



2019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）



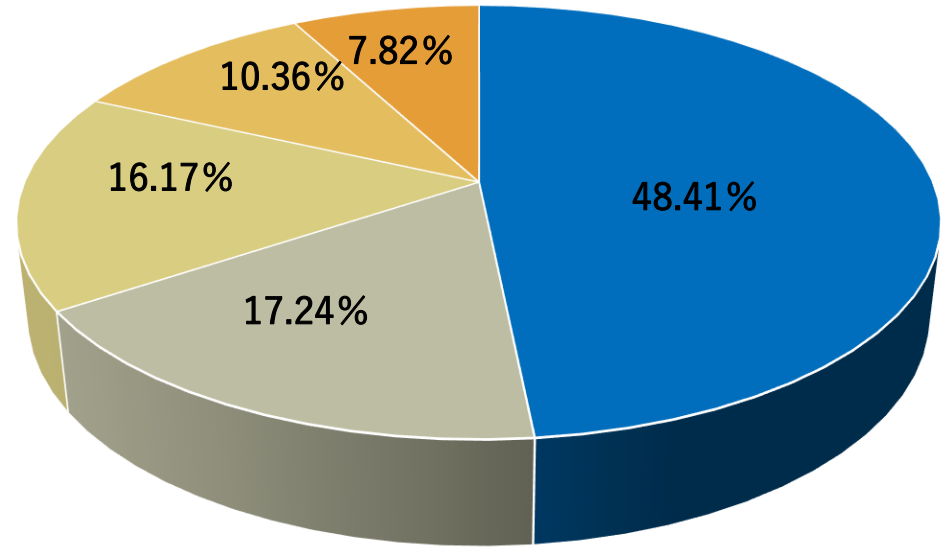
KEIAI
デザインのケイアイ

2019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	1,097名 2019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
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
主要な子会社	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） KEIAIカイマッセ株式会社（中古住宅事業） <u>ケイアイプランニング株式会社（戸建分譲事業・名古屋）※2018年5月設立</u> 株式会社よかタウン（注文住宅事業、戸建分譲事業） 株式会社旭ハウジング（戸建分譲事業） <u>株式会社フレスコ（注文住宅事業、戸建分譲事業）※2018年7月連結子会社化</u> 株式会社建新（戸建分譲事業、土木造成業）※2019年1月連結子会社化

発行済み株式総数 14,232,500株
株主総数 (2019年 3 月末) 4,799名
市場 東証第1部 (貸借銘柄)

持ち株比率 2019年 3 月末日現在



■ 弊社代表 ■ 機関投資家 ■ 個人投資家 ■ 外国人投資家 ■ その他法人
(※資産管理会社含む)

- 1990年 (有)ケイアイプランニング設立
- 1994年 建設部門(株)グランビルホーム設立
- 2003年 群馬県内ホームビルダー 住宅販売部門1位 (※注1, 2)
- 2006年 ケイアイスター不動産(株)へ社名変更 栃木県1号店出店
- 2007年 東京支店設置
- 2008年 本庄市内民間初の建築協定制度導入分譲地販売
- 2009年 創業20周年 注文住宅のはなまるハウス事業部設立
- 2010年 茨城県1号店出店 群馬県内ホームビルダー注文住宅部門第1位 (※注1, 3)
- 2011年 注文住宅事業部 KEIAICASA設立
- 2012年 クラフトマン制度導入 年間新築販売棟数1000棟達成
- 2013年 神奈川県1号店出店
- 2014年 「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2014」受賞
- 2015年 東京証券取引所市場第二部上場
- 2016年 東京証券取引所市場第一部上場 (株)よかタウン連結子会社化
- 2017年 (株)旭ハウジング子会社化 (株)建新持分法適用関連会社化 アルファテクノロジー(株)と資本提携
- 2018年 北京有路前行科技発展有限公司と業務提携 KAMARQ HOLDINGS PTE.LTD.と資本提携
Live Love Hawaii Realty LLCと業務提携 貸借銘柄に選定

※注1 株式会社住宅産業研究所調べ

注2 2003年～2006年、2011年、2012年、2016年に選出

注3 2010年、2014年の2回選出

MANAGEMENT PHILOSOPHY
経営理念

我々は豊かで楽しく快適なくらしの創造をめざす

「豊・楽・快（ゆたか）」創造企業です

VISION
ビジョン

日本一憧れの会社

- 連結売上高1000億円達成!
- 連結開始時より3期連続増収増益達成
- 売上高前年同期比**160.9%**、親会社株主に帰属する当期純利益前年同期比**102.0%**
- 回転率向上のため分譲事業の販売強化により**売上は大幅増**
- 7月には株式会社フレスコの株式を取得し**連結子会社化**
- 1月には持分法適用関連会社の株式会社建新を**連結子会社化**
- アメリカハワイ州ホノルルにて不動産業を展開する
Live Love Hawaii Realty LLCとの間で不動産事業における**業務提携を締結**
- **なでしこ銘柄2019**に選定

