

|| 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 >>>](#)

2026年3月11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. 2025年12月期の業績概要	01
3. 2026年12月期の業績見通し	01
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 中古不動産の流通市場の動向	05
2. 不動産売買事業	06
3. 賃貸その他事業	10
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期の業績概要	11
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
■ 成長戦略・トピック	14
1. 第3次中期経営計画の数値計画を収益重視に修正	14
2. 仕入計画の修正	16
3. 重点施策の進捗状況：不動産買取再販事業の重点施策が順調に進む	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2026年12月期は営業利益123億円 (前期比12.2%増) を見込む

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14拠点を展開し、従業員は501名(連結、2025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、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投資用不動産及び居住用不動産を取り扱う。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ある。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いる。

2. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期は、売上高が前期比9.8%増の68,262百万円、営業利益が同14.8%増の11,049百万円、経常利益が同12.3%増の9,951百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.4%増の6,659百万円と、売上高、各利益とも、過去最高を更新した。主力の不動産買取再販事業では、堅調な市場環境を背景に国内外投資家からの需要が堅調に推移し、投資用及び居住用ともに売上高を伸ばした。投資用の売上高は、同14.1%増の30,866百万円、居住用は同16.0%増の32,438百万円といずれも好調である。利益面では、増収効果に加え、収益性を重視した販売により売上総利益が同16.7%増加した。営業利益は人件費の増加などにより販管費が増加したものの、同14.8%の2ケタ増益となった。

3. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期は、売上高は前期比16.1%増の79,286百万円、営業利益が同12.2%増の12,398百万円、経常利益が同11.1%増の11,058百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.1%増の7,595百万円と、売上高および各利益ともに2ケタ成長を見込んでいる。

売上面では、主力の不動産買取再販事業は、投資用で前期比27.6%増の39,379百万円、居住用で同4.2%減の31,086百万円を見込み、投資用を成長ドライバーとしていく。不動産開発事業は同229.5%増、不動産特定共同事業は同84.9%増といずれも伸長を見込む。

要約

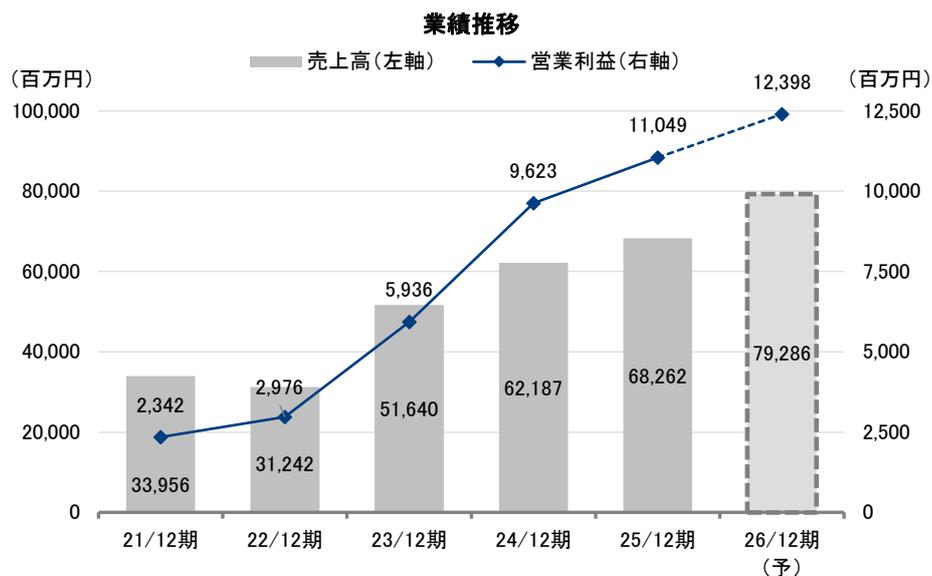
利益面では、2025年12月期下期の営業利益が前年同期比21.2%増であることを踏まえると、2026年12月期の業績予想(同12.2%増)の実現性は高い。人員増強やDXにも取り組んでおり計画達成に向け条件が整っていると言えるだろう。

