フジ住宅株式会社

2026年3月期
第1四半期 決算説明資料

2025年8月1日

目次

１．	２０２６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.１９
３．	ＥＳＧ・ＳＤＧｓの取組み	P.３３
４．	経営理念	P.４８
５．	トピックス	P.５５
６．	補足資料	P.５８

１．　2026年3月期 第1四半期 決算概要

2026年3月期 第1四半期 決算ハイライト（2025年4月～2025年6月）

- 当第1四半期は、売上高が371億円（前年同期比20.9%増）、営業利益が25億円（前年同期比12.0%増）と好調に推移し、第1四半期としては売上高・各段階利益ともに過去最高を更新し、上期業績予想に対しても順調に推移しております。
- 売上高は、前年同期比で20.9%増と大幅な増収となりました。分譲住宅セグメントにおいては、大型分譲マンションの竣工引渡しがありました。住宅流通セグメントにおいては、前年同期は期初の在庫が少なかったため、販売に苦戦しましたが、前期より強化した仕入戦略が実を結び、当期は豊富な在庫を背景に販売が順調に推移しました。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増加し、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り、全てのセグメントが好調に推移しました。
- 売上総利益率は前年同期を下回りましたが、これは主に、前年同期に収益性の高い大型素地販売を計上した影響によるものです。この一時的な要因を除いた実質的な利益率は前年同期と同水準であり、安定して推移しております。
- 受注契約残高は590億円と、第1四半期末としては過去最高水準を計上し、受注状況も好調に推移、財務健全性指標である自己資本比率、ネットD/Eレシオについても健全な数値を維持しております。

（単位：百万円）

	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）		2025年3月期1Q（4月～6月）		2026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	26,798	100.0%	27,698	100.0%	27,115	100.0%	30,702	100.0%	37,111	100.0%	+20.9%
売上総利益	4,322	16.1%	3,829	13.8%	4,172	15.4%	5,214	17.0%	5,615	15.1%	+7.7%
販売費及び一般管理費	2,692	10.0%	2,600	9.4%	2,767	10.2%	2,966	9.7%	3,097	8.3%	+4.4%
営 業 利 益	1,629	6.1%	1,228	4.4%	1,404	5.2%	2,247	7.3%	2,518	6.8%	+12.0%
経 常 利 益	1,555	5.8%	1,114	4.0%	1,234	4.6%	2,081	6.8%	2,379	6.4%	+14.3%
四半期純利益	1,101	4.1%	735	2.7%	824	3.0%	1,414	4.6%	1,604	4.3%	+13.5%
受注契約残高	59,568	-	54,163	-	57,002	-	56,810	-	59,063	-	+4.0%
自己資本比率	28.2%	-	28.6%	-	29.9%	-	30.8%	-	31.0%	-	0.2Pt増
ネットD/Eレシオ	1.65倍	-	1.68倍	-	1.50倍	-	1.49倍	-	1.55倍	-	0.06Pt増

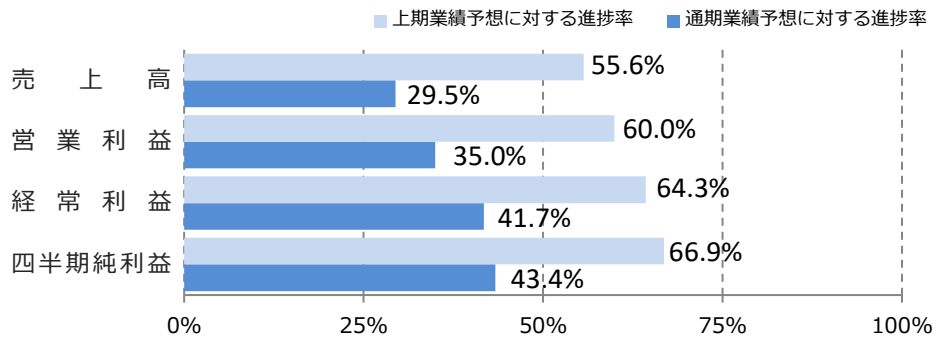
※従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、2024年3月期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行いました。それに伴い、2023年3月期は「売上高」に計上する組替を行っておりますが、2022年3月期は行っておりません。※ネットD/Eレシオ〈（有利子負債-現金及び預金（定期預金を含む）の期末残高）÷自己資本〉

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以下の通りとなり、上期および通期業績予想に対して順調に進捗しております。

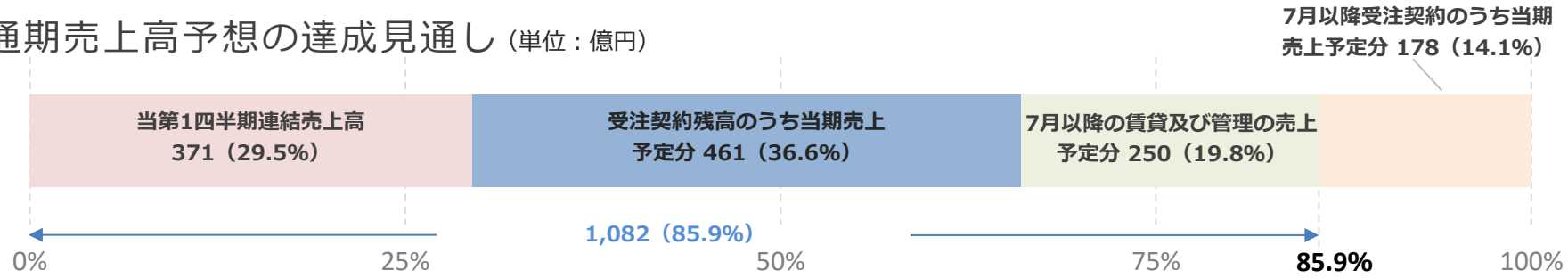
（単位：百万円）

	2026年3月期 1Q実績	2026年3月期 上期業績予想 (2025/5/2公表)	上期業績予想に対する進捗率	2026年3月期 通期業績予想 (2025/5/2公表)	通期業績予想に対する進捗率
売　上　高	37,111	66,700	55.6%	126,000	29.5%
営 業 利 益	2,518	4,200	60.0%	7,200	35.0%
経 常 利 益	2,379	3,700	64.3%	5,700	41.7%
四半期純利益	1,604	2,400	66.9%	3,700	43.4%



※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）



➢ 上期業績予想に対して、当第1四半期売上高が371億円で進捗率55.6%、各段階利益についても進捗率60.0%を超えており、非常に順調に推移しております。

➢ 通期業績予想の売上高1,260億円に対しては、当第1四半期売上高が371億円でしたので残りは889億円となります。受注契約残高の内、当期売上計上予定が461億円、賃貸及び管理による売上計上予定が250億円あり、合計711億円がほぼ確実に当期売上高に計上されますので、達成まで残り178億円の売上高が必要となります。こちらについては、建売住宅や竣工済みの分譲マンション、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、十分達成可能と考えております。

連結売上高（2025年4月～2025年6月）

（単位：百万円）		2025年3月期1Q（4月～6月）		2026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	106戸	4,500	130戸	5,493	+22.1%
	分譲マンション	131戸	5,458	190戸	8,266	+51.4%
	分譲宅地販売	12戸	229	12戸	256	+11.9%
	素地販売	1,441㎡	810	-㎡	-	-
	計	249戸 1,441㎡	10,998	332戸 -㎡	14,017	+27.4%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	18戸	435	23戸	501	+15.0%
	中古住宅（マンション）	180戸	4,441	246戸	6,281	+41.4%
	その他	-	2	-	3	+38.2%
	計	198戸	4,879	269戸	6,785	+39.1%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	8件	1,174	9件	1,698	+44.6%
	サービス付き高齢者向け住宅	2件	1,027	4件	634	▲38.2%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	32棟	4,905	37棟	5,314	+8.3%
	計	10件 32棟	7,107	13件 37棟	7,648	+7.6%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	5,411	-	5,994	+10.8%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	1,797	-	1,976	+10.0%
	管理手数料収入	-	255	-	280	+10.0%
	計	-	7,464	-	8,251	+10.6%
建設関連		26件	212	18件	357	+68.7%
その他		-	41	-	50	+21.1%
合計		447戸 1,441㎡ 36件 32棟	30,702	601戸 -㎡ 31件 37棟	37,111	+20.9%

セグメント別業績の状況（2025年4月～2025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。
- 分譲住宅は大幅な増収に対し僅かに減益となりましたが、住宅流通、土地有効活用、賃貸及び管理は増収増益となり、全体としては、売上高・営業利益ともに前年同期を大きく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			
	2025年3月期1Q（4月～6月）	2026年3月期1Q（4月～6月）			2025年3月期1Q（4月～6月）	2026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	10,998	14,017	37.8%	+27.4%	1,011	1,007	33.3%	▲0.4%
住宅流通	4,879	6,785	18.3%	+39.1%	128	237	7.8%	+84.6%
土地有効活用 ※	7,107	7,648	20.6%	+7.6%	721	728	24.1%	+1.0%
賃貸及び管理	7,464	8,251	22.2%	+10.6%	877	1,025	33.8%	+16.8%
建設関連 ※	212	357	1.0%	+68.7%	▲ 22	▲ 8	▲0.3%	-
その他	41	50	0.1%	+21.1%	28	38	1.3%	+34.8%
合計	30,702	37,111	100.0%	+20.9%	2,745	3,029	100.0%	+10.3%

※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	▲ 22	▲ 6
全社費用	▲ 475	▲ 504
営業利益	2,247	2,518

※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】

2025年4月～2025年6月業績

- 分譲住宅セグメントでは、引渡し戸数の増加により、前年同期比で増収となりましたが、セグメント利益は僅かに減益となりました。
- 売上高は、自由設計住宅及び分譲マンションの引渡し戸数が大幅に増加したことで、前年同期比27.4%増となりました。特に分譲マンションは、右記の大型物件「シャルマンフジパーク＆リンクス」の竣工引渡しにより大きく伸長しました。
- セグメント利益は、自由設計住宅及び分譲マンションの増収効果があったものの、前年同期は利益率の高い素地販売があったことから、前年同期比で僅かに減益となりました。

（単位：百万円）

	2025年3月期1Q（4月～6月）		2026年3月期1Q（4月～6月）		対前年増減率
自由設計住宅	106戸	4,500	130戸	5,493	+22.1%
分譲マンション	131戸	5,458	190戸	8,266	+51.4%
分譲宅地販売	12戸	229	12戸	256	+11.9%
素地販売	1,441㎡	810	-㎡	-	-
売上高	249戸 1,441㎡	10,998	332戸 -㎡	14,017	+27.4%
セグメント利益		1,011		1,007	▲0.4%

＊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

2026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画区画数となります。　※一部イメージを含みます。

レアグラン吹上（和歌山県和歌山市 36戸）

アフュージアシティ大東深野（大阪府大東市　61戸）

2026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）

シャルマンフジパーク＆リンクス　14F 190邸
2025年4月15日に完成引渡

ブランニード阪急水無瀬　13F 75邸
2025年8月22日に完成引渡予定

ブランニード塚本駅前　15F 71邸
2025年12月12日に完成引渡予定

セグメント別業績の状況【住宅流通】

2025年4月～ 2025年6月業績

- 住宅流通セグメントでは、売上高・セグメント利益ともに前年同期を大きく上回りました。
- 売上高は、前期より仕入れに注力し在庫数を確保できたことによる中古マンションの引渡し戸数の大幅な増加に加え、1戸当たりの販売単価が上昇したことにより、前年同期比39.1%増の大幅な増収となりました。
- セグメント利益は、増収効果により、前年同期比84.6%増の大幅な増益となりました。

