

報道関係者各位

2023 年 7 月 10 日

ケイアイスター不動産の DX 推進プロジェクトの最新総括

実績から未来へ、KEIAI DX の羅針盤 「DX FACTBOOK 2023」公開！

ケイアイスター不動産株式会社（本社／埼玉県本庄市、代表取締役／塙 圭二、以下「当社」）は、これまで成長戦略として取り組んできた DX 施策を一覧できる「KEIAI DX FACTBOOK 2023」（以下「DX ファクトブック」）を 2023 年 7 月 10 日（月）に公開しました。

DX ファクトブックは、2017 年と 2019 年に IR ニュースで発表した「IT の戦略的導入のための行動指針制定に関するお知らせ（※1）」（2017 年）と「IT 成長戦略に関するお知らせ（※2）」（2019 年）及び、2017 年以降の各四半期決算説明資料の「当社の成長戦略」として発表した DX 戦略を掘り下げて解説しています。

「KEIAI DX FACTBOOK 2023」：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/announcement/89993/00.pdf>



※1…IT の戦略的導入のための行動指針制定に関するお知らせ（2017.11.01）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/tdnet/1525875/00.pdf>

※2…IT 成長戦略に関するお知らせ（2019.06.04） <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/tdnet/1717678/00.pdf>

IT の力で創り出す KEIAI の価値

当社は、2019 年を当社の IT 成長元年として業界トップ水準の「不動産×IT」を早期に実現すべく、不動産テックの導入による変革を推し進めてまいりました。DX ファクトブック は、IT 導入による革新的な組織変革や業務システムの効率化から今後の方策、そして DX 施策が向かう先など、DX 戦略に注力してきた当社グループの実績から未来の姿までが見てとれる、全 3 章からなる最新総括となっています。

【Chapter 1：これまでの取り組み事例】

戸建住宅サプライチェーンを改新する「KEIAI プラットフォーム」の構築や、RPA・AI-OCR 技術の導入による業務の自動化・効率化による生産性の向上、共通データ管理基盤「KIVA（カイバ）」の構築など業務に革新をもたらす DX 施策を紹介しています。さらに、規格型平屋注文住宅 IKI のモデルハウスで実施しているリモート接客（無人内覧）や IKI のプラン提案から引き渡しまでサポートするアプリ「ヒラヤー」など、お客様が商品・サービスと直接関わるタッチポイント上の DX 施策を紹介しています。

DX による成長戦略とその成果が、文章だけでなく視覚的・直感的にも理解されやすいよう、誌面は説明と図解のバランスを考え工夫を施しています。



【Chapter 2：DX 推進の最前線をひた走る担当者の声】

ITテクノロジーによって変革していく当社の第一線で、そのDX推進の指揮を執る担当者のインタビューを掲載しました。ITシステム導入における現場の実状や今後の施策の展望などが語られており、共通管理データ管理基盤「KIVA（カイバ）」の構築による現場の変革や、顧客情報管理基盤に関するこれからの話など、DXファクトブックならではのインタビューとなっています。

DX戦略実行に向けて
ケイアイらしさについて語る

一頁のDX戦略実行に向けて、ITセクションに関わるひとに求めるスキルやマインドセットを教えてください。

● 最近のセクショウの現場で頻りにドタバタしているものはない、たとへば、よく聞く「盗みかど娘の目撃」があるとか、カコウの目撃があるとかではなく、「レジャーがないんだよ」というところまで、少し暇までエロ系中心でたのしみながらワイワイするワタクシ達に対して、親戚はババアお婆ちゃんカコウをいじめつけています。たに皮を剥くようなレジャー系中心の侮辱をする言葉が溢れています。だから、ビジネス系や学問系や可能性のあるものにとどまればよいと保身しようと思いが強いが、当社の大なる魅力の一つだといえます。エンジョウにと保身したい人たちは、そうした土壌のうえで、自分の持っているスキルを存分に活かしてはいけません。



現在銀行形で成長している会社なので、何かしらの課題は常に出てきます。ただ、美くいるとなかなか目の前の課題に気づかなくなることもありますので、常にそういう問題意識のアンテナを張りながら、課題をしっかりと改善していくことを繰り返すことで、DXを進めるメンバーの価値はますます高まっていくと思います。

