

会社説明会

株式会社 ムゲンエステート | 東証スタンダード：3299

<https://www.mugen-estate.co.jp/>



MUGEN ESTATE



CONTENTS

01 会社概要

02 事業内容

03 市場環境

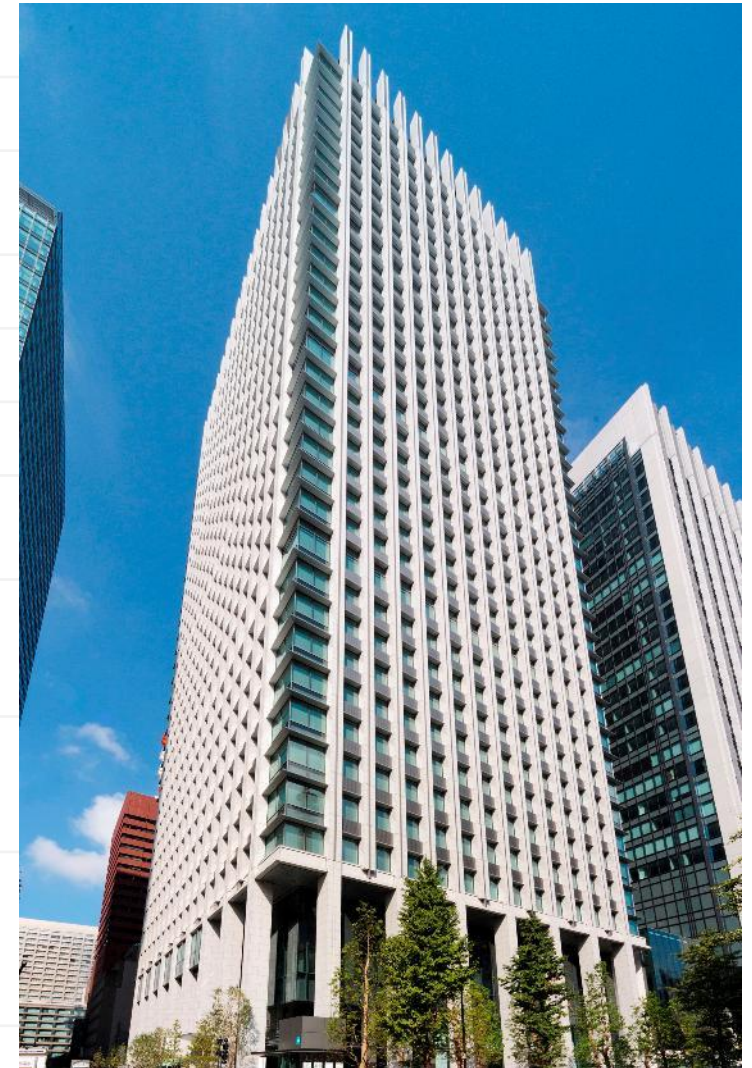
04 第3次中期経営計画

01 会社概要



MUGEN ESTATE

会社名	株式会社ムゲンエーステート
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 *2026年3月31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497名(平均年齢36.3才) 単体452名(平均年齢36.0才) *2026年3月31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：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：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 / 船橋 / 赤羽 / 池袋 / 渋谷 / 蒲田 札幌 / 仙台 / 名古屋 / 京都 / 福岡 / 那覇
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



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)

2010年6月

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
事業開始

2018年8月

(株)ムゲンファンディング
設立(連結子会社)

2020年1月・5月

不動産開発事業開始
東京都千代田区大手町に
本店移転

2021年

北千住・船橋・荻窪(現:
渋谷営業所)・赤羽・池
袋に営業所を開設

2022年4月・12月

東証第一部からプライム
市場へ移行
蒲田に営業所を開設

2023年5月・10月

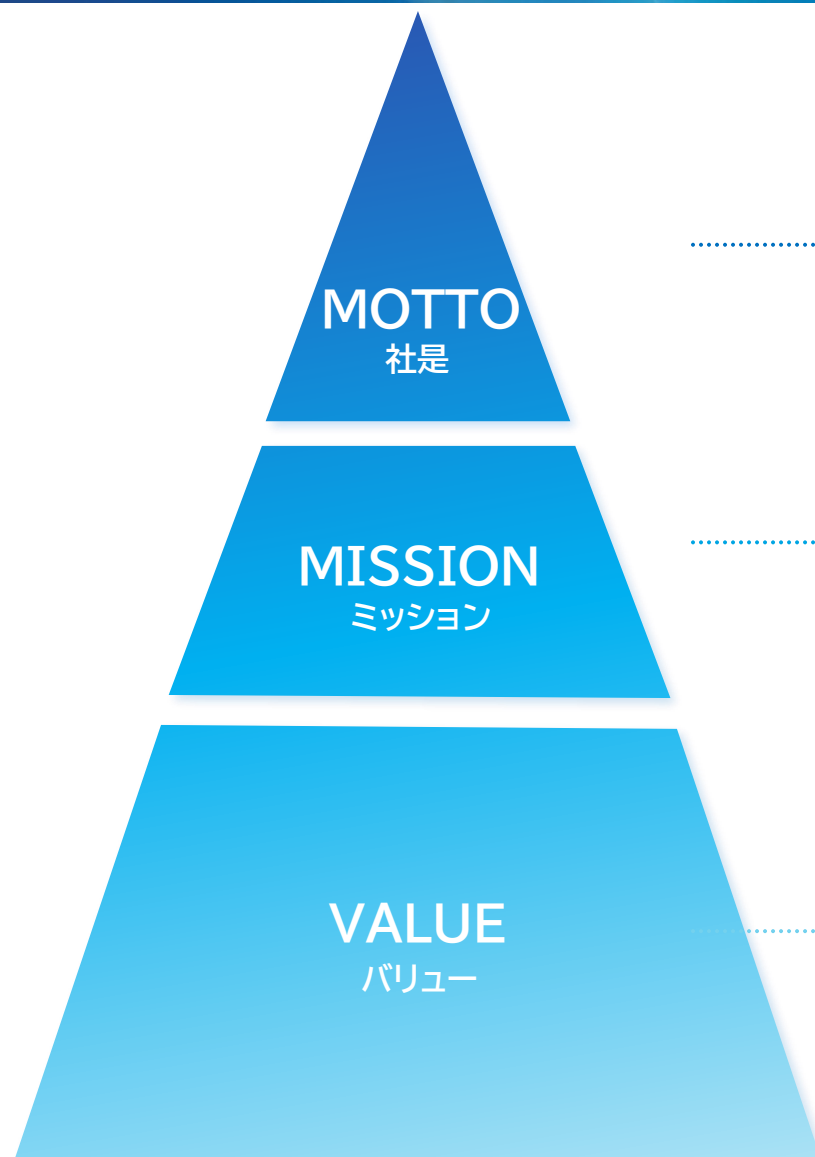
大阪に営業所を開設
(現:大阪支店)全国へ進出
東証プライムから東証
スタンダード市場へ移行