●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

	2018年3月期通期		2019年3月期通期		
	金額	比率	金額	比率	前年同期比
売上高	64,107	100.0	103,118	100.0	160.9%
売上総利益	11,566	18.0	14,611	14.2	126.3%
販売費及び一般管理費	6,268	9.8	8,660	8.4	138.2%
営業利益	5,298	8.3	5,950	5.8	112.3%
経常利益	5,283	8.2	5,769	5.6	109.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,393	5.3	3,461	3.4	102.0%

セグメント別業績の状況

単位：百万円

		2018年3月期通期	2019年3月期通期	
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	1,905	2,757	新規エリアの増加及び既存エリアでのシェア拡大、 回転率向上に注力し、利益率は低下したものの売上は大幅増
	売上高	48,978	73,223	
	営業利益	5,460	5,755	
注文住宅事業	棟数	283	108	不動産業者向けの注文住宅「フィットプロ」の販売に注力しており、計画的な減少
	売上高	3,823	1,466	
	営業利益	753	271	
中古住宅事業	棟数	37	137	ケイアイスターデベロップメント・KEIAIカイマッセにて積極的に仕入を行い在庫を拡大し、中古事業におけるトップシェアを狙う
	売上高	1,522	3,881	
	営業利益	63	120	
その他	売上高	505	2,291	
	営業利益	238	621	

セグメント別業績の状況

単位：百万円

		2018年3月期通期			2019年3月期通期			
よかタウン事業	棟数	分譲112	注文188	土地117	分譲300	注文190	土地76	分譲事業を大幅に拡大、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	7,597			12,331			
	営業利益	583			1,118			
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 29			分譲(土地含む) 139			分譲事業が軌道に乗り売上高は大幅増、分譲事業に特化し、神奈川エリアでの更なるシェア拡大を目指す
	売上高	1,679			4,911			
	営業利益	△38			100			
フレスコ事業	棟数	—			分譲34	注文84	土地47	たな卸資産について連結時価評価したものが売上計上されたことによる原価の増加87百万円により営業利益は低調に推移
	売上高	—			3,517			
	営業利益	—			66			
建新事業	棟数	—			分譲21	注文48	土地31	たな卸資産について連結時価評価したものが売上計上されたことによる原価の増加28百万円により営業利益は低調に推移
	売上高	—			2,624			
	営業利益	—			△ 1			

