



証券コード：3299



MUGEN ESTATE



MUGEN REPORT 2021 2021.1.1 ▶ 2021.12.31

株式会社 ムゲンエステート

At a glance

数字でみるムゲンエステート

Summary

中古住宅の需要増加に伴い主力事業が伸長し、業績は回復傾向に。
株主還元も拡充し、更なる成長に向けた準備を進めています。

財務指標 2021年12月31日現在

売上高

339.5 億円

(前期比 2.6% ↓)

経常利益

17.7 億円

(前期比 0.8% ↓)

親会社株主に帰属する当期純利益

12.7 億円

(前期比 113.0% ↑)

自己資本比率

37.4 %

(前期比 1.4pt ↑)

1株当たりの配当金

15 円

(前期比 5円 ↑)

配当利回り

3.1 %

(前期比 1.0pt ↑)

非財務指標 2021年12月31日現在

拠点数

8 拠点

(前期比 5拠点 ↑)

従業員数
(連結)

243 名

(前期比 41名 ↑)

有給
取得率

73 %

(前期比 2.0pt ↓)

Top Message

トップメッセージ

100年先へと続く
私たちの新たな「夢」に向かって、
経営基盤の強化と
事業の拡大・成長を進めます。

代表取締役
社長執行役員 藤田進一



ごあいさつ

株主の皆さまには、日頃より当社事業へのご理解とともに厚いご支援を賜り、誠にありがとうございます。

2021年12月期の連結業績は、不動産全般の需要が堅調だったものの、新型コロナウイルス感染症の世界的なまん延による資材不足や物流の停滞が事業環境に影響し、売上高はわずかに減少しましたが最終利益は大幅に増加しました。また、2021年12月期は第1次中期経営計画の最終年度に当たりますが、この3か年における取り組みが次第に結実しはじめ、成長事業として位置づけている新規事業の立ち上げや工事・賃貸の外部収入の拡大等、次の成長に向けた基盤づくりが前進したと実感しています。

2022年12月期からは、新たに第2次中期経営計画がスタートします。前中期経営計画で未達だった課題は継続するとともに、これからの3か年を主力事業の拡大と成長事業の強化に取り組む期間と位置づけ、多種多様な不動産の新たな価値を創造し、より多くのお客さまへ確かな品質とサービスをお届けしていく考えです。

また、持続的な成長を確かなものにするべく、資本効率の改善をはじめ、ガバナンスの強化、サステナビリティ基本方針に基づいたESG・SDGsの観点からの事業を推進し、持続的な社会の実現と、当社の持続的な成長を進めてまいります。

2021年12月期の事業環境と取り組み

Summary 外部環境を鑑み、投資用不動産事業で収益性を重視したことから減収となったものの、最終利益は大幅に増益となりました。

不動産業界全般は、金融緩和政策の継続や働き方の変化に伴う、新たな生活様式の定着等によるニーズの変化とともに需要は堅調に推移し、取引価格は上昇基調となりました。

不動産売買事業では、居住用不動産において中古マンション需要が高い水準で推移する中、新たに5カ所の営業所を開設し、エリアの深耕と仕入・販売のスピード化を図ったことで販売は好調に推移しました。また、コロナ禍で内見が難しい環境が続く中、非対面かつ時間の制約を超えて内見が可能な、VRによる内見システムを構築したことで、利便性の向上にも取り組んでいます。一方で、投資用不動産については大型物件の販売が寄与し、平均販売単価は上昇したものの仕入の厳格化と収益性を重視した販売活動を推進したことから、前期

