

株式会社 ムゲンエステート

2023年12月期 決算説明資料

証券コード:3299 | 2024年2月14日

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

Contents

01 2023年12月期 決算概要

02 2024年12月期 業績予想

03 第2次中期経営計画(2022-2024)
の進捗状況

04 資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

Appendix: 会社概要

- **前年同期比増収増益**

買取再販事業の販売が順調に進み、売上高は前期比**65.3%増の516億円**、営業利益は同**99.4%増の59億円**、経常利益は同**127.1%増の52億円**、親会社株主に帰属する当期純利益は同**133.5%増の36億円**と大幅な増収増益を達成

- **販売は順調**

居住用・投資用不動産ともに販売が好調。居住用は前期比で**143件増**、売上高は**135.4%**と大幅な増加
投資用も高価格帯の物件販売がすすみ、前期比**41件増**、売上高は**21.7%**の増加

- **地方出店に注力**

買取再販事業のさらなる拡大を目的に、2023年5月に**大阪営業所**を開設し、2024年1月には**札幌営業所・名古屋営業所・福岡営業所**の3店舗を開設、全国の商圈エリア深耕をすすめる

- **人員強化に注力**

グループ全体で採用強化をしたことにより、今期**68名増員**、売上高・販売件数に大きく貢献

01

2023年12月期 決算概要

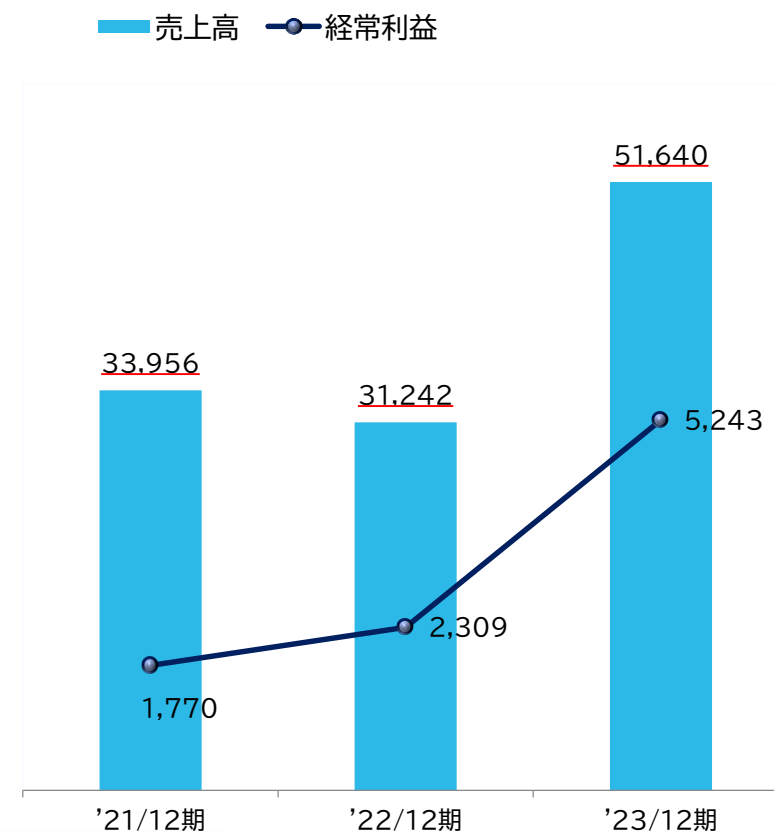
連結業績 概要

- 不動産市況の追い風もあり、買取再販事業が好調
- 積極的な販売活動及び高価格帯の物件販売により、大幅な増収増益を達成

単位:百万円	'22/12期		'23/12期		前期比	
	実績	売上対比 (%)	実績	売上対比 (%)	増減	増減率 (%)
売上高	31,242	100.0	51,640	100.0	20,397	65.3
売上総利益	7,150	22.9	11,406	22.1	4,256	59.5
販管費	4,173	13.4	5,469	10.6	1,296	31.1
営業利益	2,976	9.5	5,936	11.5	2,959	99.4
経常利益	2,309	7.4	5,243	10.2	2,933	127.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,564	5.0	3,653	7.1	2,088	133.5

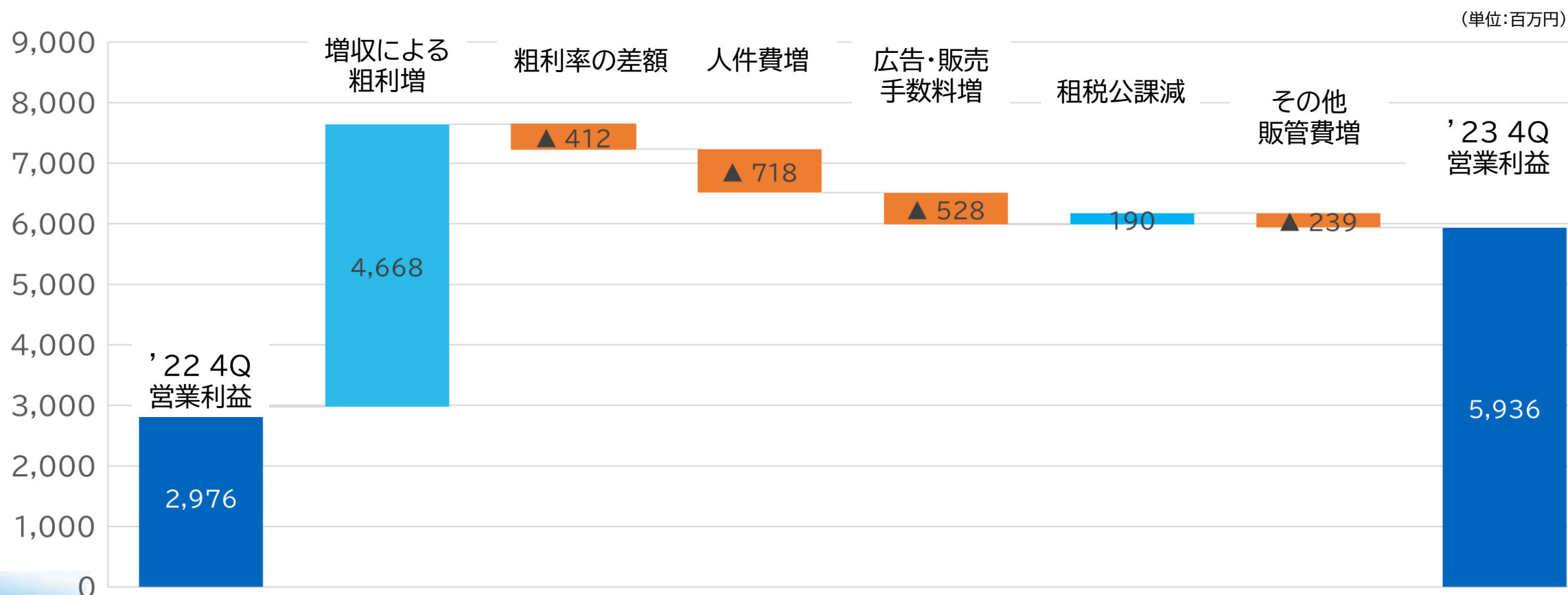
連結売上高&経常利益推移

(単位:百万円)



営業利益の増減要因

- 営業利益は前期に対して29億円増加の59億円
- 増収による粗利の増加分が約46億円
- 人件費の増加分が約7億円、広告費・販売手数料の増加分が約5億円

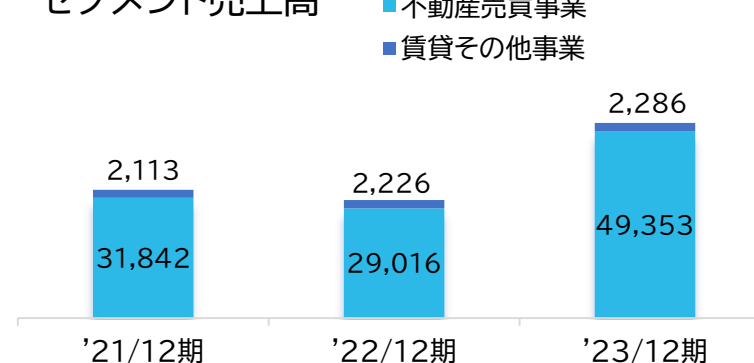


セグメント別業績

- 不動産売買事業：買取再販事業が好調、増収増益
- 賃貸その他事業：売上高・利益とも前期比で横ばい

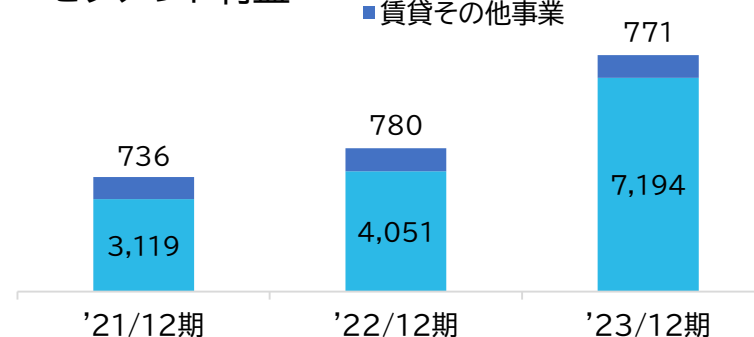
単位:百万円	'22/12期		'23/12期		前期比	
	売上高	構成比(%)	売上高	構成比(%)	増減	増減率(%)
不動産売買事業	29,016	92.9	49,353	95.6	20,336	70.1
賃貸その他事業	2,226	7.1	2,286	4.4	60	2.7
合計	31,242	100.0	51,640	100.0	20,397	65.3

セグメント売上高 (単位:百万円)



単位:百万円	'22/12期		'23/12期		前期比	
	セグメント利益	構成比(%)	セグメント利益	構成比(%)	増減	増減率(%)
不動産売買事業	4,051	83.8	7,194	90.3	3,143	77.6
賃貸その他事業	780	16.2	771	9.7	△8	△1.1
合計	4,831	100.0	7,966	100.0	3,134	64.9

セグメント利益 (単位:百万円)



