

2021年11月期 第1四半期

決算説明資料

2021年3月31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

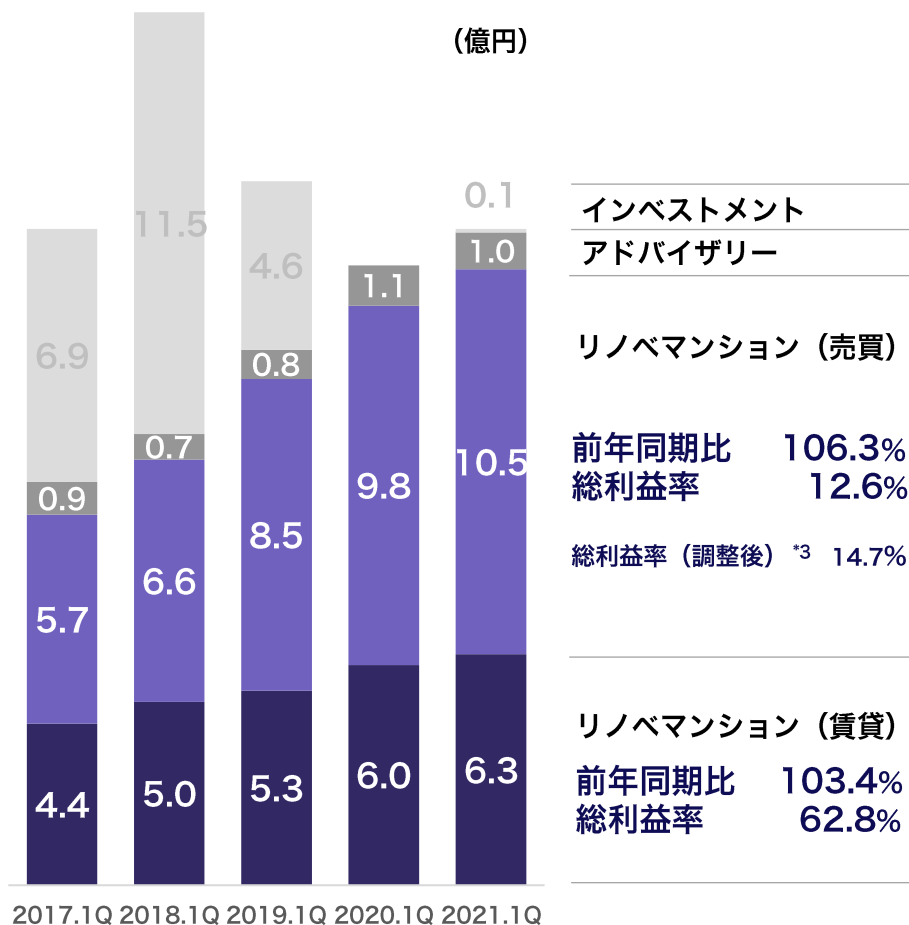
6. 会社概要

- リノベーションマンション市場は、「Withコロナ」下でも品薄感が強まるほど活況
- 豊富な在庫量にもとづく積極的な販売により、リノベマンション事業が伸長

連結PL (主要項目)

	2020/11期1Q (億円)	2021/11期1Q (億円)	前年同期比
売上高	84.1	95.7	113.8%
リノベマンション事業	82.3	93.7	113.8%
インベストメント事業	-	0.2	-
アドバイザー事業	1.8	1.8	102.1%
売上総利益	16.9	17.7	104.7%
リノベマンション事業	15.8	16.5	104.4%
インベストメント事業	-	0.1	-
アドバイザー事業	1.1	1.0	91.2%
販売費・一般管理費	6.3	6.5	104.0%
営業利益	10.5	11.1	105.1%
経常利益	7.2	9.6	133.5%
当期純利益	5.1	6.7	132.6%

セグメント別売上総利益推移 *2



*1 評価損を含みます (2020/11期1Q: 0.1億円、2021/11期1Q: 0.2億円)

*2 各事業の評価損は表示していません

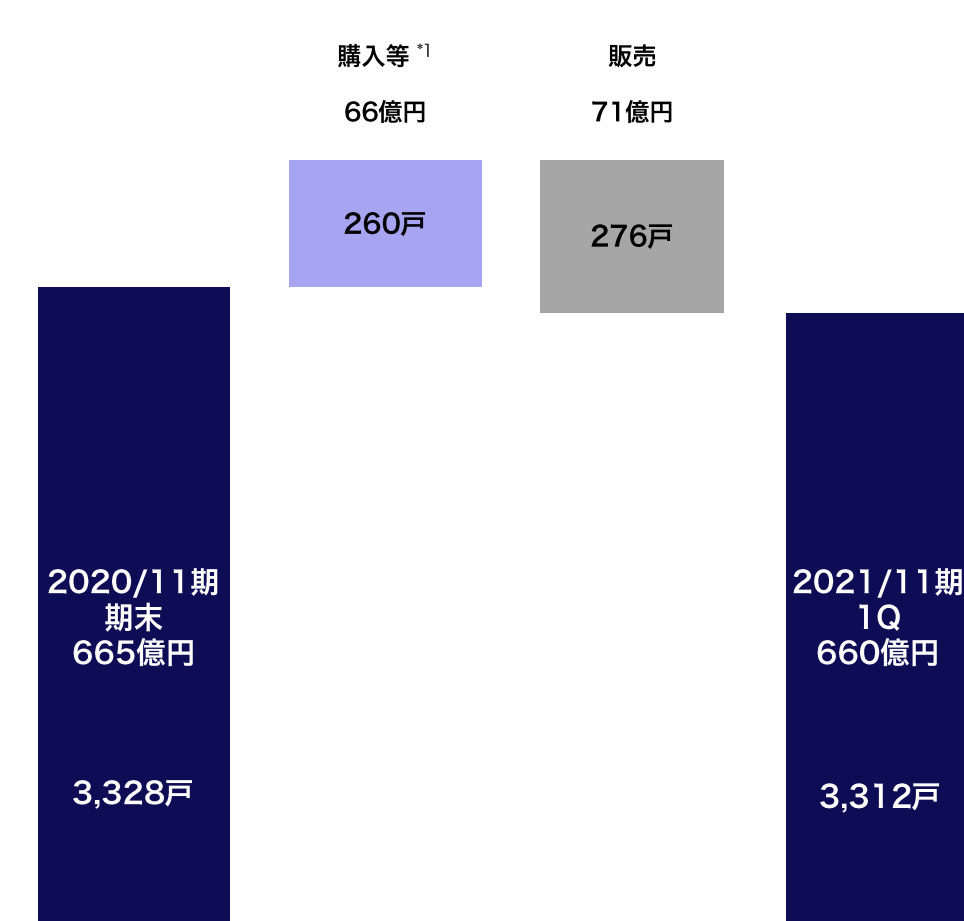
*3 売却時の仲介手数料を売上原価から控除した場合の総利益率となります

- 物件購入・販売量のバランスを重視し、販売用不動産残高を維持
- 利益の着実な積上げにより、自己資本比率は25.6%→26.1%に上昇

連結BS (主要項目)

