



2025年2月14日

各 位

会 社 名 株式会社ムゲンエステート
代 表 者 名 代表取締役社長 藤田 進一
(コード番号：3299 東証スタンダード)
問 合 せ 先 上席執行役員 経営企画部長 細川 紀仁
(TEL. 03-6665-0581)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年12月期～2027年12月期までのムゲンエステートグループ「第3次中期経営計画」を新たに策定し決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 第3次中期経営計画の背景

ムゲンエステートグループは、第2次中期経営計画において、新たな企業理念を策定し、事業戦略として「主力事業の拡大」と「成長事業の拡大・強化」を中心に大きく成長してまいりました。

今回、当社は「2030年のムゲンエステートのあるべき姿」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」という長期ビジョンを定めました。この長期ビジョンの達成に向けたバックキャスト思考により、「2027年のムゲンエステートのあるべき姿」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」を定め、2025年12月期～2027年12月期を期限とした第3次中期経営計画を策定しております。

2. 第3次中期経営計画の概要

第3次中期経営計画期間の3カ年では、「資本コストと株価を意識した経営」「サステナビリティ経営」を経営方針の軸に、「事業領域の拡大」と「新たな価値創造」に向けた取組みを行ってまいります。

コア事業である買取再販事業では、営業生産性の向上と商圏の拡大を推進するとともに、営業チャネルと取り扱うアセットタイプを拡充することで、更なる事業規模の拡大を目指します。成長事業である不動産開発事業と不動産特定共同事業においては、仕入力の強化による案件数の増加を図るとともに、付加価値の高い物件や多様なアセットを提供することで、販売力を強化し市場での競争力を高めてまいります。

さらに、事業戦略を支える基盤として、人材とDXへの投資を積極的に行い、多様な人材の獲得と育成を進めながら、それぞれの能力を最大限に発揮できる環境の整備を進めるとともに、DXを活用した業務の効率化と顧客満足度の向上を図り、より質の高いサービスを提供してまいります。

そして、事業で得た利益はステークホルダーへの皆さまへの還元に充当するとともに、人材育成やDX推進に加えて、新規事業創出やM&Aにも積極的に投資することで、持続的な成長を実現し、企業価値の更なる向上を目指します。

なお、詳細につきましては、「第3次中期経営計画」説明資料をご参照ください。

以 上

第3次中期経営計画 2025-2027

株式会社 ムゲンエステート

東証スタンダード：3299 2025年2月14日

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



MUGEN ESTATE

01	長期ビジョン	03
02	第2次中期経営計画振り返り	06
03	事業環境の見通し	11
04	第3次中期経営計画	16
05	持続的な価値向上に向けた取組み - 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 -	33

01

長期ビジョン

Motto

社是

Mission

ミッション

Value

バリュー

MUGEN

「夢現」－夢を現実に－

当社グループの社是には「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ます
また、お客様の夢を実現することで会社としても成長し、各ステークホルダーの夢も実現することを目指しています
「ムゲンエステート」という会社名も社是である“夢現”に由来しています

不動産に新たな価値を創造し、
すべての人の豊かな暮らしと夢に挑戦する

速さを追求 あくなき挑戦 多様な連携 先を見通す 貫く責任

- － スピードで他者を圧倒しよう なぜなら、スピードは私たちが持つ競争優位の1つだから
- － 常に挑戦心を持ち、自身を向上させよう なぜなら、挑戦の先に夢の実現が待っているから
- － ひとりひとりの専門性を活かし、連携しよう なぜなら、それぞれの強みを掛け合わせたときに大きな成果が生まれるから
- － 常に先を見据えた行動をしよう なぜなら、相手の真意を捉えることが安心や信頼に繋がるから
- － すべてのステークホルダーに対して、三方良しの精神で責任を果たそう
なぜなら、ひとつひとつ誠実に責務を果たすことが、成果や信頼に繋がるから

2030年 ムゲンエステートのあるべき姿

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

私たちムゲンエステートグループは、不動産事業を基盤に多様な事業領域を拡張し、時代のニーズに応える新たな価値を創造し続けることで、持続可能な社会の実現を目指します。

ムゲンエステートグループのマテリアリティ



持続可能な未来の実現

持続可能な未来を実現するために、社会との連携、技術の革新、人材への投資などを重要視した長期戦略の策定・実行することが重要と認識しております



不動産の再生

私たちは不動産の再生を通じて顧客との信頼関係を構築し、環境問題等の社会課題の解決や地域共生にも努めてまいります



企業価値の向上

私たちはすべてのステークホルダーに対して適正な利益の還元を実現すべく、顧客満足度の追求や社会課題の解決に努め、企業価値の向上を図ってまいります



ダイバーシティ&インクルージョン

私たちは従業員の多様性を尊重し、その強みを活かすことで組織の成長を図ってまいります



ガバナンス

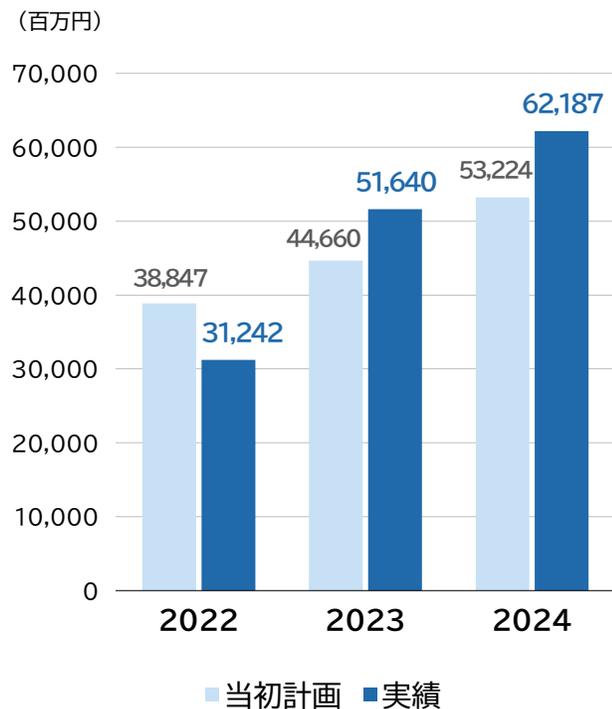
私たちは公正で透明な経営を行うべく、コーポレートガバナンスの強化を図るとともに、不正・違反行為の防止とコンプライアンスの強化に努めてまいります

02

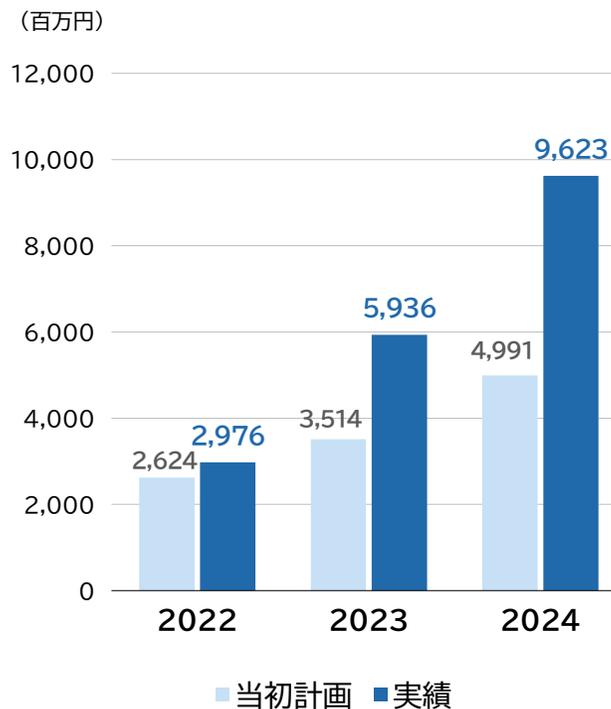
第2次中期経営計画振り返り

- 中期経営計画の初年度である2022年度は計画比で減収(▲19.6%)となったものの、次年度以降は不動産市場活況の影響を受け増収となり計画を達成
- 中期経営計画の最終年度である2024年度は増益基調を保ち、経常利益は8,858百万円と当初の利益計画を大幅に上回る