2024年

札幌・名古屋・福岡・渋
谷・仙台に営業所を開
設

2025年1月

(株)ムゲンアセットマネジ
メント設立(連結子会社)
京都・那覇に営業所を開設



「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さま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、お客さま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。

「ムゲンエステート」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

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

あくなき挑戦

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

多様な連携

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

先を見通す

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

貫く責任

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

売上高

12,523百万円

前年同期比 27.0%↘

経常利益

731百万円

前年同期比 72.5%↘

親会社に帰属する 当期純利益

440百万円

前年同期比 75.5%↘

1株当たりの配当金

2026年12月期(予想)

中間配当 52円

期末配当 78円

前期末比 +16円↗

ROE

2026年12月期(予想)
20.3%

前期比 0.6pt↗

PBR

(2026年5月25日時点)

1.19倍

従業員数

497名

前期末比 -4名↘

配当利回り

(2026年5月25日時点)

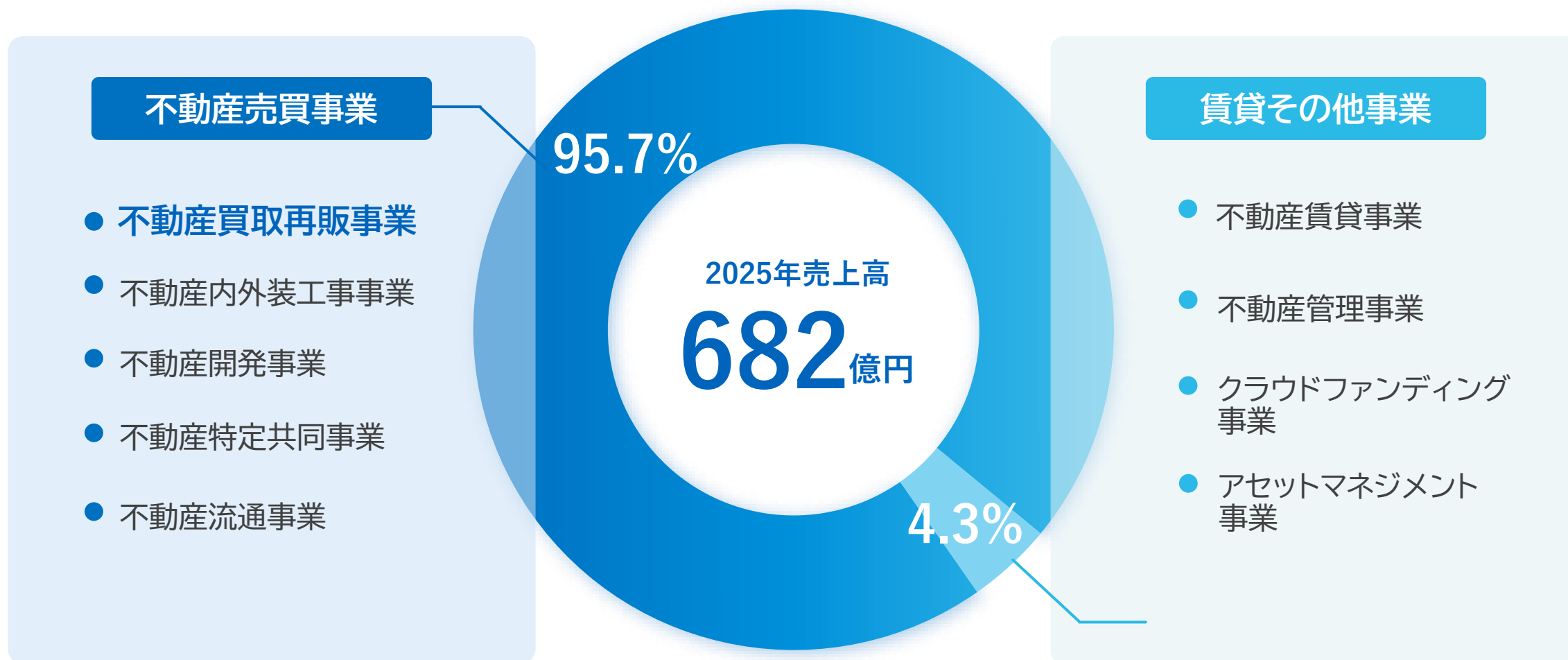
7.4%

02 事業内容



MUGEN ESTATE

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



中古不動産を買取・
バリューアップ・再販する事業



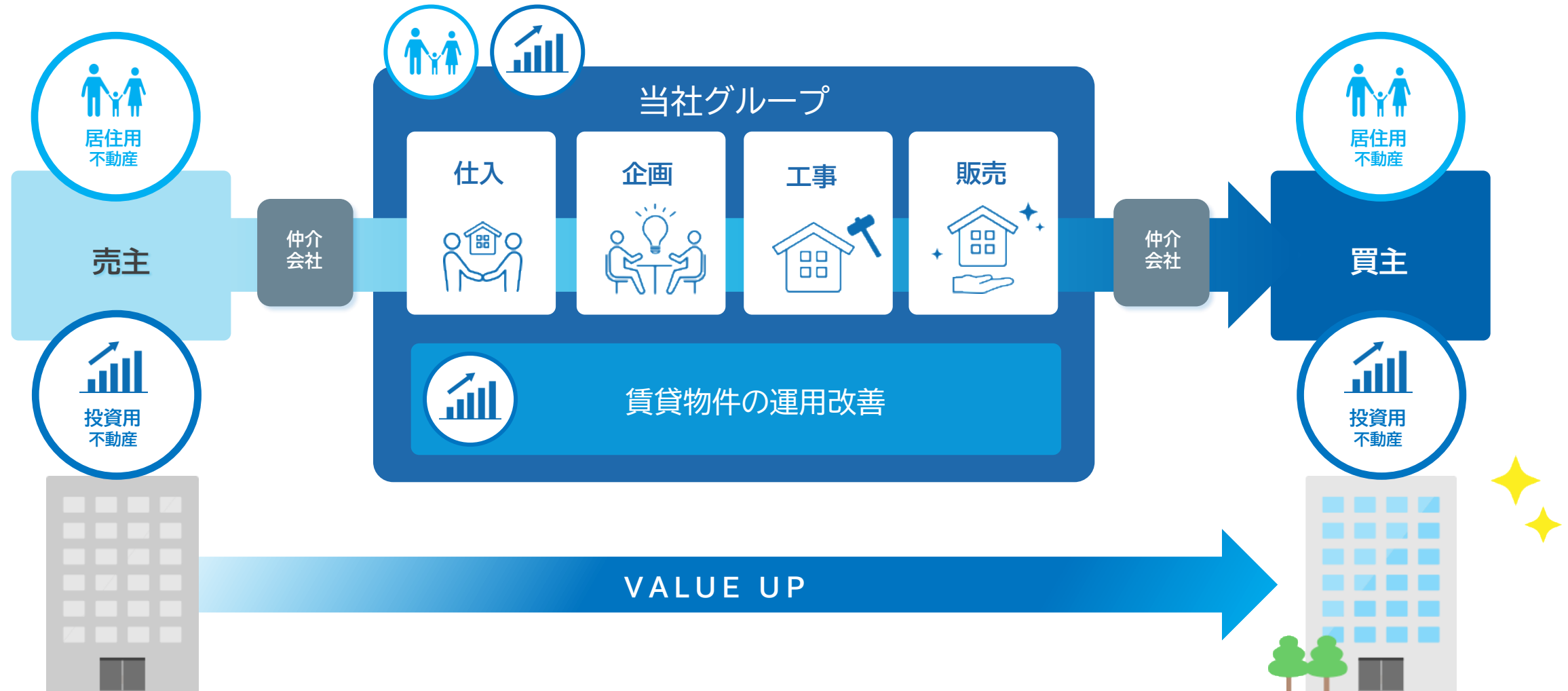
BEFORE

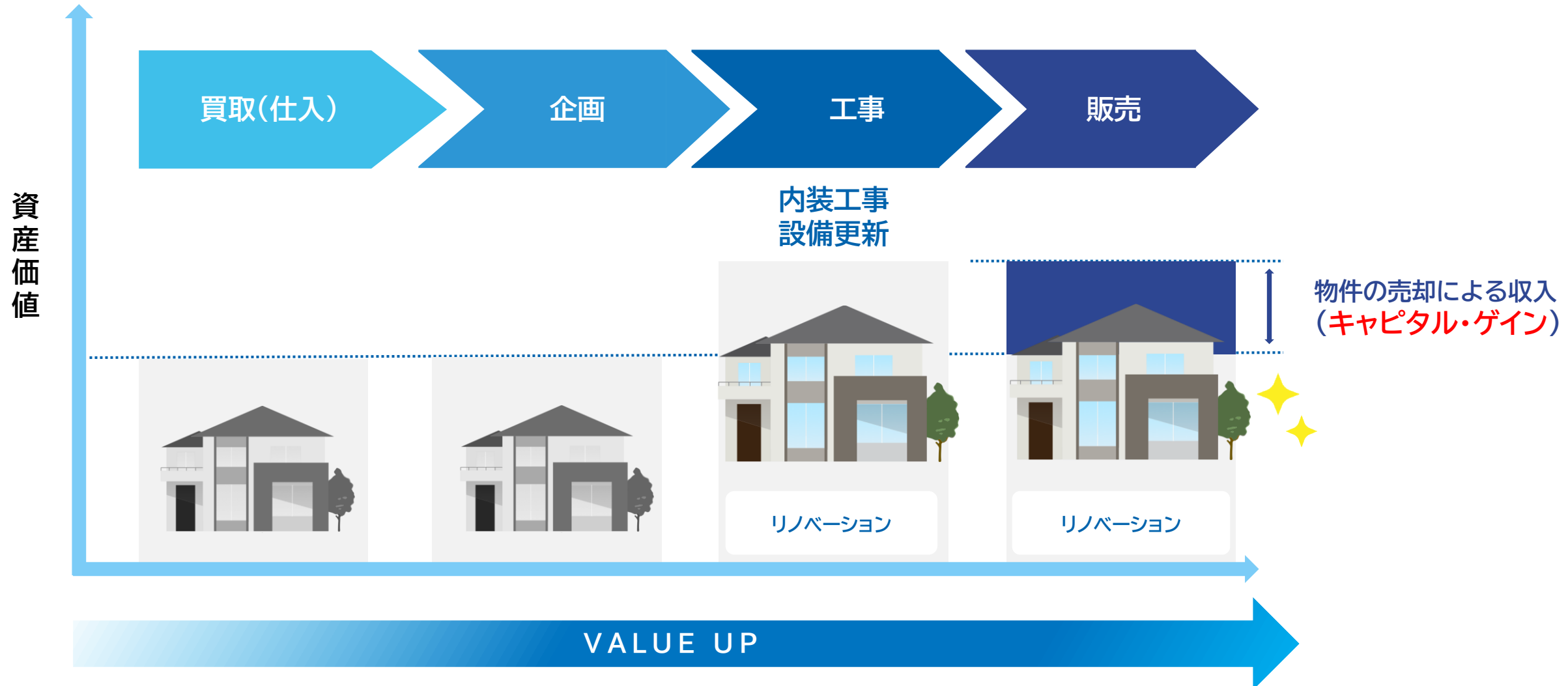


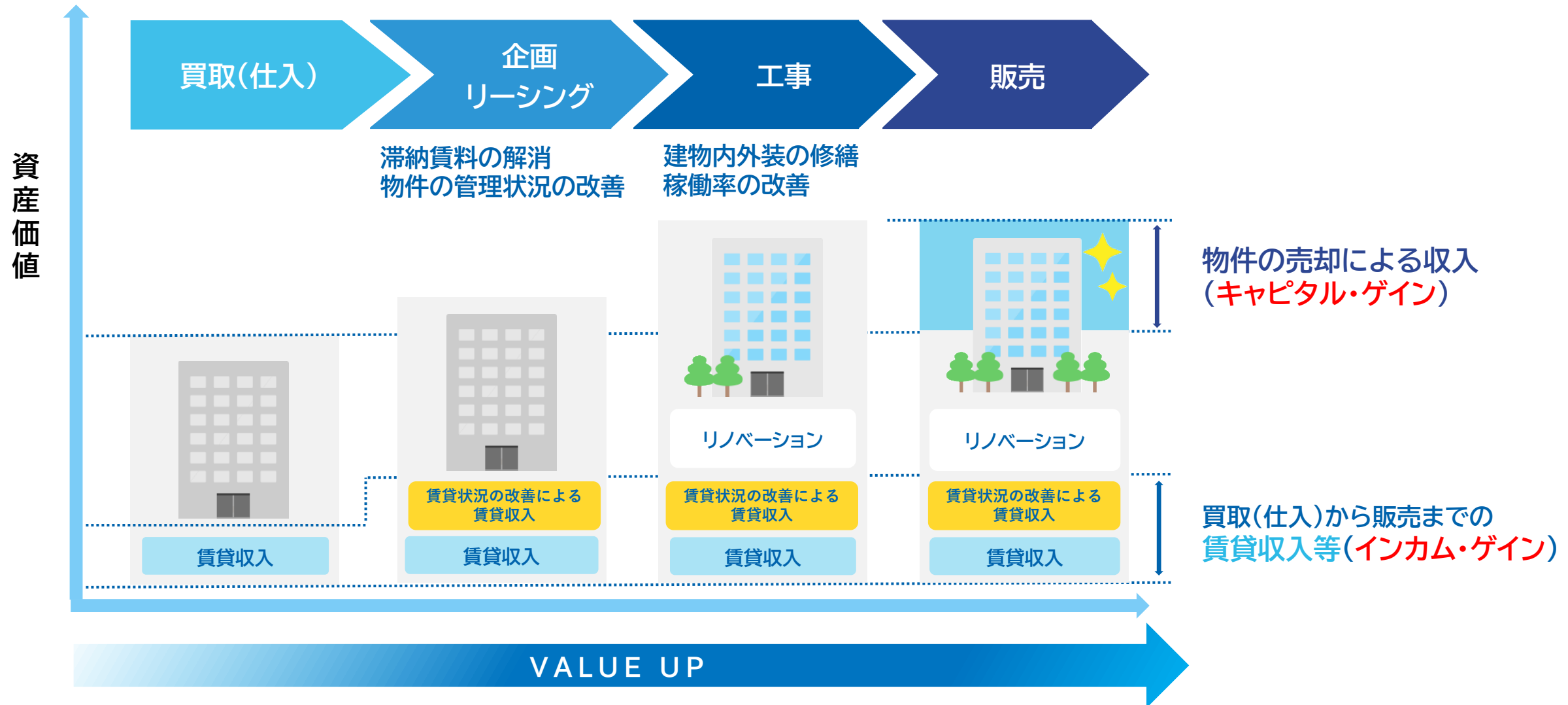
AFTER



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

「住むこと」を目的とした不動産のこと

アパートやマンションの一室・戸建



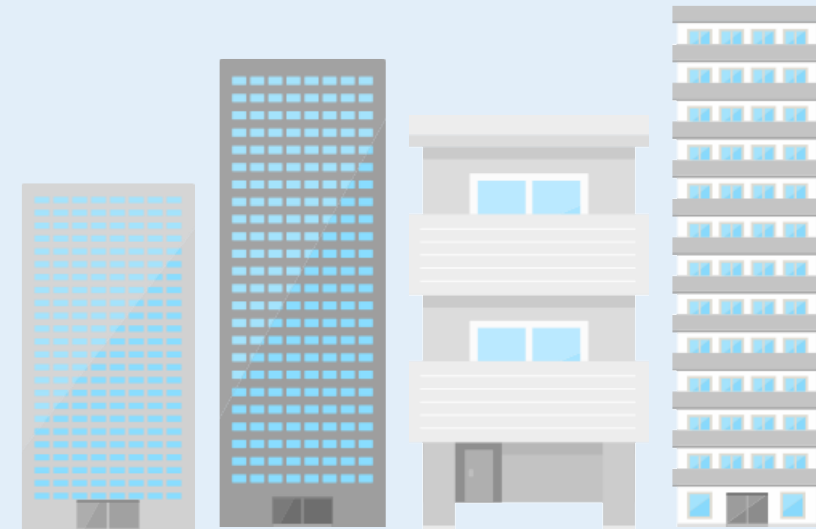
新規購入者層

買い替え層

投資用不動産

「利益を得ること」を目的とした不動産のこと

一棟のマンション・ビル・アパート



事業法人

相続対策層

年金対策層

資産運用層

海外投資家

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

株式会社ムゲンエース



営業担当A

営業担当者が仕入から販売まで一元管理
(営業一貫責任制)

