

|| 企業調査レポート ||

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月30日(火)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	02
3. 中長期成長戦略	02
4. 弊社の見方	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	05
■ 事業概要	07
1. DX推進事業	07
2. DX不動産事業	08
3. 同社の強み	09
■ 業績動向	10
1. 2024年3月期の業績概要	10
2. セグメント別の事業動向	11
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2025年3月期の業績見通し	16
2. 販売価格の上昇可能性	18
3. DX成長戦略	18
■ 中長期の成長戦略	18
■ 株主還元策	21

要約

**2023年10月に単独株式移転により、
 プロパティエージェントの完全親会社として設立された持株会社。
 第1期となる2024年3月期は売上高400億円を突破し、
 売上高、営業利益は業績予想を達成。
 2029年3月期に売上高1,000億円超を目指す**

ミガロホールディングス<5535>は、「デジタルとリアルの融合で新たな価値を創造し、社会の課題解決に貢献する」という企業理念の下、DXを基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進している。報告セグメントは、DX推進事業とDX不動産事業である。DX推進事業では、顔認証プラットフォーム「FreeID（フリード）」の展開によるスマートシティAI顔認証事業と、主に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を扱っている生成AI/クラウドインテグレーション事業の2つに分かれる。DX不動産事業では、DX不動産会員を事業コアとし都心に特化した投資用不動産の開発から販売・管理までを展開している。なお、同社は、2023年10月2日に単独株式移転によりプロパティエージェント（株）（2023年9月28日に上場廃止）の完全親会社として設立された持株会社である。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期は、売上高42,672百万円（前期比*14.5%増）、営業利益2,500百万円（同14.4%減）、経常利益2,042百万円（同18.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,112百万円（同29.4%減）となった。売上高は、DX推進事業の新規受注の拡大とDX不動産事業の販売数の順調な伸びにより、初めて400億円を超えた。特筆すべきは、DX推進事業が3年間で売上高を0から26億円にまで引き上げ、高い成長率を維持している点である。営業利益は、DX不動産事業における建築費の高騰が影響したものの、価格転嫁を一定程度行い、販売価格は上昇。中古物件の販売を増加させたことで利益率は下がったものの、計画どおりの着地となった。経常利益は、販売状況が好調であったために物件を積み上げることを意図的に行い、その結果、資金調達コストが先行投資的に発生し、若干の未達となった。親会社株主に帰属する当期純利益は、グループ外のスタートアップへの投資による投資有価証券評価損を計上したことで未達となった。

* 同社は、2023年10月2日に単独株式移転によりプロパティエージェントの完全親会社として設立されたが、連結の範囲に実質的な変更はないため、2024年3月期実績において、前期と比較を行っている項目については、プロパティエージェントの2023年3月期連結会計年度（2022年4月1日から2023年3月31日まで）と、また、2024年3月期末実績において、前期末と比較を行っている項目については、プロパティエージェントの2023年3月期連結会計年度末（2023年3月31日）と比較している。

要約

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期は、売上高50,000百万円(前期比17.2%増)、営業利益2,600百万円(同4.0%増)、経常利益2,100百万円(同2.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,250百万円(同12.3%増)を見込んでいる。売上高は引き続き増収予想とし、営業利益はDX不動産事業における建築費の高騰とDX推進事業における人材及びシステム開発への先行投資を考慮している。DX不動産事業では、仕入れ価格の高騰が課題となっているが、価格転嫁を可能な限り行うことで影響を吸収する見込みである。DXによる自動化と生産性の向上を通じて、スマートな経営体制を継続的に実践していく。DX推進事業では、M&Aにより取得した企業のマネジメントシステムの早期確立が課題となっている。しかし、システム開発案件の市場は引き続き好調に推移しており、売上高の確保については大きな懸念はない。東京のマンション価格の再上昇や転入超過の拡大再開など、現在の事業環境は好調に推移しており、2025年3月期も計画達成の可能性は高いと弊社では見ている。

3. 中長期成長戦略

顔認識を含むDX推進事業では2027年3月期に売上高50億円、DX不動産事業では「ドミナント戦略による参入障壁の構築」と「顔認証によるマンション販売の差別化」をさらに推進し、2029年3月期に売上高1,000億円を目指す。DX推進事業においては、DX不動産事業を通じて確立したDXノウハウをコアコンピタンスとして、顔認証プラットフォーム「FreeID」とクラウドインテグレーションの拡大に注力する。顔認証は、東京ドーム、東京ディズニーランド、羽田空港などでは既に導入されており、国内の様々な場所で拡大している。2025年には大阪メトロの全駅に顔認証ゲートが設置されることが決定している。このような状況下で、同社の顔認証プラットフォーム「FreeID」は、東京タワーで導入されているほか、三菱地所<8802>グループの三菱地所レジデンスや野村不動産など大手デベロッパーでも導入が進んでおり、今後、大手及び中堅デベロッパーでの導入をさらに加速させる考えだ。加えて、同社はDX不動産事業でデベロッパー事業も展開していることから、顔認証のマンション導入をトータルでサービス提供できるという強みがある。マンションのエントランスだけ顔認証で開錠可能なサービスを提供する事業者は存在するが、同社のように、エントランス、駐車場などの共用部から宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専用部まで、すべて顔認証で開錠可能なサービスを提供できるのは現時点で社のみであり、この強みを生かしていく。また、マンションやオフィスの導入に留まらず、様々な業種業態の企業からの依頼が増加しており、2024年2月には、「サンガスタジアム by KYOCERA」で顔認証決済サービス「FreeID Pay」の実証事業がスタートした。施設内のゲート、施設内の教育施設、カフェで使用可能であり、顔認証プラットフォーム「FreeID」におけるマネタイズの準備が整っていると弊社では見ている。また、20年以上前から展開しているDX不動産事業においては、都心に特化した投資用新築マンションに顔認証プラットフォーム「FreeID」を導入することで、資産価値を高めて顧客ニーズを捉えるとともに、DXによるマーケティングを強化し、さらなる成長を図る。さらに、飛躍的な成長を実現するドライバーとして、M&Aについても積極的に検討する方針だ。

