



2022年11月期

決算説明資料

2023年1月13日



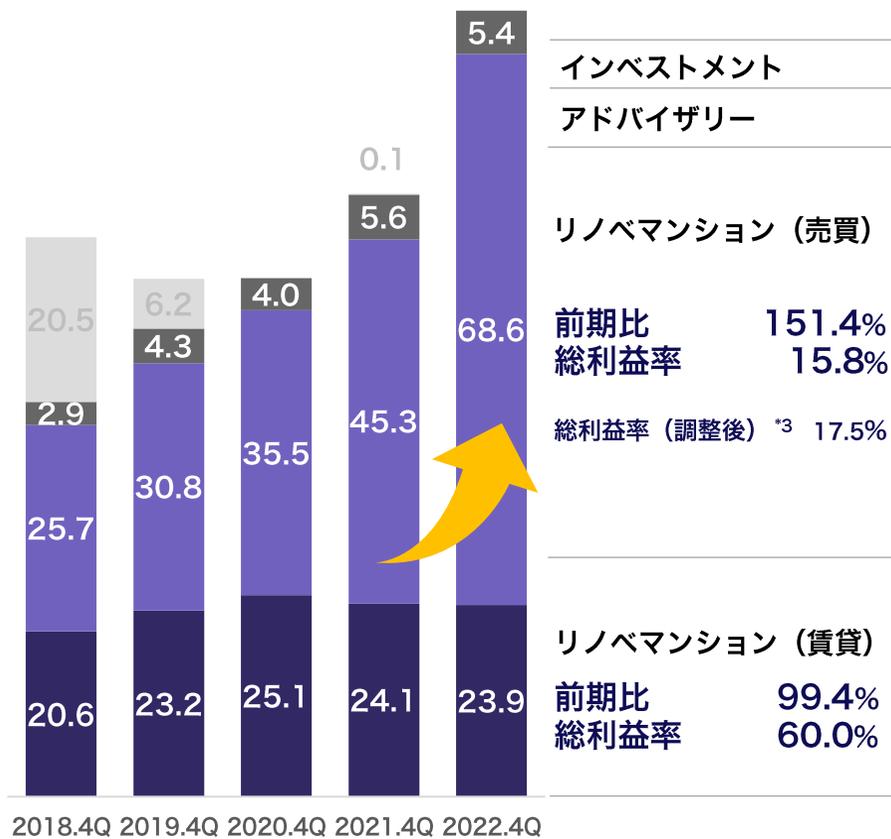
1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 参考資料

- リノベマンション事業が大幅に伸長し、過去最高益を連続更新
- リノベーションマンションへの強い需要を背景に、高い販売利益率を計上

連結PL (主要項目)

	2021/11期 (億円)	2022/11期 (億円)	前期比
売上高	368.9	482.1	130.7%
リノベマンション事業	360.0	474.4	131.8%
インベストメント事業	0.2	-	-
アドバイザー事業	8.7	7.6	87.6%
売上総利益	74.5	97.5	131.0%
リノベマンション事業 ¹⁾	68.6	92.1	134.2%
インベストメント事業	0.1	-	-
アドバイザー事業	5.6	5.4	96.8%
販売費・一般管理費	31.6	36.6	115.7%
営業利益	42.8	60.9	142.3%
経常利益	36.8	54.1	146.9%
当期純利益	24.0	37.0	154.4%

セグメント別売上総利益推移^{*2} (億円)



¹⁾ 評価損を含む (2021/11期 : 0.8億円、2022/11期 : 0.4億円)

^{*2} 各事業の評価損は含まない

^{*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

- 通期目標1,600戸を上回る積極的な購入を行い、保有マンション残高を積上げ
- 積極的な物件購入と大規模な自己株式取得（2Q）により、自己資本比率は低下

連結BS (主要項目)

	2021/11期 (億円)	2022/11期 (億円)	前期末比
流動資産	792	881	111.1%
うち現金及び預金	31	31	99.9%
うち販売用不動産*1	743	831	111.9%
固定資産	15	22	145.2%
うち有形固定資産	0	0	159.1%
総資産	808	903	111.8%
流動負債	105	122	115.7%
固定負債	489	568	116.0%
自己資本*2	212	212	100.1%
自己資本比率	26.2%	23.5%	

販売用不動産増減



*1 「リノベーション事業」において販売中+販売（リノベーション）前の中古分譲マンション

*2 2022/11期において32.5億円（株数：1,936,623株）の自己株式取得を実施

*3 リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

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. 参考資料

- 2018/11期～2022/11期において、5カ年経営計画「Challenge 2022」を実行
- 最終年度の2022/11期は、5年前と比べて売上・利益・資産規模が倍増

2017/11期

2022/11期

計画期間（5カ年）の主な達成事項

売上高

230億円

482億円

営業利益

35億円

61億円

倍増

販売用
不動産残高
*1

444億円

831億円

ROE

14.1%

16.9%

- ① 年間売買戸数2倍超
 - 仕入戸数約800戸→約1,600戸
 - 販売戸数約600戸→約1,400戸
- ② 地方中核都市への支店展開を推進し、一層分散されたポートフォリオを実現
- ③ インベストメント事業で得たキャッシュをリノベマンション事業の成長に向けて再投資するとともに、仲介業務・賃貸管理業務も伸張（アドバイザー事業粗利益2.9億円→5.2億円）
- ④ 支店開設によるエリア横展開により、オーナーチェンジ物件を積上げ、含み益も増大
- ⑤ 空室購入増により、課題であった在庫回転率が改善
- ⑥ 有利子負債の積極活用により、資本効率向上と事業規模拡大を両輪で実現