物件ごとの利益管理を徹底

他 社



担当A氏



担当B氏



担当C氏

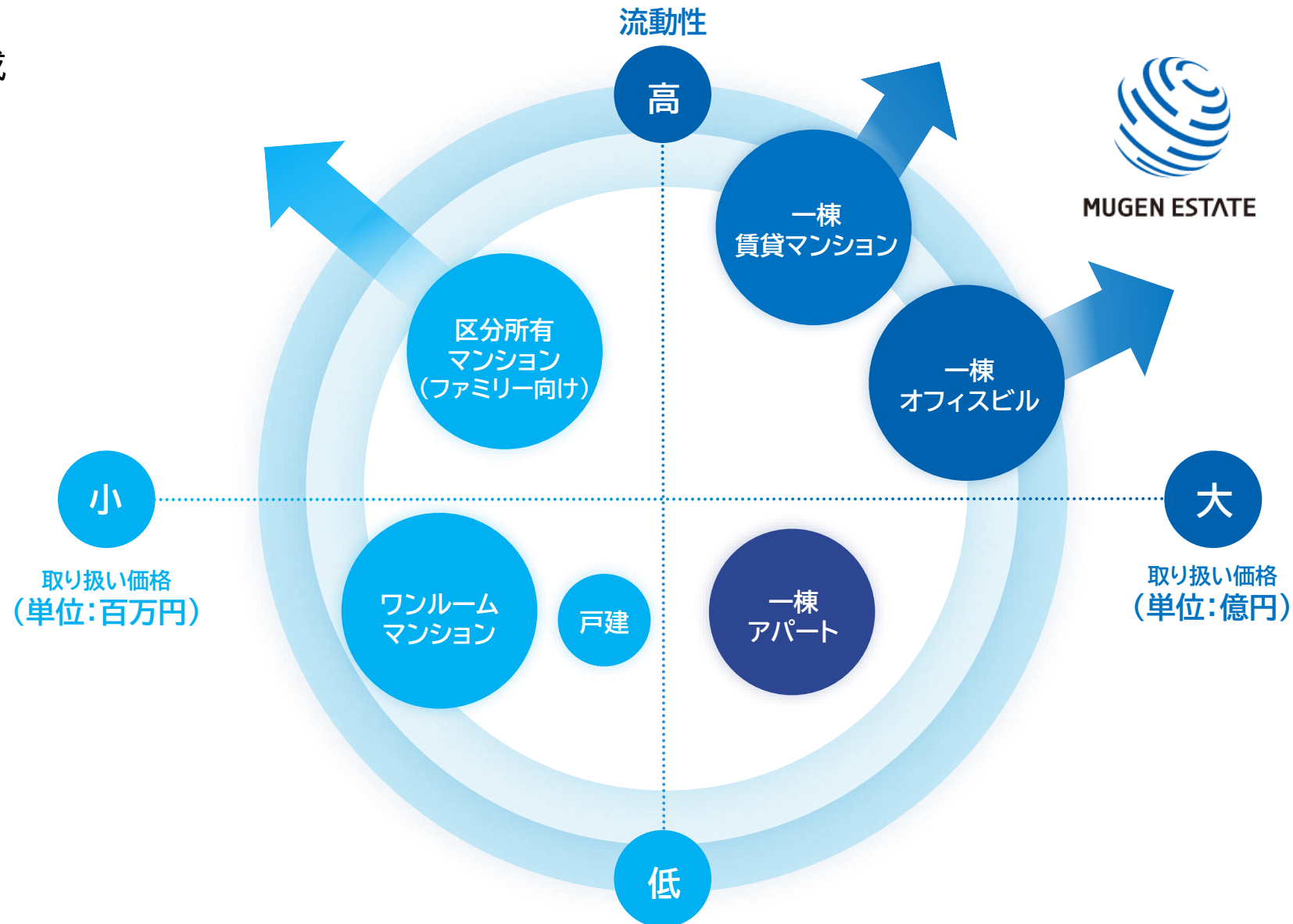


担当D氏



※ 物件ごとに管理がなされていない

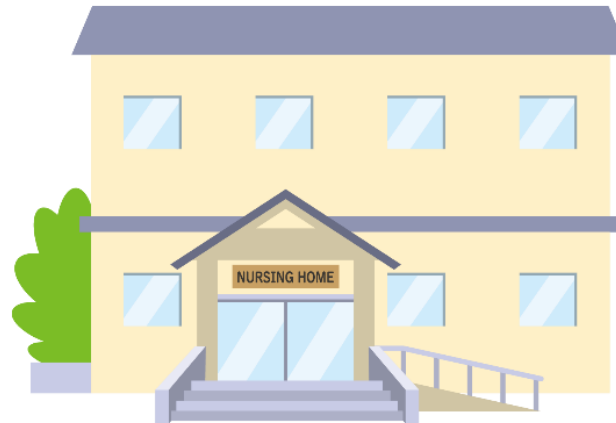
多様な商品構成



ホテル



介護施設

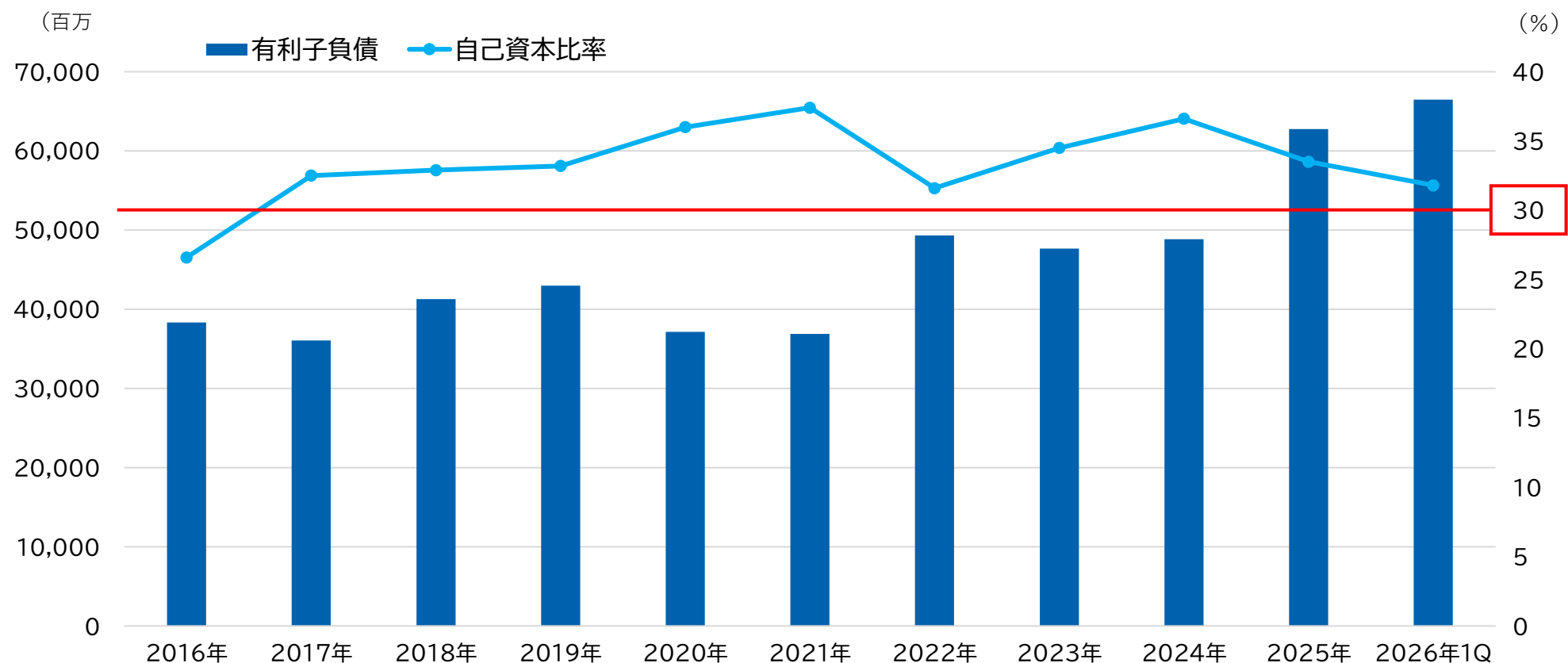


物流施設



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

