

KEIAI

デザインのケイアイ

FY2025 FINANCIAL RESULTS

2025年3月期 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

2025年3月期 通期決算サマリー

- 売上高は、前期比121%となる3,425億円を達成。当期純利益も前期比131%となる88億円となり、計画値を上回る増収増益で着地
- 積極的な在庫の入れ替えを推進し、在庫回転期間や粗利率も徐々に回復
- 分譲戸建事業は1都3県をはじめとする大都市圏でのシェア拡大が進行

2025年3月期 業績		2025年3月期実績	前期比
	売上高	3,425億円	21.0%
	営業利益	172億円	51.9%
	経常利益	151億円	49.3%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	88億円	31.4%

2026年3月期 連結業績予想

- 業績好調につき、中期経営計画の初年度売上高を3,650億円から3,700億円へ上方修正
- 分譲住宅事業は、引き続き大都市圏を中心に展開し、郊外エリアでは中古買取再販事業の垂直立ち上げを目指す。
- 生産性向上・原価削減を追求し、早期に粗利率の正常化を目指す。
- その他新規事業にも積極的に投資し、事業ポートフォリオの最適化を進める。

2026年3月期 業績予想		通期予想	前期比
	売上高	3,700億円	8.0%
	営業利益	230億円	33.3%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	120億円	35.4%

2025年3月期 通期決算概要

連結損益計算書

在庫調整を含む積極的な販売を進めた結果、売上高は過去最高を記録し、粗利率も回復傾向に。売上高は3,425.5億円（前期比21.0％増）、経常利益は151.2億円（同、49.3％増）、純利益は88.6億円（同、31.4％増）となり、増収増益で着地

(金額単位: 百万円)

	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	283,084	100.0%	342,553	100.0%	21.0%
売上総利益	32,576	11.5%	41, 988	12.3%	28.9%
販売費及び一般管理費	21,214	7.5%	24,733	7.2%	16.6%
営業利益	11,362	4.0%	17,255	5.0%	51.9%
経常利益	10,130	3.6%	15,124	4.4%	49.3%
親会社株主に帰属する 純利益	6,743	2.4%	8,862	2.6%	31.4%

*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

連結損益計算書（第4四半期会計期間）

四半期会計期間の売上高は1,097.1億円（前期比28.4％増）と大きく伸長。経常利益は50.7億円（同、63.2％増）、純利益は30.0億円（同、49.2％増）となった。

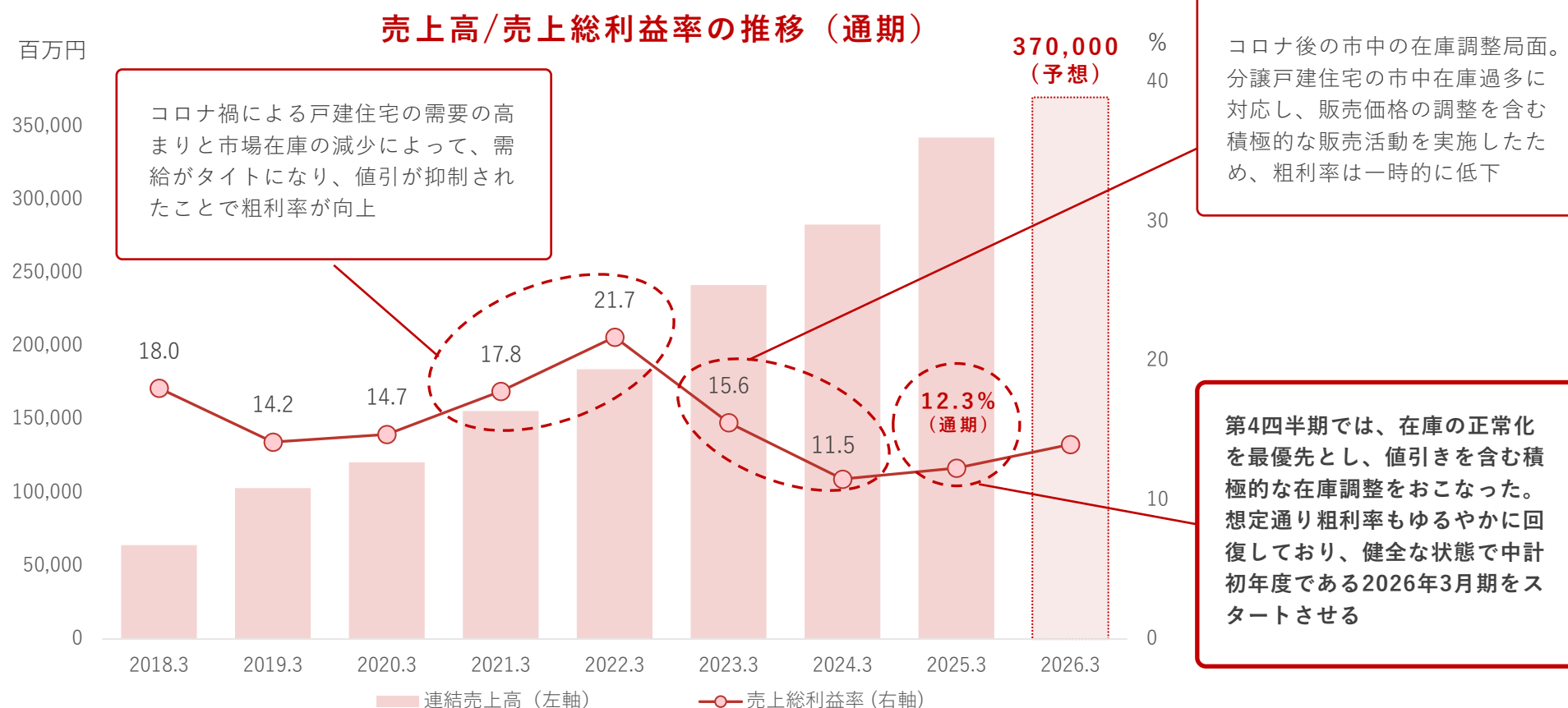
（金額単位：百万円）

	2024年3月期 4Q（1-3月）		2025年3月期 4Q（1-3月）		対前期増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	85,461	100.0%	109,718	100.0%	28.4%
売上総利益	9,056	10.6%	12,467	11.4%	37.7%
販売費及び一般管理費	5,579	6.5%	6,635	6.0%	18.9%
営業利益	3,476	4.1%	5,831	5.3%	67.7%
経常利益	3,106	3.6%	5,070	4.6%	63.2%
親会社株主に帰属する 純利益	2,012	2.4%	3,002	2.7%	49.2%

**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。

通期業績推移（連結）：売上・粗利率の推移

コロナ特需収束後でも売上高は2桁成長を維持。当期1年を通じて在庫調整は終了し、粗利率もゆるやかに回復。2026年3月期では、販売エリアをより大都市圏中心にシフトし、早期にコロナ前の水準まで改善させる狙い



主要報告セグメント業績

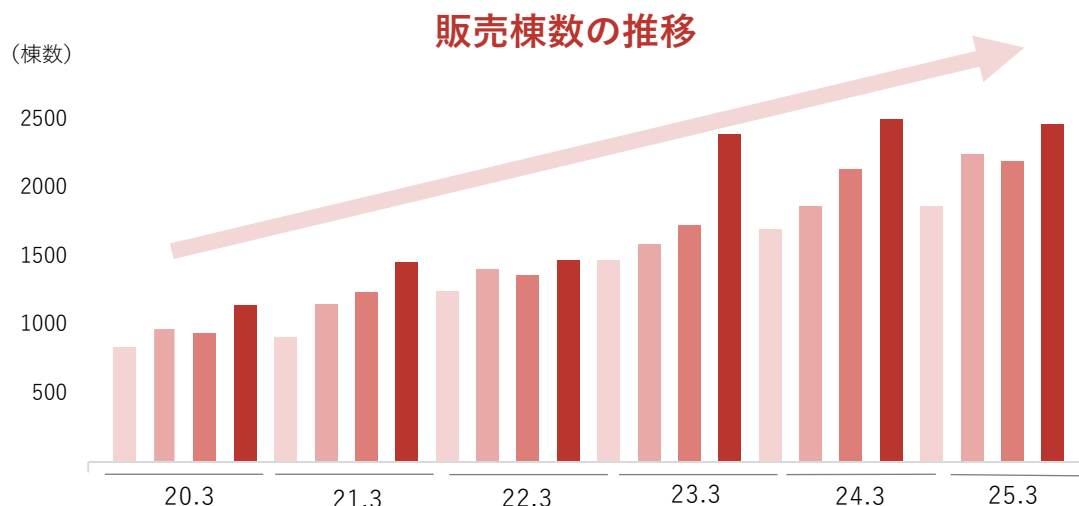
市中在庫調整がゆるやかに進むなか、分譲住宅事業の売上高・販売棟数は順調に増加し、2桁成長を継続。注文住宅事業に関しても、グループ入りした新山形ホームテック社・TAKASUGI社を連結し、売上が拡大。当期は同2社の企業結合の影響による売上原価の増加等により営業利益は前期比マイナスで着地。

(売上高・営業利益 単位：百万円)

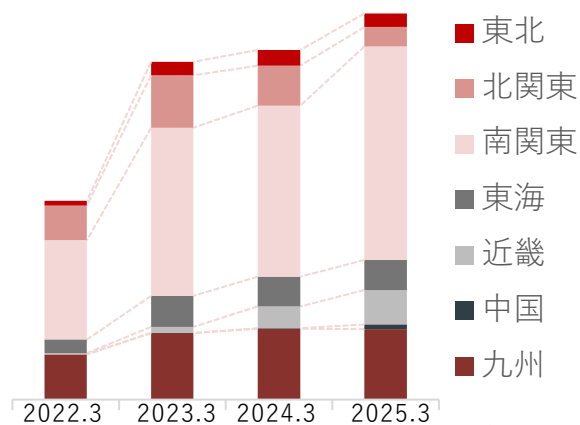
		2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	対前期増減率
分譲住宅事業 (土地含む)	販売棟数	7,811	8,767	12.2%
	売上高	270,203	322,844	19.5%
	営業利益	14,174	19,258	35.9%
注文住宅事業	販売棟数	360	358	△0.6%
	売上高	5,479	6,951	26.9%
	営業利益	796	38	△95.2%

*報告セグメントの変更により、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

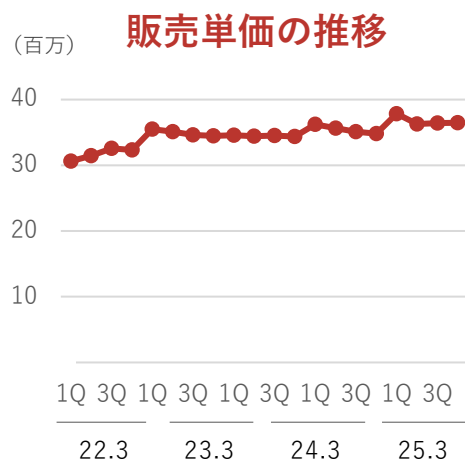
エリア別販売棟数および推移



エリア別販売棟数の推移※1



※1各年度の期末時点での比較



- 出店エリアの全国展開とM&Aを進め、一つの地域に依存しない多様な地域ポートフォリオを構築

- 需要が堅調な大都市圏で販売を進め、特に南関東で大きくシェアを拡大
- 販売エリアの変遷に伴い、販売単価も上昇傾向に



- 引き続き、南関東をはじめとした大都市圏での積極的な販売戦略を推進し、需要が軟調な地方かつ郊外エリアは、新規事業である中古買取再販事業でのシェア獲得を目指す。

販管費及び一般管理費

販管費の売上高比率は7.2%と前期比でやや減少

今期もコスト削減に向けた取り組みを継続し、適正にコントロールしていく。

(単位: 百万円)

	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期		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	21,214	7.5%	24,733	7.2%	16.6%
販売手数料	6,320	2.2%	8,004	2.3%	26.6%
広告宣伝費	782	0.3%	673	0.2%	△13.9%
給料及び手当	5,031	1.8%	5,184	1.5%	3.0%
賞与引当金繰入額	279	0.1%	460	0.1%	65.1%
その他	8,800	3.1%	10,409	3.0%	18.3%

連結貸借対照表

資産合計は2,945.5億円、純資産は688.0億円となった。

	2024年3月期 通期*	2025年3月期 通期	前期末比増減額
流動資産	235,041	276,435	41,393
固定資産	10,896	18,117	7,220
資産合計	245,938	294,552	48,614
流動負債	139,801	156,309	16,508
固定負債	45,111	69,440	24,329
負債合計	184,913	225,750	40,837
純資産	61,024	68,801	7,777
負債・純資産合計	245,938	294,552	48,614

