



2025年5月2日

各 位

所在地 大阪府岸和田市土生町1丁目4番23号  
会社名 フジ住宅株式会社  
代表者名 代表取締役社長 社長執行役員 宮脇宣綱  
(コード番号 8860 東証プライム市場)  
問合せ先 常務執行役員 IR室長 野口恭久  
(TEL 072-437-9010)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年度を初年度とする「中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)」について決議いたしましたので、お知らせいたします。

不動産業界では、地価の上昇が続くなか、建築資材価格や人件費の高騰により、新築住宅の供給コストは一段と上昇し、さらに、日本銀行による政策金利の正常化に向けた動きも進み、不動産事業者にとっての経営環境は一層の厳しさを増しております。

一方で、景気の持ち直しや賃上げの進展が住宅取得意欲を下支えしており、不動産市場全体としては底堅く推移しています。特に、新築住宅の価格高騰により中古流通市場が活況となり、賃貸住宅等投資用不動産市場も好調に推移しております。

こうした市場環境の変化を踏まえ、当社グループでは、事業ポートフォリオの最適化と安定収益基盤の強化を目的とし、「ストック型事業の拡充」を中核に据えた中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)を策定いたしました。

本計画では、5つの事業分野の連携によるシナジーを最大化しながら、提案力・商品力のさらなる向上、DXや生成AIを活用した業務革新、及び財務運営の最適化を図ることで、成長の軌道を確認なものにするとともに、人財育成を通じて、持続可能な社会への実現へ貢献することを目標としております。

当社グループは、今後も持続可能な成長と企業価値の向上を目指し、全社一丸となって本計画に取り組んでまいりますので、引き続き変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

なお、本計画の詳細につきましては、別添の資料をご参照ください。

以 上

# フジ住宅株式会社

## 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

2025年5月2日



2025年 オリコン顧客満足度®調査  
建築住宅ビルダー 近畿 第1位



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

# 目次

経営理念	P2
I. 本計画策定にあたり	P3
前計画（2023年3月期～2025年3月期）の振り返り 本中期経営計画で目指す姿 当社の競争優位性 ～ 顧客信頼・商品力・バランス経営で安定成長へ ～	
II. 利益計画	P9
利益計画（2026年3月期～2028年3月期） 株式上場以降の売上成長と今後の見通し 中長期的な安定性を支えるストック型事業の深化 主要財務指標の推移と計画（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ） 累進的配当政策による持続的な株主還元	
III. セグメント別事業戦略	P15
分譲住宅事業 住宅流通事業 土地有効活用事業 賃貸及び管理事業 建設関連事業	
IV. さらなる飛躍を求めて	P34
創業者の想いと感謝のかたち サステナビリティ 脱炭素社会の実現に向けて 人的資本経営 健康経営 DX戦略	

# 経営理念 不変の理念を軸に、時代に応じて進化する企業へ

## ■ 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

当社は創業以来、経営の基盤として経営理念を一貫して守り続けてきました。

その中でも特に重視しているのは「社員のため、社員の家族のため」です。これは、社員が心身ともに健康であり、安心して働き、人生に満足していることが、お客様に対して誠実で心のこもったサービスを提供し、社会に貢献できる仕事へと繋がると信じているからです。「住まい」というお客様の人生に深く関わる事業を行う企業として、社員の幸福が顧客満足の源であり、企業の持続的な成長の基盤であると私たちは考えています。

一方で、経営理念を実践するための事業のかたちや手段は、時代や社会の変化に応じて柔軟に変革すべきというのが、当社の基本的な考え方です。これまでも当社は、さまざまな変化に柔軟に対応し事業を進化させてきました。1990年代初頭のバブル崩壊という業界の転換点では、多くの不動産会社が金融支援を断たれ倒産していく中、当社は債務免除を受けず、自力での再建に成功しました。これは、創業者が長年かけて築いた金融機関からの厚い信頼に支えられていたからにほかなりません。当社の証券コード「8860」は不動産業界で60番目に上場したことを示しており、現在では業界内で15番目に数えられる企業にまで成長しています。

少子高齢化や価値観・働き方・住まいのあり方の多様化など、社会が大きく変化するなかであっても、私たちは経営理念という不変の軸を守りながら、柔軟かつ力強い変革を続け、「富士山」のように「日本一愛される会社」を目指して、これからも地域に根ざし、社会に必要とされ続ける企業でありたいと願っています。



※本ページの内容は創業50周年を機に産経新聞にて連載された「フジ住宅50年の物語」の一部内容を、本資料において再編集・要約してご紹介しています。

# I.本計画策定にあたり



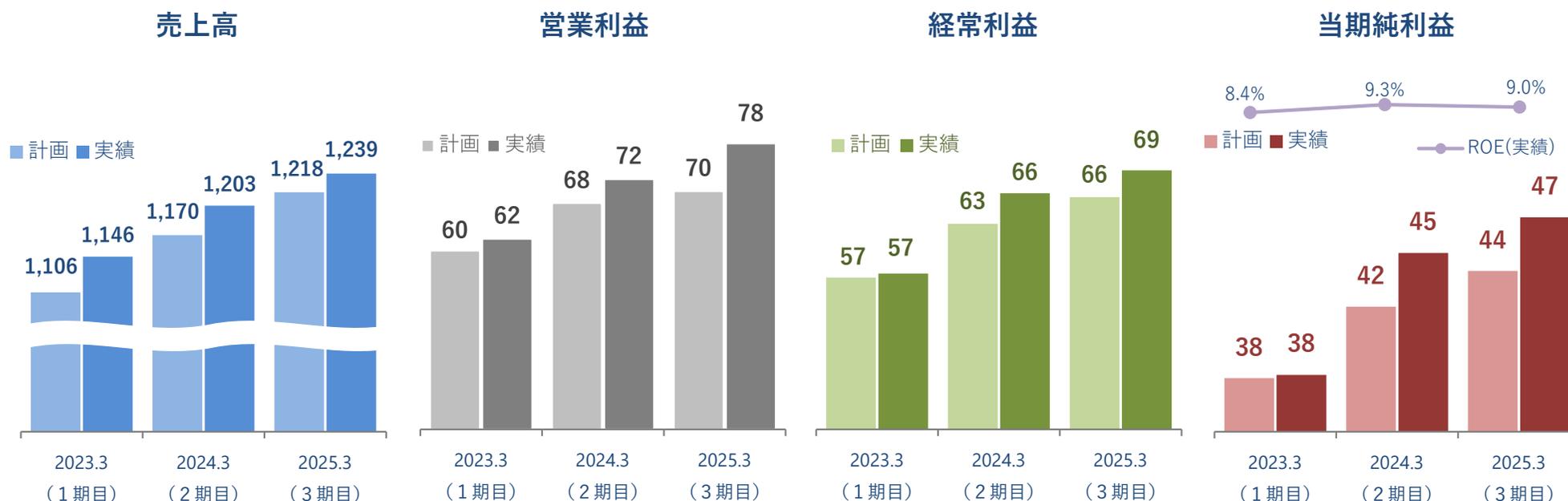
# 前計画 (2023年3月期～2025年3月期) の振り返り①

I. 本計画策定にあたり

売上高・利益ともに計画比を上回り、ROE水準も安定。中期3か年で収益構造をより強固に。

前中期経営計画では、市況の変化に柔軟に対応しながら事業を展開し、売上高・各段階利益ともに計画を上回る結果となりました。特に2期目以降は契約高が増加し、3期目も安定した成長を維持しました。この間、日本経済はコロナ禍から回復する一方、インフレ・金利・エネルギー価格高騰の影響により、不確実な状況が継続しています。不動産市場では新築住宅の購入意欲が減退する一方で、中古住宅や投資用賃貸住宅の需要が堅調に推移しました。こうした変化を的確に捉え、バランス経営を活かすことで、当初の計画を達成することができました。

## 連結経営成績 (単位：億円)



# 前計画 (2023年3月期～2025年3月期) の振り返り②

## I. 本計画策定にあたり

前計画期間中はマンション・戸建ともに大規模案件が順調に推移

### 前計画期間中売上計上済みの主力プロジェクト一覧

※本ページは主要現場の販売開始時点の資料掲載物件を中心に構成しています（一部イメージ含む）



プランニードタワー城東中央  
19F 50邸  
2022年4月27日に完成引渡



プランニードタワー長居  
ガーデンスクエア 20F 111邸  
2022年10月7日に完成引渡



プランニード河内小阪  
12F 66邸  
2022年12月9日に完成引渡



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



AsumoTown  
HIGASHIKISHIWADA

アスマタウン東岸和田  
(大阪府岸和田市 144戸)



アフュージアシティ香里園  
(大阪府枚方市 125戸)



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



プ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



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



オールシティII  
(大阪府和泉市 44戸)



アフュージアシティ甲陽園  
(兵庫県西宮市 85戸)



プランニード水無瀬  
14F 53邸  
2024年4月12日に完成引渡



プ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



プランニード大今里  
15F 98邸  
2024年7月31日に完成引渡



エアーズシティ  
(大阪府堺市 163戸)



アスマタウン泉佐野上瓦屋  
(大阪府泉佐野市 62戸)

# 前計画 (2023年3月期～2025年3月期) の振り返り③

Ⅰ.本計画策定にあたり

## 主な表彰・受賞



健康経営優良法人2025  
8度目の認定



テレワーク推進賞  
3度目の受賞で特別賞受賞



スポーツユェルカンパニー2025  
6年連続認定でBronze認定



2025年 オリコン顧客満足度®調査  
近畿 第1位・大阪府 第1位をダブル受賞  
(近畿5年連続/大阪府6年連続)

## 新商品・ブランド戦略によるサービス革新

「選ばれやすさ」をかたちに

価格訴求型「S・O・U」と、平屋デザイン住宅  
「HIRANAGI」を新展開。暮らしやすさと意匠性を  
両立。



50周年記念マンションプロジェクト

創業半世紀への感謝を込めた記念事業。時代に  
ふさわしい価値を提供する挑戦的プロジェクトで  
当社ブランド力を強化。



地域とつながる拠点でブランド価値を深化  
地域に根ざした営業拠点としてフジ住宅和泉店を  
リニューアル。顧客接点の質を高め、最適な住まい  
の提案力向上を推進。



## 主なDX推進の実績

DX導入により業務効率・顧客満足・品質を向上

**ITANDI BB** 契約手続きのオンライン化により、業務効率と顧客対応力を大幅向上

**Release** 契約書管理の電子化により、ペーパーレスと即時発行を実現

**egaku** プラン決定のクラウド対応により、提案精度と打合せ効率を向上

**ダンドリワーク** 施工現場の情報共有を効率化し、品質管理と納期遵守を両立

**CIG** サイバー攻撃対策を強化し、情報管理の信頼性を向上

## 企業ブランドの強化施策

大型企業広告看板を設置 (大阪市内)



本町リバーサイドビル屋上  
オフィス街でのブランド想起向上



なんばコックドールビル屋上  
商業エリア中心にて認知度最大化



JR天王寺駅構内  
駅利用者への反復接触で信頼感醸成

創業50周年 産経新聞 5回連載広告「フジ住宅50年の物語」の掲載



▶ 詳しくは「フジ住宅50年の物語」をご覧ください。

外部環境の中長期トレンド	制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>住宅取得支援策の継続</li> <li>省エネ基準義務化、ZEH・BELS評価の推進</li> <li>不動産関連税制の変動リスク</li> </ul>	社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>少子高齢化及び単身・シニア世帯の増加</li> <li>健康志向・安心志向の住まいニーズの拡大</li> <li>働き方・住まいのあり方の多様化</li> </ul>
	経済	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策金利の段階的引き上げ</li> <li>資材価格・人件費・土地価格の高止まり</li> <li>顧客層の購買意欲の二極化（実需・投資）</li> </ul>	技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>ZEH・スマート住宅・再エネ設備の普及促進</li> <li>生成AI・クラウド基幹システムの業務活用拡大</li> <li>IT・DX導入による業務効率と教育支援の高度化</li> </ul>

### 当社の強み

- 地域密着型経営と高い顧客満足度
- 健康・安心・高性能を備えた商品力
- スtock型事業による安定収益
- 多事業展開によるネットワークを活かした用地情報収集力
- 住まいに関するあらゆるニーズに応える事業多角化と、部門連携による柔軟な対応力