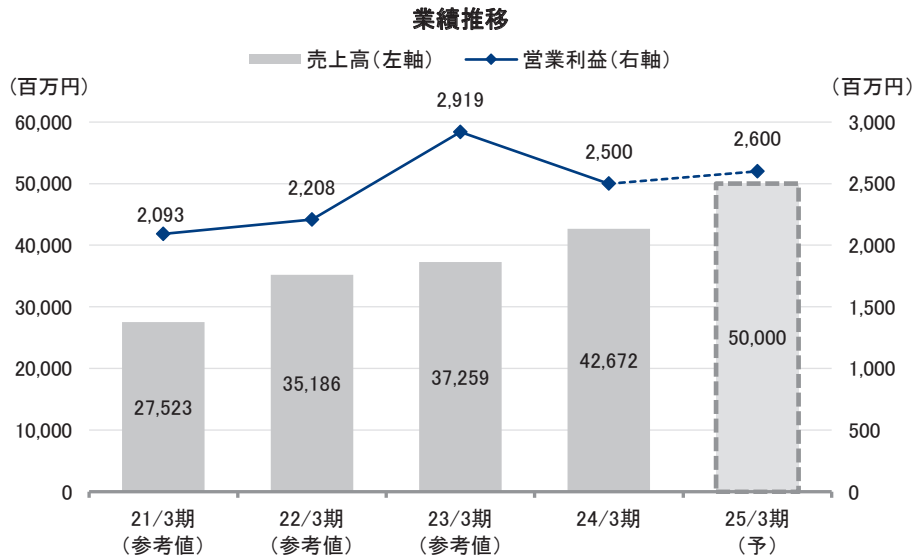
要約

4. 弊社の見方

同社は、「DXを基盤とした事業展開」を明確化し、DXを土台に各事業を成長させるスタンスを明示すべく、持株体制への移行により2023年10月に設立された。2024年3月期は、ミガロホールディングスとして1期目にあたるが、グループ全体の売上高は400億円を突破し、売上高、営業利益は業績予想を達成した。弊社が目しているポイントはDX推進事業の飛躍的成長である。持株体制への移行に伴い、DXを基盤とした事業活動を一層強化しており、成長ドライバーであるDX推進事業は、サービス開発や積極的なM&A、人材採用により、大幅に成長している。特に、顔認証プラットフォーム「FreeID」の導入はマンションを中心に拡大し、2024年3月末時点において、86棟のマンションが竣工、受注は200棟を超えており、国内でのトップランナーになっている。今後も、マンションを中心に導入の拡大が想定され、このマーケットにおいて独占的地位を確保することが期待される。

Key Points

- ・DXを基盤として、顔認証サービスやクラウドインテグレーション等の新規事業を創出し、既存事業である不動産事業の深化を推進
- ・2024年3月期は売上高400億円を突破し、売上高、営業利益は業績予想を達成。マンション価格の高騰とDX推進事業の成長が業績をけん引
- ・2025年3月期は売上高500億円を見込む。増収トレンド継続し成長加速を図る
- ・積極的な先行投資とM&A等により、顔認識を含むDX推進事業では2027年3月期に売上高50億円、DX不動産事業では2029年3月期に売上高1,000億円を目指す



注：23/3期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

DX を基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進

1. 会社概要

同社は「デジタルとリアルの融合で新たな価値を創造し、社会の課題解決に貢献する」という企業理念の下、DX を基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進している。新規事業の創出としては、顔認証プラットフォーム「FreeID」の展開によるスマートシティソリューションや生成 AI を活用したクラウドインテグレーションで、様々な企業の DX のコンサルティングから開発までを行っている。既存事業の深化としては、DX により効率化された投資用不動産の仕入れから販売・管理までのトータルサービスを提供している。社名は、オーストラリアに生息し、見る者に幸福をもたらすとされる純白のザトウクジラ「MIGALOO（ミガルー）」に由来しており、事業を通して地球上すべての人に幸せを届ける大きな力になりたいという想いが込められている。

報告セグメントは、生成 AI 技術を活用した DX 支援とスマートシティソリューションを提供する DX 推進事業と、DX 不動産会員を事業コアとし都心に特化した投資用不動産の開発から販売・管理までを展開する DX 不動産事業である。不動産事業領域における DX のノウハウを、DX 推進事業へ横展開することで事業間シナジーを創出している。DX 推進事業は、主に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を扱っている生成 AI/ クラウドインテグレーション事業と、顔認証プラットフォーム「FreeID」を開発・提供しているスマートシティ AI 顔認証事業に分かれている。DX 不動産事業では、不動産開発販売事業や、不動産クラウドファンディング事業、中古収益不動産の投資家と物件のマッチングを行うスマートセカンド事業、建物管理や賃貸管理などを行うプロパティマネジメント事業を手掛けている。住空間の開発から販売、管理サービス、リーシングに至るまでワンストップで提供している点が特長である。

主要なグループ会社として、DX 推進事業では、DXYZ(株)、バーナーズ(株)、(株)CloudTechPlus、(株)リゾルバ、アヴァント(株)、(株)シービーラボ、(株)オムニサイエンス、DX 不動産事業では、プロパティエージェント、(株)AKI コマース、(株)アソシア・プロパティがある。2024 年 3 月期末時点の本社所在地は東京都新宿区西新宿で、総資産は 48,446 百万円、資本金は 73 百万円、自己資本比率は 21.4%、発行済株式数は 7,338,000 株（自己株式含む）である。なお、同社は 2024 年 7 月 1 日を効力発生日として普通株式 1 株につき普通株式 2 株の株式分割を実施した。

会社概要

同社グループの事業



出所：決算説明資料より掲載

2. 沿革

同社は、代表取締役社長の中西聖（なかにし せい）氏が、ゼネコンにて施工管理を経験後、不動産開発会社にて営業職を経験し、2004年2月にプロパティエージェントを設立した。創業以来、順調に事業拡大を続け、2015年12月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQスタンダードに上場し、2017年12月には東証2部に市場変更、2018年7月には東証1部指定を果たした。2022年2月には、事業セグメントをDX推進事業、DX不動産事業に変更し、これまでベテランの勘に頼る要素が大きかった不動産の仕入れや販売・管理などにITや人工知能を取り入れ、顧客の潜在的ニーズを掘り起こすことで顧客満足度の向上を追求してきた。同社はDXという言葉がまだ浸透していなかった2018年からDXに注力してきており、デジタル化を進めるなかで社内に様々なノウハウが蓄積されたことを背景に、2020年以降は培ったDXのノウハウを掛け合わせたシステムの開発・提供を行っている。2020年時点の各業界のシステム開発やIT化の状況は、9割以上の企業でIT化は進んでいるものの、生産性は上がっていなかったため、同社のDXノウハウを掛け合わせた付加価値の高いシステム開発サービスが領域を広げていった。加えて、DXへの注力を始めた2018年半ばから特許申請を進めており、2019年以降は顔認証や顔認証のマンション、顔認証プラットフォーム関連の特許を次々と取得し、同社のノウハウと技術により他社の容易な参入を許さない仕組みを作り上げた。さらに、2023年10月にはミガロホールディングスを設立し持株会社体制に移行、プロパティエージェントより対象株式を移転した。これにより、「DXを基盤とした事業展開」を明確化し、DXを基盤に各事業を成長させるという同社グループのスタンスが明示された。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2024年7月30日(火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
2004年 2月	東京都新宿区新宿にプロパティエージェント(株)を設立
2004年 6月	宅地建物取引業免許(東京都知事(1)第83227号)を取得
2006年 5月	資本金を50,000千円に増資
2008年 7月	初めての自社ブランドマンションとして「クレイシア下丸子」を販売開始
2009年 1月	マンション管理業(国土交通大臣(1)第033619号)の登録
2009年 9月	本社を新宿区西新宿の新宿アイランドタワーに移転
2012年 3月	建物管理事業を開始
2015年12月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場
2016年 9月	不動産情報サイト「不動産投資Times」をオープン
2017年 8月	ダイバーシティレジデンシャル事業における新ブランド占有第1号物件「ヴァースクレイシア銀座東」を販売開始
2017年12月	東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2018年 3月	都市型S-typeレジデンシャル事業における第1号物件「ソルナクレイシア井の頭」を販売開始
2018年 7月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定替え
2018年12月	不動産特定共同事業法に基づく許可取得(金融庁長官・国土交通大臣第90号)
2020年 2月	不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」をオープン
2020年 8月	中古収益不動産マッチング事業「スマートセカンド」を立ち上げ
2020年 8月	DXYZ(株)を子会社として設立(「FreeiD」開始)
2020年10月	本社を新宿アイランドタワー41階に移転
2021年 1月	オール顔認証マンション「クレイシアIDZ(アイズ)」ブランド販売開始
2021年 2月	オフィスにおける入退室・来客受付を可能とする顔認証技術に関する特許取得(特許第6804678号)
2021年 3月	オートロックマンションへの「置き配」を可能とする顔認証技術に関する特許取得(特許第6829789号)
2021年 7月	顔認証アプリ「FreeiD」に体温異常通知を送信する技術に関する特許取得(特許第6896131号)
2021年 7月	「Rimple」において他社ポイントを交換し出資できる仕組みに関する特許取得(特許第6899006号)
2021年 7月	アヴァント(株)を子会社化
2021年 9月	プロパティエージェントが、経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定
2021年11月	バーナーズ(株)を子会社として設立
2022年 1月	アヴァント(株)及びバーナーズ(株)を連結子会社化
2022年 1月	事業セグメントを「DX不動産事業」「DX推進事業」に変更
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行
2022年 7月	顔認証プラットフォームに登録した顔情報を様々なサービスと連携する技術に係る特許取得(特許第7096939号)
2022年 9月	(株)キャリアブリッジの新設分割会社である(株)シービーラボを子会社化
2023年 1月	(株)CloudTechPlusを子会社化
2023年 4月	(株)リゾルバを子会社化
2023年 5月	プロパティエージェントが、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「DX銘柄2023」に認定
2023年 9月	プロパティエージェント上場廃止
2023年10月	単独株式移転によりプロパティエージェントを完全子会社とし、ミガロホールディングス<5535>を設立、東証プライムへ新規上場
2024年 1月	(株)AKI コマースを子会社化、(株)アソシア・プロパティを孫会社化
2024年 3月	(株)オムニサイエンスを子会社化

