
 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	
787 円	36,405,623 株	28,651 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	3.4%	123.61 円	6.4 倍	1,413.94 円	0.6 倍

*株価は 12/9 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	123.61	27.00

*単位: 百万円、EPS と配当は円。

フジ住宅の 2025 年 3 月期第 2 四半期決算について、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. 2025年3月期第2四半期決算
 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

- 25/3期第2四半期は前年同期比13.9%の増収、同59.3%の経常増益。売上面では、住宅流通セグメントで、引渡し戸数の減少に伴い前年同期比減収となったものの、分譲住宅セグメントで、分譲マンション4棟の竣工引渡し(前年同期は0棟)により大幅な増収となった他、土地有効活用セグメントで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20棟増加したことで増収となった。また、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計画通り増収となった。利益面では、住宅流通セグメントにおいて減少したものの、分譲住宅セグメント、土地有効活用セグメント並びに賃貸及び管理セグメントにおいては増収に加えて収益性が改善したことにより増加した。
- 第2四半期が終わり、25/3期の会社計画は前期比22%の増収、同0.9%の経常増益の予想から修正なし。上期の業績は、売上高において期初予想値を僅かに下回ったものの、各段階利益は期初予想値を上回った。受注は土地有効活用セグメントが牽引する形で堅調に推移し、受注残高も順調に積み上がった。また、住宅流通セグメントでも、売上高は徐々に回復傾向となっている他、分譲住宅セグメントの収益性の改善も顕著に表れており、連結業績予想に対しては非常に順調に推移している。
また、配当予想も、1株当たり年27円(上期末14円、期末13円)の期初の予定を据え置き。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。
- 5/3期上期末の受注契約残高は596億円と高水準であった前上期末並みとなり、コロナ禍における特需があった、21/3期上期末、22/3期上期末と比べても非常に好調に推移している。受注契約残高は、売上高の先行指標となることから注目される。来期以降の業績拡大のパロメーターとなる受注契約残高を下期においてどれ位積み上げることができるのか注目したい。

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、社員は心から顧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(25/3 期第 2 四半期 売上構成比 31.1%)

大阪府下及び周辺地域を営業地盤として、自由設計の新築戸建住宅、建売住宅、分譲マンションの販売、注文住宅の建築請負工事を行っている。50~200 戸規模の「街づくり」を得意とし、顧客自身が住まいづくりに参加する「自由設計」、炭の自浄作用を活用した独自の換気システム「炭の家/ピュアエア」を展開している。今期は、分譲マンション 11 棟(745 戸)の竣工引渡しを予定しており、各期のフロー収益を牽引している。



(同社 HP より)

住宅流通事業(25/3 期第 2 四半期 売上構成比 17.9%)

中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する「中古住宅買取再販事業」と入居者付き中古マンションを取得し賃料収入と再販による売却益を獲得する「中古住宅アセット事業」を展開している。前期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。



(同社 HP より)

土地有効活用事業(25/3 期第 2 四半期 売上構成比 24.8%)

賃貸アパート、サービス付き高齢者向け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の販売を行っており、「日本一愛される土地有効活用事業部」を目指した経営方針の下、極めて高いリピート受注率と、取引銀行からの顧客紹介等により、永年クローズドマーケットのみで成り立っている。投資家のニーズは極めて強く、引き続き、需要の根強い環境が続くと考えられ業績は堅調に推移する見通しである。



(同社 HP より)

賃貸及び管理事業(25/3 期第 2 四半期 売上構成比 25.2%)

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し、サービス付き高齢者向け賃貸住宅は関西エリアのみの運営で全国トップクラスの運営棟数を誇っている。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が堅調に推移することでの相乗効果が高く、今期も引き続き堅調に推移し同社の長期安定収益基盤の要となる見通しである。



(同社 HP より)

建設関連事業(25/3 期第 2 四半期 売上構成比 0.9%)

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賃貸住宅「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。



(同社 HP より)

その他事業(25/3 期第 2 四半期 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、同行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

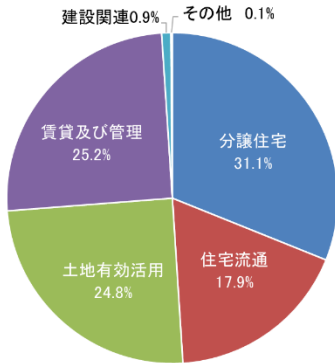
同社の営業エリアは、大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られているものの、事業部それぞれが全国レベル又は、営業エリア内でトップシェアを誇っている。分譲住宅事業部では大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングで 2021 年度まで 17 年連続 1 位(2022 年度以降は出典元の企業が調査を終了したため認定されていないものの、依然としてトップシェアを維持できていると同社では判断している)、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国 8 位、賃貸管理部門では、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数 256 棟でダントツの全国 1 位となっている「出典:リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキング 2024 (2024 年 7 月 29 日発行)、高齢者住宅新聞 2024 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。(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。

BRIDGE REPORT



【バランスが取れた事業別売上構成比率(25/3 期第 2 四半期)】



◎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ください。
<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>

(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。

健康効果

暮らしはどう変わりましたか?

Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面がよくなったと実感できた割合はありますか?	Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、暮らしがより快適になったと感じる割合は?	Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、換気時間はシメシメしていますか?
55% (前年比+15%)	33% (高層が約1.5倍、低層が約1.2倍)	79% (前年比+13%)

【その他】

- ◎ 臭いがなくなった
- ◎ 花粉が飛んでこなくなった
- ◎ 猫の毛が飛んでこなくなった
- ◎ アトピーがなくなった
- ◎ アイライルがなくなった
- ◎ 寝れなくなった
- ◎ 目が赤くなった
- ◎ 喉が痛くなった
- ◎ 集中力がなくなった

消臭効果

「フジ住宅の炭の家/ピュアエア」にお住まいのお客様にアンケートデータ!

Q 以前と比べて生活臭は減りましたか?	Q 以前と比べてペットの臭いは減りましたか?	Q 壁紙のタバコの臭いは減りましたか?	Q リビングで焼肉をした後臭いは減りましたか?	Q 洗濯物を室内干しした時臭いは減りましたか?
77% (前年比+13%)	67% (前年比+19%)	74% (前年比+8%)	75% (前年比+22%)	70% (前年比+15%)

※「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。

【住宅性能表示の等級項目】



(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、顧客のニーズに応じて6等級をクリアした住宅を提供している。今後、顧客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、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1,002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9月末の保有物件の平均専有面積は61.88㎡で平均築年数は約29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34%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	581	58%
兵庫県	344	34%
京都府	62	6%
奈良県	15	2%
合計	1,002	100%

※2024年9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

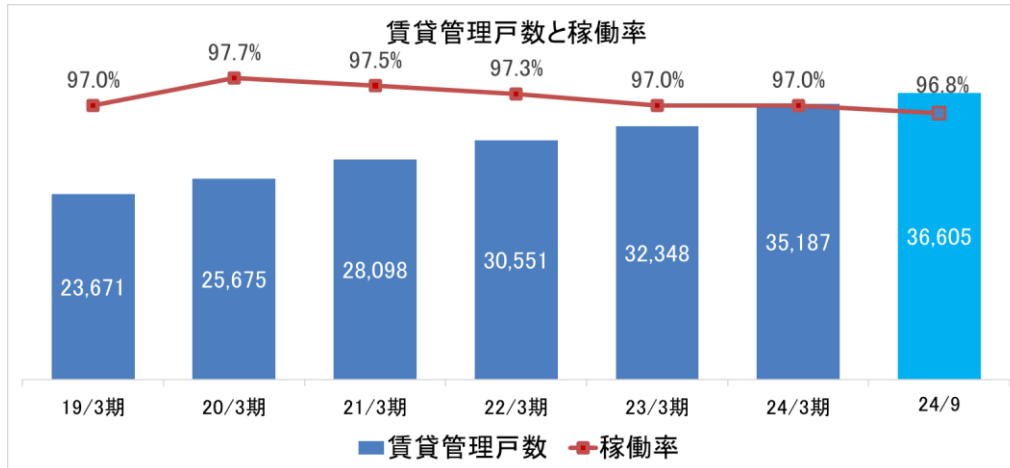
同社は、年間約1,000戸の新築分譲住宅を販売しているが、全ての販売現場で同社の社員が営業活動を行っている。同社では、土地仕入から販売、プラン設計、建築現場管理、アフターフォローまで一貫して同社社員が行う。顧客の顔が見える範囲で密度の濃い責任ある営業活動を行い、顧客満足日本一を目指し、顧客の幸せを追求している。営業担当部署では、社員個々人の営業成績グラフはなく、顧客の声やレポートグラフ等がある。同社では、顧客からの喜びの声を非常に大切にしており、創業の精神「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」をモットーに営業活動に邁進している。

BRIDGE REPORT



◎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

2024年9月末現在において、管理住戸は36,605戸(管理施設数は2,540棟)、うち一括借上による管理住戸は32,321戸(管理施設数は2,380棟)、稼働率は96.8%であり、過去6年間で97%前後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、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。2024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
	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。	7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに
	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。	9. 産業と技術革新の基盤をつくろう
	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。	11. 住み続けられるまちづくりを
	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	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

	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。	
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、同社グループ社員・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いる。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
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) ・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔の LED 化 ・クールビスの積極運用による省電力化 ・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	9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 12. つくる責任 つかう責任
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同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。	13. 気候変動に具体的な対策を 15. 陸の豊かさも守ろう

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	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 年連続で認定を受けた。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。 健康経営の具体的な施策 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)。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。	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

<p>働きやすい職場環境の構築②</p>	<p>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」、2020 年、2022 年には「テレワーク推進賞 優秀賞」、2024 年には「テレワーク推進賞 実践部門 特別賞」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 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同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>	<ol style="list-style-type: none"> 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
<p>働きやすい職場環境の構築③</p>	<p>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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに 3. すべての人に健康と福祉を 10. 人や国の不平等をなくそう 11. 住み続けられるまちづくりを
<p>安心安全・美しい景観・地域のコミュニティ活性化に配慮した住宅開発</p>	<p>安心安全な街づくり 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 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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに 3. すべての人に健康と福祉を 10. 人や国の不平等をなくそう 11. 住み続けられるまちづくりを
<p>健康に配慮した家づくり</p>	<p>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、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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに 3. すべての人に健康と福祉を 10. 人や国の不平等をなくそう 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>	<p>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動 2024 年 2 月に「アジアチャイルドサポート」から感謝状を受けた。同社では、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>	<ol style="list-style-type: none"> 3. すべての人に健康と福祉を 11. 住み続けられるまちづくりを
<p>高齢化社会に対する取組み</p>	<p>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、2030 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</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. すべての人に健康と福祉を 11. 住み続けられるまちづくりを

	<p>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 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、2024 年 7 月 31 日に関西みらい銀行にて 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。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受領した。</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本店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受領した。</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受領した。</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</p> <p>取締役会は7名(うち社外は2名)、監査役会は3名(うち社外は2名)で構成され、リスクコンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会、TCFD ワーキンググループの設置、内部通報制度の構築等を行っている。</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</p> <p>「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>経営トップと従業員との直接対話</p> <p>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組みを行っている。</p> <p>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</p> <p>直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する360度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、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>	<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> <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. 平和と公正をすべての人に</p>
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</p> <p>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</p> <p>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を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。</p> <p>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>

取引協力業者との関係強化	現場協力会大会の実施 現場協力会大会とは、年1回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、外部講師による特別講演を行っております。 2024年は約900名の協力業者が参加となった。	
--------------	--	--

(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)

また、同社は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(レリーズ)」を導入した他、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。

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

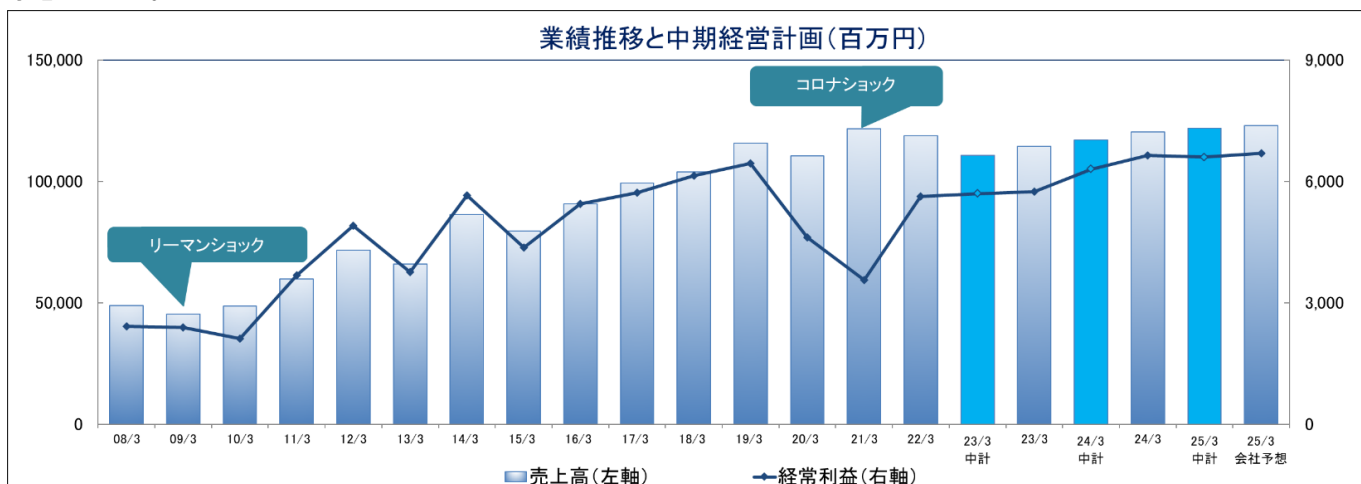
分譲マンション及び個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡棟数の増加により連結売上高・連結営業利益は過去最高額へ拡大。

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。

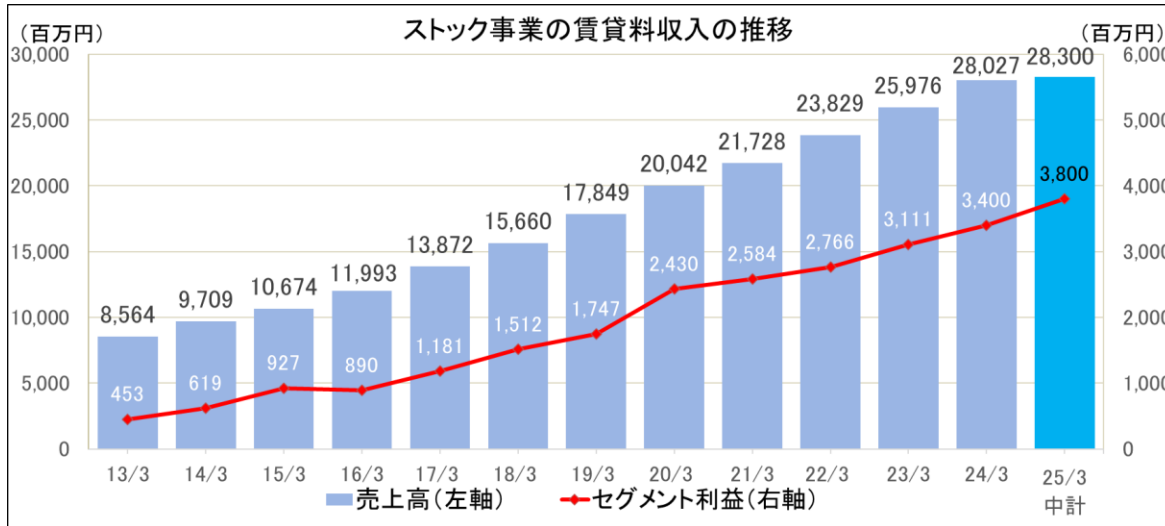
(2) 業績推移と中期経営計画

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が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リピート受注率、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。

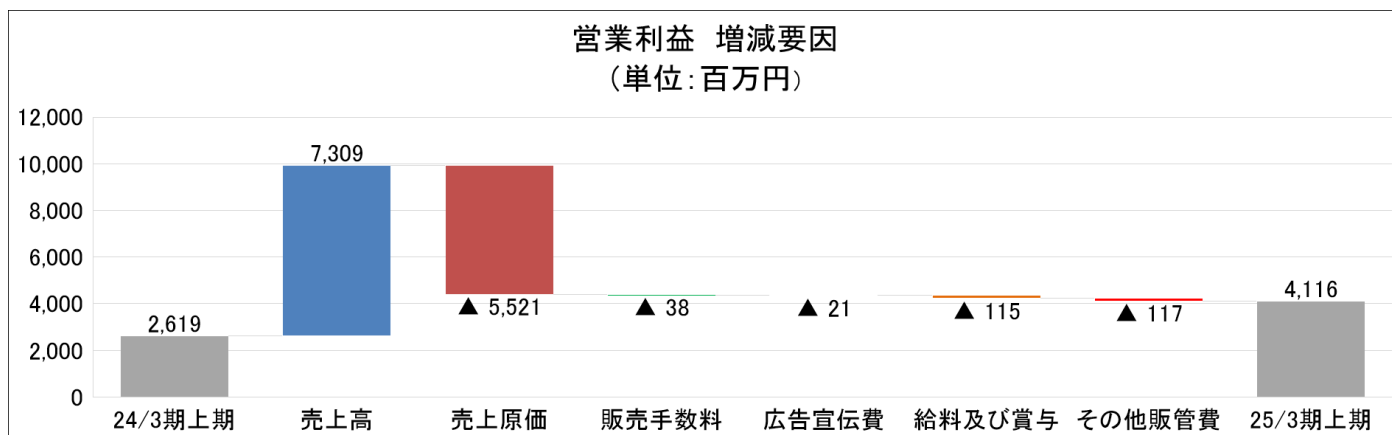
3. 2025 年 3 月期第 2 四半期決算

(1) 連結業績

	24/3 期	上期	構成比	25/3 期	上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高		52,648	100.0%		59,958	100.0%	+13.9%	60,800	-1.4%
売上総利益		8,145	15.5%		9,933	16.6%	+22.0%	-	-
販管費		5,527	10.5%		5,817	9.7%	+5.3%	-	-
営業利益		2,618	5.0%		4,115	6.9%	+57.2%	3,600	+14.3%
経常利益		2,309	4.4%		3,678	6.1%	+59.3%	3,200	+15.0%
親会社株主に帰属する中間純利益		1,536	2.9%		2,478	4.1%	+61.3%	2,200	+12.7%

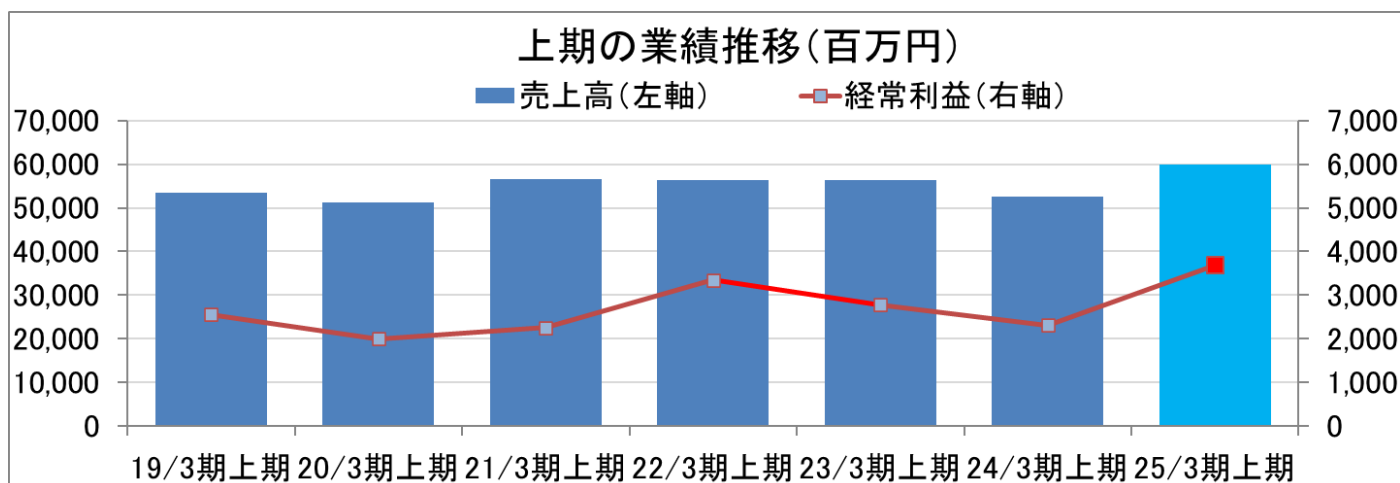
*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

*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。



前年同期比 13.9%の増収、同 59.3%の経常増益

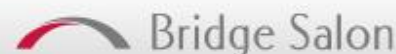
25/3期上期の売上高は、前年同期比13.9%増の599億58百万円となった。大幅増収に加えて売上総利益率も改善したことから、人件費の増加を主要因とする販管費の増加を吸収し、各段階利益は過去最高益となった。売上面では、住宅流通セグメントで、引渡し戸数の減少に伴い前年同期比減収となったものの、分譲住宅セグメントで、分譲マンション4棟の竣工引渡し(前年同期は0棟)により大幅な増収となった他、土地有効活用セグメントで個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が前年同期に比べ20棟増加したことで増収となった。

25/3期上期の経常利益は、前年同期比59.3%増の36億78百万円となった。利益面では、住宅流通セグメントにおいて減少したものの、分譲住宅セグメント、土地有効活用セグメント並びに賃貸及び管理セグメントにおいては増収に加えて収益性が改善したことにより増加した。売上総利益率は前年同期比1.1ポイント上昇の16.6%となった。販売手数料、広告宣伝費、人件費及び賞与等の増加により販管費が前年同期比5.3%増加したものの、営業利益は前年同期比57.2%増の41億15百万円となった。売上高営業利益率は6.9%と同1.9ポイント上昇した。また、営業外収益で受取手数料や違約金収入等が増加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、特別損益の大きな計上はなく、親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比61.3%増となった。

また、上期の会社計画に対しては、売上高は若干下回ったものの、各段階利益は業績予想を大きく上回った。

その他、受注契約残高は596億円で、概ね前年同期と同水準となり、堅調に推移している。また、今第2四半期末の自己資本比率は30.4%、有利子負債の水準を示すネットD/Eレシオは1.56倍と前期末と概ね同水準となり、健全な財務体質を維持している。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント業績(25/3 期上期)

セグメント別業績の状況とピックアップ

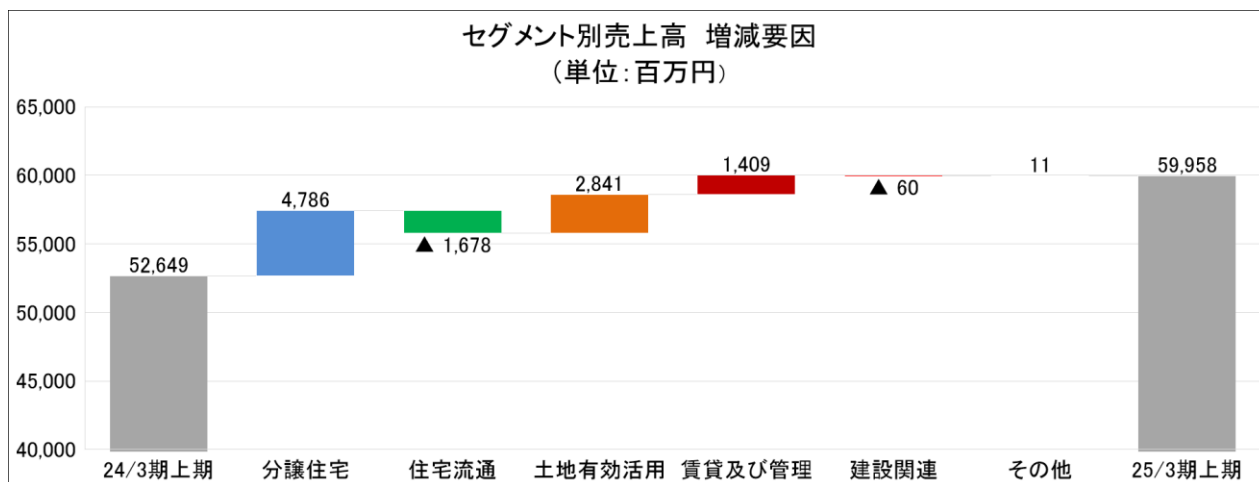
	売上高	構成比	前年同期比	セグメント利益	構成比	前年同期比
分譲住宅	18,644	31.1%	+34.5%	1,361	26.9%	+227.9%
住宅流通	10,705	17.9%	-13.5%	297	5.9%	-40.1%
土地有効活用	14,859	24.8%	+23.6%	1,421	28.1%	+34.8%
賃貸及び管理	15,120	25.2%	+10.3%	1,909	37.8%	+19.9%
建設関連	542	0.9%	-10.0%	3	0.1%	-
その他	85	0.1%	+14.9%	60	1.2%	+18.7%
調整額	-	-	-	-938	-	-
合計	59,958	100.00%	+13.9%	4,115	100.00%	+57.2%

*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、24/3期第1四半期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行い、その他セグメントにて表示している。



*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年同期比34.5%増の186億44百万円、セグメント利益は同227.9%増の13億61百万円。

分譲住宅セグメントでは、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を大きく上回った。

売上高は、自由設計住宅では、引渡し戸数が前年同期比で大幅に減少したことで減収となったものの、分譲マンション4棟を竣工引渡ししたこと(前年同期は0棟)、大型の素地販売があったことにより、自由設計住宅の減収を補い、前年同期比34.5%増の大幅増収となった。またセグメント利益も、大幅増収に加え、1戸当たりの売上総利益率の改善や利益率の高い素地販売の引渡しがあったことなどにより、前年同期比227.9%増の大幅な増益となった。

	24/3 期 上期		25/3 期 上期		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	271 戸	11,330	207 戸	8,639	-23.7%
分譲マンション	35 戸	1,631	209 戸	8,518	+422.3%
分譲宅地販売	34 戸	896	26 戸	717	-19.9%
素地販売	-	-	1,270 m ²	768	-
分譲住宅セグメントの売上高	340 戸	13,858	442 戸	18,644	+34.5%
	-	-	1,270 m ²	-	-
分譲住宅のセグメント利益		415		1,361	+227.9%

*単位:百万円

2025年3月期 引渡大型戸建分譲プロジェクト	
オールシティII	44戸(大阪府和泉市)
2025年3月期 引渡分譲マンションプロジェクト	
プランニード水無瀬	14F 53邸 2024年4月12日に完成引渡
プランニード河内永和	13F 38邸 2024年5月17日に完成引渡
シャルマンフジ和歌山駅ステーションネクスト	14F 65邸 2024年5月29日に完成引渡
プランニード大今里	15F 98邸 2024年7月31日に完成引渡

(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年同期比13.5%減の107億5百万円、セグメント利益は同40.1%減の2億97百万円。

中古住宅は、マンションの引渡し戸数が前年同期比で減少したことにより減収となり、セグメント利益も前年同期を下回った。売上高は、仕入れを厳選し販売在庫が減少したことによりマンションの引渡し戸数が大幅に減少し、前年同期比13.5%減となった。積極的仕入による販売在庫の増加及び中古アセット事業の投資家向け販売の強化により、第3四半期以降は業績が上向き見込みである。

また、中古アセット事業の仕入れが順調に進んだ。20/3期以降は保有戸数が減少傾向にあったものの、2024年9月末時点で保有戸数が1,002戸と前期末比で154戸増加した。引き続き保有戸数約1,000戸の維持に努め、安定した賃料収入の確保と需要の根強い投資家向け販売に注力する。

	24/3 期 上期		25/3 期 上期		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
中古住宅(一戸建)	38 戸	998	44 戸	1,081	+8.3%
中古住宅(マンション)	482 戸	11,379	375 戸	9,621	-15.4%
その他	-	6	-	3	-48.4%
住宅流通セグメントの売上高	520 戸	12,383	419 戸	10,705	-13.5%
住宅流通のセグメント利益		497		297	-40.1%

*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2024(2024年7月29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2024において全国第8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中古アセット事業を展開し、2024年9月末時点で1,002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 23.6%増の 148 億 59 百万円、セグメント利益は同 34.8%増の 14 億 21 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年同期を大きく上回った。

売上高は、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡しが増加し、前年同期比で引渡棟数が 20 棟増加したことにより、全体では前年同期比 23.6%増の大幅増収となった(外部売上高)。セグメント利益は、大幅増収及び収益性の改善に伴い、前年同期比 34.8%増の大幅増益となった。

BRIDGE REPORT



	24/3 期 上期		25/3 期 上期		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
賃貸住宅等建築請負	22 件	2,601	17 件	2,333	-10.3%
サービス付き高齢者向け住宅	7 件	1,891	8 件	2,021	+6.8%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	50 棟	7,525	70 棟	10,504	+39.6%
土地有効活用セグメントの売上高	29 件	12,018	25 件	14,859	+23.6%
(外部売上高)	50 棟		70 棟		
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	897	-	848	-5.4%
土地有効活用セグメントの売上高	29 件	12,916	25 件	15,708	+21.6%
	50 棟		70 棟		
土地有効活用のセグメント利益		1,055		1,421	+34.8%

*単位:百万円。

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 9 月末時点で稼働率 96.8%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・スリーハープズ	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年同期比10.3%増の151億20百万円、セグメント利益は同19.9%増の19億9百万円。

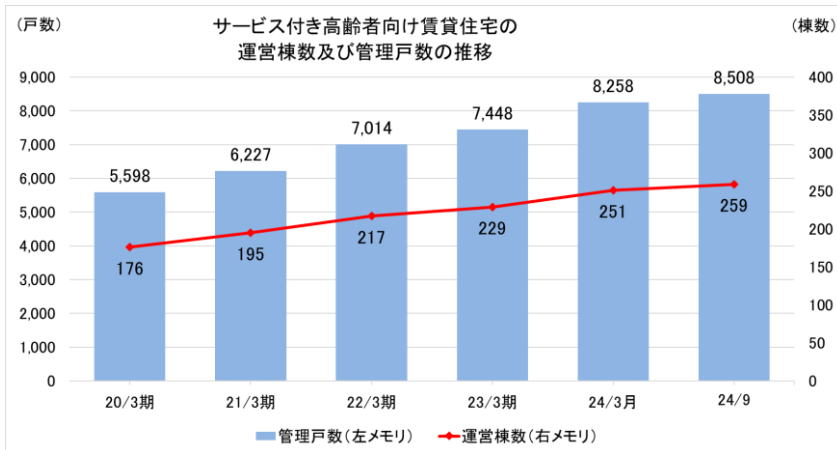
土地有効活用事業における賃貸物件の引渡しに伴い管理物件の取扱い件数が増加したこと、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の稼働が進んだことで、期初想定通り、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回った。

	24/3 期 上期		25/3 期 上期	
	金額		金額	前年同期比
賃貸料収入	9,958		10,948	+9.9%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	3,274		3,632	+10.9%
管理手数料収入	477		538	+12.7%
賃貸及び管理セグメントの売上高	13,710		15,120	+10.3%
賃貸及び管理のセグメント利益	1,592		1,909	+19.9%

*単位:百万円

賃貸管理戸数は、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%前後を維持している。また、2024 年 9 月末時点で、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は 259 棟、管理戸数は 8,508 戸を誇る。また、高齢者住宅新聞 2024 年サマー特大号によると、運営棟数 256 棟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。

BRIDGE REPORT



サービス付き
高齢者向け住宅
運営棟数ランキング **全国 NO.1**

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

※2024 年 6 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)

※サービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキング (週刊高齢者住宅新聞2024年8月21日号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年同期比10.0%減の5億42百万円、セグメント利益は同68百万円改善の3百万円。

建設関連セグメントは、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を大きく上回った。

外部売上高(建設関連)は、前年同期比10.1%減少したものの、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事などが順調に進んだ内部売上高は大幅増収となり、全体としては前年同期比48.1%増となった。セグメント利益は、大幅増収に伴い、黒字転換した。

	24/3 期 上期	25/3 期 上期	
	金額	金額	前年同期比
建設関連	602	542	-10.0%
セグメント間の内部売上高又は振替高	245	713	+191.2%
建設関連セグメントの売上高	847	1,255	+48.1%
建設関連のセグメント利益	-65	3	-

*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、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事、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携わるなど、協業範囲は順調に広がっている。今期は分譲マンションの施工、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事に携わっている。

(グループ内施工事例)



サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事 (※写真はリノベーション前)



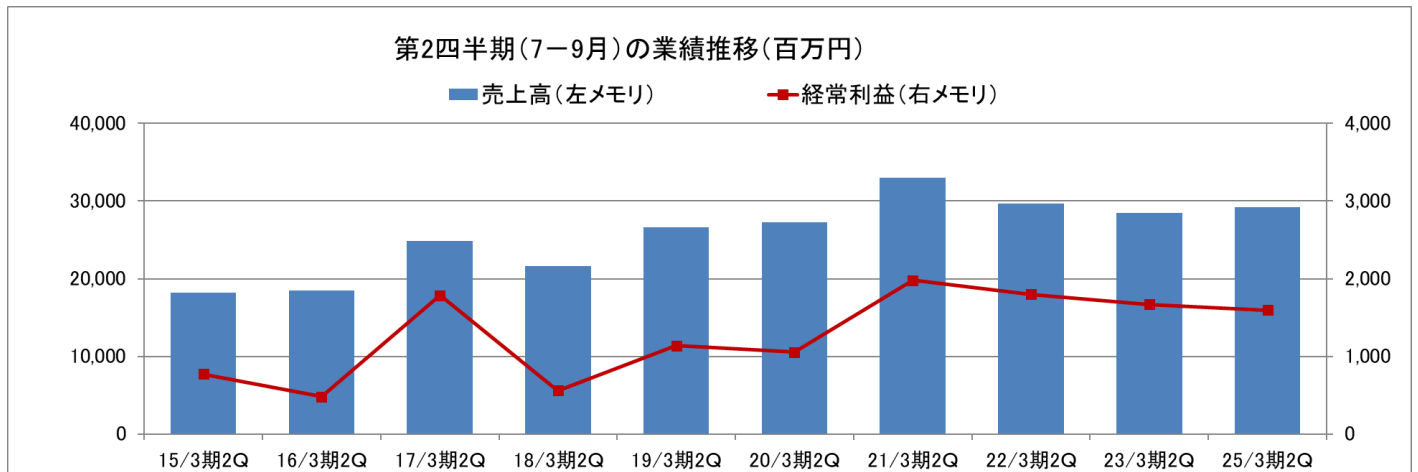
(同社決算説明資料より)

その他セグメントの売上高は前年同期比14.9%増の85百万円、セグメント利益は同18.7%増の60百万円。

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、24/3期第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2四半期(7-9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。

25/3期第2四半期(7-9月)は、前年同期比で増収減益となったものの、過去の第2四半期と比較し、売上高、経常利益ともに引き続き高水準となった。

(4) 受注契約残高の状況

	24/3期 第2四半期末		25/3期 第2四半期末		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	316 戸	13,112	373 戸	16,375	+24.9%
分譲マンション	316 戸	13,596	229 戸	9,821	-27.8%
分譲宅地販売	18 戸	632	16 戸	443	-29.9%
素地販売	1,765 m ²	420	-	-	-
分譲住宅	650 戸/1,765 m ²	27,761	618 戸/-m ²	26,641	-4.0%
中古住宅(戸建)	15 戸	369	22 戸	580	+56.8%
中古住宅(マンション)	113 戸	2,738	118 戸	2,749	+0.4%
住宅流通	128 戸	3,108	140 戸	3,329	+7.1%
賃貸住宅等建築請負	56 件	5,541	78 件	8,103	+46.2%
サービス付き高齢者向け住宅	32 件	6,819	26 件	5,791	-15.1%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	104 棟	15,982	93 棟	14,717	-7.9%
土地有効活用	88 件/104 棟	28,343	104 件/93 棟	28,612	+0.9%
建設関連	27 件	822	26 件	1,020	+24.2%
合計	-	60,035	-	59,604	-0.7%

*単位:百万円

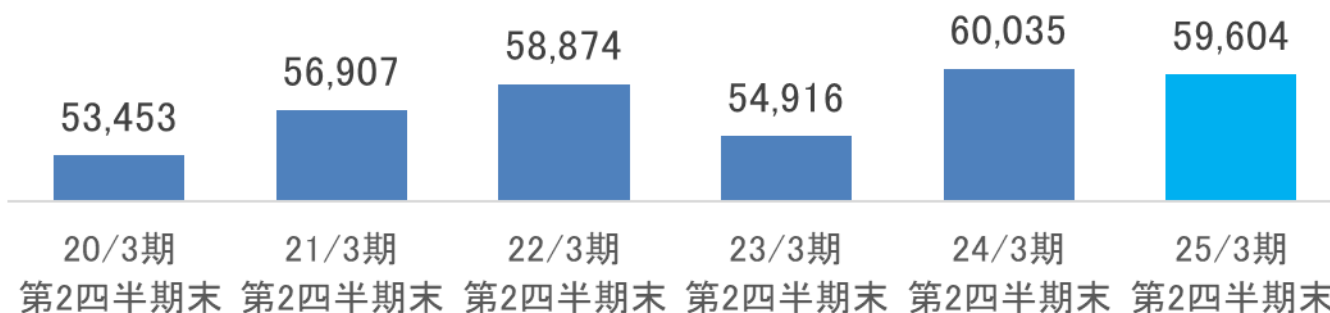
(同社決算説明資料より)

25/3期第2四半期末の受注契約残高は596億円と、概ね前年同期と同水準となった。

分譲住宅セグメントは、自由設計住宅の受注が好調に推移したものの、分譲マンションは今上期中に4棟の竣工引渡しがあつたため受注契約残高は減少し、全体では前年同期比4.0%減となった。住宅流通セグメントは、中古住宅(一戸建)の受注が増加したことにより、全体では前年同期比7.1%増となった。土地有効活用セグメントは、個人投資家向け一棟売賃貸アパートは今上期

中に前年同期を 20 棟上回る引渡しを行ったことで受注契約残高は減少したものの、資産家の不動産有効活用のニーズは根強く、賃貸住宅等建築請負の受注契約残高は前年同期比 46.2%増と大幅に増加し、全体では前年同期比 0.9%増となった。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、前年同期比 24.2%増となった。

受注契約残高の推移(単位:百万円)



今第 2 四半期末の受注契約残高は、高水準となった前年同期並みとなり、コロナ禍における特需があった、2021 年 3 月期第 2 四半期末、2022 年 3 月期第 2 四半期末と比べても非常に好調に推移している。

(5) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

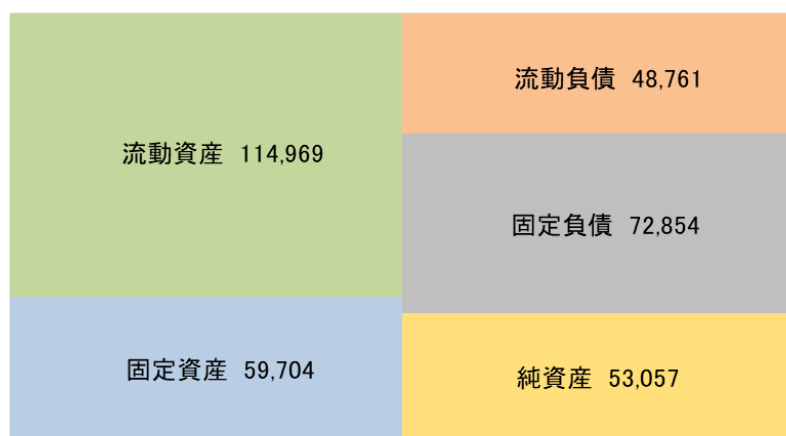
財政状態

	24 年 3 月	24 年 9 月		24 年 3 月	24 年 9 月
現預金	23,767	21,734	仕入債務	6,703	4,047
棚卸資産	85,528	87,696	短期有利子負債	23,780	31,860
流動資産	113,165	114,969	未払法人税等	1,336	1,192
有形固定資産	49,808	54,421	前受金	3,625	3,343
無形固定資産	611	616	長期有利子負債	72,084	72,569
投資その他	4,627	4,665	負債	117,207	121,616
固定資産	55,047	59,704	純資産	51,004	53,057
資産合計	168,212	174,673	有利子負債合計	95,865	104,430

*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9月末の総資産は1,746億73百万円と前期末比64億60百万円増加した。資産サイドは、主に販売用不動産、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、短期と長期の借入金、親会社株主に帰属する中間純利益利益の計上による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281.1億円(前期末233.1億円)、仕掛販売用不動産256.5億円(同296.4億円)、開発用不動産364.5億円(同325.2億円)。

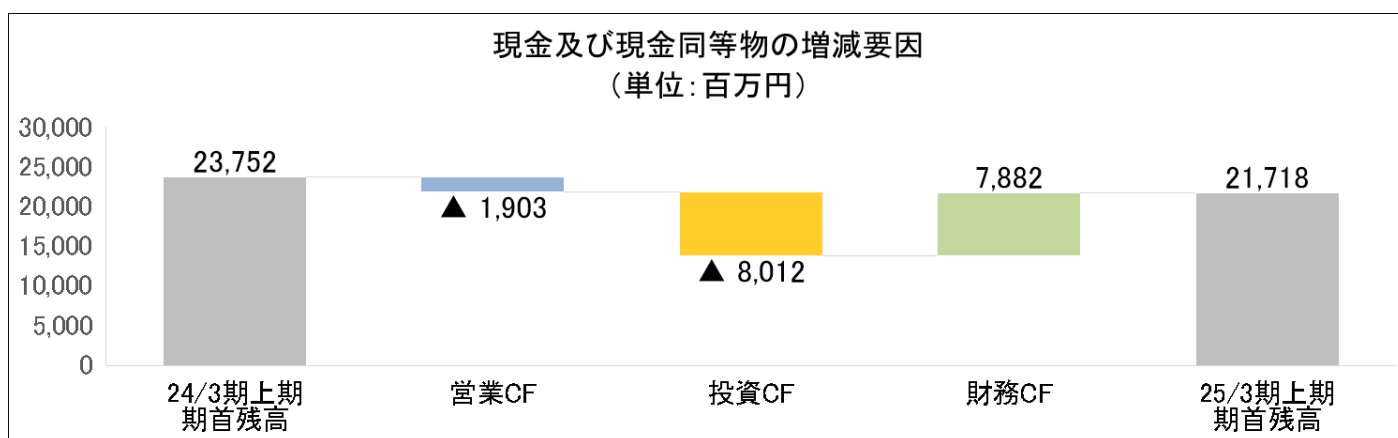
棚卸不動産は前年同期末比45億円増加した。主な増減要因は、50戸超の大型プロジェクトを複数取得した分譲戸建住宅が38億円増加、受注が好調な土地有効活用の仕入れが順調で19億円増加したことによる。

また、前期末との比較では、棚卸不動産合計で47億円増加した。今第2四半期中に分譲マンション4棟の引渡しがあったものの、建築中の大型分譲マンション工事の進行及び新たなマンション用地取得により分譲マンションについては14億円の減少に止まり、分譲戸建住宅及び中古住宅においては順調に用地・物件の取得が進んだ。これにより分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2617戸(内618戸は受注済み)で約3年分の受注相当数、土地有効活用の在庫棟数258棟のうち64棟(約78億円)は一定期間の保有を目的としており、販売用としては194棟で約1.5年分の受注相当数(内93棟は受注済み)となり、ともに適正な水準となっている。

キャッシュ・フロー

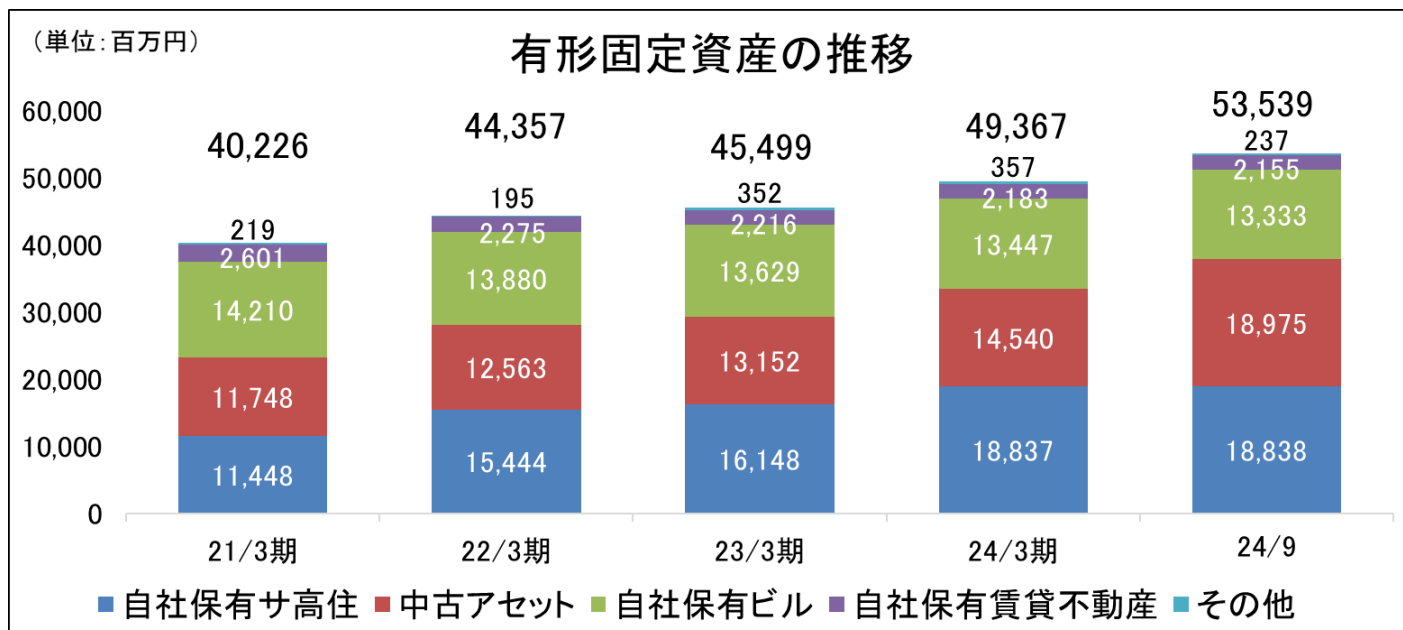
	24/3期 上期	25/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	-1,864	-1,903	-38	-
投資キャッシュ・フロー(B)	-4,094	-8,012	-3,917	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-5,959	-9,915	-3,956	-
財務キャッシュ・フロー	5,981	7,882	1,900	+31.8%
現金及び現金同等物中間期末残高	20,315	21,718	1,403	+6.9%

*単位:百万円



CFの面では、仕入債務の減少や法人税等の支払額の増加などにより営業CFのマイナスが拡大した。また、中古アセット事業の強化に伴う中古マンションの取得やサービス付き高齢者向け住宅の取得などにより有形固定資産が増加したことにより投資CFのマイナスが拡大しフリーCFのマイナスも拡大した。一方、棚卸資産の増加、有形固定資産の取得に係る調達により短期借入金が増加したことなどにより財務CFはプラスが拡大した。以上により、現金及び現金同等物中間期末残高は前年同期比6.9%の増加となった。

(6)有形固定資産の推移

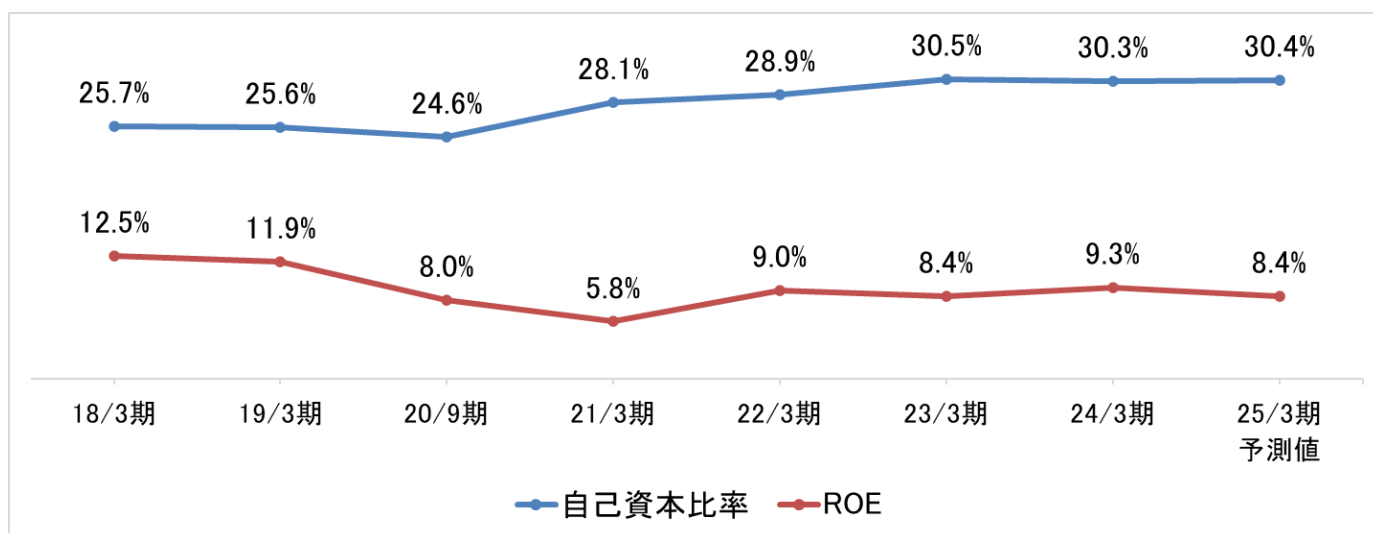


※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含んでいない。

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。

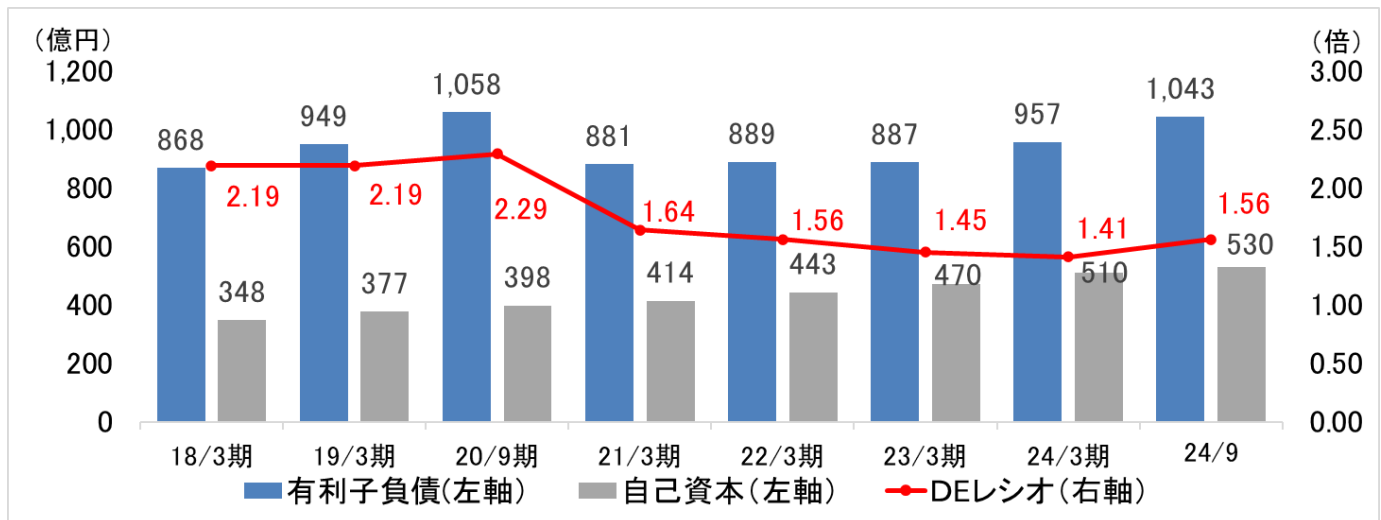
(7)経営指標の推移

【自己資本比率・ROE】



※25/3期予測値は、同社が2022年5月10日付の中期経営計画で公表した数値。

【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)最近のトピックス

◎岸和田事業場防犯協会より感謝状を受領

同社は、2024年6月17日に岸和田事業場防犯協会から、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受領した。同社では、2019年3月から地域防犯活動の一環として、安全で住みよいまちづくりに貢献するため、地域の子どもの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指して「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足している。過去には、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からも、防犯功労者(職域部門)として表彰を受けた。今後も地域の子どもの安全にとって安全で住みよいまちづくりの一助となれるよう、地域防犯活動に尽力する。

◎「小学生のためのお仕事ノート」に掲載

同社は、地域貢献事業協賛の一環として小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「小学生のためのお仕事ノート」に2年連続で掲載され、和歌山版では「小学生のためのお仕事ノート」「中学生のためのお仕事ブック」に掲載された。本事業では地元企業の職業紹介を通じて、子どもたちが仕事への関心を高め、将来の夢や希望を描くことを主旨としており、基本的に1業種1社が掲載されている。同社は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、子どもたちのキャリア教育の一助になればとの想いで、今回も協賛した。

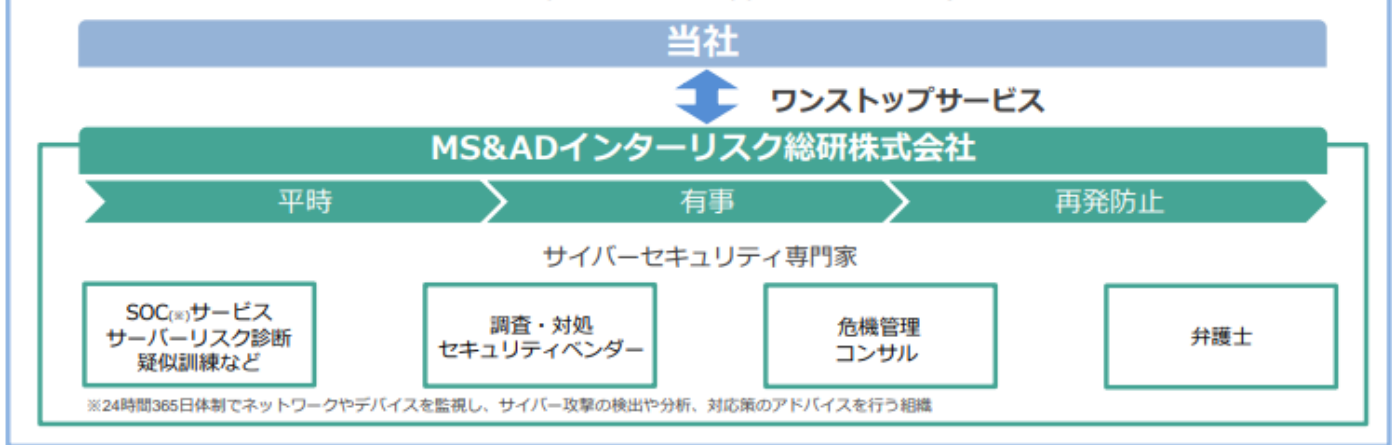
◎JR天王寺駅構内に企業広告看板を設置

同社は、2024年6月1日にJR天王寺駅構内に同社の企業広告看板を設置した。JR天王寺駅南口からあべのハルカスへ向かう連絡橋階段付近のよく見える場所に設置している。JR天王寺駅は1日の乗降人員が平均約22万人の巨大ターミナルであり、駅周辺に店舗、公共施設、大学等も多いため、世代を問わず、より多くの人々に同社の認知が広まるものと期待される。

◎「サイバーインシデントガード」を導入

同社は、ITを最大限に活用する方針のもとDX戦略を推進している。しかし一方で、クラウドサービスの利用やデバイスの多様化により、利便性が向上する反面、企業の情報資産がサイバー攻撃などのサイバーリスクにさらされる懸念も高まっている。これに対応するため、2024年10月1日より、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」を導入した。平時にはサイバーリスク診断や事故発生時の疑似訓練を通じたリスク対策の見直し、有事にはサイバーセキュリティ専門家による初動から再発防止策の提案に至るまでワンストップでサービスを受けることが可能になり、情報セキュリティ管理体制が強化された。

(サーバーインシデントガード導入後の情報セキュリティ管理体制について)



(同社決算説明資料より)

◎自己株式の取得

同社は、2024年10月31日開催の取締役会において、経済状況や市場の動きに合わせた資本政策を素早く柔軟に遂行するため、自己株式の取得にかかる事項を決議した。取得する株式の総数は上限35万株(自己株式を除く発行済株式総数に対する割合0.95%)、株式の取得価額の総額は上限2億80百万円、取得する期間は2024年11月1日から2025年1月27日までである。

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22%の増収、同0.9%の経常増益予想

第2四半期が終わり、25/3期の会社計画は、売上高が前期比22%増収の1,230億円、経常利益が同0.9%増の67億円の予想から修正はなし。

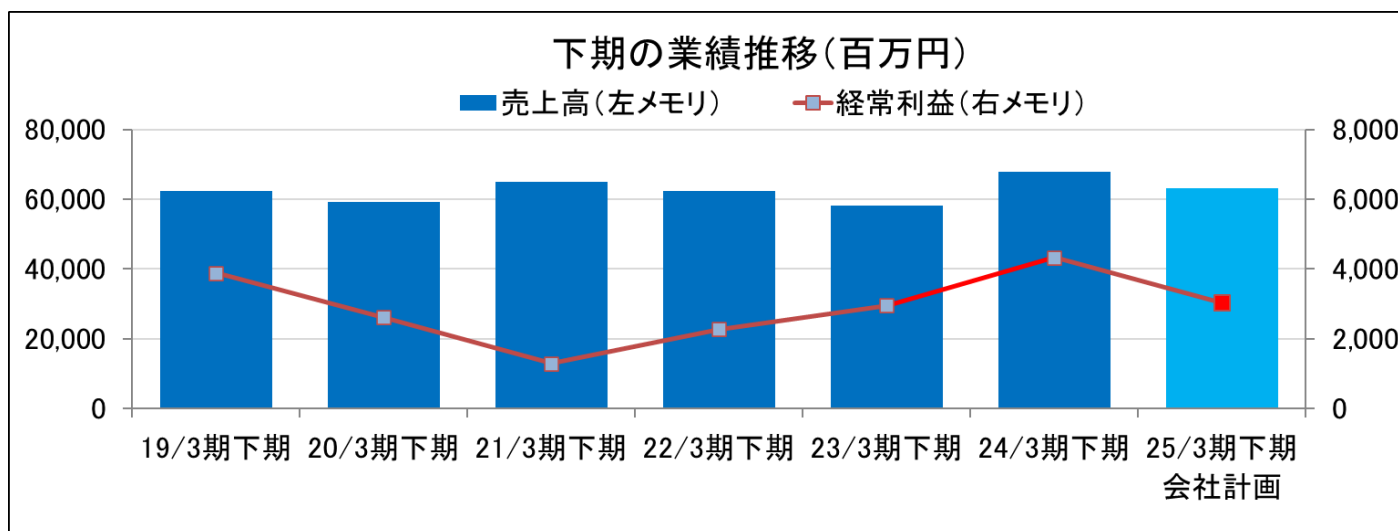
住宅業界を取り巻く環境は、販売物件の価格高騰、住宅ローン金利の上昇及び物価高を背景とした生活防衛気運の高まり等により、住宅取得ニーズは底堅いながらも決して高まっているとは言い難い状況にある。しかし、同社グループでは、今上期の受注状況は土地有効活用セグメントが牽引する形で堅調に推移し、受注残高も順調に積み上げることができた。また、住宅流通セグメントにおいても、売上高は徐々に回復傾向となっている他、分譲住宅セグメントの収益性の改善も顕著に表れており、通期連結業績予想に対しては非常に順調に推移している。加えて、賃貸及び管理事業についても、管理物件の増加と高稼働維持により、安定した業績を維持できる見通しである。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、配当予想も、1株当たり年27円(上期末14円、期末13円)の期初予定を据え置き。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21.8%となる。

(2) 連結業績予想に対する進捗状況

	25/3 期 上期会社実績	25/3 期 通期会社予想	通期会社予想に 対する進捗率
売上高	59,958	123,000	48.7%
営業利益	4,115	7,400	55.6%
経常利益	3,678	6,700	54.9%
四半期(当期)純利益	2,478	4,500	55.1%

*単位:百万円。



上期の実績は、通期会社予想に対し売上高で 48.7%の進捗率となっているものの、各段階利益においては進捗率が 50%を上回っている。

通期業績予想の売上高 1,230 億円に対しては、今上期売上高が 599 億円であったため残りは 631 億円となる。受注契約残高の内、今期売上高計上予定が 317 億円、賃貸及び管理による売上高計上予定が 155 億円あり、合計 472 億円がほぼ確実に今期売上高に計上される。達成まで 159 億円の売上高が必要となるが、建売住宅、竣工済の分譲マンション及び中古住宅の販売、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、十分達成可能と当社では判断している。

(3) 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、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。2023年10月には、この方針を明確に示すべく、取締役会にて「累進的配当政策の導入」を決議し、公表している。
- ◆2024年3月期は、期初計画を上回る利益を計上できたため、計画比増益相当、3円の特別配当を実施した。
- ◆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。
- ◆内部留保による自己資本の増強、資産効率改善により、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)

(4)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	123.61
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%	21.8%

◎株主優待

毎年3月31日時点の同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25/3期上期決算は、前年同期比13.9%増収、同57.2%の経常増益の好決算となった。売上面では、前年同期は無かった分譲マンション4棟の竣工引渡しがあつた分譲住宅セグメントにおいて増加した。また、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が20棟増加し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予定通り増加した。利益面では、住宅流通セグメントにおいて減少したものの、分譲住宅セグメント、土地有効活用セグメント並びに賃貸及び管理セグメントにおいては増収に加えて収益性が改善したことにより増加した。上期業績予想に対しては、売上高は若干下回ったものの、各段階利益は業績予想を大きく上回った。上期の実績は、通期会社予想に対し売上高で48.7%の進捗率となっているものの、各段階利益においては進捗率が50%を上回っている。下期の建売住宅、竣工済の分譲マンション及び中古住宅の販売、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、通期業績予想は十分達成可能と同社では判断している。通期会社計画の達成に向け、貯金を作ることができるのか続く第3四半期の業績動向が注目される。

また、25/3期上期末の受注契約残高は596億円と高水準であつた前上期末並みとなり、コロナ禍における特需があつた、21/3期上期末、22/3期上期末と比べても非常に好調に推移している。分譲住宅セグメントは、25/3期上期末の受注契約残高が全体では前上期末比で4.0%減少したものの、分譲マンションにおいて今上期中に4棟の竣工引渡しがあつた受注契約残高が減少したにもかかわらず、自由設計住宅における好調な受注の獲得により受注契約残高の減少幅が軽減された。分譲住宅流通セグメントは、中古住宅(一戸建)の受注が増加し、25/3期上期末の受注契約残高が前上期末比で増加した。加えて、土地有効活用セグメントでも、投資家向け一棟売賃貸アパートは25/3期上期中に前上期を20棟上回る引渡しを行ったことで受注契約残高が減少したものの、賃貸住宅等建築請負の受注契約残高の増加がカバーし、全体では25/3期上期末の受注契約残高は前上期末よりも若干増加した。同社グループの強みであるバランス経営の凄さを改めて確認できた上期の受注状況となった。25/3期は中期経営計画の最終年度となるため、来期から新中期経営計画がスタートするものと予想される。新中期経営計画の数値目標を占う意味でも今後の受注契約残高の水準に注目が集まる。来期以降の業績拡大のバロメーターとなる高水準の受注契約残高を下期においてどれ位積み上げることができるのか注目される。特に、近年用地価格の上昇や建築コストの上昇を受け受注を抑制していた自由設計住宅の受注が好調に推移していることは明るい材料である。自由設計住宅の25/3期上期末の受注契約残高は前上期

末比で24.9%増加した。加えて、25/3期上期末の自由設計住宅の棚卸不動産は、50戸超の大型プロジェクトを複数取得したことにより前上期末と比べ38億円増加した。今後の自由設計住宅の回復に期待したい。

<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 12 月 2 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つけ放し建て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、人財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運営する

「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、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、個人株主の皆様へ会社の経営理念・方針及び経営状況や方向性をより良く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。

<p>【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】</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</p>

	<p>酸素ボックスを社内に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。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。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>おります。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 の取り組み等について説明しております。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。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。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。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>
【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>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持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。詳細につきましては、下記をご参照ください。(2025 年 3 月期第 2 四半期(中間期)決算説明資料(P20))</p> <p>https://ssl4.eir-parts.net/doc/8860/tdnet/2515853/00.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す。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](#)