



# STARMICA HOLDINGS

Find the Value

## 2026年11月期 第1四半期 決算説明資料

2026年3月31日



1. 2026年11月期 第1四半期 決算概要
  2. 中期経営計画の骨子及び進捗（トピックス）
    - ① 骨子
    - ② トピックス
  3. 2026年11月期 業績予想（[2025年11月期 決算説明資料再掲](#)）
  4. 株価に対する当社認識
  5. 株主等との対話の実施状況（よくある質問）
- ## APPENDIX
- ① 市場環境
  - 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

2026年11月期  
第1四半期

## 決算概要

P.4~

### 売上高・利益ともにQ1では過去最高

- 売上高：**213億円**、営業利益：**34億円**、経常利益：**34億円**、当期純利益：**24億円**

### 業績予想に対する進捗は極めて良好

- 売上高進捗率：**25.1%**、営業利益進捗率：**37.6%**、当期純利益進捗率：**47.5%**

## 中期経営計画の 骨子及び進捗

P.10~

### 事業戦略：通期購入戸数予想に対する進捗は32%と極めて良好

- OC物件の積極的な購入により購入戸数を拡大

2026年11月期  
業績予想

P.20~

### 売上高・利益ともにYoY+20+%成長及び過去最高の連続更新を目指す

- 売上高：**847億円**、営業利益：**92億円**、経常利益：**74億円**、  
当期純利益：**50億円**、EPS成長率（単年、FY2025-2026）：**+20.2%**

### 安定配当・増配を意識した直接的な還元を強化

- DPS予想：45.0円（FY2025実績+8.0円、+22%）

## 株価に対する 当社認識

P.25~

### 更なる評価向上の余地は十分にあると認識

- 安定的かつ高い利益成長と模倣困難なビジネスモデルの評価により、PER15~25xへ

1

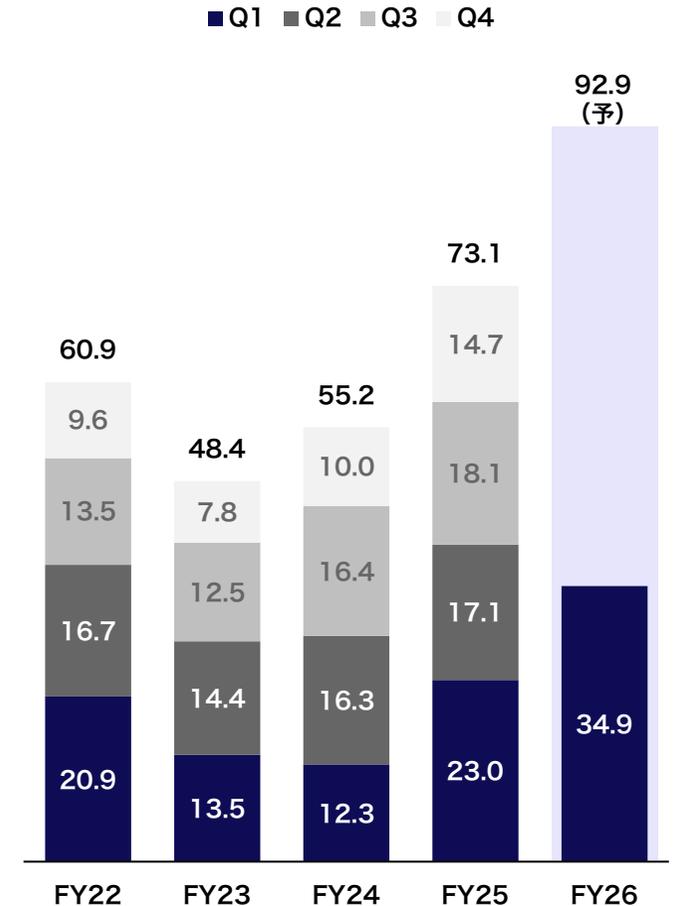
# 2026年11月期 第1四半期 決算概要

- 売上高・利益ともにQ1では過去最高、業績予想に対する進捗は極めて良好
- 金利スワップ評価益（3.5億円）を営業外収益に計上し、経常利益以下は想定以上に進捗

連結PL (主要項目)

(億円)	FY25 Q1	FY26 Q1	FY26 予想	前年 同期比	進捗率
売上高	160.8	<b>213.0</b>	847.1	+32.4%	25.1%
売上総利益	32.0	<b>48.2</b>	148.6	+50.7%	32.5%
販売費・一般管理費	8.9	<b>13.3</b>	55.6	+48.6%	24.0%
営業利益	23.0	<b>34.9</b>	92.9	+51.5%	37.6%
経常利益	20.9	<b>34.5</b>	74.9	+65.3%	46.1%
当期純利益	14.2	<b>24.2</b>	50.9	+70.3%	47.5%

営業利益の推移 (億円)

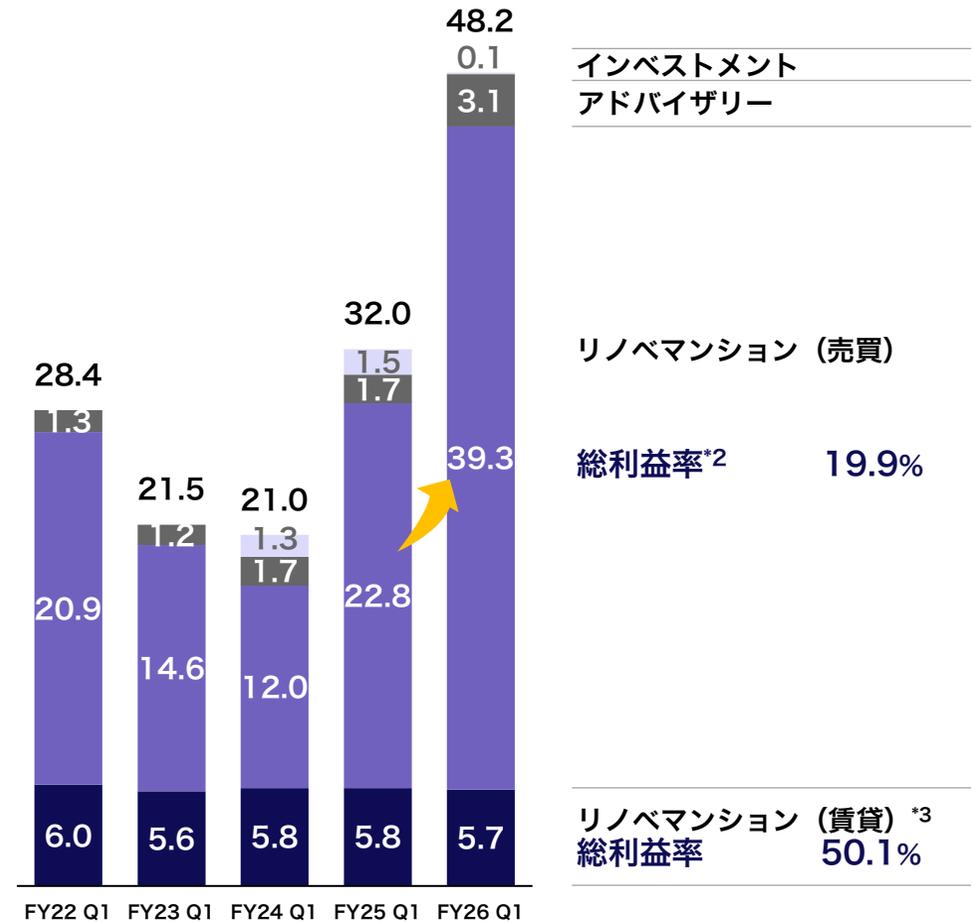


リノベーション (売買) の大幅な増益が最高益を牽引

連結売上高及び売上総利益 (セグメント別)

(億円)	FY25 Q1	FY26 Q1	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>160.8</b>	<b>213.0</b>	<b>+32.4%</b>
リノベーション事業	156.9	209.2	+33.3%
うち賃貸	11.5	11.4	▲0.9%
うち売買	145.4	197.8	+36.0%
インベストメント事業	1.6	0.1	▲93.6%
アドバイザー事業	2.3	3.6	+58.7%
<b>売上総利益</b>	<b>32.0</b>	<b>48.2</b>	<b>+50.7%</b>
リノベーション事業	28.7	45.0	+56.8%
うち賃貸	5.8	5.7	▲2.1%
うち売買 <sup>*1</sup>	22.8	39.3	+71.8%
インベストメント事業	1.5	0.1	▲93.5%
アドバイザー事業	1.7	3.1	+78.0%

セグメント別売上総利益推移 (億円)

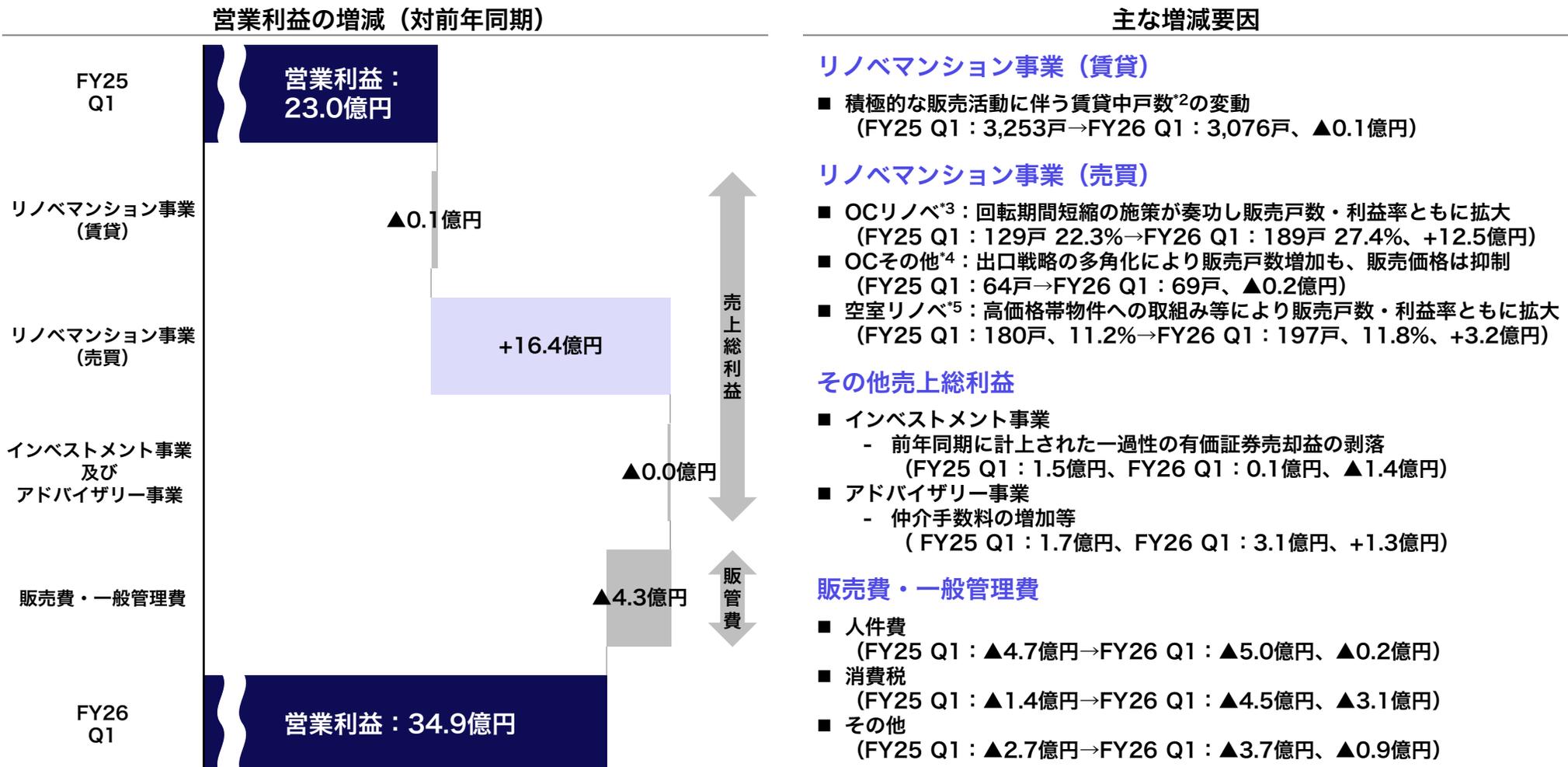


<sup>\*1</sup> 評価損を含む (FY2025 Q1 : ▲0.3億円、FY2026 Q1 : ▲0.1億円)

<sup>\*2</sup> 評価損 (FY2026 Q1 : ▲0.1億円) は含まずに算出

<sup>\*3</sup> FY2023以降、長期保有物件に対する減価償却を実施 (原価計上)

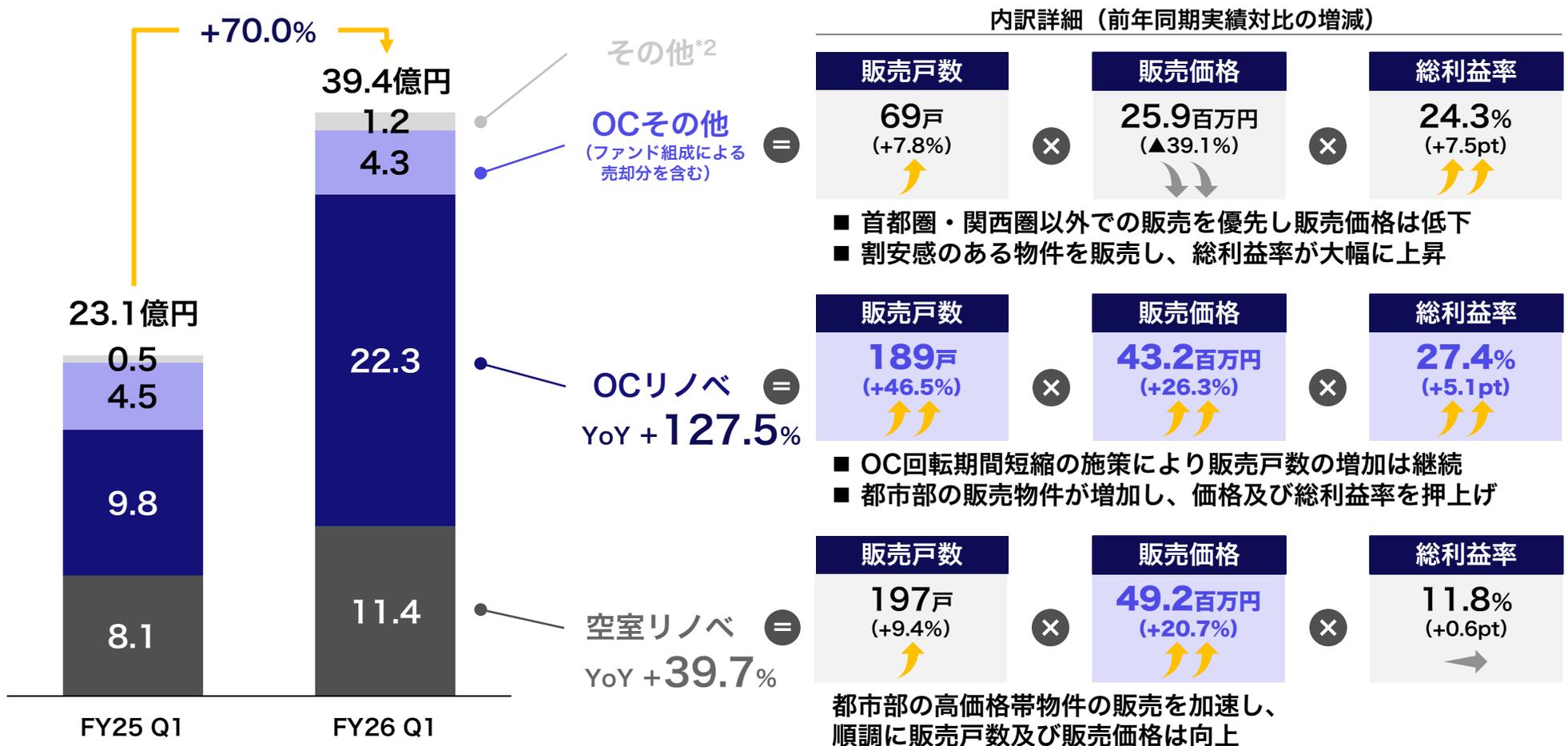
- オーナーチェンジ物件<sup>\*1</sup>への回帰や都市部の中～高価格帯物件販売が増益のドライバー



<sup>\*1</sup> 入居者（賃借人）がいたままの状態ですぐに売却される収益物件 以降のページにて「OC」と表記する場合有 <sup>\*2</sup> 各期末時点の保有戸数のうち、賃借人が居住中であり賃料等の収受が発生している物件の戸数  
<sup>\*3</sup> 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 <sup>\*4</sup> オーナーチェンジ物件として購入し、賃貸中のまま販売 <sup>\*5</sup> 空室で購入し、リノベーション等を実施して販売