注：2023年9月以前の沿革は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社有価証券報告書、各社IRニュース等よりフィスコ作成

■ 事業概要

DX 不動産事業で培ったノウハウを DX 推進事業で横展開。 DX による生産性の向上と新規ビジネスモデルの創出を目指す

1. DX 推進事業

DX 推進事業では、グループ会社を通じて様々な業界向けに DX 支援を行っている。顔認証プラットフォーム「FreeID (フリード)」の展開によるスマートシティ AI 顔認証事業と、主に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を扱っている生成 AI/ クラウドインテグレーション事業を展開している。顔認証プラットフォームサービス「FreeID」は、マンションやオフィスの利便性向上とセキュリティの向上、保育園や娯楽施設の安心安全な入退室管理と職員の業務効率化、無人店舗や飲食店の決済機能など、社会の様々な分野への導入拡大が期待されており、競合との差別化と高付加価値化を担う重要な事業であると言える。

各グループ会社の事業内容 (DX 推進事業関連)

グループ会社	事業内容
DXYZ (株)	顔認証プラットフォームサービス「FreeID」を中心とした DX 関連事業を展開
アヴァント (株)	AWS を活用したシステムコンサルティングサービス企画や、システム開発、AI、ドローン等の最先端技術の R&D を展開
(株) オムニサイエンス	金融、医療業界等を中心に、エンタープライズ向けのシステム開発事業を展開
(株) CloudTechPlus	Salesforce と他クラウド・サービスとの連携、IoT データ連携サービスの開発支援、Heroku により Web サービスの開発事業を展開
(株) シービーラボ	「システム開発」「プロジェクトマネジメント」「IT コンサルティング」など中長期的 IT 戦略に基づいた DX 支援事業を展開
バーナーズ (株)	Salesforce と Pardot を中心とした MA・CRM・SFA ツールの導入・活用・定着支援といったクラウドインテグレーション事業を展開
(株) リゾルバ	Salesforce 社のパートナーとしてサービス提供側もユーザー企業側もエコシステム全体の目線であらゆるギャップと手段をつなぐ IT コンサルティングを展開

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

同社の DX を支える IT 人員については、役職員 423 名 (2024 年 3 月期末時点) のうち約 55% がエンジニア等の IT 人員であり、四半期ごとの人員数は増加を続けている。人材確保は新卒採用と M&A を基本戦略としており、売り手市場である中途採用と比較して、採用コストを圧倒的に抑えられる。DX 推進事業は、エンジニア数が売上に直結する領域であるため、同社の IT 人員数は今後の事業成長に資するものと弊社では見ている。

事業概要

2. DX 不動産事業

DX 不動産事業では、投資用不動産の売買・貸借・管理を通じて顧客の資産形成をサポートしている。開発販売から入居管理、売却相談まで一気通貫型の賃貸管理体制を構築しており、Web マーケティングによる集客支援や AI 査定・営業支援システムの最適化といった DX により生産性向上に取り組んでいる。また、DX 技術を活用した不動産投資の小口化による投資家の活性化と顧客資産の有効活用にも取り組んでおり、代表的なサービスとして不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」がある。従来の不動産投資では、投資家 1 名でマンションを購入・運用するのが基本であったが、クラウドファンディングでは、複数名の投資家がマンションに共同出資して運用する。約 5,000 万円から 1 億円のファンドを月に 2 本程度、3% 前後の利回りで出資を募っており、1 口 1 万円から投資できる。不動産投資に興味はあるが高額で手を出せないという顧客層にとって、手軽で最適な選択肢となる。対象となる物件は、同社が不動産投資物件を開発してきた実績・ノウハウに基づき選定しているため、信頼性と安全性が担保されている。そのほかにもリアルエステートコインの運用を行っており、他社のサービスで獲得したポイントを「Rimple」内で使用できるリアルエステートコインに交換して投資することができる。

また、2021 年に国内で初めてとなる「オール顔認証マンション※」を竣工。以降、自社開発のすべてのマンションにグループ会社 DXYZ の展開する顔認証プラットフォーム「FreeID」を標準採用している。エントランス、駐車場などの共用部から、宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専有部まで、すべて顔認証で開錠できる「オール顔認証マンション」は、他社との差別化要因となっている。

※ 2021 年竣工「クレイシア IDZ 学芸大学」(同社調べ)

各グループ会社の事業内容 (DX 不動産事業関連)

グループ会社	事業内容
プロパティエージェント(株)	不動産開発販売事業、プロパティマネジメント事業、クラウドファンディング事業を展開
(株)AKI コマース	賃貸管理業、サブリース業及び買取再販事業を展開
(株)アソシア・プロパティ	

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

3. 同社の強み

同社の強みは、単なる不動産企業ではなく総合 DX 企業グループである点が挙げられる。祖業である DX 不動産事業では、都心を中心に投資用の新築・中古マンション、居住用新築マンション、投資用アパートの販売を行い、同社の安定的な収益を下支えしている。DX 推進事業ではこれまでに培ってきた CRM やシステム導入ノウハウを外販事業化しているほか、不動産クラウドファンディングや顔認証などの拡張性を持ったデジタルサービスを展開している点に強みがある。不動産購入の見込み客を不動産クラウドファンディング「Rimple」など顧客ニーズに合わせたプラットフォームで集客するなど、DX を生かしたマーケティングを活用することで、ミガログループ DX 不動産経済圏を構築し競争優位性を確立した。また、従来の不動産に「顔認証」という顧客ニーズを捉えた新たな付加価値をつけることで価値向上と差別化を実現している。