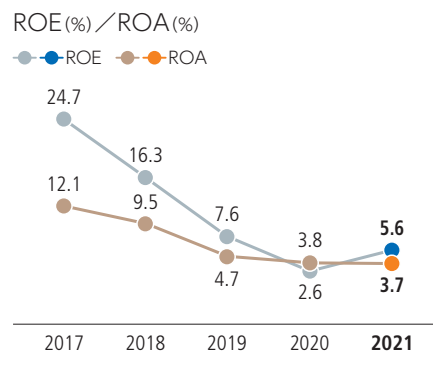
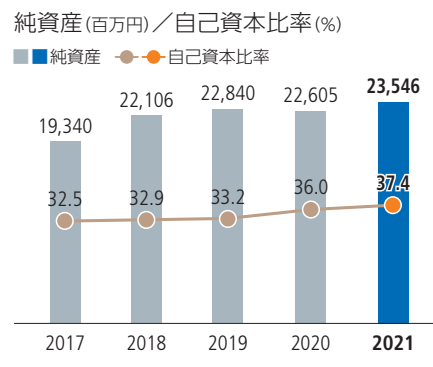
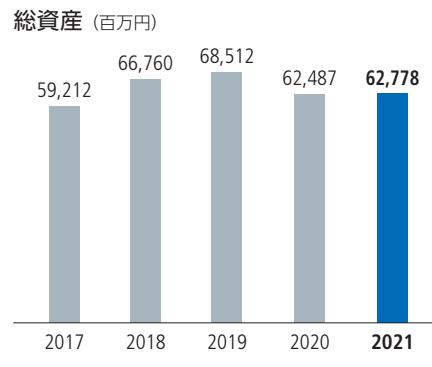
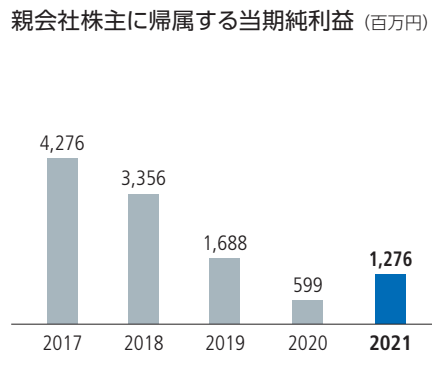
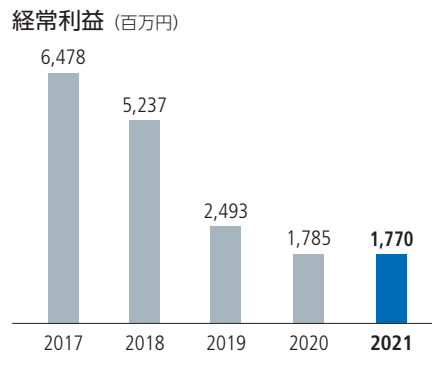
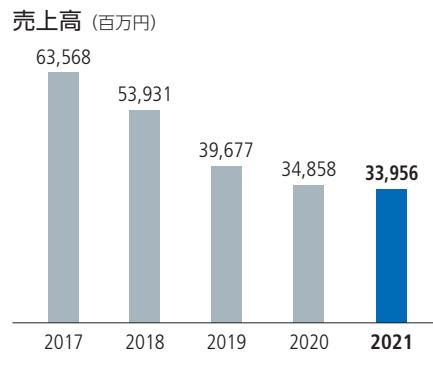
比で減収となりました。

成長事業である不動産開発事業では、都心立地で資産価値の高いマンションを一棟竣工したほか、不動産特定共同事業では小口化商品を2件組成しました。これらの取り組みにより、2事業の業務フローや販売スキームが確立できました。来期以降は、これらのノウハウを活かし収益力の強化につなげていきたいと考えています。

賃貸その他事業は、仕入の厳格化に起因する販売用不動産の在庫減少の影響で賃料収入が減少しました。

連結業績は、売上高がわずかに減収したものの、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で113.0%増となりました。

連結財務ハイライト等



第1次中期経営計画の振り返り

Summary 新規事業の立ち上げや人材の獲得・育成において、一定の成果を収めました。

第1次中期経営計画では、「事業基盤を支える商品づくり」「収益基盤を支えるネットワークづくり」「経営基盤を支える人材・システムづくり」を経営方針として掲げ、基盤強化と収益の多様化に取り組んできました。

