

株式会社 ムゲンエステート

会社説明会

2025年11月27日

証券コード:3299 <https://www.mugen-estate.co.jp/>

本日のご説明内容

01 会社概要

02 事業内容

03 市場環境

04 第3次中期経営計画

01

会社概要

会社概要及び沿革

会社概要

会社名	株式会社ムゲンエステート
設立	1990年5月
代表	代表取締役会長 藤田 進 代表取締役社長 藤田 進一
資本金	2,552百万円 *2025年9月30日現在
決算期	12月
市場	東証スタンダード市場
社員数	連結500名(平均年齢36.3才) 単体461名(平均年齢35.7才) *2025年9月30日現在
本社	東京都千代田区大手町一丁目9番7号 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー16階
支店	横浜支店：神奈川県横浜市西区北幸二丁目6番1号 ONEST横浜西口ビル5階 大阪支店：大阪府大阪市北区梅田一丁目3番1号 大阪駅前第1ビル7階
営業所	北千住営業所 / 船橋営業所 / 赤羽営業所 / 池袋営業所 / 蒲田営業所 / 渋谷営業所 札幌営業所 / 仙台営業所 / 名古屋営業所 / 京都営業所 / 福岡営業所 / 那覇営業所
子会社	(株)フジホーム / (株)ムゲンファンディング / (株)ムゲンアセットマネジメント

沿革

1990年 5月	当社設立
1997年 8月	(株)フジホーム設立(連結子会社)
2005年 7月	一級建築士事務所登録
2010年 5月 6月	宅地建物取引業免許を国土交通大臣免許に変更 横浜支店を開設
2014年 6月	東証マザーズ上場
2016年 2月	東証第一部上場
2018年 6月	不動産特定共同事業許可を取得
2018年 8月	(株)ムゲンファンディング設立(連結子会社)
2020年 5月	東京都千代田区大手町に本店移転
2021年 9月 10月 11月 12月	北千住営業所を開設 船橋営業所を開設 荻窪営業所・赤羽営業所を開設 池袋営業所を開設
2022年 4月 12月	東証第一部からプライム市場へ移行 蒲田営業所を開設
2023年 5月 10月	大阪営業所を開設(大阪北営業所) 東証プライムから東証スタンダード市場へ移行
2024年 1月 5月 7月 8月	札幌営業所・名古屋営業所・福岡営業所を開設 渋谷営業所を開設 大阪支店を開設 仙台営業所を開設
2025年 1月 2月 3月 7月	(株)ムゲンアセットマネジメント設立(連結子会社) 京都営業所を開設(大阪北営業所閉鎖) 那覇営業所を開設 荻窪営業所を渋谷営業所に統合



MUGEN 「夢現」 – 夢を現実に –

当社グループの社是には「住宅取得というお客様の夢を実現することをお手伝いしたい」という想いが込められています
また、お客様の夢を実現することで会社としても成長し、各ステークホルダーの夢も実現することを目指しています
「ムゲンエstate」という会社名も社是である“夢現”に由来しています

**不動産に新たな価値を創造し、
すべての人の豊かな暮らしと夢に挑戦する**

速さを追求 あくなき挑戦 多様な連携 先を見通す 貫く責任

- スピードで他者を圧倒しよう なぜなら、スピードは私たちが持つ競争優位の1つだから
- 常に挑戦心を持ち、自身を向上させよう なぜなら、挑戦の先に夢の実現が待っているから
- ひとりひとりの専門性を活かし、連携しよう なぜなら、それぞれの強みを掛け合わせたときに大きな成果が生まれるから
- 常に先を見据えた行動をしよう なぜなら、相手の真意を捉えることが安心や信頼に繋がるから
- すべてのステークホルダーに対して、三方良しの精神で責任を果たそう なぜなら、ひとつひとつ誠実に責務を果たすことが、成果や信頼に繋がるから

数値でわかるムゲンエstate 2025年12月期 第3四半期

売上高

46,959百万円

前年同期比 2.9% ↗

経常利益

6,310百万円

前年同期比 9.8% ↗

親会社に帰属する
当期純利益

4,197百万円

前年同期比 9.0% ↗

1株当たりの配当金

中間配当 45円
期末配当 67円

前期末比 +41円 ↗

ROE

(2025年9月30日時点)

13.2%

前年同期比 2.7pt ↗

PBR

(2025年11月21日時点)

1.32倍

従業員数

500名

前期末比 +34名 ↗

配当利回り

(2025年11月21日時点)