- 売上高前年同期比**114.4%**、親会社株主に帰属する当期純利益前年同期比**109.8%**
シェア拡大及び財務体質向上のため、回転重視の販売を継続！

単位：百万円

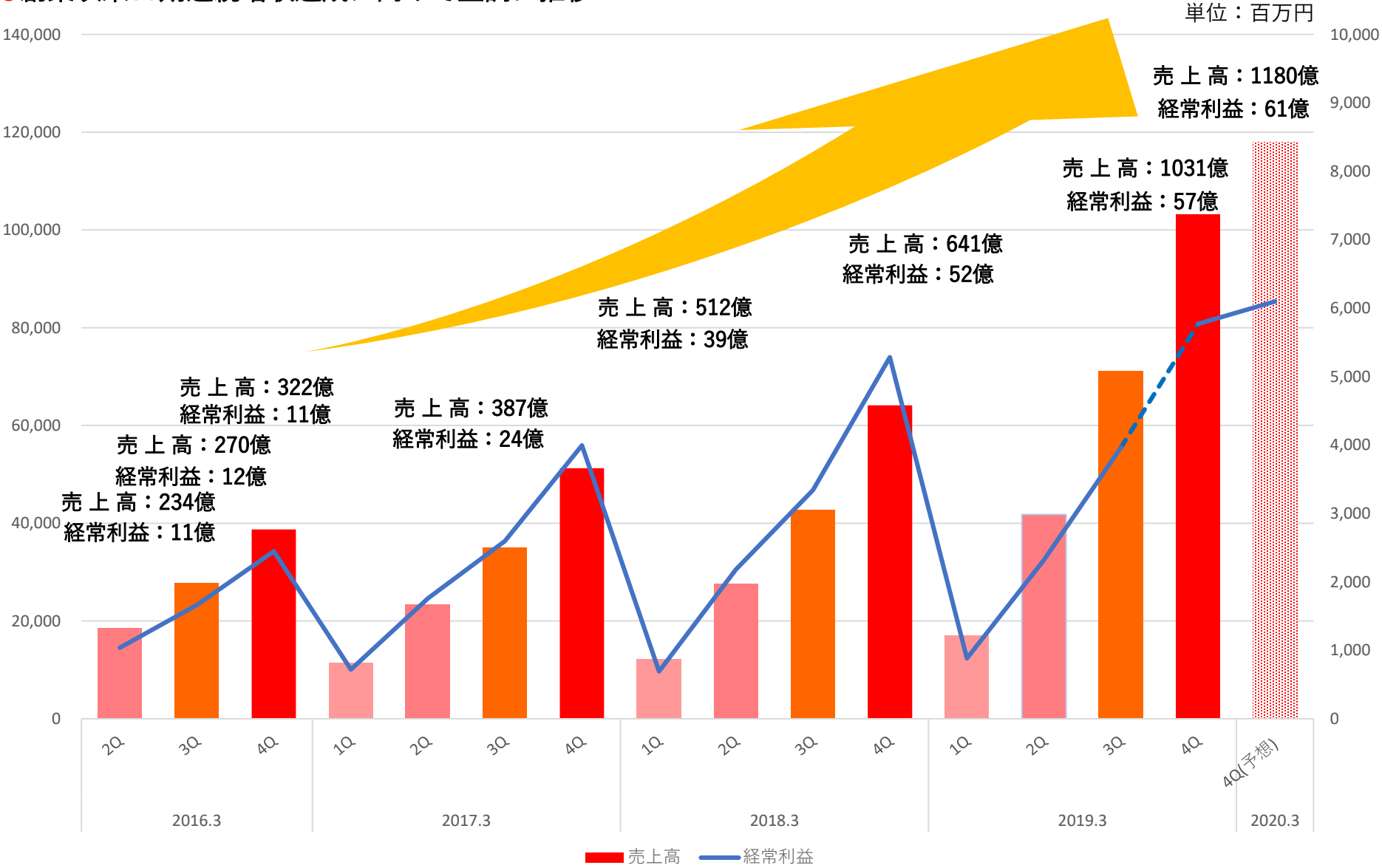
	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比額	前年同期比
売上高	103,118	118,000	14,882	114.4%
売上総利益	14,611	18,500	3,889	126.6%
販売費及び一般管理費	8,660	12,100	3,440	139.7%
営業利益	5,950	6,400	450	107.6%
経常利益	5,769	6,100	331	105.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,461	3,800	339	109.8%

来期は継続的成長戦略の踊り場

今後の**更なる成長のため**にIT投資等を積極的に行い**内部体制の強化**を実施!!

業績推移

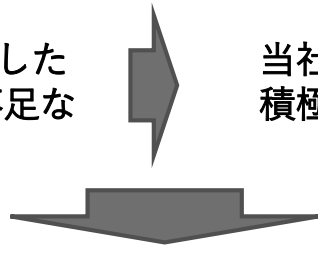
●創業以来30期連続増収達成に向けて堅調に推移



業績推移について

● 今期振り返り

2018年3月期より土地仕入が好調に推移したが、職人不足設計部門のキャパシティ不足などにより生産が予定より遅延した



当社回転基準期間を過ぎた物件の価格を下げ積極的な販売により在庫調整を行った

分譲事業の売上高大幅増↑、利益率の低下↓

● 今後の生産方針

2019年3月期	仕入区画	>	生産能力	回転率悪化
今後	仕入区画	≦	生産能力	回転率向上

● 2020年3月期展望

在庫は適正化したが回転率重視の戦略は継続、消費増税の影響や生産性向上のためのIT投資等により、今期は成長の踊り場になる見込みであるが来期以降の更なる成長のために内部体制を強化！

連結貸借対照表

●回転率を向上させ財務体質改善を実行

単位：百万円

	2018年3月期末	2019年3月期末	前期末比増減額
流動資産	55,909	74,180	18,271
現金及び預金	8,066	14,020	5,954
内たな卸資産	46,407	57,655	11,248
固定資産	4,149	7,236	3,087
資産合計	60,058	81,416	21,358
負債	46,202	64,336	18,134
内有利子負債	36,035	50,644	14,609
純資産	13,856	17,079	3,223
負債・純資産合計	60,058	81,416	21,358

単体実績 自己資本比率：2018年3月期 25.7% →2019年3月期 26.8%
 純資産：2018年3月期 13,153百万円 →2019年3月期 14,996百万円 (14.0%UP)

キャッシュフローの状況

- 回転率の向上施策により営業キャッシュフローは大幅に改善、今後の事業拡大に向けて更なる財務体質の改善に取り組む

単位：百万円

	2018年3月期 通期	2019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	△15,779	709	長期物件販売による在庫の適正化及び土地仕入資金を自己資金にて賄いプラスに転化
投資活動によるキャッシュフロー	491	△309	
財務活動によるキャッシュフロー	15,886	5,242	
現金及び現金同等物の増減額	599	5,643	
現金及び現金同等物の期首残高	7,472	8,071	
現金及び現金同等物の期末残高	8,071	13,714	