### 本中期経営計画で目指す姿

- 時代のニーズに応える商品と、顧客一人ひとりに最適な提案を届ける対応品質の向上
- フロー型事業（販売）とストック型事業（賃貸管理）を最適に組み合わせ、長期安定した収益基盤を築く
- 業務改善・DX・生成AIを通じて、業務生産性の向上と、働きがいのある職場づくりを両立する
- 資本構成・利益還元・在庫戦略の最適化による財務の健全性と効率性の両立
- 社会課題に事業を通じて応え、地域社会への貢献を深める

一人でも多くの社員が経営理念を理解し、実践すること。

それが、生産性・収益性・信頼性・持続性といった企業価値を高めるすべての源泉です。

### 顧客満足度の高さ

「住まいへの想い」に応える提案力が、満足度No.1の理由

2025年 オリコン顧客満足度®調査 において  
近畿 第1位・大阪府 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

### 健康と安心を兼ね備えた商品力

見えない空気・見えない揺れにこそ、確かな備えを

24時間きれいな空気  
「炭の家／ピュアエア」



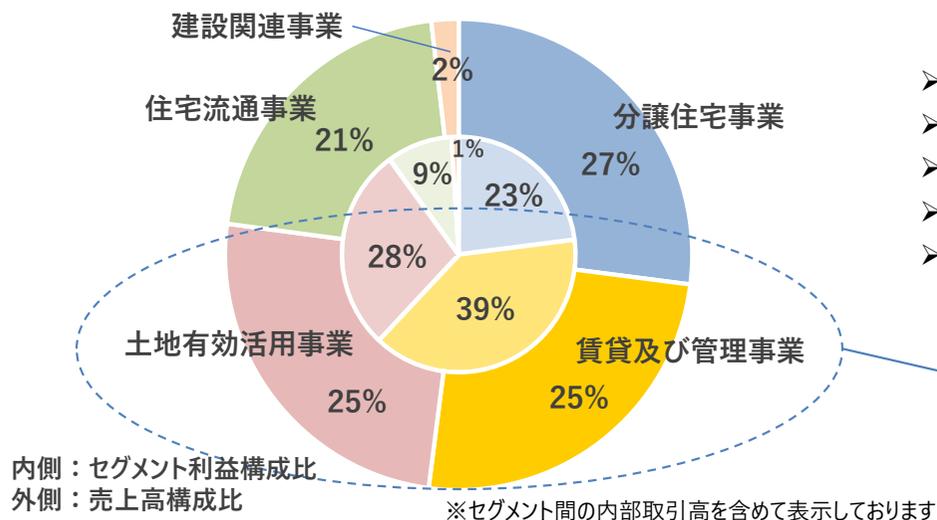
フジ住宅の炭の家／ピュアエア  
**PURE of AIR**  
「炭」+「PM2.5 対応フィルター」搭載  
キレイな空気と暮らす家

最高レベルの耐震等級3と制震設計



### 多様な事業ポートフォリオとバランス経営

セグメント別の構成比（売上高・営業利益※） 2025年3月期



### 《バランス経営の強み》

- 多事業展開による経営資源の柔軟な配分と、環境変化への高い対応力
- 市況とニーズの変化に応じた、事業注力度の柔軟なシフトと迅速な意思決定力
- フロー型とストック型を組み合わせた安定した収益構造
- 豊富な用地情報を一元管理し、事業間連携によって横断的に活用できる体制
- 顧客ニーズや市場特性に応じて、売却・賃貸等の最適な出口戦略を設計できる体制

ストック型事業は「利益の核」として、  
当社の持続的成長を支える基盤

## II. 利益計画



### 人財投資と収益構造の強化を経て、売上・利益ともに安定成長へ

本中期計画では売上高が3期連続で過去最高を更新し、利益も安定的に増加する見通しです。人財投資やコスト吸収を経て、ROE・自己資本比率といった財務指標も安定水準を維持し、成長と財務健全性の両立を図ります。

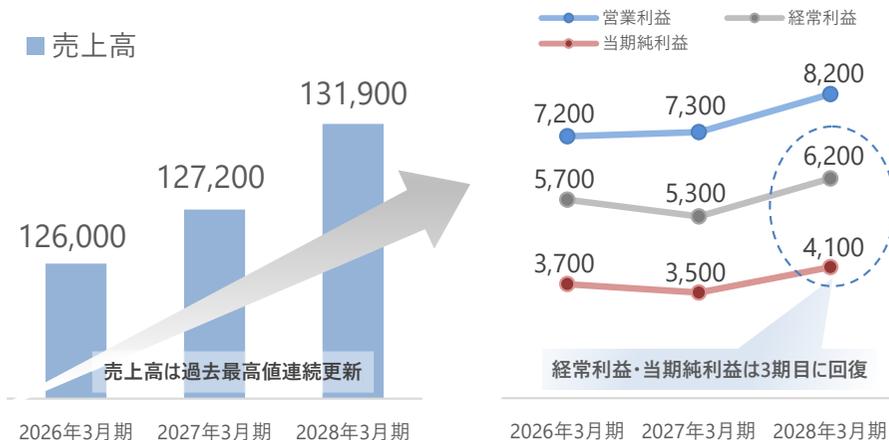
#### ■ 連結業績計画

(単位：百万円)

	2026年3月期 (1期)	2027年3月期 (2期)	2028年3月期 (3期)
売上高	126,000	127,200	131,900
営業利益	7,200	7,300	8,200
経常利益	5,700	5,300	6,200
当期純利益	3,700	3,500	4,100
ROE (予想)	6.6%	6.0%	6.6%
自己資本比率	25%以上		

※2027年4月1日以降開始の事業年度から適用される新リース会計基準の影響（オンバランス化等）は、本資料の数値には反映していません。

#### 売上高・各段階利益の計画



#### ■ 連結売上高

■ 3期連続で過去最高を更新予定、安定した成長基調を維持

- 賃貸管理によるストック型収益は、年約7%の成長で安定した収益基盤を形成
- 分譲住宅・住宅流通・土地有効活用などフロー型収益も堅調に推移
- 分譲マンションは3期で9棟竣工・約850～900戸弱の引渡しを計画
- 各セグメントが堅調に推移し、第3期には売上高1300億円を超える成長軌道へ

#### ■ 各段階利益

■ 経常利益は第2期に金利負担の影響を受けるも、以降は回復・成長軌道へ

- 採用・育成・定着を一体化した人財投資により、組織力と現場力の強化を図る
- 広告費は戦略的な効率化を進めつつ、DX投資は計画的に推進
- 政策金利引き上げの影響は第2期がピーク、第3期は売上高拡大で吸収

#### ■ ROE・自己資本比率

■ 自己資本比率は30%以上の推移を想定し財務健全性を確保

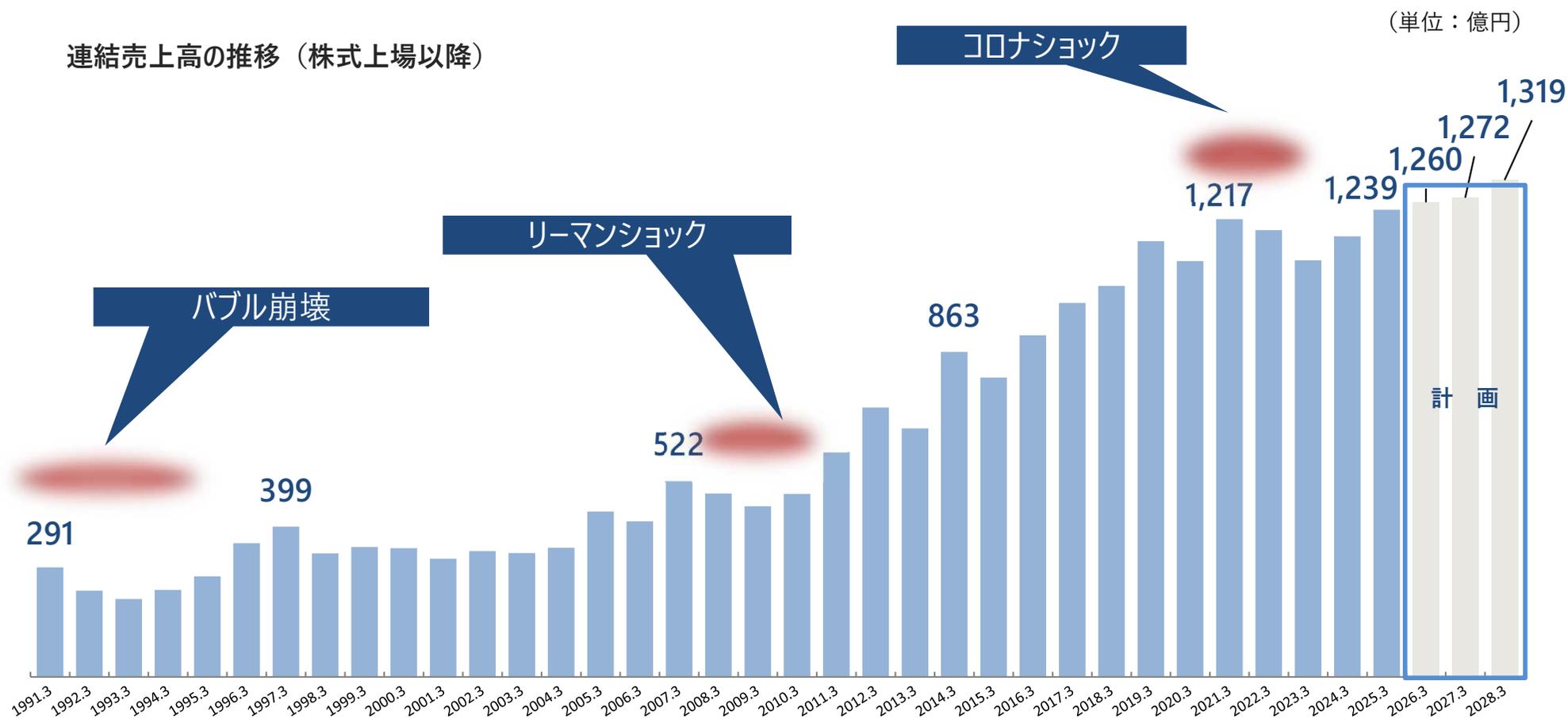
- ROEは調達金利及び人件費増加の影響を織り込み、第2期には一時的に6%近辺まで低下を見込む
- 一方で、自己資本の蓄積が着実に進み、売上拡大と収益性の改善により、第3期以降は回復基調に転じる見通し
- 在庫水準及び有利子負債の適正管理と自己資本の積み上げにより、ネットD/Eレシオは漸減
- 自己資本比率は安定推移し、健全な財務体質を維持

### 外部環境の変化を乗り越え、売上高3期連続の最高更新へ

当社は株式上場以来、外部環境の変化に柔軟に対応しながら、安定した売上成長を続けてまいりました。

建築コストや土地価格の高止まり、金利上昇といった外部要因の影響が続く中でも、適正な在庫管理、選択と集中による投資判断を徹底し、本計画期間では、3期連続で売上高の過去最高更新を目指します。

連結売上高の推移（株式上場以降）



# 中長期的な安定性を支えるストック型事業の深化

一棟売・建築請負・中古アセットなどのストック型事業を拡大し、安定収益の基盤を強化

本計画期間中は、3年間で約600棟の賃貸アパートの引渡しを計画しており、それに伴って管理棟数の増加と賃貸管理収益の拡大が見込まれます。稼働率は引き続き97%前後の高水準を維持し、質の高い管理体制によって収益安定性の確保を進めてまいります。

### <ストック型事業の賃貸料収入推移>

(単位：億円)