商品づくりでは、社宅であった物件をフルリノベーションして分譲マンションとして販売する等、主力事業での商品構成の多様化を図りました。更に成長事業として、不動産開発事業と不動産特定共同事業、クラウドファンディングを立ち上げました。不動産特定共同事業で組成した2件の小口化商品が好評だったほか、クラウドファンディング事業者と提携し、1円から投資できるサービスを定期的に提供することで、新たな顧

客層開拓にもつながりました。

ネットワークづくりでは、仲介会社向け物件情報サイトを立ち上げており、すでに大きな成果を発揮しています。新設した5カ所の営業所は、居住用不動産に注力し、情報収集も含めて、より細やかに対応する体制が整いました。

人材・システムづくりにおいては、良質な人材の獲得等を進めたほか、人事評価制度の改定や働き方改革を推進しました。

金融機関の融資姿勢の厳格化や新型コロナウイルス感染症等外部要因の影響も大きく、業績目標は未達となりましたが、新規事業の立ち上げ、良質な人材の獲得等一定の成果を収めることができたと考えています。

第2次中期経営計画の方針、重点施策

Summary 健全かつ多様な事業ポートフォリオの確立と、持続可能な成長に向けた経営基盤の強化を推進します。

第2次中期経営計画の策定に先立ち、社内にプロジェクトチームを結成し、新たな企業理念を制定しました。これは50年先、100年先を見据え、次なる飛躍に向けて当社グループの力を結集するためのものです。

また、第2次中期経営計画は10年後の目指すべき姿からバックキャストして策定し、2022年から2024年の3か年を主力事業の拡大と成長事業の強化に取り組むフェーズとして位置づけました。

外部環境は、当面“withコロナ”を意識せざるを得ないものの、居住用不動産は2021年にはすでにコロナ前の水準に回復し、投資用不動産はアセットタイプによって違いはあるものの、金融緩和の継続によって引き続き高い需要が見込まれています。そこで本中期経営計画では、「事業戦略」「経営基盤の強化」の2つを基本方針として定め、主力事業である不動産買取再販事業では、開設した営業所を軌道に乗せ、居住用不動産の仕入・販売を更に強化してまいります。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、重点的な投資を行い、新たな収益の柱として成長させ、より健全な事業ポートフォリオを確立させる計画です。資本政策においても、高い財務健全性を

を維持しつつ、主力事業と成長事業での積極的な仕入と人材投資を行っていきたくと考えています。資金調達については株主資本と有利子負債のバランスを考慮し、資本効率性を重視していく考えです。

また、しっかりと事業を成長させていくためには組織力の向上が不可欠です。そこで従業員エンゲージメントの向上を図るとともに、様々な経験を持つ外部人材の積極採用と教育制度の整備等人材育成施策の拡充を強力に進めていく考えです。

新中期経営計画の基本方針と重点施策

	基本方針	重点施策
事業戦略	1 事業拡大に向けた収益基盤の強化	① 主力事業の拡大 1 買取再販事業 2 賃貸事業
	2 収益機会を捉えるネットワークの構築	② 成長事業の拡大・強化 1 開発事業 2 不特事業
経営基盤の強化	3 事業成長を支える組織力の向上	③ 人材の採用・拡大と育成 ④ ガバナンスの強化
	4 事業拡大・成長を支えるDXの推進	⑤ DX戦略 ⑥ 資本効率の改善 ⑦ 株主還元強化

2022年12月期の方針と見通し

Summary 主力事業の拡大と成長事業の強化に取り組み、株主還元の充実を図ります。

不動産市場は、生活様式や働き方の変化が住み替えニーズを喚起し、高い住宅購入意欲が継続しています。新築住宅の価格が高水準を維持し供給量も限定的であるため、中古住宅の需要は今後も継続すると考えられます。また、投資用不動産においても、緩和的な金融環境の継続により、投資家の投資意欲は今後も高い水準を維持するものと考えています。こうした中で、新中期経営計画の下、不動産買取再販事業の拡大と成長事業の強化を図っていきます。具体的には、居住用の高い需要に対応し、開設した5店舗を中心にレジデンス系

