



STARMICA HOLDINGS

Find the Value

2025年11月期 第1四半期 決算説明資料

2025年3月31日



1. 2025年11月期 第1四半期 決算概要

- ① 決算概要
- ② 中期経営計画の進捗（トピックス）

2. 2025年11月期 業績予想 [\(2024年11月期 決算説明資料再掲\)](#)

3. 株主等との対話の実施状況（質疑応答）

- ① 株価に対する当社認識
- ② よくある質問

4. APPENDIX

- ① 中期経営計画の骨子 [\(2024年11月期 決算説明資料より再掲\)](#)
- ② 事業内容

中期経営計画の詳細は別紙「[FY24-26 中期経営計画 “Find the Value 2026”](#)」をご参照ください
財務データをまとめた[Fact Book](#)を公開しております、詳細な数値確認にご活用ください

2025年11月期
第1四半期
業績ハイライト

売上高・利益ともQ1では過去最高

- 販売戸数の大幅増や高価格帯物件の販売が増益を牽引

2025年11月期
業績予想
進捗

現時点での進捗は極めて良好

- 売上高 **160**億円 (進捗率：**25.1%**)
- 営業利益 **23**億円 (進捗率：**36.6%**)
- 当期純利益 **14**億円 (進捗率：**41.3%**)

株価に対する
当社認識

評価向上の余地は十分にあると認識

- PER向上やNAVベースでの割安解消による一層の評価向上を目指す

1

2025年11月期 第1四半期 決算概要

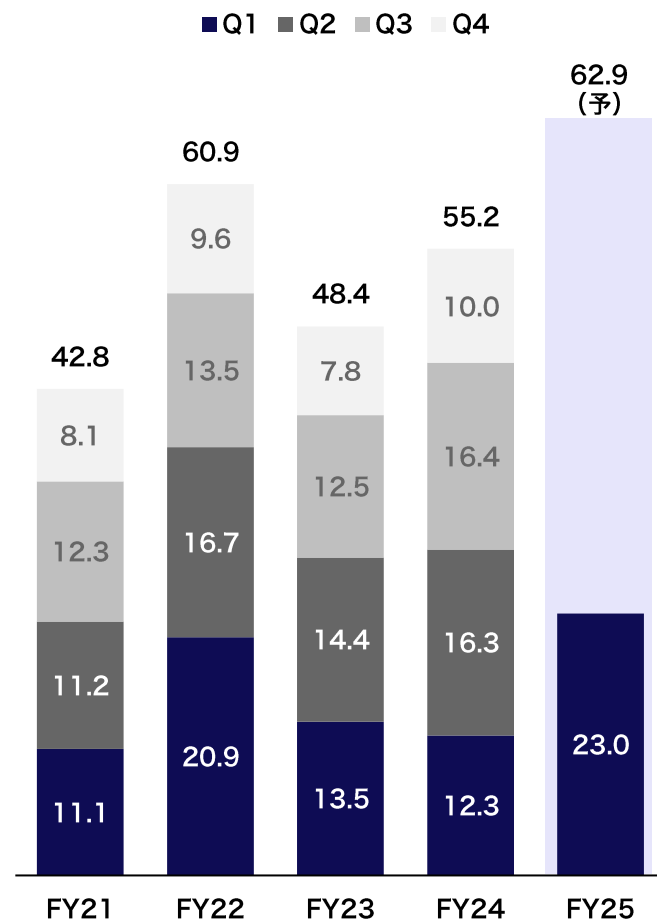
① 決算概要

- 売上高及び利益はQ1では過去最高
- 業績予想に対する進捗は極めて良好

連結PL (主要項目)

(億円)	FY24 Q1	FY25 Q1	FY25 予想	前年 同期比	進捗率
売上高	110.8	160.8	640.6	145.2%	25.1%
売上総利益	21.0	32.0	108.0	152.3%	29.7%
販売費・一般管理費	8.6	8.9	45.0	103.5%	19.9%
営業利益	12.3	23.0	62.9	186.4%	36.6%
経常利益	10.0	20.9	49.8	208.4%	42.0%
当期純利益	7.0	14.2	34.4	202.8%	41.3%

営業利益の推移 (億円)

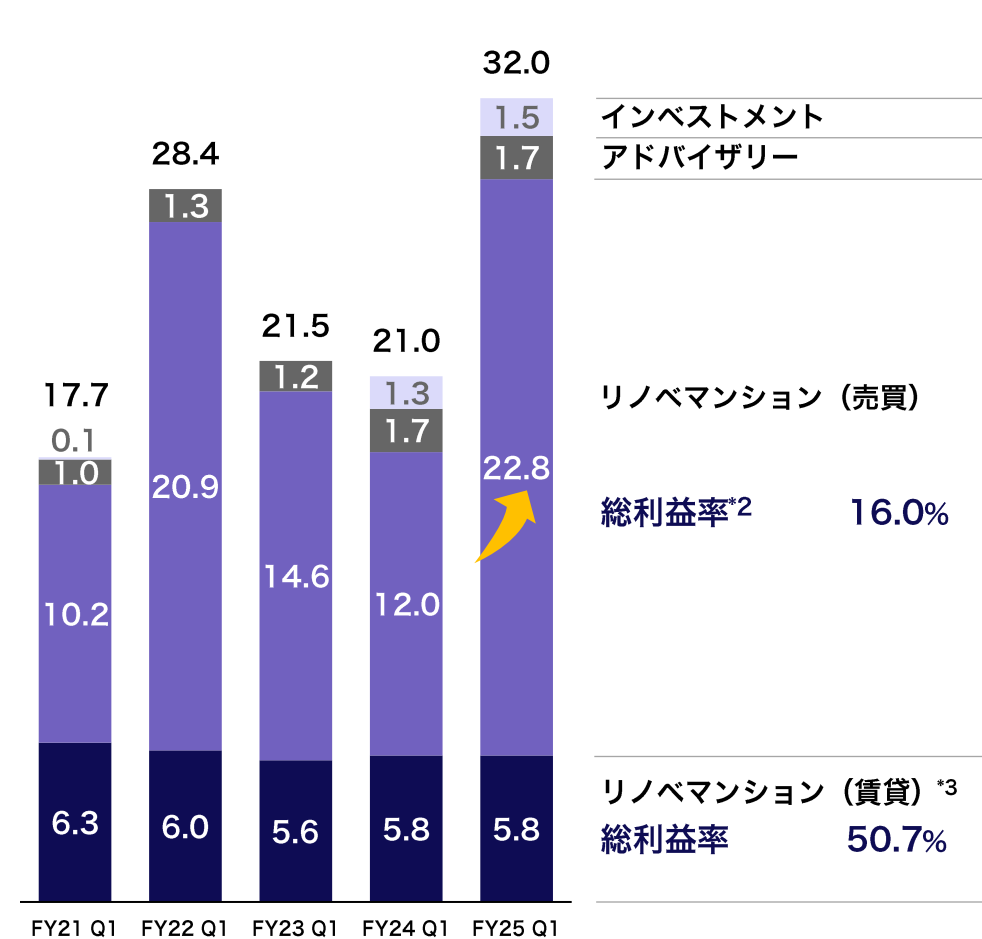


リノベマンション (売買) の大幅な増益が最高益を牽引

連結売上高及び売上総利益 (セグメント別)

(億円)	FY24 Q1	FY25 Q1	前年同期比
売上高	110.8	160.8	145.2%
リノベマンション事業	107.1	156.9	146.5%
うち賃貸	10.9	11.5	105.3%
うち売買	96.1	145.4	151.2%
インベストメント事業	1.4	1.6	115.4%
アドバイザー事業	2.2	2.3	101.5%
売上総利益	21.0	32.0	152.3%
リノベマンション事業	17.9	28.7	160.4%
うち賃貸	5.8	5.8	99.5%
うち売買 ^{*1}	12.0	22.8	190.1%
インベストメント事業	1.3	1.5	114.3%
アドバイザー事業	1.7	1.7	99.0%

セグメント別売上総利益推移 (億円)



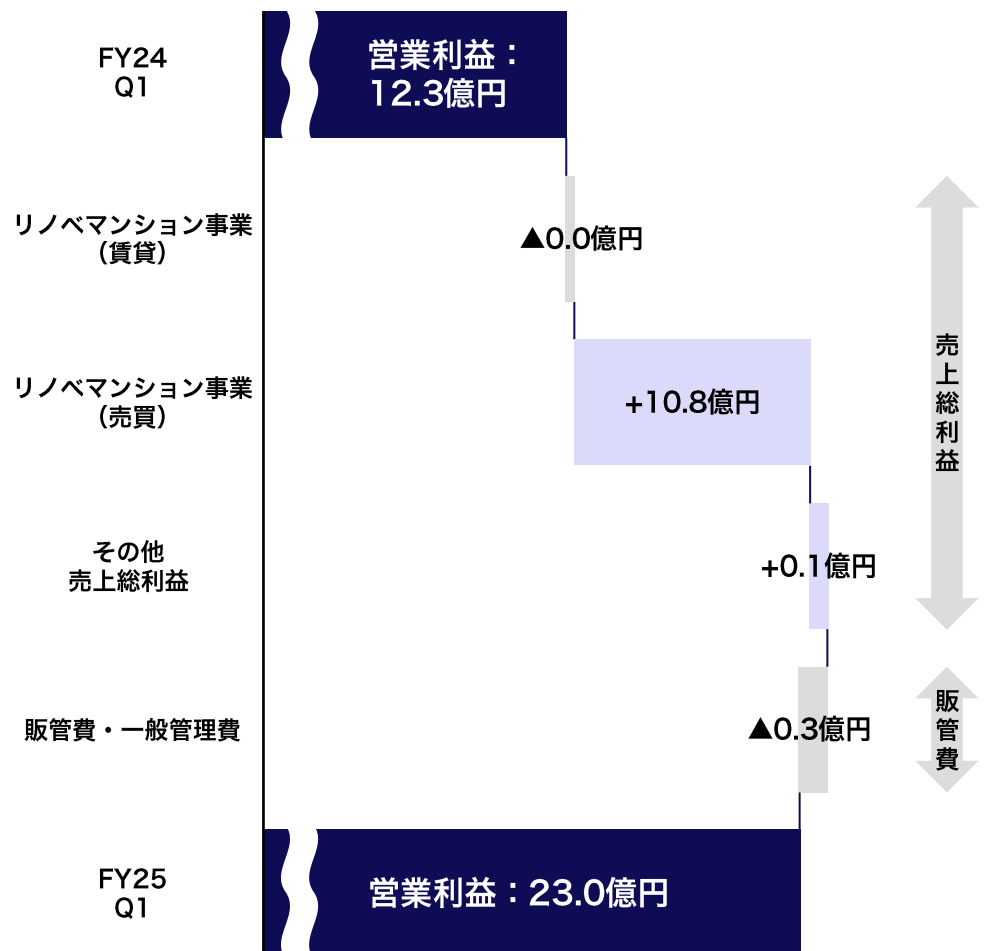
^{*1} 評価損を含む (FY24 Q1 : 0.1億円、FY25 Q1 : 0.3億円)

^{*2} 評価損 (FY25 Q1 : 0.3億円) は含まずに算出

^{*3} FY23以降、長期保有物件に対する減価償却を実施 (原価計上)

- オーナーチェンジ物件への回帰や高価格帯の空室リノベ物件販売が販売戸数及び利益率を押し上げ

営業利益の増減 (対前年同期)



主な増減要因

リノベマンション事業 (賃貸)

- 保有戸数の積増しによる賃貸収益の増加 (FY24 Q1末: 3,984戸→FY25 Q1末: 4,052戸、+0.2億円)
- 長期保有物件に対しての減価償却による、原価計上額の増加 (FY24 Q1: ▲0.5億円→FY25 Q1: ▲0.7億円、▲0.2億円)

リノベマンション事業 (売買)

- OCリノベ^{*1}: 積極的な販売活動による販売戸数の増加 (FY24 Q1: 75戸→FY25 Q1: 129戸、+4.1億円)
- OCその他^{*2}: 出口戦略の多様化による販売戸数の増加 (FY24 Q1: 14戸→FY25 Q1: 64戸、+3.5億円)
- 空室リノベ^{*3}: 高価格帯物件への取組み等による利益率の上昇 (FY24 Q1: 8.4%→FY25 Q1: 11.2%、+2.7億円)

その他売上総利益

- インvestment事業
 - 営業投資有価証券を一部売却 (FY24 Q1: 1.2億円、FY25 Q1: 1.4億円、+0.2億円)
- アドバイザリー事業
 - 不動産仲介部門の案件数増加 (+0.1億円)
 - コンサルティングにおけるスポット報酬の変動 (▲0.1億円)

販管費・一般管理費

- 人件費 (FY24 Q1: ▲4.2億円→FY25 Q1: ▲4.7億円、▲0.5億円)
- 消費税 (FY24 Q1: ▲1.7億円→FY25 Q1: ▲1.4億円、+0.3億円)
- その他 (FY24 Q1: ▲2.6億円→FY25 Q1: ▲2.7億円、▲0.1億円)

