MIRAI for EARTH

MIRARTHホールディングス株式会社

中期経営計画

2026年3月期～2028年3月期

2025年5月12日 ｜ 証券コード:8897

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

　1. 財務戦略　P. 15

　2. 非財務戦略　P. 18

　3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

　前中期経営計画レビュー

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

1. 財務戦略　P. 15

2. 非財務戦略　P. 18

3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

前中期経営計画レビュー

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

Our Purpose

サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。

2030年に向けた長期ビジョン

目指す姿

地域社会のタカラであれ。

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

中期経営計画 振り返り

中期経営計画 7本の柱	達 成	継続課題
1 コア事業のさらなる拡大	国内では、全国で市街地再開発事業・優良建築物等整備事業を拡大し、地域に根差したまちづくりを推進。海外では、ベトナム、タイ、フィリピンにて、国内ノウハウを生かしたコンドミニアム事業を展開。	インフレや建築工期の長期化によるバランスシート滞留期間が長期化。
2 グループシナジーの最大化	コア事業である不動産事業における開発力を活かした豊富かつ多様な収益物件をパイプラインとして、REITに売却することでアセットマネジメント事業の強化と資産運用規模を拡大。	不動産事業とエネルギー事業のシナジーを活かした商品開発に着手。全プロジェクトへの導入に向けたコストコントロール。
3 事業ポートフォリオの最適化	今後の更なる成長を目指し、不動産事業のみに依存した事業ポートフォリオからの脱却を図り、エネルギー事業を第2の柱とし、2030年までのロードマップを作成。	エネルギー事業のポートフォリオ割合が計画より低い。開発量の増加が必要。
4 安定的な財務基盤の確立	タカラレーベン・インフラ投資法人へのTOBの実施により、借入金等が増加するものの、安定的なストック収益を確保したスキームを構築。2025年3月期よりV字回復を見込む。	タカラレーベン・インフラ投資法人へのTOB実施により、一時的に自己資本比率は低下しましたが、その後のPOにより20%台に回復。安定的に23%を目標に財務基盤を強化していく。
5 DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出	グループでのプラットフォーム統一を目指し、一期一会システム、多層化プラットフォーム、一気通貫システム等の構築。	DXの推進により、業務生産性の向上には寄与したが、新たなサービスの創出までには至らなかった。
6 ESGへの積極対応	カーボンニュートラルの実現に向け、CO_2排出削減目標を策定。 各社のデータを収集しScope3排出量を開示。	TNFDへの対応を今後進めていく。
7 人材育成とやりがいのある職場環境の構築	人的資本への積極投資を実施。従業員給与のベースアップおよび新卒初任給の引き上げを実施。若手従業員の経営者視点での問題解決思考育成のため、選抜研修を実施することで次世代を担う若手従業員を育成。	人的資本の更なる強化。 グループ人材の最適配置による生産性の向上。