の仕入を強化します。不動産開発事業は一棟賃貸マンションを中心に8棟竣工、前期竣工分も合わせ9棟の販売を予定しています。不動産特定共同事業は物件規模の拡大を進めるとともに、新たな営業チャネルの活用を進めます。

業績については、売上高は388億47百万円(前期比14.4%増)、営業利益は26億24百万円(同12.1%増)、経常利益は20億66百万円(同16.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は13億14百万円(同3.0%増)を予想し、期末配当金は17円とし、連結配当性向は30.2%を予定しています。

ステークホルダーの皆さまへ

Summary 50年先、100年先へ。さらに収益力と成長力の高い企業を目指します。

新中期経営計画の達成に向けて、事業戦略を支える経営基盤の強化を進めます。そのための重点施策として、人材の採用と育成をはじめ、ガバナンスの強化、DX戦略を強力に推進していきます。

加えて、サステナビリティを組み入れた経営を実践していきます。当社の中古不動産のバリューアップ事業そのものが、社会に

貢献できるものであると、すべての社員が共有し、事業を成長させることで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

更に、事業ポートフォリオの多様化によるリスク分散を押し進めるとともに、環境変化に対応する財務余力を確保しつつ、株主資本コストを上回るROEの持続的な実現を目指します。今後もムゲンエステートグループにご期待ください。



持続的な企業価値の向上、次なる飛躍への挑戦に向けて、
企業理念を刷新しました。策定に至った背景等についてご紹介します。

社
是

「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
お客さまの夢を実現することで会社としても成長し、
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

新たに策定した 企業理念

ミッション
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

バ
リ
ユ
ー

速さを追求
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

あくなき挑戦
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

多様な連携
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

先を見通す
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

貫く責任
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

Summary

新たな「夢」に向かってグループ社員一丸となって、
企業価値向上に努めていきます。



新たに策定するに至った背景

私たちムゲンエステートグループは、1990年の創業以来、中古不動産買取再販事業のパイオニアとして成長を続け、創業からの「上場企業になる」という「夢」を、2014年にマザーズ上場、2016年には東証一部上場という形で実現しました。

私たちの新たな「夢」は、50年先、100年先へと事業を成長、継続させることです。

次なる飛躍への挑戦に向けて、私たちの力を結集するために新たな企業理念を策定しました。

この企業理念を、行動の道標として、私たちひとりひとりが、それぞれの豊かな個性や能力を十分に発揮し、グループ全体の力とすることで、必ず「夢」を実現してまいります。

企業理念浸透に向けた社員への取り組み

ムゲンエステートグループの持続的な事業の成長・継続には企業理念への共感が不可欠と考えております。

2021年に営業所を5店舗開設し、1都3県で8拠点となりました。働く場所と社員が増加する中で、新たな企業理念を浸透させるため、様々な取り組みを実施しております。

浸透への取り組み内容

- 全社員に向けた説明会の開催
- 理念ハンドブックの全社員への配布
- 理念携帯カードの全社員への配布
- 全拠点への理念ポスターの掲示
- 新入社員への研修



理念ポスター



今年度より新中期経営計画がスタートしました

Summary

第1次中期経営計画で作りあげた経営基盤を基に、
 更なる事業拡大を図り、2024年に売上高532億円を達成します。

Q1
 第2次中期経営計画の位置づけは？

第2次中期経営計画は、10年後の目指すべき姿からバックキャストして策定しました。
主力事業の拡大と成長事業の強化に取り組む期間とします。

10年後の目指すべき姿
 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

■ 第2次中期経営計画の位置づけ

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

Q4
 主力事業である中古不動産の経営環境は？

第2次中期経営計画期間においては、中古不動産市場の成長に**大きな変化はありません**。
 居住用不動産は2021年には新型コロナウイルス感染症が拡大する前の水準まで回復しています。
 投資用不動産はアセットタイプによって分かれるものの、金融緩和の継続により**引き続き高い需要が見込まれています**。

