

# フジ住宅株式会社

## 2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

2023年8月4日



# 目次

---

- |                         |       |
|-------------------------|-------|
| 1 . 2024年3月期 第1四半期 決算概要 | P. 2  |
| 2 . 成長戦略と当社の強み          | P. 20 |
| 3 . ESG・SDGsの取組み        | P. 33 |
| 4 . 経営理念                | P. 45 |
| 5 . トピックス               | P. 50 |

# 1. 2024年3月期 第1四半期 決算概要

## 2024年3月期 第1四半期決算ハイライト (2023年4月～2023年6月)

- 当第1四半期は、売上高271億円（前年同期比2.1%減）、営業利益14億円（前年同期比14.3%増）、その他各段階利益におきましても前年同期を上回り、減収増益となりました。
- 売上高につきましては、分譲住宅セグメント及び住宅流通セグメントにおいて、前年同期に比べ引渡し戸数が減少したため、減収となりました。分譲住宅セグメントにおいては、自由設計住宅の引渡しは順調に進みましたが、当第1四半期は分譲マンションの竣工引渡し物件がなかったため、引渡し戸数が大きく減少しました。土地有効活用セグメントでは、個人投資家向け一棟売賃貸アパートは減収ながら、賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅が好調であったことにより前年同期と同水準となりました。賃貸及び管理セグメントは、期初想定通り増収となり、結果として当第1四半期売上高は前年同期比2.1%減に抑えることが出来ました。
- セグメント利益は、住宅流通と建設関連を除くセグメントで増益となりました。特に分譲住宅セグメントでは減収ながら、適正な利益水準を確保した販売が奏功し、前年同期比で大幅に増益となりました。土地有効活用セグメント、賃貸及び管理セグメントにおいても前年同期を上回り増益となったことで、各段階利益においても増益となりました。
- 当第1四半期連結業績は売上高、各段階利益ともに、概ね期初予想通りで推移しております。
- 当第1四半期末の自己資本比率は29.9%、有利子負債の水準を示すネットD/Eレシオは1.50倍と前期末とほぼ同水準を維持しております。

## 連結損益計算書 (2023年4月～2023年6月)

- 当第1四半期を含む直近5期の第1四半期の業績は以下の通りです。
- 当第1四半期の業績は、分譲マンションの竣工引渡しがあった前第1四半期に比べ、売上高は若干減少しているものの、それ以前の年度比においては高水準となりました。
- 各段階利益については、前年同期比増益で利益率も改善し、過年度比においても前述を勘案すれば良好に推移しました。また、当第1四半期末の受注契約残高については、前年同期を上回り、コロナ禍における特需があった、2021年3月期第1四半期末、2022年3月期第1四半期末と比べても非常に順調に推移しております。(P.12ご参照)

(単位：百万円)

	2020年3月期1Q (4月～6月)		2021年3月期1Q (4月～6月)		2022年3月期1Q (4月～6月)		2023年3月期1Q (4月～6月)		2024年3月期1Q (4月～6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	23,906	100.0%	23,522	100.0%	26,798	100.0%	27,698	100.0%	27,115	100.0%	▲2.1%
売上総利益	3,834	16.0%	3,170	13.5%	4,322	16.1%	3,829	13.8%	4,172	15.4%	+9.0%
販売費及び一般管理費	2,845	11.9%	2,779	11.8%	2,692	10.0%	2,600	9.4%	2,767	10.2%	+6.4%
営業利益	988	4.1%	390	1.7%	1,629	6.1%	1,228	4.4%	1,404	5.2%	+14.3%
経常利益	947	4.0%	277	1.2%	1,555	5.8%	1,114	4.0%	1,234	4.6%	+10.7%
四半期純利益	627	2.6%	109	0.5%	1,101	4.1%	735	2.7%	824	3.0%	+12.2%
受注契約残高	48,183	-	57,716	-	59,568	-	54,163	-	57,002	-	+5.2%

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

# 連結売上高 (2023年4月～2023年6月)

(単位：百万円)		2023年3月期1Q (4月～6月)		2024年3月期1Q (4月～6月)		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	123戸	4,855	149戸	6,277	+29.3%
	分譲マンション	75戸	3,060	26戸	1,191	▲61.1%
	分譲宅地販売	20戸	335	18戸	494	+47.6%
	素地販売	268㎡	49	-	-	-
	計	218戸 268㎡	8,300	193戸 7,963		▲4.1%
住宅流通	中古住宅 (一戸建)	30戸	806	18戸	452	▲43.8%
	中古住宅 (マンション)	265戸	5,919	244戸	5,743	▲3.0%
	その他	-	2	-	2	-
	計	295戸	6,727	262戸	6,198	▲7.9%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	3件	575	10件	1,273	+121.6%
	サービス付き高齢者向け住宅	1件	796	3件	988	+24.0%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	32棟	4,529	24棟	3,600	▲20.5%
	計	4件 32棟	5,901	13件 24棟	5,863	▲0.7%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	4,577	-	4,935	+7.8%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	1,496	-	1,615	+8.0%
	管理手数料収入	-	225	-	236	+5.0%
	計	-	6,299	-	6,788	+7.8%
建設関連		22件	424	20件	264	▲37.6%
その他		-	43	-	36	▲14.8%
	合計	513戸 268㎡ 26件 32棟	27,698	455戸 -㎡ 33件 24棟	27,115	▲2.1%

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

# セグメント別業績の状況（2023年4月～2023年6月）

- ▶ 前第1四半期と当第1四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。
- ▶ セグメント別売上高は、内部売上高を控除したものになり、賃貸及び管理セグメントを除き減収となりました。一方、セグメント別利益については、内部取引に伴う利益及び全社費用控除前ですが、住宅流通と建設関連を除き増益となりました。

（単位：百万円）	セグメント別売上高				セグメント別利益			
	2023年3月期1Q （4月～6月）	2024年3月期1Q（4月～6月）			2023年3月期1Q （4月～6月）	2024年3月期1Q（4月～6月）		
			構成比	対前年増減率			構成比	対前年増減率
分譲住宅	8,300	7,963	29.4%	▲4.1%	78	373	20.0%	+376.7%
住宅流通	6,727	6,198	22.9%	▲7.9%	376	256	13.7%	▲31.8%
土地有効活用	5,901	5,863	21.6%	▲0.7%	460	524	28.1%	+14.0%
賃貸及び管理	6,299	6,788	25.0%	+7.8%	705	735	39.4%	+4.3%
建設関連	424	264	1.0%	▲37.6%	▲9	▲46	▲2.5%	-
その他	43	36	0.1%	▲14.8%	32	24	1.3%	▲23.6%
合計	27,698	27,115	100.0%	▲2.1%	1,643	1,868	100.0%	+13.7%

※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	▲19	▲17
全社費用	▲394	▲446
第1四半期 営業利益	1,228	1,404

※全社費用は、主に各セグメントに帰属しない一般管理費となります。

# セグメント別業績の状況【分譲住宅】

2023年4月～6月業績

- 自由設計住宅は、前年同期に比べ、引渡し戸数が増加しました。
- 分譲マンションは、当第1四半期に竣工引渡し物件がなかったため、引渡し戸数は減少しましたが、当期は、右記の通り、竣工引渡しが下期に集中しておりますので、当第1四半期としては、期初想定通りの進捗です。
- したがいまして、売上高は前年同期を下回りましたが、きめ細かく丁寧な販売に注力した結果、引渡し物件の収益性が改善し、セグメント利益は前年同期を大幅に上回りました。

(単位：百万円)

	2023年3月期1Q (4月～6月)		2024年3月期1Q (4月～6月)		対前年 増減率
自由設計住宅	123戸	4,855	149戸	6,277	+29.3%
分譲マンション	75戸	3,060	26戸	1,191	▲61.1%
分譲宅地販売	20戸	335	18戸	494	+47.6%
素地販売	268㎡	49	-	-	-
売上高	218戸 268㎡	8,300	193戸	7,963	▲4.1%
セグメント利益		78		373	+376.7%

\* 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

## 2024年3月期引渡し 大型戸建分譲プロジェクト

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



*AsumoTown*  
HIGASHIKISHIWADA

アスモタウン東岸和田  
(大阪府岸和田市 144戸)

*AFUJIR*

アフュージア石橋阪大前  
(大阪府池田市 37戸)

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



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



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



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



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



# セグメント別業績の状況【住宅流通】

2023年4月～6月業績

➤ 中古一戸建は、前年同期に比べ、引渡し戸数、売上高共に大きく減少しました。中古マンションにおいては販売単価は上昇したものの、引渡し戸数が減少したため、売上高は僅かに減少しました。

その結果、売上高及びセグメント利益は前年同期を下回りました。引き続き、在庫回転率を意識した運営方針の下、長期保有在庫の販売促進と仕入の厳選を進め、収益確保に努めて参ります。

(単位：百万円)

	2023年3月期1Q (4月～6月)		2024年3月期1Q (4月～6月)		対前年 増減率
中古住宅（一戸建）	30戸	806	18戸	452	▲43.8%
中古住宅（マンション）	265戸	5,919	244戸	5,743	▲3.0%
その他	-	2	-	2	-
<b>売上高</b>	295戸	6,727	262戸	6,198	▲7.9%
<b>セグメント利益</b>		376		256	▲31.8%

\* 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 2022 全国第7位

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

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

**Fuji Home Bank**  
フジホームバンク

フジホームバンクでは中古マンション買取再販及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンションを収益不動産として取得し入居者様が退去後、リノベーションを施し再販売する競争優位性の高いアセット事業を展開し、2023年6月末時点で849戸を保有しております。P.29にアセット事業の詳しい説明を記載しております。

(中古アセット事業の推移)

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

**おうち館** (本店・和泉店・堺店)

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



# セグメント別業績の状況【土地有効活用】

## 2023年4月～6月業績

- 賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅については、受注済みの工事が順調に進み、新規受注も好調に推移したため、売上高が大幅に増加しました。
- 個人投資家向け一棟売賃貸アパートについても、好調な受注が続いており、受注契約残高も順調に増加（前年同期比11棟・20億円増 P.12ご参照）しておりますが、当第1四半期での引渡し棟数が前年同期に比べ減少したため、売上高は減少しております。
- 結果として、売上高及びセグメント利益は、前年同期を上回り、好調を維持しております。（単位：百万円）

