

|| 企業調査レポート ||

ムゲンエステート

3299 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月12日(水)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|--------------------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 事業概要 | 01 |
| 2. 2024年12月期の業績概要 | 01 |
| 3. 2025年12月期の業績見通し | 02 |
| 4. 成長戦略 | 02 |
| 5. 株主還元策 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要と沿革 | 03 |
| 2. 事業内容 | 05 |
| ■ 事業概要 | 06 |
| 1. 中古不動産の流通市場の動向 | 06 |
| 2. 不動産売買事業 | 07 |
| 3. 賃貸その他事業 | 10 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2024年12月期の業績概要 | 11 |
| 2. 財務状況と経営指標 | 12 |
| ■ 今後の見通し | 14 |
| ■ 成長戦略・トピック | 15 |
| 1. 第3次中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）の策定 | 15 |
| 2. 仕入計画 | 16 |
| 3. 新規事業 | 17 |
| 4. 資本コストや株価を意識した経営 | 18 |
| ■ 株主還元策 | 18 |

要約

2024年12月期は過去最高益を達成。 第3次中期経営計画で売上高1,000億円突破、 営業利益140億円超を目指す

ムゲンエステート<3299>は、投資用・居住用不動産を中心に中古不動産の買取再販事業を行う業界のパイオニアであり、高収益企業である。中古不動産を幅広く扱い、数十億円の一棟マンション・事務所から数千万円の区分マンションまで幅広く扱う。首都圏から全国の大都市圏を営業エリアとしており、首都圏を中心に北海道から福岡まで16拠点を展開し、従業員は466名(連結、2024年12月末)を数える。2014年に東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に上場し、2016年には東証第1部に市場変更、2022年のプライム市場への移行を経て、2023年にはスタンダード市場に移行した。

1. 事業概要

同社の事業は不動産売買事業と賃貸その他事業の2つのセグメントに分かれる。主となる不動産売買事業は全社売上高の96.1%(2024年12月期)、セグメント利益の93.9%(同)を占め、1)不動産買取再販事業、2)不動産開発事業、3)不動産特定共同事業の3つの事業モデルからなる。不動産買取再販事業は、中古不動産を買い取り、バリューアップ(内外装工事等による不動産価値・収益性の向上)を図り、「再生不動産」として販売する事業で、全社売上高の88.4%を占める。また、不動産開発事業は開発用地の仕入業務から企画立案、設計、工事、リーシング、販売まで行う事業で、不動産特定共同事業は不動産特定共同事業法に基づき不動産の小口化商品を販売する事業である。賃貸その他事業は、不動産賃貸、不動産管理、その他事業を行っており、全社売上高の3.9%(同)、セグメント利益の6.1%(同)を占めている。

2. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期は、売上高が前期比20.4%増の62,187百万円、営業利益が同62.1%増の9,623百万円、経常利益が同68.9%増の8,858百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同66.6%増の6,086百万円と、増収増益となり、利益は過去最高を更新した。主力の不動産買取再販事業では、特に外国人向けの投資用不動産及び居住用不動産の大型物件の販売が売上高をけん引した。また地方エリアにおける販売が進捗したことも増収に寄与した。利益面では、人件費や販売手数料の増加はあったものの、増収による売上総利益増及び売上総利益率の改善により大幅な増益となった。

要約

3. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期は、売上高が前期比29.8%増の80,694百万円、営業利益が同13.9%増の10,961百万円、経常利益が同12.4%増9,955百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.9%増の6,504百万円と、売上高・各利益とも順調に増加する見込みだ。主力事業の不動産買取再販事業では、営業チャネルの拡充と取り扱いアセットの多様化、地方エリアでの販売強化により事業領域を広げる。2024年12月期末の販売用不動産（同社単体）は60,726百万円（前期末比7,850百万円増）と順調であり、2024年12月期に行った拠点増設（6拠点増）及び人員増強（103名増）の効果が見込まれるため、計画達成に向けて体制が整ったと言えるだろう。

4. 成長戦略

同社では、2027年12月期を最終年度とする第3次中期経営計画を策定した。3年後のあるべき姿として、「組織力の強化を起点に、事業領域の拡大と新規事業の創出」を目指す。経営方針としては、コア事業である不動産買取再販事業、成長事業である不動産開発事業・不動産特定共同事業、それぞれにおいて事業領域の拡大と新たな価値創造を行う。これらの事業戦略に加え、人材戦略として多様な人材の獲得と育成や制度の構築に取り組み、また、DX戦略を加速し顧客満足度の向上や業務効率の最大化を図る。全社数値目標としては、2027年12月期に売上高で105,712百万円、営業利益で14,428百万円を目指す。

