

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 9 月 29 日 (月)

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. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	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	04
1. 会社概要と沿革	04
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	11
■ 業績動向	12
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
■ 成長戦略・トピック	16
1. 仕入計画	16
2. 買取再販事業では、営業 KPI 管理による 1 人当たり生産性向上を本格化	17
3. 不動産開発事業及び不動産特定共同事業でのパイプラインが進捗	17
4. 第 3 次中期経営計画（2025 年 12 月期～ 2027 年 12 月期）	18
5. 資本コストや株価を意識した経営	18
■ 株主還元策	19

要約

2025 年 12 月期中間期は買取再販事業が好調に推移し、 中間期として売上高・各利益ともに過去最高を更新

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、数千万円の区分マンションから数十億円の一棟マンション・事務所まで幅広く扱う。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沖縄まで15拠点を展開し、従業員は507名（連結、2025年6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95.9%（2025年12月期中間期）、セグメント利益の94.4%（同）を占め、1）不動産買取再販事業（投資用、居住用）、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95.1%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4.1%（同）、セグメント利益の5.6%（同）を占めている。

2. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比4.6%増の32,943百万円、営業利益が同9.0%増の5,479百万円、経常利益が同6.2%増の4,932百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同8.4%増の3,320百万円と、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。主力の買取再販事業では、居住用不動産の大型物件の販売が好調に推移し、売上高で同56.0%増の19,005百万円となり、大幅増収をけん引した。投資用不動産の販売は、前年同期比で減収ではあるものの、収益性を維持しつつ販売を積み上げている。買取再販事業が好調な要因として、外国人向けの販売が好調であることも挙げられる。不動産特定共同事業では「札幌ホステルプロジェクト」の第2期募集が完売した。なお、不動産の仕入れに関しては、物件の収益性や在庫状況を精査し、同7.9%減の23,302百万円となっている。

3. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、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・各利益ともほぼ期初計画どおりの着地を見込んでいる。主力事業の買取再販事業では、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拡げる。上半期は投資用不動産の需要は堅調だったものの成約まで届かなかったケースが見られたため、下半期は営業プロセスの KPI 管理を強化し、投資用不動産のてこ入れを図っている。中間期末の販売用不動産は 63,775 百万円（前期末比 3,249 百万円増）と十分である。中間期における通期業績予想に対する進捗率は、営業利益で 50.0% と計画どおりである。前期及び 2025 年 12 月期に行った拠点増設及び人員増強、営業プロセス管理の効果が見込まれるため、計画達成に向けて体制が整っていると言える。

4. 成長戦略

同社では、成長戦略の基盤となるのが人材戦略であるという認識で、人材の採用と育成に取り組んでいる。2025 年 12 月期に強化されたのは、買取再販事業の営業社員の行動・業務プロセスを可視化し、定量化し、KPI (Key Performance Indicator) を設定し管理を徹底する取り組みである。たとえば、営業活動においては成約という結果のみでなく、架電数や訪問数、プレゼン数などのプロセスごとに DX を活用して行動を可視化し、PDCA を定量的に回していく手法だ。2025 年 12 月期は、投資用の買取再販事業で進捗が遅れていた面があったが、リアルタイムでの行動の可視化により、より早く改善施策を特定でき、業績計画達成への武器になるものと期待できる。同社では、中期経営計画の目玉の 1 つとして、IT 化・DX 化に取り組んでおり、その成果も含めて、1 人当たりの生産性の向上に注目したい。

同社は、中期的に不動産開発事業及び不動産特定共同事業の育成に力を注いでいる。下期に動きが予定されている案件としては、不動産特定共同事業では、第 7 弾商品「新小岩プロジェクト」と第 8 弾商品「荻窪プロジェクト」の販売である。「新小岩プロジェクト」は募集金額 6 億円であり、2025 年 3 月販売開始（完売）、「荻窪プロジェクト」募集金額 8.78 億円であり、2025 年 6 月販売開始された。また、不動産開発事業では、「SIDEPLACE ASAGAYA（7 階建、飲食・物販店舗 7 戸）」が 2025 年 7 月に竣工し、今後の業績貢献が期待できる。両事業における 2025 年 12 月期通期の売上高予想は 5,971 百万円であり、販売用不動産の在庫は、3,343 百万円（2025 年 12 月期中間期末）である。

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、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。2025 年 12 月期の年間配当は、前期比 8.0 円増配の 112.0 円（中間期 45.0 円、期末 67.0 円）、配当性向 40.1% を予定している。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 回としている。第 3 次中期経営計画では、2026 年 12 月期に配当金 130.0 円、2027 年 12 月期に配当金 161.0 円を計画している。

