
決算説明資料

(平成20年11月期 中間決算)

平成20年6月30日



スター・マイカ株式会社

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 市場環境

4. 今後の成長戦略

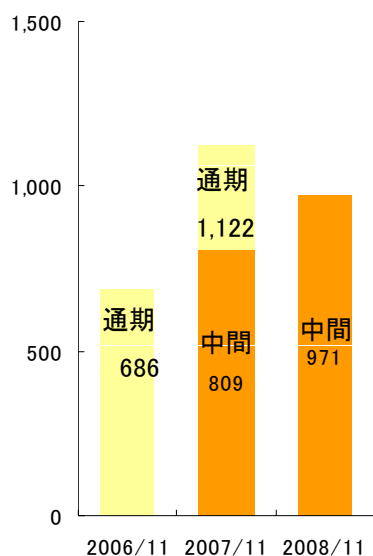
5. 会社紹介

—PL— 『前年同期比約120%の利益成長』

- 中古マンション市場は、高額物件の動きは鈍いものの、一方で当社の主力である、手頃で利便性の高い物件は、「投機」ではなく「実需」に支えられた市場であり、引き続き堅調に推移する
- 期初予想対比では、インベストメント事業において見込んでいた物件売却を先送りしたものの、マンション流動化事業での利益率向上等により、利益ベースでは予想を上回る結果となる
- 前年同期は、ファンド連結の影響により自己資本比率が急激に悪化し、バランスシート改善のため25億円前後の物件売却を前倒しで行っていたため、前年同期対比での売上高は減少(利益率は改善)。なお、前期の経常利益は、ファンド償還前の期間に関する外部投資家分利益(匿名組合損益分配額109百万円)を含んでいる

■税引前当期純利益推移

(単位:百万円)



■連結PL

(単位:百万円)

科目	2007年11月期 中間期		2008年11月期 中間期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	8,487	100.0%	6,739	100.0%	79.4%
売上総利益	1,622	19.1%	1,748	25.9%	107.8%
販売費・一般管理費	401	4.7%	509	7.5%	127.0%
営業利益	1,220	14.4%	1,238	18.4%	101.4%
営業外利益	1	0.0%	40	0.6%	*
営業外費用	303	3.6%	307	4.6%	101.3%
経常利益	919	10.8%	971	14.4%	105.7%
匿名組合損益分配額	△ 109	-1.3%	-	-	*
税金等調整前当期純利益	809	9.5%	971	14.4%	119.9%
当期純利益	477	5.6%	574	8.5%	120.3%
EPS (円)	7,329.72		7,029.35		95.9%

※前中間期は、SPC子会社の連結に伴う決算日変更による影響(11月～5月の7ヶ月分)を含んでいる

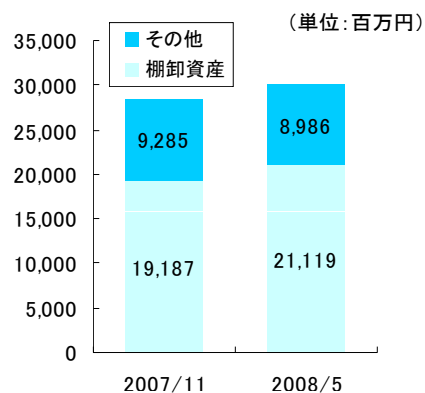
—BS— 『物件取得資金を十分に確保』

■販売用不動産残高は211億円となる(前中間末149億円)。情報件数は伸びているもの、むしろ今後の投資機会において選別した投資を実行することで、将来に向けより優良な資産を確保する方針

■第2Qは棚卸資産の増加が一時的に減速したが、不動産全般への金融機関の貸出姿勢は引き続き厳しく、下期以降も投資機会が増加すると見ており、現時点では買い急がないスタンス

■手元資金(25億円)、コミットメントライン契約枠(三菱UFJ銀行・あおぞら銀行計50億円)により物件取得余力は十分に確保

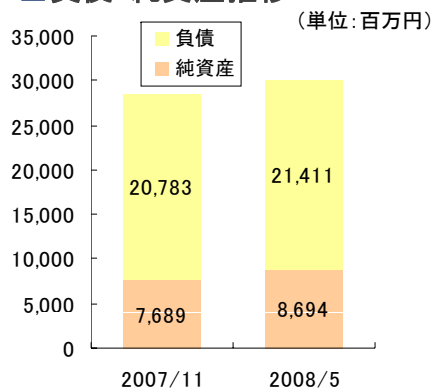
■総資産・棚卸資産推移



■連結BS

科目	2007年11月期 期末		2008年11月期 中間期末		科目	2007年11月期 期末		2008年11月期 中間期末	
	金額	構成比	金額	構成比		金額	構成比	金額	構成比
流動資産	23,090	81.1%	24,036	79.9%	流動負債	9,564	33.6%	6,837	22.7%
現金及び預金	3,673	12.9%	2,510	8.3%	有利子負債	8,600	30.2%	5,756	19.1%
販売用不動産	19,187	67.4%	21,119	70.2%	その他	964	3.4%	1,081	3.6%
その他	229	0.8%	405	1.4%	固定負債	11,219	39.4%	14,574	48.4%
固定資産	5,364	18.8%	6,057	20.1%	有利子負債	11,147	39.2%	14,504	48.2%
有形固定資産	4,190	14.7%	3,869	12.9%	その他	71	0.2%	69	0.2%
その他	1,173	4.1%	2,188	7.2%	負債合計	20,783	73.0%	21,411	71.1%
繰延資産	18	0.1%	12	0.0%	純資産合計	7,689	27.0%	8,694	28.9%
資産合計	28,472	100.0%	30,106	100.0%	負債・純資産合計	28,472	100.0%	30,106	100.0%

■負債・純資産推移



※販売用不動産の主要なものは、マンション流動化事業のマンション
 ※有形固定資産の主要なものは、インベストメント事業の不動産

最近のTOPICS

■ 2008/4 立会外分売の実施

・株式の分布状況を改善し、流動性向上を図る。

■ 2008/3 スター・マイカ・アセット・パートナーズの始動

・総合不動産投資顧問業、投資助言・代理業を登録完了。今後、投資運用業登録を目指す

■ 2008/3 コミットメントラインの締結(30億円／期間1年間)

・金融機関・・・三菱東京UFJ銀行
・不動産全般への金融環境が変化中、物件取得資金を前倒しに手当て

■ 2008/2 コミットメントラインの締結(20億円／期間1年間)

・金融機関・・・あおぞら銀行
・コミットメントラインを確保することで、今後の取引機会に迅速に対応できる体制を整備

■ 2008/1 シンジケートローンの調達(総額65億円／期間3年間)

