

2020年5月19日(火)
ケイアイスター不動産株式会社



住宅所有の在り方にも多様性を

セゾンファンデックスと業務提携しリースバック事業に参入

FC 加盟店窓口により、FC 事業サービス拡充へ

ケイアイスター不動産（本社 埼玉県本庄市、代表取締役 埴 圭二、以下当社という。）は、株式会社セゾンファンデックス（本社 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号 サンシャイン60 37階 代表取締役社長 青山 照久 以下セゾンファンデックスという。）と業務提携しリースバック事業である「KEIAI のリースバック」のサービスを2020年5月18日（月）から開始し、専用サイトを同日に公開致しました。

当社は、新型コロナウイルスの影響を受け、これから住宅購入を検討している方や、既に住宅を所有している方にも不測の事態があっても住環境を変えずに安心して豊かな生活が送れる事を重視しています。

今回のリースバックは、新築分譲住宅の販売を軸にしている当社として住宅所有の在り方の多様性を広げるため、事業参入を決定致しました。

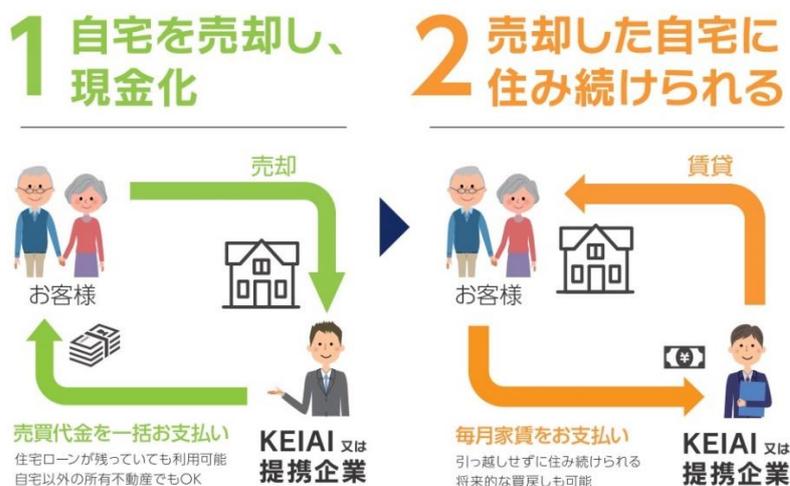
また、「KEIAI のリースバック」の窓口を当社 FC 加盟店とし、FC 事業のサービス拡充も図って参ります。

KEIAI のリースバック専用サイト：<https://ki-group.co.jp/LBK/>

◆KEIAI のリースバックとは

住宅の売却を検討している方が自宅を売って資金を得つつ、売却後も賃貸として住み続けられるサービスです。

お客様からお問い合わせ後、当社 FC 加盟店が窓口となり対応し、住宅の売買契約、買い取り代金支払い、賃貸借契約、家賃支払いは、セゾンファンデックスとお客様との契約締結となります。



【契約までの流れ】

- ①お問い合わせ（お電話にて物件の内容と希望金額の確認）
- ②お客様へ買い取り価格、賃料、再売買価格のご提示⇒TELにて
- ③お客様のご了解のもと ⇒ 物件現地調査⇒お客様より書類ご用意依頼（公的証明等）
- ④ご契約

【特徴】

セゾンファンデックスとの提携により、お客様からのお問い合わせから見積提出、買い取り、買い取り後のフォロー体制により、売却後は即現金化が可能となり、また「再売買の予約」も可能です。

その他、対象物件に家財保険の付与とセコム高齢者見守りサービスを設置し、売却後もより安心して住める仕組みとしました。

【対象エリア】

全国対応可能（ただし、当社が窓口になれるのは関東1都6県のみとなります。その他のエリアに関しては提携会社が窓口となります。）

【問い合わせ窓口】

ケアイネットワーク株式会社 ネットワーク事業推進部

フリーダイヤル：0120-56-2345

（KEIAIのリースバックは、ケアイネットワーク株式会社が担当しております）

◆セゾンファンデックスとの業務提携について

セゾンファンデックスは、リースバック事業を2016年より開始し今年で4年目の実績があり、年間の問い合わせ件数が5,000件を上回る実績がございます。

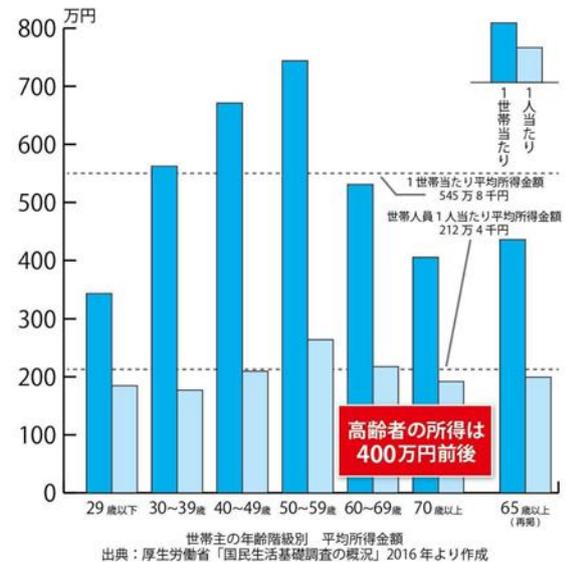
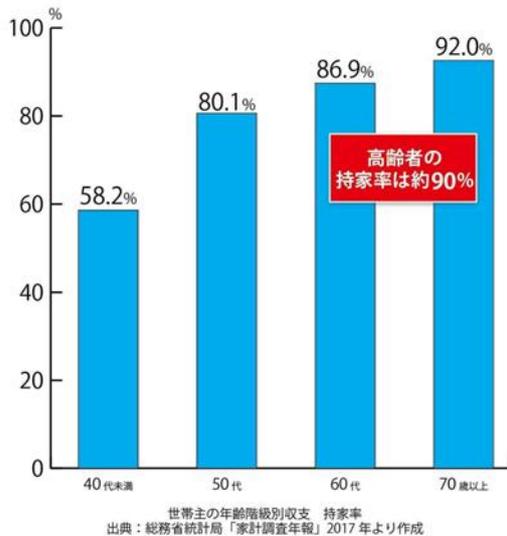
お客様からのお問い合わせから、売却に至るまでの迅速な対応と買い取り後のフォロー体制など、お客様に対する姿勢に当社との共通点が多いことから、この度業務提携に至りました。