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

課題認識

外部環境

- 少子高齢化 労働人口減少
- インフレ 金利上昇
- 世界情勢の 不透明感
- 環境問題 脱炭素化の加速

課題認識

安定的な不動産の供給

- 建築コストの上昇
- 工期の長期化
- 金利の上昇

再生可能エネルギー比率の拡大

- 負担コストの拡大
- 工期の長期化
- ケーブル盗難対策によるコスト増

人的資本の最大化

- 生産性の向上
- 多様性の確保
- パーパス、長期ビジョンの更なる浸透

目指す姿

不動産、エネルギーを通じた新たな価値創出

不動産事業

- 高環境価値不動産の提供
- コストコントロール
- 多様な商品ラインナップ

エネルギー事業

- 再生可能エネルギーの積極的開発
- 蓄電ビジネスの拡大
- 再生可能エネルギーを通じたBCP対策

アセットマネジメント事業

- AUMの拡大
- 多様なファンド運用

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

　1. 財務戦略　P. 15

　2. 非財務戦略　P. 18

　3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

　前中期経営計画レビュー

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

本中期経営計画における基本方針

Our Purpose

**サステナブルな環境をデザインする力で、
人と地球の未来を幸せにする。**

2030年に向けた長期ビジョン

目指す姿

地域社会のタカラであれ。

重要テーマ

経営基盤の重要テーマ

1. サステナビリティの更なる推進
2. 資本効率の追求
3. ステークホルダーとのエンゲージメント強化

事業戦略の重要テーマ

1. 生産性、収益性の向上
2. キャッシュ創出事業への積極的な投資
3. 事業ポートフォリオの最適化

基本戦略

財務戦略

- BSコントロールの徹底
- 成長投資と財務健全性の両立
- 収益性と効率性の向上

非財務戦略

- 経営戦略とESGの連動
- 人的資本への継続投資
- IR活動の質的向上

事業戦略

- インフレへの対応
- 事業別ROIC管理の徹底
- 販管費比率の管理

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

2030年までのロードマップ

未来環境デザイン企業へ
地域社会のタカラであれ。
2030

営業利益 ～154億円

Phase 1
2022.3～2025.3

事業構造変革期

- ホールディングス体制への移行
- パーパス、長期ビジョンの策定
- ポートフォリオ管理の強化
- エネルギー事業の多様化
- POによる資金調達

150～165億円

Phase 2
2026.3～2028.3

攻守のバランスを重視した成長投資実行期

- 成長事業への投資実行
- 筋肉質なBS構築
- 適切なレバレッジ水準の維持
- 販管費比率の管理

220億円～

Phase 3
2029.3～2031.3

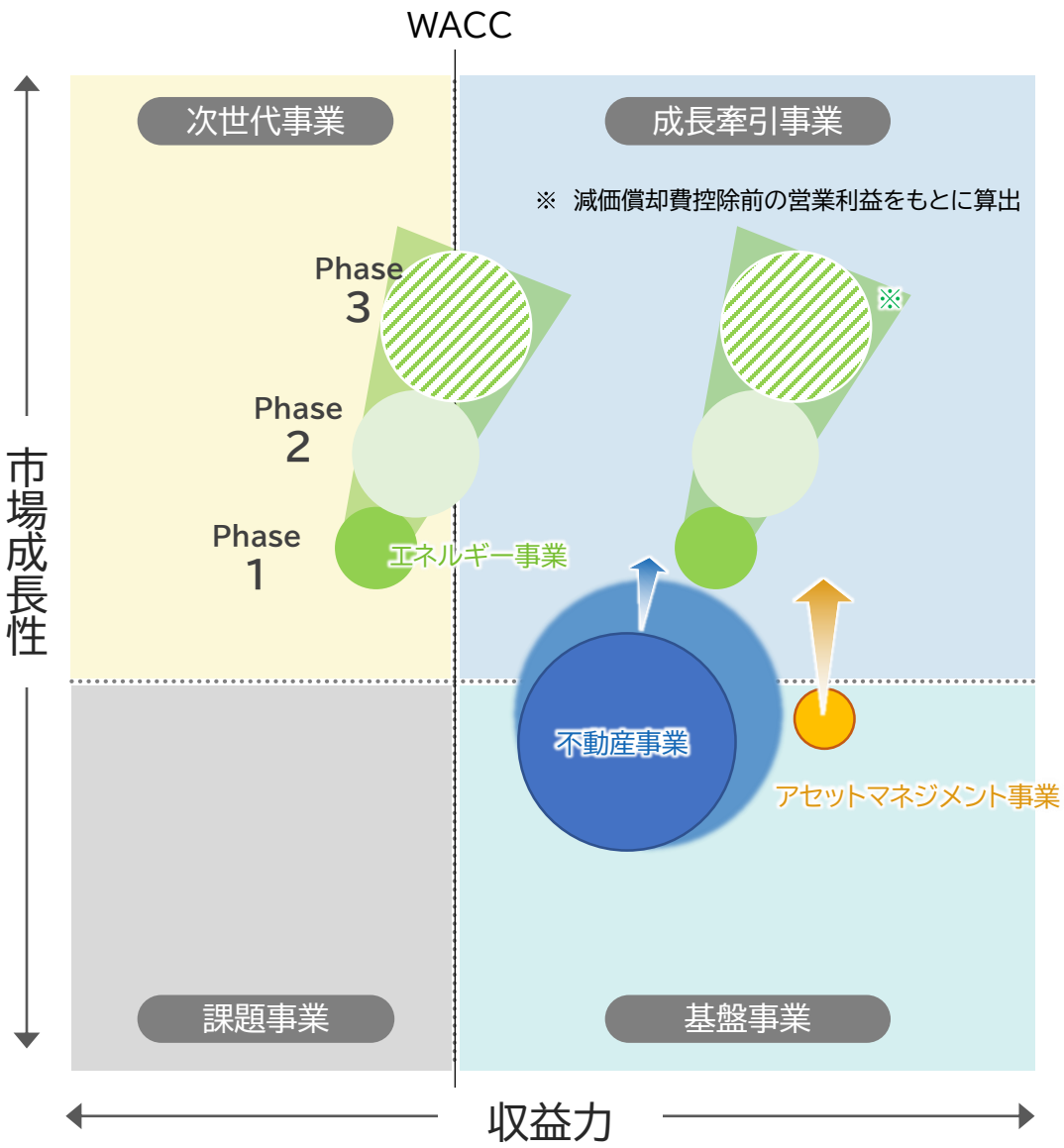
安定回収期
～収益構造の変革実現期～

- 長期ビジョンの体現
- 地域創生事業の実現
- 循環型ビジネスモデルの確立
- 最適なバランスシートへ
- エネルギー事業のリターン増加

資金調達の多様化 | インフレへの対応 | サステナビリティの更なる推進

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

事業ポートフォリオマネジメント



不動産事業

- コア事業として安定的な利益を確保
- マーケットシェアの拡大
- 高付加価値不動産の提供

エネルギー事業

- 成長牽引事業としての位置づけ
- 発電源の多様化による規模の拡大
- キャッシュベースでのROIC管理

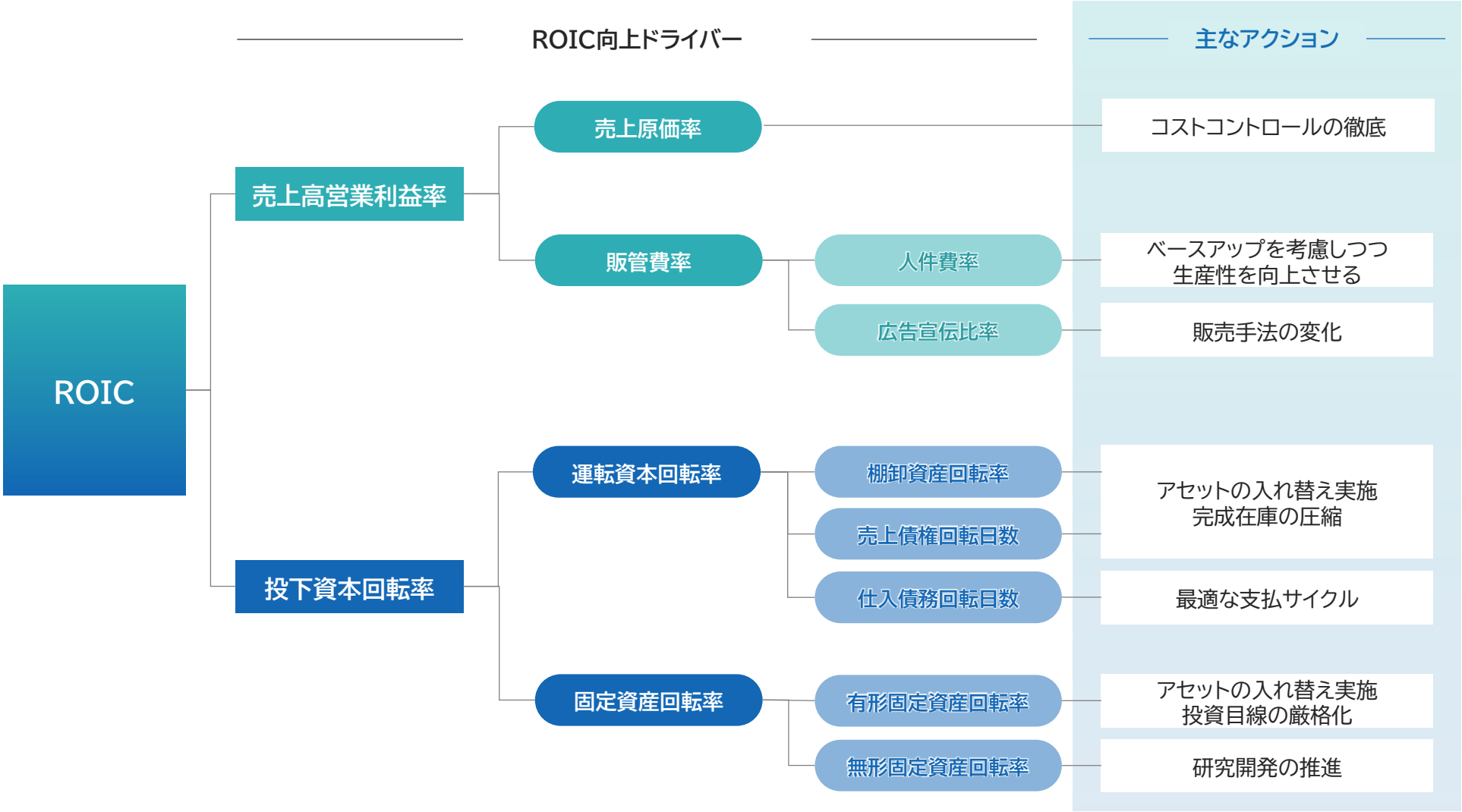
アセットマネジメント事業

- AUMの増加による報酬の拡大
- 運用人員体制の強化

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

ROICツリー

- 事業セグメント別ROICを把握し、ROIC向上に向けた施策を実施



Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

ROE向上にむけて

- Phase2では、投資先行となるがROE9%を目指す
- Phase3では、再成長期となるためROE10%以上を目指す

2025年3月期
実績

ROE
11.0%

2025年3月期 実績

① 売上高当期純利益率	4.2 %	収益性
×		
② 総資産回転率	0.6 回転	資産効率性
×		
③ 財務レバレッジ	4.8 倍	安全性

収益性
- 不動産事業及びエネルギー事業における収益率の向上
- 販管費コントロール

資産効率性
- 資産の回転率を意識しながら、収益性の向上を目指す
- アセットの入れ替え実施

安全性
- レバレッジ比率をコントロール
- 投資と還元のバランス

$$\text{ROE} = \frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{\text{自己資本 ※1}} = \frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{\text{売上高 ①}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産 ※2 ②}} \times \frac{\text{総資産 ※2}}{\text{自己資本 ※1 ③}}$$

※1 期中平均純資産-新株予約権-少数株主持分 ※2 期中平均総資産

Phase1 2022.3~2025.3	Phase2 2026.3~2028.3	Phase3 2029.3~2031.3
7.6~12.9%	9%~	10%~

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

経営指標

- 安定的な自己資本比率は維持しつつ、レバレッジ水準をコントロール

	2025年3月期実績	目標
自己資本比率（%）	22.3%	23%以上 （最終年度末）
LTV（%）※	60.9%	65%未満 （毎期）
D/Eレシオ（倍）	2.5倍	3.0倍未満 （毎期）
ROE（%）	11.0%	9%～ （毎期）

※ LTV：Loan to Value 総資産有利子負債比率

全体サマリー

（百万円）	2025年3月期実績	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	196,523	216,400	228,700	245,200
売上総利益	42,311	44,400	45,000	47,650
営業利益	14,364	15,500	15,000	16,650
経常利益	12,427	12,000	12,100	13,650
親会社株主に帰属する当期純利益	8,207	8,000	8,000	9,000
EBITDA※	19,600	20,900	20,600	22,450

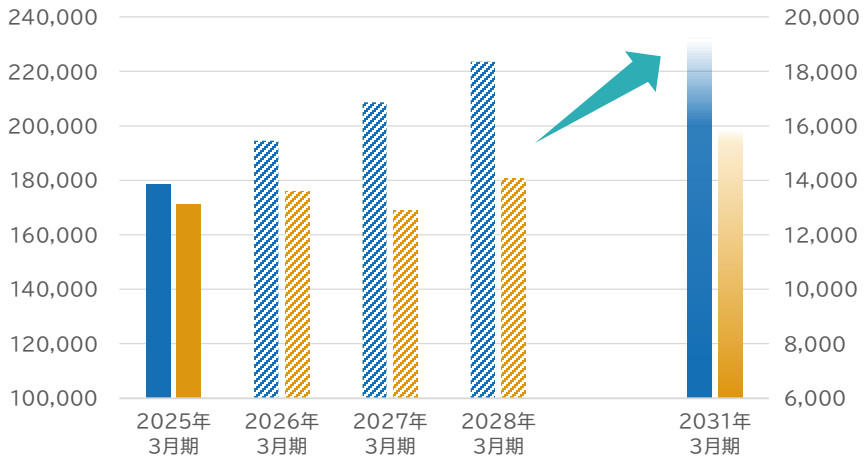
※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

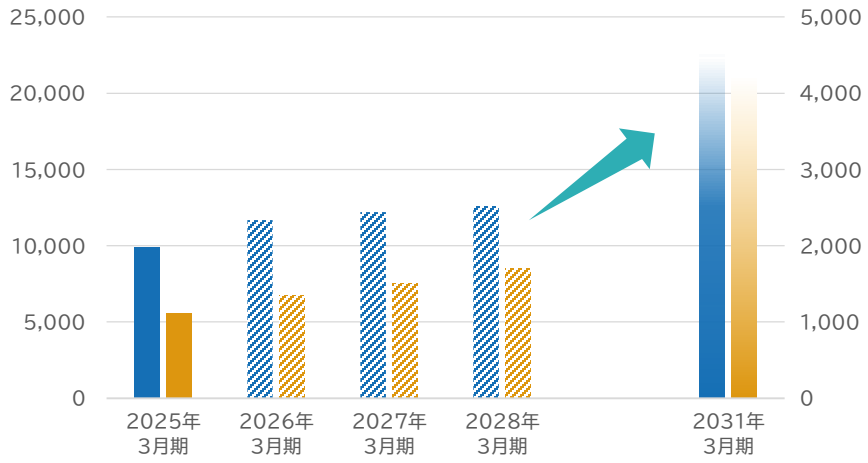
中期経営計画　セグメント別目標

売上高(左軸:百万円)　営業利益(右軸:百万円)

