



STARMICA HOLDINGS

F i n d t h e V a l u e

2025年11月期 第3四半期

決算説明資料

2025年9月30日



1. 2025年11月期 第3四半期 決算概要
2. 2025年11月期 業績予想（上方修正及び配当予想の修正）
3. 中期経営計画の進捗（トピックス）
4. 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
5. 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

決算概要

P.4～

2025年11月期 業績予想

上方修正及び
配当予想の修正

P.10～

中期経営計画 の進捗

トピックス

P.18～

株価に対する 当社認識

P.24～

売上高・利益ともにQ3累計では過去最高
期初に発表した通期業績予想を概ね達成

■ 売上高：**485億円**、営業利益：**58億円**、当期純利益：**34億円**

通期業績予想を上方修正し、売上高・利益ともに過去最高となる見通し
中計目標値（営業利益及び当期純利益）を1年前倒しで達成する見込み

■ 売上高：**678億円**、営業利益：**72億円**、当期純利益：**41億円**、EPS成長率：**+33.0%**

5月の増配に続き、進行期で二度目の増配を決議

■ DPS：FY24実績 23.0円→FY25修正後予想 33.0円（過去最大の引上げ額）

事業戦略：今後の販売へ向けた良質な販売在庫を確保

財務戦略：日本政策投資銀行と協同した流動化ファンドの
初案件を組成（9月）

IR戦略：新規投資家向けの活動を積極化

中期経営計画期間に入り、株価が86%上昇

■ 中期経営計画の上方修正や業績好調への好感と評価

更なる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

■ 利益の積上げや含み益により、P/NAV 1.0xの水準は今後も上昇する見通し

1

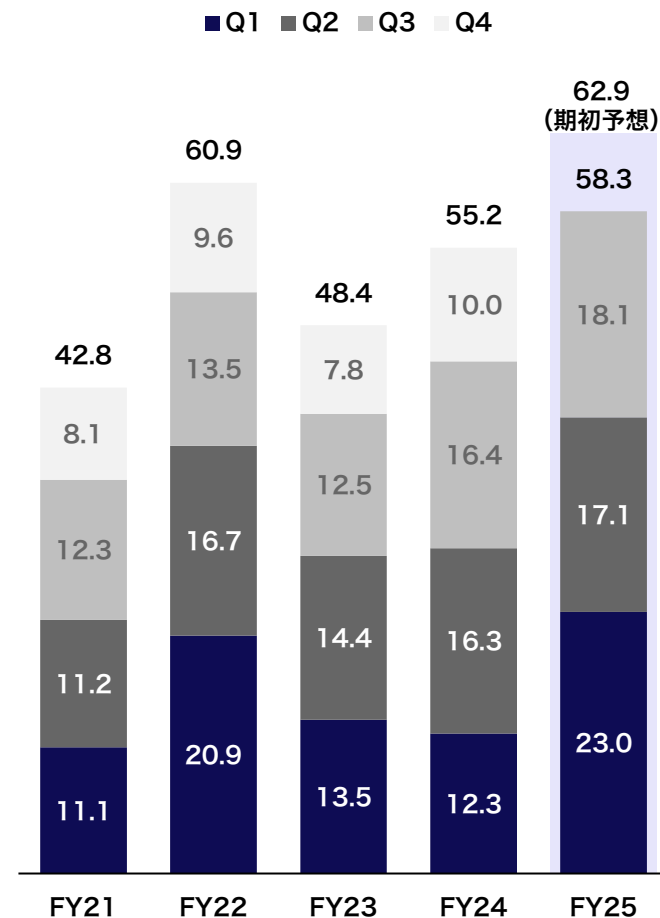
2025年11月期 第3四半期 決算概要

- 売上高・利益ともにQ3累計では過去最高
- 期初に発表した通期業績予想を概ね達成し、上方修正（詳細後述）

連結PL（主要項目）

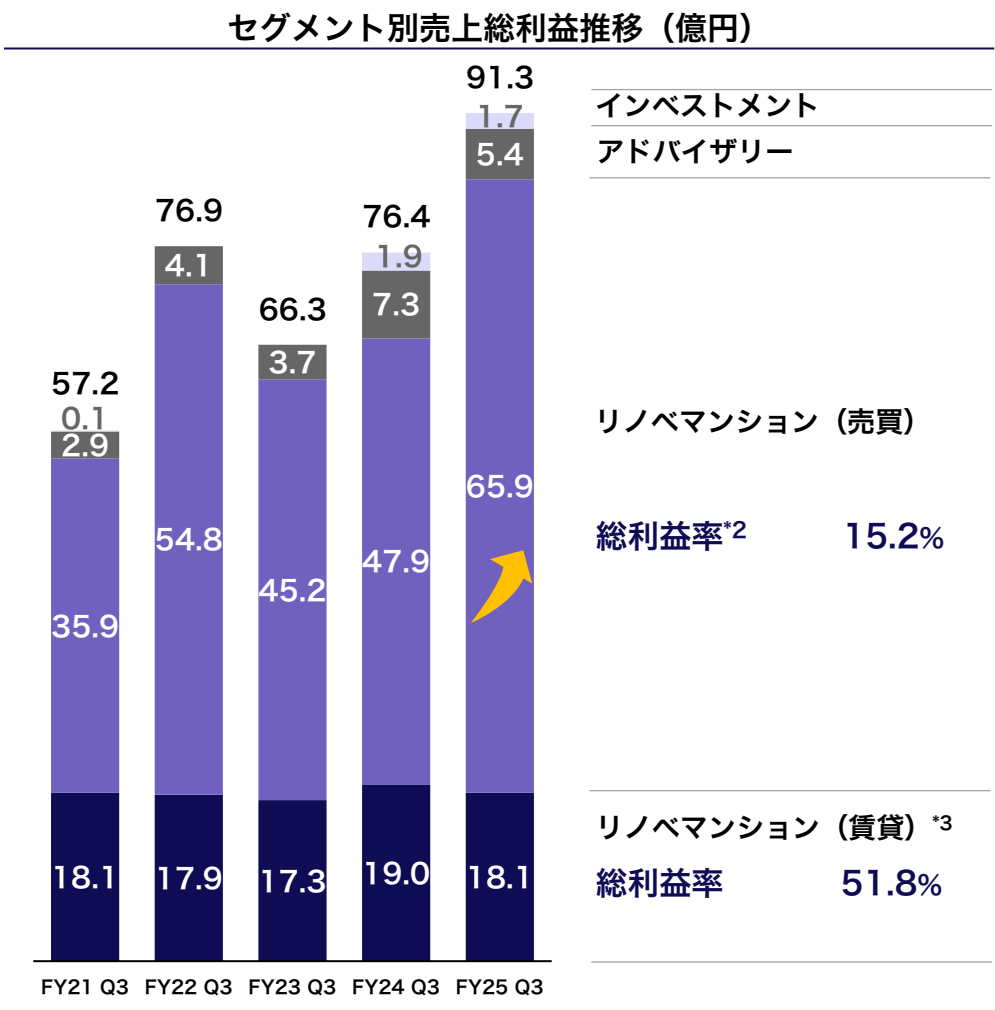
(億円)	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	FY25 期初予想	前年 同期比	進捗率
売上高	406.2	485.3	640.6	119.5%	75.8%
売上総利益	76.4	91.3	108.0	119.5%	84.5%
販売費・一般管理費	31.2	32.9	45.0	105.4%	73.2%
営業利益	45.1	58.3	62.9	129.2%	92.7%
経常利益	38.0	49.9	49.8	131.3%	100.3%
当期純利益	26.3	34.2	34.4	130.1%	99.6%

営業利益の推移（億円）



- リノベーション (売買) の大幅な増益が最高益を牽引

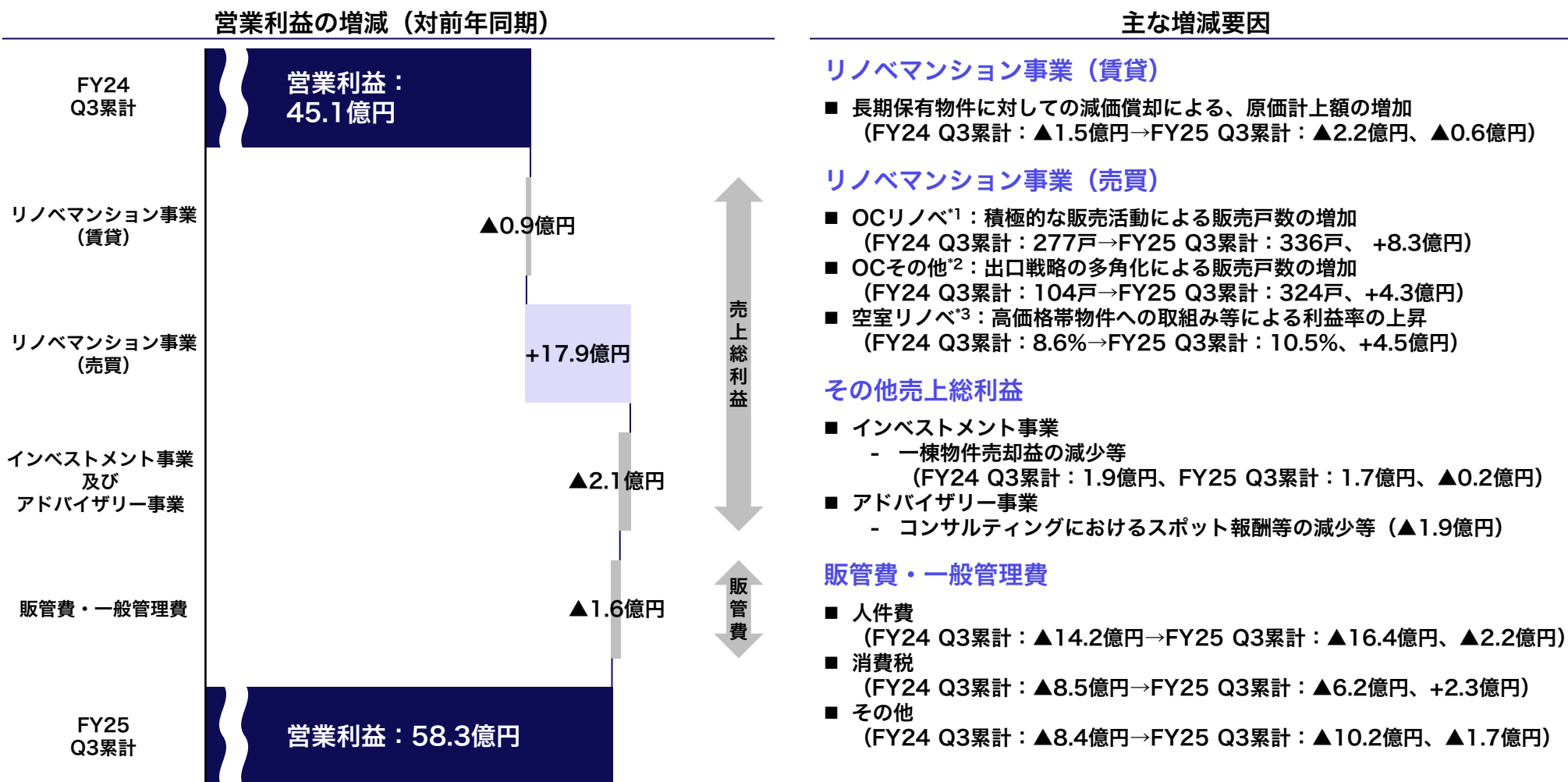
連結売上高及び売上総利益 (セグメント別)				
	(億円)	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	前年同期比
売上高		406.2	485.3	119.5%
リノベーション事業		388.3	470.5	121.1%
うち賃貸		34.7	35.0	101.0%
うち売買		353.6	435.4	123.1%
インベストメント事業		8.8	7.7	87.4%
アドバイザー事業		8.9	7.0	78.7%
売上総利益		76.4	91.3	119.5%
リノベーション事業		67.0	84.1	125.4%
うち賃貸		19.0	18.1	95.2%
うち売買 ^{*1}		47.9	65.9	137.4%
インベストメント事業		1.9	1.7	88.0%
アドバイザー事業		7.3	5.4	74.1%



^{*1} 評価損を含む (FY2024 Q3累計：0.9億円、FY2025 Q3累計：0.3億円)

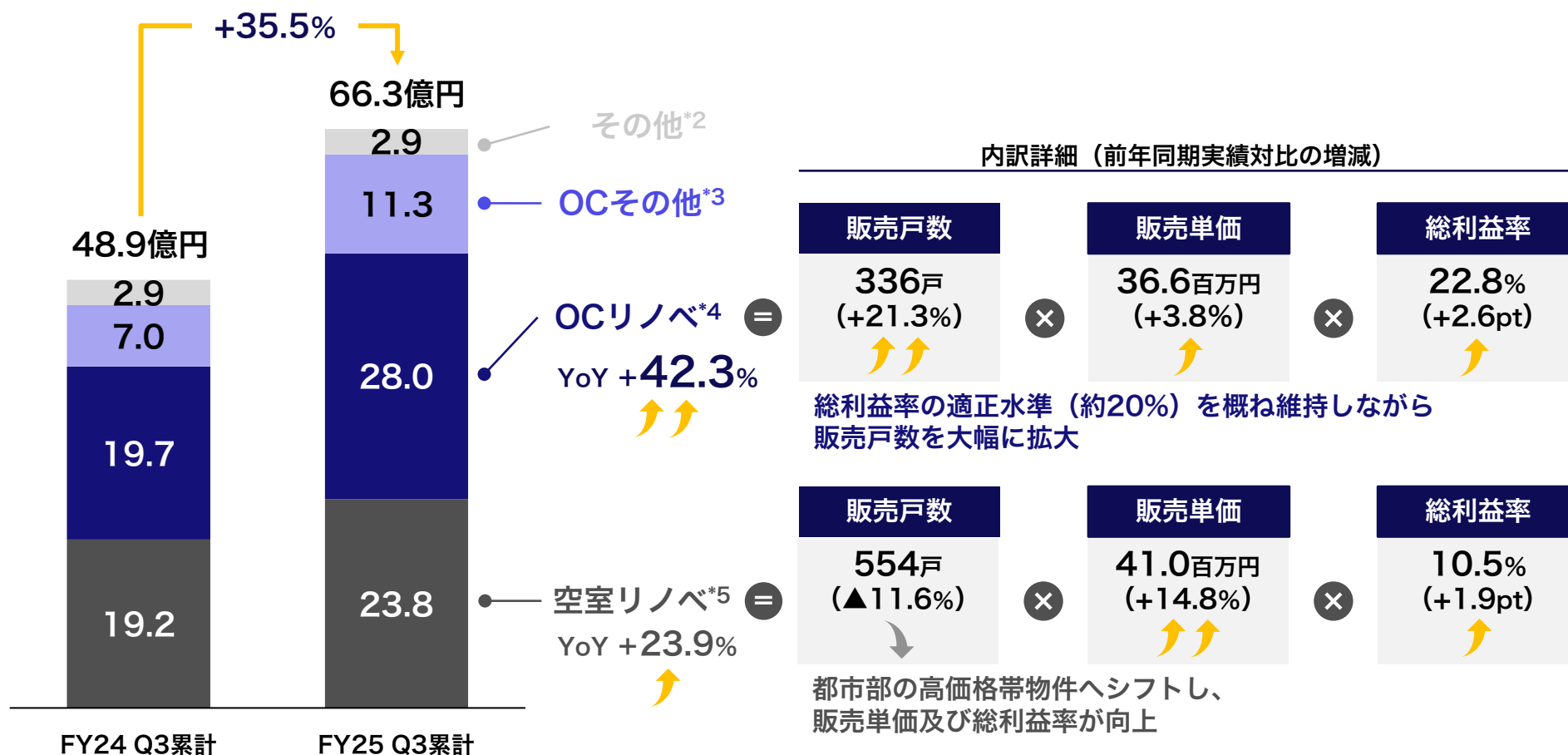
^{*2} 評価損 (FY2025 Q3累計：0.3億円) は含まずに算出
^{*3} FY2023以降、長期保有物件に対する減価償却を実施 (原価計上)