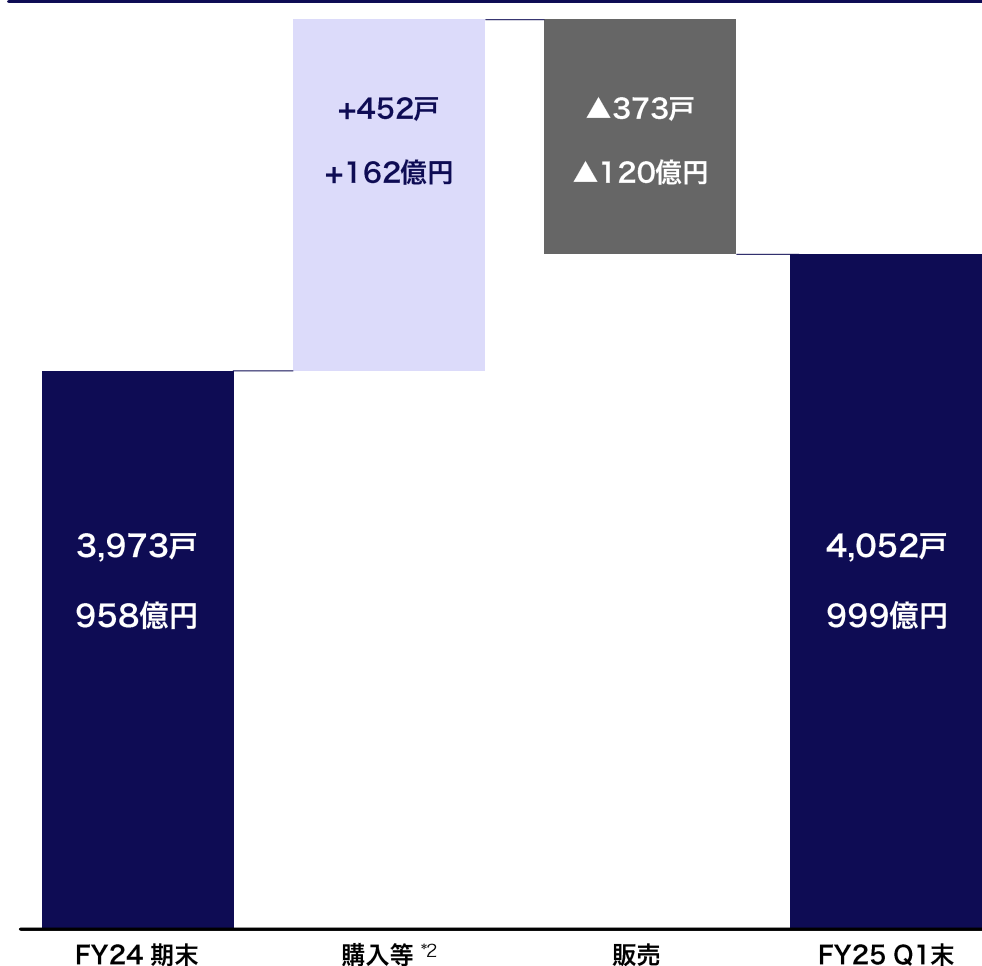
^{*1} オーナーチェンジ物件として購入し、賃借人の退去後にリノベーション等を実施して販売 ^{*2} オーナーチェンジ物件として購入し、賃貸中のまま販売 ^{*3} 空室で購入し、リノベーション等を実施して販売

- 効率性を意識し物件ポートフォリオを入替えながら、成長投資として物件を積極的に購入
- 財務健全性を維持すべく、自己資本比率のモニタリングを継続

連結BS (主要項目)

(億円)	FY24 期末	FY25 Q1末	前期末比
流動資産	995	1,068	107.4%
うち現金及び預金	19	48	255.3%
うち販売用不動産*1	958	999	104.3%
固定資産	32	35	109.0%
総資産	1,027	1,103	107.4%
流動負債	160	188	117.0%
固定負債	611	649	106.2%
自己資本	254	265	104.3%
自己資本比率	24.8%	24.0%	

販売用不動産増減



*1 保有中の全ての中古分譲マンション (入居者の有無、販売状況を問わない) 及び一棟収益物件

*2 リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

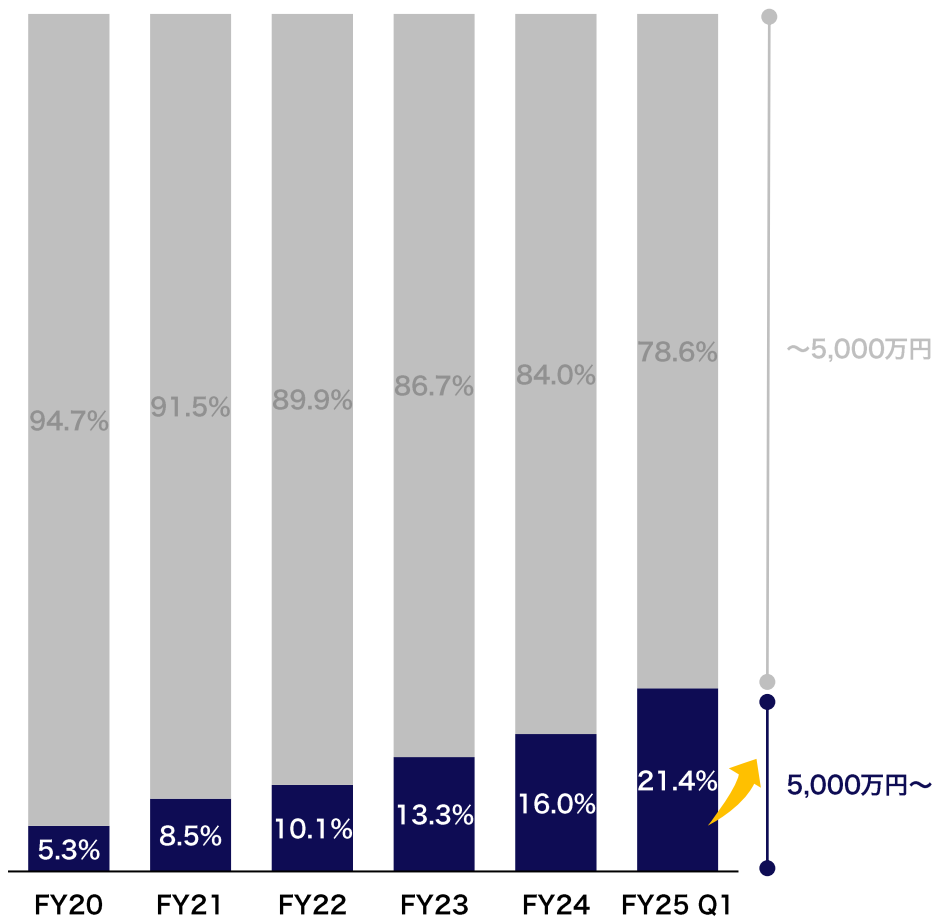
1

2025年11月期 第1四半期 決算概要

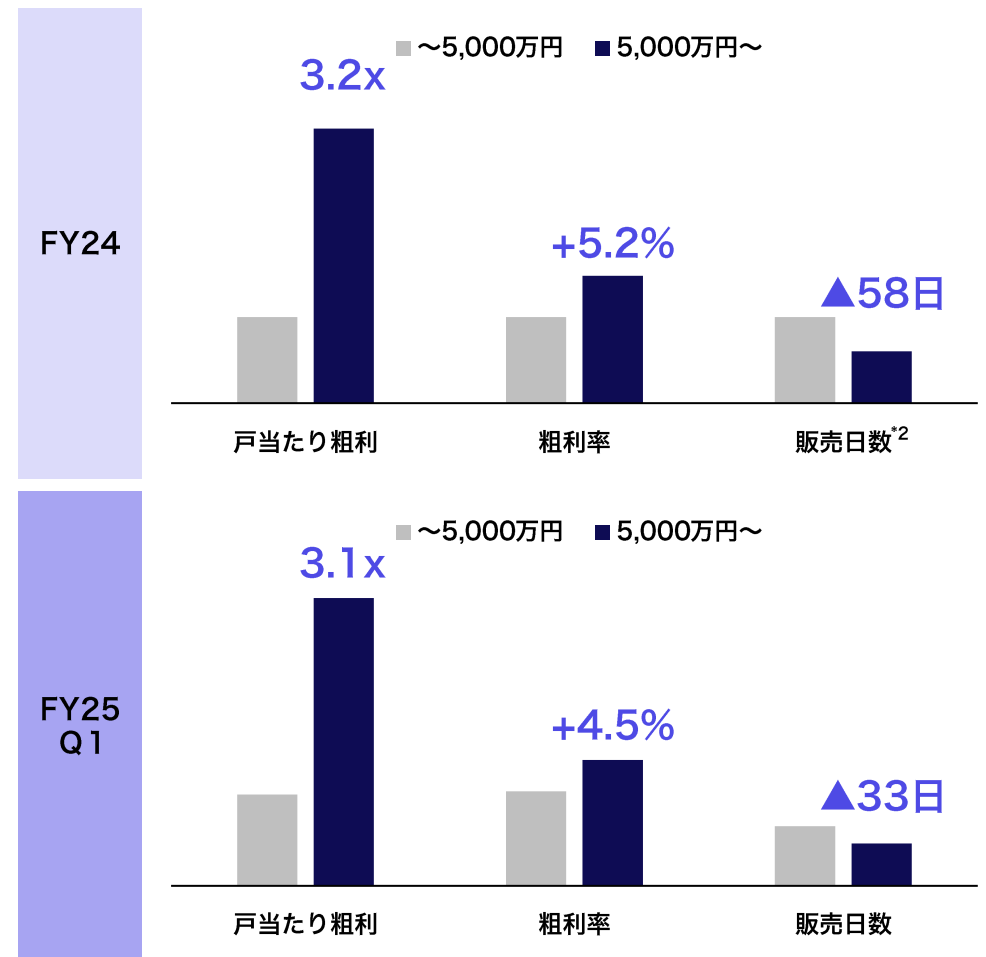
②中期経営計画の進捗（トピックス）

- 都市部集中戦略を推進した結果、販売戸数に占める単価5,000万円超物件の割合が上昇
- 収益性及び効率性に優れた高価格帯物件が増益を後押し

リノベマンション販売戸数^{*1}に占める
単価5,000万円超物件の戸数割合



販売実績の比較



^{*1} リノベーション等を実施して販売した物件の戸数、オーナーチェンジ/空室の別は問わない

^{*2} 売却開始日~売却契約日までの所要日数

- 過去最大のバルク案件として計137戸を単一案件で購入（2024年3月）
- FY2025 Q1時点で累計41戸を販売済

案件概要



1. 晴海アイランドトリトンスクエア
ビュータワー

所在地：東京都中央区

当社購入：**71**戸
(総戸数：624戸)



2. ヒルズ久が原1番館

所在地：東京都大田区

当社購入：**26**戸
(総戸数：216戸)



3. パークハイツ小豆沢

所在地：東京都板橋区

当社購入：**24**戸
(総戸数：271戸)



4. 山王ガーデンハイツ

所在地：東京都大田区

当社購入：**10**戸
(総戸数：132戸)



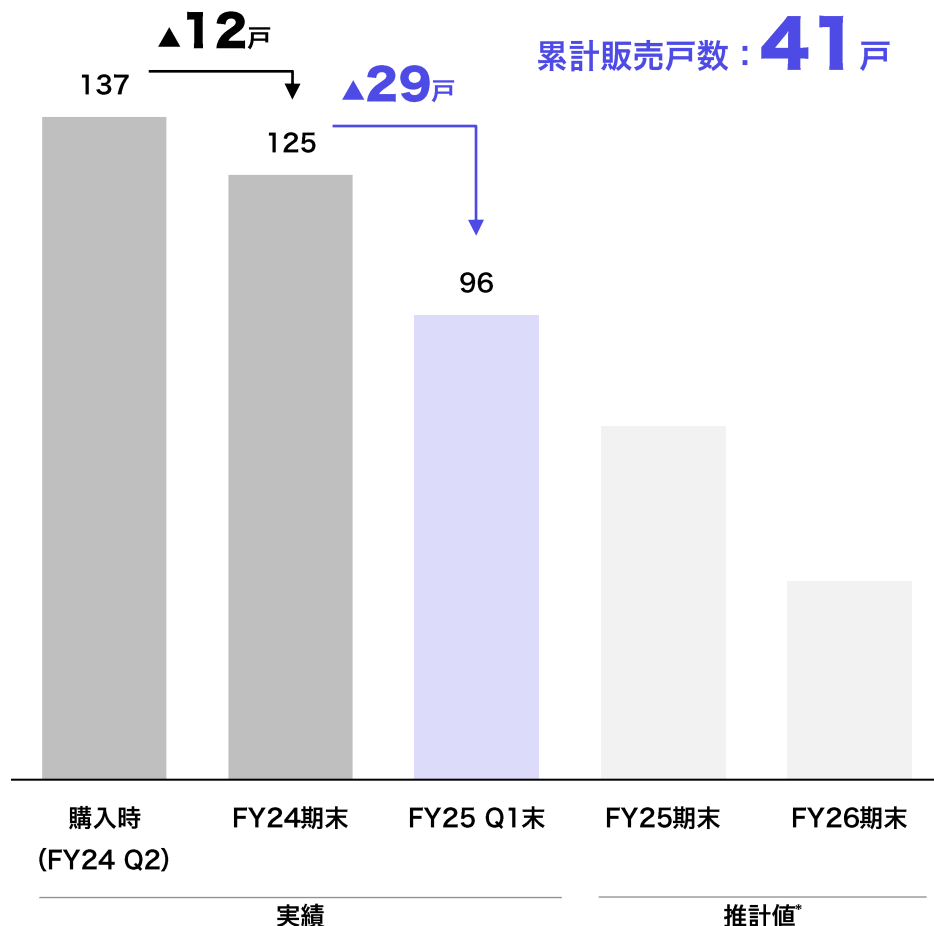
5. 桜丘フラット

所在地：東京都世田谷区

当社購入：**6**戸
(総戸数：226戸)

