

|| 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 >>>](#)

2026年6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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	04
1. DX推進事業	04
2. DX不動産事業	05
3. 同社の強み	06
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. セグメント別の事業動向	08
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2027年3月期の業績見通し	13
2. 「FreeiD」の展開加速	15
3. 人的資本経営の強化	16
■ 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18

要約

DX推進事業が想定を上回るペースで収益化、 売上高・営業利益ともに過去最高

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、AI・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ID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AIソリューションを軸に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を用いたDX支援を展開するAI/デジタル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. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期は、売上高57,532百万円(前期比11.3%増)、営業利益3,061百万円(同12.8%増)、経常利益2,347百万円(同10.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,434百万円(同3.1%増)となり、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。業績拡大の主因は、DX推進事業の収益改善とDX不動産事業の安定成長である。DX推進事業では、従来より先行投資を継続してきた顔認証事業及びデジタルインテグレーション事業の収益化、M&Aによる事業基盤拡充が着実に収益へ寄与し、セグメント利益は前期の75百万円から366百万円へ大きく改善した。これまで投資フェーズと位置付けていた事業が想定以上のスピードで黒字化し、収益化フェーズへ移行した点が大きなトピックである。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期は、売上高65,000百万円(前期比13.0%増)、営業利益3,300百万円(同7.8%増)、経常利益2,450百万円(同4.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,500百万円(同4.6%増)を見込んでいる。DX推進事業の成長加速とDX不動産事業の安定成長を両立しながら、収益基盤のさらなる拡大を目指す方針である。DX推進事業では、課題認識や重点施策に大きな変更はなく、引き続きM&AとAI活用を成長戦略の中核とする。黒字化の背景にもなった顔認証事業については、導入実績や市場評価の拡大を踏まえ、リカーリング収益の安定確保を進めながら収益基盤の強化を図る。

要約

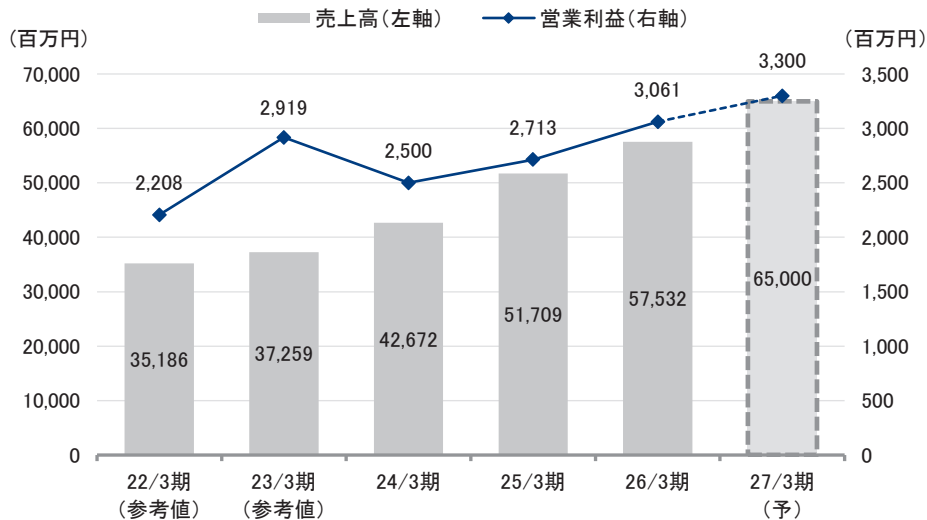
3. 中長期成長戦略

顔認証を含むDX推進事業では2027年3月期に売上高50億円以上、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。「FreeiD」の導入件数の拡大、デジタルインテグレーション事業における新規受注の増加、そしてミガロ不動産経済圏の広がりが極めて重要な成長ドライバーとなる見込みである。同社は、2025年3月期及び2026年3月期の2年間でシステム開発の拡大や人材育成、事業体制の構築・強化に向けた戦略的な先行投資の期間と定義していた。今後は、収益化されたDX推進事業での成長投資を加速させることで、高収益化を図り、2029年3月期のグループ全体で1,100億円の売上を目指している。

Key Points

- ・ AI・DXを基盤として、顔認証サービスやデジタル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DX不動産事業の深化を推進
- ・ 2026年3月期は売上高・営業利益ともに過去最高を更新。DX推進事業における先行投資が早期収益化
- ・ 積極的な先行投資とM&A等により、顔認証を含むDX推進事業では2027年3月期に売上高50億円以上、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

