

フジ住宅株式会社

2025年3月期
第3四半期 決算説明資料

2025年2月4日

目次

- | | | |
|-----|---------------------|------|
| 1 . | 2025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.21 |
| 3 . | ESG・SDGsの取組み | P.35 |
| 4 . | 経営理念 | P.49 |
| 5 . | トピックス | P.56 |

1. 2025年3月期 第3四半期 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。

2025年3月期 第3四半期 決算ハイライト (2024年4月~2024年12月)

- 当第3四半期は、売上高883億円（前年同期比4.8%増）、営業利益57億円（前年同期比25.7%増）となり、売上高及び各段階利益ともに前年同期を上回りました。
- 売上高は、住宅流通セグメントにおいて、引渡し戸数の減少に伴い前年同期比減収となりましたが、分譲住宅セグメントにおいては、分譲マンション4棟の竣工引渡し（前年同期は2棟）により増収、土地有効活用セグメントにおいても、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が前年同期に比べ24棟増加したことで増収となりました。また、好調な土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントも想定通り増収となったことで、全体では前年同期比4.8%増となりました。
- 各段階利益は、住宅流通セグメントにおいて減益となりましたが、分譲住宅セグメント、土地有効活用セグメント並びに賃貸及び管理セグメントにおいては増収に伴う増益に加え、収益性も改善したことにより、全体では前年同期を大幅に上回りました。
- 受注契約残高は635億円（前年同期比5.8%増）と600億円を上回り、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29.6%、ネットD/Eレシオは1.68倍となりました。順調な仕入れに伴う有利子負債の増加により、ネットD/Eレシオは前期末と比べて若干上昇しました。
- 2024年11月より進めておりました自己株式の取得については、2024年12月23日をもって予定通り35万株の取得が終了しております。

連結損益計算書 (2024年4月～2024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。
- 第3四半期の売上高としては過去最高となりました。主要セグメントでは、住宅流通セグメント以外で増収となりました。特に土地有効活用セグメントの個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡しが好調に推移し、前年同期比で引渡棟数が24棟増加したこと、好調な土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントが想定通り増収となったことが主な要因です。
- 売上総利益は、増収要因に加え、収益性も改善したことで売上総利益率が改善しました。販売費及び一般管理費は、人件費の増加を主要因として増加しましたが、広告宣伝費を抑制したことで上昇幅を抑えることができ、各段階利益も過去最高となりました。
- 受注契約残高は635億円（前年同期比5.8%増）と600億円を上回り、第3四半期末としては過去最高となりました。

(単位：百万円)

	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)		2025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	88,210	100.0%	81,800	100.0%	86,729	100.0%	84,283	100.0%	88,353	100.0%	+4.8%
売上総利益	12,755	14.5%	12,629	15.4%	12,859	14.8%	12,915	15.3%	14,434	16.3%	+11.8%
販売費及び一般管理費	8,748	9.9%	8,050	9.8%	7,967	9.2%	8,303	9.9%	8,638	9.8%	+4.0%
営業利益	4,007	4.5%	4,579	5.6%	4,891	5.6%	4,612	5.5%	5,796	6.6%	+25.7%
経常利益	3,745	4.2%	4,379	5.4%	4,546	5.2%	4,183	5.0%	5,080	5.7%	+21.4%
四半期純利益	2,448	2.8%	3,038	3.7%	3,024	3.5%	2,790	3.3%	3,407	3.9%	+22.1%
受注契約残高	55,636	-	60,648	-	53,360	-	60,064	-	63,552	-	+5.8%

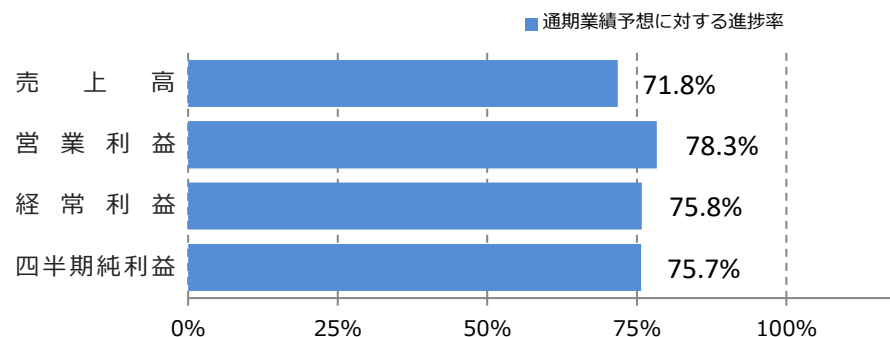
※従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、2024年3月期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行いました。それに伴い、2023年3月期は「売上高」に計上する組替を行っておりますが、2022年3月期以前は行っておりません。

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、通期業績予想に対して順調に進捗しております。

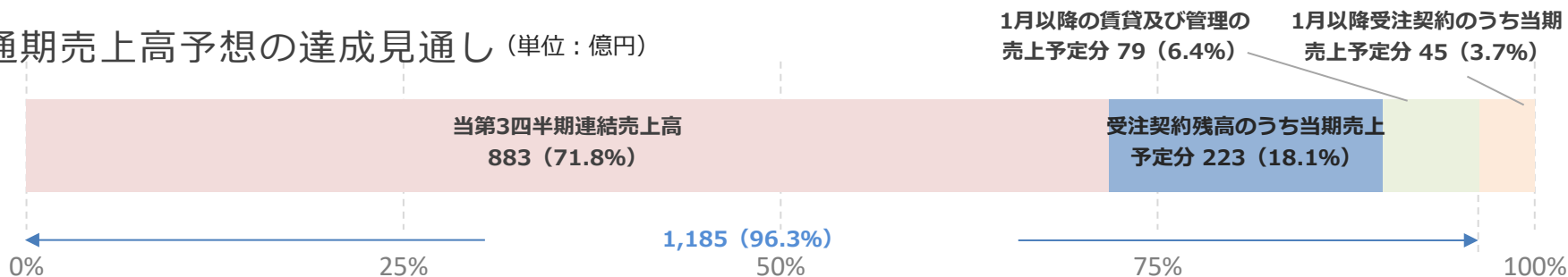
(単位：百万円)

	2025年3月期 3Q実績	2025年3月期 通期業績予想 (2024/5/2公表)	通期業績予想 に対する進捗率
売上高	88,353	123,000	71.8%
営業利益	5,796	7,400	78.3%
経常利益	5,080	6,700	75.8%
四半期純利益	3,407	4,500	75.7%



※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 (単位：億円)



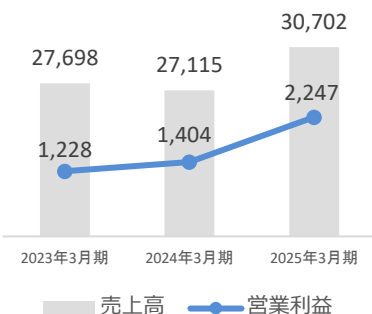
▶ 通期業績予想の売上高1,230億円に対しては、当第3四半期までの売上高が883億円でしたので残りは347億円となります。受注契約残高の内、当期売上高計上予定が223億円、賃貸及び管理による売上高計上予定が79億円あり、合計1,185億円がほぼ確実に当期売上高に計上されます。通期業績予想の売上高達成まで残り45億円が必要となりますが、建売住宅、竣工済の分譲マンション及び中古住宅の販売、土地有効活用セグメントの建築請負工事の追加受注等により、通期業績予想1,230億円を見込める水準になっております。

四半期毎の連結業績推移

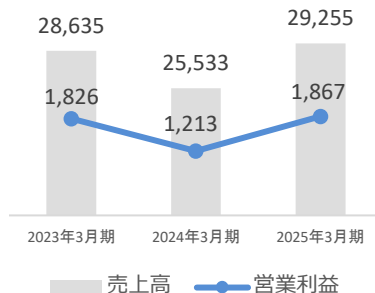
- ▶ 当期の3Q（10月～12月）の売上高は283億円、営業利益は16億円となりました。
- ▶ 過去2期の3Q（10月～12月）と比較して、当期の3Q（10月～12月）は売上高・営業利益とも若干下回っておりますが、期初想定通りに推移しております。第3四半期累計（4月～12月）は、過去2期と比較し、売上高・営業利益とも上回っており、順調に推移しております。

（単位：百万円）

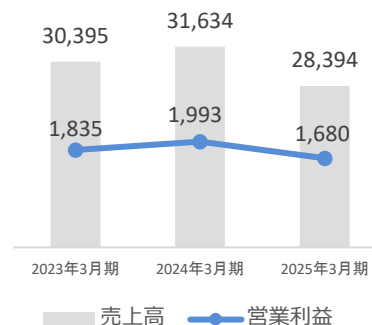
1Q（4月～6月）の比較



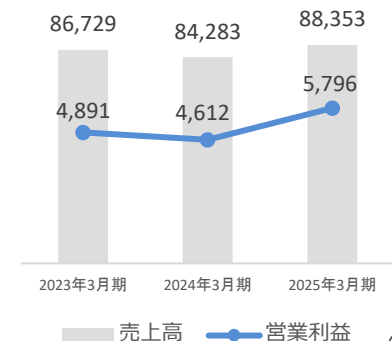
2Q（7月～9月）の比較



3Q（10月～12月）の比較



第3四半期累計（4月～12月）の比較



（単位：百万円）

	2023年3月期					2024年3月期					2025年3月期			
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	合計	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	合計	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	通期 業績予想
売上高	27,698	28,635	30,395	27,940	114,669	27,115	25,533	31,634	36,105	120,388	30,702	29,255	28,394	123,000
構成比	24.1%	25.0%	26.5%	24.4%	100.0%	22.5%	21.2%	26.3%	30.0%	100.0%	24.9%	23.8%	23.1%	-
営業利益	1,228	1,826	1,835	1,395	6,286	1,404	1,213	1,993	2,652	7,264	2,247	1,867	1,680	7,400
構成比	19.5%	29.1%	29.2%	22.2%	100.0%	19.3%	16.7%	27.5%	36.5%	100.0%	30.4%	25.2%	22.7%	-
経常利益	1,114	1,667	1,764	1,197	5,744	1,234	1,074	1,874	2,459	6,643	2,081	1,597	1,401	6,700
構成比	19.4%	29.0%	30.7%	20.9%	100.0%	18.6%	16.2%	28.2%	37.0%	100.0%	31.1%	23.8%	20.9%	-
四半期純利益	735	1,116	1,172	793	3,817	824	711	1,254	1,768	4,559	1,414	1,064	928	4,500
構成比	19.3%	29.2%	30.7%	20.8%	100.0%	18.1%	15.6%	27.5%	38.8%	100.0%	31.4%	23.7%	20.6%	-

※2023年3月期、2024年3月期は通期連結実績に対する構成比、2025年3月期は通期連結業績予想に対する進捗率を表しております。

連結売上高 (2024年4月～2024年12月)

(単位：百万円)		2024年3月期3Q (4月～12月)		2025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	388戸	16,163	312戸	13,364	▲17.3%
	分譲マンション	147戸	6,699	239戸	9,836	+46.8%
	分譲宅地販売	52戸	1,528	42戸	1,195	▲21.8%
	素地販売	1,766㎡	420	1,270㎡	768	+82.8%
	計	587戸 1,766㎡	24,811	593戸 1,270㎡	25,164	+1.4%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	61戸	1,621	75戸	1,893	+16.8%
	中古住宅（マンション）	703戸	16,850	615戸	15,505	▲8.0%
	その他	-	12	-	6	▲47.0%
	計	764戸	18,484	690戸	17,405	▲5.8%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	34件	3,739	27件	3,378	▲9.6%
	サービス付き高齢者向け住宅	14件	3,489	12件	2,717	▲22.1%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	77棟	11,851	101棟	15,746	+32.9%
	計	48件 77棟	19,080	39件 101棟	21,843	+14.5%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	15,040	-	16,607	+10.4%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	4,980	-	5,519	+10.8%
	管理手数料収入	-	720	-	805	+11.8%
	計	-	20,741	-	22,932	+10.6%
建設関連		73件	1,043	73件	881	▲15.6%
その他		-	121	-	126	+4.0%
	合計	1,351戸 1,766㎡ 121件 77棟	84,283	1,283戸 1,270㎡ 112件 101棟	88,353	+4.8%

