

2021年11月期 第3四半期

# 決算説明資料

2021年9月30日

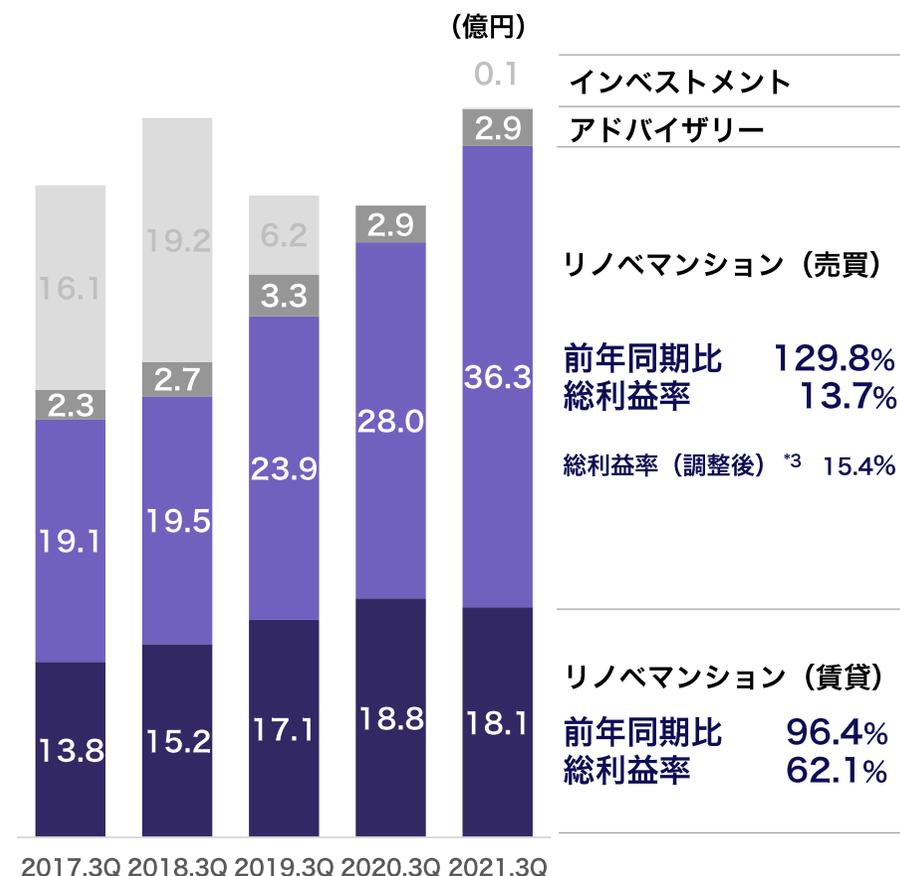
1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- リノベーションマンション市場は、品薄感が強まるほど活況
- リノベマンション事業が大幅に伸長し、売上総利益は過去最高となる57.2億円

連結PL (主要項目)

|            | 2020/11期3Q<br>(億円) | 2021/11期3Q<br>(億円) | 前年同期比  |
|------------|--------------------|--------------------|--------|
| 売上高        | 309.0              | 300.8              | 97.3%  |
| リノベマンション事業 | 303.8              | 295.3              | 97.2%  |
| インベストメント事業 | -                  | 0.2                | -      |
| アドバイザー事業   | 5.2                | 5.2                | 100.3% |
| 売上総利益      | 46.9               | 57.2               | 121.8% |
| リノベマンション事業 | 44.0               | 54.0               | 122.8% |
| インベストメント事業 | -                  | 0.1                | -      |
| アドバイザー事業   | 2.9                | 2.9                | 99.4%  |
| 販売費・一般管理費  | 19.0               | 22.5               | 118.0% |
| 営業利益       | 27.8               | 34.6               | 124.4% |
| 経常利益       | 22.0               | 30.1               | 136.6% |
| 当期純利益      | 15.4               | 21.0               | 136.1% |

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3Q: 2.8億円、2021/11期3Q: 0.4億円)

\*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

- 積極的な物件購入により、販売用不動産残高を積上げ
- 利益の着実な計上により、自己資本比率は25.6%→26.9%に上昇

連結BS (主要項目)

|          | 2020/11期<br>(億円) | 2021/11期3Q<br>(億円) | 前期末比   |
|----------|------------------|--------------------|--------|
| 流動資産     | 753              | 765                | 101.6% |
| うち現金及び預金 | 74               | 69                 | 94.0%  |
| うち販売用不動産 | 665              | 683                | 102.7% |
| 固定資産     | 14               | 16                 | 118.1% |
| うち有形固定資産 | 0                | 0                  | 93.2%  |
| 総資産      | 767              | 782                | 102.0% |
| 流動負債     | 101              | 95                 | 94.2%  |
| 固定負債     | 469              | 476                | 101.5% |
| 自己資本     | 196              | 210                | 107.0% |
| 自己資本比率   | 25.6%            | 26.9%              |        |

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<br>通期予想* (億円) | 2021/11期<br>3Q実績 (億円) | 進捗率    |
|--------------|------------------------|-----------------------|--------|
| 売上高          | 374.4                  | 300.8                 | 80.3%  |
| うちリノベマンション事業 | 367.5                  | 295.3                 | 80.4%  |
| うちインベストメント事業 | 0.2                    | 0.2                   | 100.0% |
| うちアドバイザー事業   | 6.6                    | 5.2                   | 79.2%  |
| 売上総利益        | 72.4                   | 57.2                  | 79.0%  |
| うちリノベマンション事業 | 68.6                   | 54.0                  | 78.7%  |
| うちインベストメント事業 | 0.1                    | 0.1                   | 100.0% |
| うちアドバイザー事業   | 3.5                    | 2.9                   | 82.7%  |
| 販売費・一般管理費    | 32.3                   | 22.5                  | 69.6%  |
| 営業利益         | 40.0                   | 34.6                  | 86.6%  |
| 経常利益         | 31.8                   | 30.1                  | 94.7%  |
| 当期純利益        | 22.1                   | 21.0                  | 95.0%  |

\* 2021年8月26日「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した修正後の通期予想を記載しております

- 第3四半期（6月～8月）は物件購入・販売とも好調
- 第4四半期以降も物件購入を積極化し、在庫の積上げを図る方針

## 下期（6月～11月）方針

## 第3四半期 （6月～8月）実績

### リノベマンション事業 売上高・売上総利益

- 商品ラインナップをより一層拡充し、市場環境に左右されない安定的な売上・利益を計上

- 市場の好機を捉えた販売活動により、第3四半期の販売利益率は17.5%と高水準
- 第4四半期以降の販売在庫も十分に確保

### 販売用不動産残高

- 来期（2022/11期）以降を見据え、積極的な物件購入により、販売用不動産残高を積上げ

- 第3四半期は物件購入戸数328戸と販売戸数229戸を大幅に超過
- 第3四半期末の販売用不動産残高は683億円（第2四半期末+28億円）

### 自己資本比率 手許現預金残高

- 物件購入等の投資機会に手許現預金を有効活用
- 安定的な利益計上により、自己資本比率を維持

- 販売用不動産残高拡大とともに利益も着実に積上げ、自己資本比率は26.9%と第2四半期末比ほぼ横ばい

販売好調につき、物件供給目標を年間50戸程度に拡大

物件仕入

STAR MICA STARMICA



プランニング

TSUKURUBA



集客/販売

cowcamo



施工/引渡

STAR MICA STARMICA Residence



画像提供: cowcamo

スキーム

当社における  
新規性・狙い

城南エリアを中心とした  
東京都心人気エリアの  
空室仕入強化

未改装物件×  
パターンオーダーリノベ

cowcamo内での  
ファン化・顧客ストック

リノベーション施工  
feeの獲得

成果・  
今後の展開

上期AVG 3件/月  
体制強化し5件/月  
仕入れペースへ

リノベ済みでも  
フルオーダーでもない  
ニーズの取込に成功\*1

多くの反響を獲得\*1  
販売期間短縮\*2

オペレーションの整備が  
進み、量産体制へ

\*1 2020.1~2021.5にcowcamo内で公開された物件の公開後30日間にて、当社通常物件とSELECの比較結果：反響数 3.17倍、お気に入り登録数 1.6倍