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

■ 会社概要

AI・DXを基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進

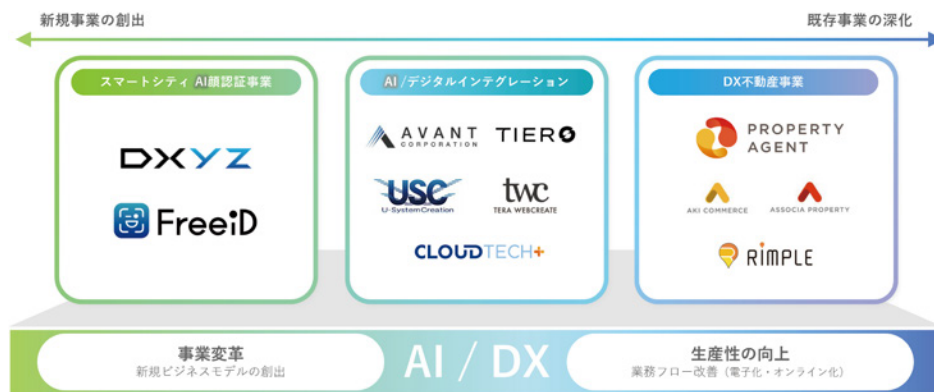
1. 会社概要

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、AI・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ID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を活用したデジタル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、AI・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AIソリューションを軸に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を用いたDX支援を展開するAI/デジタルインテグレーション事業と、顔認証ID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)、アヴァント (株)、(株) CloudTechPlus、(株) TIERO、(株) テラ・ウェブクリエイト、(株) ユー・システム・クリエイションがあり、DX不動産事業では、(株) プロパティエージェント (株)、(株) AKIコマース、(株) アソシア・プロパティがある。

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への注力をはじめた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IDプラットフォーム関連の特許を次々と取得し、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、「AI・DXを基盤とした事業展開」という、AI・DXを基盤に各事業を成長させる同社グループのスタンスが明示された。

事業概要

DX不動産事業で培ったノウハウをDX推進事業へ横展開

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IDプラットフォーム「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。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2026年6月30日 (火)

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

事業概要

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ID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等の最先端技術のR&D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) TIERO	SalesforceとPardotを中心としたMA・CRM・SFAツールの導入・活用・定着支援など、デジタルインテグレーション事業を展開
(株) テラ・ウェブクリエイト	セールスフォースのパートナーとして、事業に合わせたコンサルティングでクラウドサービスの導入・活用を支援、サポートを提供
(株) ユー・システム・クリエイション	マイクロソフトソリューション・プロバイダーであり、高い技術力で要件定義から開発、運用までを展開

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578人(2026年3月期末時点)のうち342人がエンジニア等のIT人員であり、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、エンジニアの能力が売上に直結する領域であるため、同社のIT人員は今後の事業成長に資するものと弊社では見ている。

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、売却相談まで一貫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人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、複数人の投資家がマンションに共同出資して運用する。1口1万円から投資できる点が特徴であり、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が展開する顔認証ID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)

事業概要

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

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、同社グループ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、共用部から専用部まで、すべて顔認証で開錠可能なサービスをトータルで提供している同業他社は現時点では見当たらず、これが同社の強みの1つとなっている。また、同社はデベロッパーとして蓄積したノウハウをもとに、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。

業績動向

DX推進事業の先行投資が早期収益化、 売上高・営業利益ともに過去最高を更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期は、売上高57,532百万円(前期比11.3%増)、営業利益3,061百万円(同12.8%増)、経常利益2,347百万円(同10.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,434百万円(同3.1%増)で、売上高・営業利益ともに過去最高となった。

売上高はDX推進事業における着実な成長に加え、DX不動産事業の販売単価上昇が寄与し2ケタ増収となった。特にDX推進事業では、先行投資を継続してきた取り組みが想定以上のスピードで収益化し、貢献フェーズへ移行した点が特徴的である。営業利益は、DX推進事業における早期収益化に伴う利益改善に加え、DX不動産事業の収益性向上によって増益となった。DX推進事業の利益貢献が本格化したことにより、これまでの投資先行型の事業構造から、成長と収益性を両立するフェーズへ移行しつつあることが確認できる。

会社予想(2026年2月9日公表値)に対しては、利益進捗が想定以上に順調であったことから、プロジェクト利益最大化を目的として、第4四半期に予定していた一部新築物件の引渡しを翌期へ戦略的に変更した。その結果、売上高達成率は会社予想比95.9%とおおむね想定どおりの着地となった。一方で、利益面ではDX推進事業の黒字化前倒しとDX不動産事業の販売単価上昇が寄与し、各段階利益は予想を上回った。当初は減益予想であった親会社株主に帰属する当期純利益も最終的には増益で着地しており、利益創出力の強さが際立つ結果となった。

事業基盤の拡大も順調に進展した。顔認証IDプラットフォーム「FreeiD」のマンション導入棟数は376棟となり、前期から171棟増加した。DX不動産会員数も継続的に増加しており、同社が構築を進めるDX不動産経済圏は着実に拡大している。また、賃貸・建物管理戸数も前期を上回って推移しており、同社のDX推進事業とDX不動産事業がシナジーを発揮しつつ、両輪で成長戦略を推進している点に弊社は注目している。