- 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増益のドライバー



^{*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

- 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

リノベマンション事業（売買）売上総利益^{*1}の内訳

^{*1} 評価損（FY2024 Q3累計：0.9億円、FY2025 Q3累計：0.3億円）は含まずに算出 ^{*2} 配当益等、物件販売時に計上される利益に帰属しないもの

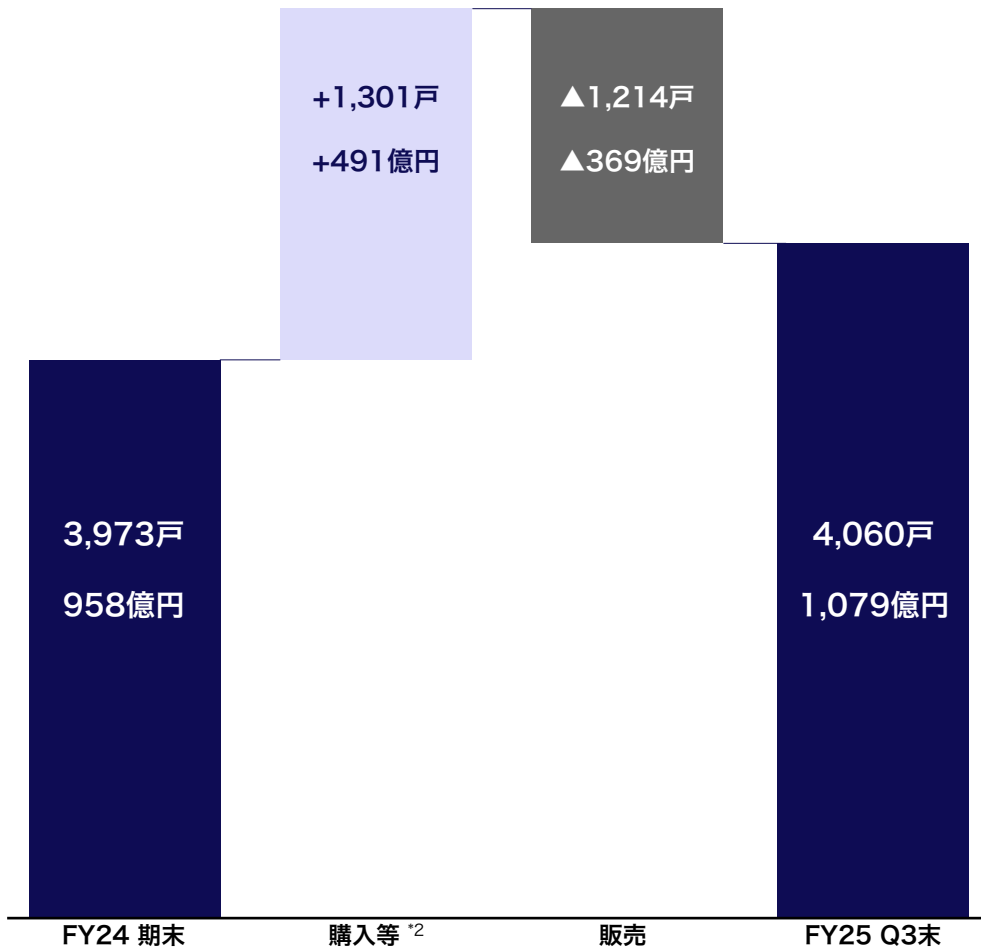
^{*3} オーナーチェンジ物件として購入し、賃貸中のまま販売 ^{*4} オーナーチェンジ物件として購入し、賃借人の退去後にリノベーション等を実施して販売 ^{*5} 空室で購入し、リノベーション等を実施して販売

- 物件購入が好調に進捗し、中計目標の販売用不動産残高1,000億円を前倒しで突破
- 約7億円の増資（5月）等で増強された自己資本を活用し、バランスシートを拡大

連結BS（主要項目）

	(億円)	FY24 期末	FY25 Q3末	前期末比
流動資産		995	1,126	113.2%
うち現金及び預金		19	26	137.1%
うち販売用不動産*1		958	1,079	112.7%
固定資産		32	40	126.3%
総資産		1,027	1,167	113.6%
流動負債		160	139	86.8%
固定負債		611	738	120.7%
自己資本		254	288	113.3%
自己資本比率		24.8%	24.7%	▲0.1%

販売用不動産増減*3



*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

*3 戸数はリノベマンション事業として売買した中古分譲マンションの集計値

2


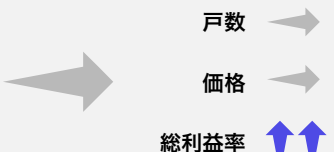



2025年11月期業績予想 (上方修正及び配当予想の修正)

- 通期業績予想を上方修正し、売上高・利益ともに過去最高となる見通し
- 単年のEPS成長率（予想）は+33.0%

連結PL（主要項目）						
（億円）	FY25 期初予想	FY25 修正後予想	増減	増減率	参考： FY24実績	前期比
売上高	640.6	678.9	+38.3	+6.0%	558.4	+21.6%
売上総利益	108.0	121.0	+13.0	+12.1%	98.1	+23.3%
販売費・一般管理費	45.0	48.7	+3.6	+8.2%	42.9	+13.5%
営業利益	62.9	72.3	+9.3	+14.8%	55.2	+30.9%
経常利益	49.8	60.0	+10.2	+20.5%	46.0	+30.3%
当期純利益	34.4	41.5	+7.1	+20.8%	31.0	+33.9%
EPS（円）	102.05 ^{*1}	123.65	+21.60	+21.2%	92.98	+33.0%

^{*1} 2025年6月30日公表（FY2025 Q2末時点で予測されていた期中平均株式数に基づき再計算した数値）

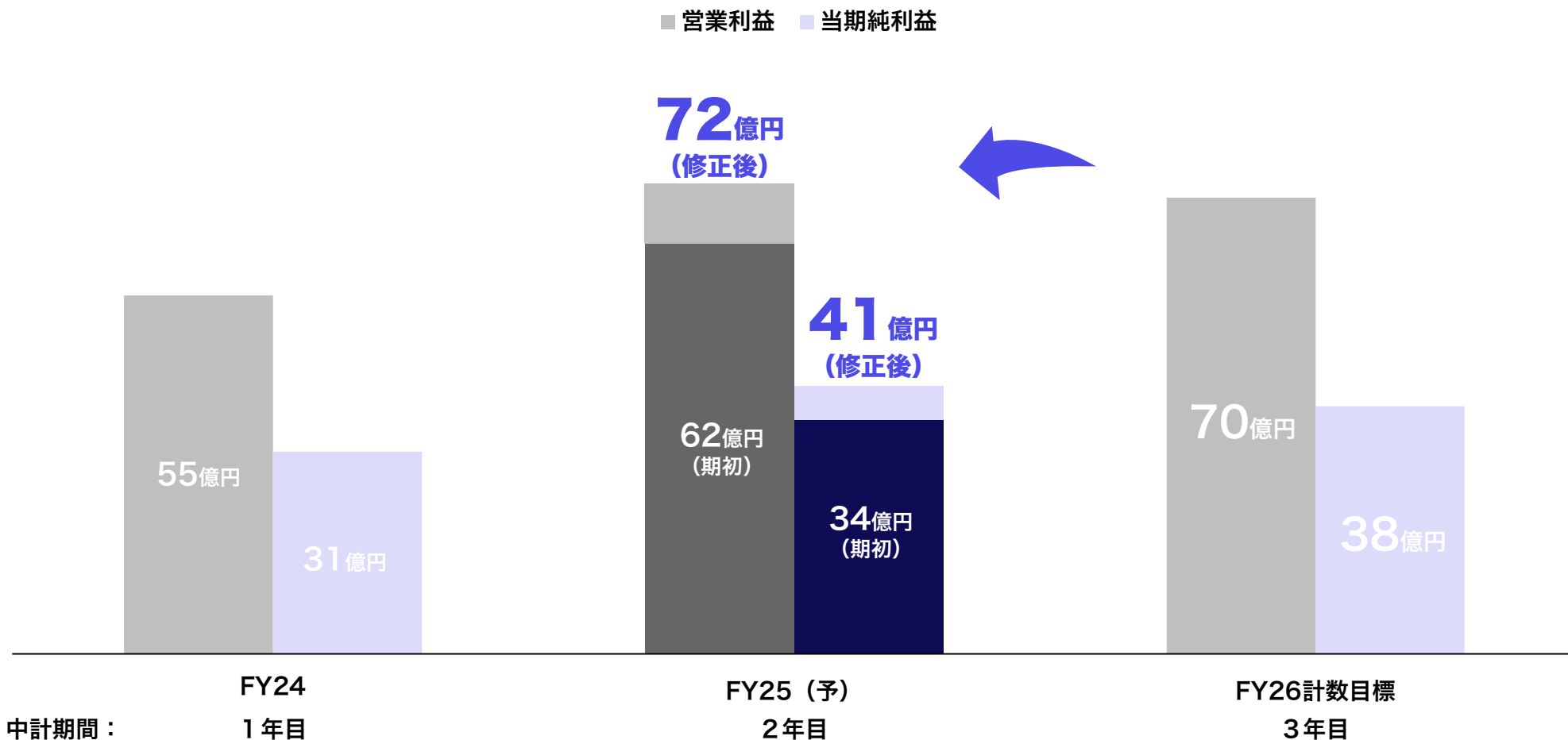
- 都市部シェア拡大やOC回転期間短縮を意識した施策が期初の想定以上に利益を押し上げ
- 期初予想対比での上振れ基調はQ4（9～11月）も継続する見通し

連結PL (主要項目)		FY2025 Q3累計での 期初予想に対する進捗	上方修正の背景
売上総利益	空室 リノベ	 <p>戸数 → 価格 ↑↑ 総利益率 →</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高価格帯領域の取組深耕等による販売価格の上昇が売上総利益を押し上げ ■ Q4（9月～11月）も期初予想対比での上振れ基調は継続する見通し
	OC リノベ	 <p>戸数 → 価格 → 総利益率 ↑↑</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 総利益率の高い東京都内の賃貸中物件を中心に退去数が増加し、総利益率が上昇 ■ Q4（9月～11月）も堅調に推移する見通し
	OC その他	 <p>戸数 ↑↑ 価格 → 総利益率 ↑↑</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 期初想定以上の反響を獲得し、賃借人や投資家向けの販売が順調に進捗 ■ 9月に組成した流動化ファンド案件等を修正後予想へ反映
営業利益			<ul style="list-style-type: none"> ■ 販管費は概ね期初想定通りであり、売上総利益の上振れを主な要因として営業利益も上振れ
経常利益			<ul style="list-style-type: none"> ■ 金利スワップの評価益の発生等（営業外収益、金融情勢に左右されるため期初予想には織り込まず）により経常利益も上振れ

* 評価損を含む

- 中計最終年度の計数目標（営業利益及び当期純利益）を、1年前倒しで達成する見込み

中計期間（FY2024～FY2026）中の営業利益及び当期純利益の推移

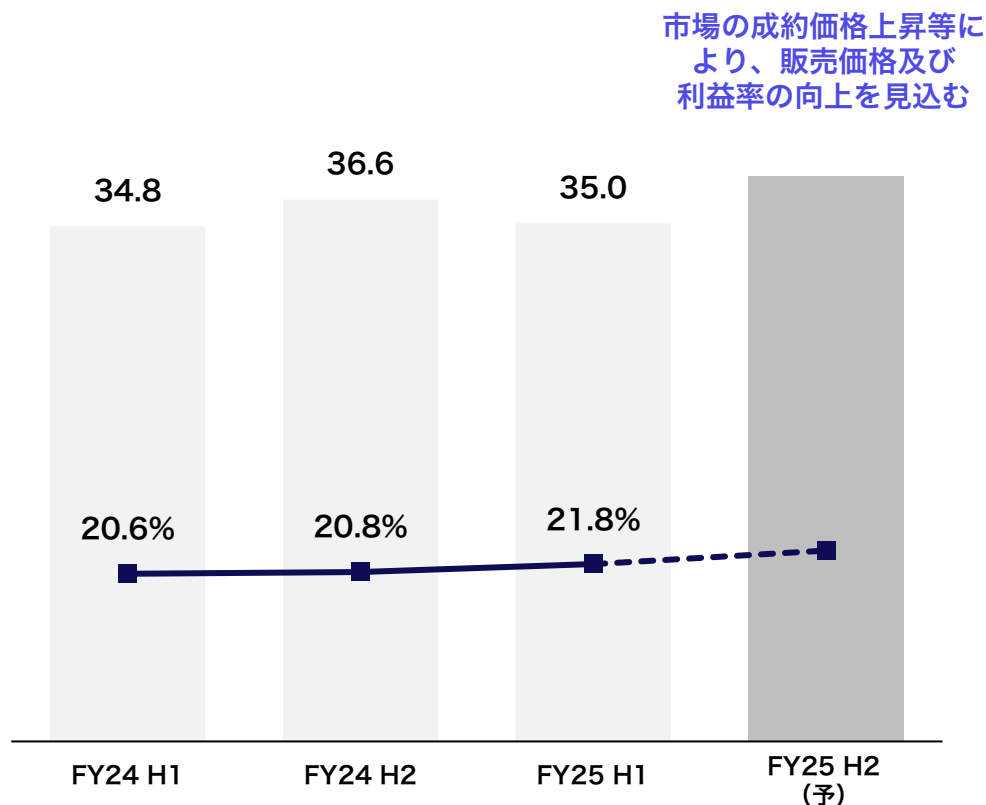


- OCリノベ：足元の販売が想定通り進んだ場合、販売価格及び売上総利益率が上昇見込み
- 空室リノベ：販売価格の上昇により、1戸当たりの利益額はH1を上回ると予想

オーナーチェンジ物件 (OCリノベ^{*1})

平均販売価格 (百万円)

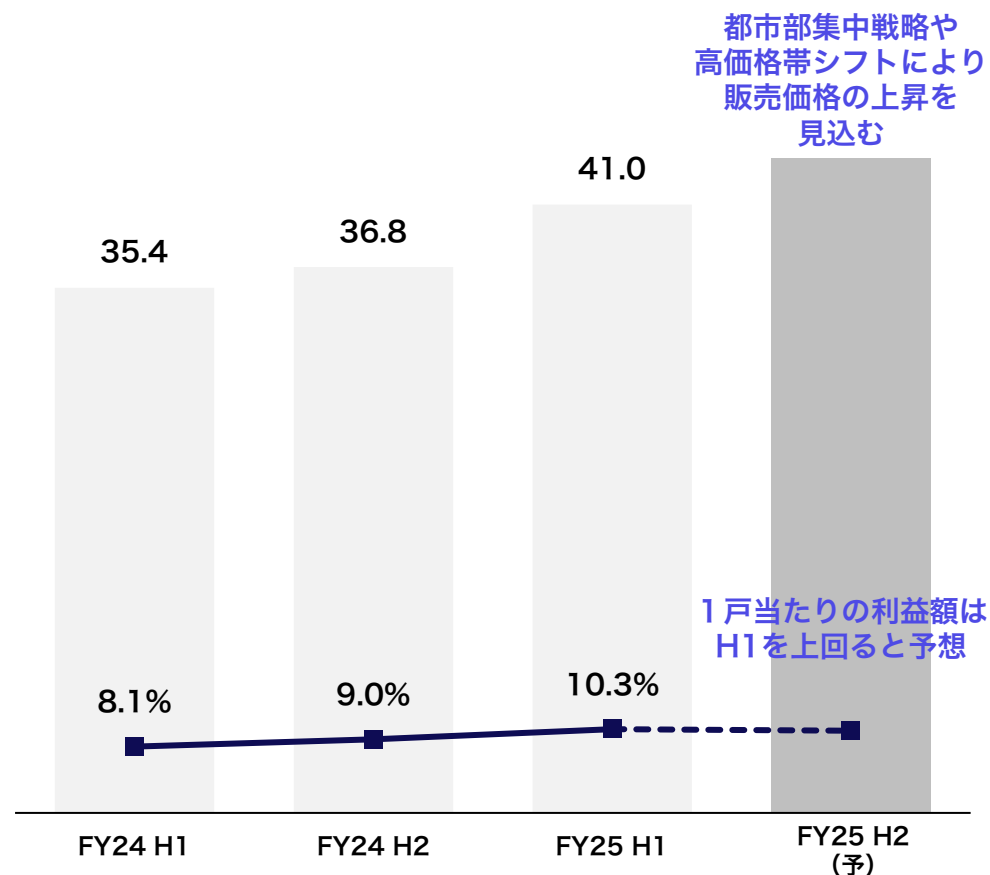
売上総利益率 (%)



