

# フジ住宅株式会社

## 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月2日



# 目次

---

- |                         |       |
|-------------------------|-------|
| 1 . 2024年3月期 第3四半期 決算概要 | P. 2  |
| 2 . 成長戦略と当社の強み          | P. 20 |
| 3 . ESG・SDGsの取組み        | P. 34 |
| 4 . 経営理念                | P. 46 |
| 5 . トピックス               | P. 52 |

# 1. 2024年3月期 第3四半期<sup>(\*)</sup> 決算概要

\*本資料において「第3四半期」は「第3四半期累計期間」を表しております。

## 2024年3月期 第3四半期決算ハイライト (2023年4月～2023年12月)

- はじめに、2024年1月1日に発生しました「令和6年能登半島地震」により被災された皆様方には心よりお見舞い申し上げるとともに、被災地の一刻も早い復興をお祈り申し上げます。また、この地震による当社グループの事業への影響は、人的被害を含めてございません。
- 当第3四半期は、売上高842億円（前年同期比2.8%減）、営業利益46億円（前年同期比5.7%減）と前年同期を僅かに下回りましたが、通期業績予想に対しては、当期末までに分譲マンション2棟及び個人投資家向け一棟売賃貸アパート61棟の引渡しを予定していることから、売上高、各段階利益ともに期初の業績予想通り着地する見通しです。（詳しくはP.5ご参照）
- 売上高は、土地有効活用セグメントにおいては、賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅が好調であったことから前年同期を上回り、賃貸及び管理セグメントも増収となりました。一方、分譲住宅セグメントは、分譲マンションの竣工が少ないことにより（前年同期3棟に対して当第3四半期2棟）引渡し戸数が減少、住宅流通セグメントにおいても引渡し戸数が減少したことで減収となり、全体では前年同期比2.8%減となりました。
- 各段階利益は、2023年2月に給与水準の見直しを実施したことにより起る販売費及び一般管理費の増加、住宅流通セグメントの販売価格見直しを主要因として前年同期に比べて営業利益以下で減益となりましたが、分譲住宅セグメントの収益性が改善したこと、土地有効活用セグメント、賃貸及び管理セグメントで前年同期に比べて増益となったことで全体の減益幅を抑えました。
- 受注契約残高は、第2四半期に続き600億円を超え、順調に推移しております。
- 当第3四半期末の自己資本比率は29.4%、有利子負債の水準を示すネットD/Eレシオは1.55倍と前期末と概ね同水準を維持しております。

## 連結損益計算書 (2023年4月～2023年12月)

- 当第3四半期を含む直近5期の第3四半期の業績は以下の通りです。
- 当第3四半期の売上高及び各段階利益は、前年同期と比較すると売上総利益を除き減少しておりますが、当期は第4四半期に引渡しが集中することから、期初の通期予想は達成する見通しです。
- 受注契約残高は600億円を超え、2022年3月期に次ぐ高水準となりました。

(単位：百万円)

	2020年3月期3Q (4月～12月)		2021年3月期3Q (4月～12月)		2022年3月期3Q (4月～12月)		2023年3月期3Q (4月～12月)		2024年3月期3Q (4月～12月)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年増減率
売上高	77,320	100.0%	88,210	100.0%	81,800	100.0%	86,729	100.0%	84,283	100.0%	▲2.8%
売上総利益	11,864	15.3%	12,755	14.5%	12,629	15.4%	12,859	14.8%	12,915	15.3%	+0.4%
販売費及び一般管理費	8,639	11.2%	8,748	9.9%	8,050	9.8%	7,967	9.2%	8,303	9.9%	+4.2%
営業利益	3,224	4.2%	4,007	4.5%	4,579	5.6%	4,891	5.6%	4,612	5.5%	▲5.7%
経常利益	2,987	3.9%	3,745	4.2%	4,379	5.4%	4,546	5.2%	4,183	5.0%	▲8.0%
四半期純利益	1,980	2.6%	2,448	2.8%	3,038	3.7%	3,024	3.5%	2,790	3.3%	▲7.7%
受注契約残高	53,615	-	55,636	-	60,648	-	53,360	-	60,064	-	+12.6%

※従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、当第1四半期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行い、これに伴い、前年同期においても「売上高」に計上する組替を行っております。

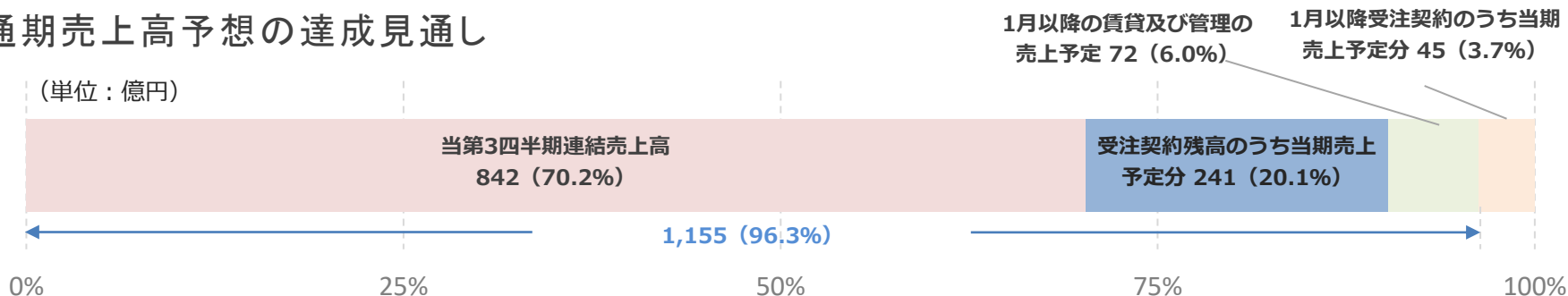
# 連結業績予想に対する進捗状況

- ▶ 当第3四半期の連結業績は以下の通りとなり、概ね想定通りの進捗です。  
(単位：百万円)

	2024年3月期 通期業績予想 (2023/5/2公表)	2024年3月期 3Q実績	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	120,000	84,283	70.2%
営業利益	6,400	4,612	72.1%
経常利益	6,000	4,183	69.7%
四半期(当期)純利益	4,000	2,790	69.8%

※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。

## 通期売上高予想の達成見通し



- ▶ 通期売上高予想1,200億円に対し、当第3四半期売上高が842億円であったので、第4四半期にて358億円の売上高が必要となります。そのうち、受注契約残高の中で当期末までに売上高に計上されるものが241億円、1月以降の賃貸及び管理による売上高が72億円、計313億円がほぼ確実に第4四半期の売上高に計上されますので、残りは45億円となります。当社の住宅流通事業は受注から引渡しまで約1.5カ月と短く、また、1月から3月までに想定できる受注のうち当期売上高は約40億円見込まれますので、好調な建売住宅の販売や完成在庫の分譲マンションの追加受注も含みますと、通期売上高予想1,200億円は十分達成可能であると考えております。

# 連結売上高 (2023年4月～2023年12月)

(単位：百万円)		2023年3月期3Q (4月～12月)		2024年3月期3Q (4月～12月)		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	449戸	18,394	388戸	16,163	▲12.1%
	分譲マンション	199戸	8,693	147戸	6,699	▲22.9%
	分譲宅地販売	57戸	1,296	52戸	1,528	+17.9%
	素地販売	268㎡	49	1,766㎡	420	+755.8%
	計	705戸 268㎡	28,433	587戸 1,766㎡	24,811	▲12.7%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	88戸	2,373	61戸	1,621	▲31.7%
	中古住宅（マンション）	745戸	17,318	703戸	16,850	▲2.7%
	その他	-	12	-	12	+2.7%
	計	833戸	19,705	764戸	18,484	▲6.2%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	16件	2,342	34件	3,739	+59.6%
	サービス付き高齢者向け住宅	5件	2,113	14件	3,489	+65.1%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	94棟	13,678	77棟	11,851	▲13.4%
	計	21件 94棟	18,134	48件 77棟	19,080	+5.2%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	14,013	-	15,040	+7.3%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	4,583	-	4,980	+8.7%
	管理手数料収入	-	693	-	720	+3.8%
	計	-	19,290	-	20,741	+7.5%
建設関連		72件	1,007	73件	1,043	+3.6%
その他		-	157	-	121	▲23.1%
	合計	1,538戸 268㎡ 93件 94棟	86,729	1,351戸 1,766㎡ 121件 77棟	84,283	▲2.8%

※従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、当第1四半期より「売上高」へ計上する表示方法の変更を行い、前年同期も「売上高」へ組み替え、「その他」セグメントにて表示しております。

# セグメント別業績の状況（2023年4月～2023年12月）

- ▶ 前第3四半期と当第3四半期のセグメント別売上高及びセグメント別利益の比較は以下の通りです。
- ▶ 前年同期比で分譲住宅が減収増益、住宅流通は減収減益となりましたが、土地有効活用、賃貸及び管理で増収増益となったことで全体の減少幅を抑え、僅かに前年同期を下回る結果となりました。
- ▶ セグメント別業績の詳細な状況については、次頁以降をご参照下さい。

(単位:百万円)	セグメント別売上高				セグメント別利益			
	2023年3月期3Q (4月～12月)	2024年3月期3Q (4月～12月)			2023年3月期3Q (4月～12月)	2024年3月期3Q (4月～12月)		
			構成比	対前年増減率			構成比	対前年増減率
分譲住宅	28,433	24,811	29.4%	▲12.7%	988	1,116	18.6%	+12.9%
住宅流通	19,705	18,484	21.9%	▲6.2%	1,121	653	10.8%	▲41.7%
土地有効活用	18,134	19,080	22.6%	+5.2%	1,517	1,706	28.4%	+12.5%
賃貸及び管理	19,290	20,741	24.6%	+7.5%	2,388	2,516	41.9%	+5.4%
建設関連	1,007	1,043	1.3%	+3.6%	▲3	▲67	▲1.1%	-
その他	157	121	0.2%	▲23.1%	123	85	1.4%	▲30.3%
合計	86,729	84,283	100.0%	▲2.8%	6,135	6,010	100.0%	▲2.0%

※セグメント別売上高は内部取引控除後、セグメント別利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

セグメント間取引消去	▲84	▲86
全社費用	▲1,158	▲1,312
第3四半期 営業利益	4,891	4,612

※全社費用は、主に各セグメントに帰属しない一般管理費となります。



# セグメント別業績の状況【分譲住宅】

## 2023年4月～12月業績

- 分譲住宅セグメントは、前年同期に比べ引渡し戸数が大きく減少したことにより減収となりましたが、売り急がず丁寧な販売に注力した結果、1戸当たりの売上総利益率は改善しており、セグメント利益は前年同期を大きく上回りました。
- 分譲マンションは、売上高の対前年増減率が22.9%減となっておりますが、これは前年同期は3棟の竣工引渡しに対し、当第3四半期は2棟であったためです。第4四半期にかけて、さらに2棟の竣工引渡しを予定（前第4四半期は竣工引渡し0棟）していることから通期では前年度を上回る見込みです。

(単位：百万円)

	2023年3月期 3Q (4~12月)		2024年3月期 3Q (4~12月)		対前年 増減率
自由設計住宅	449戸	18,394	388戸	16,163	▲12.1%
分譲マンション	199戸	8,693	147戸	6,699	▲22.9%
分譲宅地販売	57戸	1,296	52戸	1,528	+17.9%
素地販売	268㎡	49	1,766㎡	420	+755.8%
売上高	705戸 268㎡	28,433	587戸 1,766㎡	24,811	▲12.7%
セグメント利益		988		1,116	+12.9%

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

## TOPIX

### 2024年3月期引渡し 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)



*A FUJIR*

アフュージア石橋阪大前  
(大阪府池田市 37戸)