（単位：百万円）

	2025年3月期1Q（4月～6月）		2026年3月期1Q（4月～6月）		対前年増減率
中古住宅（一戸建）	18戸	435	23戸	501	+15.0%
中古住宅（マンション）	180戸	4,441	246戸	6,281	+41.4%
その他	-	2	-	3	+38.2%
売上高	198戸	4,879	269戸	6,785	+39.1%
セグメント利益		128		237	+84.6%

＊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。

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中古アセット事業を展開し、2025年6月末時点で973戸を保有しております。 P.29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）

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
保有戸数	946	891	845	848	989
取得価格（百万円）	12,985	13,043	13,867	15,025	22,020
年間賃料収入（百万円）	1,050	1,000	993	996	1,242

おうち館（本店）

おうち館本店は、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】

2025年4月～ 2025年6月業績

- 土地有効活用セグメントは、売上高・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、賃貸住宅等建築請負の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ことに加え、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数も前年同期比で増加したことから全体で前年同期比6.9%増の増収となり、セグメント利益も増益となりました。なお、売上高比セグメント利益率は低下しており、これは、一定期間保有する目的で取得している一棟売賃貸アパートの増加に伴い、建物に係る消費税額を販売費及び一般管理費に計上したことが主因です。

（単位：百万円）

	2025年3月期1Q（4月～6月）		2026年3月期1Q（4月～6月）		対前年増減率
賃貸住宅等建築請負	8件	1,174	9件	1,698	+44.6%
サービス付き高齢者向け住宅	2件	1,027	4件	634	▲38.2%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	32棟	4,905	37棟	5,314	+8.3%
小計（外部売上高）	10件 32棟	7,107	13件 37棟	7,648	+7.6%
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	207	-	168	▲18.5%
売　上　高	10件 32棟	7,314	13件 37棟	7,817	+6.9%
セグメント利益		721		728	+1.0%

＊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2025年6月末時点で稼働率97.6%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・スリーハーブズ
高稼働・高収益を実現する全戸メゾネット型賃貸住宅

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】

2025年4月～ 2025年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、期初の想定通り売上高及びセグメント利益ともに前期を上回りました。

（単位：百万円）

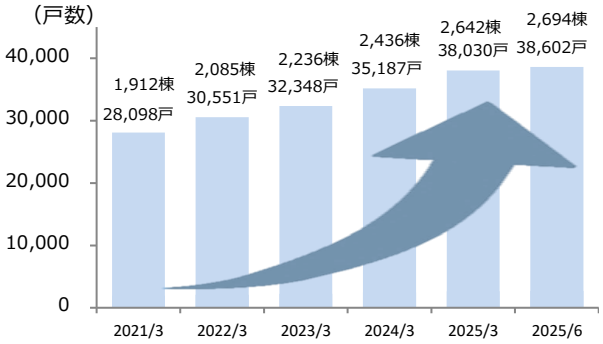
	2025年3月期1Q（4月～6月）	2026年3月期1Q（4月～6月）	対前年増減率
賃貸料収入	5,411	5,994	+10.8%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	1,797	1,976	+10.0%
管理手数料収入	255	280	+10.0%
売　上　高	7,464	8,251	+10.6%
セグメント利益	877	1,025	+16.8%

＊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

賃貸管理戸数

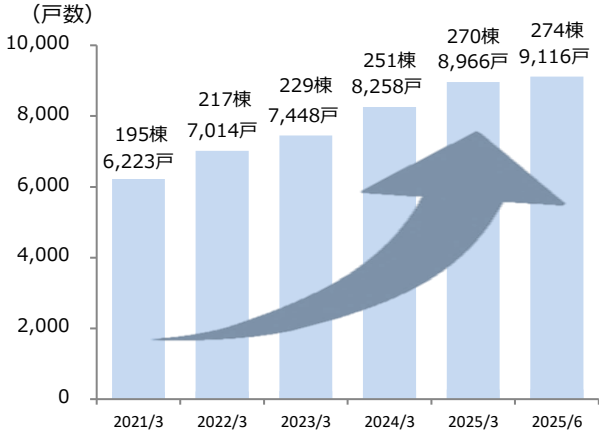
2020年以降、年平均2,000戸を超えるペースで増加している中、稼働率は安定的に97%前後を維持しております。



＊2025年6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



＊2025年6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】

2025年4月～ 2025年6月業績

- 建設関連セグメントは、前年同期比で増収となり、それに伴い、セグメント損失額は前年同期比で減少しました。
- 内部売上高は、前年同期比7.4%減となりましたが、外部売上高は、前期に受注した建築請負工事が順調に進み、前年同期比68.7%増の大幅な増収となりました。その結果、売上高全体で前年同期比27.4%増の大幅な増収となりました。

（単位：百万円）

	2025年3月期1Q（4月～6月）	2026年3月期1Q（4月～6月）	対前年増減率
建設関連（外部売上高）	212	357	+68.7%
セグメント間の内部売上高又は振替高	251	232	▲7.4%
売　上　高	463	590	+27.4%
セグメント利益	▲ 22	▲ 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

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㈱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。

（グループ内施工事例）2022年2月～2025年2月竣工物件

新築サービス付き高齢者向け住宅

一休江坂　68室　鉄骨造
（2022年2月18日竣工）

新築分譲マンション

ブランニード河内永和　13F　38邸　RC造
（2024年5月17日竣工）

サービス付き高齢者向け住宅　リノベーション工事

一休西宮　62室（旧社員寮）
（2023年1月26日竣工）

ウールズ大日　77室（旧社員寮）
（2025年1月27日竣工）

ヒビオ住吉　78室（旧病院）
（2025年2月3日竣工）

セグメント別受注契約残高（2025年6月末）

- 当第1四半期末の受注契約残高は590億円、前年同期比4.0%増となりました。
- 分譲住宅セグメントでは、4月に大型分譲マンションの竣工引渡しがあったため、分譲マンションの受注契約残高は大きく減少しましたが、自由設計住宅の受注が好調に推移し、前年同期比6.5%減にとどまりました。
- 住宅流通セグメントでは、特に中古マンションの受注が好調に推移し、前年同期比44.4%増の大幅な増加となりました。
- 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が根強く、賃貸住宅等建築請負は、前年同期比32.3%増、サービス付き高齢者向け住宅は、前年同期比12.5%増となり、全体では前年同期比9.1%増となりました。
- 建設関連セグメントでは、建築請負工事が順調に進んだことにより、前年同期比8.5%減となりました。

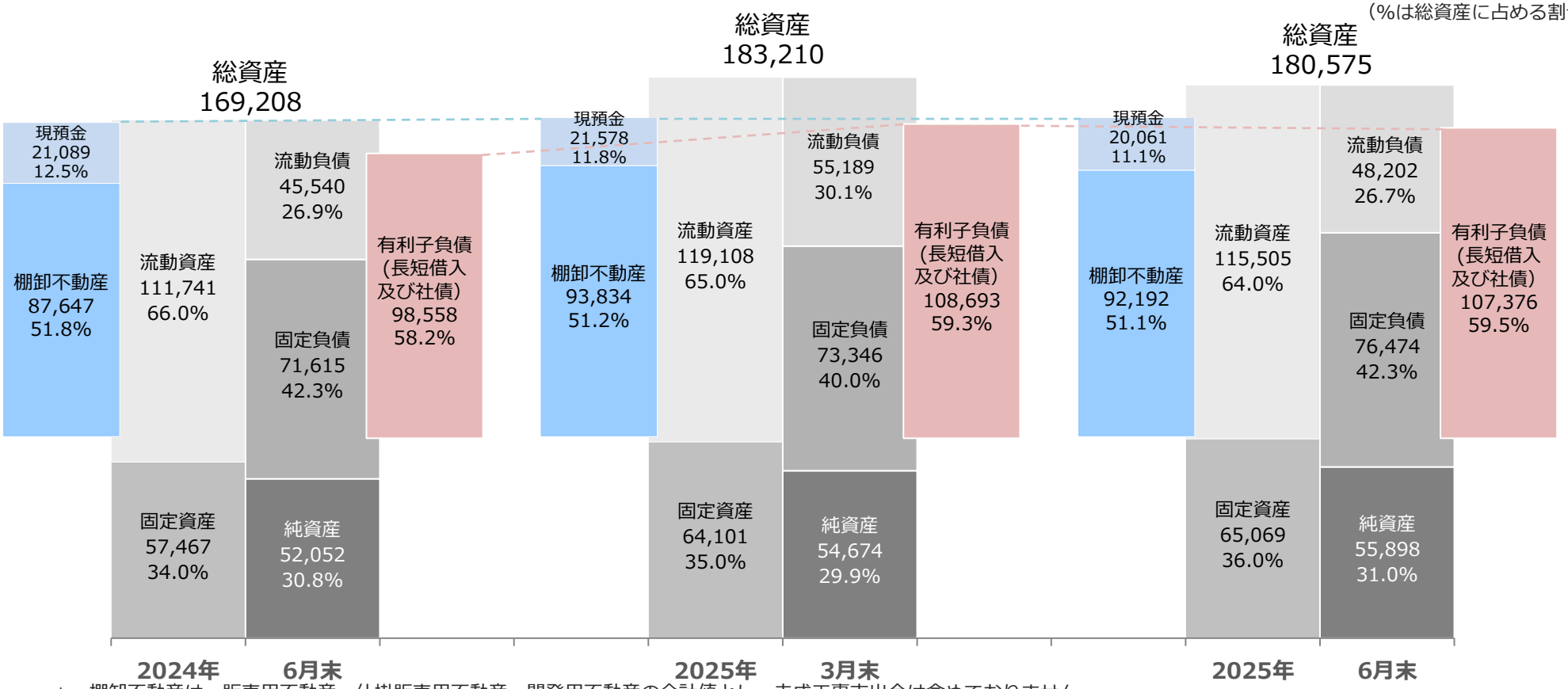
（単位：百万円）

	2025年3月期1Q（2024年6月末）		2026年3月期1Q（2025年6月末）		対前年増減率
自由設計住宅	351戸	14,664	391戸	16,489	+12.4%
分譲マンション	232戸	9,617	158戸	6,444	▲33.0%
分譲宅地販売	15戸	528	12戸	276	▲47.8%
分譲住宅	598戸	24,810	561戸	23,209	▲6.5%
中古住宅（一戸建）	18戸	410	22戸	533	+29.8%
中古住宅（マンション）	108戸	2,736	157戸	4,012	+46.6%
住宅流通	126戸	3,147	179戸	4,545	+44.4%
賃貸住宅等建築請負	72件	7,341	97件	9,715	+32.3%
サービス付き高齢者向け住宅	29件	5,523	26件	6,212	+12.5%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	95棟	15,013	91棟	14,487	▲3.5%
土地有効活用	101件／95棟	27,878	123件／91棟	30,415	+9.1%
建設関連	24件	974	14件	891	▲8.5%
合　　計		56,810		59,063	+4.0%

連結貸借対照表の推移

➢ 前期末（2025年3月末）～当第1四半期末（2025年6月末）は、棚卸不動産が16億円減少、固定資産は9.6億円増加し、総資産が26億円減少しました。この間に現預金が15億円減少しておりますが、うち5億円については、当第1四半期に長期定期預金として預け入れたため、現預金から固定資産（長期預金）に振り替わったことによるものです。負債・純資産の部では、未払法人税等が7.9億円減少、有利子負債が13億円減少となり、純資産は12億円増加しました。なお、棚卸不動産の内訳はＰ.14、有形固定資産のこれまでの推移はＰ.15に掲載しておりますのでご参照ください。

