

株式会社 ムゲンエステート

2022年12月期 決算説明資料

証券コード:3299 | 2023年2月14日

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

Contents

01 2022年12月期 決算概要

02 2023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 Appendix:会社概要

- **前期比減収増益**

収益性重視の販売活動により、売上高は前期比8.0%減の312億円と減収だが、営業利益は同27.1%増の29億円、経常利益は同30.4%増の23億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同22.6%増の15億円と増益

結果として、概ね2022年12月14日発表の業績予想の修正通りに着地

- **仕入は順調**

仕入活動は順調に推移し、販売用不動産の在庫は前期末より157億円の増加
営業所を開設し注力している居住用不動産及び不動産開発事業の在庫を大きく積み増し

- **人員の増強**

積極的な採用活動を継続、今期の人員計画267名に対して295名と前倒しで達成
OJTや研修による育成を進め、組織能力の底上げを推進

- **営業力の強化**

居住用不動産のより一層の事業拡大を企図し、城南エリアに蒲田営業所を開設

01

2022年12月期 決算概要

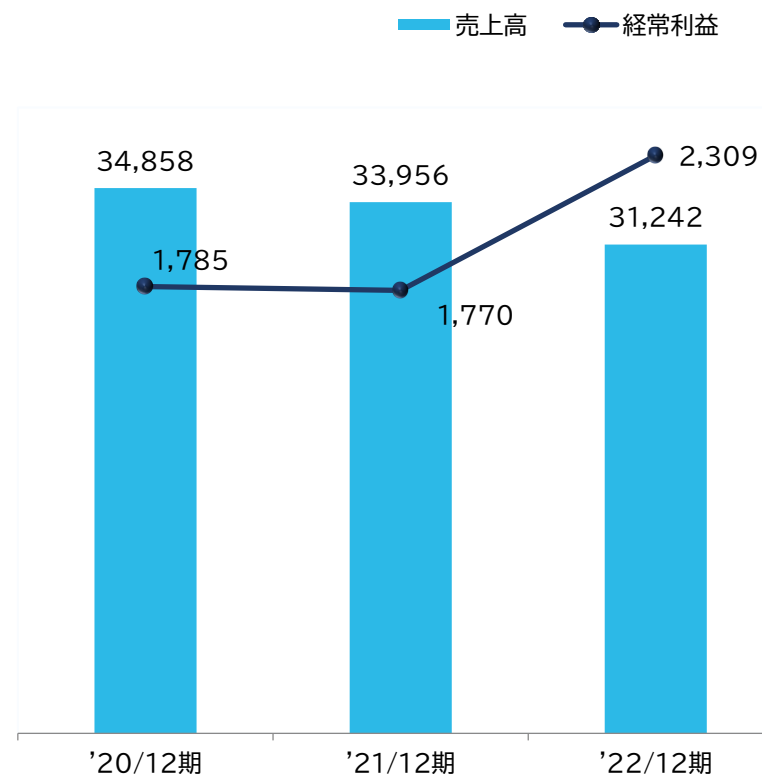
連結業績 概要

- 2022年12月期は、収益性を重視した販売活動により、減収であったものの、売上総利益率の大幅な向上により、各利益は大幅増益

単位:百万円	'21/12期		'22/12期		前期比	
	実績	売上対比 (%)	実績	売上対比 (%)	増減	増減率 (%)
売上高	33,956	100.0	31,242	100.0	△2,714	△8.0
売上総利益	5,788	17.0	7,150	22.9	1,362	23.5
販管費	3,445	10.1	4,173	13.4	727	21.1
営業利益	2,342	6.9	2,976	9.5	634	27.1
経常利益	1,770	5.2	2,309	7.4	538	30.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,276	3.8	1,564	5.0	288	22.6

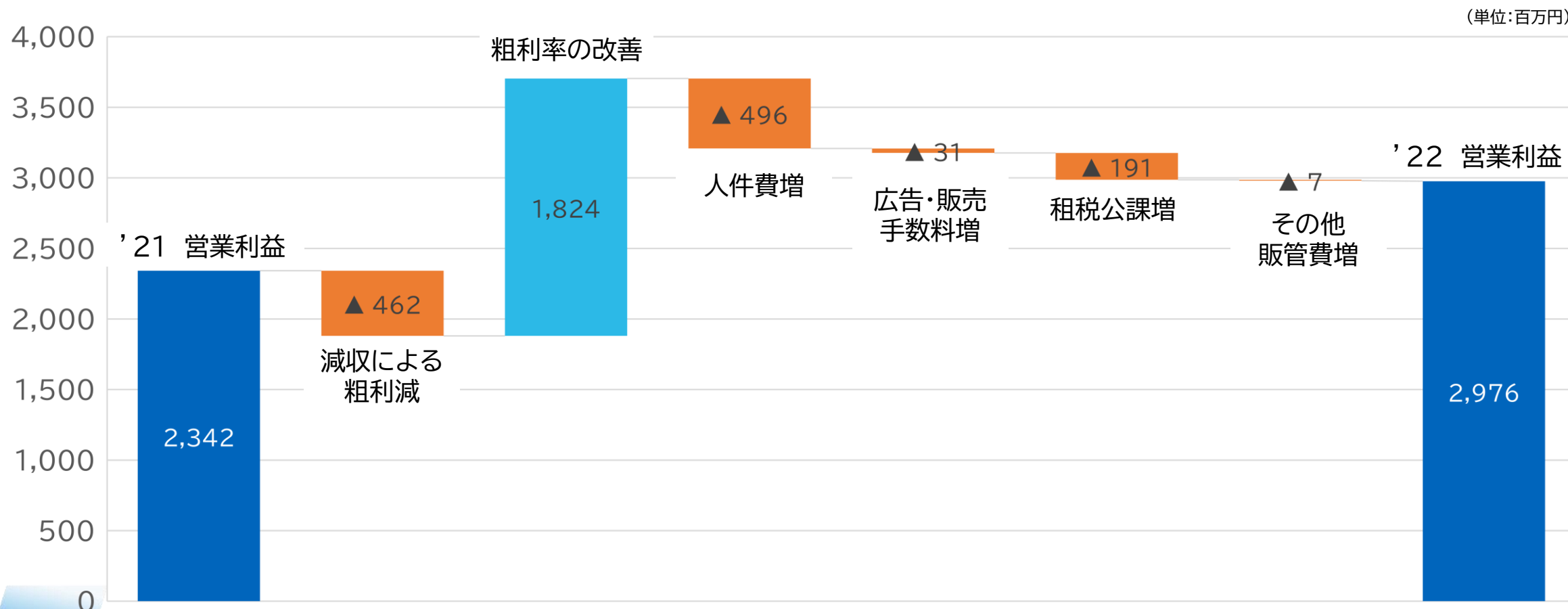
連結売上高&経常利益推移

(単位:百万円)



営業利益の増減要因

- 増加要因は、収益性を重視した販売活動による粗利率上昇により約18億円
- 減少要因は、売上減により約4億円、人員増による人件費の増加で約5億円、租税公課の増加で約2億円



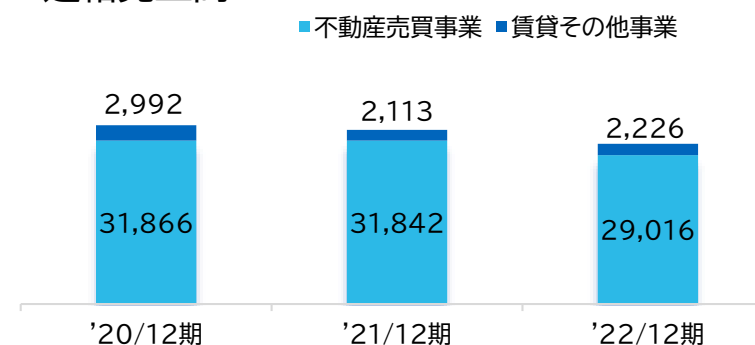
セグメント別業績

- 不動産売買事業：収益性を重視した販売活動により、減収であったものの、増益
- 賃貸その他事業：販売用不動産の仕入が順調に進んだことから、賃貸収入が増加し、増収増益

単位:百万円	'21/12期		'22/12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	31,842	93.8	29,016	92.9	△2,826	△8.9
賃貸その他事業	2,113	6.2	2,226	7.1	112	5.3
合計	33,956	100.0	31,242	100.0	△2,714	△8.0

連結売上高

(単位:百万円)



単位:百万円	'21/12期		'22/12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	3,119	80.9	4,051	83.8	931	29.9
賃貸その他事業	736	19.1	780	16.2	44	6.1
合計	3,855	100.0	4,831	100.0	976	25.3

セグメント利益

■不動産売買事業 ■賃貸その他事業



※ 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：居住用は14億円(15.8%増)の増収、投資用は41億円(19.8%減)の減収
- 不動産開発事業：建設コスト急騰による収支や工期見直しにより遅れが生じ、今期5棟の竣工、1棟の販売
- 不動産特定共同事業：世田谷プロジェクトの第3期募集を完了。3プロジェクト合計でAUM25.4億円

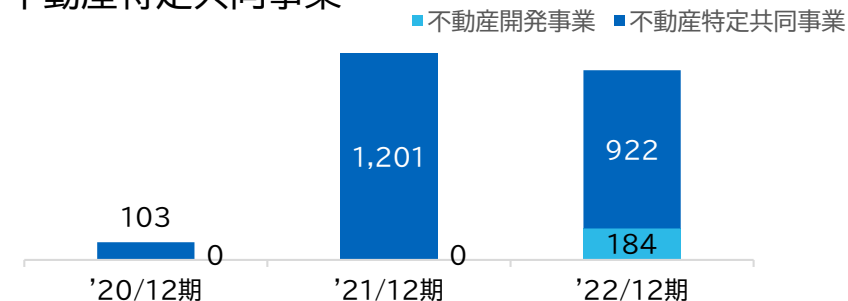
単位:百万円	'21/12期	'22/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率(%)
不動産売買事業	31,842	29,016	△2,826	△8.9
買取再販事業(投資用)	21,112	16,941	△4,171	△19.8
買取再販事業(居住用)	9,375	10,856	1,480	15.8
不動産開発事業	0	184	184	-
不動産特定共同事業	1,201	922	△279	△23.2
賃貸その他事業	2,113	2,226	112	5.3