\*2 売出から契約までの期間：最短13日、平均76日/物件問い合わせから成約する事例以外にも、cowcamo内でストックされた顧客への紹介から早期成約した事例も出始めている

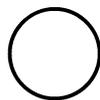
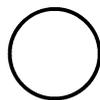
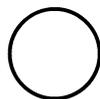
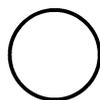
- 上場維持基準への適合を受け、「プライム市場」の選択を東証へ申請

「プライム市場」上場維持基準

適合状況

新市場区分選択の流れ

|              |                   |
|--------------|-------------------|
| 流通株式数        | 20,000単位以上        |
| 流通株式<br>時価総額 | 100億円以上           |
| 流通株式比率       | 35%以上             |
| 売買代金         | 1日平均<br>2,000万円以上 |



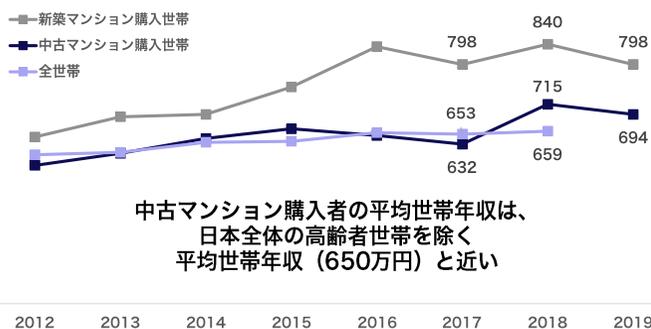
1. 業績ハイライト
- 2. 経営戦略**
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- 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



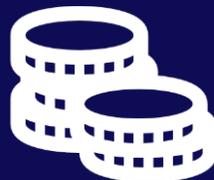
<平均世帯年収推移 (万円) >



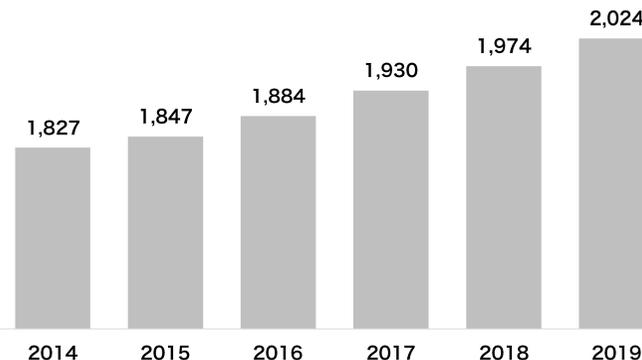
中古マンション購入者の平均世帯年収は、  
日本全体の高齢者世帯を除く  
平均世帯年収 (650万円) と近い

(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) >

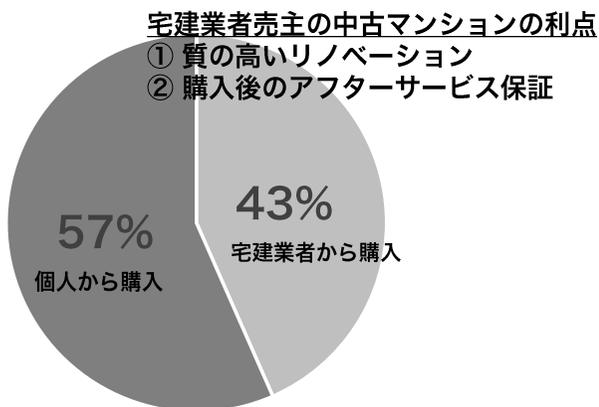


(出所) (公財) 不動産流通推進センター「不動産業統計集」より当社作成

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 >

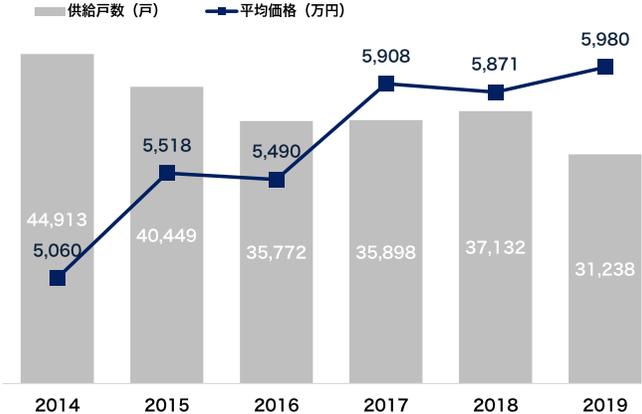


(出所) 国土交通省「住宅市場動向調査」より当社作成 (仲介業者を通じた販売のみを集計)

