

株式会社FJネクストホールディングス


2025年3月期 第2四半期（中間期）

決算補足説明資料

2024年11月6日（水）


■ 2025年3月期 第2四半期（中間期） 連結決算概要	P 4	～	P 7
■ 当社グループの各セグメントとブランド	P 8	～	P 15
■ 各セグメントの状況	P 16	～	P 22
■ 当社グループの経営状況・経営戦略	P 23	～	P 32
■ 2025年 3 月期 連結業績予想	P 33	～	P 34
■ A P P E N D I X	P 35	～	P 45






2025年3月期 第2四半期(中間期) 連結決算概要

- 売上高535億円、営業利益41億円、経常利益41億円、中間純利益27億円
- 通期計画に対し順調に進捗



2025年3月期 第2四半期(中間期) 各セグメントの状況

- 主力の不動産開発事業はマンション販売戸数が好調に推移
- 4棟の新築マンションを引渡



当社グループの 経営状況・経営戦略

- 仕入・販売・管理の一貫したサービスで市場トップクラスの供給・販売実績を実現
- 足元の用地仕入状況は堅調に推移



TOPICS

- 首都圏投資用マンション供給ランキング 5年連続第1位
- 全国住宅産業協会「第14回優良事業表彰」にて優良事業賞を受賞
- 株式会社リクルート「SUUMO AWARD」2024年首都圏 2部門において最優秀賞受賞

2025年3月期 第2四半期（中間期） 連結決算概要

2025年3月期 第2四半期（中間期） 連結実績ハイライト

売上高

53,588百万円

前年同期比 +10.6%

営業利益

4,115百万円

△15.3%

経常利益

4,106百万円

△15.5%

親会社株主に帰属する
中間純利益

2,796百万円

△13.3%

売上高

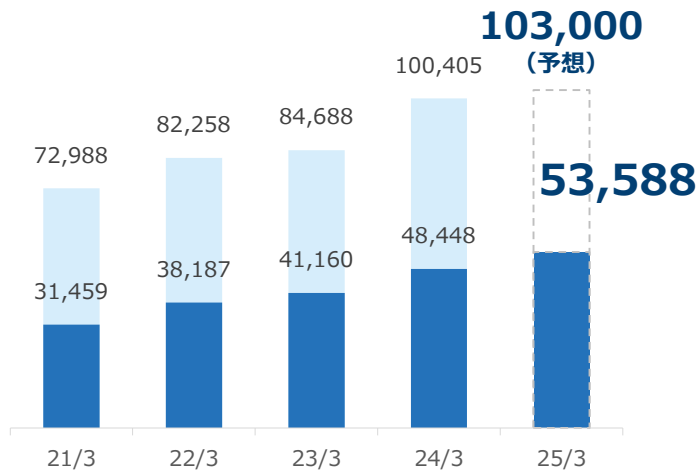
経常利益

親会社株主に帰属する
中間純利益

■ 中間期

■ 通期

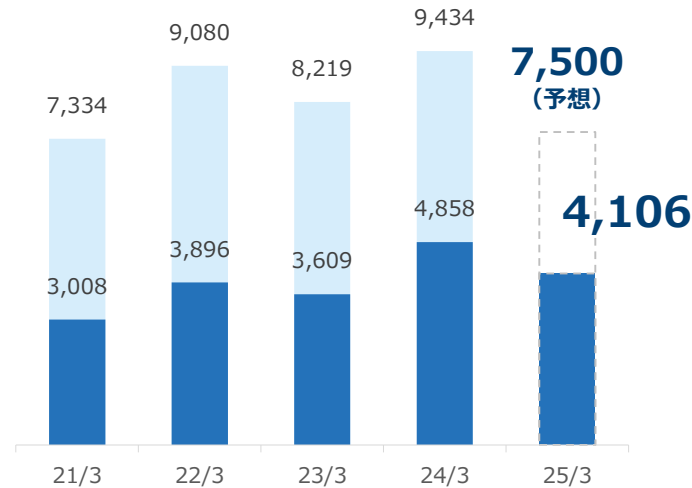
(単位：百万円)



■ 中間期

■ 通期

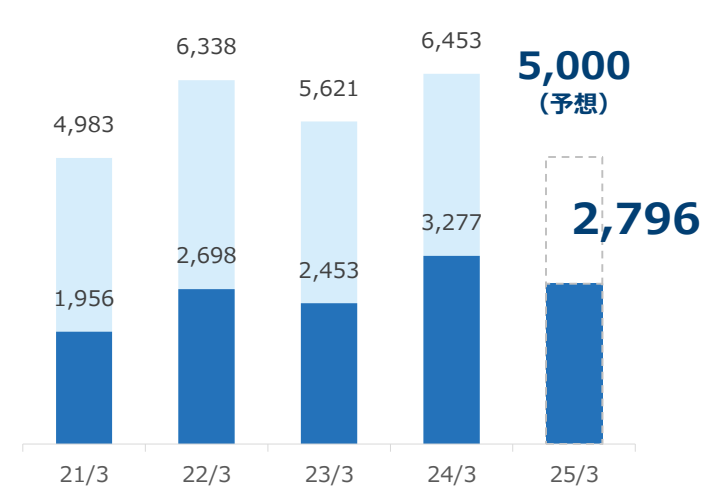
(単位：百万円)



■ 中間期

■ 通期

(単位：百万円)



マンション販売戸数が増加したことにより増収。
過去最高となる売上高を達成。

(単位：百万円)

	2024/3期	2025/3期		増減率
	中間期実績(A)	中間期実績(B)	増減(B)-(A)	
売上高	48,448	53,588	+5,140	+10.6%
売上原価	38,206	44,087	+5,880	+15.4%
売上総利益	10,241	9,501	△740	△7.2%
販売費および一般管理費	5,382	5,386	+3	+0.1%
営業利益	4,859	4,115	△744	△15.3%
経常利益	4,858	4,106	△751	△15.5%
経常利益率	(10.0%)	(7.7%)	—	(△2.3ポイント)
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,227	2,796	△430	△13.3%

低い借入依存度で良好な財務健全性を保持

(単位：百万円)

	2024/3期末 実績 (A)	2025/3期 中間期 実績 (B)	増減(B)-(A)
流動資産	82,732	86,225	+3,493
現金及び預金	34,600	32,830	△1,770
販売用不動産	12,491	10,140	△2,350
仕掛販売用不動産	28,159	38,073	+9,914
固定資産	12,548	12,574	+25
資産合計	95,281	98,799	+3,518
流動負債	15,209	10,326	△4,883
固定負債	12,039	18,533	+6,493
負債合計	27,249	28,859	+1,609
純資産合計	68,031	69,940	+1,908
有利子負債	12,753	15,930	+3,176

ポイント

- 「有利子負債依存度」は、前期末と同水準の**16.1%**と、依然として低い割合で推移
- 「自己資本比率」は**70.8%**と、引き続き良好な財務健全性を保持

当社グループの
各セグメントとブランド

1980年の創業以来、FJネクストグループは40年以上にわたり、資産運用型マンション事業を主力事業として推進してきました。持続的な成長を続け、現在までに供給したマンションは358棟、戸数は24,000戸※を超え、今も多くのお客様に選ばれ続けています。

※2024年9月末時点集計

1980

- 創業

1994

- 「ガーラマンションシリーズ」分譲開始

2002

- 不動産賃貸・建物管理事業を行う株式会社エフ・ジェー・コミュニティを設立

2004

- ジャスダック証券取引所に株式を上場

2005

- 総合建設業を行う株式会社レジテックコーポレーションを設立

2007

- 東京証券取引所市場第二部に株式を上場
- ファミリータイプの新ブランド「ガーラ・レジデンスシリーズ」分譲開始

2008

- 旅館業を行うFJリゾートマネジメント株式会社を設立

2013

- 東京証券取引所市場第一部に指定替え

2021

- 持株会社体制へ移行
- 「ガーラマンションシリーズ」事業を承継する株式会社FJネクストを設立

2022

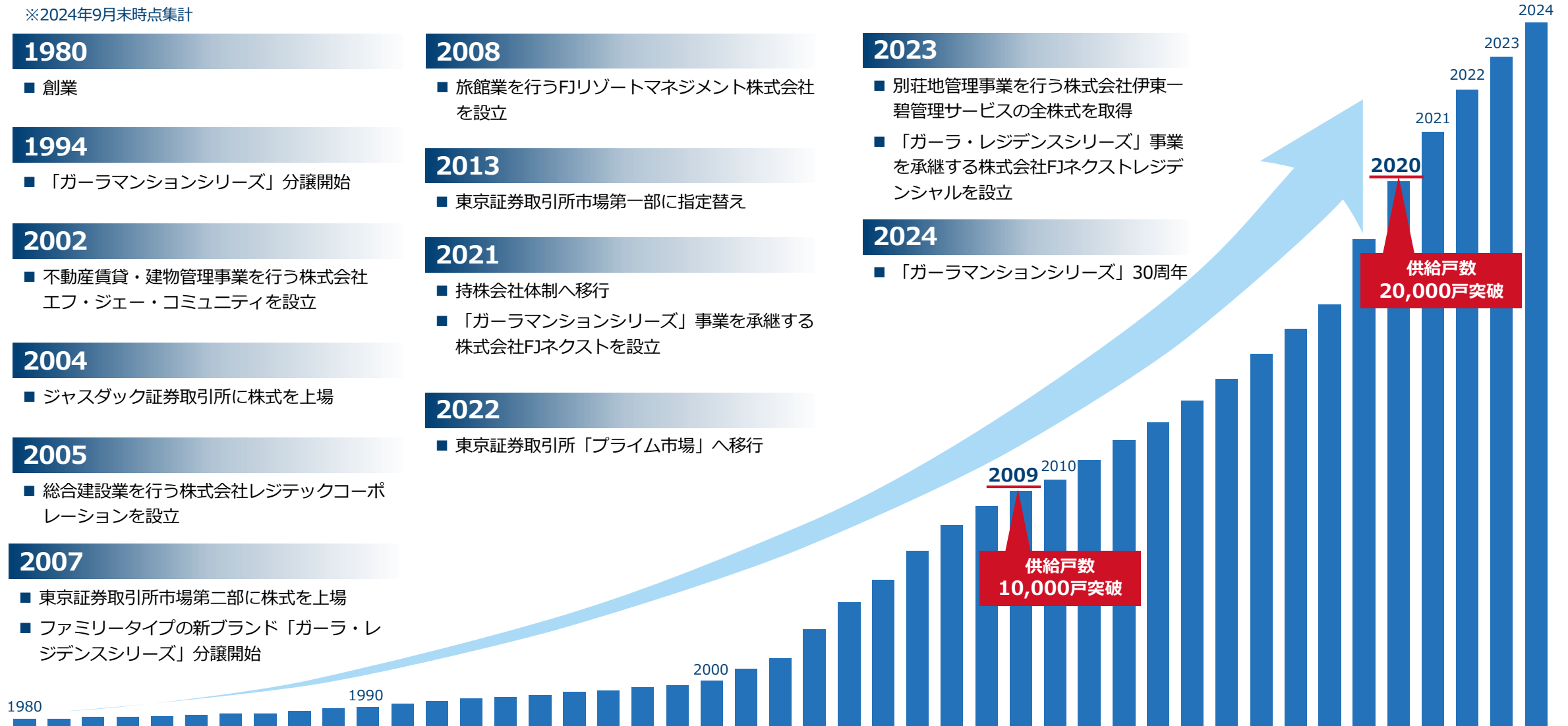
- 東京証券取引所「プライム市場」へ移行

2023

- 別荘地管理事業を行う株式会社伊東一碧管理サービスの全株式を取得
- 「ガーラ・レジデンスシリーズ」事業を承継する株式会社FJネクストレジデンスシャルを設立

2024

- 「ガーラマンションシリーズ」30周年



FJネクストホールディングス



不動産開発事業

不動産管理事業

建設事業

旅館事業

※株式会社伊東一碧管理サービスは株式会社FJネクストの子会社(当社の孫会社)であります。

不動産開発事業

FJネクスト

FJネクストレジデンシャル

東京都心を基盤とした資産運用型マンション自社ブランド「ガーラマンションシリーズ」の企画・開発・分譲を主力事業としています。
居住者目線の企画・開発により、デザイン性や安全性、快適性を追求し、「GALA」ブランドの醸成・確立を図っています。