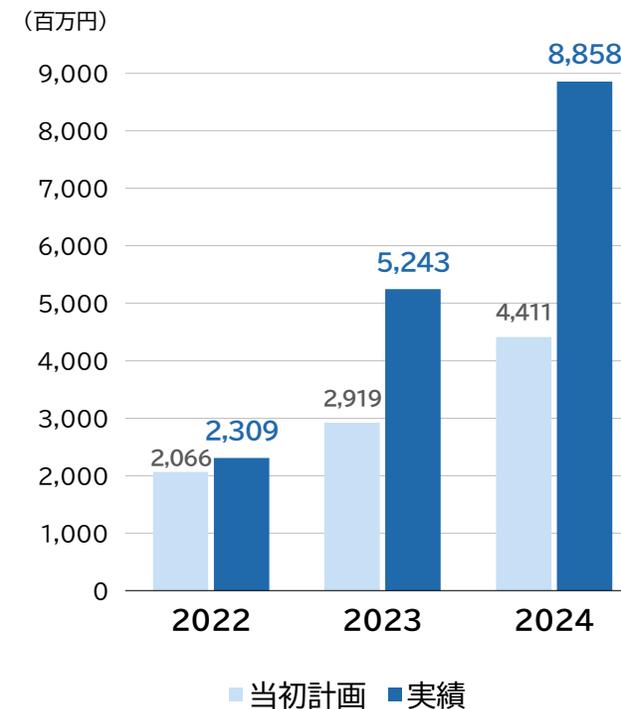
売上高



営業利益



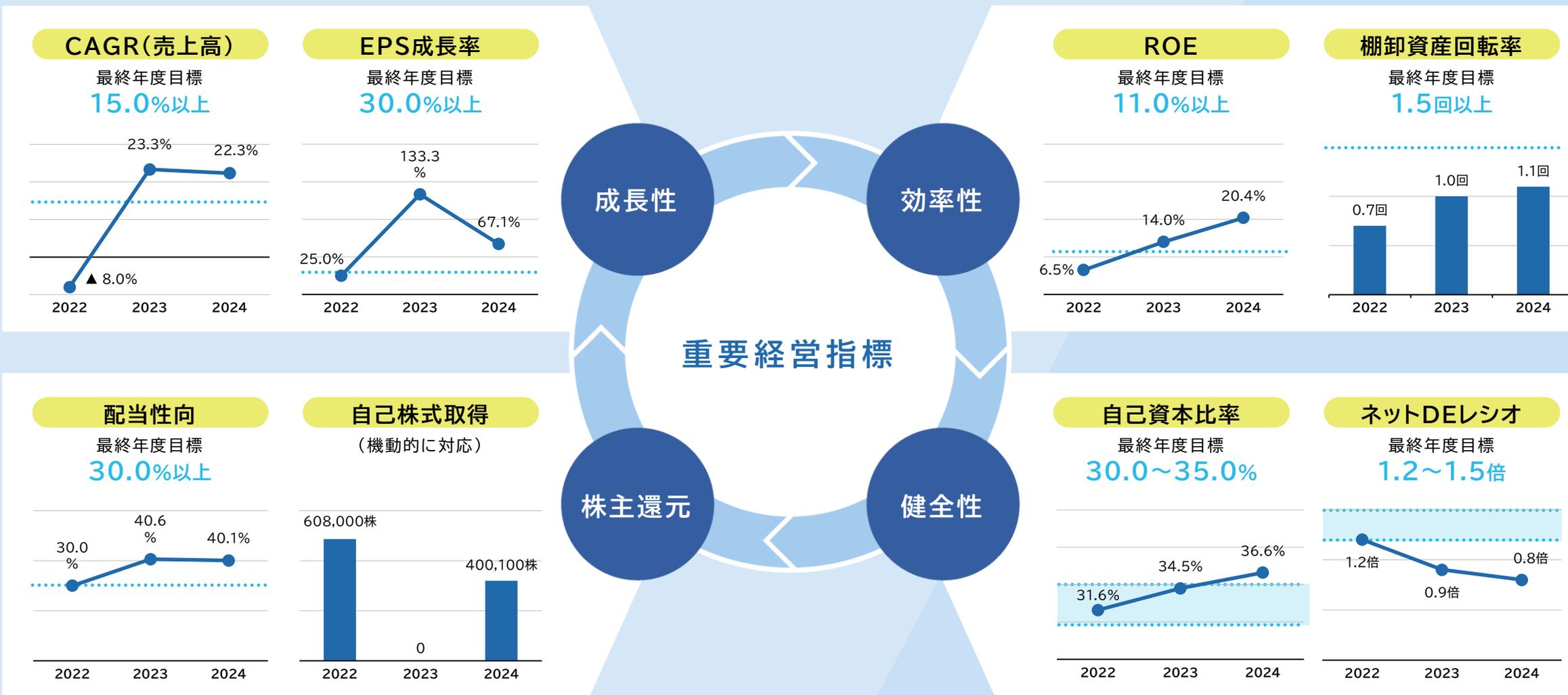
経常利益



- 【買取再販事業】当中計期間は、営業所や人員の拡大が功を奏し当初計画を大きく超える売上高を達成
- 【不動産開発事業】採算性を重視した結果、3カ年で9件の販売を行ったものの計画は未達
- 【不動産特定共同事業】プロジェクト組成に時間を要した結果、売上高は計画未達

	当初計画			実績			計画対比(%)		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
(単位:百万円)									
買取再販事業	31,012	33,048	37,830	27,797	46,164	55,001	▲10.4	39.7	45.4
└ 投資用	16,470	14,904	17,226	16,941	20,609	27,043	2.9	38.3	57.0
└ 居住用	14,542	18,144	20,604	10,856	25,554	27,957	▲25.3	40.8	35.7
開発事業	2,968	4,368	6,000	184	976	2,509	▲93.8	▲77.6	▲58.2
不特事業	2,409	4,095	5,300	922	1,919	2,141	▲61.7	▲53.1	▲59.6
賃貸その他事業	2,198	2,666	3,427	2,226	2,286	2,429	1.2	▲14.2	▲29.1

- 初年度は指標に対する進捗は低調となったが、当初計画した施策が功を奏し、次年度以降は各指標が改善



事業戦略

主力事業の拡大

- 営業エリアを全国に拡大
札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡に営業所を開設し
全国2支店12営業所へ拠点を拡大
- 完全子会社である株式会社フジホームより
工事部門をムゲンエステートへ吸収分割

成長事業の拡大・強化

- アセットマネジメント会社の
設立を決定(2024年)
- 10棟の竣工実績により
開発ノウハウを取得
- 不動産特定共同事業では
介護施設と宿泊施設を組成

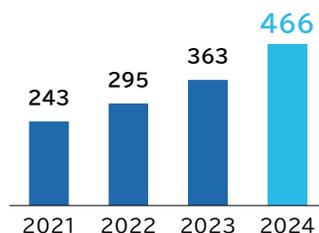
サステナビリティ

- サステナビリティ委員会を設置
(2022年)
- 女性活躍推進プロジェクトの
発足と活動開始
- TCFD提言への対応
- マテリアリティの特定

経営基盤の強化

人材の採用・拡大と育成

- 新卒を中心に積極的な採用を実施
グループ社員数の
2024年度計画314名に対して
466名で着地



資本効率の改善

- 資本コストや株価を
意識した経営の実現に
向けた対応の開示と
改善に向けた取組み

ガバナンスの強化

- 取締役会の構成見直し(2022年)
- 執行役員制度の導入(2022年)
- 社外役員の増員(2024年)

株主還元の強化

- 配当性向を30%以上から40%
以上へ引き上げ(2023年)
- 自己株式の取得
(総額7.9億円)

DX戦略

- 情報セキュリティの強化、情報システム部の設置(2024年)



社内横断プロジェクトで制作した社内向け冊子

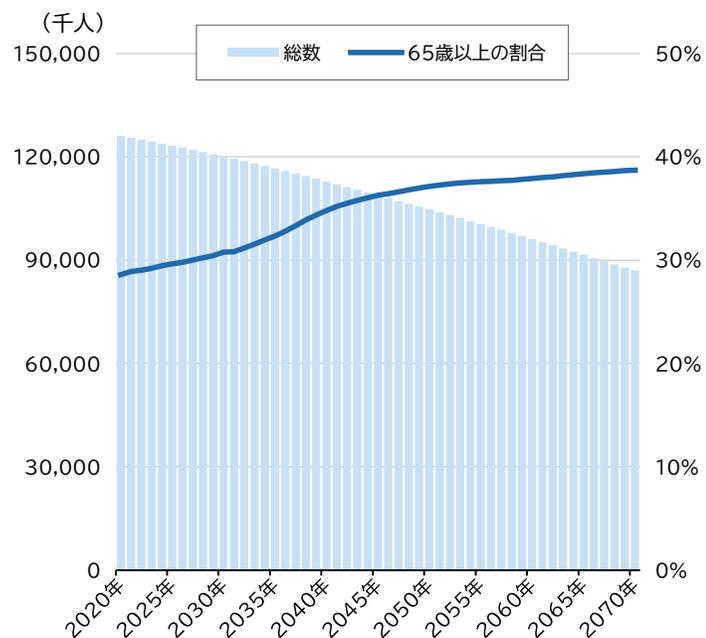
03

事業環境の見通し

人口動態

50年後には人口が現在の7割に減少
65歳以上人口はおよそ4割に

日本の将来推計人口（令和5年推計）

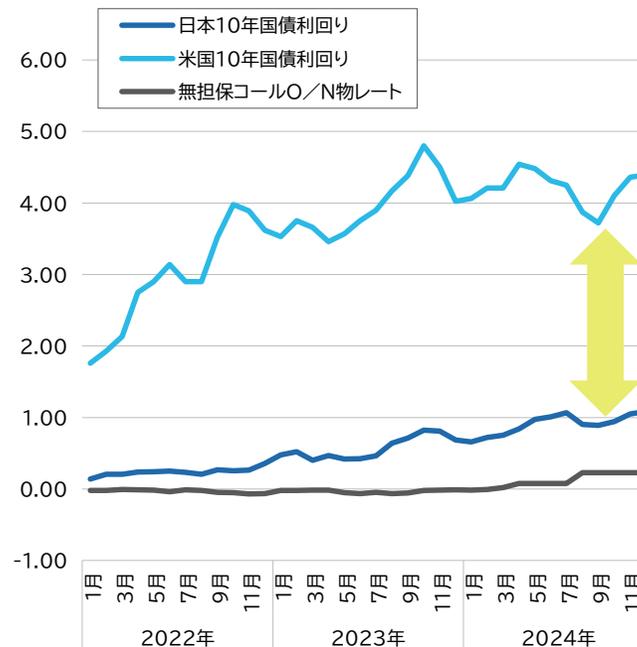


出典:「日本の将来推計人口(令和5年推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)
https://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/ji/zenkoku2023/pp_zenkoku2023.aspをもとに作成

