



2026年5月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

株式会社シーラホールディングス  
東証スタンダード：8887

2026年1月14日



## 目次

- 1 第2四半期会計期間決算ハイライト
- 2 株主還元
- 3 成長戦略
- 4 Appendix



# 1 第2四半期会計期間決算ハイライト

## 第2四半期業績

- 当四半期会計期間売上高107.3億円、営業利益11.2億円で着地。
- 当初計画外の六本木の収益物件を引渡し。
- ブラックロックのリアルエステート部門が運用するファンドへの物件売却や、当四半期に販売開始した「SYFORME SUMIYOSHI Ⅲ」が2025年11月28日に完売したことが、業績拡大に貢献。

## 事業進捗

- 第2四半期終了時点で売上高は業績予想比進捗率55.9%、営業利益は同74.6%と好調に推移。
- 竣工スケジュールは期首時点の計画通りに進捗。
- 管理物件棟数は第2四半期中に8棟増加し、2025年11月末時点で99棟。今期目標に掲げる100棟目前。

## その他トピックス

- 2025年12月1日に、当社完全子会社であるシーラテクノロジーズとの合併。経営資源の一元管理および最適分配を推進。
- 連結決算への移行に伴い、ベンチャー投資事業のリターンを売上高に計上。
- 2025年11月25日に翌期以降の株主優待の継続実施を公表。

売上高

19,290百万円

前年同期比 +1,762.0%

売上総利益

4,095百万円

前年同期比 +1,738.2%

EBITDA※2

1,998百万円

前年同期比 +2,071百万円

営業利益

1,799百万円

前年同期比 +1,885百万円

経常利益

1,263百万円

前年同期比 +1,353百万円

親会社株主に帰属する  
中間純利益

6,150百万円

前年同期比 +6,218百万円

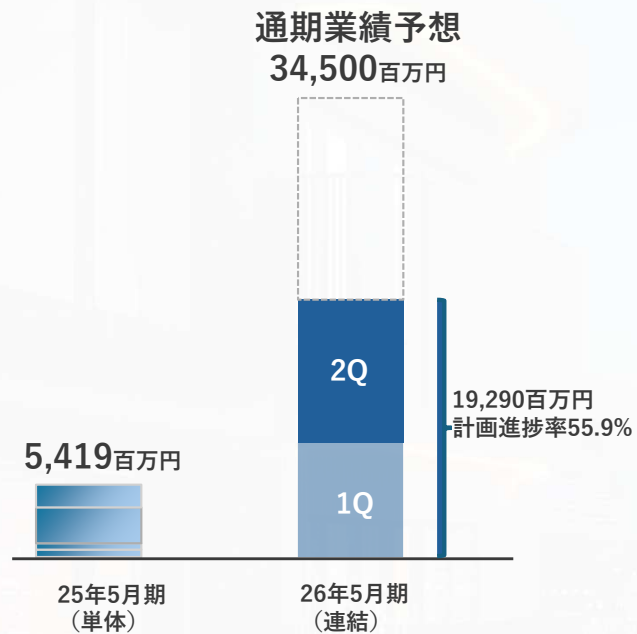
※1 当社は、2026年5月期 より連結会計に移行しておりますが、参考値となる前年の業績は単体決算の数値となっております。

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

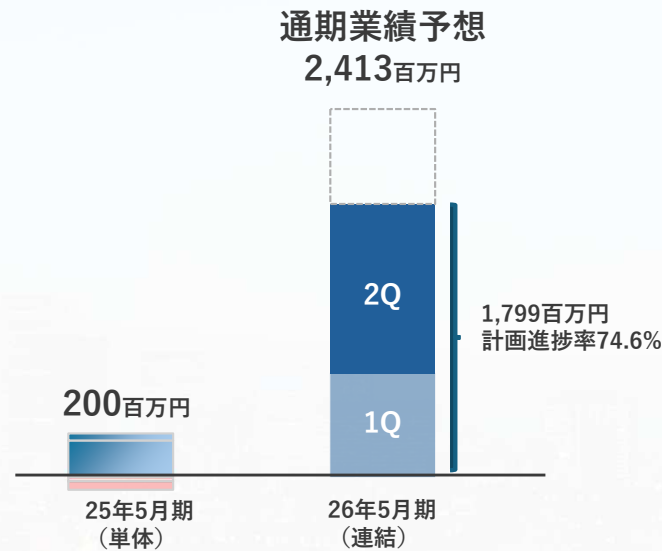
## 2026年5月期 業績予想に対する進捗

第2四半期末時点での進捗は、売上高55.9%、営業利益74.6%、経常利益93.6%と計画を上回るペースで推移。

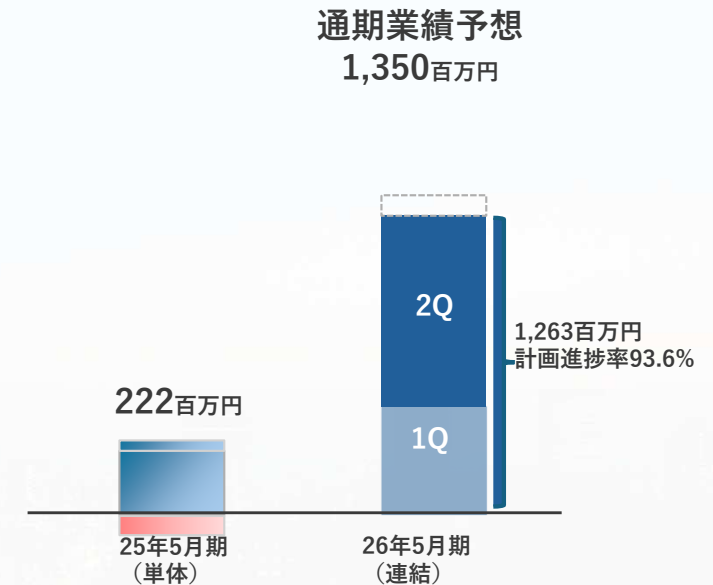
### 売上高



### 営業利益



### 経常利益





## 2026年5月期 中間連結貸借対照表サマリ※1

現預金

10,621百万円

前期末比 +33.4%

有利子負債

36,651百万円

前期末比 +950.5%

棚卸資産※2

29,373百万円

前期末比 +629.9%

純資産

18,614百万円

前期末比 +68.2%

総資産

62,921百万円

前期末比 +275.7%

自己資本比率

28.2%

前期末比 -37.9pt

※1 当社は、2026年5月期 より連結会計に移行しておりますが、参考値となる前年の業績は単体決算の数値となっております。

※2 総合不動産事業に係る棚卸資産（商品、投資有価証券等は除く）

## 主な指標

ROE ※1

35.1%

ROIC

2.1%

ROA ※1

10.4%

ネットD/Eレシオ

1.4倍

DOE ※1

2.8%

株主還元率※2

94.9%

※1 当社 2026年5月期業績予想値をもとに算出

※2 株主還元率 = (配当金総額 + 株主優待総額 + 自己株式取得総額) / 親会社株主に帰属する当期純利益 (一過性の特別損益を除く)



第2四半期は、ブラックロックの私募ファンドへの1棟売却や、当初計画外の六本木の物件売却の決済・引渡し等により、第1四半期と比較して売上高、営業利益ともに大きく伸長。

セグメント売上高

16,784百万円

セグメント利益

2,842百万円

売上予想に対する進捗

単位：百万円

通期売上予想  
30,300百万円

13,516

9,319

7,465

進捗率：55.4%

■ 第1四半期 ■ 第2四半期

主なトピックス

- ・ 2025年9月に販売開始したSYFORME SUMIYOSHI IIIが2025年11月中に全戸完売し、決済引渡しまで完了。
- ・ ブラックロックの私募ファンドへの1棟売却を2件実施。
- ・ 第1四半期に公表した港区六本木の不動産売却の引渡しを実施。
- ・ 子会社の株式会社シーラが、通算100棟目となるSYFORME MACHIDA竣工。

当第2四半期は、来期以降の新築物件販売に向けて、東京都内で4件のプロジェクト用地仕入を実施。第3四半期以降も、将来に向けた取り組みとして、引き続きプロジェクト用地の仕入れを計画中。

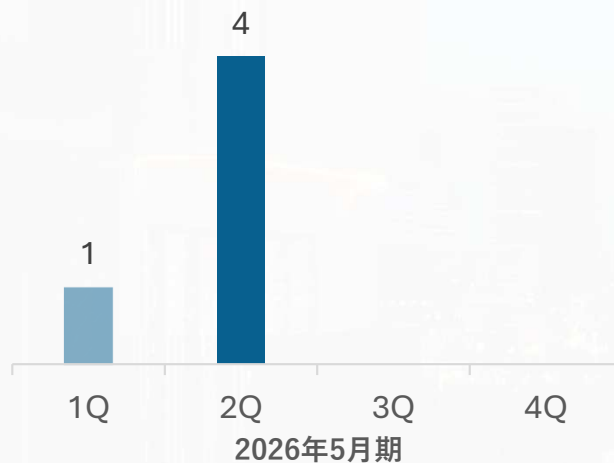
### 第2四半期プロジェクト仕入

※決済・引渡しベース

4件

前四半期比増加率 +300%

- ・ 東京都町田市
- ・ 東京都中央区日本橋馬喰町
- ・ 東京都新宿区市谷柳町
- ・ 東京都品川区東大井



### 補足情報

- ・ 新宿区市谷柳町の用地はTHE SYLA SHIBUYA-TOMIGAYAに続く、超高級レジデンスシリーズ「THE SYLA」の開発に向け取得。
- ・ これまでのプロジェクトにおける、用地取得から竣工までの期間は平均約1年8か月。
- ・ これまでのプロジェクトにおける、粗利率は平均約18%。

