

決算説明資料

(平成30年11月期 第3四半期)

平成30年9月27日

スター・マイカ株式会社



Copyright © Starmica All Rights Reserved



目次

1. 決算の概要

2. 事業の概要

3. 経営戦略

4. 市場環境及び資料

5. 会社紹介

-PL- 第3四半期は売上・利益ともに過去最高

- 既存住宅活用機運の高まりの中、リノベマンションへ一層注目が集まる
- 高まる需要に応え、物件販売を促進。売上高は前年同期比約1.2倍に拡大

	2016/11期 3Q	2017/11期 3Q	2018/11期 3Q	前年同期比
	(億円)	(億円)	(億円)	
売上高	152.2	190.2	235.5	123.8%
売上総利益	38.9	51.3	56.6	110.5%
営業利益	22.4	32.7	34.9	106.7%
経常利益	17.4	28.1	30.4	108.3%
当期純利益	11.3	19.3	20.5	106.0%

全事業において業績が好調に推移

- リノベマンション事業は、実需を的確に捉えた販売戦略により確実に利益を計上
- インベストメント事業も好調。ニーズを捉えた物件売却が売上・利益増加に貢献

	16/11期 3Q	17/11期 3Q	18/11期 3Q	前年同期比	主な内容
	(億円)	(億円)	(億円)		
売上高	152.2	190.2	235.5	123.8%	
リノベマンション事業(※)	133.8	140.9	161.9	114.9%	リノベマンション(区分)の賃貸・販売収入
うち賃貸	18.9	19.8	22.8	115.5%	
うち売買	114.9	121.1	139.0	114.8%	
インベストメント事業	15.1	45.9	68.4	149.1%	リノベマンション(区分)以外の賃貸・販売収入 ※うち物件販売収入(17/11期3Q:39.7億円、18/11期3Q:66.0億円)
アドバイザー事業	3.3	3.3	5.0	153.4%	不動産仲介手数料、管理報酬等

	16/11期 3Q	利益率	17/11期 3Q	利益率	18/11期 3Q	利益率	前年同期比	主な内容
	(億円)		(億円)		(億円)			
売上総利益	38.9	25.6%	51.3	27.0%	56.6	24.1%	110.5%	
リノベマンション事業(※)	31.3	23.4%	32.8	23.3%	34.6	21.4%	105.5%	リノベマンション(区分)の賃貸・販売利益
うち賃貸	13.5	71.3%	13.8	69.6%	15.2	66.8%	110.7%	
うち売買	17.9	15.6%	19.1	15.8%	19.5	14.0%	102.1%	
うち評価損	-0.1	-	-0.0	-	-0.1	-	-	
インベストメント事業	5.1	34.3%	16.1	35.1%	19.2	28.2%	119.8%	リノベマンション(区分)以外の賃貸・販売利益 ※うち物件販売利益(17/11期3Q:12.7億円、18/11期3Q:18.1億円)
うち評価損	-	-	-	-	-	-	-	
アドバイザー事業	2.4	73.0%	2.3	70.7%	2.7	53.6%	116.4%	不動産仲介手数料、管理報酬等

※2018/11期1Qより中古マンション事業からリノベマンション事業へ名称変更

-BS- 積極的仕入を継続、販売用不動産を着実に積上げ

■ 地方主要都市への積極的進出等により、当初計画を大きく上回るペースで伸長

	2017/11期	2018/11期3Q	前期末比
	(億円)	(億円)	
流動資産	477	564	118.2%
うち現金及び預金	22	19	84.7%
うち販売用不動産	448	536	119.8%
固定資産	69	27	39.9%
うち有形固定資産	63	22	34.7%
総資産	546	592	108.3%
流動負債	51	79	152.6%
固定負債	339	342	100.7%
自己資本	154	170	110.0%
自己資本比率	28.3%	28.7%	

TOPICS

コーポレート・アクション

- 2018年1月
5カ年経営計画「Challenge 2022」を策定
- 2018年2月
名古屋営業所開設
- 2018年3月
仙台営業所開設
- 2018年4月
自己株式消却を発表
- 2018年6月
札幌営業所開設
- 2018年8月
第三者割当による新株予約権の発行を発表
- 2018年8月
持株会社体制への移行検討を発表
- 2018年9月
通期業績予想、期末配当予想を上方修正

新商品・サービスの導入

- 2017年12月
イタンジ株式会社、株式会社SQUEEZEと協業し、
自動内見対応サービスの運用開始
- 2017年12月
新商品「あんしんリースバック」の提供を開始
- 2018年1月
WhatzMoney株式会社と業務提携を行い、
住宅ローン借入支援サービスの提供を開始
- 2018年1月
新商品「レントクリップ」の提供を開始
- 2018年5月
株式会社SQUEEZEと協業し民泊事業に本格参入、
不動産資産運用サービス提供開始

1. 決算の概要

2. 事業の概要

3. 経営戦略

4. 市場環境及び資料

5. 会社紹介

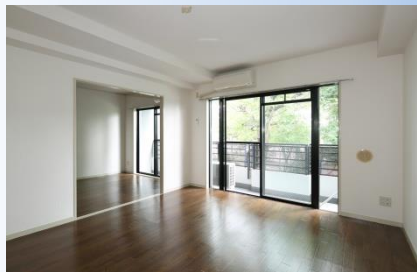
当社の経営理念



“作る”から“活かす”社会を実現します

“リノベーション”を通じ「より良い暮らし」を提供

- 個々の物件の特性を活かし、“新たな住まい”として機能的・性能的に一新
- 売買仲介、リノベーション、賃貸管理等、グループ一丸となり、最適な住まいを提案
- 首都圏を中心とした豊富な販売実績



