



SYLA
Holdings

2026年5月期 第1四半期決算説明資料

株式会社シーラホールディングス
東証スタンダード：8887

2025年10月15日

目次

- 1 第1四半期決算
- 2 株主還元
- 3 成長戦略
- 4 Appendix

1 第1四半期決算

2026年5月期 第1四半期連結PLサマリ

売上高

8,553百万円

前年同期比 +1451.2 %
(2025年5月期第1四半期 551百万円)

売上総利益

1,815百万円

前年同期比 +1475.4 %
(2025年5月期第1四半期 115百万円)

営業利益

677百万円

前年同期比 +707百万円
(2025年5月期第1四半期 -29百万円)

経常利益

452百万円

前年同期比 +461百万円
(2025年5月期第1四半期 -8百万円)

親会社株主に帰属する 四半期純利益

5,689百万円

前年同期比 +5,703百万円
(2025年5月期第1四半期 -13百万円)

※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。

現預金

10,443百万円

前期末比 +31.2 %
(2025年5月期末 7,959百万円)

純資産

18,125百万円

前期末比 +63.8 %
(2025年5月期末 11,066百万円)

総資産

62,833百万円

前期末比 +275.2 %
(2025年5月期末 16,748百万円)

特記事項

- ・ 2025年6月1日付け効力発生、シーラテクノロジーズとの経営統合によりバランスシートが大幅に拡大。
- ・ 監査法人との協議を重ねた結果、時価評価等を保守的に見積もるも2025年7月14日公表「2025年5月期通期決算説明資料」記載の想定レンジ内に着地。

※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。

2026年5月期 第1四半期連結損益計算書

(百万円)	26年5月期 業績予想 2025年7月14日公表	26年5月期 第1四半期末時点	進捗率
売上高	34,500	8,553	24.8%
営業利益	2,413	677	28.2%
営業利益率	7.0%	7.9%	-
EBITDA※	2,639	774	29.3%
経常利益	1,350	452	33.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	868	5,689	655.4%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2026年5月期 第1四半期セグメント業績進捗

(百万円)	26年5月期 業績予想 2025年7月14日公表	26年5月期 第1四半期末時点	進捗率
総合不動産事業	30,300	7,465	24.6%
不動産管理事業	2,700	666	24.7%
建設事業	100	45	45.0%
再生可能エネルギー事業	1,400	334	24.5%

2026年5月期 第1四半期連結貸借対照表

(百万円)	2025年5月期末 (単体)	2026年5月期第1四半期末 (連結)	増減額	増減率
総資産	16,748	62,833	+46,085	+275.2%
現預金	7,959	10,443	+2,483	+31.2%
棚卸資産	4,024	29,409	+25,384	+630.8%
有利子負債	3,488	37,234	+33,745	+967.2%
純資産	11,066	18,125	+7,059	+63.8%

参考) 管理指標	2025年5月期実績 (単体)	2026年5月期予想値 (連結)	差異
ROE	-5.9%	36.1%	+42.0pt
ROA	-3.9%	10.4%	+14.3pt
ネットD/Eレシオ	-40.4倍	1.5倍	-
自己資本比率	66.1%	27.4%	-38.7pt

第1四半期 連結業績サマリ

- ・ 経営統合により、第1四半期売上高は85億円と **前年同期比約15.5倍** に大幅増加。期首に掲げた業績予想の売上高345億円に対して順調なスタート
- ・ 経営統合により、一部停止していた金融機関との取引復活により **自社開発案件が再開。営業利益以下の各利益は黒字転換** し、業績改善。
- ・ 主力の「総合不動産事業」は、計画通りに複数の物件売却を実施。計画外の売却が発生したものの、業績への影響は次四半期へ持ち越し。
- ・ 「不動産管理事業」は、第1四半期中に西麻布の収益物件2棟を取得し、手数料支出が発生。第2四半期以降リノベーションし、岩盤収益を強化する計画。

第1四半期 トピックス

- ・ 株式交換により、2025年6月1日付けで株式会社シーラテクノロジーズを完全子会社化。経営資源の一体化によるグループ全体の収益力強化および財務体質強化を推進。
- ・ 経営統合により、負ののれん等が発生。特別利益79億円、特別損失22億円を計上し、 **親会社株主に帰属する当期純利益は65億円に上方修正**。
- ・ 株主還元の強化を掲げ、第1四半期中に **株主優待の実施**（2025年7月1日付け）、 **記念配当を含む増配の実施**（2025年7月14日付け）、 **自己株式の取得**（2025年7月24日付け）を公表。

