



2023年3月30日

各 位

会 社 名 株式会社ムゲンエスレート
代 表 者 名 代表取締役社長 藤田 進一
(コード番号：3299 東証プライム)
問 合 せ 先 常務執行役員 管理本部長 大久保 明
(TEL. 03-6665-0581)

上場維持基準の適合に向けた進捗及び計画の更新について

当社は、2021年12月14日にプライム市場の上場維持基準のうち「流通株式時価総額」が充足していないことから適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しておりますが、2022年12月末時点におきまして、新たに「1日平均売買代金」が充足していない状況となっております。つきましては、当社の上場維持基準への適合状況の推移及び「1日平均売買代金」の適合に向けた計画について下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、当初の「流通株式時価総額」に加えて、新たに「1日平均売買代金」について基準を充たしておりません。上場維持基準を充たすために、すでに開示しております「流通株式時価総額」と同様に2024年12月末の計画期間にて、「1日平均売買代金」についても各種取組を進めることにより、上場維持基準の適合を目指してまいります。

| | | 流通株式数 | 流通株式 時価総額 | 流通株式 比率 | 1日平均 売買代金 |
|-------------------|---------------------------|------------|--------------|------------|--------------|
| 当社の適合状況 及びその推移 | 2021年6月末時点 ^{※1} | 126,431 単位 | 63.6 億円 | 51.8% | 0.30 億円 |
| | 2022年12月末時点 ^{※2} | 100,298 単位 | 48.4 億円 | 41.1% | — |
| | 2022年12月末時点 ^{※3} | — | — | — | 0.16 億円 |
| 上場維持基準 | | 20,000 単位 | 100 億円 | 35.0% | 0.2 億円 |
| 計画期間 | | — | 2024年12月末 | — | 2024年12月末 |

※1 東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 2023年3月7日に東証から上場維持基準（分布基準）への適合状況として通知を受けたものです。

※3 2023年1月11日に東証から上場維持基準（売買代金基準）への適合状況として通知を受けたものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、2021年12月14日に開示しました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（以下、当初計画書といいます。）において、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、課題及び取組内容を定めました。当社は、当初計画書に基づき、それぞれの取組内容について、以下のとおり実施しました。

（1）時価総額の向上

当社は、時価総額の向上に向けた取組みとして、中期経営計画推進による業績の向上、IR活動の強化、株主への利益還元強化、コーポレート・ガバナンスの強化の4項目を掲げ推進しております。

① 中期経営計画推進による業績の向上

第2次中期経営計画の1年目である2022年度の業績は、収益性を見極めた販売活動により、売上高は計画に対して未達となったものの、利益は当初計画を上回って着地しております。

また、同計画に掲げておりました居住用不動産の販売強化として、2021年から新たな営業所の開設を進め、北千住、船橋、荻窪、赤羽、池袋、蒲田の計6店舗を開設しております。その結果、2022年度の居住用不動産の売上高は、前期比15.8%増加しております。

不動産開発事業および不動産特定共同事業の販売強化については、資材や労務費の高騰など外部要因もあり進捗が遅れておりますが、外部環境を注視しつつ収益性を慎重に見極めながら推進してまいります。

② IR活動の強化

投資家へのアプローチを強化するため、ウェブサイトをより見やすくアクセスしやすい形で2022年4月にリニューアルし、海外投資家に向けて英語、中国語ページも作成しました。また、決算レポートの英文での配信も実施しております。

IT活用による情報発信の強化では、決算説明会をWEB開催とすることで、多くの投資家に出席しやすい環境を整備するとともに、その内容を当社ウェブサイトに掲示し、後日でも確認できる対応をしております。

その他、決算説明会の書き起こしや個人向け会社説明会の実施などを進めたことで、各種投資家との面談件数や問い合わせも着実に伸びております。

③ 株主への利益還元強化

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付け、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に掲げております。

2022年12月期の配当より中長期的な連結配当性向の目標水準を従来の20%程度から30%以上に引き上げております。また、一株当たり配当額も2020年12月期から増配を続けております。

当社は、株主への利益還元の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した資本政策の柔軟性・機動性を確保することを目的に、2021年11月16日～2022年5月9日で、608,000株、約3億円の自己株式の取得を行っております。

④ コーポレート・ガバナンスの強化

当社は、コーポレートガバナンス・コードへの充足を進め、ガバナンスのより一層の強化を行うとともに、ESG、SDGsの視点を経営戦略に取り入れ、持続的な成長を目指しております。