before



after

多様化するニーズに対応する豊富な商品・サービス

■ 消費者の嗜好に合わせて、多彩な「住まいのカタチ」を提案

リノベーション済マンションの販売

フルリノベーション



安心・安全にこだわった仕様

コンセプト型商品



木とともに暮らす家

住宅設備・インテリア企業等との協業

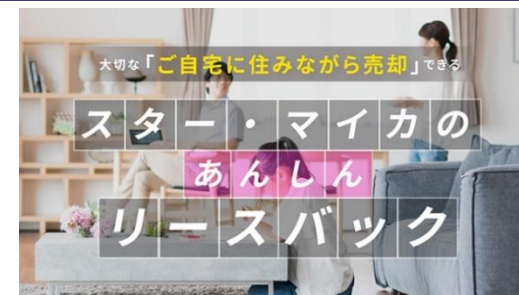
セルフリノベーションサービスの提供

R じぶんReno



- 未公開物件紹介サービス
- 定額制リノベーションプラン
- VR体験サービス
- コンシェルジュサービス

売却後もそのまま居住可能な買取サービス



柔軟な賃料・賃貸借期間設定など
お客様のニーズを可能な限り反映

借上げ保証付き リノベマンション



急な転勤などで自身が住めなくなった
場合などに保証賃料で賃貸可能

“女性”にやさしい住まいづくり

- 女性目線で“暮らしやすさ”を追求 “しあわせリノベ研究所”
- 収納や動線など、徹底的にこだわった商品企画

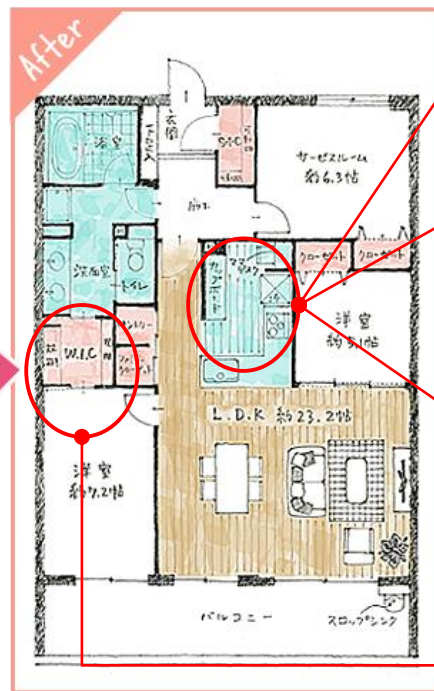
女性の“ウレシイ”をかたちに。

しあわせリノベ 研究所

<http://www.shiawase.starmica-r.co.jp/>



間取変更



キッチンの一角に作った「ママデスク」



カウンター面積が広がるL字キッチン

掃除のしやすいシンク



動線を意識した豊富な収納スペース



「中古購入」 × 「自分でリノベ」 の希望を叶えるサービス

- 「リノベ済」ではなく、自分でリノベーションを希望する消費者が増加
- 豊富な物件保有量、リノベーション実績を基に、新商品「じぶんReno」を提供

一般的な「中古」×「自分でリノベ」の流れ

①消費者が「リノベ前物件」を購入



②予算の範囲内で、自由にリノベーション



スター・マイカのセルフリノベーションサービス

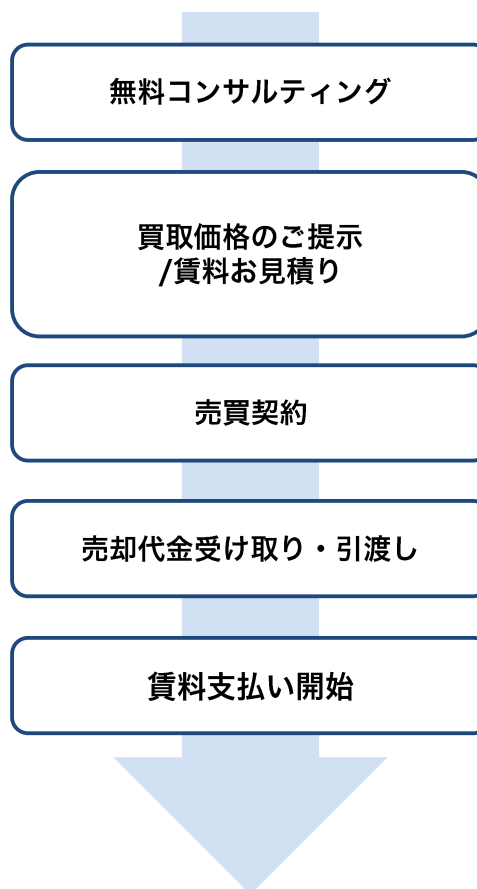
じぶんReno

- ✓ 約2,600室の保有戸数から、「退去間もない物件」を紹介
- ✓ 広さに応じた「定額制」工事後の追加費用請求もなし
- ✓ VRを活用し、完成後の部屋イメージをリアルに体感
- ✓ 担当コンシェルジュが、資金面も含め、一貫してサポート

※URL : <https://www.starmica-r.co.jp/jibunReno/>

売却後も住み続けられる「リースバック」サービス

- 従前より提供してきたリースバックサービスを強化し、「オーダーメイド型」サービスへ
- 高齢化社会の進行や日本全体における持ち家比率の高さから、ニーズ拡大の余地は大きい



資金化ニーズの多様化、高齢化を見据え、賃料（リース料）や賃貸借期間についてより一層柔軟に対応

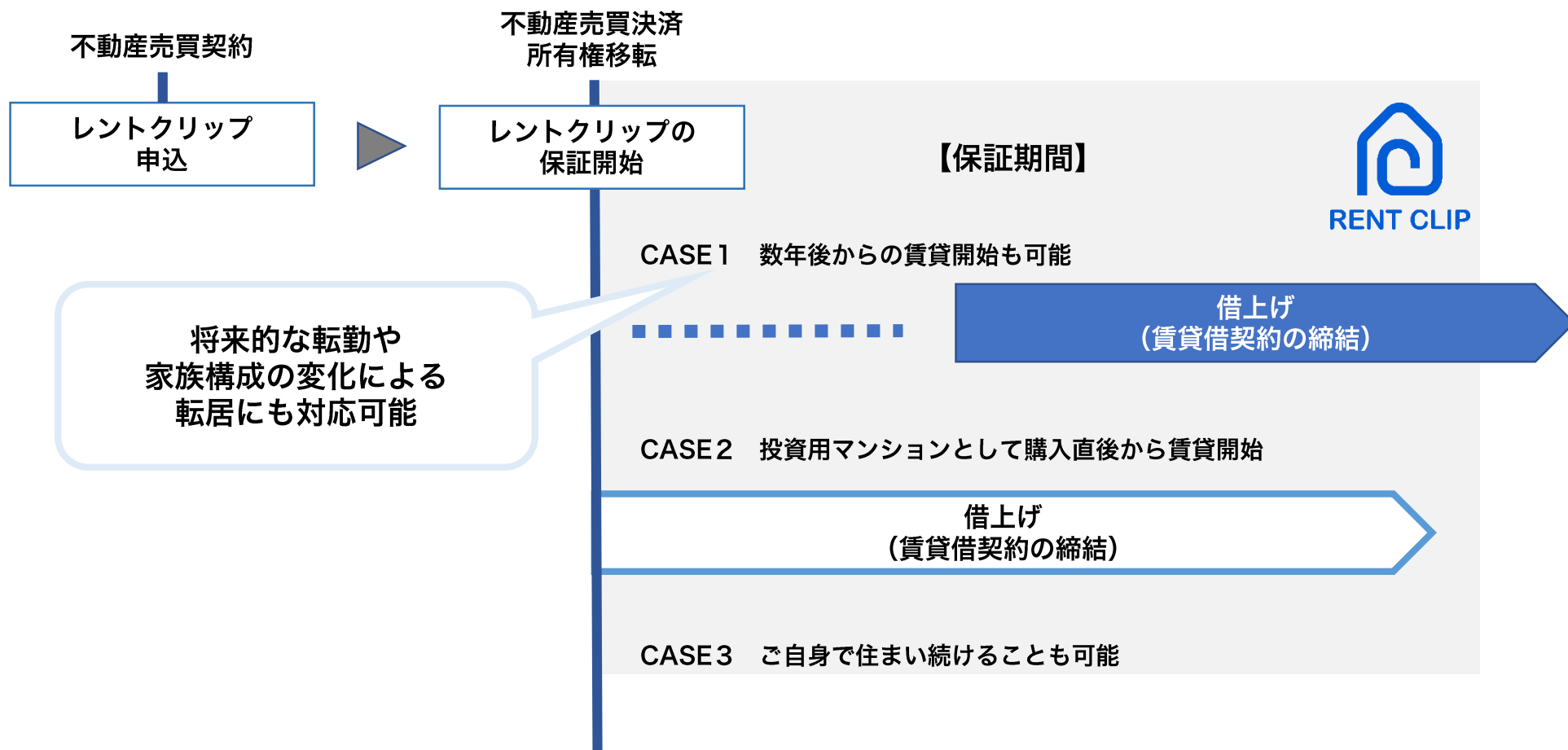


スター・マイカ株式会社

※URL: <https://sell.starmica.co.jp/leaseback/>

“業界初”借上げ保証付きリノベマンション

- 将来的な転勤、家族構成の変化によって再度住替えが発生する可能性がある1次取得層や自宅を売却して利便性の高いマンションへ引越しを検討したいシニア層のニーズに応える新サービス