賃貸マンションやオフィスビルを中心とした物件の企画・開発・販売

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

【外観イメージ】



【SIDEPLACE IKEBUKURO WEST】

不動産特定共同事業

中古マンション・オフィスビル等に1口100万円から投資できる商品の提供



ブドーさん
備える不動産小口投資

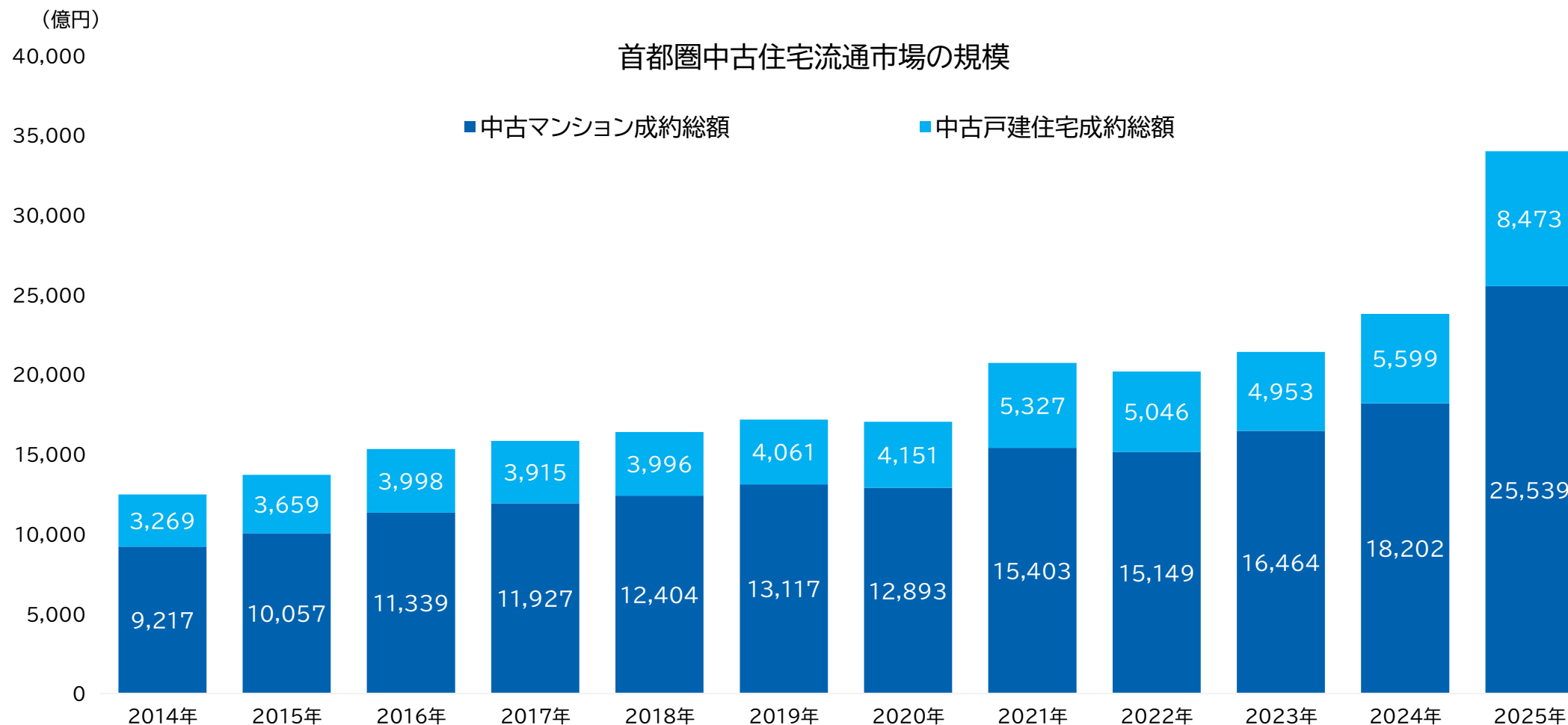
第9弾商品