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

連結業績予想の上方修正について

2025年6月1日付け効力発生で、シーラテクノロジーズとの経営統合を実施。

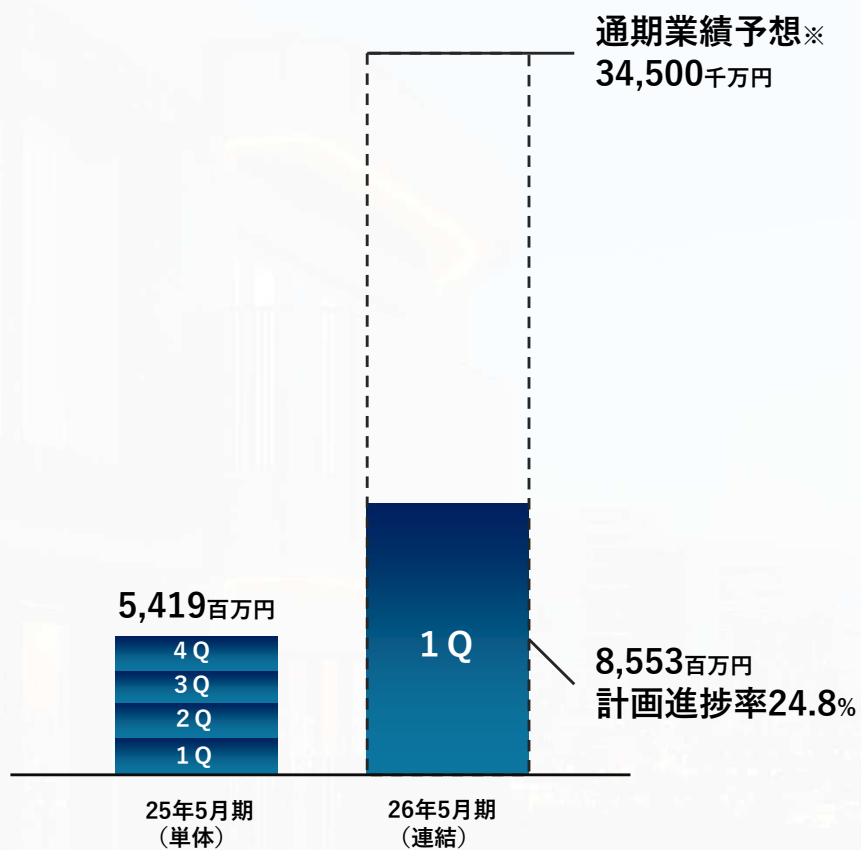
これにより負ののれんが発生し、特別利益7,904百万円を計上。また、段階取得に係る差損等により特別損失2,259百万円を計上。

損益ともに一過性ではあるものの、親会社株主に帰属する当期純利益を6,513百万円へと上方修正。

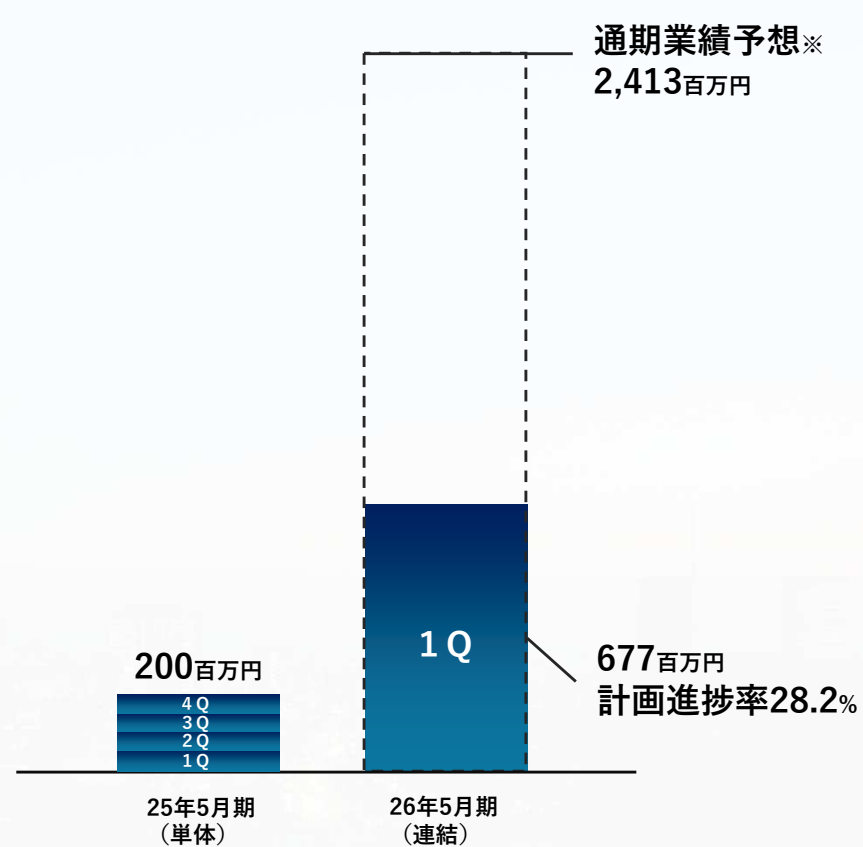
2026年5月期 通期業績予想 (単位：百万円)	当初計画 2025年7月14日公表	修正計画 2025年10月15日公表	増減額
売上高	34,500	34,500	-
営業利益	2,413	2,413	-
経常利益	1,350	1,350	-
特別損益	-	5,645	+5,645
親会社株主に帰属する 当期純利益	868	6,513	+5,645

第1四半期末時点での進捗は、売上高24.8%・営業利益28.2%と計画を上回るペースで推移

売上高



営業利益



※) 2026年5月期における連結売上高および連結営業利益に係る業績予想はP5に記載

セグメント売上高

7,465百万円

セグメント利益

1,229百万円

第1四半期振り返り

- ・総合不動産事業の第1四半期は、新築区分マンションの他、東京都中央区の土地、千代田区の収益ビル等を販売し、セグメント業績予想売上高30,300百万円に対し24.6%と計画通り進捗。
- ・また、東京都港区や神奈川県川崎市の物件売却等、第2四半期以降の引渡しに関する売買契約を締結。

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194棟を開発。
 今期は、第1四半期中に1棟が竣工し、第2四半期以降10棟329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



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しています。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図っています。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”を展開しています。