※URL : <http://www.starmica.co.jp/smap/rentclip/>

1. 決算の概要

2. 事業の概要

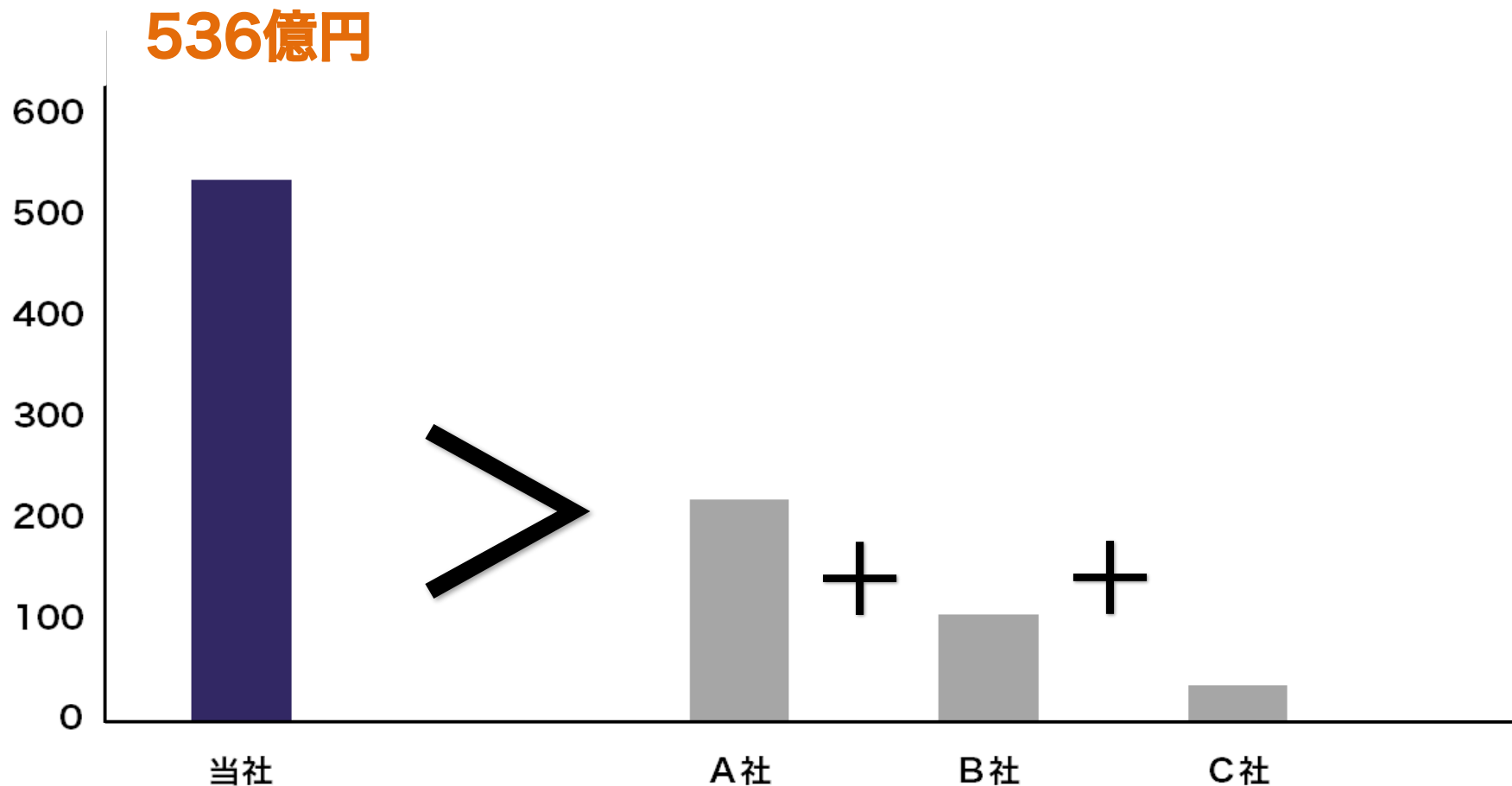
3. 経営戦略

4. 市場環境及び資料

5. 会社紹介

「日本一」となる約2,600室の中古マンションを保有

物件保有残高の比較 (当社2018/8末時点、単位：億円)

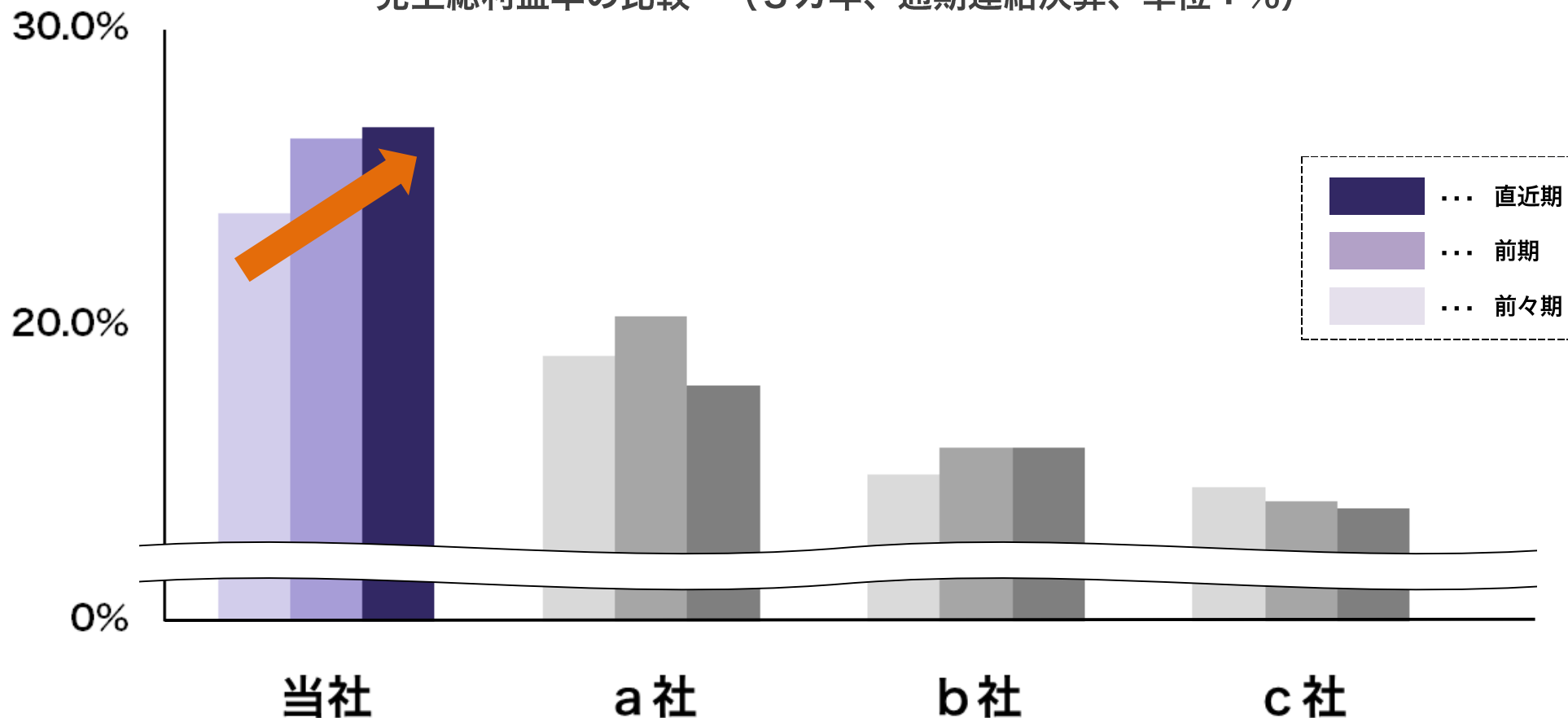


※上場企業各社、2017年11月末時点における最新決算情報より当社作成

業界内で圧倒的に高い利益率

■ 独自のビジネスモデルに支えられ、安定的に高い利益率を確保

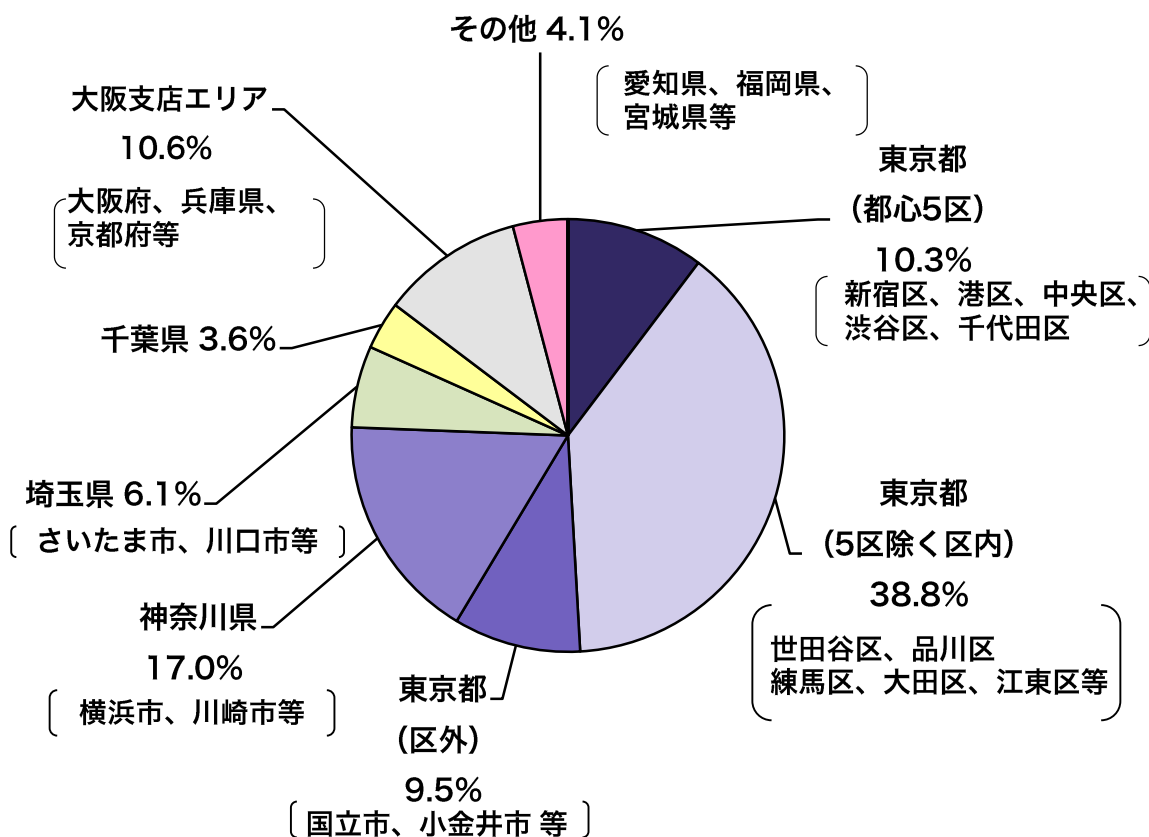
売上総利益率の比較 (3カ年、通期連結決算、単位：%)



