

MIRARTHホールディングス株式会社

中期経営計画 更新に関するお知らせ

2026年3月期～2028年3月期

2026年3月9日

| 証券コード:8897

MIRAI
for
EARTH



1. 2026年3月期の業績及び中期経営計画の見通しについて	P. 2
2. アップデートの背景・現状認識	P. 3
3. 成長戦略の再定義	P. 4
4. 成長戦略を実現する経営体制のアップデート	P. 8
5. キャピタルアロケーション方針のアップデート	P. 9
6. 株主還元策の抜本的強化	P. 10
7. ESG及び非財務戦略	P. 11
8. まとめ	P. 12

2026年3月期の業績及び中期経営計画の見通しについて

エネルギー事業の構造改革を実施、将来リスクの極小化を目的とした見直しを断行し、当期純利益は45億円の見込み
不動産事業セグメントは当初計画通りの業績推移となり、営業利益は過去最高水準となる見込み
新たに導入するDOE(株主資本配当率)に基づき、配当水準は当初計画を維持し、27年3月期以降の事業計画は当初通り

主要KPI

	目標	
自己資本比率 (%)	23%以上	(最終年度末)
LTV (%)※	65%未満	(毎期)
D/Eレシオ (倍)	3.0倍未満	(毎期)
ROE (%)	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)	2026年3月期 (当初予想)	2026年3月期 (修正後予想)	2027年3月期	2028年3月期
売上高	216,400	208,000	228,700	245,200
売上総利益	44,400	45,000	45,000	47,650
営業利益	15,500	16,500	15,000	16,650
経常利益	12,000	12,500	12,100	13,650
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,000	4,500	8,000	9,000
EBITDA※	20,900	21,900	20,600	22,450

※ EBITDA=営業利益+減価償却費

アップデートの背景・現状認識

2025年5月公表の中期経営計画の基本方針は堅持しながら、収益構造の転換をスピード感をもって実現
次期中計Phase3への確実な移行を目指し、成長事業への資本配分を強化するとともに、事業戦略・経営体制を刷新

Phase
2

攻守のバランスを重視した成長投資実行期（2026年3月期～2028年3月期）

主要施策 ● 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

現状認識

不動産事業

- 新築分譲マンション事業では原価の高騰や工期の長期化など、従来環境からの変化に直面
- 住宅ニーズも多様化、不動産事業領域の成長が収益拡大のキーファクター

エネルギー事業

- 加速度的に変化する市場環境に対応する体質へ
- インフレ影響や金利上昇下によるエネルギー事業全体の収益性低下
- 制度の変更等による事業の不確実性も高まっていると認識

非財務戦略

- 事業変革と連動した非財務戦略(ESG経営)のアップデートの必要性

アップデート基本方針

戸建・リニューアル再販事業への積極投資

- 不動産事業の新たな成長牽引事業に経営資源を集中、組織再編も併せて実施することで収益基盤の多様化と強化を図る

環境変化に対応した事業ポートフォリオの最適化

- エネルギーセグメントの事業構成と戦略の最適化を実施

キャピタルアロケーションの再構築

- 成長分野への資本配分を強化し、株主還元についても新たな方針を採用

Phase
3

2029年3月期～
2031年3月期

安定回収期
収益構造の
変革実現期

2030

未来環境デザイン企業へ
「地域社会のタカラであれ。」

成長戦略の再定義

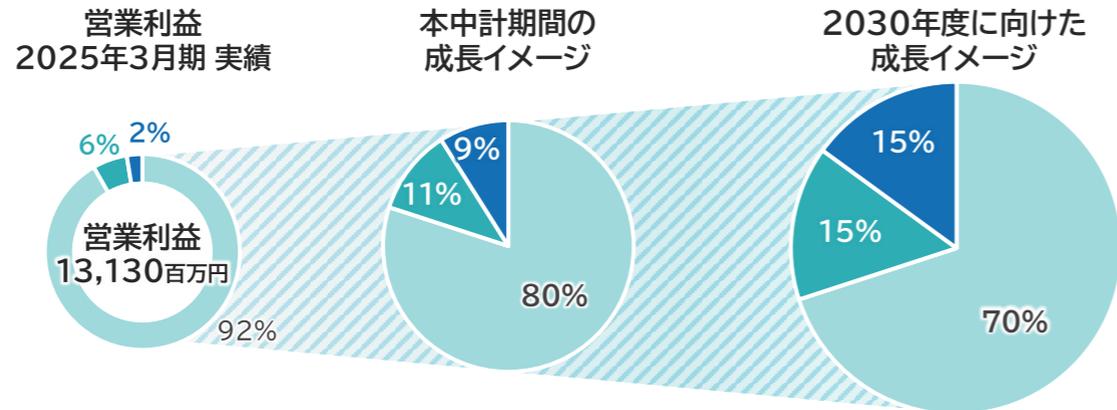
Phase3への移行をより確実なものにするため、セグメント別の成長戦略を軌道修正