## 開発・販売の実績と現在の取り組み

東京23区、神奈川県川崎市、横浜市を中心に累計200棟※を開発。  
今期は、第2四半期中に4棟139戸が竣工し、第3四半期以降も5棟181戸が竣工予定。

前期（2025年5月期）までの完成物件

物件名	エリア	戸数
85 SYNEX YOKOHAMA-NEGISHI	神奈川県横浜市	29戸
86 SYFORME TSUNASHIMA	神奈川県横浜市	43戸
87 SYFORME TAPP NERIMA-TAKANODAI	東京都練馬区	41戸
88 SYFORME NISHI-SUGAMO	東京都豊島区	45戸
89 SYFORME YOKOHAMA-BANDOBASHI	神奈川県横浜市	71戸
90 SYFORME TAKADANOBABA II	東京都豊島区	31戸
91 THE SYLA TOMIGAYA	東京都渋谷区	7戸
92 SYLA NAKAMEGURO	東京都目黒区	9戸(フロア)
93 Live Flat大森 II	東京都大田区	14戸
94 SYFORME IRIYA II	東京都足立区	25戸

今期（2026年5月期）完成物件（予定）

物件名	エリア	戸数
95 SYLA SAKURAGICHO	神奈川県横浜市	30戸
96 SYLA JIMBOCHO	東京都千代田区	11戸
97 SYFORME ITABASHI III	東京都板橋区	37戸
98 SYFORME SUMIYOSHI III	東京都江東区	21戸
99 DashLiving SYFORME SHINJUKU-3CHOME	東京都新宿区	41戸
100 SYFORME MACHIDA	東京都町田市	40戸
101 川崎II PJ	神奈川県川崎市	93戸
102 SYLA KAWASAKI	神奈川県川崎市	10戸
103 馬車道ビルPJ	神奈川県横浜市	10戸
104 SYFORME OMIYA	埼玉県さいたま市	40戸
105 八丁畷PJ	神奈川県川崎市	28戸



※ 当社グループの不動産累計竣工件数



## 西麻布エリアの開発

当社は、西麻布エリアにおいて最高級レジデンスを中心とした収益不動産の取得を積極的に推進。同エリアでは、ジム・オフィス・ホテル・民泊施設・飲食店など、多様な用途の物件をドミナントに展開し、地域全体の価値向上を計画。取得物件は順次リノベーションを行い、“アップサイクル型再生”により新たな付加価値を創出。西麻布エリアのポテンシャルを最大限に引き出す“都市再編型アセット戦略”を展開。





## 2026年5月期第3四半期以降の竣工スケジュール

2026年5月期第3四半期以降も、新規物件のパイプラインは着実に増加中。

### 2026年5月期 竣工予定

プロジェクト名	着工	竣工	戸数
SYFORME OMIYA	2024/6	2025/12	40戸
SYLA KAWASAKI	2024/12	2025/12	10戸
SYLA BASHAMICHI	2024/12	2026/1	10戸
(仮称) SYLA NISHI-AZABU Ⅲ PJ	※リノベ案件		
(仮称) SYLA NISHI-AZABU Ⅳ PJ	※リノベ案件		
(仮称) SYLA NISHI-AZABU V PJ	※リノベ案件		
(仮称) 川崎 Ⅱ PJ	2024/7	2026/2	92戸
(仮称) 八丁畷 PJ	2025/1	2026/3	28戸

### 2027年5月期竣工予定

プロジェクト名	着工	竣工	戸数
(仮称) 新子安PJ	2024/12	2026/7	76戸
(仮称) 御徒町PJ	2025/1	2026/8	48戸
(仮称) 立川 Ⅱ PJ	2024/10	2026/8	22戸
(仮称) 千住東 PJ	2025/4	2026/9	32戸
(仮称) 西ヶ原ミニマンション PJ	2025/11	2026/11	14戸
(仮称) 大森ビル PJ	2025/10	2026/12	9戸
(仮称) 幡ヶ谷 PJ	2025/7	2026/12	24戸
(仮称) 藤沢 PJ	2025/6	2027/5	26戸
(仮称) 代田橋ミニマンション PJ	2026/3	2027/2	16戸
(仮称) 宝町 PJ	2025/6	2027/2	18戸
(仮称) 八王子 PJ	2025/10	2027/2	44戸
(仮称) 岩本町 PJ	2025/7	2027/5	52戸

### 2028年5月期竣工予定

プロジェクト名	着工	竣工	戸数
(仮称) 阪東橋 Ⅳ PJ	2026/2	2027/8	25戸
(仮称) 平井 PJ	2026/4	2027/9	13戸
(仮称) 藤沢 Ⅱ PJ	2026/1	2027/11	30戸
(仮称) 鶴見 PJ	2026/6	2027/12	30戸
(仮称) 大森北1丁目 PJ	2026/3	2027/12	29戸
(仮称) 日本橋馬喰町 PJ	2026/6	2027/12	12戸
(仮称) 子安 PJ	2026/8	2028/1	123戸
(仮称) 新子安 Ⅱ PJ	2026/2	2028/1	180戸
(仮称) 大井町ビル PJ	2026/11	2028/1	9戸
(仮称) 町田 Ⅱ PJ	2026/4	2028/3	40戸
(仮称) 牛込柳町 PJ	2026/8	2028/3	9戸
(仮称) 関内 Ⅲ PJ	2026/12	2028/4	24戸

## 当社グループの主力ブランド

当社グループの主力ブランドは、SYFORME、THE SYLA、SYLAの3種類。  
全プロジェクトの平均で、用地取得から竣工までの期間は1年8か月、粗利率は約18%。

### SY FORME



用地取得から設計、プランニング、デザインに至るまで自社で管理を行う、新築マンションブランド。  
収益用から実需まで、幅広い用途で活用が可能。

### THE SYLA



用地取得から設計、プランニング、デザインに至るまで自社で管理を行う、超高級レジデンス向けの新築マンションブランド。  
1フロア1戸で、落ち着いた空間を演出。

### SYLA



当社子会社の株式会社シーラが開発、保有する、オフィス・商業ビルブランド。  
一部物件では、レジデンススペースを設けた、複合型ビルとして展開中。

当第2四半期は、管理物件数の増加や、契約更新時の賃料引上げ交渉の実施により、売上高、セグメント利益ともに第1四半期比で微増。業績予想の達成に向けて、着実に数字を積み上げ。

セグメント売上高

1,348百万円

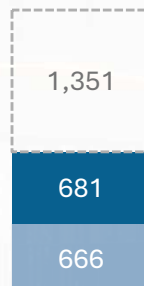
セグメント利益

470百万円

売上予想に対する進捗

単位：百万円

通期売上予想  
2,700百万円



進捗率：49.9%

■ 第1四半期 ■ 第2四半期

主なトピックス

- ・ 賃料収入増加を狙い、第1四半期に取得した西麻布の物件のリノベーションを実施中。
- ・ 西麻布の物件壁面へデジタルサイネージの設置を企画。設置完了は第3四半期からとなるも、保有アセットの最大活用を推進。
- ・ 新築マンションの竣工等により、管理物件数が増加。



## 不動産管理事業第2四半期会計期間 KPIサマリ

当第2四半期中に、管理物件数は8棟増加し、今期目標の100棟目前。  
契約更新時の賃料引き上げにも注力し、当第2四半期は5.65%の賃料引上げに成功。

### 建物管理棟数

99棟

前四半期比増加率 棟数： +8.8%

### 賃貸管理物件数

3,953戸

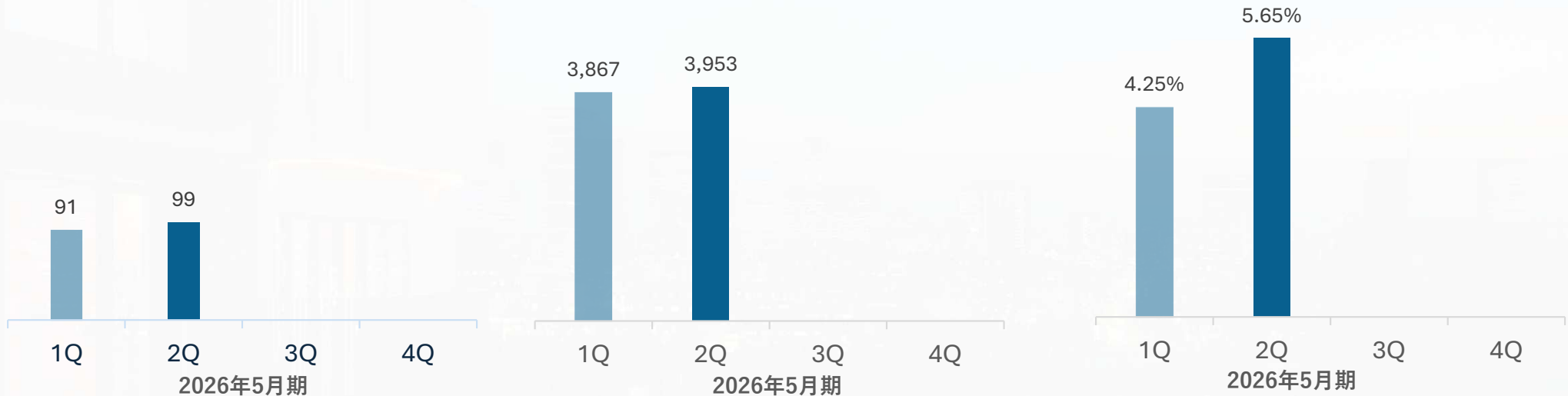
前四半期比増加率 戸数： +2.2%

### 賃料引上げ率

※契約更新時

5.65%

前四半期比増加率 +1.40 pt





## 当社の成長を支える岩盤収益

岩盤収益は、当社の成長ドライバーとして中・長期にわたる安定的な収益をもたらし、不況に強い組織作りに貢献。今期中のARR20億円達成を目指して収益物件の獲得を計画。

