

| | |
|---|--|
|  宮脇 宣綱 社長 | フジ住宅株式会社(8860) |
| |  |

会社情報

| | |
|---------|---|
| 市場 | 東京 プライム |
| 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 |
|--------|-----------------|---------|-----------|-----------|--------|
| 655円 | 35,985,543株 | | 23,571百万円 | 9.0% | 100株 |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 27.00円 | 4.1% | 105.60円 | 6.2倍 | 1,232.36円 | 0.5倍 |

*株価は6/1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22年3月期実績、EPS、DPSは23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 |
|------------|---------|-------|-------|---------------------|--------|-------|
| 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(実) | 118,698 | 5,871 | 5,627 | 3,869 | 107.68 | 27.00 |
| 2023年3月(予) | 110,600 | 6,000 | 5,700 | 3,800 | 105.60 | 27.00 |

*単位:百万円

フジ住宅の2022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. 中期利益計画\(23/3期~25/3期\)](#)
 - [3. 2022年3月期決算](#)
 - [4. 2023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期は前期比2.3%の減収、同58.2%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、前期を下回った。利益面では、前期に不採算在庫を大幅に圧縮し、仕入れを厳選したことに加え、販売手数料が減少したことにより住宅流通セグメントの収益性が大きく改善したこと及び広告費等のコスト削減が寄与し前期を上回った。
- 23/3期の会社計画は、前期比6.8%減収、同1.3%経常増益。売上面では、中古マンション販売、個人投資家向け一棟売賃貸アパート、賃貸及び管理などが順調に拡大するものの、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ことなどが影響する見込み。一方、利益面では、中古マンション販売、個人投資家向け一棟売賃貸アパート、賃貸及び管理などの増収効果に加え、前期に発生した炭の家の補修に関連する一過性の費用が減少することが寄与する。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)。
- 4月より新たな中期経営計画がスタートした。自由設計住宅の受注減少が影響し、初年度こそ売上高が減少する計画となっているものの、2年目、3年目からは売上高と各段階利益が回復する計画である。同社は参入障壁の高い中古住宅アセット事業の強化、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によるリピート受注率と紹介率の向上、ストック事業の賃貸料収入の拡大などを通じて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うる事業基盤の確立を目指す方針である。中期経営計画達成に向けたこれらKPIの状況が注目される。

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。

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賃貸住宅(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)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 売上構成比 38.2%)

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:香里ヶ丘プロジェクト、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 20.2%)

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

(同社HPより)

自由に見て、自由を選べる住宅情報展示場『おうち館 本店』(大阪府岸和田市)

1F 物件ライブラリー



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。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ます。

(同社HPより)

自由に見て、自由を選ぶ住宅情報展示場『おうち館 本店』(大阪府岸和田市)

土地有効活用事業(同 20.0%)

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)

低賃料タイプ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 20.1%)

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 1.5%)

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。

(2)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、2022年オリコン顧客満足度®調査においても2年連続で、建売住宅ビルダー「近畿」と「近畿 大阪府」部門でダブルで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(2022年3月期)】

| 分譲住宅事業(新築) | |
|--------------|-------|
| 紹介による成約数(※1) | 301件 |
| 受注契約数 | 994件 |
| 割合 | 30.2% |

| 分譲住宅事業(中古) | |
|--------------|-------|
| 紹介による成約数(※2) | 67件 |
| 受注契約数 | 122件 |
| 割合 | 54.9% |

| 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 | 68件 |
| 受注契約数(※3) | 183件 |
| 割合 | 37.1% |

※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。

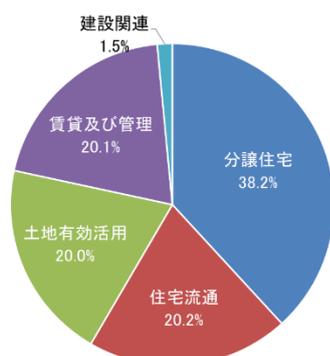
(同社決算説明資料より)

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で6年連続住宅着工棟数1位、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国5位、土地有効活用事業部では高齢者施設運営棟数全国5位、その内、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数210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 2021(2021年7月26日発行)、シニアビジネスデータブック 2022、「住宅着工棟数については、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多種多様な商品化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(22/3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）
「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）詳しく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

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はなく、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）
※2022年3月31日時点

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。

(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ともなう熱エネルギーの損失を防ぐ「全熱交換システム」を採用する省エネに配慮した住宅。</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> |
| 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> | <p>11. 住み続けられるまちづくりを</p> |
| 社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 4t の CO2 削減が見込まれる。</p> | <p>12. つくる責任つかう責任</p> <p>13. 気候変動に具体的な対策を</p> |
| 環境保全に配慮したオフィス環境の改善 | <p>環境保全に配慮した様々な社内の取組み</p> <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 ・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 | <p>15. 陸の豊かさも守ろう</p> |
| 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当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 「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2022大規模法人部門(ホワイト500)」に6年連続6回目の認定を受けた。</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、様々ある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、がんマーカー検査、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)。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 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(2022年2月4日に「スポーツエールカンパニー2022」に認定された)。</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③ | <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</p> | 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>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>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あふれる「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>3. すべての人に健康と福祉を</p> |
| <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> | <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>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 2022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。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> | |
| <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、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210棟で全国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> |
| <p>地域社会への貢献</p> | <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>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> |

| | | |
|--|---|--|
| | <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 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> | |
|--|---|--|