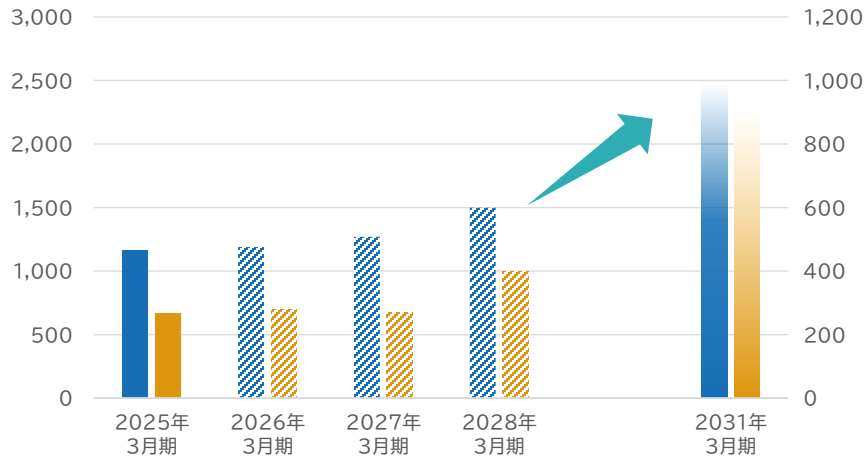
不動産事業



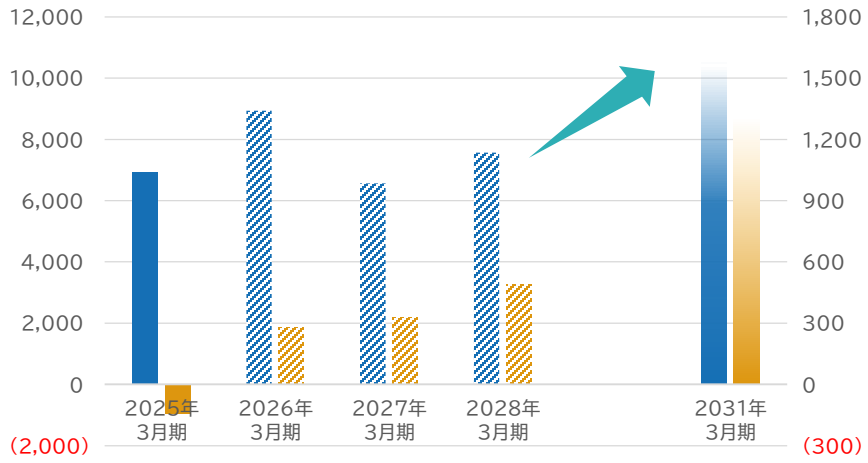
エネルギー事業



アセットマネジメント事業



その他事業



Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

　1. 財務戦略　P. 15

　2. 非財務戦略　P. 18

　3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

　前中期経営計画レビュー

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

財務戦略

- 再成長に向けたバランスシートコントロールを実施
- 外部環境変化にも柔軟に対応できる筋肉質なバランスシートを構築

BSコントロールの徹底

- 最適なポートフォリオ構築
- 滞留期間の短縮
- 厳格な財務規律の維持

成長投資と財務健全性の両立

- 成長投資資金の確保
- 長期収益不動産への投資
- ストックビジネスの拡大
- サステナビリティ関連資金調達の拡大
- 資金調達手法の多様化
- 投資と還元の最適化

収益性と効率性の向上

- ROE9%～
- アセットの入替実施
- 事業別ROIC管理

LTV	D/Eレシオ	自己資本比率	株主還元配当性向	ROE
65%未満	3.0倍未満	23%～	35～40%	9%～

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

株主還元方針

株主還元の基本方針

MIRARTHホールディングスグループは、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つと認識しており、成長に軸足を置いたキャッシュの使い方を実行しつつ、安定的な配当による還元を行っていく方針です。

中期経営計画の株主還元方針

- 株主還元を最重要課題の1つと位置づけ
- 配当性向30～35%を35～40%に引き上げ、業績に応じた適正な配当を安定的かつ継続的に実施
- 2期目以降は、初年度の1株当たり配当金21円を下回らないよう設定

前中期経営計画	新中期経営計画
30～35%	35～40%

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

キャピタルアロケーションの方針

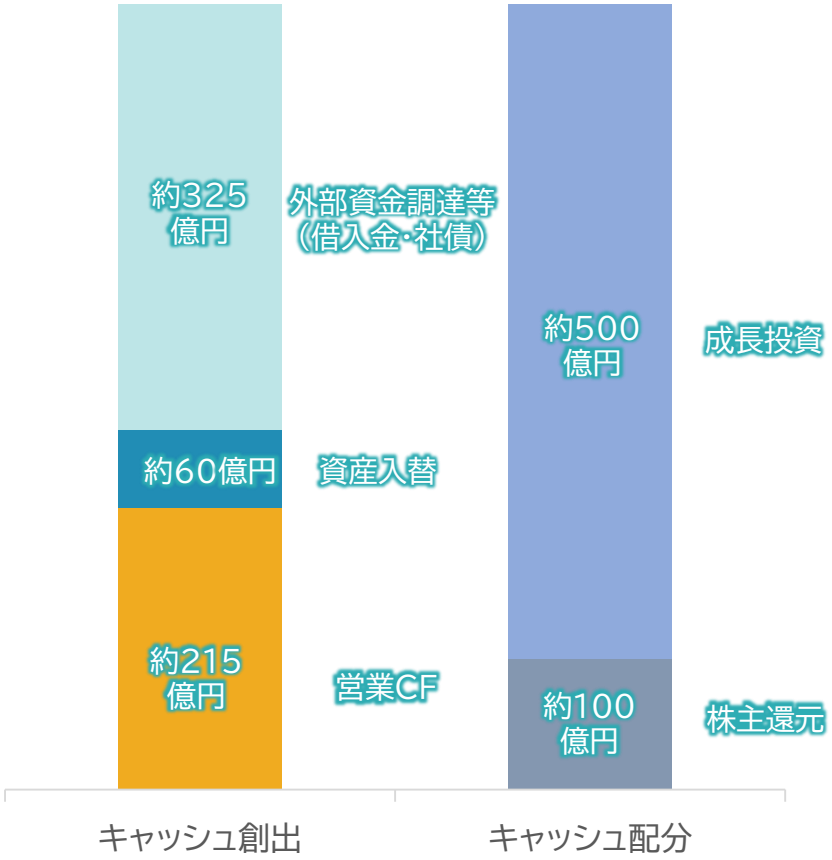
- 事業基盤強化のため、ストックビジネスへの投資を実施
- 株主還元は、配当性向で35～40%と設定

2026年3月期～2028年3月期

外部資金調達等

・成長投資額の65%を調達想定

※調達額は返済を差し引いた額で記載



成長投資

・不動産事業への投資　　：250億円
　（地域創生関係50億円含む）
・ホテル事業への投資　　：50億円
・エネルギー事業への投資　：200億円

株主還元方針

・配当性向で35～40%を還元

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

　1. 財務戦略　P. 15

　2. 非財務戦略　P. 18

　3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

　前中期経営計画レビュー

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

サステナビリティ重要テーマおよびマテリアリティ

- 社会課題の解決とSDGs（持続可能な開発目標）達成に貢献し、グループ会社全体で永続的な発展を目指す

サステナビリティ重要テーマと関連するSDGs		マテリアリティ
E 環境	**脱炭素社会の実現** 再生可能エネルギーの安定供給に取り組むとともに、省エネルギー化を取り入れた環境負荷の少ない開発を目指し、気候変動問題の緩和に取り組みます。	● 気候変動・脱炭素化への対応 ● 再生可能エネルギーの安定供給と利用促進
S 社会	**サステナブルな街づくり** 地域社会の発展と人々の暮らしの豊かさの向上を図り、社会課題やニーズの変化に対応した商品・サービスの提供を通じて持続可能な未来の実現に貢献します。	● 地域社会の持続的な成長の実現 ● 少子高齢化、労働人口減少への対応
	Well-beingの向上 心身の健康と安全を守るとともに、多様な人材が活躍できる職場風土を醸成し、ステークホルダーとの対話を通じて共創関係を築きます。	● 従業員の健康と安全の確保 ● ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン（DE＆I）の推進 ● 人権の尊重、サプライチェーンへの対応
G ガバナンス	**ガバナンスの強化** 健全な企業活動を推進し、意思決定の透明性を確保することで企業の社会的責任を果たし、企業価値の持続的な向上を目指します。	● コーポレート・ガバナンスの強化 ● リスクマネジメントの強化 ● 企業倫理、コンプライアンスの徹底

社会とともに永続的な発展へ

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

サステナビリティ（E：環境）

脱炭素社会の実現

マテリアリティ	KPI
気候変動・脱炭素化への対応	CO_2排出量削減率（Scope1,2および3）
	省エネルギー化に寄与する社内の取り組み件数
	リニューアル・リノベーションマンションの積極展開
再生可能エネルギーの安定供給と利用促進	再生可能エネルギーの総発電規模
	環境性能認証の取得
	戸建住宅におけるZEH水準の採用率
	新築分譲マンション事業における再エネ活用の推進

※1 Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（都市ガス等燃料の燃焼）。
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の仕様に伴う間接排出。
Scope3：Scope1、2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）。
※2 Scope1、Scope2は2030年度までに70%削減。
※3 バリューチェーンの外で森林由来吸収や炭素除去技術等を活用して残余排出量を中和化。

脱炭素社会の実現に向けたグループ全体の目標設定

MIRARTHホールディングスは、事業活動に伴う温室効果ガス排出量について、2030年度までに45%削減、2050年度までにネットゼロとする目標を掲げています。
中長期目標達成に向け、削減施策として「省エネ施策の実施」「再エネの活用」「建築時・運用時のGHG削減」に取り組んでいます。

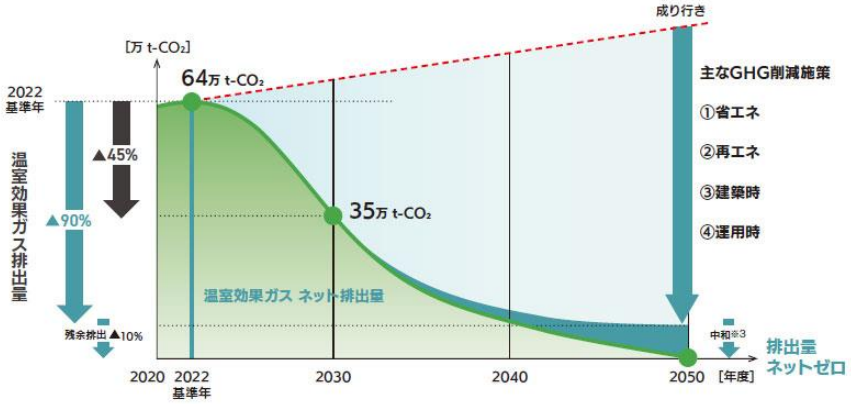
MIRARTHホールディングスグループの脱炭素社会の実現に向けた目標 グループ全体の温室効果ガス排出量

2030年度までに 45%削減 ※2（2022年度比）

2050年度までに ネットゼロ

Scope1、Scope2、Scope3※1を対象

温室効果ガス排出量削減イメージ



Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

サステナビリティ（S：社会 / G：ガバナンス）

サステナブルな街づくり

マテリアリティ	KPI
地域社会の持続的な成長の実現	海外における住宅供給プロジェクト件数
	再開発・建替事業の取り組み件数
	マンション管理業務に対する満足度調査
	業務プロセスおよび品質基準に関する不適合件数
少子高齢化、労働人口減少への対応	1人当たり研修時間
	DXビジネス検定の取得推進
	ライフスタイルに対する新たなサービスの提案