### 2024年3月期引渡し 分譲マンションプロジェクト (外観イメージ図)



ブランニード尼崎立花 15F 78邸  
2023年10月31日に完成引渡し



シャルマンフジ和歌山市駅レジタージュ 14F 82邸  
2023年12月15日に完成引渡し



ブランニード八尾桜ヶ丘1丁目 13F 48邸  
2024年3月29日に完成引渡し予定



シャルマンフジ堺駅前フロンティアテラス 15F 57邸  
2024年3月29日に完成引渡し予定

# セグメント別業績の状況【住宅流通】

2023年4月～12月業績

- 中古住宅は一戸建及びマンションともに、前年同期に比べ引渡し戸数が減少し減収、セグメント利益も前年同期を下回りました。
- 中古住宅は新築住宅よりも低価格であるものの、新築住宅の価格上昇に伴い中古住宅の価格も上昇傾向にあるため、仕入れを厳選したことにより売上高が減少、加えて在庫回転率を重視し販売価格を見直したことで1戸当たりの売上総利益率が下がりました。
- 引き続き、厳選した仕入方針は継続しながら、買取再販事業に比べ収益性が高く当社に競争優位性のある中古アセット事業に注力し、収益力の強化を目指して参ります。

(単位：百万円)

	2023年3月期 3Q (4~12月)		2024年3月期 3Q (4~12月)		対前年 増減率
中古住宅 (一戸建)	88戸	2,373	61戸	1,621	▲31.7%
中古住宅 (マンション)	745戸	17,318	703戸	16,850	▲2.7%
その他	-	12	-	12	+2.7%
<b>売上高</b>	833戸	19,705	764戸	18,484	▲6.2%
<b>セグメント利益</b>		1,121		653	▲41.7%

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

## 買取再販年間販売戸数ランキング 2023 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2023 (2023年7月31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の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、リノベーションを施し再販売する競争優位性の高いアセット事業を展開し、2023年12月末時点で851戸を保有しております。P.30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)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
保有戸数	1,098	1,052	946	891	845
取得価格 (百万円)	14,308	14,130	12,985	13,043	13,867
年間賃料収入 (百万円)	1,006	1,146	1,050	1,000	993

**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できる施設です。



# セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2023年4月～12月業績

- 土地有効活用セグメントでは、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回りました。
- 賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅については、受注済みの工事が順調に進み、新規受注も好調に推移したため、売上高が大幅に増加しました。
- 個人投資家向け一棟売賃貸アパートは、当第3四半期は前年同期に比べて引渡し棟数が減少しております。第4四半期には61棟の引渡し（前第4四半期は31棟）を見込んでおり、期初想定通り通期では前期を上回る見通しです。

(単位：百万円)

	2023年3月期 3Q (4~12月)		2024年3月期 3Q (4~12月)		対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	16件	2,342	34件	3,739	+59.6%
サービス付き高齢者 向け住宅	5件	2,113	14件	3,489	+65.1%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	94棟	13,678	77棟	11,851	▲13.4%
小計 (外部売上高)	21件 94棟	18,134	48件 77棟	19,080	+5.2%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	-	1,140	-	1,291	+13.3%
<b>売上高</b>	21件 94棟	19,274	48件 77棟	20,371	+5.7%
<b>セグメント利益</b>		1,517		1,706	+12.5%

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

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、総合不動産業として培った豊富な情報を活かし、希少性・換金性の高い物件を厳選して仕入れております。加えて、当社グループ会社による高い管理力と集客力により2023年12月末時点で稼働率97.1%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、お陰様で販売時は平均5倍以上の抽選倍率となっております。

## 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】

2023年4月～12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の稼働が進んだことで、期初想定通り、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回りました。

(単位：百万円)

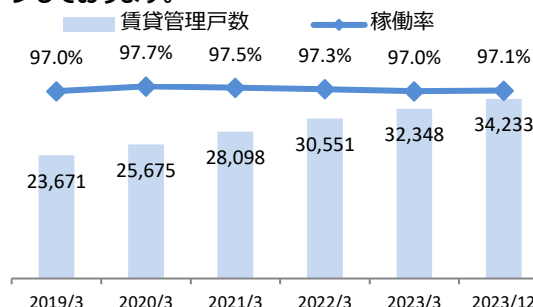
	2023年3月期 3Q (4～12月)	2024年3月期 3Q (4～12月)	対前年 増減率
賃貸料収入	14,013	15,040	+7.3%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	4,583	4,980	+8.7%
管理手数料収入	693	720	+3.8%
<b>売上高</b>	<b>19,290</b>	<b>20,741</b>	<b>+7.5%</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>2,388</b>	<b>2,516</b>	<b>+5.4%</b>

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

## 賃貸管理戸数

当社の賃貸管理戸数のうち、約88%は一括借上システムによるものです(2023年12月末時点)。借上物件の稼働率推移は以下の通り、安定的に97%台をキープしております。

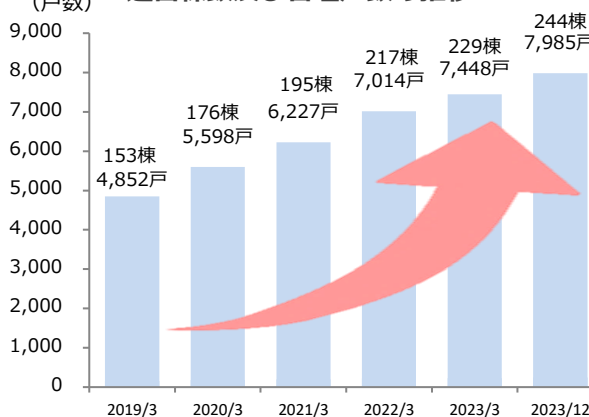


\* 賃貸管理戸数は自社保有物件を含めた総管理戸数  
\* 稼働率は一括借上による管理物件

## 賃貸管理物件分布図



## 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



\* 2023年12月末時点の運営棟数と管理戸数

## サービス付き 高齢者向け住宅 運営棟数ランキング **No.1**

\* 高齢者住宅新聞 2023年サマー特大号より集計

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス	237
2	学研グループ	175
3	SOMPOケア	147
4	ヴァディー	121
5	NPO法人ラ・シャリテ	98
6	ウェルオフ	85
7	やまねメディカル	74
8	パナソニック エイジフリー	61
9	創生会グループ	56
10	やさしい手	49

\* 2023年6月末時点の運営棟数

# セグメント別業績の状況【建設関連】

## 2023年4月～12月業績

- 建設関連セグメントは、前年同期比で減収減益となりましたが、建設関連（外部売上高）は、前年同期を上回っております。
- 外部の建築請負工事の受注が順調に増加しており、受注契約残高は前年同期を上回りました。（P.13ご参照）
- 前年同期には2023年1月に竣工した西宮市獅子ヶ口町のサービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事があったため、当第3四半期は、前年同期と比べ内部売上高が減少しております。通期では2024年5月竣工予定の分譲マンション ブランニード河内永和の工事も完成に近づき、工事進行基準売上が第4四半期にも見込まれますので、内部売上高は前年度比で大きく変わらないと見ております。

（単位：百万円）

	2023年3月期 3Q (4~12月)	2024年3月期 3Q (4~12月)	対前年 増減率
建設関連	1,007	1,043	+3.6%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	937	442	▲52.8%
売上高	1,944	1,486	▲23.5%
セグメント利益	▲3	▲67	-

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

## 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。以来、当社初となるRC造大型サービス付き高齢者向け住宅の新築工事や旧社宅のサービス付き高齢者向け住宅への改築工事の施工を実施、現在は、当社グループが販売する新築分譲マンションの施工や自社社屋の大型修繕工事にまで拡大しており、協業範囲が順調に広がっております。

### (グループ内施工事例)

プランニード河内永和 2024年5月15日竣工予定 RC造 13階建 38邸 (完成予想図)



### 当社グループ 本社ビル 大型修繕工事（塔屋看板入替工事）



(工事前)



(工事後)



(点灯時)



# セグメント別受注契約残高（2023年12月末）

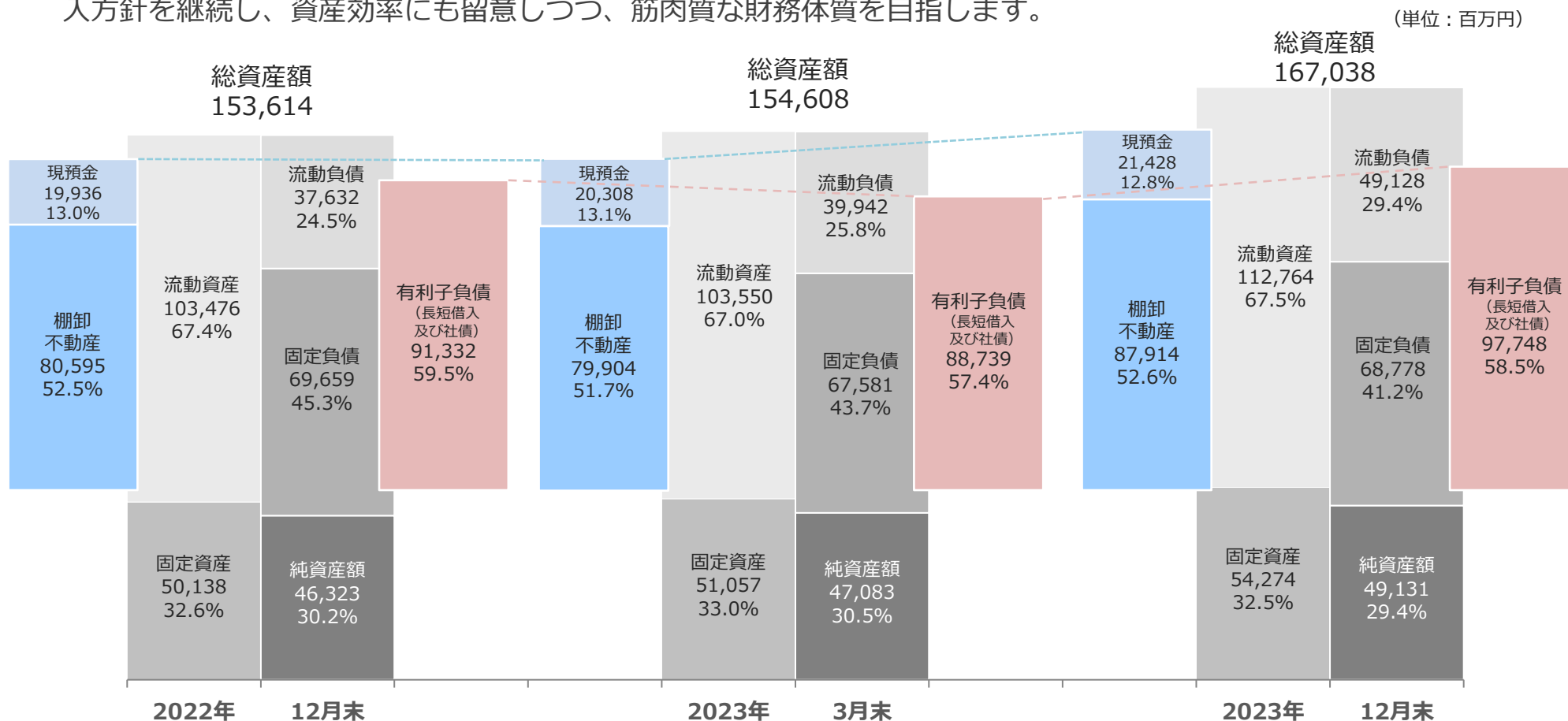
- ▶ 当第3四半期末の受注契約残高は、全セグメントで前年同期を上回り、前年同期比12.6%増となりました。
- ▶ 分譲住宅セグメントでは、戸建分譲と分譲マンションの用地仕入方針の変化に伴い、自由設計住宅の受注契約戸数は減少しましたが、分譲マンションの受注契約が好調に推移し、前年同期比9.0%増となりました。
- ▶ 住宅流通セグメントでは、受注戸数は前年同期並みながら、価格の上昇に伴い前年同期比1.5%増となりました。
- ▶ 土地有効活用セグメントでは、賃貸住宅等建築請負及び個人投資家向け一棟売賃貸アパートが引き続き好調で、前年同期比16.9%増と大幅に伸びております。
- ▶ 建設関連セグメントでは、グループ間以外の建築請負契約の受注契約が進み、前年同期比15.7%増となりました。

