
決算説明資料

(平成20年11月期)

平成21年1月14日



スター・マイカ株式会社

目次

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 今後の経営戦略

4. 市場環境

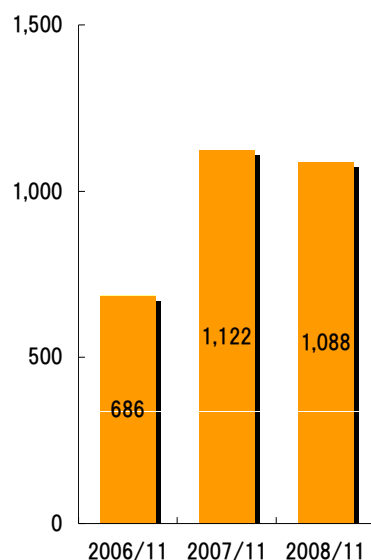
5. 会社紹介

—PL— 『減損処理を行うも前期並みの利益を維持』

- マンション流動化事業の牽引により、減損処理を除き、概ね期首に設定した予算通り順調に推移。
- インvestment事業で保有する投資有価証券について減損処理(△428百万円)を実施。なお評価損は、売買損益同様に、特別損益ではなく「売上原価」に計上。

■ 税引前当期純利益推移

(単位:百万円)



■ 連結PL

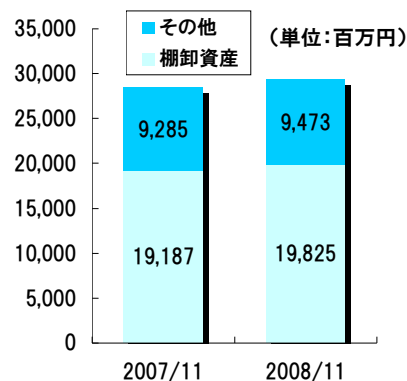
(単位:百万円)

科目	2006/11		2007/11		2008/11			2008/11 減損前 (参考)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	前期比
売上高	8,095	100.0%	12,809	100.0%	14,084	100.0%	110.0%		
売上総利益	2,063	25.5%	2,665	20.8%	2,674	19.0%	100.4%	3,102	116.4%
販売費・一般管理費	532	6.6%	798	6.2%	1,018	7.2%	127.5%		
営業利益	1,531	18.9%	1,866	14.6%	1,655	11.8%	88.7%	2,084	111.7%
営業外利益	2	0.0%	5	0.0%	24	0.2%	421.9%		
営業外費用	208	2.6%	636	5.0%	597	4.2%	93.9%		
経常利益	1,325	16.4%	1,235	9.6%	1,082	7.7%	87.6%	1,510	122.2%
匿名組合損益分配額	△ 638	-7.9%	△ 109	-0.9%	0	0.0%	0.0%		
税金等調整前当期純利益	686	8.5%	1,122	8.8%	1,088	7.7%	97.0%	1,516	135.1%
当期純利益	403	5.0%	656	5.1%	631	4.5%	96.3%		
EPS(円)	7,237.97		9,866.84		7,725.14		78.3%		

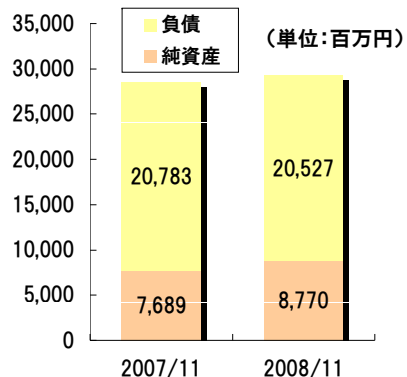
—BS— 『市場環境の変化に備え、資金力を温存』

- 金融環境の不透明感が増す中、慎重な査定に基づく新規取得方針を継続しており、販売用不動産残高は198億円と前期比微増。
- 新規取得資金は、手元資金(37億円)、コミットメントライン枠(計50億円)により確保。
- 有利子負債の約6割を「長期」へシフト、また純資産比率は約30%(前期は27%)と、金融環境の変化に“前倒し”で対応。

■ 総資産・棚卸資産推移



■ 負債・純資産推移



■ 連結BS

科目	2007/11		2008/11		科目	2007/11		2008/11	
	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%	23,881	81.5%	流動負債	9,564	33.6%	8,196	28.0%
現金及び預金	3,673	12.9%	3,790	12.9%	有利子負債	8,600	30.2%	7,245	24.7%
販売用不動産	19,187	67.4%	19,825	67.7%	その他	964	3.4%	951	3.2%
その他	229	0.8%	265	0.9%	固定負債	11,219	39.4%	12,331	42.1%
固定資産	5,364	18.8%	5,409	18.5%	有利子負債	11,147	39.2%	12,267	41.9%
有形固定資産	4,190	14.7%	3,553	12.1%	その他	71	0.2%	64	0.2%
その他	1,173	4.1%	1,856	6.3%	負債合計	20,783	73.0%	20,527	70.1%
繰延資産	18	0.1%	6	0.0%	純資産合計	7,689	27.0%	8,770	29.9%
資産合計	28,472	100.0%	29,298	100.0%	負債・純資産合計	28,472	100.0%	29,298	100.0%

※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

※固定資産(その他)の主要なものは、投資事業有限責任組合(連結子会社)における投資有価証券

最近のTOPICS

■2008/10 株主優待制度の新設

- ・個人株主層の拡大を図ることを目的として、株主優待制度を新設

■2008/8 スター・マイカ・アセット・パートナーズが「投資運用業」登録

- ・「投資運用業」登録を完了し、不動産アセットマネジメント業務の業務領域が拡大

■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する中、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. 今後の経営戦略

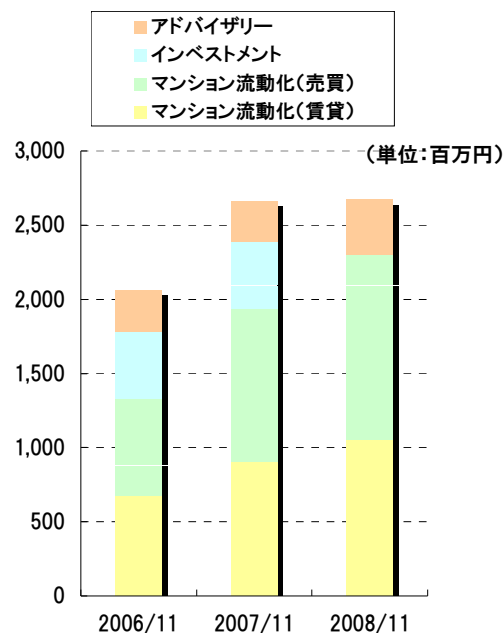
4. 市場環境

5. 会社紹介

売上総利益の内訳

- マンション流動化事業は、賃貸・売買とも一定の利益率を確保しつつ順調に推移。財務体質強化のため低採算物件(主にマーケットの弱い関西の物件)を積極的に売却。
- インベストメント事業は、概ね前期並みの利益を計上するも、一部の回収見込みが立たなくなった他ファンドへの投資案件について、投資額428百万円全額を売上原価勘定にて減損処理実施。
- アドバイザリー事業は、証券化市場全体の冷え込みにより厳しい環境が続くが、大口仲介案件の成約が貢献。

