

 宮脇 宣綱 社長	フジ住宅株式会社(8860)
	

会社情報

市場	東証プライム市場
業種	不動産業
代表取締役社長	宮脇 宣綱
所在地	大阪府岸和田市土生町 1-4-23
決算月	3 月
HP	https://www.fuji-jutaku.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
747 円	36,073,023 株	26,947 百万円	9.3%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
27.00 円	3.6%	124.75 円	6.0 倍	1,413.94 円	0.5 倍

*株価は 6/10 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE、BPS は 24 年 3 月期実績、EPS、DPS は 25 年 3 月期予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	EPS	配当
2021 年 3 月(実)	121,541	3,986	3,558	2,358	66.00	27.00
2022 年 3 月(実)	118,698	5,871	5,627	3,869	107.68	27.00
2023 年 3 月(実)	114,473	6,091	5,744	3,817	106.65	27.00
2024 年 3 月(実)	120,388	7,264	6,643	4,559	126.69	30.00
2025 年 3 月(予)	123,000	7,400	6,700	4,500	124.75	27.00

*単位: 百万円、EPS と配当は円。

フジ住宅の 2024 年 3 月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 中期経営計画\(23/3期～25/3期\)と進捗状況](#)
 - [3. 2024年3月期決算](#)
 - [4. 2025年3月期業績予想](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 24/3期は前期比 5.0%の増収、同 15.7%の経常増益。売上面では、引渡し戸数が減少した分譲住宅セグメントと住宅流通セグメントで減少したものの、順調な工事進捗と好調な引渡しにより土地有効活用セグメントで増加した他、好調な土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントでも増加した。利益面では、売上総利益率が低下した住宅流通セグメントで減少したものの、売上高が増加した土地有効活用セグメントと賃貸及び管理セグメントで増加した他、収益性の改善が進んだ分譲住宅セグメントでも増加した。各段階利益はいずれも過去最高益となった。
- 25/3期の会社計画は前期比 22%の増収、同 0.9%の経常増益の予想。引き続き富裕層や投資家による収益物件の取得や建築ニーズが旺盛な土地有効活用セグメントにおいて業績が拡大する他、管理物件の増加と高稼働が維持する賃貸及び管理事業においても業績が順調に増加する見込みである。
また、配当予想は、1株当たり年 27円(上期末 14円、期末 13円)の予定。前期は1株当たり3円の特別配当があり、前期から3円の減配となるものの、普通配当については前期と同額となる。
- 同社グループの強みであるバランス経営が花開き、23/3期と24/3期は売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回った。25/3期についても売上高と各段階利益の全てにおいて中期経営計画の最終年度の数値目標を上回り、過去最高額を上回る可能性が高まっている。一方で、事業規模が拡大する中、今後更に業績を拡大するためのハードルも高まっている。更なる事業規模の拡大に向けどのような新たな施策が打ち出されるのか注目される。

1. 会社概要

地盤である大阪府を中心に、阪神間と和歌山市内で、戸建分譲・中古住宅等の住宅・不動産事業を展開。主力の戸建分譲は、分譲ながら間取りや設備仕様等、建築基準法の範囲内で最大限に顧客の要望を取り入れる「自由設計」と、50～200戸規模で街並みの統一性を重視した開発を行う「街づくり」に特徴がある。また、中古住宅の改装販売、金融機関とタイアップした土地有効活用事業や個人投資家向け一棟売賃貸アパート販売事業、賃貸・管理事業も事業の柱である。

販売代理や戸建住宅から派生した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(相乗効果)、単なる住宅の分譲会社ではなく地域や時代の住宅に関するあらゆるニーズに対応できる機能を備えていることが「住まいのトータルクリエイター」である同社の特長だ。地域密着型経営の特長を活かし、顧客に顔を向けた「売りっぱなし」、「建てっぱなし」のない顧客満足度の高い住宅づくりを目指している。

また、分譲住宅事業、住宅流通事業、土地有効活用事業、賃貸及び管理事業、建設関連事業からなる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を推進するとともに、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、景気動向に左右されないストック事業を拡大している。

(1)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

同社の経営理念は、「社員のため」「社員の家族のため」から始まる。これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、顧客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ある。社員とその家族を大切に、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、社員は心からお客を大切にすることができ、その結果、取引先、株主、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いる。

(2)事業内容

*売上構成比は報告セグメント合計(内部売上高を除く)に対する比率。

分譲住宅事業(24/3 期 売上構成比 29.5%)

戸建とマンションの分譲を展開。特徴は 50～200 戸規模の新築戸建住宅の「街づくり」と、顧客自身が住まいづくりに参加する「自由設計」。自由安全性、コミュニティ、景観を重視した街づくりを行っている。設計住宅では間取りや設備仕様に対する様々なニーズに対応。また、新築分譲マンション販売事業も分譲住宅セグメントに含まれている。マンション分譲は地価上昇とその後の供給過剰・需要低下に伴う事業リスクの高まりを予見し 05 年春に事業を停止したが、リーマン・ショック後の地価の下落と分譲マンション市場の需給改善を踏まえて 12 年 2 月に再開。駅近の利便性の高い立地等、物件を厳選した 1 次取得者向けの価格訴求力のある分譲マンション販売を特徴とする。



(同社 HP より) 左:『プランニードタワー長居ガーデンスクエア』の完成イメージ、右:『アスモの丘 グリーンセントラル塚』(大阪府堺市)

住宅流通事業(24/3 期 売上構成比 20.7%)

中古住宅再生事業『快造くん』の販売を展開。中古住宅再生事業『快造くん』は、中古住宅の「仕入」から、「リフォーム」、「販売」に至る住宅販売の 3 つの要素を全て揃えた同社ならではの事業。地域密着型経営やリフォームのマニュアル化による独自のノウハウに強みを持つ。同社の住宅流通事業は、主に阪神間で事業活動を行っている。



リフォーム前



リフォーム後

1F 物件ライブラリー

ネット非公開の物件を含め、常時 1,000 件以上の物件情報を展示。エリア、新築、中古別で希望の物件を探しやすく配置している。



(同社HPより)

自由に見て、自由に選べる住宅情報展示場『おうち館 本店』(大阪府岸和田市)

土地有効活用事業(24/3 期 売上構成比 25.2%)

賃貸住宅等の建築請負と個人投資家向け一棟売賃貸アパートを展開。建築請負では、賃貸管理のノウハウを生かした提案型の賃貸住宅の建築請負を実施。また、個人投資家向け一棟売賃貸アパートは、同社で土地を仕入れ、賃貸アパート等を建築し販売する。コスト競争力のある木造アパート「フジパレス」シリーズに08年11月サービス付き高齢者向け住宅「フジパレスシニア」が加わり、より独自性が強まった。個人投資家向け一棟売賃貸アパートでは、1棟当たり1億円前後の賃貸アパートが中心。資金運用手段として根強い需要がある。また、近年サービス付き高齢者向け住宅を積極的に開発している。



(同社HPより 左:個人投資家向け一棟売賃貸アパート『フジパレス』シリーズ 右:サービス付き高齢者向け住宅『フジパレスシニア』(大阪府堺市)

賃貸及び管理事業(24/3 期 売上構成比 23.3%)

100%子会社フジ・アメニティサービス(株)が、賃貸アパートの建物管理や入居者募集、賃料回収等の管理業務及び分譲マンションの管理組合からの運営受託を展開。安定収益源となるばかりでなく、良質の賃貸・管理サービスは、賃貸住宅の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパートの他、分譲マンションの販売等との相乗効果も高い事業。

建設関連事業(24/3 期 売上構成比 1.2%)

2020年1月29日付で全株式を取得し同社の完全子会社となった雄健建設株式会社、関西電設工業株式会社の売上高。21/3期第1四半期より報告セグメントとなった。

土地有効活用事業の需要へのさらなる対応に向けて、鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で、大阪府下を中心に官公庁から民間企業まで幅広い施工実績がある雄健建設グループをパートナーとして迎えたことにより、木造以外の住宅を提供できるようにして事業のラインナップの充実を図り、業績の安定拡大を目指している。

その他事業(24/3 期 売上構成比 0.1%)

報告セグメントに含まれていない事業セグメントであり、同社が行っている保険代理店事業を含んでいる。

(3)同社の強み

◎お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

「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。同社は、「家」は一生に一度か二度の買い物であり、最後まで顧客に満足してもらえる商売をしなければならないと考えている。全ての顧客に「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」と喜んでもらえるよう、安全で安心出来る心のこもった商品とサービスの提供、顧客の期待と信頼に応えることを何よりも大切に考え、創業以来顧客に顔を向けた責任を負える住まいづくりを続けている。こうした結果、既存顧客と協力業者からの新規顧客の紹介や既存顧客からのリピート契約が多く、2024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、顧客から高い評価を得ている。

【紹介による成約率とリピート契約率の高さ(2024年3月期)】

分譲住宅事業(新築)	
紹介による成約数(※1)	282件
受注契約数	905件
割合	31.2%
分譲住宅事業(中古)	
紹介による成約数(※2)	38
受注契約数	123
割合	30.9%
土地有効活用事業 (一棟売賃貸アパート・建築請負)	
リピート契約	74件
受注契約数(※3)	189件
割合	39.2%

※1 分譲住宅(新築)の紹介による成約数は、複数区画を同時購入した場合、区画数に応じて加算集計(素地販売は除く)。

※2 中古住宅は、仲介業者を介さず同社が直接販売した顧客のみを対象としている。

※3 受注契約数は、購入者の金融機関からの融資承認日を算定基準として集計している。

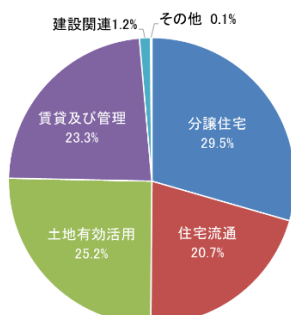
(同社決算説明資料より)

◎バランス経営による安定的な事業構造

同社の営業エリアは、大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られているものの、事業部それぞれが全国レベル又は、営業エリア内でトップシェアを誇っている。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、その内、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数237棟でダントツの全国1位となっている「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 2023(2023年7月31日発行)、高齢者住宅新聞 2023年サマー特大号より。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。(大阪市は実績対象外)(株式会社住宅産業研究所調べ)」。

また、①幅広い顧客のニーズに対応するビジネスが可能、②多種多様な商品対応によるビジネスチャンスの拡大、③景気や相場の変化への耐性の高さが、バランス経営の強みとなっている。

【バランスが取れた事業別売上構成比率(24/3期)】



BRIDGE REPORT



◎炭の家/ピュアエア

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いる。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同社の「炭の家/ピュアエア」である。特許取得システム「炭の家」の使用権を同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いる。

炭の家/ピュアエアの概要は、「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する。更に、「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いる。

また、一部の同社分譲地では、「炭の家」宿泊体験を実施している。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が体験している。戸建住宅を購入検討中で炭の効果に興味を持つ方に、同社戸建住宅「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頂いている。

(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。



(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/>



※「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。

(同社決算説明資料より)
※顧客が実感した効果の一部

◎高い住宅性能の住まいを提供

同社は、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同社の使命であると考えている。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いる。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いる。

【住宅性能表示の等級項目】

5~6等級 ※2 断熱等性能等級 温熱環境・エネルギー消費量	最高等級 耐風等級 構造躯体の倒壊等防止及び損傷防止	最高等級 耐震等級 構造躯体の倒壊等防止
※最高等級は7等級です。	最高等級 耐震等級 構造躯体の損傷防止	最高等級 ホルムアルデヒド発散等級
	最高等級 劣化対策等級 構造躯体等	

(同社決算説明資料より)

※上記記載内容、2024 年 3 月 31 日時点のもの。

※同社では、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いる。今後、お客様のニーズや市場の動向を踏まえ、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。

◎地域密着だから出来る住まいづくり

同社には、「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る。顧客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、そのため全国展開はしないという考え方を徹底している。創業の精神に沿って、何十年と付き合い続ける顧客に安心して住み続けてもらえるよう、地域密着で高品質な住まいづくりを目指している。

◎賃貸管理と連携した中古アセット事業

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ある。同社は、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いるが、当該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 848 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物件数を保有している。また、オーナーチェンジ物件を投資用物件として再賃貸、居付き販売を行う等、出口戦略も多様化しており、同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いる。2024 年 3 月末の保有物件の平均専有面積は 64.03 m² で平均築年数は約 30 年となっており、地域別の構成割合では大阪府が 58%、兵庫県が 33%と上位を占める。

保有件数と保有物件の構成割合		
地域	保有件数(戸)	保有件数の構成割合
大阪府	488	58%
兵庫県	283	33%
京都府	59	7%
奈良県	18	2%
合計	848	100%