取締役及び執行役員の指名・報酬に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任の強化を図り、コーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させることを目的として、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置し、役員の選解任と指名、役員の報酬等について、審議を行い、取締役会に答申を行っております。

また、当社の中古不動産に新たな価値を創り出す事業そのものが、社会に大きく貢献していることを共有し、事業を通して持続可能な社会の実現を推進するために、代表取締役社長を委員長とした「サステナビリティ委員会」を設置しております。同委員会は原則年に2回以上開催するものとし、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っております。

(2) 流通株式比率の向上

当社は政策保有株式を保有しておりませんので、流通株式比率の向上を図るため、大株主からの株式売却により、流通株式比率を向上に努めてまいります。売却方法や時期は株価や流通株式比率の状況を見極めつつ実施する考えです。

3. 1日平均売買代金適合に関する課題と取組内容

「1日平均売買代金」の要素である株価と出来高の向上に向けて、従来の基本方針を更新して取り組みを強化してまいります。なお、取り組み内容については、当初の「時価総額の向上」と「流通株式比率の向上」の実施項目を実行することにより、株価、出来高の向上に繋がるものと考えております。

4. 上場維持基準に適合していない項目のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

当社は、2022年12月末時点において、当初の「流通株式時価総額」に加えて、新たに「1日平均売買代金」がプライム市場の上場維持基準を充たしておりません。今後の課題と取組内容については添付の「上場維持基準の適合に向けた進捗状況及び実施計画」をご参照ください。

以上

株式会社 ムゲンエステート

上場維持基準の適合に向けた進捗状況及び実施計画

証券コード:3299

2023年3月30日

01 上場維持基準の適合状況及び計画期間

02 上場維持基準適合に向けた基本方針、
取り組み内容の概要

03 時価総額の向上に向けた取り組み

04 流通株式比率の向上に向けた取り組み

01. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

上場維持基準の適合状況

2022年12月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」及び「1日平均売買代金」について基準を充たしていない

上場維持基準への適合状況
(2022年12月31日)時点

| | | 流通株式数 | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 | 1日平均売買代金 |
|-------------------|---------------|-----------|-----------|--------|-----------|
| 当社の適合状況 及びその推移 | 2021年6月末時点※1 | 126,431単位 | 63.6億円 | 51.8% | 0.30億円 |
| | 2022年12月末時点※2 | 100,289単位 | 48.4億円 | 41.1% | — |
| | 2022年12月末時点※3 | — | — | — | 0.16億円 |
| 上場維持基準 | | 20,000単位 | 100億円 | 35.0% | 0.2億円 |
| 計画期間 | | — | 2024年12月末 | — | 2024年12月末 |

※1 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 2023年3月7日に東証から上場維持基準(分布基準)への適合状況として通知を受けたものです。

※3 2023年1月11日に東証から上場維持基準(売買代金基準)への適合状況として通知を受けたものです。

計画期間

現在、2022年12月期から2024年12月期までの第2次中期経営計画を推進しており、この最終年度となる2024年12月期を計画期間とする。以下本計画書に記載する各種取組みを進めることで、基準の安定的な充足を目指す

02. 上場維持基準適合に向けた基本方針と取り組み内容の概要

上場維持基準適合に向けた基本方針

時価総額と流通株式比率の維持向上に向けた取り組みにより、2024年12月末までに流通株式時価総額(100億円以上)と流通株式比率(50%以上)の向上に加えて、1日平均売買代金の向上を目指す

取り組み内容の概要

時価総額の向上

- 第2次中期経営計画推進による業績の向上
- IR活動の強化
- 株主への利益還元強化
- コーポレート・ガバナンスの強化

流通株式比率の向上

- 資本政策として大株主が保有する株式の流動化

安定的な上場維持基準適合に向けた
流通株式時価総額、1日平均売買代金の向上

03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～企業理念～

私たちの新たな「夢」、50年、100年先へと事業を成長、継続させる考えのもと
次なる飛躍への挑戦に向けて、ムゲンエステートグループの力を結集するために、2022年に企業理念を刷新

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さま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、お客さま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