マンションのエントランスだけ顔認証で開錠可能なサービスを提供する事業者は存在するが、同社のように、エントランス、駐車場などの共用部から宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専用部まで、すべて顔認証で開錠可能なサービスをトータルで提供できるのは現時点で同社のみである。また、同社はデベロッパーとして蓄積してきたノウハウを基に、安全性と精度を兼ね備えた顔認証システムを提供できる。加えて、顔認証 ID の発行やトラブルへの適切な対処、さらにはシステム導入時のコスト削減なども実現している。さらに同社は、DX という言葉がまだ浸透していなかった 2018 年半ばから DX を活用した独自のサービスの特許申請を進めており、2019 年以降は顔認証や顔認証のマンション、顔認証プラットフォーム関連の特許を次々と取得し、同社のノウハウと技術により他社の容易な参入を許さない仕組みを作り上げた。

同社グループの特許

1度の顔情報登録で様々な顔認証エンジンへの対応(特許第6839313号)



顔認証システムオフィスの取得済特許(特許第6804678号・6896131号)

- オフィスの入館・来館管理ができ、物理的な社員証やIDカードは不要
- 顔認証で自動ドア開錠、入室管理も可能



顔認証システムマンションの取得済特許(特許第6690074号・6799223号・6858914号)

- エントランス、宅配ボックス、エレベーター、玄関を顔パスで解錠
- 同居していない家族や友人も解錠できるOne Time (鍵貸し) 機能



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期は売上高400億円を突破し、
 売上高、営業利益は業績予想を達成。
 マンション価格の高騰とDX推進事業の成長が業績をけん引

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期は、売上高42,672百万円（前期比14.5%増）、営業利益2,500百万円（同14.4%減）、経常利益2,042百万円（同18.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,112百万円（同29.4%減）となった。売上高は、DX推進事業の新規受注拡大による大幅な成長と、DX不動産事業の販売数が順調に伸びたことにより、初めて400億円を超えた。特に、DX推進事業は3年で売上高が0から26億円となり高い成長率を維持している。営業利益は、DX不動産事業における建築費の高騰の影響があったものの、一定の価格転嫁を行い、販売価格は上昇。中古物件販売が増加したことで、利益率は下がったものの、想定どおりの着地となった。売上高と営業利益は、当初想定していた業績予想を達成した。経常利益は、好調な販売状況への対応として物件を意図的に積み上げており、その資金調達コストが先行投資的に発生したことで若干の未達、親会社株主に帰属する当期純利益は、グループ外のスタートアップ投資の投資有価証券評価損を計上したことにより未達となった。

DX不動産会員数は順調に増加し、ミガログループDX不動産経済圏は順調に拡大している。また、AKIコマースとアソシアプロパティを子会社化したことにより、賃貸管理戸数は大幅に拡大した。「FreeID」のマンション導入棟数は、大手デベロッパーの導入もあり、前期の33棟から86棟と大幅に増加した。

2024年3月期業績概要

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	37,259	-	42,672	-	5,412	14.5%
営業利益	2,919	7.8%	2,500	5.9%	-419	-14.4%
経常利益	2,518	6.8%	2,042	4.8%	-476	-18.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,576	4.2%	1,112	2.6%	-463	-29.4%
1株当たり当期純利益	215.92	-	153.00	-	-62.92	-

注：23/3期の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
 出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別の事業動向

(1) DX 推進事業

DX 推進事業は、売上高 2,629 百万円（前期比 46.1% 増）、セグメント損失 101 百万円（前期は 51 百万円の利益）となった。顔認証プラットフォーム「FreeiD」の大手デベロッパーへの導入と、クラウドインテグレーション・システム開発の新規案件獲得により、売上高は大幅に伸長した。しかし、積極的な M&A や人材採用、その他の先行投資が継続された結果、営業損失となった。M&A では、同事業を注力領域として成長を加速させるべく、2023 年 4 月にリゾルバを、2024 年 3 月にオムニサイエンスを、それぞれ連結子会社化した。

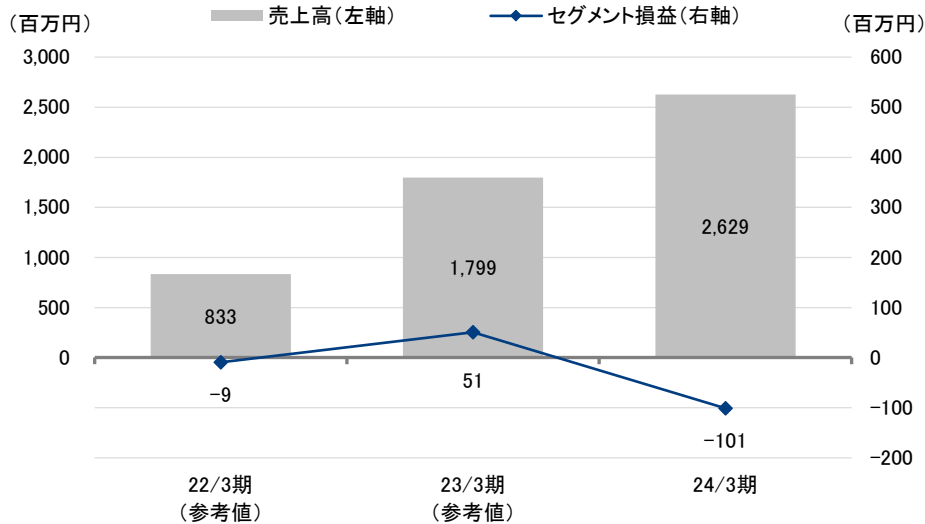
成長ドライバーである「FreeiD」の 2024 年 3 月期末の累計ユーザー数は 19,004 人（前期末は 5,468 人）と前期末比で約 3.5 倍、累計ソリューション数（導入デバイス数）は 2,422 個（前期末は 1,620 個）と前期末比で約 1.5 倍となった。また、SI 稼働案件数も順調に増加しており、2024 年 3 月期は 202 件（前期比 15 件増）であった。連結子会社は様々なリーディングカンパニーをクライアントとして持つが、不動産事業会社ではなく、金融・生命保険・証券・大手銀行等のクライアントを中心としている。今後はより幅広い業種へ提供可能な DX 支援サービスを強化する方針だ。

三菱地所グループの三菱地所レジデンスや、日本リート投資法人 <3296> など大手企業の導入実績を背景に周辺企業にも安心が生まれており、顔認証サービスや顔認証マンションの受注が増加している。また、2024 年 2 月より「サンガスタジアム by KYOCERA」で顔認証決済サービス「FreeiD Pay」の実証事業がスタートした。ID プラットフォームの展開は着実に進捗している。顔認証サービスの市場規模として、日本における顔認証サービスの市場規模は約 1.4 兆円であり、国内における ID 共通管理・決済プラットフォームの市場規模は約 4,000 億円である。そのうち、同社が実際にアプローチできる顧客の市場規模は約 500 億円を見込んでおり、拡大の余地はまだ大きいと同社は見ている。

クラウドインテグレーション事業では、システム開発に関する M&A を 2 件実施したことで、トップラインも順調に伸びている。同社は、「Salesforce」「AWS」の導入・運用・定着化支援やシステム開発などを行うシステム開発エンジニアを約 230 名擁しているが、2024 年 3 月に、オムニサイエンスを子会社化したことで、新たに約 20 名程度のエンジニアが加わった。旺盛な需要に対応できる体制が順調に整備されており、2025 年 3 月期はさらなる売上の伸長を見込む。

