

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

ケイアイスター不動産株式会社



経営理念

Our Purpose

我々は豊かで楽しく快適な暮らしの創造をめざす、
「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業です

ビジョン

Our Vision

すべての人に持ち家を

2026年3月期 2Q決算サマリー

- 売上高は第1四半期に引き続き2桁成長を継続し、当四半期も過去最高額を更新
- 大都市圏の需給バランスも改善し、分譲戸建住宅における外部環境は良好
- 営業利益・経常利益ともに100億円を超え、計画は順調に進捗中
- 新規事業も着実に前進しており、事業ポートフォリオの最適化が進む

2026年3月期 2Q業績	2026年3月期2Q実績		前期比
	売上高	1,811億円	20.0%
	営業利益	112億円	60.8%
	経常利益	103億円	71.6%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	63億円	73.9%

2026年3月期 第2四半期決算概要

連結損益計算書（第2四半期累計期間）

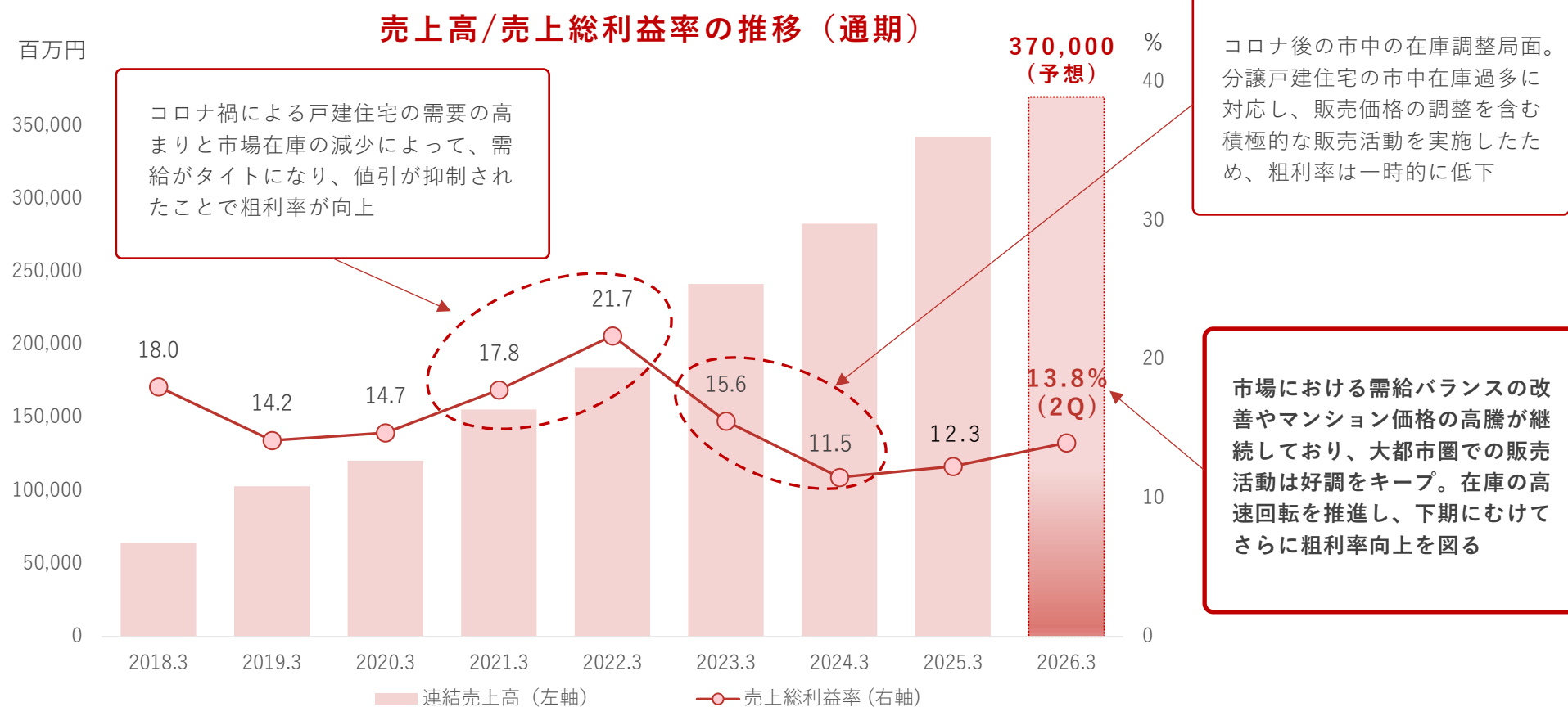
販売エリアの変遷に加え外部環境の良化も後押しし、売上高は順調に増加中。それに伴い、粗利率も順調に改善を続ける。売上高は1,811.9億円（前期比20.0%増）、経常利益は103.7億円（同、71.6%増）、純利益は63.4億円（同、73.9%増）となった。

（金額単位: 百万円）

	2025年3月期2Q（4-9月）		2026年3月期2Q（4-9月）		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	150,935	100.0%	181,190	100.0%	20.0%
売上総利益	19,008	12.6%	24,992	13.8%	31.5%
販売費及び一般管理費	12,016	8.0%	13,746	7.6%	14.4%
営業利益	6,992	4.6%	11,246	6.2%	60.8%
経常利益	6,047	4.0%	10,379	5.7%	71.6%
親会社株主に帰属する 純利益	3,645	2.4%	6,340	3.5%	73.9%

通期業績推移（連結）：売上・粗利率の推移

第1四半期に続き売上高は2桁成長を継続。大都市圏は需要も旺盛で販売は好調を維持している。同時に粗利率も回復を続けており、売上予算進捗率も想定どおり順調に進んでいる。新規事業への積極投資も継続する。



セグメント別業績

分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加。大都市圏での需要が旺盛のため、継続して積極的な販売活動をおこなう。

注文住宅事業は、引き続き規格型注文住宅や平屋住宅の販売を推進し、売上増加を図る。

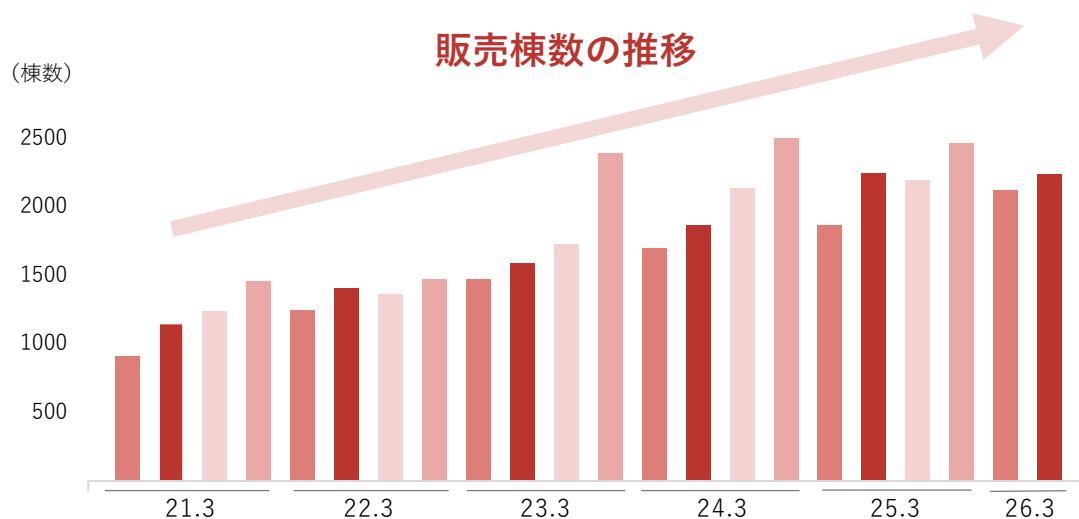
その他事業も積極投資を続け、早期に事業成長すべく取り組む。

(売上高・営業利益 単位：百万円)

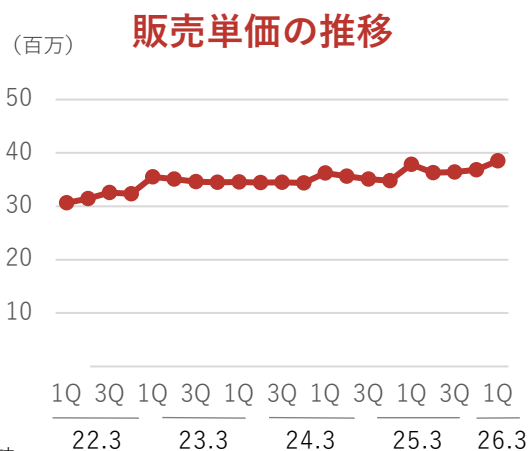
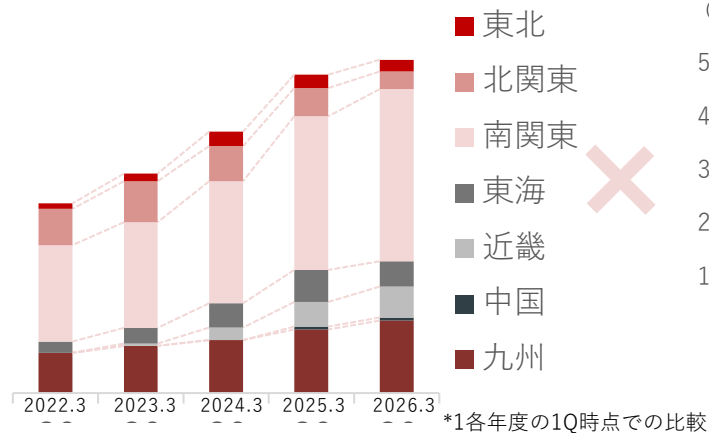
		2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	対前期増減率
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	3,943	4,354	10.4%
	売上高	143,120	169,852	18.7%
	営業利益	8,241	12,616	53.1%
注文住宅事業	販売棟数	169	123	△27.2%
	売上高	3,249	2,854	△12.2%
	営業利益	△47	70	-
その他事業*	売上高	4,565	8,483	85.8%
	営業利益	652	743	14.0%

*その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業、中古住宅再生事業

分譲住宅事業：エリア別販売棟数および推移



エリア別販売棟数の推移※1

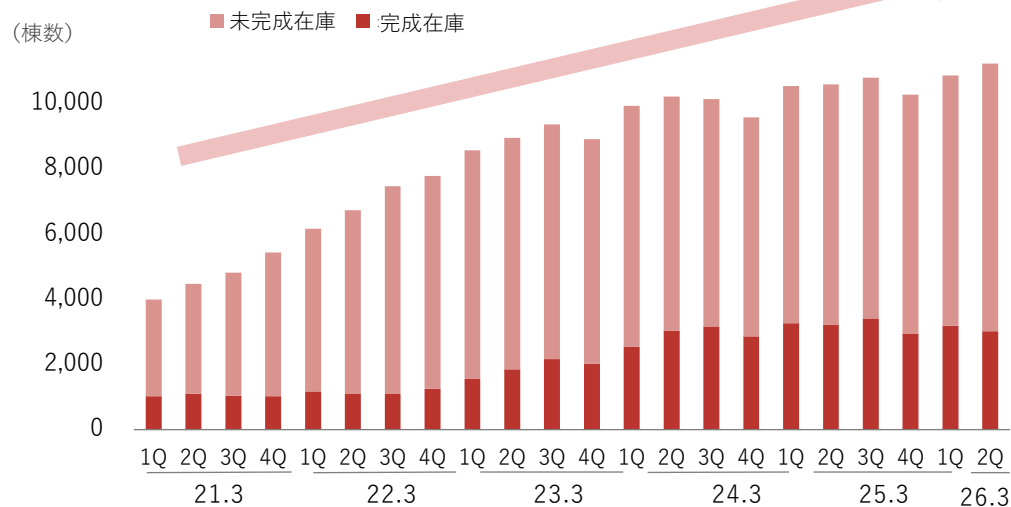


- 全国の大都市圏における堅調な需要がけん引し、販売棟数は順調に増加
 - 緩やかに販売単価も上昇傾向が継続
 - 1都3県を中心とした南関東エリアでの販売シェアがさらに拡大中
 - 関西エリアでのシェア拡大も強化