- 構造的なビジネスモデルの進化による販売戸数増加に加え、都市部戦略の成果により販売価格及び総利益率は上昇

リノベマンション事業（売買）売上総利益\*1の内訳



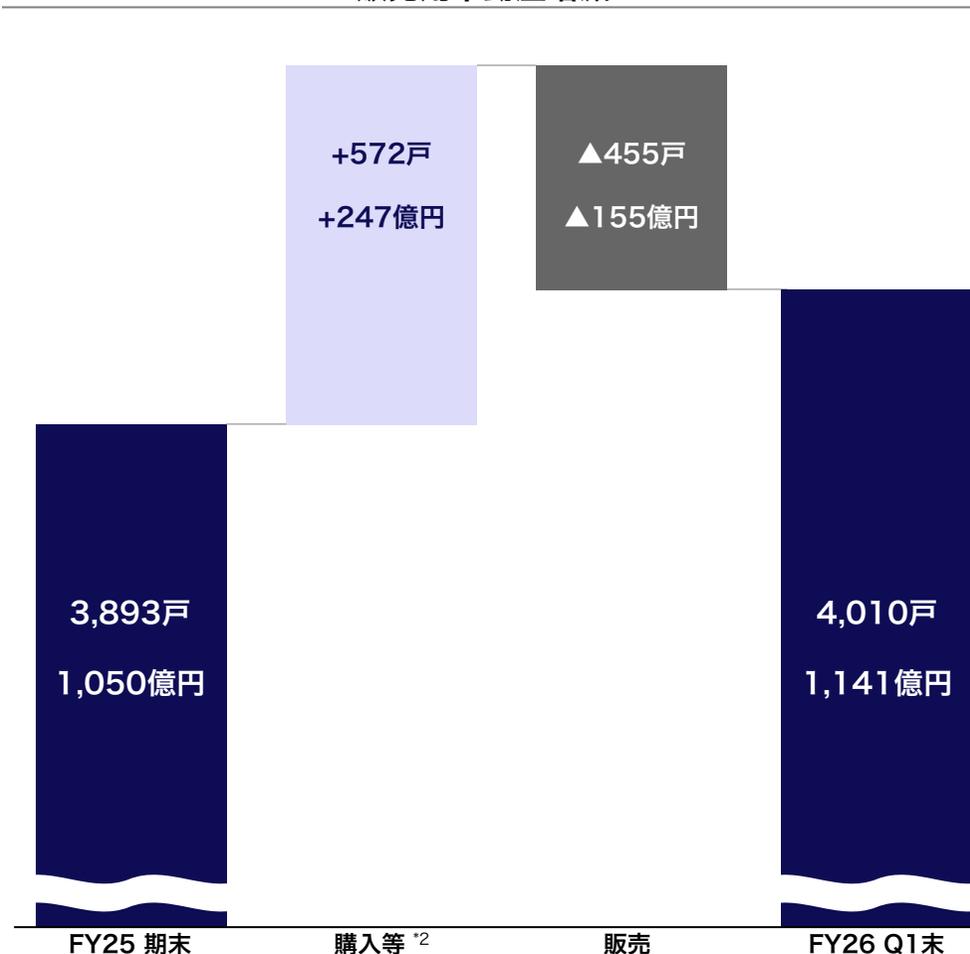
\*1 評価損（FY2026 Q1実績：▲0.1億円）は含まずに算出 \*2 配当益等、物件販売時に計上される利益に帰属しないもの

- 四半期で過去最高の戸数を購入し、販売用不動産を積上げ (詳細後述)

連結BS (主要項目)

	(億円)	FY25 期末	FY26 Q1末	前期末比
流動資産		1,108	1,204	+8.6%
うち現金及び預金		34	41	+22.1%
うち販売用不動産 <sup>1)</sup>		1,050	1,141	+8.7%
固定資産		45	52	+13.9%
総資産		1,154	1,256	+8.8%
流動負債		122	138	+13.2%
固定負債		735	802	+9.2%
自己資本		296	314	+6.2%
自己資本比率		25.6%	25.0%	▲0.6%

販売用不動産増減<sup>3)</sup>



<sup>2)</sup> リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

<sup>3)</sup> 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

<sup>1)</sup> 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

## 中期経営計画の骨子及び進捗（トピックス）

## ①骨子

開示済資料からの抜粋となります。

詳細は「[FY24-26 中期経営計画 “Find the Value 2026”](#)」及び「[2025年11月期 決算説明資料](#)」をご参照ください。

利益成長及び効率性改善を両立し、中計目標の達成は射程圏内

# FY26 計数目標

(現時点での見通し)

売上高 **847** 億円

営業利益 **92** 億円

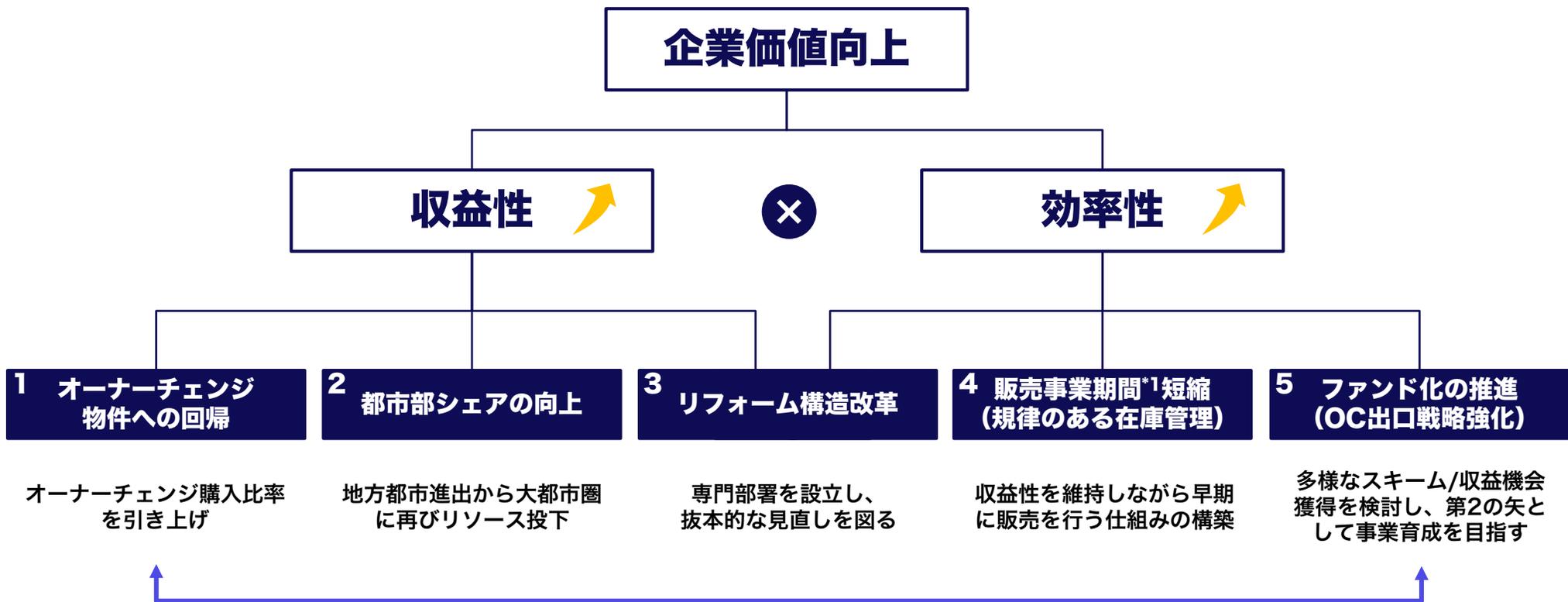
当期純利益 **50** 億円

	定量目標	目標値	現時点での着地見通し/目安
事業戦略	ROE	12.0+%	16.2% (FY26)
	営業利益率	10.0+%	11.0% (FY26)
	EPS成長率	+14.0+% (FY23-26 CAGR)	+23.4%*1 (FY23-26 CAGR)
	販売事業期間	▲1.5カ月 (FY23 vs. FY26)	▲1.5カ月 (FY23 vs. FY26)
	OC回転期間*2	▲18カ月 (FY23 vs. FY26)	▲18カ月 (FY23 vs. FY26)
財務戦略	販売用不動産残高	1,000+億円	1,100~1,200億円程度
	自己資本比率	25.0+%	変更なし
	株主資本コスト (モニタリング指標)	N/A	変更なし
戦略	総還元性向	40.0%	変更なし
	PBR	1.0x	変更なし

\*1 FY26 Q1末時点で予測される期中平均株式数に基づき再計算

\*2 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)

- 5つの戦略を軸に持続的な成長及び企業価値向上を実現する



**戦略骨子：競争優位性のあるオーナーチェンジ物件の取得を通じた持続的・安定的な成長**

<sup>\*1</sup> 販売事業期間＝賃借人退去もしくは空室物件の購入決済から売却決済（引渡し）までの日数/リノベーション工事期間を含む

- 空室回転期間は高価格帯物件の購入が販売用不動産残高を押し上げ、一時的に鈍化
- OC回転期間はファンド化の推進等の出口戦略の多角化により、FY25において劇的に改善

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

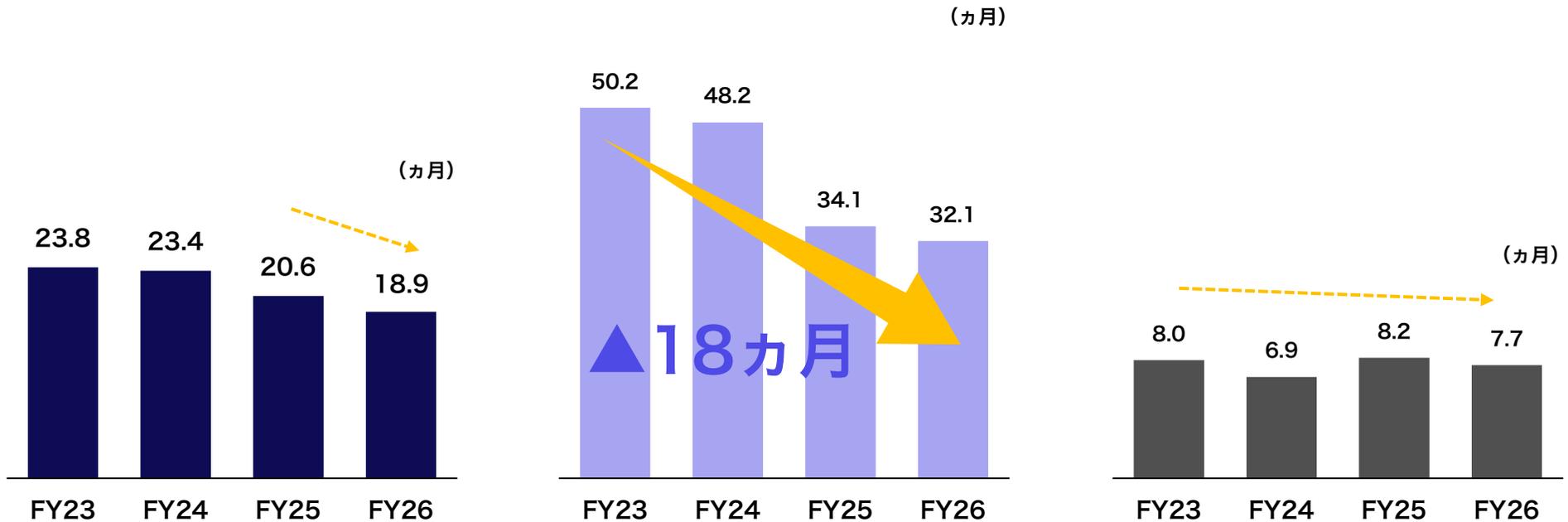
- OC回転期間の短縮をキードライバーとして、売買全体の効率性を向上させる

OC回転期間

- FY25は二度のファンド組成や賃貸中の状態での売却を積極化し、回転期間は劇的に改善
- FY26においても現行戦略を継続し、一層の短縮を目指す

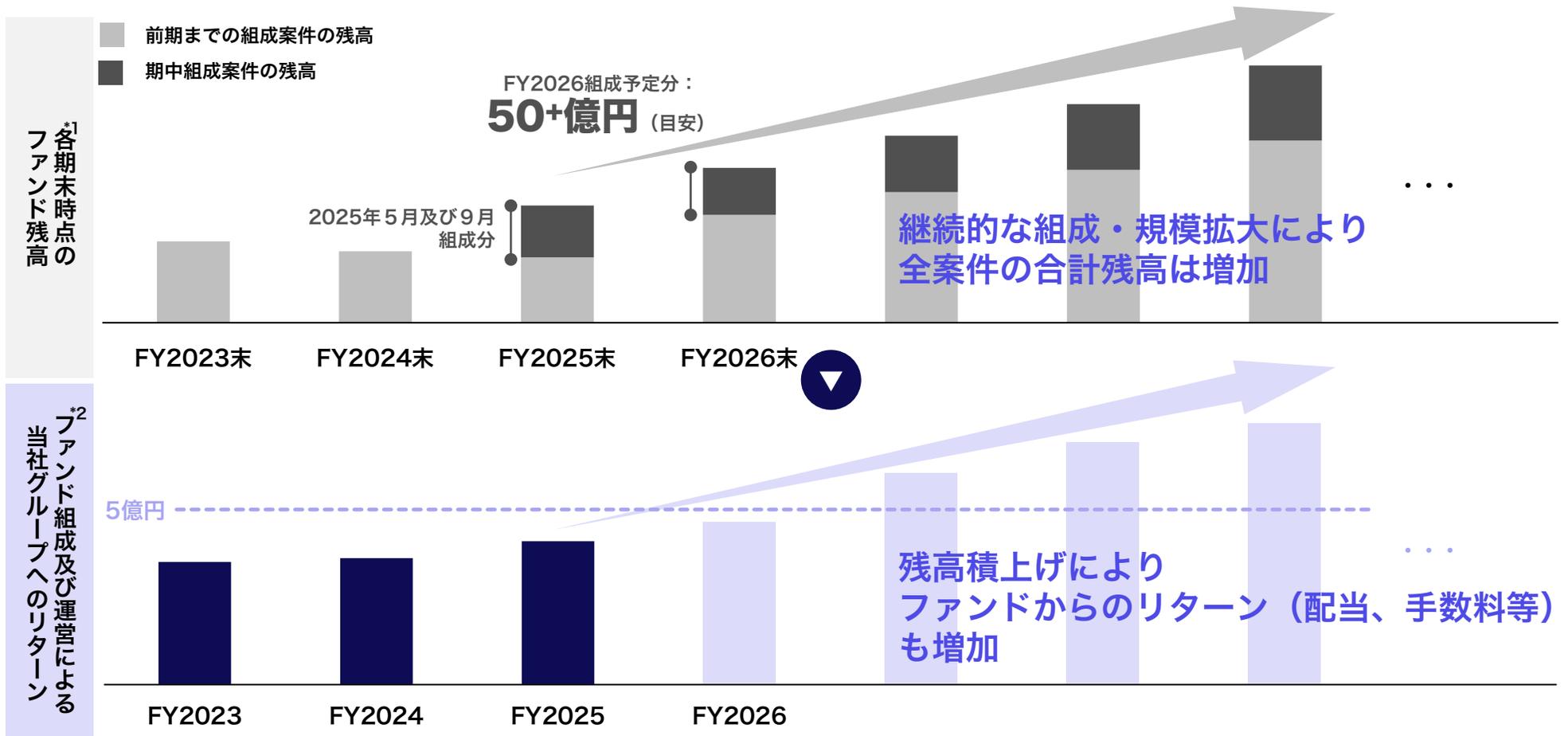
空室回転期間

- FY25は高価格帯物件の購入戸数が増加し回転期間は一時的に鈍化
- FY26は前期購入した高価格帯物件の売却が進み、FY23と同程度の水準となる見通し



- ファンドの継続的な組成や大型化等により、ファンド全体での残高積上げを目指す
- 各案件組成時の物件売却益に加え、安定収益としてのリターン増加を期待

ファンド残高の積上がり及び当社収益の増加イメージ



<sup>1</sup> 当社グループの期末日（11月末日）時点において各ファンドが保有している物件の、組成時に当社グループからファンドへ販売した価格（税込）の合計値を記載

