

## BRIDGE REPORT



 宮脇 宣綱 社長	<b>フジ住宅株式会社(8860)</b>  <b>フジ住宅株式会社</b>
---	--

## 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	<a href="https://www.fuji-jutaku.co.jp/">https://www.fuji-jutaku.co.jp/</a>

## 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
792 円	36,051,723 株		28,553 百万円	9.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
32.00 円	4.0%	102.63 円	7.7 倍	1,518.50 円	0.52 倍

\*株価は 12/15 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

\*ROE、BPS は 25 年 3 月期実績、EPS、DPS は 26 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
2022 年 3 月(実)	118,698	5,871	5,627	3,869	107.68	27.00
2023 年 3 月(実)	114,473	6,091	5,744	3,817	106.65	27.00
2024 年 3 月(実)	120,388	7,264	6,643	4,559	126.69	30.00
2025 年 3 月(実)	123,927	7,894	6,987	4,764	131.61	32.00
2026 年 3 月(予)	126,000	7,200	5,700	3,700	102.63	32.00

\*単位: 百万円、EPS と配当は円。

フジ住宅の 2026 年 3 月期第 2 四半期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### 今回のポイント

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 新中期経営計画\(26/3期～28/3期\)](#)
  - [3. 2026年3月期第2四半期決算](#)
  - [4. 2026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

- 26/3期第2四半期累計は前年同期比19.6%の增收、同20.0%の経常増益。売上面では、分譲住宅セグメントにおいて、大型分譲マンションの竣工引渡しに加え、自由設計住宅の引渡しも好調に推移した。住宅流通セグメントは、前期からの仕入強化により豊富な在庫を確保できることに加え、中古マンションの旺盛な需要が追い風となり、引渡しが大幅に増加した。土地有効活用セグメントも、依然好調な個人投資家向け一棟売賃貸アパートに加え、賃貸住宅等建築請負の受注済み工事が順調に進捗し、土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントも想定通り増収となり、全セグメントが好調に推移した。利益面では、売上総利益率が前年同期を下回った。これは主に、前年同期に収益性の高い大型素地販売を計上した影響によるものである。売上高の先行指標である受注契約残高は603億円と、第2四半期末としては高水準となり、受注状況も好調に推移した。
- 第2四半期が終り、26/3期の会社計画は前期比1.7%の增收、同18.4%の経常減益の予想から修正なし。新築分譲住宅事業は販売物件数の確保により特に戸建分譲住宅の受注状況が堅調となり、新築に比べて安価な住宅流通事業も引き続き好調さを持続することが見込まれる。また、土地有効活用事業においても特に建築請負の受注状況が良好で、受注残高は中間期末としては過去最高水準となった。賃貸管理事業も予想通り増収増益基調にあり、通期連結業績予想に対して順調に推移していると同社では考えている。  
また、配当予想も、5円増配となった前期と同額の1株当たり年32円(上期末16円、期末16円)の予定を据え置き。
- 来期以降の業績拡大のためには先行指標である受注契約残高の増加と棚卸不動産の増加が不可欠である。好調な受注を反映し受注契約残高は上期末としては過去最高水準まで増加した。棚卸資産については、在庫管理を徹底しており売上高と比較し若干低い水準となっている。金利上昇や中小競合企業の業績不振などにより仕入環境が一時よりも改善しており、今後仕入も増加していくものと期待される。来期以降の成長に向け今後受注契約残高と棚卸不動産を積み上げることができると注目される。

## 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、

## BRIDGE REPORT



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、社員は心から顧客を大切にすことができ、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

同社は、住まいに関するあらゆるニーズに応える「住まいのトータルクリエイター」である。会社の設立後間もなく、土地の仕入・許認可の取得・設計・建築・販売の一貫体制を備えた戸建住宅事業を確立し、次に分譲マンションの設計・建築のノウハウを養った。そして賃貸マンション事業で不動産管理事業を創出し、これらがアパート・マンションの建築を請負う土地有効活用事業へと発展して、投資家向け一棟売賃貸マンションの販売事業を立上げるに至った。さらに注文住宅事業にも参入している。地域密着型経営の特長を活かし、住まいに関する幅広い事業の相乗効果を図りながら、より高い顧客満足を実現する不動産・サービスの提供に努めている。

\*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(26/3期第上期売上構成比 31.3%)

大阪府下及び周辺地域を営業地盤として、自由設計の新築戸建住宅、建売住宅、分譲マンションの販売、注文住宅の建築請負工事を行っている。50~200戸規模の「街づくり」を得意とし、顧客自身が住まいづくりに参加する「自由設計」、炭の自浄作用を活用した独自の換気システム「炭の家/ピュアエア」を展開している。



(同社HPより)

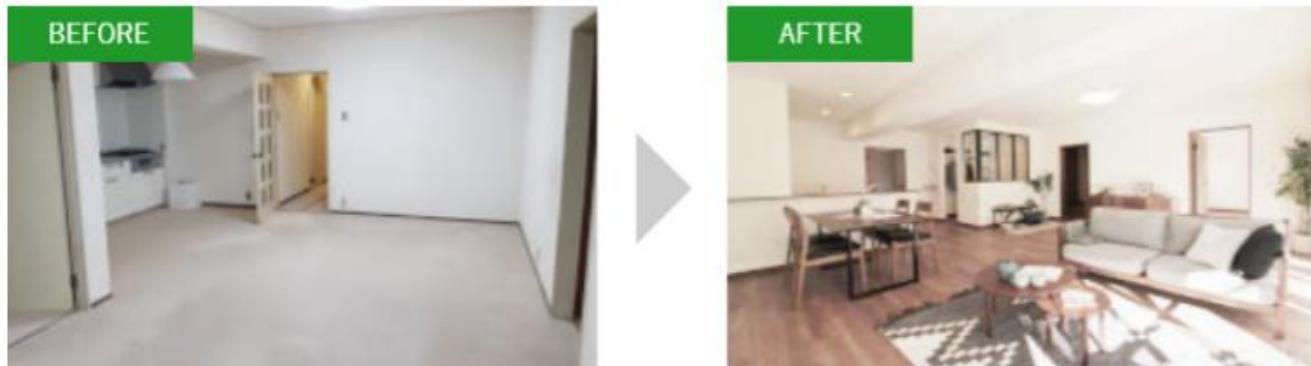
#### 住宅流通事業(26/3期第上期売上構成比 21.9%)

中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する「中古住宅買取再販事業」と入居者付き中古マンションを取得し賃料収入と再販による売却益を獲得する「中古住宅アセット事業」を展開している。前期で構築した在庫適正化と利益重視の仕入厳選方針を継続し、競争優位性があり、収益性の高い中古住宅アセット事業を軸に、さらなる収益基盤の安定化を目指す。古くなった住まいを再生し新しく不動産流通市場に供給することで、サステナブルな社会に貢献し、関西エリアの不動産活性化に寄与している。

## BRIDGE REPORT



## 【リフォーム事例】



(同社 HP より)

**土地有効活用事業(26/3 期上期売上構成比 22.5%)**

賃貸管理のノウハウを活かした提案型の賃貸住宅の建築請負を展開している。また、当社で土地を仕入れ、賃貸アパート等を建築し販売する、個人投資家向けの一棟売賃貸アパートの販売を主力に、サービス付き高齢者向け住宅の販売並びに建築請負も展開している。「日本一愛される土地有効活用事業部」を目指した経営方針の下、極めて高いリピート受注率と、取引銀行からの顧客紹介等により、永年クローズドマーケットのみで成り立っている。投資家のニーズは極めて強く、引き続き、需要の根強い環境が続くと考えられ業績は堅調に推移する見通しである。



(同社 HP より)

**賃貸及び管理事業(26/3 期上期売上構成比 23.2%)**

100%子会社フジ・アメニティサービス(株)が、賃貸アパートの建物管理や入居者募集、賃料回収等の管理業務及び分譲マンションの管理組合からの運営受託を展開し、サービス付き高齢者向け賃貸住宅は関西エリアのみの運営で全国トップクラスの運営棟数を誇っている。土地有効活用事業の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲住宅事業の分譲マンションの販売引渡しが堅調に推移することでの相乗効果が高く、今期も引き続き堅調に推移し同社の長期安定収益基盤の要となる見通しである。

**建設関連事業(26/3 期上期売上構成比 10%)**

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。

**その他事業(26/3 期上期売上構成比 0.1%)**

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

### (3)同社の強み

#### ◎お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

「フジ住宅」という社名は「日本一愛される会社」をめざし、富士山にあやかり付けた社名。同社は、「家」は一生に一度か二度の買い物であり、最後まで顧客に満足してもらえる商売をしなければならないと考えている。全ての顧客に「フジ住宅は最後まできちんとやってくれる、フジ住宅で家を買って良かった」と喜んでもらえるよう、安全で安心出来る心のこもった商品とサービスの提供、顧客の期待と信頼に応えることを何よりも大切に考え、創業以来顧客に顔を向けた責任を負える住まいづくりを続けている。こうした結果、既存顧客と協力業者からの新規顧客の紹介や既存顧客からのリピート契約が多く、2025年オリコン顧客満足度®調査においても「近畿」、「大阪府」で1位を獲得する等、顧客から高い評価を得ている。

分譲住宅事業部門(新築)では、受注契約の30.0%が、既に同社から住宅を購入した顧客や同社の関係者からの紹介によるものとなっている。また、住宅流通事業部門(中古)では、仲介業者を介さず直接販売した物件の受注契約の47.6%が既に同社から住宅を購入した顧客や同社の関係者からの紹介によるものとなっている。更に、土地有効活用事業部門では、2棟以上契約したオーナー(リピーター)が過去契約した全オーナーの約40%を占めている。これは同社の一棟売賃貸アパートの品質や賃貸管理などに顧客が満足している証である。

※分譲住宅事業部門(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している(素地販売は除く)。(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

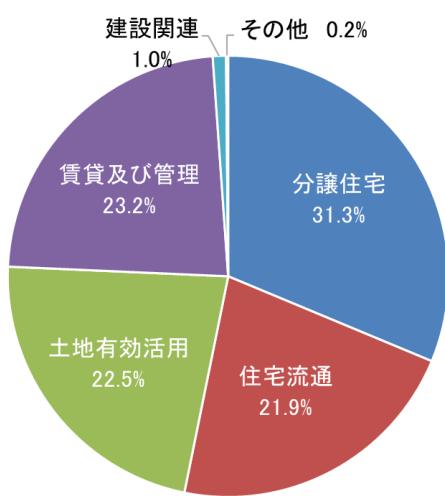
同社の営業エリアは、大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られているものの、事業部それぞれが全国レベル又は、営業エリア内でトップシェアを誇っている。分譲住宅事業部では2023年2月発売の「大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキング」で2021年度まで17年連続1位(2022年度以降は出典元の企業が調査を終了したため認定されていないものの、依然としてトップシェアを維持できていると同社では判断している)、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国8位、賃貸管理部門では、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数275棟でダントツの全国1位となっている。

出典:大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングNo.1の認定は、大阪市を除くエリアの合算値。(大阪市は実績対象外)(株式会社住宅産業研究所調べ「'23No.1 ホームビルダー大全集」より)

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 2025(2025年7月28日発行)、出典:高齢者住宅新聞 2025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(26/3期第2四半期累計)】



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

また、一部の同社分譲地では、「炭の家」宿泊体験を実施している。この「炭の家」宿泊体験は2019年から実施しており、これまでに多くの方が体験している。戸建住宅を購入検討中で炭の効果に興味を持つ方に、同社戸建住宅「炭の家」のモデルハウスに無料で宿泊いただき、一日を過ごしていただくことで、炭の効果や最新住宅設備を体感して頂いている。

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



(参考) 詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>



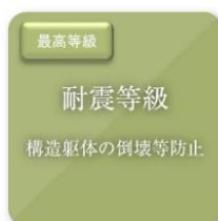
(同社決算説明資料より)

※顧客が実感した効果の一部

### ◎高い住宅性能の住まいを提供

同社は、生涯にわたり、高い満足感に包まれて暮らしていくだけの高品質な住まいを提供することが同社の使命であると考えている。その1つとして、自由設計住宅の全邸で住宅性能評価書を取得しており、住宅性能表示制度の6つの各項目をトップレベルでクリアできる体制を整備している。さらに、地震による揺れを低減させる制震システム「TRCダンパー」を導入し、壁の損壊や家具の転倒を防止する効果を高めている。

#### 【住宅性能表示の等級項目】



(同社決算説明資料より)

※上記記載内容、2025年3月31日時点のもの。

※同社では、断熱等性能等級はZEH基準である5等級を全邸クリアしており、顧客のニーズに応じて6等級をクリアした住宅を提供している。

今後、顧客のニーズや市場の動向を踏まえ、7等級が最適と判断した場合は、7等級をクリアした住宅の提供も行っていく予定。

## BRIDGE REPORT



## ◎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く、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、何十年と付き合っていく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、本ビジネスモデルでも近畿圏で物件保有件数が963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。2025年9月末の保有物件の平均専有面積は58.43m<sup>2</sup>で平均築年数は約25年となっており、地域別の構成割合では大阪府が64%、兵庫県が32%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	615	64%
兵庫県	311	32%
京都府	29	3%
奈良県	8	1%
合計	963	100%

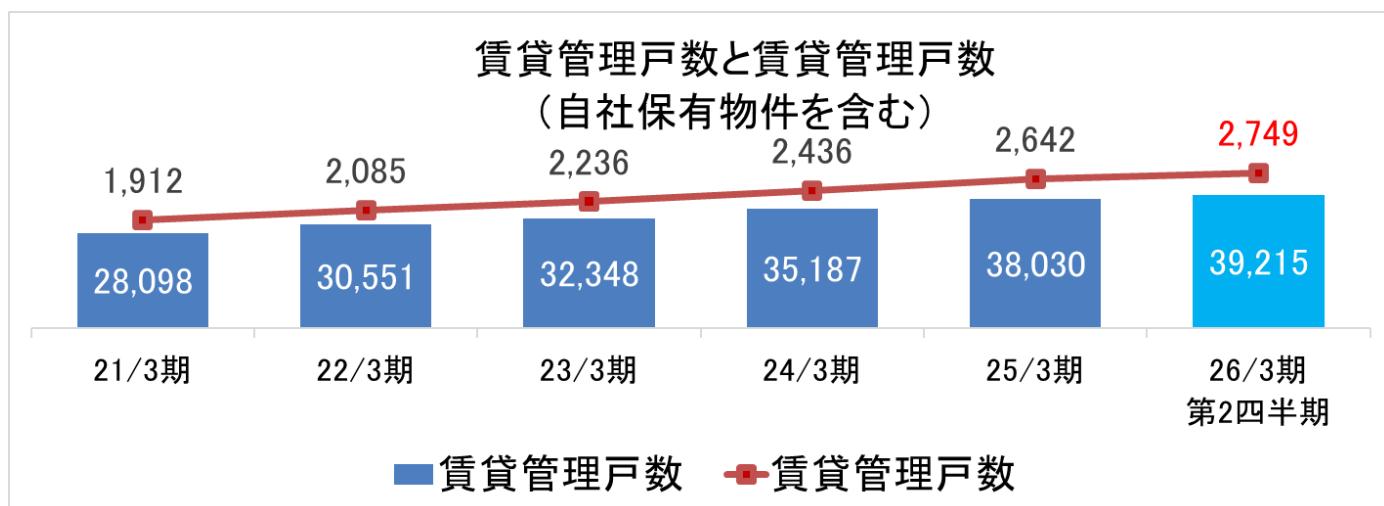
※2025年9月末時点で保有している物件

## ◎販売委託は一切なし。全て同社社員で対応

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

## ◎過去5年連続で97%前後の高稼働率を維持している賃貸管理

2025年9月末現在において、管理戸数は39,215戸(管理施設数は2,749棟)。稼働率は97.3%(サービス付き高齢者向け住宅は除く)、過去5年間で97%前後の高稼働率を維持している。これは、購入したオーナーが長期にわたり安心した賃貸経営を行うために物件立地を厳選していることの他、①仲介会社との強力な連携による集客力、②物件管理レベルの高さ、③分業制による迅速かつ柔軟な管理体制によるものである。



