

# フジ住宅株式会社

## 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

2022年8月5日



2022  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500



2022年 オリコン顧客満足度®調査  
建売住宅 ビルダー 近畿 第1位



2022年 オリコン顧客満足度®調査  
建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府 第1位

# 目次

---

- |                         |      |
|-------------------------|------|
| 1 . 2023年3月期 第1四半期 決算概要 | P. 2 |
| 2 . 成長戦略と当社の強み          | P.18 |
| 3 . ESG・SDGsの取組み        | P.29 |
| 4 . 経営理念                | P.41 |
| 5 . トピックス               | P.46 |

# 1. 2023年3月期 第1四半期 決算概要

## 2023年3月期 第1四半期決算ハイライト (2022年4月～2022年6月)

- 当第1四半期の連結業績は、売上高276億円（前年同期比3.2%増）、営業利益11億円(前年同期比27.3%減) となり、売上高は前年同期を上回りましたが、各段階利益は前年同期を下回りました。
- 当第1四半期の売上高は、主として自由設計住宅の引渡し戸数の減少や、前年同期に兵庫県下の大型分譲地の素地販売があったことによる売上高の減少の影響はありましたが、前年同期に無かった分譲マンションの引渡しがあったことや、分譲住宅セグメント以外の売上高が増加したことにより前年同期を上回りました。
- 各段階利益は、自由設計住宅の引渡し戸数の減少に伴う収益の減少と前述の前年同期の素地販売による収益の減少を主たる要因として、分譲住宅セグメントの減益を反映し、前年同期を下回りました。
- 当第1四半期の連結業績の売上高、各段階利益については、概ね期初予想通りで推移しております。

## 連結損益計算書 (2022年4月～2022年6月)

- 当第1四半期は、売上高は前年同期を上回りましたが、各段階利益は前年同期を下回りました。

(単位：百万円)

	2022年3月期1Q (4月～6月)		2023年3月期1Q (4月～6月)		対前年 増減率
		対売上高比		対売上高比	
売上高	26,798	100.0%	27,654	100.0%	+3.2%
売上総利益	4,322	16.1%	3,785	13.7%	▲12.4%
販売費及び一般管理費	2,692	10.0%	2,600	9.4%	▲3.4%
営業利益	1,629	6.1%	1,185	4.3%	▲27.3%
経常利益	1,555	5.8%	1,114	4.0%	▲28.3%
当期純利益	1,101	4.1%	735	2.7%	▲33.2%

## 過去5年間の第1四半期の業績について

- 過去5年間の第1四半期の業績は以下の通りです。当第1四半期の業績は、分譲マンションの売上高のうち、約20億円が在庫評価見直し済みの物件であったことから収益貢献が低く、全体の売上総利益率を押し下げることになりましたが、広告費を主体に販管費及び一般管理費の削減に努めたことで、営業利益、営業利益率に関しては、比較的堅調であったと考えております。
- 受注契約残高は、兵庫県下の大型分譲地の素地販売を含む2021年3月期、コロナ禍により喚起された「住宅特需」があった2022年3月期を除けば、比較的順調に積み上がっております。

(単位：百万円)

	2019年3月期1Q (4月～6月)		2020年3月期1Q (4月～6月)		2021年3月期1Q (4月～6月)		2022年3月期1Q (4月～6月)		2023年3月期1Q (4月～6月)	
	対売上高比		対売上高比		対売上高比		対売上高比		対売上高比	
売上高	26,799	100.0%	23,906	100.0%	23,522	100.0%	26,798	100.0%	27,654	100.0%
売上総利益	4,418	16.5%	3,834	16.0%	3,170	13.5%	4,322	16.1%	3,785	13.7%
販売費及び一般管理費	3,044	11.4%	2,845	11.9%	2,779	11.8%	2,692	10.0%	2,600	9.4%
営業利益	1,373	5.1%	988	4.1%	390	1.7%	1,629	6.1%	1,185	4.3%
経常利益	1,429	5.3%	947	4.0%	277	1.2%	1,555	5.8%	1,114	4.0%
当期純利益	953	3.6%	627	2.6%	109	0.5%	1,101	4.1%	735	2.7%
受注契約残高	50,030	—	48,183	—	57,716	—	59,568	—	54,163	—

# セグメント別連結売上高 (2022年4月～2022年6月)

(単位：百万円)

		2022年3月期1Q (4～6月)		2023年3月期1Q (4～6月)		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	195戸	8,163	123戸	4,855	▲40.5%
	分譲マンション	–	–	75戸	3,060	–
	分譲宅地販売	42戸	820	20戸	335	▲59.1%
	素地販売	4,388㎡	698	268㎡	49	▲93.0%
	計	237戸 4,388㎡	9,682	218戸 268㎡	8,300	▲14.3%
住宅流通	中古住宅 (一戸建)	40戸	843	30戸	806	▲4.4%
	中古住宅 (マンション)	233戸	5,091	265戸	5,919	+16.3%
	その他	–	3	–	2	–
	計	273戸	5,939	295戸	6,727	+13.3%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	10件	778	3件	575	▲26.1%
	サービス付き高齢者向け住宅	3件	943	1件	796	▲15.5%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	22棟	3,213	32棟	4,529	+41.0%
	計	13件 22棟	4,934	4件 32棟	5,901	+19.6%
賃貸及び管理	賃貸料収入	–	4,214	–	4,577	+8.6%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	–	1,329	–	1,496	+12.6%
	管理手数料収入	–	224	–	225	+0.6%
	計	–	5,767	–	6,299	+9.2%
建設関連		21件	474	22件	424	▲10.5%
	合計	510戸 4,388㎡ 34件 22棟	26,798	513戸 268㎡ 26件 32棟	27,654	+3.2%

# セグメント別業績の状況【分譲住宅】

2022年4月～6月業績

➤ 自由設計住宅は、コロナ禍における住環境の見直し気運の高まりによる「住宅特需」の一巡により、前年度下期の受注契約が減少したことを受け、当第1四半期の引渡し戸数が減少しました。又、分譲マンションの売上高のうち、約20億円はコロナ禍の不透明な経済環境に備え資金化を優先し価格調整を行ったもので収益貢献が低かったことや前年同期には収益性の高い兵庫県下の大型分譲地の素地販売があったことから、売上高及びセグメント利益共に前年同期を下回りました。

(単位：百万円)

	2022年 3月期 1Q (4～6月)		2023年 3月期 1Q (4～6月)		対前年 増減率
自由設計住宅	195戸	8,163	123戸	4,855	▲40.5%
分譲マンション	-	-	75戸	3,060	-
分譲宅地販売	42戸	820	20戸	335	▲59.1%
素地販売	4,388㎡	698	268㎡	49	▲93.0%
<b>売上高</b>	237戸 4,388㎡	<b>9,682</b>	143戸 268㎡	<b>8,300</b>	▲14.3%
<b>セグメント利益</b>		<b>645</b>		<b>78</b>	▲87.8%

\*セグメント利益は営業利益ベースの数値です。

TOPIX

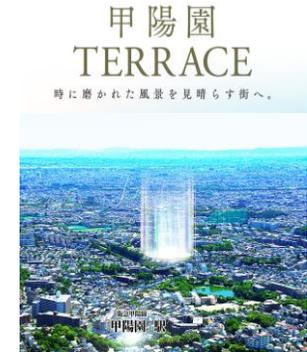
## 2023年3月期 引渡大型戸建分譲プロジェクト

※販売区画数は販売開始当時の総計区画面数となります。  
※一部イメージを含みます。



*AsumoTown*  
HIGASHIKISHIWADA

アスモタウン東岸和田  
(大阪府岸和田市 144戸)



アフュージアシティ甲陽園  
(兵庫県西宮市 85戸)

## 2023年3月期 引渡マンションプロジェクト (外観イメージ図)



ブランニードタワー-城東中央  
19F 50邸  
2022年4月25日に完成引渡



ブランニードタワー-長居  
ガーデンスクエア  
20F 111邸  
2022年10月7日に引渡予定



ブランニード河内小阪  
12F 66邸  
2022年12月15日に引渡予定

# セグメント別業績の状況【住宅流通】

2022年4月～6月業績

- ▶ 前年同期に比べ、中古一戸建の販売戸数がやや減少したものの、中古マンションの販売戸数が増加したことにより、売上高は前年同期を上回りました。
- ▶ 仕入れ厳選方針の継続による収益性の安定化と在庫回転率を意識した運営によりセグメント利益も前年同期を上回りました。

(単位：百万円)

	2022年 3月期 1Q (4～6月)		2023年 3月期 1Q (4～6月)		対前年 増減率
中古住宅 (一戸建)	40戸	843	30戸	806	▲4.4%
中古住宅 (マンション)	233戸	5,091	265戸	5,919	+16.3%
その他	-	3	-	2	-
<b>売 上 高</b>	273戸	5,939	295戸	6,727	+13.3%
<b>セグメント利益</b>		317		376	+18.7%

\*セグメント利益は営業利益ベースの数値です。

TOPIX

## 買取再販年間販売戸数ランキング 2022 全国第7位

出典：リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキング2022 (2022年7月25日発行)

住宅流通事業は主に大阪府下及び阪神間で事業活動を行っており、限られた地域内での営業活動ですが全国トップクラスの買取再販取扱量を誇っております。

**Fuji Home Bank**  
フジホームバンク

フジホームバンクでは中古マンション買取再販及び賃貸入居者付き区分所有の中古マンションを収益不動産として取得し入居者様が退去後、再販売する競争優位性の高いアセット事業を展開し、2022年6月末時点で867戸を保有しております。P27にアセット事業の詳しい説明を記載しております。

(中古アセット事業の推移)

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
保有件数	876	1,098	1,052	946	891
取得価格 (百万円)	10,868	14,308	14,130	12,985	13,043
年間賃料収入 (百万円)	831	1,006	1,146	1,050	1,000

**おうち館** (本店・和泉店・堺店)

おうち館各店舗は、常時1,000件以上の物件情報を展示している総合住宅展示場で、エリア・新築・中古住宅などお客様のご希望の物件を気軽に検索が出来る施設です。



# セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2022年4月～6月業績

- 賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅の引渡し件数が前年同期比で減少したものの、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が増加し、売上高は前年同期を上回りました。
- セグメント利益は、収益性の高い賃貸住宅等建築請負並びにサービス付き高齢者向け住宅の引渡し件数が減少した影響はあるものの、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が増加したことで前年同水準となりました。

(単位：百万円)

	2022年 3月期 1Q (4～6月)		2023年 3月期 1Q (4～6月)		対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	10件	778	3件	575	▲26.1%
サービス付き高齢者 向け住宅	3件	943	1件	796	▲15.5%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	22棟	3,213	32棟	4,529	+41.0%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	-	479	-	360	▲24.8%
<b>売 上 高</b>	13件 22棟	5,414	4件 32棟	6,262	+15.7%
<b>セグメント利益</b>		464		460	▲0.9%