エフ・ジェー・コミュニティ

伊東一碧管理サービス

不動産管理事業

豊富な管理実績をもとに、建物の維持管理のみにとどまらず、マンションを所有するオーナー様や、マンションにお住まいの居住者の方に対して、不動産の総合管理サービスを提供しています。

建設事業

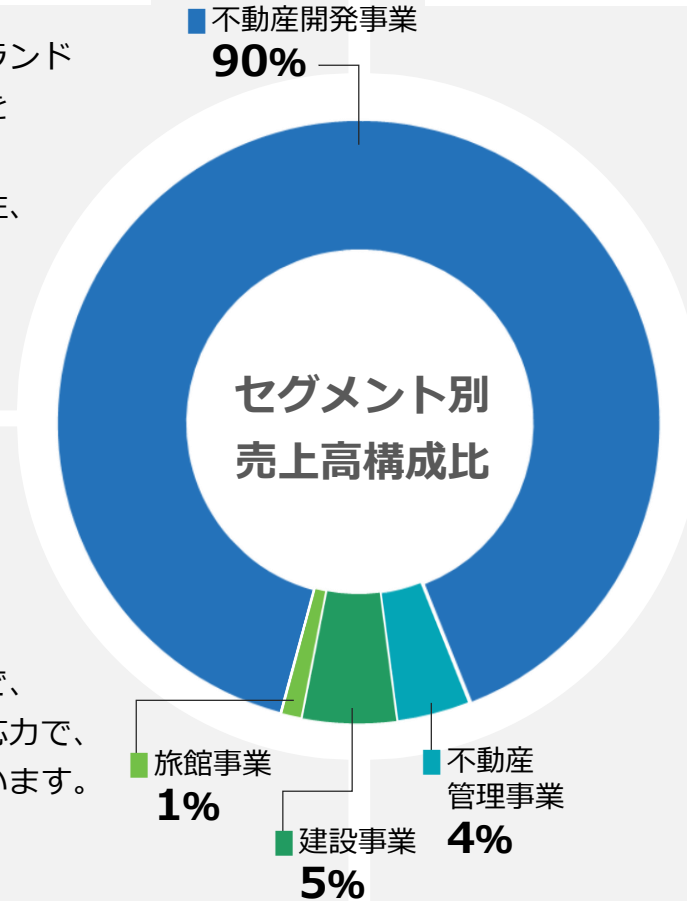
レジテックコーポレーション

時代の変化とともに建築のニーズの大きく変わる中で、戸建住宅からビル・マンションの建築まで幅広い対応力で、時代のニーズを捉えながら柔軟な建築物を提供しています。

FJリゾートマネジメント

旅館事業

日本有数の温泉地、静岡県伊豆半島エリアにて『伊東遊季亭』『伊東遊季亭 川奈別邸』『玉峰館』『清流荘』4つの旅館を経営・運営しています。



ガーラマンションシリーズ



「GALA」とは「お祭り」「特別な催し」を意味する言葉です。ガーラマンションでの生活が明るく楽しいものになってほしいという願いを込めています。

ガーラ・レジデンスシリーズ



機能性だけでも、デザインが華美なだけでもいけない。マンションづくりには、お客様目線に立ちひと際細やかな配慮がされた住戸プランニングと、堅牢性（安心のセキュリティと構造）が求められます。8本のラインは各住戸を、太いラインは安心の構造を表しています。

都心部での華やかなシングルライフの拠点として、魅力溢れる立地に個性的なデザインで存在感を放つ資産運用型マンション

特徴

ファミリー層に向けて利便性と良好な住環境を提供する自己居住用マンション

単身世帯

ターゲット

ファミリー世帯

シングルタイプ

タイプ

ファミリータイプ

事例

ガーラ・クレスト川崎



ガーラ・ヴィスタ大島



ガーラ・レジデンス南砂町



ガーラ・レジデンス西新井パークサイド





01

重厚感のあるエントランス デザイン性

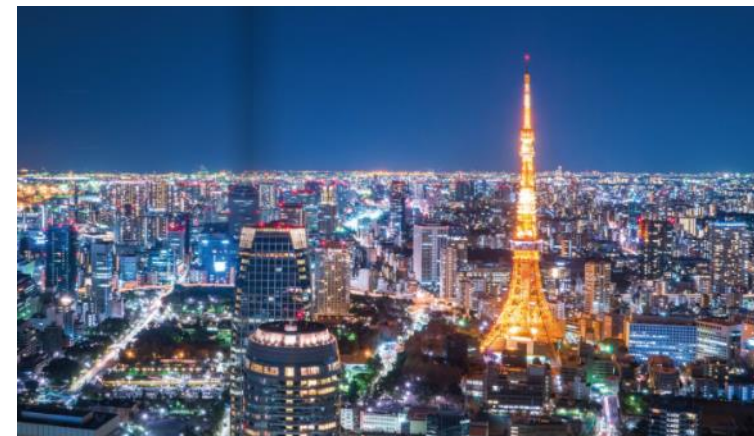
都会の住まいにふさわしいシンボリックな外観や重厚感のあるエントランス、落ち着きと品格のあるエントランスホールなど、入居者様の目線に立った意匠計画を実施しています。



02

安全性・快適性を重視した 設備仕様

入居者様の目線に立った企画開発を行い、時代のニーズに即したシステムや構造を採用しています。また、入居者様専用の相談窓口「ガーラコンシェルジュサービス」が、マンション生活におけるご相談やご要望を承るとともに、多種多様なサービスを提供しています。



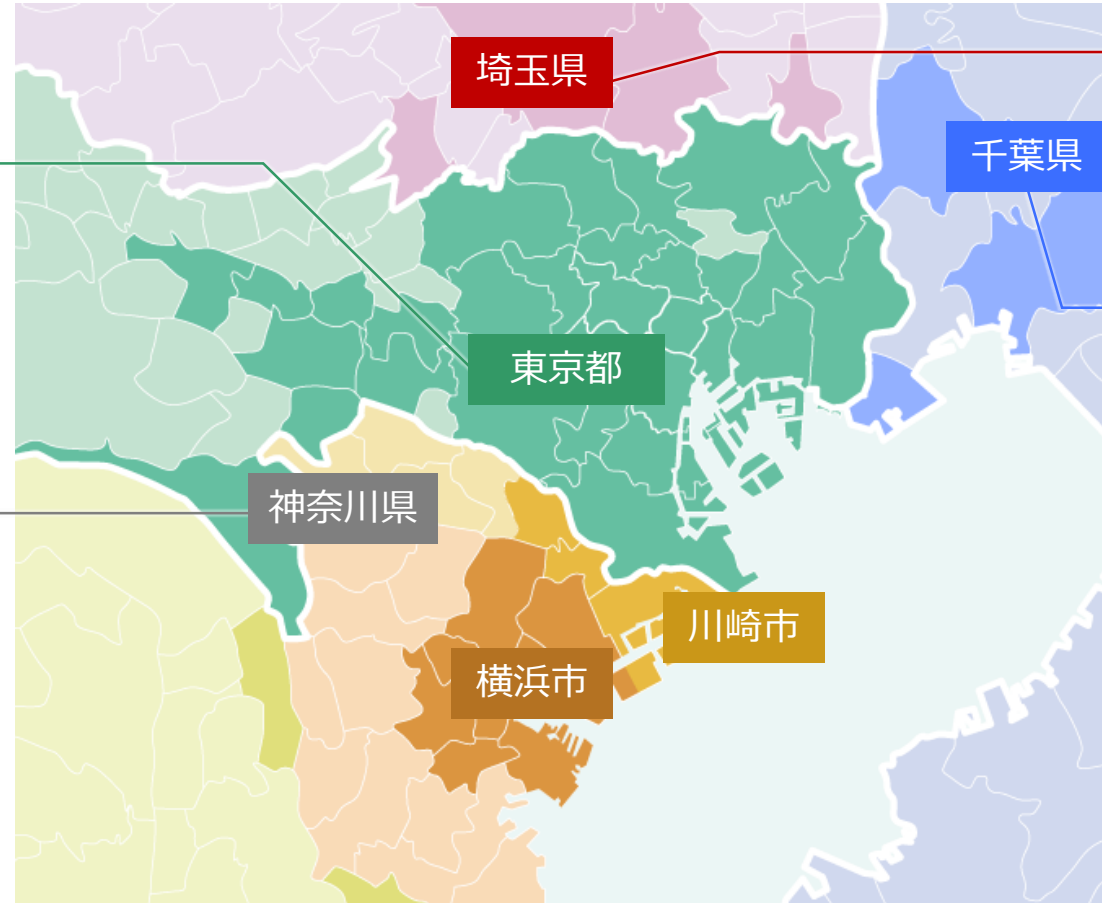
03

最寄り駅まで徒歩数分圏内の 生活利便性

「ガーラマンションシリーズ」は、東京都や神奈川県を中心とした賃貸需要の高いエリアを厳選し、都心への快適なフットワークを実現しています。ファミリー向けの「ガーラ・レジデンスシリーズ」は、快適な交通アクセスのほか、豊かで利便性に富んだ周辺環境を重視し、用地を選定しております。