## BRIDGE REPORT



## ◎ 協力業者との深い信頼関係により高品質な住宅を安定的に提供

高品質な住宅を提供するため、毎月の安全衛生協議会、年1回の現場協力会大会を開催し、同社の経営理念の共有及び安全・品質管理の徹底を行っている。2024年度の現場協力会大会では約900名の協力業者が参加し、同社とともに「お客様に幸せになって頂くこと」を目指してくれる会社及び職方の表彰式を実施した。また、日々顧客のために尽力頂いている協力業者への感謝の気持ちを伝える場として、年に3回、感謝状の授与式も行っており、同社及び協力業者一丸となって高品質な住宅を安定的に提供することを目指し取り組んでいる。

## (4) 市場比較

## ◎ 新築分譲住宅

大阪府の新築着工数はコロナ特需以降大幅に減少したものの、同社は市場の変動に柔軟に対応し、特需前と変わらず約3%のシェアを維持している。長期的には全国的に住宅着工数は減少傾向にあるものの、長年の地域密着型経営による知名度と「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」6年連続1位が示す通り、品質やアフターサービスには絶対的な自信があり、着工数を維持することは難しくないと同社では考えている。

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
大阪府新築着工数	24,300	24,661	25,530	21,471	21,802
同社	694	850	670	560	627
大阪府新築住宅着工数に対する同社のシェア	2.9%	3.4%	2.6%	2.6%	2.9%

(同社決算説明資料より)

\*新築着工数(一戸建新築分譲住宅+分譲マンション)は大阪府を対象とし、国土交通省「建築着工統計調査報告【住宅】」の月次集計を参照。

同社の実績は各年度の大坂府における引渡し戸数(自由設計住宅+分譲マンション)

## ◎ 中古住宅

新築価格の上昇を背景に中古物件の需要が全国的に高まる中、同社は都市部で「中古マンション」、郊外で「中古一戸建」とエリアに応じた戦略で、年間1,000戸超の販売実績を安定的に維持している。事業エリアを大阪府とその近郊に特化しながらも、過去5年の買取再販年間販売戸数ランキングでは、全国で10位以内を維持しており、直近では全国8位となっている。

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
同社の中古住宅販売戸数	1,459	1,039	1,077	1,016	1,081
買取再販年間販売戸数ランキング	5位	7位	7位	8位	8位

(同社決算説明資料より)

\*同社の実績は各年度の近畿圏における引渡し戸数(中古戸建+中古マンション)。同社ランキングはリフォーム産業新聞の順位を参照。

## ◎ サービス付き高齢者向け住宅

超高齢化社会を迎え、高齢者が安心して暮らせる住まいへのニーズが高まる中、同社は「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、大阪府下を中心に運営棟数を着実に拡大してきた。その結果、大阪府下で棟数・戸数ともに断トツのシェアを維持し、運営棟数では全国No.1の供給実績を誇っている。

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
大阪府全体	768	781	803	828	843
同社	171	190	200	217	230
大阪府全体の運営棟数に対する同社のシェア	22.3%	24.3%	24.9%	26.2%	27.3%

(同社決算説明資料より)

\*大阪府の運営棟数は、一般社団法人高齢者住宅協会の「サービス付き高齢者向け住宅登録状況」より集計。

同社の実績は、各年度の大坂府におけるサービス付き高齢者向け住宅の供給棟数。

## (5) ESG・SDGs の取組み

同社グループは、「社員のため、社員の家族のため、顧客・取引先のため、株主のため、地域社会のため、ひいては国家のため」に当社を経営する」という経営理念のもと、創業以来、事業活動を通じて社会貢献活動に取り組んできた。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。

## BRIDGE REPORT



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><b>中古住宅再生事業の取組み</b> 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><b>IAQ 制御搭載の全熱交換システム</b> フジ住宅炭の家/ピュアエアでは換気に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><b>プレカット工法</b> 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><b>セルローズファイバー(断熱材)</b> 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><b>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</b> SDGs に関する一層野心的で先進的な取組みを大阪から具体化し、これを全国へと波及させることによって、2050 年の脱炭素化社会実現における先導的な役割を果たしていくことを目的とした、「OSAKA ゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション」に参加している。</p>	6. 安全な水とトイレを世界中に 7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 11. 住み続けられるまちづくりを 12. つくる責任 つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を 15. 陸の豊かさも守ろう
環境保全に配慮したオフィス環境の改善	<p><b>環境保全に配慮した様々な社内の取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全営業車にハイブリッド車を導入</li> <li>・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)</li> <li>・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔の LED 化</li> <li>・クールビズの積極運用による省電力化</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	15. 陸の豊かさも守ろう
社員による環境保全活動	<p><b>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)</b> 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組んでいる。2025 年 11 月 1 日(土)第 7 回「フジ住宅の森」の植樹活動には 42 名の社員・社員の家族がボランティアとして参加、300 本の苗木の補植と、下草刈りを行った。</p>	6. 安全な水とトイレを世界中に 7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 12. つくる責任 つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を 15. 陸の豊かさも守ろう
TCFD ワーキンググループの設置	<p><b>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</b> 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>	12. つくる責任 つかう責任 13. 気候変動に具体的な対策を 15. 陸の豊かさも守ろう

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><b>健康経営への取組み</b>            「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。経済産業省が東京証券取引所と共同で選定を行う「健康経営銘柄」に2016年、2018年、2019年の3回選定された。また、2025年3月には、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 2025 大規模法人部門(ホワイト500)」において、8回目の認定を受け、また、厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰においても、同社が優良企業として3年連続3回目の表彰を受けた。</p> <p><b>健康経営の具体的な施策</b>            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、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おり、パート社員も対象とした健康診断について過去10年以上にわたり受診率100%を達成している。上記健康診断においては、法定の検査項目に加え多くの項目を付加している(腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性従業員への乳ガンエコー検査、2022年4月からすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9のがんマーカー検査も導入)。法定外の健診項目のみならず再検査等についても費用を全額会社負担にて実施している。社員の健康保持・増進に向けた取組みを継続的に行い、長期的な業績向上を目指す。</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><b>テレワーク導入による働き方改革の推進</b>            ICT(情報通信技術)を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2020年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」、2024年には「第25回記念テレワーク推進賞 実践部門 特別賞」に選定された。テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者、地方にいる優秀な人財の確保、BCP(事業継続計画)の確立等を促し、企業価値の向上に繋がるものと考えている。</p> <p><b>スポーツへの積極的な取組み</b>            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(2025年1月31日に「スポーツエールカンパニー2025」Bronze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><b>白浜保養所の運営</b>            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>	10. 人や国の不平等をなくそう

## BRIDGE REPORT



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	<b>安心安全な街づくり</b> <p>防犯面で優れた開放的で明るく美しい印象を与えるオープン外構を採用し、開放的で明るく美しい印象を与えるとともに、防犯面でも周りが見通せることから不審者が侵入しにくいというメリットがある。街の中の道路は穏やかな曲線を基調としたカーブラインとすることにより、自然と車のスピードを抑え、街の中の安全性に配慮している。</p> <b>コミュニティの活性化</b> <p>子供たちから高齢者まで誰もが気軽に立ち寄れるコミュニティスペースとして、タウン内公園、集会所を設置し、そこに暮らす人々の笑顔があふれる「つながる」街づくりを目指している。</p>	1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに 3. すべての人に健康と福祉を 10. 人や国の不平等をなくそう 11. 住み続けられるまちづくりを
健康に配慮した 家づくり	<b>フジ住宅炭の家/ピュアエア</b> <p>一般的な 24 時間換気システム「自然給気+強制排気」に対し、同社は「ファンによる強制給気+強制排気」を採用。給気時には「微小粒子用フィルター」により有害物質をロックし、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、0.5 μm 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>	
アジア各国への支援 活動の協力	<b>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動</b> <p>2025 年 1 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>	
高齢化社会に対する 取組み	<b>サービス付き高齢者向け住宅の展開</b> <p>近年、少子高齢化が急速に進み、2040 年には総人口に占める 65 歳以上の割合が 35% 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 275 棟となり全国 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> <b>ESG 目標設定特約付融資「Try Now」の活用</b> <p>2021 年 12 月 24 日にみなど銀行より「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> <b>サステナビリティ・リンク・ローンの活用</b> <p>2022 年 10 月 31 日に紀陽銀行より 10 億円、2023 年 4 月 3 日に中国銀行より 5 億円、2024 年 3 月 29 日に池田泉州銀行より 5 億円、2024 年 7 月 31 日に関西みらい銀行より 5 億円、2024 年 12 月 25 日に七十七銀行より 5 億円の「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた融資を受けた。「サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を年間約 5% 増加させること」を社会的課題の解決への貢献に向けたサステナビリティ活動の目標値として設定することで同社のサステナビリティ経営の高度化を図る。</p>	3. すべての人に健康と福祉を 11. 住み続けられるまちづくりを

## BRIDGE REPORT



地域社会への貢献	<b>「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の活用</b> 2025年6月30日に紀陽銀行より10億円の「紀陽ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の融資を受けた。本融資を活用し、事業活動による環境・社会・経済に影響を及ぼすポジティブ・インパクトの拡大及びネガティブ・インパクトの抑制を通じて、サステナビリティ経営の高度化に繋げる。	
	<b>青色防犯パトロール</b> 岸和田警察署との取組みで、地域の子供たちの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指し、「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足し企業として岸和田市内の通学路の地域防犯に取り組んでいる。 この活動において、2023年9月30日に大阪府警察本部長及び公益社団法人大阪府防犯協会連合会より防犯功労者(職域部門)を受賞した。また、2024年6月17日に岸和田警察署長、岸和田事業場防犯協会会长の連名にて感謝状を受領した。	
	<b>大阪府看護協会への寄付</b> 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。	4. 質の高い教育をみんなに 11. 住み続けられるまちづくりを 15. 陸の豊かさも守ろう
	<b>環境美化活動</b> 本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館本店の前面道路を含む周辺道路一帯を、同社スタッフが清掃しており、その結果、同社道路美化活動や地域清掃活動への貢献が認められ、東岸和田ビル周辺歩道の清掃活動について、大阪府から「アドプト・ロード・土生町2丁目」、岸和田市から「ファミリー・ロード・フジ住宅」に認定された。	

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	<b>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</b> 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。	4. 質の高い教育をみんなに 5. ジエンダー平等を実現しよう
人財育成によるガバナンス強化	<b>経営理念・方針小冊子</b> 「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。  <b>経営トップと従業員との直接対話</b> 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」	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

	<p>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組みを行っている。</p> <p>従業員と経営トップとの直接対話は信頼関係の向上、帰属意識の向上を促し、経営理念方針の理解実践によるガバナンス強化に欠かせないものと考えている。</p> <p><b>360 度人事評価制度</b></p> <p>直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する 360 度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、同社経営理念方針の実践度の高い人財の育成が長期的な企業価値の向上に寄与すると考えている。</p>	
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	<p><b>顧客満足度のあくなき追及</b></p> <p>顧客からの喜びや感謝の言葉は「ラボーカード」や「サンキューレポート」、不満や叱りの言葉は「イエローカード」という形で意見をもらっている。これらは、社内関係各部署に共有され、現場で生じる課題の解決や人事評価にも活用されており、このような現場主義に基づく顧客満足向上に向けての取組みは、真のニーズや本質的な課題・問題の発見につながり、ガバナンスの強化に直結するものと考えている。</p> <p>「2021 年～2025 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、 「2020 年～2025 年オリコン顧客満足度® 調査」 建売住宅ビルダー 近畿 大阪府 第1位</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>
ステークホルダーとの積極的会話	<p><b>IR イベントの実施と株主・機関投資家との対話</b></p> <p>大阪、東京にて個人投資家向け、アナリスト・機関投資家向け会社説明会を適宜開催するとともに、合理的な範囲内で機関投資家等との面談、電話取材に応じている他、証券会社主催のオンライン会社説明会を年に数回開催している。個人投資家からの問い合わせには、わかりやすい言葉での丁寧な説明に努め、年 2 回発行する「株主通信」に同封する株主アンケートにて積極的対話を実施している。</p> <p>株主・投資家との建設的な対話は、同社の中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に資すると考えている。</p>	<p>10. 人や国の不平等をなくそう</p> <p>12. つくる責任つかう責任</p> <p>16. 平和と公正をすべての人に</p>
取引協力業者との関係強化	<p><b>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</b></p> <p>消費税法の改正により 2023 年 10 月からインボイス制度が開始された。同社では制度開始に先立ち 2022 年 9 月に当社の取引協力業者様向けに岸和田税務署の方を招き、インボイス制度への不安払拭を目的に説明会を開催した。約 200 名と多数の方々が参加し、取引協力業者との継続的な協力関係へと繋がった。</p>	

#### (6)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。

## BRIDGE REPORT



## DX戦略における3つの実現目標

- ・全社/各部署の業務改善（売上拡大やコスト最小化）
- ・経営判断を行うための情報をタイムリーに提供できる仕組みの構築
- ・将来のシステム人財の不足を見据えた安定的な開発・運用・保守体制の構築