・2007年に設定したコミットメントライン(総額60億円)を、長期借入金ヘリファイナンス
・アレンジャー三菱東京UFJ銀行、コ・アレンジャーあおぞら銀行

■ 2007/11 ゴールドマン・サックスグループへの第三者割当増資

・第三者割当増資による資金調達(総額20億円)を行い、今後の成長に向けた物件取得能力を大幅に強化

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 市場環境

4. 今後の成長戦略

5. 会社紹介

スター・マイカとは？

不動産市場

当社グループのビジネス

①マンション流動化事業

- ・賃貸中物件と空室物件の裁定(アービトラージ)取引
- ・区分所有マンションのマーケットメイク
- ・分散投資によるポートフォリオ効果

②インベストメント事業

- ・マンションに限らない様々な投資
- ・市場特有の価格の「歪み」に注目

③アドバイザー事業

- ・不動産証券化等のストラクチャード・ファイナンス
- ・不動産仲介

金融ビジネス

- ・トレーディング(自己売買)
- ・アンダーライティング(引受)

- ・プリンシパルインベストメント
(自己投資)

- ・インベストメントバンク
(フィービジネス)
- ・ブローカレッジ(売買仲介)

金融市場におけるインベストメントテクノロジーを不動産市場に応用する会社

売上総利益の内訳

- マンション流動化事業は賃貸・売買とも順調に推移。売買利益率も14.1%と前期を上回る水準
- インベストメント事業は、売却先である投資家の投資意欲が停滞し、前期に比べて比較的小口案件での成約が中心となる。見込んでいた不動産物件の売却は先送り。
- アドバイザリー事業は、仲介成約や子会社の本格稼働等により、すでに前年通期並の実績を出すも、証券化市場の低迷により、期初予想には若干の未達となる

■ セグメント別売上高・粗利益

(単位:百万円)

セグメント別	2007年11月期 (通期)		2007年11月期 中間期		2008年11月期 中間期			
	金額		金額			実績	予想差異	利益率
売上高	12,809		8,487			6,739		
マンション流動化	9,965		6,426			5,696		
インベストメント	2,565		1,898			791		
アドバイザリー	278		162			250		
	金額	利益率	金額	利益率	期初予想	実績	予想差異	利益率
売上総利益	2,665	20.8%	1,622	19.1%	1,726	1,748	+21	25.9%
マンション流動化	1,941	19.5%	1,168	18.2%	1,096	1,224	+128	21.5%
内賃貸利益	904	68.0%	488	69.8%	480	533	+52	68.4%
内売買利益	1,036	12.0%	679	11.9%	616	691	+75	14.1%
インベストメント	445	17.4%	291	15.3%	332	272	-59	34.4%
アドバイザリー	278	100.0%	162	100.0%	298	250	-47	100.0%

※前期のマンション流動化事業における売上高・売上総利益には、前期の子会社における決算期変更の影響(11月～5月の7か月決算)が含まれている。

マンション流動化事業 ~5つの特色~

独自の事業モデルを構築

①投資対象の差別化

✓マンション『1室』単位での投資

②投資戦略の差別化

✓市場の価格形成に着目したアービトラージ

③リスク分散による差別化

✓マンションのポートフォリオ運用

他社には真似のできない“仕組み”作り

④オペレーション体制の差別化

参入障壁① 非常に煩雑な取引・管理業務

⑤ファイナンス力の差別化

参入障壁② 資金調達の困難さ

“①対象不動産の差別化”

マンション流動化事業の投資対象

- 「賃貸中」の「ファミリー向け中古マンション」を「1戸単位」から取得する
- 首都圏・関西圏を中心に、流動性・利便性のある物件

不動産市場の中では、「資材高騰」や「投機資金の流入」による影響は比較的受けにくい

	用途	オフィス	住居	
	所有形態	1棟	1棟	区分所有マンション
	所有者の通常の目的	投資目的	投資目的	投資目的 (投資用1Rマンション)
中古	新築	不動産開発会社	コンパクト マンション 開発・販売会社	マンション分譲会社
	高額物件	REIT・私募ファンド・AM会社		個人富裕層中心
	標準的な物件	私募ファンド・AM会社等		当社

“②投資戦略の差別化”

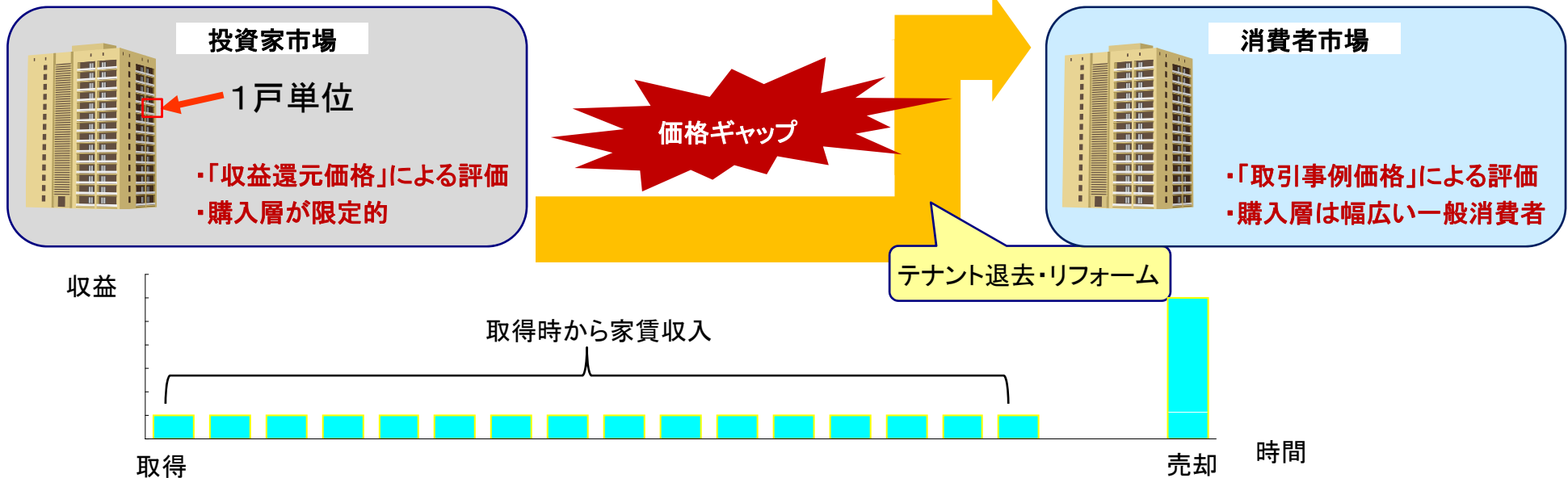
投資戦略

- 値上がり益ではなく、**市場間の『価格差』**に着目した“裁定取引”
(“バリューアップ”や“再生”とは異なる)
- 保有期間中は「**入居者からの賃料収入**」、売却時には「**売却益**」を得られる
- 出口戦略は**実需消費者**への商品供給がメイン(**投資家間の転売**とは異なる)