Well-beingの向上

マテリアリティ	KPI
従業員の健康と安全の確保	ストレスチェック受診率
	有給休暇取得率
	男性育児休業取得率
	建設現場における特別パトロール（安全確認）の実施
ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン（DE&I）の推進	障がい者雇用率
	女性管理職比率
	女性採用比率
人権の尊重、サプライチェーンへの対応	安全大会の実施
	人権デュー・ディリジェンスの体制構築
	サプライチェーンマネジメントの推進

ガバナンスの強化

マテリアリティ	KPI
コーポレート・ガバナンスの強化	取締役会の実効性評価の実施
	クローバック条項の導入検討
リスクマネジメントの強化	重要リスクの検証、管理
	BCPのマニュアル策定

マテリアリティ	KPI
企業倫理、コンプライアンスの徹底	コンプライアンス教育の実施
	全従業員に対するコンプライアンスアンケートの実施
	内部通報制度の認知率

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

人的資本戦略の全体像

パーパス

「サステナブルな環境をデザインする力で、人と地球の未来を幸せにする。」

バリューズ

- 情熱・感動
- 持続可能
- 価値創出
- 多様性・共創
- 誠実・信頼

長期ビジョン

「地域社会のタカラであれ。」

経営戦略

- 中期経営計画
  - 財務戦略
  - 非財務戦略
  - 事業戦略

あるべき姿

- 従業員幸福度が高い持続可能な組織
- チャレンジ、変革を推進する企業風土の持続、向上

人的資本におけるリスクと機会

- 労働人口の減少
- リスキリングなどの人材育成の重要性向上
- 働き方改革、well-beingの浸透
- 多様性を受容し、活かす組織風土
- デジタルネイチャー世代の台頭

人材戦略

- やりがいのある職場環境の構築
  - 多様性のある組織、職場環境の構築
  - グループタレントマネジメントの推進
  - 地域採用の強化
  - 柔軟な働き方、環境の更なる推進（テレワーク、ABWなど）
- 人材の育成
  - サクセッションプランの推進
  - 戦略的ジョブローテーションの推進
  - 階層別研修制度の更なる充実

指標・目標

- 従業員幸福度　70%以上
- 女性採用比率　30%以上
- 女性管理職比率　20%以上
- 従業員離職率　10%以下

経済価値 社会価値

詳細は統合報告書へ

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

当社グループは、三位一体の戦略を基軸にサステナビリティ経営を実現させ、
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

パーパス経営の実践

- 2030年までの
  長期ビジョンの発信
- ステークホルダーへの
  価値の創造と提供
- IR活動の質的向上

成長構造の変革

- ROE/ROIC等資本効率を
  意識した経営
- 事業ポートフォリオの進化

ESG経営の推進

- ESGを基軸とした事業への落とし込み

サステナビリティ経営の実現
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

　1. 財務戦略　P. 15

　2. 非財務戦略　P. 18

　3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

　前中期経営計画レビュー

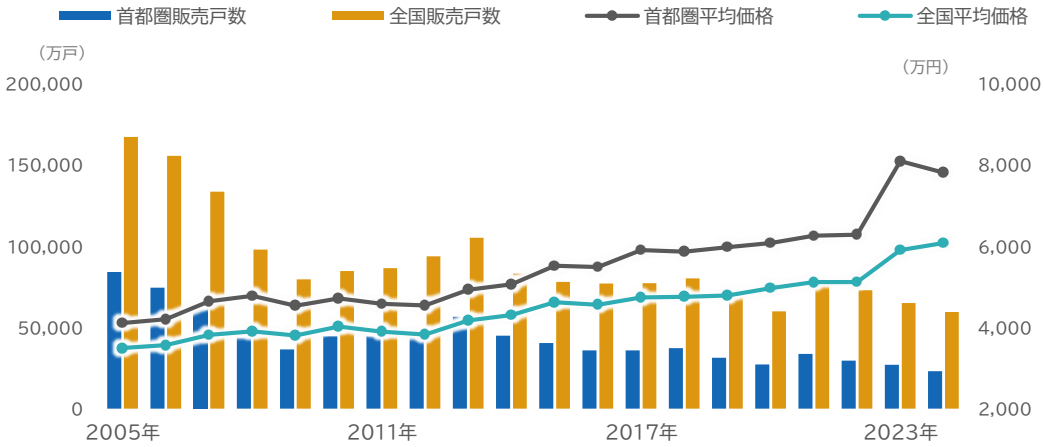
Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 環境認識

市場の見通し

- 新築分譲マンションは事業用地の減少
- 建築コストの高騰により、供給数は維持または減少傾向
- 高建築費は継続、販売価格も高値を維持
- リニューアル、建替え案件の増加
- 賃貸マーケットの賃料上昇

全国マンション動向

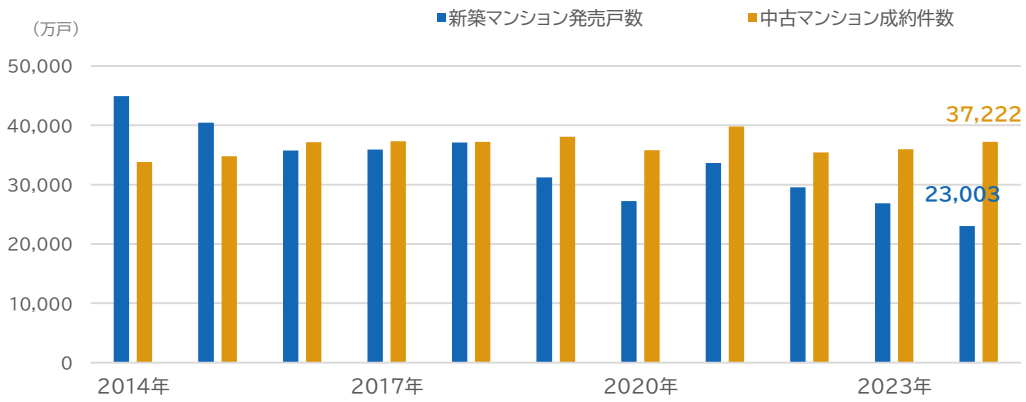


（出所）「不動産経済研究所」

ニーズ・機会

- リニューアル案件の増加
- 豊富なインバウンドによるホテルニーズの拡大
- 賃貸用不動産の賃料上昇
- 環境配慮型不動産の拡大

首都圏マンション動向

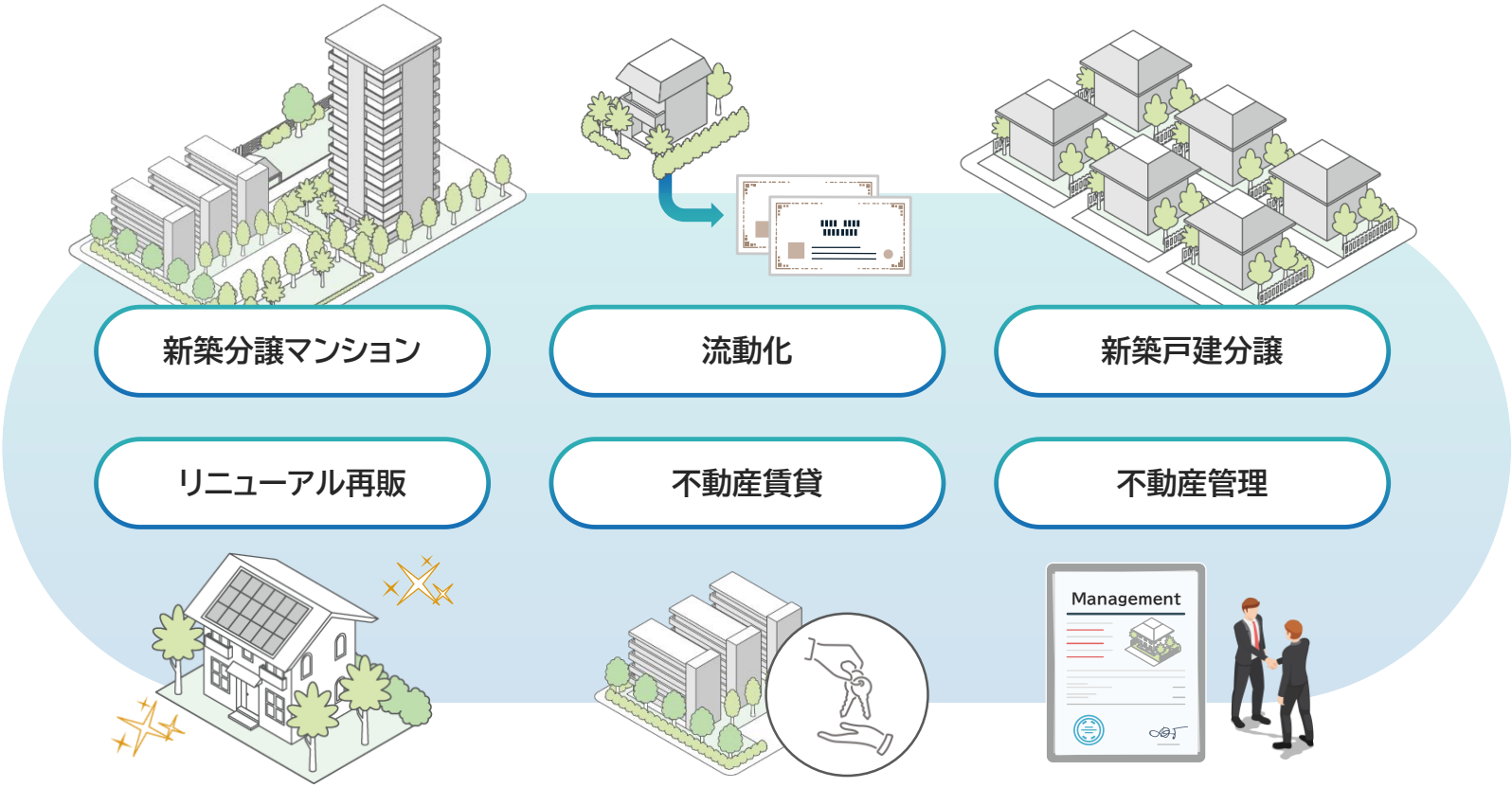


（出所）「不動産経済研究所 東日本不動産流通機構」

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 中長期方針

- コア事業として、新築分譲マンション事業を中心に総合的な不動産事業により安定的な営業利益を目指す



営業利益14,000百万円を安定的に

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業戦略

外部環境

- 建築コストの上昇 工期の長期化
- 新築分譲マンション 供給戸数の減少
- 販売価格の高騰
- 中古マンション市場の 活況、拡大
- 価値観の変化
- 顧客目線の厳格化
- 共働き世帯の増加
- 職住近接ニーズの 拡大