セグメント別業績の状況 (2024年4月～2024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。
- ▶ 前年同期比で住宅流通は減収減益となりましたが、主要セグメントの分譲住宅、土地有効活用、賃貸及び管理は増収増益、全体としては売上高、営業利益ともに前年同期を上回る結果となりました。
- ▶ セグメント別業績の詳しい状況については、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			
	2024年3月期3Q (4月～12月)	2025年3月期3Q (4月～12月)			2024年3月期3Q (4月～12月)	2025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	24,811	25,164	28.5%	+1.4%	1,116	1,600	22.0%	+43.4%
住宅流通	18,484	17,405	19.7%	▲5.8%	653	628	8.6%	▲3.8%
土地有効活用	19,080	21,843	24.7%	+14.5%	1,706	1,980	27.2%	+16.0%
賃貸及び管理	20,741	22,932	26.0%	+10.6%	2,516	2,961	40.7%	+17.7%
建設関連	1,043	881	1.0%	▲15.6%	▲67	15	0.2%	-
その他	121	126	0.1%	+4.0%	85	90	1.3%	+5.2%
合計	84,283	88,353	100.0%	+4.8%	6,010	7,276	100.0%	+21.1%

※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	▲86	▲111
全社費用	▲1,312	▲1,369
第3四半期営業利益	4,612	5,796

※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】

2024年4月～2024年12月業績

- 分譲住宅セグメントでは、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。
- 売上高は、自由設計住宅では、引渡し戸数が前年同期比で大幅に減少したことで減収となりましたが、分譲マンション4棟を竣工引渡ししたこと（前年同期は2棟）、大型の素地販売があったことにより、自由設計住宅の減収を補い、前年同期比1.4%増の増収となりました。
- セグメント利益は、適切な価格を維持しながら販売に注力したことにより、1戸当たりの売上総利益率が改善したことや、利益率の高い素地販売の引渡しに寄与し、前年同期比43.4%増の大幅な増益となりました。

(単位：百万円)

	2024年3月期3Q (4月～12月)	2025年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
自由設計住宅	388戸 16,163	312戸 13,364	▲17.3%
分譲マンション	147戸 6,699	239戸 9,836	+46.8%
分譲宅地販売	52戸 1,528	42戸 1,195	▲21.8%
素地販売	1,766㎡ 420	1,270㎡ 768	+82.8%
売上高	587戸 1,766㎡ 24,811	593戸 1,270㎡ 25,164	+1.4%
セグメント利益	1,116	1,600	+43.4%

* 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

2025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積数となります。 ※一部イメージを含みます。



オールシティⅡ（大阪府和泉市 44戸）

2025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）



ブランニード水無瀬 14F 53邸
2024年4月12日に完成引渡



ブランニード河内永和 13F 38邸
2024年5月17日に完成引渡



シャルマンフジ和歌山駅ステーションネクスト
14F 65邸 2024年5月29日に完成引渡



ブランニード大今里 15F 98邸
2024年7月31日に完成引渡

セグメント別業績の状況【住宅流通】

2024年4月～ 2024年12月業績

- 中古住宅は、中古マンションの引渡し戸数が大幅に減少したことで、前年同期比減収減益となりました。
- 売上高は、期初販売在庫が少なかったことに伴い中古マンションの引渡し戸数が大幅に減少し、前年同期比5.8%減となりました。ただし、期初からの積極的な仕入れにより販売在庫も増加し、更に中古アセット事業の販売を強化しましたので、第2四半期では売上高は前年同期比13.5%減でしたが、徐々に回復してきております。このため、通期では前年同水準の売上を確保できる見込みです。
- 第2四半期に続き、中古アセット事業の仕入れは順調に進み、2024年12月末時点で保有戸数が1,016戸と前期末比で168戸増加しました。販売強化を進めつつ、保有戸数も維持することで、安定した賃料収入の確保と、需要の根強い投資家向け販売に注力して参ります。

(単位：百万円)

	2024年3月期3Q (4月～12月)		2025年3月期3Q (4月～12月)		対前年 増減率
中古住宅（一戸建）	61戸	1,621	75戸	1,893	
中古住宅（マンション）	703戸	16,850	615戸	15,505	▲8.0%
その他	-	12	-	6	▲47.0%
売上高	764戸	18,484	690戸	17,405	▲5.8%
セグメント利益		653		628	▲3.8%

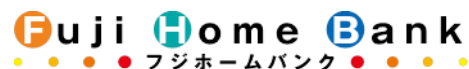
* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

買取再販年間販売戸数ランキング 2024 全国第8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2024（2024年7月29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。



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中古アセット事業を展開し、2024年12月末時点で1,016戸を保有しております。P.31に中古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)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
保有戸数	1,052	946	891	845	848
取得価格（百万円）	14,130	12,985	13,043	13,867	15,025
年間賃料収入（百万円）	1,146	1,050	1,000	993	996



(本店)

※ouchiikan 和泉店・堺店は、フジ住宅 和泉店・堺店としてリニューアルオープンしました。

ouchiikan本店は、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できる施設です。



セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2024年4月～ 2024年12月業績

TOPIX

- 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大幅に上回りました。
- 売上高は、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し为好調に推移し、前年同期比で引渡棟数が24棟増加したことで、全体では前年同期比14.7%増の大幅な増収となりました。
- セグメント利益は、増収及び収益性の改善に伴い、前年同期比16.0%増の大幅な増益となりました。

(単位：百万円)

	2024年3月期3Q (4月～12月)	2025年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	34件 3,739	27件 3,378	▲9.6%
サービス付き高齢者 向け住宅	14件 3,489	12件 2,717	▲22.1%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	77棟 11,851	101棟 15,746	+32.9%
小計 (外部売上高)	48件 77棟 19,080	39件 101棟 21,843	+14.5%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	- 1,291	- 1,513	+17.2%
売上高	48件 77棟 20,371	39件 101棟 23,356	+14.7%
セグメント利益	1,706	1,980	+16.0%

* 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。

「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2024年12月末時点で稼働率96.7%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いただいております。

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

活用をあらかじ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】

2024年4月～ 2024年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、期初の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)

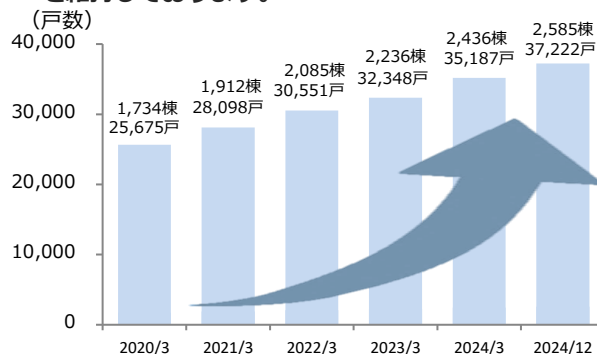
	2024年3月期3Q (4月～12月)	2025年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
賃貸料収入	15,040	16,607	+10.4%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	4,980	5,519	+10.8%
管理手数料収入	720	805	+11.8%
売上高	20,741	22,932	+10.6%
セグメント利益	2,516	2,961	+17.7%

* 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

賃貸管理戸数

2020年以降、年平均2,000戸を超えるペースで増加している中、稼働率は安定的に97%前後を維持しております。

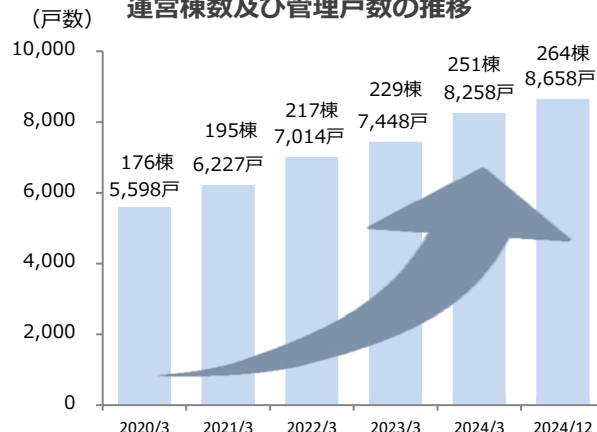


* 2024年12月末時点の賃貸管理棟数、賃貸管理戸数（自社保有物件を含む）

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



* 2024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 2024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	256
2	学研グループ	201
3	SOMPOケア	146
4	ヴァティー	121
5	NPO法人ラ・シャリテ	96
6	エクラシアHDグループ	86
7	やまねメディカル	78
8	パナソニック エイジフリー	61
9	創生会グループ	57
10	やさしい手	54

* 2024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】

2024年4月～ 2024年12月業績

- 建設関連セグメントは、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を大きく上回りました。
- 外部売上高は、前年同期比15.6%減となりましたが、内部売上高はサービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事などが順調に進んだことで大幅増収となり、売上高全体としては前年同期比34.1%増となりました。
- セグメント利益は、大幅増収に伴い、黒字に転換することができました。

(単位：百万円)

	2024年3月期3Q (4月～12月)	2025年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
建設関連 (外部売上高)	1,043	881	▲15.6%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	442	1,111	+151.1%
売上高	1,486	1,992	+34.1%
セグメント利益	▲ 67	15	-

* 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(株)をパートナーとして迎えました。以来、鉄骨造の大型サービス付き高齢者向け住宅の新築工事、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事、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携わるなど、協業範囲は順調に広がっております。当期は分譲マンションの施工、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事に携わっております。

(グループ内施工事例)

ブランニード河内永和 2024年5月17日竣工 RC造 13階建 38邸

イメージ含む



サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事 (※ 写真はリノベーション前)



守口市八雲東町の旧社員寮のリノベーション
(2025年1月27日竣工)



大阪市住吉区我孫子西の旧病院のリノベーション
(2025年2月3日竣工)

セグメント別受注契約残高 (2024年12月末)

- ▶ 当第3四半期末の受注契約残高は635億円、前年同期比5.8%増となりました。
- ▶ 分譲住宅セグメントでは、自由設計住宅の受注が好調に推移したことで分譲マンションの受注契約残高の減少を補い、全体では前年同期比11.7%増となりました。
- ▶ 住宅流通セグメントでは、中古一戸建、中古マンションともに受注が好調に推移し、前年同期比39.8%増となりました。
- ▶ 土地有効活用セグメントでは、資産家の不動産有効活用のニーズは根強く、賃貸住宅等建築請負の受注契約残高は前年同期比32.8%増となりましたが、個人投資家向け一棟売賃貸アパートは当第3四半期までに前年同期を24棟上回る引渡しを行ったことで受注契約残高が減少し、全体では前年同期比4.0%減となりました。
- ▶ 建設関連は、グループ間以外の建築請負の大型契約があったため、前年同期比で件数は同数ながら、123.9%増と大幅に伸びております。