### 岩盤収益

MRR 151百万円

ARR※ 1,812百万円

※ARRはMRRに12を乗じたもの

その他岩盤収益  
56百万円

グループ全体  
賃料収入  
95百万円

### その他岩盤収益

岩盤収益のうち、賃料収入以外のもの。  
「不動産管理事業」に属する賃貸管理や建物管理等にかかる収入のほか、「総合不動産事業」に属する不動産クラウドファンディングの管理報酬、「再生可能エネルギー事業」に属する保守管理、売電、賃料収入等を含む。

### 賃料収入

岩盤収益のうち、当社グループが保有する物件の賃料収入によるもの。  
2026年5月期は、西麻布の収益物件を2棟取得するなど、グループ全体の利益成長を支える岩盤収益基盤の増強に貢献。

自社施工案件は計画通りに進行中。外壁塗装工事も堅調に数字を積み増し、当第2四半期までに売上高87百万円を計上。

セグメント売上高

87百万円

セグメント利益

-163百万円

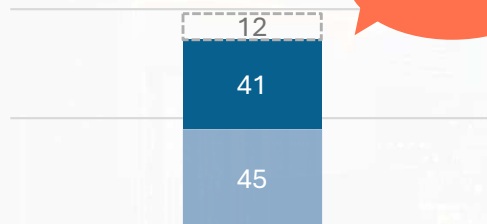
売上予想に対する進捗

単位：百万円

通期売上予想

100百万円

進捗率：87.6%



■ 第1四半期 ■ 第2四半期

主なトピックス

- ・ 自社施工案件はスケジュール通りに進行し、第3四半期となる12月にはSYFORME OMIYAが竣工。
- ・ 設計中の案件に関しては確認審査が完了。

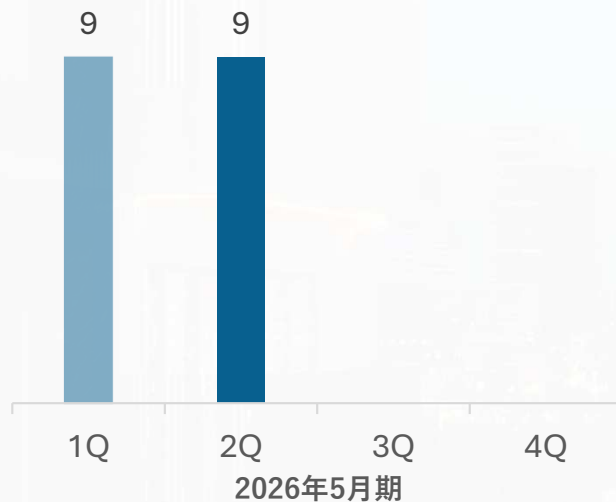
## 建設事業 第2四半期会計期間 KPIサマリ

当第2四半期は、設計段階のものを含め9現場が進行中。今後は、建設事業を拡大・強化し、当社案件の内製化を推し進めることで、7割程度のプロジェクトを自社施工で賄う計画。  
また、その他のリソースで同業他社案件の施工を請け負い、業績のアップサイドを見込む。

2025年11月30日時点  
工事進行中案件

9件

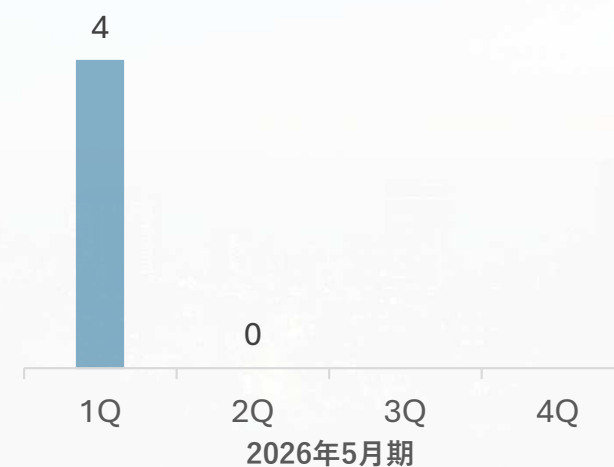
(工事予算：6,089百万円)



2026年5月期  
第2四半期着工案件

0件

(工事予算：0百万円)



太陽光発電システムの納入や、第1四半期に行った株式会社寿の太陽光関連事業の事業譲受により可能になった請負工事等により、着実に売上高を積み上げ。通期での黒字化を目指す。

セグメント売上高

932百万円

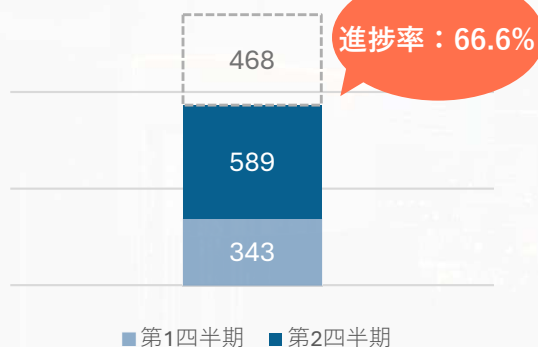
セグメント利益

-4百万円

売上予想に対する進捗

単位：百万円

通期売上予想  
1,400百万円



主なトピックス

- 株式会社ギフトホールディングスが運営する、町田商店 東戸塚店に太陽光発電システムを納入。
- 株式会社シェアリングエネルギーが提供する初期費用不要の太陽光発電サービス「シェアでんき」と連携し、千葉県ヤクルト販売株式会社の営業店舗へ太陽光発電システムを納入。

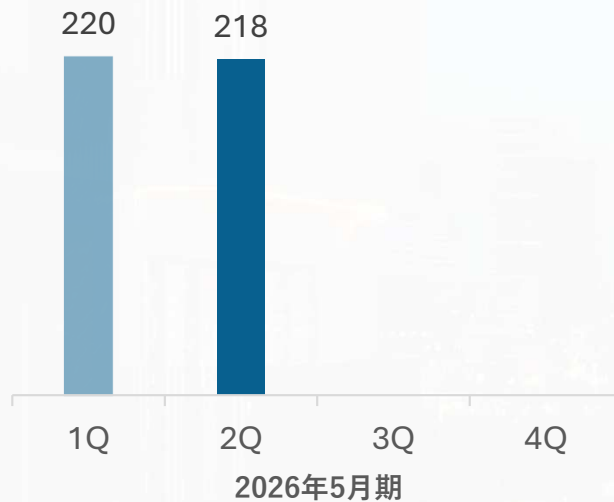


保守契約件数は第1四半期比微減し218件で着地。保有案件発電量も第1四半期比で減少し、1,125,860kWhで着地。

保守契約件数

218件

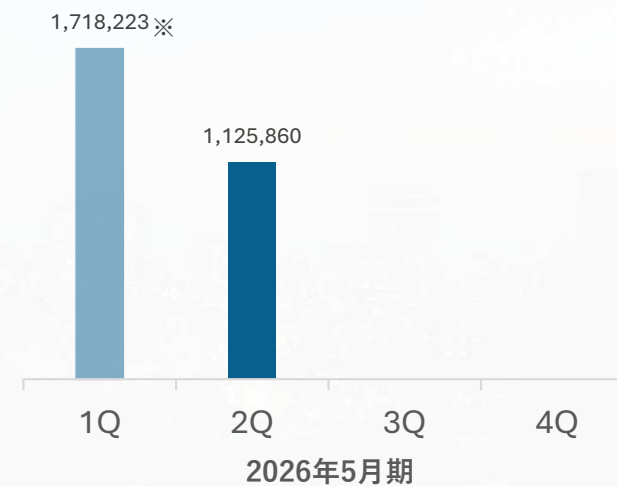
前四半期比増加率 -0.9%



保有案件発電量  
(2025年9月1日～2025年11月30日)