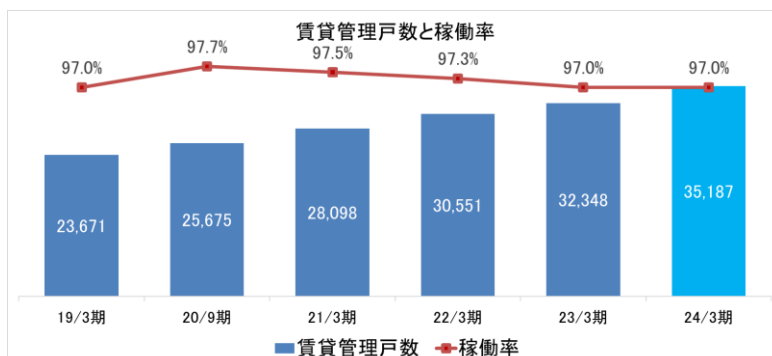
※2024 年 3 月末時点で保有している物件

◎販売委託は一切なし。全て同社社員で対応

同社は、年間約 1,000 戸の新築分譲住宅を販売しているが、全ての販売現場で同社の社員が営業活動を行っている。同社では、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同社社員が行う。顧客の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、顧客の幸せを追求している。営業担当部署では、社員個々人の営業成績グラフはなく、顧客の声やリポートグラフ等がある。同社では、顧客からの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いる。

◎過去 5 年連続で 97%以上の高稼働率を維持している賃貸管理

2024 年 3 月末現在において、管理住戸は 35,187 戸(管理施設数は 2,436 棟)、うち一括借上による管理住戸は 31,275 戸(管理施設数は 2,293 棟)、稼働率は 97.0%であり、過去 5 年間で 97%以上の高稼働率を維持している。これは、購入したオーナーが長期にわたり安心した賃貸経営を行うために物件立地を厳選していることその他、①仲介会社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である。



◎ 協力業者との深い信頼関係により高品質な住宅を安定的に提供

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、同社の経営理念の共有及び安全・品質管理の徹底を行っている。2023年度の現場協力会大会では約900名の協力業者が参加し、同社とともに「お客様に幸せになって頂くこと」を目指してくれる会社及び職方の表彰式を実施した。また、日々顧客のために尽力頂いている協力業者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、同社及び協力業者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いる。

(4) ESG・SDGs の取組み

同社グループは ESG(環境・社会・企業統治)及び SDGs と地域密着型経営である同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す方針である。

Environment(環境)		
活動内容	同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する。	6. 安全な水とトイレを世界中に 7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 11. 住み続けられるまちづくりを 12. つくる責任 つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を
	IAQ 制御搭載の全熱交換システム フジ住宅炭の家/ピュアエアで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。	
持続可能な木材の利用推進	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する。	15. 陸の豊かさも守ろう
	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する。	
社員による環境保全活動	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」に参加している。	6. 安全な水とトイレを世界中に 7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに
	木造分譲住宅で目指すサステナブルな社会 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」という活動目的が同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 会員となった	
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 ・電子決裁システムによる社内書類のペーパーレス化(押印廃止)	9. 産業と技術革新の基盤をつくろう

	<ul style="list-style-type: none"> ・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔の LED 化 ・クールビズの積極化で室温を保ち、省電力化の推奨 ・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 	12. つくる責任 つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を 15. 陸の豊かさを守ろう
TCFD ワーキンググループの設置	<p>ESG 及び SDGs と地域密着型経営である同社の事業活動との関連を意識した取組みの推進</p> <p>2022 年 4 月 12 日に TCFD ワーキンググループを設置。気候変動が同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いる。</p>	

Social(社会)		
活動内容	同社グループの取組み	SDGs
働きやすい職場環境の構築①	<p>健康経営への取組み</p> <p>「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同社では、お客様に心から幸せになっていただくため、まずは同社で働く社員が心身共に健康であり、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いる。従業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いる。経営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 回目の認定を受けた。また、2024 年 3 月には厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰において、優良企業として昨年に続き 2 回目の表彰を受けた。</p> <p>健康経営の具体的な施策</p> <p>同社では、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いる。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、様々な重点取組施策の中でもパートタイマーを含め社員全員の健康診断の受診を重要課題と位置付けている。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る(腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性従業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 のがんマーカー検査も導入)。</p> <p>社員は健康診断を受診し結果を知ることによって、自身で日常の健康観察ができるようになり、付加した項目も含め、社員が 100%受診することを目標に設定し、過去 10 年以上受診率 100%を達成している。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す。</p>	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②	<p>テレワーク導入による働き方改革の推進</p> <p>ICT(情報通信技術)を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018 年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2020 年、2022 年には「テレワーク推進賞 優秀賞」に選定された。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いる。</p> <p>スポーツへの積極的な取組み</p>	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

	<p>スポーツのもつ本来の価値は「国民が生涯にわたり心身ともに健康で文化的な生活を営むこと」を支えるものであるという考えに賛同し当社ではストレッチやトレーニングもできるボックス型の高気圧酸素 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いる(2024 年 1 月 23 日に「スポーツエールカンパニー2024」Bronze に認定された)。</p>	<p>実現しよう</p> <p>8. 働きがいも経済成長も</p> <p>10. 人や国の不平等をなくそう</p>
働きやすい職場環境の構築③	<p>白浜保養所の運営</p> <p>グループ会社を含めたパート社員・派遣社員等を含む全ての従業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いる。同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、従業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いる。</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>安心安全な街づくり</p> <p>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る。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いる。</p> <p>コミュニティの活性化</p> <p>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ふれる「つながる」街づくりを目指している。</p>	<p>1. 貧困をなくそう</p> <p>2. 飢餓をゼロに</p> <p>3. すべての人に健康と福祉を</p>
健康に配慮した家づくり	<p>フジ住宅炭の家/ピュアエア</p> <p>一般的な 24 時間換気システム「自然給気+強制排気」に対し、同社は「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いる。</p>	<p>10. 人や国の不平等をなくそう</p> <p>11. 住み続けられるまちづくりを</p>
アジア各国への支援活動の協力	<p>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動</p> <p>2024 年 3 月に「アジアチャイルドサポート」から感謝状を受けた。当社では、本社ビルや事業所等に募金箱を設置しており、社員や来社した顧客、協力業者から預かった募金を送っている。引き続き、支援活動への協力を続ける方針である。</p>	
高齢化社会に対する取組み	<p>サービス付き高齢者向け住宅の展開</p> <p>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る。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が重要な社会課題といえる。同社グループでは「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、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 位となっている。今後も、多くの高齢者が、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す。</p> <p>「ESG 目標設定特約付融資 Try Now」の活用</p> <p>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</p>	<p>3. すべての人に健康と福祉を</p> <p>11. 住み続けられるまちづくりを</p>

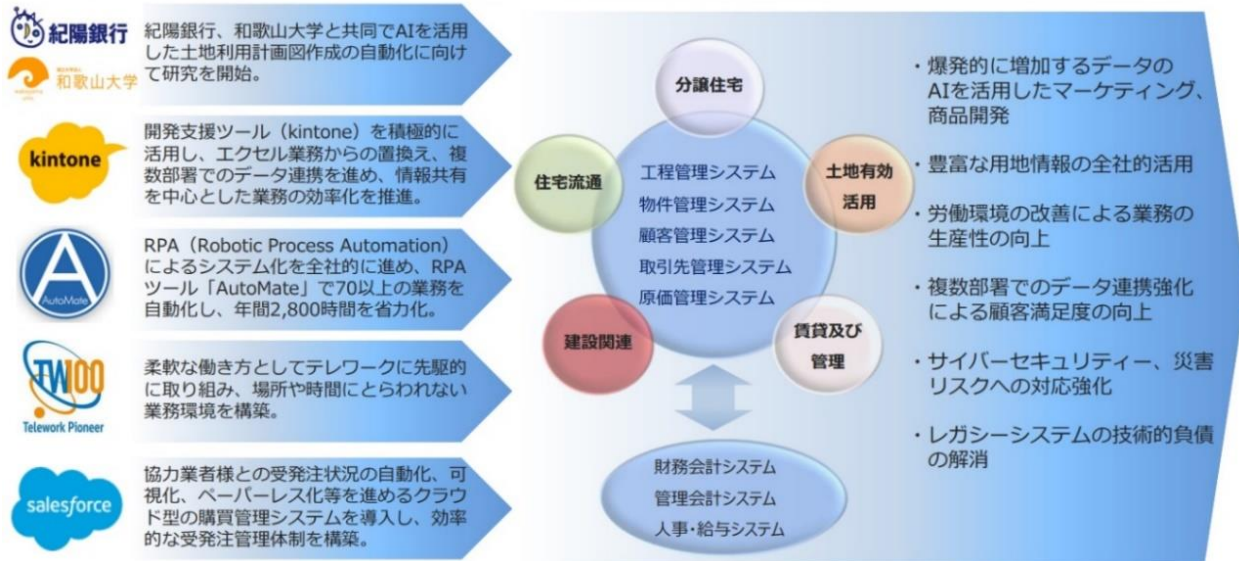
	<p>立てることを目的とした、サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を一定数以上増加させることを目標に設定したものである。</p> <p>サステナビリティ・リンク・ローンの活用 2022 年 10 月 31 日に紀陽銀行より 10 億円、2023 年 4 月 3 日に中国銀行より 5 億円、2024 年 3 月 29 日に池田泉州銀行にて 5 億円の「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた融資を受けた。「サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を年間約 5%増加させること」を社会的課題の解決への貢献に向けたサステナビリティ活動の目標値として設定することで同社のサステナビリティ経営の高度化を図る。</p>	
地域社会への貢献	<p>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いる。 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)を受賞した。</p> <p>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る医療従事者や医療体制の継続に尽力している関係者に感謝の気持ちを込めて寄付を行った。</p> <p>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、同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、同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受賞を得た。</p> <p>e-Tax の推進 インターネットを利用して確定申告ができるシステム「e-Tax」の普及活動を国税局が積極的に行っており、全役職員へ確定申告における e-Tax 利用を推進した結果、2021 年 5 月に岸和田税務署長より感謝状を得た。</p>	<p>4. 質の高い教育をみんなに</p> <p>11. 住み続けられるまちづくりを</p> <p>15. 陸の豊かさも守ろう</p>

Governance(企業統治)		
活動内容	同社グループの取り組み	SDGs
組織体制によるガバナンス強化	<p>取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制 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いる。</p>	<p>4. 質の高い教育をみんなに</p> <p>5. ジェンダー平等を実現しよう</p>
人財育成によるガバナンス強化	<p>経営理念・方針小冊子 「企業は人なり」の言葉のとおり、同社は人財育成を最重要課題と考えている。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出来る人財の育成、比率向上に努めている。</p>	<p>8. 働きがいも経済成長も</p> <p>12. つくる責任 つかう責任</p> <p>16. 平和と公正を</p>

	<p>経営トップと従業員との直接対話 従業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いる。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取り組みを行っている。 従業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いる。</p> <p>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、同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いる。</p>	すべての人に
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	<p>顧客満足度のあくなき追及 顧客からの喜びや感謝の言葉は「ブラボーカード」や「サンキューレポート」、不満やお叱りの言葉は「イエローカード」という形で意見をもらっている。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、このような現場主義に基づく顧客満足向上に向けての取り組みは、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いる。</p> <p>「2024 年 オリコン顧客満足度®調査」において、同社が「2024 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」「2024 年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅ビルダー 近畿 大阪府 第 1 位」を 4 年連続でダブル受賞した。近畿では 4 年連続の総合 No.1、大阪府では 5 年連続の No.1 となる。</p>	<p>4. 質の高い教育をみんなに</p> <p>8. 働きがいも経済成長も</p> <p>10. 人や国の不平等をなくそう</p>
ステークホルダーとの積極的会話	<p>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、電話取材に応じている他、証券会社主催のオンライン会社説明会年に数回開催している。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いる。 株主・投資家との建設的な対話は、同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いる。</p>	<p>12. つくる責任 つかう責任</p> <p>16. 平和と公正をすべての人に</p>
取引協力業者様との関係強化	<p>消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施 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、同社の取引協力業者向けに岸和田税務署の職員を招き、説明会を開催。約 200 名と多数の参加者となった。</p>	

(5)DX(デジタルトランスフォーメーション)の取組み

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す。

従来までの取り組み(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


(同社決算説明資料より)

2. 中期経営計画(23/3期～25/3期)と進捗状況

同社は、23/3期から3年間の中期経営計画を策定した。不動産業界を取り巻く経営環境、数年来の土地価格の上昇や、ウッドショックによる木材価格の高騰と住宅設備の相次ぐ値上げによる建物原価の上昇が販売価格に転嫁されることや、不透明、不確実さを増す経済状況によって、販売環境は厳しさを増すことが予想される。こうした環境下、同社グループの5つの事業分野の連携強化によるシナジー効果の最大化を目指し、想定外の経済環境の変化に耐えうるストック収益重視への安定収益構造の構築を更に図ると共に、人材育成を通じて持続可能な社会への実現へ貢献することを目標としている。中期経営計画の最終年度である25/3月期に売上高及び各段階利益の過去最高額の更新を目指す。25/3期の数値目標は、売上高 1,218 億円、営業利益 70 億円。