4. 成長戦略

同社では、2027年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画が進行している。2027年の同社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」と定め、事業戦略の2軸である「事業領域の拡大」「新たな価値創造」に取り組んでいる。中期経営計画の位置付け・戦略に変更は行わないものの、2025年12月期の実績も踏まえ、より実現可能性の高い計画へ見直しを行った。2026年12月期は、収益性を重視し、当初計画に対し、売上高は減額するも、各利益は当初計画を若干上回る計画とした。最終年度の2027年12月期は、金利環境等の先行き不透明感を考慮し、売上高、各利益ともに減額修正し、より実現可能性の高い計画に見直しを行った。2027年12月期の売上高は94,770百万円(2025年12月期実績の1.39倍)、営業利益は13,843百万円(同1.25倍)を計画する。やや厳しくなる環境のなかでも事業の成長性は維持する計画である。

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
- ・2025年12月期は収益性重視の方針のもと、売上高、各利益ともに過去最高を更新
- ・2026年12月期は営業利益で前期比12.2%増の123億円を見込む
- ・中期経営計画は、投資用不動産を成長ドライバーとして軌道修正、利益拡大に注力
- ・2025年12月期の年間配当は、前期比10.0円増配の114.0円(配当性向40.0%)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周年を迎えた2025年12月期には、営業利益で110億円を突破した。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14拠点(本社、支店、営業所)を展開し、従業員は501名(連結、2025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。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時期もあったが、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 | 2026年3月11日 (水)
 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一部に市場変更
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、市場第一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(大阪北営業所)
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(大阪北営業所を閉鎖)
2025年 3月	那覇に営業所を開設
2025年 7月	荻窪営業所を渋谷営業所に統合

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2025年12月期の全社売上高の95.7%、セグメント利益の94.9%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(投資用、居住用)は、中古不動産を買い取り、パリュアアップ(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92.7%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、2025年12月期の全社売上高の4.3%、セグメント利益の5.1%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)		セグメント利益
			売上高		
不動産 売買事業	不動産 買取再販事業	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	45.2%	94.9%
		居住用不動産		47.5%	
	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	95.7%	0.9%	
	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		1.9%	
	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		0.1%	
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	4.3%	4.3%	5.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

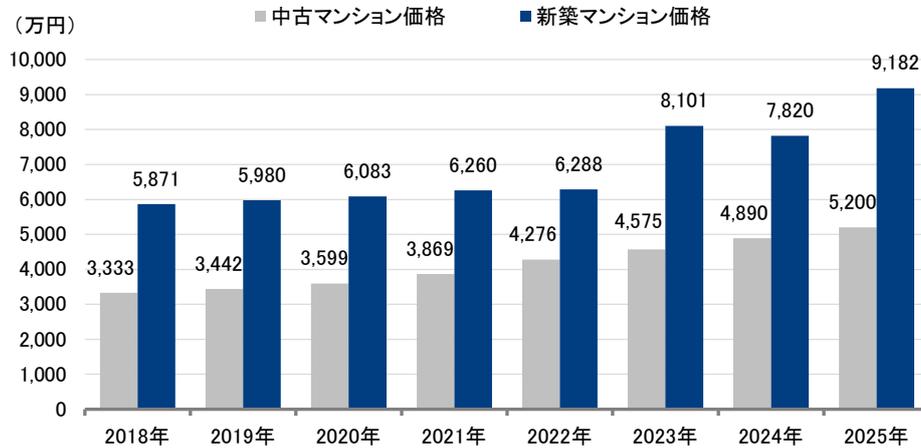
大都市圏の中古不動産をスピーディに買い取る 目利き力と資金力が強み

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年における首都圏の中古マンション成約件数は49,114件(前年比31.9%増)で、3年連続で前年を上回った。成約平米単価は82.98万円(同7.9%増)と、13年連続の上昇となり、成約価格においても5,200万円(同6.3%増)と同様に13年連続の上昇となった。2025年12月の在庫件数は43,381件と前年同月比で3.6%減と減少した。2025年(1月から12月)における首都圏の平均成約金額は中古マンションの5,200万円に対して、新築マンションは9,182万円と、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