- 大都市圏においては今後も需給バランスや販売単価動向を注視しながらも積極的に販売活動を展開
- 郊外においては量より質へシフト。現在までに蓄積したデータを元に、利益が確保できる質を重視した分譲用地仕入を行う。新規事業の中古買取再販事業との2軸で精力的に事業拡大を図る

分譲住宅事業：在庫数および在庫回転推移

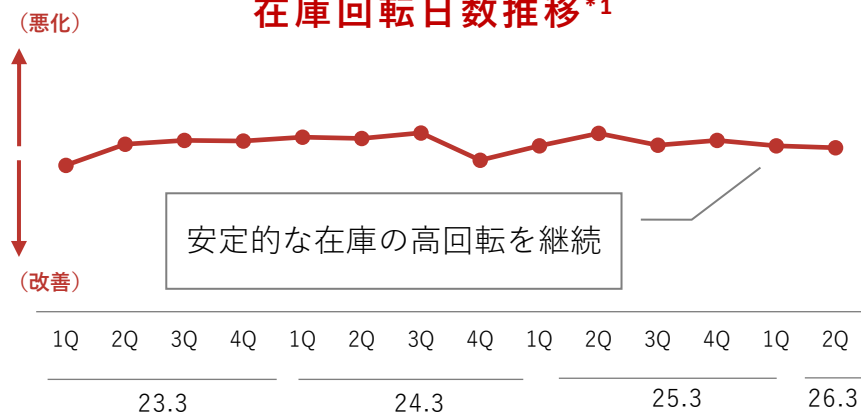
在庫数推移



● 中計達成に向けて、さらに積極的な仕入活動を継続する

- 契約済総在庫は引き続き10,000棟超え
- 南関東を中心とした大都市圏を軸に、今後の成長のため仕入を強化
- 生産性の向上を図り、在庫回転期間も少しずつ短縮されている

在庫回転日数推移*1



● 引き続き、KEIAIプラットフォーム活用による高回転経営を推進することで、さらなる生産性向上・在庫回転期間の短縮を図る。

*1仕入決済から建物販売決済までの平均回転日数（エルハウジング社・新山形ホームテック社・タカスギ社を除くグループ平均）

その他事業：中古住宅再生事業トピックス

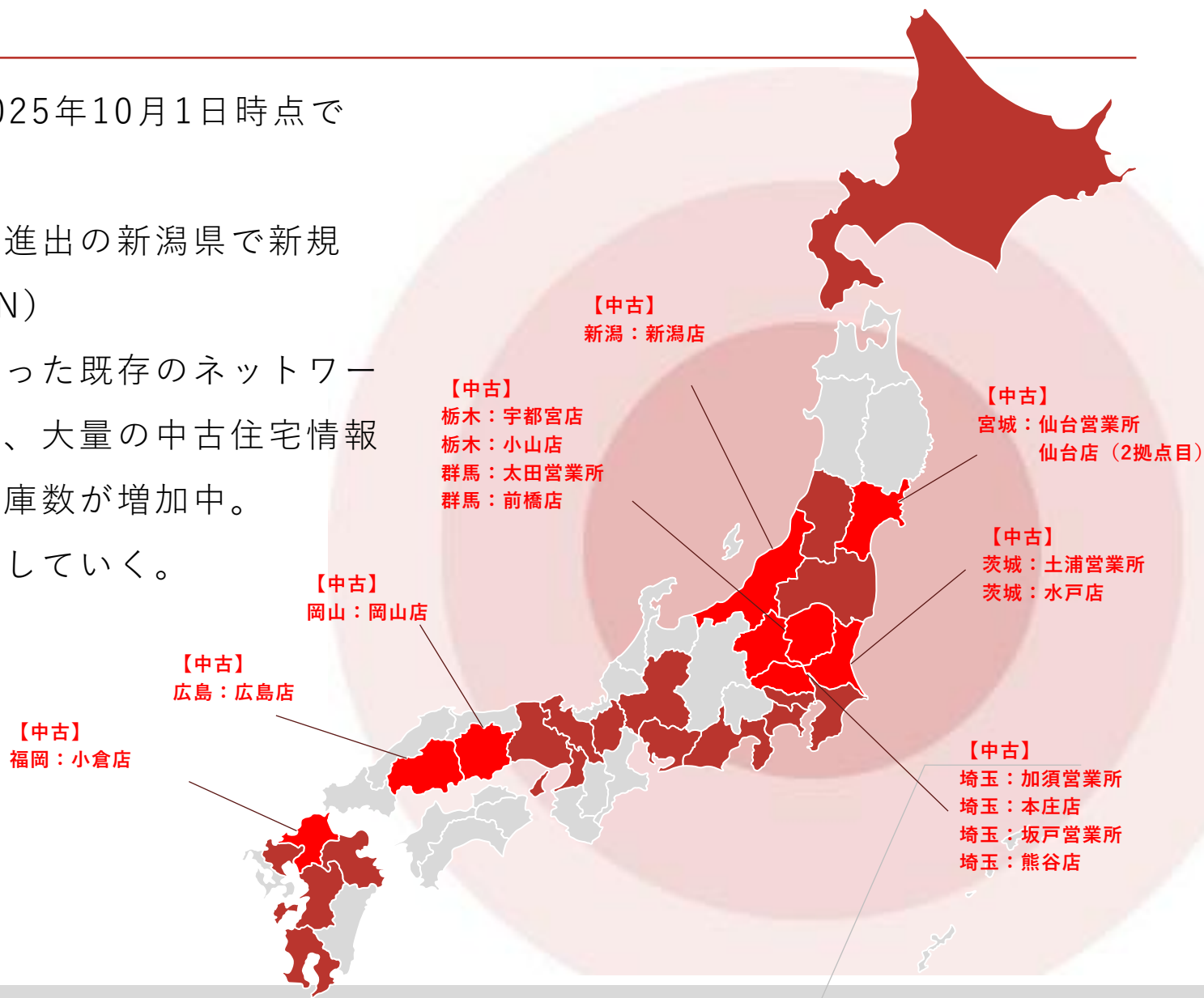
2025年1月の事業開始から2025年10月1日時点で
16店舗稼働と急拡大。

勢いにのり、当社グループ初進出の新潟県で新規
店舗をオープン（10/1 OPEN）

強みである分譲住宅事業で培った既存のネットワー
クを最大限に活用することで、大量の中古住宅情報
が取得可能であり、順調に在庫数が増加中。
下期にかけて販売活動も強化していく。



<ケアイエポックメイキング新潟店>



その他事業：分譲マンション事業トピックス

分譲マンション事業 K HOUSEプロジェクトの第1号として「K HOUSE横浜仲町台」が10/18に事前案内エントリー開始。その他に1都3県を中心に複数プロジェクトが進行中。



物件サイト：<https://ms.ki-group.jp/nakamachidai/outline/>

その他事業：海外事業（豪州）トピックス

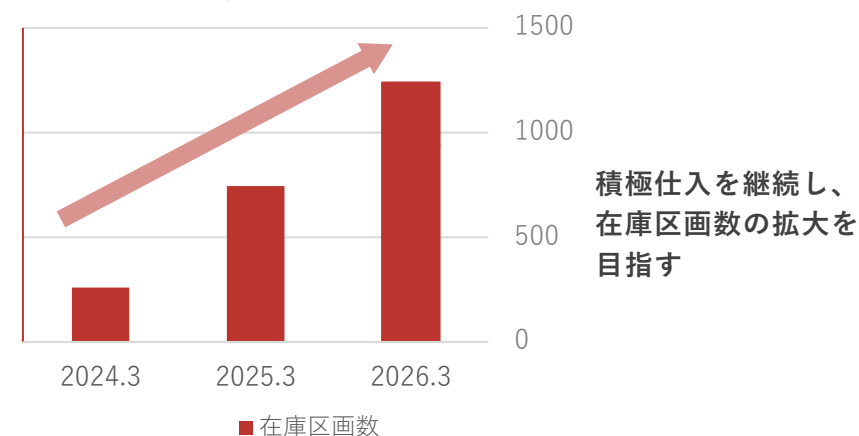
ビクトリア州メルボルンにて順調に開発プロジェクトが進行中。アフォーダブル住宅は引き続き需要が旺盛で販売も好調に推移し、累計受注額は100億円を突破。持分法適用会社のため、来期以降引渡しに応じて利益計上される見込み。今後の事業拡大に向けて積極仕入を継続しつつ、住宅建築のスタディーを開始し、海外売上の増加を目指す。



<Muncorp5号_Cobblebankプロジェクト>



<建築予定の住宅イメージ>

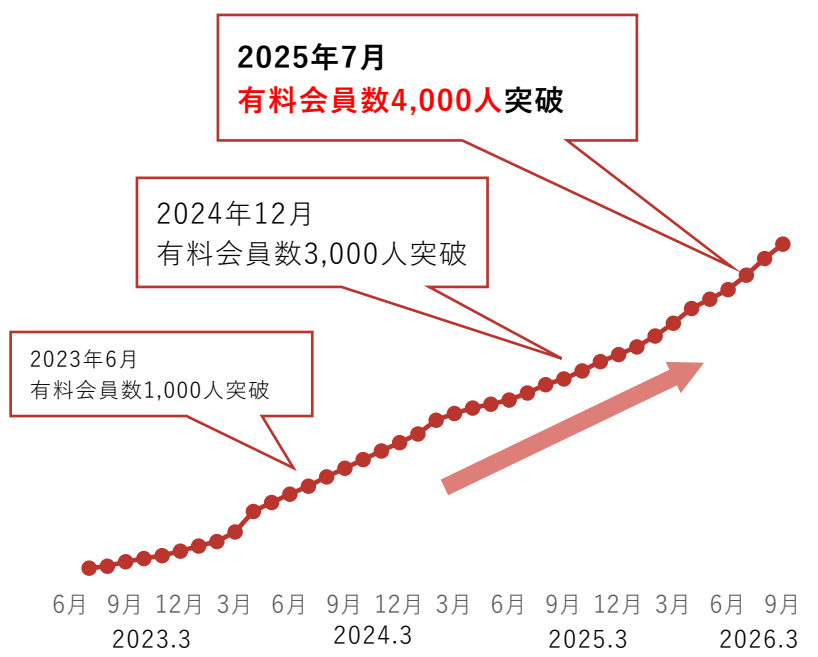


その他事業：ストック事業トピックス

当社グループの住宅をご購入または建物の請負工事をご契約されたお客様を対象とした会員制度「KEIAI 家サポ」は、住宅供給棟数の増加に比例して順調に有料会員数が増加。