## 具体的な指針

## 原価管理の改善

原価管理業務のシステム化を推進し、必要なときに様々な角度（見通し・実績）、自由な切り口（全社、商品、物件、工程等）で原価・利益を分析できる仕組みを実現する。

## システムの近代化

操作性・拡張性に優れたシステムへの移行により、開発・運用・保守体制の構築及び外部環境の変化に柔軟に対応できる仕組みを実現する。

## データの利活用

データの収集と蓄積のためデジタル化を推進し、データに基づく根拠ある意思決定とAIの活用により、付加価値の高い業務へ人的リソースを集中できる環境を実現する。

## 各部署の業務改善

部署からの要望のうち、システム化により業務改善の効果が見込まれるもの優先し、各種ツール・ソフトウェアの導入を行うことで各部署の業務改善を実現する。

## データの一元化

各部署が重複して保有している情報を全社で統合して管理することで、情報のアップデート、メンテナンス負荷の軽減、情報を速やかに抽出・共有できる仕組みを実現する。

## 工程管理のシステム化

工程管理の進捗状況や問題・課題について全社で共有できる仕組みを構築することで、関係部署間のコミュニケーションの効率化、活性化を実現する。

(同社決算説明資料より)

同社は2022年11月より、イタンジ株式会社が運営する「ITANDI サービス」を導入している。これにより、物件検索から申込・契約までの手続きをWeb上で完結できるようになり、顧客の来店負担の軽減、迅速な顧客対応の実現、及び同社・仲介会社双方の大幅な業務効率化につながっている。また、2023年2月より分譲住宅事業の売買契約、2024年6月よりサービス付き高齢者向け住宅の賃貸借契約において、電子契約・契約書管理サービス「Release(レリーズ)」を導入している。

2023年12月より住宅仕様確定クラウドサービス「egaku(エガク)」を導入した。更に、中古住宅買取再販業務では、協力業者と連携し業務をIT化したこと、シームレスな管理を実現した。

更に、2024年10月よりMS&ADインターリスク総研株式会社が提供する「サイバーインシデントガード」を導入し、情報セキュリティ管理体制を強化した。加えて、2025年5月より、人事労務システム「SmartHR」を導入し、入社手続き、社会保険、人事系ワークフロー等の労務手続きを電子化した。これにより、散在する人事関連情報を一元的に管理できるようになり、大幅な業務効率化、ペーパーレス化、業務コスト削減につながっている。

## 2. 新中期経営計画(26/3期～28/3期)

不動産業界では、地価の上昇が続くなか、建築資材価格や人件費の高騰により、新築住宅の供給コストは一段と上昇し、さらに、日本銀行による政策金利の正常化に向けた動きも進み、不動産事業者にとっての経営環境は一層の厳しさを増している。一方で、景気の持ち直しや賃上げの進展が住宅取得意欲を下支えしており、不動産市場全体としては底堅く推移している。特に、新築住宅の価格高騰により中古流通市場が活況となり、賃貸住宅等投資用不動産市場も好調に推移している。こうした市場環境の変化を踏まえ、同社グループでは、事業ポートフォリオの最適化と安定収益基盤の強化を目的とし、「ストック型事業の拡充」を中心とした中期経営計画(26/3期～28/3期)を策定した。本計画では、5つの事業分野の連携によるシナジーを最大化しながら、提案力・商品力のさらなる向上、DXや生成AIを活用した業務革新、及び財務運営の最適化を図ることで、成長の軌道を確かなものにするとともに、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する。

## ◎新中期経営計画(26/3～28/3期)で目指す姿

外部環境の中長期トレンド			
制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆住宅取得支援策の継続</li> <li>◆省エネ基準義務化、ZEH・BELS評価の推進</li> <li>◆不動産関連税制の変動リスク</li> </ul>	社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆少子高齢化及び単身・シニア世帯の増加</li> <li>◆健康志向・安心志向の住まいニーズの拡大</li> <li>◆働き方・住まいのあり方の多様化</li> </ul>
経済	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆政策金利の段階的引き上げ</li> <li>◆資材価格・人件費・土地価格の高止まり</li> <li>◆顧客層の購買意欲の二極化(実需・投資)</li> </ul>	技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ZEH・スマート住宅・再エネ設備の普及促進</li> <li>◆生成AI・クラウド基幹システムの業務活用拡大</li> <li>◆IT・DX導入による業務効率と教育支援の高度化</li> </ul>

## 同社の強み

- ◆地域密着型経営と高い顧客満足度
- ◆健康・安心・高性能を備えた商品力
- ◆ストック型事業による安定収益
- ◆多事業展開によるネットワークを活かした用地情報収集力
- ◆住まいに関するあらゆるニーズに応える事業多角化と、部門連携による柔軟な対応力

## 新中期経営計画で目指す姿

- ◆時代のニーズに応える商品と、顧客一人ひとりに最適な提案を届ける対応品質の向上
- ◆フロー型事業(販売)とストック型事業(賃貸管理)を最適に組み合わせ、長期安定した収益基盤を築く
- ◆業務改善・DX・生成 AI を通じて、業務生産性の向上と、働きがいのある職場づくりを両立する
- ◆資本構成・利益還元・在庫戦略の最適化による財務の健全性と効率性の両立
- ◆社会課題に事業を通じて応え、地域社会への貢献を深める地域密着型経営と高い顧客満足度

一人でも多くの社員が経営理念を理解し、実践すること。それが、生産性・収益性・信頼性・持続性といった企業価値を高めるすべての源泉と同社では考えている。

## ◎利益計画

本中計では、売上高が 3 期連続で過去最高を更新し、利益も安定的に増加する見通しである。人財投資やコスト吸収を経て、ROE、自己資本比率などの財務指標も安定水準を維持し、成長と財務健全性の両立を図る。

## 【連結業績計画】

	26/3 期 中計	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	126,000	127,200	131,900
営業利益	7,200	7,300	8,200
経常利益	5,700	5,300	6,200
当期純利益	3,700	3,500	4,100
ROE	6.6%	6.0%	6.6%
自己資本比率		25%以上	

\*単位:百万円。

## &lt;連結売上高&gt;

3 期連続で過去最高を更新予定、安定した成長基調を維持。

- ◆賃貸管理によるストック型収益は、年約 7% の成長で安定した収益基盤を形成
- ◆分譲住宅・住宅流通・土地有効活用などフロー型収益も堅調に推移
- ◆分譲マンションは 3 期で 9 棟竣工・約 850~900 戸弱の引渡しを計画
- ◆各セグメントが堅調に推移し、第 3 期には売上高 1300 億円を超える成長軌道へ

## &lt;各段階利益&gt;

経常利益は第 2 期に金利負担の影響を受けるも、以降は回復・成長軌道へ。

- ◆採用・育成・定着を一体化した人財投資により、組織力と現場力の強化を図る
- ◆広告費は戦略的な効率化を進めつつ、DX 投資は計画的に推進
- ◆政策金利引き上げの影響は第 2 期がピーク、第 3 期は売上高拡大で吸収

## &lt;ROE・自己資本比率&gt;

自己資本比率は 30% 以上の推移を想定し財務健全性を確保。

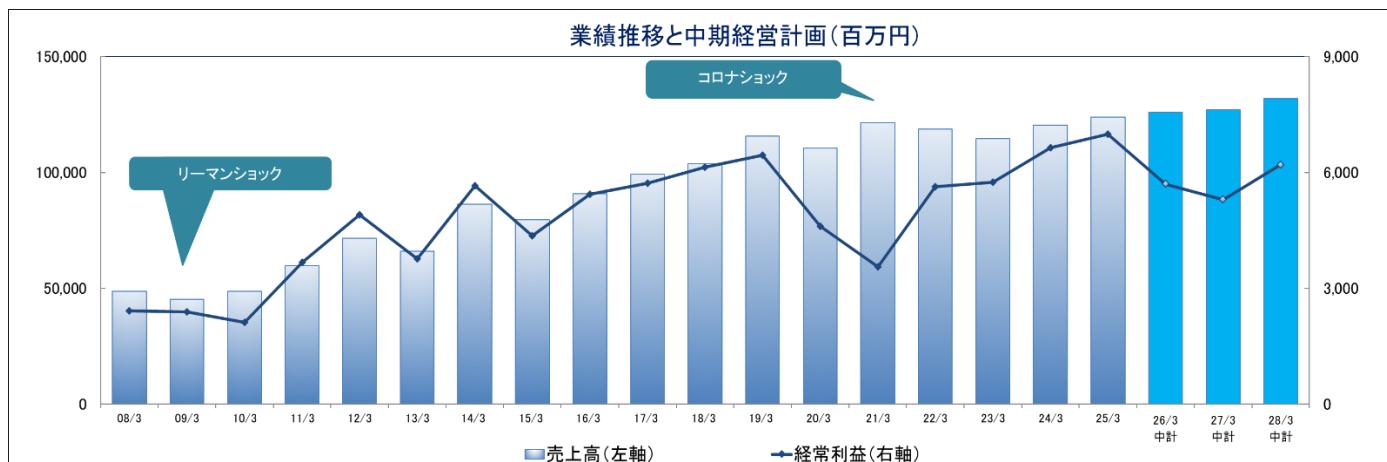
- ◆ROE は調達金利及び人件費増加の影響を織り込み、第 2 期には一時的に 6% 近辺まで低下を見込む
- ◆一方で、自己資本の蓄積が着実に進み、売上拡大と収益性の改善により、第 3 期以降は回復基調に転じる見通し
- ◆在庫水準及び有利子負債の適正管理と自己資本の積み上げにより、ネット D/E レシオは漸減
- ◆自己資本比率は安定推移し、健全な財務体質を維持

## BRIDGE REPORT



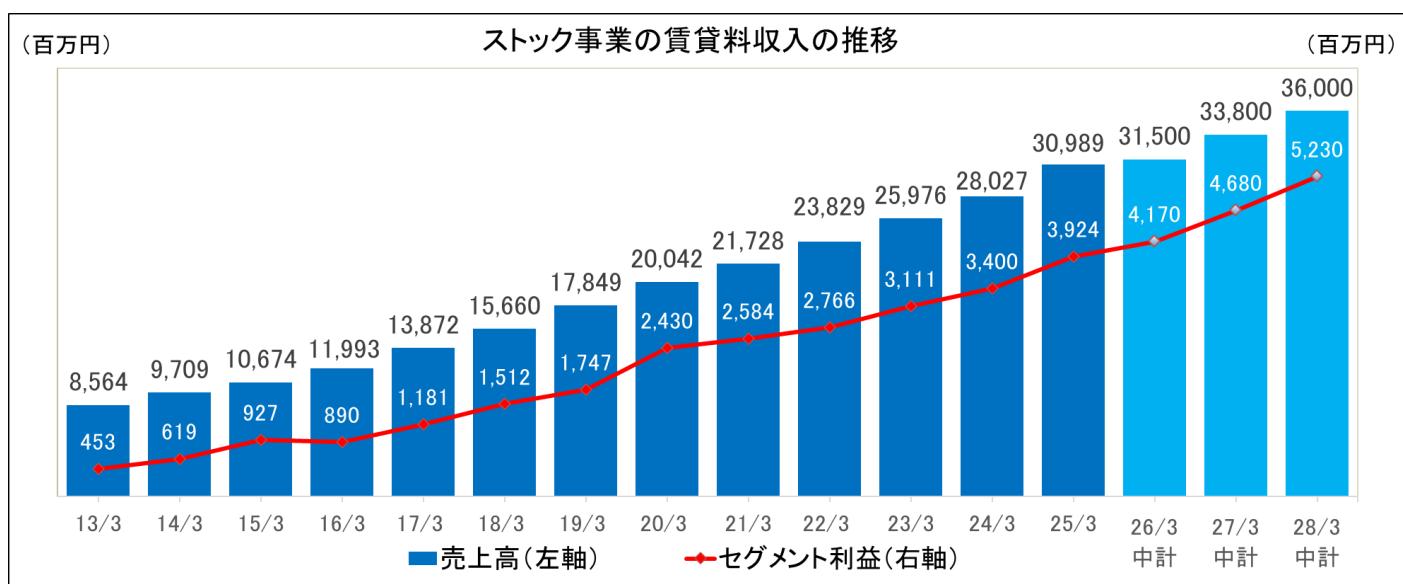
## 【業績推移】

同社は株式上場以来、外部環境の変化に柔軟に対応しながら、安定した売上成長を継続してきた。建築コストや土地価格の高止まり、金利上昇といった外部要因の影響が続く中でも、適正な在庫管理、選択と集中による投資判断を徹底し、本計画期間では、3期連続で売上高の過去最高更新を目指す。



## 【ストック型事業の深化】

本計画期間中は、3年間で約600棟の賃貸アパートの引渡しを計画しており、それに伴って管理棟数の増加と賃貸管理収益の拡大が見込まれる。稼働率は引き続き97%前後の高水準を維持し、質の高い管理体制によって収益安定性の確保を進める。