中期業績計画

	23/3期 中期計画	23/3期 実績	24/3期計画	24/3期 実績	25/3期 中期計画	25/3期 会社計画
売上高	110,600	114,473	117,000	120,388	121,800	123,000
営業利益	6,000	6,286	6,800	7,264	7,000	7,400
経常利益	5,700	5,744	6,300	6,643	6,600	6,700
当期純利益	3,800	3,817	4,200	4,559	4,400	4,500
ROE	8.4%	8.4%	8.7%	9.3%	8.4%	-
自己資本比率	25%以上	30.5%	25%以上	30.3%	25%以上	-

*単位:百万円。

23/3期と24/3期は、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回った。また、最終年度の25/3期においても、期初の会社計画は、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回る予想となった。

(1) 中期経営計画の前提と進捗状況

23/3期計画

ストック収益を基盤とした安定収益構造の進展により前期比で増益となる見通し。

コロナ特需の一巡による前期下期の受注減少により新築戸建住宅の引渡戸数が前期比で減少するものの、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及び建築請負の堅調な引渡しに伴う管理戸数の増加により、賃貸及び管理事業のセグメント利益は30億円を

突破する見通しで、収益基盤の安定化が進む。分譲マンションの竣工引渡し 3 棟を予定しており、新築戸建住宅の引渡戸数減少を補填する。建築請負は前期の好調な受注による工事進行基準売上高が利益に貢献。建設関連セグメントは雄健建設グループの子会社化以降 2 棟目となる、サービス付き高齢者向け住宅(西宮市)のリノベーション物件の完成引渡しが行われる。23/3 期は、業績計画の全てにおいて目標を達成した。

24/3 期計画

分譲マンションの竣工引渡し 3 棟と賃貸及び管理セグメントの堅調な推移により 2022 年 3 月期の水準に業績が回復。

分譲マンションは竣工引渡し 3 棟を予定しており、分譲住宅セグメントの業績を牽引する。住宅流通セグメントは仕入厳選方針を継続し、競争優位性、収益性の高い中古住宅アセット事業を軸に展開する。建築請負は 54 棟の引渡しが行われる予定で、土地有効活用セグメントの業績をけん引する。賃貸及び管理セグメントは、賃貸管理戸数の堅調な増加により売上高 250 億円を突破し収益基盤の安定化に寄与する。

24/3 期は、業績計画の全てにおいて目標を達成した。

25/3 期計画

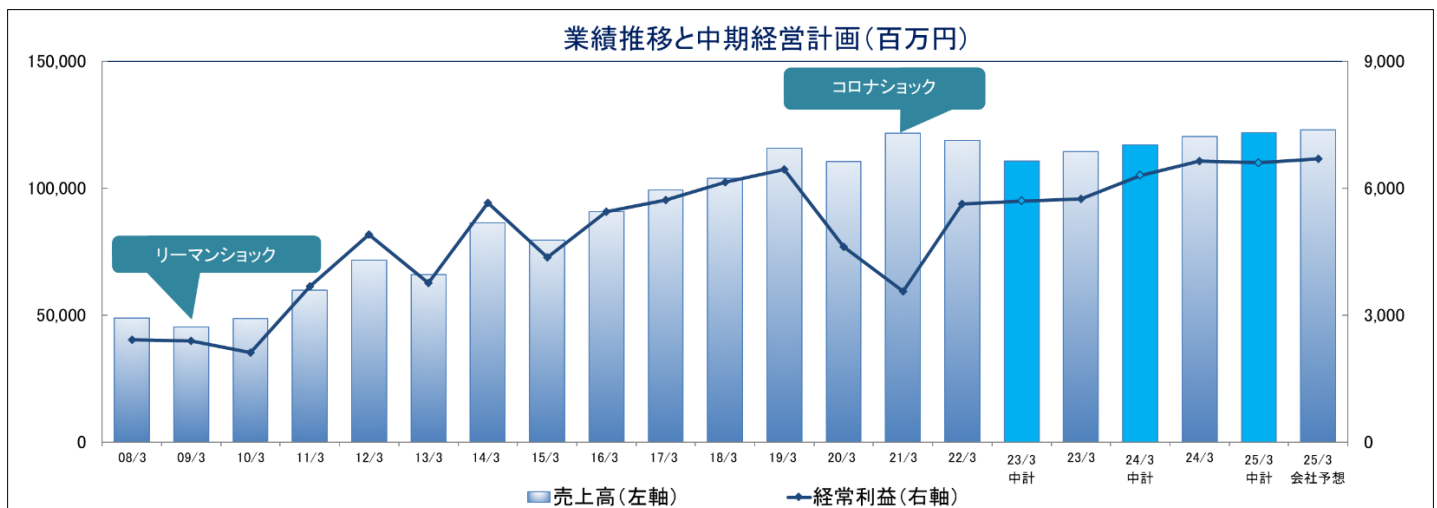
分譲マンション及び個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡棟数の増加により連結売上高・連結営業利益は過去最高額へ拡大。

分譲マンションは竣工引渡し 5 棟を予定しており、分譲住宅セグメントが売上高 400 億円の水準に回復する他、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡棟数増加により、連結売上高及び連結営業利益は過去最高額を更新する見通し。サービス付き高齢者向け住宅の自社保有分が 50 棟に到達する予定。賃貸及び管理セグメントは賃貸管理戸数が 35,000 戸を突破し、長期的安定基盤の構築が順調に進む。

25/3 期の会社計画は、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回る予想となった。

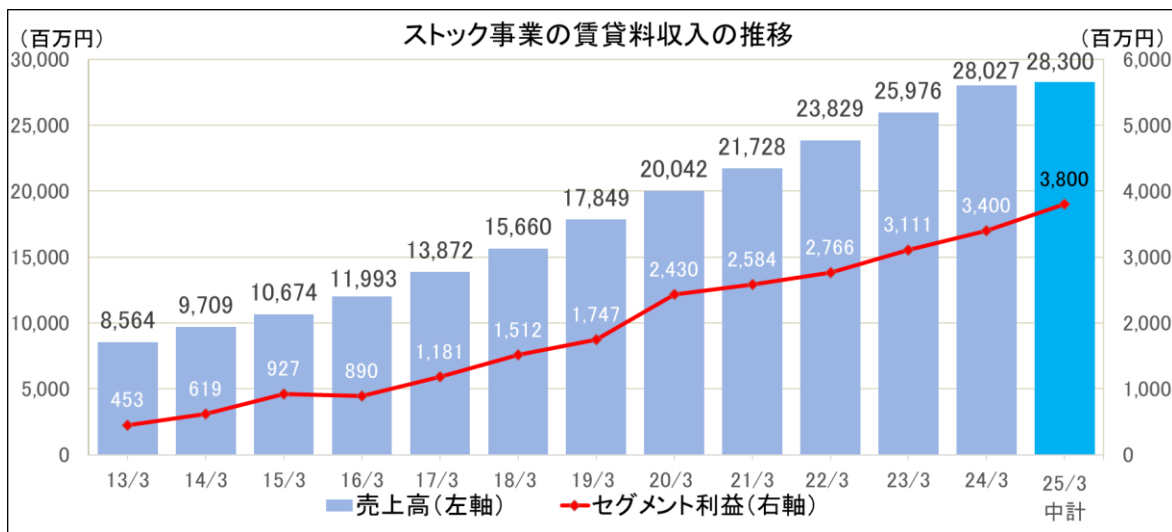
(2)業績推移と中期経営計画

地価の上昇による土地仕入価格の高騰、資材価格の高騰を背景とした建築コストの高止まりといった外部環境の悪化があったものの、23/3 期と 24/3 期は、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回り、24/3 期に各段階利益の全てが過去最高となった。最終年度の 25/3 期においても、期初の会社計画は、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回る予想となった。



(3)ストック事業の賃貸料収入の推移

土地有効活用事業の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲住宅事業の分譲マンションの販売引渡し堅調に推移することでストック事業による収益は今計画期間も引き続き堅調に推移する見込み。引き続き、ストック収益重視への安定収益構造の構築を図り、想定外の経済環境の変化に耐える事業基盤の確立を目指す。



(4)セグメント別事業戦略

事業セグメント別の中期経営計画

売上高	23/3 期中計	23/3 期実績	24/3 期中計	24/3 期実績	25/3 期中計
分譲住宅	34,900	36,495	39,100	35,461	41,300
住宅流通	25,700	25,628	25,400	24,881	26,500
土地有効活用	25,100	25,133	26,000	30,342	25,900
賃貸及び管理	24,400	25,976	26,300	28,027	28,300
建設関連	2,100	1,239	2,100	1,500	2,200
セグメント利益	23/3 期中計	23/3 期実績	24/3 期中計	24/3 期実績	25/3 期中計
分譲住宅	700	1,237	1,300	1,856	1,300
住宅流通	1,400	1,370	1,400	909	1,500
土地有効活用	2,300	2,217	2,400	2,952	2,300
賃貸及び管理	3,300	3,111	3,500	3,400	3,800
建設関連	60	-14	60	-19	70

*単位:百万円。

*セグメント利益は全社費用控除前の数値。セグメント間の内部取引高を含めて表示。

*2022年5月10日発表の中期経営計画より。

分譲住宅事業

分譲マンションは今計画において、2023年3月期に3棟、2024年3月期に4棟、2025年3月期に4棟の竣工引渡しを予定しており、各期のフロー収益をけん引する。引き続き「幸せはこぶ住まいづくり」を事業の目的として、美しい景観、安全性、コミュニティを兼ね備えた周辺地域のランドマークとなるより高い付加価値の分譲住宅地の提供を行う。

住宅流通事業

前計画期間で構築した在庫適正化と利益重視の仕入厳選方針を継続し、競争優位性があり、収益性の高い中古住宅アセット事業を軸に、さらなる収益基盤の安定化を目指す。中古住宅アセット事業は賃貸入居者付きの中古住宅を取得し、収益不動産としての賃料収入と再販による売却益を獲得する事業である。賃貸管理と長期資金が必要な本ビジネスモデルは、競争が激化する買取再販事業と比べ参入障壁が高く、賃料収入による再販価格の下落リスクの担保、実需層の他、投資家向け販売を見据えた出口戦略の多角化にもつながり、さらなる収益基盤の安定化に寄与する。今計画において、1,000戸程度の保有戸数を維持し年間11億円程度の賃料収入を獲得する。

土地有効活用事業

資産承継や相続税対策、高齢化の進行に伴うサービス付き高齢者向け住宅の需要が一層高まっていくことが予想される。また、さらに金融緩和の影響を受け、個人投資家向け一棟売賃貸アパートについても引き続き需要が見込まれる。

オーナー及び紹介者(税理士・金融機関等)とのさらなる信頼関係の構築とレポート受注率、紹介率の向上を目指す。

【引渡計画】

	22/3 期実績	23/3 期中計	23/3 期実績	24/3 期中計	24/3 期実績	25/3 期中計
一棟売り賃貸アパート(棟)	130	130	125	128	137	147
建築請負(棟)	40	32	29	54	59	43

賃貸及び管理事業

土地有効活用事業の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲住宅事業の分譲マンションの販売引渡しにともない今計画期間も引き続き堅調に推移する見込み。また、賃貸及び管理事業のセグメント利益は年々構成比を上げており、今後も順調に推移する予定である。

【賃貸管理戸数と稼働率計画】

	22/3 期実績	23/3 期中計	23/3 期実績	24/3 期中計	24/3 期実績	25/3 期中計
賃貸管理戸数(戸)	30,551	32,500	32,348	34,700	35,187	37,000
稼働率	97.3%	97.0%	97.0%	97.0%	97.0%	97.0%

建築関連事業

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、サービス付き高齢者向け住宅「フジパレスシニア」において鉄骨造の住宅提供を行うほか、建築工事や土木工事を中心とした公共工事も行っている。鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事の自社施工にて事業のラインアップの充実を図り、業績の安定拡大を目指す。2022年2月に初の協業となる鉄骨造の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け住宅が竣工した。今計画期間においても、雄健建設グループの子会社化以降2棟目となる、サービス付き高齢者向け住宅(西宮市)のリノベーション物件の完成引渡しを予定しており、今後更に協業による相乗効果を高める方針である。