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) >

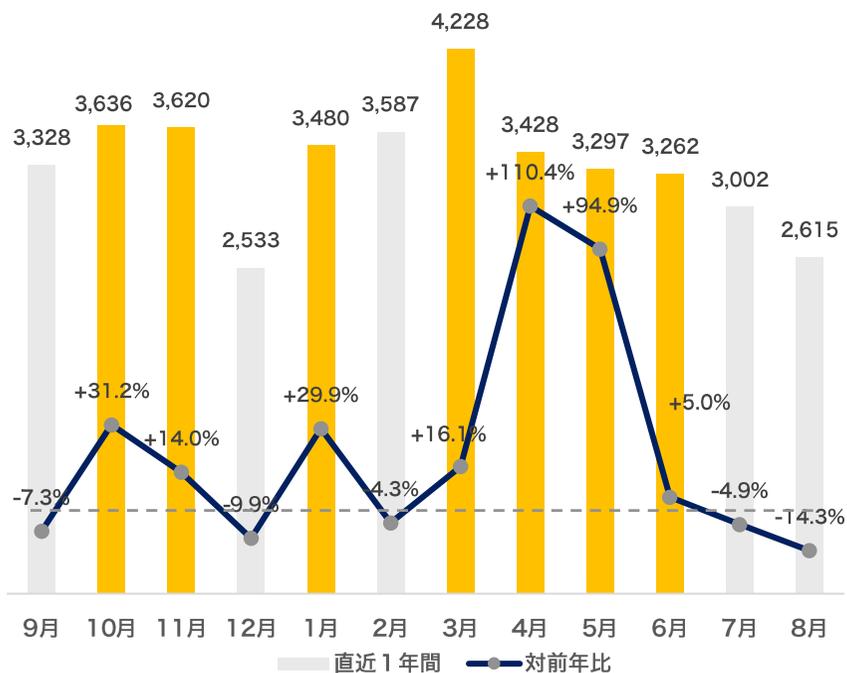


(出所) (株) 不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」より当社作成

- 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

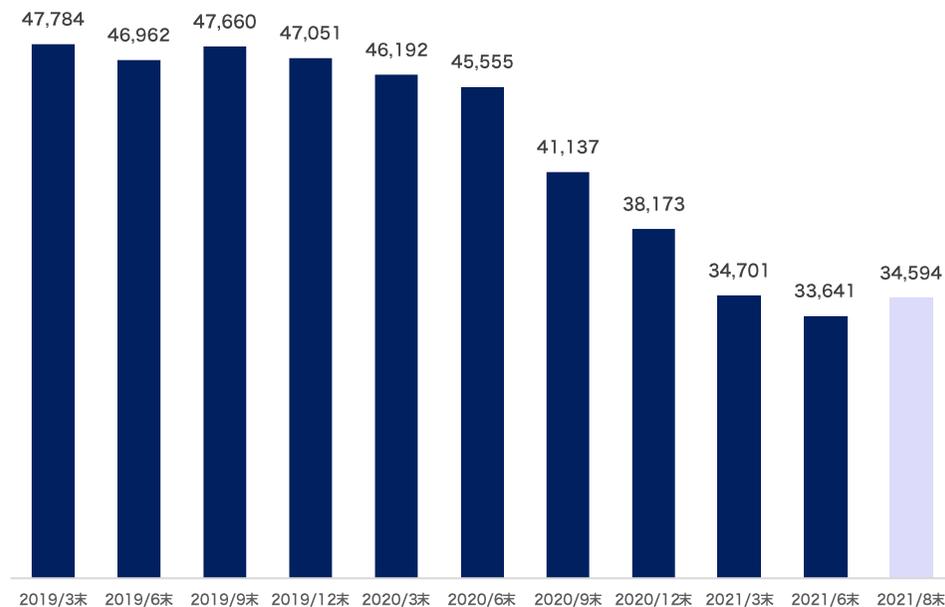
成約数は直近で前年比減少しているが、全体的には回復傾向

<首都圏中古マンション成約件数推移（件数、%）>



在庫数は直近で増加に転じたが、依然として少ない

<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

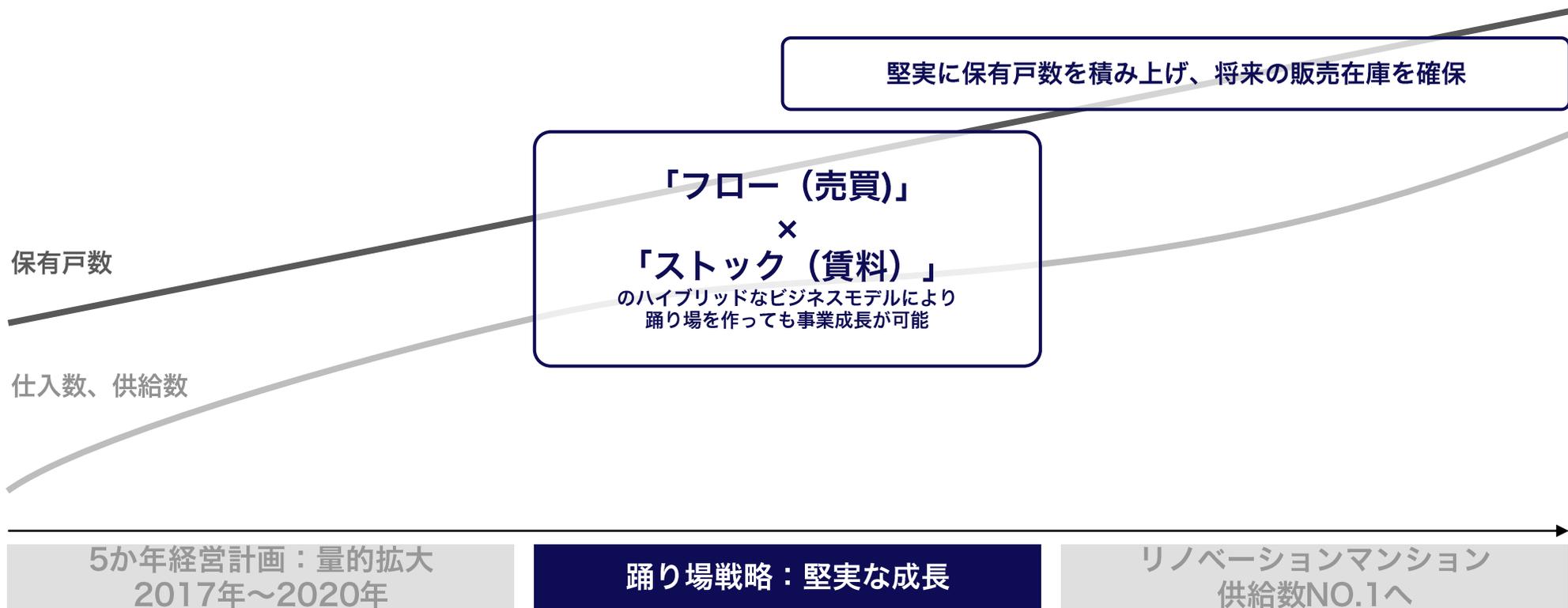
少子高齢化・共働き世帯の増加・高齢化に伴う、都市部の世帯数増、職住近接ニーズは変わらない

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

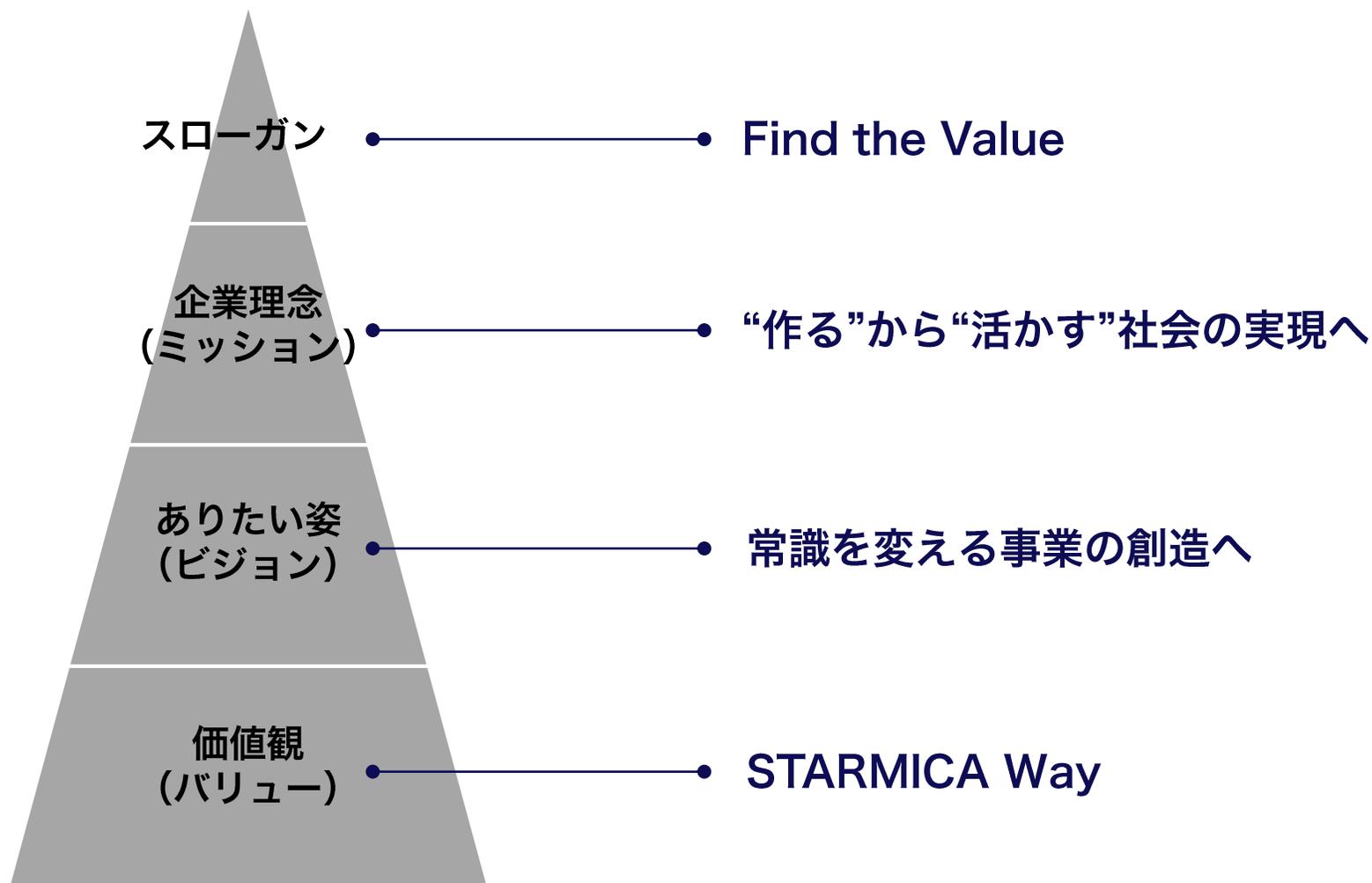
withコロナ下の不動産マーケット変化

afterコロナの経済環境・不動産マーケット変化？



1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
- 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

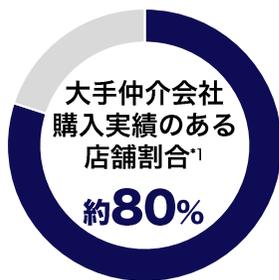
- 古くなった物件を短期間で高品質な  
住まいへバリューアップ
- 「まだ使えるものを残す」  
環境にも十分配慮した施工