金利

長期金利の持続的な大幅上昇は想定せず
短期金利は段階的に利上げする可能性が高い

日本・米国 金利差

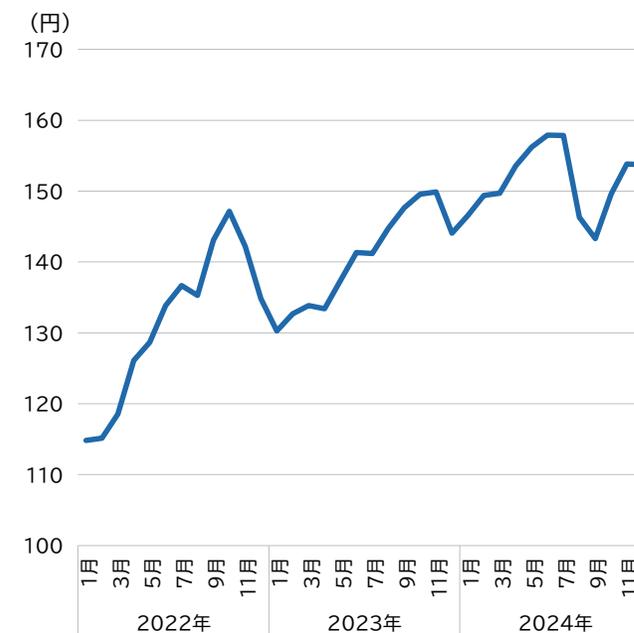


出典:無担保コールO/N物レート:日本銀行「無担保コールO/N物レート」をもとに作成
日本10年国債利回り:財務省「金利情報」をもとに作成
米国10年国債利回り:米連邦準備制度理事会(FRB)のデータをもとに作成

為替

先行きは不透明ではあるが
円安基調が継続する見込み

為替（月中平均）

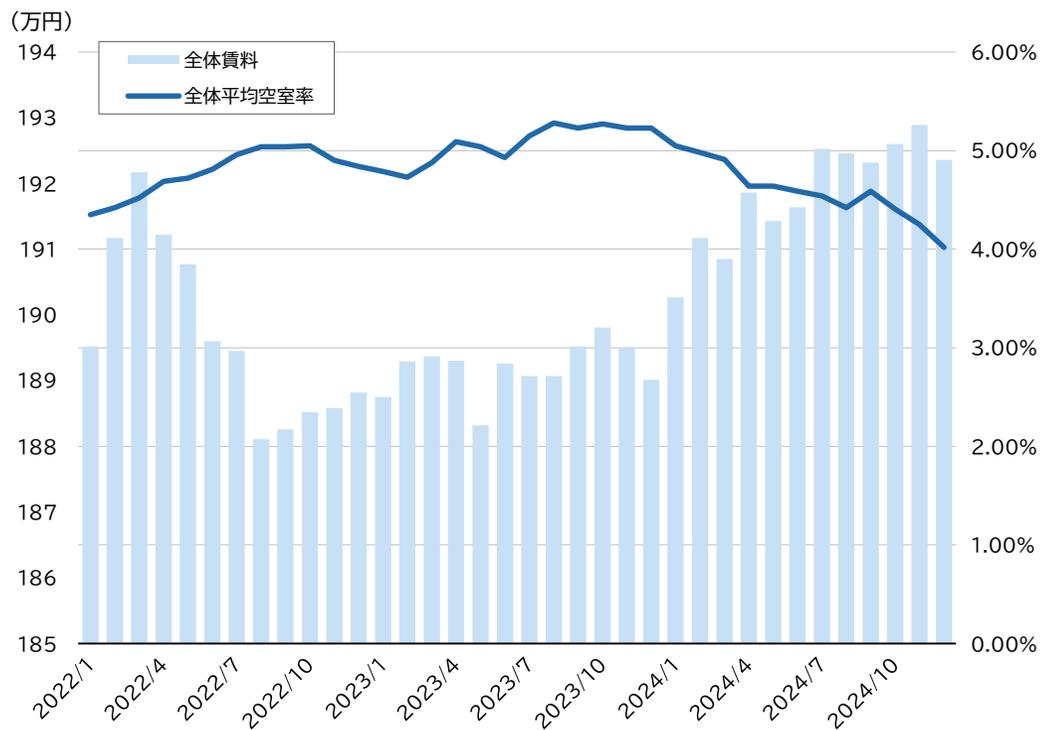


出典:日本銀行「東京市場 ドル・円 スポット 17時時点/月中平均」をもとに作成

オフィス空室率

オフィス需要回帰を背景に、三大都市圏では空室率の低下と賃料上昇が継続すると予想される

東京23区のオフィス全体賃料と空室率

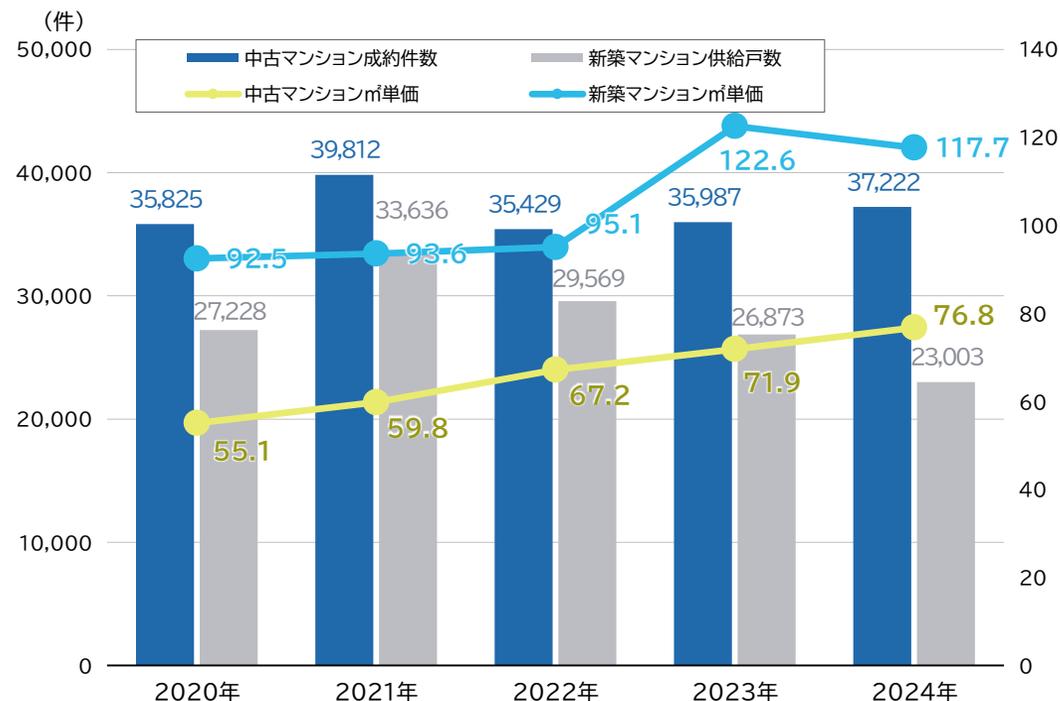


出典:三幸エステート「相場データ」をもとに作成

首都圏中古マンションと新築マンションの動向

新築マンションは価格高騰及び供給が縮小傾向
中古マンション市場は、新築マンションと比較して価格の相対的な魅力が高まる

首都圏中古マンションと新築マンションの成約件数・㎡単価

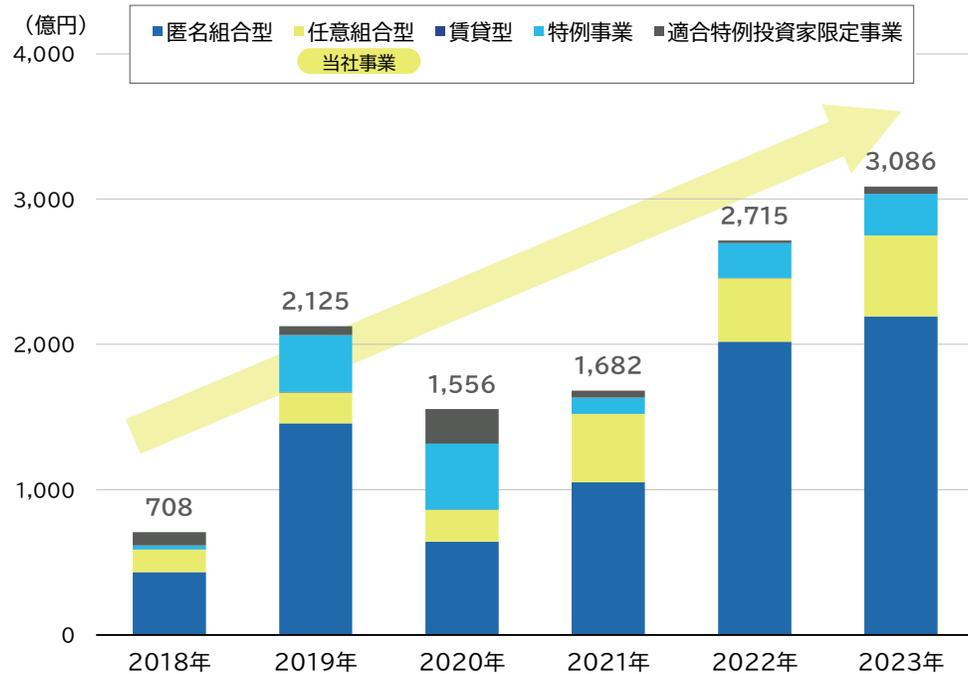


出典:中古マンション成約件数及び㎡単価:REINS「首都圏不動産流通市場の動向」より作成
新築マンション供給戸数及び㎡単価:不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」より作成