合計：
137戸

保有戸数の推移



* FY2025 Q1時点の販売実績及び保有物件の賃貸借契約の状況等から当社推計

- 決算説明会のアーカイブ配信や1on1面談を活用し、経営方針や戦略を伝達
- 4～5月に海外訪問や個人投資家向けセミナーへの登壇を予定

FY25 Q1実績

直近開催予定のイベント

■ 決算説明会のアーカイブ動画を公開（日英）



■ 面談件数を増加

内容	FY25 Q1実績	前年同期比
機関投資家・アナリスト 1on1面談 (国内)	31回	+13回
機関投資家 1on1面談 (海外)	9回	+2回

■ 欧州投資家向けロードショー

- 4月に欧州訪問を予定（2024年7月以来）
- 新規の海外機関投資家との接点増加へ注力

■ 個人投資家向けセミナー（4～5月）

1. 神戸投資勉強会

- 日時 : 2025年4月9日（水）20:00～21:00
- 媒体 : オンライン
- 申込 : [主催者ウェブサイト](#)

2. Kabu Berry

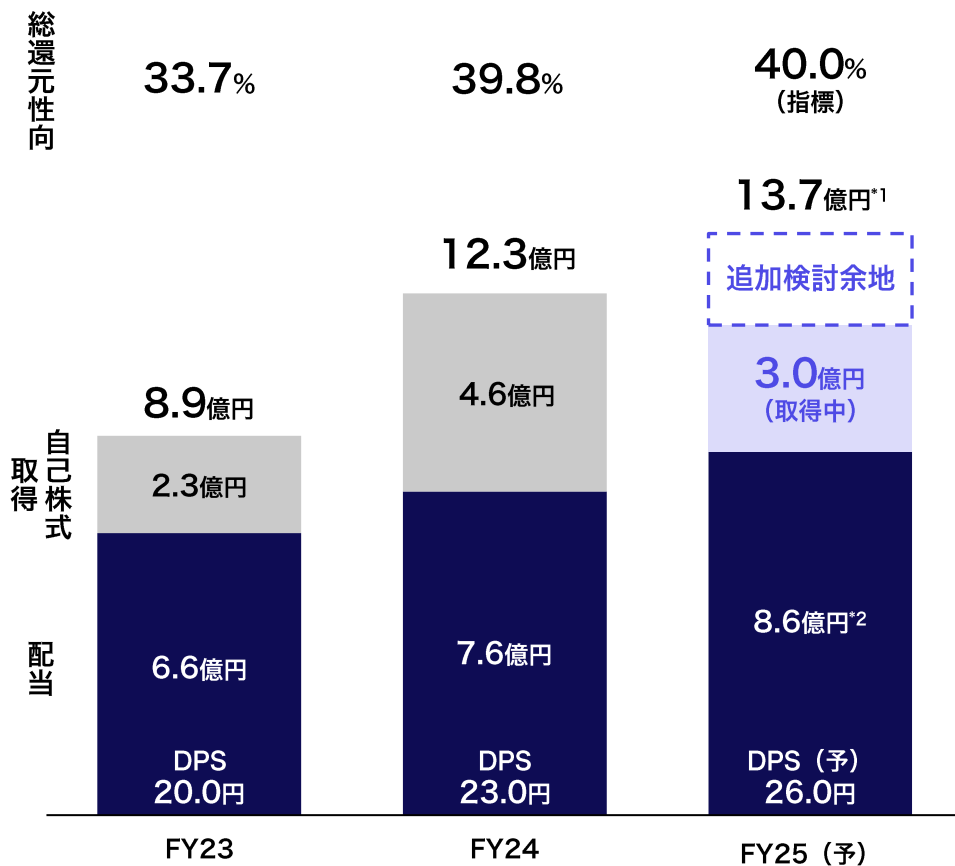
- 日時 : 2025年5月25日（日）12:30～
- 媒体 : 対面（名古屋）及びオンライン
- 申込 : [主催者ウェブサイト](#)

3. 湘南投資勉強会

- 日時 : 2025年5月31日（土）11:00～
- 媒体 : 対面（東京）及びオンライン
- 申込 : [主催者ウェブサイト](#)

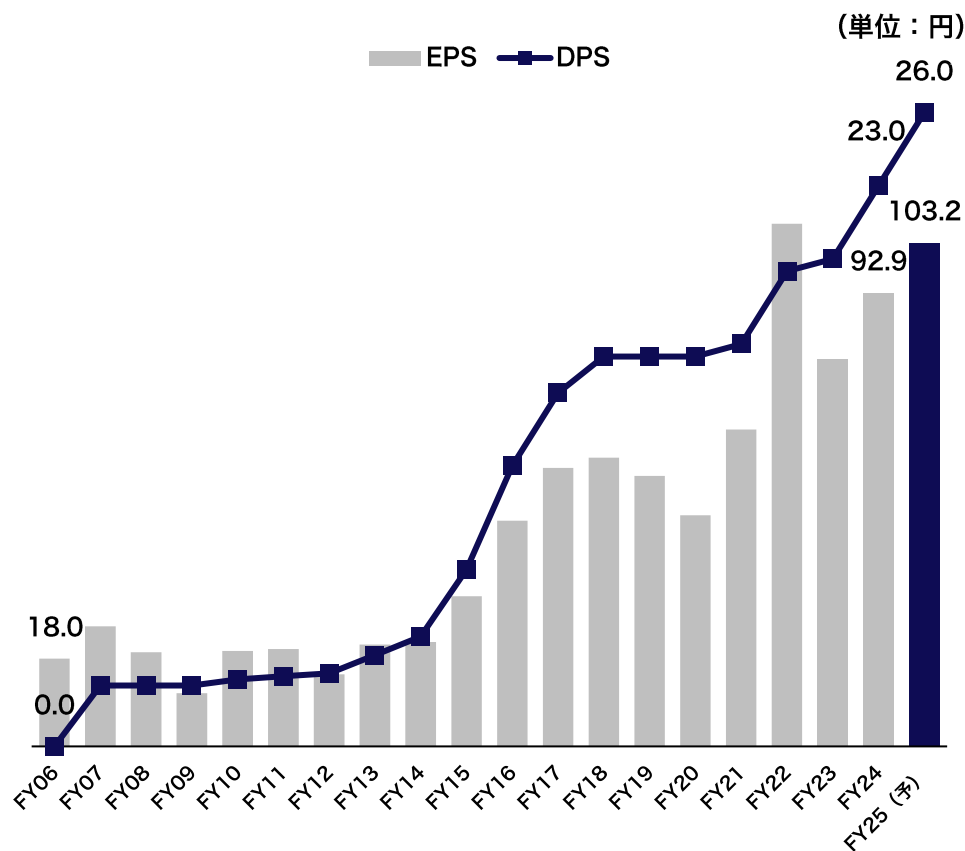
- 中期経営計画に則り、成長投資に加えて総還元性向40%の株主還元を目指す
- 進行期はDPS26.0円（予想）に加え、2月に3億円の自己株式取得を決議（取得中）

株主還元の実績及びFY25方針



配当実績

成長投資に加え、安定配当・増配を継続



¹ 当期純利益34.4億円（業績予想）×40.0%で算出

² DPS26.0円（予想）×33,124,411株（自己株式を除いた株式数、FY2025期初時点）で算出

2

2025年11月期業績予想 (2024年11月期 決算説明資料再掲)

開示済資料からの抜粋となります。
詳細は「[2024年11月期 決算説明資料](#)」をご参照ください。

- YoY+10%超の成長、過去最高の売上・売上総利益・営業利益を目指す

FY25 業績予想

売上高 **640.6**億円
YoY +14.7%

当期純利益 **34.4**億円
YoY +10.8%

売上総利益 **108.0**億円
YoY +10.0%

EPS **103.2**円*

営業利益 **62.9**億円
YoY +14.0%

ROE **13.0**%

事業戦略

オーナーチェンジ
物件への回帰

都市部シェアの向上

リフォーム構造改革

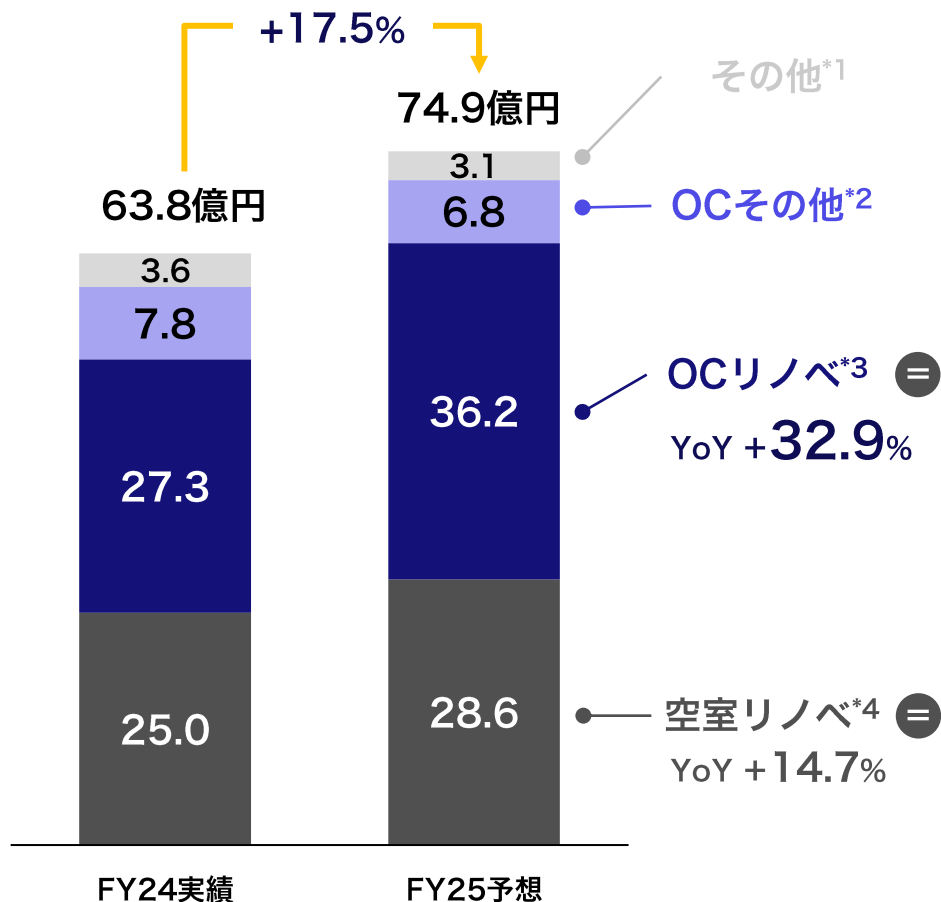
販売事業期間短縮
(規律のある在庫管理)

ファンド化の推進
(OC出口戦略強化)

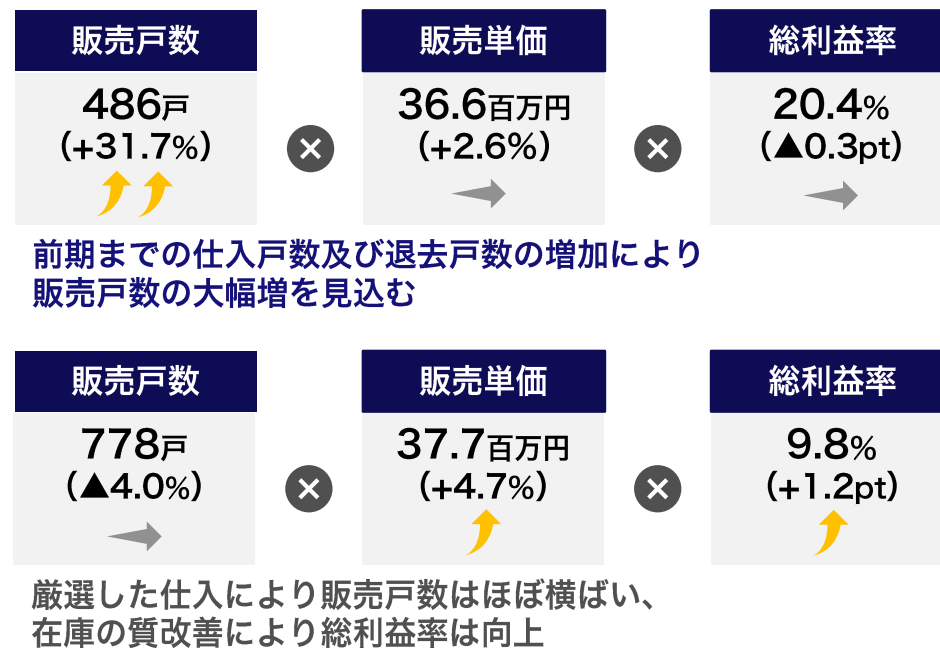
* FY25 Q1末時点で予測される期中平均株式数に基づき再計算

- 相対的に利益率の高いオーナーチェンジ物件の販売戸数増加を軸とし、収益を拡大

FY25業績予想 リノベマンション事業（売買）売上総利益の内訳



業績予想内訳詳細（前期実績対比増減）



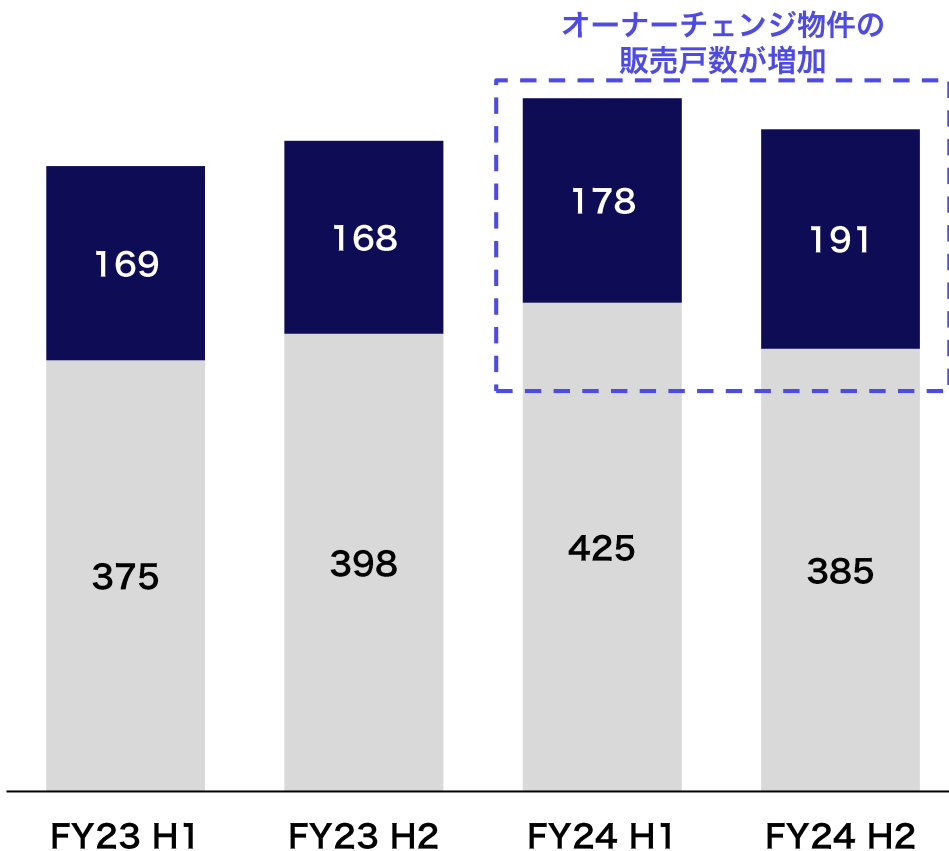
*1 配当益等

*2 オーナーチェンジ物件として購入し、賃貸中のまま販売 *3 オーナーチェンジ物件として購入し、賃借人の退去後にリノベーション等を実施して販売 *4 空室で購入し、リノベーション等を実施して販売