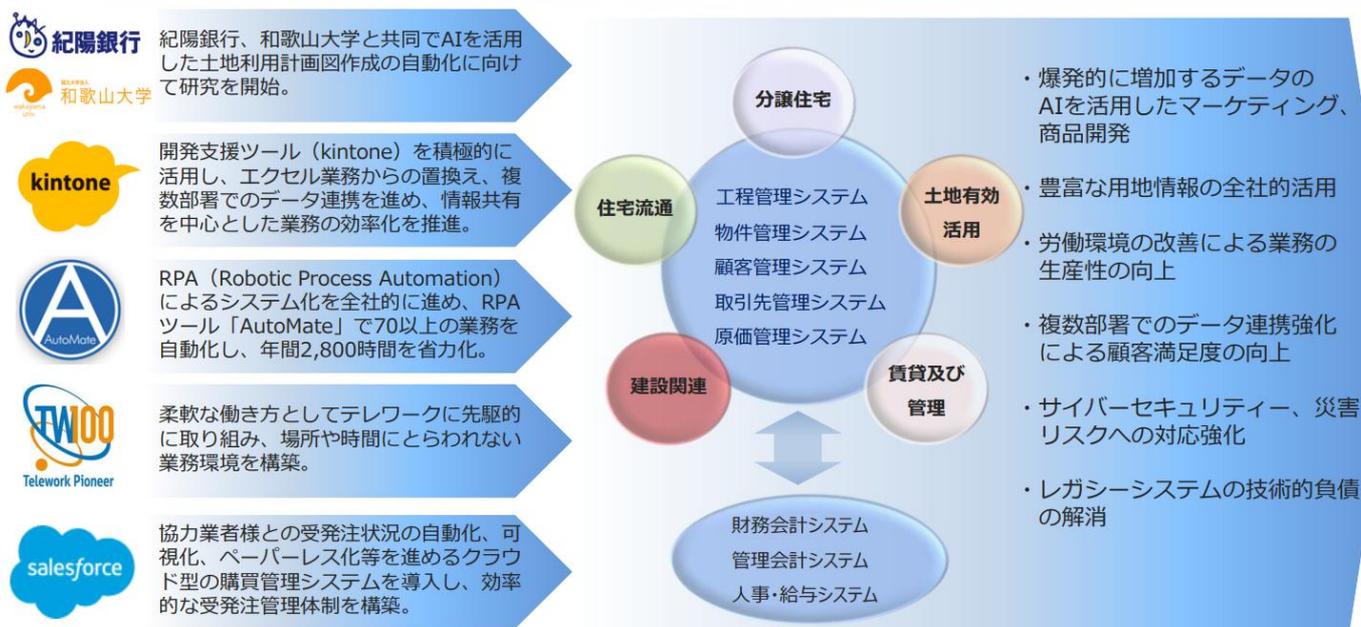
| Governance(企業統治) | | |
|--------------------|--|---|
| 活動内容 | 同社グループの取組み | SDGs |
| 組織体制によるガバナンス強化 | <p>取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制 取締役会は7名(うち社外は2名)、監査役会は3名(うち社外は2名)で構成され、リスクコンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会の設置、内部通報制度の構築等を行っている。</p> | |
| 人財育成によるガバナンス強化 | <p>経営理念・方針小冊子 「企業は人なり」の言葉のとおり、同社は人財育成を最重要課題と考えている。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>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」を定期的で開催している。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> | <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 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</p> | <p>4. 質の高い教育をみんなに</p> |

| | | |
|------------------------|--|---|
| | <p>ユーレポート」、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。</p> <p>「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。</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>11. 住み続けられるまちづくりを</p> <p>16. 平和と公正をすべての人に</p> |
| <p>ステークホルダーとの積極的会話</p> | <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。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> | |

(4)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)

2. 中期経営計画(23/3期～25/3期)

同社は、今後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、人財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、経常利益70億円。

中期業績計画

| | 22/3期実績 | 23/3期中期計画 | 24/3期中期計画 | 25/3期中期計画 |
|--------|---------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 | 118,698 | 110,600 | 117,000 | 121,800 |
| 営業利益 | 5,871 | 6,000 | 6,800 | 7,000 |
| 経常利益 | 5,627 | 5,700 | 6,300 | 6,600 |
| 当期純利益 | 3,869 | 3,800 | 4,200 | 4,400 |
| ROE | 9.0% | 8.4% | 8.7% | 8.4% |
| 自己資本比率 | 28.9% | | 25%以上 | |

*単位:百万円。

(1) 中期経営計画の前提

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賃貸住宅(西宮市)のリノベーション物件の完成引渡しが行われる。

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。

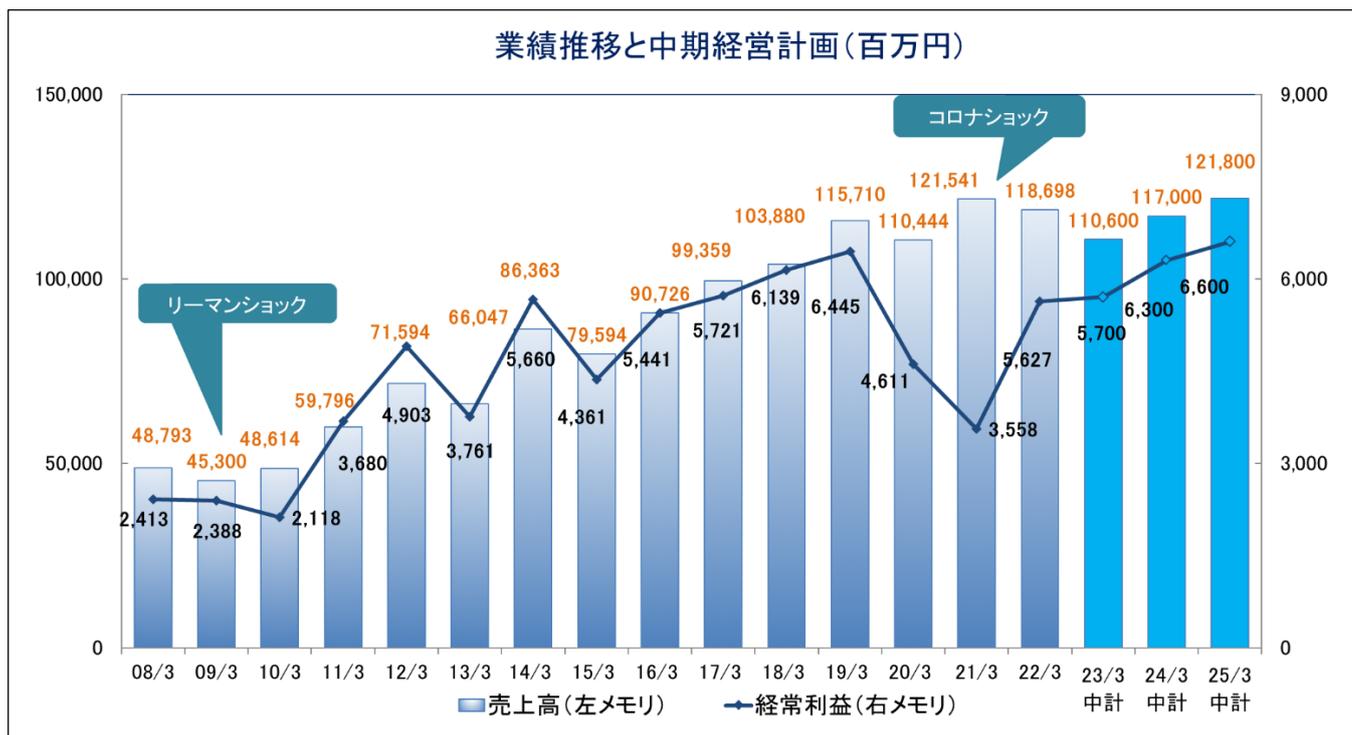
25/3期計画

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賃貸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。