ムゲンエステート

3299 東証スタンダード市場

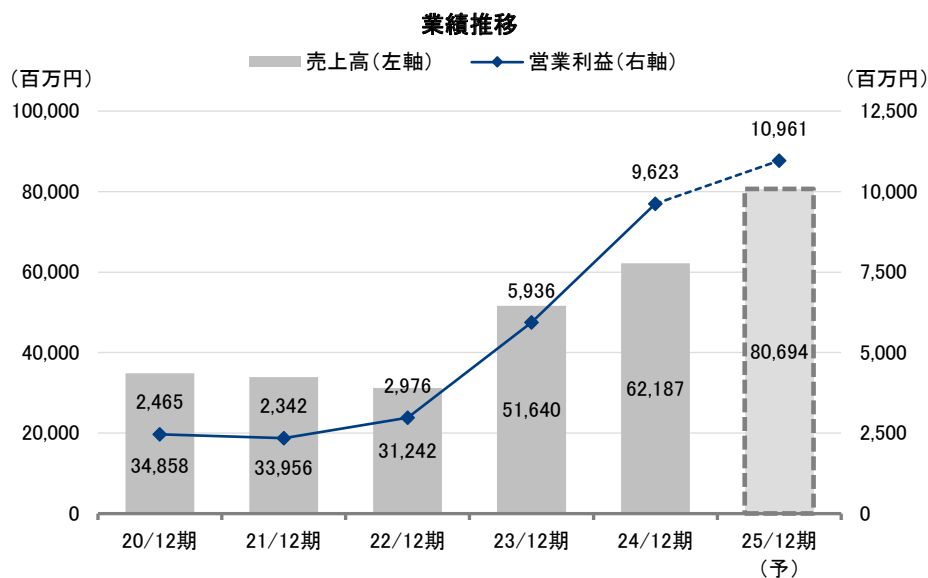
2025 年 9 月 29 日 (月)

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

要約

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
- ・2025 年 12 月期中間期は中古買取再販事業が好調に推移し、中間期として売上高・各利益ともに過去最高を更新
- ・買取再販事業では、営業 KPI 管理による生産性向上を本格化。不動産開発事業及び不動産特定共同事業でのパイプラインが進捗
- ・初の中間配当を実施。2025 年 12 月期は増益予想を背景に、前期比 8.0 円増配の年間配当 112.0 円 (中間期 45.0 円、期末 67.0 円)、配当性向 40.1% を予定



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。設立 35 周年を迎える 2025 年 12 月期には、営業利益で 100 億円越えを目指している。社は「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、数千万円の区分マンションから数十億円の一棟マンション・事務所まで幅広く扱う。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沖縄まで 15 拠点(本社、支店、営業所)を展開し、従業員は 507 名(連結、2025 年 6 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、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、近年では都市部のレジデンス分野の活況を追い風にして、成長軌道に回帰している。

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。

ムゲンエステート | 2025 年 9 月 29 日 (月)

3299 東証スタンダード市場 | <https://www.mugen-estate.co.jp/ir/>

会社概要

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
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
2025年 3月	那覇に営業所を開設

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

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95.9%(2025年12月期中間期)、セグメント利益の94.4%(同)を占め、1)不動産買取再販事業(投資用、居住用)、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95.1%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4.1%(同)、セグメント利益の5.6%(同)を占めている。

会社概要

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 (25/12 期中間期)		
			売上高	セグメント利益	
不動産 売買事業	投資用不動産	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	37.4%		
	居住用不動産		57.7%		
	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	95.9%	0.0%	94.4%
	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		0.6%	
	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			4.1%	4.1%	5.6%
合計			100.0%	100.0%	100.0%