（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、前期末比16億円減少しました。主な要因として、分譲マンションは大型物件の竣工引渡しがあったことから43億円減少、中古住宅は仕入強化により21億円増加、土地有効活用は4.7億円増加となっております。
- 当第1四半期末時点で、分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2,504戸（うち552戸は受注済み）となり、未受注分の在庫戸数としては約2.2年分の受注相当数を確保できております。仕入れを強化した中古住宅の在庫戸数は678戸（うち179戸は受注済み）となり、未受注分の在庫戸数としては約5.3ヶ月分の受注相当数を確保できております。土地有効活用の在庫棟数は266棟、そのうち81棟（101億円）は一定期間の保有を目的としたもので、販売用在庫は185棟（うち90棟は受注済み）となり、未受注分の在庫棟数としては約8.1ヶ月分の受注相当数を確保できており、いずれも適正な水準で推移しております。

（単位：百万円）

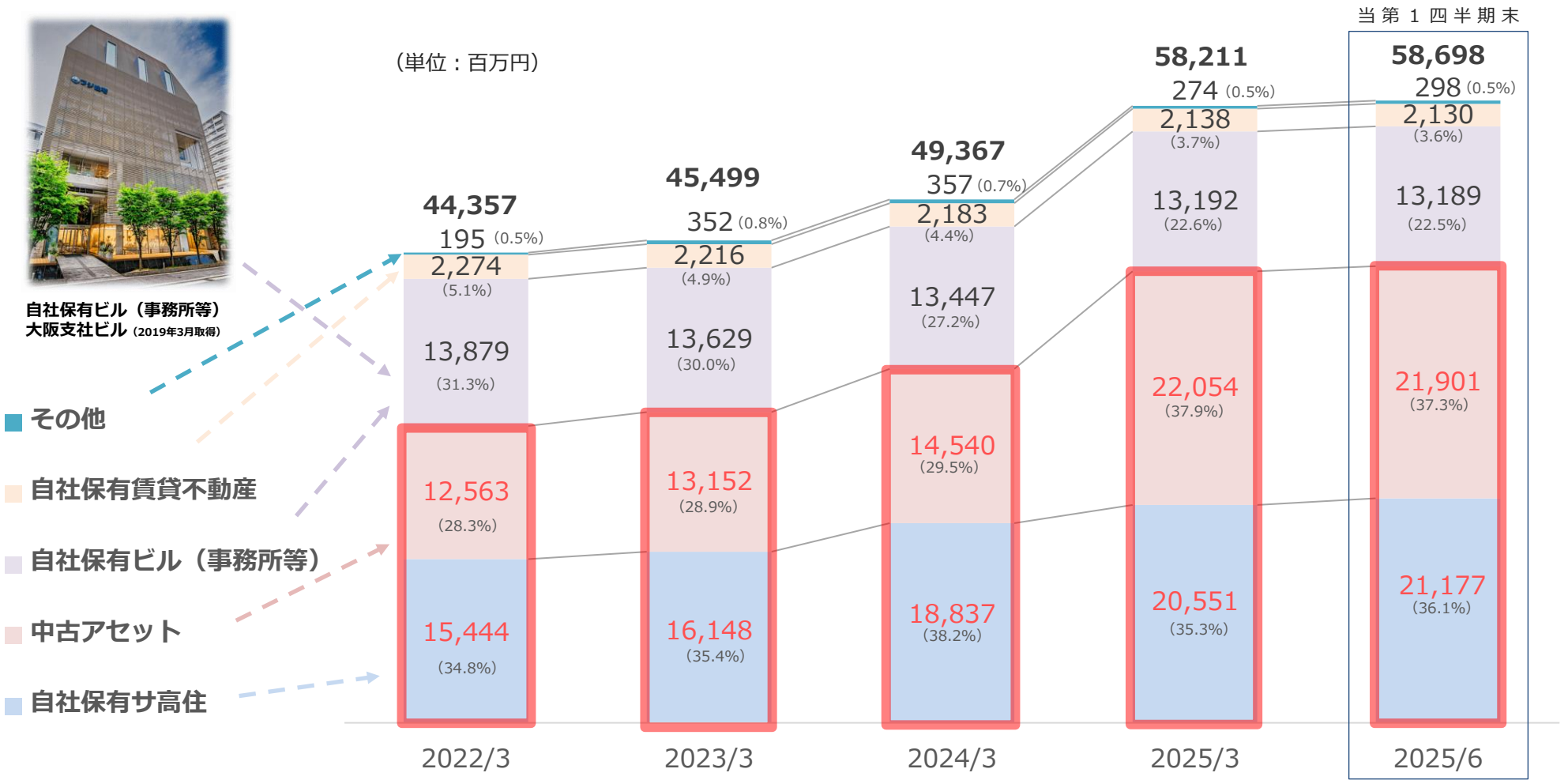
	2024年6月末	2024年7月～2025年3月		2025年３月末	2025年4月～2025年6月		2025年6月末	2025年6月末
	件数／(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数／(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数／(下段)簿価	うち、未受注
分譲戸建住宅	1,631戸 34,815	502戸 17,021	426戸 14,758	1,707戸 37,078	91戸 4,802	145戸 4,718	1,653戸 37,162	1,259戸 27,584
分譲マンション	892戸 18,165	160戸 5,471	157戸 5,283	895戸 18,352	146戸 2,985	190戸 7,328	851戸 14,010	693戸 11,551
中古住宅	545戸 11,119	947戸 21,442	882戸 19,208	610戸 13,353	337戸 8,062	269戸 5,925	678戸 15,490	499戸 11,535
土地有効活用	260棟 23,547	115棟 15,578	104棟 14,076	271棟 25,049	32棟 5,007	37棟 4,528	266棟 25,528	173棟 16,584
（うち、一時保有）	59棟 7,131	11棟 2,308	0棟 91	70棟 9,347	13棟 1,092	2棟 311	81棟 10,128	78棟 9,635
棚卸不動産合計	3,068戸 260棟	1,609戸 115棟	1,465戸 104棟	3,212戸 271棟	574戸 32棟	604戸 37棟	3,182戸 266棟	2,451戸 173棟
	87,647	59,513	53,327	93,834	20,859	22,500	92,192	67,257

＊ 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6月末棚卸不動産の戸数・棟数と一致しておりません。

有形固定資産の推移

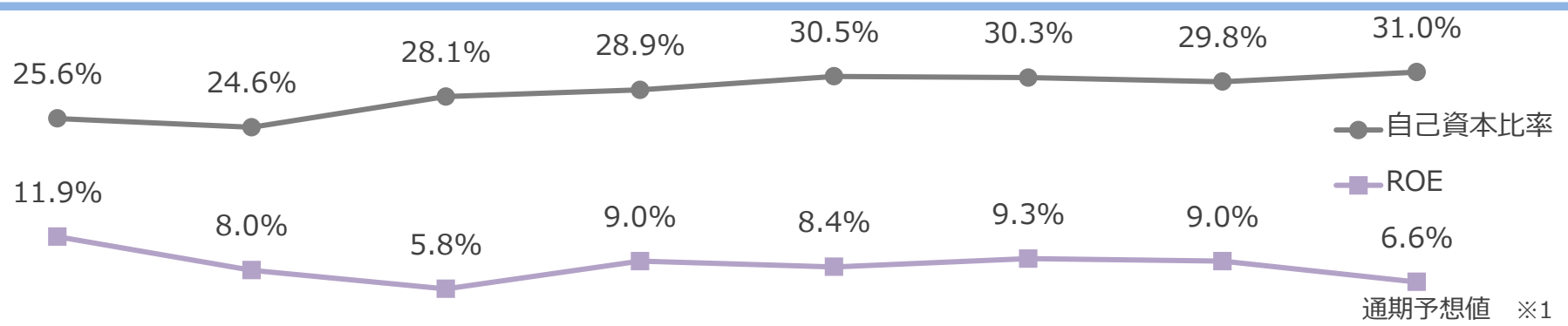
➢ 有形固定資産の2022年3月期末～当第1四半期末の推移を記載しております。自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）を積極的に取得し、安定収益の基盤構築に向け、ストック事業への取組み強化が進んでおります。

自社保有ビル（事務所等）
大阪支社ビル（2019年3月取得）



※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。

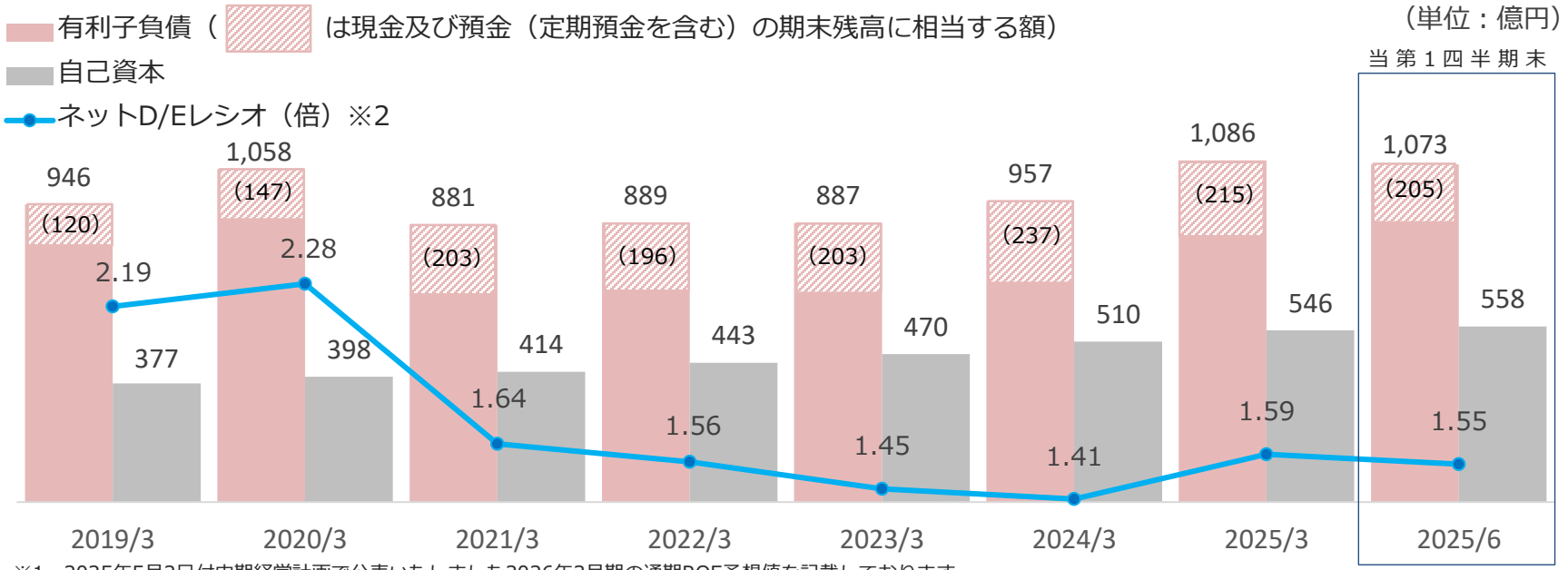
経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



積極的仕入による在庫確保
自社保有物件の積極的な取得

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

適正価格での販売による
利益の確保



※1　2025年5月2日付中期経営計画で公表いたしました2026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（定期預金を含む）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。
したがいまして、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。
なお、こちらの内容は、コーポレートガバナンス報告書【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】にも開示しております。