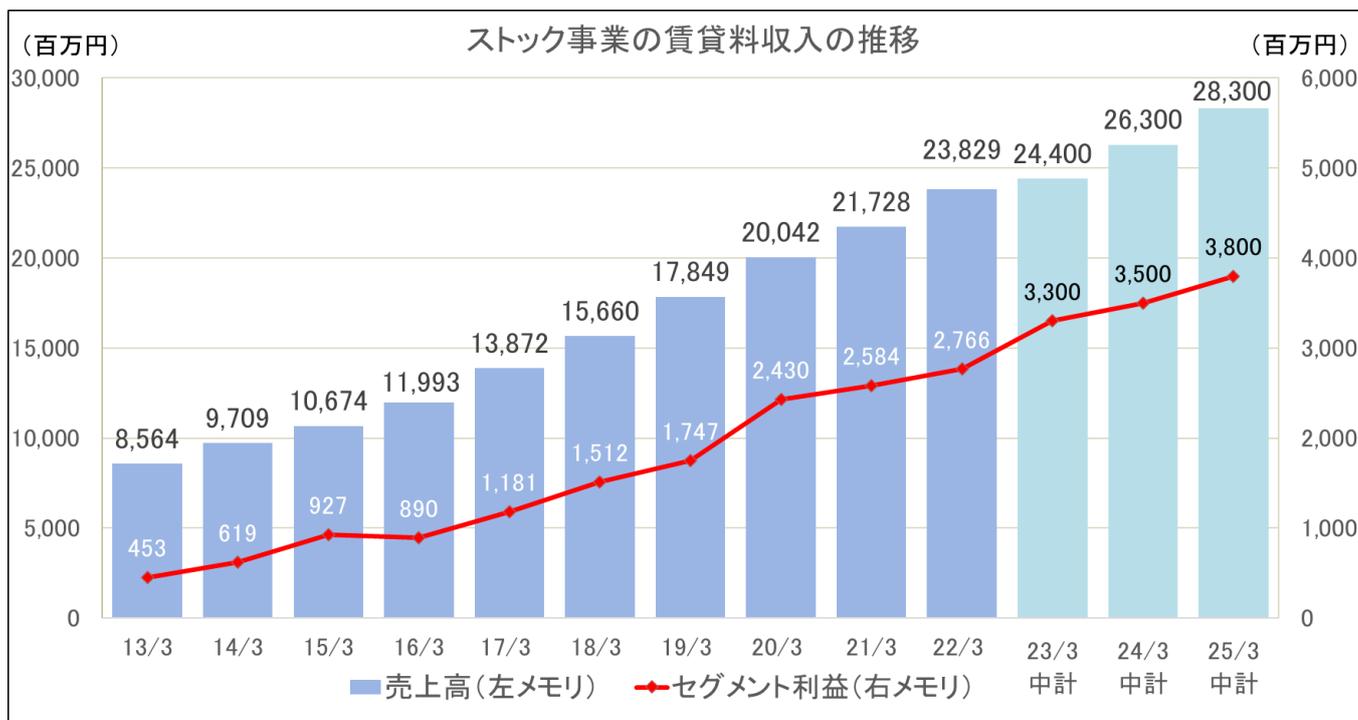
(2) 業績推移と中期経営計画

今計画期間は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変化に対応し、中期経営計画の1期目である2023年3月期は調整期間の最終年度とし、2025年3月期には売上高及び各段階利益の過去最高額の更新を目指す。



(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 | 22/3 期 実績 | 23/3 期 中計 | 24/3 期 中計 | 25/3 期 中計 |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 分譲住宅 | 45,388 | 34,900 | 39,100 | 41,300 |
| 住宅流通 | 23,928 | 25,700 | 25,400 | 26,500 |
| 土地有効活用 | 26,775 | 25,100 | 26,000 | 25,900 |
| 賃貸及び管理 | 23,829 | 24,400 | 26,300 | 28,300 |
| 建設関連 | 2,454 | 2,100 | 2,100 | 2,200 |
| セグメント利益 | 22/3 期 実績 | 23/3 期 中計 | 24/3 期 中計 | 25/3 期 中計 |
| 分譲住宅 | 1,475 | 700 | 1,300 | 1,300 |
| 住宅流通 | 1,280 | 1,400 | 1,400 | 1,500 |
| 土地有効活用 | 2,365 | 2,300 | 2,400 | 2,300 |
| 賃貸及び管理 | 2,766 | 3,300 | 3,500 | 3,800 |
| 建設関連 | 112 | 60 | 60 | 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3棟、2025年3月期に5棟の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賃貸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】

| | 20/3 期実績 | 21/3 期実績 | 22/3 期実績 | 23/3 期計画 | 24/3 期計画 | 25/3 期計画 |
|---------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 一棟売り賃貸アパート(棟) | 110 | 113 | 130 | 130 | 128 | 147 |
| 建築請負(棟) | 48 | 61 | 40 | 32 | 54 | 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、今後と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】

| | 20/3 期実績 | 21/3 期実績 | 22/3 期実績 | 23/3 期計画 | 24/3 期計画 | 25/3 期計画 |
|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 賃貸管理戸数(戸) | 25,675 | 28,098 | 30,551 | 32,500 | 34,700 | 37,000 |
| 稼働率 | 97.4% | 97.2% | 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。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賃貸住宅が竣工した。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賃貸住宅(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. 2022年3月期決算