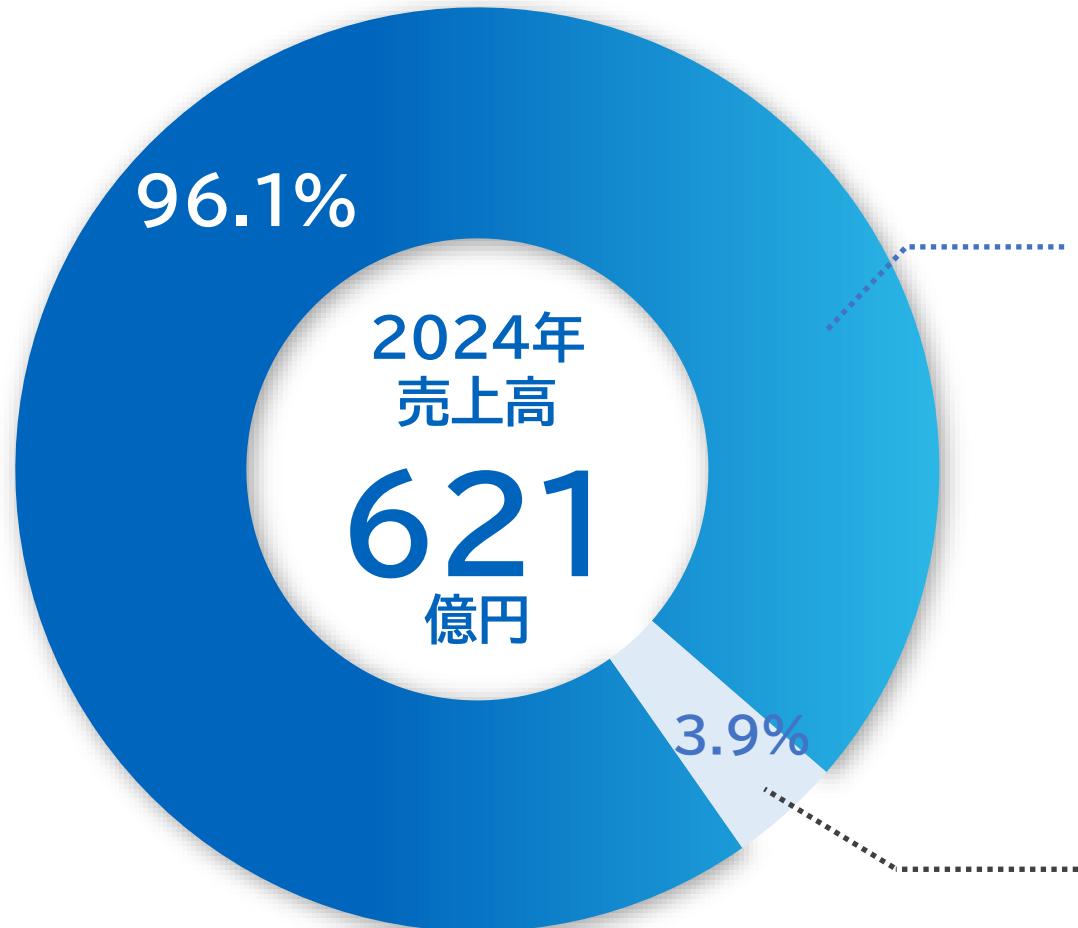
6.0%

02 |

事業內容

事業内容

不動産売買事業及び賃貸その他事業を展開。不動産買取再販事業を主力事業として持続的に成長



不動産売買事業

■ 不動産買取再販事業

- 不動産開発事業
- 不動産内外装工事事業
- 不動産特定共同事業

96.1 %

賃貸その他事業

■ 不動産賃貸事業

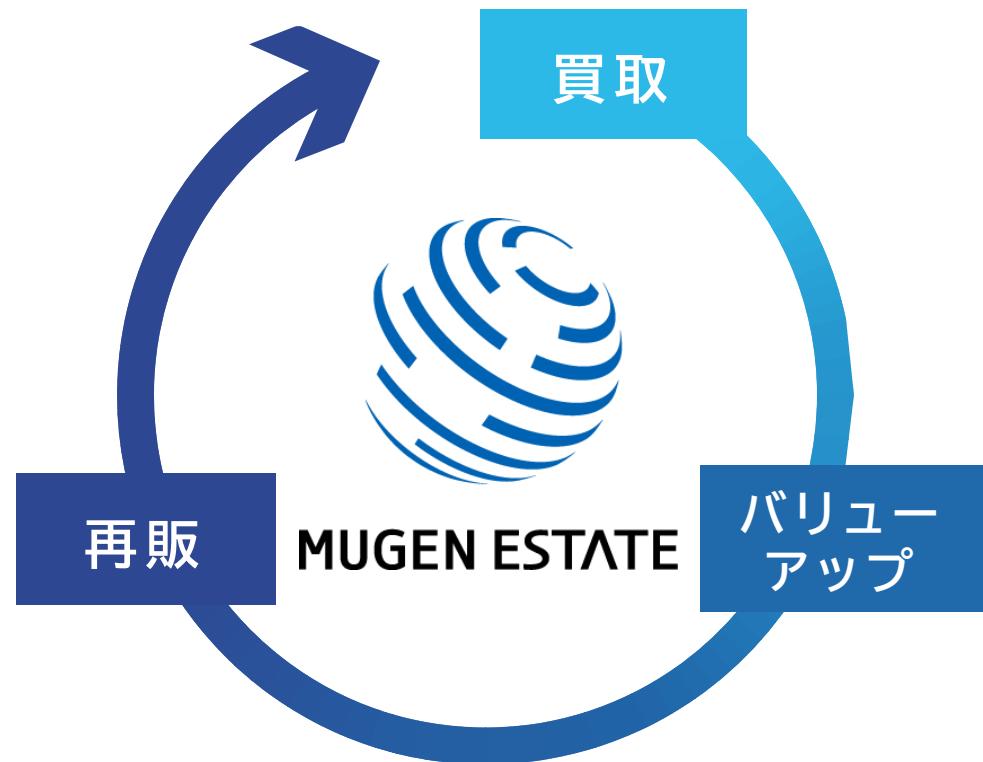
■ 不動産流通事業

■ 不動産管理事業

■ クラウドファンディング事業

不動産買取再販事業とは

中古不動産を買取・
バリューアップ・再販する事業



BEFORE



AFTER

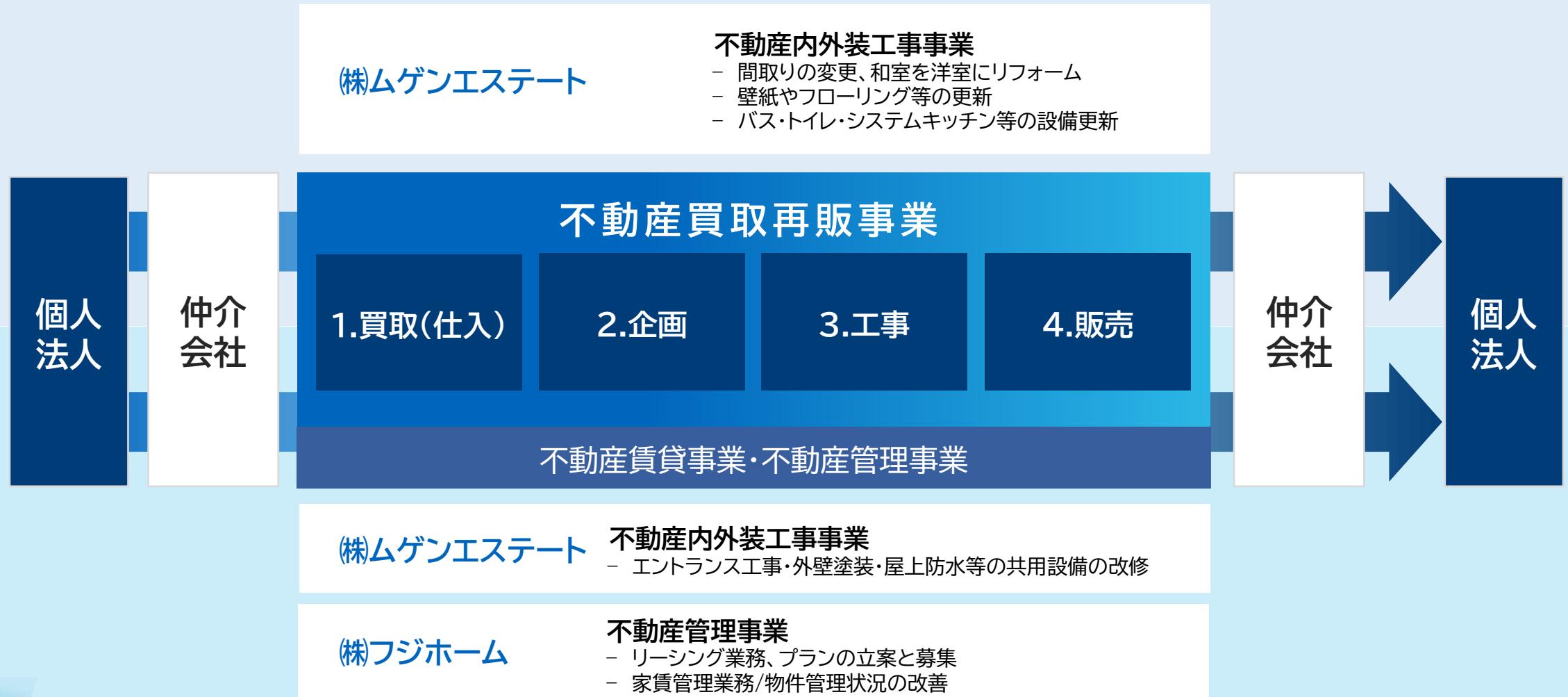


不動産買取再販事業 <事業の流れ>

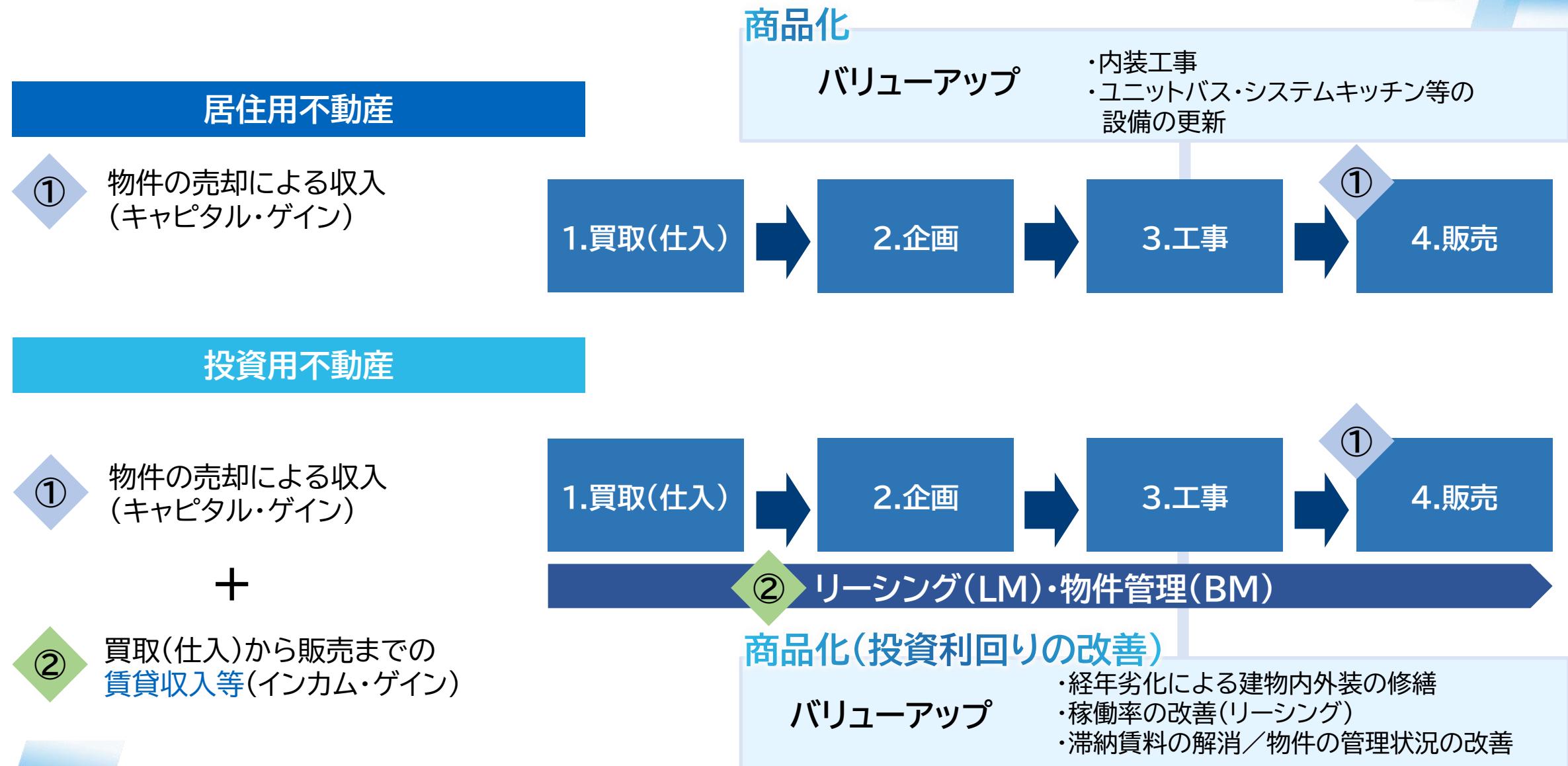