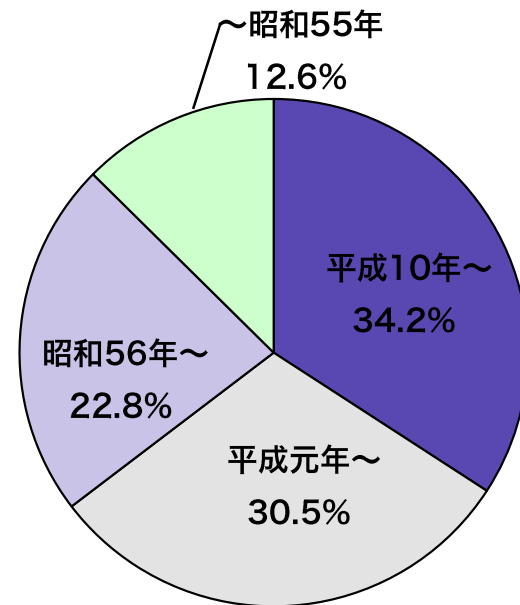
十分に分散されたポートフォリオ

2017/11期末の保有物件

【地域別残高構成】



【築年時期別残高構成】



平均物件データ

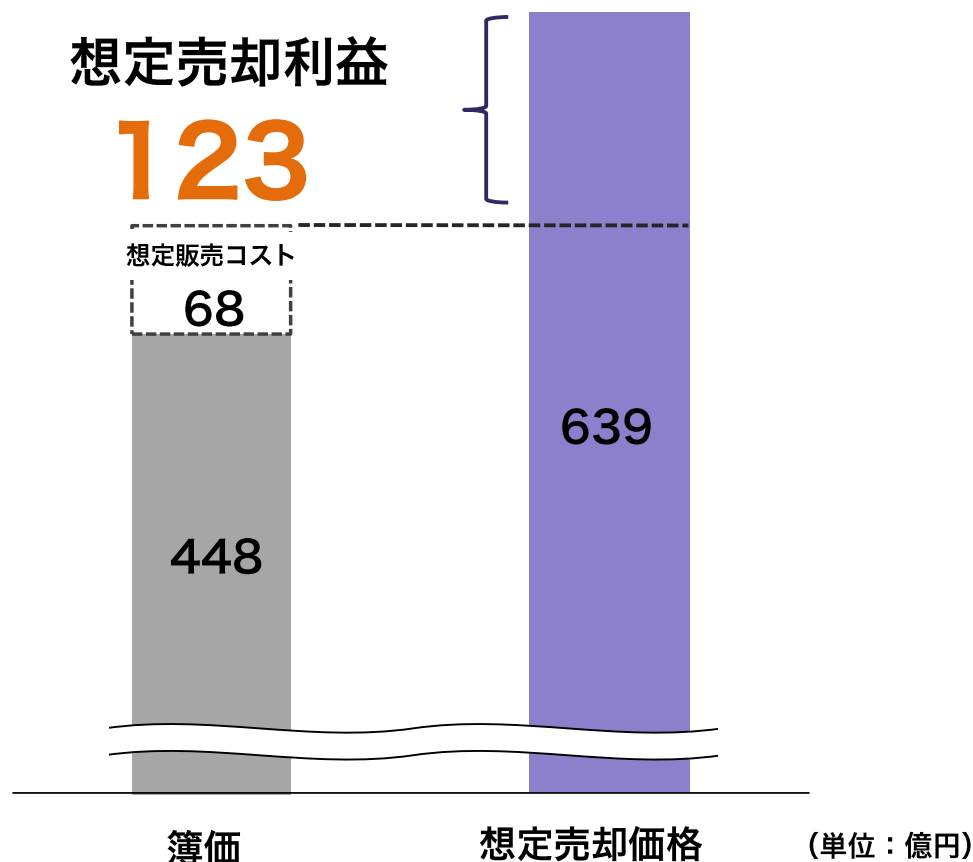
平均専有面積	65.06 m ²
平均築年数	26.2 年
平均購入価格	20,313 千円

※平均物件データは戸数平均 (すべて区分所有)
 ※地域別残高構成・築年時期別残高構成は、購入契約金額比による (すべて区分所有)

販売用不動産のみでも含み益は約123億円

- 外部鑑定評価等に基づく評価額（想定売却価格）は **639億円**
- 想定売却利益は、前期比**10億円**増加となる**123億円**

2017/11期末簿価に対する含み益状況



※想定販売コストは、仲介手数料及びリノベーション費用の過去の実績値をもとに見積り算出したものです

※上記の数値は、会計上の見積りに基づくものであり将来の損益を保証するものではありません

ユニークな戦略

- すぐに売却可能な“空室”ではなく、あえて売却時期を予測できない“賃貸中”マンションを取得
- 当社独自の競争戦略が評価され、ポーター賞を受賞（2011年）

—— ポーター賞 ——

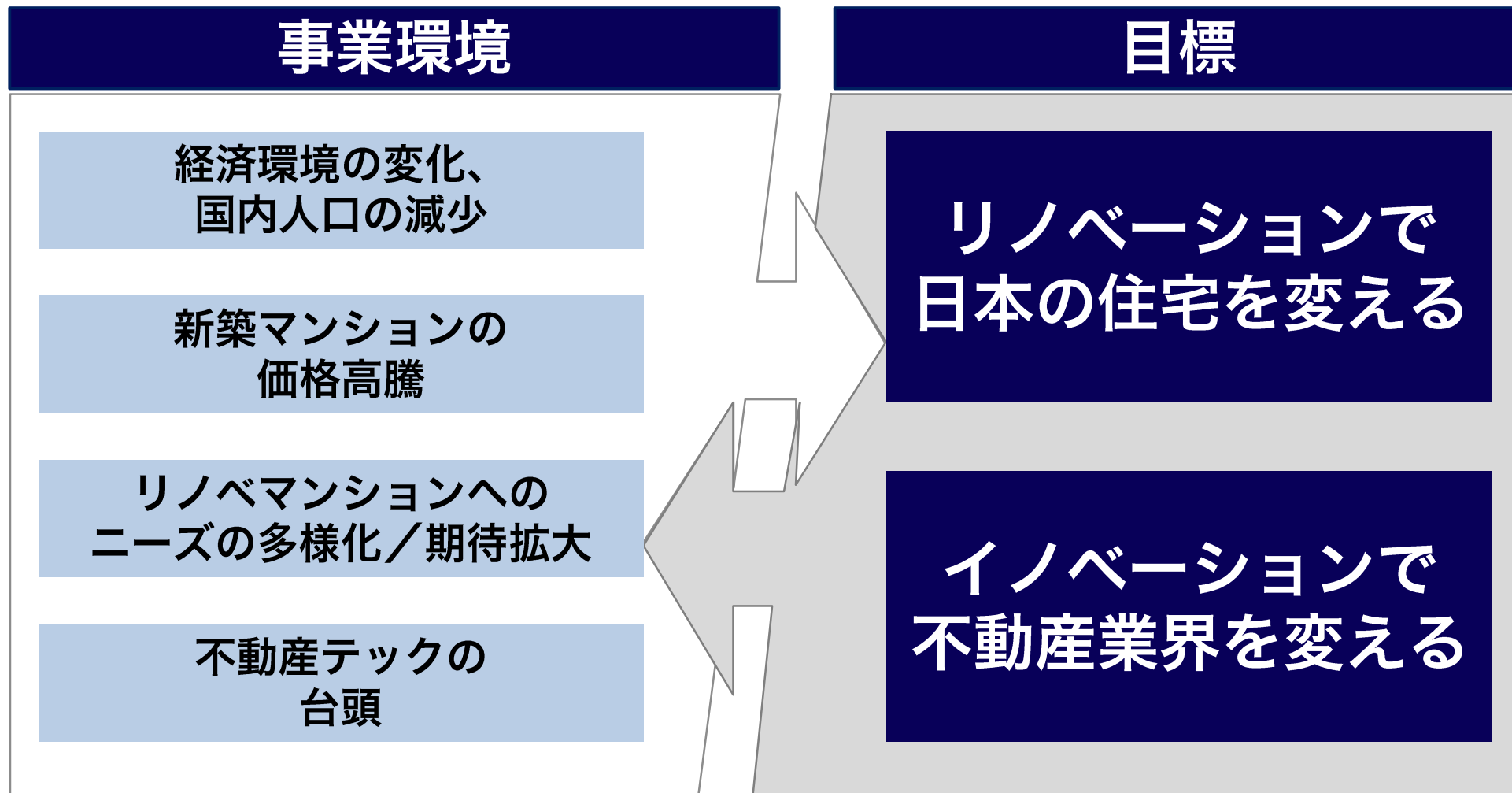
競争戦略論の第一人者であるマイケル・E・ポーター教授（ハーバード大学）の名を冠する賞。製品、プロセス、経営手法においてイノベーションを起こすと共に独自性のある戦略を実行し、その結果収益性を高めている企業を表彰するもの。

—— 主な受賞企業 ——

丸井グループ	麒麟ビール
YKK	ぐるなび
カカクコム	ファーストリテイリング
コマツ	オイシックス etc.