03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 位置づけ～

第2次中計は、10年後の目指すべき姿からバックキャストして策定。主力事業の拡大と成長事業の強化に取り組む期間とする

第2次中計

将来

位置づけ

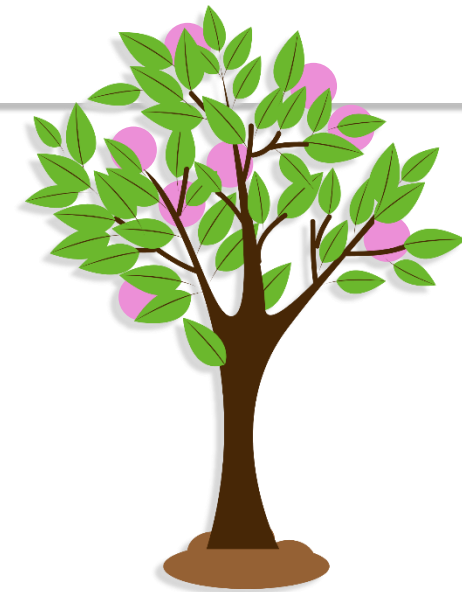
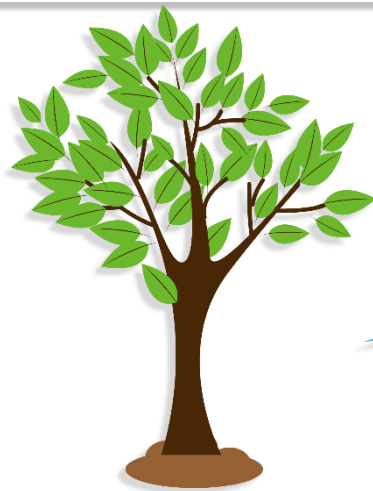
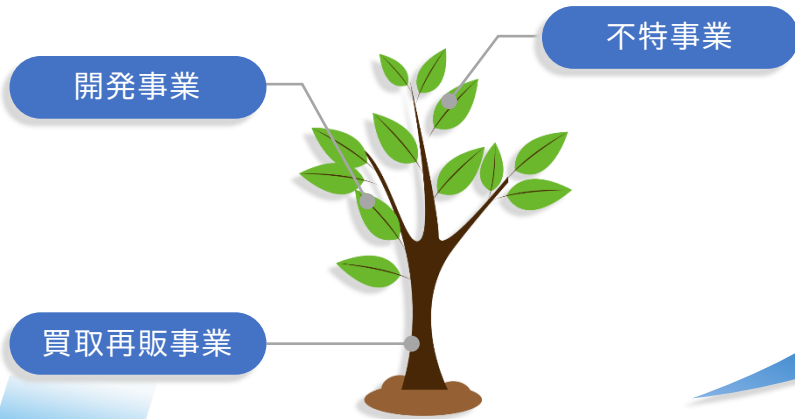
- 主力事業(買取再販事業)の収益拡大
→「幹を太くする」
- 成長事業(開発事業・不特事業)の強化
→「枝葉を茂らせる」
- 事業拡大に向けた準備
→取引高・取扱いサービス・商圈エリア等の拡充

