



2018年3月期通期決算説明資料
ケイアイスター不動産株式会社（東証第一部：3465）



2018年3月期 通期 決算概要

社名	ケイアイスター不動産株式会社/KI-STAR REAL ESTATE CO.,LTD.
本社	本庄本社：埼玉県本庄市西富田762-1 東京本社：東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館13階
設立	1990年11月27日
代表者	代表取締役社長 塙 圭二
資本金	8億2105万円
従業員	838名 2018年4月1日現在（グループ連結）
事業内容	戸建分譲事業、注文住宅事業、総合不動産流通事業、アセット事業、管理事業、宅地造成
主要な子会社	株式会社よかタウン（注文住宅事業、戸建分譲事業） ケイアイスターデベロップメント株式会社（中古住宅事業） ケイアイクラフト株式会社（戸建住宅建築事業） ケイアイスタービルド株式会社（戸建分譲事業・福岡） ケイアイネットリアルティ1st株式会社（不動産流通事業） ケイアイネットリアルティ2nd株式会社（不動産流通事業） ケイアイネットリアルティ3rd株式会社（不動産流通事業） ケイアイネットクラウド株式会社（ネットワーク事業、不動産流通事業） 株式会社旭ハウジング（戸建分譲事業） KEIAIカイマッセ株式会社（中古住宅事業）
主要な持分法適用関連会社	株式会社建新（戸建分譲事業、土木造成業）

MANAGEMENT PHILOSOPHY
経営理念

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」創造企業です

VISION
ビジョン

日本一憧れの会社

- 売上高前年同期比**125.1%**、経常利益前年同期比**132.2%**
- 創業から**28期連続増収**達成、**利益も過去最高**を更新
- 不動産×IT**実現のため各社と一部資本提携を含む業務提携を順次締結
- M & A**によりグループ化した法人は**堅調に推移**
- 来期配当は当期比**13円の増配**

●売上高、利益ともに堅調に推移し過去最高の実績

単位：百万円

	2017年3月期通期		2018年3月期通期		
	金額	比率	金額	比率	前年同期比
売上高	51,257	100.0	64,107	100.0	125.1%
売上総利益	9,647	18.8	11,566	18.0	119.9%
販売費及び一般管理費	5,515	10.8	6,268	9.8	113.7%
営業利益	4,132	8.1	5,298	8.3	128.2%
経常利益	3,996	7.8	5,283	8.2	132.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,894	5.7	3,393	5.3	117.3%

セグメント別業績の状況

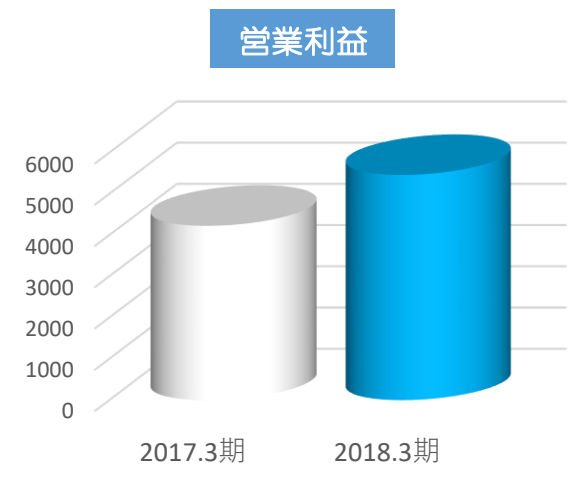
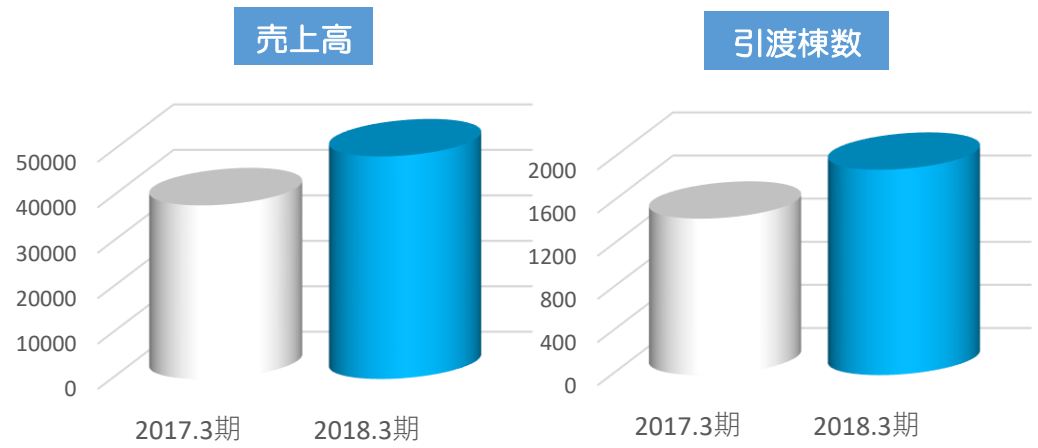
単位：百万円