買取再販事業

(単位:百万円)



不動産開発事業
不動産特定共同事業

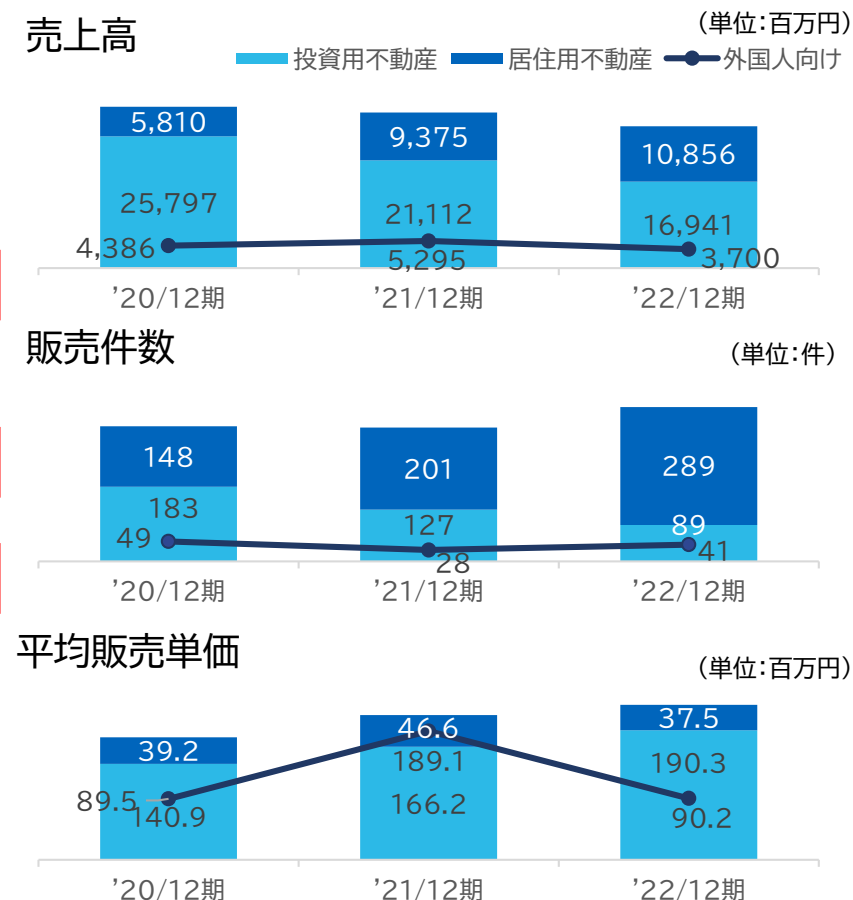


※「収益認識に関する会計基準」等を当連結会計年度の期首から適用しており適用後の数値で比較しております
 ※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

不動産買取再販事業

- 投資用不動産：収益性を重視した販売により、売上、件数共に減少だが、平均販売単価は上昇
- 居住用不動産：営業所開設の効果により、前期に対し売上、件数共に増加

単位:百万円	'21/12期	'22/12期	前期比	
			増減	増減率(%)
売上高	30,487	27,797	△2,690	△8.8
投資用不動産	21,112	16,941	△4,171	△19.8
居住用不動産	9,375	10,856	1,480	15.8
販売件数(件)	328	378	50	15.2
投資用不動産	127	89	△38	△29.9
居住用不動産	201	289	88	43.8
平均販売単価	92.9	73.5	△19.4	△20.9
投資用不動産	166.2	190.3	24.1	14.5
居住用不動産	46.6	37.5	△9.0	△19.5
外国人向け				
売上高	5,295	3,700	△1,594	△30.1
販売件数(件)	28	41	13	46.4
平均販売単価	189.1	90.2	△98.8	△52.3



※「収益認識に関する会計基準」等を当連結会計年度の期首から適用しており適用後の数値と比較しております
 ※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>

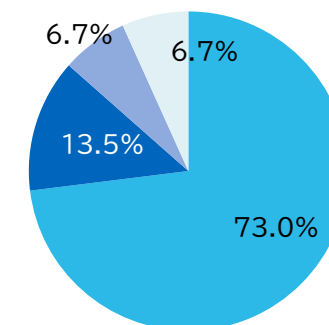
- 投資用不動産：全エリアで販売件数が減少、平均単価は神奈川、千葉で上昇
- 居住用不動産：北千住、赤羽、池袋、荻窪、船橋営業所の開設効果もあり埼玉、千葉の件数・金額が大幅に増加

<投資用不動産>

単位:百万円

エリア	'21/12期				'22/12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 (件)	平均単価
東京都	78	61.4	15,665	200.8	65	73.0	12,742	196.0	△13	△4.8
神奈川県	14	11.0	1,662	118.7	12	13.5	2,806	233.8	△2	115.0
埼玉県	17	13.4	2,607	153.3	6	6.7	854	142.4	△11	△10.8
千葉県	18	14.2	1,177	65.4	6	6.7	537	89.5	△12	24.1
合計	127	100.0	21,112	166.2	89	100.0	16,941	190.3	△38	24.1

'22/12期 販売件数構成比率

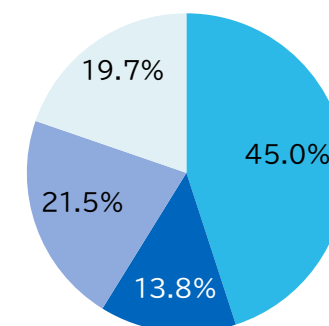


<居住用不動産>

単位:百万円

エリア	'21/12期				'22/12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 (件)	平均単価
東京都	96	47.8	6,698	69.7	130	45.0	6,338	48.7	34	△21.0
神奈川県	40	19.9	1,152	28.8	40	13.8	1,187	29.6	0	0.8
埼玉県	38	18.9	859	22.6	62	21.5	1,796	28.9	24	6.3
千葉県	27	13.4	664	24.5	57	19.7	1,533	26.9	30	2.3
合計	201	100.0	9,375	46.6	289	100.0	10,856	37.5	88	△9.0

■東京都 ■神奈川県 ■埼玉県 ■千葉県



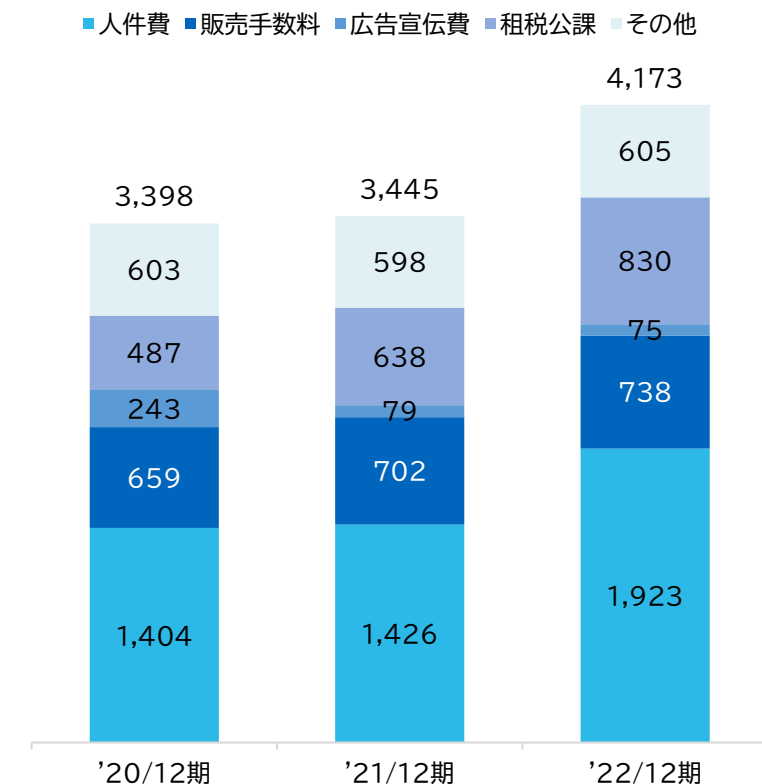
※「収益認識に関する会計基準」等を当連結会計年度の期首から適用しており適用後の数値で比較しております
 ※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

販売費及び一般管理費・営業外収益・営業外費用

- 販管費：今後の成長に向けた人員採用に伴い、人件費が増加。仕入増加に伴い、租税公課が増加
- 営業外：仕入の増加に伴い、支払利息が増加

単位:百万円	'21/12期		'22/12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	3,445	10.1	4,173	13.4	727	21.1
人件費	1,426	4.2	1,923	6.2	496	34.8
販売手数料	702	2.1	738	2.4	35	5.0
広告宣伝費	79	0.2	75	0.2	△3	△4.1
租税公課	638	1.9	830	2.7	191	30.0
その他	598	1.8	605	1.9	7	1.3
営業外収益	35	0.1	63	0.2	28	82.0
営業外費用	606	1.8	731	2.3	124	20.6
支払利息	519	1.5	655	2.1	136	26.3
その他	87	0.3	76	0.2	△11	△13.0

販売費及び一般管理費 内訳 (単位:百万円)