*1 リノベマンション事業に帰属する販売用不動産残高のみ（インベストメント事業除く）

- 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 >

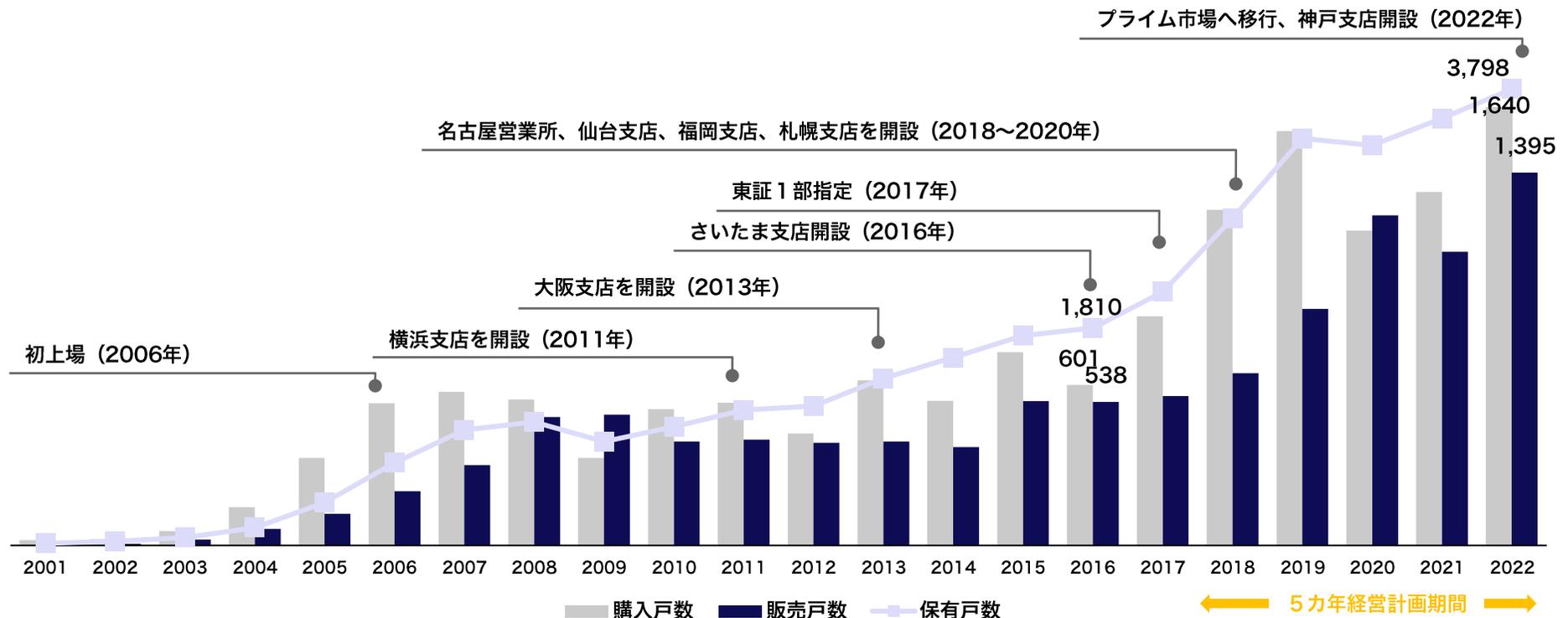
ビジネスモデルで個性を発揮、創業6期目で初上場

< 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

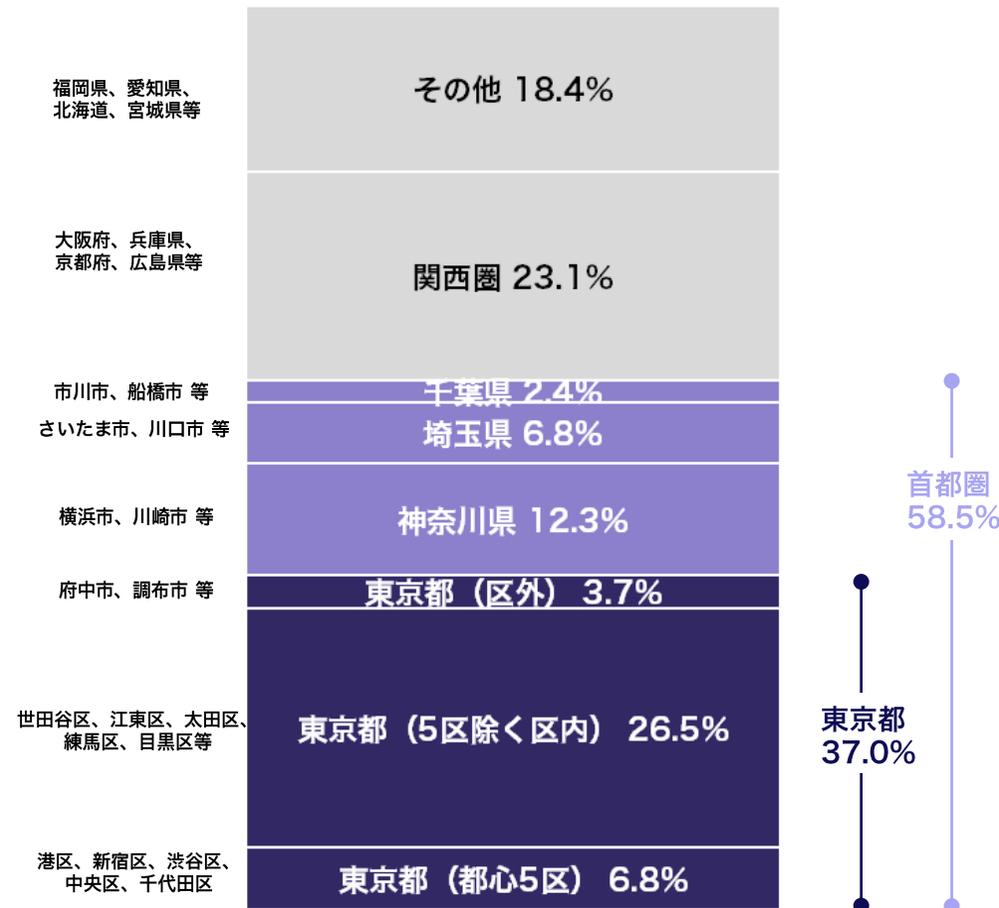
< 拡大期 >

営業エリア展開や空室購入戦略、売買戸数を急速に増加

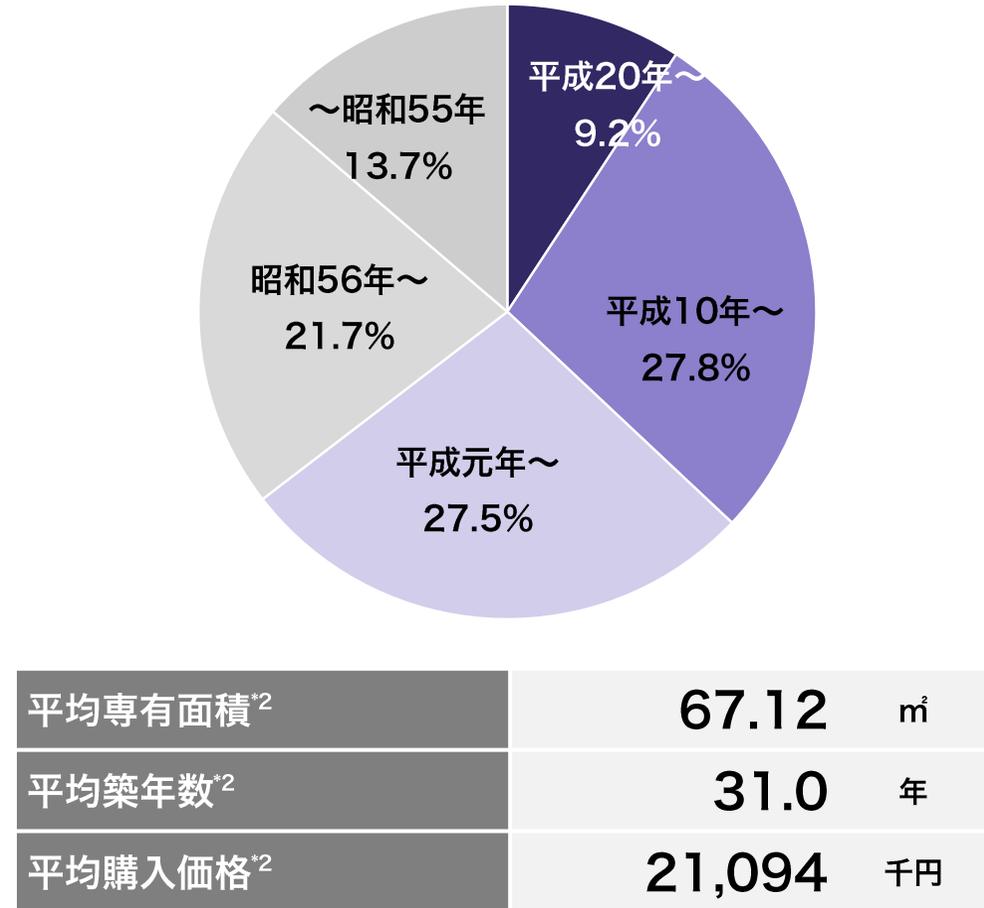


1戸単位での積上げにより、十分に分散されたポートフォリオ

地域別残高構成*1



築年時期別残高構成*2



*1 地域別残高構成は2022/11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、2022/11期末時点の購入価格比による