出所：決算短信、同社ホームページ等よりフィスコ作成

事業概要

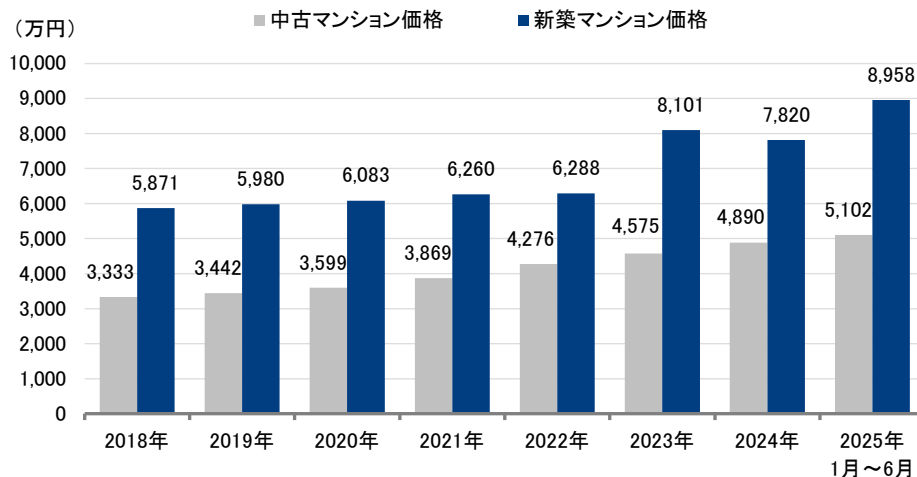
大都市圏の中古不動産を、大小問わず一棟物から区分マンションまでスピーディに買い取る目利き力と資金力が強み

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、2025 年 6 月における首都圏の中古マンション成約件数は 4,299 件（前年同月比 31.9% 増）で、8 ヶ月連続で前年同月を上回った。成約平米単価は 83.34 万円（同 6.9% 増）と、62 ヶ月連続で前年同月を上回り、成約価格においても 5,209 万円（同 5.1% 増）と 8 ヶ月連続で前年同月を上回って推移した。在庫件数は、44,428 件と前年同月比で 0.7% 減とほぼ横ばいながら、14 ヶ月連続で前年同月を下回る。中古と新築の価格差でいえば、2025 年上半年期における首都圏の中古マンションの平均成約金額が 5,102 万円であるのに対して、新築マンションのそれは 8,958 万円となっており、価格差が拡大する傾向にある。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と言える。

事業概要

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

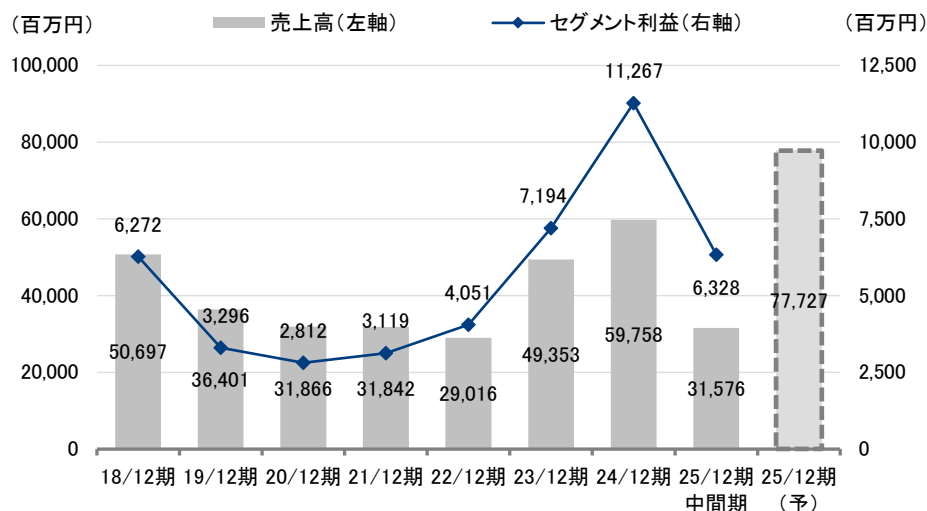
今後の市場動向については、2024 年に日本銀行による追加利上げが実施されたという懸念材料もある。ただし、2025 年 9 月現在までは利上げ幅は限定的であり、日米の金利差が依然として大きいとため、為替も過去数年の円安基調が継続している。当面は、首都圏不動産需要への影響は限定的であると弊社では考えている。

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。2025 年 12 月期も上半期は売上・セグメント利益ともに順調に推移しており、通期の売上高は、前期比 30.1% 増の 77,727 百万円を見込んでいる。

事業概要

不動産売買事業 業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(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。

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利益管理の徹底（目利き力）
- 4) 金融機関約70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