空室物件 (空室リノベ^{*2})

平均販売価格 (百万円)

売上総利益率 (%)

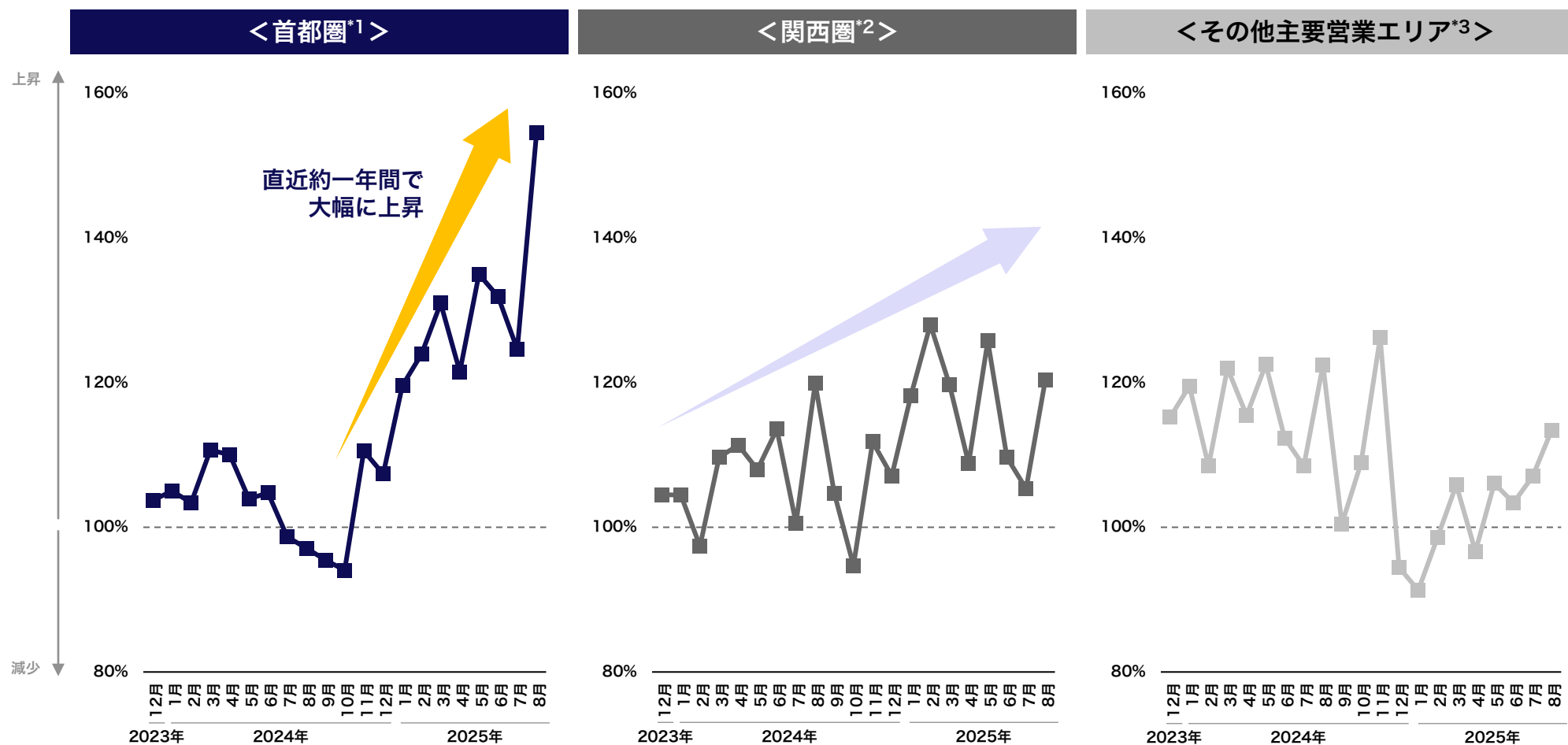


^{*1} オーナーチェンジ物件として購入し、賃借人の退去後にリノベーション等を実施して販売

^{*2} 空室 (入居者のいない状態) で購入し、リノベーション等を実施して販売

- 市場の成約戸数は前年同月比で伸びており、足元の中古マンション市場は活況
- 短期的な市場停滞の兆候はなく、引続き順調に推移すると予想

当社主要展開エリアにおける中古マンション成約件数の対前年増減



(出所) (公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

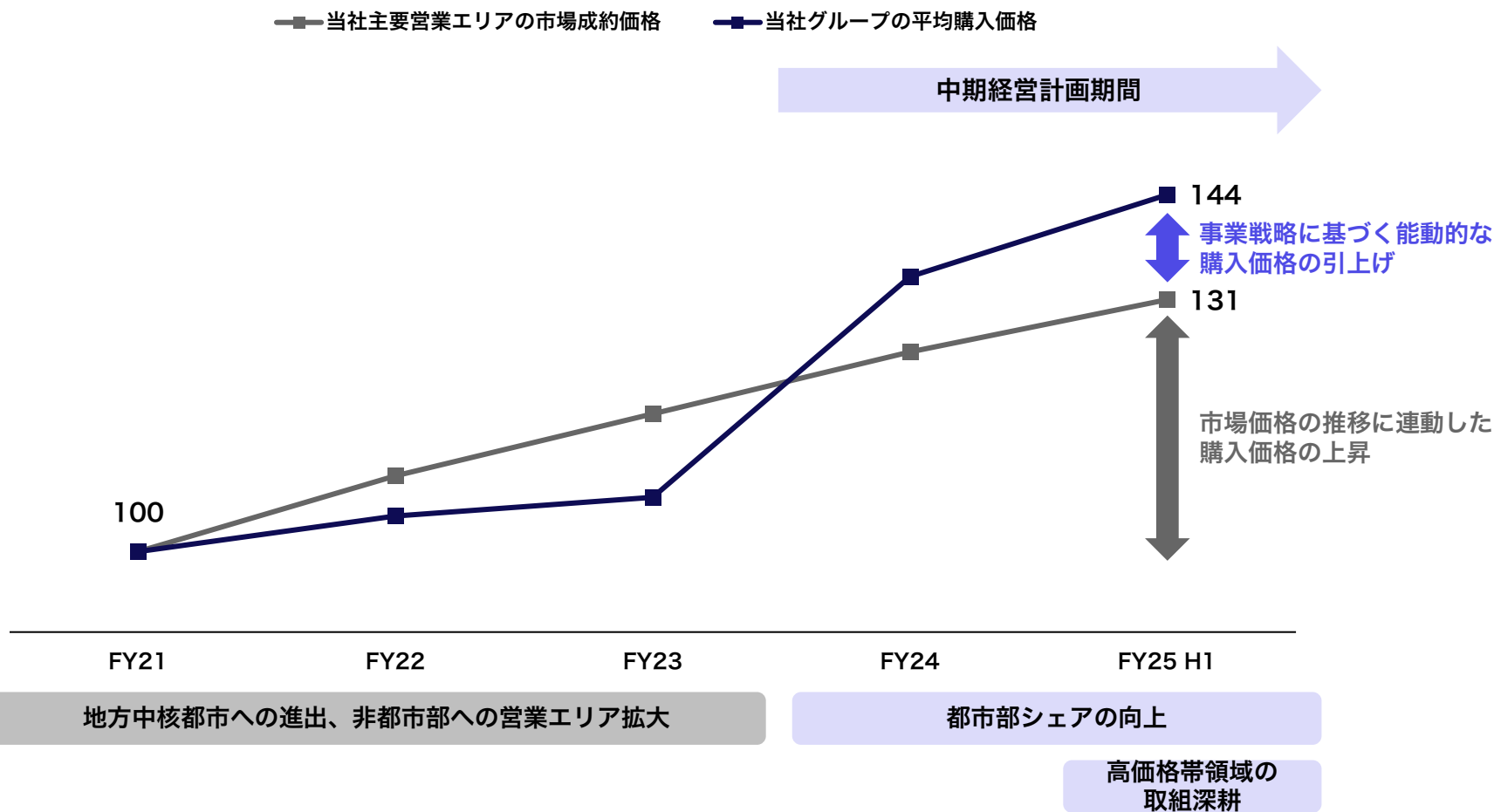
*1 東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県

*2 京都府、大阪府、兵庫県

*3 北海道、宮城県、福岡県

- FY2024以降、都市部シェアの向上や高価格帯領域の取組深耕により購入価格を引上げ

当社グループの平均購入価格^{*1}及び主要営業エリアにおける市場成約価格^{*2}（指数、FY2021=100）



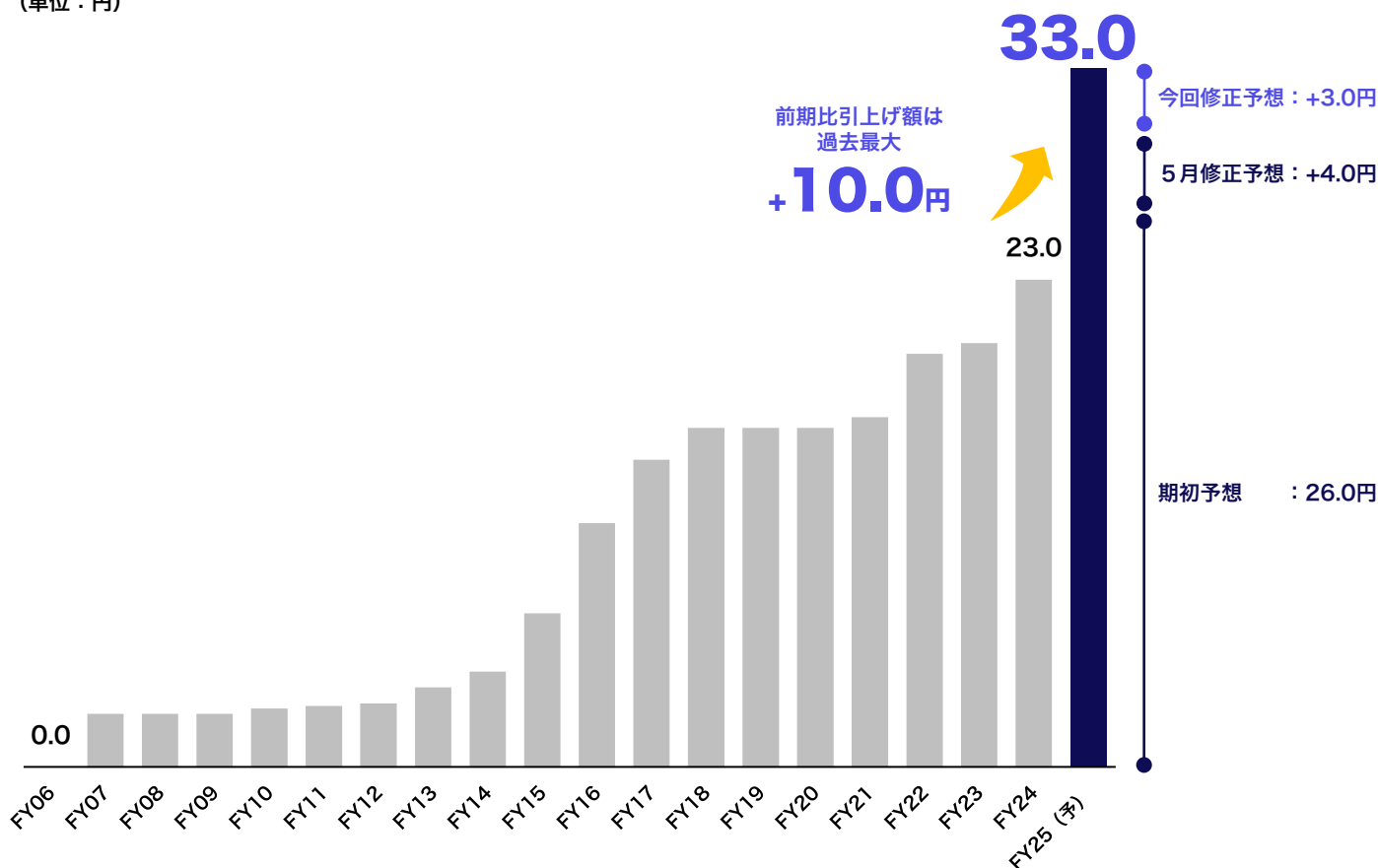
^{*2} （公財）東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

当社主要営業エリア（北海道、宮城県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、京都府、大阪府、兵庫県、福岡県）の成約価格より算出

- 5月の増配に続き、進行期で二度目の増配を決議（DPS予想：30.0円→33.0円）
- DPS予想の前期比引上げ額（+10.0円）は過去最大

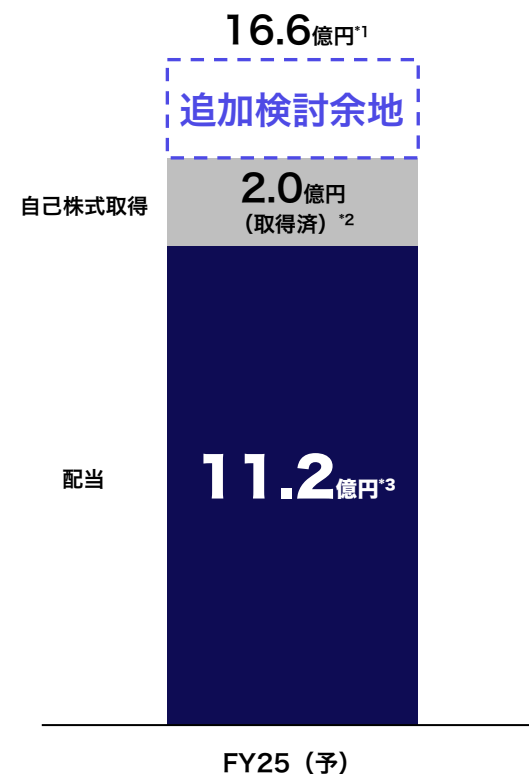
1株当たり配当金（DPS）の推移

（単位：円）



FY2025の株主還元

総還元性向：40.0%（指標）

^{*2} 3.0億円の取得枠に対するQ3末時点での取得済分^{*1} 当期純利益41.5億円（修正後予想）×40.0%で算出^{*3} 中間配当の実績値及び1株当たり期末配当18.0円（修正後予想）×33,934,359株（自己株式を除いた株式数、FY2025 Q3末時点）より算出