■ セグメント別売上総利益推移



■ セグメント別売上高・粗利益

(単位:百万円)

セグメント別	2006/11		2007/11		2008/11			
	金額	利益率	金額	利益率	金額	構成比	前期比	利益率
売上高	8,095		12,809		14,084	100.0%	110.0%	
マンション流動化	5,736		9,965		12,136	86.2%	121.8%	
内賃貸	971		1,330		1,567	11.1%	117.8%	
内売買	4,765		8,634		10,568	75.0%	122.4%	
インベストメント	2,077		2,565		1,573	11.2%	61.3%	
アドバイザリー	281		278		374	2.7%	134.5%	
売上総利益	2,063	25.5%	2,665	20.8%	2,674	100.0%	100.4%	19.0%
マンション流動化	1,331	23.2%	1,941	19.5%	2,301	86.0%	118.5%	19.0%
内賃貸	678	69.9%	904	68.0%	1,054	39.4%	116.6%	67.3%
内売買	652	13.7%	1,036	12.0%	1,246	46.6%	120.2%	11.8%
インベストメント(減損前)	450	21.7%	445	17.4%	0	0.0%	—	—
	(450)	(21.7%)	(445)	(17.4%)	(427)	(16.0%)	(95.9%)	(27.1%)
アドバイザリー	281	100.0%	278	100.0%	374	14.0%	134.5%	100.0%

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
- 首都圏・関西圏を中心に、流動性・利便性のある物件に投資

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)	居住目的 (ファミリー分譲マンション)
新築	不動産開発会社			マンション分譲会社
中古	高額物件	REIT・私募ファンド・AM会社	コンパクトマンション 開発・販売会社	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

差別化

実需に支えられたマーケットのため、「投資資金の流入」が少なく、「価格推移は安定的」

賃貸中物件のため、新築マンションにみられる「大量の空室残戸リスク」がなく、常時プラスのキャッシュフロー

“②投資戦略の差別化”

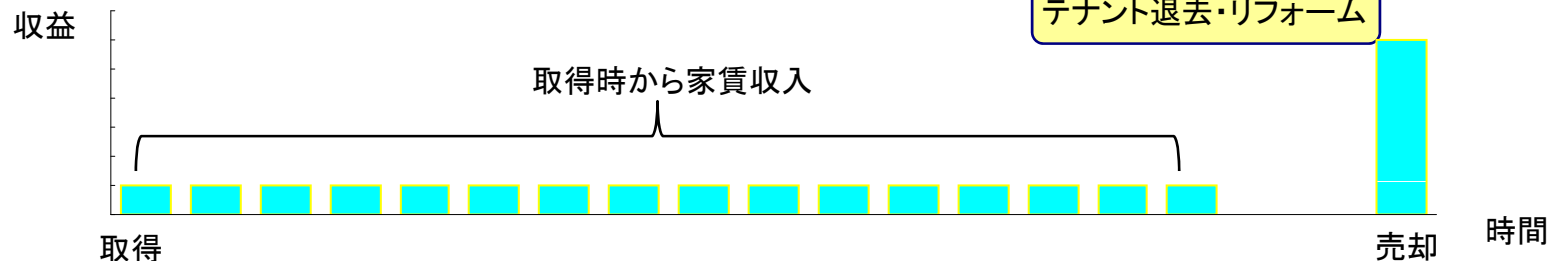
投資戦略

- 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



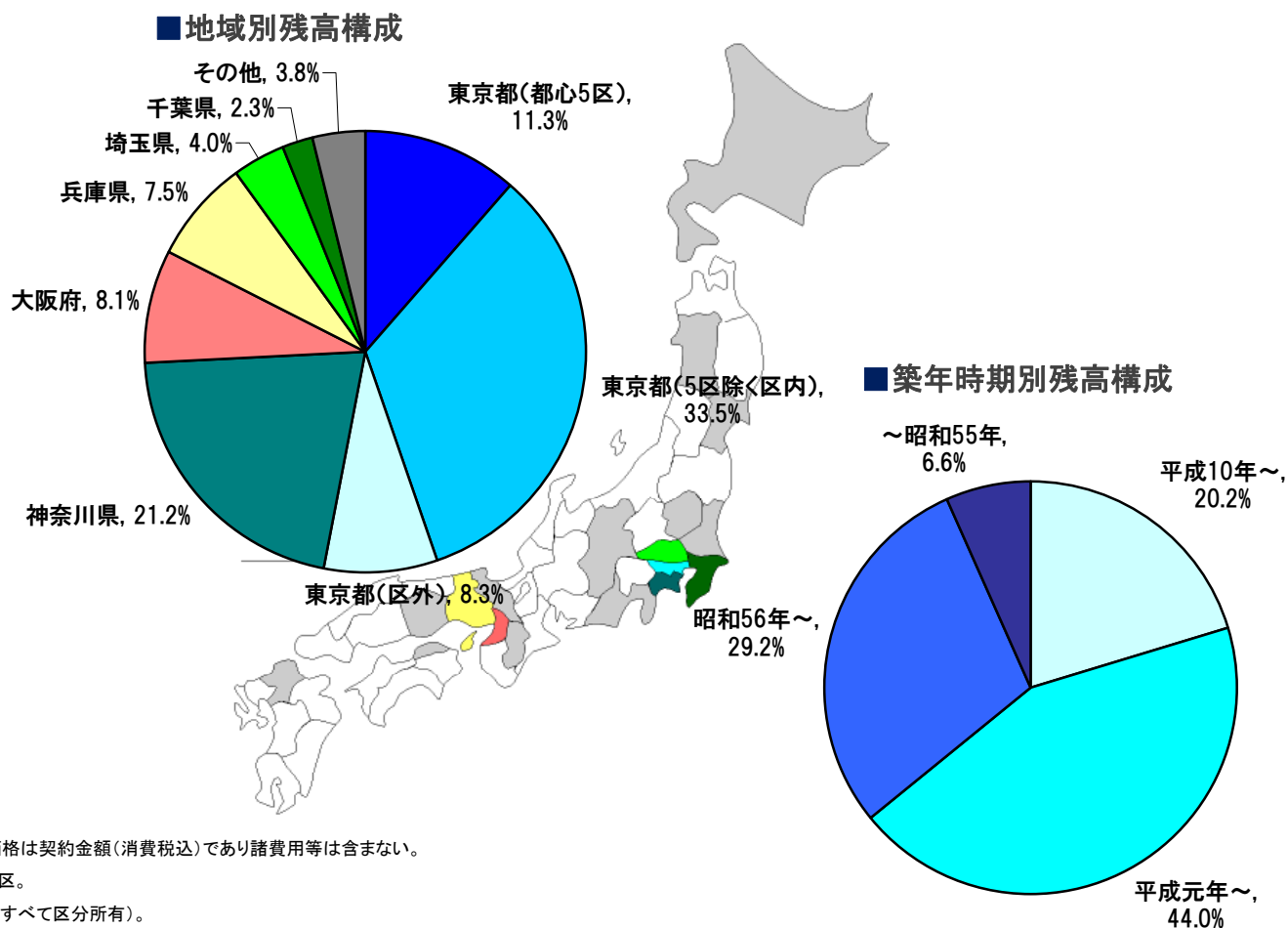
“③リスク分散による差別化”