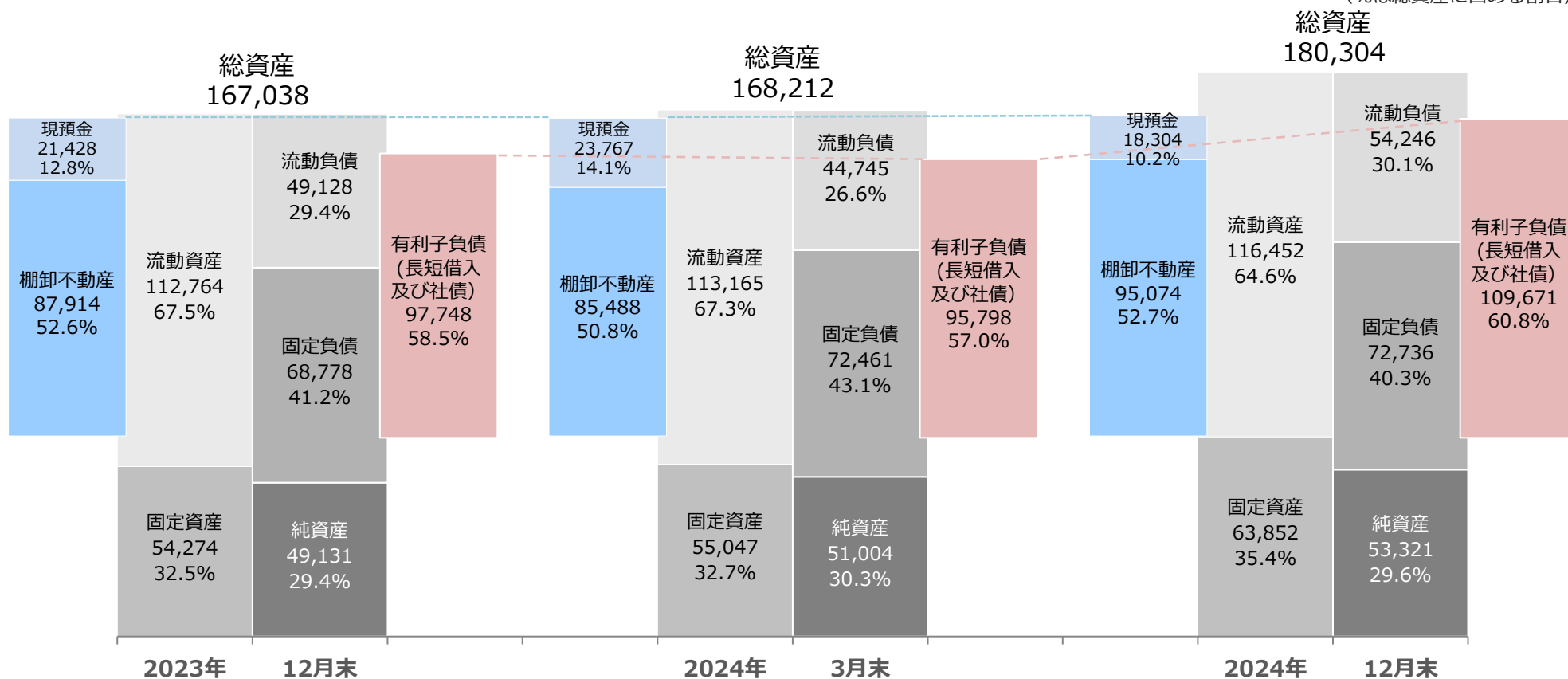
(単位：百万円)

	2024年3月期3Q (2023年12月末)		2025年3月期3Q (2024年12月末)		対前年 増減率
自由設計住宅	313戸	13,034	396戸	17,064	+30.9%
分譲マンション	287戸	12,066	263戸	11,020	▲8.7%
分譲宅地販売	16戸	372	14戸	387	+4.0%
素地販売	148㎡	8	-㎡	-	-
分譲住宅	616戸 / 148㎡	25,482	673戸 / -㎡	28,472	+11.7%
中古住宅（一戸建）	17戸	433	22戸	581	+34.3%
中古住宅（マンション）	106戸	2,645	168戸	3,722	+40.7%
住宅流通	123戸	3,078	190戸	4,304	+39.8%
賃貸住宅等建築請負	64件	6,607	87件	8,777	+32.8%
サービス付き高齢者向け住宅	30件	6,702	26件	6,134	▲8.5%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	117棟	17,783	99棟	14,943	▲16.0%
土地有効活用	94件 / 117棟	31,093	113件 / 99棟	29,854	▲4.0%
建設関連	28件	411	28件	920	+123.9%
合計		60,064		63,552	+5.8%

連結貸借対照表の推移

▶ 前第3四半期末（2023年12月末）～当第3四半期末（2024年12月末）は、棚卸不動産が71億円、固定資産が95億円増加し、現預金が31億円減少したことにより、総資産が132億円増加しました。なお、現預金31億円の減少は、当第3四半期より20億円を定期預金にしたため、現預金から固定資産（長期預金）に振り替わったことが主な要因です。負債・純資産の部では、棚卸不動産、固定資産の増加に伴って有利子負債が119億円増加し、純資産は41億円増加しました。棚卸不動産の内訳をP.16、有形固定資産のこれまでの推移をP.17に掲載しておりますのでご参照下さい。

(単位：百万円)
(%は総資産に占める割合)



* 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

- 棚卸不動産は前年同期末比で71億円増加しました。内訳は、分譲戸建住宅が54億円増、中古住宅が16億円増、土地有効活用が15億円増となり、前期よりも2棟多く引渡しがあった分譲マンション（15億円減）を除き、順調に用地・物件の取得が進みました。
- 前期末との比較におきましては、棚卸不動産合計で95億円増加しました。当期に分譲マンション4棟の引渡しがありましたので分譲マンションが16億円減となりましたが、分譲戸建住宅及び中古住宅、土地有効活用においては順調に用地・物件の取得が進みました。これにより分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2,643戸（内673戸は受注済み）^{※1}で約3年分の受注相当数、土地有効活用の在庫棟数282棟のうち69棟（88億円）は一定期間の保有を目的としており、販売用としては213棟（内99棟は受注済み）^{※2}で約1.5年分の受注相当数となり、ともに適正な水準と考えております。

（単位：百万円）

	2023年12月末	2024年1月～2024年3月		2024年3月末	2024年4月～2024年12月		2024年12月末	2024年12月末
	件数／(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数／(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数／(下段)簿価	うち、未受注
分譲戸建住宅	1,517戸 31,614	198戸 8,227	167戸 7,718	1,548戸 32,124	524戸 17,433	369戸 12,518	1,703戸 37,038	1,302戸 26,682
分譲マンション	1,037戸 20,034	0戸 5,231	92戸 5,045	945戸 20,220	238戸 6,667	243戸 8,360	940戸 18,528	677戸 9,950
中古住宅	584戸 11,959	186戸 5,952	252戸 7,361	518戸 10,550	824戸 18,131	690戸 15,067	652戸 13,614	462戸 9,746
土地有効活用	272棟 24,305	47棟 7,471	61棟 9,184	258棟 22,593	125棟 16,677	101棟 13,377	282棟 25,892	180棟 16,652
（うち、一時保有）	43棟 5,207	15棟 1,420	0棟 44	58棟 6,584	11棟 2,301	0棟 78	69棟 8,807	69棟 8,807
棚卸不動産	3,138戸 272棟	384戸 47棟	511戸 61棟	3,011戸 258棟	1,586戸 125棟	1,302戸 101棟	3,295戸 282棟	2,441戸 180棟
合計	87,914	26,882	29,308	85,488	58,909	49,323	95,074	63,031

* 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不動産評価損等を含みます。

* 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。

* 土地有効活用の一時保有は、一定期間の保有後販売するため、棚卸不動産に計上しております。そのため、保有中は減価償却相当額を棚卸不動産評価損として計上しております。

* ※1 分譲戸建住宅において、注文住宅（建築請負）は、棚卸不動産には計上されないものの、受注を「自由設計」で集計しております。また、※2 土地有効活用において、土地販売のサービス付き高齢者向け住宅の受注を建築請負の「サービス付き高齢者向け住宅」で集計しております。そのため、受注済戸数・棟数と未受注戸数・棟数の合計が12月末棚卸不動産の戸数・棟数と一致していません。

有形固定資産の推移

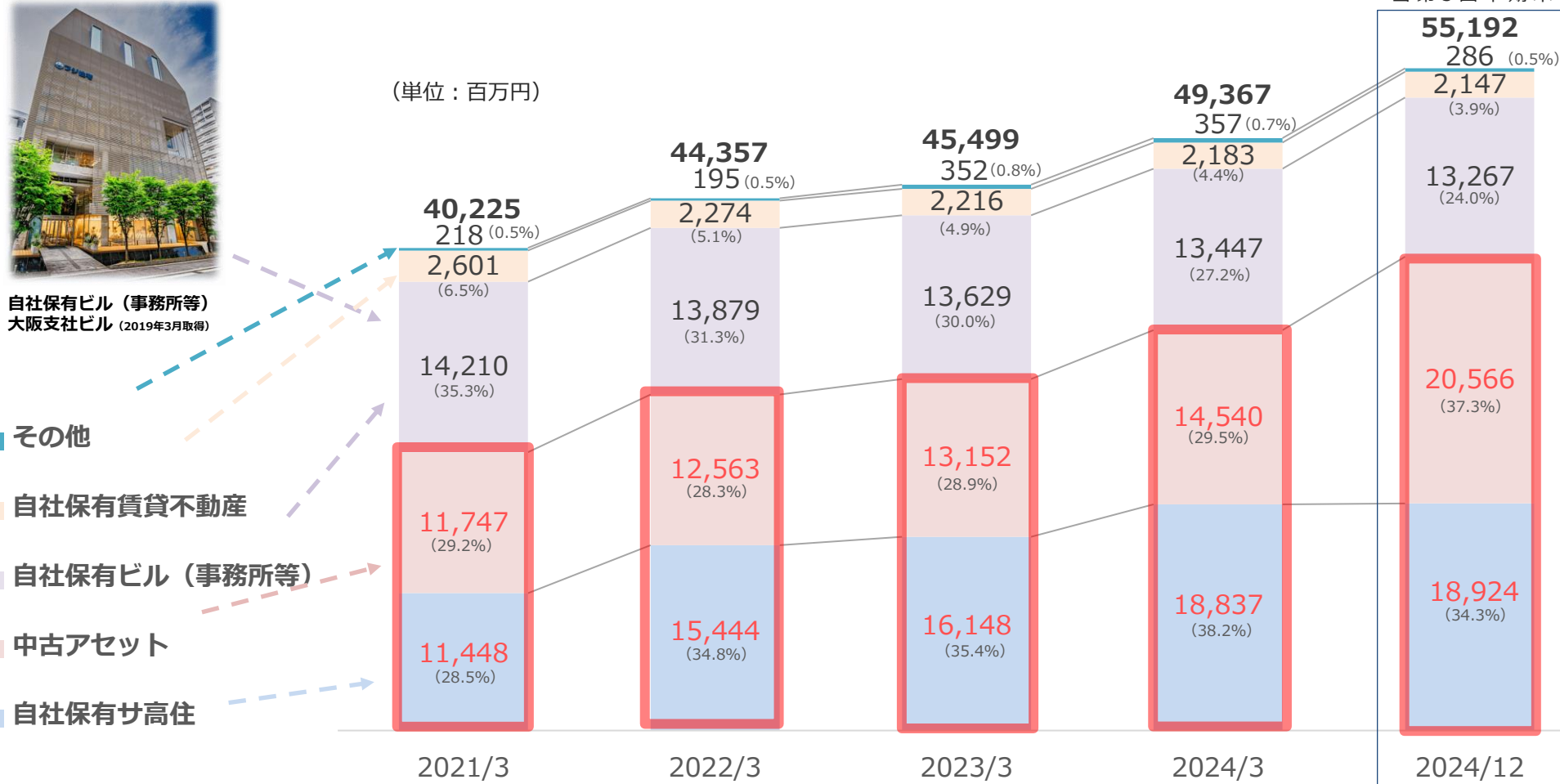
▶ 有形固定資産の2021年3月期末～当第3四半期末の推移を記載しております。自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）を積極的に取得し、安定収益の基盤構築に向け、ストック事業への取組みを強化しております。