業績動向

DX推進事業の業績推移



注：23/3 期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
 出所：各社決算短信よりフィスコ作成

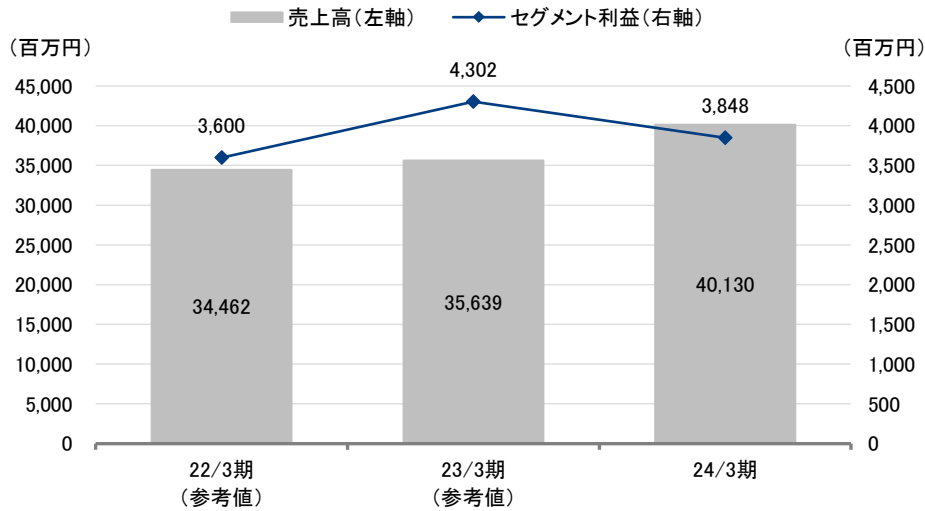
(2) DX 不動産事業

DX 不動産事業は、売上高 40,130 百万円(前期比 12.6% 増)、セグメント利益 3,848 百万円(同 10.6% 減)となった。第 1 四半期に新築物件の引き渡しが増加したことに加え、中古物件の販売が引き続き順調に推移した結果、増収となった。しかし、価格は上昇したものの、原価の高騰と利益率の低い中古物件の販売シェアの増加が影響し、営業利益は減益となった。土地・物件の価格高騰や建設コストの上昇が見られているが、顔認証マンションの付加価値により一定の価格転嫁余地がある。建設コストのうちレイバーコストは当面下がらない見通しであるものの、営業マン 1 人当たりの販売件数は、中古物件で約 2.0 倍、新築物件で 1.2 倍と生産性は向上している。

マンション価格の高騰を背景に、高粗利物件の販売と順調な物件引き渡しにより増収トレンドを継続した。不動産市場は強い相場が続いており、仕入れに関しても 2025 年 3 月期以降に向けた在庫の積み上げが順調に推移、顧客ニーズに合わせた商品提供により、期を通して好調な販売状況であった。商品別の提供数は、新築マンションブランド「クレイシア」シリーズ等 394 戸、中古マンション 693 戸、新築コンパクトマンションブランド「ヴァースクレイシア」シリーズ等 140 戸、都市型アパートブランド「ソルナクレイシア」シリーズ 4 棟となった。新築の販売戸数については若干の落ち着きが見られるものの、2025 年 3 月期に繰り越した案件もあることから誤差の範囲である。中古物件についても仕入れ・販売の件数が増加傾向にあり、2025 年 3 月期も伸ばさせる方針である。居住用物件は 1 都 3 県を基本にエリアを拡大し、投資用物件は東京 23 区の都心エリアに特化して、2025 年 3 月期も販売戸数を伸ばす計画である。また、ストック収入のベースとなる管理戸数も着実に拡大し、賃貸管理戸数 5,699 戸・建物管理戸数 5,048 戸と、ストック収入も着実に増加している。入居率は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の人口移動の減少により一時的に 1 ポイント程度低下した時期があるものの、足元では 99% 台を平均的に出しており、コロナ禍前の水準に回復したと言える。

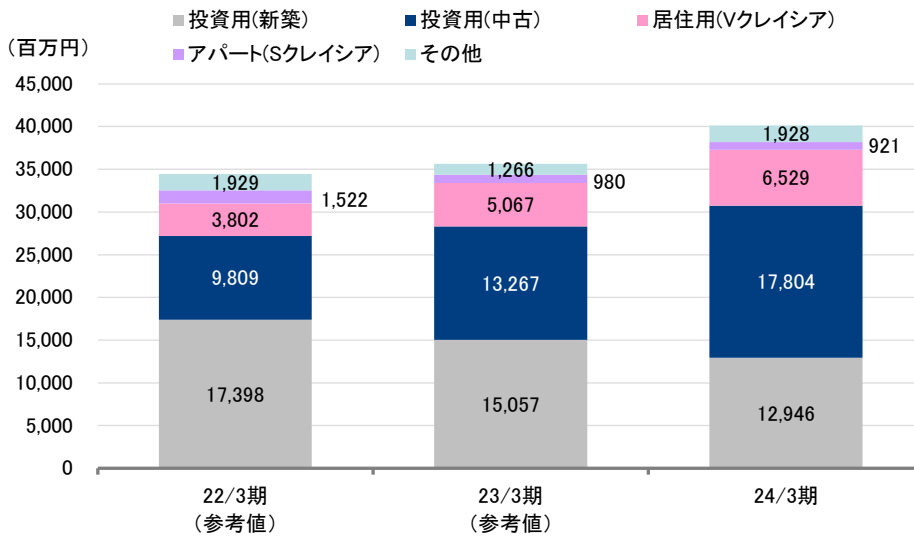
業績動向

DX不動産事業の業績推移



注：23/3期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
 出所：各社決算短信よりフィスコ作成

DX不動産事業のセグメント売上高内訳



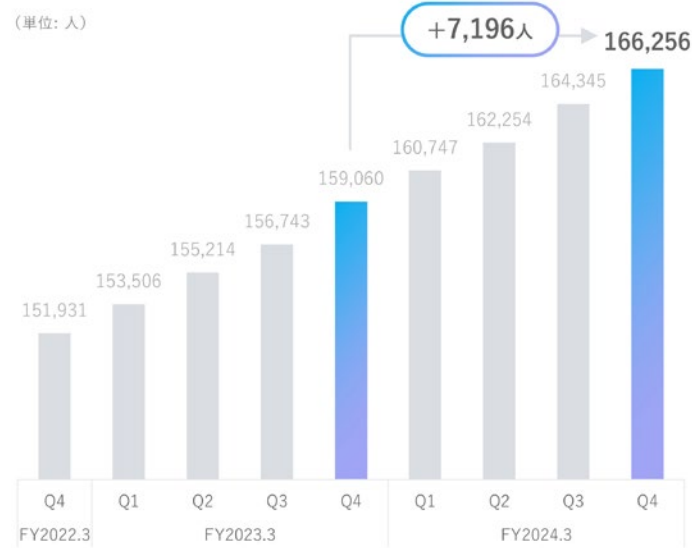
注：23/3期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
 出所：各社決算説明資料よりフィスコ作成

同セグメントは、DX不動産会員数に比例して販売数が増えるビジネスモデルであり、DX不動産会員数がストックデータとして拡大することで、同社グループのDX不動産経済圏が拡大する。見込み客となるDX不動産会員数は増加を続けており、2024年3月期末時点で166,256人(前期末比7,196人増)となった。不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や不動産情報サイト「不動産投資Times」など、顧客のニーズに合わせたプラットフォームを展開することで集客を図っている。