- 戸数 : オーナーチェンジ物件の販売戸数が増加、全体の販売利益を押し上げ
- 利益率 : 良質化した販売在庫の売却が進み、空室物件の利益率が改善

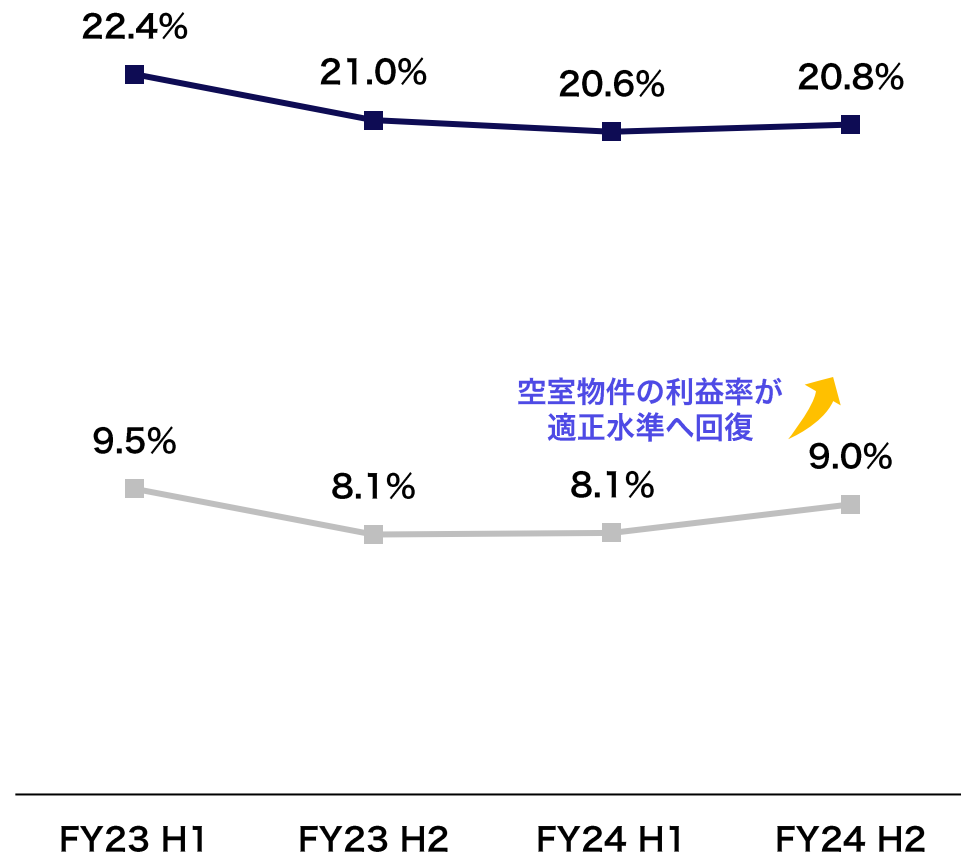
リノベマンション販売戸数

■ 空室リノベ ■ OCリノベ



プロダクト別の売上総利益率

■ 空室リノベ ■ OCリノベ



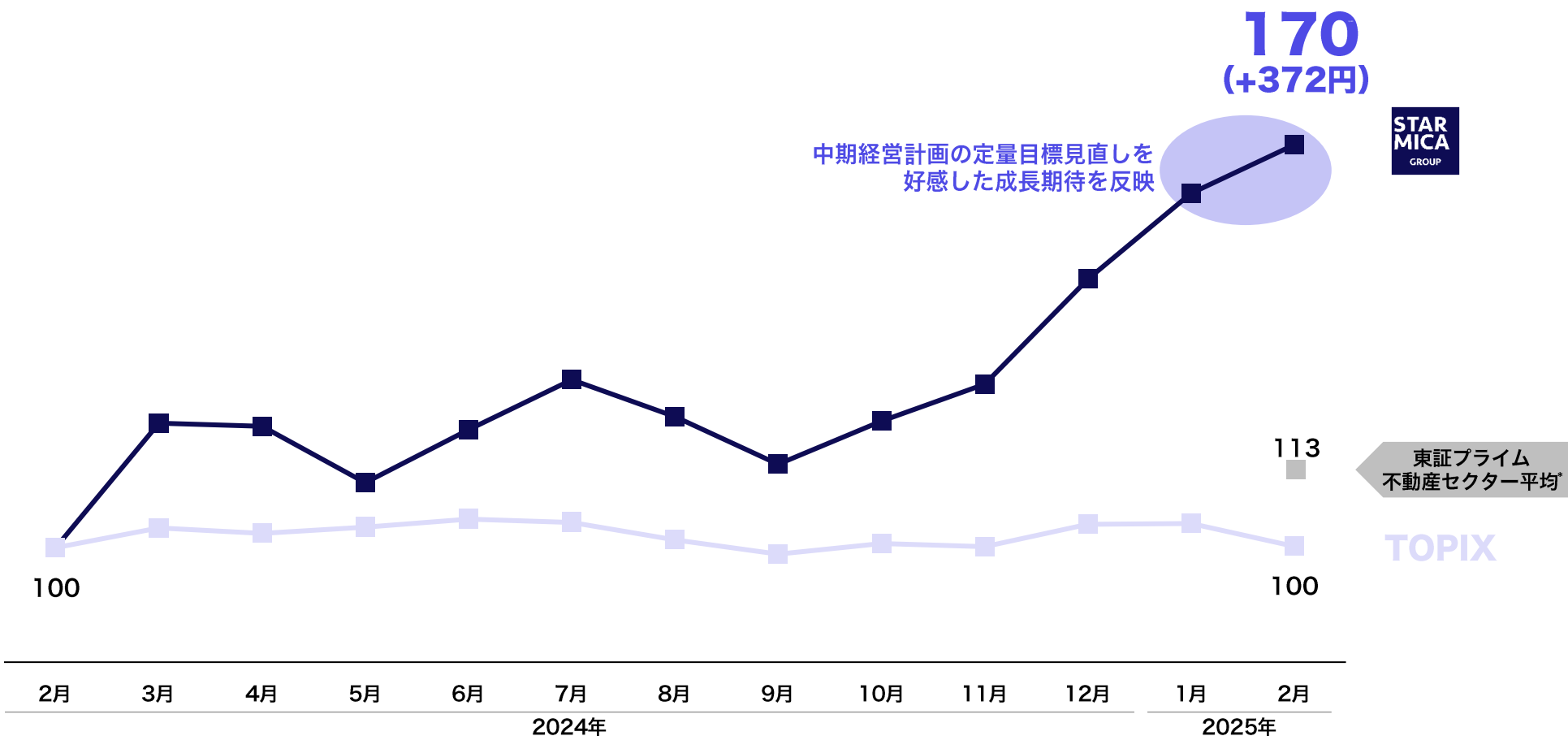
3

株主等との対話の実施状況（質疑応答）

① 株価に対する当社認識

- 直近1年間で株価は70%上昇、TOPIXやセクター平均をアウトパフォーム
- 2025年1月以降の株価上昇は中期経営計画見直しへの好感と評価

株価推移（指数、2024年2月29日=100）



* 2025年2月末時点で東証プライムに上場の50社の株価より当社算出、2024年2月29日と2025年2月28日の終値の比較

- 足元でPBRは1倍を上回り、ROEは12%以上を継続
- PERは依然として低水準であり、向上余地は大きいと認識

PBRの要素分解

PBR

=

ROE

×

PER

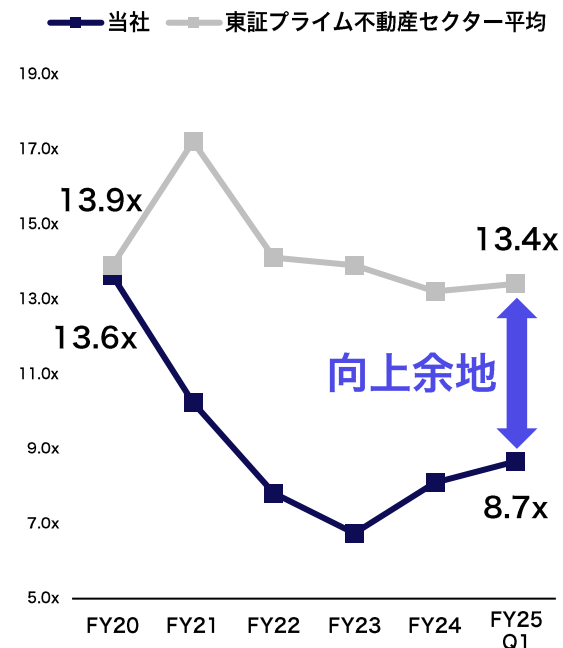
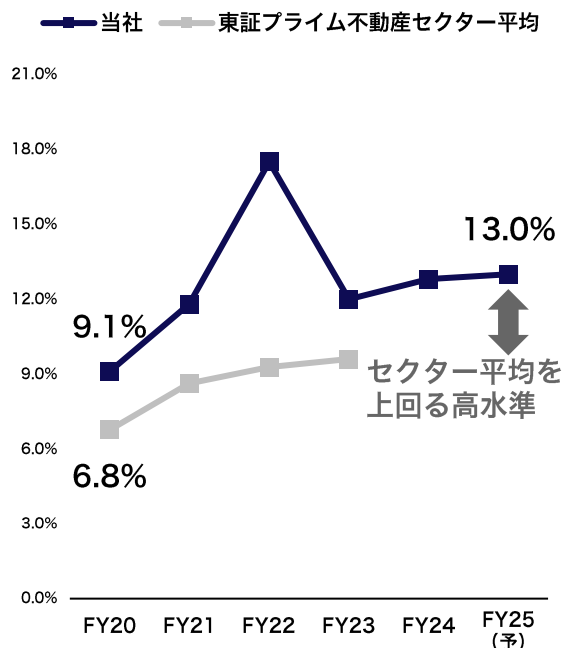
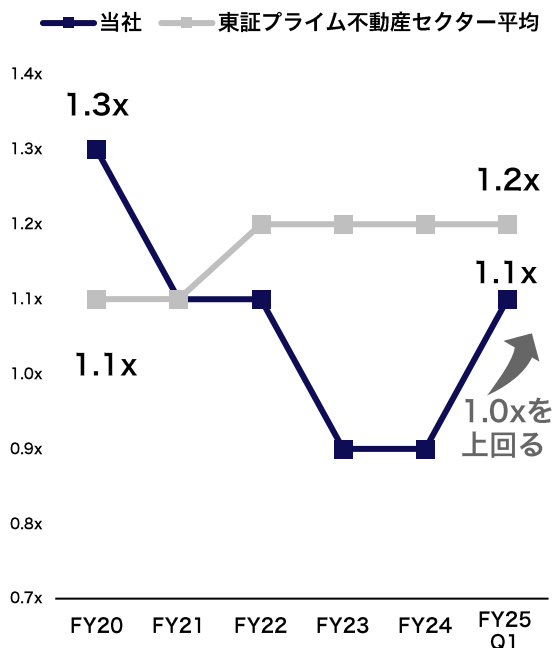
FY25
Q1