ムゲンエステート

3299 東証スタンダード市場

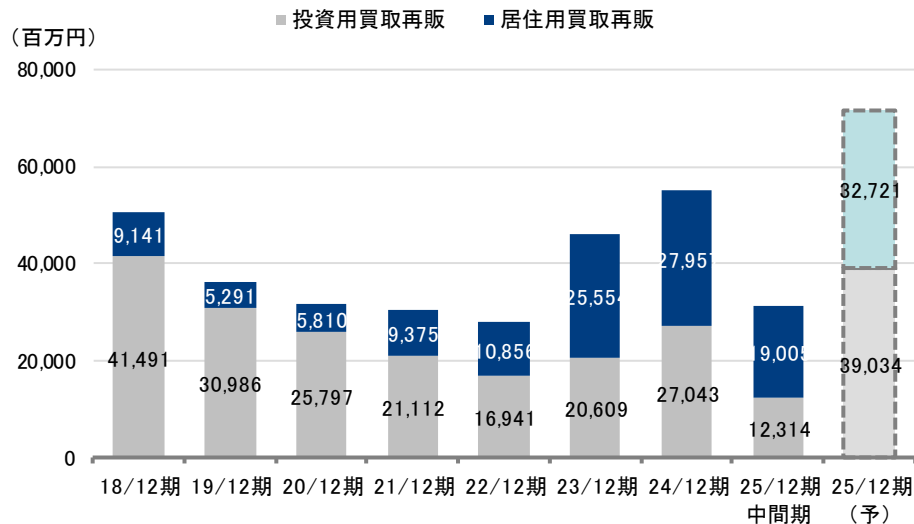
2025 年 9 月 29 日 (月)

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

事業概要

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いる。投資用不動産と居住用不動産が年によって主役が異なるが、バランス良く補完しながら成長してきた。2024 年 12 月期は、投資用不動産の成長が顕著であったが、2025 年 12 月期上半期は居住用不動産が好調である。

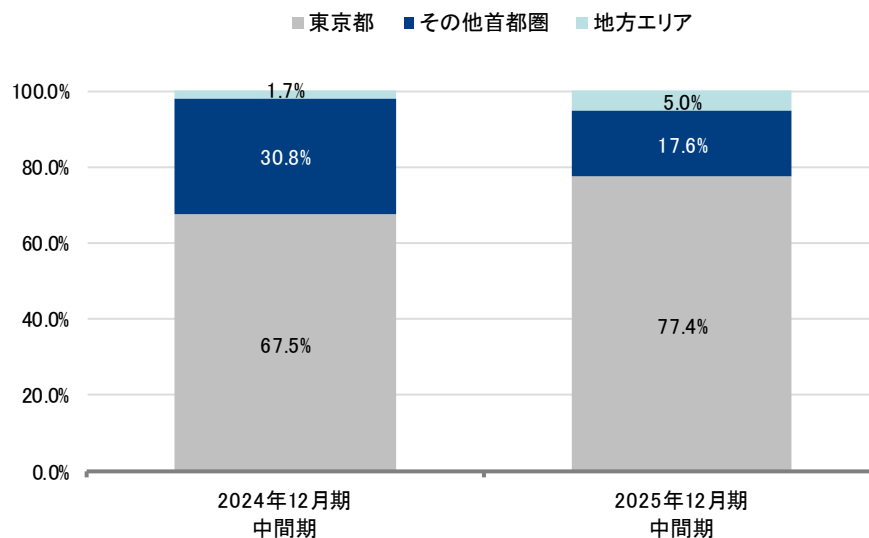
不動産買取再販事業(投資用・居住用) 売上高推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

エリア別の販売動向では、同社は首都圏に集中してきた経緯から大半が首都圏での販売であるが、2025 年 12 月期中間期は地方都市の拠点整備を進めてきたことから、地方エリアの販売が前年同期の 1.7% から 5.0% に大きく伸びた。

買取再販事業のエリア別販売額構成比



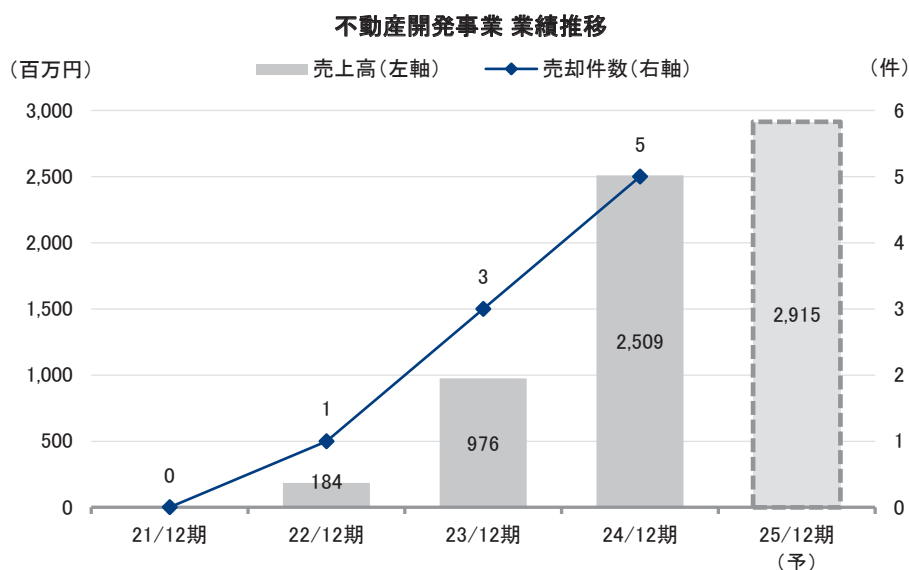
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、同社の不動産買取再販事業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。2025 年 12 月期の上半期は販売実績がなかったが、下半期には、2025 年 7 月竣工の「SIDEPLACE ASAGAYA」など販売可能な物件が増え、通期では売上高で前期を上回る 2,915 百万円を見込む。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