		2017年3月期通期	2018年3月期通期	
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	1,451	1,905	新規エリアの増加及び既存エリアでのシェア拡大、社内体制として注文住宅事業の人員を分譲事業にシフトし販売強化
	売上高	38,208	48,978	
	営業利益	4,225	5,460	
注文住宅事業	棟数	350	283	不動産業者向けの注文住宅「フィットプロ」の販売に注力
	売上高	4,882	3,823	
	営業利益	925	753	
中古住宅事業	棟数	60	37	ケイアイスターデベロップメントにて積極的に仕入を行い在庫を拡大
	売上高	1,790	1,522	
	営業利益	153	63	
よかタウン事業	棟数	分譲48 注文211 土地122	分譲112 注文188 土地117	分譲事業を拡大、グループ化によるコストダウン効果により営業利益率が改善
	売上高	5,904	7,597	
	営業利益	308	583	
旭ハウジング事業	棟数	—	分譲（土地含む）29	株式の取得関連費用48百万円の計上及びたな卸資産の連結時価評価により8百万円営業利益が減少
	売上高	—	1,679	
	営業利益	—	△38	
その他 (マンション含む)	売上高	472	505	
	営業利益	113	238	

分譲事業の状況

●売上高、棟数、営業利益ともに**前期比120%を超える実績**

	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期	増減額
売上高	38,208	48,978	10,769
引渡棟数	1,451	1,905	454
営業利益	4,225	5,460	1,234
営業利益率	11.06%	11.14%	—



連結貸借対照表

●戦略的にたな卸資産を増加し更なる成長を目指す。最短で1,000億企業へ

単位：百万円

	2017年3月期末	2018年3月期末	前年増減額
流動資産	33,910	56,098	22,188
内たな卸資産	24,083	46,407	22,323
固定資産	3,174	3,960	785
資産合計	37,084	60,058	22,974
負債	25,308	46,202	20,893
内有利子負債	17,682	36,035	18,353
純資産	11,775	13,856	2,081
負債・純資産合計	37,084	60,058	22,974

キャッシュフローの状況

- 成長戦略で在庫を積み増しているため営業キャッシュフローはマイナス

単位：百万円

	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期	コメント
営業活動によるキャッシュフロー	1,121	△15,779	たな卸資産の増加△21,411百万円を除くと5,632百万円のキャッシュインフロー
投資活動によるキャッシュフロー	53	491	
財務活動によるキャッシュフロー	1,099	15,886	土地仕入資金を主に短期借入金で調達
現金及び現金同等物の増減額	2,274	599	
現金及び現金同等物の期首残高	5,197	7,472	
現金及び現金同等物の期末残高	7,472	8,071	

- 売上高前年同期比**133.9%**、営業利益前年同期比**120.4%**
中長期的な成長に向けて積極的に投資

単位：百万円

	2018年3月期実績	2019年3月期予想	前期比額	前年同期比
売上高	64,107	85,840	21,732	133.9%
売上総利益	11,566	14,235	2,668	123.0%
販売費及び一般管理費	6,268	7,855	1,586	125.1%
営業利益	5,298	6,380	1,081	120.4%
経常利益	5,283	6,040	756	114.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,393	4,000	606	117.9%

受注状況（連結）

●分譲の受注棟数は**135.2%**の大幅増

	2017年3月期 累計	2018年3月期 累計	前期比
分譲受注棟数	1,522	2,059	135.2%
請負受注棟数	566	448	79.1%
合計受注棟数	2,088	2,507	120.0%

●今期スタートは順調な滑り出し、通期での予算達成を目指す

	2017年4月実績	2018年4月実績	前期比
分譲受注棟数	106	234	220.7%
請負受注棟数	49	32	65.3%
合計受注棟数	155	266	171.6%
受注高（百万円）	3,793	6,735	177.5%