\*セグメント利益は営業利益ベースの数値です。

TOPIX

## 「日本一」愛される土地有効活用事業部を目指して

個人投資家向け一棟売賃貸アパートでは、総合不動産として培った豊富な情報を活かし、希少性・換金性の高い厳選した仕入れ、当社グループ会社による高い管理力と集客力により2022年3月末時点で稼働率97%の高稼働を維持しております。商品開発力、心ある管理と高い集客力に加え、オーナー様に寄り添った契約内容をご評価頂き、お陰様で販売時は常時5倍以上の当選倍率となっております。また、最長30年の一括借上システムを用意し、契約期間中は当社から任意の解約申し入れができない契約内容にしております。

## フジパレスシリーズ建築事例



**フジパレス階段室タイプ**  
都市型コンパクトデザイナーズ賃貸住宅



**フジパレスシニア** サ高住運営棟数全国No.1  
高齢社会の新しい土地活用のカタチ  
サービス付き高齢者向け住宅



**フジパレス戸建賃貸**

活用をあきらめかけていた大切な資産、  
新たな可能性を広げる郊外地活用の救世主



**フジパレス・スリーハーズ**

高稼働・高収益を実現する全戸メソネ  
ット型賃貸住宅



**フジパレス・ロフトタイプ**

シングル層の新しいニーズを開拓する  
ロフトタイプ

# セグメント別業績の状況【賃貸及び管理】

2022年4月～6月業績

▶ 土地有効活用事業における賃貸物件の引渡しに伴い管理物件の取扱い件数が増加したこと、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅、分譲マンションの引渡しに伴う管理件数が増加したことにより、売上高及びセグメント利益共に前年同期を上回りました。

(単位：百万円)

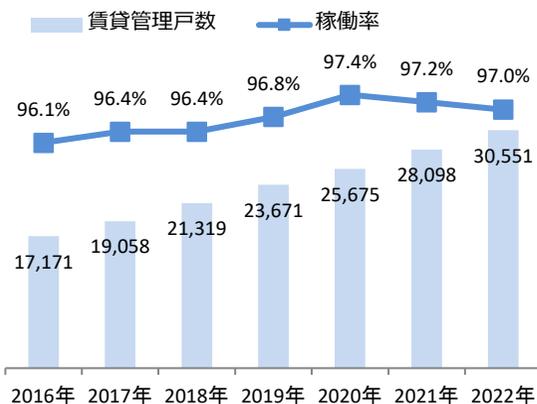
	2022年 3月期 1Q (4～6月)	2023年 3月期 1Q (4～6月)	対前年 増減率
賃貸料収入	4,214	4,577	+8.6%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	1,329	1,496	+12.6%
管理手数料収入	224	225	+0.6%
<b>売上高</b>	<b>5,767</b>	<b>6,299</b>	<b>+9.2%</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>658</b>	<b>705</b>	<b>+7.2%</b>

\*セグメント利益は営業利益ベースの数値です。

TOPIX

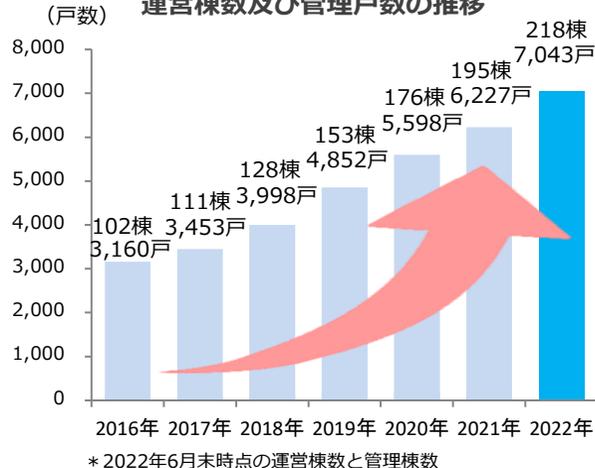
## 賃貸管理戸数

2016年以降は年間2,000戸ペースで増加している中、高稼働を維持している



\*2022年3月末時点の賃貸管理戸数と稼働率

## サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数及び管理戸数の推移



\*2022年6月末時点の運営棟数と管理棟数

## 賃貸管理物件分布図



サービス付き  
高齢者向け住宅  
運営棟数ランキング **No.1**  
\*シニアビジネスデータブック2022より

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス(株)	210
2	学研グループ	147
3	SOMPOケア	145
4	ヴァディー	107
5	ラ・シャリテ	99
6	やまねメディカル	71
7	パナソニックエイジフリー	61
8	創生会グループ	51
9	やさしい手	50
10	ゴールドエイジ	41

# セグメント別業績の状況【建設関連】

2022年4月～6月業績

- ▶ 当社グループ所有のサービス付き高齢者向け住宅の鉄骨造等の建築工事を中心に協業を進めておりましたが、前期末から旧社員寮をサービス付き高齢者向け住宅への改装工事も手掛けており、協業の拡大により売上高は前年同期を上回りました。
- ▶ 今後は、更なる協業に向けて、分譲マンション等の当社グループ内での自社施工の検討も進めており、相乗効果はさらに高まる見通しです。

(単位：百万円)

	2022年 3月期 1Q (4～6月)	2023年 3月期 1Q (4～6月)	対前年 増減率
建設関連	474	424	▲10.5%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	55	164	+195.7%
売上高	530	588	+11.1%
セグメント利益	▲ 10	▲ 9	▲9.2%

\*セグメント利益は営業利益ベースの数値です。

TOPIX

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎えました。数ある仕入れ情報の中で鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事は分譲マンションを除き対象外になっておりましたが、雄健建設グループをパートナーに迎えることでより選択肢が広がり、商品ラインナップも豊富になりました。

2022年2月に初の協業となる鉄骨造の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け住宅が竣工し、協業による相乗効果は益々進んで参ります。

**当社グループ所有の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け住宅 2022年2月18日竣工 鉄骨造 5階建 68室**



(外観)



(エントランス)



(エントランスホール)



(1階 共用廊下)

# セグメント別受注契約残高（2022年6月末）

- ▶ 当第1四半期末の受注契約残高は前年同期比9.1%減となりました。
- ▶ 受注契約残高減少の主な要因は、分譲住宅セグメントであり、前年同期はコロナ禍における住環境の見直し気運の高まりを受けた「住宅特需」を反映した受注契約残高となっておりましたが、当第1四半期末は平常時並みとなり前年同期比では大幅に減少しました。一方で、新築分譲住宅に比べて低価格の中古住宅の需要は旺盛で、住宅流通セグメントの受注契約残高は大幅に増加、又、土地有効活用セグメントでも賃貸住宅等建築請負の受注契約が回復し、個人投資家向け一棟売賃貸アパートへの投資家による注目度は引き続き高い傾向にあり、分譲住宅セグメントの落ち込みを一部補っております。

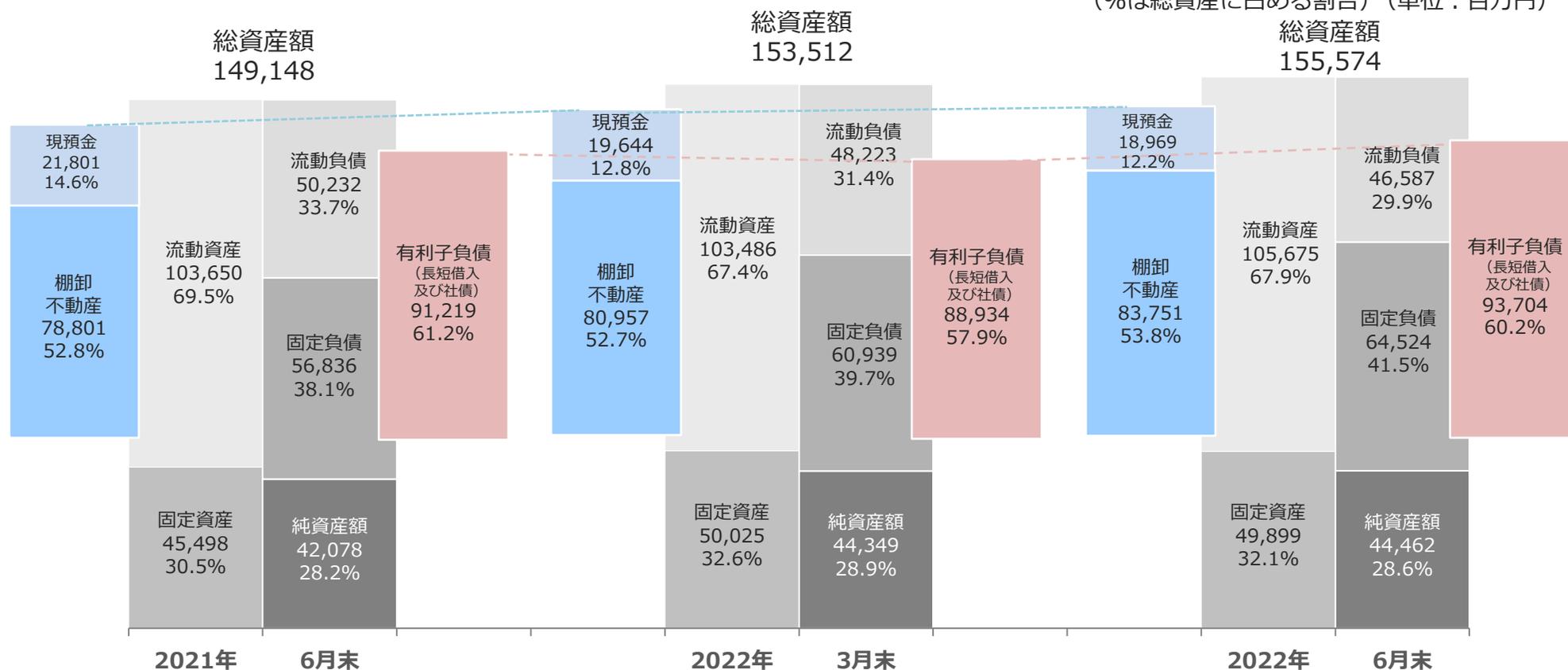
(単位：百万円)