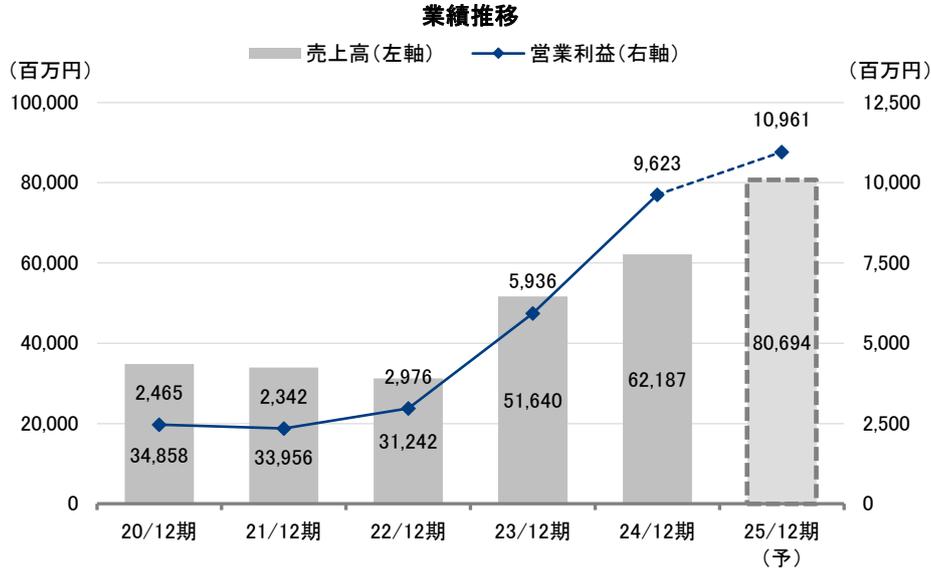
5. 株主還元策

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けており、長期的な事業拡大のため財務体質の強化と内部留保の充実を図りつつ、安定した配当を継続することを基本方針としている。利益配分は中長期的な連結配当性向の目標水準を40%以上としている。2024年12月期は、好調な業績を背景に年間配当104.0円（前期比41.0円増配、期初予想から36.0円増、修正予想から12.0円増）、配当性向40.1%、総還元性向48.3%となった。2025年12月期からは、株主への利益還元の機会を充実させるため中間配当を実施し、期末配当と併せて年2回とすることとしており、2025年12月期は、年間配当112.0円（同8.0円増配、中間期45.0円、期末67.0円）、配当性向40.1%を予定する。

Key Points

- ・大都市圏の中古不動産を、大小問わず一棟物から区分マンションまでスピーディに買い取る目利き力と資金力が強み
- ・2024年12月期は過去最高利益を更新。外国人向けや地方エリアの販売が伸長
- ・2025年12月期の売上、営業利益及び経常利益は前期比2ケタの増収増益を見込む
- ・第3次中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）では売上高1,000億円突破を目指す
- ・2024年12月期の配当は上方修正を経て前期比41.0円増配の104.0円。2025年12月期は112.0円の配当を予定

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

投資用・居住用不動産を中心に 中古不動産の買取再販事業を行う業界のパイオニア

1. 会社概要と沿革

同社は、投資用・居住用不動産を中心に中古不動産の買取再販事業を行う業界のパイオニアで、高収益企業である。2024年12月期の営業利益は9,623百万円に達する。社是は「夢現 - 夢を現実に -」であり、「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る。会社の行動指針である「バリュー」の1番目には「速さを追求」があり、スピード感のある社風が同社の特長である。中古不動産を幅広く扱い、数十億円の一棟マンション・事務所から数千万円の区分マンションまで幅広く扱う。首都圏から全国の大都市圏を営業エリアとしており、首都圏を中心に北海道から福岡まで16拠点(本社、支店、営業所)を展開し、従業員は466名(連結、2024年12月期末)を数える。創業は1990年であり、買取再販業界の中では草分け的存在である。その後急成長するものの、2000年代後半のリーマンショックの影響で大規模なリストラを余儀なくされた時期もあった。2010年代に入ってからは、投資用不動産を本格的に扱うとともに物件の大規模化を推進した。2018年以降は投資不動産への不正融資問題を起因として投資不動産需要が冷え込み、その後のコロナ禍でもオフィスビルをはじめとした不動産市場が縮小した。同社では、居住用不動産と投資用不動産をバランスよく取り扱うことで臨機応変に環境に対応し、近年では成長軌道に回帰している。

ムゲンエステート | 2025年3月12日(水)
 3299 東証スタンダード市場 | <https://www.mugen-estate.co.jp/ir/>

会社概要

2014年に東証マザーズ市場に上場し、2016年には東証第1部に市場変更、2022年には東証の区分見直しに伴いプライム市場に移行、2023年にはスタンダード市場に移行した。

沿革

| 年月 | 沿革 |
|-------------|--------------------------------------|
| 1990年 5月 | (株)ムゲンエステートを設立(資本金10百万円、東京都中央区) |
| 1990年 7月 | 宅地建物取引業免許(東京都知事)を取得 |
| 1997年 8月 | 不動産仲介事業を行う子会社として、(株)フジホームを設立 |
| 2005年 7月 | 一級建築士事務所登録(東京都知事) |
| 2010年 5月 | 宅地建物取引業免許(国土交通大臣)を取得 |
| 2010年 6月 | 横浜支店を開設 |
| 2013年 1月 | 販売力強化のため、不動産仲介を担当する流通部をフジホームに設置 |
| 2014年 6月 | 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場 |
| 2016年 2月 | 東京証券取引所市場第1部に市場変更 |
| 2018年 6月 | 不動産特定共同事業許可(東京都知事)を取得 |
| 2018年 8月 | (株)ムゲンファンディング設立 |
| 2020年 5月 | 東京都千代田区大手町に本店移転 |
| 2021年9月~12月 | 北千住、船橋、荻窪、赤羽、池袋に営業所開設 |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、市場第1部からプライム市場へ移行 |
| 2022年12月 | 蒲田に営業所開設 |
| 2023年 5月 | 大阪に営業所開設 |
| 2023年10月 | 東京証券取引所スタンダード市場へ移行 |
| 2024年1月~8月 | 札幌、名古屋、福岡、渋谷、仙台に営業所開設、大阪支店を開設 |
| 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) |
| 2025年 2月 | 京都に営業所を開設 |

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社の事業は不動産売買事業と賃貸その他事業の2つのセグメントに分かれる。主となる不動産売買事業は全社売上高の96.1%（2024年12月期）、セグメント利益の93.9%（同）を占め、1) 不動産買取再販事業、2) 不動産開発事業、3) 不動産特定共同事業の3つの事業モデルからなる。不動産買取再販事業は、中古不動産を買い取り、バリューアップ（内外装工事等による不動産価値・収益性の向上）を図り、「再生不動産」として販売する事業で、全社売上高の88.4%を占める。また、不動産開発事業は開発用地の仕入業務から企画立案、設計、工事、リーシング、販売まで行う事業で、不動産特定共同事業は不動産特定共同事業法に基づき不動産の小口化商品を販売する事業である。賃貸その他事業は、不動産賃貸、不動産管理、その他事業を行っており、全社売上高の3.9%（同）、セグメント利益の6.1%（同）を占めている。