2025年10月よりグループ会社「よかタウン」でも家サポサービスを展開。

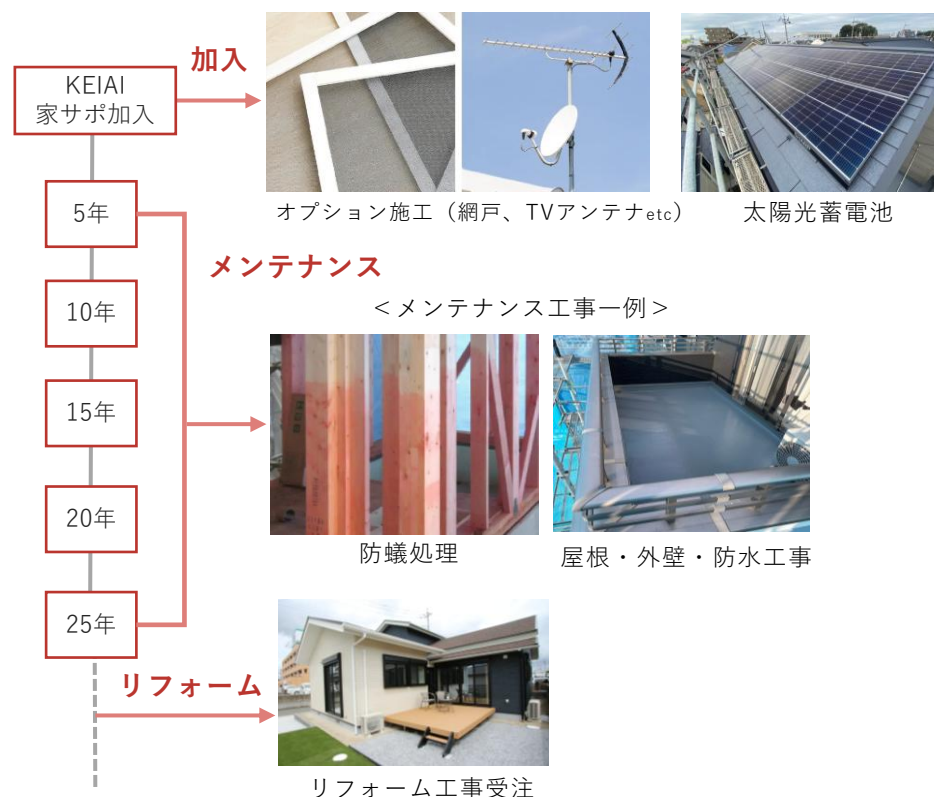
「家サポ」有料会員登録数の推移



※「家サポ」サービス開始日を起算

会員数増加に伴う
ストック事業の
収益増加を狙う

「家サポ」を中心としたストック事業の収益タイミング



販管費及び一般管理費

販管費の売上高比率は7.6％と前期比で減少。

人件費等かけるべきコストを選別し、適正な水準にコントロールしていく。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 2Q		2026年3月期 2Q		対前期増減率
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販管費及び一般管理費	12,016	8.0%	13,746	7.6%	14.4%
販売手数料	3,469	2.3%	4,361	2.4%	25.7%
広告宣伝費	331	0.2%	294	0.2%	△11.2%
給料及び手当	2,687	1.8%	2,783	1.5%	3.6%
賞与引当金繰入額	259	0.2%	654	0.4%	152.5%
その他	5,267	3.5%	5,653	3.1%	7.3%

連結貸借対照表

資産合計は3,137.3億円、純資産は741.2億円となった。

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 2Q	前期末比増減額
流動資産	276,435	295,836	19,400
固定資産	18,117	17,901	△216
資産合計	294,552	313,737	19,184
流動負債	156,309	171,354	15,044
固定負債	69,440	68,260	△1,179
負債合計	225,750	239,615	13,864
純資産	68,801	74,122	5,320
負債・純資産合計	294,552	313,737	19,184

棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比300.5億円増加。

契約済総在庫は継続して10,000棟を超えており、中計達成に向けて積極的に大都市圏の仕入を展開する

(単位: 百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 2Q	対前期増減額
棚卸資産	196,061	226,115	30,054
販売用不動産	102,518	114,593	12,074
仕掛販売用不動産	91,455	109,158	17,703
未完成工事支出金	2,087	2,363	276

事業方針・業績予想

事業成長イメージ

戦略的な店舗展開と用地仕入、生産能力拡大により分譲住宅事業は今後も成長を継続。
加えて注文住宅事業、中古住宅再生事業を中心に、アパート・収益不動産・分譲マンション・海外等の新規事業を推進し、M&Aを含む事業拡大のための成長投資を積極的に実行することで、中期経営計画の確実な達成を目指す。

連結売上高の成長イメージと売上総利益率



事業ポートフォリオの最適化

主力となる分譲住宅事業で培ったKEIAIプラットフォーム活用によるDXや、グループ経営によるシナジー発揮など、当社グループの強みを梃子に住宅関連の新たな事業領域への展開を進める。



2026年3月期業績予想および進捗

売上は下期にやや比重があるため、現時点での予算進捗率は概ね好調。

需給バランスを見極め着実に販売活動を継続し、予算達成に向けて全社一丸で取り組む

(単位: 百万円)

	2026年3月期 通期予想	2026年3月期		2026年3月期 半期実績	予算進捗率
		1 Q実績	2 Q実績		
売上高	370,000	84,574	96,616	181,190	49.0%
売上総利益	—	11,186	13,806	24,992	—
販売費及び一般管理費	—	6,679	7,067	13,746	—
営業利益	23,000	4,506	6,739	11,246	48.9%
経常利益	20,000	3,937	6,442	10,379	51.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,000	2,399	3,941	6,340	52.8%

株主還元

配当と株主優待

配当（2018年3月期より中間配当を実施）

	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	427.74	570.44	775.09
1株当たり配当金（円）	180.00	151.00	200.00
うち1株当たり中間配当金（円）	118.00	65.00	100.00
配当性向（%）	42.1%	26.5%	25.8%

株主優待

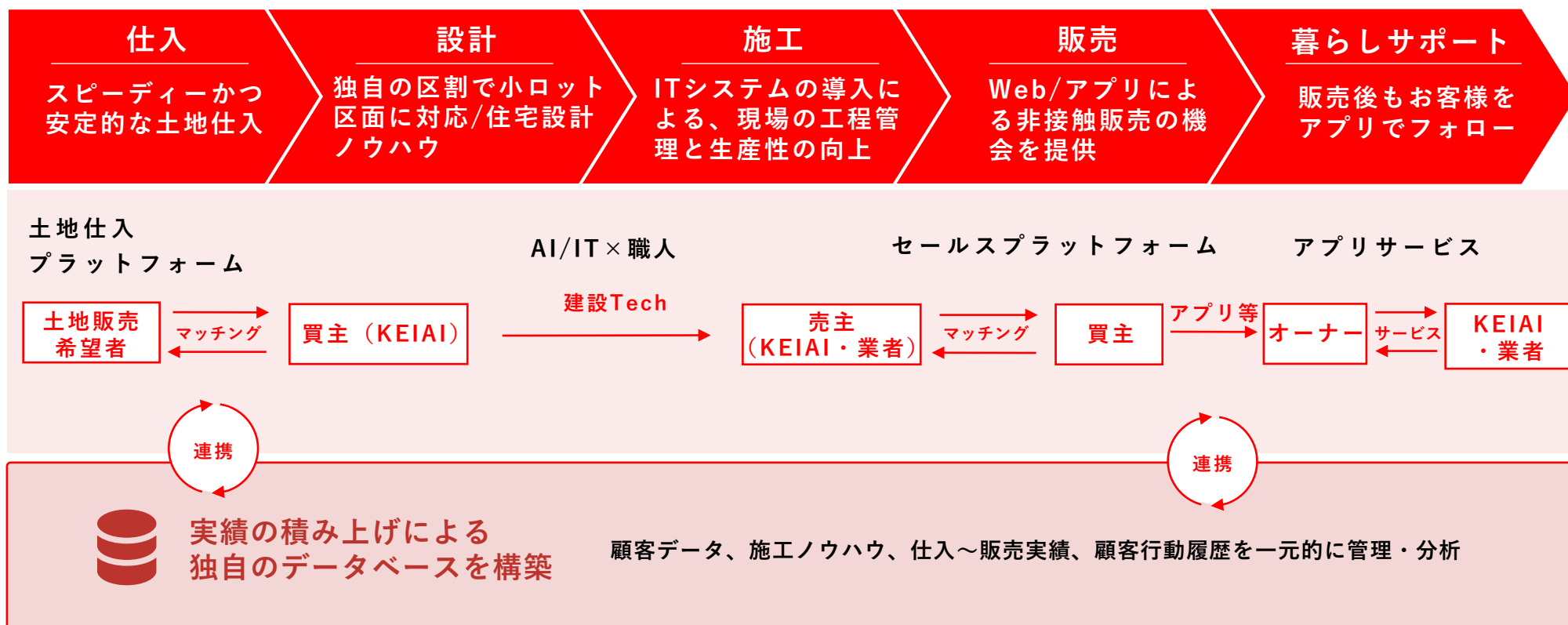
基準日時点（9/30）での保有株数	株主優待特典
100株以上499株まで	Quoカード（1,000円）
500株以上	Quoカード（3,000円）

ビジネスモデル

一気通貫の「リアル×テクノロジー」プラットフォーム

日本の戸建住宅サプライチェーンを革新する「リアル×テクノロジー」モデルによる、土地仕入から設計・施工・販売、サポートまでの一気通貫のプラットフォームを構築

● リアル×テクノロジーのKEIAIプラットフォーム概要

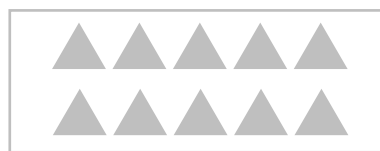


コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

ケイアイ独自のコンパクト分譲開発ビジネスモデルによって短期間で大量のデータ蓄積が可能

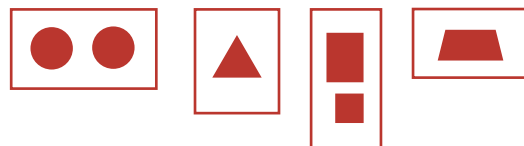
従来の分譲住宅

4棟～10棟規模の多棟一括開発による
画一的な従来型の分譲住宅の開発
＝「少品種大ロット」



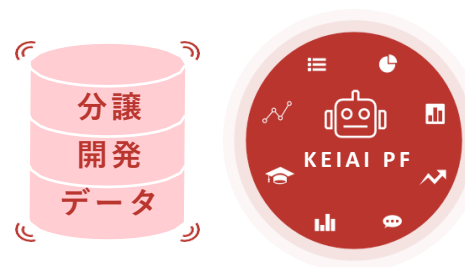
コンパクト分譲開発

多棟中心の従来事業者が参入しにくい
1～2棟の小ロット区画にデザイン性の
高いコンパクト分譲住宅を多数、高回
転で開発＝「多品種小ロット」

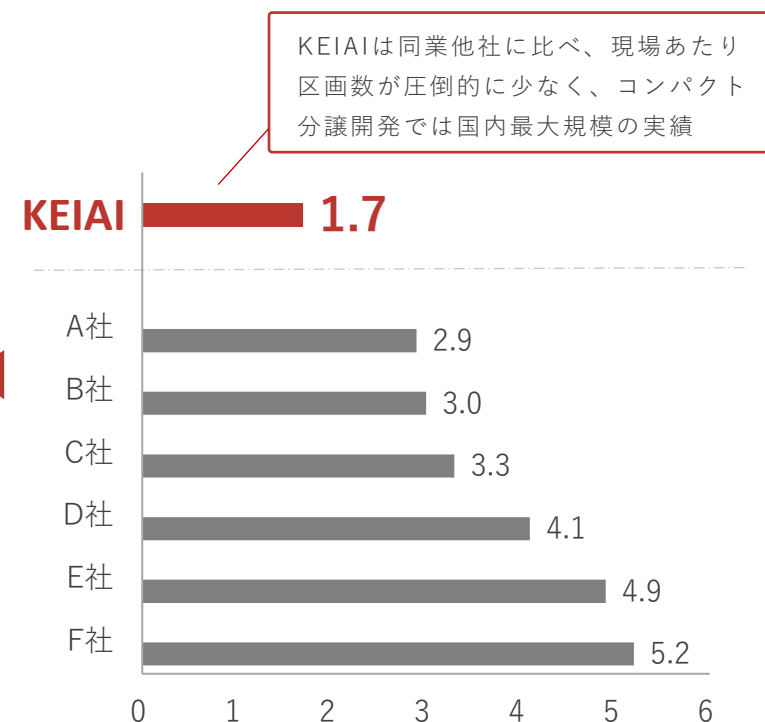


土地情報数の増加

- 分譲開発の経験・データを短期間で大量に蓄積することが可能
- 蓄積されたデータはKEIAIプラットフォームに格納され、用地仕入/販売・マーケティングの高度化に寄与