■ 賃貸及び管理 売上高  
■ 賃貸及び管理 セグメント利益

引き続きストック型事業の拡大を進め  
景気動向に左右されない経営の安定化を図る

リノベーションを施したサ高住取扱開始

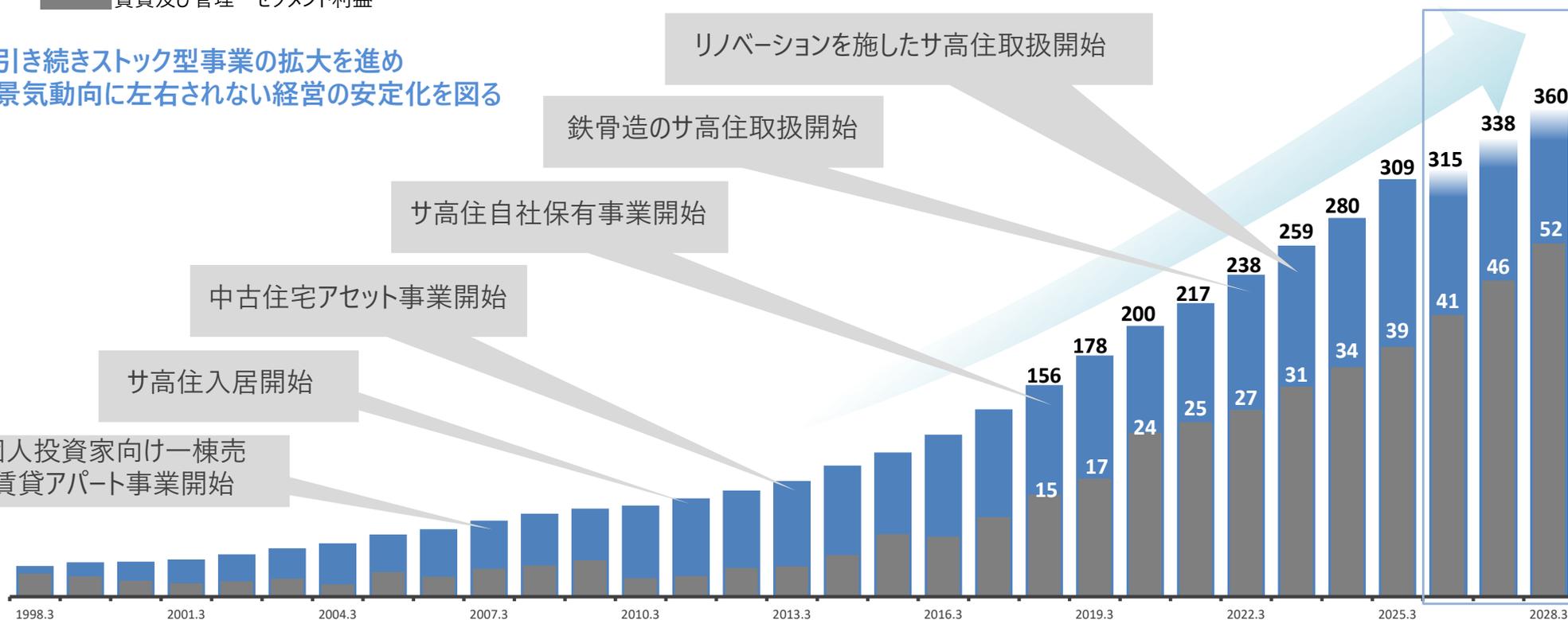
鉄骨造のサ高住取扱開始

サ高住自社保有事業開始

中古住宅アセット事業開始

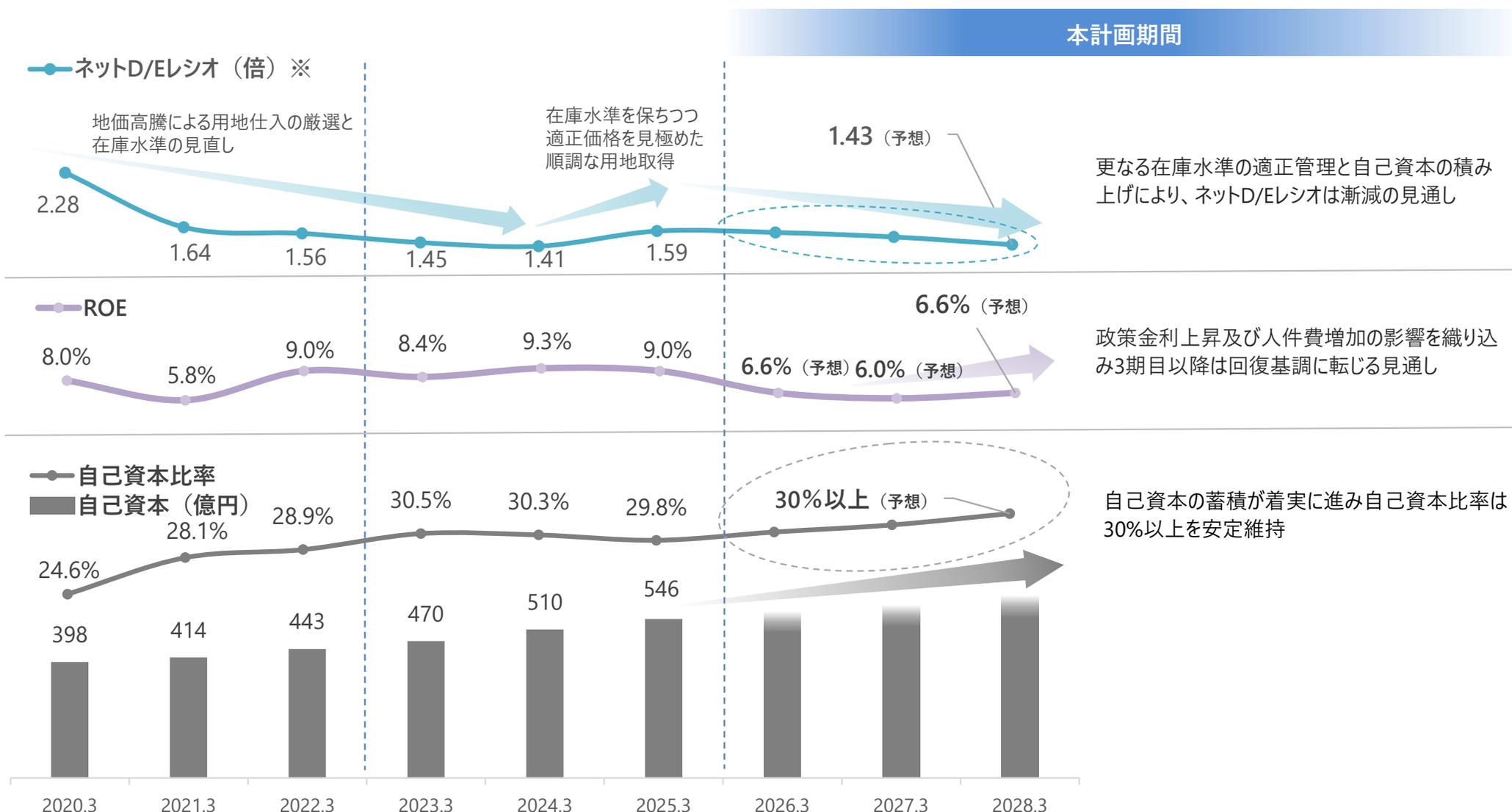
サ高住入居開始

個人投資家向け一棟売  
賃貸アパート事業開始



# 主要財務指標の推移と計画（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）

本計画期間は各段階利益の回復とともに、自己資本が積み上がり、財務指標は安定に推移する見通し



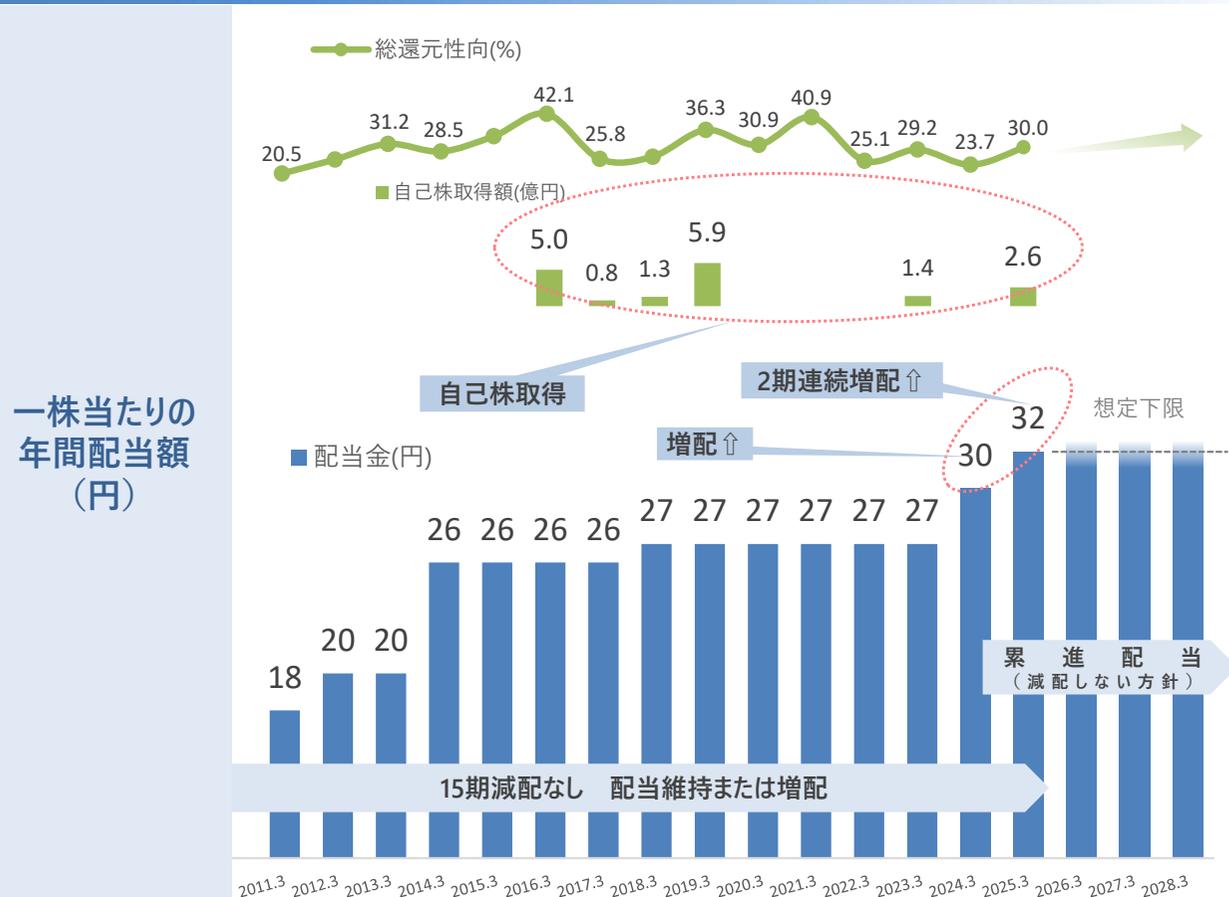
※ネットD/Eレシオ  $(\text{有利子負債} - \text{現金及び預金 (定期預金を含む) の期末残高}) \div \text{自己資本}$

※2027年4月1日以降開始の事業年度から適用される新リース会計基準の影響（オンバランス化等）は、本資料の数値には反映していません。

### 15期連続の減配なし・安定成長に応じた柔軟な還元を継続

当社はこれまで、収益基盤の拡大と財務体質の強化に取り組みながら、15期連続で減配を行わず、安定配当を継続してきました。2024年3月期には累進的配当政策を導入し、2期連続で増配を実施予定。今後も業績に応じた柔軟な還元を行い、安定配当と企業価値の持続的な向上を目指します。

#### 株主還元の推移



#### 株主還元方針

- 累進的配当政策に基づき、減配を行わず、安定的な配当の維持または増配を継続
- 財務健全性の維持・資産効率の改善に努めながら、成長投資と両立した持続的な株主還元を推進
- 自己株式の取得は、株価水準・財務状況・事業環境を総合的に判断し、機動的かつ柔軟に実施

中長期的な企業価値の向上と、株主との信頼関係の深化を着実に図ります

#### 株主優待

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

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ております。

### Ⅲ.セグメント別事業戦略



# 分譲住宅事業① 業績計画

## III.セグメント別事業戦略

当社の分譲住宅事業は、戸建住宅と分譲マンションを両軸とし、地域特性や顧客ニーズに応じた柔軟な戦略を展開しています。戸建分野では、健康性能に優れた「炭の家／ピュアエア」を主軸に、「S・O・U」「HIRANAGI」など多様なブランドを展開。南大阪では価格訴求型商品による効率的な提案、都市部では高付加価値型の自由設計住宅による収益性重視の展開を進めています。また、分譲マンションでは堺市などでの大規模開発や都市型プロジェクトを通じて、安定した供給体制を確立。こうした品質と提案力の積み重ねが、「オリコン顧客満足度®調査（建売住宅・近畿）」で5年連続No.1という高評価につながっています。

