



2019年11月期 第3四半期

# 決算説明資料

2019年9月27日



# 1. 財務情報

## 2. 事業計画

## 3. 事業内容

## 4. コミットメント (ESG)

## 5. 株主還元

## 6. 会社概要

## - 主力のリノベーション事業に経営資源を集中

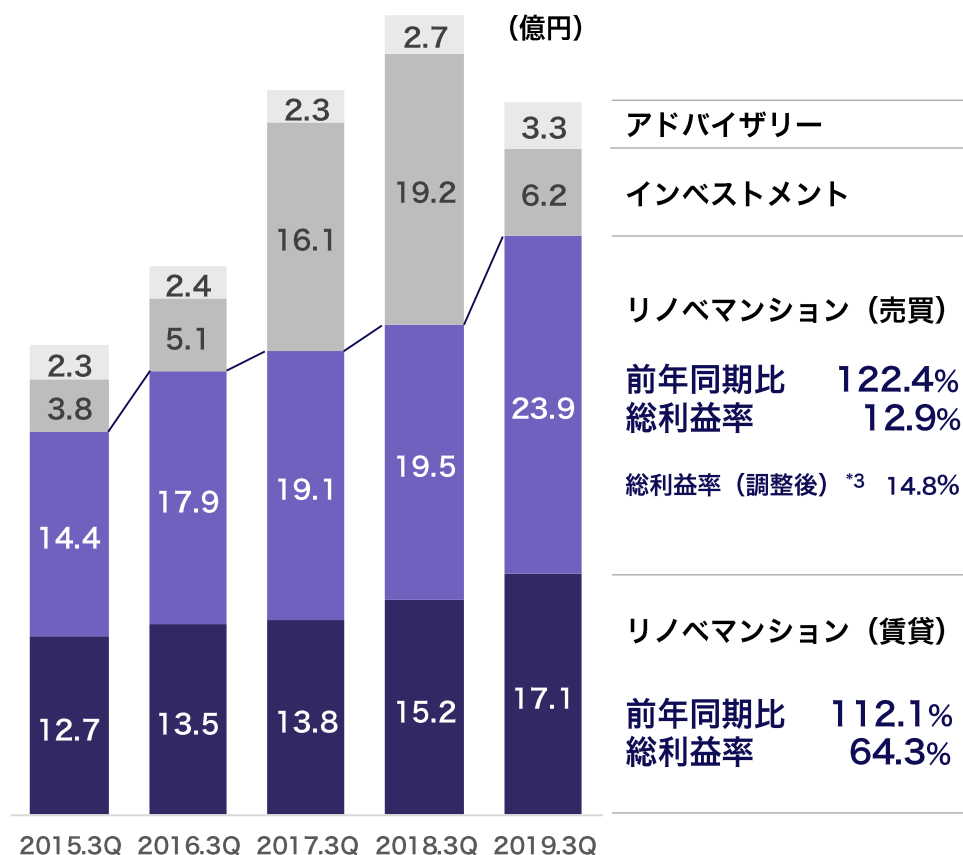
連結PL (主要項目) \*1

- インベストメント事業における物件売却の反動減の影響を受け、前年同期比で増収減益

|            | 2018/11期3Q<br>(億円) | 2019/11期3Q<br>(億円) | 前年同期比  |
|------------|--------------------|--------------------|--------|
| 売上高        | 235.5              | 243.9              | 103.6% |
| リノベーション事業  | 161.9              | 212.5              | 131.2% |
| インベストメント事業 | 68.4               | 24.1               | 35.2%  |
| アドバイザー事業   | 5.0                | 7.2                | 142.9% |
| 売上総利益      | 56.6               | 50.4               | 89.1%  |
| リノベーション事業  | 34.6               | 40.7               | 117.7% |
| インベストメント事業 | 19.2               | 6.2                | 32.7%  |
| アドバイザー事業   | 2.7                | 3.3                | 124.3% |
| 販売費・一般管理費  | 21.7               | 19.3               | 89.1%  |
| 営業利益       | 34.9               | 31.1               | 89.1%  |
| 経常利益       | 30.4               | 25.3               | 83.0%  |
| 当期純利益      | 20.5               | 17.4               | 84.7%  |

セグメント別売上総利益推移\*2

- リノベーション事業は、保有物件積上げ/物件供給量増加により、賃貸・売買ともに増益



\*1 2018/11期以前の財務数値は、持株会社体制移行前のスター・マイカ株式会社 (連結) のものとなります (以降、全ページについて同じ)

\*2 各事業の評価損は表示していません

\*3 売却時の仲介手数料を売上原価から控除した場合の総利益率となります

## リノベマンション事業が経常利益を押し上げ

|  | インベストメント<br>事業 総利益 | リノベマンション<br>事業 総利益 | アドバイザー<br>事業 総利益 | 販管費<br>(人件費) | 販管費<br>(その他) | 営業外<br>損益 |
|--|--------------------|--------------------|------------------|--------------|--------------|-----------|
|--|--------------------|--------------------|------------------|--------------|--------------|-----------|

経常利益  
の増減

▲12.9億円

+6.1億円

+0.6億円

▲1.4億円

+3.7億円

▲1.3億円

売上総利益

販管費・営業外損益

インベストメント事業の反動減を  
リノベマンション事業の伸長によりカバー

事業拡大に伴い人件費、支払利息等が増加  
販管費の適正化によるコスト・コントロールに注力

2018/11期  
3Q

経常利益  
30.4億円

2019/11期  
3Q

経常利益  
25.3億円

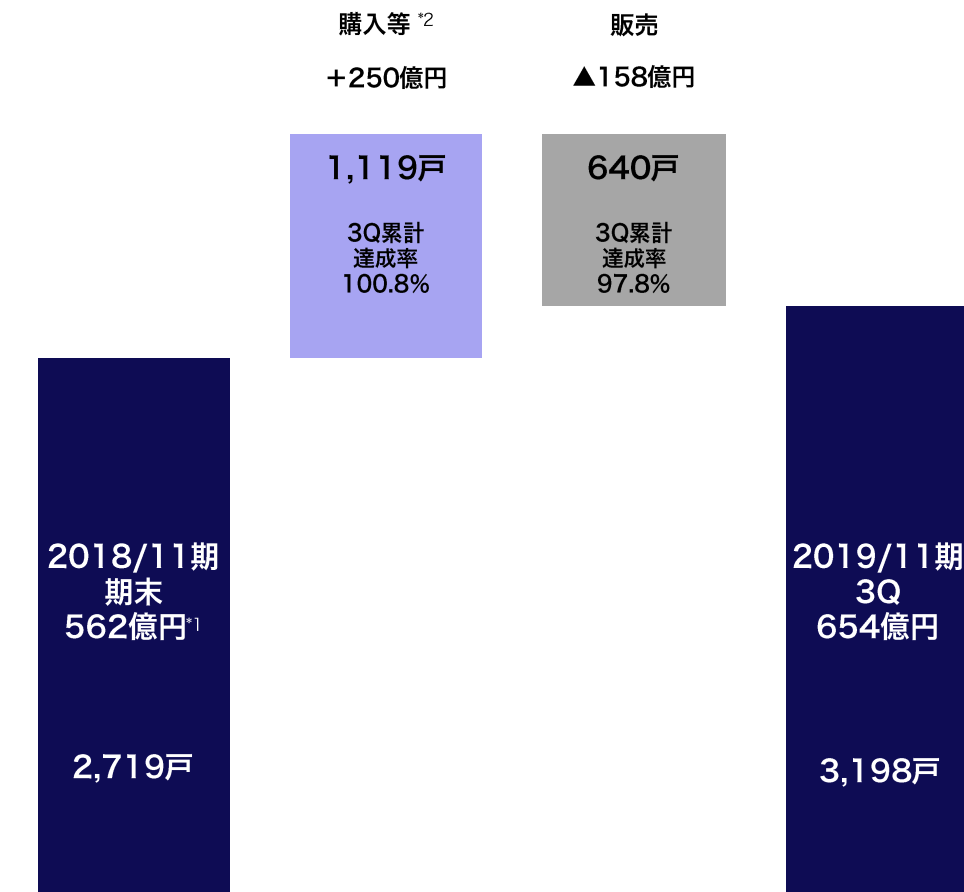
## - 物件供給を上回る物件仕入を継続、販売用不動産を着実に積上げ

### 連結BS (主要項目)

- 地方主要都市での仕入体制を強化
- インベストメント事業の物件売却は、上期で完了

|          | 2018/11期<br>(億円) <sup>1</sup> | 2019/11期3Q<br>(億円) | 前期末比   |
|----------|-------------------------------|--------------------|--------|
| 流動資産     | 610                           | 704                | 115.4% |
| うち現金及び預金 | 40                            | 34                 | 83.5%  |
| うち販売用不動産 | 562                           | 654                | 116.3% |
| 固定資産     | 25                            | 8                  | 32.4%  |
| うち有形固定資産 | 17                            | 0                  | 3.0%   |
| 総資産      | 635                           | 712                | 112.1% |
| 流動負債     | 80                            | 88                 | 110.0% |
| 固定負債     | 383                           | 441                | 115.1% |
| 自己資本     | 170                           | 181                | 106.4% |
| 自己資本比率   | 26.9%                         | 25.5%              |        |

### 販売用不動産増減



<sup>1</sup> 『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等に伴い、2018/11期の数値を遡って修正