管理レイヤーやプロジェクトのリーダークラス以上の場合、事業をどう考えるのかという当社の目的を持つてもらうことも、まずは事業に興味を持っていただくことが重要です。仕入れ、生産、マーケティング、販売の分野であれ、興味を持って積極的に「教えて、教えて」という姿勢で取り組んでいただきたい。少し具体的には言えば、ユーザーに寄り添うシステムにも寄り添う。その中間をしっかりと取りまわらなければならず、両方を統合的に見てシステム構築を促せる人という取りまわすごくDXの重宝に突いていると思いますが、その意識にも、やはりこれだけ興味を持って、積極的に聞かれるという姿勢が重要になってきます。

そのうえで、国家資格である宅地建物取引士にチャレンジしていただいても構いません。それが事業創との共通言語になりますし、自分の作ったものを業界の目線からも捉えやすくなります。

【Chapter 3：当社の企業データや会社概要】

当社の企業データや会社概要を分かりやすく解説しています。

損益計算書

	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期
(単位：百万円)					
売上高	103,118	120,710	155,753	184,388	241,879
売上総利益	14,611	17,760	27,745	40,639	37,659
販売費及び一般管理費	8,660	11,334	15,183	16,380	18,470
営業利益	5,950	6,425	12,561	23,659	19,189
経常利益	5,769	6,317	12,781	23,203	18,467
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,461	3,584	7,616	14,746	11,845

貸借対照表

	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期
(単位：百万円)					
流動資産	74,180	82,743	102,015	155,686	191,516
固定資産	7,236	7,192	8,111	7,554	7,944
資産合計	81,416	89,935	110,127	163,240	199,461
流動負債	57,492	63,509	67,495	91,652	118,643
固定負債	6,844	6,577	13,412	22,550	24,289
負債合計	64,336	70,087	80,908	114,202	142,932
純資産	17,079	19,848	29,218	49,037	56,528
負債・純資産合計	81,416	89,935	110,127	163,240	199,461

これまでの IT 導入と DX 推進の歴史と、それを礎に踏み出す不動産テックのさらなる一歩を感じられる一冊です。

DX 推進とこれからの歩み

今後も、不動産業界の DX を牽引するリーディングカンパニーとして DX 推進をさらに加速させ、不動産事業にさらなる価値を生み出していきます。

■ ケイアイスター不動産株式会社とは

「豊かで楽しく快適な暮らしの創造」を経営理念に、「すべての人に持ち家を」をビジョンに掲げ、『高品質だけど低価格なデザイン住宅』を提供しています。仕入れから販売までを一気通貫で行うリアル×テクノロジーの基盤である「KEIAI プラットフォーム」を構築。テクノロジーの積極的な導入とコンパクト戸建住宅による独自のビジネスモデルによって、国内分譲住宅市場シェアの拡大を図ります。今後も不動産業界の DX を牽引するリーディングカンパニーとして、価値ある分譲住宅を提供していきます。

事業エリアは、首都圏を中心に全国各地で戸建分譲事業を展開。年間 7,176 棟(土地含む)を販売(※)しています。2023 年 3 月期の売上高は 2,418 億円(※)。一般社団法人日本木造分譲住宅協会の立上げに参加し、国産木材の利用を促進するなど ESG にも力を入れています。

(※グループ連結数値)

【会社概要】

社 名 ケイアイスター不動産株式会社 (コード番号：3465 東証プライム市場)
代 表 代表取締役 堀 圭二
所 在 地 〒367-0035 埼玉県本庄市西富田 762-1

資本金 4,815 百万円（2023.2.28 現在）
設立 1990 年 11 月
従業員数 2,463 名（連結 / 2023.4.1 現在）
U R L <https://ki-group.co.jp/>
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 ほか

【報道関係者からのお問合せ先】

ケイアイスター不動産株式会社 広報・IR 室 広報課

TEL：03-6259-1750 FAX：03-6551-2567 E-mail：press@ki-group.co.jp