不動産事業の更なる成長

- 基盤事業としての成長限界の拡張
▶ 市場トレンド分野(都心戸建・リニューアル再販)への投資強化
- フロー事業の強化で狙う、フィービジネスの成長
- 総合デベロッパーの強みを最大限に発揮

不動産セグメント

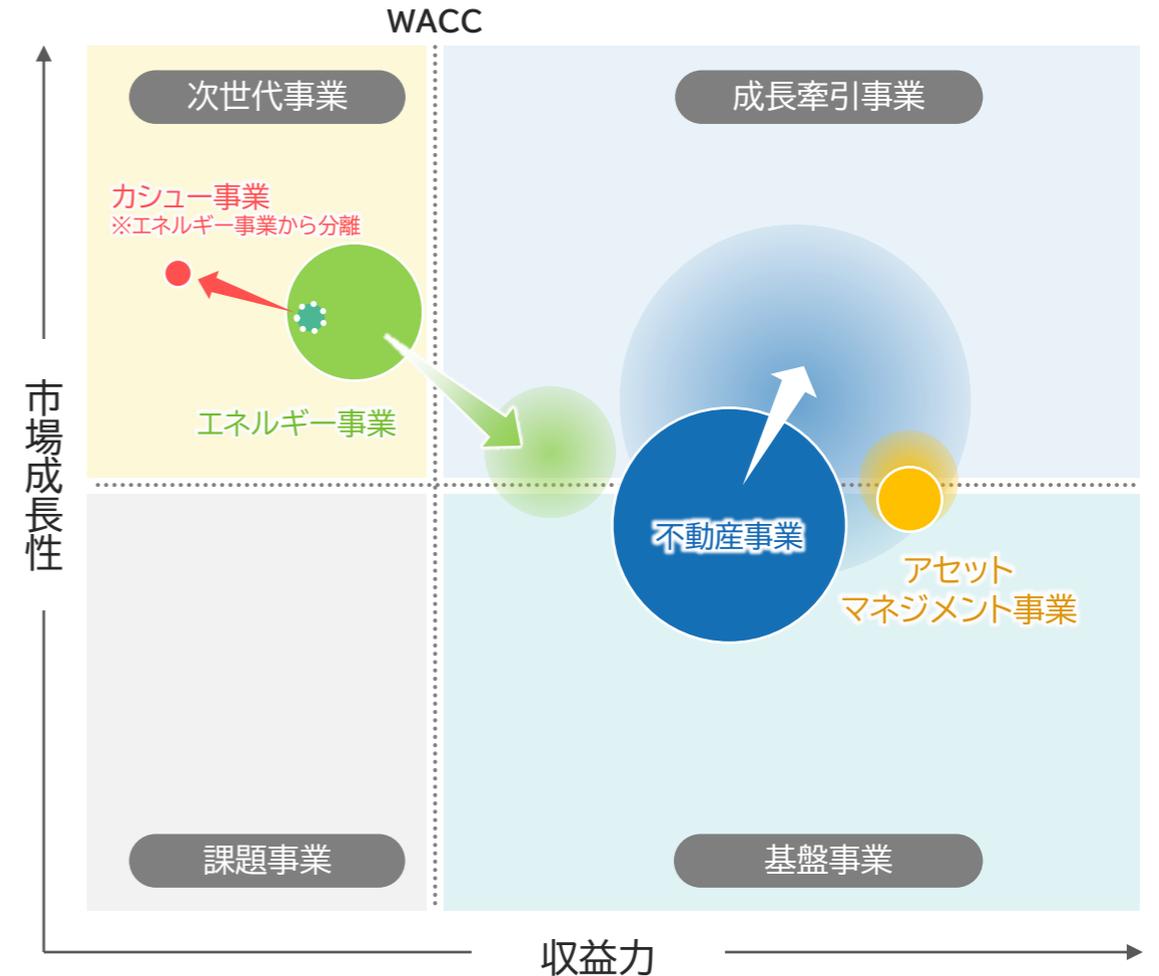
■ 新築戸建分譲 ■ リニューアル再販



エネルギー事業とキャッシュ事業のセグメント分割

- 事業環境の不確実性は高まっているが、電力需要は今後も増加する見通し
- バランスシートの肥大を抑制しつつ、新たな収益獲得機会への厳選投資
- キャッシュ事業は次世代事業と位置づけ、ビジネスモデルの確立を目指す