- リノベマンション事業の保有戸数増加に合わせ、賃貸利益が安定して推移
- 近年では物件投資戦略が奏功し売買利益が拡大、事業全体の利益が大きく成長

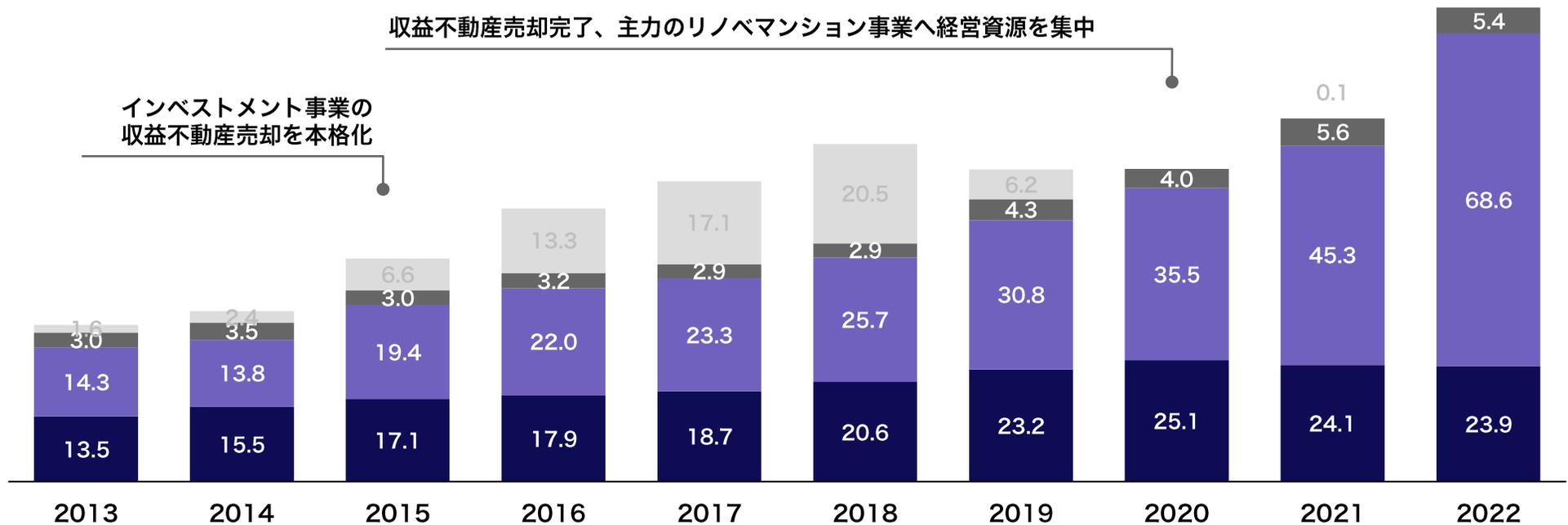
<セグメント別の売上総利益^{*1} の推移 (億円) >

■ リノベマンション (賃貸) ■ リノベマンション (売買) ■ アドバイザリー ■ インベストメント

リノベマンション事業のみで過去最高益 (2018年) に匹敵する事業利益を確保

収益不動産売却完了、主力のリノベマンション事業へ経営資源を集中

インベストメント事業の
収益不動産売却を本格化



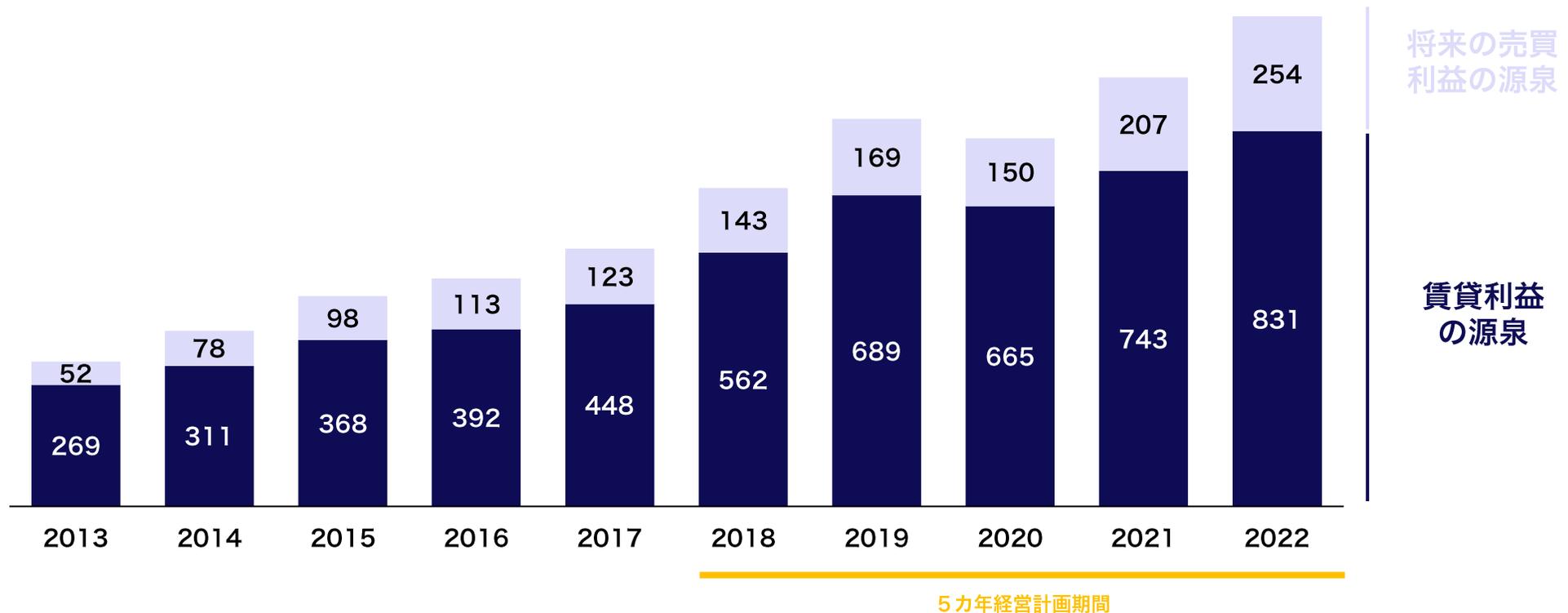
5カ年経営計画期間

*1 各事業の評価損は含まない

- 賃貸利益（ストック収益）確保へ向け、積極的な物件投資を継続
- 良質なストックを積上げ、売買利益（フロー収益）の源泉となる含み益も拡大

< 販売用不動産残高および含み益の推移（億円） >

■ 販売用不動産残高 ■ 販売用不動産残高に対する含み益^{*1}



*1 含み益（各期末時点） = 保有物件の時価総額 - 販売用不動産残高 - 想定販売コスト（仲介手数料等）

- 2022/11期の含み益は250億円超、保有戸数は業界圧倒的No.1

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

455億円

C社
B社
A社

主要同業他社合計



831億円

2022/11期末
販売用不動産
保有残高（簿価）

140億円

想定販売コスト

254億円

想定売却利益
（含み益）

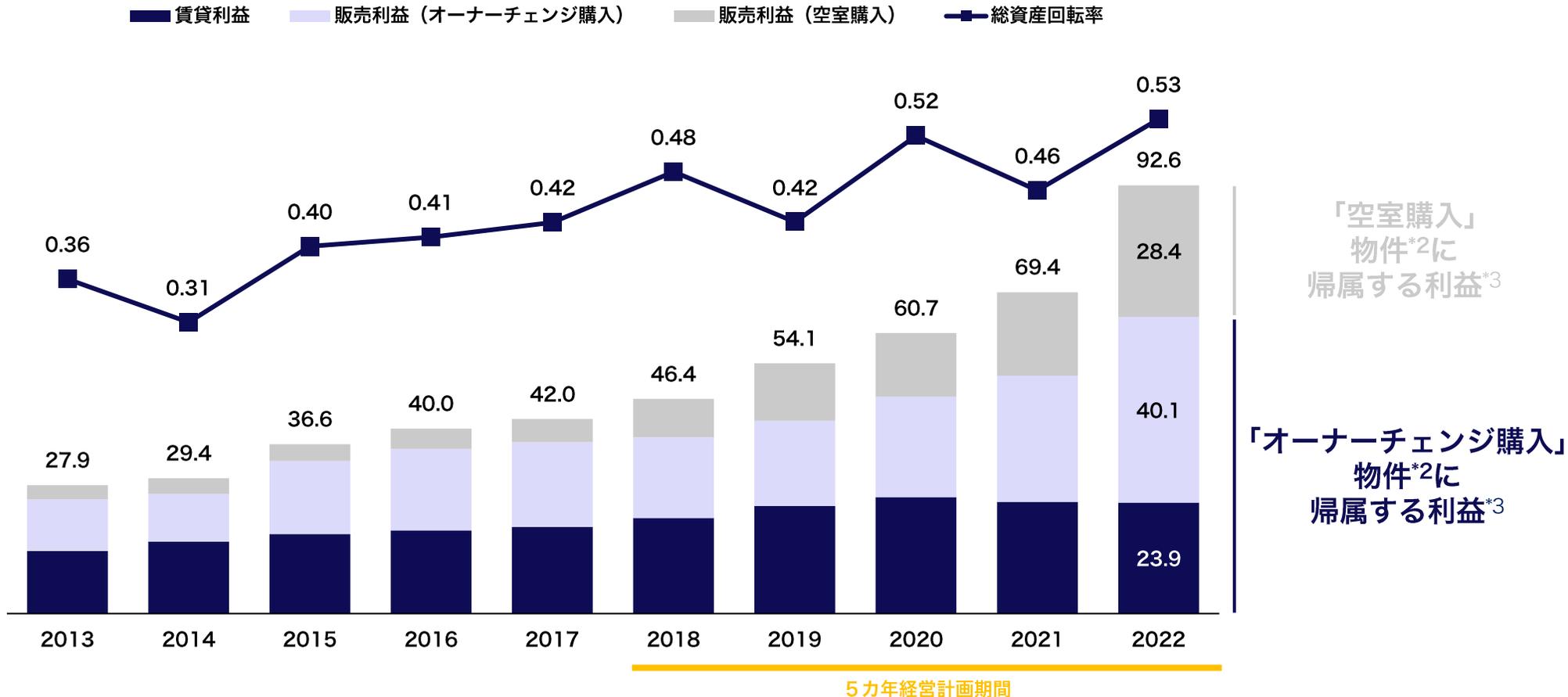
1,225億円

2022/11期末
販売用不動産
評価額（時価）

*1 上場企業各社、2022年11月末時点における最新決算情報を基に当社作成

- 資本効率性 (ROE) 向上へ向け、従前の「オーナーチェンジ購入」物件に加え、事業期間の短い「空室購入」物件を活用し、在庫回転率を改善

<リノベマンション事業の粗利益内訳 (億円) 及び総資産回転率^{*1} (回) >



^{*1} 総資産回転率 = 売上高 ÷ 総資産

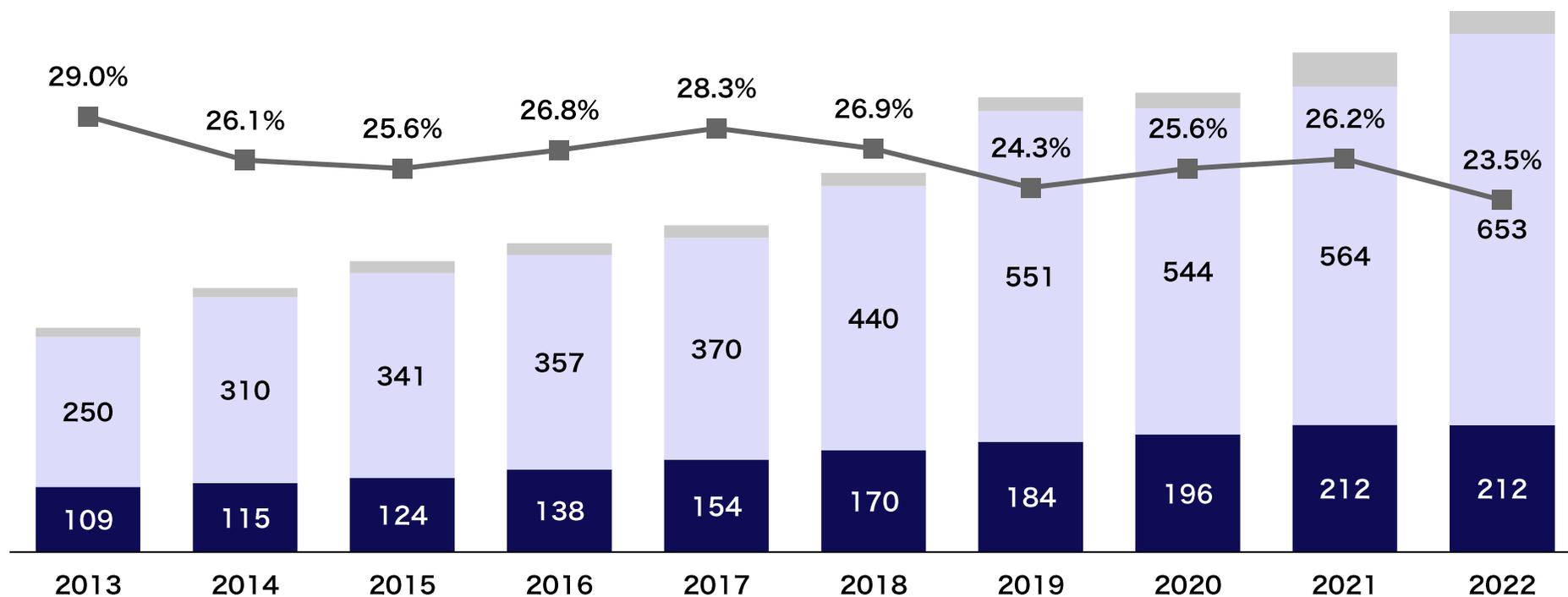
^{*3} 販売利益の内訳 (「オーナーチェンジ購入」/「空室購入」) は、一定の基準に基づく概算値

^{*2} 「オーナーチェンジ購入」物件: 居住中の状態で購入し、退去後にリノベーションし販売した物件
「空室購入」物件: 入居者のいない状態で購入し、リノベーションし販売した物件

- 自己資本とのバランスに留意しながら、事業成長へ長期の有利子負債を活用

<主要財務指標の推移（億円、%）>

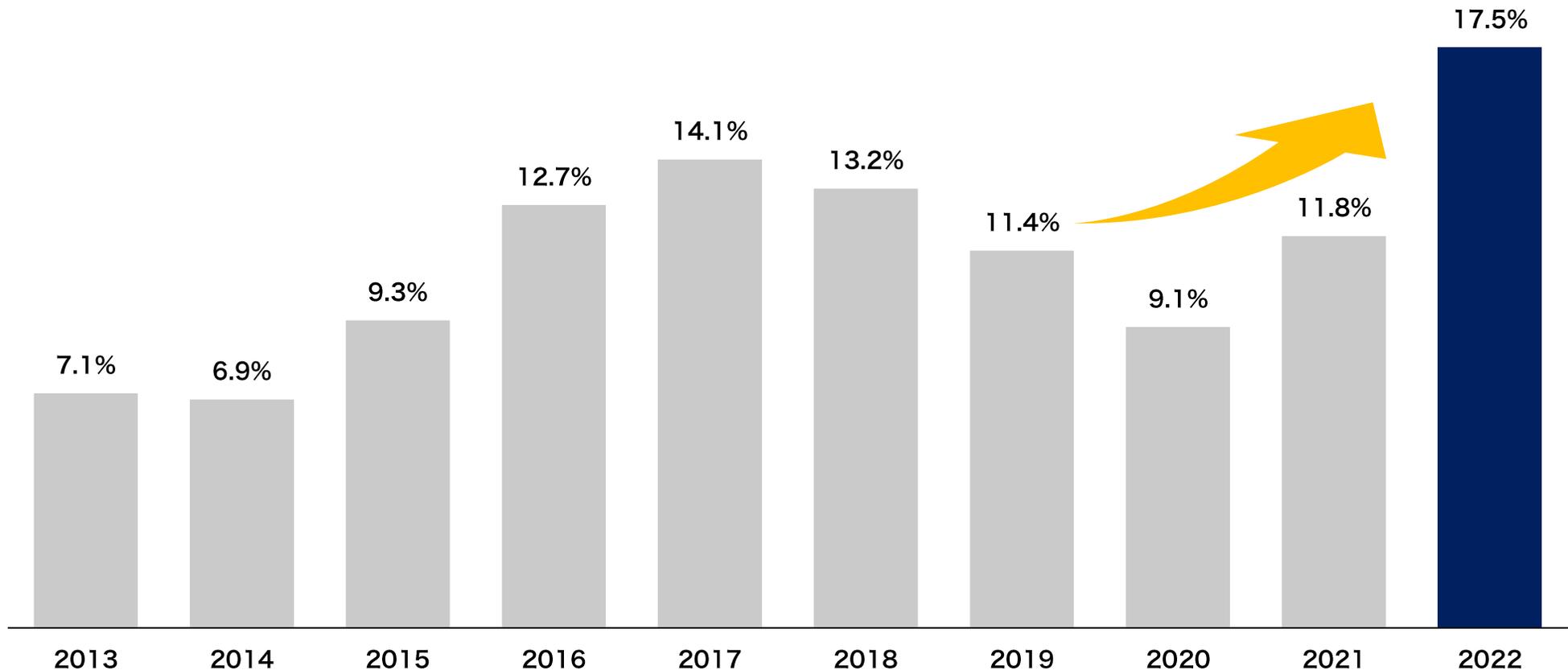
■ 自己資本 ■ 有利子負債 ■ その他負債 ■ 自己資本比率



5カ年経営計画期間

- 高い利益率及びレバレッジコントロールにより、ROEが上昇

<自己資本利益率 (ROE) ^{*1}の推移 (%) >



¹ 自己資本利益率 (ROE) = 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

5カ年経営計画期間

- 強固なBSと財務戦略を基盤に、堅実な成長で市場をリードし続ける存在へ

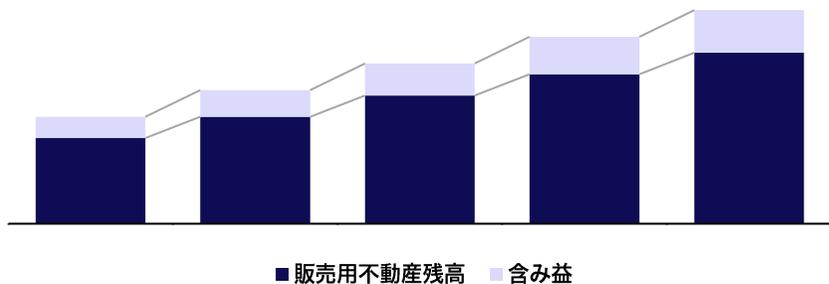
< PL (損益計算書) の成長イメージ >

売買利益 (フロー) × 賃貸利益 (ストック) のハイブリッド収益



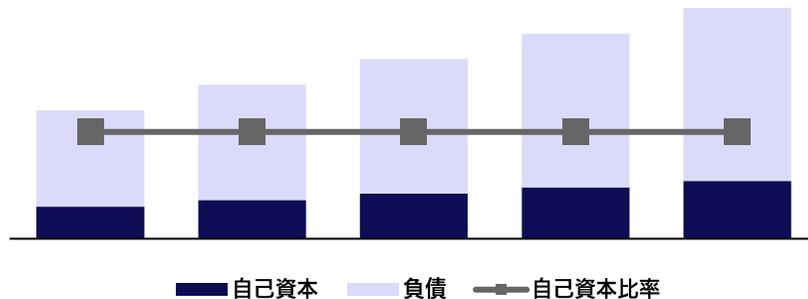
< BS (貸借対照表) の成長イメージ >

積極的な物件購入により保有マンション残高を積上げ、含み益も拡大



< 財務戦略のイメージ >

内部留保額に応じた有利子負債の活用により、自己資本比率を維持しながら事業を拡大



- 従前の「5カ年経営計画」で掲げた目標を踏襲し、事業規模の更なる拡大を目指す
- 不透明な市況を鑑み、現時点では、数値目標を含む新中期経営計画の策定は行わない

「Challenge 2022」で掲げた
目標・基本方針は不変

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

基本方針

基本方針

物件保有・供給ともに業
界内で圧倒的な存在感の
発揮、リノベーション
総合企業への進化

不動産×ITへの挑戦・
積極投資により、
新たな収益機会・
社会的価値の創出

今後、起き得るリスク

不動産市場：

価格調整局面（上昇→横ばいへ）

消費者目線：

物価上昇→家計収支悪化
→住宅への支出抑制

今後のビジネスチャンス（機会）

不動産市場：

新築供給減の継続（中古取引増）

消費者目線：

新築と比べた割安感に加え、
「サステナブル」視点での需要増

2023/11期以降の戦略骨子

「賃借人付物件」を中心とした独自のビジネスモデルを継続し、「堅実」かつ「積極的」な物件購入を実現

堅実性

差別化

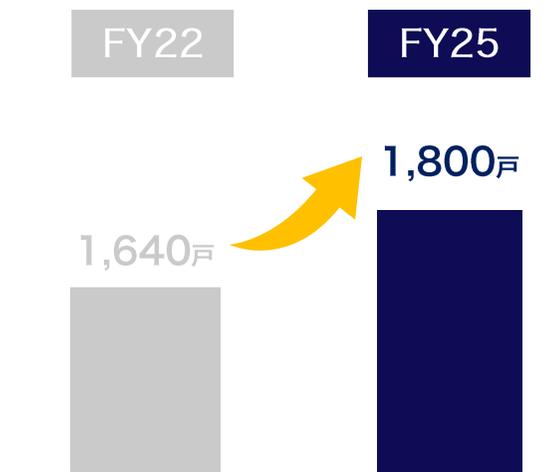
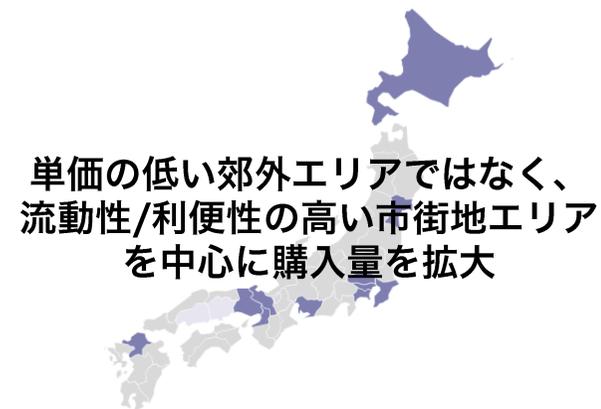
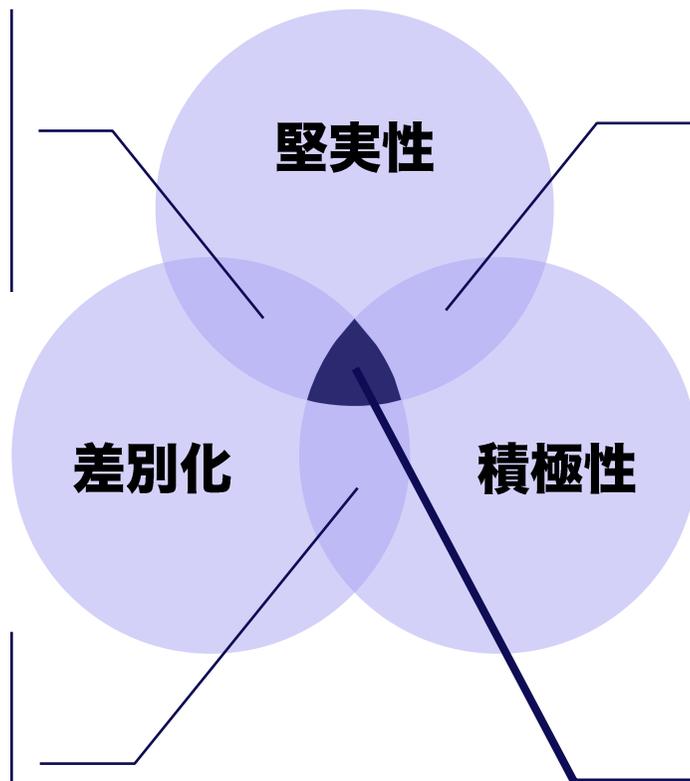
積極性