1
SYLA NISHI-AZABU
旧：ミストラルポイントビル
東京都港区西麻布2丁目25-15

2
SYLA NISHI-AZABU II
旧：ミスティ西麻布
東京都港区西麻布2丁目12-5

3
SYLA NISHI-AZABU III
旧：SW六本木通りビル
東京都港区西麻布1丁目12-5

4
SYLA NISHI-AZABU IV
旧：チトセビル
東京都港区西麻布1丁目4-38

5
SYLA NISHI-AZABU V
旧：パークサイドセピア
東京都港区西麻布3丁目13-10

SYFORME 東麻布

2026年5月期第2四半期以降の竣工スケジュール

2026年5月期 竣工予定

2027年5月期竣工予定

2028年5月期上期竣工予定



(仮称)板橋1丁目PJ
 着工：24年3月
 竣工：25年9月
 戸数：37戸



(仮称)住吉III PJ
 着工：24年8月
 竣工：25年10月
 戸数：21戸



(仮称)新宿3丁目PJ
 着工：24年6月
 竣工：25年10月
 戸数：41戸



(仮称)町田PJ
 着工：24年4月
 竣工：25年11月
 戸数：40戸



(仮称)新子安PJ
 着工：2024年12月
 竣工：2026年7月
 戸数：76戸



(仮称)御徒町PJ
 着工：25年1月
 竣工：26年8月
 戸数：48戸



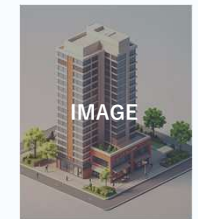
(仮称)西ヶ原PJ
 着工：2025年9月
 竣工：2026年8月
 戸数：14戸



(仮称)立川II PJ
 着工：24年10月
 竣工：26年8月
 戸数：22戸



(仮称)鶴見PJ
 着工：2026年2月
 竣工：2027年7月
 戸数：30戸



(仮称)平井PJ
 着工：2026年2月
 竣工：2027年7月
 戸数：13戸



(仮称)大宮PJ
 着工：24年6月
 竣工：25年12月
 戸数：40戸



(仮称)川崎PJ
 着工：2024年12月
 竣工：2025年12月
 戸数：10戸



(仮称)馬車道ビルPJ
 着工：2024年12月
 竣工：2025年12月
 戸数：10戸



(仮称)西麻布III PJ
 着工：2025年6月
 ※リノベ物件



(仮称)千住東PJ
 着工：2025年4月
 竣工：2026年9月
 戸数：32戸



(仮称)幡ヶ谷PJ
 着工：2025年7月
 竣工：2026年12月
 戸数：24戸



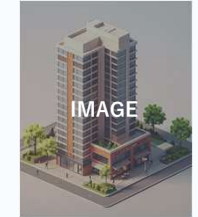
(仮称)大森PJ
 着工：2025年10月
 竣工：2026年12月
 戸数：9戸



(仮称)藤沢PJ
 着工：2025年6月
 竣工：2027年2月
 戸数：26戸



(仮称)子安PJ
 着工：2026年3月
 竣工：2027年8月
 戸数：123戸



(仮称)阪東橋IV PJ
 着工：2026年2月
 竣工：2027年8月
 戸数：28戸



(仮称)西麻布IV PJ
 着工：2025年10月
 ※リノベ物件



(仮称)西麻布V PJ
 着工：2025年10月
 ※リノベ物件



(仮称)川崎II PJ
 着工：2024年7月
 竣工：2026年2月
 戸数：92戸



(仮称)八丁畷PJ
 着工：2025年1月
 竣工：2026年3月
 戸数：28戸



(仮称)代田橋PJ
 着工：2026年3月
 竣工：2027年2月
 戸数：16戸



(仮称)宝町PJ
 着工：2025年6月
 竣工：2027年2月
 戸数：18戸



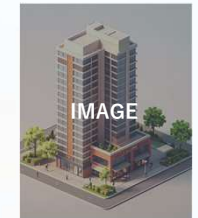
(仮称)八王子PJ
 着工：2025年10月
 竣工：2027年2月
 戸数：44戸



(仮称)岩本町PJ
 着工：2025年7月
 竣工：2027年5月
 戸数：52戸



(仮称)大森北1丁目PJ
 着工：2026年2月
 竣工：2027年11月
 戸数：29戸



(仮称)藤沢II PJ
 着工：2026年1月
 竣工：2027年11月
 戸数：30戸

セグメント売上高

666百万円

セグメント利益

234百万円

管理物件数 ※2025年8月末時点

91棟 3,867戸

特記事項

- ・ 不動産管理事業の第1四半期は、家賃料収入や建物管理等により、セグメント売上高666百万円を計上。セグメント業績予想売上高2,700百万円に対し24.7%と計画通り進捗。
- ・ 第1四半期中に西麻布エリアで収益物件を2棟取得したことにより、一過性の手数料が発生。
- ・ 竣工予定の物件等を踏まえ、今期中に管理棟数を100棟まで増やしていく計画。

2026年5月期 第1四半期 建設事業

セグメント売上高

45百万円

セグメント利益

-63百万円

2025年8月末時点
工事進行中案件

9件

(工事予算：6,089百万円)

2026年5月期
第1四半期着工案件

4件

(工事予算：2,551百万円)

第1四半期振り返り

- ・ 建設事業の第1四半期は、自社施工案件の他、請負工事の受注によりセグメント業績予想売上高100百万円に対し45.0%と計画を上回る進捗。
- ・ 第1四半期は、新たに東京都中央区、千代田区、渋谷区および神奈川県藤沢市の4件を着工。施工を自社内で賄うことにより、品質・コスト・スピードでの競合優位性を発揮。

2026年5月期 第1四半期 再生可能エネルギー事業

セグメント売上高

343百万円

セグメント利益

-26百万円

保守契約件数
(2025年8月末時点)

220件

保有案件発電量
(2025年6月1日～2025年8月31日)

2,473,495 k Wh

第1四半期振り返り

- 再生可能エネルギー事業の第1四半期は、セグメント業績予想売上高1,400百万円に対し24.5%と計画通り進捗。
- 株式会社寿から太陽光関連事業の事業譲受を実施（2025年7月18日付け公表「太陽光関連事業の譲受に関するお知らせ」）。愛知県を中心に活動するシーラソーラーと、関東を中心に活動する寿社の統合により受注工事の範囲拡大と土木工事ノウハウの獲得により、新たな案件創出を通じた事業成長を計画。