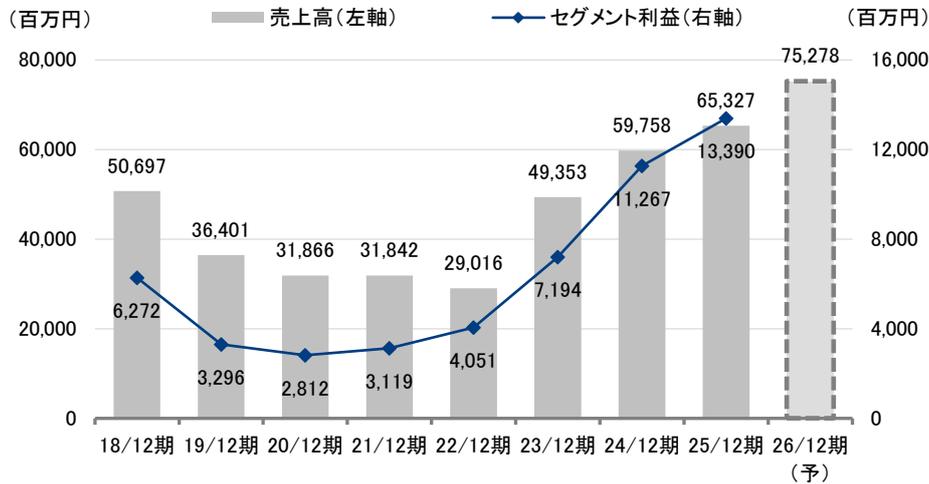
出所：(公財) 東日本不動産流通機構及び(株) 不動産経済研究所の公表資料よりフィスコ作成

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こと、為替も過去数年の円安基調が続いている。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後は、売上高で3期連続の増収、セグメント利益で5期連続の増益と業績は好調だ。2025年12月期も売上・セグメント利益ともに順調に拡大した。

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、投資用及び居住用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を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行以上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

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。2025年12月期は、投資用不動産、居住用不動産ともに好調に推移した。

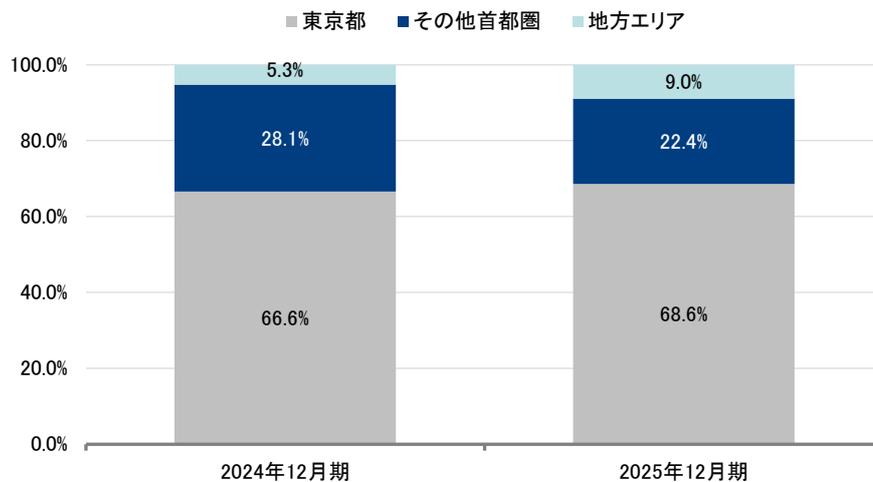
不動産買取再販事業(投資用・居住用) 売上高推移



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(不動産買取再販事業のみ) 構成比が前期の5.3%から9.0%に大きく伸びた。地方エリアの中では、大阪支店などの大都市圏の販売が特に多いという。