<sup>2</sup> リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

- 7月に通期業績予想を上方修正
- 上方修正後の通期予想（経常利益）に対し、80%を上回る進捗率

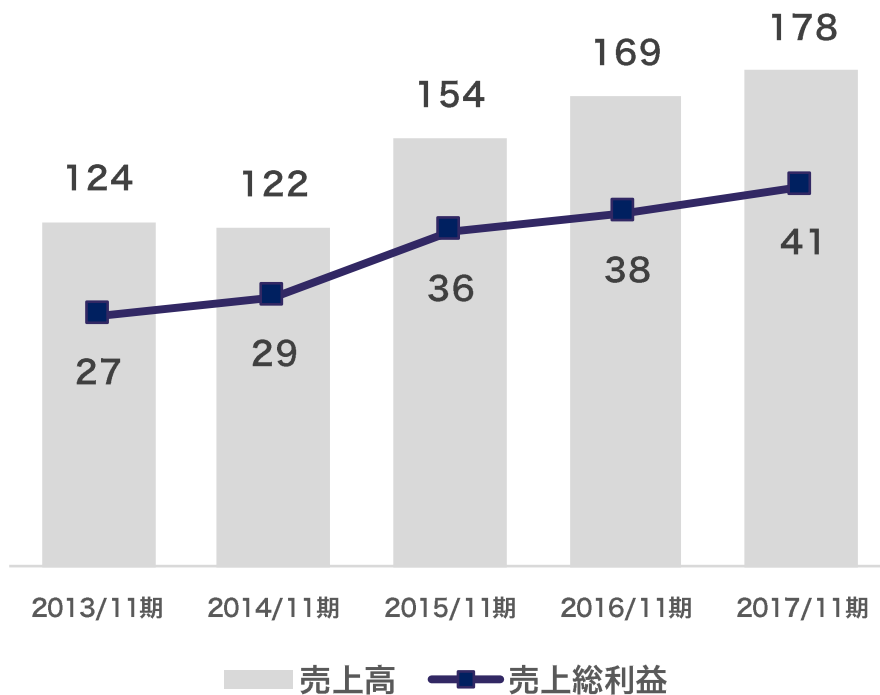
|              | 2019/11期<br>通期予想（億円） | 2019/11期<br>3Q実績（億円） | 進捗率    |
|--------------|----------------------|----------------------|--------|
| 売上高          | 334.2                | 243.9                | 73.0%  |
| うちリノベマンション事業 | 301.0                | 212.5                | 70.6%  |
| うちインベストメント事業 | 24.1                 | 24.1                 | 100.0% |
| うちアドバイザー事業   | 9.0                  | 7.2                  | 80.2%  |
| 売上総利益        | 65.7                 | 50.4                 | 76.7%  |
| うちリノベマンション事業 | 54.9                 | 40.7                 | 74.3%  |
| うちインベストメント事業 | 6.2                  | 6.2                  | 100.0% |
| うちアドバイザー事業   | 4.5                  | 3.3                  | 74.6%  |
| 営業利益         | 38.5                 | 31.1                 | 80.7%  |
| 経常利益         | 31.2                 | 25.3                 | 80.9%  |
| 当期純利益        | 21.3                 | 17.4                 | 81.4%  |

1. 財務情報
- 2. 事業計画**
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- ファミリータイプの「オーナーチェンジ物件<sup>\*1</sup>」を積極的に購入
- 競争戦略が奏功し、事業が大きく成長。収益性の高い企業としての地位を確立

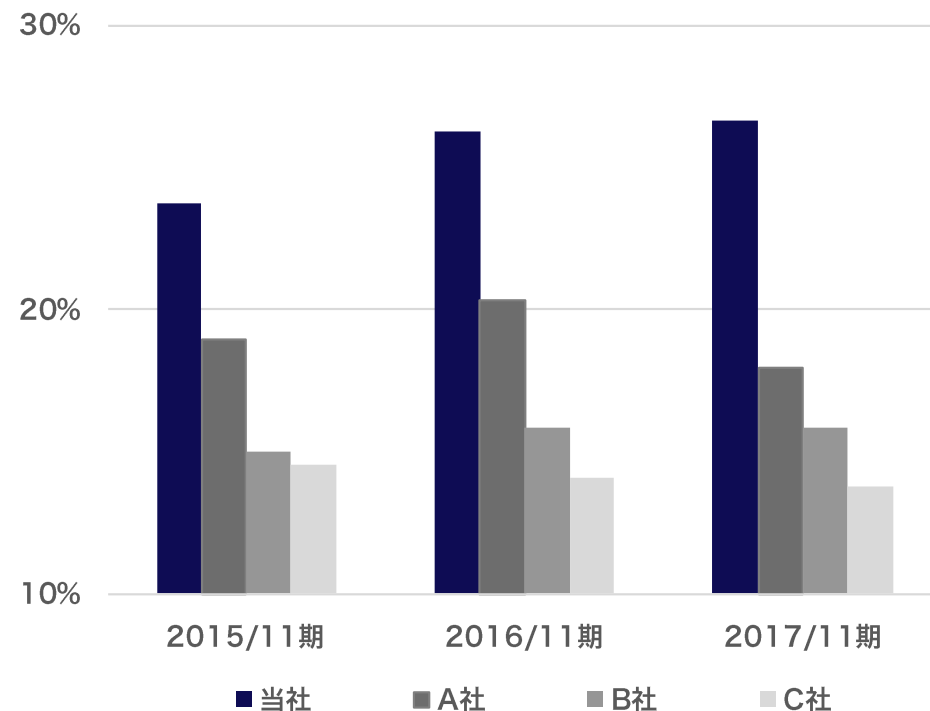
売上高・利益とも堅調に成長

<リノベマンション事業の推移（億円）>



業界内で圧倒的に高い利益率

<売上総利益率の比較（%）>



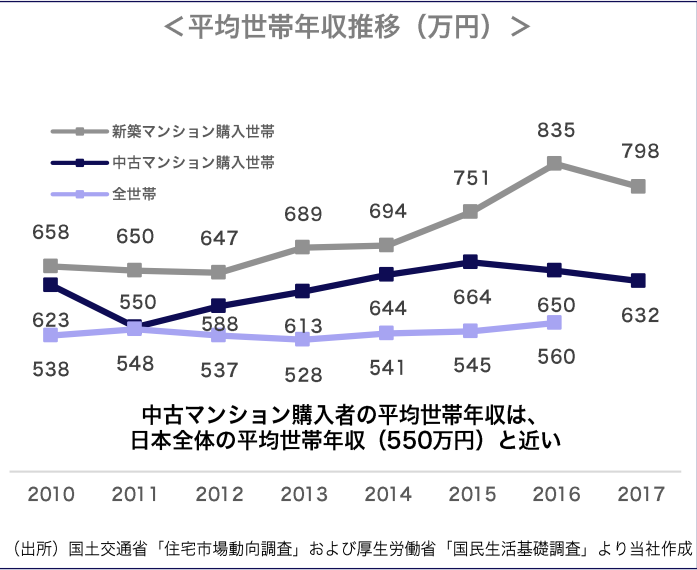
<sup>\*1</sup> 購入時に賃借人が居住中である区分マンション

(出所) 上場企業各社、2017/11月末時点における最新の通期決算開示資料を元に当社作成

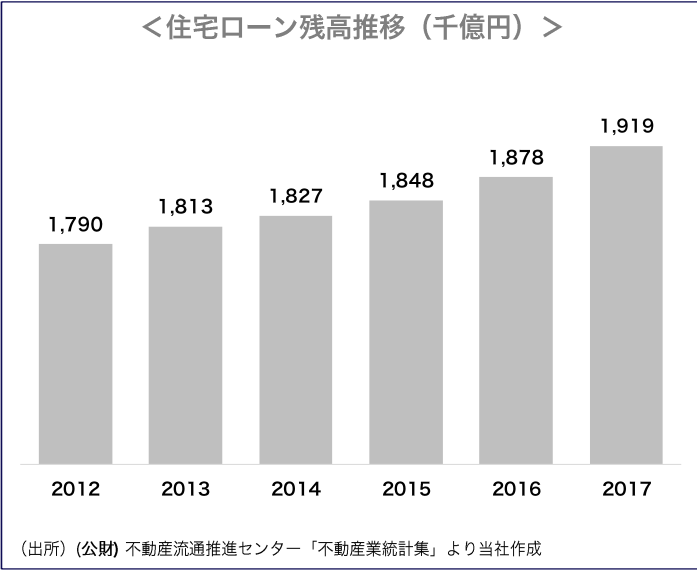
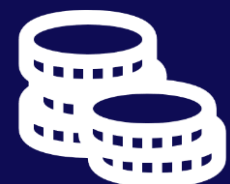


- 新築価格高騰や住宅ローン低金利が、リノベーションマンションの需要を押し上げ
- オリンピック後の不透明な不動産市況の中でも、底堅い需要が見込まれるものと予想

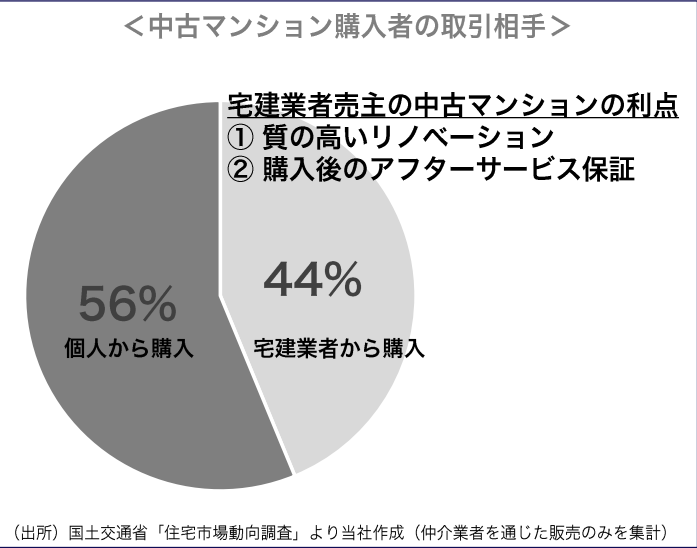
中古マンション  
購入層は一般的  
なサラリーマン  
世帯



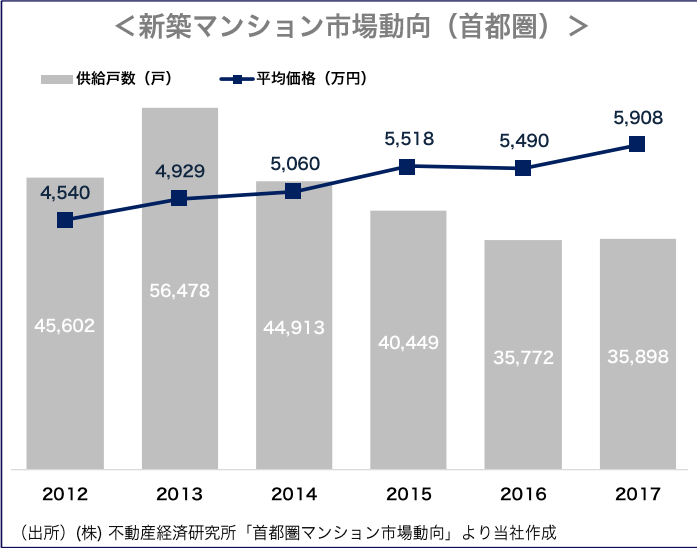
低金利を背景に  
住宅ローン  
残高増加



宅建業者売主の  
中古マンション  
(≒リノベーションマンション)  
市場シェア増加



新築価格の  
供給戸数減、  
価格高騰



- 好調な事業環境を踏まえ、2018/11期を起点とした「Challenge2022」を策定

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人あたり生産性を向上

“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

- 2017/11期～2022/11期にかけて、売上・利益の「倍増」を目指す

2017/11期  
実績2018/11期  
実績2022/11期  
計画

売上高

230億円

302億円

500億円

営業利益

35億円

38億円

85億円<sup>\*1</sup>販売用不動産残高  
(リノベマンション事業)

