



STARMICA HOLDINGS

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

2026年11月期 第3四半期

決算説明資料

2026年9月30日



1. 2026年11月期 第3四半期 決算概要
2. 足元の中古マンション市場
3. 2026年11月期 業績予想
4. 中期経営計画の進捗（トピックス）
5. 株価に対する当社認識
6. 株主等との対話の実施状況（よくある質問）

APPENDIX

- ① 中期経営計画の骨子
- ② 東京建物との資本業務提携（[2026年5月13日公表資料](#)再掲）
- ③ 中長期の市場動向
- ④ 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3四半期
決算概要

P.4～

足元の
中古マンション
市場

P.10～

2026年11月期
業績予想

P.14～

株価に対する
当社認識

P.26～

売上高・利益ともにQ3累計では過去最高

■ 売上高：652億円、営業利益：97億円、経常利益：88億円、当期純利益：60億円

一過性の金利スワップ評価益等により、経常利益以下の5月修正後予想を前倒して達成

■ 売上高進捗率：73.2%、経常利益進捗率：101.4%、当期純利益進捗率：100.8%

足元の中古マンション成約戸数は、2025年に急増した反動を受け前年同月を下回る

東京都の中古マンション市場において、2億円以上の物件の成約率は半減
当社リノベ売物件についても、販売価格1～2億円は水準調整局面と認識

売上高・利益ともに過去最高となる見通し

足元の市場環境等を注視し、5月公表の修正後予想を据置き

■ 売上高：891億円、営業利益：104億円、経常利益：87億円、
当期純利益：60億円、EPS成長率（単年、FY2025-2026）：+34.7%

2026年4月以降、不動産セクターは一時的な調整局面と認識
当社グループの中長期の利益成長への期待を醸成し、
市場評価の向上を期待

■ PBR：1.4倍、ROE：17.1%、PER：9.3倍

■ 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

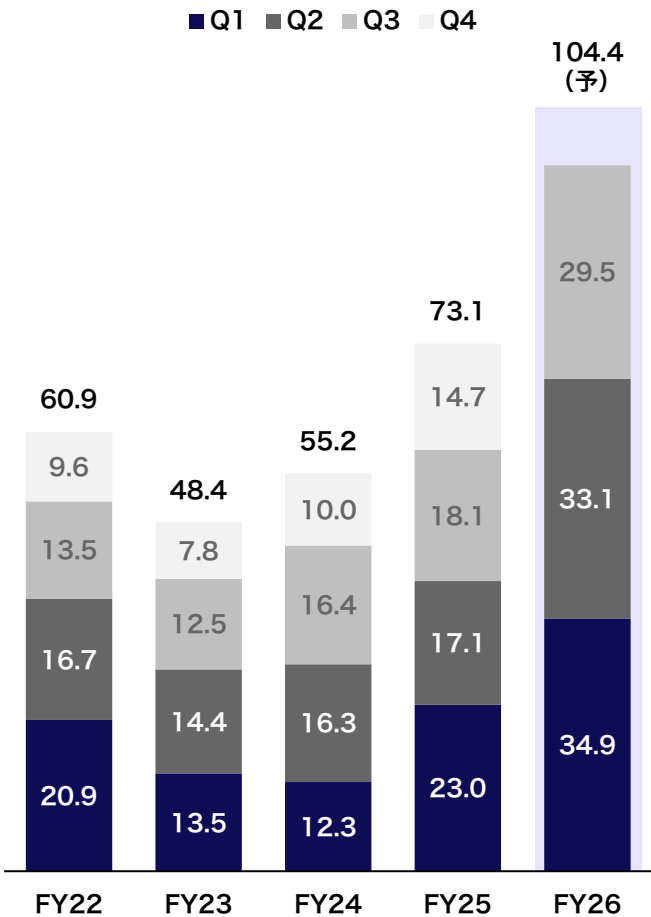
2026年11月期 第3四半期 決算概要

- 売上高・利益ともにQ3累計では過去最高
- 一過性の金利スワップ評価益等により、経常利益以下の5月修正後予想を前倒して達成

連結PL (主要項目)

(億円)	FY25 Q3累計	FY26 Q3累計	FY26 修正後予想*	前年 同期比	進捗率
売上高	485.3	652.2	891.6	+34.4%	73.2%
売上総利益	91.3	142.0	168.9	+55.6%	84.1%
販売費・一般管理費	32.9	44.3	64.4	+34.7%	68.8%
営業利益	58.3	97.6	104.4	+67.4%	93.5%
経常利益	49.9	88.9	87.7	+78.0%	101.4%
当期純利益	34.2	60.7	60.3	+77.3%	100.8%

営業利益の推移 (億円)



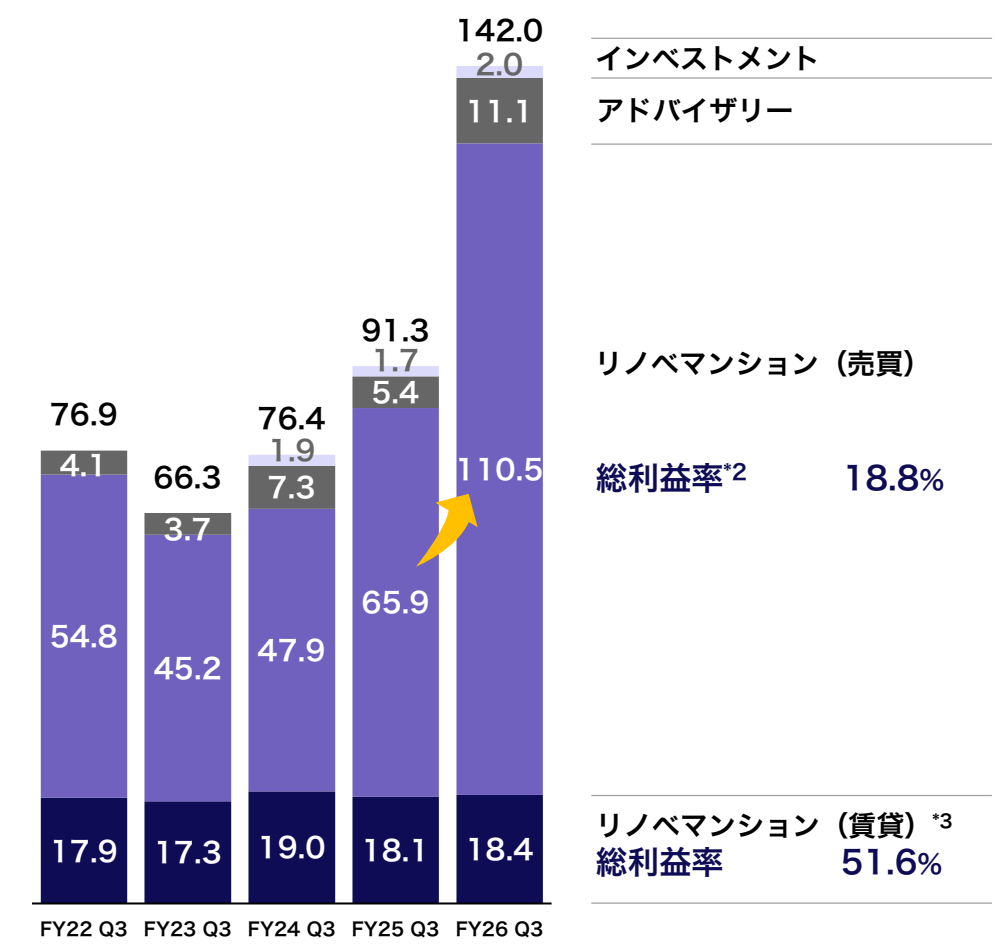
* 2026年5月13日公表の上方修正後の予想値

- リノベマンション事業（売買）の大幅増益が最高益を牽引
- 中期経営計画の事業戦略がビジネスモデルの構造変化として結実、利益規模を底上げ

連結売上高及び売上総利益 (セグメント別)

(億円)	FY25 Q3累計	FY26 Q3累計	前年同期比
売上高	485.3	652.2	+34.4%
リノベマンション事業	470.5	625.6	+33.0%
うち賃貸	35.0	35.6	+1.8%
うち売買	435.4	589.9	+35.5%
インベストメント事業	7.7	13.9	+79.5%
アドバイザー事業	7.0	12.7	+80.1%
売上総利益	91.3	142.0	+55.6%
リノベマンション事業	84.1	128.9	+53.3%
うち賃貸	18.1	18.4	+1.4%
うち売買 ^{*1}	65.9	110.5	+67.6%
インベストメント事業	1.7	2.0	+16.6%
アドバイザー事業	5.4	11.1	+103.1%

セグメント別売上総利益推移 (億円)



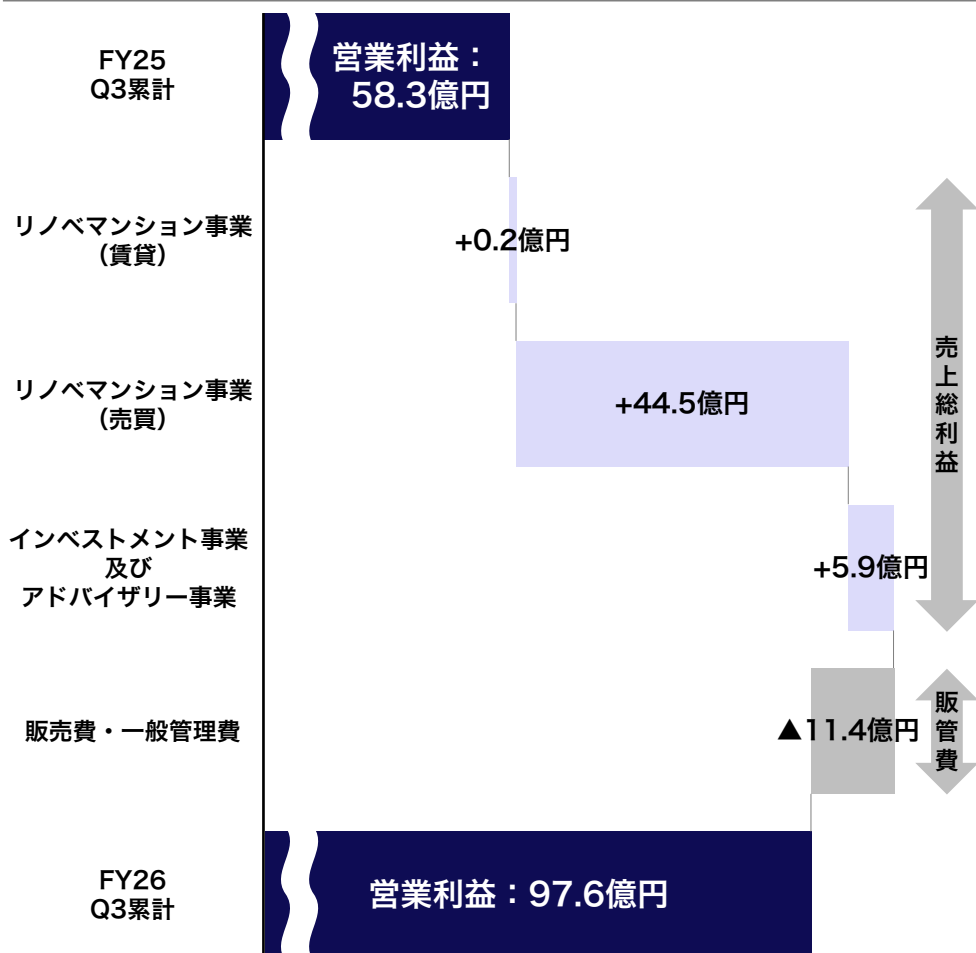
^{*1} 評価損を含む (FY2025 Q3累計 : ▲0.3億円、FY2026 Q3累計 : ▲0.1億円)

^{*2} 評価損 (FY2026 Q3累計 : ▲0.1億円) 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^{*1}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

営業利益の増減 (対前年同期)



主な増減要因

リノベマンション事業 (賃貸)

- 賃貸中物件^{*2}に占める、首都圏及び関西圏の戸数比率の増加等
(FY25 Q3累計: 18.1億円→FY26 Q3累計: 18.4億円、+0.2億円)

リノベマンション事業 (売買) ※詳細次頁

- OCリノベ^{*3}: 回転期間短縮の施策が奏功し販売戸数・利益率ともに拡大
(FY25 Q3累計: 28.0億円→FY26 Q3累計: 56.8億円、+28.8億円)
- OCその他^{*4}: 流動化ファンド組成等
(FY25 Q3累計: 11.3億円→FY26 Q3累計: 15.4億円、+4.0億円)
- 空室リノベ^{*5}: 都市部の高価格帯物件の販売により、販売価格は向上
(FY25 Q3累計: 23.8億円→FY26 Q3累計: 33.7億円、+9.8億円)

その他売上総利益

- インベストメント事業
 - 保有物件に積上げによる賃貸利益増加、上期の一棟物件売却益等
(FY25 Q3累計: 1.7億円、FY26 Q3累計: 2.0億円、+0.2億円)
- アドバイザリー事業
 - 仲介手数料の増加・コンサルティングにおけるスポット報酬等
(FY25 Q3累計: 5.4億円、FY26 Q3累計: 11.1億円、+5.6億円)

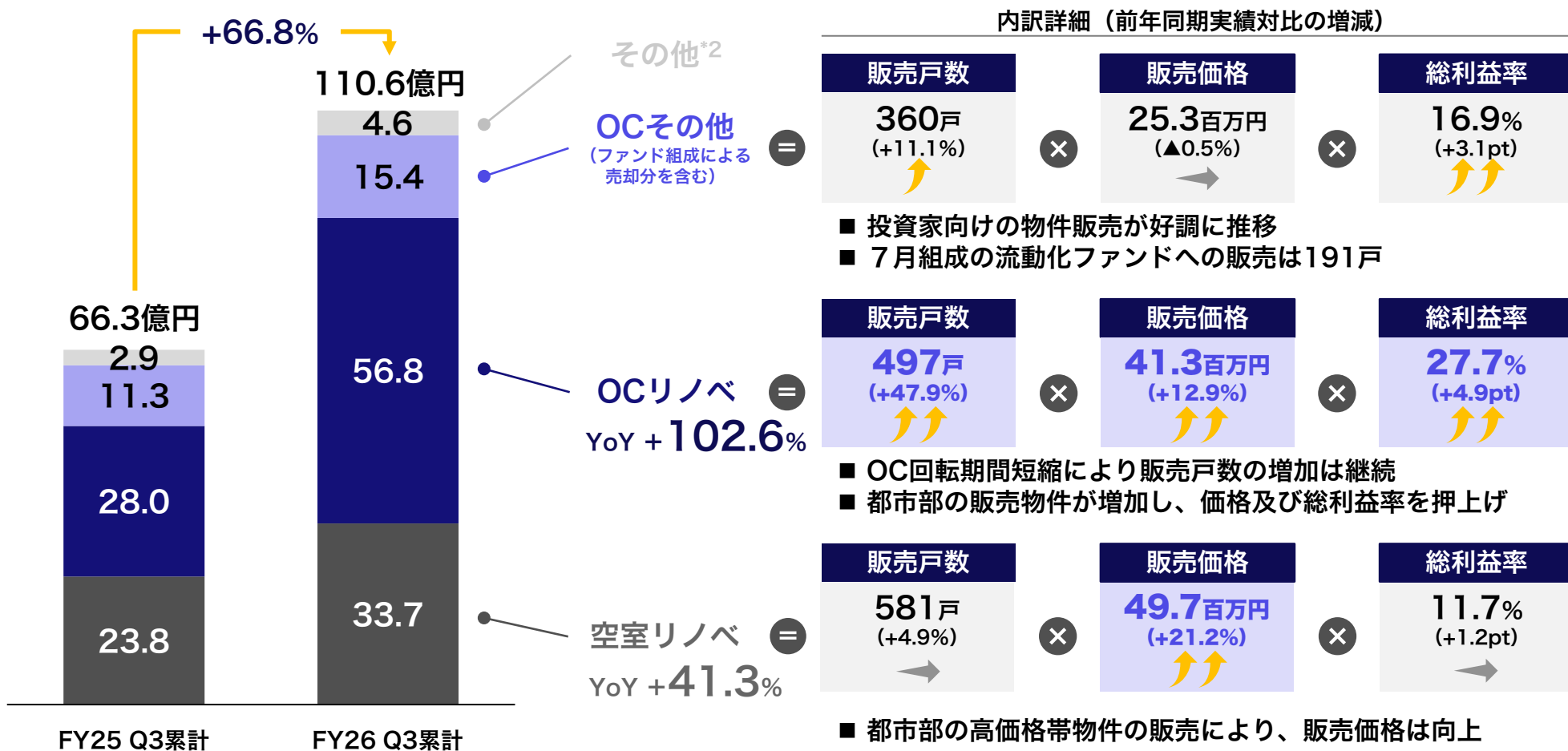
販売費・一般管理費

- 人件費
(FY25 Q3累計: ▲16.4億円→FY26 Q3累計: ▲18.3億円、▲1.9億円)
- 消費税
(FY25 Q3累計: ▲6.2億円→FY26 Q3累計: ▲12.5億円、▲6.2億円)
- その他
(FY25 Q3累計: ▲10.2億円→FY26 Q3累計: ▲13.4億円、▲3.1億円)

^{*1} 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 ^{*2} 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

^{*3} 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 ^{*4} オーナーチェンジ物件として購入し、賃貸中のまま販売 ^{*5} 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

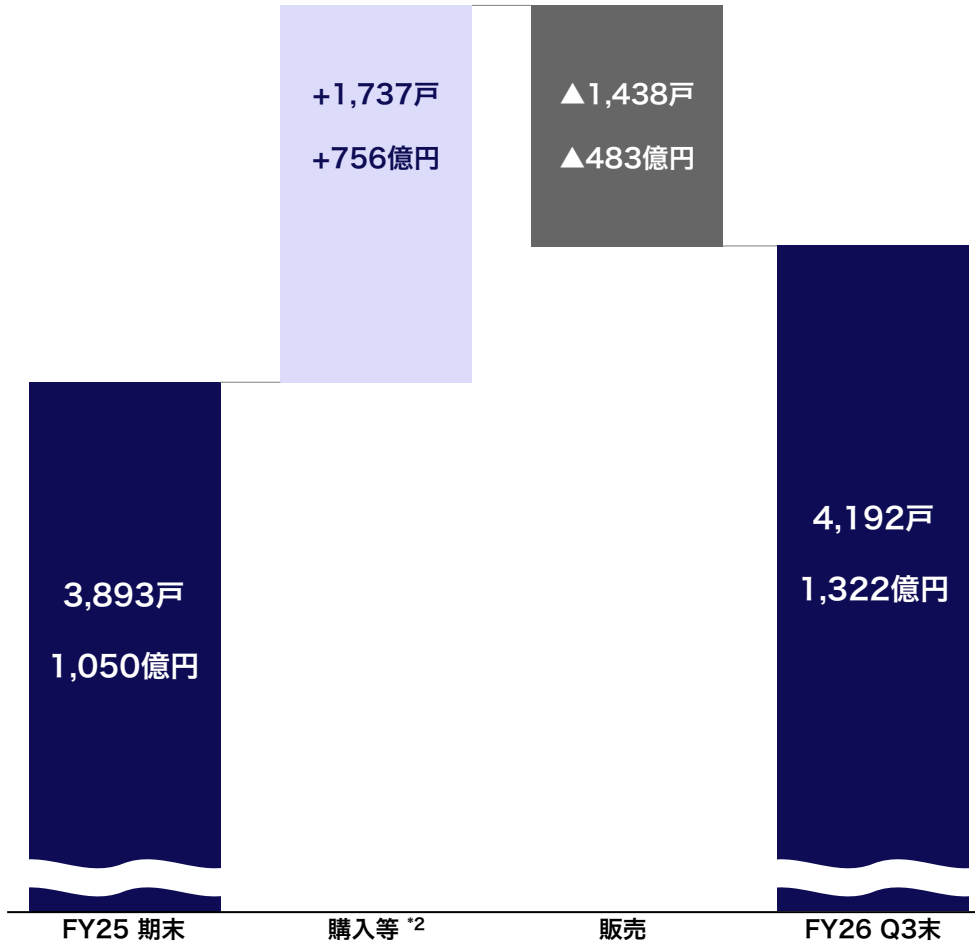
^{*1} 評価損（FY2026 Q3累計実績：▲0.1億円）は含まずに算出 ^{*2} 配当益等、物件販売時に計上される利益に帰属しないもの