*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。

【2025年3月期末その他指標】

自己資本比率	20.4%
ROE	15.5%

棚卸資産の概況

棚卸資産は、前期比255.2億円増加。

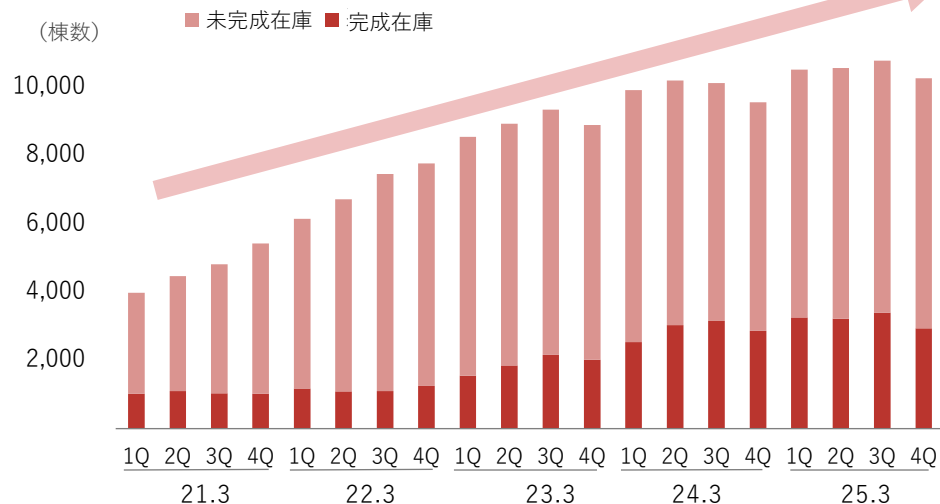
契約済総在庫は10,000棟超と着実に増加。継続成長に向けて今後も積極的に仕入を行う

(単位: 百万円)

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	対前期増減額
棚卸資産	170,533	196,061	25,527
販売用不動産	89,317	102,518	13,201
仕掛販売用不動産	76,792	91,455	14,662
未完成工事支出金	4,423	2,087	△2,336

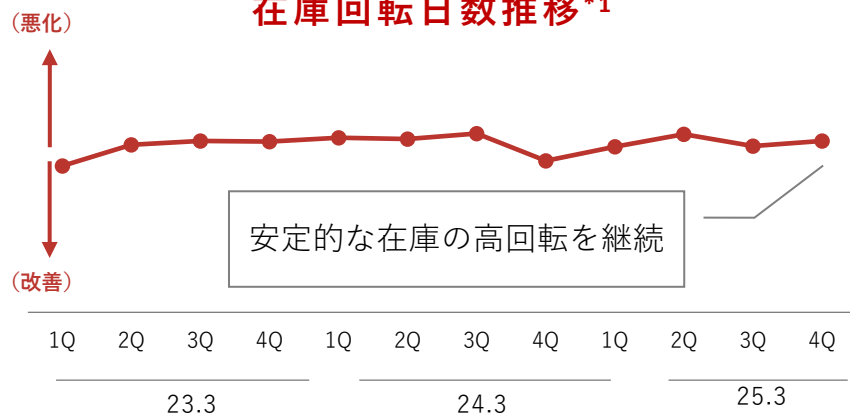
在庫数および在庫回転推移

在庫数推移



- 総在庫数は10,000棟を継続して超えており、来期以降の安定した成長に向けて順調に推移
- 大都市圏を中心に、厳選したエリアで積極的な仕入を継続
- 在庫調整を進めたことで在庫回転は安定的な水準を維持

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。

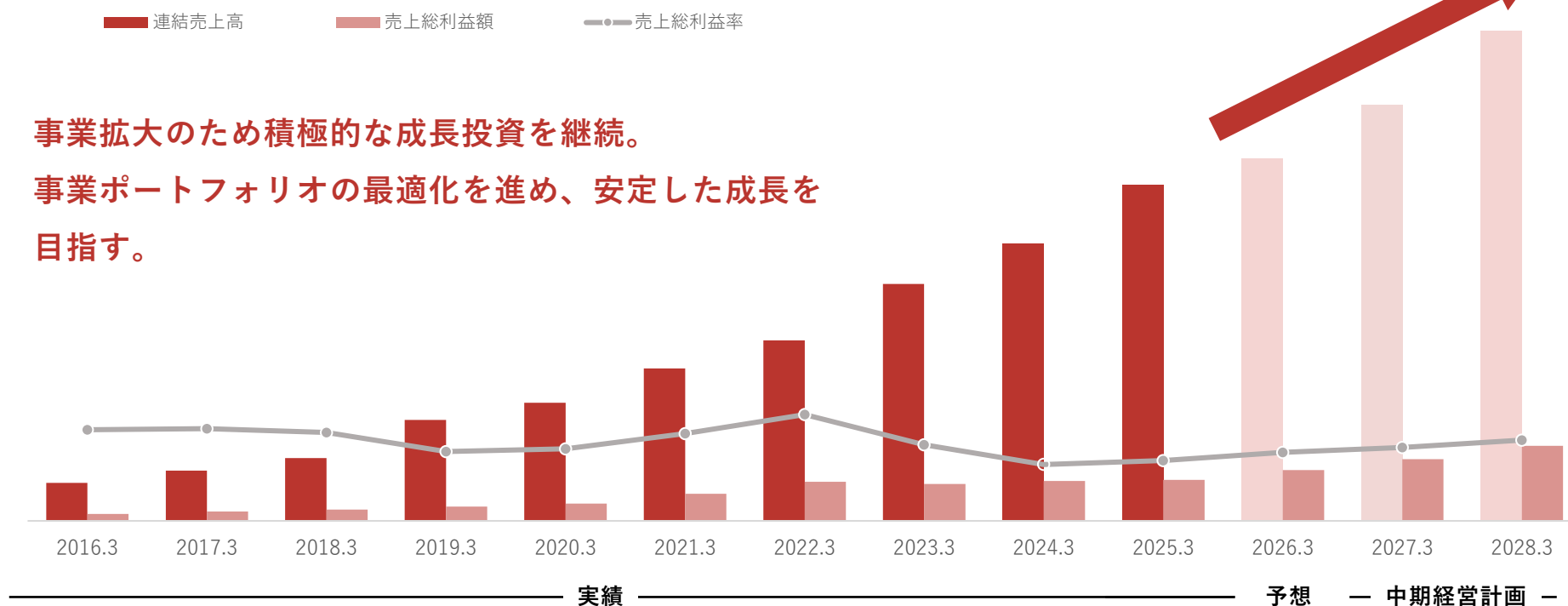
*1仕入決済から建物販売決済までの平均回転日数 (Lハウジング社・新山形ホームテック社・タカスギ社を除くグループ平均)

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、中古買取再販事業を中心に、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。



中期経営計画2028

業績好調につき、2026年3月期の売上高を3,700億円へ上方修正

(単位：百万円 / カッコ内は前期比)

	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%)

*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。

2026年3月期 通期連結業績予想

大都市圏を中心に戦略的な店舗展開と積極的な用地仕入を進め、生産性の向上による利益率の改善を図ることで分譲住宅事業のさらなる成長を目指す。

また、注文住宅・中古買取再販・収益不動産や海外事業等の新規事業を加速させ、事業ポートフォリオの最適化を推進する。

(金額単位: 百万円)

	2025年3月期 通期連結	2026年3月期 通期連結	
	実績	予想	対前期増減率
売上高	342,553	370,000	8.0%
営業利益	17,255	23,000	33.3%
経常利益	15,124	20,000	32.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,862	12,000	35.4%

分譲住宅事業：都心エリアを中心に仕入・販売を拡大

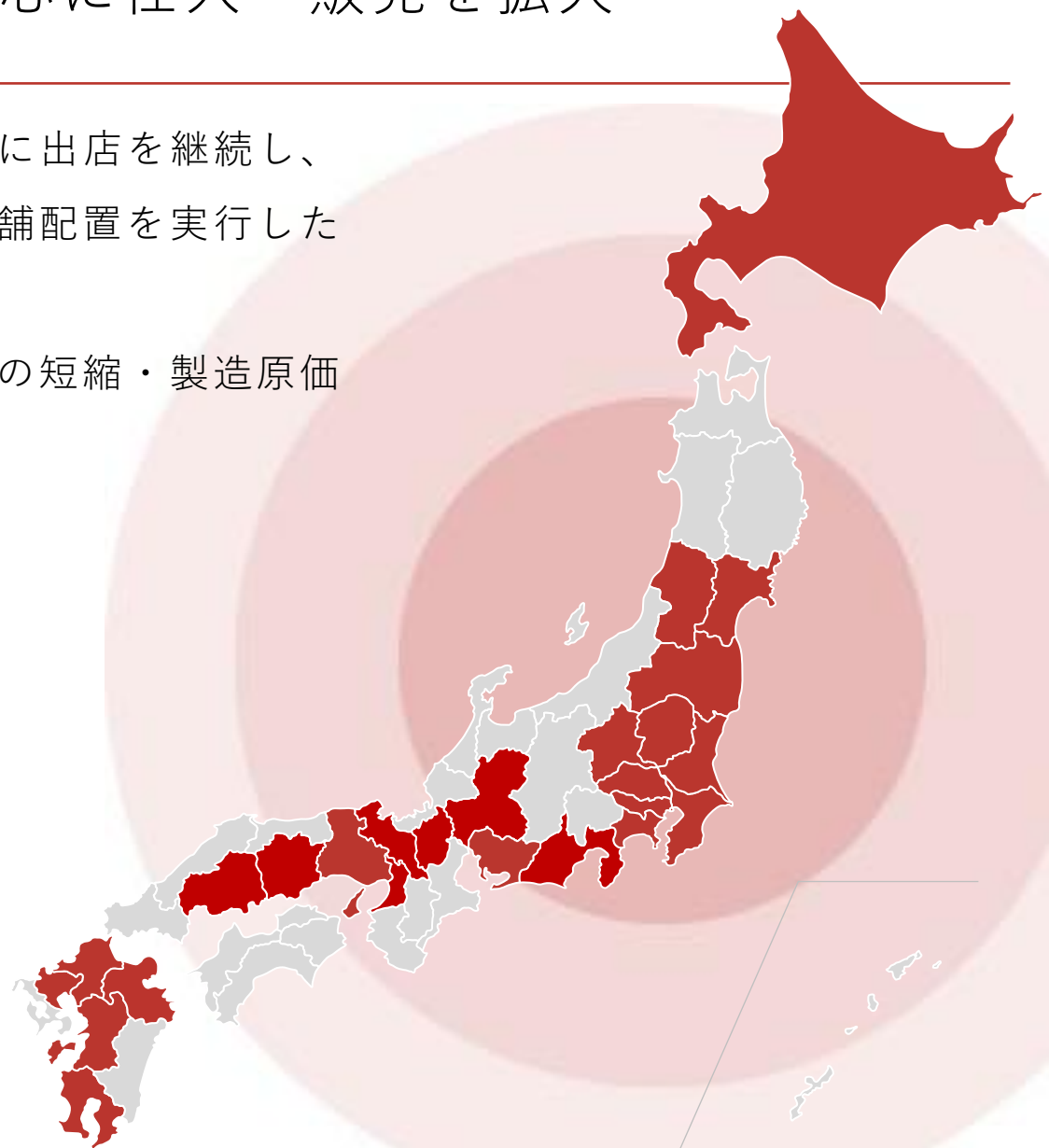
成長余地が大きい都心エリアを中心に戦略的に出店を継続し、シェア拡大を図るとともに、より効果的な店舗配置を実行したことから、店舗数は横ばい。

