
 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
673円	35,752,353株		24,061百万円	8.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
27.00円	4.0%	111.88円	6.0倍	1,316.94円	0.51倍

*株価は7/14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23年3月期実績、EPS、DPSは24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
2020年3月(実)	110,444	5,002	4,611	3,088	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(実)	114,473	6,091	5,744	3,817	106.65	27.00
2024年3月(予)	120,000	6,400	6,000	4,000	111.88	27.00

*単位:百万円、EPSと配当は円。

フジ住宅の2023年3月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 中期経営計画\(23/3期~25/3期\)と進捗状況](#)
 - [3. 2023年3月期決算](#)
 - [4. 2024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

- 23/3期は前期比 3.6%の減収、同 2.1%の経常増益。売上面では、コロナ禍における「住宅特需」が一巡し、引渡し戸数が前期比で減少した分譲住宅事業において減少したものの、中古マンションの引渡し戸数の増加が寄与した住宅流通事業で増加した他、土地有効活用事業や賃貸及び管理セグメントでも増加した。利益面では、売上高が減少した分譲住宅事業で減少したものの、売上高が増加した住宅流通事業と賃貸及び管理事業で増加した。
- 24/3期の会社計画は前期比 4.8%の増収、同 4.5%の経常増益の予想。分譲住宅事業においては、特に一戸建住宅の受注減少に伴う売上高の減少はあるものの、分譲マンションの引き渡しの増加により補完できる見込みである。また、堅調な土地有効活用事業と賃貸及び管理事業が増加することで、売上高と各段階利益が増加する見込みである。また、配当予想は、前期と同額の1株当たり年27円(上期末14円、期末13円)の予定。
- 近年のワークスタイルの変化などにより、顧客の住宅に求める志向は多様化している。また、最近の土地や建築価格の高騰により住宅価格が上昇しており、品質を保った上で、販売価格を抑えた商品の拡充が求められている。こうした顧客ニーズに対応し、同社は2022年11月より、新規規格住宅「S・O・U」と平屋住宅「HIRANAGI」の販売を開始した。「S・O・U」と「HIRANAGI」の今後の販売状況が注目される。

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しての誇り、やりがい、生きがいを持つと、社員は心からお客を大切にすることができ、その結果、取引先、株主、地域社会、国家へと全てのステークホルダーの幸せに繋がっていくと考えている。

(2)事業内容

*売上構成比は報告セグメント合計(内部売上高を除く)に対する比率。

分譲住宅事業(23/3期売上構成比31.8%)

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22.4%)

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



リフォーム前



リフォーム後

1F 物件ライブラリー

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



(同社HPより)

自由に見て、自由に選べる住宅情報展示場『おうち館 本店』(大阪府岸和田市)

土地有効活用事業(同 22.0%)

賃貸住宅等の建築請負と個人投資家向け一棟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』

(同社HPより)

個人投資家向け一棟賃貸アパート『フジパレス』シリーズ

賃貸及び管理事業(同 22.7%)

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 1.1%)

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。

(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、2023年オリコン顧客満足度®調査においても「近畿」は総合1位を3年連続、「大阪府」で1位を4年連続で獲得する等、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(2023年3月期)】

分譲住宅事業(新築)	
紹介による成約数(※1)	258件
受注契約数	852件
割合	30.2%
分譲住宅事業(中古)	
紹介による成約数(※2)	56件
受注契約数	142件
割合	39.4%
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	72件
受注契約数(※3)	182件
割合	39.6%

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

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

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

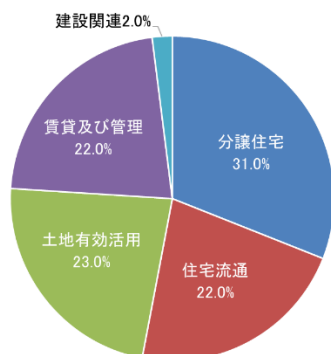
(同社決算説明資料より)

◎バランス経営による安定的な事業構造

同社の営業エリアは、大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られているものの、事業部それぞれが全国レベル又は、営業エリア内でトップシェアを誇っている。分譲住宅事業部では大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングで17年連続1位、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国7位、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220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2022(2022年7月25日発行)、高齢者住宅新聞 2022年サマー特大号より」。

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

【バランスが取れた事業別売上構成比率(23/3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。

(炭の家/ピュアエアの概要)
「カーボンエアクリンシステム」により屋外の空気をファンで強制的に取り入れ、「微小粒子用フィルター」で微小な有害物質をブロックします。さらに「炭」を床下に敷き詰め、そこに空気を通すという二重の対策を行うことでクリーンな空気を各部屋に供給しております。



(参考) 詳しいご説明は以下からご確認いただけます。
<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>



※「炭の家」に1年以上、お住まいのお客様にお聞きした内容を基に作成しております。

(同社決算説明資料より)
※顧客が実感した効果の一部

◎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。

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 "最高等級"				
	耐震等級 (構造躯体の損傷防止)	1等級	2等級	3等級 "最高等級"				
	耐風等級	1等級	2等級 "最高等級"					
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 "最高等級"				
温熱環境・エネルギー消費量	断熱等性能等級 ※2	1等級	2等級	3等級	4等級	5等級	6等級	7等級 "最高等級"
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 "最高等級"				

※1 上記記載内容につきましては、2023年3月31日時点のものとなります。
 ※2 断熱等性能等級は、7等級が最高等級となりますが、2025年に予定されております省エネ基準適合義務化の4等級は全邸クリアしております。また、いわゆるZEH基準の5等級・6等級をクリアするレベルの品質及び施工技術を有しております。

(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、「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845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。2023年3月末の保有物件の平均専有面積は65.06㎡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57%、兵庫県が33%と上位を占める。

保有件数と保有物件の構成割合		
地域	保有件数(戸)	保有件数の構成割合
大阪府	480	57%
兵庫県	284	33%
京都府	59	7%
奈良県	22	3%
合計	845	100%

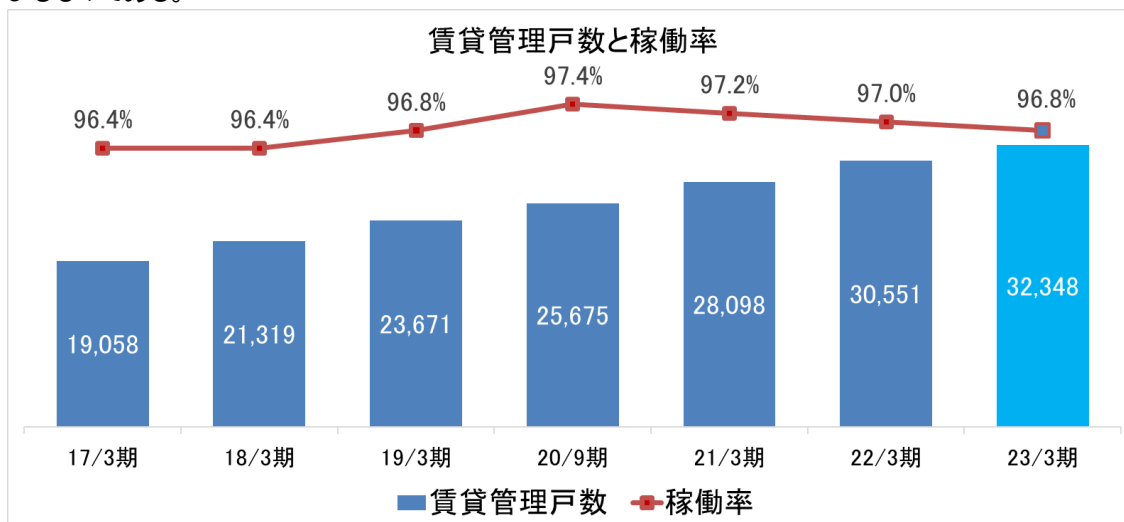
※2023年3月末時点で保有している物件

◎販売委託は一切なし。全て同社社員で対応

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

◎過去7年連続で96%以上の高稼働率を維持している賃貸管理

2023年3月末現在において、管理住戸は32,348戸(管理施設数は2,236棟)、全体稼働率は96.8%となり、過去7年間で96%以上の高稼働率を維持している。これは、購入したオーナーが長期にわたり安心した賃貸経営を行うために物件立地を厳選していること、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。



(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	<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>OSAKA ゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションへの参加 SDGs に関する一層野心的で先進的な取組みを大阪から具体化し、これを全国へと波及させることによって、2050 年の脱炭素化社会実現における先導的な役割を果たしていくことを目的とした、「OSAKA ゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション」に参加した。</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> <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>
持続可能な木材の利用推進	<p>木造分譲住宅で目指すサステナブルな社会 一般社団法人日本木造分譲住宅協会の「国産木材の持続的・発展的サイクルの確立と環境問題の解決」という活動目的が同社のサステナビリティ基本方針に合致しており、木造住宅メーカーとして大いに賛同できることから、2022 年 11 月に一般社団法人日本木造分譲住宅協会の SDGs 会員となった。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、社会貢献に取り組むことにより社会とともに持続的に成長し、信頼される企業グループを目指す。</p>	<p>15. 陸の豊かさを守ろう</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>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>
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監視 	<p>9. 産業と技術革新の基盤をつくろう</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</p>