自社保有ビル（事務所等）
大阪支社ビル（2019年3月取得）

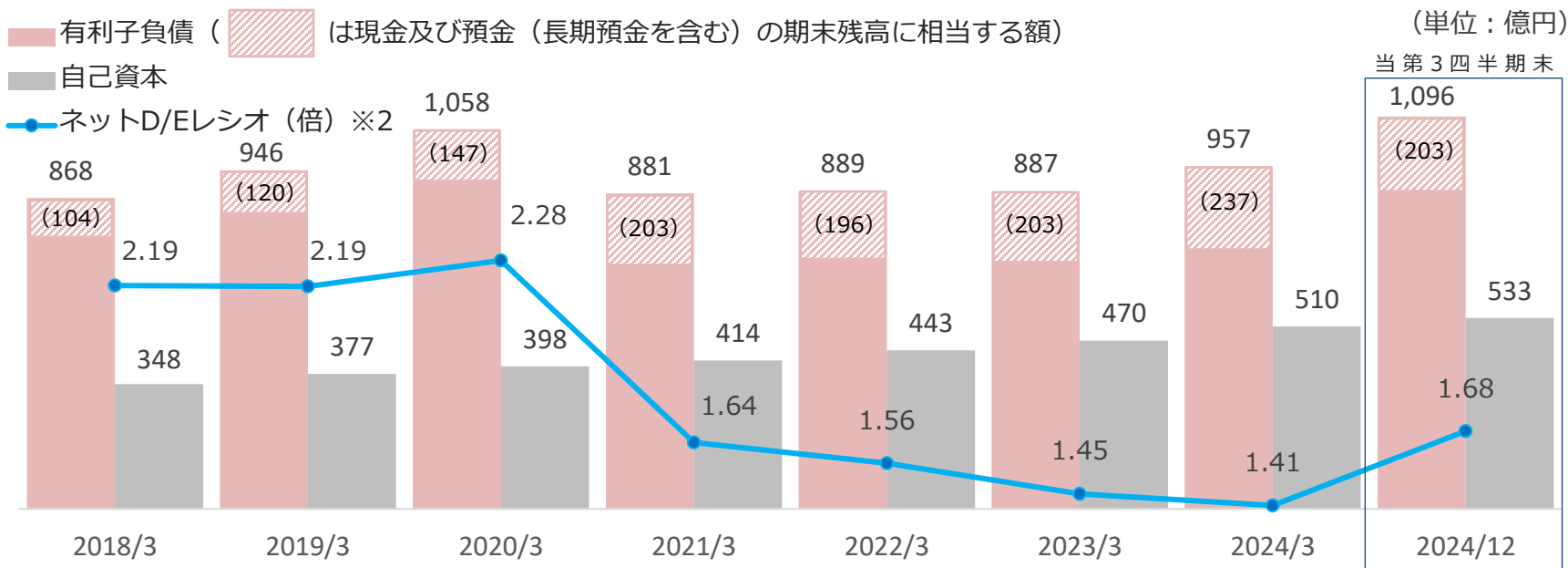
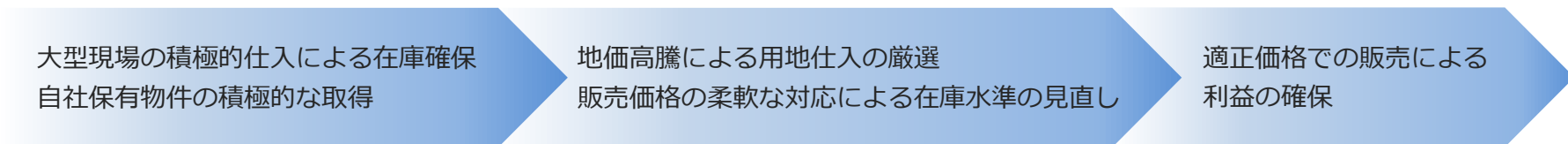
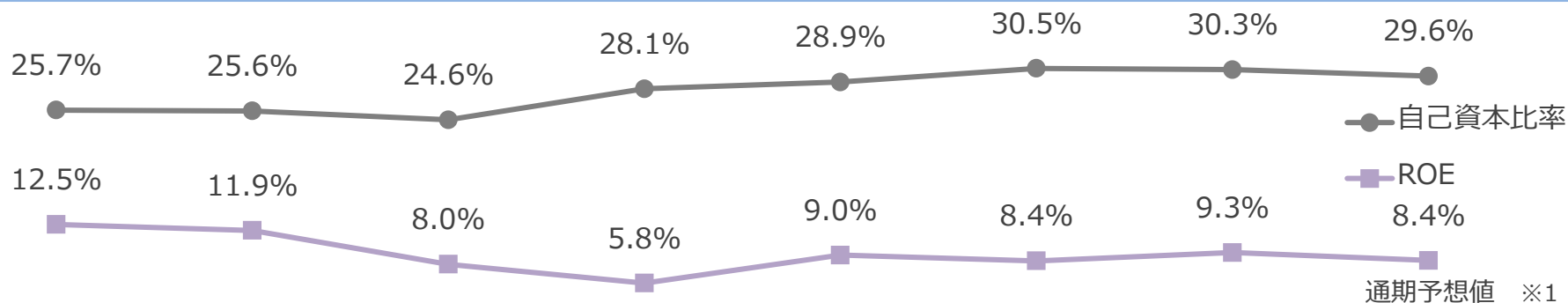
（単位：百万円）

当第3四半期末



※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）



※1 2022年5月10日付中期経営計画で公表いたしました2025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-現金及び預金 (長期預金を含む) 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、内部留保による自己資本の増強及び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。尚、こちらの内容につきましては、2024年5月14日の取締役会で決議し、コーポレートガバナンス報告書において開示しております。

①現状

- 2024年3月期のROEは、9.3%と資本コスト(※1)を上回っておりますが、PERが6.11倍と低く、PBR(※2)は0.56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、2018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(※3)増加率を上回る、EPS(※4)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。2023年10月には、この方針を明確に示すべく、取締役会にて「累進的配当政策の導入」を決議し、公表しております。
- 2024年3月期においては、期初計画を上回る利益を計上できましたので、計画比増益相当、3円の特別配当を実施しました。
- 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。
- 内部留保による自己資本の増強、資産効率改善により、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。

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
ROE	8.0%	5.8%	9.0%	8.4%	9.3%
PER	5.88倍	11.23倍	5.73倍	6.37倍	6.11倍
PBR	0.47倍	0.66倍	0.51倍	0.53倍	0.56倍
自己資本比率	24.6%	28.1%	28.9%	30.5%	30.3%
ネットD/Eレシオ	2.29倍	1.64倍	1.56倍	1.45倍	1.41倍
配当性向	30.9%	40.9%	25.1%	25.3%	23.7%
総還元性向	30.9%	40.9%	25.1%	29.2%	23.7%

(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)(計算には自己株を含む)
- ※3 BPS(1株当たりの純資産)
- ※4 EPS(1株当たりの純利益)

配当金と株主優待

配当金

	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 (連結)	2025年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	66.00	107.68	106.65	126.69	124.81
1株当たり配当金 (円)	27.00	27.00	27.00	30.00	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) (うち、特別配当)	13.00	13.00	13.00	16.00 (3.00)	13.00
配当性向 (%)	40.9%	25.1%	25.3%	23.7%	21.6%