3

中期経営計画の進捗（トピックス）

- OC出口戦略の多角化推進により、オーナーチェンジ物件の販売戸数が大幅に増加
- 売上高の増加がOC回転期間の大幅な短縮を後押し

オーナーチェンジ物件の販売進捗

KPI		FY2024 Q3累計 実績	FY2025 Q3累計 実績	前年同期比
OC 棚卸資産 回転期間	OC販売用不動産残高 (Q3末残高)	803.3億円	838.9億円	+35.5億円
	÷			
	OC売上高* (リノベマンション事業 (売買))	127.3億円	205.3億円	+77.9億円
	×			
	単価*	33.4百万円	31.1百万円	▲2.3百万円
	×			
	販売戸数*	381戸	660戸	+279戸

* オーナーチェンジ物件として購入し、賃貸中のまま販売した物件及び賃借人の退去後にリノベーション等を実施して販売した物件の集計値

- 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 Q3末時点で累計62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)



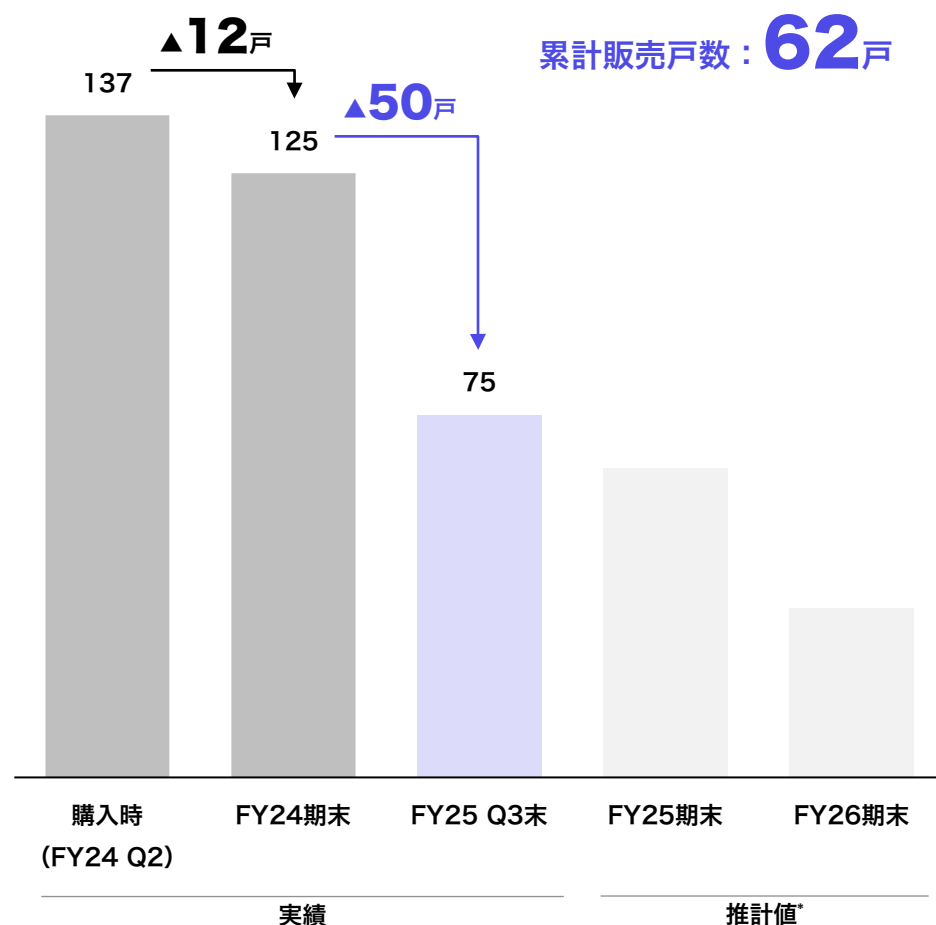
5. 桜丘フラット

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



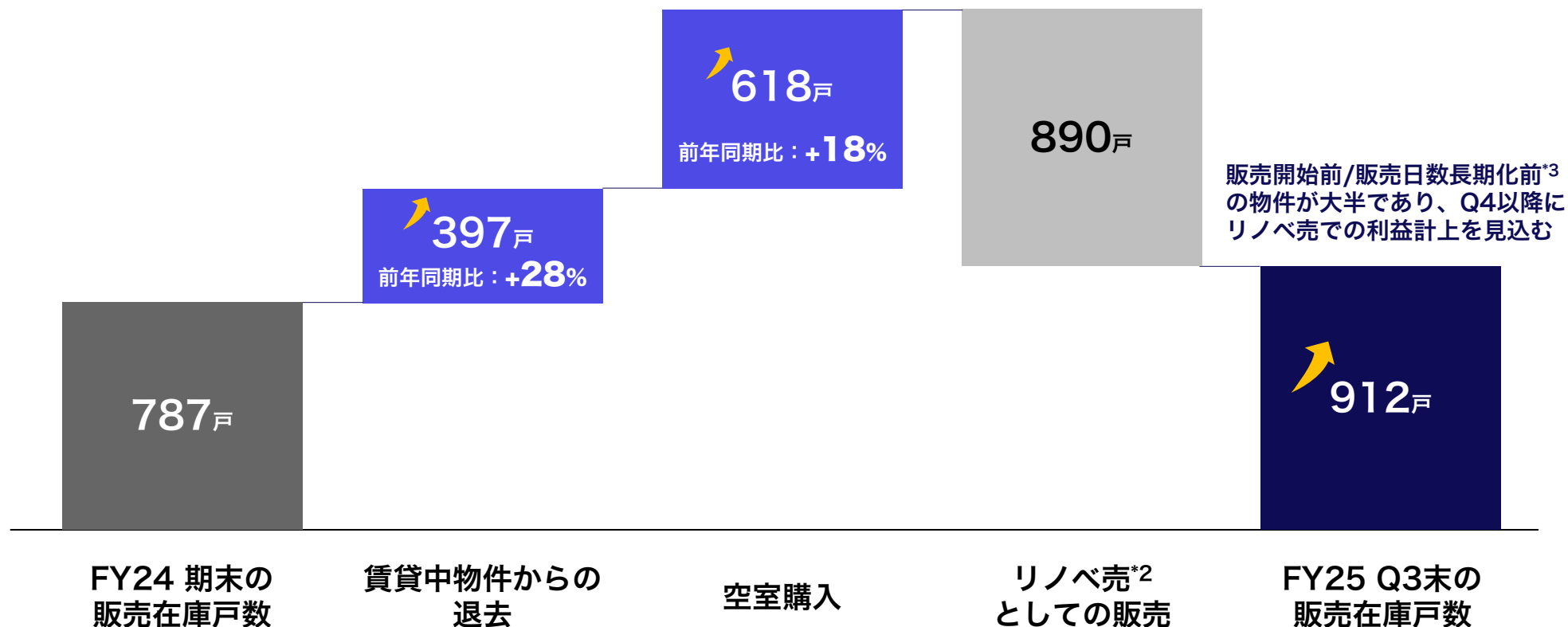
* FY2025 Q3末時点の販売実績及び保有物件の賃貸借契約の状況等から当社推計

- 賃貸中物件からの退去や空室物件の購入が好調に進捗
- リノベ物件を販売し利益を積みながら、今後の販売へ向けた良質な販売在庫を確保

FY2025の販売在庫戸数^{*1}の推移 (戸)

今後の利益成長へ向け、良質な販売在庫を確保

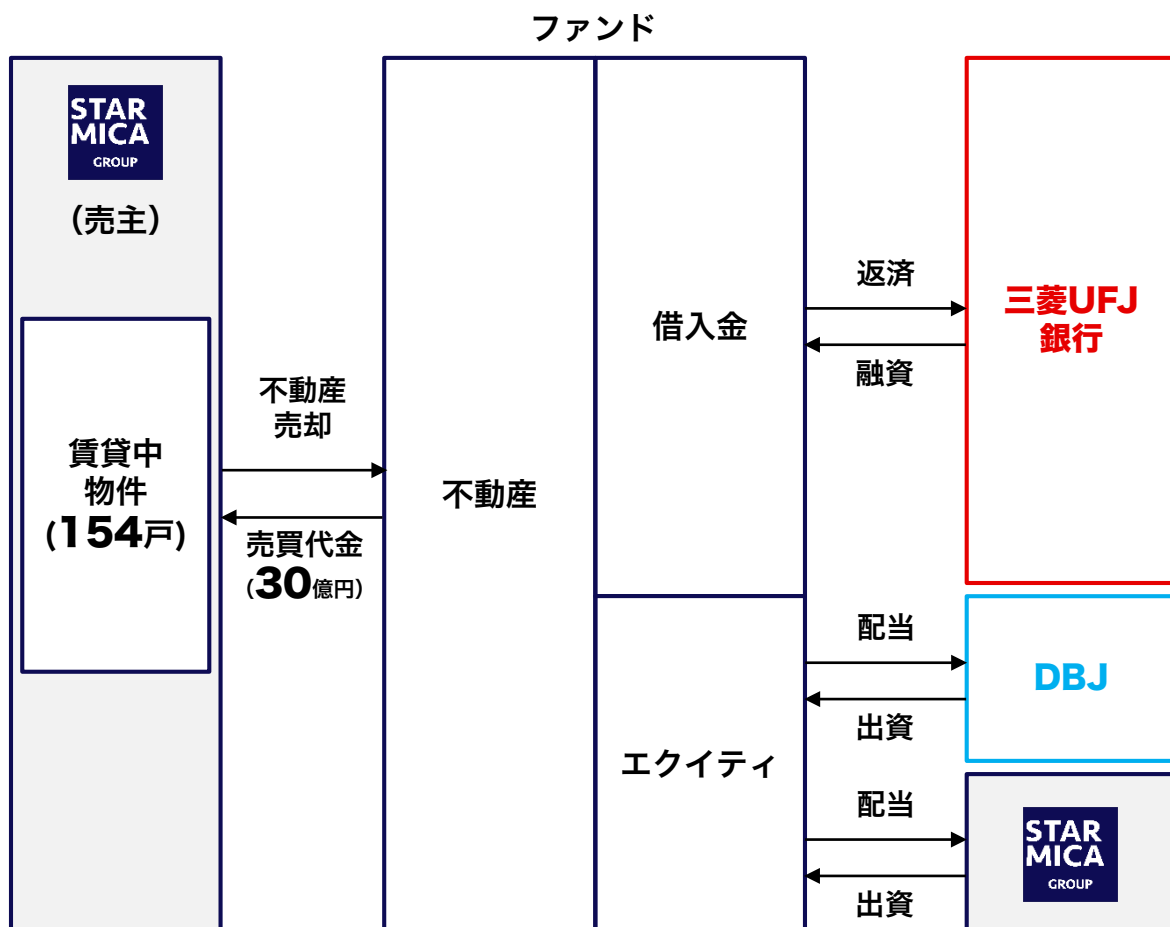
- OC回転期間短縮へ向けた取組みにより、退去数が増加
- 空室物件についても積極的な購入を継続

^{*1} 保有戸数のうち、空室（入居者のいない）の状態である販売開始前/販売中/販売契約済の戸数の合計値^{*2} OCリノベ及び空室リノベ販売戸数の合計値^{*3} 販売日数180日以内

- 日本政策投資銀行（DBJ）と協同した流動化ファンドの初案件を組成（9月^{*1}）
- 将来的な規模拡大を視野に、既存案件の課題や今後の拡張性を考慮したスキームを採用

スキーム図（イメージ）

本件の要点



- メイン行である三菱UFJ銀行からの融資
- 今後、融資検討可能な金融機関の広がりにも期待
- 資本業務提携先である日本政策投資銀行（DBJ）によるリスクマネー供給
- 今後の継続的なファンド組成や出資者の多様化を期待
- 当社もエクイティ出資を行っており、安定収益としての配当^{*2}を期待