## 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

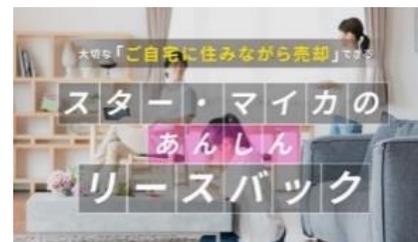
POINT①：仲介会社との強固な関係性



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  
**12,000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

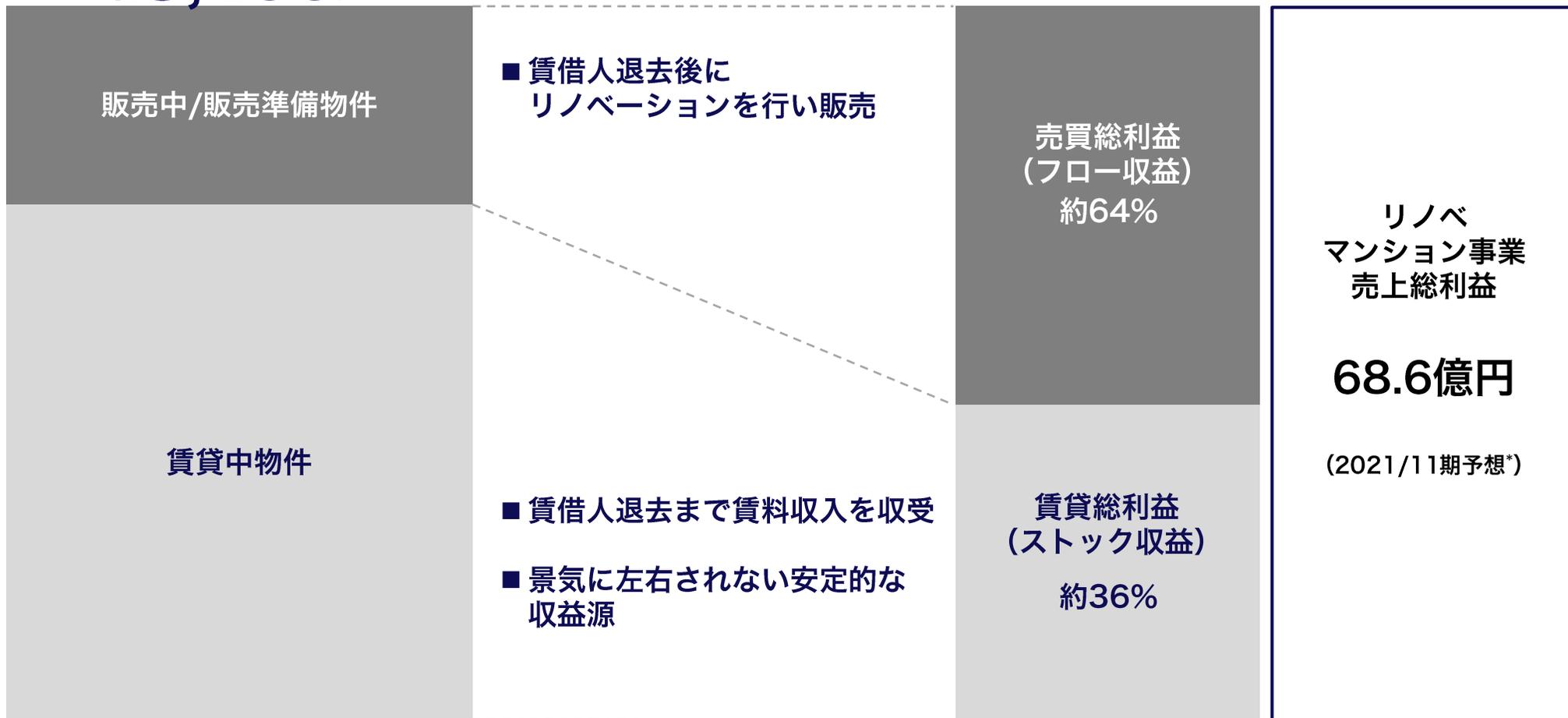
**70億円**

<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

売上総利益構成比



\* 2021年8月26日「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した修正後の通期予想を記載しております

## 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

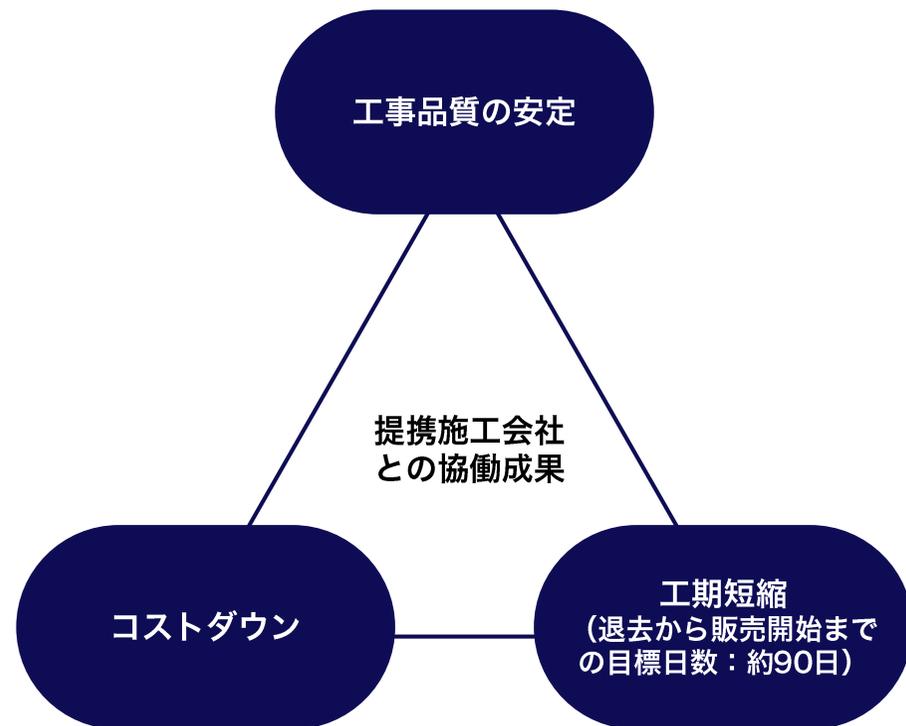
### 消費者の嗜好に合わせて、多彩な「住まいのカタチ」を提案



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＞

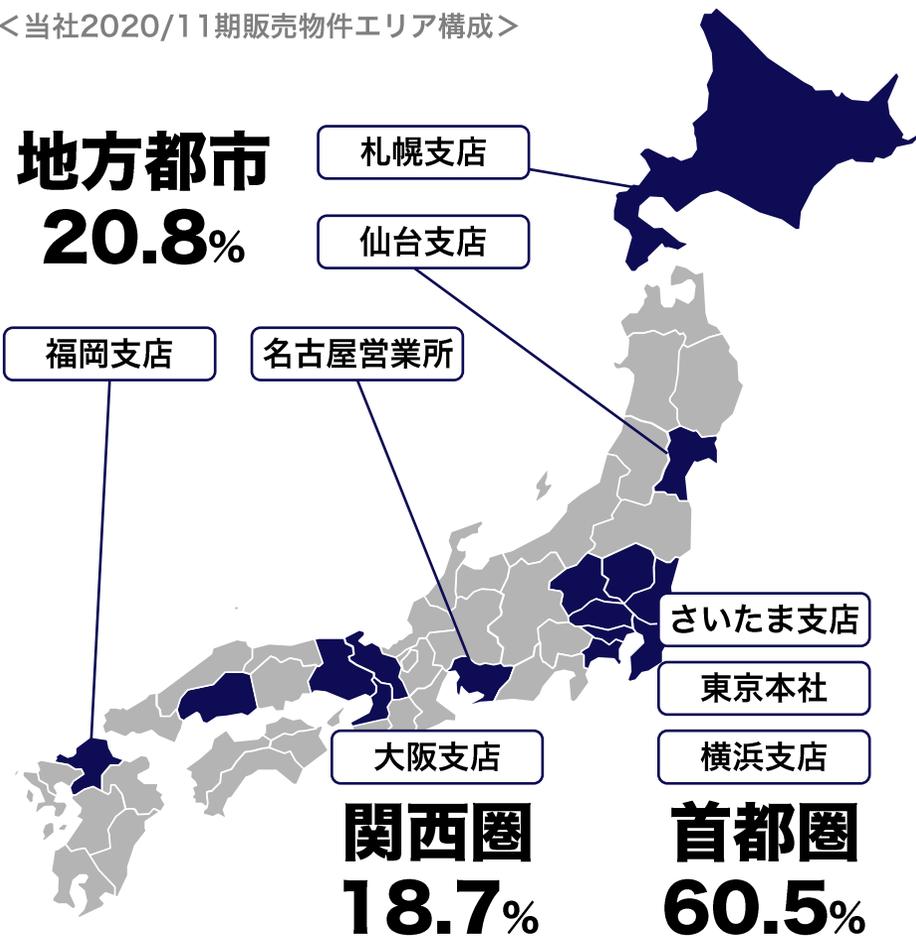
| 2,000万円未満                | 2,000万円以上<br>3,000万円未満   | 3,000万円以上<br>4,000万円未満    | 4,000万円以上 |
|--------------------------|--------------------------|---------------------------|-----------|
| 21.1%                    | 35.7%                    | 26.2%                     | 16.9%     |
| <b>5.6万円<sup>4</sup></b> | <b>8.4万円<sup>4</sup></b> | <b>11.2万円<sup>4</sup></b> |           |

