

報道関係者各位

2023年10月5日

工務店の経営課題を解決する次世代型建築フランチャイズ

ローコスト平屋注文住宅 FC「IKI.net」本格始動 商品・集客・調達・人材の四大経営課題を解決

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」）のグループ会社ケイアイネットクラウド株式会社（本社／東京都中央区、代表取締役／木呂場 岳、以下「ケイアイネットクラウド」）は、ケイアイネットクラウドが設計・施工し、すでに3年間の販売実績がある規格型平屋注文住宅「IKI（イキ）」シリーズ（以下「IKI」）を軸としたフランチャイズ事業「IKI.net」（イキドットネット）を2023年10月1日に開始しました。まずは、100社の加盟獲得を目指します。

IKI.net



拡大する平屋市場と、業界唯一の平屋専門店（※1、2、3）としてのIKIの強み

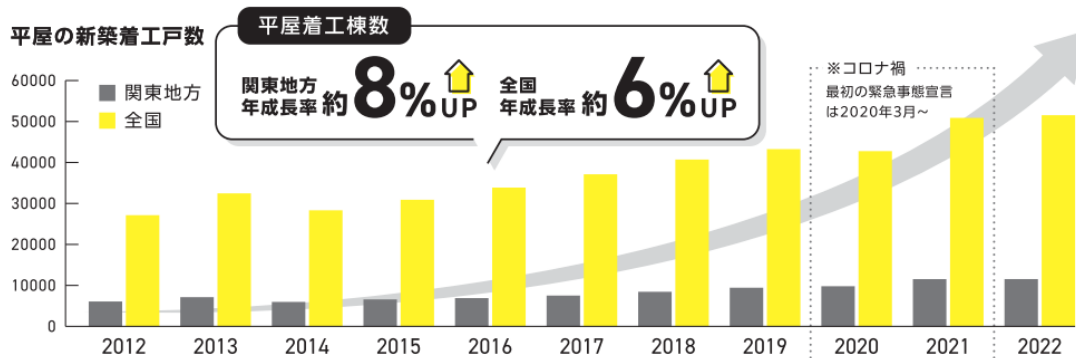
全国における平屋住宅の着工棟数は年々増加傾向にあります。国土交通省の建築着工統計調査によると、全国の新築の木造平屋住宅の着工棟数は2012年度の約27,000棟に対し、2022年度には約52,000棟と10年で約2倍に増加しています（※4）。日本の人口減少社会の住宅市場において、平屋は数少ない成長セグメントの一つと言えます。

規格型平屋注文住宅「IKI」は、シンプル+スマート+効率的+ローコストによって無駄を省き、建物本体価格が17坪（約57.9㎡）816万円（税抜）/897.6万円（税込）からご提供している商品です。ローコストでありながら太陽光パネル全棟標準搭載仕様（※5）とするなど、高い商品力を備えています。さらにIKIでは、DXを駆使したマーケティングや、「営業にいつ会うかは、自分で決めたい」お客様ニーズにこたえる独自のモデルハウス無人内覧システムにも注力しています。その結果、当社グループにおいてIKIを含む注文住宅事業の売上高は前年度比44.3%増（※6）と受注が拡大しています。

成長を続ける平屋市場において、IKIは高い関心と支持を集めています。2023年6月23日のGoogle検索で「平屋 ローコスト」において検索順位が1位（※7）になるなど、「ローコスト平屋といえばIKI」という認知の高さが見られました。リモート接客やアプリ「ヒラヤー」でのマーケティングなど、デジタル戦略に力を入れていることもこの結果につながる要因の一つと考えられます。

平屋市場の拡大を背景に、IKIは東証プライム上場企業ケイアイスター不動産のグループ会社が運営する信頼感とスケールメリット、DXを駆使した無人内覧（リモート接客）など、業界唯一の平屋専門店（※1、2、3）だからこそ持ち得る販売ノウハウをアドバンテージとしながら、平屋の購入を検討されているお客様のニーズに幅広く対応しています。

平屋の新築着工棟数は10年で約**2倍**に!