不動産買取再販事業のエリア別販売額構成比



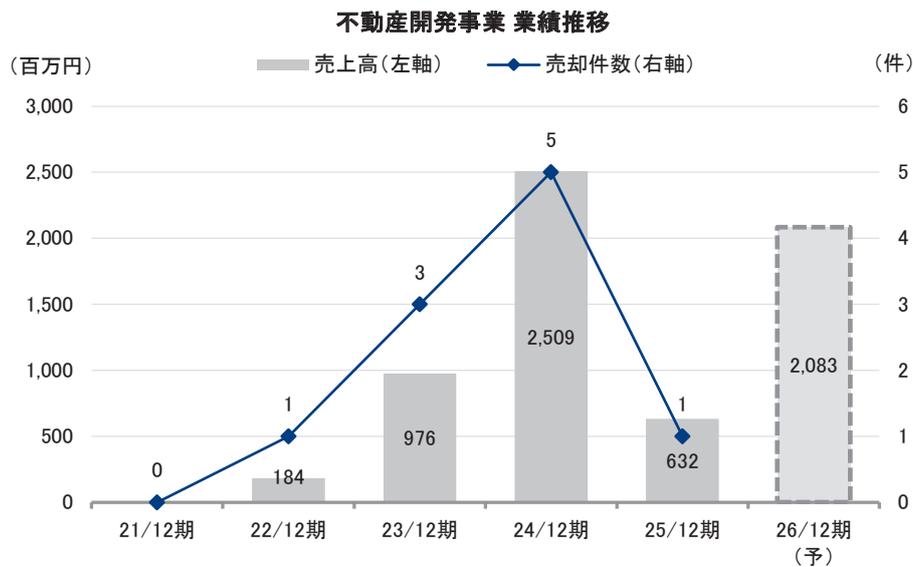
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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く、売却のタイミングなどにより業績が上下する。2025年12月期は、販売が2025年7月竣工の「SIDEPLACE ASAGAYA」1件（前期比4件減）のため、売上高が前期比74.8%減の632百万円となった。2026年12月期は、売上高で前期を上回る2,083百万円を見込む。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

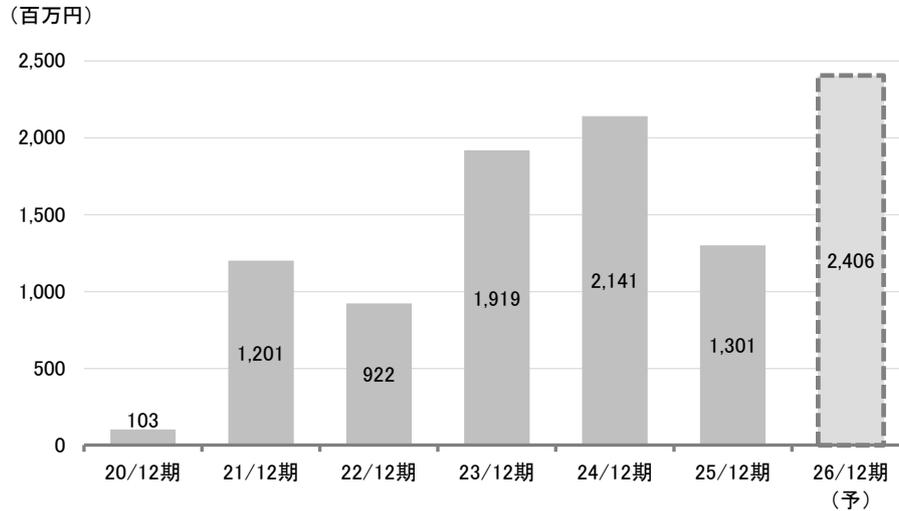
(3) 不動産特定共同事業

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新しい事業であり、今後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。2025年12月期は、プロジェクト2件（「札幌ホステルプロジェクト」、「新小岩プロジェクト」）の完売と「荻窪プロジェクト」の第1期が完売し、売上高で前期比39.2%減の1,301百万円となった。2026年12月期は、売上高で前期を上回る2,406百万円を見込む。