不動産特定共同事業の新規出資額

「不動産特定共同事業」の新規出資額が3,000億円を突破
 今後も資産運用や相続対策目的に高い需要が見込まれる

不動産特定共同事業の新規出資額の推移（契約類型別）

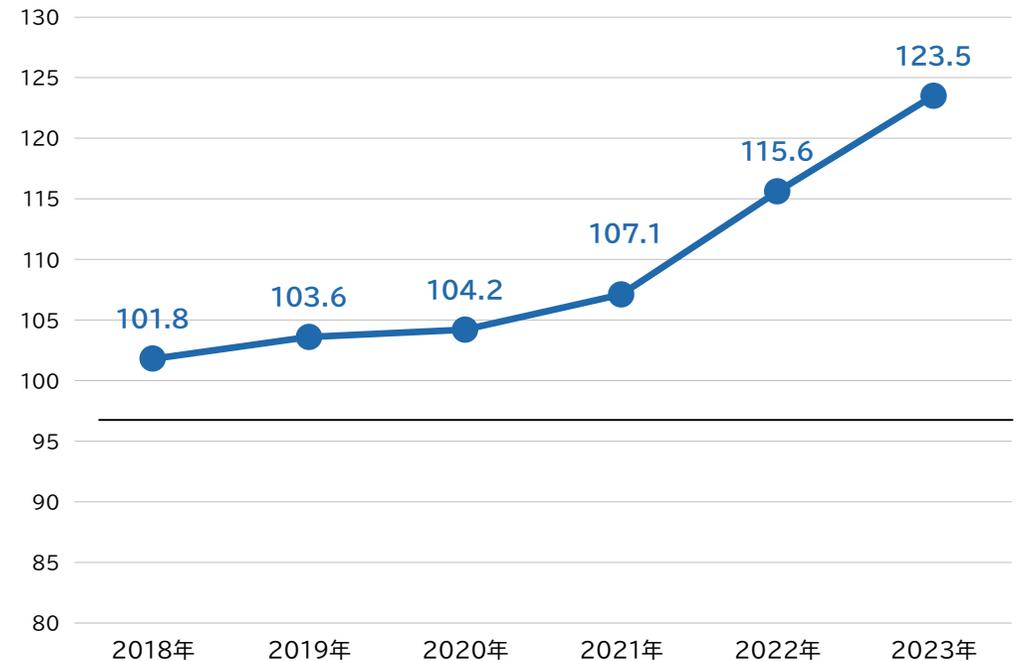


出典：国土交通省「不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック」(2024年7月 不動産・建設経済局不動産市場整備課)より作成

建築費

建築資材の高騰に加え、人手不足による人件費の上昇により、
 建設費はコロナ禍以降急騰

集合住宅の建築費指数【東京都】（2015年基準）



出典：一般財団法人 建設物価調査会「建築費指数(2015年基準)」より作成

不動産市場全体

- 日本の人口は今後も低下傾向、少子高齢化が進行し後継者不足や住人の減少により、空き家が増加し、不動産価格の2極化が加速
- 米国長期金利は低下傾向ではあるが、依然として日米の金利差は大きく、円安基調も伴い、日本の不動産の魅力は今後も継続



不動産買取再販事業

- 職場環境の改善に向けた移転・拡張の動きに伴い、空室率が低下し賃料は上昇傾向。2025年は大量供給があるものの、以降は低供給が続くため、空室率の上昇は限定的。建築コストの増加により賃料も上昇が続くものと予想される
- 建築コストは今後も上昇が想定され、新築マンションの販売価格は高水準を維持。中古マンションへの需要シフトが想定される
- 投資用、居住用不動産どちらも堅調な需要が継続すると想定



不動産特定共同事業 不動産開発事業

- 高齢化が進む中、資産運用や相続対策の手段として今後も不動産小口化商品は高い需要が期待される
- 円安による輸入コストの上昇や建設業界の労働者不足などを背景に建築費は今後も上昇傾向が続くと予想される



04

第3次中期経営計画

第3次中期経営計画

第4次中期経営計画

2030年 ムゲンエステートのあるべき姿

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

長期ビジョン
2030

2030年度の
目標達成に向けて
長期ビジョンからバックキャスト

2027

2025

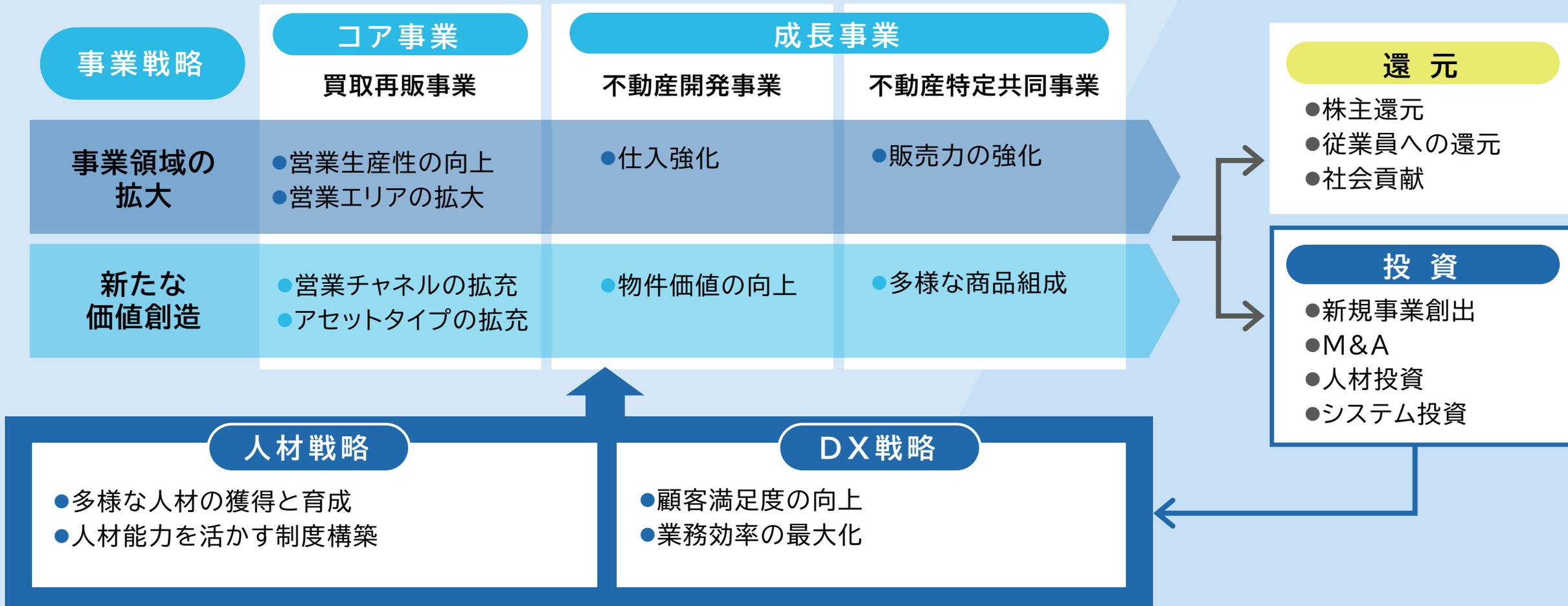
2027年 ムゲンエステートのあるべき姿

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

第3次中期経営計画

経営方針

資本コストと株価を意識した経営 / サステナビリティ経営



- 事業戦略の実行により売上高・利益とも3カ年で高い成長率を目指す
- 第3次中期経営計画の最終年度である2027年度には売上高1,000億円突破を目指す

(単位:百万円)

	2024	2025		2026		2027	
	実績	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	62,187	80,694	29.8%	92,574	14.7%	105,712	14.2%
不動産売買事業	59,758	77,727	30.1%	88,731	14.2%	100,925	13.7%
賃貸その他事業	2,429	2,967	22.2%	3,843	29.5%	4,786	24.5%
売上総利益	16,564	20,080	21.2%	22,626	12.7%	26,310	16.3%
対売上高比率	26.6%	24.9%	▲1.8pt	24.4%	▲0.4pt	24.9%	0.4pt
営業利益	9,623	10,961	13.9%	12,143	10.8%	14,428	18.8%
対売上高比率	15.5%	13.6%	▲1.9pt	13.1%	▲0.5pt	13.6%	0.5pt
経常利益	8,858	9,955	12.4%	11,026	10.8%	13,248	20.1%
対売上高比率	14.2%	12.3%	▲1.9pt	11.9%	▲0.4pt	12.5%	0.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,086	6,504	6.9%	7,514	15.5%	9,361	24.6%
対売上高比率	9.8%	8.1%	▲1.7pt	8.1%	0.1pt	8.9%	0.7pt
EPS	259.5	279.5	7.7%	322.9	15.5%	402.3	24.6%