\*3 2020/11期販売価格に基づく（戸数ベース）

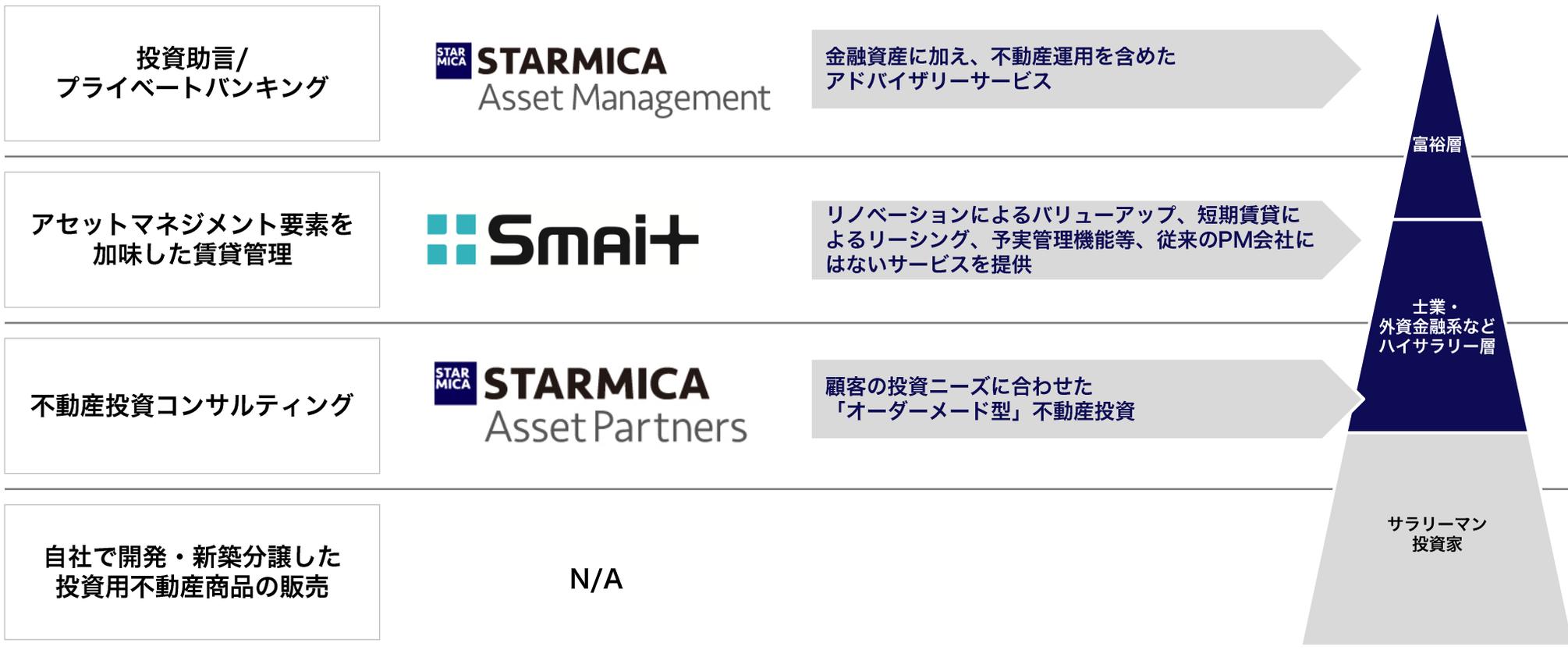
\*4 2000万円/3000万円/4000万円の物件を、全額借入、元利均等、35年返済、金利1.000%で購入した場合の月々のローン返済額