セグメントと主要事業の概要

| セグメント | 事業 | 事業内容 | 構成比（24/12期） | | |
|-------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------|--------|
| | | | 売上高 | セグメント利益 | |
| 不動産 売買事業 | 不動産 買取再販事業 | 中古不動産を買い取り、バリューアップ（内外装工事等の実施による不動産価値・収益性の向上）を図り、「再生不動産」として販売する。投資用不動産（賃貸収益が発生する物件）と居住用不動産を扱う | | 88.4% | |
| | 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収益物件等の開発を、開発用地の仕入業務から、企画立案、設計、工事、リーシング、販売まで行う | 96.1% | 4.0% | 93.9% |
| | 不動産 特定共同事業 | 優良な一棟賃貸マンションやオフィスビルを厳選し、不動産特定共同事業法に基づく不動産の小口化商品として販売を行う | | 3.4% | |
| | その他 | 不動産内外装工事、不動産流通などにかかる事業を行う | | 0.2% | |
| 賃貸その他事業 | | 不動産賃貸事業、不動産管理事業、その他事業を行う | 3.9% | 3.9% | 6.1% |
| 合計 | | | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

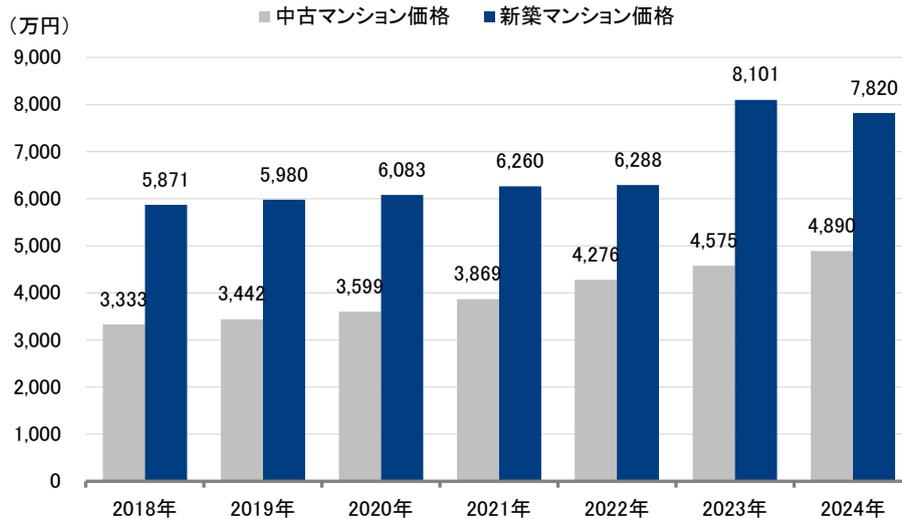
■ 事業概要

大都市圏の中古不動産を、大小問わず一棟物から区分マンションまでスピーディに買い取る目利き力と資金力が強み

1. 中古不動産の流通市場の動向

(公財)東日本不動産流通機構(東日本レインズ)によると、2024年における首都圏の中古マンション成約件数は37,222件(前年比3.4%増)で、2年連続で前年を上回った。成約平米単価は76.88万円(同6.9%増)、成約価格においても4,890万円(同6.9%増)といずれも12年連続の上昇となった。2024年12月の在庫件数は、44,981件と同3.3%減少した。特に都市部における中古不動産の市場は堅調と言えるだろう。新築マンションの価格高騰や供給縮小傾向があり、相対的に中古マンションの魅力が高まっていることも背景にある。

首都圏マンション価格(中古・新築)の推移



出所：(公財)東日本不動産流通機構及び(株)不動産経済研究所の公表資料よりフィスコ作成

今後の市場動向については、2024年に日本銀行によるマイナス金利政策の解除や追加利上げが実施されたという懸念材料もある。ただし、2025年初頭までは利上げ幅は軽微であり、日米の金利差が依然として大きいため、為替も円安基調が続いている。当面は、不動産需要への影響は限定的であると弊社では考えている。

事業概要

2. 不動産売買事業

不動産売買事業は、コア事業である不動産買取再販事業（投資用、居住用）、近年新規に参入した不動産開発事業、不動産特定共同事業で構成され、近年の業績はコロナ禍の影響を脱したこともあり、売上高で2期連続の増収、セグメント利益で4期連続の増益と業績は好調だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 不動産買取再販事業

中古不動産を買い取り、バリューアップしたうえで再販売する事業で、同社が創業期から手掛けるコア事業である。物件は、「投資用不動産」及び「居住用不動産」に区分して管理する。同社グループで抱える工事部門及び賃貸管理部門が主にバリューアップを担当する。再販に際しては、外部の不動産仲介会社に仲介（媒介または代理）を依頼する形態を主とする。投資用不動産は、一棟賃貸マンション・オフィスビル・区分所有マンション等の賃貸収益が発生する物件で、購入者は国内外の不動産投資家である。バリューアップの内容として、建物の管理状況の改善、経年劣化に伴う修繕工事、空室の賃貸及び滞納賃料の解消等の実施による不動産投資利回りの向上が挙げられる。投資用不動産は、仮に売却できない期間が続いたとしても賃料収入が入り続けるため、リスクが相対的に低く、収益性を高めることができる。仕入から売却までの平均期間は1年半程度である。居住用不動産は、区分所有マンションを中心に購入者が居住用として利用する不動産である。購入者は、初めて住宅を購入する1次取得者層や買い替え目的の高齢者層など幅広い。バリューアップの内容として、内装工事及びユニットバス・システムキッチン等の設備の更新がある。仕入から売却までの平均期間は1年弱である。