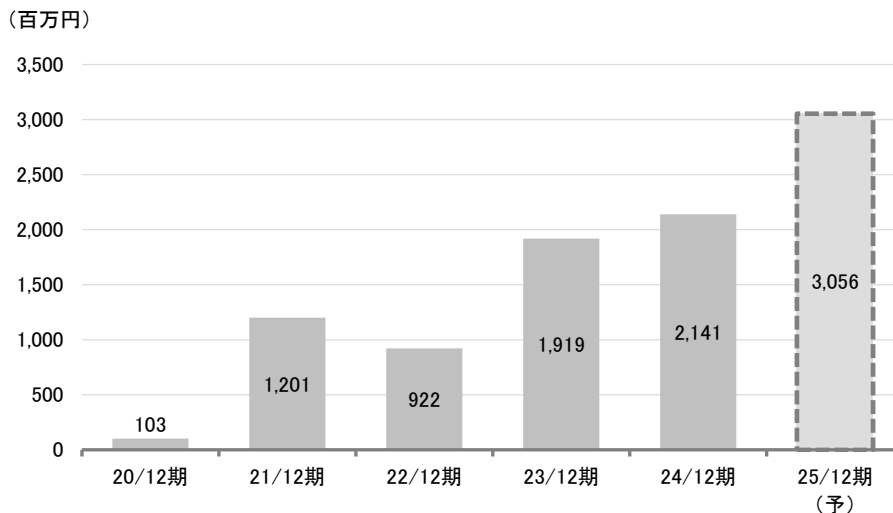
(3) 不動産特定共同事業

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。

対象物件が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。2025 年 12 月期の上半期は、プロジェクトが 1 件組成し、売上高は 205 百万円（前年同期比 47.5% 減）となった。2025 年 12 月期通期では、売上高で前期を上回る 3,056 百万円を見込む。

事業概要

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

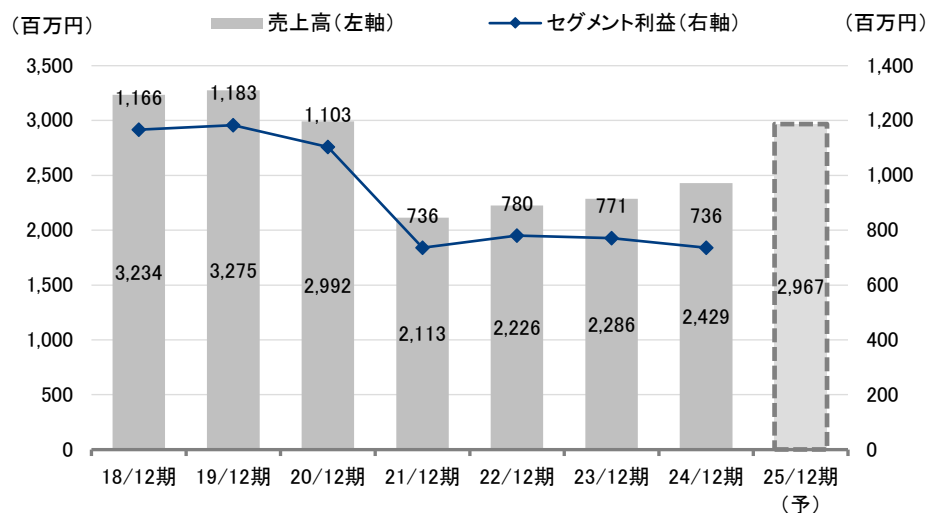
3. 賃貸その他事業

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。

近年の賃貸その他事業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。2025 年 12 月期上半期は、売上高で前年同期比 14.6% 増の 1,366 百万円、セグメント利益で同 1.1% 減の 374 百万円と堅調に推移する。2025 年 12 月期通期では、売上高で前年を上回る 2,967 百万円を見込む。