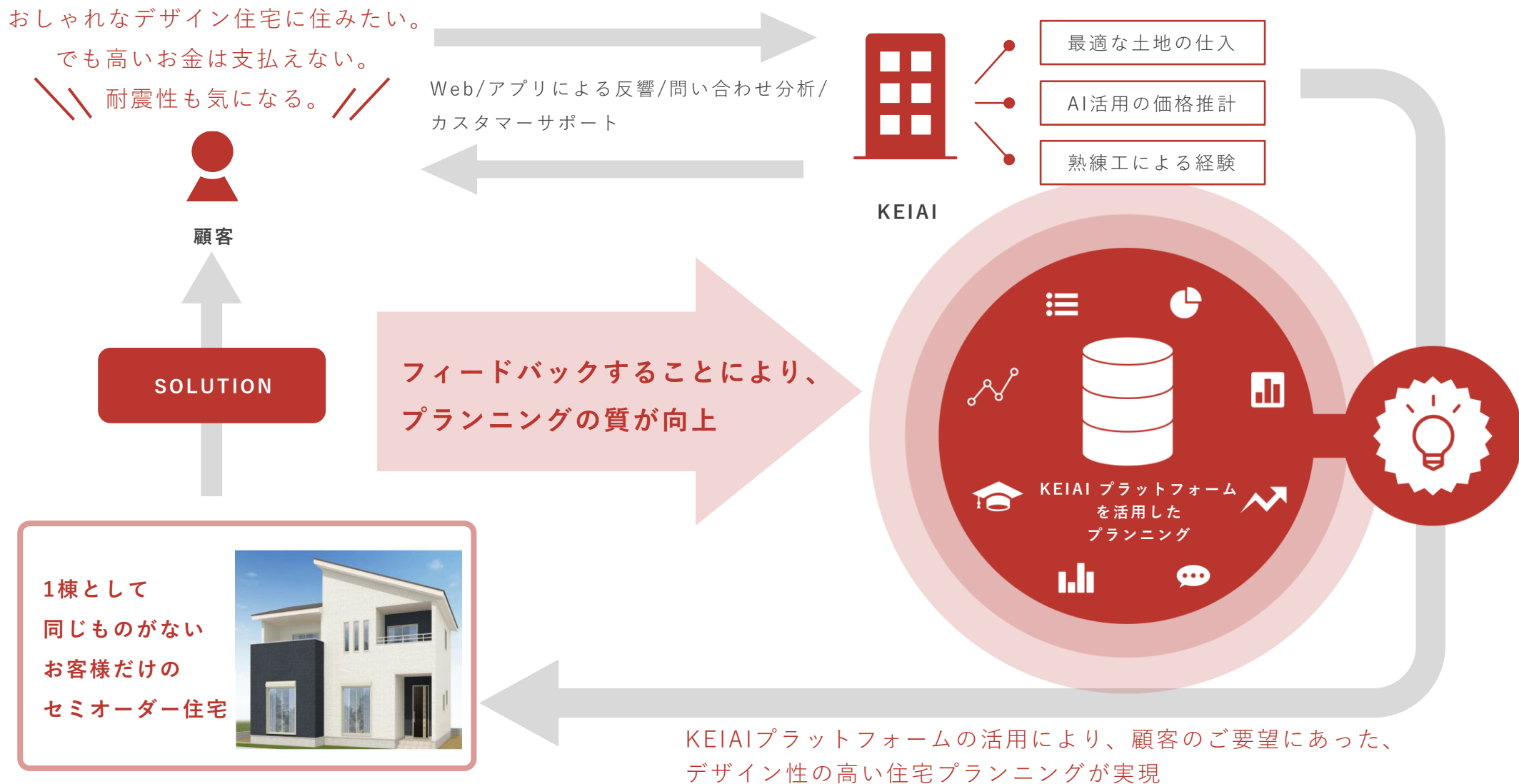


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*1: 当社（2023年度実績）および業界同業社の分譲住宅開発状況（2020年12月時点）※当社調査による推計値

コンパクト分譲開発によるセミオーダー住宅の実現



ニューストピックス

「2025 年度グッドデザイン賞」・「第19回キッズデザイン賞」をW受賞

当社の戸建分譲住宅が「2025年度グッドデザイン賞」と「第19回キッズデザイン賞」をW受賞。旗竿地の住環境課題と街並み形成への影響を解決し、子どもたちが安心して遊べる庭がある住宅を建築。旗竿地の新たな可能性を見出す。今後も当社の強みである高いデザイン性を発揮し、分譲住宅の販売拡大ならびにブランドイメージ向上を図る。



【2025年度グッドデザイン賞】

- 応募カテゴリー
商品化・工業化住宅
- 受賞商品
戸建分譲住宅＜旗竿地が生む新たな景色＞

【第19回キッズデザイン賞】

- 受賞部門
子どもたちの安全・安心に貢献するデザイン部門
- 受賞商品
U k i U k i ゲートとW a k u W a k u ガーデン
のある暮らし

2025年度グッドデザイン賞：<https://www.g-mark.org/gallery/winners/30851>

第19回キッズデザイン賞：https://kidsdesignaward.jp/search/detail_250202

当社リリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/10/2025.10.15_gooddesainaward_jyusyou.pdf

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/08/2025.8.26_kidsdesignaward.pdf

ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ体制を確立

当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



サステナビリティ推進マテリアリティ

01 | 高品質、だけど低価格なデザイン住宅の供給

Social



02 | サプライチェーン・パートナーシップの高度化

Social



03 | ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進

Social



04 | 職人・技術者の育成

Social



05 | 環境保全

Environment



06 | ガバナンスの強化

Governance



持続可能な社会の実現に向けたサステナブルファイナンスの取り組み

持続可能な社会の実現を目指す取り組みの一つとして、2023年9月より「サステナビリティ・リンク・ローン」や「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を実行中。

今後も環境課題や社会課題の解決を図るために、ESGやSDGsへの取り組みを一層推進する。



- ・（2023年9月）足利銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_ashikagaginkou.pdf
- ・（2023年9月）埼玉りそな銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_saitamarisona.pdf
- ・（2024年2月）滋賀銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/02/2024.2.29_sigabank_SSL.pdf
- ・（2024年6月）足利銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/06/2024.06.27_asikagabank_SLL.pdf

- ・（2023年9月）千葉銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/10/2023.10.02_chibaginkou.pdf
- ・（2023年11月）香川銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/11/2023.11.30_kagawabank_SSL.pdf
- ・（2024年3月）あおぞら銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/03/2024.3.25_aozorabank_PIF.pdf
- ・（2024年9月）埼玉りそな銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/09/2024.09.27_saitamarisonabank_SLL.pdf
- ・（2025年3月）群馬銀行によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行について：
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/03/2025.03.31_1530_gunmabank_PIF.pdf

持続可能な社会への貢献 エネルギー効率の高い住まいを供給

当社は2024年1月1日以降に仕入れた戸建分譲事業の全棟をZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）水準の仕様に変更。また、グループ会社であるはなまるハウス(株)^{※1}の規格型平屋注文住宅 IKIの全プランにおいて、2024年4月1日より標準仕様をZEH住宅へとグレードアップした。エネルギー効率の高い住宅をより多くのお客様に提供し、住宅市場におけるエコフレンドリーな選択肢を増やしていくことを目指していく。



※1…2024年9月1日付でIKI(株)は、はなまるハウス(株)と統合致しました

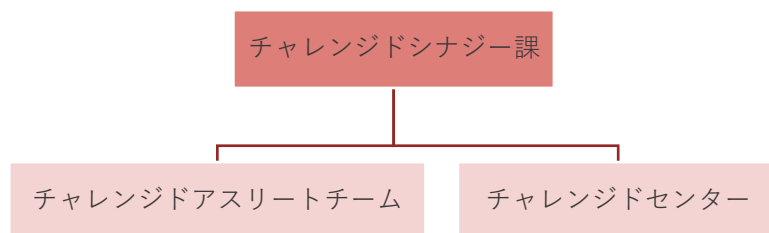
- ・戸建分譲住宅 全棟 ZEH 水準仕様へ変更 : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.04.25_bunjyo_zehsuijyun.pdf
- ・規格型平屋注文住宅「IKI」 全プランをグレードアップし ZEH住宅へ : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.4.3_IKI_ZEH.pdf

多様な人材活用推進、障がい者雇用率 3.17% を達成

当社は、人権、国籍、障がい、年齢、性別の有無などを尊重し、あらゆる社員が共に活躍・成長できる職場環境の実現を目指しており、多様な人材の活用に積極的に取り組んでおります。9月末時点で、49名の障がいがある従業員が勤務しており、障害者雇用状況報告(※1)に関しまして、民間企業の法定雇用率は2.5%とされているところ、当社では2025年10月1日時点で障がい者雇用率3.17%を達成しました。

■ 具体的な取り組み

- 2015年：障がい者アスリート雇用を開始
- 2019年：ケイアイチャレンジドアスリートチームを発足　ー現在障がい者アスリート8名が所属
- 2023年：チャレンジドセンターを設立
- 2024年：チャレンジドシナジー課を設置　ー障がい者雇用を一手に担う課として2つのチームが所属



写真左からケイアイアスリートチーム、ケイアイチャレンジドセンター

※1…厚生労働省 障害者雇用状況報告書及び記入要領等https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/shougaisha-koyou_00002.html

※2…2025年10月1日時点

・当社プレスリリースhttps://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/10/2025.10.10_houteikoyouritu3.17.pdf

ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介

ケイアイチャレンジドアスリートチーム6名が東京 2025 デフリンピック代表に選出！

➤2025年11月15日（土）～11月26日（水）に東京で開催される東京2025デフリンピックの代表選手に選出

※写真左より

【競技】デフサッカー女子（5名）

東海林 香那（しょうじかな）選手、岩渕 亜依（いわぶち あい）選手、山本 典城（やまもと よしき）監督、川畑 菜奈（かわばた なな）選手、酒井 藍莉（さかい あいり）選手

【競技】ろう者柔道 男子 66 kg級 佐藤 正樹（さとう まさき）選手



ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介

三島市スポーツ健幸都市宣言記念事業 パラスポーツ体験会へ講師として参加

- 三島市民体育館で開催された
- 当日は、当社のアスリートと一緒にパラスポーツを体験
- 身体障がいや聴覚障がいへの理解を深めていただくとともに、東京2025デフリンピック大会への機運を高める活動に
- 講師：川畑 菜奈、東海林 香那、山本 典城



当日の様子

児童たちもデフの世界を体験 都内小学校でデフスポーツ体験会を開催

- 都内小学校2行でデフスポーツ体験会を開催
- 東京2025デフリンピックにまつわる歴史やクイズ、デフスポーツの体験を通じて、聴覚障がいへの理解と障がい者に対する関心を広げるなどの学びを深める1日に
- 今後もイベントや体験会などを通じてデフ・パラスポーツの普及、障がいへの理解促進に繋がる取り組みや、地域と連携したスポーツ普及活動を実施