首都圏を軸に、地方主要都市でも物件を供給

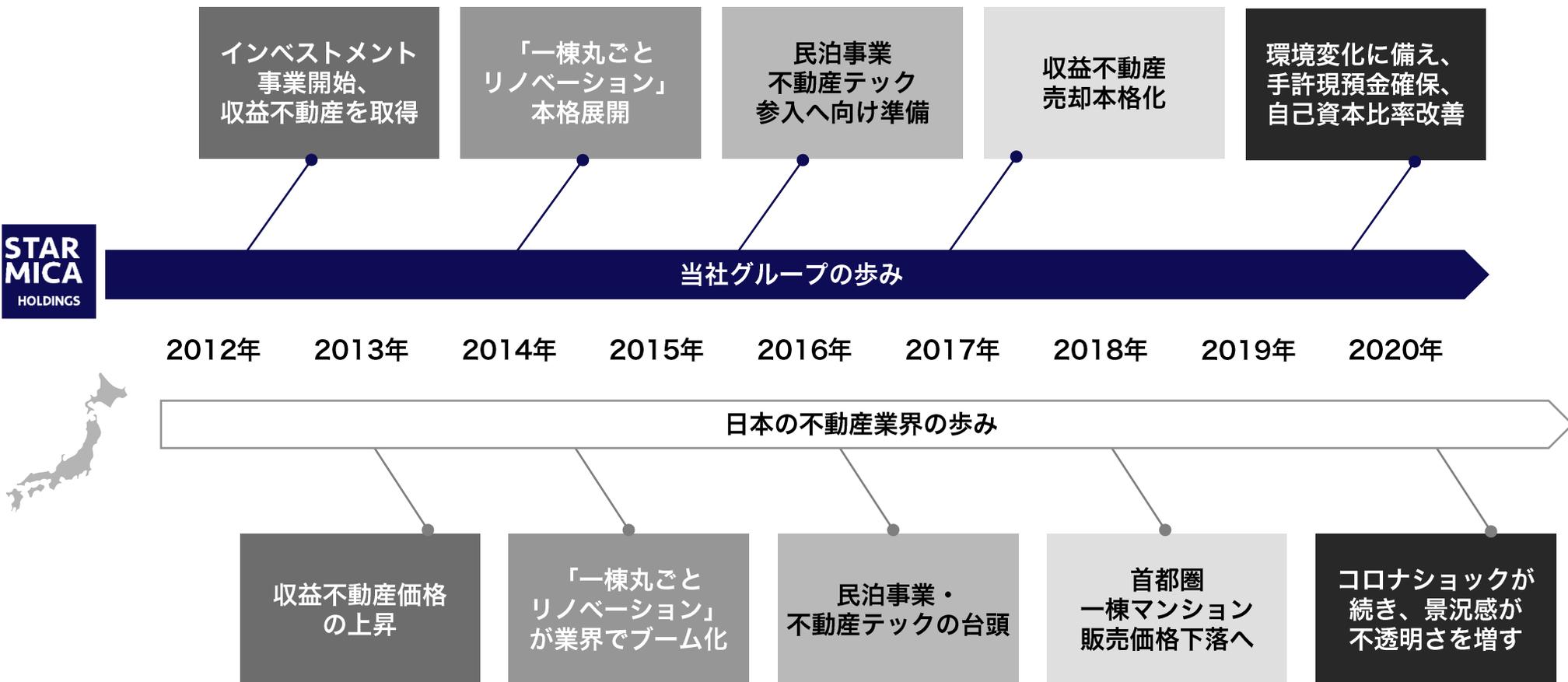
＜当社2020/11期販売物件エリア構成＞



- 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

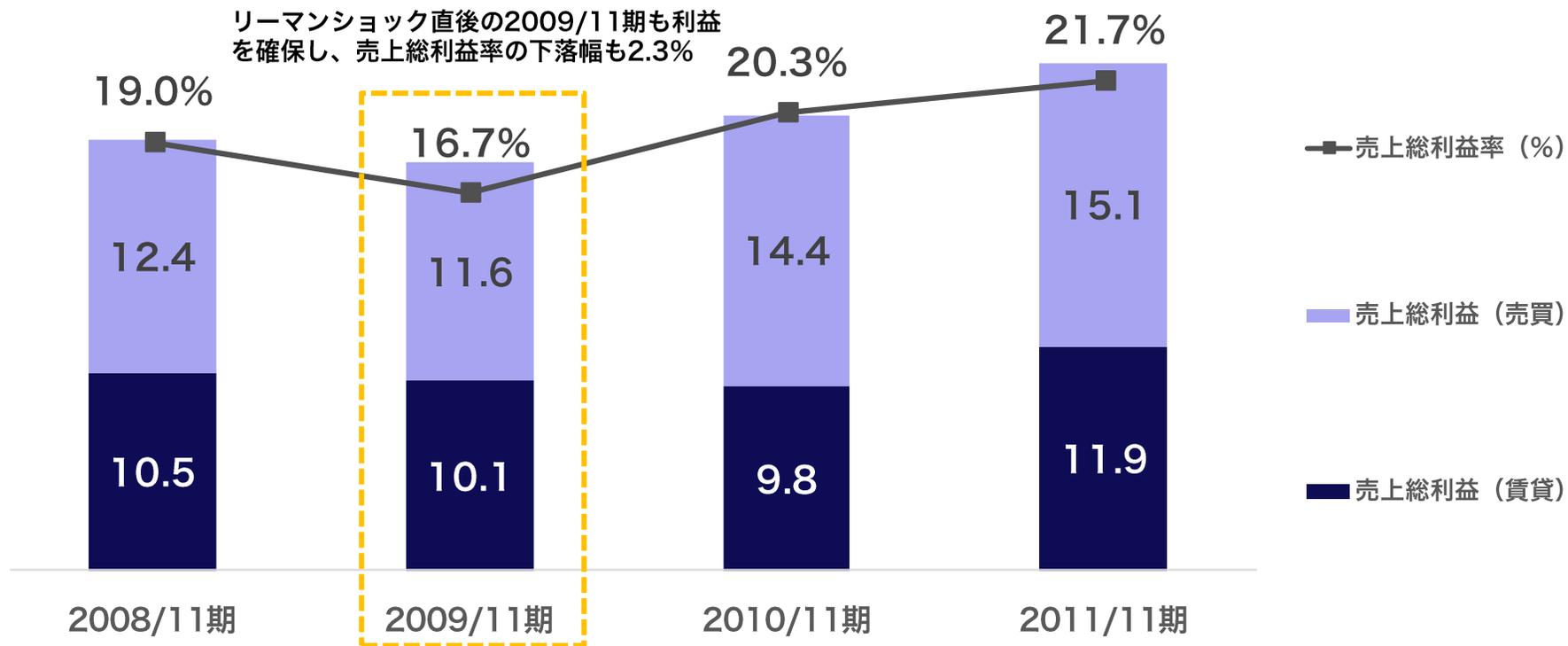


マーケットの流れを読み、先駆的な事業展開で業界をリード



## 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）

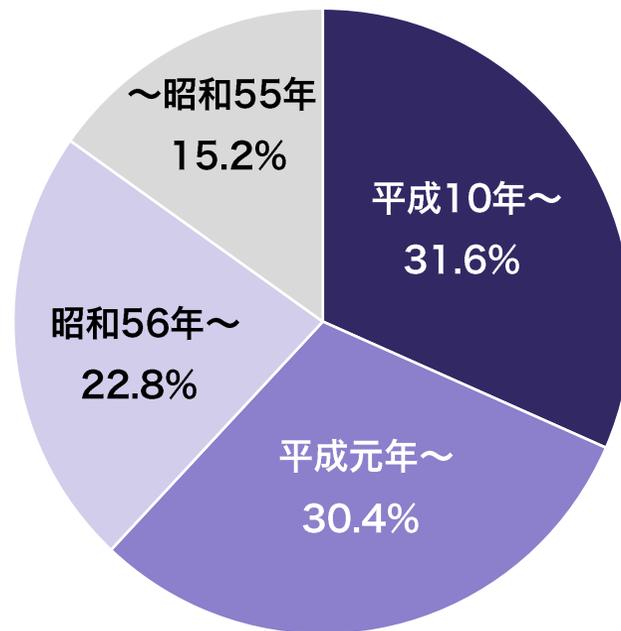
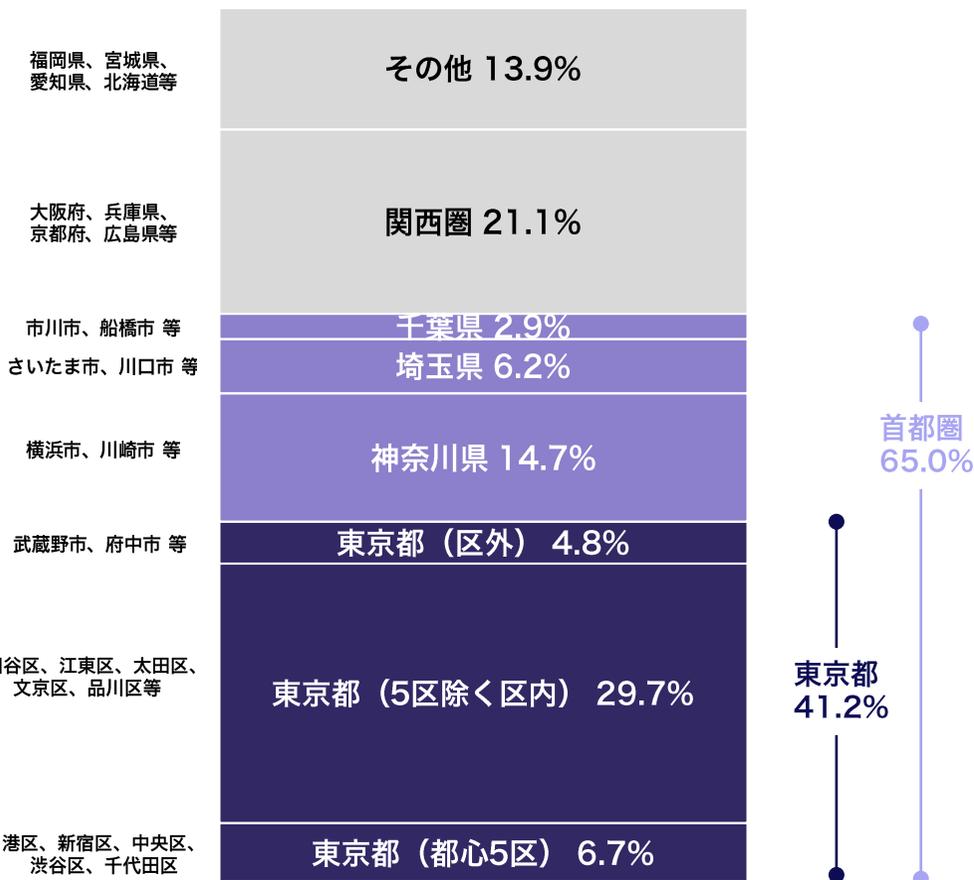
2020/11期末  
販売用不動産  
評価額（時価）

\*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 <sup>2</sup> |
| 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. 業績ハイライト
2. 経営戦略
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