事業ポートフォリオにおける各セグメントの位置づけ



成長戦略の再定義 新築戸建分譲事業・建設事業(レーベンホームビルド)

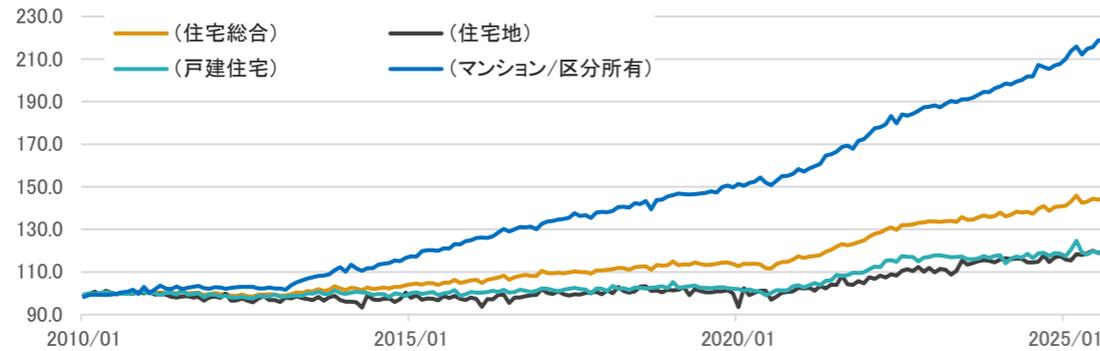
新たなエリア戦略とハイブリッド業態の強みを活かし、不動産事業の限界収益拡大へ

事業環境 新築戸建分譲事業

都心居住の需要増と分譲マンションの価格高騰

- 新築分譲マンションの価格高騰により、都心戸建の割安感が顧客マインドに好影響
- 首都圏の新築戸建供給価格は5年間で14.2%の上昇(新築分譲マンションは55.2%の上昇)

住宅価格指数(全国)の推移



※出所:国土交通省『不動産価格指数(住宅)』
※2010年の平均指数を100として、公表データに基づき当社作成

事業環境 建設事業

業界全体の受注余力の低下に伴うゼネコン優位性の高まり

- 資材の高騰や工期の長期化、労働人口の減少といった構造的課題
- 旺盛なゼネコン需要の中、さらに小規模建築の受注環境が良好

テーマ

新築戸建分譲事業：マーケットを牽引する都心での更なる機会獲得
建設事業：業界内プレゼンス向上による収益の最大化

成長戦略

新築戸建分譲事業

- 販売チャネルの拡大
- 資産回転率の向上
- 商品性とブランド力の強化

建設事業

- 受注クライテリアの見直し
- 管理体制の最適化
 - ▶ 原価・工程・安全管理の質向上

自社施工型流動化事業

仕入ネットワークと自社施工のハイブリッド戦略

- 一気通貫体制によるプロフィット最大化
- 外部環境に左右されにくい収益構造の確立

人的資本

施工管理技士を中心とする技術者育成の強化

2030年度の成長イメージ

不動産事業セグメントに占める営業利益シェア **15%**

成長戦略の再定義 リニューアル再販事業(レーベンゼストック)

