

報道関係者各位

2022年3月17日

ケイアイスター不動産アナリティクスチームによる実取引データから見る市場調査

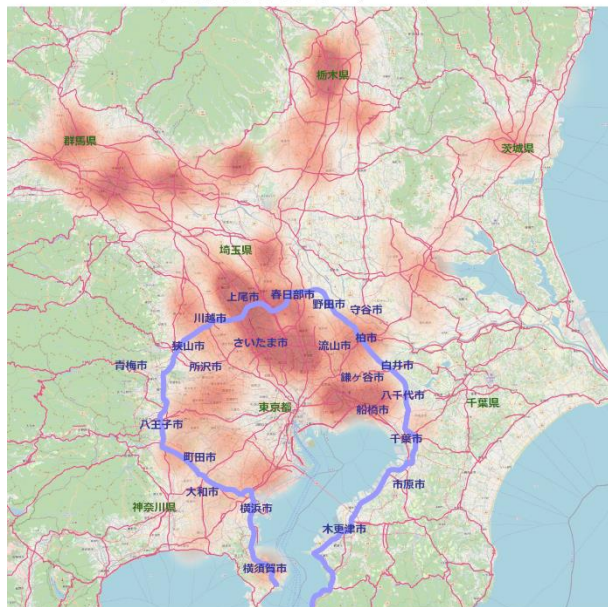
2021年の住宅供給数は国道16号線沿い

「南関東・郊外」エリアの需要が増加

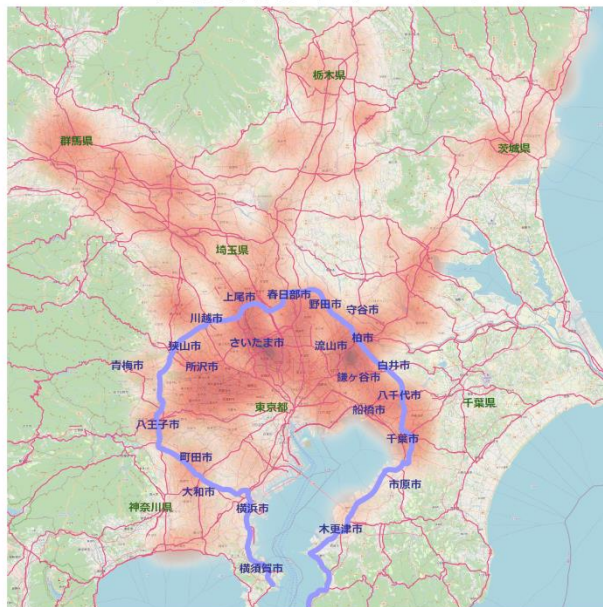
Post/With コロナ時代の新築戸建は「郊外型」が人気に

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」と言う。）の2021年住宅供給は、2017年に比べ国道16号線沿いの「南関東・郊外エリア」において大きな増加となりました。この調査は、当社のアナリティクスチームによる実取引データを分析した結果によるものです。

2017年当社物件分布（ヒートマップ）



2021年当社物件分布（ヒートマップ）

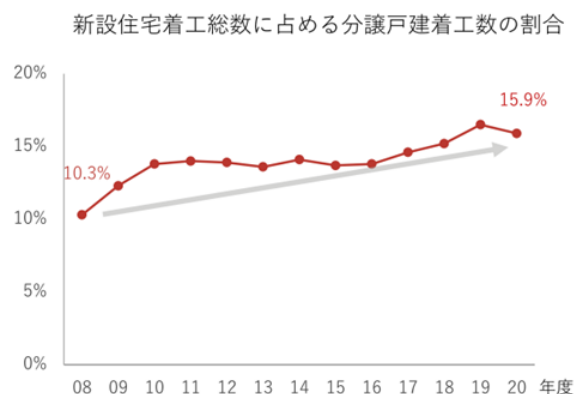


※その年に分譲事業用地として仕入れ契約をした物件データに基づく

今回アナリティクスチームでは、当社の年間の住宅供給数が初めて2,000棟を超えた2017年と、2021年の実取引データを比較しました。その結果、都心へのアクセスが30分～60分と「遠すぎない距離」でありながら都心に比べ住宅の購入価格を抑えられ、広さも確保しやすい国道16号線に沿って供給が増えたことが明らかになりました。