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

2025 年 12 月期中間期は買取再販事業が好調に推移し、中間期として過去最高の売上・各利益を記録

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 4.6% 増の 32,943 百万円、営業利益が同 9.0% 増の 5,479 百万円、経常利益が同 6.2% 増の 4,932 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 8.4% 増の 3,320 百万円と、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。

不動産業界の事業環境は、円安を背景とした海外からの不動産投資や、好調なインバウンド需要もあり、堅調に推移した。2025 年 6 月の首都圏の中古マンション成約件数、成約価格はいずれも 8 ヶ月連続で前年同月を上回った。主力の買取再販事業では、居住用不動産の大型物件の販売が好調に推移し、売上高で前年同期比 56.0% 増の 19,005 百万円となり、大幅増収をけん引した。投資用不動産の販売は、前年同期比で減収ではあるが、収益性を維持しつつ販売を積み上げている。買取再販事業が好調な要因として、外国人向けの売上高が同 49.8% 増の 14,188 百万円と成長が著しいことが挙げられる。不動産特定共同事業では「札幌ホステルプロジェクト」の第 2 期募集が完売した。なお、不動産の仕入れに関しては、物件の収益性や在庫状況を精査し、同 7.9% 減の 23,302 百万円となっている。

業績動向

2025 年 12 月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	31,502	100.0%	32,943	100.0%	4.6%
売上原価	23,178	73.6%	23,868	72.5%	3.0%
売上総利益	8,323	26.4%	9,074	27.5%	9.0%
販管費	3,294	10.5%	3,594	10.9%	9.1%
営業利益	5,029	16.0%	5,479	16.6%	9.0%
経常利益	4,645	14.7%	4,932	15.0%	6.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,064	9.7%	3,320	10.1%	8.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社初となる公募債発行による 3,600 百万円の資金調達を実施。 健全な財務基盤による資金調達力が強み

2. 財務状況

2025 年 12 月期中間期末の総資産は前期末比 4,457 百万円増の 91,961 百万円と資産規模が拡大した。そのうち流動資産は 4,282 百万円増であり、販売用不動産の 3,249 百万円増加が主な要因である。固定資産は 157 百万円増と微増だった。

負債合計は前期末比 3,289 百万円増の 58,716 百万円となった。そのうち流動負債は 363 百万円増と微増である。固定負債は 2,926 百万円増であり、長期借入金 が 541 百万円減少した一方で、社債が 3,293 百万円増加したことが主な要因である。有利子負債の残高は同 3,552 百万円増の 52,371 百万円となった。期中に、同社初となる公募債発行による 3,600 百万円の資金調達を実施した。償還した社債のリファイナンスと販売用不動産の取得資金に充当するのが使途となる。純資産合計は同 1,168 百万円増の 33,244 百万円であり、親会社株主に帰属する中間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 388.4%（前期末 375.5%）、自己資本比率が 36.1%（同 36.6%）と、健全かつ安定している。

ムゲンエステート | 2025 年 9 月 29 日 (月)
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主な経営指標

(単位：百万円)

	24/12 期末	25/12 期中間期末	増減
流動資産	83,725	88,008	4,282
(現金及び預金)	22,016	22,083	67
(販売用不動産)	60,525	63,775	3,249
固定資産	3,735	3,892	157
(有形固定資産)	2,773	2,931	158
総資産	87,503	91,961	4,457
流動負債	22,296	22,659	363
(短期借入金)	7,818	9,695	1,877
(1 年内償還予定の社債)	3,999	707	-3,292
(1 年内返済予定の長期借入金)	5,170	7,386	2,215
固定負債	33,130	36,056	2,926
(社債)	3,004	6,298	3,293
(長期借入金)	28,825	28,283	-541
負債合計	55,426	58,716	3,289
純資産合計	32,076	33,244	1,168
(利益剰余金)	27,809	28,713	904
負債純資産合計	87,503	91,961	4,457
<安全性>			
流動比率	375.5%	388.4%	12.9pp
自己資本比率	36.6%	36.1%	-0.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 12 月期は営業利益で前期比 13.9% 増の 109 億円を見込む。 下半期は投資用不動産分野や地方拠点の強化に取り組む

2025 年 12 月期の連結業績は、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・各利益ともほぼ期初計画どおりの着地を見込んでいる。

同社が属する全国都市部の不動産市況は、日銀による政策金利の引き上げ動向に加え、米国の関税政策に伴う影響など不透明感はあるものの、円安効果と低金利等を追い風に、引き続き堅調な環境を予想している。