分譲住宅の在庫回転日数（土地仕入決済→販売決済）

2018年3月期：214日 → 2019年3月期：252日 → 2020年3月期見込：210日

職人不足等の生産体制の不足による長期在庫の販売により昨年実績は減退しているが、既に要因は解消済みであり、今期は2018年3月期を超える回転率を目指す。

今後の成長戦略

不動産仲介会社の組織化を図り当社物件の販売を促進

KEIAI.NET

2017年2月にスタート後、順次エリア拡大中

2019年3月末現在加盟店数：**207**（グループ会社含む）

KEIAI.FC

2019年5月に募集開始

当社の販売エリアに特化したFC事業

今期新規FC加盟目標：30店舗

KEIAI.NET + KEIAI.FC



強固な仕入・販売網の確立



I T技術と当社のノウハウを活かし販売促進サポートを充実



NETとリアルの融合

● I T技術を活用したサービス提供



個人経営の業者様ではシステム投資は難しいため当社にてシステムインフラを提供しIT化を促進

● 当社のノウハウを活かしたサービス提供



様々な物件を取り扱う業者様では特定の商品の知識習得や販売手法の確立は困難なため、当社のノウハウ提供でサービスの質向上を図る

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

KEIAI.NETシステム

KEIAI

① KEIAI物件検索 (BizComLinc)

最新のKEIAI物件情報をご提供します。
 価格の変更や販売状況等の情報を随時更新。
 パソコン、携帯電話、タブレットでも、
 インターネット環境があればマルチに対応！

★POINT★

電話・FAX・メール等で行っていた
 物件確認は不要！

確認業務の簡略化で業務の効率化を支援します。

※物件確認…価格変更、販売状況を売主などに問い合わせること



② VR内覧

QRコードを読み取るだけ♪

QRコードの付いた販売図面は**物件VRで内覧が可能**。雨の日でも、遠隔地でも、昼でも夜でも場所と時間を選ばずに**見る**ことが可能です。



ケイアイネットクラウド株式会社

ビジネスカフェの開催による情報提供と情報共有

● 当社のノウハウを活かしたサービス提供



新商品の仕様
やおすすめポ
イントの解説

成約事例の共
有による訴求
力強化



個別の相談会も
実施



当社のノウハウを活かし販売促進サポートを充実

オープンハウスを開催し現地設営
や商品の特色を解説



現地設営マニュアルで商品をより見栄え良く

設営の基礎知識①
賑わい感を出しましょう

他の設営で大事なものは、「ここに販売中の物件がある」ということを多く知ってもらう事です。
し看板だけでなく、ノボリや懸垂幕、連続旗などを物件に設えれば、ところからもお客様に売り出し中の現場だと認知してもらえます。

【設置POINT】
遠くからでも目に付く最適な場所か、設置後にも確認します。
また、色の統一も重要です。色々な色を使っ
て派手にするよりも、統一感のあるデザインを心がけましょう。