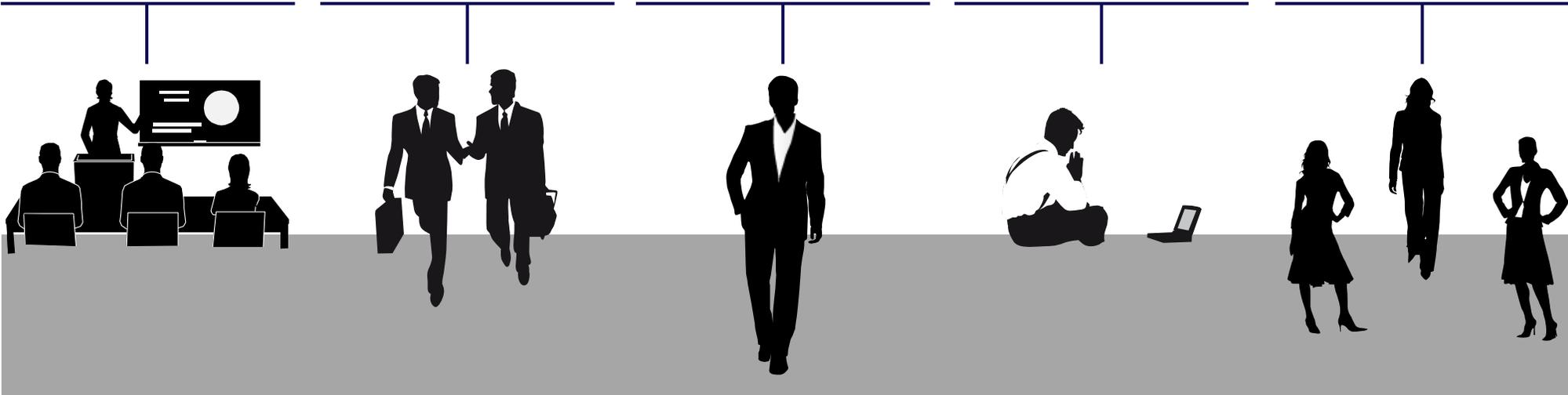
女性目線での商品開発ラボの設立

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%



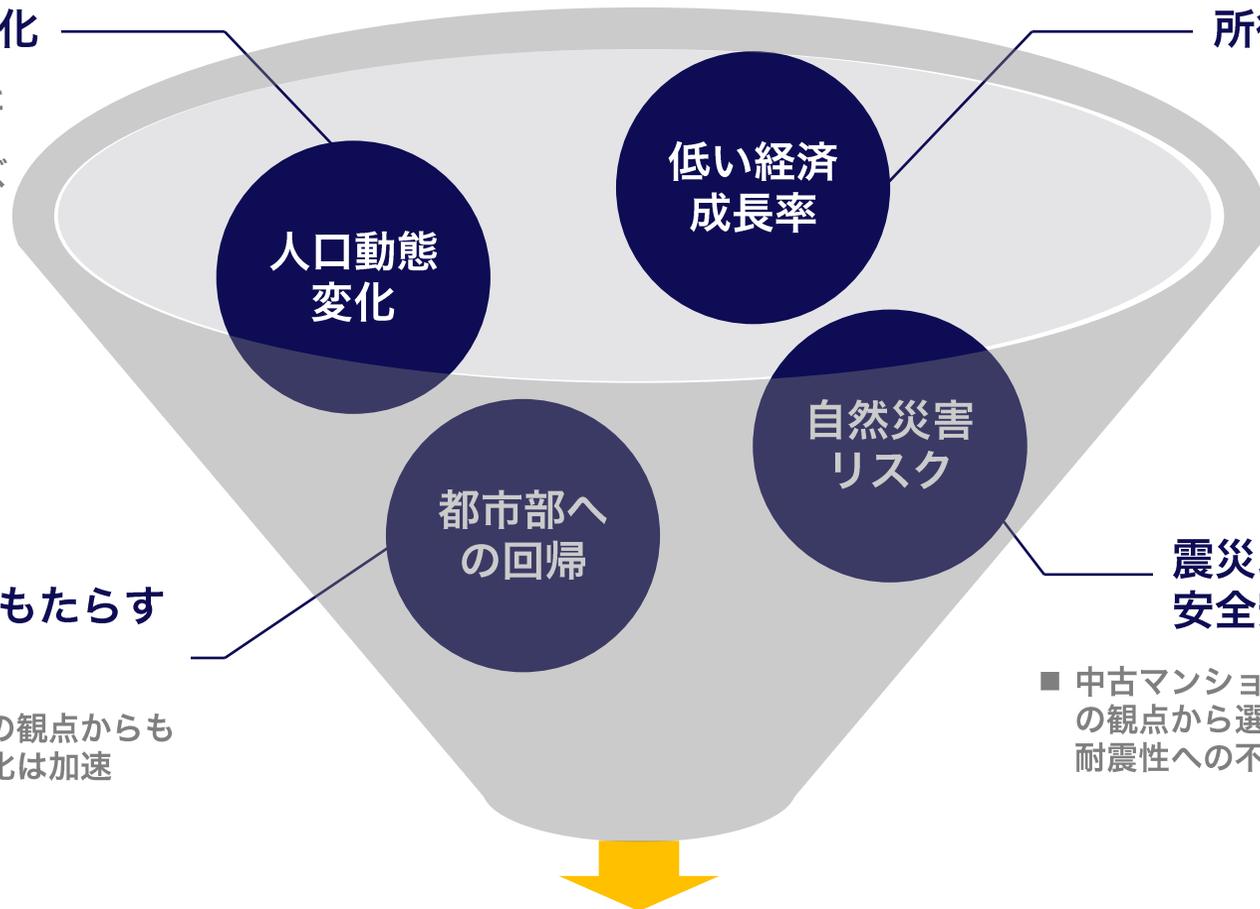
- 首都圏および地方主要都市でリノベーションマンションの流通を促進し、日本社会が直面する課題を解決
- これからの時代に必要とされる「スター・マイカグループ」を目指す