買取(仕入)から販売まで当社グループ内で全ての業務が完結。仕入から販売までの事業期間を短期化

居住用不動産

投資用不動産



不動産買取再販事業 <収益モデル>



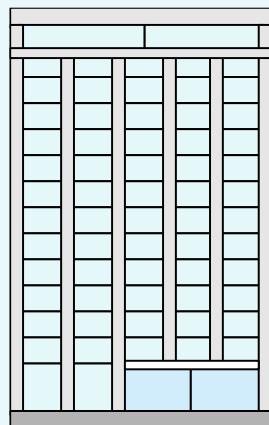
不動産買取再販事業 <主な購入者層>

投資用不動産：国内外の法人・個人投資家。インバウンド需要の回復とともに海外投資家からの不動産需要も高まりつつある

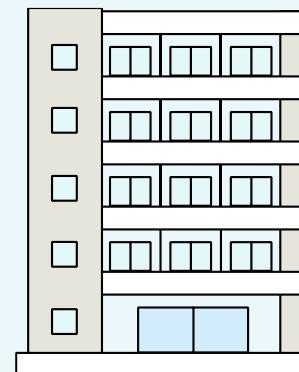
居住用不動産：新規購入者層や買い替え層。新築マンション価格の高騰により、中古マンションへの継続的な需要が高まる

投資用不動産

一棟オフィス



一棟賃貸マンション



区分マンション、etc.

事業法人

相続対策層

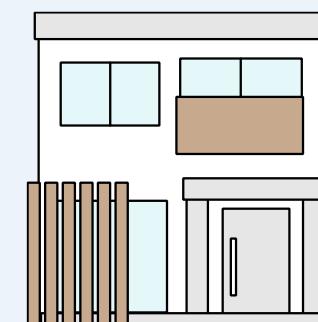
年金対策層

資産運用層

海外投資家

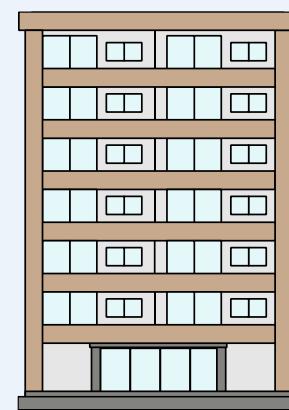
居住用不動産

戸建



etc.