最終年度(24年度)目標

売上高 **532** 億円
営業利益 **50** 億円

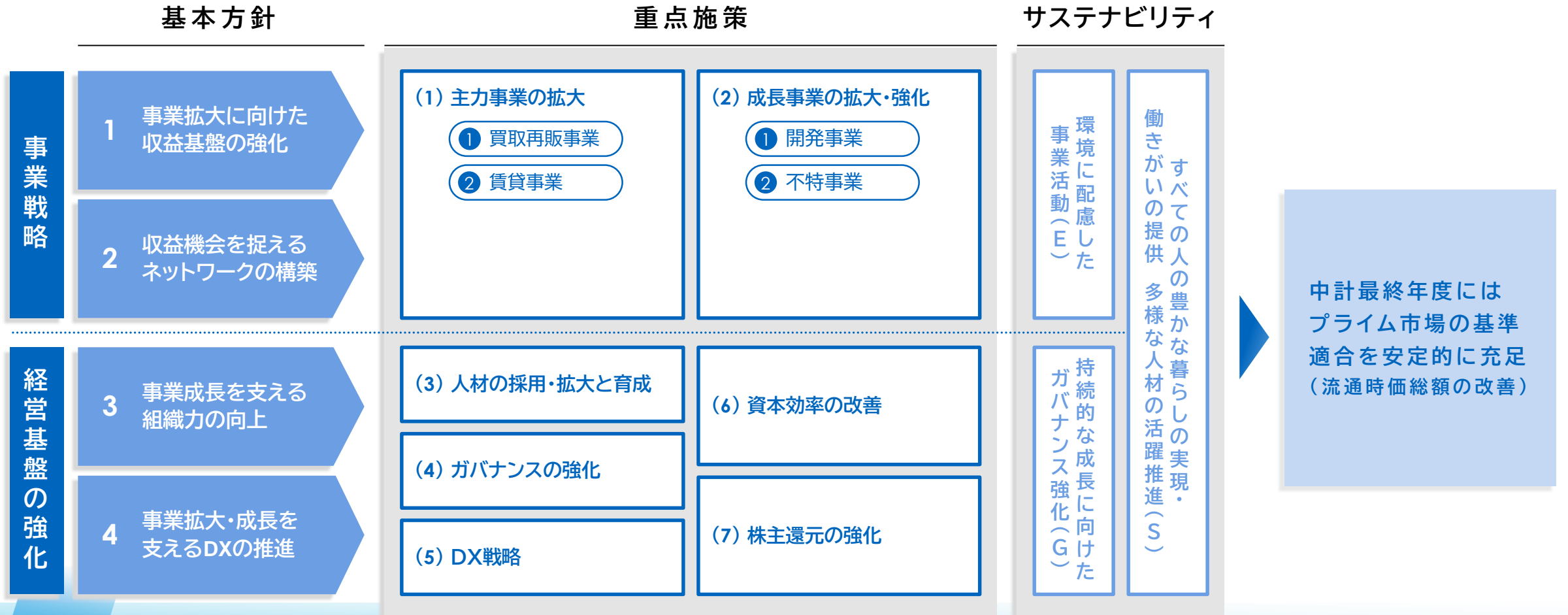
10年後(30年度)目指すべき姿

住居をメインに全国で多種多様な不動産の新たな価値を創り、確かな品質とサービスをお客さまに提供し続ける



03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 基本方針と重点施策～

- 基本方針と重点施策に変更はなく、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
- 持続的な企業価値の向上を実現することで、プライム市場上場基準の安定的な充足にもつなげる



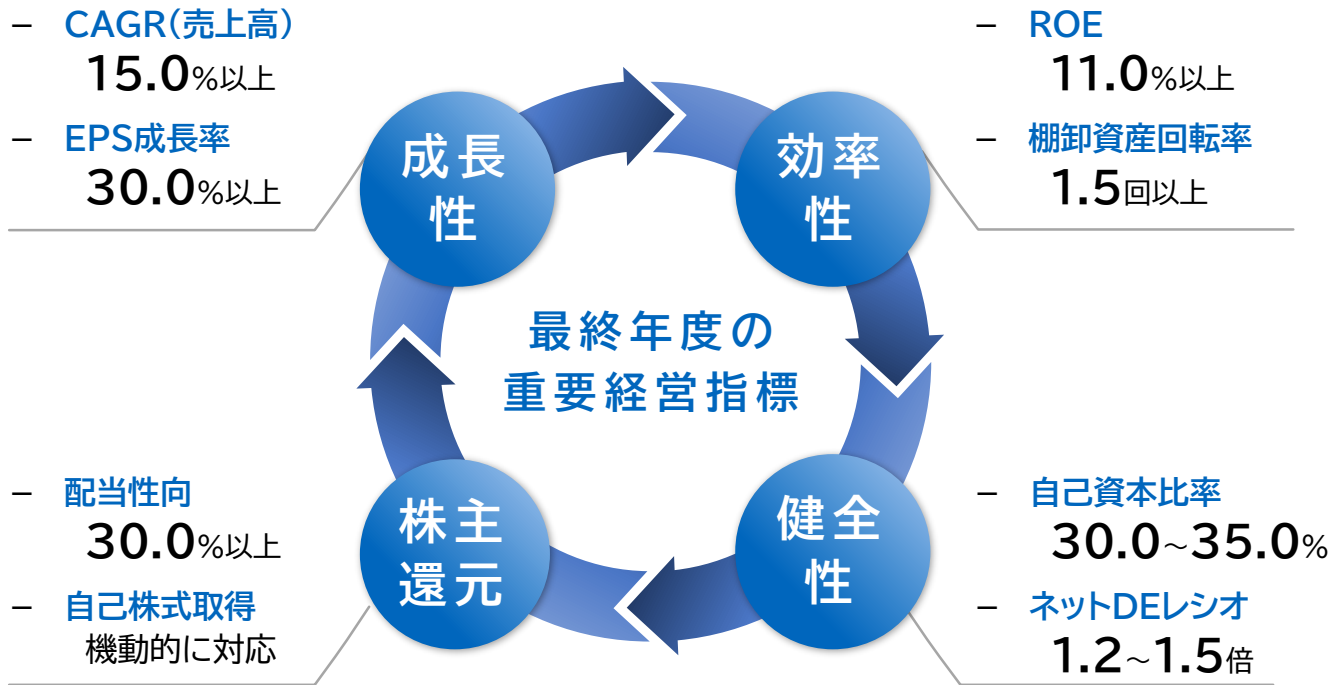
03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 連結数値目標の更新～