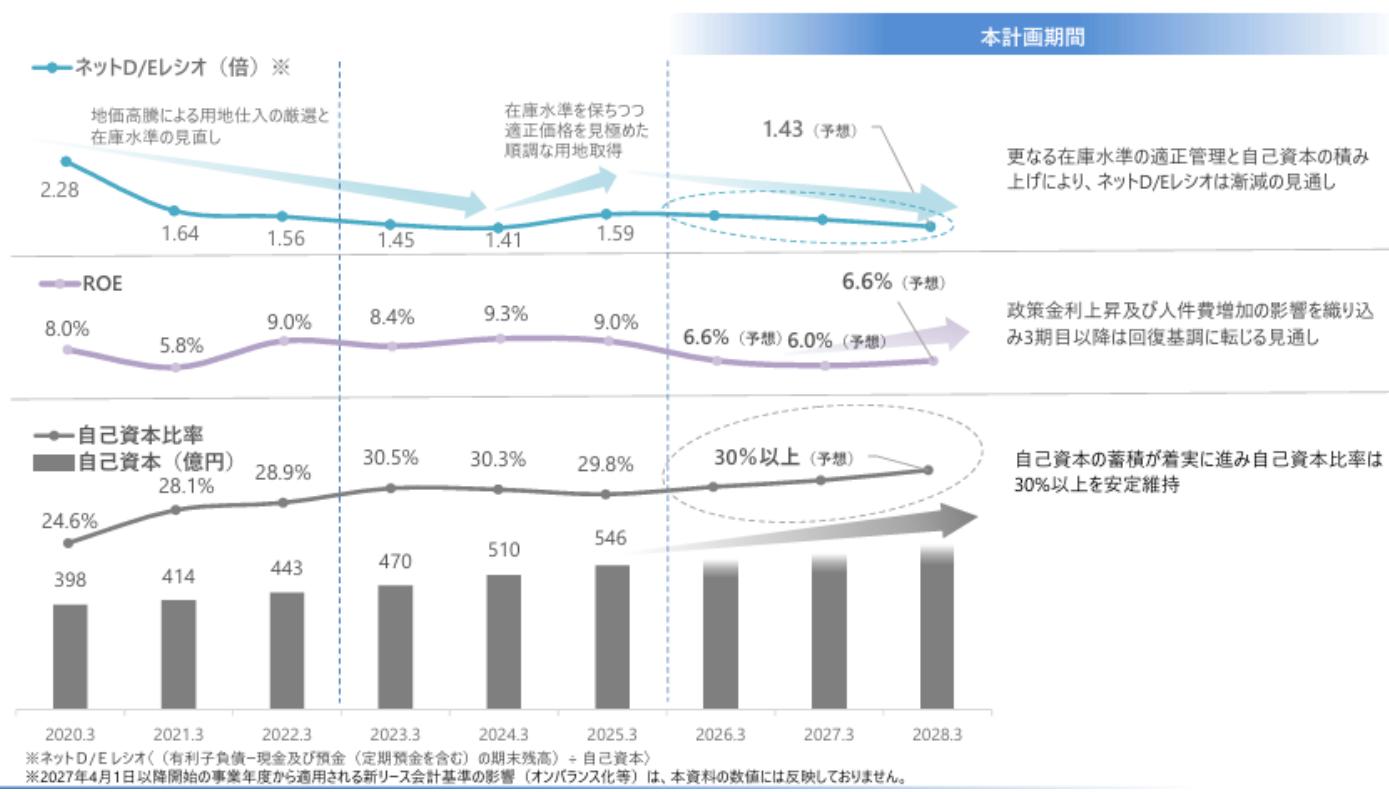


## 【主要財務指標の推移と計画(自己資本比率・ROE・ネットD/E レシオ)】

本計画期間は各段階利益の回復とともに、自己資本が積み上がり、財務指標は安定に推移する見通し。

## BRIDGE REPORT

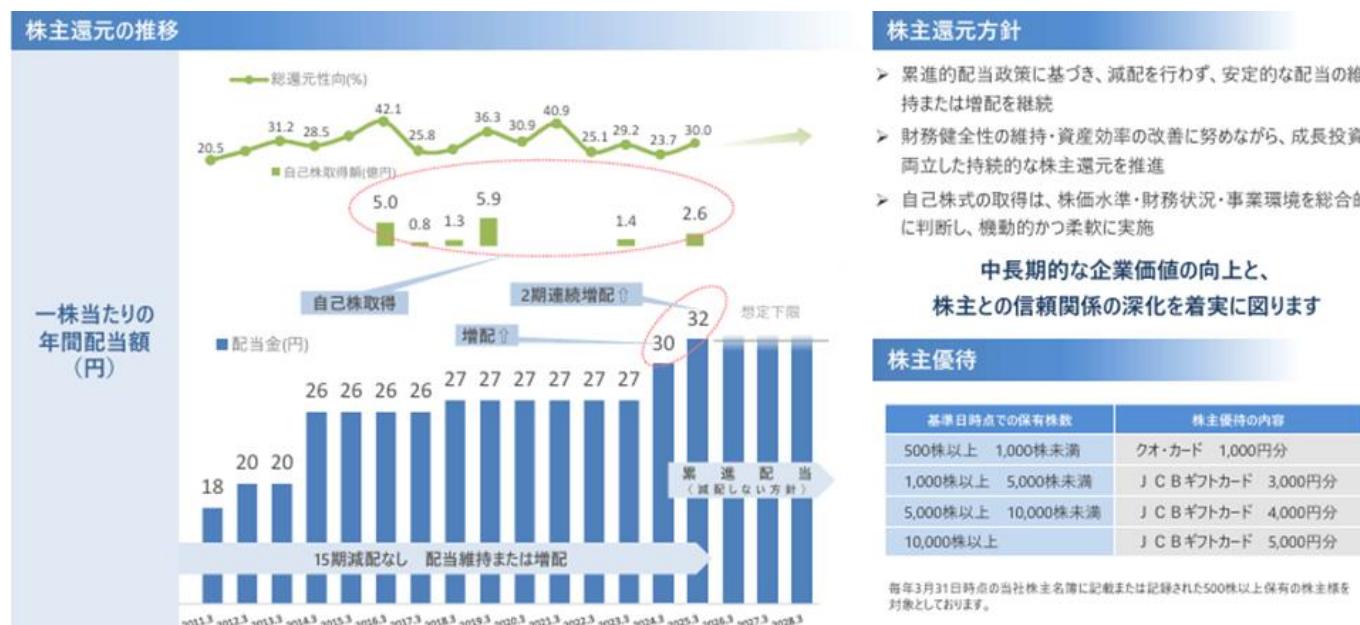
Bridge Salon



(同社決算説明資料より)

## 【累進的配当政策による持続的な株主還元】

同社はこれまで、収益基盤の拡大と財務体質の強化に取り組みながら、15期連続で減配を行っておらず、安定配当を継続してきた。24/3期には累進的配当政策を導入し、2期連続で増配を実施予定。今後も業績に応じた柔軟な還元を行い、安定配当と企業価値の持続的な向上を目指す。



(同社決算説明資料より)

## BRIDGE REPORT



## ◎セグメント別事業戦略

## 【分譲住宅事業】

	26/3期 中計	27/3期 中計	28/3期 中計
売上高	38,800	37,500	39,600
セグメント利益	1,870	1,550	1,840

\*単位:百万円。

本計画期間は、戸建住宅・分譲マンションの両軸で供給を拡大し、3期を通じて堅調に推移。27/3期は大型マンションの引渡戸数反動減により一時的に減収減益となるものの、28/3期には供給が回復し、売上高・セグメント利益ともに回復基調へ転じる見込み。

同社の分譲住宅事業では、「炭の家／ピュアエア」を主軸とした自由設計住宅に加え、価格訴求型の「S·O·U(ソウ)」、デザイン性と暮らしやすさを追求した平屋住宅「HIRANAGI(ヒラナギ)」の3ブランドを展開している。顧客の多様化するライフスタイルや価値観に応える商品構成を通じて、ニーズへの的確な対応を図るとともに、業務効率と収益性の両立、そして提案力の最大化を目指す。南エリア(堺市・大阪南部・南河内・和歌山北部)では、3ブランド活用による提案力と販売効率の最大化を図り、北エリア(大阪市内・阪神間・北摂・京阪・東大阪など)では、都市型対応による高付加価値と収益性の最大化を図る。また、自由設計・空気環境・耐震性能の3本柱で、顧客の信頼と満足に応える住まいを提供する。近年のワークスタイルの変化や土地・建築価格の上昇により、住宅に求められる志向は多様化し、価格面への配慮も重要性を増している。同社では、そうしたニーズに応えるべく、2022年11月より新たに「S·O·U」と「HIRANAGI」の販売を開始した。「S·O·U」と「HIRANAGI」は、品質を保ちながら選択肢を広げる新たな規格住宅である。

## &lt;分譲マンション&gt;

分譲マンションは、本計画において3年間で9プロジェクト・約850～900戸弱の竣工引渡しを計画し全社の収益基盤を支える。26/3期は3棟、27/3期は4棟、28/3期は2棟の竣工引渡しを予定している。

2026年3月期（3棟）	2027年3月期（4棟）	2028年3月期（2棟）
 プランニード阪急水無瀬 (三島郡島本町 75戸)	 プランニード堺本駅前 (大阪市 71戸)	 シャルマンフジ北野田ステーションレジデンス (堺市 65戸)
 シャルマンフジ パーク & リンクス (堺市 190戸)	 PJ名未定 (合計2棟 計画 126戸)	 PJ名未定 (計画 52戸)
 創業50周年記念事業「パークリングプロジェクト（全2棟310戸）」 ・1工区：シャルマンフジ パーク & リンクス（190戸）→2025年4月完成引渡済 ・2工区：シャルマンフジ パーク & リンクスEST（120戸）→2027年3月期での引渡予定	 シャルマンフジ パーク & リンクスEST (堺市 120戸)	 開発中 Charmant Fujii PJ名未定 (計画 160戸)
上記記載の開発中物件は用地確保済みで2027年3月期～2028年3月期にかけての竣工を予定しています。		

(同社決算説明資料より)

## BRIDGE REPORT



## &lt;戸建て住宅&gt;

26/3期以降の売上計画に連動する販売中プロジェクト一例(販売中物件より抜粋)



レアグラン吹上 和歌山県和歌山市吹上（全36区画）



ファンジュ堺北野田Ⅲ・Ⅳ 大阪府堺市東区（全25区画）

ファンジュ泉佐野葵町Ⅰ・Ⅱ  
大阪府泉佐野市葵町（全46区画）アフュージアガーデン尼崎 ～やさらぎの街～  
兵庫県尼崎市（全11区画）アフュージア箕面北  
大阪府大阪市（全17区画）アフュージア島本広瀬  
大阪府三島郡島本町（全24区画）

(同社決算説明資料より)

## 【住宅流通事業】

	26/3期 中計	27/3期 中計	28/3期 中計
売上高	24,900	25,500	25,800
セグメント利益	420	480	520

\*単位:百万円。

本計画期間は、中古マンションを主軸に、収益性や市場性を踏まえた商品構成の見直しを進めるとともに、中古戸建住宅では利益性の高い物件に絞った選別展開を行う。さらに、中古住宅アセット事業では物件取得競争の優位性を活かし、柔軟な販売戦略と在庫水準に留意した慎重な計画により、売上高、セグメント利益は安定的な拡大を見込む。

近畿圏における中古住宅市場の堅調な推移が見込まれる中、在庫水準に配慮した多様な出口戦略により、着実な収益確保を図る。住宅流通事業は、賃貸部門との連携を活かし、入居者付きの中古住宅を取得・保有しながら、賃料収入と再販収益を組み合わせるストック型モデルである「中古住宅アセット事業」も展開している。競争が激しい買取再販市場に比べ、当該モデルは参入障壁が高く、出口戦略の多様性やリスク分散にも優れ、収益の安定性向上に寄与する戦略的事業領域として位置づけている。

## 【土地有効活用事業】

	26/3期 中計	27/3期 中計	28/3期 中計
売上高	29,600	29,600	30,000
セグメント利益	3,019	2,920	3,020

\*単位:百万円。

\*セグメント間の内部取引高を含めて表示。

本計画期間における売上高およびセグメント利益は、概ね横ばいで推移しており、全体としては堅調かつ安定的な事業運営が続く見通しである。建築請負については、前期の好調な受注が1期目に反映される一方で、2期目以降は安定的な受注を前提としつつも、外部環境の変化や建築コストの上昇リスクを踏まえた保守的な計画としている。

## BRIDGE REPORT



現時点においても受注状況は堅調に推移しており、事業の成長性や収益基盤に大きな変動はなく、今後も安定した収益の確保が期待される。相続・資産承継への関心が高まる中、同社は「安心・安定」を重視した一棟売賃貸アパートの供給を通じて、安定的な収益を見込める資産形成手段としての商品を提供し、着実に引渡実績を積み重ねている。金融緩和の一巡により投資環境が変化する中にあっても、長期的な安定収益や資産の有効活用を重視するオーナーに対し、今後も確かな供給力でニーズに応える。本計画期間において、一棟売賃貸アパートでは約 420 棟の引渡しを予定し、建築請負では約 180 棟の引渡しを予定している。資材高騰を背景に、コストと収益性のバランスに優れた木造賃貸アパートが改めて注目されている。同社の「フジパレス」シリーズは、戸建住宅で培った設計力を活かし、初期投資の抑制と収益性・資産性の両立を実現。税務や融資面でも評価され、安定した賃貸経営に貢献している。

## 【賃貸及び管理事業】

	26/3 期 中計	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	31,500	33,800	36,000
セグメント利益	4,170	4,680	5,230

\*単位:百万円。

本計画期間は、賃貸アパート「フジパレス」、サービス付き高齢者向け住宅「フジパレスシニア」を中心としたストック型収益の拡大を軸に安定成長を見込んでいる。売上高は 26/3 期の 315 億円から、28/3 期には 360 億円まで拡大する見通しで、セグメント利益も毎期上昇基調を保ち、最終年度には 50 億円を超える見通しである。

建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲マンションの引渡しに連動した管理戸数の継続的な増加により、同社のストック型収益基盤である賃貸及び管理事業は着実に拡大している。セグメント利益は全社利益に占める構成比を高め続けており、中長期の収益安定を支えるコア事業としての地位を確立している。地域に根ざしたサービス付き高齢者向け住宅に加え、自社保有・サブリース・分譲マンション管理を軸とした賃貸管理事業により、同社のストック型収益基盤は着実に拡大している。97% 前後の高水準の稼働率を維持する背景には、仲介業者との強力な連携、徹底した品質管理、そして社員と協力業者様が一体となった現場力がある。

## 【建設関連事業】

	26/3 期 中計	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	2,900	2,600	2,800
セグメント利益	32	28	65

\*単位:百万円。

\*セグメント間の内部取引高を含めて表示。

本計画期間の 1 期目は、フジパレスシニアのリノベーションをはじめ、フジパレスの新築や解体工事など、複数の社内案件が計画されており、安定した業績が見込まれる。2 期目は案件進捗の影響により一時的に減収減益となるものの、3 期目にはのれん償却の終了と、受注回復を通じて収益性の向上を図る。

前計画期間中は、同社グループ内の分譲マンションの新築やサービス付き高齢者向け住宅のリノベーションといった多様な案件に携わり、協業による施工実績を拡大した。企画・設計段階からの連携により、コストや品質、工期面での最適化を進め、フローラー型・ストック型いずれの事業においても相乗効果を発揮する。