(1)連結業績

| | 21/3期 | 構成比 | 22/3期 | 構成比 | 前期比 | 会社予想 (2/8修正予想) | 予想比 |
|---------------------|---------|--------|---------|--------|--------|-------------------|--------|
| 売上高 | 121,541 | 100.0% | 118,698 | 100.0% | -2.3% | 119,000 | -0.3% |
| 売上総利益 | 15,853 | 13.0% | 16,684 | 14.1% | +5.2% | - | - |
| 販管費 | 11,866 | 9.8% | 10,813 | 9.1% | -8.9% | - | - |
| 営業利益 | 3,986 | 3.3% | 5,871 | 4.9% | +47.3% | 5,400 | +8.7% |
| 経常利益 | 3,558 | 2.9% | 5,627 | 4.7% | +58.2% | 5,000 | +12.5% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 2,358 | 1.9% | 3,869 | 3.3% | +64.0% | 3,400 | +13.8% |

*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。

前期比2.3%の減収、同58.2%の経常増益

22/3期の売上高は、前期比2.3%減の1,186億98百万円となった。売上面は、自由設計住宅、分譲マンション、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し数が大きく増加したものの、前期は兵庫県加古川市の大型分譲住宅の一部を素地販売したことによる売上寄与があったことに加え、前期中に中古住宅の保有在庫を大幅に圧縮したことで今期販売戸数が減少したことにより前期を下回った。売上高の先行指標となる期末(22/3月末)の受注契約残高は、前期末(21/3月末)と比べ、6.2%減少した。

経常利益は、前期比58.2%増の56億27百万円。利益面は、前期に不採算在庫を大幅に圧縮し、仕入れを厳選したことに加え、販売手数料や広告宣伝費が減少したことにより住宅流通セグメントの収益性が大きく改善したこと及び広告費等のコスト削減が寄与し各段階利益で前期を上回った。

売上総利益率が前期比で1.1ポイント上昇した他、売上高対販管費比率が同0.7ポイント低下したことにより、売上高営業利益率は4.9%と1.6ポイント上昇した。これにより、営業利益は前期比47.3%増益の58億71百万円となった。炭の家の補修に関連する一過性の費用が約8.4億円発生したものの、大幅な収益性の改善が図られた。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、特別増益は特別利益で固定資産売却益を3億29百万円計上したこと(前期は1億27百万円)や特別損失で計上した固定資産売却損が前期の82百万円から今期は10百万円に減少したことなどが主な変動要因となった。

なお、2022年2月8日公表の修正会社予想との比較では、売上高で若干下回ったものの、各段階利益で計画を上回った。

BRIDGE REPORT



(2)セグメント業績(22/3期)

セグメント別業績の状況とトピックス

| | 売上高 | 構成比 | 前期比 | セグメント利益 | 構成比 | 前期比 |
|--------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| 分譲住宅 | 45,388 | 38.2% | +12.8% | 1,475 | 18.4% | +273.0% |
| 住宅流通 | 23,928 | 20.2% | -27.0% | 1,280 | 16.0% | +153.3% |
| 土地有効活用 | 23,791 | 20.0% | -2.5% | 2,365 | 29.6% | +2.4% |
| 賃貸及び管理 | 23,829 | 20.1% | +9.7% | 2,766 | 34.6% | +7.0% |
| 建設関連 | 1,761 | 1.5% | -26.0% | 112 | 1.4% | +388.6% |
| 調整額 | - | - | - | -2,129 | - | - |
| 合計 | 118,698 | 100.00% | -2.3% | 5,871 | 100.00% | +47.3% |

*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。

分譲住宅セグメントの売上高は前期比12.8%増の453億88百万円、セグメント利益は同273.0%増の14億75百万円。

売上高は前期に加古川市の大型分譲地を素地販売したこともあり、今期の素地販売は大きく減少したものの、それ以上に自由設計住宅、分譲マンションの販売が好調に推移した。セグメント利益においても、前期はコロナ禍による将来的な業績影響を軽減すべく実施した販売価格柔軟化による販売促進のため、多額の評価損を計上したものの、今期はこうした影響が無く、増収が利益の増加に結び付いた。一方で、炭の家の補修に関連する一過性の費用が約8.4億円発生した。

| | 21/3期 | | 22/3期 | | 前期比 |
|---------------|---------|--------|--------|--------|---------|
| | 数量 | 金額 | 数量 | 金額 | |
| 自由設計住宅等 | 714戸 | 28,734 | 823戸 | 33,647 | +17.1% |
| 分譲マンション | 138戸 | 4,816 | 210戸 | 7,988 | +65.9% |
| 分譲宅地販売 | 97戸 | 1,674 | 138戸 | 3,054 | +82.4% |
| 土地販売 | 37,667㎡ | 5,016 | 4,388㎡ | 698 | -86.1% |
| 分譲住宅セグメントの売上高 | 949戸 | 40,241 | 1,171戸 | 45,388 | +12.8% |
| | 37,667㎡ | | 4,388㎡ | | |
| 分譲住宅のセグメント利益 | | 395 | | 1,475 | +273.0% |

*単位:百万円

| 2022年3月期 引渡大型戸建分譲プロジェクト | |
|-------------------------|--------------------------|
| エアーズシティ | 163邸(堺市東区白鷺町) |
| アフュージアシティ尼崎 | 143邸(尼崎市食満) |
| 2022年3月期 引渡マンションプロジェクト | |
| ブランニード千里丘 | 10F 90邸 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 2022年3月25日に完成引渡 |
| シャルマンフジ堺シティフロント | 15F 147邸 2022年2月25日に完成引渡 |

(同社決算説明資料より)

BRIDGE REPORT



住宅流通セグメントの売上高は前期比27.0%減の239億28百万円、セグメント利益は同153.3%増の12億80百万円。

分譲住宅セグメント同様、前期に不採算在庫を中心に大幅な在庫調整を実施したことにより、在庫の減少に伴い今期の売上高が大幅に減少した。一方、在庫の健全化と、仕入れの厳選を進めたことにより、戸当たりの収益が大幅に改善した。また、販売戸数の減少に伴い、販売手数料も大幅に減少したことによりセグメント利益が前期を大幅に上回った。

| | 21/3期 | | 22/3期 | | 前期比 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 数量 | 金額 | 数量 | 金額 | |
| 中古住宅(一戸建) | 215戸 | 5,554 | 117戸 | 2,826 | -49.1% |
| 中古住宅(マンション) | 1,244戸 | 27,233 | 922戸 | 21,079 | -22.6% |
| その他 | - | 1 | - | 22 | - |
| 住宅流通セグメントの売上高 | 1,459戸 | 32,798 | 1,039戸 | 23,928 | -27.0% |
| 住宅流通のセグメント利益 | | 505 | | 1,280 | 153.3% |