ファミリー向けマンション

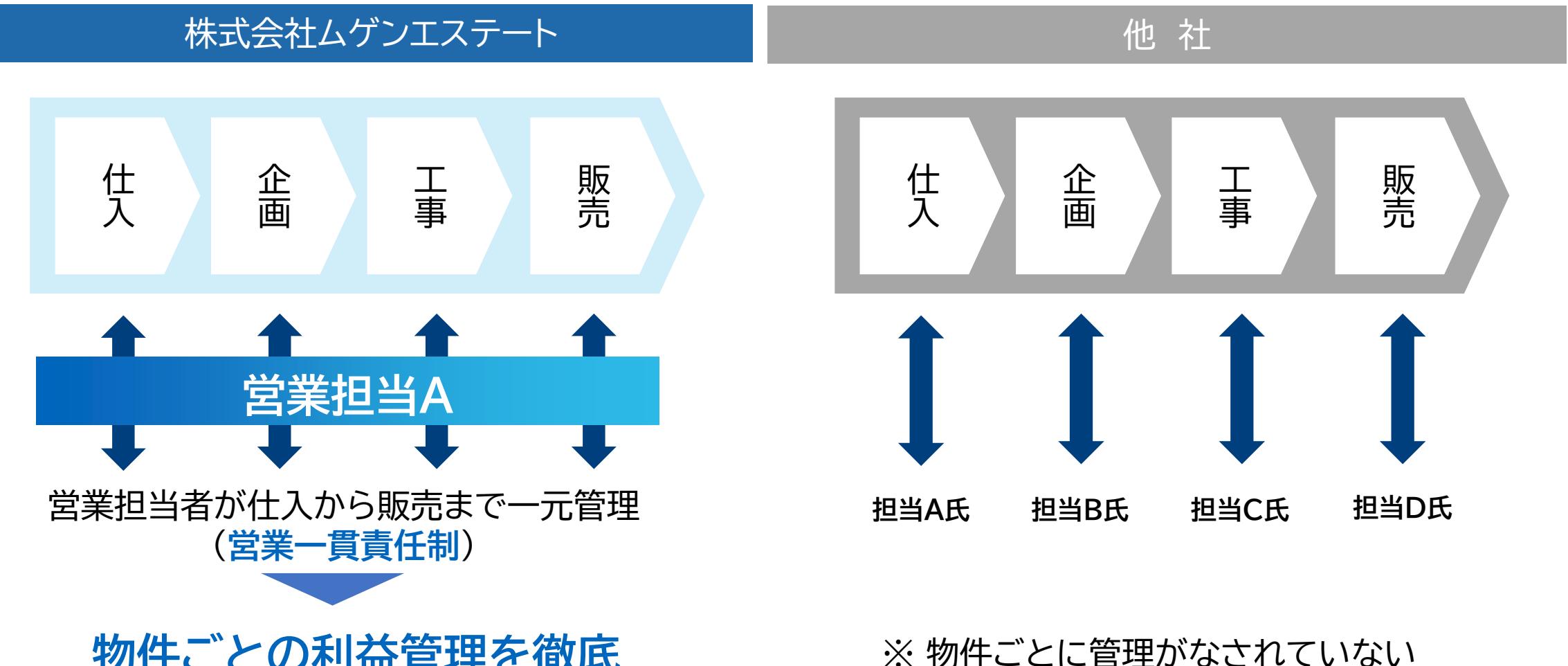


新規購入者層

買い替え層

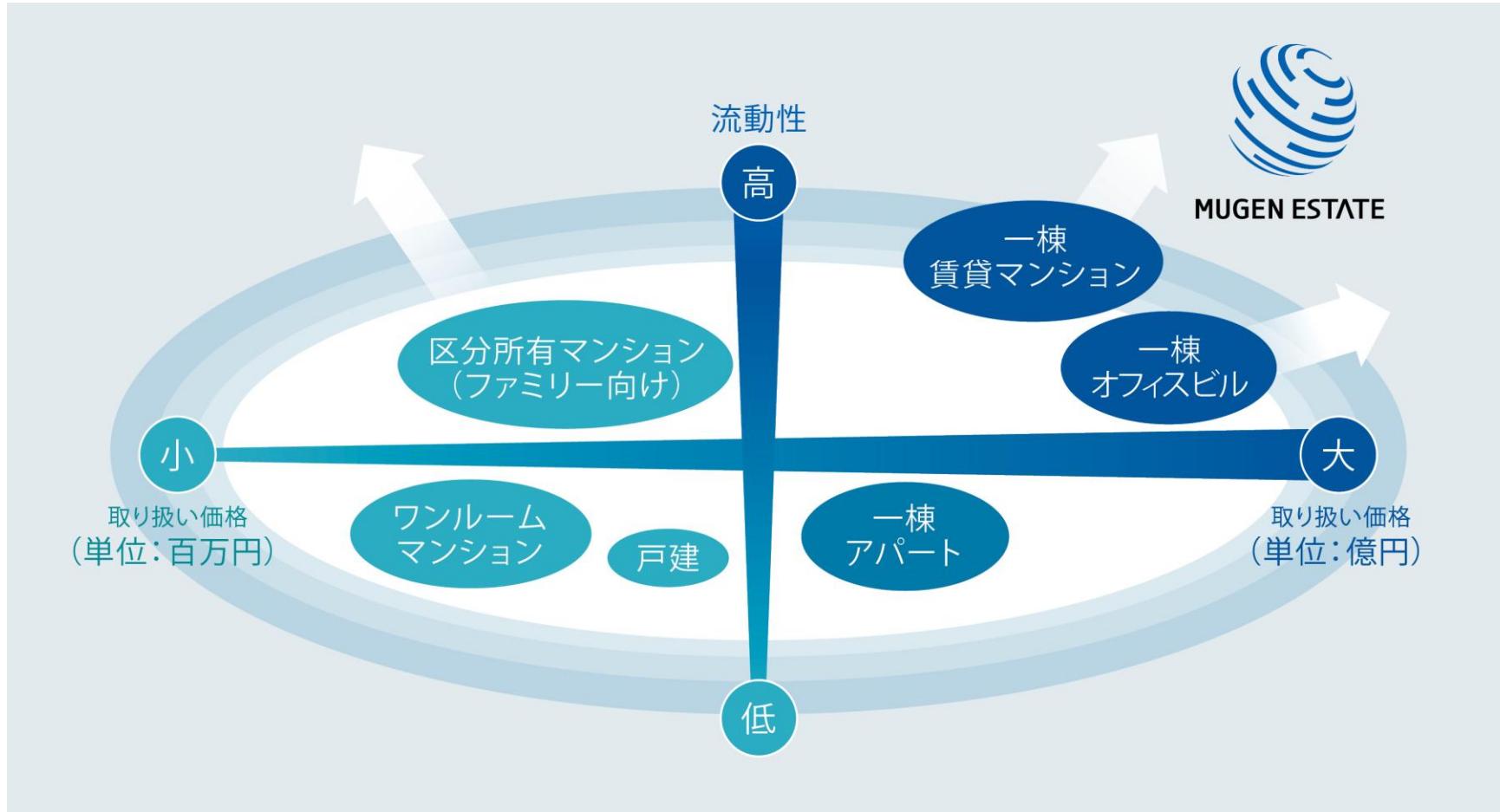
不動産買取再販事業の強み① <営業体制>

営業担当者が仕入から販売までを一元管理する体制(営業一貫責任制)を構築



不動産買取再販事業の強み② <幅広いアセットタイプ>

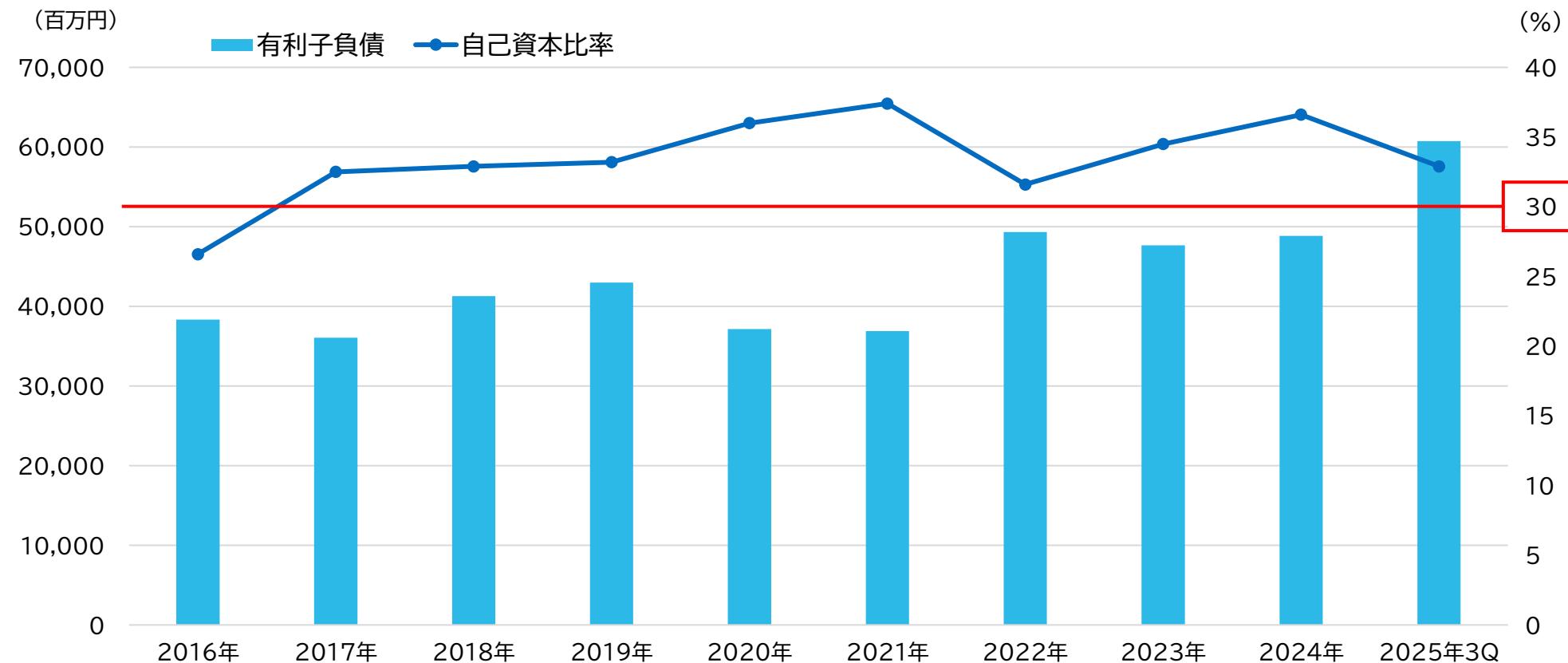
当社グループの情報力をもとに、首都圏エリアの全ての中古不動産を網羅
数百万円から20億円規模まで幅広い価格帯の不動産を広範囲に取り扱う



不動産買取再販事業の強み③ <資金調達力>

これまで培ってきた実績により、金融機関との幅広いネットワークが構築され、最適でスピーディな資金調達を実現
自己資本比率30%以上を維持しつつ、事業拡大のための安定した財務基盤を確保