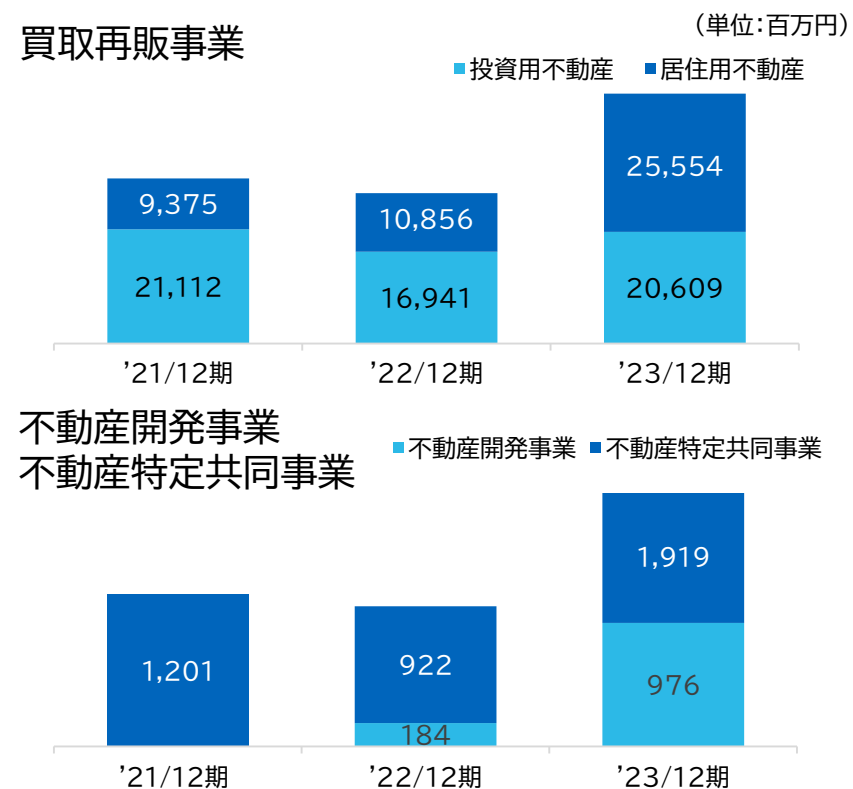
※ 売上高は外部顧客への売上高(構成比)を記載し、セグメント利益はセグメント調整前の営業利益合計額に対するセグメント利益(構成比)を記載しております

セグメント別 売上高詳細

- 買取再販事業：営業社員の増強効果(新卒を含め前期比34名増)もあり売上高・販売件数とも増加
 居住用不動産の売上高は、営業所開設等、エリア深耕の効果により前期比135.4%増
 投資用不動産の売上高は、金融緩和と国内外投資家の需要拡大により前期比21.7%増
- 不動産開発事業：3棟を売却(浅草・上野EAST・押上)
- 不動産特定共同事業：世田谷プロジェクト(第2期)・ナーシングケア江戸川プロジェクト(第1期)が完売

単位:百万円	'22/12期	'23/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率(%)
不動産売買事業	29,016	49,353	20,336	70.1
買取再販事業(投資用)	16,941	20,609	3,668	21.7
買取再販事業(居住用)	10,856	25,554	14,698	135.4
不動産開発事業	184	976	791	428.7
不動産特定共同事業	922	1,919	996	108.0
その他	111	292	181	162.1
賃貸その他事業	2,226	2,286	60	2.7

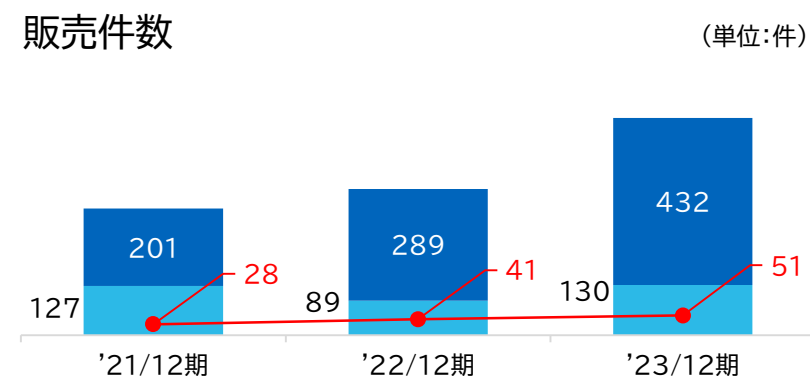
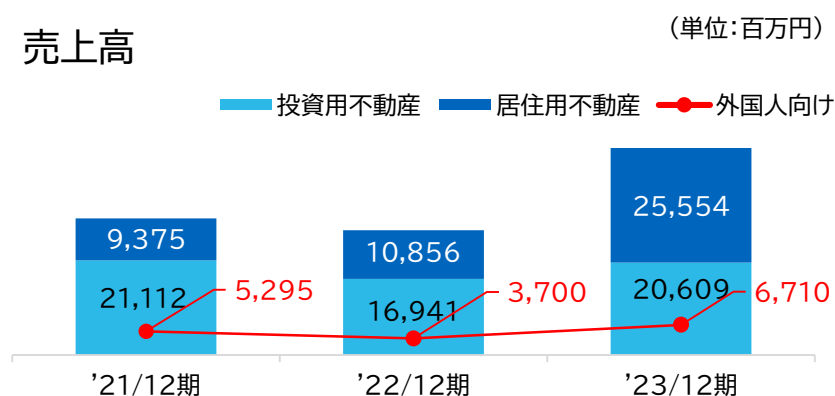
※土地等の販売は、居住用不動産に含めております



不動産買取再販事業

- 投資用不動産：一棟賃貸マンション、一棟オフィスビルの需要が好調に推移し、売上高・販売件数とも増加
- 居住用不動産：販売エリアの深耕、高価格帯の物件販売が売上増加と平均販売単価の上昇に寄与
- 外国人向け：インバウンド需要の回復が売上増加と平均販売単価の上昇に寄与

単位:百万円	'22/12期	'23/12期	前期比	
			増減	増減率(%)
売上高	27,797	46,164	18,366	66.1
投資用不動産	16,941	20,609	3,668	21.7
居住用不動産	10,856	25,554	14,698	135.4
販売件数(件)	378	562	184	48.7
投資用不動産	89	130	41	46.1
居住用不動産	289	432	143	49.5
平均販売単価	73.5	82.1	8.6	11.7
投資用不動産	190.3	158.5	△31.8	△16.7
居住用不動産	37.5	59.1	21.5	57.5
外国人向け				
売上高	3,700	6,710	3,340	90.3
販売件数(件)	41	51	11	26.8
平均販売単価	90.2	131.5	45.1	50.0



※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

不動産買取再販事業 <エリア別販売状況>

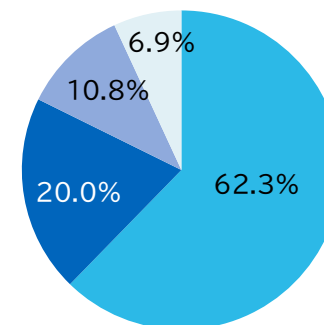
- 投資用不動産：国内外投資家の需要拡大により首都圏エリアで販売件数が増加
- 居住用不動産：営業所開設等のエリア深耕と人員増強効果により、全エリアで販売件数と販売金額が増加

<投資用不動産>

単位:百万円

エリア	'22/12期				'23/12期				前期比	
	販売件数 (件)	構成比 (%)	販売金額	平均単価	販売件数 (件)	構成比 (%)	販売金額	平均単価	販売件数	販売金額
東京都	65	73.0	12,742	196.0	81	62.3	14,116	174.2	16	1,373
神奈川県	12	13.5	2,806	233.8	26	20.0	2,268	87.2	14	△537
埼玉県	6	6.7	854	142.4	14	10.8	2,150	153.5	8	1,295
千葉県	6	6.7	537	89.5	9	6.9	2,075	230.5	3	1,537
合計	89	100.0	16,941	190.3	130	100.0	20,609	158.5	41	3,668

'23/12期 販売件数構成比率

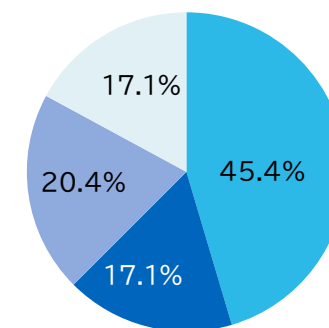


<居住用不動産>

単位:百万円

エリア	'22/12期				'23/12期				前期比	
	販売件数 (件)	構成比 (%)	販売金額	平均単価	販売件数 (件)	構成比 (%)	販売金額	平均単価	販売件数	販売金額
東京都	130	45.0	6,338	48.7	196	45.4	18,392	93.8	66	12,053
神奈川県	40	13.8	1,187	29.6	74	17.1	2,648	35.7	34	1,461
埼玉県	62	21.5	1,796	28.9	88	20.4	2,442	27.7	26	645
千葉県	57	19.7	1,533	26.9	74	17.1	2,071	27.9	17	537
合計	289	100.0	10,856	37.5	432	100.0	25,554	59.1	143	14,698