^{*1} 売買代金はリノベマンション事業へ計上（Q4） ^{*2} 配当益はリノベマンション事業へ計上予定

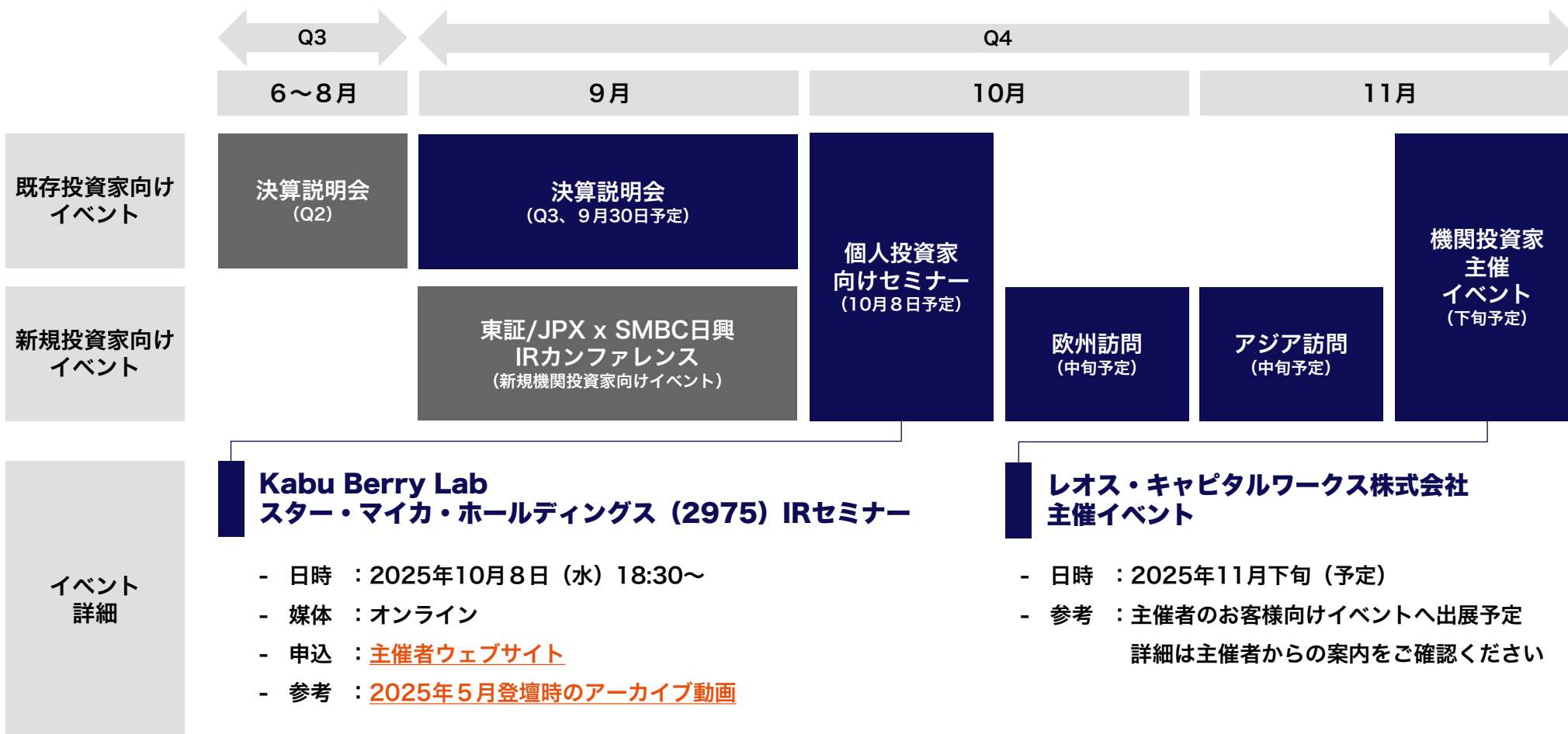
当社及びDBJは本ファンドに係る私募取扱業務を行わず、第三者に委託しています

- Q3決算説明会や個人投資家向けセミナーを実施し、株主等へ戦略を伝達
- 投資家層の裾野を拡大すべく、新規投資家向けの活動を積極化

直近の実績及び実施予定のイベント

実施予定

実施済



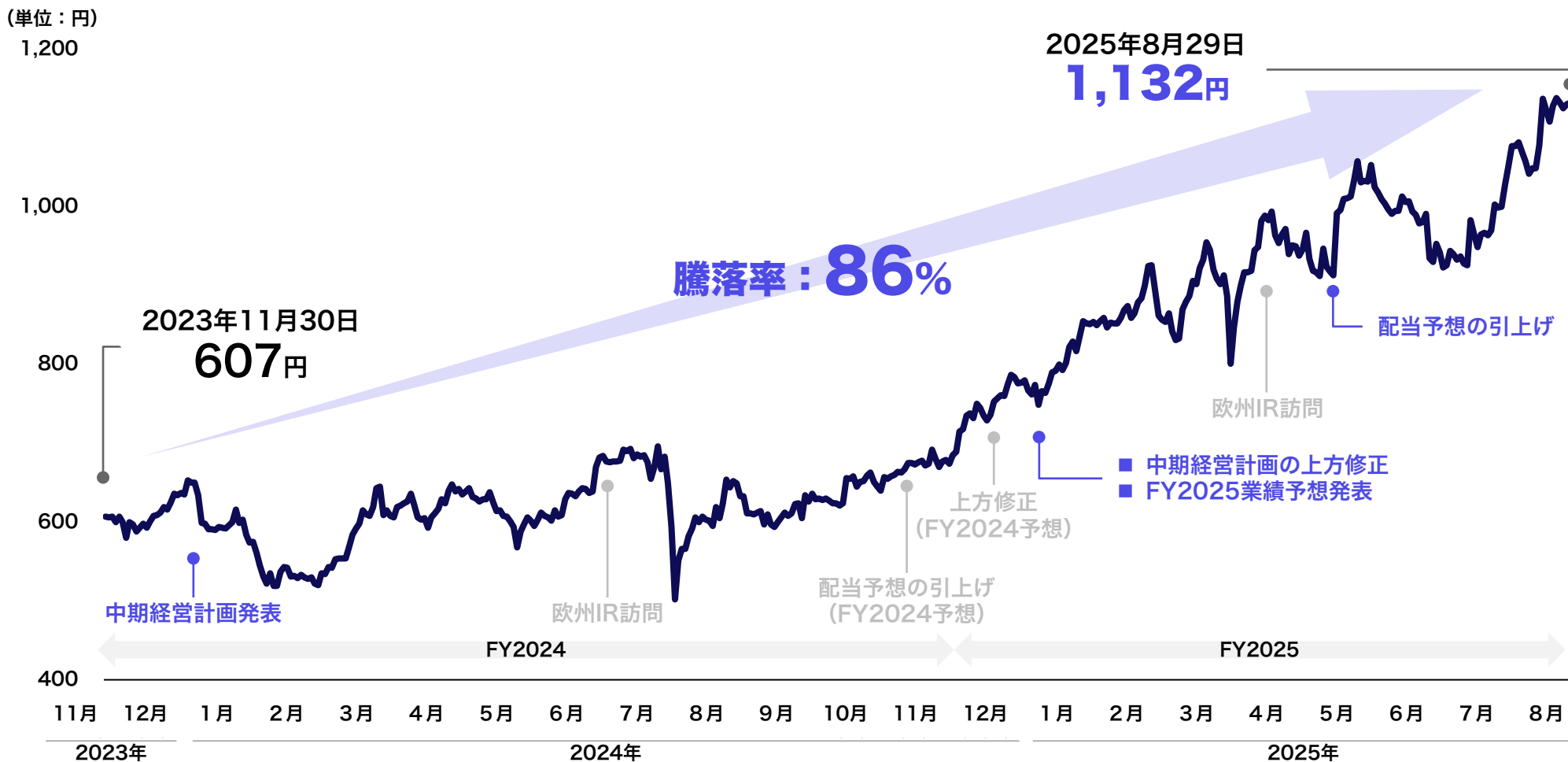
4

株主等との対話の実施状況（質疑応答）

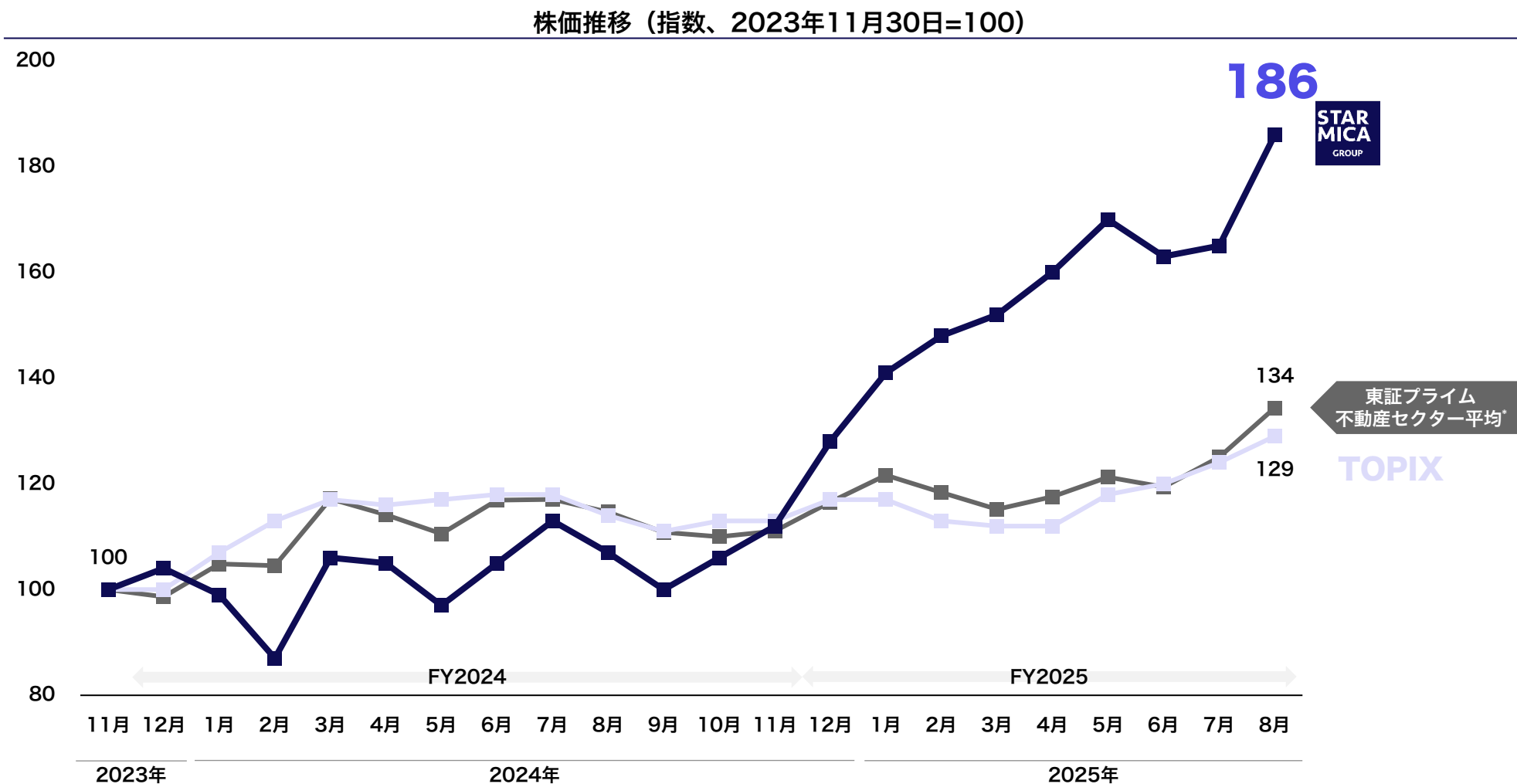
① 株価に対する当社認識

- 中期経営計画期間の直前に当たるFY2023期末と比較して、株価は86%上昇

FY2023期末以降の株価推移（2023年11月30日～2025年8月31日）



- FY2025に入り、TOPIXやセクター平均を大幅にアウトパフォーム



* 2025年8月末時点で東証プライムに上場の49社の騰落率を単純平均し当社算出、2023年11月30日と各月末最終営業日の終値との比較

- 足元でPBRは1倍を上回り、ROEは12%以上を継続
- PER向上による評価向上余地は多分にあると認識

PBRの要素分解

PBR

1.3x

=

ROE

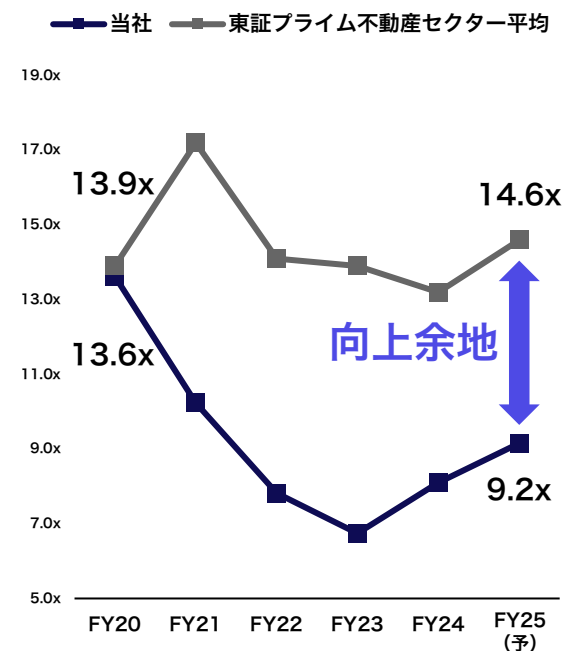
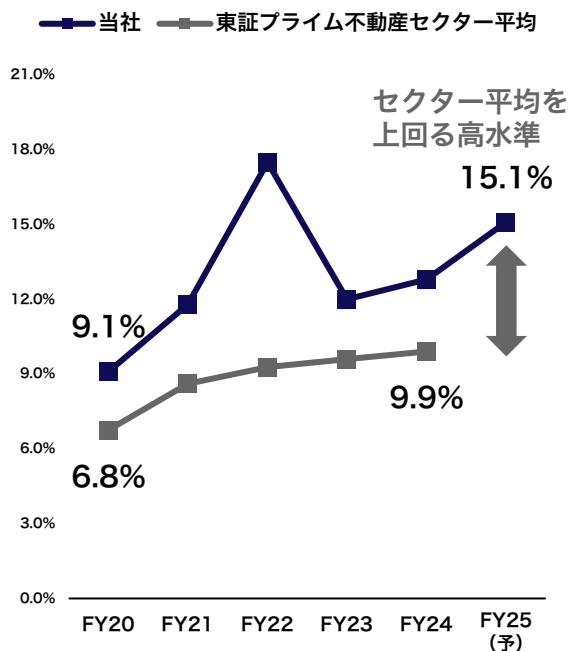
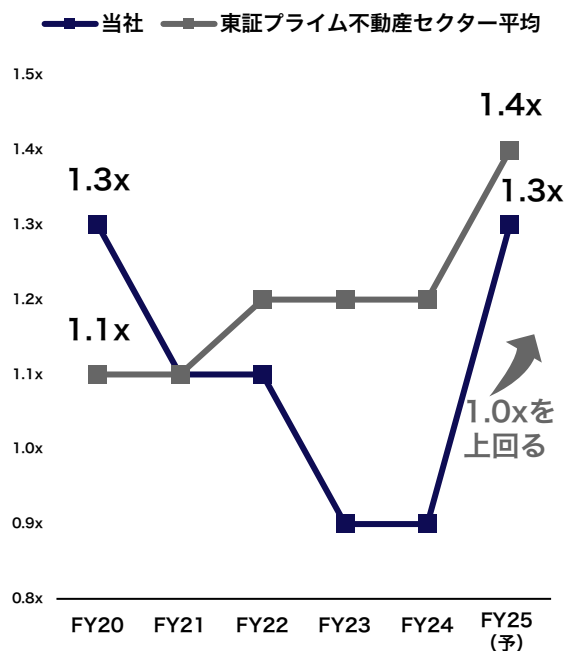
15.1%

×

PER

9.2x

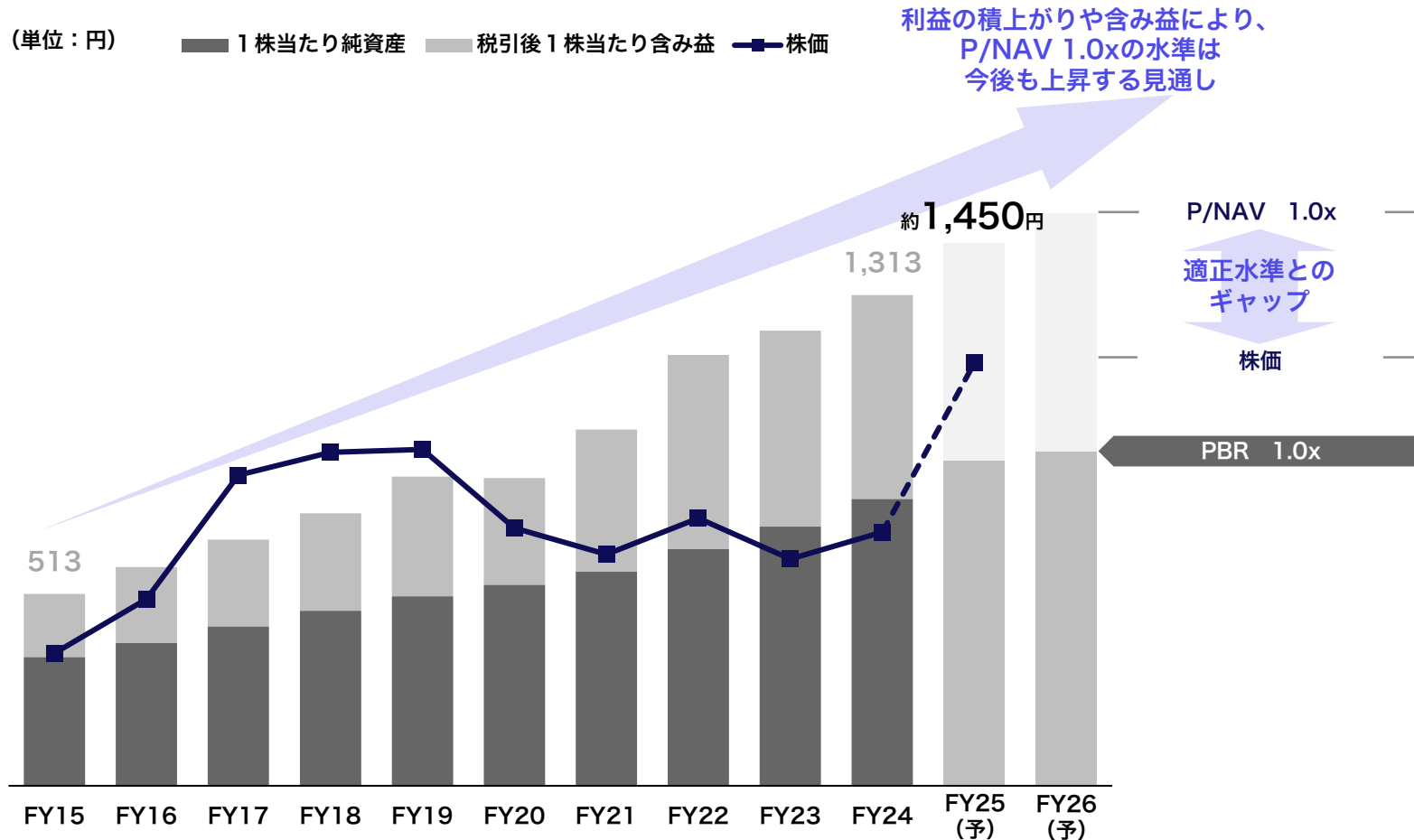
直近5期の推移



(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」 FY2022以前は東証一部の集計値を使用、FY2025のROE集計結果は未公表
FY2025の当社PBR・ROE及びPERの予想値は、FY2025 Q3末の株価及び2025年9月30日時点で予想されるEPS及びBPS等により算出