2026年3月期業績概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	51,709	-	57,532	-	5,823	11.3%
営業利益	2,713	5.2%	3,061	5.3%	348	12.8%
経常利益	2,121	4.1%	2,347	4.1%	225	10.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,390	2.7%	1,434	2.5%	43	3.1%
1株当たり当期純利益(円)	23.79	-	23.44	-	-0.35	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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4,479百万円(前期比19.0%増)、セグメント利益366百万円(同384.0%増)となった。主力サービスである顔認証IDプラットフォーム「FreeiD」の導入が順調に拡大したことに加え、DX支援案件の受注増加、M&Aを実施したテラ・ウェブクリエイティブユー・システム・クリエイションの業績寄与も加わり、売上高・セグメント利益ともに大きく伸長した。特にセグメント利益は大幅な増益を達成している。同事業は前期及び当期を積極投資フェーズと位置付け、人材採用やM&Aを推進することで事業基盤の拡大を優先してきた経緯がある。当初は損失を前提としていたものの、これらの先行投資が想定以上に早期に結実し、収益化フェーズへの移行が前倒しで進展した。

特に注目されるのは、継続的な投資を実施しながらも利益成長を実現している点である。通常、成長投資を積極化する局面では利益圧迫要因となるケースが多いが、同社は需要拡大を背景に投資回収スピードを高め、2027年3月期に想定していた黒字化を1年前倒しで達成した。これは「FreeiD」を中心としたサービス競争力や、DX需要拡大の追い風を的確に捉えた結果であると弊社では見ている。今後はグループ会社の統合を進めることで、経営資源の最適化とシナジー創出を図る方針であり、中長期的な収益性向上への寄与が期待される。

同社グループのDXを推進するIT人員は342人まで増加している。この人材の増強こそがDXビジネスの成長エンジンであり、システム開発力を支える重要な強みとなる。IT人員の質・量ともに拡充が進んでいることは、今後の新規サービス開発や顧客企業とのプロジェクト推進においても大きなアドバンテージと弊社では考える。

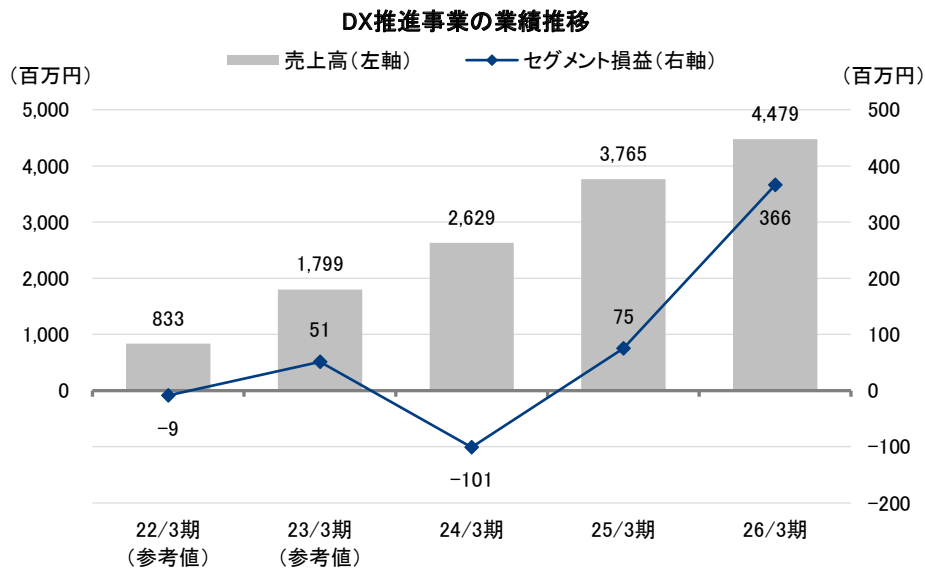
成長ドライバーである「FreeiD」の2026年3月期末の累計ユーザー数は49,473人(前期末33,623人)と前期末比で約1.5倍、累計ソリューション数(導入デバイス数)は7,773個(同4,494個)と前期末比で約1.7倍となった。また、DI稼働案件数も順調に増加しており、2026年3月期は450件(前期末は302件)と前期末比で約1.5倍となった。連結子会社は様々なリーディングカンパニーをクライアントとして持つが、不動産事業会社ではなく、金融・生命保険・証券・大手銀行等のクライアントを中心としている。今後はより幅広い業種へ提供可能なDX支援サービスを強化する方針だ。日本における顔認証サ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弊社は見ている。

※ 参考：株式会社富士キメラ総研「デジタルID/認証ソリューションの国内市場調査」「デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧2022」