	2023年3月期1Q (4月～6月)		2024年3月期1Q (4月～6月)		対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	3件	575	10件	1,273	+121.6%
サービス付き高齢者 向け住宅	1件	796	3件	988	+24.0%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	32棟	4,529	24棟	3,600	▲20.5%
小計（外部売上高）	4件 32棟	5,901	13件 24棟	5,863	▲0.7%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	-	360	-	443	+23.2%
<b>売上高</b>	4件 32棟	6,262	13件 24棟	6,306	+0.7%
<b>セグメント利益</b>		460		524	+14.0%

\* 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。

## TOPIX

### 「日本一」愛される土地有効活用事業部を目指して

個人投資家向け一棟売賃貸アパートでは、総合不動産業として培った豊富な情報を活かし、希少性・換金性の高い厳選した仕入れ、当社グループ会社による高い管理力と集客力により2023年6月末時点で稼働率96.8%の高稼働を維持しております。商品開発力、心ある管理と高い集客力に加え、オーナー様に寄り添った契約内容をご評価頂き、お陰様で販売時は平均5倍以上の抽選倍率となっております。

### フジパレスシリーズ建築事例



**フジパレス階段室タイプ**  
都市型コンパクトデザイナーズ賃貸住宅



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



**フジパレス戸建賃貸**

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



**フジパレス・スリーハーズ**

高稼働・高収益を実現する全戸メソネ  
ット型賃貸住宅



**フジパレス・ロフトタイプ**

シングル層の新しいニーズを開拓する  
ロフトタイプ

# セグメント別業績の状況【賃貸及び管理】

2023年4月～6月業績

- 土地有効活用事業における賃貸物件の引渡しに伴い管理物件の取扱い件数が増加したこと、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の稼働が進んだことで、期初想定通り、売上高及びセグメント利益共に前年同期を上回りました。

(単位：百万円)

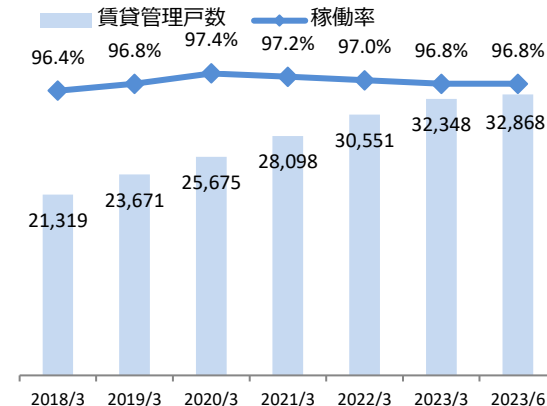
	2023年3月期1Q (4月～6月)	2024年3月期1Q (4月～6月)	対前年 増減率
賃貸料収入	4,577	4,935	+7.8%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	1,496	1,615	+8.0%
管理手数料収入	225	236	+5.0%
<b>売上高</b>	<b>6,299</b>	<b>6,788</b>	<b>+7.8%</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>705</b>	<b>735</b>	<b>+4.3%</b>

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

TOPIX

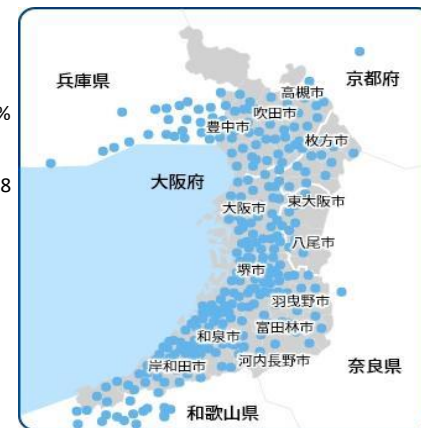
## 賃貸管理戸数

2017年以降は年間2,000戸ペースで増加している中、高稼働を維持している

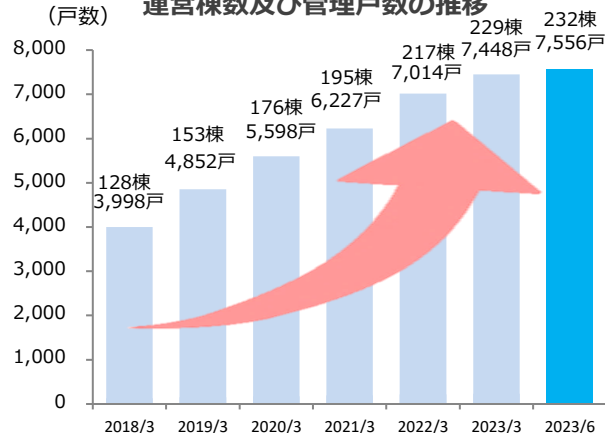


\* 2023年6月末時点の賃貸管理戸数と稼働率

## 賃貸管理物件分布図



## サービス付き高齢者向け住宅の 運営棟数及び管理戸数の推移



\* 2023年6月末時点の運営棟数と管理棟数

## サービス付き 高齢者向け住宅 運営棟数ランキング **No.1**

\* シニアビジネスデータブック2022より

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

\* 2021年10月末時点の運営棟数

# セグメント別業績の状況【建設関連】

## 2023年4月～6月業績

- ▶ 当期に入り大型建築請負工事の受注を獲得するなど受注契約残高は順調に増加（P.12ご参照）しておりますが、当第1四半期においては、売上高、セグメント利益共に前年同期を下回りました。
- ▶ 前期に続き、当社グループが販売する新築分譲マンションの建築請負工事や自社社屋の大型修繕工事などグループ内施工が売上高全体の一定割合を占め、外部取引による利益は減少を余儀なくされておりますが、グループ全体の収益貢献に繋がっておりますので今後さらに協業範囲を広げ、グループ全体への貢献度を高めて参ります。

(単位：百万円)

	2023年3月期1Q (4月～6月)	2024年3月期1Q (4月～6月)	対前年 増減率
建設関連	424	264	▲37.6%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	164	75	▲53.9%
売上高	588	340	▲42.2%
セグメント利益	▲9	▲46	-

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

## TOPIX

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎えました。当社グループの数ある開発案件の中で、以前は、鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事は分譲マンションを除き取扱いしておりませんでした。雄健建設グループをパートナーに迎えることでより選択肢が広がり、商品ラインナップも豊富になりました。2023年1月には当社グループで初めての旧社宅にリノベーションを施したサービス付き高齢者向け住宅が竣工しました。（西宮市獅子ヶ口町）

### 当社グループ所有の西宮市獅子ヶ口町サービス付き高齢者向け住宅 2023年1月26日竣工 RC造 5階建 62室



(リノベーション前)



(リノベーション後)

# セグメント別受注契約残高（2023年6月末）

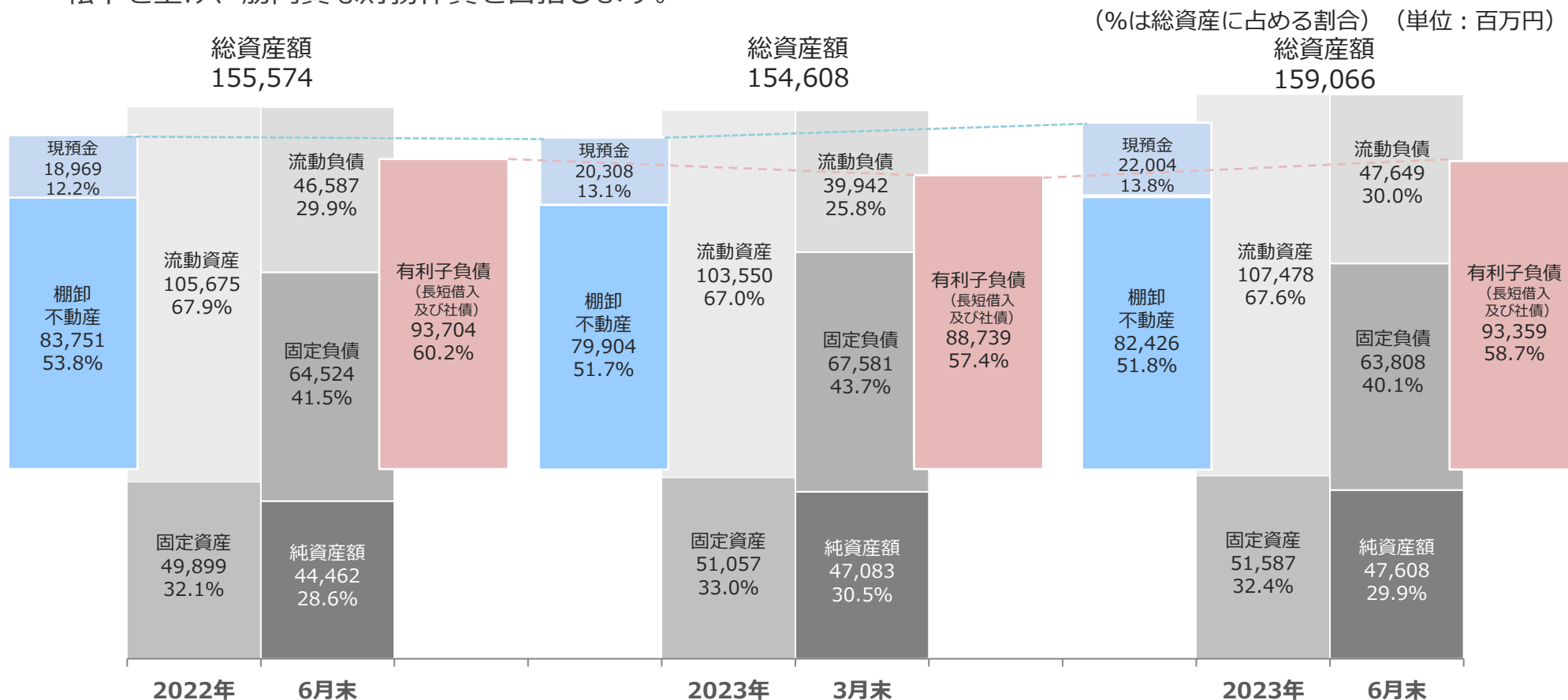
- ▶ 当第1四半期末の受注契約残高は前期比5.2%増となりました。
- ▶ 受注契約残高増加の主な要因は、土地有効活用セグメントであり、賃貸住宅等建築請負が前年同期比10.5%増、サービス付き高齢者向け住宅は前年同期比43.8%増、個人投資家向け一棟売賃貸アパートも引き続き好調を維持し、前年同期比15.3%増となり受注契約残高を大きく伸ばし、受注契約残高の増加に寄与しております。
- ▶ 分譲住宅セグメントでは、特に自由設計住宅における土地価格の高止まりや建築費の高騰による販売価格の上昇などの影響から受注契約が減少しておりますが、販売中の分譲マンションの受注契約が好調に推移したことで、自由設計住宅の受注契約残高の減少の一部を補いました。結果として前年同期比7.3%減となりました。
- ▶ 住宅流通セグメントでは、受注契約戸数は減少しているものの、販売単価の上昇により受注契約残高の落ち込みを軽減しております。