今後の成長戦略

加盟店ネットワークの拡充

不動産仲介会社の組織化を図り当社物件の販売を促進
2017年2月にスタート後、順次エリア拡大中

「KEIAI.NET」加盟店数：**132**（グループ会社含む） → 今期加盟店数予測累計250店舗



最短で1,000店
不動産ネットワークにおける
加盟店数全国No1を目指します



I T技術と当社のノウハウを生かし販売促進サポートを充実



NETとリアルの融合

● I T技術を活用してのサービス提供

- ✓ A I コンシェルジュによる商談アシスト
- ✓ V R 内覧による反響数増加（予定）

● 当社のノウハウを生かしてのサービス提供

- ✓ 物件情報の早期提供
- ✓ 仲介会社向け請負住宅「FitPro」の販売
- ✓ S V（スーパーバイザー）派遣
- ✓ 販売・広告戦略コンサルティング

将来的には…

希望される加盟店様へ

- ✓ FC化への移行
- ✓ 商材の提供
- ✓ 資本提携

デベロッパーだからできる
柔軟なネットワークサービス
を構築予定

協力加盟店にiPadによる販促ツールを提供し販売促進



販促ツールiPadのご提供

1社様に1台プレゼント!

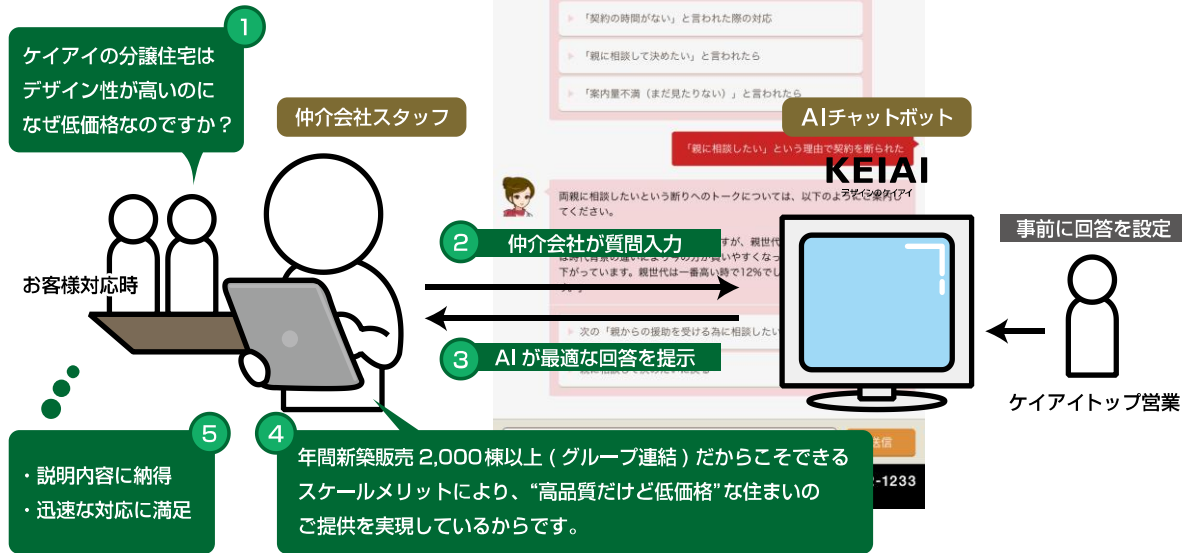
※2台目以降は別途費用にて承ります。

 物件ナビ

 デジタルカタログ

AIによる仲介会社向けの商談サポートシステム導入

AIコンシェルジュによる加盟店へのアシスト



初めまして！
コンシェルジュの