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	2008/11時点
平均専有面積	71.2 m ²	69.3 m ²
平均築年数	17.2 年	17.7 年
平均購入価格	18,136 千円	18,108 千円

地域別残高構成	2007/11時点	2008/11時点
東京都(都心5区)	13.4%	11.3%
東京都(5区除く区内)	25.7%	33.5%
東京都(区外)	12.5%	8.3%
神奈川県	20.0%	21.2%
大阪府	10.4%	8.1%
兵庫県	7.2%	7.5%
埼玉県	3.7%	4.0%
千葉県	2.0%	2.3%
その他	5.1%	3.8%

築年時期別残高構成	2007/11時点	2008/11時点
平成10年～	22.0%	20.2%
平成元年～	37.7%	44.0%
昭和56年～	33.9%	29.2%
～昭和55年	6.4%	6.6%



※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

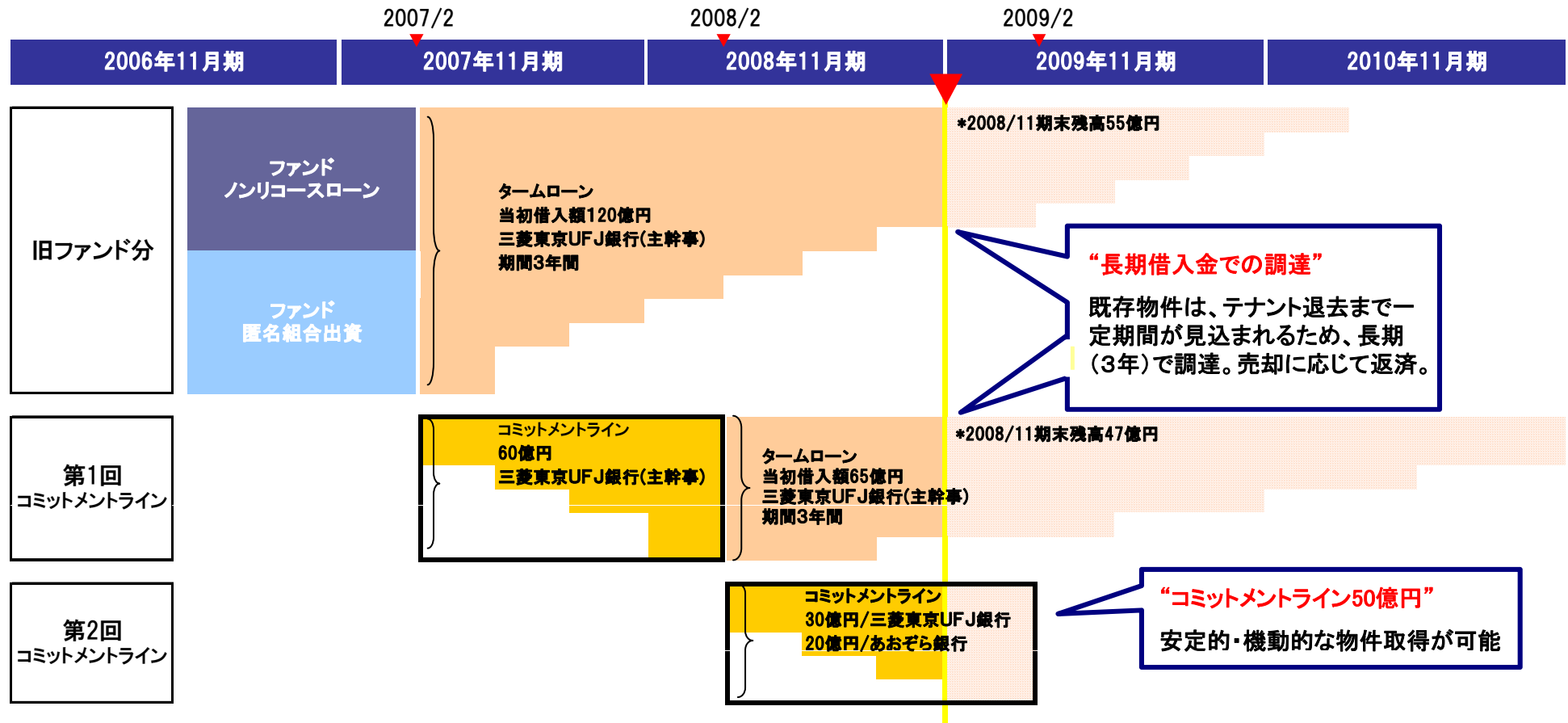
- リフォーム・・基本的に簡易なリフォーム → 早期に販売活動可能
大量発注によるコストダウン
- 売却ルート・・大手中介会社に委託

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”での長期借入を実現
- 新規物件取得には、反復利用可能な“コミットメントライン50億円”の資金枠を利用

■ マンション流動化事業 借入資金の変遷(イメージ)



1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 今後の経営戦略

4. 市場環境

5. 会社紹介

中古マンション事業へ経営資源を集中

注力事業

中古マンション事業

－外部環境－

■ 物件取得

・換金ニーズの高まりから投資機会が増加

■ 物件売却

・新築の供給が大幅減→中古物件への脚光

・過去最大の住宅ローン減税

－内部環境－

■ 他社との差別化が進み、競争優位性

■ 家賃と売却益による安定的な収益モデル

資金・人材を
集中

縮小事業

インベストメント事業

既存投資案件の回収・整理に注力

アドバイザー事業

既存証券化案件の管理に必要な人員を残し、
中古マンション事業へシフト

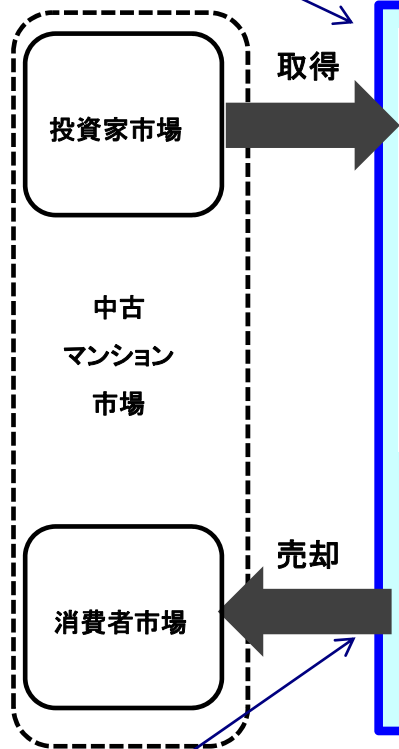
※09年11月期より、実態をより適切に示すためマンション流動化事業を中古マンション事業へ呼称変更(損益には影響生じない)