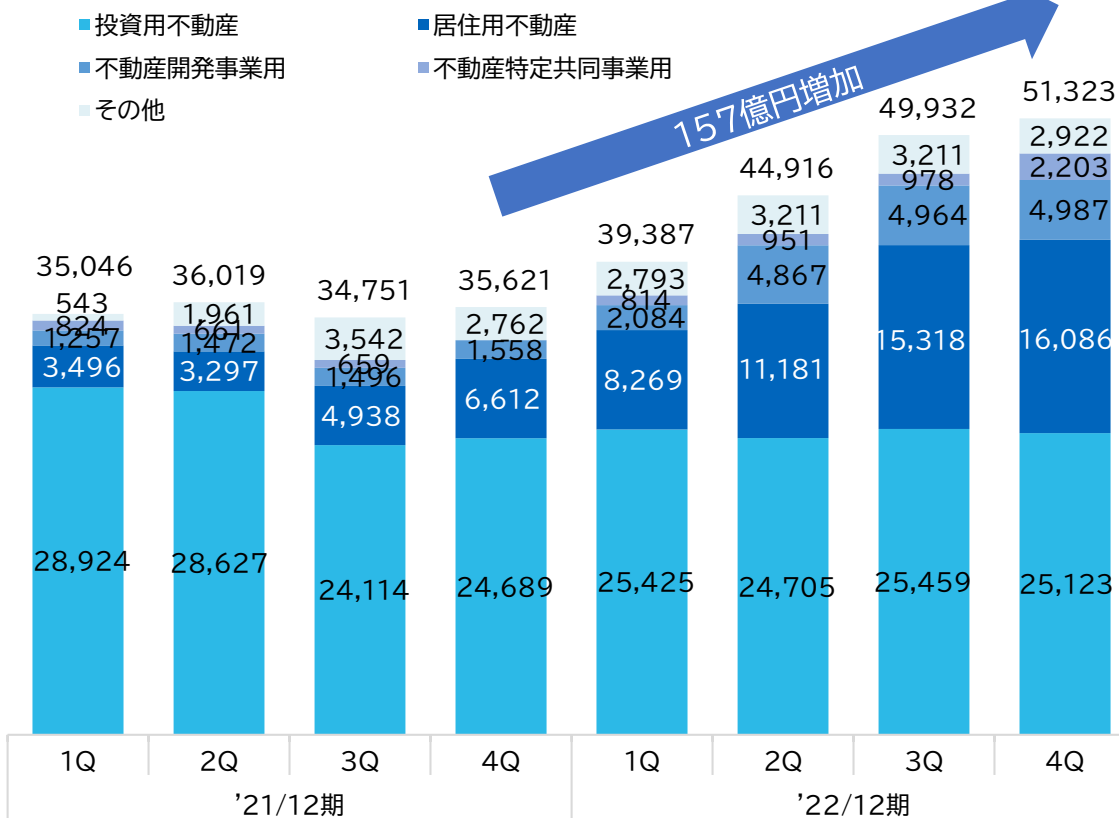
販売用不動産(在庫)の状況

- 順調な仕入活動により、前期末より157億円の増加
- 注力している居住用不動産、及び不動産開発、不動産特定事業の在庫を大きく積み増し

単位:百万円	'21/12期	'22/12期	増減
販売用不動産	35,621	51,323	15,701
投資用不動産	24,689	25,123	434
居住用不動産	6,612	16,086	9,474
不動産開発事業用	1,558	4,987	3,429
不動産特定共同事業用	0	2,203	2,203
その他	2,762	2,922	160

※ 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



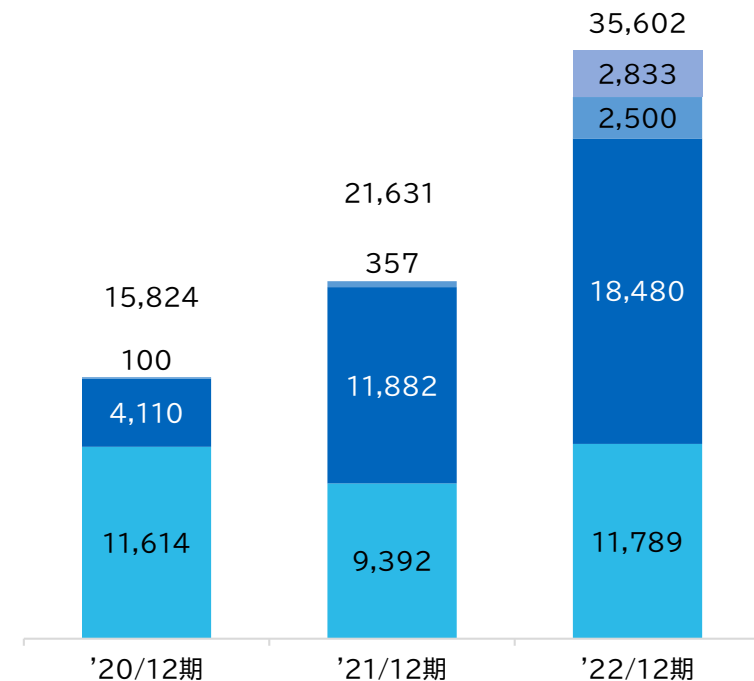
事業別仕入の状況

- 仕入の強化により全ての事業で仕入額が増加
- 営業所開設及び営業人員増強により特に居住用の仕入額が増加

単位:百万円	'21/12期	'22/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率 (%)
買取再販事業(投資用)	9,392	11,789	2,397	25.5
買取再販事業(居住用)	11,882	18,480	6,598	55.5
不動産開発事業	357	2,500	2,143	600.3
不動産特定共同事業	0	2,833	2,833	—
合計	21,631	35,602	13,971	64.6

事業別仕入額

- 投資用不動産
- 不動産開発
- 居住用不動産
- 不動産特定共同



※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

連結貸借対照表 概要

- 順調な仕入活動により、販売用不動産、有利子負債が大幅に増加
- 固定資産は、一部を販売用不動産に振替をしたことで減少

単位:百万円	'21/12期	'22/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率 (%)
流動資産	54,404	70,174	15,769	29.0
内、現金及び預金	17,565	17,754	188	1.1
内、販売用不動産	35,463	51,116	15,652	44.1
固定資産	8,331	7,213	△1,117	△13.4
資産合計	62,778	77,448	14,669	23.4
流動負債	12,168	18,501	6,332	52.0
内、短期有利子負債	10,452	15,639	5,187	49.6
固定負債	27,063	34,342	7,278	26.9
内、長期有利子負債	26,423	33,684	7,261	27.5
負債合計	39,232	52,843	13,611	34.7
純資産合計	23,546	24,604	1,058	4.5
負債・純資産合計	62,778	77,448	14,669	23.4

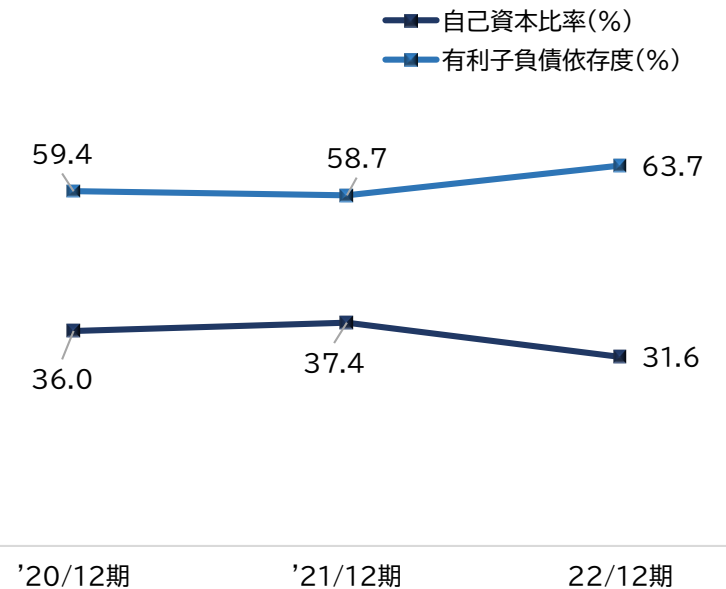
主要な財務指標の状況

- 自己資本比率は、目標とする30～35%、ネットD/Eレシオも目標とする1.2～1.5倍で着地
- 居住用不動産の販売増加による棚卸資産回転率の向上を目指す

	'21/12期	'22/12期	増減
自己資本比率(%)	37.4	31.6	△5.7
有利子負債依存度(%)	58.7	63.7	4.9
棚卸資産回転率(回)*	0.82	0.66	△0.15
ネットD/Eレシオ(倍)	0.82	1.28	0.46
投資用平均借入期間	4年3ヶ月	3年10ヶ月	△5ヶ月
居住用平均借入期間	1年	1年	—