さらに、同社は「顔ダケで、世界がつながる。」というビジョンのもと、「FreeiD」を単なるマンション向け顔認証システムにとどまらないプラットフォームへ進化させている。品川インターシティで開催された「SHINAGAWA TECH SHOWCASE」では、3年連続で顔認証決済サービス「FreeiD Pay」を実証提供したほか、新たに「顔ダケで、自販機。」の実証も実施した。顔認証を活用した決済・購買体験の高度化を進めることで、生活インフラとしての利用領域拡大を目指している。

業績動向

AI活用領域では、子会社のアヴァント及びTIEROを通じて「商談分析AI」の無償提供を開始した。同ソリューションは、DX不動産事業の営業現場で培ったノウハウを基に開発されたものであり、議事録作成工数の95%削減やロールプレイング時間の73%削減など、営業効率化に成果を上げている。実際に営業人員1人当たり販売件数増加にもつながっており、自社での成功事例をDX推進事業として外部提供するシナジー創出モデルが進展している。



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53,247百万円(前期比10.8%増)、セグメント利益4,240百万円(同9.8%増)となった。リソースの最適配分を行った結果、新築投資用物件の販売比率が前期比で大幅に上昇し、全体の売上総利益率改善に寄与した。加えて、販売戸数も堅調に増加したことから、増収増益で着地した。

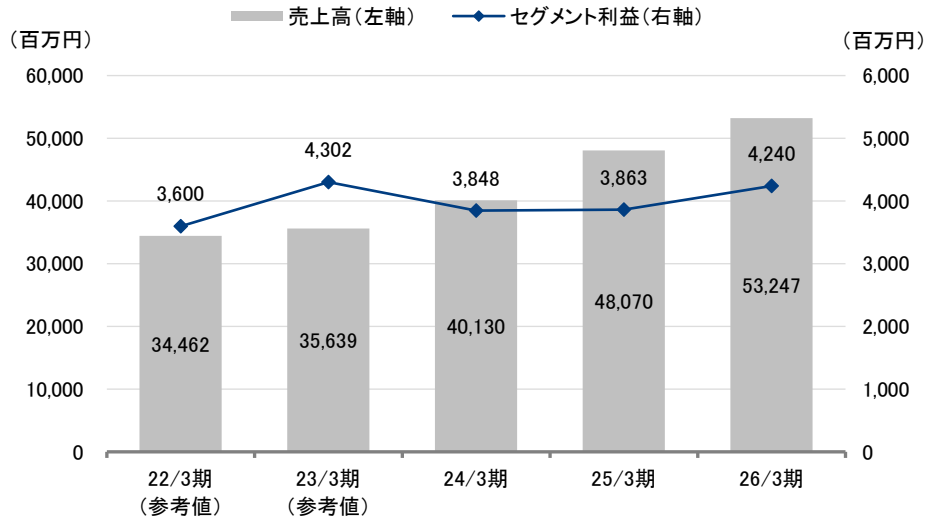
新築投資用マンションでは販売数が順調に拡大し、引渡戸数は前期比171戸増加した。中古物件については、賃料上昇を背景に販売単価が上昇した。新築物件が増加したことにより、中古の引渡戸数自体は減少したものの、販売価格上昇によって売上総利益は高水準を維持している。賃料上昇局面では投資用不動産の収益性評価が高まりやすく、販売単価改善につながったことが業績に寄与した。一方、居住用物件は郊外物件中心の販売構成となったことで販売単価が低下し、売上高は減少した。また、開発拡大方針を掲げるアパート事業についても需要は引き続き強く、販売価格は高水準で推移した。販売棟数も順調に増加しており、今後の収益拡大に向けた成長領域として着実に事業規模を拡大している。

営業面では、販売件数が前期を上回るなかで営業人員数は109人(前期は94人)と着実に増加しており、人材採用を継続しつつ、そのうえで1人当たり生産性を高める方針である。販売・顧客管理システムの改修や、営業現場におけるDXの促進を通じた仕組み化が成果を上げており、営業マン1人当たりの販売件数が約2割程度伸長している。

業績動向

不動産市場は強い相場が続いており、仕入れに関しても2027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498戸、中古マンション798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118戸、都市型アパートブランド「ソルナクレイシア」シリーズ9棟となった。居住用物件は1都3県を基本に開発数を拡大し、投資用物件は東京23区の都心エリアに特化しながら販売戸数を伸ばす方針である。一方、東京都に隣接する3県の中でも、郊外エリアについては建築費高騰を価格転嫁しづらく、価格吸収力が弱いため、現状では同エリアへの拡大は考えていない。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7,272戸、建物管理戸数6,115戸と、ストック収入も着実に増加した。管理物件の入居率は、引き続き極めて高水準で推移しており、99.7%~99.9%程度で安定している。