### 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

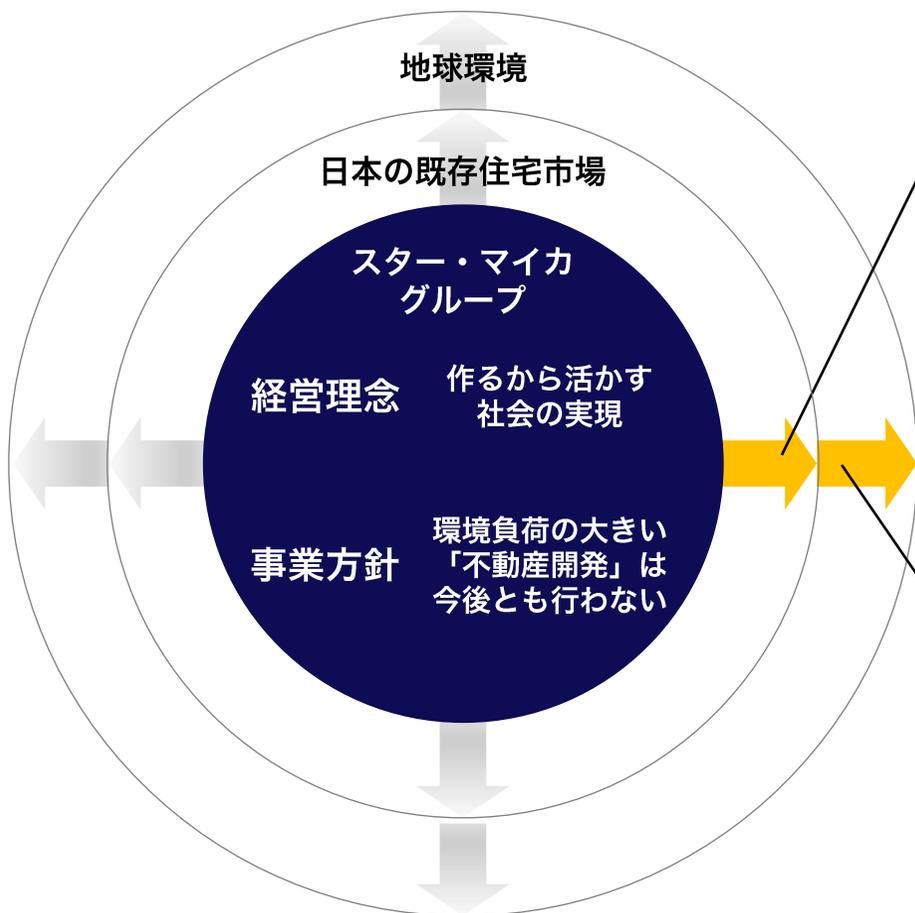
- 社会インフラ維持の観点からもコンパクトシティ化は加速

### 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

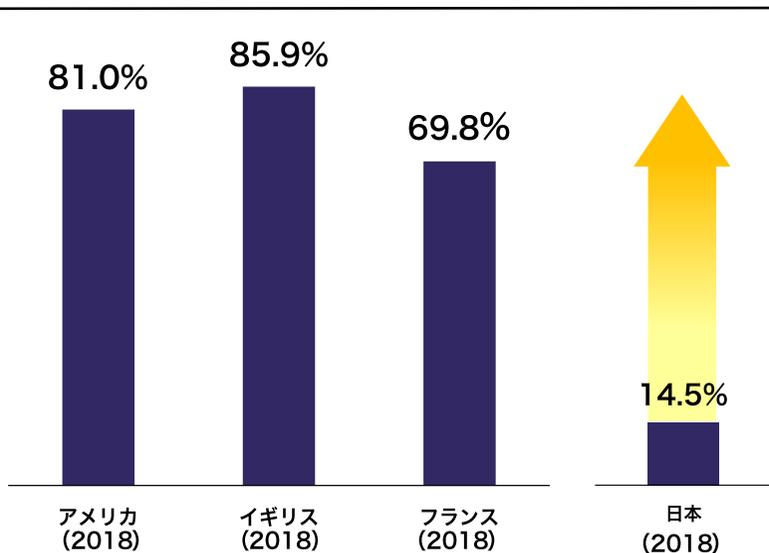
安全安心と利便性を手に入る価格で提供する、スター・マイカのリノベーションマンション

## 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. 業績ハイライト
2. 経営戦略
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                      |
|-------------------------|-----------------------|--------------|------------------------------------|
| <b>ROE<sup>*1</sup></b> |                       | <b>9.1%</b>  | <b>ROEの維持・向上</b>                   |
|                         |                       |              |                                    |
| <b>収益性</b>              | 売上高利益率 <sup>*2</sup>  | <b>4.4%</b>  |                                    |
| ×                       |                       |              |                                    |
| <b>資産効率性</b>            | 総資産回転率 <sup>*3</sup>  | <b>0.52回</b> | 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<br>購入～販売までの事業期間の短縮化 |
| <b>安全性</b>              | レバレッジ比率 <sup>*4</sup> | <b>4.0倍</b>  | 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

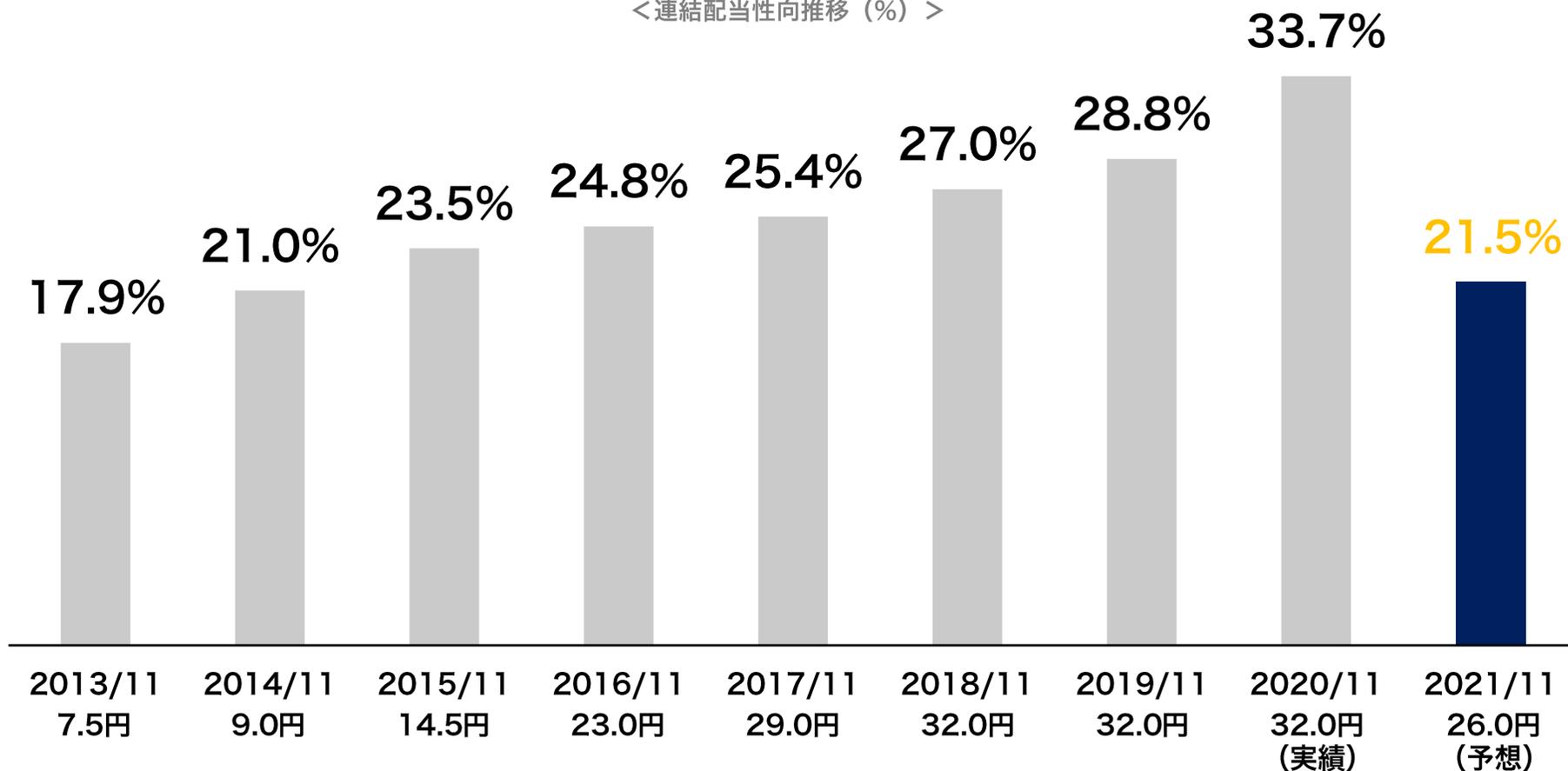
\*2 売上高利益率= 当期純利益 ÷ 売上高

\*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

- 好調な業績を背景に期初予想を上方修正したことから、通期の予想配当性向は21.5%
- 期末配当の増配については、自己株式取得結果及び通期の利益実績を踏まえて判断

< 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市場買付を実施し、累計約6億円を取得
- 11月末へ向けて更なる取得を進め、株主還元努める方針

|          | 取得期間（約定ベース）                | 取得株式の総数     | 取得価格総額          |
|----------|----------------------------|-------------|-----------------|
| 取得<br>終了 | 2021年4月1日～<br>2021年7月21日   | 実績：250,000株 | 実績：299,885,700円 |
|          | 2021年7月21日～<br>2021年8月18日  | 実績：237,500株 | 実績：299,917,700円 |
|          |                            | 計：487,500株  | 計：599,803,400円  |
| 取得中      | 2021年8月26日～<br>2021年11月30日 | 上限：250,000株 | 上限：300,000,000円 |

- 6,000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  
18,417,259株

(うち自己株式55株)

株主数  
6,472名

海外投資家  
20.1%

- GOVERNMENT OF NORWAY・・・2.5%
- STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019・・・2.1%
- 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・・・1.6%

国内  
個人投資家  
22.7%

※個人株主：6,304名

国内  
機関投資家等  
30.4%

- (株)日本カストディ銀行（信託口）・・・11.8%
- 日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口）・・・7.0%
- (株)日本カストディ銀行（信託口9）・・・2.1%
- SMBC日興証券(株)・・・1.8%

代表者  
26.7%

- 水永 政志・・・26.7%

\*1 主要株主のみ表示

1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
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   | 210億円  |
| 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    | 143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

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。