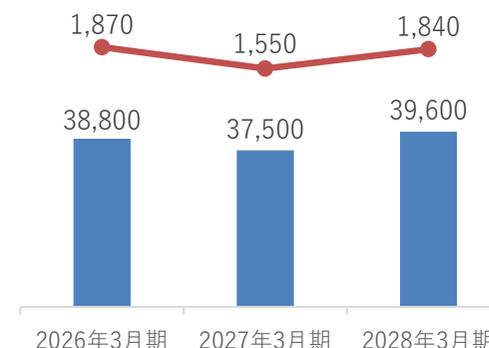


分譲住宅事業（3期業績計画）

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	38,800	37,500	39,600
セグメント利益	1,870	1,550	1,840

■ 売上高 ■ セグメント利益（単位：百万円）



本計画期間は、戸建住宅・分譲マンションの両軸で供給を拡大し、3期を通じて堅調に推移。2027年3月期は大型マンションの引渡戸数反動減により一時的に減収減益となるものの、2028年3月期には供給が回復し、売上高・セグメント利益ともに回復基調へ転じる見通しです。

地域特性とニーズに合わせた3ブランド展開で、提案力と収益性を両立

### 顧客ニーズの多様化に応える「3ブランド戦略」～ 炭の家/S・O・U/HIRANAGI ～

当社の分譲住宅事業では、「炭の家／ピュアエア」を主軸とした自由設計住宅に加え、価格訴求型の「S・O・U（ソウ）」、デザイン性と暮らしやすさを追求した平屋住宅「HIRANAGI（ヒラナギ）」の3ブランドを展開しています。お客様の多様化するライフスタイルや価値観に応える商品構成を通じて、ニーズへの的確な対応を図るとともに、業務効率と収益性の両立、そして提案力の最大化を目指します。

#### ■南エリア

(堺市・大阪南部・南河内・和歌山北部)

##### 3ブランド活用による提案力と販売効率の最大化

- 「炭の家／ピュアエア」の自由設計住宅を主軸に、「S・O・U」や「HIRANAGI」を組み合わせることで、価格帯とデザイン性の幅を広げた提案を展開。
- 設計・仕様の標準化によって業務効率を高めながら、かつ自由度も確保することで、提案力と満足度の両立を図り、販売戸数の拡大を目指します。



#### ■北エリア

(大阪市内・阪神間・北摂・京阪・東大阪など)

##### 都市型対応による高付加価値と収益性の最大化

- 地価が高く、土地の有効活用が求められる都市部では、「炭の家／ピュアエア」の自由設計住宅を展開。
- 用地取得時点での高精度な事前計画と柔軟な設計対応により、限られた敷地でも最適なプランニングを実施。
- 商品単価・仕様設計にも慎重に対応し、高付加価値提案による収益性の最大化を目指します。



自由設計・空気環境・耐震性能の3本柱で、お客様の信頼と満足に応える住まいを提供

### 初めてでも安心の家づくり お客様の「夢」をかなえる自由設計

700通りの選択肢から、「わが家らしさ」を



設計・施工の豊富な経験を活かし、お客様一人ひとりの理想に寄り添う自由設計を提供しています。外観・間取り・内装・設備まで細部にわたりカスタマイズが可能で、**40社超・700種以上の豊富な選択肢**を用意。設計から入居後まで専門部門が連携し、快適で個性ある住まいづくりを一貫して支援します。

### 「健康」という発想を家づくりに込めて 炭の家／ピュアエア

大切な家族に、24時間きれいな空気を



「炭の家／ピュアエア」は、24時間換気と炭の力を融合した独自技術で、住まいの空気を清浄に保ちます。給気時に微小粒子用フィルターでPM2.5や花粉などを除去し、さらに床下の炭層が化学物質や臭いを吸着。0.5μm以上の粒子を除去し、家中に**クリーンな空気を24時間365日**届けます。調湿効果もあり、健康で快適な住環境づくりに貢献します。

### 生涯にわたって信頼できる 耐震・制震設計

最高レベルの耐震等級3

＜住宅性能表示の等級項目＞

5～6等級※ 断熱等性能等級 温熱環境・エネルギー消費量	最高等級 耐風等級 構造体の倒壊等防止及び損傷防止	最高等級 耐震等級 構造体の倒壊等防止
最高等級 耐震等級 構造体の損傷防止	最高等級 ホルムアルデヒド発散等級	最高等級 劣化対策等級 構造躯体等

※全部でZEH基準に相当する断熱等性能等級5を確保し、希望に応じて等級6にも対応。今後はニーズや市場動向を踏まえ、等級7の提供も検討。

国の住宅性能表示制度で**最高等級の「耐震等級3」を全棟で実現**。さらに、揺れを抑える制震装置「TRCダンパー」を標準搭載し、地震エネルギーを吸収・熱に変えて逃がす仕組みを備えています。「倒れない」だけでなく、「壊れにくく、安心して暮らせる」家へ。大切なご家族と住まいを守る構造です。

### 2025年 オリコン顧客満足度® 調査において 近畿 第1位・大阪府 第1位をダブル受賞



オリコン顧客満足度調査  
近畿 No. 1



オリコン顧客満足度調査  
大阪府 No. 1



当社は5年連続で近畿第1位、6年連続で大阪府第1位を獲得。  
お客様からの高い評価をいただいています。

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

### お客様のニーズの変化に応える新商品戦略 ～S・O・U／HIRANAGI～

近年のワークスタイルの変化や土地・建築価格の上昇により、住宅に求められる志向は多様化し、価格面への配慮も重要性を増しています。当社では、そうしたニーズに応えるべく、2022年11月より新たに「S・O・U」と「HIRANAGI」の販売を開始。品質を保ちながら選択肢を広げる新たな規格住宅です。



**選べる、手が届く、わが家らしいカタチ。**

「S・O・U」は、キューブ型のシンプルなデザイン設計とすることで低価格帯を実現し、その上で耐震等級等の基本性能を備え、外装、内装、間取りも豊富なプランの中から選択できる商品です。



#### プランが豊富

2,016ものパターンの中から、好みに合わせて住まいをプランニング。



#### 可変性のある設計

2Fは家族が増えるたび部屋の数も増やすことができ、その時の暮らしやすさに合わせて家の形を手軽に変えられます。

大人のこれからをつくる住まい

# HIRANAGI

**家族の気配を感じながら、ずっと暮らせる平屋。**

「HIRANAGI」は、家族のつながりを大切にできる平屋住宅。家事動線が短く、毎日の負担を軽減します。耐震性や空気環境にも優れ、子育て世代からシニア層まで、安心して長く住み続けられる住まいです。

#### 和歌山Model House



3LDK+2WCL

土地面積：170.85㎡（51.68坪） 延床面積：86.33㎡（26.11坪）

#### Floor Plan



本計画では3年間で9プロジェクト・約850～900戸弱の竣工引渡しを計画し全社の収益基盤を支えます。

### 2026年3月期（3棟）



プランニード阪急水無瀬  
(三島郡島本町 75戸)



プランニード塚本駅前  
(大阪市 71戸)



シャルマンフジ パーク&リンクス  
(堺市 190戸)



#### 創業50周年記念事業「パークリンクプロジェクト（全2棟310戸）」

- ・1工区：シャルマンフジ パーク&リンクス（190戸）→ 2025年4月完成引渡済
- ・2工区：シャルマンフジ パーク&リンクスEST（120戸）→ 2027年3月期での引渡予定

### 2027年3月期（4棟）



シャルマンフジ北野田ステーションレジデンス  
(堺市 65戸)



シャルマンフジ パーク&リンクスEST  
(堺市 120戸)



PJ名未定  
(合計2棟 計画 126戸)



PJ名未定  
(計画 52戸)



PJ名未定  
(計画 160戸)

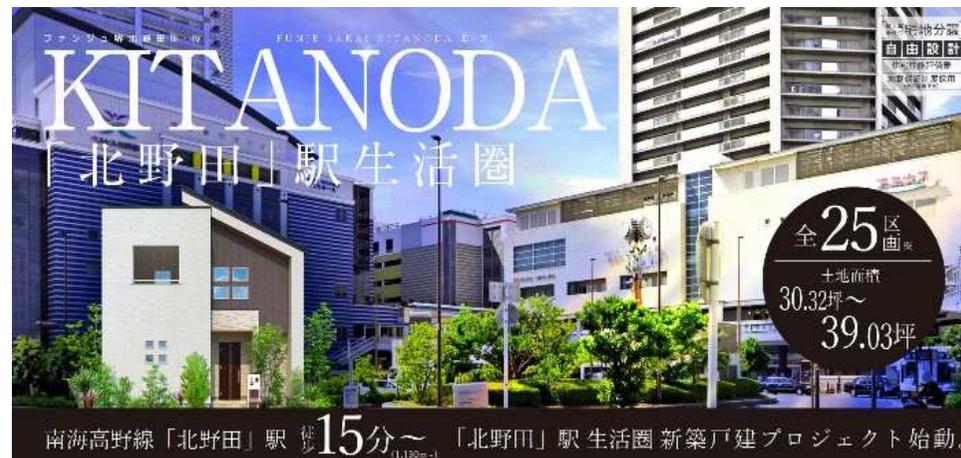
上記記載の開発中物件は用地確保済みで2027年3月期～2028年3月期にかけての竣工を予定しています。

※掲載物件は現時点で販売中のプロジェクトから広告資料を抜粋しています。  
 ※実際の売上計上は2026年3月期以降の予定を含みます。  
 ※販売区画数は販売開始当時の総計区画数となります。

### 2026年3月期以降の売上計画に連動する販売中プロジェクト一例（販売中物件より抜粋）



レアグラン吹上 和歌山県和歌山市吹上（全36区画）



ファンジュ堺北野田Ⅲ・Ⅳ 大阪府堺市東区（全25区画）



ファンジュ泉佐野葵町Ⅰ・Ⅱ  
大阪府泉佐野市葵町（全46区画）



アフェュージアガーデン尼崎Ⅰ〜やすらぎの街〜  
兵庫県尼崎市（全11区画）



アフェュージア巽北  
大阪府大阪市（全17区画）



アフェュージア島本広瀬  
大阪府三島郡島本町（全24区画）

リノベーションによる付加価値を創出する「中古住宅買取再販事業」と、賃料収入と売却益を組み合わせた「中古住宅アセット事業」の両軸により、短期と中長期の収益バランスを追求する独自モデルを展開しています。

2024年度の買取再販ランキング※では全国8位、大阪府では他社を大きく引き離しトップシェアを記録。当社の仕入れ・再販力は、地域特性を活かした実行力として外部からも高く評価されています。

今後は、価格を重視する取得層の増加により、市場の活況が続くと見込まれ、一方で、物件取得競争の激化も予想されます。金利動向や在庫水準を注視しつつ、収益性と回転効率のバランスを高め、収益基盤のさらなる強化を図ってまいります。

※2024年7月29日 リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキングより

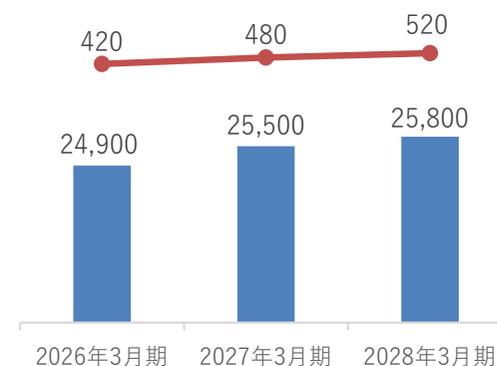


住宅流通事業（3期業績計画）

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	24,900	25,500	25,800
セグメント利益	420	480	520

売上高 セグメント利益 （単位：百万円）



本計画期間は、中古マンションを主軸に、収益性や市場性を踏まえた商品構成の見直しを進めるとともに、中古戸建住宅では利益性の高い物件に絞った選別展開を行います。さらに、中古住宅アセット事業では物件取得競争の優位性を活かし、柔軟な販売戦略と在庫水準に留意した慎重な計画により、売上高、セグメント利益は安定的な拡大を見込んでいます。