- コア事業である買取再販事業は、首都圏の取扱実績を拡大するとともに、地方エリアの仕入・売上を高めることで、事業拡大を促進
- 不動産開発事業・不動産特定共同事業への成長投資を加速し、売上高に占めるシェアを高める

(単位:百万円)

【売上高】	2024	2025		2026		2027	
	実績	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
不動産売買事業	59,758	77,727	30.1%	88,731	14.2%	100,925	13.7%
買取再販事業(投資用)	27,043	39,034	44.3%	43,874	12.4%	48,166	9.8%
買取再販事業(居住用)	27,957	32,721	17.0%	36,232	10.7%	38,965	7.5%
不動産開発事業	2,509	2,915	16.2%	4,344	49.0%	6,643	52.9%
不動産特定共同事業	2,141	3,056	42.7%	4,280	40.1%	7,150	67.1%
【売上総利益】							
	実績	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
不動産売買事業	15,955	19,211	20.4%	21,297	10.9%	24,425	14.7%
買取再販事業(投資用)	8,502	10,148	19.4%	11,407	12.4%	12,523	9.8%
買取再販事業(居住用)	5,991	7,198	20.2%	7,246	0.7%	7,793	7.5%
不動産開発事業	875	950	8.6%	1,359	43.0%	1,963	44.4%
不動産特定共同事業	585	912	55.9%	1,284	40.6%	2,145	67.1%

- 買取再販事業は地方エリアも含めて投資用物件の仕入に注力
- 不動産開発事業・不動産特定共同事業はグループ内での連携を深め、収益性を見極めた上で仕入活動を展開

(単位:百万円)	2024	2025		2026		2027	
	実績	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
不動産売買事業合計	43,752	65,012	48.6%	73,032	12.3%	77,719	6.4%
買取再販事業(投資用)	19,138	36,973	93.2%	40,137	8.6%	42,109	4.9%
買取再販事業(居住用)	24,025	25,039	4.2%	26,895	7.4%	28,109	4.5%
不動産開発事業	0	1,200	—	1,800	50.0%	3,000	66.7%
不動産特定共同事業	588	1,800	206.1%	4,200	133.3%	4,500	7.1%

第3次中期経営計画

KPI方針

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ことで、資本コストや株価を意識した経営を実現する

最終年度(2027年度)の重要経営指標



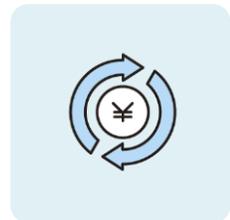
成長性

- CAGR(売上高)
20.0% 以上
- CAGR(EPS)
15.0% 以上



効率性

- ROE
20.0% 以上



株主還元

- 配当性向
40.0% 以上
- 中間配当の実施



健全性

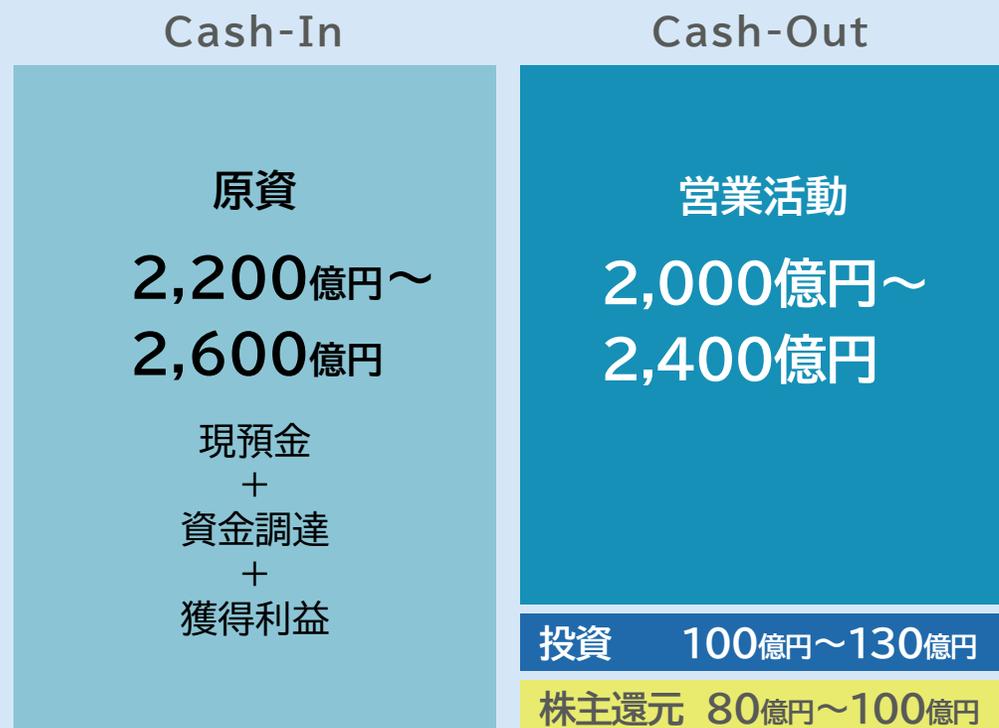
- 自己資本比率
30.0%~35.0%
- ネットDEレシオ
1.2倍~1.5倍

第3次中期経営計画

財務方針

財務健全性の維持と資金調達の多様化により事業の拡大と成長を加速

キャピタル・アロケーション



- 販売用不動産の仕入
アセットタイプ拡充により事業領域を拡大

DX

- 営業活動の高度化とオペレーションの効率化
- 情報を一元管理する仕組み(MasterDataManagement)の構築

人的投資

- 多様な専門人材を獲得できる採用チャネルの拡大
- 研修制度の再構築、「事業を担う人材企業価値を高める人材」の育成
- 人事制度の改定と報酬体系の見直し

M&A

- 事業環境を見ながら柔軟に対応

- 配当性向40%を維持

- 中間配当の実施

第3次中期経営計画

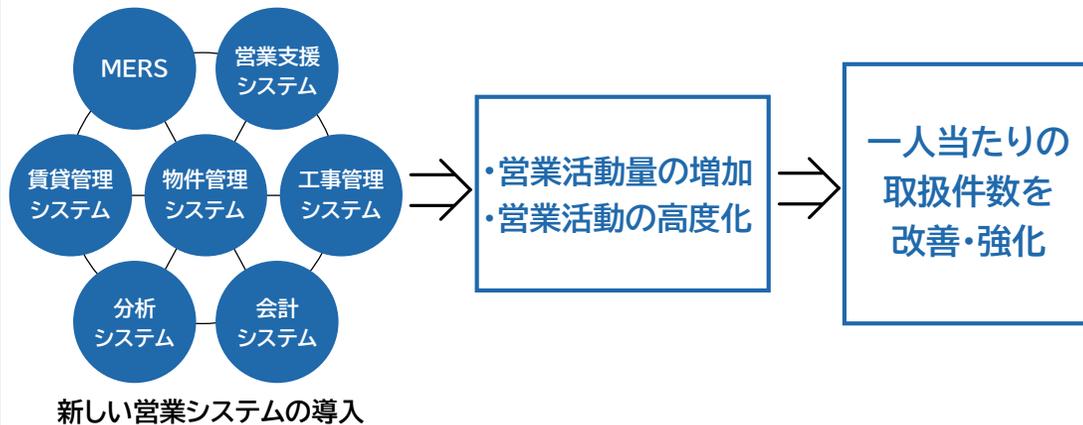
事業方針

生産性の向上、営業チャンネルとアセットタイプの拡充を図り、新たな成長フェーズへ

重点施策1

営業生産性の向上

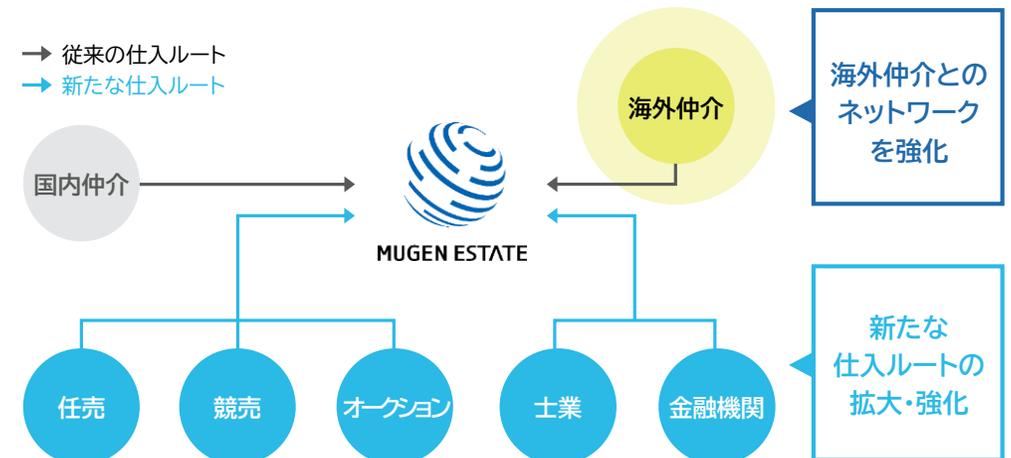
日々の業務を一気通貫してサポートする営業システムを一新することで、営業社員が効率的に働ける環境を整備し、一人当たりの取扱件数の改善・強化を図る