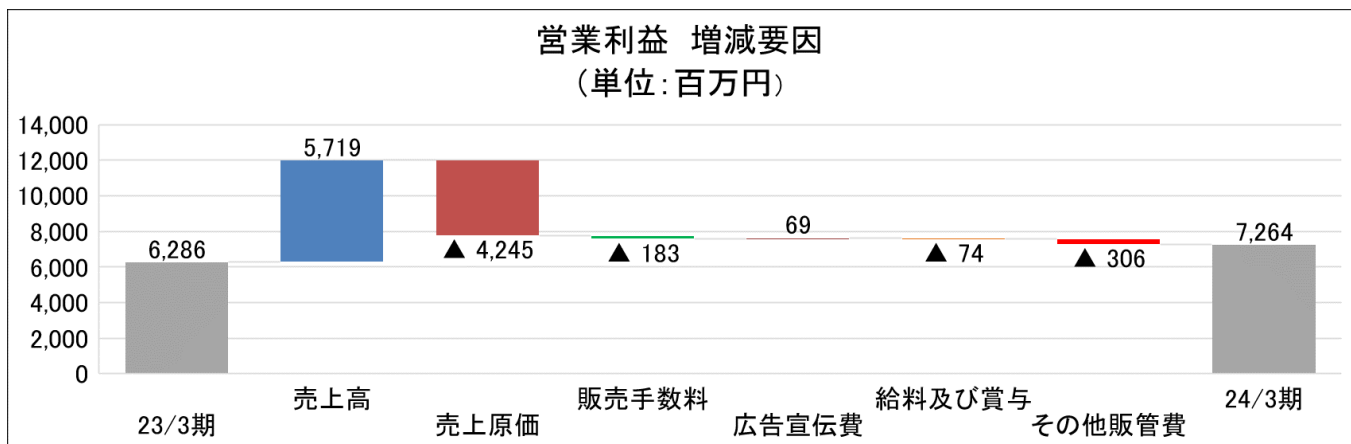
3. 2024年3月期決算

(1)連結業績

	23/3期	構成比	24/3期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	114,669	100.0%	120,388	100.0%	+5.0%	120,000	+0.3%
売上総利益	17,146	15.0%	18,619	15.5%	+8.6%	-	-
販管費	10,859	9.5%	11,354	9.4%	+4.6%	-	-
営業利益	6,286	5.5%	7,264	6.0%	+15.6%	6,400	+13.5%
経常利益	5,744	5.0%	6,643	5.5%	+15.7%	6,000	+10.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,817	3.3%	4,559	3.8%	+19.4%	4,000	+14.0%

*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

*単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*費用項目の▲は費用の増加を示す。

前期比 5.0%の増収、同 15.7%の経常増益

24/3期の売上高は、前期比5.0%増の1,203億88百万円となった。売上面では、売上高は、分譲住宅セグメント及び住宅流通セグメントにおいて、引渡し戸数が減少したことで減収となったものの、土地有効活用セグメントにおいて、賃貸住宅等建築請負、サービス付き高齢者向け住宅の工事進捗及び個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡しが非常に好調であったことから、大幅な増収となり、好調な土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントも予定通り増収となった。

経常利益は、前期比15.7%増の66億43百万円。利益面では、住宅流通セグメントにおいて売上総利益率の低下により減益となったものの、分譲住宅セグメントにおいて引渡し戸数が減少したものの収益性の改善により増益となり、また、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増収により増益となり全体で前期を上回った。売上総利益率は前期比0.5ポイント上昇の15.5%となった。販売手数料、人件費及び賞与等の増加により販管費が前期比4.6%増加したものの、営業利益は前期比15.6%増の72億64百万円となった。売上高営業利益率は6.0%と同0.5ポイント上昇した。また、営業外費用でコミットメントフィーが減少したことなどにより経常利益の増益率は営業利益の増益率を若干上回った。その他、特別損益は、固定資産売却益12百万円が大きなものとなり、賃上げ促進税制による税額控除などもあり、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比19.4%増となった。売上高は、過去最高であった21/3月期に次ぐ売上高となった。21/3期は兵庫県加古川市の大型分譲用地の素地販売約40億円が含まれていたことを考慮すると実質的には過去最高の水準となる。また、2023年2月に実施した給与のベースアップを主とした販管費の増加があったものの、収益性の改善により各段階利益は過去最高益となった。更に、通期業績予想との比較においても、第4四半期(1-3月期)に集中していた物件の引渡しが順調に進んだこと及び建築請負工事が想定以上のペースで進捗したこと、また、原価や経費を保守的に見積もっていたこともあり、売上高及び各段階利益ともに会社予想を上回る好決算となった。なお、受注契約残高はコロナ禍で住宅特需のあった21/3月期を上回る555億円に達し、期末の受注残高としては過去最高額となった。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント業績(24/3期)

セグメント別業績の状況とピックアップ

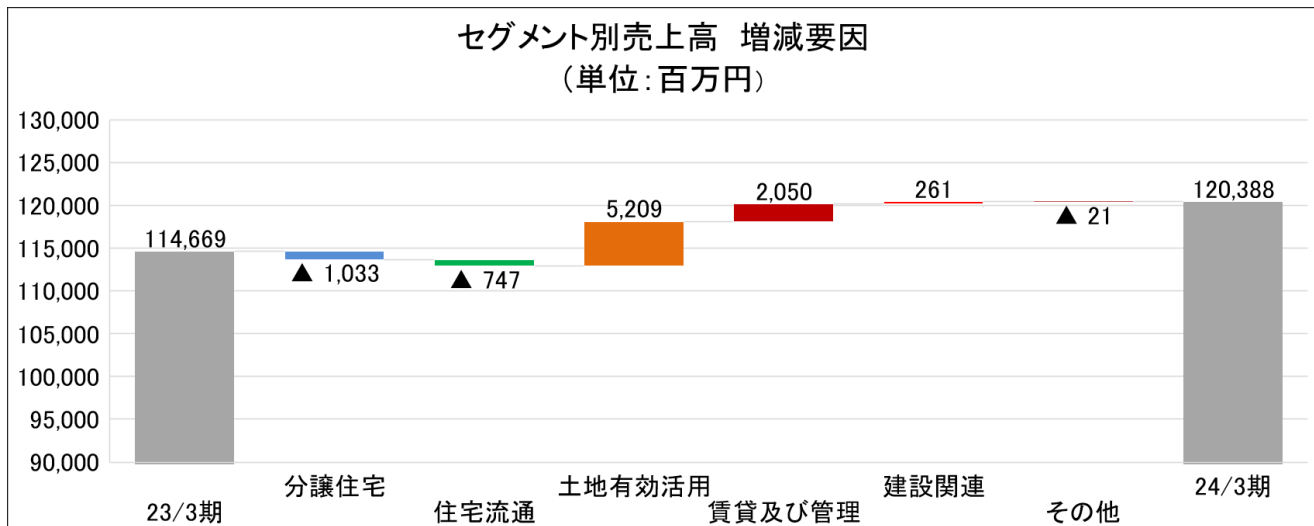
	売上高	構成比	前期比	セグメント利益	構成比	前期比
分譲住宅	35,461	29.5%	-2.8%	1,856	20.1%	+50.1%
住宅流通	24,881	20.7%	-2.9%	909	9.9%	-33.6%
土地有効活用	30,342	25.2%	+20.7%	2,952	32.0%	+33.2%
賃貸及び管理	28,027	23.3%	+7.9%	3,400	36.8%	+9.3%
建設関連	1,500	1.2%	+21.1%	-19	-0.2%	-
その他	174	0.1%	-10.7%	129	1.4%	-14.2%
調整額	-	-	-	-1,963	-	-
合計	120,388	100.00%	+5.0%	7,264	100.00%	+15.6%

*単位:百万円。

*売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は営業利益の数値。

*セグメント利益の構成比は調整額を控除する前の営業利益に対する比率。

*従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上していたが、今第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いる。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

分譲住宅セグメントの売上高は前期比2.8%減の354億61百万円、セグメント利益は同50.1%増の18億56百万円。

分譲住宅セグメントでは、売上高は前期に比べ僅かに減収となったものの、セグメント利益は前期に比べ大幅な増益となった。売上高は、自由設計住宅は引渡し戸数減に伴い減収となったものの、当期竣工の分譲マンション4棟(前期は3棟)の引渡し及び分譲地の一部を素地販売したことにより、全体では僅かな減収に留まった。一方、セグメント利益は、売り急がず丁寧な販売に注力し適正価格で販売できたことにより1戸当たりの売上総利益率が改善したことや、広告宣伝費の削減により、前期比50.1%の大幅な増益となった。

	23/3期		24/3期		前期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	623戸	25,527	537戸	22,393	-12.3%
分譲マンション	214戸	9,323	239戸	10,757	+15.4%
分譲宅地販売	70戸	1,595	67戸	1,890	+18.5%
素地販売	268㎡	49	1,766㎡	420	+755.8%
分譲住宅セグメントの売上高	907戸	36,495	843戸	35,461	-2.8%
	268㎡		1,766㎡		
分譲住宅のセグメント利益		1,237		1,856	+50.1%

*単位:百万円。

2024年3月期 引渡大型戸建分譲プロジェクト	
アスマタウン東岸和田	144戸(大阪府岸和田市)
アフュージア石橋阪大前	37戸(大阪府池田市)
2024年3月期 引渡分譲マンションプロジェクト	
プランニード尼崎立花	15F 78邸 2023年10月31日に完成引渡
シャルマンフジ和歌山市駅レジタージュ	14F 82邸 2023年12月15日に完成引渡
プランニード八尾桜ヶ丘1丁目	13F 48邸 2024年3月29日に完成引渡
シャルマンフジ堺駅前フロンティアテラス	15F 57邸 2024年3月29日に完成引渡

(同社決算説明資料より)

住宅流通セグメントの売上高は前期比2.9%減の248億81百万円、セグメント利益は同33.6%減の9億9百万円。

中古住宅は、特に一戸建て前期に比べ引渡し戸数が減少したことで減収となり、セグメント利益も前期を下回った。

売上高は、マンションは前期比ほぼ同水準でも、一戸建ての引渡し戸数減少に伴い、全体では僅かに減収となった。セグメント利益は、買取再販事業に比べ収益性が高い中古アセット事業の引渡し戸数が減少したこと等により、減収率を大幅に上回る減益率となった。

次年度以降は、より一層、収益性、競争優位性が高い中古アセット事業の仕入れ及び販売活動に注力していく方針である。

	23/3 期		24/3 期		前期比
	数量	金額	数量	金額	
中古住宅(一戸建)	114 戸	3,048	80 戸	2,091	-31.4%
中古住宅(マンション)	963 戸	22,563	936 戸	22,773	+0.9%
その他	-	16	-	15	-7.3%
住宅流通セグメントの売上高	1,077 戸	25,628	1,016 戸	24,881	-2.9%
住宅流通のセグメント利益		1,370		909	-33.6%

*単位:百万円。

リフォーム産業新聞による買取再販年間販売戸数ランキング2023(2023年7月31日発行)によると、同社は買取再販年間販売戸数ランキング2023において全国第7位となった。同社の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はあるものの全国トップクラスの買取再販取扱量を誇っている。

また、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中古マンションを収益不動産として取得し入居者が退去後、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、2024年3月末時点で848戸を保有している。

【中古住宅アセット事業の推移】

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期
保有件数(件)	1,052	946	891	845	848
取得価格(百万円)	14,130	12,985	13,043	13,867	15,025
年間賃料収入(百万円)	1,146	1,050	1,000	993	996

更に、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・中古住宅など顧客の希望の物件を気軽に検索ができる施設となっている。

土地有効活用セグメントの売上高は前年同期比 20.7%増の 303 億 42 百万円、セグメント利益は同 33.2%増の 29 億 52 百万円。

土地有効活用セグメントでは、売上高及びセグメント利益ともに前期を大きく上回った。

売上高は、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おいて、受注済みの工事が順調に進み、新規受注も好調に推移、第4四半期に引渡し集中していた個人投資家向け一棟売賃貸アパートも概ね予定通り引渡しが進んだ結果、前期比 20.7%増と大幅な増収となった。セグメント利益は、売上高の大幅な増加及び1棟当たりの売上総利益率の改善に伴い、前期比 33.2%の大幅な増益となった。

BRIDGE REPORT



	23/3 期		24/3 期		前期比
	数量	金額	数量	金額	
賃貸住宅等建築請負	23 件	3,335	42 件	4,769	+43.0%
サービス付き高齢者向け住宅	6 件	3,147	17 件	4,400	+39.8%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	125 棟	18,651	137 棟	21,173	+13.5%
土地有効活用セグメントの売上高	29 件	25,133	59 件	30,342	+20.7%
(外部売上高)	125 棟		137 棟		
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	1,442	-	1,564	+8.5%
土地有効活用セグメントの売上高	29 件	26,576	59 件	31,907	+20.1%
	125 棟		137 棟		
土地有効活用のセグメント利益		2,217		2,952	+33.2%

*単位:百万円。

*表の売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を控除する前の金額。

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、自社グループ会社による高い管理力と集客力により 2024 年 3 月末時点で借上物件の稼働率 97.0%の高稼働を維持している。商品開発力、心ある管理と高い集客力に加え、オーナーに寄り添った契約内容が評価され、販売時は平均 5 倍以上の抽選倍率となっている。