賃貸中物件を取得

賃借人退去まで保有

退去後に空室物件として売却



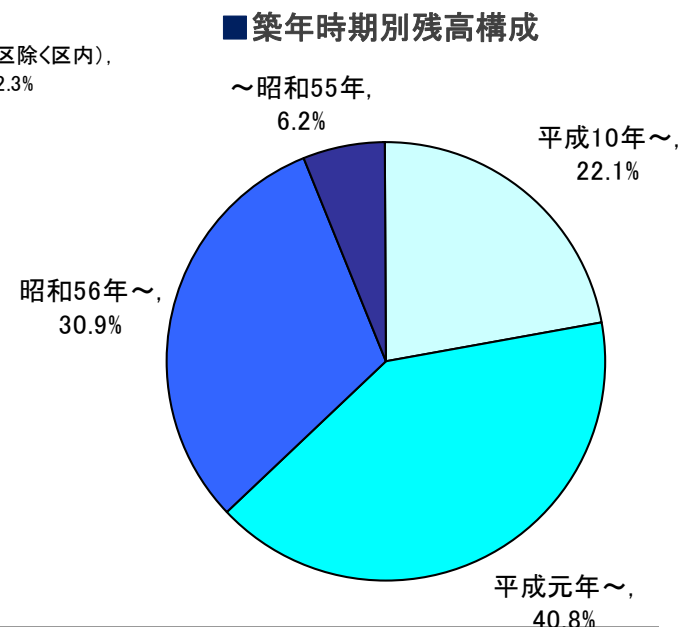
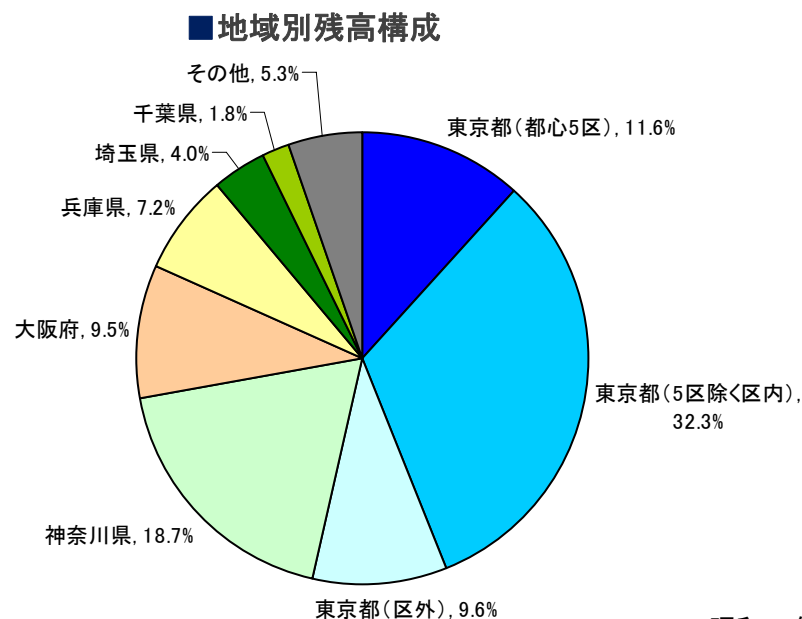
“③リスク分散による差別化”

中古マンションを、様々なエリア・築年数で構成される約1,000室の“ポートフォリオ”により運用することで、**個別物件で生じるリスク**(事故・自然災害、価格変動、退去期間等)を**分散**

平均物件データ	2007/11時点	2008/5時点
平均専有面積	71.2 m ²	70.4 m ²
平均築年数	17.2 年	17.8 年
平均購入価格	18,136 千円	18,530 千円

地域別残高構成	2007/11時点	2008/5時点
東京都(都心5区)	13.4%	11.6%
東京都(5区除く区内)	25.7%	32.3%
東京都(区外)	12.5%	9.6%
神奈川県	20.0%	18.7%
大阪府	10.4%	9.5%
兵庫県	7.2%	7.2%
埼玉県	3.7%	4.0%
千葉県	2.0%	1.8%
その他	5.1%	5.3%

築年時期別残高構成	2007/11時点	2008/5時点
平成10年～	22.0%	22.1%
平成元年～	37.7%	40.8%
昭和56年～	33.9%	30.9%
～昭和55年	6.4%	6.2%



※平均物件データは戸数平均(すべて区分所有)。なお、平均購入価格は契約金額(消費税込)であり諸費用等は含まない。

※都心5区に含まれる区は、渋谷区、新宿区、中央区、千代田区、港区。

※地域別残高構成・築年時期別残高構成は購入契約金額比による(すべて区分所有)。

“④オペレーション体制の差別化”

「誰もやらない、誰もやれない」繁雑な業務を、『迅速に』実施する仕組みづくり

取得

- 査定・・・取引事例 DBを活用した理論値と、実査による調整を組合せた独自のノウハウ
- 情報ルート・・・不特定の大手中介会社中心（数百店舗への地道な営業活動）
- 取引・・・少人数で月間数十件の契約決済事務を行う効率的なシステムの構築