ストック・フローの両輪収益モデルを強化し、拡大する住宅ストックへの付加価値創出で社会的使命を果たす

事業環境

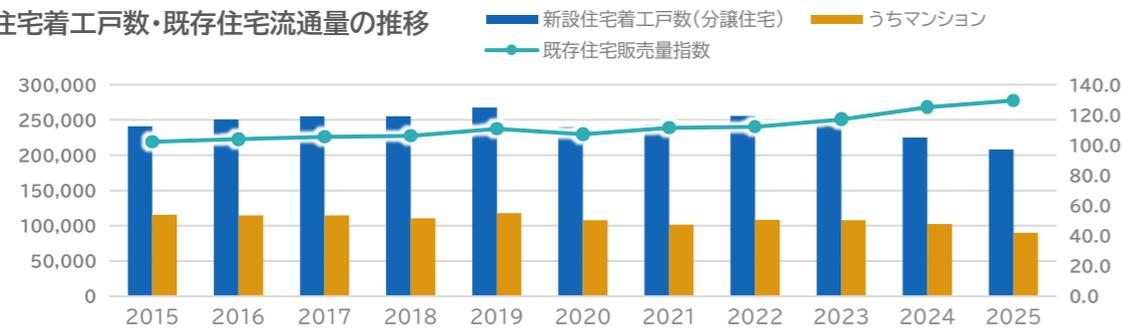
新築分譲マンション供給数の減少傾向

- 2025年の全国における新築分譲マンション発売戸数は59,940戸
- 供給数の減少に伴って価格は上昇傾向が継続

住宅購入マインドの変化

- 生活コストの上昇によって、顧客の中古住宅ニーズが拡大
- 中古住宅の取引価格も上昇しており、市場は今後も拡大の見込み

住宅着工戸数・既存住宅流通量の推移



※出所:国土交通省『既存住宅販売量指数』(右軸) 国土交通省『建築着工統計調査報告』(左軸) 公表データに基づき、当社作成

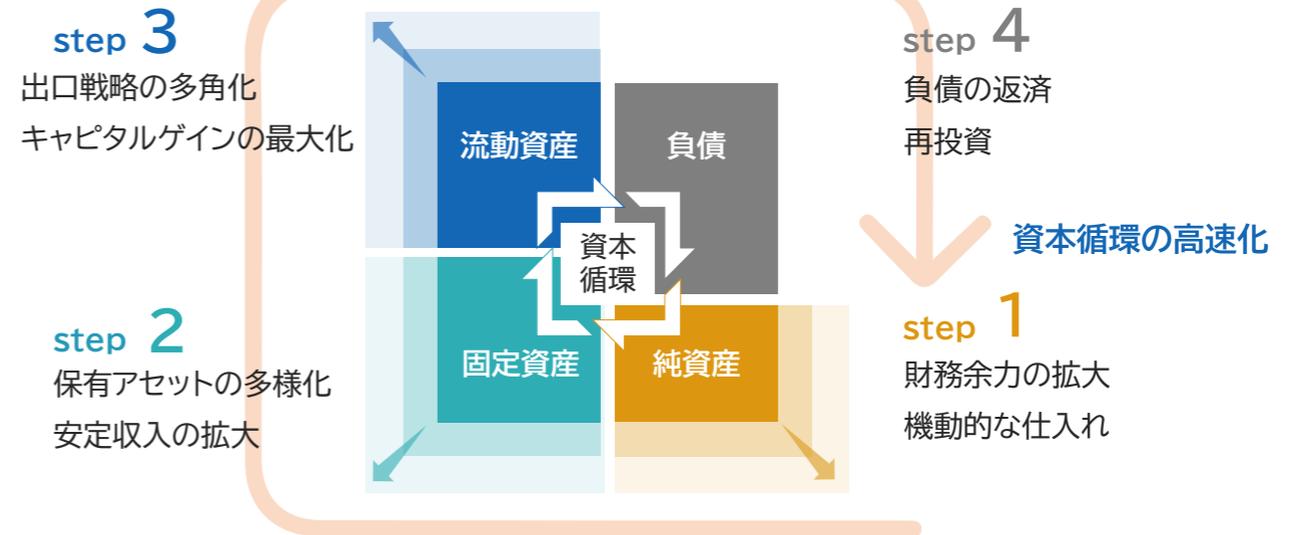
増加するストック住宅の社会問題化

人口減少に伴って空き家は年々増加するも、先進諸外国に比べ国内の中古住宅流通量は低水準に

成長プロセス

- 増資により財務余力の拡大を図りつつ、優良案件の機動的な仕入を実施
- 保有アセットの多様化とストックの積み上げを推進、棚卸高回転モデルを確立
- 出口戦略の多角化によるキャピタルゲインの最大化、再投資による資本循環の高速化

資本循環による成長イメージ



テーマ

リニューアル再販事業のより強固なビジネスモデルへの成長

2030年度の成長イメージ

不動産事業セグメントに占める営業利益シェア **15%**

成長戦略の再定義 エネルギー事業(MIRARTHエナジーソリューションズ)