<sup>2</sup> 配当益（リノベマンション事業へ計上）、管理手数料・仲介手数料（アドバイザー事業へ計上）等

# 2

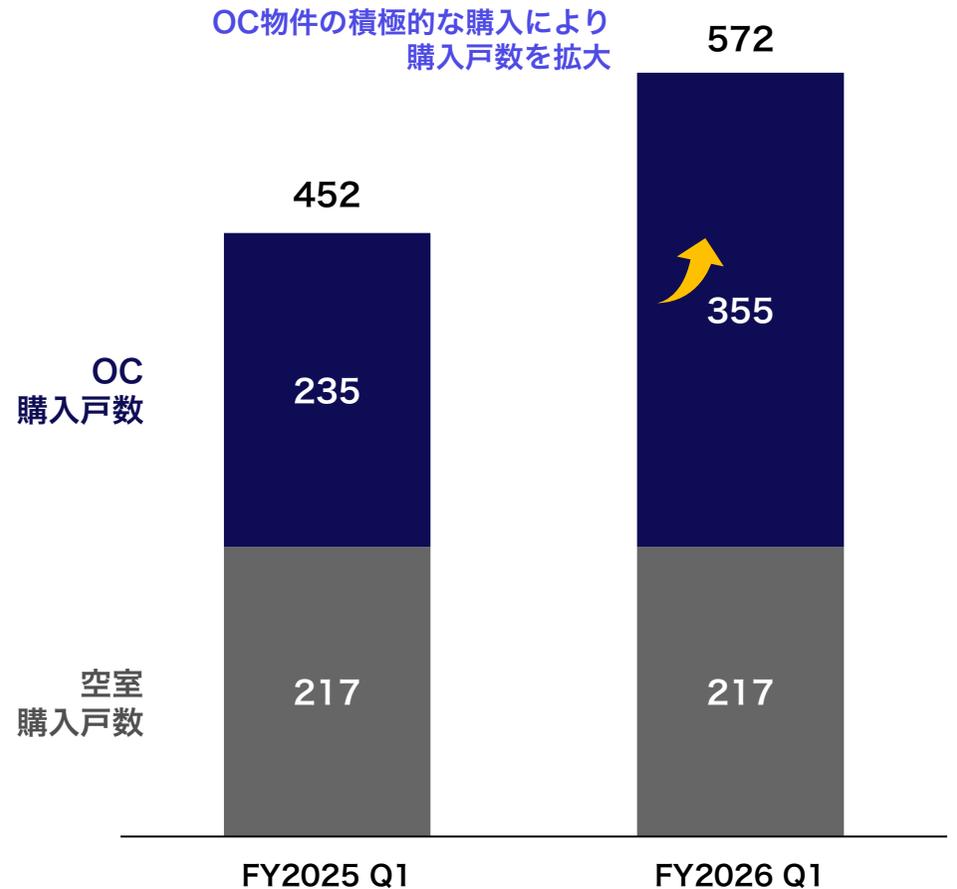
## 中期経営計画の骨子及び進捗（トピックス）

### ②トピックス

- 通期購入戸数予想に対する進捗は32%と極めて良好
- OC物件の積極的な購入により購入戸数を拡大

購入戸数及び進捗率（対前年同期）

購入戸数構成（対前年同期）

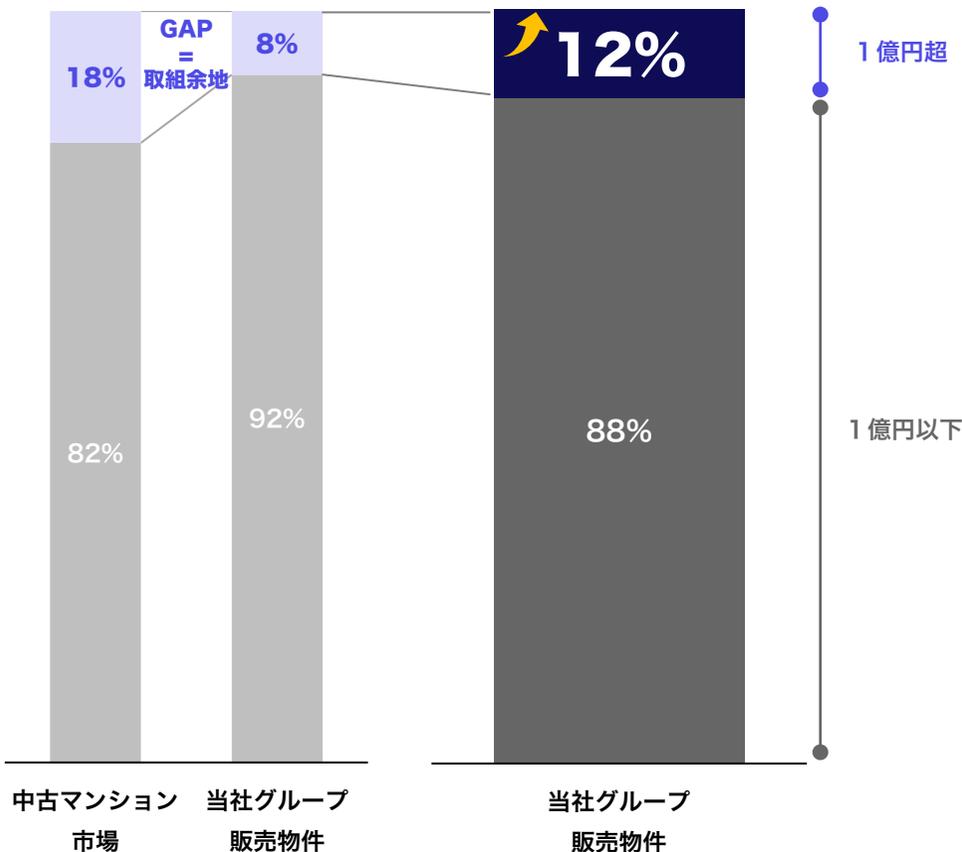


- 東京都で高価格帯（1～2億円）物件17戸を販売（戸数比率：12%）
- 当該価格帯物件の収益性は1億円以下の販売物件を大幅に上回る

東京都における成約件数の価格帯別構成比  
(中古マンション市場vs.当社グループ販売物件)

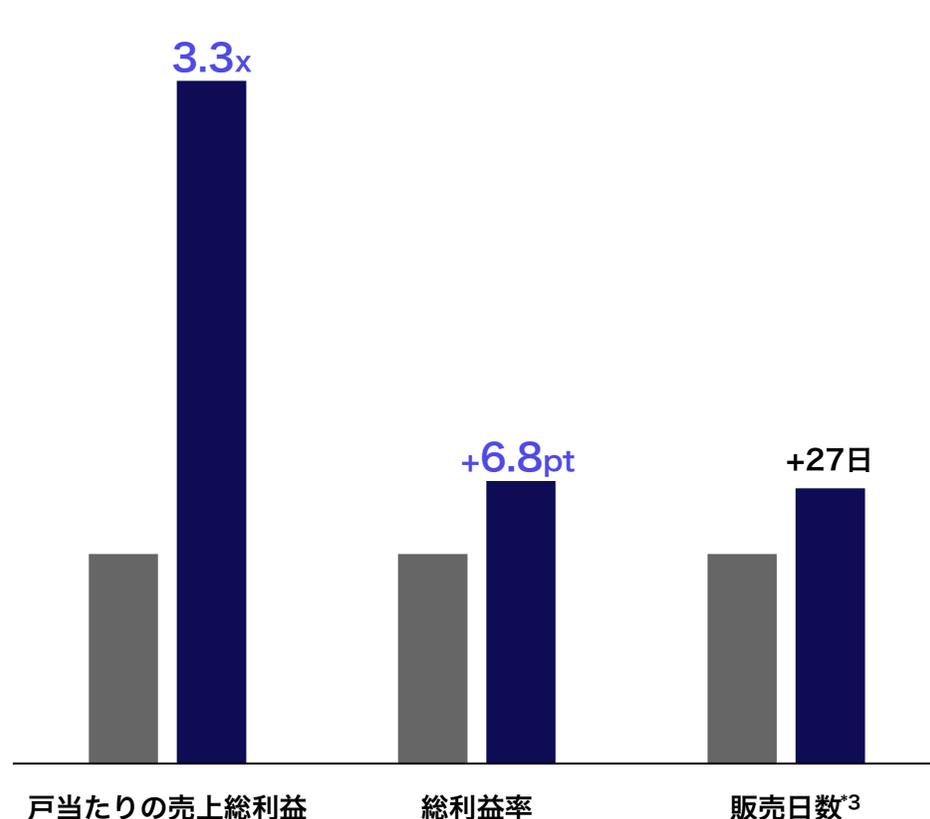
2025年実績の比較\*1

直近の販売状況\*2



当社グループ販売実績の比較 (FY2026 Q1)

■ 1億円以下 ■ 1億円超



\*2 FY2026 Q1 (2025年12月～2026年2月) の集計値

\*3 売却開始日～売却契約日までの所要日数

\*1 (公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」及び当社グループの販売実績より当社作成、2025年1月～12月の集計値

- 過去最大のバルク案件として計137戸\*1を単一案件で購入（2024年3月）
- FY2026 Q1末時点で累計89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)

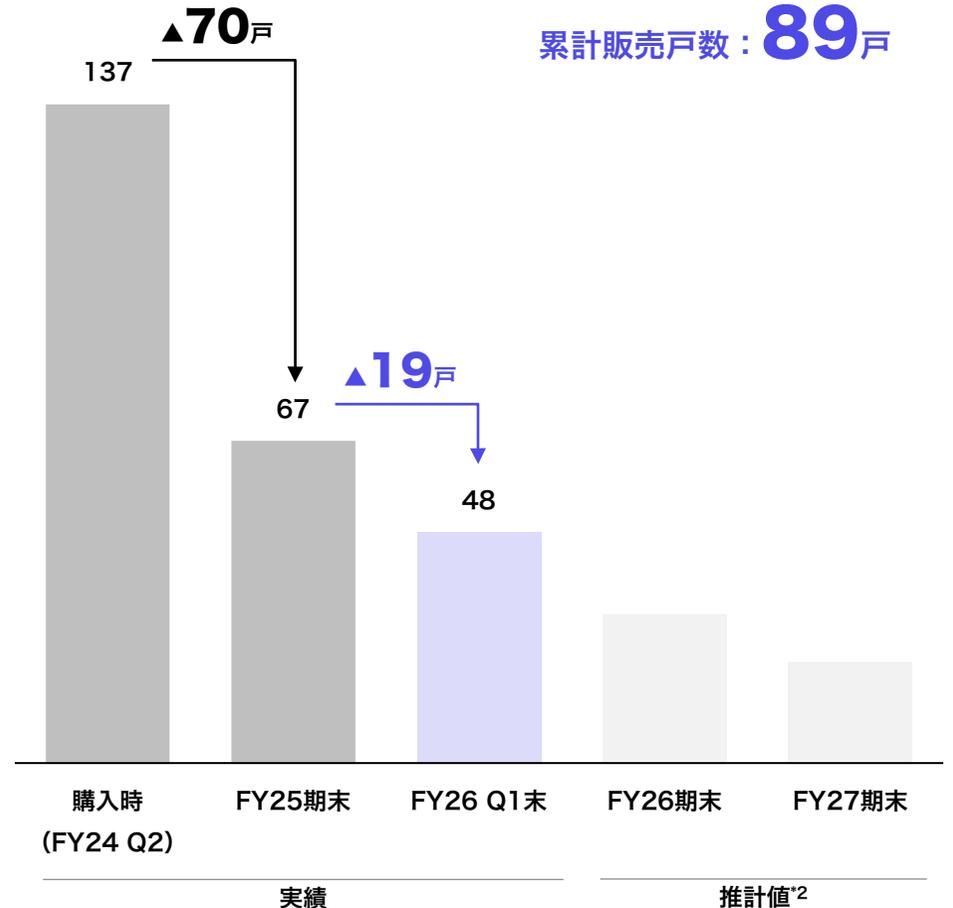


5. 桜丘フラット

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



\*1 内訳：オーナーチェンジ130戸、空室7戸

\*2 FY2026 Q1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

- 投資家等からのフィードバックを活用しながら、資本コストや株価を意識した経営を推進

内容	FY26 Q1実績	前年同期比	トピック等
 <b>決算説明会</b>	<b>1</b> 回	<b>±0</b> 回	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ FY25決算説明会を実施（1月、<a href="#">アーカイブ動画</a>）</li> <li>■ FY26 Q1決算説明会を実施予定（3月、アーカイブ動画配信予定）</li> </ul>
 <b>個人投資家向けセミナー</b> 	<b>1</b> 回	<b>+1</b> 回	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ KabuBerry主催IRセミナーに登壇（2月、<a href="#">アーカイブ動画</a>）</li> <li>■ 新規投資家への認知に加え、複数回参加者からの活発な質疑により対話内容は深化</li> </ul>
 <b>機関投資家・アナリスト 1 on 1面談（国内）</b>	<b>27</b> 回	<b>▲4</b> 回	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <a href="#">みずほ証券によるセルサイドカバレッジ開始</a>（3月）</li> <li>■ 既存投資家延べ24社、新規投資家3社と面談を実施</li> </ul>
 <b>機関投資家 1 on 1面談（海外）</b> 	<b>19</b> 回	<b>+10</b> 回	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 過去訪問先とのフォローアップ面談が9件と大幅増</li> <li>■ アジア訪問を予定（4月）</li> </ul>

