

報道関係者各位

2024年9月19日

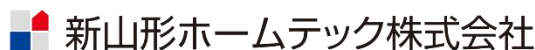
グループシナジー効果を最大化して全国シェア拡大

## ケイアイスター不動産グループ

## 注文住宅事業のM &amp; A を更に加速

ケイアイスター不動産株式会社（本社／埼玉県本庄市、代表取締役社長／塙 圭二、以下「当社」）は、更なる規模の拡大を目指し、当社グループの注文住宅事業のM & Aを強化します。

2024年3月期において当社グループは、グループ連結数値で8,202棟を販売し、売上高は前年比17%増収の2,830億円といずれも過去最高を達成しました。この成功の要因の1つとしてグループ会社の高い成長率があげられます。これは当社グループ内での経営戦略によるシナジーが大きく寄与しており、またM & Aの寄与も大きいことから、今後も積極的にM & Aを加速してまいります。

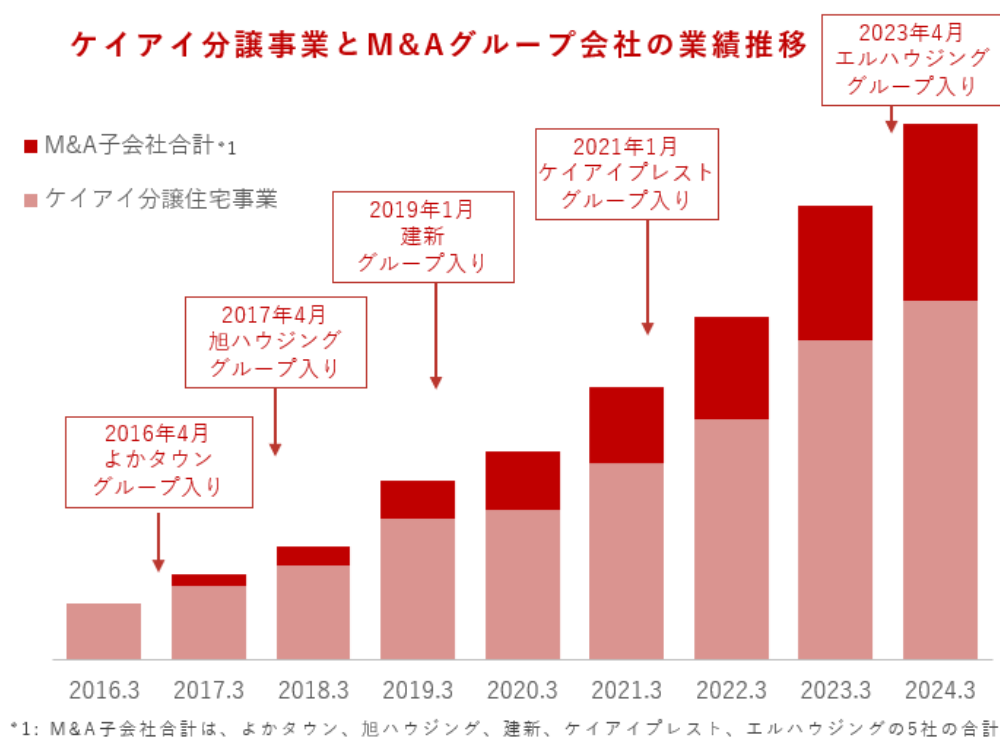


## 当社グループのあゆみとグループ会社の成長

当社は、2016年4月に株式会社よかタウン（本社／福岡県福岡市、代表取締役／野島 幸司、以下「よかタウン」）、2017年4月に株式会社旭ハウジング（本社／神奈川県横浜市、代表取締役社長／中倉 孝博、以下「旭ハウジング」）、2019年1月に株式会社建新（本社／神奈川県横須賀市、

代表取締役／大口 隆弘、以下「建新」、2021年1月にケアイプレスト株式会社（本社／埼玉県蓮田市、代表取締役／小林 勝彦、以下「ケアイプレスト」）、2023年4月に株式会社エルハウジング（本社／京都府京都市、代表取締役／堀越 大輔、以下「エルハウジング」）、2024年4月に新山形ホームテック株式会社（本社／山形県新庄市、代表取締役／矢口 雅彦、以下「新山形ホームテック」）、2024年7月にTAKASUGI株式会社（本社／熊本県熊本市、代表取締役社長／平島 孝典、以下「タカスギ」）の7社をグループに迎え、事業を展開しております。