	2020/11期 (億円)	2021/11期1Q (億円)	前期末比
流動資産	753	753	100.0%
うち現金及び預金	74	79	107.7%
うち販売用不動産	665	660	99.3%
固定資産	14	14	101.1%
うち有形固定資産	0	0	95.8%
総資産	767	767	100.0%
流動負債	101	97	96.7%
固定負債	469	468	99.9%
自己資本	196	200	102.0%
自己資本比率	25.6%	26.1%	

販売用不動産増減



*1 リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

- リノベーションマンションへの底堅い需要に加え、当社グループの施策が奏功し、進捗率は良好

	2021/11期 通期予想 (億円)	2021/11期 1Q実績(億円)	進捗率
売上高	400.1	95.7	23.9%
うちリノベマンション事業	394.2	93.7	23.8%
うちインベストメント事業	-	0.2	-
うちアドバイザー事業	5.9	1.8	31.0%
売上総利益	61.5	17.7	28.8%
うちリノベマンション事業	58.6	16.5	28.2%
うちインベストメント事業	-	0.1	-
うちアドバイザー事業	2.9	1.0	34.5%
販売費・一般管理費	31.7	6.5	20.7%
営業利益	29.8	11.1	37.4%
経常利益	22.6	9.6	42.6%
当期純利益	15.7	6.7	43.1%

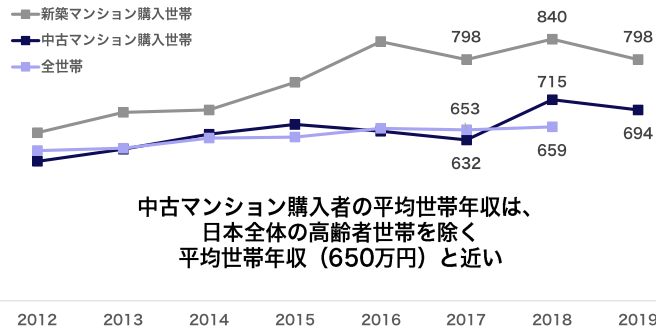
1. 財務情報
- 2. 事業計画**
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- 感染症拡大下においても、新築価格高騰や住宅ローン低金利が続く
- リノベーションマンションに対する底堅い需要は継続するものと予想

中古マンション
購入層は一般的
なサラリーマン
世帯



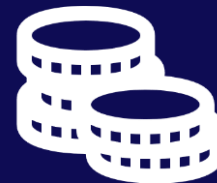
<平均世帯年収推移（万円）>



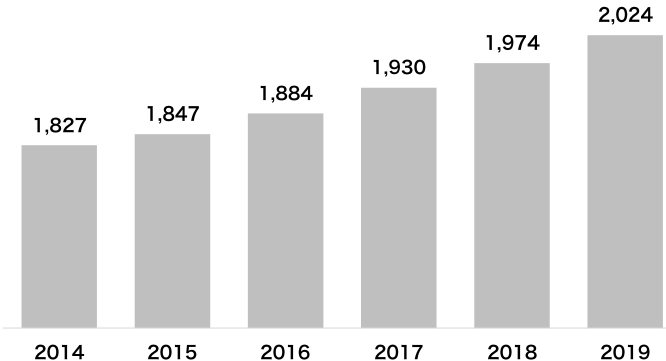
中古マンション購入者の平均世帯年収は、
日本全体の高齢者世帯を除く
平均世帯年収（650万円）と近い