# 3

## 2026年11月期 業績予想 (2025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「[2025年11月期 決算説明資料](#)」をご参照ください。

- 売上高・利益ともにYoY+20+%成長及び過去最高額の連続更新を目指す

## FY26 業績予想

**売上高 847** 億円  
YoY +22.5%

**売上総利益 148** 億円  
YoY +21.1%

**営業利益 92** 億円  
YoY +27.1%

**経常利益 74** 億円  
YoY +21.7%

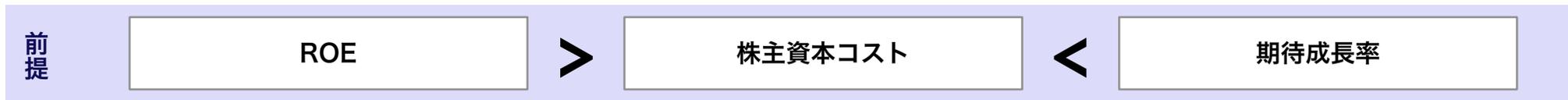
**当期純利益 50** 億円  
YoY +21.7%

**EPS 149.58** 円\*  
YoY +20.2%  
CAGR (FY23-26) +23.4%

**ROE 16.2%**

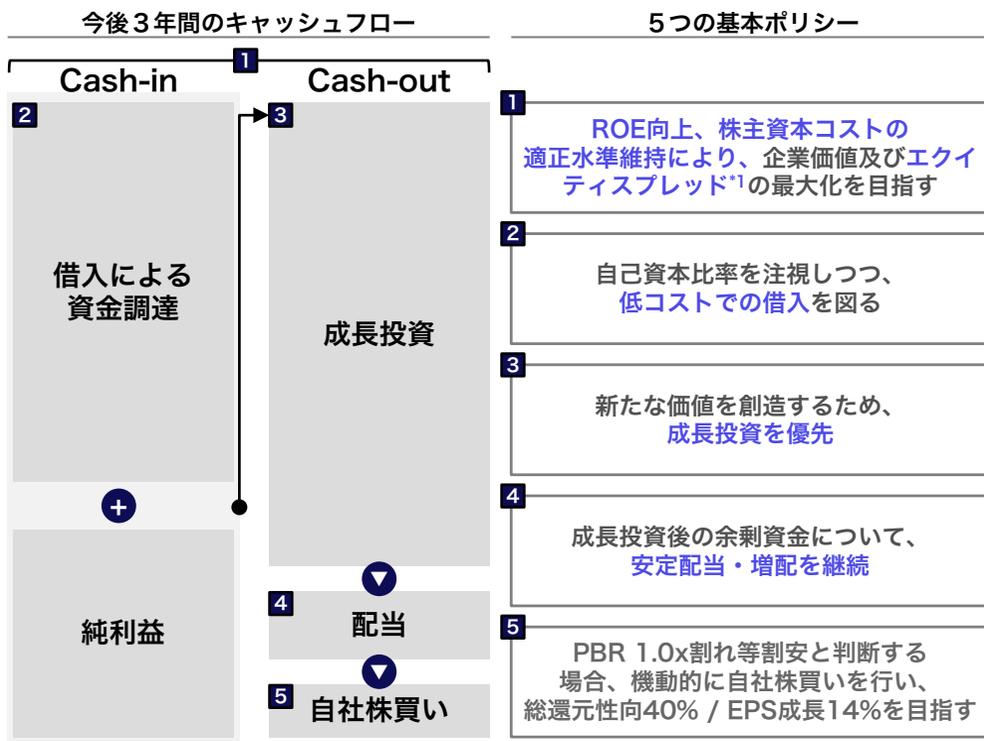
\* FY26 Q1末時点で予測される期中平均株式数に基づき再計算

資本コストを大きく上回るROE・成長率に鑑み、資金を成長投資へ優先的に割当

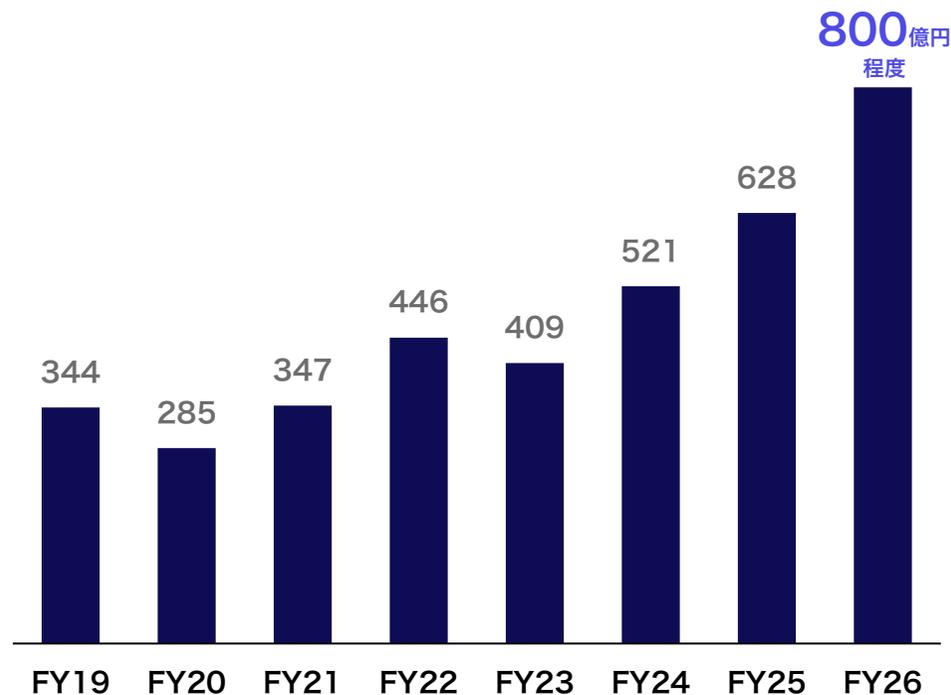


企業価値の最大化

成長投資を優先



■ 販売用不動産への投資額（億円）



<sup>1)</sup> エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト

- バランスシート回転の向上により今後も利益成長とエクイティスプレッド拡大を志向
- 事業拡大局面において、FY2026は成長投資へ積極的に資金を配分

## 高成長

### <EPS成長率の上振れ>

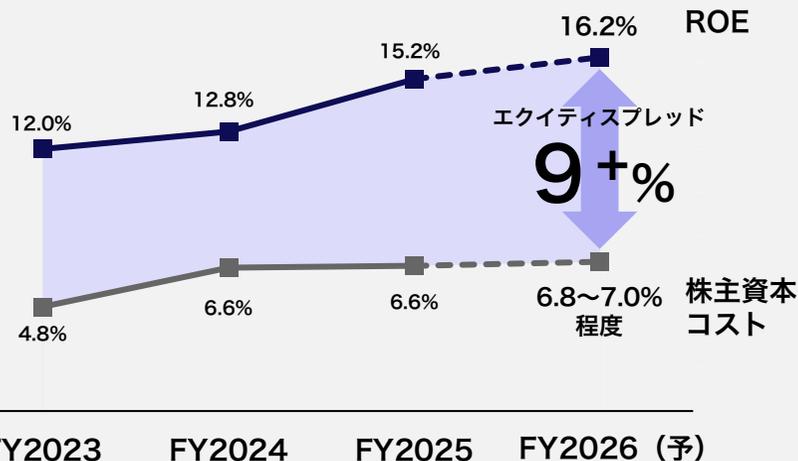
※数値は全てFY23-26の3年CAGR予想値



EPS成長実現

## 高ROE

### <エクイティスプレッド拡大>



高リターン

# 成長投資を優先

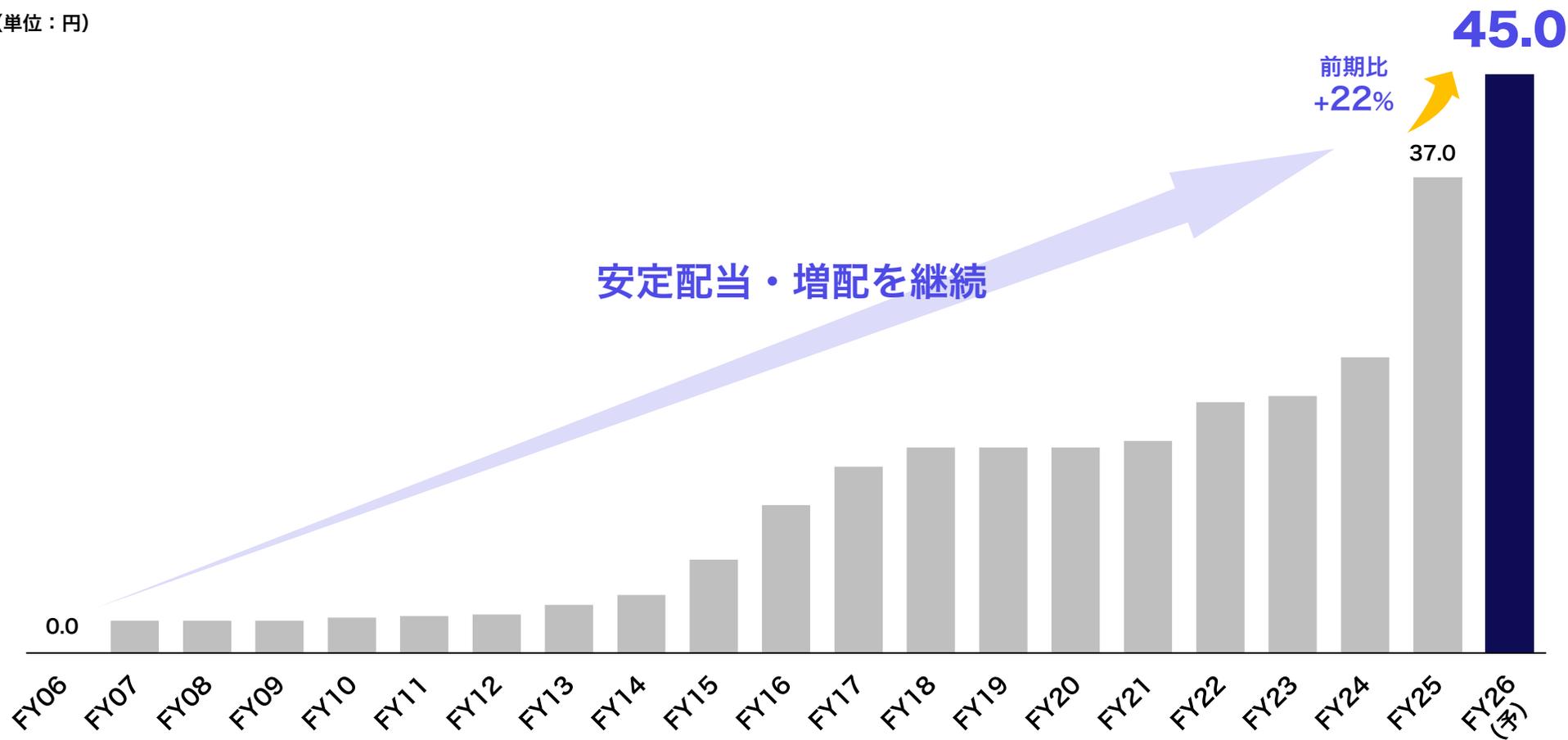
- 拡大市場である中古マンション市場において、足下の投資機会は豊富
- 物件購入の加速により、高い利益成長を継続させることが、中長期での企業価値最大化及び株主へのリターン最大化に繋がる

\* FY2026 Q1末時点で予測される期中平均株式数に基づき再計算

- 成長投資及び利益成長に加え、安定配当・増配を意識した直接的な還元を強化

1株当たり配当金 (DPS) の推移

(単位：円)

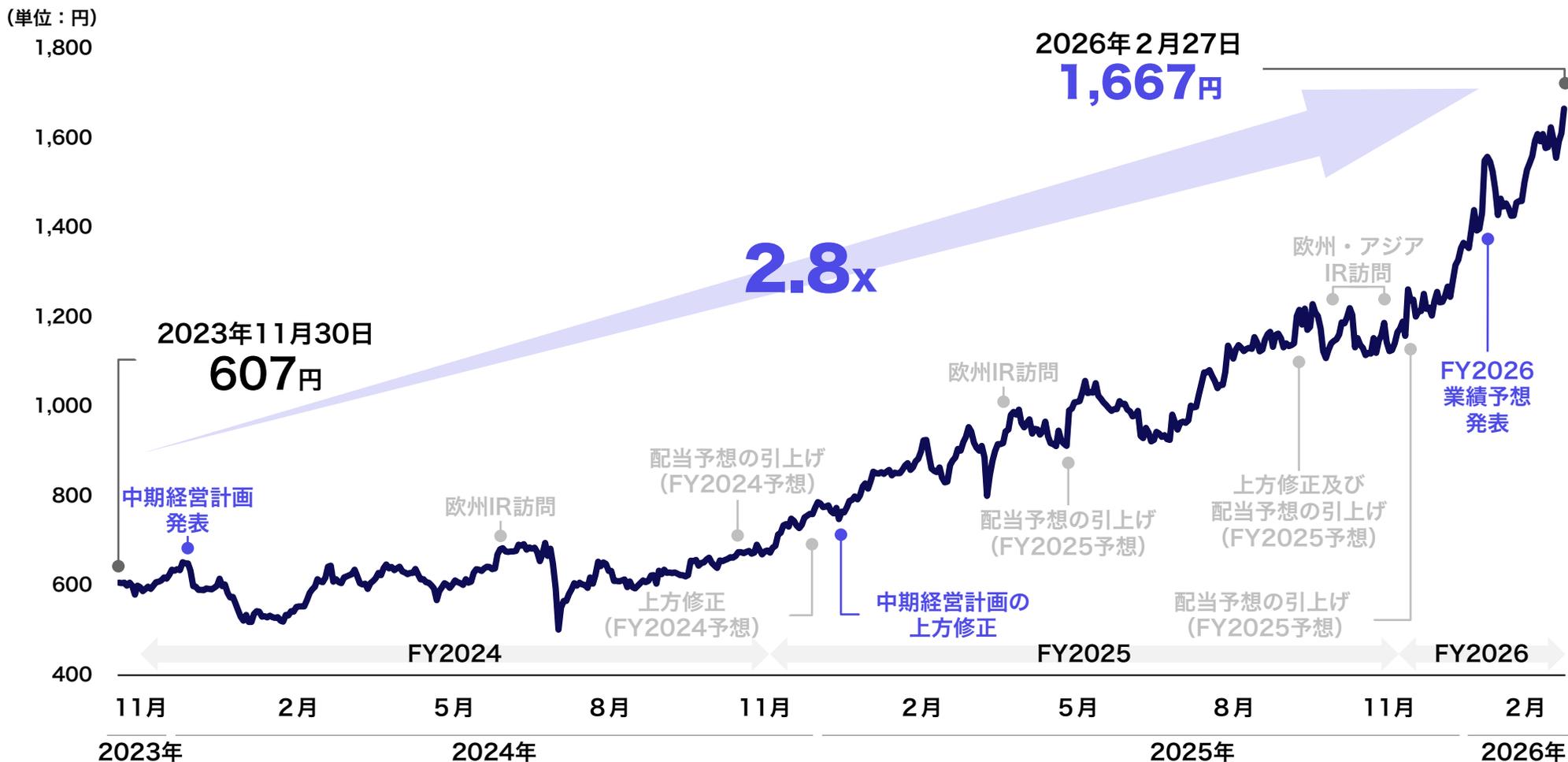


# 4

## 株価に対する当社認識

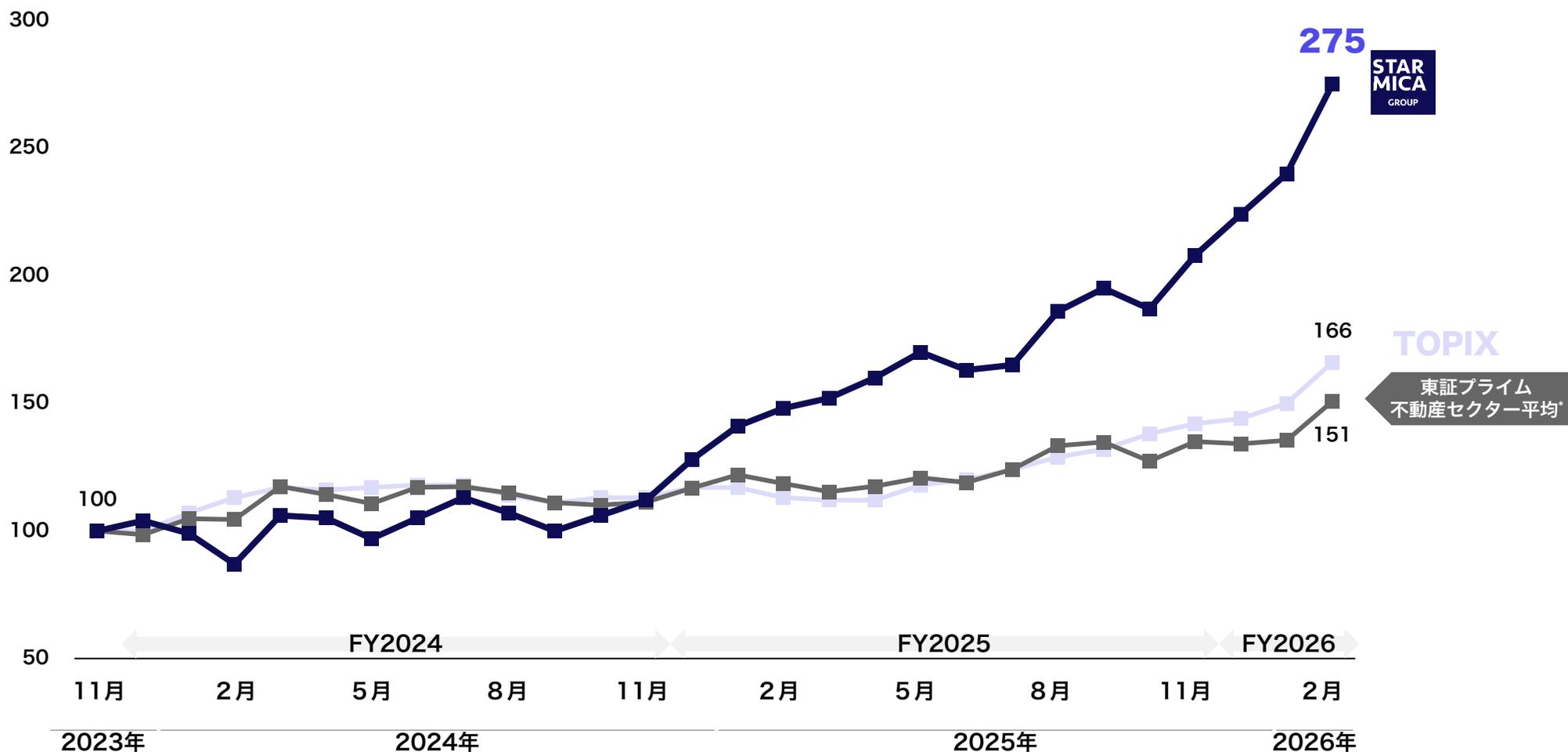
- 中計期間の直前に当たるFY2023期末と比較して、株価は約3倍に上昇

FY2023期末以降の株価推移



- FY2025以来、TOPIXやセクター平均を大幅にアウトパフォーム

株価推移 (指数、2023年11月30日=100)



\* 2026年2月末時点で東証プライムに上場の48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十分にあると認識

PBRの要素分解

PBR

1.7x

=

ROE

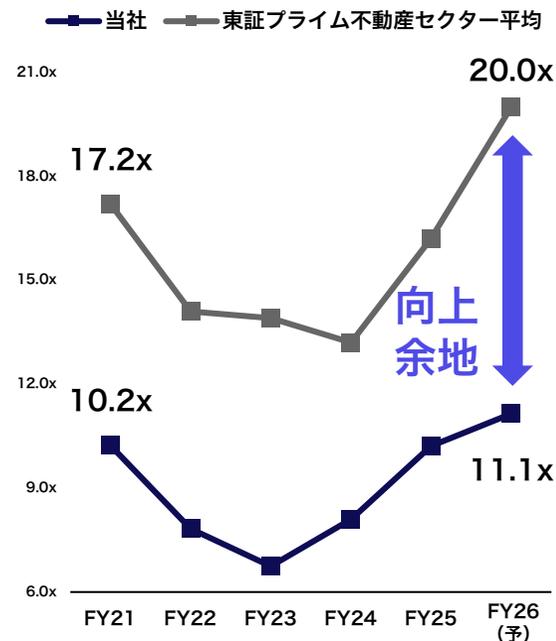
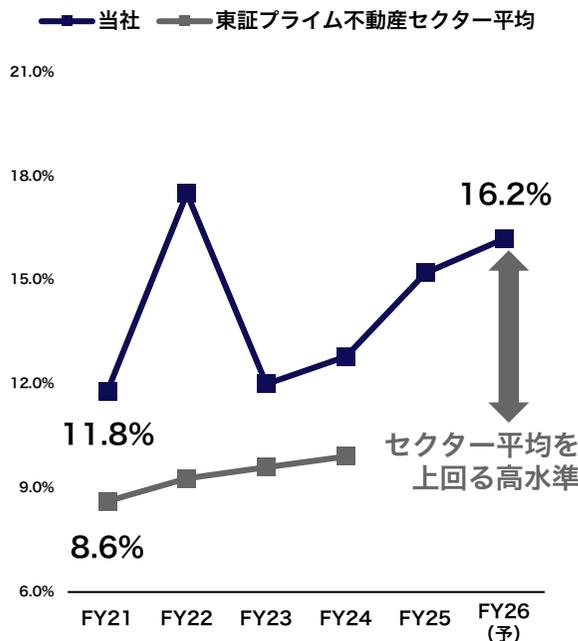
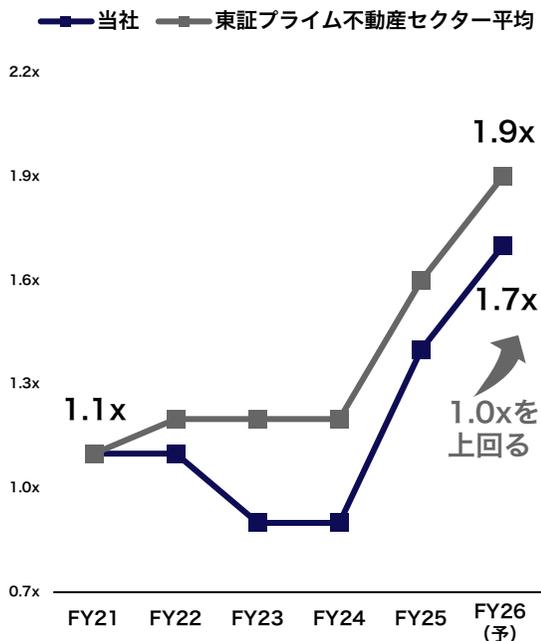
16.2%