遠くからでも作り出し、現場にいることが分かります。

「KEIAIの家マンガ」でお客様への説明をより分かりやすく

この家は、2階建て、3LDK、バルコニー、駐車スペースあり。

この家は、2階建て、3LDK、バルコニー、駐車スペースあり。

ITの戦略的導入のための行動指針

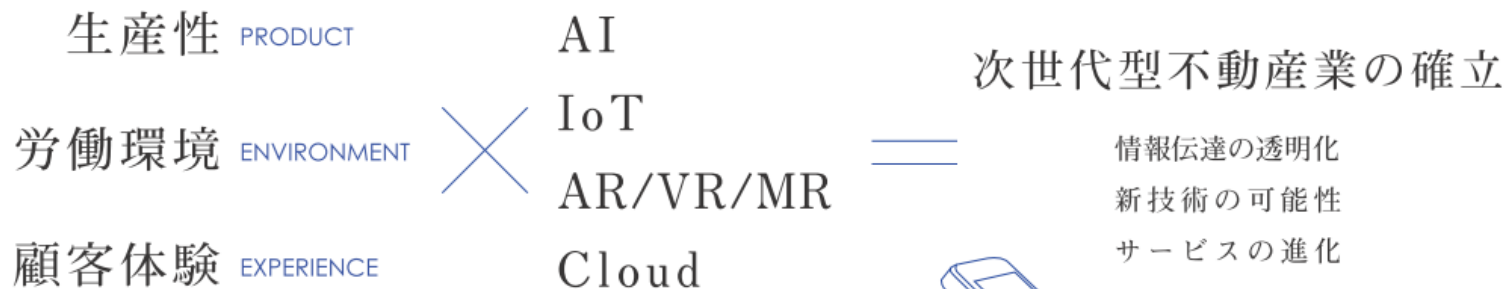
不動産 × IT。ITで変える。不動産業界が変わる。

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



ITの戦略的導入実績

AI×IoT



VR

※画像は一部イメージを含みます



IT




Cloud



ITの戦略的導入実績

Web




次世代型不動産ポータルサイト開発中

新しい不動産検索のご提案！

BI

※画像は一部イメージを含みます



BIツールによるデータの可視化

データのリアルタイムでの可視化による
生産性の向上・早期対策の実現

RPA

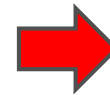


RPAを活用した業務効率化
システム準備中

RPAによる事務作業の効率化、精度向上

今後も様々なIT施策を導入し

生産性の向上
労働環境の改善
サービス向上



事業成長

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。

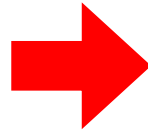
<https://kamarq.net/ja>

KAMARQ

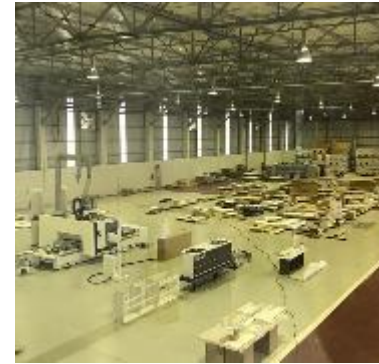
日本の国内メーカーのOEMで
建具・家具等の木工製品全般の企画・製造の実績を有しており、
直近では、家具×IoTを具現化したSOUND TABLE等、
これまでにないコンセプトのプロダクトを生み出しております。



低価格なオリジナルブランドのキッチン・建具のOEM開始により更なるコストダウンを実現



2019年7月
新商品第1号が納入予定



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。

販売エリアの拡大状況

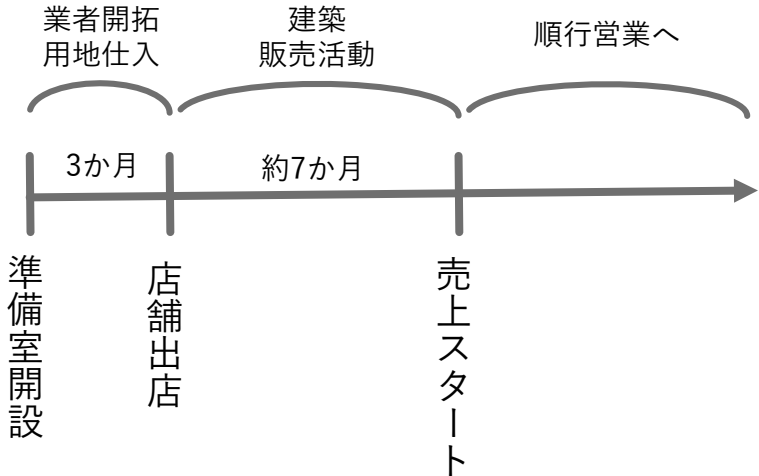
首都圏を中心に拠点を拡充

前期出店実績

- 東京エリア 1拠点
- 神奈川エリア 2拠点
- 千葉エリア 1拠点
- 茨城エリア 1拠点
- 栃木エリア 1拠点

今期も商圏の大きな地方都市を中心にエリア拡大を実施予定

エリア	2018年3月	2019年3月
東京	4(0)	5(0)
群馬	17(0)	13(0)
埼玉	18(0)	16(0)
栃木	11(1)	10(0)
茨城	3(0)	4(0)
千葉	3(0)	10(5)
神奈川	2(0)	5(0)
愛知	1(0)	1(0)
福岡	14(9)	14(4)
合計	73(10)	78(9)



