



2024年6月26日

各位

会社名 ミガロホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 中西 聖  
(コード番号 5535、東証プライム)  
問合せ先 取締役 CFO 岩瀬晃二  
(TEL. 03-6302-3627)

## 上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社は、2023年10月2日に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し、その内容について開示しております。2024年3月31日時点における計画の進捗状況等につきまして、下記の通り作成いたしましたので、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及び計画期間

当社の2024年3月31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、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額の1項目のみにおいて、基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関しては、2027年3月末までの間に上場維持基準を充たすため、各種取組を進めております。

※1		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の 適合状況 及び その推移	2023年10月2日 時点	5,395	28,048	34	38.3	0.27
	2024年3月31日 時点	4,133	27,591	44	37.6	0.37 ※2
上場維持基準		800	20,000	100	35	0.2
計画期間				2027年3月末		

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所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あります。

※2 2024年3月31日時点の「1日平均売買代金(億円)」は、当社がプロパティエージェント株式会社の単独株式移転により設立し新規上場した2023年10月2日～2023年12月31日における東京証券取引所の売買立会の売買代金合計を当該期間の合計日数(休業日を除く)で除して算出したものであり、当期においては審査対象外となっております。

## 2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価

### ① 取組の基本方針

#### i. 時価総額の増大

当社の上場維持基準において不適合となっている流通株式時価総額は、時価総額と流通株式比率で構成されております。このうち流通株式比率につきましては、「1.当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間」に記載の通り、上場維持基準に適合しております。そのため、当社といたしましては、流通株式時価総額の上場維持基準の適合に向け、企業規模・利益拡大による企業価値の向上、つまりは、時価総額の増大を図ることを中心に据える基本方針といたします。

#### ii. 段階的流動性供給の要請の検討

流通株式時価総額は時価総額と流通株式比率で構成されるため、時価総額が増大し、今後成長株とご評価いただき当社株式の需要が高まってきた際に、流動性が供給されることで、さらに流通株式時価総額が向上する可能性もあると考えております。そのため、当社の支配株主である代表取締役社長中西聖氏に対し、市場での需給バランスや資本政策を鑑みながら段階的に持株比率を減らすことを当社として要請することについて前向きに検討していくことを時価総額の増大に次ぐ基本方針といたします。

### ② 現状認識

当社では、年度予算のほかに3ヵ年の中期計画を每期見直し、ローリングをしております。当社の収益の多くを占める主要事業はDX不動産事業における不動産開発によるところであり、現在の企業規模においては、用地の仕入状況、経済環境の変動により、大きくこの中期計画が変動することとなります。そのため、用地の仕入状況や経済環境により、適宜見直しをかけていく必要があり、この影響を定性的、定量的に分析し、今後の業績に与える影響を把握した上で適宜適切な開示を行うことで、株主その他投資家に当社の状況を適切にご理解いただけるよう努めていくことを基本方針としていることから中期経営計画の公表を行っておりません。したがって、当社の過去の業績及び当連結会計年度の業績予想に基づいて、今後の課題及び取組内容を定めることとしてまいりましたが、2023年10月2日付「上場維持基準への適合に向けた計画書」にて開示した前提数値（以下、「前回開示」といいます。）を、現時点においてローリングすると下表の通りとなります。2024年3月期業績につきましては、一過性の特別損失（投資有価証券評価損）を計上したことによりEPSは想定より下振れているものの、業績は拡大傾向にあり、期中平均時価総額は前期と同水準となっているものの、ホールディングス化後のDX推進事業の進捗、積極的なIR活動の強化などにより、PERは前年度比で上昇傾向にあり、概ね当社の想定した範囲となっております。

i. 当社（プロパティエージェントの時期を含む）上場後の業績と時価総額推移

	2016/ 3期	2017/ 3期	2018/ 3期	2019/ 3期	2020/ 3期	2021/ 3期	2022/ 3期	2023/ 3期	2024/ 3期	2025/ 3期 (予想)	上場後 平均 成長率
売上高 (百万円)	9,446	12,166	19,219	21,534	22,674	27,523	35,186	37,259	42,672	50,000	20.7%
当期純利益 (百万円)	430	583	732	872	954	1,170	1,224	1,592	1,122	1,250	12.6%
EPS(円)	32.41	43.88	54.81	63.11	66.93	80.85	83.91	108.96	76.75	85.65	11.4%
期中平均時価 総額(億円)	27	36	53	87	75	94	165	100	97		17.0%
PER(倍)	6.45	6.18	7.30	10.09	7.96	8.05	13.5	6.3	8.7		