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

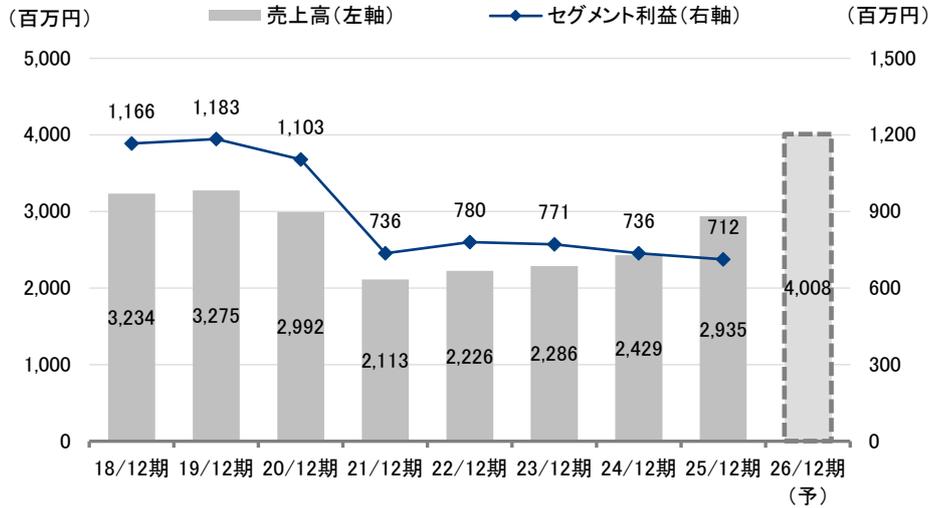
3. 賃貸その他事業

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(株)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。また2025年1月に設立した(株)ムゲンアセットマネジメントは、これまで培ってきた中古不動産に対する目利き力を駆使し、厳選した優良アセットを活用した私募ファンドの組成、及びアセットマネジメント事業を行っている。

近年の賃貸その他事業は横ばいとなっている。2025年12月期は、投資用不動産の在庫が増加したことにより売上高で前期比20.9%増の2,935百万円、営業利益で同3.2%減の712百万円となった。2026年12月期は、売上高で前期比36.5%増の4,008百万円を見込む。

事業概要

賃貸その他事業 業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2025年12月期は収益性重視の方針のもと、売上高、各利益とも過去最高を更新

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期は、売上高が前期比9.8%増の68,262百万円、営業利益が同14.8%増の11,049百万円、経常利益が同12.3%増の9,951百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.4%増の6,659百万円と、売上高、各利益とも、過去最高を更新した。

日本銀行による政策金利の引き上げが実施され金利水準が上昇しているものの、世界的に見れば日本の水準は依然として低位にあり、不動産市場への影響は限定的にとどまっている。2025年(1月～12月)の首都圏の中古マンション成約件数は3年連続の上昇、成約価格は13年連続の上昇となった。首都圏の不動産に関しては、物件への投資金額が上昇するものの、賃料上昇により収益性が確保できている状況といえるだろう。

業績動向

主力の不動産買取再販事業では、堅調な市場環境を背景に国内外投資家からの需要が堅調に推移し、投資用、居住用ともに売上高を伸ばした。特に第4四半期には、想定を上回る複数の大型物件の販売が進捗し、通期計画の上振れの要因となった。売上高の内訳は、投資用が前期比14.1%増の30,866百万円、居住用が同16.0%増の32,438百万円でいずれも好調である。販売エリアに関しては、東京都の売上構成比は依然として68.6%と高いが、地方エリアの売上構成比は9.0%で同3.7ポイント上昇した。外国人向けの売上構成比が40.6%と高いのは同社の特徴である。不動産開発事業および不動産特定共同事業は減収となった。利益面では、増収効果に加え、収益性を重視した販売により売上総利益率が前期比1.6ポイント上昇したことで、売上総利益は同16.7%増加した。人件費の増加などにより販管費も増加したものの、営業利益率が改善（前期比0.7ポイント上昇）し、営業利益は同14.8%増となった。

不動産の仕入れに関しては、2025年12月期は54,813百万円（前期は43,163百万円）と大幅に増加した。特に投資用物件の仕入に注力し、前期比で10,732百万円の増加となった。