※ 2025年3月期の配当性向につきましては、期末配当金を13円（予定）として算出しております。

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

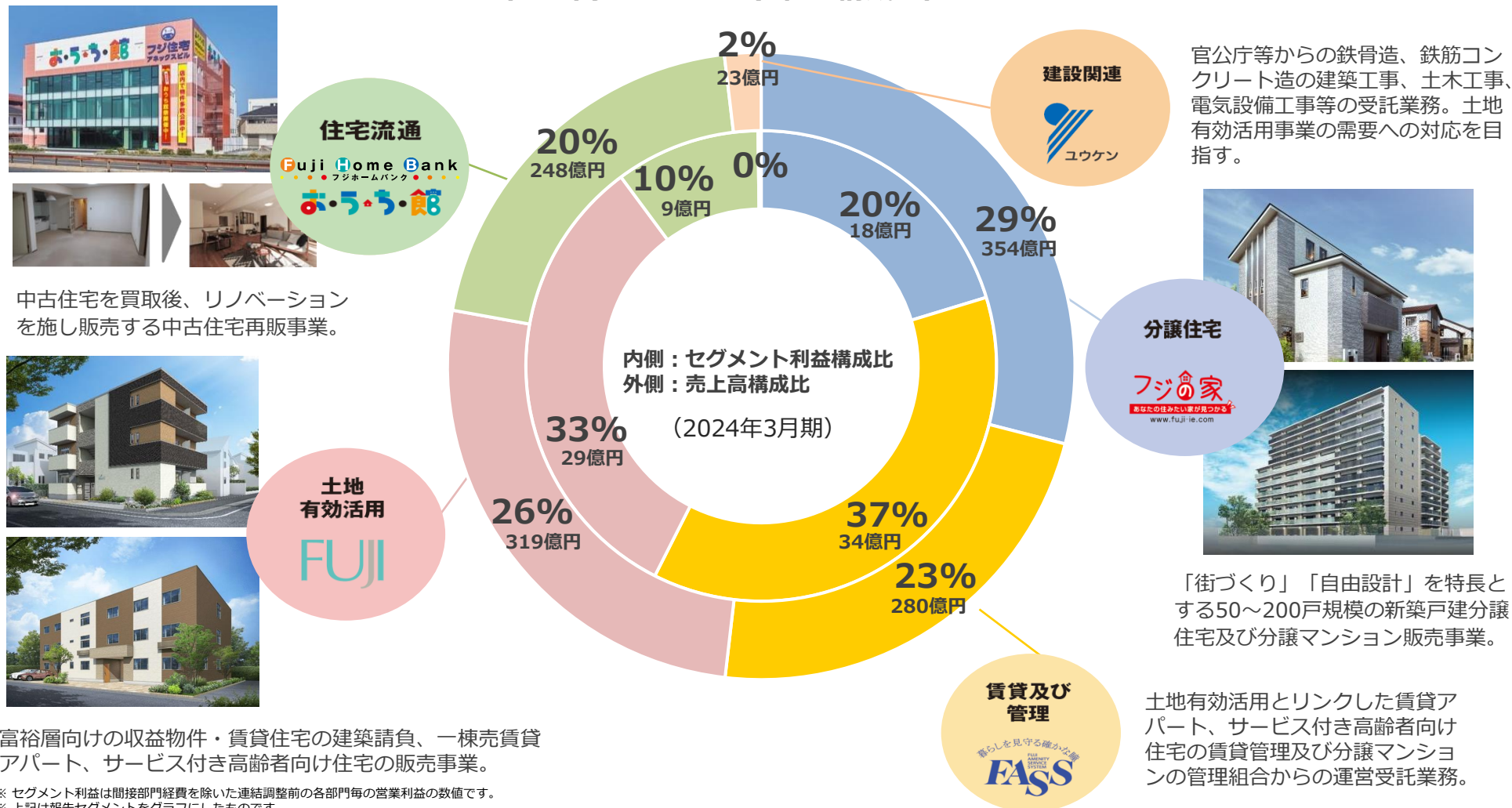
2. 成長戦略と当社の強み



バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

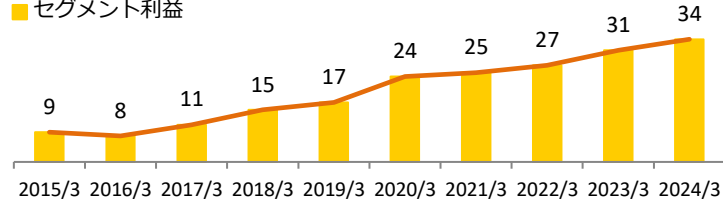
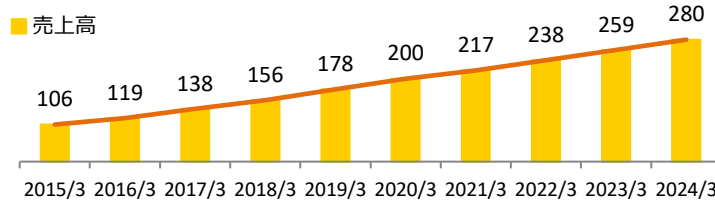
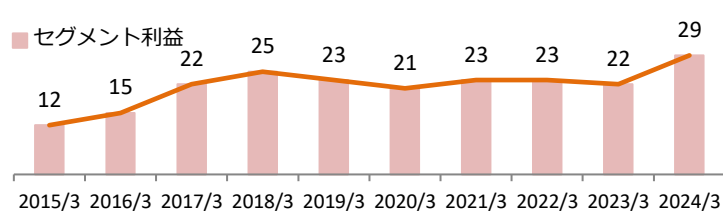
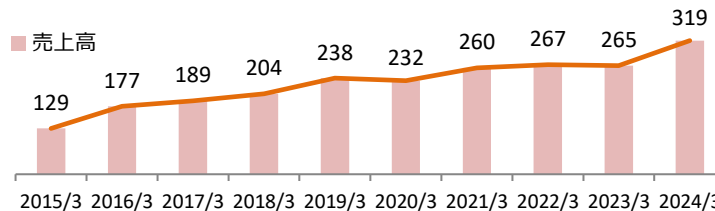
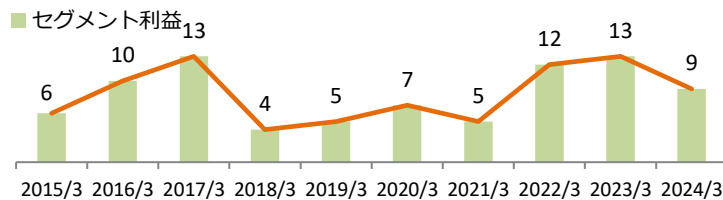
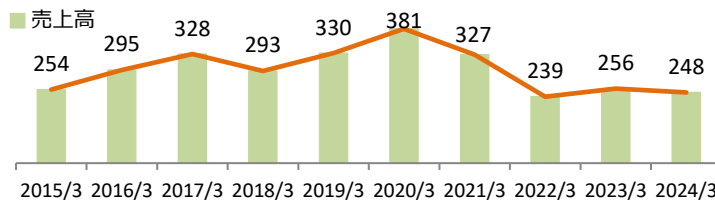
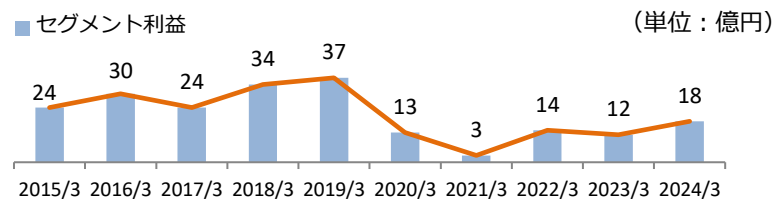
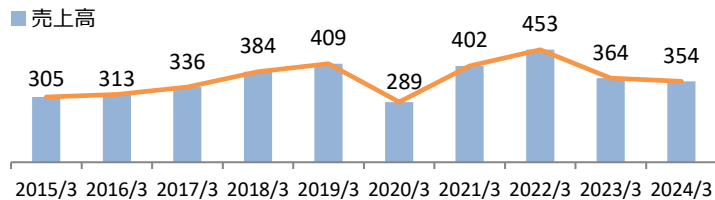
各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営

〈売上高・セグメント利益構成比〉

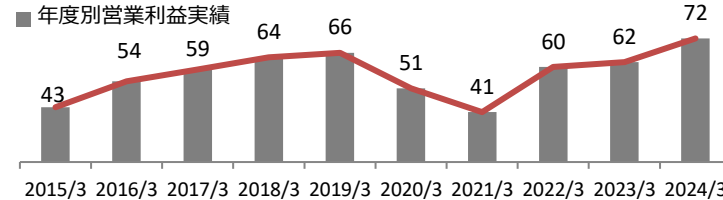
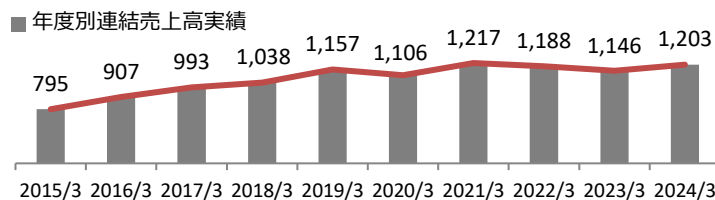


※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。
※ 上記は報告セグメントをグラフにしたものです。

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



※1 建設関連は、2021年3月期より報告セグメントになっておりますが、2021年3月期以降の年度別連結合計に含めております。
 ※2 2020年3月期より保険代理店事業に係る収入を年度別連結合計に含めております。

※3 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。
 ※4 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。

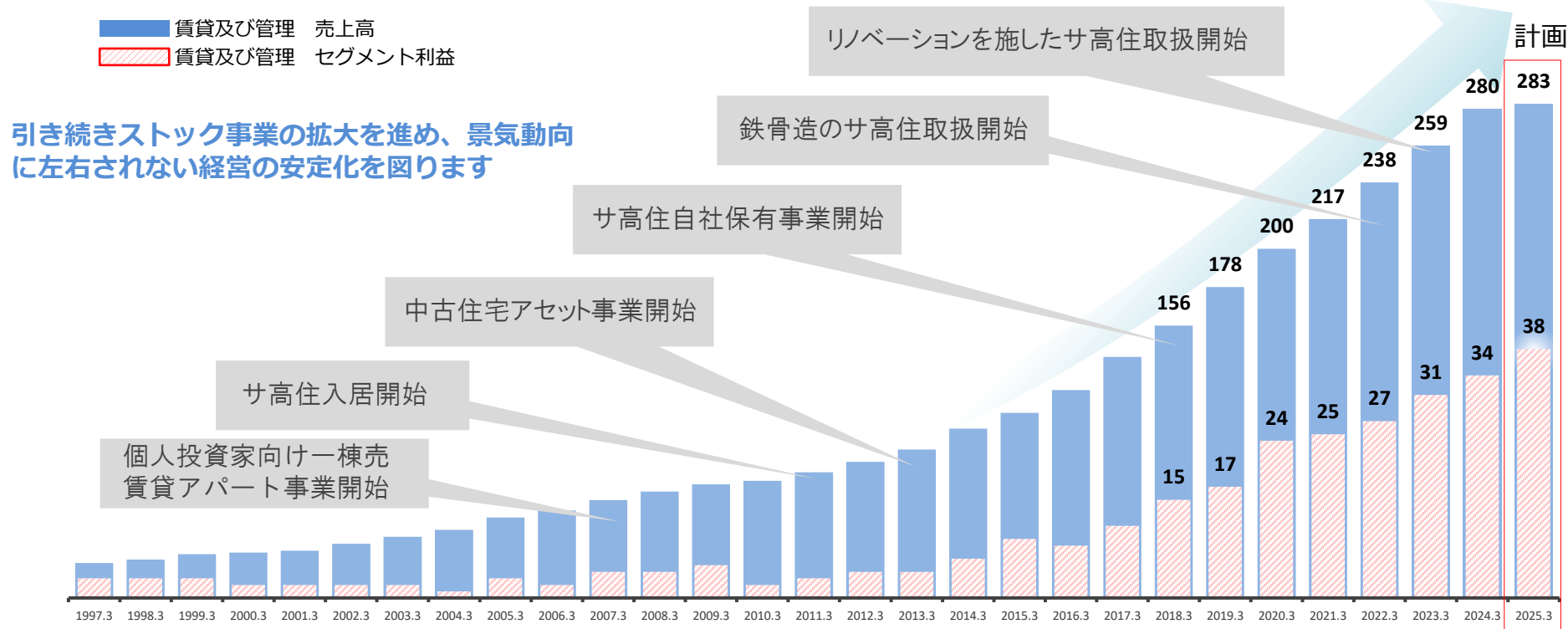
中長期的な事業の安定成長を目指したストック事業への取組み

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。

※ 2025年3月期は、2022年5月策定の中期経営計画の数値を記載しておりますので低い数値となっておりますが、実際は300億円に近い数値になる見通しです。

＜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」は人生で大きな買い物ですので、最後までお客様に満足いただ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」と喜んでいただけるよう、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、協力業者様からのご紹介、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、2025年オリコン顧客満足度[®]調査において<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）»

2024年3月期の分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の31.2%が、既に当社でご購入いただ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。

2024年3月期（新築）	
ご紹介による成約数※1	282件
受注契約数	905件
割合	31.2%

«住宅流通事業部門（中古）»

2024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30.9%が既に当社でご購入いただ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。

2024年3月期（中古）	
ご紹介による成約数※2	38件
受注契約数	123件
割合	30.9%

«土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»

2024年3月期の土地有効活用事業部門では、一度ご購入いただ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39.2%を占めております。

2024年3月期（一棟売賃貸アパート・建築請負）	
リピート契約	74件
受注契約数※3	189件
割合	39.2%

※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いただいた場合、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2023年2月発売の「大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキング」において、2021年度まで17年連続1位（2022年度以降は出典元の企業様が調査を終了したため認定されておりませんが、依然としてトップシェアを維持できていると考えております。）、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国8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256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り培われました。

「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。

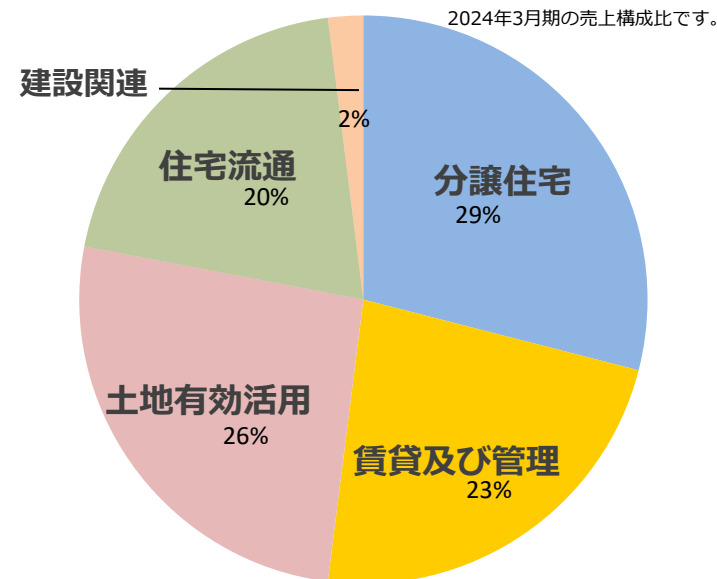
・多種多様な商品対応によるビジネスチャンスの拡大

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。

「バランスが取れた事業別売上構成比率」



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 '23No.1ホームビルダー大全集より）
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2024（2024年7月29日発行）、出典：高齢者住宅新聞2024年サマー特大号より

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、自然素材の建材が一歩先取り。ハイグレードな住宅環境を実現。※地型やプランにより、一部仕様変更がある場合があります。

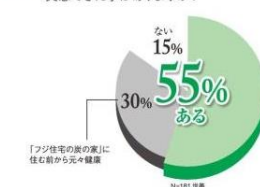
（参考）詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

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

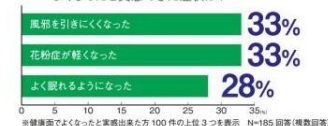
健康効果

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？



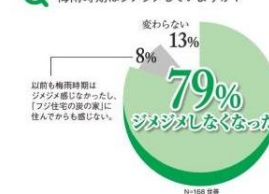
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよかったと実感できた症状は？



【その他】

- 冷え性が改善された
- 便秘や下痢をしなくなった
- 食事が旺盛になった
- 調子が楽になった
- 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

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？



※「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をお持ちの方に、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 ～

【住宅性能表示の等級項目】



※最高等級は7等級です。

生涯にわたり、高い満足感に包まれて暮らしていただける高品質な住まいを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。

※1 上記内容につきましては、2024年3月31日時点のものとなります。

※2 当社では、断熱等性能等級はZEH基準である5等級を全邸クリアしており、お客様のニーズに応じて6等級をクリアした住宅を提供しております。今後、お客様のニーズや市場動向を踏まえ、7等級が最適と判断した場合は、7等級をクリアした住宅の提供も行っていく予定です。