「オーナーチェンジ物件」を主軸とした購入戦略を継続し、堅実な成長を目指す

「オーナーチェンジ物件」*を
主軸とした購入戦略の継続

「空室物件」*は、エリアや
物件特性、価格動向等を
十分に見極めて購入

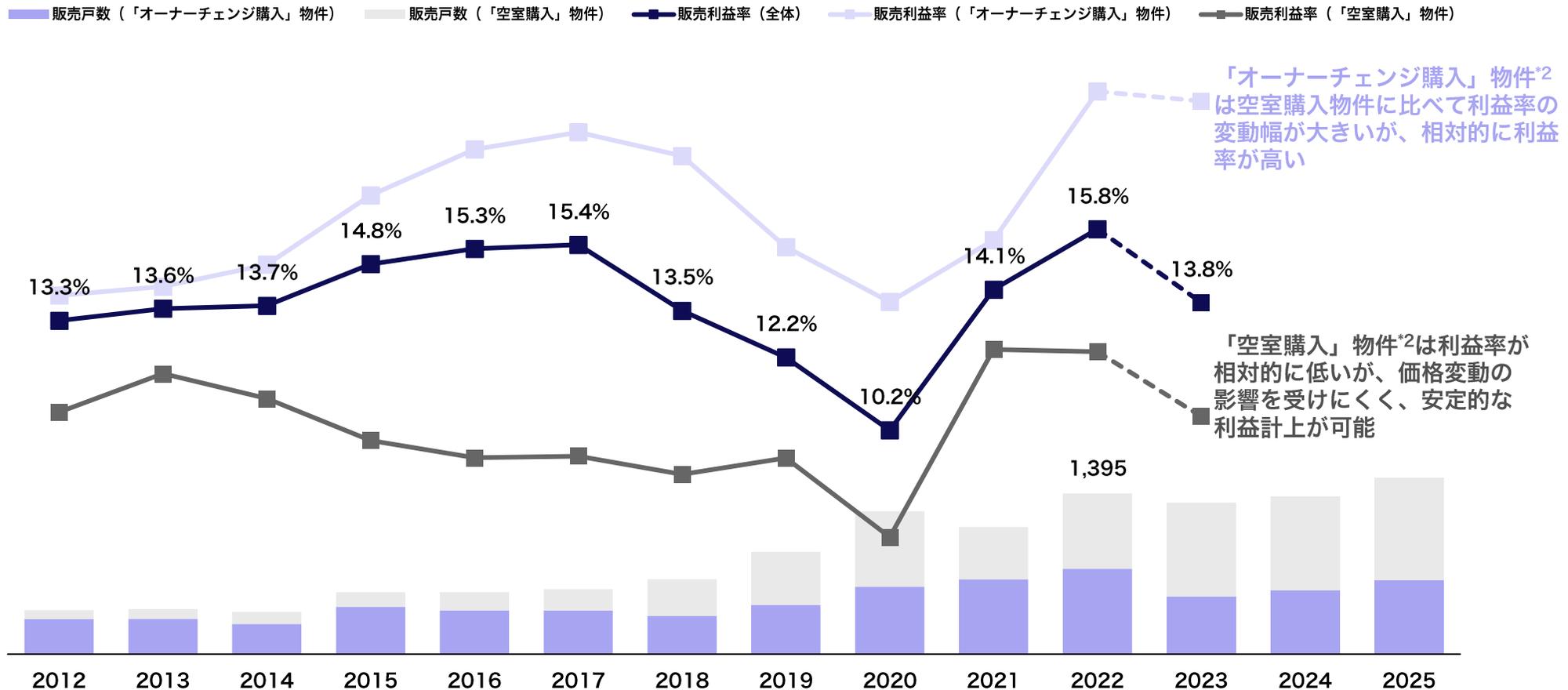
多様なニーズへ応えるべく、
高価格帯物件やコンパクトタイプの
物件購入を拡大



* 「オーナーチェンジ物件」：賃借人が居住中の状態である物件
「空室物件」：入居者のいない状態である物件

- 価格上昇一服により、販売利益率は今後、2019年以前の水準に戻ることを想定
- 利益率下落を販売戸数増加でカバーし、安定的な利益成長を目指す

< 購入種類別の販売戸数（戸）及び利益率*1（%） >



*1 販売利益率の内訳（「オーナーチェンジ購入」/「空室購入」）は、一定の基準に基づく概算値

*2 「オーナーチェンジ購入」物件：居住中の状態で購入し、退去後にリノベーションし販売した物件
「空室購入」物件：入居者のいない状態で購入し、リノベーションし販売した物件

- 不透明な経営環境を考慮し、増収減益を予想
- 財務基盤の強化及び人材の採用・育成に注力

	2022/11期 実績 (億円)	2023/11期 予想 (億円)	前期比
売上高	482.1	502.6	104.3%
うちリノベマンション事業	474.4	495.3	104.4%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	7.6	7.3	96.2%
売上総利益	97.5	89.2	91.4%
うちリノベマンション事業	92.1	83.9	91.1%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	5.4	5.2	96.6%
販売費・一般管理費	36.6	37.0	101.2%
営業利益	60.9	52.1	85.6%
経常利益	54.1	43.7	80.7%
当期純利益	37.0	30.1	81.2%

- 中古マンション価格の上昇一服局面を想定

	リノベマンション 事業 (賃貸)	リノベマンション 事業 (売買)	アドバイザー 事業	販管費 (人件費)	販管費 (その他)	営業外 損益
経常利益 の増減	▲1.8億円	▲6.3億円	▲0.1億円	▲1.1億円	+0.6億円	▲1.6億円
	売上総利益			販管費・営業外損益		

【賃貸】長期保有物件の減価償却開始を織り込み
【販売】販売戸数減少 (1,395戸→1,318戸)、
利益率低下 (15.8%→13.8%) を想定

【販管費】FY22に引続き、人材の積極採用及び育成へ注力
【営業外損益】デリバティブ評価益反動減、有利子負債増加
※金利スワップ取引にて変動金利借入の金利の固定化を
従前より進めており、金利上昇の影響は限定的

2022/11期
(実績)

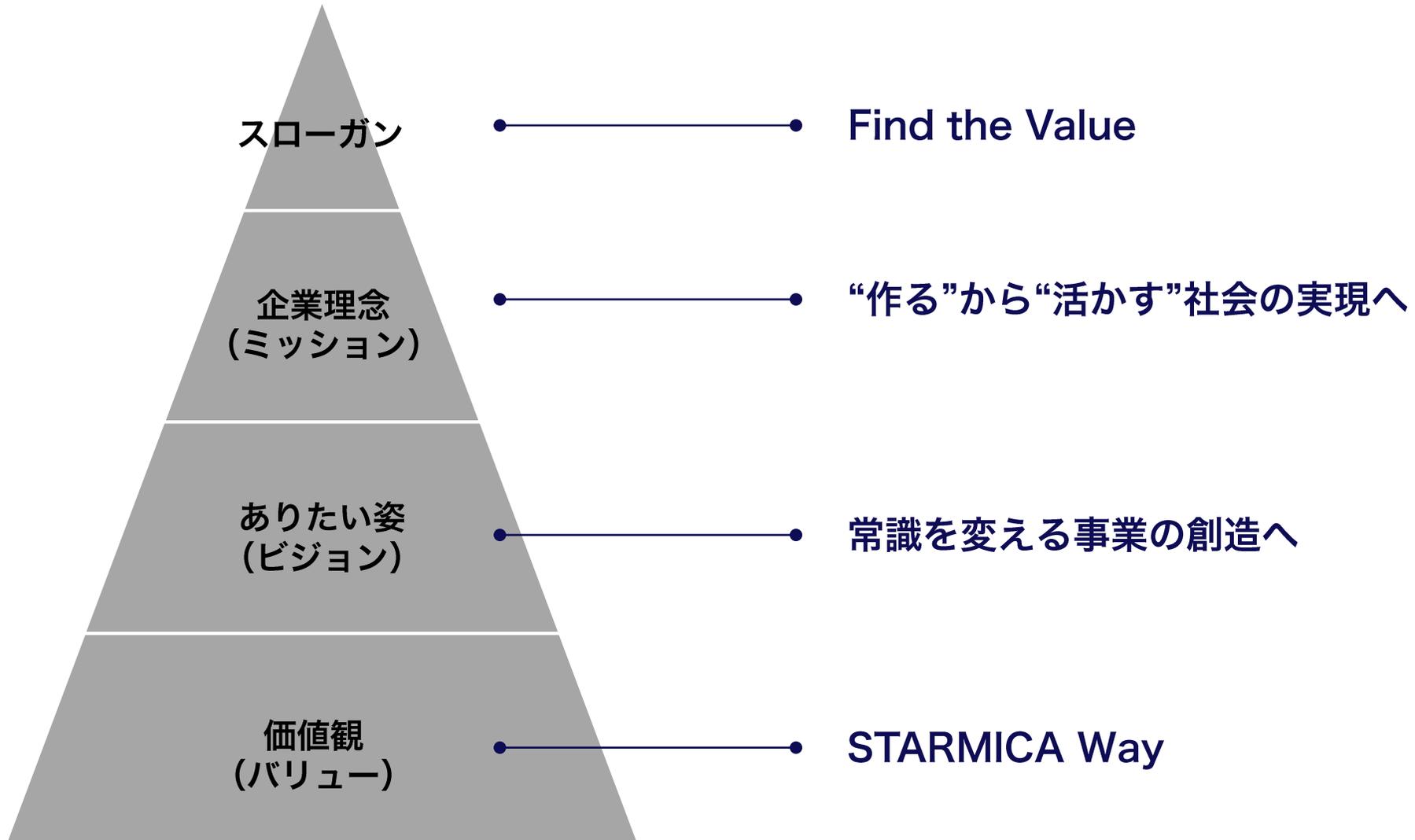
経常利益
54.1億円

2023/11期
(予想)

経常利益
43.7億円

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. 参考資料

- 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・経営管理

STAR MICA STARMICA

STAR MICA STARMICA
Residence

STAR MICA STARMICA
Property

STAR MICA STARMICA
Asset Partners

STAR MICA STARMICA
Asset Management

SmaIt+

リノベマンション
売買等

リノベマンション
売買仲介

不動産賃貸管理業

不動産投資
コンサルティング

プライベート
バンキング
(投資助言業)