ケイコです。

Point. 1

KEIAIの物件を初めて取り扱う営業の方もベテランの方と同様の知識レベルでの接客が可能になります。

Point. 2

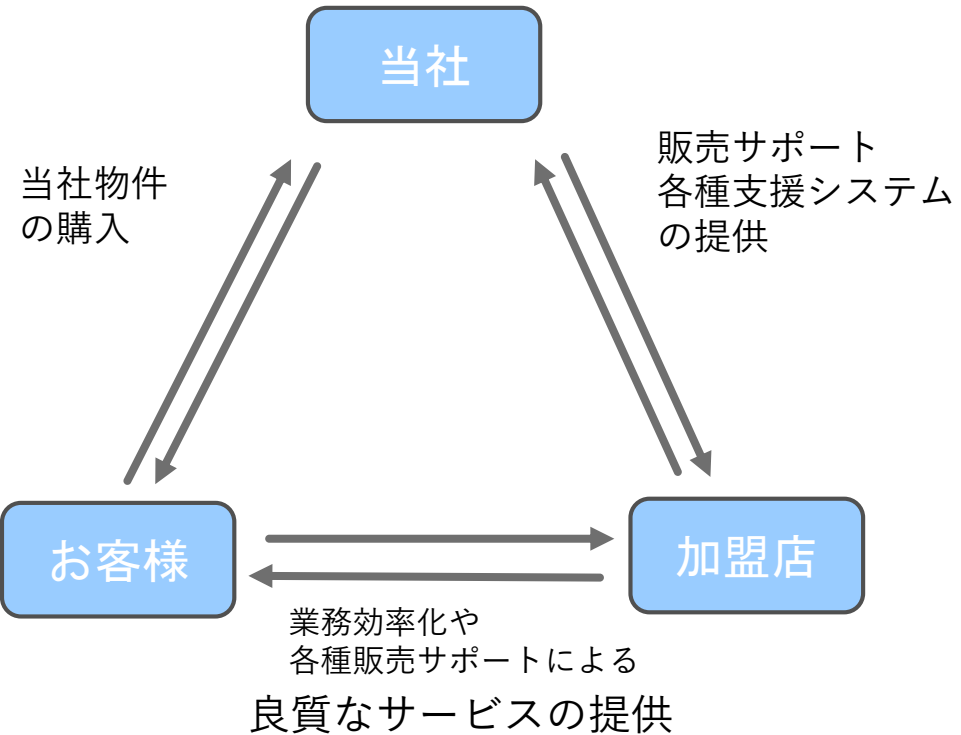
お客様からのご質問に対してその場でシームレスな回答が可能になります。

Point. 3

お客様も担当営業のレベルに左右されず適切なアドバイスを受けることが可能になります。



Total Winな販売フローの確立



- 当社
自社物件の販売促進!
- お客様
購入物件の正確で迅速な情報の取得
良質なサービスの享受
- 仲介会社様
サポート利用による業務効率化!

KEIAI.net 加盟店様の声

A 社様
物件確認が楽になりました。デジタルマイソクが毎日更新されるので、電話・FAX 対応が減り営業活動に専念できました。

B 社様
AI アシスタントで急な問い合わせにも対応できました。
確認作業の軽減にも繋がるので良いですね。

C 社様
接客前にプレゼン資料を顧客ごとに作成しているのですが、資料の作成が不要になり、事前準備が楽になりました。

導入後「営業効率 UP・時間短縮に繋がった」
という声を多数いただいております。

Total Win
な販売フロー

ITの戦略的導入のための行動指針

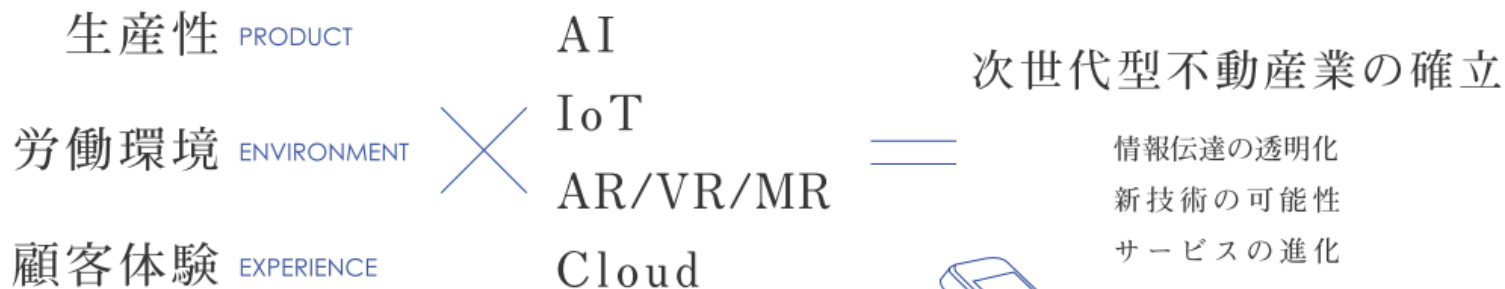
不動産 × IT。 ITで変える。不動産業界が変わる。

IT's Real Estate, and IT.