『“堅実”に収益を生み出す仕組み』

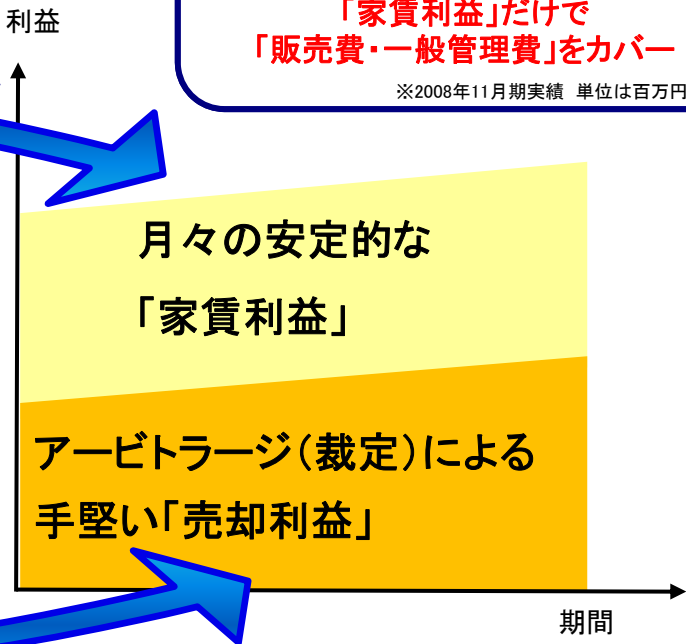
「家賃」+「売却」の“ハイブリッド型”ビジネスモデル

〜“ニッチ市場”である「オーナーチェンジ・マンション」1室単位

保有期間は家賃収入により、常時プラスのキャッシュフロー



家賃利益 1,054	>	販管費 1,018
<p>「家賃利益」だけで 「販売費・一般管理費」をカバー</p> <p><small>※2008年11月期実績 単位は百万円</small></p>		



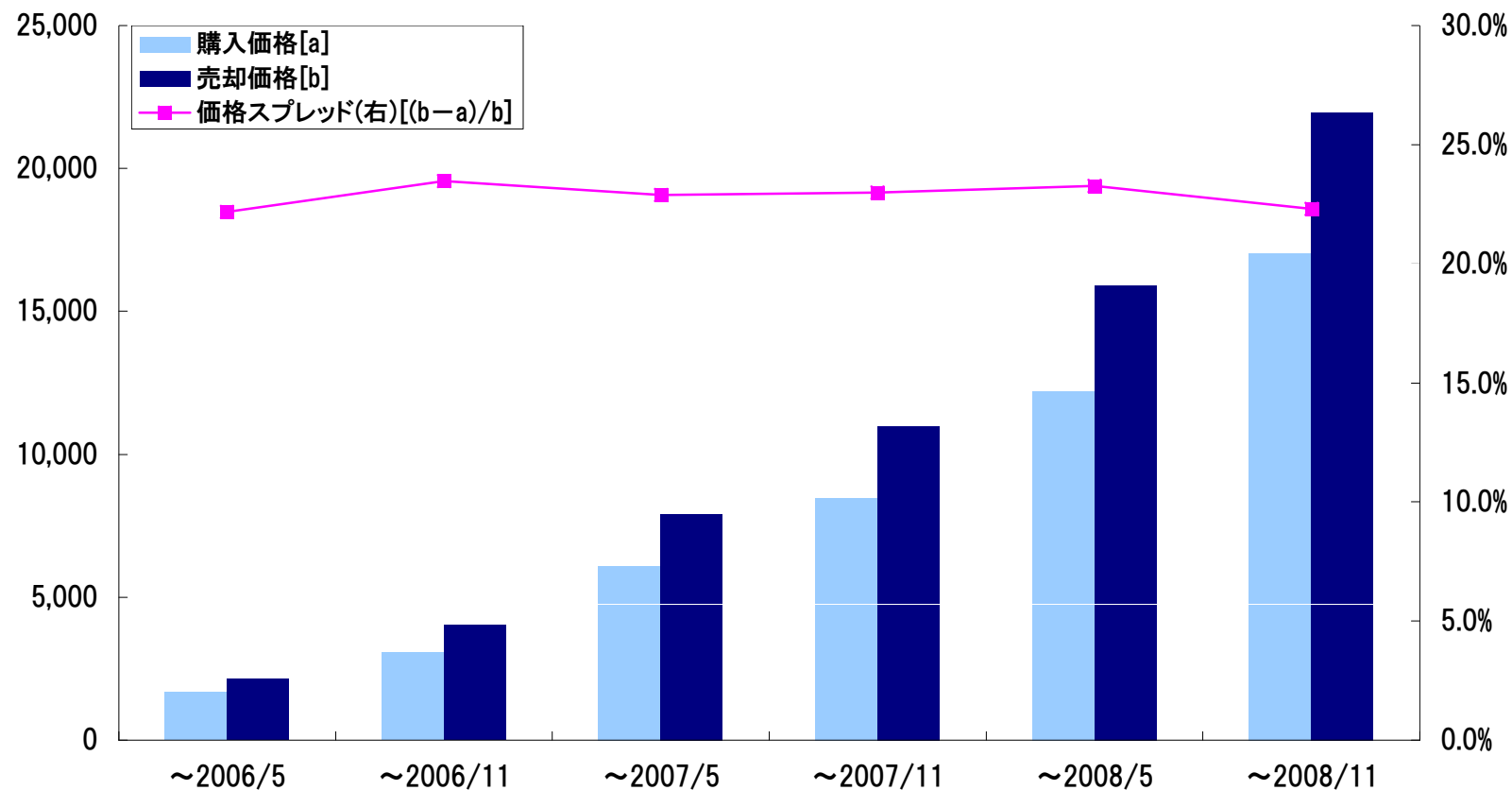
〜“居住用マンション”として売却。異なる市場間でのアービトラージ

売却益を生み出す価格差は約20%で推移

サブプライム問題の発生した2007年夏以降も価格スプレッドは安定的に推移

■価格スプレッド推移

(百万円)



※2005年12月以降の販売用不動産売却実績を半期毎に累積集計し作成
※価格スプレッドは、売却価格に対する売却価格と購入価格との差額の割合

通期予想・配当方針

- 世界的に経済動向が不透明な中、現時点では収益力の維持を優先
- 棚卸資産低価法適用による影響として特別損失の計上を見込む

(単位:百万円)

科目	2007/11	2008/11	2009/11(予想)	
	金額	金額	金額	前期比
売上高	12,809	14,084	12,226	86.8%
売上総利益	2,665	2,674	2,679	100.2%
営業利益	1,866	1,655	1,727	104.3%
経常利益	1,235	1,082	1,065	98.4%
特別損益	△ 3	5	△ 179	—
税金等調整前当期純利益	1,122	1,088	885	81.4%
当期純利益	656	631	477	75.6%
EPS(円)	9,866.84	7,725.14	5,832.24	
1株当たり配当金(円)	1,000	1,000	1,000	