- Q3累計では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）
- 65億円の第三者割当増資（6月1日払込完了）等により、自己資本比率は一時的に上昇

連結BS（主要項目）

	(億円)	FY25 期末	FY26 Q3末	前期末比
流動資産		1,108	1,391	+25.5%
うち現金及び預金		34	40	+17.7%
うち販売用不動産 ^{*1}		1,050	1,322	+26.0%
固定資産		45	60	+31.3%
総資産		1,154	1,452	+25.8%
流動負債		122	158	+29.4%
固定負債		735	882	+19.9%
自己資本		296	410	+38.8%
自己資本比率		25.6%	28.3%	+2.7pt

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

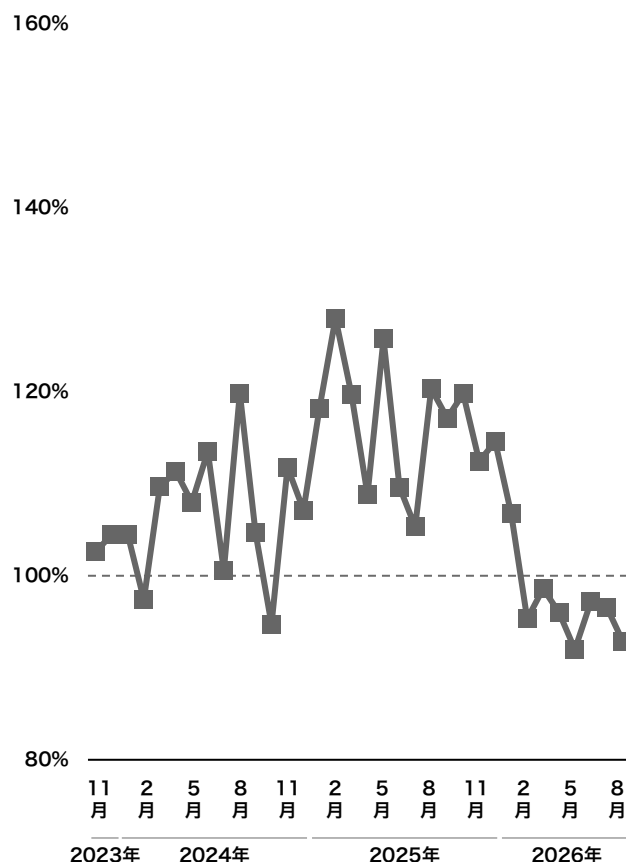
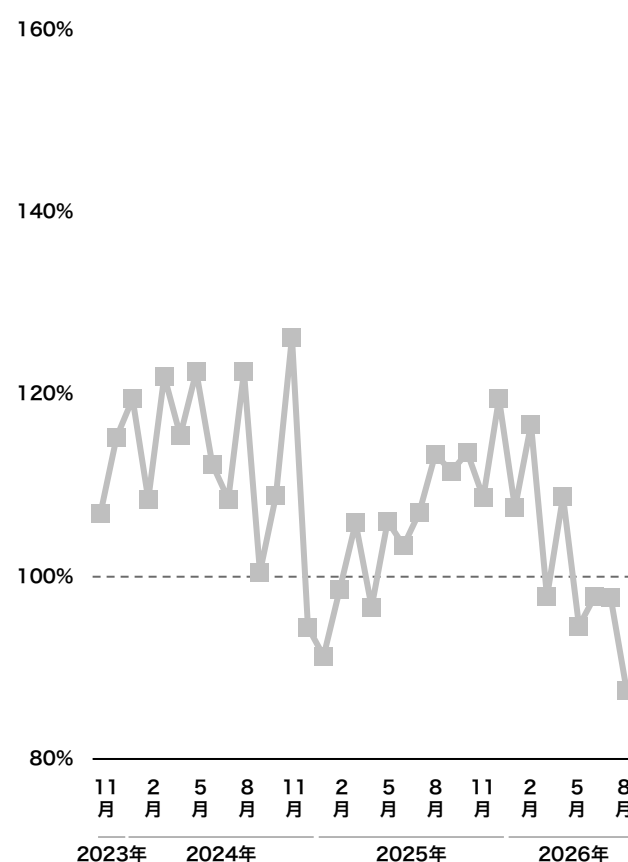
^{*3} 戸数はリノベマンション事業として売買した中古分譲マンションの集計値

2

足元の中古マンション市場

- 足元の中古マンション成約戸数は、2025年に急増した反動を受け前年同月を下回る
- 反動減は一時的なものと予想するが、動向を要注視

当社主要展開エリアにおける中古マンション成約戸数の対前年増減

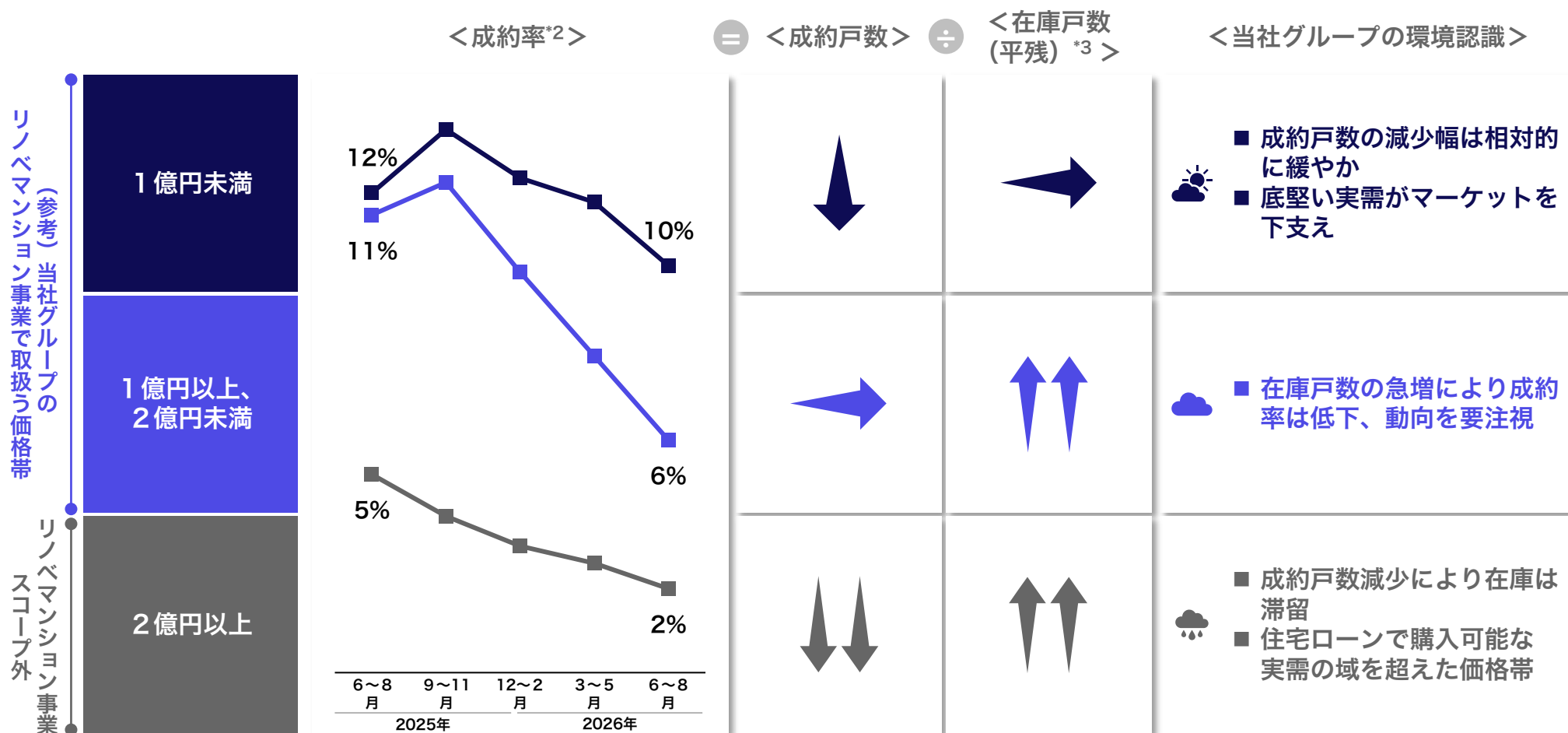
<首都圏^{*1}><関西圏^{*2}><その他主要営業エリア^{*3}>

(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

- 東京都の中古マンション市場において、2億円以上の物件の成約率は半減
- 当社グループのリノベマンション事業で取扱う1～2億円においても動向を要注視

東京都ファミリータイプ中古マンション*1の成約・在庫戸数及び成約率及び
当社グループの環境認識



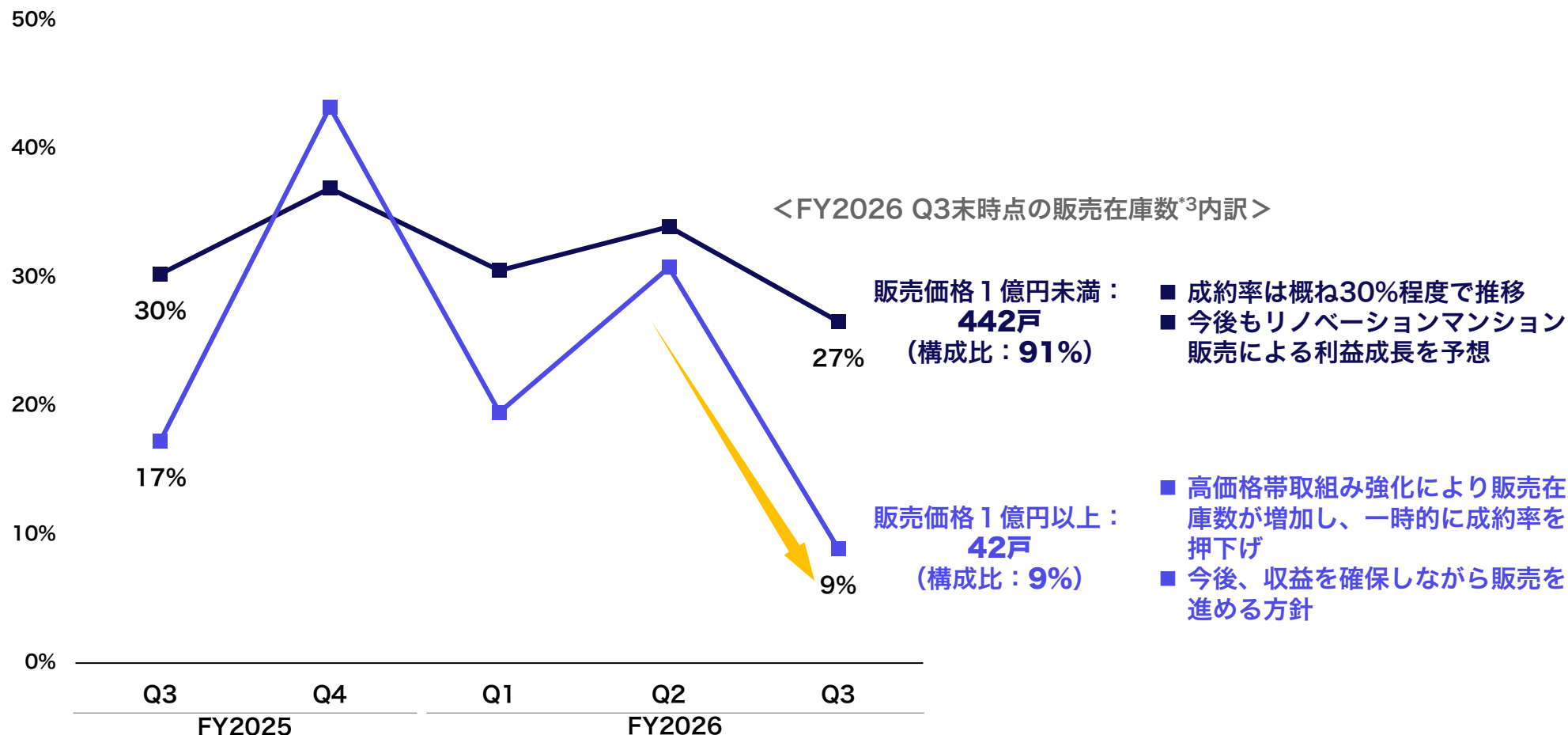
(出所) (公財) 東日本不動産流通機構「REINS」より当社作成

*1 専有面積30㎡未満の物件を除いた集計

*2 各3ヵ月間の成約戸数の合計を在庫戸数(平残)で除し、月次換算した値

*3 各3ヵ月間の前月末から期末までの4時点における月末在庫戸数の平均値

- 当社リノベ売*¹物件についても、販売価格1～2億円は水準調整局面と認識
- 今後も主力とするリノベーションマンション販売による利益成長を予想

当社販売物件（リノベ売）の成約率*²推移*¹ リノベーション等を実施して販売（OCリノベ及び空室リノベ）*³ リノベ売として販売中である物件数（販売契約予定の物件は含まない）*² 各Qの成約戸数の合計を、販売在庫数の平残（各Qの前Q末から期末までの各月末4時点における在庫数の平均値）で除し、月次換算した値

3

2026年11月期 業績予想

2026年5月13日公表の上方修正については、[適時開示](#)及び[補足説明資料](#)をご参照ください。

- 売上高・利益ともに過去最高となる見通し
- 足元の市場環境等を注視し、5月公表の修正後予想を据置き

FY26 業績予想（5月修正後）

売上高 891 億円
YoY +28.9%

売上総利益 168 億円
YoY +37.6%

営業利益 104 億円
YoY +42.9%

経常利益 87 億円
YoY +42.5%

当期純利益 60 億円
YoY +44.1%

EPS 167.62 円*
YoY +34.7%
CAGR (FY23-26) +28.2%

ROE 17.1 %

* FY26 Q3末時点で予測される期中平均株式数に基づき再計算

- 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 **891** 億円

営業利益 **104** 億円

当期純利益 **60** 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+%	17.1 % (FY26)
	営業利益率	10.0+%	11.7 % (FY26)
	EPS成長率	+14.0+% (FY23-26 CAGR)	+28.2 % ^{*1} (FY23-26 CAGR)
	販売事業期間	▲1.5カ月 (FY23 vs. FY26)	変更なし
	OC回転期間 ^{*2}	▲18カ月 (FY23 vs. FY26)	▲16~18 カ月 (FY23 vs. FY26)
財務戦略	販売用不動産残高	1,000+億円	1,200~1,300 億円程度
	自己資本比率	25.0+%	26~28 %程度
	株主資本コスト (モニタリング指標)	N/A	変更なし
	総還元性向	40.0%	変更なし
戦略	PBR	1.0x	変更なし

^{*1} FY26 Q3末時点で予測される期中平均株式数に基づき再計算

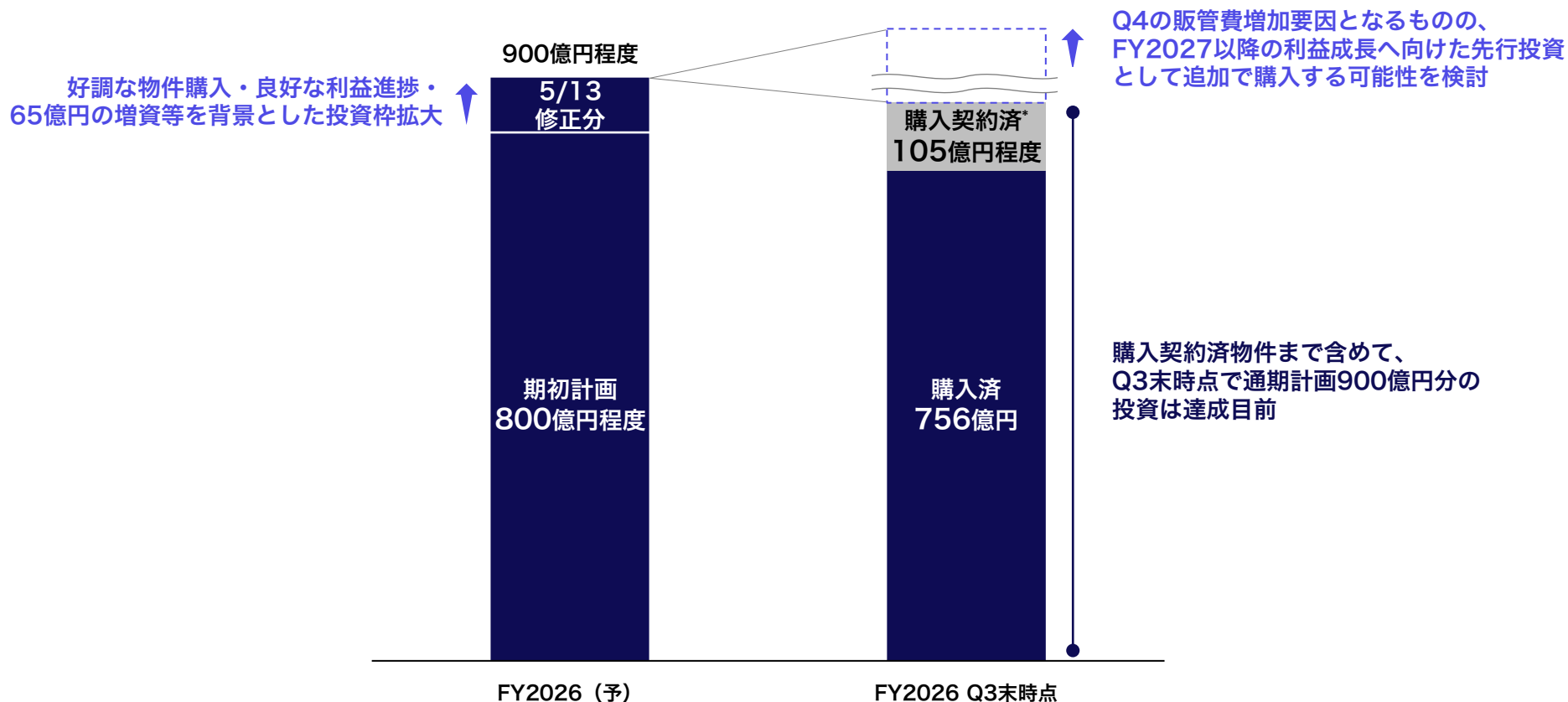
^{*2} オーナーチェンジ物件として購入した物件の棚卸資産回転期間 (= 期末販売用不動産残高 / 売上高)