当日の様子

(参考) 中期経営計画2028

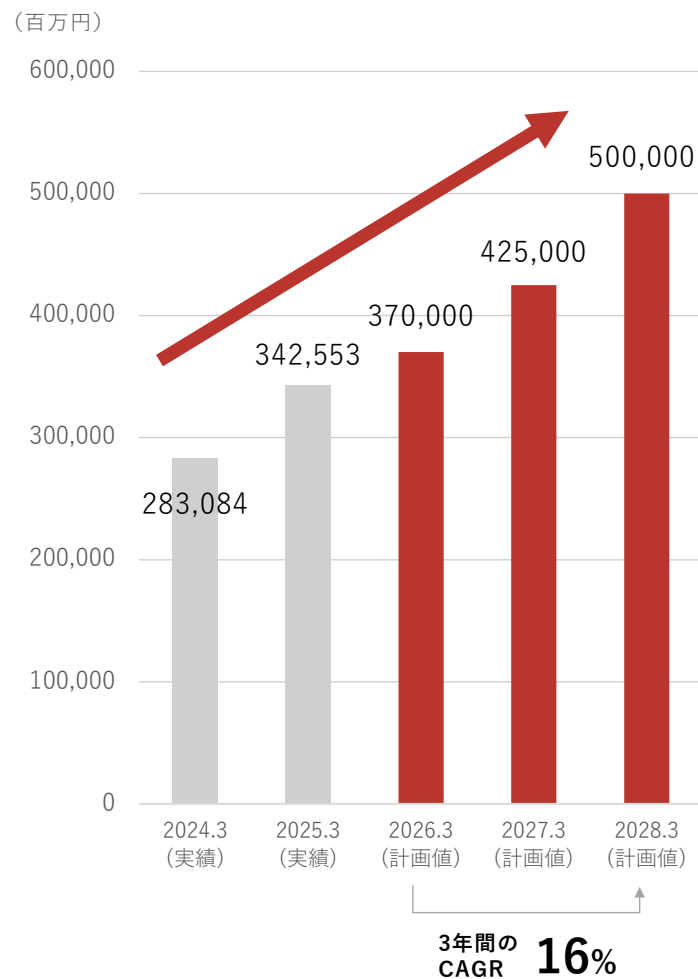
中期経営計画2028

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

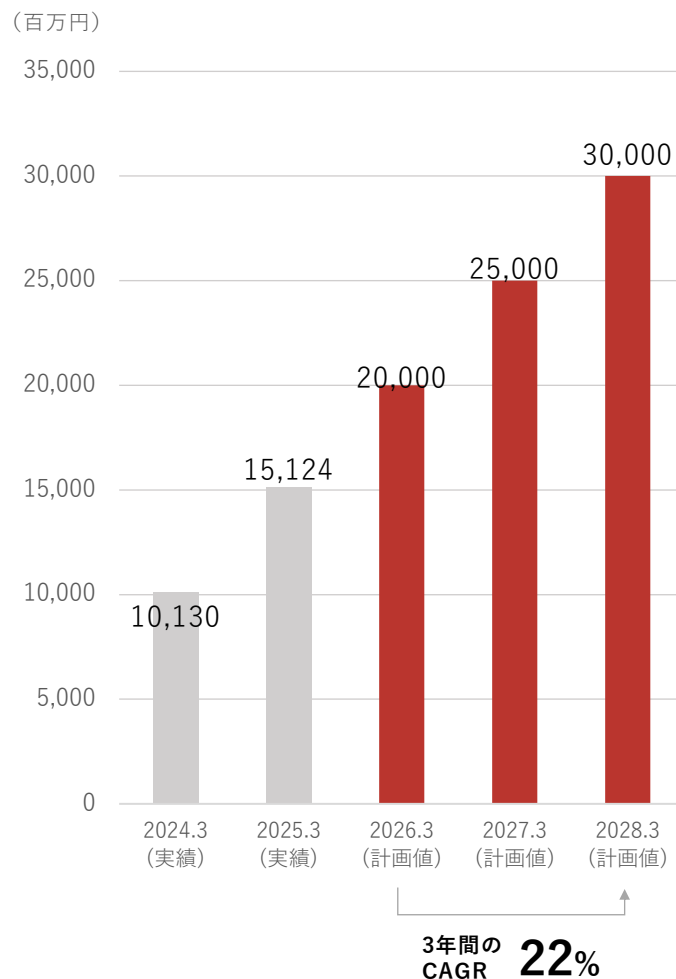
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	実績値	計画値	計画値	計画値
売上高	283,084	342,553 (121%)	370,000 (108%)	425,000 (115%)	500,000 (118%)
経常利益	10,130	15,124 (149%)	20,000 (132%)	25,000 (125%)	30,000 (120%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,743	8,862 (131%)	12,000 (135%)	15,000 (125%)	18,000 (120%)
1株当たり当期純利益 (単位：円)	427.74	570.44 (133%)	775.09 (135%)	968.86 (125%)	1,162.63 (120%)

中期経営計画2028

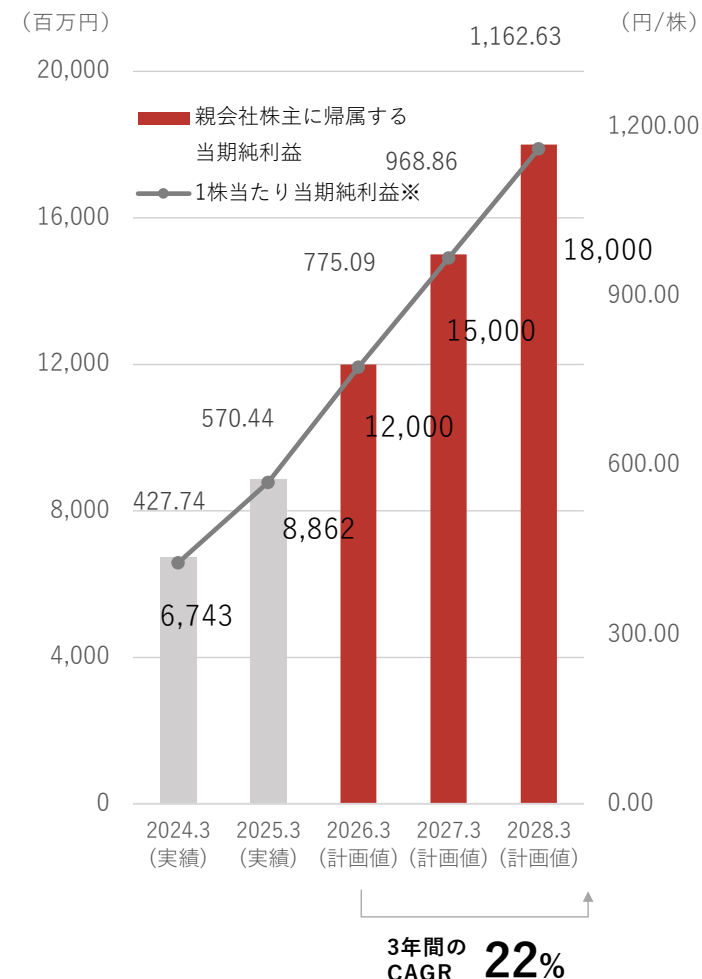
売上高



経常利益



当期純利益



※発行済み株式総数 15,863千株 (2025年3月末時点)

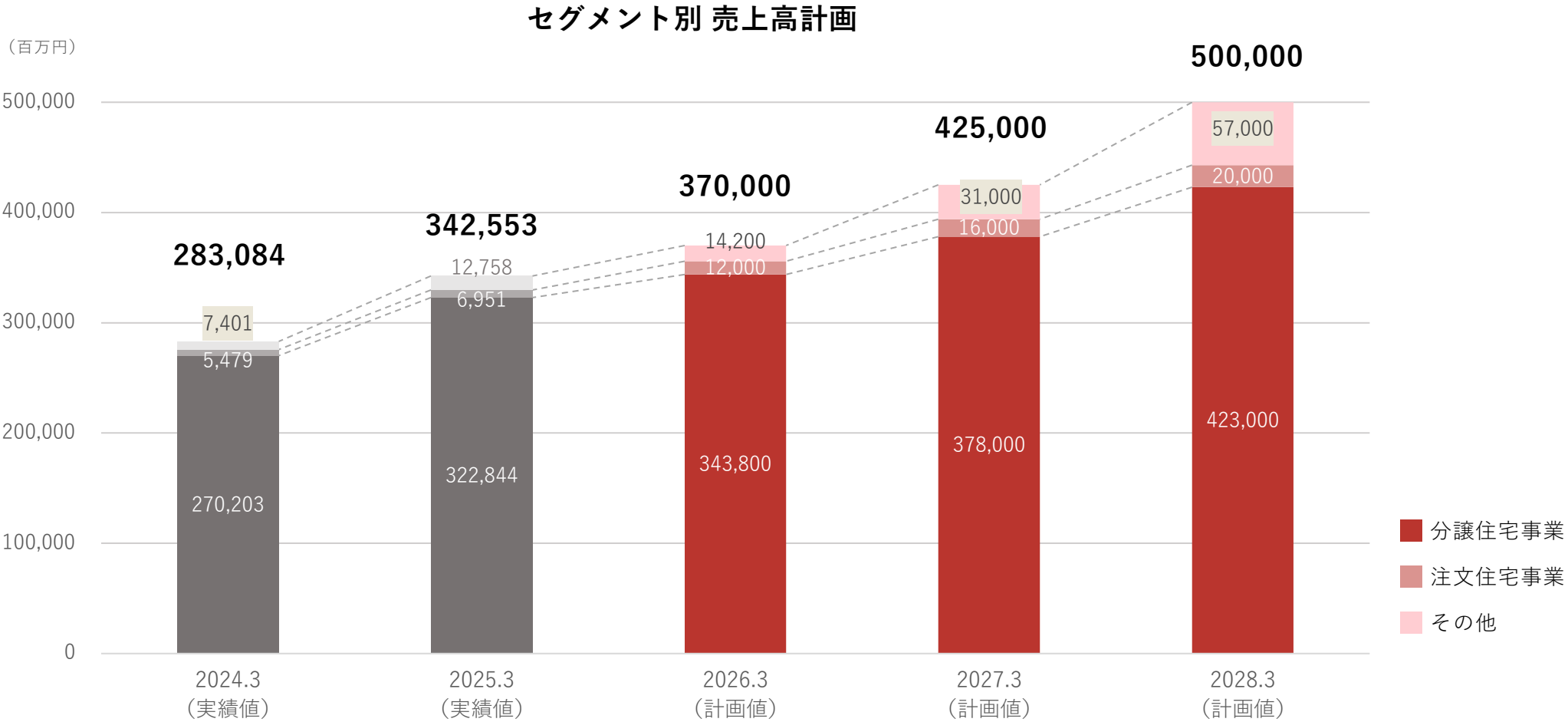
セグメント別 売上高計画

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	実績値	計画値	計画値	計画値
分譲住宅事業	270,203	322,844 (119%)	343,800 (106%)	378,000 (110%)	423,000 (112%)
注文住宅事業	5,479	6,951 (127%)	12,000 (173%)	16,000 (133%)	20,000 (125%)
その他※	7,401	12,758 (172%)	14,200 (111%)	31,000 (218%)	57,000 (184%)
売上高合計	283,084	342,553 (121%)	370,000 (108%)	425,000 (114%)	500,000 (118%)