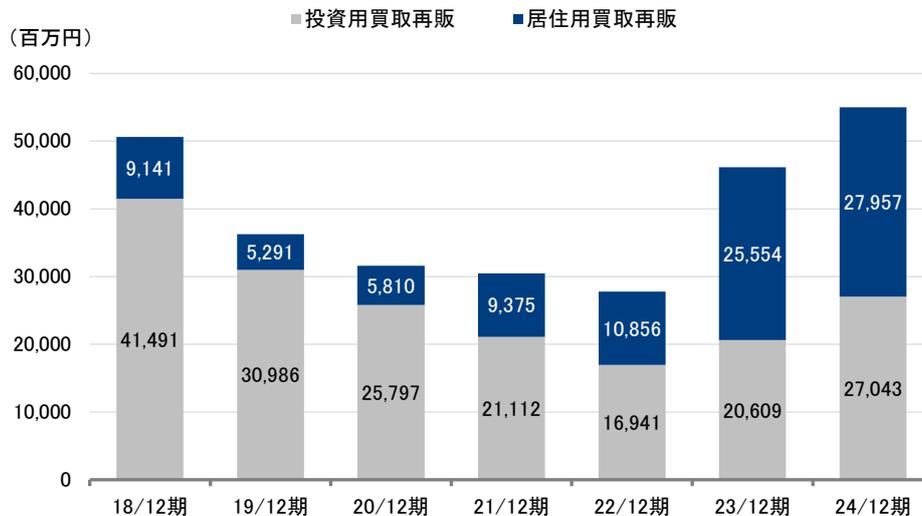
事業概要

また、同社の強みとして以下が挙げられる。

- 1) 首都圏1都3県（東京、神奈川、千葉、埼玉）及び北海道エリア（札幌）、東北エリア（仙台）、西日本エリア（名古屋、京都、大阪、福岡、那覇）において拠点・人員を配置しており、国内外の仲介ネットワークから仕入・販売の情報が入手できること
- 2) 居住用も投資用も、数百万円の小規模物件から数十億円の大規模物件まで買取・再販が可能なこと
- 3) 仕入から工事、販売に関する営業までを一人で担当するため出口を意識した判断をスピーディに行えること（目利き力）
- 4) 金融機関約60行との取引関係があること
- 5) 資金力、財務基盤が強固なこと

近年の業績は、コロナ禍での落ち込みからも脱却して成長軌道に乗っており、特に投資用不動産の成長が著しく、全体の成長をけん引している。2024年12月期は、投資用不動産の販売が177件（前期比47件増）、平均販売単価は152百万円（同3.6%減）となり、売上高で同31.2%増の27,043百万円、居住用不動産の販売が481件（同49件増）、平均販売単価は58百万円（同1.7%減）となり、売上高で同9.4%増の27,957百万円となった。

不動産買取再販事業（投資用・居住用）売上高推移



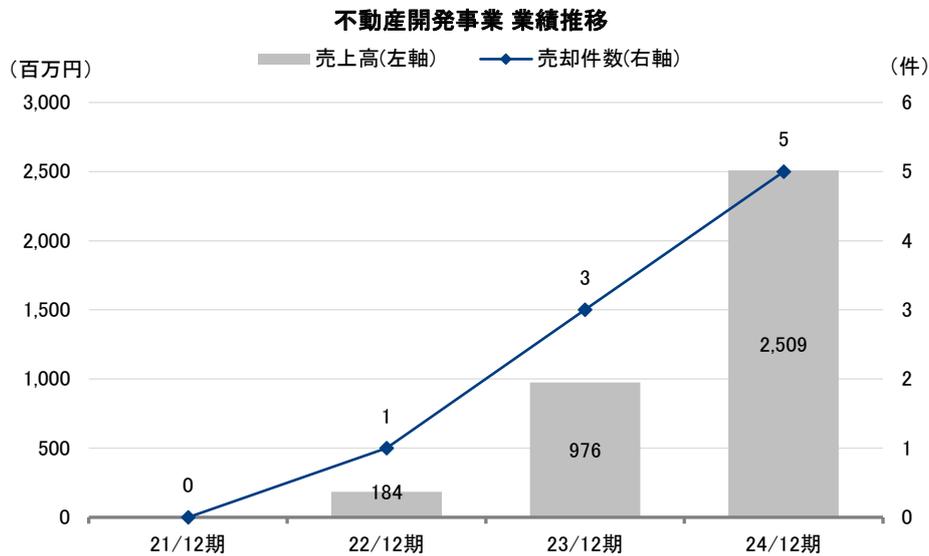
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

(2) 不動産開発事業

不動産開発事業は、2020年に開始され、2022年12月期から開発物件の売却が開始された。主に不動産投資家向けに、一棟賃貸マンションやオフィスビルを中心とした収益物件等の開発を行っている。同社グループで、開発用地の仕入業務から、企画立案、設計、工事、リーシング、販売までを一貫して担当する。土地の入手がカギとなる事業であるが、同社の不動産買取のネットワークで入手された土地情報を有効活用できる利点がある。ブランド名は「SIDEPLACE」であり、店舗付きのマンション・事務所で実績がある。これまで培った不動産再生のノウハウを生かし、より環境に配慮し、物件ごとに最適なコンセプトを設定した開発を行う方針だ。

近年の業績は、売上高の成長性は高いものの事業規模はまだ小さい。2024年12月期は、販売が5件（前期比2件増）、平均販売単価は501百万円(同54.2%増)となり、売上高で同157.0%増の2,509百万円となった。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