主力事業の買取再販事業では、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拡げる。西日本エリアの開拓と深耕を目的に、京都営業所（2025 年 2 月）と那覇営業所（2025 年 3 月）を開設、さらに海外営業部を設立し（2025 年 1 月）、エリア拡大による成長が期待できる。同事業の売上高では前期比 30.5% 増の 71,756 百万円、特に買取再販事業の投資用不動産は同 44.3% 増の 39,034 百万円と伸ばす予想である。上半期は投資用不動産の需要は堅調だったものの成約まで届かなかったケースが見られたため、下半期は営業プロセスの KPI 管理を強化し、投資用不動産のてこ入れを行っている。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、竣工済み物件のリーシングと販売活動の強化を継続する。同事業の売上高は、同 16.2% 増の 2,915 百万円を予想する。不動産特定共同事業は、プロジェクト案件を進め、売上高で同 42.7% 増の 3,056 百万円を予想する。新規事業のアセットマネジメント事業は、今後 AM 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。2025 年 12 月期中間期末の販売用不動産は 63,775 百万円（前期末比 3,249 百万円増）と十分である。中間期における通期業績予想に対する進捗率は、営業利益で 50.0% と順調である。前期及び 2025 年 12 月期に行った拠点増設及び人員増強、営業プロセス管理の効果が見込まれるため、計画達成に向けて体制が整っていると言える。

2025 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
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%

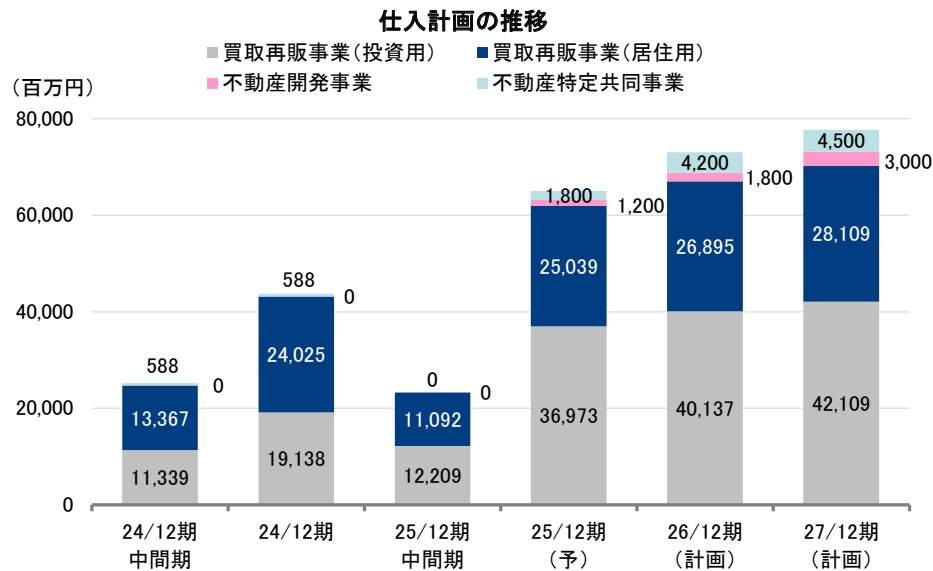
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

買取再販事業では、営業 KPI 管理による生産性向上を本格化。
不動産開発事業及び不動産特定共同事業でのパイプラインが進捗

1. 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。2025 年 12 月期上半期の仕入れ額は、前年同期比で 1,992 百万円減の 23,302 百万円となった。これは、居住用不動産において物件ごとの収益性と在庫状況を精査しつつ慎重に仕入を進めたことが要因であり、同社が“出口”を見極めたうえでリスク管理を十分に行っていることがわかる。なお、仕入れ物件の中には、中期経営計画で掲げる新しいアセットタイプ（宿泊施設など）の仕入れも進捗しているという。



出所：中期経営計画資料、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 買取再販事業では、営業 KPI 管理による 1 人当たり生産性向上を本格化

同社では、成長戦略の基盤となるのが人材戦略であるという認識で、人材の採用と育成に取り組んでいる。採用に関しては、前期末から 41 名増と新卒及び中途の採用が順調に進む。2025 年 12 月期に強化されたのは、買取再販事業の営業社員の行動・業務プロセスを可視化、定量化し、KPI (Key Performance Indicator) を設定し管理を徹底する取り組みである。たとえば、営業活動においては成約という結果のみでなく、架電数や訪問数、プレゼン数などのプロセスごとに DX を活用して行動を可視化し、PDCA を定量的に回していく手法だ。2025 年 12 月期は、投資用の買取再販事業で進捗が遅れていた面があったが、リアルタイムでの行動の可視化により、より早く改善施策を特定でき、業績計画達成への武器となろう。同社では、中期経営計画の目玉の 1 つとして、IT 化・DX 化に取り組んでおり、その成果も含めて、1 人当たりの生産性の向上に注目したい。