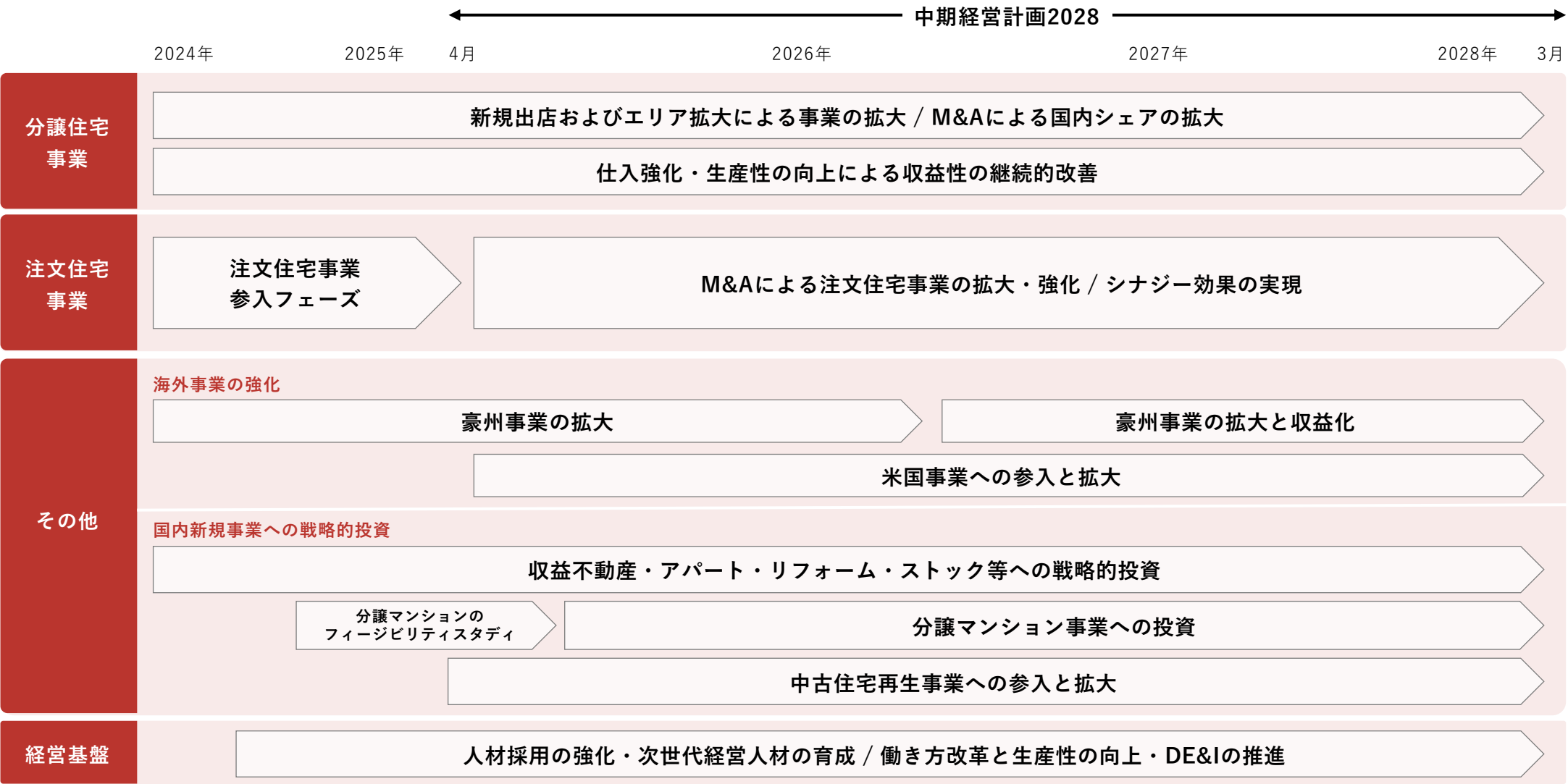
※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業、中古住宅再生事業

セグメント別 売上高計画



※その他：海外事業、収益不動産事業、ストック事業、アパート事業、リフォーム事業、分譲マンション事業、中古住宅再生事業

中期経営計画実現に向けたロードマップ



人材戦略

人材戦略01

人材採用の強化（新卒・中途のハイブリッド採用）
経営を担うコア人材の採用および育成

- 次世代経営陣の育成および採用の強化
- 階層別の人材開発の強化
- 即戦力となる中途採用者の強化
- 成果主義に基づく抜擢人材
- 適材適所の人材配置（社内公募制あり）
- 女性活躍の推進

人材戦略02

働き方改革と生産性の向上、DE&Iの推進

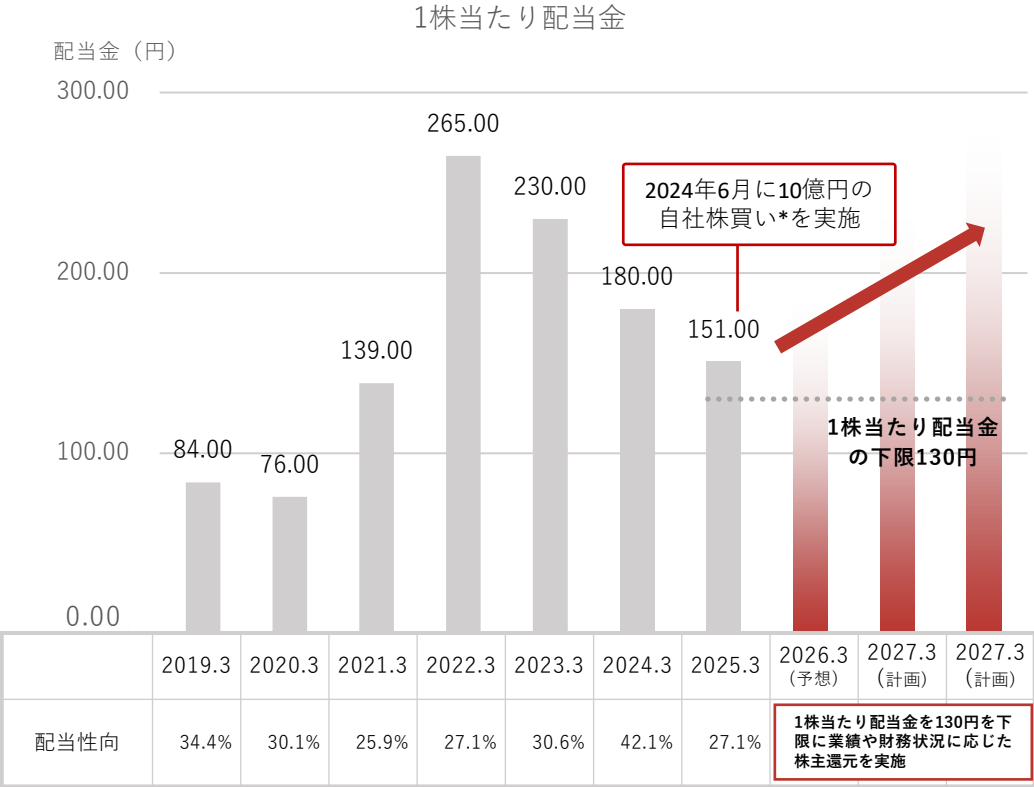
- 労働時間管理の徹底による無駄の削減
- DXの推進（様々な現業部門で利用）
- 子育て/介護の支援（育児介護休業・時短制度）
- 外国人採用および育成（ダイバーシティの促進）
- 障がい者採用および育成（様々な部署で多数活躍）
- 高齢者の雇用（高齢者の現業部門で多数活躍）
- 公平/公正な組織風土の醸成

Appendix

資本政策

株主還元

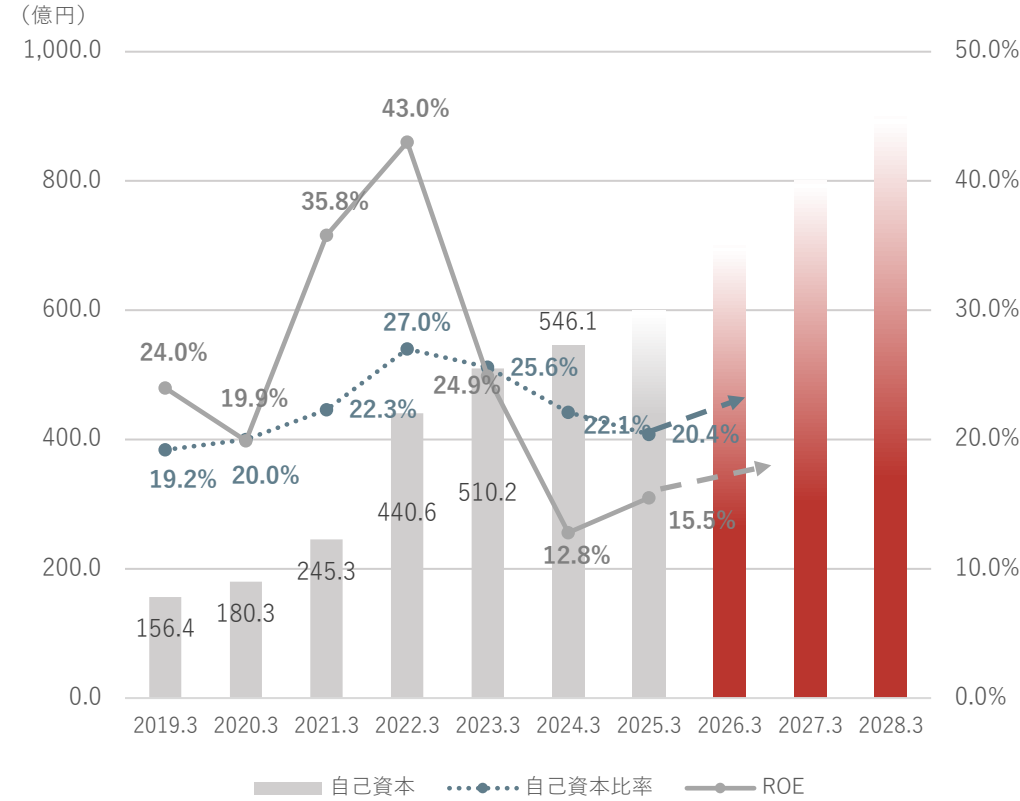
今後は、原則として1株あたり配当金は130円を下限*とし、自社株買いとあわせて業績や財務状況に応じて株主還元を実施



*会計方針の変更により、前連結会計年度が遡及適用されており、一部の数字が修正されております。
*取得した自己株式の一部は、役員向け業績連動型株式報酬制度等に充当いたします。

資本効率・財務健全性

- ・ 高い資本効率ROE 15%以上 ▶ 高回転及びレバレッジ経営を継続
- ・ 自己資本比率20%以上 ▶ 事業ポートフォリオの構築および内部留保を意識しつつ、25~30%に引き上げ