（単位：百万円）

	2023年3月期3Q (2022年12月末)		2024年3月期3Q (2023年12月末)		対前年 増減率
自由設計住宅	401戸	16,878	313戸	13,034	▲22.8%
分譲マンション	138戸	6,162	287戸	12,066	+95.8%
分譲宅地販売	13戸	328	16戸	372	+13.3%
素地販売	-	-	148㎡	8	-
<b>分譲住宅</b>	<b>552戸 / -㎡</b>	<b>23,369</b>	<b>616戸 / 148㎡</b>	<b>25,482</b>	<b>+9.0%</b>
中古住宅（一戸建）	15戸	408	17戸	433	+6.2%
中古住宅（マンション）	108戸	2,625	106戸	2,645	+0.7%
<b>住宅流通</b>	<b>123戸</b>	<b>3,033</b>	<b>123戸</b>	<b>3,078</b>	<b>+1.5%</b>
賃貸住宅等建築請負	60件	6,019	64件	6,607	+9.8%
サービス付き高齢者向け住宅	29件	6,533	30件	6,702	+2.6%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	91棟	14,049	117棟	17,783	+26.6%
<b>土地有効活用</b>	<b>89件 / 91棟</b>	<b>26,601</b>	<b>94件 / 117棟</b>	<b>31,093</b>	<b>+16.9%</b>
<b>建設関連</b>	<b>16件</b>	<b>355</b>	<b>28件</b>	<b>411</b>	<b>+15.7%</b>
<b>合計</b>		<b>53,360</b>		<b>60,064</b>	<b>+12.6%</b>

# 連結貸借対照表の推移

▶ 前第3四半期末（2022年12月末）～当第3四半期末（2023年12月末）にかけては、棚卸不動産73億円、固定資産41億円の増加を主因として総資産が134億円増加、負債・純資産の部では、流動負債において進行中の販売物件の工事支払費用等が28億円、有利子負債が64億円、純資産が28億円増加しております。棚卸不動産の内訳を次頁、有形固定資産のこれまでの推移をP.16に掲載しておりますのでご参照下さい。引き続き用地仕入れは厳選した仕入方針を継続し、資産効率にも留意しつつ、筋肉質な財務体質を目指します。



\* 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。

(%は総資産に占める割合)

# 棚卸不動産の推移

- ▶ 前年同期と比べて棚卸不動産合計で73億円増加、そのうち主なものとして、土地有効活用は積極的な仕入活動の結果と第4四半期に引渡しが集中（61棟）していることにより65億円増、分譲マンションについては、戸数はほぼ横ばいながら建築工事進行の違いを主な理由として33億円増となり、中古住宅は、仕入れを厳選し回転率を意識した運営を進めたことで19億円減となりました。
- ▶ 前期末との比較におきましては、棚卸不動産合計で80億円増となりました。主な増加要因は上記記載とほぼ同内容で、分譲マンション及び土地有効活用です。在庫水準については土地有効活用の在庫棟数272棟のうち43棟（52億円）は一定期間の保有を目的としており、販売用としては約1.5年分の受注相当数、また分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2,554戸と約3年分の受注相当数であり、ともに妥当な数量と考えております。

(単位：百万円)	仕入等		販売等		仕入等		販売等		仕入等		販売等	
	3,167戸 223棟 80,595				3,066戸 229棟 79,904				3,138戸 272棟 87,914			
	2022年12月末		2023年1月～2023年3月		2023年3月末		2023年4月～2023年12月		2023年12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	1,454戸 32,225	- 40.0%	143戸 5,122	203戸 6,351	1,394戸 30,997	- 38.8%	567戸 15,948	444戸 15,331	1,517戸 31,614	- 36.0%		
分譲マンション	1,014戸 16,707	- 20.7%	0戸 921	15戸 543	999戸 17,086	- 21.4%	185戸 8,785	147戸 5,837	1,037戸 20,034	- 22.8%		
中古住宅	699戸 13,875	- 17.2%	218戸 5,066	244戸 5,094	673戸 13,847	- 17.3%	675戸 14,234	764戸 16,122	584戸 11,959	- 13.6%		
土地有効活用 (建築請負を除く)	223棟 17,787	- 22.1%	39棟 4,684	33棟 4,498	229棟 17,973	- 22.5%	123棟 17,028	80棟 10,696	272棟 24,305	- 27.6%		
棚卸不動産 合計	3,167戸 223棟 80,595	- 100.0%	361戸 39棟 15,795	462戸 33棟 16,487	3,066戸 229棟 79,904	- 100.0%	1,427戸 123棟 55,997	1,355戸 80棟 47,987	3,138戸 272棟 87,914	- 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。



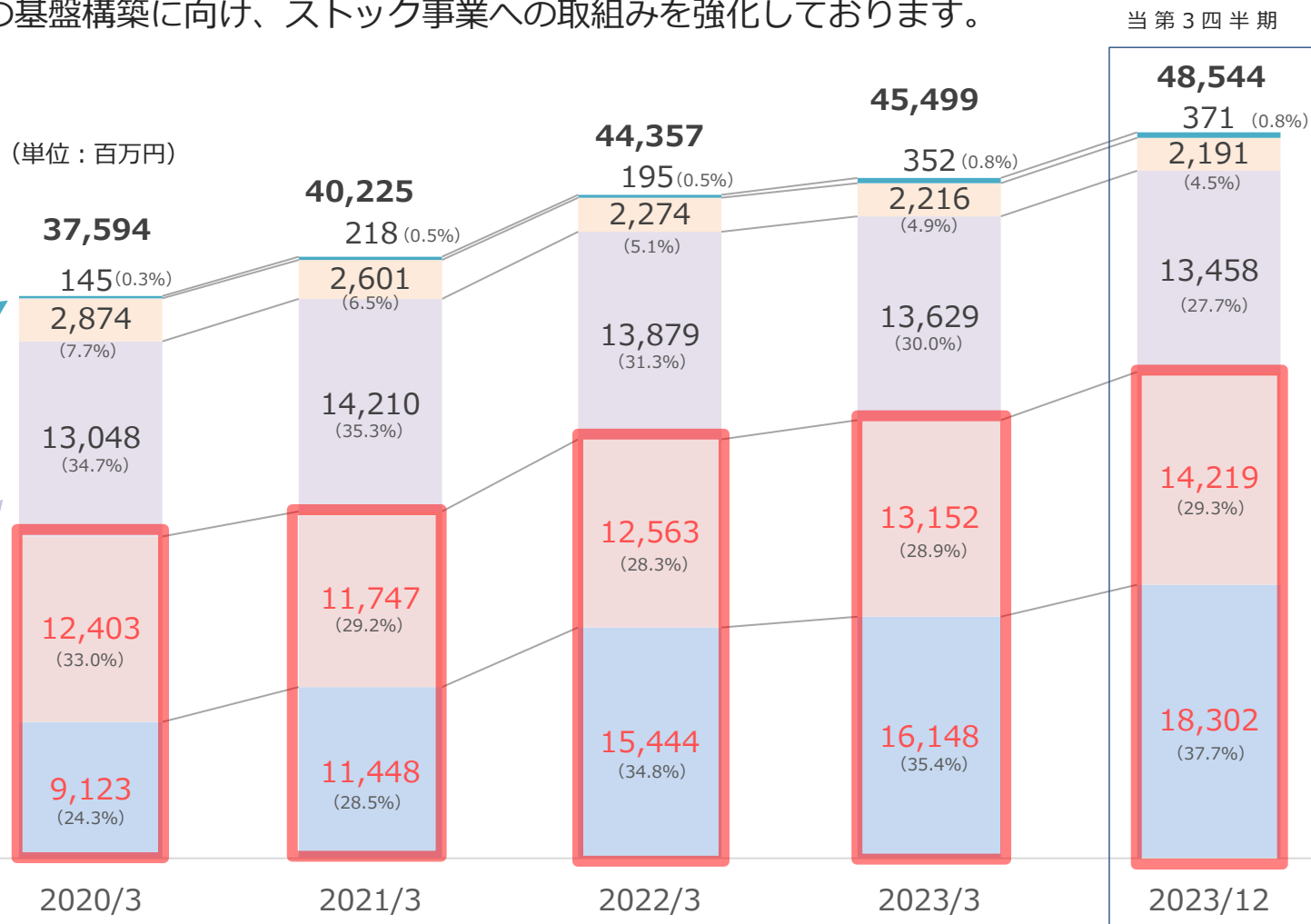
# 有形固定資産の推移

▶ 有形固定資産の2020年3月期末～当第3四半期末の推移を記載しております。自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）を積極的に取得し、安定収益の基盤構築に向け、ストック事業への取組みを強化しております。



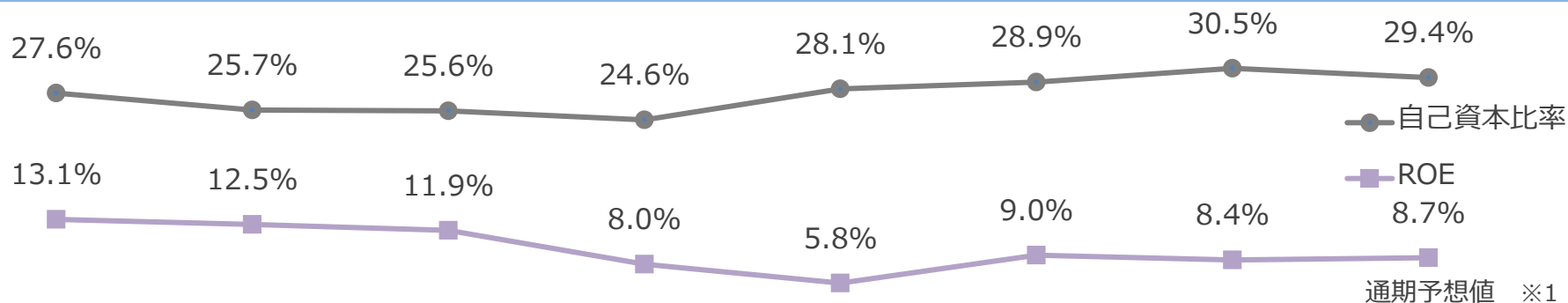
自社保有ビル（事務所等）  
大阪支社ビル（2019年3月取得）

- その他
- 自社保有賃貸不動産
- 自社保有ビル（事務所等）
- 中古アセット
- 自社保有サ高住



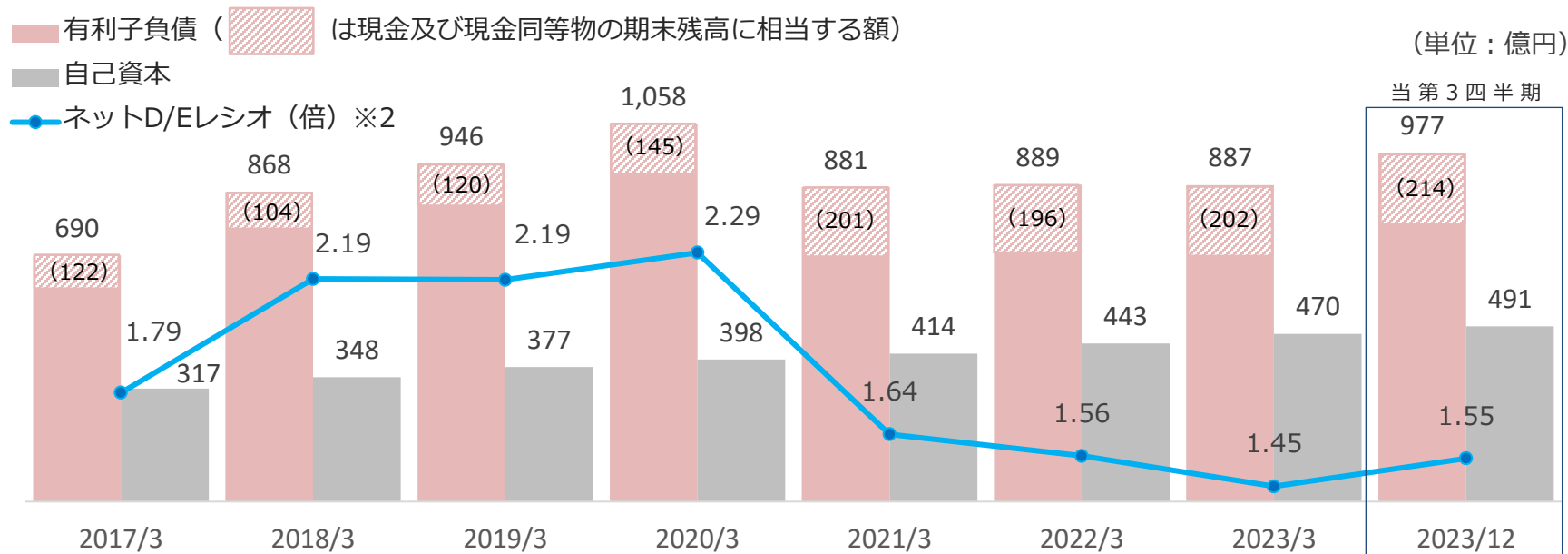
※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含めておりません。