引き続き、生産性の向上を追求し、回転日数の短縮・製造原価の削減を進める。

■ 2025年3月期の主な出店エリアと出店数

北海道（1店舗）	愛知県（1店舗）
埼玉県（4店舗）	大阪府（3店舗）
東京都（3店舗）	兵庫県（1店舗）
神奈川県（3店舗）	山形県（1店舗）

➡ 1都3県を中心に、都心エリアへの出店を拡大

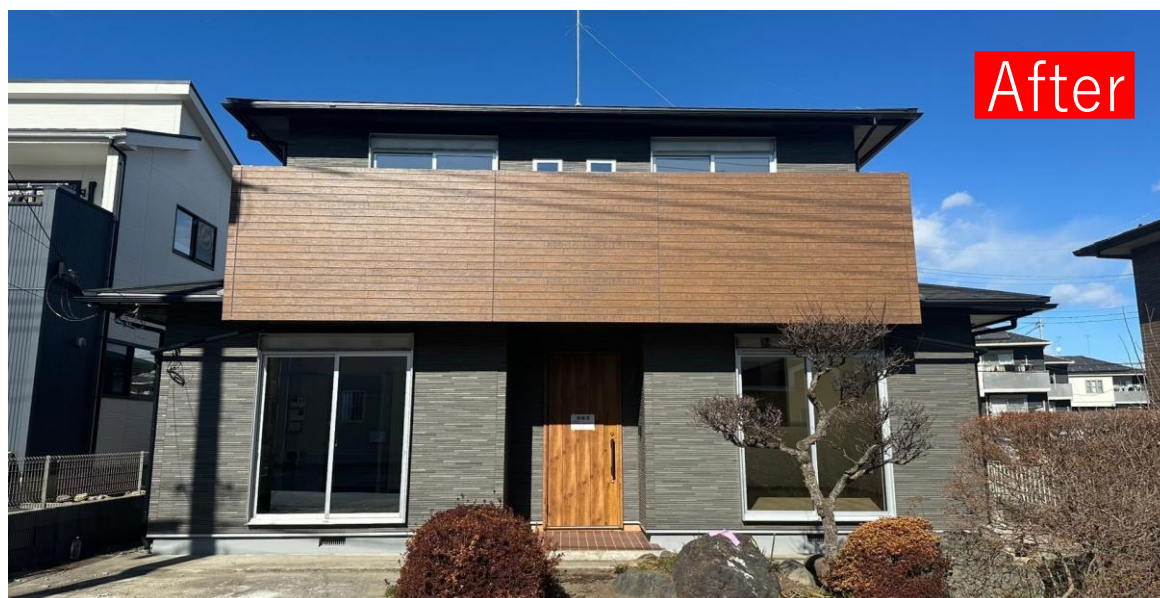
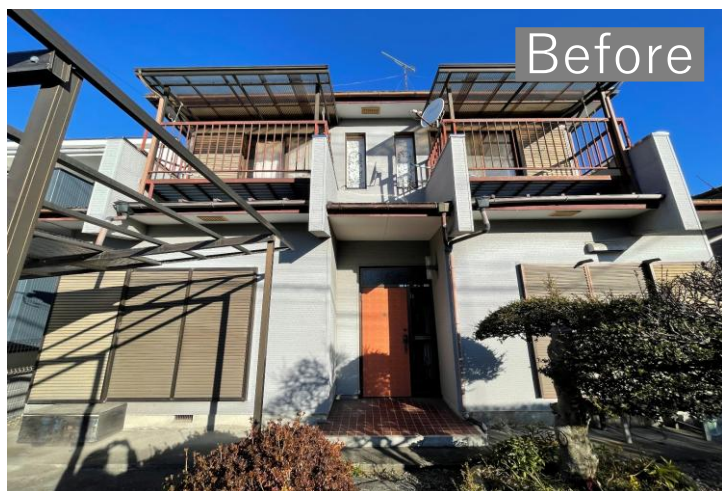


事業ポートフォリオの最適化：中古買取再販事業

2025年1月より中古住宅の買取再販事業を開始。北関東・東北・九州等の郊外エリアを中心に新規出店を進め、積極的に仕入を実施中。買い取った中古住宅はリフォーム後に再販し、インフレ等で落ち込んだ住宅購入マインドを喚起する狙い。同時に、SDGsの取り組みとして空き家問題解決への貢献を図る。

まずは、最短で北関東でのシェアNo.1を目指し、販売棟数1,000棟達成を目標とする。

<当社施工事例 栃木県>



事業ポートフォリオの最適化：中古買取再販事業



< 当社施工事例 栃木県 >

事業ポートフォリオの最適化：注文住宅事業

分譲住宅事業において培った商品力、用地仕入力、施工力を活用することにより差別化を図る。

KEIAIの規格型注文住宅

M&Aした注文住宅会社には、ケイアイが持つ規格型注文住宅事業のノウハウを投入。

また分譲住宅事業部を立ち上げ、幅広い購買層に商品を提供できる体制を構築

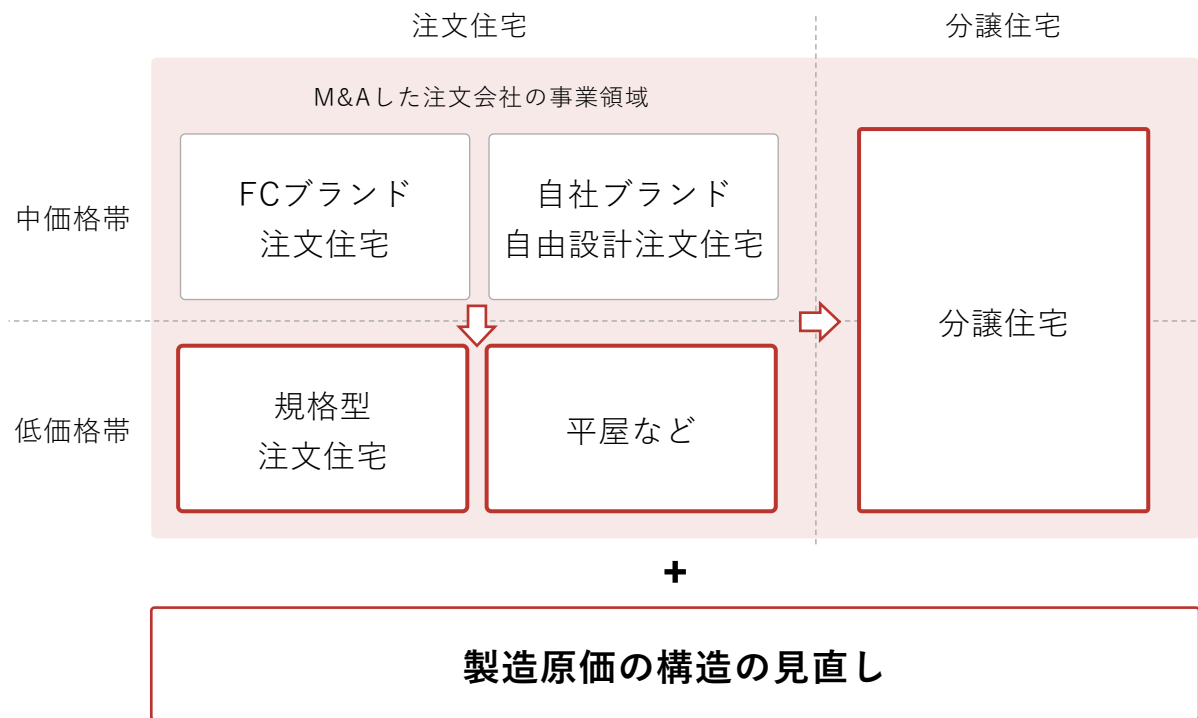


- ケイアイスター不動産グループと地域の有力注文住宅企業とのシナジー発揮
- 注文住宅領域においても市場シェアの拡大を図る

直近M&Aを行った注文住宅事業会社



商品ラインナップと購買層の拡大

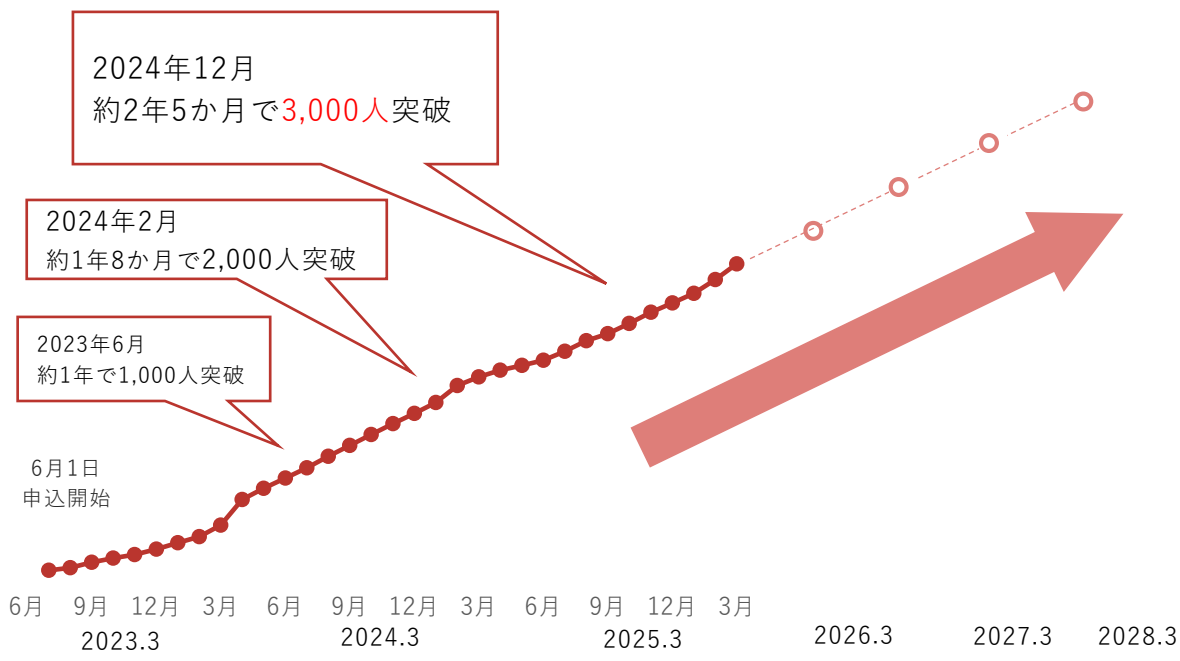


注文住宅事業の売上・利益の拡大へ

事業ポートフォリオの最適化：ストック事業

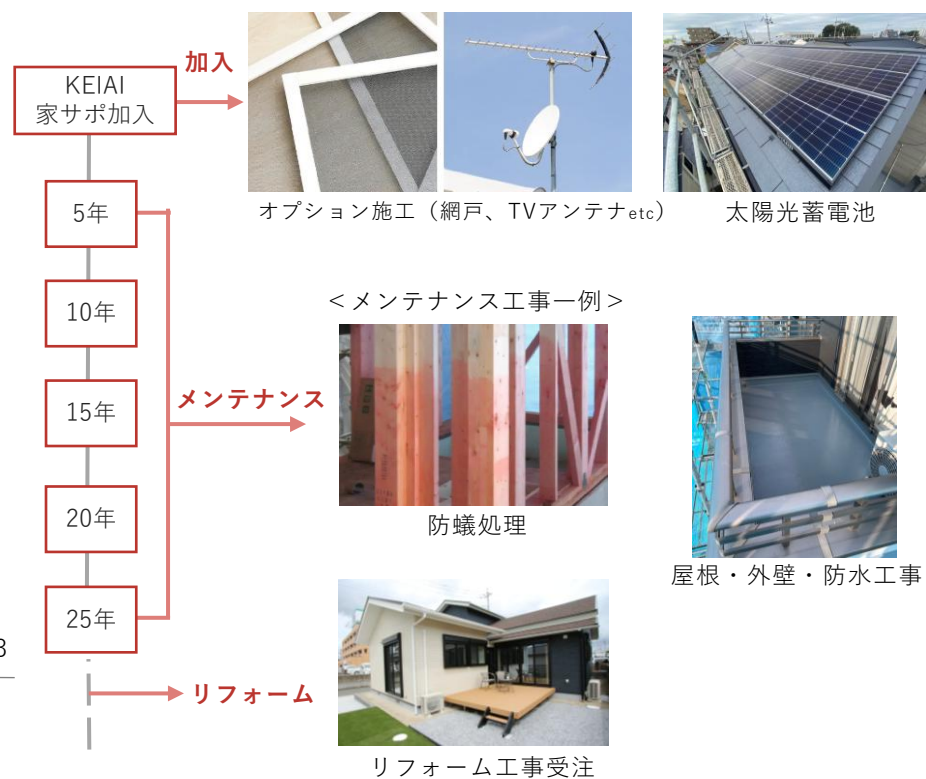
当社グループの住宅をご購入または建物の請負工事をご契約されたお客様を対象とした会員制度「KEIAI 家サポ」は、住宅供給棟数の増加に比例して順調に有料会員数が増加。2028年3月期までに加入率50%を目指す。他のストック事業サービスとあわせて、長期的に安定した収益基盤として成長中

「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

「家サポ」を中心としたストック事業の収益イメージ



事業ポートフォリオの最適化：アパート事業・収益不動産事業

不動産投資領域として、アパート事業と収益不動産事業が順調に拡大中。

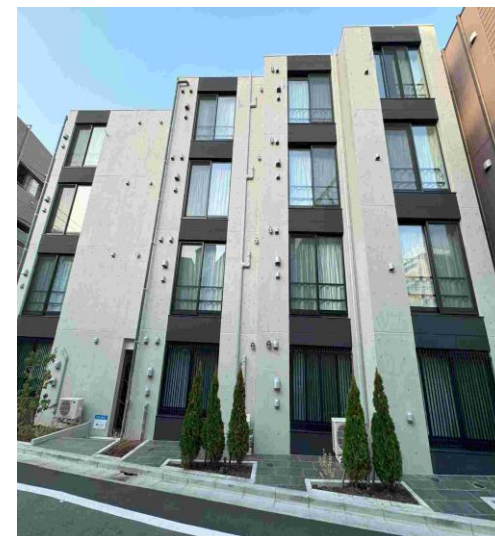
投資用新築アパートの販売は1都3県を中心に好調に推移し、事業開始から累計受注金額は100億円を突破。また、都心に特化した収益不動産の仕入・販売も積極的に展開



<投資用アパート施工事例 KLEIS古淵II>



<仕入済物件 押上>



<仕入済物件 荻窪>

事業ポートフォリオの最適化：分譲マンション事業

2024年9月より分譲マンションの開発事業に参入。開発用地は一都三県の好立地を厳選し、複数のプロジェクトを進行中。都心のマンションは、販売価格が高騰しながらも需要は堅調であり、新規事業のひとつとして積極的な投資を進める。