フジパレスシリーズの建築事例	
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トップ)	高齢社会の新しい土地活用のかたち 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

(同社決算説明資料より)

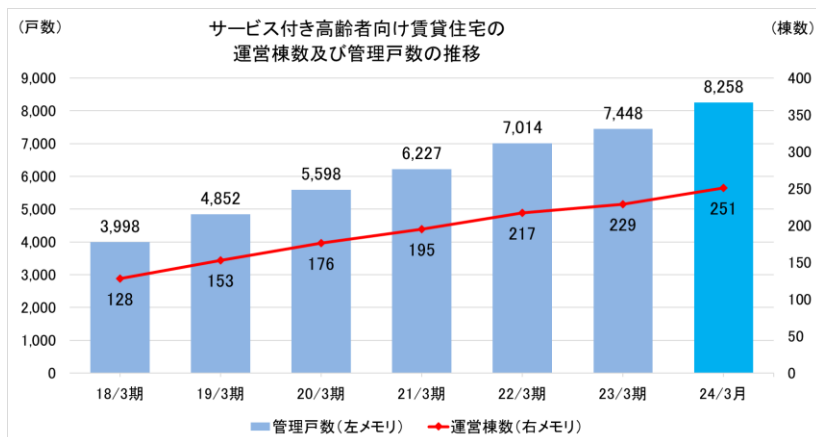
賃貸及び管理セグメントの売上高は前期比7.9%増の280億27百万円、セグメント利益は同9.3%増の34億円。

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ともに前期を上回った。

	23/3 期		24/3 期		前期比
	金額	金額	金額	金額	
賃貸料収入	18,867		20,308		+7.6%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	6,165		6,738		+9.3%
管理手数料収入	943		979		+3.9%
賃貸及び管理セグメントの売上高	25,976		28,027		+7.9%
賃貸及び管理のセグメント利益	3,111		3,400		+9.3%

*単位:百万円。

同社の賃貸管理戸数のうち、約 88%は一括借上システムによるものである(2024 年 3 月末時点)。借上物件の稼働率は、安定的に 97%台をキープしている。また、2024 年 3 月末時点で、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は 251 棟、管理戸数は 8,258 戸を誇る。また、高齢者住宅新聞 2023 年サマー特大号によると、運営棟数 237 棟(2023 年 6 月末時点)とサービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキングで全国トップとなっている。



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 2023年サマー特号より集計

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス	237
2	学研グループ	175
3	SOMPOケア	147
4	ヴァディー	121
5	NPO法人ラ・シャリテ	98
6	ウェルオブ	85
7	やまねメディカル	74
8	パナソニック エイジフリー	61
9	創生会グループ	56
10	やさしい手	49

*2023年6月末時点の運営棟数

*2024年3月末時点の運営棟数と管理戸数推移グラフ (同社決算説明資料より株式会社インベストメントブリッジ作成)

建設関連セグメントの売上高は前期比21.1%増の15億円、セグメント損失は同5百万円悪化の19百万円。

建設関連セグメントは、前期比で増収となったものの、セグメント利益は減益となった。売上高は、プランニード河内永和(分譲マンション)の工事が順調に進んだものの、前期には西宮市獅子ヶ口町のサービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事を含め、グループ間の建築工事請負契約が多くあり、内部売上高は、前期比で下回った。一方で外部売上高(建設関連)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、全体では前期を僅かに上回った。セグメント利益は、売上高が増加したものの、建築原価の高騰を売上高で吸収しきれず売上総利益率が低下したことにより前期を下回った。

	23/3期	24/3期	
	金額	金額	前期比
建設関連	1,239	1,500	+21.1%
セグメント間の内部売上高又は振替高	1,059	805	-24.0%
建設関連セグメントの売上高	2,299	2,305	+0.3%
建設関連のセグメント利益	-14	-19	-

*単位:百万円。

*表の売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を控除する前の金額。

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事の実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎えた。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や旧社宅のサービス付き高齢者向け住宅への改築工事の施工を実施、現在は、同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まで拡大しており、協業範囲が順調に拡大している。



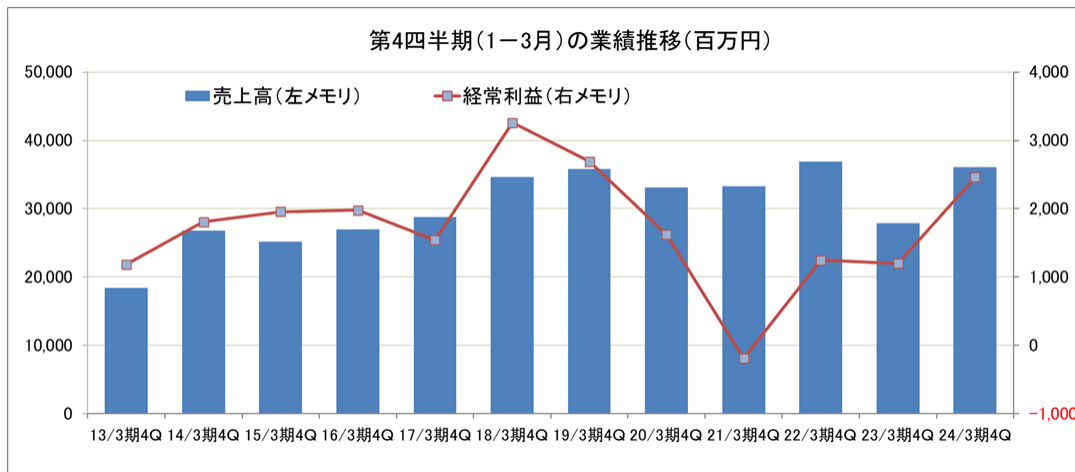
(同社決算説明資料より)

その他セグメントの売上高は前期比10.7%減の1億74百万円、セグメント利益は同14.2%減の1億29百万円。

その他のセグメントは、報告セグメントに含まれていない事業セグメントであり、同社が行っている保険代理店事業を含んでいる。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いたが、今第1四半期より売上高に計上する表示方法の変更を行った。

(3) 四半期業績の推移

第4四半期(1-3月期)の連結売上高と経常利益の推移



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

24/3 期第 4 四半期(1-3 月期)は、前期比で増収増益となり、過去の第 4 四半期と比較し、売上高、経常利益ともに高水準となった。

(4) 受注契約残高の状況

	23/3 期 期末		24/3 期 期末		前期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	324 戸	13,928	303 戸	12,887	-7.5%
分譲マンション	195 戸	8,576	275 戸	11,381	+32.7%
分譲宅地販売	16 戸	443	12 戸	227	-48.7%
素地販売	1,765 m ²	420	148 m ²	8	-98.0%
分譲住宅	535 戸/1,765 m ²	23,368	590 戸/148 m ²	24,504	+4.9%
中古住宅(戸建)	10 戸	276	7 戸	161	-41.6%
中古住宅(マンション)	131 戸	3,105	106 戸	2,681	-13.7%
住宅流通	141 戸	3,382	113 戸	2,842	-15.9%
賃貸住宅等建築請負	62 件	5,920	71 件	7,417	+25.3%
サービス付き高齢者向け住宅	32 件	6,710	26 件	5,426	-19.1%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	91 棟	13,930	95 棟	14,761	+6.0%
土地有効活用	94 件/91 棟	26,561	97 件/95 棟	27,604	+3.9%
建設関連	16 件	465	18 件	604	+30.0%
合計	-	53,777	-	55,557	+3.3%

*単位:百万円。

(同社決算説明資料より)

24/3 期期末の受注契約残高は、主に分譲住宅セグメントと土地有効活用セグメントで増加し、前期末比 3.3%増となり、期末残高として過去最高額となった。

分譲住宅セグメントは、現在、販売中の分譲マンションが非常に好調に推移しており前期比 32.7%増となり自由設計住宅等の減少を補った。土地有効活用セグメントは、サービス付き高齢者向け住宅で減少したものの賃貸住宅等建築請負で前期比 25.3%

BRIDGE REPORT



増、個人投資家向け一棟売賃貸アパートで前期比 6.0%増となり、全体では好調を維持している。

一方、住宅流通セグメントは、厳選した仕入れの結果、棚卸資産が減少したことで受注契約数、残高ともに減少した。その他、建設関連は、グループ間以外の建築請負の受注契約が進み、前期比 30.0%増となった。

(5) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

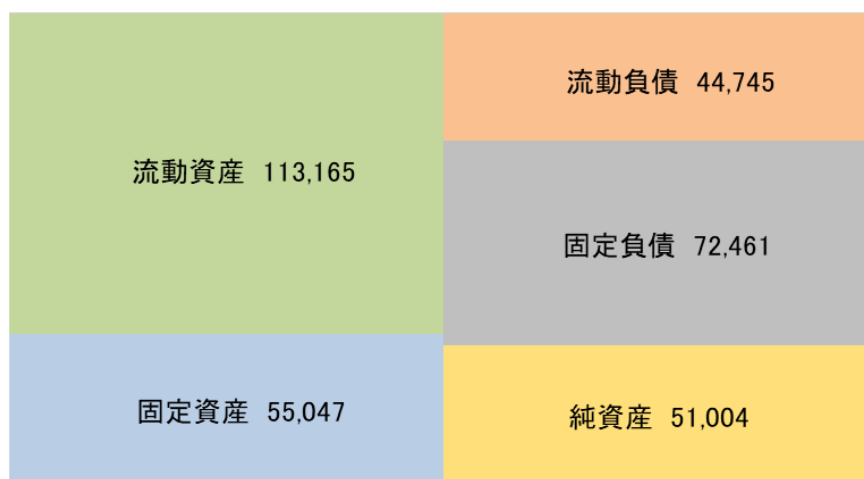
財政状態

	23 年 3 月	24 年 3 月		23 年 3 月	24 年 3 月
現預金	20,308	23,767	仕入債務	4,601	6,703
棚卸資産	79,944	85,528	短期有利子負債	21,985	23,780
流動資産	103,550	113,165	未払法人税等	972	1,336
有形固定資産	46,006	49,808	前受金	3,667	3,625
無形固定資産	560	611	長期有利子負債	66,862	72,084
投資その他	4,490	4,627	負債	107,524	117,207
固定資産	51,057	55,047	純資産	47,083	51,004
資産合計	154,608	168,212	有利子負債合計	88,848	95,865

*単位:百万円。

*棚卸資産＝販売用不動産＋仕掛販売用不動産＋開発用不動産＋未成工事支出金＋貯蔵品

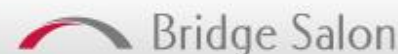
*有利子負債＝借入金＋社債＋リース債務



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2024 年 3 月末の総資産は 1,682 億 12 百万円と前期末比 136 億 4 百万円増加した。資産サイドは、主に現預金、開発用不動産、建物及び構築物、土地などが増加した。負債・純資産サイドは、主に仕入債務、短期借入金、長期借入金、利益剰余金などが増加した。棚卸資産の主な内訳と金額は、販売用不動産 233.1 億円(前期末 253.0 億円)、仕掛販売用不動産 296.4 億円(同 302.0 億円)、開発用不動産 325.2 億円(同 243.9 億円)。今期末は、前期末に比べ棚卸不動産合計で 55.8 億円増となった。中古住宅は在庫回転率を重視し仕入れを厳選し 32 億円減少したものの、仕入情報の増加もあり、継続して受注が好調な土地有効活用は 46 億円増加、分譲戸建住宅は 20 戸超のまとまった分譲地を複数仕入れることができ 11 億円増加、分譲マンションは戸数が減少しているものの竣工間近の物件が多く仕掛販売用不動産が増加し 31 億円増加となった。また、土地有効活用の在庫棟数 258 棟のうち 58 棟(約 65 億円)は一定期間の保有を目的としており、販売用としては 200 棟で約 1.5 年分の受注相当数(内 95 棟は受注済み)、分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は 2,493 戸(内 590 戸は受注済み)で約 3 年強分の受注相当数と、ともに適正な水準になっている。