有利子負債＆自己資本比率



不動産開発事業・不動産特定共同事業

主力事業である買取再販事業のほか、成長事業として、不動産開発事業と不動産特定共同事業を展開

不動産開発事業

東京都内を中心に、収益物件・分譲マンション等を開発
環境性能や快適性等ESGに配慮した市場価値の高い新築
不動産商品を追求

当社の開発不動産「SIDEPLACE」シリーズの特徴

ノウハウを活かした不動産開発



環境に配慮した物件の提供



物件ごとに最適なコンセプトの設定

不動産特定共同事業

1口100万円から販売する不動産小口化商品を提供
中長期投資に適した物件を厳選



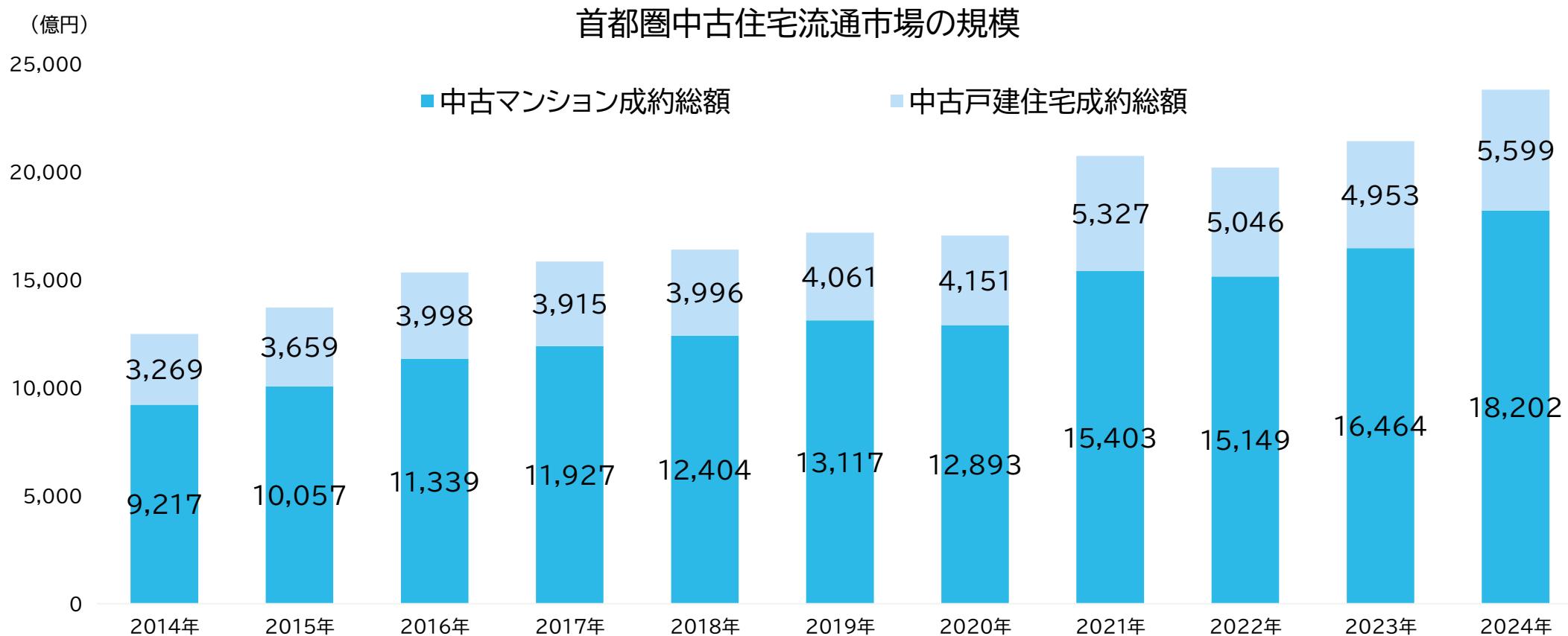
第8弾商品
荻窪プロジェクト任意組合

03

市場環境

首都圏中古不動産流通市場の動向

首都圏中古住宅流通市場の規模は、右肩上がりで成長。2兆円を超える市場規模を維持



出展:公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向(2023年)」を基に、成約物件価格×成約件数で算出