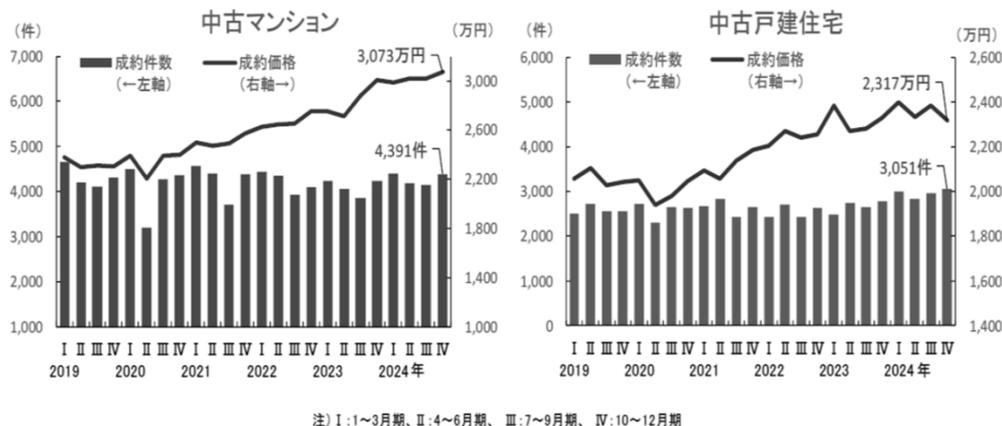
### 在庫水準に配慮した多様な出口戦略により、着実な収益確保を図る

#### 近畿圏における中古住宅市場の堅調な推移

新築住宅の価格高騰や供給制約を背景に、全国的に中古住宅のニーズが拡大しています。近畿圏では、利便性を重視する共働き世帯や高齢者層を中心に、中古マンションの選好が定着。高価格帯が中心の新築に対し、割安な中古住宅を求める実需層が市場を支えています。

経済環境に一定の不確実性はあるものの、金融環境が大きく変化しない限り、地域市場は引き続き安定的に推移すると見込まれます。

近畿圏中古住宅市場の四半期成約動向



(注)近畿圏:大阪府、兵庫県、京都府、滋賀県、奈良県、和歌山県  
(出所)近畿圏不動産流通機構

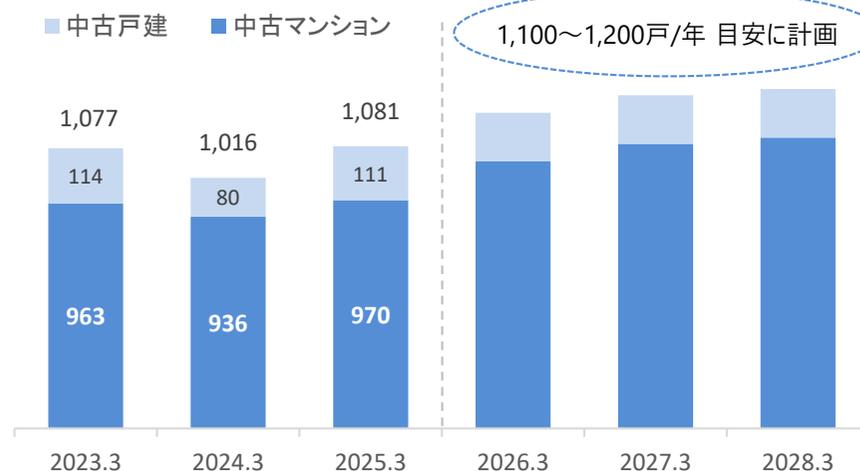
#### 物件選別強化と多様な出口戦略を軸に堅実な成長を目指す

中古住宅需要は引き続き堅調であり、市場全体としても拡大傾向にあります。一方で、競合の増加や仕入価格の高止まりといった外部環境は依然として厳しく、当社としても足元を固めた着実な戦略が必要とされる局面が続いています。

当社では、都市部における「中古マンション」、郊外エリアにおける「中古戸建住宅」といったエリア特性に応じた販売戦略を展開し、さらに賃貸部門との連携を活かして、保有による賃料収入と再販による売却益のバランスを見極めながら、物件ごとに最適な運用方針を選択し、収益性と回転効率の向上を図っています。

本計画では、市場の成長性を的確に捉えつつ、選別仕入・販売構成の最適化と多様な出口戦略の活用を通じ、慎重かつ堅実な成長を目指します。

中古住宅の販売戸数の推移と計画 (戸)



### 収益性と柔軟性を備えたStock型事業の安定成長戦略

賃貸部門との連携を活かし、入居者付きの中古住宅を取得・保有しながら、賃料収入と再販収益を組み合わせるStock型モデル「中古住宅アセット事業」を展開しています。競争が激しい買取再販市場に比べ、当該モデルは参入障壁が高く、出口戦略の多様性やリスク分散にも優れ、収益の安定性向上に寄与する戦略的事業領域として位置づけています。

#### 物件取得の競争優位性を活かし、状況に応じた柔軟な戦略で安定成長を図る

##### ■入居者付き物件の選定と取得

- ✓ 安定した賃貸ニーズの高いファミリータイプを中心に取得
- ✓ 豊富な情報ネットワークで優良物件に先行接触
- ✓ 管理会社や仲介との連携により競争力を確保
- ✓ 空室リスク反映で通常の買取よりも価格交渉が有利

##### ■収益物件としての保有・運用

- ✓ オーナーチェンジ時点から収益を確保
- ✓ 高稼働・高単価エリアを中心に構成
- ✓ 入退去・クレーム・契約管理まで賃貸管理部門が一貫体制で対応し運用効率と顧客満足を両立

##### ■保有物件の状態や市場環境に応じて最適手段を選択 (入居者退去)

##### ■付加価値リノベーション

- ✓ 物件状態・市場ニーズを踏まえた再販に適した工事計画
- ✓ 最新の間取り・設備を導入し、競争力を強化
- ✓ 工事コストを管理しながら、商品力と再販収益を最大化
- ✓ ステージングで付加価値を向上

##### ■実需層向け販売

- ✓ 間取り・設備の刷新により実需層に訴求
- ✓ 仲介などを活用し、早期販売と収益最大化

戸あたり賃料は増加傾向  
仕入基準は賃料10万円/月程度

##### ■投資用物件として販売

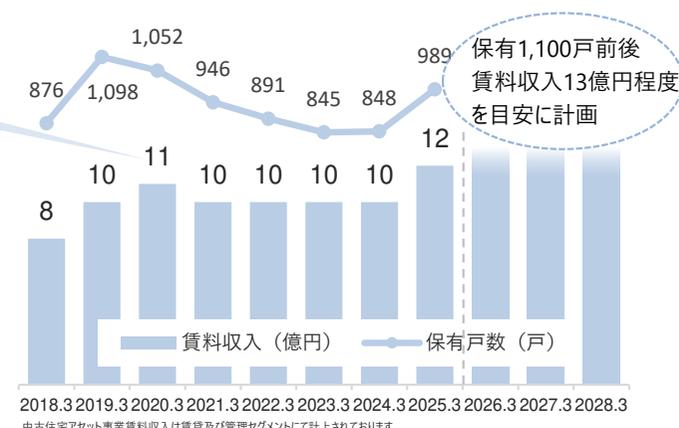
- ✓ 再生工事を行わず、現況のまま投資家向けに販売
- ✓ 工期不要により早期の利益獲得が可能
- ✓ 安定収益物件として、インカム狙いの買主に訴求

##### ■Stock資産として長期保有・運用

- ✓ 当社グループの賃貸管理ノウハウを活用
- ✓ 賃貸需要が高い好立地・築浅物件を厳選
- ✓ 賃貸物件として長期保有し、安定収益を確保

経済環境や物件特性に応じて、  
「実需向け」「投資家向け」「自社保有」など  
柔軟な出口戦略の多様化により、  
安定性とリスク分散を両立

中古住宅アセット事業 賃料収入



中古住宅アセットの販売数の推移 (戸)



賃貸アパートやサービス付き高齢者向け住宅の建築請負、および個人投資家向け一棟売賃貸アパートの販売を行っています。「日本一愛される土地有効活用事業部」を掲げ、極めて高いリピート受注率と、金融機関などからの紹介による完全紹介制営業により、長年クロズマーケットで事業を展開しています。近年は建築コストの上昇など厳しい環境が続くものの、資産承継や安定運用を目的とした投資家ニーズは依然として強く、一棟売賃貸アパートに対する需要も堅調です。さらに、少子高齢化の進行により、サービス付き高齢者向け住宅の需要も今後ますます高まる見通しです。

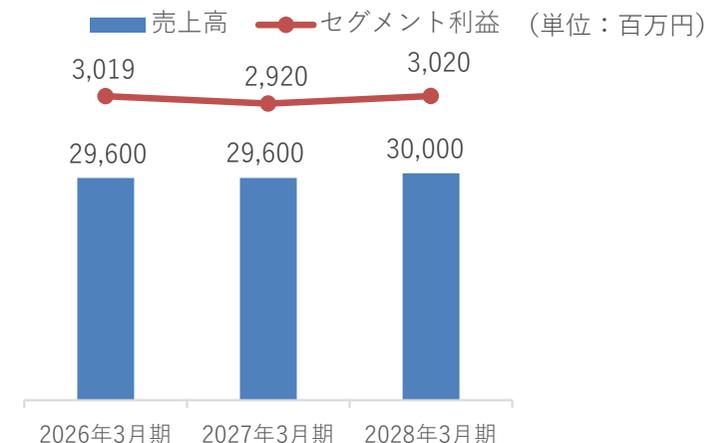


土地有効活用事業（3期業績計画）

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	29,600	29,600	30,000
セグメント利益	3,019	2,920	3,020

セグメント間の内部取引高を含めて表示しております



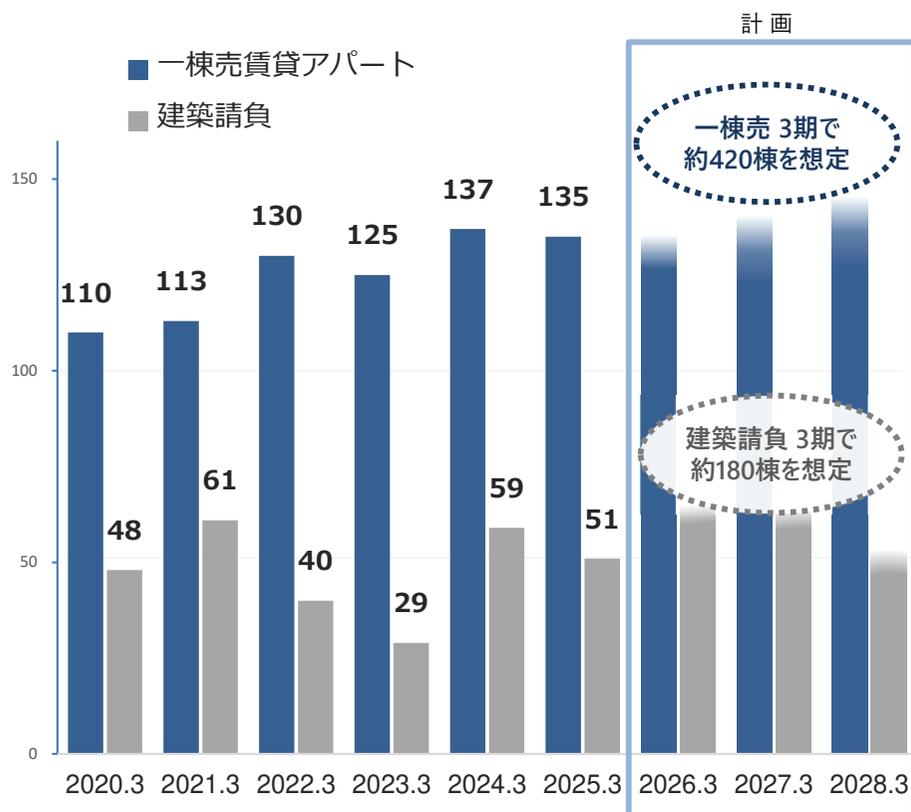
本計画期間における売上高およびセグメント利益は、概ね横ばいで推移しており、全体としては堅調かつ安定的な事業運営が続く見通しです。建築請負については、前期の好調な受注が1期目に反映される一方で、2期目以降は安定的な受注を前提としつつも、外部環境の変化や建築コストの上昇リスクを踏まえた保守的な計画としています。現時点においても受注状況は堅調に推移しており、事業の成長性や収益基盤に大きな変動はなく、今後も安定した収益の確保が期待される状況です。