草加プロジェクト任意組合

03 市場環境



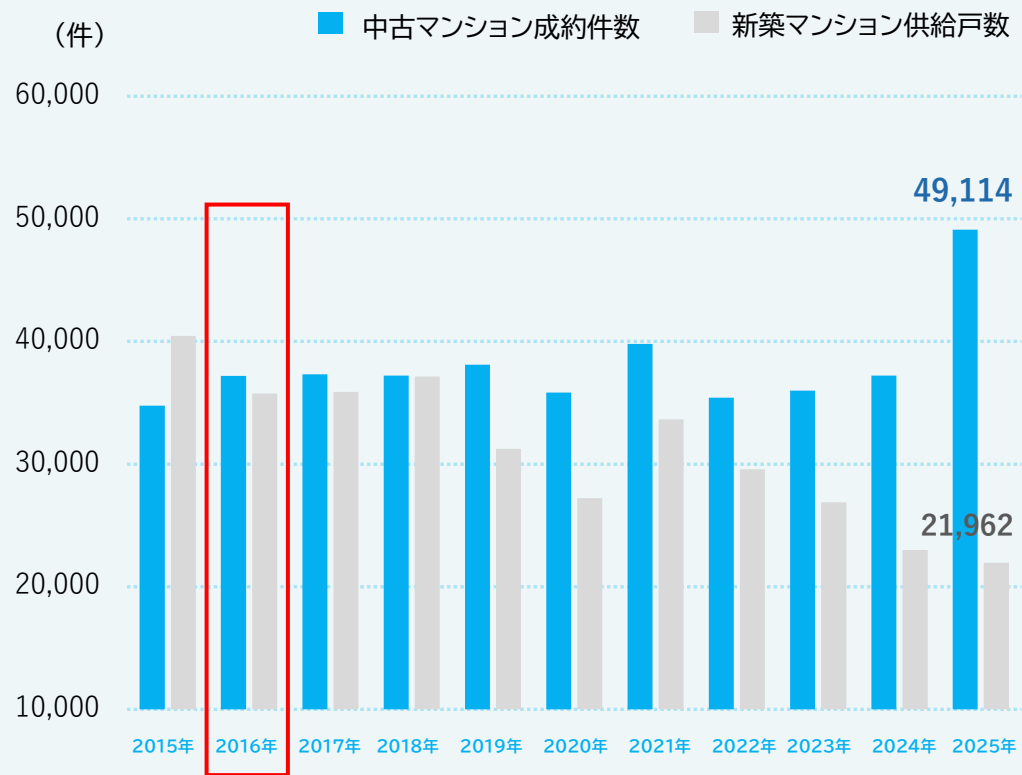
MUGEN ESTATE

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

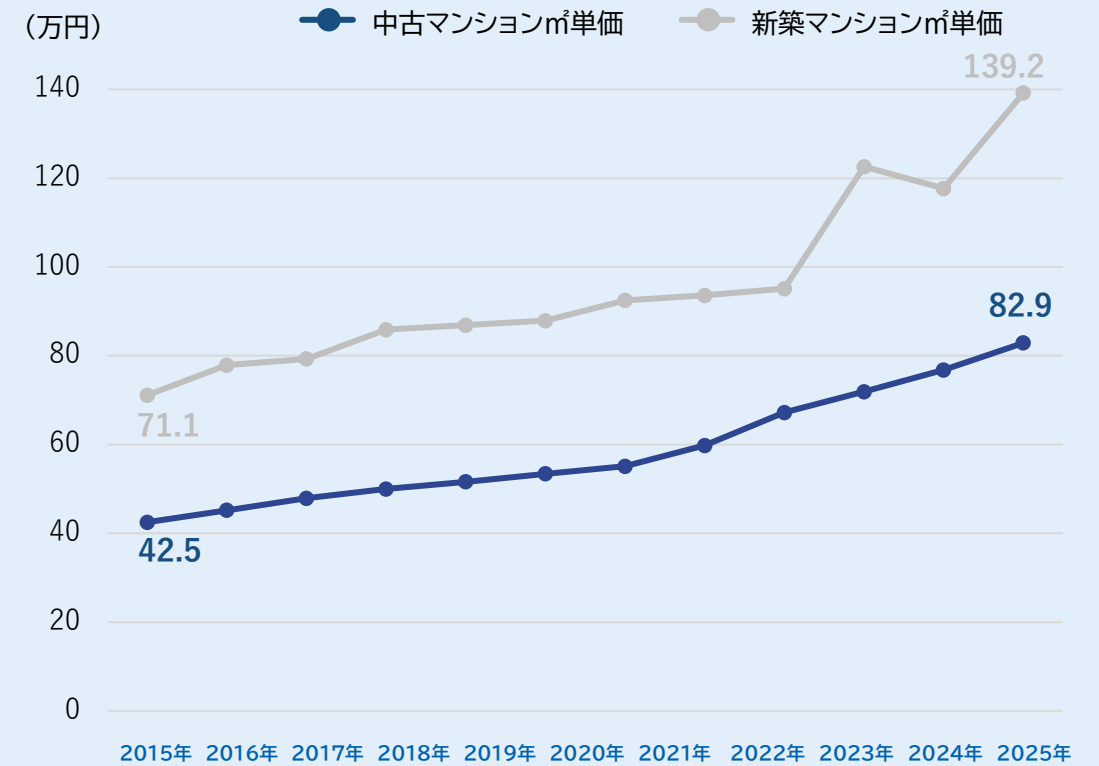


出展:公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向(2025年)」を基に、成約物件価格×成約件数で算出