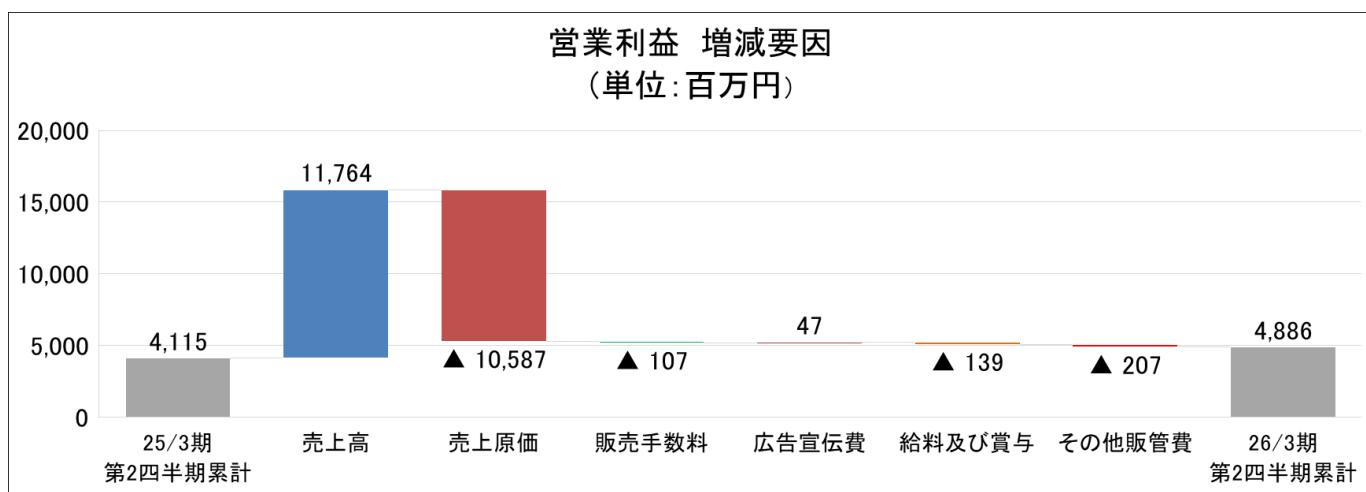
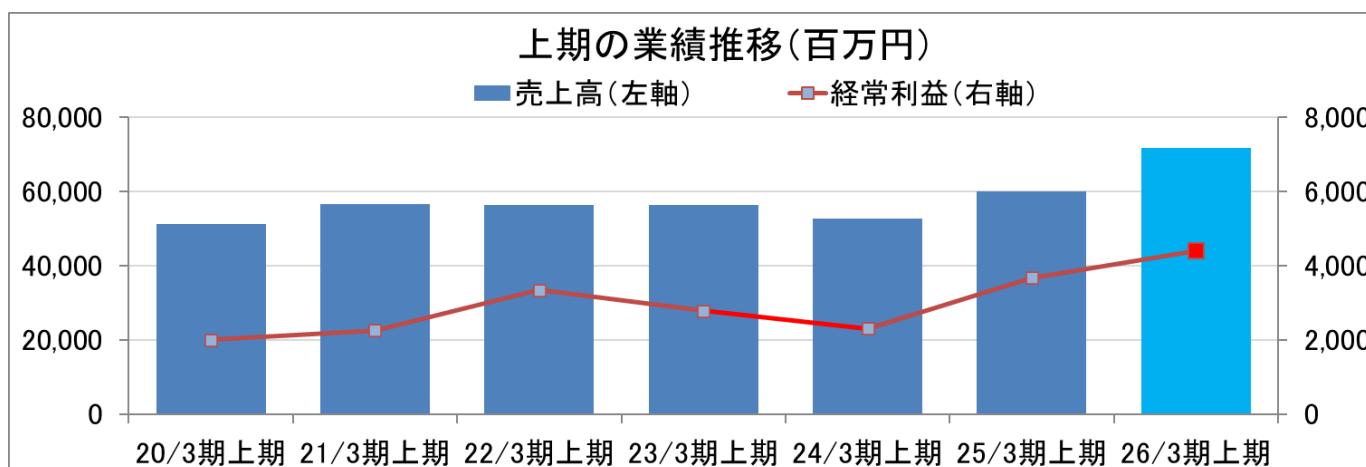
### 3. 2026年3月期第2四半期累計決算

#### (1)連結業績

	25/3期 第2四半期	構成比	26/3期 第2四半期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	59,958	100.0%	71,723	100.0%	19.6%	66,700	+7.5%
売上総利益	9,933	16.6%	11,111	15.5%	11.9%	-	-
販管費	5,817	9.7%	6,224	8.7%	7.0%	-	-
営業利益	4,115	6.9%	4,886	6.8%	18.7%	4,200	+16.3%
経常利益	3,678	6.1%	4,414	6.2%	20.0%	3,700	+19.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	2,478	4.1%	2,969	4.1%	19.8%	2,400	+23.7%

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

\*単位:百万円。



\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

\*費用項目の▲は費用の増加を示す。

#### 前年同期比19.6%の增收、同20.0%の経常増益

26/3期第2四半期の売上高は、前年同期比19.6%増の717億23百万円となった。売上面では、分譲住宅セグメントにおいて、大型分譲マンションの竣工引渡しに加え、自由設計住宅の引渡しも好調に推移した。住宅流通セグメントは、前期からの仕入強化により豊富な在庫を確保できたことに加え、中古マンションの旺盛な需要が追い風となり、引渡しが大幅に増加した。土地有効活用セグメントも、依然好調な個人投資家向け一棟売賃貸アパートに加え、賃貸住宅等建築請負の受注済み工事が順調に進捗し、

## BRIDGE REPORT



土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントも想定通り増収となり、全セグメントが好調に推移した。経常利益は、前年同期比20.0%増の44億14百万円となった。利益面でも売上高の増加により、収益性の低下と内部売上高の減収が影響し利益が減少した建設関連セグメント以外の全セグメントで前年同期を上回った。売上総利益率は、15.5%と前年同期を1.1ポイント下回った。これは主に、前年同期に収益性の高い大型素地販売を計上した影響によるものであり、この要因を除いた実質的な前年同期の売上総利益率は概ね今第2四半期と同水準であり、安定して推移している。販売手数料、給与及び賞与、消費税等が増加したものの販管費が前年同期比7.0%の増加にとどまり、営業利益は同18.7%増の48億86百万円となった。売上高営業利益率は6.8%と同0.1ポイント低下した。営業外費用で支払利息が増加したものの営業外収益で受取配当金や補助金収入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上回った。その他、特別損益の大きな計上ではなく、親会社株主に帰属する中間純利益は同19.8%増となった。上期の売上高と営業利益は、過去最高の実績となり、上期の業績は、売上高及び各段階利益とともに、それぞれ期初予想を上回る数値となった。

また、売上高の先行指標である受注契約残高は603億円と第2四半期末としては過去最高を計上した。財務健全性指標である自己資本比率、ネットD/Eレシオについても健全な数値を維持している。

## (2)セグメント業績(26/3期第2四半期累計)

## 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	22,433	31.3%	+20.3%	1,373	23.2%	+0.9%
住宅流通	15,716	21.9%	+46.8%	571	9.7%	+92.0%
土地有効活用	16,146	22.5%	+8.7%	1,717	29.0%	+20.8%
賃貸及び管理	16,619	23.2%	+9.9%	2,190	37.0%	+14.7%
建設関連	698	1.0%	+28.8%	-26	-0.4%	-
その他	108	0.2%	+26.8%	84	1.4%	+39.1%
調整額	-	-	-	-1,024	-	-
合計	71,723	100.00%	+19.6%	4,886	100.00%	+18.7%

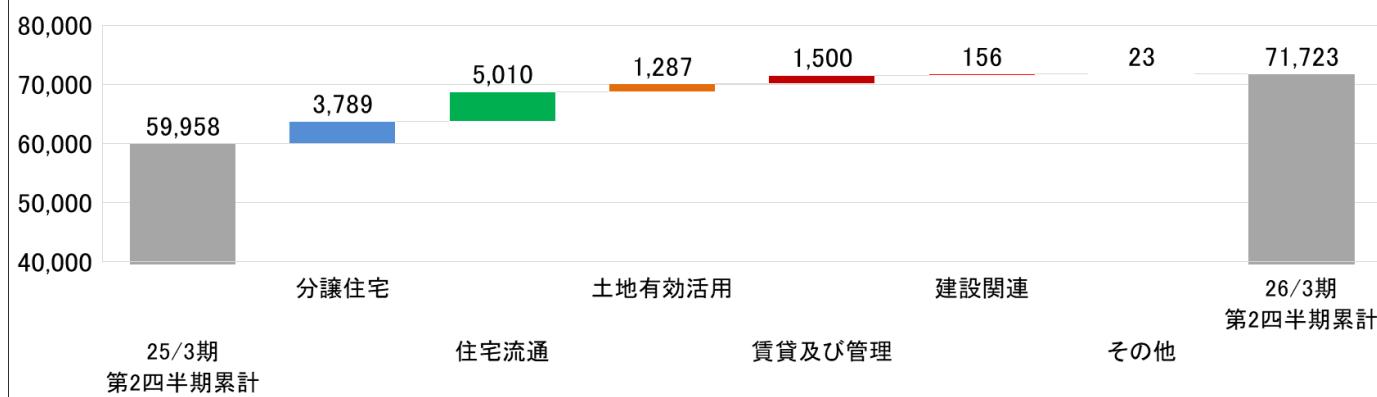
\*単位:百万円。

\*売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益は営業利益の数値。

\*セグメント利益の構成比は調整額を控除する前の営業利益に対する比率。

\*従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上していたが、24/3期第1四半期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行い、その他セグメントにて表示している。

セグメント別売上高 増減要因  
(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。

**分譲住宅セグメントの売上高は前年同期比20.3%増の224億33百万円、セグメント利益は同0.9%増の13億73百万円。**

分譲住宅セグメントは、自由設計住宅、分譲マンションともに引渡し戸数が増加し、前年同期比で増収増益となった。

## BRIDGE REPORT



売上高は、「シャルマンフジパーク&リンクス」の竣工引渡しにより、分譲マンションの引渡し戸数が大幅に増加したことに加え、自由設計住宅の引渡しも増加したことから、前年同期比20.3%増となった。

セグメント利益は、增收効果があったものの、前年同期比0.9%増にとどまった。これは、前年同期に計上した利益率の高い素地販売があったことによるもので、これを除いた前年同期比では今第2四半期の収益性は改善した。

	25/3期 第2四半期累計		26/3期 第2四半期累計		
	数量	金額	数量	金額	前年同期比
自由設計住宅等	207戸	8,639	251戸	10,674	+23.6%
分譲マンション	209戸	8,518	264戸	11,231	+31.8%
分譲宅地販売	26戸	717	24戸	527	-26.5%
素地販売	1,270 m <sup>2</sup>	768	-m <sup>2</sup>	-	-
分譲住宅セグメントの売上高	442戸 1,270 m <sup>2</sup>	18,644	539戸 -m <sup>2</sup>	22,433	+20.3%
分譲住宅のセグメント利益		1,361		1,373	+0.9%

\*単位:百万円

2026年3月期 引渡大型戸建分譲プロジェクト	
レアグラン吹上	36戸(和歌山県和歌山市)
アフュージアシティ大東深野	61戸(大阪府大東市)
2026年3月期 引渡分譲マンションプロジェクト	
シャルマンフジパーク&リンクス	14F 190邸 2025年4月15日に完成引渡
ブランニード阪急水無瀬	13F 75邸 2025年8月22日に完成引渡
ブランニード塚本駅前	15F 71邸 2025年12月12日に完成引渡予定

(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46.8%増の157億16百万円、セグメント利益は同92.0%増の5億71百万円。

住宅流通セグメントは、中古マンションの引渡し戸数が大幅に増加し、さらに、一戸当たりの平均販売価格も上昇したことにより、前年同期比で大幅な增收増益となった。

売上高は、前期より強化した仕入れにより、在庫数を確保できることに加え、価格の高騰を続ける新築分譲住宅に比べて、割安感のある中古住宅に対する需要の高まりも追い風となり、前年同期比46.8%増の大幅な增收となった。

セグメント利益は、增收効果に加え、収益性が改善したことにより、前年同期比92.0%増の大幅な増益となった。

	25/3期 第2四半期累計		26/3期 第2四半期累計		
	数量	金額	数量	金額	前年同期比
中古住宅(一戸建)	44戸	1,081	54戸	1,236	+14.3%
中古住宅(マンション)	375戸	9,621	548戸	14,474	+50.4%
その他	-	3	-	5	+69.9%
住宅流通セグメントの売上高	419戸	10,705	602戸	15,716	+46.8%
住宅流通のセグメント利益		297		571	+92.0%

\*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2025(2025年7月28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2025において全国第8位となった。同社の住宅流通事業は主に大阪府下及び阪神間で事業活動を行っており、限られた地域内での営業活動ではあるものの全国トップクラスの買取再販取扱量を誇っている。

また、フジホームバンクでは中古マンション買取再販及び賃貸入居者付きの中古マンションを収益不動産として取得し入居者が退去後、リノベーションを施し再販売する競争優位性の高い中古アセット事業を展開し、2025年9月末時点で963戸を保有している。

## BRIDGE REPORT



## 【中古住宅アセット事業の推移】

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
保有件数(件)	946	891	845	848	989
取得価格(百万円)	12,985	13,043	13,867	15,025	22,020
年間賃料収入(百万円)	1,050	1,000	993	996	1,242

更に、おうち館各店舗は、常時1,000件以上の物件情報を展示している総合住宅展示場で、エリア・新築・中古住宅など顧客の希望の物件を気軽に検索ができる施設となっている。

**土地有効活用セグメントの売上高は前年同期比8.7%増の161億46百万円、セグメント利益は同20.8%増の17億17百万円。**

土地有効活用セグメントでは、売上高・セグメント利益ともに前年同期で增收増益となった。

売上高は、賃貸住宅等建築請負の新規受注が好調に推移し、受注済みの工事が順調に進んだことに加え、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数も前年同期と同様、好調に推移したことから、全体で前年同期比8.7%増の增收(外部売上高)となった。

セグメント利益も增收効果に加え、収益性の改善に伴い、前年同期比20.8%増の増益となった。

	25/3期 第2四半期累計		26/3期 第2四半期累計		
	数量	金額	数量	金額	前年同期比
賃貸住宅等建築請負	17件	2,333	23件	3,524	+51.0%
サービス付き高齢者向け住宅	8件	2,021	6件	1,671	-17.3%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	70棟	10,504	71棟	10,950	+4.2%
土地有効活用セグメントの売上高 (外部売上高)	25件 70棟	14,859	29件 71棟	16,146	+8.7%
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	848	—	516	-39.1%
土地有効活用セグメントの売上高	25件 70棟	15,708	29件 71棟	16,662	+6.1%
土地有効活用のセグメント利益		1,421		1,717	+20.8%

\*単位:百万円。

個人投資家向け一棟売賃貸アパートでは、総合不動産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2025年9月末時点稼働率97.6%\*の高稼働を維持している。商品開発力、心ある管理と高い集客力に加え、オーナーに寄り添った契約内容が評価されている。

\*一括借上による管理物件の稼働率。サービス付き高齢者向け住宅を除く。

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 ( <b>サ高住運営棟数全国トップ</b> )	高齢社会の新しい土地活用のカタチ 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・スリーハーブズ	高稼働・高収益を実現する全戸メゾネット型賃貸住宅
フジパレス・ロフトタイプ	シングル層の新しいニーズを開拓するロフトタイプ

(同社決算説明資料より)

**賃貸及び管理セグメントの売上高は前年同期比9.9%増の166億19百万円、セグメント利益は同14.7%増の21億90百万円。**

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、更に、住宅流通セグメントにおいて、中古アセットの在庫数の確保が前年同期比で増加したこと等により、期初想定通り、売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回った。