東京都心・横浜エリアを中心とした入居ニーズの高いエリアに供給

供給MAP



※ ワンルームマンション、ファミリータイプ供給実績も含む。

ファミリー向けマンション事業の 供給実績は堅調に拡大しており、新規プロジェクトは続々と進行中

新規プロジェクト、続々進行中！

”BLOOOOOM”ガーラ・レジデンス桜ヶ丘

2025年9月竣工予定 総戸数：60戸

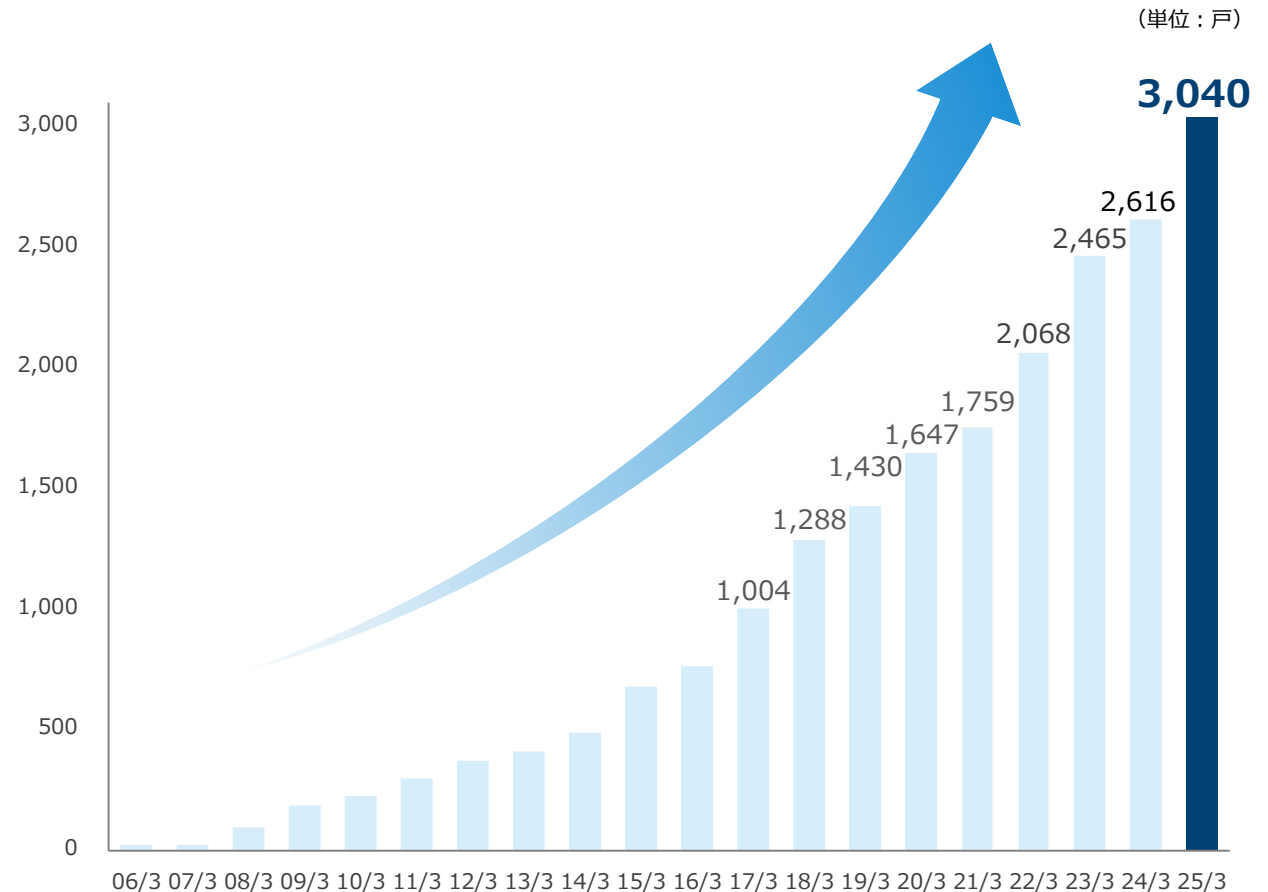


”COLORFUL DAYS”ガーラ・レジデンス横濱富岡

2025年11月竣工予定 総戸数：37戸



ガーラ・レジデンスシリーズ累計供給実績



※25/3期は、現在進行中のプロジェクトのうち、対象期間に供給が見込まれるものを含めております。

※共同事業形態によるプロジェクトを含めております。

2025年3月期 第2四半期（中間期） 各セグメントの状況

セグメント別業績

(単位：百万円)

		2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	前年同期比	
不動産開発事業 (株)FJネクストホールディングス (株)FJネクスト (株)FJネクストレジデンシャル 不動産の企画開発、売買、仲介、賃貸	売上高	41,639	48,145	+6,505	+15.6%
	セグメント利益	4,163	3,482	△681	△16.4%
不動産管理事業 (株)エフ・ジー・コミュニティ (株)伊東一碧管理サービス 不動産の賃貸管理、建物の総合管理 別荘地管理業	売上高	1,943	2,098	+155	+8.0%
	セグメント利益	529	569	+40	+7.7%
建設事業 (株)レジテックコーポレーション 建築土木の設計、施工、請負	売上高	4,268	2,733	△1,535	△36.0%
	セグメント利益	179	86	△92	△51.7%
旅館事業 FJリゾートマネジメント(株) 旅館業、飲食店業	売上高	571	591	+19	+3.5%
	セグメント利益 又は損失(△)	△32	△33	△1	-
連結 ※その他事業含む	売上高	48,448	53,588	+5,140	+10.6%
	営業利益	4,859	4,115	△744	△15.3%

新築4棟を引渡し、中間期において過去最多となる1,574戸を販売

マンション販売内訳			2024/3期				2025/3期		
			中間期実績		通期実績		中間期実績		通期計画
			戸数(戸)	売上高(百万円)	戸数(戸)	売上高(百万円)	戸数(戸)	売上高(百万円)	戸数(戸)
集計区分	新築	ガーラマンションシリーズ	(416)	11,910	(603)	17,655	(134)	4,096	
		ガーラ・レジデンスシリーズ	(108)	4,368	(331)	14,533	(90)	4,318	
		中古マンション	(876)	22,127	(1,836)	47,404	(1,350)	36,435	

※「ガーラ・レジデンスシリーズ」には共同事業形態によるプロジェクトのうち、当社の持分相当部分を含んでおります。



物件名 … ガーラ・ヴィスタ大島
所在地 … 東京都江東区東砂1丁目3番39

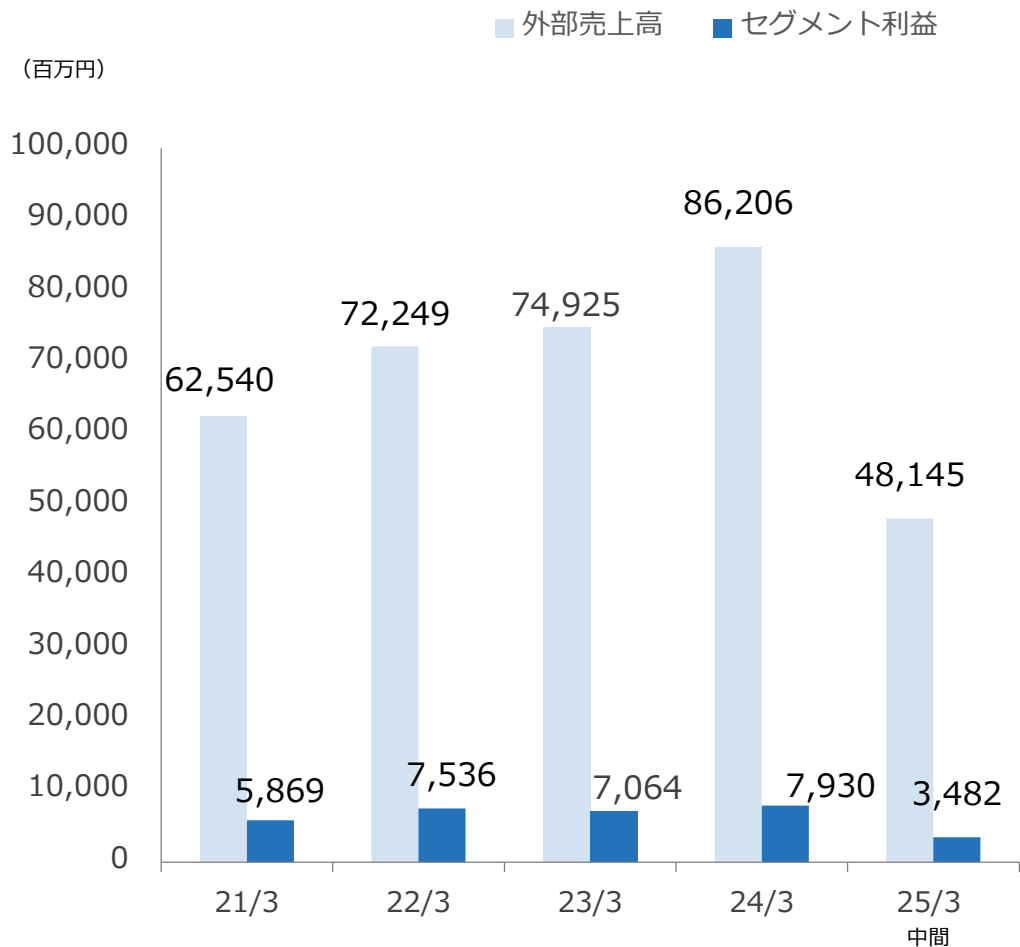
総戸数 … 54戸
竣工 … 2024年09月



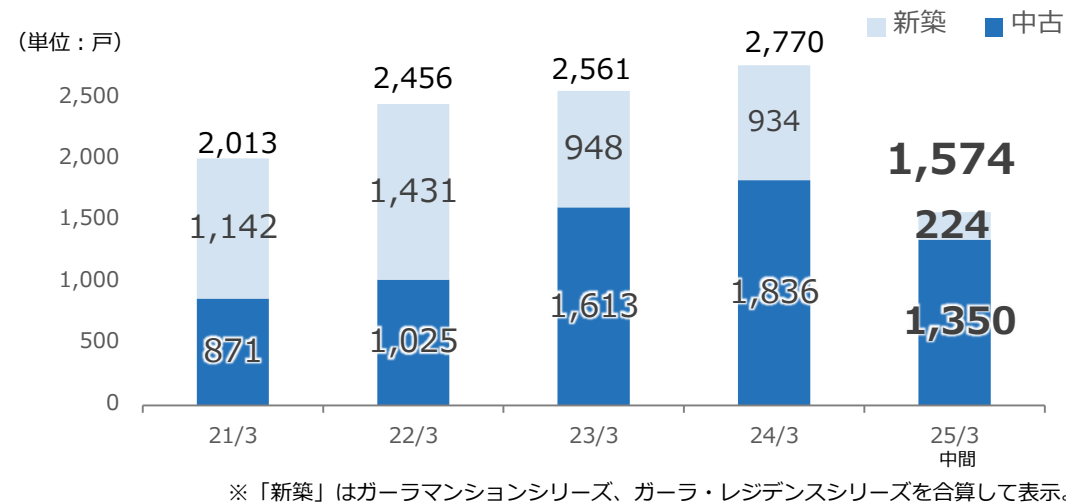
物件名 … ガーラ・レジデンス西新井パークサイド
所在地 … 東京都足立区六月3丁目6番9