2025年12月期連結業績

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	62,187	100.0%	68,262	100.0%	9.8%
売上原価	45,622	73.4%	48,934	71.7%	7.3%
売上総利益	16,564	26.6%	19,328	28.3%	16.7%
販管費	6,941	11.2%	8,278	12.1%	19.3%
営業利益	9,623	15.5%	11,049	16.2%	14.8%
経常利益	8,858	14.2%	9,951	14.6%	12.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,086	9.8%	6,659	9.8%	9.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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月期末の資産合計は前期末比19,195百万円増の106,698百万円と資産規模が拡大した。そのうち流動資産は14,628百万円増であり、販売用不動産の14,973百万円増加が主な要因である。固定資産は4,555百万円増であり、有形固定資産の3,156百万円増加および投資有価証券の1,170百万円増加が主な要因である。同社では、購入した資産の一部を、安定した収益を生み出す固定資産として位置付け、その構成比を増やしている。

負債合計は前期末比15,469百万円増の70,896百万円となった。そのうち流動負債は7,660百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金の4,616百万円増加および短期借入金の2,907百万円増加が主な要因である。固定負債は7,809百万円増であり、長期借入金の6,301百万円増加および社債の1,360百万円増加が主な要因である。有利子負債の残高は同13,926百万円増の62,724百万円となった。2025年12月期は、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。純資産合計は同3,726百万円増の35,802百万円であり、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。

業績動向

また、経営指標では、自己資本比率が33.5%と、財務健全性のKPI目標値(30.0%~35.0%)の範囲を維持している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減
流動資産	83,725	98,354	14,628
(現金及び預金)	22,016	20,718	-1,297
(販売用不動産)	60,525	75,499	14,973
固定資産	3,735	8,291	4,555
(有形固定資産)	2,773	5,929	3,156
(投資有価証券)	0	1,170	1,170
資産合計	87,503	106,698	19,195
流動負債	22,296	29,956	7,660
(短期借入金)	7,818	10,726	2,907
(1年内償還予定の社債)	3,999	2,740	-1,259
(1年内返済予定の長期借入金)	5,170	9,786	4,616
固定負債	33,130	40,939	7,809
(社債)	3,004	4,364	1,360
(長期借入金)	28,825	35,126	6,301
負債合計	55,426	70,896	15,469
純資産合計	32,076	35,802	3,726
(利益剰余金)	27,809	30,997	3,188
負債純資産合計	87,503	106,698	19,195
<安全性>			
流動比率	375.5%	328.3%	-47.2pp
自己資本比率	36.6%	33.5%	-3.1pp
<収益性>			
ROE(自己資本当期利益率)	20.4%	19.7%	0.7pp
ROA(総資産経常利益率)	10.6%	10.2%	-0.4pp
ROS(売上高営業利益率)	15.5%	16.2%	0.7pp

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

2026年12月期は営業利益で前期比12.2%増の123億円を見込む

2026年12月期は、売上高が前期比16.1%増の79,286百万円、営業利益が同12.2%増の12,398百万円、経常利益が同11.1%増の11,058百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.1%増の7,595百万円と、売上高および各利益ともに2ケタ成長を予想する。

今後の見通し

主力の不動産買取再販事業では、営業基盤の強化と物件の高単価化により、営業生産性の向上を図る。前期に引き続き、物流施設、ホテル、ヘルスケア施設などの取り扱いアセットの多様化も推進する。事業別の売上高は、投資用で前期比27.6%増の39,379百万円、居住用で同4.2%減の31,086百万円とメリハリをつけ、投資用を成長ドライバーとしていく。不動産開発事業は、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など早期売却につなげる(売上高は同229.5%増)。不動産特定共同事業は、税制改正大綱公表の影響を踏まえ、慎重に事業の拡大を目指す(売上高は同84.9%増)。新規事業のアセットマネジメント事業は、2025年12月に第二種金融商品取引業と投資助言・代理業の登録を完了しており、早期の私募ファンドの組成を目指す。期末の販売用不動産は75,600百万円(同14,874百万円増、うち投資用不動産は同11,872百万円増)と十分である。足元の収益実績では2025年12月期下期の営業利益ベースで前年同期比21.2%増であり、2026年12月期の業績予想(同12.2%増)は実現性が高い。人員増強やDXにも取り組んでおり計画達成に向け条件が整っていると見えるだろう。