444億円

562億円

1,000億円

<sup>\*1</sup> 2019年7月26日付にて当初の70億円から85億円へ上方修正

- 計画2年目は、5カ年経営計画達成へ向けた「足場固め」を行う1年

通期  
テーマ

- リノベマンション事業へ経営資源を集中、供給量No.1達成へ向けて販売戸数を大幅に増加
- 第2、第3の「収益の柱」構築へ向けた、持株会社体制へのスムーズな移行

目標

達成状況

上期

□ インベストメント事業における1棟収益物件の売却完了

■ 不透明な収益不動産市況の中、想定スケジュール内での売却を達成

□ 営業エリアの拡大

■ 3/1付で仙台営業所の支店化を実現

□ 持株会社体制への移行実現

■ 6/1付で持株会社体制への移行完了

下期

□ 更なる体制強化へ向けた人材採用・育成

■ 新卒・中途採用ともに採用計画通りの進捗

□ 供給戸数増加に伴う販売体制の整備

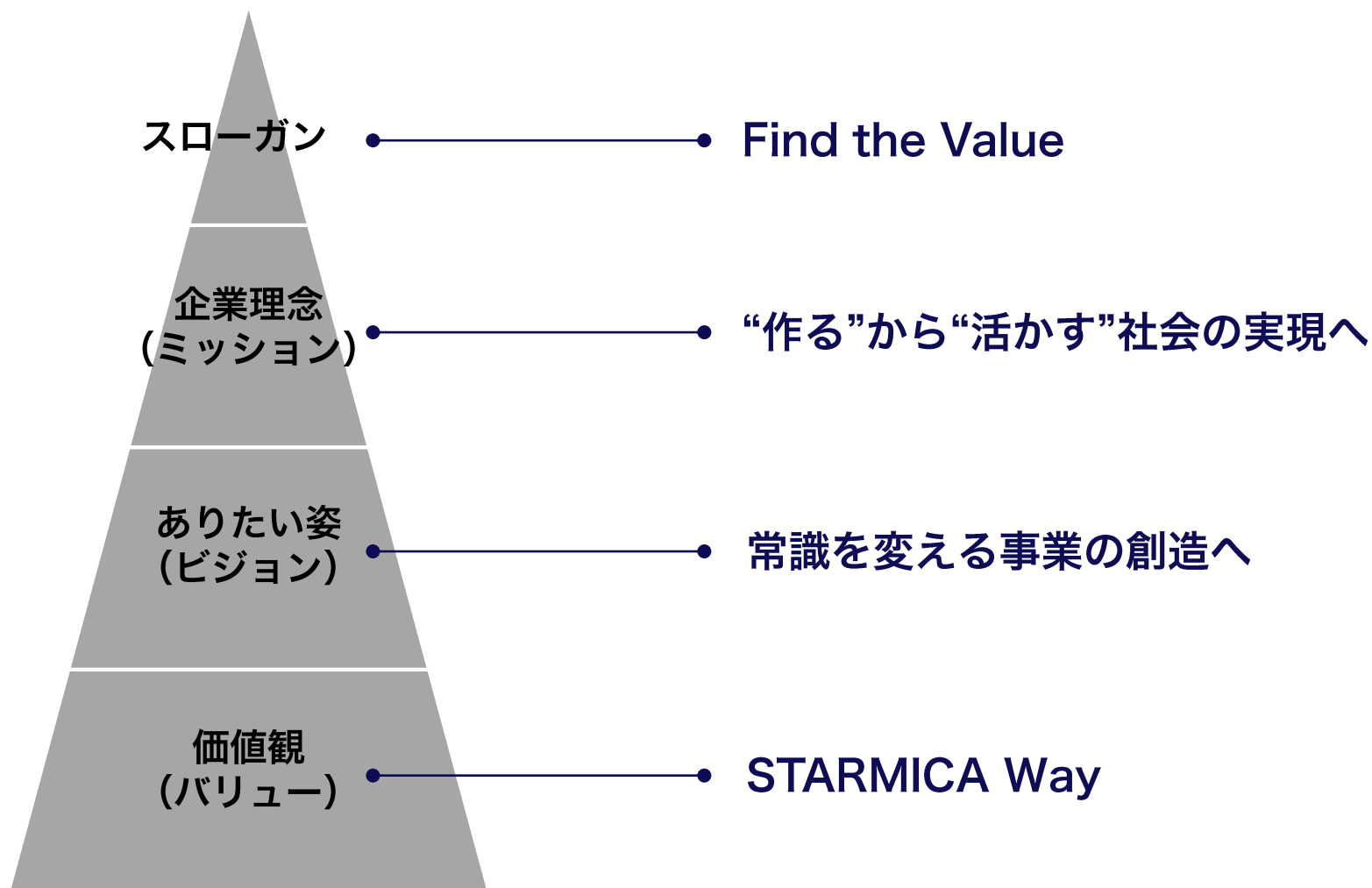
■ 新規出店エリアにおける工事プロセス構築

□ エンドユーザーに対するブランディング強化

■ コーポレートサイトの全面リニューアル  
■ ブランド構築に向けた各種販促ツールの刷新

1. 財務情報
2. 事業計画
- 3. 事業内容**
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- 革新的な事業創造により、業界を牽引する存在を目指す