# 経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



大型現場（戸建・マンション）の積極的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）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 2022年5月10日付中期経営計画で公表いたしました2024年3月期の通期ROE予想値を記載しております。

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

# 資本コストや株価に関する当社の考え方

## 資本コストや株価に関する当社の考え方

当社は、事業を安定して継続し、経営理念にある通り、全てのステークホルダーに永続的に報いることを経営の目的としております。市況の変化に影響されやすく、財務レバレッジを効かせた事業運営が不可欠な不動産業にとっては、財務戦略は極めて重要であります。したがって、当社では、資本コストや株価を今まで以上に意識し、資産効率改善による財務の健全性向上と、成長分野への投資による収益性向上の両立を図り、同時に期待値の向上に向け、IR活動を今まで以上に充実させて参ります。

### ①現状

- 2023年3月期のROEは、8.4%と資本コスト<sup>(※1)</sup>を上回っておりますが、PERが6.37倍と低く、PBR<sup>(※2)</sup>は0.53倍と1.0倍を割っております。
- ネットD/Eレシオは、低下傾向にあるものの、低減余地があります。
- 配当金は、2019年3月期以降は利益に関わらず不変のため、配当性向はバラつきが生じているものの、総還元性向には留意しております。

### ②課題

- BPS<sup>(※3)</sup>増加率を上回る、EPS<sup>(※4)</sup>増加率を継続実現できるかどうか。
- 投資家に向けて広く当社の堅実で安定したビジネスモデルの理解を深められるかどうか。
- 財務健全性の維持と向上及び成長投資、配当政策の最適なバランスを確保できるかどうか。

### ③取組

- 資本効率の高い土地有効活用事業と賃貸及び管理事業への投資を強化し、収益基盤の安定化と確実な成長を目指します。
- 特に、運営棟数全国トップのサービス付き高齢者向け住宅は、当社の優位性が発揮できる事業であり、今後も進む高齢化社会のニーズにもマッチしていることから、注力事業と位置付けます。
- 配当政策は、安定配当路線は継承しつつ、総還元性向に留意します。
- IR活動を活性化し、他社にはない当社独自のビジネスモデルの理解促進を行います。
- CCC<sup>(※5)</sup>を改善し、ネットD/Eレシオを更に低下させ、財務健全性を向上させます。

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
ROE	11.9%	8.0%	5.8%	9.0%	8.4%
PER	6.81倍	5.88倍	11.23倍	5.73倍	6.37倍
PBR	0.80倍	0.47倍	0.66倍	0.51倍	0.53倍
自己資本比率	25.6%	24.6%	28.1%	28.9%	30.5%
ネットD/Eレシオ	2.19倍	2.29倍	1.64倍	1.56倍	1.45倍
配当性向	22.4%	30.9%	40.9%	25.1%	25.3%
総還元性向	36.4%	30.9%	40.9%	25.1%	29.2%

安定配当についての考え方をより明確に示すべく、2023年10月17日開催の取締役会において「累進的配当政策の導入」を決議し、プレスリリース致しました。

(ご参考：直近5年の決算期末時点)

※1 資本コストは、株主資本コスト (リスクフリーレート+β値×市場リスクプレミアム)

※2 PBR (株価純資産倍率)

※3 BPS (1株当たりの純資産)

※4 EPS (1株当たりの純利益)

※5 CCC (棚卸資産回転期間+売上債権回転期間-仕入債務回転期間)

# 配当金と株主優待

## 配当金

	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 (連結)	2024年 3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	87.40	66.00	107.68	106.65	110.89
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 (%)	30.9%	40.9%	25.1%	25.3%	24.3%

※2024年3月期の配当性向につきましては、年間配当金を27円（予定）として算出しております。

※2024年3月期の中間配当金につきましては、実績値となります。

## 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

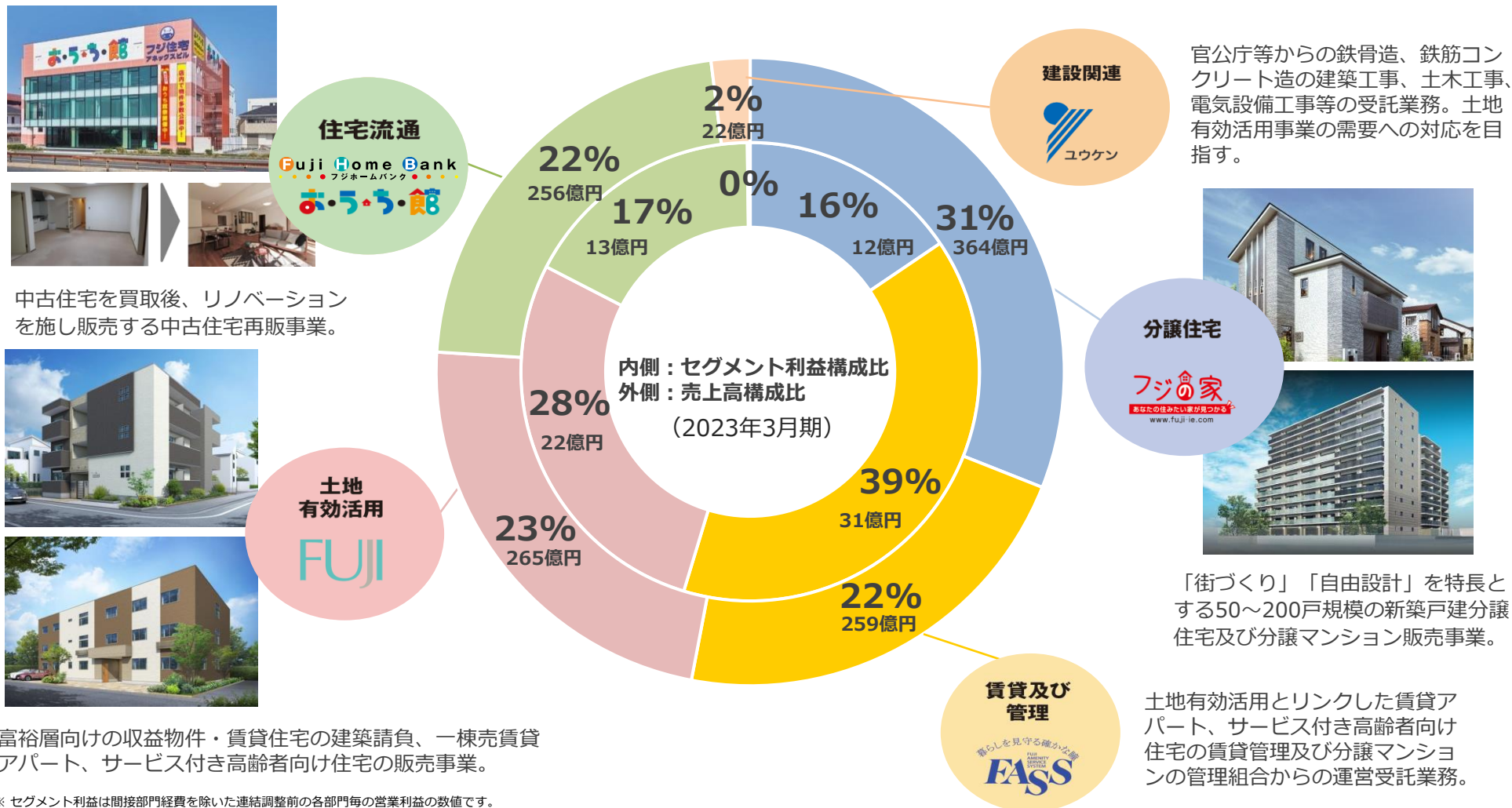
## 2. 成長戦略と当社の強み



# バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

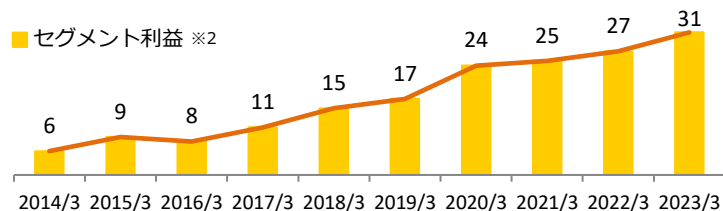
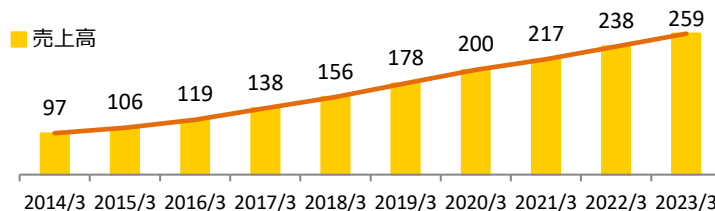
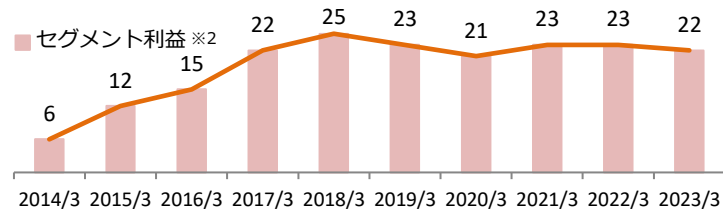
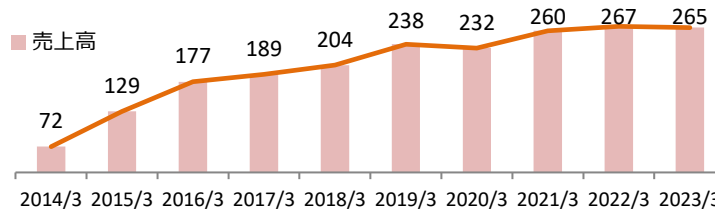
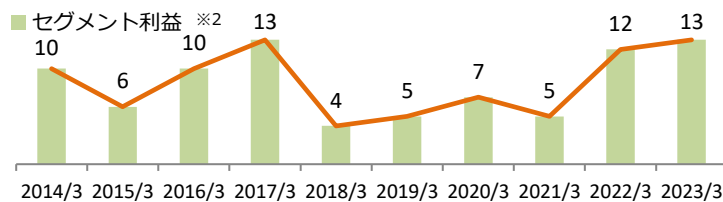
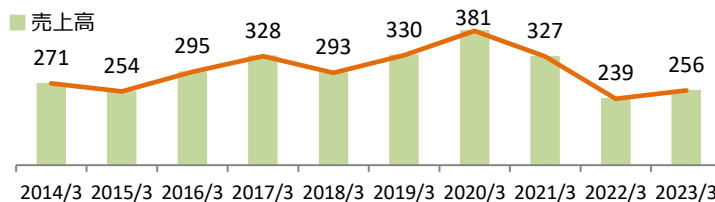
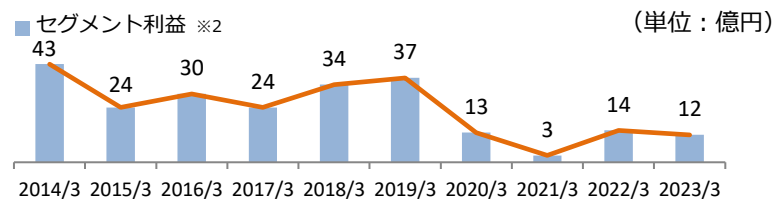
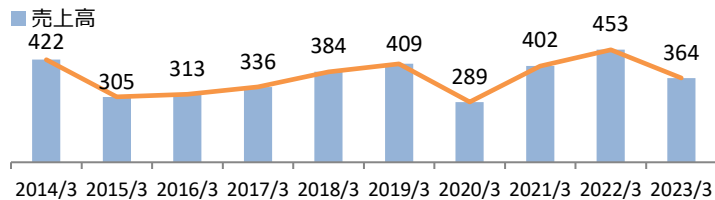
各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営。