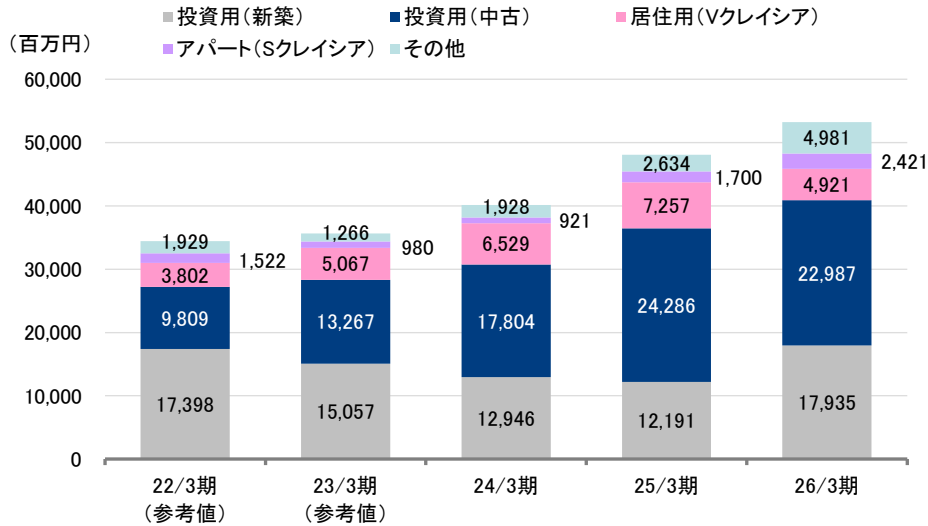
DX不動産事業の業績推移



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

業績動向

DX不動産事業のセグメント売上高内訳

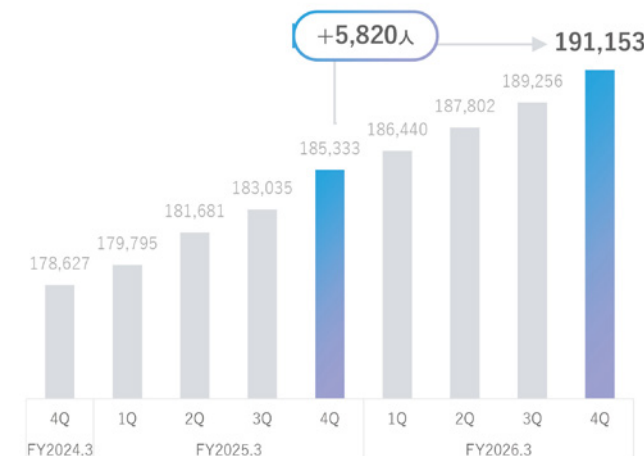


注：23/3期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社決算説明資料よりフィスコ作成

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、2026年3月期末時点で191,153人(前期末比5,820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。

DX不動産会員数の推移

(単位: 人)



出所：決算説明資料より掲載

3. 財務状況

2026年3月期末の資産合計は、前期末比2,801百万円増の57,307百万円となった。DX不動産事業において、来期以降の販売物件を確保しながらも、販売在庫を適切にコントロールした結果、棚卸資産は1,008百万円減少した。2025年10月の公募増資以降、B/Sの改善を重要テーマとして、在庫回転率を踏まえた在庫水準の適正化を進め、中古在庫の仕入調整などを実施してきた。これらを加味したうえで、新築在庫の確保も順調に進んでおり、従来は土地を取得して開発を行い販売するモデルが基本であったが、足元では他社が開発した完成物件を取得するケースも増えている。一方で、物件引渡しによる資金回収に加え、増資による資本調達も実施したことで、現金及び預金は3,073百万円増加した。これにより財務基盤は一段と強化されている。また、負債合計は同1,282百万円減の41,950百万円となった。これは主に、DX不動産事業における物件開発の進行により買掛金が978百万円増加した一方、物件販売による回収資金で物件調達資金を返済したことにより、短期借入金が1,572百万円、1年内返済予定の長期借入金を含めた長期借入金が1,057百万円それぞれ減少したためだ。

純資産合計は前期末比4,084百万円増の15,357百万円となった。これは主に、配当を実施したことにより利益剰余金が409百万円減少した一方、公募増資及び第三者割当増資により資本金が1,479百万円、資本剰余金が1,461百万円それぞれ増加し、親会社株主に帰属する当期純利益1,434百万円を計上したことにより利益剰余金が増加したためだ。同社は、DX不動産事業における将来の成長に向けた在庫確保と、成長投資資金の確保を両立する資本政策を推進している。自己資本比率は同5.9ポイント上昇の26.3%まで向上しており、財務基盤の安定性が高まったことから、今後は間接金融をさらに積極的に活用する方針である。一方で、自己資本の増加に伴いROEは一時的に低下しているものの、今後は成長投資による利益拡大を通じて資本効率の改善を図る考えであり、現段階は将来成長に向けた財務基盤整備のフェーズと位置付けられると弊社では見ている。