私たちは、不動産業界のあらゆる課題解決とともに、顧客のさらなる「^{ゆたか}豊・楽・快」な暮らしの創造を目指すため、ITを駆使した、新たなサービスを生み出していきます。ITによる改革を行い、「不動産テック」を積極的に推進して、不動産業界の未来を切り開き、日本を代表する不動産企業への進化を目指します。

ケイアイスター不動産株式会社 代表取締役 塙 圭二

ITによる全体最適プロセス



住宅ローンコンサルティングを行う「モゲチェックプラザ」を運営する株式会社MFSと業務提携



MOGE CHECK
×
KEIAI

オンライン住宅ローンマッチングサービス
日本初！どの銀行からいくらまで借りられるかが分かる！

新規借入れの方はこちら ▶

借り換えの方はこちら ▶

今後、ローンシュミレーションから審査・申し込みまでをシームレスにオンライン上で行えるようなプラットフォームを開発し運用予定



契約～お引き渡しまでのフローを効率化しお客様の利便性を向上

システムアドバイザーとの提携

アルファテクノロジー株式会社とシステムアドバイザーを含む資本業務提携を締結し、今後のIT化を加速



画像処理システムや業務系システム、携帯用アプリの開発等多岐にわたるシステム開発実績を有しており当社のIT化を加速させるアドバイザーとして期待



次世代不動産オープンプラットフォーム

のアドバイザー契約を締結済み



ケイアイスター不動産株式会社 × KAMARQ

両社の強みを融合することで、
高品質で低価格なIoT住宅の開発、販売を実現。

KAMARQ

日本の国内メーカーのOEMで
建具・家具等の木工製品全般の企画・製造の実績を有しており、
直近では、家具×IoTを具現化したSOUND TABLE等、
これまでにないコンセプトのプロダクトを生み出しております。





業務提携概要

- ①住宅設備機器のオリジナル商材の開発
- ②IoT住宅の共同開発
- ③低価格なオリジナル家具の開発（販売提携）

日本品質を満たすKAMARQの工場生産体制を生かし、独自のKEIAIブランドを開発し、高品質でコストパフォーマンスの高いIoT製品の提供を目指します。

今後、新たな I T 戦略を随時発表予定 . . .

販売エリアの拡大状況

首都圏を中心に拠点を拡充

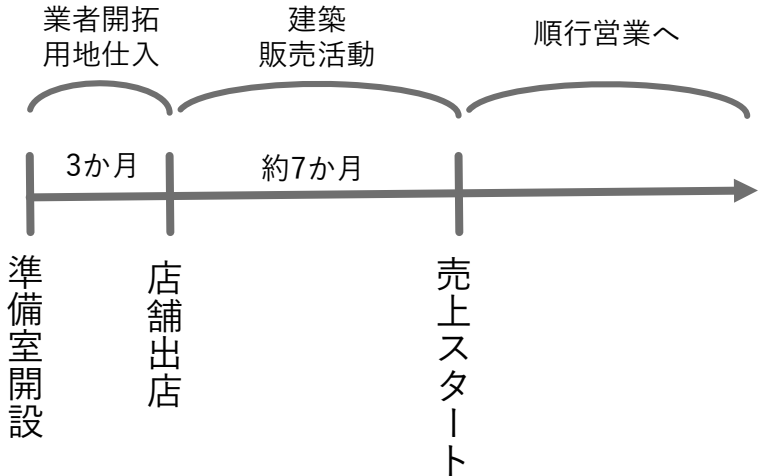
前期出店実績

東京エリア	1拠点
埼玉エリア	6拠点
千葉エリア	1拠点
愛知エリア	1拠点
福岡エリア	4拠点

今期出店予定

横浜営業所	(神奈川)
池袋営業所	(東京)
北習志野営業所	(千葉)
守谷営業所	(茨城)
佐野営業所	(栃木)

エリア	2017年3月	2018年3月
東京	3(0)	4(0)
群馬	20(10)	17(0)
埼玉	12(0)	18(0)
栃木	13(4)	11(1)
茨城	3(0)	3(0)
千葉	2(0)	3(0)
神奈川	1(0)	2(0)
愛知	0(0)	1(0)
福岡	10(9)	14(9)
合計	64(23)	73(10)



これまでのノウハウと不動産仲介業者様の協力で最短で事業化を実現、出店から約1年で順行営業へ

※ () 内数値は注文住宅を主たる事業とする店舗数

戦略的な成長戦略を実施

- 高回転な小ロットの現場の仕入に注力（平均区画数2.53区画→2.13区画）
- 仕入契約時の特約強化により決済を後ろ倒しに
- 綿密な工程管理による工期の短縮
- 高回転を重視した販売戦略