## 〈売上高・セグメント利益構成比〉

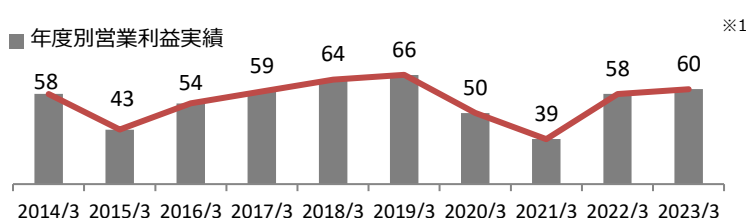
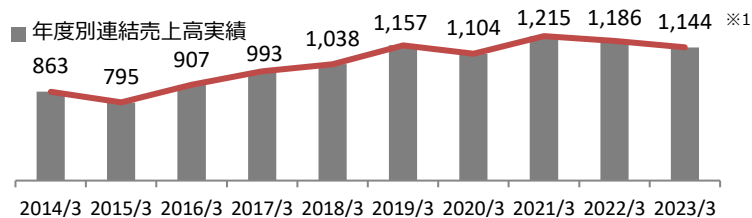


※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

# 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。

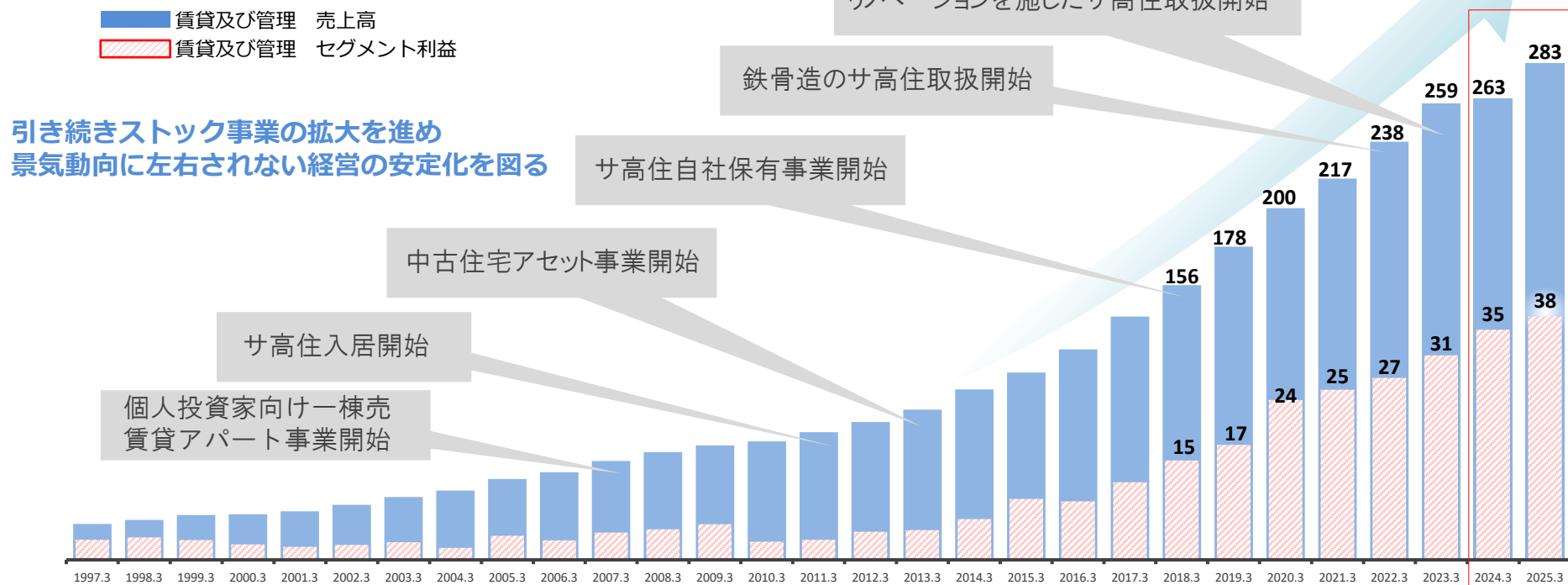


# 中長期的な事業の安定成長を目指したストック事業への取組み

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、安全で安心でき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、協力業者様からのお客様の紹介、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、2024年オリコン顧客満足度<sup>®</sup>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）»

2023年3月期の分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の30.3%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。

2023年3月期（新築）	
ご紹介による成約数※1	258件
受注契約数	852件
割合	30.3%

#### «住宅流通事業部門（中古）»

2023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39.4%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。

2023年3月期（中古）	
ご紹介による成約数※2	56件
受注契約数	142件
割合	39.4%

#### «土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»

2023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契約が全体の39.6%を占めております。

2023年3月期（一棟売賃貸アパート・建築請負）	
リピート契約	72件
受注契約数※3	182件
割合	39.6%

※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、主に大阪府全域、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または、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住宅着工棟数地域ビルダーランキングで17年連続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サービス付き高齢者向け住宅運営棟数237棟でダントツの全国1位となっております。これらは、「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型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

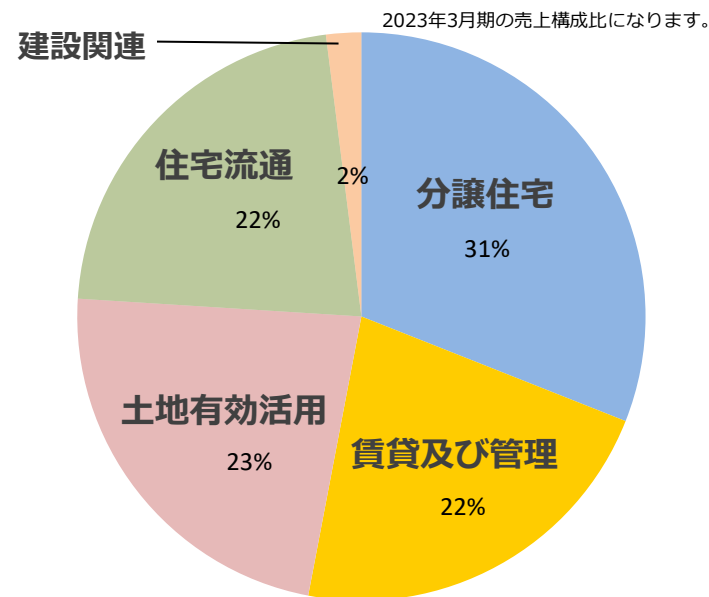
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応しているため、用地仕入れの間口が広がりそれに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

#### ・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できます。

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2023（2023年7月31日発行）、出典：高齢者住宅新聞2023年サマー特大号より  
出典：大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキング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）

### 《バランスが取れた事業別売上構成比率》



# 当社の強み③：炭の家／ピュアエア（1）

## ～ 健康に暮らすため、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できる住まいを提供しております。

（お客様が実感された効果を一部ご紹介）

### （炭の家／ピュアエアの概要）

「カーボンエアクリーンシステム」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。



熱交換ユニット



微小粒子用フィルター  
(給気浄化フィルター)



粗塵防虫フィルター



■「フジ住宅の炭の家」は、5ヶ所以上の換気が一方向で、  
※「フジ住宅の炭の家」は、5ヶ所以上の換気が一方向で、  
※換気システムにより、換気効率を向上させています。

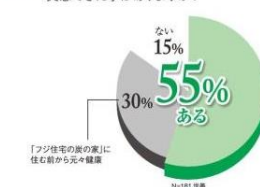
（参考）詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

<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、健康面でよくなったと実感できた事はありませんか？



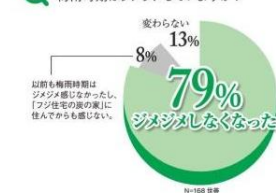
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよくなったと実感できた症状は？



【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
  - アトピーが良くなった
  - 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？



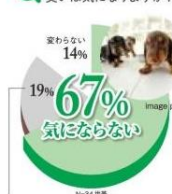
### 消臭効果

「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以前と比べて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③：炭の家／ピュアエア（2）

## ～ お客様による「炭の家」宿泊体験を実施しております ～

一部の当社分譲地では、「炭の家」宿泊体験を実施しております。この「炭の家」宿泊体験は2019年から実施しており、これまでに多くの方に体験していただいております。

戸建住宅を購入検討中で炭の効果にご興味がある方に、当社戸建住宅「炭の家」のモデルハウスに無料でご宿泊いただき、一日をお過ごしいただくことで、炭の効果や最新住宅設備を体感していただいております。



### 「炭の家」宿泊体験についての主なお客様のご意見

#### Q 宿泊体験をしたいと思われたきっかけ

- A ・家の広さや生活動線を体感したいから
- ・営業担当者に紹介されて楽しそうだったから
- ・空気の悪い立地に暮らしているので**フジ住宅の「炭の家」を体験してみたい**から
- ・「炭の家」に宿泊して持病（鼻炎）がどの程度変化があるのを知りたいから

#### Q 「炭の家」の効果について

##### 【健康面（花粉、鼻炎、睡眠の質、偏頭痛など）について】

- A ・窓をしめていても、こもった感じが全くしないので**居心地が良い**
- ・少しかゆみがマシな気はする→そのせいか**良く眠れた**気がする
- ・いつもは目薬をさしてもかゆみが続くが宿泊時は1度さしただけでかゆみが治まっていた気がする
- ・**空気の滞留が殆どなく**朝までグッスリ眠れたので、気持ちよく目覚めることができた

##### 【生活面（におい、湿気など）について】

- A ・フライパンでお肉を焼いたけど、**においはすぐにとれた**ように感じた
- ・夕食後の食べた物の**ニオイが残っていない**と驚いた
- ・お風呂から出ると**すぐに体が乾いた**。しかし乾燥している感じはなかった

##### 【その他（空気清浄、その他実感された点）について】

- A ・食べ物を置いたままでも、ニオイが残っていないと驚いた
- ・設計が良いのか、**エアコン1台で家中に冷気が届く**ことにびっくりした
- ・実際に体験することで新しい発見がかなり有り、思った以上に勉強になったので今後の参考にしたい

#### Q 間取りやデザインについて

- A ・宿泊してみて、**自分の家の間取りはこうしたい!**等の希望やイメージがふくらんだ
- ・置いてあるものがオシャレで参考になるものばかりでした
- ・どこにいても**家族の気配を感じ安心した**

#### Q キッチン、お風呂、床暖房などの住宅設備について

- A ・キッチン中心の間取りで、みんなの様子を見ながら家事ができ、**孤独感がなく料理も楽しくできた**
- ・**最新設備が体感できてとても楽しかった**

# 当社の強み④：高い住宅性能の住まいを提供

## ～ 建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命 ～

高品質であり、安心感に満ちた住まいをお客様に提供することが当社の使命であると考えております。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、住宅性能表示制度の6つの各項目をトップレベルでクリアでき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。

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 “最高等級”				
	耐震等級 (構造躯体の損傷防止)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
	耐風等級	1等級	2等級 “最高等級”					
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 “最高等級”				
温熱環境・ エネルギー消費量	断熱等性能等級 ※2	1等級	2等級	3等級	4等級	5等級	6等級	7等級 “最高等級”
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 “最高等級”				

住宅性能表示制度の6つ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、高品質で安心できる住まいを提供しております。

※1 上記記載内容につきましては、2023年3月31日時点のものとなります。

※2 断熱等性能等級は、7等級が最高等級となりますが、2025年に予定されております省エネ基準適合義務化の4等級は全邸クリアしております。また、いわゆるZEH基準の5等級・6等級をクリアするレベルの品質及び施工技術を有しております。

# 当社の強み⑤：地域密着だからできる住まいづくり

## ～ 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、そのためあえて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、安心して住み続けて頂けるよう地域密着で高品質な住まいづくりをモットーとしております。

当社における「アフターフォロー」は、創業者である現会長今井の創業の原点の1つです。他社ではあまり例がないアフターフォローの専任部門を設け、お客様より頂いた第一報から解決に至るまで全て当社社員にて対応しております。引渡し後の定期アフターサービスも当社社員にて対応しており、お客様にご安心頂けるように万全の体制で取り組み、お客様の住まいを見守り続けております。