- コア事業の安定的な成長に加え、ノンアセット事業で新たな収益機会を模索

STAR MICA HOLDINGS  
Find the Value

グループ全体の事業戦略策定  
グループ経営管理

STAR MICA STARMICA

リノベマンション  
売買

STAR MICA STARMICA  
Residence

リノベマンション  
売買仲介

STAR MICA STARMICA  
Property

不動産賃貸管理

STAR MICA STARMICA  
Asset Partners

不動産投資  
コンサルティング

STAR MICA STARMICA  
Asset Management

富裕層向け  
投資助言業

Smaii+

不動産運用  
マネジメント

コア事業

実需向け  
区分マンション

購入→保有→販売の  
バランスシート型ビジネス

ノンアセット事業

富裕層・投資家向け  
区分・一棟マンション

手数料中心  
フィー型ビジネス

## 社会に価値を生み出すバリューチェーン

### 購入

- ファミリータイプのオーナーチェンジ物件をメインで取得
- 一般的に流通しにくい物件の売買市場を創出  
不動産の流動性向上に貢献

### 保有

- 賃借人の自然退去まで物件を保有
- 当社グループでの賃貸管理により、  
賃借人の快適な暮らしをサポート

- 良質なりノベーションマンションを  
全国主要都市で供給
- 多様化する消費者のニーズに応えた  
商品設計

### 販売

- 古くなった物件を短期間で高品質な  
住まいへバリューアップ
- 「まだ使えるものを残す」  
環境にも十分配慮した施工

### リノベーション



## 堅実かつ積極的な物件購入を実現する仕組み

<月間の購入取引フロー（イメージ）>

情報入手  
3,000戸

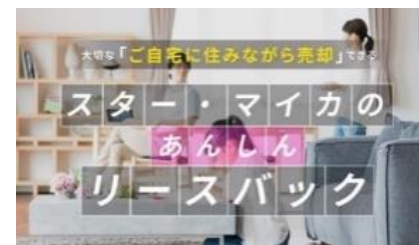
POINT①：仲介会社との強固な関係性



業界のパイオニアとして、  
約20年にわたり仲介会社  
と深いリレーションを構築

POINT②：購入チャネルの多様化

リースバック要請にも柔軟に対応  
WEB経由の所有者からの直接買取も実施



物件精査

POINT③：厳格な物件購入プロセス

耐震性、補強工事の有無、マンション  
共用部の管理状況など購入者目線から精査

購入検討

POINT④：豊富な購入実績と  
自社データベースによる独自の物件査定手法

累計購入戸数  
**10,000戸**

約**3%**

購入  
100戸

POINT⑤：数十戸単位の物件でも、  
まとめて早期に決済可能な資金力

キャッシュポジション  
**常時30～50億円**

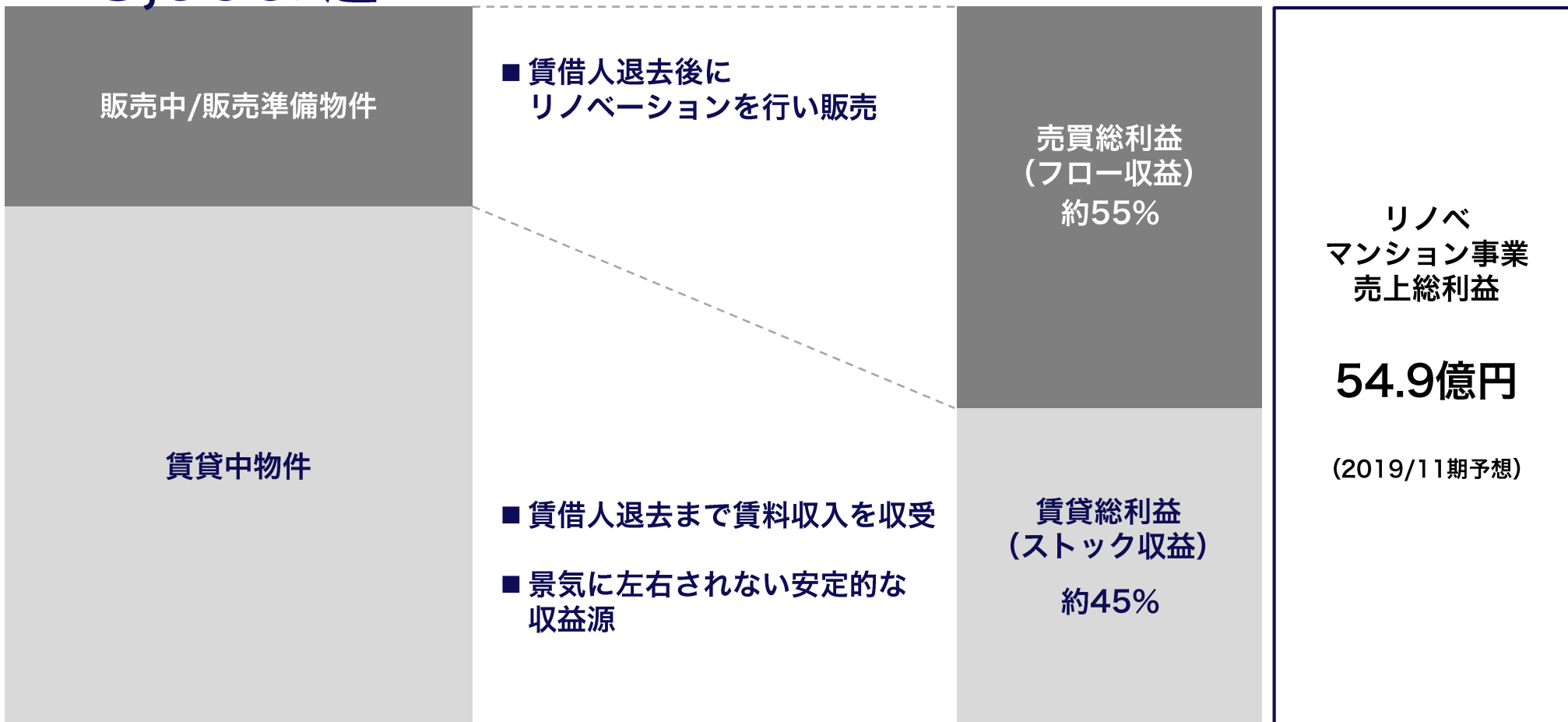
<sup>\*1</sup>（公財）不動産流通推進センター「不動産業統計集」に掲載された仲介会社との東京・神奈川エリアにおける取引実績をもとに作成

- 「日本一」の物件ストックが、賃貸・販売のハイブリット収益を生み出す

保有物件

**3,000戸超**

売上総利益構成比



## - 品質を保ちながら、大規模な量の施工を低価格・短期間で行う

### 暮らしやすさを追求したプランニング

- 女性の使いやすさをテーマに、忙しい主婦や共働きの世帯をイメージして、水回りのコンパクトな家事動線や開放的なキッチンなどをきめ細やかにプランニング



### 消費者の嗜好に合わせて、多彩な「住まいのカタチ」を提案

#### コンセプト型商品



住宅設備・インテリア企業等との協業

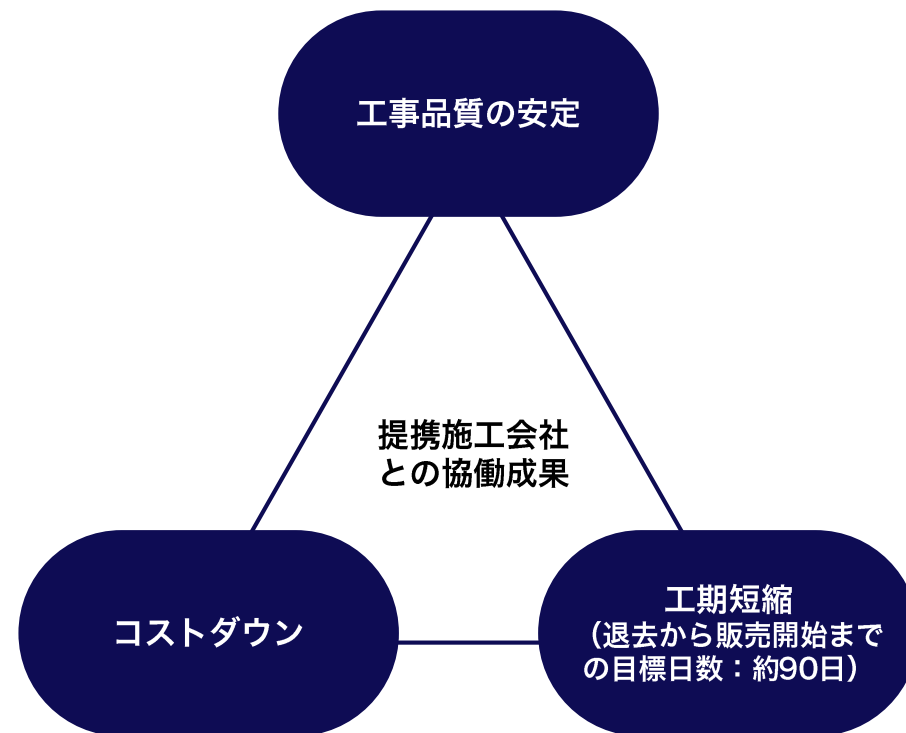
#### R じぶんReno



セルフリノベーションサービスの提供

### 品質・コスト・工期を最適化する 施工会社との強固なネットワーク

- 全国主要都市にて多くの施工会社と提携
- 供給戸数増加とプロセス標準化を推進



## 手頃な価格で良質なりノベーションマンションを供給

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

標準的な家賃\*1

**13.3万円**



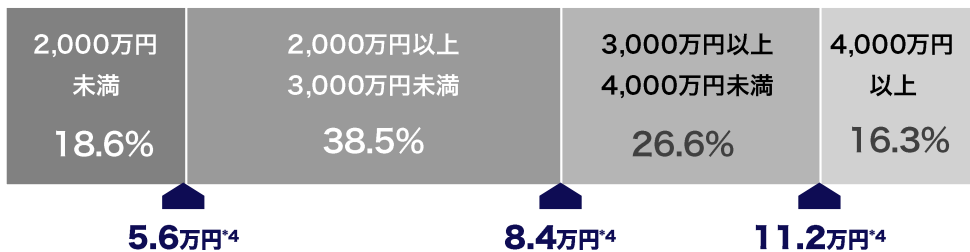
月々のローン返済額\*2

**8.4万円**



\*1 2018/11期販売実績（平均販売価格3,071万円、平均面積67.47㎡）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