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。引き続き、**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

上限50万株 または 150百万円

総還元性向

最大 74.5% ※

(連結配当性向：57.0% 自己株買い総額：150百万円)

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

※ 特別利益および特別損失の影響を除き、親会社に帰属する当期純利益を期首計画通りの868百万円として計算した場合

自社株買いの実施

株主還元の一環として、2025年7月24日に**自己株式の取得**を公表。 ※1
株主の皆さまと利益を共有することで、中・長期的な企業価値の向上およびガバナンスを強化。

取得事項の内容

取得株式の総数：上限500,000株
取得価額の総額：上限150百万円
取得期間：2025年7月25日～2025年10月31日

自己株式の取得状況 (2025年9月30日時点)

取得した株式の総数：342,000株
株式の取得価額の総額：130百万円

自己株式の取得経過

2025年7月	88,000株	32百万円
2025年8月	254,000株	98百万円
2025年9月	0株	0百万円

※詳細は2025年7月24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/すかいらーくご優待券/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、同サービス内を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 SHIBUYA-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

M&A戦略としては、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



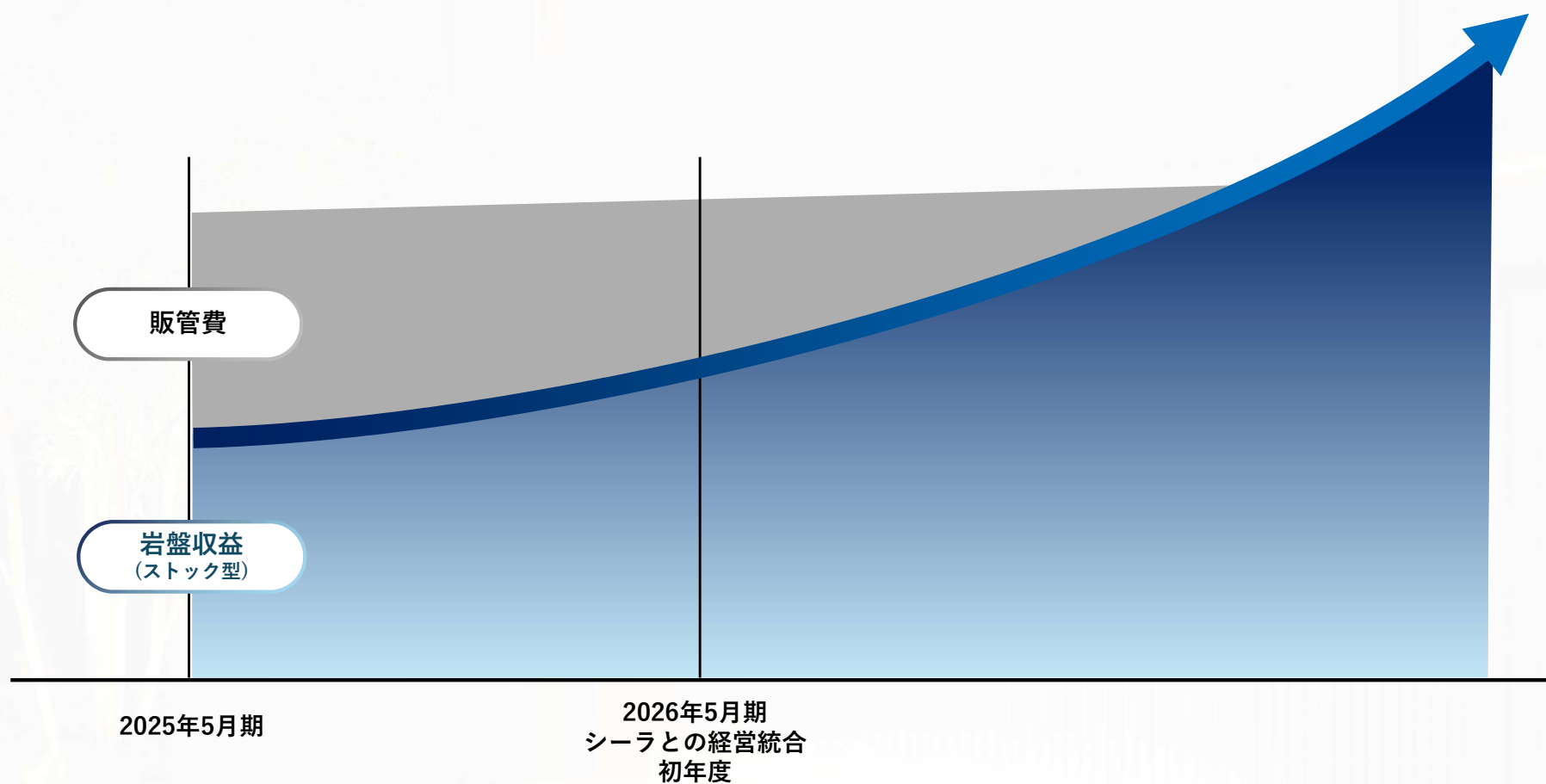
商業・オフィスビル仲介業



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。グループ内製法の推進により、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

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）

事業セグメントにおける環境による影響と事業の取り組み

建築費や金利の動向等、収益性に影響を及ぼす事象を注視。
新規プロジェクトの取得検討においては、物価上昇トレンドを織り込み、採算性を判断。

事業全体の環境認識と当社への影響

建築費

- 用地取得の想定より建築費が大幅に上昇する傾向があり、長期化する傾向。
- 商品性の向上、想定収入の増加に向けた計画の改善検討を図りつつ、建築計画の効率化、工事範囲縮小、工期短縮等のコストマネジメントに一層注力することで、当初想定利益確保に注力。
- 新規プロジェクトの取得検討においては建築費、工期のトレンドを踏まえた投資価値判断を実施。