首都圏のマンション成約件数推移



首都圏のマンション㎡単価推移



出所: 中古マンション成約件数及び㎡単価: REINS
 新築マンション供給戸数及び㎡単価: 不動産経済研究所

04 第3次中期経営計画



MUGEN ESTATE

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

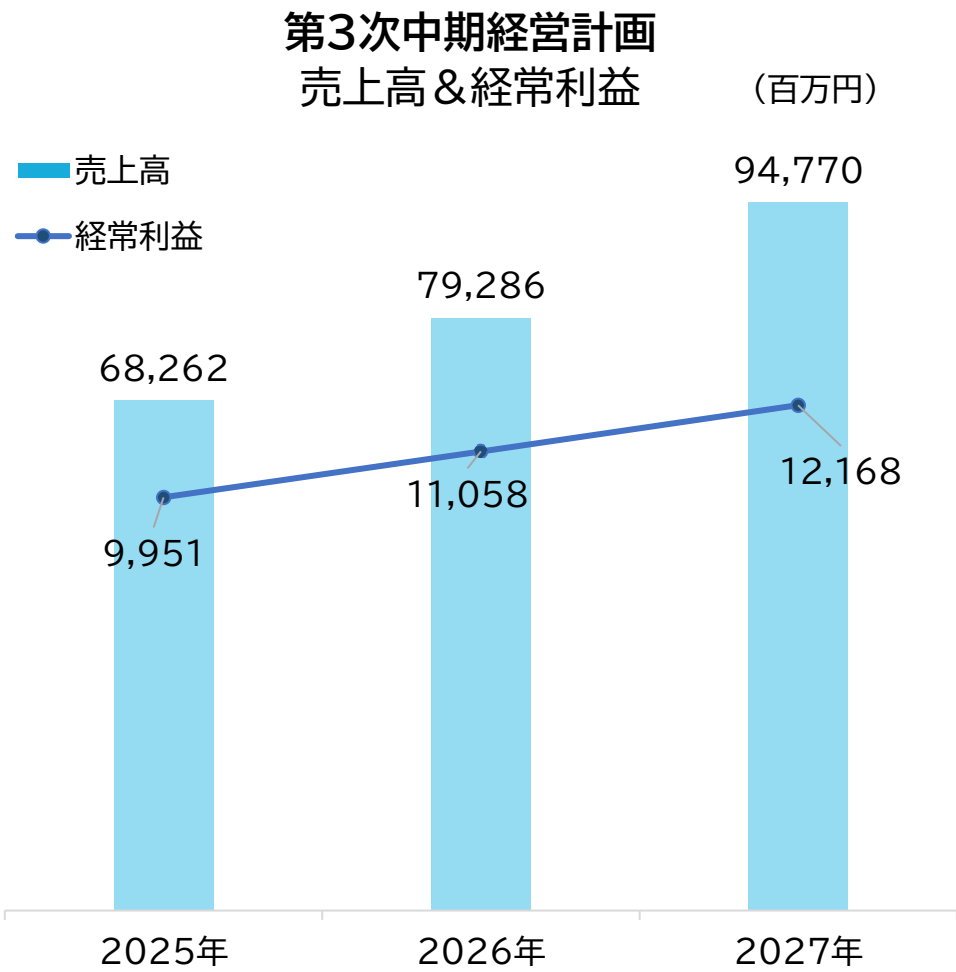
人材戦略

- 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

	2025	2026.1Q	2026	2027
	実績	実績	修正計画	修正計画
(単位:百万円)				
売上高	68,262	12,523	79,286	94,770
売上総利益	19,328	2,815	21,446	25,605
営業利益	11,049	1,014	12,398	13,843
経常利益	9,951	731	11,058	12,168
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,659	440	7,595	8,595
EPS	285.1	18.76	323.4	366.0



第3次中期経営計画

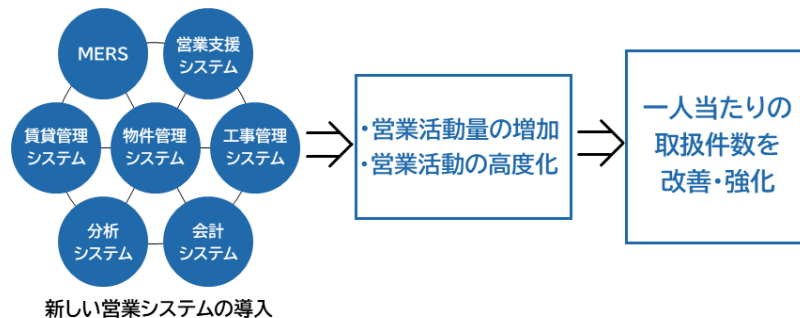
事業方針

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

施策1

営業生産性の向上

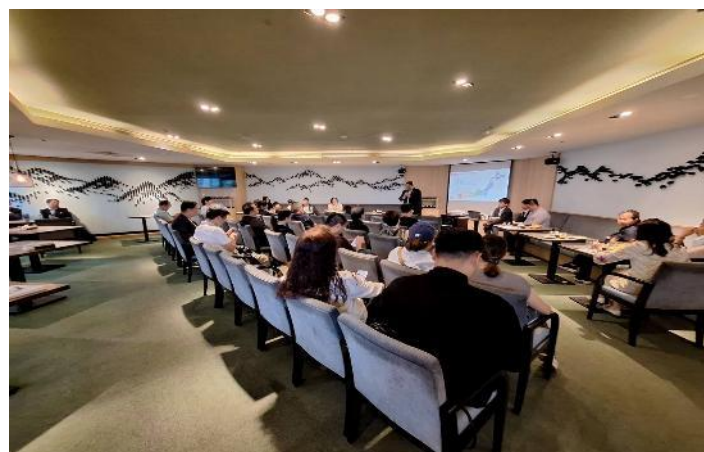
営業システムの導入(下図)に加え、収益性を重視した営業活動、人材教育に注力し営業生産性の向上を図る