2025年9月末時点の管理戸数は39,215戸(前期末比1,185戸増)、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は276棟(前期末比6棟増)と着実に増加している。これにより、同社のストック型事業としての収益基盤は一層強化された。

## BRIDGE REPORT



	25/3期 第2四半期累計	26/3期 第2四半期累計	前年同期比
	金額	金額	
賃貸料収入	10,948	12,080	+10.3%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	3,632	3,993	+9.9%
管理手数料収入	538	545	+1.4%
賃貸及び管理セグメントの売上高	15,120	16,619	+9.9%
賃貸及び管理のセグメント利益	1,909	2,190	+14.7%

\*単位:百万円

賃貸管理戸数は、2020年以降、年平均2,000戸を超えるペースで増加している中、稼働率は安定的に97%前後を維持している。また、2025年9月末時点で、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は276棟、管理戸数は9,173戸を誇る。また、高齢者住宅新聞2025年サマー特大号によると、運営棟数275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。

### サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数及び管理戸数の推移



### サービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキング

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス	275
2	学研グループ	212
3	SOMPOケア	146
4	ヴァティー	121
5	NPO法人ラ・シャリテ	96
6	エクラシア	89
7	やまねメディカル	79
8	創生会グループ	62
9	パナソニック エイジフリー	61
10	ゴールドエイジ	54
10	やさしい手	54

\* 2025年8月20日発売 週刊高齢者住宅新聞より  
当社にて集計

※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年同期比28.8%増の6億98百万円、セグメント損失は同29百万円悪化の26百万円。

外部売上高は、前期に受注した建築請負工事が順調に進捗し、前年同期比28.8%増の大幅な増収となった。一方、内部売上高は、前年同期にあつたサービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事のような大規模の案件がなく減収となり、全体の売上高はわずかに減収となつた。

セグメント利益は、外部売上高における資材価格の高騰等による収益性の低下及び内部売上高の減収を受けて、赤字となつた。

	25/3期 第2四半期	26/3期 第2四半期	前年同期比
	金額	金額	
建設関連	542	698	+28.8%
セグメント間の内部売上高又は振替高	713	507	-28.9%
建設関連セグメントの売上高	1,255	1,205	-4.0%
建設関連のセグメント利益	3	-26	-

\*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。

## BRIDGE REPORT



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。以来、鉄骨造の大型サービス付き高齢者向け住宅の新築工事、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事、同社グループが販売する新築分譲マンションの施工や自社社屋の大型修繕工事に携わるなど、協業範囲は順調に広がっている。

## (グループ内施工事例) 2022年2月～2025年2月竣工物件

新築サービス付き高齢者向け住宅

一休江坂 68室 鉄骨造  
(2022年2月18日竣工)

新築分譲マンション

プランニード河内永和 13F 38邸 RC造  
(2024年5月17日竣工)

## サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事

一休西宮 62室 (旧社員寮)  
(2023年1月26日竣工)ワールズ大日 77室 (旧社員寮)  
(2025年1月27日竣工)ヒビオ住吉 78室 (旧病院)  
(2025年2月3日竣工)

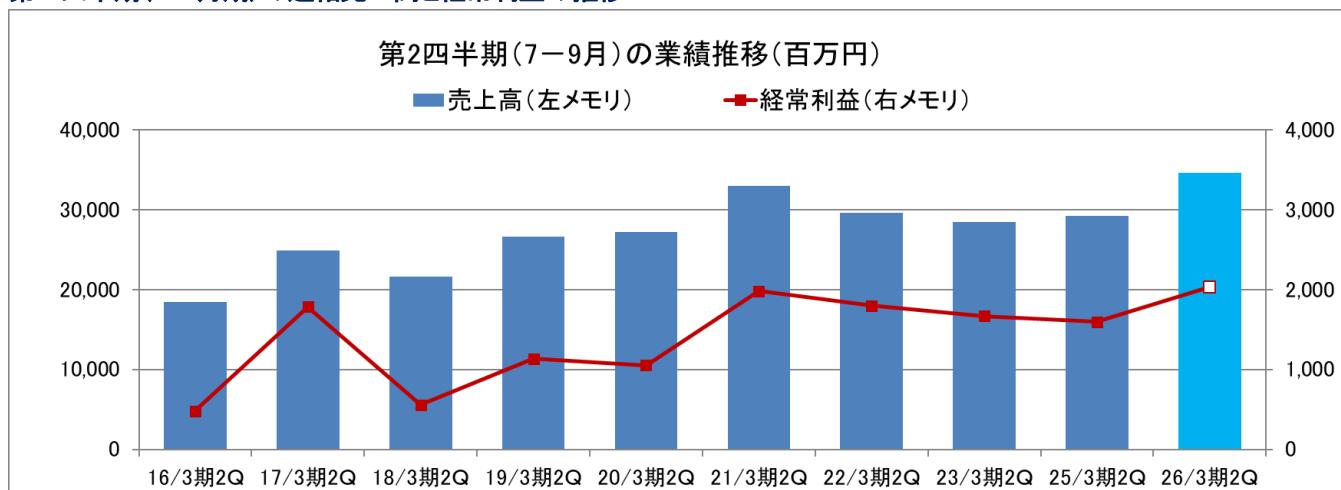
(同社決算説明資料より)

## その他セグメントの売上高は前年同期比26.8%増の1億8百万円、セグメント利益は同39.1%増の84百万円。

他のセグメントは、報告セグメントに含まれていない事業セグメントであり、同社が行っている保険代理店事業を含んでいる。従来、保険代理店事業に係る収入を営業外収益にて計上していたが、24/3期第1四半期より売上高に計上する表示方法の変更を行った。

## (3)四半期業績の推移

## 第2四半期(7～9月期)の連結売上高と経常利益の推移



\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

## BRIDGE REPORT



第2四半期(7~9月)は、中古マンションの引渡しの増加及び賃貸住宅等建築請負の受注済み工事が順調に進捗したことが主な要因となり、過年度と比較しても売上高、各段階利益とも非常に好調に推移した。

## (4)受注契約残高の状況

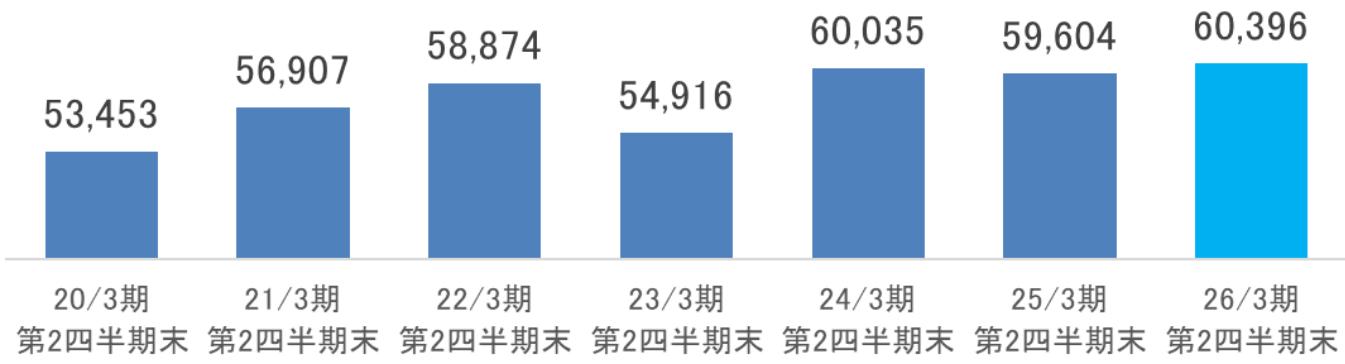
	25/3期上期末(2024年9月末)		26/3期上期末(2025年9月末)		前年同期比
	数量	金額	数量	金額	
自由設計住宅等	373戸	16,375	405戸	17,169	+4.8%
分譲マンション	229戸	9,821	156戸	6,693	-31.9%
分譲宅地販売	16戸	443	9戸	147	-66.7%
素地販売	-	-	-	-	-
分譲住宅	618戸	26,641	570戸	24,010	-9.9%
中古住宅(戸建)	22戸	580	24戸	633	+9.1%
中古住宅(マンション)	118戸	2,749	157戸	4,080	+48.4%
住宅流通	140戸	3,329	181戸	4,713	+41.5%
賃貸住宅等建築請負	78件	8,103	101件	10,522	+29.8%
サービス付き高齢者向け住宅	26件	5,791	26件	5,943	+2.6%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	93棟	14,717	91棟	14,431	-1.9%
土地有効活用	104件/93棟	28,612	127件/91棟	30,896	+8.0%
建設関連	26件	1,020	25件	776	-24.0%
合計	-	59,604	-	60,396	+1.3%

\*単位:百万円

(同社決算説明資料より)

26/3期第2四半期末の受注契約残高は603億円と、前年同期比1.3%増となり、第2四半期末としては過去最高となった。分譲住宅セグメントは、4月に大型分譲マンションの竣工引渡しがあったため、分譲マンションの受注契約残高は大きく減少しましたものの、自由設計住宅の受注が堅調に推移し、前年同期比9.9%減にとどまった。住宅流通セグメントは、特に中古マンションの受注が好調に推移し、前年同期比41.5%増の大幅な増加となった。土地有効活用セグメントは、資産家の不動産有効活用のニーズが根強く、賃貸住宅等建築請負は、前年同期比29.8%増、サービス付き高齢者向け住宅は、前年同期比2.6%増となり、全体では前年同期比8.0%増となった。建設関連セグメントは、建築請負工事が順調に進んだことにより、前年同期比24.0%減となった。

## 受注契約残高の推移(単位:百万円)



## BRIDGE REPORT



## (5)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

	25年3月	25年9月		25年3月	25年6月
現預金	21,578	20,582	仕入債務	4,377	4,380
棚卸資産	93,877	96,064	短期有利子負債	35,633	34,222
流動資産	119,108	119,963	未払法人税等	1,401	1,504
有形固定資産	58,331	59,602	前受金	3,369	3,176
無形固定資産	582	527	長期有利子負債	73,078	75,709
投資その他	5,188	5,797	負債	128,535	128,765
固定資産	64,101	65,927	純資産	54,674	57,124
資産合計	183,210	185,890	有利子負債合計	108,711	109,931

\*単位:百万円

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

\*有利子負債=借入金+社債+リース債務



\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2025年9月末の総資産は1,858億90百万円と前期末比26億80百万円増加した。資産サイドは、販売用不動産、土地、投資有価証券、長期預金などが主な増加要因となり、現預金、仕掛販売用不動産、繰延税金資産などが主な減少要因となった。負債・純資産サイドは電子記録債務、長期借入金、親会社株主に帰属する中間純利益利益の計上による利益剰余金などが主な増加要因となり、短期借入金、前受金、株式給付引当金などが主な減少要因となった。棚卸資産の主な内訳と金額は、販売用不動産324.8億円(前期末282.6億円)、仕掛販売用不動産272.3億円(同290.9億円)、開発用不動産362.9億円(同364.7億円)、中古アセット225.9億円(同220.5億円)。

棚卸不動産は、前期末比21億円増加した。仕入れが順調に進んだことにより分譲戸建住宅が37億円増加したこと、需要の旺盛な中古住宅で仕入れを強化したことにより33億円増加したこと、一方で分譲マンションは大型物件の竣工引渡しにより49億円減少したことが主な変動要因。

今第2四半期末時点で、分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2,792戸(うち562戸は受注済み)となり、未受注分の在庫戸数としては約3年分の受注相当数を確保できている。仕入れを強化した中古住宅の在庫戸数は709戸(うち181戸は受注済み)となり、未受注分の在庫戸数としては約6ヶ月分の受注相当数を確保できている。土地有効活用の在庫棟数は268棟、そのうち83棟(100億円)は一定期間の保有を目的としたもので、販売用在庫は185棟(うち91棟は受注済み)となり、未受注分の在庫棟数としては約8ヶ月分の受注相当数を確保できており、いずれも適正な水準で推移している。

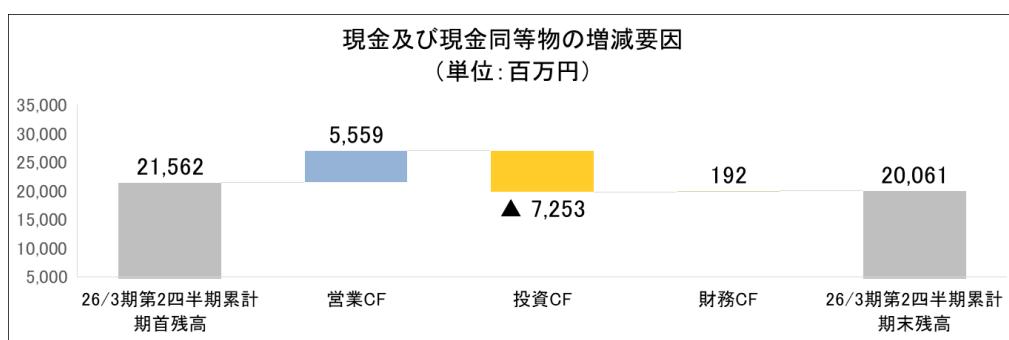
## BRIDGE REPORT



## キャッシュ・フロー

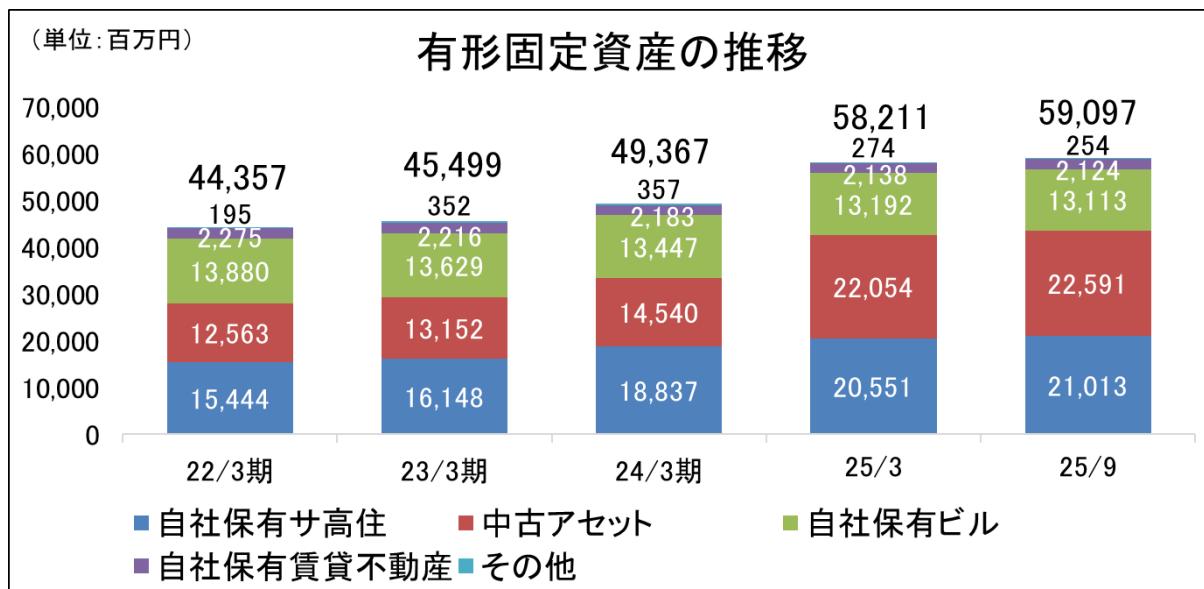
	25/3期第2四半期累計	26/3期第2四半期累計	前期比
営業キャッシュ・フロー(A)		-1,903	5,559
投資キャッシュ・フロー(B)		-8,012	-7,253
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)		-9,915	-1,693
財務キャッシュ・フロー	7,882	192	-7,689
現金及び現金同等物中間期末残高	21,718	20,061	-1,657
※単位:百万円			-7.6%