「フジ住宅が出来た理由」より現会長今井のコメントを抜粋

### <お客様への責任感から>

ー トップセールスマンから、独立を決められたきっかけは何ですか。

今井 住宅会社のセールスマンの仕事のひとつに、自分の給料のなかからお金をだして直したりもして、「雨漏りがする」とか「床がきしむ」などのクレームへの対応がありました。ところが当時いくらお願いしても、会社はそれらをなかなか直してくれないのです。お客さんは、私なり会社なりを信頼してご契約いただいているのですから、私は販売した者の責任を最後まで果たしたいと考えていました。ですから、会社が直してくれなければ、

自分の給料のなかからお金をだして直したりもしていましたが、しかし、1万円、2万円くらいの金額であればそれも可能ですが、10万円を超えてきますとなかなか簡単にできるものではありません。私は責任感が人一倍強かったので、そのことが悔しくて仕方ありませんでした。そこで、自分で会社を興して販売すれば、お客さんへの責任も果たせると考え、昭和48年1月に独立したのです。

(定期アフターサービスの様子)



定期アフターサービスは、お引渡しより、3ヵ月目、1年目、2年目、5年目、10年目にアフターフォロー専任部門の当社社員にて実施しております。



# 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851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件数を保有しております。また、下図の通りオーナーチェンジ物件を収益物件として再賃貸、投資用物件として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

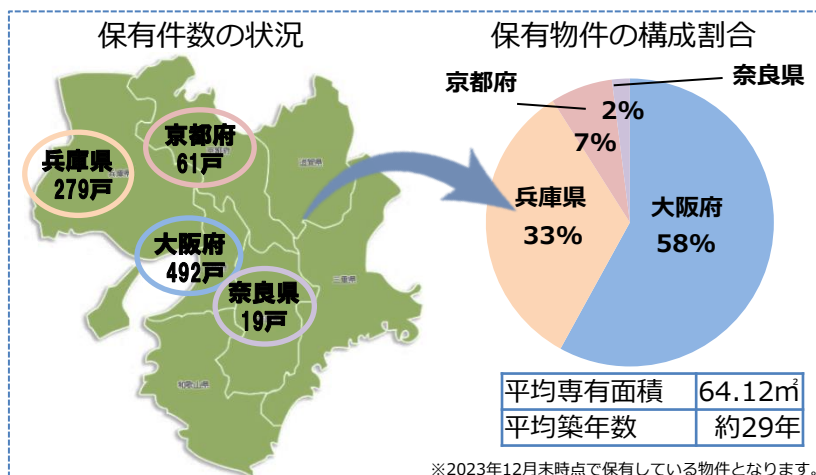
### 収益物件として長期保有

- ・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





# 当社の強み⑦：販売委託は一切なし。全て当社社員で対応。

## ～ 売上規模を追いかけるのではなく、お客様の幸せを追求する姿勢 ～

年間約1,000戸の新築分譲住宅を販売しておりますが、全ての販売現場で当社社員が営業活動を行っております。不動産業界では、自社の商品を外部に販売委託するケースは数多くありますが、当社では一切行っておりません。当社では、土地仕入から販売、プラン設計、建築現場管理、アフターフォローまで一貫して当社社員で行います。ひたすら販売のみを行い、業績拡大を目指すこともありません。

あくまでもお客様のお顔が見える範囲で密度の濃い責任ある営業活動を行い、顧客満足日本一を目指し、お客様の幸せを追求することが当社の営業活動の根底にあります。営業担当部署では、社員個々人の営業成績グラフはありませんが、お客様の声やレポートグラフ等がございます。当社では、お客様から頂くお喜びの声を非常に大切にしており、創業の精神「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」をモットーに営業活動に邁進しております。

**お客様から頂いた声を反映したレポート**

**お客様の声**

項目	内容
お名前	田中 太郎
お住まい	大阪府大阪市
お電話番号	06-XXXX-XXXX
お取引先	近畿ビルダー
お取引内容	分譲住宅
お取引開始日	2023年10月
お取引完了日	2024年3月

**お客様の声**

項目	内容
お名前	山田 花子
お住まい	大阪府大阪市
お電話番号	06-XXXX-XXXX
お取引先	近畿ビルダー
お取引内容	分譲住宅
お取引開始日	2023年11月
お取引完了日	2024年4月

営業担当部署でレポートグラフ等にして掲示することで、お客様に喜んで頂く意識が高まります。



その結果、客観的に把握することが難しいお客様の「満足度」において、第三者の公平な視点で高評価を頂くことに繋がりました。



2024年 オリコン顧客満足度®調査  
近畿ビルダー 近畿 第1位



2024年 オリコン顧客満足度®調査  
近畿ビルダー 近畿 大阪府 第1位

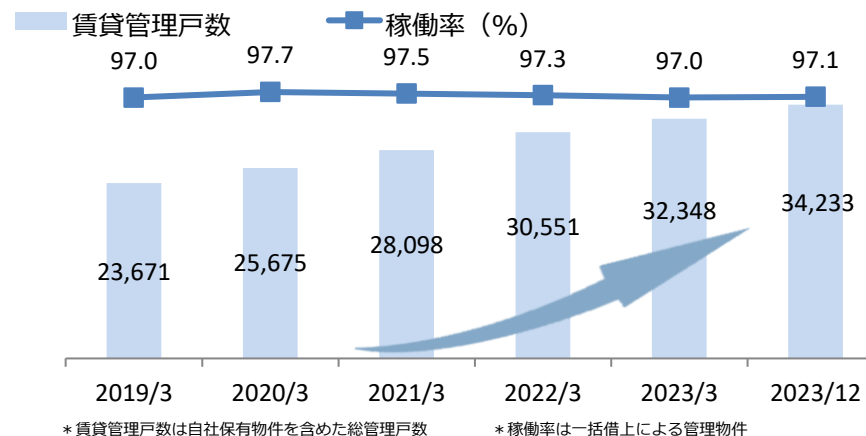


# 当社の強み⑧：日本一愛される管理会社を目指して～高稼働率の秘訣～

## ～ 過去5年連続で97%以上の高稼働率を維持している賃貸管理 ～

2023年12月末現在において、全体管理住戸は34,233戸（管理施設数は2,363棟）です。うち一括借上による管理住戸は30,436戸（管理施設数は2,224棟）、稼働率は97.1%であり、過去5年間で97%以上の高稼働率を維持しております。これは、ご購入頂いたオーナー様に長期にわたり安心して賃貸経営を行って頂くために物件立地を厳選していることに加え、①仲介会社様との強力な連携による集客力、②物件管理レベルの高さ、③分業制による迅速かつ柔軟な管理体制によるものと自負しております。

引き続き、日本一愛される管理会社を目指して、入居者様に安心して長く住んで頂くための努力を継続して参ります。



### 高稼働率へ

#### ① 仲介会社様との強力な連携による集客力

- 各仲介会社様に当社専属社員を配置し、密接なコミュニケーションを計りながら下記の集客促進施策を一体となり共同で実施。
- 仲介会社様と専用サイトを通じて空室状況、図面等を常時共有し、24時間365日、内見対応が可能で、当社を介さずに行う等の成約スピードを上げる施策を採用。

#### ② 物件管理レベルの高さ

- 全管理物件で週2回の共用部分の清掃を実施。物件毎の清掃の仕上がりが異なるよう協力会社様と月1回の清掃確認と勉強会を実施し、高い清掃レベルを全物件で標準化。
- 入居者様のお困りごとやトラブル対応は、24時間365日対応可能な当社専属チームを設置し、入居者様目線の運用を実施。

#### ③ 分業制による迅速かつ柔軟な管理体制

- 設備専属、集客専属など各専属社員を配置し、分業制にすることで一般的な1人でのフルオペレーションに比べ迅速で質の高い対応を実現。
- バックオフィスとして契約関連から巡回対応なども細かくチーム編成することでスピーディかつイレギュラーにも柔軟に対応できる体制を整備。

#### 長期にわたり安心して賃貸経営を行って頂くための物件立地の厳選方針（一棟売事業）

総合不動産業として培った豊富な用地情報力を活かし、年間約2万件の用地情報の中から  
駅近物件の賃料下落リスクが少ない好立地エリアを厳選。

# 当社の強み⑨：高品質な住宅を提供することができる理由

## ～ 協力業者様との深い信頼関係により高品質な住宅を安定的に提供 ～

当社が安定的に高品質な住宅を提供し続けるには、協力業者様のご協力が必要不可欠です。高品質な住宅を提供するため、毎月の安全衛生協議会、年1回の現場協力会大会を開催し、当社の経営理念の共有及び安全・品質管理を徹底しております。2023年開催の現場協力会大会では約900名の協力業者様にご参加いただき、当社とともに「お客様に幸せになって頂くこと」を目指して下さっている会社様及び職方様の表彰式を実施しました。

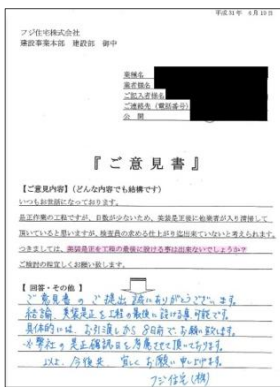
また、お客様のために日々ご尽力いただいております協力業者様への感謝の気持ちを伝える場として、年に3回、感謝状の授与式も行っており、当社及び協力業者様一丸となって高品質な住宅を安定的に提供することを目指し取り組んでおります。

(現場きれい運動 (一斉清掃の様子))



お客様、近隣の方々がキレイな建築現場だと感じて下さり、関係者が気持ちよく作業でき、事故を起こさない現場にするため、協力業者様にて、ゴミの分別・整理・整頓・1日5回の清掃を行って頂いております。また、毎週金曜日に現場全員での約30分間の現場一斉清掃の実施や、各現場の整理整頓状況をランキング形式で発表する等、より良い現場づくりに努めております。

(ご意見書)



「安全衛生協議会」の場に「意見箱」を設置し、協力業者様からの提案や困っていることなどを投函して頂いております。ご意見書は、現場監督や各部の責任者が確認し、お寄せ頂きましたご意見には必ず返答し、対応することで、より良い現場づくりに繋げております。

(コミュニケーションカード)



コミュニケーションカードは、当社から職方様へ感謝の言葉をお伝えするカードです。職方様だけでなく、職方様が所属する会社様にも発信することで職方様が会社様から少しでもご評価頂けるよう発信しております。

### 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><b>OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションへの参加</b> SDGsに関する一層野心的で先進的な取組みを大阪から具体化し、これを全国へと波及させることによって、2050年の脱炭素化社会実現における先導的な役割を果たしていくことを目的とした「OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション」に参加しております。</p>	    
<p>持続可能な木材の利用推進</p>	<p><b>木造分譲住宅で目指すサステナブルな社会</b> 一般社団法人日本木造分譲住宅協会の「国産木材の持続的・発展的サイクルの確立と環境問題の解決」という活動目的が当社のサステナビリティ基本方針に合致しており、木造住宅メーカーとして大いに賛同できることから、2022年11月に一般社団法人日本木造分譲住宅協会のSDGs会員となりました。</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。</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>・電子決裁システム及び電子契約サービスの導入による社内書類のペーパーレス化 (押印廃止)</li> <li>・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔のLED化</li> <li>・クールビズの積極運用による省電力化</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)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

#### 健康経営への取り組み

「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ともに健康であり、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。

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、そのための職場環境作りを徹底して行っております。

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2023大規模法人部門（ホワイト500）」に7年連続7回目の認定を受けました。また、2023年2月には厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰において、優良企業として表彰を受けました。

働きやすい職場環境の構築①



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



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 2023 大規模法人部門(ホワイト500)」に7年連続7回目の認定



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



厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰

#### 健康経営の具体的な施策

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。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)



当社では、健康診断を受診し結果を知ることによって社員自ら日常の健康観察ができるようになり、付加した項目も、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。



Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
働きやすい職場環境の構築②	<p><b>テレワーク導入による働き方改革の推進</b></p> <p>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」、2020年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」に選定されました。</p> <p>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></p> <p>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でき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。</p> <p>（2024年1月23日に「スポーツエールカンパニー2024」Bronzeに認定されました。）</p>	  
働きやすい職場環境の構築③	<p><b>白浜保養所の運営</b></p> <p>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でき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>	  