保有

- 物件（賃貸）管理・・・複数の大手PM会社にアウトソース
- リーシング・・・退去時には売却するモデルのため、空室リスクがない

売却

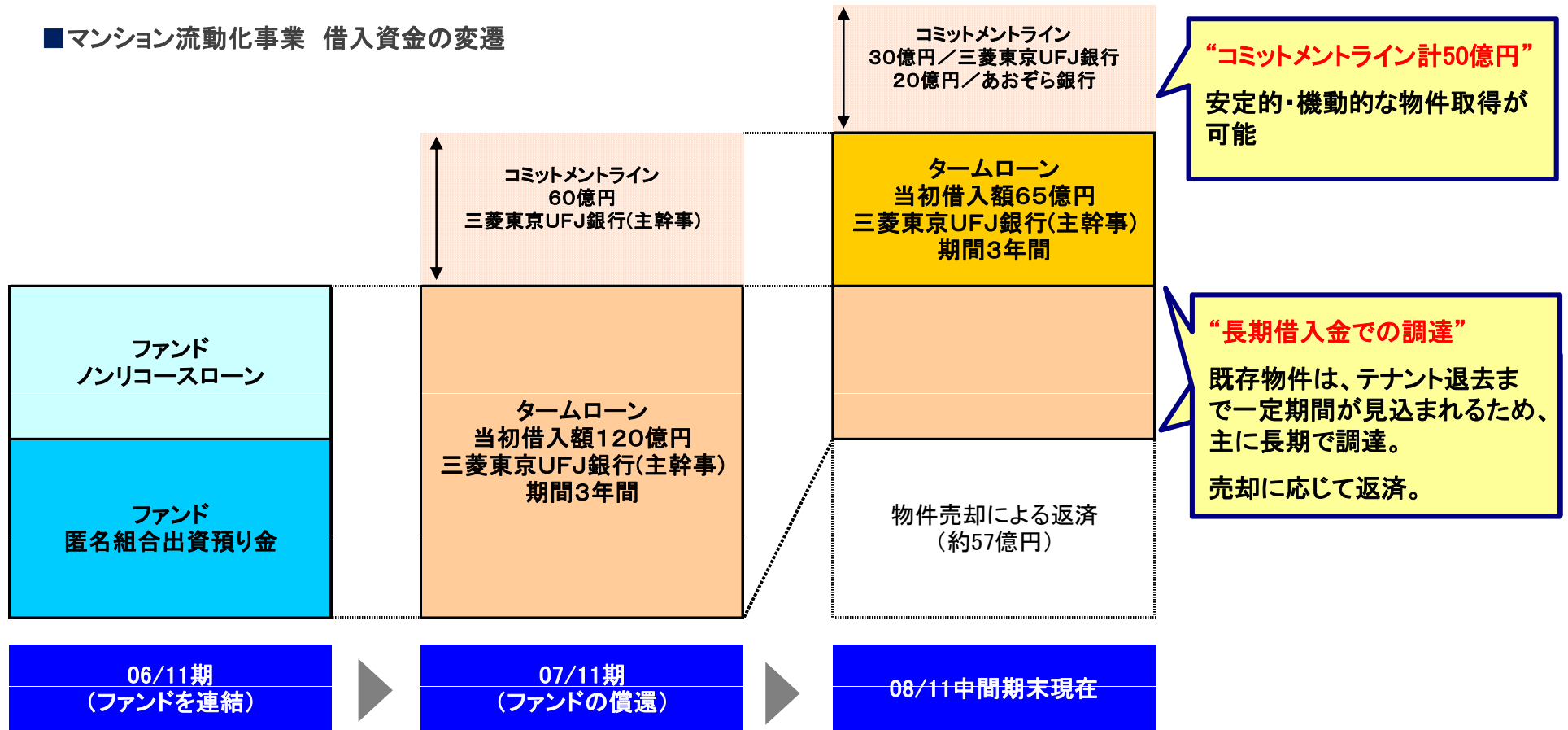
- リフォーム・・・基本的に簡易なリフォーム → 早期に販売活動可能
大量発注によるコストダウン
- 売却ルート・・・大手中介会社に委託

独自開発された当社専用の「業務システム」

“⑤ファイナンス力の差別化”

- “1棟”での借入に比べ難易度の高い、“区分所有ポートフォリオ”での借入を実現
- 自己資本比率は20%～25%をターゲット

■ マンション流動化事業 借入資金の変遷



費用内訳・人員の推移

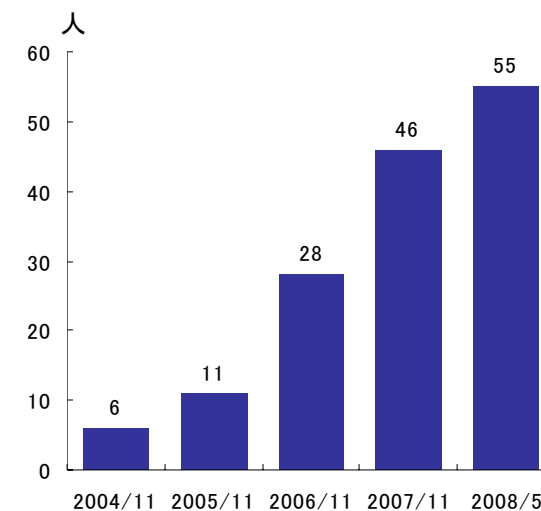
■前年同期比では約1億円の増加となる。要因としては、採用に伴う人件費増加・事務所移転に伴う地代家賃の増加等であり、概ね予算どおりに推移する。

■販売費・管理費内訳

(単位:百万円)

科目	2007年11月期 (通期)		2007年11月期 中間		2008年11月期 中間		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比
販売費・一般管理費	798	100.0%	401	100.0%	509	100.0%	127.0%
役員報酬	46	5.8%	24	6.0%	38	7.5%	157.6%
給与・賞与手当	265	33.3%	112	28.1%	163	32.2%	145.4%
採用教育費	18	2.3%	12	3.1%	9	1.8%	73.3%
租税公課	169	21.2%	129	32.3%	119	23.4%	91.9%
地代家賃	76	9.6%	23	5.9%	50	9.8%	212.7%
交際費	3	0.4%	1	0.3%	3	0.7%	251.5%
ほか	219	27.4%	97	24.3%	125	24.7%	129.2%