- OCリノベ及び空室リノベにおいて、5月発表の修正後予想に対し概ね想定通りに推移
- Q4については市場環境等を注視しながら販売を継続

リノベマンション事業（売買）売上総利益の進捗評価及びQ4見通し

	<FY2026 Q3累計 実績>	<FY2026 通期 (修正後予想)>	<進捗率>	<進捗評価/Q4見通し>
OCその他 (ファンド組成による 売却分を含む)	15.4億円	14.9億円	103%	■ Q3時点で通期の販売計画を達成 ■ 回転期間と収益性のバランスを意識し、戸数・価格・総利益率をコントロール
OCリノベ	56.8億円	66.7億円	85%	■ 都市部の販売物件が総利益率を押し上げ ■ Q4も高水準の総利益率は維持される見通し
空室リノベ	33.7億円	43.5億円	77%	■ 販売価格の上昇等により、Q3累計の進捗は良好 ■ 高価格帯物件の販売在庫が増加、Q4の販売進捗を要注視

- 修正後の通期計画900億円を上回る投資額を視野に、着地を最終検討
- 中長期的な拡大が期待できる中古マンション市場において、先行投資を継続

FY2026 Q3末時点での販売用不動産への投資^{*1}進捗^{*1} 金額は中古分譲マンション・一棟収益物件の購入及びリノベーション等に伴う簿価増加分の集計値^{*2} 2026年8月末時点における購入契約済の決済未完了物件のうち、
2026年11月末までの決済を予定している物件の集計値（金額は概算）

4

中期経営計画の進捗（トピックス）

- 現中計期間を通じ、現行の事業戦略は過去最高の業績を牽引
- 伸び代である重点施策に注力し、中長期の利益成長への蓋然性を追求

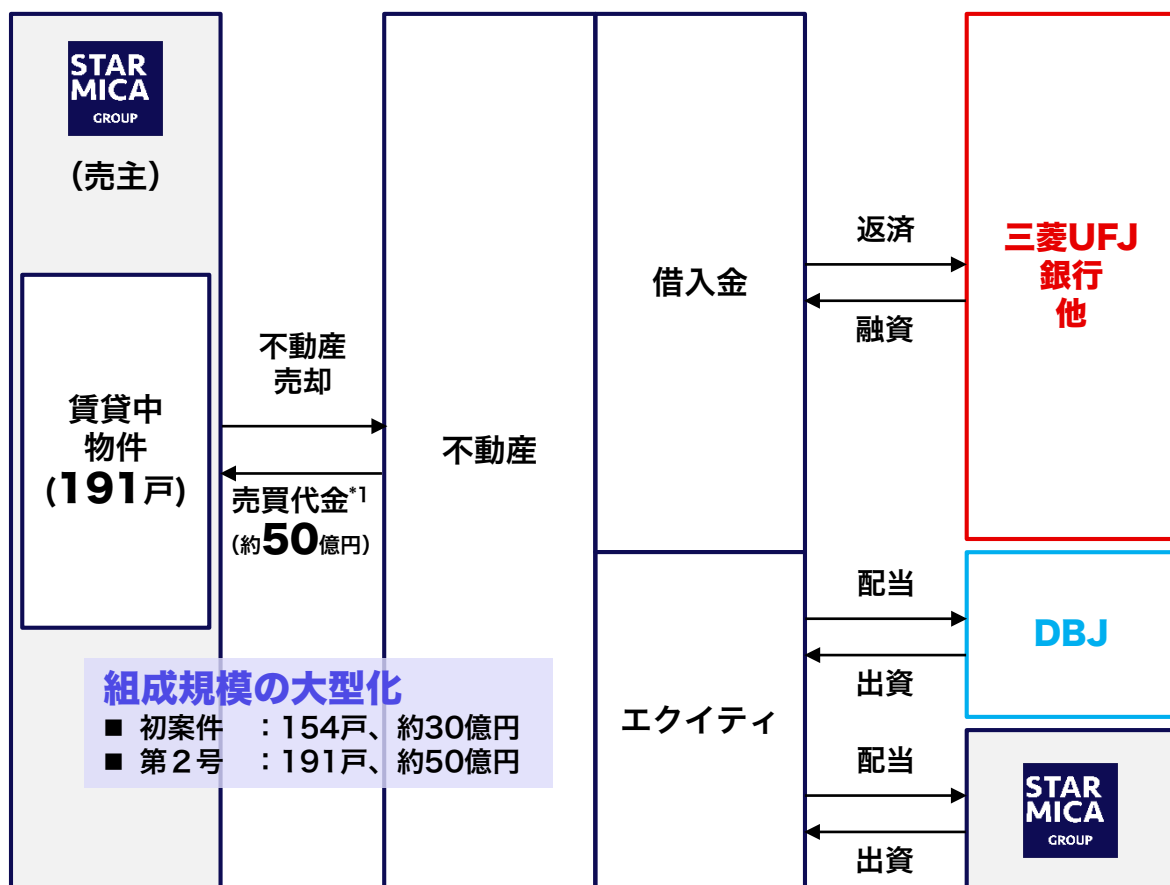
5つの事業戦略に対する、現時点での中計期間を通じた進捗評価及びFY2026下期の重点施策

	FY2026 上期末時点の進捗評価及び実績	下期及びFY2027以降の成長へ向けた重点施策
オーナーチェンジ 物件への回帰	○ ■ 市場データ活用強化による、案件獲得能力向上 ■ 複数のバルク購入案件の獲得	■ 金利上昇局面を前提とした購入目線の再整理 ■ 現中計で多様化した出口戦略を活かした、購入対象物件の裾野拡大
都市部シェアの向上	◎ ■ 中～高価格帯物件の購入戸数及び割合の増加	■ 市場価格上昇や消費者ニーズを捉えた、価格帯/エリア別アセットアロケーション最適化
リフォーム構造改革	△ ■ 高価格帯物件向けのリノベーションプラン策定 ■ 全社的な仕様の標準化プロジェクト進行中	■ 事業拡大を前提とした施工キャパシティ強化 ■ 各物件のプランに応じたコスト管理手法の開発
販売事業期間短縮 (規律のある在庫管理)	◎ ■ 管理ツール高度化や人材配置見直しによる、規律ある事業期間管理の定着	■ データを活用した販売戦略の一層の高度化
ファンド化の推進 (OC出口戦略強化)	○ ■ 「OCその他」としての販売戸数の大幅増加 ■ 日本政策投資銀行と協同した流動化ファンド組成 (FY2025)	■ 「OCその他」潜在顧客とのタッチポイント増加 ■ 流動化ファンドの新スキーム及びプレーヤー開拓

- 日本政策投資銀行（DBJ）と協同の流動化ファンド第2号（当社通算第6号）を組成
- 規模拡大に伴い、シンジケートローンを活用し新たな参加行を招聘

スキーム図（イメージ）

本件の要点



- 流動化ファンド内でスター・マイカ本体と同様に賃貸運用、賃借人の退去後にリノベーションを施し実需層向けに販売

借入先の拡大

- 初案件 : 三菱UFJ銀行単独での融資
- 第2号 : 三菱UFJ銀行をアレンジャーとするシンジケートローン

- 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

- 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 (Q3) *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

- 継続的な組成によりBS外にも資産を積上げ、事業規模を一層拡大
- BS効率を最大化しつつ、ファンド運用として組成後も継続して収益を獲得

流動化ファンド活用に期待する効果

BSへの
影響

効率性の向上

- 販売用不動産残高の圧縮による、自己資本比率の押上げ
- 賃借人の退去を待たずに販売することによる、OC回転期間短縮及び資本効率の向上

成長投資の加速

- ファンド組成によるキャピタルゲイン獲得及びBS余力の創出を背景とした、新たな物件への再投資

PLへの
影響

リノベマンション事業

- 組成時：賃貸中物件の販売によるキャピタルゲイン
- 期中：ファンドへの出資分に応じた、安定的な配当収益

アドバイザー事業

- 期中：賃貸管理の受託によるPMフィー
- 期中：ファンドからエンドユーザーへのリノベ済物件の販売による仲介手数料

- 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
- 増資により調達した資金を充当しながら、現中計期間以降も積極的に成長投資を拡大

前提

ROE



株主資本コスト



期待成長率

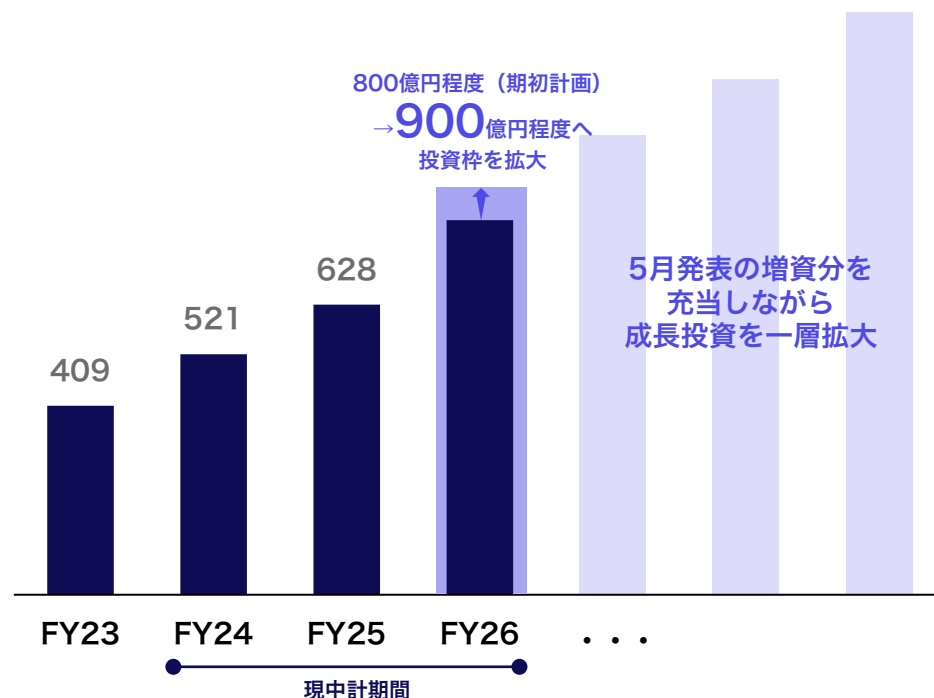
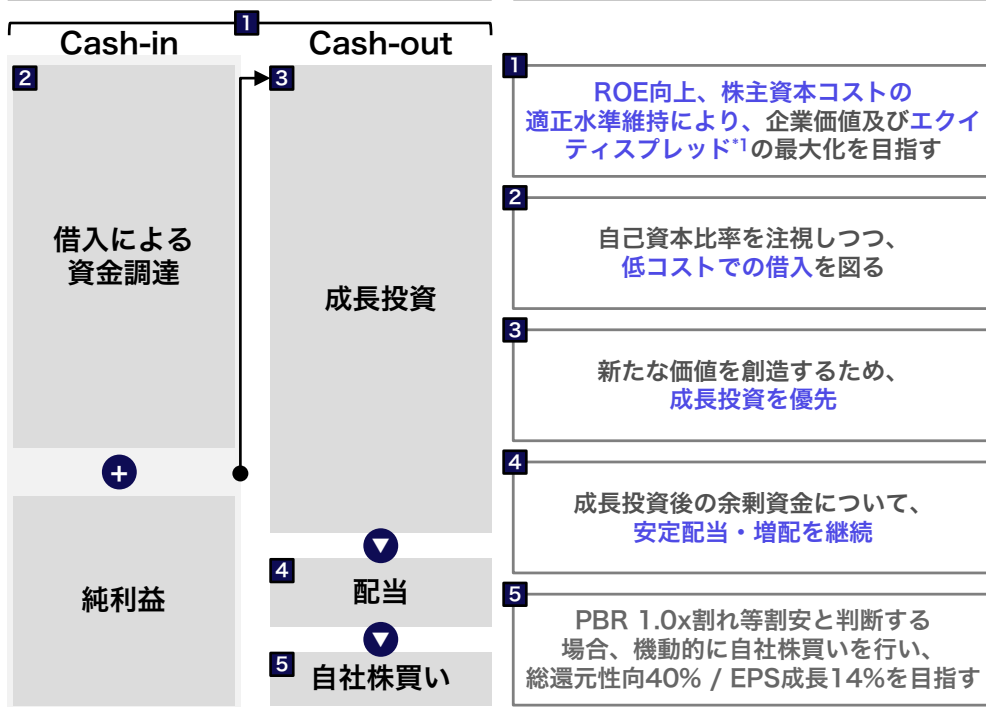
企業価値の最大化

成長投資を優先

今後3年間のキャッシュフロー

5つの基本ポリシー

販売用不動産への投資額（億円）

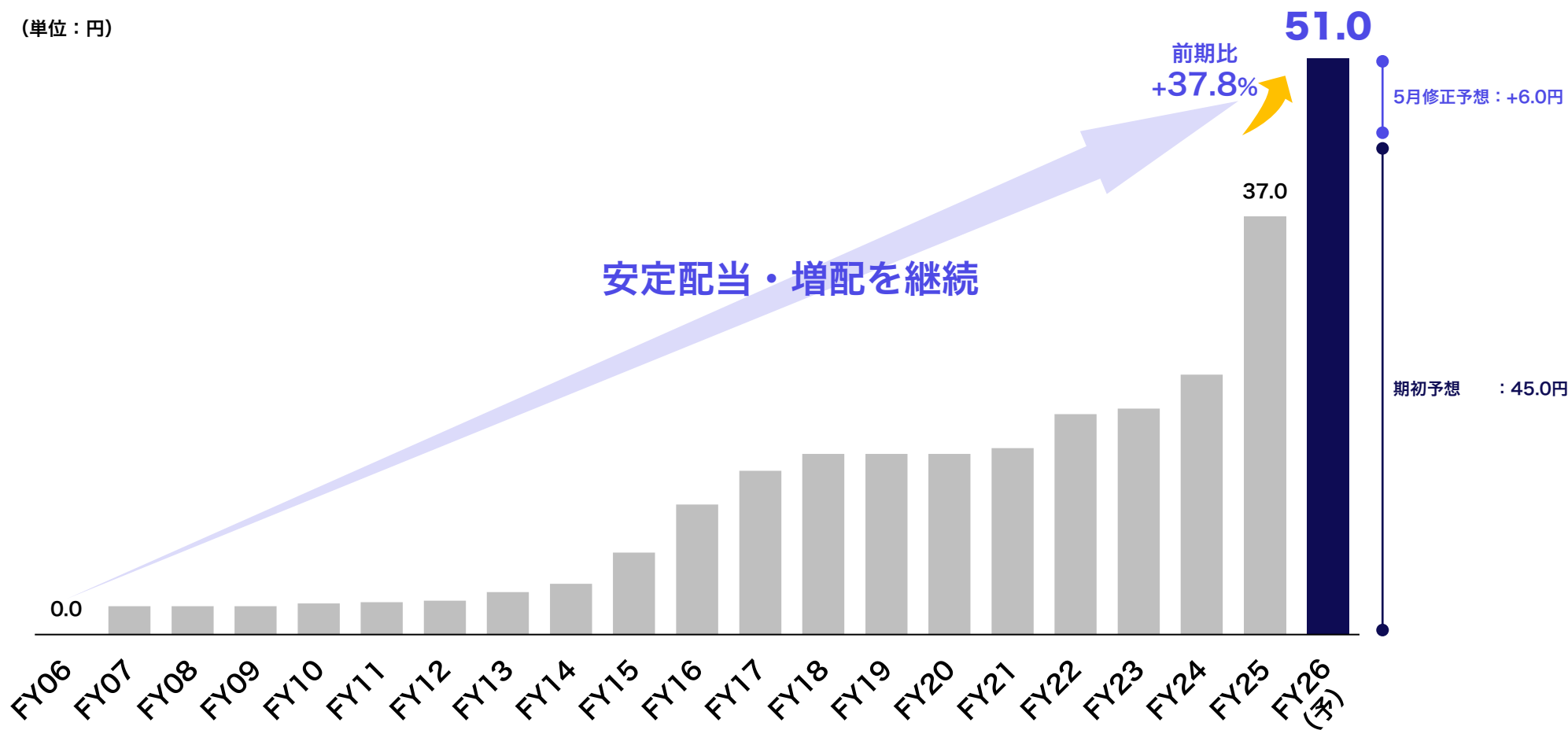


¹ エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト

- 配当性向30%を目安にFY2026の配当予想を引上げ（5月）
- 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）



- 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 Q3累計	前年同期比	トピック等
 決算説明会	3回	+ 1回	■ FY26 Q2決算説明会を実施（6月、 アーカイブ動画 ）
 個人投資家向けセミナー	3回	± 0回	■ KabuBerry主催IRセミナーに登壇（8月、 アーカイブ動画 ）
 機関投資家・アナリスト 1 on 1面談（国内）	99回	+ 7回	■ みずほ証券によるセルサイドカバレッジ開始 （3月） ■ 現中計期間の件数として、Q3単体・累計とも過去最高 ■ 安定的かつ持続可能な利益成長への期待を認識
 機関投資家 1 on 1面談（海外） 	76回	+ 52回	■ 7月に香港及びシンガポールを訪問し、 13件の1on1面談を実施 ■ 新規投資家の関心高く、一層の認知拡大を志向