	装置の設置	な対策を
TCFD ワーキンググループの設置	<p>ESG 及び SDGs と地域密着型経営である同社の事業活動との関連を意識した取組みの推進</p> <p>2022年4月12日にTCFD ワーキンググループを設置。気候変動が同社事業へもたらす影響について、TCFD 提言が提唱するフレームワークに基づき、将来の外部環境の変化を検討し、サステナビリティ基本方針に基づいた取組みを推進している。</p>	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</p> <p>「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」創業当時からそう考える同社では、お客様に心から幸せになっていただくため、まずは同社で働く社員が心身共に健康であり、仕事に誇り、やりがい、生きがいを持ち、仕事上もプライベート上も充実した人生を送ることが大切であると考えている。従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、長期的視点で企業価値の向上に繋がる、その為の職場環境作りを徹底して行っている。経営産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人 2023 大規模法人部門(ホワイト 500)」に7年連続7回目の認定を受けた。</p> <p>健康経営の具体的な施策</p> <p>同社では、健康推進に関する重点取組施策の方針を取締役会にて決議している。重点取組施策については、健康経営の目標値、指標を定めており、様々な重点取組施策の中でもパートタイマーを含め社員全員の健康診断の受診を重要課題と位置付けている。健康診断においては、法定の検査項目に加え多くの項目を付加している(腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性従業員への乳ガンエコー検査、2022年4月からすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9のがんマーカー検査も導入)。</p> <p>社員は健康診断を受診し結果を知ること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>	1. 貧困をなくそう 3. すべての人に健康と福祉を 4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 10. 人や国の不平等をなくそう
働きやすい職場環境の構築②	<p>テレワーク導入による働き方改革の推進</p> <p>ICT(情報通信技術)を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2020年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」に選定された。テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者、地方にいる優秀な人財の確保、BCP(事業継続計画)の確立等を促し、企業価値の向上に繋がるものと考えている。</p> <p>スポーツへの積極的な取組み</p> <p>スポーツのもつ本来の価値は「国民が生涯にわたり心身ともに健康で文化的な生活を営むこと」を支えるものであるという考えに賛同し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(2023年2月17日に「スポーツエールカンパニー2023」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

<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>	<p>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>	<p>1. 貧困をなくそう</p> <p>2. 飢餓をゼロに</p> <p>3. すべての人に健康と福祉を</p>
<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200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「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた10億円の融資を受けた。「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</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>向けたサステナビリティ活動の目標値として設定することで同社のサステナビリティ経営の高度化を図る。</p>	
地域社会への貢献	<p>青色防犯パトロール 岸和田警察署との取り組みで、地域の子供たちの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指し、「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足し企業として岸和田市内の通学路の地域防犯に取り組んでいる。</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いる医療従事者や医療体制の継続に尽力している関係者に感謝の気持ちを込めて寄付を行った。</p> <p>環境美化活動 本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館各店舗の前面道路を含む周辺道路一帯を、同社スタッフが清掃しており、その結果、東岸和田ビルの前面歩道が「アドプト・ロード・土生町2丁目」と大阪府から認定され、同社の道路美化に関する取り組みや地域の清掃活動への貢献が認められ多くの受賞を得た。</p> <p>e-Taxの推進 インターネットを利用して確定申告ができるシステム「e-Tax」の普及活動を国税局が積極的に行っており、全役職員へ確定申告におけるe-Tax利用を推進した結果、2021年5月に岸和田税務署長より感謝状を得た。</p>	<p>4. 質の高い教育をみんなに</p> <p>11. 住み続けられるまちづくりを</p> <p>15. 陸の豊かさも守ろう</p>

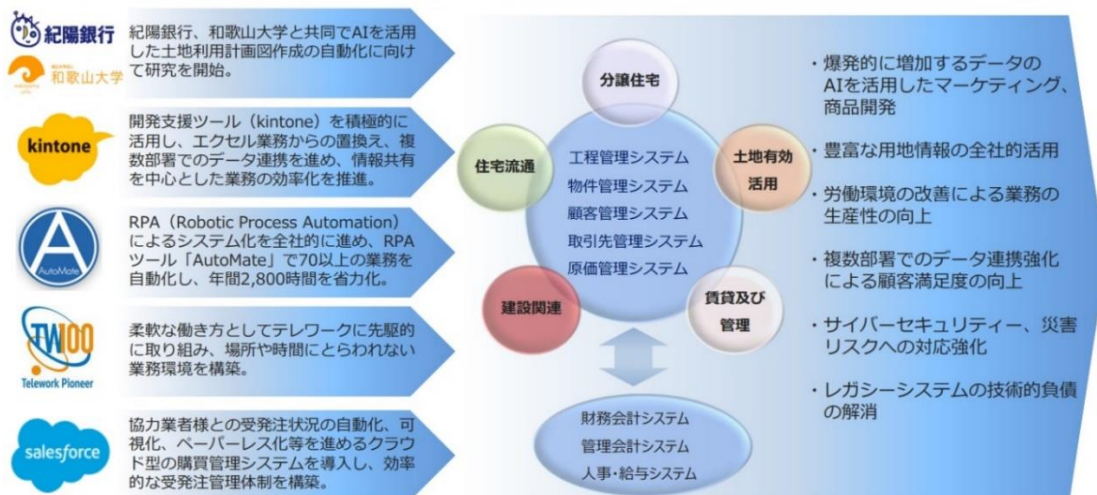
Governance(企業統治)		
活動内容	同社グループの取組み	SDGs
組織体制によるガバナンス強化	<p>取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制 取締役会は7名(うち社外は2名)、監査役会は3名(うち社外は2名)で構成され、リスクコンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会、TCFDワーキンググループの設置、内部通報制度の構築等を行っている。</p>	<p>4. 質の高い教育をみんなに</p> <p>5. ジェンダー平等を実現しよう</p>
人財育成によるガバナンス強化	<p>経営理念・方針小冊子 「企業は人なり」の言葉のとおり、同社は人財育成を最重要課題と考えている。全社員が同じ目標、目的をもって考え方がブレることなく行動できるよう、全社員に経営理念・方針小冊子の携帯を義務付け、フジ住宅グループの役職員全員が経営理念・方針の完全理解と実践出来る人財の育成、比率向上に努めている。</p> <p>経営トップと従業員との直接対話 従業員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的に行っている。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</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>

	<p>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>	
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	<p>顧客満足度のあくなき追及 顧客からの喜びや感謝の言葉は「ブラボーカード」や「サンキューレポート」、不満やお叱りの言葉は「イエローカード」という形で意見をもらっている。これらは、社内関係各部署に共有され、現場で生じる課題の解決や人事評価にも活用されており、このような現場主義に基づく顧客満足向上に向けての取り組みは、真のニーズや本質的な課題・問題の発見につながり、ガバナンスの強化に直結するものと考えている。</p> <p>「2023 年 オリコン顧客満足度®調査」において、同社が「2023 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」「2023 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 3 年連続でダブル受賞した。近畿では 3 年連続の総合 No.1、大阪府では 4 年連続の No.1 となる。</p>	<p>4. 質の高い教育をみんなに</p> <p>8. 働きがいも経済成長も</p> <p>10. 人や国の不平等をなくそう</p>
ステークホルダーとの積極的会話	<p>IR イベントの実施と株主・機関投資家との対話 大阪、東京にて個人投資家向け、アナリスト・機関投資家向け会社説明会を適宜開催するとともに、合理的な範囲内で機関投資家等との面談、電話取材に応じている。個人投資家からの問い合わせには、わかりやすい言葉での丁寧な説明に努め、年 2 回発行する「株主通信」に同封する株主アンケートにて積極的対話を行っている。 株主・投資家との建設的な対話は、同社の中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に資すると考えている。</p>	<p>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>
取引協力業者様との関係強化	<p>消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施 消費税法の改正による 2023 年 10 月からのインボイス制度の開始に伴い、同社の取引協力業者向けに岸和田税務署の職員を招き、説明会を開催。約 200 名と多数の参加者となった。</p>	

(5)DX(デジタルトランスフォーメーション)の取組み

次世代システム構築プロジェクトを推進し、全体最適化による重複業務の刷新、情報共有による業務効率向上を飛躍的に加速させ、変化に強いシステム基盤の構築を目指す。

従来までの取り組み(例) × 次世代システム構築プロジェクト開始 → DX時代への転換



(同社決算説明資料より)