■従業員の推移



組織別内訳

投資事業部	21
大坂支店	8
管理部門(物件管理含む)	16
SAM	1
SMAP	9
	<u>55</u>

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 市場環境

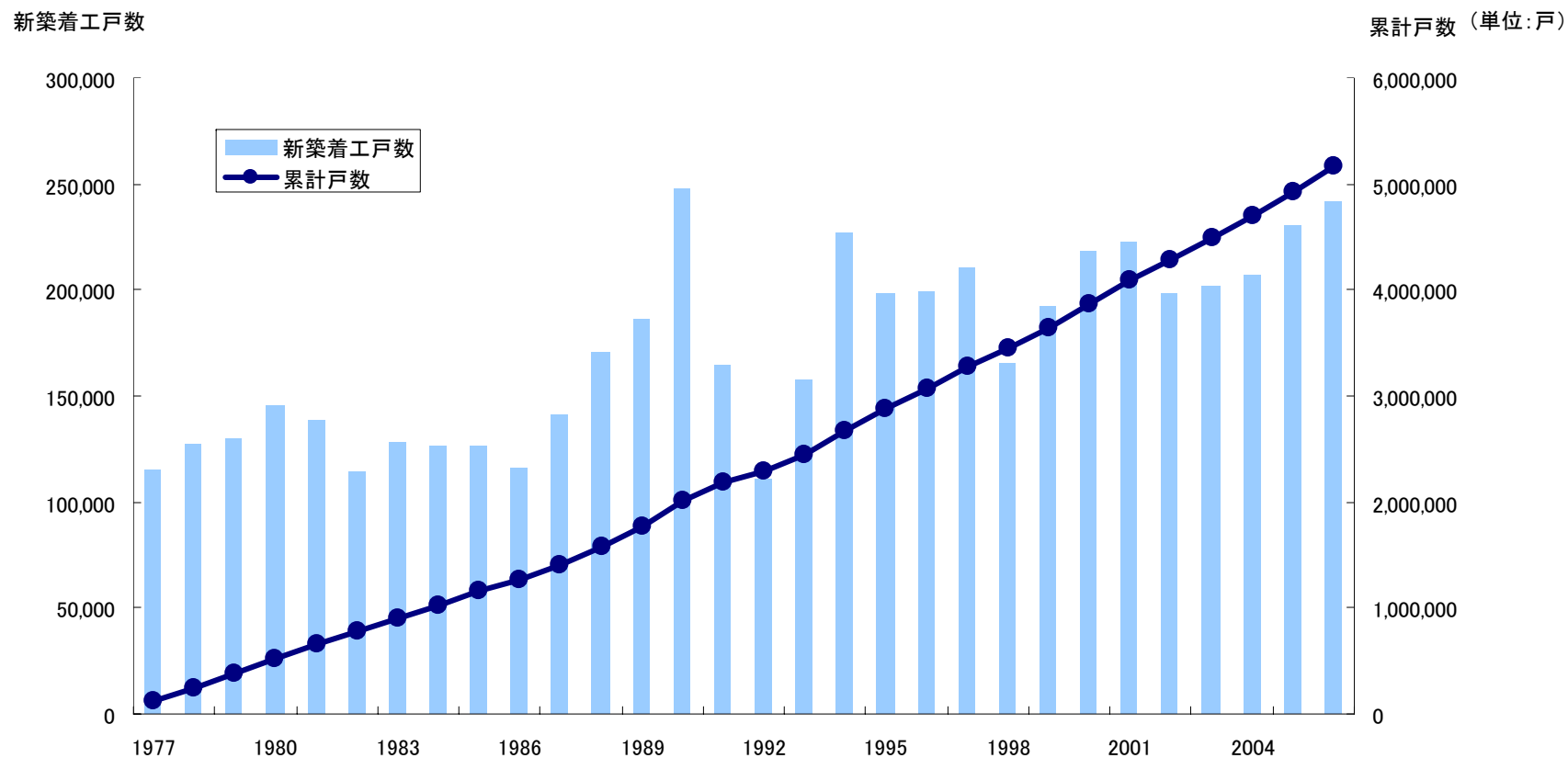
4. 今後の成長戦略

5. 会社紹介

マンションストック ～500万戸超の時代～

- マンションストックは右肩上がりの増加
- 今後中古市場の整備・拡大が期待される

■ 新築マンション着工戸数の推移



(出典)国土交通省 建築着工統計調査報告より当社作成 構造＝鉄骨鉄筋コンクリート造、鉄筋コンクリート造、鉄骨造、建て方＝共同建、利用関係＝分譲住宅

マンションストックの活用

マンションストックの増加・世帯数の増加・人口の首都圏集中により、
大都市圏の中古マンション流通は今後加速的に増加すると考えられる

■核家族化による世帯数の増加

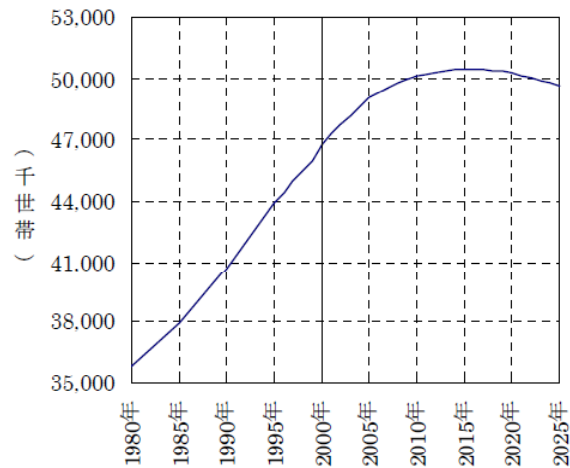
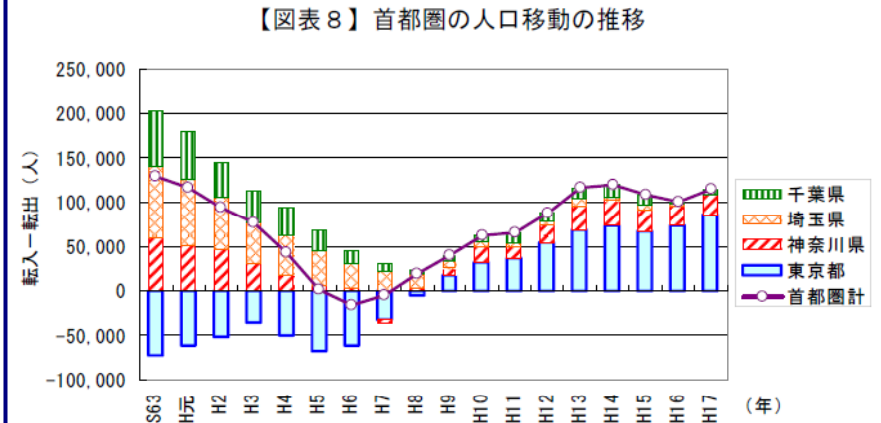