業績動向

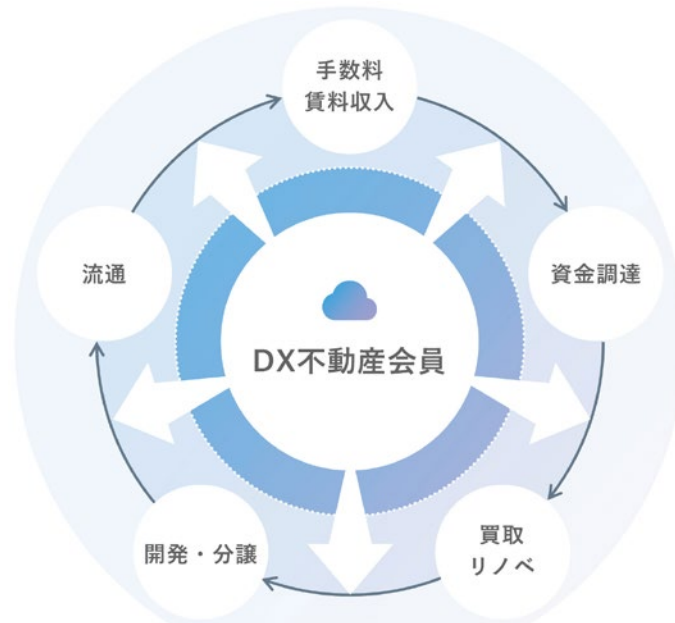
「Rimple」の応募は好調に推移しており、累計ファンド組成額は2024年3月期末時点で5,214百万円（前期末比1,754百万円増）であった。投資意欲は上昇傾向にあり、業界全体としてもニーズが伸びている。「不動産投資 Times」からの流入も好調に推移している。また、販売契約数も増加しており、2024年3月期末時点で1,113件（前期末比127件増）となった。

DX不動産会員数推移



出所：決算説明資料より掲載

「DX不動産経済圏の拡大」イメージ図



ミガログループDX不動産経済圏の拡大

出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2024年3月期は、顔認証マンションは賃料の上昇や資産価値の向上につながっていることが明確となった。同社アンケートでは、顔認証マンションは多くの入居者の顧客満足度を高めていることが明らかとなっている。加えて、顔認証マンションは周辺相場と比較して、賃料が平均3～5%ほど高い成約データがあり、先行導入することで物件の資産価値が向上する傾向にあると、不動産鑑定士よりコメントが出された。また、同社調べによれば、顔認証マンションの引き渡しから満室になるまでの日数は、周辺の類似物件が157日であるのに対して105日と短縮効果が見られた。そのほか、(株)リクルートが発行する、SUUMO新築マンション首都圏版2024年1月5日号の特集記事「住まいトレンド2024」にも選定されている。これらの要因から、顔認証マンションは原価高騰圧力に対する価格転嫁力を持つことが証明されていると弊社では見ている。

3. 財務状況

2024年3月期末の資産合計は、前期末比5,004百万円増の48,446百万円となった。これは主に、DX不動産事業において2025年3月期以降の売上が増加したことで、販売在庫を積み増しし棚卸資産が2,501百万円、順調な販売・資金回収等により現金及び預金が2,079百万円それぞれ増加したためだ。また、負債合計は同4,120百万円増の37,990百万円となった。これは主に、DX不動産事業における棚卸資産積み増しのため長期性資金調達を行ったことにより、1年内返済予定の長期借入金を含めた長期借入金が3,778百万円増加したためだ。純資産合計は同883百万円増の10,456百万円となった。これは主に、同社の実質的前身であるプロパティエージェントが配当を実施したことにより利益剰余金が290百万円減少した一方、親会社株主に帰属する当期純利益1,112百万円を計上したことで利益剰余金が増加したためだ。自己資本比率は前期末比0.4ポイント低下の21.4%、借入金の増加は正常な営業循環における販売用不動産及び開発用地の取得に伴う一時的なものであり、短期的な懸念事項はないと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	増減額
流動資産	41,849	46,423	4,573
(現金及び預金)	6,819	8,898	2,079
(棚卸資産)	33,828	36,330	2,501
固定資産	1,592	2,022	430
(有形固定資産)	174	153	-20
資産合計	43,441	48,446	5,004
流動負債	22,595	23,162	566
(有利子負債)	17,678	17,879	200
固定負債	11,274	14,827	3,553
(有利子負債)	11,126	14,522	3,395
負債合計	33,869	37,990	4,120
純資産合計	9,572	10,456	883
負債純資産合計	43,441	48,446	5,004

注：23/3期の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比2,079百万円増の8,888百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが691百万円の支出となった。これは主に、販売による資金回収があったものの、DX不動産事業における棚卸資産の増加、法人税等の支払があったこと等による。投資活動によるキャッシュ・フローは359百万円の支出であった。これは主に、子会社株式の取得に伴う支出に加えて、システム投資等にかかる固定資産の取得があったこと等による。財務活動によるキャッシュ・フローは3,130百万円の収入であった。これは主に、長期借入金の返済による支出があったものの、それを上回る棚卸資産増加のための資金の確保にかかる長期借入れによる収入があったこと等による。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-9,307	-691
投資活動によるキャッシュ・フロー	-285	-359
財務活動によるキャッシュ・フロー	8,504	3,130
現金及び現金同等物の期末残高	6,809	8,888

注：23/3期の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期売上高は、前期比17.2%増の500億円を見込む。 さらなる成長に向け、事業投資を加速

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期は、売上高50,000百万円(前期比17.2%増)、営業利益2,600百万円(同4.0%増)、経常利益2,100百万円(同2.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,250百万円(同12.3%増)を見込んでいる。売上高は増収トレンドを継続する見通しだ。営業利益においては、DX不動産事業における建築費の高騰とDX推進の人材及びシステム開発への先行投資を考慮している。

DX推進事業では、M&Aにより取得した企業のマネジメントシステムの早期確立が課題となっている。一方で、システム開発案件の市場は引き続き好調に推移していることから、売上高の確保に大きな懸念はない。DX不動産事業では、仕入れ価格の高騰が課題となっているが、可能な限り価格転嫁を行うことでインパクトを吸収する見込みである。DXによる自動化と生産性向上を図り、スマートな経営体制を引き続き実践していく。東京のマンション価格の再上昇や転入超過拡大の再開など、足元の事業環境は好調に推移しており、2025年3月期も計画達成の可能性は高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2025年3月期業績予想