1.1x

13.0%

8.7x

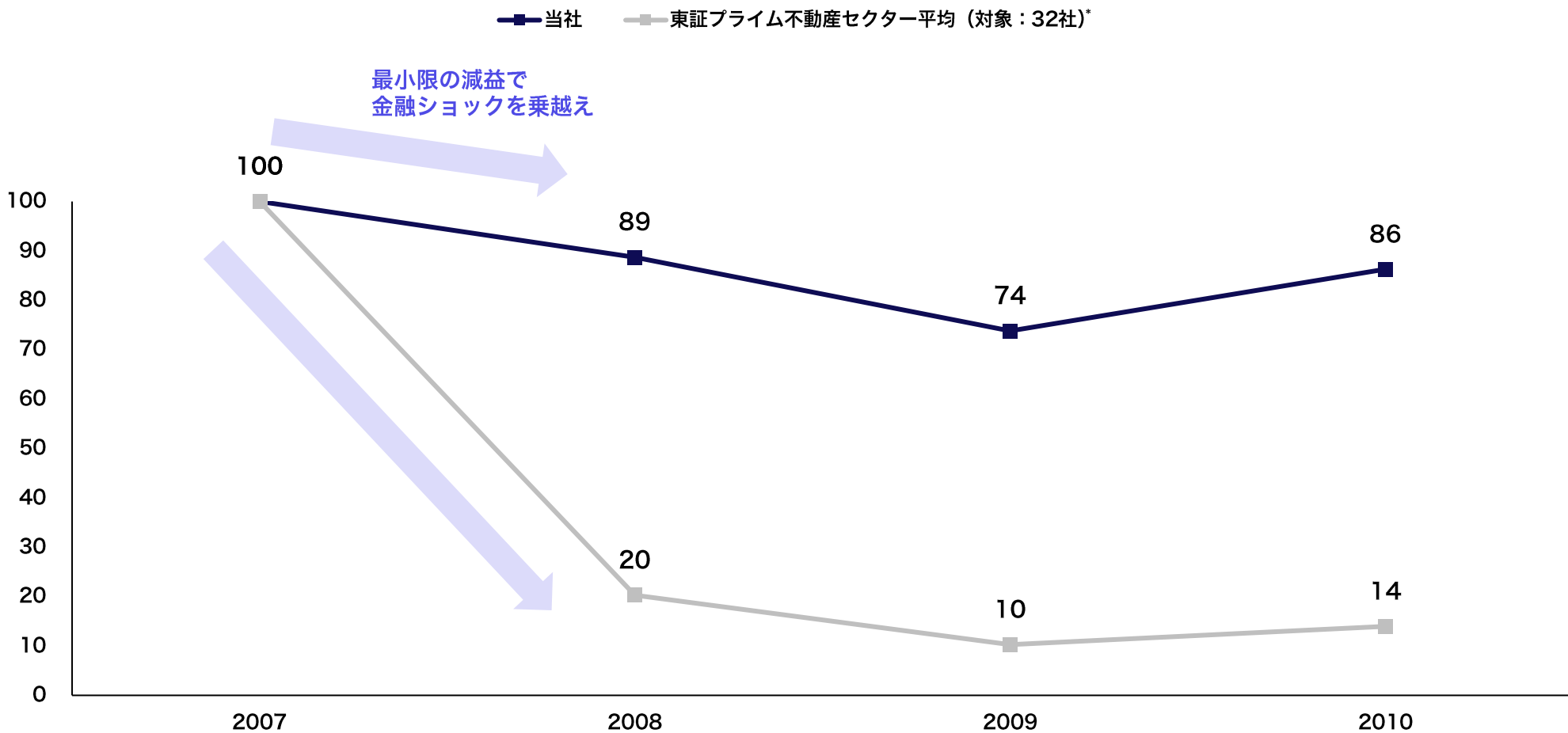
直近5期の推移



(出所) 株式会社日本取引所グループ「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧」「決算短信集計結果」FY22以前は東証一部の集計値を使用、FY24以降のROE集計結果は未公表
FY25の当社ROEは予想値、当社PERは株価の実績値及び各期の予想EPSより算出

金融危機を最小限の減益で乗り越えた、不況期に真価を発揮するビジネスモデル

リーマンショック時 (2007~2010) の営業利益額の推移 (指数、2007年=100)

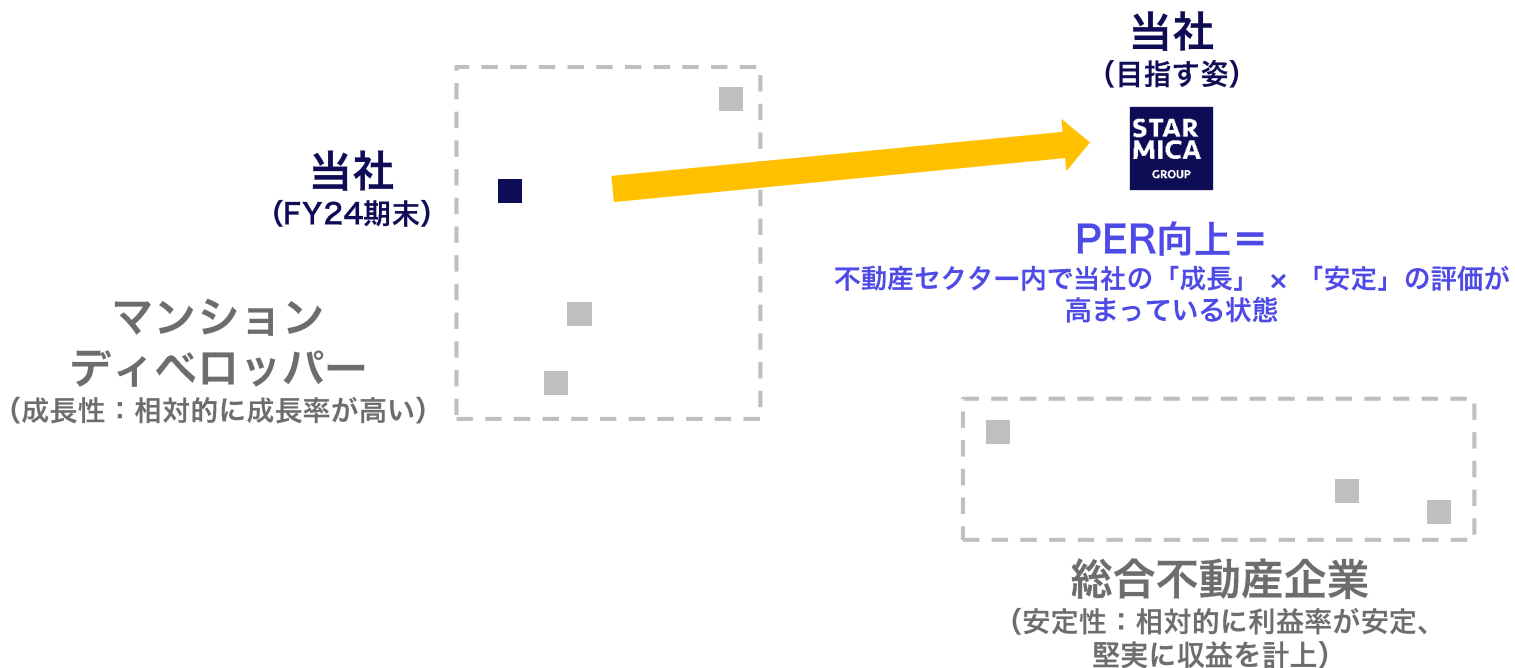


* 2025年2月時点で東証プライムに上場している不動産セクターの企業 (全50社) より、業績データを取得可能な企業を抽出、当社作成

- EPS成長目標達成及び成長期待の醸成・安定性の価値の周知によるPER向上を目指す

主要プライム上場企業の評価* (不動産セクター)

ROE

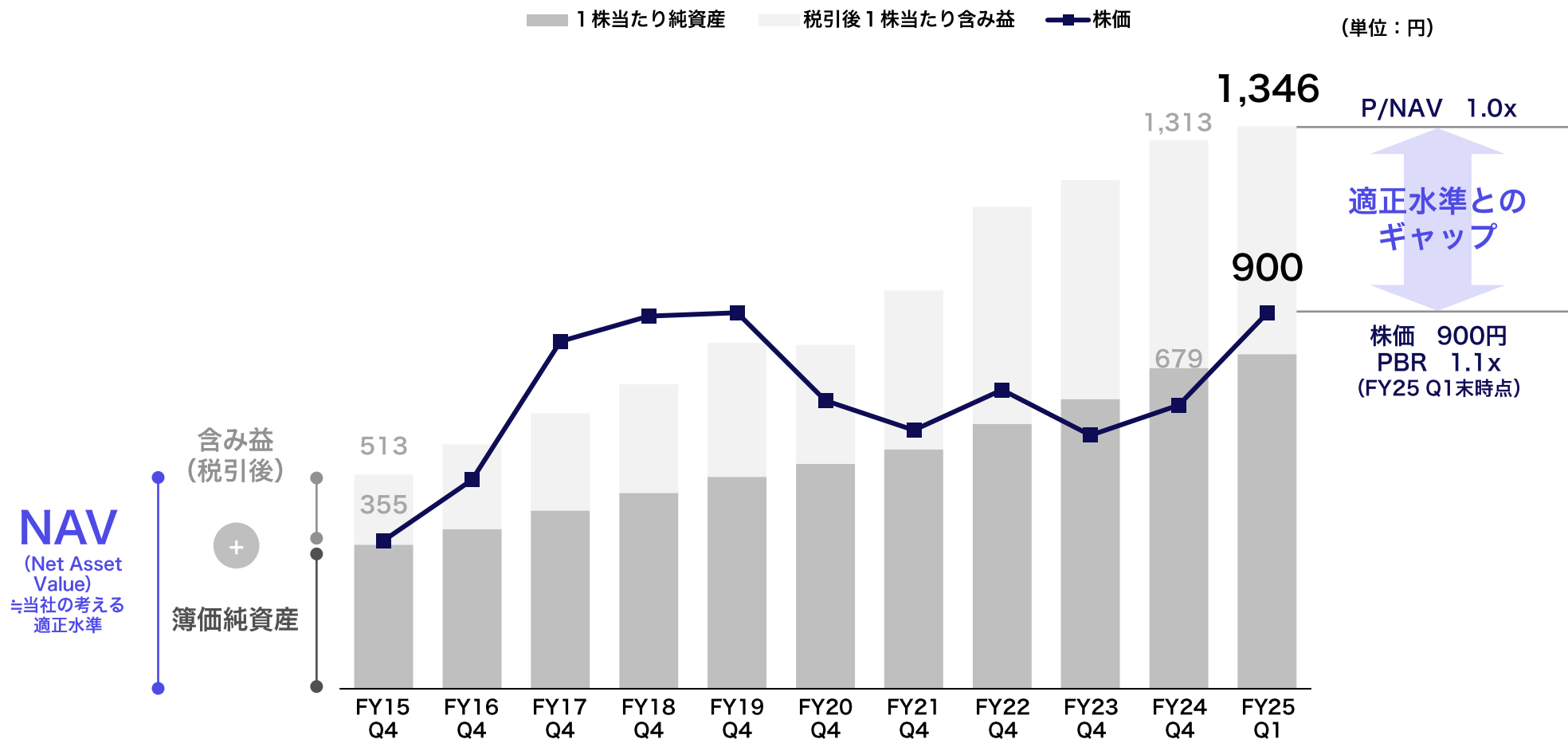


PER

* 2024年12月時点、不動産セクターの東証プライム上場企業より抽出、当社作成

- NAVベースで、評価向上の余地は十分にあるものと認識

1株当たりNAV^{*1}（税引後含み益を考慮した時価純資産）及び株価^{*2}

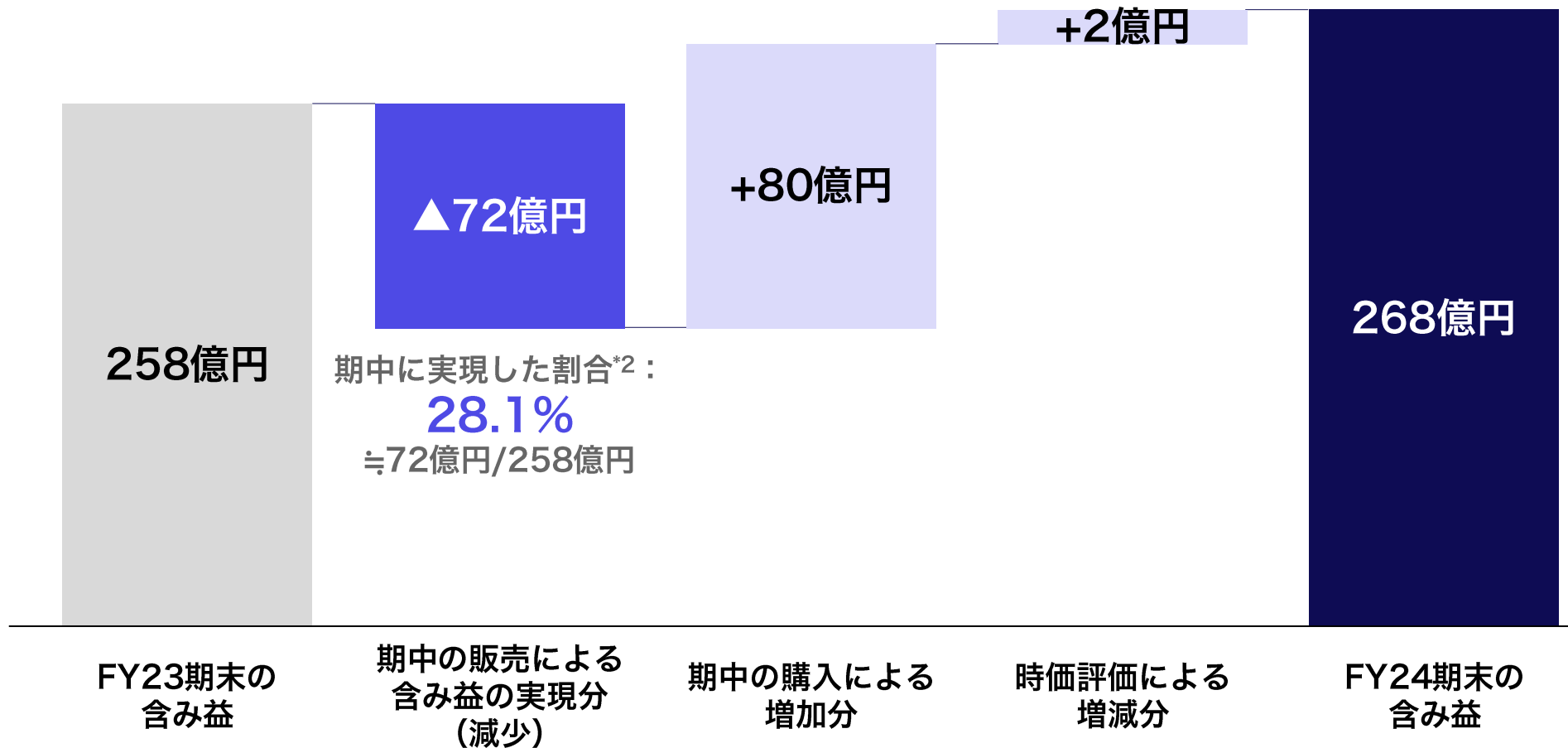


^{*1} 1株当たりNAV = (税引後含み益 (当社公表の各期末時点の含み益 × (1 - 実効税率)) + 各Q末時点の簿価純資産) / 各Q末時点の株式数 (自己株式を除く)
進行期 (FY25 Q1以降) の税引後1株当たり含み益は、FY24期末時点の税引後含み益を用いて算出