×

PER

11.1x

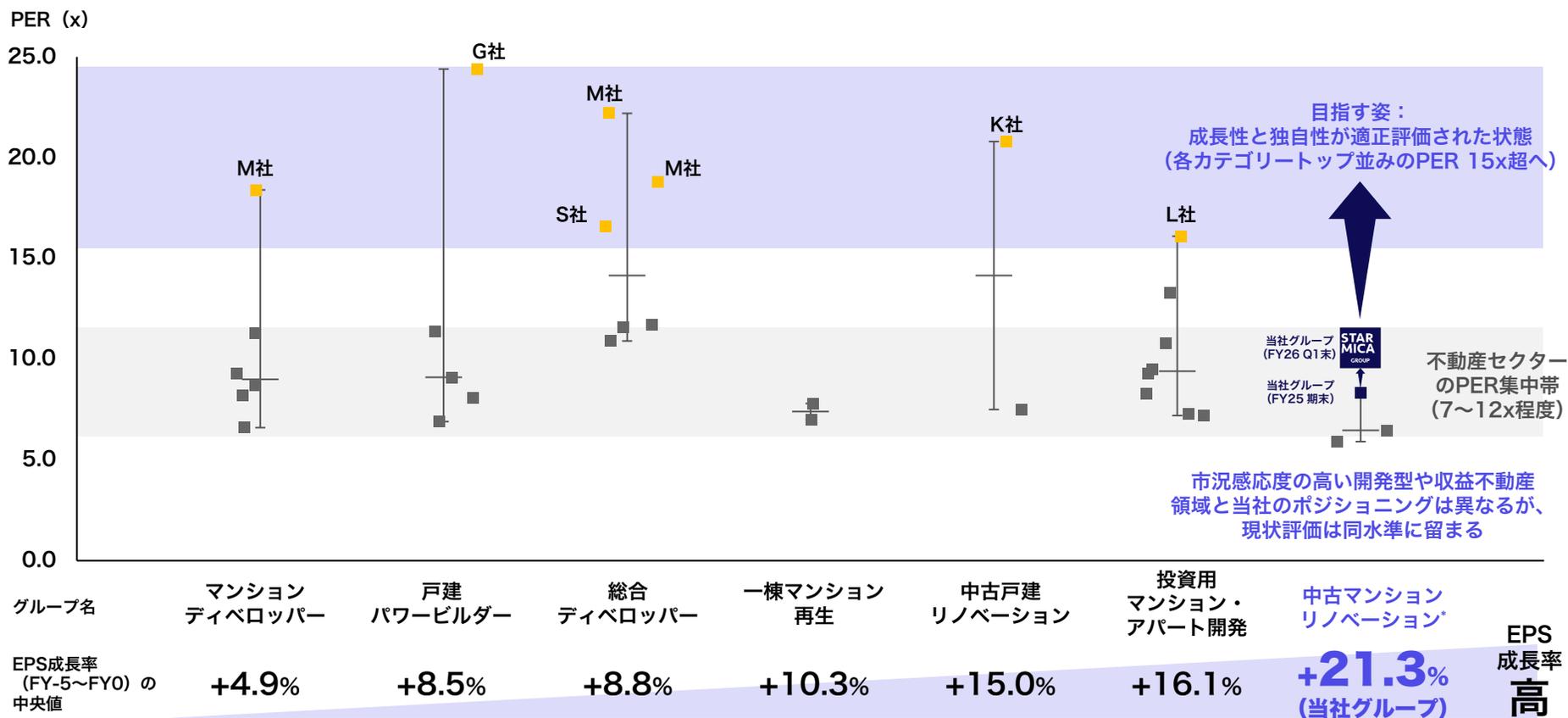
直近5期の推移



(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以降のROE集計結果は未公表  
FY2026の当社PBR・ROE及びPERの予想値は、FY2026 Q1末の株価及び2026年3月31日時点で予想されるEPS及びBPS等により算出

- リノベーションマンションを主業とするプライム上場企業は当社グループのみ
- 安定的かつ高い利益成長と模倣困難なビジネスモデルの評価により、PER15~25xへ

東証プライム不動産セクターにおけるレジデンス主業各社の成長率及び評価



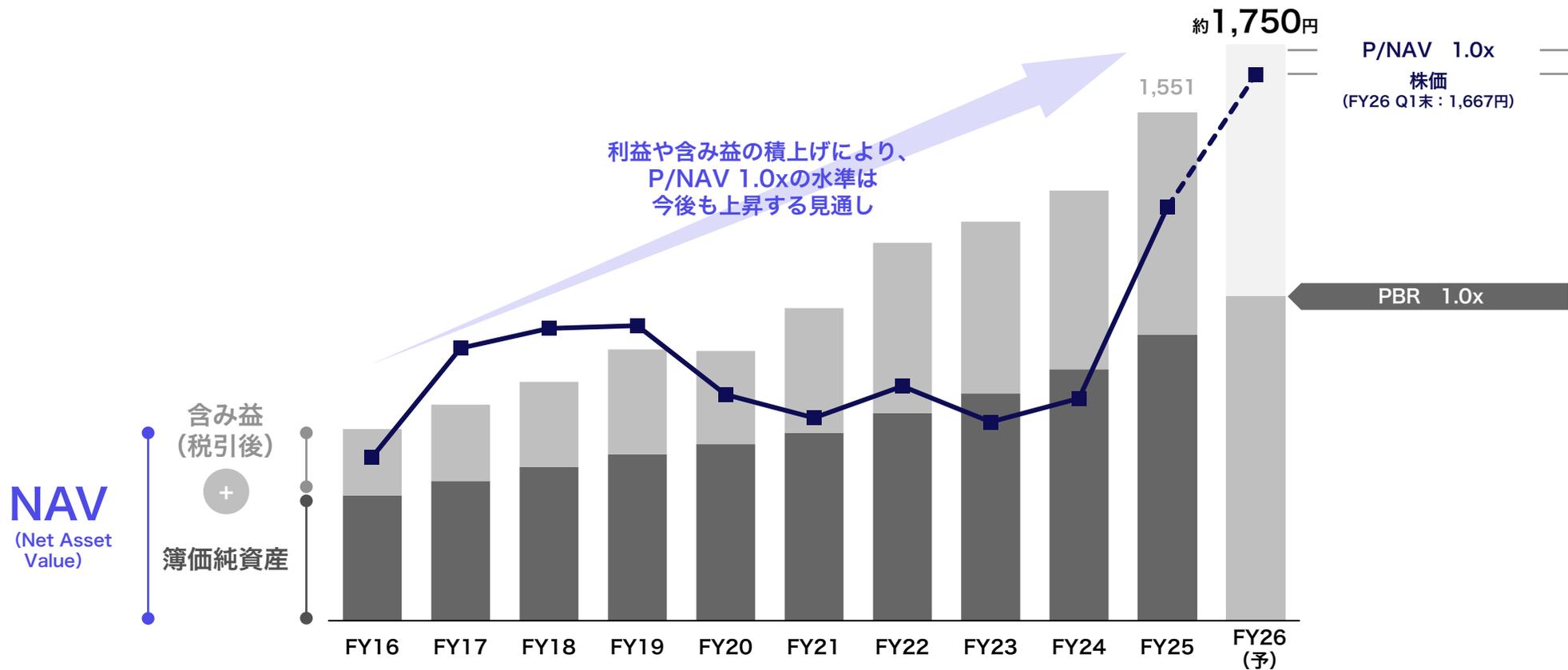
(出所) Buffet Code、IR Bank、各企業の公開情報等より当社作成、PERは2025年11月28日時点の \* 中古マンションリノベーションを主業とする東証プライム上場企業は当社グループのみと分析し、  
終値及び作成時点で入手可能な予想EPS（当社は2026年1月13日公表のFY2026予想値）より算出。スタンダード市場の企業も含めてプロット、EPS成長率+21.3%は当社グループの実績値

- P/NAV 1.0xを通過点として、更なる企業価値向上を志向
- 利益や含み益の積上げにより、P/NAV 1.0xの水準は今後も上昇する見通し

1株当たりNAV<sup>\*1</sup>（税引後含み益を考慮した時価純資産）及び株価<sup>\*2</sup>

(単位：円)

■ 1株当たり純資産 ■ 税引後1株当たり含み益 ■ 株価

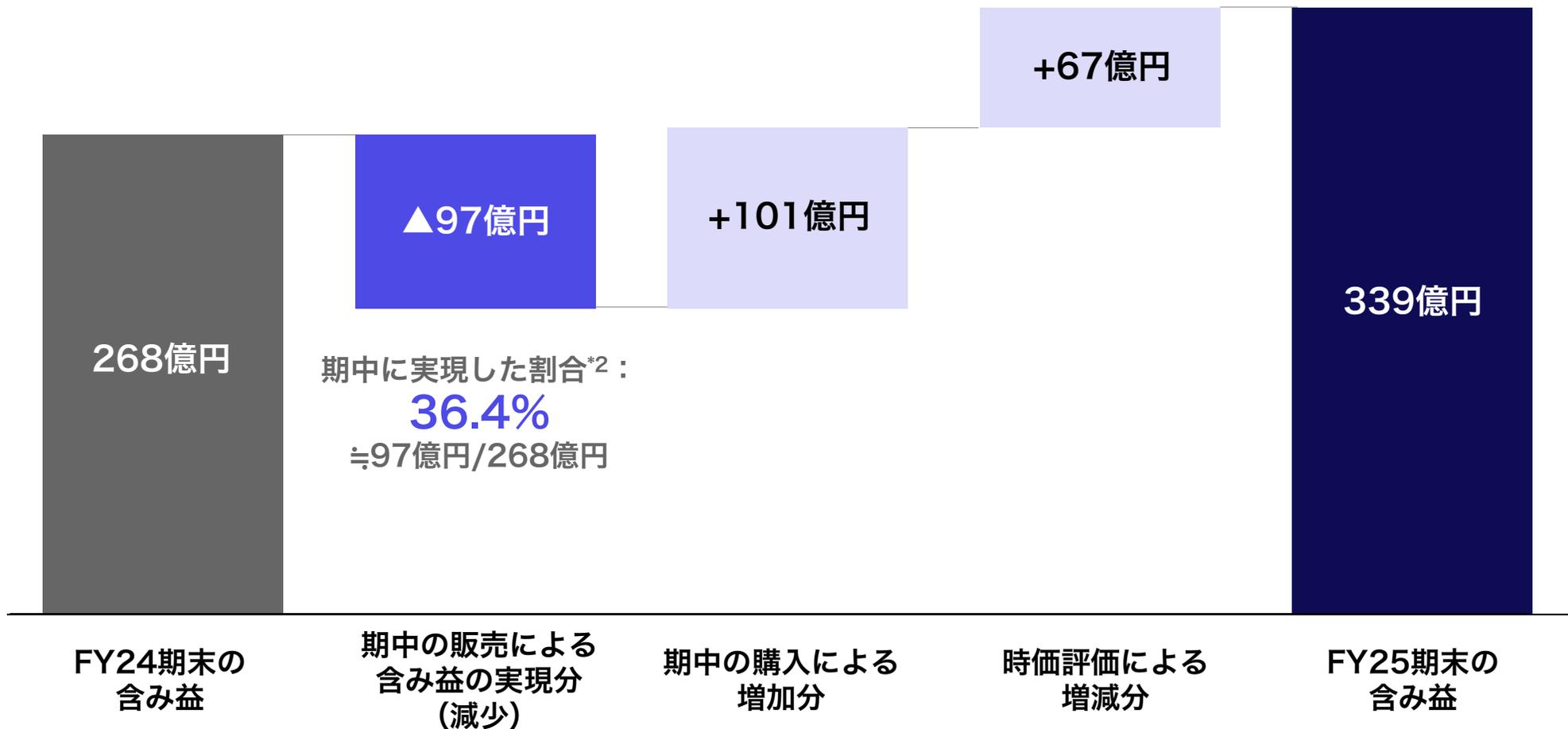


<sup>\*1</sup> 1株当たりNAV = (税引後含み益 (当社公表の各期末時点の含み益 × (1 - 実効税率)) + 各期末時点の簿価純資産) / 各期末時点の株式数 (自己株式を除く)  
FY2026の推計値は現時点で予測可能な期末の含み益及び純資産を用いて算出

<sup>\*2</sup> 各期末時点の終値

- 販売活動によって、含み益<sup>\*1</sup>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71億円増加

含み益の期中増減

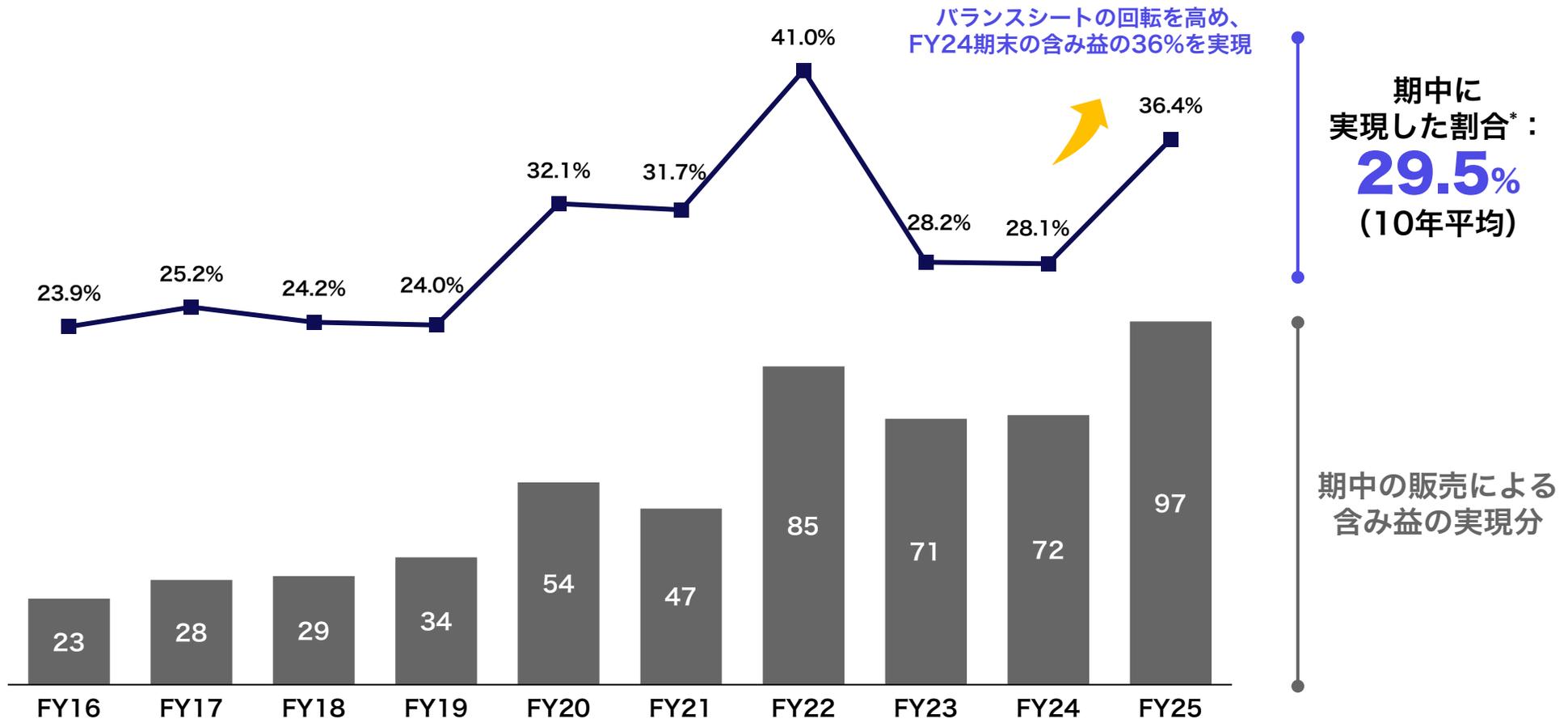


<sup>\*1</sup> 含み益 (保有物件の合計値) = 保有物件の時価総額 - 販売用不動産残高 - 想定販売コスト (仲介手数料・リノベーションコスト等)

<sup>\*2</sup> 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
- バランスシート回転が高まり、FY2025は実現した割合が増加

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

5

# 株主等との対話の実施状況（よくある質問）

NEW!

高価格帯物件の購入層は？

■ 多様な資金計画を背景に、高価格帯も広範な実需層の取得圏内

- 高価格帯（1～2億円）物件における共有名義での購入割合は約40%であり、ペアローン等を活用して購買力を高めていることを示唆
- 現金購入者比率も約36%と相対的に高く、現金で購入する（≒住宅ローンを利用しない）層も存在
- 購入者の平均年齢は1億円以下の購入層と変わらず、比較的若い高所得者層から手厚い自己資金を原資とするシニア層まで広く購入者が分布

価格帯別の購入者傾向\*2

項目	1億円以下	1～2億円
共有名義割合	19.2%	40.0%
現金購入者比率*3	29.1%	35.6%
年齢(平均値)	46.6歳	47.2歳

高価格帯物件購入者のペルソナ\*4

項目	年代及び世帯年収	資金計画
パワーカップル	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 年代 : 30代</li> <li>■ 世帯年収 : 1,600万円</li> </ul>  <p>900万円 700万円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 融資比率 : 100% (頭金 : 無)</li> <li>■ 年収倍率 : 8倍</li> <li>■ 借入期間 : 45年</li> </ul>
経営者	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 年代 : 30代</li> <li>■ 世帯年収 : 2,500万円</li> </ul>  <p>2,500万円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 融資比率 : 65% (頭金 : 5,000万円)</li> <li>■ 年収倍率 : 4倍</li> <li>■ 借入期間 : 35年</li> </ul>
定年退職済みの夫婦	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 年代 : 70代</li> <li>■ 世帯年収 : 無</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 融資比率 : 0%</li> <li>■ 持家の売却資金等を原資に現金購入</li> </ul>

\*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 当社グループのFY2025～FY2026 Q1販売実績に基づき作成

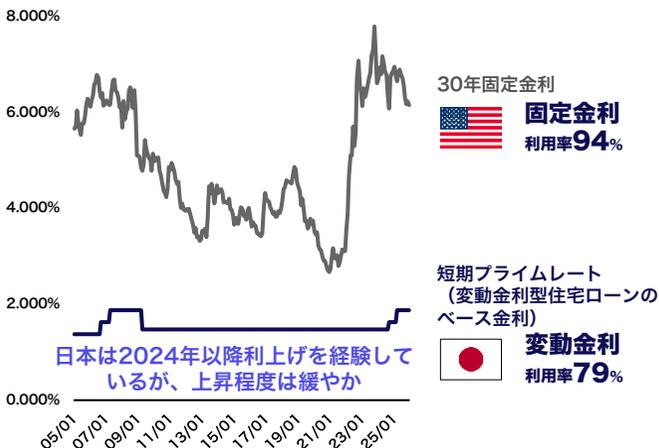
\*3 住宅ローンを利用せずに購入した購入者の割合

\*4 当社グループの販売実績に基づき作成したイメージであり、特定の購入者を指すものではない

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？

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、海外に比べ緩やか>



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%が短期プライムレート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2024年以降利上げを経験し、直近では2025年12月の金融政策決定会合での政策金利引上げに伴う短期プライムレートの上昇が予想されているが、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