■東京都 ■神奈川県 ■埼玉県 ■千葉県



※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

※2023年度は居住用不動産の東京都に、1都3県外の不動産の販売を含めております

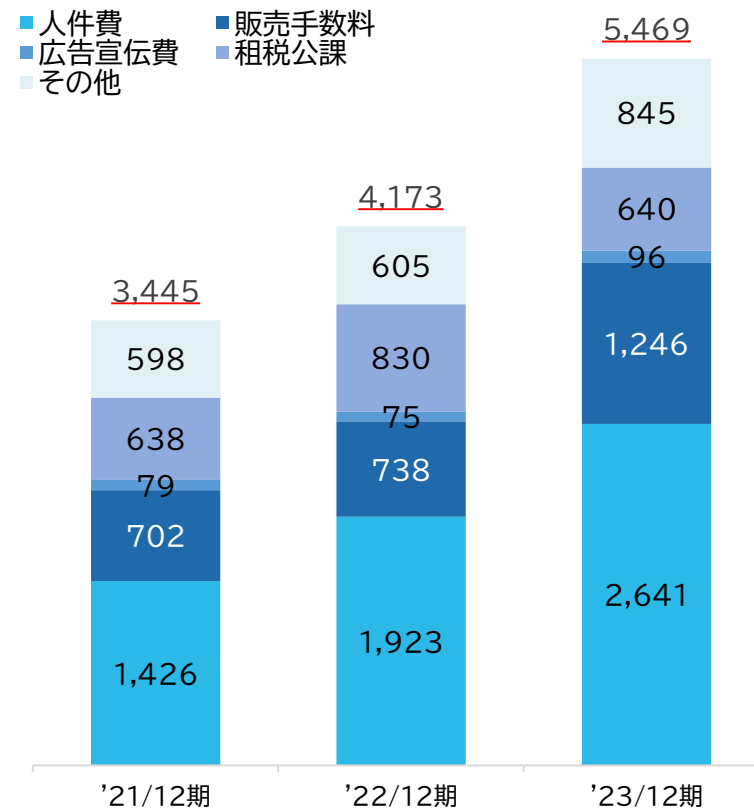
販売費及び一般管理費・営業外収益・営業外費用

- 販管費：人員増強により、人件費が増加。販売増加に伴い、販売手数料が増加し租税公課は減少
- 営業外：期中の平均借入残高が前期比で増加したため、支払利息が増加

単位:百万円	'22/12期		'23/12期		前期比	
	実績	売上対比 (%)	実績	売上対比 (%)	増減	増減率 (%)
販売費及び一般管理費	4,173	13.4	5,469	10.6	1,296	31.1
人件費	1,923	6.2	2,641	5.1	718	37.4
販売手数料	738	2.4	1,246	2.4	508	68.9
広告宣伝費	75	0.2	96	0.2	20	26.5
租税公課	830	2.7	640	1.2	△190	△22.9
その他	605	1.9	845	1.6	239	39.5
営業外収益	63	0.2	131	0.3	68	106.8
営業外費用	731	2.3	825	1.6	93	12.8
支払利息	655	2.1	724	1.4	68	10.5
その他	76	0.2	100	0.2	24	32.5

販売費及び一般管理費 内訳

(単位:百万円)

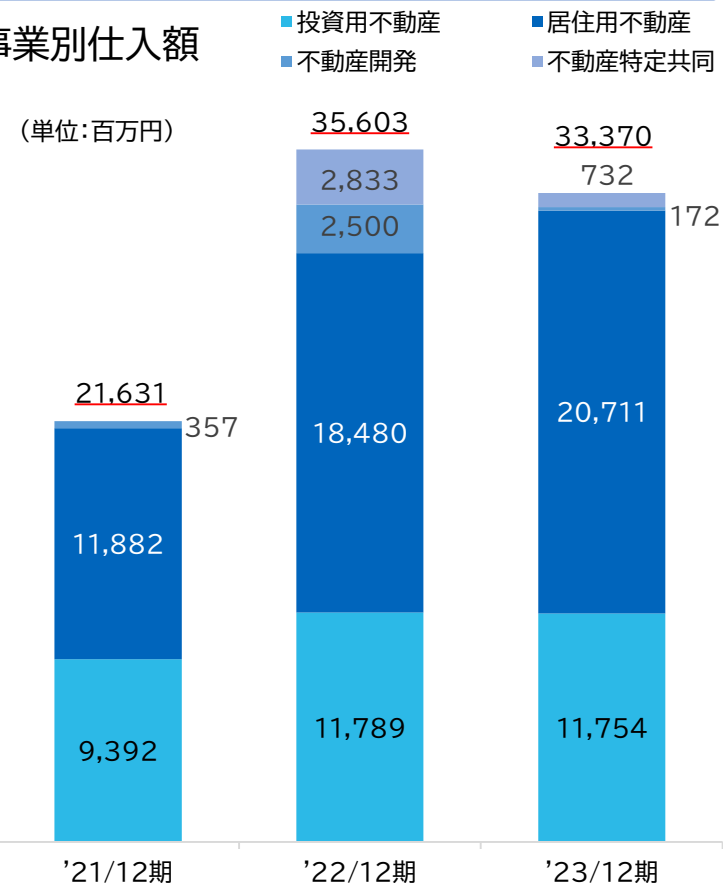


事業別仕入の状況

- 営業人員増強により、居住用の仕入額が22億円増加
- 不動産開発事業は資材、労務費の高騰など外部環境を考慮しながら1件の仕入を実施
- 不動産特定共同事業は収益性を見極め、1件の仕入を実施

単位:百万円	'22/12期	'23/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率 (%)
買取再販事業(投資用)	11,789	11,754	△35	△0.3
買取再販事業(居住用)	18,480	20,711	2,231	12.1
不動産開発事業	2,500	172	△2,327	△93.1
不動産特定共同事業	2,833	732	△2,100	△74.1
合計	35,603	33,370	△2,232	△6.3

事業別仕入額



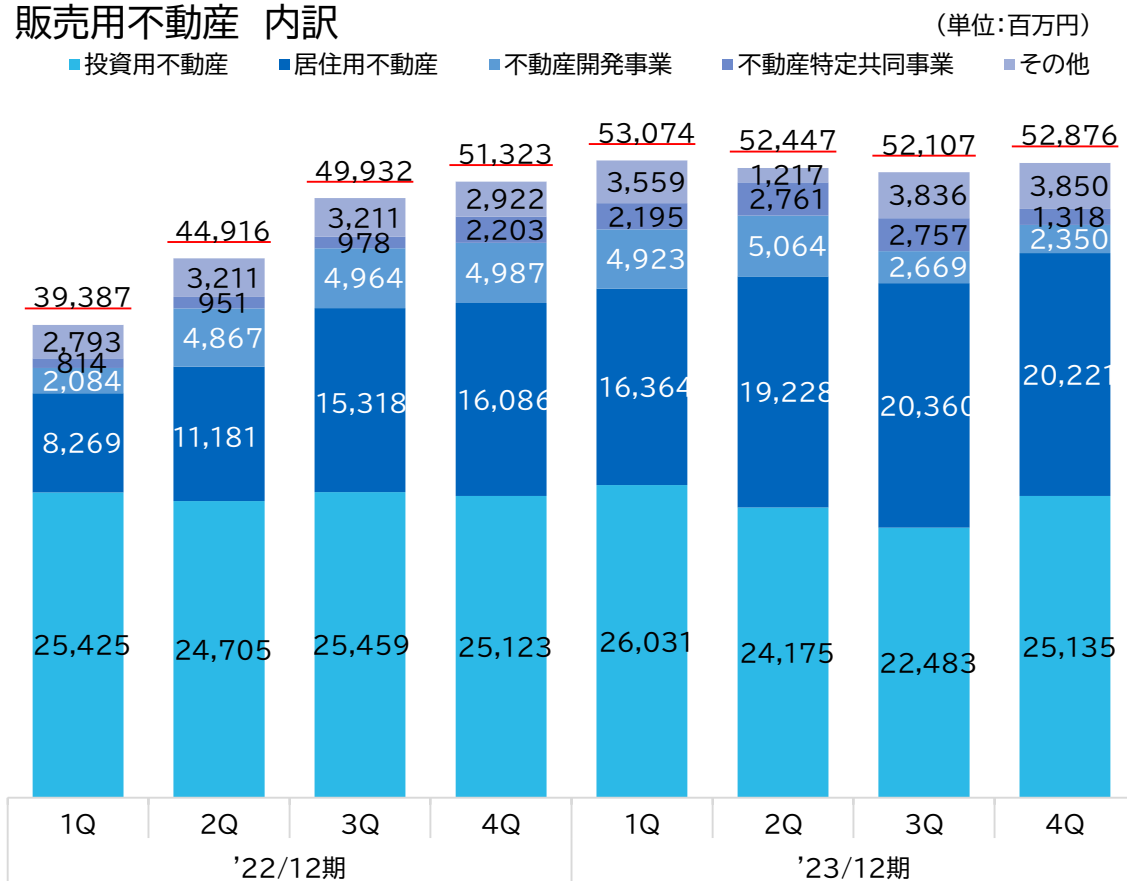
販売用不動産(在庫)の状況

- 販売用不動産は前期末より微増
- 居住用不動産はエリア深耕・営業人員強化の効果により、前期末より41億円の増加

単位:百万円	'22/12期	'23/12期	増減
販売用不動産	51,323	52,876	1,553
投資用不動産	25,123	25,135	12
居住用不動産	16,086	20,221	4,134
不動産開発事業	4,987	2,350	△2,637
不動産特定共同事業	2,203	1,318	△884
その他	2,922	3,850	928

※ 販売用不動産(在庫)の数値は、単体数値を記載しております

販売用不動産 内訳

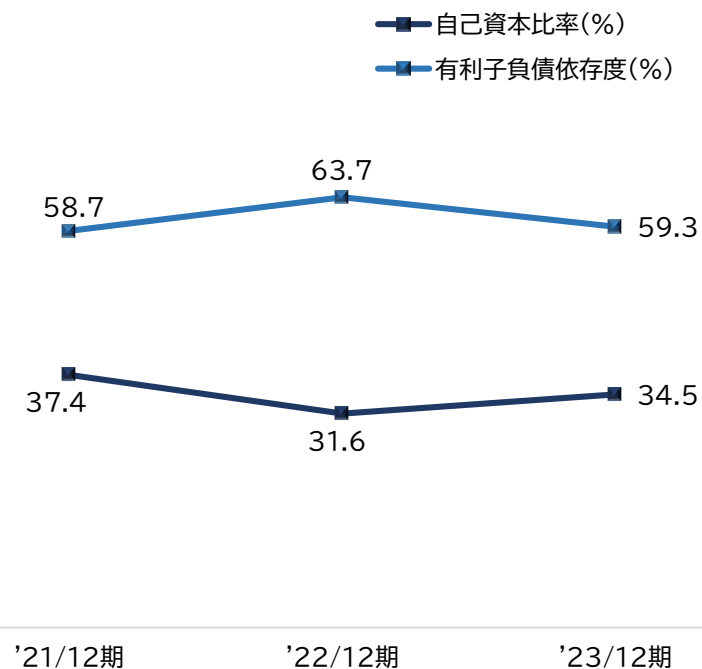


連結貸借対照表 概要

- 固定資産は販売用不動産へ3物件の振替により減少
- 大型物件の販売にともない長期借入金の返済が進み、有利子負債が減少

単位:百万円	'22/12期	'23/12期	前期末比	
	実績	実績	増減	増減率 (%)
流動資産	70,174	74,189	4,015	5.7
内、現金及び預金	17,754	20,420	2,666	15.0
内、販売用不動産	51,116	52,644	1,528	3.0
固定資産	7,213	6,119	△1,094	△15.2
資産合計	77,448	80,362	2,914	3.8
流動負債	18,501	19,484	982	5.3
内、短期有利子負債	15,639	15,607	△31	△0.2
固定負債	34,342	33,034	△1,307	△3.8
内、長期有利子負債	33,684	32,053	△1,630	△4.8
負債合計	52,843	52,518	△325	△0.6
純資産合計	24,604	27,844	3,239	13.2
負債・純資産合計	77,448	80,362	2,914	3.8
投資用平均借入期間	3年10ヵ月	4年0ヵ月	2ヵ月	-
居住用平均借入期間	1年	1年	-	-