不動産運用
マネジメント

コア事業

ノンアセット事業

実需向け
区分分譲マンション

富裕層・投資家向け
区分分譲・一棟マンション

購入→保有→販売の
バランスシート型ビジネス

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

約4,000戸

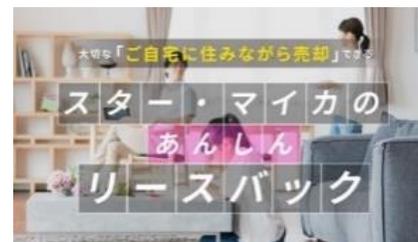
POINT①：仲介会社との強固な関係性



業界のパイオニアとして、
20年以上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
14,000戸超

約3%

購入

約120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

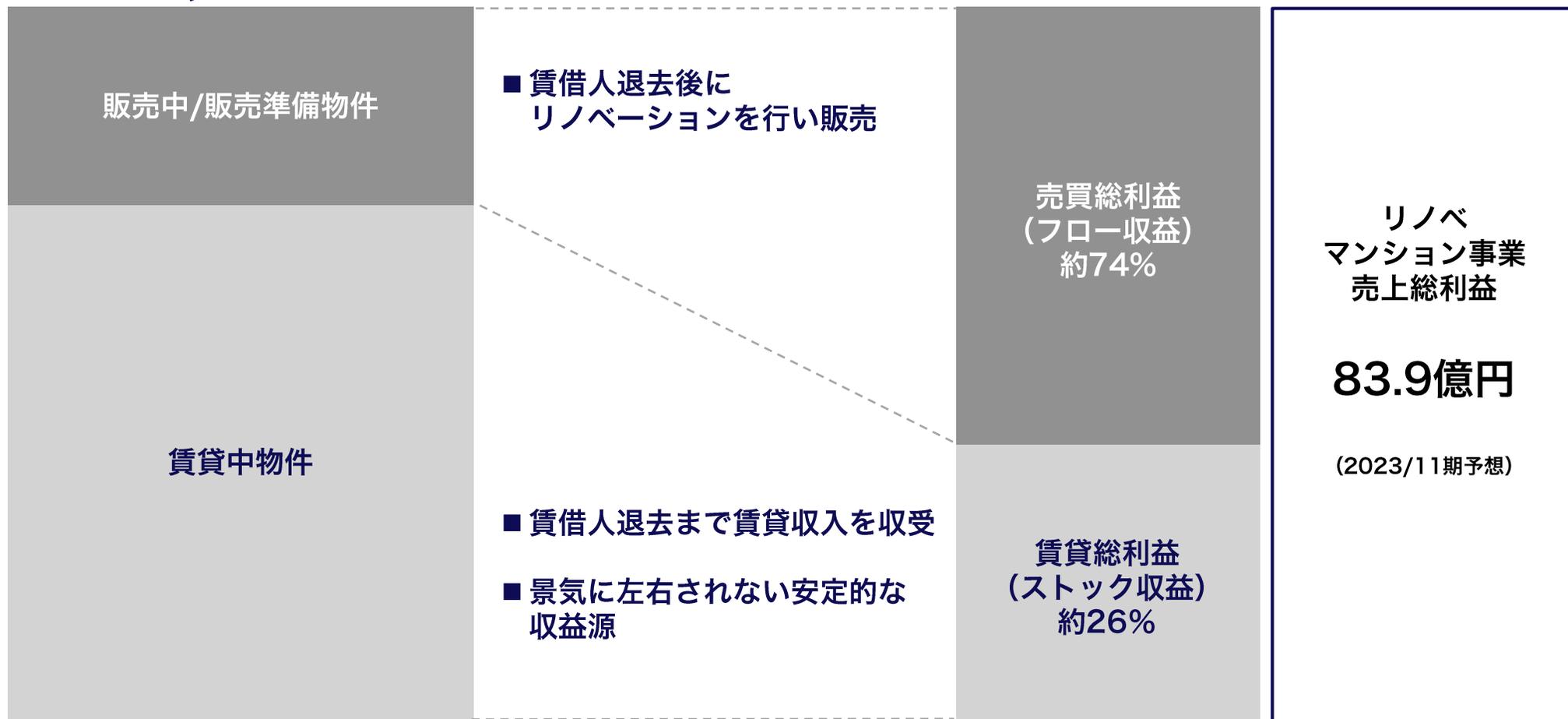
資金調達枠
約200億円

^{*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**3,800**戸

売上総利益構成比



- 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



消費者の嗜好に合わせて、多彩なリノベーションプランを展開

MODERN

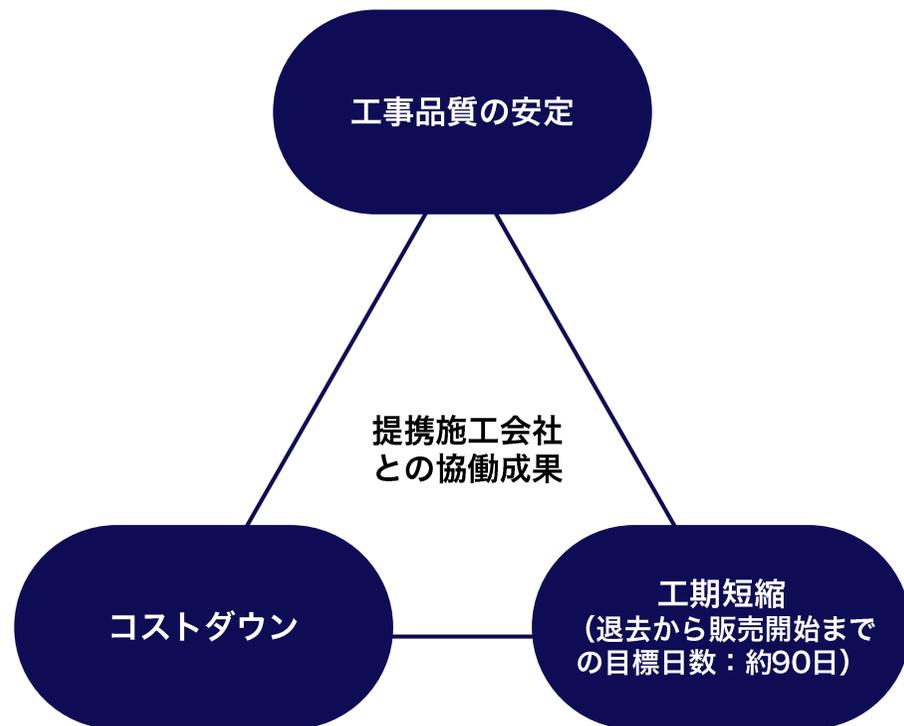


NATURAL



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

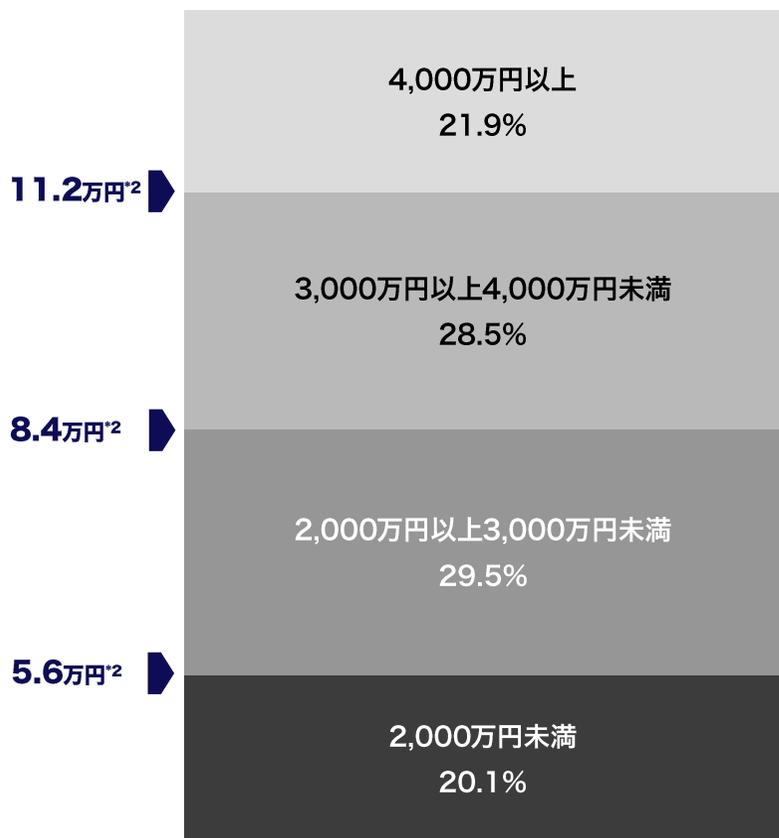


手頃な価格のリノベーションマンションを国内各地で供給

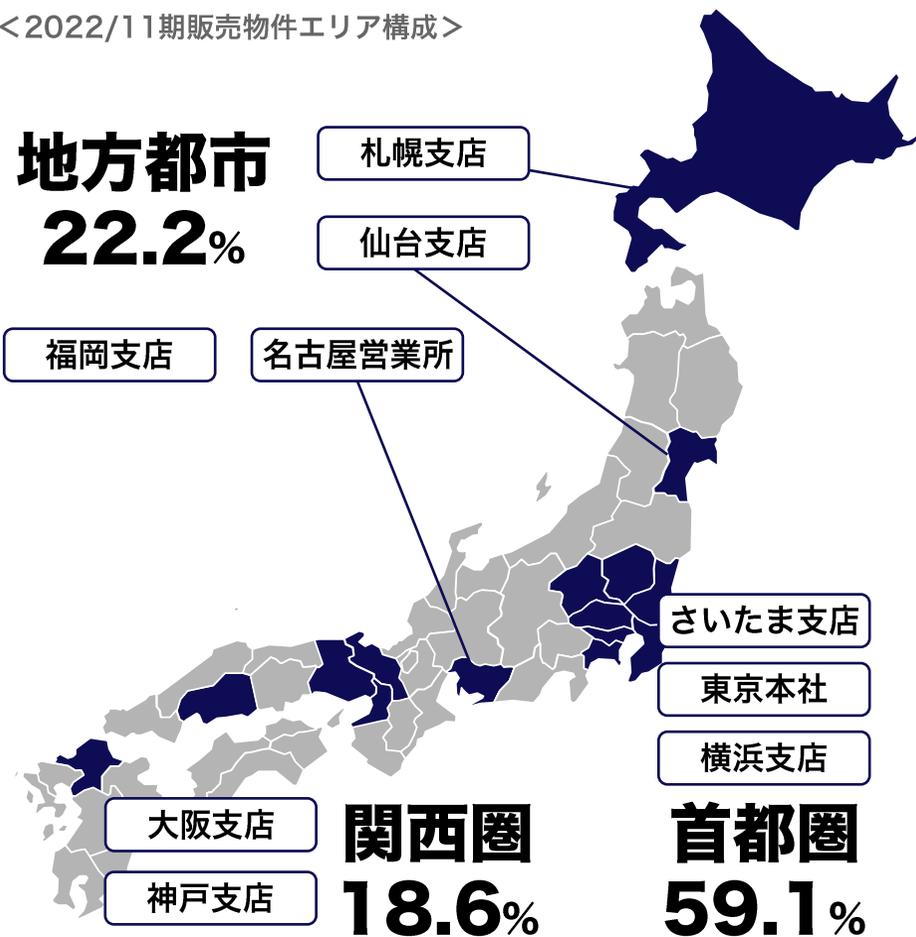
月々の負担は変わらず、賃貸よりグレードの高い
“分譲”マンションでの生活を実現

首都圏を軸に、地方主要都市でも物件を供給

<供給物件の価格帯*1>



<2022/11期販売物件エリア構成>



*1 2022/11期販売価格に基づく（戸数ベース）

*2 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

- 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

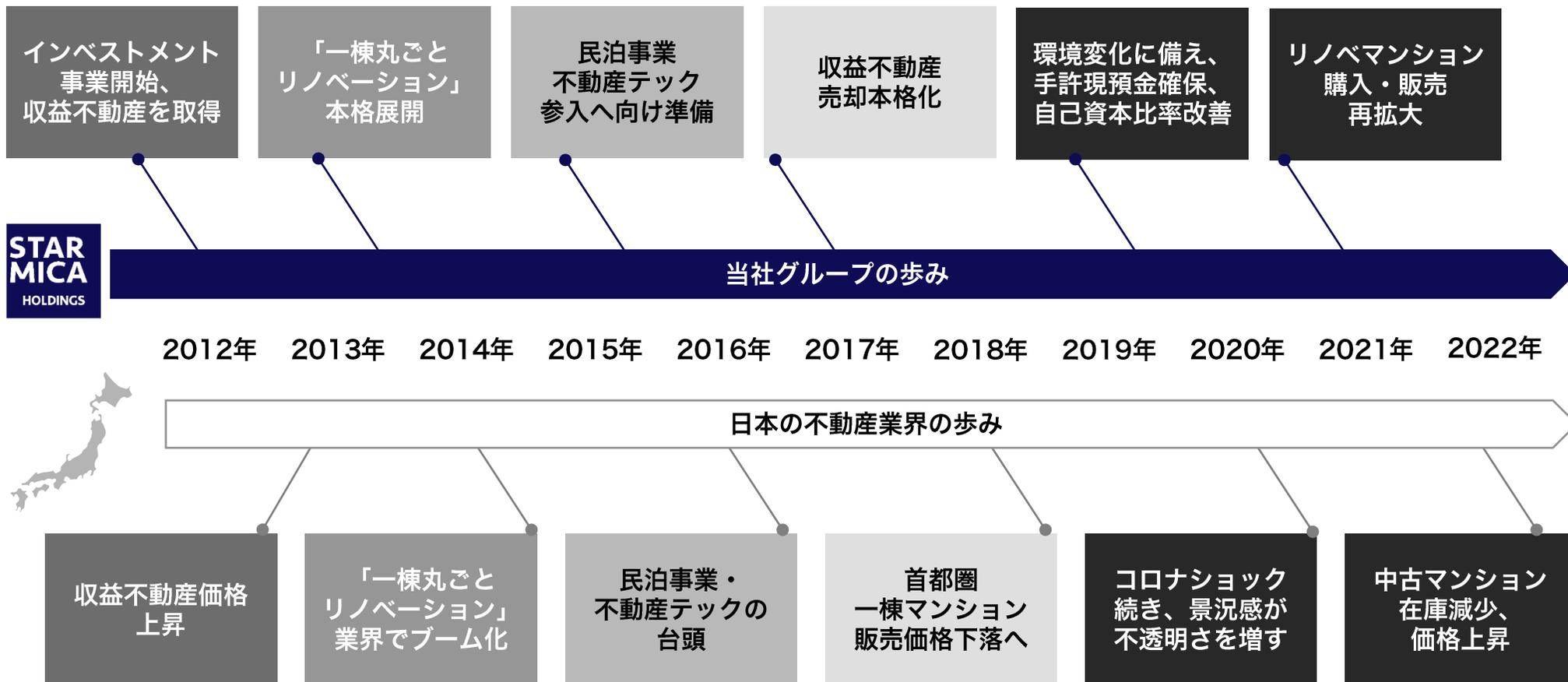
顧客の投資ニーズに合わせた
「オーダーメイド型」不動産投資

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



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. 参考資料

- ステークホルダーへのコミットメントを明確化
- ESGに対する開示を拡充予定（2023年1月末に当社ESGホームページで公開）

「”作る”から”活かす”社会の実現へ」を企業理念（ミッション）に掲げ、公正・誠実に事業を行うとともに、社会に役立つ事業の創造へチャレンジし、「成長性」と「収益性」の双方を追求するスター・マイカグループを目指す。