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	68,262	100.0%	79,286	100.0%	16.1%
営業利益	11,049	16.2%	12,398	15.6%	12.2%
経常利益	9,951	14.6%	11,058	13.9%	11.1%
親会社に帰属する 当期純利益	6,659	9.8%	7,595	9.6%	14.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

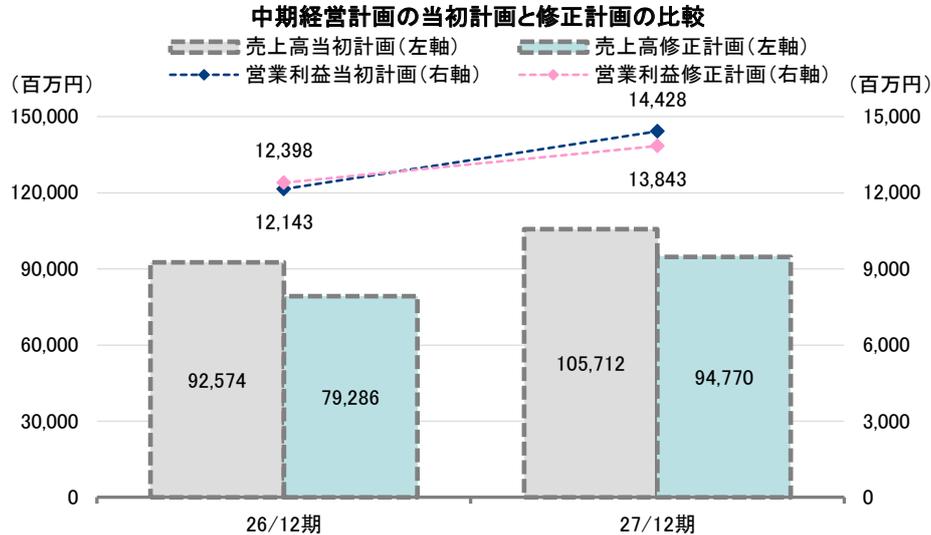
■ 成長戦略・トピック

投資用不動産を成長ドライバーとして軌道修正、利益拡大に注力

1. 第3次中期経営計画の数値計画を収益重視に修正

同社では、2027年12月期を最終年度とする3か年の中期経営計画が進行している。2027年の同社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」と定め、事業戦略の2軸である「事業領域の拡大」「新たな価値創造」に取り組んでいる。中期経営計画の位置付け・戦略に変更は行わないものの、2025年12月期の実績も踏まえ、より実現可能性の高い計画へ見直しを行った。2026年12月期は、収益性を重視し、当初計画に対し、売上高は減額するも各利益は若干上回る計画とした。最終年度の2027年12月期は、金利環境等の先行き不透明感を考慮し、売上高、各利益ともに減額修正し、より実現可能性の高い計画とした。ただし、2027年12月期の売上高予想94,770百万円(2025年12月期実績の1.39倍)、営業利益予想で13,843百万円(同1.25倍)とやや厳しくなる環境の中でも事業の成長性は維持する計画である。

成長戦略・トピック



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

主力の不動産売買事業では、不動産買取再販事業（投資用）を成長ドライバーに、収益性重視の計画へ見直した。2027年12月期の不動産買取再販事業（投資用）売上高修正計画は当初計画とほぼ変わらなかったが、それ以外の事業では減額幅が大きかった。売上総利益の修正計画では、不動産買取再販事業（投資用）のみが増額となり収益力の高さが際立つ計画となった。不動産買取再販事業（投資用）は、売却前の保有期間中も収益を獲得できるため、リスク管理上も有利である。

不動産売買事業の中期経営計画最終年度（2027年12月期）計画修正

（単位：百万円）

	売上高			売上総利益		
	当初計画	修正計画	増減	当初計画	修正計画	増減
不動産売買事業	100,925	89,795	-11.0%	24,425	23,271	-4.7%
不動産買取再販事業（投資用）	48,166	48,085	-0.2%	12,523	13,463	7.5%
不動産買取再販事業（居住用）	38,965	34,033	-12.7%	7,793	7,487	-3.9%
不動産開発事業	6,643	4,341	-34.7%	1,963	1,436	-26.8%
不動産特定共同事業	7,150	2,945	-58.8%	2,145	883	-58.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 仕入計画の修正