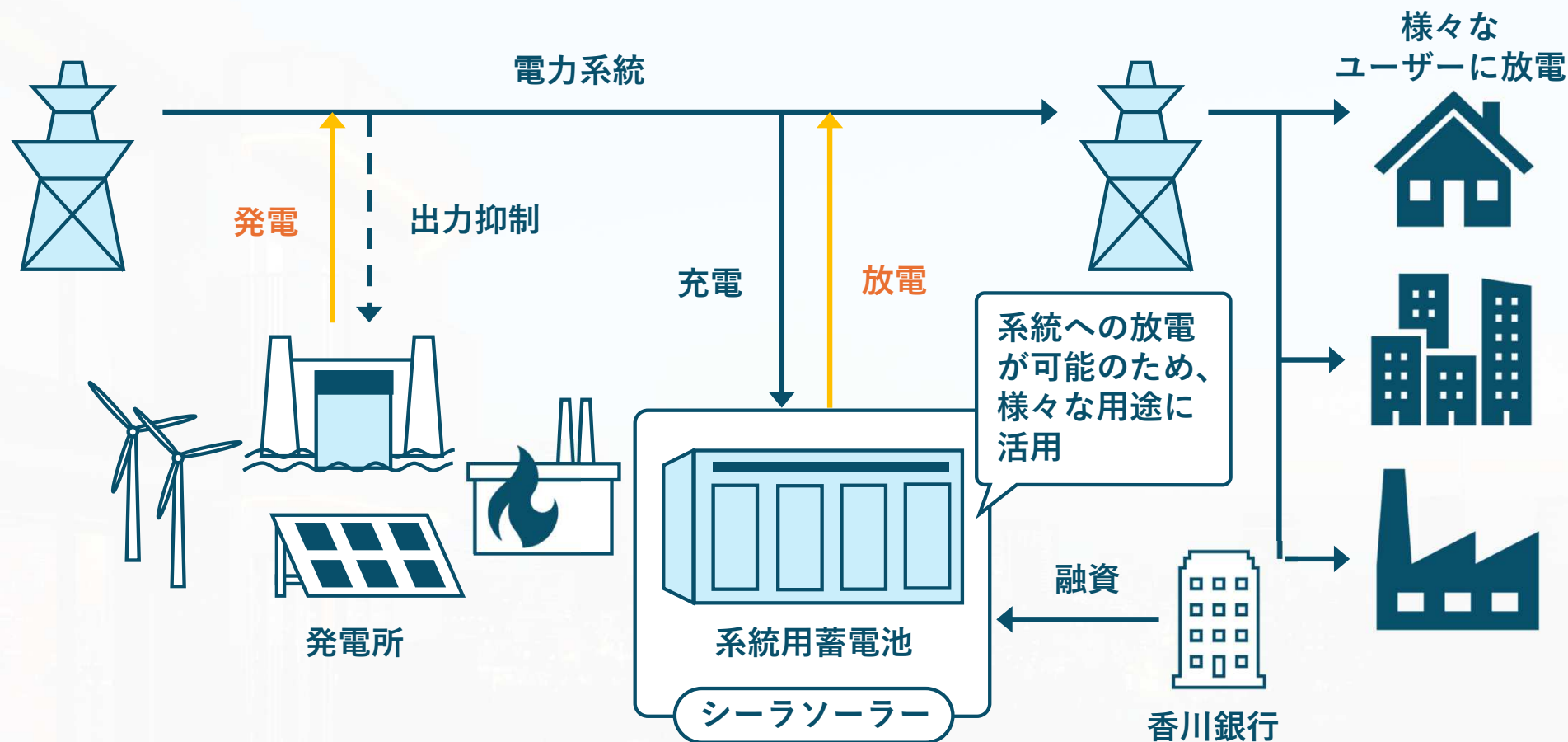
1,125,860kWh

前四半期増加率 -34.5%



※第1四半期保有案件発電量の集計対象に誤りがあり、修正いたしました。

当社グループは中長期的な成長戦略の一環として、次世代エネルギーインフラ分野への取り組みを推進中。シーラソーラーは、香川銀行にとって初となる系統用蓄電池向け融資を受け、2026年8月に系統用蓄電池の運転を開始し、電力需給調整市場へ参入予定。本件は2027年5月期開始予定ではあるものの、金融機関から事業性が評価された象徴的な案件であり、来期以降の成長を見据えた戦略的投資として位置づけ。



## 2 株主還元

SYLA

## 株主還元施策

当社は、株主の皆さまへ利益還元を重要な経営方針の一つとして位置づけており、2026年5月期は、統合初年度の記念配当2円を含め、1株あたり12円（中間配当6円、期末配当6円）の配当を予定。  
2025年11月25日には株主優待継続を公表し、株主の皆さまへ利益還元を継続的かつ積極的に実施する計画。

### 配当予想

#### 中間配当

普通配当5円  
+  
記念配当1円

#### 期末配当

普通配当5円  
+  
記念配当1円

#### 年間

普通配当10円  
+  
記念配当2円

### 自己株買い

最大 249百万円

### 株主優待

1. デジタルギフト®の配布
2. 利回りくんコインの配布

### 株主還元率※

最大 94.9%

（総還元性向：81.2% 自己株買い総額：249百万円）

※株主還元率＝（配当金総額＋自己株式取得＋株主優待総額）／親会社株主に帰属する当期純利益（一過性の特別損益を除く）



株主還元施策の一環として、2025年7月24日公表分に加え、2026年1月14日に自己株式の取得を公表。 ※1

### 取得事項の内容 (2026年1月14日公表分)

取得株式の総数：上限300,000株  
取得価額の総額：上限100百万円  
取得期間：2026年1月15日～2026年4月30日(予定)

### 2026年5月期 自己株式の取得状況 (2025年11月30日時点)

今期取得した株式の総数：389,350株  
株式の取得価額の今期中の総額：149百万円

### 2026年5月期 自己株式の取得経過

2025年7月	88,000株	32百万円
2025年8月	254,050株	98百万円
2025年9月	- 株	- 百万円
2025年10月	47,300株	19百万円

※1 詳細は2026年1月14日付け適時開示「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照ください。

## 株主優待の実施 ①デジタルギフトの配布

2025年11月30日時点の株主様を対象に株主優待を実施。日頃のご支援への感謝の気持ちを込めて、当社関連サービスをご利用いただく機会を提供し、当社グループへの理解促進と株式の長期保有のきっかけとしていただくことを目的とする施策。

保有株式数	優待内容	贈呈時期
200株以上	デジタルギフト®500円分	2026年2月中旬頃
300株以上	デジタルギフト®1,000円分	
400株以上	デジタルギフト®2,000円分	
500株以上	デジタルギフト®5,000円分	
700株以上	デジタルギフト®7,000円分	
900株以上	デジタルギフト®10,000円分（一律）	

対象となる交換先は次の予定です。なお、交換先につきましては、今後変更の可能性があります。

Amazonギフトカード/GooglePlayギフトコード/PayPayマネーライト/QUOカードPay/dポイント/auPAYギフトカード/プレイステーション®ストアチケット/UberTaxiギフトカード/UberEatsギフトカード/Visaeギフトvanilla/すかいらくご優待券/図書カードNEXT/選べるおいしいお肉カード/選べるお取り寄せスイーツカード/選べるお取り寄せグルメカード/選べるブランド肉カード/オイシックスギフトコード/ビットコインbybitFlyer（※）/ビットコイン/ビットコインキャッシュ/リップル/イーサリアム/ライトコインbyCoinTrade（※）

※お受け取りにあたって暗号資産取引所の口座を開設していただく必要がございます。

## 株主優待の実施 ②利回りくんコインの付与

当社株主優待の一環として、当社連結子会社である株式会社シーラが運営する不動産クラウドファンディングサービス「利回りくん」に本登録されている方を対象に、同サービス内でご利用いただける電子ポイント「利回りくんコイン」を追加で贈呈。

保有株式数	優待内容	贈呈時期
200株以上	500利回りくんコイン	2026年2月中旬頃
300株以上	1,000利回りくんコイン	
400株以上	2,000利回りくんコイン	
500株以上	5,000利回りくんコイン	
700株以上	7,000利回りくんコイン	
900株以上	10,000利回りくんコイン	
2000株以上	15,000利回りくんコイン（一律）	

※本優待の対象となるのは、2025年11月30日において、同一株主番号で200株以上を保有していることが確認できた株主様です。

※「利回りくん」は、株式会社シーラが運営する不動産クラウドファンディングサービスです。1口1万円から投資が可能で、スマートフォンひとつで不動産投資を始められる利便性や、厳選された投資案件の提供により、累計登録会員数28万人超（2025年5月末時点）を誇る国内最大級のプラットフォームです。「利回りくんコイン」は、「利回りくん」上での投資申込などにご利用いただける電子ポイントです。

「利回りくん」の詳細は以下のウェブサイトをご確認ください。

URL：<https://rimawarikun.com>



### 3 成長戦略

THE SYLA SABUVA-TOMIGAYA



## 成長戦略と中期目標

東京都心を中心に戦略的な販売と積極的な用地仕入れを推進し、生産性の向上と原価管理の徹底により、総合不動産事業の収益性強化を計画。あわせて、PM・BM・AMなど安定的な収益を生むストック型収益の拡充により、持続可能な成長基盤を確立。再生可能エネルギー分野では、地域分散型の電源開発を中心に、需給環境や制度変化に柔軟に対応した収益モデルの構築を推進。さらに、不動産クラウドファンディング「利回りくん」では、投資家ニーズの多様化に対応した商品ラインナップの拡充と情報開示の高度化を通じて、安定した資金調達と収益拡大を計画。

2025年6月

経営基盤を強化  
シナジーの創出

DXによる業務効率化

利益の最大化

コスト削減

ストック型事業の強化

効率的な運営体制

2030年5月期目標

総合不動産テック企業として  
地位を確立

総資産1,000億円

ROA  
4%

ROE  
10%

DOE  
4%

自社サービスの拡充

進出地域の拡大

積極的なM&A

## 自己株式の活用

2025年12月1日付、シーラテクノロジーズとの合併により、保有自己株式比率が、発行済株式数の9.8%に増加。また、今後も株価が割安な状況下において、キャッシュアロケーション等を加味して自己株買を実施し、取得した自己株式は、M&Aや第三者割当による処分を通じた資金調達等を中心に、非連続的な成長に向け活用予定。

### 株式の状況※1

発行済株式数※1 41,730,204株  
内自己株式数※2 4,077,650株

※1 2025年12月1日時点

※2 自己株式数には株式会社日本カストディ銀行（信託E口）名義の株式給付信託分252,000株を含む

2026年1月13日 終値394円 をもとに計算した場合

時価総額：164.4億円

9.8%

自己株式：約16.0億円相当

### 株式交換等によるM&A

PBR1.0倍割れ企業をターゲットにM&Aを検討。経営統合後も事業成長にコミットしてもらうため、株式交換によるM&Aを積極検討。

### 第三者割当による処分

BPS、EPSの希薄化を回避しつつ、事業成長に必要な資金調達の手段の1つとして第三者割当による処分を検討。

### 業績連動型株式報酬

当社取締役へ付与予定の業績連動型株式報酬への充当分。株価上昇、下落のリスクを共有することで、中長期的な企業価値向上への貢献意識を高める狙い。

### 自己株式の消却

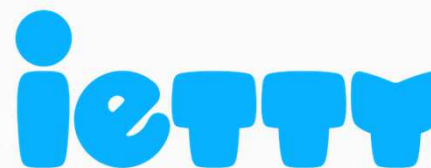
EPSやBPSの上昇等による株式市場での需給バランス改善や、発行済株式数の適正化を目的とし、検討。