*不動産売買事業12ヵ月売上高/(前期販売用不動産+当期販売用不動産)/2

自己資本比率&有利子負債依存度



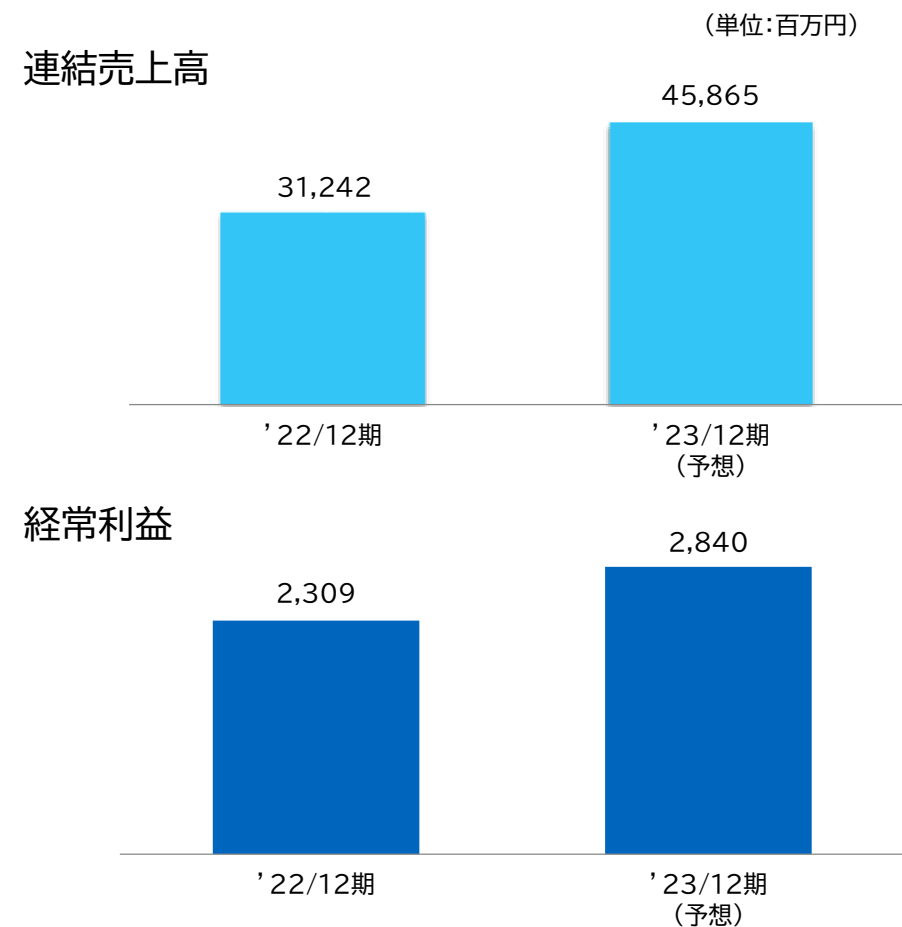
02

2023年12月期 業績予想

2023年12月期 通期業績予想<連結>

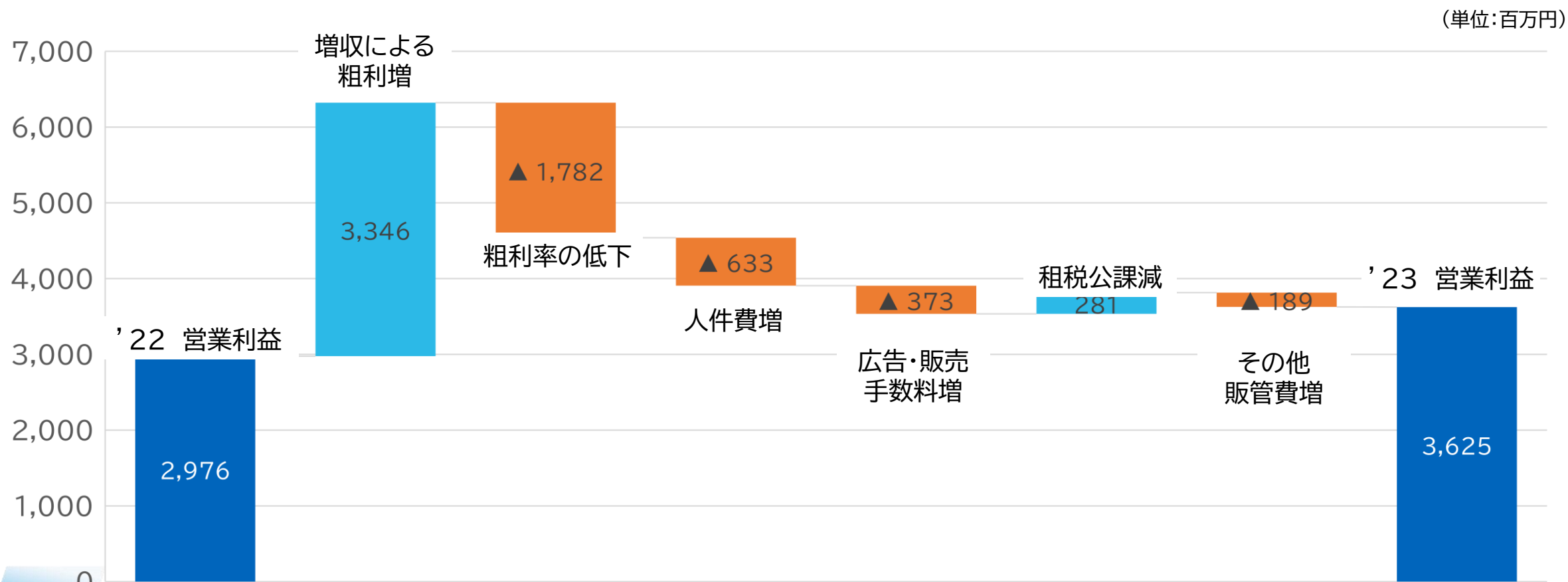
- 前期の人員増、在庫増を活かし、売上、利益ともに2桁以上の伸びを計画
- 更なる人員の強化を進め、回転率の向上を図り、目標の達成を目指す

単位:百万円	'22/12期		'23/12期	
	実績	増減率(%)	予想	増減率(%)
売上高	31,242	△8.0	45,865	46.8
売買事業	29,016	△8.9	43,372	49.5
賃貸その他事業	2,226	5.3	2,492	12.0
営業利益	2,976	27.1	3,625	21.8
対売上高比率	9.5%	-	7.9%	-
経常利益	2,309	30.4	2,840	23.0
対売上高比率	7.4%	-	6.2%	-
当期純利益	1,564	22.6	1,863	19.1
対売上高比率	5.0%	-	4.1%	-



2023年12月期 営業利益の増減要因予想

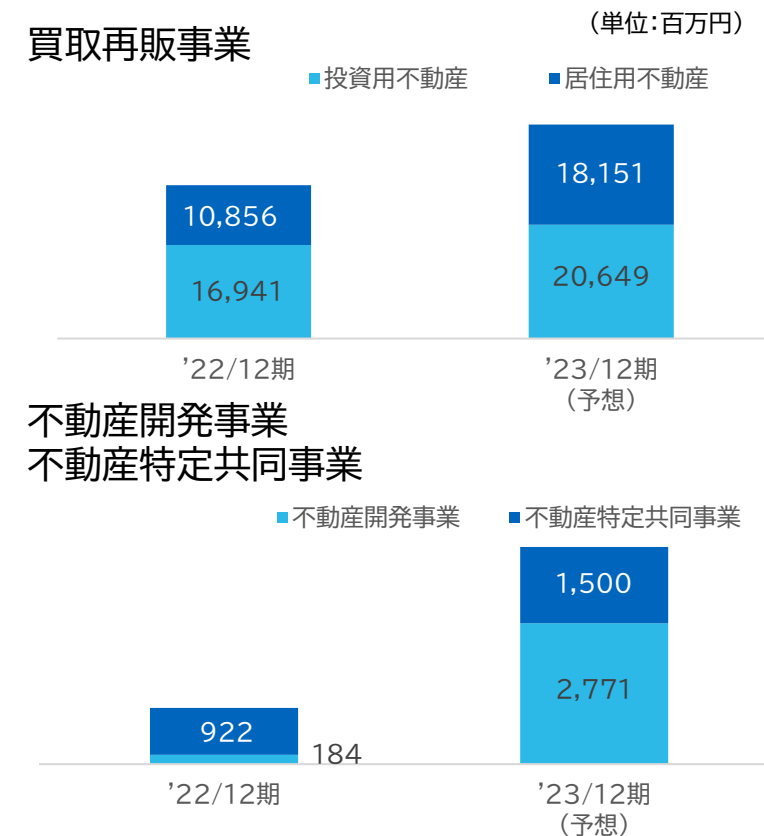
- 増加要因は、人員増にもとづく販売活動の強化による増収で約33億円、租税公課の減少で約2億円
- 減少要因は、前期大きく伸ばした粗利率を保守的に見積り約17億円、人員増による人件費増で約6億円、売上増に伴う販売手数料の増加で約3億円



2023年12月期 通期業績予想 <セグメント別売上高>

- 買取再販事業は、開設した6営業所を中心に、人材を最大限に活かし大幅な増収を目指す
- 不動産開発事業は、竣工済み5棟、今期、竣工予定2棟の販売を推進
- 不動産特定共同事業は、世田谷プロジェクトの完売、第4弾商品の組成を推進

単位:百万円	'22/12期		'23/12期	
	実績	増減率(%)	予想	増減率(%)
不動産売買事業	29,016	△8.9	43,372	49.5
買取再販事業(投資用)	16,941	△19.8	20,649	21.9
買取再販事業(居住用)	10,856	15.8	18,151	67.2
不動産開発事業	184	-	2,771	1,400
不動産特定共同事業	922	△23.2	1,500	62.6
賃貸その他事業	2,226	5.3	2,492	12.0



不動産買取再販事業の取組み

エリア特化型の営業所展開

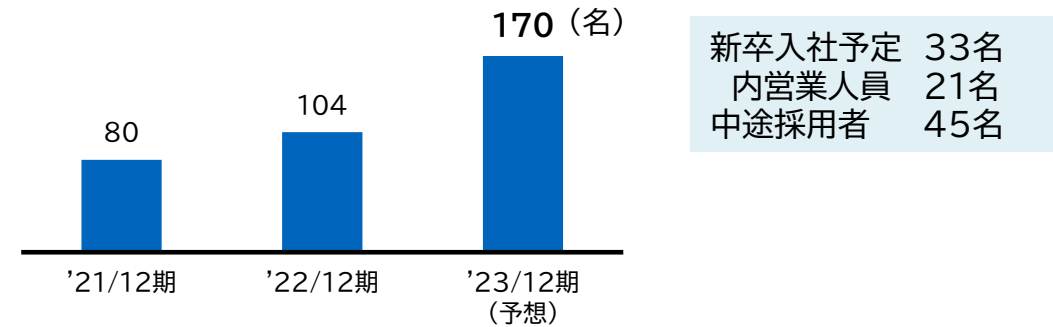
2021年度に開設した5営業所、2022年度に開設した蒲田営業所を中心に、仲介業者とのリレーションを強化し、業績拡大をけん引する



更なる事業拡大に向けて、今夏、大阪営業所を開設予定

営業人員の増強

営業所展開に合わせて営業人員を拡大、更なる増強を推進



仲介業者とのリレーション強化

仲介業者専用ページをリニューアルし、リレーションを強化

- 当社物件を地図上で検索可能
- 物件の工事状況、完了予定などのステータスを確認可能
- VR内見、内見予約、資料のダウンロードが可能



不動産開発事業・不動産特定共同事業の取組み

不動産開発事業

- 資材や労務費が高騰しているため経済性を考慮し保守的に企画、仕入を進める



'23 竣工予定 4棟
販売予定 7棟

(仮)サイドプレイス表参道



(仮)サイドプレイス池袋



(仮)サイドプレイス十条

不動産特定共同事業

- 第3弾商品 世田谷プロジェクトは、2023年1月末時点の申込みベースで完売
- 第4弾商品 (仮)南篠崎ナーシングホームを今春にリリース予定
販売用物件の仕入強化に向けて、人員を増強