主要戦略

- 厳選した用地仕入れ
- 特徴を持つ商品性
- 全国供給によるエリア分散
- 安定的なランドバンクの確保
- 環境配慮型不動産の開発
- 賃貸不動産の内部成長

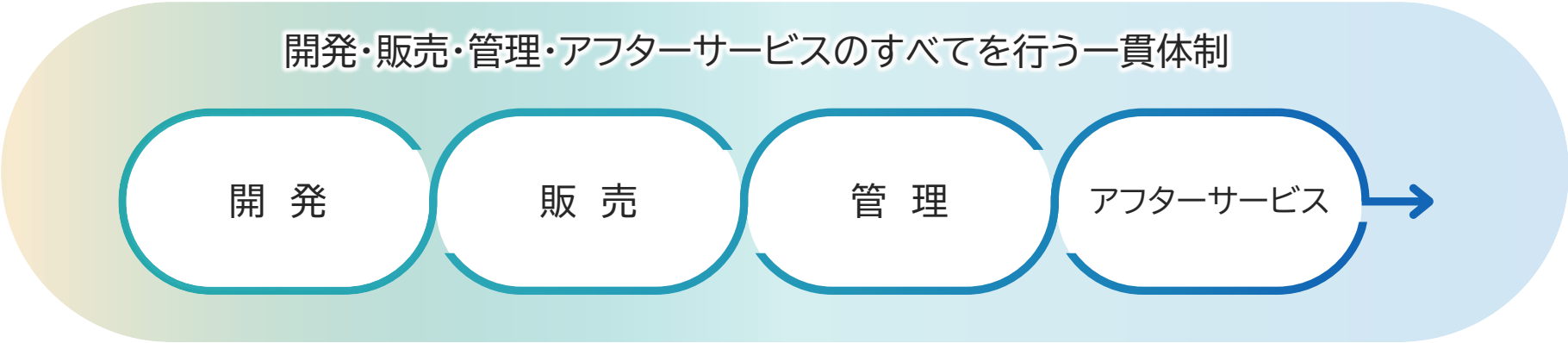
- 新築分譲マンション
- 流動化
- 新築戸建分譲
- リニューアル再販
- 不動産賃貸
- 不動産管理

総合的な不動産サービスであらゆる顧客ニーズに対応

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 強み

- 50年以上の実績に基づき構築された、強力な地域ネットワーク
- 地域の実情やニーズを踏まえた商品企画力



POINT

- エリアの多角化によるリスク分散
- 地方都市での事業開発力および販売力
- 総合不動産として様々なタイプの不動産を提供
- 不動産+エネルギーのシナジー発揮
- 高品質な管理サービス
- 一次取得者向け実需層への供給

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 新築分譲マンション

- 全国への拠点展開により、各エリアの優良な事業用地を確保
- ジョイントベンチャーの推進により、リスクとコストの分散と競争優位性の確立

主要施策

- 強力な地域ネットワークの活用
- 高販売価格に耐えられる用地の選別
- ジョイントベンチャーの推進による協業
- 大都市圏比率50%
- 自社販売によるノウハウの活用
- バーチャルモデルルームの活用

全国**8拠点**体制で
安定した継続供給を推進

拠点　既供給・仕入エリア

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 流動化

- 短期回収比率の増加
- 全国主要都市におけるミドルサイズアセットの仕入れ推進

主要施策

- 保有賃貸物件の内部成長
- 開発案件と既存案件比率の最適化
- 全国主要都市への仕入れエリアの拡大
- 環境配慮型不動産の開発
- ホテルアセットの積極的な仕入・開発

強み・特徴

- 新築分譲マンションの強みを活かしたレジデンス開発
- REIT、私募ファンドなど多様な売却先を確保
- 全国拠点の不動産ネットワーク
- リーシング力
- 豊富な商品企画力