図1. 一般世帯総数の推移図

(出典)国立社会保障・人口問題研究所
 日本の世帯数の将来推計(全国推計)2003(平成15)年10月推計

■大都市圏への人口流入

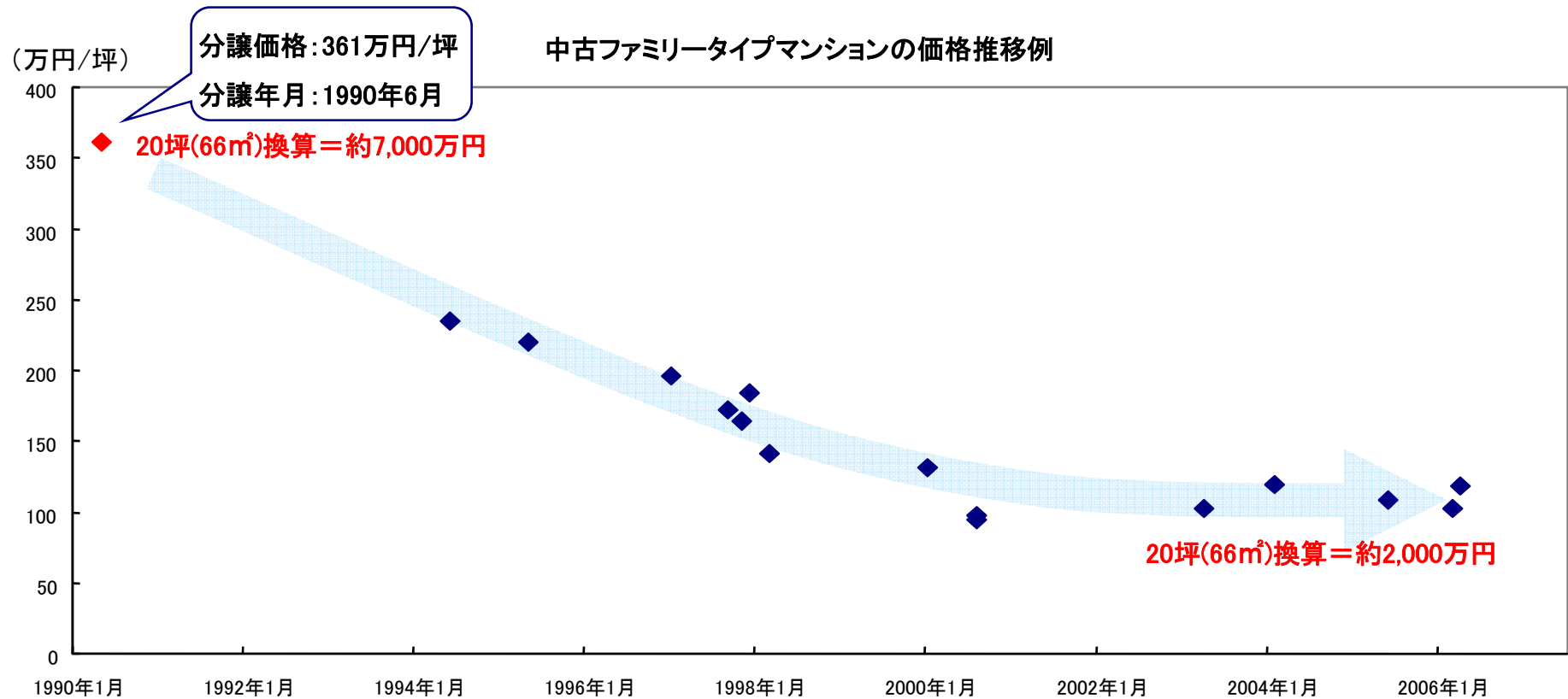


(出典)国土交通省 国土交通月例経済 平成18年6月号
 「首都圏における分譲マンション着工の動向について」



中古マンションにおける築年数経過時の価格推移

中古マンションは経年により価格が下がるものの、概ね築10年以降は安定



サンプル物件 地区:神奈川県横浜市磯子区 分譲戸数:72戸 平均占有面積:109.58㎡ 竣工:1991年9月
株式会社東京カンテイ・東日本レイズの当該物件における売買成約価格データを基に当社作成

住宅市場の現状～中古市場は依然未整備～

新築住宅市場

建築基準法改正の影響

- ・マンション: マンションデベロッパー等
- ・戸建: 建売販売会社等

新築中心の住宅市場を反映し、プレイヤーは「**新築**」に集中

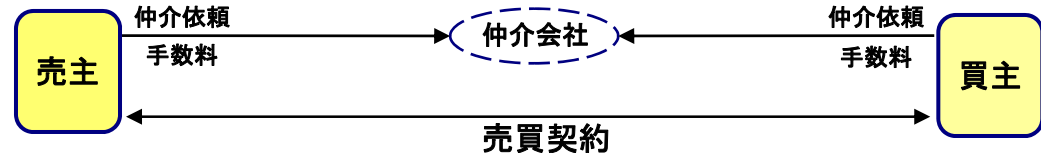
中古住宅市場

仲介会社経由の「**個人間売買**」が中心

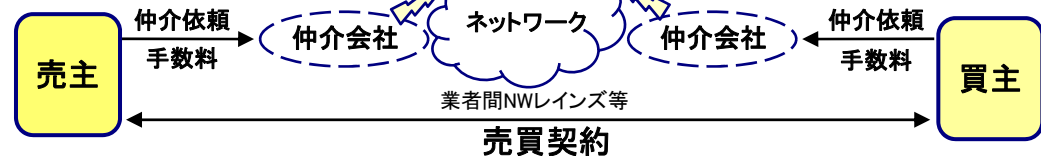
＜主な流通経路＞

- ①同一仲介会社で売主・買主が出会う
- ②複数仲介会社を通じ売主と買主が出会う

＜流通経路①＞



＜流通経路②＞



中古住宅流通に向けた主な課題

- **情報が非対称** 素人同士の売買のため、十分な情報開示がなされる保証がなく、品質への不信感が生じやすい
- **保証が困難** 売主が個人の場合が多いため、瑕疵があった場合の責任追及には限界がある
- **取引が不安定** 個人間売買のため、買主の住宅ローン審査等、取引に不確定な要素がある
- **流動性の低さ** 取引所やマーケットメイカーが不在のため、取引が成立するかは出会いの「運」頼み

中古住宅流通の活性化に向けて

欧米では住宅市場の主力(7割~9割)は「中古住宅」
日本はわずか1割程度のシェア

国土交通省

「中古住宅市場」の活性化に数値目標

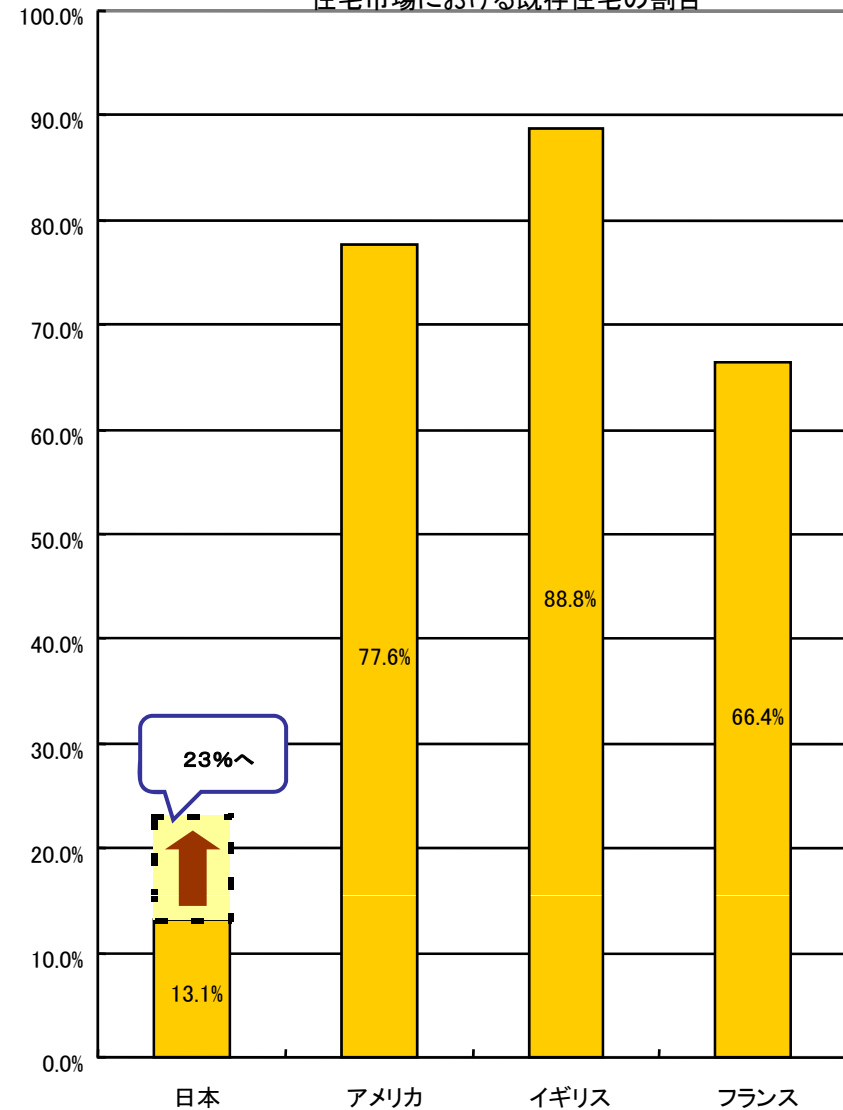
- ・2006年6月8日 「住生活基本法」施行
- ・2006年7月3日 同法に基づく「住生活基本計画(案)」公表
- ・2006年9月19日 住生活基本計画(全国計画)が閣議決定