	2022年3月期1Q (2021年6月末)		2023年3月期1Q (2022年6月末)		対前年 増減率
自由設計住宅	616戸	24,818	464戸	19,309	▲22.2%
分譲マンション	208戸	8,119	136戸	6,393	▲21.2%
分譲宅地販売	41戸	871	24戸	573	▲34.2%
<b>分譲住宅</b>	<b>865戸</b>	<b>33,810</b>	<b>624戸</b>	<b>26,277</b>	<b>▲22.3%</b>
中古住宅（一戸建）	20戸	515	24戸	579	+12.5%
中古住宅（マンション）	110戸	2,500	136戸	3,076	+23.1%
<b>住宅流通</b>	<b>130戸</b>	<b>3,015</b>	<b>160戸</b>	<b>3,656</b>	<b>+21.3%</b>
賃貸住宅等建築請負	43件	3,898	54件	5,215	+33.8%
サービス付き高齢者向け住宅	20件	4,191	23件	5,019	+19.8%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	101棟	14,006	89棟	13,353	▲4.7%
<b>土地有効活用</b>	<b>63件／101棟</b>	<b>22,096</b>	<b>77件／89棟</b>	<b>23,588</b>	<b>+6.8%</b>
<b>建設関連</b>	<b>27件</b>	<b>646</b>	<b>16件</b>	<b>641</b>	<b>▲0.7%</b>
<b>合 計</b>		<b>59,568</b>		<b>54,163</b>	<b>▲9.1%</b>

# 連結貸借対照表の推移

▶ 前第1四半期末（2021年6月末）～当第1四半期末（2022年6月末）にかけては、主として棚卸不動産49億円、固定資産44億円の増加により総資産が64億円増加、負債・純資産の部では、有利子負債が24億円、買掛債務が22億円、純資産が24億円増加しております。棚卸不動産の増加は、次頁の内訳であり、固定資産の増加につきましては、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の用地仕入れ、建物が竣工したことによるものです。引き続き、用地仕入れは厳選した仕入方針を継続し、在庫の回転率を上げ、筋肉質な財務体質を目指します。

(%は総資産に占める割合) (単位：百万円)



\* 棚卸不動産は、販売用不動産、仕掛販売用不動産、開発用不動産の合計値とし、未成工事支出金は含めておりません。

# 棚卸不動産の推移

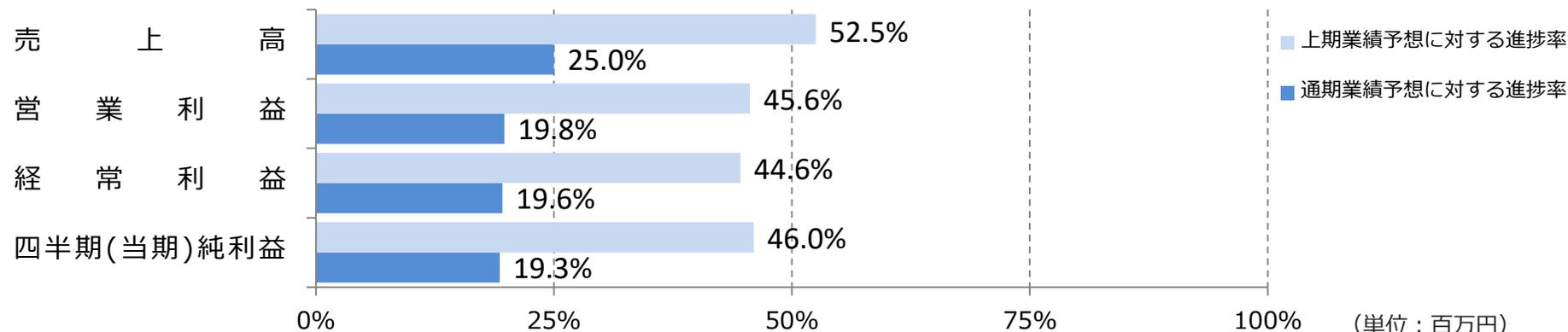
- ▶ 前第1四半期末（2021年6月末）～当第1四半期末（2022年6月末）は、前々期末のウッドショックに対応すべく、分譲戸建住宅用地から分譲マンション用地の仕入れにシフトしたこともあり、分譲戸建住宅の在庫は、販売進捗に伴い74億円減と大幅に在庫が減少しました。一方で分譲マンション、販売が好調な中古住宅と土地有効活用では積極的に用地取得を進めた結果、124億円増となり、全体では49億円増となりました。
- ▶ 前期末（2022年3月末）～当第1四半期末（2022年6月末）は、土地有効活用の仕入れが好調に推移し、全体で27億円増となりました。厳しい仕入れ環境は続いているものの、分譲戸建住宅、分譲マンション合計で2,764戸と今後約3年分の販売在庫は確保出来ております。

(単位：百万円)	3,236戸 176棟 78,801		仕入等		販売等		3,413戸 177棟 80,957		仕入等		販売等		3,433戸 209棟 83,751	
	2021年6月末		2021年7月～2022年3月		2022年3月末		2022年4月～2022年6月		2022年6月末					
	件数/(下段)簿価	構成比	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	構成比	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	構成比				
分譲戸建住宅	1,906戸 42,625	- 54.1%	454戸 15,899	733戸 24,369	1,627戸 34,155	- 42.2%	146戸 5,495	149戸 4,513	1,624戸 35,137	- 42.0%				
分譲マンション	767戸 11,737	- 14.9%	1,001戸 14,835	628戸 6,986	1,140戸 19,586	- 24.2%	75戸 1,776	75戸 2,919	1,140戸 18,443	- 22.0%				
中古住宅	563戸 10,589	- 13.4%	849戸 17,479	766戸 15,308	646戸 12,760	- 15.8%	318戸 5,974	295戸 5,737	669戸 12,997	- 15.5%				
土地有効活用 (建築請負を除く)	176棟 13,849	- 17.6%	109棟 19,950	108棟 19,344	177棟 14,454	- 17.8%	65棟 7,260	33棟 4,541	209棟 17,173	- 20.5%				
棚卸不動産 合計	3,236戸 176棟 78,801	- 100.0%	2,304戸 109棟 68,164	2,127戸 108棟 66,008	3,413戸 177棟 80,957	- 100.0%	539戸 65棟 20,507	519戸 33棟 17,712	3,433戸 209棟 83,751	- 100.0%				

- \* 棚卸不動産は、販売用不動産、仕掛販売用不動産、開発用不動産の合計値とし、未成工事支出金は含めておりません。
- \* 仕入等による増加には、各期間中における新規用地取得の他、造成解体工事費、建築改装工事費等を含みます。
- \* 販売等による減少には、物件の引渡しに加え、各期間中における土地区画販売、戸数変更調整及び棚卸評価減等を含みます。
- \* 分譲戸建住宅は、当初計画戸数で表示しており、複数区画での契約による売上及び受注契約数との差異が生じております。
- \* 土地有効活用事業における賃貸住宅等建築請負は工事進行基準を採用しているため除外しております。

# 連結業績予想に対する進捗状況

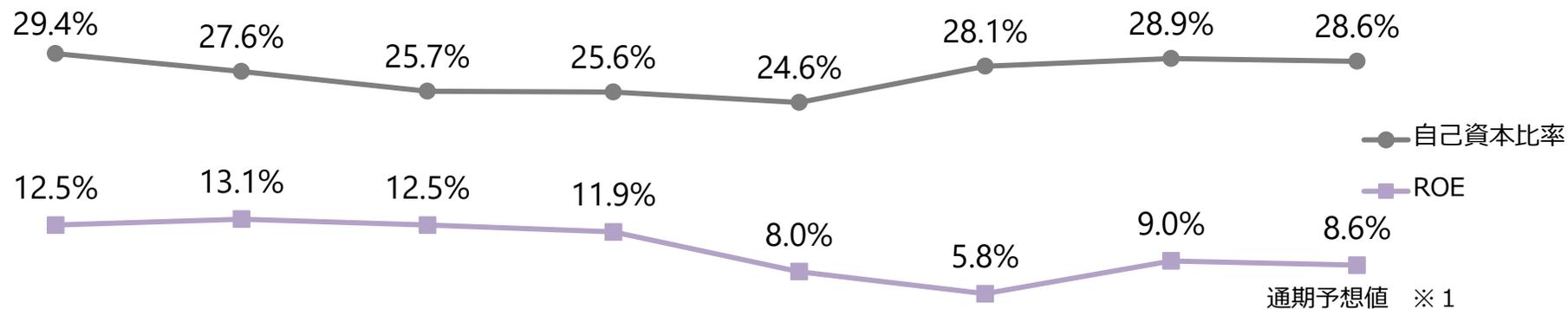
▶ 当第1四半期の連結業績は、売上高につきましては対通期業績予想、対上期業績予想に対しても順調に推移しております。各段階利益におきましては、売上高の進捗に比して遅れておりますが、上期業績につきましては、概ね前期の受注契約の引渡し計画を反映している為、予想と大きく変わることはなく、通期業績予想につきましても現在のところ概ね予想通り進捗しております。



	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期業績予想 (2022/5/10公表)	前期実績対 当期業績予想 増減額 増減率	2023年3月期 上期業績予想 (2022/5/10公表)	2023年3月期 1Q実績	上期業績予想に 対する進捗率	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	118,698	110,600	▲8,098 ▲6.8%	52,700	27,654	52.5%	25.0%
営業利益	5,871	6,000	128 2.2%	2,600	1,185	45.6%	19.8%
経常利益	5,627	5,700	72 1.3%	2,500	1,114	44.6%	19.6%
当期純利益	3,869	3,800	▲69 ▲1.8%	1,600	735	46.0%	19.3%

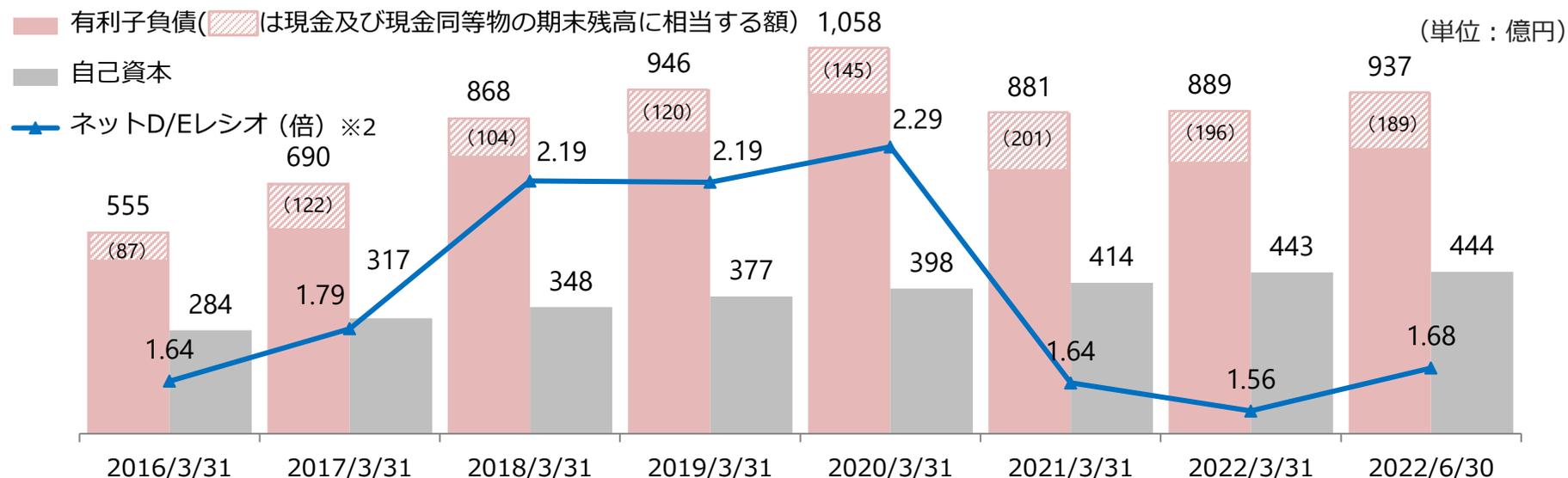
当社グループの主力事業であります不動産販売事業においては引渡基準を採用しており、例年、物件の引渡し時期が特定の四半期に偏重する傾向があります。