*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、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、再販売する競争優位性の高いアセット事業を展開し、2022年3月末時点で891戸を保有している。

【中古住宅アセット事業の推移】

| | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 22/3期 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 保有件数(件) | 876 | 1,098 | 1,052 | 946 | 891 |
| 取得価格(百万円) | 10,868 | 14,308 | 14,130 | 12,985 | 13,043 |
| 年間賃料収入(百万円) | 831 | 1,006 | 1,146 | 1,050 | 1,000 |

更に、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期比2.5%減の237億91百万円、セグメント利益は同2.4%増の23億65億円。

前期のコロナ禍における1度目の緊急事態宣言に伴う約3ヵ月の営業自粛により、建築請負の受注件数が減少したことが今期の売上高に影響を及ぼした。一方で、個人投資家向け一棟売賃貸アパートは、投資家による注目度が従来以上に高まり、受注が順調に推移し、引渡しと売上高の増加に結び付き、建築請負の売上の減少をカバーした。

| | 21/3期 | | 22/3期 | | 前期比 |
|-------------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|
| | 数量 | 金額 | 数量 | 金額 | |
| 賃貸住宅等建築請負 | 35件 | 3,460 | 27件 | 2,341 | -32.3% |
| サービス付き高齢者向け賃貸住宅 | 26件 | 5,369 | 13件 | 3,322 | -38.1% |
| 個人投資家向け一棟売賃貸アパート | 113棟 | 15,571 | 130棟 | 18,127 | +16.4% |
| セグメント間の内部売上高又は振替高 | - | 1,692 | - | 2,984 | +76.3% |
| 土地有効活用セグメントの売上高 | 61件 113棟 | 26,094 | 40件 130棟 | 26,775 | +2.6% |
| 土地有効活用のセグメント利益 | | 2,309 | | 2,365 | +2.4% |

*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2022年3月末時点で稼働率97%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、同社の販売物件は全て既存オーナーによるリピート購入か、取引金融機関からの顧客紹介において全て消化され、販売時は常時5倍以上の抽選倍率となっている。また、最長30年の一括借上システムを用意し、契約期間中は同社から任意の解約申し入れができない契約内容となっている。

| 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・スリーハーフ | 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)

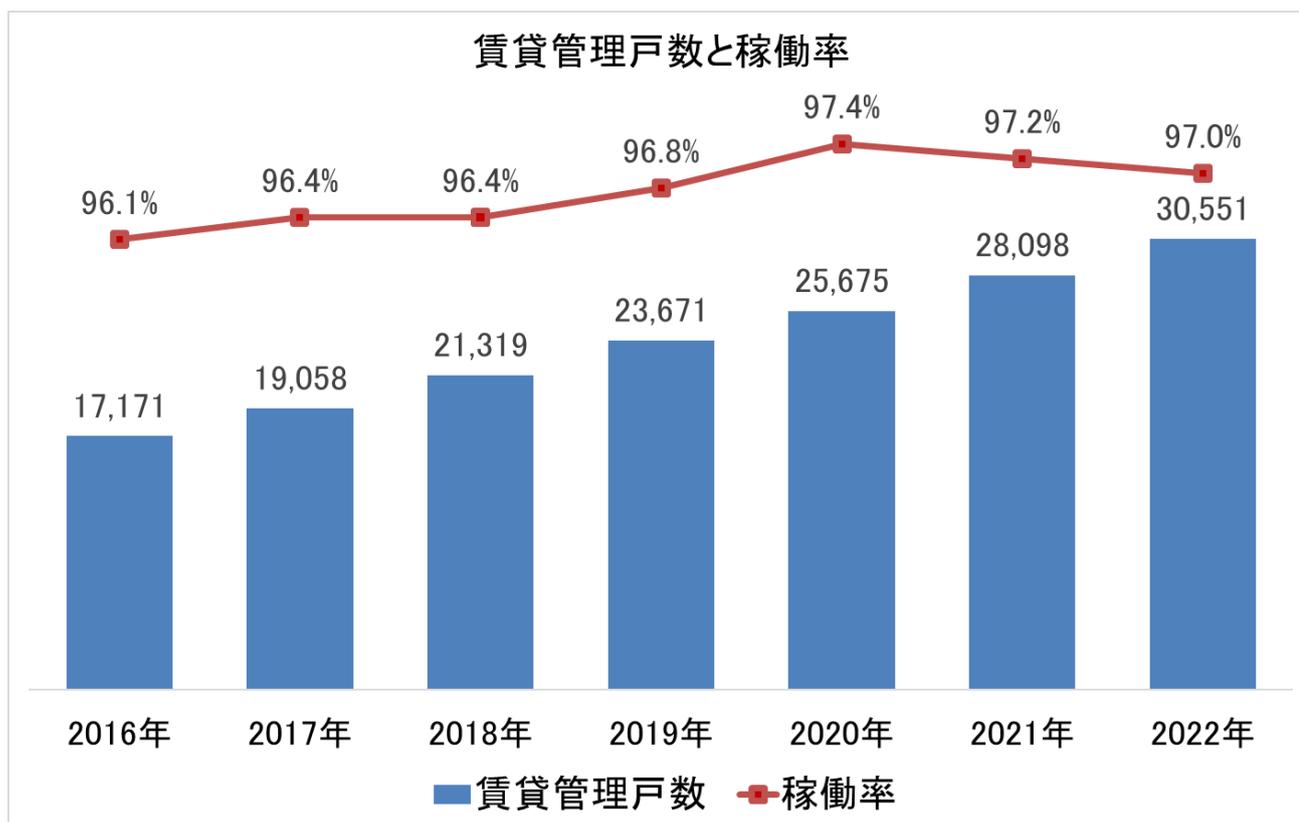
賃貸及び管理セグメントの売上高は前期比9.7%増の238億29百万円、セグメント利益は同7.0%増27億66百万円。

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賃貸住宅、分譲マンションの引渡しに伴う管理件数が増加したことにより、売上高及びセグメント利益共に前期を上った。

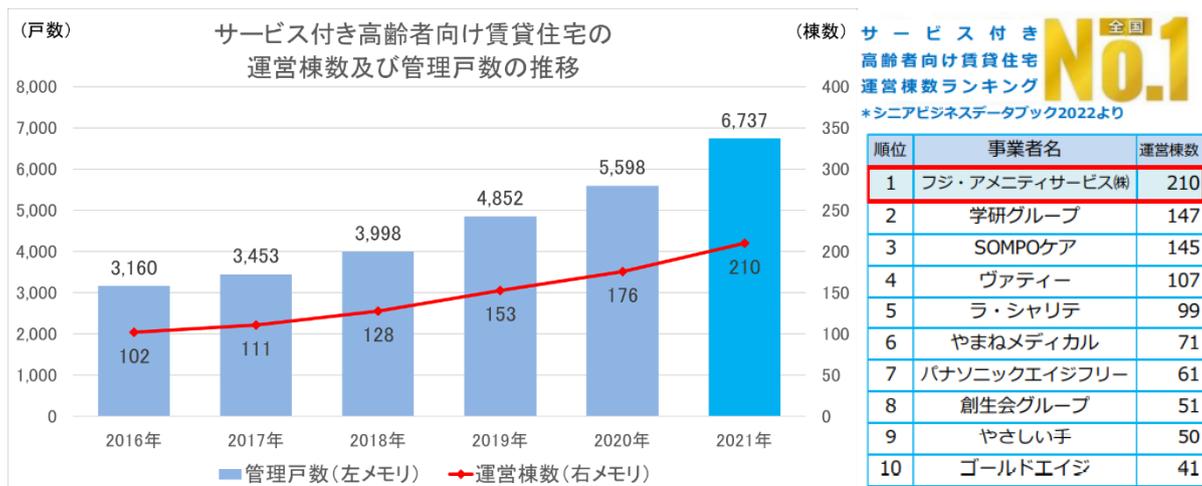
| | 21/3 期 | | 22/3 期 | |
|---------------------|--------|--|--------|-------|
| | 金額 | | 金額 | 前期比 |
| 賃貸料収入 | 16,058 | | 17,391 | +8.3 |
| サービス付き高齢者向け賃貸住宅事業収入 | 4,796 | | 5,552 | +15.8 |
| 管理手数料収入 | 874 | | 885 | +1.3 |
| 賃貸及び管理セグメントの売上高 | 21,728 | | 23,829 | +9.7 |
| 賃貸及び管理のセグメント利益 | 2,584 | | 2,766 | +7.0 |

*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、2022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218棟、管理戸数は7,043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(2021年10月末時点)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。



BRIDGE REPORT



*2021年10月末時点の運営棟数と管理戸数
(シニアビジネスマーケット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期比26.0%減の17億61百万円、セグメント利益は同388.6%増の1億12百万円

雄健建設グループの施工による同社グループ所有の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け賃貸住宅が竣工。現在、西宮市で鉄筋鉄骨造の旧社宅を買い取り、サービス付き高齢者向け住宅へのリノベーション工事の施工に携わる等、今後更に協業による相乗効果は高まる見通しである。

| | 21/3期 | 22/3期 | |
|-------------------|-------|-------|---------|
| | 金額 | 金額 | 前期比 |
| 建設関連 | 2,379 | 1,761 | -26.0% |
| セグメント間の内部売上高又は振替高 | — | 693 | — |
| 建設関連セグメントの売上高 | 2,379 | 2,454 | +3.2% |
| 建設関連のセグメント利益 | 22 | 112 | +388.6% |

*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で実績のある雄健建設グループがパートナーとなった。数ある仕入れ情報の中で鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事は分譲マンションを除き対象外になっていたものの、雄健建設グループがパートナーとなったことにより選択肢が広がり、商品ラインナップも拡大した。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賃貸住宅が竣工するなど協業による相乗効果が進展している。

当社グループ所有の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け
賃貸住宅 2022年2月18日竣工 鉄骨造 5階建 戸数68室



(外観)



(エントランス)



(エントランスホール)

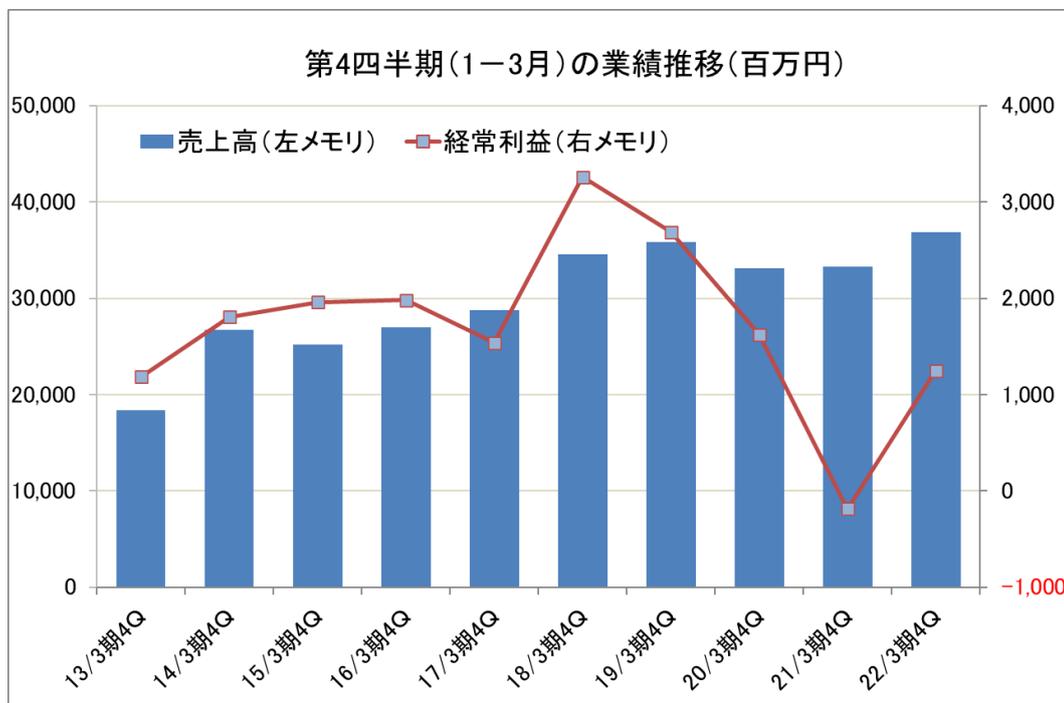


(1階 共用廊下)