写真はイメージです

Q2
 第2次中期経営計画は、
 どういう基本方針なの？

事業戦略と経営基盤の強化の**2つ**に分かれています。

事業戦略
 ① 事業拡大に向けた収益基盤の強化
 ② 収益機会を捉えるネットワークの構築

経営基盤の強化
 ① 事業成長を支える組織力の向上
 ② 事業拡大・成長を支えるDXの推進

左記の方針を基に、
 事業の拡大と経営基盤を強化し、
大きく飛躍する3か年を目指します。

Q5
 事業ポートフォリオの方針は？

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**重点的に投資**を行い、新たな収益の柱として拡大をしていきます。
 成長事業の比率を高め、健全な事業ポートフォリオを確立します。

■ 売上高の事業ポートフォリオの方針

2021年度実績 > 33,956百万円 2024年度計画 > 53,224百万円

買取再販事業 90% 買取再販事業 71%
 賃貸事業・開発事業・不持事業他 10% 賃貸事業・開発事業・不持事業他 29%

Q3
 具体的な連結数値目標は？

第2次中期経営計画の経営方針と重点施策に注力することにより、毎年**堅実な成長**を計画しています。

■ 中期経営計画における売上高の推移計画 (百万円)

2019年度実績 39,677 2020年度実績 34,858 2021年度実績 33,956
 2022年度計画 38,847 2023年度計画 44,660 2024年度計画 53,224
 第1次中期経営計画 第2次中期経営計画 第3次中期経営計画

Q6
 DX推進って何をやるの？

顧客接点のDXと社内のDXの**2つ**を推進することにより、生産性の向上、業務の効率改善、環境負荷の低減を実現します。

顧客接点のDX
 ● DX活用による競争力の強化
 例) バーチャルモデルルーム
 バーチャルでの部屋の内見や内覧により、物理的な制限の解消と時間短縮による効率化を実現します。

社内のDX
 ● デジタル化の推進
 ● クラウド化の推進 (所有から利用へ)
 ● 業務効率化、人材育成の推進
 例) 紙の削減
 契約書類や社内書類等のデジタル化の推進により紙の削減を実現し、環境負荷を低減します。

株主の皆さまの声
VOICE

株主還元を強化してほしい

配当金の増額と自己株式取得により、強化しました。

配当金について

株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題の1つと位置づけ、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とし、業績の水準等を総合的に勘案し利益配分を決定してまいりたいと考えております。

2021年12月期においては、上記基本方針に加え、連結業績予想の修正の水準も踏まえ、1株当たり15円の配当を実施いたしました。また、第2次中期経営計画においては株主還元の強化を図ることを重要施策としていることから、配当性向の目標水準を従来の20%程度から30%以上に変更しております。

2022年12月期につきましては、現時点の業績予想を踏まえ、1株当たり17円、連結配当性向30.2%を予想しております。

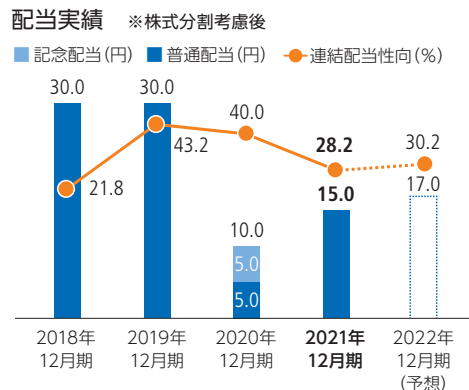
「ムゲンレポート2020」のアンケートでは多くの貴重なご意見・ご要望をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