^{*2} 各Q末時点の終値

- 販売活動によって、含み益のうち3割程度を実現
- 物件購入と保有物件の評価額上昇によって、含み益は10億円増加

含み益の期中増減

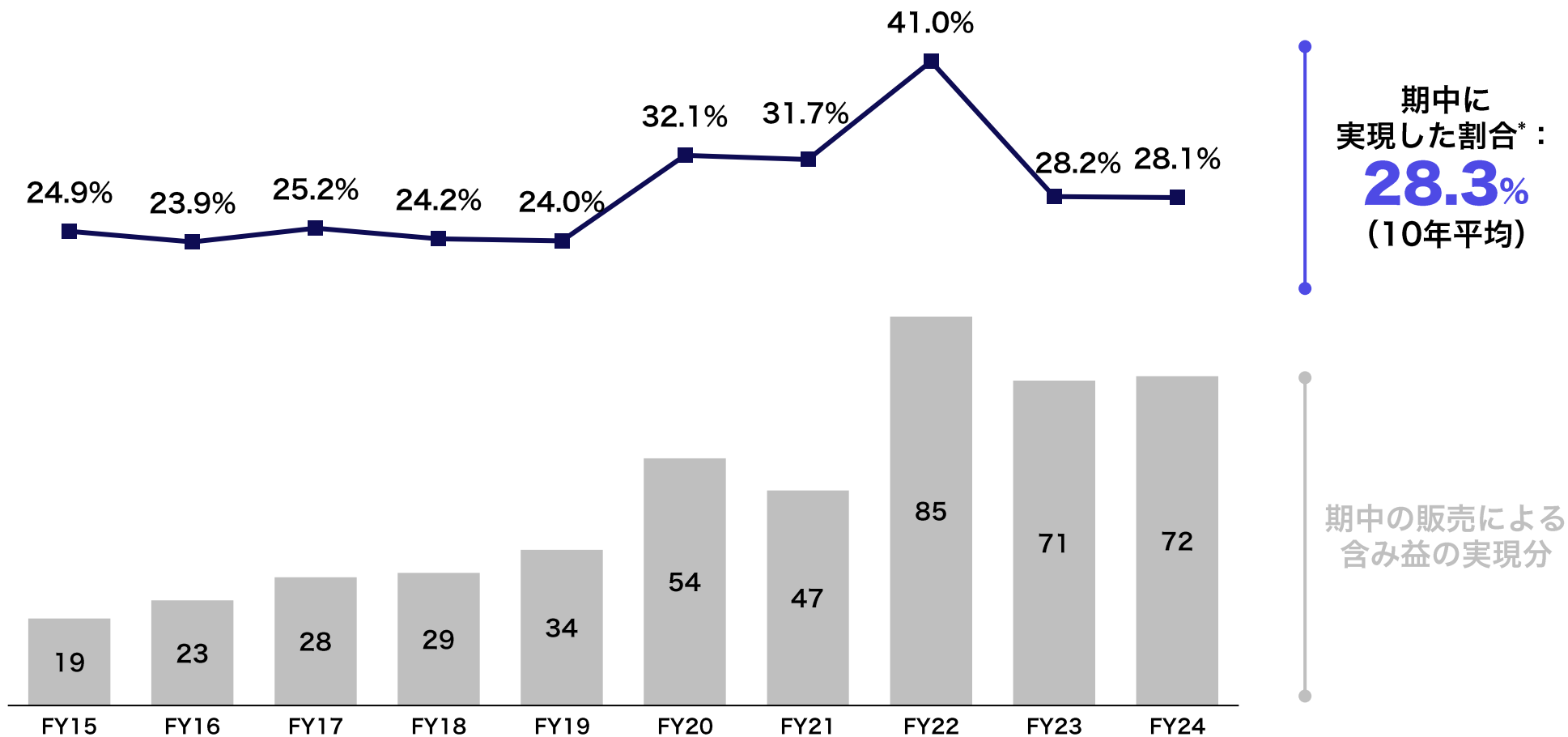


^{*1} 含み益 (保有物件の合計値) = 保有物件の時価総額 - 販売用不動産残高 - 想定販売コスト (仲介手数料・リノベーションコスト等)

^{*2} 期中に実現した割合 = 期中の販売による減少分 (実現) / 前期末の含み益

- 含み益が期中に実現する割合は安定して年間3割程度

直近10年間に実現された含み益（億円）



* 期中に実現した割合 = 期中の販売による減少分（実現） / 前期末の含み益

3

株主等との対話の実施状況（質疑応答）

②よくある質問

更新

金利上昇による
事業への影響は？

■ 調達金利上昇への対応は適宜実施

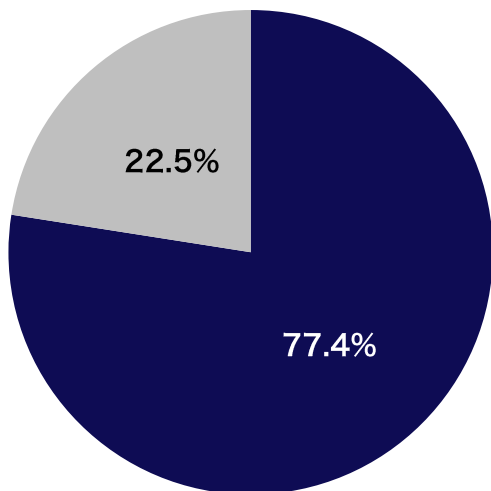
- 当社グループの金融機関からの借入にかかるコストは金利変動の影響を受けるが、業績へのインパクトを限定的にすべく、従前より規律あるヘッジ方針に則り、金利スワップ等による金利固定化を適宜実施
- 今後も金融情勢を注視しながら、機動的な対応を実施する

■ 住宅ローン金利の急激な上昇は起こりづらく、需要への影響は小さいと想定

- 日本の住宅ローン利用者は約80%が変動金利（短期金利連動）を選択、適用金利1.0%以下が大半*2
- 政策金利引上げに伴い変動金利の基準金利見直しを発表する金融機関も出始めているが、足元の当社販売活動に大きな影響は見られない
- 仮に基準金利引上げに伴い適用金利が0.25%上昇した場合も、住宅ローン控除による0.7%までの税額控除を引続き適用でき、住宅需要を著しく減少させる影響は出ないと予想
- 当社物件の購入層は変動金利利用又は現金購入がほとんどであり、同業他社や地方の戸建再販事業者のターゲットと比べ、世帯年収も高い
 - 仮に金利上昇が起こったとしても、「ローンが払えなくなる」世帯ではない
 - 共働き世帯増加、シニアの2次取得層増加により資金計画にゆとりがある層も増えている

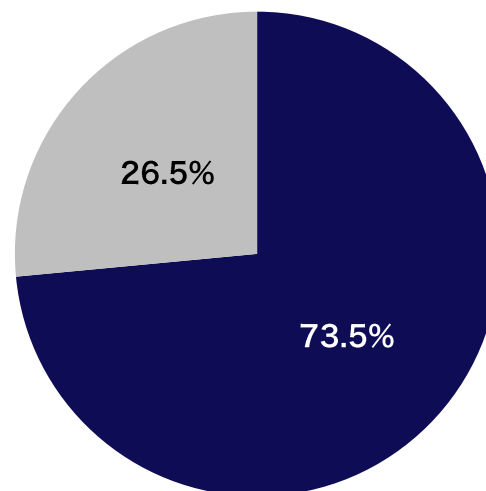
住宅ローン利用者が選択した金利タイプ*2

■ 変動型 ■ 固定型



住宅ローン利用者の借入金利*2

■ ~1.0% ■ 1.0%~



*1 機関投資家・個人投資家・アナリスト・報道関係者の皆様との質疑応答のうち、特に関心の高かった事項につき、要点を記載

*2 (出所) 住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査」(2024年10月調査)

営業キャッシュフローが
マイナス傾向である理由は？

■ 成長投資としての物件購入が営業キャッシュフロー上はマイナスに作用する

- 保有する物件は購入方法を問わずバランスシート上は棚卸資産（販売用不動産）に計上
- 販売を上回るペースで戦略的に購入を行っており、営業キャッシュフローはマイナス傾向

■ 仮定上の営業キャッシュフローはプラスであり、健全性への懸念は極小

- 当社の購入する物件は、購入から販売までを短期間で回転させる空室物件と、退去まで賃貸収益を生みながら保有し、結果的に事業期間が長期に亘るケースもあるオーナーチェンジ物件とに大別される
- オーナーチェンジ物件の購入に先行投資としての性格があることを踏まえ、仮に投資活動として整理すると、連結キャッシュフローの「販売用不動産の増減」のうち、オーナーチェンジ物件等の増減分については投資キャッシュフローに切出して考えることができる
- この仮定においては、営業キャッシュフローはプラスと捉えることが可能

■ 事業成長の源泉である物件購入は重要であり、今後も戦略的に購入を継続

- 当社のビジネスモデル上、オーナーチェンジ物件の購入拡大が事業成長に直結するため、今後も積極的に購入を行う方針

連結キャッシュフロー

(参考) 仮定上のキャッシュフロー

	FY24
営業キャッシュフロー	▲52.6億円
税金等調整前当期純利益	46.0億円
販売用不動産の増減*2	▲92.2億円
他	▲6.4億円
投資キャッシュフロー	▲0.5億円
-	-
-	-
財務キャッシュフロー	30.3億円
借入による資金調達	41.8億円
配当金支払	▲6.8億円
自己株式取得	▲4.6億円

	FY24
仮定上の営業キャッシュフロー	54.4億円
税金等調整前当期純利益	46.0億円
空室物件の増減*2	14.8億円
他	▲6.4億円
仮定上の投資キャッシュフロー	▲107.7億円
オーナーチェンジ物件等の増減*2,3	▲107.1億円
他	▲0.5億円
財務キャッシュフロー	30.3億円
借入による資金調達	41.8億円
配当金支払	▲6.8億円
自己株式取得	▲4.6億円

*1 機関投資家・個人投資家・アナリスト・報道関係者の皆様との質疑応答のうち、特に関心が高かった事項につき、要点を記載

*2 キャッシュフロー上のマイナスは購入額が販売額を上回り、不動産残高が増加したことを表す
*3 一棟物件の増減を含む

エリアにより中古マンションの
価格推移に差が出始めているが、
今後のマーケットについて
どのようにみているか？

■ 非都市部の市場が短期的に停滞しても、都市部の実需層の需要が価格を下支えすると予想

- 当社の事業展開エリアにおける実需層向けの中古マンション価格は過去のバブル崩壊、リーマンショックでも下落率は限定的
- コスト構造から新築マンションの高止まりも続くと予想、中古マンションに限った下落は想定しづらい
- 短期的な調整局面においては住宅需要の著しい変動は起こらず、大幅な価格下落には結びつかないと予想

■ 当社の事業活動は都市部シェア向上が奏功、今後の業績停滞リスクを極小化

- 市場全体が下落基調に突入するリスクに備え、都市部と非都市部で二極化が進むと予想し、FY2024より都市部シェア向上に注力
- データ活用や社内のルール化を推進しながら保有物件の入替を進め、質の高い物件ポートフォリオへと変化
- 今後も当面はこのエリア戦略を推進することが、確実性の高い利益成長を可能にする主要因の一つと期待

物件購入を安定して継続
できている要因は？

■ 情報ネットワーク：業界のパイオニアとして高度な情報収集力

- 事業開始以来、買い手の少ないファミリータイプのオーナーチェンジ物件のパイオニアとして不動産仲介会社と強固な情報ネットワークを構築
- 年間3万件を超える中古マンションの売買情報を収集

■ オペレーション：仕組化による迅速な業務遂行

- 査定～契約・決済の各工程での手間のかかる業務を内製化し仕組化、ブラッシュアップすることで年間のべ約3,000件の購入契約・決済を少人数で安定実施

■ ファイナンス：過去実績に基づく長期借入の実現

- 累計13,000件超の販売実績を裏付けに、これまで多様なファイナンス手法を検討、長期での借入を実現
- 現在50の金融機関から730億円以上の資金を調達、迅速で安定した資金決済が可能

リノベーション工事を
とりまく外部要因の変化は？
変化に対する対応は？

■ リノベーションコスト：専門部署を設置しBPR・フロー改善へ

- 現状、リノベーションコストは物価上昇・資材価格等の高騰などの外部要因や、高価格帯物件を手掛ける際の商品グレード向上等の内部要因により微増傾向（現状は販売価格上昇によりコスト増加分を吸収）
- 競争力のある商品開発やコストダウン等を目指し、抜本的な見直しを図るべく、知見のあるメンバーを配置した専門部署による検討を開始

■ 人材確保：商品供給能力の向上へ、協力会社との連携強化へ一層注力

- 当社グループにおいて、リノベーション工事の施工は協力会社へ委託
- 現状、人材不足に起因する着工遅延や工期伸長はみられない
- 商品供給能力の向上へ、協力会社との一層の連携強化を目指す