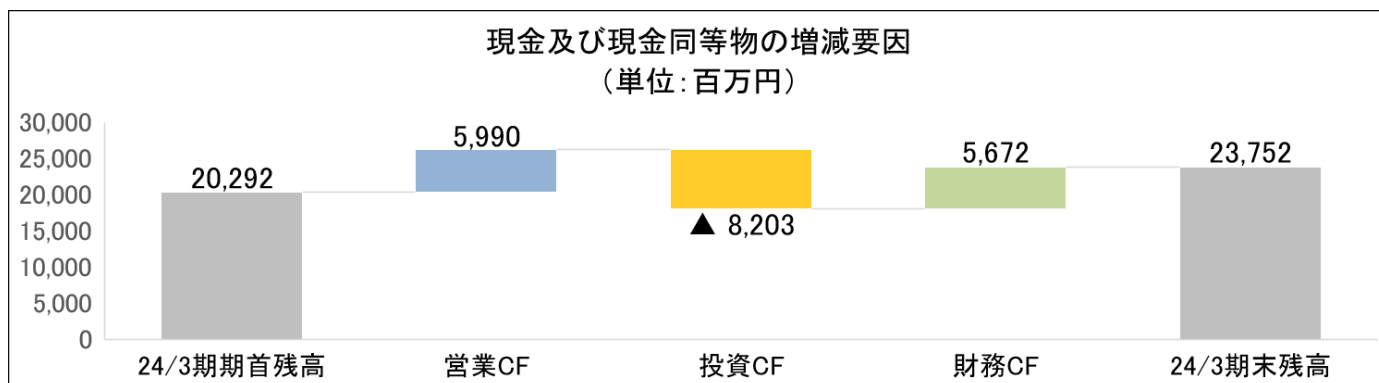
BRIDGE REPORT



キャッシュ・フロー

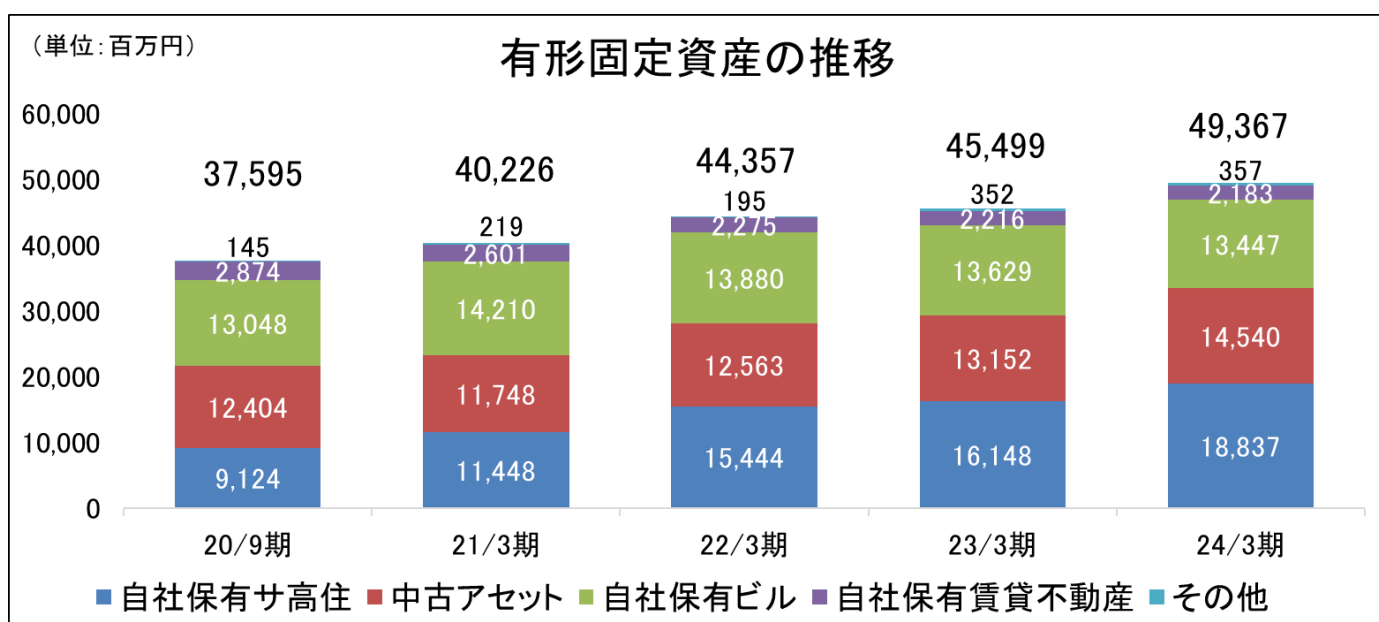
	23/3 期	24/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	8,997	5,990	-3,006	-33.4%
投資キャッシュ・フロー(B)	-6,616	-8,203	-1,586	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	2,380	-2,212	-4,593	-
財務キャッシュ・フロー	-1,717	5,672	+7,389	-
現金及び現金同等物期末残高	20,292	23,752	+3,459	+17.0%

*単位:百万円



CF の面では、仕入債務が減少したものの、棚卸資産が増加したことなどにより営業 CF のプラス幅が縮小した。また、有形固定資産の売却による支出が増加したことなどにより投資 CF のマイナス幅が拡大し、フリーCF がマイナスに転じた。これは、中古アセット事業による中古マンション及びサービス付き高齢者向け住宅の物件仕入れ等が進んだことが影響したものである。一方、長期借入金が増加したことなどにより財務CFのプラス幅が拡大した。これらにより、現金及び現金同等物期末残高は前期比17.0%の増加となった。前期同様に現金及び現金同等物の期末残高は200億円を超える水準を維持している。

(6)有形固定資産の推移

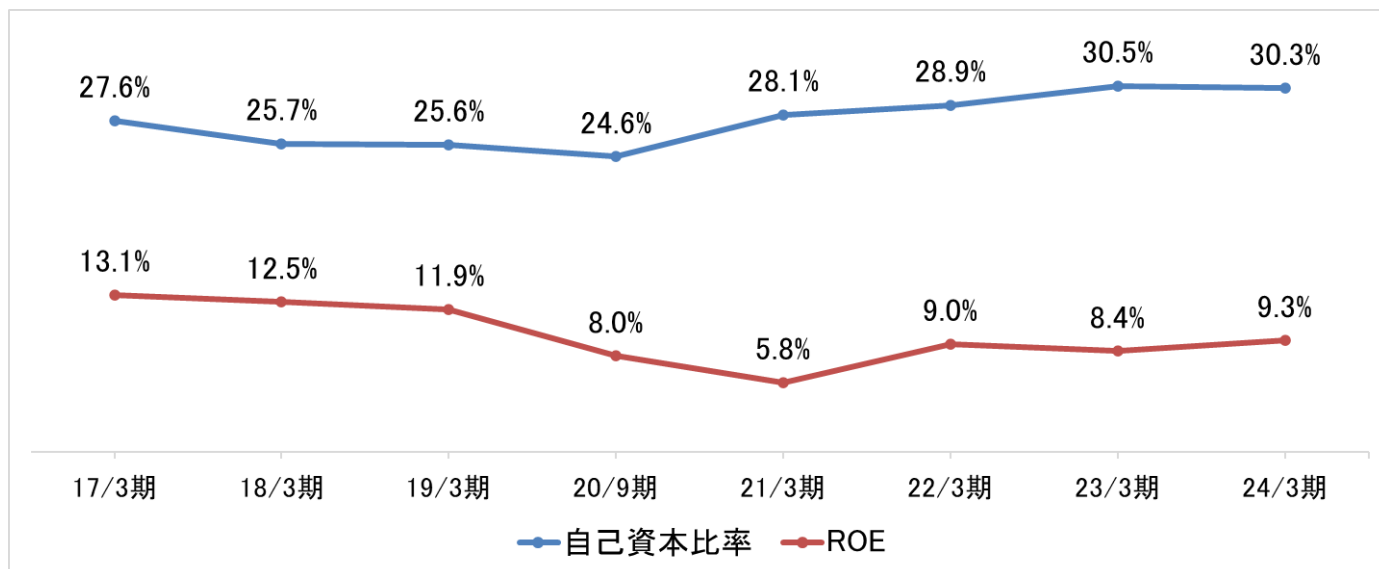


※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含んでいない。

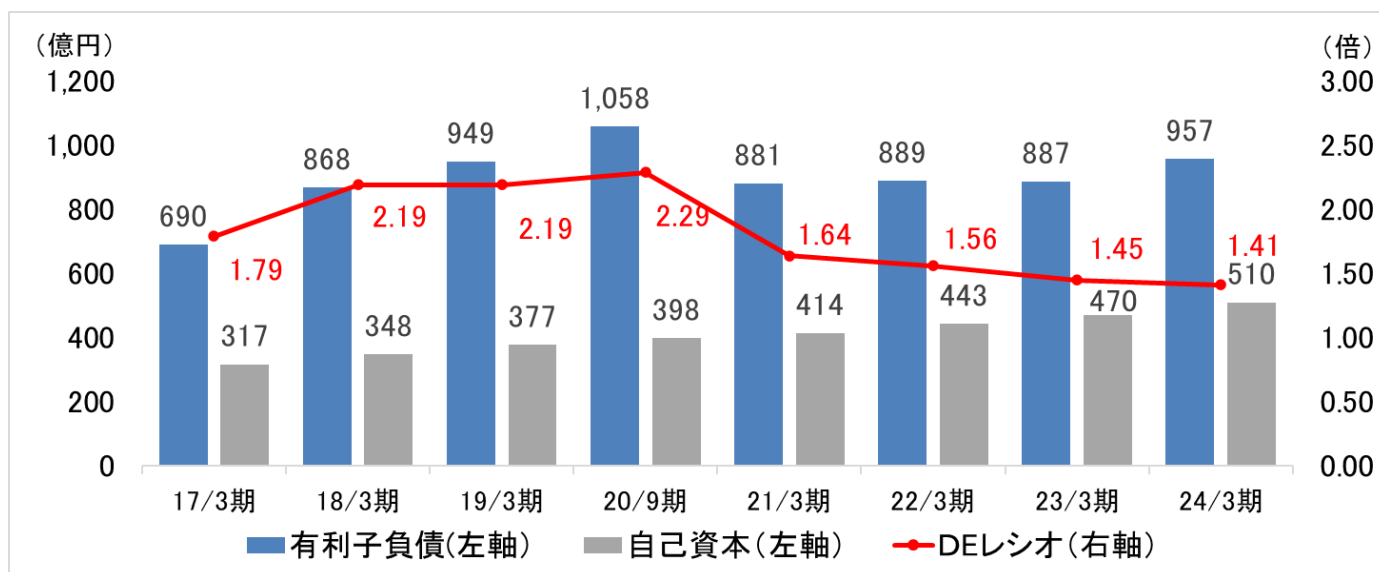
同社は、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅(自社保有サ高住)及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション(中古アセット)を積極的に取得し、安定収益の基盤構築に向け、ストック事業への取組みを強化している。

(7) 経営指標の推移

【自己資本比率・ROE】



【有利子負債・自己資本・ネット D/E レシオ】



*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

16/3期～20/3期は、大型現場(分譲戸建・マンション)の用地仕入を積極的に実施し在庫を確保しつつ、自社保有物件(サービス付き高齢者向け住宅)用地も積極的に取得していた時期であった。21/3期以降は、地価高騰により用地仕入を厳選しつつ、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)を実施している。

(8) 剰余金の配当(増配)

同社は、中長期的な視点に立って事業収益の拡大と財務体質の強化を図りながら、株主へ安定的に配当を継続することを基本方針としている。その方針を明確にするため、2023年10月17日開催の取締役会にて「累進的配当政策」の導入を決議し、今後も減配は行わず、大幅に利益が増加した場合は特別配当により還元を行うことも視野に入れ、安定した配当の実現と持続的な企業価値の向上に努めることを表明していた。2024年5月2日開催の取締役会において、2024年3月31日を基準日とした特別配当を決議した。24/3期の当期純利益は、賃上げ促進税制による税額控除などもあり、期初予想の40億円を14%上回る45

億 59 百万円となったことにより、期初予想に対する増益率相当の 3 円を特別配当とし、期末配当金を 16 円(うち特別配当金 3 円)とした。これにより、1 株当たりの中間配当金 14 円と合わせた年間配当は 30 円となり、2023 年 5 月 2 日に公表した配当予想 27 円から 3 円増配となった。なお、本件については、2024 年 6 月 19 日開催予定の当社第 51 回定時株主総会に付議される。

(9)最近のピックアップ

◎創業 50 周年にむけた連載広告

2023 年 1 月 22 日に、同社は創業 50 周年を迎えた。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 回の連載記事広告を産経新聞大阪本社版にて展開している。創業から今までの 50 年、そしてこれからの 50 年について、創業来「富士山のように愛される企業」を目指す同社の想いを同社会長と社長がインタビュー形式で語っている。全て同社ホームページトップ画面から詳細を確認することが可能である。

◎スマートモデルハウスをスタート

同社は、南大阪及び和歌山市にて、無人モデルハウスの「スマートモデルハウス」を昨年より実施している。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、同社住宅を体験できる。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 も体感でき、ゆっくりと家族だけの空間で同社住宅を体験できるモデルハウスとなっている。

◎創業 50 周年記念事業「シャルマンフジ パーク&リンクス」マンションプロジェクト

創業 50 周年記念事業として、大阪府堺市堺区向陵東町にて 2023 年 9 月より総 190 邸の鉄筋コンクリート造地上 14 階建の分譲マンションを販売開始した。本プロジェクトは、堺市の中心地に位置しており、3 線 5 駅が利用可能な好立地、全邸南向きのロケーションとなっている。敷地内の共用部分にシェアサイクルや在宅ワークに便利な個別ブース 3 室を設置し、より快適な空間を提供している。