今回も、皆さまから頂戴いたしましたお声の一部を掲載いたします。

自己株式の取得

当社は株主の皆さま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・機動性を確保するため、2021年11月16日より3億円を上限とする自己株式の取得を開始しております。

取得株式数(上限)	650,000株
取得株式数の発行済株式割合	2.71%
取得価額総額(上限)	300百万円
取得期間	2021/11/16~2022/5/13
発行済株式総数(自己株式除く)	23,978千株



新市場区分について知りたい

プライム市場を選択し、上場維持基準の充足を目指します。

2021年11月に取締役会の監督機能の強化と経営の意思決定の迅速化及び機動的な業務執行の実現を推進することを目的に、執行役員制度を導入し、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及びコーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させることを目的に、指名・報酬委員会を設置しております。

また、女性が活躍できる職場づくり・環境づくりを進めており、2022年度は、女性社員向けの外部セミナーの開催、意識醸成に向けたキャリアプランの構築、男性社員の育児休業取得率の向上等、両立支援の充実も含め、女性社員が活躍できる環境を整備してまいります。

ムゲンエステートの女性管理職比率は2021年12月31日時点で約2%となりますが、2025年には8%を目標としています。

当社は、2022年4月に予定される東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしました。移行基準日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、「流通株式数」「流通株式比率」「売買代金」の各項目については基準を充たしておりますが、「流通株式時価総額」については、基準を充たしていません。そのため、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)の向上を目指します。

具体的な取り組み内容につきましてはこちらの資料をご覧ください。



ガバナンスについて知りたい

コーポレートガバナンス・コードへの充足を進め、一層の強化を図っています。

サステナビリティへの取り組みは?

事業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献しています。

当社は、中古不動産に新たな価値を創り出す事業そのものが、持続可能な社会に大きく貢献していると捉えています。

また、社員ひとりひとりが生き生きと働ける職場環境の整備や、「JFAここらのプロジェクト」への協賛による地域社会への貢献、スタートアップ企業への積極的な出資等、ESG及びSDGsに関連する様々な取り組みを行っています。



▲ JFAここらのプロジェクト「夢の教室」リモートで実施

Corporate Data

コーポレートデータ



詳細情報はこちらから
https://www.mugen-estate.co.jp/ir/stock/basic_info.html

会社概要 (2021年12月31日現在)

商号	株式会社 ムゲンエステート	事業内容	不動産買取再販事業、不動産開発事業、 不動産特定共同事業、不動産賃貸事業
本社所在地	〒100-0004 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	免許・許可	宅地建物取引業 国土交通大臣免許(3)第7987号 一級建築士事務所 東京都知事登録 第51257号 不動産特定共同事業 東京都知事許可 第105号
代表者名	代表取締役社長 藤田 進一	従業員数連結	243名 単体 176名
設立	1990年5月2日	連結子会社	株式会社フジホーム、株式会社ムゲンファンディング
資本金	25億52百万円		

役員 (2022年3月25日現在)



代表取締役 会長執行役員
藤田 進



代表取締役 社長執行役員
藤田 進一



社外取締役
仁田 雅志



社外取締役
井上 守



常勤監査役
武田 克実



社外監査役
岡田 義廣



社外監査役
富田 純司

株式の状況 (2021年12月31日現在)

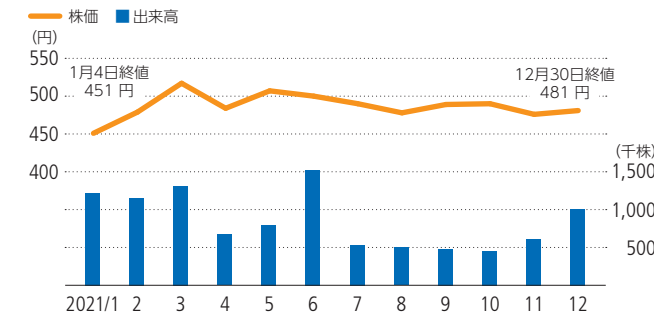
発行可能株式総数	64,000,000株
発行済株式総数	24,361,000株
株主数	31,552名
単元株式数	100株