当社のM&A戦略は、当社とのビジョン共有や事業協創が可能なPBRが1倍を大きく割り込む企業がターゲット。非連続的な成長の実現に向け、今後も積極的かつ機動的なM&Aを推進する計画。

この2年半でグループインした企業



太陽光発電設備事業



オンライン貸貸仲介事業



商業・オフィスビル仲介業

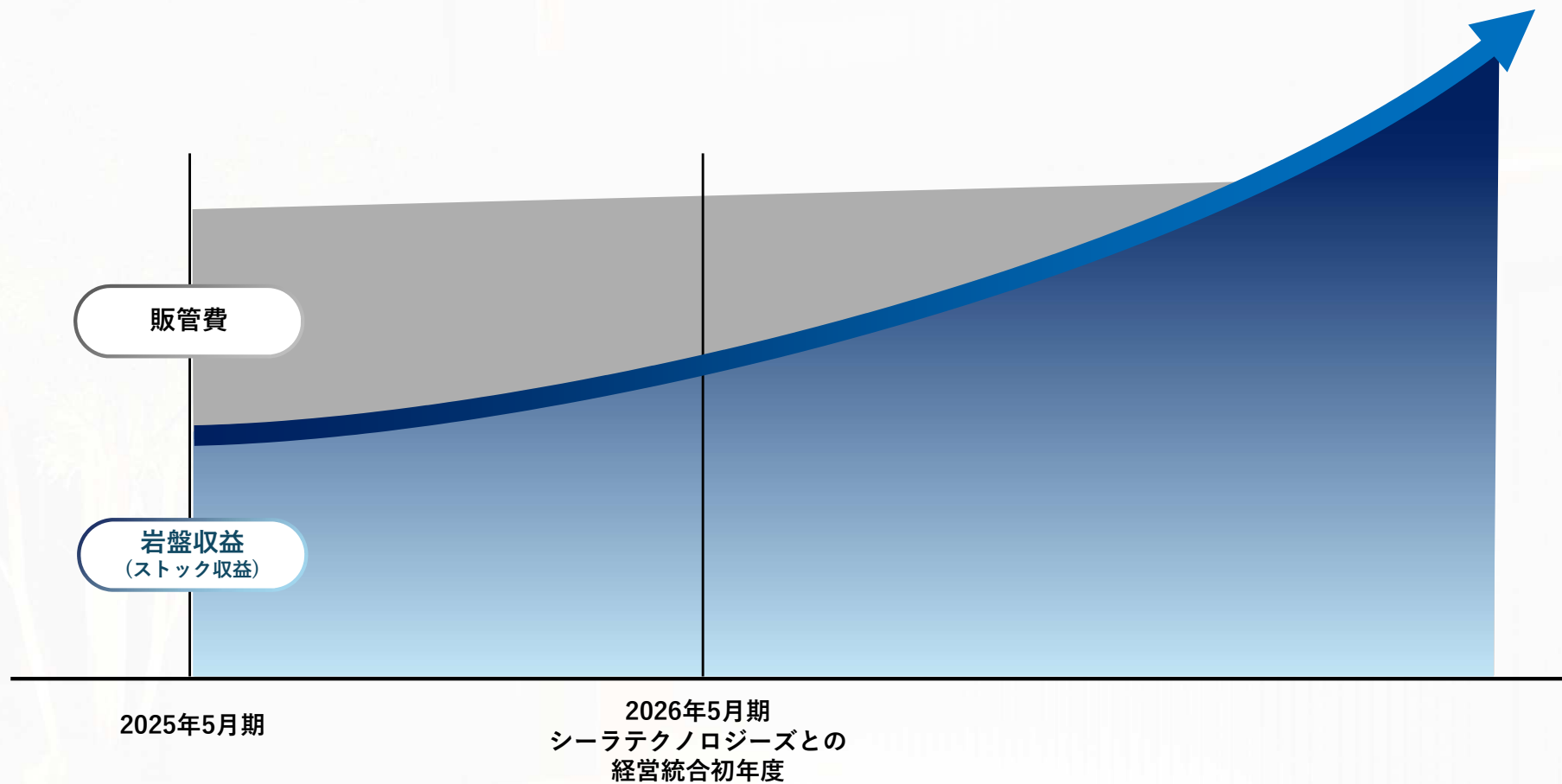


塗装事業



## 当社が目指す利益構造

トータルアセットマネジメントを通じた物件価値の向上により、当社の岩盤収益（ストック収益）を増加。  
販管費支出を上回る岩盤収益基盤をもつことで、盤石な財務基盤の構築を計画。



# セグメント別 事業概要

## セグメント

### 総合不動産事業

## 収益モデル

フロー型

※1

## ビジネス概要

当社の総合不動産事業は、用地仕入れから企画・設計、建築、販売までを一貫して自社で遂行する垂直統合型の事業モデルを採用。この一貫通貫体制により、品質管理の徹底とコスト最適化を実現し、迅速かつ高付加価値な不動産商品の開発・販売を実現。

主力ブランド「SYFORME（シーフォルム）」シリーズは都心部を中心に展開し、高い入居率とともに市場から高評価を獲得。

また、不動産クラウドファンディング事業においては、当社開発物件に限らず、多様な物件を対象に投資家からの資金募集を行い、アセットマネジメントフィーや、物件売却時のキャピタルゲインなどを取り込むことで、さらなる収益機会の創出を計画。

### 不動産管理事業

ストック型

※2

販売後のアフターサービスとして、アセットマネジメント、プロパティマネジメント、ビルマネジメントを包括的に提供。家賃集金代行や入退去対応などオーナー様の管理負担を軽減し、管理効率と安心を実現。

また、入居者様には24時間対応のサポート体制を整え、安全・快適な住環境を提供。こうしたきめ細やかなサービスにより、高い入居率と低空室リスクを支える、当社の岩盤収益基盤を形成。これらの管理運営に伴う賃料収入は、長期的・安定的なストック収入としての当社の収益基盤を担当。

### 建設事業 ※3

フロー型

商品性の向上や収益性の最大化を目指し、設計・仕様の見直しや計画再構築を推進。収入増加に資する取り組みを継続。

新規プロジェクト取得時には、建築費・工期のトレンドを踏まえた投資価値判断を徹底し、慎重かつ戦略的な事業推進を実施。

市況の変動に柔軟に対応しつつ、品質と収益性の両立を図る建設体制の構築に取り組む。グループ内製化の推進により、外注費を削減し建設原価を抑制。

### 再生可能エネルギー事業

フロー型

ストック型

当社は、太陽光発電に関わるすべての工程を一括して担うシステムインテグレーターとして、土地の仕入れから設計・施工、運用、保守管理までをワンストップで提供。再生可能エネルギーを活用した持続可能な社会の実現に貢献。

※1）フロー型：総合不動産事業におけるマンション販売、ビル開発、売買仲介等による収益を指します。

※2）ストック型：当社が管理する不動産から得られる賃貸管理費、賃貸仲介費等の収益を指します。

※3）建設事業：建設、設計、構造計算、型枠、塗装による収益を指します。（参考：内製化による4棟分の請負金額2,551百万円）

## 外部環境の認識

マクロ環境には当社にとって一部逆風となる要素が存在するが、業績へ与える影響は総じて限定的。一方、インフレや建築費の高騰等追い風となりうる要素も存在する状況。

### 対中関係悪化



マイナス影響

対中関係の悪化による買い控え等の影響が予想されるが、当社顧客のうち中国人の占める割合は1%程度であり、業績に与える影響は極めて低いと想定。

### ベネズエラ情勢



マイナス影響

ベネズエラは世界最大の原油埋蔵量を誇り、短期的にはディーゼル燃料の不足による建設費用のさらなる高騰を危惧。一方で、米国企業の参入により生産拡大が起ることによって供給過剰による原油価格の下落が起り、燃料コストが下がり建設事業の利益率押し上げ要因となるため、当社にとってはプラスの影響を見込む。

### インフレ



プラス影響

インフレによる地価や賃料上昇は、土地や収益物件を自社保有する当社にとって追い風要因。

### 建築費



プラス影響

当社は建設工程を内製化しているため、コスト、スピード、クオリティの競合優位性を確保しており影響度は低い。一方、長期的には、全プロジェクトの7割程度を自社施工し、その他のリソースを同業他社の案件施工へと配分することで売上高・利益面でのアップサイドを見込む。

### 金利上昇



マイナス影響

政策金利について、0.50%程度の利上げであれば直接的な調達金利への影響は1.0%程度。400億円の借入に対し、4億円程度の影響にとどまり、長期固定資産を270億円ほど抱える当社は、賃料上昇によるリスクカバーが十分に可能。