◎「PHP9 月号」にインタビュー記事が掲載

2023 年 8 月 10 日に発行された月刊誌『PHP 9 月号「私の信条」』に同社の宮脇社長のインタビュー記事「創業五十年、次は百年に向けて」が掲載された。本誌は松下幸之助氏が創刊し、これまで 10 代～90 代の幅広い読者に「人生の応援誌」として愛読されている月刊誌である。

◎地域の小中学生のキャリア教育協賛事業への参加

地域貢献事業協賛の一環として小中学校におけるキャリア教育の副読本製作事業に協賛し、岸和田市版及び和歌山市版「小学生のためのお仕事ノート」、和歌山県版「中学生のためのお仕事ブック」に同社が掲載された。本事業では社会における仕事、勤労、そして将来の夢や希望の向上のための職業紹介を主旨としており、基本的に 1 業種 1 社が掲載されている。その中で、不動産業で特に地域貢献意識の高い企業として声が掛り、小中学生の子どもの将来になりたい仕事として夢と希望を与えられ、キャリア教育の一助となればとの想いで、協賛した。

◎健康維持に役立つ書籍 3 冊を全社員へ配布

同社は「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。」との考えのもと、法定内容を遥かに上回る定期健康診断や全社員が無料で利用できる 24 時間 365 日対応の健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨等、社員の健康を一番に考えた諸施策を実施している。加えて、社員や社員の家族、顧客、取引先のために有効活用できるようにと、定期的に健康維持に役立つ書籍を全社員へ配布している。今年度に入ってから、「100 年足腰」「スタンフォード式最高の睡眠」「運動脳」の 3 冊をパート社員・派遣社員等を含む全ての社員 約 1,350 名に配布した。

◎全社員を対象にストレスチェックを実施

同社は短時間勤務を含めた直接雇用の全社員を対象に、ストレスチェックを実施している。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 4 年間の平均が 16.4%であるのに対し、同社の場合は半数以下の 6.3%、今年度の結果においても 6.8%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っている。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」という同社の考えの実践を促し、明るく、元気に、イキイキと働くことのできる職場環境の構築に努める。

◎南海なんば駅構内に企業広告看板を設置

2023 年 10 月 1 日に南海なんば駅構内に当社の企業広告看板を設置した。南海なんば駅から大阪メロ・近鉄・阪神電鉄への通行経路である南海なんば駅 1 階の降下階段からよく見える場所に設置している。南海なんば駅は大阪の南の玄関口であり、1 日の乗降人員が平均約 25 万人の巨大ターミナルであり、より多くの人々に対して同社の認知が広がると期待される。

◎第 27 回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会を開催

2023 年 10 月に第 27 回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会(於:南海浪切ホール(岸和田市))を開催し、約 900 名の協力業者の参加があった。現場協力会大会とは、より良い住まいづくりを目的として協力業者との意思統一を図る大会で、協力業者への表彰や外部講師による特別講演を行っている。

◎電子契約サービス「Release(リリース)」を導入

2023 年 2 月より、不動産売買特化型の電子契約・契約書管理サービス「Release(リリース)」を不動産業界で先駆的に導入した。リリース導入には、顧客の負担軽減と社内の業務改善という 2 つのメリットがある。現状、同社でのリリースによる契約締結数は新築分譲住宅の契約全体の 9 割に上り、書面で締結する場合と比べ、顧客の手続き及び費用負担を軽減することができている。また、重要書類が電子データ化されることで、契約時に顧客に渡す書類は半分近くに削減できる等、手続きの簡略化にも繋がっている。

◎住宅仕様確定クラウドサービス「egaku(エガク)」を導入

2023 年 12 月より、住宅仕様確定クラウドサービス「egaku(エガク)」を導入した。エガク導入には、社内の業務改善と顧客の満足度向上という 2 つのメリットが期待できる。建設 DX としてエガクを導入することで、設計段階からカラーセレクトやより細やかな商品・部材の選択、スピーディーな見積提示が可能になる等、仕様決めに関わる業務全体の負担軽減・効率化が見込まれる。また、顧客自身のパソコンやタブレット等からでも操作が可能となり、時間や場所を選ばず住宅の仕様情報を確認・選択できるようになった。

◎スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー2024」Bronze に認定

2024 年 1 月に、5 年連続で「スポーツエールカンパニー2024」に認定された。通算して 5 回以上認定を受けた企業に対しては「Bronze(ブロンズ)」の認定となる。同社グループでは、すべての社員が健康への意識を高め、心身の健康を維持できるよう様々な取り組みを展開しており、普段から健康的な生活習慣の定着に向け、運動に親しむきっかけ作りを推進している。

◎建売住宅ビルダー 近畿と建売住宅ビルダー 近畿 大阪府部門 第 1 位をダブル受賞

「2024 年 オリコン顧客満足度 調査」において、同社が「2024 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」、「2024 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 4 年連続でダブル受賞した。近畿では 4 年連続の総合 No.1、大阪府では 5 年連続の No.1 となる。

◎「フジ住宅 和泉店(旧:おうち館 和泉店)」がリニューアルオープン

フジ住宅 和泉店(旧:おうち館 和泉店 大阪府泉大津市)は、住まい・住宅に関する情報発信・コミュニケーションの場として生まれ変わった。この店舗では、素敵なインテリアに囲まれた洗練された空間で、夢のマイホームについてゆっくり落ち着いて検討いただくことをコンセプトにしている。そのため、カフェコーナーや住まい・インテリア・ライフスタイル・子育てに関する本や雑誌が読めるライブラリーコーナー、子供も楽しめるかわいいキッズコーナーが新設された。

4. 2025 年 3 月期業績予想

(1) 連結業績

	24/3 期実績	構成比	25/3 期予想	構成比	前期比
売上高	120,388	100.0%	123,000	100.0%	+2.2%
営業利益	7,264	6.0%	7,400	6.0%	+1.9%
経常利益	6,643	5.5%	6,700	5.4%	+0.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,559	3.8%	4,500	3.7%	-1.3%

*単位:百万円。

前期比 2.2%の増収、同 0.9%の経常増益予想

25/3 期の会社計画は、売上高が前期比 2.2%増収の 1,230 億円、経常利益が同 0.9%増の 67 億円の予想。

同社グループが属する不動産業界では、土地価格や建築価格の高止まりの状況が続いており、依然厳しい販売環境が続いている。こうした環境下、新築分譲事業においては、新築戸建の販売戸数が若干減少するものの、前期と同数の 4 棟の引き渡しと、竣工済みマンションの未受注在庫の受注促進により、分譲マンションの販売戸数が前期を上回り売上高が前期より増加する見込みである。また、売り急がず丁寧な販売活動を継続することで、戸当たり利益を増やし、新築分譲部門全体で増益を見込んでいる。更に、土地有効活用事業においては、富裕層や投資家による収益物件取得や建築ニーズが引き続き旺盛であり、前期を上回る業績が見込まれ、賃貸及び管理事業についても、管理物件の増加と高稼働維持により、安定した業績を維持できる見通しである。同社グループの強みであるバランス経営を活かし、特に堅調な土地有効活用事業と賃貸及び管理事業が更に伸長することで、売上高、各段階利益がともに堅調に推移する見込みである。25/3 期の会社計画は、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回る予想となった。

また、配当予想は、1 株当たり年 27 円(上期末 14 円、期末 13 円)の予定。前期は 1 株当たり 3 円の特別配当があり、前期から 3 円の減配となるものの、普通配当については前期と同額である。配当性向は 21.6%となる。

また、同社グループは「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、事業活動を通じて地域社会への貢献を着実に実践してきた。もとより「人的資本経営」においては先駆的企業と自負しているが、「SDGs」(持続可能な開発目標)、中でもとりわけ重要視されている脱炭素社会、循環型社会に向けた取り組みなど、社会課題に対する企業が果たす役割の重要性が増してきている。ESG(環境・社会・企業統治)及びSDGsと地域密着型経営である同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、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す。

(2) 資本コストや株価に関する同社の考え方

同社は、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いる。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、同社では、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る方針である。

① 現状

- ◆2024 年 3 月期の ROE は、9.3%と資本コスト(※1)を上回っているものの、PER が 6.11 倍と低く、PBR(※2)は 0.56 倍と 1.0 倍を割っている。
- ◆ネット D/E レシオは、低下傾向にあるものの、低減余地がある。
- ◆配当金は、2018 年 3 月期以降は利益に関わらず不変のため、配当性向はバラつきが生じているものの、総還元性向には留意している。

② 課題

- ◆BPS(※3)増加率を上回る、EPS(※4)増加率を継続実現出来るかどうか。
- ◆投資家に向けて広く同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出来るかどうか。

③ 取組

- ◆資本効率の高い土地有効活用事業と賃貸及び管理事業への投資を強化し、収益基盤の安定化と確実な成長を目指す。
- ◆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、同社の優位性が発揮出来る事業であり、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る。
- ◆配当政策は、安定配当路線は継承しつつ、総還元性向に留意する。
- ◆IR活動を活性化し、他社にはない同社独自のビジネスモデルの理解促進を行う。
- ◆CCC(※5)を改善し、ネットD/Eレシオを更に低下させ、財務健全性を向上させる。

※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)、
 ※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)

(3)配当金と株主優待

◎配当金

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期会社予想
1株当たり当期純利益(円)	66.00	107.68	106.65	126.69	124.75
1株当たり配当金(円)	27.00	27.00	27.00	30.00	27.00
配当性向(%)	40.9%	25.1%	25.3%	23.7%	21.6%

◎株主優待

毎年3月31日時点の同社株主名簿に記載または記録された500株以上保有の株主を対象としている。

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
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

5. 今後の注目点

同社の24/3期決算は、前期比5.0%増収、同15.7%の経常増益となった。売上面では、順調な工事進捗と好調な引渡しにより土地有効活用セグメントで増加した他、好調な土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントでも増加した。利益面では、売上が増加した土地有効活用セグメントと賃貸及び管理セグメントで増加した他、収益性の改善が進んだ分譲住宅セグメントでも増加した。各段階利益はいずれも過去最高益となった。24/3期についても23/3期と同様に、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回った。続く25/3においても、売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回る会社計画が示された。引き続き富裕層や投資家による収益物件の取得や建築ニーズが旺盛な土地有効活用セグメントにおいて業績が拡大する他、管理物件の増加と高稼働が維持する賃貸及び管理事業においても業績が順調に増加する見込みである。また、新築分譲事業においても、土地価格や建築価格の高止まりによる厳しい販売環境の中、新築戸建を中心に販売戸数の伸び悩みが想定されるものの、売り急がず丁寧な販売活動を継続することにより、戸当たり利益を増やし、前期を上回る利益を計画している。25/3期の会社計画の達成に向け好調なスタートが切れるか、第1四半期の進捗状況が注目される。とりわけ、業績への影響力が大きくなっている有効活用セグメントにおける受注契約高と賃貸及び管理事業における売上高の状況に加え、新築分譲事業における収益性の改善状況を注目したい。

また、25/3期は中期経営計画の最終年度となる。同社グループの強みであるバランス経営が花開き、23/3期と24/3期は売上高と各段階利益の全てにおいて中期業績計画を上回った。25/3期についても売上高と各段階利益の全てにおいて中期経営計画の最終年度の数値目標を上回り、過去最高額を上回る可能性が高まっている。一方で、事業規模が拡大する中、更に業績を拡大するためのハードルは高まっている。来年の今くらいの発表になると思われるが、今後の更なる事業規模の拡大に向けどのような次期中期経営計画が策定されるのか今から楽しみである。現中期経営計画の最終年度がスタートし、次期中期経営計画のヒントとなる施策も徐々にスタートするものと予想される。今後のニューフローにも期待を込めて注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査役設置会社
取締役	7名、うち社外2名(うち独立役員2名)
監査役	3名、うち社外2名(うち独立役員2名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2024年5月21日

基本的な考え方

当社は、経営の効率性・透明性を向上させ着実な業績を上げつつ、株主の立場に立って企業価値を最大化することが、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方であり、経営上の最も重要な課題のひとつとして位置づけております。

(1)株主価値の最大化

当社グループは、「幸せはこぶ住まいづくり」、「買っていただいたお客様に幸せになっていただくこと」を事業の目的とし、「富士山のように日本一愛される会社」にするという想いのもと創業された会社であります。大阪府全域、兵庫県南部及び和歌山県北部を主たる営業地盤として売りっ放し建てっ放しをしないお客様に顔を向けた責任のとれる住まいづくりを経営の基本として事業を展開しております。そのため、一時的な利益や事業拡大を求めるのではなく、長期的な安定経営によるつぶれない会社づくりが重要であると考えております。長期的な安定経営には、人材が必要不可欠であり、見識、胆識、洞察力の優れた立派なリーダーを育成することが重要であることから、人は財産であるという考えのもと、当社グループでは、「人材」ではなく「人財」と表現し、次のような経営理念と社訓を掲げております。