<当社開発中 マンションプロジェクトパース図>



事業ポートフォリオの最適化：海外事業（豪州）

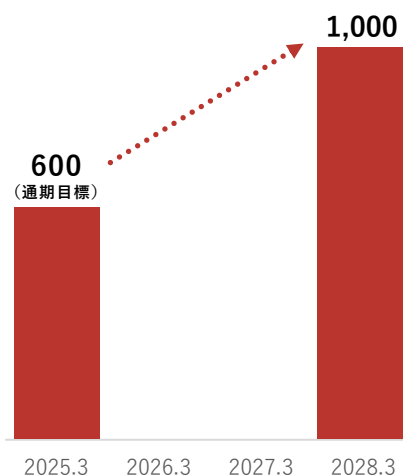
豪州開発プロジェクトは順調に進行中

- 出資案件含む10カ所の開発プロジェクトが進行しており、区画数は累計800以上に及ぶ。
- 第1号出資案件はすでに販売が完了し、事業は着実に前進中
- 今期も積極的に仕入は継続し、あわせて既存プロジェクトの販売活動を強化する。

<住宅開発用地と住宅の完成イメージ>



豪州における年間用地仕入区画数



2028年3月期用地仕入れ目標数

年間1,000区画

2027年3月期以降

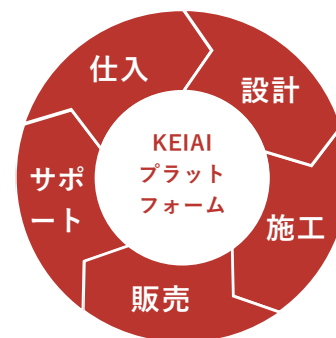
収益フェーズへ

事業ポートフォリオの最適化：海外事業（米国）

2023年12月、オーストラリアに続き、アメリカ合衆国にて当社グループの海外現地法人「KI-Star Real Estate America, Inc.」を設立。テキサス州を中心に米国市場参入調査を進め、当地企業との事業提携、及び当地企業への出資・M&A等を推進する。



KEIAIプラットフォーム導入による、海外における
「高品質、だけど低価格なデザイン住宅」の供給



国内既存事業領域

国内新規領域/M&A

海外M&A

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％

*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。

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）

ニューストピックス

当社初の「統合報告書2024」を発表

当社初の統合報告書を2024年12月25日に公開。経営理念である「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業に基づき当社の経営戦略、事業活動、環境・社会・ガバナンス（ESG）への取り組みを包括的に紹介。



・ 統合報告書2024 : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/announcement/99851/00.pdf>

異業種ママさん従業員交流会を実施

子育て中の従業員が「自分らしく充実したキャリアプラン」を描く機会を設けることが目的。

当社含め参加企業5社から、各社子育て中の女性従業員が3名ずつ合計15名程が参加。

子育てと仕事を両立するための方法やグッズなどの情報交換やコミュニケーションを実施。



参加企業：株式会社埼玉りそな銀行、株式会社ベルーナ、三井ホーム株式会社、リズム株式会社、当社

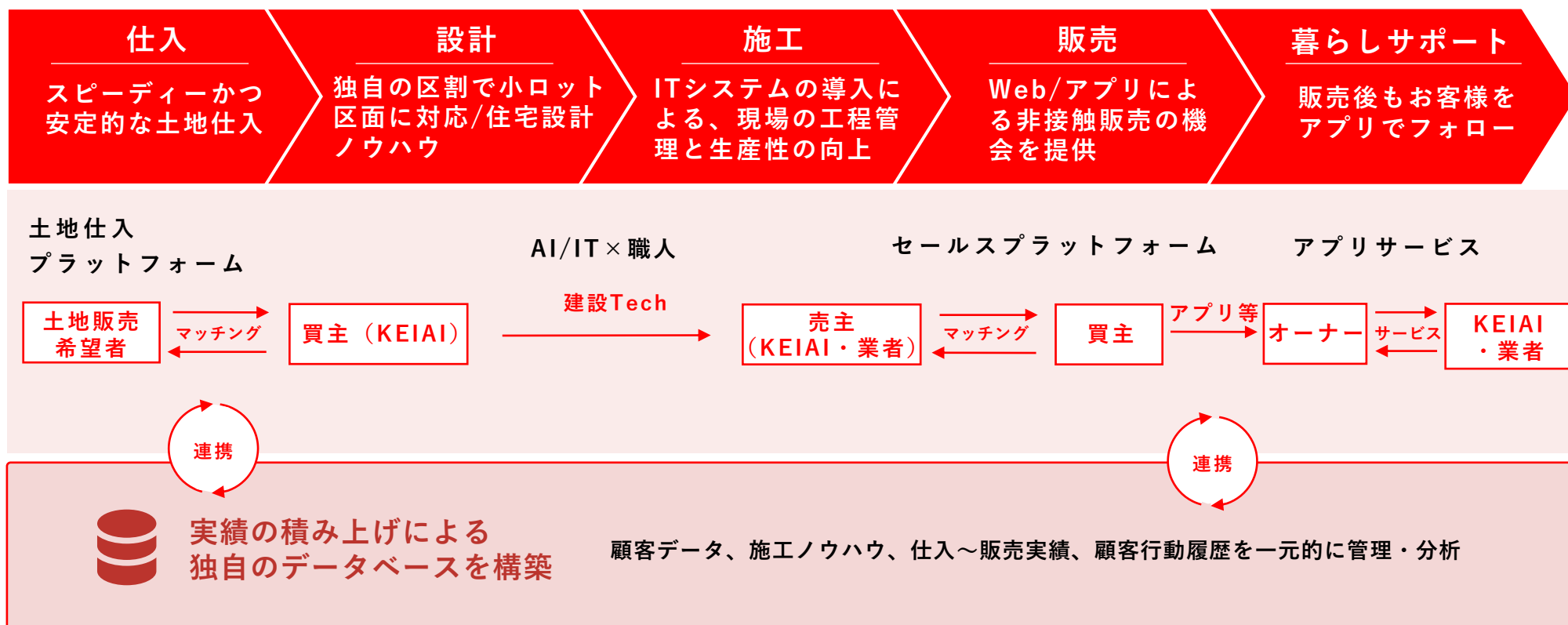
当社リリース：https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/03/2026.3.14_mamasan_kouryukai.pdf