(単位：百万円)

	2023年3月期1Q（4月～6月）		2024年3月期1Q（4月～6月）		対前年 増減率
自由設計住宅	464戸	19,309	308戸	12,861	▲33.4%
分譲マンション	136戸	6,393	242戸	10,523	+64.6%
分譲宅地販売	24戸	573	20戸	555	▲3.1%
素地販売	-	-	1,765㎡	420	-
<b>分譲住宅</b>	<b>624戸</b>	<b>26,277</b>	<b>570戸 / 1,765㎡</b>	<b>24,360</b>	<b>▲7.3%</b>
中古住宅（一戸建）	24戸	579	18戸	459	▲20.8%
中古住宅（マンション）	136戸	3,076	116戸	2,855	▲7.2%
<b>住宅流通</b>	<b>160戸</b>	<b>3,656</b>	<b>134戸</b>	<b>3,314</b>	<b>▲9.4%</b>
賃貸住宅等建築請負	54件	5,215	60件	5,762	+10.5%
サービス付き高齢者向け住宅	23件	5,019	34件	7,220	+43.8%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	89棟	13,353	100棟	15,400	+15.3%
<b>土地有効活用</b>	<b>77件 / 89棟</b>	<b>23,588</b>	<b>94件 / 100棟</b>	<b>28,382</b>	<b>+20.3%</b>
<b>建設関連</b>	<b>16件</b>	<b>641</b>	<b>23件</b>	<b>944</b>	<b>+47.3%</b>
<b>合計</b>		<b>54,163</b>		<b>57,002</b>	<b>+5.2%</b>

# 連結貸借対照表の推移

▶ 前第1四半期末（2022年6月末）～当第1四半期末（2023年6月末）にかけて、棚卸不動産、有利子負債に大きな増減はなく純資産の増加に伴って、主に現預金が増加しました。固定資産の増加は、主として賃貸入居者付きの区分所有の中古マンションの取得によるものです。棚卸不動産の内訳を次頁、有形固定資産のこれまでの推移をP.15に掲載しておりますので、ご参照下さい。引き続き用地仕入れは厳選した仕入方針を継続し、在庫の回転率を上げ、筋肉質な財務体質を目指します。



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

# 棚卸不動産の推移

- 前第1四半期末（2022年6月末）～当第1四半期末（2023年6月末）にかけて、棚卸不動産の内訳は大きく変わりました。厳しい仕入れ環境が続く中、仕入れを厳選したことで、分譲戸建住宅・分譲マンションは54億円減、販売が好調な土地有効活用は、積極的な仕入れ活動を展開し34億円増、棚卸不動産合計は13億円の微減となりました。
- 当第1四半期末は、棚卸不動産合計で前期末比25億円増となりました。増加の主な要因は土地有効活用における用地取得及び建築が進んだことによるものです。土地有効活用の在庫棟数245棟のうち45棟は一定期間の保有を目的としており、販売用としては約1.5年分の受注相当数となり、妥当な数量と考えております。分譲戸建住宅・分譲マンションの在庫戸数は2,435戸と2～3年分の在庫は確保出来ております。引き続き厳しい仕入れ環境が続いていますので、物件を厳選しつつ、セグメント毎の受注環境に応じて柔軟に仕入れを行う方針で臨んでおります。

(単位：百万円)	3,433戸 209棟 83,751		仕入等		販売等		3,066戸 229棟 79,904		仕入等		販売等		3,098戸 245棟 82,426	
	2022年6月末		2022年7月～2023年3月		2023年3月末		2023年4月～2023年6月		2023年6月末					
	件数/(下段)簿価	構成比	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	構成比	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	構成比				
分譲戸建住宅	1,624戸 35,137	- 42.0%	339戸 14,677	569戸 18,817	1,394戸 30,997	- 38.8%	193戸 4,884	168戸 5,747	1,419戸 30,134	- 36.6%				
分譲マンション	1,140戸 18,443	- 22.0%	1戸 4,140	142戸 5,497	999戸 17,086	- 21.4%	43戸 1,919	26戸 1,017	1,016戸 17,987	- 21.8%				
中古住宅	669戸 12,997	- 15.5%	786戸 16,988	782戸 16,138	673戸 13,847	- 17.3%	252戸 5,252	262戸 5,381	663戸 13,718	- 16.6%				
土地有効活用 (建築請負を除く)	209棟 17,173	- 20.5%	116棟 13,335	96棟 12,535	229棟 17,973	- 22.5%	40棟 7,469	24棟 4,857	245棟 20,585	- 25.0%				
棚卸不動産 合計	3,433戸 209棟 83,751	- 100.0%	1,126戸 116棟 49,142	1,493戸 96棟 52,989	3,066戸 229棟 79,904	- 100.0%	488戸 40棟 19,525	456戸 24棟 17,004	3,098戸 245棟 82,426	- 100.0%				

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

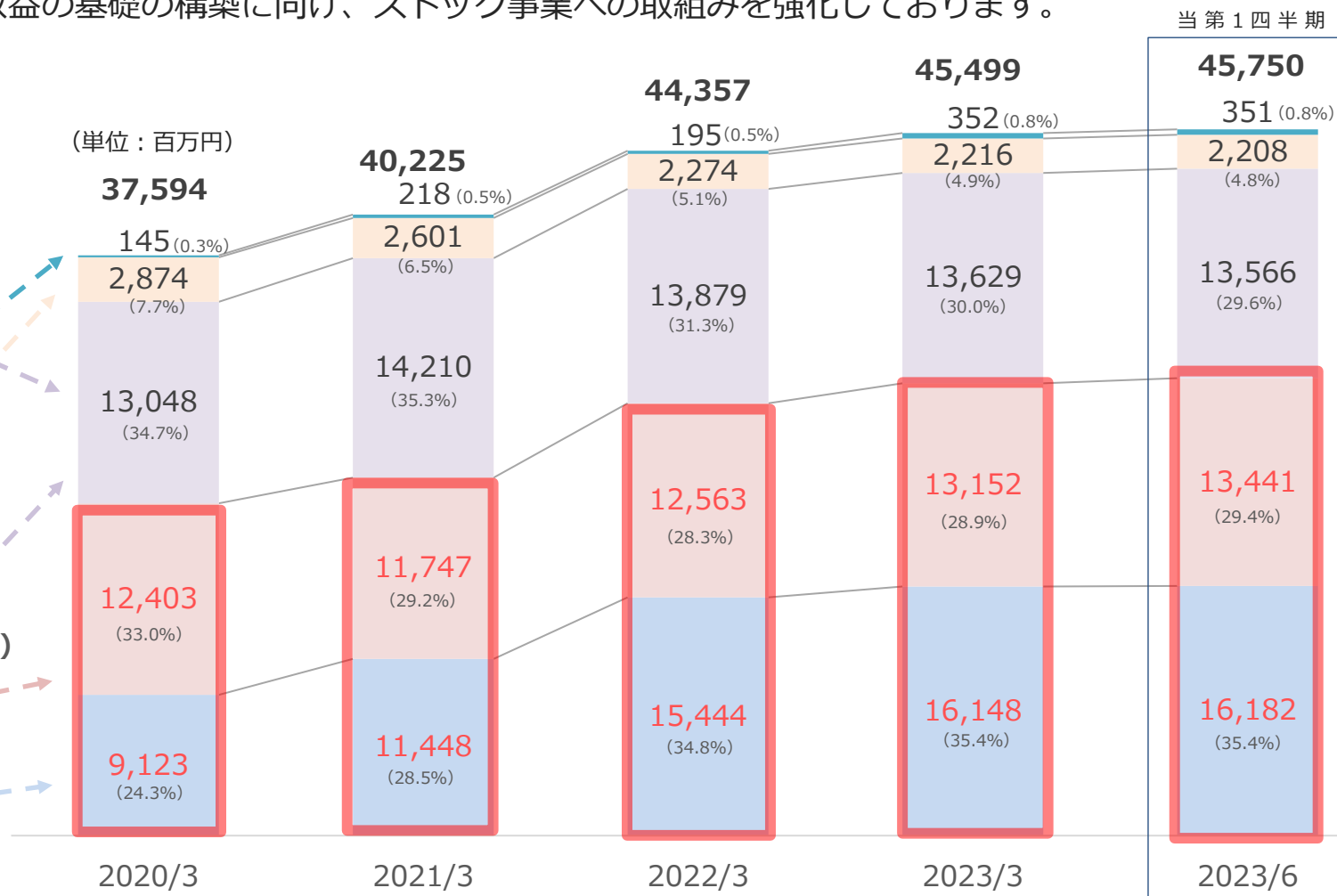
# 有形固定資産の推移

▶ 有形固定資産の2020年3月期末～当第1四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、安定収益の基礎の構築に向け、ストック事業への取組みを強化しております。