①現状

- 2025年3月期のROEは、9.0%と資本コスト（※1）を上回っておりますが、PERが5.27倍と低く、PBR（※2）は0.47倍と1.0倍を割っております。
- 財務の健全性向上のためネットD/Eレシオの低減を図ってきましたが、直近期は全てのセグメントで仕入れが順調に進んだ結果反転しました。
- 安定配当は堅持しておりますが、直近4期の配当性向については、25%前後となっており、東証プライム上場企業平均と比較しますと若干見劣りすると言わざるを得ません。

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。

※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）（計算には自己株式を含む）

※3 BPS（1株当たりの純資産）

※4 EPS（1株当たりの純利益）

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。
- 当社の配当政策は安定配当であり、直近期まで15期連続して減配がなく、EPSに関わらず2018年3月期以降1株27円の配当を続けてきましたが2023年10月に累進的配当政策導入を公表し、2024年3月期は普通配当27円に加えて特別配当3円を実施、2025年3月期は普通配当を32円とするなど、株主還元に配慮する姿勢を明確に示しております。
- 2024年11月～12月に、自己株式35万株の取得を行いました。これによる総還元性向への影響は+5.7%となります。
- IR活動を活性化し、他社にはない当社独自のビジネスモデルの理解促進を行います。
- ネットD/Eレシオについては、自己資本の原資確保に努め、自己資本と投資規模のバランス、及び資産効率の高い投資と安定成長に資する投資のバランスをより重視することで再び低下軌道に乗せます。

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
ＲＯＥ	5.8%	9.0%	8.4%	9.3%	9.0%
ＰＥＲ	11.23倍	5.73倍	6.37倍	6.11倍	5.27倍
ＰＢＲ	0.66倍	0.51倍	0.53倍	0.56倍	0.47倍
自己資本比率	28.1%	28.9%	30.5%	30.3%	29.8%
ネットD/Ｅレシオ	1.64倍	1.56倍	1.45倍	1.41倍	1.59倍
配当性向	40.9%	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%
総還元性向	40.9%	25.1%	29.2%	23.7%	30.0%

配当金と株主優待

配当金

	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（連結）	2026年 3月期予想（連結）
1株当たり当期純利益（円）	107.68	106.65	126.69	131.61	101.77
1株当たり配当金（円）	27.00	27.00	30.00	32.00	32.00
うち1株当たり中間配当金（円）	14.00	14.00	14.00	14.00	16.00
うち1株当たり期末配当金（円） （うち、特別配当）	13.00	13.00	16.00 （3.00）	18.00	16.00
配当性向（%）	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%	31.4%

※ 2026年3月期の配当性向につきましては、年間配当を32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	ＪＣＢギフトカード　3,000円分
5,000株以上　10,000株未満	ＪＣＢギフトカード　4,000円分
10,000株以上	ＪＣＢ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〉

住宅流通

Fuji Home Bank フジホームバンク

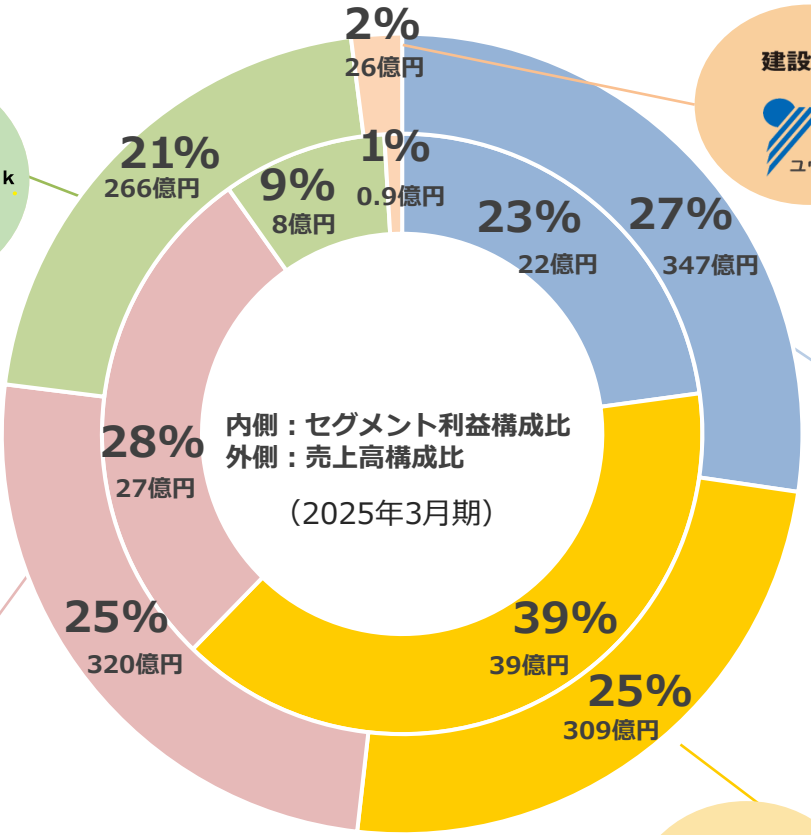
お・う・ち・館

中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する中古住宅再販事業。

土地有効活用

FUJI

富裕層向けの収益物件・賃貸住宅の建築請負、一棟売賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の販売事業。



建設関連

ユウケン

官公庁等からの鉄骨造、鉄筋コンクリート造の建築工事、土木工事、電気設備工事等の受託業務。土地有効活用事業の需要への対応を目指す。

分譲住宅

フジの家 あなたの住みたい家が見つかる www.fuji-ie.com

「街づくり」「自由設計」を特長とする50～200戸規模の新築戸建分譲住宅及び分譲マンション販売事業。

賃貸及び管理

暮らしを見守る確かな輪 FASS

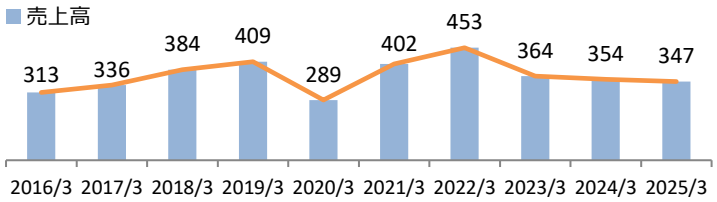
土地有効活用とリンクした賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の賃貸管理及び分譲マンションの管理組合からの運営受託業務。

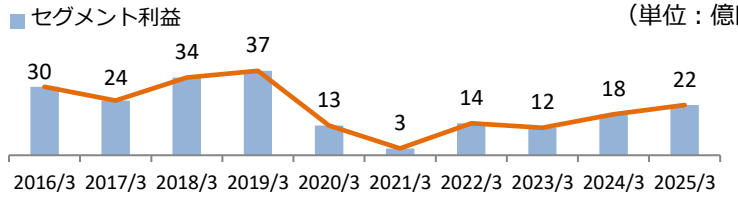
※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。
※ 上記は報告セグメントをグラフにしたものです。

セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移

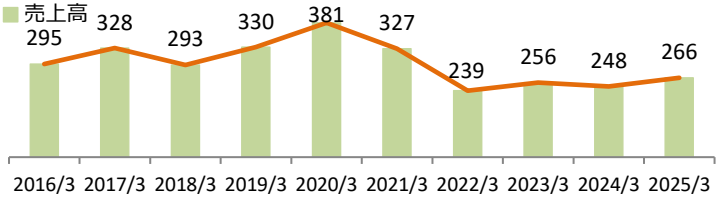
（単位：億円）

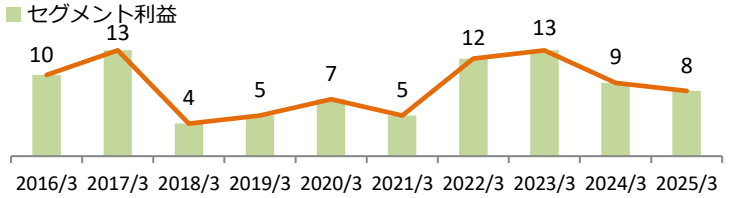
分譲住宅



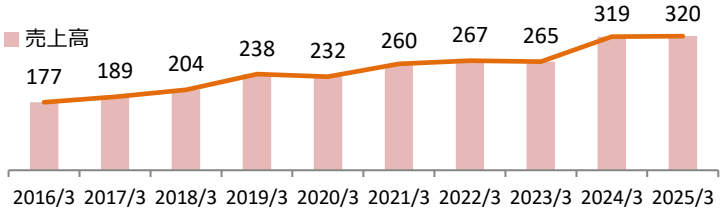


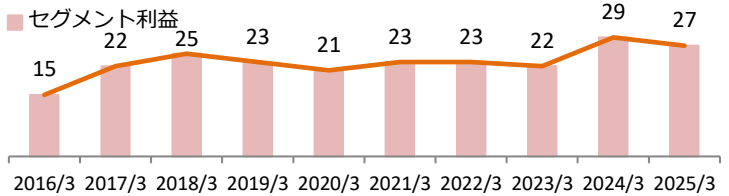
住宅流通



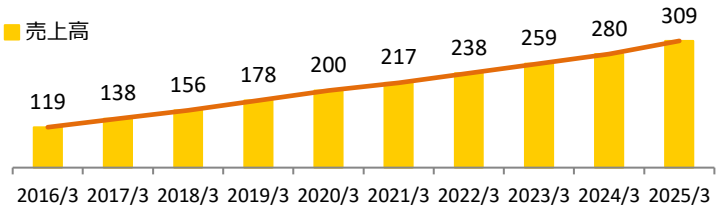


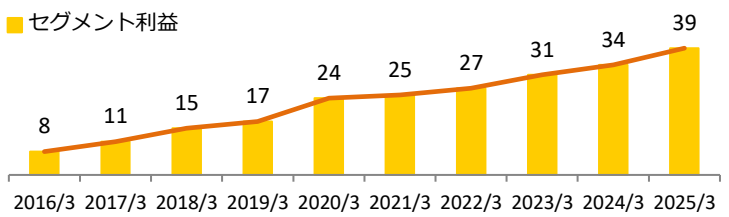
土地有効活用



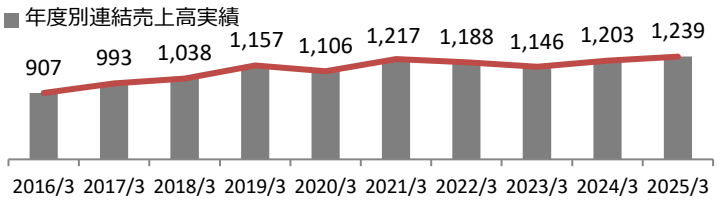


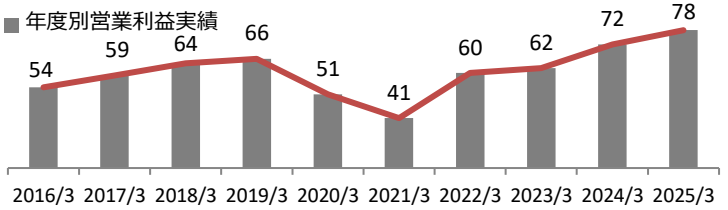
賃貸及び管理





年度別連結合計





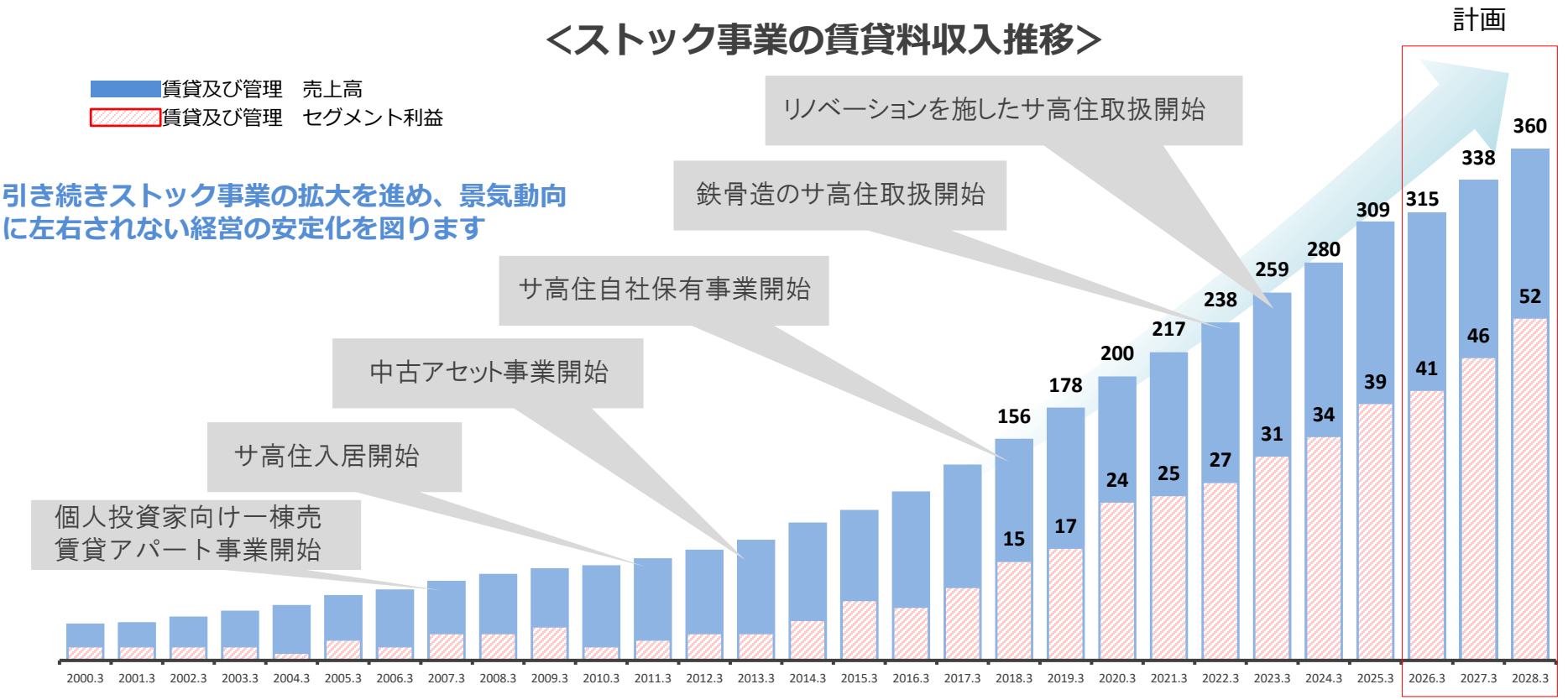
※ 建設関連は、2021年3月期より報告セグメントになっておりますが、2021年3月期以降の年度別連結合計に含めております。
※ 2020年3月期より保険代理店事業に係る収入を年度別連結合計に含めております。

※ 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。
※ 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。

（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いて既存のお客様、協力業者様から多くのご紹介を頂き、土地有効活用事業においても既存のオーナー様からの二次・三次受注が相当数にのぼっております。こうした積み重ねにより、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･リピーター契約率の高さ»

«分譲住宅事業部門（新築）»
分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の30.0%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。

«住宅流通事業部門（中古）»
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47.6%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。

«土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»
土地有効活用事業部では、2棟以上契約されたオーナー様（リピーター）が過去ご契約いただいた全オーナー様の約40%を占めており、これは当社の一棟売賃貸アパートの品質や賃貸管理等々にご満足いただけている証であると考えております。

※ 分譲住宅事業部門（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。）

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**

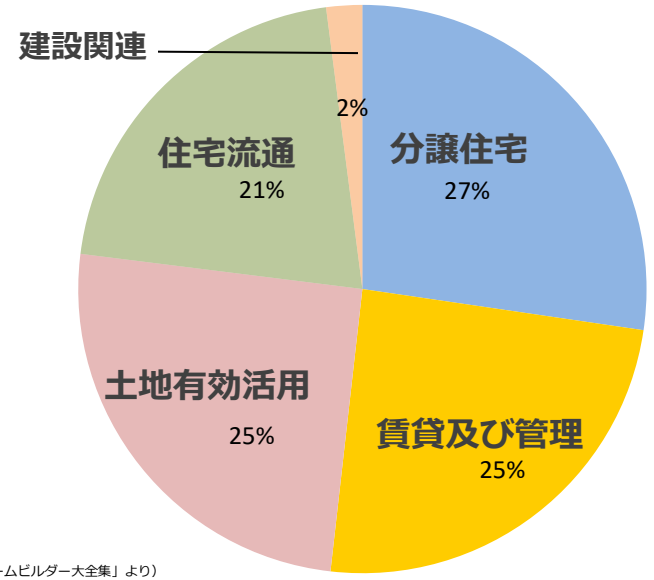
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応しているため、用地仕入の間口が広がり、それに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

・**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»

2025年3月期の売上構成比です。



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　「'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。

（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。

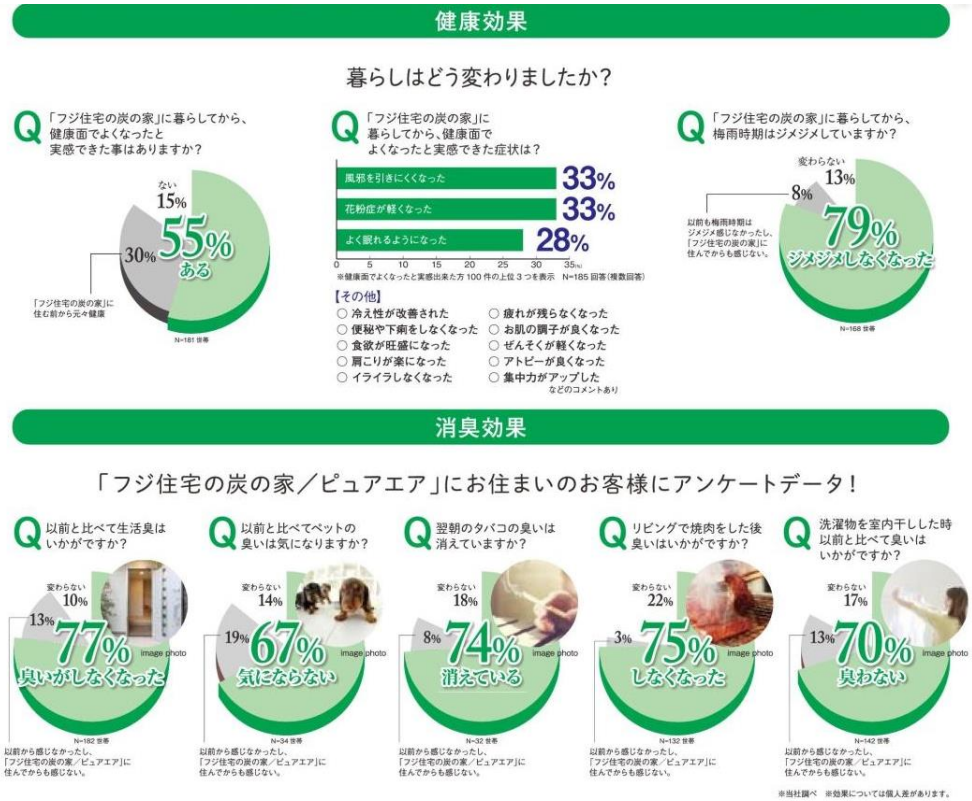
熱交換ユニット

微小粒子用フィルター
（給気清浄フィルター）

粗塵防虫フィルター

（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/

（お客様が実感された効果を一部ご紹介）



※「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、一日をお過ごしいただくことで、炭の効果や最新住宅設備を体感していただいております。

『炭の家』宿泊体験についての主なお客様のご意見

Q 宿泊体験をしたいと思われたきっかけ

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

Q「炭の家」の効果について

【健康面（花粉、鼻炎、睡眠の質、偏頭痛など）について】

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

【生活面（におい、湿気など）について】

A
- フライパンでお肉を焼いたけど、**においはすぐにとれた**ように感じた
- 夕食後の食べた物の**ニオイが残っていなくて驚いた**
- 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くて驚いた
- 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】

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。

※ 上記内容につきましては、2025年3月31日時点のものとなります。
※ 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くお客様に、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。

「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がありませんでした。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近畿圏で物件保有件数が973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11万円
- 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

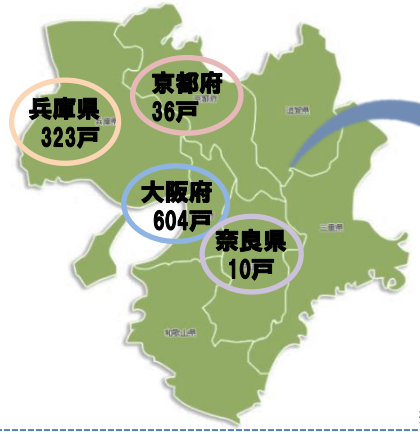
再賃貸

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

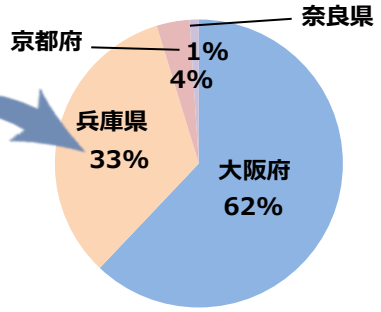
居付き販売

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

保有件数の状況



保有物件の構成割合



平均専有面積	58.03㎡
平均築年数	約25年

※2025年6月末時点で保有している物件となります。

(Before)

(After)

築35年のマンションをフルリノベーション
間取り変更

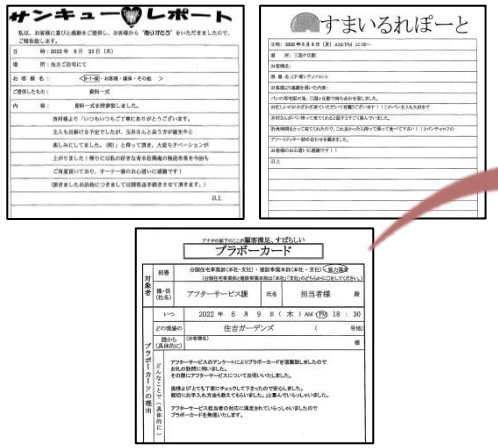
当社の強み⑦：販売委託は一切なし。全て当社社員で対応。

～ 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



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。

2021年～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

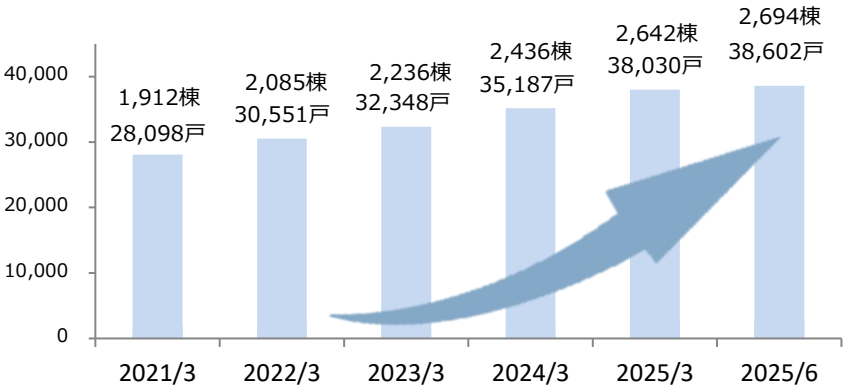
2020年～2025年
オリコン顧客満足度®調査
建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府 第１位