(単位:百万円)

セグメント別	2007/11	2008/11	2009/11(予想)	
	金額	金額	金額	前期比
売上高	12,809	14,084	12,226	86.8%
中古マンション	9,965	12,136	11,592	95.5%
賃貸	1,330	1,567	1,593	101.6%
売買	8,634	10,568	9,999	94.6%
インベストメント	2,565	1,573	373	23.7%
アドバイザー	278	374	260	69.6%
売上総利益	2,665	2,674	2,679	100.2%
中古マンション	1,941	2,301	2,184	94.9%
賃貸	904	1,054	1,027	97.5%
売買	1,036	1,246	1,156	92.8%
インベストメント	445	0	234	—
アドバイザー	278	374	260	69.6%

※予想EPSは、2008年11月30日発行済株式総数(81,821株)に基づく期初予想

低価法の適用による影響見込み

販売用不動産残高(198億円)に対し、1%弱を見込む

(単位:百万円)

科目	2009/11 期首残高	含み損益の状況			
		帳簿価額	正味売却価額	含み損益 (b)	比率 (b)/(a)
販売用不動産残高	19,825 (a)				
うち含み益物件	17,890	21,686	3,796	19.1%	
うち含み損物件	1,872	1,692	△ 179	-0.9%	
損失の主な要因					
購入時の査定精度	1,053	955	△ 97	-0.5%	
購入後の市場価格下落	431	399	△ 32	-0.2%	
バルク購入(価格調整)	226	182	△ 44	-0.2%	
他(判別不能)	160	154	△ 5	0.0%	

※正味売却価額は、見積販売価格(鑑定価格等)から、見積販売費用(仲介手数料、リフォーム費用)を控除したもの
 ※上記の正味売却価額、含み損益は、会計上のものであり将来の損益を保証するものではない

1. 決算の概要

2. 事業内容及び決算状況

3. 今後の経営戦略

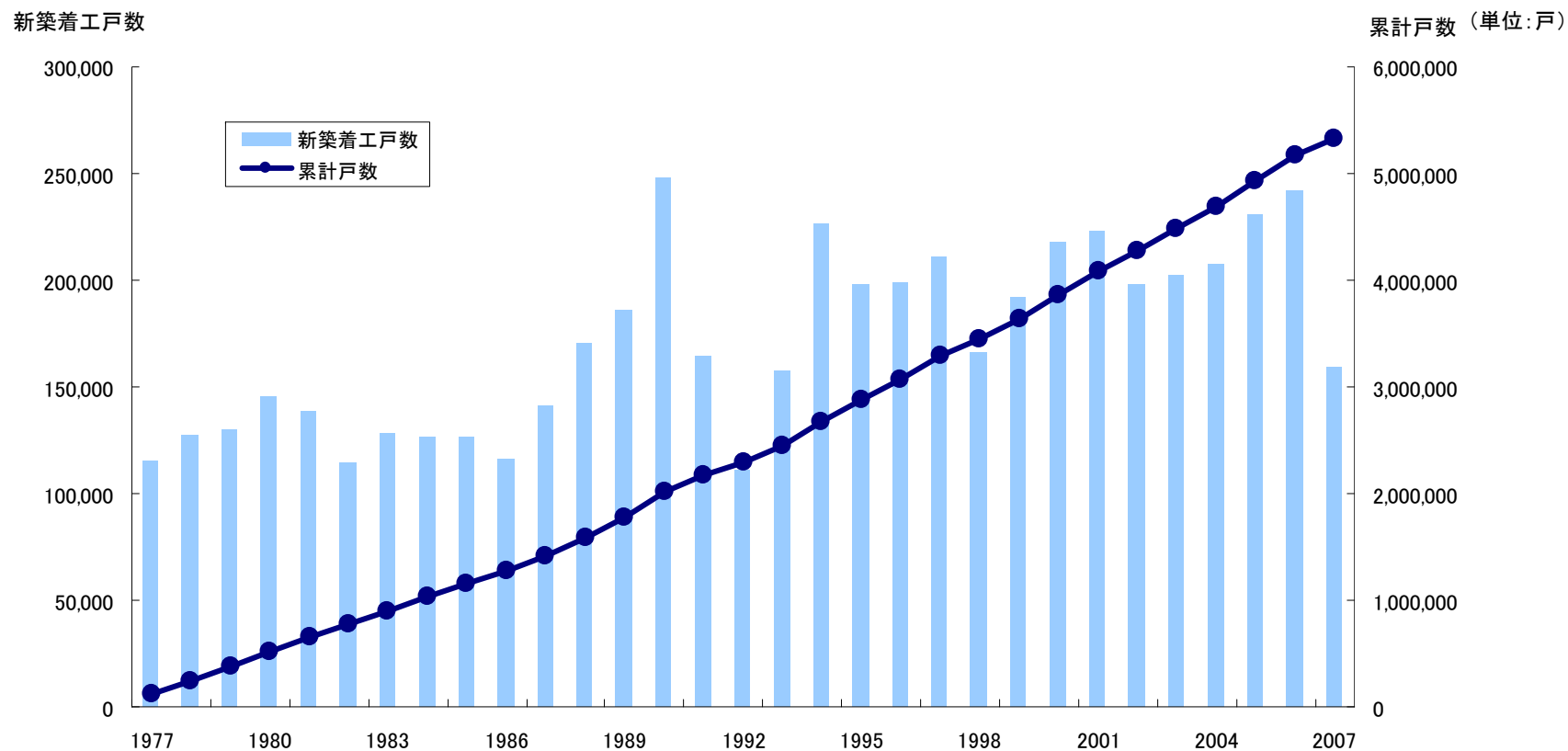
4. 市場環境

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
- 新築マンションの急減 ⇒ 今後中古市場の整備・拡大がますます期待される

■ 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

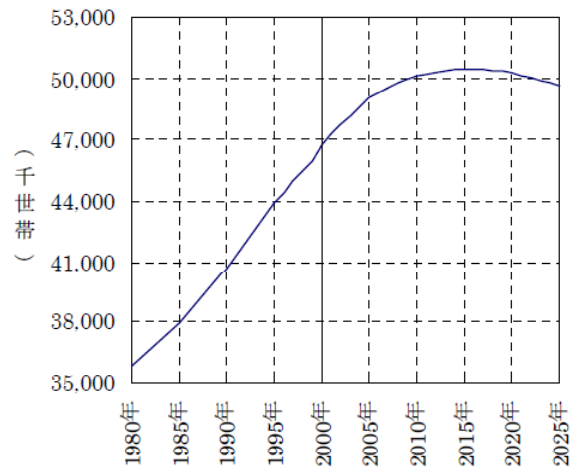
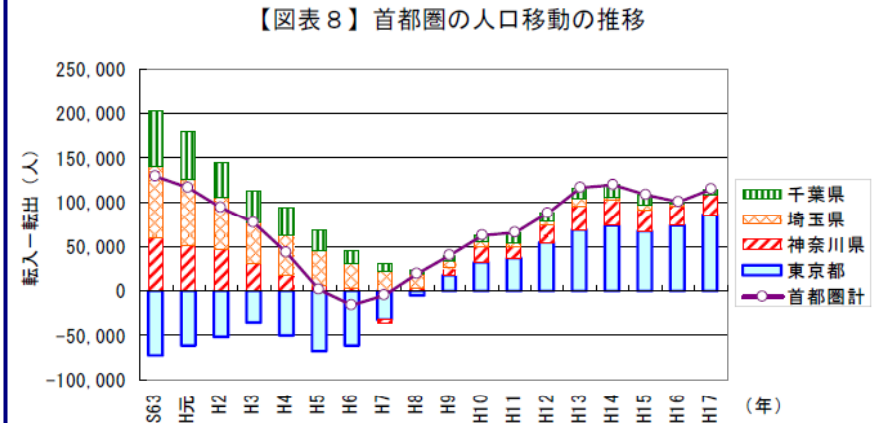