CFの面では、税金等調整前中間純利益の増加、棚卸資産の減少、仕入債務の増加などにより営業CFがプラスへ転じた。また、有形固定資産の取得による支出が減少したことなどにより投資CFのマイナスが縮小し、フリーCFのマイナスが縮小した。一方、短期借入金が減少したことや自己株式の取得による支出が増加したことなどにより、財務CFのプラスが縮小した。これらにより、現金及び現金同等物中間期末残高は前年同期比7.60%の減少となった。前期同様に現金及び現金同等物の期末残高は200億円を超える水準を維持している。



営業CFは、上期の利益計上に加え、着実な資金回収が進んだことで55億円のプラスとなった。棚卸不動産は21億円増加しているものの、中古アセット事業において今第2四半期中の所有目的変更(保有から販売)に伴い、有形固定資産から棚卸不動産へ41億円振替しており、キャッシュ・フローにおける棚卸資産の増減額は19億円の減少となる。投資活動CFは、72億円のマイナスとなった。これは、中古アセット事業の強化に伴う中古マンションの取得49億円、サービス付き高齢者向け住宅の取得11億円によるもの。また、今第2四半期において、定期預金を10億円預入した。財務CFは、既存借入の返済があったものの、用地仕入や有形固定資産の取得に係る資金調達を行ったため、1.9億円のプラスとなった。

## (6)有形固定資産の推移



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

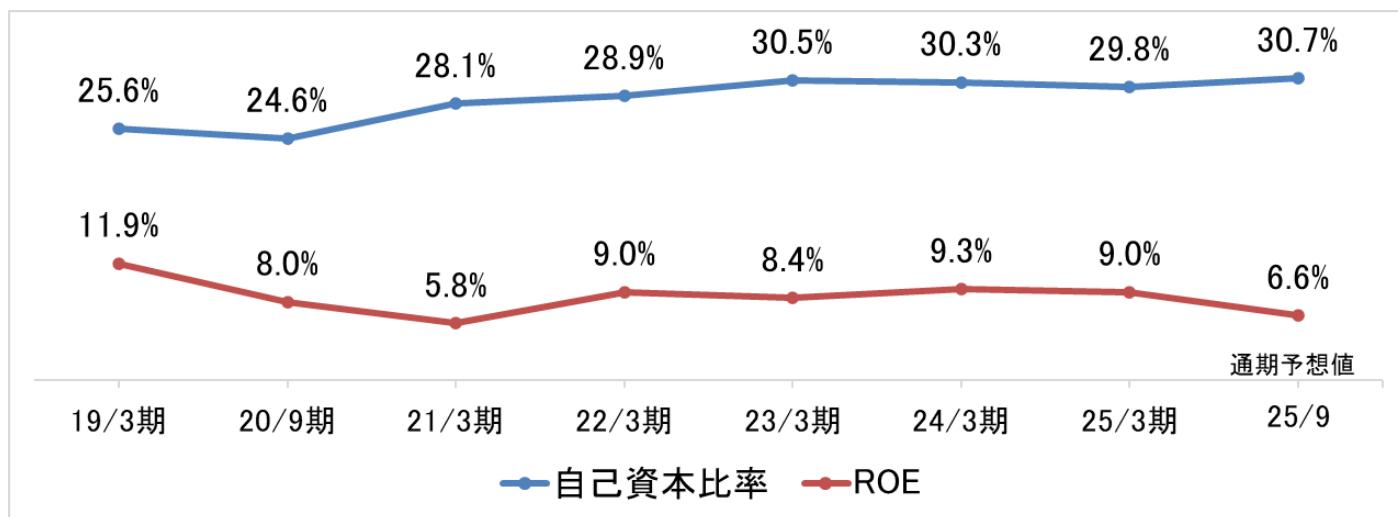
## BRIDGE REPORT



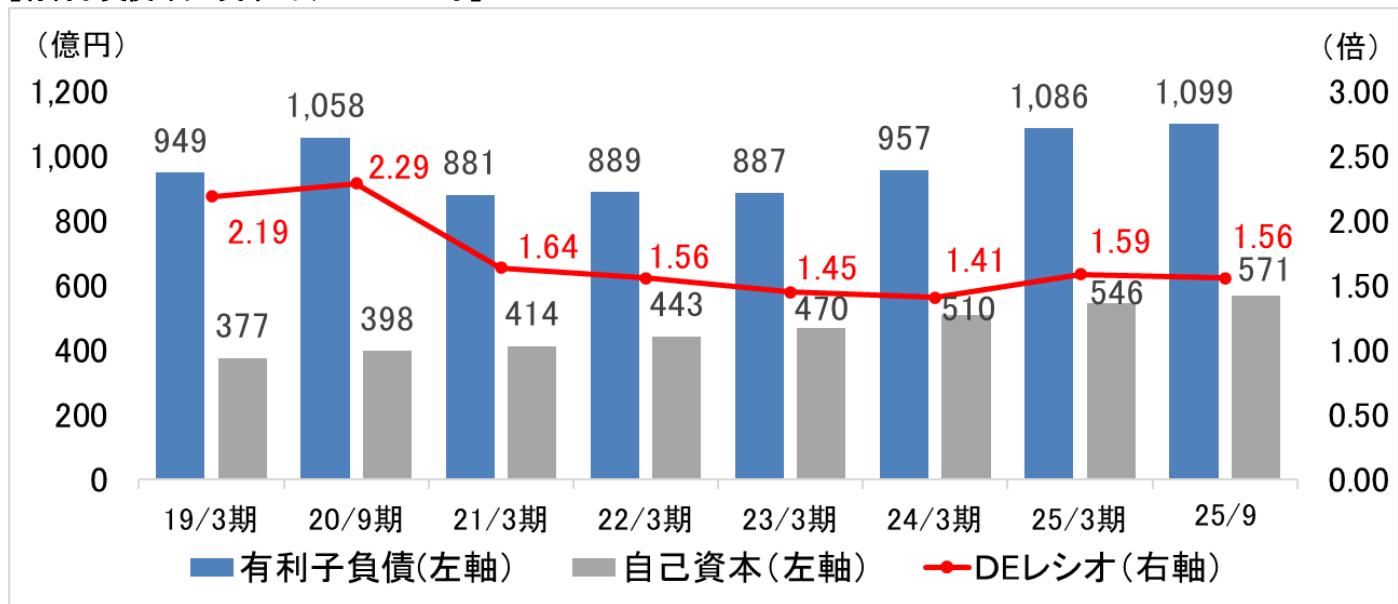
同社は、安定収益基盤の構築に向け、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）の取得を進めている。中古アセットについては、前期末に目安とする保有戸数に到達したことから、当面は在庫の入れ替えを行いながら、現状の保有戸数を維持していく方針である。

## (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期からは、地価高騰により用地仕入を厳選しつつ、販売価格の柔軟な対応による在庫水準の見直し（在庫回転率の向上）を実施している。また、24/3期以降は、財務規律を意識した在庫確保による安定成長の実現に重点を置いている。

## BRIDGE REPORT



## (8)最近のトピックス

## ◎オーナー向けアプリ「GMO 賃貸 DX」を導入

同社グループのフジ・アメニティサービス株式会社は、関西圏において 35,000 戸以上の賃貸アパートを管理している。これまで、一括借り上げ物件等の物件管理におけるオーナーとのやり取りは紙ベースが中心であり、ペーパーレス化や業務プロセスの効率化に課題があった。この課題に対応するため、2025 年 8 月 1 日より GMO ReTech 株式会社が提供するオーナー様向けアプリ「GMO 賃貸 DX」に同社独自の機能を追加したサービスの運用を開始した。これにより、収支報告等の書類の電子化、各種書類の承認業務のアプリ内完結や資料の一元管理が可能となり、オーナーと同社双方の利便性が大幅に向上了。今後は、本サービスを活用し、将来的な管理戸数拡大に備え、更なる顧客満足度の向上につなげる。

## ◎産経新聞にてフジパレスシニアに関するインタビュー記事が掲載

2025 年 8 月 7 日発売の産経新聞大阪本社版に同社のサービス付き高齢者向け住宅のインタビュー記事が掲載された。掲載記事では、フジパレスシニアの運営コンセプトや入居者・介護事業者へのサポート体制、仕事への想いについて答えている。同社は「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトにサービス付き高齢者向け住宅を積極的に展開している。それぞれの施設で専用の調理スペースを設け、栄養バランスの取れた質の高い食事を提供するとともに、定期的に味付けや盛り付け等、入居者目線での食事の試食、モニタリングを実施し、フィードバックを行っている。また、円滑な施設運営をサポートするため、成功事例やノウハウを共有する介護事業者向け研修会を開催することで質の高いサービスを提供している。

## ◎週刊高齢者住宅新聞 福祉施設・高齢者住宅定員数ランキングで全国 10 位、

## 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 1 位になった

2025 年 8 月 20 日発売の高齢者住宅新聞の福祉施設・高齢者住宅定員数ランキングで、同社グループが 10 位にランクインし、ピックアップインタビューが掲載された。

同社グループは、近畿圏のみ(主に阪神エリア)でサービス付き高齢者向け住宅を提供しているが、運営棟数では全国 1 位、定員数でも全国 3 位の供給実績を誇っている。今後も引き続き、積極的な事業の拡大に取り組む。ピックアップインタビューでは、同社グループのシニア事業の概要や運営棟数の着実な増加、今後の展望について答えている。

## 4. 2026 年 3 月期業績予想

## (1)連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	123,927	100.0%	126,000	100.0%	+1.7%
営業利益	7,894	6.4%	7,200	5.7%	-8.8%
経常利益	6,987	5.6%	5,700	4.5%	-18.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,764	3.8%	3,700	2.9%	-22.3%

\*単位:百万円

## 前期比 1.7% の增收、同 18.4% の経常減益予想

第 2 四半期が終わり、26/3 期の会社計画は、売上高が前期比 1.7% 増収の 1,260 億円、経常利益が同 18.4% 減益の 57 億円の予想から変更なし。

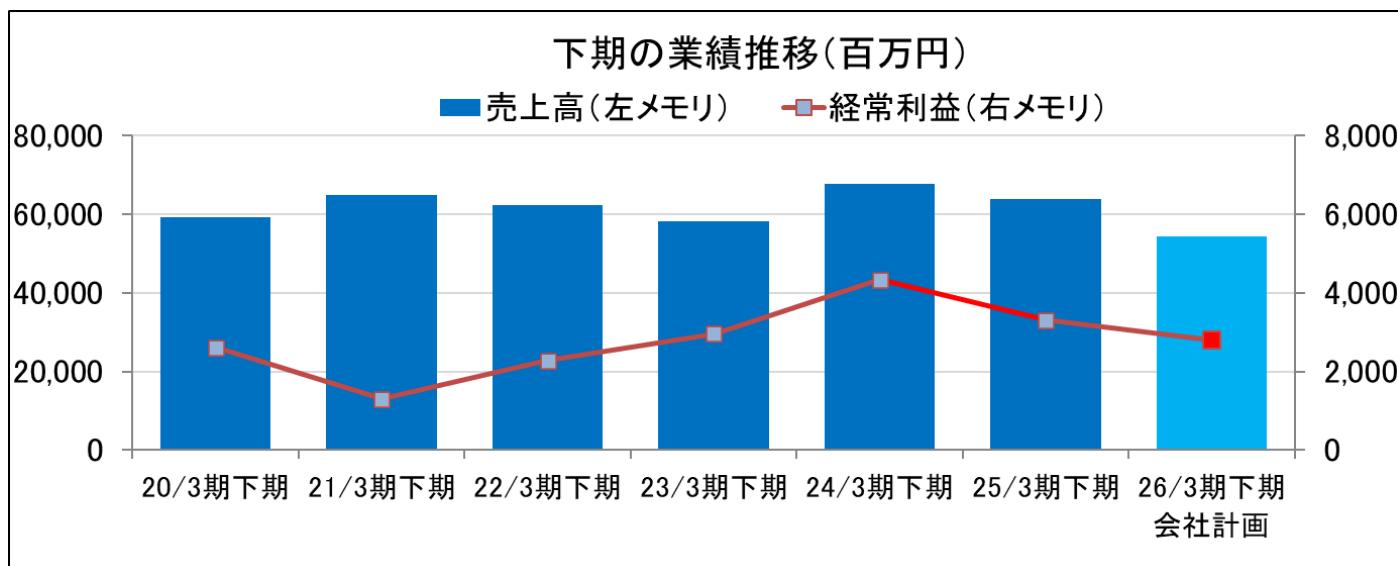
今中間期の業績は、大型分譲マンションの引渡しや、住宅流通事業の販売増が業績を押し上げ、売上高、各段階利益とともに前年同期比で增收増益、且つ期初予想値も上回った。住宅業界を取り巻く環境は、新築価格の高騰、住宅ローン金利の上昇及び物価高を背景とした生活防衛気運の高まり等により、住宅購買意欲は底堅いながらも高まっているとは言い難い状況にあり、今後想定される政策金利の上昇は、同社及び住宅取得者にとっても懸念材料となっている。しかし、同社グループでは、新築分譲住宅事業は販売物件数の確保により特に戸建分譲住宅の受注状況が堅調となり、新築に比べて安価な住宅流通事業も引き続き好調さを持続すると予想している。また、土地有効活用事業においても特に建築請負の受注状況が良好に推移しており、今中間期末の受注残高は中間期末としては過去最高水準となった。賃貸管理事業も予想通り增收増益基調にあることから、同社では通期業績予想の達成に向け順調に推移していると判断している。