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

高齡化社会に対する  
取り組み**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230棟を超え全国1位となっております。

今後も、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。

**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。

本融資は高齡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増加させることを目標に設定したものです。

**「サステナビリティ・リンク・ローン」の活用**

当社が環境、社会面の課題に対して、野心的な目標を掲げて積極的に取り組んでいることが評価され、2022年10月31日に紀陽銀行にて10億円、2023年4月3日に中国銀行にて5億円の「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた融資を受けました。「サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を年間約5%増加させること」を社会的課題の解決への貢献に向けたサステナビリティ活動の目標値として設定することで当社のサステナビリティ経営の高度化を図って参ります。



## Social (社会)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

地域社会への貢献

#### 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。この活動において、2023年9月30日に大阪府警察本部長及び公益社団法人大阪府防犯協会連合会より防犯功労者（職域部門）として表彰されました。

#### 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。






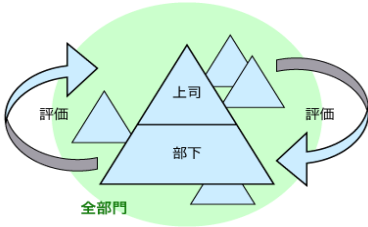

#### 環境美化活動

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賞を頂いております。

#### e-Taxの推進

インターネットを利用して確定申告ができるシステム「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頂きました。



Governance (企業統治)	当社グループの取り組み	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施策と考えております。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できるよう、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できる人財の育成、比率向上に努めております。</p> 	 
	<p><b>経営トップと社員との直接対話</b></p> <p>社員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的で開催しております。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><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> 	



## 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、真のニーズや本質的な課題・問題の発見に繋がりを、ガバナンスの強化に直結するものと考えております。



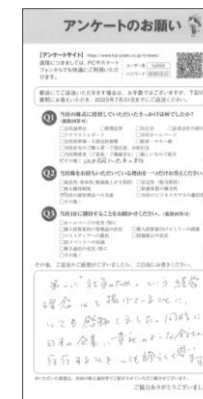
「2024年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 第1位」  
 「2024年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府 第1位」  
 を受賞し、4年連続でのダブル受賞となりました。  
 近畿では4年連続の総合No. 1、大阪府では5年連続のNo. 1となります。

ステークホルダーとの積極的対話

#### 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な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。



取引協力業者様との関係強化

#### 消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施

消費税法の改正により2023年10月からインボイス制度が開始されました。当社では制度開始に先立ち2022年9月に当社の取引協力業者様向けに岸和田税務署の方をお招きし、インボイス制度への不安払拭を目的に説明会を開催いたしました。約200名と多数のご参加を頂き、協力会社との継続的な協力関係へと繋げて参りました。





# 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

紀陽銀行、和歌山大学と共同でAIを活用した分譲用地の区画割自動化に向けた共同研究を実施。



和歌山大学

kintone

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。



AutoMate

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。

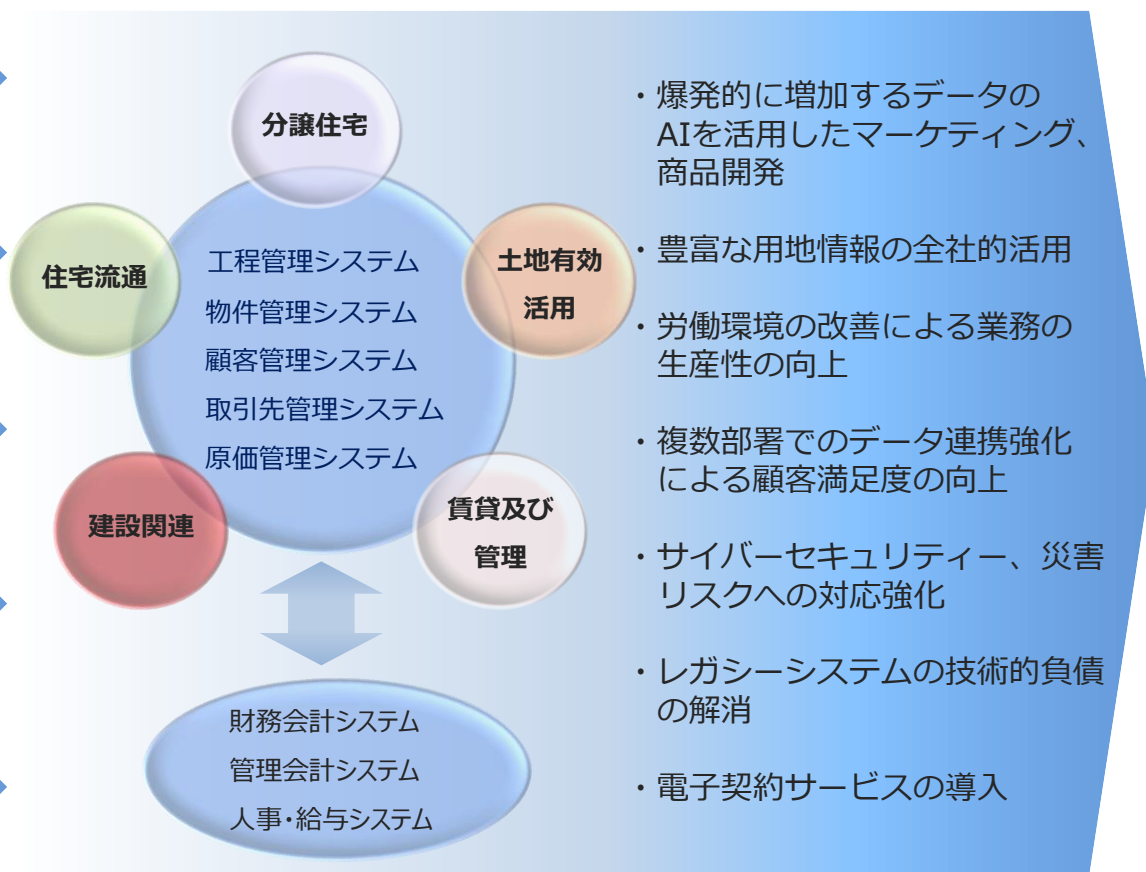


Telework Pioneer

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。

salesforce

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。

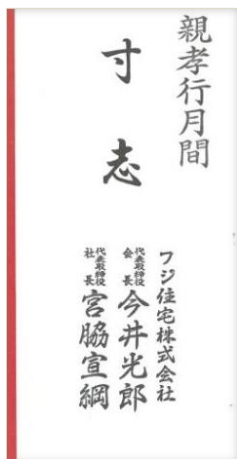
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んで頂ける仕事はできないと考えているためです。

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できる。」

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。2004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いただ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の導入。（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

- ▶ 社員またはその家族が利用でき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できる環境を整備。

### 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・内臓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

## 当社の経営理念は、「社員のため」から始まります。

創業当初から現会長の今井は、社員自身が幸せでなければお客様の幸せまで思いを致すことができないと考えております。現会長の考えが反映された経営理念を全社員が共有し、明るく元気にイキイキと働けるように当社独自の様々な施策を講じております。

### 経営理念・方針の見える化

全社員が同じ目標、目的を共有し、考え方がブレることなく行動できるよう、創業者が求める行動指針を「経営理念・方針小冊子」に纏めております。

Q&A方式に具体化された「経営理念・方針小冊子」は全社員が携帯し行動指針のよりどころとなっております。



### 360度人事評価制度

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ております。

公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、経営理念・方針の実践度の高い人財を評価するとともに、社員全員が主体者であるという意識を生み出す環境を構築しております。



### 経営トップと社員との直接対話

社員が会長または社長と直接対話ができる「質問会」を定期的に行い、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ます。

質問内容は仕事のみならず、プライベートの悩み・問題等多岐に渡ります。経営トップと社員が直接対話できることは「社員は労働者ではなく家族、そして一緒に価値を生み出す存在」という考えに基づくものです。

また、質問者より公開の許可を得た質問は会長または社長からの回答と併せてインデックス化され、同じ問題、課題を持つ社員がそれらを活用できる環境を整えております。

## 5. トピックス



# 「トピックス①」フジ住宅50年の物語 全5回連載広告

## ～ 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周年を迎えました。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回の連載広告記事を産経新聞大阪本社版にて、創業から今までの50年、そしてこれからの50年について掲載いたしました。

創業来「富士山のように日本一愛される会社」を目指す当社の想いを幅広いステークホルダーの皆様には是非知って頂きたい、という主旨で企画いたしました。全5回の掲載記事は、当社ホームページトップ画面から詳細をご確認頂けますので、ご覧下さいましたら幸いです。

掲載日：2022年11月22日

掲載日：2023年1月22日（当社HPより） <https://www.fuji-jutaku.co.jp/node/2318>





# 「トピックス②」スマートモデルハウスを始めました

## ～ スタッフ同行なしのモデルハウス見学の新しい形（無人モデルハウス）～

南大阪及び和歌山市にて、無人モデルハウスの「スマートモデルハウス」を昨年より実施しております。スマートモデルハウスでは、スタッフが同行せず、スマホアプリにて開錠からスマートホーム機器の操作を行うため面倒な鍵の受け渡しがなく、施錠までご家族だけで、当社住宅を体験して頂けます。また、ドア・窓の開閉や動きを検知するセンサーなど最新IoTも体感して頂け、ゆっくりとご家族だけの空間で当社住宅を体験して頂けるモデルハウスとなっております。



3LDK+土間+アウトドアリビング+ファミリークローゼット+ウォークインクローゼット  
敷地面積/111.71㎡ (33.79坪) 延床面積/101.45㎡ (30.69坪)



## 「トピックス③」創業50周年記念事業のご紹介

### ～ フジ住宅創業50周年記念事業「シャルマンフジ パーク&リンクス」マンションプロジェクト～

創業50周年記念事業として、大阪府堺市堺区向陵東町にて2023年9月より総190邸の鉄筋コンクリート造地上14階建の分譲マンションを販売開始いたしました。本プロジェクトは、堺市の中心地に位置しており、3線5駅が利用可能な好立地、全邸南向きのロケーションとなっております。敷地内の共用部分にシェアサイクルや在宅ワークに便利な個別ブース3室を設置し、より快適な空間をご提供しております。



# 「トピックス④」 「PHP9月号」にインタビュー記事が掲載されました

## ～ 月刊誌『PHP9月号「私の信条」』に社長 宮脇のインタビュー記事が掲載されました ～

発行：株式会社PHP研究所 発売日：2023年8月10日

2023年8月10日に発行された月刊誌『PHP 9月号「私の信条」』に当社社長宮脇のインタビュー記事「創業五十年、次は百年に向けて」が掲載されました。

本誌は松下幸之助氏が創刊し、これまで10代～90代の幅広い読者の方々に「人生の応援誌」として愛読されている月刊誌です。

この「私の信条」のページは、経営者や組織を担う方々が登場し、日々心がけていることやこれまでに影響を受けた出来事、仕事に対する考え方や今後の展望などについて紹介するページとなっております。

2023年8月10日発行・発売 PHP 9月号 No.904 「私の信条」ページ抜粋

99

98

信 条 創 業 五 十 年、次 は 百 年 に 向 け て

フジ住宅株式会社  
（大阪府岸和田市）  
代表取締役社長  
宮脇宣綱 ● みやわきのぶつな

「私」の信条

弊社は一九七三年に現会長の今井光郎が創業し、今年で創業五十周年を迎えました。私が入社したのは一九八九年六月、二十七歳のときです。以前は自営業を営んでいましたが、将来のことを考えてフジ住宅に入りました。私は高卒でしたので学歴等不問だったこと、不動産業の発展性に希望を抱いたことなどが理由です。実際、貢献に対して公正公平に評価されましたし、なによりも今井の経営理念に心の底から共感と感動を覚えたのです。今井から社長を引き継ぎ、新たな五十年へ向かうにあたって「変えないこと」と「変えていくこと」があると考えていますが、「変えない」のは、経営理念です。弊社の経営理念は「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、取り扱ったお客様の生活を営むこと」であり、「社員のため」から始まります。会社の発展は、お客様に幸せをご提供することなくしてはありえません。そのためにも、まず社員に幸せになってもうることが大切だと考えています。経営理念に基づきながら、必要ならばどんなにいろいろなことを変え、改善していきます。待遇面も含めて、やりがいや働きがいのある会社でありたいと強く思います。たとえ