施策2

営業チャネルの拡充

国内外での不動産セミナーを定期的の実施。不動産業者とのネットワークを構築し、新たな販売ルートを開拓

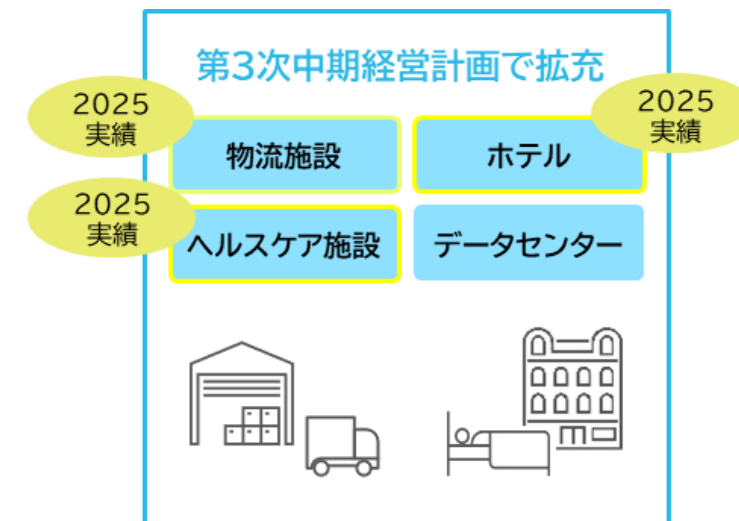


台湾での不動産セミナー開催の様様(2025年4月)

施策3

アセットタイプの拡充

引き続き、取り扱い不動産種別の拡大を積極的に推進。物件の大型化にも取り組む



不動産開発事業

第3次中期経営計画

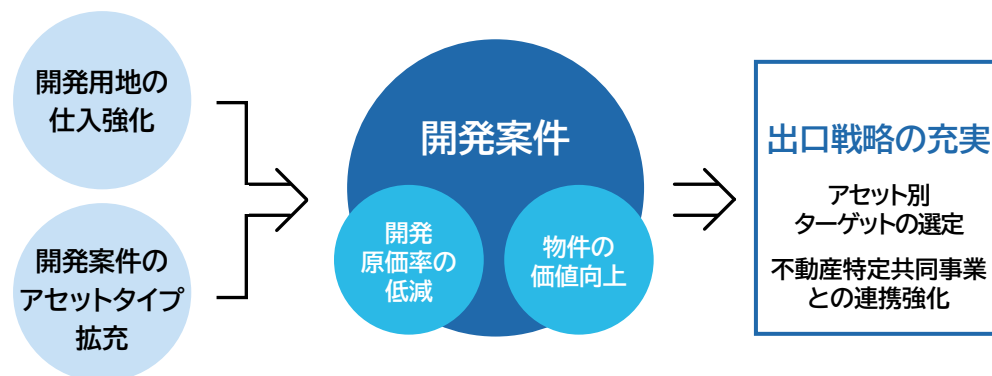
事業方針

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ナル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

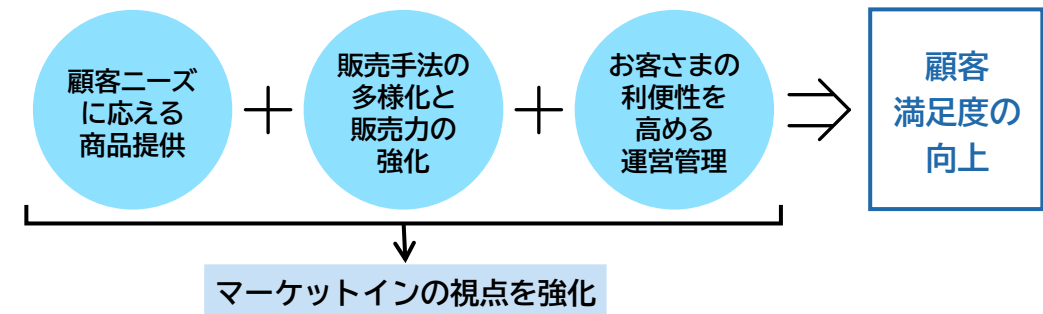
事業方針

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

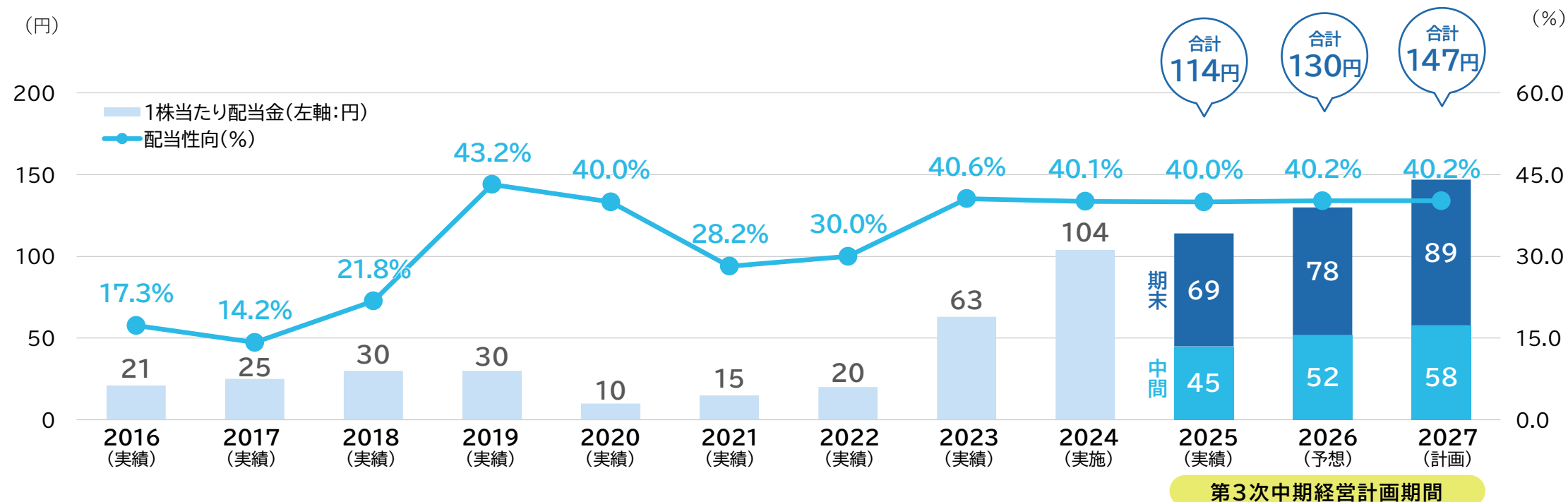
不動産特定共同事業法(不特法)商品に対する幅広い顧客ニーズに対応すべく、取扱物件を拡充するなどバラエティ豊富な商品を数多く提供。ビルマネジメント先との関係性を深めながら、販売手法の多様化と販売力の強化も進め、堅実な運営管理のもと、顧客満足度の向上に努める



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



2025年も日興アイ・アールランキング11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



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