自己資本比率&有利子負債依存度



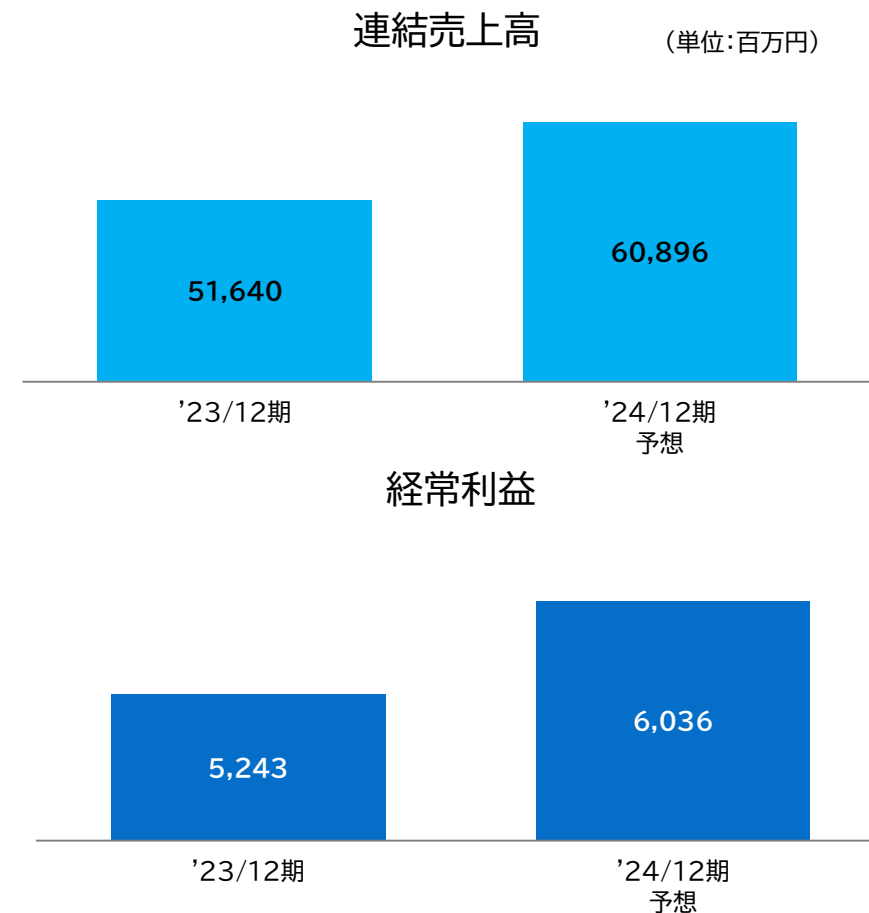
02

2024年12月期 業績予想

2024年12月期 通期業績予想 <連結>

- 商圈エリアの拡大・営業人員の増強により買取再販事業のさらなる拡大を狙う
- 不動産市況の好調を鑑み投資用物件にも注力し、積極的に仕入を進める

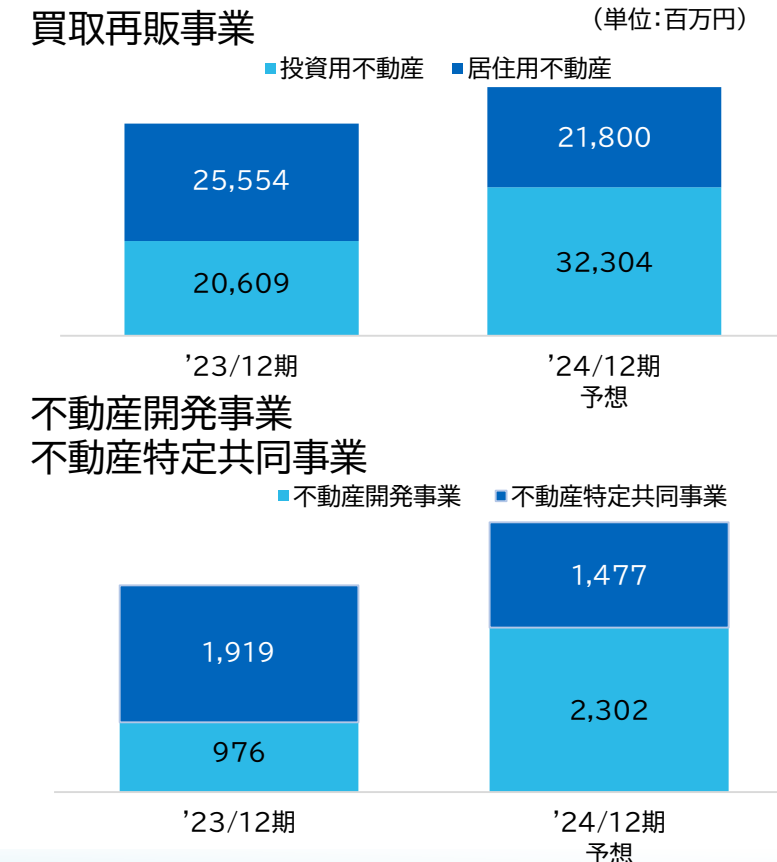
単位:百万円	'23/12期		'24/12期	
	実績	増減率(%)	予想	増減率(%)
売上高	51,640	65.3	60,896	17.9
不動産売買事業	49,353	70.1	58,504	18.5
賃貸その他事業	2,286	2.7	2,392	4.6
営業利益	5,936	99.4	6,861	15.6
対売上高比率	11.5%	-	11.3%	-
経常利益	5,243	127.1	6,036	15.1
対売上高比率	10.2%	-	9.9%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,653	133.5	3,985	9.1
対売上高比率	7.1%	-	6.5%	-



2024年12月期 通期業績予想 <セグメント別売上高>

- 買取再販事業：前期に引き続き、収益性を重視した販売を進めるものの、居住用と併せて投資用不動産の販売をさらに強化
- 不動産開発事業：竣工済み物件5棟の販売活動を計画
- 不動産特定共同事業：ナーシングケア江戸川プロジェクト第2期販売と新プロジェクトの販売を計画

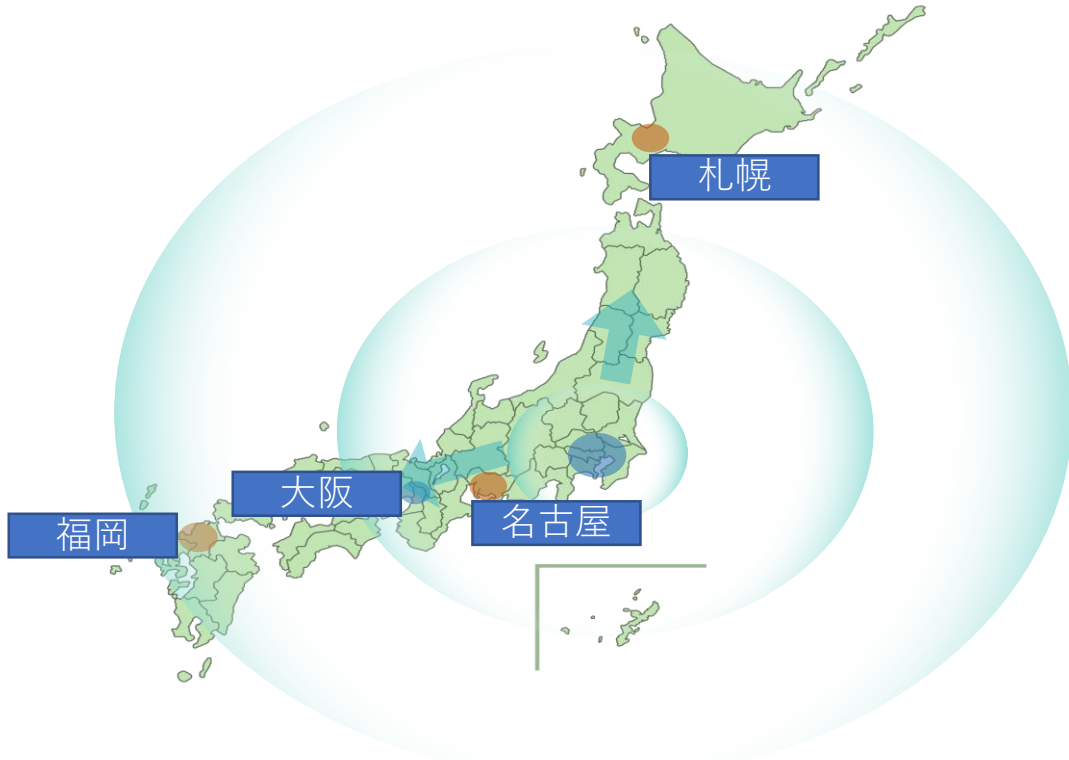
単位:百万円	'23/12期		'24/12期	
	実績	増減率(%)	予想	増減率(%)
不動産売買事業	49,353	70.1	58,504	18.5
買取再販事業(投資用)	20,609	21.7	32,304	56.7
買取再販事業(居住用)	25,554	135.4	21,800	△14.7
不動産開発事業	976	428.7	2,302	135.8
不動産特定共同事業	1,919	108.0	1,477	△23.0
その他	292	162.1	619	111.7
賃貸その他事業	2,286	2.7	2,392	4.6