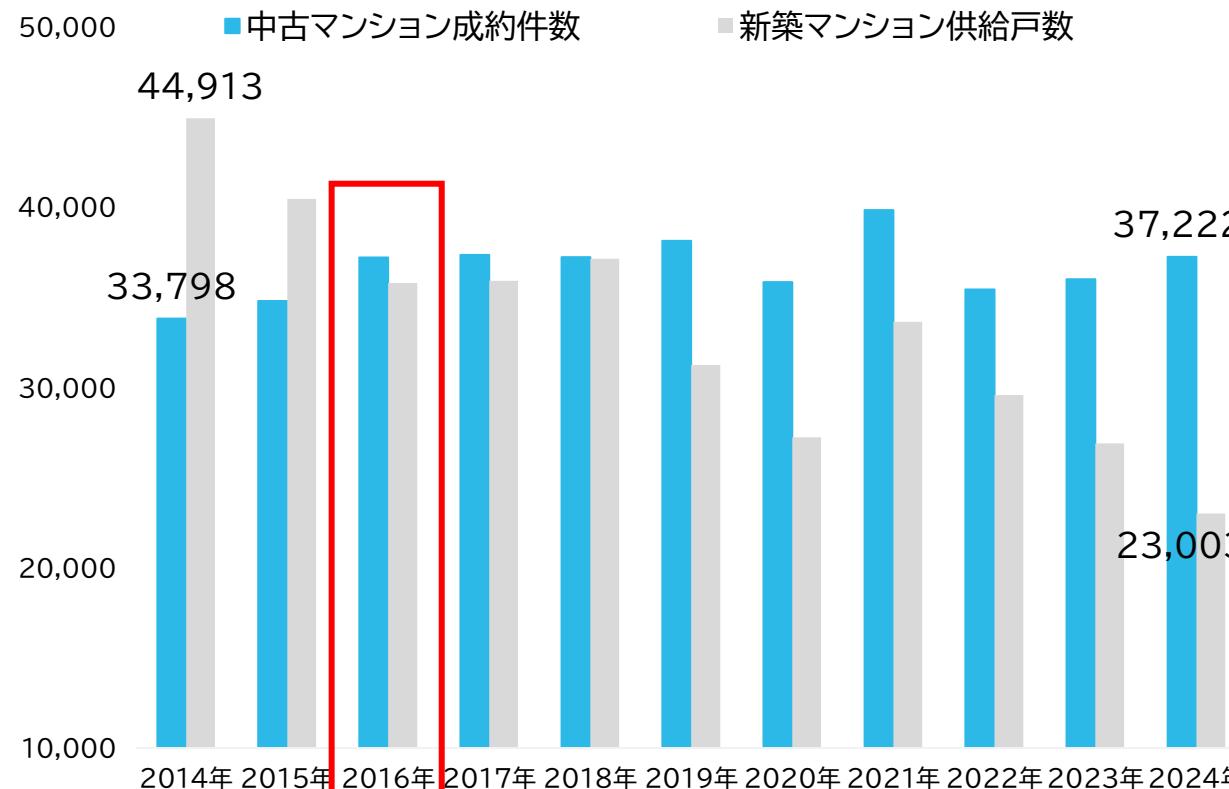
首都圏マンション市場の動向 中古 vs. 新築

2016年より、中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を上回る状態が続く

新築・中古ともに m^2 単価は右肩上がりで推移、新築マンション供給戸数は2021年より減少傾向

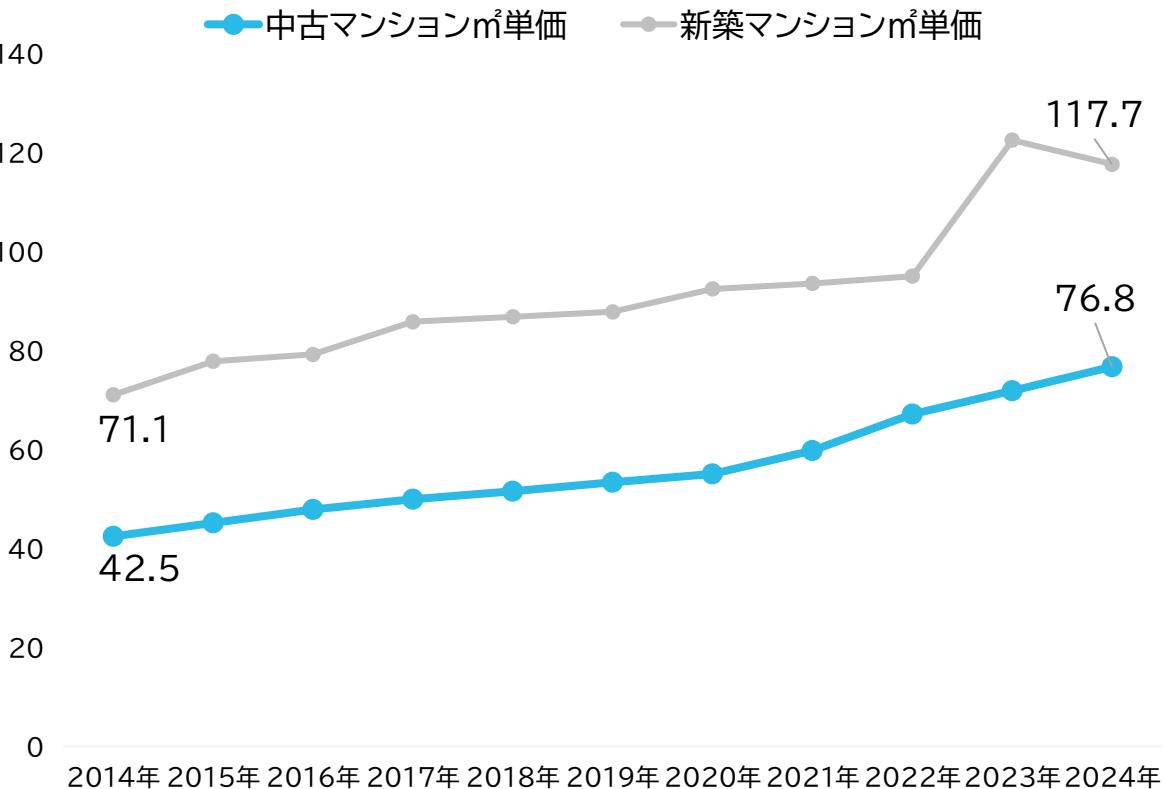
(件)

首都圏のマンション成約件数推移



(万円)

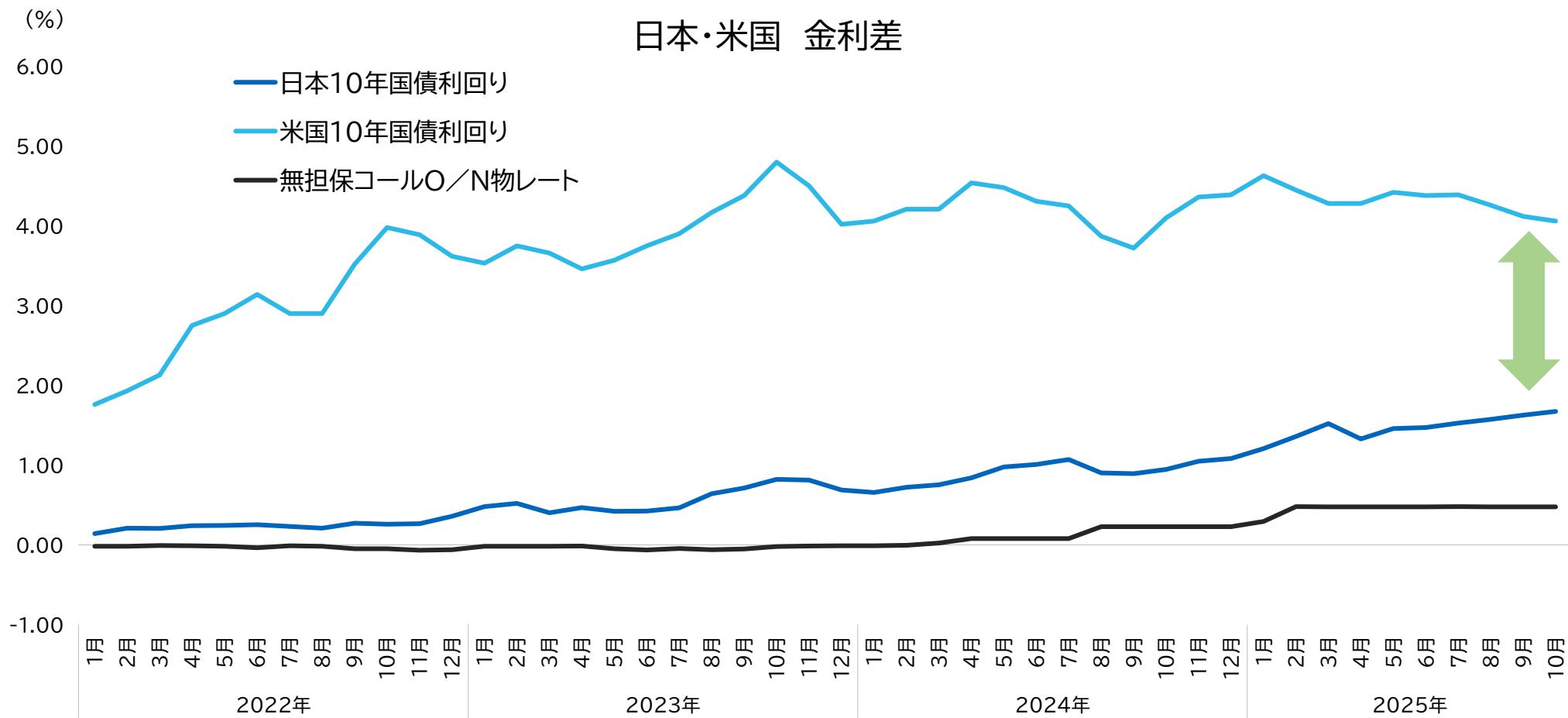
首都圏のマンション m^2 単価推移



出所:中古マンション成約件数及び m^2 単価:REINS
新築マンション供給戸数及び m^2 単価:不動産経済研究所

日米金利推移(為替推移)