Post/With コロナ時代の戸建て郊外住宅需要の高まり

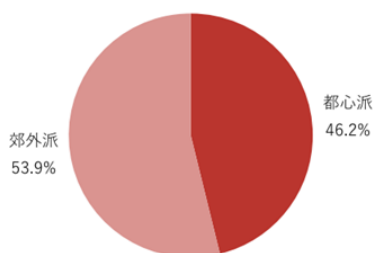
全国の新築分譲戸建の市場規模は過去 10 年間で安定的に成長が続いています。コロナ時代における「郊外型」戸建ての需要の高まりによって、新設住宅に占める分譲戸建住宅の比率はますます高まっています。国土交通省「住宅着工統計」によると、新築分譲住宅の供給数は、2011 年度は約 11 万戸ですが、2019 年度には 14 万戸まで増加しています。(※1)



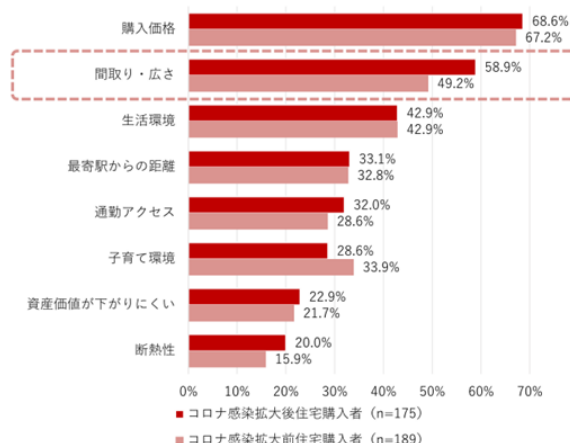
出所) 国土交通省「住宅着工統計」を基に作成

また、新型コロナウイルス感染症の影響により家で過ごす時間が多くなったことから住宅に対する考え方は変化しており、住宅購入意向者による「住宅検討場所」の調査では、都心派 46.2% に対し郊外派が 53.9% と半数以上が郊外を希望しています。さらに「購入時期別住宅購入優先事項」では、購入価格に次いで間取り・広さを優先するという意見が多く、コロナ感染拡大前の 49.2% に対しコロナ感染拡大後は 58.9% となりました。これらにより、コロナ時代において、住宅の検討場所が郊外であり、間取りや広さを重視する傾向にあると考えられます。(※2)

住宅検討場所（住宅購入意向者）
(n=529)



購入時期別住宅購入優先事項（複数回答）



出所) カーディア生命「第2回 生活価値観・住まいに関する意識調査」(調査実施：2020年10月16日～20日)

※1…2021 年 3 月期通期決算説明資料 P49

※2…2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明資料 P46

コロナ時代に「東京の郊外」として国道16号線沿いに需要が増加

国道16号線は、東京都心から約半径30km圏の東京郊外の都市部を結ぶ全長約331kmの環状道路です。(※3)。国道16号沿線エリアは、都心へ30分～60分ほどでアクセスできる環境にありながら、大型ショッピングモールや大型の自然公園やレジャー施設も充実しています。また、戸建分譲住宅の市場においては、東京23区に比べ販売価格が3分の2程度のリーズナブルな物件が多くあります。このように国道16号線沿線は都心へのアクセスが良く、周辺環境も整っているため、住宅購入が検討しやすいと、子育て世帯に人気があります。

※3…「一般道16号線について」(川崎国道事務局) <https://www.ktr.mlit.go.jp/kawakoku/kawakoku00005.html>