※1…「業界」：『JSK 認定'23 全国 No.1 ホームビルダー大全集 東日本版』（住宅産業研究所）に掲載された「2021 年度全国ホームビルダー住宅供給棟数ランキング」において年間合計販売棟数が1000棟以上のホームビルダー（29社、ケイアイスター不動産株式会社を含みます）を指します。

※2…IKIの販売会社であるIKI株式会社（群馬県高崎市、代表取締役/木呂場 岳）として、IKI株式会社はケイアイスター不動産株式会社のグループ会社です。

※3…調査方法：※1の29社各社のホームページ等から平屋専門をうたう営業拠点（グループ会社の営業拠点を含む）の有無を確認した結果、当社以外に平屋を専門として扱っている会社（営業拠点）がないことを確認しております。（当社調べ）

※4…出典 国土交通省 建築着工統計調査 https://www.mlit.go.jp/statistics/details/jutaku_list.html

※5…施主様はサブスクリプションにて電力サービス事業者と契約を結んでいただきます。契約には審査があります。建築条件等によってはサブスクリプションの契約ができない場合があります。詳細は特設ページ <https://hiraya.ai/products/ikiiki-solar/> の記載の通りです。

※6…2023年3月期決算説明資料 p9 https://ssl4.eir-parts.net/doc/3465/ir_material_for_fiscal_ym/135141/00.pdf

※7…2023年9月30日Google検索で広告を除く検索結果の順位において（当社調べ）

【関連プレスリリース】

IKI の足跡が物語る DX で仕掛けたイノベーションと次の一手（2023 年 7 月 12 日発表）

https://ki-group.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/07/2023.07.12_IKI_jisseki.pdf

平屋注文住宅を軸とした次世代型建築フランチャイズ「IKI.net」

これら IKI の商品力とマーケティング・販売のノウハウをベースにした平屋注文住宅のフランチャイズプロジェクト発足にあたり 2023 年 7 月に開催されたリフォーム産業フェアにおいて情報を初解禁し、「加盟候補パートナー企業」の募集を行い、大変ご好評をいただきました。そしてこの度、当該プロジェクトを正式に事業化し、本格始動するに至りました。

■ IKI.net 概要

ケイアイネットクラウドでは、既存の不動産経営者・異業種から不動産業界への新規参入や不動産会社を開業する人を対象とした不動産仲介業のフランチャイズ事業「KEIAI FC（ケイアイエフシー）」（以下、「KEIAI FC」）をすでに展開中です。今回これに加える形で、主に工務店機能を持つ企業様を対象とする新たなフランチャイズ事業「IKI.net」を本格始動しました。IKI.net の加盟店へは、IKI で培った次世代の注文住宅事業経営手法を基に DX サポート・IKI ブランド使用権の提供・マーケティング・送客・部資材提供・建築サポートを行い、総合的にバックアップすることが可能となります。これにより、中堅・中小規模の工務店が直面する四大課題である商品・集客・調達・人材を解決へと導きます。