### 相続・資産承継ニーズに応える、安定した一棟売賃貸アパートの供給拡大へ

相続・資産承継への関心が高まる中、当社は「安心・安定」を重視した一棟売賃貸アパートの供給を通じて、安定的な収益を見込める資産形成手段としての商品を提供し、着実に引渡実績を積み重ねています。金融緩和の一巡により投資環境が変化する中にも、長期的な安定収益や資産の有効活用を重視するオーナー様に対し、今後も確かな供給力でお応えしてまいります。

#### 一棟売賃貸アパート・建築請負 引渡棟数の推移と中期見通し

(単位：棟)



#### 引渡計画を支える立地選定から販売までの確かな仕組み



総合不動産業として蓄積した年間2万件の用地情報から、駅近かつ賃料下落リスクの少ない好立地を厳選しています。



サ高住や単身者向け賃貸、分譲住宅などの複合事業化により、単体では採算が合わない土地も有効活用が可能です。



市況変化に応じて保有と売却のバランスを調整し、オーナー様への価値提供と当社の収益確保を両立します。



仲介会社との連携や高水準の清掃・管理、365日対応により信頼を獲得し、リピートや紹介につなげます。

### 資材高騰時代に応える、木造賃貸アパートの新たな価値

資材高騰を背景に、コストと収益性のバランスに優れた木造賃貸アパートが改めて注目されています。当社の「フジパレス」シリーズは、戸建住宅で培った設計力を活かし、初期投資の抑制と収益性・資産性の両立を実現。税務や融資面でも評価され、安定した賃貸経営に貢献しています。

#### 構造別比較に見る、木造賃貸アパートの優位性

##### 建築コスト

※設計条件により変動

構造	坪単価の目安（建築費）	備考
木造（W造）	約60～90万円／坪	仕様に応じて価格に幅はあるが安価
鉄骨造（S造）	約90～120万円／坪	耐火・遮音などでコスト増
RC造	約120～150万円／坪	型枠・鉄筋・工期で高コスト

※出典：国土交通省「建築着工統計」及び業界各社公表資料・建築コスト情報（2024～2025年時点）

##### 構造別の経済性

評価項目	木造	鉄骨造	RC造
減価償却スピード	◎ 早い（22年）	○ 中間（19～34年）	△ 遅い（47年）
土地価値の際立ち	◎ 建物評価が早期に減少	○ 建物評価は中程度に残存	△ 建物評価が長期間残存
資産流動性（出口）	◎ 売却・更地転用が柔軟	○ 一部対応可能	△ 解体コスト大・制約あり
固定資産税負担	◎ 建物減少で軽減早い	○ 徐々に軽減	△ 長期にわたり高負担
投資回収の柔軟性	◎ 節税＋土地残存で高い	○ 中程度	△ 建物残存価値が障害に

#### フジパレスシリーズ建築事例



フジパレス階段室タイプ



フジパレスシニア

サ高住運営棟数全国No.1



フジパレス戸建賃貸



フジパレス・スリーハーフズ



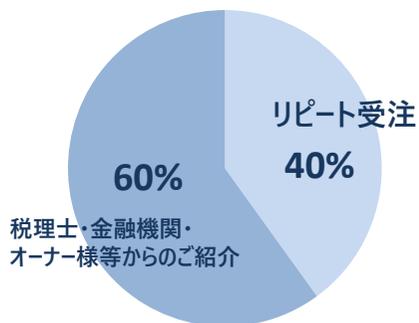
フジパレス・ロフトタイプ

紹介が語る信頼、レポートが証す満足。「日本一愛される土地有効活用事業部」を目指して

### ご紹介・レポートを支える信頼重視の営業

当社は飛び込み営業を行わず、紹介やレポートを軸に、お客様との信頼関係を何より重視した営業活動を行っています。将来的なトラブルにつながる提案は行わず、事業性に課題がある場合は、プロの視点から丁寧にお断りする姿勢も貫いています。

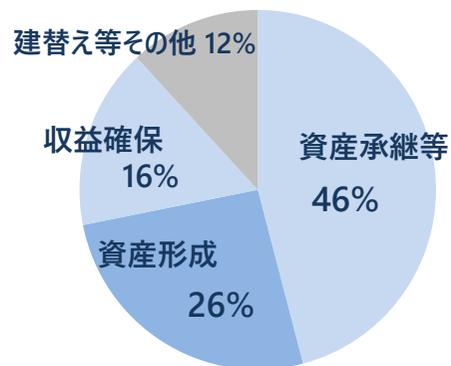
【受注チャネル構成】  
(2025年3月期)



### 「相談ファースト」を貫く、共感と納得のご提案

当社に寄せられるご相談の多くは資産承継に関するものです。税制度や市場環境の変化を踏まえた丁寧なヒアリングを通じて、単なる建築提案にとどまらず、オーナー様一人ひとりの「お困りごと」に向き合う姿勢を大切にしてきました。将来を見据えた最適なお提案によって信頼を積み重ね、厚いご縁を築いています。

【ご契約目的の内訳】  
(2025年3月期)



### 数字よりも「ありがとう」を成果に

～数字ではなく、想いで動く～

フジ住宅の営業は、数字を追うのではなく、オーナー様の悩みや願いに真摯に向き合うことを使命としています。「ありがとう」をいただく瞬間こそ、私たちの最大の成果です。

～「ありがとう」が、私たちの喜び～

お客様に喜びや安心を届けた証として提出される「サンキューレポート」。感謝の声がポイントとなり、社員同士でその数を競い合っています。それは、誇りとやりがいにつながる私たちのモチベーションです。

～感謝の想いを、仲間と分かち合う～

事務所には、お客様からいただいたお礼状と一緒に撮った写真を掲示しています。目に見える「ありがとう」を、社員全員で共有し、次のご縁につなげています。



# 賃貸及び管理事業① 業績計画

## III.セグメント別事業戦略

都市部への人口流入や少子高齢化の進行に伴い、賃貸住宅及びサービス付き高齢者向け住宅の需要は今後も拡大が見込まれます。当社は、建物管理・入居者対応・24時間365日対応の専属体制を整え、良質な住環境を提供することで高い顧客満足を実現しています。特に「フジパレスシニア」は、安心・安全なサービスと低価格を両立し、運営棟数で全国トップ※の実績を誇ります。建築請負・一棟売賃貸アパートの他、中古住宅アセット事業とも強い相乗効果を発揮しており、ストック型収益の中核として、引き続き安定成長に寄与してまいります。

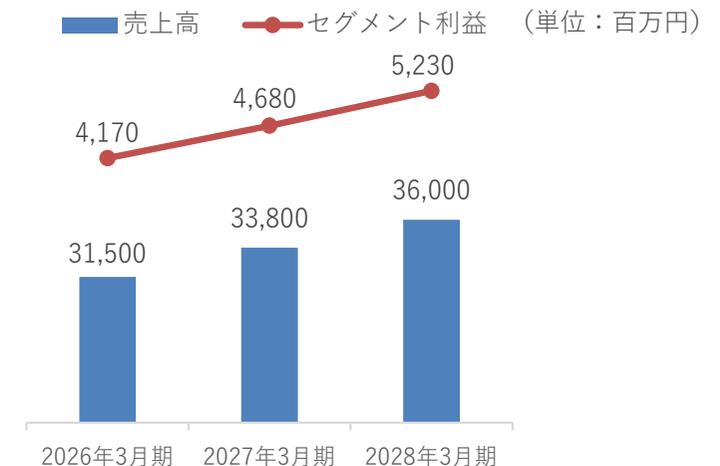
※高齢者住宅新聞2024年サマー特大号より集計



賃貸及び管理事業（3期業績計画）

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	31,500	33,800	36,000
セグメント利益	4,170	4,680	5,230



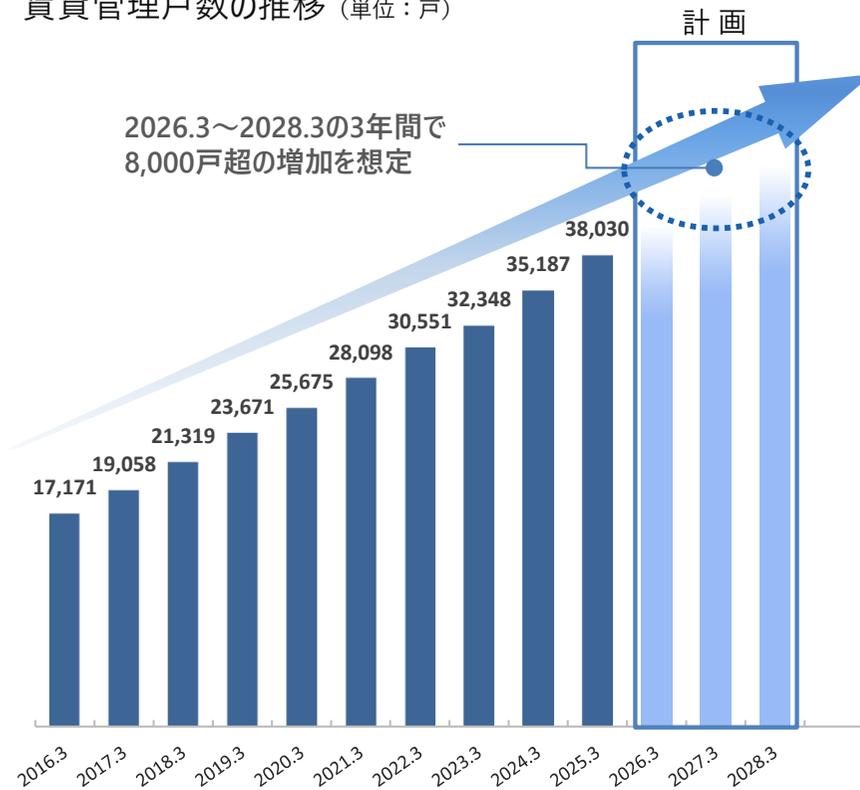
本計画期間は、賃貸アパート「フジパレス」、サービス付き高齢者向け住宅「フジパレスシニア」を中心としたストック型収益の拡大を軸に安定成長を見込んでいます。売上高は2026年3月期の315億円から、2028年3月期には360億円まで拡大する見通しで、セグメント利益も每期上昇基調を保ち、最終年度には50億円を超える見通しです。

### 中長期の収益安定を支えるコア事業へ — 賃貸・管理の拡大で基盤を強化

建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲マンションの引渡しに連動した管理戸数の継続的な増加により、当社のストック型収益基盤である賃貸及び管理事業は着実に拡大しています。セグメント利益は全社利益に占める構成比を高め続けており、中長期の収益安定を支えるコア事業としての地位を確立しています。