- 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たが、2023年度は市場の不透明感を折り込んだ計画とした

| 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% |

03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 重要経営指標 進捗状況～

プライム市場適合を意識しながら、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% |

03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 主力事業の拡大～

買取再販事業 居住用不動産の強化

- 2023年度は、居住用不動産を中心に仕入・販売活動の一層の強化、取扱い物件のタイプを今まで以上に広げる体制を作り上げ、売上規模の拡大を目指すとともに、人員の更なる増強と即戦力化の加速に向けた教育体制の強化に取り組む。
- 全国の主要エリアへ今後営業拠点を開設予定。今期は、関西エリアで営業所を開設予定。

エリア特化型の営業所展開

地方の主要エリアへ
営業拠点を開設予定

関西エリアへ進出

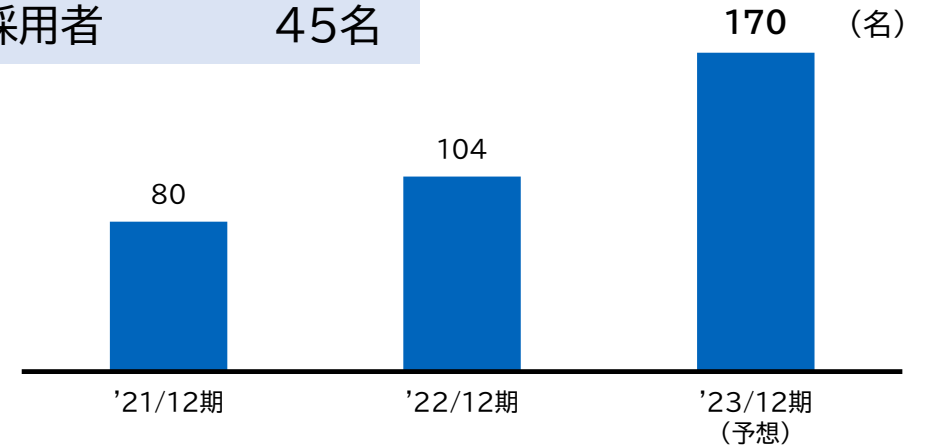


引用: <https://mapps.gsi.go.jp/maplibSearch.do#1>

営業人員の増強

営業拠点の展開に合わせて営業人員を拡大、更なる増強を推進

| | |
|--------|-----|
| 新卒入社予定 | 33名 |
| 内営業人員 | 21名 |
| 中途採用者 | 45名 |



03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 成長事業の拡大・強化～

不動産開発事業・不動産特定共同事業

- 不動産開発事業は、竣工済、竣工予定の物件販売を進めるとともに、資材や労務費の高騰など、慎重に収益性を見極め、企画、仕入を進める
- 不動産特定共同事業は、新たな物件を計画通り進めるとともに、販売用物件の仕入強化に向けて、人員を増強