同社は、間接金融を最大限活用しながら、DX不動産事業で獲得した収益資金をDX推進事業へ積極的にアロケーションする財務戦略を掲げている。安定した収益を創出するDX不動産事業を収益の柱と位置付け、そのキャッシュ創出力を活用して高成長が期待されるDX推進事業へ投資を振り向けることで、企業価値向上を図る構造である。DX推進事業は先行投資負担が大きい一方で、高い成長ポテンシャルを有しており、2026年3月期はその投資が早期に収益化へ結びついた。これにより、「安定収益事業」と「高成長事業」を組み合わせた成長モデルが機能しており、中長期的な企業価値拡大の余地は大きいと弊社では考える。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	52,457	54,868	2,411
(現金及び預金)	6,895	9,968	3,073
(棚卸資産)	44,218	43,209	-1,008
固定資産	2,049	2,439	390
(有形固定資産)	185	330	145
資産合計	54,506	57,307	2,801
流動負債	23,584	22,953	-631
(有利子負債)	19,063	17,052	-2,010
固定負債	19,648	18,996	-651
(有利子負債)	19,318	18,531	-787
負債合計	43,232	41,950	-1,282
純資産合計	11,273	15,357	4,084
負債純資産合計	54,506	57,307	2,801

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期売上高は、前期比13.0%増の650億円を見込む

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期は、売上高65,000百万円(前期比13.0%増)、営業利益3,300百万円(同7.8%増)、経常利益2,450百万円(同4.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,500百万円(同4.6%増)を見込んでいる。DX推進事業及びDX不動産事業の双方で増収を見込んでいる。DX推進事業では、これまで進めてきた先行投資の成果が本格的に業績へ寄与する見通しであり、「FreeiD」導入拡大やDX支援案件の増加を背景に、引き続き成長が期待される。一方、DX不動産事業においても、販売拡大や販売単価上昇を見込んでおり、安定した収益成長を想定している。利益については、DX不動産事業における建築費高騰に加え、長期金利上昇による影響を一定程度織り込んでおり、外部環境悪化リスクを踏まえた予想となっている。このように、2027年3月期はDX推進事業の利益成長が本格化する一方で、DX不動産事業では外部環境変化への対応力が重要となる。両事業の成長バランスを維持しながら、収益性と財務健全性を両立できるかが今後の注目点となる。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2026年6月30日 (火)

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

今後の見通し

セグメントごとの重点施策としては、まずDX推進事業において、AI・DX需要の拡大を背景に、加速的な事業成長を実現するための体制強化と事業拡大を重点施策としている。具体的には、優秀な人材の採用強化とM&Aの継続実行を通じて、開発体制及び顧客基盤を拡充する方針である。DX推進事業ではAI活用によるコーディング効率化が進み、従来の労働集約型モデルからの脱却が図られている。一方で、プロジェクトマネージャーや顧客導入時のセールス部隊、コンサルテーションを担う人材の重要性は引き続き高い。エンジニアやプロジェクトマネージャーといった職種の採用難易度は高いものの、足元では採用活動を継続強化しており、一定の確保は進んでいる。加えて、人材確保手段としてM&Aも継続活用しており、前期は2社を実施、今期も継続的なM&A実行に向けて検討を進めている。

主力サービスである顔認証IDプラットフォーム「FreeiD」については、マンション関連領域への導入拡大を軸に売上成長を目指す。「FreeiD」の価格設定については、オープンプライスに近い形で案件ごとに対応しているが、一定の利益率を確保する線引きは明確に設けている。現状、案件獲得は順調であり、採算性の観点でも問題はないことから価格改定などの予定はない。一方で、同サービスの導入により、賃料上昇や空室期間の短縮などの恩恵を得られることから、価格引き上げ余地は十分にあると弊社では見ている。また、デジタルインテグレーション領域では、AIソリューションを基軸とした新規受注の獲得を推進するほか、基幹システムなど大型システム開発案件の拡大にも注力する。さらに、デジタルインテグレーション事業を展開するグループ各社間のシナジー創出を進めることで、営業・開発・顧客基盤の連携強化を図り、収益機会の拡大を目指す。加えて、「FreeiD」のシステム開発投資や販促・広告投資、人材採用及びM&A関連費用など、将来成長を見据えた先行投資も継続する計画である。「FreeiD」のシステム開発投資に関しては、10億円規模の投資を実施可能な体制を整えており、今後の機能拡充に向けたシステム投資余力が十分に確保されていると弊社では見ている。

一方、DX不動産事業では、建築費や仕入価格の高騰、長期金利上昇といった不透明な事業環境を踏まえながらも、着実な売上高・利益成長の継続を重点方針としている。そのため、適切な仕入戦略と在庫コントロールを徹底し、市況変動リスクを抑制しながら収益性を維持する方針である。また、生産性向上を進めることで、建築コスト上昇局面においても利益確保を図る考えである。業容拡大は継続する方針であり、新築マンションの開発・販売を中心に事業拡大を進める一方、引き続き慎重な事業運営を行う姿勢を示している。特に、新築マンションは竣工・引渡し時期によって四半期ごとの売上・利益変動が大きくなる特性があるため、案件ごとの進捗管理と販売タイミングの最適化も重要施策になる。