### 税制改正



マイナス影響

不動産取得による相続税節税メリットが薄れ、販売が鈍る懸念があるが、当社の販売先のうち相続対策で購入する割合はかなり低く、受ける影響は軽微。



## 当社グループの強み

### 一気通貫のビジネスモデル

当社グループ内で開発から管理まで不動産領域全般を賄う一気通貫のビジネスモデル。  
全てにおいて一切妥協のない、拘りぬいたモノ創りを継続。

### 独自のランチェスター戦略

コンパクトマンションやコンパクトオフィス等に特化し、大手デベロッパーとは一線を画した事業戦略を実施。

東京23区や、川崎市、横浜市、さいたま市など単身者の人口増加が著しいエリアへ物件を集約し、効率的な経営資源の投下を実現。

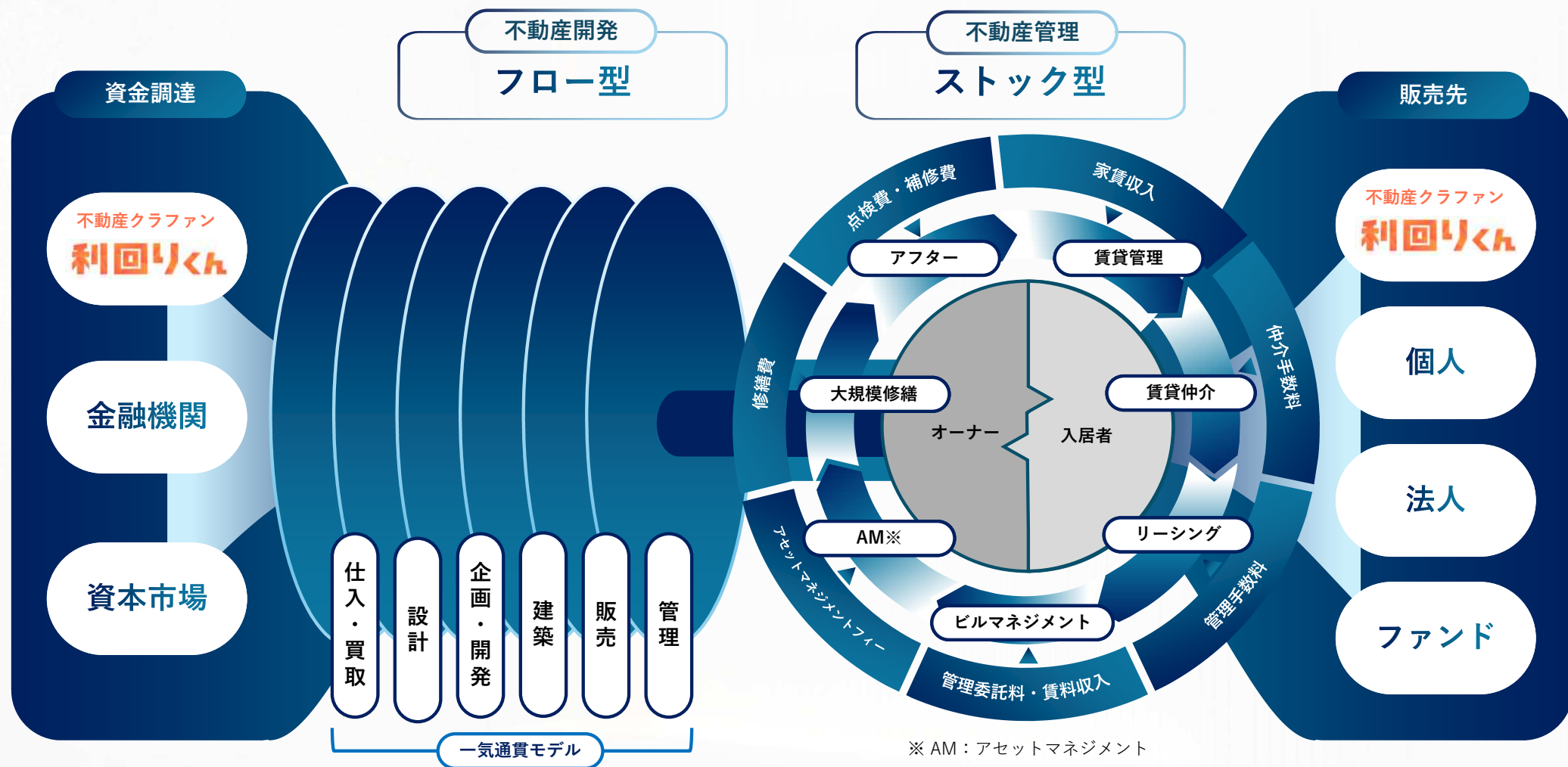
### 安定した経営基盤

岩盤収益の積み上げにより、販管費の約半分を賄っている状況。  
今後、さらなる積み上げで販管費を上回り、安定的に利益を創出できる体制を構築。

不動産クラウドファンディングサービス「利回りくん」は、仕入れ時の資金調達スキームおよび物件の販売先候補としても機能。  
出口戦略の多様化により、柔軟かつ機動的な資本政策が検討可能。

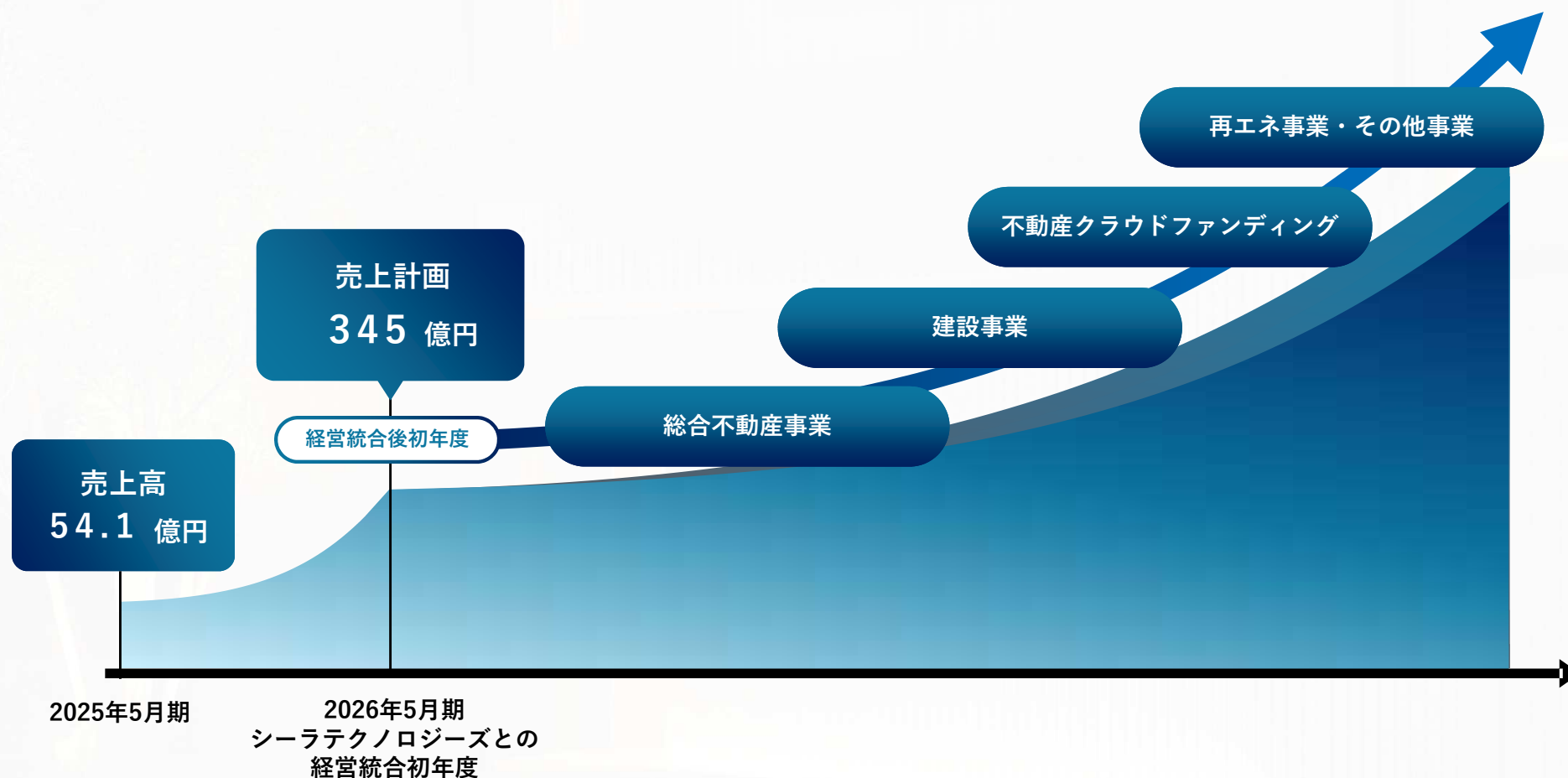
## シーラホールディングス循環型経済システム

開発から管理まで、不動産ビジネスの全てを当社グループ内で完結できる一気通貫のビジネスモデル。  
また、不動産クラウドファンディング「利回りくん」は、資金調達手段・販売先候補の1つとしても機能。  
資金調達から販売まで当社独自の循環型経済システムを通じてノウハウやキャッシュを蓄積可能。



## 成長戦略と成長目標

株式会社シーラテクノロジーズ（以下、シーラテクノロジーズ）との経営統合を機に、総合不動産事業と不動産管理事業を中核に据えつつ、建設事業や再生可能エネルギー事業、不動産クラウドファンディング、テックビジネスを含むその他事業の利益率向上を目指し、さらなる事業規模拡大に向けた成長戦略を推進。





A photograph of a modern, multi-story building with a light-colored facade and dark balconies. The building is illuminated from within, and the balconies have dark railings. The sky is a deep blue, and the overall scene is captured at dusk. The building has a prominent corner section and several balconies on each floor. Some windows are lit up, showing interior lights. To the left, a portion of another building with a brick facade is visible. The text '4 Appendix' is overlaid on the image.