市場環境の変化に対応するためポートフォリオを再構築し、制度・金利等の転換を踏まえた中長期の企業価値向上を確実に捉える

事業環境

制度リスクの上昇

- 今後メガソーラーに対する規制の強化等が予想され、既存設備に対する追加コストの要請や新規開発が困難となると予想

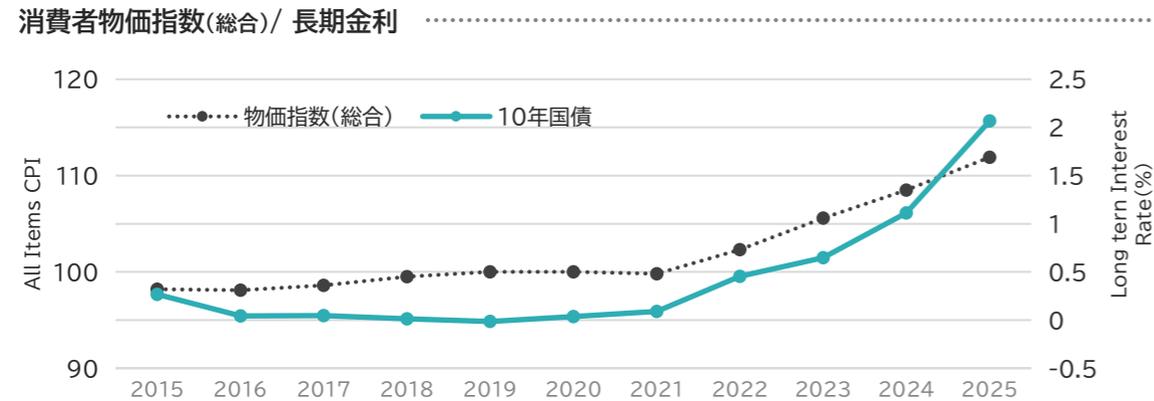
インフレ下における金利、維持管理コストの増加

- FIT発電等によって売電収入を得ている発電所は長期間売電単価が固定、インフレ下における維持管理コスト等や金利の上昇に弱い特性を持っており、今後もこの状況は続く予想

国内バイオマス発電事業の見通しの修正及び、減損損失の発生

- 当初事業計画から工事期間が大幅に長期化、それに伴いFIT売電期間が短縮
- 資材価格の高騰による工事予算の超過、木材価格の高止まりや輸送費・人件費の高騰
- 大幅な事業計画の見直しを迫られることになり、今期に減損損失を計上

(詳細は[こちら](#))



※出所:総務省『2020年基準 消費者物価指数(総合)』(左軸) 財務省『国債金利情報』(右軸) 公表データに基づき、当社作成



1 ROIC管理を通じた保有資産の入れ替え

ROICによる管理を厳格化し、より収益性の高い資産に組み替えを推進
投資の対象を成長性の高い分野(例:事業用蓄電池など)に限定



2 デベロップメント・フィー獲得型開発事業の展開

開発した権利を事業の初期段階でSPC等へ売却、
借入のオフバランスをしつつ開発報酬と運営に係る安定的なフィーの獲得を目指す



3 カシュー事業のセグメント分離

カシュー事業・燃料事業を次世代事業と位置づけ、エネルギー事業から分離
エネルギー事業セグメントにおける最適な総資産規模と借入比率を再定義、インフレ耐性の構築に着手