# 経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



大型現場（分譲戸建・マンション）の積極的用地仕入による在庫確保  
 自社保有物件（サービス付き高齢者向け住宅）用地の積極的な取得

地価高騰による用地仕入の厳選  
 販売価格の柔軟な対応による在庫水準の見直し（在庫回転率の向上）



※1 通期業績予想の当期純利益を純資産の実績値で除した予想値です。

※2 ネットD/Eレシオ  $(\text{有利子負債} - \text{現金及び現金同等物の期末残高}) \div \text{自己資本}$

# 配当金と株主優待

## 配当金

	2019年 3月期 (連結)	2020年 3月期 (連結)	2021年 3月期 (連結)	2022年 3月期 (連結)	2023年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	120.40	87.40	66.00	107.68	106.27
1株当たり配当金 (円)	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
うち1株当たり中間配当金 (円)	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
うち1株当たり期末配当金 (円)	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00
配当性向 (%)	22.4%	30.9%	40.9%	25.1%	25.4%

## 株主優待

毎年3月31日時点の当社株主名簿に記載または記録された500株以上保有の株主様を対象とします。

基準日時点での保有株数	株主優待の内容
500株以上 1,000株未満	クオ・カード 1,000円分
1,000株以上 5,000株未満	J C Bギフトカード 3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	J C Bギフトカード 4,000円分
10,000株以上	J C Bギフトカード 5,000円分

## 2. 成長戦略と当社の強み



# バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営。



分譲住宅



「街づくり」「自由設計」を特長とする50～200戸規模の新築戸建分譲住宅及び分譲マンション販売事業。



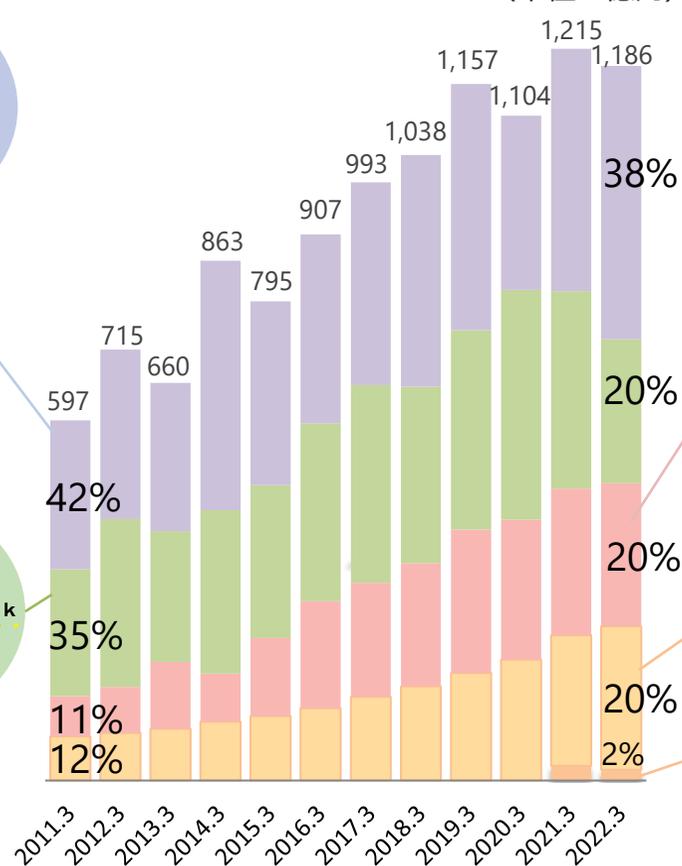
住宅流通



中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する中古住宅再販事業。

## 〈売上高とセグメント別の売上高構成比〉

(単位：億円)



土地有効活用



富裕層向けの収益物件・賃貸住宅の建築請負、一棟売賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の販売事業。

賃貸及び管理



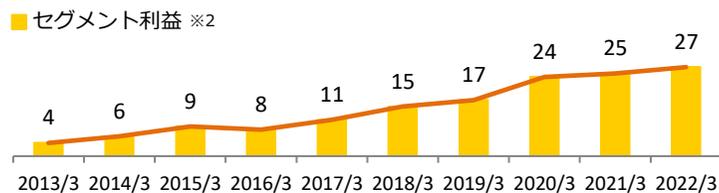
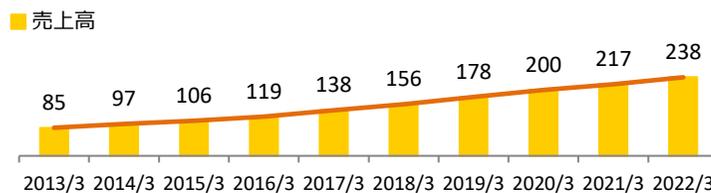
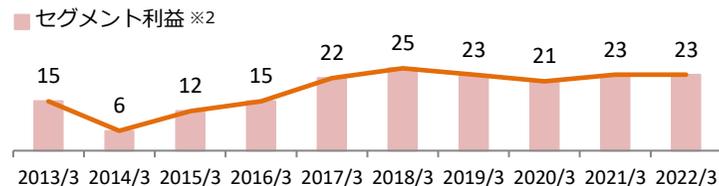
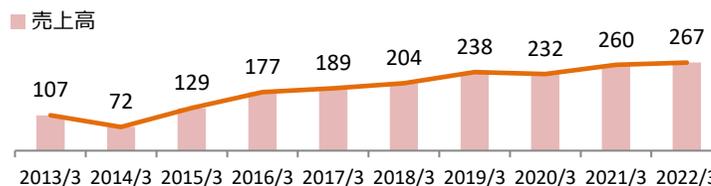
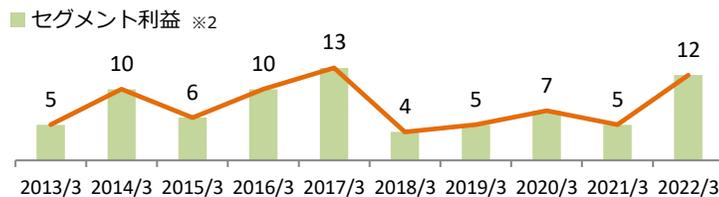
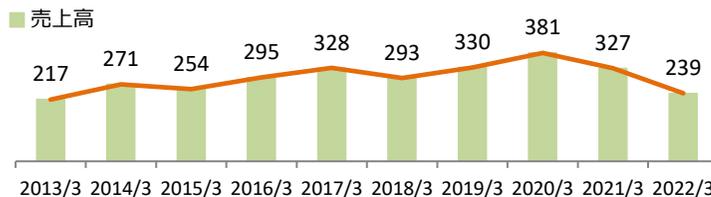
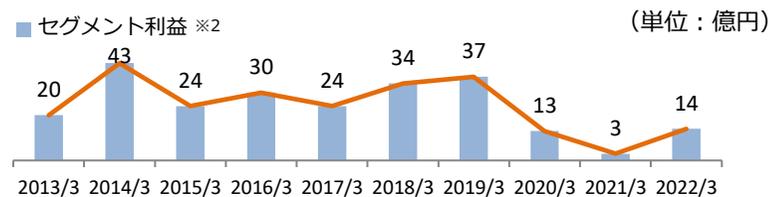
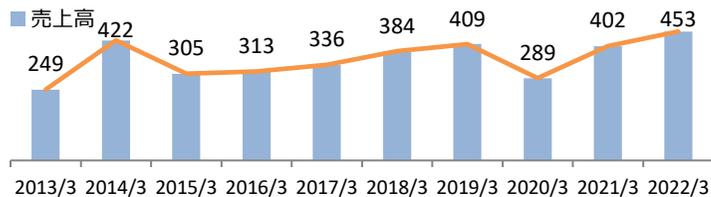
土地有効活用とリンクした賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の賃貸管理及び分譲マンションの管理組合からの運営受託業務。

建設関連

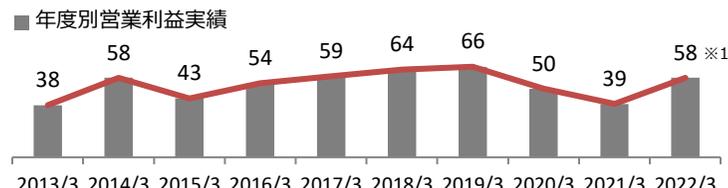
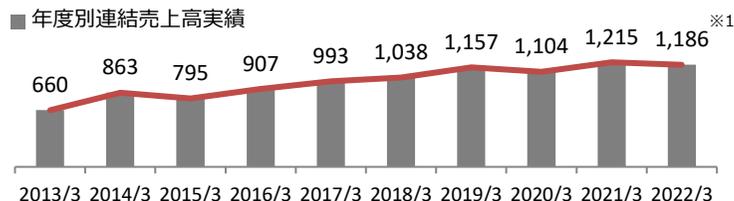


官公庁等からの鉄骨造、鉄筋コンクリート造の建築工事、土木工事、電気設備工事等の受託業務。土地有効活用事業の需要への対応を目指す。

# セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



年度別連結合計※3



※1 建設関連は、2021.3月期より報告セグメントになっておりますが、2021.3月期以降の年度別連結合計に含めております。  
 ※2 セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