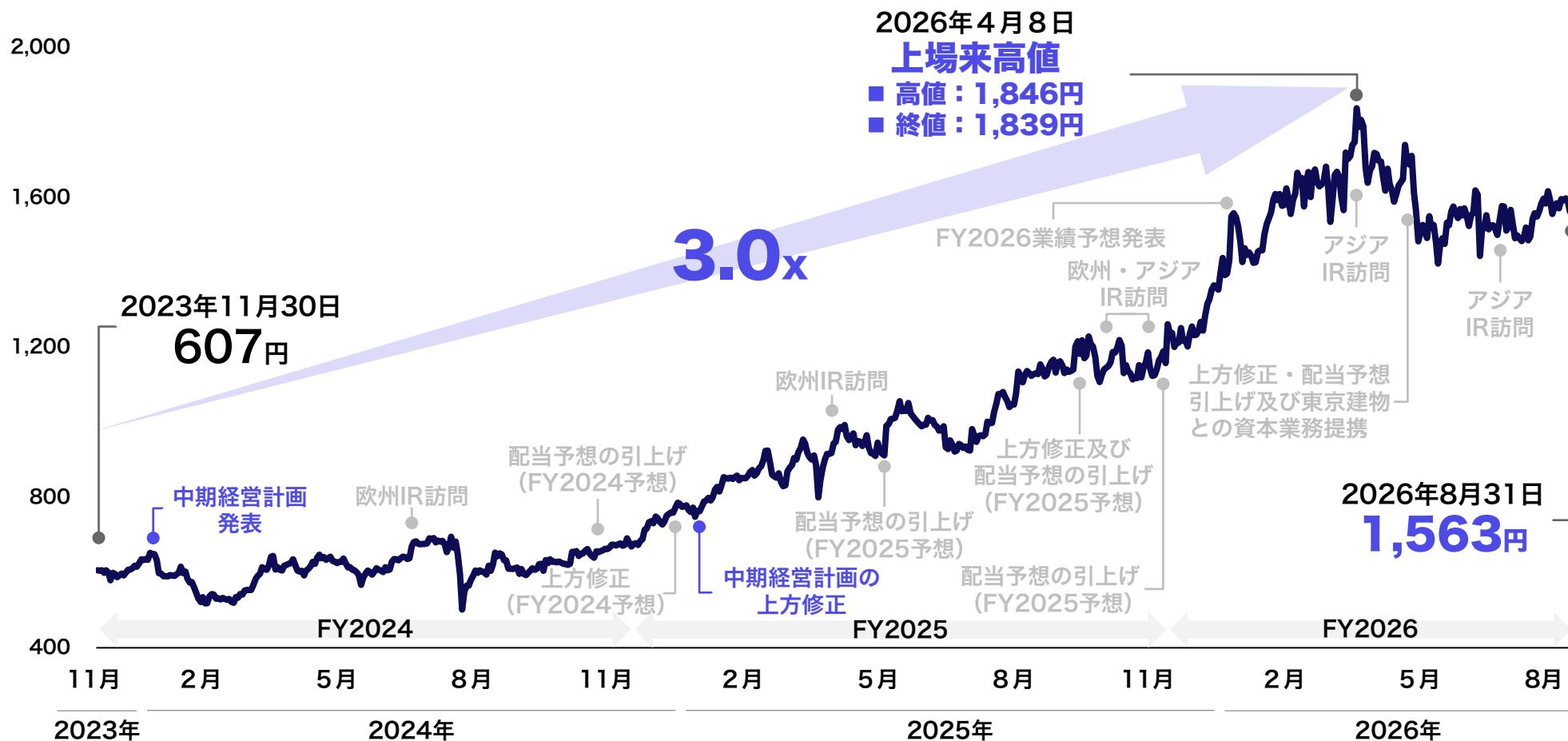
5

株価に対する当社認識

- 中計期間直前のFY2023期末と比較して株価は3倍に上昇し、上場来高値を更新
- 成長期待に支えられ、一時的な調整局面を経て一層の株価上昇を期待

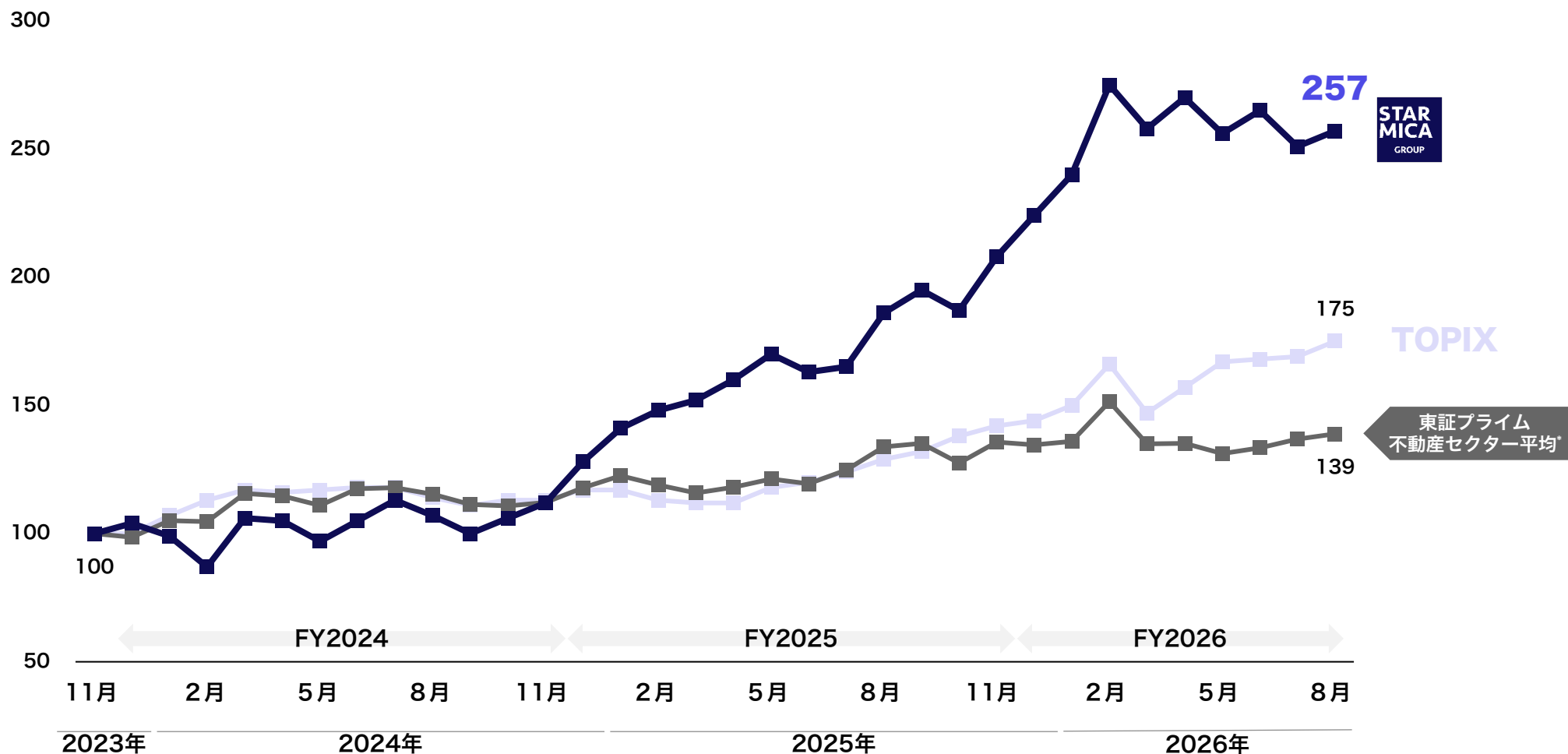
FY2023期末以降の株価推移

(単位：円)



- 当社株価は底値が切上がり、FY2025以来TOPIXやセクター平均をアウトパフォーム
- 2026年4月以降、不動産セクターは一時的な調整局面と認識

株価推移（指数、2023年11月30日=100）



* 2026年8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

- ROEは向上しているが、PERはセクター平均を下回る
- 当社グループの中長期の利益成長への期待を醸成し、市場評価の向上を期待

PBRの要素分解

PBR

1.4x

=

ROE

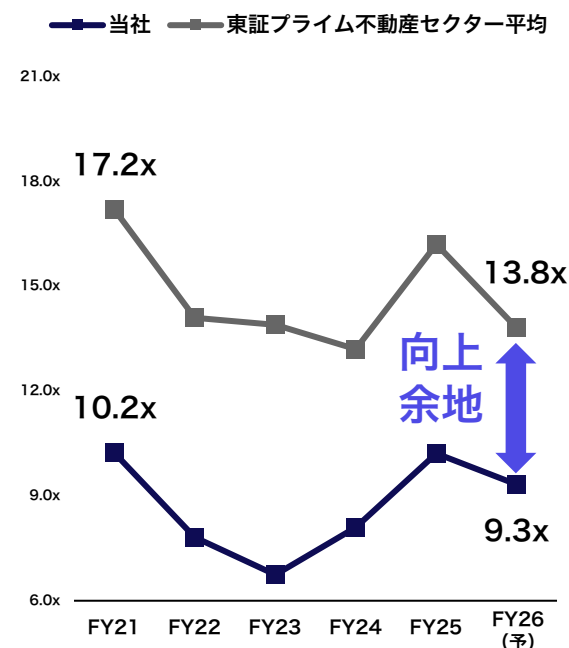
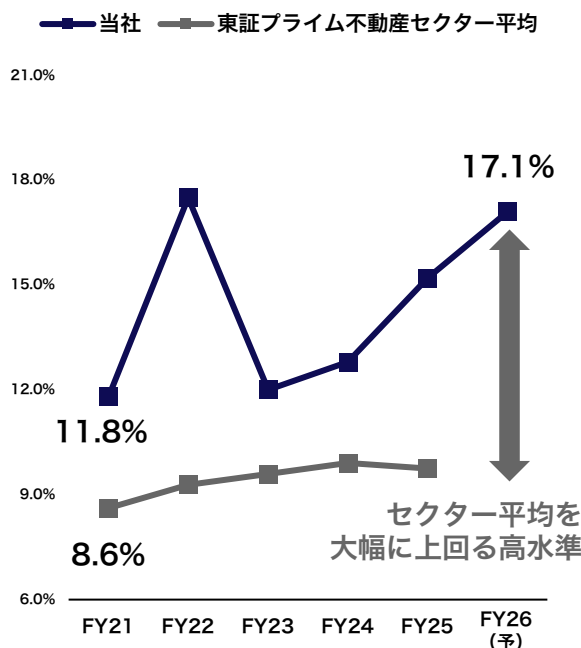
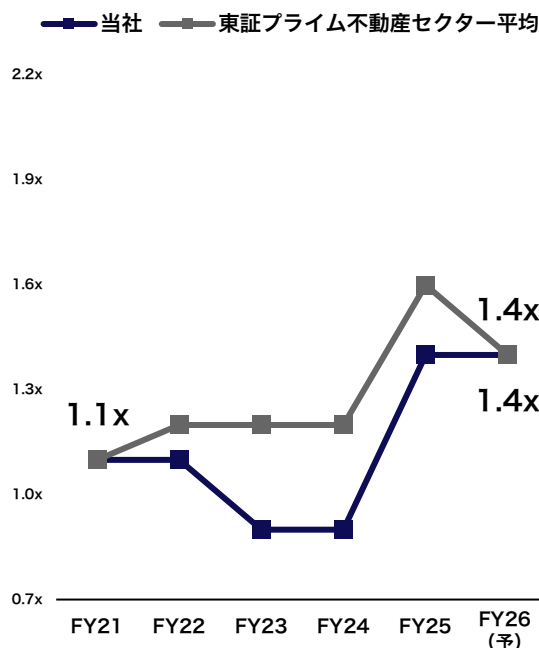
17.1%

×

PER

9.3x

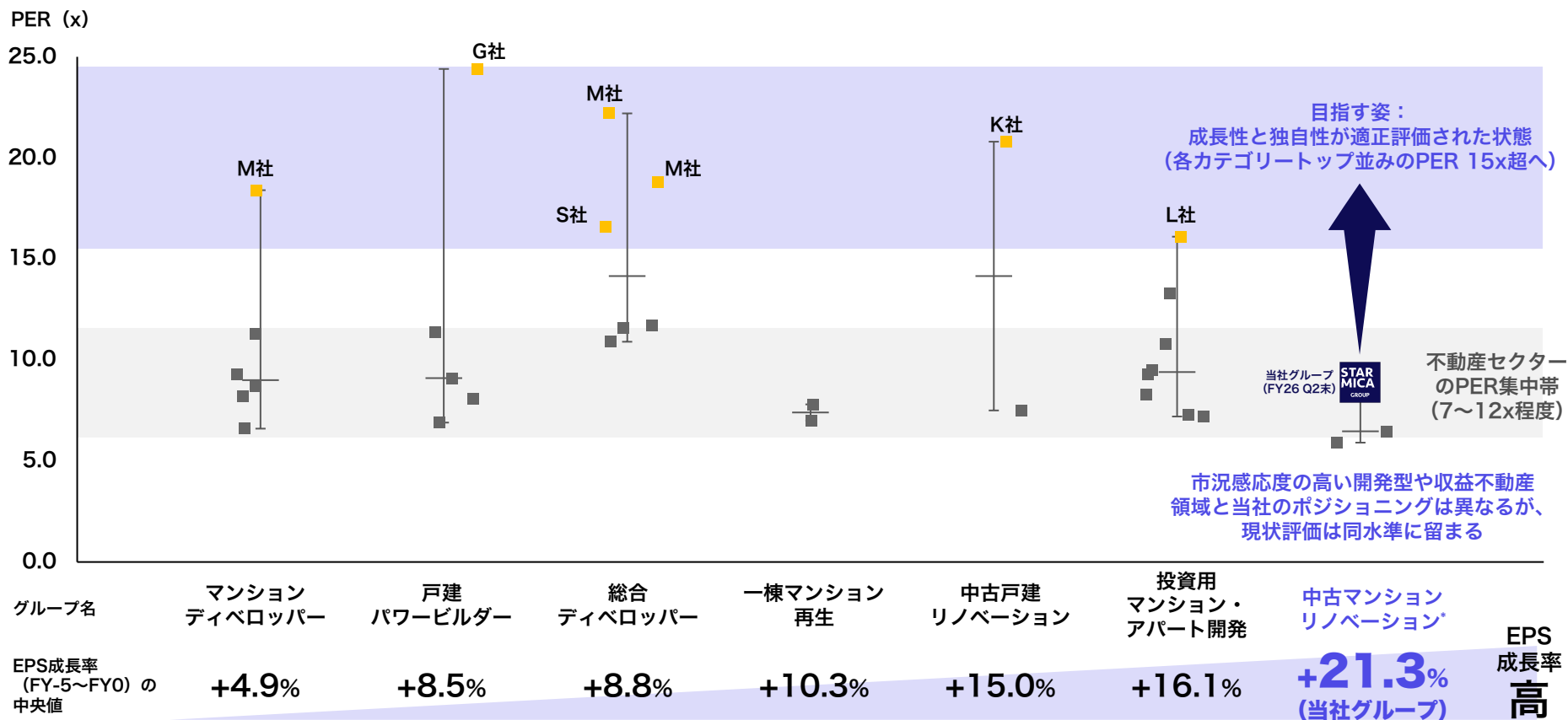
直近5期の推移



(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、FY2026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 Q3末の株価及び2026年8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8月31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

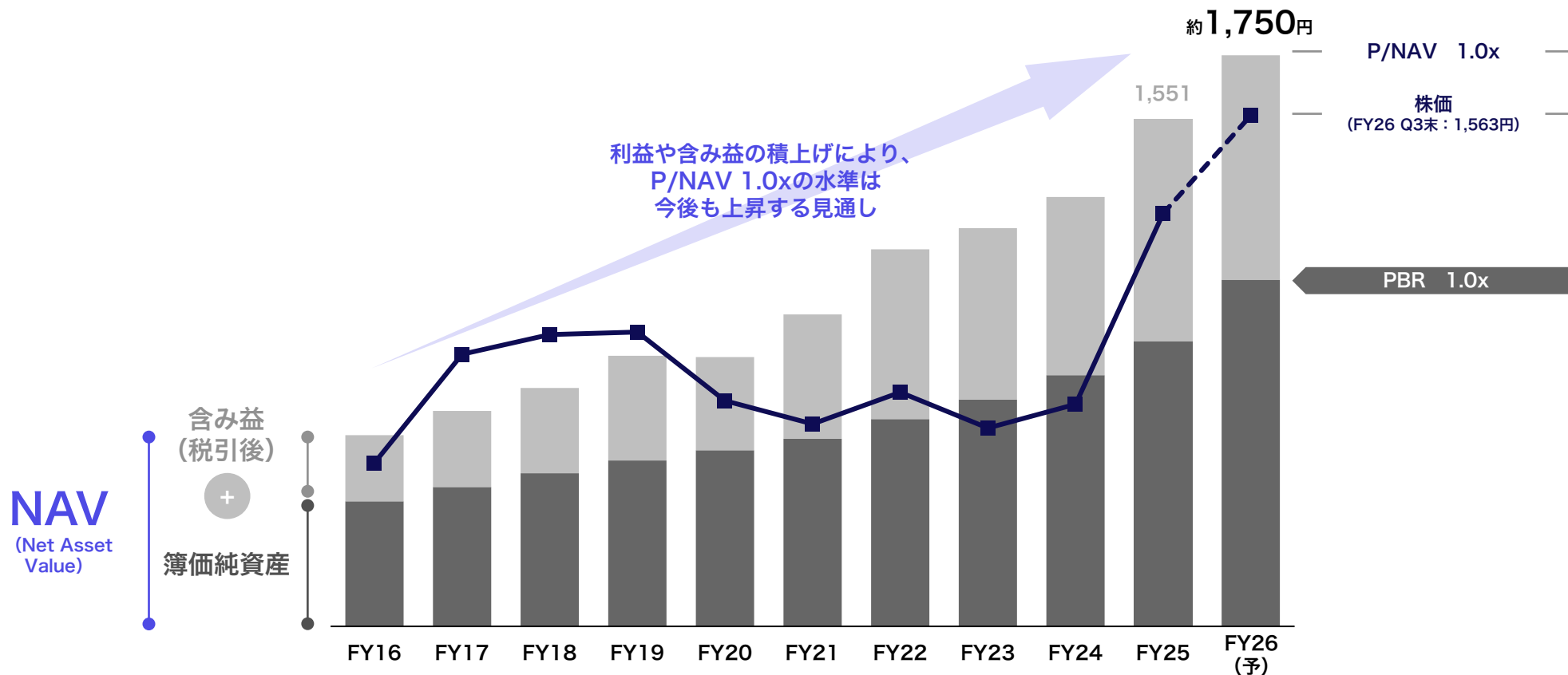
1株当たりNAV^{*1}（税引後含み益を考慮した時価純資産）及び株価^{*2}

(単位：円)

■ 1株当たり純資産

■ 税引後1株当たり含み益

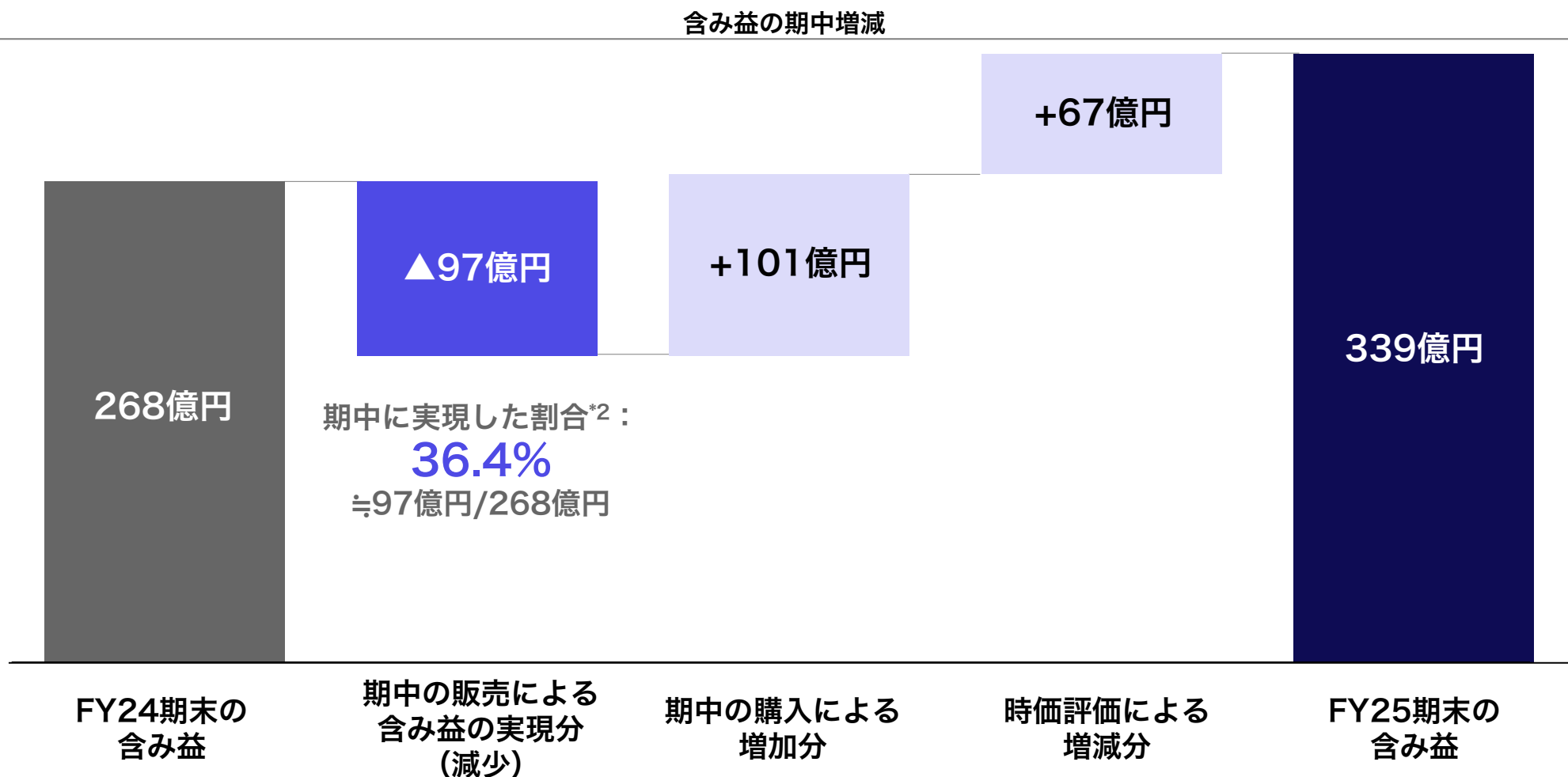
■ 株価



^{*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)
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