自社保有ビル（事務所等）  
大阪支社ビル（2019年3月取得）

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

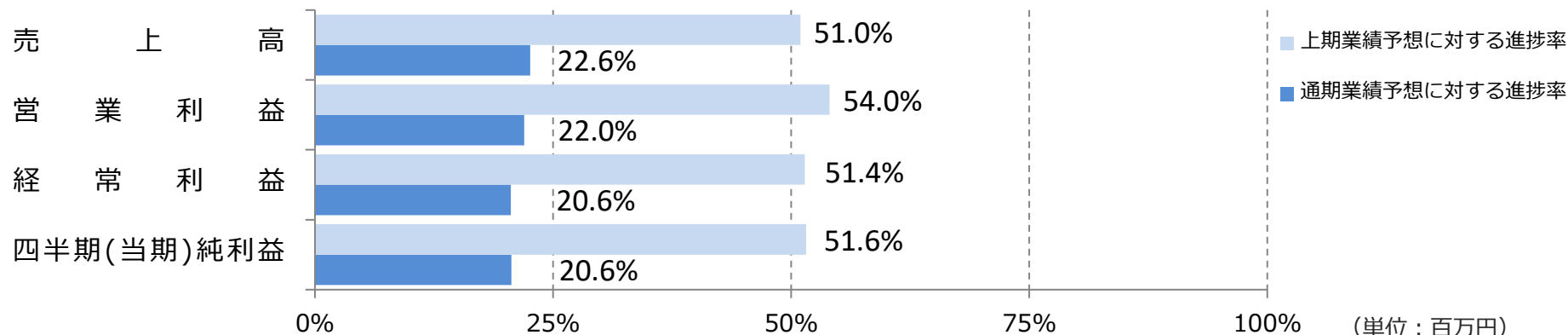


※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含めておりません。



# 連結業績予想に対する進捗状況

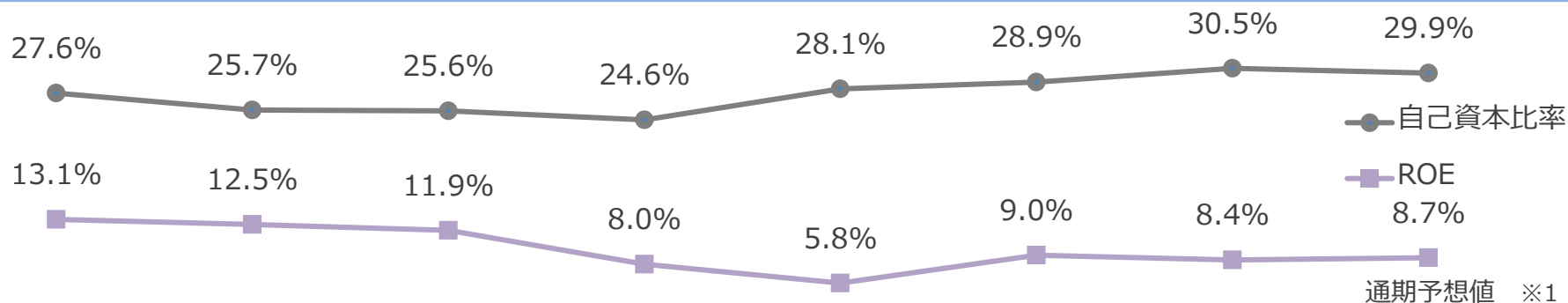
- ▶ 当第1四半期の連結業績は、売上高、各段階利益共に上期業績予想に対して順調に推移しております。
- ▶ 通期業績予想に対しては、やや進捗に比して遅れておりますが、当期は下期に分譲マンション4棟の引渡しを予定していること及び受注残高を伸ばしている個人投資家向け一棟売賃貸アパートも今後、順次引渡しを予定しておりますので、予想通りの進捗と考えております。



	2024年3月期 1Q実績	2024年3月期 上期業績予想 (2023/5/2公表)	上期業績予想に 対する進捗率	2024年3月期 通期業績予想 (2023/5/2公表)	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	27,115	53,200	51.0%	120,000	22.6%
営業利益	1,404	2,600	54.0%	6,400	22.0%
経常利益	1,234	2,400	51.4%	6,000	20.6%
四半期(当期)純利益	824	1,600	51.6%	4,000	20.6%

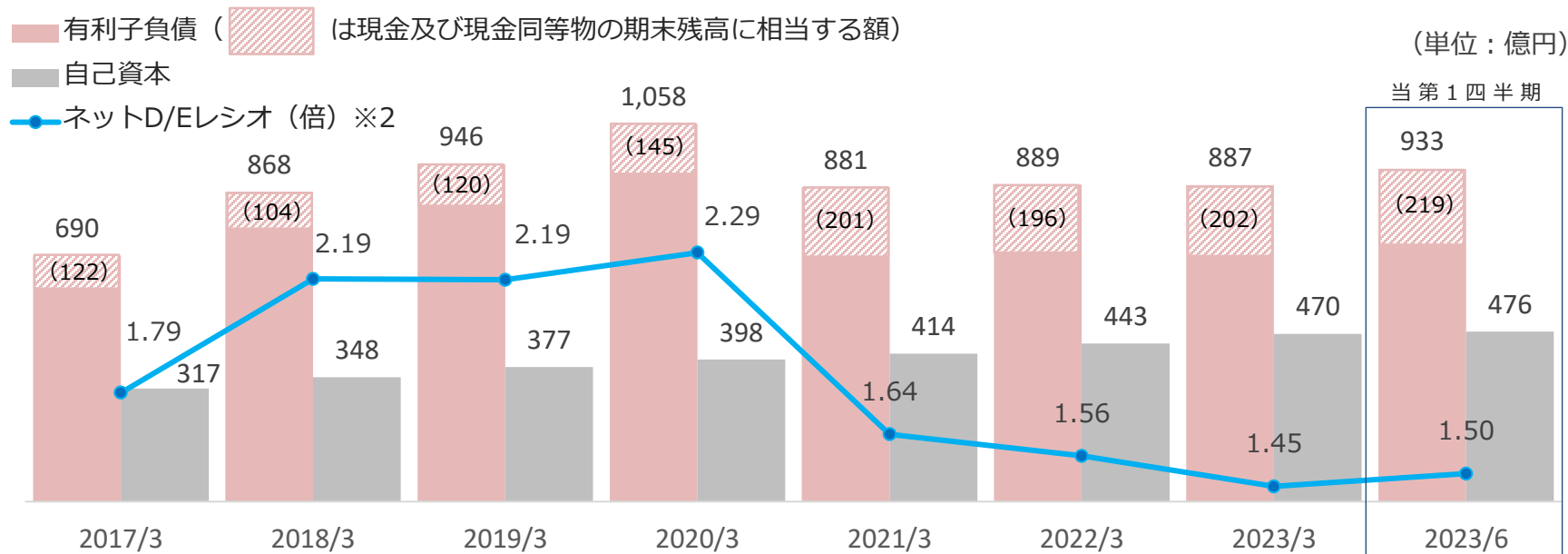
※当社グループの主力事業であります不動産販売事業においては引渡基準を採用しており、例年、物件の引渡し時期が特定の四半期に偏重する傾向があります。

# 経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



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

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



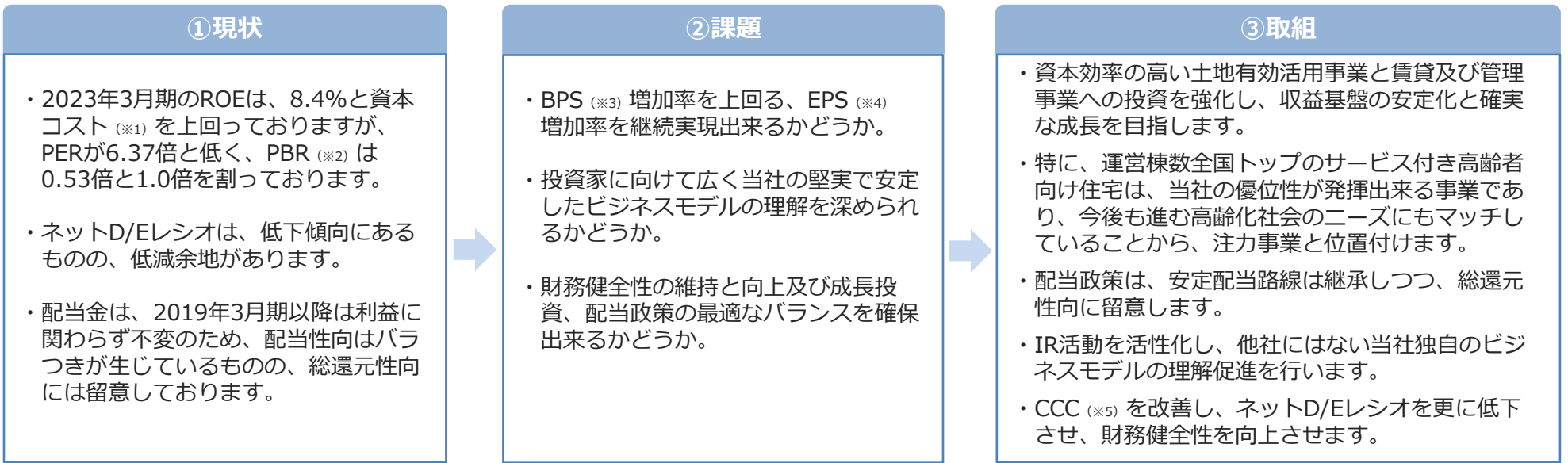
※1 2022年5月10日付中期経営計画で公表いたしました2024年3月期の通期ROE予想値を記載しております。

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

# 資本コストや株価に関する当社の考え方

## 資本コストや株価に関する当社の考え方

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



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

(ご参考：直近5年の決算期末時点)

※1 資本コストは、株主資本コスト (リスクフリーレート+β値×市場リスクプレミアム)  
 ※2 PBR (株価純資産倍率)  
 ※3 BPS (1株当たりの純資産)  
 ※4 EPS (1株当たりの純利益)  
 ※5 CCC (棚卸資産回転期間+売上債権回転期間-仕入債務回転期間)

# 配当金と株主優待

## 配当金

	2020年 3月期 (連結)	2021年 3月期 (連結)	2022年 3月期 (連結)	2023年 3月期 (連結)	2024年 3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	87.40	66.00	107.68	106.65	111.02
1株当たり配当金 (円)	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
うち1株当たり中間配当金 (円)	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
うち1株当たり期末配当金 (円)	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00
配当性向 (%)	30.9%	40.9%	25.1%	25.3%	24.3%