2. 中期経営計画(23/3期～25/3期)と進捗状況

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

中期業績計画

	22/3期 実績	23/3期 中期計画	23/3期 実績	24/3期計画	24/3期 会社予想	25/3期 中期計画
売上高	118,698	110,600	114,473	117,000	120,000	121,800
営業利益	5,871	6,000	6,091	6,800	6,400	7,000
経常利益	5,627	5,700	5,744	6,300	6,000	6,600
当期純利益	3,869	3,800	3,817	4,200	4,000	4,400
ROE	9.0%	8.4%	8.4%	8.7%	-	8.4%
自己資本比率	28.9%	25%以上	30.5%	25%以上	-	25%以上

*単位:百万円。

(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、全ての項目で目標を達成した。

24/3期計画

分譲マンションの竣工引渡し4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4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期の期初予想は、中期計画に対し売上高は上回るものの、各段階利益において中期計画を若干下回る保守的な計画となっている。

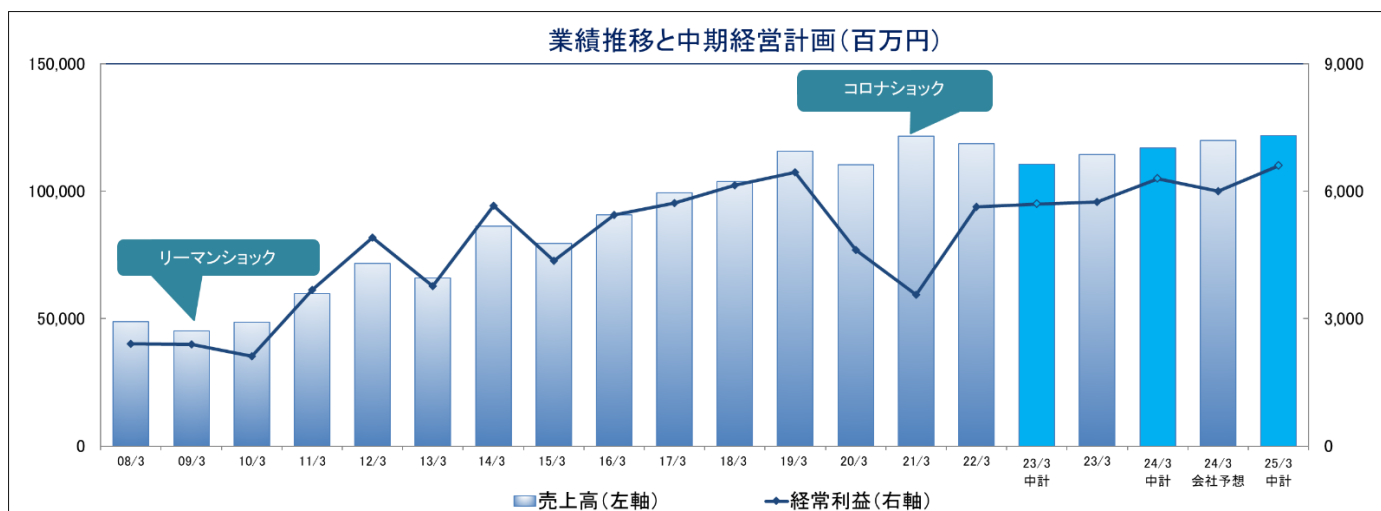
25/3期計画

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し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4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し棟数増加により、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。

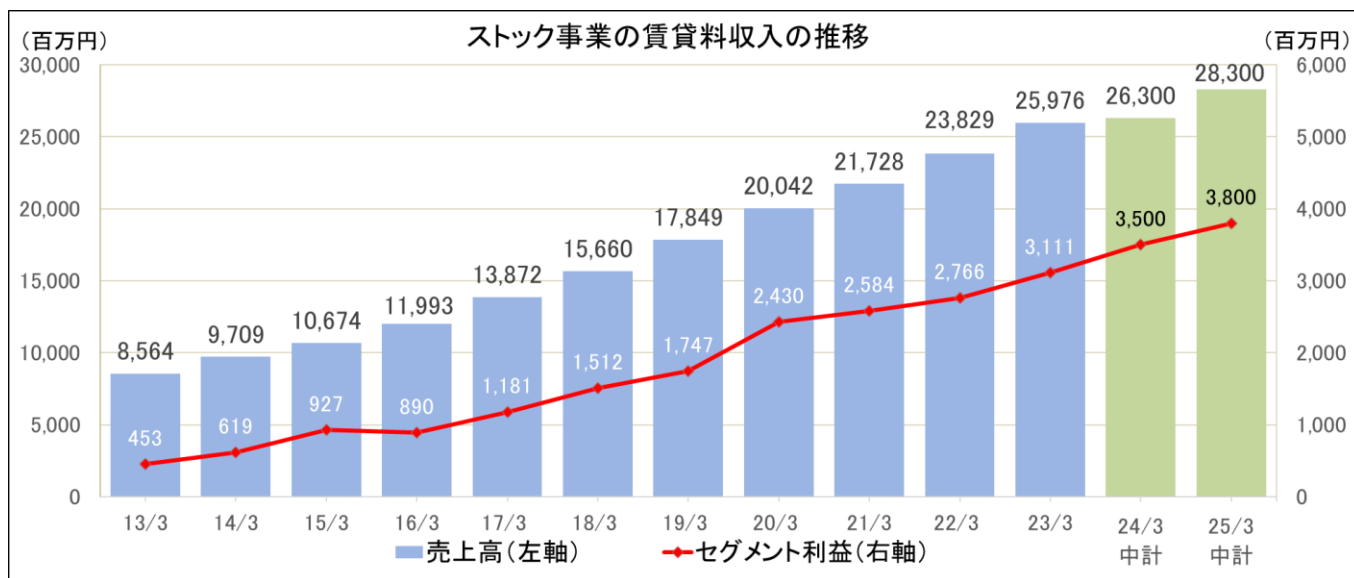
(2)業績推移と中期経営計画

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を更新を目指す。



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



(4)セグメント別事業戦略

事業セグメント別の中期経営計画

売上高	22/3 期 実績	23/3 期 中計	23/3 期 実績	24/3 期 中計	25/3 期 中計
分譲住宅	45,388	34,900	36,495	39,100	41,300
住宅流通	23,928	25,700	25,628	25,400	26,500
土地有効活用	26,775	25,100	26,576	26,000	25,900
賃貸及び管理	23,829	24,400	25,976	26,300	28,300
建設関連	2,454	2,100	2,299	2,100	2,200
セグメント利益	22/3 期 実績	23/3 期 中計	23/3 期 実績	24/3 期 中計	25/3 期 中計
分譲住宅	1,475	700	1,237	1,300	1,300
住宅流通	1,280	1,400	1,370	1,400	1,500
土地有効活用	2,365	2,300	2,217	2,400	2,300
賃貸及び管理	2,766	3,300	3,111	3,500	3,800
建設関連	112	60	-14	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4棟、2025年3月期に4棟の竣工引渡しを予定しており、各期のフロー収益をけん引する。引き続き「幸せはこぶ住まいづくり」を事業の目的として、美しい景観、安全性、コミュニティを兼ね備えた周辺地域のランドマークとなるより高い付加価値の分譲住宅地の提供を行う。

住宅流通事業

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

土地有効活用事業

資産承継や相続税対策、高齢化の進行に伴うサービス付き高齢者向け住宅の需要が一層高まっていくことが予想される。また、さらに金融緩和の影響を受け、個人投資家向け一棟売賃貸アパートについても引き続き需要が見込まれる。オーナー及び紹介者(税理士・金融機関等)とのさらなる信頼関係の構築とリピート受注率、紹介率の向上を目指す。

【引渡計画】

	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期中計	23/3 期実績	24/3 期中計	25/3 期中計
一棟売り賃貸アパート(棟)	113	130	130	125	128	147
建築請負(棟)	61	40	32	29	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】

	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期中計	23/3 期実績	24/3 期中計	25/3 期中計
賃貸管理戸数(戸)	28,098	30,551	32,500	32,348	34,700	37,000
稼働率	97.2%	97.0%	97.0%	96.8%	97.0%	97.0%

建築関連事業

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎え、サービス付き高齢者向け住宅「フジパレスシニア」において鉄骨造の住宅提供を行うほか、建築工事や土木工事を中心とした公共工事も行っている。鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事の自社施工にて事業のラインアップの充実を図り、業績の安定拡大を目指す。2022年2月に初の協業となる鉄骨造の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け住宅が竣工した。今計画期間においても、雄健建設グループの子会社化以降2棟目となる、サービス付き高齢者向け住宅(西宮市)のリノベーション物件の完成引渡しを予定しており、今後更に協業による相乗効果を高める方針である。