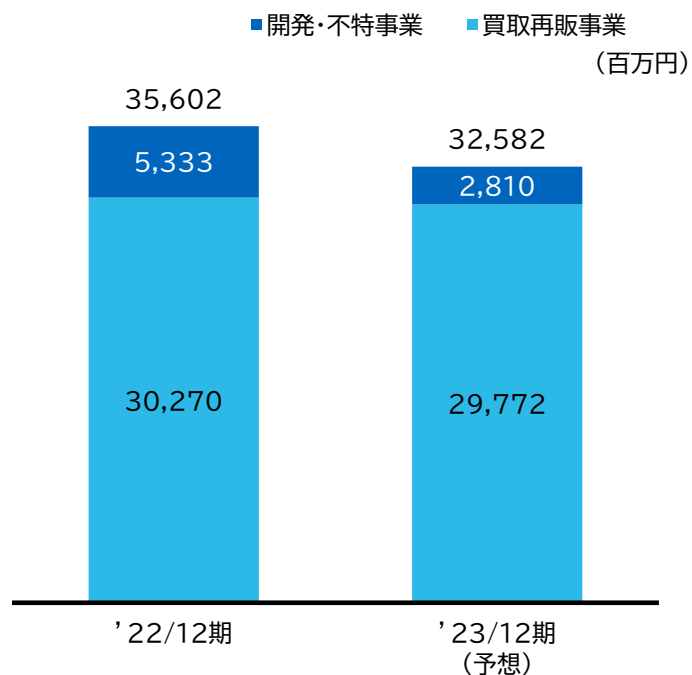


仕入計画

- 仕入計画は、買取再販事業で前期並み、不動産開発事業、不動産特定共同事業で減少となり
全社で30億円減を計画

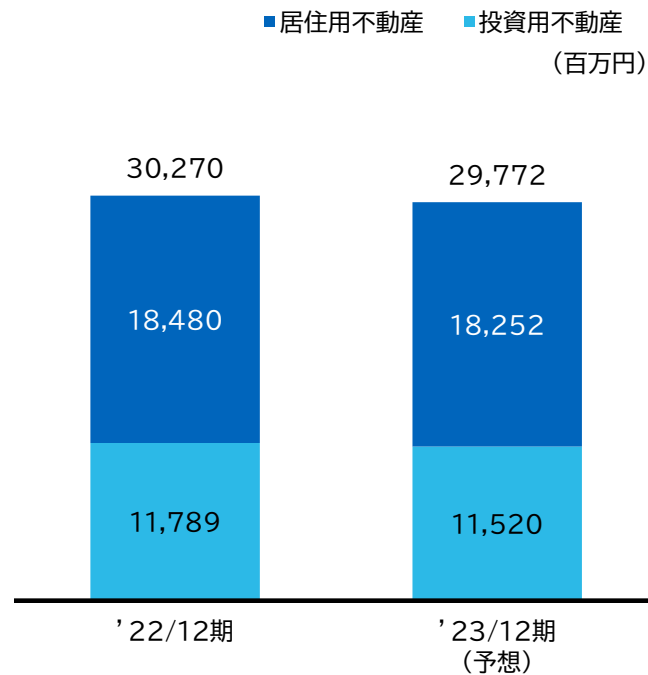
全事業

- 買取再販は前期並み、開発・不特事業で減少の計画



不動産買取再販事業

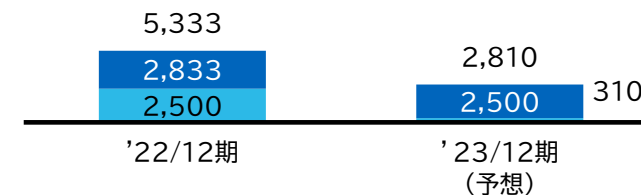
- 開設した6営業所を中心に仕入を増加



不動産開発事業 ・不動産特定共同事業

- 開発事業は、建設コストの高騰から、収益性を重視した仕入を行い、開発・販売に注力

- 不動産特定共同事業(販売用不動産)
 - 不動産開発事業(開発用土地)
- (百万円)



ガバナンスの強化、DX戦略の取組み

コーポレート・ガバナンスのさらなる強化に向けた取組みを推進

顧客接点のDXと社内のDXの両輪でDX戦略を推進することにより、生産性向上・業務効率改善・環境負荷低減を図る

ガバナンスの強化

コーポレート・ガバナンスのさらなる強化

実施済み

- 役員報酬制度の改定
- 譲渡制限付株式報酬制の導入
- 執行役員制度の導入
- 社外取締役割合の増加(社外取締役割合 28.6%→50%)

推進中

- リスク管理体制強化
- 工事の標準化
- 施工管理体制の強化
- CS室の機能強化(品質向上)

顧客接点のDX

DX活用による競争力の強化

- AI査定やIT重要事項説明等の不動産テック導入による価格査定の訴求と他社との差別化
- VR内見・内覧による物理的な制限の解消と「時間短縮」による効率化
- 仲介業者専用ページをリニューアルを予定し、リレーションを強化



社内のDX

DX活用による業務効率の向上

デジタル化の推進

- 契約書類・取引関係書類・社内書類等のデジタル化の推進による紙の削減(環境負荷低減)
- デジタル化されたデータの分析・活用(賃貸物件管理等)

業務効率化・人材育成の推進

- AI-OCRやRPA等を活用した業務の自動化・組織運営の効率化
- 工事・賃貸管理システムを刷新予定
- 人材育成のための人材データの一元管理

株主還元 < 配当・自己株式取得 >

- 当社グループの基本方針

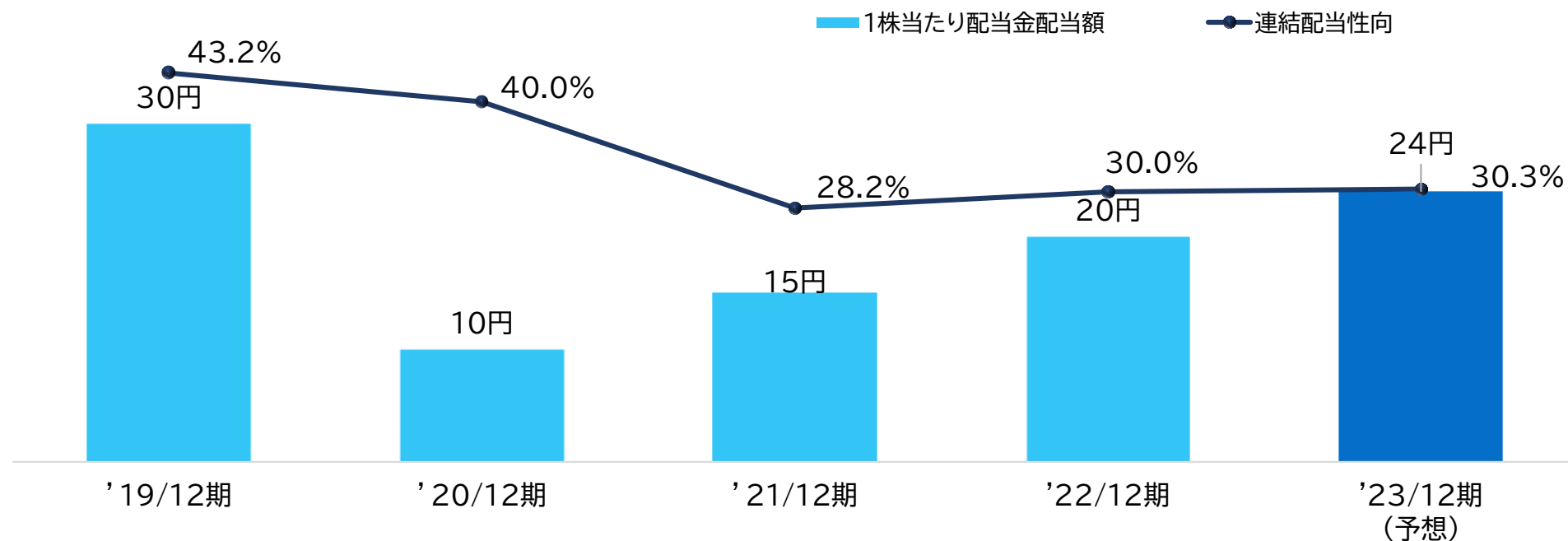
「長期的な事業拡大のため財務体質の強化と内部留保の充実を図りつつ、安定した配当を継続する」
「連結配当性向の目標水準を30%以上とする」

- 2022年12月期の配当

当初予想の17円より3円増額し、1株当たり20円、連結配当性向30.0%を予定

- 2023年12月期の配当予想

業績予想並びに上記基本方針を踏まえ、期末配当24円(普通配当)、配当性向30.3%を予想



03

第2次中期経営計画
(2022-2024)の進捗状況

連結数値目標 進捗

- 堅調な不動産需要により販売価格の上昇基調が続いたため、収益性を重視した販売活動に注力
- その結果、中期経営計画1年目の業績は、計画に対して、減収増益で着地

単位:百万円	2021年度 実績	2022年度		計画比	
		当初計画	実績	増減	増減率(%)
売上高	33,956	38,847	31,242	▲7,605	▲19.6
売買事業	31,842	36,648	29,016	▲7,632	▲20.8
賃貸その他事業	2,113	2,198	2,226	27	1.2
営業利益	2,342	2,624	2,976	352	13.4
対売上高比率	6.9%	6.8%	9.5%	-	-
経常利益	1,770	2,066	2,309	243	11.8
対売上高比率	5.2%	5.3%	7.4%	-	-
当期純利益	1,276	1,314	1,564	250	19.1
対売上高比率	3.8%	3.4%	5.0%	-	-

連結数値目標(事業別) 進捗

- 収益性を重視した販売活動により居住用は計画に対しては大幅減、投資用は計画を上回って着地
- 開発事業、不特事業は、資材や労務費の高騰、人員の増強の遅れにより、計画に対して大幅減