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

## 株主優待

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

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

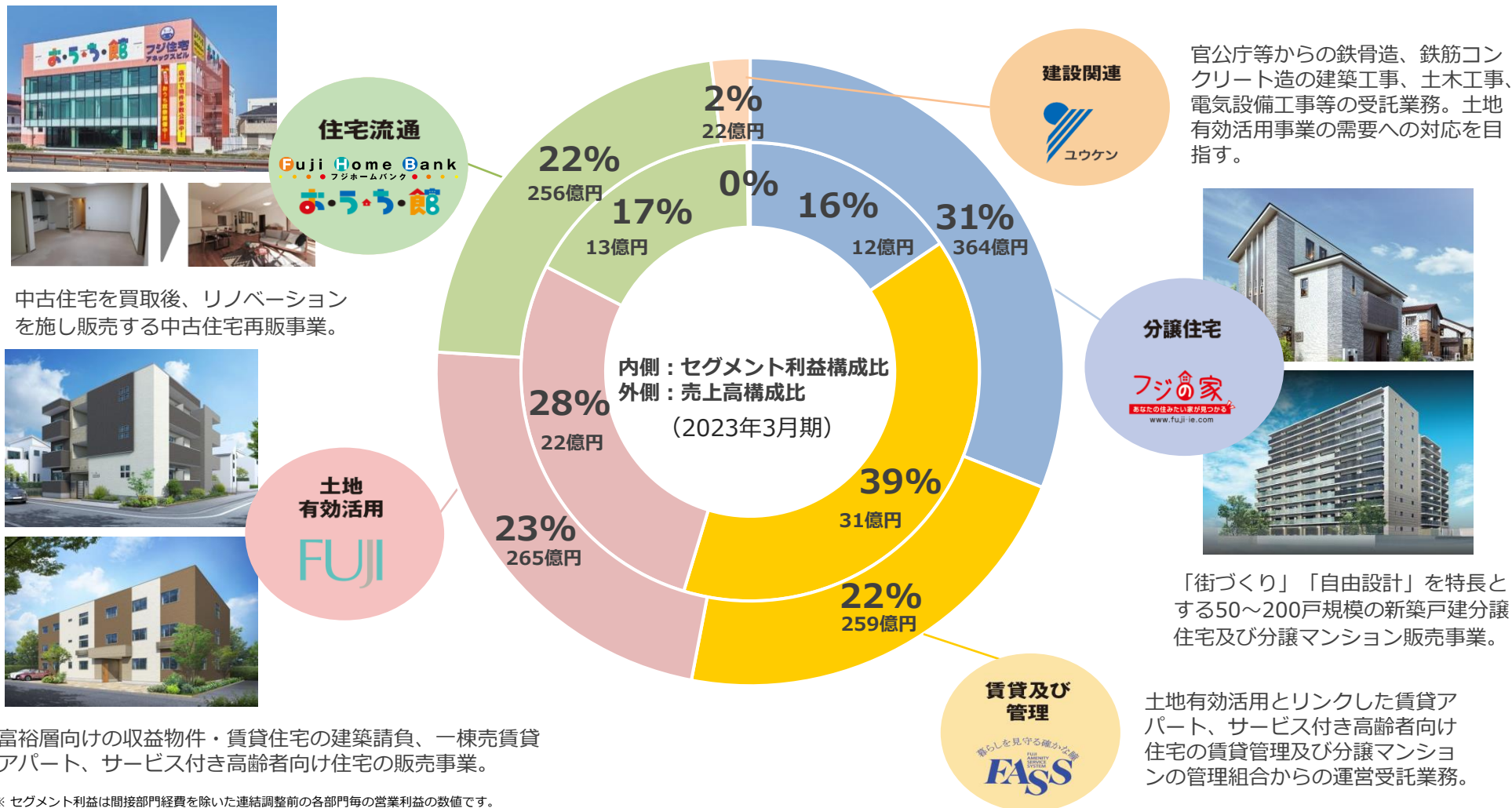
## 2. 成長戦略と当社の強み



# バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

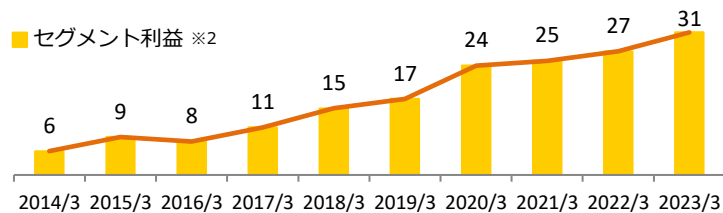
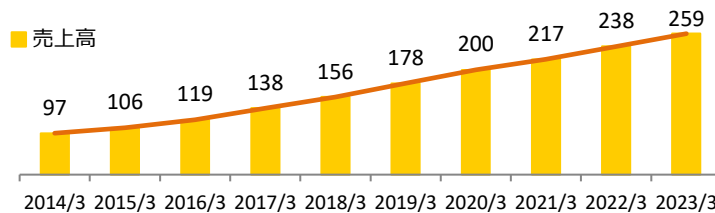
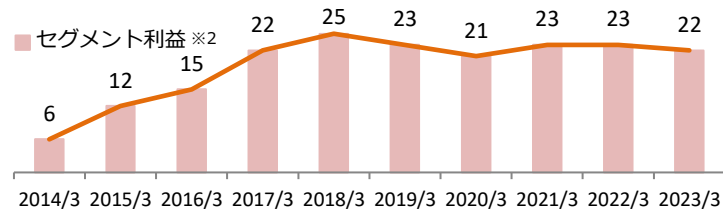
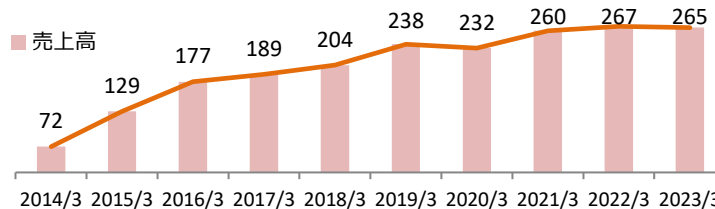
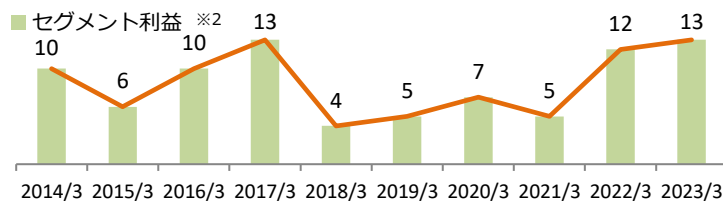
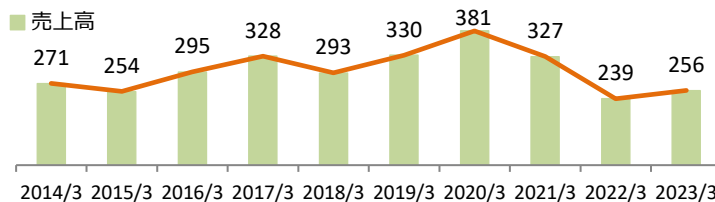
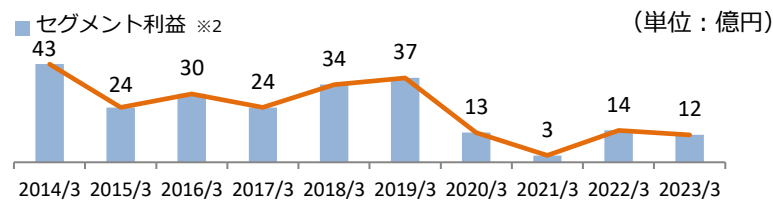
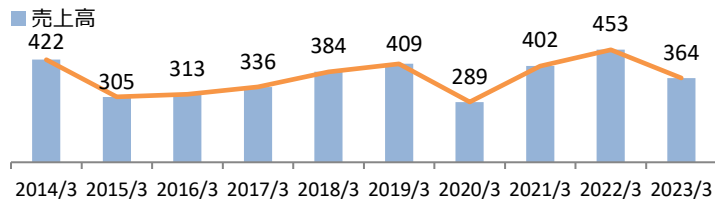
各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営。

## 〈売上高・セグメント利益構成比〉

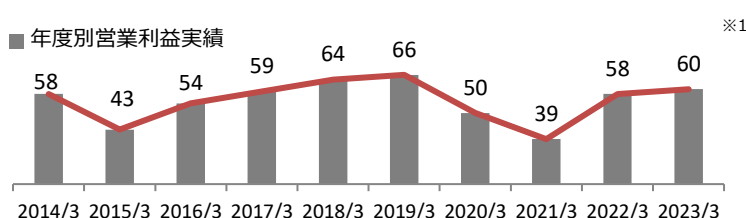
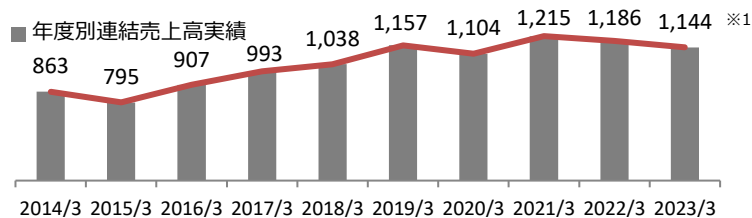


※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

# セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



年度別連結合計 ※3



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

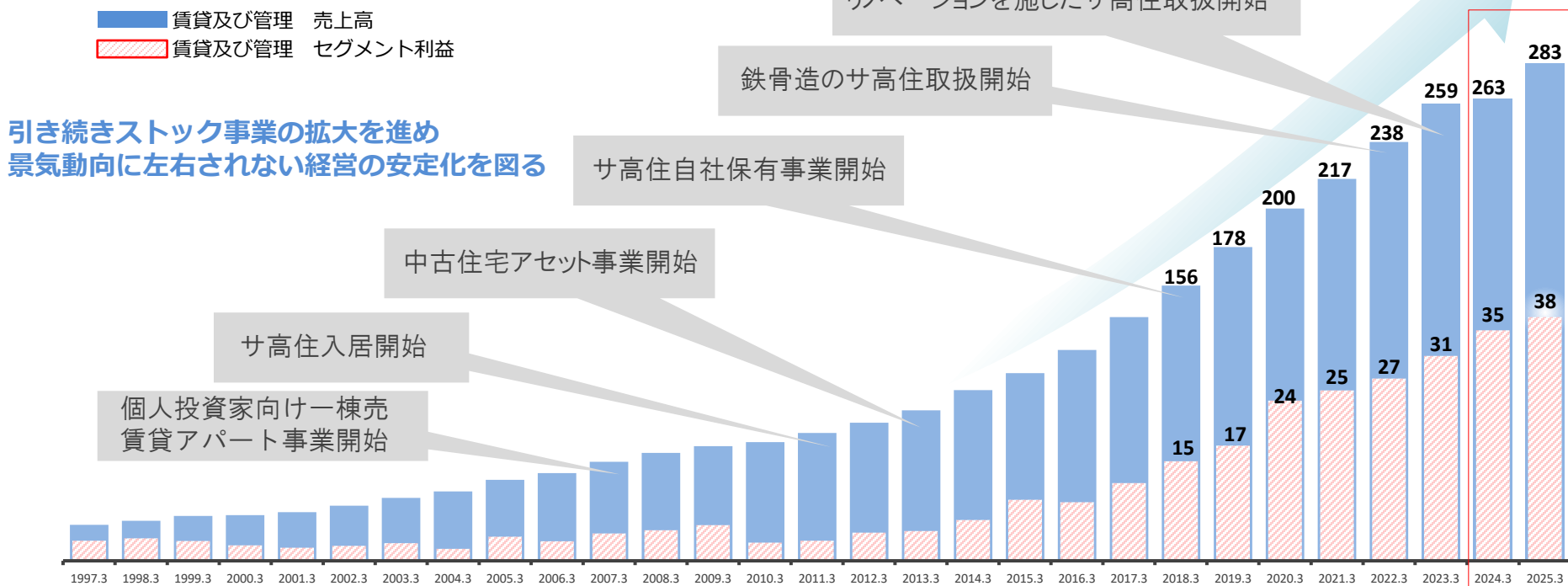
※3 年度別連結合計は決算ベースでの表記となっており、各セグメントの合計値とは異なります。