2030年度の成長イメージ

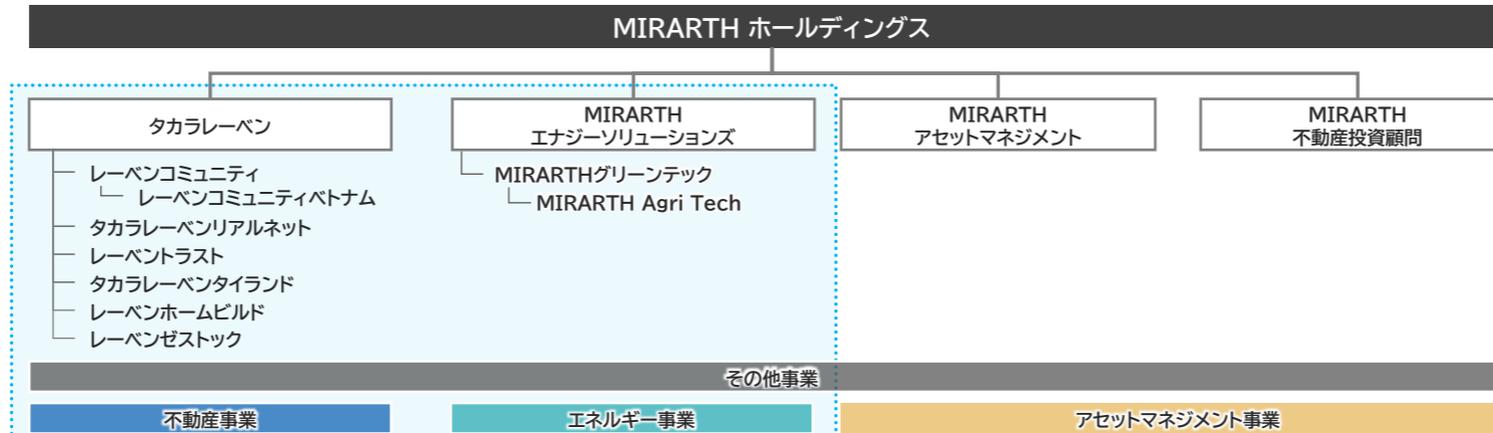
営業利益

2,000百万円

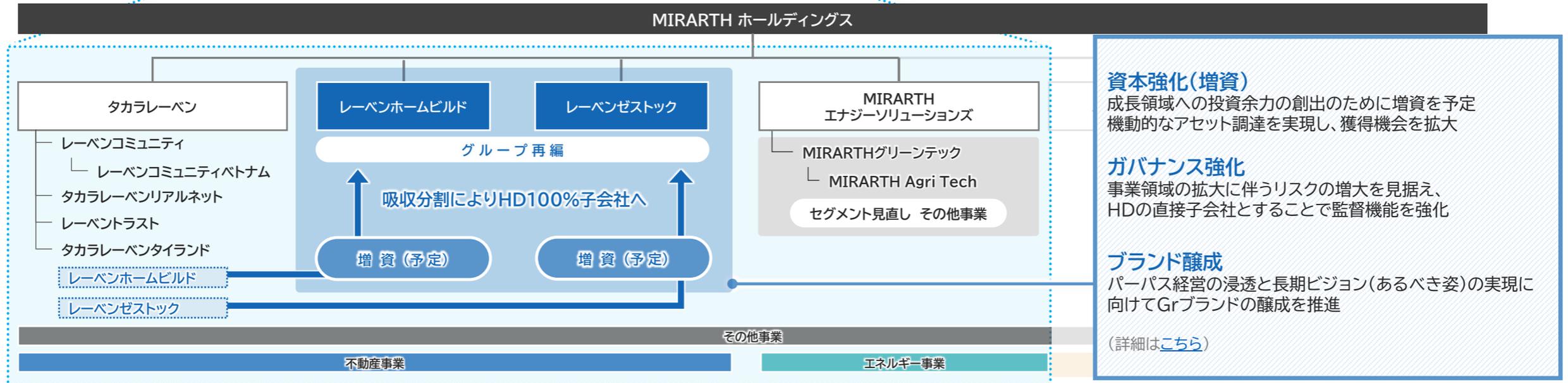
成長戦略を実現する経営体制のアップデート

成長ドライバーとなる事業会社への増資による資本強化と、事業領域の拡大に向けた更なるガバナンス強化のためグループ再編に着手
 “攻守のバランスを重視した成長投資”を支える経営体制へ