^{*2} 各期末時点の終値

- 販売活動によって、含み益^{*1}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

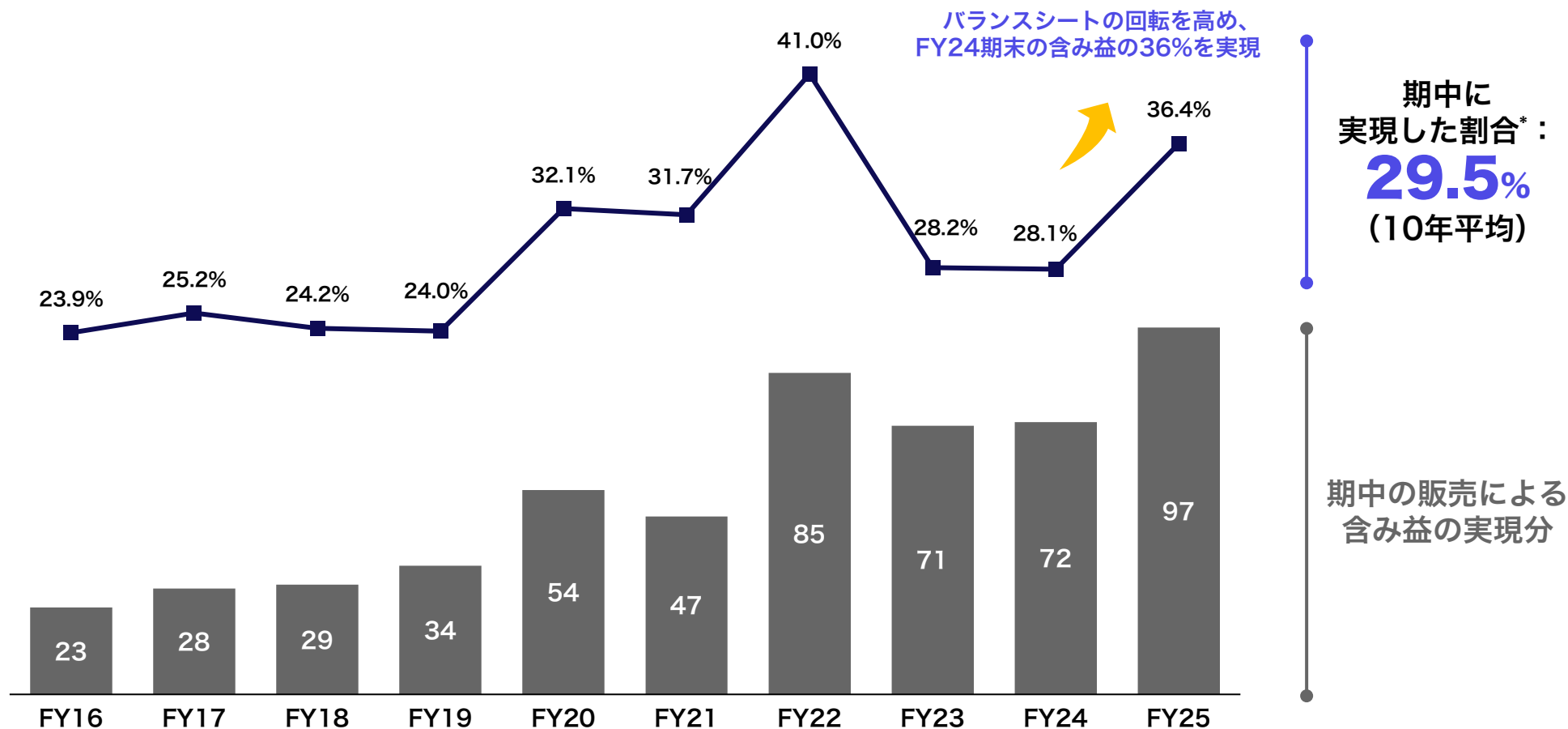


^{*1} 含み益 (保有物件の合計値) = 保有物件の時価総額 - 販売用不動産残高 - 想定販売コスト (仲介手数料・リノベーションコスト等)

^{*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
- 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

6

株主等との対話の実施状況（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）の上昇局面にあるが、
住宅ローン融資は継続

- 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30年間、住宅ローン残高は安定的に増加傾向
- 2026年1月時点の調査データでは、日本の新規の住宅ローン利用者は約75%が変動金利を選択、借入金利は0.5～1.5%程度が大半

■ 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60%）はペアローンや収入合算を活用し借入額を増額
- 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

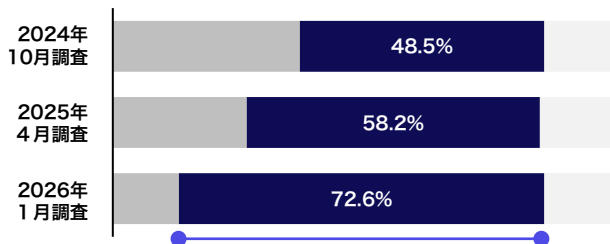
日本は金利上昇局面を迎えているが、
低金利での住宅ローン融資は継続

< 新規の住宅利用者の約75%が変動金利型を選択する
日本において、借入金利は依然として低水準 >

住宅ローン利用者のうち、借入金利
0.5%超、1.5%以下である割合：

約 **73%**

■ 0.5%以下 ■ 0.5%超、1.5%以下 ■ 1.5%超



金利上昇局面に際し適用金利は上昇
しつつあるものの、依然として低水準

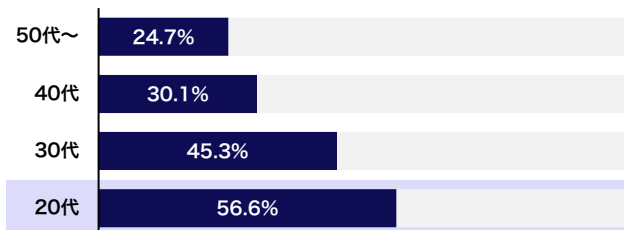
新規の住宅ローン利用者は
ペアローンや収入合算を活用

< 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60% >

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%**

■ ペアローン/収入合算を利用した ■ 利用していない



20代の約 **60%** 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 **23%**

住宅ローン月次返済額のシミュレーション：

■ 利上げ前

期間：35年間
金利：0.4%
借入額：4,000万円

月次返済額：
10万円

■ 利上げ後

期間：45年間（+10年間）
金利：1.0%（+0.6%）
借入額：4,500万円
（+500万円）

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

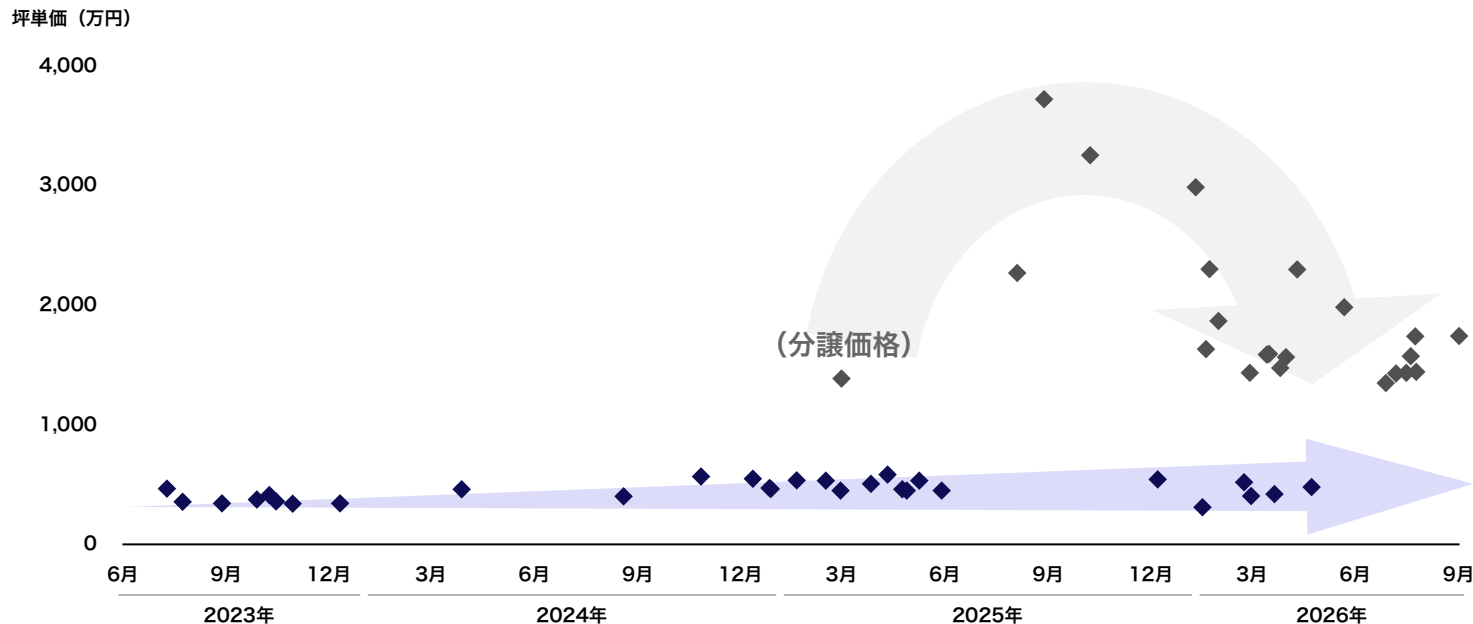
（出所）住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査」（2026年1月調査）及び「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移」、The Federal Housing Finance Agency "New Residential Mortgage Statistics", Federal Home Loan Mortgage Corporation "Primary Mortgage Market Survey", 日本銀行「長・短期プライムレート（主要行）の推移」、住宅保証機構株式会社「返済額の試算」（住宅ローン月次返済額のシミュレーションは元利均等返済・変動金利型にて当社試算）

更新

特定の超高額マンション
における取引鈍化や価格下落が
指摘されているが、
実需の価格帯の取引は
今後も堅調に推移するのか？

- 「超高価格帯」において、新築転売等の投機的な動きの物件は足元で弱含み
 - 一部の超高価格帯物件における新築直後の投機的な取引の落ち着きを、中古マンション市場全体の値下がり
と指摘されるケースがある
 - 「値上がり目的」で購入する層の購買力は投資資金や海外マネーに依存
 - 投機市場は過熱感が終息した場合供給過剰に陥りやすく、事例の物件においては足元で成約坪単価が下落
- 実需層向けの「中～高価格帯」は今後も堅調に推移すると予想
 - 当社が取扱う中～高価格帯物件は、住宅ローンを利用した実需層の購入がメイン
 - 結婚・出産・子供の進学などのライフイベントと連動した「居住目的」の需要が底堅く、超高価格帯の投
機的な売買動向に左右されず堅調に推移すると予想
 - 自己居住用物件は、突発的な供給過多により需給が崩れる懸念が少なく、市場としての安定性が高い

事例：東京都の中古マンションの成約坪単価推移



超高価格帯物件 (新築転売)

- 東京都港区、2025年築
- 投機的な取引の落ち着き
による弱含み

高価格帯物件

- 東京都中央区、1998年築
- 底堅い実需に支えられた
需給バランス

* 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
(出所) (公財) 東日本不動産流通機構「REINS」及び東京カンテイ「分譲価格リスト」より当社作成

高価格帯物件の購入層は？

■ ペアローン等を活用して購買力を高めた層や、現金購入層等による購入

- 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	■ 年代：30代 ■ 世帯年収：1,600万円  900万円 700万円	■ 融資比率：100% （頭金：無） ■ 年収倍率：8倍 ■ 借入期間：45年
経営者	■ 年代：30代 ■ 世帯年収：2,500万円  2,500万円	■ 融資比率：65% （頭金：5,000万円） ■ 年収倍率：4倍 ■ 借入期間：35年
定年退職済みの夫婦	■ 年代：70代 ■ 世帯年収：無 	■ 融資比率：0% ■ 持家の売却資金等を原資に現金購入

*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

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

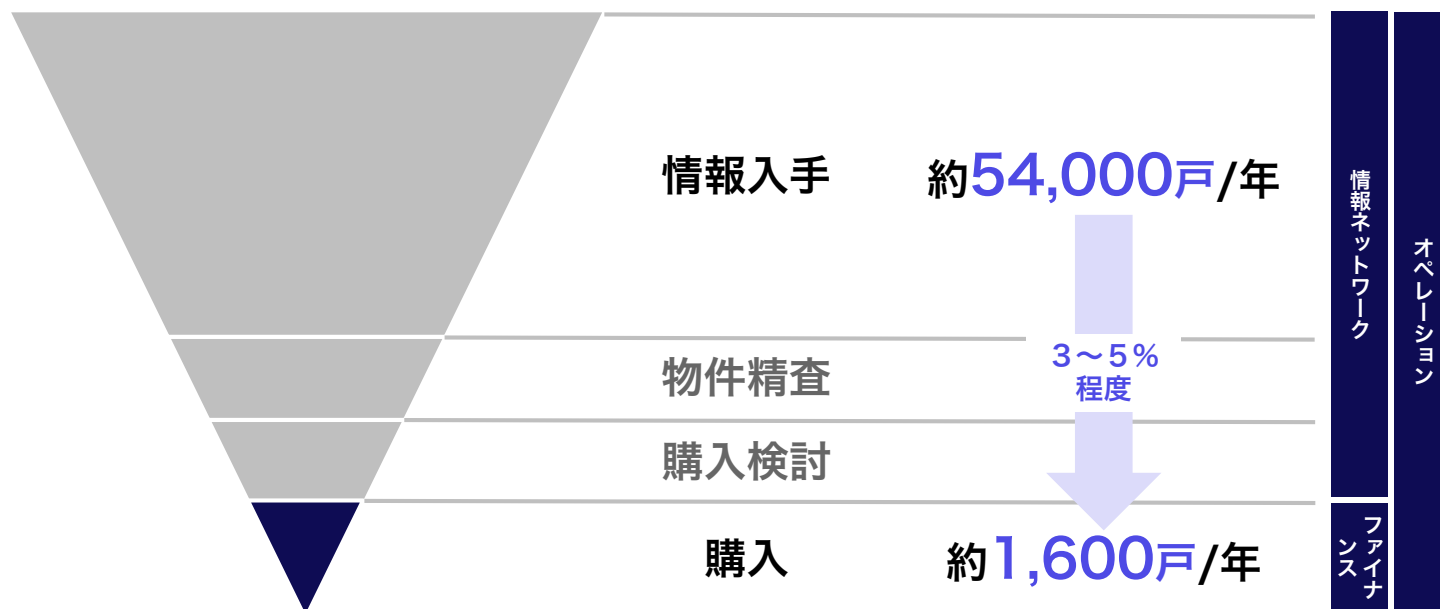
■ オペレーション：仕組化による迅速な業務遂行

- 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

FY26 Q2累計	
営業キャッシュフロー	▲138.1億円
税金等調整前当期純利益	63.6億円
販売用不動産の増減*2	▲182.1億円
他	▲19.6億円
投資キャッシュフロー	▲2.1億円
-	-
-	-
財務キャッシュフロー	155.6億円
借入等による資金調達	163.1億円
配当金支払	▲7.4億円
自己株式取得	-

(参考) 仮定上のキャッシュフロー

FY26 Q2累計	
仮定上の営業キャッシュフロー	▲0.8億円
税金等調整前当期純利益	63.6億円
空室物件の増減*2	▲44.8億円
他	▲19.6億円
仮定上の投資キャッシュフロー	▲139.4億円
オーナーチェンジ物件等の増減*2,3	▲137.3億円
他	▲2.1億円
財務キャッシュフロー	155.6億円
借入等による資金調達	163.1億円
配当金支払	▲7.4億円
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

■ 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

■ FY26は増資分65億円の投資等の積極的な物件購入によりマイナスを見込むが、FY27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

- FY26上期の仮定上の営業キャッシュフローは概ね収支均衡、下期は空室物件購入を積極的に進める計画であり、通期の仮定上の営業キャッシュフローは一時的なマイナスを予想
- 空室物件の販売価格上昇は今後も継続し、購入・販売価格のギャップが縮小するFY27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

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60%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

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（FY2026上期の役職員の入社人数 新卒：13名、中途：21名）
- 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