※ 当社の実質的前身であるプロパティエージェント株式会社の実績を含んでおります。

上場後平均成長率は、2016年3月期～2023年3月期で算定しております。

EPS（円）は、自己株式を考慮せず、単純に期中の平均発行済み株式総数で除して算出したものであるため、開示済みの1株当たり当期純利益と一致いたしません。また、過去の数値を含め、2024年7月1日を効力発生日とする普通株式1株に対して2株の割合での株式分割を予定しているため、それを考慮した数値としております。

上記、上場後の平均成長率を用いて、2024年3月期の売上高及び当期純利益を2027年3月期まで毎期成長率を乗じることで伸張し、2024年3月31日現在の発行済株式数によりEPSを算出（2024年7月1日を効力発生日とする普通株式1株に対して2株の割合での株式分割を予定しているため、それを考慮した数値）し、日本取引所グループが開示している統計資料の2024年5月末現在のプライム市場不動産の単純PER（13.9）に基づいて時価総額を算出すると、下に示す「ii.上場後平均成長率により業績を伸張した数値及びプライム市場業種平均PERにより算出した時価総額」の通りとなります。

ii. 上場後平均成長率により業績を伸張した数値及びプライム市場業種平均PERにより算出した時価総額

	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
上場後平均成長率による売上高(百万円)	51,523	62,161	75,623
上場後平均成長率による当期純利益(百万円)	1,266	1,903	2,295
EPS(円)	86.26	97.25	109.64
2024年5月末プライム市場不動産の 単純PERによる時価総額(億円)	175	198	223
上記による現時点流通株式にかかる 流通株式時価総額(億円)	66	74	84

上記「ii.上場後平均成長率により業績を伸張した数値及びプライム市場業種平均PERにより算出した時価総額」によると、当社が計画期間としている2027年3月末における流通株式時価総額は84億円となり、上場維持基準に適合しない水準となりますが、これは成長著しいDX推進事業への投資を先行させた結果、利益成長率が押し下がったことが要因であり、将来的な企業価値向上のための成長投資と当社では考えております。また、上記「①取組の基本方針 ii.流動性供給の段階的検討」に記載の通りの取組を実行し、2023年10月2日開示の上場維持基準に向けた計画書に例示したとおり流通株式比率が50%まで増加した場合にて試算すると、流通株式時価総額が111億円となり、上場維持基準に適合する100億円を一定程度超える水準となります。

さらに、当社ホールディングス体制となった2023年10月以降、IR活動を強化することで認知度が向

上しており、加えて当社グループの成長の柱である DX 推進事業の売上高も過去 3 期において、0→約 8 億→約 18 億→約 26 億と大幅な成長実績を示すことが出来ていることから、本書提出日前日である 2024 年 6 月 25 日の終値に基づく時価総額は 316 億円となっており、この時価総額に 2024 年 3 月 31 日時点の流通株式比率を乗じて計算される流通株式時価総額は 119 億円となり、上場維持基準に適合する 100 億円と同程度の水準となっております。

### ③ 今後の経営方針を見据えた見通し

#### ～DX 銘柄 2023 選定企業として（当社の実質的前身であるプロパティエージェント株式会社）～

当社の実質的前身であるプロパティエージェント株式会社は、2023 年 5 月 31 日に経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「DX 銘柄 2023」に選定されました。これは、当社が 2018 年ごろより自社の DX 推進に取り組み、これを 2021 年頃から横展開し、事業化してきたことが評価されたものであります。その定量的成果として、当社の成長の柱である DX 推進事業（情報・通信業）は、2022 年 3 月期の売上高約 8 億円、2023 年 3 月期の売上高約 18 億円、2024 年 3 月期の売上高約 26 億円と高い成長率を達成しており、2025 年 3 月期の売上高も 30 億円を超える想定をしております。

DX 推進事業が属する情報・通信業は、業界全体として成長著しく、株式市場においても評価が高いと認識しております（日本取引所グループが開示している統計資料の 2024 年 5 月末現在のプライム市場情報・通信業の単純 PER は 24.8。）。当社は、この成長著しい業界において、株式市場の成長期待と同調するように DX 推進事業を成長させていく方針であり、将来的な当社における DX 推進事業の売上高・利益のポートフォリオは拡大していくことが想定されます。この DX 推進事業の成長に伴い、「ii. 上場後平均成長率により業績を伸ばした数値及びプライム市場業種平均 PER により算出した時価総額」における結果より高い評価を得られるものと考えており、これを投資家の方々にご理解いただくため、今後も積極的な IR 活動が必要であると考えております。