5 力年経営計画 「Challenge 2022」 を新たに策定



スター・マイカ自身が変化し、日本の住宅・不動産業界を変えていく

リノベーションで
日本の住宅を変える

×

イノベーションで
不動産業界を変える

スター・マイカの挑戦

1

物件保有・供給ともに、圧倒的な存在感を発揮

スター・マイカの挑戦

2

「リノベ済マンション」「中古を買って自分でリノベ」を住宅購入の選択肢に

スター・マイカの挑戦

3

ITを活用した新規事業への積極投資

スター・マイカの挑戦

4

あらゆる業務の効率化により、1人当り生産性を向上

“リノベーション総合企業”への進化

不動産×ITで、新たな収益機会・社会的価値創出

次の5年で、売上、利益、保有物件残高「**倍増**」を目指す

2017年11月期

2022年11月期

売上高

230億円



500億円

営業利益

35億円



70億円

販売用不動産残高
(リノベマンション事業)

444億円

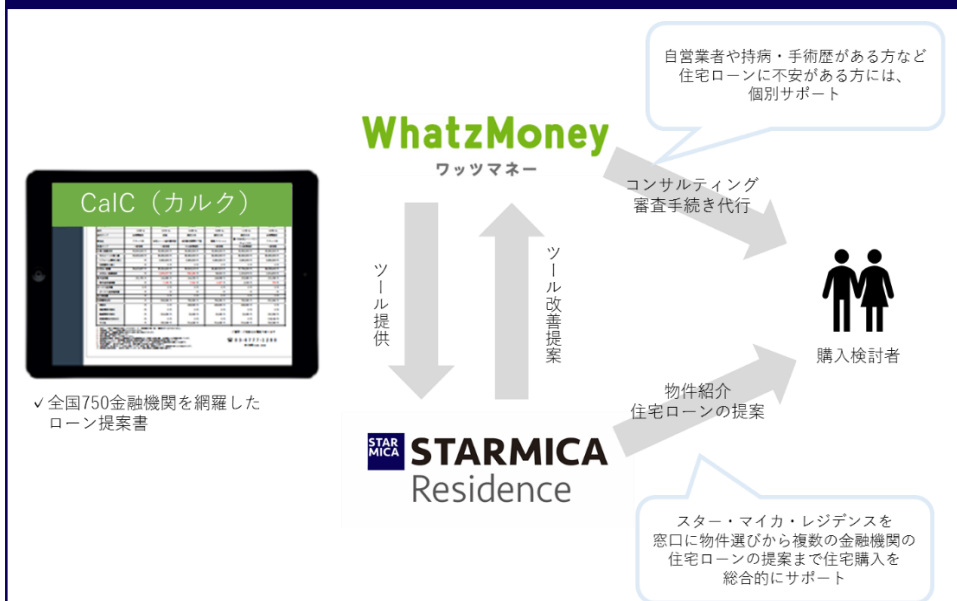


1000億円

「不動産」×「IT」の融合により、業務効率化を推進

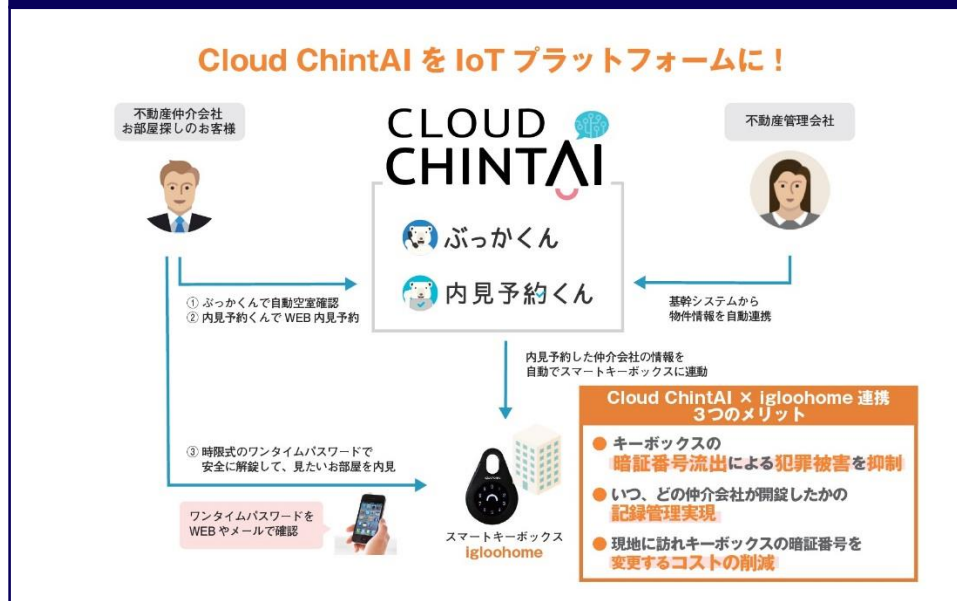
■ 今後も、業界の垣根を越えた資本提携や人的交流等を推進

住宅ローンツールを活用した資金計画支援



- 多様な住宅ローン商品の中から、より最適な商品提案を行うべく、WhatzMoney社のツール活用を開始
- 事前審査、本審査、ローン契約までの一連の流れをスピードアップすることによって、購入者へのサービスレベル向上を図るとともに、審査通過の確度を高めることで、購入契約直前での住宅ローン審査落ち・購入意欲低下といったケースを低減し、業務効率化、成約率向上を目指す

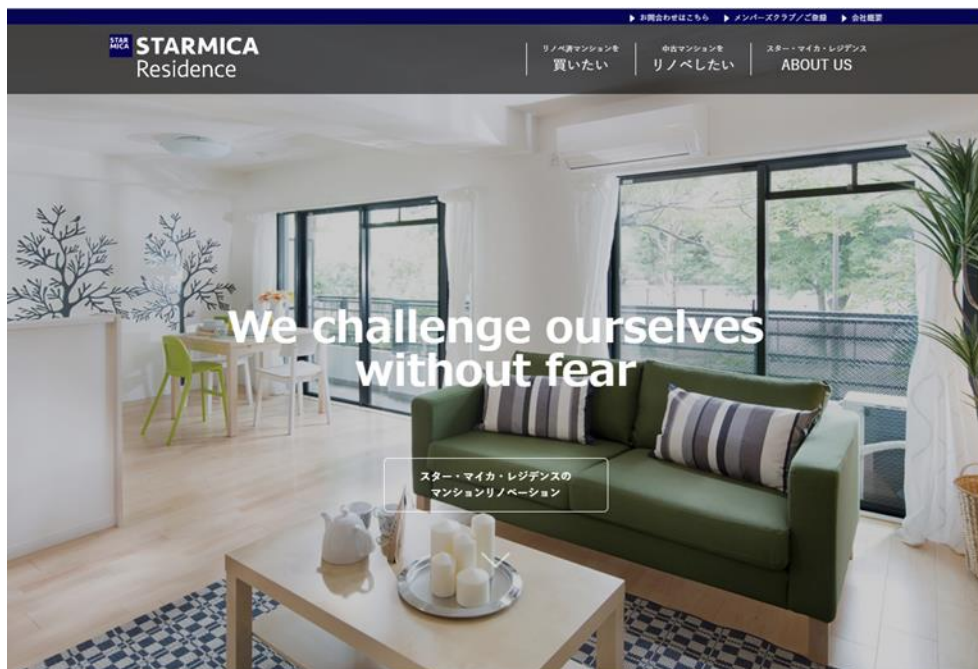
IoTを用いた物件内見のIT化



- サービスの連携にあたり、スター・マイカグループの管理物件で試験運用を実施し、賃貸管理のノウハウを反映
- 試験運用結果を踏まえて、スマートキーボックスの軽量化や、防水性、操作性の改良を実施し、イタンジの既存の「Cloud ChintAI (クラウドチンタイ)」システムのオペレーションとスマートキーボックスの親和性を向上
- 初見の不動産仲介会社でもスムーズに登録・内見できるサービスを実現