金利

- 金利は上昇傾向だが、資金調達(借入等)においては、従前から借入期間や償還期限の長期化、金利の固定化を進めており、影響を抑制。
- 不動産取引におけるキャップレートや住宅ローン金利について、足許では大きな変化は見られないものの、今後のトレンドに注視が必要。

米国の関税政策における影響

- 現時点では建築費、金利等への影響は軽微との見立て。
- 関税の影響による景況感の変化が、不動産取引市場にどのような影響を及ぼすかには注視が必要。

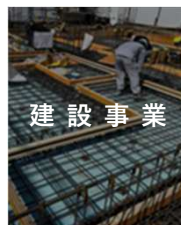
セグメントごとの環境認識と当社の取り組み



- 市況変動や需要動向を的確に捉え、立地・建物スペック・サービスの競争力強化を図ることで、賃料や収益性の最大化を追求。マンション、ビル等の各開発を一体的に推進し、居住・テナント双方の満足度向上と資産価値の維持・向上に注力。
- ポートフォリオ全体のリスク分散と収益性バランスを重視し、資産の適正活用と見直しを継続的に実施。将来的な事業成長に向けた計画策定と経営基盤の強化を推進。



- 首都圏を中心に、賃貸マンションの平均募集家賃が上昇傾向。特に東京23区では、2025年3月時点で28カ月連続の最高値更新となっており、高い賃貸需要が継続。※1
- ブラックロックの私募ファンドと提携し、複数物件の賃貸管理、ビル管理業務を受託。これらにより管理物件が増加し、不動産管理の需要も拡大。



- 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を推進。



- 日本の電力供給における再生可能エネルギーの割合は約25%。政府は2030年までにこれを36~38%に引き上げ、2040年には40~50%を目標。※2
- 太陽光+蓄電池による完全自立型電力インフラを活用した次世代酪農モデルやオンサイトPPAを展開。地方の遊休地を活かし、再エネによる持続可能性を高めると同時に、“電力網に頼らない地方インフラ”の先駆けとして注目。

※1) 参照：2025年3月全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向 (athome)

※2) 参照：今後の再生可能エネルギー政策について (経済産業省)

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。

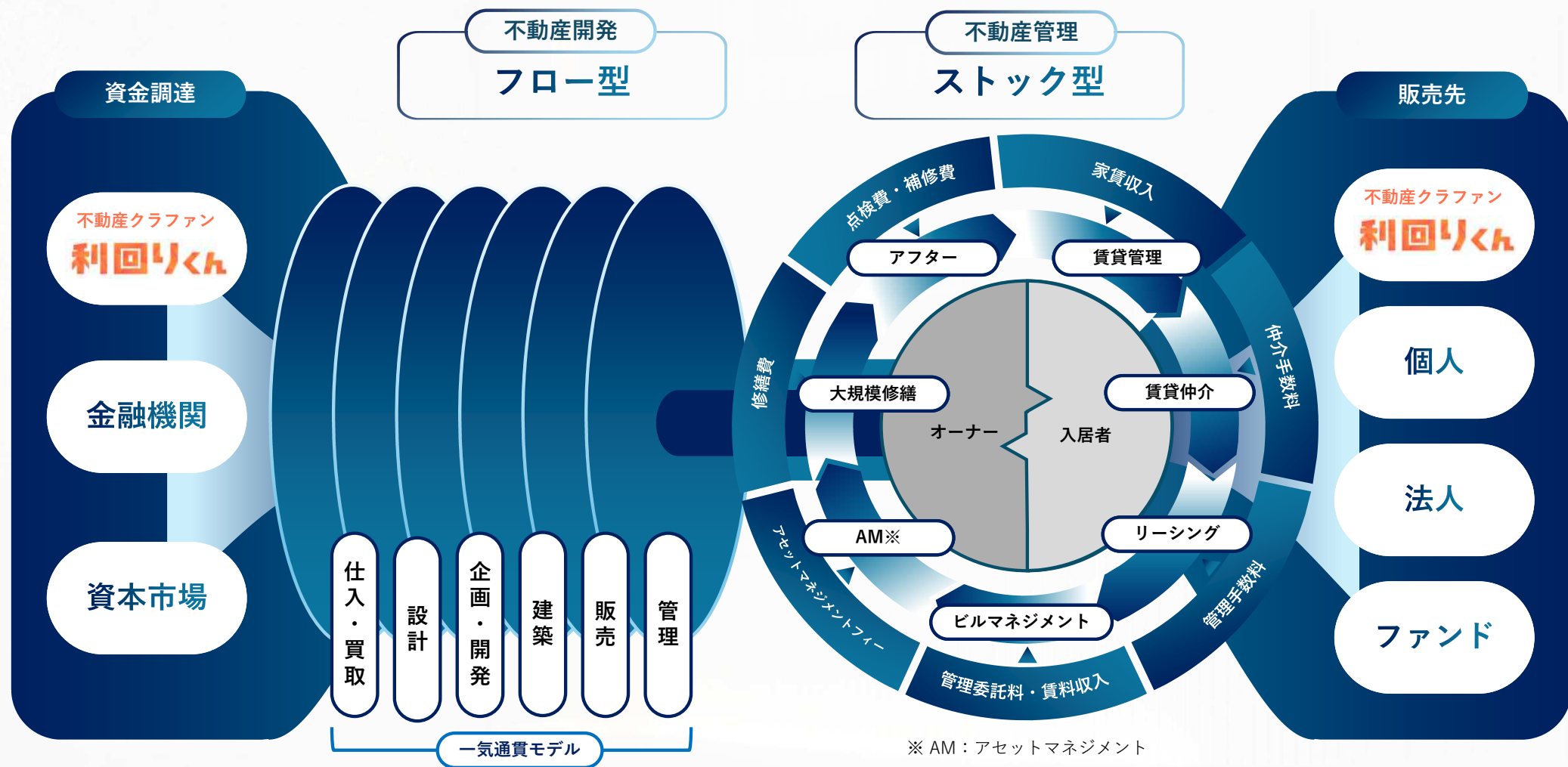
安定した経営基盤

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可能な体制を構築。

自社の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元および物件の販売先候補としても機能。
出口戦略の充実化により、柔軟かつ機動的な資本政策が検討可能。