分譲市場規模および当社シェア

テクノロジーとコンパクト分譲住宅モデルの強みを活用しながら、主力となる分譲住宅事業において継続的な市場シェア拡大を目指す。



*1：2025年3月までの国土交通省「住宅着工統計」の木造新築一戸建分譲住宅着工棟数などを基にした当社試算

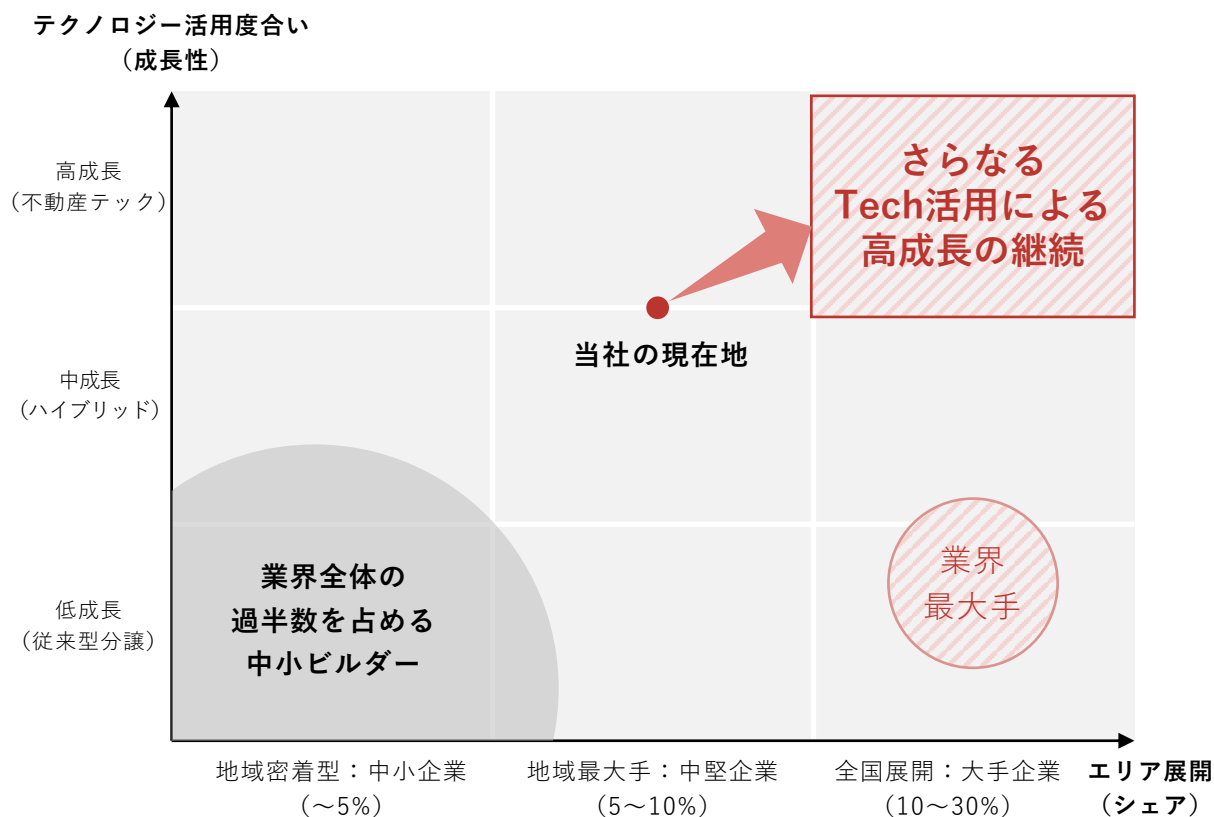
中期経営目標

分譲住宅市場に
おける**シェア拡大**

分譲住宅の業界構造とポジショニング

分譲住宅業界は地域密着型ビルダーが多く、テクノロジーを積極的に活用するプレイヤーも僅少。
当社はさらなるテクノロジーの活用により、高成長を継続することで業界シェア拡大を図る。

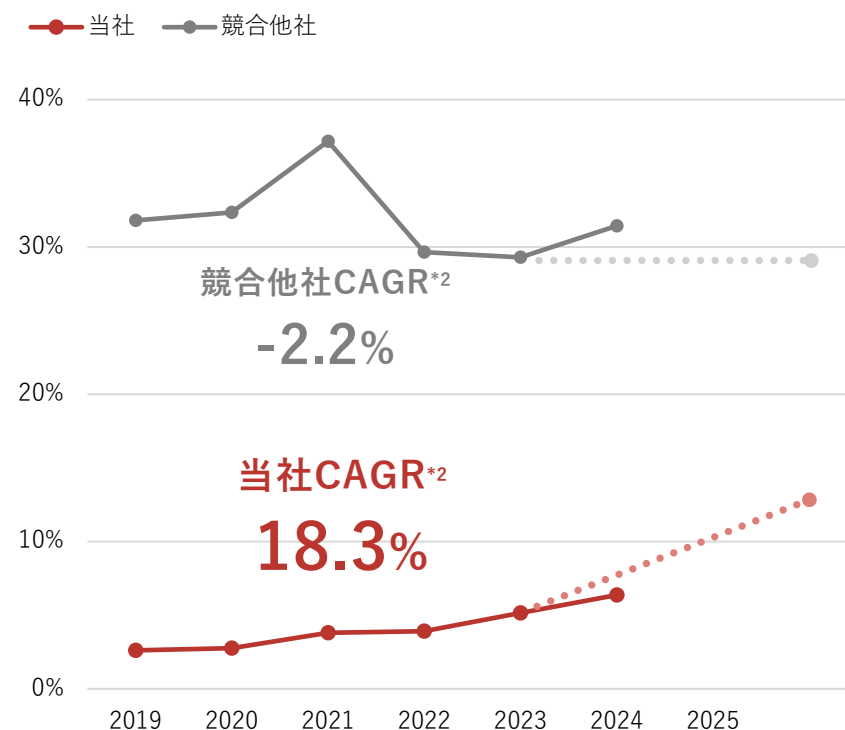
分譲住宅業界におけるシェアと成長性



*1: 業界最大手企業の販売棟数と当社販売棟数の成長率の比較

*2: CAGR = 年平均売上高成長率

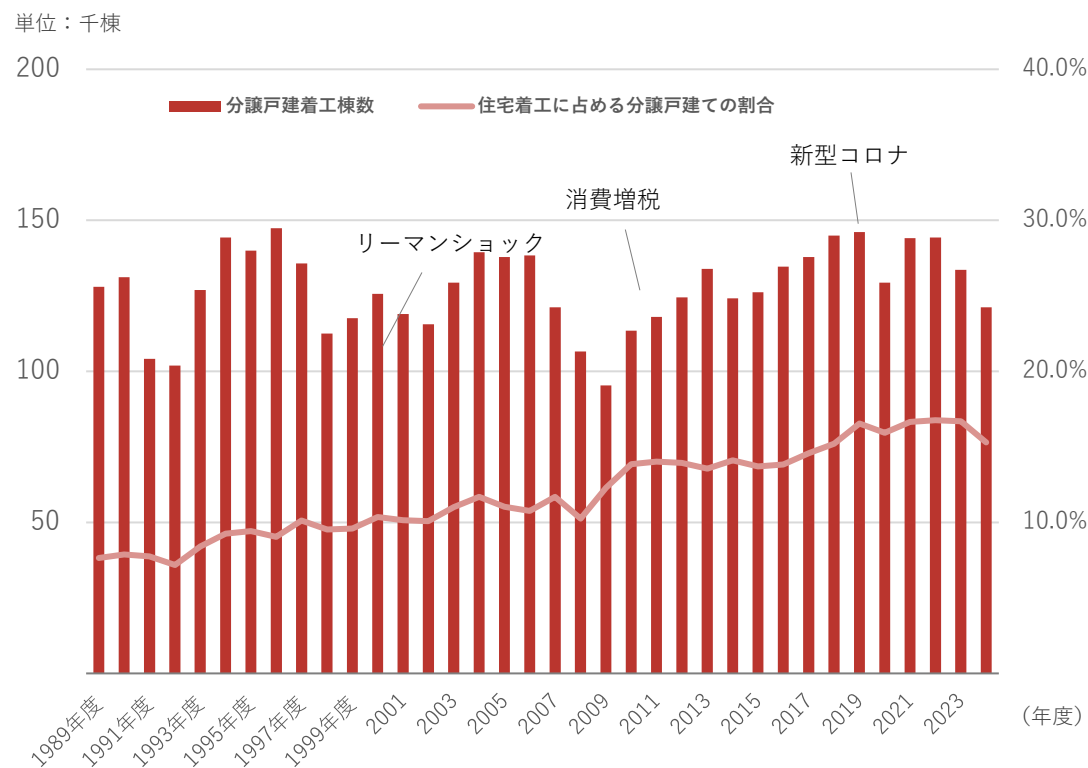
業界最大手と当社のシェア推移*1



当社の対象市場 - 分譲戸建市場

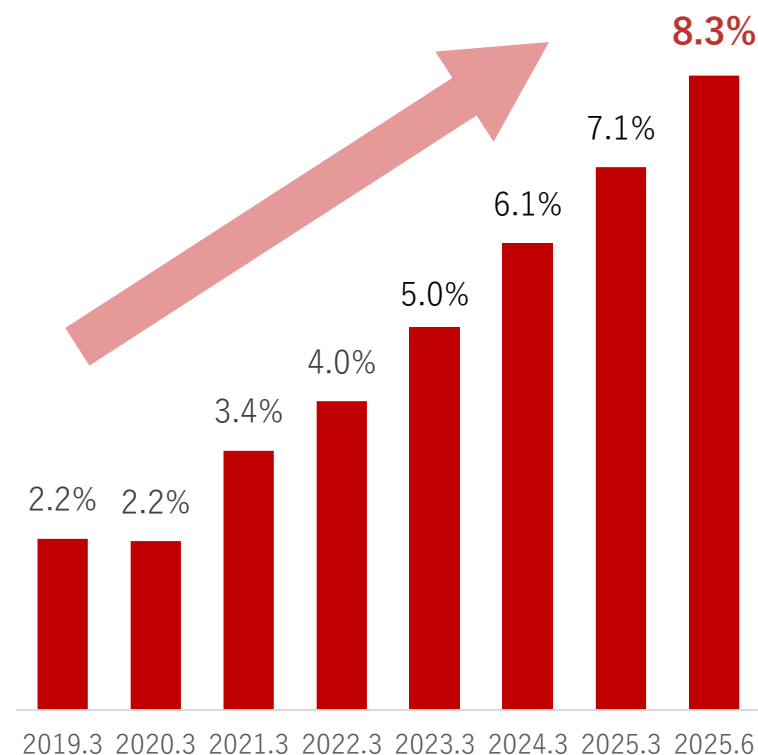
分譲戸建市場はコロナ禍等の外的変化に伴う一時的な縮小を除き、市場は安定的に推移。巨大な分譲戸建市場において、当社は近年急速なシェア拡大を実現。

分譲戸建の着工戸数の推移



出所：国土交通省資料（建築着工統計調査 住宅着工統計）

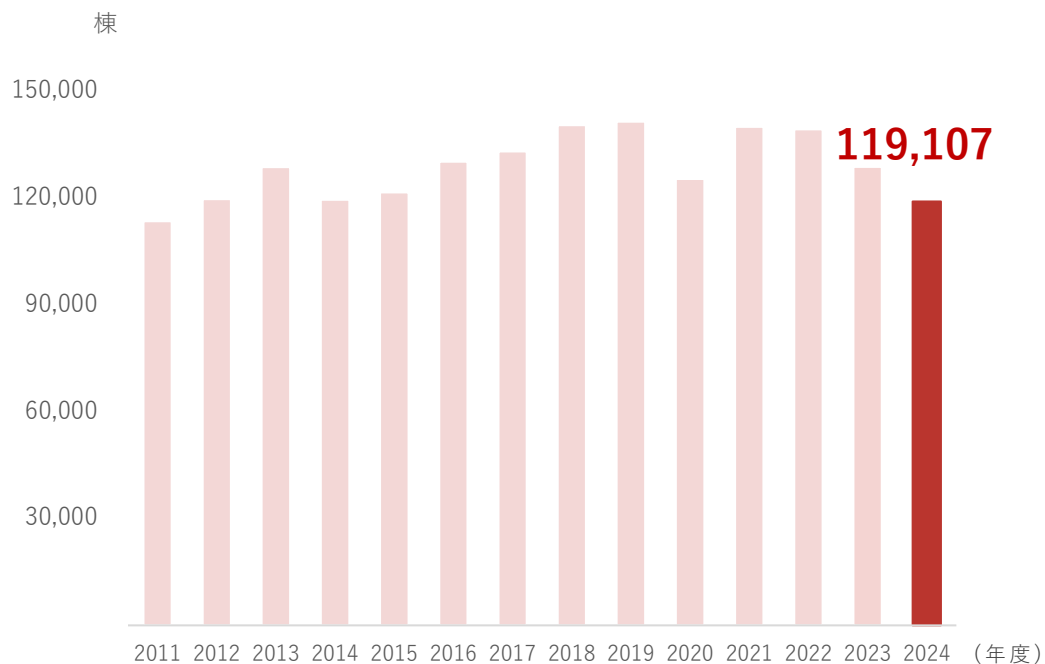
全国における当社シェア推移



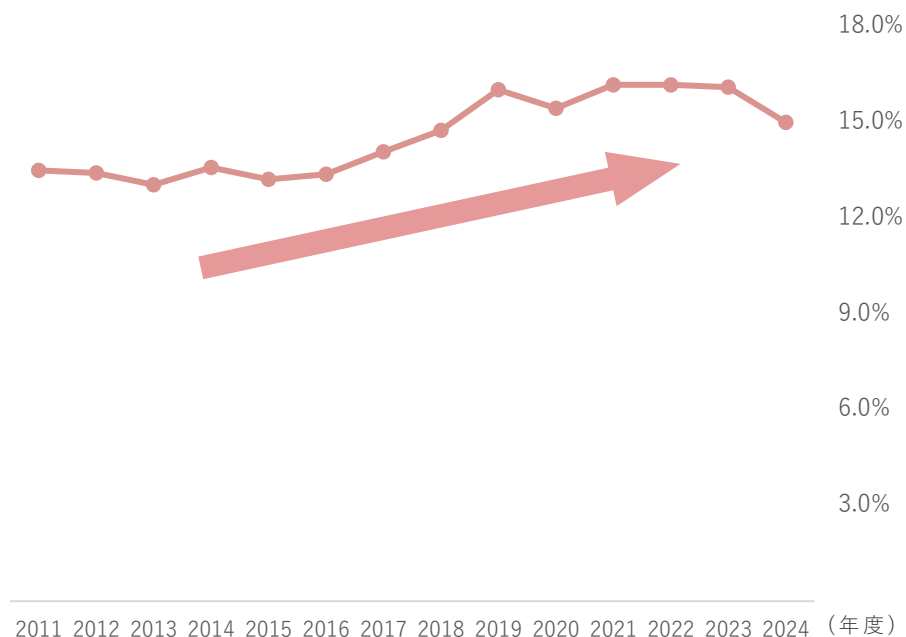
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