また、配当予想も、5 円増配となった前期と同額の 1 株当たり年 32 円(上期末 16 円、期末 16 円)の予定を据え置き。配当性向は

## BRIDGE REPORT



31.2%となる。



### (2)連結業績予想に対する進捗状況

	26/3期 第2四半期累計	26/3期 通期会社予想	通期会社予想に対する進捗率
売上高	71,723	126,000	56.9%
営業利益	4,886	7,200	67.9%
経常利益	4,414	5,700	77.4%
四半期純利益	2,969	3,700	80.2%

\*単位:百万円。

通期業績予想に対して、今第2四半期売上高の進捗率56%を超え、各段階利益についても70%前後の非常に高い進捗率となっている。通期業績予想の売上高1,260億円に対して、今第2四半期売上高が717億円であり、残りは543億円となる。受注契約残高の内、当期売上計上予定が339億円、賃貸及び管理による売上計上予定が168億円あり、合計507億円がほぼ確実に今期売上高に計上されるため、達成まで残り36億円の売上高が必要となる。建売住宅や竣工済みの分譲マンション、中古住宅の販売、土地有効活用の建築請負工事の追加受注等により、同社では通期業績予想の達成が十分可能と考えている。

### (3)資本コストや株価に関する同社の考え方

同社は、事業を安定して継続し、経営理念にある通り、全てのステークホルダーに永続的に報いることを経営の目的としている。市況の変化に影響されやすく、財務レバレッジを効かせた事業運営が不可欠な不動産業にとって、財務戦略は極めて重要である。そのため、同社では、資本コストや株価を今まで以上に意識し、内部留保による自己資本の増強及び資産効率改善による財務の健全性向上と、成長分野への投資による収益性向上の両立を図り、同時に期待値の向上に向け、IR活動を今まで以上に充実させる方針である。

#### ① 現状

- ◆2025年3月期のROEは、9.0%と資本コスト(※1)を上回っているものの、PERが5.27倍と低く、PBR(※2)は0.47倍と1.0倍を割っている。
- ◆財務の健全性向上のためネットD/Eレシオの低減を図ってきたが、直近期は全てのセグメントで仕入れが順調に進んだ結果反転しました。
- ◆安定配当は堅持しているものの、直近4期の配当性向については、25%前後となっており、東証プライム上場企業平均と比較すると若干見劣りすると言わざるを得ない。

#### ② 課題

- ◆BPS(※3)増加率を上回る、EPS(※4)増加率を継続実現出来るかどうか。
- ◆投資家に向けて広く同社の堅実で安定したビジネスモデルの理解を深められるかどうか。

## BRIDGE REPORT



◆財務健全性の維持と向上及び成長投資、配当政策の最適なバランスを確保出来るかどうか。

### ③ 取組

- ◆資本効率の高い土地有効活用事業と賃貸及び管理事業への投資を強化し、収益基盤の安定化と確実な成長を目指す。
- ◆当社の配当政策は安定配当であり、直近期まで15期連続して減配がなく、EPSに関わらず2018年3月期以降1株27円の配当を続けてきたが2023年10月に累進的配当政策導入を公表し、2024年3月期は普通配当27円に加えて特別配当3円を実施、2025年3月期は普通配当を32円とするなど、株主還元に配慮する姿勢を明確に示している。
- ◆2025年8月から、60万株を上限として自己株式の取得を進めている。
- ◆IR活動を活性化し、他社にはない同社独自のビジネスモデルの理解促進を行う。
- ◆ネットD/Eレシオについては、自己資本の原資確保に努め、自己資本と投資規模のバランス、及び資産効率の高い投資と安定成長に資する投資のバランスをより重視することで再び低下軌道に乗せる。

※1 資本コストは、株主資本コスト(リスクフリーレート+ $\beta$ 値×市場リスクプレミアム)、※2 PBR(株価純資産倍率)、※3 BPS(1株当たりの純資産)、

※4 EPS(1株当たりの純利益)

### (4)配当金と株主優待

#### ◎配当金

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期会社予想
1株当たり当期純利益(円)	107.68	106.65	126.69	131.61	102.63
1株当たり配当金(円)	27.00	27.00	30.00	32.00	32.00
配当性向(%)	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%	31.2%

#### ◎株主優待

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

基準日時点での保有株数	株主優待の内容
500株以上 1,000株未満	クオ・カード 1,000円
1,000株以上 5,000株未満	JCBギフトカード 3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	JCBギフトカード 4,000円分
10,000株以上	JCBギフトカード 5,000円分

### (5)自己株式の取得

同社は、2025年8月5日開催の取締役会において、自己株式の取得に係る事項について決議した。

- |               |                                       |
|---------------|---------------------------------------|
| (1)取得する株式の種類  | 普通株式                                  |
| (2)取得する株式の総数  | 60万株(上限) (自己株式を除く発行済株式総数に対する割合 1.65%) |
| (3)株式の取得価額の総額 | 450百万円(上限)                            |
| (4)取得する期間     | 2025年8月6日から2025年11月26日まで              |

なお、2025年10月28日までに取得した自己株式の累計が、取得株式の総数で560,900株、取得価額の総額で449,982,100円となり、当該自己株式の取得は終了となった。

## 5. 今後の注目点

同社の26/3期上期決算は、前年同期比19.6%の増収、同20.0%の経常増益の好決算となった。上期としては売上高・各段階利益ともに過去最高を更新し、上期の会社計画を大きく上回る結果となった。好調な上期決算を受け、通期業績予想に対する進捗率は売上高で56%、経常利益で77%を超えるまで高まっている。通期業績予想の売上高1,260億円に対して、今上期の売上高が717億円であり、残りは543億円となる。受注契約残高の内、当期売上計上予定が339億円、賃貸及び管理による売上計上予定が168億円あり、合計507億円がほぼ確実に今期売上高に計上されるため、会社計画の達成まで残りわずか36億円となっている。残りの売上高は、建売住宅や竣工済みの分譲マンション、中古住宅の販売、土地有効活用の建築請負工事の追加受注等の積み上げとなるが、好調な上期の状況が一変するとは思えず売上高は会社計画を大幅に超過するものと期待される。また、利益についても、原材料の上昇、仕入価格の上昇、人件費の上昇、金利上昇など不透明要因を抱えているものの、上期の貯金と

今後の売上高の上振れにより会社計画を大幅に超過するものと期待される。同社では、第3四半期の業績動向を精査した上で、通期業績の上方修正を判断するとしている。通期業績予想の上方修正に向けてどこまで上積みできるのか続く第3四半期の業績動向が注目される。

また、来期以降の業績拡大のためには先行指標である受注契約残高の増加と棚卸不動産の増加が不可欠である。好調な受注を反映し受注契約残高は上期末としては過去最高水準まで増加した。棚卸資産については、在庫管理を徹底しており前期末よりも増加したもののが幾分低い水準となっている。金利上昇や中小競合企業の業績不振などにより仕入環境が一時よりも改善しており、今後仕入が増加していくものと期待される。今後どこまで受注契約残高と棚卸不動産を積み上げができるのか注目される。

更に、現在進行中の中期経営計画では、今後の目指すべき姿として以下の5つ実現を掲げている。①時代のニーズに応える商品と、顧客一人ひとりに最適な提案を届ける応対品質の向上、②フロー型事業(販売)とストック型事業(賃貸管理)を最適に組み合わせ、長期安定した収益基盤を築く、③業務改善・DX・生成AIを通じて、業務生産性の向上と、働きがいのある職場づくりを両立する、④資本構成・利益還元・在庫戦略の最適化による財務の健全性と効率性の両立、⑤社会課題に事業を通じて応え、地域社会への貢献を深める、である。引き続きこれら中期経営計画の進捗状況にも注目していきたい。

## ＜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(うち独立役員2名)
監査役	3名、うち社外2名(うち独立役員2名)

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日: 2025年11月17日

### 基本的な考え方

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

#### (1) 株主価値の最大化

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

## BRIDGE REPORT



- ・我々は感謝と奉仕の精神をもって仕事をしよう
- ・我々は顧客・取引先に感謝されるような仕事をしよう

経営理念は、「社員のため」「社員の家族のため」から始まります。これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。社員とその家族を大切にし、全社員が感謝の気持ちや仕事に対する誇り、やりがい、生きがいを持つと、社員のモチベーションが高まり、社員は心からお客様を大切にすることができます。その結果、お客様をはじめ、お取引先様、株主様、地域社会、国家へと全てのステークホルダーの幸せにつながっていくと考えております。

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

## (2)取締役会

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

## (3)監査役・監査役会

当社は、監査役制度を採用しております。監査役会は、常勤監査役1名(川出仁氏)と社外監査役2名(高谷晋介氏、原戸稻男氏)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する意識の向上に取り組んでおります。

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

## (5)IR活動の質の向上

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

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

また、中長期的な会社の方向性を株主及び投資家の皆様に公平に開示するために、経営指標を発表しており、これを当社ウェブサイトのIR欄に掲載しております。また、個人株主の皆様に会社の経営理念・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を認識した上で、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。

## BRIDGE REPORT



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

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

原則	実施しない理由
【補充原則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。働きやすい環境の整備としましては、いつでも電話相談できる健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨、テレワークによる柔軟な働き方の推進、パート社員を含め全役職員対象の診断項目の充実した健康診断の実施、部屋型の高気圧酸素ボックスを社内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。加えて、社員の専門的かつ高度な知識獲得のために資格取得支援制度を充実させることで、各種業務資格の取得を促進しております。また、業績向上の原動力は、経営理念や方針の理解、実践と同一の価値観を共有する人財の育成にあると考え、役員を含め社員、パート社員全員が全員を評価する人事評価システムを採用し、直属の上司からの評価にとどまらず、他部署を含めた部下や同僚など全方面から評価する360度の公平・公正な人事評価・査定を行うことで、年齢・性別・国籍・中途採用に関係なく実力・実績に応じた役職に登用しております。このため、女性・外国人・中途採用者の管理職へ登用等、中核人財の登用等における多様性の確保についての測定可能な数値目標は設定しておりませんが、多様な人財が管理職として活躍しております。なお、2016年6月の定時株主総会では女性の社外取締役を選任しております。</p>
【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。国連で採択された『SDGs』(持続可能な開発目標)など、社会課題に対する企業が果たす役割の重要性が増しております。ESG(環境・社会・企業統治)及び SDGs と地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識し、社会貢献に取り組むことにより、今後も社会とともに持続的に成長し、信頼される企業グループを目指して参ります。」</p> <p>当社グループの長期的な安定経営を継続するためには、能力と熱意を兼ね備え、当社グループの経営理念・方針や価値観に共感する優秀な人財を採用すること、また、そのような人財が長期にわたってやりがいを感じるとともに明るく元気にイキイキとストレスのない働きやすい就業環境を整備することが、重要であると考えおり、パート社員を含め役職員全員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的に開催しております。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取り組みを行っております。業績向上の原動力は、経営理念や方針の理解、実践と同一の価値観を共有する人財の育成にあると考え、役員を含め社員、パート社員全員が全員を評価する人事評価システムを採用し、直属の上司からの評価にとどまらず、他部署を含めた部下や同僚など全方面から評価する360度の公平・公正な人事評価・査定を行うことで、年齢・性別による区別や職務範囲を限定することなく実力・実績に応じた役職に登用しております。加えて、社員の専門的かつ高度な知識獲得のために資格取得支援制度を</p>

	<p>充実させることで、各種業務資格の取得を促進しております。働きやすい環境の整備としましては、いつでも電話相談できる健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨、テレワークによる柔軟な働き方の推進、パート社員を含め全役職員対象の診断項目の充実した健康診断の実施、部屋型の高気圧酸素ボックスを社内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なりますなど、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> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
【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 名の監査役で構成しております。うち社外役員は社外取締役 2 名、社外監査役 2 名の合計 4 名で、全員が東京証券取引所の定めに基づく独立社外役員であり、社外役員 4 名は原則全ての取締役会に出席しております。</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。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 4 名で経営の監視及び監督は適切に機能しているものと考えております。よって現時点では、独立社外取締役を 1/3 以上選任することを考えておらず、独立社外取締役を増員することは予定しておりません。</p>

## &lt;コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)&gt;

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お客様紹介等、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、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、総合的な取引を行えると判断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>

## BRIDGE REPORT



【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>株主との対話はIR室が担当しており、IR担当執行役員が統括を行っております。IR室は、日々、経営企画部、総務部、法務部、人事室、財務部、内部監査室と連携をとっており、必要な情報がIR室に報告される体制となっております。IR室は、大阪、東京にて個人投資家、金融機関、アナリスト、機関投資家向け会社説明会を実施し、決算説明資料で事業内容や業績の説明だけでなく、その背景となる経営理念や経営方針やESG、SDGsの取り組み等について説明しております。また、株主とのコミュニケーションを図るため、年2回株主アンケートを実施するとともに、IR問い合わせメールを設け、株主、投資家からの問い合わせ(質問など)に対して、IR室にて回答をしております。定時株主総会において議案に関わらず株主からの質問を受け付けており、基本的に社長自ら対応しております。また、定時株主総会だけではなく、必要に応じて社外役員及び常勤監査役も質問対応する体制になっております。株主アンケートなど株主との対話において把握された株主の意見・懸念については、取締役や取締役会にフィードバックすることとしております。</p>
【原則5-2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】	<p>当社は大阪を中心に戸建・マンション分譲から賃貸管理まで幅広く展開し、ストック型収益を基盤とした安定経営を実現しています。ROEは9%前後で推移しており堅調で、ネットD/Eレシオの適正化を進め、今後も安定的な利益成長と財務の健全化を両立させ、持続的な企業価値向上を図ります。配当と自己株式取得を組み合わせた総還元を継続しつつ、株主還元と内部留保の最適バランスにより、PERの改善を目指します。また、地域密着の強みを活かし、着実な成長と安定収益に基づく中長期的な株主価値向上に努めます。 詳細につきましては、下記をご参照ください。</p> <p>2026年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料(P19)  <a href="https://ssl4.eir-parts.net/doc/8860/tdnet/2704290/00.pdf">https://ssl4.eir-parts.net/doc/8860/tdnet/2704290/00.pdf</a>  Fiscal Year Ending March 2026 2nd Quarter (Interim) Financial Results Presentation Materials (P19)  <a href="https://www.fuji-jutaku.co.jp/uldoc/topnews_ir_en/20251031140452_1.pdf">https://www.fuji-jutaku.co.jp/uldoc/topnews_ir_en/20251031140452_1.pdf</a></p>

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

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

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

### コーポレート・ガバナンスの状況

-  適時開示メール配信サービス
-  会員限定の便利な機能
-  IRセミナーで投資先を発掘

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](#)