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

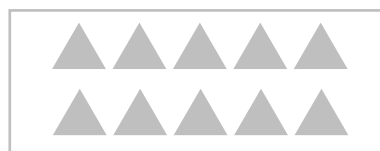


コンパクト分譲開発による用地仕入の優位性

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

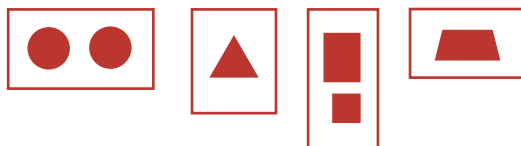
従来の分譲住宅

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」



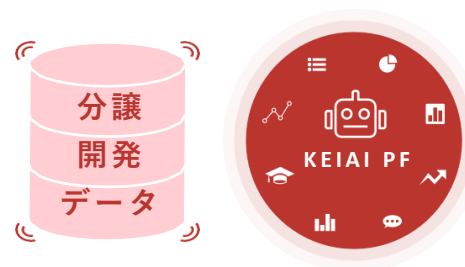
コンパクト分譲開発

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」

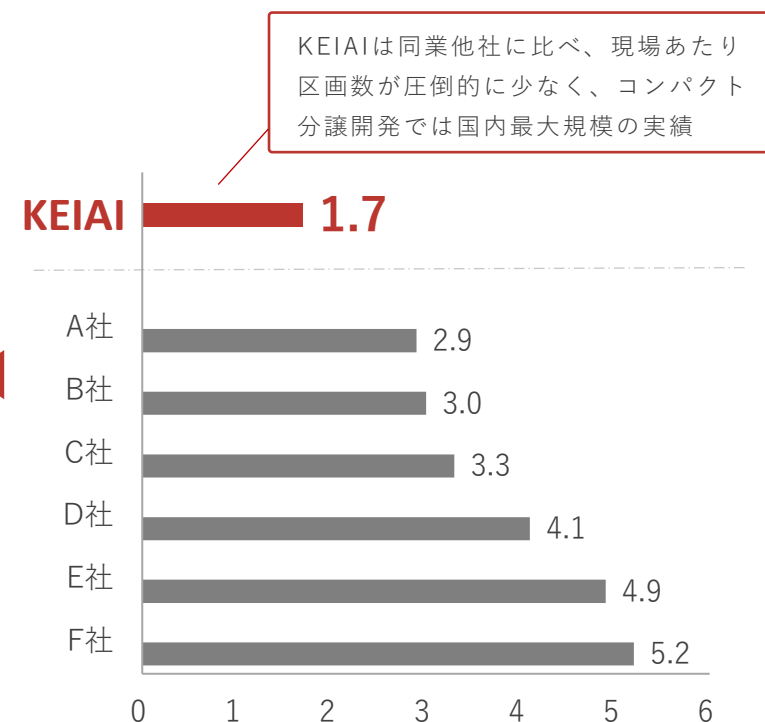


土地情報数の増加

- 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

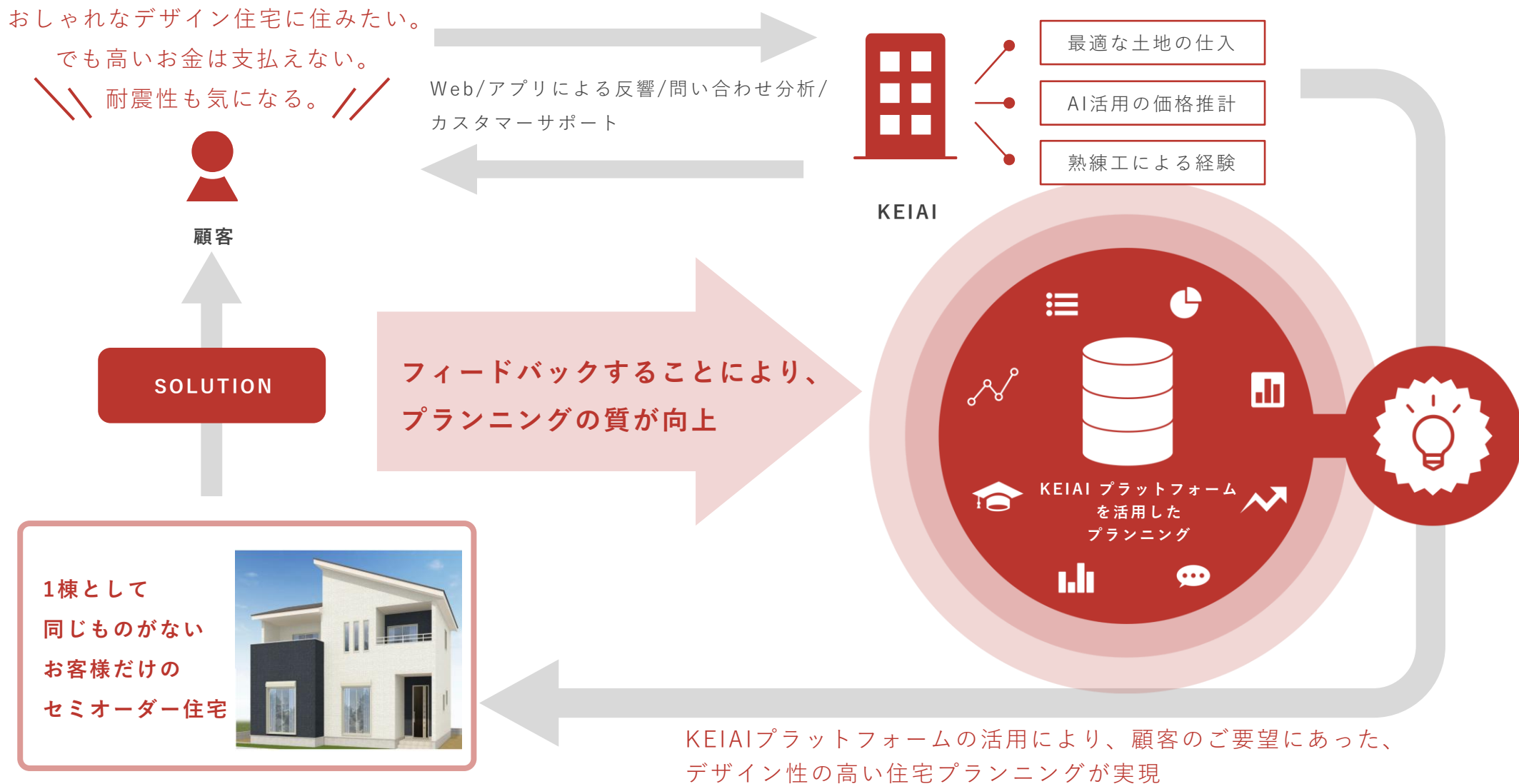


分譲現場あたり平均区画数*1の同業他社比較



*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



ESG/SDGsへの取り組み

サステナビリティ体制を確立

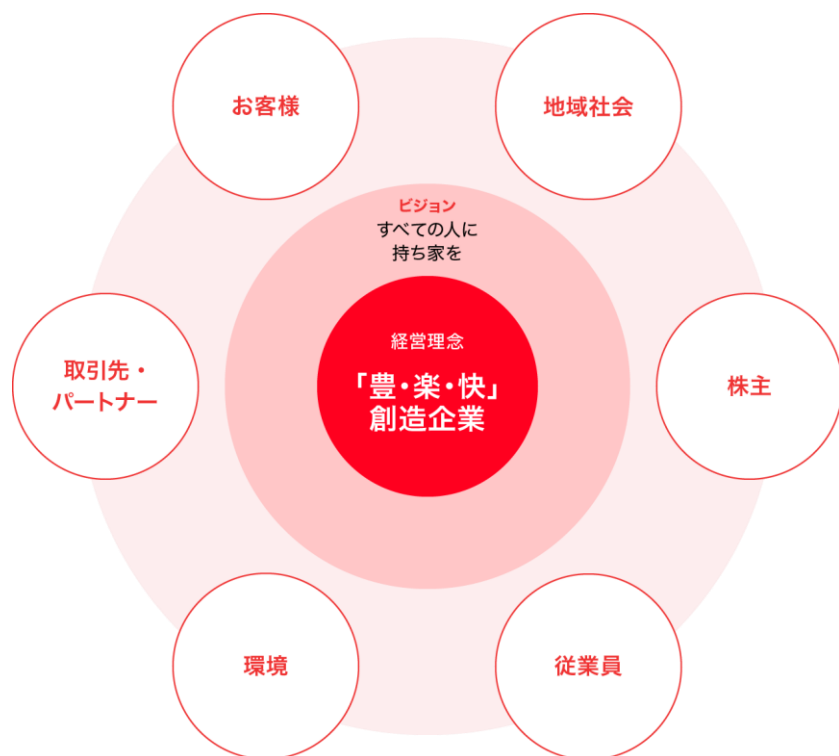
当社グループは、国内外のあらゆる社会課題に積極的に取り組み、人々が幸せに暮らせる住環境の創造を通じて持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、企業価値を高めるため「サステナビリティ委員会」をガバナンス上重要な機関として設置し、国内外の社会的な課題の解決や環境への対応、人権に関する課題、及びコンプライアンスの維持・改善に取り組む。



サステナビリティ推進方針、及び重要課題

当社は、経営理念・ビジョンを中心に、関わるすべての方々を「豊・楽・快」にするという考え方のもと、人・組織づくり・ビジネスモデルの発展に取り組み、継続的な企業価値向上を目指す。

KEIAIの 「マルチステークホルダーサステナビリティ」



マテリアリティ（重要課題）の設定



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



サステナビリティへの取り組み実績

- 武庫川女子大学・武庫川女子大学短期大学部の学生向け就職ガイダンスにSDGsパネルディスカッションのパネリストとして登壇
- 東京2025デフリンピックにトータルサポートメンバーとして協賛
- 埼玉県主催「夢を見つける！リアル体験教室」にて職業体験教室を開催



職業体験教室の様子

- CDP2024「気候変動」において「B」、「フォレスト」で「B-」スコアを獲得
- B スコアは、8段階あるうちの上位から3番目、「B-」スコアは8段階あるうちの上位から4番目にあたり、どちらも「マネジメントレベル」の評価



当社プレスリリース

- ・優良企業に聞く！「世界目標（SDGs）に挑む企業」にパネリストとして登壇
- ・第25回夏季デフリンピック競技大会東京2025にトータルサポートメンバーとして協賛
- ・「夢を見つける！リアル体験教室」にて「建築デザイナーになりたい」を開催
- ・CDP2024「気候変動」において昨年に続き「B」、「フォレスト」で初の「B-」スコアの評価を獲得

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/01/2025.1.14_mukogawajyoshi_sdgs_gaidansu.pdf
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/01/2025.1.24_25th_summer_deaflympics.pdf
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/01/2025.01.28_realtaiken.pdf
https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2025/02/2025.02.13_CDP2024_score.pdf

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、2025年3月に株式会社群馬銀行と「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の契約を締結。2023年9月より実行しているサステナブルファイナンスは、実行先が計8行に拡大。

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…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

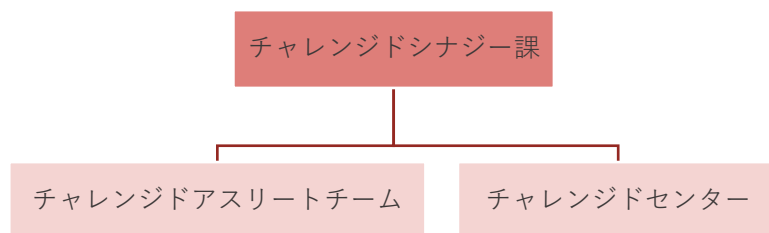
- ・戸建分譲住宅 全棟 ZEH 水準仕様へ変更 : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.04.25_bunijo_zehsuijyun.pdf
- ・規格型平屋注文住宅「IKI」全プランをグレードアップし ZEH住宅へ : https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/04/2024.4.3_IKI_ZEH.pdf

多様な人材活用推進、障がい者雇用率 2.66% 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、障害者雇用状況報告^(※1)において、雇用率 2.66% を達成^(※2)いたしました。今後も多様な人材が働きやすい職場環境の整備に努めてまいります。

■ 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9名が所属
- 2023年：チャレンジドセンターを設立
ー6名の障がいがある社員が当社グループの名刺作成等、各部署の事務補助や清掃作業などを担当
- 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…2024年6月1日時点

・当社プレスリリースhttps://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/07/2024.07.18_houteikoyouritsu.pdf

ケイアイチャレンジドアスリートチームとは

理念：日本一挑戦するアスリートチーム

— 障がい乗り越えるだけでなく、
さらなる高みを目指してチャレンジを続けるパラアスリート集団 —



- 2019年4月に発足し、現在9名が所属
- トップアスリートとして高いレベルのトレーニングと競技を続けながら、イベントや体験会を通してパラスポーツ認知向上のための啓もう啓蒙活動を積極的に行う。
- 競技：
 - ・デフフットサル
 - ・ろう者柔道
 - ・車いすバスケットボール
 - ・車いすバドミントン

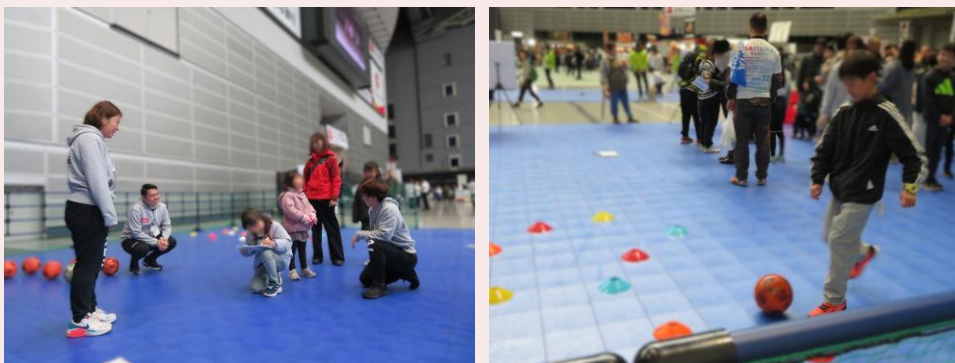


ケイアイチャレンジドアスリートチーム公式サイト：<https://www.athlete.ki-group.co.jp/>

ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介①

さいたまマラソンフェスティバル2025に ブースを出展

- 会場：さいたまスーパーアリーナコミュニティアリーナ（埼玉県さいたま市）
- さいたまマラソン2025の同日開催イベントとして開催された、さいたまマラソンフェスティバル2025にブースを出展
- 出展ブースでは、聴覚障がい者のフットサルであるデフフットサルの体験会を実施
- 「デフ」と呼ばれる聞こえない・聞こえにくい障がいへの理解を深め、デフスポーツや2025年11月に東京都で開催される東京2025デフリンピックの認知度向上を図った



体験会の様子

「共生社会を共に生きるための障がい者理解」の 講演会を品川区立荏原第一中学校で開催

- 講師：山本 典城、川畑 菜奈、岩渕 亜依、中井 香那
- 監督の山本から、デフフットサルを通じて、障がいを持つ選手とのコミュニケーションの取り方などについて説明
- 唇の動きだけで相手が何を言っているのか読み取る伝言ゲームなど、声が聞こえない中でのコミュニケーションを体験
- 品川区立荏原第一中学校から依頼を受け、当日は154名が参加



当日の様子

ケイアイチャレンジドアスリートチームの活躍紹介②

東京都調布市の小学校3校で デフアスリートによる出前授業を実施

- 東京2025デフリンピックに向けた取り組みの一環として調布市から依頼を受け出前授業を実施
- ケイアイチャレンジドアスリートチームに所属する監督と選手が講師として調布市立の小学校3校に登壇
- 目的：デフリンピックやデフスポーツ、デフアスリートに対し子どもたちに親しみや興味を持ってもらうこと



当日の様子

ケイアイスター不動産協賛 ジュニアサッカー大会 「第8回ケイアイカップ」を開催

- 埼玉県本庄市内のジュニアサッカーチームを対象とした「第8回ケイアイカップ」に協賛
- 本庄市小山川グラウンド（所在/埼玉県本庄市）にて開催
- 試合やPK大会の実施のほか、参加者へお菓子などのプレゼントや参加者・来場者の皆さまからお預かりした募金を本庄市社会福祉協議会へ全額寄付



当日の様子

県内外の企業や自治体、教育機関などと連携した体験会やパラスポーツの冠大会を開催し、延べ3,000名以上の方にパラスポーツを体験していただく

(参考) 中期経営計画2028

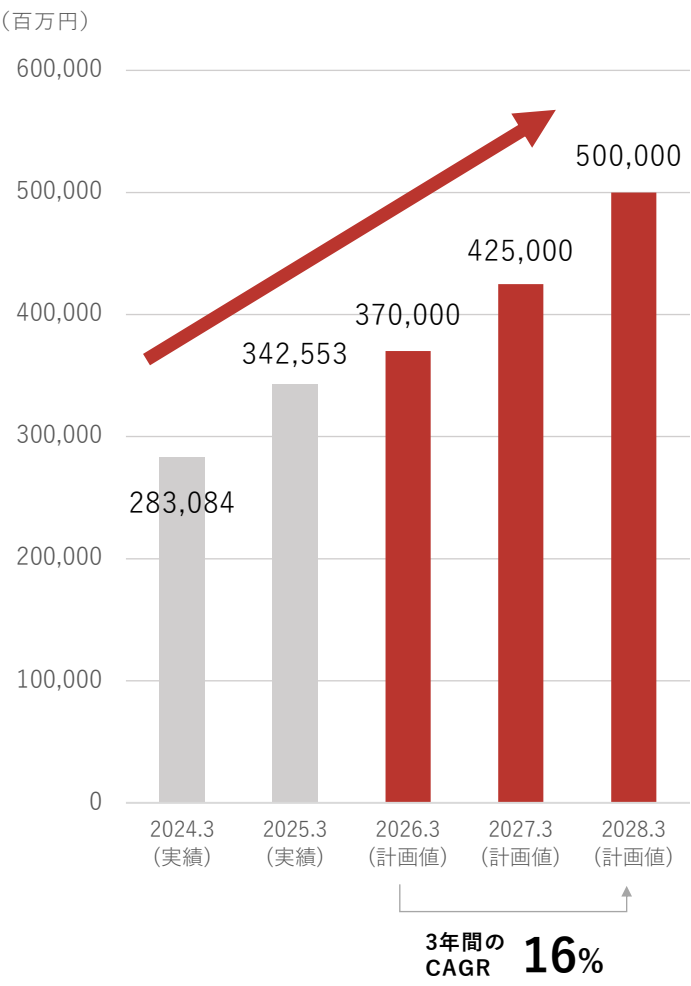
中期経営計画2028

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

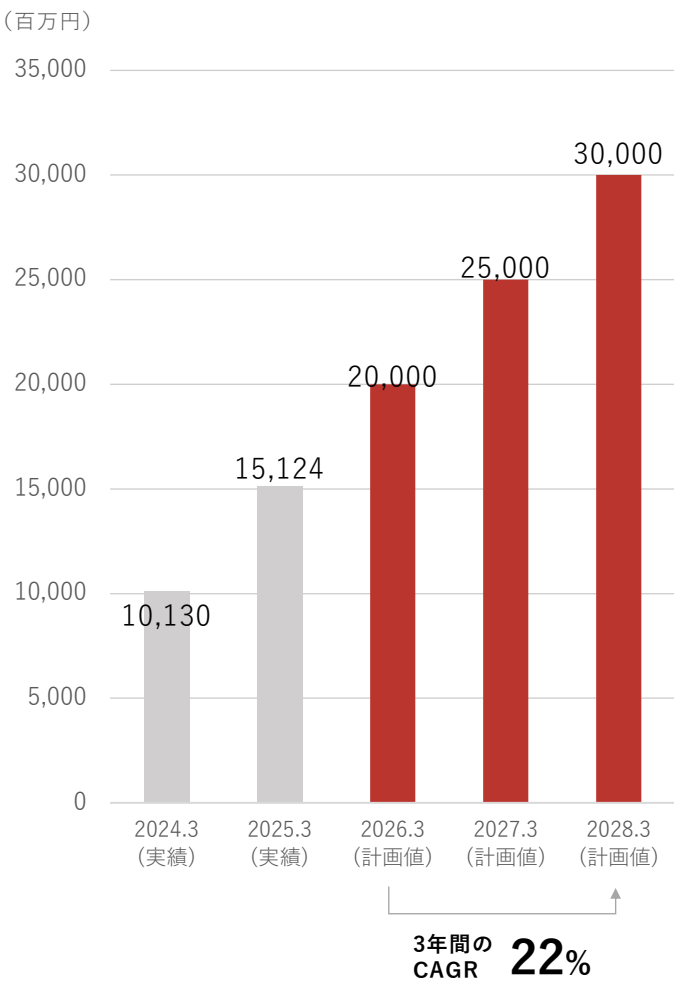
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	実績値	計画値	計画値	計画値
売上高	283,084	342,553 (121%)	370,000 (108%)	425,000 (115%)	500,000 (118%)
経常利益	10,130	15,124 (149%)	20,000 (132%)	25,000 (125%)	30,000 (120%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,743	8,862 (131%)	12,000 (135%)	15,000 (125%)	18,000 (120%)
1株当たり当期純利益 (単位：円)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