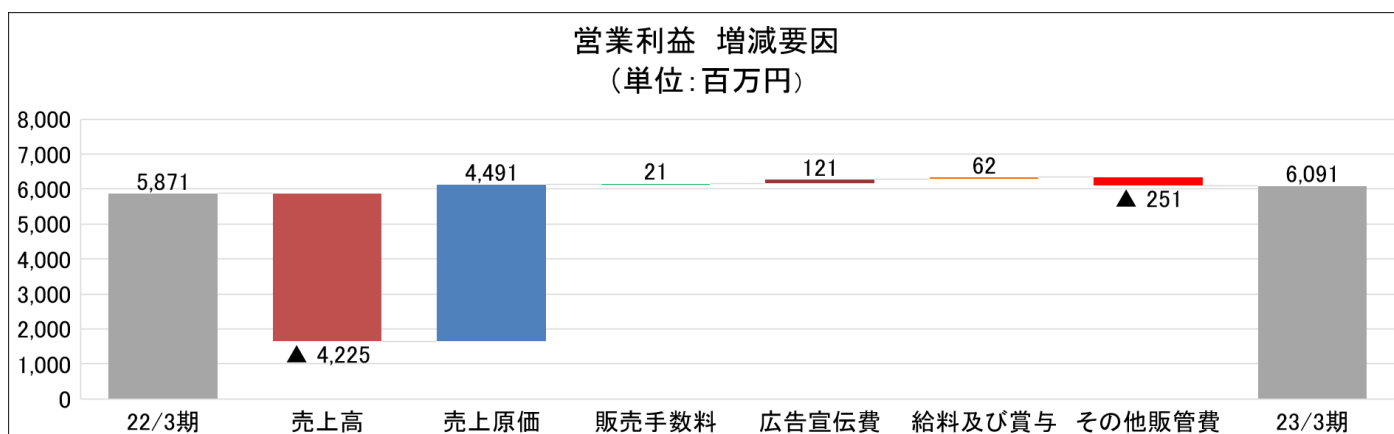
3. 2023年3月期決算

(1)連結業績

	22/3 期	構成比	23/3 期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	118,698	100.0%	114,473	100.0%	-3.6%	110,600	+3.5%
売上総利益	16,684	14.1%	16,950	14.8%	+1.6%	-	-
販管費	10,813	9.1%	10,859	9.5%	+0.4%	-	-
営業利益	5,871	4.9%	6,091	5.3%	+3.7%	6,000	+1.5%
経常利益	5,627	4.7%	5,744	5.0%	+2.1%	5,700	+0.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,869	3.3%	3,817	3.3%	-1.3%	3,800	+0.5%

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

*単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*費用項目の▲は費用の増加を示す。

前期比 3.6%の減収、同 2.1%の経常増益

23/3期の売上高は、前期比3.6%減の1,144億73百万円となった。売上面は、期初の想定通り、前期下半期のコロナ禍での「住宅特需」が一巡し、受注契約残高が減少したことにより当期の自由設計住宅の引渡し戸数が減少し、分譲住宅事業は、大幅な減収となった。一方で、住宅流通事業は、新築分譲住宅に比べ割安な中古住宅の販売が堅調に推移し、土地有効活用事業は、賃貸住宅等建築請負の受注が好調に推移し工事が順調に進んだこと、並びに過去より好調な土地有効活用事業にリンクする賃貸及び管理事業が想定通り伸長したことにより、前期比3.6%の減収に留まった。

経常利益は、前期比2.1%増の57億44百万円。利益面では、売上高が減少した分譲住宅事業で減少したものの、売上高が増加した住宅流通事業と賃貸及び管理事業で増加した。売上総利益率は前期比0.7ポイント上昇の14.8%となった。消費税等の増加により販管費が前期比0.4%増加したものの、売上高営業利益率は5.3%と同0.4ポイント上昇した。これにより、営業利益は前期比3.7%増の60億91百万円となった。また、営業外費用でコミットメントフィー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ながら下回った。その他、前期に特別利益で固定資産売却益を3億29百万円計上したものの今期は1百万円となったことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.3%減益となった。

なお、期初の会社計画に対しては、売上高及び各段階利益ともに予想を上回った。

(2)セグメント業績(23/3期)

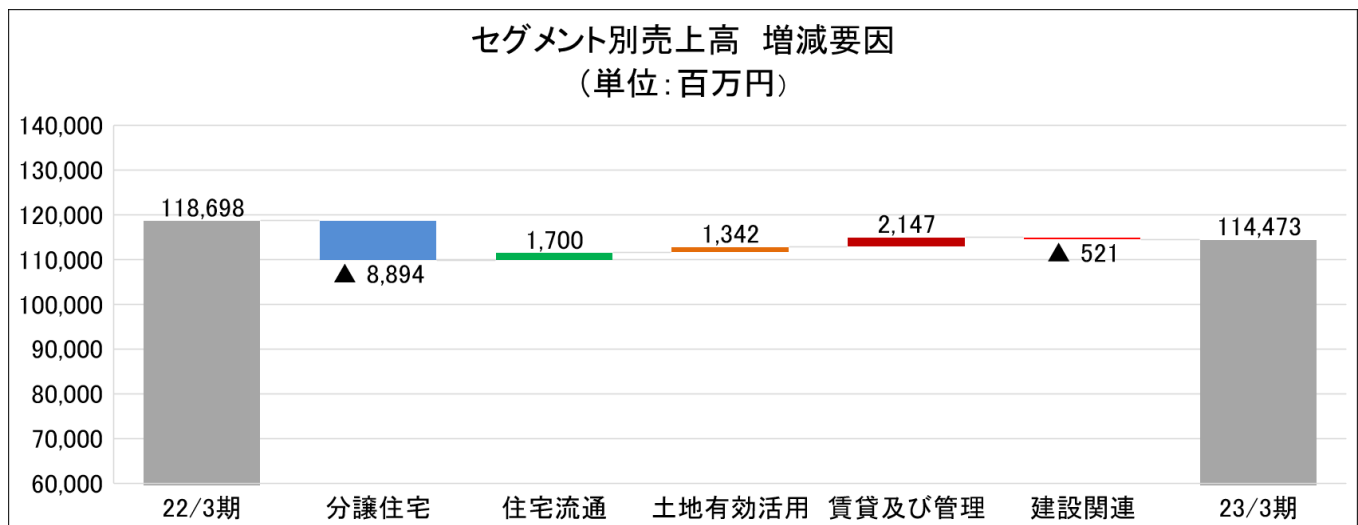
セグメント別業績の状況とトピックス

	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	36,495	31.8%	-19.6%	1,237	15.6%	-16.2%
住宅流通	25,628	22.4%	+7.1%	1,370	17.3%	+7.1%
土地有効活用	25,133	22.0%	+5.6%	2,217	28.0%	-6.3%
賃貸及び管理	25,976	22.7%	+9.0%	3,111	39.3%	+12.4%
建設関連	1,239	1.1%	-29.6%	-14	-0.2%	-
調整額	-	-	-	-1,830	-	-
合計	114,473	100.00%	-3.6%	6,091	100.00%	+3.7%

*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連結損益計算書の営業利益に対する比率。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

分譲住宅セグメントの売上高は前期比19.6%減の364億95百万円、セグメント利益は同16.2%減の12億37百万円。

自由設計住宅及び分譲宅地販売は、コロナ禍における「住宅特需」が一巡し、前期下半期の受注が減少したことにより想定通り引渡し戸数が大きく減少した。一方で分譲マンションは、販売単価が高い大阪北エリア3棟の引渡しをしたことにより、引渡し戸数は微増ながら売上高が大幅に増加した。しかし、前期に大型分譲地の素地販売があった影響もあり、セグメント売上高は前期を下回った。前期は収益性の高い素地販売があったこともあり、セグメント利益は前期比減益となったものの、分譲マンションの利益貢献が高かったことにより、減益率が減収率を下回った。

	22/3期		23/3期		前期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	823戸	33,647	623戸	25,527	-24.1%
分譲マンション	210戸	7,988	214戸	9,323	+16.7%
分譲宅地販売	138戸	3,054	70戸	1,595	-47.8%
素地販売	4,388㎡	698	268㎡	49	-93.0%
分譲住宅セグメントの売上高	1,171戸	45,388	907戸	36,495	-19.6%
分譲住宅のセグメント利益		1,475		1,237	-16.2%

*単位:百万円

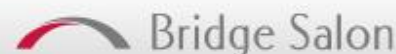
2023年3月期 引渡大型戸建分譲プロジェクト	
アスモタウン東岸和田	144戸(大阪府岸和田市)
アフュージアシティ甲陽園	85戸(兵庫県西宮市)
2023年3月期 引渡マンションプロジェクト	
プランニードタワー城東中央	19F 50邸 2022年4月25日に完成引渡
プランニードタワー長居 ガーデンスクエア	20F 111邸 2022年10月7日に完成引渡
プランニード河内小阪	12F 66邸 2022年12月9日に完成引渡

(同社決算説明資料より)

住宅流通セグメントの売上高は前期比7.1%増の256億28百万円、セグメント利益は同7.1%増の13億70百万円。

近年、価格の上昇が顕著な新築分譲住宅に比べ、割安な中古住宅は需要が旺盛で、中古マンションは、引渡し戸数の増加により売上高が増加した。中古一戸建では、引渡し戸数は微減となったものの、販売単価の上昇により引渡し戸数の減少を補い、売上高は前期を大きく上回った。仕入れ厳選方針の継続により収益性も安定し、また、当期は収益性の高い中古アセット事業の居付き販売が好調であったことにより、セグメント利益も前期を上回った。