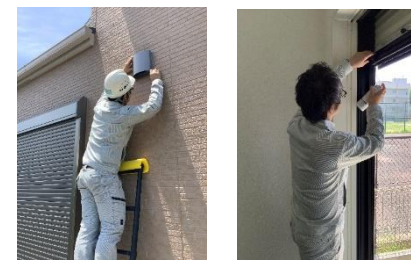
当社の強み⑤：地域密着だからできる住まいづくり

～ 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いただきお客様に、安心して住み続けていただ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、お客様にご安心いただ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。

(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。

「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、「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。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。



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近畿圏で物件保有件数が1,016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戸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

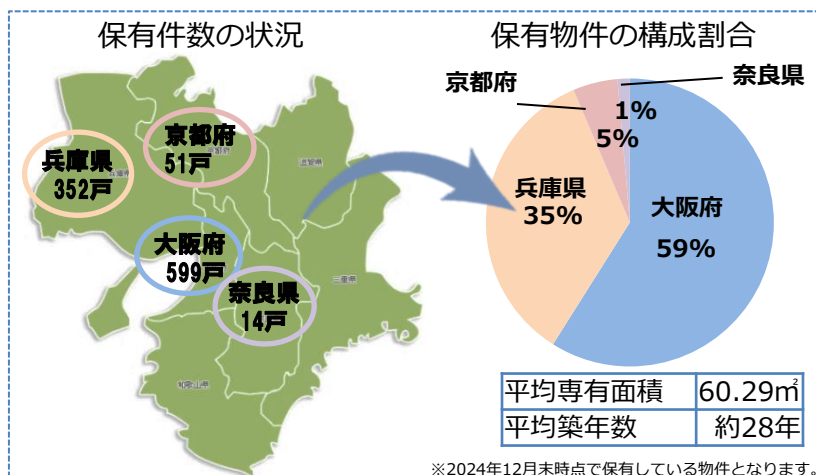
収益物件として長期保有

- ・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	東京都中央区
お電話番号	03-XXXX-XXXX
おメールアドレス	tanaka.taro@example.com
お問い合わせ内容	アフターフォローについて
お問い合わせ日時	2025年 5月 10日
お問い合わせ場所	近畿 大阪府
お問い合わせ担当者	佐藤 花子
お問い合わせ内容	アフターフォローについて
お問い合わせ日時	2025年 5月 10日
お問い合わせ場所	近畿 大阪府
お問い合わせ担当者	佐藤 花子
お問い合わせ内容	アフターフォローについて
お問い合わせ日時	2025年 5月 10日
お問い合わせ場所	近畿 大阪府
お問い合わせ担当者	佐藤 花子

お客様の声

項目	内容
お名前	田中 太郎
お住まい	東京都中央区
お電話番号	03-XXXX-XXXX
おメールアドレス	tanaka.taro@example.com
お問い合わせ内容	アフターフォローについて
お問い合わせ日時	2025年 5月 10日
お問い合わせ場所	近畿 大阪府
お問い合わせ担当者	佐藤 花子
お問い合わせ内容	アフターフォローについて
お問い合わせ日時	2025年 5月 10日
お問い合わせ場所	近畿 大阪府
お問い合わせ担当者	佐藤 花子

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、お客様に喜んでいただ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。



2025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



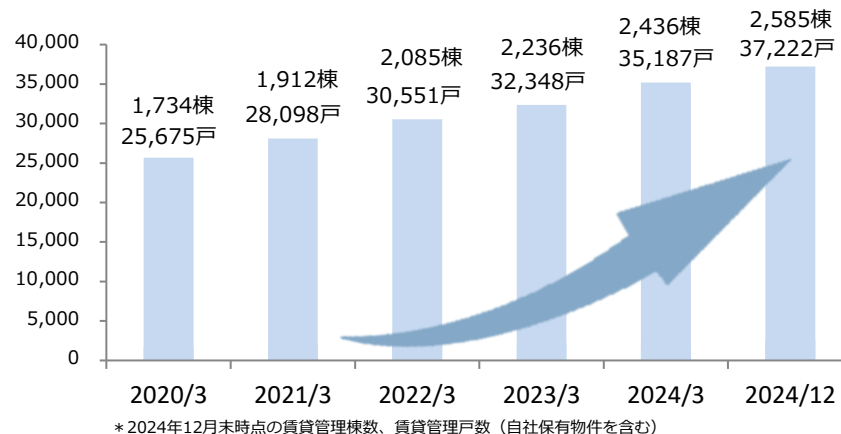
2025年 オリコン顧客満足度®調査
建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府 第1位

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%前後の高稼働率を維持している賃貸管理 ～

2024年12月末現在において、全体管理住戸は37,222戸（管理施設数は2,585棟）です。うち一括借上による管理住戸は32,855戸（管理施設数は2,421棟）、稼働率は96.7%であり、過去5年間で97%前後の高稼働率を維持しております。これは、ご購入いただ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いただくために物件立地を厳選している他、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いただ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

- 各仲介会社様毎に当社担当社員を配置し、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

- 設備専門、集客専門など各専担社員を配置し、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いただ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。2024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いただくこと」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。

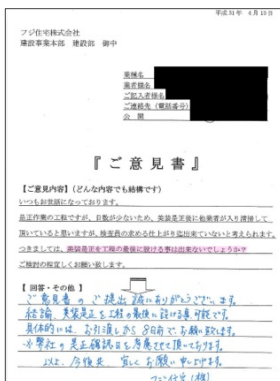
また、お客様のために日々ご尽力いただいております協力業者様への感謝の気持ちを伝える場として、年に3回、感謝状の授与式も行っており、当社及び協力業者様一丸となって高品質な住宅を安定的に提供することを目指し取り組んでおります。

(現場きれい運動 (一斉清掃の様子))



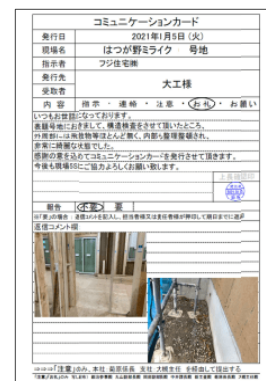
お客様、近隣の方々がキレイな建築現場だと感じて下さり、関係者が気持ちよく作業でき、事故を起こさない現場にするため、協力業者様にて、ゴミの分別・整理・整頓・1日5回の清掃を行っていただいております。また、毎週金曜日に現場作業員全員での約30分間の現場一斉清掃の実施や、各現場の整理整頓状況をランキング形式で発表する等、より良い現場づくりに努めております。

(ご意見書)



「安全衛生協議会」の場に「意見箱」を設置し、協力業者様からのご提案やお困りごとなどを投函していただいております。ご意見書は、現場監督や各部の責任者が確認し、お寄せいただ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がっております。

(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いただ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。

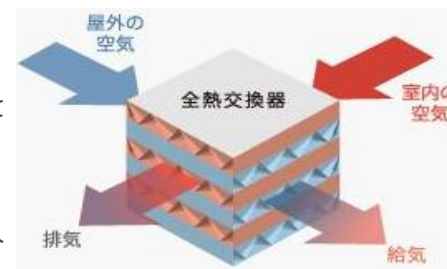
Environment
(環境)

Social
(社会)

Governance
(企業統治)



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>中古住宅再生事業の取組み 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>IAQ制御搭載の全熱交換システム 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>プレカット工法 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>セルローズファイバー（断熱材） 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>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 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>環境保全に配慮したオフィス環境の改善</p>	<p>環境保全に配慮した様々な社内の取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全営業車にハイブリッド車を導入 ・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） ・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔のLED化 ・クールビズの推進による冷房使用の抑制 ・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 ・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 	 



Environment (環境)

当社グループの取り組み

SDGs

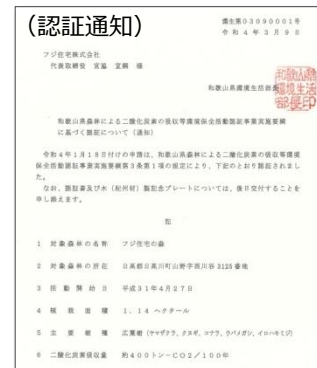
植樹ボランティア「フジ住宅の森」(和歌山県日高郡日高川町)

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。

2024年11月30日(土)第6回「フジ住宅の森」の植樹活動には53名の社員・社員の家族がボランティアとして参加、300本の苗木の補植と、下草刈りを行いました。

社員による環境
保全活動



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

2022年4月12日よりTCFDワーキンググループを設置しております。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。

TCFDワーキング
グループの設置



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いただくため、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。

経済産業省が東京証券取引所と共同で選定を行う「健康経営銘柄」に2016年、2018年、2019年の3回選定されました。また、2023年3月8日付で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）」にも認定開始初年度の2017年から2023年まで7年連続で認定されました。2024年3月には、厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰において、当社が優良企業として2023年に引き続き2回目の表彰を受けました。

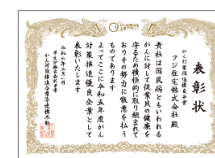
働きやすい職場環境の構築①



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



日本政策投資銀行 DBJ健康格付（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、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、パート社員も対象とした健康診断について過去10年以上にわたり受診率100%を達成しております。上記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おります（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）。法定外の健診項目のみならず再検査等についても費用を全額会社負担にて実施しております。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
<p>働きやすい職場環境の構築②</p>	<p>テレワーク導入による働き方改革の推進</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」、2021年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」、2024年には「第25回記念テレワーク推進賞 特別賞」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の雇用、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>スポーツへの積極的な取り組み</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ボックス（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>（2025年1月31日に「スポーツエールカンパニー2025」Bronzeに認定されました。）</p> <div style="text-align: right;">   </div>	   
<p>働きやすい職場環境の構築③</p>	<p>白浜保養所の運営</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> <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>安心安全な街づくり 防犯面に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>コミュニティの活性化 子ども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>フジ住宅炭の家/ピュアエア 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>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動 2024年2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

高齢化社会に対する
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、2030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250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、右記の通り「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。

実施日	銀行	金額
2022/10/31	紀陽銀行	10億円
2023/4/3	中国銀行	5億円
2024/3/29	池田泉州銀行	5億円
2024/7/31	関西みらい銀行	5億円
2024/12/25	七十七銀行	5億円



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、地域の子もたちの安全を守り、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。また、2024年6月17日に岸和田警察署長、岸和田事業場防犯協会会長の連名にて感謝状を頂きました。

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。






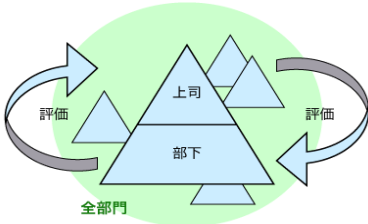

環境美化活動

本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館本店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>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</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>経営理念・方針小冊子</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>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>経営トップと社員との直接対話</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>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>360度人事評価制度</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
<p>顧客満足度の向上によるガバナンス強化</p>	<p>顧客満足度のあくなき追及</p> <p>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。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> <p>「2025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」 「2025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、5年連続でのダブル受賞となりました。 近畿では5年連続の総合No.1、大阪府では6年連続のNo.1となります。</p>	 
<p>ステークホルダーとの積極的対話</p>	<p>IRイベントの実施と株主・機関投資家との対話</p> <p>大阪、東京にて個人投資家向け、証券アナリスト・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他、証券会社主催でオンライン会社説明会を年に数回開催しております。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。</p> <p>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。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div data-bbox="1541 622 1742 1015">  </div> </div>	 
<p>取引協力業者様との関係強化</p>	<p>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</p> <p>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名と多数の方々にご参加いただき、取引協力業者様との継続的な協力関係へと繋げて参りました。</p> <div style="text-align: right;">  </div>	

DX戦略① (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、全体最適化による重複業務の解消と、情報共有の迅速化による業務効率向上を飛躍的に加速させることで、変化に強いシステム基盤の構築を目指します。次ページに取組み事例を掲載しております。