2026年3月期は、ここ数年で例を見ない賃料上昇があり販売価格もこれに連動して上昇した。足元でも賃料上昇圧力は継続しているが、前期のように2～3割急伸する局面ではないと見ている。新築物件の建築費については、為替や資材価格上昇の影響を受け、2年前と比べ2割程度上昇している認識である。加えて、建設業界の働き方改革の影響により、建築工期も従前比で1～2割程度長期化している。また、中東問題に端を発する資材価格上昇リスクが、夏場から秋口にかけて顕在化する可能性を想定している。ただし、東京都心部の賃料はここ2～3年は新築・中古を問わずに上昇トレンドであることから、これらの要因を一定程度吸収できる環境であり、売上総利益の水準が大きく毀損することなく、機会ロスとならない賃料設定をすることで、建築費高騰へ十分に対応可能であると弊社では見ている。

今後の見通し

2027年3月期業績予想

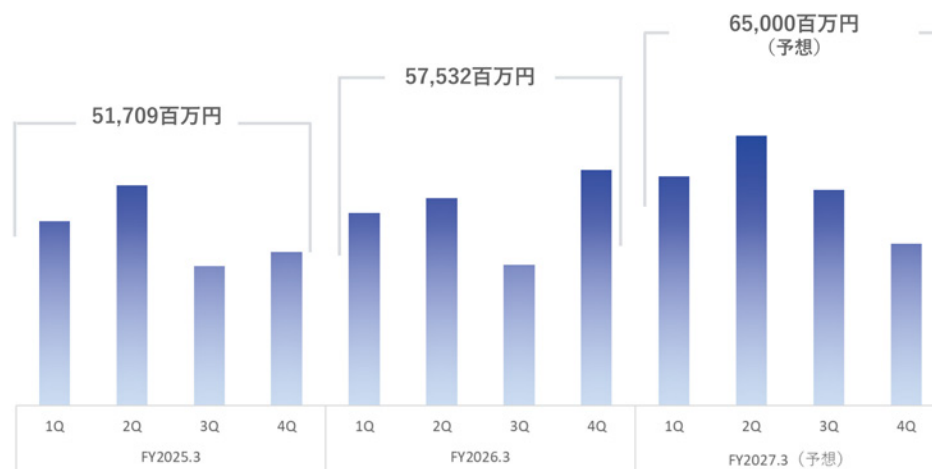
(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	57,532	-	65,000	-	13.0%
営業利益	3,061	5.3%	3,300	5.1%	7.8%
経常利益	2,347	4.1%	2,450	3.8%	4.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,434	2.5%	1,500	2.3%	4.6%
1株当たり当期純利益(円)	23.44	-	23.33	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期ごとの売上予想については、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・引渡しのタイミングにより、売上高が偏重する傾向がある。2027年3月期は、前期に実施した不動産販売戦略の調整により、第4四半期の一部物件引渡しを翌期へ変更した影響から、第1四半期売上高は大きくなる見込みである。また、新築物件の引渡し第2四半期に集中する想定であることから、第2四半期が最も売上高の大きい四半期となる計画である。

四半期別売上高予想イメージ



出所：決算説明資料より掲載

2. 「FreeiD」の展開加速

同社では、顔認証IDプラットフォーム「FreeiD」の導入展開を加速させている。導入先は大手デベロッパーや不動産会社を中心に全国へ広がっており、賃貸マンション、分譲マンション、シニアレジデンスなど幅広いアセットタイプで採用が進展している点が特徴である。特に近年は、共用部のみならず専有部まで顔認証を導入する「オール顔認証マンション」の採用事例が増加している。三菱地所レジデンス(株)の「ザ・パークハビオ」シリーズ、東急不動産(株)の「コンフォリア・リヴ永福町」、三井不動産レジデンシャル(株)の「パークアクシス横浜伊勢佐木町通り」、和田興産<8931>の「ワコーレ住吉本町」、(株)サンウッドの「サンウッドテラス府中八幡町」など、大手デベロッパー案件で導入が進んでいる。加えて、近鉄不動産(株)によるシニアレジデンスでは、国内初となるシニアレジデンス向け「オール顔認証」仕様を実現しており、用途領域の拡大も進んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