BRIDGE REPORT



	22/3期		23/3期		前期比
	数量	金額	数量	金額	
中古住宅(一戸建)	117戸	2,826	114戸	3,048	+7.8%
中古住宅(マンション)	922戸	21,079	963戸	22,563	+7.0%
その他	-	22	-	16	-25.2%
住宅流通セグメントの売上高	1,039戸	23,928	1,077戸	25,628	+7.1%
住宅流通のセグメント利益		1,280		1,370	+7.1%

*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2022(2022年7月25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2022において全国第7位となった。同社の住宅流通事業は主に大阪府下及び阪神間で事業活動を行っており、限られた地域内での営業活動ではあるものの全国トップクラスの買取再販取扱量を誇っている。

また、フジホームバンクでは中古マンション買取再販及び賃貸入居者付きの中古マンションを収益不動産として取得し入居者が退去後、再販売する競争優位性の高いアセット事業を展開し、2023年3月末時点で845戸を保有している。

【中古住宅アセット事業の推移】

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
保有件数(件)	1,098	1,052	946	891	845
取得価格(百万円)	14,308	14,130	12,985	13,043	13,867
年間賃料収入(百万円)	1,006	1,146	1,050	1,000	993

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出来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期比 5.6%増の 251 億 33 百万円、セグメント利益は同 6.3%減の 22 億 17 百万円。

賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅は、引渡し件数が減少し、サービス付き高齢者向け住宅の売上高は減少したものの、賃貸住宅等建築請負は受注済みの工事が順調に進み、新規受注も好調に推移したため売上高は大幅に増加した。個人投資家向け一棟売賃貸アパートについても好調な受注が続いており、売上高は前期を上回った。自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の施工が前期よりも減少したため、内部売上高、セグメント利益共に減少したものの、内部取引を除いた売上高、セグメント利益では共に前期を上回っている。

	22/3期		23/3期		前期比
	数量	金額	数量	金額	
賃貸住宅等建築請負	27件	2,341	23件	3,335	+42.4%
サービス付き高齢者向け住宅	13件	3,322	6件	3,147	-5.3%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	130棟	18,127	125棟	18,651	+2.9%
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	2,984	-	1,442	-51.7%
土地有効活用セグメントの売上高	40件 130棟	26,775	29件 125棟	26,576	-0.7%
土地有効活用のセグメント利益		2,365		2,217	-6.3%

*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。

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2023年3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、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。

フジパレスシリーズの建築事例	
フジパレス階段室タイプ	都市型コンパクトデザイナーズ賃貸住宅
フジパレスシニア (サ高住運営棟数全国トップ)	高齢社会の新しい土地活用のかたち サービス付き高齢者向け住宅
フジパレス戸建賃貸	活用をあきらめかけていた大切な資産、新たな可能性を広げる郊外地活用の救世主
フジパレス・スリーハーズ	高稼働・高収益を実現する全戸メゾネット型賃貸住宅
フジパレス・ロフトタイプ	シングル層の新しいニーズを開拓するロフトタイプ

(同社決算説明資料より)

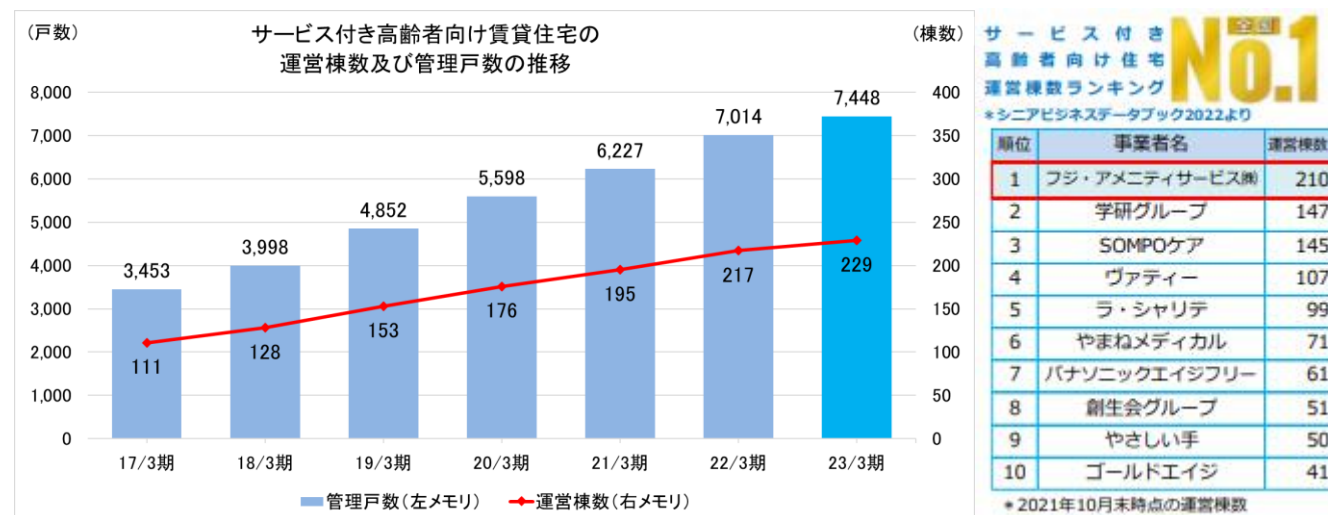
賃貸及び管理セグメントの売上高は前期比9.0%増の259億76百万円、セグメント利益は同12.4%増の31億11百万円。

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や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回った。

	22/3期		23/3期	
	金額		金額	前期比
賃貸料収入	17,391		18,867	+8.5%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	5,552		6,165	+11.0%
管理手数料収入	885		943	+6.5%
賃貸及び管理セグメントの売上高	23,829		25,976	+9.0%
賃貸及び管理のセグメント利益	2,766		3,111	+12.4%

*単位:百万円。

賃貸管理戸数は2016年以降、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、2023年3月末時点で、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は229棟、管理戸数は7,448戸を誇る。また、シニアビジネスデータブック2022によると、運営棟数210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。



*2022年12月末時点の運営棟数と管理戸数推移グラフ (シニアビジネスマーケットより株式会社インベストメントブリッジ作成)

*運営棟数ランキング表は、同社決算説明資料より

建設関連セグメントの売上高は前期比29.6%減の12億39百万円、セグメント損失は同1億26百万円悪化の14百万円

公共工事が主体の「建設関連」(外部売上高)は、前期を下回った。内部売上高は、旧社宅をサービス付き高齢者向け住宅にリノベーションする請負工事が完了し、新たに同社グループが販売する新築分譲マンションの建築請負工事が開始されたこともあり前期を上回ったものの、建築原価の上昇を吸収出来ず、セグメント利益を押し下げた。しかし昨今、建築費上昇が顕著となる中、グループ内施工の増加はグループ全体の収益貢献に繋がっていることから、今後更に協業範囲を広げていく方針である。

	22/3 期	23/3 期	
	金額	金額	前期比
建設関連	1,761	1,239	-29.6%
セグメント間の内部売上高又は振替高	693	1,059	+52.8%
建設関連セグメントの売上高	2,454	2,299	-6.3%
建設関連のセグメント利益	112	-14	-

*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をパートナーとして迎えた。同社グループの数ある開発案件の中で、以前は、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取扱いしていなかったものの、雄健建設グループをパートナーに迎えることでより選択肢が広がり、商品ラインナップも豊富になった。2023年1月には同社グループで初めての旧社宅にリノベーションを施したサービス付き高齢者向け住宅が竣工した(西宮市獅子ヶ口町)。

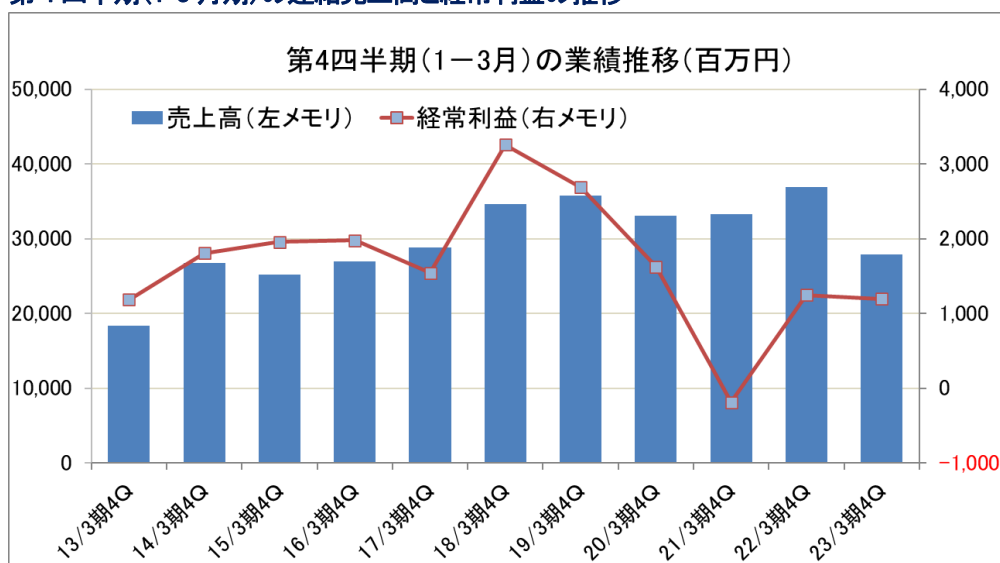
当社グループ所有の西宮市獅子ヶ口町サービス付き高齢者向け住宅
2023年1月26日竣工 RC造 5階建 62室