不動産開発事業



'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

(仮)南篠崎ナーシングホーム



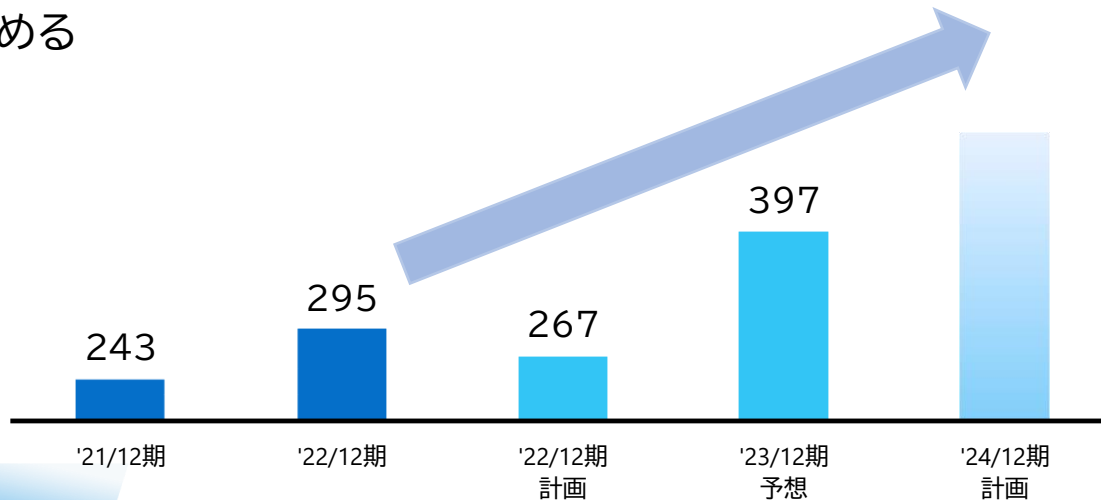
03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～第2次中期経営計画 経営基盤の強化～

「経営基盤の強化」の取り組みとして、引き続き人材の採用・拡大、育成を進め第2次中期経営計画の達成を目指します

人材の採用・拡大

・ 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、早期の育成を進める



人材の育成

・ 人材ビジョン

人材ビジョンや求める人物像を策定し、その基本方針に合わせた採用や教育活動を実施する

・ 教育

教育体系を一新し、階層や目的ごとの研修を整備。人材開発部を新たに設置し、営業人員の即戦力化につなげる

・ 従業員エンゲージメント

エンゲージメントサーベイを活用し、従業員の企業理念の共感や経営方針の理解度を高め、従業員エンゲージメントを高めていく

03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～IR活動の強化～

当社の成長戦略や利益還元方針などをあらゆるツールを利用して配信・強化し、株主や投資家との対話の機会をこれまで以上に設けることで、PERやPBRなどの株式バリュエーションを適正な水準とするよう努めていく

投資家へのアプローチ強化

- ウェブサイトのリニューアルを実施
 - サステナビリティ、ESGの取り組みの内容拡充
 - 携帯端末での閲覧に対応
- 海外投資家への情報配信の整備
 - 英文レポートの作成、海外サイトへの配信を推進
- スポンサーレポートの配信
 - 認知度向上と適正な株価形成を推進
- 決算説明会書き起こし
 - 投資家間の情報の非対称性の縮小
- SR・IR支援サービスの導入
 - 株主・個人投資家との対話の促進