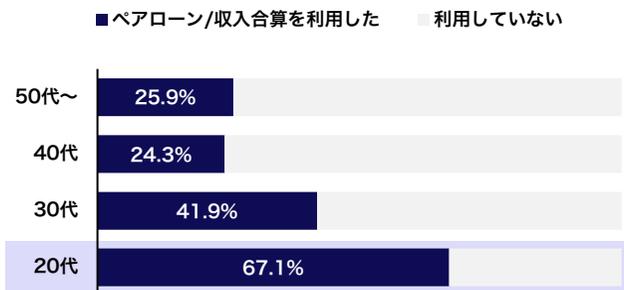
■ 住宅購入者はペアローンや返済期間35年超の住宅ローンを活用し住宅を購入

- 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

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)

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5.4万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

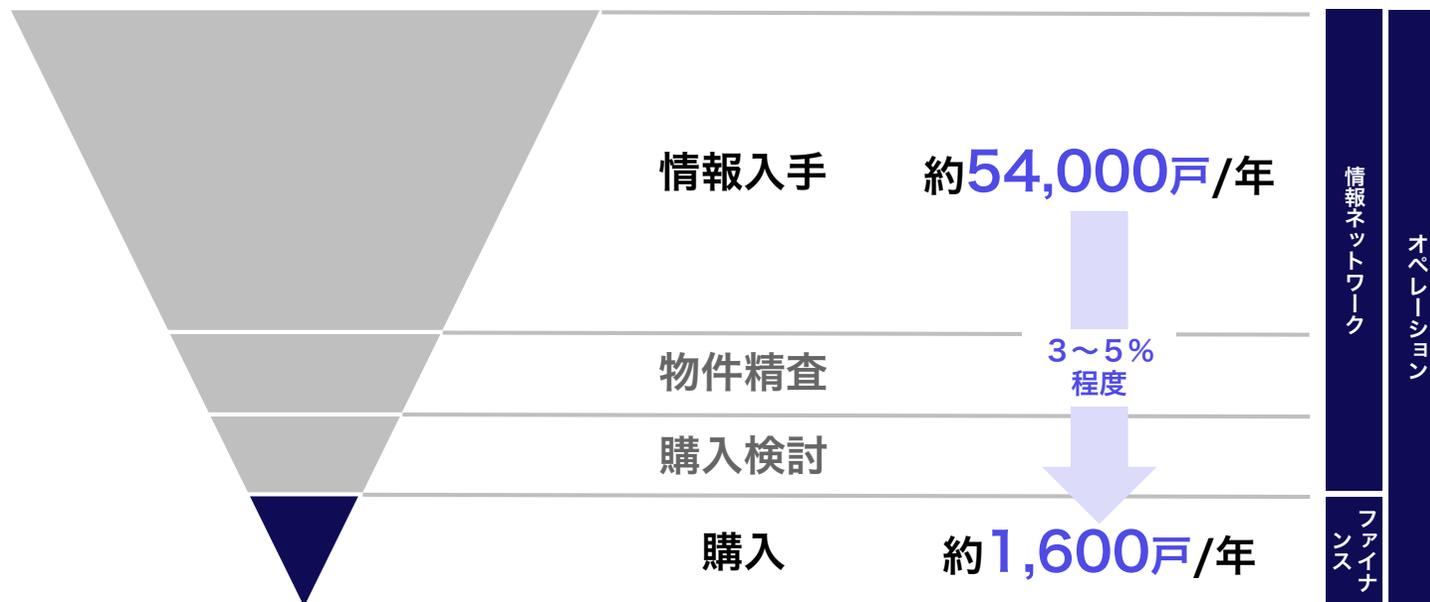
■ **オペレーション：仕組化による迅速な業務遂行**

- 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120名と少人数でありながら、年間1,600戸超の購入契約・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**

- 累計約15,000件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800億円超の資金を調達、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
営業キャッシュフロー	▲51.2億円
税金等調整前当期純利益	61.5億円
販売用不動産の増減*2	▲92.1億円
他	▲20.5億円
投資キャッシュフロー	▲3.7億円
-	-
-	-
財務キャッシュフロー	69.9億円
借入等による資金調達	81.2億円
配当金支払	▲9.2億円
自己株式取得	▲2.0億円

(参考) 仮定上のキャッシュフロー

	FY25
仮定上の営業キャッシュフロー	▲8.7億円
税金等調整前当期純利益	61.5億円
空室物件の増減*2	▲49.7億円
他	▲20.5億円
仮定上の投資キャッシュフロー	▲46.2億円
オーナーチェンジ物件等の増減*2,3	▲42.4億円
他	▲3.7億円
財務キャッシュフロー	69.9億円
借入等による資金調達	81.2億円
配当金支払	▲9.2億円
自己株式取得	▲2.0億円

■ 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

■ OC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OC物件とに大別される
- OC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、OC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
- 空室物件の販売価格は上昇しており、購入・販売価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

**NEW!**

中東情勢の緊迫化による  
影響はあるか？

- 当該事案に起因する建材・部材の遅延等の影響は起きていない
- 投資マネーに依存しない国内実需層向けビジネスであり、影響は軽微と予想

金利上昇による借入コストの  
増加には、十分な備えがあるか？

- 金利スワップを活用し、金利変動による業績へのインパクトを軽減  
(Tiborをベースとする変動金利借入残高の約70%を固定化)

日本経済のインフレにより、  
ビジネスモデルに起きた変化は？

- 賃料相場上昇を捉えバランスシート回転向上に着手し、収益性及び効率性が向上

投機的な不動産購入/  
外国人の購入等への  
規制が導入された場合、  
当社ビジネスへの影響は？

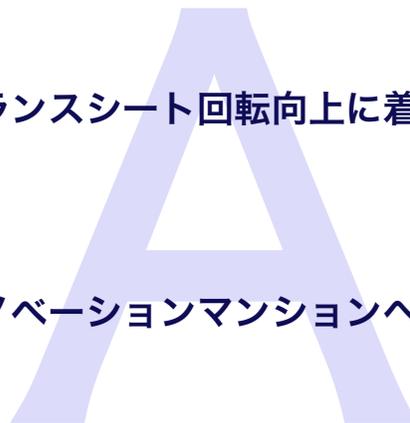
- 国内の実需が底堅いリノベーションマンションへの影響は軽微と予想

従業員採用は順調に  
進んでいるか？

- 事業拡大に合わせた従業員数拡大へ向け、新卒・中途ともに採用活動は順調
- 人材が定着しやすい組織風土及び環境整備に注力

AX/DX推進は当社の業務を  
どのように変えるか？

- 効率化や質の向上を目指して業務へ組み込み、改善へ向けたPDCAを実践中



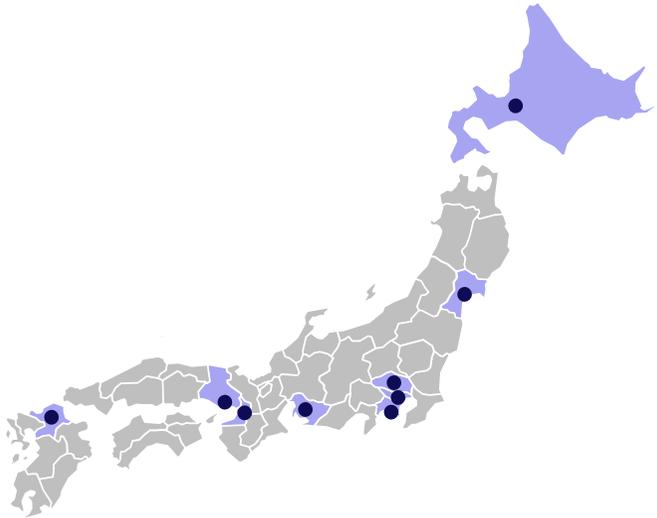
\*1 機関投資家・個人投資家・アナリスト・報道関係者の皆様との質疑応答のうち、特に関心の高かった事項につき、要点を記載

# APPENDIX

## ① 市場環境

- 日本の人口は減少していくが、都市部の減少はかなり緩やか
- 当社の主要展開エリアにおける世帯数は、横ばいで推移する見込み

当社の主要展開エリア



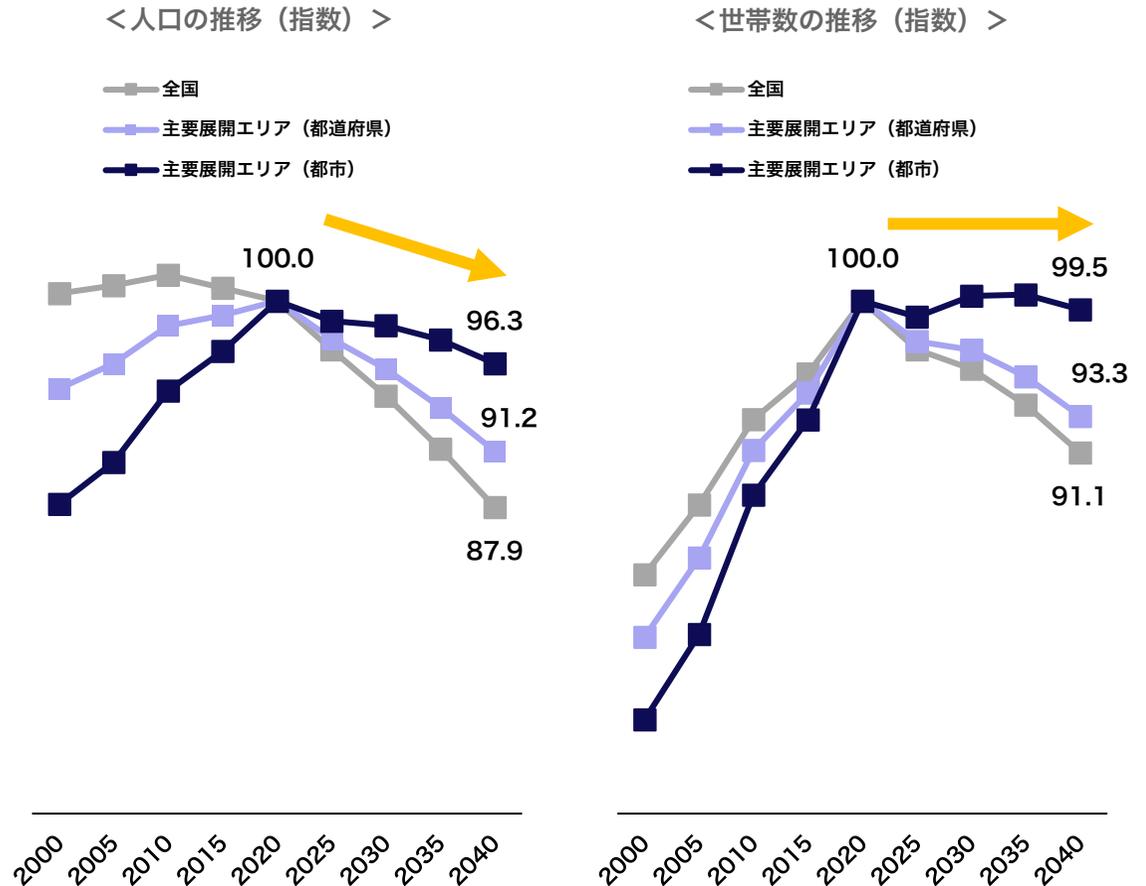
主要展開エリア（都道府県）

東京都 神奈川県 埼玉県 大阪府 兵庫県  
北海道 宮城県 愛知県 福岡県

主要展開エリア（都市）

東京23区 横浜市 さいたま市 大阪市 神戸市  
札幌市 仙台市 名古屋市 福岡市

日本の人口・世帯数の推移及び将来推計（2020年を100としたとき）



（出所）国勢調査、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来人口推計」「日本の世帯数将来推計」より当社作成

## 住宅ローン返済額は賃料と比較して割安感があり、持家を選択する世帯が増加

### 賃料と比較して、「割安」な月額支出

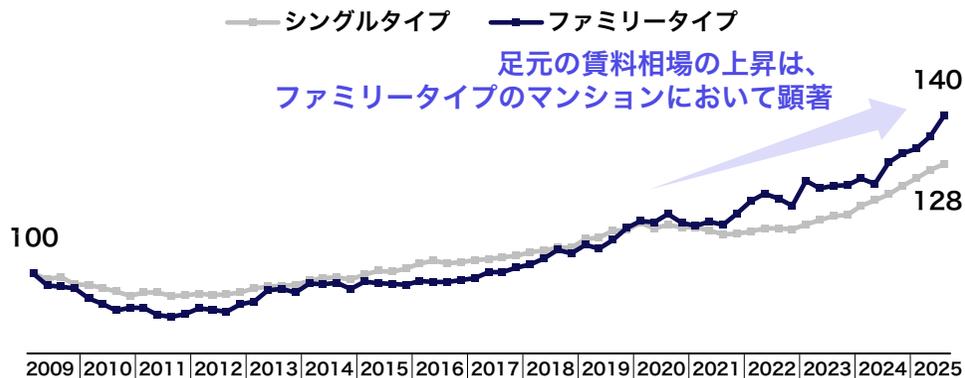
<FY2025当社販売物件 月額支出の比較>

	「借りる」場合*1 (賃料)	ローンを組んで「買う」場合*2 (元本・利息)
首都圏	12.8万円	11.0万円
関西圏	11.9万円	8.8万円
地方都市	9.0万円	6.1万円

\*1 FY2025当社販売物件より平均した金額

\*2 FY2025当社販売物件を購入すると仮定し、元利均等、40年返済、金利0.8%で試算

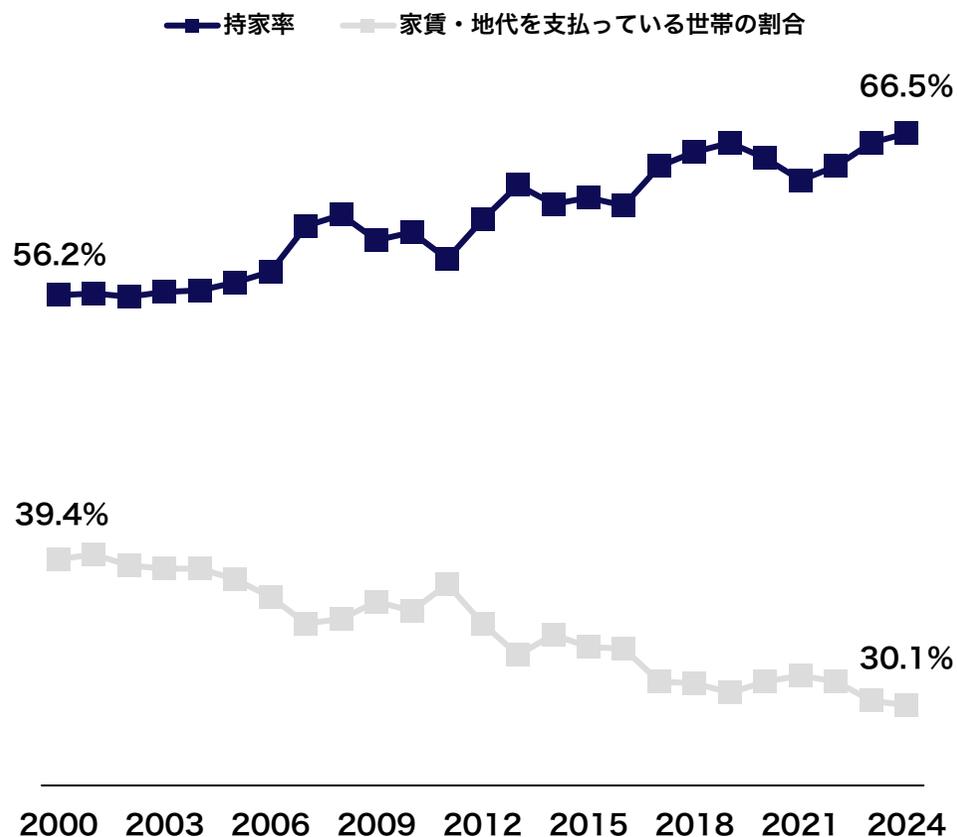
<マンション賃料インデックス (東京23区、2009年1月~3月=100) >



(出所) マンション賃料インデックス (アットホーム株式会社、株式会社三井住友トラスト基礎研究所) を元に当社作成、シングルタイプ：18㎡以上30㎡未満、ファミリータイプ：60㎡以上100㎡未満