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 ～

2025年6月末現在において、全体管理住戸は38,602戸（管理施設数は2,694棟）です。うち一括借上による管理住戸は33,997戸（管理施設数は2,516棟）、稼働率は97.6%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た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。



＊2025年6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）

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図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らない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た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 ～

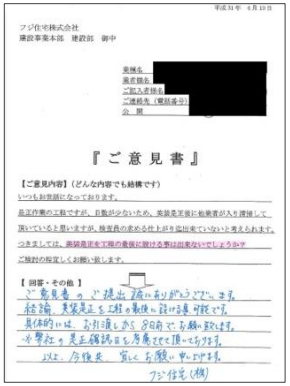
当社が安定的に高品質な住宅を提供し続けるには、協力業者様のご協力が必要不可欠です。高品質な住宅を提供するため、毎月の安全衛生協議会、年1回の現場協力会大会を開催し、当社の経営理念の共有及び安全・品質管理を徹底しております。2024年開催の現場協力会大会では約900名の協力業者様にご参加いただき、当社とともに「お客様に幸せになっていただくこと」を目指して下さっている会社様及び職方様の表彰式を実施しました。

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げております。

（コミュニケーションカード）

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

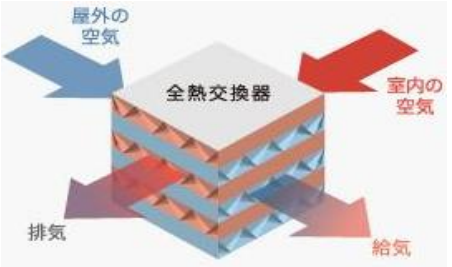
当社グループは「社員のため、社員の家族のため、顧客・取引先のため、株主のため、地域社会のため、ひいては国家のために当社を経営する」という経営理念のもと、創業以来、事業活動を通じて社会貢献活動に取り組んで参りました。国連で採択された「ＳＤＧｓ」（持続可能な開発目標）など、社会課題に対する企業が果たす役割の重要性が増しております。ＥＳＧ（環境・社会・企業統治）及びＳＤＧｓと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識し、社会貢献に取り組むことにより、今後も社会とともに持続的に成長し、信頼される企業グループを目指して参ります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

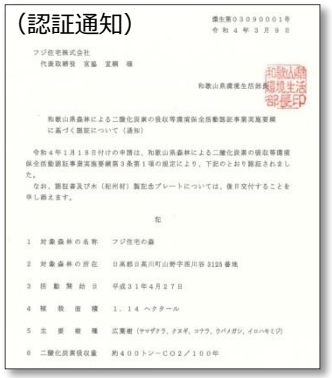
ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み①

Environment

Environment（環境）	当社グループの取組み	SDGs
環境保全に配慮した事業活動	**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。 **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と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。 **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。 **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。 **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。	
環境保全に配慮したオフィス環境の改善	**環境保全に配慮した様々な社内の取組み** ・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	



電力コントロールを行うデマンド監視装置

Environment（環境）	当社グループの取組み	SDGs
社員による環境保全活動	**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。 （認証通知）  	
TCFDワーキンググループの設置	**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組みを推進して参ります。	

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み③

Social（社会）	当社グループの取組み	SDGs
働きやすい職場環境の構築①		

健康経営への取組み

「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。2025年3月には、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）」において、8回目の認定を受け、また、厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰においても、当社が優良企業として3年連続3回目の表彰を受けました。

健康経営銘柄2019 Health and Productivity

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

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門 ホワイト500

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回目の認定

DBJ健康格付 2021

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、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。

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み④

Social（社会）	当社グループの取組み	SDGs
働きやすい職場環境の構築②	**テレワーク導入による働き方改革の推進** 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。 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。 Japan Telework Award 2024 Special **スポーツへの積極的な取組み** 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組みを行っております。 （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。） SPORTS YELL COMPANY 2025	1 貧困をなくそう 3 すべての人に健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
働きやすい職場環境の構築③	**白浜保養所の運営** 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。 	

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み⑤

Social（社会）	当社グループの取組み	SDGs
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	**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ともに、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。 **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。	
健康に配慮した家づくり	**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。 	
アジア各国への支援活動の協力	**アジアチャイルドサポートを通じた支援活動** 2025年1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。 	

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み⑥

Social（社会）	当社グループの取組み	SDGs
高齢化社会に対する取組み	**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、2040年には総人口に占める65歳以上の割合が35%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貢献する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ております。	
	「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。	
	「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の活用 2025年6月30日に紀陽銀行より10億円の「紀陽ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の融資を受けました。本融資を活用し、事業活動による環境・社会・経済に影響を及ぼすポジティブ・インパクトの拡大及びネガティブ・インパクトの抑制を通じて、サステナビリティ経営の高度化に繋げて参ります。	

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

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み⑦

Social（社会）	当社グループの取組み	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組みで、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、「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。

賞状

フジ住宅株式会社殿

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ます。その結果、当社道路美化活動や地域清掃活動への貢献が認められ、東岸和田ビル周辺歩道の清掃活動について、大阪府から「アドプト・ロード・土生町2丁目」、岸和田市から「ファミリー・ロード・フジ住宅」に認定されました。

e-Taxの推進

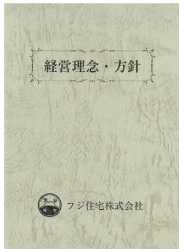
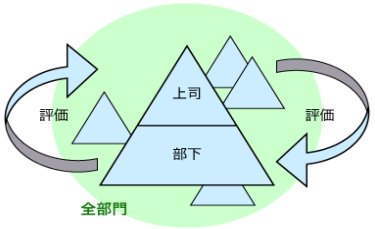
国税局による「e-Tax」の積極的な普及活動の趣旨に従い、当社では全役職員に対して確定申告時のe-Tax利用を推進した結果、2021年5月及び2025年5月に岸和田税務署長より感謝状を頂きました。

感謝状

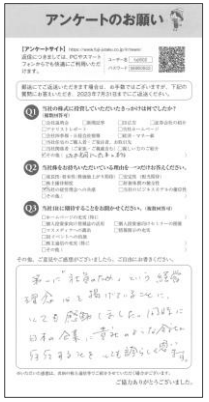
フジ住宅 株式会社
代表取締役 宮脇 直輝 殿

岸和田税務署 平井 敬司

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み⑧ Governance

Governance（企業統治）	当社グループの取組み	SDGs
組織体制による ガバナンス強化	**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** 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。	
人財育成による ガバナンス強化	**経営理念・方針小冊子** 「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。 	
	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できる「会長・社長への質問会」を定期的に開催しております。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。 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。	
	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、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。 	

ＥＳＧ/ＳＤＧｓへの取組み⑨

Governance（企業統治）	当社グループの取組み	SDGs
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	**顧客満足度のあくなき追及** お客様からのお喜びや感謝のお言葉は「ブラボーカード」や「サンキューレポート」、ご不満やお叱りのお言葉は「イエローカード」という形でご意見を頂いております。これらは、社内関係各部署に共有され、現場で生じる課題の解決や人事評価にも活用されており、真のニーズや本質的な課題・問題の発見に繋がり、ガバナンスの強化に直結するものと考えております。 2021年～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 2020年～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	4 質の高い教育をみんなに 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう 12 つくる責任 つかう責任 16 平和と公正をすべての人に
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、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。 株主・投資家との建設的な対話は、当社の中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に資すると考えております。 	
取引協力業者様との関係強化	**消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施** 消費税法の改正により2023年10月からインボイス制度が開始されました。当社では制度開始に先立ち2022年9月に当社の取引協力業者様向けに岸和田税務署の方をお招きし、インボイス制度への不安払拭を目的に説明会を開催いたしました。約200名と多数の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。 	

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、必要なときに様々な角度（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。

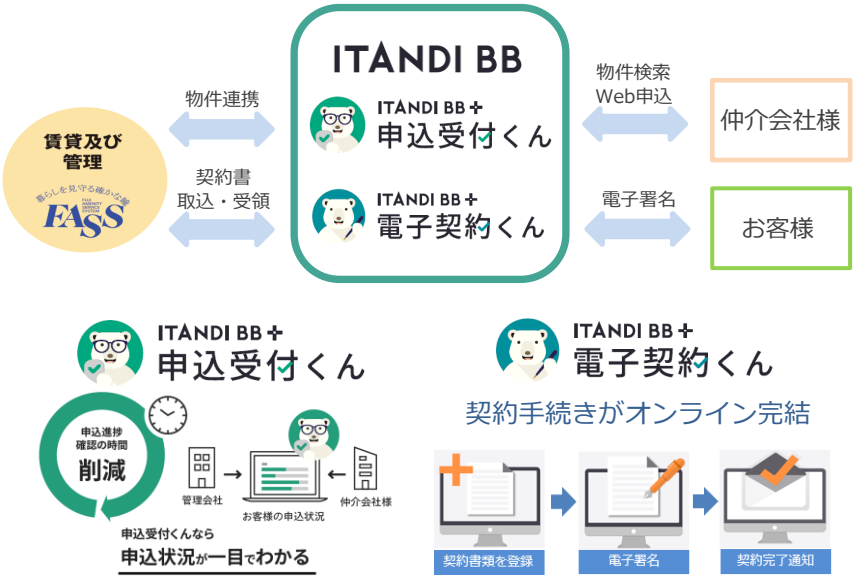
データの一元化
各部署が重複して保有している情報を全社で統合して管理することで、情報のアップデート、メンテナンス負荷の軽減、情報を速やかに抽出・共有できる仕組みを実現する。

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

フジ住宅株式会社 × Release

特別企画

フジ住宅が電子契約導入

電子契約サービス「レリーズ」採用

顧客満足度を向上

大阪府岸和田市に本社を置くフジ住宅（宮脇宣綱社長）は、今年2月、GOGEN（東京都港区、和田治明CEO）が提供する不動産売買特化型の電子契約・契約書管理サービス「Releaseレリーズ」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原秀明氏は「契約書類を紙から電子へ移行したメリットは大きく、お客様と社内の評価は高い」と語る。

「お客様への負担軽減を実感」

フジ住宅は新築分譲事業を中心に展開する今年で50周年を迎える地域密着型の不動産会社だ。

売りっぱなし、建てっぱなしにしないという理念のもと顧客満足度向上に努め、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んでいる。今回のレリーズ導入もその取り組みの一環であり、契約書類の電子化を図ってから数カ月、早くも多くのメリットを実感しているという。

まず、導入の第一の目的であった顧客への負担軽減という点では、電子契約の導入により印紙代が削減できたことで金銭的な負担が軽減した。また、契約時に渡す紙の書類は半分近くに減り、住まいに関する重要書類は電子データでレリーズ内に即時保存をされるため手続きの簡略化に繋がった。

更に社内の業務改善にも貢献できている。契約時の書類の郵送や訪問にかかっていた時間的コストの削減に加え、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減った。契約内容に関する問い合わせにも、外出先からスマホで確認できるようになったことで顧客対応もスムーズだ。