- NAVベースで、評価向上の余地は十分にあるものと認識
- 利益の積上げや含み益により、P/NAV 1.0xの水準は今後も上昇する見通し

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

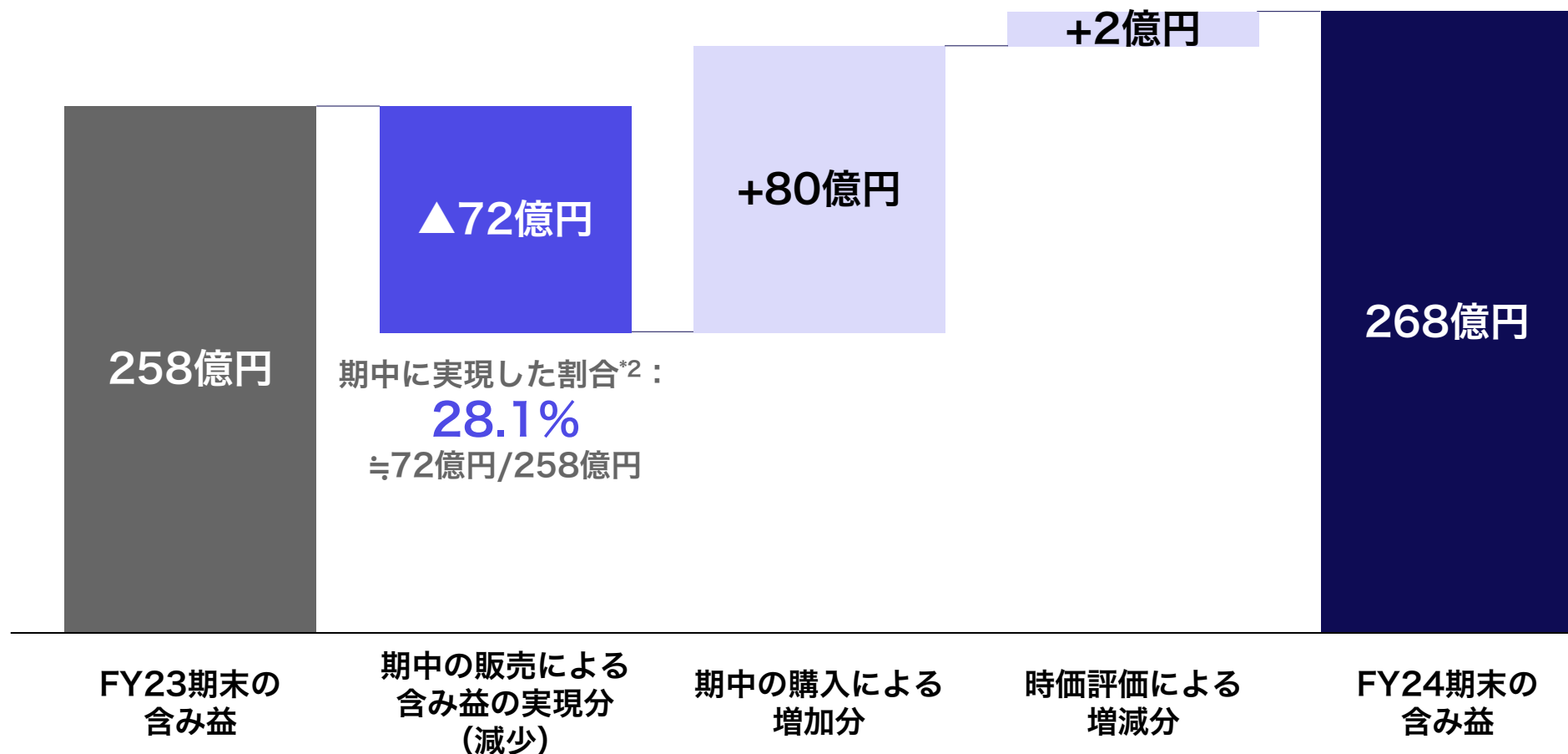


*1 1 株当たりNAV= (税引後含み益 (当社公表の各期末時点の含み益× (1-実効税率)) +各期末時点の簿価純資産) /各期末時点の株式数 (自己株式を除く)
FY2025の推計値は現時点で予測可能な期末の含み益及び純資産を用いて算出

*2 各期末時点の終値

- 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

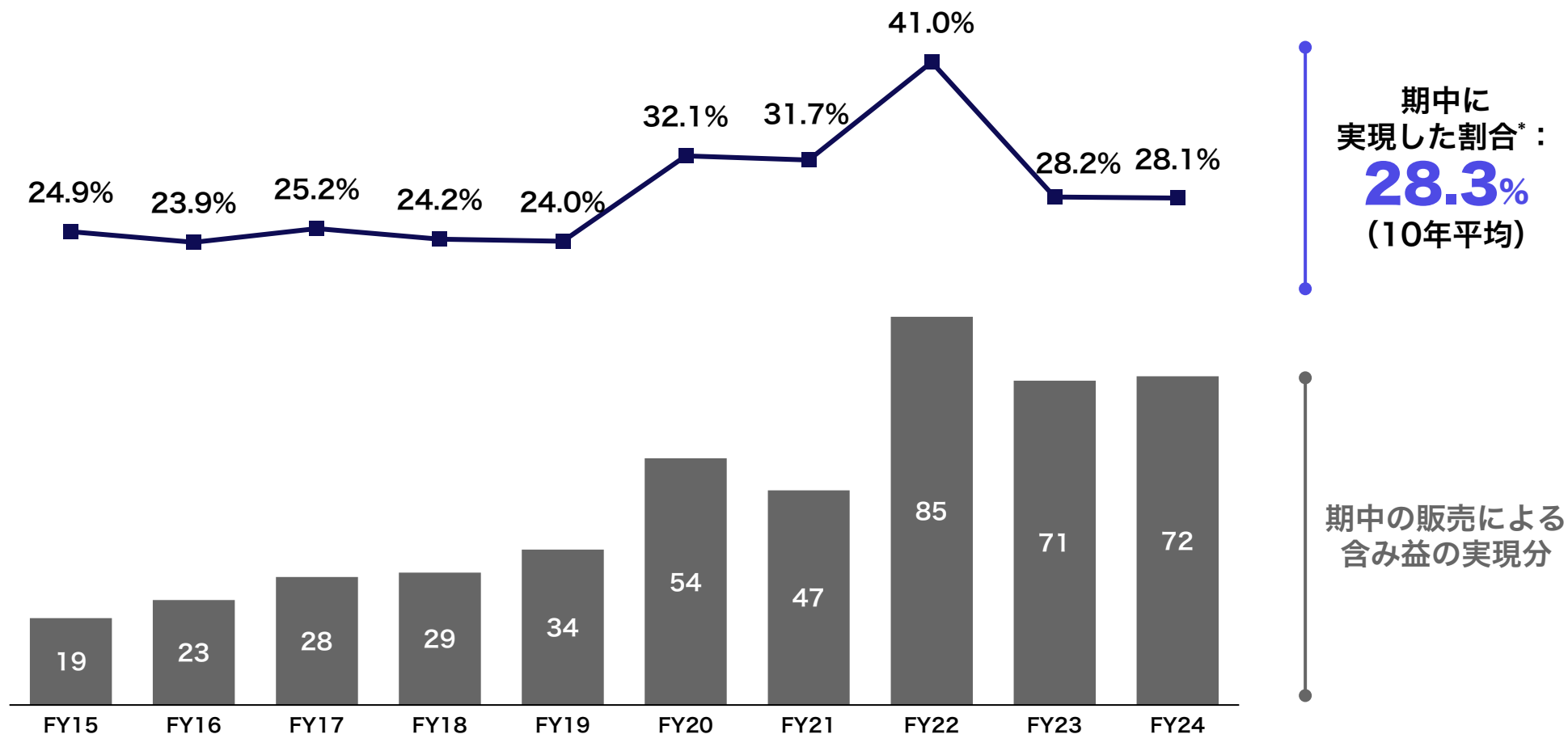


^{*1} 含み益 (保有物件の合計値) = 保有物件の時価総額 - 販売用不動産残高 - 想定販売コスト (仲介手数料・リノベーションコスト等)

^{*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

4

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

住宅ローン金利や不動産価格の上昇により、消費者の需要は低下しないのか？



旺盛な需要は今後も継続すると予想

■ 短期プライムレート（変動金利型住宅ローンのベース金利）の上昇幅は緩やかであり、金融機関も積極的な融資を継続

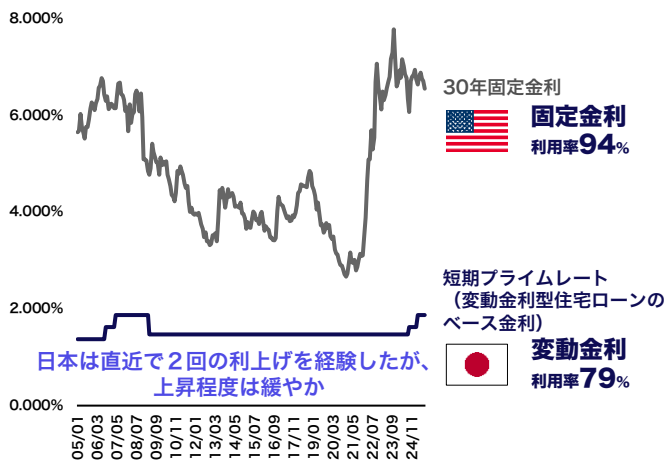
- 日本の住宅ローン利用者は約80%が短期金利連動の変動金利を選択する（現状の適用金利は1.0%以下が大半）が、ベース金利である短期プライムレートの水準は1～2%程度
- 日本は直近で2回の利上げを経験したが上昇程度は緩やかであり、急激な金利上昇は想定しづらい
- 金融機関は貸出残高の増強を背景に貸倒れの少ない住宅ローンへの積極的な融資を継続しており、直近約20年間、住宅ローン残高は安定的に増加

■ 住宅購入者はペアローンや返済期間35年超の住宅ローンを活用し住宅を購入

- 不動産価格の上昇に際し、新規の住宅ローン利用者の約40%（若年層においては約70%）はペアローンや収入合算を活用し借入額を増額
- 住宅ローン金利や不動産価格の上昇を経験した足元の金融環境で住宅ローンを借りる場合であっても、0.7%までの税額控除により実質的な金利負担は軽減されていることに加え、返済期間35年超のローンの活用等により、住宅ローン利用者は月次返済額の抑制が可能
- なお、当社の主要な販売物件の価格は同業他社や地方の戸建再販事業者のものよりも高く、共働き世帯やシニアの二次取得層など、比較的資金計画にゆとりのある層がターゲット

日本では住宅ローン金利の急激な上昇は想定しづらい

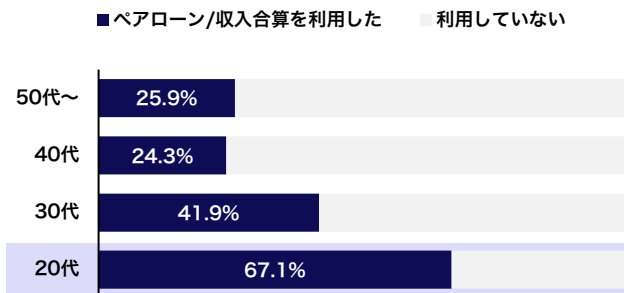
＜短期プライムレート（≒日本の変動金利型住宅ローンのベース金利）の利上げ程度は緩やか＞



新規の住宅ローン利用者はペアローンや収入合算を活用

＜約40%の住宅ローン利用者がペアローン又は収入合算を活用、若年層での割合は約70%＞

住宅ローン利用者のうち、ペアローン/収入合算を利用した割合： 約40%



20代の約70%が利用

返済期間35年超の住宅ローンを活用し、月次の返済額を抑制

＜返済期間35年超の住宅ローンを選択することで、金利上昇や借入額増加の場合も月次返済額は横ばい＞

住宅ローン利用者のうち、返済期間35年超のローンを利用した割合： 約26%

住宅ローン月次返済額のシミュレーション：

期間：35年間
金利：0.4%
借入額：4,000万円

月次返済額：
10万円

期間：50年間（+15年間）
金利：0.8%（+0.4%）
借入額：5,000万円
（+1,000万円）

月次返済額：
10万円

* 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

（出所）住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査」（2025年4月調査）及び「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」、The Federal Housing Finance Agency "New Residential Mortgage Statistics", Federal Home Loan Mortgage Corporation "Primary Mortgage Market Survey", 日本銀行「長・短期プライムレート（主要行）の推移」、住宅保証機構株式会社「返済額の試算」（住宅ローン月次返済額のシミュレーションは元利均等返済・変動金利型にて当社試算）

購入価格の上昇分を
販売価格に転嫁できているのか？

■ 市場環境：旺盛な需要を背景に、足元の市場環境は活況

- 首都圏の中古マンション市場において、当社グループの主要な販売物件が含まれる中価格帯領域（成約価格3,000万円超、1億円以下）の在庫件数は減少しており、旺盛な需要を反映していると評価
- 成約率及び成約件数も増加しており、市場環境は活況と認識

■ 当社販売：販売価格上昇により、総利益額を確保

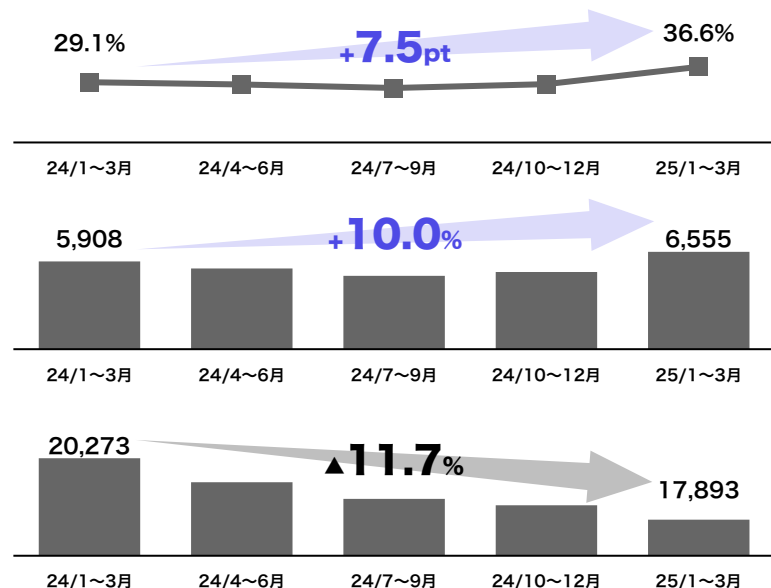
- 当社グループが販売した物件のうち空室リノベ物件は、都市部シェアの向上及び高価格帯領域の取組深耕による購入価格引上げ後に購入した物件が既に大宗を占めている
- 販売物件構成（価格帯、エリア、築年数等）の変化により、直近1年間で平均販売価格は計画通りに上昇し、総利益額も前年同期比で増加
- 今後販売価格はさらに上昇し、戸当たりの総利益額も増加する見込み

市場環境：首都圏中古マンション市場の中価格帯領域
（成約価格3,000万円超、1億円以下）の推移*2

成約率
(%)