#### 管理戸数は右肩上がり、10年で倍増へ

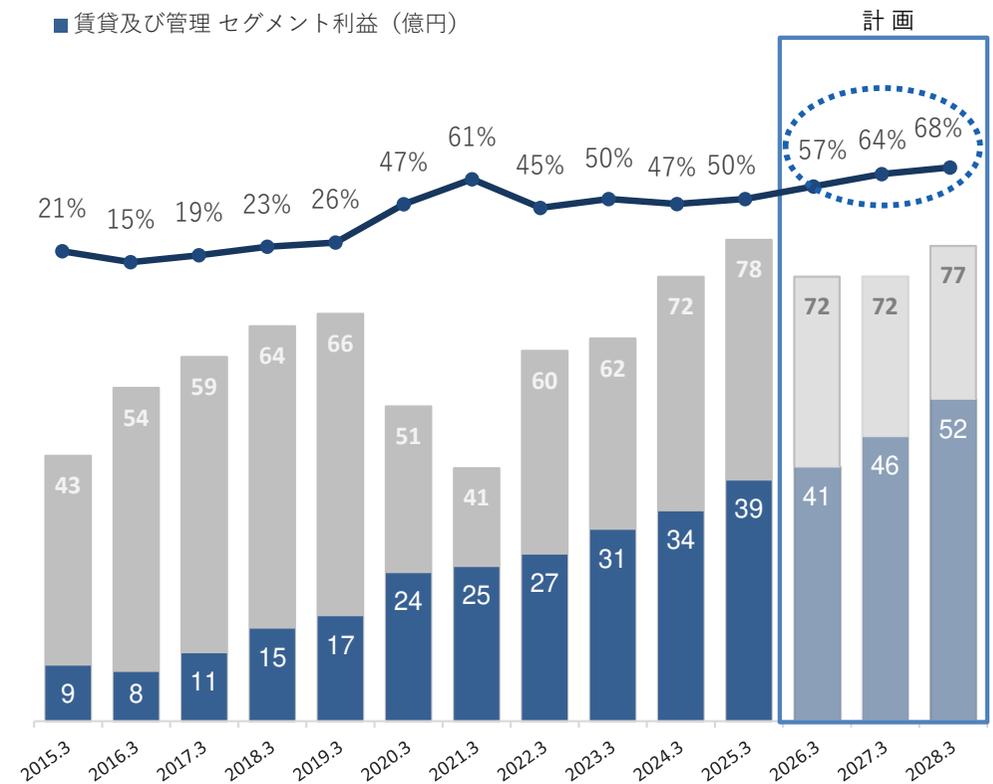
賃貸管理戸数の推移 (単位：戸)



#### 利益貢献は高水準で推移

● 連結営業利益に占める賃貸及び管理 セグメント利益の構成比

■ 賃貸及び管理 セグメント利益 (億円)



### 高稼働・高信頼を実現する地域密着型ストック事業へ

地域に根ざしたサービス付き高齢者向け住宅に加え、自社保有・サブリース・分譲マンション管理を軸とした賃貸管理事業により、当社のストック型収益基盤は着実に拡大しています。97%前後の高水準の稼働率を維持する背景には、仲介業者様との強力な連携、徹底した品質管理、そして社員と協力業者様が一体となった現場力があります。

#### 地域密着で展開するサービス付き高齢者向け住宅

関西エリアに特化した地域密着型の展開でありながら、当社が運営するサービス付き高齢者向け住宅は、2024年6月時点で全国最多となる256棟※の実績を誇ります。「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、高水準の入居率を安定的に維持。独自の運営ノウハウと現場力により、ご家族や地域から厚い信頼を得ており、当社のストック型収益を支える中核事業として、今後もさらなる成長が期待されます。

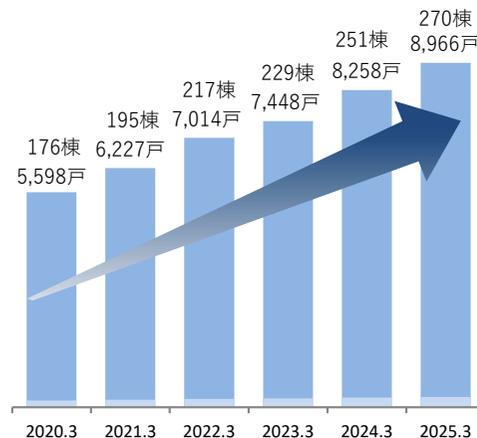
サービス付き  
高齢者向け住宅  
運営棟数ランキング  
**全国 No.1**

※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

※上記は2024年6月末時点の運営棟数

#### 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



#### 高稼働率を支える「3つの力」



##### 集客力

仲介業者様との  
強力な連携

社員が仲介業者様と連携し、空室を即共有。24時間365日対応で成約スピードを向上。



##### 物件管理レベル

管理品質の  
標準化と徹底

全物件で週2回以上の清掃・点検を徹底。対応マニュアルで品質の均質化を実現。



##### 運営体制

分業制による  
柔軟で迅速な対応

契約・修繕・巡回を専任が分担。問い合わせへの即時対応で満足度と効率を両立。

#### 地域密着で築いた管理基盤



我々社員と協力業者の皆様が一丸となって築いた体制が、安定したストック型収益を支えています。



# 建設関連事業① 業績計画

## III.セグメント別事業戦略

2020年1月、鉄骨造・RC造の建築実績を持つ雄健建設グループをパートナーに迎え、建設分野での協業体制を構築しました。現在は民間・公共を問わず、建築一式工事や給排水・外構・解体・リフォームなど幅広い施工に対応し、豊富な実績を重ねています。グループ内でも「フジパレスシニア」の鉄骨造施工や新築分譲マンションの建設など協業の幅を広げており、これらの取り組みを通じて、質の高い建築ノウハウを蓄積してきました。今後も高品質かつ安全な施工を徹底し、適切な工期管理を図りながら、着実に施工体制を強化してまいります。

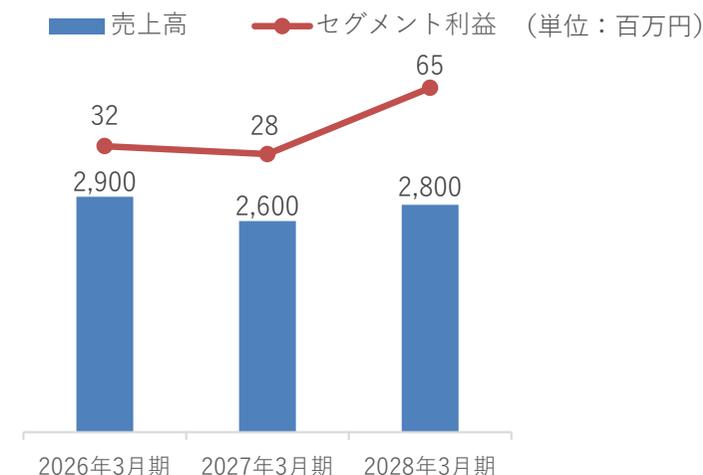


建設関連事業（3期業績計画）

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	2,900	2,600	2,800
セグメント利益	32	28	65

セグメント間の内部取引高を含めて表示しております



本計画期間の1期目は、フジパレスシニアのリノベーションをはじめ、フジパレスの新築や解体工事など、複数の社内案件が計画されており、安定した業績が見込まれます。2期目は案件進捗の影響により一時的に減収減益となるものの、3期目にはのれん償却の終了と、受注回復を通じて収益性の向上を図ってまいります。

前計画期間中は、当社グループ内での分譲マンションの新築やサービス付き高齢者向け住宅のリノベーションといった多様な案件に携わり、協業による施工実績を拡大してまいりました。企画・設計段階からの連携により、コストや品質、工期面での最適化を進め、フロー型・ストック型いずれの事業においても相乗効果を発揮してまいります。

### 大阪府東大阪市 新築分譲マンション ブランニード河内永和



### 兵庫県西宮市獅子ヶ口町 サービス付き高齢者向け住宅



### 大阪府守口市八雲東町 サービス付き高齢者向け住宅



### 大阪市住吉区我孫子西 サービス付き高齢者向け住宅



## IV.さらなる飛躍を求めて



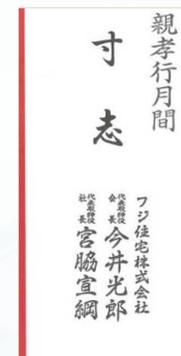
### 「親孝行月間」～感謝をするから、幸せを感じる～

「一番身近な両親を大切にできない人は、お客様を大切にすることはできない。」

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

創業者（現会長）の今井のこのような考えのもと、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毎年4月1日に金1万円を支給しております。平成16年から導入しているこの制度は、必ず親孝行のために使用し、その親孝行から得た成功体験を経営理念感想文として提出する社員もあり、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かたちを知る事ができます。

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



### 「記念日花束贈呈」～ご家族にも感謝の言葉を伝えたい～

毎年一回、役職員全員を対象として、対象者の指名する人の誕生日や結婚記念日に、花束、観葉植物、鉢植えの中から対象者が選んだものをお届けしております。会社の現在迄の発展は、役職員の日々の努力によることは勿論ですが、ご家族様のご支援等のお陰でありますので、その感謝の印として会長、社長の手紙を添えて贈呈しているものです。この制度は、バブル崩壊後の全社的な経費節減の中でも、創業者（現会長）の今井のたつての要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



### 「パン宅配」～本当のお付き合いはお引渡ししてからはじまる～

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

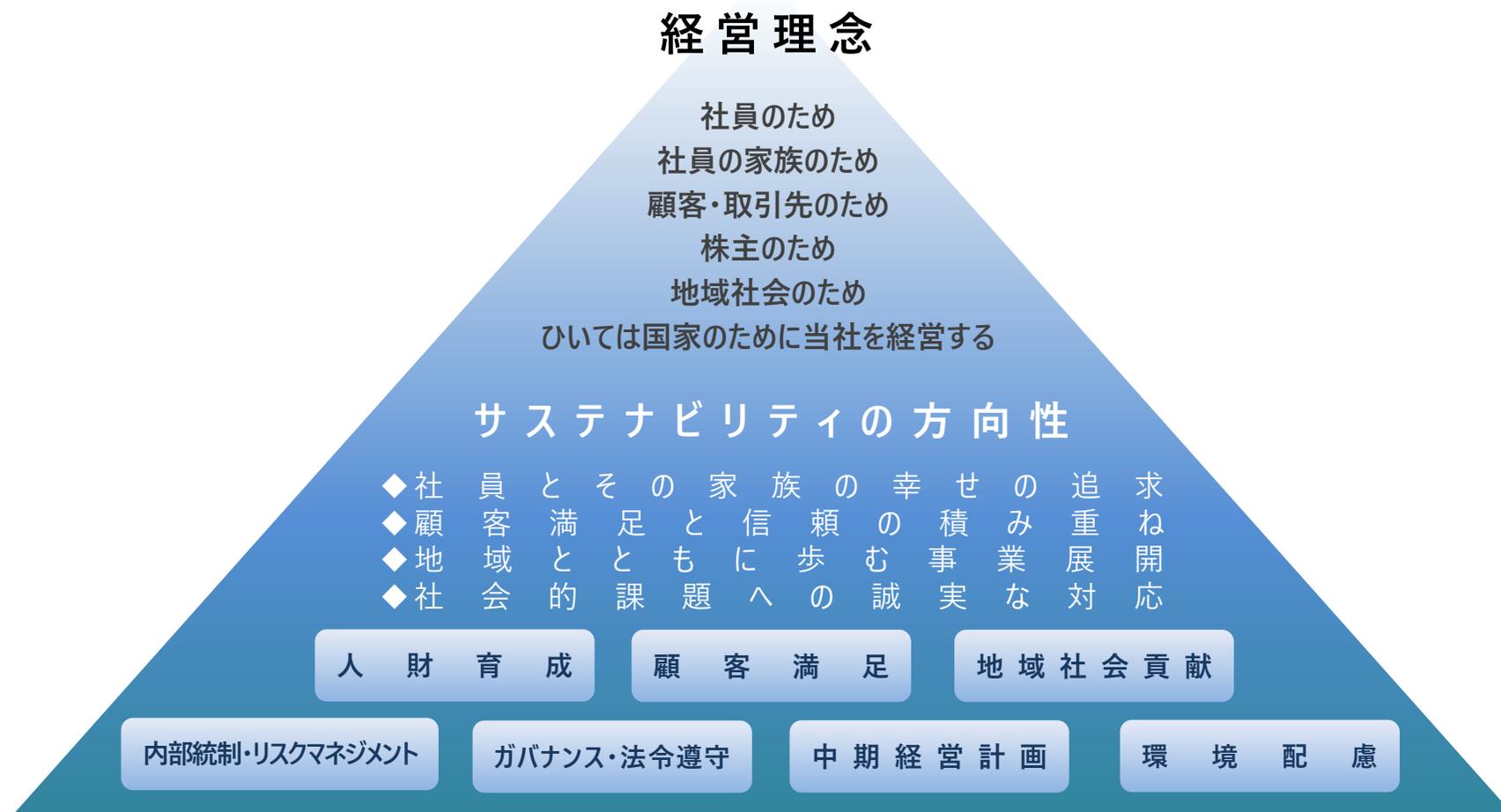
- 売りっぱなし、建てっぱなしにしない。
- ご購入頂いたお客様への感謝の気持ちを忘れず、1人でも多くのお客様にパンをお渡しし、喜んで頂きたい。安心して頂きたい。
- いつまでもお客様と繋がりのあるフジ住宅でありたい。