図1. 一般世帯総数の推移図

(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」

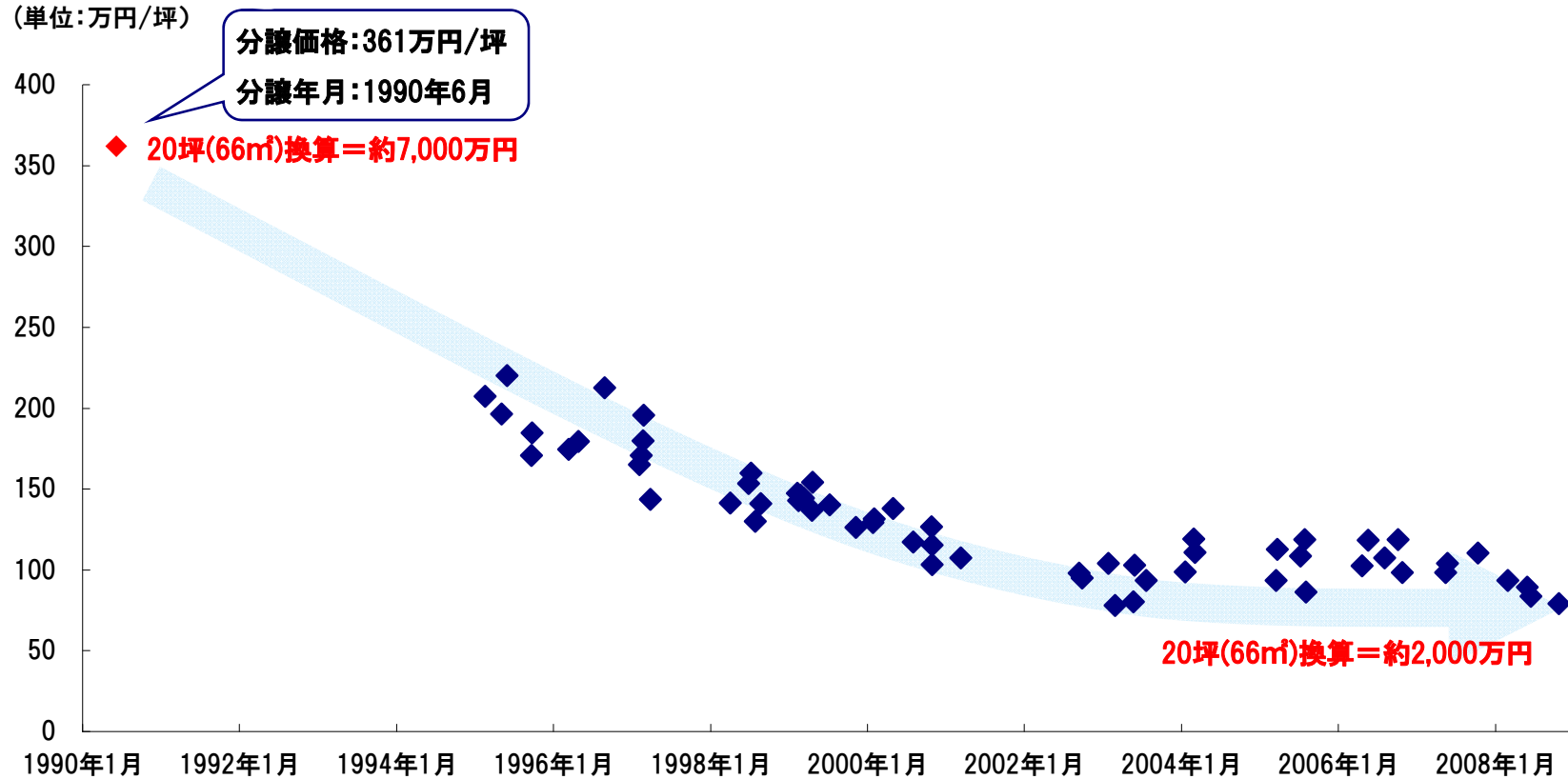


中古マンションにおける築年数経過時の価格推移

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

■ 中古ファミリーマンションの価格推移例

(単位:万円/坪)



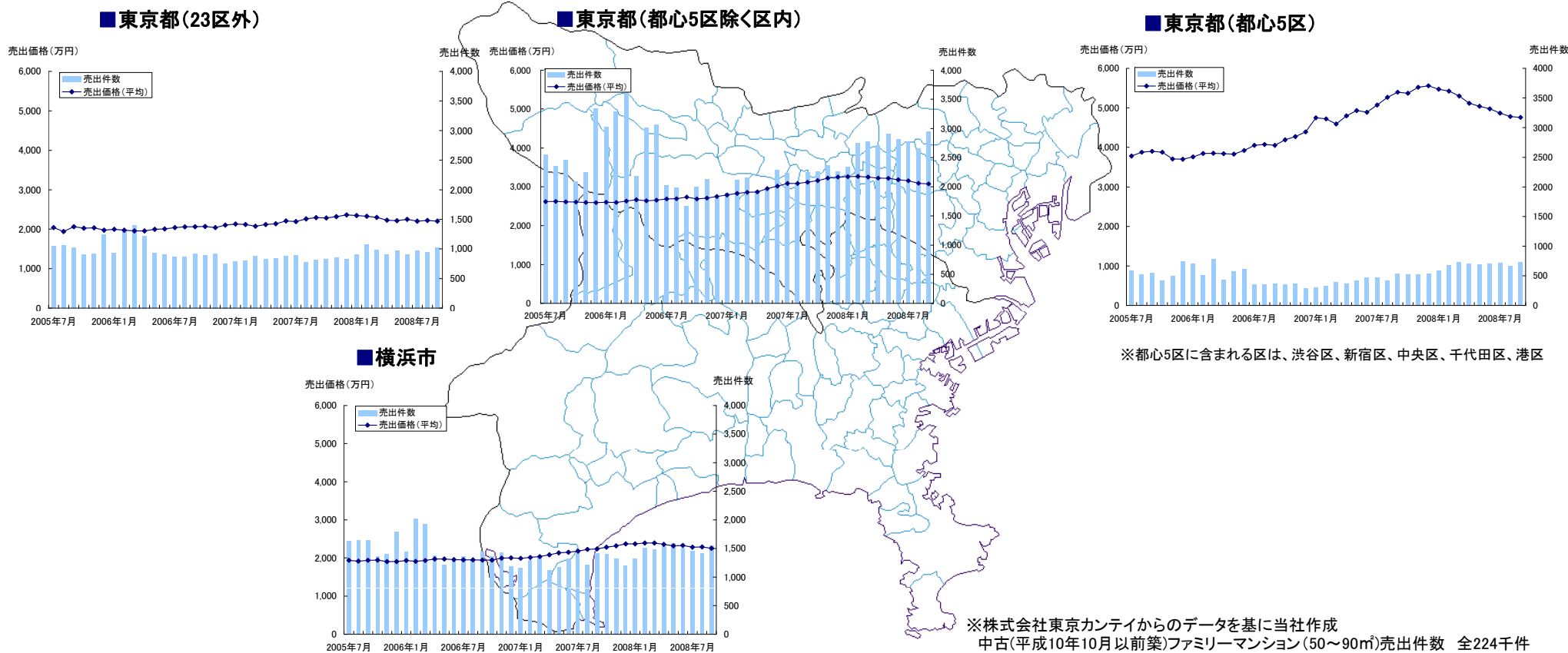
◎ サンプル物件 地区:神奈川県横浜市磯子区 分譲戸数:72戸 平均占有面積:109.58㎡ 竣工:1991年9月
※ 東日本レイズの当該物件における売買成約価格データを基に当社作成