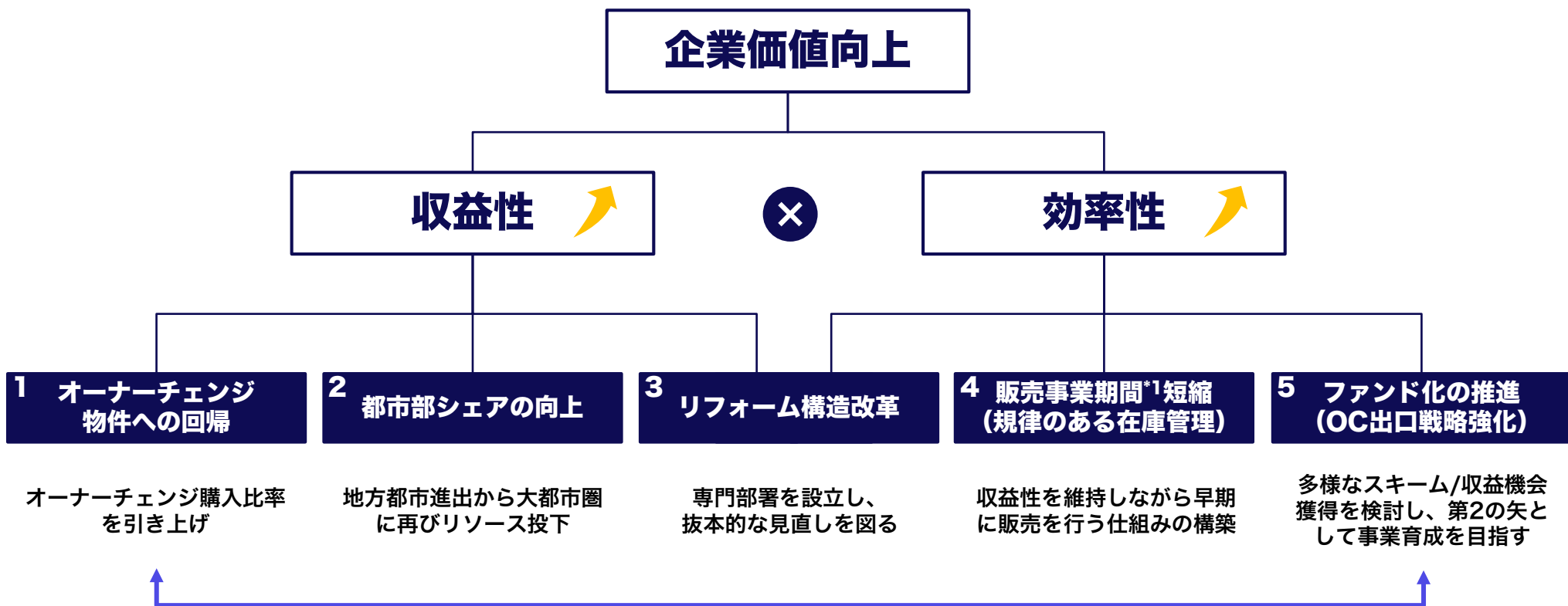
APPENDIX

①中期経営計画の骨子

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。

- 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

*1 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

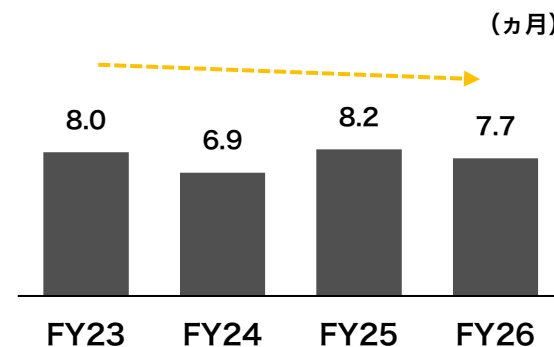
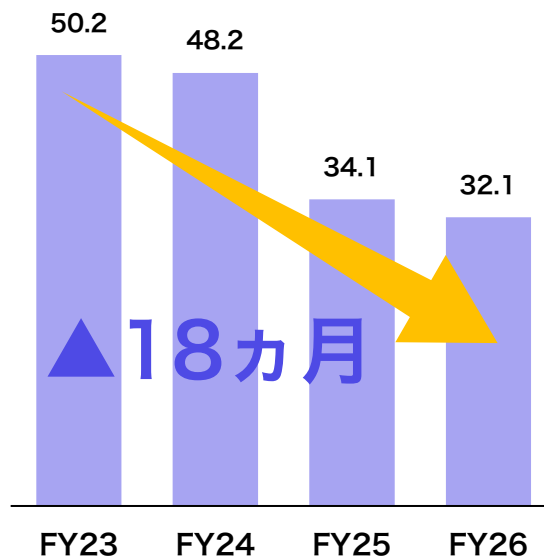
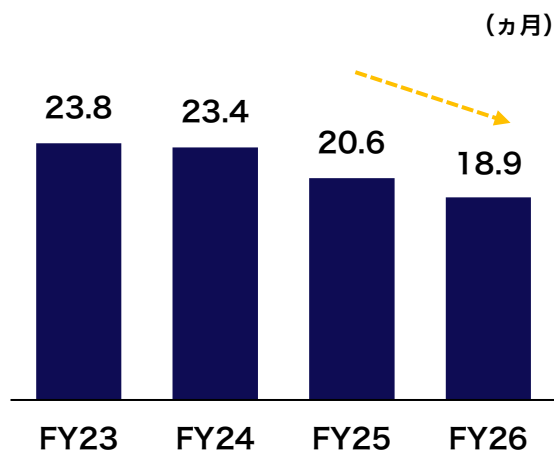
OC回転期間

- 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

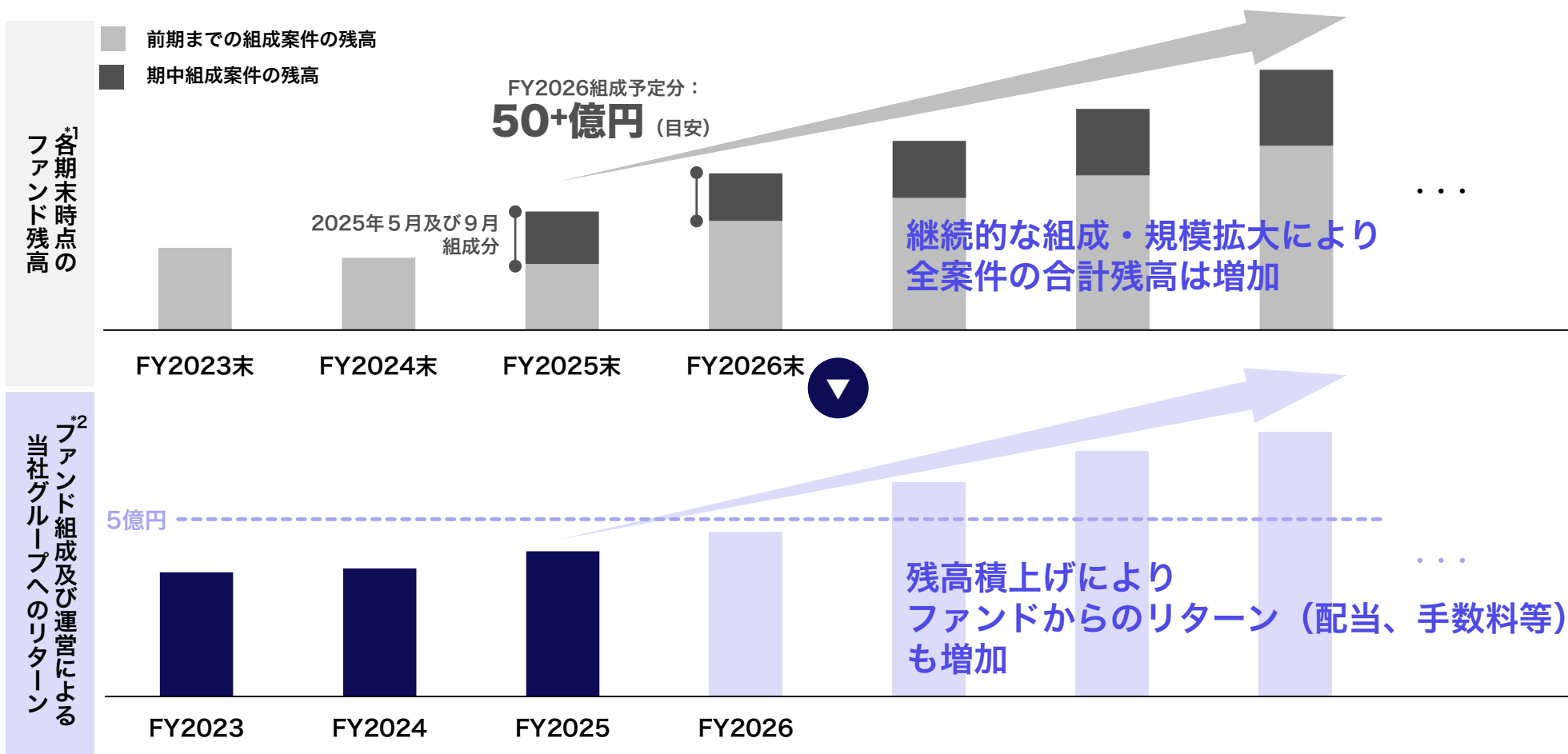
- FY25は高価格帯物件の購入戸数が増加し回転期間は一時的に鈍化
- FY26は前期購入した高価格帯物件の売却が進み、FY23と同程度の水準となる見通し

（ヵ月）



- 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



¹ 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

² 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

APPENDIX

②東京建物株式会社との資本業務提携

開示済資料からの抜粋となります。
詳細は「[本日の発表に関する補足説明資料](#)」をご参照ください。

- 現中計以降の更なる飛躍へ向け65.6億円を調達し、経営基盤を強化
- 当社グループ及び東京建物の経営リソースを相互に活用し、包括的な業務提携を推進

資本提携の概要

提携先

東京建物株式会社

目的

- 現中計以降の次期成長フェーズに向けた経営基盤の強化
- 東京建物の経営リソース注入による今後の成長戦略の加速

資本提携

- 第三者割当増資による65.6億円の増資
- 相対取引を用いた株式の売出し

今後検討を加速する業務提携

1

一棟リノベーション

2

高価格帯物件における共同事業

3

人材交流によるリフォームスキル獲得

4

東京建物不動産販売との連携強化
(取引機会の最大化)

5

建替・再開発事業における協業

- 希薄化インパクトを抑えながら、プレミアム設定により既存株主へ配慮し、総額65.6億円を調達

資金調達の概要

<新株発行と売出しを組み合わせ、希薄化の影響を最小化>

第三者割当増資

- 調達額 : 65.6億円
- 株式の種類 : 普通株式
- 株式数 : 3,823,100株
- 希薄化率 : 11.00%

東京建物
合計13.74%
(本件増資及び売出し考慮後) *
を取得

希薄化の影響を
最小化

株式の売出し

- 株式の種類 : 普通株式
- 株式数 : 1,390,200株
- 売出方法 : 市場外での相対取引
による譲渡

(参考) 第三者割当増資の発行価格及び当社株価

<プレミアムを設定し、既存株主の経済的価値の流出を防止>

	価格 (円)	プレミアム率 (%)
発行価格	1,716	-
5月12日終値	1,641	4.57%
直近1ヵ月平均株価	1,666	3.00%
直近3ヵ月平均株価	1,655	3.69%
直近6ヵ月平均株価	1,494	14.86%

* 発行済株式総数（自己株式を除く）34,114,957株に、本第三者割当増資により増加する発行済株式数3,823,100株を加えた37,938,057株に対する割合

- 当社グループ及び東京建物グループが有する経営リソースを相互に活用し、 中期経営計画で掲げる成長戦略を加速

当社グループの中期経営計画と今後の成長に向けた課題

オーナーチェンジ物件への回帰

課題 バルク案件獲得の積極化

都市部シェアの向上

課題 高価格帯のシェア向上

リフォーム構造改革

課題 Q：品質・企画力向上/C：コスト上昇耐性
D：生産能力拡大

販売事業期間短縮（規律のある在庫管理）

課題 販売チャネルの多様化

ファンド化の推進（OC出口戦略強化）

課題 ファンドスキームを活用した事業拡大/
新規領域の取組

シナジーによる成長戦略の加速

業務提携内容

1
一棟リノベーション

2
高価格帯物件における
共同事業検討

3
人材交流による
リフォームスキル獲得

4
東京建物不動産販売
との連携強化
(取引機会の最大化)

5
建替・再開発事業に
おける協業

東京建物グループが有する スキル・資産・リソース

- マンション管理
- 建物診断～再生能力

- 「Brillia」ブランド

- 物件企画能力
- 環境配慮技術
- 住宅設備等の調達力

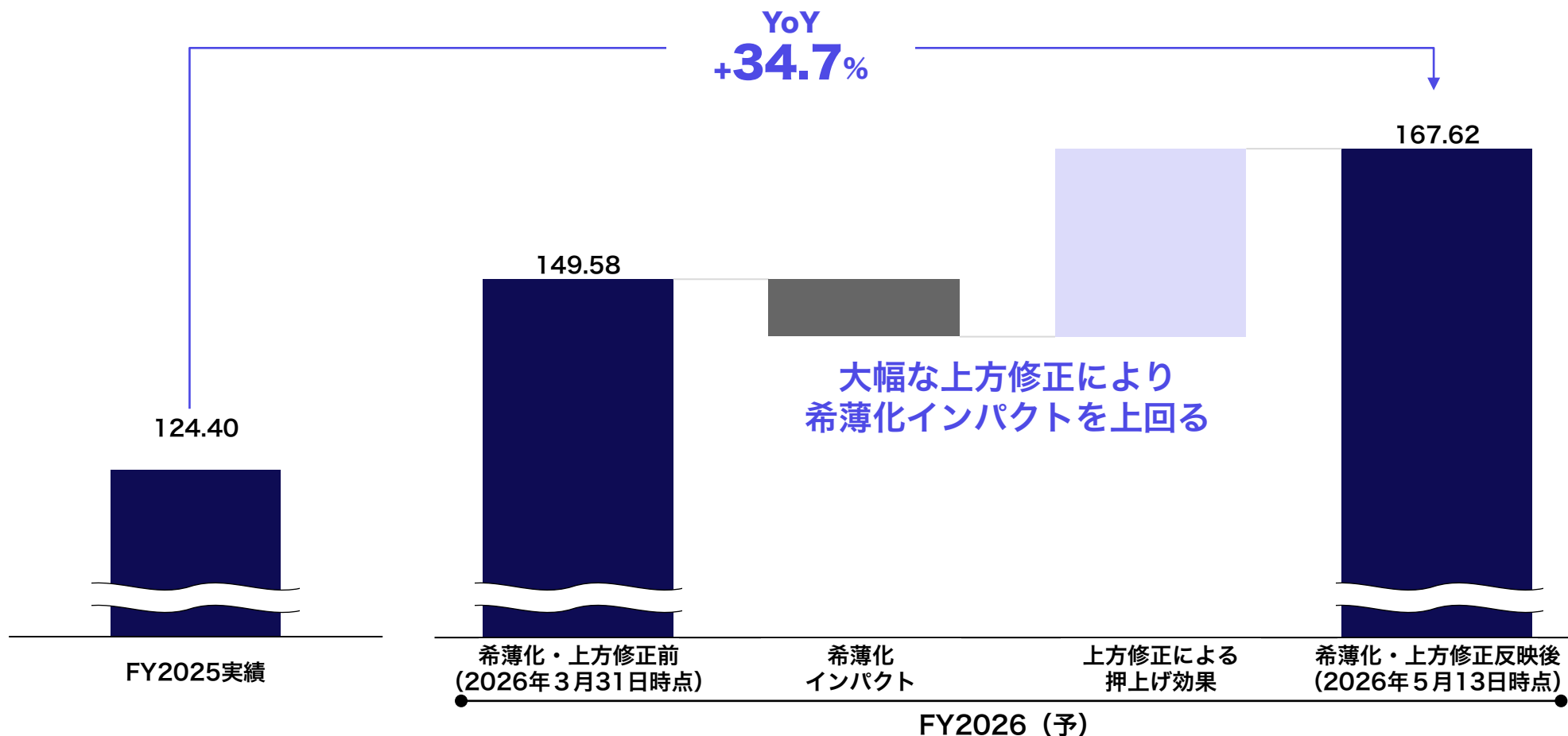
- 顧客基盤
- 情報ネットワーク

- 中長期にわたる
プロジェクトマネジメント能力

- 希薄化インパクトを上回る上方修正により、FY2026の予想EPSは大幅に増加
- 単年のEPS成長率は+34.7%となる見通し

2026年5月13日発表の上方修正・増資の発表に伴うFY2026予想EPSの増減

(単位：円)

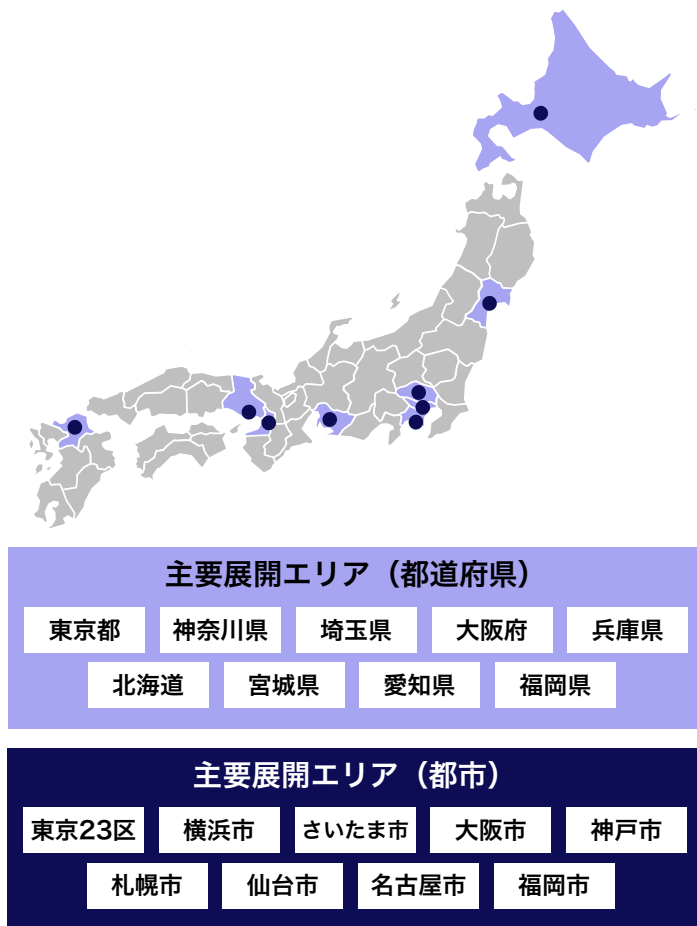


APPENDIX

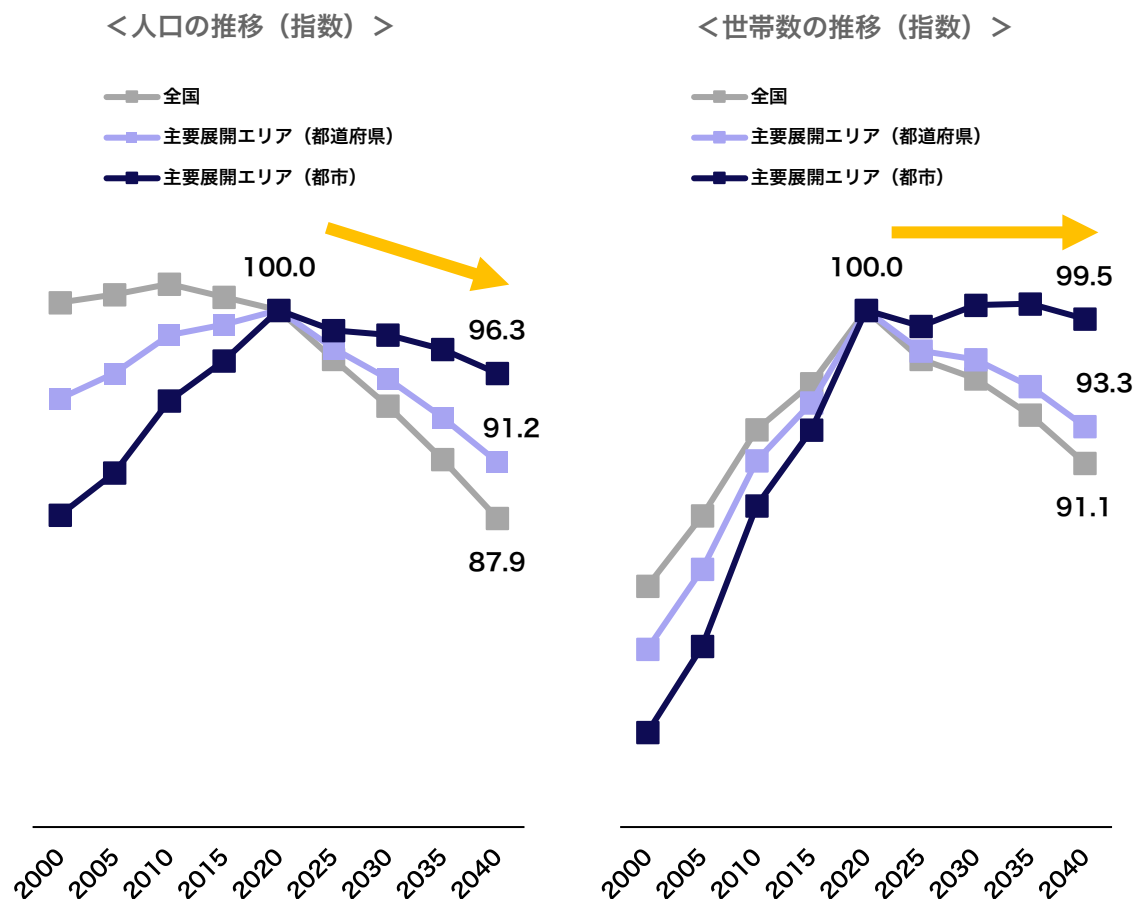
③中長期の市場動向

- 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



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）



- 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

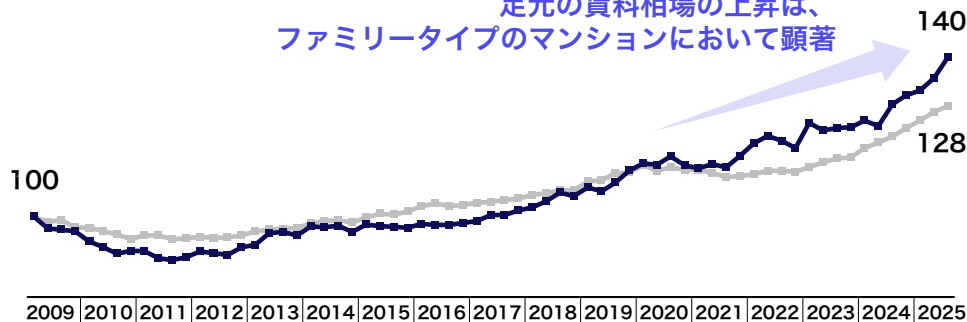
*1 FY2025当社販売物件より平均した金額

*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
(元本は首都圏：4,500万円、関西圏：3,600万円、地方都市：2,500万円をそれぞれ適用)