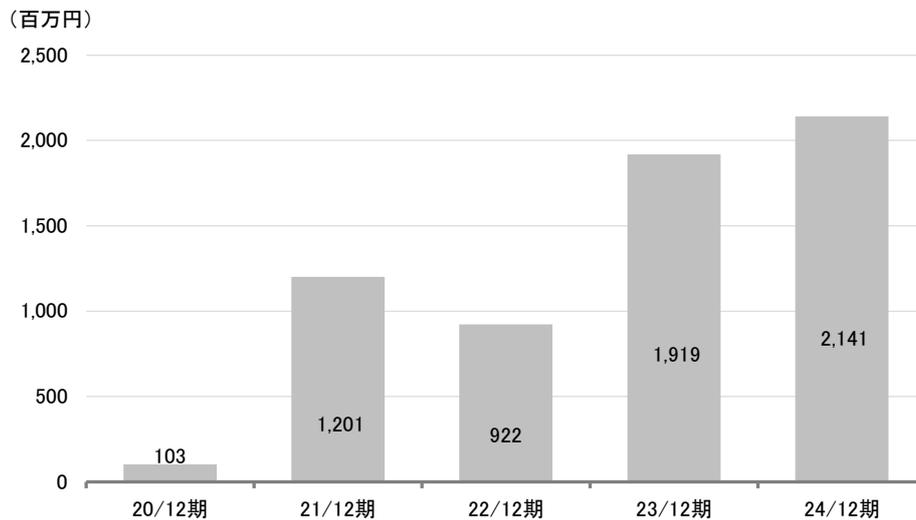
事業概要

(3) 不動産特定共同事業

不動産投資家の裾野の拡大を目的として、不動産特定共同事業法に基づく不動産の小口化商品の販売を行っている。2018年6月に、不動産特定共同事業許可(東京都知事)を取得して参入した相対的に新しい事業であり、今後も市場の拡大が見込まれる。小口化する物件としては、安定収入が期待できる優良な一棟賃貸マンションやオフィスビルが好まれるため、中古不動産に対する目利き力が必要であり、購入後も高い品質を維持するために同社グループで企画、設計、運営、管理までの総合的なサポート体制を整えている。

対象物件に限られることもあり参入後の伸びは高いものの、まだ事業規模は小さい。2024年12月期は、プロジェクト2件の組成と札幌ホステルプロジェクトの第1期募集が終了し、売上高で前期比11.5%増の2,141百万円となった。

不動産特定共同事業 売上高推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

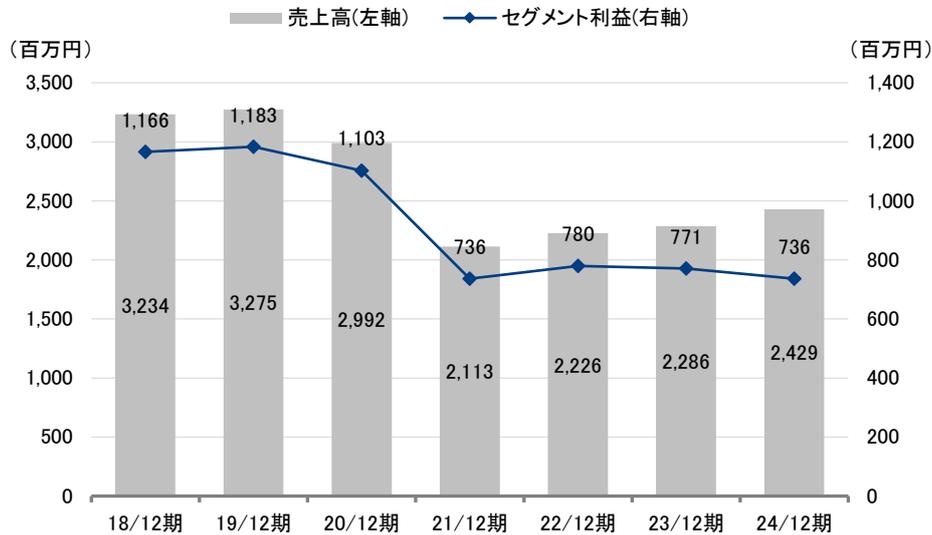
3. 賃貸その他事業

不動産賃貸事業では、買い取った「投資用不動産」や同社グループが保有する「固定資産物件」をエンドユーザーなどに賃貸する。不動産管理はフジホームへ委託することで、不動産賃貸事業における収益力の向上と不動産買取再販事業における販売活動の効率化を行っている。不動産管理事業は、フジホームが行う賃貸管理業務であり、建物の管理状況の改善、経年劣化に伴う修繕工事、空室の賃貸、滞納賃料の解消等により、不動産投資利回りを向上させる。また、(株)ムゲンファンディングは、クラウドファンディング事業者との連携を通じて、不動産投資経験の少ない個人投資家向けに、小口の不動産投資サービスを提供する事業を行っている。

近年の賃貸収入は横ばいとなっている。2024年12月期は、売上高で前期比6.2%増の2,429百万円、営業利益で同4.6%減の736百万円となった。

事業概要

賃貸その他事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年12月期は過去最高の利益を達成。 外国人向けや地方エリアでも販売を伸ばす

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期は、売上高が前期比20.4%増の62,187百万円、営業利益が同62.1%増の9,623百万円、経常利益が同68.9%増の8,858百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同66.6%増の6,086百万円と、増収増益となり、利益は過去最高を更新した。

不動産業界の事業環境は、日本銀行によるマイナス金利政策の解除や追加利上げが実施されたものの、不動産需要への影響は限定的であり、需要は引き続き堅調に推移した。首都圏の中古マンション成約件数は前期を上回り、成約価格も上昇した。

業績動向

主力の不動産買取再販事業では、投資用不動産及び居住用不動産の大型物件の販売が売上高をけん引した。特に投資用不動産の販売は、賃料の緩やかな上昇やインバウンド増加などの影響により、件数で177件（前期比47件増）、売上高で27,043百万円（同31.2%増）と販売を伸ばした。中国・台湾などアジア諸国からの高い需要により外国人向けの売上高は、投資用不動産及び居住用不動産あわせて同67.4%増の21,032百万円となった。また地方エリアにおける販売が進捗したことも増収に寄与した。不動産開発事業は、自社ブランド「SIDEPLACE」シリーズのリーシング及び販売により売上高で同157.0%増の2,509百万円となった。不動産特定共同事業は、多様なアセットタイプの提供に注力し、ナーシングホーム、賃貸レジデンス、ホテルを販売し、売上高で同11.5%増の2,141百万円と前期を上回った。利益面では、人件費や販売手数料の増加はあったものの、増収による売上総利益増（2,329百万円）及び売上総利益率の改善（2,828百万円）により、大幅な増益となった。

2024年12月期業績

（単位：百万円）

| | 23/12期 | | 24/12期 | | 前期比 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | |
| 売上高 | 51,640 | 100.0% | 62,187 | 100.0% | 20.4% |
| 売上原価 | 40,233 | 77.9% | 45,622 | 73.4% | 13.4% |
| 売上総利益 | 11,406 | 22.1% | 16,564 | 26.6% | 45.2% |
| 販管費 | 5,469 | 10.6% | 6,941 | 11.2% | 26.9% |
| 営業利益 | 5,936 | 11.5% | 9,623 | 15.5% | 62.1% |
| 経常利益 | 5,243 | 10.2% | 8,858 | 14.2% | 68.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 3,653 | 7.1% | 6,086 | 9.8% | 66.6% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は36.6%であり、健全な財務基盤による資金調達力が強み