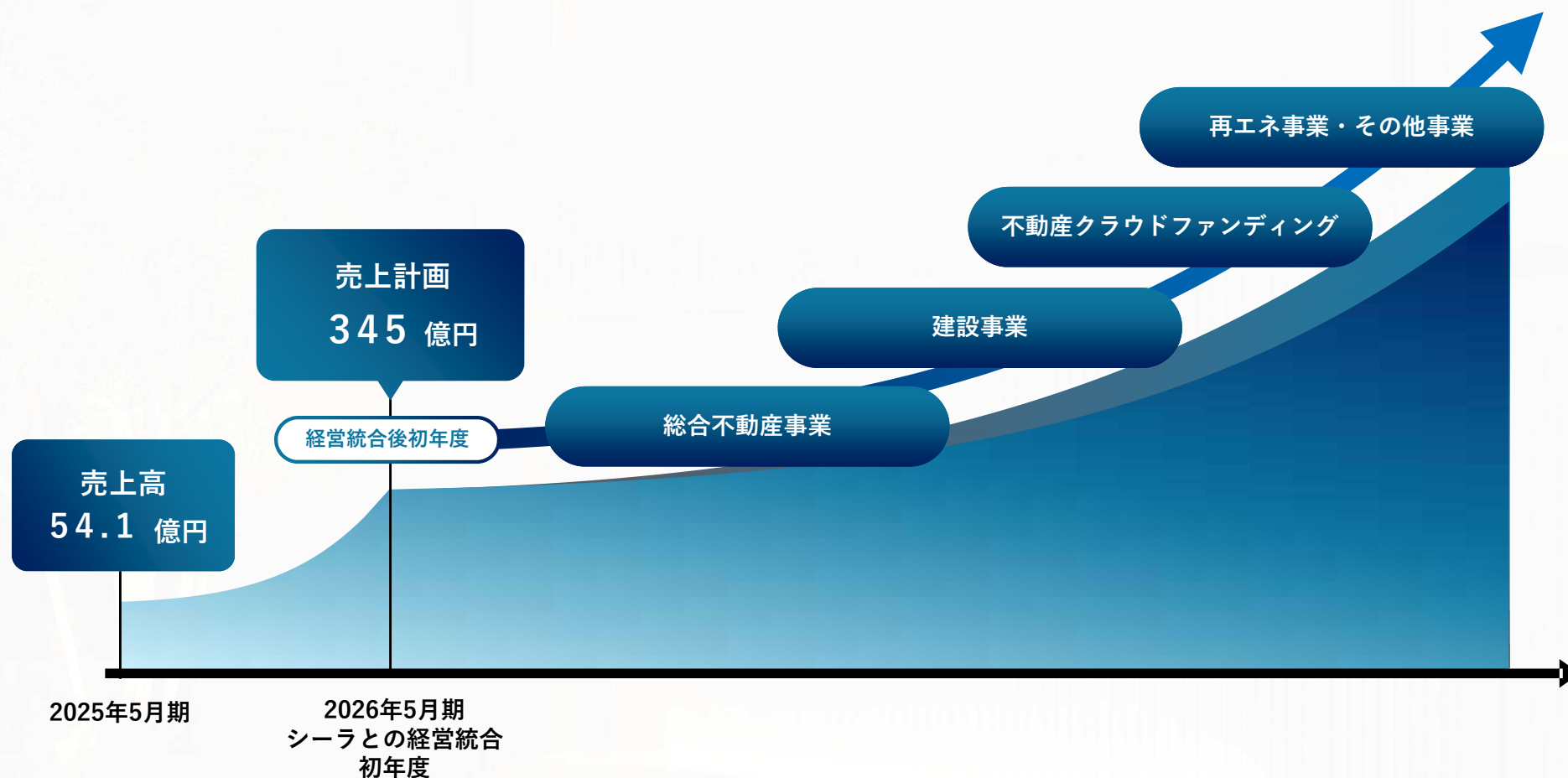
シーラホールディングス循環型経済システム

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)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。





4

Appendix

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：194棟※

累計販売供給戸数：4,825戸※

※2025年5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）



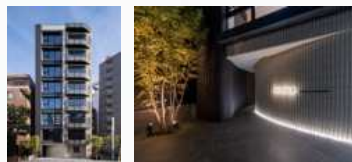
物件名	SYFORME IRIYA II
所在地	東京都台東区
竣工日	2025年2月
総戸数	25戸（管理室含む）



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）

機関投資家・事業会社への売却

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^{※1※2}

取引先数：63^{※2}

※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

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

5名

管理建築士 2名
一級建築士 4名
構造設計一級建築士 1名
一級土木施工管理技士 1名

建築積算士

1名

建築積算士 1名

宅地建物取引士

55名

宅地建物取引士 55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)