販売戦略に合わせて在庫を確保しつつ回転率を高める（単体実績）

たな卸資産	21,441百万円→36,687百万円 <u>今期売上在庫の確保</u>
土地仕入決済 →建物引渡	約7.5か月→約7か月 <u>約0.5か月の短縮</u>

総仕入区画数
2016年3月期：1010区画
2017年3月期：1992区画
2018年3月期：2696区画

前期販売実績単価で計算すると693億円分の仕入

職人不足への対応

職人採用の専門チームによる採用強化

着工を見込んだ事前の職人採用

安定した仕事の供給によるグリップ

クラフトマン（社員職人育成）による内製率の向上

		2016.3期	2017.3期	2018.3期
大工	件数	25	31	78
	内製率	1.72%	1.67%	3.14%
内装	件数	170	197	284
	内製率	11.69%	10.61%	11.41%
基礎	件数	241	312	363
	内製率	16.57%	16.80%	17.32%
設備	件数	64	80	112
	内製率	4.40%	4.31%	4.50%
フレーム	件数	—	—	76
	内製率	—	—	3.05%
全体着工数		1,454	1,857	2,488



外国人実習生の採用育成

外国人実習生の採用育成

ベトナム人実習生：28名在籍

実習終了後に就労者として再雇用

ベトナム人就労者：3名在籍

独自のカリキュラムによる早期育成

例：大工職

3年目で班長として現場を担当

多様な働き方の実践により業務効率の向上・優秀な人材の確保

女性社員の活躍推進のための施策を重点的に実施

◆ワークスタイル変革

時短勤務・時差出勤・在宅勤務等

ライフスタイルに合わせた働き方を可能に

◆啓蒙活動

ママ女子会



KEIAIで働く女性が、結婚出産などのライフイベントによる離職・キャリアの諦めを 방지、皆が平等に永く輝ける為の情報共有の場として開催

公的機関の認定も取得



「えるぼし認定」
(厚生労働省)



「くるみん認定」
(厚生労働省)



2018年3月期実績

女性管理職：15名（管理職比率10.8%）

産前産後・育児休暇取得者：9名

復職者：3名（復職率100%）

その他にも様々な働き方改革を推進

離職率2017年3月期：14.2%

→2018年3月期：7.29%

もっと自由に、美しく。働く女性を応援するコミュニティー

業界全体の女性活躍推進を皮切りに、「女性」と「不動産」をもっと身近に



不動産に興味がある方や、不動産業界の方々と交流したい方が、気軽に参加でき、自分の働き方や住まいについて、不動産について考える場を提供しています。

直接的な営業活動だけでなく、市場に対して様々な角度から不動産に対する興味関心をお持ちいただけるアプローチを行ってまいります。

双方のノウハウと資産を共有しWinWinの関係性を構築

●株式会社よかタウン

分譲事業の拡充により売上高が前期同連結累計期間比1,693百万円増加
共同購買等によるコストの削減で営業利益が前期同連結累計期間比275百万円増加

●株式会社旭ハウジング

グループ化による資金力の増加と用地仕入れノウハウの共有により
2016年4月～2017年3月の分譲用地仕入れ20区画
2017年4月～2018年3月の分譲用地仕入れ132区画

●株式会社建新（2017年10月持分法適用関連会社化）

神奈川県横須賀市を中心に高低差のある土地での開発実績多数
高低差の多い神奈川エリアにおいてノウハウの共有を行い業績拡大に期待

今後も積極的にM & Aを実施し成長戦略を更に加速させてまいります



配当と経営指標

● 配当予想

2018年3月期より中間配当を実施

	2017年3月期実績 (連結)	2018年3月期実績 (連結)	2019年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益(円)	203.34	238.87	281.86
1株当たり配当金(円)	64.0	71.0	84.0
配当性向(%)	31.5%	29.7%	29.8%
期末発行済株式数による配当性向(%)	31.5%	29.7%	29.8%

※当社は平成29年2月1日付で1株当たり2株の株式分割を行っております。
2017年3月期の期首に当該分割が行われたものとして計算しております。

● 目標とする経営指標の達成状況

	目標数値	2016年3月期実績 (単体)	2017年3月期実績 (連結)	2018年3月期実績 (連結)
経常利益率(%)	8.0%	6.3%	7.8%	8.2%
自己資本比率(%)	40.0%	31.4%	30.7%	22.1%

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最新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
〒367-0035 埼玉県本庄市西富田762番地1
電話 0495-27-2525 (代表)
Web <http://www.ki-group.co.jp>
経営企画室 室長 高梨