法令順守が決め手

フジ住宅では、色々な電子契約サービスを比較検討する中でレリーズを採択した。不動産電子契約を行う際は国土交通省の規定マニュアルに対応する必要があるが、レリーズはそのマニュアルに完全対応し、法令順守が自然にできるようシステム設計されていることが決め手になったという。

「フジ住宅ではお客様満足度向上の一環として完全分業制を取っており、営業、設計、施工、契約書作成、ローン、カスタマーサービスなど各部署の専門スタッフが顧客をサポートしています。そのため、各業務において全員が不動産取引を熟知しているわけではありません。ですがレリーズを使えば、順序に従って手続きを進めていくことで法にのっとった契約が誰にでも締結でき、安心して業務が行えます」（新原氏）

レリーズの管理画面にログインするだけで案件情報や進捗が把握できるため、分業化された部署間の円滑な情報共有・業務連携にも役立っているという。

今後は活用範囲を拡大し、全社的なレリーズ活用に取り組んでいく方針だ。

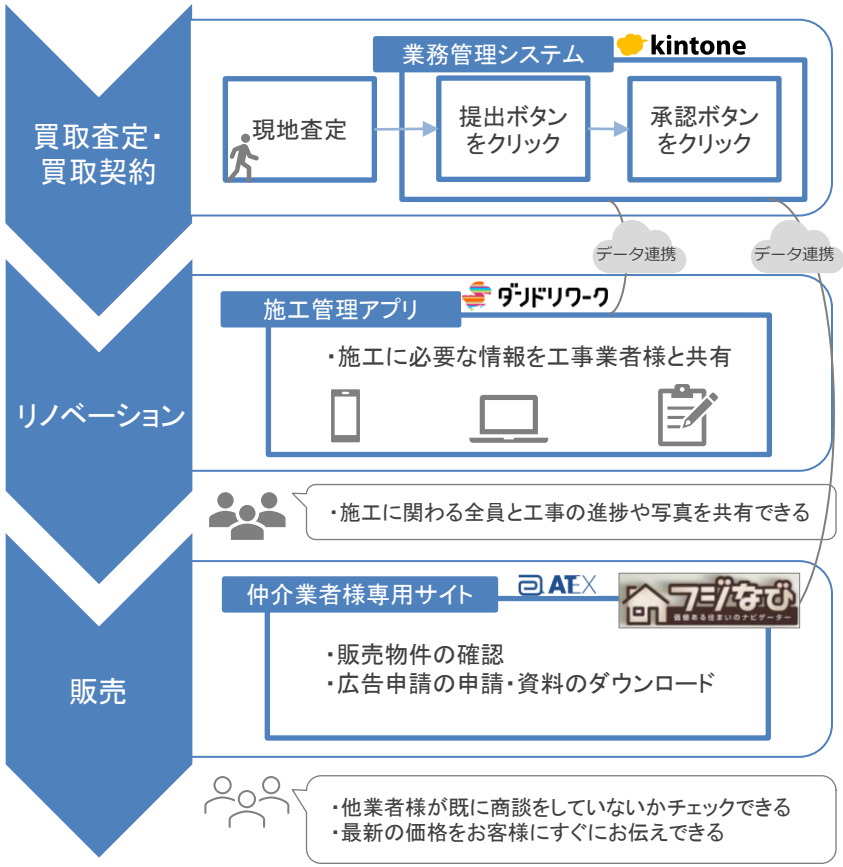
カスタマーサポート担当であるフジ住宅分譲住宅事業部本社営業部の新原秀明氏

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（レリーズ）**」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

中古住宅買取再販業務のIT化



中古住宅買取再販業務では、協力業者様と連携し業務をIT化したことで、シームレスな管理を実現しました。

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 エガク by COMTEX

フジ住宅株式会社

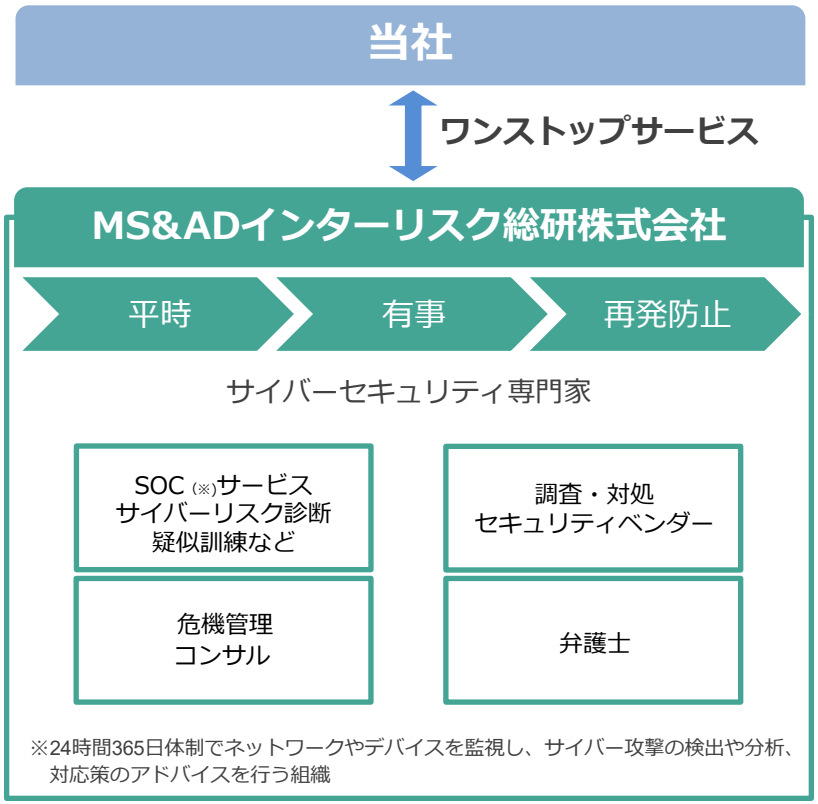
2023年12月より住宅仕様確定クラウドサービス「**egaku（エガク）**」を導入しました。

DX戦略④（DXの取組み事例）

NEW

取組み事例5

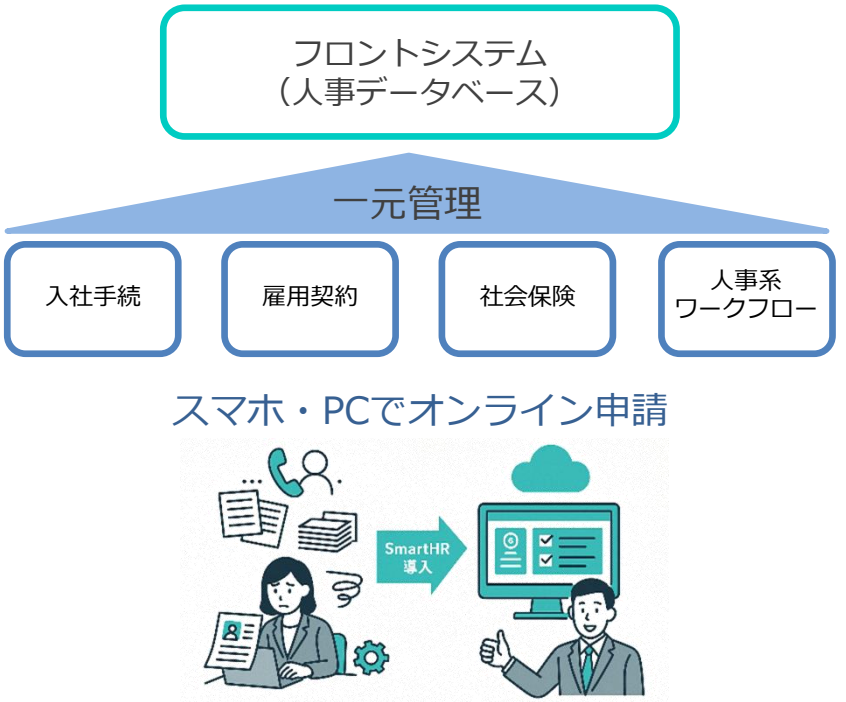
「サイバーインシデントガード」の導入



2024年10月より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」を導入し、情報セキュリティ管理体制を強化しております。

取組み事例6

人事労務システム「SmartHR」の導入



2025年5月より、人事労務システム「SmartHR」を導入し、入社手続き、社会保険、人事系ワークフロー等の労務手続きを電子化しました。これにより、散在する人事関連情報を一元的に管理できるようになり、大幅な業務効率化、ペーパーレス化、業務コスト削減につながっております。

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経営する

当社の経営理念は、「社員のため」「社員の家族のため」から始まります。

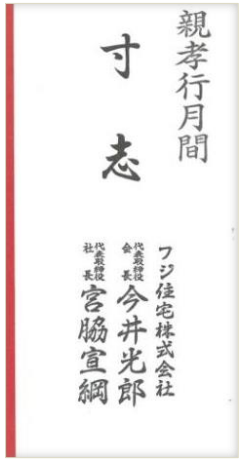
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。

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、親孝行の実施を目的として毎年4月1日に金1万円を役職員全員に支給しております。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社員もおり、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。

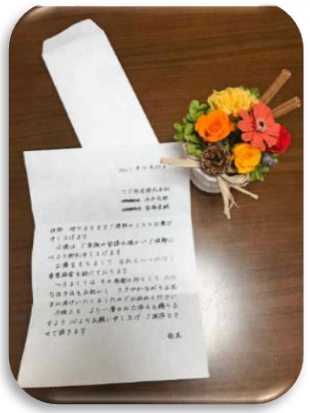
周りの人への感謝の気持ちを育むこと、当たり前のことに感謝する気持ちを育むことは、自身の幸福度を高め、人としての成長に繋がるものと考えております。

「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

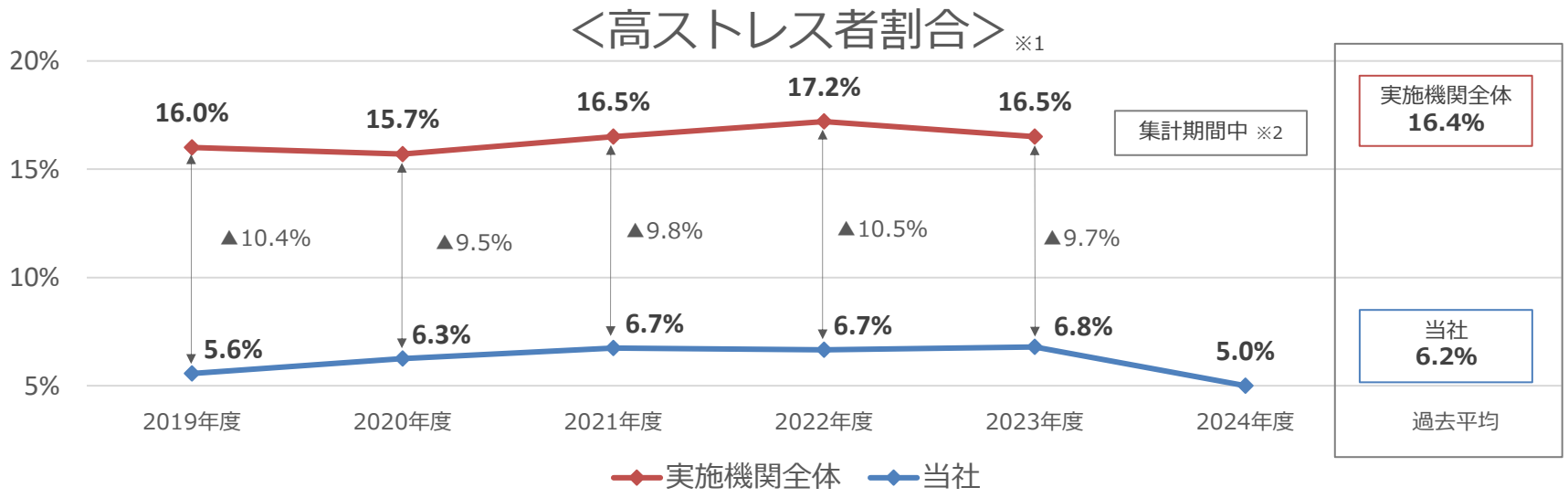
- 医療機関、スポーツ施設等、幅広い業種で採用されている高気圧酸素ボックスを設置。
- 医薬品医療機器等法（旧薬事法）において胃腸症状改善の効果が認められている電解水素水整水器を全事業所に設置。
- 血管年齢・血圧・体重・内臓脂肪等の健康測定機器を設置。
- モーツァルトBGM、紫外線ランプでウイルスや細菌を99.9%除菌するグリーンメイトの導入等。