<供給物件の価格帯\*3>

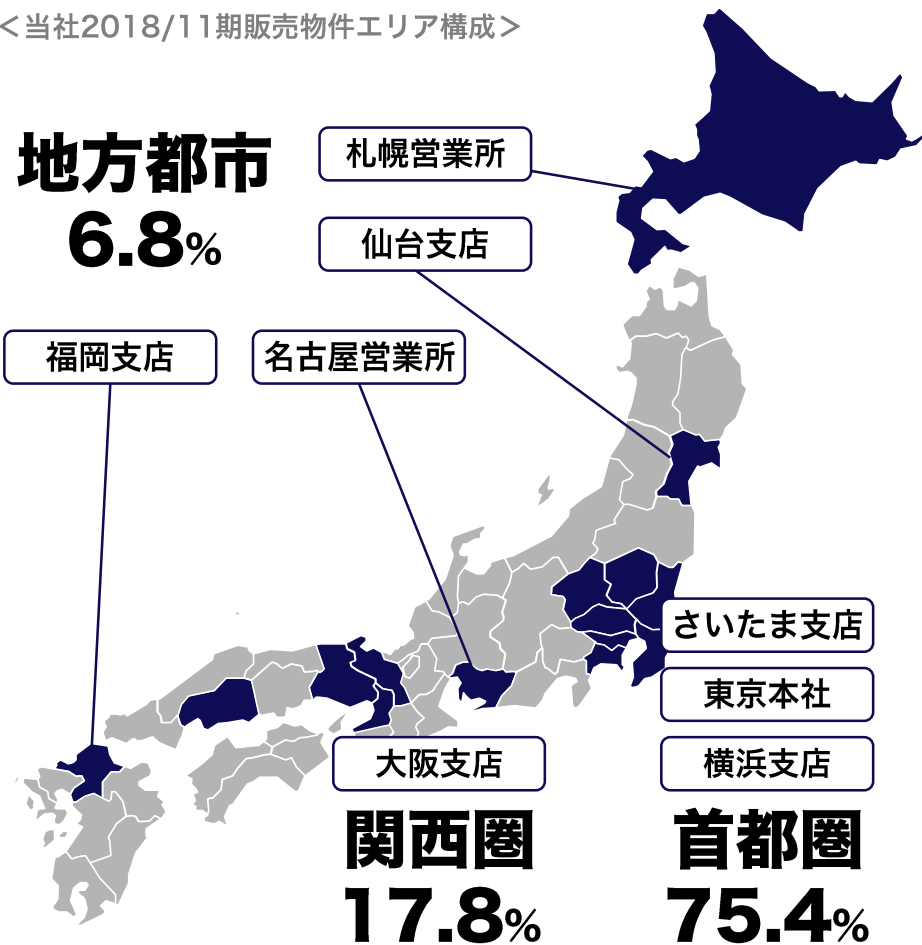


\*3 2018/11期販売価格に基づく（戸数ベース）

\*4 2000万円/3000万円/4000万円の物件を、全額借入、元利均等、35年返済、金利1.000%で購入した場合の月々のローン返済額

首都圏を軸に、地方主要都市でも物件を供給

<当社2018/11期販売物件エリア構成>



- グループ3社による富裕層/投資家向けビジネスを展開
- 金融出身者を多数を有する強みを生かし、独自のポジショニングで市場創造を目指す

投資助言/  
プライベートバンキング

STAR  
MICA  
**STARMICA**  
Asset Management

金融資産に加え、不動産運用を含めた  
アドバイザーサービス

富裕層

アセットマネジメント要素を  
加味した賃貸管理

Smaйт

リノベーションによるバリューアップ、短期賃貸に  
よるリーシング、予実管理機能等、従来のPM会社には  
ないサービスを提供

士業・  
外資金融系など  
ハイサラリー層

不動産投資コンサルティング

STAR  
MICA  
**STARMICA**  
Asset Partners

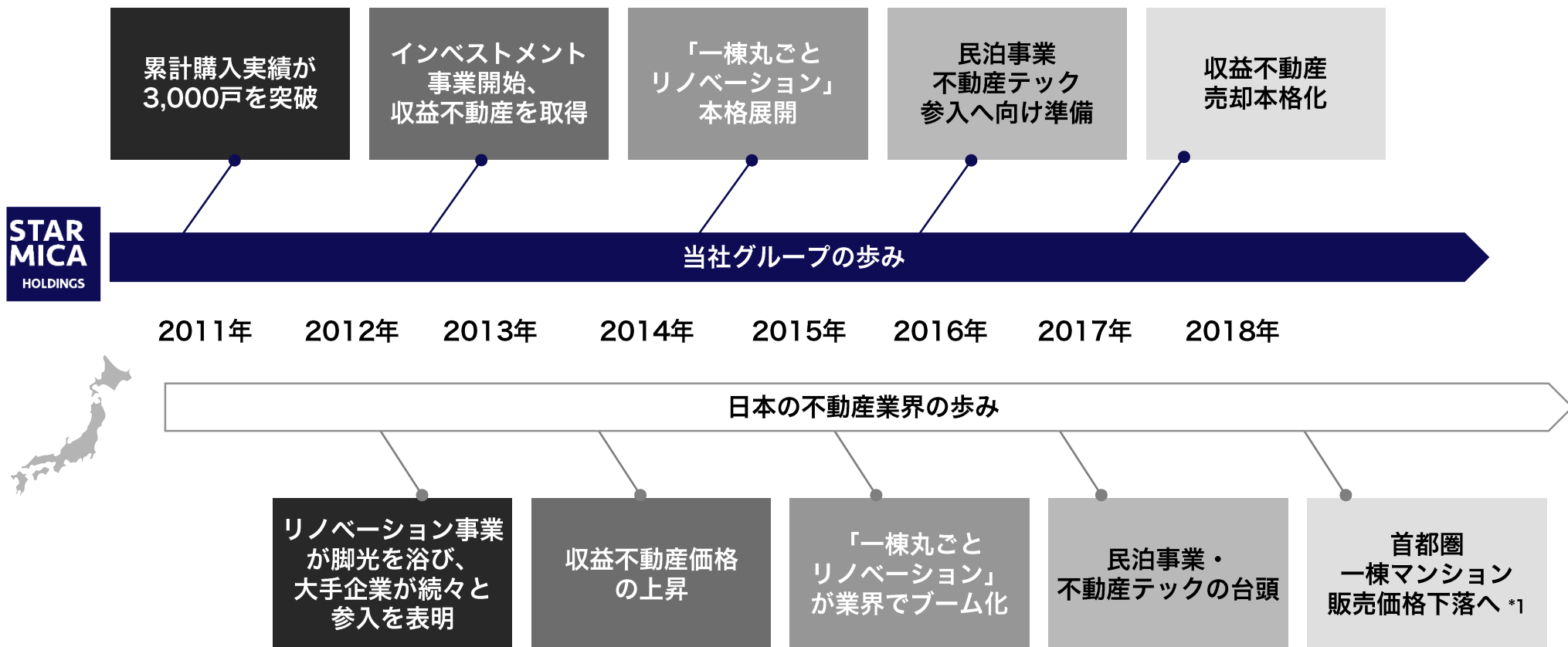
顧客の投資ニーズに合わせた  
「オーダーメイド型」不動産投資

サラリーマン  
投資家

自社で開発・新築分譲した  
投資用不動産商品の販売

N/A

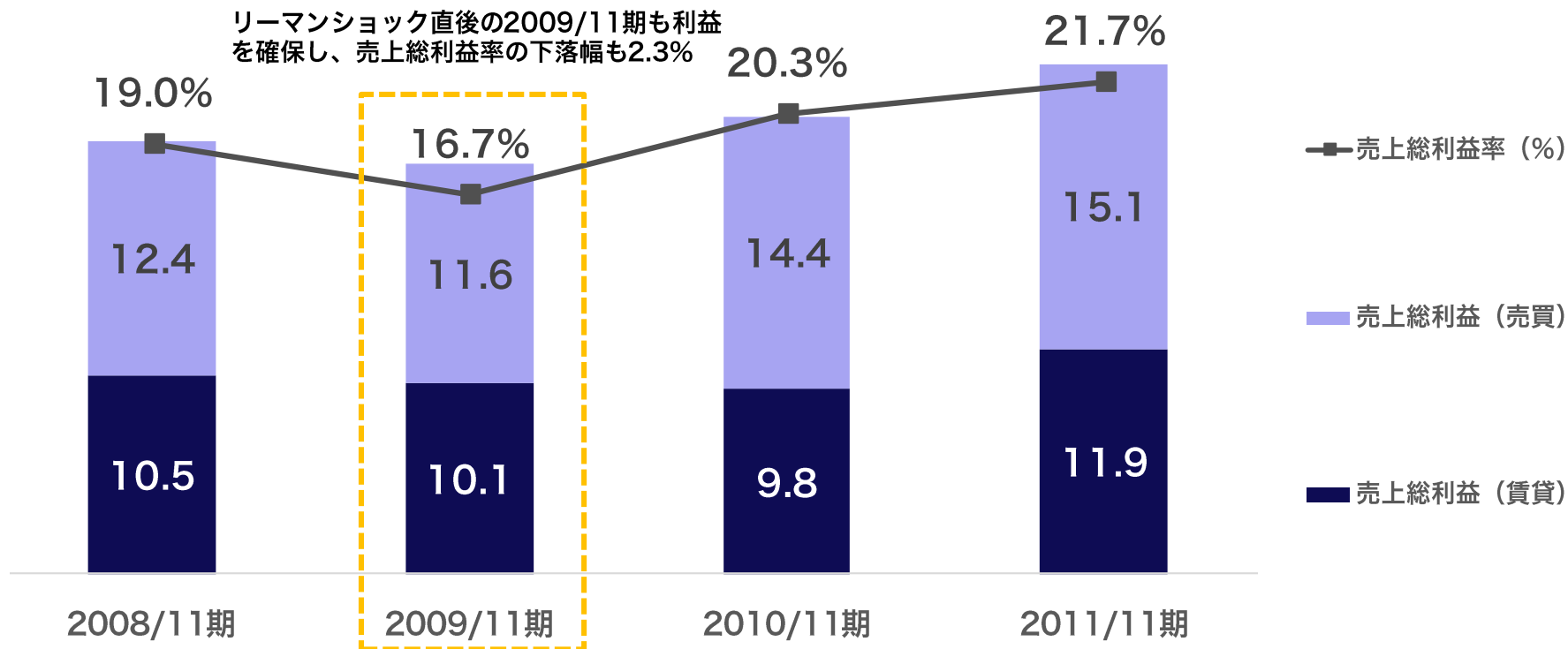
マーケットの流れを読み、先駆的な事業展開で業界をリード



\*1 「不動産投資と収益物件の情報サイト健美家」収益物件 市場動向 直近の四半期レポートより

## リーマンショックの逆風を乗り越えた、強固なビジネスモデル

<リノベマンション事業の利益推移（億円、％）>



### 不況にも負けない3つの強み

安定的なストック  
(賃貸) 収益

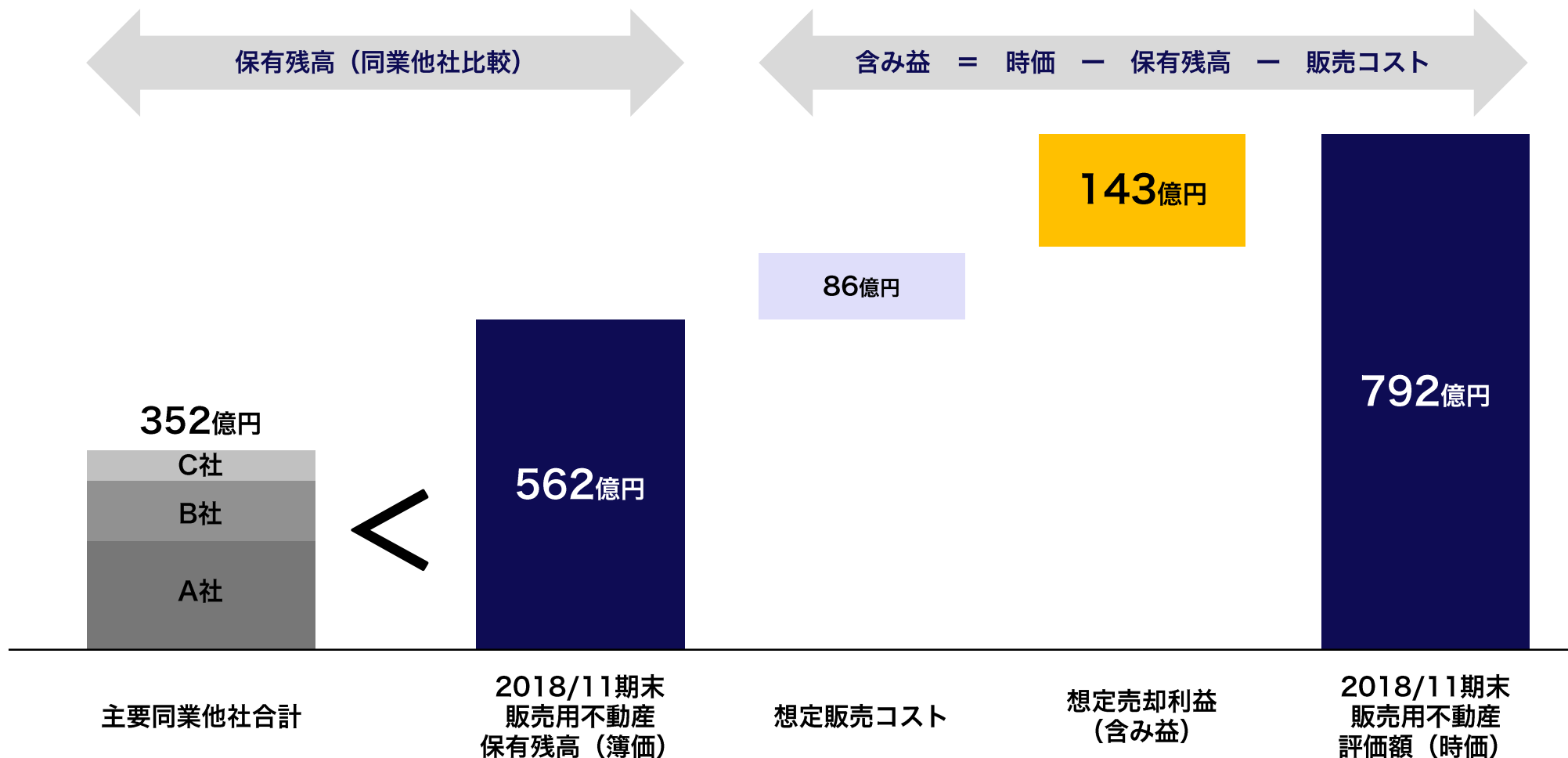
景気の変動を受けにくい  
価格帯の物件を販売

盤石な資金調達  
(ファイナンス) 体制

- 保有戸数は業界圧倒的No.1、厳選した仕入で143億円の含み益

保有残高（同業他社比較）

含み益 = 時価 - 保有残高 - 販売コスト

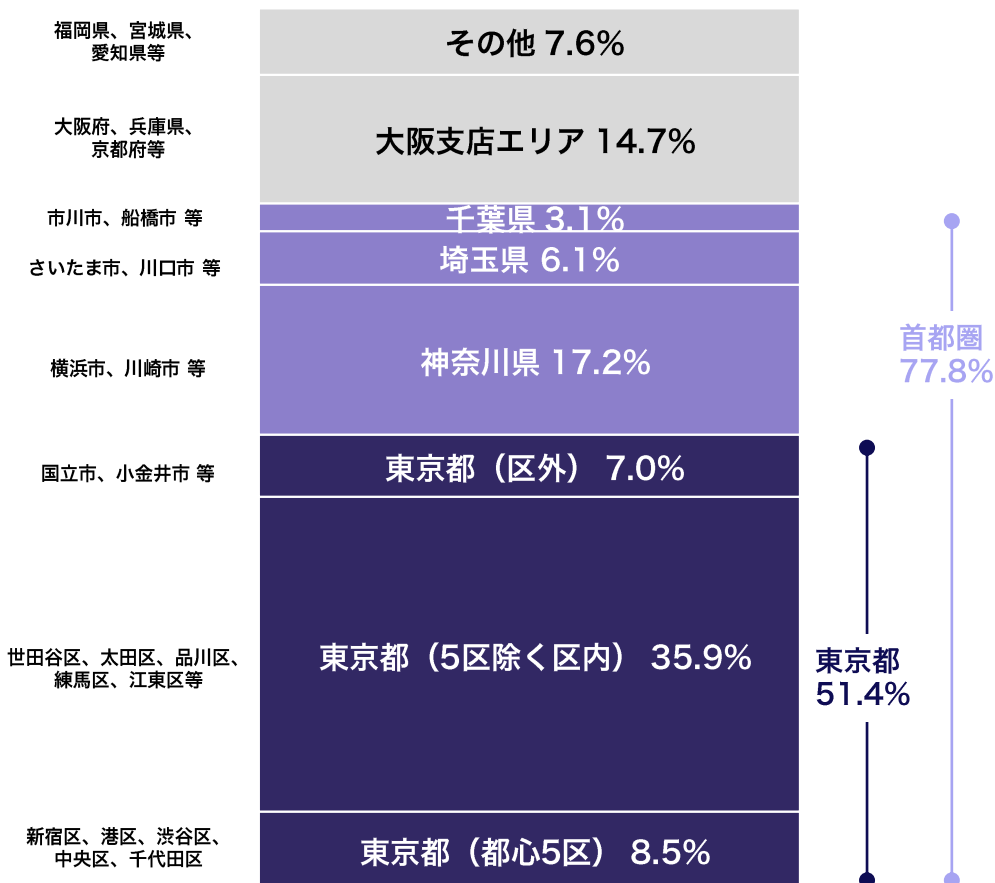


(出所) 保有残高については、上場企業各社、2018年11月末時点における最新決算情報より当社作成