DX戦略における3つの実現目標

- ・ 全社/各部署の業務改善（売上拡大やコスト最小化）
- ・ 経営判断を行うための情報をタイムリーに提供できる仕組みの構築
- ・ 将来のシステム人財の不足を見据えた安定的な開発・運用・保守体制の構築

具体的な指針

原価管理の改善

原価管理業務のシステム化を推進し、必要に応じて様々な角度（見通し・実績）、自由な切り口（全社、商品、物件、工程等）で原価・利益を分析できる仕組みを実現する。

システムの近代化

操作性・拡張性に優れたシステムへの移行により、開発・運用・保守体制の構築及び外部環境の変化に柔軟に対応できる仕組みを実現する。

データの利活用

データの収集と蓄積のためデジタル化を推進し、データに基づく根拠ある意思決定とAIの活用により、付加価値の高い業務へ人的リソースを集中できる環境を実現する。

各部署の業務改善

部署からの要望のうち、システム化により業務改善の効果が見込まれるものを優先し、各種ツール・ソフトウェアの導入を行うことで各部署の業務改善を実現する。

データの一元化

各部署が重複して保有している情報を全社で統合して管理することで、情報のアップデート、メンテナンス負荷の軽減、情報を速やかに抽出・共有できる仕組みを実現する。

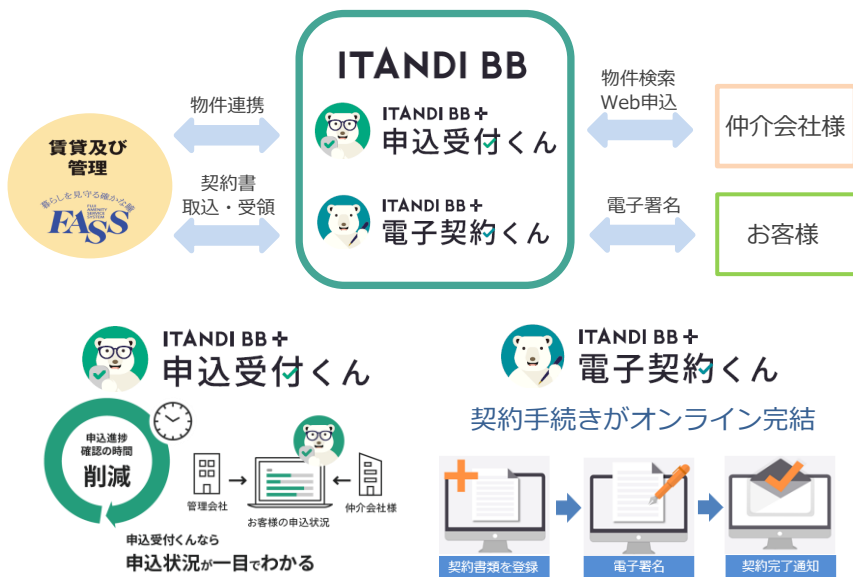
工程管理のシステム化

工程管理の進捗状況や問題・課題について全社で共有できる仕組みを構築することで、関係部署間のコミュニケーションの効率化、活性化を実現する。

DX戦略② (DXの取組み事例)

取組み事例1

不動産賃貸業務に特化した「ITANDIサービス」を活用



2022年11月より、イタンジ株式会社が運営する「ITANDIサービス」を導入しております。これにより、物件検索から申込・契約までの手続きをWeb上で完結できるようになり、お客様の来店負担の軽減、迅速なお客様対応の実現、及び当社・仲介会社様双方の大幅な業務効率化につながっております。

取組み事例2

電子契約サービス「Release」の導入



特別企画
電子契約サービス「リリース」採用
 フジ住宅が顧客満足度を向上
 大府厚田市に本を置く、移行したリポートは、今年10月、GGN(東)が提供する不動産売買型
 の電子契約・契約書管理サ
 ビス「Release」を
 導入した。
 フジ住宅でカスタマーサ
 ポート業務を担う新藤明氏
 は「契約書を紙で電子へ
 しにしたい」という理念を
 顧客満足向上と、
 め、顧客へ安心と信
 頼の住まいを提供す
 るために日々業務改
 善に取り組みたい
 今同リリース
 導入その取り組み
 の一環であり、契約
 書類の電子化につ
 ても、先月から、早
 くも多くのリポート
 を実施しているとい
 う。
 また、導入の第一
 の目的であった顧客
 満足度の向上につ
 ながるべく、中
 心には顧客満足度
 を向上させること
 を目指しているとい
 う。

フジ住宅は新分譲事業を
 中心に展開する中で50周年
 を迎える地域密着型の不動産
 会社だ。
 活かしつつ、建つにつ
 れ、顧客満足度を
 向上させること
 を目指しているとい
 う。

「リリース」は顧客満足
 度向上の一環として完全業
 務化されており、業務設計
 制を改めており、業務設計
 カスタマーサービスなど部
 門の専門スタッフが顧客サ
 ポートをしています。そのた
 め、各業務において全員米
 国で統一されています。その
 た
 め、各業務において全員米
 国で統一されています。その
 た
 め、各業務において全員米
 国で統一されています。その
 た

へは負担軽減という点では、
 電子契約の導入により紙代
 が削減できた。また、契約
 書類が電子データでリリース
 済み即時保存されるため手
 続きの簡略化も図られた。
 更に社内業務改善にも貢
 献できている。契約時の書類
 の郵送や印刷にかかっていた
 時間のコスト削減に加え、
 書類がデータ保管されること
 で顧客側での紛失リスクがな
 くなり、契約後の顧客からの
 問い合わせ対応が軽減した。
 リリースの管理画面にログ
 インすれば案件情報や進
 捗が把握できるため、分業
 された部署間の円滑な情報共
 有・業務連携に役立ってい
 るという。

今後活用範囲を拡大し、
 契約リリースに活用してい
 くと、

2023年2月より分譲住宅事業の売買契約、
 2024年6月よりサービス付き高齢者向け住宅の賃
 貸借契約において、電子契約・契約書管理サービ
 ス「Release (リリース)」を導入しております。

DX戦略③ (DXの取組み事例)

取組み事例3



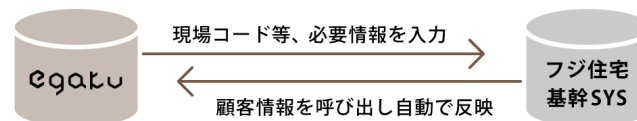
取組み事例4

住宅仕様確定クラウドサービス「egaku」の導入



egaku 運用イメージ

1 お施主様情報を基幹システムから連携登録



2 ご自宅からいつでも確認



3 仕様決め面談へ

- ・差額の見える化
- ・仕様決め時間の短縮



2023年12月より住宅仕様確定クラウドサービス「egaku (エガク)」を導入しました。

4. 経営理念



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運営する

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。

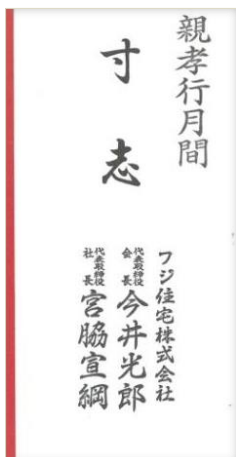
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。

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）の今井のたっの要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



～ 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。
- ・ご購入いただ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、喜んでいただきたい。安心していただきたい。
- ・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。



健康経営①

～ 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検査、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌検査、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り組み

- ▶ 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。
- ▶ 医薬品医療機器等法（旧薬事法）において胃腸症状改善の効果が認めら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。

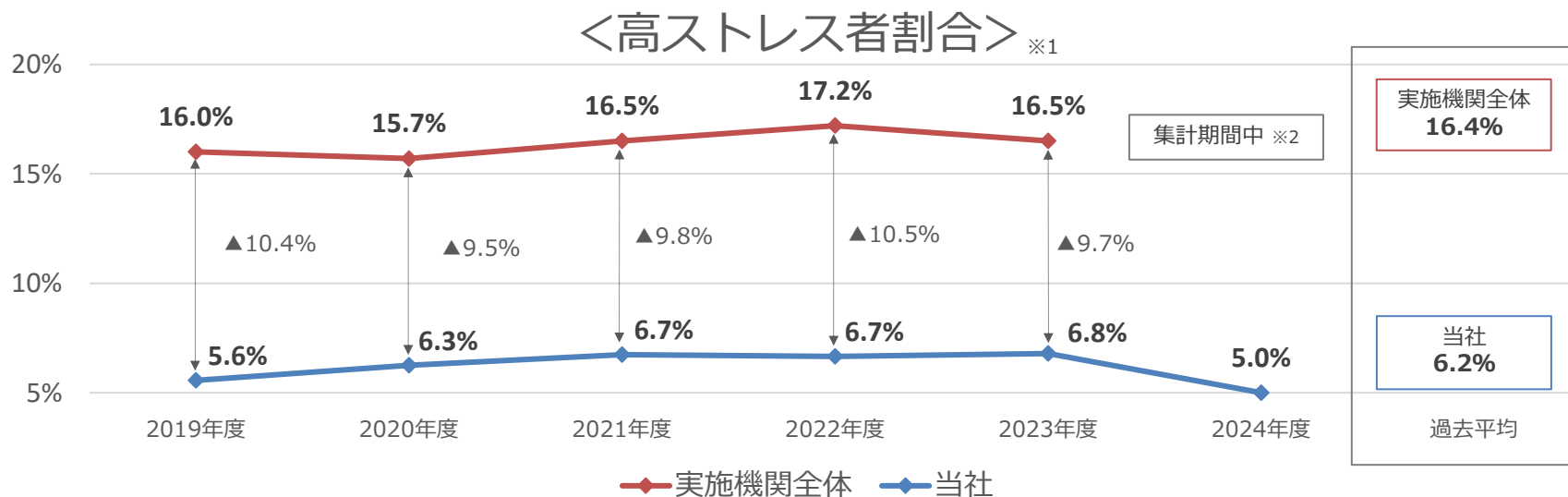


健康経営②

～ 全社員を対象にストレスチェックを実施しております ～

短時間勤務を含めた直接雇用の全社員を対象に、毎年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の平均が16.4%であるのに対し、当社は半数以下の6.2%、2024年度の結果においては5.0%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もと、明るく元気にイキイキと働くことができる職場環境の構築に努めて参ります。



※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 2024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。

なお、当社の集計は2024年6月に実施したものです。

～ 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」を定期的開催し、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。

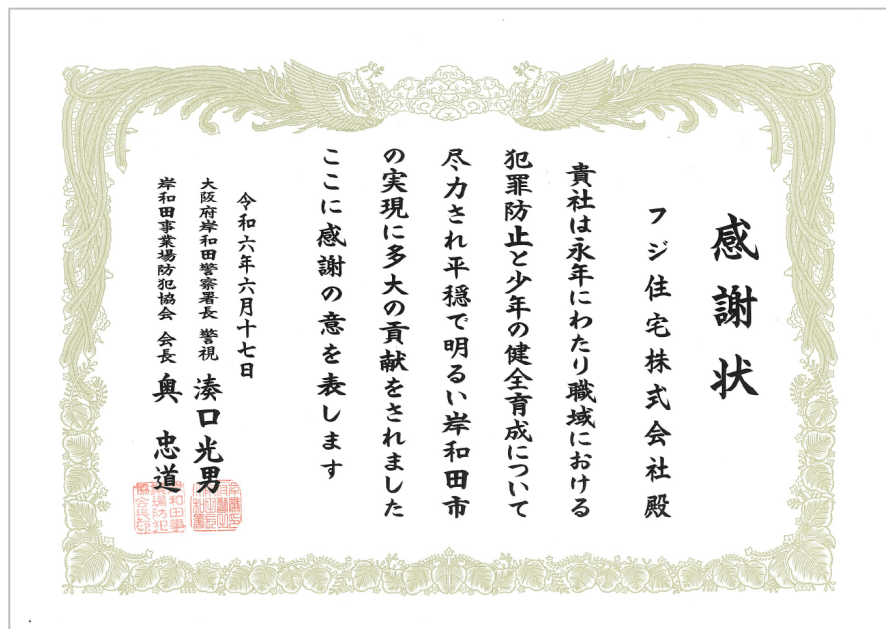
また、質問者より公開の許可を得た質問は会長または社長からの回答と併せてインデックス化され、同じ問題、課題を持つ社員がそれらを活用できる環境を整えております。