既存導入先における横展開も顕著である。生和ホームズ(株)では「セイワパレス本町東」が3棟目の導入物件となったほか、東急不動産の賃貸レジデンスにおいても5物件目の導入となるなど、導入後の継続採用が進展している。これは単発導入ではなく、顔認証を標準仕様として組み込む流れが広がっていることを示している。さらに、アズ企画設計<3490>では今後供給する全マンションへの「FreeID」標準採用を決定し、すべての物件を「オール顔認証マンション」とする方針を打ち出した。導入エリアも拡大しており、全国規模で認知度と採用実績が積み上がっている。LAホールディングス<2986>の子会社である(株)ファンスタイルでは、沖縄県内初となる全住戸オール顔認証マンションを展開しているほか、京都府では名鉄都市開発(株)の「リシュドール梅小路」が賃貸マンション初導入事例となり、熊本県では(株)サンケイビルの「Grand'X大津熊本」が県内初のオール顔認証マンションとなった。従来のエントランスや宅配ボックスに加え、エレベーター、駐輪場、ゴミ置場、ワーキングスペース、ラウンジ、ジム、大浴場など導入範囲が拡大している。また、施設予約サービス「FreeID Reserve」や、三菱地所<8802>が提供するスマートホームサービス「HOMETACT」、アイホン<6718>が提供する「FAGUS」との連携など、外部システムとの統合も進展しており、単なる顔認証システムではなく、居住体験全体を高度化するプラットフォームとしての価値向上が進んでいる。加えて、顔認証によるハンズフリーの入退室、鍵・カード不要のシームレスな導線、高いセキュリティ性などが評価されており、デベロッパー側にとっては物件差別化要素として、入居者側にとっては利便性向上施策として浸透が進んでいる。

人手不足やスマート化ニーズの高まりを背景に、今後も「FreeID」の導入拡大余地は大きいと考えられる。顔認証を核とした多用途プラットフォームとして、決済、予約、セキュリティ、住宅・商業施設など多様な領域における実装が着実に進展しており、今後も利用シーンのさらなる拡大が期待される。

3. 人的資本経営の強化

同社は、中長期的な成長に向けて、人材を重要な無形資産と位置付ける「人的資本経営」を継続的に強化している。その中核施策として、生産性向上と組織力強化を目的としたグループ横断プロジェクト「PJ AXIS」を引き続き推進しており、着実な運用を通じて実効性向上に取り組んでいる。「PJ AXIS」では、AIと個人の成長を軸に、グループ全体の業務効率化や価値創出力の向上を目指している。特に足元では、ノウハウ・知見共有の仕組み強化に注力しており、その一環としてグループ横断の学習・共有施策である「AIキャンパス」を毎月開催している。AI活用事例や業務改善ノウハウを共有することで、個別部門にとどまらない形でグループ全体のナレッジ蓄積と活用レベルの底上げを図っている点が特徴である。また、人的資本経営の観点では、単なる人材育成にとどまらず、社員がより付加価値の高い本来業務へ集中できる環境整備も進めている。AIを活用した業務改善や業務プロセスの見直しを通じて、定型業務の効率化や生産性向上を推進しており、これにより1人当たりの業務付加価値向上を目指している。同社における人的資本経営は、採用や育成のみを目的とした施策ではなく、AI活用と組織知の共有を通じて、グループ全体の競争力向上を図る経営基盤強化の取り組みと位置付けられる。今後も「PJ AXIS」の継続運用を通じて、人的資本の質的向上と生産性改善を着実に進めることで、中長期的な成長を支える組織基盤の強化が図られていくと弊社では見ている。

■ 中長期の成長戦略

2029年3月期にDX不動産事業売上高1,000億円を目指す

顔認証を含むDX推進事業では2027年3月期に売上高50億円以上、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も積極的に活用しており、取得費用を抑えた効率的なM&Aによる成長加速を目指している。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。

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、顔認証サービスとデジタル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ID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、「FreeiD」の導入拡大、デジタル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。

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いる。このような環境下で、三菱地所レジデンスや野村不動産(株)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を生かしていく。また、マンションやオフィスへの導入にとどまらず、様々な業種業態の企業からの依頼が増加しており、「FreeiD Pay」の実証事業も進んでいる。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ID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。

デジタルインテグレーション事業は足元でも新規案件の受注が増加している。2026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不動産会員数は2026年3月期末時点で191,153人となり、前期末比5,820人増加と順調に伸長した。今後、同社が培ってきたDX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

2027年3月期は1株当たり9.0円の配当を予定

同社は、引き続きEPS成長に連動した配当額向上を基本方針としており、利益成長と株主還元強化を両立させる考えである。DX推進事業への積極投資を継続しながらも、収益化が前倒しで進展していることから、今後は成長投資と株主還元の双方を強化できる局面へ移行しつつあると弊社では考える。2026年3月期は、中間配当3.0円、期末配当5.5円、合計8.5円の配当を実施した。2027年3月期は、中間配当3.0円、期末配当6.0円の合計9.0円とし、前期比0.5円の増配を予想している。増配基調が維持されていることから、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。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。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注1：25/3期以前の配当実績は、2024年7月1日、2025年3月1日及び2025年6月1日(予定)効力発生の株式分割(いずれも1:2)を考慮した数値

注2：23/3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：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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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