現行ホールディングス体制図



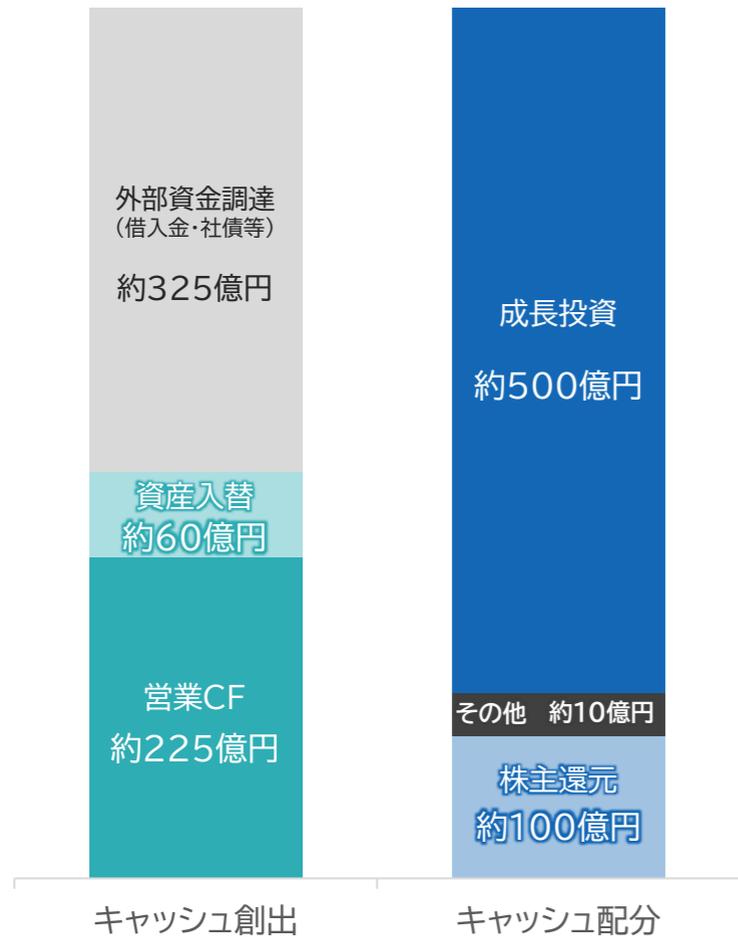
新体制図



キャピタルアロケーション方針のアップデート

エネルギー事業への投資を厳選化し、新たな成長牽引役となる新築戸建分譲事業・リニューアル再販事業へ資金を配分より資本効率の高い領域へ経営資源をシフトさせるとともに、株主還元も更に加速させていく

2026年3月期～2028年3月期



キャッシュ創出

外部資金調達等

- 成長投資額の約65%を調達想定
※調達額は返済を差し引いた額で記載

キャッシュ配分

成長投資

- 不動産事業への投資 : 310億円
(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 : 140億円

その他

- 成長投資または株主還元: 10億円

株主還元方針

- 配当性向で35～40%を還元

アップデート方針

成長領域への経営資源のシフトと株主還元価値の向上

- 新築分譲戸建・リニューアル再販への投資を強化(+60億円)
- エネルギー事業への投資を厳選化(-60億円)
- 成長投資または株主還元に資するための投資枠を新設(+10億円)

PO資金の使用用途変更について

2024年5月20日付
「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式の売出しに関するお知らせ」
2024年5月29日付
「発行価格、処分価格及び売出価格等の決定に関するお知らせ」
2024年6月28日付
「第三者割当増資における発行新株式数の確定に関するお知らせ」
にて公表していた資金用途について以下の通り見直し

変更前の資金用途

MIRARTHエネルギーソリューションズ(株)、(株)タカラレーベンに対する
投融資資金

変更後の資金用途

変更前の資金用途に加え、
(株)レーベンホームビルド、(株)レーベンゼストックに対する投融資資金
(詳細は[こちら](#))

株主還元策の抜本的強化

2027年3月期は自己株式取得による「機動的な還元」を組み合わせ、合計約40億円規模の総還元を実施予定

年間配当比率の平準化を図るとともに、配当目安の指標として新たにDOE(株主資本配当率)を導入することで株主還元の「予見可能性」を向上
DOE(安定性)と配当性向(累進性)による持続的還元モデルで、株主還元を一段と強化

自己株式の取得

キャピタルアロケーションの変更及び当社の株価水準を総合的に勘案し、約10年ぶりとなる自己株式の取得を決議
(詳細は[こちら](#))

1. 投資計画の最適化

キャピタルアロケーションの変更により創出した余剰資金を、株主還元の拡充に再配分

2. 資本効率の向上と株主還元

現在の株価が公募増資時の発行価格を下回って推移している現状を重く受け止め、一株当たり価値(EPS・BPS)などの向上が必要であると判断

機動的な自己株式取得を実施し、総還元を強化(2027年3月期)

年間配当金の比率見直し

中間配当金と期末配当金の平準化を実施
DOEと組み合わせることで還元の予見可能性を更に向上

中間・期末配当の平準化による還元効率の向上

配当目安の指標としてDOEを導入

安定的な株主還元を実現するための新たな指標として、DOEを導入
配当性向と合わせることで下方硬直的かつ累進的な配当構造とし、
適切なリスクテイクとの両立を目指す
(詳細は[こちら](#))



約40億円規模の総還元を実施予定

ESG及び非財務戦略

前掲経営計画のアップデートを踏まえ、以下の戦略を重点施策としてその推進を強化

- E 環境**
 - 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**
 - 地域社会の持続的な成長の実現
 - 従業員の健康促進と安全の確保
 - 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**
 - 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



リスクマネジメントの強化

グループ全体のリスクマネジメント機能をアップデート

その推進体制を強化し、一層のリスクの極小化とリターンの最大化を図る

- ① リスクマネジメント委員会の対応強化
 - ▶ 個別案件に対する諮問基準を策定し、事業推進リスクをコントロール
- ② リスクマネジメントと経営戦略の結合推進
 - ▶ リスクアパタイト・フレームワーク(RAF)を導入し、事業ポートフォリオの適正化を推進
- ③ 組織・人事の改革
 - ▶ 内部統制管理部門を新設し、第2線の機能を強化
 - ▶ ボードメンバー(取締役)からCROを選任し、経営中核にてその機能を発揮できる体制を構築