中期経営計画2028

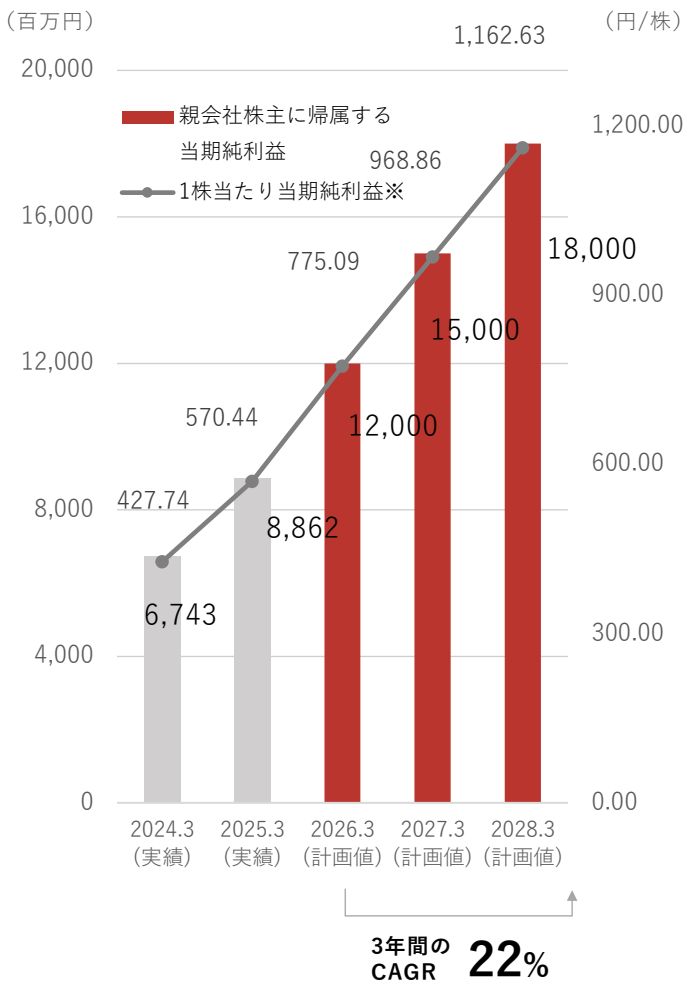
売上高



経常利益



当期純利益



※発行済み株式総数 15,863千株

セグメント別 売上高計画

(単位：百万円 / カッコ内は前年比)

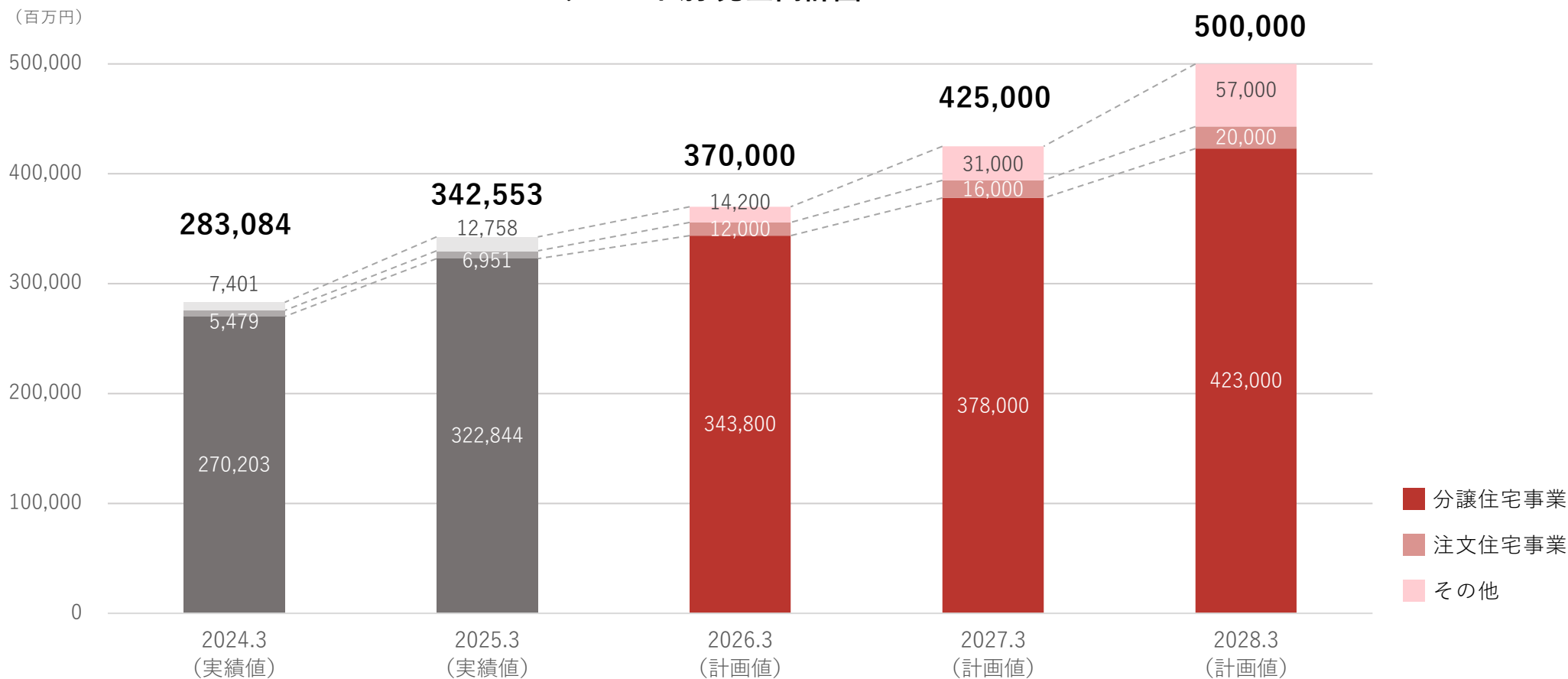
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
	実績値	実績値	計画値	計画値	計画値
分譲住宅事業	270,203	322,844 (119%)	343,800 (106%)	378,000 (110%)	423,000 (111%)
注文住宅事業	5,479	6,951 (127%)	12,000 (173%)	16,000 (133%)	20,000 (125%)
その他※	7,401	12,758 (166%)	14,200 (111%)	31,000 (218%)	57,000 (183%)
売上高合計	283,084	342,553 (121%)	370,000 (108%)	425,000 (114%)	500,000 (117%)