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。

人的資本経営

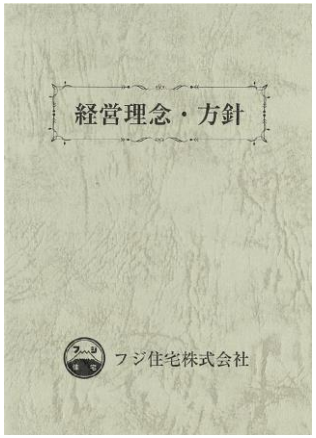
～ 当社の経営理念は「社員のため」から始まります ～

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

経営理念・方針の見える化

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

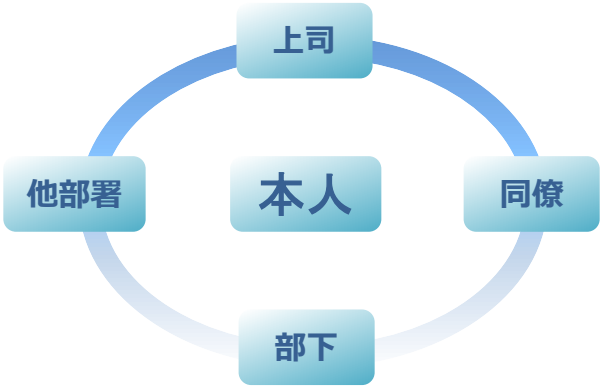
Q&A方式に具体化された「経営理念･方針小冊子」は全社員が携帯し行動指針のよりどころとなっております。



360度人事評価制度

直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する360度人事評価制度を採用しております。

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



経営トップと社員との直接対話

社員が会長または社長と直接対話ができる「質問会」を定期的に開催し、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。

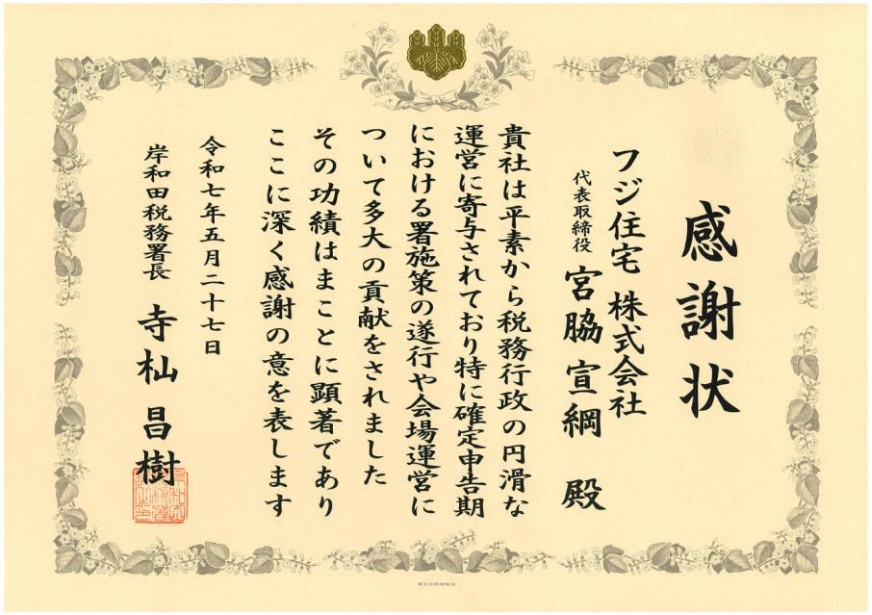
また、質問者より公開の許可を得た質問は会長または社長からの回答と併せてインデックス化され、同じ問題、課題を持つ社員がそれらを活用できる環境を整えております。

５．トピックス

NEW

«トピックス①»岸和田税務署長より感謝状を頂きました

～ 日頃の税務行政の円滑な運営に対する取組みを評価いただきました ～



感謝状

フジ住宅 株式会社
代表取締役 宮脇 宣綱 殿

貴社は平素から税務行政の円滑な運営に寄与されており特に確定申告期における署施策の遂行や会場運営について多大の貢献をされましたその功績はまことに顕著でありここに深く感謝の意を表します

令和七年五月二十七日

岸和田税務署長 寺杣 昌樹

2025年5月27日、岸和田グランドホール（大阪府岸和田市）で開催された岸和田納税協会定時総会において、当社は岸和田税務署長より感謝状を頂きました。

これは、日頃の税務行政の円滑な運営に向けた当社の継続的な取組みが評価されたものです。e-Tax制度の開始当初から、確定申告期間中にグループ全社へ申告案内を行い、社内に専用パソコンを設置し社員が業務時間内に申告できる環境を整備するなど、制度の普及・推奨に取り組んで参りました。

さらに、住宅購入者への納税に関する情報提供、確定申告期間中に税務署に近い当社事務所の一部を税務署短期アルバイトの方の休憩室として貸与、当社分譲マンション13棟への短期アルバイト募集チラシ配布協力など、多面的な協力が評価されたものと受け止めております。

NEW

«トピックス②»地元中学生の職業体験学習の受け入れを行いました

～ 岸和田市立岸城中学校の生徒を対象に2日間の職業体験学習を行いました ～

【 事前打合せの様子 】

【 動画撮影体験学習の様子 】

【 カメラ使用方法学習中の様子 】

【 カメラ撮影の体験学習の様子 】

【岸城中学校職業体験学習によるルームツアー
動画は下記URLよりご確認いただけます。】

■フジ住宅株式会社 Instagram　URL：
https://www.instagram.com/p/DLmLTGyyDC9/

2025年6月5日、6日の2日間にわたり、当社本社が所在する大阪府岸和田市の岸和田市立岸城中学校の2年生6名を対象に職業体験を実施いたしました。

進路指導の一環として生徒の皆さんに「働くことの大切さ」「働くことの喜び」を体験していただくことを目的として、当社の分譲住宅事業部 本社営業部 営業企画課の仕事のひとつである「Instagramの動画撮影」と「モデルハウスの写真撮影」を体験していただきました。

当社は地域社会への貢献を通じて、これからも日本一愛される会社を目指し、業績・企業価値の向上を実現して参ります。

６．補足資料

NEW

マーケットデータに見るフジ住宅

新築分譲住宅について

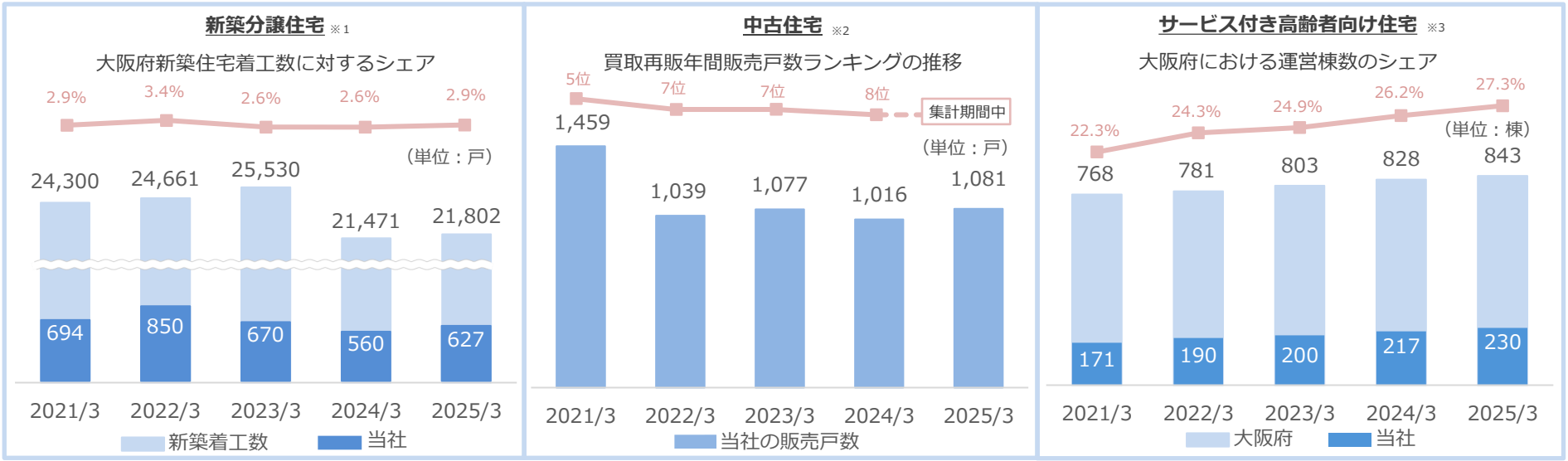
大阪府の新築着工数はコロナ特需以降大幅に減少しましたが、当社は市場の変動に柔軟に対応し、特需前と変わらず約3%のシェアを維持しております。長期的には全国的に住宅着工数は減少傾向にありますが、長年の地域密着型経営による知名度と「オリコン顧客満足度® 調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門」6年連続1位が示す通り、品質やアフターサービスには絶対的な自信がありますので、着工数を維持することは難しくないと考えております。

中古住宅について

新築価格の上昇を背景に中古物件の需要が全国的に高まる中、当社は都市部で「中古マンション」、郊外で「中古一戸建」とエリアに応じた戦略で、年間1,000戸超の販売実績を安定的に維持しております。事業エリアを大阪府とその近郊に特化しながらも、過去4年の買取再販年間販売戸数ランキングでは、全国で10位以内を維持しており、直近では全国8位となっております。

サービス付き高齢者向け住宅について

超高齢化社会を迎え、高齢者が安心して暮らせる住まいへのニーズが高まる中、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、大阪府下を中心に運営棟数を着実に拡大してきました。その結果、大阪府下で棟数・戸数ともに断トツのシェアを維持し、運営棟数では全国No.1の供給実績を誇っております。



※1 新築着工数（一戸建新築分譲住宅＋分譲マンション）は大阪府を対象とし、国土交通省「建築着工統計調査報告【住宅】」の月次集計を参照。当社の実績は各年度の大阪府における引渡し戸数（自由設計住宅＋分譲マンション）。

※2 当社の実績は各年度の近畿圏における引渡し戸数（中古戸建+中古マンション）。当社ランキングはリフォーム産業新聞の順位を参照。

※3 大阪府の運営棟数は、一般社団法人高齢者住宅協会の「サービス付き高齢者向け住宅登録状況」より集計。当社の実績は、各年度の大阪府におけるサービス付き高齢者向け住宅の供給棟数。

免責事項

フジ住宅株式会社

部署：ＩＲ室

ＩＲ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ございません。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。