「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

「社訓」

- ・我々はフジ住宅の社員である
- ・我々は熱意と誠意をもって仕事に接しよう
- ・我々は自己の仕事の責任と重要性を認識しよう
- ・我々は感謝と奉仕の精神をもって仕事をしよう
- ・我々は顧客・取引先に感謝されるような仕事をしよう

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する誇り、やりがい、生きがいを持つと、社員のモチベーションが高まり、社員は心からお客様を大切にすることができます。その結果、お客様をはじめ、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つながっていくと考えております。

上記の経営理念・方針を活かしながら、人財の成長に合わせて事業を拡大するという考えのもと、過去からの営業地域のさらなる深耕を図るとともに、府下最大のマーケットである大阪市内をはじめ大阪府北部地域及び兵庫県南部地域への積極的な地域拡大を図り、収益力の向上及び財務体質の強化を推進することにより、お客様、お取引先様、株主様から常に信頼され、事業を通じて社会のお役に立てる企業となることを目指しております。

(2)取締役会

経営環境の変化に対応した競争優位性の高い戦略を策定し、スピーディーな意思決定を行うため、取締役会を原則月1回開催し、緊急を要する案件があれば、書面決議による取締役会を開催しております。取締役会は、現在7名(うち社外取締役2名)の取締役で構成されており、取締役会においては、活発な議論が交わされるよう努め、合議制により迅速な意思決定がなさ

れております。

(3) 監査役・監査役会

当社は、監査役制度を採用しております。監査役会は、常勤監査役 1 名(川出仁氏)と社外監査役 2 名(高谷晋介氏、原戸稲男氏)で構成されております。監査役会において代表取締役社長との原則年 3 回の定期会合を実施し、意見交換等を行うとともに、各監査役は取締役会及び部門長会議に出席して意見を述べるほか、内部監査室や監査法人への監査立会いや情報交換などを通じ、取締役の業務執行の妥当性、効率性や内部統制システムの整備・運用状況に対する評価を行うなど幅広く監査を行っております。

(4) 社内の情報開示体制の強化

情報開示の適時性・正確性・公平性を確保するため、「情報開示規程」を制定し、グループ全体の情報開示システムの再構築と標準化を行うとともに、社内の適時開示に関連する意識の向上に取り組んでおります。

「情報開示規程」において、情報取扱責任者をIR室長と定め、適時開示に関する各部署の役割と責任を明確にしております。また、情報開示に際しては、社内の関連各部署が情報開示の検討と吟味を行い、各部署が作成した開示資料を相互にチェックすることで、情報収集から開示手続きの適正を確保する仕組みが構築されております。

(5) IR 活動の質の向上

株主、投資家の皆様に対し、適時・適切・迅速で分かりやすい情報発信を基本方針とする IR 活動に努めております。

具体的には、当社のウェブサイト上での決算短信及び補足資料その他の取引所開示資料の公開、電子公告の掲載、アナリスト・機関投資家向けや一般投資家向けの会社説明会の積極的な開催や IR イベントの参加を通じて、企業内容の積極的な情報開示に努めております。

また、中長期的な会社の方向性を株主及び投資家の皆様に公平に開示するために、経営指標を発表しており、これを当社ウェブサイトの IR 欄に掲載しております。また、個人株主の皆様にご理解いただくために株主通信を分かりやすく作成しております。

なお、当社の決算発表につきましては、原則決算日の翌月末以内と設定し、決算発表の早期化・分散化に努めております。

(6) 内部統制の強化

企業が社会的責任を十分に果たしていくためのコーポレート・ガバナンスを支える重要な仕組みの 1 つが内部統制であり、この内部統制の強化への取り組みは、経営者自らの責任であるということ認識した上で、企業が社会的責任を十分果たしていくために最も重要な取り組みの 1 つであると考えております。このため、具体的な内部統制強化への取り組みとして、2007 年 2 月より内部統制推進委員会を設置して、定期的な会議での活発な意見交換を実施しており、内部統制の 4 つの目的である[1]業務の有効性と効率性、[2]財務報告の信頼性、[3]事業活動に関わる法令等の遵守、[4]資産の保全を図るため、内部統制の統制環境に着目した組織・社風を形成しております。

また、さらなるモニタリング(監視活動)の充実を図るため、内部監査室をコンプライアンスやリスク管理を維持・強化するための補完組織であると位置づけ、法律や社内規則に従った業務遂行に対する社内チェックを継続実施しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

原則	実施しない理由
【補充原則1-2-4. 議決権の電子行使と招集通知の英訳化】	議決権電子行使プラットフォームについては利用可能としております。招集通知の英訳については、当社では、海外投資家の比率が低く(2024.3.31 現在で 6.1%)、現時点では不要と考えておりますが、今後、海外投資家の比率が 10%以上に上昇した際には、招集通知の英訳を検討して参ります。 なお、決算短信の主要ページ(財務諸表)やホームページの主要な箇所(会社概要等)については英語での掲載を行っております。
【補充原則2-4-1. 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】	当社グループの長期的な安定経営を継続するためには、能力と熱意を兼ね備え、当社グループの経営理念・方針や価値観に共感する優秀な人財を採用すること、また、そのような人財が長期にわたってやりがいを感じるとともに明るく元気にイキイキとストレスのない働きやすい就業環境を整備する

	<p>ことが、重要であると考えております。働きやすい環境の整備としましては、いつでも電話相談できる健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨、テレワークによる柔軟な働き方の推進、パート社員を含め全役職員対象の診断項目の充実した健康診断の実施、部屋型の高気圧酸素ボックスを社内を設置することで打ち合わせや休憩に利用できるようにするなど、多様性を尊重し、社員が働きやすく、健康を維持できる就業環境づくりを行っております。加えて、社員の専門的かつ高度な知識獲得のために資格取得支援制度を充実させることで、各種業務資格の取得を促進しております。また、業績向上の原動力は、経営理念や方針の理解、実践と同一の価値観を共有する人財の育成にあると考え、役員を含め社員、パート社員全員が全員を評価する人事評価システムを採用し、直属の上司からの評価にとどまらず、他部署を含めた部下や同僚など全方面から評価する 360 度の公平・公正な人事評価・査定を行うことで、年齢・性別・国籍・中途採用に関係なく実力・実績に応じた役職に登用しております。このため、女性・外国人・中途採用者の管理職へ登用等、中核人財の登用等における多様性の確保についての測定可能な数値目標は設定しておりませんが、多様な人財が管理職として活躍しております。なお、2016 年 6 月の定時株主総会では女性の社外取締役を選任しております。</p>
<p>【補充原則3-1-3. サステナビリティについての取組み等】</p>	<p>当社グループでは、2021 年 12 月 14 日の取締役会にて、以下の通りサステナビリティ基本方針を決議いたしました。</p> <p>「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。」</p> <p>当社グループの長期的な安定経営を継続するためには、能力と熱意を兼ね備え、当社グループの経営理念・方針や価値観に共感する優秀な人財を採用すること、また、そのような人財が長期にわたってやりがいを感じるとともに明るく元気にイキイキとストレスのない働きやすい就業環境を整備することが、重要であると考えており、パート社員を含め役職員全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」を定期的開催しております。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取り組みを行っております。業績向上の原動力は、経営理念や方針の理解、実践と同一の価値観を共有する人財の育成にあると考え、役員を含め社員、パート社員全員が全員を評価する人事評価システムを採用し、直属の上司からの評価にとどまらず、他部署を含めた部下や同僚など全方面から評価する 360 度の公平・公正な人事評価・査定を行うことで、年齢・性別による区別や職務範囲を限定することなく実力・実績に応じた役職に登用しております。加えて、社員の専門的かつ高度な知識獲得のために資格取得支援制度を充実させることで、各種業務資格の取得を促進しております。働きやすい環境の整備としましては、いつでも電話相談できる健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨、テレワークによる柔軟な働き方の推進、パート社員を含め全役職員対象の診断項目の充実した健康診断の実施、部屋型の高気圧酸素ボックスを社内を設置することで打ち合わせや休憩に利用できるようにするなど、多様性を尊重し、社員が働きやすく、健康を維持できる就業環境づくりを行っております。知的財産への投資等については、事業の核としての位置付けではなく、現時点では投資額も少ないことから具体的な情報を</p>

	<p>開示・提供する必要はないと考えております。</p> <p>現状、TCFDの開示は行っておりませんが、TCFDへの対応については、2022年4月12日の取締役会において内部統制推進委員会の分科会としてTCFDワーキンググループを設置し、社内関係部署とグループ会社の協力を仰ぎながら、次の事項について協議しております。</p> <p>①気候変動が当社の事業活動に与える影響の把握、及びTCFD提言に基づく情報開示の内容の策定</p> <p>②サステナビリティ基本方針に基づいた取り組みの状況の確認、及び取り組みの推進</p>
【原則4-8. 独立社外取締役の有効な活用】	<p>現在7名の取締役と3名の監査役で構成されております。うち社外役員は社外取締役2名、社外監査役2名の合計4名で、全員が東京証券取引所の定めに基づく独立社外役員であり、社外役員4名は原則全ての取締役会に出席しております。社外取締役2名は公認会計士・税理士として、社外監査役2名は1名が公認会計士・税理士、1名は弁護士として豊富な経験と高い見識により、取締役の業務執行の有効性や効率性について独立かつ公正な立場で適宜検証を行っており、経営の透明性と法令遵守の確保に寄与しております。社外取締役は客観的・中立的な立場から取締役会における議題の審議につき助言を行うとともに取締役会以外の重要な会議（部門長会議）に出席し意見を述べており、さらに監査役とも随時意見・情報交換を行っております。</p> <p>以上のことから当社の独立社外取締役の役割と責務は十分果たしており、独立社外取締役の人数は1/3を満たしてはおりませんが、独立社外役員4名で経営の監視及び監督は適切に機能しているものと考えております。よって現時点では、独立社外取締役を1/3以上選任することを考えておらず、独立社外取締役を増員することは予定しておりません。</p>

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則	開示内容
【原則1-4. 政策保有株式】	<p>当社においては、全ての事業において不動産の取得資金等の借入や不動産の仕入れに関する情報の取得、さらには土地有効活用事業における顧客紹介等、総合的な取引を金融機関と行っており、事業拡大、持続的発展のためには、金融機関との協力関係が不可欠となります。企業価値を向上させるという中長期的な目標のため、当社の経営理念・経営姿勢をご理解いただき、総合的な取引を行うことを前提とした金融機関の投資株式については経済的合理性を検証の上、保有していく方針としております。</p> <p>なお、個別銘柄ごとに株式数50万株かつ当社株主資本の2%以内を保有の上限とし、継続的に保有先金融機関との取引状況並びに保有先金融機関の財政状態及び経営成績の状況についてモニタリングを実施するとともに、年1回、取締役会にて株価の推移、配当額、取引状況等をもとに保有の合理性を検証しております。</p> <p>政策保有株式に係る議決権の行使につきましては、議案が当社及び投資先企業の企業価値向上に繋がるか、当社の保有目的と適合しているかを基準とし、個別議案を精査したうえで賛否の判断を行っております。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>株主との対話はIR室が担当しており、IR担当常務執行役員が統括を行っております。IR室は、日々、経営企画部、総務部、法務部、人事室、財務部、内部監査室と連携をとっており、必要な情報がIR室に報告される体制となっております。</p> <p>IR室は、大阪、東京にて個人投資家、金融機関、アナリスト、機関投資家向け会社説明会を実施し、決算説明資料で事業内容や業績の説明だけでなく、その背景となる経営理念や経営方針やESG、SDGsの取り組み等につ</p>

	<p>いて説明しております。</p> <p>また、株主とのコミュニケーションを図るため、年 2 回株主アンケートを実施するとともに、IR 問い合わせメールを設け、株主、投資家からの問い合わせ（質問など）に対して、IR 室にて回答をしております。</p> <p>定時株主総会において議案に関わらず株主からの質問を受け付けており、基本的に社長自ら対応しております。</p> <p>また、定時株主総会だけではなく、必要に応じて社外役員及び常勤監査役も質問対応する体制になっております。</p> <p>株主アンケートなど株主との対話において把握された株主の意見・懸念については、取締役や取締役会にフィードバックすることとしております。</p>
<p>原則5-2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】</p>	<p>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。</p> <p>詳細につきましては、下記をご参照ください。</p> <p>(2024 年 3 月期 通期 決算説明資料(P19))</p> <p>https://ssl4.eir-parts.net/doc/8860/tdnet/2428525/00.pdf</p>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

* 同社発表のコーポレート・ガバナンスの状況では、取締役・監査役が有している専門性と経験(スキルマトリックス)がコーポレート・ガバナンスの状況の最終ページに開示されている。

[コーポレート・ガバナンスの状況](#)



同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)