※報告セグメントの変更により、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。

※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

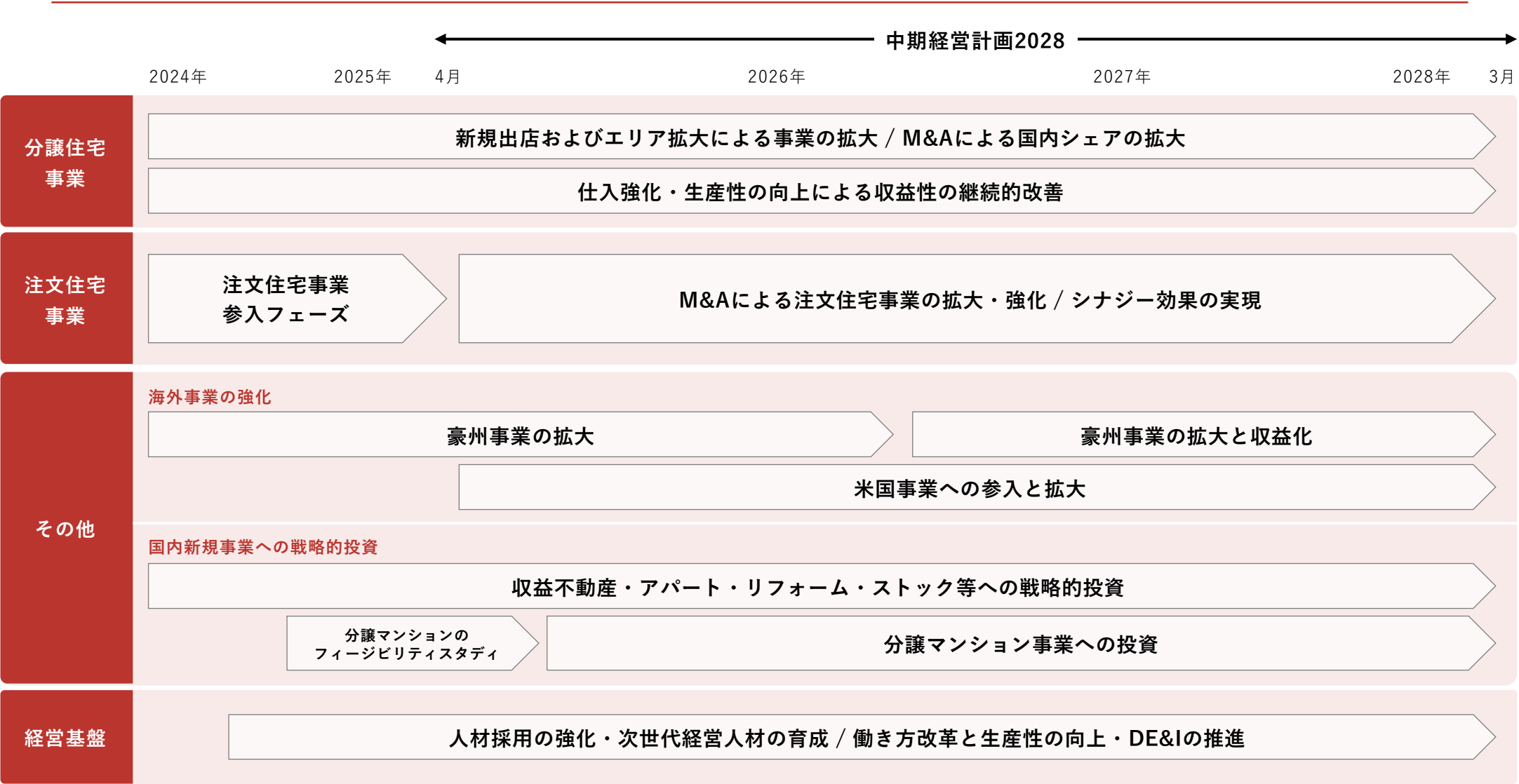
セグメント別 売上高計画

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

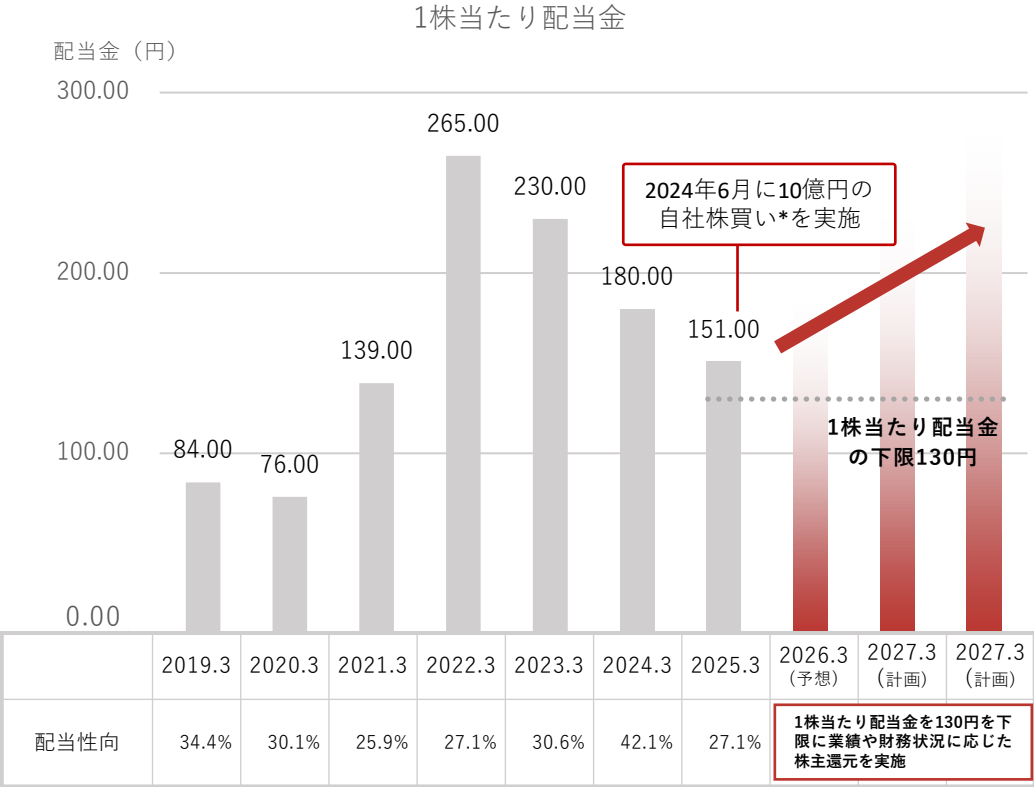
働き方改革と生産性の向上、DE&Iの推進

- 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

資本政策

株主還元

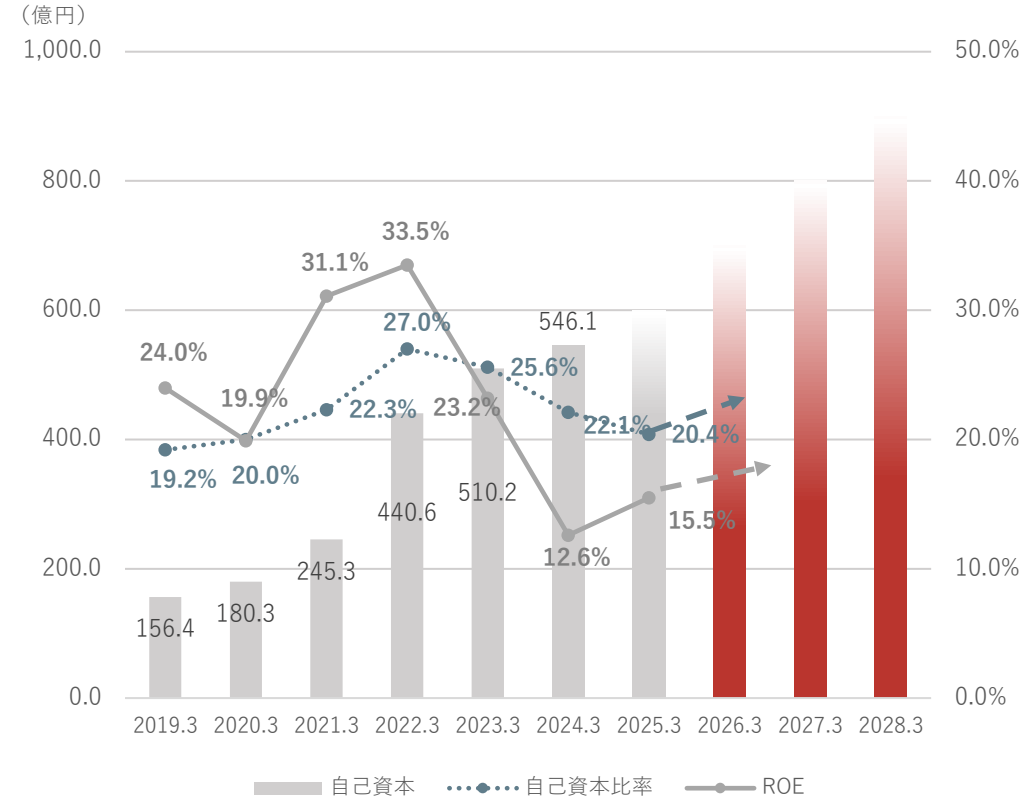
今後は、原則として1株あたり配当金は130円を下限*とし、自社株買いとあわせて業績や財務状況に応じて株主還元を実施



*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



Appendix

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。



中期経営目標

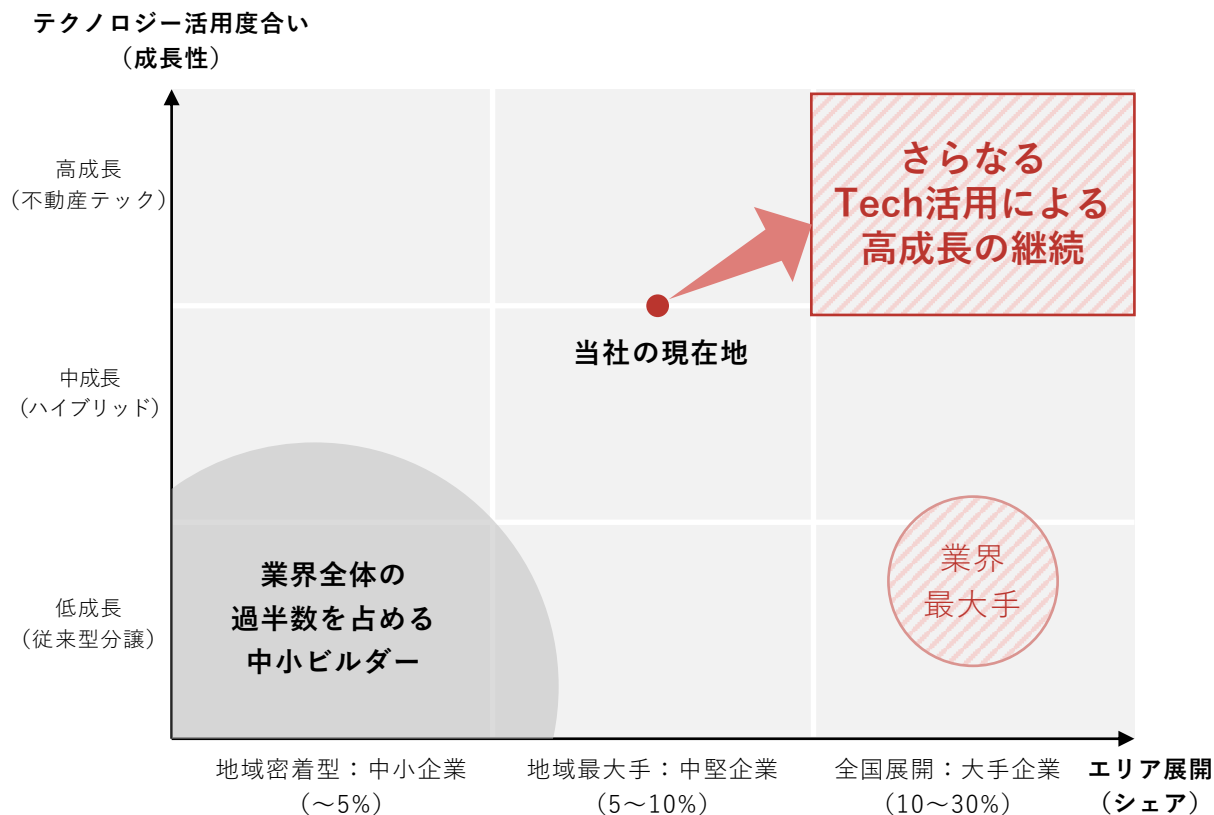
分譲住宅市場に
おける**シェア拡大**

*1：2024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

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。

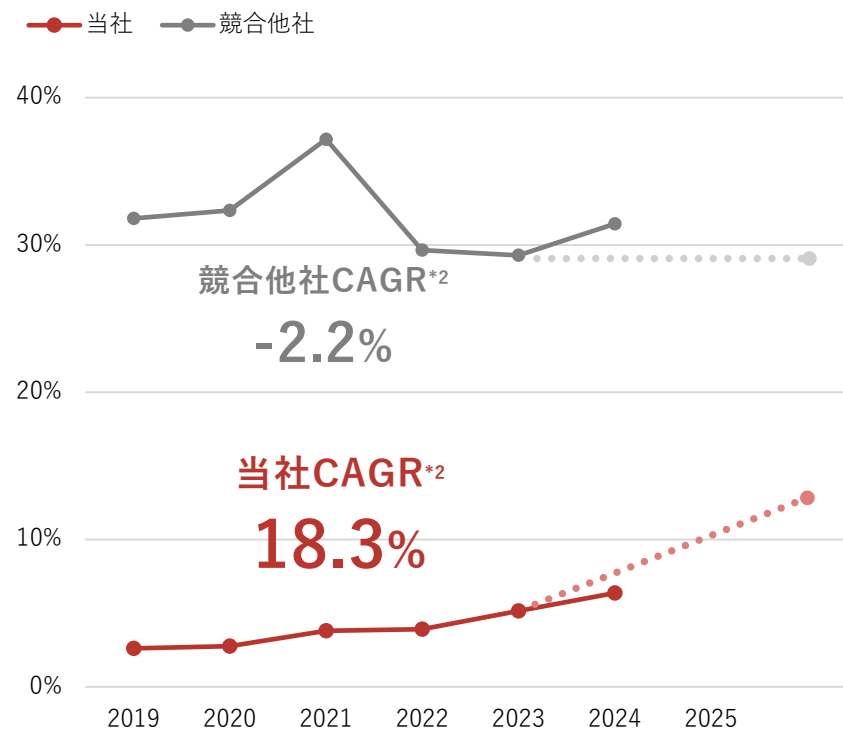
分譲住宅業界におけるシェアと成長性



*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

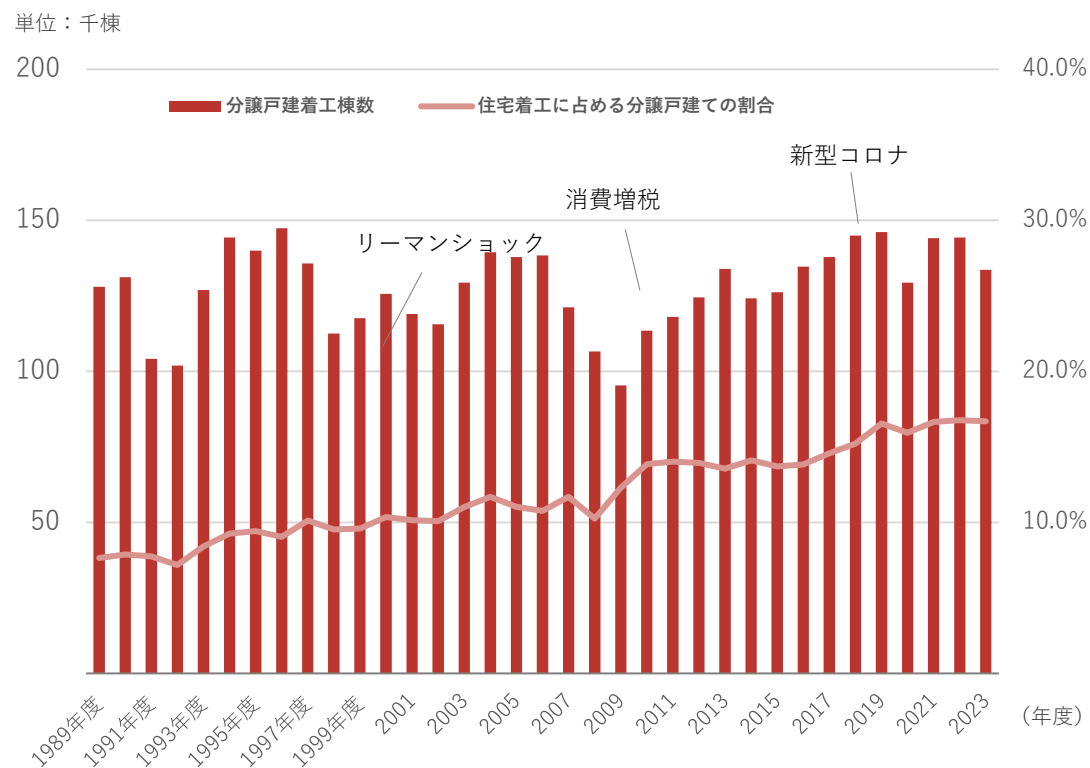
業界最大手と当社のシェア推移*1



当社の対象市場 - 分譲戸建市場

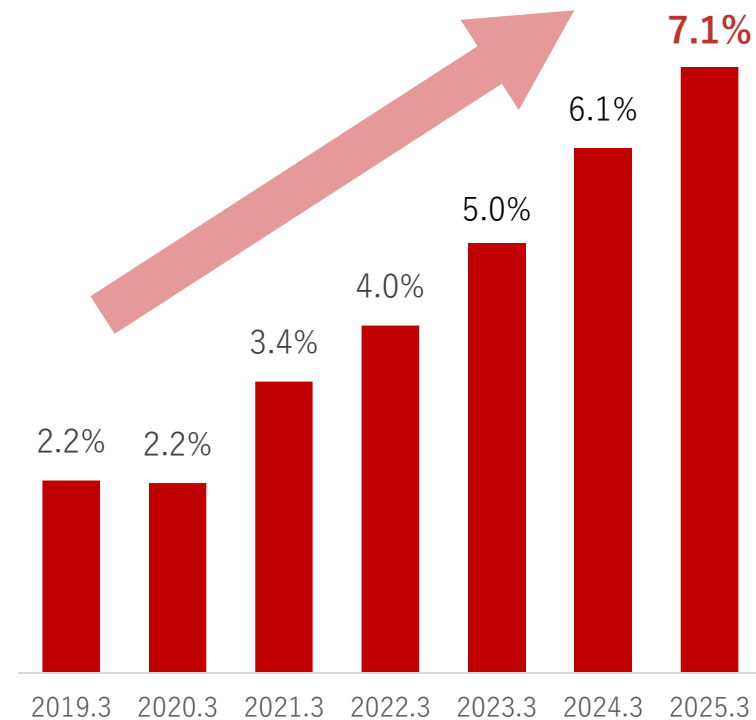
分譲戸建市場はコロナ禍等の外的変化に伴う一時的な縮小を除き、市場は安定的に推移。巨大な分譲戸建市場において、当社は近年急速なシェア拡大を実現。