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



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、事業活動を通じた社会的価値の創出に取り組んでまいりました。近年、気候変動・人口構造の変化・地域課題といった社会的テーマへの対応が企業に強く求められる中、当社はESG（環境・社会・ガバナンス）の視点と地域密着型経営の融合により、事業を通じて社会課題の解決に貢献していきます。

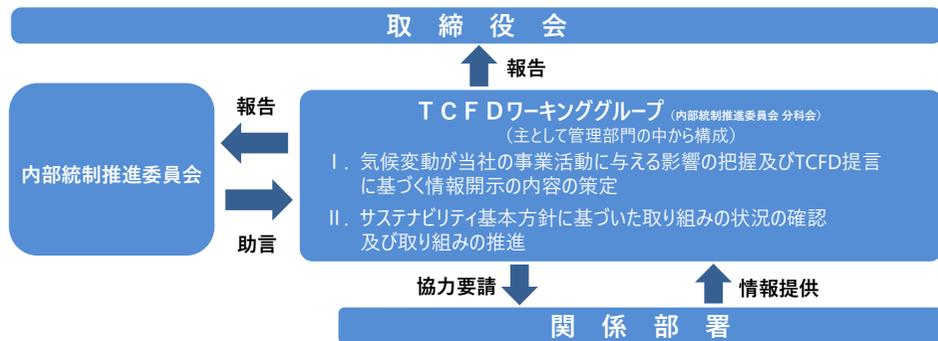
これからも、サステナビリティと企業価値の両立を追求し、すべてのステークホルダーに信頼される企業グループとして、持続的な成長を目指してまいります。



### 気候変動への対応と地域社会への貢献を両立し、持続可能な未来を創る

#### 気候変動リスクを見える化する社内横断組織を設置

気候変動リスクを中長期的な経営リスクの一つと位置づけ、2022年4月に「TCFDワーキンググループ」を設置しました。社内外の関係者と連携し、影響の洗い出しやリスク分類を進めるとともに、戦略的対応に向けた体制整備を進めております。



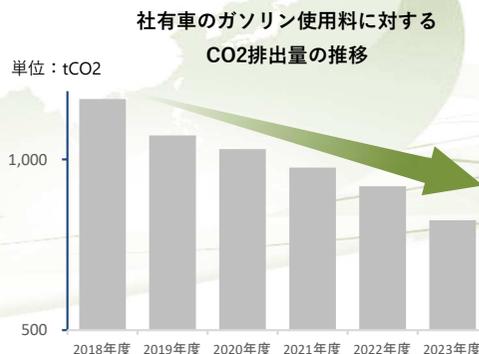
#### 社員・家族で守る「フジ住宅の森」

和歌山県日高郡日高川町の2.16haの森林を「フジ住宅の森」と命名し、和歌山県より認証を受けました。社員とご家族がボランティアで植林・育林活動を行い、環境貢献と地域交流を深めています。



#### 社有車CO<sub>2</sub>排出量を43%削減

社有車にハイブリッド車導入を促進したほか、稼働車両の最適化、エコドライブの徹底等により、過去6年間で約43%のCO<sub>2</sub>排出量を削減しました。



#### 脱炭素社会の先導企業へ

私たちは、SDGsに関する先進的な取り組みを大阪から具体化し、それを全国へ広げることで、2050年の脱炭素社会の実現に貢献することを目的とした「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、地域発の持続可能なまちづくりを推進してまいります。



#### 「選ばれる住まい」へ——環境対応マンションの標準化へ

当社は分譲マンションにおける地球環境への対応として、省エネ基準適合やCO<sub>2</sub>削減を推進しています。2025年4月以降の着工物件では、省エネ基準への適合義務化に対応し、住棟単位でBELS評価（ZEH-M Oriented※）を取得。2030年度以降は、住戸単位でのZEH評価や再生可能エネルギーを活用したZEH-M Readyへの移行を見据え、省エネ性能のさらなる高度化に取り組んでいます。



※ZEH-M Oriented（ゼッチ・マンション・オリエンテッド）とは、「断熱性能などを大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入によって室内環境の質を維持しながら大幅な省エネルギーを実現させ、かつ、共用部を含むマンション全体での一次エネルギー消費量を20%以上削減することを目指したマンション」のことです。

### 経営理念を体現する「人財」こそが当社最大の資本

長期的な安定経営を支えるには、能力と熱意を兼ね備えた人財の育成が重要です。当社では「人財」として経営理念の共有、成長支援、公正な評価、対話の促進に取り組み、エンゲージメント向上と持続的成長につながる人的資本戦略を推進しています。

#### 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、考え方がブレずに行動できるよう、創業者の行動指針を「経営理念・方針小冊子」にまとめています。Q&A形式で具体化されたこの小冊子は、全社員が携帯し、行動のよりどころとしています。



#### Well-beingを支える支援

社員一人ひとりが能力や考え方を磨き、仕事や人生に前向きに取り組めるよう、書籍配布を通じた成長支援を行っています。実務・感情・対人スキル・健康などをテーマに、パート・派遣社員を含む全社員へ配布。社員への人的投資を進めることで、社員自身の成長はもちろん、ご家族やお客様への価値提供力を高めています。



発行：株式会社ワビブックス  
著者：弘光 隆  
2024年5月20日 第2刷発行



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



発行：ダイヤモンド社  
著者：淳田 隆彰  
2024年10月30日 第5刷発行

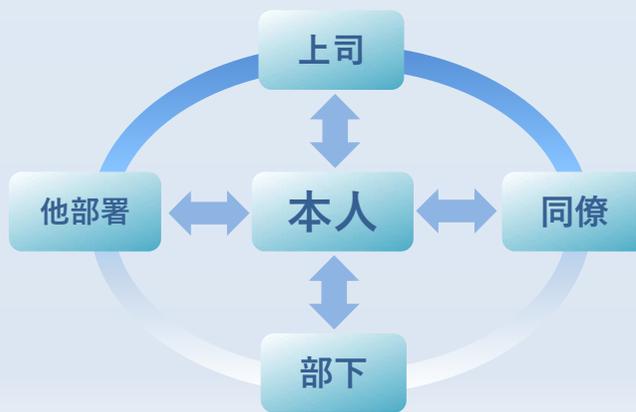


発行：株式会社サンマーク出版  
著者：山下 穂希  
2022年6月10日 第41刷発行

#### 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

全ての社員が会長または社長と直接対話できる「質問会」を定期的で開催し、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、このような経営トップとの直接対話は「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、質問者より許可を得た「公開可」の質問と会長または社長からの回答が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。

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。

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。当社は社員等の健康管理を経営的な視点で考え、社員が安心して力を発揮できる職場環境づくりを続けることで、会社の持続的な成長につなげていきます。

### 健康経営に関する具体的施策例

#### ■ 受診率100%。人間ドック並みの健康診断を全社員に

当社では、受診率100%を達成している年1回の健康診断において、法定項目に加え、大腸がん・乳がんエコー・腫瘍マーカー・ピロリ菌・NT-proBNP（心疾患）・胆管がん・膵臓がんCA19-9）など、人間ドック並みの検査を実施。再検査・精密検査やピロリ菌除去も全額会社負担です。短時間勤務者・休業中社員・その家族も対象とし、重症リスクが高い社員には人事と医療機関が連携してフォローを行うなど、予防から支援まで一貫した健康サポートを整備しています。



#### ■ 健康インフラの充実化

- 高気圧酸素ボックスの設置（2拠点）
- 全事業所へ電解水素水整水器を設置
- メンタル相談窓口の設置
- 無料相談ダイヤル（24時間365日対応）の活用
- 血管年齢・血圧・内臓脂肪等の健康測定機器の設置

#### ■ 高ストレス者割合わずか5.0%。上司に本音で語れる職場づくり

当社では全社員を対象にストレスチェックを毎年実施し、2024年度の高ストレス者割合はわずか5.0%。全国平均の約3分の1という低水準を維持しています。「本音・率直・ストレート」「聞けばいいだけ、言えばいいだけ」という考えのもと、イキイキと働ける職場風土を育てています。



#### ～きっかけは社員の病気から～



代表取締役会長 今井光郎

健康診断の充実やピロリ菌検査・除去の全額会社負担は、ある社員の病気がきっかけでした。創業者 今井自らが病院を紹介し、休職中も治療に専念できるよう会社が全面支援。その社員は職場復帰を果たし、今も感謝の気持ちを胸に働いています。「社員は一つ屋根の下の家族」「命に関わることは人事を尽くしたい」—この想いが制度となり、社員と家族の健康を守る取り組みへと発展しました。このように、フジ住宅の健康経営は、創業者今井の「想い」から始まっています。

#### 健康経営に関する受賞例（2024年度受賞分のみ抜粋）



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 2025 大規模法人部門（ホワイト500）」に8度目の認定。

スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー-2025」Bronzeに認定。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。

2025年3月7日に、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3年連続3回目の表彰。

## 「人にしかできない価値」を生み出すために、テクノロジーを活かす

当社が目指すDXは、単なるIT化や業務効率化にとどまらず、社員一人ひとりの挑戦と成長を支える仕組みと捉えています。デジタル技術の活用を通じて、変化する顧客ニーズや地域課題への対応力を高めるとともに、「人財」が創造力を発揮し、的確な判断を行い、共感や感謝の心をもって信頼を築ける、そんな仕事に集中できる環境づくりを進めています。

## DX戦略フレーム（実施済みの施策及び今後の方向性）

■ 全社最適への進化 (情報の統合と活用)	■ 不動産DX/建設DXの促進 (現場主導の効率化)	■ 定量データに基づく経営の促進 (見える化・分析・予測)	■ 安心・柔軟なIT基盤の強化 (ITインフラ・セキュリティ)
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 原価/工程/用地情報の一元管理           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 原価・工程管理のリアルタイム化と見える化</li> <li>➢ 用地情報システムの最適化</li> </ul> </li> <li>■ 顧客業務の社内連携           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ システム間のAPI連携による業務自動化・効率化</li> </ul> </li> <li>■ 社内情報の整理・継承           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ AI-OCRなどの技術活用による社内ドキュメントの電子化</li> <li>➢ 知識を見える化し、共有できる仕組みを整え、業務の引き継ぎや継続性を強化</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不動産DXの推進           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Kintoneの活用と内製運用</li> <li>➢ 電子契約ツールの導入（WAN-Sign ITANZI BB、Release）での契約業務の効率化</li> <li>➢ 問合せ対応のAIチャットボット化</li> <li>➢ スマートモデルハウスによる無人接客・内覧の実現</li> </ul> </li> <li>■ 建設DXの推進           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 生成AIによる図面作成の自動化（和歌山大学と共同研究）</li> <li>➢ プレカット・改修図面チェックの業務効率化／デジタル対応</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ データ分析と予測のAI活用           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ KPI異常値検知とアラート通知</li> <li>➢ 事業進捗のリアルタイム可視化による意思決定支援</li> <li>➢ BIツール活用による傾向予測と意思決定支援の高度化</li> </ul> </li> <li>■ 社内の情報検索・抽出支援           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 生成AIによる情報抽出・整理プロセスの自動化と高速化</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サイバーセキュリティ強化           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 標的型攻撃を想定したメール訓練の定期実施と自社Webサイトの脆弱性診断・対策の高度化</li> <li>➢ サイバーインシデントガード運用によるガバナンス体制の構築</li> </ul> </li> <li>■ 柔軟なIT基盤へのリビルド           <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 新式のシステムに段階的に移行し、柔軟で働きやすい環境を整備。技術者に選ばれる、魅力ある開発現場を目指す。</li> <li>➢ 将来を見据えた拡張しやすく柔軟なIT基盤への移行</li> </ul> </li> </ul>

## DX人財の育成

DXの推進は、働き方を見直し、「何のために」「誰のために働くのか」を再認識する契機でもあります。当社は経営理念の理解実践を通じて、人にしか生み出せない価値を創造し、次代を担うDX人財の育成に取り組んでまいります。



部署：経営企画部

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おりますが、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おこなっていただきますようお願いいたします。