# 中長期的な事業の安定成長を目指したストック事業への取組み

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

## ＜ストック事業の賃貸料収入推移＞

（単位：億円）





# 当社の強み①：お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

## ～ お客様の期待と信頼にお応えする ～

「フジ住宅」という社名は「日本一愛される会社」をめざし、富士山にあやかり付けた社名です。

「家」は一生に一度か二度の買い物ですので、最後までお客様に満足頂ける商売をしなければならないと考えております。そして全てのお客様に「フジ住宅は最後まできちんとやってくれる、フジ住宅で家を買って良かった」と喜んで頂けるよう、安全で安心出来る心のこもった商品とサービスの提供、お客様の期待と信頼にお応えすることを何よりも大切に考え、創業以来お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくりを続けて参りました。その結果、分譲住宅事業等における既存のお客様、協力業者様からのお客様の紹介、土地有効活用事業においては既存のオーナー様からのリピート契約が相当数にのぼり、2023年オリコン顧客満足度®調査においても<近畿> <大阪府> で1位を獲得する等、お客様から高い評価を頂いております。

### «ご紹介による成約率・リピート契約率の高さ»

#### «分譲住宅事業部門（新築）»

2023年3月期の分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の30.3%が、既に当社でご購入頂いたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

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

#### «住宅流通事業部門（中古）»

2023年3月期の住宅流通事業部門（中古）では、仲介業者を介さず直接販売した物件の受注契約の39.4%が既に当社でご購入頂いたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

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

#### «土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»

2023年3月期の土地有効活用事業部門では、一度ご購入頂いたオーナー様が更に2棟目・3棟目を契約されるリピート契約が全体の39.6%を占めております。

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

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

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

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

# 当社の強み②：バランス経営による安定的な事業構造

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

### 《バランス経営による安定的な事業構造》

当社の営業エリアは、主に大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られておりますが、事業部それぞれが全国レベルまたは、営業エリア内でトップシェアを誇っております。分譲住宅事業部では大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングで17年連続1位、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国7位、土地有効活用事業部では高齢者施設運営棟数全国5位、その内、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数220棟でダントツの全国1位は、「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」ために守ってきた地域密着型経営の中で永年の創意工夫によって培われました。

### 《バランス経営の強み》

#### ・幅広いお客様のニーズに対応するビジネスが可能

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

#### ・多種多様な商品対応によるビジネスチャンスの拡大

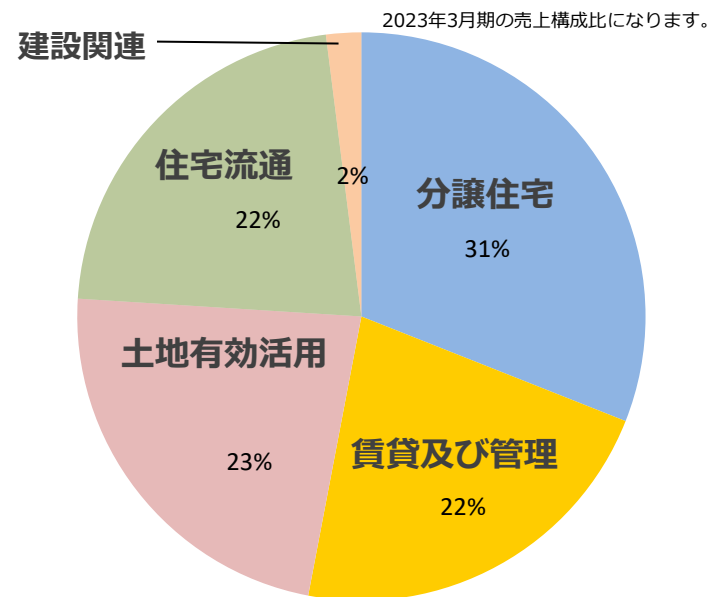
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応している為、用地仕入れの間口が広がりそれに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

#### ・景気や相場の変化への耐性の高さ

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

出典：リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキング2022（2022年7月25日発行）、出典：高齢者住宅新聞2022年サマー特大号より  
出典：大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングNo.1の認定は、大阪市を除くエリアの合算値となります。（大阪市は実績対象外）（株式会社 住宅産業研究所調べ）

### 《バランスが取れた事業別売上構成比率》



# 当社の強み③：炭の家／ピュアエア

## ～ 健康に暮らす為に、室内の空気環境に徹底的にこだわるべき ～

排気ガス等の空気環境汚染に加え、花粉、細菌、ウイルスが大きな問題になっております。これまで培った技術を集結し、徹底的に「空気」と「質」にこだわって生まれたのが当社の「炭の家／ピュアエア」です。特許取得システム「炭の家」の使用権を当社グループ営業地域内で取得しており、他社との差別化や付加価値を見出す商品として安心出来る住まいを提供しております。

(お客様が実感された効果を一部ご紹介)

### (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、活性炭の層が一対対称、ハイパス構造を有する高性能の活性炭フィルターを、床下型やプランタイプで取り付けることで実現しております。

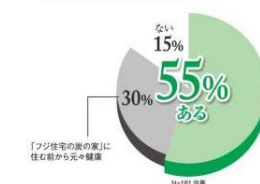
(参考) 詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

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

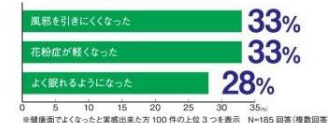
### 健康効果

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、健康面でよくなったと実感できた事はありませんか？



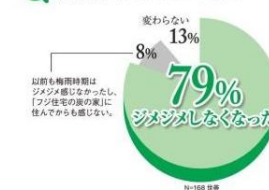
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよくなったと実感できた症状は？



【その他】

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

Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、梅雨時期はジメジメしていますか？



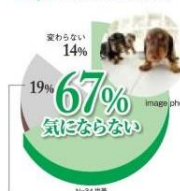
### 消臭効果

「フジ住宅の炭の家／ピュアエア」にお住まいのお客様にアンケートデータ！

Q 以前と比べて生活臭はいかがですか？



Q 以前と比べてペットの臭いは気になりますか？



Q 翌朝のタバコの臭いは消えていますか？



Q リビングで焼肉をした後臭いはいかがですか？



Q 洗濯物を室内干した時以前と比べて臭いはいかがですか？



※当社調べ ※効果については個人差があります。

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

# 当社の強み④：高い住宅性能の住まいを提供

## ～ 建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命 ～

高品質であり、安心感に満ちた住まいをお客様に提供することが当社の使命であると考えております。その1つとして、自由設計住宅の全邸で住宅性能評価書を取得しており、住宅性能表示制度の6つの各項目をトップレベルでクリア出来る体制を整備しております。さらに、地震による揺れを低減させる制震システム「TRCダンパー」を導入し、壁の損壊や家具の転倒を防止する効果を高めております。

分野	項目	等級						
構造の安定	耐震等級 (構造躯体の倒壊等の防止)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
	耐震等級 (構造躯体の損傷防止)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
	耐風等級	1等級	2等級 “最高等級”					
劣化の軽減	劣化対策等級 (構造躯体等)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
温熱環境・ エネルギー消費量	断熱等性能等級 ※2	1等級	2等級	3等級	4等級	5等級	6等級	7等級 “最高等級”
空気環境	ホルムアルデヒド発散等級	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				

住宅性能表示制度の6つの各項目をトップレベルでクリアすることだけではなく、当社独自の自由設計にてお客様の理想の住まいを追究し、高品質で安心出来る住まいを提供しております。

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

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

# 当社の強み⑤：地域密着だから出来る住まいづくり

## ～ 売りっぱなし・建てっぱなしにしない～

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

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

「フジ住宅が出来た理由」より現会長今井のコメントを抜粋

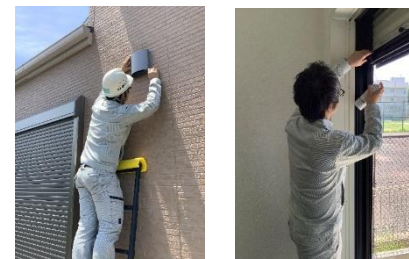
### <お客様への責任感から>

ー トップセールスマンから、独立を決められたきっかけは何ですか。

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

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

(定期アフターサービスの様子)



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



# 当社の強み⑥：賃貸管理と連携した中古アセット事業

## ～ 賃料収入と再販による売却益の2つの安定した収益基盤の確立 ～

中古アセット事業とは、賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（オーナーチェンジ物件）を取得し、入居者が退去するまでの賃料で収益を上げ、退去後にリノベーションを施し再販を行う賃貸管理と連携したビジネスモデルです。当社は、空家の中古住宅にリノベーションを施し再販する買取再販ビジネスで全国トップクラスに位置しておりますが、本ビジネスモデルでも大阪府下及び阪神間で物件保有件数が849戸と、関西では同業最大手にも引けをとらないトップクラスの件数を保有しております。また、下図の通りオーナーチェンジ物件を収益物件として再賃貸、投資用物件として居付き販売を行う等、出口戦略も多様化しており、当社グループの賃貸管理部門を活用することで物件の属性に応じた柔軟な運用が可能となっております。

### オーナーチェンジ物件を取得

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

### 収益物件として保有

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

### 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

入居者退去後

再賃貸

居付き販売

### 収益物件として長期保有

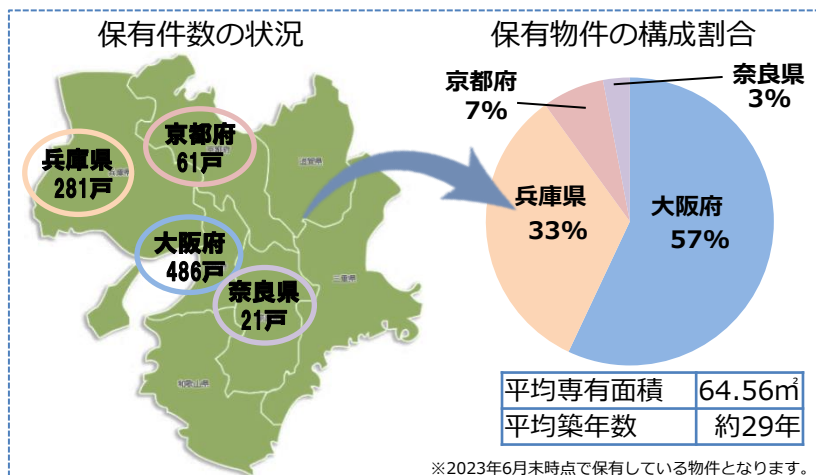
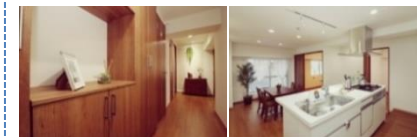
- ・賃貸需要が高いエリア且つ、好立地、築浅物件を選定し賃貸物件として長期保有
- ・賃貸管理のノウハウを活用し入居者を募集