4

## Appendix

両社の異なる強み・ノウハウを活かして  
お互いのビジネスモデルを補完し合い事業シナジーを創出

株式会社クミカ

ファミリー向けマンション

埼玉県中心

**SYLA**  
Holdings

株式会社シーラテクノロジーズ

シングル向け1R

東京23区・横浜・川崎

不動産開発

不動産物件の管理  
マネジメント強化

建築工事業務の強化

プロダクト・エリア補完

不動産クラウドファン  
ディング事業の拡大

デジタルマーケティング  
の推進

オペレーションコストの  
削減

DXの推進

# 総合不動産事業

当社の総合不動産事業は、用地仕入れから企画・設計、販売、管理までを自社で一貫して行う内製化モデルを強みとしています。この体制により、品質・コスト・スピードを最適化し、高い収益性と柔軟な事業運営を実現。都市部を中心に、多様なニーズに応える住まいを展開しています。





## 開発・販売の実績と現在の取り組み

シーラホールディングス（旧クミカ）およびシーラテクノロジーズは、長年にわたって都市型マンションの開発・販売を手がけ、着実に実績を積み上げてきました。

累計開発棟数：200棟※

累計販売供給戸数：5,055戸※

※2025年12月末時点

2024年以降も、開発・販売を継続的に推進しており、複数のプロジェクトがすでに完成済みまたは販売フェーズに到達しています。引き渡し前物件も多数抱えており、着実に供給戸数を積み増す予定です。



物件名	SYLA JIMBOCHO
所在地	東京都千代田区
竣工日	2025年6月
総戸数	11戸（管理室含む）



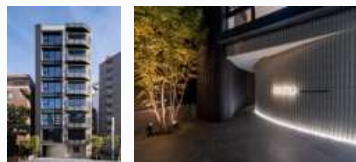
物件名	SYFORME IRIYA II
所在地	東京都台東区
竣工日	2025年2月
総戸数	25戸（管理室含む）



物件名	SYFORME NISHI-SUGAMO
所在地	東京都北区
竣工日	2024年12月
総戸数	45戸



物件名	SYLA NAKAMEGURO
所在地	東京都目黒区
竣工日	2024年12月
総戸数	9戸（非分譲住戸1戸含む）



物件名	THE SYLA SHIBUYA-TOMIGAYA
所在地	東京都渋谷区
竣工日	2024年12月
総戸数	8戸（管理室含む）



物件名	SYFORME TAKADANOBABA II
所在地	東京都新宿区
竣工日	2024年12月
総戸数	30戸（管理室・等価交換者用スタジオ1戸含む）

ブラックロックの私募ファンドを含む機関投資家・事業会社への売却実績に加え、  
物件の管理業務も受託。販売から運用・管理まで一貫した体制で、法人顧客からの信頼を獲得しています。



物件名	SYFORME IRIYA II
所在地	東京都台東区
竣工日	2025/2/28
総戸数	25戸（管理室含む）



物件名	SYLA SAKURAGICHO
所在地	神奈川県横浜市
竣工日	2023/9/29
総戸数	38戸（店舗3戸、事務所4戸、管理室含む）



物件名	SYLA NAKAMEGURO
所在地	東京都目黒区
竣工日	2024/12/25
総戸数	9戸（非分譲住戸1戸含む）



物件名	SYLA JIMBOCHO
所在地	東京都千代田区
竣工日	2025/6/30
総戸数	11戸（管理室含む）

売却実績：84件<sup>※1※2</sup>

取引先数：63<sup>※2</sup>

※1) 土地及び建物の合算  
※2) 2025年5月末時点

不動産開発・建設のノウハウと、強みである型枠工事の実績を活かし、シーラテクノロジーズとの経営統合により体制を強化。用地取得から設計・施工まで一貫して手がけるデベロッパー事業を展開しています。

### 不動産開発事業で当社の独自性を発揮

創業から培ってきた不動産開発ノウハウと総合不動産企業としての強みを掛け合わせた事業を推進

- 建設事業を通じた顧客の信頼と幅広いネットワーク
- 設計力や技術力を活かした高付加価値創造力
- 品質やコスト、工期などに関するリスクマネジメント力

東京23区や横浜、川崎などのプライムエリアにおいて多数のプロジェクトを創出

### 各種資格保有者数※2025年11月30日時点

#### 施工管理技士

15名

一級建築施工管理技士 11名  
一級建築施工管理技士補 1名  
一級土木施工管理技士 1名  
二級建築施工管理技士 2名

#### 一級建築士

4名

一級建築士 4名  
(うち管理建築士 2名)  
構造設計一級建築士 1名

#### 建築積算士

1名

建築積算士 1名

#### 宅地建物取引士

54名

宅地建物取引士 54名  
(うち専任宅建士 44名)

#### マンション管理士

5名

マンション管理士 5名  
(うち管理業務主任者 3名)

#### 不動産特定共同事業管理者

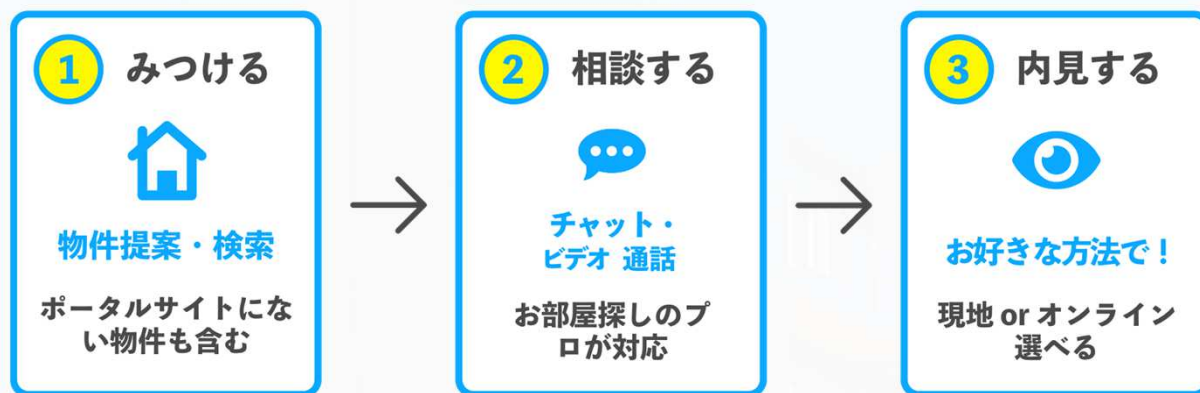
2名

不動産特定事業管理者 2名



iettyはオンライン提案型お部屋探しサービスです。オンラインで接客するため、実店舗を構えるコストをお客様に還元し、全物件仲介手数料が50%OFFを実現しています。

会員数40万人以上



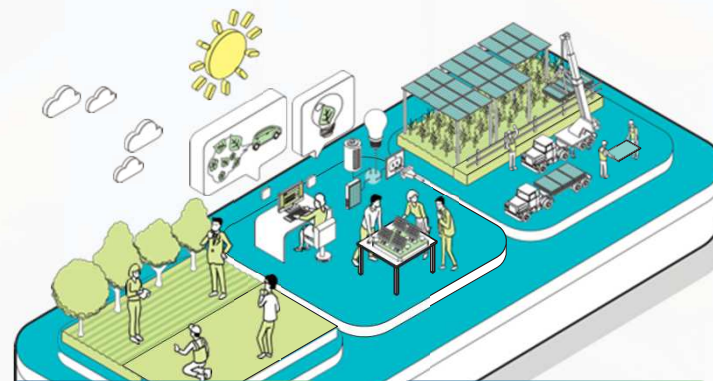
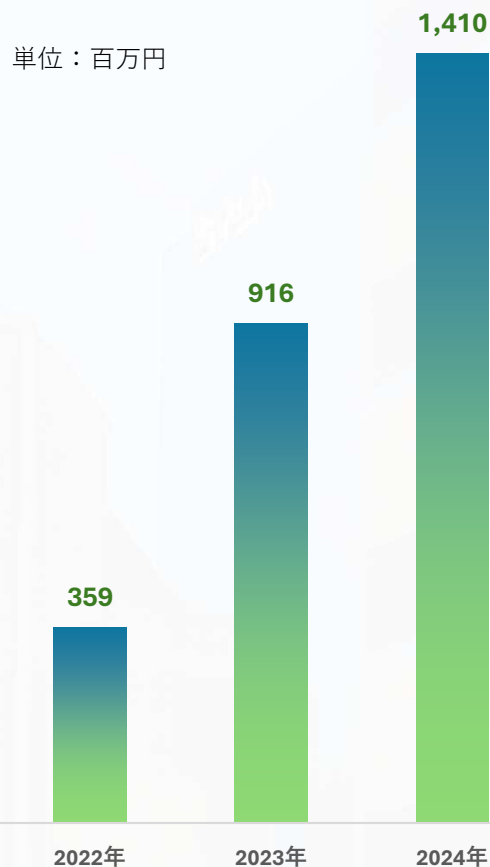
- ✓ ネット上にでていない物件も提案してもらえる、検索できる
- ✓ スマホかパソコンがあれば物件探しから内見まで自宅で完結
- ✓ お部屋が気に入ったら申し込み・契約もiettyでまとめてできる

# 再生可能エネルギー事業

当社は、太陽光発電に関わるすべての工程を一括して担うシステムインテグレーターとして、土地の仕入れから設計・施工、運用、保守管理までをワンストップで提供。  
再生可能エネルギーを活用した持続可能な社会の実現に貢献しています。

## 売上推移

単位：百万円



蓄電池事業

土木工事事業

請負工事事業

発電所販売事業

小売電気事業

売電事業

保守管理事業

塗装事業



設備運転管理



敷地管理



洗浄・メンテナンス

実績

2024年12月時点

## オンサイトPPAによる自家消費



自家消費／武智発電所  
容量：417.45kW



自家消費／カーポート  
容量：DC99.84kWAC49.5kW

## 固定価格買取制度FIT



笹野発電所  
容量：77kW



津島下新田発電所  
容量：106.5kW

## 市場連動型料金プラン採用



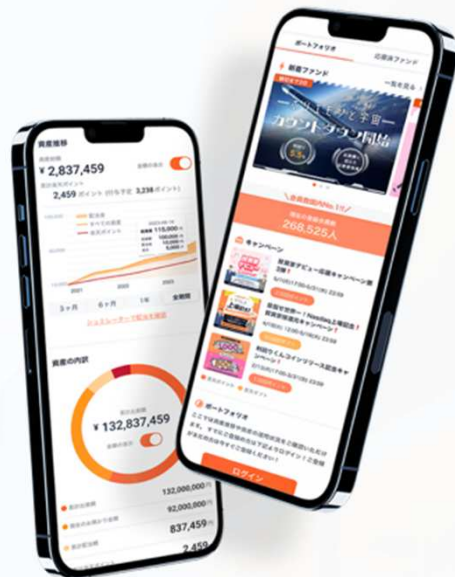
2023年10月  
住居



2024年8月  
平沼水産株式会社



# 利回りくん



会員数 28万人

1口1万円から始められる会員数No1※の  
不動産クラウドファンディングサービスです。  
オンラインで簡単に不動産投資ができ、  
配当金が得られます。

※2024年10月期\_指定領域における市場調査  
(調査機関：日本マーケティングリサーチ機構)