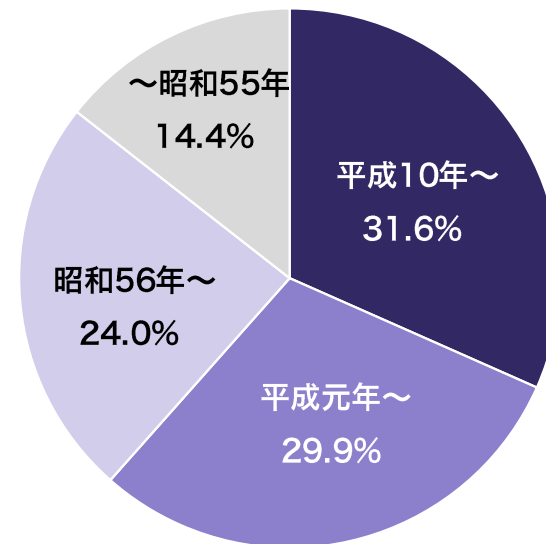


## 1戸単位での積上げにより、十分に分散されたポートフォリオ

地域別残高構成\*1



築年時期別残高構成\*2



平均専有面積\*3

65.84 m<sup>2</sup>

平均築年数\*3

27.9 年

平均購入価格\*3

19,902 千円

\*2 築年時期別残高構成は、2018/11期末時点の購入価格比による

\*3 平均専有面積・平均築年数・平均購入価格は2018/11期購入実績ベース

\*1 地域別残高構成は2018/11期末時点の購入価格比による

## 社会的に高く評価される当社グループのビジネス

### グローバルに認められたビジネスモデル

ビジネスモデルや社会貢献性が評価され、2011年に当時の不動産業界で初となる「ポーター賞」を受賞



#### ポーター賞の審査基準

製品やプロセス、マネジメント手法におけるイノベーションを起こすことによって独自性のある価値を提供し、その業界におけるユニークな方法で競争することを意図的に選択した企業・事業であること

#### 第一次審査・審査基準

優れた収益性、他社とは異なる独自性のある価値の提供、戦略の一貫性、戦略を支えるイノベーションの存在

#### 第二次審査・審査基準

資本の効率的な利用、独自のバリューチェーン、トレードオフ、活動間のフィット

### 社会貢献活動①：「次世代起業家育成」へ向けた取組み

#### 学術分野（アカデミア）への貢献

- 京都大学・学習院大学において起業に関する講座を担当
- 国内外MBAプログラムへのゲスト講師派遣
- 国内外の大学生のインターン受入

### 社会貢献活動②：事業展開で得た「知」の還元\*1



\*1 当社グループメンバーによる書籍出版

1. 財務情報
2. 事業計画
3. 事業内容
- 4. コミットメント (ESG)**
5. 株主還元
6. 会社概要

## 透明性の高いガバナンスや労働環境への配慮により、高品質の物件を供給する仕組み

### グループの価値観を浸透 させる仕組み

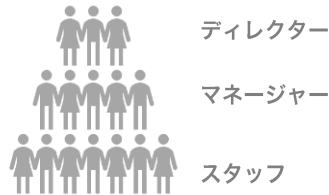
全社員の行動規範  
「スター・マイカ・ウェイ」を制定  
四半期毎のタウン・ミーティングで  
経営戦略を共有

#### <STARMICA Wayの一例>

- コミュニケーションは  
オープン&フラット
- 目指すはワークスマート
- スピードで驚かせよう
- カッコいい会社でいよう
- . . . .