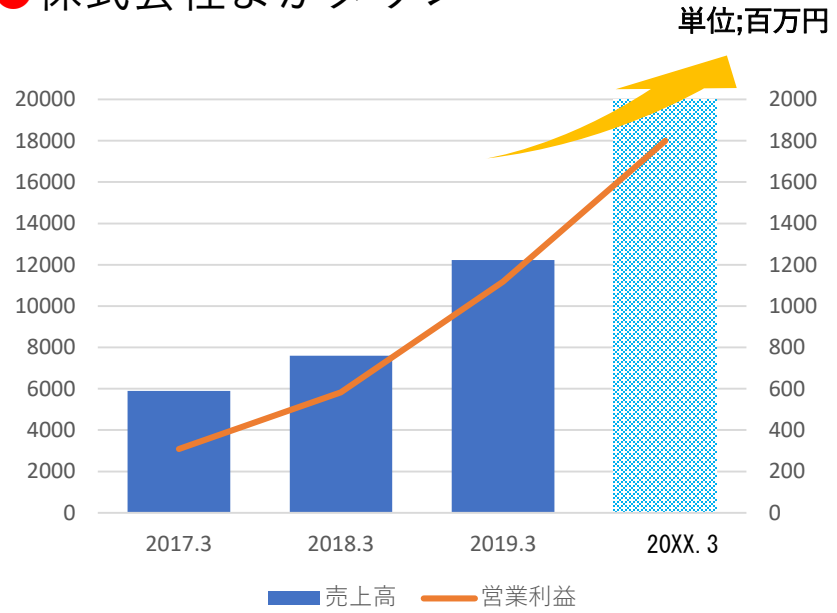
これまでのノウハウと不動産仲介業者様の協力で最短で事業化を実現、出店から約1年で順行営業へ