(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



23/3 期第 4 四半期(1-3 月期)は、前年同期比で売上高が減少したものの、収益性の改善が図られ経常利益は増加した。

(4)受注契約残高の状況

	22/3 期末		23/3 期末		前期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	426 戸	17,412	324 戸	13,928	-20.0%
分譲マンション	152 戸	6,641	195 戸	8,576	+23.5%
分譲宅地販売	19 戸	310	16 戸	443	+42.9%
素地販売	268 m ²	49	1,765 m ²	420	+757.1%
分譲住宅	597 戸/268 m ²	24,713	535 戸/1,765 m ²	23,368	-5.4%
中古住宅(戸建)	23 戸	578	10 戸	276	-52.1%
中古住宅(マンション)	139 戸	3,126	131 戸	3,105	-0.7%
住宅流通	162 戸	3,704	141 戸	3,382	-8.7%
賃貸住宅等建築請負	48 件	4,804	62 件	5,920	+23.2%
サービス付き高齢者向け住宅	21 件	5,153	32 件	6,710	+30.2%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	87 棟	12,449	91 棟	13,930	+11.9%
土地有効活用	69 件/87 棟	22,406	94 件/91 棟	26,561	+18.5%
建設関連	16 件	683	16 件	465	-32.0%
合計	-	51,508	-	53,777	+4.4%

*単位:百万円。

(同社決算説明資料より)

23/3 期末の受注契約残高は前期比 4.4%増となった。受注契約残高増加の主な要因は、土地有効活用セグメントであり、賃貸住宅等建築請負が前期比 23.2%増、サービス付き高齢者向け住宅で前期比 30.2%増、個人投資家向け一棟売賃貸アパートも引き続き好調を維持し、前期比 11.9%増となり受注契約残高の増加に大きく寄与した。

分譲住宅セグメントでは、特に自由設計住宅は、土地価格の高止まりや建築費の高騰による販売価格の上昇などの影響から減少しているものの、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により、自由設計住宅の受注契約残高の減少を下支えた。

住宅流通セグメントでは、中古住宅の需要は引き続き強く、受注契約は減少したものの、販売単価の上昇により受注契約残高の減少を軽減した。

(5)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	22年3月	23年3月		22年3月	23年3月
現預金	19,644	20,308	仕入債務	6,599	4,601
棚卸資産	81,000	79,944	短期有利子負債	29,187	21,985
流動資産	103,486	103,550	未払法人税等	1,344	972
有形固定資産	44,541	46,006	前受金	3,318	3,667
無形固定資産	592	560	長期有利子負債	59,901	66,862
投資その他	4,892	4,490	負債	109,162	107,524
固定資産	50,025	51,057	純資産	44,349	47,083
資産合計	153,512	154,608	有利子負債合計	89,089	88,848

*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

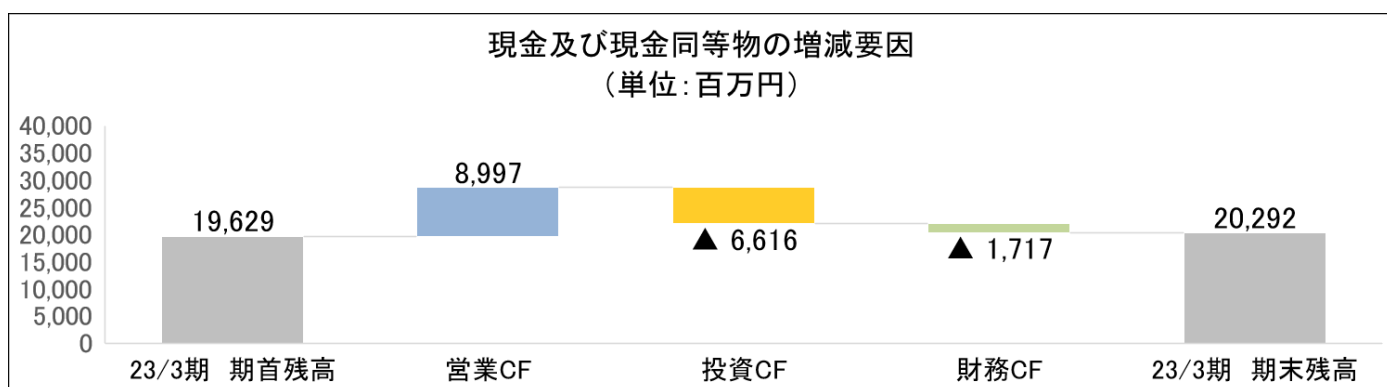
流動資産 103,550	流動負債 39,942
	固定負債 67,581
固定資産 51,057	純資産 47,083

2023年3月末の総資産は、1,546億8百万円と前期末比10億95百万円増加した。資産サイドは、主に現預金や建物及び構築物や土地などが増加し、棚卸資産や繰延税金資産などが減少した。負債・純資産サイドは、主に契約負債、長期借入金、利益剰余金などが増加し、支払手形・工事未払金、電子記録債務、短期借入金などが減少した。棚卸資産の主な内訳と金額は、販売用不動産253.0億円(前期末220.9億円)、仕掛販売用不動産302.0億円(同270.2億円)、開発用不動産243.9億円(同318.3億円)。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2,393戸と今後約2~3年分の販売在庫は確保出来ている。引き続き、仕入れの厳選方針は維持しつつ、売り急がず適性の利益を確保する方針である。

キャッシュ・フロー

	22/3期	23/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	6,324	8,997	+2,673	+42.3%
投資キャッシュ・フロー(B)	-6,333	-6,616	-283	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-8	2,380	+2,389	-
財務キャッシュ・フロー	-518	-1,717	-1,199	-
現金及び現金同等物期末残高	19,629	20,292	+663	3.4%

*単位:百万円

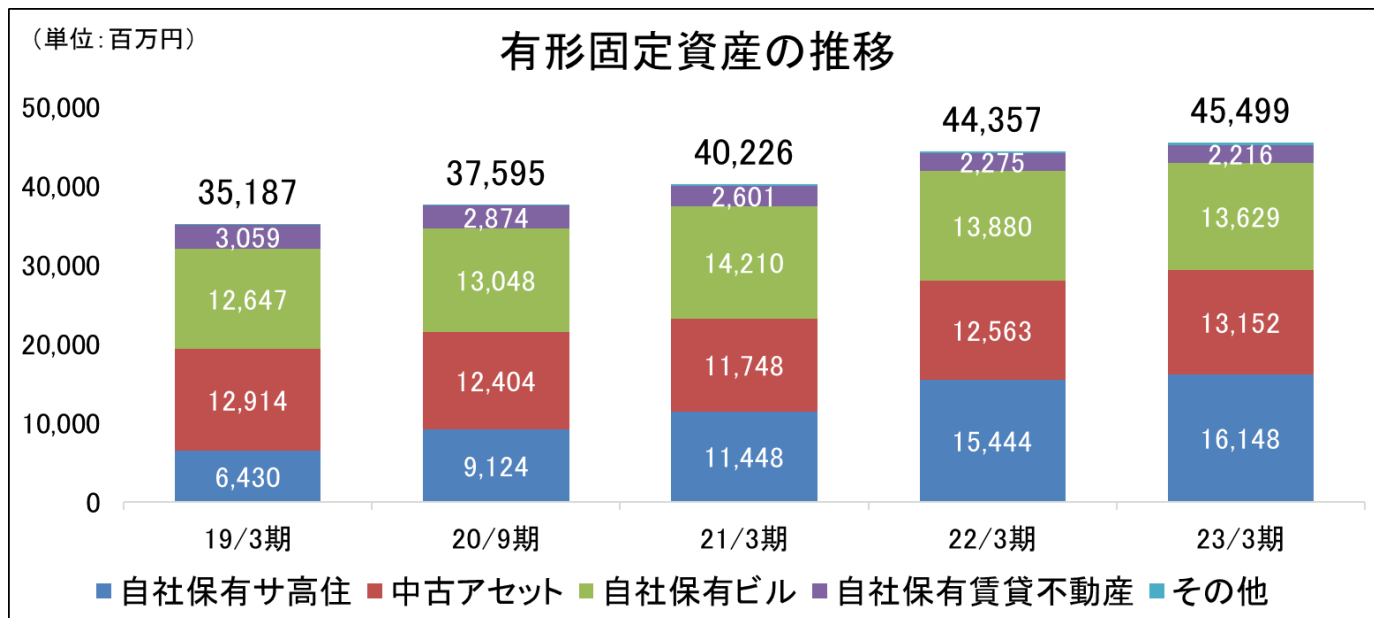


CFの面では、たな卸資産の減少幅が拡大したことなどにより営業CFのプラス幅が拡大した。これは前期まで有形固定資産の売却による収入としていた中古アセット事業の居付き販売を、販売が本格化した今期より販売意思決定時に棚卸資産に振替えて売上高として計上したことが影響したものである。また、有形固定資産の売却による収入が減少したことなどにより投資CFのマイナス幅が拡大したものの、営業CFのプラス幅拡大によりフリーCFはプラスへ転じた。一方、長期借入金の返済による支出が拡大したことなどにより財務CFのマイナス幅が拡大した。これらにより、現金及び現金同等物期末残高は前期比3.4%の増加となった。