立地の良さとデザイン性に優れたコンパクト分譲が人気

当社は、1つの分譲事業用地を1棟～3棟分に区割りした、デザイン性の高いコンパクト分譲住宅の開発を主軸に事業展開しております。

開発規模の他にも立地を重視しており、分譲事業用地の仕入には、2020年5月に導入した当社独自のプラットフォーム「ミツカルPro」によって、仕入れプロセスの最適化を推進してきました。このミツカルProは、過去3万件を超える土地候補案件データと1万件超の実取引データを基に仕入候補地をスコアリングするシステムです。仕入担当者が仕入候補地の立地や周辺環境など条件項目にチェックを入れることで、その土地を仕入れるか否かが数値化され、仕入の判断を短縮しています。仕入の判断をスピーディーに行うことで、分譲事業用地の情報が集まりやすくなり、立地条件の良い用地仕入を可能としました。

住宅は、デザイン性を重視した主力商品「KEIAI FIT(ケイアイフィット)」、「KEIAI TERRACE(ケイアイテラス)」、「Ricca(リッカ)」、「QUADRIFOGLIO(クアドリフォリオ)」など用地に最適なプランで開発し「1棟からの街づくり」を実現しています。

間取りは4LDK～5LDKを中心に、1部屋1部屋に十分な広さを確保した4LDKプランから、1部屋を必要最低限の広さにして部屋数を増やした5LDKプランまでをご用意しています。その他、テレワークや自宅学習ができるよう、居室の他にワークスペースや書斎を設けています。



※パースはイメージです。

コロナ時代において、「南関東・郊外エリア」への需要が高まり、国道16号線沿線を中心としたエリアが人気となりました。加えて、立地も良く、デザイン性にも優れ広さも確保されているなど、当社の商品が住宅購入意向者のニーズに対応できるため、2021年は国道16号線沿線とその内側を中心に供給数を増やす結果となりました。

今後について

当社では、実取引データを蓄積し精度の高い分譲事業用地を仕入れ、デザイン性の高い商品開発を進め、住宅購入意向者のニーズに対応してまいります。また、現在需要の高い国道16号線沿線とその内側などにおいて出店を進め、各出店エリアのシェア拡大に邁進してまいります。

■ケイアイスター不動産アナリティクスチームとは

当社の実取引データと過去の市場データを活用し、分譲住宅のマーケットニーズトレンドを分析する専門チームです。

分譲事業用地の仕入れから施工、販売までの一気通貫のテクノロジープラットフォーム「KEIAIプラットフォーム」を開発。実績の積み上げによる独自のデータベースを構築し、顧客データ、施工ノウハウ、仕入れ～販売実績、顧客行動履歴を一元管理し分析しています。

■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くらしの創造」を経営理念に、「すべての人に持ち家を」をミッションとし、『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の業務フローにITを導入した「KEIAIプラットフォーム」により戸建住宅のサプライチェーンを最適化。抜本的な効率化・生産性の向上により、コンパクトな区画の分譲住宅供給で国内トップクラスの実績を誇ります。

戸建分譲事業を中心に、1都14県（埼玉、群馬、栃木、茨城、千葉、神奈川、福岡、愛知、静岡、宮城、福島、佐賀、熊本、兵庫）で展開。年間5,000棟（土地含む）以上を販売（※）しています。2021年3月期の売上高は1,557億円（※）。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。

2021年、経済産業省「新・ダイバーシティ経営企業100選」「DX認定事業者」認定、「2021年度グッドデザイン賞」受賞。（※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 東証一部上場）
代表 代表取締役 埴 圭二
所在地 〒367-0035 埼玉県本庄市西富田 762-1

資本金 4,809 百万円 (2021.9.28 現在)

設 立 1990 年 11 月

従業員数 2,019 名 (連結 / 2021.4.1 現在)

URL <http://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 戦略開発本部 PR 課

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