※ () 内数値は注文住宅を主たる事業とする店舗数

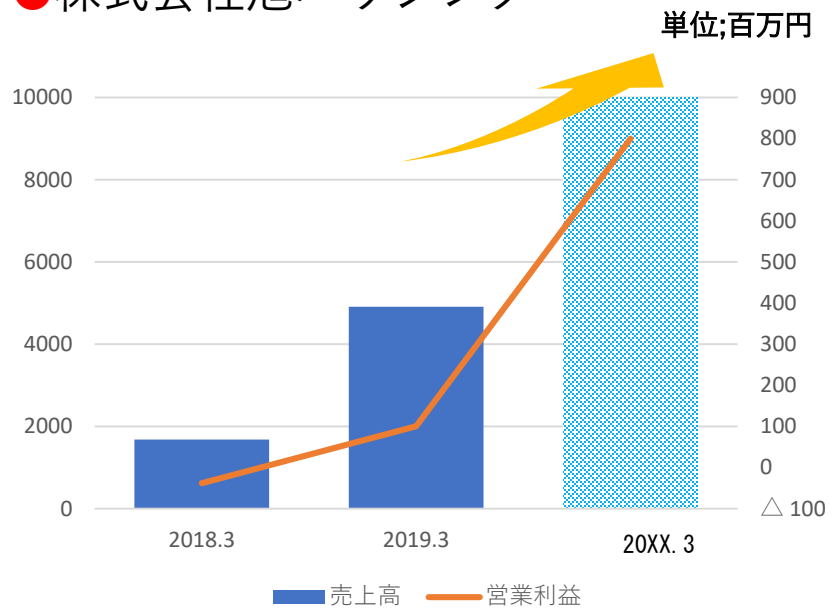
M & A後の成長性

当社とのグループ化により、分譲事業が飛躍的に成長し業績は堅調に推移。
今後も各地域でのNO1を目指し更に事業を拡大

●株式会社よかタウン



●株式会社旭ハウジング



◆2017年度の木造住宅着工棟数（貸家除く）
において福岡県3位になりました

※株式会社住宅産業研究所調べ

双方のノウハウと資産を共有しWinWinの関係性を構築

●株式会社フレスコ



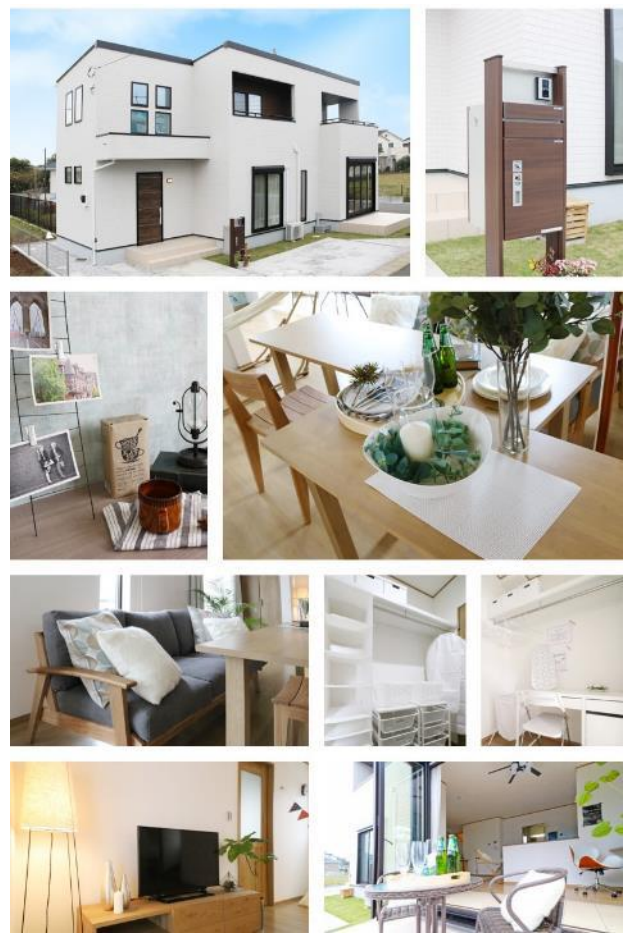
千葉県千葉市を中心に土地販売及び注文住宅事業を行っております。

仕入から製造、販売、アフターメンテナンスまで自社で一貫して行っており、当社との連携による戸建て分譲事業の拡充により更なる成長が期待できます。

単位:百万円

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上高	3,000	3,343	3,216
営業利益	52	45	79
経常利益	37	39	60

※税込み処理を採用しております
 ※数値については未監査です



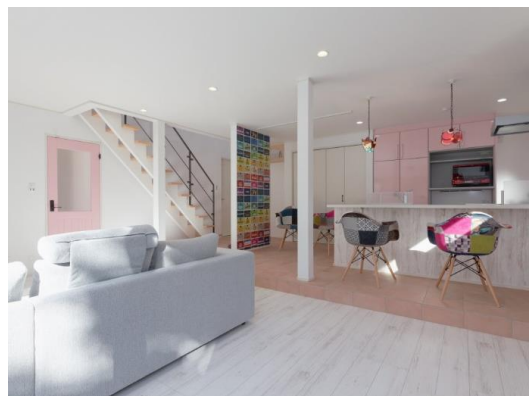
2019年1月に持分法適用関連会社から連結子会社化（持分72.41%）

●株式会社建新



神奈川県横須賀市を中心に土木造成工事、戸建分譲事業を行っており、特に造成工事においては、高低差の大きな土地における開発造成実績を多数有しております。

当社との運営方針や事業戦略の一体化を推進することにより更なる成長が期待できます。



単位:百万円

	2016年11月期	2017年11月期	2018年3月期 (4か月)
売上高	4,105	4,033	1,070
営業利益	197	84	21
経常利益	146	35	5

※税込み処理を採用しております
 ※数値については未監査です



今後の海外事業展開に向けて

2018年12月にアメリカハワイ州ホノルルにて不動産を展開するLive Love Hawaii Realty LLCと業務提携

◆Live Love Hawaii Realty LLC

ホノルル市内外の収益物件を中心に購入前の資産から融資斡旋、購入、リフォーム、賃貸、売却までワンストップのトータルサービスを行う会社

業務提携後
日本初開催！

ハワイ・アメリカ本土を中心とした魅力ある不動産への投資セミナーを開催

海外不動産投資に高い関心のある参加者が多数参加。
セミナー終了後も個別相談される方が後を絶たないほど大盛況！



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・キャリアの諦めを防ぎ、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)



2019年3月期実績

女性管理職：15名（管理職比率9.87%）

産前産後・育児休暇取得者：4名

復職者：4名（復職率100%）

その他にも様々な働き方改革を推進し
優秀な人材の確保・育成をしております

平成30年度「なでしこ銘柄」に選定

ホームビルダーとして史上初！

今後も女性社員の活躍推進を図り、女性管理職の輩出、管理職候補の育成に取り組みつつ、社内だけでなく社外の働く女性を応援できる環境整備や意識改革に努めてまいります。

◆評価された点

- ・女性社員の活躍推進のための施策を重点的に実施している点
- ・社内外問わず働く女性を応援するコミュニティを運営している点



※なでしこ銘柄：経済産業省と東京証券取引所より女性活躍推進に優れた企業が選定される

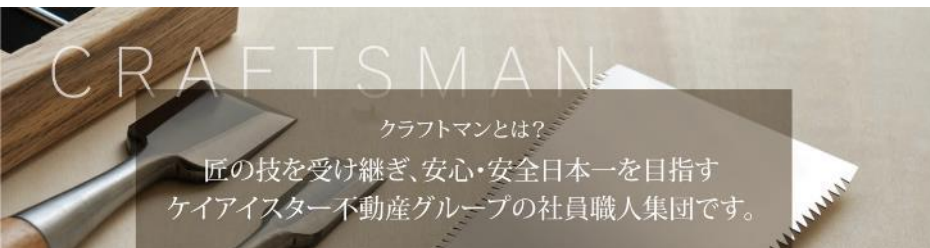
「多様な働き方実践企業認定制度」
最上位のプラチナ+(プラス)に認定

ゴールド認定から、2019年4月の更新でプラチナ+に認定！

男性の働き方を見直す取り組みが評価され「プラス評価」を受けました。
これからも仕事と家庭の両立を支援し、男女共にいきいきと活躍できる職場環境づくりを推進してまいります。