総戸数 … 48戸
竣工 … 2024年09月

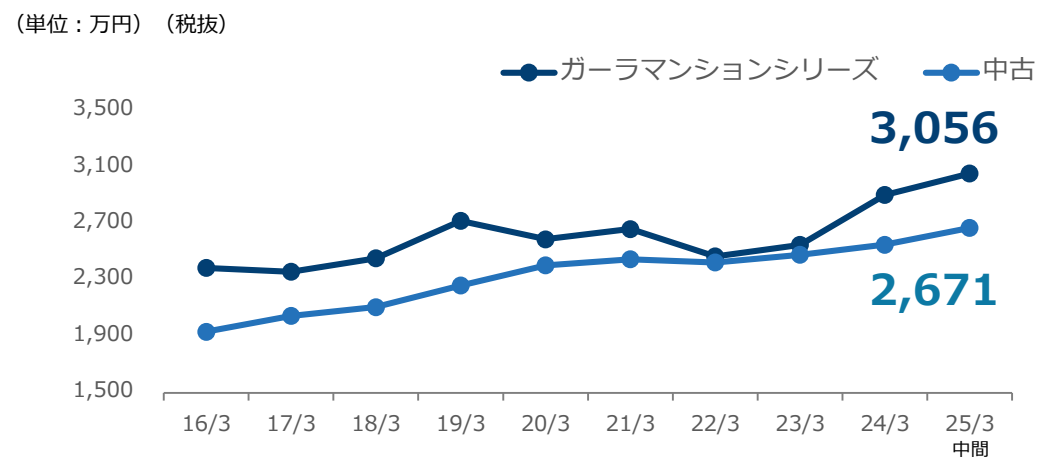
セグメント業績推移



販売戸数 推移

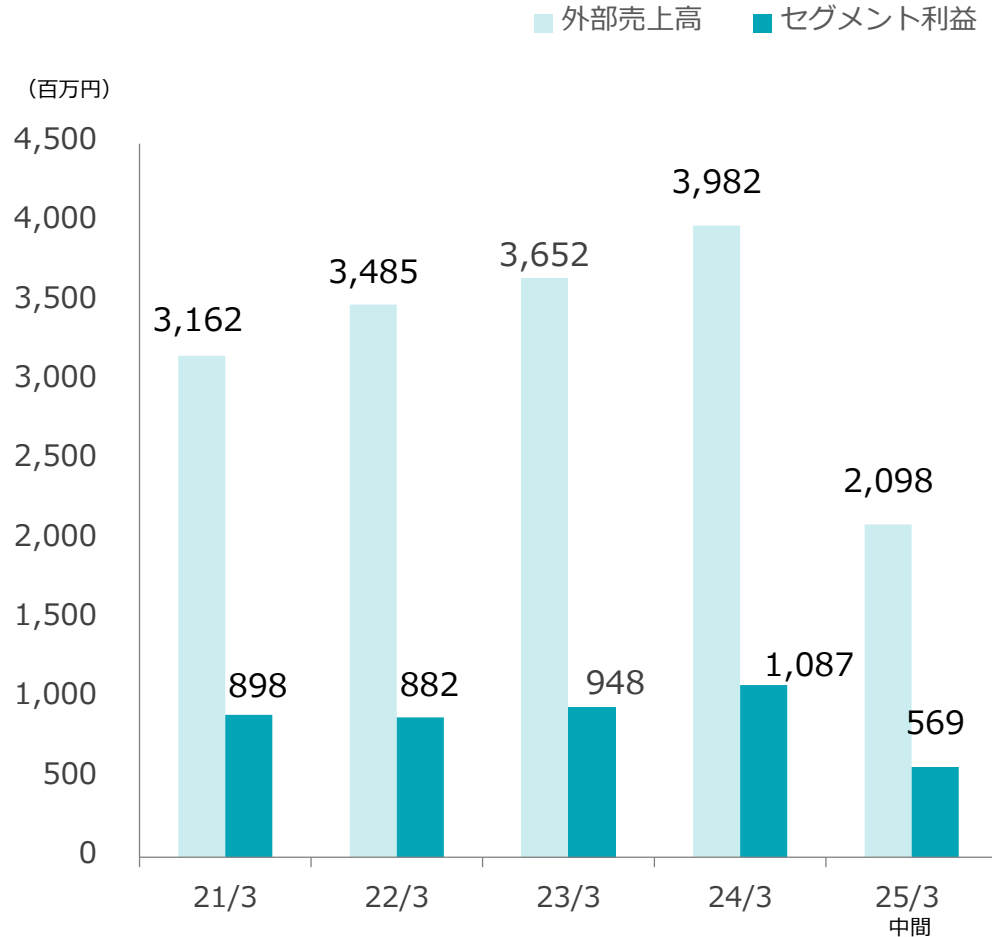


平均販売価格推移 (シングルタイプ※) ※40㎡未満



安定的なプロパティマネジメントを展開

セグメント業績推移



建物管理棟数・戸数

363棟 **24,550戸** (2024年9月末現在)

シングル**302棟** ファミリー**61棟**

ビルメンテナンス受託 **241件** …主に部分的な設備点検・清掃業務を受託

建物管理業務の概要

マンション管理スタッフに対する教育を徹底することで、マンション管理の運営サポートおよび物件の資産価値の維持を実現しています。

賃貸管理戸数

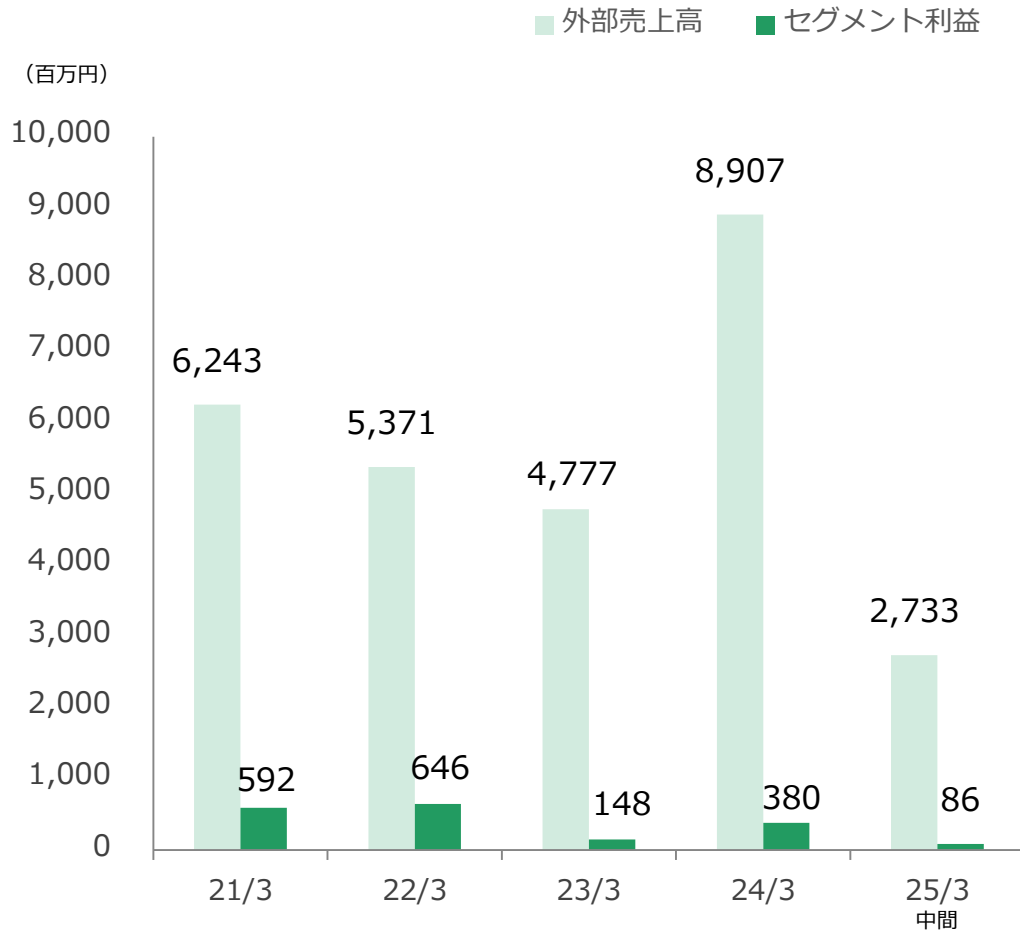
18,898戸 (2024年9月末現在)

賃貸管理業務の概要

家主代行システムとサブリースシステムにより、中長期に亘る資産運用型マンションの所有をサポートすることで、オーナー様は安心して将来の資産形成を行えます。

完成工事件数の減少も、受注は順調に進捗

セグメント業績推移



施工事例

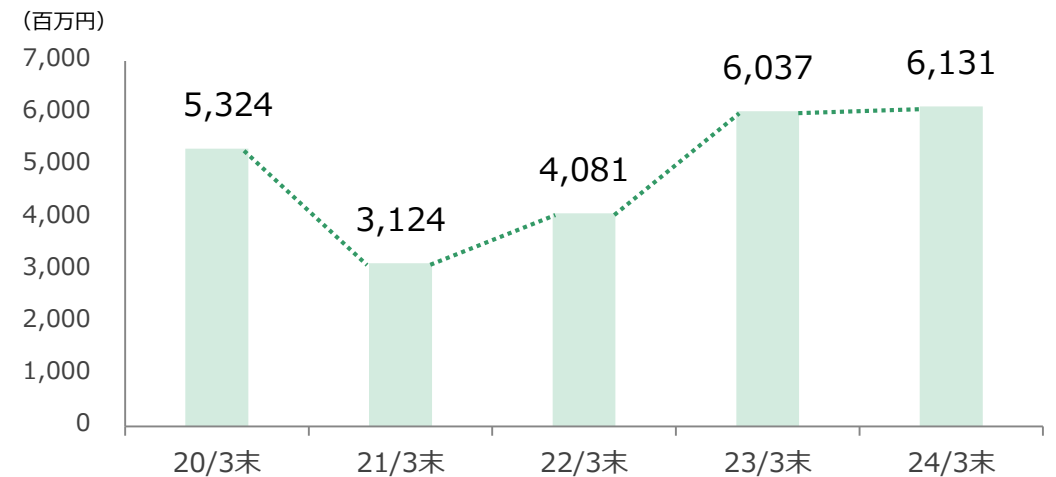


マンション施工事例



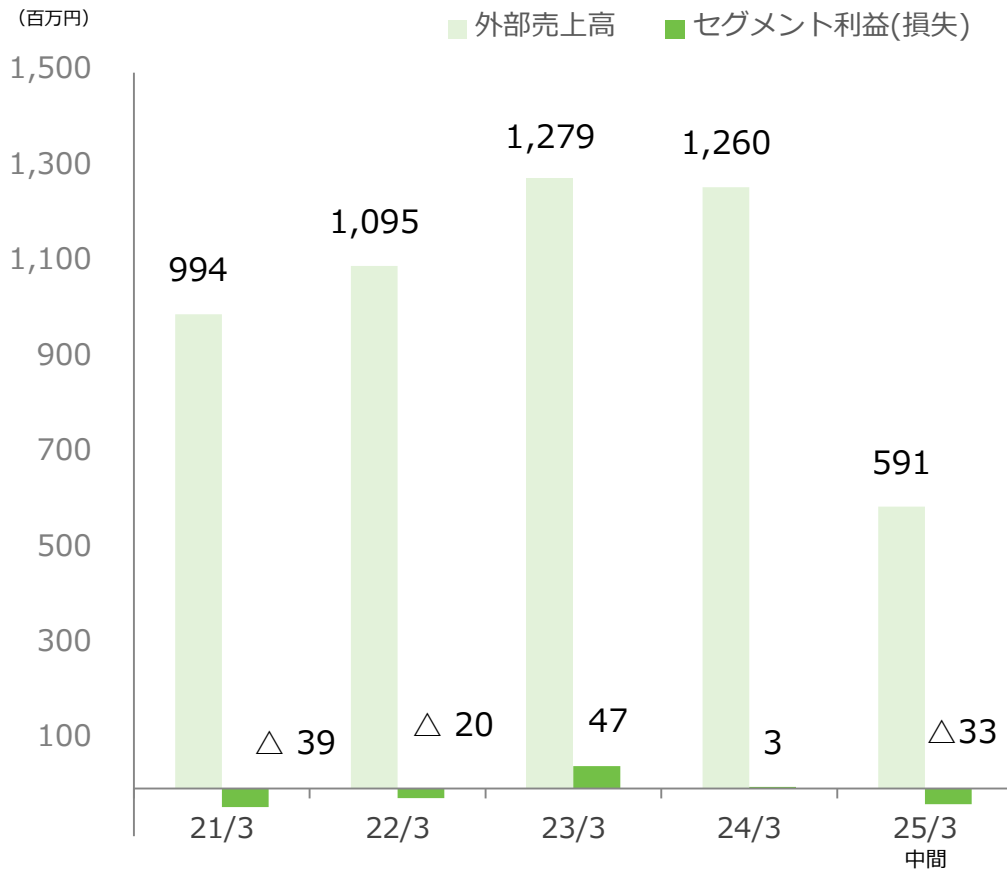
結婚式場改修事例

繰越工事高推移 (マンション建築)