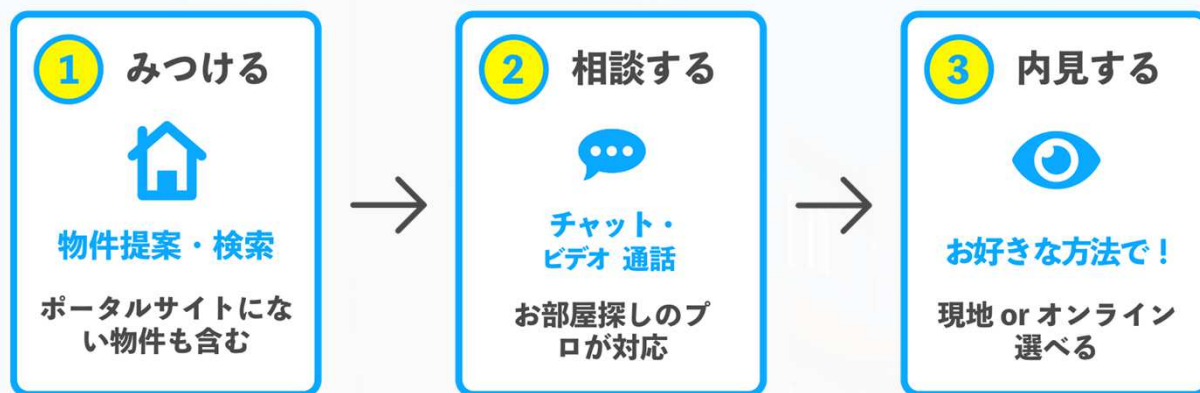
不動産特定共同事業管理者

3名

不動産特定事業管理者 3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



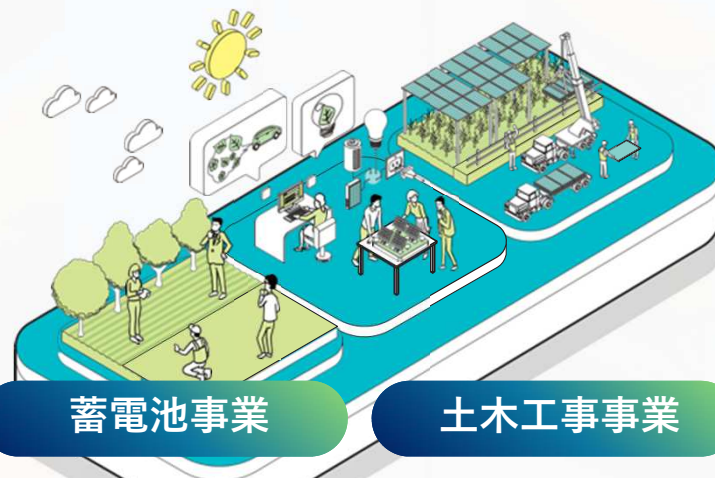
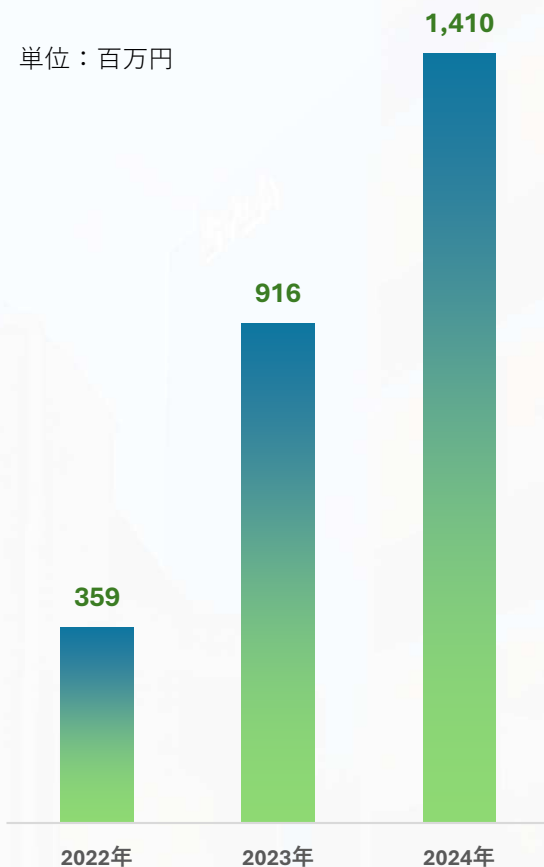
- ✓ ネット上に出ていない物件も提案してもらえ、検索できる
- ✓ スマホかパソコンがあれば物件探しから内見まで自宅で完結
- ✓ お部屋が気に入ったら申し込み・契約もieTTYでまとめてできる

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

土木工事業

請負工事業

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

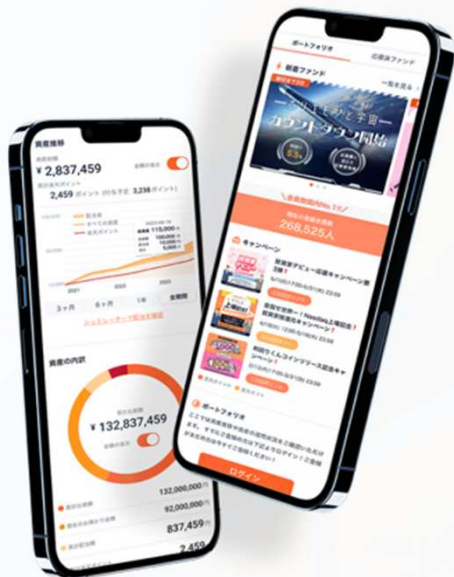


2023年10月
住居



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
アンサンブル大井 (ID: 138)