中古住宅の流通設定目標

【平成15年:13% → 平成27年:23%】

※既存住宅の流通シェア(既存住宅の流通戸数の新築を含めた全流通戸数に対する割合)

住宅市場における既存住宅の割合



(出典)国土交通省公表「成果指標設定の考え方について」より当社作成

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 市場環境

4. 今後の成長戦略

5. 会社紹介

今後の成長戦略

- 中古マンション市場で「存在感」のある会社となる
—マンション流動化事業へ一層の『特化』—
- 証券化・アセットマネジメント業務(アドバイザリー事業)を
「第2の収益源」に育てる
- 上場企業として「組織体制」の一層の強化

事業戦略

マンション流動化事業

- 当面は中古マンション需要の高い首都圏・関西圏の2拠点に集中し人員を拡充
- 買替需要、新築残戸需要が見込まれるため空室購入についても、情報収集を強化
- ポートフォリオの健全性を維持するため、多様な売却手法を確立

インベストメント事業

- 証券化商品を含めた、様々な投資機会を検討
- 投資余力をマンション流動化事業に集中するため、残高は増やさない方向

アドバイザー事業

- 法改正によって業界全体で案件組成が一時的に停滞中
→まずは金融商品取引法に対応した組織体制の構築を優先
(総合不動産投資顧問業・投資助言業の登録を完了)

組織体制等

- 通期連結ベースで20名程度の増員を予定(前期末役職員 52名)
- 証券化・アセットマネジメント業務の子会社化、人員増強

通期予想・配当方針

約40%の利益成長(税引前利益ベース)を見込む。中間時点では60%超の進捗。

科目	2006/11	2007/11	2008/11	2008/11		
	金額	金額	中間 金額	金額	前期比	進捗
売上高	8,095	12,809	6,739	15,317	119.6%	44.0%
売上総利益	2,063	2,665	1,748	3,252	122.1%	53.7%
マンション流動化	1,331	1,941	1,224	2,182	112.4%	56.1%
賃貸利益	678	904	533	1,030	113.9%	51.7%
売買利益	652	1,036	691	1,152	111.1%	60.0%
インベストメント	450	445	272	502	112.7%	54.3%
アドバイザー	281	278	250	568	204.2%	44.1%
営業利益	1,531	1,866	1,238	2,213	118.6%	56.0%
経常利益	1,325	1,235	971	1,584	128.2%	61.3%
税金等調整前当期純利益	686	1,122	971	1,584	141.2%	61.3%
当期純利益	403	656	574	920	140.3%	62.4%
EPS(円)	7,237.97	9,866.84		11,284.49		
1株当たり配当金(円)	-	1,000		1,000		

(単位:百万円)

※予想EPSは、2007年11月30日発行済株式総数(81,581株)に基づく期初予想

※07年11月期まで生じていた「匿名組合損益分配額」は、ファンドの償還により08年11月期には発生しない

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 市場環境

4. 今後の成長戦略

5. 会社紹介

会社概要

■ 2008年5月31日現在

会社名	スター・マイカ株式会社
代表者	代表取締役社長 水永 政志
設立	平成13年(2001年)5月1日
上場	平成18年(2006年)10月2日 大証ヘラクレス市場(証券コード 3230)
資本金	2,921百万円
事業所	本社(東京都港区)、大阪支店(大阪市北区)
主要取引銀行	三菱東京UFJ銀行、あおぞら銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、 りそな銀行他
監査法人	あずさ監査法人
役職員	62名(従業員55名)
事業内容	マンション流動化事業、インベストメント事業、アドバイザー事業

経営陣の主な略歴(2008年5月31日現在)

氏名	役職	主な略歴
水永 政志 (MBA)	代表取締役社長	<ul style="list-style-type: none"> ・三井物産(株) ・MBA(カルフォルニア大学ロスアンゼルス校) ・(株)ボストンコンサルティンググループ ・ゴールドマン・サックス証券会社
加藤 卓弥	取締役COO	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)日本興業銀行(現(株)みずほコーポレート銀行) ・(株)センダントジャパン ・(株)マーケティング・エクセレンス
堀内 研二	取締役投資事業部長	<ul style="list-style-type: none"> ・シティバンク・エヌエイ ・みずほ信不動産販売(株)
高橋 隆幸 (不動産鑑定士補)	取締役大阪支店長	<ul style="list-style-type: none"> ・日興証券(株)(現(株)日興コーディアルグループ)
日浦 正貴 (公認会計士)	上級執行役員経営企画室長	<ul style="list-style-type: none"> ・朝日監査法人(現あずさ監査法人)
上原 進	上級執行役員経営管理部長	<ul style="list-style-type: none"> ・日本NCR(株) ・フュージョン・コミュニケーションズ(株)
八島 達也	執行役員投資管理部長	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)長谷工販売センター
【子会社】		
小林 裕 (MBA)	スター・マイカ・アセットマネジメント 取締役CIO	<ul style="list-style-type: none"> ・MBA(ノースウエスタン大学ケロッグ経営大学院) ・ゴールドマン・サックス証券会社 ・ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント(株) ・エスジー信託銀行(株)
河内 中 (MBA)	スター・マイカ・アセット・パートナーズ 代表取締役社長	<ul style="list-style-type: none"> ・三井不動産(株) ・MBA(カルフォルニア大学パークレー校) ・ATカーニー(株)
松浦 一博	スター・マイカ・アセット・パートナーズ 取締役	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)日本興業銀行(現(株)みずほコーポレート銀行) ・グラウンド・ファイナンシャル・アドバイザー(株)取締役
石積 智之	スター・マイカ・アセット・パートナーズ 取締役	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)第一勧業銀行(現(株)みずほ銀行) ・(株)アパマンショップネットワーク(現(株)アパマンショップホールディングス)