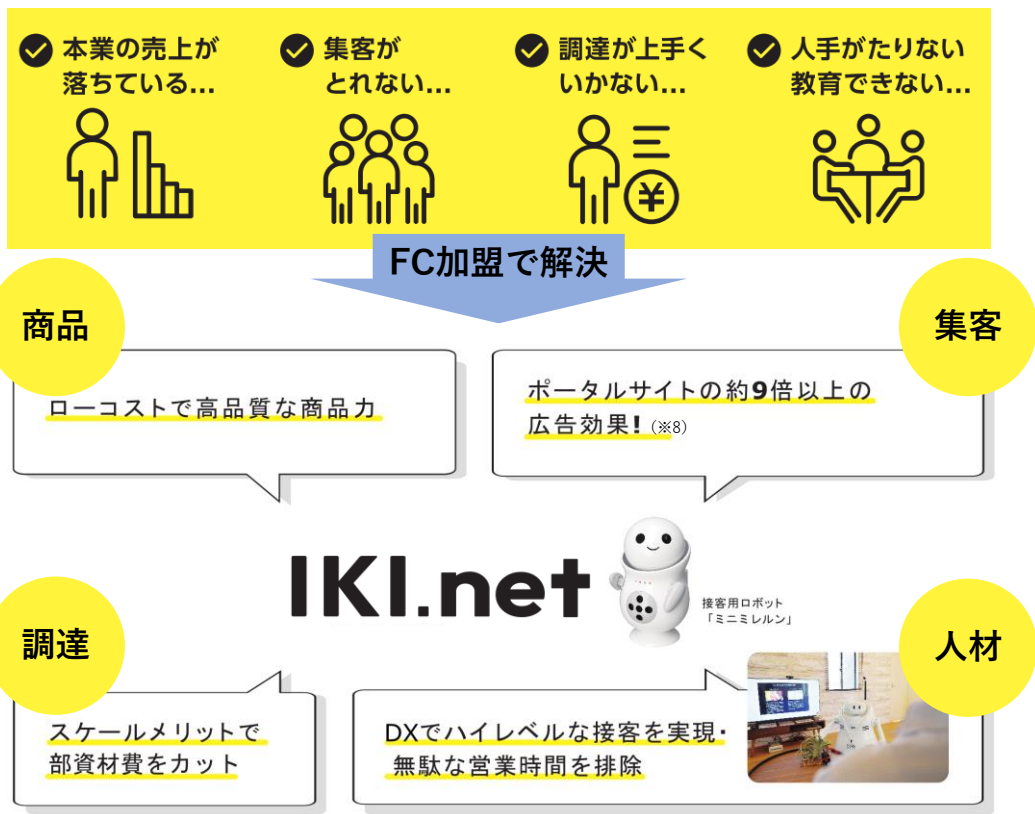
IKI.net が解決する工務店の四大経営課題と加盟メリット

商品	<p>ローコストで高品質な商品力・・・6 帖ユニットの組み合わせというシンプル工法や資材の大量一括仕入れなどにより、17 坪 897.6 万円（税込）～/坪 40 万円台～ という驚きのローコストで平屋住宅を提供しています。</p> <p>《IKI.net 加盟メリット》加盟店は、FC 版 IKI プランとプラン使用規程に基づき、施主様より直接 IKI を請け負い、施工することができます。</p>
集客	<p>ポータルサイトの約 9 倍以上の広告効果!（※8）・・・IKI のウェブサイト・デジタル広告の成約単価は、某ポータルサイトの成約単価の約 9 倍の広告効果。効率的に経費削減しつつ、集客を叶えています。また「ローコスト平屋といえば IKI」という認知を得て、長きにわたり[平屋 ローコスト]検索順位 1 位を獲得（※7）。集客に寄与しています。</p> <p>《IKI.net 加盟メリット》FC 本部であるケイアイネットクラウドが IKI ホームページ hiraya.ai など集客をし、加盟店へ顧客紹介（送客）を行います。また、加盟店は IKI ブランドを使用したエリア集客を行うことだけでなく、そのエリアでケイアイネットクラウドが所有する IKI モデルハウスを使用してお客様をご案内できます（別途料金設定あり）。</p>