(同社決算説明資料より)

(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



第4四半期(13-3月期)は、前年同期比で増収増益となった。売上高は過去の第4四半期と比較して高水準の売上高となったものの、経常利益は炭の家の補修に関連する一過性の費用の計上などが影響した。

受注契約残高の状況

| | 21/3 期末 (2021年3月末) | | 22/3 期末 (2022年3月末) | | 前年同期比 |
|------------------|----------------------------|--------|--------------------------|--------|--------|
| | 数量 | 金額 | 数量 | 金額 | |
| 自由設計住宅等 | 608 戸 | 24,782 | 426 戸 | 17,412 | -29.7% |
| 分譲マンション | 128 戸 | 5,054 | 152 戸 | 6,941 | +37.3% |
| 分譲宅地販売 | 49 戸 | 955 | 19 戸 | 310 | -67.5% |
| 土地販売 | 4,388 m ² | 696 | 268 m ² | 49 | -93.0% |
| 分譲住宅 | 785 戸/4,388 m ² | 31,489 | 597 戸/268 m ² | 24,713 | -21.5% |
| 中古住宅(戸建) | 29 戸 | 587 | 23 戸 | 578 | -1.7% |
| 中古住宅(マンション) | 112 戸 | 2,303 | 139 戸 | 3,126 | +35.7% |
| 住宅流通 | 141 戸 | 2,891 | 162 戸 | 3,704 | +28.1% |
| 賃貸住宅等建築請負 | 40 件 | 3,215 | 48 件 | 4,804 | +49.4% |
| サービス付き高齢者向け賃貸住宅 | 17 件 | 3,277 | 21 件 | 5,153 | +57.2% |
| 個人投資家向け一棟売賃貸アパート | 89 棟 | 12,491 | 87 棟 | 12,449 | -0.3% |
| 土地有効活用 | 57 件/89 棟 | 18,984 | 69 件/87 棟 | 22,406 | +18.0% |
| 建設関連 | 18 件 | 1,533 | 16 件 | 683 | -55.4% |
| 合計 | - | 54,898 | - | 51,508 | -6.2% |

*単位:百万円。

(同社決算説明資料より)

2022/3 期末(22/3 月末)の受注契約残高は前期末(21/3 月期末)比 6.2%減の 515 億 8 百万円となった。受注契約残高減少の最大の要因は、分譲住宅セグメントの自由設計住宅で前期末比 29.7%減少した影響が大きい。これは前期の夏場頃からのコ

BRIDGE REPORT



コロナ禍における住環境の見直し気運の高まりを受けた「住宅特需」が、今期下半期から一巡したことにより減退したことが主な要因となっている。また、土地価格の高止まり、ウッドショック等による原材料価格の上昇が販売価格に転嫁されたことも一因となっており、比較的価格の低い中古住宅の受注契約は好調に推移している。土地有効活用セグメントにおいては、建築請負の受注契約の回復や、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの受注契約好調も持続しており受注契約残高が前期末比 18.0%増加した。

(4)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

| | 21年3月 | 22年3月 | | 21年3月 | 22年3月 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 現預金 | 20,325 | 19,644 | 仕入債務 | 3,956 | 6,599 |
| 棚卸資産 | 79,117 | 81,000 | 短期有利子負債 | 28,225 | 29,187 |
| 流動資産 | 101,788 | 103,486 | 未払法人税等 | 1,206 | 1,344 |
| 有形固定資産 | 40,866 | 44,541 | 前受金 | 4,616 | 3,318 |
| 無形固定資産 | 667 | 592 | 長期有利子負債 | 60,161 | 59,901 |
| 投資その他 | 4,271 | 4,892 | 負債 | 106,101 | 109,162 |
| 固定資産 | 45,805 | 50,025 | 純資産 | 41,492 | 44,349 |
| 資産合計 | 147,594 | 153,512 | 有利子負債合計 | 88,386 | 89,089 |

*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

2022年3月末の総資産は1,535億12百万円と前期末比59億18百万円増加した。資産サイドは、主に現預金などが減少し、棚卸資産や建物及び構築物と土地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、主に前受金などが減少し、仕入債務や短期有利子負債や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220.9億円(前期末156.5億円)、仕掛販売用不動産270.2億円(同292.2億円)、開発用不動産318.3億円(同340.2億円)。分譲戸建住宅の販売が好調に推移したことやウッドショックによる木材不足を見越し、分譲戸建住宅用地よりも分譲マンション用地の取得に傾注し、需要の根強い中古住宅、一棟売賃貸アパート用地の取得にも注力した。厳しい仕入れ環境は続いているものの、分譲戸建住宅、分譲マンション合計で2,767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7億2百万円の増加。自己資本比率は28.9%と前期末から0.8ポイントの上昇。

キャッシュ・フロー

| | 21/3期 | 22/3期 | 前期比 | |
|--------------------|---------|--------|---------|--------|
| 営業キャッシュ・フロー(A) | 28,040 | 6,324 | -21,715 | -77.4% |
| 投資キャッシュ・フロー(B) | -5,129 | -6,333 | -1,203 | - |
| フリー・キャッシュ・フロー(A+B) | 22,910 | -8 | -22,919 | - |
| 財務キャッシュ・フロー | -17,311 | -518 | 16,793 | - |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 20,156 | 19,629 | -527 | -2.6% |

*単位:百万円

CFの面では、棚卸資産の減少幅が縮小したことなどにより営業CFのプラス幅が縮小した。また、有形固定資産の取得額の増加などにより投資CFのマイナス幅が拡大しフリーCFがマイナスへ転じた。一方、長期借入金の返済幅が縮小したことなどにより財務CFのマイナス幅が縮小した。これらにより、現金及び現金同等物期末残高は前期比2.6%の減少となった。

4. 2023年3月期業績予想

(1) 連結業績

| | 22/3期 実績 | 構成比 | 23/3期 予想 | 構成比 | 前期比 |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|-------|
| 売上高 | 118,698 | 100.0% | 110,600 | 100.0% | -6.8% |
| 営業利益 | 5,871 | 4.9% | 6,000 | 5.4% | +2.2% |
| 経常利益 | 5,627 | 4.7% | 5,700 | 5.2% | +1.3% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 3,869 | 3.3% | 3,800 | 3.4% | -1.8% |

*単位:百万円。

前期比 6.8%の減収、同 1.3%の経常増益予想

23/3期の会社計画は、売上高が前期比 6.8%減収の 1,106 億円、経常利益が同 1.3%増の 57 億円。

売上面では、中古マンション販売、個人投資家向け一棟売賃貸アパート、賃貸及び管理などが順調に拡大するものの、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ことなどが影響する見込み。

一方、利益面では、中古マンション販売、個人投資家向け一棟売賃貸アパート、賃貸及び管理などの増収効果に加え、前期に発生した炭の家の補修に関連する一過性の費用の約 8.4 億円が減少することも寄与する。売上高経常利益率は、前期比 0.5 ポイント上昇の 5.2%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)。

事業セグメント別の見通し

| 売上高 | 22/3期 実績 | 23/3期 会社計画 | 増減率 |
|---------|----------|------------|--------|
| 分譲住宅 | 45,388 | 34,900 | -23.1% |
| 住宅流通 | 23,928 | 25,700 | +7.4% |
| 土地有効活用 | 26,775 | 25,100 | -6.3% |
| 賃貸及び管理 | 23,829 | 24,400 | +2.4% |
| 建設関連 | 2,454 | 2,100 | -14.4% |
| セグメント利益 | 22/3期 実績 | 23/3期 会社計画 | 増減率 |
| 分譲住宅 | 1,475 | 700 | -52.6% |
| 住宅流通 | 1,280 | 1,400 | +9.3% |
| 土地有効活用 | 2,365 | 2,300 | -2.8% |
| 賃貸及び管理 | 2,766 | 3,300 | +19.3% |
| 建設関連 | 112 | 60 | -46.5% |

*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。

分譲住宅事業では、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変化に対応し、仕入れを厳選する。住宅流通事業では、参入障壁の高い中古住宅アセット事業を強化し、さらなる収益基盤の安定化を図る。土地有効活用事業では、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。賃貸及び管理事業では、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堅調に推移することでストック事業による収益は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うる事業基盤の確立を目指す。建設関連事業では、サービス付き高齢者向け賃貸住宅(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。

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、賃貸及び管理事業により売上高とセグメント利益が拡大する見込みである。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カバーする

他、建築請負でも前期の好調な受注による工事進行基準売上高が利益の増加に貢献する予定である。

5. 今後の注目点

同社の売上高の先行指標である22/3期末の受注契約残高は、前期末比で6.2%の減少となった。これを受け同社では23/3期に売上高が前期比で6.8%減少する見通しを立てている。これは、21/3期の夏場頃からのコロナ禍における住環境の見直し気運の高まりにより発生した住宅特需がピークアウトし、22/3期下半期から減速傾向となったことが影響したものである。同社が属する国内住宅市場の需要に若干陰りがでてきたことには注意が必要である。加えて、土地仕入価格の高騰、資材価格の高騰、住宅機器の調達不足なども影を落としている。こうした外部環境の悪化がどれ程の調整幅となるのか、またいつ頃から底打ち傾向を強めるのか注目される。一方で、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ことから、外部環境の悪化が23/3期の業績に与える影響は小さい。23/3期の会社計画売上高の7~8割は受注契約残高の消化にて達成可能であるためである。リードタイムの短い中古住宅の販売状況が会社計画との差異を生むが、幸い比較的価格の低い中古住宅の受注契約は好調に推移している模様である。自由設計住宅の外部環境の悪化を跳ね返すことができるのか、今後の中古住宅の受注状況が注目される。

加えて、4月より新たな中期経営計画がスタートした。自由設計住宅の受注減少が影響し、初年度こそ売上高が減少する計画となっているものの、2年目、3年目からは売上高と各段階利益が回復する計画である。同社では、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うる事業基盤の確立を目指す方針である。具体的には、参入障壁の高い中古住宅アセット事業の強化、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によるリピート受注率と紹介率の向上、ストック事業の賃貸料収入の拡大などがその柱となっている。中期経営計画達成に向けたこれらKPIの状況についても注目したい。

<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 |
| 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:2022年4月12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、パートタイマー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、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。 |
| 【補充原則3-1-3. サステナビリティについての取組み等】 | 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運営する」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。 現在、世界的に大きな影響を及ぼしている新型コロナウイルス感染症の拡大に対する対策や国連で採択された「SDGs」(持続可能な開発目標)な |

| | |
|---------------------------|--|
| | <p>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>また、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ことも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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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、パートタイマー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、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。</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(火)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(以下、「本グループ」)を設置することを決議しました。</p> <p>本グループにおいて、次の事項について協議して参ります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 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 |
| 【補充原則4-10-1. 指名委員会・報酬委員会】 | <p>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、過半数に達しておりません。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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①指名委員会当社は企業は人なりの言葉どおり、経営理念・方針に基づく人財育成を行っており、その一環として取締役を含め社員、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おります。当社の取締役は経営理念や方針の理解、実践度の高い人が選任されており、公平公正な 360 度人事評価システムであるため、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程の「役員昇給基準」に定められております。個人別の取締役の報酬の算出方法は、取締役への昇格時では従前の給与水準をベースに「役員昇給基準」に基づき決定しており、その後の昇格、定時昇給額についても「役員昇給基準」に定められております。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 |

| | |
|--|---|
| | <p>価を受けていること、「役員昇給基準」は定期的に全社員に回覧していることから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。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> |
| 【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。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> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 |
| 【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。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。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。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。

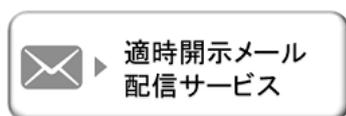
* 同社2022年4月12日リリースコーポレートガバナンスの状況より

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/8860/tdnet/2105397/00.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。

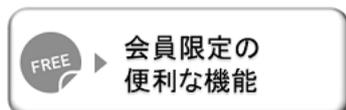
Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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。



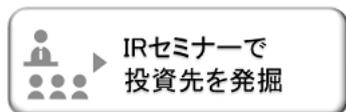
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> 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](#)