賃貸マンションブランド
「ラグゼナ」

LUXENA

「ラグジュアリー(LUXURY)な住空間を可能に(ENABLE)」といった意味合いを込めた、ハイグレード賃貸マンション。

オフィスブランド
「エルビズ」

L.Biz

企業のリーダーが選び、集うビジネス空間でサクセスを創造するオフィスビルシリーズ。

資産ポートフォリオの最適化

レジデンス+オフィス

70%

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 新築戸建分譲・リニューアル再販

- 新築戸建事業：重点エリアでの供給戸数の拡大を目指す
- リニューアル再販事業：グループ情報を有効活用し、再販戸数の増加を目指す

主要施策（新築戸建分譲）

- 供給エリアの厳選
- ZEH水準、省エネ適合住宅の標準化
- エリアニーズに応じた商品供給
- 回収サイクルの短縮

強み・特徴

- 高い商品企画力
- ミドル価格帯の住宅供給

主要施策（リニューアル再販）

- 専属チームによる仕入れの積極化
- グループ情報の有効活用

リニューアルブランド
「ル・アール」

1棟ものを仕入れ、
リニューアルして区分で
再販。

強み・特徴

- 賃貸中住戸の取得
- 1棟もののリニューアルブランドの展開

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 不動産賃貸・不動産管理

- 安定収益として規模を拡大
- 収益性の向上

主要施策（不動産賃貸）

- 保有物件の内部成長
- 保有不動産の入れ替え実施

強み・特徴

- 賃貸レジデンスの自社開発
- ラグゼナブランドの商品性

主要施策（不動産管理）

- 適切なマージン確保に向けた管理サービスの向上
- コスト削減

強み・特徴

- 他社供給物件の高管理比率
- 研修・資格制度活用による高いサービス品質力

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

不動産事業 海外 / その他事業 ホテル運営

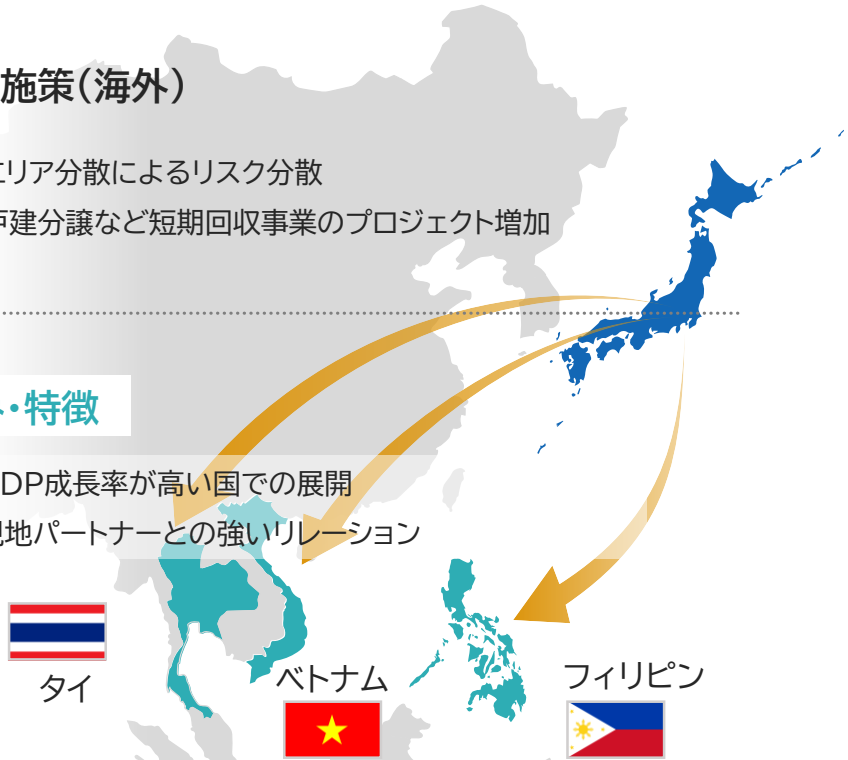
- 投資から回収フェーズへ
- 世界情勢を見極めながら投資案件を精査

主要施策（海外）

- エリア分散によるリスク分散
- 戸建分譲など短期回収事業のプロジェクト増加

強み・特徴

- GDP成長率が高い国での展開
- 現地パートナーとの強いリレーション



- 宿泊特化型ホテル開発の加速
- 運営体制の強化を図り、客室数拡大により営業利益1,000百万円を目指す

主要施策（ホテル事業）

- 進出エリアの厳選
- オペレーション力の強化
- M&Aの活用
- 既存ホテルの稼働率上昇
- SNSの有効活用
- 人員確保

「無垢の音」

水庭

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

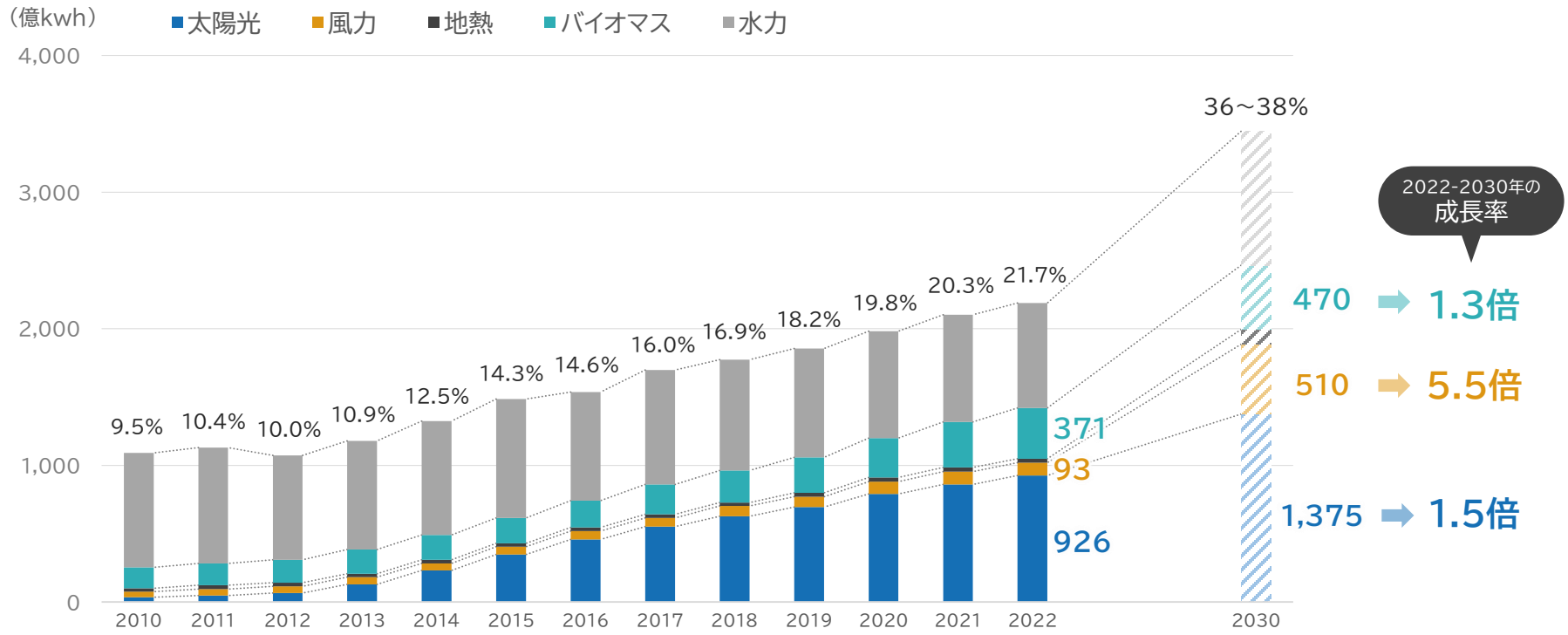
エネルギー事業 環境認識

- 第6次エネルギー基本計画では、2030年の電源構成のうち36～38%を再生可能エネルギーとする方針
- 基本計画では2022年から2030年までに太陽光は1.5倍、風力は5.5倍となる見通し