エリア毎に異なる中古マンションの価格帯と価格推移

- 都心5区では、平均4,000万円を超す高価格帯物件が中心であり、物件価格の上昇・下落幅が大きい
- その他東京都内や横浜市では、平均2,000～3,000万円の中・低価格帯物件が中心であり、価格変動は極めてゆるやか

東京都内・横浜市
(中・低価格帯物件中心エリア)

都心5区
(高価格帯物件の多いエリア)



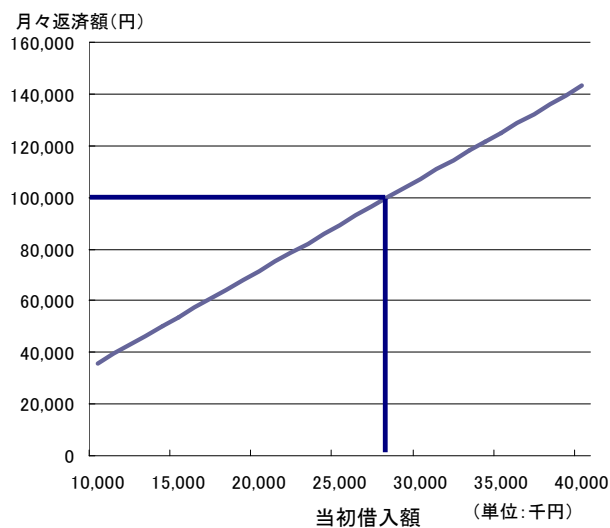
“手頃な価格帯”住宅への需要の底堅さ

■中古マンション相場が底堅い理由

- ✓ 月々のローン返済が現状の家賃よりも少なくなれば、「購入する方が得」という選好が生じる
- ✓ 実際の所得水準も考えても、圧倒的に需要が大きい価格帯

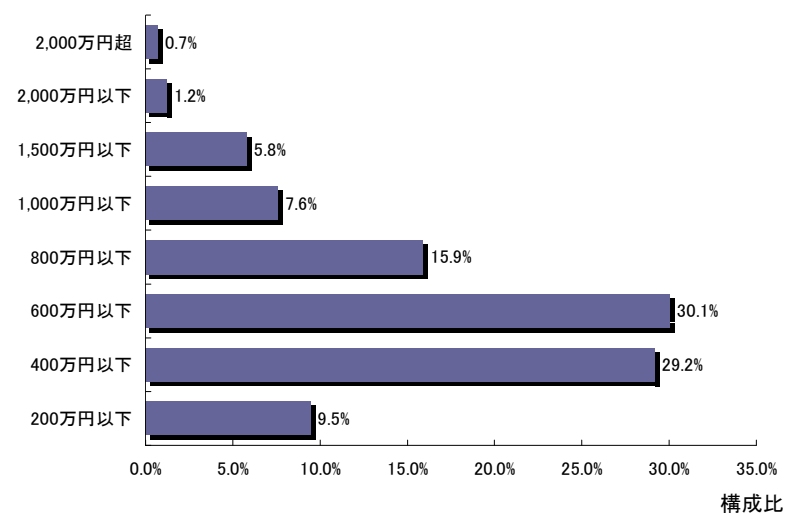


■借入金の月額返済額(元利均等・35年返済・金利2.5%)



2,800万円の住宅ローンであれば
月々の返済は10万円

■給与所得者年収別分布(平成19年分・男性)



※民間給与実態統計調査(平成19年分)国税庁より当社作成

年間給与600万円以下が全体の
“約7割”を占める

住宅市場の現状～中古市場は依然未整備～

新築住宅市場

- ・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

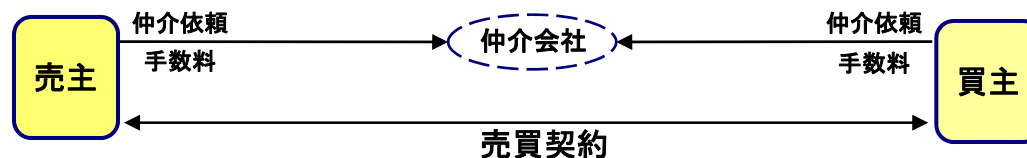
中古住宅市場

仲介会社経由の「**個人間売買**」が中心

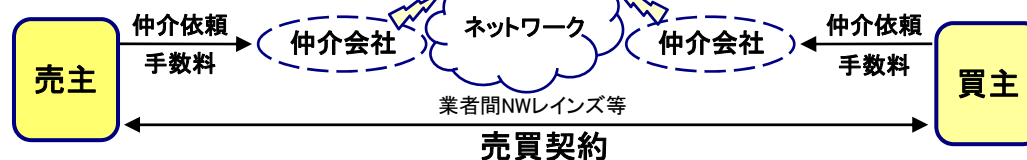
＜主な流通経路＞

- 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役(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