（出所）国土交通省「住宅市場動向調査」および厚生労働省「国民生活基礎調査」より当社作成

低金利を背景に
住宅ローン
残高増加



<住宅ローン残高推移（千億円）>

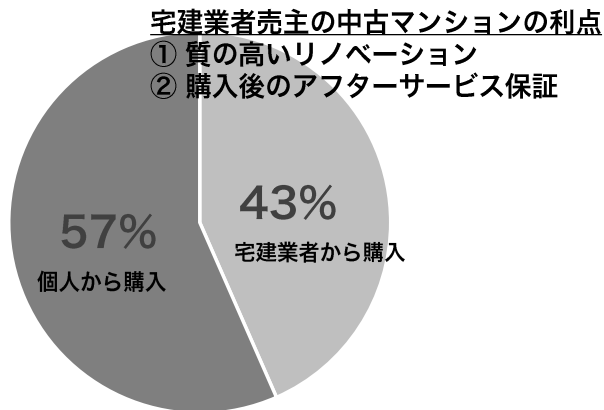


（出所）（公財）不動産流通推進センター「不動産業統計集」より当社作成

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



<中古マンション購入者の取引相手>

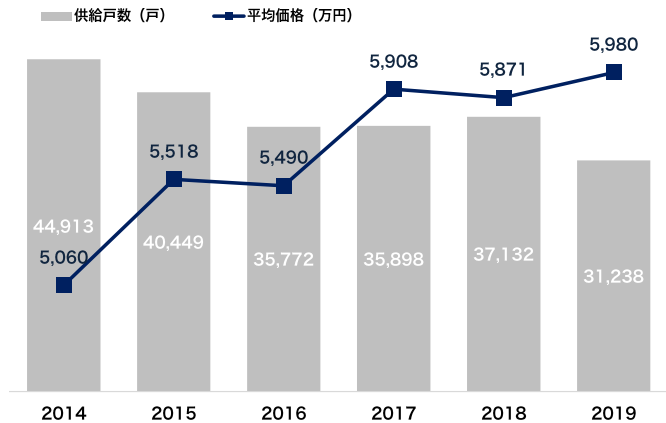


（出所）国土交通省「住宅市場動向調査」より当社作成（仲介業者を通じた販売のみを集計）

新築物件の
供給戸数減、
価格高騰



<新築マンション市場動向（首都圏）>

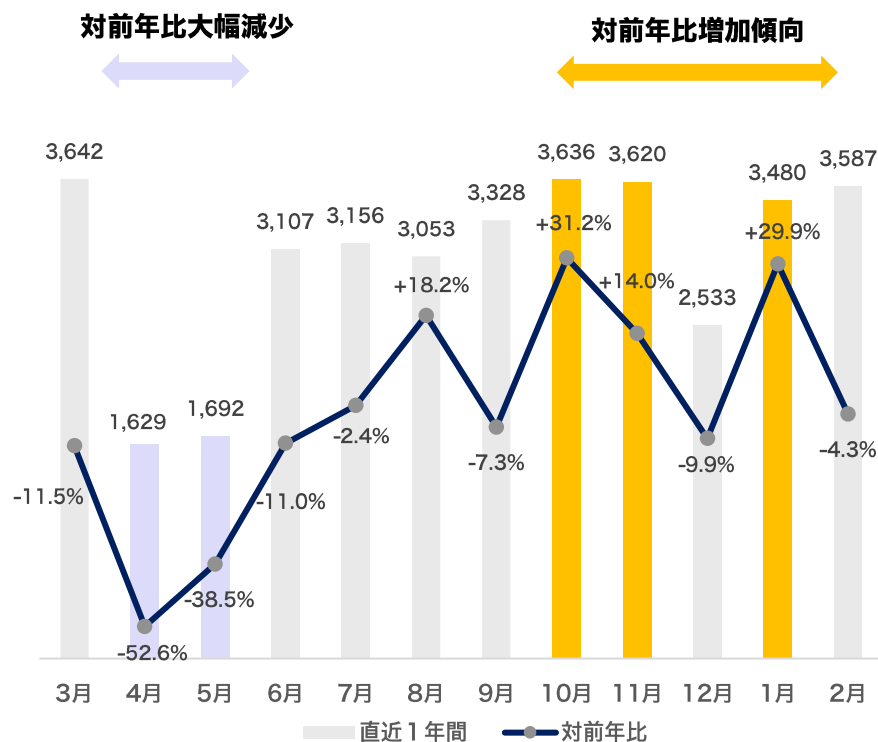


（出所）（株）不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」より当社作成

- 旺盛な需要を背景として成約数が増加する一方、市場の在庫数は減少
- 当面の間、物件購入・販売環境については不透明感が続く

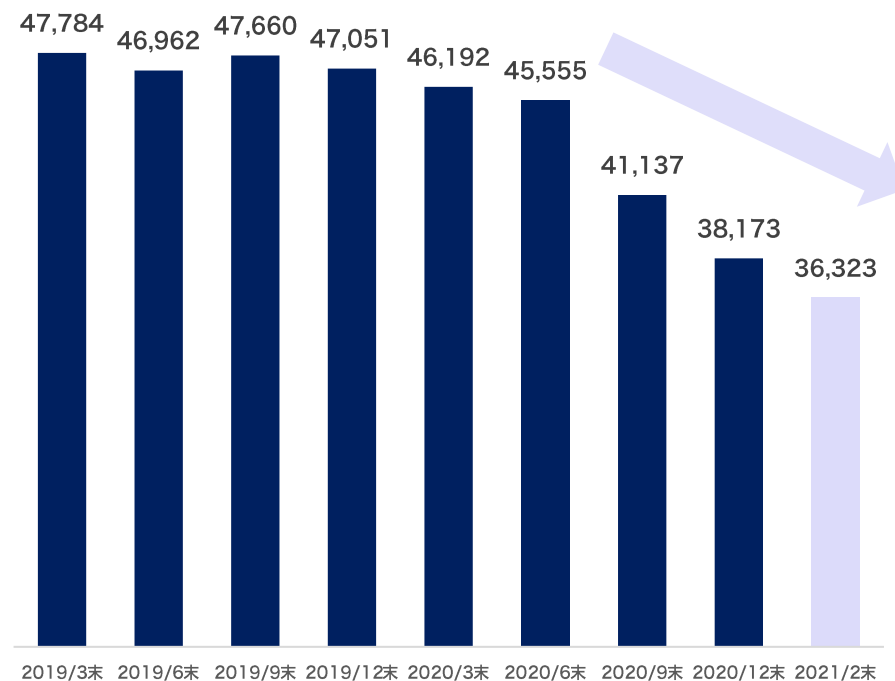
成約数は、10月以降大きく回復

<首都圏中古マンション成約件数推移（件数、%）>



在庫数は、6月以降大きく減少

<首都圏中古マンション在庫件数推移（件数）>



(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

- 「Withコロナ」の局面においては、“踊り場戦略”で経営基盤を強化

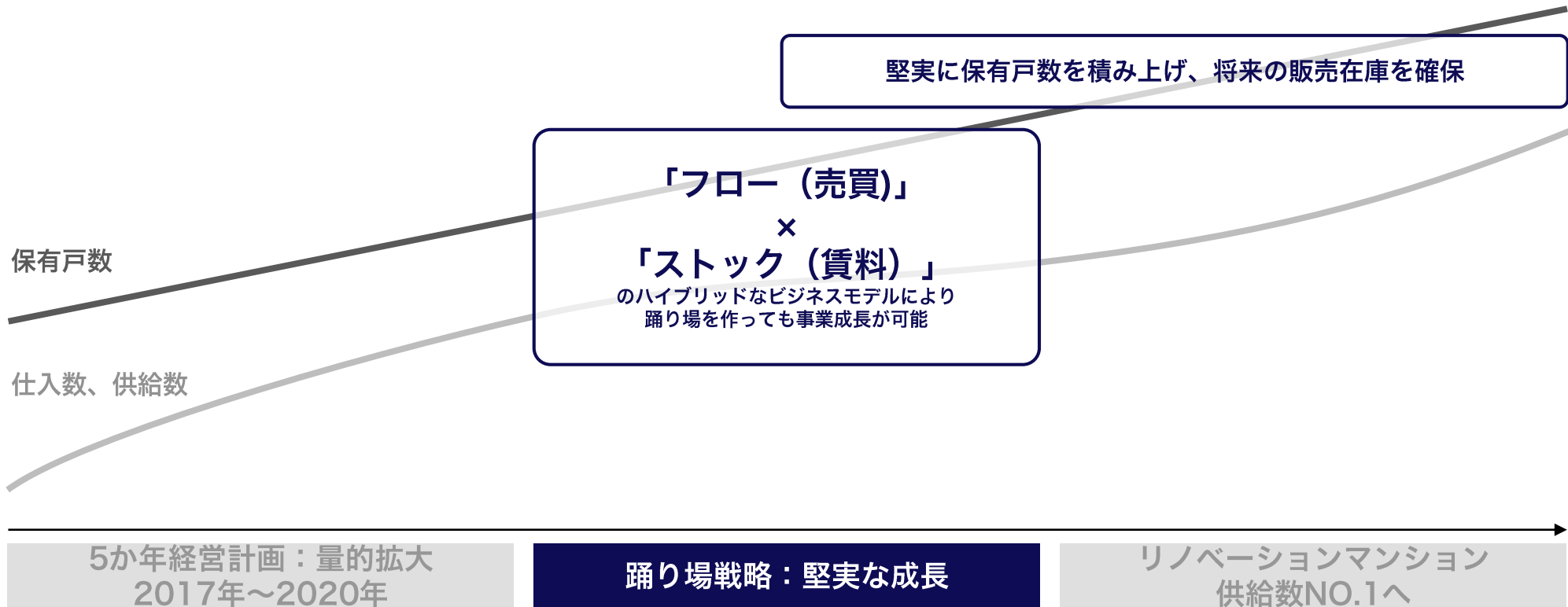
少子高齢化・共働き世帯の増加・高齢化に伴う、都市部の世帯数増、職住近接ニーズは変わらない