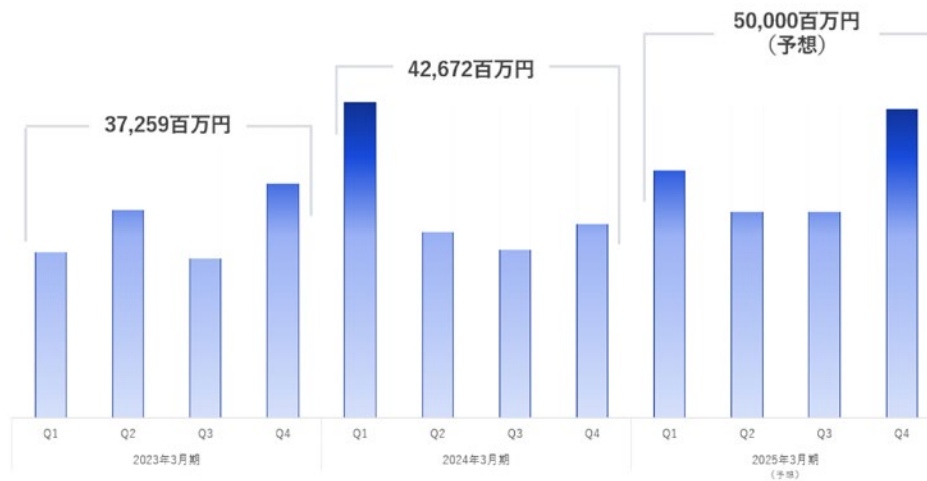
(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	42,672	-	50,000	-	17.2%
営業利益	2,500	5.9%	2,600	5.2%	4.0%
経常利益	2,042	4.8%	2,100	4.2%	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,112	2.6%	1,250	2.5%	12.3%
1株当たり当期純利益	153.00	-	85.65	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期ごとの売上高について、同社の収益の柱であるDX不動産事業は引渡基準で収益の認識を行っているため、新築物件の竣工・引き渡しのタイミングにより、売上高が偏重する傾向がある。2024年3月期は、第1四半期に粗利率の高い新築物件の引き渡し集中し、第1四半期以外は中古物件の引き渡しの比率が相対的に高くなった。2025年3月期は第1四半期と第4四半期に新築物件の引き渡しが見込んでおり、第1四半期については、2024年3月期ほどは偏重しない想定である。

四半期別売上予想イメージ



出所：IR ニュースより掲載

2. 販売価格の上昇可能性

マンションの販売価格は、分子を家賃収入によるキャッシュ・フロー、分母を販売利回りとして価格が決定していく。そのため、分母の販売利回りが下がるまたは分子の家賃収入が上がると、販売価格が上がる。分母である販売利回りについては、2022年から2024年にかけて下落傾向にあるが、同社は従前より高い利回りを提供していたこともあり業界相場利回りを下回っておらず、販売利回りの下降余地があると考えられる。また、顔認証機能を持つマンションは、そうでない物件と比較して、初月販売契約率・賃貸契約率の上昇が確認されている。分子である家賃収入によるキャッシュ・フローについては、東京都の人口動態がコロナ禍前に戻りつつあり、10年以上平均賃料が上がり続けていることから、物件価格が上昇する可能性が考えられる。また、顔認証システムの導入による付加価値の増加もあり、賃料についても上昇余地があると考えられる。これらの要因により、同社の物件は分子である家賃収入の上昇余地と、分母である販売利回りの下降余地の双方を有しており、販売価格を引き上げる余地が十分にあると弊社では考えている。

3. DX 成長戦略

同社では、2025年3月期を投資の期であると考えている。DX推進事業における顔認証マンションについては、顔認証を単にエントランスや住戸ドアに設置するだけではなく、既述のとおりデベロッパーとしてマンション全体での導入を手掛けている。そのため、マンション業界において先行投資を行うことで同社グループの顔認証のシェアを高め、利用者が増えれば増えるほど、顔認証プラットフォーム「FreeiD」への参画を希望する企業が増える。「FreeiD」の活用方法の一例として、飲食店が顔認証を決済に導入する際、「FreeiD」会員に対して飲食代金の割引クーポンを送付することで集客が可能となる。このようなマネタイズを進めることでさらなる成長を見込む。一方で、DX不動産事業を収益の柱として位置付けており、事業投資に要した費用は収益により回収しながら利益目標の達成を目指す。

■ 中長期の成長戦略

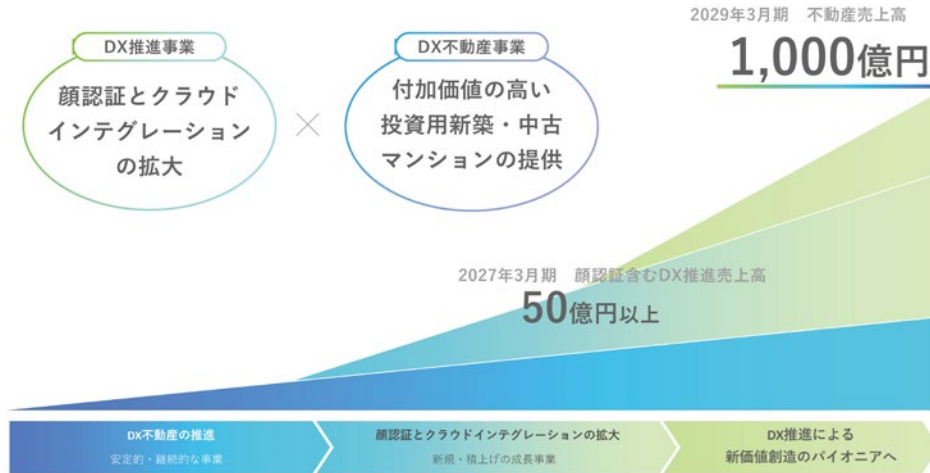
DX 推進による新価値創造のパイオニアとして、 2029年3月期にDX不動産事業だけで売上高1,000億円超を目指す

顔認証を含むDX推進事業では2027年3月期に売上高50億円、DX不動産事業では「ドミナント戦略による参入障壁の構築」と「顔認証によるマンション販売の差別化」をさらに推進し、2029年3月期に売上高1,000億円を目指す。

また、飛躍的な成長に向けて、M&Aについても機動的に検討し積極的に推進する方針だ。M&Aの対象企業に関しては、取得価額がEBITDAの5倍以内であることを基本とし、ITエンジニアやノウハウを有しているものの、経営戦略やマーケティングなど、経営ノウハウに弱みのある企業をターゲットとしている。同社ではM&A仲介会社を利用しないリファラルM&Aを積極的に活用しており、取得費用を抑えた効率的なM&Aによる成長加速を実現している。今後もパートナーシップを広げながら対象企業を検討する方針だ。

中長期の成長戦略

DXをドライバーとする成長イメージ図



出所：決算説明資料より掲載

DX推進事業においては、DX不動産事業を通じて確立したDXノウハウをコアコンピタンスとして、顔認証サービスとクラウドインテグレーションの拡大に注力する。DX不動産事業においては、都心に特化した投資用新築マンションと居住用新築マンションに顔認証プラットフォーム「FreeID」を導入することで、資産価値を高め顧客ニーズを捉えるとともに、DXによるマーケティングを強化し、さらなる成長を図る。同社の中長期の成長戦略においては、顔認証プラットフォーム「FreeID」の拡大、システムインテグレーション事業での新規案件獲得増加による成長、ミガロ不動産経済圏の拡大が重要な要素となるだろう。また、同社は2025年3月期と2026年3月期の2年間で、人材と開発システムへの積極的な投資期間と位置付けていることから、2027年3月期からの急成長に期待したい。