3. 不動産開発事業及び不動産特定共同事業でのパイプラインが進捗

同社は、中期的に不動産開発事業及び不動産特定共同事業の育成に力を注いでいる。下期に動きが予定されている案件としては、不動産特定共同事業では、第 7 弾商品「新小岩プロジェクト」と第 8 弾商品「荻窪プロジェクト」の販売である。「新小岩プロジェクト」は募集金額 6 億円であり、2025 年 3 月販売開始 (完売)、「荻窪プロジェクト」募集金額 8.78 億円であり、2025 年 6 月販売開始された。また、不動産開発事業では、「SIDEPLACE ASAGAYA (7 階建、飲食・物販店舗 7 戸)」が 2025 年 7 月に竣工し、今後の業績貢献が期待できる。両事業における 2025 年 12 月期通期の売上高予想は 5,971 百万円であり、販売用不動産の在庫は、3,343 百万円 (2025 年 12 月期中間期末) である。

不動産開発事業及び不動産特定共同事業でのパイプライン

■ 開発パイプライン

物件名/所在地	竣工予定	※構造/用途・総戸数
SIDEPLACE ASAGAYA	2025年7月竣工	S造7階建 店舗(飲食・物販)7戸
SIDEPLACE KANDASUDACHO	2026年予定	S造6階建 店舗(飲食・物販)6戸
SIDEPLACE IKEBUKURO WEST	2026年予定	S造12階建 店舗(飲食・物販)12戸

※構造/用途・総戸数は変更する場合がございます

■ 不動産特定共同事業

【新小岩プロジェクト】
2025年3月販売開始
募集金額6億円
(1口100万円・募集口数600口)

【荻窪プロジェクト】
2025年6月販売開始
募集金額8.78億円
(1口100万円・募集口数878口)

【新小岩プロジェクト】



【荻窪プロジェクト】



出所：決算説明資料より掲載

4. 第 3 次中期経営計画 (2025 年 12 月期～2027 年 12 月期)

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の実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 ～ 2,400 億円)、人的投資 /DX 投資 /M&A などへの投資 (100 ～ 130 億円)、株主還元 (80 ～ 100 億円) に配分する計画である。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。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ている。

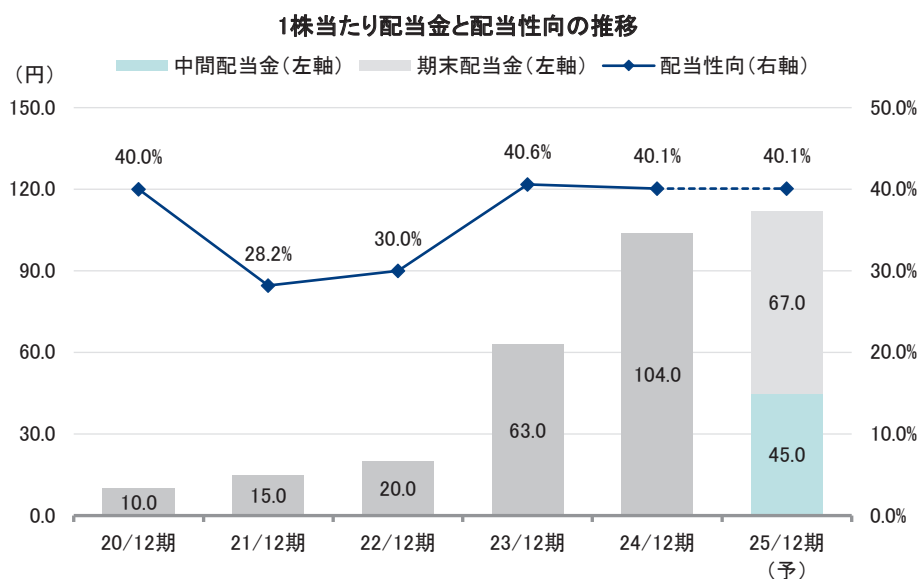
5. 資本コストや株価を意識した経営

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

2025 年 12 月期の年間配当は、増益予想を背景に前期比 8.0 円増配の 112.0 円、配当性向 40.1% 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。2025 年 12 月期は、年間配当 112.0 円（前期比 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 回としている。第 3 次中期経営計画では、2026 年 12 月期に配当金 130.0 円、2027 年 12 月期に配当金 161.0 円を計画している。



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