◆リースバック事業参入の背景

高齢化が進む中、世帯主の持ち家率は60代が約87%、70歳以上においては90%以上となっております

（※1）、世帯収入については、70歳以上の1世帯の所得は400万円前後となっております。（※2）

さらに持ち家の売却を検討している住宅所有者は一定数おり、住み替え前の住宅の種類のうち持ち家だった方は、平成29年度では11.6%、平成30年度では13.4%、令和元年度では14.7%と年々増加傾向にあります。（※3）



この様に住宅所有者の中では、老後等の生活資金の不安やその他資金調達を必要とする人が多く、資金を必要とする人は一定数存在すると考えられます。

その他、資金が必要な理由に

- ・住宅ローンを払うことがもう苦しい
- ・早急に大きな現金が必要（学費、介護費、医療費、事業資金など）
- ・新居で使うローンや新築マンションの購入契約の条件に自宅売却がある
- ・新築戸建ての土地購入にあたり引越しよりかなり前に支払いが発生する など

様々な理由で売却を検討している声が多数あります。

一方、売却することへの不安材料として、

- ・できれば、このまま住み続けたい
- ・住環境が変化することへの不安
- ・引っ越し費用を掛けたくない などの理由から売却を懸念する声も多くあります。

今後、様々な要因で売却を検討する方にもぜひ安心して住み慣れた「我が家」で豊かな暮らしを継続して頂きたいという思いから、リースバック事業参入に至り、FC 加盟店を窓口とすることで加盟店がより発展できるようなスキームといたしました。

リースバック事業は、今年度は、問い合わせ件数 1,000 件を目標としエリア拡大を順次行ってまいります。

※1 総務省統計局「家庭調査年報」2017年

※2 厚生労働省「国民生活基準調査の概況」2016年

※3 令和2年3月発表 国土交通省 住宅市場動向調査調べ

◆株式会社セゾンファンデックスとは

東証一部上場クレディセゾングループで、融資事業・不動産金融事業・信用保証事業・リースバック事業を通じて、お客様のご要望に合わせた健全で安心できる金融サービスを提供しています。

【会社概要】

社名 株式会社セゾンファンデックス
英文表記 SAISON FUNDEX CORPORATION
代表者名 代表取締役社長 青山 照久
所在地 〒170-6037 東京都豊島区東池袋 3 丁目 1-1 サンシャイン 60 37 階
設立 1984 年 2 月 1 日
資本金 45 億 9 万 8,000 円
URL <https://www.fundex.co.jp/>
事業内容 融資事業（個人・法人・業者向け）・不動産金融事業・信用保証事業

◆ケイアイネットクラウドとは

ケイアイスター不動産として 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（ケイアイネット）」を運営。2017 年 6 月に分社化し、ケイアイネットクラウド株式会社を設立。

【会社概要】

社名 ケイアイネットクラウド株式会社
代表 代表取締役 真杉 恵美
所在地 〒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 17 階
資本金 2,500 万円
設立 2017 年 6 月
URL <http://ki-group.co.jp/kinet/>
事業内容 フランチャイズ事業「KEIAI FC」・加盟店制度「KEIAI.NET」運営、戸建分譲事業

■ケイアイスター不動産とは

「豊かで楽しく快適な暮らしの創造」を経営理念に、『高品質だけど低価格なデザイン住宅』の提供を行っています。地域密着型の総合不動産業として、関東を中心に 1 都 9 県（埼玉、群馬、栃木、茨城、千葉、神奈川、福岡、愛知、宮城）で多角的な事業を展開。新築戸建を中心に年間 4,153 棟（土地含む）を販売（※）。2020 年 3 月期の売上高は 1,207 億円（※）。デザイン性を重視し「KEIAI FiT」「カーズスタイル」「テラス」等、価格帯の異なる商品や地域特性を考慮し、お客様のニーズに対応しています。

また、昨今は女性管理職を積極的に登用し、多様な働き方の実践が評価を頂き「なでしこ銘柄」選定をはじめ様々な認定を頂きました。その他、外国人実習生の積極的な採用など、ダイバーシティ推進に注力しております。（※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 東証一部上場）
代表 代表取締役 塙 圭二
所在地 〒367-0035 埼玉県本庄市西富田 762-1

資本金 82,105 万円

設 立 1990 年 11 月

従業員数 1,448 名（連結 / 2020.4.1 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