分譲戸建住宅の着工棟数はコロナ禍後の在庫調整で減少傾向に。今後も同等程度の着工棟数になる見込み。住宅着工棟数に占める分譲戸建住宅の比率は横ばい。

木造分譲戸建住宅着工棟数の推移



住宅着工棟数に占める木造分譲戸建住宅比率の推移



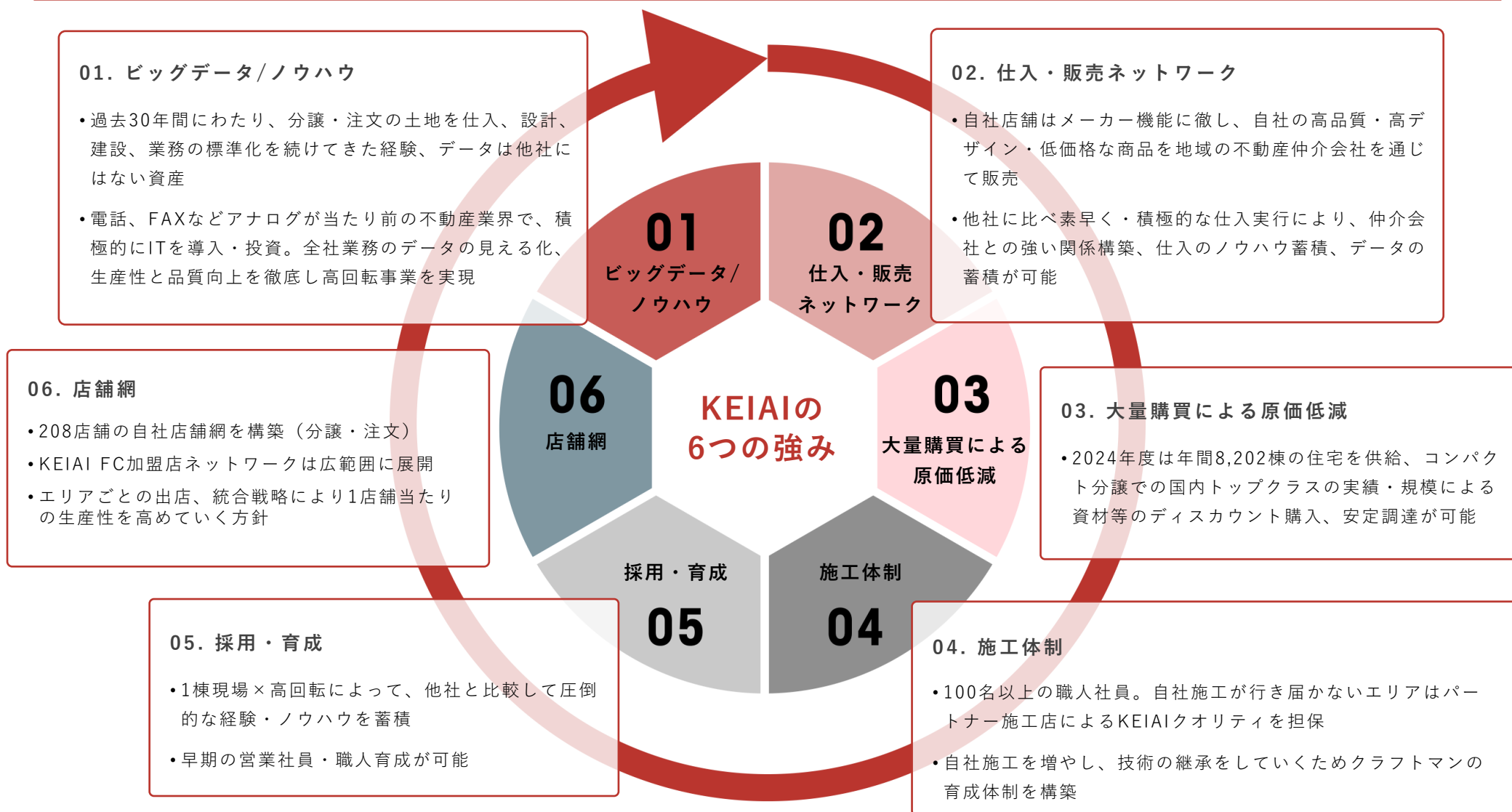
出所)「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

KEIAIのセミオーダー新築住宅のメリット

分譲住宅と注文住宅のそれぞれのメリットを取り入れた、戸建住宅の「第四の選択肢」を提供

特徴 / 物件タイプ	分譲住宅	注文住宅	リフォーム住宅	セミオーダー新築住宅
価格	低～中価格	高価格	低価格 (住宅の一部リフォーム)	低価格
仕入	一般的に7棟以上	1棟単位	既存住宅	1棟単位から可能
デザイン	均一なデザイン	家全体のフルオーダー	家の一部のアレンジのみ	1棟ごとに家全体のセミオーダーによるデザイン性の高さ
耐震性	新耐震対応	新耐震対応	旧耐震を含む	新耐震対応
入居までの時間	短	長	短	短
資産性	低～中 (郊外立地、均一デザイン)	低～高 (オーナーの好みに影響)	低～中 (躯体自体は古いまま)	高 (KEIAIプラットフォームによる好立地、高いデザイン性)
サステナビリティ	高 (部材・設備は最新、標準部材を使うため修繕も容易)	低～中 (オーダーメイドのため維持・修繕費用が高むことも)	低～中 (再度のリフォームや場合によっては建替えが必要なケースも)	高 (部材・設備は最新、標準部材を使うため修繕も容易)

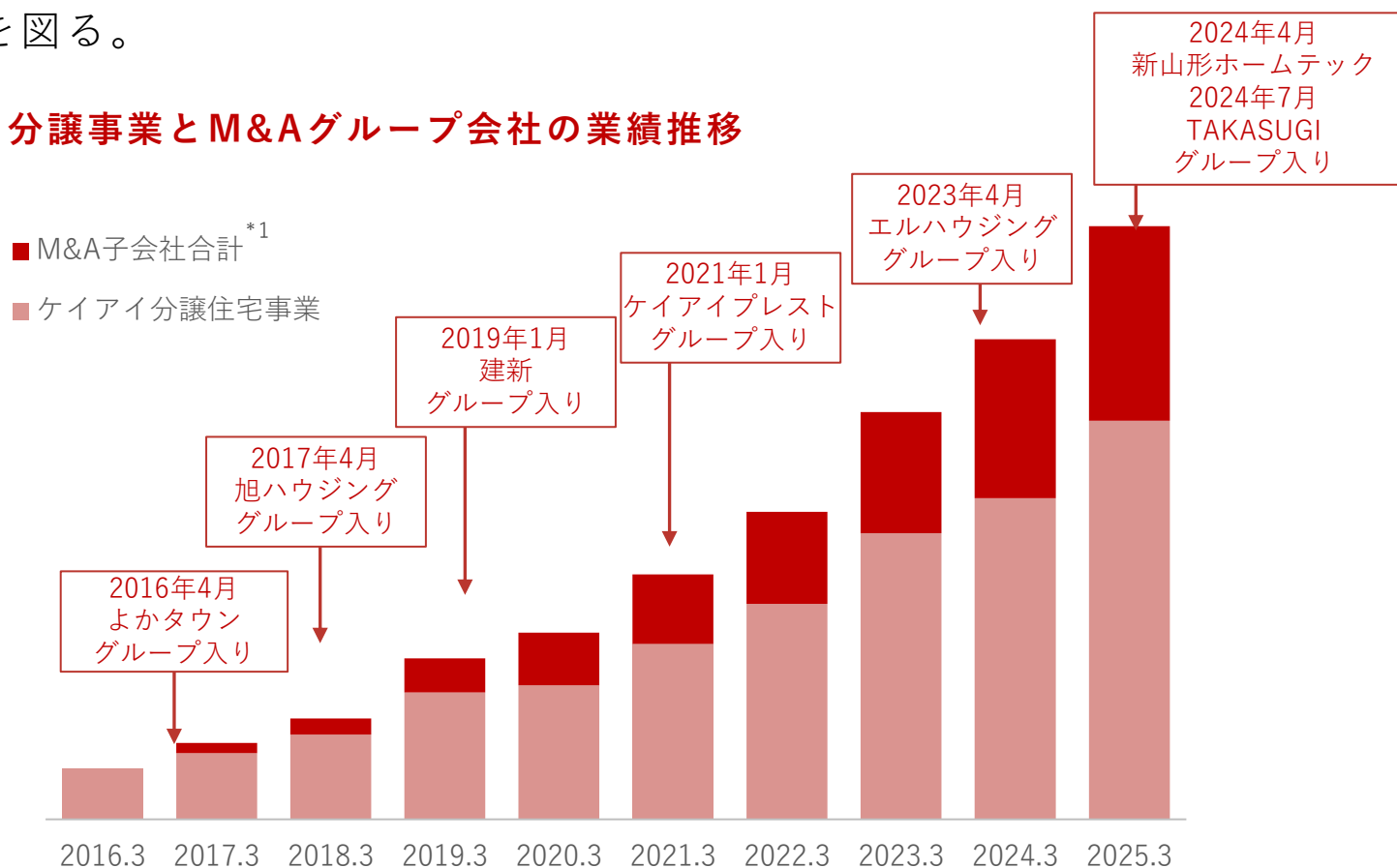
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



連結業績に占めるM&Aグループ会社の売上推移

M&Aによってケイアイグループ入りした会社は、成長率が高まり、グループ連結売上高の拡大に貢献。新山形ホームテック・TAKASUGIに関しても、グループ入りによるシナジー効果を発揮させ、売上増加を図る。

ケイアイ分譲事業とM&Aグループ会社の業績推移



*1: M&A子会社合計は、よかタウン、旭ハウジング、建新、ケイアイプレスト、エルハウジング、新山形ホームテック、TAKASUGIの7社の合計

将来見通しに関する注意事項

提供情報のうち、将来の業績等に関する見通しは歴史的事実ではありません。

資料作成時における一定の前提に基づいて作られていますので、実際の業績は多様な不確定要素により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知ください。

本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。

掲載情報については細心の注意を払っておりますが、内容についていかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を利用したことによって生じたあらゆる障害や損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関する
お問い合わせ

ケイアイスター不動産株式会社 IR室 IR課

URL: www.ki-group.co.jp

当社 HP「IR問い合わせ」より必要事項記載の上、お問い合わせください。