新築価格高騰、住宅ローン低金利に後押しされ、中古住宅需要増加は続く

オリンピック期待、不動産相場上昇

withコロナ下の不動産マーケット変化

afterコロナの経済環境・不動産マーケット変化？



- 2021/11期は、「Withコロナ」の中、“踊り場戦略”で
リノベマンション事業の成長と、不透明な事業環境へ対応できる体制構築を両立

2020/11期以前

2021/11期

目標

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

具体的な方向性

- レバレッジを活かして積極的な物件購入により保有残高を拡大
- 売上・利益を大きく伸長

- 仕入・販売のバランスを重視
- 自己資本比率及び手許現預金水準の維持・向上に努め、堅実な成長を実現

リノベマンション事業
売上高・売上総利益



販売用不動産残高

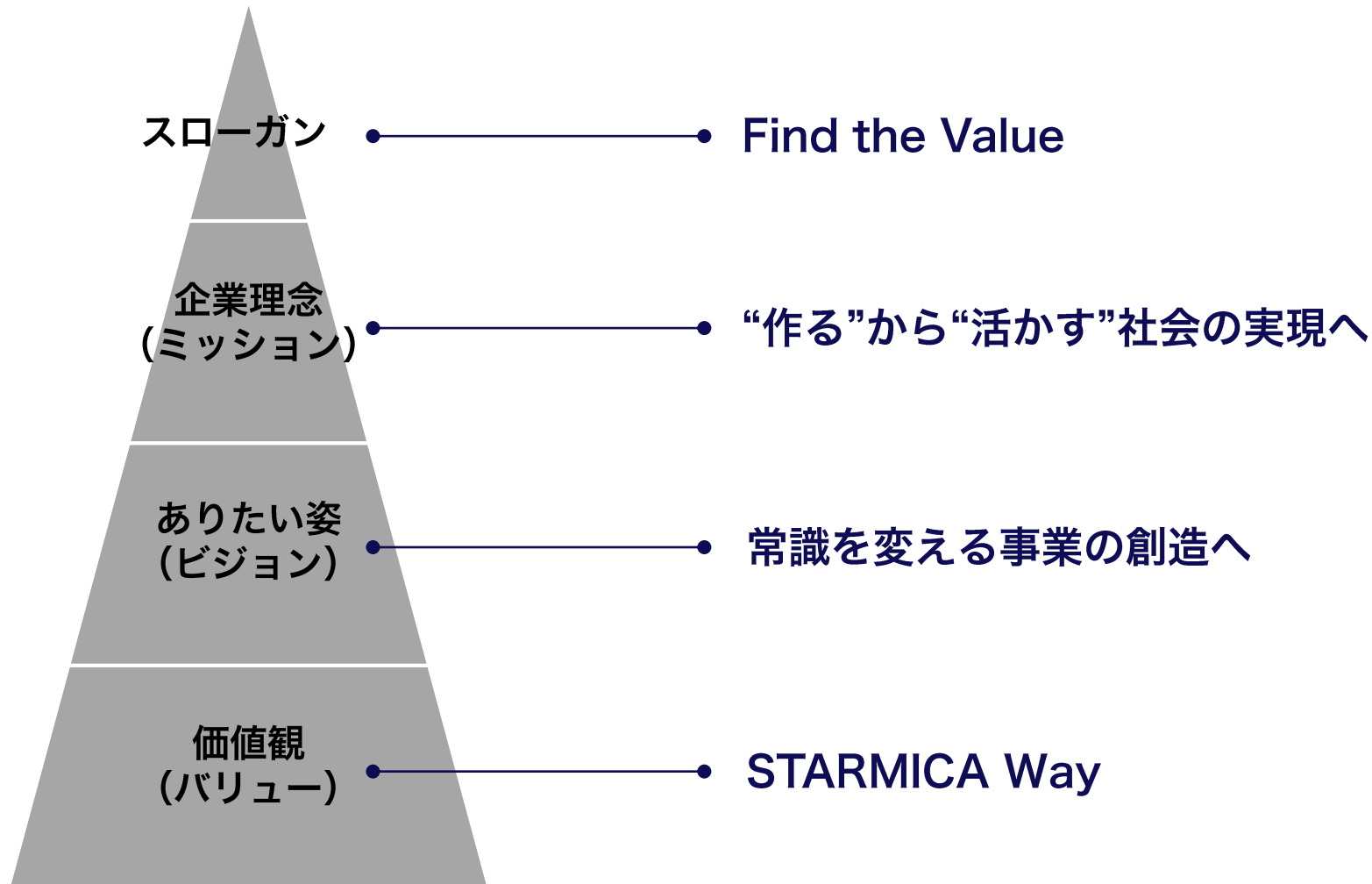


自己資本比率
手許現預金残高



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

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

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

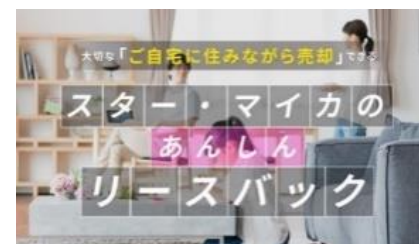
POINT①：仲介会社との強固な関係性



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
11,000戸超

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

70億円

^{*1}（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に基づき算出

- 「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
約**3,400**戸

販売中/販売準備物件

■ 借借人退去後に
リノベーションを行い販売

賃貸中物件

■ 借借人退去まで賃料収入を収受
■ 景気に左右されない安定的な
収益源

売上総利益構成比

売買総利益
(フロー収益)
約58%

賃貸総利益
(ストック収益)
約42%

リノベ
マンション事業
売上総利益

58.6億円

(2021/11期予想)

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



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

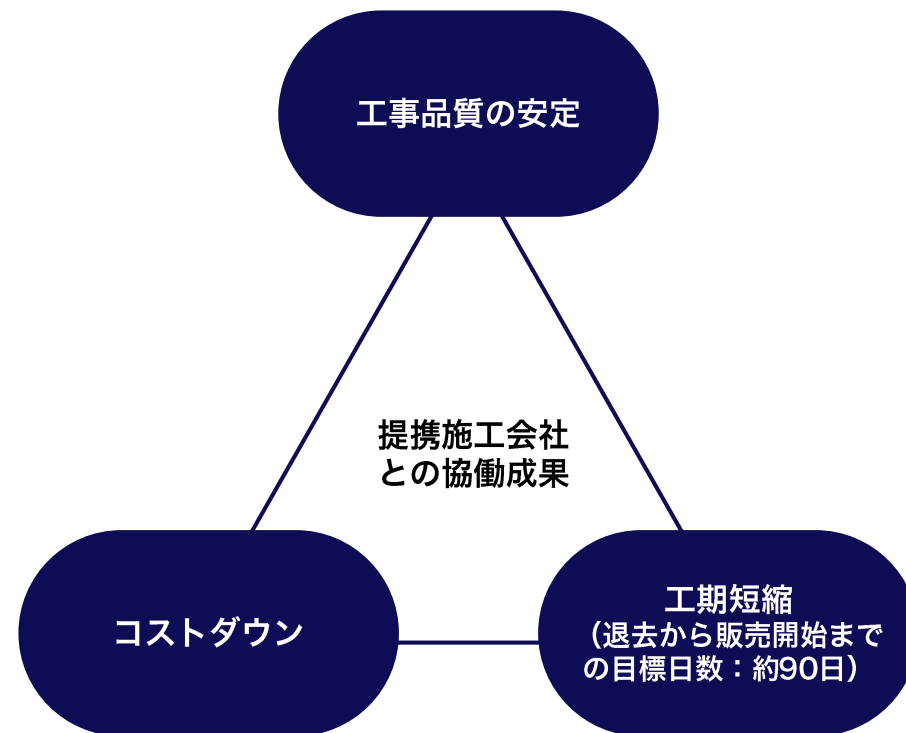
消費者の嗜好に合わせて、多彩な「住まいのカタチ」を提案



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



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

12.1万円



月々のローン返済額*2

8.4万円



*1 2020/11期販売実績（平均販売価格3,000万円、平均面積71.48㎡）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>