※第7次エネルギー基本計画では、2040年の電源構成のうち4～5割を再生可能エネルギーとする方針も示されている

再生可能エネルギーの発電電力量

%は再生可能エネルギー比率



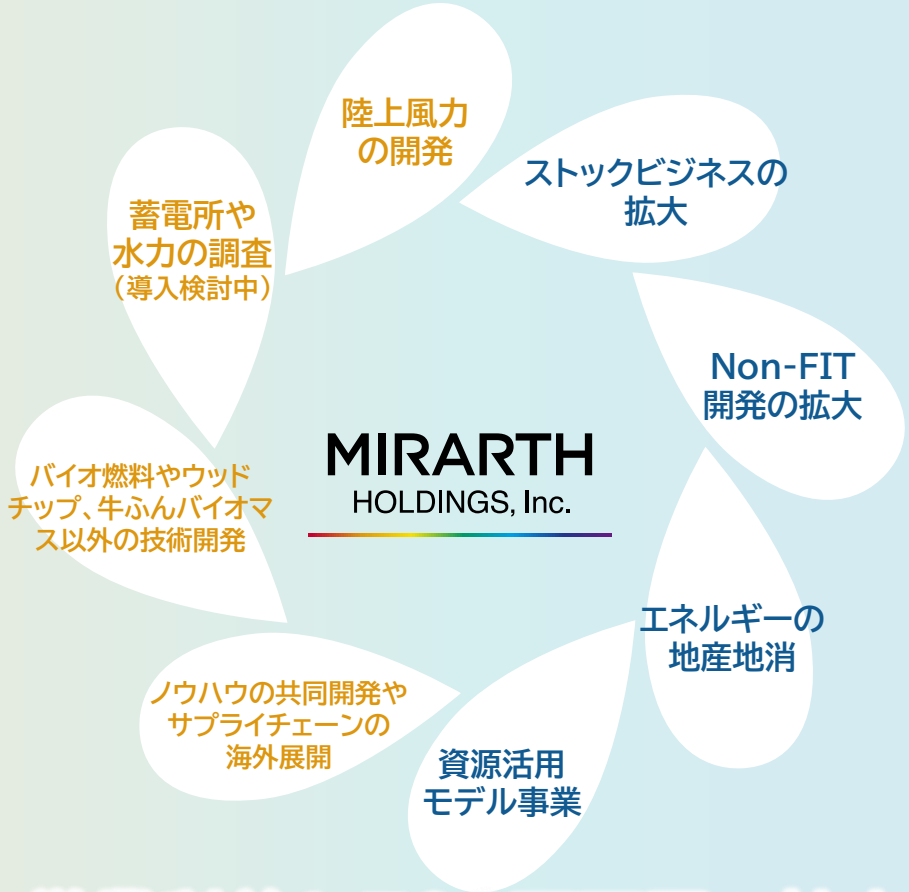
（出所）「今後の再生可能エネルギー政策について」資源エネルギー庁

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

エネルギー事業 中長期方針

- 不動産事業に次ぐ、事業の柱として安定収益を得るための投資を実施
- エネルギー電源の多様化と新たな事業の創出へ

- 多様な再生可能エネルギーの開発
- 新たなビジネスモデルの構築



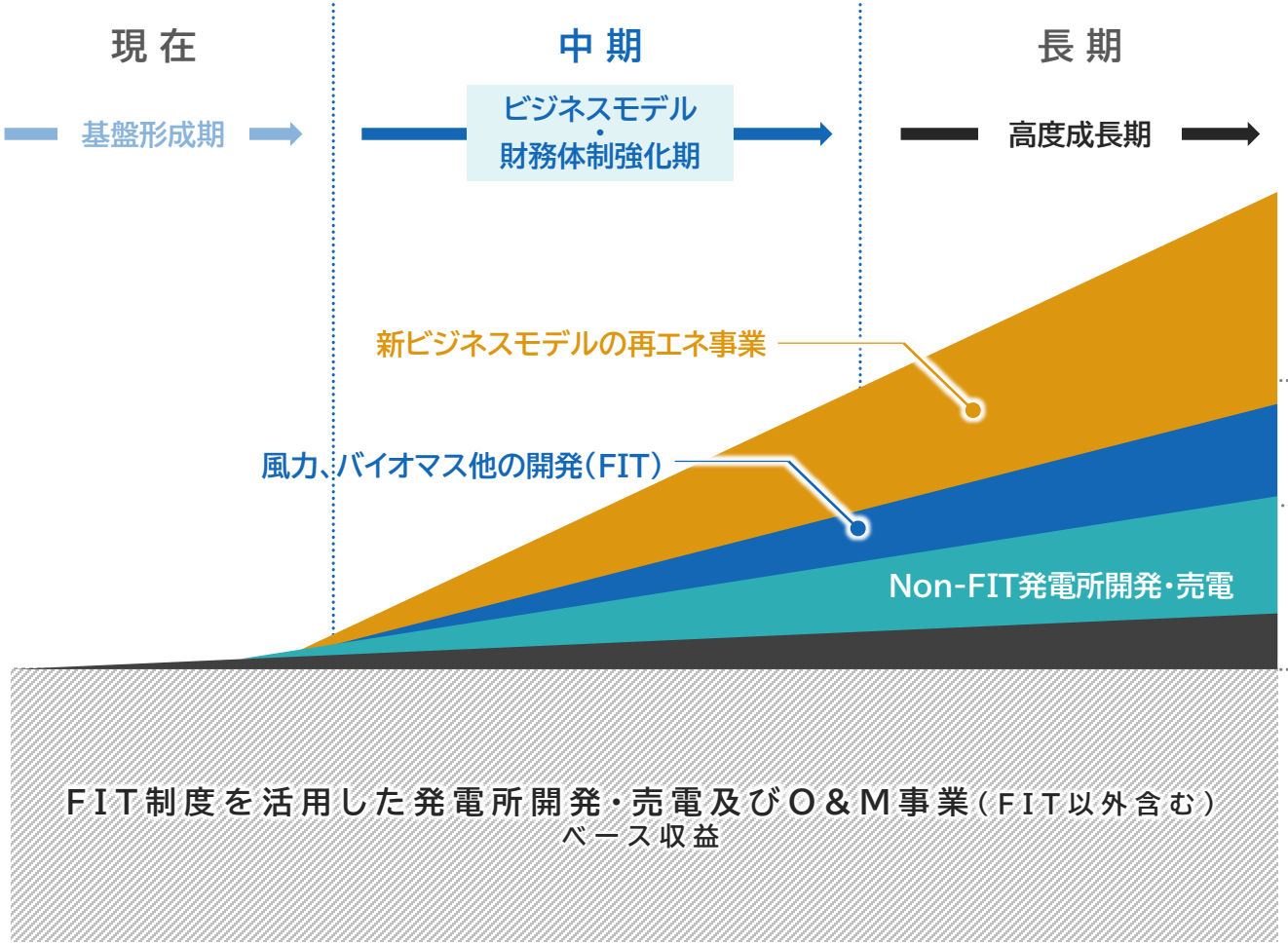
- 開発-保有-売電によるストックビジネス
- 既存のエネルギー事業の拡大

営業利益1,700百万円へ拡大
（EBITDAベースでは7,000百万円）

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

エネルギー事業 中長期方針

- 多様なエネルギー源を確保し、中長期的な成長を目指す



目指す姿

検証中

グローバル展開と共に海外からのビジネスモデルの輸入

再生可能エネルギーの燃料事業の確立

蓄電所ビジネスの確立

安定電源の確保

太陽光以外の安定電源を確保することにより安定的な電力供給体制を構築

社会課題の解決

PPAによる最終需要家の確保とパートナー企業としてのオフテイカーとの提携等により、安定的な売電先の確保による安定成長

安定収益の確保

FIT制度に基づく安定収益及びO&M拡大

財務基盤の強化

FIT終了後はNon-FIT発電所として再利用

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

エネルギー事業 戦略

- 太陽光発電所を中心に開発スピードを加速
- 蓄電所への積極的な投資を実行
- カシュー事業、燃料事業の拡大

主要施策（発電事業）

- 発電源の多様化
- 蓄電所ビジネスの確立
- オフテイカーとの関係強化
- アフターFitにむけたセカンダリー購入強化

強み・特徴

- 第1号でインフラファンドを上場させたスピード力
- 中小型発電所の開発力
- 発電所所在地の分散

主要施策（カシュー事業・燃料事業）

- 加工量の拡大
- 燃料抽出技術の確立
- パートナー企業模索
- ノウハウの蓄積

強み・特徴

- 高品質な商品
- 豊富な販売先

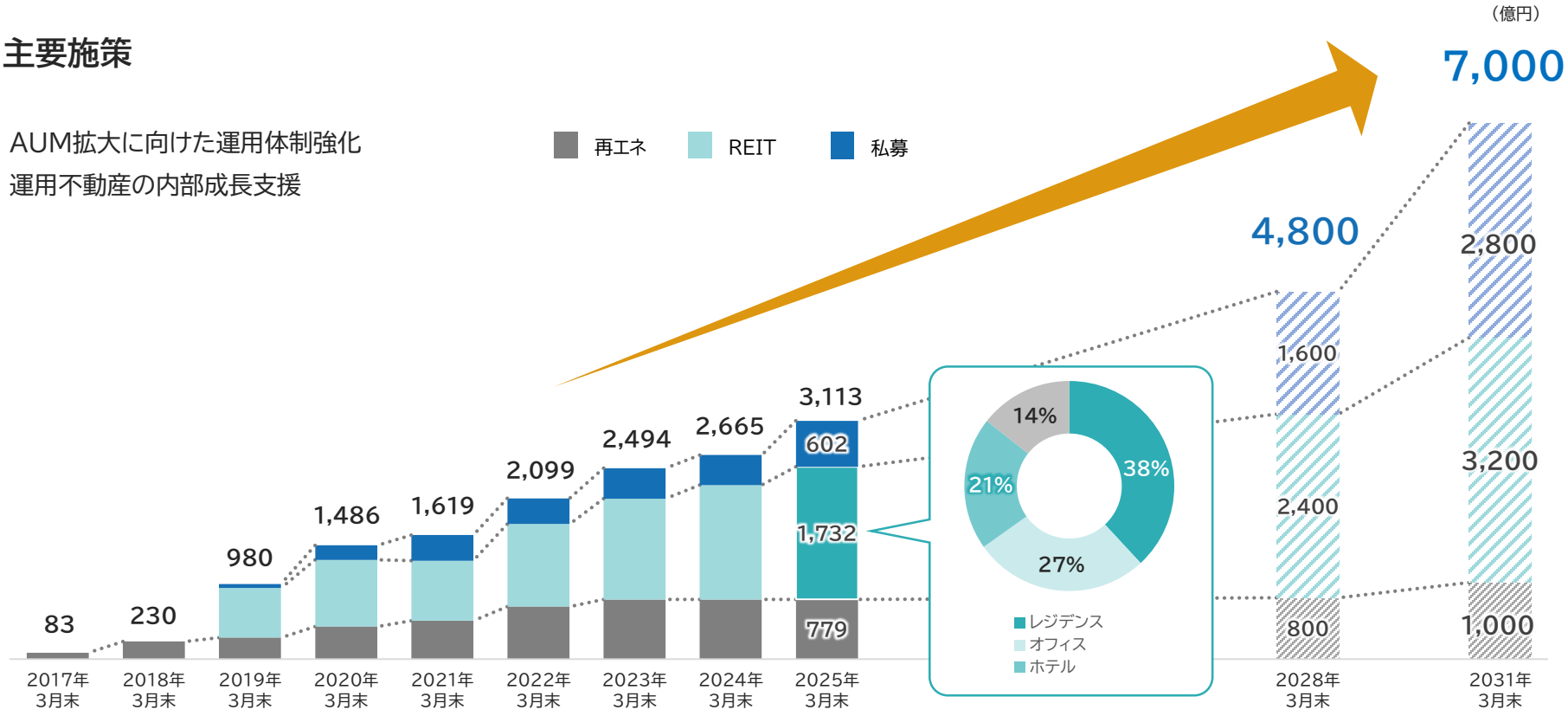
Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

アセットマネジメント事業

- REIT、私募ファンド、再生可能エネルギーファンドなどで、AUM拡大を図る

主要施策

- AUM拡大に向けた運用体制強化
- 運用不動産の内部成長支援



※ 取得価格ベースにて集計（再エネは2022年11月11日付で成立したTOBによる影響を考慮しております）

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

目次　INDEX

1. パーパス・長期ビジョン　P. 2

2. 中期経営計画の概要　P. 6

3. 各種戦略　P. 14

　1. 財務戦略　P. 15

　2. 非財務戦略　P. 18

　3. 事業戦略　P. 24

4. Appendix　P. 39

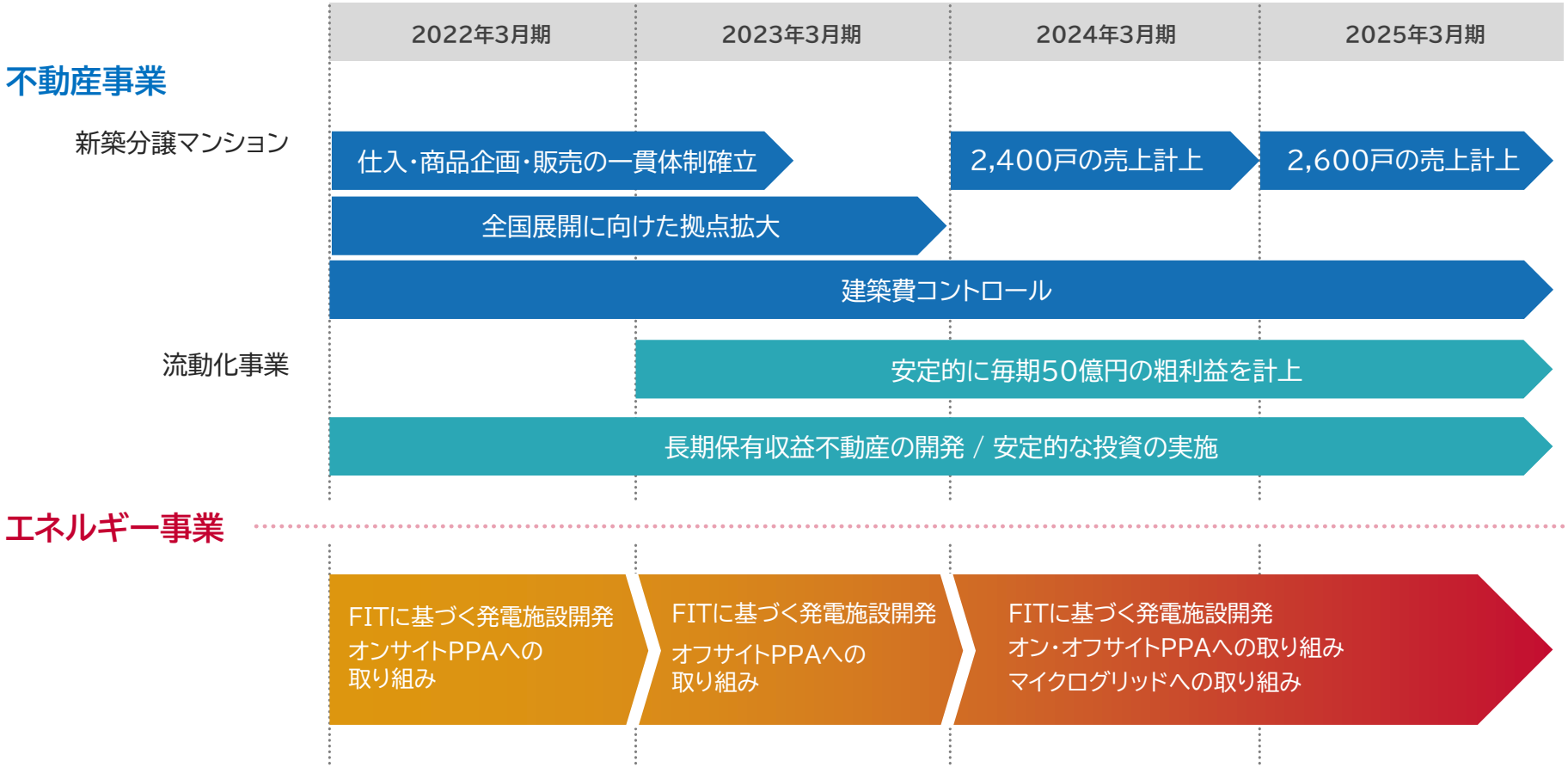
　前中期経営計画レビュー

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 全体サマリー

- 不動産事業では主力のマンション事業、流動化事業共に利益計画を達成。
- エネルギー事業はタカラレーベン・インフラ投資法人の取込みにより、ストックビジネスに転換

主要施策



Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 連結損益計算書

- 売上総利益ベースでは達成となったが、販管費の増加により、営業利益以降では未達。
- 主要経営指標はほぼクリア。

数値目標 （百万円）

	前中計最終年度	本中計最終年度		
	2021年3月期実績	2025年3月期 目標	2025年3月期 修正目標	2025年3月期 実績
売上高	148,397	203,700	200,000	196,523
売上総利益	29,928	38,700	42,300	42,311
営業利益	10,789	15,700	17,000	14,364
経常利益	9,933	15,000	16,000	12,427
親会社株主に帰属する当期純利益	4,693	10,000	10,700	8,207

修正後の重要経営指標

	修正前	2023年3月期	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績
自己資本比率(%)	30%以上 ※2025年3月期末	20%以上 ※2025年3月期末	19.5%	22.3%
LTV(%)	60%未満	65%未満	62.4%	60.9%
D/Eレシオ(倍)	2.5倍未満	3.0倍未満	2.9倍	2.5倍
ROE(%)	13%以上 ※2024年3月期以降	変更なし	12.9%	11.0%

*LTV：Loan to Value　総資産有利子負債比率

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（新築分譲マンション）

- コア事業として計画を上回る利益を計上。
- 建設コストが上昇している中で、計画よりも高い利益率を達成。

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	70,000	58,000	92,700	101,500
売上総利益	14,000	12,000	20,400	21,500
粗利益率	20.0%	20.7%	22.0%	21.2%
売上戸数（戸）	1,800	1,500	2,200	2,200
大都市圏比率	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%