現金及び現金同等物の期末残高は200億円を維持し、加えて、営業活動によるキャッシュインで投資活動によるキャッシュアウト

をまかない、余剰分で有利子負債を削減するなど、良好なキャッシュ・フローとなっている。

(6)有形固定資産の推移

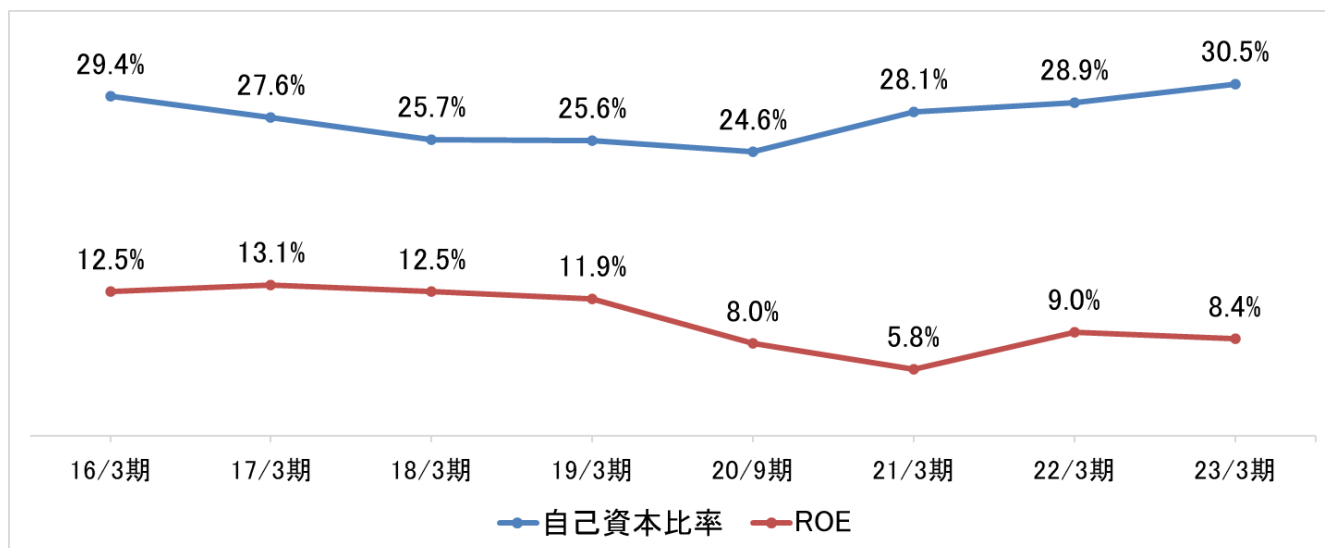


※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含んでいない。

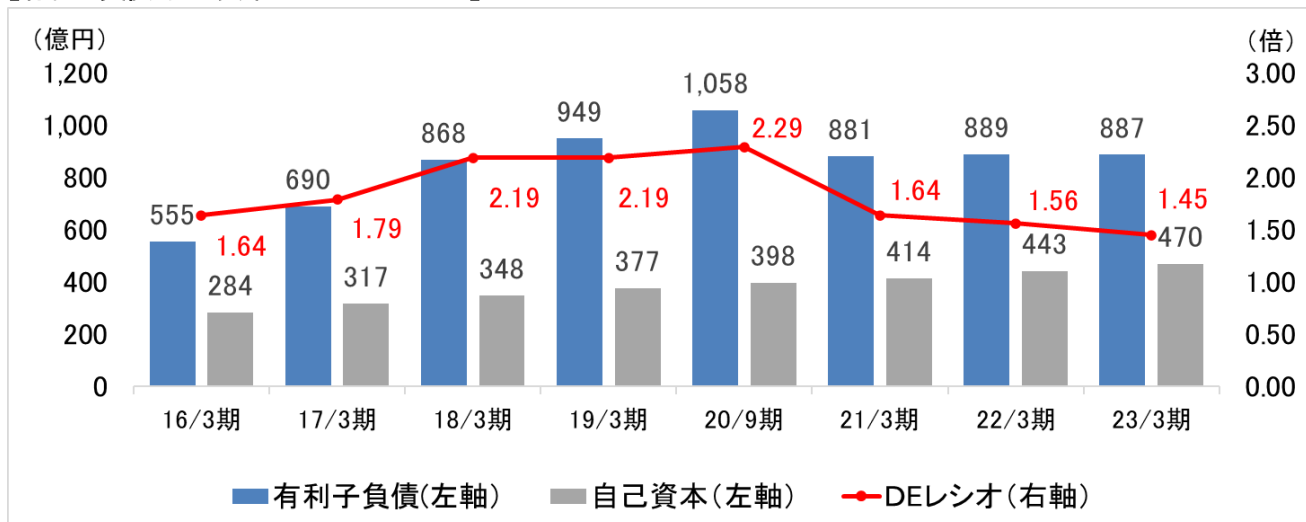
同社は、この5年間で自社保有のサービス付き高齢者向け住宅(サ高住)及び中古アセット(賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション)を積極的に取得した。安定収益の基礎の構築に向け、ストック事業への取組みを強化している。

(7)経営指標の推移

【自己資本比率・ROE】



【有利子負債・自己資本・ネット D/E レシオ】



*ネットD/Eレシオ(有利子負債-現金及び現金同等物の期末残高)÷自己資本

16/3期～20/3期は、大型現場(分譲戸建・マンション)の用地仕入を積極的に実施し在庫を確保しつつ、自社保有物件(サービス付き高齢者向け住宅)用地も積極的に取得していた時期であった。21/3期～23/3期は、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)を実施した時期である。

(8)最近のトピックス

◎創業 50 周年にむけた連載広告

2023年1月22日に、同社は創業50周年を迎えた。1年前の2022年1月22日を第1回、2023年1月22日を最終回として、全5回の連載記事広告を産経新聞大阪本社版にて展開している。創業から今までの50年、そしてこれからの50年について、創業来「富士山のように愛される企業」を目指す同社の想いを同社会長と社長がインタビュー形式で語っている。全て同社ホームページトップ画面から詳細を確認することが可能である。

◎書籍「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業 2022年版」に同社が掲載

同社は、2022年6月に発売された書籍「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業 2022年版—21世紀を拓くエクセレントカンパニー」に掲載された。当該書籍では全国各地でオリジナルな製品やサービスを提供している活力あふれる企業を対象に、その企業理念やビジネスモデルなどについて取材された内容がインタビュー形式で記載されている。

◎なんば駅前に大型企業広告看板を設置

同社は2022年10月1日(土)より、なんばコックドールビル(大阪市中央区難波4丁目5-14)屋上に企業広告看板を掲出した。なんばコックドールビルは、南海「なんば」駅、Osaka Metro「なんば」駅、近鉄「大阪難波」駅の各駅から徒歩5分圏内となり、近隣には、高島屋大阪店、なんばマルイなどの大型商業施設があるため多くの人の往来がある。地上からの眺望も非常に良く、阪神高速道路1号環状線からも正面に見える場所に位置する最高のロケーションとなっている。

◎本町リバーサイドビルに企業広告看板を設置

同社は2022年12月20日(火)に、本町リバーサイドビル(大阪市中央区本町1丁目2-1)屋上に企業広告看板を掲出した。掲出場所は、Osaka Metro「堺筋本町」駅地上付近で、阪神高速1号環状線と阪神高速13号東大阪線が交差する部分の進行方向右手で高速道路から非常に目立つ場所に位置している。本看板掲出により、同社の企業広告看板は、堂島ビルディング、阪神高速4号湾岸線、なんばコックドールビルに続き、4つ目となる。

◎「テレワーク推進賞 優秀賞」に選定

同社は、一般社団法人日本テレワーク協会主催の「第23回テレワーク推進賞」において「優秀賞」に選定された。2020年に「第21回テレワーク推進賞 優秀賞」に選定されており、今回の選定は2度目の受賞となる。また、同社は2018年に「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」に選定されており、今後も引き続きテレワークの活用を推進していく方針である。