<マンション賃料インデックス（東京23区、2009年1月～3月=100）>

— シングルタイプ — ファミリータイプ

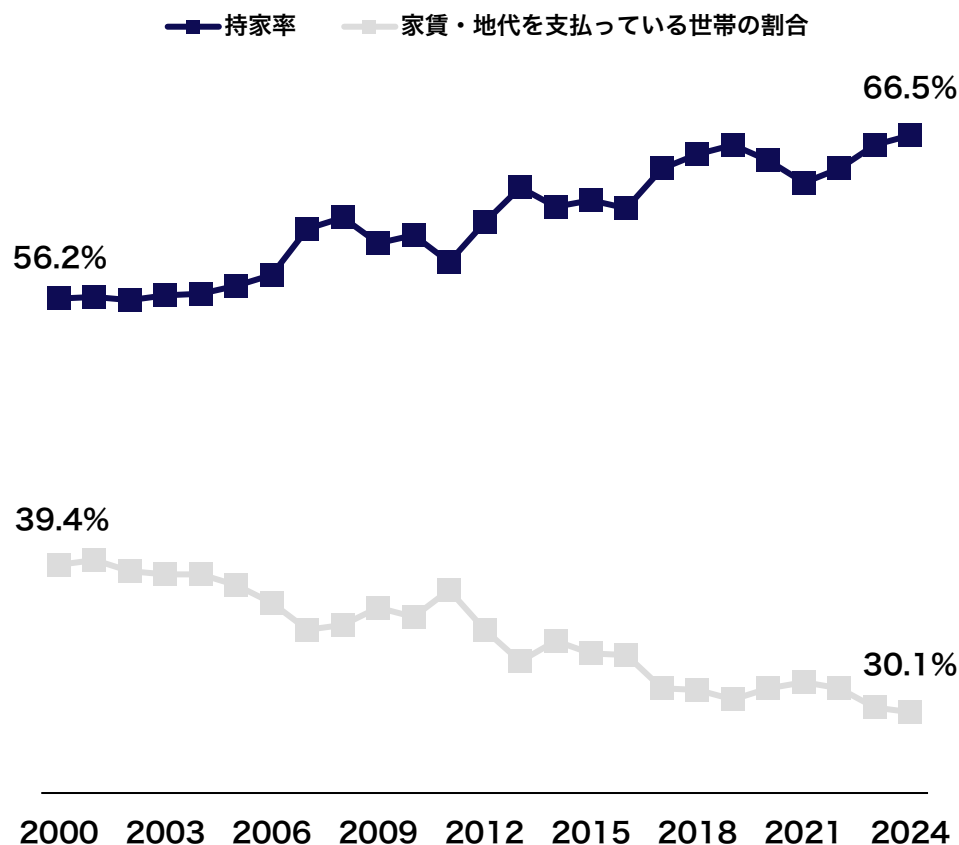
足元の賃料相場の上昇は、
ファミリータイプのマンションにおいて顕著



(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

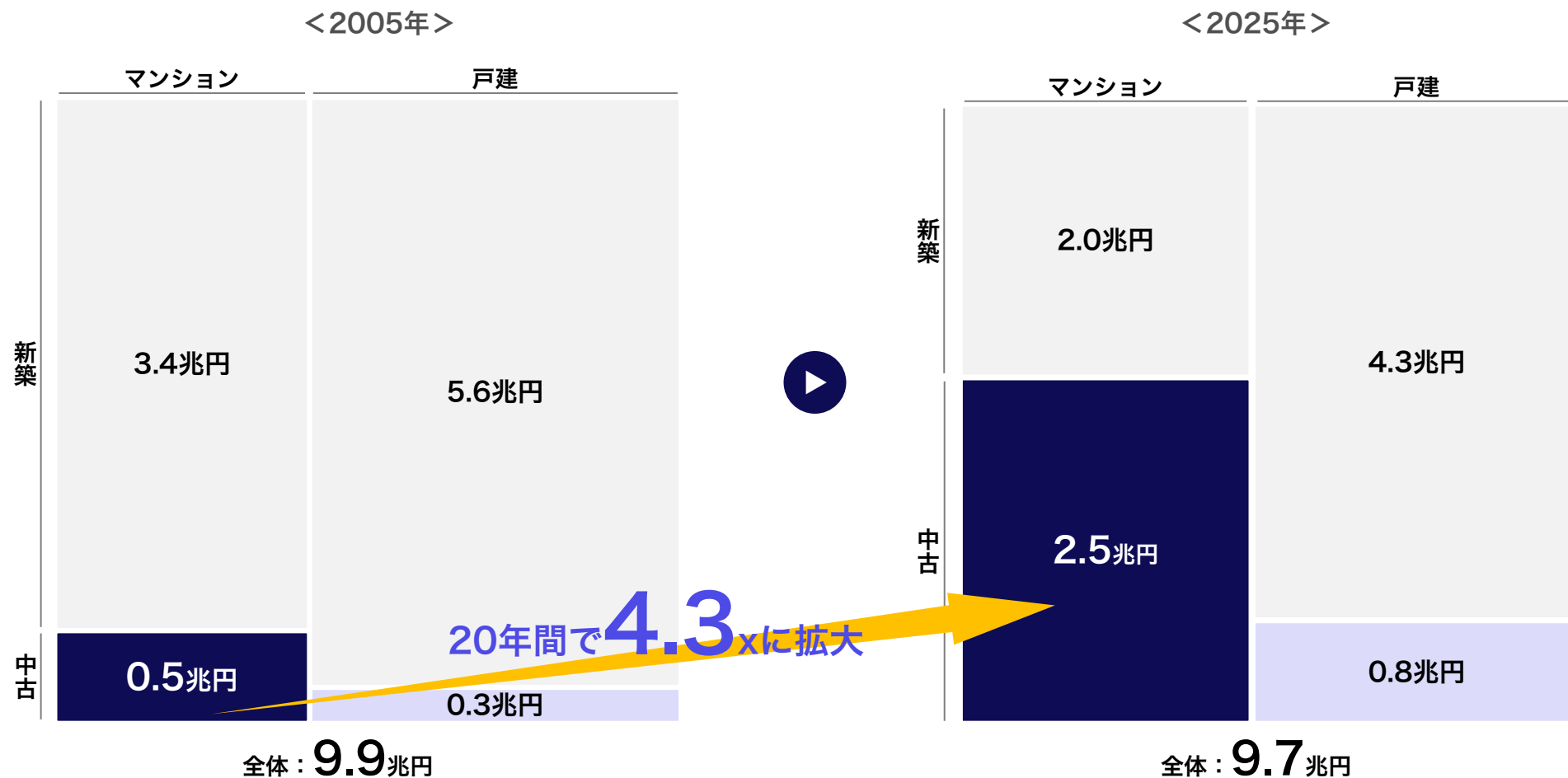
<持家率及び家賃・地代を支払っている世帯の割合>



(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）

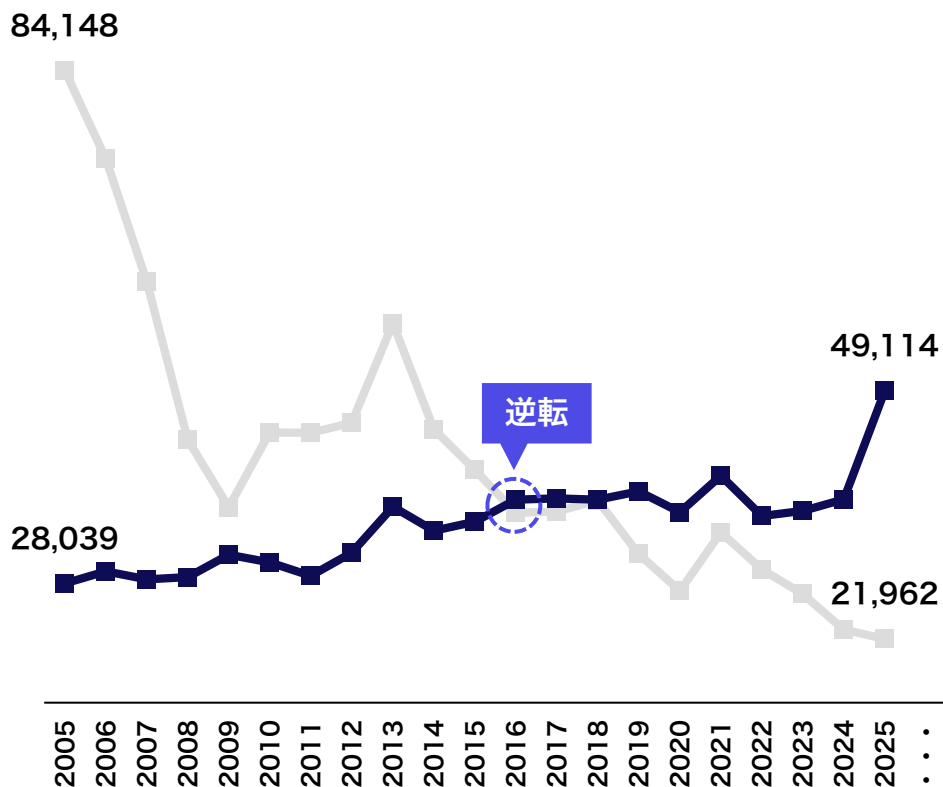


- 今後も首都圏の中古マンション需要は底堅く、中長期的な拡大市場であると予想

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）＞

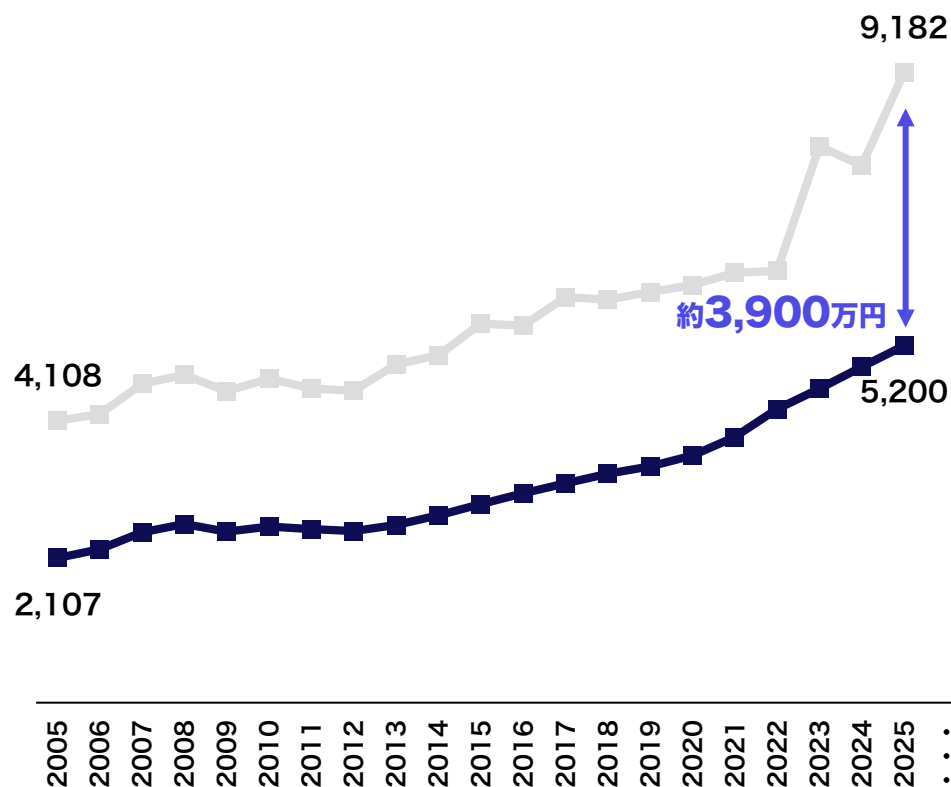
■ 新築マンション発売戸数 ■ 中古マンション成約戸数



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

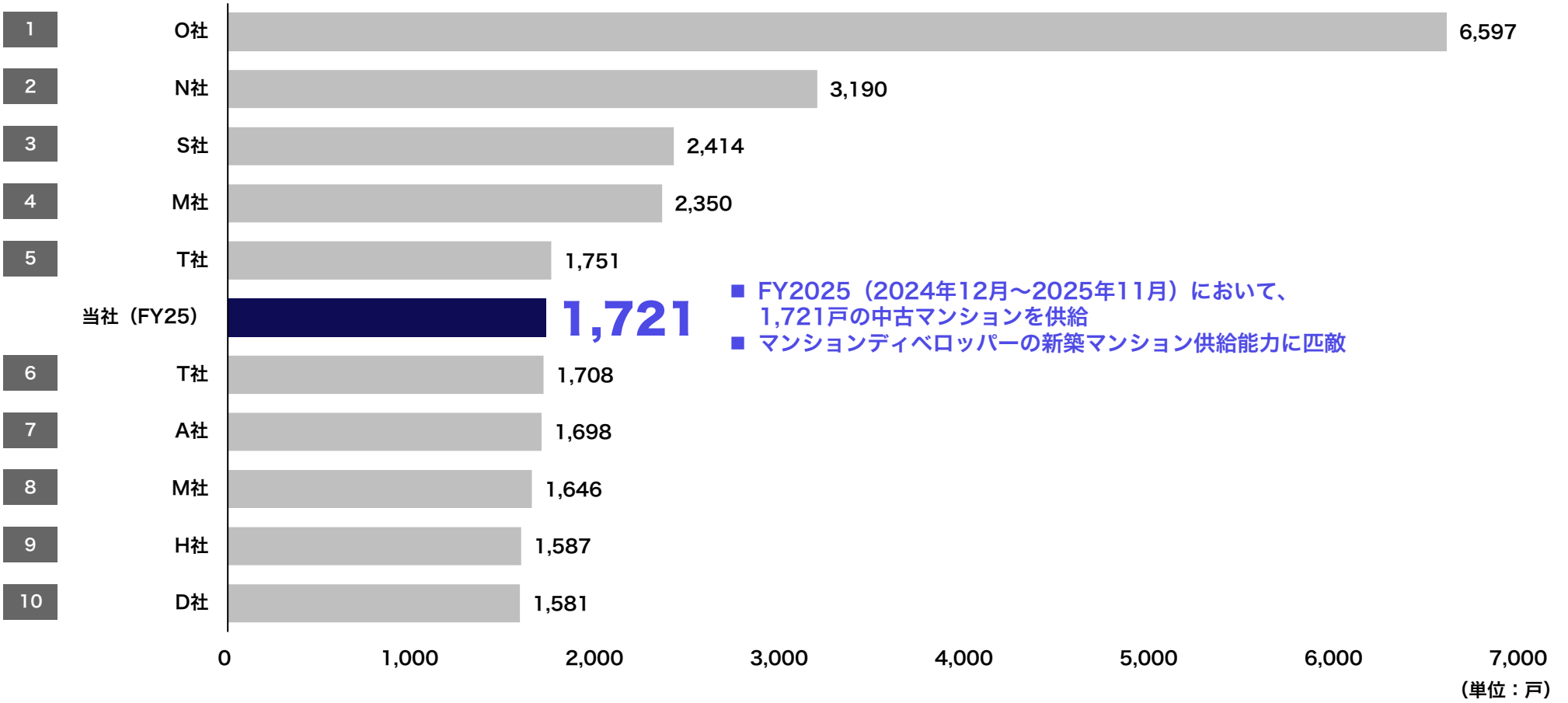


（出所）株式会社 不動産経済研究所「全国マンション市場動向」及び「全国新築分譲マンション市場動向」、（公財）東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成
2025年のデータは、宅地建物取引業法施行規則の改正に伴うシステム改修の影響を受けている可能性があります