大株主 (上位10名)

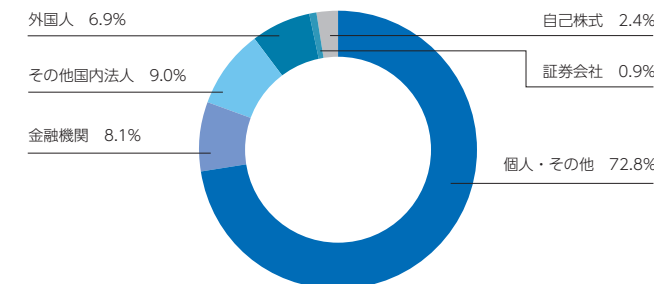
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
藤田 進	5,685,700	23.9
藤田 進一	2,483,000	10.4
株式会社ドリームカムトゥルー	1,700,000	7.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,506,600	6.3
藤田 百合子	700,000	2.9
藤田 由香	700,000	2.9
庄田 桂二	658,000	2.8
庄田 優子	655,000	2.8
株式会社夢現企画	360,000	1.5
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	307,300	1.3

1. 当社は、自己株式を585,709株保有していますが、上記大株主からは除外しています。
 2. 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

株価・出来高の推移



所有者別株式分布状況



※小数第二位を四捨五入しておりますので、割合を合計したときに100%にならない場合がございます。

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで	株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号	公告方法	電子公告により行う。ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法とする。
定時株主総会	毎年3月	事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
基準日	定時株主総会：12月31日 期末配当金：12月31日 中間配当金：6月30日	(郵便物送付)	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部		
単元株式数	100株	(電話照会先)	0120-232-711 (フリーダイヤル)		
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社				

株主優待のご案内

2021年6月末日(基準日)
以降実施分について
対象となる株主さま



継続保有期間1年以上*



QUOカード

基準日時点で保有する株式数	優待内容
100株以上 500株未満	QUOカード 1,000円分
500株以上 1,000株未満	QUOカード 2,000円分
1,000株以上	QUOカード 3,000円分

※継続保有期間1年以上
毎年6月末日現在及び12月末日現在の株主名簿に
同一の株主番号で連続3回以上記載または記録され、
かつ1単元(100株)以上の当社株式を保有

詳細情報は
こちらから



株主・投資家向けIRサイトのご案内

IR情報を含む各種企業情報等豊富なコンテンツを掲載しています。



決算説明会は動画配信を行っております。

詳細情報は
こちらから

MUGEN ESTATE



公式Twitter



2021日興アイ・アール総合ラン
キング「企業ホームページ優良サイト」
の認定を7年連続、GomezIRサイト
総合ランキング「銅賞」を4年連続
受賞しています。



株主さまアンケートご協力をお願い

当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、
アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、
アンケートへのご協力をお願いいたします。

今回より、環境に配慮し紙からWebのアンケートへ
移行いたしました。

(所要時間は5分程度です)

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を
進呈させていただきます

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2か月間です



本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する
「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。 <https://www.link-cc.co.jp>

①下記URLにアクセス ②アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示



<https://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード **3299**

.....以下の方法でもアンケートにアクセスできます.....



検索窓から



kabu@wjm.jp ←こちらへ空メールを送信
「件名」「本文」は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。



スマートフォンから
カメラ機能でQRコード読み取り→
QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。



アンケートのお問い合わせ [\[e-株主リサーチ事務局\]](mailto:info@e-kabunushi.com)
MAIL: info@e-kabunushi.com (2201)



株式会社 **ムゲンエステート**
<https://www.mugen-estate.co.jp>