### 過去約25年間で「持家比率」が徐々に上昇

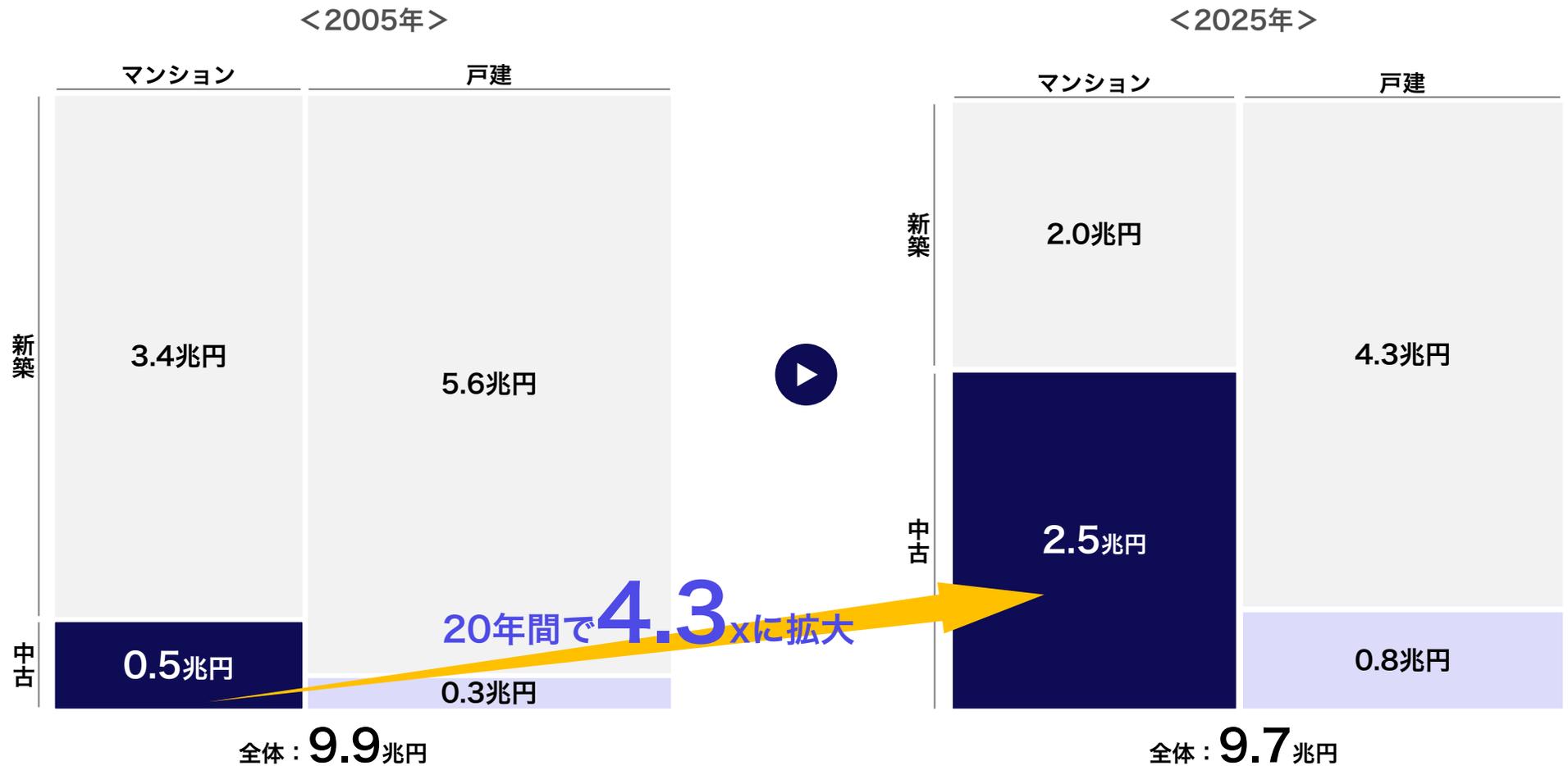
<持家率及び家賃・地代を支払っている世帯の割合>



(出所) 総務省統計局「家計調査」における「勤労者世帯」の統計調査表より当社作成

- 新築住宅は希少化・高額化する一方、中古住宅は価格・件数ともに拡大
- 流動性・資産価値の高い中古マンションは中古戸建の市場成長を上回る

首都圏の住宅市場規模（成約件数×金額、2005年vs.2025年）

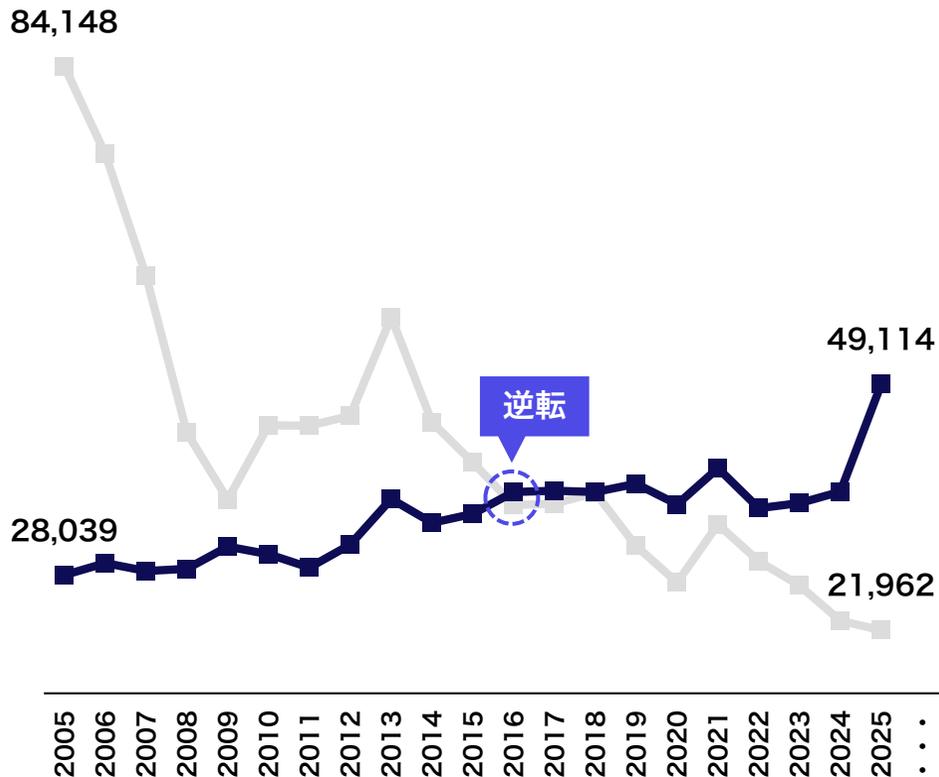


今後首都圏の中古マンション需要は底堅く、中長期的な拡大市場であると予想

2016年以降、中古マンション成約戸数は新築マンションを逆転

＜首都圏マンション年間成約戸数の推移（件）＞

■ 新築マンション発売戸数 ■ 中古マンション成約戸数

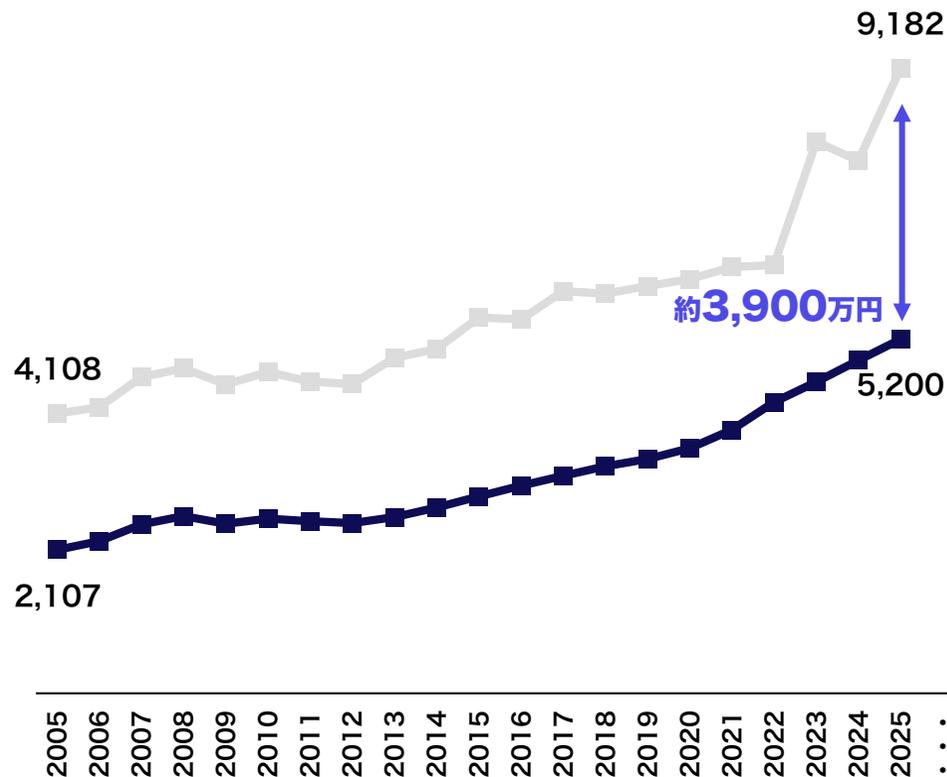


(出所) 株式会社 不動産経済研究所「全国マンション市場動向」及び「全国新築分譲マンション市場動向」、(公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成  
2025年のデータは、宅地建物取引業法施行規則の改正に伴うシステム改修の影響を受けている可能性があります

新築に比べ、中古マンションの価格は手頃

＜首都圏マンション平均成約価格（万円）＞

■ 新築マンション ■ 中古マンション

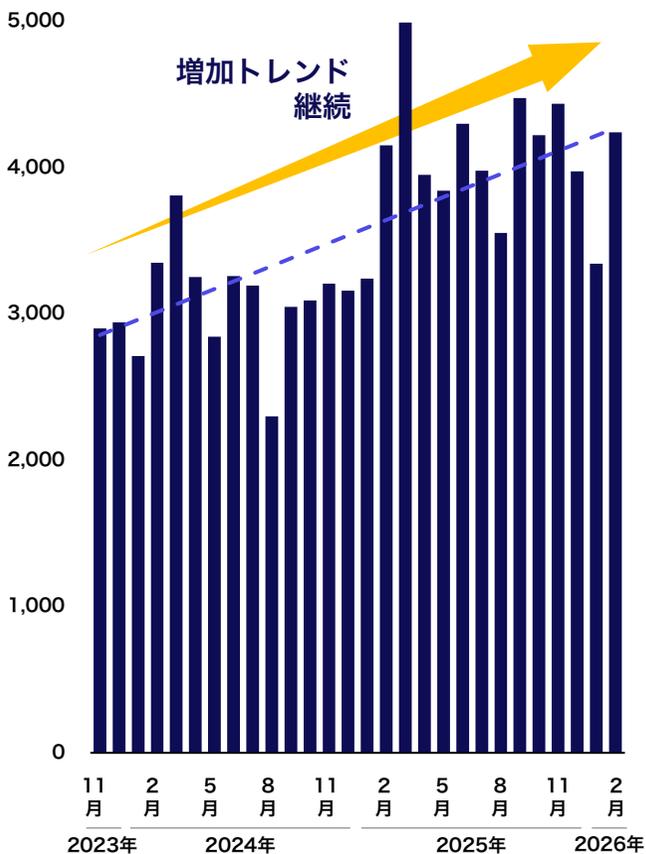


(出所) (公社) 全国宅地建物取引業協会連合会不動産総合研究所「不動産市場動向データ集年次レポート」  
株式会社 不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」  
(公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

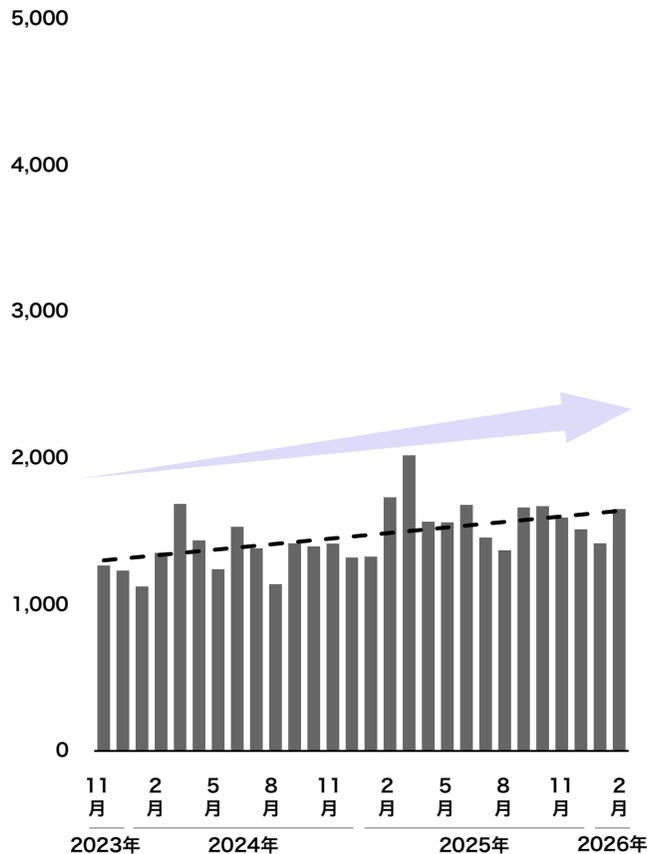
足元の中古マンション市場に短期的な市場停滞の兆候はなく、順調に推移すると予想

当社主要展開エリアにおける中古マンション成約戸数（戸）

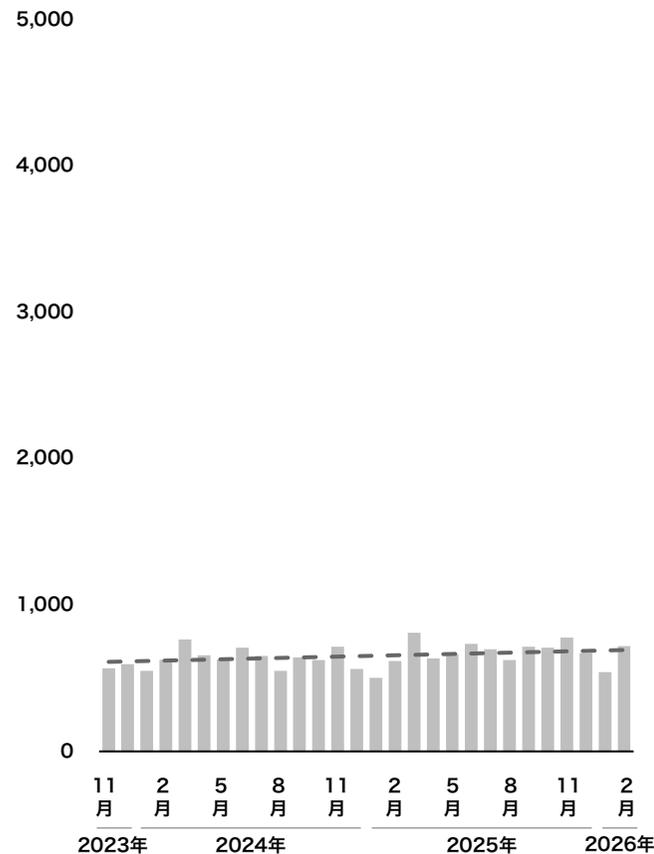
<首都圏\*1>



<関西圏\*2>



<その他主要営業エリア\*3>



(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

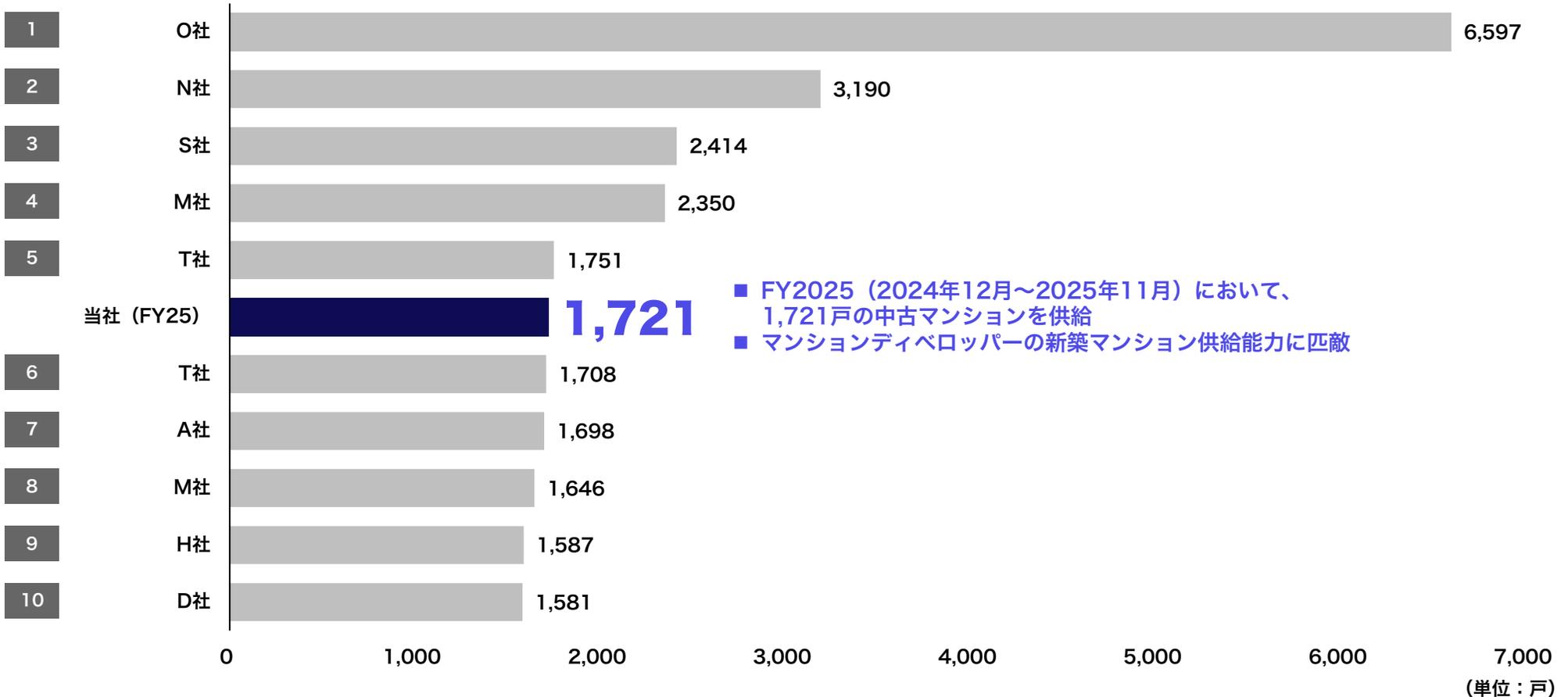
\*1 東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県