不動産買取再販事業の取り組み

西日本・北海道エリアへ営業所展開

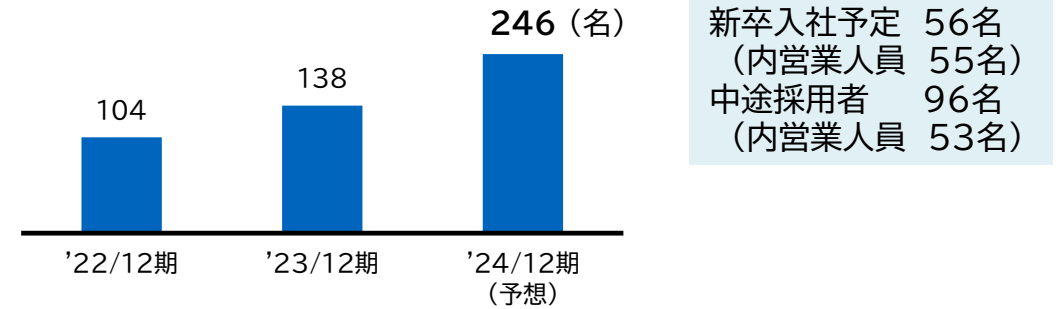
2023年5月の大阪営業所を開設に続き、
2024年1月に、札幌営業所・名古屋営業所・福岡営業所を開設



首都圏エリアでは、今春以降に、渋谷営業所を開設予定

営業人員の増強

引き続き営業人員を増員し、案件獲得の機会を増加⇒売上拡大を目指す



地方エリア認知度向上 広告宣伝の強化

出店エリアで様々な広告展開を実施し、仲介業者から早期に情報収集し、仕入・販売強化に努める



不動産開発事業・不動産特定共同事業の取り組み

不動産開発事業

物件名/所在地	竣工予定	構造/用途・総戸数
SIDEPLACE HIRAI 【江戸川区平井】	2024年3月末	S造9階建 店舗・事務所・住戸13戸
SIDEPLACE JUJO 【北区十条仲原】	2024年9月末	RC造7階建/一部S造3階建 店舗・住戸20戸

【SIDEPLACE HIRAI】



【SIDEPLACE JUJO】



※写真はイメージであり、実際とは異なる場合がございます

不動産特定共同事業

- 第4弾ナーシングケア江戸川プロジェクト任意組合
第2期募集中 4.1億円(1口100万円、募集口数409口)
※2024年6月頃組成予定
- 第5弾商品始動
(仮称)すみだ両国プロジェクト任意組合 ※2024年春頃予定

【(仮称)すみだ両国プロジェクト】

【ナーシングケア江戸川プロジェクト】



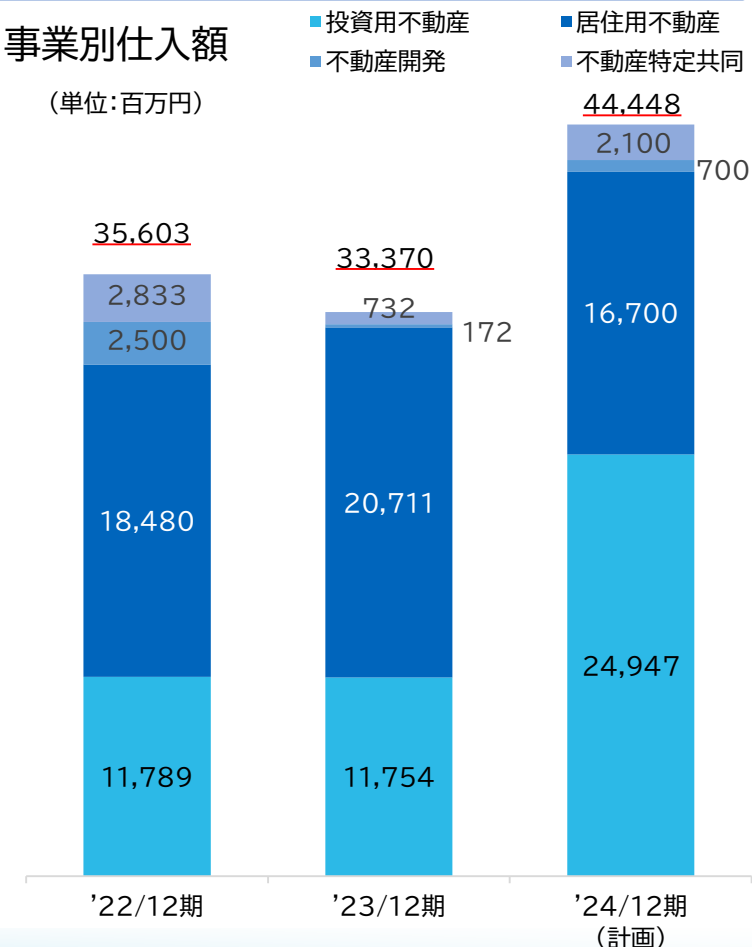
仕入計画

- 足許の市況を鑑み、投資用物件の仕入も積極的に行う
- 不動産開発事業は資材、労務費の高騰など外部環境や収益性を考慮しながら1件の仕入を実施
- 不動産特定共同事業は、2件の仕入を予定

単位:百万円	'23/12期	'24/12期	前期比	
	実績	予想	増減	増減率 (%)
買取再販事業(投資用)	11,754	24,947	13,193	112.2
買取再販事業(居住用)	20,711	16,700	△4,010	△19.4
不動産開発事業	172	700	527	305.4
不動産特定共同事業	732	2,100	1,367	186.7
合計	33,370	44,448	11,077	33.2

事業別仕入額

(単位:百万円)

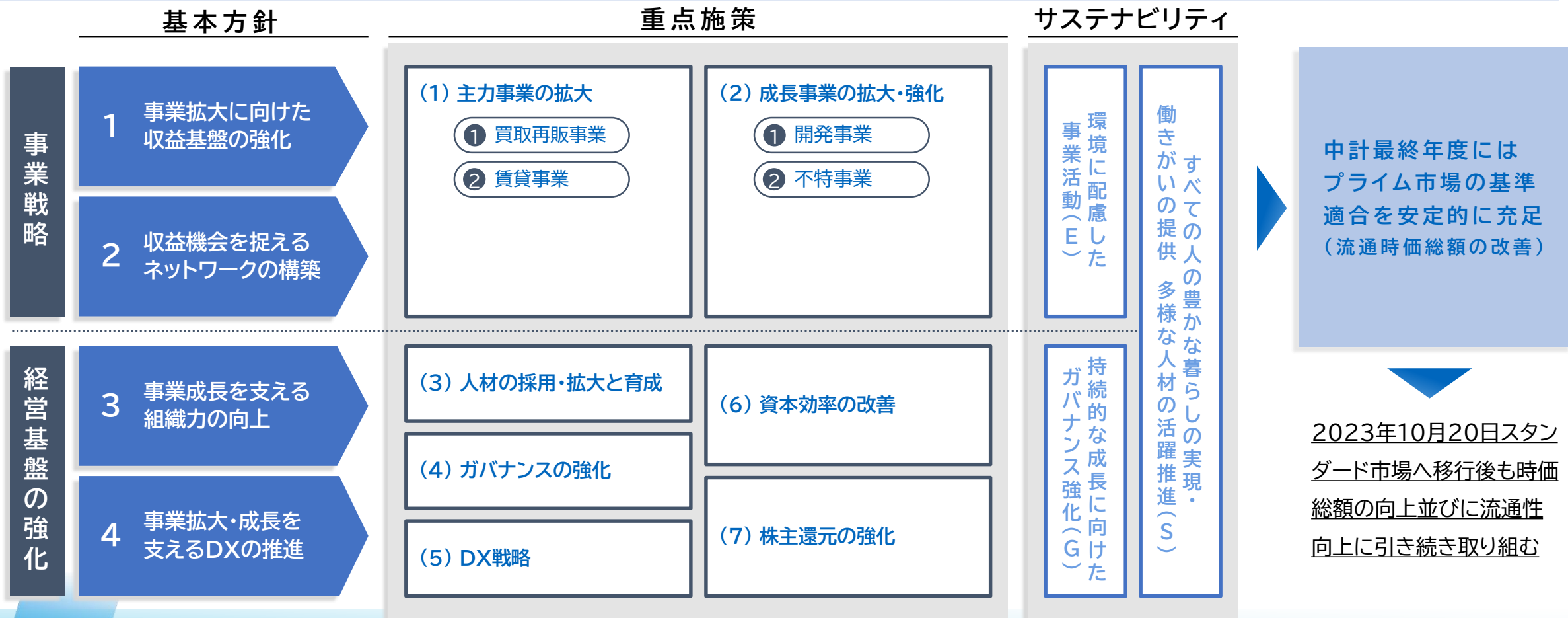


03

第2次中期経営計画
(2022-2024)の進捗状況

【ご参考】第2次中期経営計画 基本方針と重点施策

- 第2次中期経営計画最終年度も基本方針と重点施策を継続し、事業拡大と経営基盤の強化に加え、サステナビリティや株主還元も意識した経営を実践していく
- 2023年10月20日スタンダード市場へ移行。移行後もプライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容に定めた計画を推進していく