顔認証については、マンション、オフィス、ゴルフ場、保育園、物流施設、工事現場のほか、東京ドームや東京ディズニーランドなど、国内の様々な施設において導入が進んでおり、2025年には大阪メトロの全駅に顔認証ゲートが設置されることが決定している。このような環境下で、同社の顔認証プラットフォーム「FreeID」は、東京タワーで導入されているほか、三菱地所レジデンスや野村不動産など大手デベロッパーでも導入が進んでおり、今後、大手及び中堅デベロッパーでの導入をさらに加速させる考えだ。加えて、同社はDX不動産事業でデベロッパー事業も展開していることから、顔認証をトータルでサービス提供できるという強みがある。マンションのエントランスだけ顔認証で開錠可能なサービスを提供する事業者は存在するが、同社のように、エントランス、駐車場などの共用部から宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専用部まで、すべて顔認証で開錠可能なサービスを提供できるのは現時点で同社のみであり、この強みを生かしていく。また、マンションやオフィスの導入に留まらず、様々な業種業態の企業からの依頼が増加しており、2024年2月には、「サンガスタジアム by KYOCERA」で顔認証決済サービス「FreeID Pay」の実証事業がスタートした。施設内のゲート、施設内の教育施設、カフェでも使用可能であり、顔認証プラットフォームにおけるマネタイズの準備が整ってきていると弊社では見ている。業務販売提携先としては、三菱地所、ユアサ商事<8074>、大崎電気工業<6644>などがあり、各企業の得意領域に顔認証サービスを販売していく提携を結んでいる。

中長期の成長戦略

「FreeiD」のイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

システムインテグレーション事業での新規案件獲得増加による成長については、顔認証プラットフォーム「FreeiD」の活用とクラウドインテグレーション・システム開発により足元でも新規案件の受注が増加している。2024年3月期の売上高の飛躍的な成長にも寄与しており、同社の中長期的な成長においても重要な存在である。同事業は開発スタッフが事業遂行の基礎となることから、人材育成を強化するとともに、新卒・中途採用及びM&Aによる人材確保を行い、旺盛な受注に対応できる体制を構築していく。

ミガロ DX 不動産経済圏の拡大については、見込み客となる DX 不動産会員数が重要な指標である。DX 不動産会員数がストックデータとして拡大することで、ミガログループ DX 不動産経済圏が拡大していく仕組みだからだ。不動産会員数は2024年3月期末時点で166,256人となり、前期末比7,196人増加と順調に伸長した。不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や不動産情報サイト「不動産投資 Times」など、顧客ニーズに合わせたプラットフォームを展開することで集客を図っている。今後、同社が培ってきた不動産事業におけるDXを生かしたマーケティングの強化により、ミガログループ DX 不動産経済圏のさらなる拡大が期待される。

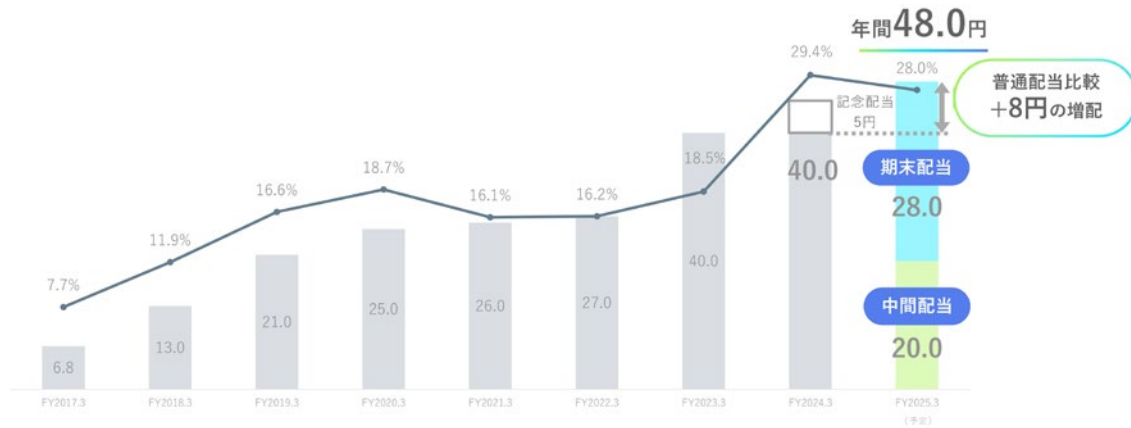
■ 株主還元策

収益と配当性向の拡大による還元の充実が基本方針。 2025年3月期は1株当たり48.0円の配当を予定

同社では、収益の拡大と配当性向の拡大による還元の充実を基本方針として、企業安定性維持のための内部留保資金の重要性や今後の事業成長に向けた成長資金の確保を考慮しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を実施していくとしている。2024年3月期は、記念配当5.0円を含み1株当たり45.0円（配当性向29.4%）の配当を実施している。2025年3月期は普通配当比較で前期比8.0円増配の1株当たり48.0円（配当性向28.0%）の配当を予定しており、また、安定的な資金状況及び株主還元機会増加を勘案し、同社で初めての一部中間配当を実施する。収益成長による企業価値の向上と配当金の継続により株主に報いる方針が明確に読み取れる。加えて、2024年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施した。これは、IR活動に注力してきた結果として足元で時価総額が上昇しつつあり、単元株式価額が上昇している状況を鑑み、投資家層が限定される方向に動いていることを解消し、投資家層の拡大を図り流動性を向上させることを目的としている。なお、自己株式の取得については、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施する方針だ。同社はセグメント別で成長戦略を明確に打ち出しており、右肩上がりの安定配当を継続していることから、中長期的に株価が上昇する可能性は高いと弊社では見ている。

株主還元策

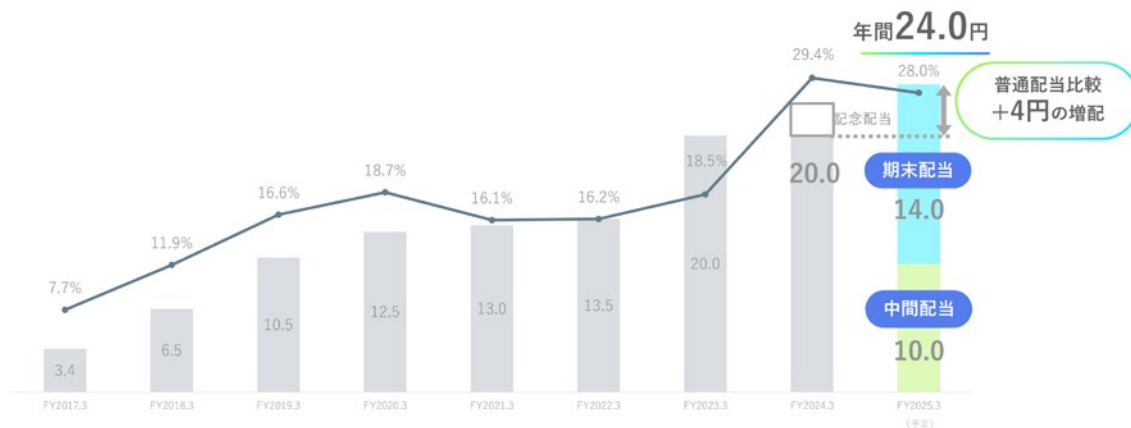
1株当たり配当金と配当性向の推移 (株式分割前)



※2017/3月期の期末配当金は、2018/3期に実施した2分割を考慮した数値で記載しています

注: FY2023.3以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所: 決算説明資料より掲載

1株当たり配当金と配当性向の推移 (株式分割後)



注: FY2023.3以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの。
また、FY2017.3からFY2024.3までの期末配当金・配当性向ともに分割後の数値を記載
出所: 決算説明資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp