

 宮脇 宣綱 社長	フジ住宅株式会社(8860)
	

会社情報

市場	東証1部
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
652円	35,985,543株		23,463百万円	5.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
27.00円	4.1%	94.48円	6.9倍	1,162.92円	0.6倍

*株価は3/3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。数値は四捨五入。

*ROE、BPSは21年3月期実績、EPS、DPSは22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
2018年3月(実)	103,880	6,438	6,139	4,168	116.08	27.00
2019年3月(実)	115,710	6,636	6,445	4,298	120.40	27.00
2020年3月(実)	110,444	5,002	4,611	3,038	87.40	27.00
2021年3月(実)	121,541	3,986	3,558	2,358	66.00	27.00
2022年3月(予)	119,000	5,400	5,000	3,400	94.48	27.00

*単位:百万円

フジ住宅の2022年3月期第3四半期決算について、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. 中期利益計画\(20/3期~22/3期\)](#)
 - [3. 2022年3月期第3四半期決算](#)
 - [4. 2022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

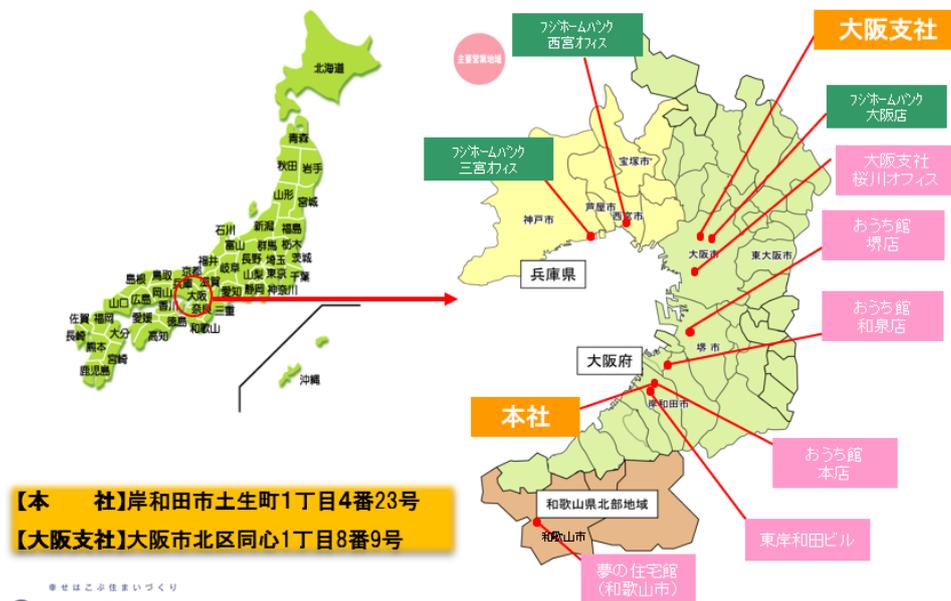
- 22/3期第3四半期は前年同期比7.3%の減収、同16.9%の経常増益。売上面では、自由設計住宅、分譲宅地販売、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し数が増加したものの、前年同期に兵庫県加古川市の大型分譲住宅用地の一部を素地販売したこと及び中古住宅の保有在庫を大幅に圧縮したことで販売戸数が減少したため、前年同期を下回った。利益面では、前年同期の素地販売に伴う利益の減少要因を、住宅流通セグメントの収益性改善や広告宣伝費等のコスト削減でカバーし、増益となった。また、売上高の先行指標となる2021年12月末の受注契約残高は、分譲マンションや個人投資家向け一棟売賃貸アパートの好調な受注契約により2020年12月末比で9.0%増加した。
- 同社は、2022年2月8日付で22/3期業績予想の修正を行った。新しい22/3期の会社計画は、前期比2.1%減収、同40.5%経常増益。売上面では、ウッドショックに伴う戸建住宅の引渡し延期及び住宅流通セグメントにおいて足もとの中古住宅引渡し件数の鈍化を反映させ当初計画を24億円減額。一方、利益面では、住宅流通セグメントにおける収益性の改善及び土地有効活用セグメントにおける個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡しの増加などを反映し経常利益で当初計画を4億円増額した。配当予想は、前期と同額の1株当たり年27円の予定(上期末14円、期末13円)を据え置き。
- 今第3四半期末の受注契約残高は前年同期比9.0%増加と好調な結果となった。来期の業績拡大に向け期待が膨らむ。同社は中古住宅を除き、自由設計住宅で約9ヵ月、個人投資家向け一棟売賃貸アパートで約1年など、受注から売上高の計上までのリードタイムが長い。そのため、今期末の受注契約残高は来期の業績拡大を占う上での非常に重要な判断材料となる。期末の受注契約残高を更に積み増すことができるのか続く第4四半期の受注動向が注目される。

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「売りっ放し」、「建てっ放し」のない顧客満足度の高い住宅づくりを目指している。

主な事業所と営業店舗



(同社決算説明会資料より)

【1-1 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(22/3 期第3 四半期 売上構成比 33.7%)

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:アスモの丘グリーンセントラル堺、右:『シャルマンフジ和歌山駅前グランピーク』)

住宅流通事業(同 21.6%)

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会社ならではの事業。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

(同社HPより)



リフォーム後

自由に見て、自由を選ぶ住宅情報展示場『うち館 本店』(大阪府岸和田市)

土地有効活用事業(同 21.5%)

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)

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)



(同社HPより)

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

賃貸及び管理事業(同 21.6%)

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(同 1.6%)

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及び日建設備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。

【1-2 同社の強み】

住まいのトータルクリエイターとして幅広い事業に強みを有していること

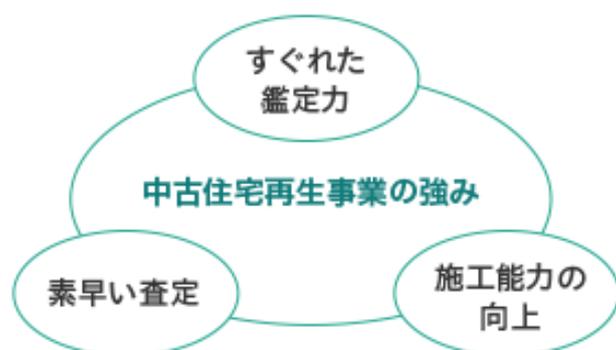
土地の仕入れ・許認可の取得・設計・建築・販売の一貫体勢を備えた戸建住宅事業で築き上げたノウハウを基盤に、中古住宅販売、土地有効活用、個人投資家向け一棟売賃貸アパート販売、賃貸及び管理の幅広い事業を、相乗効果を図りながら展開。地域密着型経営の特長を活かしながら住まいに関する幅広い事業の相乗効果を発揮し、より高い顧客満足を実現する不動産・サービスの提供を実施。



(同社HPより)

ノウハウを活かした中古住宅再生事業が展開できること

創業当初の住宅の代理販売事業とリフォーム事業のノウハウの融合から生まれたのが、中古住宅再生事業『快造くん』。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会社ならではの事業となっている。地域密着型経営による情報収集はもちろん、リフォームのマニュアル化による“売れる中古住宅づくり”が強み。また、中古住宅の仕入にあたっては、相続登記が未了の場合でも、司法書士と連携して買取りを行う『フジホームバンク』を開設。相続登記にかかる費用も、売却代金から支払うことができるなど顧客の利便性も高い。



(同社HPより)

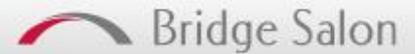
収益力を高める土地活用の提案力を有すること

同社は、単なる土地活用の事業提案だけではなく、市場調査・企画・設計・建築・賃貸管理はもちろんのこと、総合不動産業(ディベロッパー)として、その力を最大限に発揮している。土地の購入や売却、アパート・マンションの建替え、法務・税務に関する事など、顧客からの様々な相談に専門的な見地からの的確に対応している。賃貸住宅経営については、多くの土地情報の中から適した土地を厳選し、専任のマーケティングスタッフによる綿密な市場調査をもとに、長期安定経営が可能なプランニングを実施。また、中古収益物件についても、好立地で優良な物件のみを仕入れて商品化。更に、オーナーの「安心・安全・安定」した賃貸経営を万全にサポートする一括借上システムも提案している。

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。

BRIDGE REPORT



(炭の家/ビュアエアの概要)
「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/>



(同社決算説明資料より)
※顧客が実感した効果の一部

住宅性能表示制度の最高等級取得項目

同社は、顧客に提供する住まいが高品質であり、安心感に満ちた場であることが同社の使命と考えている。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。

住宅性能表示制度 最高等級取得項目 (全邸住宅性能評価書取得)

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

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



(同社決算説明資料より)

地域密着だから出来る住まいづくり

同社には、「決して売りっぱなし・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、何十年とお付き合いをさせて頂くお客様に安心して信頼を頂け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。

【1-3 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	<p>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。</p> <p>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とま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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	<p>6. 安全な水とトイレを世界中に</p> <p>7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> <p>9. 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>11. 住み続けられるまちづくりを</p>
環境にやさしい商品づくり	<p>美しい景観と街並み 街並みは四季の移ろいを身近に感じられる色鮮やかな植栽を施し、建物は色調や素材感を統一することにより街並みを形成している。</p>	12. つくる責任 つかう責任
従業員による環境保全活動	<p>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おり、植林活動により、年間約2tのCO2削減が見込まれる。</p>	13. 気候変動に具体的な対策を
環境保全に配慮したオフィス環境の改善	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ・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 	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	<p>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。2021年10月</p>	<p>1. 貧困をなくそう</p> <p>3. すべての人に健康と福祉を</p> <p>4. 質の高い教育をみんなに</p>

	<p>29日に「DBJ 健康経営(ヘルスマネジメント)格付」にて4度目となる最高ランクの格付けを取得し、同社における健康経営への取り組みが評価された。</p> <p>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ます(腫瘍マーカー検査、すい臓がんや消化器がんなどのがんマーカー検査項目も追加、ピロリ菌検査、全女性従業員への乳ガンエコー検査等)。 社員は健康診断を受診し結果を知ることで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>	<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>10. 人や国の不平等をなくそう</p>
<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」、2021年には「テレワーク推進賞 優秀賞」を受賞した。テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者、地方にいる優秀な人財の確保、BCP(事業継続計画)の確立等を促し、企業価値の向上に繋がるものと考えている。</p> <p>スポーツへの積極的な取り組み 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り組みを行っている。 スポーツ庁より3年連続で「スポーツエールカンパニー」に認定されている。</p>	<p>1. 貧困をなくそう</p> <p>3. すべての人に健康と福祉を</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>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・派遣社員等を含めた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。当保養所は白良浜まで徒歩2分の好立地に位置し、源泉かけ流しの温泉や地元の特産品などを使った美味しい料理を利用しやすい価格で提供しており、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>	<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>
<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同時に、防犯面でも周りが見通せることから不審者が侵入しにくいというメリットがある。 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>3. すべての人に健康と福祉を</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</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あふれる「つながる」街づくりを目指している。</p>	まちづくりを
健康に配慮した家づくり	<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>	
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 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は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、運営棟数は全国1位となっている。今後とも、多くの高齢者の方々が、安心安全、そして健康で豊かに住み続けられる住まいづくりを目指す。</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目標に設定したものである。</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>
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。</p> <p>岸和田市内すべての全日制高等学校への物品等の寄贈 本社の所在する地元岸和田市内のすべての全日制高等学校5校へ物品等の寄贈を行った。</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頂いている医療従事者の方々や医療体制の継続にご尽力いただいている関係者の方々に感謝の気持ちを込めて寄付を行った。</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、当社スタッフが清掃しており、その結果、東岸和田ビルの前面歩道が「アドプト・ロード・土生町2丁目」と大阪府から認定され、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</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>

	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。	
--	---	--

Governance(企業統治)		
活動内容	同社グループの取組み	SGDs
組織体制によるガバナンス強化	取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制 取締役会は7名(うち社外は2名)、監査役会は3名(うち社外は2名)で構成され、リスクコンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会の設置、内部通報制度の構築等を行っている。	
人財育成によるガバナンス強化	経営理念・方針小冊子 「企業は人なり」の言葉のとおり、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。 経営トップと従業員との直接対話 全ての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。 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。	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 12. つくる責任 つかう責任 16. 平和と公正をすべての人に
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	顧客満足度のあくなき追及 お客様からのお喜びや感謝のお言葉は「ブラボーカード」や「サンキューレポート」、ご不満やお叱りのお言葉は「イエローカード」という形でご意見をいただいている。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。 「2022年 オリコン顧客満足度®調査」において、同社が「2022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」「2022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2年連続でダブル受賞した。全評価項目において2年連続でトップを占めるのは「建売住宅ビルダー 近畿」ランキングの調査開始以来初の快挙であり、近畿では2年連続の総合No.1、大阪府では3年連続のNo.1となる。	4. 質の高い教育をみんなに 8. 働きがいも経済成長も 10. 人や国の不平等をなくそう 11. 住み続けられるまちづくりを 16. 平和と公正をすべての人に

ステークホルダーとの積極的会話	IR イベントの実施と株主・機関投資家との対話 大阪、東京にて個人投資家向け、アナリスト・機関投資家向け会社説明会を適宜開催するとともに、合理的な範囲内で機関投資家等との面談、電話取材に応じている。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。	
-----------------	--	--

【1-4 DX(デジタルトランスフォーメーション)の取組み】

同社では、2009年から介護や育児等のため「働きたくても働けない社員」を対象にテレワークの導入を進めていた。それらに加え、より一層の企業価値の向上につながるものとの考えのもと、デジタル技術を活用した業務の効率化を目的とする各種のDXの推進施策を進めている。

DXの取組事例(一部)	取組内容
次世代基幹システムの構築	2020年4月より次世代基幹システムの構築プロジェクトを開始。開発工程の一元管理など、社内システム全体の最適化を目指している。
RPAシステムの開発と運用	社内SEによるRPAシステム開発に取り組んでおり、手作業で行っていた定例業務を中心にRPAシステムを活用し自動化を進めている。
和歌山大学とのAIを活用した共同研究 (https://www.fuji-jutaku.co.jp/ir/)	株式会社紀陽銀行と国立大学法人和歌山大学と連携し、共同開発を開始。AIを活用した土地利用計画図作成の自動化を実現し、最適な街並みの実現と業務効率化を目標に共同研究を進めている。
受発注オンラインシステムの構築	建築工事の受発注から工事完了報告、請求などを一気通貫出来るオンラインシステムを構築。これにより年間約9万枚の紙の削減と業務効率が向上。
取引先との工程管理システムの構築	クラウドデータベース上での工程管理を構築し、進捗状況を当社・取引先ともに確認できることにより状況把握が簡易になり業務効率が向上。

2. 中期利益計画(20/3期~22/3期)

同社は、今後3年間の中期業績目標を策定した。地価高騰、建築費高騰、職人不足、消費税増税、販売価格高止まりなど様々な外部環境の変化に対応すべく、「分譲マンションの供給戸数増加」、「より利益率の高いエリアに注力」、「ストック収入の増加」を積極的に行い、中期利益計画の最終年度である22/3月期に過去最高益の更新を目指す。22/3期の数値目標は、売上高1,250億円、経常利益68億円。

中期業績目標

	19/3期実績	20/3期実績	21/3期実績	22/3期会社計画	22/3期中期計画
売上高	115,710	110,444	121,541	119,000	125,000
営業利益	6,636	5,002	3,986	5,400	7,300
経常利益	6,445	4,611	3,558	5,000	6,800
当期純利益	4,298	3,088	2,358	3,400	4,600
ROE(自己資本当期純利益率)	11.9%	8.0%	5.8%	-	10%以上

*単位:百万円。

中期利益計画の前提

20/3期実績

当初の中期利益計画では、以下の見通しを持っていた。分譲マンション供給の端境期と消費税増税による影響で調整の一年。分譲マンション供給の端境期となり、また、職人不足の解消に時間がかかることにより、分譲住宅セグメントの業績は前期よりも減少。こうした中、大阪市内の営業拠点の移設に伴う投資が先行。また、土地を保有していない個人投資家向けに、サービス付き高齢者向け住宅の建築条件付き土地販売を増加。賃貸及び管理事業は、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及びサービス付き高齢者向け住宅の取扱戸数の増加により堅調に推移する見込み。

売上高は期初予想を上回る業績となったものの、翌期に販売開始を予定している大型現場の土地造成工事が進んだことによる土地等にかかる控除対象外消費税が増加したこと及び当連結会計年度末時点の現預金積み上げのために資金調達費用が増加したことにより、営業利益及び経常利益は予想を下回る結果となった。

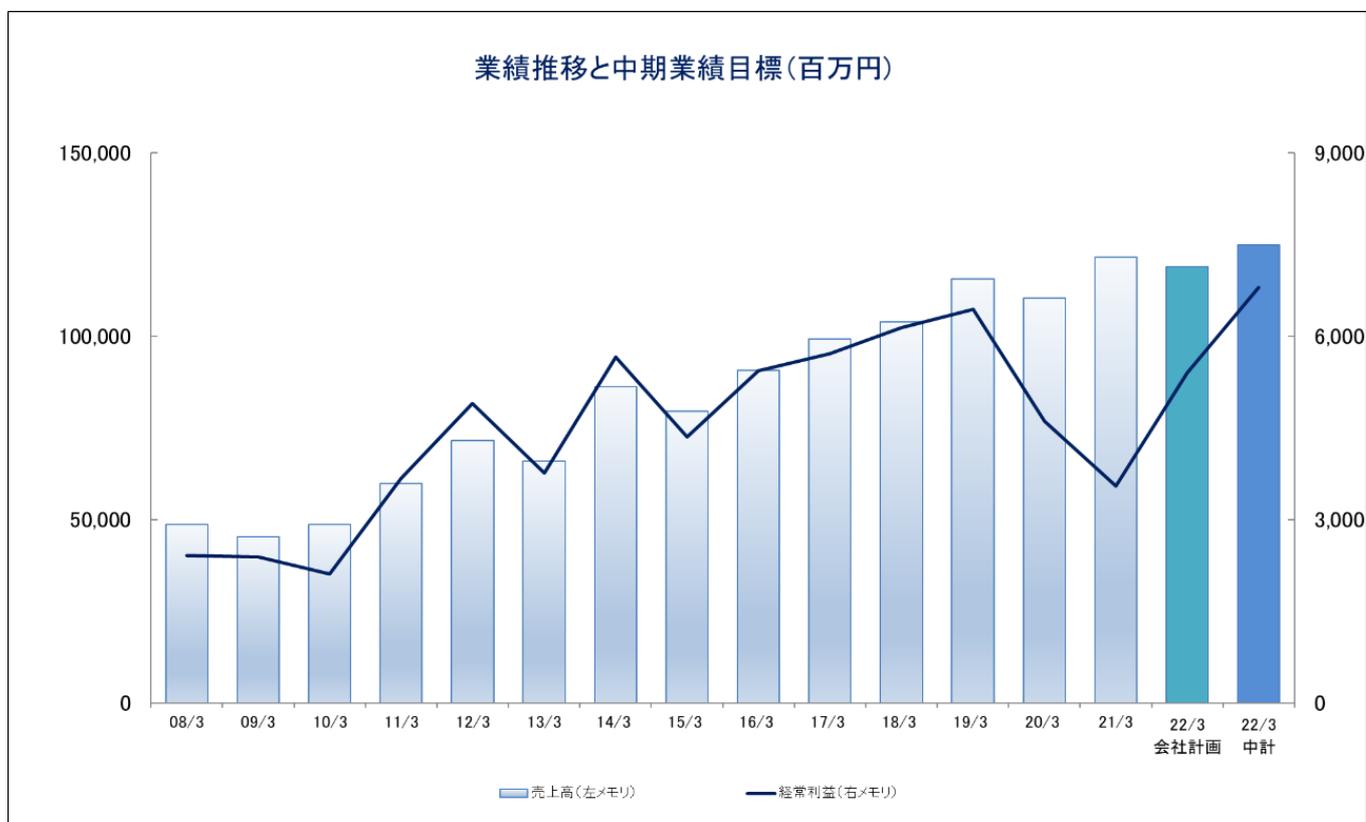
21/3期実績

当初の中期利益計画では、以下の見通しを持っていた。分譲マンションの引渡しが増加し全体で19/3期を超える水準まで業績回復する計画。堺市及び和泉市の分譲マンション2棟の引渡しを予定しており、分譲住宅セグメントの売上高が19/3期水準まで回復。また、北摂、阪神間の大型戸建プロジェクトが相次いで販売開始となる。住宅流通セグメントでは、大阪市内・北摂・阪神間といったエリアでの利益率の高い商品の仕入を強化。その他、19/3月期に受注したサービス付き高齢者向け住宅の引渡し、21/3月期以降に集中する。賃貸及び管理セグメントは、引き続き着実に伸長し売上高200億円に到達する見込み。

しかし、中古住宅に加え分譲住宅事業において、土地販売、建売住宅販売の促進と、新規発売の大型分譲現場も対象とした価格引き下げ等の弾力的な売価設定により、資金の回収と在庫の回転を早めることで、新型コロナウイルス感染症拡大に備えた手許資金の充実、在庫リスクの低減に努めたことから、21/3期の会社計画は中期業績目標を下回る結果となった。

22/3期計画

当初の中期利益計画では、以下の見通しを持っていた。一棟売賃貸アパート・分譲マンションとも大きく伸び売上高及び利益が過去最高額を更新する予定。大阪市、堺市、摂津市の分譲マンション3棟の引渡しを予定しており、分譲住宅セグメントの売上高は過去最高額を更新する計画。また、北摂、阪神間の大型戸建プロジェクトが引渡時期を迎える。一棟売賃貸アパートの引渡件数が大きく伸びる他、賃貸及び管理セグメントでは、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅が50棟を超える見込み。戸建住宅、分譲マンション、一棟売賃貸アパートの引渡し増加やストック収益である賃貸及び管理セグメントの積み上がりなど当初の見込みに沿った事業運営となっているものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響などにより、22/3期の会社計画は売上高、各段階利益ともに中期業績目標を下回る見通しとなった。



事業セグメント別の中期業績目標

売上高	19/3期実績	20/3期実績	21/3期実績	22/3期中計
分譲住宅	40,919	28,926	40,241	44,300
住宅流通	33,094	38,176	32,789	31,000
土地有効活用	23,847	23,298	24,401	25,700
賃貸及び管理	17,849	20,042	21,728	24,000
建設関連	-	-	2,379	-
セグメント利益	19/3期実績	20/3期実績	21/3期実績	22/3期中計
分譲住宅	3,726	1,313	395	2,720
住宅流通	507	713	505	1,140
土地有効活用	2,381	2,171	2,085	2,690
賃貸及び管理	1,747	2,430	2,584	2,610
建設関連	-	-	22	-

*単位:百万円。

*セグメント利益は全社費用控除前の数値。

*2019年5月8日発表の連結中期利益計画より。

3. 2022年3月期第3四半期決算

(1)連結業績

	21/3期 第3四半期	構成比	22/3期 第3四半期	構成比	前年同期比
売上高	88,210	100.0%	81,800	100.0%	-7.3%
売上総利益	12,755	14.5%	12,629	15.4%	-1.0%
販管費	8,748	9.9%	8,050	9.8%	-8.0%
営業利益	4,007	4.5%	4,579	5.6%	+14.3%
経常利益	3,745	4.2%	4,379	5.4%	+16.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	2,448	2.8%	3,038	3.7%	+24.1%

*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。

前年同期比7.3%の減収、同16.9%の経常増益

22/3期第3四半期の売上高は、前年同期比7.3%減の818億円となった。売上高は、自由設計住宅、分譲宅地販売、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し数が増加したものの、前年同期に兵庫県加古川市の大型分譲住宅用地の一部を素地販売したこと及び中古住宅の保有在庫を大幅に圧縮したことで販売戸数が減少したため、前年同期を下回った。一方、賃貸及び管理セグメントにおいては、土地有効活用事業にリンクする賃貸管理物件数が順調に増加した。売上高の先行指標となる第3四半期末(21/12月末)の受注契約残高は、前年同期末(20/12月末)と比べ、9.0%増加した。

経常利益は、前年同期比16.9%増の43億79百万円。前年同期の素地販売に伴う利益の減少要因を、住宅流通セグメントの収益性改善や広告宣伝費等のコスト削減でカバーし、前年同期比で増益となった。

売上総利益率が前年同期比で0.9ポイント上昇した他、売上高対販管費比率が同0.1ポイント低下したことにより、売上高営業利益率は5.6%と1.1ポイント上昇した。これにより、営業利益は前年同期比14.3%増益の45億79百万円となった。また、営業外収益で補助金収入が増加したことや営業外費用で前年同期に発生した社債発行費用がなくなったことや支払利息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よりも拡大した。その他、特別損益は特別利益で固定資産売却益を2億54百万円計上したこと(前年同期は23百万円)や特別損失で計上した固定資産売却損が前年同期の82百万円から今第3四半期は2百万円に減少したことなどが主な変動要因となった。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント業績(22/3期第3四半期)

セグメント別業績の状況とトピックス

	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	27,571	33.7%	-2.1%	1,162	19.2%	-22.0%
住宅流通	17,645	21.6%	-32.6%	965	16.0%	+159.5%
土地有効活用	17,615	21.5%	+10.2%	1,718	28.4%	+11.6%
賃貸及び管理	17,689	21.6%	+10.1%	2,150	35.5%	+12.9%
建設関連	1,278	1.6%	-28.2%	56	0.9%	-
調整額	-	-	-	-1,474	-	-
合計	81,800	100.00%	-7.3%	4,579	100.00%	+14.3%

*単位:百万円。

*売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は報告セグメントの数値。

*セグメント利益の構成比は報告セグメント計に対する比率。

※建設関連セグメントは、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及び日建設備工業株式会社の売上高及びセグメント利益。21/3期第1四半期より報告セグメントとなった。

分譲住宅セグメントの売上高は前年同期比2.1%減の275億71百万円、セグメント利益は同22.0%減の11億62百万円。

売上高は前年同期に計上した大口の素地販売の反動減があったものの、自由設計住宅の引渡しが前年同期の522戸から564戸へ増加したことに加え、分譲宅地販売の引渡しが前年同期の67戸から111戸へ増加したことなどが寄与した。セグメント利益は大口の素地販売の反動減などにより前年同期より減少した。

	21/3期 第3四半期		22/3期 第3四半期		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	522戸	20,792	564戸	23,134	+11.3%
分譲マンション	61戸	2,131	35戸	1,439	-32.4%
分譲宅地販売	67戸	1,119	111戸	2,298	+105.4%
土地販売	28,889㎡	4,126	4,388㎡	698	-83.1%
分譲住宅セグメントの売上高	650戸	28,169	710戸	27,571	-2.1%
分譲住宅のセグメント利益	28,889㎡	1,490	4,388㎡	1,162	-22.0%

*単位:百万円

2022年オリコン顧客満足度調査において、近畿第1位(2年連続)と近畿大阪府第1位(3年連続)をダブル受賞した。

2022年3月期 引渡予定マンションプロジェクト	
ブランニード千里丘	10F 90邸 引渡予定2021年9月24日に完成引渡
シャルマンフジ 三国ヶ丘 けやき通り	8F 49邸 引渡予定2022年3月下旬～
シャルマンフジ堺シティフロント	15F 147邸 引渡予定2022年2月下旬～

(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32.6%減の176億45百万円、セグメント利益は同159.5%増の9億65百万円。

中古住宅(一戸建)の引渡戸数は前年同期の178戸から87戸へ減少し、中古住宅(マンション)の引渡戸数も前年同期の986戸から684戸へ減少した。在庫回転率を意識した運営方針の下、長期化在庫の販売促進と仕入厳選を進め、前期は不採算在庫を大幅に圧縮した。前期の在庫の大幅圧縮により今第3四半期は、引渡し戸数と売上高が減少したものの、収益性が大幅に改善しセグメント利益は前年同期を大幅に上回った。

BRIDGE REPORT



	21/3期 第3四半期		22/3期 第3四半期		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
中古住宅(一戸建)	178戸	4,636	87戸	2,072	-55.3%
中古住宅(マンション)	986戸	21,559	684戸	15,555	-27.9%
その他	-	1	-	18	+853.7%
住宅流通セグメントの売上高	1,164戸	26,198	771戸	17,645	-32.6%
住宅流通のセグメント利益		372		965	159.5%

*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2021(2021年7月26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2021において全国第5位となった。同社の住宅流通事業は主に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、おうち館本店はネット非公開物件を含め、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・中古別で配置し、希望の物件を探しやすくし、タッチパネル端末でも直感的に物件検索が可能となっている。

土地有効活用セグメントの売上高は前年同期比 10.2%増の 176 億 15 百万円、セグメント利益は同 1.4%減の 14 億円。

サービス付き高齢者向け賃貸住宅等の建築請負が減少したものの富裕層による投資意欲や資産家の相続税対策ニーズは強く、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が大幅に増加し、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回った。個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡戸数は前年同期の 63 棟から 97 棟へ増加した。

	21/3期 第3四半期		22/3期 第3四半期		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
賃貸住宅等建築請負	26件	2,554	24件	1,937	-24.2%
サービス付き高齢者向け賃貸住宅	21件	4,703	10件	2,130	-54.7%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	63棟	8,734	97棟	13,547	+55.1%
土地有効活用セグメントの売上高	47件	15,991	34件	17,615	+10.2%
	63棟		97棟		
土地有効活用のセグメント利益		1,421		1,400	-1.4%

*単位:百万円。

*表の売上高・セグメント利益は、セグメント間の内部売上高又は振替高と利益を控除した金額であり、決算短信記載内容と異なる。

管理戸数	28,098戸	2021年3月末現在
稼働率	97.2%	2020年度通期実績。フジ住宅グループが管理する物件の稼働率
リピート率	49.0%	2020年度の総契約数に占めるオーナーのリピート契約の割合
相続対策満足度	82.9%	2020年度のオーナーアンケートより

(同社決算説明資料より)

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・スリーハブス	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)

BRIDGE REPORT



賃貸及び管理セグメントの売上高は前年同期比10.1%増の176億89百万円、セグメント利益は同12.9%増21億50百万円。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及び自社保有のサービス付き高齢者向け賃貸住宅の増加により、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回った。

	21/3期 第3四半期		22/3期 第3四半期	
	金額		金額	前年同期比
賃貸料収入	11,907		12,916	+8.5%
サービス付き高齢者向け賃貸住宅事業収入	3,513		4,106	+16.9%
管理手数料収入	648		666	+2.7%
賃貸及び管理セグメントの売上高	16,070		17,689	+10.1%
賃貸及び管理のセグメント利益	1,905		2,150	+12.9%

*単位:百万円。

賃貸管理戸数は2016年以降に年間2,000戸ペースで増加している中、高稼働を維持している。また、2021年3月末現在で、サービス付き高齢者向け賃貸住宅の運営管理棟数は196棟、管理戸数は6,252戸を誇る。また、シニアビジネスデータブック2022によると、運営管理棟数210棟とサービス付き高齢者向け賃貸住宅運営棟数ランキングで全国トップとなっている。

*シニアビジネスデータブックのデータは2021年10月末現在



BRIDGE REPORT



サービス付き
高齢者向け賃貸住宅
運営棟数ランキング **No.1**
※シニアビジネスデータブック2022より



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

(シニアビジネスデータブック 2022 より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28.1%減の12億78百万円、セグメント利益4百万円(前年同期はセグメント損失23百万円)。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴う民間設備投資の冷え込み、及び公共工事の価格競争の激化に伴う受注残高の減少により、対外売上高は前年同期を下回ったもののセグメント利益は前年同期を上回った。

	21/3 期 第3 四半期		22/3 期 第3 四半期	
	金額		金額	前年同期比
建設関連セグメントの売上高	1,779		1,278	-28.1%
建設関連のセグメント利益	-23		4	-

*単位:百万円。

*表の売上高・セグメント利益は、セグメント間の内部売上高又は振替高と利益を控除した金額であり、決算短信記載内容と異なる。

*建設関連セグメントは、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及び日建設備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ており、木造以外の住宅を提供できるようにして事業のラインアップの充実を図り業績の安定拡大を目指している。現在、大阪府吹田市南吹田及び兵庫県西宮市獅子ケ口町において、同社の100%子会社であるフジ・アメニティサービス株式会社が保有・運営するサービス付き高齢者向け賃貸住宅の建設を手掛けており、今後、協業による相乗効果の増加が期待される。

過去の施工実績（雄健建設株式会社）



＜共同住宅新築工事＞

場 所：大阪府箕面市
 延床面積：2,297.7㎡
 構 造：鉄筋コンクリート
 階 数：地上4階 戸数25戸



＜共同住宅新築工事＞

場 所：大阪市東淀川区
 延床面積：3,956㎡
 構 造：鉄筋コンクリート
 階 数：地上10階

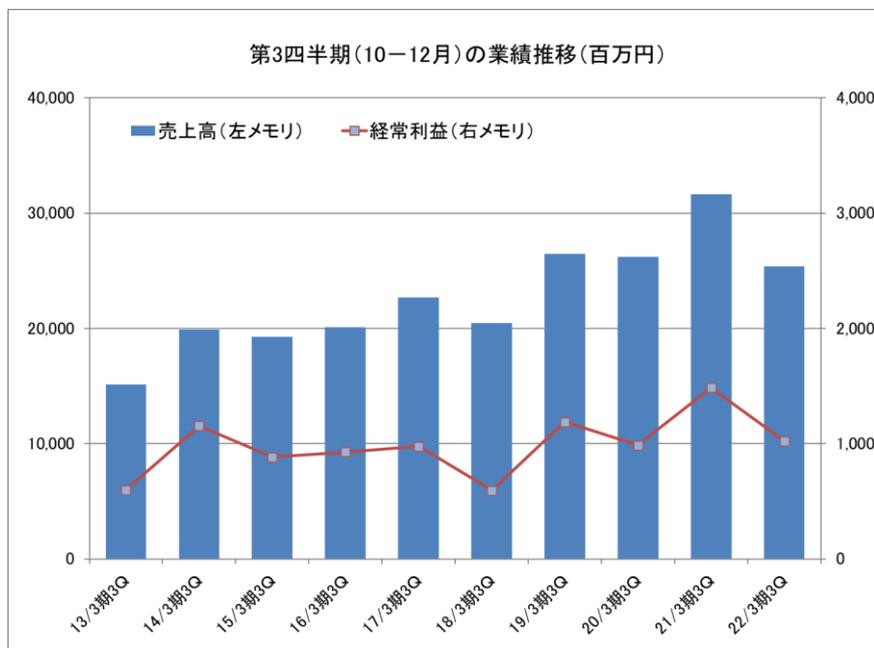
建築工事などの実績を掲載しております。

<http://www.yuuken-k.co.jp/business/works/>

(同社決算説明資料より)

(3) 四半期業績の推移

第3四半期(10-12月期)の連結売上高と経常利益の推移



第3四半期(10-12月期)は、前年同期比で減収減益となったものの過去の第3四半期と比較して高水準の売上高と経常利益となった。

BRIDGE REPORT



受注契約残高の状況

	21/3期 第3四半期末 (2020年12月末)		22/3期 第3四半期末 (2021年12月末)		
	数量	金額	数量	金額	前年同期比
自由設計住宅等	583戸	24,049	514戸	21,213	-11.8%
分譲マンション	175戸	6,480	273戸	11,205	+72.9%
分譲宅地販売	32戸	634	28戸	765	+20.5%
土地販売	4,388㎡	696	—	—	—
分譲住宅	790戸/4,388㎡	31,862	815戸	33,184	+4.2%
中古住宅(戸建)	25戸	585	19戸	478	-18.3%
中古住宅(マンション)	122戸	2,530	105戸	2,479	-2.0%
住宅流通	147戸	3,116	124戸	2,958	-5.1%
賃貸住宅等建築請負	39件	3,158	45件	4,624	+46.4%
サービス付き高齢者向け賃貸住宅	20件	3,410	22件	5,766	+69.1%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	89棟	12,308	94棟	13,134	+6.7%
土地有効活用	59件/89棟	18,876	67件/94棟	23,524	+24.6%
建設関連	33件	1,782	27件	980	-45.1%
合計	—	55,636	—	60,648	+9.0%

*単位:百万円。

(同社決算説明資料より)

2022/3期第3四半期末(21/12月末)の受注契約残高は前年同期末(20/12月期末)比9.0%増の606億48百万円となった。分譲住宅は、販売中の分譲マンションの好調な受注契約により受注契約残高が前年同期比4.2%増加した。住宅流通は、前期の在庫圧縮の影響により受注契約が減少した。土地有効活用は、建築請負、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの受注契約が好調に推移し、受注契約残高が同24.6%増加した。建設関連は新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴う民間設備投資の冷え込み、公共工事の価格競争の激化により受注契約残高が減少した。

(4)財政状態

	21年3月	21年12月		21年3月	21年12月
現預金	20,325	21,242	仕入債務	3,956	4,596
たな卸資産	79,117	85,545	短期有利子負債	28,225	36,421
流動資産	101,788	109,213	未払法人税等	1,206	318
有形固定資産	40,866	43,548	前受金	4,616	4,219
無形固定資産	667	613	長期有利子負債	60,161	61,168
投資その他	4,271	4,054	負債	106,101	113,915
固定資産	45,805	48,217	純資産	41,492	43,515
資産合計	147,594	157,431	有利子負債合計	88,386	97,590

*単位:百万円。

*たな卸資産=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

2021年12月末の総資産は1,574億31百万円と前期末比98億37百万円増加した。資産サイドは、主に繰延税金資産などが減少し、現預金やたな卸資産や建設仮勘定を中心に有形固定資産などが増加した。負債・純資産サイドは、主に未払法人税等や前受金などが減少し短期有利子負債や利益剰余金などが増加した。たな卸資産の主な内訳と金額は、販売用不動産191.5億円(前期末156.5億円)、仕掛販売用不動産335.4億円(同292.2億円)、開発用不動産327.9億円(同340.2億円)。今第3四半期は、分譲戸建住宅の引渡しが増え、仕入を大きく上回り在庫が減少したものの、分譲マンション用地の仕入が順調に進み在庫の減少を抑えた。分譲住宅事業の在庫は分譲戸建住宅、分譲マンション合計で3,013戸と今後約3年分の販売在庫を確保している。有利子負債は92億3百万円の増加。自己資本比率は27.6%と前期末から0.5ポイントの低下。

(5)「プライム市場」の選択

同社は、2022年4月4日に移行が予定されている新市場区分において、「プライム市場」の選択を取締役会で決議し、東京証券取引所への申請を行った。

4. 2022年3月期業績予想

(1)連結業績

	21/3期実績	構成比	22/3期予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	121,541	100.0%	119,000	100.0%	-2.1%	121,400	-2.0%
営業利益	3,986	3.3%	5,400	4.5%	+35.4%	5,000	+8.0%
経常利益	3,558	2.9%	5,000	4.2%	+40.5%	4,600	+8.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,358	1.9%	3,400	2.9%	+44.1%	3,100	+9.7%

*単位:百万円。

前期比2.1%の減収、同40.5%の経常増益予想

同社は、2022年2月8日付で22/3期業績予想の修正を行った。新しい22/3期の会社計画は、売上高が前期比2.1%減収の1,190億円、経常利益が同40.5%増の50億円。

売上面では、ウッドショックに伴う戸建住宅の引渡し延期及び住宅流通セグメントにおいて足もとの中古住宅引渡し件数の鈍化を反映させ当初計画を24億円減額した。個人投資家向け一棟売賃貸アパートを中心に受注が好調な土地有効活用セグメントと管理物件の取扱い件数が順調に増加している賃貸及び管理セグメントにおいては売上高が期初予想を上回る見込みとなった。

利益面では、住宅流通セグメントにおける収益性の改善及び土地有効活用セグメントにおける個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡しの増加並びに人件費、広告宣伝費を中心とする販売管理費の予算比の減少などを反映し経常利益で当初計画を4億円増額した。売上高経常利益率は、前期比1.3ポイント上昇の4.2%の計画。

配当予想は、前期と同額の1株当たり年27円の予定(上期末14円、期末13円)が据え置かれた。

BRIDGE REPORT



通期セグメント別連結売上高予想

	22/3 期 期初予想			22/3 期 修正予想		
	数量	金額	構成比	数量	金額	構成比
自由設計住宅	866 戸	35,500	29.3%	822 戸	33,700	28.3%
分譲マンション	219 戸	9,000	7.4%	224 戸	8,540	7.2%
土地販売	-	3,300	2.7%	-	3,860	3.2%
分譲住宅	1,085 戸	47,800	39.4%	1,046 戸	46,100	38.7%
中古住宅	1,265 戸	27,000	22.2%	1,036 戸	23,700	19.9%
住宅流通	1,265 戸	27,000	22.2%	1,036 戸	23,700	19.9%
賃貸住宅等建築請負	27 件	2,380	2.0%	27 件	2,350	2.0%
サービス付き高齢者向け住宅	11 件	2,090	1.7%	11 件	2,470	2.1%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	120 棟	16,530	13.6%	132 棟	18,800	15.8%
土地有効活用	-	21,000	17.3%	-	23,620	19.9%
賃貸料収入	-	17,070	14.1%	-	17,350	14.6%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	5,460	4.5%	-	5,550	4.7%
管理手数料収入	-	970	0.8%	-	900	0.7%
賃貸及び管理	-	23,500	19.4%	-	23,800	20.0%
建設関連	-	2,100	1.7%	-	1,780	1.5%
合計	2,350 戸 38 件 120 棟	121,400	100.0%	2,082 戸 38 件 132 棟	119,000	100.0%

*単位:百万円。

連結業績に対する進捗状況

	22/3 期 通期予想 (2022/2/8 公表)	22/3 期 第 3 四半期実績	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	119,000	81,800	68.7%
営業利益	5,400	4,579	84.8%
経常利益	5,000	4,379	87.6%
四半期(当期)純利益	3,400	3,038	89.4%

*単位:百万円。

通期連結業績予想に対する進捗率は、売上高が 68.7%と 75%を下回っているものの、各段階利益は 80%以上と高い進捗となっている。第 4 四半期に引渡しに集中する業界特性を考えると順調と言えよう。

(2)成長戦略

【相互補完と相乗効果をもたらすバランス経営】

不動産業界は景気や金利の変動といった外部要因に大きな影響を受ける。そのため、同社では多様な商品・サービスを提供することにより、収益の安定化を図れる事業ポートフォリオを目指してきた。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バランス経営を推進している。

事業セグメント	事業セグメントの特徴	売上高構成比 (22/3期第3四半期)
分譲住宅	「街づくり」「自由設計」を特徴とする50～200戸規模の新築戸建分譲住宅及び分譲マンション販売事業。	33.7%
住宅流通	中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する中古住宅再販事業。	21.6%
土地有効活用	富裕層向けの収益物件・賃貸住宅の建築請負、一棟売賃貸アパート、サービス付き高齢者向け賃貸住宅の販売事業。	21.5%
賃貸及び管理	土地有効活用とリンクした賃貸アパート、サービス付き高齢者向け賃貸住宅の賃貸管理及び分譲マンションの管理組合からの運営受託業務。	21.6%
建設関連	官公庁等からの鉄骨造、鉄筋コンクリート造の建築工事、土木工事、電気設備工事等の受託業務。土地有効活用事業の需要への対応を目指す。	1.6%