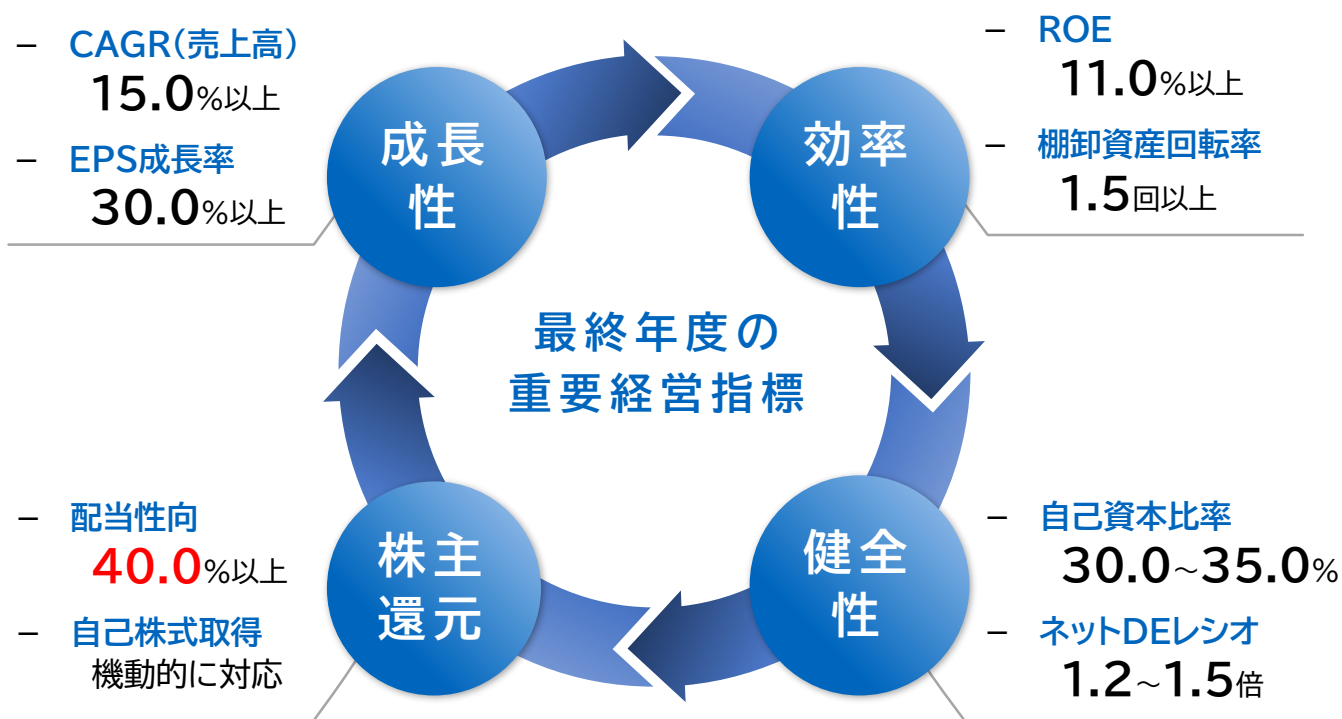
第2次中期経営計画 連結数値目標の修正

現況の不動産売買事業の業績と不動産市況を鑑み、2024年の当初計画を修正

単位:百万円	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 当初計画	2024年度 修正計画
	売上高	31,242	51,640	53,224
不動産売買事業	29,016	49,353	49,797	58,504
賃貸その他事業	2,226	2,286	3,427	2,392
営業利益	2,976	5,936	4,991	6,861
対売上高比率	9.5%	11.5%	9.4%	11.3%
経常利益	2,309	5,243	4,411	6,036
対売上高比率	7.4%	10.2%	8.3%	9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,564	3,653	2,805	3,985
対売上高比率	5.0%	7.1%	5.3%	6.5%

第2次中期経営計画 重要経営指標 進捗状況

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、資本収益性・資本コスト・市場評価の改善を図る



	2023年度 (実績)	2024年度 (予想)
CAGR(売上高)	23.3%	21.5%
EPS成長率	133.3%	8.6%
ROE	14.0%	13.7%
棚卸資産回転率	0.95回	1.08回
自己資本比率	34.5%	36.8%
ネットDEレシオ	0.98倍	0.86倍
配当性向	40.6%	40.3%

経営基盤の強化 進捗状況

第2次中期経営計画に基づき、人材採用の強化・エンゲージメントの向上・DXの推進を図る

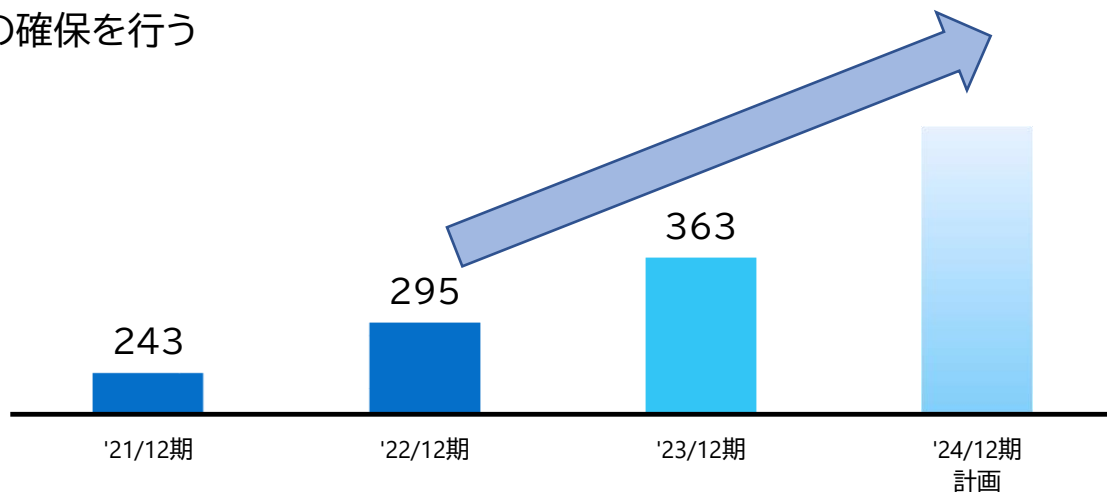
人材の採用・育成

■人員の増強

連結従業員数は、2023年末時点で363名に増強、2024年度は営業職を中心に新卒採用を引き続き強化

■リファラル制度の活用

リファラル制度(社員紹介制度)の活用により、採用費の削減と優秀な人材の確保を行う



エンゲージメント向上への取組み

■従業員エンゲージメントの向上

- 全社員を対象とした従業員エンゲージメント調査を実施
- 四半期ごとに調査を実施し、当社グループと個人の結びつきを強化
- 組織文化、社員の働き方や意見、意識の変化をタイムリーに把握し、結果を経営に反映させる取組みを継続的に実施

ガバナンスの強化・DXの推進

■情報セキュリティシステムの強化

近年増加するランサムウェア等のサイバー攻撃に備え、セキュリティシステムの強化を実施

■人事・採用システムを一新

データの一元管理・利用者満足度の向上・業務効率化を目的に、人事システムの刷新及び採用システム導入を実施する計画

マテリアリティの特定

近年の社会環境の変化・社会的要請を踏まえ、当社が実践すべきマテリアリティ(重要課題)を改めて特定



- ① 持続可能な未来の実現
- ② 企業価値向上
 - ・企業価値の向上とステークホルダーへの還元
 - ・顧客満足度の追求
 - ・DXの推進
- ③ 不動産の再生
 - ・環境に配慮した事業活動
 - ・良質な不動産の提供
 - ・不動産再生事業を通じた社会貢献
 - ・地域社会との共生
- ④ ダイバーシティ&インクルージョン
 - ・誰もが活躍できる組織風土の構築
 - ・優秀な人材の確保と育成
 - ・良好な労働環境の構築と従業員の健康促進
- ⑤ ガバナンス
 - ・人権の尊重
 - ・コーポレートガバナンスの強化
 - ・不正・違反行為の防止とコンプライアンスの強化

サステナビリティに関する取り組み

環境 (E)

【Scope3の算出】

当社グループのサプライチェーンGHG排出量(Scope3)を集計開始

なお、自社事業活動におけるGHG排出(Scope1,2)は2023年度より開示済み

※サプライチェーン排出量とは、事業者らの排出量のみならず、事業活動に関係するあらゆる排出量を算定して合計した排出量



社会 (S)

【人権方針の策定】

当社グループの人権尊重に関する姿勢と取り組みを整理し、人権に配慮した事業活動を推し進めていく為に、「ムゲンエステートグループ人権方針」として策定

【女性活躍推進プロジェクト】

今期の女性活躍推進については両立支援にスポットを当て、男女の育児休業取得に関する社内醸成を図るべく、男性社員も参加し活動を予定



女性活躍推進PJ 社内向け冊子

【プラチナくるみんマークの認定】

2023年4月に次世代育成支援対策推進法に基づく基準を満たした「子育てサポート企業」として厚生労働大臣の認定(くるみん認定)を受ける

今後は、社員のワークライフバランスの更なる向上を目指し「くるみん」マークの上位認定版「プラチナくるみん」認定を目指す



配当政策の基本方針

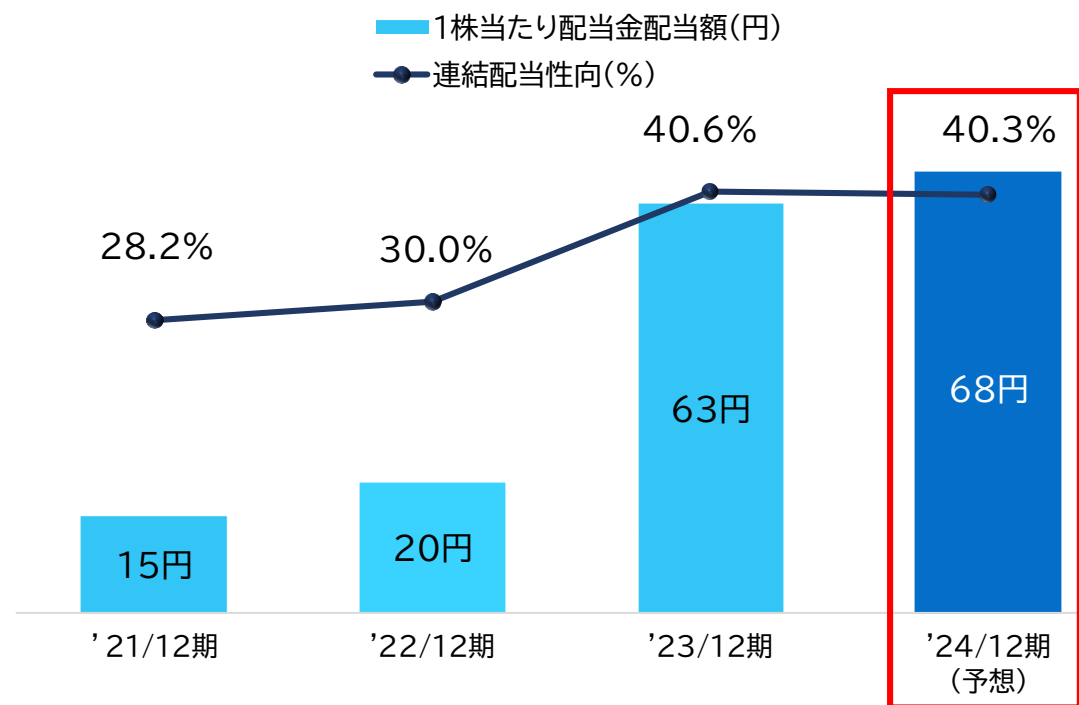
■当社グループの基本方針

- 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
- 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、利益配分を決定
- 中長期的な連結配当性向の目標水準を40%以上とする