4

APPENDIX

①中期経営計画の骨子（2024年11月期 決算説明資料より再掲）

開示済資料からの抜粋となります。

詳細は「[2024年11月期 決算説明資料](#)」及び「[FY24-26 中期経営計画 “Find the Value 2026”](#)」を
ご参照ください。

成長目線及び効率性改善の進捗状況を示すべく、定量目標を追加・修正

FY26 計数量目標

売上高 700億円

営業利益 70億円

当期純利益 38億円

事業戦略

ROE

12.0+% = 変更なし

営業利益率

10.0+% = 変更なし

EPS成長率

5.0+%  14.0+%

販売事業期間

▲1.5か月  OC回転期間* ▲18か月


販売用不動産残高

1,000+億 = 変更なし

自己資本比率

25.0+% = 変更なし

WACC

2.0%  取り下げ
(株主資本コストをモニタリング)

総還元性向

40% = 変更なし

PBR

1.0x = 変更なし

戦略

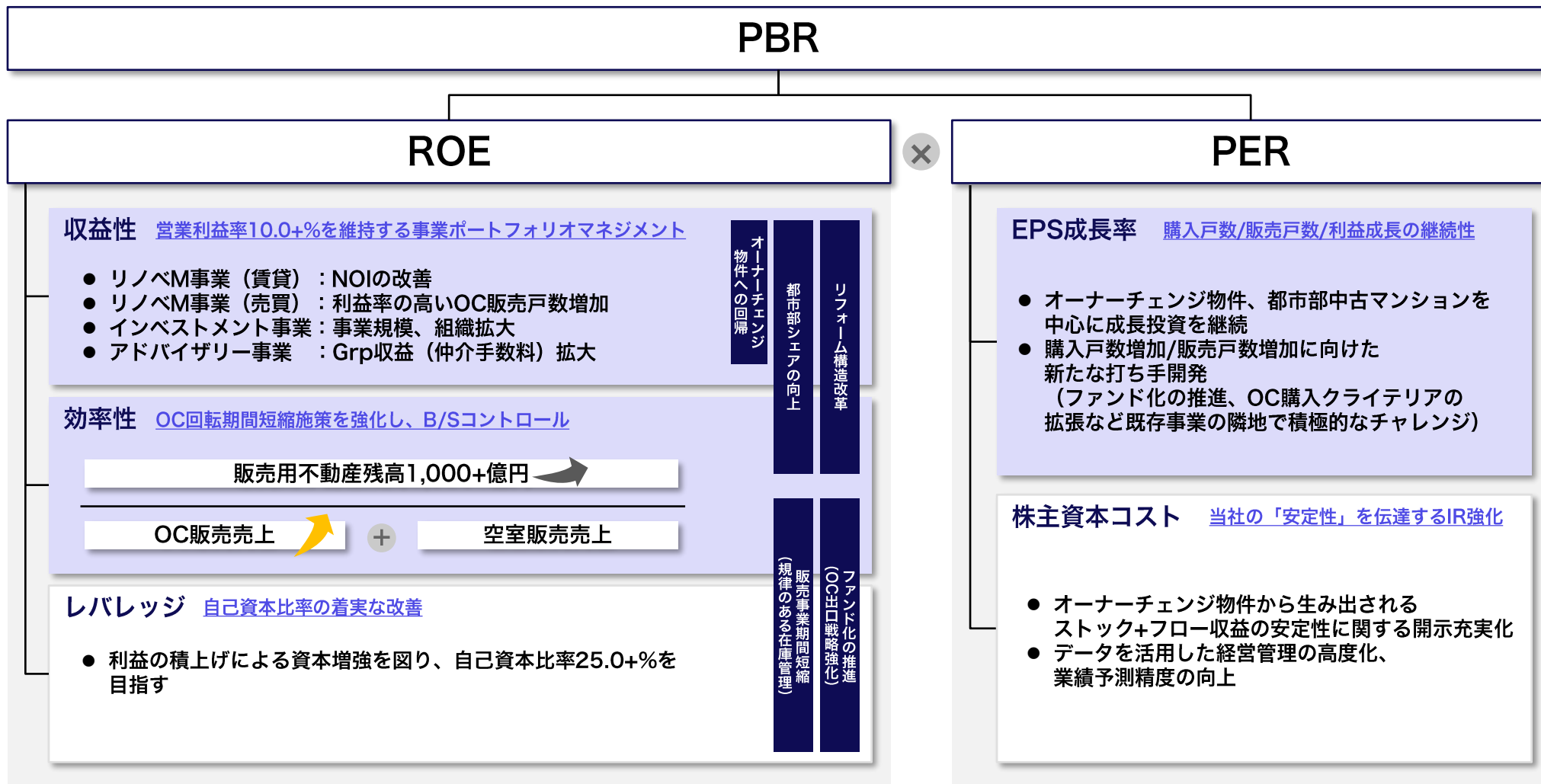
定量目標

策定時目標値

FY25~追加・修正する定量目標

*オーナーチェンジ物件として購入した物件の棚卸資産回転期間（=期末販売用不動産残高/売上高）

- 企業価値最大化のために、資本コストを意識し、収益性・効率性・成長性を追求する

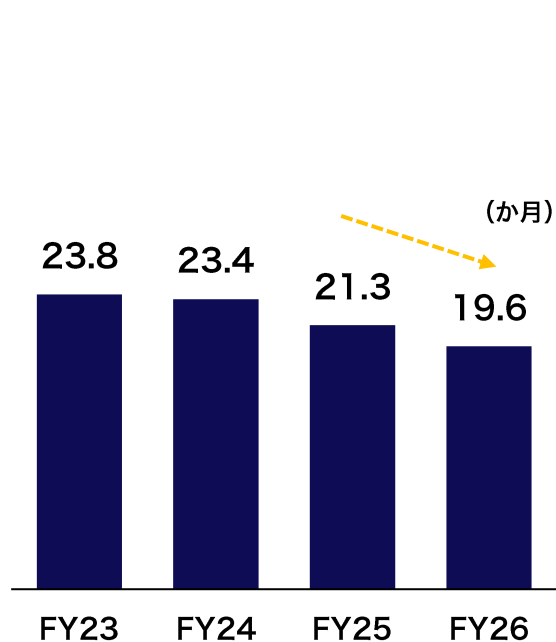


- 空室物件は長期化物件の処分を進め、FY24において回転期間を大きく短縮
- オーナーチェンジ物件は保有期間等をふまえた出口戦略の多角化により大幅改善を目指す

棚卸資産回転期間（=期末販売用不動産残高/売上高）の見通し

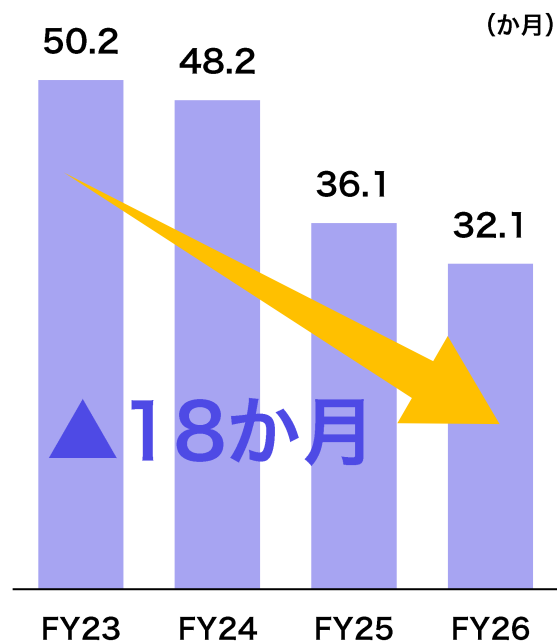
リノベマンション事業（売買）全体

OC回転期間の短縮をキードライバーとして、
売買全体の効率性を向上させる



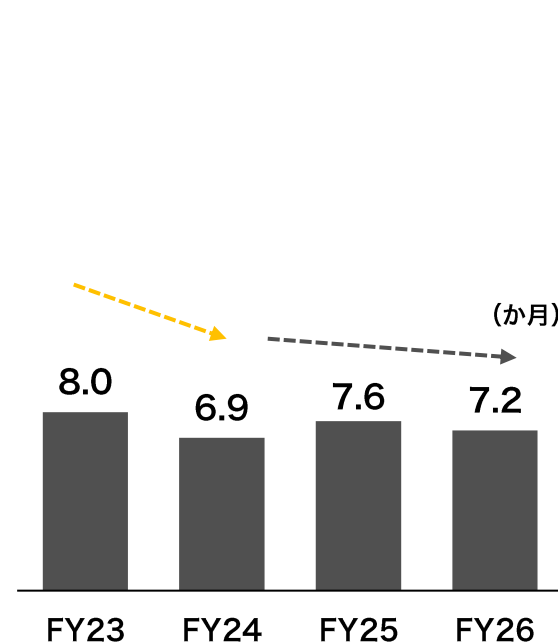
OC回転期間

FY24は長期保有物件（≒退去確率が低い物件）
の賃貸中の状態での売却を促進し効率性を改善
FY25以降はファンド組成も実施しながら
回転期間を改善

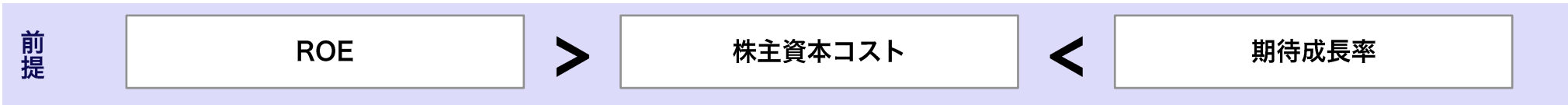


空室回転期間

FY24は長期化物件の処分が進み大きく短縮
今後は収益性との両立を図るべく一定水準を維持

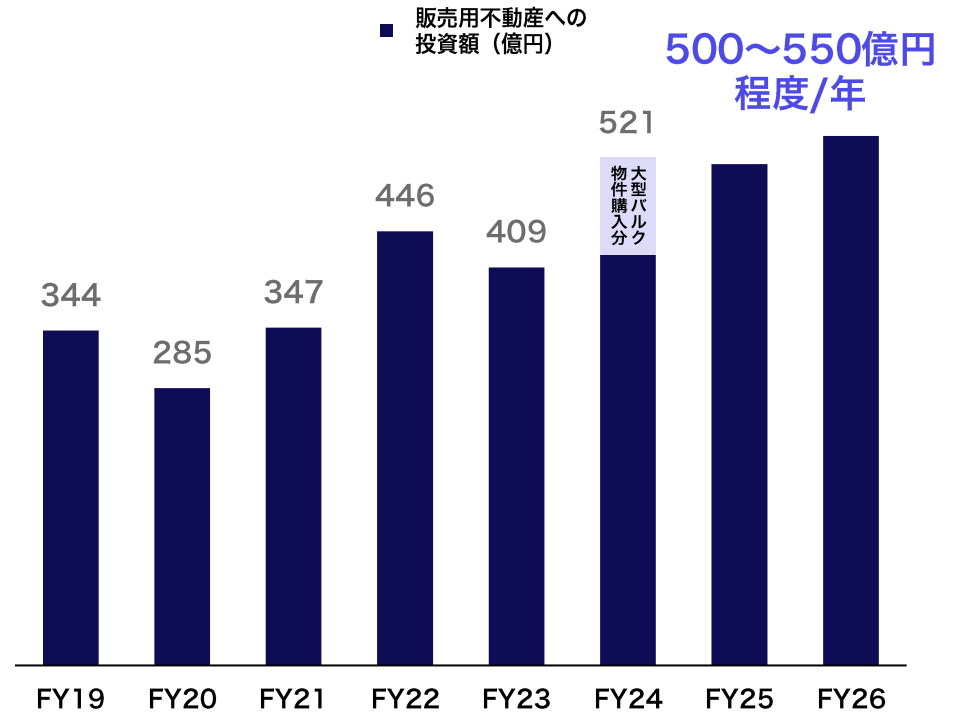
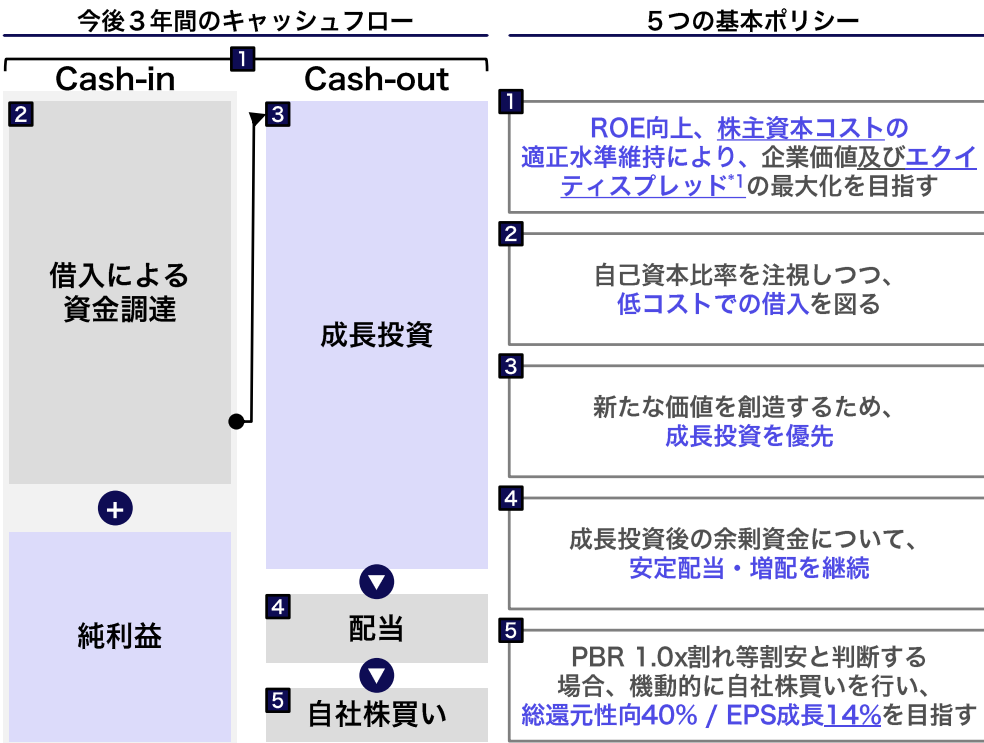