2,000万円 未満	2,000万円以上 3,000万円未満	3,000万円以上 4,000万円未満	4,000万円 以上
21.1%	35.7%	26.2%	16.9%

5.6万円⁴

8.4万円⁴

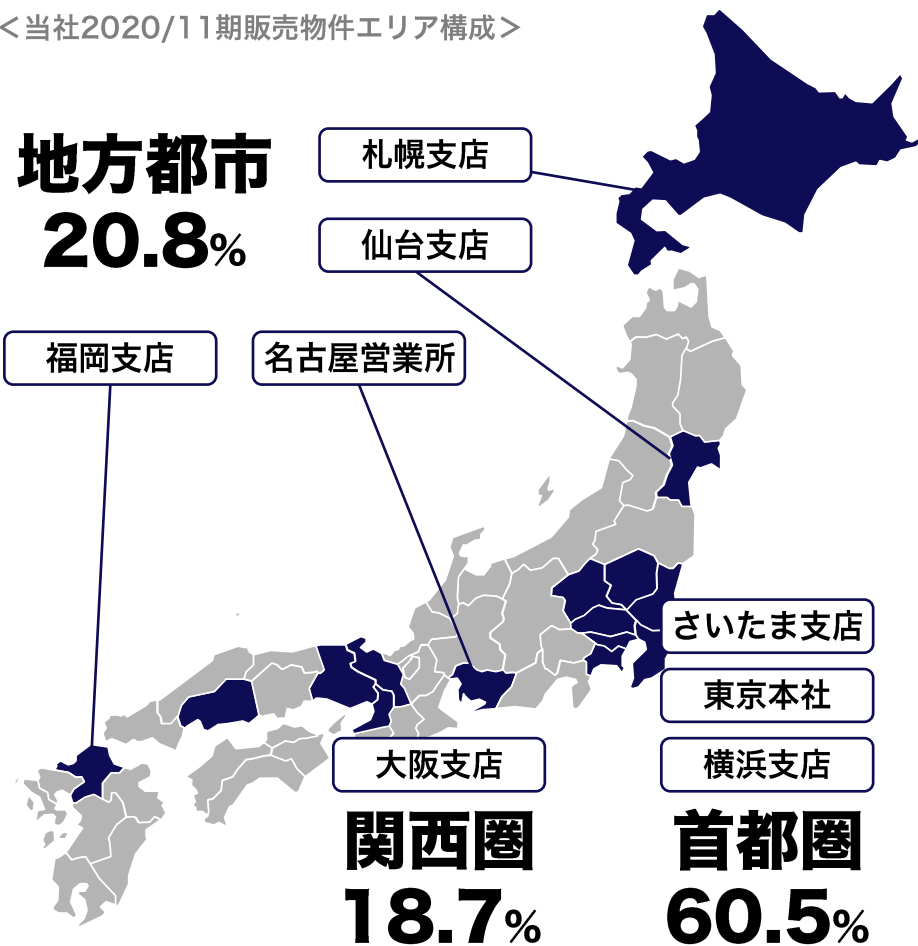
11.2万円⁴

*3 2020/11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2020/11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