HR 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

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**



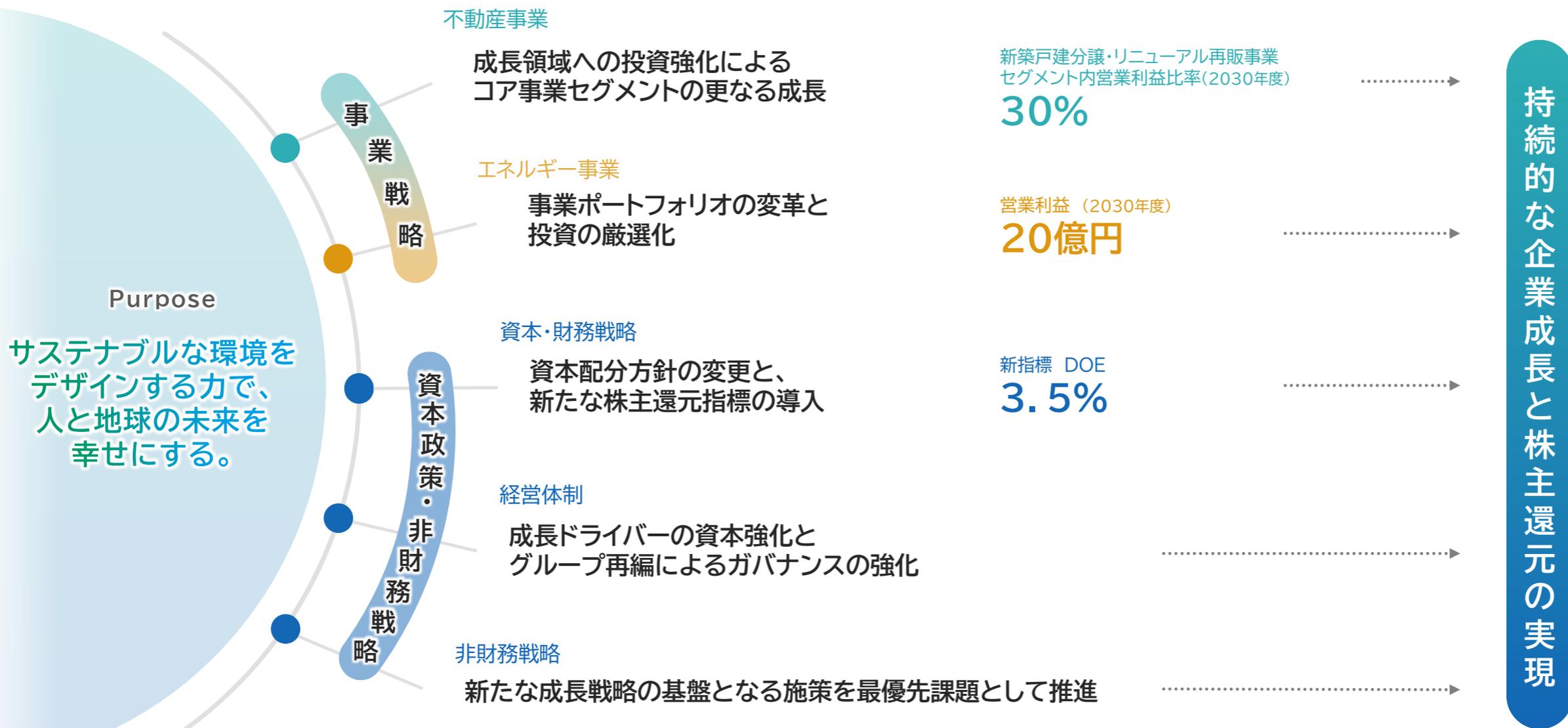
人的資本の更なる強化と配置の最適化

成長牽引事業に人的資本を積極的に投下するとともに、グループ人材の科学的な把握と積極的な配置政策を推進

- ① タレントマネジメントシステムを最大活用したグループ人材適性の把握
- ② 研修制度と連動したアセスメントの導入による人材育成の加速
- ③ 専門人材の積極登用

まとめ

各種アップデート施策を推進し、不確実性の高まる市況下においてPhase3(安定回収期)への着実な移行を目指す



本資料の取扱いについて

本資料は2026年3月9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