お客様

お客様の立場に立ち、プロフェッショナルとして常にサービスの向上へ努める。



従業員

透明性の高いガバナンス体制を構築するとともに、従業員の労働環境に配慮した職場作りを行う。



取引先

取引先との相互の信頼と公正な取引関係（腐敗・汚職の防止等）を築く。



地球環境

既存住宅流通の活性化を実現することで、環境負荷の軽減・CO2削減及び地球環境の保全に貢献する。



地域社会

事業を通じて日本社会が直面する課題を解決し、これからの日本社会に必要とされる存在であり続ける。



株主・投資家

適時適切な情報開示に努めるとともに、積極的なIRによりコミュニケーションを図る。

- 「サステナビリティ」視点でのブランディングが、リノベーションマンションの課題
- 業界のリーディングカンパニーとして、業界全体の取組を主導する立ち位置を目指す

<消費者が持つ「リノベーションマンション」へのイメージの変遷>

～2022年 これまでの姿

2023年以降～ 今後の目指すべき姿

拡大フェーズ1：
「低価格」

<Key Driver>
「中古」に抵抗がない
消費者層の増加

拡大フェーズ2：
「低価格+高品質」

<Key Driver>

リノベーション技術の普及
「リノベーション済商品」を販売する
不動産会社の相次ぐ参入

拡大フェーズ3
「低価格+高品質+サステナビリティ」

<Key Driver>

「サステナブル消費」や「エシカル消費」の台頭により、地球環境への保全へ貢献する商品や、社会課題解決に資する商品の消費が増加

**今後は、リノベーションマンションと
「サステナビリティ」を結び付けた
商品開発・ブランディングが必要**

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. 参考資料

- 今後は、自己資本比率の維持及び資産効率性の向上に注力

		2022/11期	今後の方針
ROE^{*1}		17.5%	ROEの維持
		 	
収益性	売上高 利益率 ^{*2}	7.7%	 価格上昇一服により 利益率は低下
		×	
資産効率性	総資産 回転率 ^{*3}	0.53回	 空室物件の購入等による 在庫回転率向上
		×	
安全性	レバレッジ 比率 ^{*4}	4.3倍	 レバレッジコントロール により、自己資本比率の 維持

^{*1} 自己資本利益率（ROE）= 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

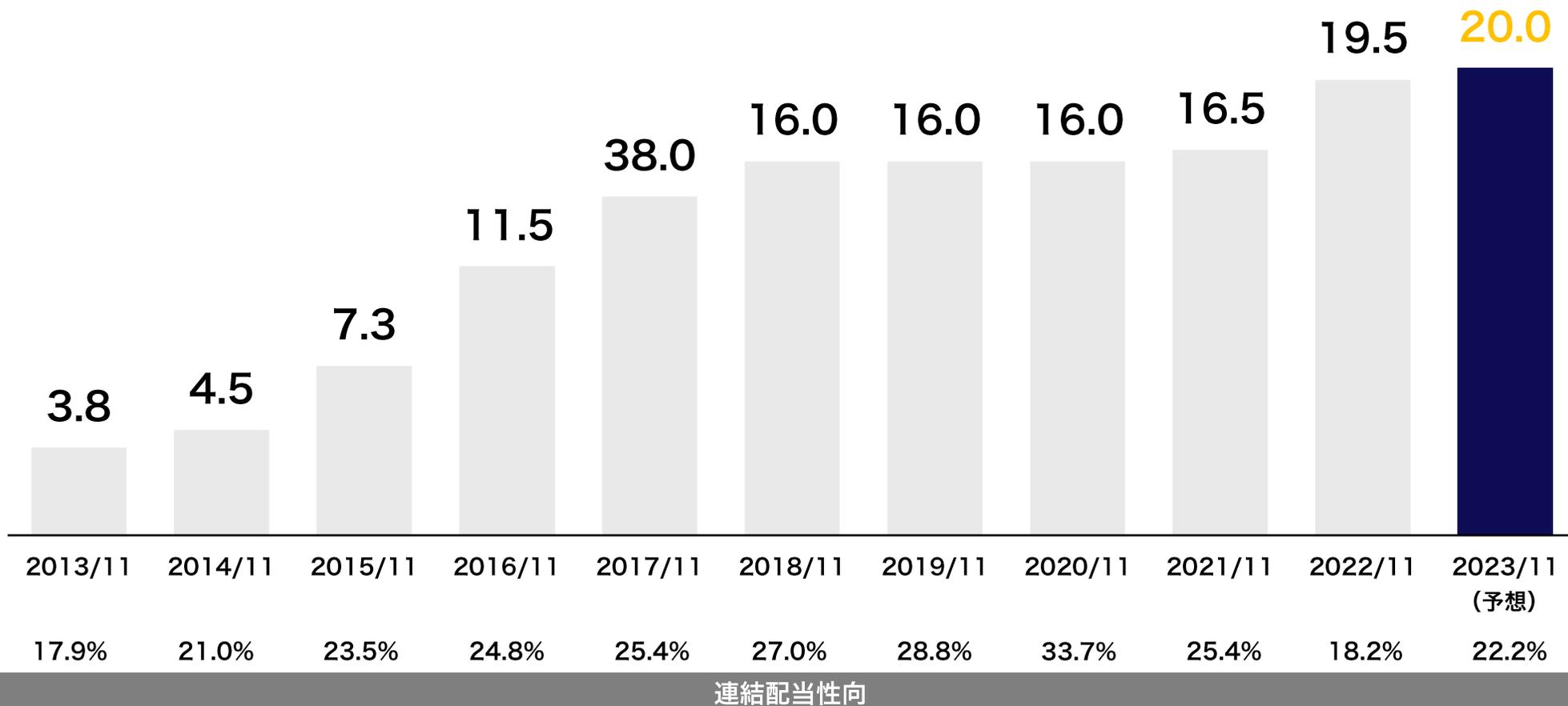
^{*2} 売上高利益率= 当期純利益 ÷ 売上高

^{*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

- 利益成長に合わせて、段階的な増配を実施
- 2023/11期の配当予想は、0.5円増配となる20.0円

<1株当たり年間配当額の推移（円）*1>



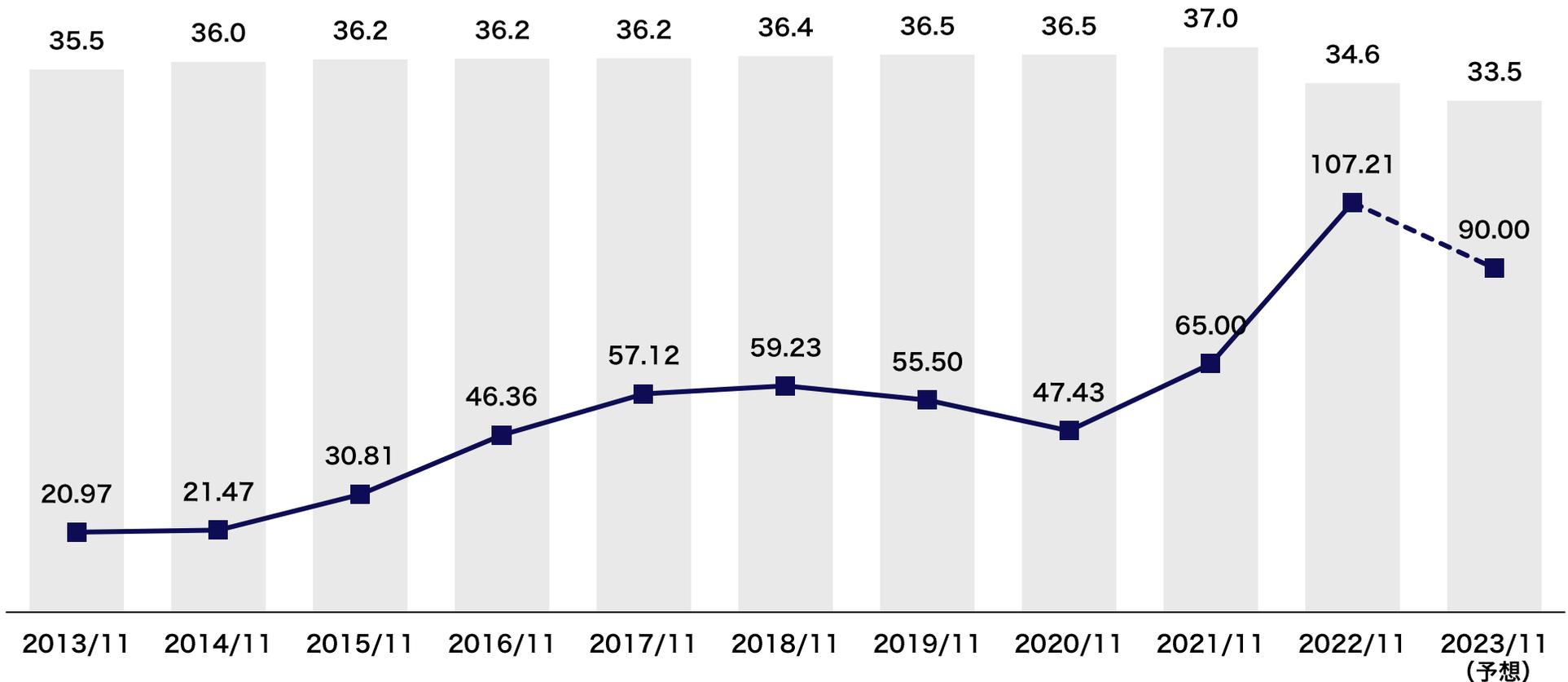
*1 株式分割（2017年10月1日付：1株→2株、2022年12月1日付：1株→2株）実施のため、過年度の数値も株式分割後の数値にて表示