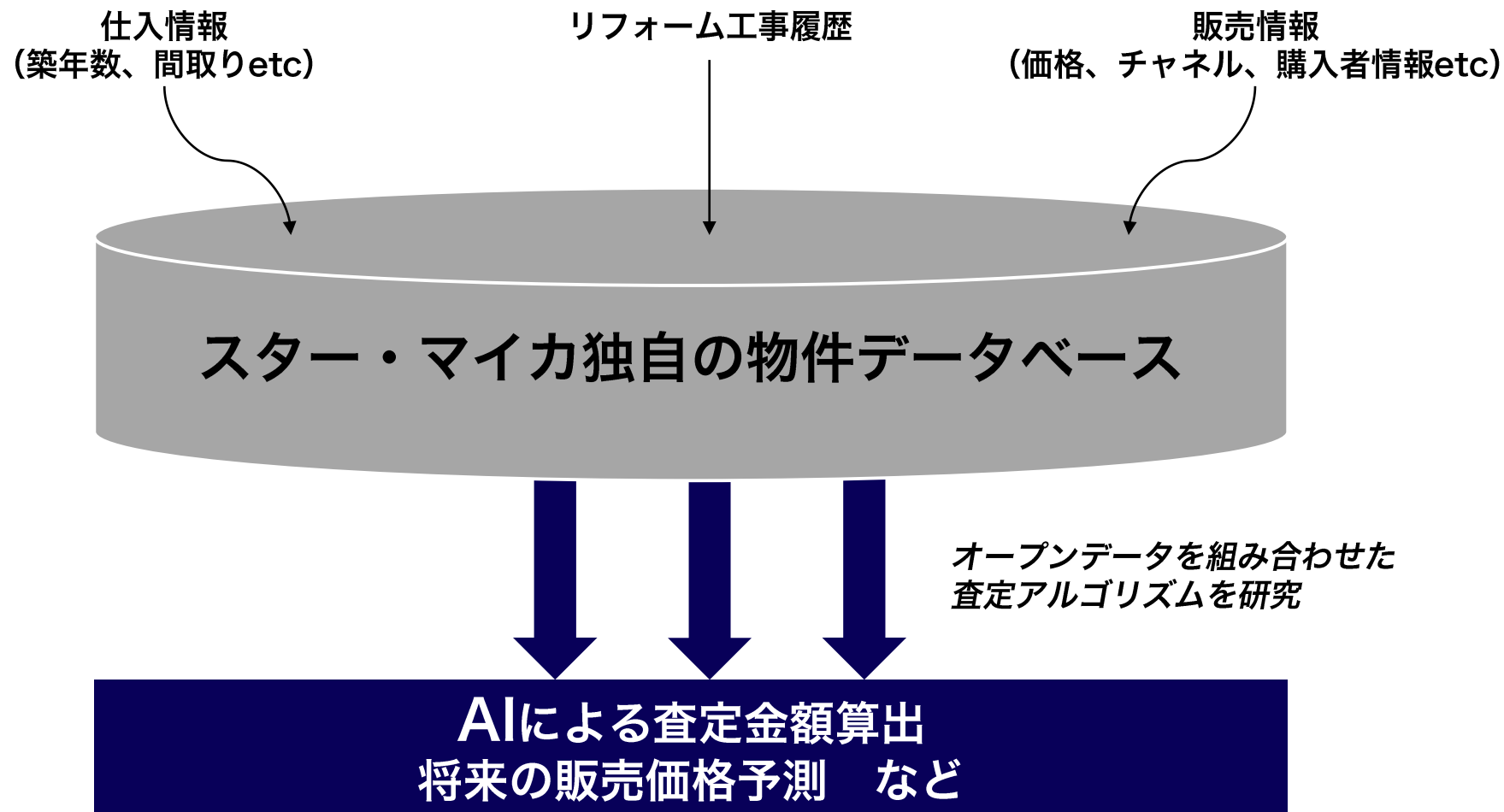
積極的にWEBチャネルを活用し、マーケティングを強化

- 自社販売サイトの大幅リニューアルなど、WEBチャネルの強化に着手
- 今後も顧客接点におけるマーケティングに積極投資を実施



人工知能（A I）の研究を開始し、業務への利用へ

- これまでの豊富な物件売買実績にもとづく中古マンションデータを活用



「民泊新法」の動向を睨みつつ、マンスリー事業に参入

- 民泊オーナーからの借上げに向けた新サービスをローンチ
- マンスリー運用に注力しつつ、民泊でのアップサイド獲得機会を狙う

不動産オーナーに向けた保有資産の予実管理・修繕工事提案から、従前の一般的な賃貸管理、マンスリーマンション運営までをワンストップで行うことが可能



既存仕入ルートの有効活用
 スター・マイカの信用力・売買のネットワーク

不動産×Tech
 煩雑なオペレーションをTechで効率化/
 今後は需給のマッチングをAIで最適化させていく

経常・当期純利益は第3四半期で概ね達成

	2018/11期 3Q実績	2018/11期 期初予想	進捗率
	(億円)	(億円)	
売上高	235.5	260.5	90.4%
うちリノベマンション事業	161.9	196.7	82.3%
売上総利益	56.6	65.0	87.2%
うちリノベマンション事業	34.6	46.1	75.0%
営業利益	34.9	36.6	95.2%
経常利益	30.4	31.1	98.0%
当期純利益	20.5	21.4	95.8%

好調な決算を踏まえ、売上高300億円達成へ通期予想を修正

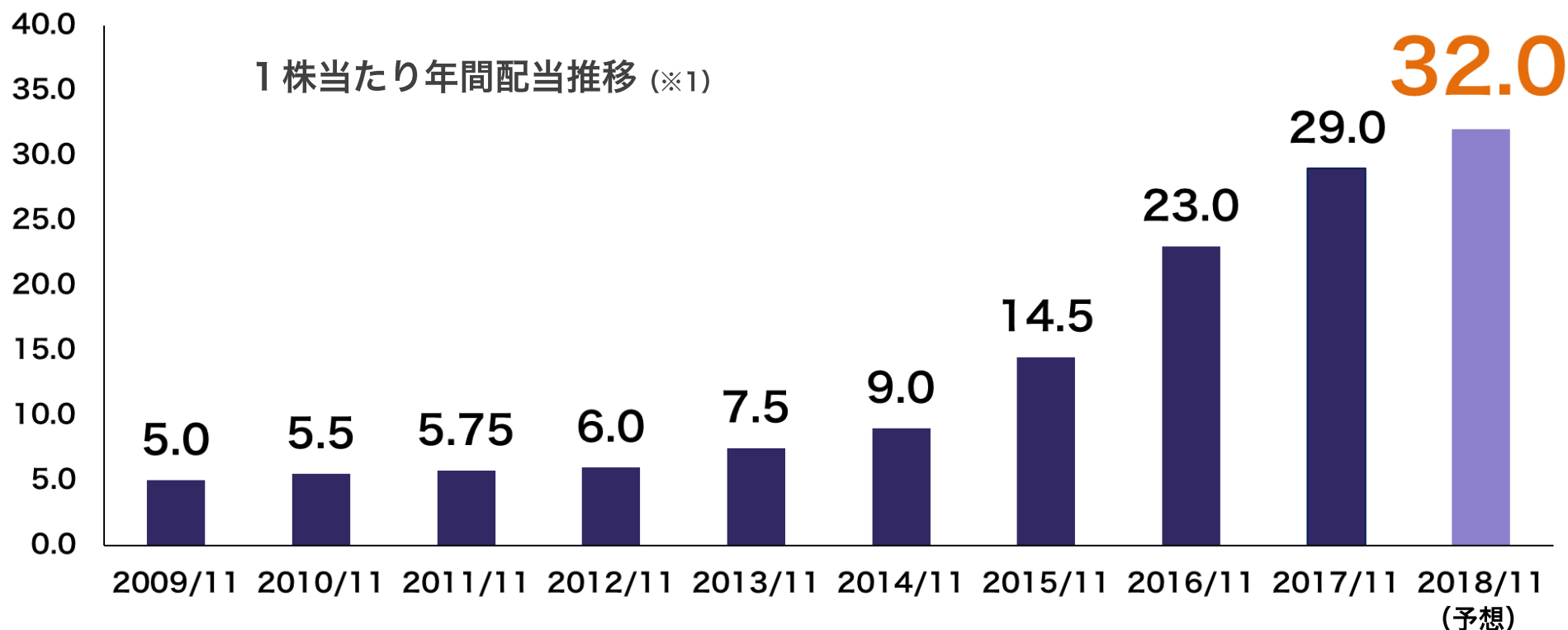
■ 付加価値の高い商品提供に努め、来期以降を見据えた営業活動に注力

	2017/11期 実績	2018/11期 修正後予想	前期比
	(億円)	(億円)	
売上高	230.7	300.0	130.0%
うちリノベマンション事業	178.6	218.7	122.4%
売上総利益	61.5	69.3	112.5%
うちリノベマンション事業	41.5	45.5	109.6%
営業利益	35.7	39.2	109.9%
経常利益	29.8	33.4	112.2%
当期純利益	20.6	22.5	108.8%

配当予想を増額修正。9期連続増配を予想

- 年間配当予想を期初予想31.0円から**32.0円**へ増配
- 連結配当性向の中長期目標は30%。今後も継続的な増配を計画

(単位：円)



連結配当性向	22.8%	14.0%	14.4%	20.2%	17.9%	21.0%	23.5%	24.8%	25.4%	25.8% (※2)
--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	------------

※1：株式分割（2012年12月1日付：1株→100株、2017年10月1日付：1株→2株）実施のため、過年度の数値も株式分割後の数値にて表示

※2：2018年9月20日付発表の修正後通期予想にもとづくもの

年2回の充実した株主優待制度

<p>基準日</p>	<p>11月末</p>	<p>5月末</p>
<p>優待内容</p>	<p>美容・健康・生活関連商品 (2,800円程度)</p> <div data-bbox="389 722 1139 982"> </div> <p>※ 写真は優待品例です</p>	<p>クオカード1,000円分</p> <p>Sample</p> <div data-bbox="1280 665 1897 1079"> </div>
<p>所有株数</p>	<p>100株（1 単元）以上</p>	