2. 財務状況と経営指標

2024年12月期末の総資産は前期末比7,140百万円増の87,503百万円と資産規模が拡大した。そのうち流動資産は9,536百万円増であり、販売用不動産の7,881百万円増加及び現金及び預金の1,595百万円増加が主な要因である。固定資産は2,384百万円減であり、有形固定資産の2,383百万円減少が主な要因である。

負債合計は前期末比2,908百万円増の55,426百万円となった。そのうち流動負債は2,812百万円増であり、短期借入金が1,334百万円減少したものの、1年内償還予定の社債が2,958百万円増加したことが主な要因である。固定負債は95百万円増であり、社債が3,145百万円減少した一方で、長期借入金の2,930百万円増加が主な要因である。有利子負債の残高は1,172百万円増加して48,834百万円となった。純資産合計は4,232百万円増の32,076百万円であり、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

また、経営指標では、流動比率が375.5%（前期末380.8%）、自己資本比率が36.6%（同34.5%）となっており、健全かつ安定している。

ムゲンエステート | 2025年3月12日(水)
 3299 東証スタンダード市場 | <https://www.mugen-estate.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 23/12 期 | 24/12 期 | 増減 |
|-----------------|---------|---------|--------|
| 流動資産 | 74,189 | 83,725 | 9,536 |
| (現金及び預金) | 20,420 | 22,016 | 1,595 |
| (販売用不動産) | 52,644 | 60,525 | 7,881 |
| 固定資産 | 6,119 | 3,735 | -2,384 |
| (有形固定資産) | 5,156 | 2,773 | -2,383 |
| 総資産 | 80,362 | 87,503 | 7,140 |
| 流動負債 | 19,484 | 22,296 | 2,812 |
| (短期借入金) | 9,153 | 7,818 | -1,334 |
| (1年内償還予定の社債) | 1,041 | 3,999 | 2,958 |
| (1年内返済予定の長期借入金) | 5,407 | 5,170 | -237 |
| 固定負債 | 33,034 | 33,130 | 95 |
| (社債) | 6,150 | 3,004 | -3,145 |
| (長期借入金) | 25,894 | 28,825 | 2,930 |
| 負債合計 | 52,518 | 55,426 | 2,908 |
| 純資産合計 | 27,844 | 32,076 | 4,232 |
| (利益剰余金) | 23,207 | 27,809 | 4,602 |
| 負債純資産合計 | 80,362 | 87,503 | 7,140 |
| <安全性> | | | |
| 流動比率 | 380.8% | 375.5% | -5.3pp |
| 自己資本比率 | 34.5% | 36.6% | 2.1pp |
| <収益性> | | | |
| ROE (自己資本当期利益率) | 14.0% | 20.4% | 6.4pp |
| ROA (総資産当期純利益率) | 4.6% | 7.0% | 2.4pp |
| ROS (売上高営業利益率) | 11.5% | 15.5% | 4.0pp |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は前期比増収増益を見込む。 投資用不動産の大幅拡大を計画

2025年12月期は、売上高が前期比29.8%増の80,694百万円、営業利益が同13.9%増の10,961百万円、経常利益が同12.4%増の9,955百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.9%増の6,504百万円と、売上高・各利益とも順調に増加する見込みだ。同社は、第3次中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）を策定しており、2025年12月期はその初年度に当たる。3年後のあるべき姿として「組織力の強化を起点に、事業領域の拡大と新規事業の創出」を掲げ、高成長を目指す。同社が属する都市部の不動産市況は、日本銀行による政策金利の引き上げ等の不透明感はあるものの、円安効果と低金利等を追い風に、引き続き堅調な状態が続くと見ている。

主力事業の不動産買取再販事業では、営業チャネルの拡充と取り扱いアセットの多様化、地方エリアでの販売強化により事業領域を広げる。新しく拡大する営業エリアとしては、観光需要が旺盛な京都と沖縄を計画している。同セグメントの売上高は前期比30.1%増の77,727百万円、特に投資用不動産は同44.3%増の39,034百万円へと伸ばす見込みだ。居住用不動産は同17.0%増の32,721百万円を見込む。不動産開発事業は、引き続き省エネや環境に配慮された商品の開発を徹底し、不動産買取再販事業と連携し、開発用地の取得を進める。同セグメントの売上高は、同16.2%増の2,915百万円を見込む。不動産特定共同事業は、アセットタイプの多様化と地方エリアの特性に合った物件の仕入を進め、売上高で同42.7%増の3,056百万円を見込んでいる。新規事業のアセットマネジメント事業は、今後アセットマネジメント事業に関連した許認可を取得し、数年間で段階的に私募ファンドを組成し運用資産残高の拡大に取り組む計画であり、業績への貢献は2026年12月期以降となる。2024年12月期末の販売用不動産（同社単体）は60,726百万円（前期末比7,850百万円増）と順調であり、2024年12月期に行った拠点増設（6拠点増）及び人員増強（103名増）の効果が見込まれるため、計画達成に向けて体制が整ったと言えるだろう。

なお、2025年12月期における不動産の仕入額は前期比48.6%増の65,012百万円を計画しており、将来に向けての準備も順調である。

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 24/12期 | | 25/12期 | | 前期比 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | |
| 売上高 | 62,187 | 100.0% | 80,694 | 100.0% | 29.8% |
| 営業利益 | 9,623 | 15.5% | 10,961 | 13.6% | 13.9% |
| 経常利益 | 8,858 | 14.2% | 9,955 | 12.3% | 12.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 6,086 | 9.8% | 6,504 | 8.1% | 6.9% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