単位:百万円			2021年度 実績	2022年度		計画比	
				当初計画	実績	増減	増減率(%)
主力事業	買取再販 事業	売上高	30,487	31,012	27,797	▲3,215	▲10.4
		居住用不動産	9,375	14,542	10,856	▲3,686	▲25.3
		投資用不動産	21,112	16,470	16,941	471	2.9
	賃貸事業	売上高	2,008	2,029	2,077	47	2.3
成長事業	開発事業	売上高	—	2,968	184	▲2,783	▲93.8
	不特事業	売上高	1,201	2,409	922	▲1,486	▲61.7
その他		売上高	258	427	260	▲167	▲39.1
合計		売上高	33,956	38,847	31,242	▲7,605	▲19.6
		売上総利益	5,788	6,675	7,150	475	7.1
		利益率	17.0%	17.2%	22.9%	-	-

※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

連結数値目標の更新

- 2023年度は、売買事業を軸に、売上高の更なる拡大を目指します
- 2022年度の利益は、堅調な不動産市況から収益性を重視した販売により向上しましたが、2023年度は市場の不透明感を折り込んだ計画としています

単位:百万円	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度		2024年度
			当初計画	修正計画	計画(変更無)
売上高	33,956	31,242	44,660	45,865	53,224
売買事業	31,842	29,016	41,994	43,372	49,797
賃貸その他事業	2,113	2,226	2,666	2,492	3,427
営業利益	2,342	2,976	3,514	3,625	4,991
対売上高比率	6.9%	9.5%	7.9%	7.9%	9.4%
経常利益	1,770	2,309	2,919	2,840	4,411
対売上高比率	5.2%	7.4%	6.5%	6.2%	8.3%
当期純利益	1,276	1,564	1,856	1,863	2,805
対売上高比率	3.8%	5.0%	4.2%	4.1%	5.3%

連結数値目標(事業別)の更新

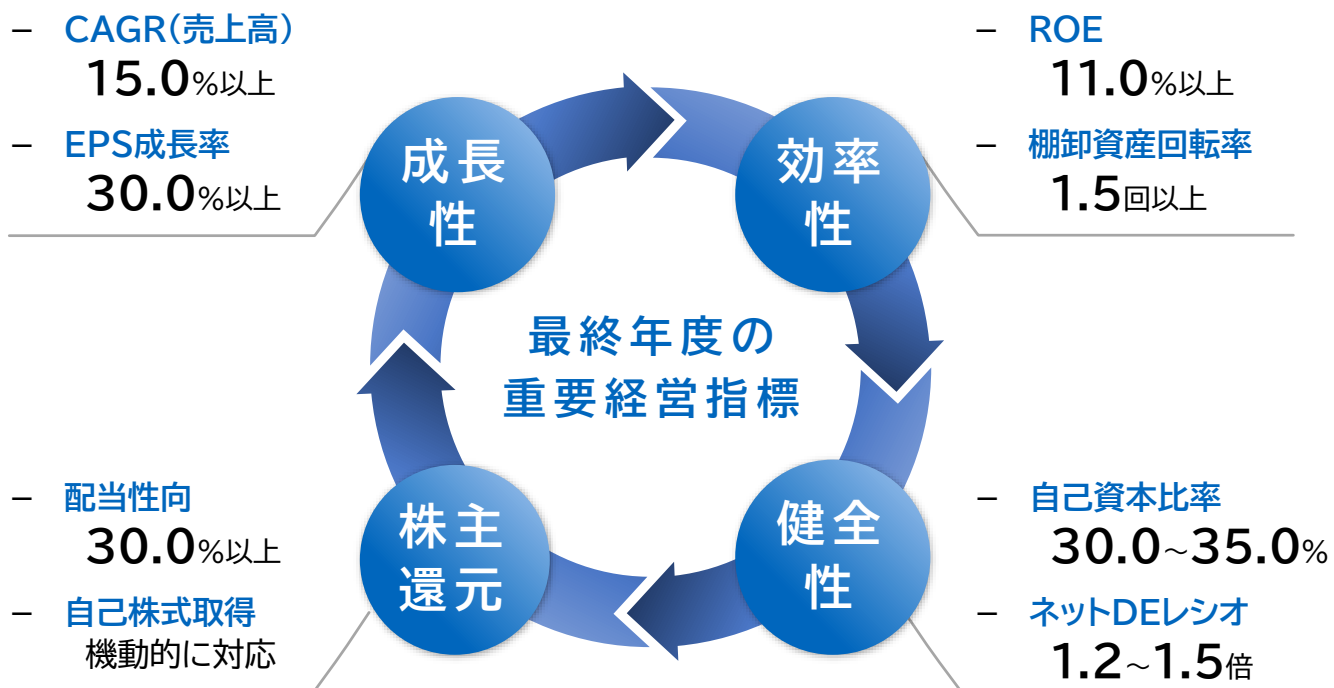
- 成長事業である不動産開発事業、不動産特定事業は、資材や労務費が高騰、人員の増強の遅れから見直しましたが、堅調な買取再販事業を上積みし、当初計画を上回る計画です
- なお、2024年度の計画の見直しは、現時点では行っておりません

単位:百万円			2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度		2024年度 計画(変更無)
					当初計画	修正計画	
主力事業	買取再販事業	売上高	30,487	27,797	33,048	38,800	37,830
		居住用不動産	9,375	10,856	18,144	18,151	20,604
		投資用不動産	21,112	16,941	14,904	20,649	17,226
	賃貸事業	売上高	2,008	2,077	2,417	2,363	3,023
成長事業	開発事業	売上高	—	184	4,368	2,771	6,000
	不特事業	売上高	1,201	922	4,095	1,500	5,300
その他	売上高	258	260	730	429	1,071	
合計	売上高	33,956	31,242	44,660	45,865	53,224	
	売上総利益	5,788	7,150	7,841	8,714	9,447	
	利益率	17.0%	22.9%	17.6%	19.0%	17.8%	

※土地等の販売は、居住用不動産に含めております

第2次中期経営計画 重要経営指標 進捗状況

プライム市場適合も意識しながら成長性・効率性・健全性・株主還元のバランスを図る



	2022年度 (実績)	2023年度 (予想)
CAGR(売上高)	-11.3%	14.7%
EPS成長率	25.0%	19.0%
ROE	6.5%	7.4%
棚卸資産回転率	0.66	0.82
自己資本比率	31.6%	33.8%
ネットDEレシオ	1.28	1.22
配当性向	30.0%	30.3%

事業ポートフォリオ方針 進捗状況

- 成長事業である不動産開発事業、不動産特定事業は、資材や労務費の高騰、人員の増強の遅れから進捗が遅れています
今後も市場環境を見極めながら進めます

売上高

2022年度 実績

31,242百万円

2024年度 計画

53,224百万円

賃貸事業・開発事業・
不特事業 他

11%

買取再販事業

89%

29%

71%

売上総利益

2022年度 実績

7,150百万円

2024年度 計画

9,447百万円

賃貸事業・開発事業・
不特事業 他

14%

買取再販事業

86%

38%

62%

経営基盤の強化 進捗状況

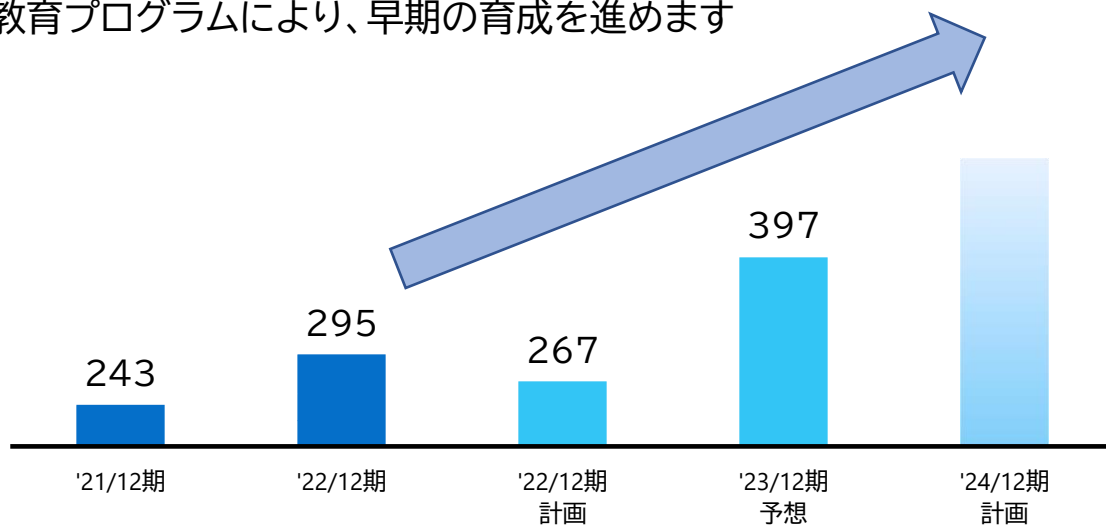
第2次中期経営計画の達成に向けた「経営基盤の強化」としての取り組みを実行

・人材の採用・拡大と育成 ・ガバナンスの強化 ・非財務情報の拡充

人材の採用・拡大と育成

■人員の増強

連結従業員数は、前期末の243名から2022年末時点で、295名に増強、2023年度も積極的な採用活動により、更なる拡大を進めるとともに教育プログラムにより、早期の育成を進めます



ガバナンスの強化

■新執行役員体制スタート

2022年の株主総会で、新たな役員が可決承認され、執行役員制に基づく新役員体制がスタート
また、指名・報酬委員会からの答申に基づき、業績連動報酬の導入もスタートし、株主目線での、業績向上を進めています

非財務情報の拡充

■サステナビリティ委員会を設置(詳細は次頁以降)

2022年7月に取締役会の任意の機関として、サステナビリティ委員会を設置し、2022年12月にはTCFD提言への賛同を表明
当社のサステナビリティ活動に関する全体計画の立案、進捗状況のモニタリング、達成状況の評価を行い、定期的に取り締役に報告・提言を行います

サステナビリティへの取組み 環境(E)