1. 決算の概要

2. 事業の概要

3. 経営戦略

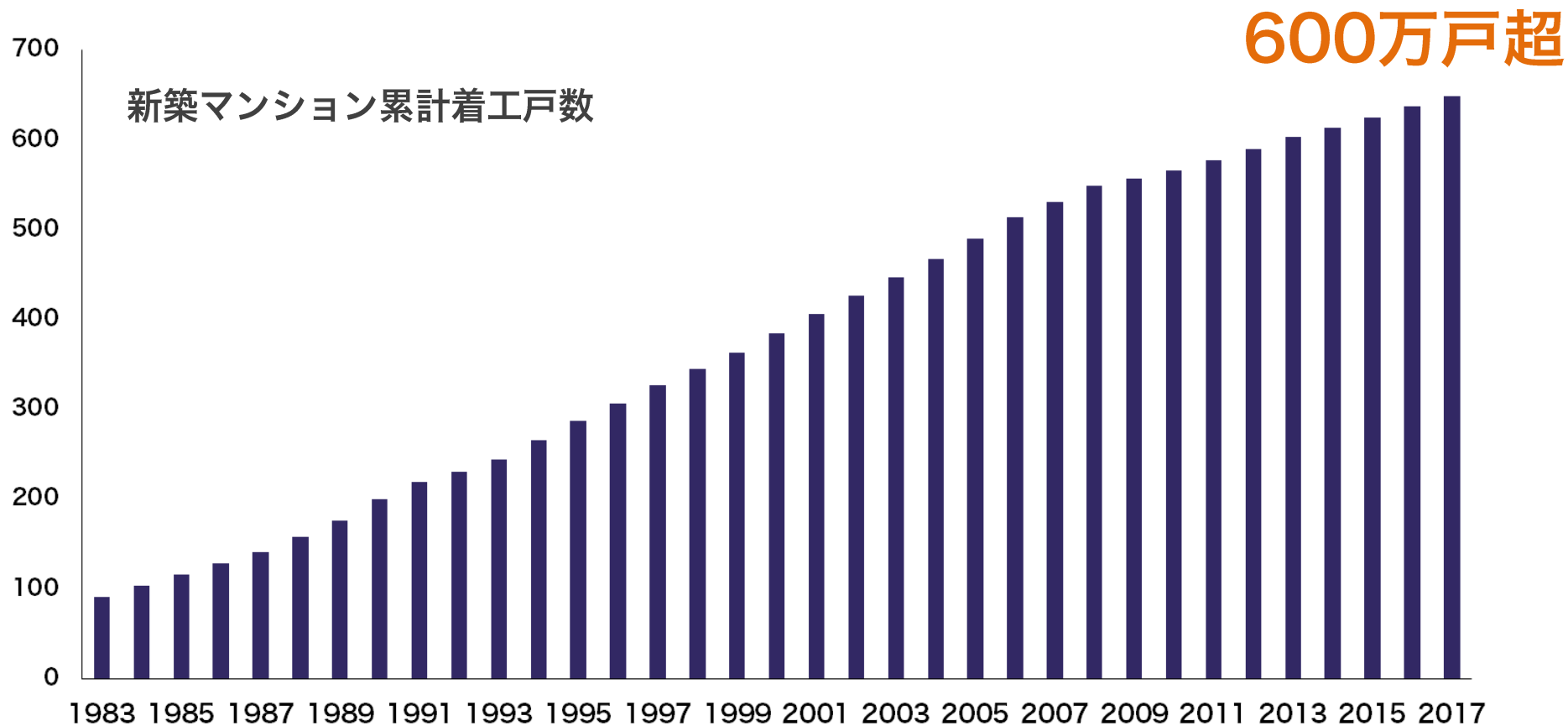
4. 市場環境及び資料

5. 会社紹介

中古マンションストックは600万戸超

- 新築の供給により右肩上がりに増大
⇒ 今後、市場の整備・拡大が期待される

(単位：万戸)



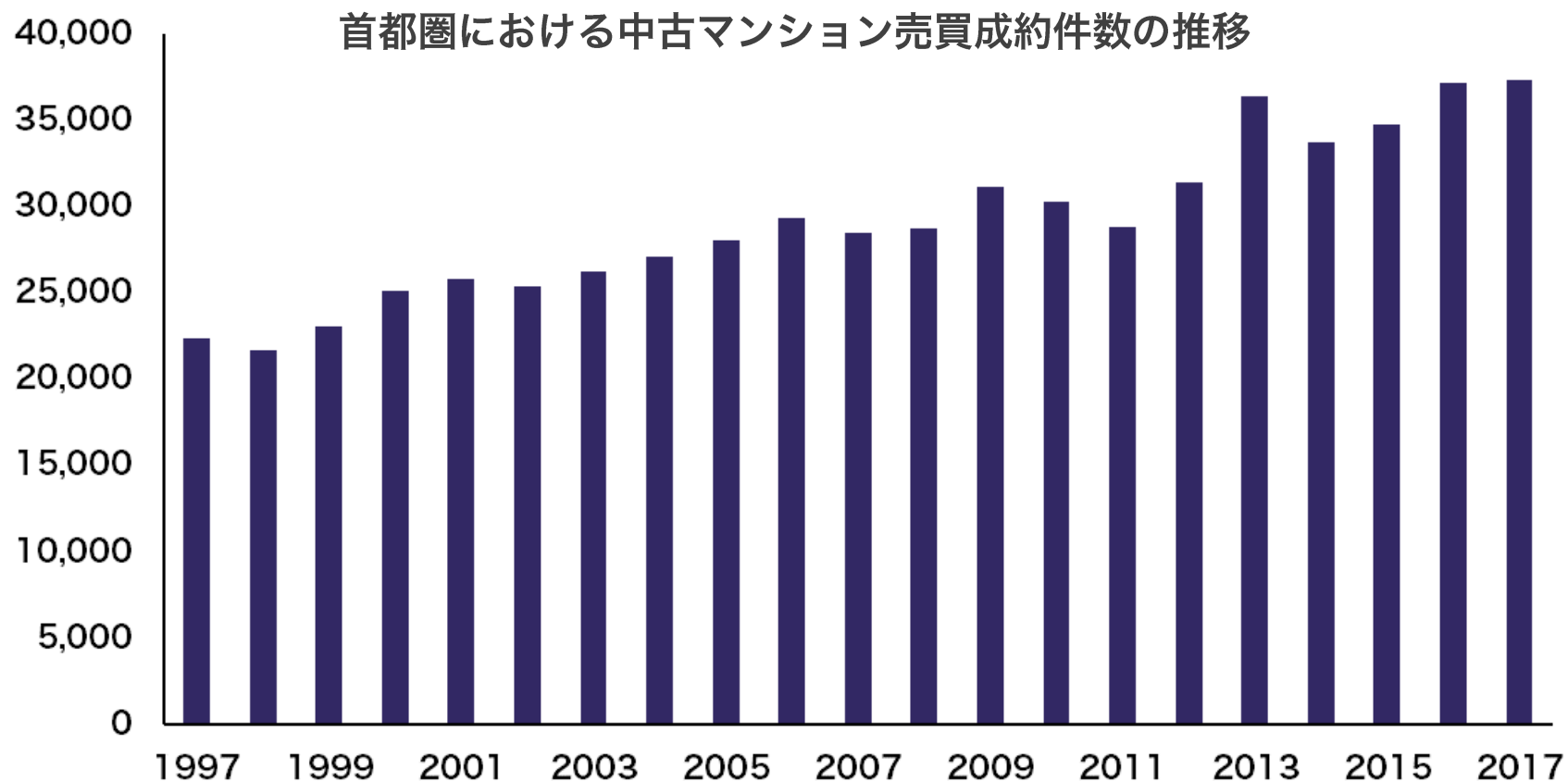
(出典) 国土交通省 建築着工統計調査報告より当社作成

構造＝鉄骨鉄筋コンクリート造、鉄筋コンクリート造、鉄骨造、建て方＝共同建、利用関係＝分譲住宅

マンションは中古の時代へ

■ 中古マンションの売買成約件数は過去20年間で増加基調

(単位：件)