中期経営計画の基盤となるのが仕入である。当初計画では、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、2026年12月期単独では730億円、2027年12月期単独では777億円とした。今回の業績計画の修正に伴い、2025年12月期の仕入れ実績（計画650億円に対して実績548億円）及び収益性の観点から仕入計画も見直した。2026年12月期は638億円、2027年12月期の707億円と総額では減額となった。事業別の内訳では、投資用の仕入計画を微減にとどめたのに対し、そのほかの事業は減額修正幅が大きくなった。特に、物件価格が高騰し高い収益性が見込みづらい居住用と税制改正の影響が不透明な不動産特定共同事業は慎重な計画に変更された。

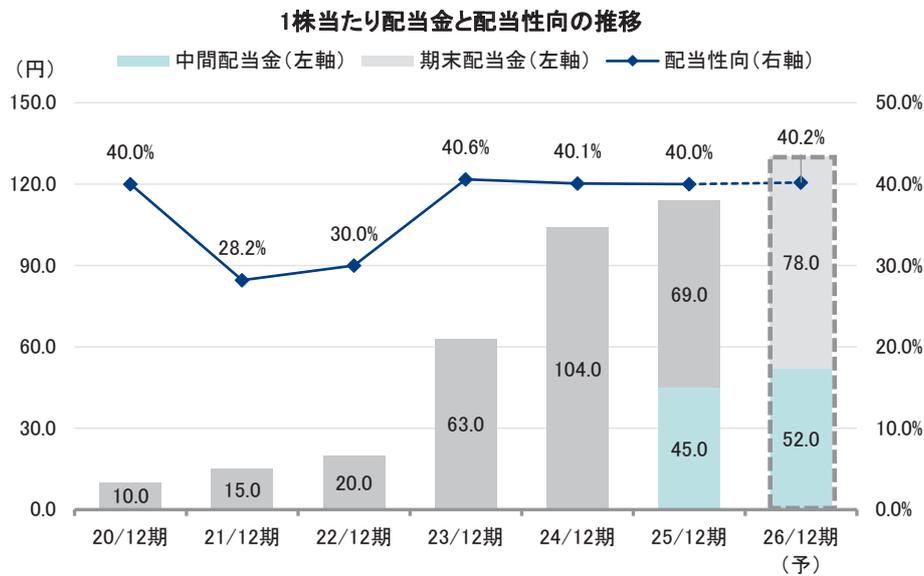
3. 重点施策の進捗状況：不動産買取再販事業の重点施策が順調に進む

中期経営計画では、コア事業である不動産買取再販事業において、「営業エリアの拡大」「営業生産性の向上」「営業チャネルの拡充」「アセットタイプの拡充」の重点施策に取り組んでいる。「営業エリアの拡大」に関しては、全国の営業拠点の配置が完了し、地方エリアの仕入れおよび販売実績の伸びが著しい。2025年12月期の地方エリアの販売構成比は、件数ベースで13.1%（前期は6.8%）、金額ベースで9.0%（前期は5.3%）と右肩上がりである。「営業生産性の向上」については、新しい営業システムの導入、収益性を重視した営業活動、人材教育などを進めている。「営業チャネルの拡充」については、国内及び台湾など海外においても不動産セミナーを定期的開催し、販売ルートおよび業者ネットワークの開拓に寄与してきた。「アセットタイプの拡充」においては、物流施設（首都圏で実績）、ホテル（那覇市、札幌市で実績）、商業施設（京都市で実績）、ヘルスケア施設（首都圏で実績）など順調に拡充および大型化を進めている。

株主還元策

2025年12月期の年間配当は、前期比10.0円増配の114.0円

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40.0%以上としている。2025年12月期は、年間配当114.0円(前期比10.0円増配、中間期45.0円、期末は計画から2.0円増配の69.0円)、配当性向40.0%の実施となった。2025年12月期から中間配当が導入された。2026年12月期は、年間配当130.0円(前期比16.0円増配、中間期52.0円、期末78.0円)、配当性向40.2%を予想する。



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