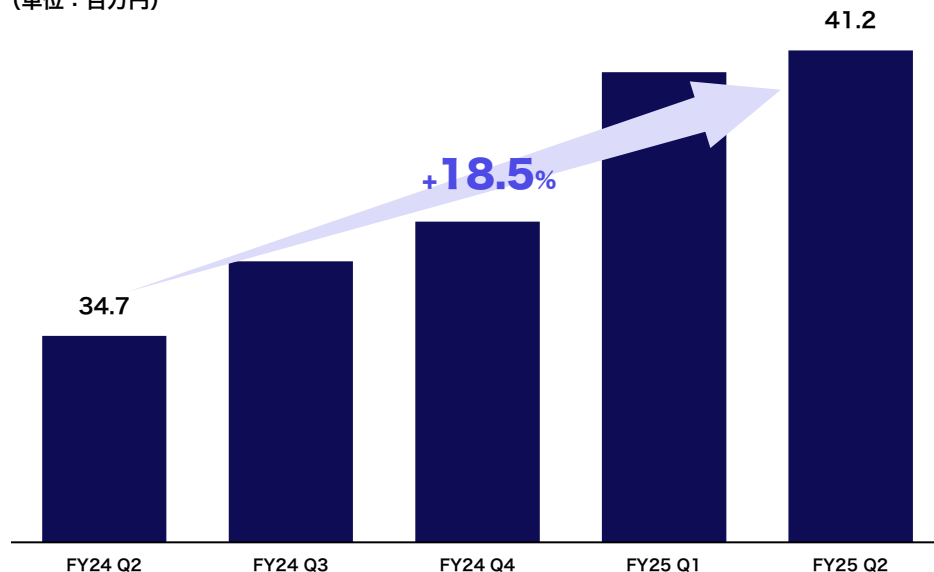
成約件数
(件)

在庫件数
(平残、件)



当社販売：空室リノベ物件の平均販売価格

(単位：百万円)



*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、特に関心の高かった事項につき、要点を記載

*2 (出所) (公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成、在庫件数の平残は各期間の末日時点の在庫件数を平均し算出

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
- 年間約5万戸分の中古マンションの売買情報を収集し、各期の購入目標を達成するための情報収集は十分にできているものと評価

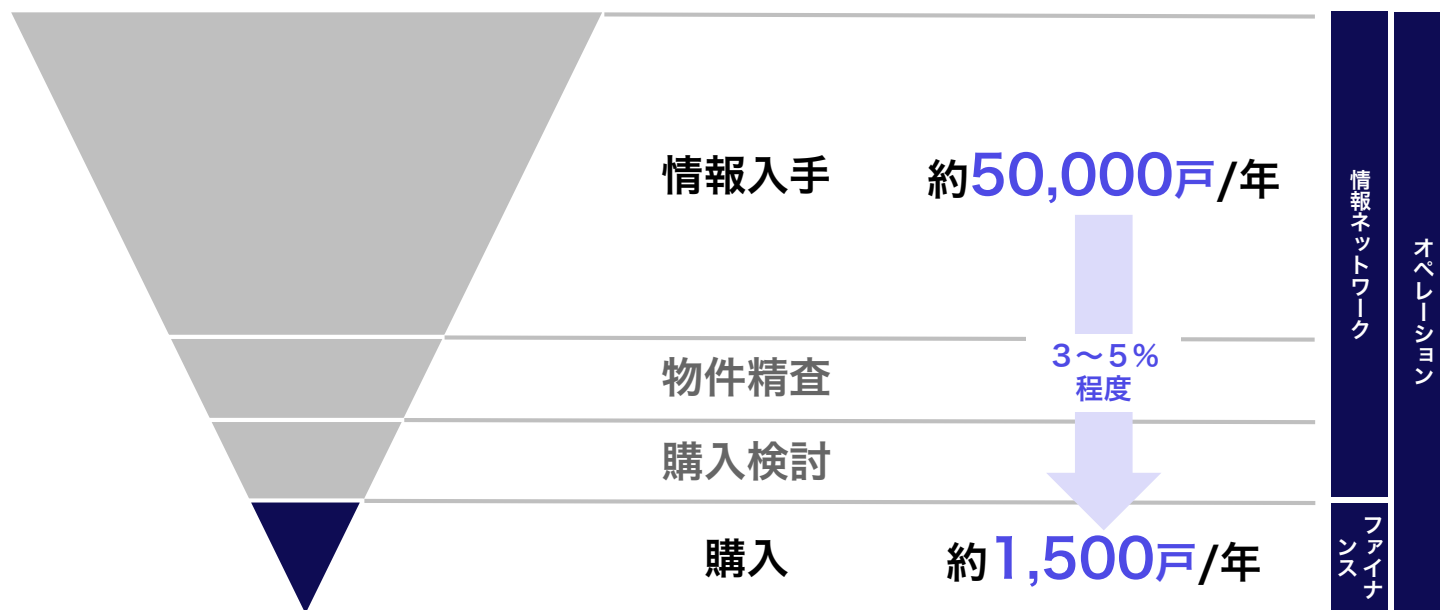
■ オペレーション：仕組化による迅速な業務遂行

- 査定・現地調査から契約・決済に至る各工程での手間のかかる業務を内製化し仕組化
- 仕入部門及び関連部署の正社員数は約100名と少人数でありながら、年間約1,500戸の購入契約・決済を安定実施

■ 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
- 現在約50の金融機関から約800億円の資金を調達、迅速で安定した資金決済が可能

物件購入フロー（イメージ）



* 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

営業キャッシュフローが
マイナス傾向である理由は？

連結キャッシュフロー

FY25 Q2	
営業キャッシュフロー	▲50.6億円
税金等調整前当期純利益	35.4億円
販売用不動産の増減*2	▲71.9億円
他	▲14.2億円
投資キャッシュフロー	▲1.4億円
-	-
-	-
財務キャッシュフロー	67.6億円
借入等による資金調達	71.7億円
配当金支払	▲4.1億円
自己株式取得	-

(参考) 仮定上のキャッシュフロー

FY25 Q2	
仮定上の営業キャッシュフロー	▲20.3億円
税金等調整前当期純利益	35.4億円
空室物件の増減*2	▲41.6億円
他	▲14.2億円
仮定上の投資キャッシュフロー	▲31.7億円
オーナーチェンジ物件等の増減*2,3	▲30.3億円
他	▲1.4億円
財務キャッシュフロー	67.6億円
借入等による資金調達	71.7億円
配当金支払	▲4.1億円
自己株式取得	-

- 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
- オーナーチェンジ物件購入を投資と捉えた仮定上のキャッシュフローを考え得る
 - 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
- FY25は戦略転換のため一時的にマイナスとなるが、FY26以降の仮定上の営業キャッシュフローはプラスとなる見込み
 - FY25は購入価格引上げにより空室物件の残高が増加し、仮定上の営業キャッシュフローは一時的にマイナス
 - 空室物件の销售价格は上昇しており、購入・销售价格のギャップが縮小するFY26以降はプラスとなる見込み

*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

5

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

財務戦略

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

戦略

PBR

1.0x = 変更なし

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

PBR

ROE

収益性 営業利益率10.0+%を維持する事業ポートフォリオマネジメント

- リノベM事業（賃貸）：NOIの改善
- リノベM事業（売買）：利益率の高いOC販売戸数増加
- インベストメント事業：事業規模、組織拡大
- アドバイザリー事業：Grp収益（仲介手数料）拡大

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

効率性 OC回転期間短縮施策を強化し、B/Sコントロール

販売用不動産残高1,000+億円

OC販売売上

+

空室販売売上

レバレッジ 自己資本比率の着実な改善

- 利益の積み上げによる資本増強を図り、自己資本比率25.0+%を目指す

（規律のある在庫管理）

販売事業期間短縮
（OC出口戦略強化）

×

PER

EPS成長率 購入戸数/販売戸数/利益成長の継続性

- オーナーチェンジ物件、都市部中古マンションを中心に成長投資を継続
- 購入戸数増加/販売戸数増加に向けた新たな打ち手開発
（ファンド化の推進、OC購入クライテリアの拡張など既存事業の隣地で積極的なチャレンジ）

株主資本コスト 当社の「安定性」を伝達するIR強化

- オーナーチェンジ物件から生み出されるストック+フロー収益の安定性に関する開示充実化
- データを活用した経営管理の高度化、業績予測精度の向上

- 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

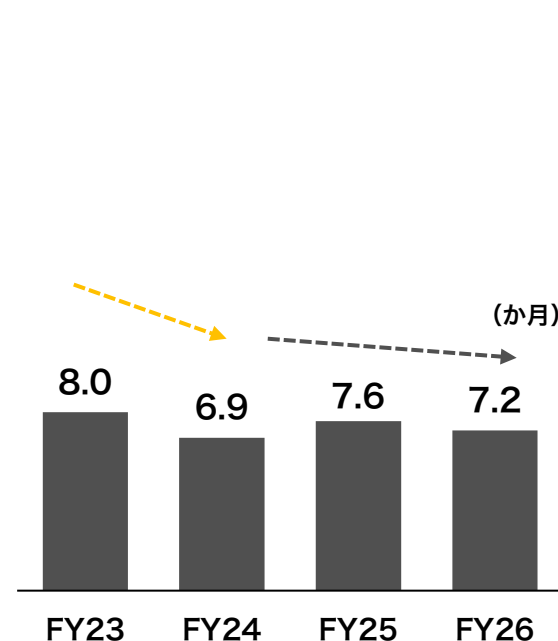
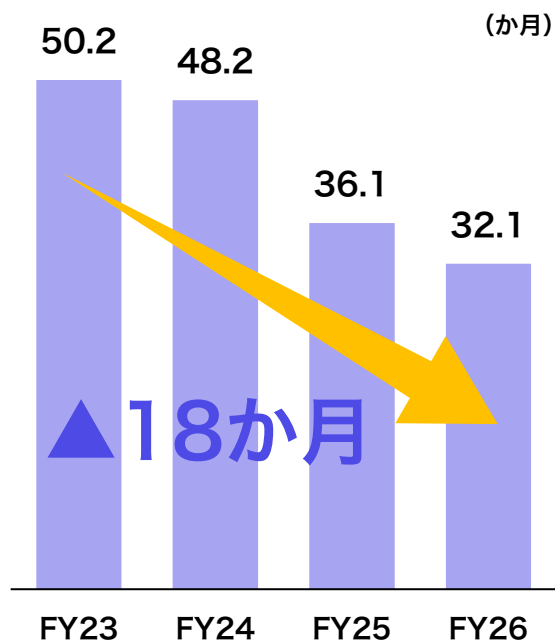
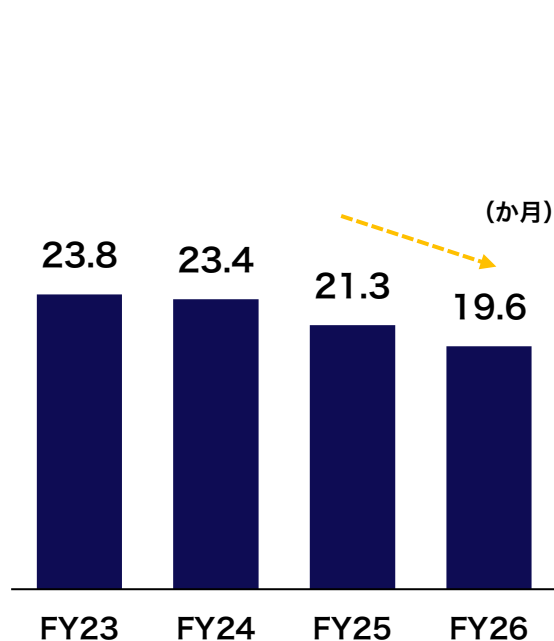
OC回転期間の短縮をキードライバーとして、
売買全体の効率性を向上させる

OC回転期間

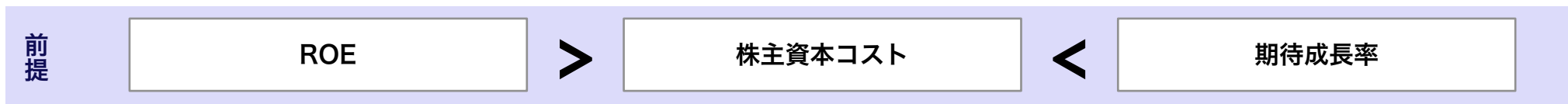
FY24は長期保有物件（≒退去確率が低い物件）
の賃貸中の状態での売却を促進し効率性を改善
FY25以降はファンド組成も実施しながら
回転期間を改善

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

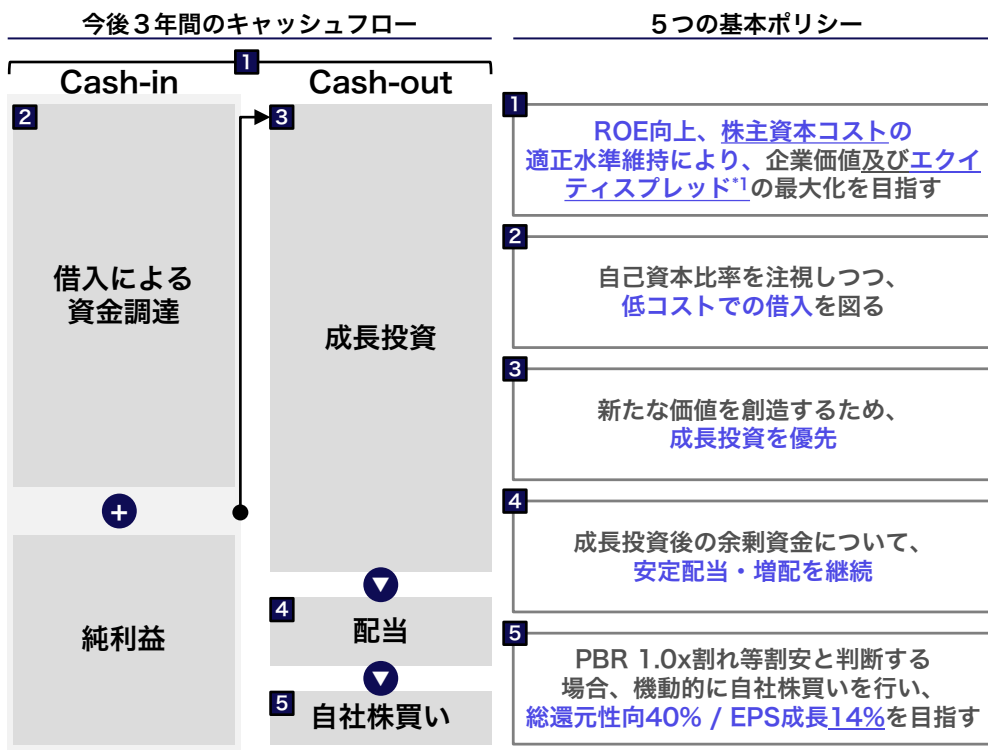


- 資本コストを大きく上回るROE・成長率に鑑み、キャピタルを成長投資へ優先的に割当



企業価値の最大化

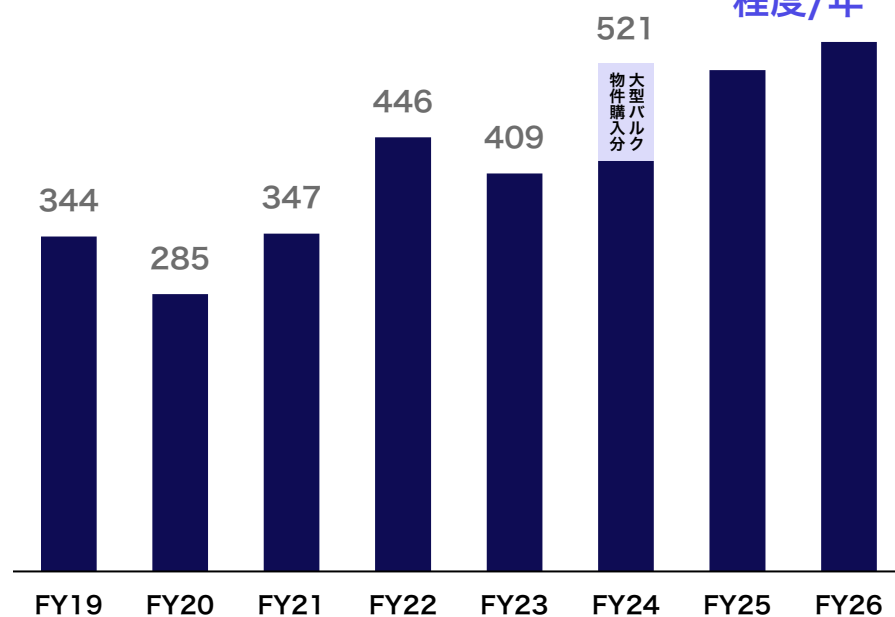
成長投資を優先



下線部をFY25～変更

■ 販売用不動産への投資額（億円）

500～550億円
程度/年



¹ エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト

5

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
STARMICA

リノベマンション
売買等

STAR
MICA
STARMICA
Residence

リノベマンション
売買仲介

STAR
MICA
STARMICA
Property

不動産賃貸管理業

STAR
MICA
STARMICA
Asset Partners

投資用不動産
売買・賃貸管理

STAR
MICA
STARMICA
Asset Management

プライベート
バンキング
(投資助言業)