配当予想(増配)

■配当予想(増配)

- 2023年12月期の業績並びに今後の事業展開を総合的に勘案し、当期の1株当たりの期末配当金につきましては、直近の配当予想から10円増額し、63円(配当性向40.6%)を予定
- 2024年12月期の配当については68円(配当性40.3%)を予想



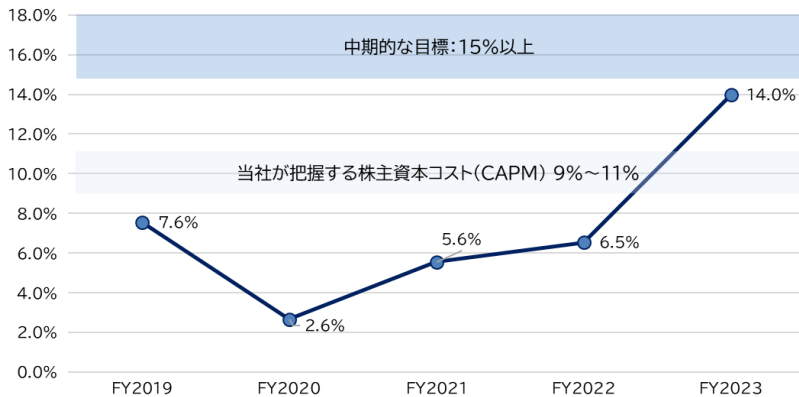
04

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

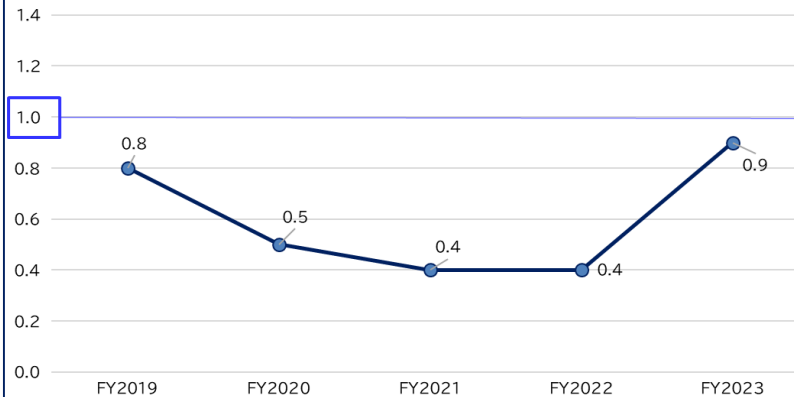
資本収益性と市場評価に関する現状分析と課題認識

	現状分析	課題認識
資本収益性	<ol style="list-style-type: none"> 2019年からの4事業年度のROEは当社が認識する株主資本コストを下回る水準で推移 2023年度は、第2次中期経営計画で掲げた主力事業の収益拡大と成長事業の強化が実現。 ROEは株主資本コストを上回る水準で着地するも、当社が中期的に目標とするROE15%には届かず 	目標とするROEの達成・継続 →デュポン分析を活用したROEの継続的な改善
資本コスト	<ol style="list-style-type: none"> 株主資本コスト(CAPM)は、当社認識では9%~11%と高い水準。直近の株価上昇による時価総額の増大及び財務バランスの改善により低下傾向にあると認識。 引き続き、株主資本コストは高い水準 	IR情報・非財務情報の開示充実 →適切な情報開示
市場評価	PBRは恒常的に1倍を下回る水準で推移していたものの、業績回復、非財務情報の開示及び拡充により足許では1倍程度で推移。配当性向は、当社のキャピタルアロケーションを順次見直し、段階的に目標水準を引き上げ	株主・投資家に対して当社の成長性が十分に理解されているか →株主・投資家との対話

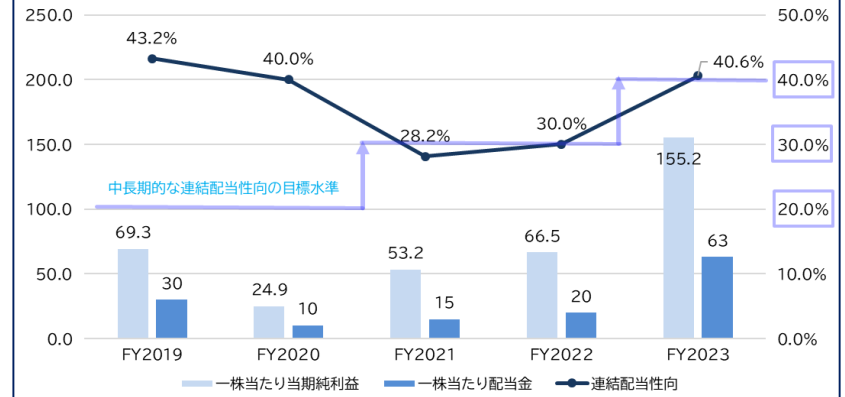
資本収益性：株主資本コストとROE



市場評価：PBR



配当の状況



資本収益性の改善に関する取り組み

第2次中期経営計画で掲げた主力事業の拡大と成長事業の強化、それらを支える経営基盤の強化を計画通りに遂行・達成する

ROE向上のための中期的な目標と取り組み



資本コストと市場評価の改善に関する取り組み

適切な情報開示と株主・投資家との対話機会を増加することで、資本コストの低減と市場評価を高める

1. 情報開示の拡充・高度化を進める(決算関連資料の日英同時開示、非財務情報の更なる拡充など)
2. 当社事業や成長性の理解を高めるための対話機会を設ける(オンライン・オフラインの個人投資家向け説明会の拡充や機関投資家との対話機会を積極的に推進、など)



株主資本コスト低減とPBR改善のための中期的な目標と取り組み

株主資本コスト

継続的な
コスト低減

PBR

中期的な目標

1.0倍以上

開示資料

項目	内容	責任者・担当者	
決算短信	日本語版 https://www.mugen-estate.co.jp/ir/library/ 英語版 https://www.mugen-estate.co.jp/en/ir/library/	代表取締役・IR担当	
決算説明資料	日本語版 https://www.mugen-estate.co.jp/ir/library/ 英語版 https://www.mugen-estate.co.jp/en/ir/library/	代表取締役・IR担当	
有価証券報告書	日本語版 https://www.mugen-estate.co.jp/ir/library/	代表取締役・IR担当	
IR活動	決算説明会(3Q)	個人投資家向け・年1回配信・ログミー主催	代表取締役
	決算説明会(2Q・4Q)	機関投資家向け・年2回配信・野村インバスター・リレーションズ主催	代表取締役
	投資家1on1ミーティング(4Q)	海外投資家向け・年1回(5社)・インベストメントブリッジ主催	代表取締役
	投資家1on1ミーティング	国内機関投資家向け・30社(2023年1月-2023年12月)	IR担当役員
	その他	メディア対応(東洋経済)・年4回 企業レポート・年4回・ウォールデンリサーチジャパン配信	IR担当役員

【参考データ】重視する財務指標の推移

		‘19/12期	‘20/12期	‘21/12期	‘22/12期	‘23/12期
市場評価	PBR(倍)	0.8	0.5	0.4	0.4	0.9
	PER(倍)	11.4	18.9	9.0	7.3	7.0
資本収益性	ROE(%)	7.6	2.7	5.6	6.5	14.0
	ROIC(投下資本利益率)(%)	3.6	2.0	3.0	3.3	5.9
財務健全性	自己資本比率(%)	33.2	36.0	37.4	31.6	34.5
	ネットD/Eレシオ(倍)	1.29	0.94	0.82	1.29	0.98

The background features several large, overlapping blue geometric shapes, including triangles and parallelograms, in various shades of blue. A central white rectangular box contains the text.