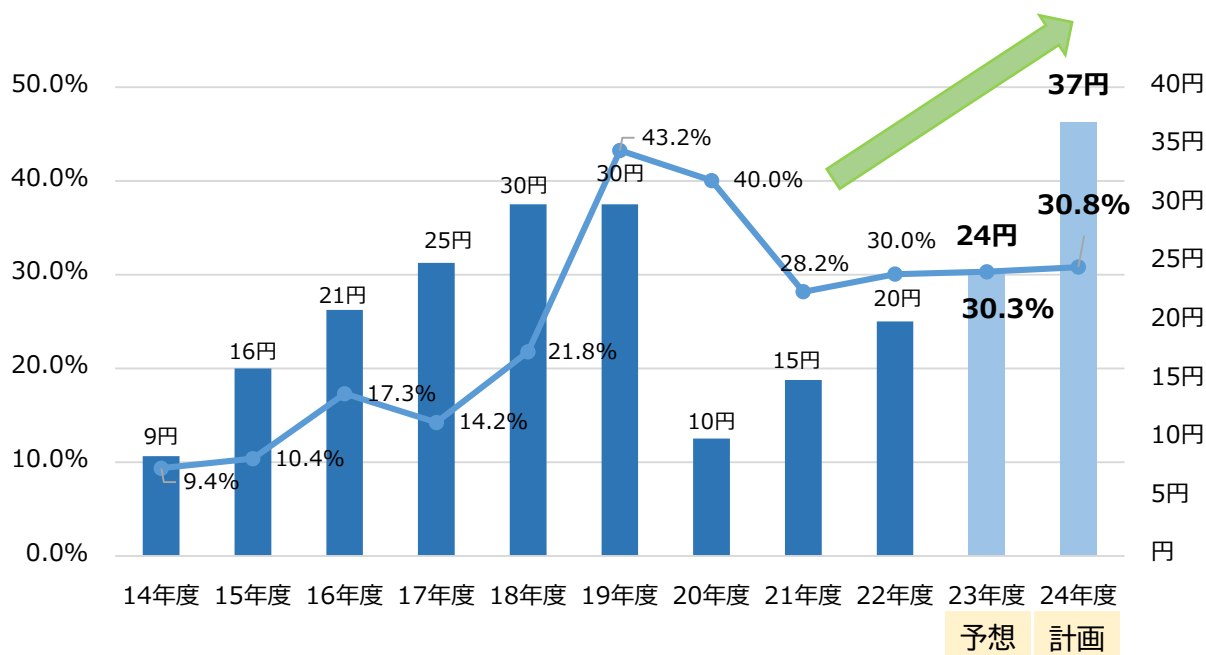
IT活用による情報発信の強化

- オンライン決算説明会開催の推進
 - ライブ配信により参加者を拡充
引き続き録画動画により後日での確認も可能
- Web会議によるIR取材対応の実施
 - 国内外問わず、Web会議を活用することで、幅広くIR取材対応を行う
- オンライン会社説明会
 - 全国の個人投資家の参加を実現
 - ライブ配信により双方向コミュニケーションの場を創出

03. 時価総額の向上に向けた取り組み ～株主への利益還元強化～

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と共に、業績の向上に応じた利益還元が実現できるよう配当性向や自己株取得による総株主還元性向も踏まえた利益還元の強化を図り、時価総額の向上に努める

安定した配当を継続



自己株式の取得

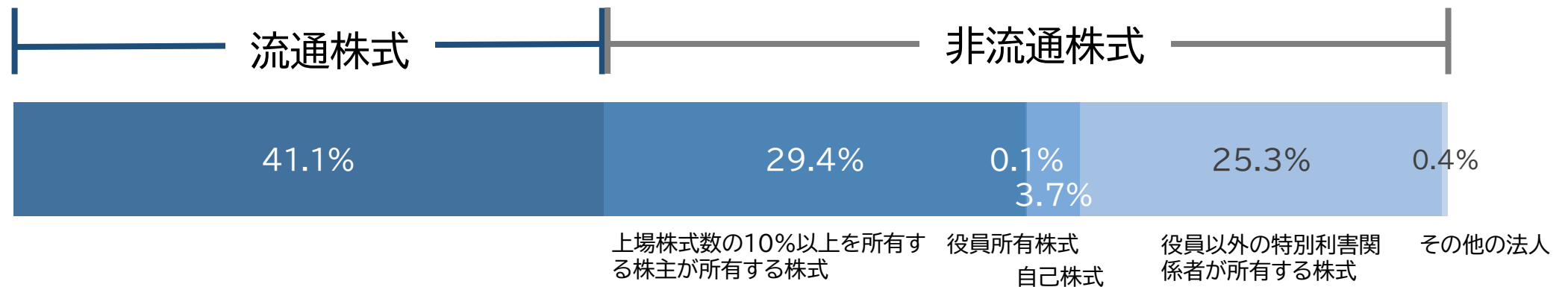
- 株主への利益還元の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した資本政策の柔軟性・機動性を確保する目的で自己株式の取得を継続して検討
- 取得した自己株式は、従業員へのストックオプションや、企業価値向上に資するM&Aの活用を検討
- 過去の実施実績
 - 2021/11/16～2022/5/9 60.8万株 約3億円
 - 2019/11/8～2020/1/24 38.2万株 約3億円

04. 流通株式比率の向上に向けた取り組み ～資本政策の実施～

当社は政策保有株式を保有していないので、流通株式比率の向上を図るため、大株主からの株式売却により、流通株式比率向上に努める

大株主からの株式売却

- 大株主、役員、役員以外の特別利害関係者等が所有する非流通株式を流動化
 - 売却方法や時期は株価や流通株式比率の状況を見極めつつ実施



【本資料取扱い上の注意】

- 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。



MUGEN ESTATE

夢現
—夢を現実に—

<お問い合わせ先>

経営企画部

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