ば、今年の一月から年間休日を増やし、初任給を引き上げ、一部、既存の社員の基本給についても増額しました。人事評価においても、営業成績だけで評価するということは弊社ではしていません。「顧客・取引先のため」というところが置いてけぼりになっては意味がありませんから。経営理念を社員が理解し、実践してくれることは、組織を強くします。とはいえ、そう簡単なことではありません。さかのぼれば私が現場の部門長をやっていた当時は苦労しました。中途採用の方を中心に、この業界で長く働いている年上の部下がたくさんいたのですが、「経営理念なんて建前ですよな」と言われたりすることもありました。本当に大変で、日々悪戦苦闘していました。が、当時社長だった今井に昼夜問わず相談したりして、どうすればわかかってもらえるかを

考えました。そのころ始めた「経営理念感想文」は今も続いています。「経営理念に基づいて、こういうふうにお客様に対応したら喜んでいただけました」ということを、社員に書いてもらうんです。そうやって書くことで理解度が深まりますし、腹落ちもします。弊社は住宅の販売や土地活用を商いにしていくわけですが、売りっぱなし、建てっぱなしにしないということを社員に徹底しています。業績やエリアを拡大するよりも、お客様の顔が見えるところで長いおつきあいを続けていく。お客様の家族葬に参列させていただくような関係を築けている社員も多くなります。社名の由来であるフジ＝富士山のように、日本一になりたいと願っています。日本一の規模ではありません。日本一愛される会社をめざす。そのためにも、次の五十年も経営理念実践経営を続けてまいります。



# 「トピックス⑤」地域の小中学生のキャリア教育協賛事業への参加

## ～「小学生のためのお仕事ノート」「中学生のためのお仕事ブック」に当社が掲載されました～

地域貢献事業協賛の一環として小中学校におけるキャリア教育の副読本製作事業に協賛し、岸和田市版及び和歌山市版「小学生のためのお仕事ノート」、和歌山県版「中学生のためのお仕事ブック」に当社が掲載されました。

本事業では社会における仕事、勤労、そして将来の夢や希望の向上のための職業紹介を主旨としており、基本的に1業種1社が掲載されております。その中で、不動産業で特に地域貢献意識の高い企業としてお声掛け頂き、小中学生の子どもたちの将来なりたい仕事として夢と希望を与えられ、キャリア教育の一助となればとの思いで、協賛いたしました。

【和歌山市版】「小学生のためのお仕事ノート」 提供：株式会社中広

【和歌山県版】「中学生のためのお仕事ブック」 提供：株式会社中広



## «トピックス⑥» 健康経営は正しい情報から

### ～ 健康維持に役立つ書籍3冊を全社員へ配布いたしました ～

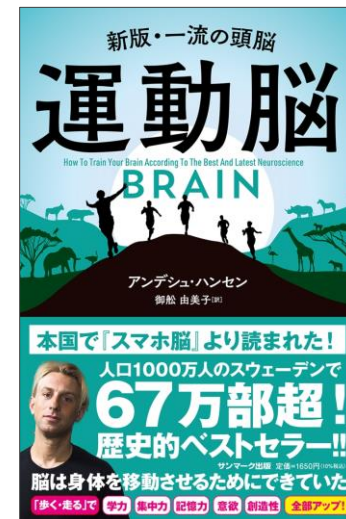
当社は「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」との考えのもと、法定内容を遥かに上回る定期健康診断や全社員が無料で利用できる24時間365日対応の健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨等、社員の健康を一番に考えた諸施策を実施しております。加えて、社員や社員の家族、お客様、お取引先のために有効活用できるようにと、定期的に健康維持に役立つ書籍を全社員へ配布しております。今年度に入ってからは、「100年足腰」「スタンフォード式最高の睡眠」「運動脳」の3冊をパート社員・派遣社員等を含む全ての社員 約1,350名に配布いたしました。



発行：株式会社サンマーク出版  
著者：異 一郎  
2023年5月25日 第18刷発行



発行：株式会社サンマーク出版  
著者：西野 精治  
2022年6月10日 第41刷発行



発行：株式会社サンマーク出版  
著者：アンドンシュ・ハンセン  
2023年2月5日 第17刷発行

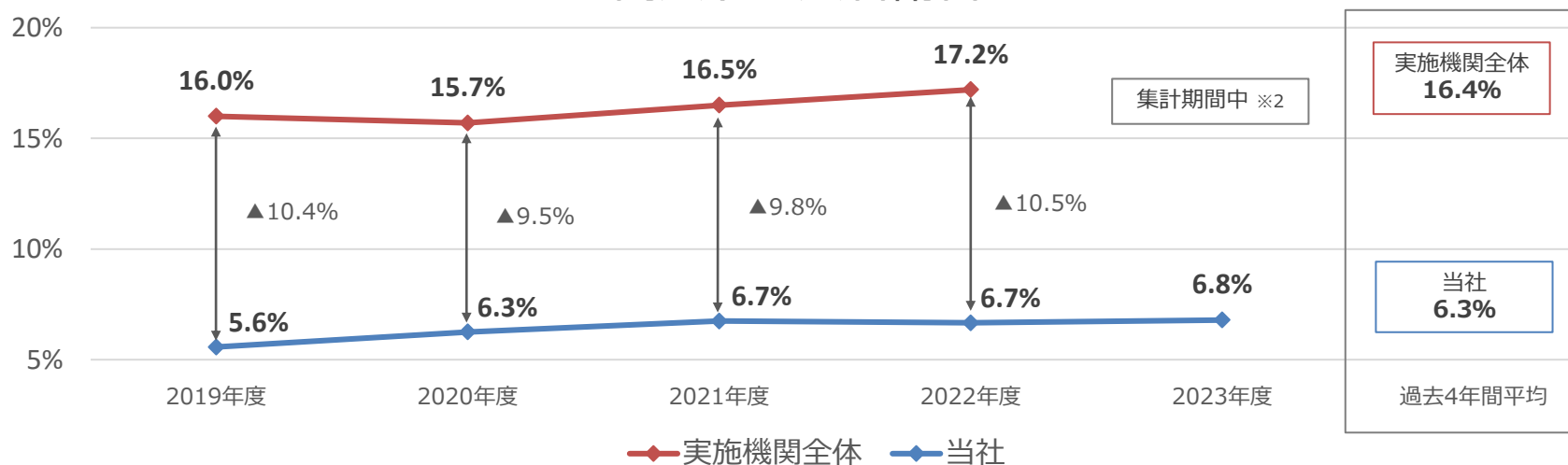
# 「トピックス⑦」ストレスのない働きやすい職場環境に向けて

## ～ 全社員を対象にストレスチェックを実施いたしました ～

短時間勤務を含めた直接雇用の全社員を対象に、ストレスチェックを実施しております。受検実施機関の全体受検者における高ストレス者割合の過去4年間の平均が16.4%であるのに対し、当社の場合は半数以下の6.3%、今年度の結果においても6.8%と、過去の全体平均割合と比較しても非常に低い数値となりました。

今後も「本音・率直・ストレートに」「聞けばいいだけ、言えばいいだけ」という当社の考えの実践を促し、明るく、元気に、イキイキと働くことのできる職場環境の構築に努めて参ります。

### ＜高ストレス者割合＞



※1 全国30万人以上に対して実施している「職場のストレスチェック+plus」を活用し集計したものです。

※2 2023年度の全体受検者における高ストレス者割合につきましては、集計期間中となっております。



## «トピックス⑧» 南海なんば駅構内に企業広告看板を設置

### ～ 南海なんば駅構内に企業広告看板を設置いたしました ～

2023年10月1日に南海なんば駅構内に当社の企業広告看板を設置いたしました。南海なんば駅から大阪メトロ・近鉄・阪神電鉄への通行経路である南海なんば駅1階の降下階段からよく見える場所に設置しております。南海なんば駅は大阪の南の玄関口であり、1日の乗降人員が平均約25万人の巨大ターミナルですので、より多くの方々に当社のことを認知していただけるものと考えております。

(なんばスカイオ前より)



## 「トピックス⑨」現場協力会大会の開催

### ～ 第27回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会を開催いたしました ～

2023年10月に第27回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会（於：南海浪切ホール（岸和田市））を開催し、約900名の協力業者様にご参加いただきました。現場協力会大会とは、より良い住まいづくりを目的として協力業者様との意思統一を図る大会で、協力業者様への表彰や外部講師による特別講演を行っております。今回は協力業者様に対する日頃の感謝を込めたレセプションでのおもてなしに始まり、式典では労働災害ゼロを目指すための安全講話、当社の社員から協力業者様へ日頃の感謝を述べ、表彰式では社長の宮脇から協力業者様へ表彰状をお渡しいたしました。

（開会前の様子）



（表彰式）



（レセプション）



（講演会）



講師：TOMAコンサルタンツグループ株式会社 代表取締役会長 藤間秋男様

「人材が辞めずに育つ！離職率を引き下げる経営～社員を大切にすることから会社は伸びる！信じて任せる仕組みづくり～」





# 「トピックス⑪」クラウドサービス「egaku（エガク）」の導入

## ～ 住宅仕様確定クラウドサービス「egaku（エガク）」を導入いたしました～



2023年12月より、住宅仕様確定クラウドサービス「egaku（エガク）」を導入いたしました。エガク導入には、社内の業務改善とお客様の満足度向上という2つのメリットが期待できます。

建設DXとしてエガクを導入することで、設計段階からカラーセレクトやより細やかな商品・部材の選択、スピーディーな見積提示が可能になる等、仕様決めに関わる業務全体の負担軽減・効率化が見込まれます。また、お客様自身のパソコンやタブレット等からでも操作が可能となり、時間や場所を選ばず住宅の仕様情報を確認・選択できるようになりました。エガクで希望のイメージを鮮明にしてから打合せやショールーム見学に臨めるため、面談時間の短縮及びお客様の納得感・満足度の向上が期待できます。



## 《トピックス⑫》「スポーツエールカンパニー」に認定されました

### ～ スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー2024」 Bronzeに認定されました ～



2024年1月に、5年連続で「スポーツエールカンパニー2024」に認定されました。通算して5回以上認定を受けた企業に対しては「Bronze（ブロンズ）」の認定となります。当社グループでは、すべての社員が健康への意識を高め、心身の健康を維持できるよう様々な取組みを展開しており、普段から健康的な生活習慣の定着に向け、運動に親しむきっかけ作りを推進しております。

具体的な取組みとして、スニーカー通勤による歩行奨励や、植樹ボランティアのイベントを通じた当社社員や社員の家族のハイキングへの参加、健康保険組合と連携したウォーキングイベントの実施など、健康保持増進を推進しております。今後も引き続き、社員が心身の健康を維持できるように努めて参ります。



## 「トピックス⑬」 「2024年 オリコン顧客満足度®調査」について

### ～ 建売住宅 ビルダー 近畿と建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位をダブル受賞 ～



2024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

2024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

「2024年 オリコン顧客満足度®調査」におきまして、当社が「2024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」、「2024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**4年連続でダブル受賞**しました。

近畿では**4年連続**の総合No. 1、大阪府では**5年連続**のNo. 1 となります。

これもひとえに、当社が創業以来、経営理念を深く追求し、社員に浸透した経営姿勢を評価されたものと受け止めております。今後もお客様の信頼を裏切ることのない、安心と信頼の住まいづくりをご提供して参ります。

【2024年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 調査概要】  
 調査主体：株式会社oricon ME 調査方法：インターネット調査  
 サンプル数：1,547人  
 規定人数：50人以上  
 調査期間：2023/10/19～2023/11/13、2022/09/27～2022/10/17、2021/09/01～2021/09/21  
 調査対象 性別：指定なし 年齢：25～84歳 地域：近畿（滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県）  
 条件：過去12年以内に新築建売住宅に入居し、購入物件の選定に関与した人  
 調査企業数：28社  
 定義：施工を基本的にすべて自社または自社グループで行っているビルダー  
 ただし、ハウスメーカー、デベロッパーは対象外とする



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。