客室単価は前年を上回ったものの、客室稼働率は台風等の影響により想定を下回って推移

セグメント業績推移



ひと・ときが満ちる、休日の宿、くつろぎ日和「伊東遊季亭」



伊東遊季亭 Ito Yuki Tei
最寄駅：JR「伊東」
部屋数：27室

相模灘を一望する伊東市川奈の丘陵に、静かな佇まいの五つの離れ



伊東遊季亭 川奈別邸
最寄駅：伊豆急「川奈」
部屋数：5室

大正15年創業 源泉かけ流しの宿。古き、新しき、極み。



大正十五年創業 源泉かけ流しの宿
玉峰館 Tamaki Kan
最寄駅：伊豆急「河津」
部屋数：16室

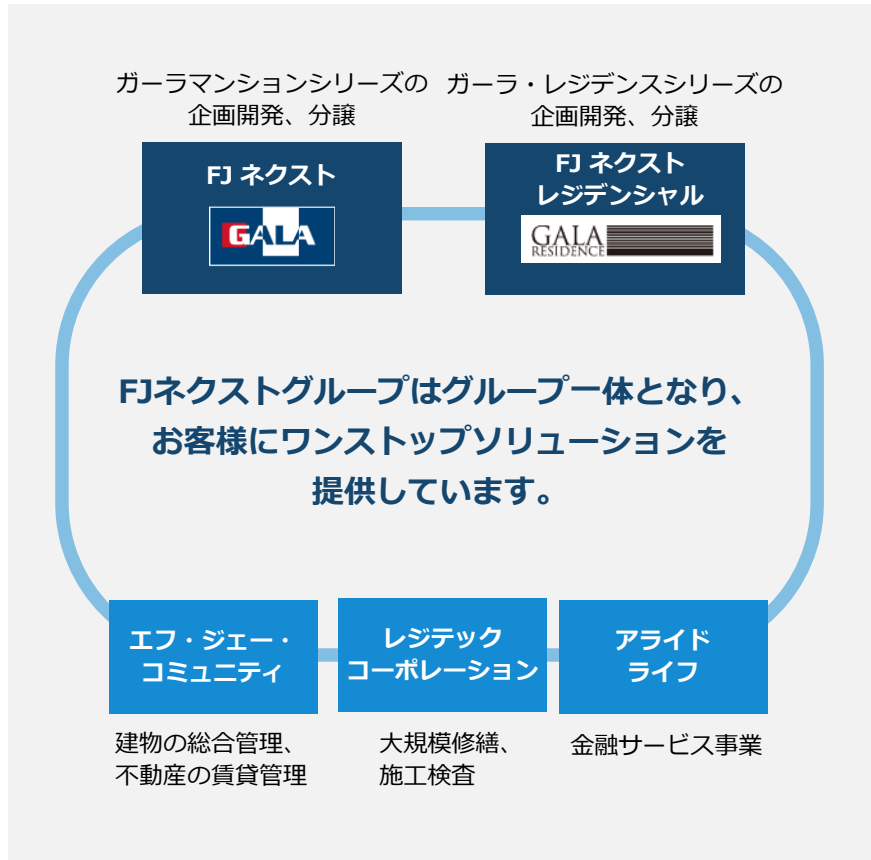
伝統に磨かれた佇まいで、此処にしかない寛ぎを。



玉清流荘 Tamaki Kan
最寄駅：伊豆急「蓮台寺」
部屋数：26室

当社グループの 経営状況・経営戦略

グループ一体となりワンストップソリューションを提供



当社グループのシナジー効果により、強固な事業戦略を構築

01 仕入

40年以上にわたる確固たる実績と強固な財務基盤を強みに、迅速・適切な意思決定で、事業性に優れた土地の確保を実現。



02 販売

長年の実績に基づいた適確な収支シミュレーションと個々に最適な資産運用プランの提案により販売を推進。



03 管理

豊富な管理実績を基に、建物の維持管理だけにとどまらず、資産価値の向上のため販売物件のトータル管理を手掛ける。入居者募集に関しても賃貸業者のみに頼らない営業体制の構築。

2023年 首都圏新築分譲マンション供給ランキング

(対象期間：2023年1月～12月)

順位	事業主	供給戸数
1	三井不動産レジデンシャル	2,904戸
2	野村不動産	2,262戸
3	住友不動産	2,011戸
4	三菱地所レジデンス	1,720戸
5	日鉄興和不動産	1,147戸
6	大和地所レジデンス	1,068戸
7	東京建物	943戸
8	FJネクスト	929戸
9	新日本建設	902戸
10	オープンハウス・ディベロップメント	858戸

※ファミリー・コンパクト・ワンルーム合算。

※共同事業物件は事業比率に応じて按分。

※定期借地権マンションを含む。

(出所) (株)不動産経済研究所(2024年2・8月公表)より当社作成

首都圏投資用マンション供給ランキング

年度	供給戸数	順位	シェア率
2023年	699戸	1	14.6%
2022年	844戸	1	14.2%
2021年	1,067戸	1	17.7%
2020年	900戸	1	14.4%
2019年	868戸	1	14.5%
2018年	635戸	4	8.1%
2017年	664戸	2	10.9%
2016年	1,072戸	1	15.3%
2015年	849戸	1	14.0%
2014年	725戸	2	11.6%
2013年	898戸	1	15.7%

(出所) (株)不動産経済研究所(毎年8月公表)より当社作成

2023年首都圏投資用マンション供給ランキング 5年連続 第1位

株式会社不動産経済研究所が「2024年上期及び2023年年間の首都圏投資用マンション市場動向」にて今年8月に発表。2023年に首都圏で699戸の投資用マンションを供給し、5年連続の第1位を獲得しました。



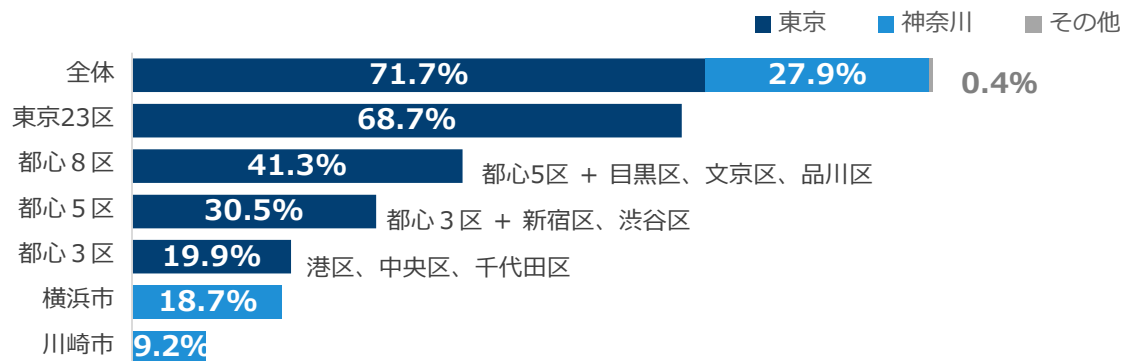
※資料提供元: (株)不動産経済研究所

徹底したエリア集中戦略により、賃貸需要の高いエリアを厳選

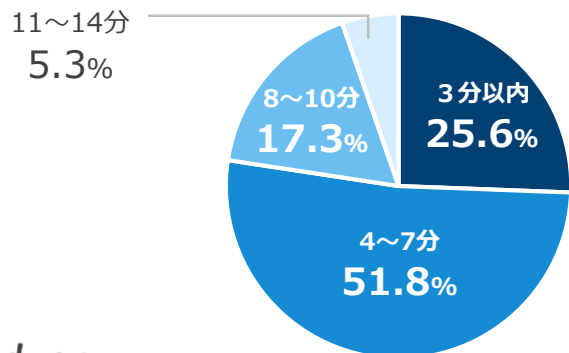
事業化の決定

- 金融機関、仲介業者などから集まる豊富な案件の中からその土地の持つ資産性、将来性を見極め迅速に事業化を決定
- 立地（駅徒歩、駅力、路線力、商業施設、就学施設等）から**賃貸需要**を徹底分析
- 道路等の開発計画情報なども考慮