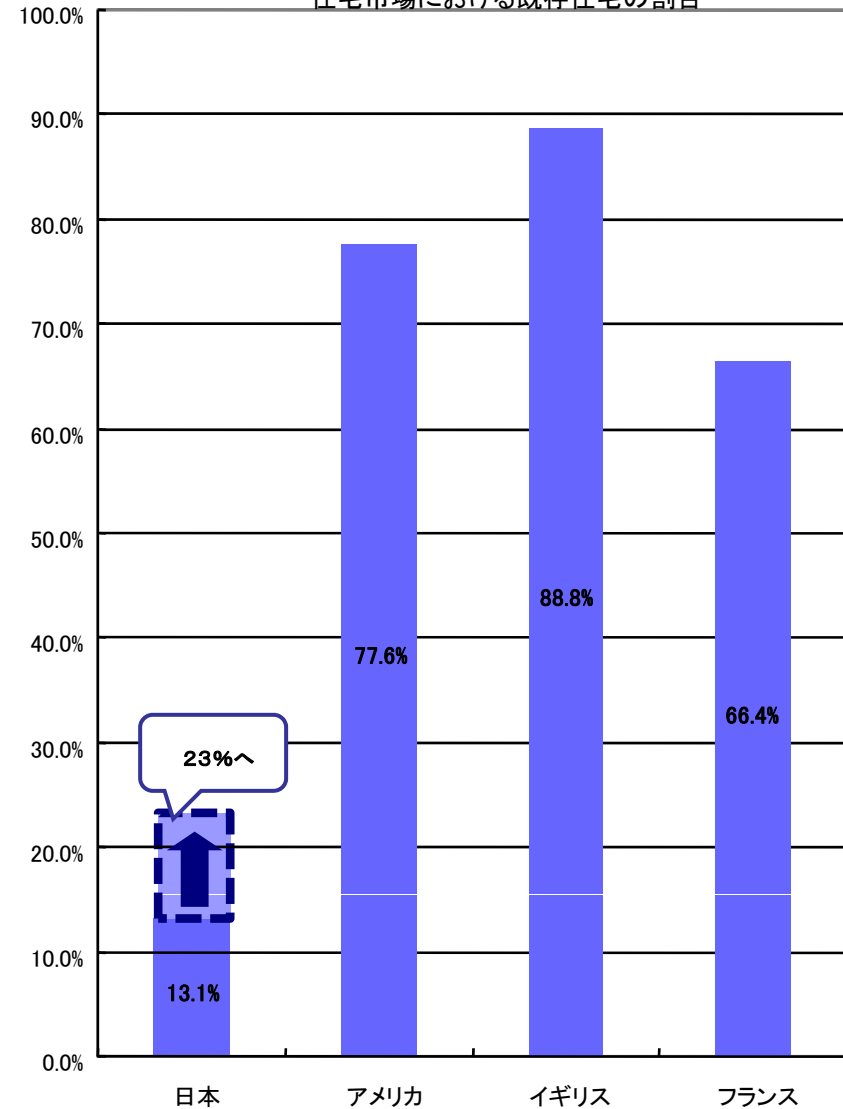
- ・2006年6月8日 「住生活基本法」施行
- ・2006年7月3日 同法に基づく「住生活基本計画(案)」公表
- ・2006年9月19日 住生活基本計画(全国計画)が閣議決定

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. 今後の経営戦略
 4. 市場環境

5. 会社紹介

スター・マイカとは？

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

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)

会社概要

■ 2008年11月30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	2,923百万円
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、りそな銀行、みずほ銀行他
監査法人	あずさ監査法人
役職員	54名(従業員47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(定時株主総会終了後予定)

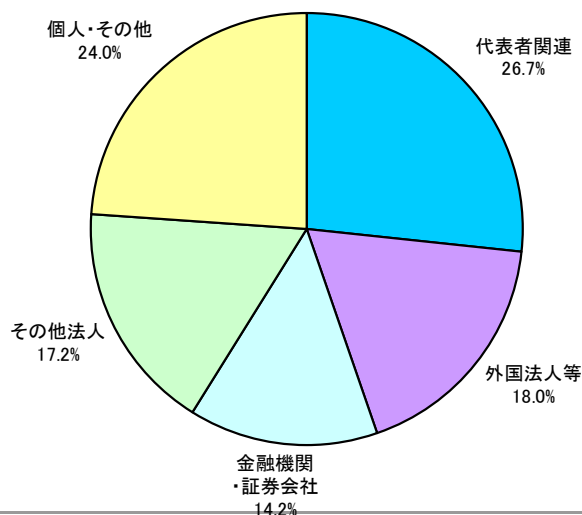
氏名	役職	主な略歴
水永 政志 (MBA)	代表取締役社長	<ul style="list-style-type: none"> ・三井物産(株) ・MBA(カルフォルニア大学ロスアンゼルス校) ・(株)ボストンコンサルティンググループ ・ゴールドマン・サックス証券会社
加藤 卓弥	取締役 管理本部長	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)日本興業銀行(現(株)みずほコーポレート銀行) ・(株)センダントジャパン ・(株)マーケティング・エクセレンス
堀内 研二	取締役 営業本部長 兼投資事業部長・大阪支店長	<ul style="list-style-type: none"> ・シティバンク・エヌエイ ・みずほ信不動産販売(株)
日浦 正貴 (公認会計士)	取締役 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)
高橋 隆幸 (不動産鑑定士補)	上級執行役員 投資事業部担当部長	<ul style="list-style-type: none"> ・日興証券(株)(現日興シティホールディングス(株))
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 代表取締役社長	<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バークレー校) ・A.T.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)

株主の概要(2008年11月30日現在)

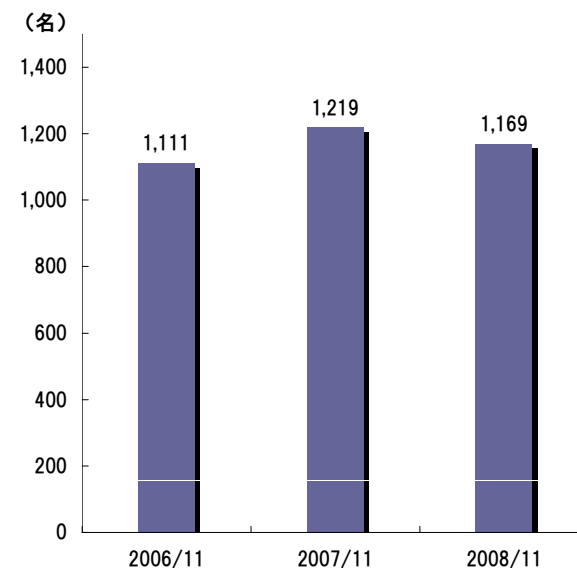
■ 主要株主の状況

大株主名	株式数(株)	比率	備考
株オフィス扇	16,450	20.10%	代表取締役社長の財産保全会社
バンクオブニューヨークエイチビーケーマスターファンドエルピー	13,000	15.89%	
(有)ジュピターインベストメント	12,600	15.40%	ゴールドマン・サックスグループ
田口 弘	9,000	11.00%	
水永 政志	5,378	6.57%	代表取締役社長
日本スタートラスト信託銀行(株)(信託口)	5,372	6.57%	
日本トラスティー・サービス信託銀行(株)(信託口)	5,088	6.22%	
重田 康光	1,574	1.92%	
ジェーピーモルガンチェースバンク380084	917	1.12%	
安田 隆夫	636	0.78%	
その他	11,806	14.43%	
合計	81,821	100.00%	

■ 株主分布状況



■ 株主数の推移



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