- 2022年12月にTCFD提言への賛同を表明し、2023年2月にTCFD提言に基づく開示をリリース
- Scope3の算出、および目標設定が喫緊の課題と認識

■ TCFD提言への対応

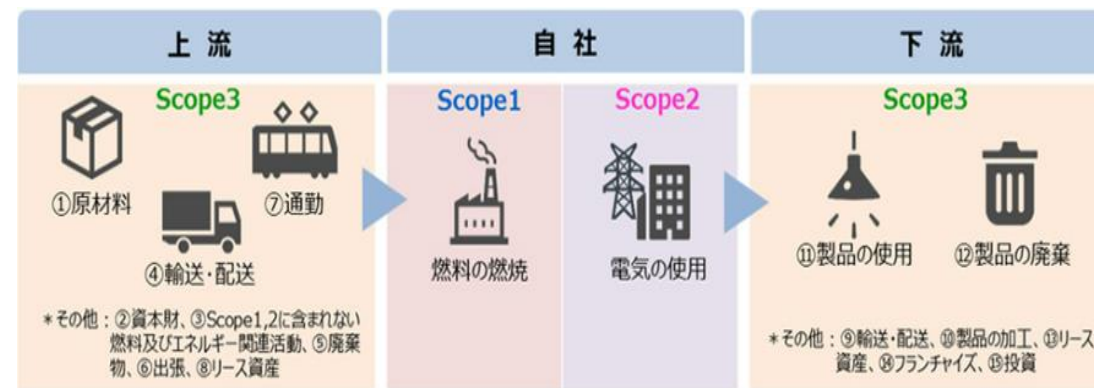
TCFD提言への賛同を表明するとともに、TCFD提言に基づき以下の4項目について、当社グループの気候変動対応状況を開示（詳細は2023年2月14日付のリリースを参照）

開示項目	項目の詳細
ガバナンス	気候関連のリスクと機会に係る当該組織のガバナンス
戦略	気候関連のリスクと機会がもたらす当該組織の事業、戦略、財務計画への現在および潜在的な影響
リスク管理	気候関連リスクについて、当該組織がどのように識別、評価、および管理しているかについて
指標と目標	気候関連のリスクと機会を評価および管理する際に用いる指標と目標について

■ Scope3について

Scope1・2については実績の算出、および削減目標の設定を実施済み。

Scope3についても早期に調査を実施し、サプライチェーン全体でGHG排出量を削減していく



(出典:環境省HP グリーン・バリューチェーンプラットフォーム)

サステナビリティへの取り組み 社会(S)

- 経営戦略と連動した人材戦略を構築するために、「人材ビジョン」・「求める人物像」・「人材ポリシー」を策定

■ 人材ビジョン

ムゲンエステートグループの原動力は、自ら構想し、挑戦し、変化に対応できる人の力です。

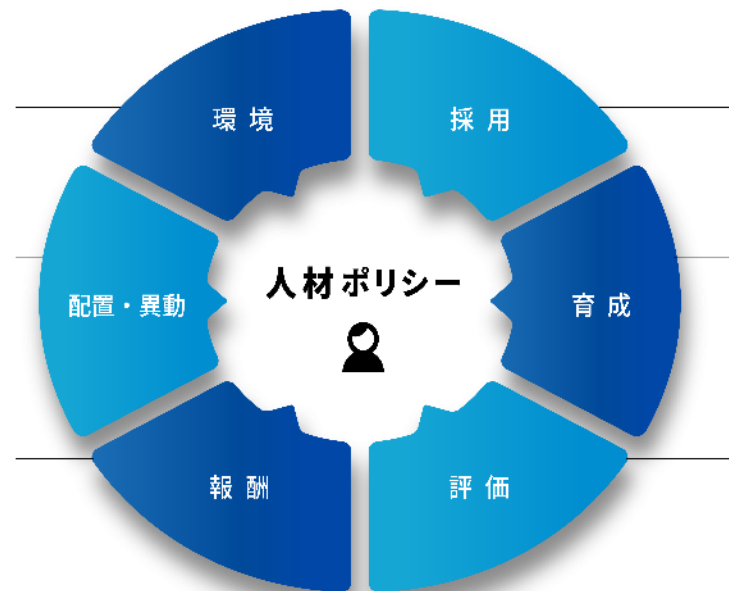
多様な価値観を認め合い、誠実に、粘り強く、強い覚悟を持つ人材を輩出することで、社会に新たな価値を創造し、提供していきます。

求める人物像



人材ポリシー

- 環境**
多様性のある人材が活躍できる風土・環境
活気があり、風通しの良い職場
- 配置・異動**
全社最適による各人の経験・能力に合わせた配置（適材適所）、キャリアアップを目的に、自発的に異動できる機会の提供
- 報酬**
透明性が高く
納得感のある報酬体系



- 採用**
会社が求める人物像に沿った人材の確保
- 育成**
常に向上心を持って考え、行動ができる人材の育成
中長期的に優秀な人材を計画的に輩出
- 評価**
公平・納得感のある評価体系

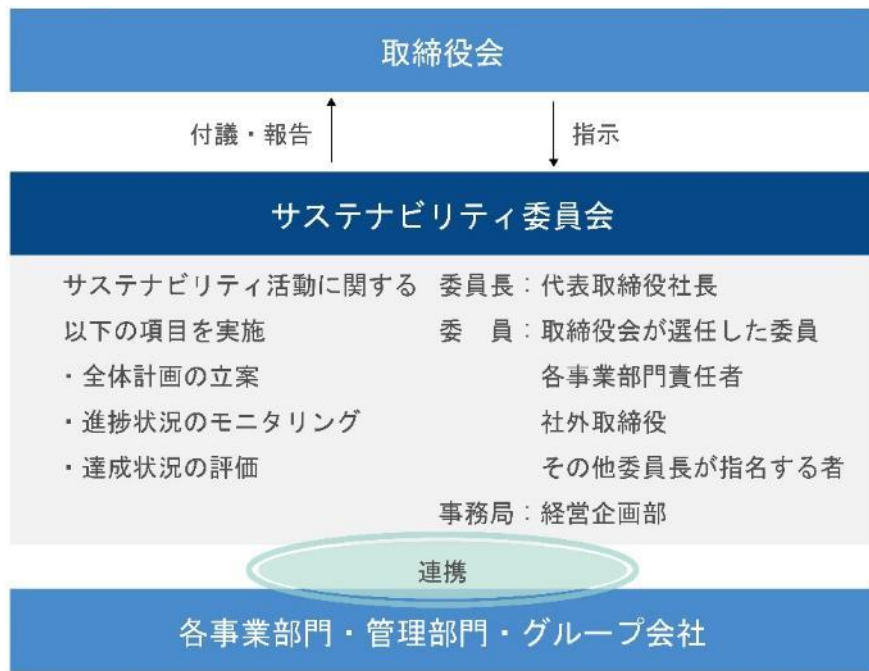
サステナビリティへの取り組み ガバナンス(G)

- 2022年7月14日に取締役会の任意の機関として、サステナビリティ委員会を設置

■ サステナビリティ委員会

気候変動課題を含む当社グループのサステナビリティ課題について、審議・検討を行い、サステナビリティ活動に関する全体計画の立案、進捗状況のモニタリング、達成状況の評価を行います。

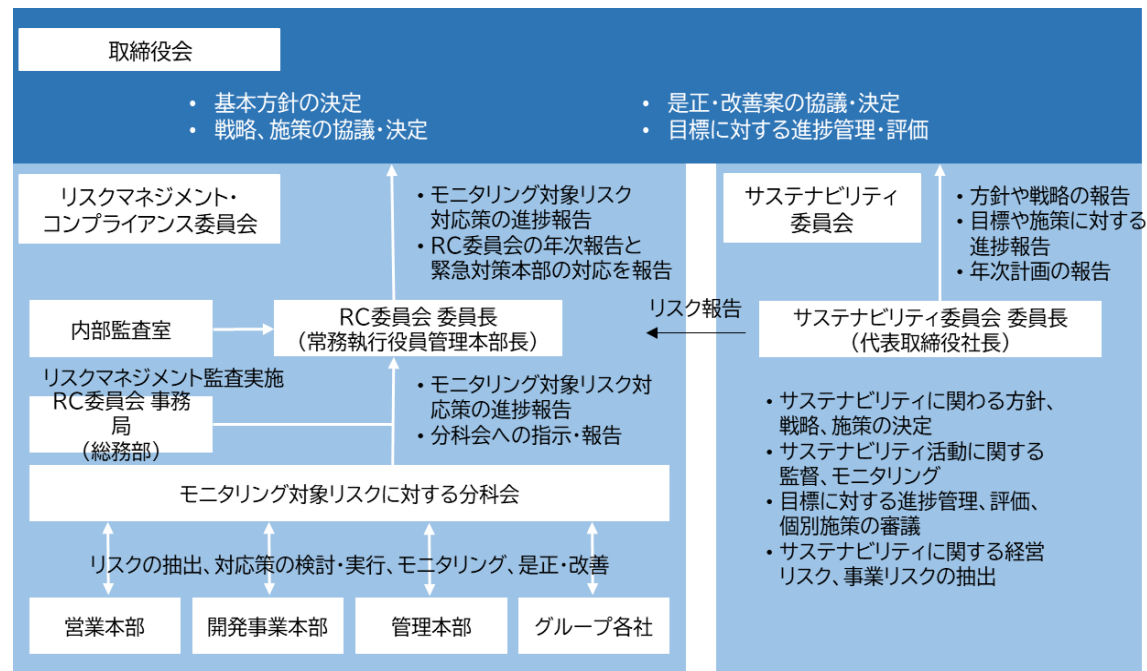
■ サステナビリティ推進体制図



■ リスクマネジメント・コンプライアンス委員会

各部門よりリスクを抽出し、定性・定量の両面から評価を行った上、リスク・コンプライアンス委員会に報告を行うことで、当社グループ全体のリスクマネジメントに統合をしております。