地域別供給実績



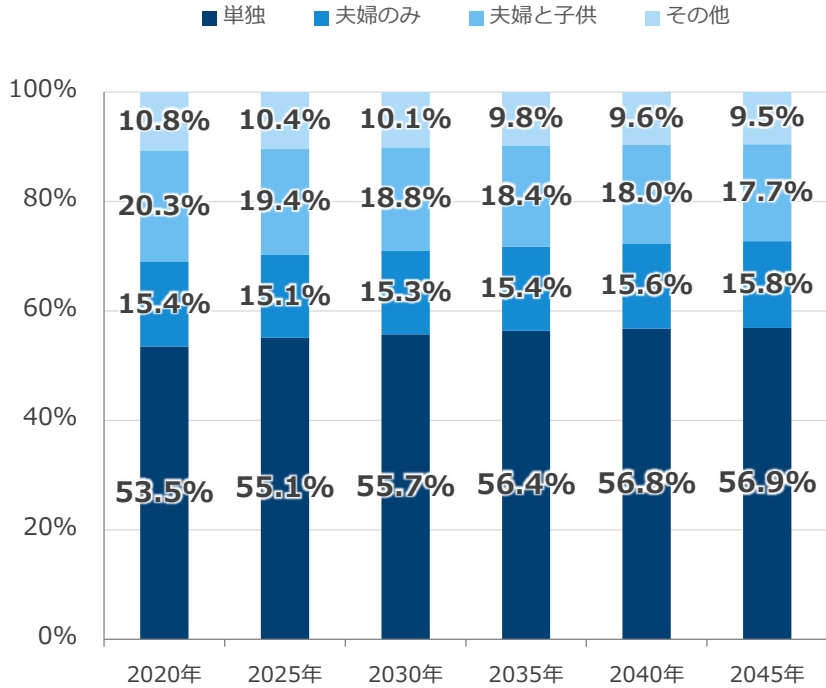
最寄り駅からの徒歩分数



※ 新築として供給した資産運用型マンションのみを対象として集計（2024年9月末現在）

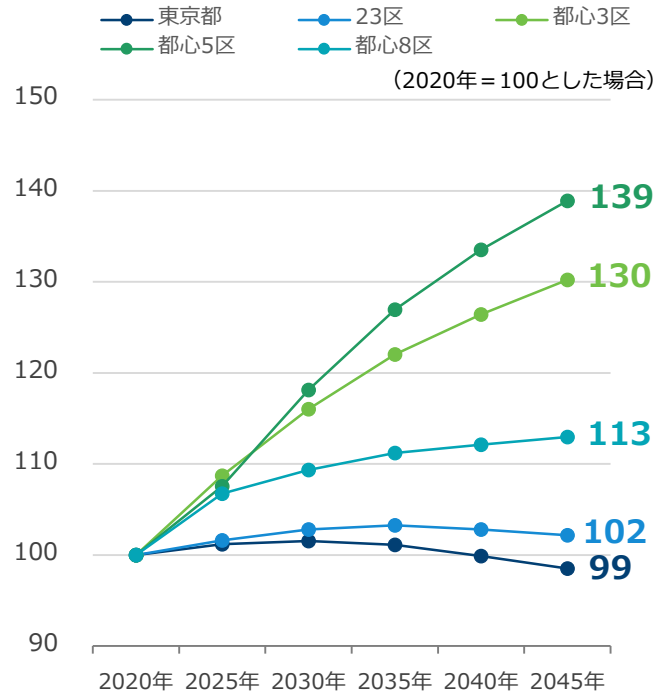
単独世帯は増加傾向であり、中長期的にも入居ニーズが見込める

東京都23区の家帯数将来推計



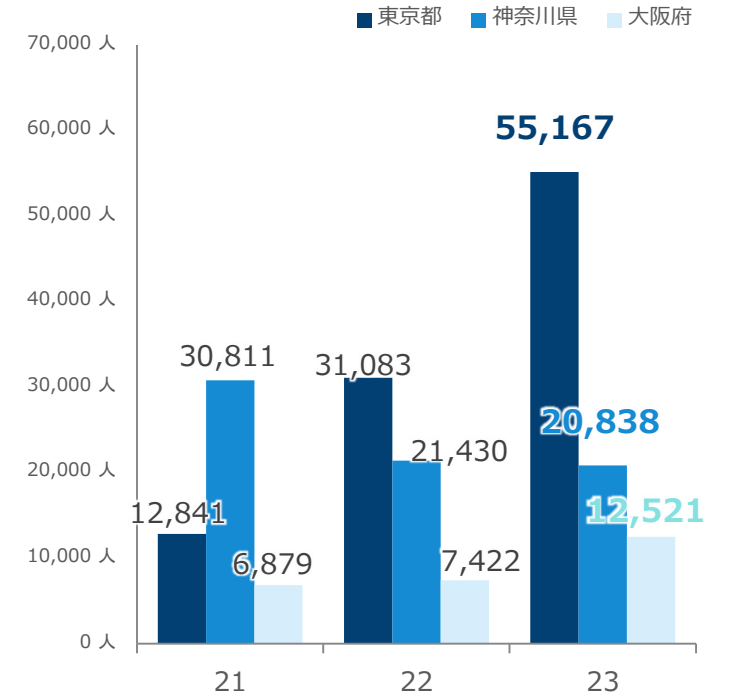
(出所) 東京都総務局統計部(2024年3月公表)より当社作成

東京都将来推計人口指数



(出所) 東京都総務局統計部(2024年3月公表)より当社作成

社会増減数推移 (人口上位3都市)



(出所) 住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数：総務省(2024年7月公表)
 ※社会増減数 = (転入者数 - 転出者数) 外国人労働者除く

今後：需要は堅調と推測

企業信用力・財務力・豊富な情報力をもとに 仕入れは継続して拡大中

販売用不動産

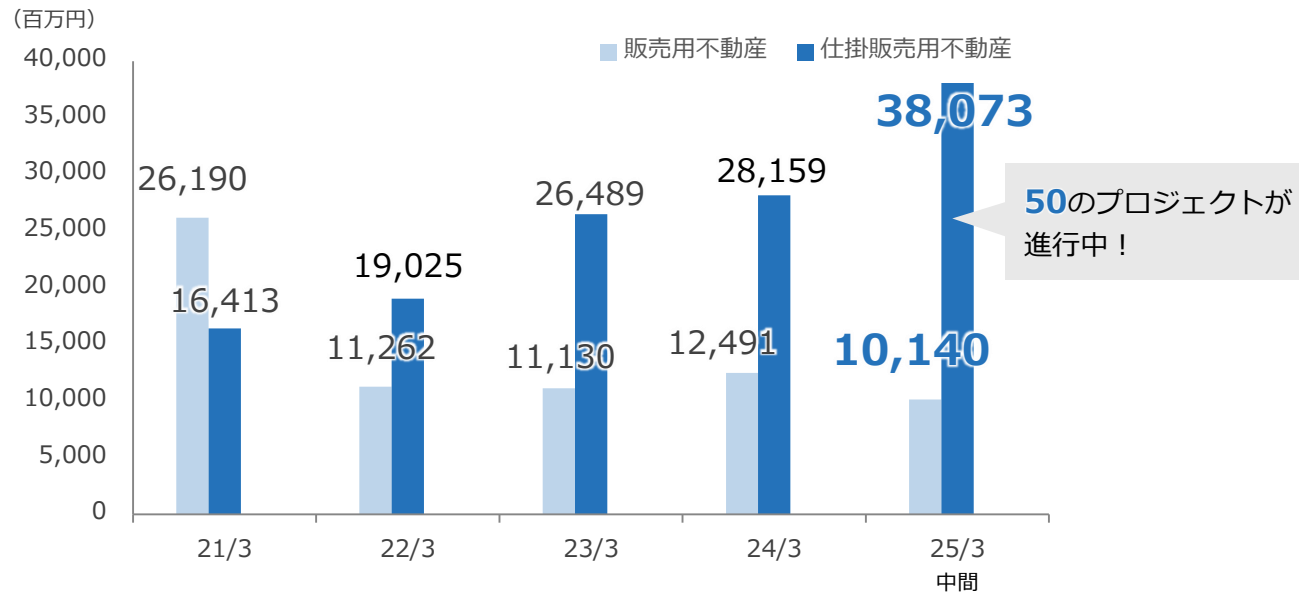
- 新築マンションは早期完売
- 中古マンションは大幅な販売増に伴い積極的な仕入れを継続
- 固定資産に加え、販売用不動産からも安定的な賃貸収入を確保

※単なる在庫ではなく、ストックビジネスとして継続的な収益が見込める

仕掛販売用不動産

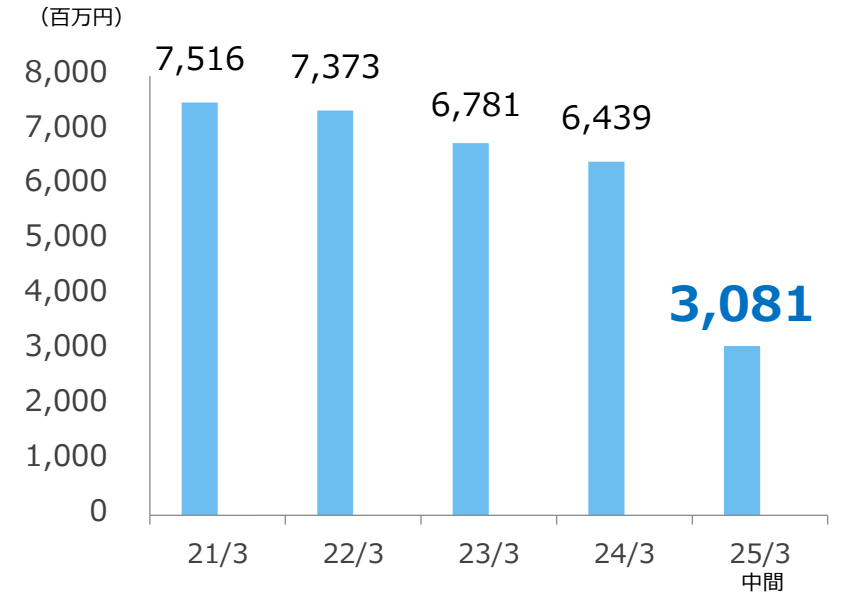
- 収益還元法に基づき**採算性を重視した仕入**を継続
- 近年の土地価格高騰による厳しい局面においても安定した仕入れを実施

販売用不動産/仕掛販売用不動産残高の推移



※ 中古マンション在庫は「販売用不動産」に含まれます。

【参考】賃貸収入売上高



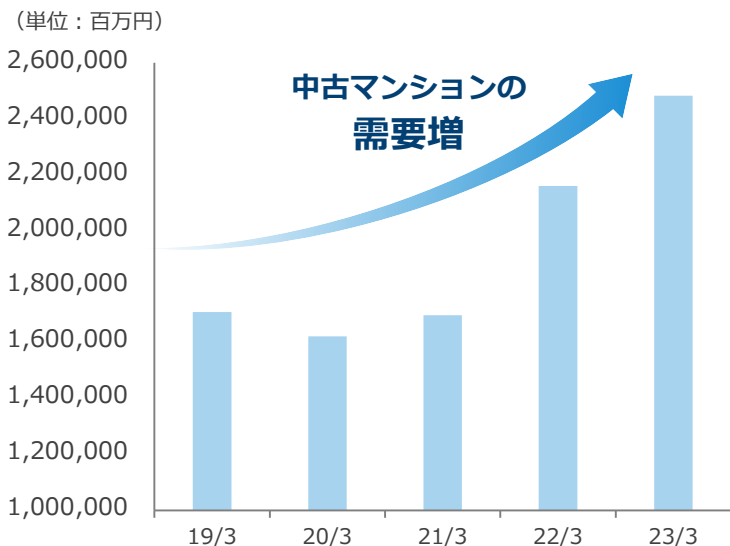
※ 早期販売による保有期間の短縮に伴い減少傾向。

中古マンション事業の拡大、GALAブランドを活かしたスピーディーな買取再販を実現

中古マンション事業の特徴

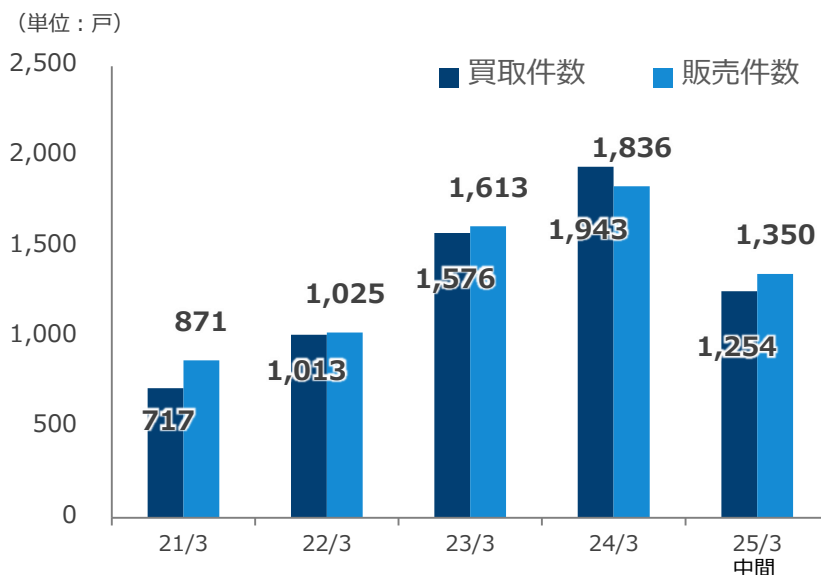
- 中古マンション市場の好況、需要の高まりにより事業拡大
- 豊富な資金力と充実したサポート体制の構築によるスピーディーな査定・買取を実施
- 厳選したエリア戦略・的確な賃料設定で金融機関から高い信頼のGALAブランドは、迅速な担保評価により最短での販売が可能