### 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



築35年のマンションをフルリノベーション。間取り変更（3LDK→2LDK）



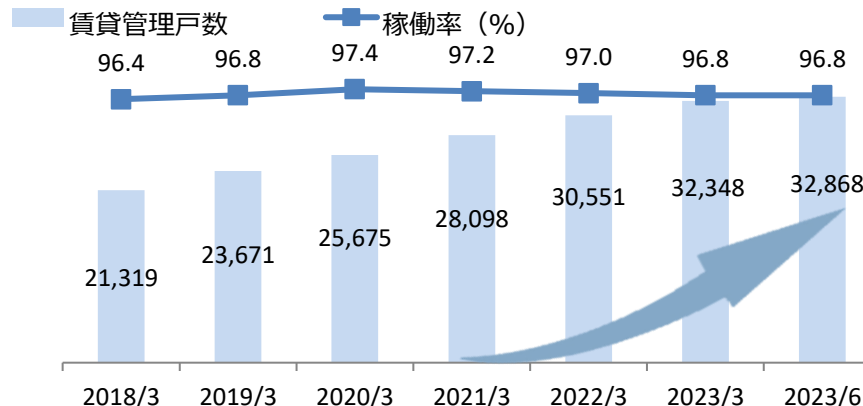


# 当社の強み⑧：日本一愛される管理会社を目指して～高稼働率の秘訣～

## ～ 過去7年連続で96%以上の高稼働率を維持している賃貸管理 ～

2023年6月末現在において、管理住戸は32,868戸（管理施設数は2,275棟）、全体稼働率は96.8%となり、過去7年間で96%以上の高稼働率を維持しております。これは、ご購入頂いたオーナー様に長期にわたり安心して賃貸経営を行って頂くために物件立地を厳選していることに加え、①仲介会社様との強力な連携による集客力、②物件管理レベルの高さ、③分業制による迅速かつ柔軟な管理体制によるものと自負しております。

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



### 高稼働率へ

#### ① 仲介会社様との強力な連携による集客力

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

#### ② 物件管理レベルの高さ

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

#### ③ 分業制による迅速かつ柔軟な管理体制

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

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

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





### 3. ESG・SDGsの取組み







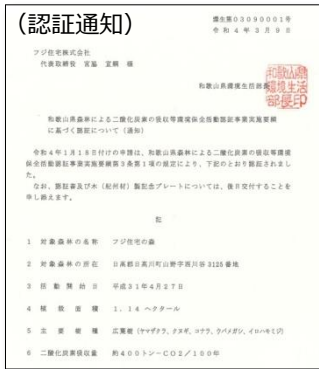
# ESG・SDGsの概要

## サステナビリティ基本方針

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



Environment (環境)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>環境保全に配慮した事業活動</p>	<p><b>中古住宅再生事業の取り組み</b>                      中古住宅のリノベーションは建替え事業に比べ、CO2排出量、廃棄物が大幅に抑えられ資源の節約に直結します。</p> <p><b>IAQ制御搭載の全熱交換システム</b>                      フジ住宅炭の家／ピュアエアは換気にもなう熱エネルギーの損失を防ぐ「全熱交換システム」を採用する省エネに配慮した住宅です。</p> <p><b>プレカット工法</b>                      工場であらかじめ機械加工された木材を現場で組み立てるプレカット工法を採用し、廃材を抑えることにより環境負荷を軽減します。</p> <p><b>セルローズファイバー（断熱材）</b>                      断熱材として採用しているセルローズファイバーは、出荷前の新聞古紙をリサイクルしたもので、製造過程でも、一般的な内断熱材であるグラスウールを製造するよりも格段に少ないエネルギーで製造することができ、環境負荷を軽減します。</p> <p><b>OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションへの参加</b>                      SDGsに関する一層野心的で先進的な取り組みを大阪から具体化し、これを全国へと波及させることによって、2050年の脱炭素化社会実現における先導的な役割を果たしていくことを目的とした「OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション」に参加しております。</p>	    
<p>持続可能な木材の利用推進</p>	<p><b>木造分譲住宅で目指すサステナブルな社会</b>                      一般社団法人日本木造分譲住宅協会の「国産木材の持続的・発展的サイクルの確立と環境問題の解決」という活動目的が当社のサステナビリティ基本方針に合致しており、木造住宅メーカーとして大いに賛同できることから、2022年11月に一般社団法人日本木造分譲住宅協会のSDGs会員となりました。</p> 	 

Environment (環境)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>社員による環境保全活動</p>	<p><b>植樹ボランティア「フジ住宅の森」 (和歌山県日高郡日高川町)</b></p> <p>和歌山県日高郡日高川町の2.16haの森林を「フジ住宅の森」と名付け、和歌山県より認証を受けました。当社及びフジ住宅グループ社員・家族のボランティアによる植林並びに育林活動を行っております。この活動を通じて、地域社会の一員として地元の自然環境の保全に貢献するとともに環境意識の向上に取り組んでおります。</p>    <p>(認証通知)</p> <p>和歌山県森林による二酸化炭素の吸収等環境保全活動推進事業実施要綱に基づき認証について (通知)</p> <p>令和4年1月1日より行われる申請は、和歌山県森林による二酸化炭素の吸収等環境保全活動推進事業実施要綱第3条の規定により、下記のとおり認証されました。</p> <p>なお、認証書及び米(給付料) 認証書プレートについては、後日交付することを申し添えます。</p> <p>記</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 対象森林の名称 フジ住宅の森</li> <li>2. 対象森林の所在地 日高郡日高川町日高川町3125番地</li> <li>3. 届出開始日 平成31年4月27日</li> <li>4. 種別 雑木 1:14ヘクタール</li> <li>5. 出 発 種 広葉樹(ヤマブキ、クヌギ、コナラ、クヌギ、クヌギ、クヌギ)</li> <li>6. 二酸化炭素吸収量 約400トン/年CO2E/1000</li> </ol>	<p>6 安全な水とトイレを世界中に</p> <p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>
<p>環境保全に配慮したオフィス環境の改善</p>	<p><b>環境保全に配慮した様々な社内の取り組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全営業車にハイブリッド車を導入</li> <li>・電子決裁システムによる社内書類のペーパーレス化 (押印廃止)</li> <li>・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔のLED化</li> <li>・クールビズの積極運用による省電力化</li> <li>・社内で使用した用紙を溶解処理することで再生紙として活用</li> <li>・オフィスの最大需要電力を監視し電力コントロールを行うデマンド監視装置の設置</li> </ul>  <p>電力コントロールを行うデマンド監視装置</p> <p>現在が見える 省エネ行動のタイミングが理解する エコっこの顔と音と光でお知らせ</p> <p>50% 70% 90% 100% 110%</p>	<p>12 つくる責任 つかう責任</p> <p>13 気候変動に具体的な対策を</p>
<p>TCFDワーキンググループの設置</p>	<p><b>ESG及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識した取り組みの推進</b></p> <p>2022年4月12日にTCFDワーキンググループを設置しました。気候変動が当社事業へもたらす影響について、TCFD提言が提唱するフレームワークに基づき、将来の外部環境の変化を検討し、サステナビリティ基本方針に基づいた取り組みを推進して参ります。</p>	<p>15 陸の豊かさも守ろう</p>

## Social (社会)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

#### 健康経営への取り組み

「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」創業当時からそう考える当社では、お客様に心から幸せになって頂くため、まずは当社で働く社員が心身に健康であり、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、その為の職場環境作りを徹底して行っております。

経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人2023大規模法人部門（ホワイト500）」に7年連続7回目の認定を受けました。また、2023年2月には厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰において、優良企業として表彰を受けました。

働きやすい職場環境の構築①



経済産業省が東京証券取引所と共同で選定を行う「健康経営銘柄」に不動産業種では最多の3回選定



経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人 2023 大規模法人部門（ホワイト500）」に7年連続7回目の認定



日本政策投資銀行 DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）最高格付



厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰

#### 健康経営の具体的な施策




当社では、健康推進に関する重点取組施策の方針を取締役会にて決議しております。重点取組施策については、健康経営の目標値、指標を定めており、様々ある重点取組施策の中でも社員全員の健康診断の受診を重要課題と位置付けております。健康診断においては、法定の検査項目に加え多くの項目を付加しています。（腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性社員への乳ガンエコー検査、2022年4月からすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9も導入）

当社では、健康診断を受診し結果を知ることによって社員自ら日常の健康観察が出来るようになり、付加した項目も、パート社員を含め100%受診することを目標に設定し、過去10年以上受診率100%を達成しております。社員の健康保持・増進に向けた取組みを継続的に行い、長期的な業績向上を目指して参ります。



Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>働きやすい職場環境の構築②</p>	<p><b>テレワーク導入による働き方改革の推進</b>                      ICT（情報通信技術）を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2020年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」に選定されました。                      テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者、地方にいる優秀な人財の確保、BCP（事業継続計画）の確立等を促し、企業価値の向上に繋がるものと考えております。</p> <p><b>スポーツへの積極的な取り組み</b>                      スポーツのもつ本来の価値は「国民が生涯にわたり心身ともに健康で文化的な生活を営むこと」を支えるものであるという考えに賛同し当社ではストレッチやトレーニングも出来るボックス型の高気圧酸素BOX（定員 最大10名）の設置、ウォーキングイベントの実施、スニーカー通勤の歩行奨励等、スポーツに関する様々な取り組みを行っております。                      （2023年2月17日に「スポーツエールカンパニー2023」に認定されました。）</p>	  
<p>働きやすい職場環境の構築③</p>	<p><b>白浜保養所の運営</b>                      グループ会社を含めたパート社員・派遣社員等を含む全ての社員が利用出来る保養所を和歌山県西牟婁郡白浜町に所有しております。当保養所は白良浜まで徒歩2分の好立地に位置し、源泉かけ流しの温泉や地元の特産品などを使った美味しい料理を利用しやすい価格で提供しており、社員が家族や大切な人とゆったりとした時間を過ごせるよう「社員のため・社員の家族のため」という想いで運営しております。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">     </div>	  