2023年後半以降、米国長期金利は低下傾向ではあるが、依然として日米の金利差は大きい



出典:無担保コールO/N物レート:日本銀行「無担保コールO/N物レート」をもとに作成

日本10年国債利回り:財務省「金利情報」をもとに作成

米国10年国債利回り:米連邦準備制度理事会(FRB)のデータをもとに作成

04

第3次中期経営計画

第3次中期経営計画 基本方針と重点施策

第3次中期経営計画

経営方針

資本コストと株価を意識した経営 / サステナビリティ経営

事業戦略

コア事業

買取再販事業

事業領域の
拡大

- 営業生産性の向上
- 営業エリアの拡大

新たな
価値創造

- 営業チャネルの拡充
- アセットタイプの拡充

成長事業

不動産開発事業

- 仕入強化

不動産特定共同事業

- 販売力の強化

- 物件価値の向上

- 多様な商品組成

還元

- 株主還元
- 従業員への還元
- 社会貢献

投資

- 新規事業創出
- M&A
- 人材投資
- システム投資

人材戦略

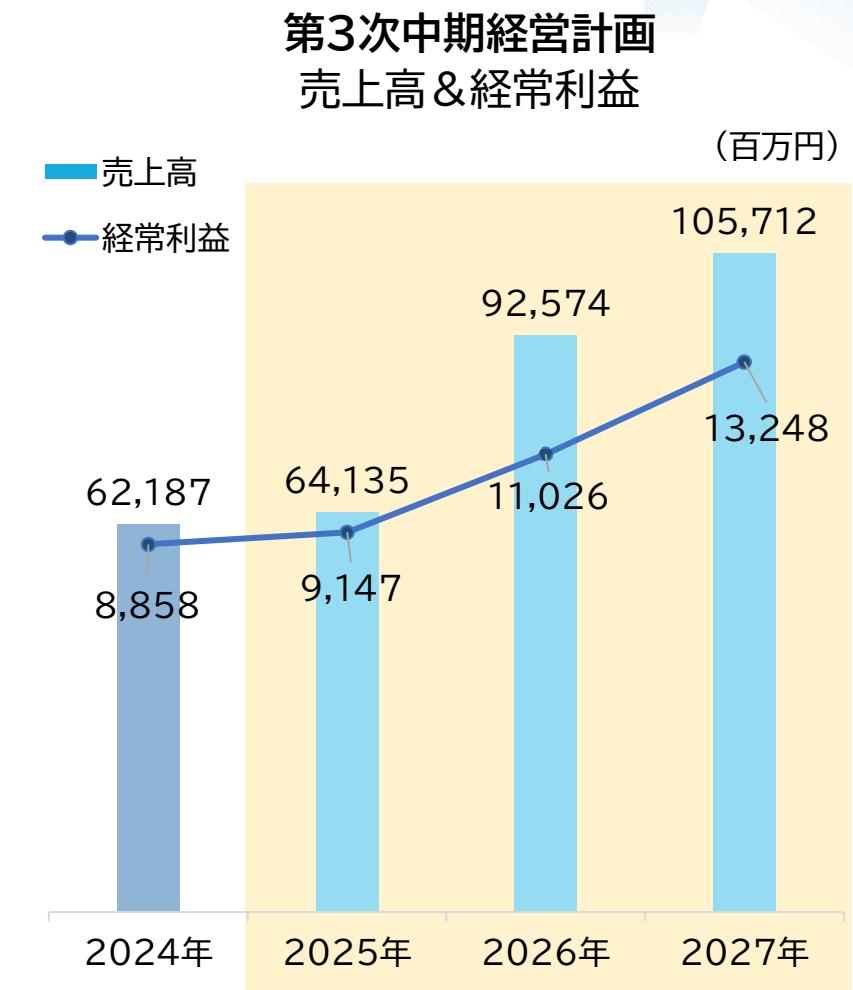
- 多様な人材の獲得と育成
- 人材能力を活かす制度構築

DX戦略

- 顧客満足度の向上
- 業務効率の最大化

数値計画(連結損益計算書)

	2024	2025	2026	2027
(単位:百万円)	実績	修正計画	計画	計画
売上高	62,187	64,135	92,574	105,712
売上総利益	16,564	18,163	22,626	26,310
営業利益	9,623	10,216	12,143	14,428
経常利益	8,858	9,147	11,026	13,248
親会社株主に帰属する当期純利益	6,086	6,178	7,514	9,361
EPS	259.5	264.56	322.9	402.3



2025年12月期 数値計画

単位:百万円	24/12期	25/12期 前回予想	25/12期 修正予想	増減額	増減率 (%)
売上高	62,187	80,694	64,135	△16,558	△20.5
売買事業	59,758	77,727	61,167	△16,559	△21.3
賃貸その他事業	2,429	2,967	2,968	0	0.0
売上総利益	16,564	20,080	18,163	△1,916	△9.6
対売上高比率	26.6%	24.9%	28.3%	+3.4pt	—
営業利益	9,623	10,961	10,216	△744	△6.8
対売上高比率	15.5%	13.6%	15.9%	+2.3pt	—
経常利益	8,858	9,955	9,147	△807	△8.1
対売上高比率	14.2%	12.3%	14.3%	+1.9pt	—
当期純利益	6,086	6,504	6,178	△325	△5.0
対売上高比率	9.8%	8.1%	9.6%	+1.6pt	—

事業戦略 ①コア事業(買取再販事業)

第3次中期経営計画

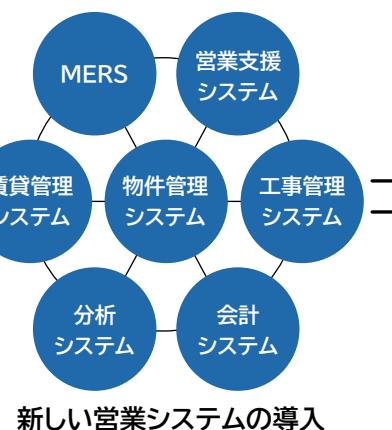
事業方針

生産性の向上、営業チャネルとアセットタイプの拡充を図り、新たな成長フェーズへ

重点施策1

営業生産性の向上

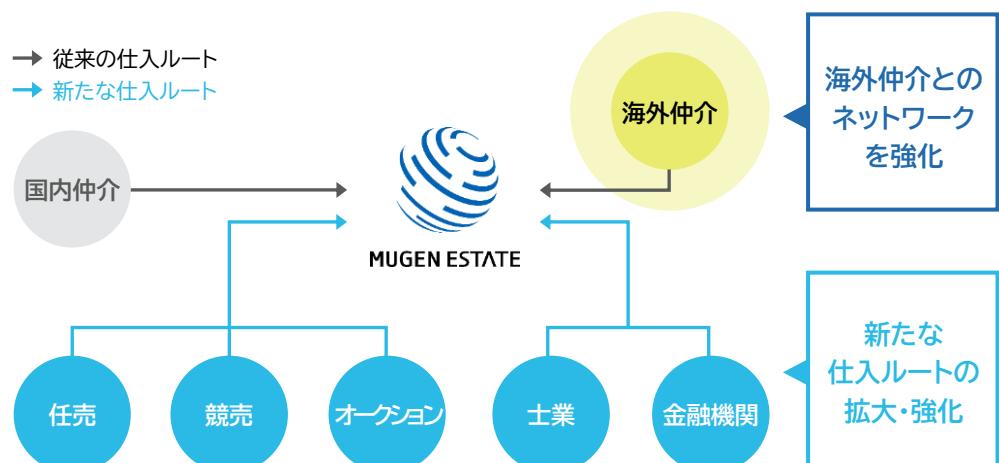
日々の業務を一気通貫してサポートする営業システムを一新することで、
営業社員が効率的に働く環境を整備し、一人当たりの取扱件数の改善・強化を図る



重点施策2

営業チャネルの拡充

海外仲介とのネットワークの強化や、金融機関・土業への働きかけ、顧客の紹介などを通じた首都圏と地方との連携強化などを推進していくことで、新たな仕入ルートの開拓・拡充を進めていく



事業戦略 ①コア事業(買取再販事業)

第3次中期経営計画

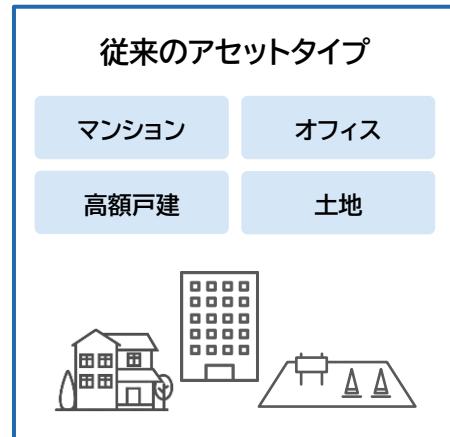
事業方針

生産性の向上、営業チャネルとアセットタイプの拡充を図り、新たな成長フェーズへ

重点施策3

アセットタイプの拡充

ホテルや物流など、取扱不動産種別の拡大を積極的に推進。アセットタイプの拡充を通じて、他事業との連携強化も図る



重点施策4

営業エリアの拡大

インバウンドにより、観光地周辺の宿泊・商業物件の需要が拡大する見通しの京都や、観光産業の発展とともに移住・定住者の増加で住宅・観光物件の需要増が期待される沖縄など、西日本を中心に店舗の開設を計画

- 現在の営業エリア
- 2025年開業エリア



事業戦略 ②成長事業(不動産開発事業／不動産特定共同事業)