- 自己株式の取得を積極的に行い、1株当たり利益（EPS）も上昇

< 期中平均株式数及び1株当たり利益（EPS）*1の推移 >

■ 期中平均株式数（百万株）

■ 1株当たり当期純利益（円）

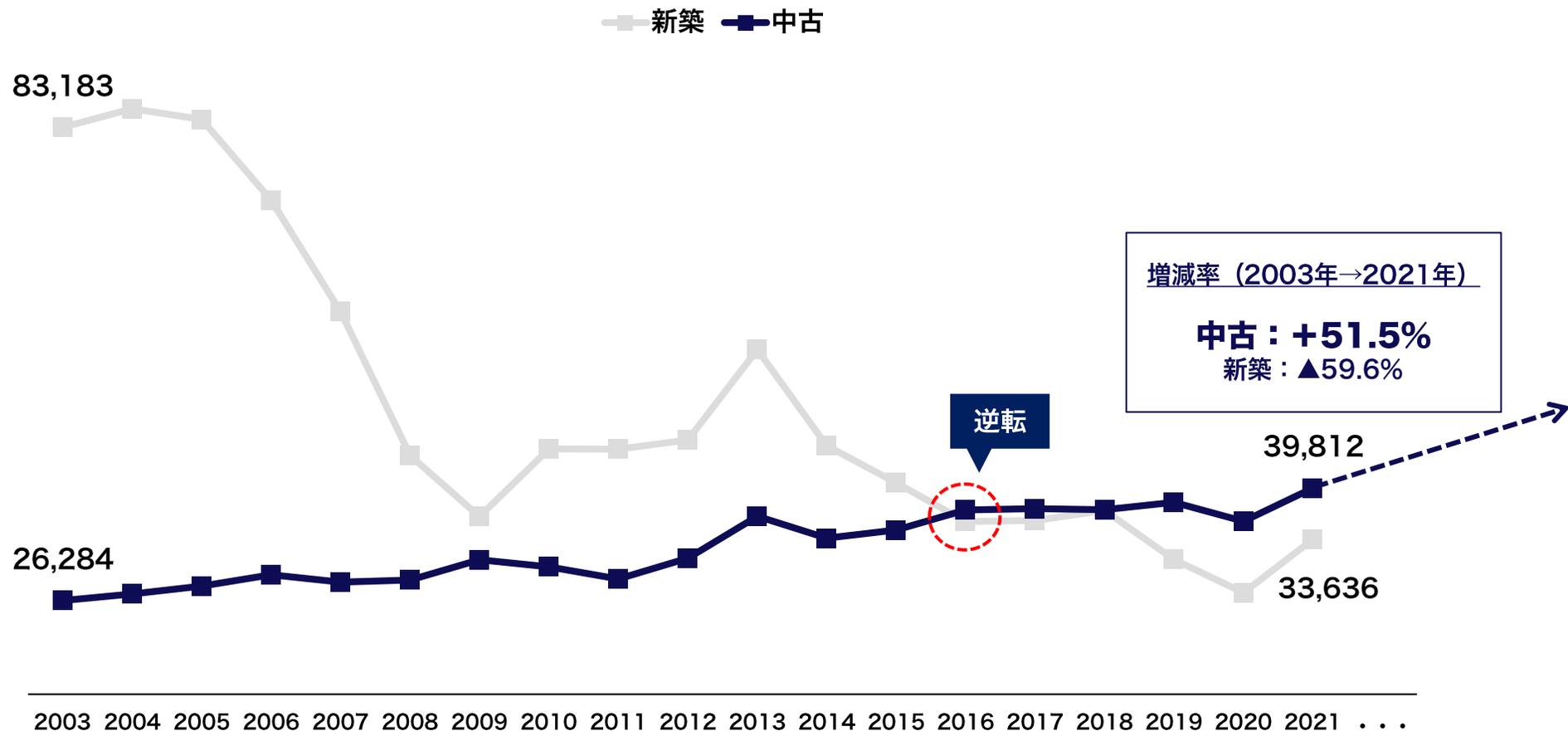


*1 株式分割（2017年10月1日付：1株→2株、2022年12月1日付：1株→2株）実施のため、過年度の数値も株式分割後の数値にて表示

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. **参考資料**

- 2016年以降、中古マンション成約件数は新築マンションを逆転
- 今後も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

<マンション年間成約件数の推移（首都圏、件）>

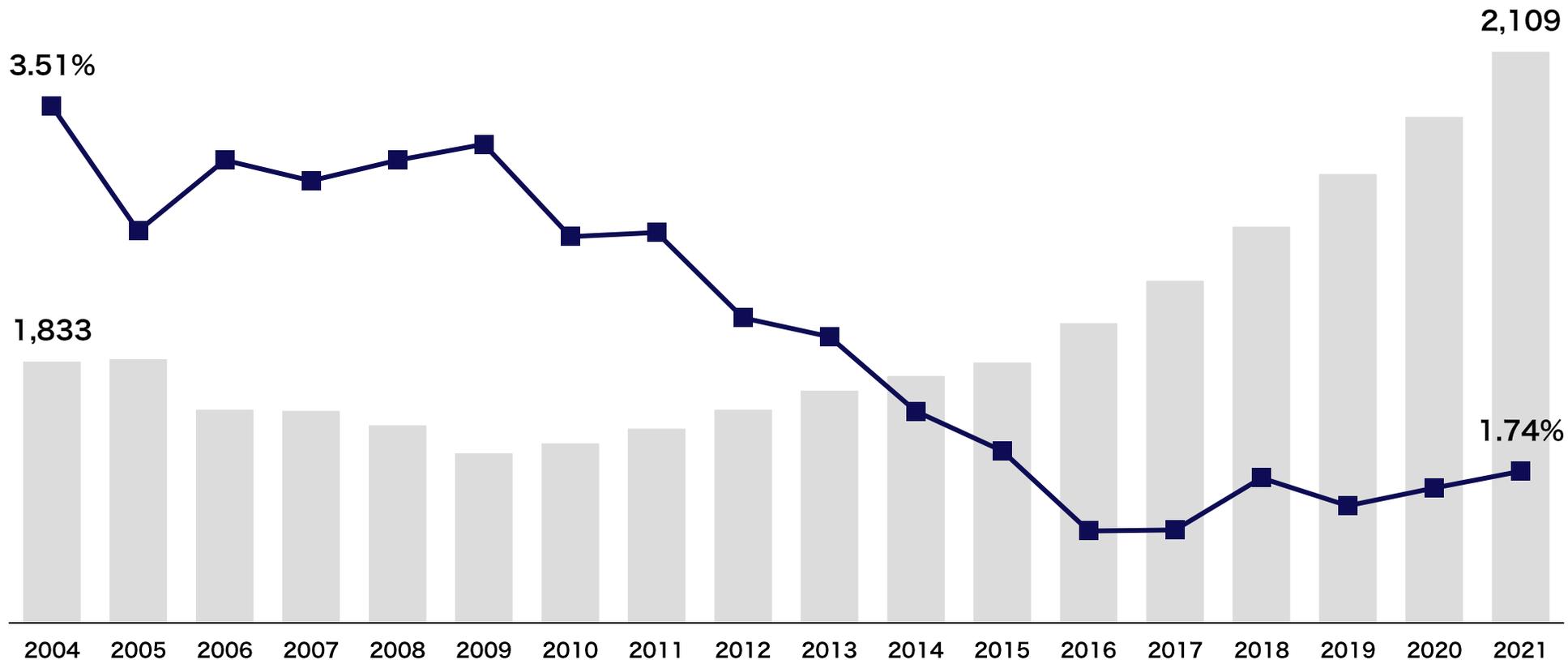


(出所) 株式会社 不動産経済研究所「全国マンション市場動向」および「全国新築分譲マンション市場動向」、
(公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

- 金利低下に加え、「住宅ローン減税」や各種助成金制度の効果もあり、住宅ローンを組みやすい金融環境が継続

<住宅ローン貸出残高および「フラット35（全期間固定金利住宅ローン）」の平均金利の推移>

■ 住宅ローン貸出残高（千億円） ■ 平均金利（%）

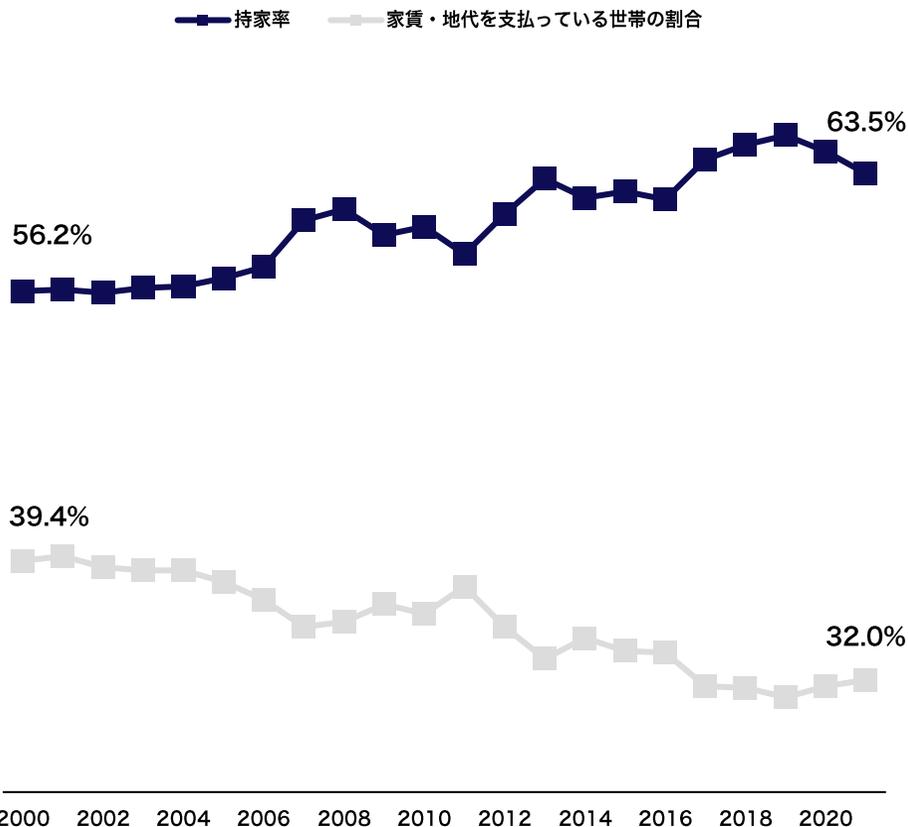


(出所) 住宅金融支援機構「【フラット35】借入金利の推移」、(公財)不動産流通推進センター「不動産業統計集」より当社作成
借入金利は入手可能なデータにもとづく月次の最高金利と最低金利を単純平均して算出

- 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

過去20年間で「持ち家比率」が徐々に上昇

<持家率および家賃・地代を支払っている世帯の割合>



要因①：低金利を背景に、「割安」な月額支出

<2022/11期当社販売物件 月額支出の比較>

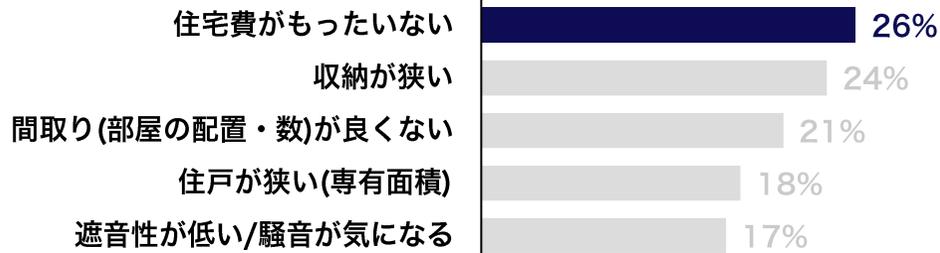
	「借りる」場合 ^{*1} (賃料)	ローン組んで「買う」場合 ^{*2} (元本・利息)
首都圏	12.6万円	10.2万円
関西圏	11.3万円	8.8万円
地方都市	9.7万円	7.1万円

*1 2022/11期当社販売物件より平均した金額

*2 2022/11期当社販売物件を購入すると仮定し、元利均等、35年返済、金利1.000%で試算
(2022/11時点の大手金融機関の固定10年での適用金利を基に試算)