5. トピックス



「トピックス①」岸和田事業場防犯協会より感謝状を頂きました

～ 安全で住みよいまちづくりに貢献する青色防犯パトロールの活動を評価いただきました ～



2024年6月17日に岸和田事業場防犯協会から、岸和田警察署長・岸和田事業場防犯協会会長の連名にて感謝状を頂きました。

当社では、2019年3月から地域防犯活動の一環として、安全で住みよいまちづくりに貢献するため、地域の子どもたちの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指して「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足しております。過去には、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からも、防犯功労者（職域部門）として表彰を受けております。今後も地域の子どもたちにとって安全で住みよいまちづくりの一助となるよう、地域防犯活動に尽力して参ります。



《トピックス③》JR天王寺駅構内に企業広告看板を設置

～ JR天王寺駅構内に企業広告看板を設置いたしました ～

2024年6月1日にJR天王寺駅構内に当社の企業広告看板を設置いたしました。

JR天王寺駅南口からあべのハルカスへ向かう連絡橋階段付近のよく見える場所に設置しております。JR天王寺駅は1日の乗降人員が平均約22万人の巨大ターミナルであり、駅周辺に店舗、公共施設、大学等も多いため、世代を問わず、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。

(JR天王寺駅南口前)



「トピックス④」人的資本経営の一環として書籍を配布いたしました

～ 仕事や人生に役立つ書籍4冊を全社員へ配布いたしました ～

当社は「企業は人なり」という考えのもと、経営理念・方針を理解・実践できる人財を育成しております。社員一人ひとりが持つ能力や熱意、考え方を掛け合わせて成長できれば、より一層お客様に喜んでいただける仕事ができると考えております。その一環として、当社では、社員や社員の家族、お客様、お取引先様のために有効活用できるようにと、仕事や人生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、「『気にしない』練習」「1日1話、読めば心が熱くなる365人の仕事の教科書」「会話の達人が大切にしていること」「悩まない人の考え方」の4冊を、パート社員・派遣社員等を含む全ての社員 約1,410名に配布いたしました。



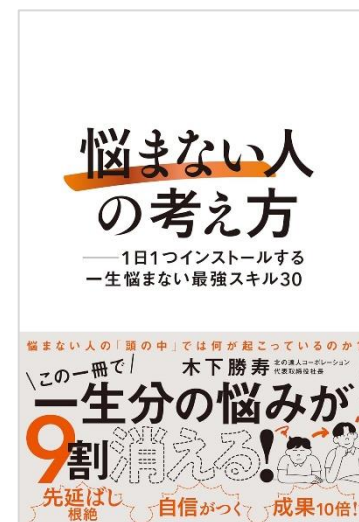
発行：株式会社ワニブックス
著者：仏光
2024年5月20日 第2刷発行



発行：株式会社致知出版社
著者：藤尾 秀昭
2024年3月5日 第19刷発行



発行：フォレスト出版株式会社
著者：津田 紘彰
2024年7月11日 第2刷発行



発行：ダイヤモンド社
著者：木下 勝寿
2024年10月30日 第5刷発行

《トピックス⑤》「ブランニード大今里」が産経新聞で紹介されました

～ 産経新聞にて「ブランニード大今里」に関する記事が掲載されました ～

発行：(株)産業経済新聞社 発売日：2024年8月10日



2024年8月10日発売の産経新聞大阪本社版のハウジングページにおいて、当社分譲マンション「ブランニード大今里」の記事が紹介されました。

「ブランニード大今里」は大阪市内にありながら、みずみずしい自然風景に包まれ、いつも潤いとやすらぎを感じられる「緑の街」をつくろうというコンセプトのもと、企画設計いたしました。

Osaka Metro千日前線・中央線・今里筋線、JR大阪環状線の4線5駅を利用することで、都心主要エリアへのスムーズなアクセスを実現しております。

現在、様々なライフスタイルやライフステージに合わせてご検討いただけるように4タイプのモデルルームを設けております。

「トピックス⑥」フジパレスシニアの記事が掲載されました

～産経新聞にてフジパレスシニアに関するインタビュー記事が掲載されました～

発行：(株)産業経済新聞社 発売日：2024年9月21日

21 【平日特別】 1面 産経新聞(2024年9月21日) 本編 10

14 全国特別 産経新聞社がフジパレス

入居者満足度調査結果が注目

増え続ける高齢者人口と単身高齢世帯
求められる高齢者人口と単身高齢世帯
求められる安心と住まい

フジパレスシニア サービス付き高齢者向け住宅

「医療的ケア」が求められる

サービス付き高齢者向け住宅稼働棟数・戸数累計推移

地域の高齢者のお役に立ちたい

フジ・アメニティサービス株式会社
フジパレスシニア 総合インフォメーション
0120-170-280

フジ住宅株式会社
土地有効活用事業部
0120-37-9982

フジ住宅株式会社

2024年9月21日発売の産経新聞大阪本社版に当社のサービス付き高齢者向け住宅のインタビュー記事が掲載されました。

当社は「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトにしたサービス付き高齢者向け住宅「フジパレスシニア」を、積極展開しております。高齢者の方が安全に、明るく、楽しく、安心して笑顔で暮らせる「終の棲家」となるように入居者や家族の方々の様々なニーズにお応えしております。

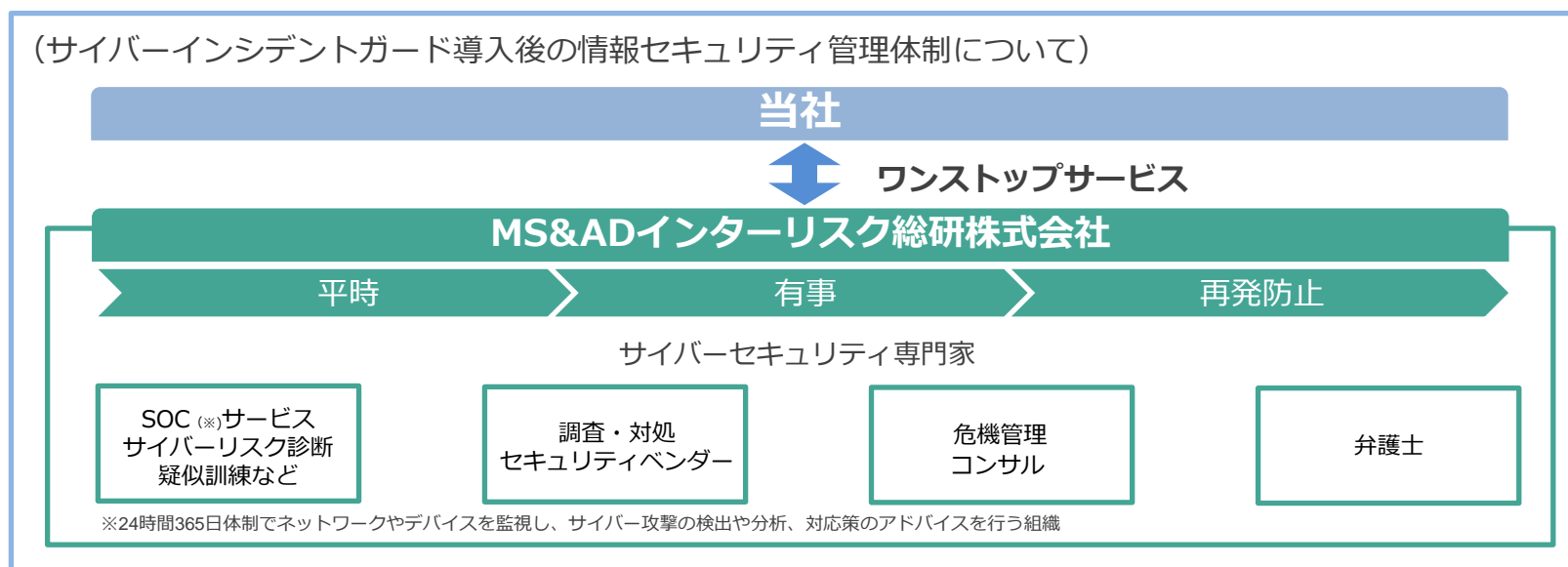
掲載記事では、フジパレスシニアが生まれた経緯や運営体制、強み等についてお答えしております。

《トピックス⑦》「サイバーインシデントガード」を導入しました

～ 情報セキュリティ管理体制を強化し、強固なガバナンス体制を構築して参ります ～

当社では、ITを最大限に活用する方針のもとDX戦略を推進しております。しかし一方で、クラウドサービスの利用やデバイスの多様化により、利便性が向上する反面、企業の情報資産がサイバー攻撃などのサイバーリスクにさらされる懸念も高まっています。

これに対応するため、2024年10月1日より、MS&ADインターリスク総研株式会社が提供する「サイバーインシデントガード」を導入いたしました。平時にはサイバーリスク診断や事故発生時の疑似訓練を通じたリスク対策の見直し、有事にはサイバーセキュリティ専門家による初動から再発防止策の提案に至るまでワンストップでサービスを受けることが可能になり、情報セキュリティ管理体制が強化されます。



«トピックス⑧» 自己株式の取得について

～ 自己株式35万株の取得が終了いたしました ～

2024年10月31日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得について、2024年12月23日をもって35万株の取得が終了いたしました。

取得の内容

- ・ 取得株式の種類 : 当社普通株式
- ・ 取得期間 : 2024年11月1日から2024年12月23日（約定ベース）
- ・ 取得株式数 : 350,000株（上限）
（自己株式を除く発行済株式総数に対する割合0.95%）
- ・ 取得価額の総額 : 269,144,400円
- ・ 取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

「トピックス⑨」現場協力会大会の開催

～ 第28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 ～

2024年10月に第28回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会（於：南海浪切ホール（大阪府岸和田市））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の後、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：テラ・ハワイ・コンサルティング
代表取締役兼CEO アキ・ソラーノ様

「今から始める心と体の健康習慣
～幸福と豊かさを引き寄せる秘訣～」

「トピックス⑩」第25回記念テレワーク推進賞において特別賞を受賞

～ 障がい者支援、社員の事情に合わせた多様な働き方と粘り強い継続性が評価されました ～



2024年11月8日に一般社団法人日本テレワーク協会主催の「第25回記念テレワーク推進賞」において、実践部門「特別賞」に選定されました。

当社は、2018年に「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」に選定されました。「テレワーク推進賞」については2021年、2022年の優秀賞に続き、今回の特別賞で3度目の選定となります。

今回、特別賞に選定された評価ポイントは、2017年度からテレワークを本格導入し、「社員と社員の家族のためのテレワーク」の理念の基、障がい者支援、社員の事情に合わせた多様な働き方を高いレベルで粘り強く継続した姿勢を評価されたことです。今後も引き続きテレワークの活用を推進して参ります。

«トピックス⑪» 「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2025」 Bronzeに認定されました ～



2025年1月に、「スポーツエールカンパニー2025」 Bronzeに認定されました。当社は6年連続の認定となり、通算して5回以上認定を受けると「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⑫」 「2025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 ～



2025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

2025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

「2025年 オリコン顧客満足度®調査」におきまして、当社が「2025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」、「2025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**5年連続でダブル受賞**しました。

近畿では**5年連続**の総合No.1、大阪府では**6年連続**のNo.1となります。

これらの受賞は、当社が創業以来、経営理念の実践を追求し続け、お客様に幸せになっていただきたいという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提供して参ります。

【2025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：1,575人
 規定人数：50人以上
 調査期間：2024/09/13～2024/11/18、2023/10/19～2023/11/13、2022/09/27～2022/10/17
 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：30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いただきますようお願いいたします。