M & Aによって当社グループに加わった会社は、シナジー効果により成長率が高まり、グループ連結売上高の拡大に繋がっています。



## ■ グループ化後の成長事例

事例1) 福岡県 株式会社よかタウン 【2016年4月よりグループ化】

グループ化前の売上高：約 59 億円（2017年3月期）

グループ化後の売上高：約 308 億円（2023年3月期）

売上高 約 522%

事例2) 神奈川県 株式会社旭ハウジング 【2017年4月よりグループ化】

グループ化前の売上高：約 16 億円（2018年3月期）

グループ化後の売上高：約 151 億円（2023年3月期）

売上高 約 943%

事例 3) 神奈川県 株式会社建新【2019年1月よりグループ化】

グループ化前の売上高：約 26 億円（2019年3月期）

グループ化後の売上高：約 214 億円（2023年3月期）

売上高 約 823%

## 業界の状況

2024年1月に公表された国土交通省の調査報告によると、2023年の持家は、前年比 11.4%減で2年連続の減少となる 224,352 戸（※2）であり、中でも注文住宅の着工棟数が減少傾向にあります。

更に、2024年6月に株式会社野村総合研究所が発表した新設住宅着工戸数の予測値によると、2023年度の80万戸から、2030年度には77万戸、2040年度には58万戸（2023年度比約28%減）にまで減少する見通しです（※3）。

※2…出典：国土交通省 建築着工統計調査報告 P1 <https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001720710.pdf>

※3…株式会社野村総合研究所 2040年度の新設住宅着工戸数は58万戸に減少、2043年の空き家率は約25%まで上昇する見通し [https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/1st/2024/cc/0613\\_1](https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/1st/2024/cc/0613_1)

## 戸建分譲住宅事業と注文住宅事業のシナジーを狙った事業戦略

当社グループは、「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る中、注文住宅事業では「無理しない。でも、妥協しない。」をコンセプトにした870万円からの規格型注文住宅の「はなまるハウス」を中心に、規格型平屋注文住宅IKI（イキ）を展開してきました。

戸建分譲事業、注文住宅事業のどちらでも、スケールメリットを活かした部資材の調達を実施し、社員職人を育成することで効率の良い施工が実現するなど、双方の事業においてシナジーを意識した事業戦略を進めています。

また、この数年で店舗の全国展開とM&Aを進めたことにより、一つの地域に依存しない多様なポートフォリオを構築しています。

## 今後の展開

今後は少子高齢化による人口減・住宅着工減で加速化する建築・不動産マーケットの縮小を危惧し、各企業間で共に手を取り合うことで成長し、業界で生き残りをかけた熾烈な競争に勝ち残る必要があります。

また、新築住宅の着工数が減少すると予測されている中、不動産業界における経営においても後継者不足、職人・人手不足、人件費や建築材料の高騰など様々な問題があげられます。このような状況下で、利益を上げることの難しさ、事業の拡大、企業価値の向上、コスト削減等のお悩みを抱える経営者やオーナーの皆様は、戸建分譲事業と注文住宅事業で培ったノウハウと、全国展開を目指しグループ連結数値で年間 8,202 棟を販売し、売上高 2,830 億円の実績を持つ当社から資本支援・業務サポートなど、当社のグループ経営ノウハウを全面的に共有させていただき経営サポートプログラムを推進していきます。

### 【M&Aに関するご相談】

ケアイ経営サポートチーム

担当者直通：080-3426-4701、080-5932-7435

Mail：[mst@ki-group.co.jp](mailto:mst@ki-group.co.jp)

## ■ 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 8,202 棟(土地含む)を販売(※)しています。2024 年 3 月期の売上高は 2,830 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 代表取締役社長 塙 圭二  
所 在 地 〒367-0035 埼玉県本庄市西富田 762-1  
資 本 金 4,816 百万円 (2024.4.1 現在)

設 立 1990年11月  
従業員数 2,790名（連結 / 2024.4.1 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 広報室 広報課

TEL : 03-5299-7575 FAX : 03-5299-7562 E-mail : [press@ki-group.co.jp](mailto:press@ki-group.co.jp)