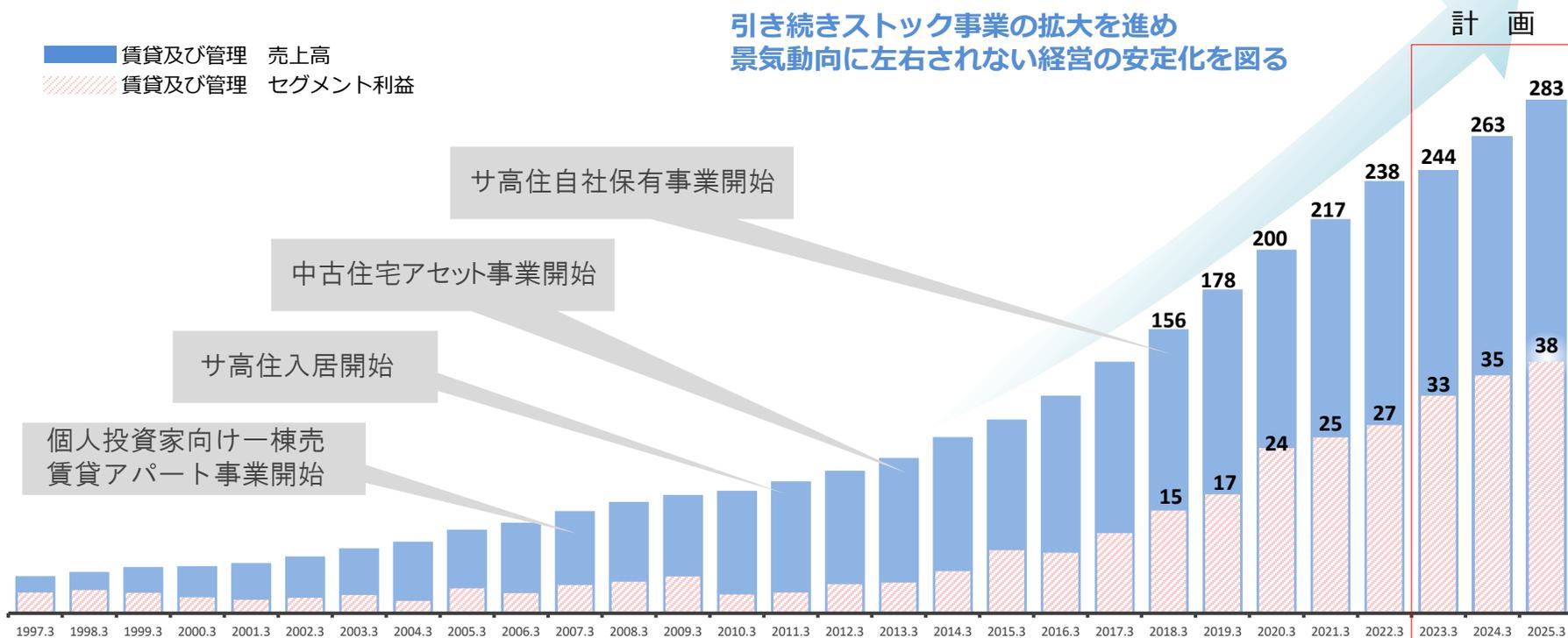
※3 年度別連結合計は決算ベースでの表記となっており、各セグメントの合計値とは異なります。

# 中長期的な事業の安定成長を目指したストック事業への取組み

当社のストック事業の賃貸料収入は、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及びサービス付き高齢者向け住宅（以下「サ高住」）のサブリース事業を皮切りに、中古住宅アセット事業、サ高住自社保有事業と多角化を進め堅調に推移して参りました。

## ＜ストック事業の賃貸料収入推移＞

(単位：億円)



# 当社の強み①：お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

## ～ お客様の期待と信頼にお応えする ～

「フジ住宅」という社名は「日本一愛される会社」をめざし、富士山にあやかり付けた社名です。「家」は一生に一度か二度の買い物ですので、最後までお客様に満足頂ける商売をしなければならないと考えております。そして全てのお客様に「フジ住宅は最後まできちんとやってくれる、フジ住宅で家を買って良かった」と喜んで頂けるよう、安全で安心出来る心のこもった商品とサービスの提供、お客様の期待と信頼にお応えすることを何よりも大切に考え、創業以来お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくりを続けて参りました。その結果、分譲住宅事業等における既存のお客様、協力業者様がお客様の紹介、土地有効活用事業においては既存のオーナー様からのリピート契約が相当数にのぼり、2022年オリコン顧客満足度®調査においても<近畿> <大阪府> で1位を獲得する等、お客様から高い評価を頂いております。

### «ご紹介による成約率・リピート契約率の高さ»

#### «分譲住宅事業部門（新築）»

2022年3月期の分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の30.2%が、既に当社でご購入頂いたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

2022年3月期（新築）	
ご紹介による成約数※1	301件
受注契約数	994件
割合	30.2%

#### «住宅流通事業部門（中古）»

2022年3月期の住宅流通事業部門（中古）では、仲介業者を介さず直接販売した物件の受注契約の54.9%が既に当社でご購入頂いたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

2022年3月期（中古）	
ご紹介による成約数※2	67件
受注契約数	122件
割合	54.9%

#### «土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»

2022年3月期の土地有効活用事業部門では、一度ご購入頂いたオーナー様が更に2棟目・3棟目を契約されるリピート率が37.1%を占めております。

2022年3月期	
リピート契約	68件
受注契約数※3	183件
割合	37.1%

※1 分譲住宅（新築）のご紹介による成約数は、複数区画を同時購入頂いた場合、区画数に応じて加算集計しております。（素地販売は除く。）

※2 中古住宅は、仲介業者を介さず当社が直接販売したお客様のみを対象としております。

※3 受注契約数は、金融機関からの融資承認日を算定基準として集計しております。

# 当社の強み②：バランス経営による安定的な事業構造

## ～ 営業エリアは広げず、事業の多角化による安定経営を目指した体制づくり ～

### 「バランス経営による安定的な事業構造」

当社の営業エリアは、大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られておりますが、事業部それぞれが全国レベル又は、営業エリア内でトップシェアを誇っております。分譲住宅事業部では大阪府で6年連続住宅着工棟数1位、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国7位、土地有効活用事業部では高齢者施設運営棟数全国5位、その内、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数210棟でダントツの全国1位は、「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」ために守ってきた地域密着経営の中で永年の創意工夫によって培われました。

### 「バランス経営の強み」

#### ・幅広いお客様のニーズに対応するビジネスが可能

分譲住宅事業はファミリー層向け、住宅流通事業は新築よりも手軽に住居を取得したい方や投資家向け、土地有効活用事業は資産家や投資家向けと幅広いお客様を対象としたビジネスが可能です。

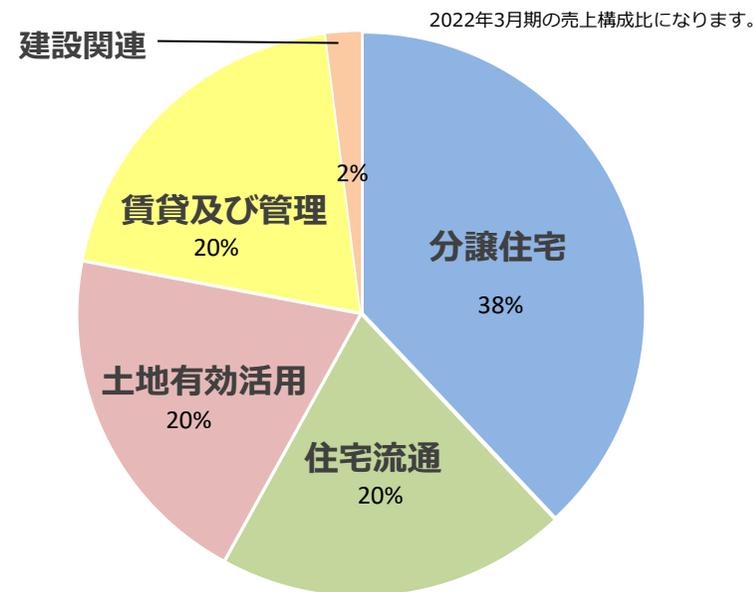
#### ・多種多様な商品化対応によるビジネスチャンスの拡大

用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応している為、用地仕入れの間口が広がりそれに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

#### ・景気や相場の変化への耐性の高さ

不動産業には景気の好不調や土地価格などの相場の変化はつきものですが、当社は1つの特定された事業ではなく各事業部門が補完し合える関係になっておりますので変化に柔軟に対応出来ます。

### 「バランスが取れた事業別売上構成比率」



出典：リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキング2022（2022年7月25日発行）、出典：シニアビジネスデータブック2022より  
出典：大阪府No.1の認定は、大阪市を除くエリアの合算値となります。（大阪府は実績対象外）（株式会社 住宅産業研究所調べ）

# 当社の強み③：炭の家／ピュアエア

## ～ 健康に暮らす為に、室内の空気環境に徹底的にこだわるべき ～

排気ガス等の空気環境汚染に加え、花粉、細菌、ウイルスが大きな問題になっております。これまで培った技術を集結し、徹底的に「空気」と「質」にこだわって生まれたのが当社の「炭の家／ピュアエア」です。

特許取得システム「炭の家」の使用権を当社グループ営業地域内で取得しており、他社との差別化や付加価値を見出す商品として安心出来る住まいを提供しております。

(お客様が実感された効果の一部ご紹介)

### 「炭の家／ピュアエアの概要」

「カーボンエアークリーンシステム」により屋外の空気をファンで強制的に取り入れ、「微小粒子用フィルター」で微小な有害物質をブロックします。さらに「炭」を床下に敷き詰め、そこに空気を通すという二重の対策を行うことでクリーンな空気を各部屋に供給しております。



給気清浄フィルターユニット



微小粒子用フィルター  
(給気清浄フィルターユニット内に搭載されています)



■「フジ住宅の炭の家」は、活性炭の炭粒が一方向に、活性炭の層を通過して空気清浄を行います。※地盤やプランによって活性炭の層の厚みや配置が異なります。

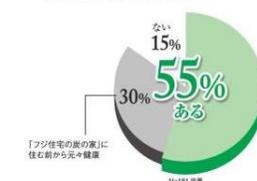
(参考) 詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>

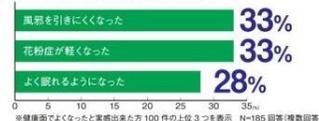
### 健康効果

暮らしはどう変わりましたか？

Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよかったと実感できた事がありますか？



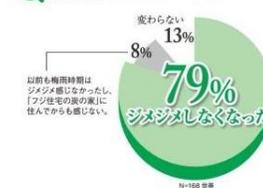
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよかったと実感できた症状は？



【その他】

- 冷え性が改善された
  - 便秘や下痢をしなくなった
  - 食欲が旺盛になった
  - 肩こりが楽になった
  - イライラしなくなった
  - 疲れが残らなくなった
  - お肌の調子が良くなった
  - ぜんそくが軽くなった
  - アトピーが軽くなった
  - 集中力がアップした
- などのコメントあり

Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、梅雨時期はジメジメしていますか？



### 消臭効果

「フジ住宅の炭の家／ピュアエア」にお住まいのお客様にアンケートデータ！

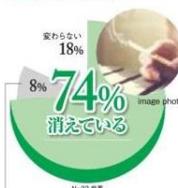
Q 以前と比べて生活臭はいかがですか？



Q 以前と比べてペットの臭いは気になりますか？



Q 翌朝のタバコの臭いは消えていますか？



Q リビングで焼肉をした後臭いはいかがですか？



Q 洗濯物を室内干した時臭いはいかがですか？



※当社調べ ※効果については個人差があります。

※「炭の家」に1年以上、お住まいのお客様にお聞きした内容を基に作成しております。

# 当社の強み④：住宅性能表示制度 最高等級取得項目

## ～ 建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命 ～

お客様に提供する住まいが高品質であり、安心感に満ちた場であることが当社の使命だと考えております。その1つとして、自由設計住宅の全邸で住宅性能評価書を取得しており、住宅性能表示の各項目をトップレベルでクリア出来る体制を整備しております。さらに、地震による揺れを低減させる制震システム「TRCダンパー」を導入し、壁の損壊や家具の転倒を防止する効果を高めております。

### 住宅性能表示制度 最高等級取得項目（全邸住宅性能評価書取得）

分野	項目	等級			
構造の安定	耐震等級 (構造躯体の倒壊等の防止)	1等級	2等級	3等級	
	耐震等級 (構造躯体の損傷防止)	1等級	2等級	3等級	
	耐風等級	1等級	2等級		
劣化の軽減	劣化対策等級 (構造躯体等)	1等級	2等級	3等級	
温熱環境・ エネルギー消費量	断熱性能等級	1等級	2等級	3等級	4等級
空気環境	ホルムアルデヒド発散等級	1等級	2等級	3等級	

住宅性能表示の各項目をトップレベルでクリアすることだけではなく、当社独自の自由設計にてお客様の理想の住まいを追究し、高品質で安心出来る住まいを提供しております。



※ 上記記載内容につきましては、2022年3月31日時点のものとなります。

# 当社の強み⑤：地域密着だから出来る住まいづくり

## ～売りっぱなし・建てっぱなしにしない～

当社には、「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」という創業の精神があります。お客様の顔が見える範囲で密度の濃い事業を継続していき、アフターフォローの体制を万全にする、そのため全国展開はしないという考え方です。創業の精神に沿って、何十年とお付き合いをさせて頂くお客様に安心して信頼を頂けるよう地域密着で高品質な住まいづくりを目指しています。

### (地域密着だから出来るアフターフォローの事例)

2021年10月に和歌山市で六十谷水管橋が崩落し、市北部の約6万世帯が断水しました。

エリア内には、当社が販売した戸建や分譲マンション約160世帯の他、サービス付き高齢者向け住宅5棟149世帯のお客様がおられ、この断水エリアのお客様の為、会社が指示を出す前に、担当部署の社員たちがペットボトルの飲料水をお届けしたり、生活水のタンクを設置しました。

地域密着だからこそお困りのお客様のもとへいち早く駆けつけることが出来るのが当社の強みと考えております。

(ご参考：生活水のタンクを分譲地へ運搬している様子)



# 当社の強み⑥：賃貸管理と連携した中古アセット事業

## ～賃料収入と再販による売却益の2つの安定した収益基盤の確立～

中古アセット事業とは、賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（オーナーチェンジ物件）を取得し、入居者が退去するまでの賃料で収益を上げ、退去後にリノベーションを施し再販を行う賃貸管理と連携したビジネスモデルです。当社は、空家の中古住宅にリノベーションを施し再販する買取再販ビジネスで全国トップクラスに位置しておりますが、本ビジネスモデルでも大阪府下及び阪神間で物件保有件数が891戸と、関西では同業最大手にも引けをとらないトップクラスの保有件数を有しております。又、下図の通りオーナーチェンジ物件を投資用物件として再賃貸、居付き販売を行う等、出口戦略も多様化しており、当社グループの賃貸管理部門を活用することで物件の属性に応じた柔軟な運用が可能となっております。

### オーナーチェンジ物件を取得

- ・ファミリータイプを中心に取得
- ・豊富な情報量から物件を厳選
- ・専門チームによる素早い査定

### 収益物件として保有

- ・既存入居者から賃料獲得
- ・平均戸当たり賃料約10万円
- ・当社グループ会社による入居者管理

入居者退去後

### リノベーション再生工事

- ・退去後に再生工事を実施
- ・最新の間取りや設備を導入
- ・専任担当による徹底した品質管理を実現

### 中古マンションとして再販

- ・リノベーションマンションとして付加価値をつけて販売
- ・引渡し後も安心のアフターフォロー対応

再賃貸

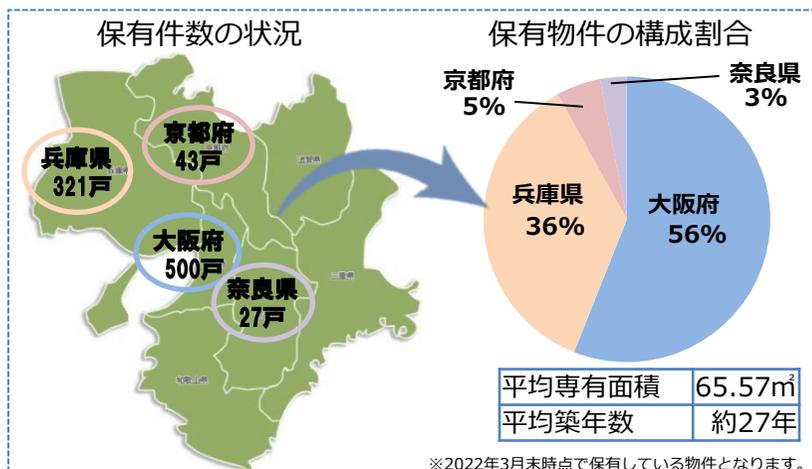
### 収益物件として長期保有

- ・賃貸需要が高いエリア且つ、好立地、築浅物件を選定し賃貸物件として長期保有
- ・賃貸管理のノウハウを活用し入居者を募集

居付き販売

### 投資用物件として販売

- ・早期の利益獲得が可能
- ・再生工事が不要
- ・投資需要の高まりに対応





### 3. ESG・SDGsの取組み



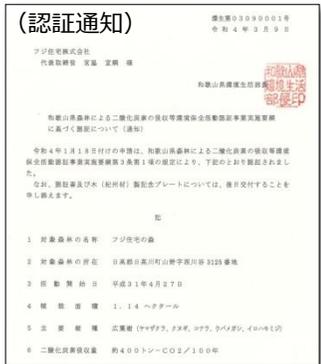
# ESG・SDGsの概要

## サステナビリティ基本方針

当社グループは「社員のため、社員の家族のため、顧客・取引先のため、株主のため、地域社会のため、ひいては国家のために当社を経営する」という経営理念のもと、創業以来、事業活動を通じて社会貢献活動に取り組んで参りました。国連で採択された「SDGs」（持続可能な開発目標）など、社会課題に対する企業が果たす役割の重要性が増しております。ESG（環境・社会・企業統治）及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識し、社会貢献に取り組むことにより、今後も社会とともに持続的に成長し、信頼される企業グループを目指して参ります。



Environment (環境)	当社グループの取組み	SDGs
<p>環境保全に配慮した事業活動</p>	<p><b>中古住宅再生事業の取組み</b>                      中古住宅のリノベーションは建替え事業に比べ、CO2排出量、廃棄物が大幅に抑えられ資源の節約に直結します。</p> <p><b>IAQ制御搭載の全熱交換システム</b>                      フジ住宅炭の家／ピュアエアは換気にもなう熱エネルギーの損失を防ぐ「全熱交換システム」を採用する省エネに配慮した住宅です。</p> <p><b>プレカット工法</b>                      工場であらかじめ機械加工された木材を、現場で組み立てるプレカット工法を採用し、廃材を抑えることにより環境負荷を軽減します。</p> <p><b>セルローズファイバー（断熱材）</b>                      断熱材として採用しているセルローズファイバーは、出荷前の新聞古紙をリサイクルしたもので、製造過程でも、一般的な内断熱材であるグラスウールを製造するよりも格段に少ないエネルギーで製造することができ、環境負荷を軽減します。</p>	    
<p>環境にやさしい商品づくり</p>	<p><b>美しい景観と街並み</b>                      街並みは四季の移ろいを身近に感じられる色鮮やかな植栽を施し、建物は色調や素材感を統一することにより街並みを形成しております。</p> 	 

Environment (環境)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>社員による環境保全活動</p>	<p><b>植樹ボランティア「フジ住宅の森」 (和歌山県日高郡日高川町)</b></p> <p>和歌山県日高郡日高川町の2.16haの森林を「フジ住宅の森」と名付け、和歌山県より認証を受けました。当社及びフジ住宅グループ社員・家族のボランティアによる植林並びに育林活動を行っております。この活動を通じて、地域社会の一員として地元の自然環境の保全に貢献するとともに環境意識の向上に取り組んでおります。植林活動により年間約4tのCO2削減が見込まれます。</p>   	  
<p>環境保全に配慮したオフィス環境の改善</p>	<p><b>環境保全に配慮した様々な社内の取り組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全営業車にハイブリッド車を導入</li> <li>・電子決裁システムによる社内書類のペーパーレス化（押印廃止）</li> <li>・オフィス照明のLED化</li> <li>・クールビズの積極化で室温を保つことで省電力化の推奨</li> <li>・社内で使用した用紙を溶解処理することで再生紙として活用</li> <li>・オフィスの最大需要電力を監視し電力コントロールを行うデマンド監視装置の設置</li> </ul> 	 
<p>TCFDワーキンググループの設置</p>	<p><b>ESG及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識した取り組みの推進</b></p> <p>2022年4月12日にTCFDワーキンググループを設置しました。気候変動が当社事業へもたらす影響について、TCFD提言が提唱するフレームワークに基づき、将来の外部環境の変化を検討し、サステナビリティ基本方針に基づいた取り組みを推進して参ります。</p>	

Social (社会)	当社グループの取組み	SDGs
<p>働きやすい職場環境の構築①</p>	<p><b>健康経営への取組み</b></p> <p>「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」創業当時からそう考える当社では、お客様に心から幸せになって頂くため、まずは当社で働く社員が心身に健康であり、仕事に誇り、やりがい、生きがいを持ち、仕事上もプライベート上も充実した人生を送ることが大切であると考えております。</p> <p>社員等の健康管理を経営的な視点で考え、長期的視点で企業価値の向上に繋がる、その為の職場環境作りを徹底して行っております。</p> <p>経営産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人2022大規模法人部門（ホワイト500）」に6年連続6回目の認定を受けました。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>健康経営銘柄 2019 Health and Productivity</p> <p>経済産業省が東京証券取引所と共同で選定を行う「健康経営銘柄」に不動産業種では最多の3回選定</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>2022 健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500</p> <p>経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人 2022 大規模法人部門(ホワイト500)」に6年連続6回目の認定</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>DBJ健康格付 2021</p> <p>日本政策投資銀行 DBJ健康経営 (ヘルスマネジメント)最高格付</p> </div> </div> <p><b>健康経営の具体的な施策について</b></p> <p>当社では、健康推進に関する重点取組施策の方針を取締役会にて決議しております。</p> <p>重点取組施策については、健康経営の目標値、指標を定めており、様々ある重点取組施策の中でも社員全員の健康診断の受診を重要課題と位置付けております。健康診断においては、法定の検査項目に加え多くの項目を付加しています。（腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性社員への乳ガンエコー検査、2022年4月からすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9も導入）</p> <p>社員は健康診断を受診し結果を知ることで自身で日常の健康観察が出来るようになり、付加した項目も含め、パート社員を含め100%受診することを目標に設定し、過去10年以上受診率100%を達成しております。社員の健康保持・増進に向けた取組みを継続的に行い、長期的な業績向上を目指して参ります。</p>	     

Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>働きやすい職場環境の構築②</p>	<p><b>テレワーク導入による働き方改革の推進</b>                      ICT（情報通信技術）を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2021年には「テレワーク推進賞 優秀賞」を受賞しております。                      テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者、地方にいる優秀な人財の確保、BCP（事業継続計画）の確立等を促し、企業価値の向上に繋がるものと考えております。</p> <p><b>スポーツへの積極的な取り組み</b>                      スポーツのもつ本来の価値は「国民が生涯にわたり心身ともに健康で文化的な生活を営むこと」を支えるものであるという考えに賛同し当社ではストレッチやトレーニングも出来るボックス型の高気圧酸素BOX（定員 最大10名）の設置、ウォーキングイベントの実施、スニーカー通勤の歩行奨励等、スポーツに関する様々な取り組みを行っております。                      （2022年2月4日に「スポーツエールカンパニー2022」に認定されました。）</p>	
<p>働きやすい職場環境の構築③</p>	<p><b>白浜保養所の運営</b>                      グループ会社を含めたパート社員・派遣社員等を含む全ての社員が利用出来る保養所を和歌山県西牟婁郡白浜町に所有しております。当保養所は白良浜まで徒歩2分の好立地に位置し、源泉かけ流しの温泉や地元の特産品などを使った美味しい料理を利用しやすい価格で提供しており、社員が家族や大切な人とゆったりとした時間を過ごせるよう「社員のため・社員の家族のため」という想いで運営しております。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div>	

Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>安心安全・美しい景観・地域のコミュニティ活性化に配慮した住宅開発</p>	<p><b>安心安全な街づくり</b> 防犯面で優れた開放的で明るく美しい印象を与えるオープン外構を採用し、開放的で明るく美しい印象を与えると同時に、防犯面でも周りが見通せることから不審者が侵入しにくいというメリットがあります。街の中の道路は穏やかな曲線を基調としたカーブラインとすることにより、自然と車のスピードを抑え、街の中の安全性に配慮しております。</p> <p><b>コミュニティの活性化</b> 子供たちから高齢者まで誰もが気軽に立ち寄れるコミュニティスペースとして、タウン内公園、集会所を設置し、そこに暮らす人々の笑顔があふれる「つながる」街づくりを目指しております。</p>	 
<p>健康に配慮した家づくり</p>	<p><b>フジ住宅炭の家/ピュアエア</b> 一般的な24時間換気システム「自然給気+強制排気」に対し、当社は「ファンによる強制給気+強制排気」を採用。 給気時には「微小粒子用フィルター」により有害物質をブロックし、さらに、床下に設置された炭に空気を通す二重対策を施すことで、0.5μm以上の粒径の有害物質（PM2.5・黄砂・バクテリア・花粉等）を除去し、24時間家中クリーンでキレイな空気を保つ等、健康に配慮した家づくりに努めております。</p>	 
<p>アジア各国への支援活動の協力</p>	<p><b>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動</b> 2022年3月に「アジアチャイルドサポート」様から感謝状を頂きました。当社では、本社ビルや事業所等に募金箱を設置しており、社員やご来社されるお客様、協力業者様からお預かりした募金をお送りしております。引き続き、微力ながら支援活動への協力を続けて参ります。</p>	



## Social (社会)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

#### サービス付き高齢者向け住宅の展開

近年、少子高齢化が急速に進み、2025年には総人口に占める65歳以上の割合が30%を超えると予想されています。そうした状況の中、終の棲家としての住宅のあり方と、介護や医療等のサービスの充実は重要な社会課題といえます。

「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、安価で良質なサービス付き高齢者向け住宅を提供しており、運営棟数は200棟を超え全国1位となっております。今後とも、多くの高齢者の方々が、安心安全、そして健康で豊かに住み続けられる住まいづくりを目指して参ります。



高齢化社会に対する  
取り組み

#### ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用

2021年12月24日に関西みらいフィナンシャルグループ みなと銀行より「ESG目標設定特約付融資 Try Now」を用いた5億円の融資を受けました。

本融資は高齢化社会における安心・安全な住まいの普及に役立てることを目的とした、サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を一定数以上を増加させる目標に設定したものです。



## Social (社会)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

#### 青色防犯パトロール

岸和田警察署との取り組みで、地域の子供たちの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指し、「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足し企業として岸和田市内の通学路の地域防犯に取り組んでおります。



#### 岸和田市内すべての全日制高等学校への物品等の寄贈

本社の所在する地元岸和田市内のすべての全日制高等学校5校へ物品等の寄贈を行いました。

#### 大阪府看護協会への寄付

新型コロナウイルス感染症対策のために、医療現場で治療に取り組んでいただいている医療従事者の方々や医療体制の継続にご尽力いただいている関係者の方々に感謝の気持ちを込めて寄付を行いました。



#### 環境美化活動

本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館各店舗の前面道路を含む周辺道路一帯を、当社スタッフが清掃しており、その結果、東岸和田ビルの前面歩道が「アドプト・ロード・土生町2丁目」と大阪府から認定され、当社の道路美化に関する取り組みや地域の清掃活動への貢献が認められ多くの受賞をいただいております。



#### e-Taxの推進

インターネットを利用して確定申告が出来るシステム「e-Tax」の普及活動を国税局が積極的に行っており、全役職員へ確定申告におけるe-Tax利用を推進した結果、2021年5月に岸和田税務署長より感謝状をいただきました。



地域社会への貢献



Governance (企業統治)	当社グループの取組み	SDGs
組織体制によるガバナンス強化	<p><b>取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制</b></p> <p>取締役会は7名（うち社外は2名）、監査役会は3名（うち社外は2名）で構成され、リスクコンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会、TCFDワーキンググループの設置、内部通報制度の構築等を行っております。</p>	
人財育成によるガバナンス強化	<p><b>経営理念・方針小冊子</b></p> <p>「企業は人なり」の言葉のとおり、当社は人財育成を最重要課題と考えております。全社員が同じ目標、目的をもって考え方がブレることなく行動出来るよう、全社員に経営理念・方針小冊子の携帯を義務付け、フジ住宅グループの役職員全員が経営理念・方針の完全理解と実践出来る人財の育成、比率向上に努めております。</p> 	<p>4 質の高い教育をみんなに</p>  <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> 
	<p><b>経営トップと社員との直接対話</b></p> <p>全ての社員が会長または社長と直接対話出来る「会長・社長への質問会」を定期的を開催しております。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取り組みを行っております。</p> <p>社員と経営トップとの直接対話は信頼関係の向上、帰属意識の向上を促し、経営理念方針の理解実践によるガバナンス強化に欠かせないものと考えております。</p>	<p>8 働きがいも経済成長も</p>  <p>12 つくる責任 つかう責任</p> 
	<p><b>360度人事評価制度</b></p> <p>直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する360度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、当社経営理念方針の実践度の高い人財の育成が長期的な企業価値の向上に寄与すると考えております。</p> 	<p>16 平和と公正をすべての人に</p> 

## Governance (企業統治)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

顧客満足度の向上によるガバナンス強化

#### 顧客満足度のあくなき追及

お客様からのお喜びや感謝のお言葉は「ブラボーカード」や「サンキューレポート」、ご不満やお叱りのお言葉は「イエローカード」という形でご意見を頂いております。これらは、社内関係各部署に共有され、現場で生じる課題の解決や人事評価にも活用されており、このような現場主義に基づく顧客満足向上に向けての取り組みは、真のニーズや本質的な課題・問題の発見につながり、ガバナンスの強化に直結するものと考えております。



「2022年 オリコン顧客満足度®調査」におきまして、当社が「2022年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅ビルダー 近畿 第1位」「2022年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位」を受賞し、2年連続でのダブル受賞となりました。

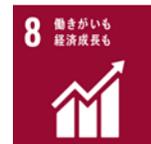
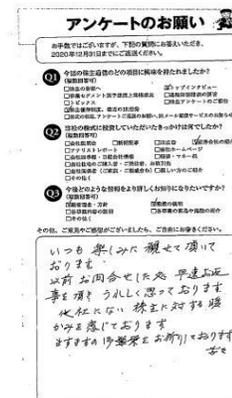
全評価項目において2年連続でトップを占めるのは「建売住宅ビルダー 近畿」ランキングの調査開始以来初の快挙であり、近畿では2年連続の総合No.1、大阪府では3年連続のNo.1となります。

ステークホルダーとの積極的会話

#### IRイベントの実施と株主・機関投資家との対話

大阪、東京にて個人投資家向け、アナリスト・機関投資家向け会社説明会を適宜開催するとともに、合理的な範囲内で機関投資家等との面談、電話取材に応じております。個人投資家からの問い合わせには、わかりやすい言葉での丁寧な説明に努め、年2回発行する「株主通信」に同封する株主アンケートにて積極的対話を行っております。

株主・投資家との建設的な対話は、当社の中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に資すると考えております。