### チームワークを育む 企業文化

社員の階層は3つのみ  
豊富な部門横断プロジェクト  
360評価システムの導入



### 高いコンプライアンス 意識

創業以来「不正ゼロ」

× 個人ノルマ

× 過度な成果報酬

強固な内部統制

社外取締役比率（当社）：75%

### ITを活用した スマートワークの実現

クラウド化、モバイル活用による  
リモートワーク推進  
↓  
1人あたり生産性向上

平均残業時間  
16.0h

### 女性が活躍できる 職場環境作り

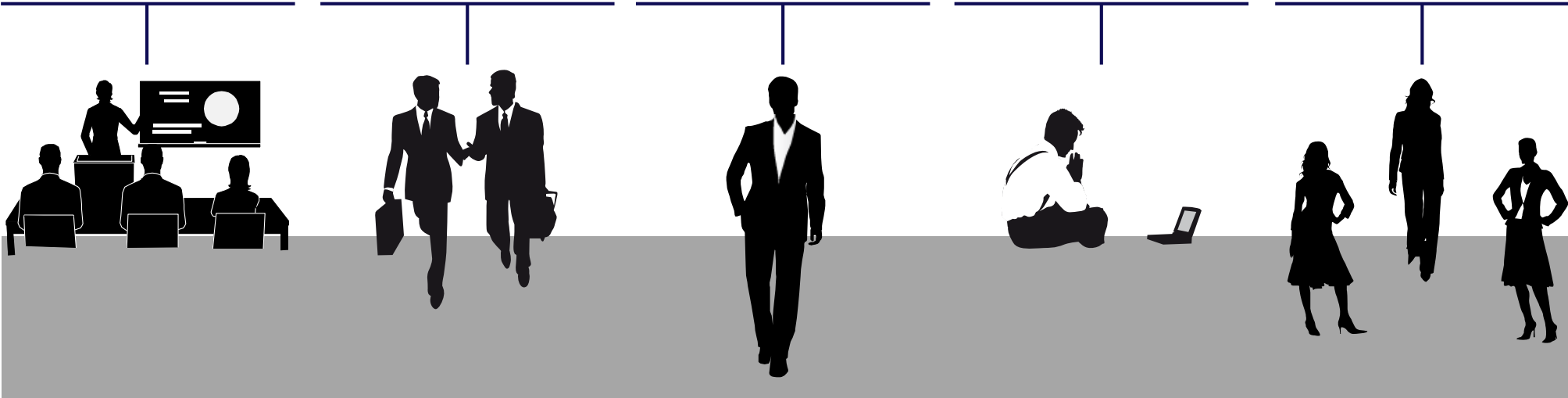
女性目線の商品開発ラボの設立

女性の“ウレシイ”をかたちに。

しあわせリノベ 研究所

社員に占める女性比率：40%

産休・育休取得率：100%



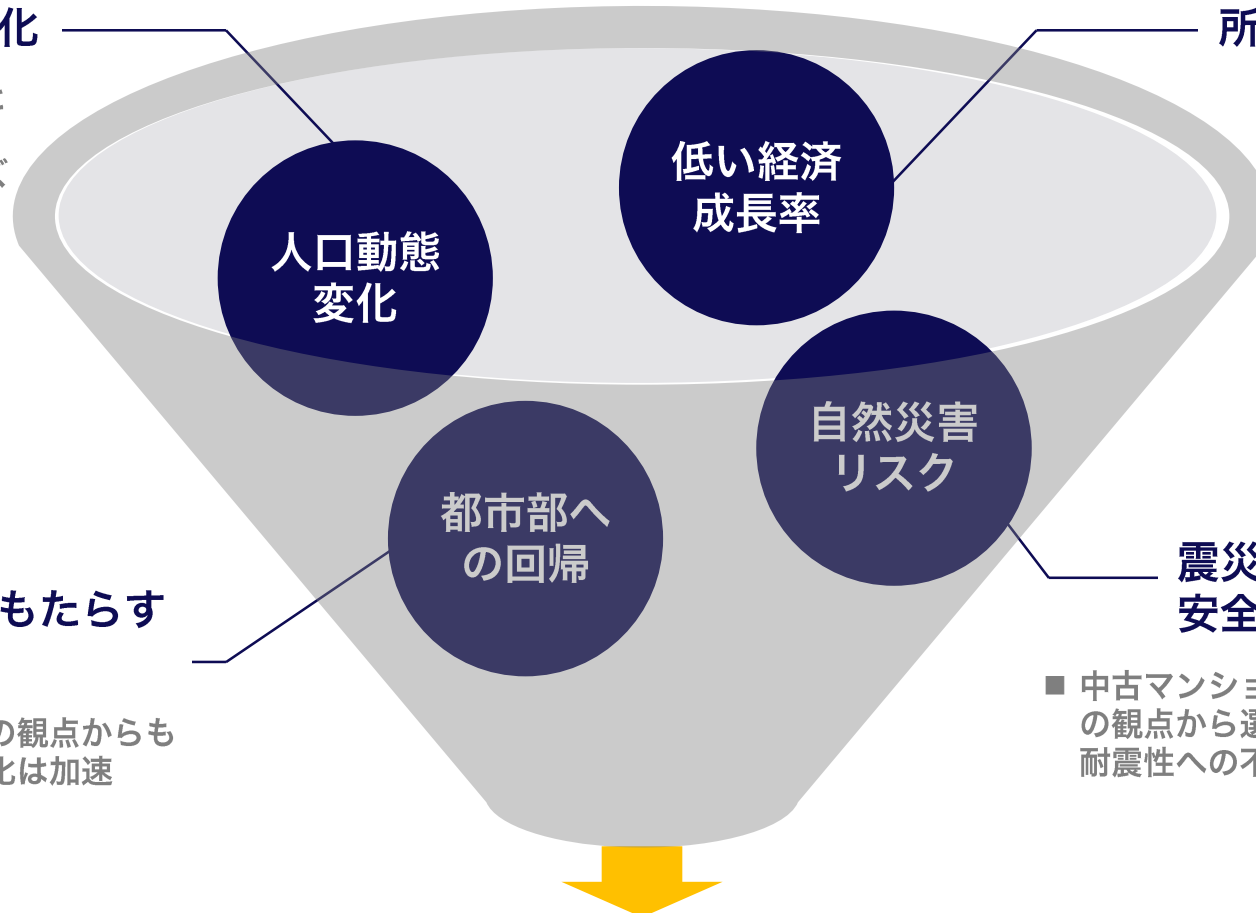
- 首都圏および地方主要都市でリノベーションマンションの流通を促進し、日本社会が直面する課題を解決
- これからの時代に必要とされる「スター・マイカグループ」を目指す

### 人口減少・高齢化

- 一方で世帯数は依然として増加しており、都市部での住宅ニーズは低減しない

### 所得水準変わらず

- 新築マンション価格高騰により、「住宅を欲しくても買えない」状況は都市部を中心に続く可能性



### 世帯構成変化がもたらす職住近接ニーズ

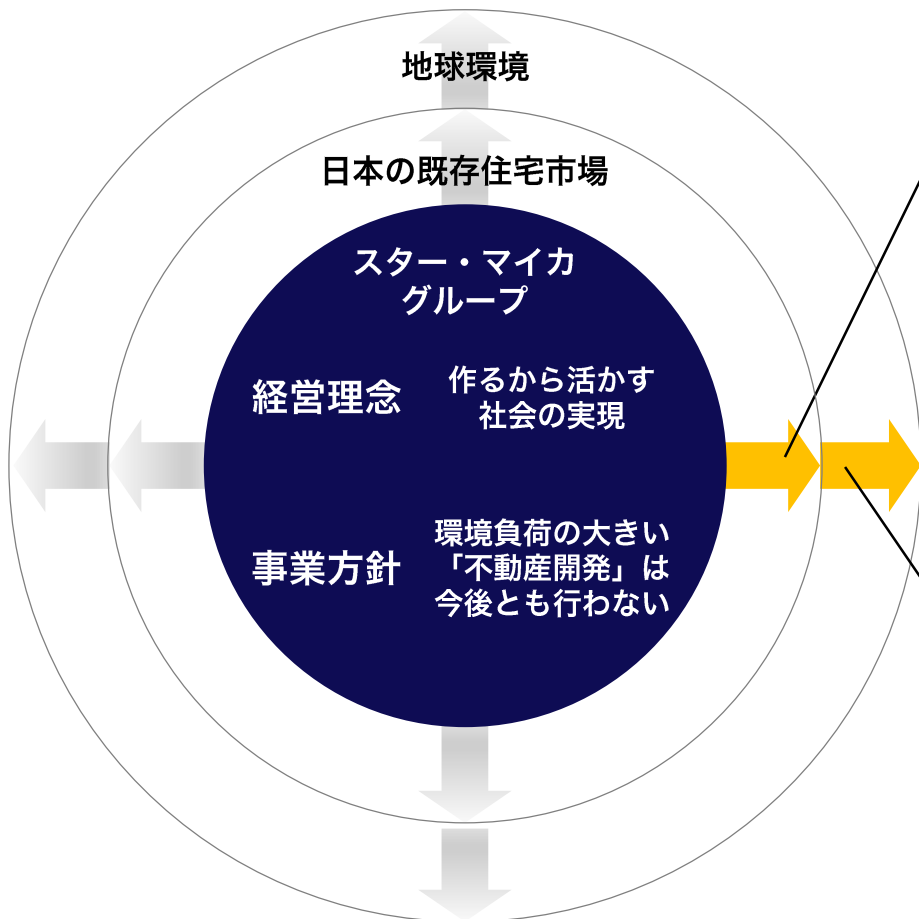
- 社会インフラ維持の観点からもコンパクトシティ化は加速

### 震災以降高まる安全安心欲求

- 中古マンションは経済合理性、利便性の観点から選択されつつある一方、耐震性への不安も存在

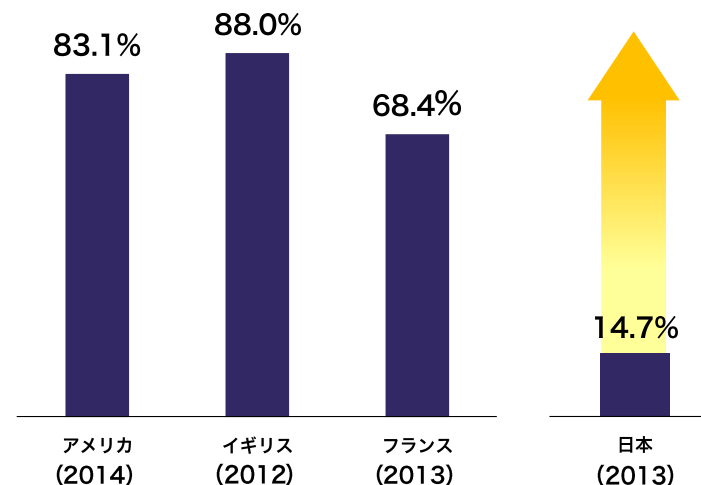
安全安心と利便性を手に入る価格で提供する、スター・マイカのリノベーションマンション