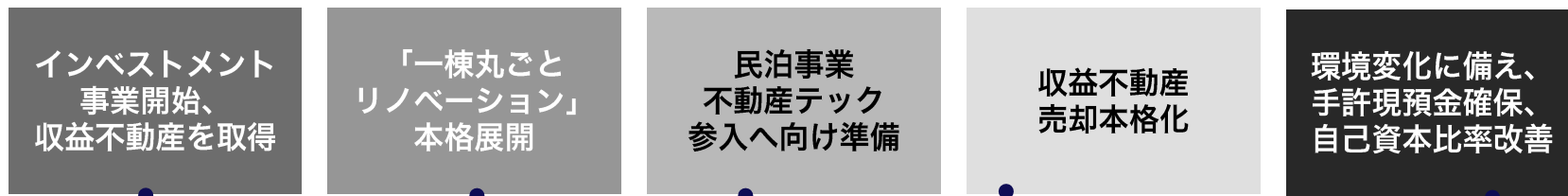
顧客の投資ニーズに合わせた
「オーダーメイド型」不動産投資

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

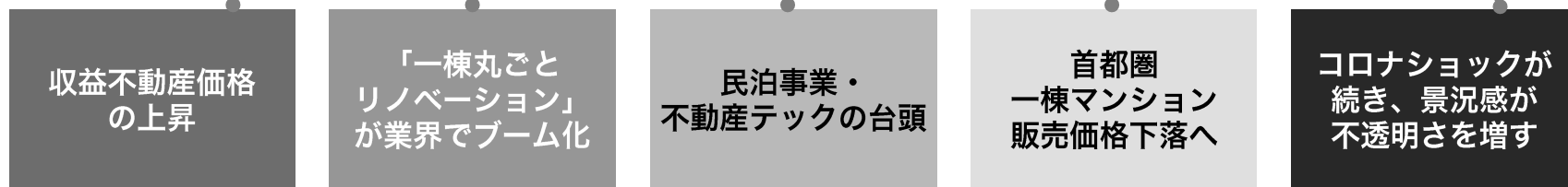
マーケットの流れを読み、先駆的な事業展開で業界をリード



当社グループの歩み

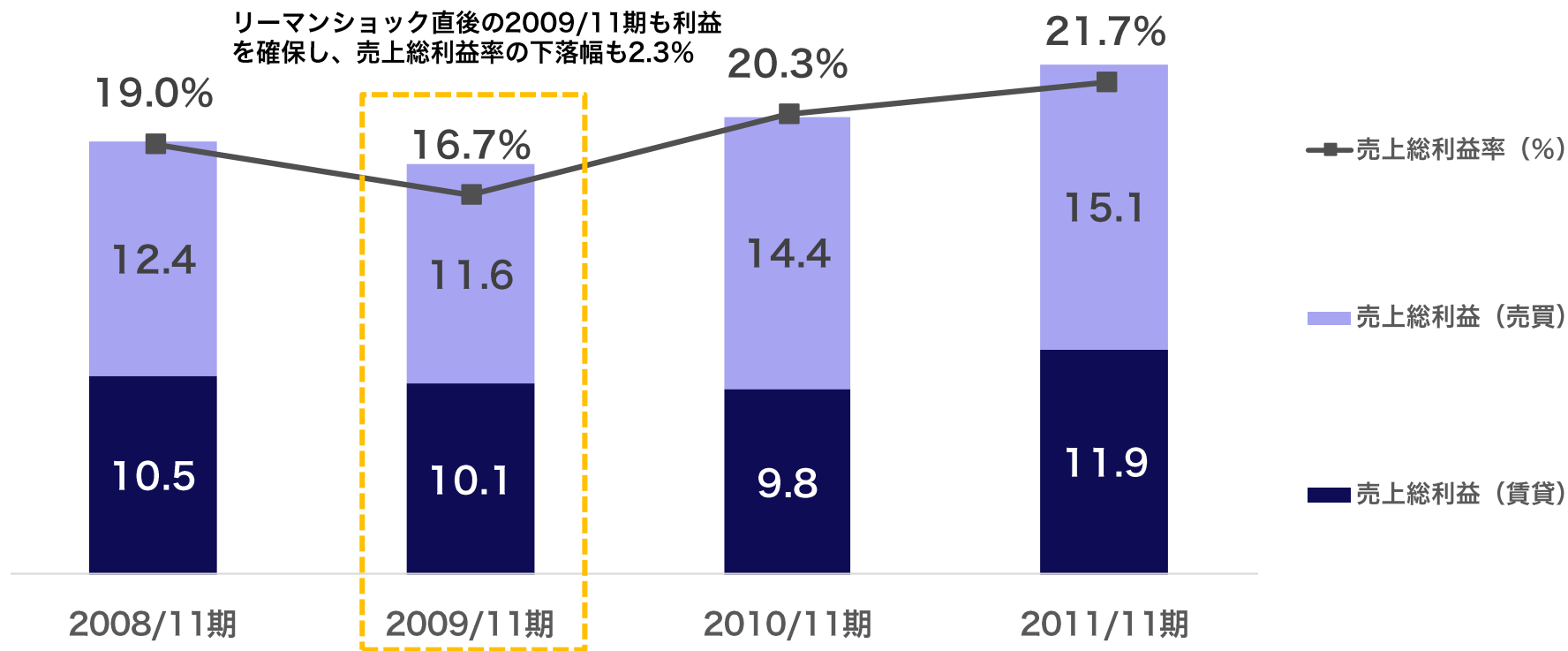
2012年 2013年 2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年

日本の不動産業界の歩み



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、％）>



- 保有戸数は業界圧倒的No.1、厳選した仕入で150億円の含み益

保有残高（同業他社比較）*1

含み益 = 時価 - 保有残高 - 販売コスト

356億円

C社

B社

A社



665億円

108億円

150億円

923億円

主要同業他社合計

2020/11期末
販売用不動産
保有残高（簿価）

想定販売コスト

想定売却利益
（含み益）

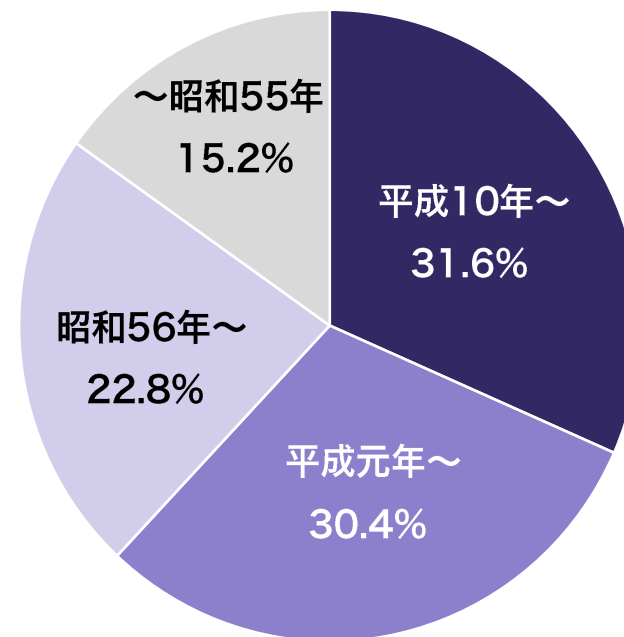
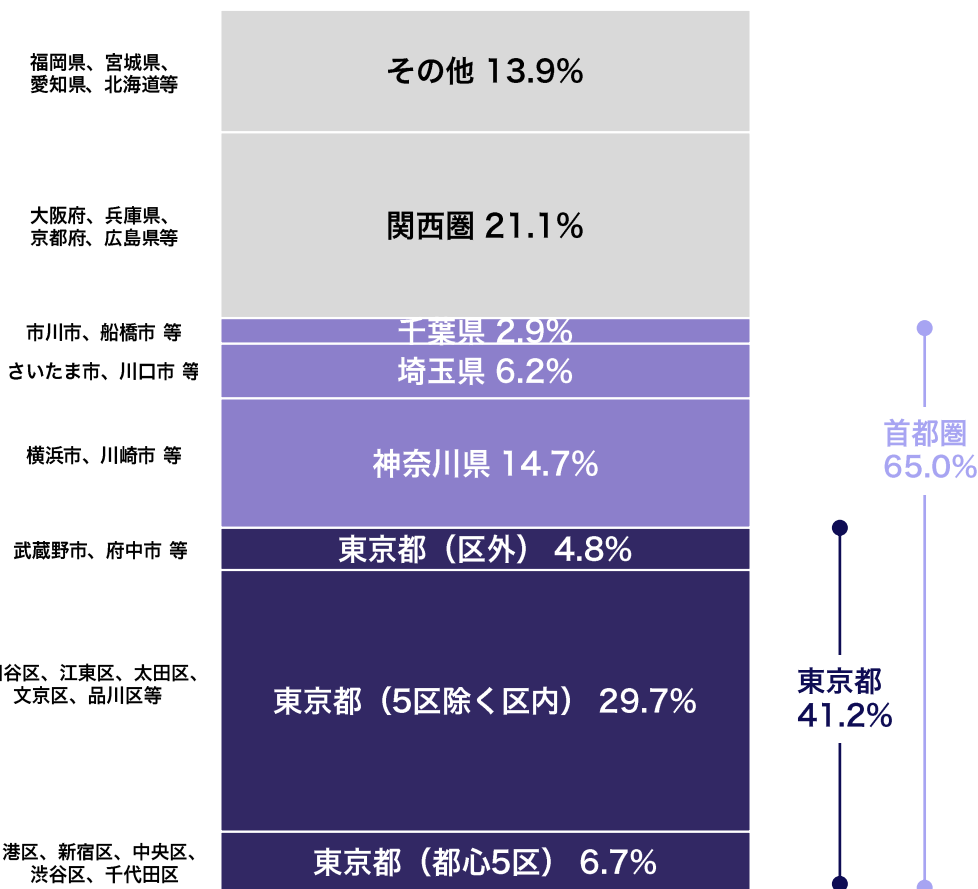
2020/11期末
販売用不動産
評価額（時価）

*1 上場企業各社、2020年11月末時点における最新決算情報を基に当社作成

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*2	66.70	m ²
平均築年数*2	29.8	年
平均購入価格*2	19,401	千円

*1 地域別残高構成は2020/11期末時点の購入価格比による

*2 築年時期別残高構成及び各平均データは、2020/11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：「次世代起業家育成」へ向けた取り組み