中古マンション市場規模



※(=一戸平均価格×戸数)(株)東京カンテイの公表より

当社中古マンション 買取件数・販売推移



スピーディーな買取再販

中古マンション販売日数平均
(2024年3月期) ※1

32.1日

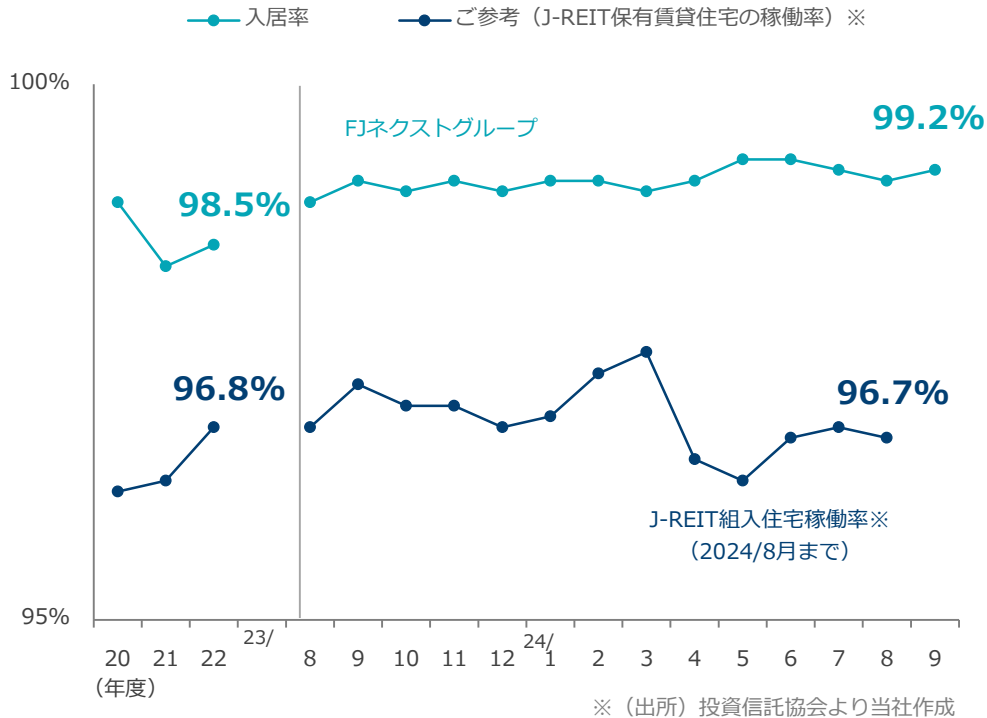
業界平均 82.6日 ※2

※1 期中に買取し引渡しした物件を集計
 ※2 東日本不動産流通機構の公表：
 2023年度中古マンションの登録から成約に至る日数

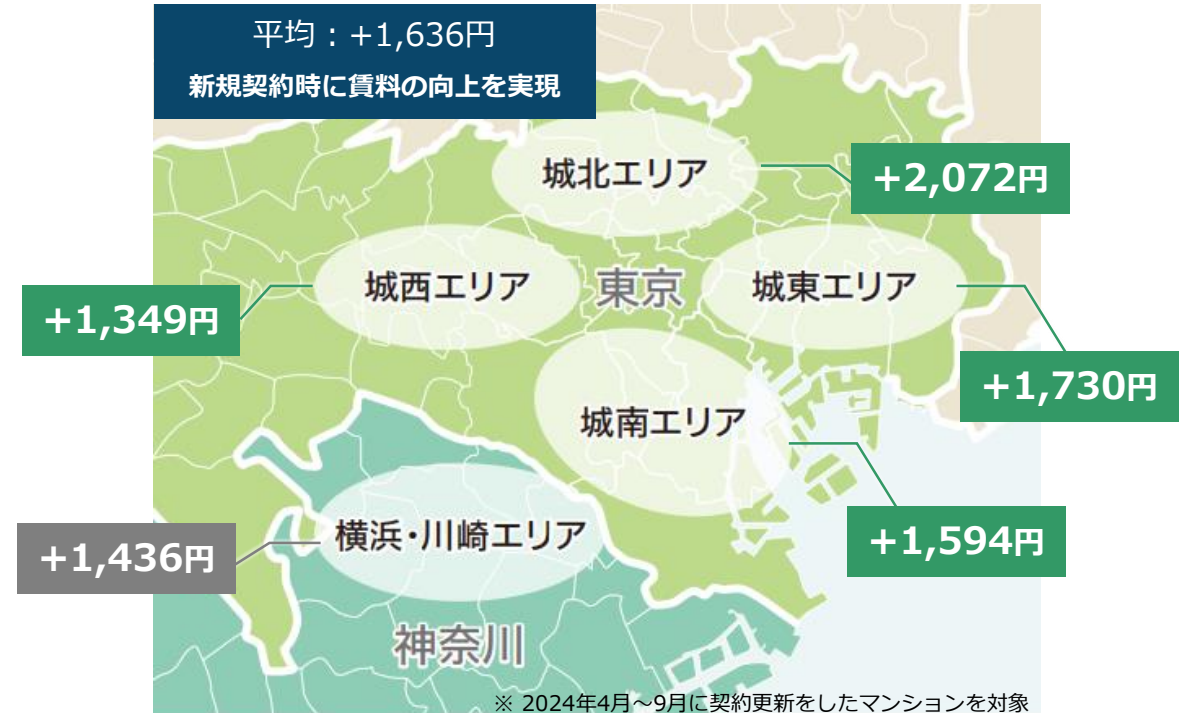
早期の入居を可能にする効率的な賃貸営業力

- 高入居率の実績** ■ 厳選した立地への物件供給、管理ノウハウの蓄積により、**99%**の高入居率を実現
- エリア特化型の営業体制** ■ 東京都内4つと横浜・川崎エリアを加えた5つのエリア体制を構築し、きめ細かな対応とスピーディーな入居へ
- 賃料向上の実現** ■ 適切な管理体制や効率的な賃貸募集で賃料を向上しながらも高い入居率を実現
- 多用なネットワーク** ■ 首都圏に約1,200店の取引のある仲介業者に継続的な訪問営業を行い、早期の賃貸借契約を締結

当社グループ賃貸管理物件の
入居率の推移



営業体制のエリア
新・旧契約の賃料差額



入居者様 オーナー様 双方の満足度を高め、物件の資産価値 維持・向上を図る

入居者様の満足度向上

■ 入居者様のライフスタイルに合わせた充実したサービスの提供

GALA コンシェルジュ
サービス



会員WEBサイトやメールマガジンの配信等を通じて、お住まいに関するサービス・情報をお届けしております。安心して長く住み続けていただけるようさまざまなご要望に対応しております。

■ ライフシーンを支えるマンションの管理体制・設備の推進



「浸水・地震センサー」導入
常時監視システムにより災害発生時に迅速な防災・減災につなげる



マンション管理員の直接雇用
マンション管理のプロフェッショナルを養成し、建物及び管理品質の維持・向上



EV充電サービスの導入
EV利用ニーズに対応し利便性向上・環境問題解決へ貢献

オーナー様の満足度向上

マンション管理IoT化サービス
モバカン

マンション管理IoT化サービス 「モバカン」の導入

管理組合運営の電子化により業務効率の改善。オーナー様の利便性向上、負担軽減へ寄与。

ミツウロコグリーンエネルギー

×
 エフ・ジェー・コミュニティ

「ガーラelecoでんき」の提供

低価格な再生可能エネルギーの発電により管理組合が負担している電気料金のコストを削減。

資産価値維持・向上

2025年3月期
連結業績予想

売上高1,030億円、経常利益75億円を計画。配当性向31.4%を予定

連結業績予想

(単位：百万円)

	2025/3期	前期実績	前期比		2025/3期	2024/3期 (前期)	2023/3期 (前々期)
売上高	103,000	100,405	+2,594 +2.6%	中間配当	24円	24円	24円
営業利益	7,500	9,431	△1,931 △20.5%	期末配当	24円	26円※	24円
経常利益	7,500	9,434	△1,934 △20.5%	年間配当	48円	50円	48円
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,000	6,453	△1,453 △22.5%	配当性向	31.4%	25.3%	27.9%

※内訳は普通配当24円及び特別配当2円

ポイント

- マンション販売戸数は年間**2,900**戸を計画 (ガーラ・レジデンスシリーズ193戸を含む)
- 原材料価格の上昇を見込み、経常利益率**7.3%**
- 配当性向は**31.4%**と上場来の安定配当を継続

APPENDIX

【ガーラ・プライム横濱関内】

——— 全国住宅産業協会「第14回優良事業表彰」にて**優良事業賞を受賞** ———



「優良事業表彰」とは、当社が加盟する一般社団法人全国住宅産業協会が主催し、良質な住宅供給および住環境の整備を促進すること等を目的とし表彰するものです。

「ガーラ・プライム横濱関内」は総戸数199戸と開発当初より規模拡大が行われたプロジェクトであること、さらには、シンプルながらも凛とした存在感を放つ外観や、ホテルライクな二層吹き抜けの風除室などこだわり抜いた意匠に加え、使いやすいプランに間取りを画一化するなど投資目的の購入者にニーズに合致した提案を行うことができた結果、わずか1週間程度での全戸完売を達成したことが高く評価されました。

所在地 神奈川県横浜市南区永楽町2丁目23番地1
最寄駅 横浜市営地下鉄ブルーライン「伊勢佐木長者町」駅まで徒歩4分
総戸数 199戸
間取り 1K・1DK
竣工 2023年2月



「SUUMO AWARD」2024 年首都圏

「品質と価格のバランス部門」「接客満足度部門」で最優秀賞受賞

当社グループがマンションデベロッパーとして24,000戸を超えるマンションを供給してきた実績（2024年4月末時点）と、よりご満足いただける住まいづくりや高いレベルでのサービスを追求し続けた結果、お客様より高いご評価をいただけたものであると考えております。当該2部門での受賞は3年連続となりました。



品質と価格のバランス部門

物件の品質と価格のバランスの良さという観点で
購入者から高く評価された企業

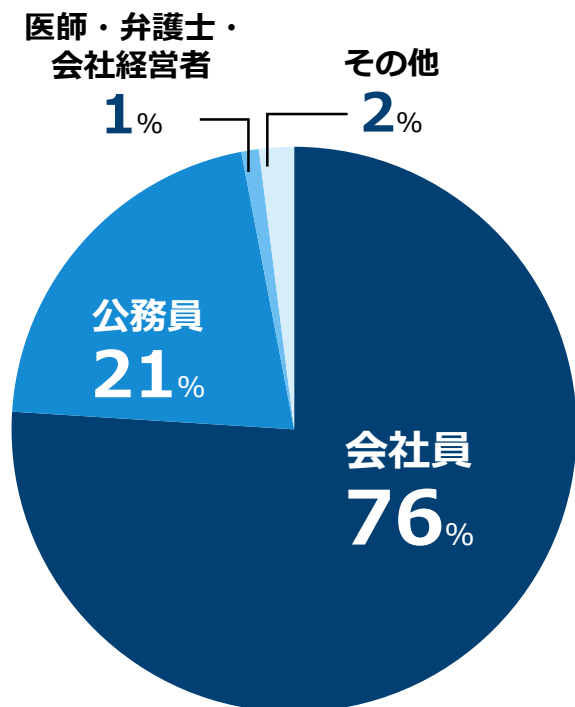
接客満足度部門

疑問に対する回答や諸手続きの説明など、購入時の対応
が早く、丁寧さ、信頼性が高く評価された企業

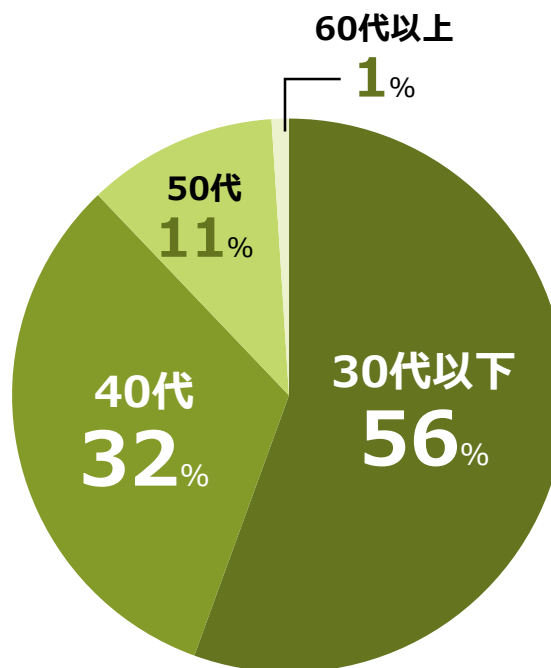
「SUUMO AWARD（2024年首都圏）」とは、株式会社リクルートが、首都圏で新築マンションを購入した人を対象に、マンションデベロッパー・分譲マンション販売会社の品質や価格、取り組み内容など、さまざまな観点での満足度について尋ねたものをランキングにしたものです。