### ④ 取組の実施状況と評価

前回開示において、当社は以下の取組をあげており、その実施・進捗状況は以下の通りとなっております。

#### <DX 推進事業>

課題	取組内容	
売上高の拡大	●FreeID 事業の確実なマネタイズを伴う拡大	✓ 売上高：2022 年 3 月期 1 億円、2023 年 3 月期 3 億円、2024 年 3 月期 3.2 億円と順調に拡大。2025 年 3 月期は倍以上の売上高を想定。
	●クラウドインテグレーションサービスを行うバーナーズ株式会社、株式会社 CloudTechPlus の拡大	✓ 2 社単純合算売上高：2023 年 3 月期 1.6 億円、2024 年 3 月期 7.8 億円と大幅拡大。
	●システム受託開発事業を行うアヴァント株式会社の拡大	✓ アヴァントグループ売上高：2023 年 3 月期 14 億円、2024 年 3 月期 16 億円に拡大。
	●クラウド化支援事業や CRM・SFA 構築支援事業など時流を捉えた、高い成長性を描ける DX 関連会社の積極的な M&A の検討	✓ 株式会社オムニサイエンスを子会社化。
	●DX 人材確保のための継続的な新卒採用と	✓ DX 関連人材：2023 年 3 月期 187 名、

	DX 中核人材となる中途採用の積極的実施	2024年3月期 232名と大幅増加。
利益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新卒採用及び DX 中核人材中途採用におけるリファラル採用の拡充</li> <li>●株式会社リゾルバの高度なノウハウを活かした事業最適化の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DX 関連人材：2023年3月期 187名、2024年3月期 232名と大幅増加。増加には、リファラル人材の採用を含む。</li> <li>✓ リゾルバによる最適化によりバーナーズ株式会社、株式会社 CloudTechPlus の売上高大幅拡大。</li> </ul>

### <DX 不動産事業>

課題	取組内容	
売上高の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>●物件調達関連業者とのリレーション拡大と密に連携した情報交換</li> <li>●物件開発関連のプロフェッショナル人材の拡充</li> <li>●販売人材確保のための継続的な新卒・中途採用</li> <li>●中古不動産マッチング事業と不動産クラウドファンディング事業のクロスセル戦略の実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2022年1月時点取引実績業者65社に対し、2024年6月時点取引実績業者84社と増加。</li> <li>✓ 2022年1月以降物件開発関連人材6名採用（社内異動含）</li> <li>✓ DX 不動産事業中核会社のプロパティエージェント株式会社にて2024年3月期新卒・中途採用27名。2024年4月新卒11名採用。加えて不動産業を展開する株式会社 AKI コマース、株式会社アソシア・プロパティを子会社化し、13名人員数拡大。</li> <li>✓ クロスセル戦略実行し2023年3月期中古販売件数535に対し、2024年3月期中古販売件数693と全体として増加</li> </ul>
利益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新卒・中途採用を効率的に行うためのリファラル採用の拡充</li> <li>●中古不動産マッチング事業と不動産クラウドファンディング事業のクロスセル戦略による広告費の圧縮</li> <li>●各事業グループ会社間の密な連携と DX 認定事業者としての知見の活用による CRM・SFA の充実投資の実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DX 不動産事業中核会社のプロパティエージェント株式会社にて2024年3月期新卒・中途採用30名、うちリファラル採用1名。2024年4月新卒15名採用、うちリファラル採用2名。</li> <li>✓ クロスセル戦略実行し2023年3月期中古販売件数535に対し、2024年3月期中古販売件数693と全体として増加。全体として広告費の増加を抑えた。</li> <li>✓ システム関連投資79,426千円実施。これにより全体として売上高増加。</li> </ul>

### 3. 上場維持基準への適合に向けた今後の課題と取組内容

当社グループはこれまで、収益の柱として DX 不動産事業を中心に成長し、成長の柱として DX 推進事業を拡大してまいりました。それに対する評価として、当社の実質的前身であるプロパティエージェント株式会社は DX 銘柄 2023 に選定され、今後は、DX 不動産事業の成長とともに、成長著しく、株式市場においても評価が高い DX 推進事業の成長も重要な経営課題となっています。そのため、上記2にて挙げた取組を着実に実施することはもとより、DX 推進事業と DX 不動産事業の二つの事業を当社グループの主力事業として成長させるべく、また、この二つの異なる業態の経営を機動的かつ効率的に行うため、2023

年 10 月に持株会社体制へ移行いたしました。持株会社体制移行後においても、計画書に記載の取組を実施し、加えて、当社グループの事業、現況、体制等を、投資家の方々にご理解いただき、これをもって適正な株価評価につなげていくべく、これまで以上に IR 活動に注力していく所存であります。

今後も更なる企業価値向上とコーポレートガバナンス及び IR 活動の一層の充実に努めてまいりますので、株主様をはじめとする多くのステークホルダーの皆様のご支援、ご高配を賜りますようお願い申し上げます。

以上