資本コストを大きく上回るROE・成長率に鑑み、キャピタルを成長投資へ優先的に割当



企業価値の最大化

成長投資を優先



下線部をFY25～変更

¹⁾ エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト

4

APPENDIX

②事業内容

- リノベマンション事業をコア事業と位置づけ、グループ全体で収益最大化を目指す

STAR MICA HOLDINGS
Find the Value

グループ全体の
事業戦略策定・経営管理

STAR MICA

リノベマンション
売買等

区分マンションの売買

区分マンションの賃貸

収益不動産の売買・
賃貸/事業投資

STAR MICA
Residence

リノベマンション
売買仲介

スター・マイカ物件の
仲介

外部顧客向け
売買仲介

STAR MICA
Property

不動産賃貸管理業

スター・マイカ物件の
賃貸管理

ファンド物件の
賃貸管理

STAR MICA
Asset Partners

投資用不動産
売買・賃貸管理

スター・マイカ物件の
仲介

スター・マイカ物件の
賃貸管理

外部投資家物件の賃貸管理
投資用不動産の仲介

STAR MICA
Asset Management

プライベート
バンキング
(投資助言業)

投資顧問

XXX：外部収益

XXX：内部収益

マ
ン
シ
ヨ
ン
リ
ノ
ベ
事
業

売買

賃貸

インベストメント事業

アドバイザリー事業

- 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

販売

- 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

リノベーション

- 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

- 出口の手堅い物件へのポートフォリオ投資により、確実性高く収益を生み出す

1



一室単位の中古マンション売買

2



“オーナーチェンジ物件”中心

3



ファミリータイプの物件

4



都市部の物件へ注力

5



新築でも中古でもない
リノベーション

主要都市圏に分散した
物件ポートフォリオ

価格差に注目した**“裁定取引”**
賃料収受による**ストック収入**

**需要の底堅い
実需層向け物件**

* 入居者(賃借人)がいたままの状態ですぐに売られる収益物件

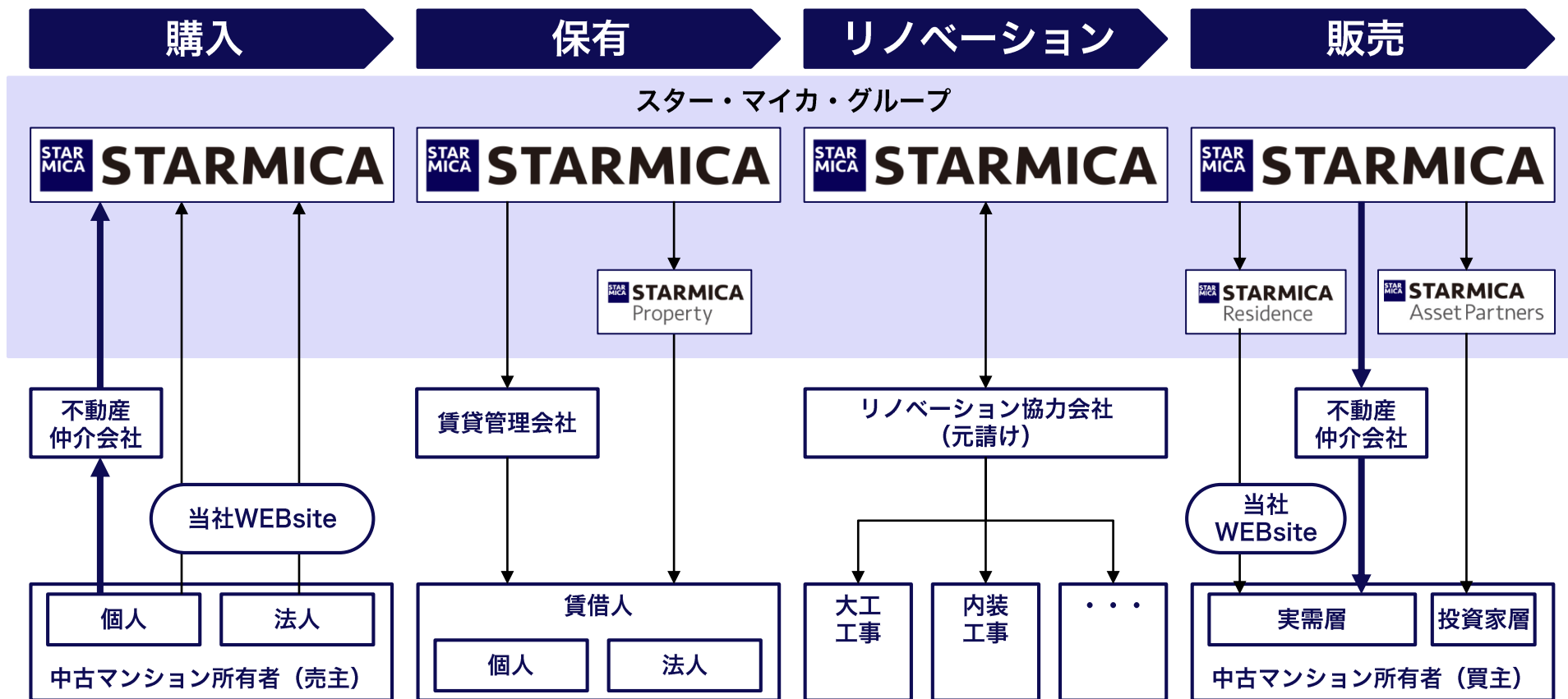
- 購入及び販売は一般消費者との取引がメイン
- オペレーションは内製化と外部委託とのバランスを取り、効率的な運営を実現

- 年間3万件を超える情報を取得
- 不動産仲介会社経由した個人からの購入が過半
- 法人からの直接購入も一部あり

- 首都圏中心にグループ内の賃貸管理子会社による管理が過半
- 地方物件等一部は外部賃貸管理会社に管理委託

- リノベーションプラン・仕様の作成、竣工時検査などの商品品質に関わる業務は自社内で完結
- リノベーション協力会社へ施工を委託

- 不動産仲介会社を経由した実需層への販売がメイン
- 仲介会社経由の販売も全体の2割程度あり



- 主力のリノベマンション事業において、売買・保有戸数を増加させ、中古マンション市場の拡大をリード

<リノベマンション事業 取引戸数の推移 (戸) >

< 創業期 >

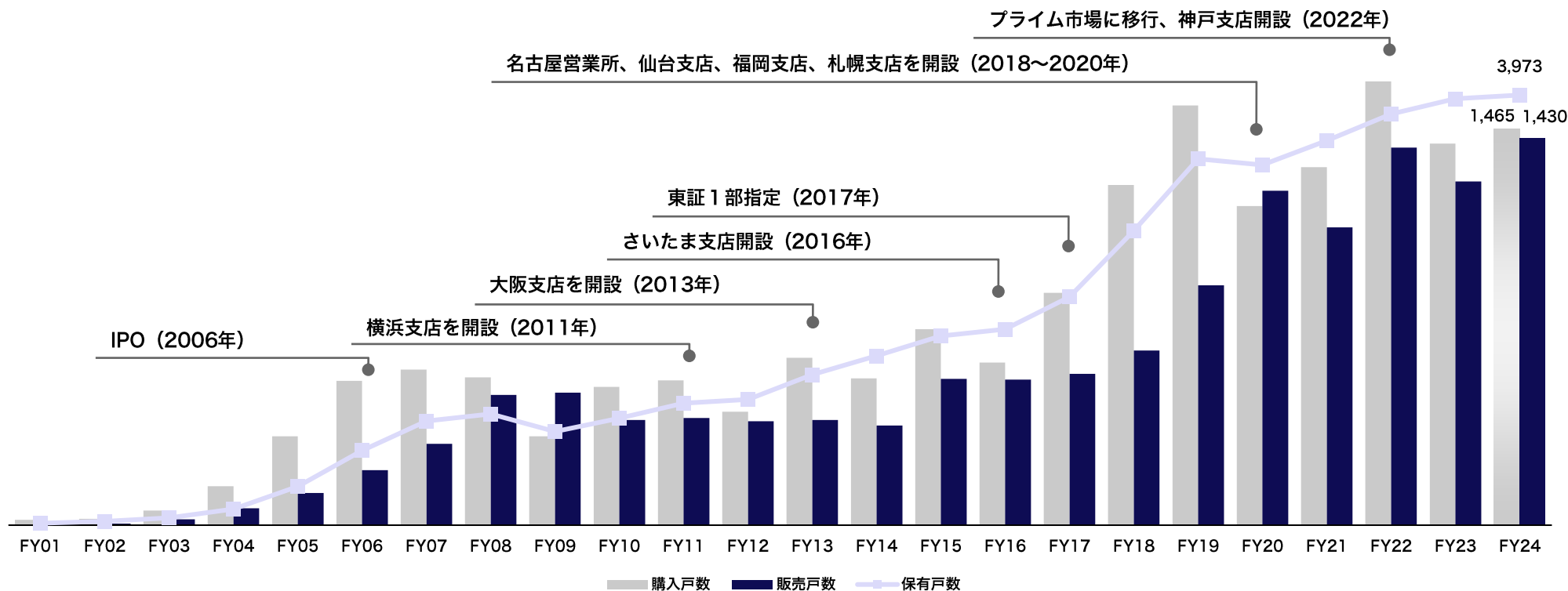
ビジネスモデルで個性を発揮、創業6期目でIPO

< 確立期 >

保有戸数積上げでビジネスモデルを強化、事業を安定化

< 拡大期～安定成長期 >

営業エリア展開や空室購入戦略、売買戸数を急速に増加



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

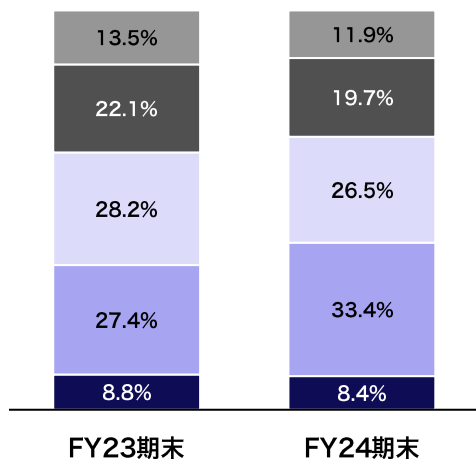
残高構成比*1

平均

方針

築年別

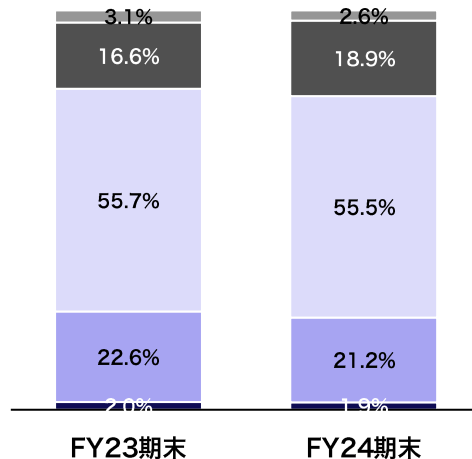
■平成20年～ ■平成10年～ ■平成元年～
■昭和56年～ ■昭和55年



32.0年 → 32.4年

専有面積別

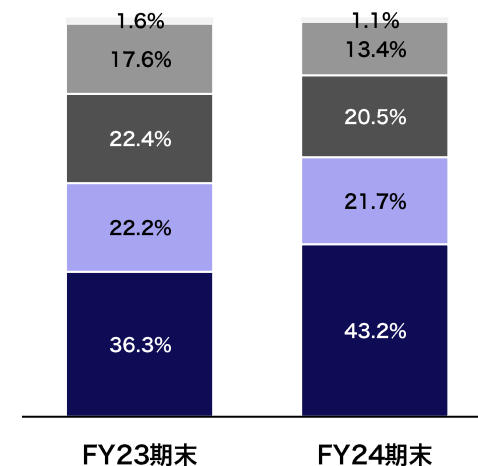
■40㎡未満 ■40㎡～ ■60㎡～
■80㎡～ ■100㎡～



67.4㎡ → 67.5㎡

地域別

■東京都 ■他首都圏 ■関西圏
■他支店エリア ■他



-

- リノベーションによるバリューアップが見込める築年帯を中心に購入
- 旧耐震物件については、管理状況や耐震性能、住宅ローン動向を注視し購入比率をコントロール

- ファミリータイプを中心に購入
- 各エリアの住宅購入者のニーズに合わせて商品ラインナップの多様化・拡充を図る

- 大都市圏へ営業リソース投下し拡大を図る
- 各エリア内においては、流動性の高い都市部でのシェア獲得に注力

*1 残高構成はFY2024期末時点の購入価格比による

*2 築年数は各期末時点の平均築年数

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 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	東証プライム（証券コード 2975）
自己資本	265億円
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
事業所	本社（東京都港区）、札幌支店（札幌市中央区）、仙台支店（仙台市青葉区）、横浜支店（横浜市神奈川区）、大阪支店（大阪市北区）、神戸支店（神戸市中央区）、福岡支店（福岡市中央区）
主要取引銀行	三菱UFJ銀行、あおぞら銀行、みずほ銀行、三井住友銀行、りそな銀行、三井住友信託銀行他
監査法人	太陽有限責任監査法人
役職員	204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



部署 : 社長室 IRグループ

E-mail : 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。