プラチナ+(プラス)に認定されている企業は
76社/約2,750社
※2019年4月現在



社員職人「クラフトマン」制度

職人不足に歯止めをかけるべく、日本人はもちろん、外国人の職人も社内で育成しております。

外国人クラフトマンは43名在籍

▼内訳

大工班：就労性…4名
 実習生…18名
基礎班：実習生…8名
設備班：実習生…4名
内装班：実習生…9名

※2019年4月1日現在

国土交通省 2018年度 優秀外国人建設就労者表彰 受賞

当社従業員 グエン・ヴァン・リン
(ベトナム国籍)が受賞

◆グエン・ヴァン・リン

- ・施工技術では日本人を含む社内表彰で1位を獲得
- ・日本語能力試験では、上から2番目に難しい「N2」に合格
- ・日本語で運転免許証を取得



一般社団法人全国住宅産業協会 第9回 優良事業表彰を 大規模戸建分譲事業【Hanamichi Terrace】が受賞！

優良事業表彰

良質な住宅供給および住環境の整備を促進すること等を目的とし、住宅性能やデザイン、周辺環境との調和などに優れた事業を表彰する、全国1,300社以上が加盟する業界団体、一般社団法人全国住宅産業協会の主催する制度

2015年の「第5回」、2016年の
「第6回」に続き、3回目の受賞！

【Hanamichi Terrace】

西部新宿線 花小金井駅から徒歩4分の好立地でありながら、武蔵野の自然を満喫し、四季の潤いを楽しむ環境を確保。KEIAI FiTの「家族のライフスタイルにフィットする」というコンセプトを基に、自然と暮らしのしなやかな融合を目指しました。



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。

「豊・楽・快」創造企業の理念のもと、地域貢献活動も積極的に取り組んでおります

埼玉県主催

夢の懸け橋事業への参画



埼玉県が青少年健全育成施策の一環として平成21年から実施している「埼玉県夢のかけ橋教室 チャレンジジュニア育成事業」を支援しております。

弊社所属の設計士が講師となり実際の分譲地をプランニングし、参加者に街並みづくりを体感いただいております。

本庄市民球場

ネーミングライツへの参画



埼玉県本庄市で初の試みである、本庄総合公園市民球場のネーミングライツ（命名権）を取得しました。

地域とのエンゲージメントはサービスを提供するうえで非常に重要な要素だと考えており、今後も様々な形で地域貢献を行ってまいります。

地域貢献

豊・楽・快創造企業の理念のもと、地域貢献活動も積極的に取り組んでおります

KEIAI杯の開催



地域の子供たちが元気に育つ環境を創ることが、不動産業を営む地元企業として大切な役目であるという考えのもと、本庄児玉郡市ミニバスケットボール連盟主催の本大会に協賛させていただき、弊社所属の車いすバスケットボール選手によるデモなど、地域のお子様たちの情操教育にも積極的に協力しております。

KEIAIチャリティーカップへの協賛



本庄市ジュニアサッカー連盟が主催の本大会に協賛させて頂き、チャリティーとして、当社の建設関係協力業者会（通称：マイスターズ）協力のもと、ポップコーンや飲み物等の販売、お菓子のつかみ取り、射的などの模擬店を出店し売上金を全額、義援金として本庄市福祉協議会を通じて、「東日本大震災義援金」と「平成28年熊本地震災害義援金」の復興支援として寄付させて頂きました。

A modern living and dining area. In the foreground, a blue sofa with a white anchor pillow and a patterned throw blanket sits on a blue rug. A wooden coffee table holds a white teapot and blue mugs. In the background, a dining table with a blue tablecloth and wooden chairs is set. The room features white walls, a wooden beam ceiling with track lighting, and a dark wood sliding door. A wooden coat rack with a bag and a potted plant are also visible.

配当と株主優待

配当 & 株主優待

●配当予想

株主様への利益還元を重視しの年間84円を予定

	2017年3月期実績 (連結)	2018年3月期実績 (連結)	2019年3月期実績 (連結)	2020年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益(円)	203.34	238.87	243.88	267.77
1株当たり配当金(円)	64.0	71.0	84.0	84.0
配当性向(%)	31.5	29.7	34.4	31.4
期末発行済株式数による配当性 向(%)	31.5	29.7	34.4	31.4

※当社は2017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。

●株主優待

目的：当社株式の魅力を高め、より多くの株主様に中長期的に当社株式を保有していただくこと

対象：毎年9月30日時点の当社株主名簿に記載もしくは記録された1単元以上保有の株主様

基準日時点での保有株数	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)

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 東京本社
〒100-0005 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
電話 03-6268-0520（経営企画部直通）
Web <http://www.ki-group.co.jp>
経理財務本部 経営企画部 高梨