■ 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

■ 事業展開で得た「知」の還元



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

× 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%

社外取締役を中心とした
「指名報酬委員会」の設置

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
17.1h

女性が活躍できる 職場環境作り

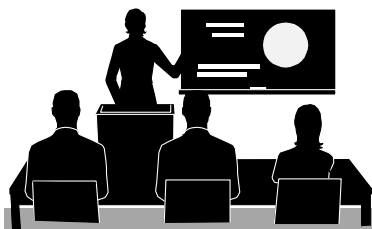
女性目線での商品開発ラボの設立

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：45%

産休・育休取得率：100%



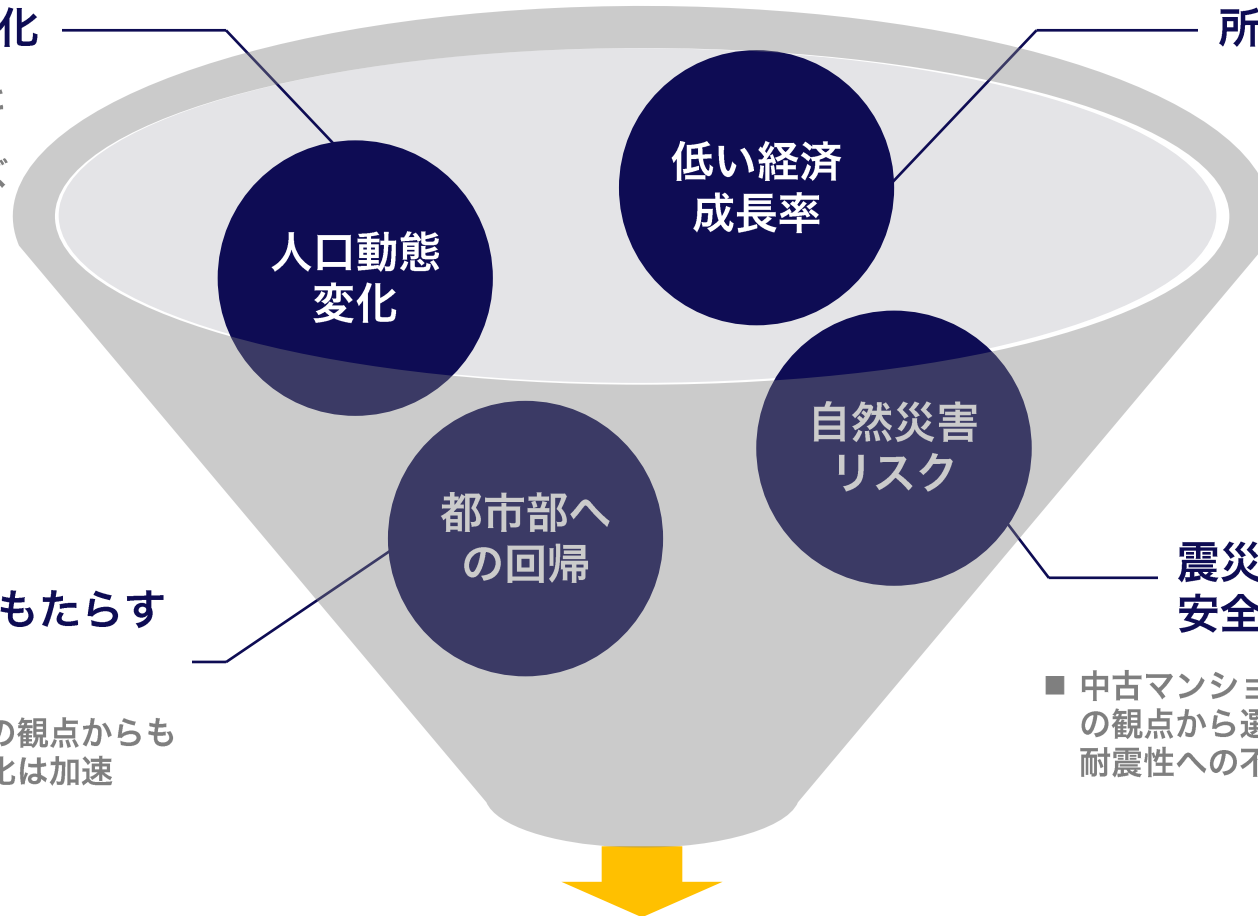
- 首都圏および地方主要都市でリノベーションマンションの流通を促進し、日本社会が直面する課題を解決
- これからの時代に必要とされる「スター・マイカグループ」を目指す