重点施策2

営業チャンネルの拡充

海外仲介とのネットワークの強化や、金融機関・士業への働きかけ、顧客の紹介などを通じた首都圏と地方との連携強化などを推進していくことで、新たな仕入ルートの開拓・拡充を進めていく



第3次中期経営計画

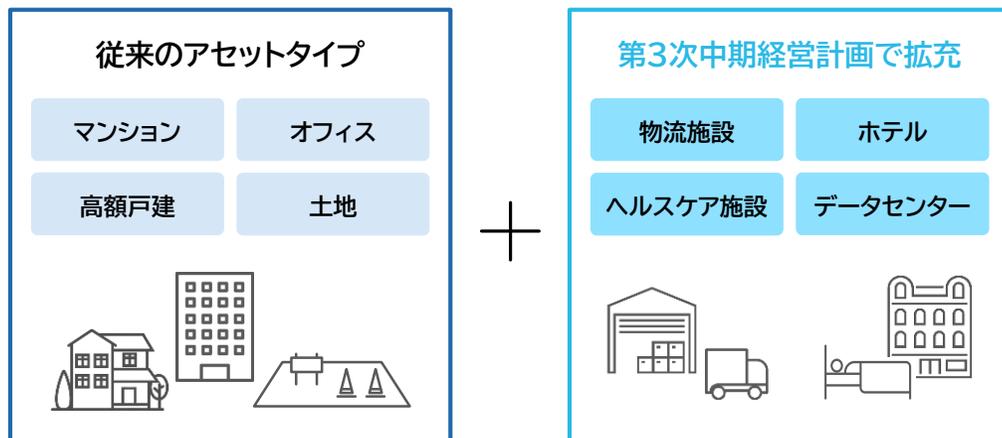
事業方針

生産性の向上、営業チャンネルとアセットタイプの拡充を図り、新たな成長フェーズへ

重点施策3

アセットタイプの拡充

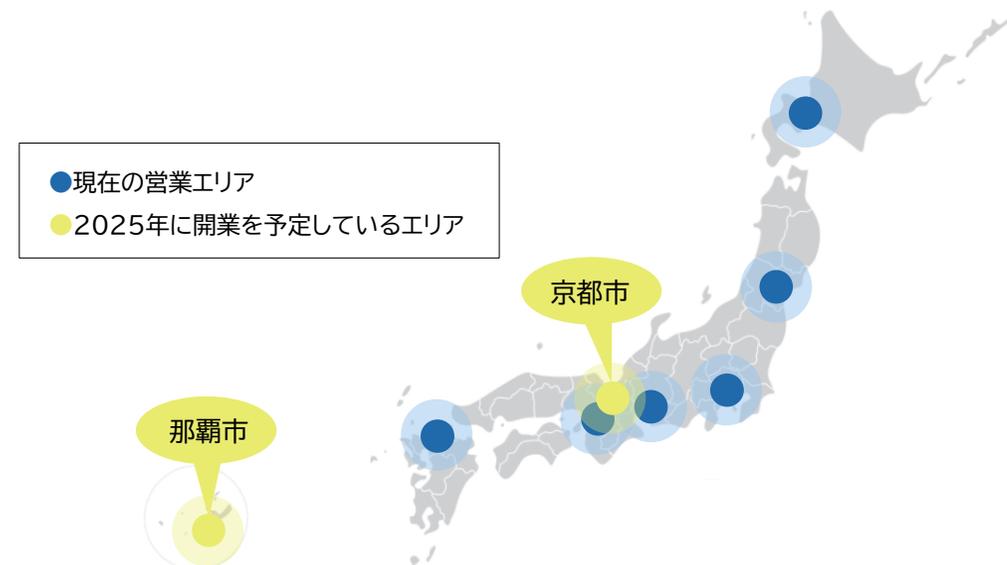
ホテルや物流など、取扱不動産種別の拡大を積極的に推進。アセットタイプの拡充を通じて、他事業との連携強化も図る



重点施策4

営業エリアの拡大

インバウンドにより、観光地周辺の宿泊・商業物件の需要が拡大する見通しの京都や、観光産業の発展とともに移住・定住者の増加で住宅・観光物件の需要増が期待される沖縄など、西日本を中心に店舗の開設を計画



不動産開発事業

第3次中期経営計画

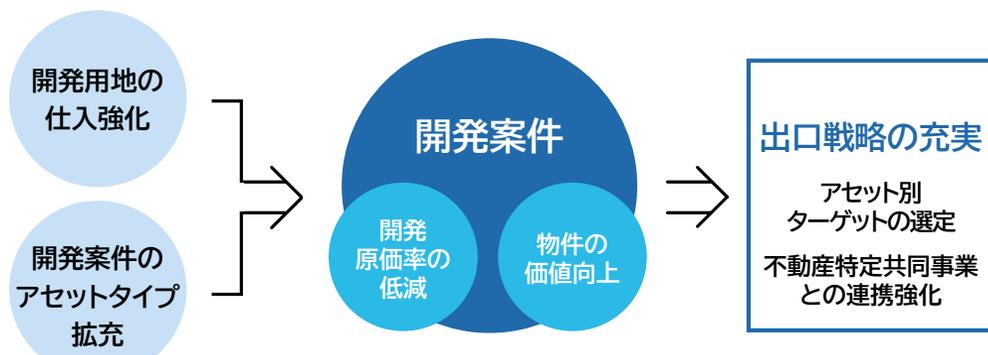
事業方針

開発力と販売力の強化

重点施策

安定した用地の取得と出口を意識した開発

事業期間の短縮化と販売件数の増加を目指して、開発用地の仕入やホテルなどオペレーショナルアセットの取扱いを強化するとともに、開発原価率を改善して採算性を確保。同時に出口を意識した開発を進め、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



不動産特定共同事業

第3次中期経営計画

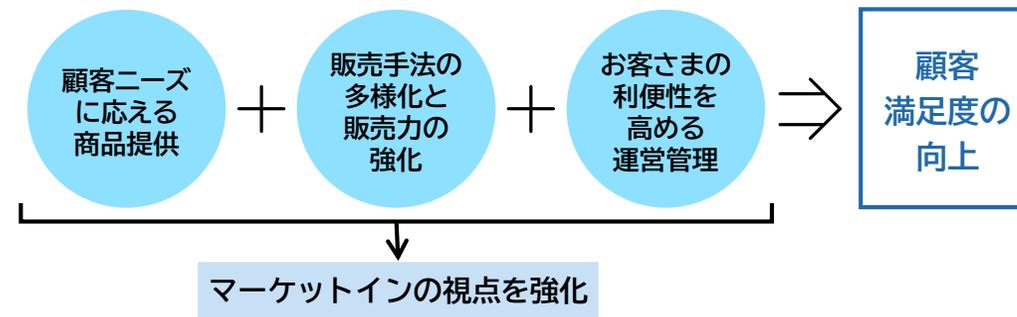
事業方針

バラエティ豊富な商品提供と顧客満足度の向上

重点施策

多様性ある商品の提供と堅実な運営管理

不動産特定共同事業法(不特法)商品に対する幅広い顧客ニーズに対応すべく、取扱物件を拡充するなどバラエティ豊富な商品を数多く提供。ビルマネジメント先との関係性を深めながら、販売手法の多様化と販売力の強化も進め、堅実な運営管理のもと、顧客満足度の向上に努める



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

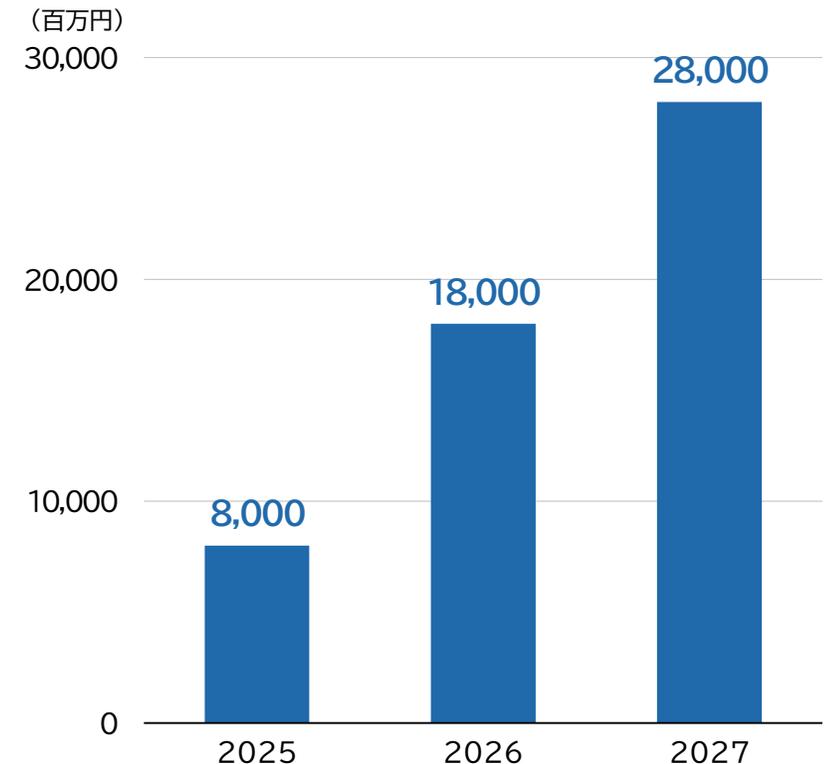
- 新たな事業として、アセットマネジメント事業を展開する「株式会社ムゲンアセットマネジメント」を2025年1月17日に設立