中期経営計画での施策

- 全国安定供給体制の再構築
- 仕入・商品企画・販売体制の強靭化
- マクロマーケティング力の強化
- ライフスタイルの変化に対応した商品企画
- 新ブランド開発等によりターゲット層を拡大

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	68,912	76,110	93,474	106,582
売上総利益	14,504	16,724	21,003	23,082
粗利益率	21.0%	22.0%	22.5%	21.7%
売上戸数（戸）	1,830	1,861	2,214	2,339
大都市圏比率	47.4%	48.8%	32.2%	34.2%

振り返り

- 建築コスト上昇も順調な販売により計画を上回る
- 3支社体制に集約することで、仕入・販売を強化
- ZEHマンションの供給

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（流動化）

- 新築分譲マンションにつぐ不動産の柱として確立。
- 得意のレジデンスだけでなく、多様な不動産アセットを開発。

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
投資額	25,000	30,000	35,000	35,000
売却額	22,000	38,000	36,000	36,000

中期経営計画での施策

- 毎期300～500億円のペースの投資を実施
- 賃貸レジデンス開発を積極的に推進
- 環境に配慮した新規開発の推進
- 新規開発案件のCASBEE認証の取得
- 資産ポートフォリオの最適化
  レジデンス+オフィス 70%

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
投資額	30,217	24,464	23,316	49,271
売却額	25,870	30,631	30,661	30,898
売上総利益	5,191	6,707	6,621	7,375
粗利益率	20.1%	21.9%	21.6%	23.9%

振り返り

- 積極的な開発による利益率の向上
- 賃貸レジデンスの他、当社グループ初の物流施設も開発

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（新築戸建分譲）

- 販売エリアを厳選し、顧客の囲い込みを実施。
- コスト上昇により利益率が低下。

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	8,900	11,000	14,890	17,290
売上総利益	900	1,500	1,530	1,900
粗利益率	10.1%	13.6%	10.3%	11.0%
売上戸数（戸）	170	220	240	290

中期経営計画での施策

- エリアマーケティング強化による仕入・供給体制の再構築
- 需給バランスの見極めならびに仕入エリアの厳選

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	8,621	10,041	13,414	12,950
売上総利益	1,270	1,328	1,585	1,501
粗利益率	14.7%	13.2%	11.8%	11.6%
売上戸数（戸）	180	189	222	217

振り返り

- 仕入・販売エリアを厳選
- GOOD DESIGN賞受賞レンタルスペース付戸建住宅の開発
- ドミナント戦略による顧客囲い込み
- 建築コスト上昇分を十分に価格転嫁できなかった

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（リニューアル再販）

- 新築分譲マンションの価格高騰に伴い、中古マーケットも活況に。
- 利益率に若干のブレはあるものの、おおむね計画通りに進捗。

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	5,900	6,400	10,660	8,900
売上総利益	900	1,000	1,260	1,600
粗利益率	15.3%	15.6%	11.8%	18.0%
仕入戸数（戸）	213	370	430	440
売上戸数（戸）	170	200	220	260
期末在庫（戸）	440	610	820	1,000

中期経営計画での施策

- 安定的なリニューアルビジネスサイクルの確立
- 保有戸数800～1,000戸を目指す
- 旧耐震比率の圧縮
- IT化・DX推進を含む利益向上施策の推進

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	5,748	6,159	7,875	10,554
売上総利益	1,082	990	1,041	1,568
粗利益率	18.8%	16.1%	13.2%	14.9%
仕入戸数（戸）	249	274	160	208
売上戸数（戸）	171	179	202	242
期末在庫（戸）	475	570	528	494

振り返り

- 区分の他、1棟案件も積極的に推進
- 仕入の厳選により戸数は未達だったものの、利益率は高水準
- バランスシートに上限を設けたため、期末在庫は500戸程度でコントロール

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（不動産賃貸）

- 流動化による物件売却に伴い計画は未達だが、REITからのマスターリース契約は増加

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	5,400	6,500	6,000	6,300
売上総利益	1,600	2,000	1,460	1,700
粗利益率	29.6%	30.8%	24.3%	27.0%

中期経営計画での施策

- ストック事業の成長

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	5,950	5,819	5,871	6,229
売上総利益	1,488	1,255	1,396	1,690
粗利益率	25.0%	21.6%	23.8%	27.1%

振り返り

- 流動化による売却に伴い、賃貸事業は未達
- REITからのマスターリース契約数増加
- 長期保有資産の確保

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（不動産管理）

- 管理戸数は順調に増加。
- コスト上昇に伴い、利益率が低下傾向。料金、サービスの見直しを実施中。

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	5,500	5,900	9,400	10,080
売上総利益	600	600	1,940	2,240
粗利益率	10.9%	10.2%	20.6%	22.2%
管理戸数	70,000戸	74,500戸	78,800戸	82,000戸
グループ外比率	52.0%	52.5%	53.0%	53.5%

中期経営計画での施策

- ストック事業の柱として管理戸数を増やす
- 管理戸数計80,000戸超を目指す
- 収益性向上に向けた構造改革
- 派生ビジネスの強化

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	8,084	8,809	9,118	9,623
売上総利益	1,799	1,719	1,646	1,564
粗利益率	22.3%	19.5%	18.1%	16.3%
売上戸数	69,335戸	72,603戸	76,661戸	79,624戸
グループ外比率	51.8%	51.9%	51.7%	50.6%

振り返り

- ストック事業の柱として着実な積上げ
- コスト上昇により利益率低下
- 適正なマージン確保に向けた料金、サービスの見直し実施

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- 不動産事業（海外）

- ベトナム・ハイフォン市での海外1号案件が竣工
- タイ国内でコンドミニアム事業を積極推進、フィリピンの戸建分譲事業も進行中
- 東南アジア諸国を当面のターゲットとし、不動産販売事業のほか管理事業へも進出

ベトナム

プロジェクト名称	所在地	戸数	竣工時期
THE MINATO RESIDENCE CT2（南棟）	ハイフォン市	462	2021年12月
THE MINATO RESIDENCE CT2（北棟）	ハイフォン市	462	2024年4月

タイ

プロジェクト名称	所在地	戸数	竣工時期
Atomoz Bangna	バンコク市	1,103	2023年3月
Atomoz Flow Minburi	バンコク市	739	2023年11月
Kave Seed Kasset	バンコク市	600	2024年4月

中期経営計画での施策

- 東南アジアをターゲット
- 管理事業の確立
- 現地パートナーの確保

振り返り

- ベトナム、タイ、フィリピンに進出
- 短期回収の戸建事業に進出
- ベトナム1号案件の全回収

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- エネルギー事業

- 2022年9月にタカラレーベン・インフラ投資法人を公開買付
- フロー収益からストック収益中心のビジネスモデルへ移行

数値目標(修正後) - 計画

(百万円)

		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
施設売却	売上高	23,260	11,000	3,770	2,000
	売上総利益	3,940	1,400	800	530
	粗利益率	16.9%	12.7%	21.1%	26.5%
売電収入	売上高	7,740	8,900	10,020	10,700
	売上総利益	560	500	3,720	4,200
	粗利益率	7.2%	5.6%	37.1%	39.3%

実績

(百万円)

		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
施設売却	売上高	25,379	–	3,677	–
	売上総利益	4,796	–	1,100	–
	粗利益率	18.9%	–	29.9%	–
売電収入	売上高	8,869	9,045	10,172	9,921
	売上総利益	600	826	3,261	2,551
	粗利益率	6.8%	9.1%	32.1%	25.7%

中期経営計画での施策

- 脱FITに向けたビジネスモデルの構築
- 電力の相対取引への積極参入
  (オンサイトPPA*、オフサイトPPA)
- マイクログリッドを見据えた体制構築
- 累計発電規模を240MW(2021年3月末)から360MW(2025年3月末)へ

振り返り

- 累計発電規模は2025年3月末で385MWと目標を達成
- 売電収入主体のストック収益モデルに移行
- 発電源の多様化

*PPA：Power Purchase Agreement　発電事業者と需要家間で契約する電力購入契約

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- アセットマネジメント事業

- REITの物件取得中心にAUMは2022年3月期からの4年間で1,494億円増加

数値目標(修正後) - 計画

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	1,020	1,140	820	1,070
売上総利益	940	1,050	610	810
粗利益率	92.2%	92.1%	74.4%	75.7%
資産運用規模	2,000	2,500	2,650	3,000

中期経営計画での施策

- 安定的なパイプラインの提供
- 運用体制の強化

実績

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	1,315	1,096	734	1,162
売上総利益	1,223	963	594	934
粗利益率	93.0%	87.8%	81.0%	80.4%
資産運用規模	2,099	2,494	2,665	3,113

振り返り

- 順調にAUMを拡大
- 私募ファンドの拡大
- インフラファンドへの公開買付の実施

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

前中期経営計画レビュー　- その他事業

- ホテル運営事業が拡大。
- 建設事業は、コストコントロールに課題が残る。

数値目標（修正後）- 計画

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	7,780	7,360	8,550	9,260
売上総利益	2,360	2,650	500	630
粗利益率	30.3%	36.0%	2.3%	3.3%

中期経営計画での施策

- ホテル運営事業の確立
- 建設事業の拡大
- 介護事業の黒字化

実績

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	2,895	4,219	7,805	6,927
売上総利益	92	△35	25	373
粗利益率	3.2%	–	0.3%	5.4%

振り返り

- ホテル運営事業で3ホテルの運営開始
- 那須無垢の音においてミシュランキーを取得
- 建設事業ではコスト上昇により未達
- 介護事業では、コスト上昇により目標未達

Copyright © MIRARTH HOLDINGS Group. ALL RIGHTS RESERVED.

本資料の取扱いについて

本資料は2025年3月末日現在のデータに基づいて作成されております。

本資料に記載の計画及び予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その実現・達成を保証、約束するものではなく、
また、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。

本資料に記載された内容は、予告なしに変更されることがあります。

MIRARTHホールディングス株式会社
IR室

E-mail: irinfo@mirarth.co.jp