◎新規格住宅の販売を開始

近年のワークスタイルの変化などにより、顧客の住宅に求める志向は多様化している。また、最近の土地や建築価格の高騰により住宅価格が上昇しており、品質を保った上で、販売価格を抑えた商品の拡充が求められている。それらの顧客ニーズに応えるべく、2022年11月より、新規格住宅「S・O・U」と平屋住宅「HIRANAGI」の販売を開始した。

◎「スポーツエールカンパニー2023」に認定

スポーツ庁では、運動不足である「働き盛り世代」のスポーツの実施を促進し、スポーツに対する社会的気運の醸成を図ることを目的として、社員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みをしている企業を「スポーツエールカンパニー」として認定している。同社は2023年2月に4年連続で認定された。

◎「健康経営優良法人 2023 大規模法人部門(ホワイト500)」に認定

同社は、2023年3月に、経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人 2023 大規模法人部門(ホワイト500)」に7年連続7回目の認定を受けた。今後ますます社員等の健康管理を経営的な視点で考え健康増進に取り組む企業として長期的な視点から、業績・企業価値の向上を実現する。

◎大阪府 住宅着工棟数 地域ビルダーランキングにて、第1位を獲得

株式会社住宅産業研究所より発行された『'23 全国 No.1 ホームビルダー大全集西日本版』にて、同社が大阪市内を除く大阪府ビルダー部門 住宅着工棟数 第1位と認定され、17年連続で第1位となった。また、ハウスメーカーを含む、大阪市内を除く大阪府総合ランキングでは第2位となり、17年連続トップ3入りを果たした。

◎「がん対策推進優良企業表彰制度」において優良企業として表彰

同社は2023年2月28日付で、厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰において、優良企業として表彰を受けた。同社では、勤務時間中に定期健康診断を実施し、100%の受診率を維持している。定期健康診断では、法定外項目の大腸がん、乳がんエコー、腫瘍マーカー、胃がんの原因にもなりうるピロリ菌検査、NT-proBNP 検査に加え、2022年4月よりすい臓がん、胆管がん、胆のうがんを調べる CA19-9 も導入している。また、社員だけでなく社員の家族も同じメニューの健康診断が受けられる健康診断斡旋制度を実施している。

4. 2024年3月期業績予想

(1)連結業績

	23/3期実績	構成比	24/3期予想	構成比	前期比
売上高	114,473	100.0%	120,000	100.0%	+4.8%
営業利益	6,091	5.3%	6,400	5.3%	+5.1%
経常利益	5,744	5.0%	6,000	5.0%	+4.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,817	3.3%	4,000	3.3%	+4.8%

*単位:百万円。

前期比 4.8%の増収、同 4.5%の経常増益予想

24/3期の会社計画は、売上高が前期比 4.8%増収の 1,200 億円、経常利益が同 4.5%増の 60 億円の予想。

同社グループが属する不動産業界は、コロナ禍における住環境の見直しニーズの高まりから、新築住宅市場が沸いた 2021 年度の状況から一変し、数年来の土地価格の上昇や建築価格、住宅設備価格の高騰による建物原価の上昇が販売価格に転嫁されることによって、販売環境は厳しさを増している。こうした環境下、新築分譲事業においては、特に一戸建住宅の受注減少に伴う売上高の減少があるものの、分譲マンションの引き渡しによりこれらの落ち込みを補完できる見込みである。また、同社の強みであるバランス経営が奏功し、堅調な土地有効活用事業と賃貸及び管理事業の拡大が寄与し、売上高と各段階利益がともに増加する見込みである。売上高経常利益率は、前期比横ばいの 5.0%を計画している。

また配当は、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)の予定である。配当性向は 24.1%となる。

5. 今後の注目点

同社の23/3期の業績は、売上高、各段階利益ともに中期経営計画の初年度を上回る結果となった。コロナ禍における「住宅特需」の一巡を反映し、分譲住宅事業の売上高と各段階利益を保守的に見積もる中、販売単価の高い大阪北エリアにおける分譲マンションの販売が好調に推移したことが売上高と各段階利益の上振れに寄与した。中期経営計画の2年目となる24/3期においても、売上高は中期経営計画を上回るものの、各段階利益で中期経営計画を下回る保守的な会社計画となっている。受注契約残高の減少を受け自由設計住宅では売上高の減少が避けられないものの、分譲マンションの事業の引き渡し増加に加え、土地有効活用事業と賃貸及び管理事業の売上高拡大でカバーする方針である。また、現在の棚卸不動産を売り急ぐことなく適性利益を確保する販売方針を取っており、今後収益性の改善も期待される。持ち前のバランス経営力を発揮し、中期経営計画2年目の数値目標の達成に向け貯金を作ることができるのか、続く第1四半期の業績動向が注目される。

また、コロナ禍における「住宅特需」の一巡による受注の減少と仕入の厳選化などにより、分譲戸建住宅と分譲マンションの棚卸不動産が減少傾向にある。今後の業績拡大には、棚卸不動産の増加も必要である。いつの時期から仕入を積極化させるのか、今後の棚卸不動産の水準にも注目したい。

更に同社は、顧客ニーズの変化に対応し、2022年11月より、新規格住宅「S・O・U」と平屋住宅「HIRANAGI」の販売を開始した。「S・O・U」は、キューブ型のシンプルなデザイン設計とすることで低価格帯を実現し、その上で耐震等級等の基本性能を備え、外装、内装、間取りも豊富なプランの中から選択できる商品となっている。また、「HIRANAGI」は、アクセントのあるデザインが印象的な外観を採用し、生活動線がシンプルで移動や家事を楽にするワンフロアにまとめた内装であり、大人のこだわりを十分に込められる平屋の自由設計となっている。「S・O・U」と「HIRANAGI」の今後の販売状況にも期待を込めて注目していきたい。

<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:2023年7月18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放し建てっ放しをしないお客様に顔を向けた責任のとれる住まいづくりを経営の基本として事業を展開しております。そのため、一時的な利益や事業拡大を求めるのではなく、長期的な安定経営によるつぶれない会社づくりが重要であると考えております。長期的な安定経営には、人材が必要不可欠であり、見識、胆識、洞察力の優れた立派なリーダーを育成することが重要であることから、人は財産であるという考えのもと、当社グループでは、「人材」ではなく「人財」と表現し、次のような経営理念と社訓を掲げております。

「経営理念」

- ・社員のため
- ・社員の家族のため
- ・顧客・取引先のため
- ・株主のため
- ・地域社会のため

・ひいては国家のために当社を経営する
「社訓」

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

経営理念は、「社員のため」「社員の家族のため」から始まります。これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。社員とその家族を大切に、全社員が感謝の気持ちや仕事に対しての誇り、やりがい、生きがいを持つと、社員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)の取締役に構成されており、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。

<実施しない主な原則とその理由>(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】	<p>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(2023.3.31 現在で 5.2%)、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。</p> <p>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>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。</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、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。</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>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。</p> <p>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。</p> <p>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>
【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>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。</p> <p>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。</p>

	<p>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、パートタイマーを含め役職員全員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的開催しております。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取り組みを行っております。業績向上の原動力は、経営理念や方針の理解、実践と同一の価値観を共有する人財の育成にあると考え、役員を含め社員、パート社員全員が全員を評価する人事評価システムを採用し、直属の上司からの評価にとどまらず、他部署を含めた部下や同僚など全方面から評価する360度の公平・公正な人事評価・査定を行うことで、年齢・性別による区別や職務範囲を限定することなく実力・実績に応じた役職に登用しております。加えて、社員の専門的かつ高度な知識獲得のために資格取得支援制度を充実させることで、各種業務資格の取得を促進しております。働きやすい環境の整備としましては、いつでも電話相談できる健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨、テレワークによる柔軟な働き方の推進、パート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、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> <ol 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
【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、社外取締役1名、社外監査役2名の合計3名が東京証券取引所の定めに基づく独立社外役員であり、独立社外役員3名を含めた社外役員全員が原則全ての取締役会に出席しております。</p> <p>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的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。</p> <p>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</p>

	<p>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 を満たしておりませんが、独立社外役員 3 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。</p> <p>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 1/3 以上に増員することは予定しておりません。</p>
--	--

<開示している主な原則> (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。</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。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、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。</p> <p>また、株主とのコミュニケーションを図るため、年 2 回株主アンケートを実施するとともに、IR 問い合わせメールを設け、株主、投資家からの問い合わせ（質問など）に対して、IR 室にて回答をしております。</p> <p>定時株主総会において議案に関わらず株主からの質問を受け付けており、基本的に社長自ら対応しております。</p> <p>また、定時株主総会だけではなく、必要に応じて社外役員及び常勤監査役も質問対応する体制となっております。</p> <p>株主アンケートなど株主との対話において把握された株主の意見・懸念については、取締役や取締役会にフィードバックすることとしております。</p>

* 同社 2023年7月18日リリース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](#)

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](#)