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）

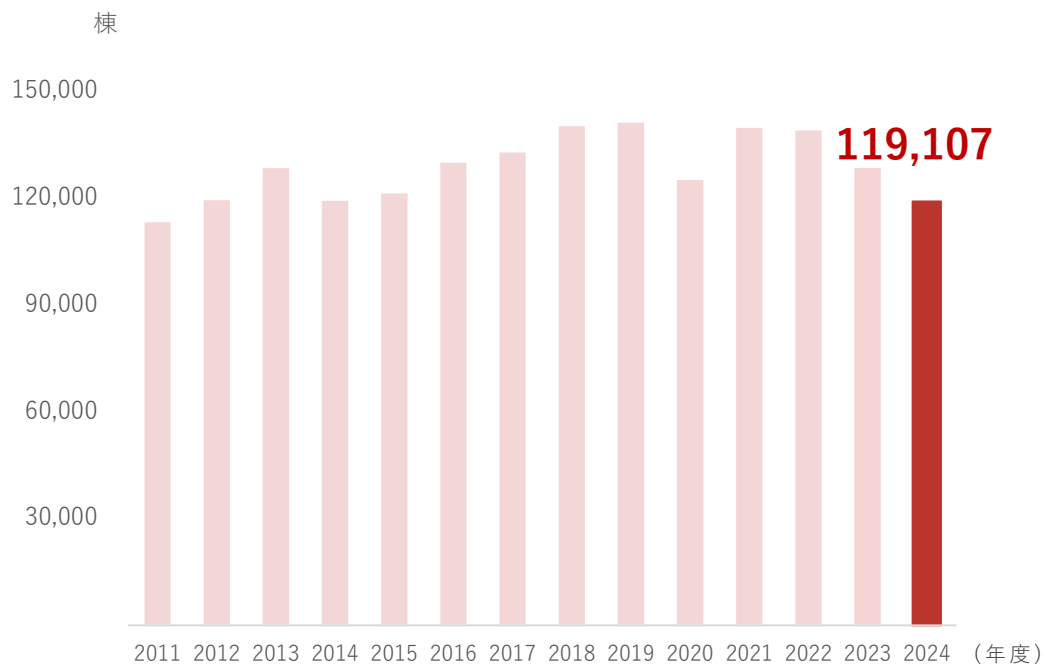
全国における当社シェア推移



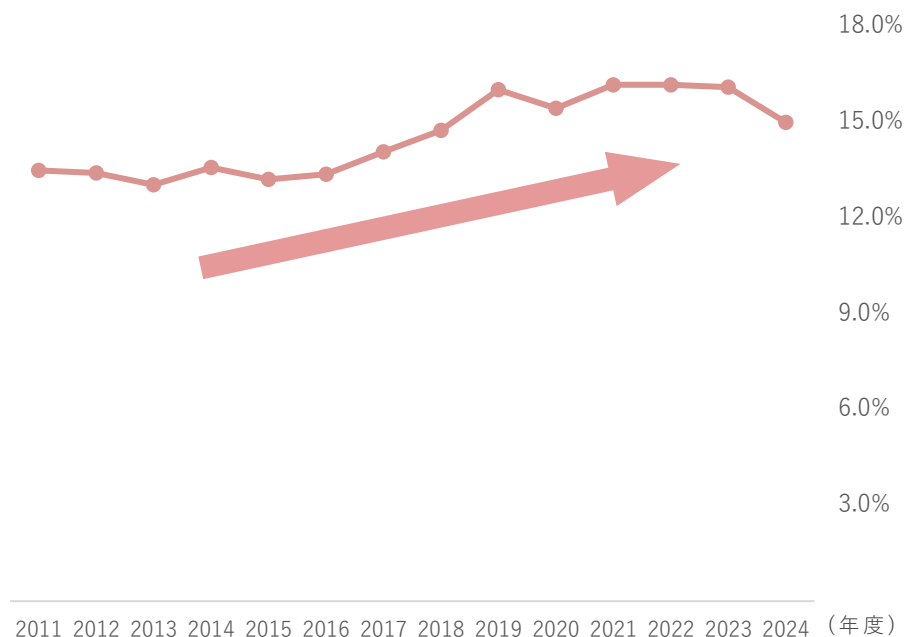
分譲戸建市場の拡大：注文住宅から分譲住宅へのシフト

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



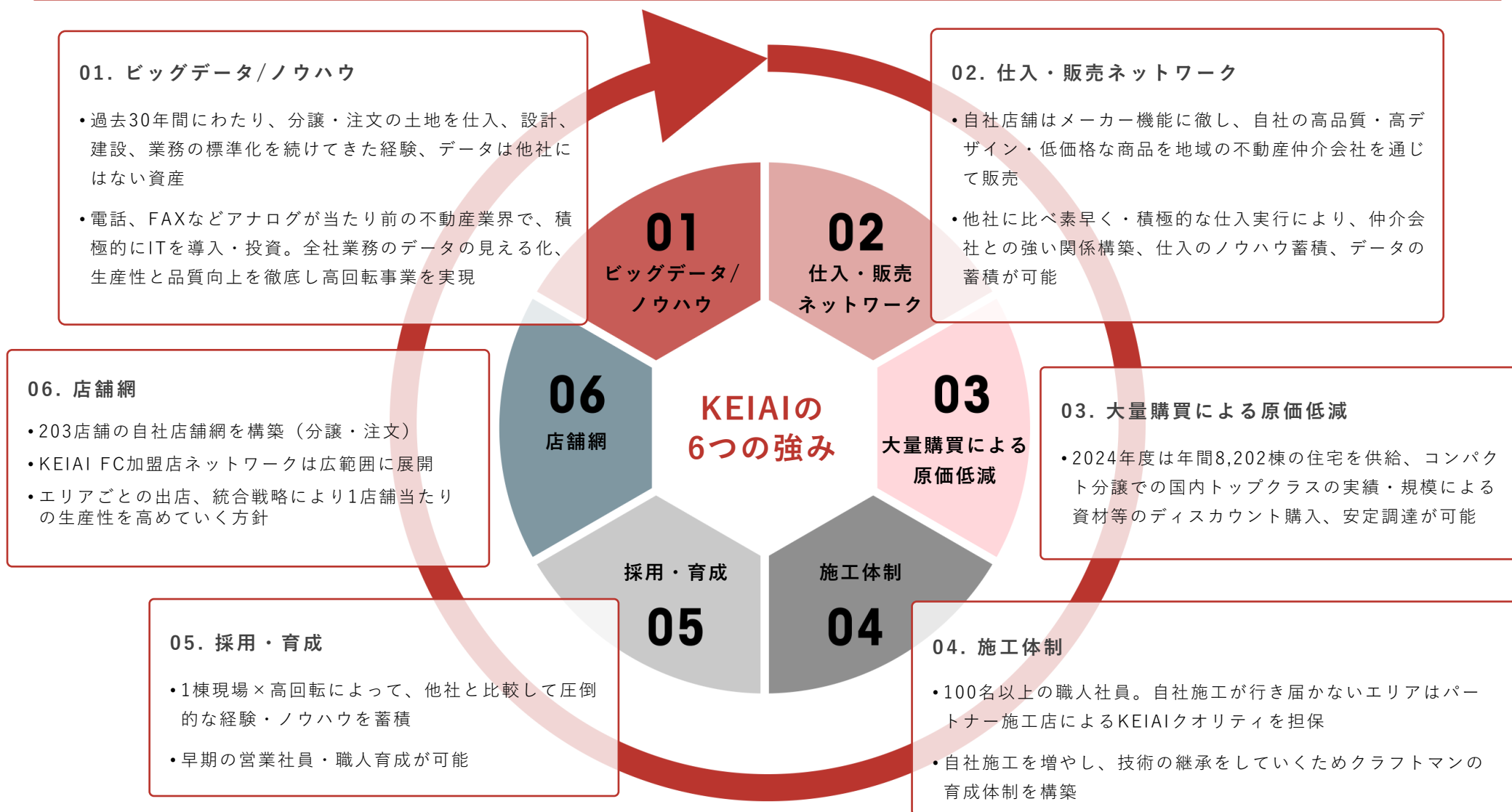
出所)「国土交通省 住宅着工統計」データを基に作成

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)

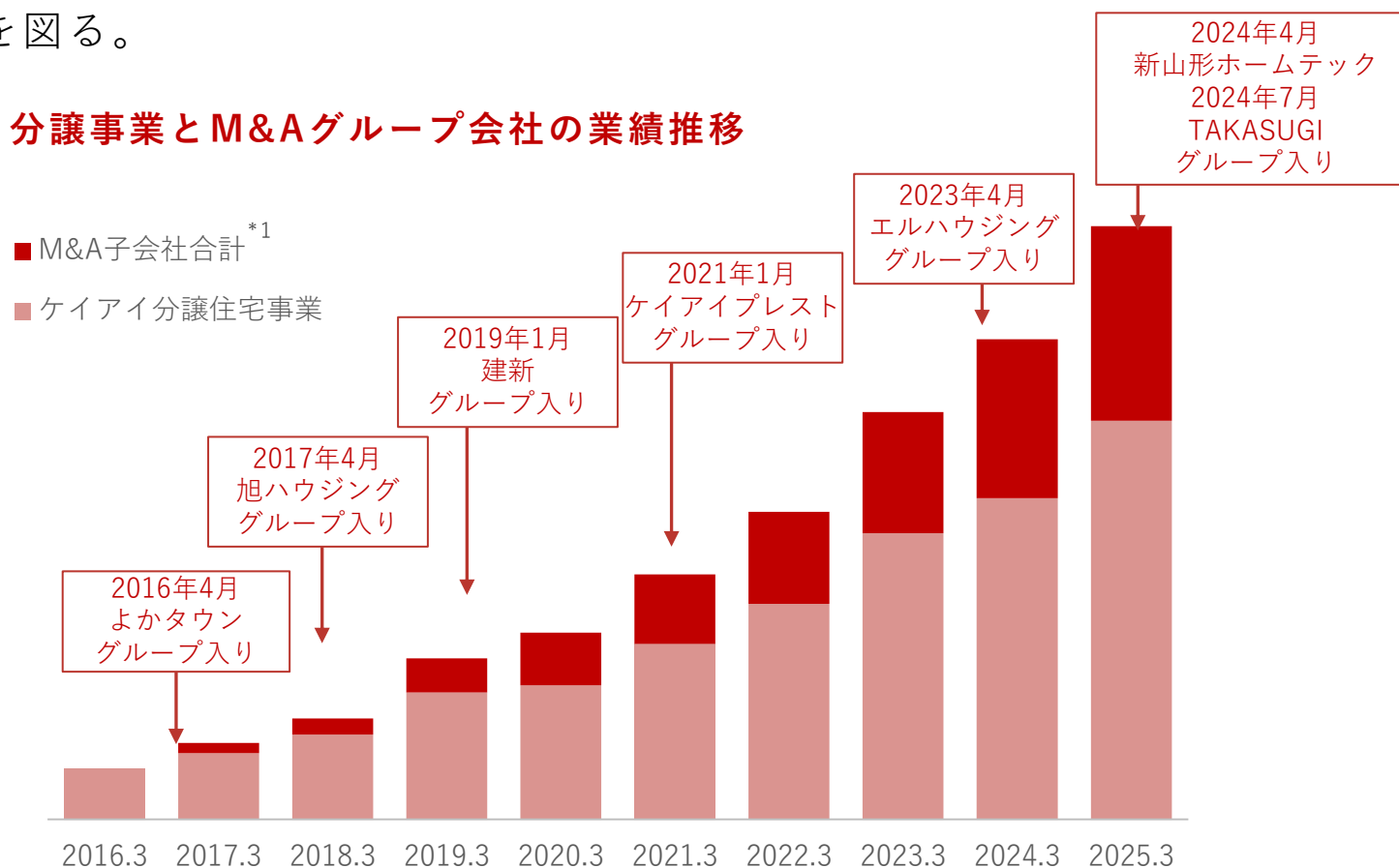
KEIAIグループ成長を支える6つの強み



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。