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





## Social (社会)

## 当社グループの取り組み

## SDGs

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

「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、安価で良質なサービス付き高齢者向け住宅を提供しており、運営棟数は200棟を超え全国1位となっております。

今後も、多くの高齢者の方々が、安心安全、そして健康で豊かに住み続けられる住まいづくりを目指して参ります。

**ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用**

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

本融資は高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、2022年10月31日に紀陽銀行にて10億円、2023年4月3日に中国銀行にて5億円の「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた融資を受けました。「サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を年間約5%増加させること」を社会的課題の解決への貢献に向けたサステナビリティ活動の目標値として設定することで当社のサステナビリティ経営の高度化を図って参ります。



## Social (社会)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

#### 青色防犯パトロール

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



#### 岸和田市内すべての全日制高等学校への物品等の寄贈

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

#### 大阪府看護協会への寄付

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



#### 環境美化活動

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








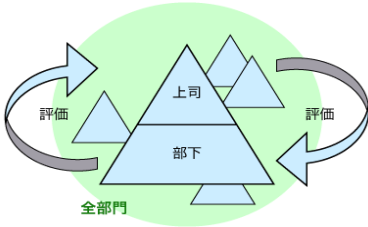

#### e-Taxの推進

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



地域社会への貢献



Governance (企業統治)	当社グループの取り組み	SDGs
組織体制によるガバナンス強化	<p><b>取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制</b></p> <p>取締役会は7名（うち社外は2名）、監査役会は3名（うち社外は2名）で構成され、リスクコンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会、TCFDワーキンググループの設置、内部通報制度の構築等を行っております。</p>	
人財育成によるガバナンス強化	<p><b>経営理念・方針小冊子</b></p> <p>「企業は人なり」の言葉のとおり、当社は人財育成を最重要施策と考えております。全社員が同じ目標、目的をもって考え方がブレることなく行動出来るよう、全社員に経営理念・方針小冊子の携帯を義務付け、フジ住宅グループの役職員全員が経営理念・方針の完全理解と実践出来る人財の育成、比率向上に努めております。</p> 	 
	<p><b>経営トップと社員との直接対話</b></p> <p>社員が会長または社長と直接対話出来る「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組みを行っております。</p> <p>社員と経営トップとの直接対話は信頼関係の向上、帰属意識の向上を促し、経営理念方針の理解実践によるガバナンス強化に欠かせないものと考えております。</p>	 
	<p><b>360度人事評価制度</b></p> <p>直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する360度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、当社経営理念方針の実践度の高い人財の育成が長期的な企業価値の向上に寄与すると考えております。</p> 	

## Governance (企業統治)

### 当社グループの取り組み

### SDGs

顧客満足度の向上によるガバナンス強化

#### 顧客満足度のあくなき追及

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



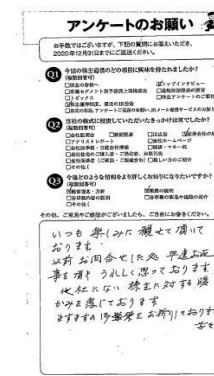
「2023年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 第1位」  
 「2023年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位」を受賞し、3年連続でのダブル受賞となりました。近畿では3年連続の総合No.1、大阪府では4年連続のNo.1となります。

ステークホルダーとの積極的対話

#### IRイベントの実施と株主・機関投資家との対話

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

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



取引協力業者様との関係強化

#### 消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施

消費税法の改正による2023年10月からのインボイス制度の開始に伴い、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、説明会を開催致しました。参加者が約200名と多数のご参加を頂きました。



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

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

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



紀陽銀行

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



和歌山大学

kintone

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



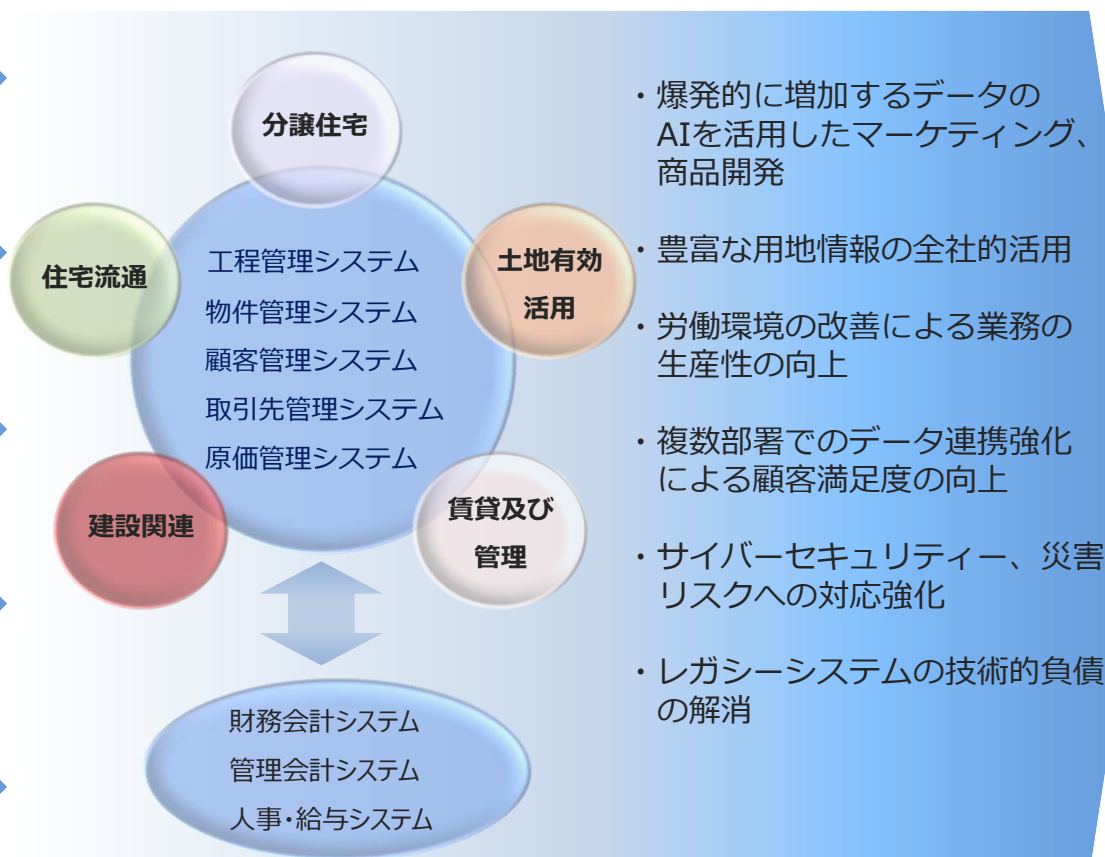
RPA (Robotic Process Automation) によるシステム化を全社的に進め、RPA ツール「AutoMate」で70以上の業務を自動化し、年間2,800時間を省力化。



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

salesforce

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



## 4. 経営理念



## 4. 経営理念

---

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

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。

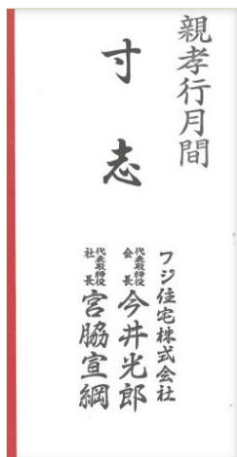
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んで頂ける仕事はできないと考えているためです。

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

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

# 親孝行月間・記念日花束贈呈

## 「親孝行月間」 ～ 感謝をするから、幸せを感じる ～



「一番身近な両親を大切にできない人は、お客様を大切にすることはできない。」

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

創業者（現会長）の今井のこのような考えのもと、毎年4月1日に在籍する役職員全員を対象に、親孝行の実施を目的として金1万円を支給しております。2004年から導入しているこの制度は、必ず親孝行のために使用し、その親孝行から得た成功体験を経営理念感想文として提出することとなっており、その感想文は全社員に共有され様々な感動のエピソードや親孝行の形を知る事ができます。

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

## 「記念日花束贈呈」 ～ ご家族にも感謝の言葉を伝えたい ～

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

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

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





# パン宅配

## ～ 本当のお付き合いはお引渡ししてからはじまる ～

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

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

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



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

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

### 定期健康診断

- ▶ 法定外項目の大腸ガン、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌、NT-proBNP検査に加え、2022年4月よりすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9も導入。  
受診率100%を維持。再検査・精密検査費用はピロリ菌の除菌（治療）費用を含み全額会社負担。
- ▶ 脳ドック補助金制度、家族健康診断斡旋制度の導入。（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出来る無料相談ダイヤル（24時間365日対応）の活用を推進し、健康に限らず、育児や介護、メンタルヘルスに関すること等幅広く対応出来る環境を整備。

### メンタル相談窓口の設置

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

### 職場環境改善への取組み

- ▶ 医療機関、スポーツ施設等、幅広い業種で採用されている高気圧酸素ボックスを設置。
- ▶ 成人病等の様々な病気の改善・抑制が実証されている電解水素水整水器を全事業所に設置。
- ▶ 血管年齢・血圧・体重・内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。



電解水素水整水器



血管年齢測定器



## 5. トピックス



# 《トピックス①》フジ住宅50年の物語 全5回連載広告

## ～ 当社創業の原点についてご紹介させていただきます ～

2023年1月22日に、おかげさまで当社は創業50周年を迎えました。1年前の2022年1月22日を第1回、2023年1月22日を最終回として、全5回の連載広告記事を産経新聞大阪本社版にて、創業から今までの50年、そしてこれからの50年について掲載いたしました。

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

掲載日：2022年11月22日

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



全5回の連載広告記事を掲載しております



第1回 半世紀の勳章

# 《トピックス②》スマートモデルハウスを始めました

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

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



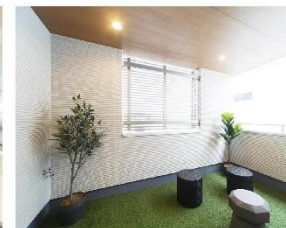
広々ゆとりの24帖超えリビング



あなた好みに自由自在の土間



神動線のキッチンまわり



広さもたっぷり！アウトドアリビング

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



部署：I R 室

I R 情報は当社ホームページでご覧いただけます

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

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