# DX戦略 (Digital Transformation | デジタルトランスフォーメーション)

次世代システム構築プロジェクトを推進し、全体最適化により重複業務を刷新、情報共有による業務効率向上を飛躍的に加速させ、変化に強いシステム基盤の構築を目指します。

従来までの取り組み（例） × 次世代システム構築プロジェクト開始 → DX時代への転換



紀陽銀行、和歌山大学と共同でAIを活用した土地利用計画図作成の自動化に向けて研究を開始。



開発支援ツール (kintone) を積極的に活用し、エクセル業務からの置換え、複数部署でのデータ連携を進め、情報共有を中心とした業務の効率化を推進。



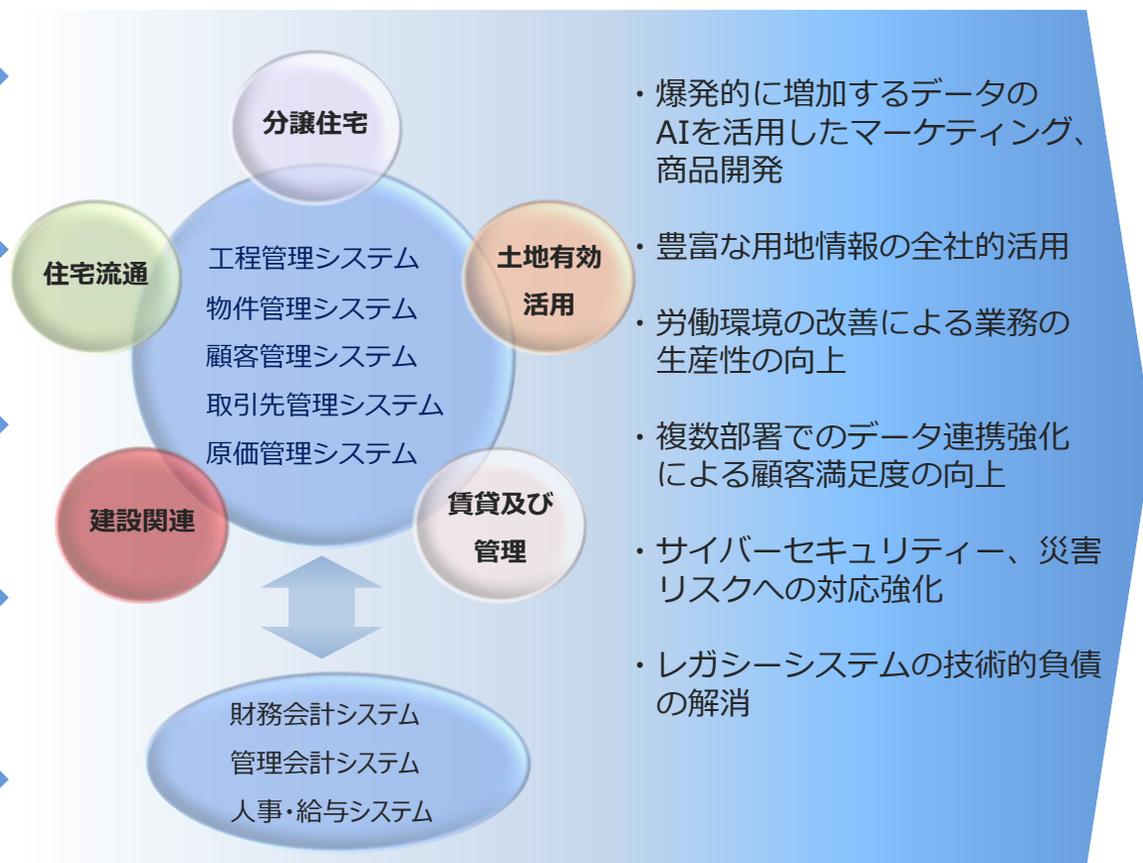
RPA (Robotic Process Automation) によるシステム化を全社的に進め、RPA ツール「AutoMate」で70以上の業務を自動化し、年間2,800時間を省力化。



柔軟な働き方としてテレワークに先駆的に取り組み、場所や時間にとらわれない業務環境を構築。



協力業者様との受発注状況の自動化、可視化、ペーパーレス化等を進めるクラウド型の購買管理システムを導入し、効率的な受発注管理体制を構築。



## 4. 経営理念



## 4. 経営理念

---

- 社員のため
- 社員の家族のため
- 顧客・取引先のため
- 株主のため
- 地域社会のため
- ひいては国家のために当社を経営する

当社の経営理念は、「社員のため」「社員の家族のため」から始まります。

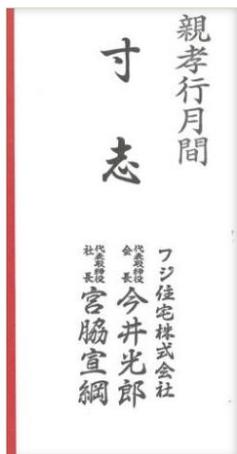
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んで頂ける仕事はできないと考えているためです。

社員とその家族を大切にし、全社員が感謝の気持ちや仕事に対しての誇り、やりがい、生きがいを持つと、社員は心からお客様を大切にすることができ、その結果、お取引先様、株主様、地域社会、国家へと全てのステークホルダーの幸せに繋がっていくと考えております。

このような考えのもと、当社で実施している様々な取組みの一部を紹介させていただきます。

# 親孝行月間・記念日花束贈呈

## 「親孝行月間」 ～感謝をするから、幸せを感じる～



「一番身近な両親を大切にできない人は、お客様を大切にすることはできない。」

「親に感謝し、親孝行をすることで、周りの人を喜ばせる力が養われ、お客様に対しても感謝の気持ち、思いやりの心をもつことが出来る。」

創業者（現会長）の今井のこのような考えのもと、毎年4月1日に在籍する役職員全員を対象に、親孝行の実施を目的として金1万円を支給しております。平成16年から導入しているこの制度は、必ず親孝行のために使用し、その親孝行から得た成功体験を経営理念感想文として提出することとなっており、その感想文は全社員に共有され様々な感動のエピソードや親孝行の形を知る事ができます。

周りの人への感謝の気持ちを育むこと、当たり前のごことに感謝する気持ちを育むことは、自身の幸福度を高め、人としての成長に繋がるものと考えております。

## 「記念日花束贈呈」 ～ご家族にも感謝の言葉を伝えたい～

毎年一回、役職員全員を対象として、対象者の指名する人の誕生日や結婚記念日に、花束、観葉植物、鉢植えの中から対象者が選んだものをお届けしております。

会社の現在迄の発展は、役職員の日々の努力によることは勿論ですが、ご家族様のご支援等のお陰でありますので、その感謝の印として会長、社長の手紙を添えて贈呈しているものです。

この制度は、バブル崩壊後の全社的な経費節減の中でも、創業者（現会長）の今井のたつての要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



# パン宅配

## ～本当のお付き合いはお引渡ししてからはじまる～

当社では住宅をご購入いただいたお客様全員に「フジ住宅で焼いたパン」をお届けしております。

- 売りっぱなし、建てっぱなしにしない。
- ご購入頂いたお客様への感謝の気持ちを忘れず、1人でも多くのお客様にパンをお渡しし、喜んで頂きたい。安心して頂きたい。
- いつまでもお客様と繋がりのあるフジ住宅でありたい。

創業者（現会長）の今井のこのような想いを込めて、パン焼機を11台購入し、パンを焼くスタッフ、宅配スタッフを採用し、毎日、当社で住宅をご購入頂いた全てのお客様にフジ住宅で焼いたパンをお届けし、非常に多くのお客様よりお喜びの声を頂いております。



## 「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない」

創業者である現会長の今井の想いを礎に、社員一人ひとりのかけがえのない健康を守るため、社員やその家族の健康管理に努めております。

### 定期健康診断

- ▶ 法定外項目の大腸ガン、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌、NT-proBNP検査に加え、2022年4月よりすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9も導入。  
受診率100%を維持。再検査・精密検査費用はピロリ菌の除菌（治療）費用を含み全額会社負担。
- ▶ 脳ドック補助金制度、家族健康診断斡旋制度（社員と同メニュー）

### 無料相談ダイヤル（24時間365日対応）の活用

- ▶ 社員又はその家族が利用出来る無料相談ダイヤル（24時間365日対応）の活用を推進し、健康に限らず、育児や介護、メンタルヘルスに関すること等幅広く対応出来る環境を整備。

### メンタル相談窓口の設置

- ▶ 電話やビデオ通話（Zoom等）を利用する秘匿性を考慮したメンタルヘルス第三者相談窓口を設置。

### 職場環境改善への取組み

- ▶ 医療機関、スポーツ施設等、幅広い業種で採用されている高気圧酸素ボックスを設置。
- ▶ 成人病等の様々な病気の改善・抑制が実証されている電解水素水整水器を全事業所に設置。
- ▶ 血管年齢・血圧・体重・内脂肪等の健康測定機器を設置。
- ▶ モーツァルトBGM、紫外線ランプでウイルスや細菌を99.9%除菌するグリーンメイトの導入等。



高気圧酸素ボックス



電解水素水整水器



血管年齢測定器

## 5. トピックス

# 《トピックス①》創業50周年にむけた連載広告

## ～当社創業の原点についてご紹介させていただきます～

2023年1月22日に、おかげさまで当社は創業50周年を迎えます。1年前の2022年1月22日を第1回、2023年1月22日を最終回として、全5回の連載記事広告を産経新聞大阪本社版にて展開いたします。創業から今までの50年、そしてこれからの50年について、当社会長と社長がインタビュー形式で語っており、創業来「富士山のように愛される企業」を目指す当社の想いを幅広いステークホルダーの皆さんに是非知って頂きたい、という主旨で企画いたしました。掲載済みの第3回までは当社ホームページトップ画面から詳細をご確認頂け、掲載の都度更新しますので、ご覧下さいましたら幸いです。

掲載日：1月22日

掲載日：4月22日

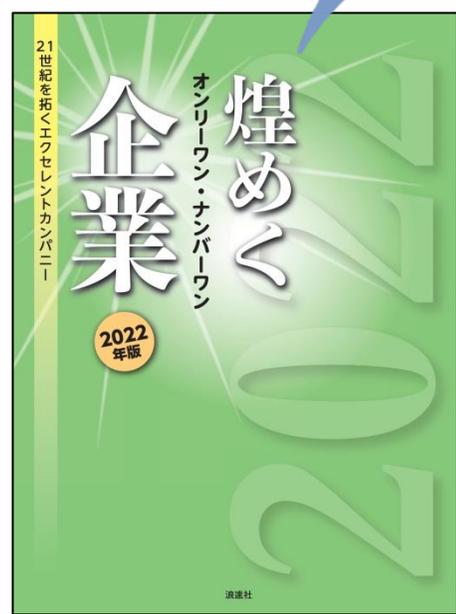
掲載日：7月22日

# 《トピックス②》当社が書籍に掲載されました

～書籍「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業2022年版」に当社が掲載されました～

2022年6月に発売された書籍「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業2022年版－21世紀を拓くエクセレントカンパニー－」に当社が掲載されました。

本書籍では全国各地でオリジナルな製品やサービスを提供している活力あふれる企業を対象に、その企業理念やビジネスモデルなどについて取材された内容がインタビュー形式で記載されております。



発行 株式会社 ぎょうけい新聞社 企画 株式会社 産経アドス産経新聞生活情報センター



当社の掲載ページの一部抜粋を紹介



部署：I R 室

I R 情報は当社ホームページでご覧いただけます

<https://www.fuji-jutaku.co.jp/ir/>

- ◆ 本資料に記載されている情報には、当社に関する将来予測や業績予測が記載されていますが、これらは潜在的なリスクや不確実な要素を含んでおり、将来の業績を保証するものではありません。業績結果が経営環境の変化などによって、見通しと異なったものになる可能性があることをご承知おきください。
- ◆ 本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足り、かつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性、確実性を保証するものではありません。使用するデータ及び表現等の欠落・誤謬等につきましては、その責を負いかねますのでご了承ください。
- ◆ 本資料は、投資の勧誘を目的としたものではありません。投資に関しては、ご自身のご判断において行って頂きますようお願いいたします。