要因②：家賃=費用、購入住宅=資産という考え方の定着

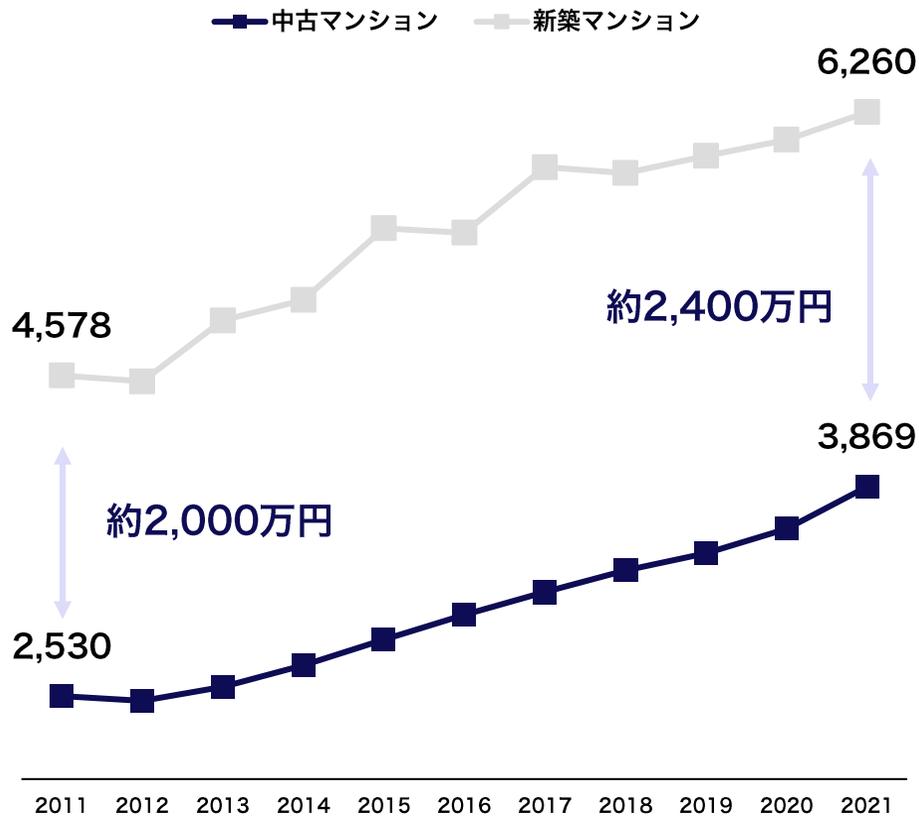
<新居で解決したかった元の住まいの課題>



- 高騰する新築マンションに代わる住宅として、
手頃な価格かつ高品質なりノベーションマンションが普及

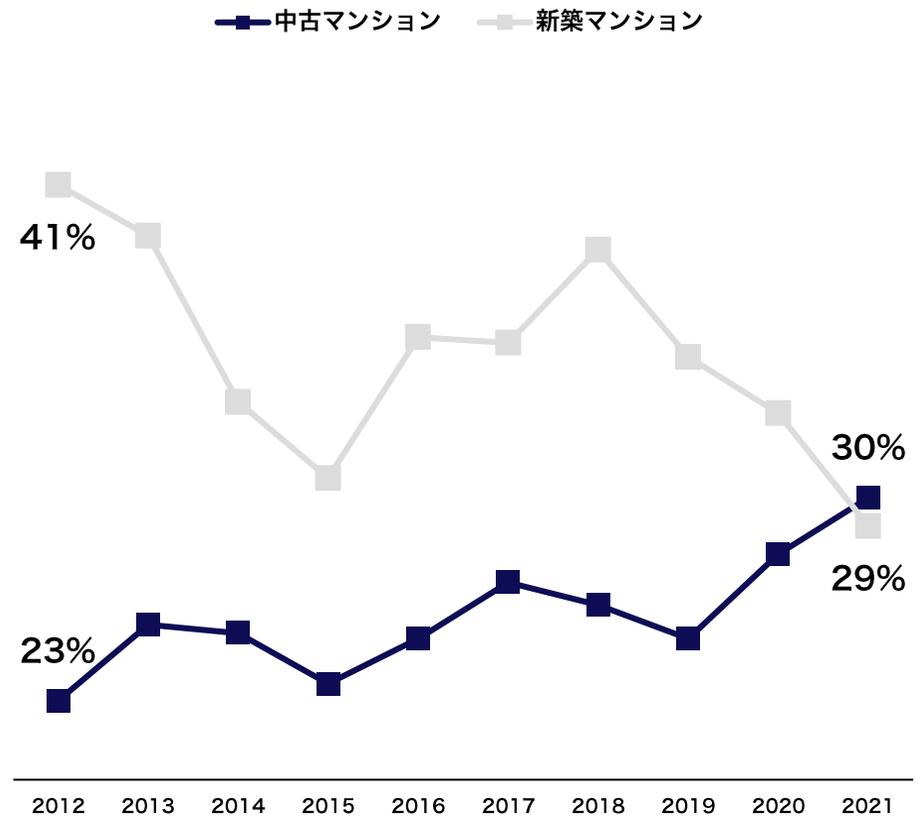
新築に比べ、中古マンションの価格は手頃

<首都圏マンション平均成約価格（万円）>



住宅の選択肢として中古マンションの注目が高まる

<住宅購入・建築検討者の検討住宅種別>



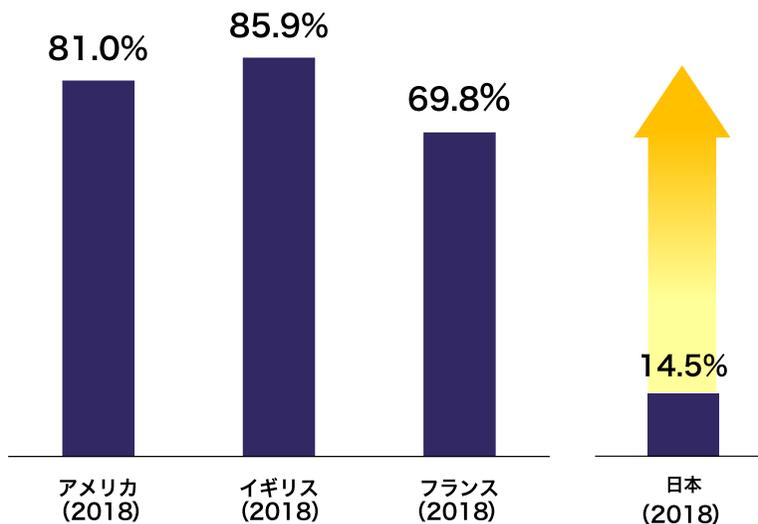
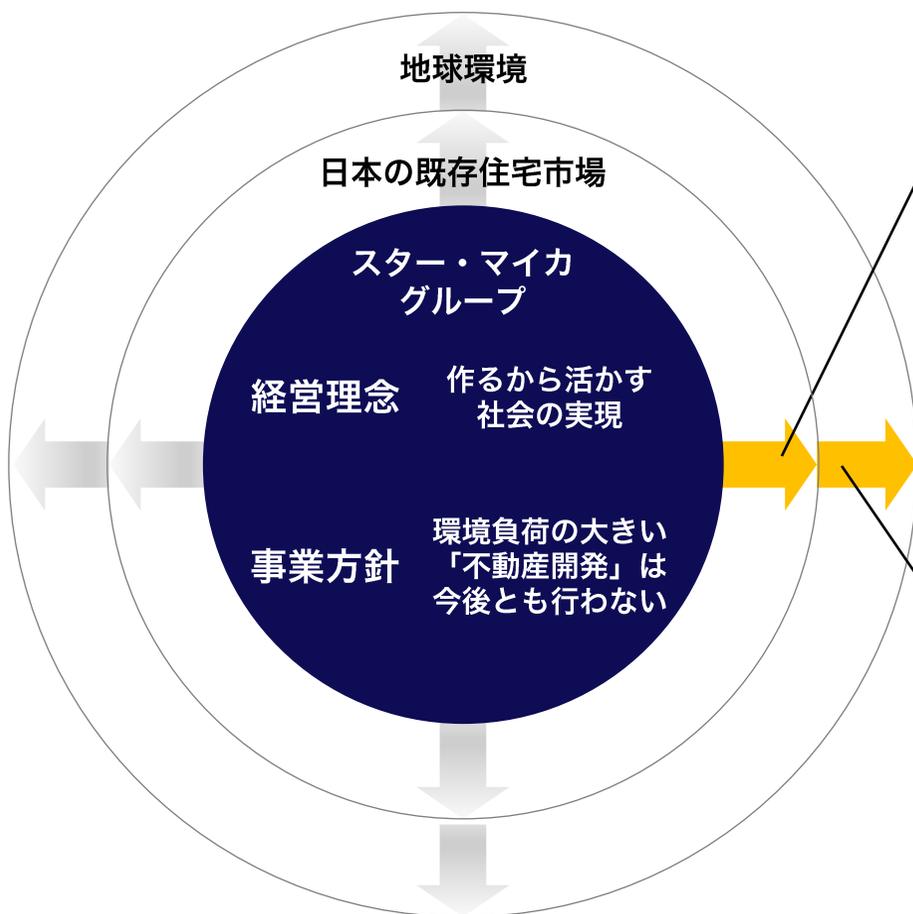
(出所) (公社)全国宅地建物取引業協会連合会不動産総合研究所「不動産市場動向データ集年次レポート」
株式会社 不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」
(公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

(出所) 株式会社リクルート「『住宅購入・建築検討者』調査 (2021年12月)・年間まとめ」

環境負荷低減、循環型社会の実現を促すビジネスモデル

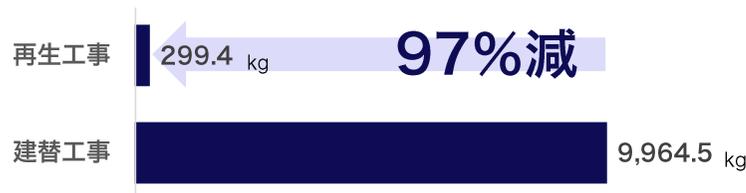
既存住宅流通の活性化に貢献

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？」

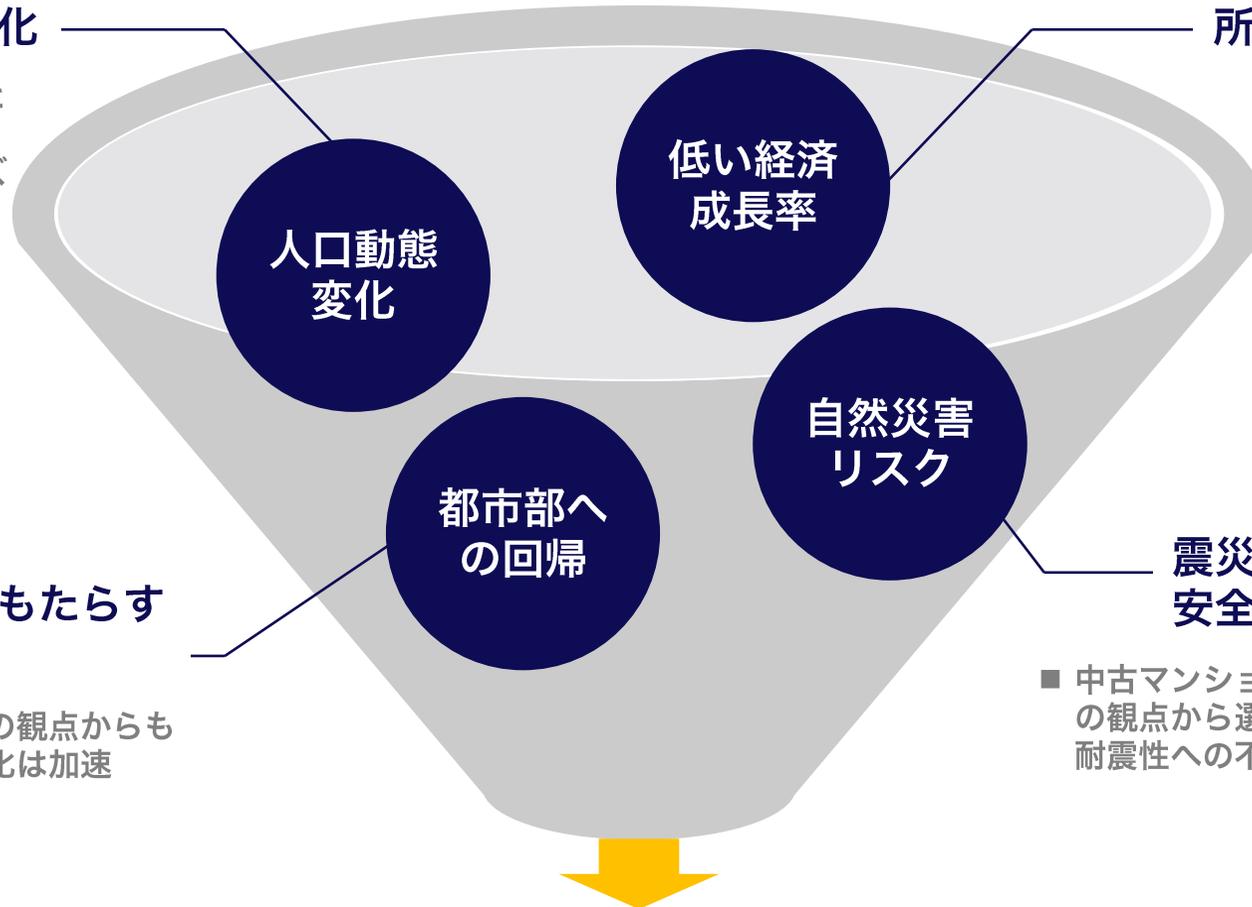
- 首都圏および地方主要都市でリノベーションマンションの流通を促進し、日本社会が直面する課題を解決
- これからの時代に必要とされる「スター・マイカグループ」を目指す

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

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



- 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
- カッコいい会社でしよう
-

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
17h

女性が活躍できる 職場環境作り

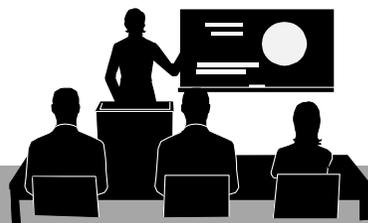
女性目線での商品開発ラボの設立

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：48%

産休・育休取得率：100%



- 5,000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25%、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*2
16,730,263株

(自己株式269,737株
を除く)

株主数
5,564名

海外投資家
25.5%

- GOVERNMENT OF NORWAY . . . 2.9%
- STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019 . . . 2.6%
- JP MORGAN CHASE BANK 380646 . . . 2.2%
- KIA FUND 136 . . . 1.9%
- BANQUE PICTET AND CIE SA . . . 1.7%
- NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE UK PENSION FUNDS EXEMPT LENDING ACCOUNT . . . 1.6%

国内
個人投資家
13.7%

※個人株主：5,389名

国内
機関投資家等
26.7%

- 日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口) . . . 14.2%
- (株)日本カストディ銀行 (信託口) . . . 7.6%
- 野村信託銀行(株) . . . 1.5%

代表者
34.2%

- 水永 政志 . . . 34.2%

*1 主要株主のみ表示、比率は議決権保有割合

*2 2022年8月31日にて自己株式2,241,190株の消却を、2022年12月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割をそれぞれ実施しております

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）
株主資本	211億円
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）、神戸支店（神戸市中央区）、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	152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

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。