不動産開発事業

第3次中期経営計画

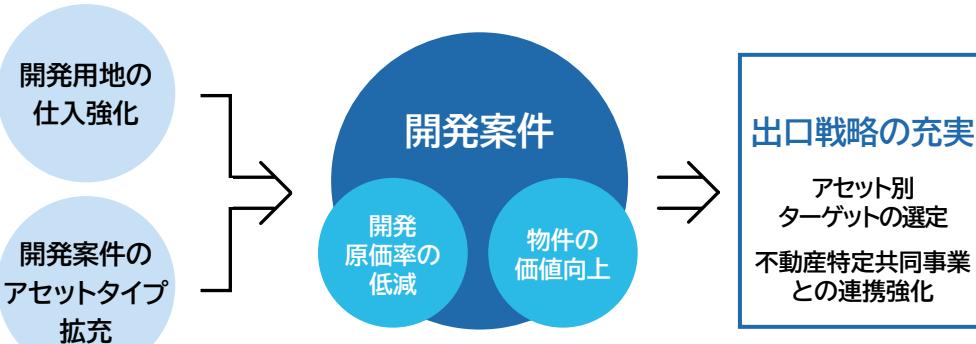
事業方針

開発力と販売力の強化

重点施策

安定した用地の取得と出口を意識した開発

事業期間の短縮化と販売件数の増加を目指して、開発用地の仕入やホテルなどオペレーションアセットの取扱いを強化するとともに、開発原価率を改善して採算性を確保。同時に出口を意識した開発を進め、ブランディングや環境認証の取得を通して、開発物件の価値向上を図る



不動産特定共同事業

第3次中期経営計画

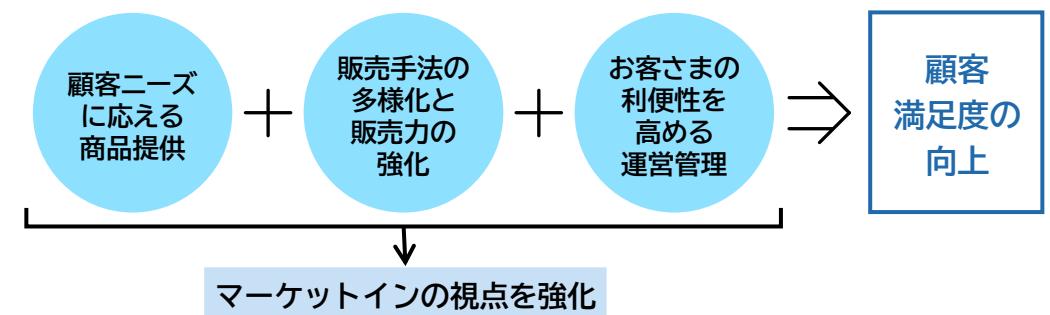
事業方針

バラエティ豊富な商品提供と顧客満足度の向上

重点施策

多様性ある商品の提供と堅実な運営管理

不動産特定共同事業法(不特法)商品に対する幅広い顧客ニーズに対応すべく、取扱物件を拡充するなどバラエティ豊富な商品を数多く提供。ビルマネジメント先との関係性を深めながら、販売手法の多様化と販売力の強化も進め、堅実な運営管理のもと、顧客満足度の向上に努める



新規事業 アセットマネジメント事業の立ち上げ

第3次中期経営計画

配当方針

ムゲンエステートグループの特徴を生かした、ファンドの組成と関連収益の拡大を目指す

- 新たな事業として、アセットマネジメント事業を展開する「株式会社ムゲンアセットマネジメント」を2025年1月17日に設立

運用資産残高のターゲット

280億円

2027年末時点

3カ年の重点施策

1. アセットマネジメント事業に関連した許認可を取得
2. 当社アセットを活用した私募ファンドの組成
3. 運用資産残高の拡大
4. 投資用不動産における仕入機会や販売チャネルを拡充
5. 不動産賃貸管理・運営の受託機会の拡充
6. 不動産と金融のプロフェッショナルの育成

(百万円)

30,000

運用資産期末残高(AUM) 計画

28,000

20,000

18,000

10,000

8,000

0
2025

2026

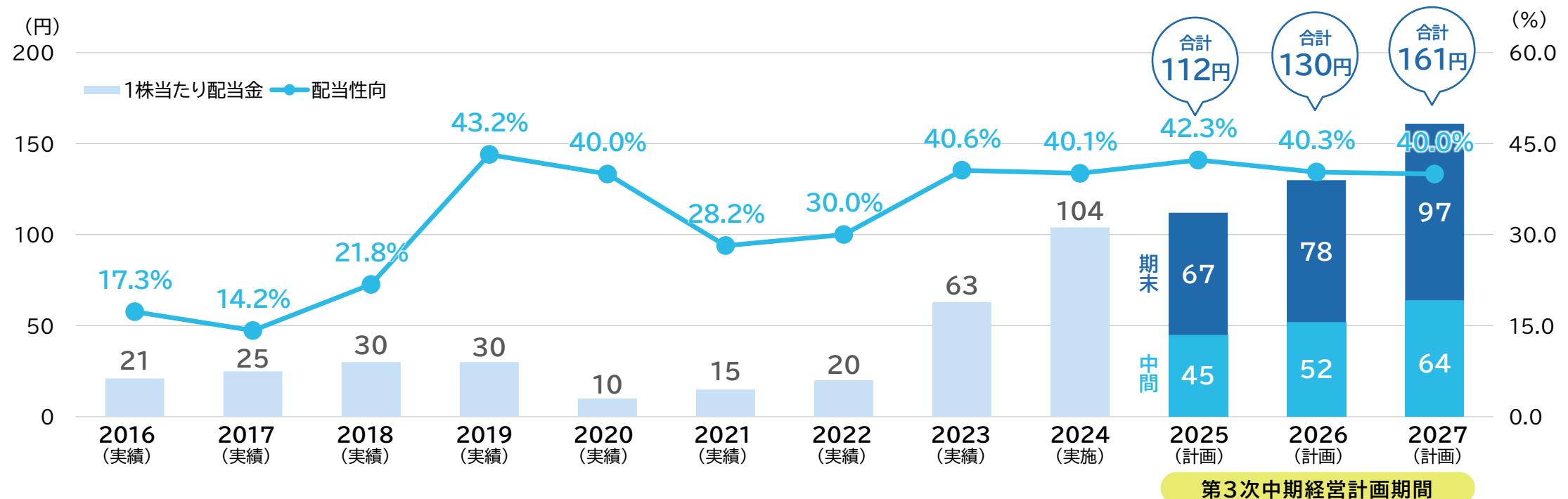
2027

株主還元の強化 <配当政策・自己株式>

第3次中期経営計画

配当方針

配当性向40%以上を継続 / 中間配当の実施



中間配当を
実施する背景

- 第2次中期経営計画で配当性向を40%以上に引き上げ、事業の拡大とともに株主還元の強化も一定の成果を挙げることができた
- 内部留保の充実も図られており、第3次中期経営計画では株主の皆さまへの利益還元の機会を拡充すべく、中間配当の実施を決定

株価の推移

株価:1,875円 PER:7.08倍 PBR:1.32倍 配当利回り:6.0% (2025年11月21日時点)



IR・SRサイトのご紹介

2024年も日興アイ・アールランキング10年連続受賞しました
是非、当社ウェブサイトをご覧ください

The screenshot shows the homepage of the Mugen Estate IR Information website. The header features the company logo and navigation links for 企業情報 (Corporate Information), 事業案内 (Business Overview), 株主・投資家情報 (Shareholder & Investor Information), サステナビリティ (Sustainability), 募集情報 (Recruitment Information), and a search bar. A prominent orange button labeled '仲介会社様専用ページ' (Exclusive Page for Intermediary Companies) is visible. Below the header is a banner with the text 'IR Information 株主・投資家情報'. The main content area includes a 'HOME > 株主・投資家情報' breadcrumb, a '株主・投資家情報' section, and a '最新決算説明会動画' (Latest Financial Results Presentation Video) featuring a video thumbnail of a man in a suit. To the right, there is a sidebar with a download link for the '2024年12月期 決算説明会 第3次中期経営計画 2025-2027' document and a list of four items: 01 代表取締役社長 藤田 進一, 02 2024年12月期 連結業績ハイライト, 03 2024年12月期 決算概要, and 04 連結業績 観察.



株主・投資家情報

トップページ
<https://www.mugen-estate.co.jp/ir/>

スマートフォンからも
ご覧いただけます →





ご清聴ありがとうございました