多様な商品ラインナップにより、幅広い層のオーナー様を獲得

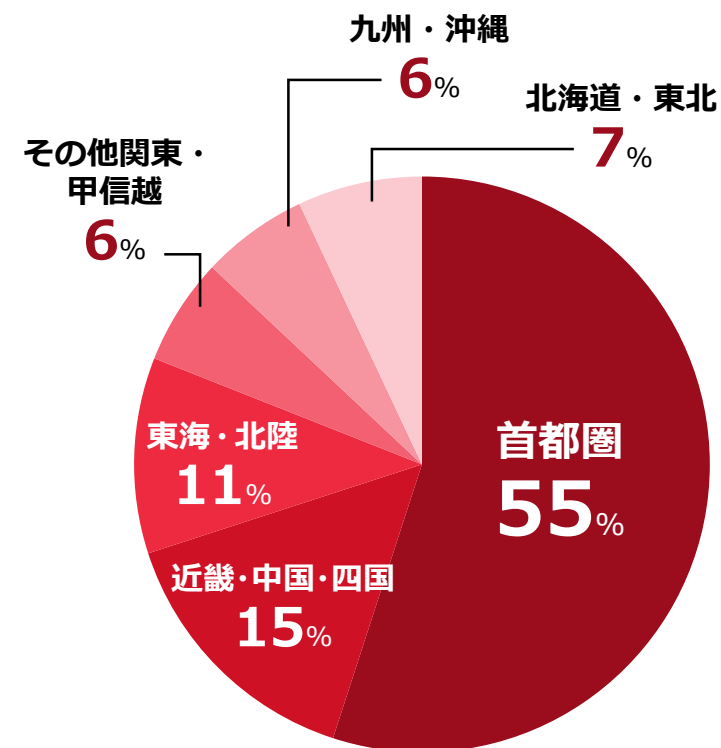
職業別



年齢別



居住地域別



※資産運用型マンションのみを対象として集計（2024年4月～2024年9月）

マーケティングの取組みを積極的に展開

FJカレッジ（自社開催セミナー）

～専門家とタイアップ～

特定分野の専門家や金融機関、資産管理サービスを運営する会社などとタイアップしたセミナーを積極的に展開し、WEBセミナーも活用。

GALA・NAVI（自社会員組織）

～新規会員獲得の取り組み～

コンテンツマーケティングを活用した新規会員獲得施策の強化

効果

- 来場者数**5,000**人突破
(WEBセミナーを含む)
- 将来の資産形成を目的とした若年層の投資家が多く来場

1万人が選んだ不動産投資

”FJカレッジ”

信頼と実績の「ガーラマンションシリーズ」
東証一部上場のFJネクストからそのノウハウを学ぶ。



GALA NAVI 会員限定コンテンツの提供

効果

会員数累計は**30**万人を突破



創業40年以上積み上げてきた実績とノウハウを基に
不動産クラウドファンディングに最適な商品を厳選



FJネクストグループの
1万円から始める
不動産クラウド
ファンディングサービス

2022年5月10日より第1号ファンドの募集を開始。現在まで第19号のファンドを組成しています。

GALA FUNDINGファンド情報

GALA FUNDING #15 (白金高輪)	GALA FUNDING #16 (白金高輪)	GALA FUNDING #17 (みなとみらい)	GALA FUNDING #18 (渋谷南平台)	GALA FUNDING #19 (日本橋浜町)
				
所在地: 東京都港区白金高輪	所在地: 東京都港区白金高輪	所在地: 神奈川県横浜市中区花咲町	所在地: 東京都渋谷区南平台町	所在地: 東京都中央区日本橋浜町
募集金額 56,420,000円	募集金額 52,290,000円	募集金額 39,060,000円	募集金額 43,890,000円	募集金額 33,950,000円
予定分配率	運用期間	最低投資額	当選方式	出資構造
3%	6ヶ月	10,000円	抽選式	優先劣後方式 (優先70%、劣後30%)

※上記は、現在運用中（一部運用終了）ファンドの募集時条件であり、今後組成される予定のファンドに確実に適用されるものではありません。

環境配慮型の資材、設備の採用

環境配慮型の資材、設備を積極的に採用



共用部照明のLED化



環境配慮合板のフローリング



低ホルムアルデヒド仕様の内装材

環境負荷の少ない、紙に代わる新素材を順次採用



LIMEX
石灰石から生まれた
枯渇資源を守る新素材

LIMEX（ライメックス）とは

資源に乏しい日本においても推定 240 億トンあるといわれている石灰石を主原料としており、その石灰石は石油や水、森林資源と比較し、枯渇リスクが非常に低い資源だといわれています。新素材に代えることで、これまで紙製の名刺100枚を印刷するのに使われていた水を約10L節約することができます。

当社グループでは、グループ企業価値の向上を目指し、環境配慮型素材の採用を検討していく方針です。

気候変動対策・生物多様性への取り組み

ヒートアイランド対策の一貫として、屋上緑化を推進



各種環境保全活動へ協賛



赤城自然園の環境保全活動のサポート



BRING UNIFORM™への参画

CO2排出削減を目的として、当社マンション管理業務に従事するスタッフが着用するユニフォームのリサイクルを推進しております。



地球温暖化防止運動

「デコ活」への賛同、植林活動のサポートetc



気候変動が事業継続に影響を及ぼす重要な経営課題と認識し 当社グループの事業について、TCFD提言に基づいたシナリオ分析を実施しています

ガバナンス

気候関連など環境をはじめとしたリスク・機会の分析・評価と対応策は、当社のリスク・コンプライアンス委員会が検討します。取締役会は、リスク・コンプライアンス委員会から適宜報告を受け、必要に応じて対策を検討・決議し、対応策の進捗状況をモニタリングします。

リスク管理

気候関連リスクは、リスク・コンプライアンス委員会がシナリオ分析による課題抽出・評価を行います。リスク管理のプロセスは、当社グループ事業に関連する気候関連のリスクを抽出し、発生の可能性と影響の大きさによりリスクの影響度を評価した上で、必要に応じて財務影響の分析と対策を検討します。影響度の大きい気候関連リスクが生じる可能性がある場合はリスク・コンプライアンス委員会で対策を立案し、委員長が経営会議または取締役会へ報告し、取締役会で統一的に審議・意思決定を行います。

戦略

当社はIEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）による気候変動シナリオ（1.5℃シナリオおよび4℃シナリオ）を参照し、2030年までの当社への影響を考察し、当社グループの主力事業である不動産開発事業についてシナリオ分析を実施しました。

指標と目標

当社グループが気候変動問題が経営に及ぼす影響を評価・管理するため、温室効果ガス（CO₂）の総排出量（Scope 1・2）を指標として設定しました。

Scope1	Scope2(マーケット基準)	Scope1・2合計
21.53 t-CO ₂	221.81 t-CO ₂	243.34 t-CO ₂

※算定対象：FJネクストホールディングス、FJネクスト、FJネクストレジデンシャル
温室効果ガス排出量の削減に向けた取り組みを推進し、削減目標の検討を進めております。

詳細は、FJネクストホールディングス Webサイトにて情報開示しています。



ダイバーシティへの取り組み

女性社員の活躍推進ならびに社員の働きやすい環境づくりを目標とし、性別に捉われない育児休業の取得支援や時短勤務制度を導入しております。

産休・育休取得後の復職率

2024年3月期実績	目標
100%	100%を維持

管理職候補者における女性労働者の割合

2024年3月期実績	目標
22.5%	30.0%

(注) 当社グループにおいて管理職候補者とは、将来的にマネジメント層を担う課長代理及び係長を指しております。

産後パパ育休（出生時育児休業）

育児・介護休業法により、2022年10月に「産後パパ育休」が施行され、当然に男性も育児休業を取得するという意識を浸透させています。全対象者に取得の意向確認と個別説明の実施し、安心して子育てができる職場環境を整備しています。

社員の安全衛生の取り組み

役員と社員で構成される「衛生委員会」を月に一度開催し、職場環境の整備や労働環境の最新情報共有等を行なっています。また、社員の健康管理のための各種取り組みにより、健康保険組合連合会東京連合会の健康優良企業認定制度で「健康優良企業（銀の認定証）」の認定を受けております。

長期雇用の推進

これまでに業務で培った経験・知識は貴重な財産であるという考えのもと、定年後も活躍できる環境の整備に取り組んでおります。マンションでの快適な暮らしに不可欠な「建物の資産価値の維持」と「居住者の暮らしを現場で支える」管理業務を担う管理員については75歳を定年として積極的に長期雇用を実施しております。

「ワークライフバランス採用」の実施

子育てや介護など家庭の事情と仕事を両立でき、プライベートの時間も充実させたい方にも活躍していただけるよう、勤務日数・時間に選択肢を持たせた勤務体系を導入しております。

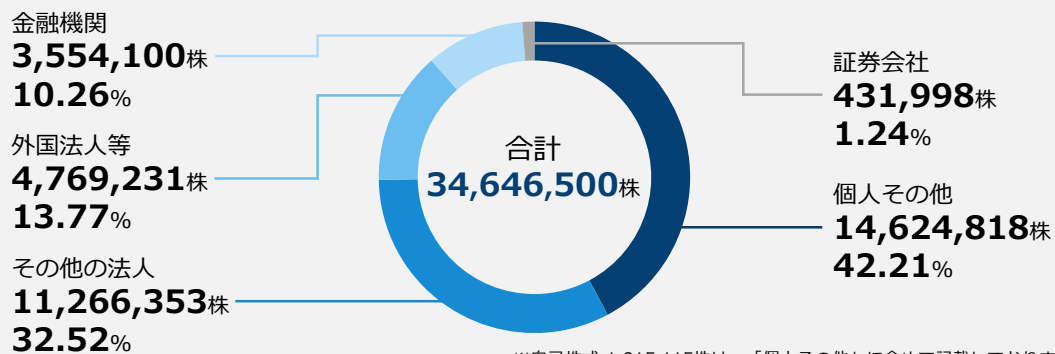
会社概要

会社名	株式会社F Jネクストホールディングス
設立	1980年7月
資本金	27億7,440万円
従業員数	45名(連結従業員数 595名)
本社	〒163-1310 東京都新宿区西新宿6-5-1
URL	https://www.fjnext-hd.co.jp

株式情報

発行可能株式の総数	36,861,000株
発行済株式の総数	34,646,500株
株主数	14,129名

株式分布状況



株式メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月下旬
基準日	期末配当：3月31日 中間配当：9月30日
単元株式数	100株
公示広告	電子公告により行います。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
	当社ウェブサイト (https://www.fjnext-hd.co.jp)
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 (特別口座の口座管理期間) みずほ信託銀行株式会社
事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部 郵送物送付先・お問合せ先(未払配当金の受領など) 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-288-324 (フリーダイヤル)
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	8935

■ お問い合わせ先

(株)FJネクストホールディングス 経営戦略室

 **03-6733-7711**  **galair@fjg.co.jp**

 **<https://www.fjnext-hd.co.jp>**

免責事項

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は、2024年11月6日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。