■ リスク管理体制図



04

Appendix : 会社概要

会社概要及び沿革

<会社概要>

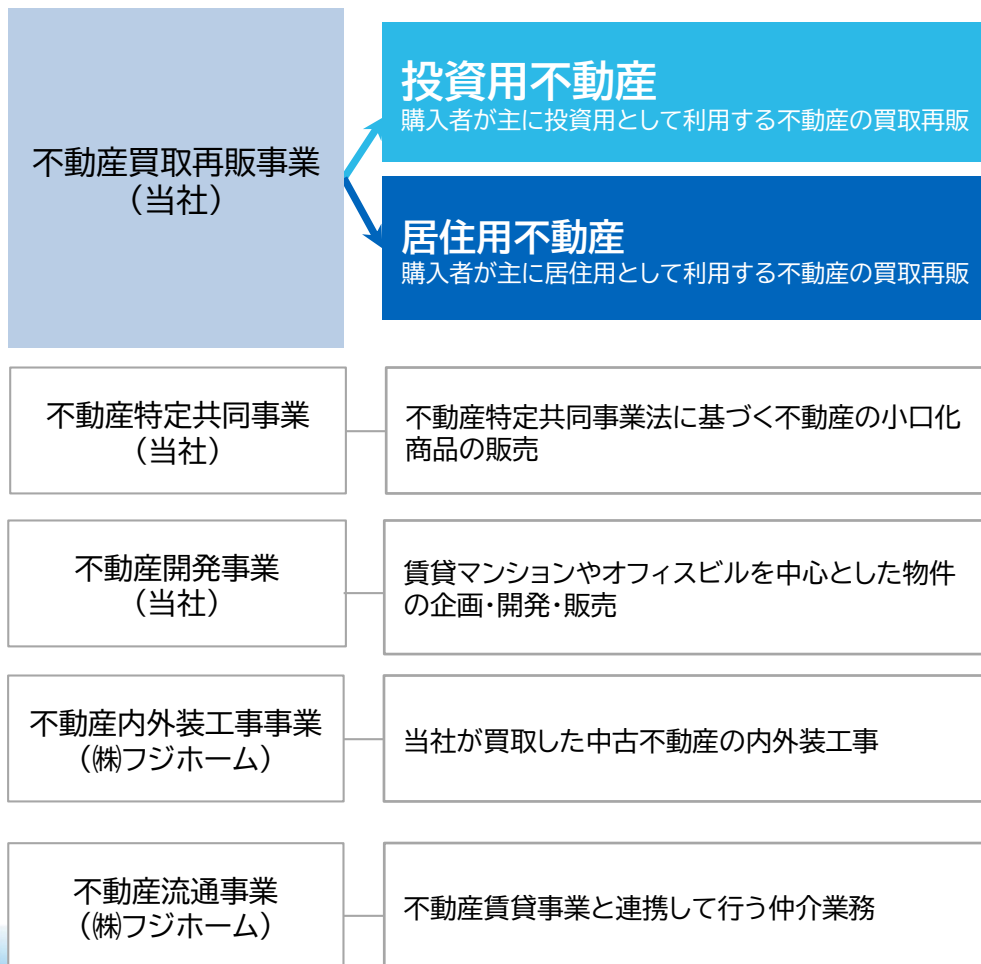
会社名	株式会社ムゲンエステート
設立	1990年5月
代表	代表取締役会長 藤田 進 代表取締役社長 藤田 進一
資本金	2,552百万円 *2022年12月31日現在
決算期	12月
市場	東証プライム市場(証券コード 3299)
社員数	連結 295名(平均年齢 38.4才) 単体 221名(平均年齢 37.9才) *2022年12月31日現在
本社	東京都千代田区大手町一丁目9番7号 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー16階
支店	横浜支店:神奈川県横浜市西区北幸一丁目11番15号 横浜STビル2階
営業所	北千住営業所 船橋営業所 荻窪営業所 赤羽営業所 池袋営業所 蒲田営業所
子会社	(株)フジホーム (株)ムゲンファンディング

<沿革>

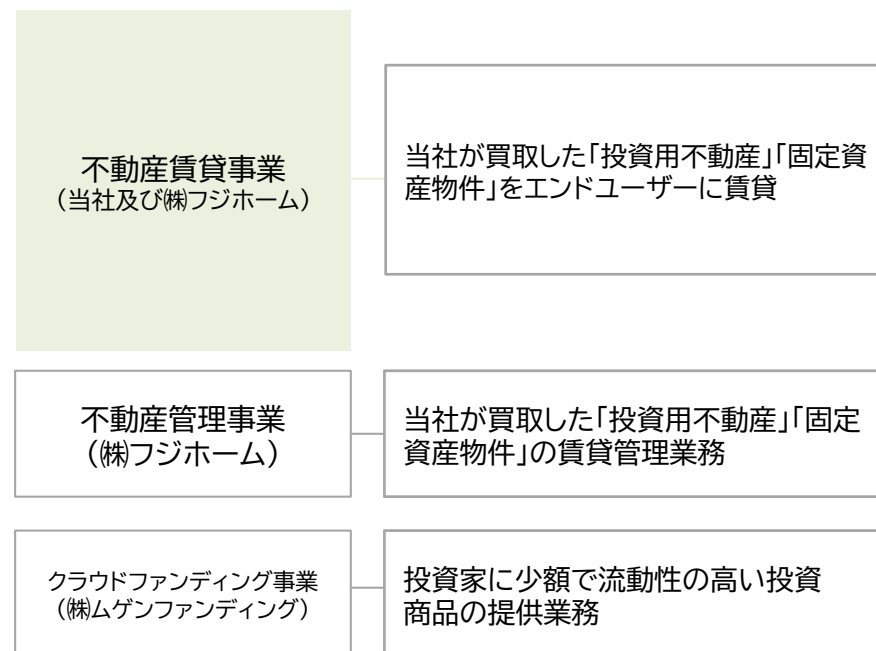
1990年 5月	当社設立
1997年 8月	(株)フジホーム設立(連結子会社)
2005年 7月	一級建築士事務所登録
2010年 5月 6月	宅地建物取引業免許を国土交通大臣免許に変更 横浜支店を設置
2014年 6月	東証マザーズ上場
2015年 1月	新宿支店を設置
2016年 2月	東証第一部上場
2018年 6月	不動産特定共同事業許可を取得
2018年 8月	(株)ムゲンファンディング設立(連結子会社)
2020年 5月	東京都千代田区大手町に本店移転 新宿支店を東京都中央区日本橋浜町に移転 東京都中央区日本橋浜町に日本橋支店を設置
2020年 7月	日本橋支店を本店に統合
2021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

事業内容

不動産売買事業



賃貸その他事業

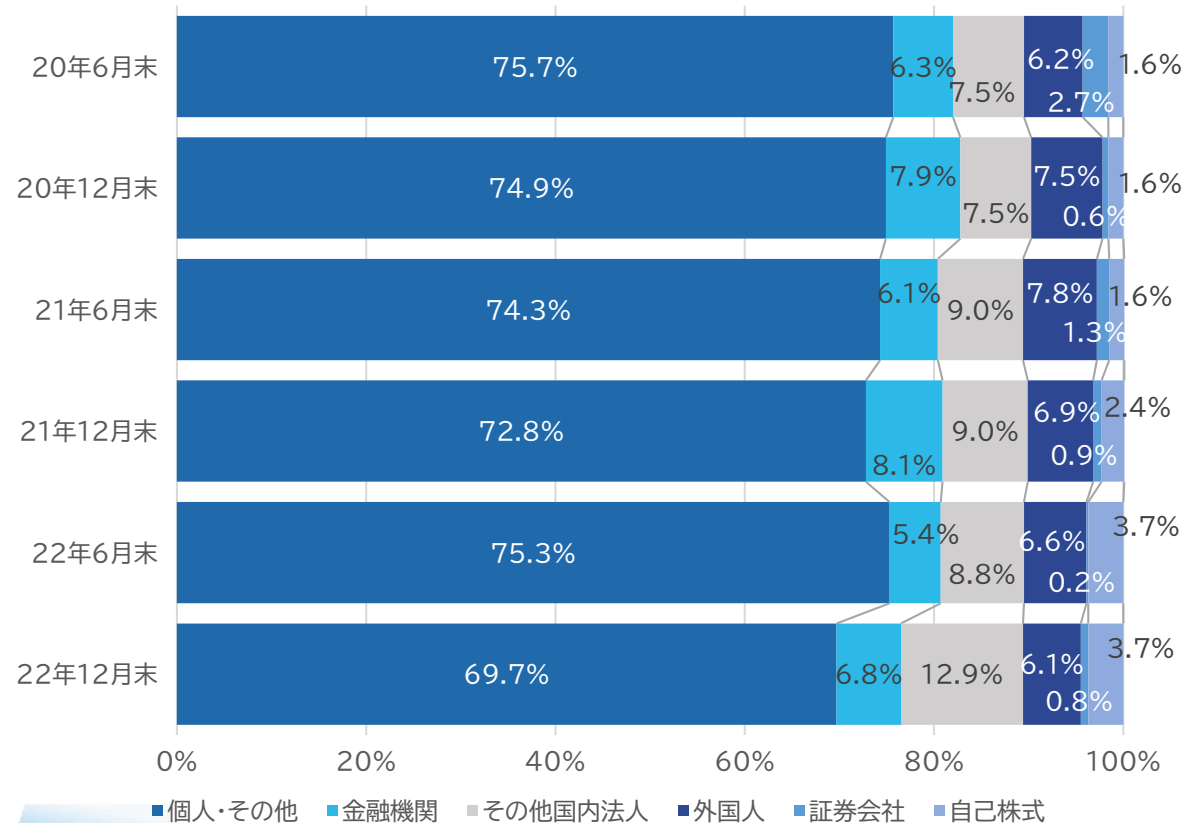


株式の状況（2022年12月31日現在）

発行可能株式数：64,000,000株
 単元株主数：30,817名

発行済株式総数：24,361,000株

【株式分布状況(所有株式数比率)】



【大株主の状況】

大株主名	所有株数 (株)	持株比率 (%)
1 藤田 進	4,668,700	19.9
2 藤田 進一	2,501,000	10.7
3 株式会社ドリームカムトゥルー	1,700,000	7.2
4 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,293,600	5.5
5 株式会社セラネス	1,000,000	4.3
6 藤田 百合子	700,000	3.0
6 藤田 由香	700,000	3.0
8 庄田 桂二	667,000	2.8
9 庄田 優子	655,000	2.8
10 株式会社夢現企画	360,000	1.5

*上記大株主の状況には自己株式は除いております
 なお、2022年12月31日現在の当社が保有する自己株式は897,325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