（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

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

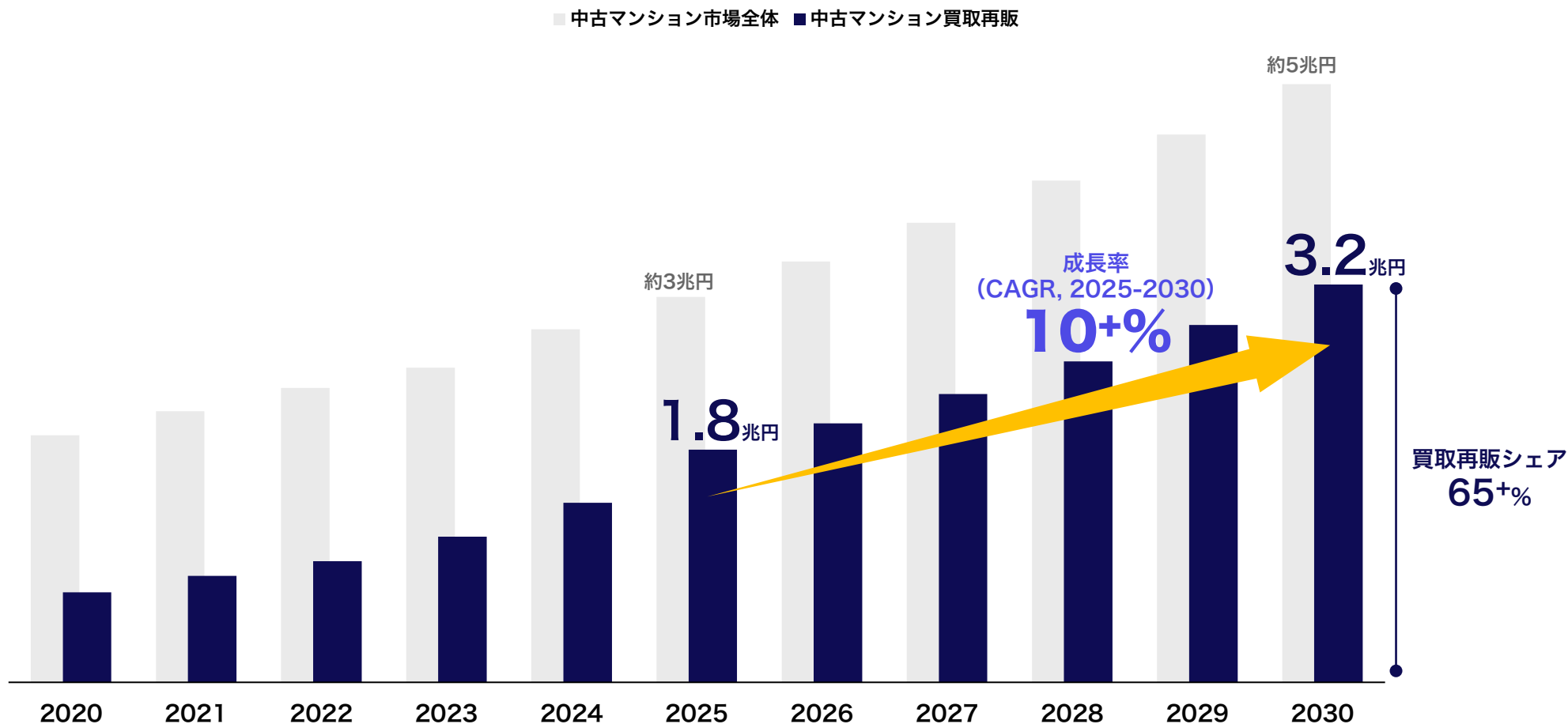
新築マンション売主グループ別供給戸数（2025年） vs. 当社グループ販売戸数（FY2025、中古マンション）



（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）



APPENDIX

④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

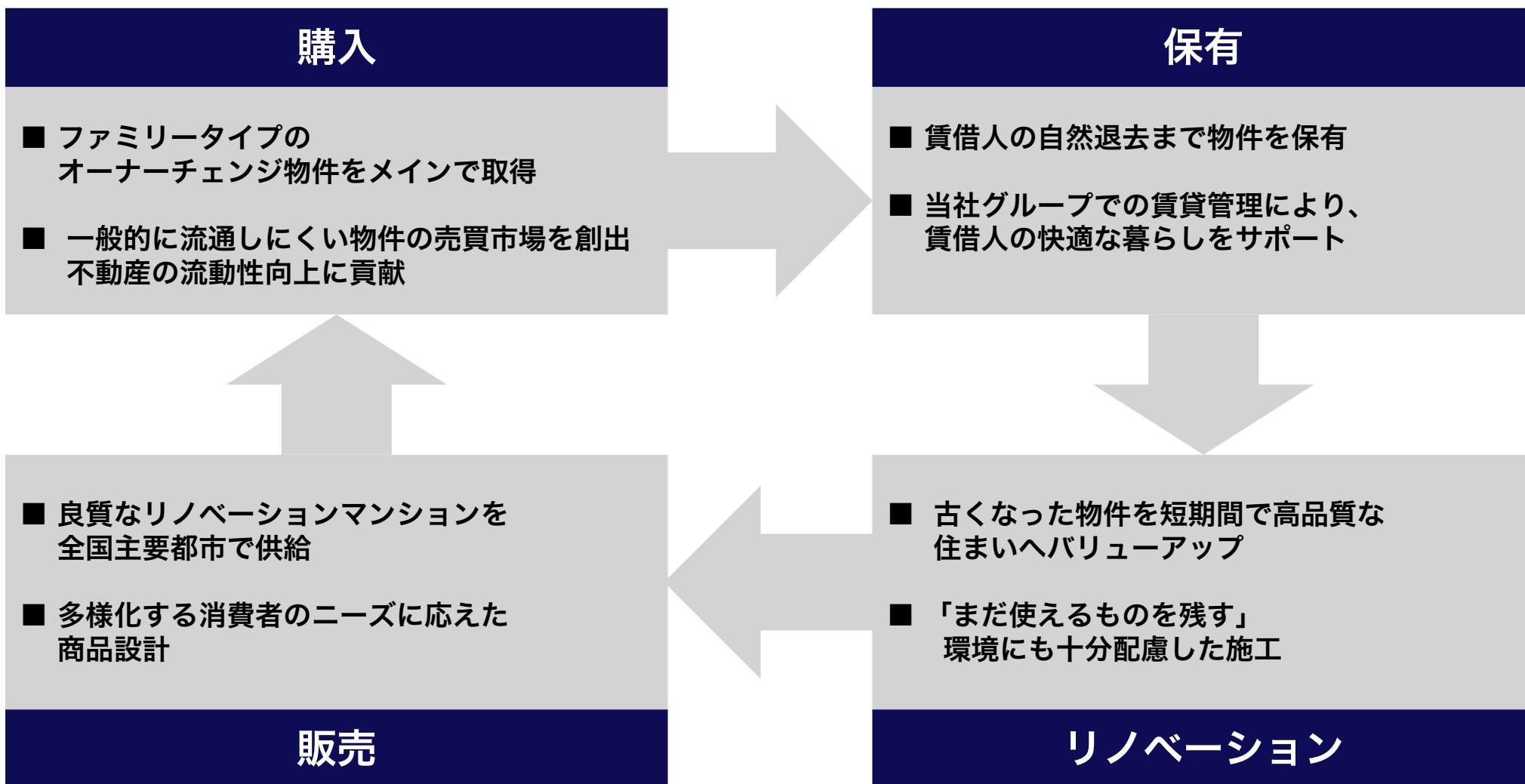
インベストメント事業

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



- 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

- 物件のグレードに合わせ、メリハリの効いたリノベーションプランを開発
- 今後の販売戸数拡大へ向け、商品力向上及び工事キャパシティ拡大に注力

中価格帯物件



幅広い購入層へ向け
洗練されたシンプルな空間設計

普遍性

標準化

費用対効果

安心安全

- AI活用の実証実験等を通じた商品力向上（仕様及びコスト管理等）
- 高品質な物件を安定して供給し続けるための従業員教育体制の構築
- 工事キャパシティ強化へ向けたりノベーション協力会社の開拓・拡大

高価格帯物件



新築マンションとの比較検討者が購入したくなる
高級感のある空間設計

設備・仕様グレード

空間の広がり

- 高価格帯仕様のプランニング強化
- オリジナルキッチンの商品開発

- 高い参入障壁により競争優位性を確保

参入障壁

情報
ネットワーク

オペレーション

ファイナンス

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

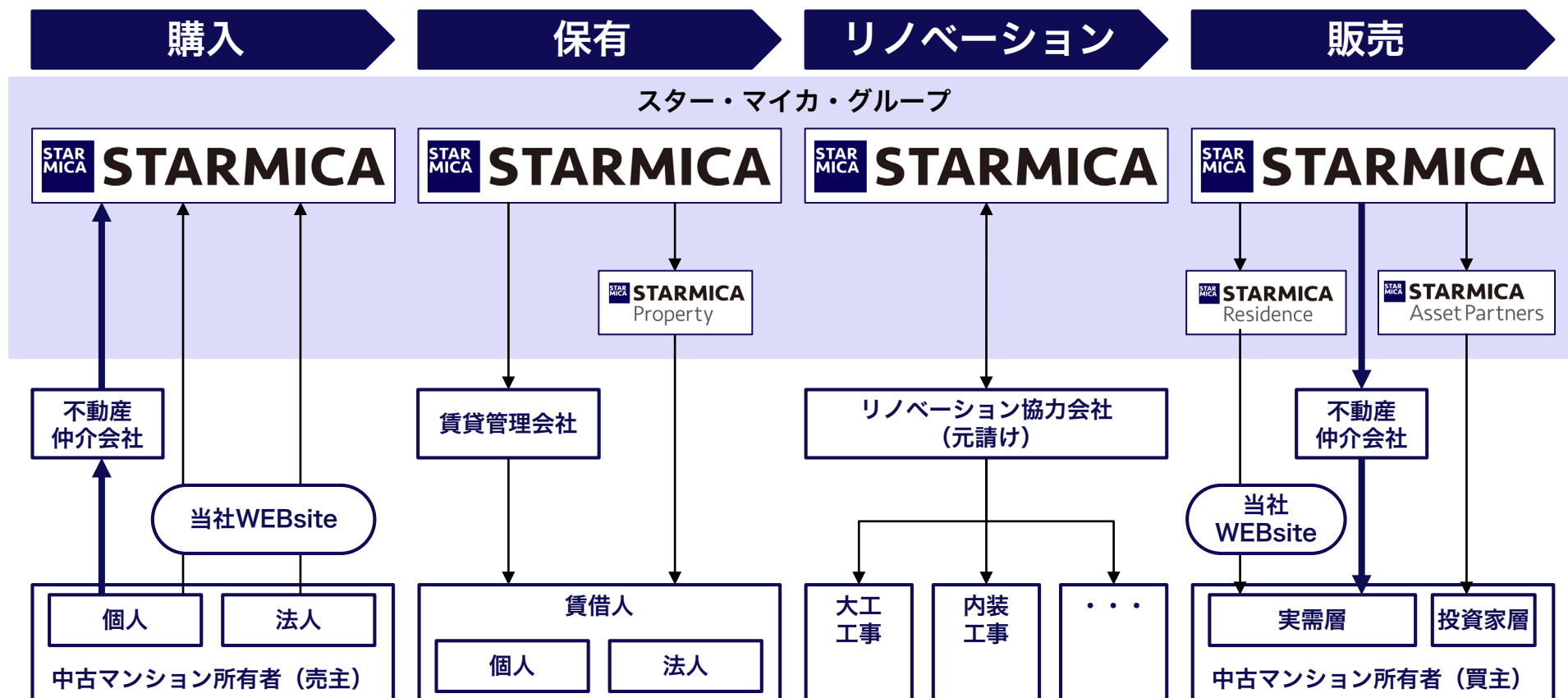
- 購入及び販売は一般消費者との取引がメイン
- オペレーションは内製化と外部委託とのバランスを取り、効率的な運営を実現

- 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
- 仲介子会社経由の販売も全体の3割超



- 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 >

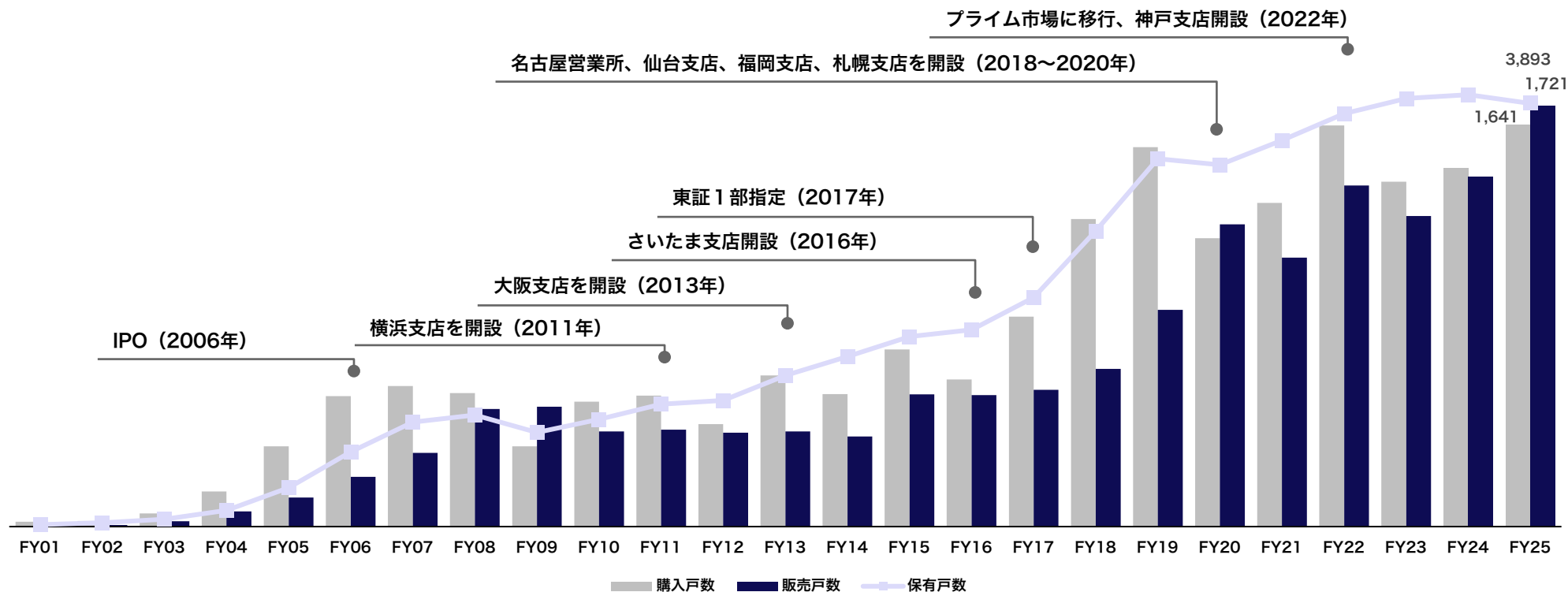
ビジネスモデルで個性を発揮、
創業6期目でIPO

< 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

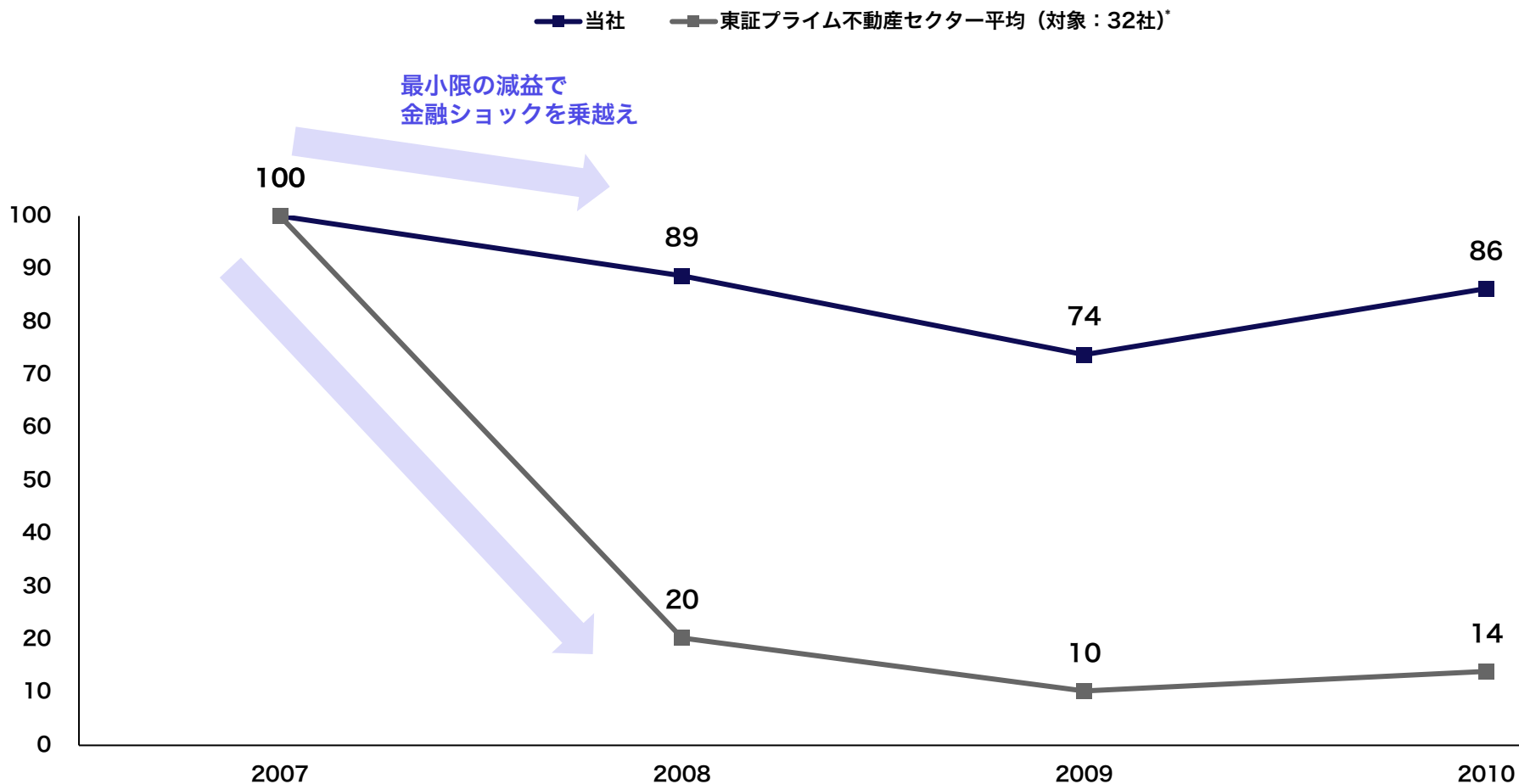
< 拡大期～安定成長期 >

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

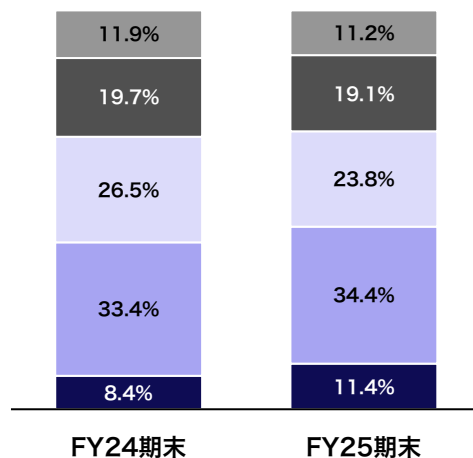
残高構成比^{*1}

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

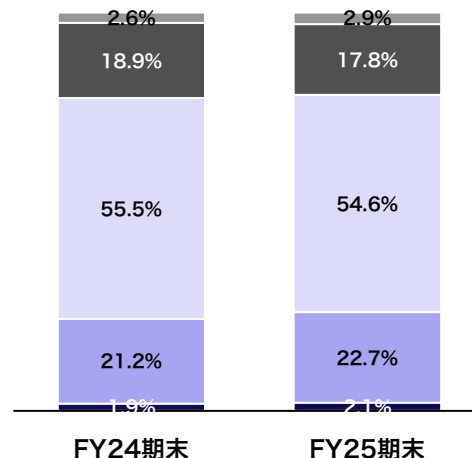


32.4年 → 32.7年

- 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㎡～

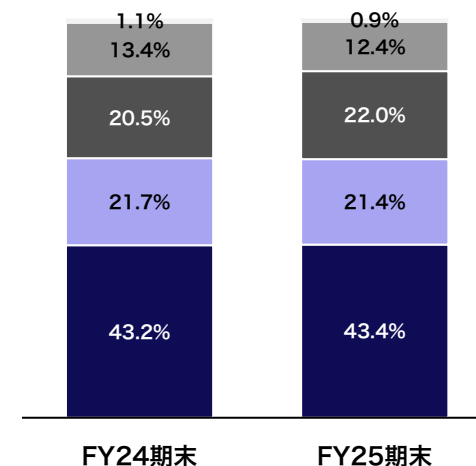


67.5㎡ → 67.4㎡

- 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	410億円
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	256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

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。