*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。

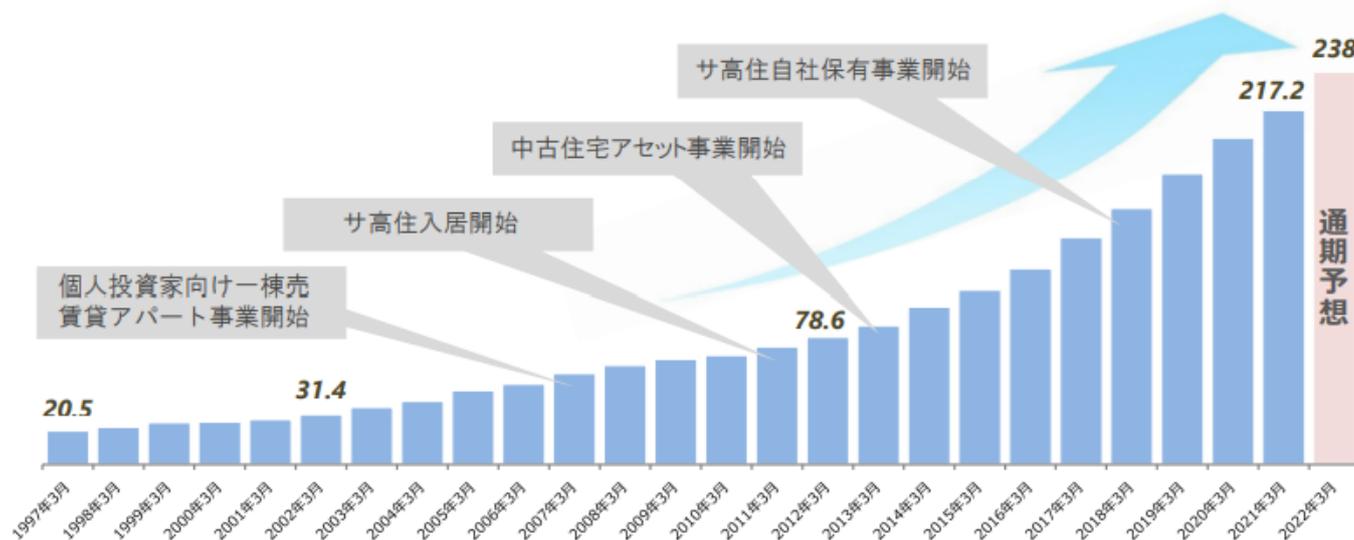
ストック事業の拡大

同社は、中長期的な事業の安定成長を目指しストック事業を拡大している。同社のストック事業の賃貸料収入は、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及びサービス付き高齢者向け住宅(以下「サ高住」)のサブリース事業を皮切りに、中古住宅アセット事業、サ高住自社保有事業と多角化を進め堅調に推移している。ストック事業である賃貸料収入は毎年安定的に拡大しており、2022年3月期は238億円となる見込みである。

<ストック事業の賃貸料収入推移>

(単位：億円)

引き続きストック事業の拡大を進め景気動向に左右されない経営の安定化を図る



(同社決算説明資料より)

5. 今後の注目点

同社は中古住宅を除き、自由設計住宅で約9ヵ月、個人投資家向け一棟売賃貸アパートで約1年など、受注から売上高の計上までのリードタイムが長い。そのため、第3四半期末の受注契約残高は来期の業績拡大を占う上で非常に重要な判断材料となる。今第3四半期末の受注契約残高は前年同期比9.0%増加と好調な結果となった。これは、分譲住宅セグメントにおいて販売中の分譲マンションの受注契約が好調に推移したことや土地有効活用セグメントにおいて建築請負、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの受注契約が好調に推移したことが寄与したものである。こうした一方で、主力事業である自由設計住宅や中古分譲マンションの受注契約残高が前年同期に比べ減少している点は残念であった。今後の巻き返しに期待したい。期末時点で来期の業績拡大のバロメーターとなる受注契約残高を更に積み増すことができるのか続く第4四半期の受注動向が注目される。

また、今期は中期経営計画の最終年度である。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け残念ながら中期経営計画の数値目標の達成は難しくなっている。受注物件の計画的な引渡しと収益性向上の取組みを通じて中期経営計画の数値目標へどこまで近づけることができるのか注目される。更に、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。第4四半期期より次期中期経営計画のヒントとなる施策が徐々にスタートすることが予想される。今後のニュースフローにも注目したい。加えて、中長期的な視点ではあるものの世界規模でのESG関連投資の拡大の流れにも注目しておきたい。同社は従来からESGへの取組みに積極的でありこうしたファンドからの資金流入があるのか確認したい。

<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
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2021年12月20日

<実施しない主な原則とその理由>

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(2021.3.31 現在で6.9%)、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4-10-1. 指名委員会・報酬委員会】	当社における取締役会の構成は取締役総数7人のうち、独立社外取締役は2名となっており、過半数に達していません。 しかし、当社は現時点において、以下の理由で指名委員会及び報酬委員会の設置は不要と考えております。 ① 指名委員会 当社は、取締役を含め社員、パート社員全員が全員を評価する360度人事評価システムを採用しており、取締役も全社員の人事査定評価を受けることになっているため、現時点においては指名委員会の設置は不要と考えます。 ② 報酬委員会 当社の取締役の報酬の決定方針は取締役会において承認された役員規

	<p>程の「役員昇給基準」に定められており、当社の取締役は360度人事評価システムで実績・経験・能力について総合的に全社員から評価を受けております。</p> <p>これにより、取締役の報酬の決定にかかるプロセスの公正性・透明性・客観性が確保出来ていると考えるため、現時点においては報酬委員会の設置は不要と考えます。</p>
--	---

<開示している主な原則>

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。</p> <p>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>
【補充原則4-11-3. 取締役会全体の実効性についての分析・評価の結果の概要】	<p>毎年、取締役会の実効性評価を匿名のアンケート形式で実施し、その結果を取締役に報告しております。</p> <p>なお、取締役会の実効性についての分析・評価の結果は以下のとおりです。</p> <p>・取締役会の開催頻度、各役員の出席状況は適切であり、資料の内容及び分量、各議案に対しての審議も適切に行える運営となっている。</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担当役員が統括を行っております。</p> <p>IR室は、日々、経営企画部、総務部、人事法務部、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、名古屋、福岡にて個人投資家向け会社説明会、アナリスト・機関投資家向け会社説明会を実施し、その他、決算説明会、当社ホームページによる情報開示、株主通信を個人投資家の方にも分かりやすい内容にするなどにより、当社の経営理念や経営方針に関する理解を深めていただけるよう活動しております。</p> <p>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しております。</p>

<その他>

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方において、「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。」とし、(1)株主価値の最大化、(2)取締役会、(3)監査役・監査役会、(4)社内の情報開示体制の強化、(5)IR活動の質の向上、(6)内部統制の強化についてそれぞれ述べている。

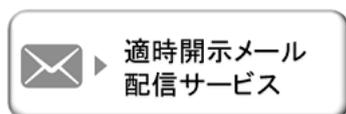
* 同社 12 月 20 日リリースコーポレートガバナンスの状況より

<https://www2.tse.or.jp/disc/88600/140120211206447239.pdf>

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.

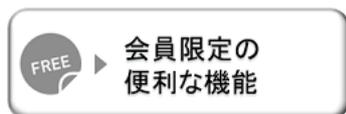
ブリッジレポート(フジ住宅:8860)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

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。

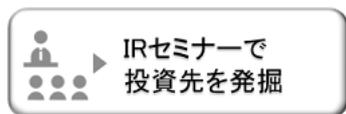
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

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](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)