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

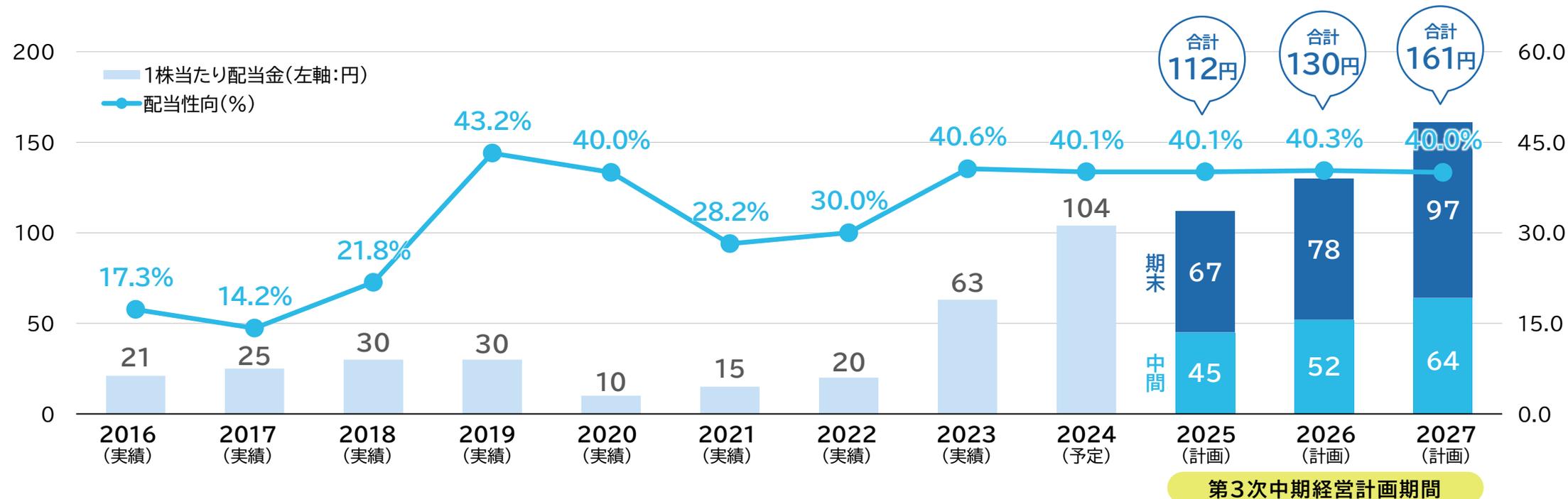
運用資産期末残高(AUM) 計画



第3次中期経営計画

配当方針

配当性向40%以上を継続 / 中間配当の実施



中間配当を実施する背景

- 第2次中期経営計画で配当性向を40%以上に引き上げ、事業の拡大とともに株主還元の強化も一定の成果を挙げることができた
- 内部留保の充実も図られており、第3次中期経営計画では **株主の皆さまへの利益還元の機会を拡充すべく、中間配当の実施を決定**

第3次中期経営計画
人事方針

サステナビリティ経営の実現に向けた多様な人材の獲得と育成を強化 エンゲージメント向上につながる働きやすい環境と人材の能力を最大化し得る制度構築

人材ポートフォリオを構築し、
戦略的な人材配置のために
「採用」と「育成」に重点を置く

人材ポートフォリオ

社内の「どこに(支店、部署)」、「どのような人材が(職種、スキルや特性)」、「どれくらいいるか(人数や年数)」を可視化する仕組み

個々の従業員の適性やスキル・志向の把握により、以下を実現

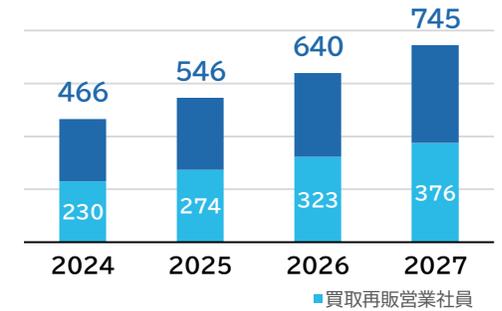
- 適材適所への人材配置
- 社員のキャリアアップ
- 人材過不足の把握

人材が不足している
領域や成長領域への
採用を推進

採用

- 専門人材やカルチャーマッチ、営業マインドを保有する多様な人材を獲得できる採用チャンネルの拡大と、選考担当者が人材を見極める際の精度向上を目指す
- 採用フローの効率化と内定承諾率の向上に寄与する採用管理システムを導入

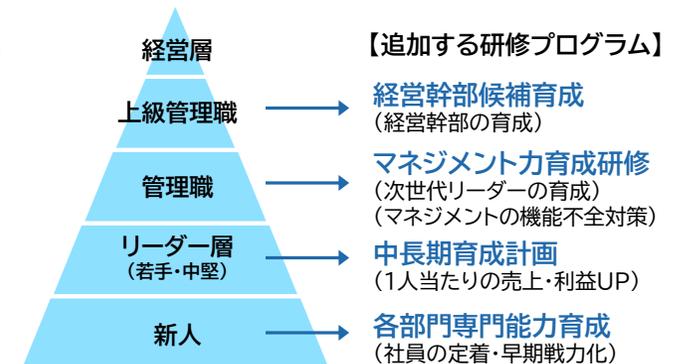
グループ従業員計画(人)



それぞれの
レイヤーを育成して
上位層に押し上げる

育成

- サステナビリティ経営を可能にする階層ごとの候補者や、事業展開に向けた多様な専門人材、企業価値を高める人材を育成
- 従来の研修に加えて階層ごとの課題解決に向けた研修プログラムを追加



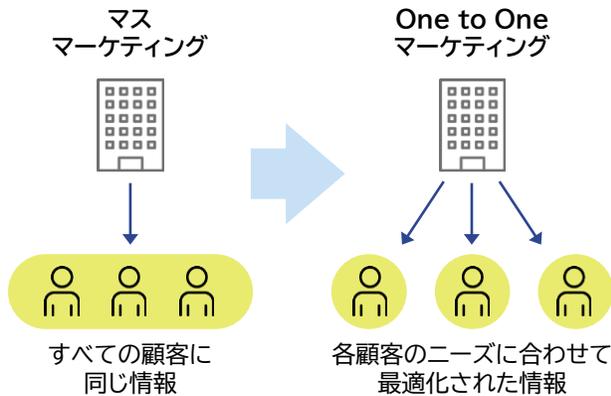
第3次中期経営計画

DX方針

DX推進・データ活用・セキュリティ強化・デジタル人材育成を通じ業務効率化と競争力向上を実現

顧客満足度向上・集客力/営業力の強化

顧客体験の強化



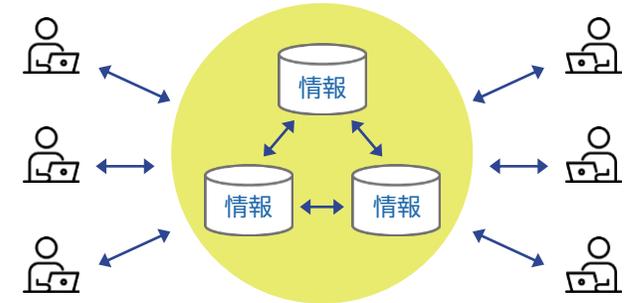
データ活用基盤の構築/AI活用



業務効率化

業務プロセスのデジタル化推進

Hub & Spokeによる
情報連携 & コミュニケーション



デジタル技術を活用して、
お客さまへの提供価値および、業務効率を最大化する

DX施策の基盤整備

情報システム(IS)と、情報技術(IT)の基盤強化

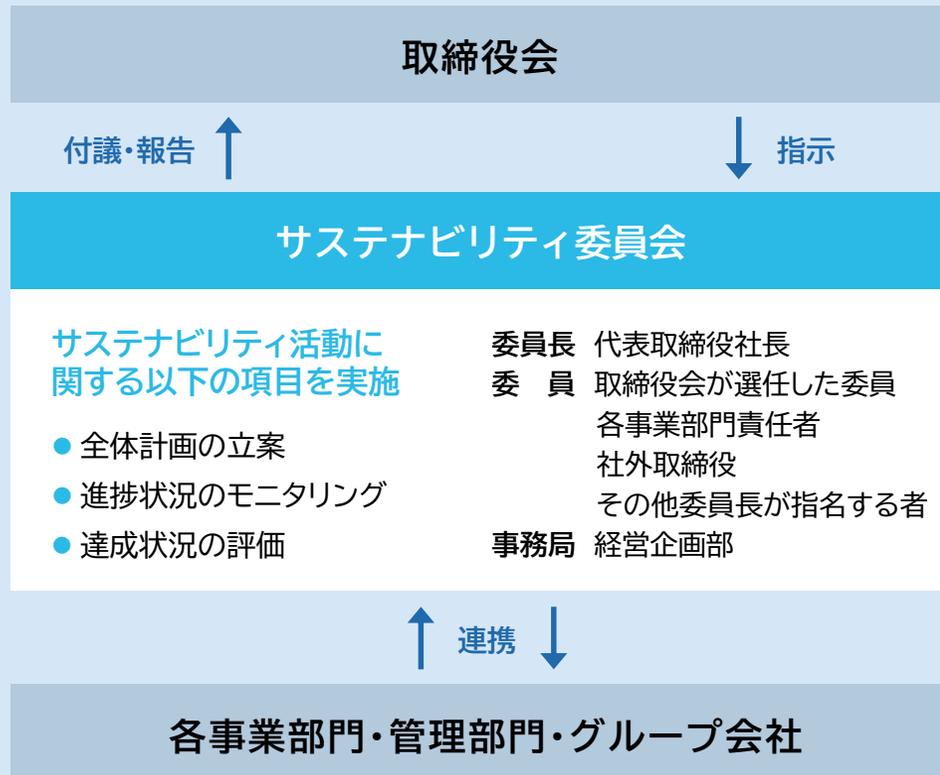
次期型ネットワーク、クラウドPBX、情報システム・ガバナンスフレームワーク、ITSM強化