## 環境負荷低減、循環型社会の実現を促すビジネスモデル



### 既存住宅流通の活性化に貢献

欧米では住宅流通市場の7～9割が「中古住宅」（日本は1割）



(出所) 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

### 既存住宅流通が促進されることで環境負荷は低減される

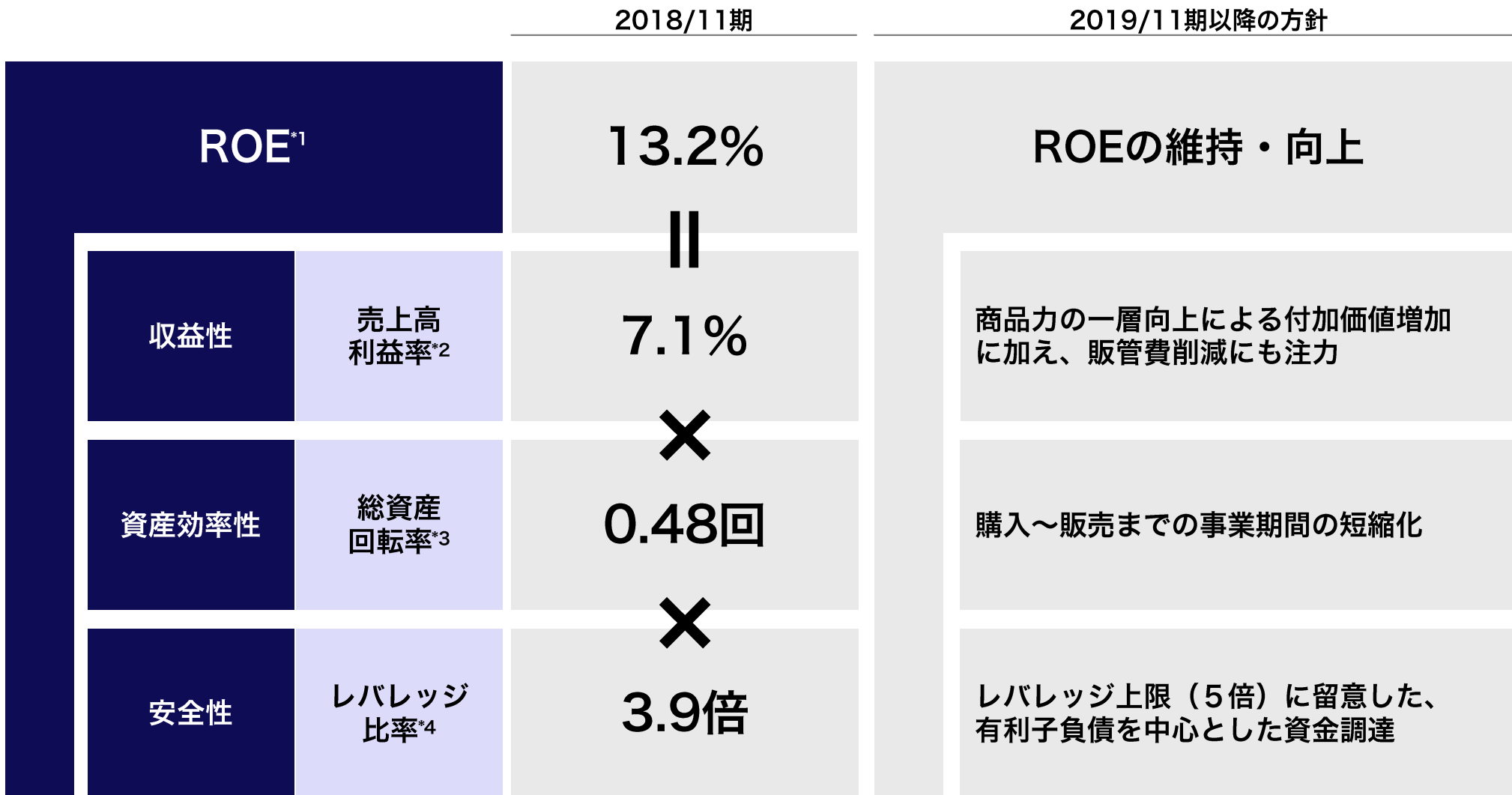
リノベーション工事のCO2排出量は、建替工事の約3%



(出所) (一社)リノベーション協議会 ホームページ「リノベーションとは?」より当社作成

1. 財務情報
2. 事業計画
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
- 5. 株主還元**
6. 会社概要

- 今後は収益性および資産効率性のより一層の向上に注力



\*1 自己資本利益率（ROE）= 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

\*2 売上高利益率= 当期純利益 ÷ 売上高

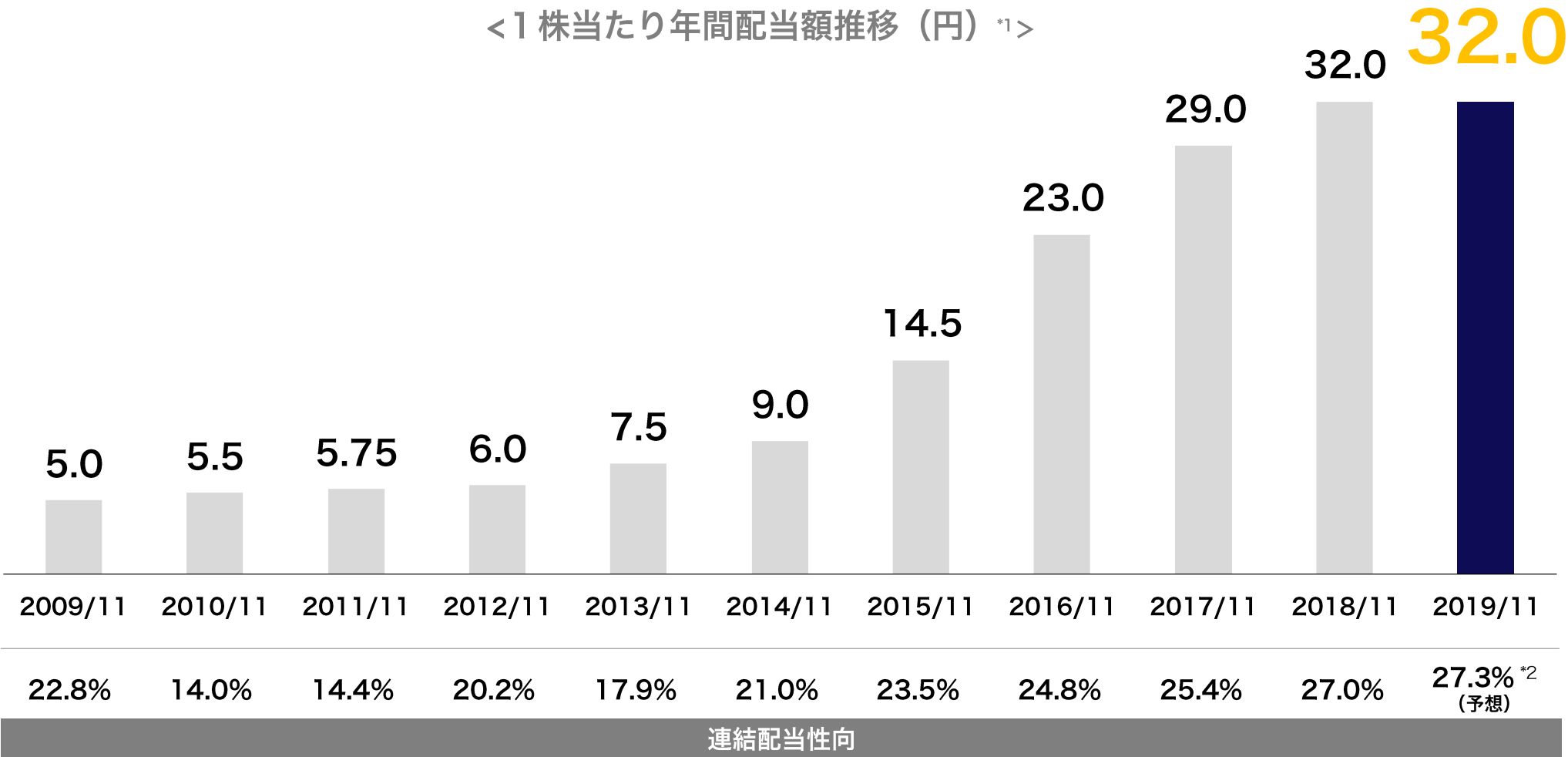
\*3 総資産回転率= 売上高 ÷ 総資産

\*4 レバレッジ比率= 総資産 ÷ 期中平均自己資本



- 2019/11期は、株主の皆様への利益還元を重視し、配当額を維持
- 配当に加え、年1回の株主優待（クオ・カード1,000円分）を実施予定

<1株当たり年間配当額推移（円）\*1>



\*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 2019年7月26日付発表の修正後通期予想にもとづくもの

- 8,000名を超える個人株主が、安定株主として当社株式を保有
- 海外投資家比率約20%、グローバルに認知される当社グループのビジネス

総発行株式数  
18,228,712株

(うち自己株式56株)

株主数  
8,447名

海外投資家  
20.8%

- JP MORGAN CHASE BANK 380646・・・2.0%
- 三井住友信託（英国）スモールキャップファンド・・・2.0%
- THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042・・・1.8%
- MSIP クライアント セキュリティーズ・・・1.7%

国内  
個人投資家  
24.3%

※個人株主：8,269名

国内  
機関投資家等  
28.4%

- 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)（信託口）・・・13.1%
- 日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口）・・・6.2%
- 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)（信託口9）・・・3.1%

代表者関連  
26.5%

- 水永 政志・・・26.5%（直接・間接保有計）

\*1 主要株主のみ表示 / 2019年5月31日時点（持株会社体制移行前）のスター・マイカ株式会社の株主情報となります

1. 財務情報
2. 事業計画
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
- 6. 会社概要**

|        |   |
|--------|---|
| 会社名    | スター・マイカ・ホールディングス株式会社  |
| 代表者    | 代表取締役社長 水永 政志   |
| 設立     | 1998年7月24日  |
| 事業内容   | リノベマンション事業、インベストメント事業及びアドバイザリー事業を展開するグループ全体の経営戦略、経営管理等  |
| 上場     | 2019年6月1日   |
| 市場     | 東証一部市場（証券コード 2975）  |
| 株主資本   | 182億円   |
| グループ会社 | スター・マイカ株式会社、スター・マイカ・アセットマネジメント株式会社、スター・マイカ・レジデンス株式会社、スター・マイカ・プロパティ株式会社、スター・マイカ・アセット・パートナーズ株式会社、SMAIT株式会社      |
| 事業所    | 本社（東京都港区）、仙台支店（仙台市青葉区）、さいたま支店（さいたま市浦和区）、横浜支店（横浜市神奈川区）、大阪支店（大阪市北区）、福岡支店（福岡市中央区）<br>札幌営業所（札幌市北区）、名古屋営業所（名古屋市中区） |
| 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    | 146名  |

\*1 特段の注記がない限り、当社グループ全体の情報となります

# スター・マイカ・ホールディングス株式会社



## STARMICA HOLDINGS

部署 : 経営企画部

電話 : 03-5776-2785

E-mail : [ir.group@starmica.co.jp](mailto:ir.group@starmica.co.jp)

URL : <https://www.starmica-holdings.co.jp/>

- 本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。
- 本資料は、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。