沿革



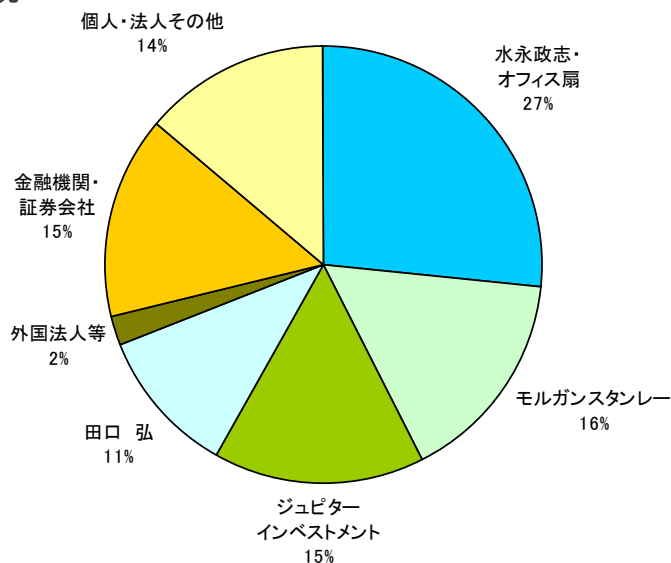
(2006/11期より連結ベース)

株主の概要(2008年5月31日現在)

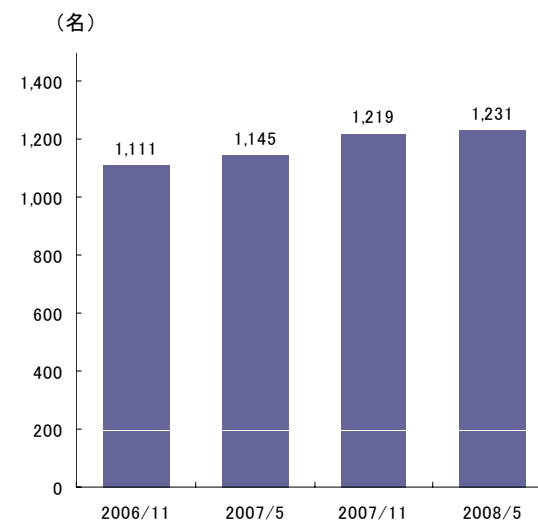
■ 主要株主の状況

大株主名	株式数(株)	比率	備考
(株)オフィス扇	16,450	20.11%	代表取締役社長の財産保全会社
モルガン・スタンレー アンド カンパニー インク	13,000	15.90%	
(有)ジュピターインベストメント	12,600	15.41%	ゴールドマン・サックスグループ
田口 弘	9,000	11.01%	
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	5,951	7.28%	
水永 政志	5,378	6.58%	代表取締役社長
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	4,367	5.34%	
資産管理サービス信託銀行(株) (証券投資信託口)	812	0.99%	
安田 隆夫	636	0.78%	
重田 康光	621	0.76%	
ほか	12,966	15.85%	
合計	81,781	100.00%	

■ 株主分布状況



■ 株主数の推移



よくいただくお問い合わせ事項

■中長期的な経営戦略について

新築マンション業界は、多くの企業が参入しておりとても競争が激しいですが、一方で、中古マンション市場にはほとんどメジャープレーヤーがいない状態です。例えば自動車市場において、新車だけでなく「中古流通市場」が発展し、消費者にとって利便性の高い市場が出来上がったように、当社も中古マンション流通市場において、「金融ノウハウを生かしたマンション流通のリーディングカンパニー」を目指しています。

■中古マンションマーケットの今後の動向について

現在、我が国では既に500万戸を超える巨大なマンションストックが存在します。少子高齢化社会が到来する日本の住宅市場では、既存ストックをいかに有効活用するか？「中古住宅の流通」も今後益々重要となり、中古マンションマーケットには十分に拡大の余地があると考えています。

■競合他社の状況について

中古マンションの買取りを行う企業はありますが、「賃貸中ファミリーマンション」をメインに投資する競合上場企業は、当社としては認識しておりません。非常に煩雑な取引・管理業務が生じるため、大手企業では採算が合わず、一方で、中小企業にとっては、多数・分散物件に対しての借入が困難であるため、参入が難しいのではないかと考えられます。

■棚卸資産への低価法適用について

来期より会計基準の変更に伴い、棚卸資産の評価方法を低価法とする予定です。当社では、賃貸中物件を取引事例価格に比べ安く取得しており、また、主力の中古マンション価格は、建築資材高騰や投機資金の流入による影響を直接受けにくい、安定した相場環境にあることから、今後の相場状況にもよりますが、現時点では影響は軽微と考えております。

■事業のリスク・成長に向けた課題について

「有価証券報告書」等に記載の通りであり、投資に際しては当該資料をご覧いただければと存じますが、事業のリスクとしては不動産取引を行っていることから、不動産の価格変動リスク、有利子負債への依存リスク等が挙げられます。また、成長に向けた課題としては、人員の採用・育成、不動産市場の変化への対応、金融環境の変化への対応等が挙げられます。

■IRの取り組みについて

決算発表に際しては、事前取引所を通じて決算発表日を開示し、また発表時には、投資家の皆様のご理解が深まるよう、説明資料を追加開示しております。主なIR活動として、金融機関向けの説明会は各四半期毎に開催し、その他随時、機関投資家とミーティングを開催しております。海外投資家・個人投資家向けの説明会は、それぞれ年1回を目途に実施しておりますが、対象が限られてしまうため、これとは別にホームページ(当社・YAHOO!ファイナンス等)を通じ情報提供に努めております。

■株主還元の方針について

配当政策は、中長期的な目標配当性向(連結)を20%として(現在約10%)、当社の財務基盤等に配慮しながら、業績に応じて継続的な利益配分を年1回期末配当として実施していくことを基本方針としております。株主優待は、現時点では導入しておりませんが、株式流動性の向上や、将来的な他市場への上場にも耐えうる株主数の増大に結びつくものと認識しており、投資家の皆様からのご要望を慎重に検討したいと考えます。

■買収防衛策の導入について

現時点において、当社では、買収防衛策は全く検討しておりません。取締役は在任期間(1年)中、企業価値向上に向けて最大限の努力し、また、適正な株価形成につながる様、IR活動に努めます。毎期の株主総会において、各取締役の選任・再任を株主の皆様にご審議・ご判断いただくことが、当社のコーポレートガバナンスにおいて最適であると考えております。

お問い合わせ先

スター・マイカ株式会社



- この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。
- この資料は、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。

【担当】

スター・マイカ株式会社 経営企画室

電話：03-3568-1770

E-mail: ir.group@starmica.co.jp