第3次中期経営計画

サステナビリティ方針

環境・社会課題の解決に資するサステナビリティ経営の推進

サステナビリティ推進体制図



環境

不動産業を通じて、環境課題への解決に貢献

- 環境認証物件の取扱拡大
開発物件に留まらず、固定資産・販売用不動産の環境認証取得も推進
- GHG排出量の削減

社会

多様な人材が活躍できる職場環境の構築と、社会への貢献活動

- ダイバーシティ推進の意識醸成
- 多様な社員が力を発揮できる諸制度・環境の構築
- サステナビリティ・リンク・ローンを活用した資金調達
- 社会貢献活動・チャリティーイベントへの積極的参加
- 地域社会や若年層スポーツ活動への支援
- 甚大な災害発生時への寄付活動

第3次中期経営計画

ガバナンス方針

企業の経営における透明性や公平性、持続可能性を高め、企業価値の向上を図る

経営の透明性の向上 情報開示の充実や、意思決定プロセスの透明化を図り、企業として説明責任を果たす

取締役会の機能強化 独立社外役員の増加や、多様性の確保により、幅広い視点での経営判断を実施

リスク管理の強化 コンプライアンス体制・リスクマネジメントの強化や、企業の根幹を骨太にする

株主との対話の強化 株主との建設的な対話(エンゲージメント)を重視、還元策の強化

ESGの統合
(環境・社会・ガバナンス) サステナビリティ委員会との連携で、ガバナンスを基盤としたサステナビリティ経営への取組み

2024年
取締役会構成



05

持続的な価値向上に向けた取組み
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 -

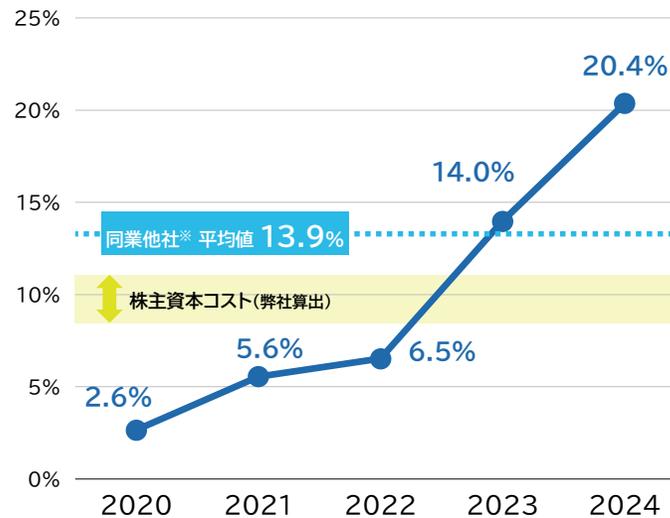
- 資本コストや株価を意識した経営の指標としてPBR(=ROE×PER)を重要指標とし、改善に向けた取組みを実施
- 業績改善とともに、収益性、資本効率性、財務健全性の観点からの取組みと、株主・投資家向けのIR活動も積極的に推進することにより各指標とも改善傾向

PBR



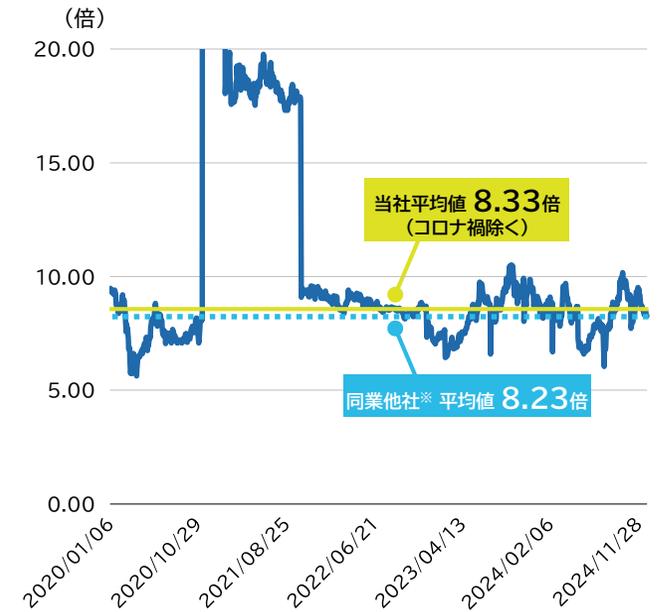
直近ではPBR 1.0倍を超える水準で推移するも
株価のボラティリティが高い

ROE



株主資本コストを超える利益を追求することで
安定的に水準を高めることが課題

予想PER



予想PER平均値及び直近値は同業他社の平均水準並み
当社事業の成長性への理解が不足

※買取再販事業者13社の直近値

- 利益成長の追求と資本効率の改善により、株主資本コストを上回るROEを実現し、エクイティスプレッドをさらに拡大



第3次中期経営計画
ROEの目標
20%以上

売上高

主力事業の深化と成長事業の拡大

- 投資用不動産の積極的仕入とアセットタイプの拡充
- 開発、不動産特定共同事業の拡大と新規事業の創出



株主資本

財務レバレッジの適正化

- 自己資本比率とネットD/Eレシオの適正化
- 成長投資を優先しつつ、配当方針に則った安定的かつ収益向上を通じた増配を実現



当期純利益

不動産売買事業の拡大

- 事業期間の短縮(内外装工事及び業務フローのDX化)
- ノンアセット事業(工事、PM、AM)の強化



総資産

不動産売買事業の拡大

- 成長投資や積極的な仕入を実施する中で、各事業の在庫水準を意識しつつ、資本効率性を追求



- 当社グループの持続的な成長と企業価値向上に向けて、株主・機関投資家との建設的な対話を促進するため、IR・SR活動を積極的に実施
- 本中期経営計画期間においても情報開示の拡充・対話の強化を進め、流動性の改善を進める

第3次中期経営計画 IR・SR方針

株主・投資家に向けた 情報開示の拡充と対話の強化

- WEBサイト内の情報拡充
- 日英同時開示(適時開示・任意開示含む)
- 非財務情報の拡充
- 個別IR・SR取材の強化

株式流動性の改善

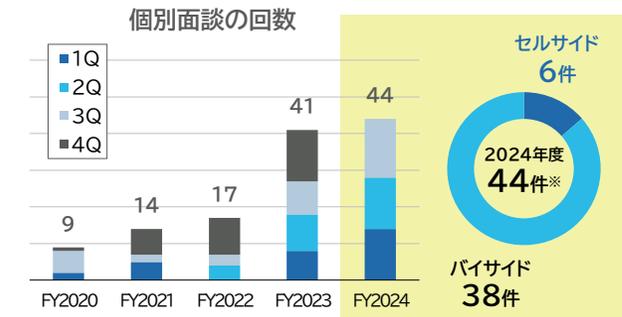
- 個人投資家説明会の継続実施
- 投資家向けIRイベントの実施
- 海外投資家とのコンタクト創出

第2次中期経営計画期間中(2022-2024)の取組み

株主・投資家との対話状況(2024年12月期)

IR・SR活動内容	実績 (前年度)	対応者
決算説明会	2回	代表取締役 社長執行役員
個人投資家向けIRイベント	2回 (1回)	代表取締役 社長執行役員
従業員向け決算説明会	4回 (4回)	代表取締役 社長執行役員
個別IR・SR取材	44回※ (41回)	上席執行役員 経営企画部長

株主・機関投資家との面談概要



その他IR・SR向けの取組み

2022年

- 1月 企業理念の刷新
- 3月 企業レポート配信
- 4月 WEBサイトリニューアル
- 9月 サステナビリティ委員会の設置

2023年

- 1月 TCFD提言への賛同
- 3月 株主通信の刷新
- 3月 WEBサイトサステナビリティ情報の拡充

2024年

- 3月 個人投資家向け説明会開催回数の増加
- 8月 英文開示の拡充

外部評価



※2024年度は3Qまでの実績



MUGEN ESTATE

【本資料取扱い上の注意】

- 本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。実際の投資に際しては、ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。
- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。従って、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。なお、新たな情報や将来の事象により、本資料に記載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。

【お問い合わせ先】

経営企画部

E-mail: ir@mugen-estate.co.jp