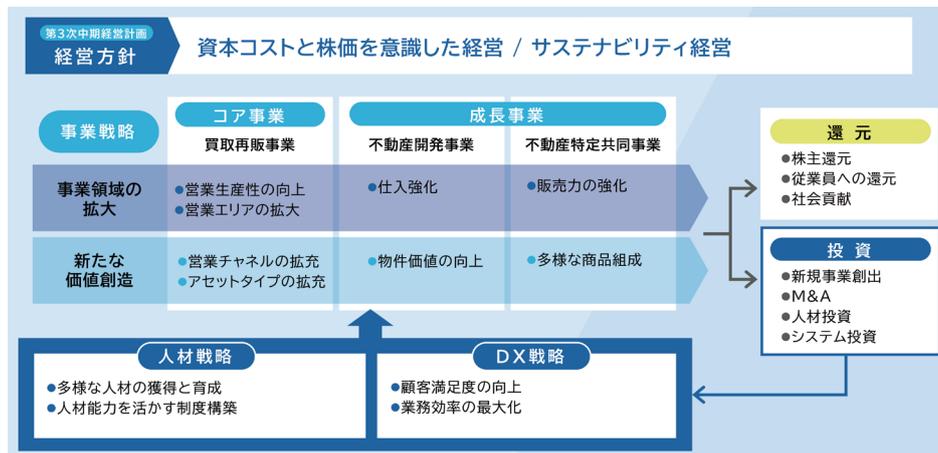
■ 成長戦略・トピック

第3次中期経営計画で売上高 1,000 億円突破を目指す

1. 第3次中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）の策定

同社では、2030年長期ビジョンとして「不動産事業を通じて、持続可能な経済価値・社会価値を創造」を掲げ、その実現を目指している。第3次中期経営計画の最終年度となる2027年12月期は、2030年までの中間点にあたり、その時点でのあるべき姿として、「組織力の強化を起点に、事業領域の拡大と新規事業の創出」を目指す。経営方針として「資本コストと株価を意識した経営」と「サステナビリティ経営」を掲げ、コア事業である不動産買取再販事業、成長事業である不動産開発事業・不動産特定共同事業、それぞれにおいて事業領域の拡大と新たな価値創造を行う。具体的には不動産買取再販事業において、営業生産性の向上、営業エリアの拡大、営業チャネルの拡充、アセットタイプの拡充などを計画している。新しいアセットタイプとしては、物流施設、ホテル、ヘルスケア施設、データセンターなどを想定している。これらの事業戦略に加え、基盤となるのが人材戦略であることから、多様な人材の獲得と育成や制度の構築に取り組む。また、DX戦略を加速し、顧客満足度の向上や業務効率の最大化を図る。獲得した利益に加え、財務健全性の維持と資金調達が多様化によるキャッシュを原資として、販売用不動産の仕入等（2,000億円～2,400億円）、人的投資/DX投資/M&Aなどへの投資（100億円～130億円）、株主還元（80億円～100億円）に配分する計画である。

戦略の概要

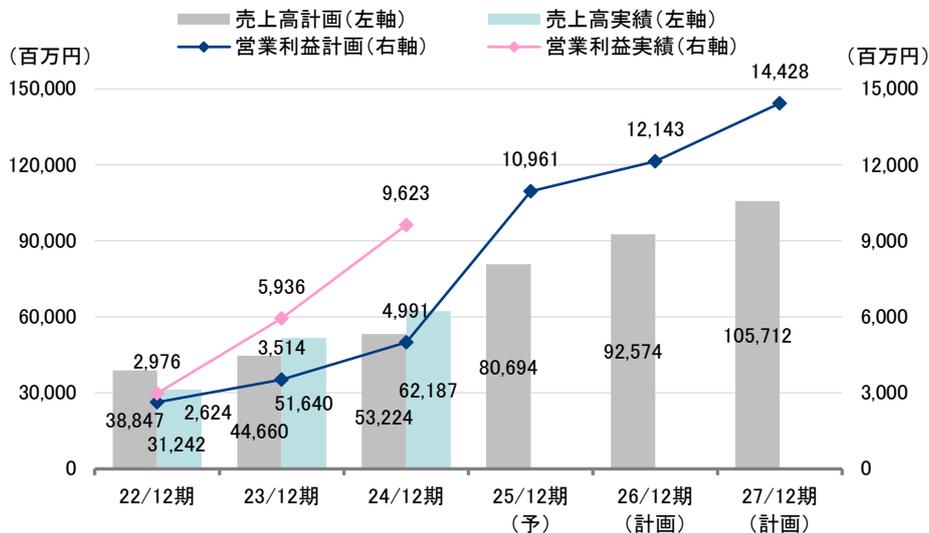


出所：中期経営計画資料より掲載

成長戦略・トピック

数値目標としては、2027年12月期に売上高で105,712百万円、営業利益で14,428百万円、経常利益で13,248百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で9,361百万円を目指す。この目標数値は、2024年12月期の実績と比較すると、売上高で1.70倍、営業利益で1.50倍に相当する。目標とのギャップを埋めるべく、特に事業拡大が見込まれるのは投資用不動産の買取再販であり、2027年12月期に売上高で48,166百万円(2024年12月期から21,123百万円増)と大幅に増加する。また、不動産特定共同事業の成長性は最も高く、2024年12月期の3.3倍となる売上高7,150百万円を目指す。KPIとしては、資本コストや株価を意識した経営を実現すべく、成長性・資本効率性・財務健全性・株主還元の最適なバランスを追求する指標を選定した。成長性指標(CAGR)では、売上高20%以上、EPS15%以上とした。資本効率性ではROE20%以上、財務健全性では自己資本比率30.0~35.0%、ネットDEレシオ1.2~1.5倍、株主還元では配当性向40%以上、中間配当の実施を掲げた。