Appendix : 会社概要

会社概要及び沿革

<会社概要>

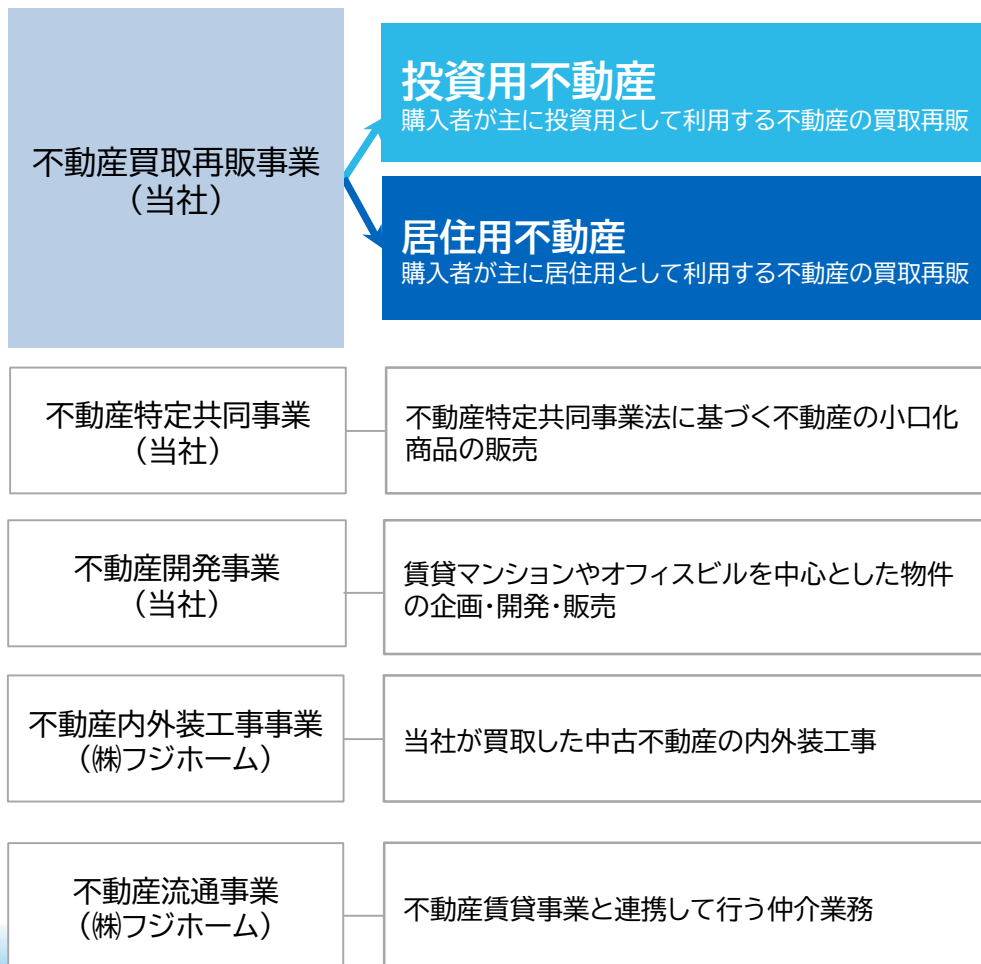
会社名	株式会社ムゲンエステート
設立	1990年5月
代表	代表取締役会長 藤田 進 代表取締役社長 藤田 進一
資本金	2,552百万円 *2023年12月31日現在
決算期	12月
市場	東証スタンダード市場(証券コード 3299)
社員数	連結 363名(平均年齢 36.9才) 単体 283名(平均年齢 36.4才) *2023年12月31日現在
本社	東京都千代田区大手町一丁目9番7号 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー16階
支店	横浜支店:神奈川県横浜市西区北幸二丁目6番1号 ONEST横浜西口ビル5階
営業所	北千住営業所 船橋営業所 荻窪営業所 赤羽営業所 池袋営業所 蒲田営業所 大阪営業所 札幌屋営業所 名古屋営業所 福岡営業所
子会社	(株)フジホーム (株)ムゲンファンディング

<沿革>

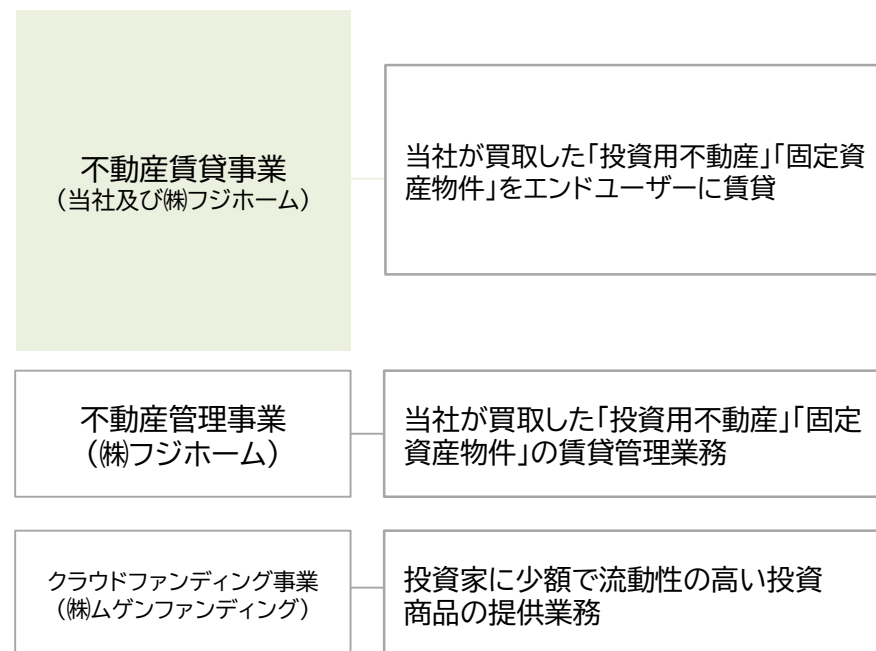
1990年 5月	当社設立
1997年 8月	(株)フジホーム設立(連結子会社)
2005年 7月	一級建築士事務所登録
2010年 5月 6月	宅地建物取引業免許を国土交通大臣免許に変更 横浜支店を設置
2014年 6月	東証マザーズ上場
2016年 2月	東証第一部上場
2018年 6月	不動産特定共同事業許可を取得
2018年 8月	(株)ムゲンファンディング設立(連結子会社)
2020年 5月	東京都千代田区大手町に本店移転
2021年 9月	東京都足立区千住に北千住営業所を開設
10月	千葉県船橋市本町に船橋営業所を開設
11月	東京都杉並区荻窪に荻窪営業所を開設 東京都北区赤羽に赤羽営業所を開設
12月	東京都豊島区西池袋に池袋営業所を開設
2022年 4月 12月	東証第一部からプライム市場へ移行 東京都大田区蒲田に蒲田営業所を開設
2023年 5月 10月	大阪市北区豊崎に大阪営業所を開設 東証プライムからスタンダード市場へ移行
2024年 1月	北海道札幌市北区北七条西に札幌営業所を開設 愛知県名古屋市中区栄に名古屋営業所を開設 福岡県福岡市中央区天神に福岡営業所を開設

事業内容

不動産売買事業



賃貸その他事業



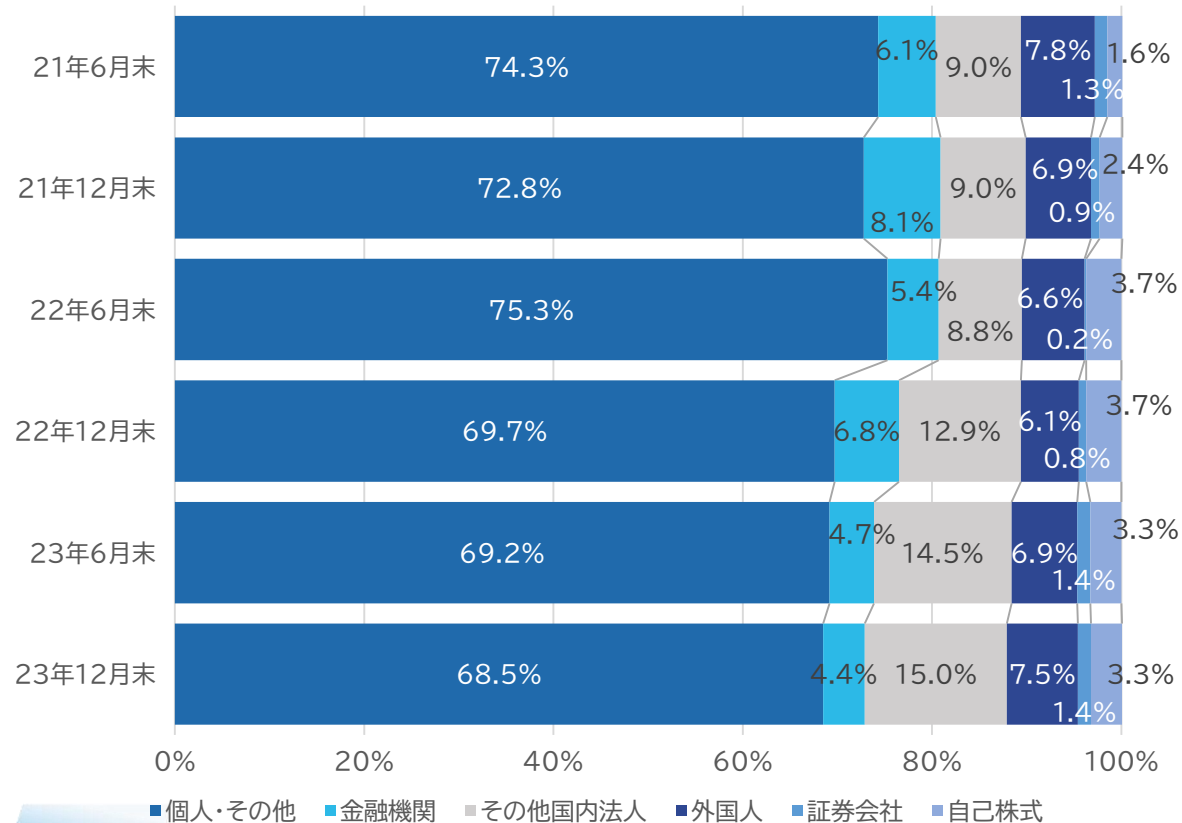
株式の状況（2023年12月31日現在）

発行可能株式数：64,000,000株

発行済株式総数：24,361,000株

単元株主数：25,206名

【株式分布状況(所有株式数比率)】



【大株主の状況】

順位	大株主名	所有株数 (株)	持株比率 (%)
1	藤田 進	4,558,500	19.3
2	藤田 進一	2,084,900	8.8
3	株式会社ドリームカムトゥルー	1,700,000	7.2
4	株式会社セラネス	1,000,000	4.2
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	814,000	3.5
6	株式会社夢現企画	760,000	3.2
7	藤田 百合子	700,000	3.0
7	藤田 由香	700,000	3.0
9	庄田 桂二	676,000	2.9
10	庄田 優子	655,000	2.8

*上記大株主の状況には自己株式は除いております
 なお、2023年12月31日現在の当社が保有する自己株式は798,325株となります
 また、持株比率は自己株式を控除して計算しております

【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。
- 本資料の公表時点において、金融商品取引法に基づく連結財務諸表の監査手続きは終了しておりません。
- 本資料の端数処理につきましては、百万円単位の表示は、百万円未満を切り捨て、率も表示未満を切り捨て、銭単位及び％(パーセント)の表示は、表示未満の四捨五入を原則としております。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

<お問い合わせ先>

経営企画部

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