\*2 京都府、大阪府、兵庫県

\*3 北海道、宮城県、福岡県

リノベーションマンション市場のリーディングカンパニーである当社グループの販売戸数は新築マンションディベロッパーの供給戸数に匹敵

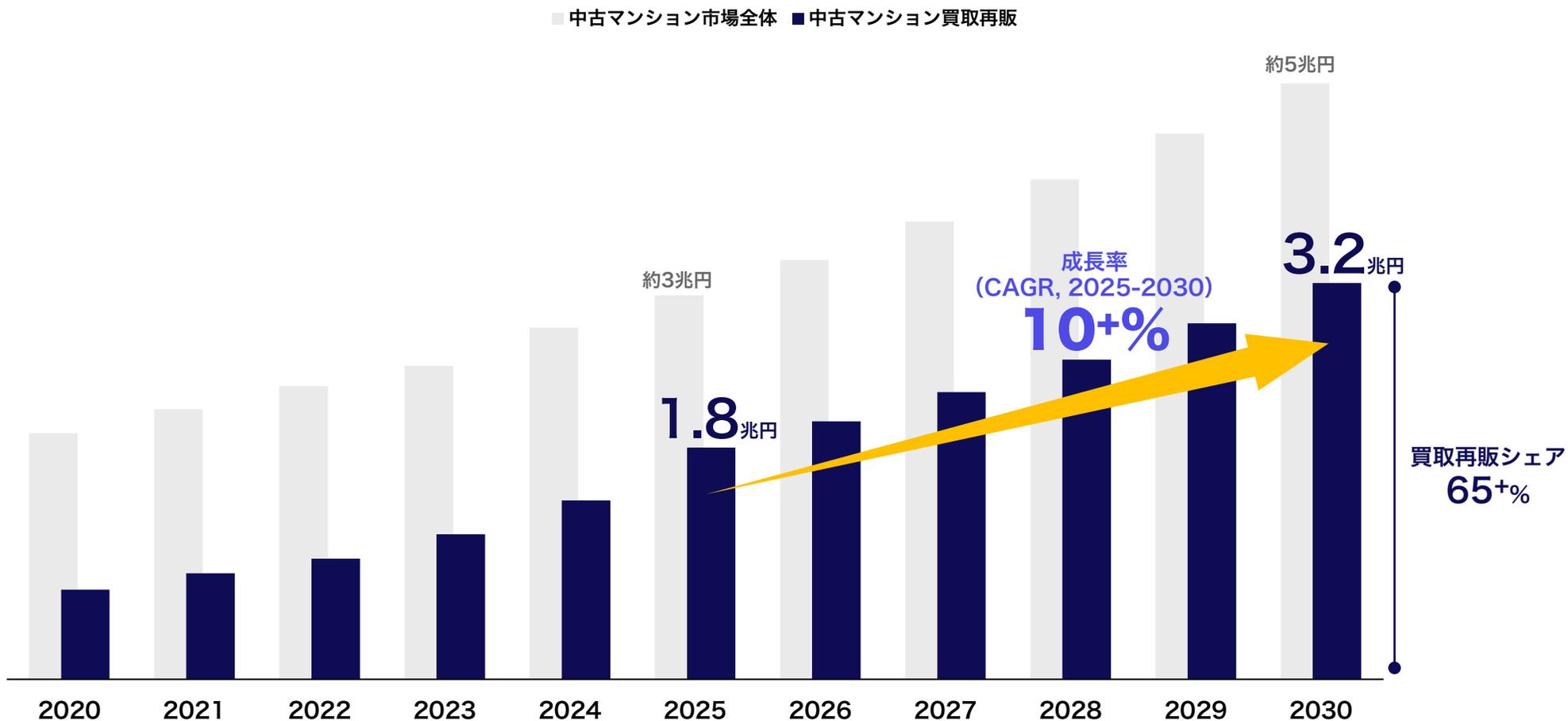
新築マンション売主グループ別供給戸数（2025年） vs. 当社グループ販売戸数（FY2025、中古マンション）



(出所) 株式会社 不動産経済研究所「全国マンション市場動向」より当社作成、異なる事業領域を比較した参考資料であり当社グループの直接的な競合関係を表すものではない

- リノベーションマンション市場（≒中古マンション買取再販市場）は二桁成長が期待できる有望セグメント

全国の中古マンション買取再販の市場規模（推計値）



(出所) 株式会社矢野経済研究所「2025年版 中古住宅・リノベーション市場の徹底研究」、国土交通省「不動産情報ライブラリ」及び当社グループ保有物件の価格推移等より当社推計

# 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

**STARMICA HOLDINGS**  
Find the Value

グループ全体の  
事業戦略策定・経営管理

**STARMICA**

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

**STARMICA**  
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

**STARMICA**  
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

**STARMICA**  
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

**STARMICA**  
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

- 高い参入障壁により競合優位性を確保

参入障壁



当社の強み

年間**5万戸分**超の  
売買情報を収集

年間**3,300戸**超の  
売買取引を安定実施

約**50行**の  
金融機関から  
**800億円**超を  
借入

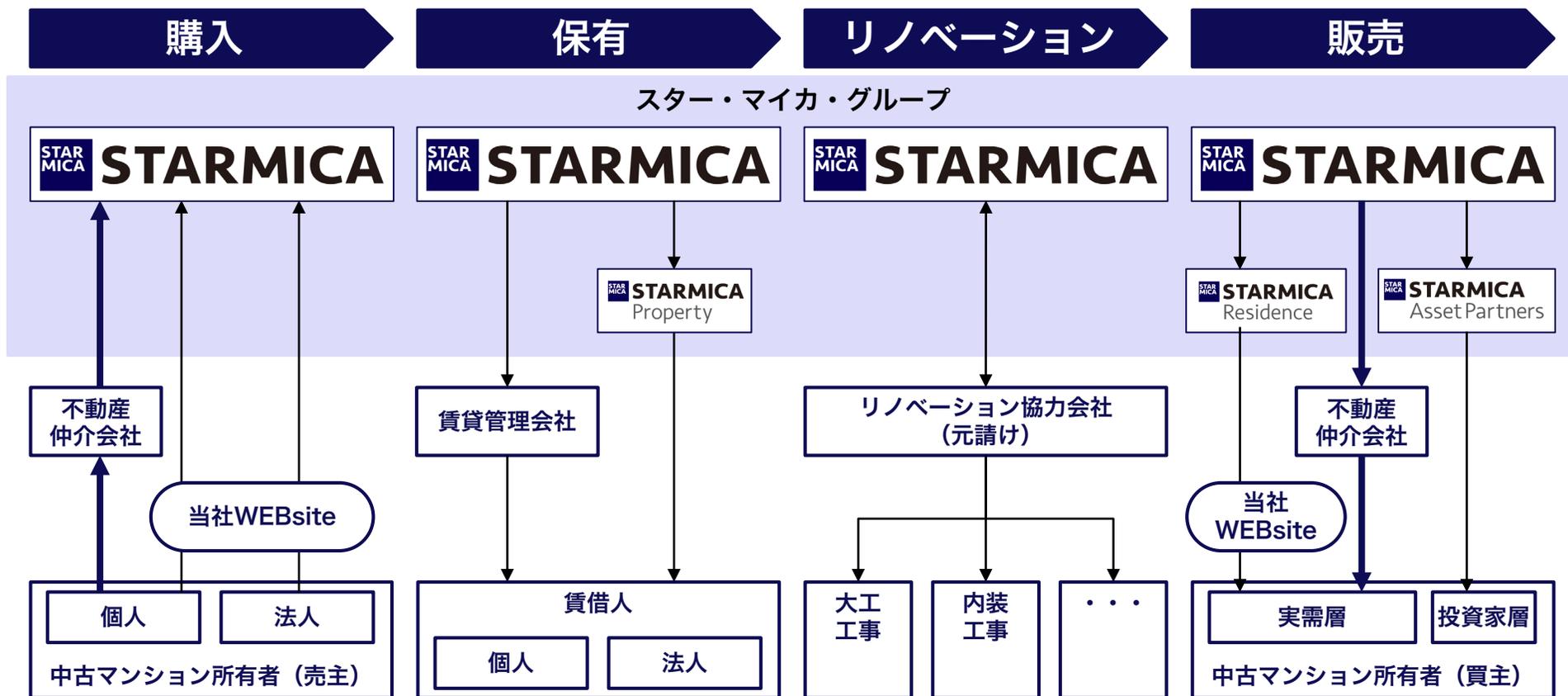
- 購入及び販売は一般消費者との取引がメイン
- オペレーションは内製化と外部委託とのバランスを取り、効率的な運営を実現

- 年間5万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3割超



- 主力のリノベー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

<リノベーション事業 取引戸数の推移 (戸) >

< 創業期 >

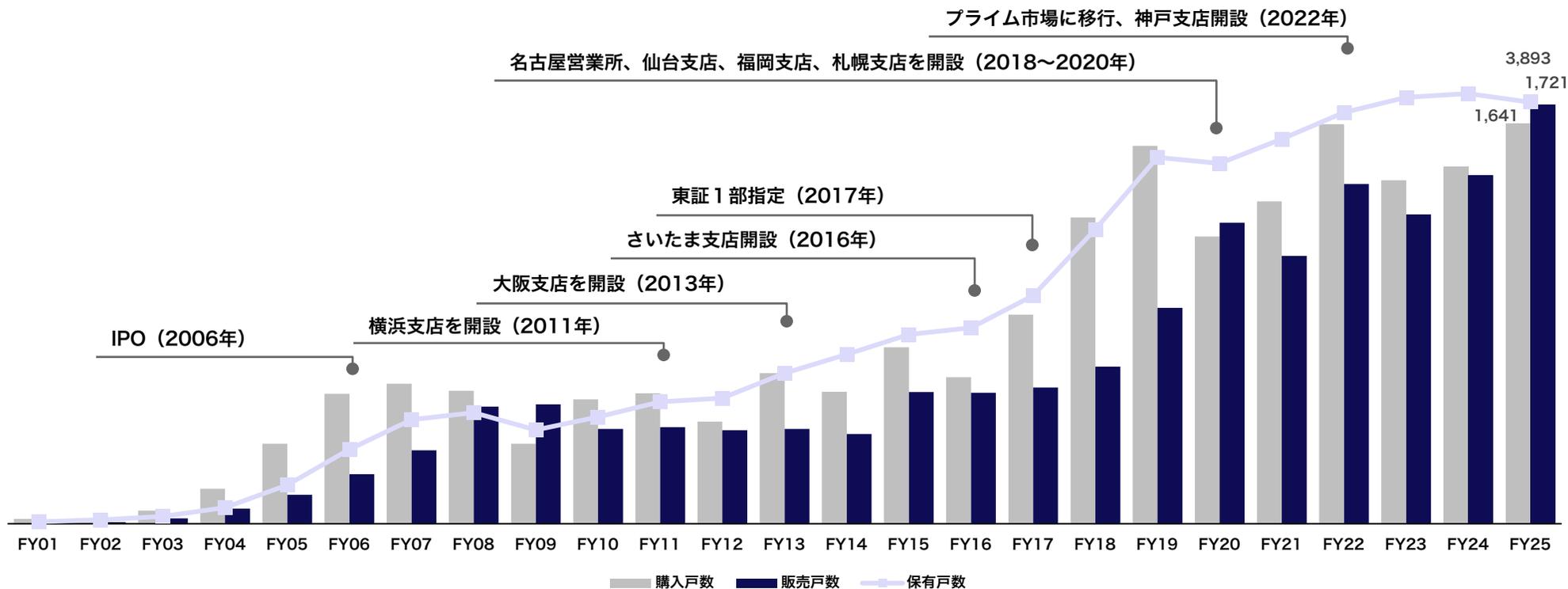
ビジネスモデルで個性を発揮、創業6期目でIPO

< 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

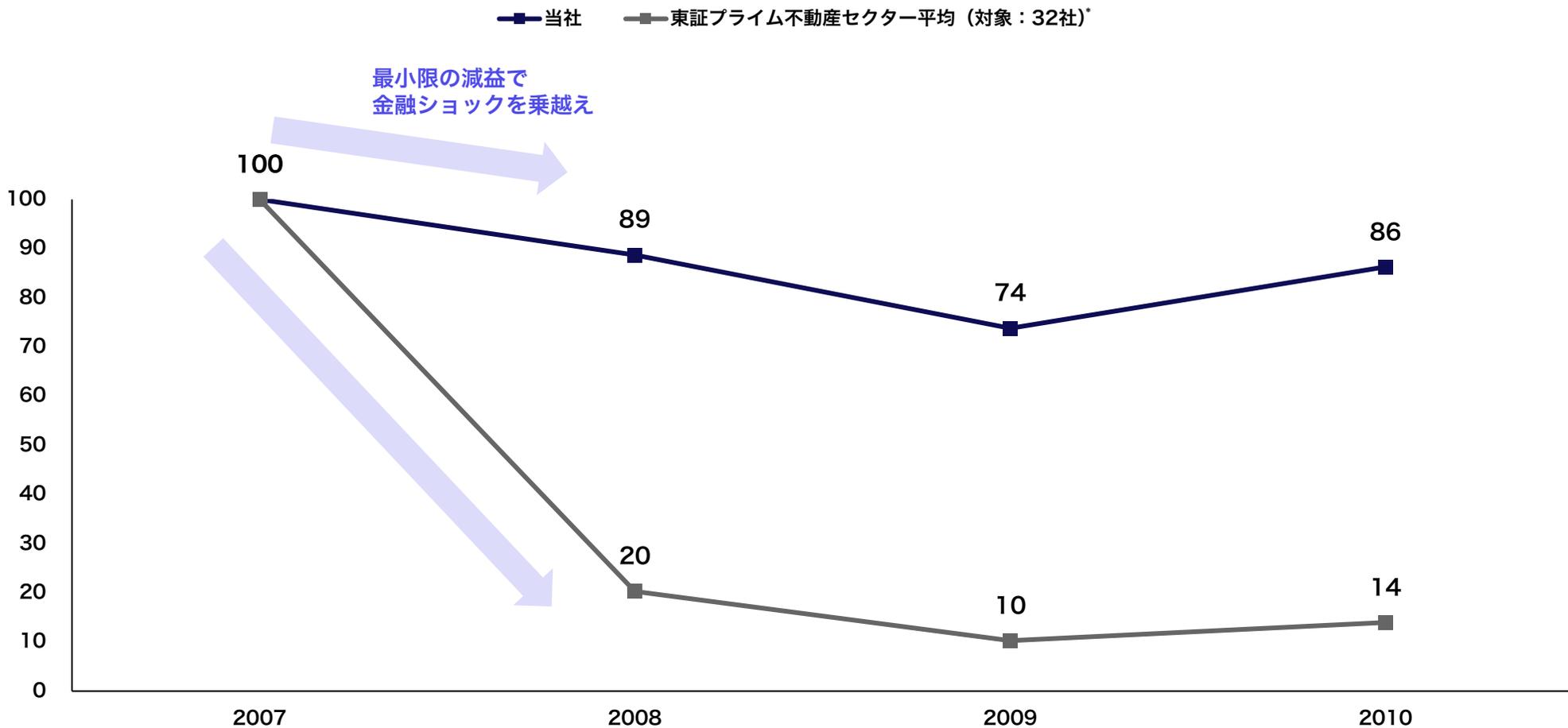
< 拡大期～安定成長期 >

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）

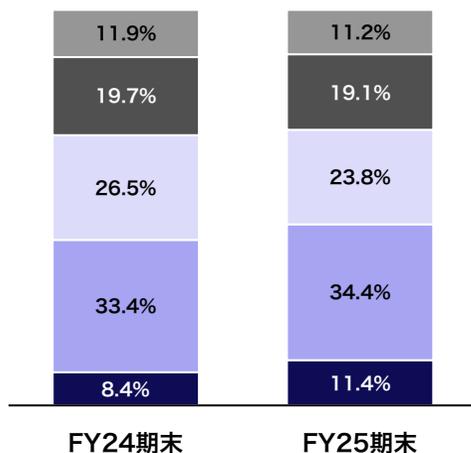


\* 2025年2月時点で東証プライムに上場している不動産セクターの企業（全50社）より、業績データを取得可能な企業を抽出、当社作成

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

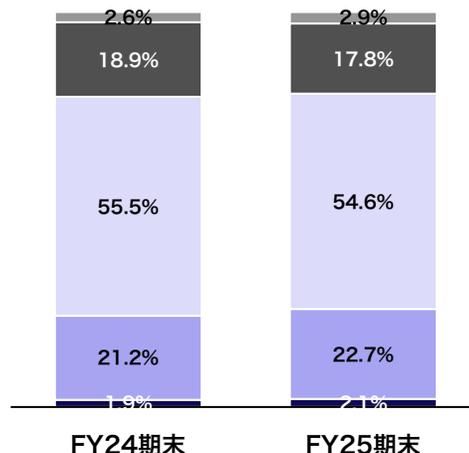
築年別

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



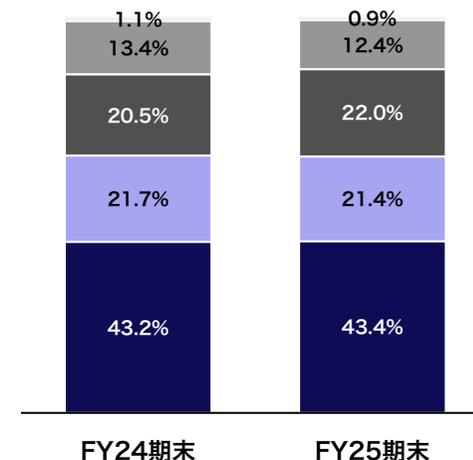
専有面積別

- 40㎡未満
- 40㎡～
- 60㎡～
- 80㎡～
- 100㎡～



地域別

- 東京都
- 他首都圏
- 関西圏
- 他支店エリア
- 他



残高構成比\*1

平均

32.4年 → 32.7年

67.5㎡ → 67.4㎡

-

方針

- 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FY2025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	314億円
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	237名

\* 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 IRグループ

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。