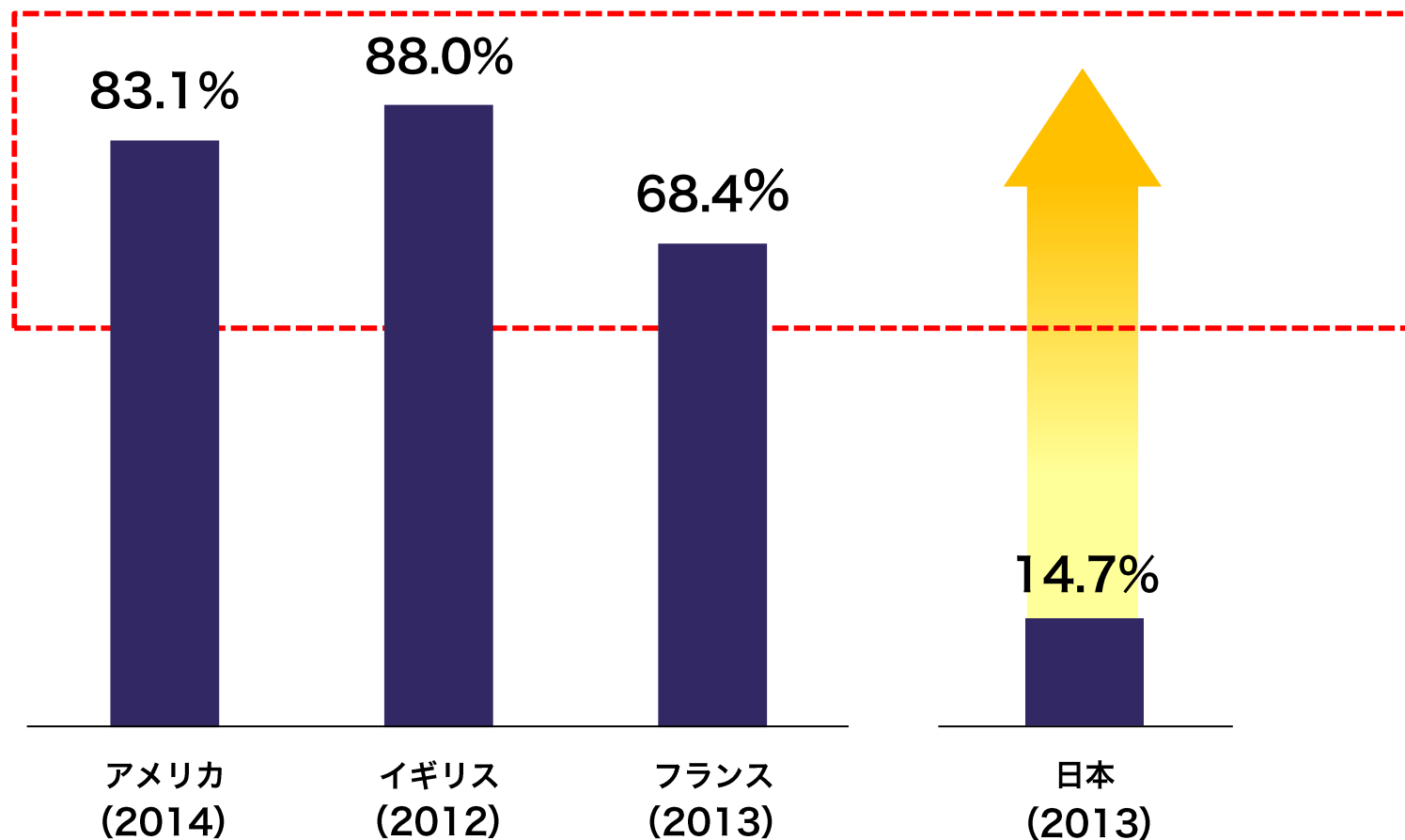


(出典) 公益財団法人 東日本不動産流通機構「市況トレンド」より当社作成

世界的に見ても拡大の余地は大きい

- 欧米では住宅流通市場の7～9割が「中古住宅」（日本はわずか1割）
- 社会資本の充実に伴い、今後の拡大が期待される

住宅市場における既存住宅の割合



(出典) 国土交通省公表「平成26年度住宅経済関連データ」より当社作成

賃貸マンションと比較しても、経済的価値は高い

- 月々の負担は変わらず、賃貸よりグレードの高い“分譲”マンションでの生活を実現
- 住宅ローン返済後は、「資産」としてマンションを所有

標準的な家賃 (※1)

13.7万円



月々のローン返済額 (※2)

8.4万円



※1 当社2017/11期販売実績（平均販売価格3,077万円、平均面積66.12㎡）に基づく

※2 平均販売価格の物件を、借入金額3,000万円、元利均等、35年返済、金利1.000%で購入した場合

1. 決算の概要
2. 事業の概要
3. 経営戦略
4. 市場環境及び資料
5. 会社紹介

会社概要(2018年8月31日現在)

会社名	スター・マイカ株式会社
代表者	代表取締役社長 水永 政志
設立	2001年(平成13年)5月1日
上場	2006年(平成18年)10月2日
市場	東証一部市場(証券コード 3230)
資本金	35億円
株主資本	169億円
事業所	本社(東京都港区)、横浜支店(横浜市神奈川区)、大阪支店(大阪市北区)、さいたま支店(さいたま市浦和区)、福岡営業所(福岡市中央区)、名古屋営業所(名古屋市中区)、仙台営業所(仙台市青葉区)、札幌営業所(札幌市北区)
主要取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行、あおぞら銀行、みずほ銀行、りそな銀行他
監査法人	有限責任あずさ監査法人
役職員	128名
事業内容	リノベマンション事業、インベストメント事業、アドバイザリー事業

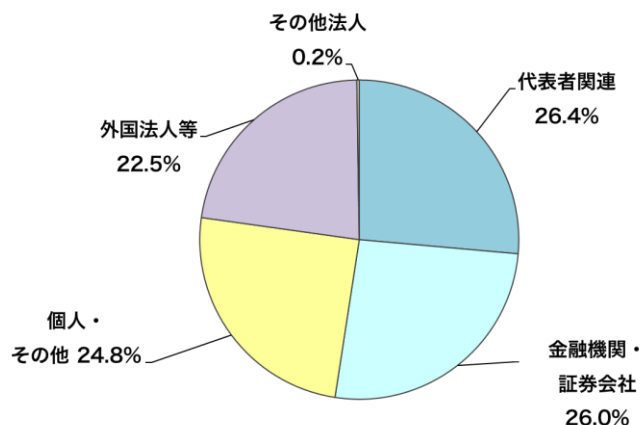
株主の概要(2018年5月31日現在)

主要株主の状況 (単位：株)

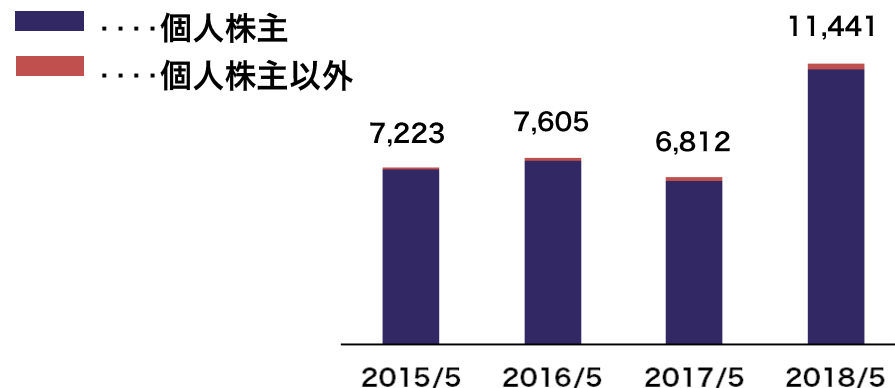
大株主名	2017/11	2018/5	持株比率	議決権比率	備考
(株)オフィス扇	2,994,000	2,974,000	16.3%	16.3%	代表取締役の財産保全会社
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	1,785,900	2,024,900	11.1%	11.1%	
水永 政志	2,092,200	1,841,100	10.1%	10.1%	代表取締役
田口 弘	1,800,000	1,800,000	9.9%	9.9%	
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	1,244,800	1,247,200	6.8%	6.8%	
MSIP クライアント セキュリティーズ	369,600	399,302	2.2%	2.2%	
資産管理サービス信託銀行(株) (証券投資信託口)	354,700	397,500	2.2%	2.2%	
三井住友信託 (英国) スモールキャップファンド	279,700	323,500	1.8%	1.8%	
KIA ファンド 136	*	268,100	1.5%	1.5%	
Northern Trust Co.	*	228,400	1.3%	1.3%	
その他	8,279,100	6,724,710	36.9%	36.9%	
合計	19,200,000	18,228,712	100.0%	100.0%	

*2017/11月末時点において上位10名ではないため記載せず

株主分布状況 (持株比率)



株主数の推移 (単位：名)



お問い合わせ先

スター・マイカ株式会社



- この資料に記載されている予想・見通しは、現時点で入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る現時点における仮定を前提としております。実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。
- 決算短信による決算発表は、適時開示の要請に基づき行なわれるものであり、決算短信の公表時点では監査報告書は未受領となっております。
- 本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。
- この資料は、投資の勧誘を目的としたものではありません。投資に際しては、投資家ご自身のご判断において行なわれますようお願いいたします。

【担当】

スター・マイカ株式会社 経営企画部

電話： 03-5776-2785

E-mail： ir.group@starmica.co.jp