募集金額
25,540,000円

平均利回り
4%

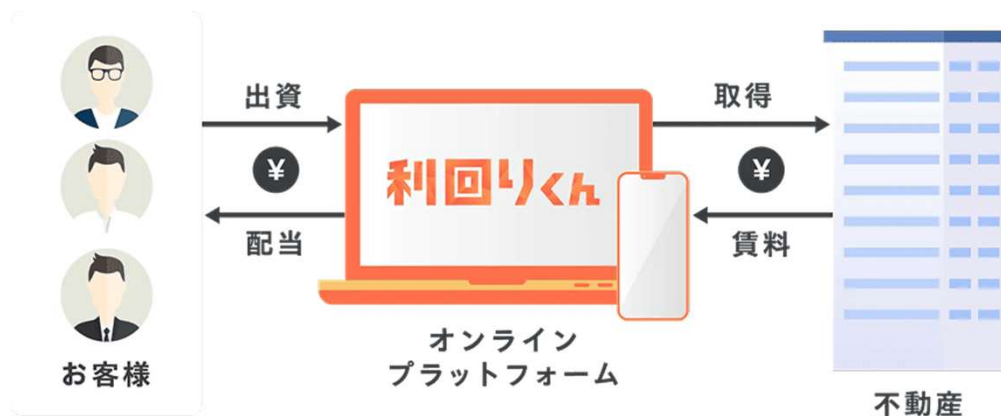
シニアテックマンション
日神デュオステージ (ID: 138)



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

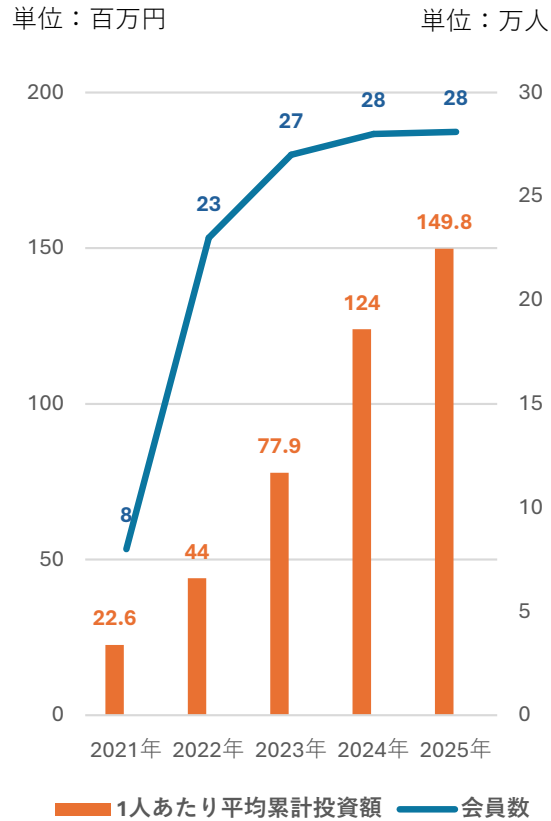


※上記ファンドは一例であり、現在募集は終了しています。

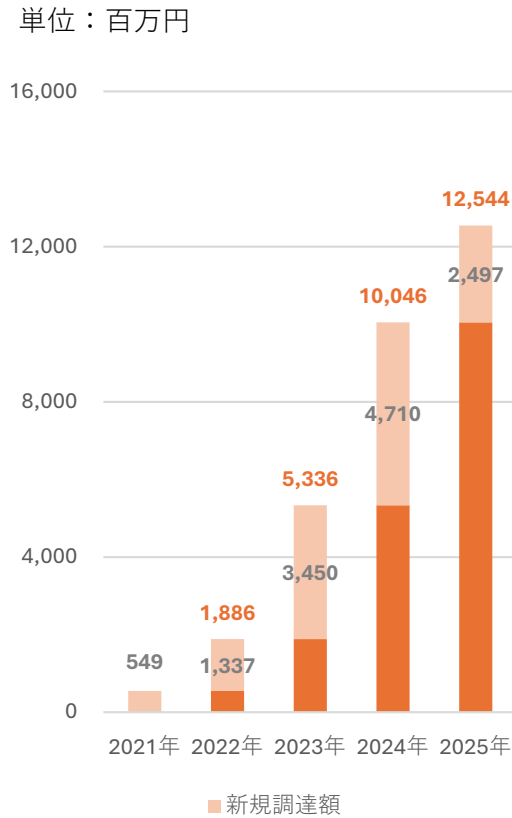
不動産クラウドファンディング利回りくん

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。

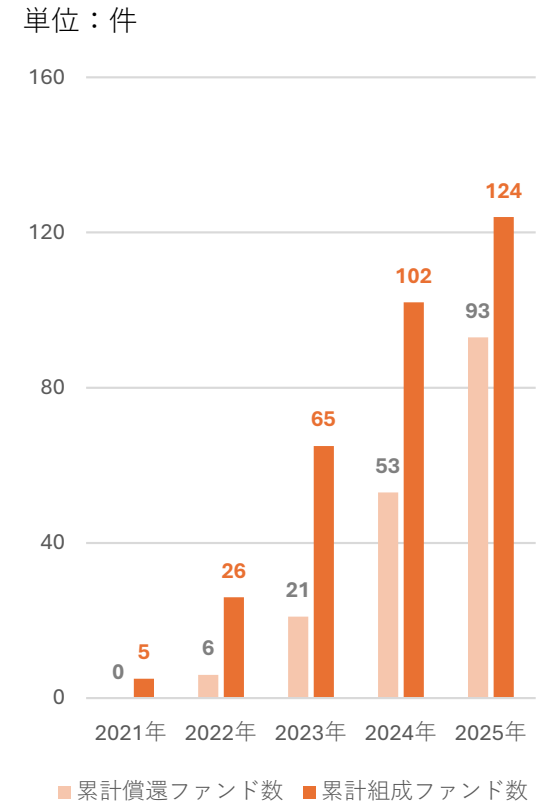
1人あたり平均累計投資額と会員数



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 ※

※) 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、3,867戸の賃貸物件管理と、91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しそです。

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
不動産テック事業
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

株式会社シーラテクノロジーズ
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 2,363百万円

社員数 単体：19名／グループ連結：222名（2025年8月31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

ディスクレーマー

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