## 実績ファンド

第2期SYLAHOTEL  
箱根強羅 (ID: 139)



募集金額  
262,010,000円

運用期間  
3ヶ月～

短期運用ファンド  
アンサンプル大井 (ID: 138)



募集金額  
25,540,000円

平均利回り  
4%

シニアテックマンション  
日神デュオステージ (ID: 138)



募集金額  
25,020,000円

出資構造  
優先劣後方式

出当選方式  
抽選式



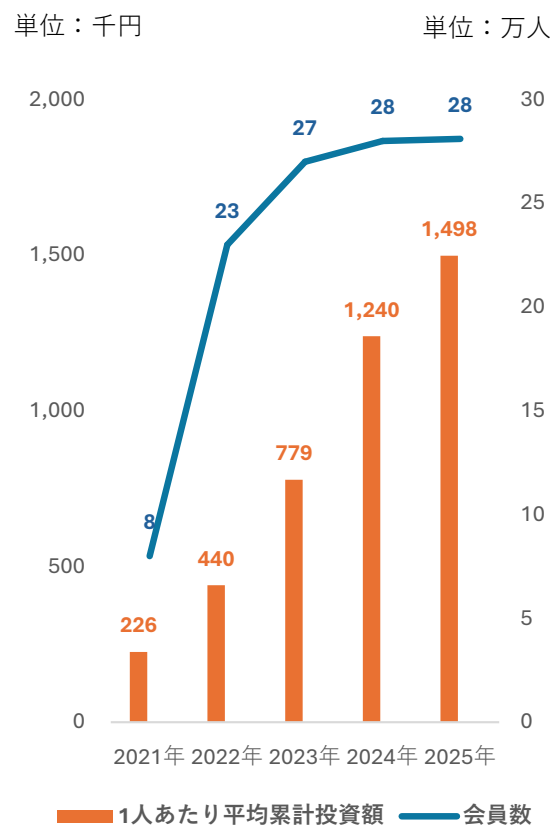
※上記ファンドは一例であり、現在募集は終了しています。



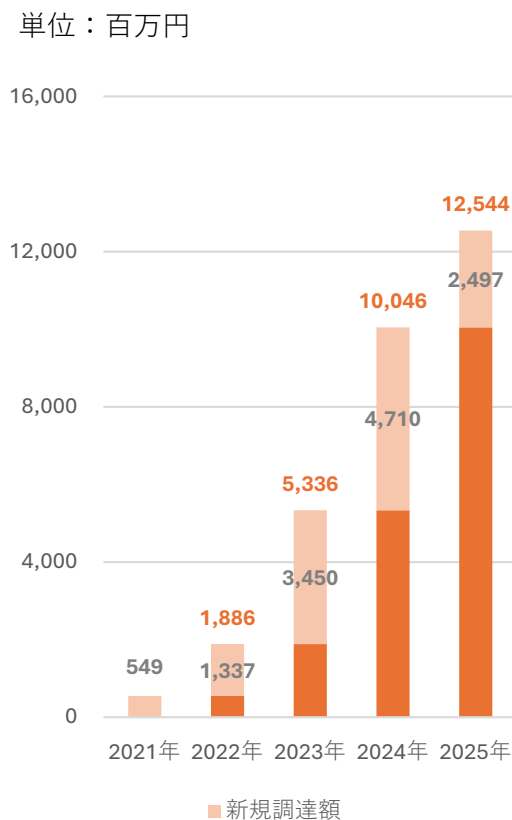
## 不動産クラウドファンディング利回りくん

自社サービス「ieTTy」との相互送客等により利用会員数が増加。  
投資額もアプリリリースによるUI/UX改善、利回りくんコインの導入等により増加傾向。  
ファンドの償還実績の積み上がりも投資額増加を後押しし、新規投資・再投資どちらも好調。

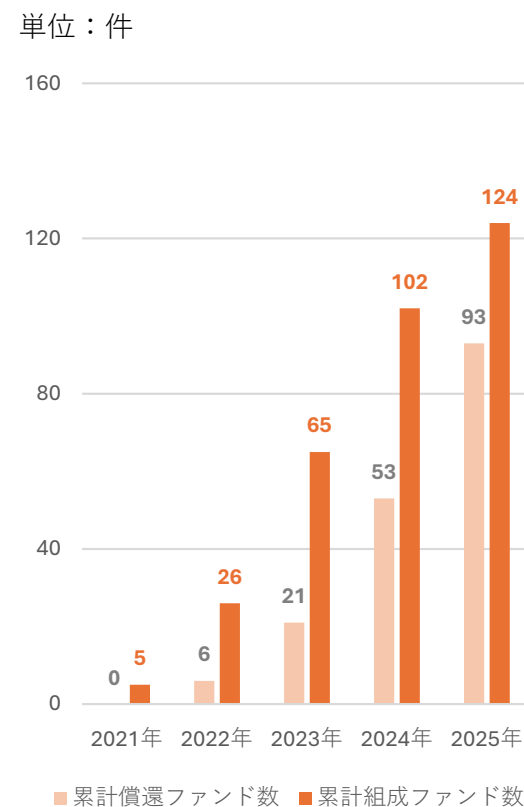
### 1人あたり平均累計投資額と会員数



### ファンド累計調達額



### ファンド組成と償還状況



# 収益不動産のトータルアセットマネジメント

収益不動産の取得・運用・売却を一貫して行うトータルアセットマネジメントを展開しています。市場動向を的確に捉えた投資判断と専門的な運用を通じて、資産価値の最大化と安定的な収益の確保を目指しています。



保有棟数：21棟※

保有戸数：475戸※

保有資産：約260億円※

※) 2025年5月末時点

## 保有物件一例

物件名	SYLA NISHI-AZABU	物件名	SYLA NISHI-AZABU II	物件名	SYLA NISHI-AZABU III	物件名	SYLA NISHI-AZABU IV	物件名	SYLA NISHI-AZABU V
所在地	東京都港区	所在地	東京都港区	所在地	東京都港区	所在地	東京都港区	所在地	東京都港区
竣工日	2002年3月	竣工日	2004年10月	竣工日	1972年1月	竣工日	1988年9月	竣工日	1992年12月
総戸数	11戸	総戸数	5戸	総戸数	15戸	総戸数	5戸	総戸数	12戸

自社ブランドSYFORMEやSYLA以外にも、東京都心を中心に、3,953戸の賃貸物件管理と、99棟のマンション・ビルの建物管理を行っています。賃貸マンションでは、立地やニーズを見据えた企画・開発により、高い入居率を継続的に維持。ビル管理においても、設備保守から清掃・警備まで一貫したサービス体制を構築し、資産価値の維持・向上に貢献しています。

### SYFORMEシリーズ

入居率：99.8%※

### 全体入居率

入居率：99.7%※

※2025年5月末時点



## SY FORME (シーフォルム)

### コンセプト

自社ブランドのデザインワンルームマンション  
時代を超える美しさと、その美しさを長く保ち続けること。  
それが「シーフォルム」シリーズのデザイン思想です。

### 特徴

コンクリート打放し・ガラス・ウッド・ステンレスを基本としミニマルにまとめることで、飽きのこない永く愛されるデザインを目指しています。



# 会社概要

社名 株式会社シーラホールディングス

## 事業内容

総合不動産事業  
不動産管理事業  
建設事業  
再生可能エネルギー事業

本社 東京都渋谷区広尾1-1-39  
恵比寿プライムスクエア7階

設立 1970年（昭和45年）9月

## グループ会社

株式会社シーラ  
株式会社シーラソーラー  
株式会社シーラブレイン

代表者 代表取締役会長CEO 杉本宏之  
代表取締役社長COO 湯藤善行

資本金 2,364百万円

社員数 単体：44名／グループ連結：216名（2025年12月1日時点）

※2025年6月1日をもって「株式会社クミカ」は「株式会社シーラホールディングス」に商号変更致しました。

## スローガン

世界中の不動産投資を民主化する

## 経営信条

私たちは社員とお客様の幸せを追求し  
株主と社会へ還元し  
ベンチャースピリットを胸に  
成長し続ける事を誓います

## 基本理念

会社は家であり、社員は家族である  
お客様は大切な友である  
全てのステークホルダーは  
会社と社会を良くする為  
共に事業に取り組むパートナーである



# ディスクレマー

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの記述は、現時点で入手可能な情報および合理的であると判断される一定の前提に基づいて作成されたものであり、将来の業績や成果を保証するものではありません。

また、将来予測にはリスクや不確実性が内在しており、経済情勢や業界の動向、競争状況、法制度の変更、自然災害など、さまざまな要因により実際の結果が大きく異なる可能性がある点にご留意ください。

なお、本資料に含まれる当社以外の第三者に関する情報については、信頼できると判断される公開情報等をもとに作成しておりますが、その正確性や妥当性について当社が独自に検証を行ったものではなく、いかなる保証を行うものでもありません。

## 問い合わせ先

コーポレートコミュニケーション部 IR課  
電話 03-4560-0640  
メール ir@syla.jp