中期経営計画数値・実績の推移



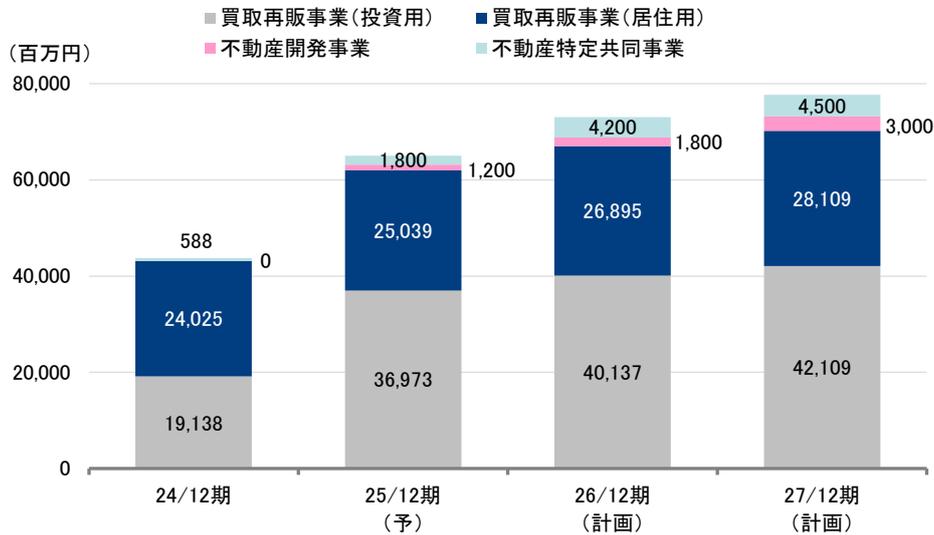
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

2. 仕入計画

業績計画の基盤となるのが仕入である。不動産売買事業の合計の仕入額は、2025年12月期から2027年12月期までの3年間で2,157億円であり、2027年12月期単独では777億円に達する。主力の不動産買取再販事業では、地方エリアも含めて投資用物件の仕入に注力する。全国に配置した拠点及び獲得した人材を戦力化することで買い負けない体制が整っている。また、不動産開発事業・不動産特定共同事業では、厳しい仕入基準が求められるため、グループ内での連携を深め、収益性を見極めたうえで仕入活動を展開する。同社の強みである強固な財務基盤や金融機関との良好な関係は、仕入計画の達成において優位性を持つと言えるだろう。

成長戦略・トピック

仕入計画の推移



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 新規事業

同社は、2025年1月、不動産アセットマネジメント事業への参入を目的として(株)ムゲンアセットマネジメントを設立した。中長期的には、同社グループが持つ不動産買取再販事業を中心としたバリューアップのノウハウと不動産金融ビジネスの知見を融合することで、不動産事業全体の拡大を推進する。また、不動産流動化を通じて、投資家のニーズにマッチした商品の提供も図る。今後数年間で段階的に私募ファンドを組成し運用資産残高を3年後の2027年12月期に280億円まで拡大する考えだ。

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 事業方針 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

運用資産期末残高(AUM) 計画

| 年 | 運用資産期末残高(AUM) (百万円) |
|------|---------------------|
| 2025 | 8,000 |
| 2026 | 18,000 |
| 2027 | 28,000 |

出所：中期経営計画資料より掲載

4. 資本コストや株価を意識した経営

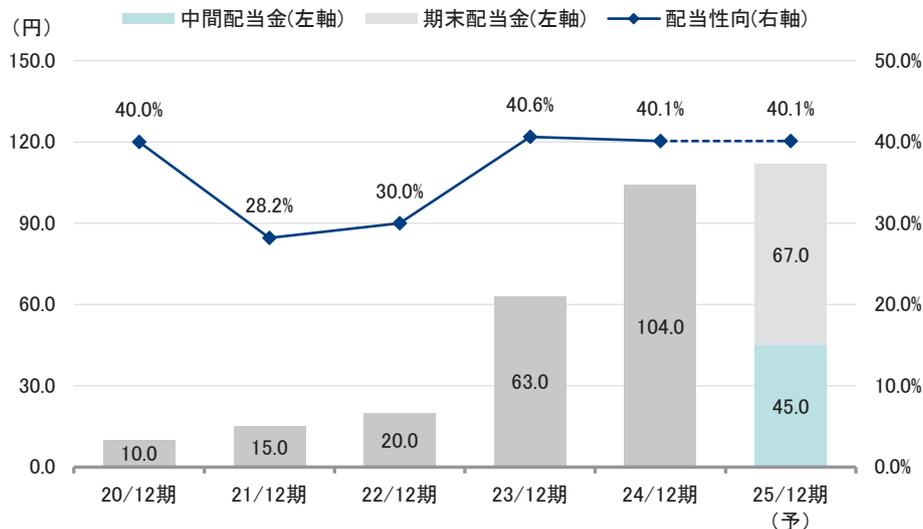
同社は、資本コストや株価を意識した経営に取り組んでいる。重要指標としてはPBR (= ROE × 予想PER)を定めて改善してきた結果、直近ではいずれの指標も業界平均(不動産買取再販事業者13社平均)を上回る。特に利益成長の追求と資本効率の改善を行ってきた結果、ROE実績は20.4%(2024年12月期)と業界平均の13.9%に差をつけている。今後も改善の余地が残るため、継続的な業績改善とともに、収益性、資本効率性、財務健全性の観点からの取り組みや、株主・投資家向けのIR活動を積極的に推進する。

■ 株主還元策

**2024年12月期の配当は上方修正を経て
 前期比41.0円増配の104.0円。
 2025年12月期は112.0円の配当を予定**

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けており、長期的な事業拡大のため財務体質の強化と内部留保の充実を図りつつ、安定した配当を継続することを基本方針としている。利益配分は、業績の水準やバランスシートをベースとする資本コストや資本収益性等を総合的に勘案し、中長期的な連結配当性向の目標水準を40%以上としている。2024年12月期は、好調な業績を背景に年間配当104.0円(前期比41.0円増配、期初予想から36.0円増、修正予想から12.0円増)、配当性向40.1%、総還元性向48.3%となった。2025年12月期は、年間配当112.0円(同8.0円増配、中間期45.0円、期末67.0円)、配当性向40.1%を予定する。株主への利益還元の機会を充実させるため、2025年12月期から中間配当を実施し期末配当と併せて年2回とする。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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