マ
ン
シ
ョ
ン
事
業

売買

区分マンションの売買

スター・マイカ物件の
仲介

スター・マイカ物件の
仲介

賃貸

区分マンションの賃貸

スター・マイカ物件の
賃貸管理

スター・マイカ物件の
賃貸管理

収益不動産の売買・
賃貸/事業投資

外部顧客向け
売買仲介

ファンド物件の
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

投資顧問

インベストメント事業

アドバイザリー事業

XXX：外部収益

XXX：内部収益

- 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主要都市圏に分散した
物件ポートフォリオ

2

**“オーナーチェンジ物件”**中心価格差に注目した**“裁定取引”**
賃料収受による**ストック収入**

3

**ファミリータイプ**の物件

4

**都市部の物件**へ注力**需要の底堅い
実需層向け物件**

5

新築でも中古でもない
リノベーション

* 入居者(賃借人)がいたままの状態で売買される収益物件

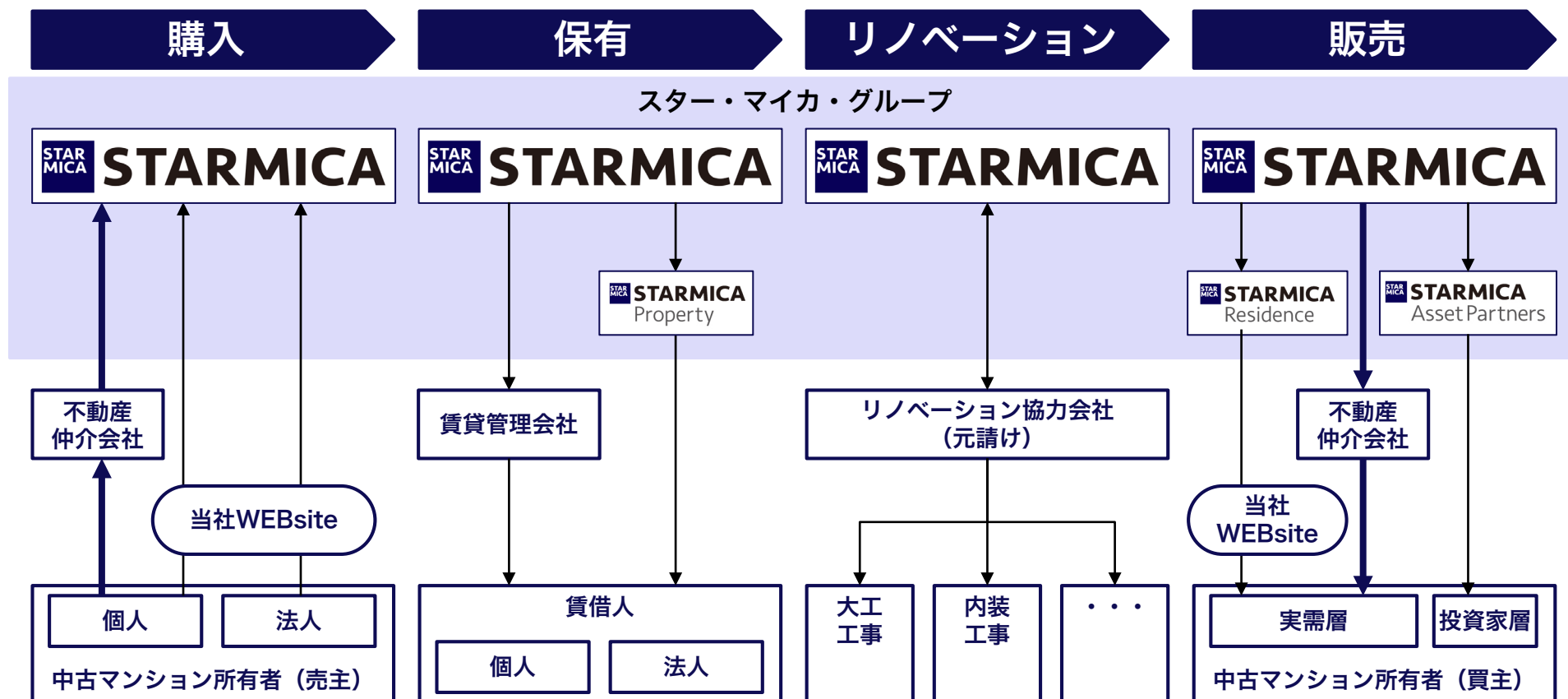
- 購入及び販売は一般消費者との取引がメイン
- オペレーションは内製化と外部委託とのバランスを取り、効率的な運営を実現

- 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 >

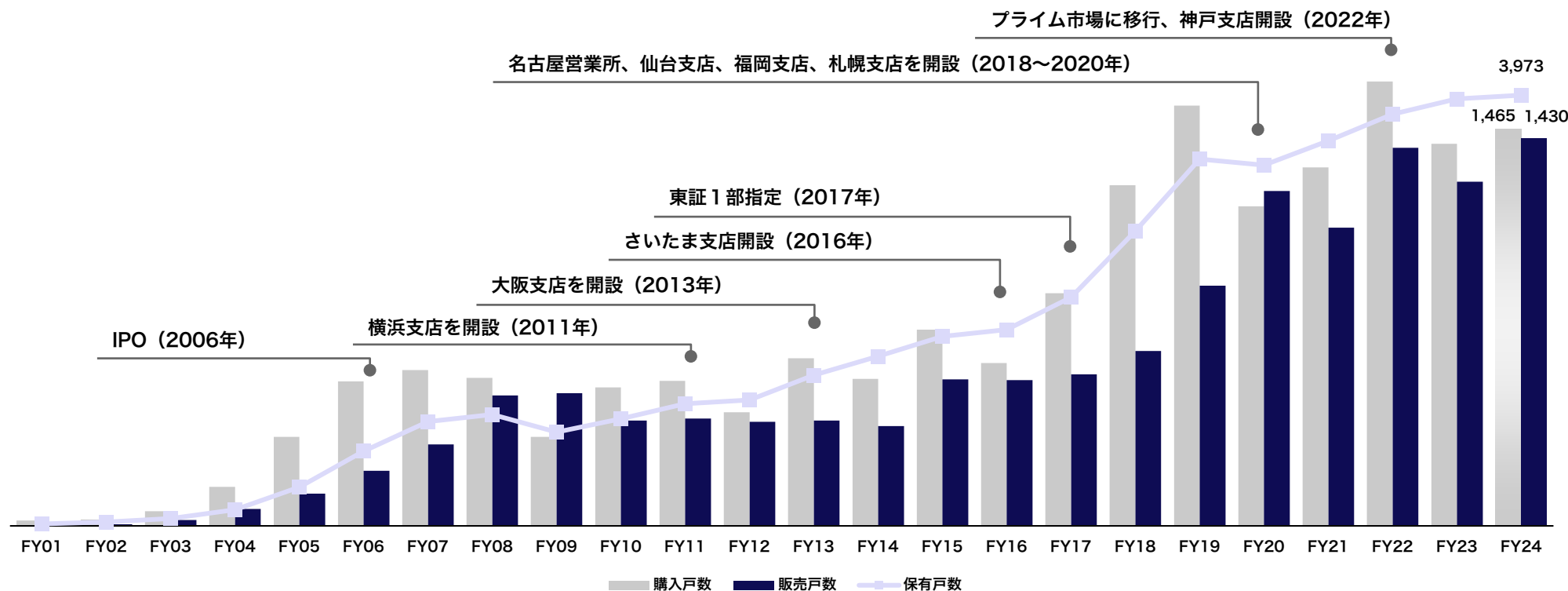
ビジネスモデルで個性を発揮、
創業6期目でIPO

< 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

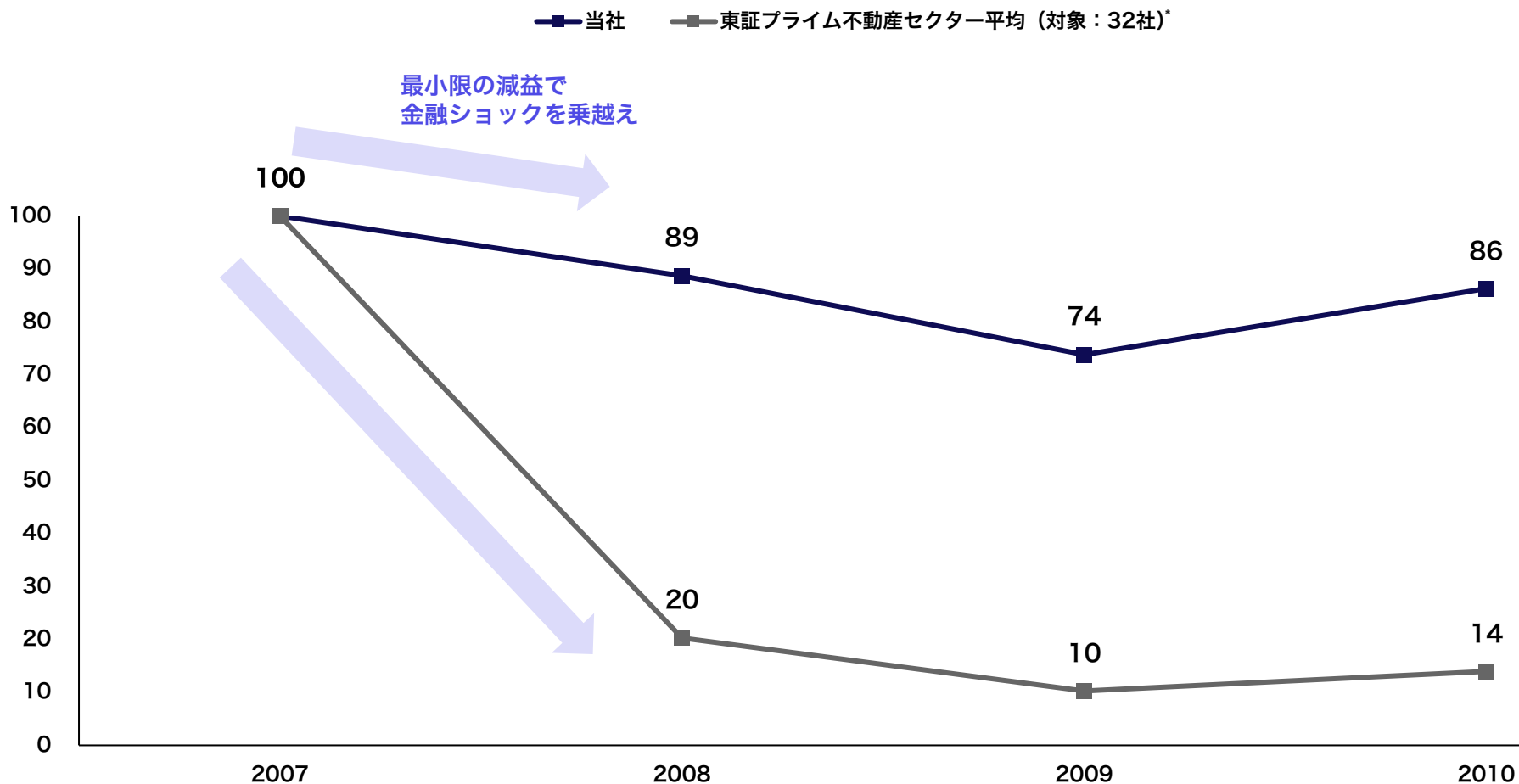
< 拡大期～安定成長期 >

営業エリア展開や空室購入戦略、
売買戸数を急速に増加



- 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

- 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

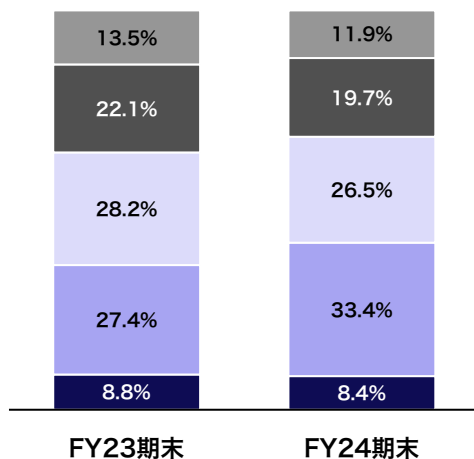
残高構成比^{*1}

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

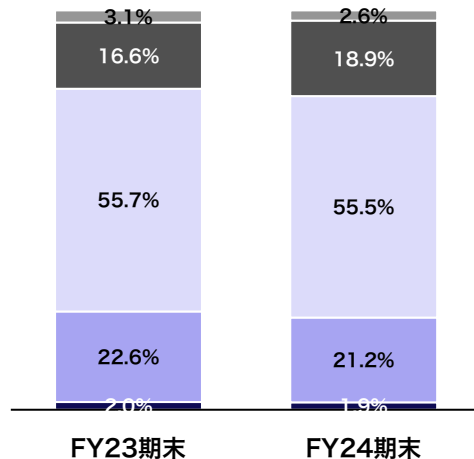


32.0年 → 32.4年

- 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

専有面積別

■ 40㎡未満 ■ 40㎡～ ■ 60㎡～
■ 80㎡～ ■ 100㎡～

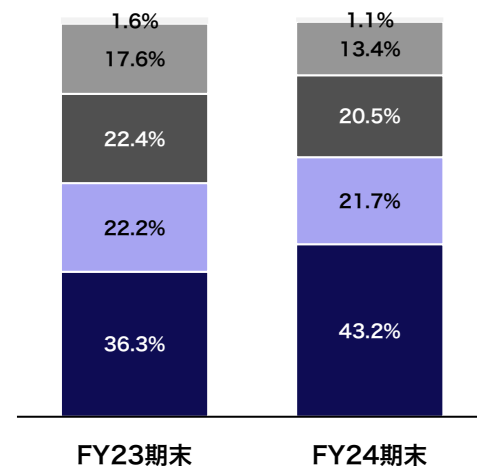


67.4㎡ → 67.5㎡

- 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

地域別

■ 東京都 ■ 他首都圏 ■ 関西圏
■ 他支店エリア ■ 他



-

- 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	288億円
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）、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	223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 : 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。