<p>調達</p>	<p>スケールメリットで部資材費をカット・・・ケイアイスター不動産グループのスケールメリットを活かした、建築資材や設備機器などの部資材一括大量仕入れにより、調達コストを削減しています。</p> <p>《IKI.net 加盟メリット》ケイアイネットクラウドから加盟店に部資材販売を行います。近年、工務店を悩ます部資材価格高騰による利益圧迫の経営課題の解決に向け、スケールメリットを活かした調達力で強力にサポートします。</p>
<p>人材</p>	<p>DX でハイレベルな接客を実現・無駄な営業時間を排除・・・ケイアイネットクラウドが運営する全てのモデルハウスで IT を駆使した無人内覧に対応。モニターに映し出されるアバターや遠隔操作ロボット「ミレルン」がリモートでお客様をご案内。1,000 回を超える接客実績を持つハイレベルなりモート接客チームがお客様の感度出しを行い、有望なお客様のみを店舗営業担当に送客。IT の力で接客の高品質化と省力化を同時実現しました。</p> <p>《IKI.net 加盟メリット》システムの提供及び DX によるリモート接客代行サービスの提供（別途料金設定あり）を通じて、一般に効率が悪いと考えられる初回接客を専門チームが代行、有望な IKI の見込み客を加盟店に送客することで、加盟店側の営業人員配置を最適化できます。また、顧客管理システムの提供を通じた営業活動の可視化と改善をサポートします。</p>

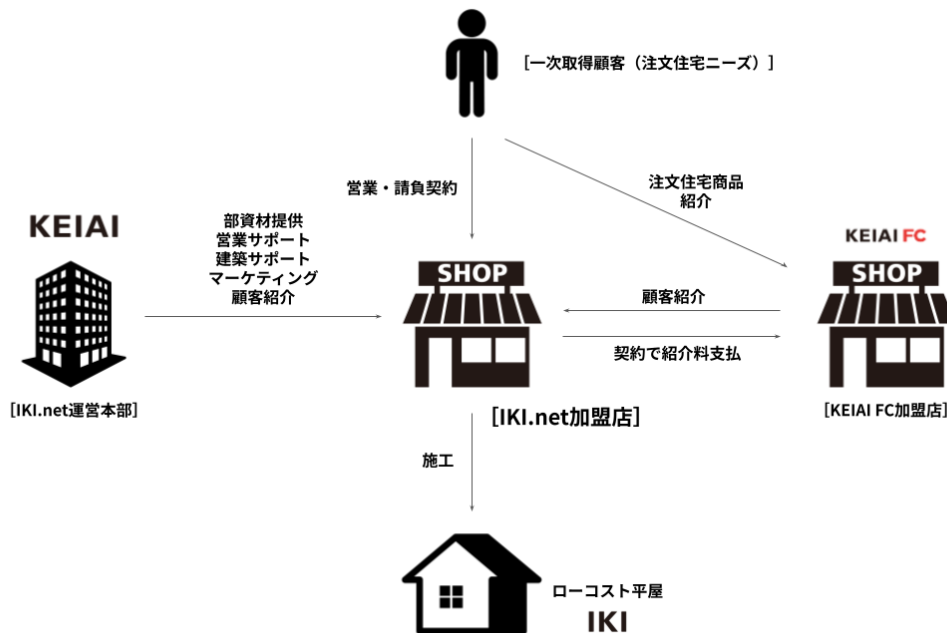
※8・・・2022 年 3 月期 8～12 月に投稿した某ポータルサイトにおける成約単価と 2023 年 3 月期 8～12 月の IKI 自社ウェブサイトにおける成約単価を比較（自社調べ）

工務店の四大経営課題



KEIAI FC の加盟店の中には戸建住宅の施工やリフォームを得意とするところも多数含まれます。KEIAI FC 加盟店は優待プランにて IKI.net に加盟いただくことで、IKI による平屋注文住宅事業を手がけることが可能となります。KEIAI FC と IKI.net のダブルネームで展開する加盟店は、IKI を建築したいお施主様のニーズに応じて建築用の土地売買の仲介をすることもでき、相乗効果的に収益性を高めることができます。

【全体フロー図】



■ IKI.net 説明会開催

IKI.net の本格始動に際し、セミナーを開催いたします。IKI で培った次世代の注文受託事業経営手法を基に DX サポート・IKI ブランド使用権の提供・マーケティング・送客・部資材提供・建築サポートのノウハウを、注文住宅業界の最前線で戦ってきたトップマネージャーが講義します。