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

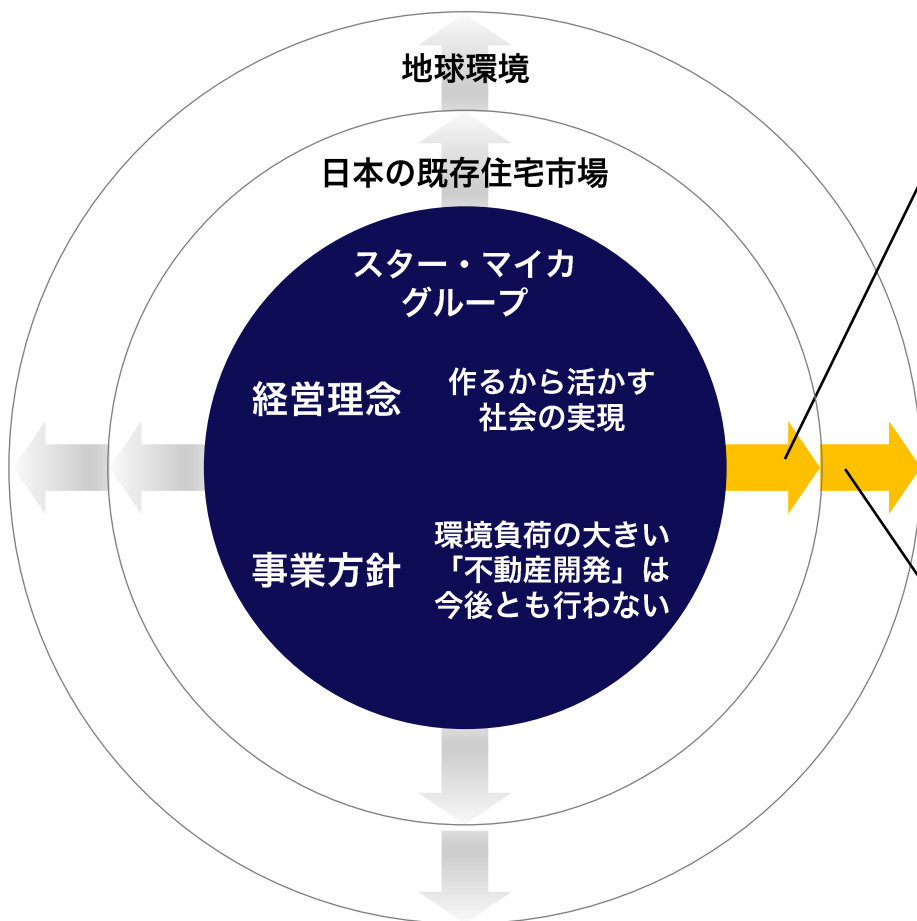
- 社会インフラ維持の観点からもコンパクトシティ化は加速

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

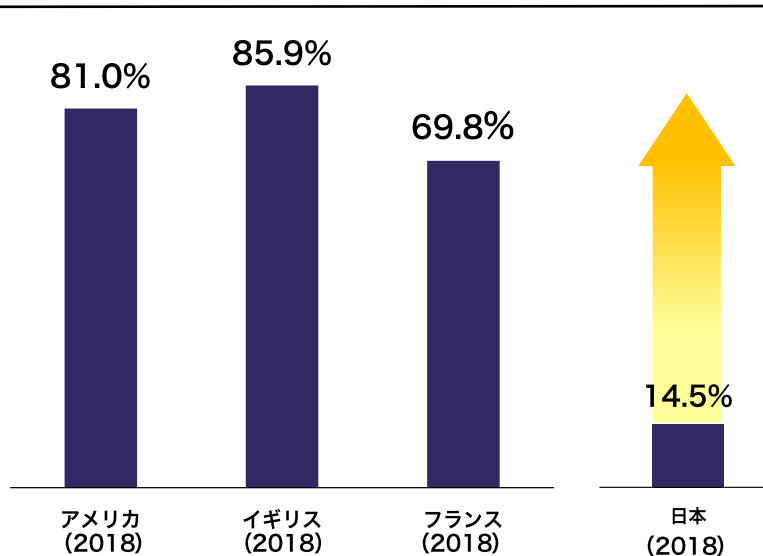
安全安心と利便性を手に入る価格で提供する、スター・マイカのリノベーションマンション

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「令和2年度 住宅経済関連データ」

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？」

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

		2020/11期	2021/11期以降の方針
ROE^{*1}		9.1%	ROEの維持・向上
		 	
収益性	売上高利益率 ^{*2}	4.4%	
		×	
資産効率性	総資産回転率 ^{*3}	0.52回	商品力の一層向上による付加価値増加に加え、販管費削減にも注力
		×	購入・販売量のバランスを重視 購入～販売までの事業期間の短縮化
安全性	レバレッジ比率 ^{*4}	4.0倍	レバレッジ上限（5倍）に留意した、有利子負債を中心とした資金調達

*1 自己資本利益率（ROE）= 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

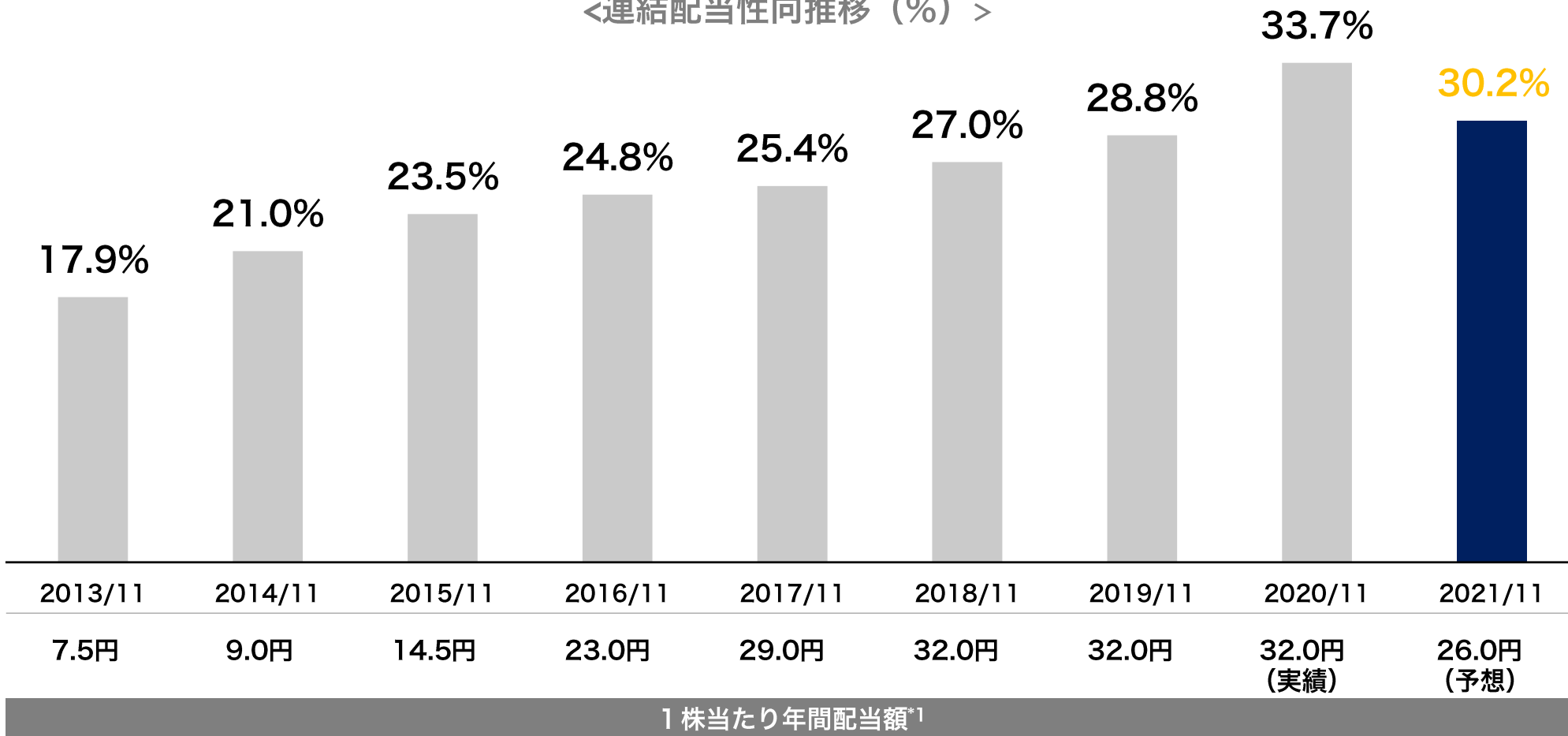
*2 売上高利益率= 当期純利益 ÷ 売上高

*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

- 2021/11期の配当性向は、中長期的な目標である30%を堅持
- 株主優待制度を廃止し、配当での株主還元を重視

<連結配当性向推移（%）>



1株当たり年間配当額*1

*1 株式分割（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

- 配当と併せて自己株式の取得枠を設定し、更なる株主還元に努める

取得対象株式の種類

普通株式

取得しうる株式の総数

250,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.4%

株式の取得価格の総額

300,000,000円（上限）

取得期間

2021年4月1日～2022年3月31日

- 16,000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
18,228,656株

(うち自己株式55株)

株主数
16,355名

海外投資家
19.2%

- STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019・・・2.1%
- JP MORGAN CHASE BANK 380646・・・2.0%
- BANQUE PICTET AND CIE SA・・・1.7%
- 三井住友信託（英国）スモールキャップファンド・・・1.7%

国内
個人投資家
26.6%

※個人株主：16,115名

国内
機関投資家等
28.0%

- (株)日本カストディ銀行（信託口）・・・10.0%
- 日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口）・・・6.3%
- (株)日本カストディ銀行（信託口9）・・・4.0%
- 野村信託銀行(株)（投信口）・・・1.4%

代表者
26.2%

- 水永 政志・・・26.2%

*1 主要株主のみ表示

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	200億円
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）、札幌支店（札幌市中央区）、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）、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	149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

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。