

2024年3月2日開催（8860）フジ住宅

ご質問へのご回答

関西は万博の建設で建設業者が逼迫していると言われております。

また、2024年問題で残業規制も厳しくなっていますが御社の建設納期には影響はありますか。

- ご質問ありがとうございます。
仰るように万博のこともありますし、熊本の半導体工場などでも大量の建設作業員の需要があるようなお話は耳にします。
- 2024年問題についても大手ゼネコンでは既に対応されており、今後徐々に業界全体に広がっていくことが想定されます。分譲マンション業界においても、ここ2-3年の間に人件費や資材の高騰の影響で20%以上建築費が上がっております。
- 弊社の現場については今のところ納期遅れは生じておりませんが、今後はそういったことも起こるかもしれません。
尚、弊社の主力商品である木造住宅については、建築費、納期とも安定しており、全く影響は受けておりません。

事業エリアを拡大しない理由をご説明いただきましたが、ドミナント戦略のデメリット、例えば災害時に影響を多く受けてしまうのかなど、対策はどのようにされてますか。

- ご質問ありがとうございます。
事業エリアを限定することが災害時の影響を受けやすいのではないかとのご質問ですが、これに関してはエリアを限定する、しないに関係なく、リスクは均一であると思います。
- 弊社の場合であれば、まず開発地についてはハザードマップを参照しながら災害影響のない、或いは少ない地域を対象としておりますし、更に、高精度地盤調査を実施し、適切な地盤改良や補強を実施しておりますので、地盤づくりには最大限注意を払っています。
- また、基礎についても弊社独自のベタ基礎工法を採用し、建物にも地震の揺れを軽減する制震システムを採用するなど、耐震基準を超える強度、耐久性を追求しております。
- エリアは限定されていますが、立地、地盤、建物全てにおいて、災害(特に地震)に対して十二分に配慮した家づくりを行っております。

関西中心の不動産事業ですが、不動産の価格は高騰しているのですか。

関東よりもかなり低いのですか。今後の不動産価格はどうなると思われますか。

- ご質問ありがとうございます。
関東ほどではありませんが関西でも高騰しております。
- 公表データでは、今年1月で、首都圏の新築戸建ての成約価格が平均40百万円強であるのに対し、関西は34百万円ほどとなっています。
駅近などの良い土地は競合が激しく、まだ価格は上昇しています。
- 木造の戸建て住宅の建築費は微増に止まっていますが、分譲マンションの建築費は高止まりの状況となっており、下がる要素が見当たりませんので、今後も引き続き高値圏で推移すると思われます。
- ただ、関西はまだ一次取得者が手を出せる価格帯にありますので、超一等地でなければ実需の範囲で販売活動は支障なく行えると考えております。

今後伸びるアジアからの技能実習生向けのビジネス、その方々に対するサポートはどの様にされていますか。

- ご質問ありがとうございます。
弊社には施工部隊がありませんので、ビジネスという意味では、施工を実施していただく協力会社のお話になろうかと思いますが、仰るように海外からの職人の方も最近では現場におられるようです。ただ、弊社に限って申しますと、施工に携わっていただく協力会社の施工能力に余力がある状況ですので、積極的に海外の実習生を活用することは今のところ無さそうに思います。

炭の家の「炭」について定期的に交換する必要はありますか？大がかりな作業になりますか？

- ご質問ありがとうございます。
炭は多孔質であり、微小粒子や有機化合物を吸着する能力があります。そのため、通常の使用状況であれば、数十年にわたって吸着能力が維持されると言われていますので交換不要です。
- 但し、湿気などによってそれが阻害されることもありますので、定期的なメンテナンスは必要です。

17ページに地震に対して最高等級の住宅と書かれています。能登半島地震と同等のクラスの地震になっても大きな被害はないのですか。

- ご質問ありがとうございます。
弊社の住宅は耐震等級 3 を取得しております。耐震等級は 1 から 3 まであり、耐震等級 1 は「建築基準法に定められている地震に対する倒壊防止基準で、震度 6～7 の地震に対して倒壊・崩壊しないこと」とされています。
これに対して 3 は、「等級 1 の 1.5 倍の地震に対して倒壊・崩壊しないこと。防災拠点や放射能物質貯蔵施設と同程度の最も高い耐震性」とされております。
- 更に、弊社では、高精度地盤調査を実施しており、適切な地盤改良や補強を実施しており、基礎についても部屋の面積や加重負荷に応じてバランスよく鉄筋を配した独自のベタ基礎工法を採用、建物にも地震の揺れを軽減する制震システムを採用するなど、耐震基準を超える強度、耐久性を追求しています。
- ただし、地震の状況や建物の具体的な状態によっては、耐震等級 3 の建物でも全損する可能性もありますので、その点ご理解下さいますようお願い致します。

資料 P24「資本コストや株価に関する当社の考え方」に記載の内容は理解できるが、競争優位性を高める「DX推進」等の施策についてご教授ください。

- ご質問ありがとうございます。
具体的には、和歌山大学との共同研究において、AIを活用した分譲用地を最も効率的な区画割を実現する技術の開発や、原価管理を瞬時に、精緻に行えるようにする基幹システムの再構築、といったことが挙げられます。
- 他にも、売買契約については既に契約の 90%以上が電子契約に移行しておりますし、お客様との建物の仕様決めにおいては、設計段階から間取り、カラーセレクト、部材選択など、クラウド上で行えるサービスも導入しており、様々な分野でDXを推進しております。

株主優待の基準を下げることはできますか。例えば 100 株でクオカード 500 円など。

- ご質問ありがとうございます。
申し訳ございません。現在のところ優待基準の変更は考えておりません。
- ただし、株主価値最大化や公平性の観点から、近年優待制度を廃止される企業も増えておりますが、弊社におきましては現行制度を維持する方針です。
- 弊社は安定的に持続して成長することを一番に考えており、累進配当政策も導入しておりますので、是非買い増しの方をお考え下さいますとありがたく存じます。

人口減・空き家増の時代の中、住宅産業の将来性についてお聞かせ下さい。

- ご質問ありがとうございます。
住宅産業全体としては人口減に伴って住宅着工棟数が減少しますので、環境としては厳しくなるのは間違いなく、特に地方圏においてはその影響が早く現れると思われます。
但し住宅産業そのものが無くなることはありませんし、着工棟数の減少も緩やかに進みます。
- 積水ハウスや住友林業のように、海外事業に軸足を移したり、大和ハウスのように物流施設の受注を伸ばしたりと、超大手企業は国内住宅産業以外に活路を見出そうとしていますが、中堅・中小の住宅会社は打つ手が限られますので、次第に優勝劣敗が明らかとなり、廃業や合従連衡の動きも活発になると思われます。
- そんな中、少ないパイの中でシェアを獲得し、生き残るためには、お客様に選ばれる企業でなければなりません。
お客様のニーズを的確に把握し、それに合致した付加価値を如何に高めていけるのかが勝負の分かれ目になると思います。
説明会でもご説明しましたが、弊社は不動産事業の多角化に早くから取り組み、リスク耐性を高めていますし、高齢化を見据えたサービス付き高齢者向け住宅事業は全国No.1の管理棟数となっています。
何より、企業理念である「売りっぱなし建てっぱなしにしない」「お客様に顔を向けた住まいづくり」を徹底していますので、これが何にも勝る弊社の付加価値となり、オリコンNO. 1の連続受賞や、高い紹介率、リピート率につながっています。
- 弊社としましては、創業来続くこの姿勢を貫き通し、また更に進化させ、お客様に選ばれる企業であり続けることをお約束いたします。