【不動産仲介フランチャイズ『KEIAI FC』加盟店向け説明会】

- 1) 開催日時：10月10日(火)【東京会場】14:00～16:00
会場：TKP 東京駅カンファレンスセンター カンファレンスルーム 2C
- 2) 開催日時：10月17日(火)【名古屋会場】14:00～16:00
会場：オフィスパーク 名駅プレミアホール&会議室 306

【新規企業様向けセミナー】

開催日時：10月24日(火)【東京会場】14:00～16:00

会場：ケアイネットクラウド株式会社 本社（ケアイスター不動産株式会社 東京本社）

内容：

- ・平屋住宅の成長性とケアイの規格型注文住宅商品「IKI」の強み
- ・建築会社が抱えがちな課題と「IKI.net」を活用した解決方法
- ・不動産仲介フランチャイズ「KEIAI FC」と連携した集客方法
- ・IKI.net のフランチャイズパッケージ紹介

申込フォーム：<https://franchise.ki-group.co.jp/contactseminar/>（KEIAI FC サービスサイト内）

※状況により上記内容に変更がある場合がございます。変更がある場合、

ケアイネットクラウド WEB およびスタッフより直接お伝えさせていただきます。

【IKI.net に関する問い合わせ先】

ケアイネットクラウド株式会社 TEL：03-5299-7581 FAX：03-5299-7582

WEB：<https://franchise.ki-group.co.jp/> ※KEIAI FC のホームページとなります

今後について

IKI.net は、関東・東海エリアを中心に加盟パートナー企業を募集します。その後全国展開を図り、まずは100社の加盟獲得を目指します。

■ ケアイネットクラウド株式会社とは

ケアイスター不動産株式会社として2017年2月から注文住宅事業、戸建分譲事業をはじめ、不動産仲介会社の組織化を図った加盟店制度「KEIAI.NET（ケアイネット）」を運営。2017年6月に分社化し、ケアイネットクラウド株式会社を設立。2019年5月からフランチャイズ事業を開始し、「KEIAI FC」を運営しています。2023年10月から平屋注文住宅のフランチャイズ「IKI.net」の運用を新たに開始しました。

【会社概要】

社名	ケアイネットクラウド株式会社
代表	代表取締役 木呂場 岳
所在地	〒104-0028 東京都中央区八重洲 2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー12階
資本金	2,500万円
設立	2017年6月
URL	https://franchise.ki-group.co.jp/
事業内容	フランチャイズ事業「KEIAI FC」・「IKI.net」、加盟店制度「KEIAI.NET」運営、戸建分譲事業

■ 規格型平屋注文住宅「IKI」とは

「シンプルでコンパクトな暮らし」をデザインの基軸に、構造上の安全性を確保、規格型を採用したことでわかりやすく、住まう人のスタイルにフィットする間取りプランを揃えました。すべてのプランで16帖以上のゆとりあるリビングがあり、お子様の勉強やリモートワークにも役立つス

タディーカウンターを標準設置しています。また、あらゆる方位に適応する各方位の玄関ユニット（6帖）により住宅の外枠を変えることなく、間取りブロックの配置換えのみで自在に間取りを変更できます。

一般的に平屋は二階建て住宅と比較すると坪単価が割高で高額というイメージがありますが、IKIの平屋は、シンプル+スマート+効率的+ローコストによる無駄を省いた商品で、建物本体価格は、17坪（約57.9㎡）816万円（税抜）～となります。商品名の「IKI」には、多様化、個性化する現代人が住まいに求めるものも多様化する中、かつて平屋が中心となっていた江戸時代に生まれた日本の生活美意識「粋」から、思いぎり自分らしく、粋に暮らして欲しいという想いを込めました。IKIは一般社団法人全国住宅産業協会が主催する「第11回優良事業表彰」の企画・開発部門において、最高賞となる「特別賞」を受賞いたしました。

規格型平屋注文住宅 IKI サイト：<https://hiraya.ai/>

■ 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くらしの創造」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 埜圭二
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）
URL	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：03-5299-7575 FAX：03-5299-7562 E-mail：press@ki-group.co.jp