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
761 円	35,795,753 株		27,241 百万円	8.4%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
32.00 円	4.2%	ー円	ー倍	1,629.03 円	0.5 倍

*株価は 6/30 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 26 年 3 月期実績、DPS は 27 年 3 月期予想。

*27/3 期の連結業績予想は、現時点では業績に影響を与える未確定な要素が多く、業績予想を数値で示すことが困難な状況であるため、同社は連結業績予想の開示を見送った。今後、合理的な予測が可能となった時点で公表する予定である。

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
2023 年 3 月(実)	114,669	6,286	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(実)	138,332	8,294	6,995	4,757	132.20	32.00
2027 年 3 月(予)	ー	ー	ー	ー	ー	32.00

*単位：百万円、EPS と配当は円。

*27/3 期の連結業績予想は、現時点では業績に影響を与える未確定な要素が多く、業績予想を数値で示すことが困難な状況であるため、同社は連結業績予想の開示を見送った。今後、合理的な予測が可能となった時点で公表する予定である。

フジ住宅の 2026 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（26/3 期～28/3 期）
3. 2026 年 3 月期決算
4. 2027 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 期は前期比 11.6%の増収、同 0.1%の経常増益。中期経営計画初年度の計画を大幅に上回り売上高は過去最高を更新した。営業利益・経常利益は、主に人件費及び支払利息の増加により利益率が低下したものの、過去最高を更新した。一方、当期純利益は前期並みの水準となった。全ての事業セグメントで増収となったものの、分譲住宅と建設関連セグメントは減益となった。売上高の先行指標である受注契約残高は 678 億 39 百万円と、期末ベースで過去最高を更新した。受注面では分譲住宅、住宅流通、土地有効活用の主要セグメントがいずれも好調に推移した。**

- **27/3 期の連結業績予想は未定。中東情勢に伴う原油価格や資材供給の不透明感により、資材価格変動や調達遅延を通じた影響の合理的見積りが困難なため未定とした。現時点で事業運営に重大な支障はなく、販売状況及び契約残高は概ね計画通りに推移している。今後、業績予想が算定可能となり次第速やかに開示する方針である。**
また、配当予想は前期と同額の 1 株当たり年 32 円（上期末 16 円、期末 16 円）の予定。

- **27/3 期について、利上げや原油価格上昇による物価高に加え、中東情勢の不安定化に伴う住宅資材の調達遅延などの影響を同社では警戒している。厳しい環境をいかに乗り越え、積み上がった受注契約残高をトラブルなく取り込み、どれ位の収益性を確保できるのか注目される。**

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いただ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
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。

（同社 HP より）

***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 期売上構成比 26.5%）
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 期売上構成比 25.4%）

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。
おうち館本店は、「自由に見て、自由に選べる」テーマパーク型デジタル住宅情報展示場である。ネットには掲載されていない物件情報を含め、常時 1,000 件以上の物件を展示しており、自由に閲覧・検索できる。

【おうち館本店】

（同社決算説明資料より）

土地有効活用事業（26/3 期売上構成比 22.4%）

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、同社で土地を仕入れ、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 期売上構成比 24.5%）
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。

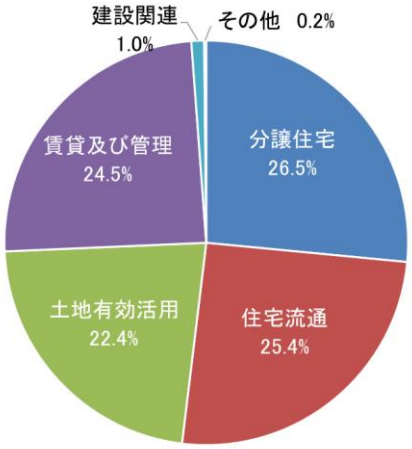
建設関連事業（26/3 期売上構成比 1.0%）
2020 年 1 月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎え、サービス付き高齢者向け賃貸住宅「フジパレスシニア」において鉄骨造の住宅提供を行うほか、建築工事や土木工事を中心とした公共工事も行っている。鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事の自社施工にて事業のラインアップの充実を図り、業績の安定拡大を目指す。

その他事業（26/3 期売上構成比 0.2%）
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、安全で安心でき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、2026 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%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約 30%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。さらに、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 41%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）】

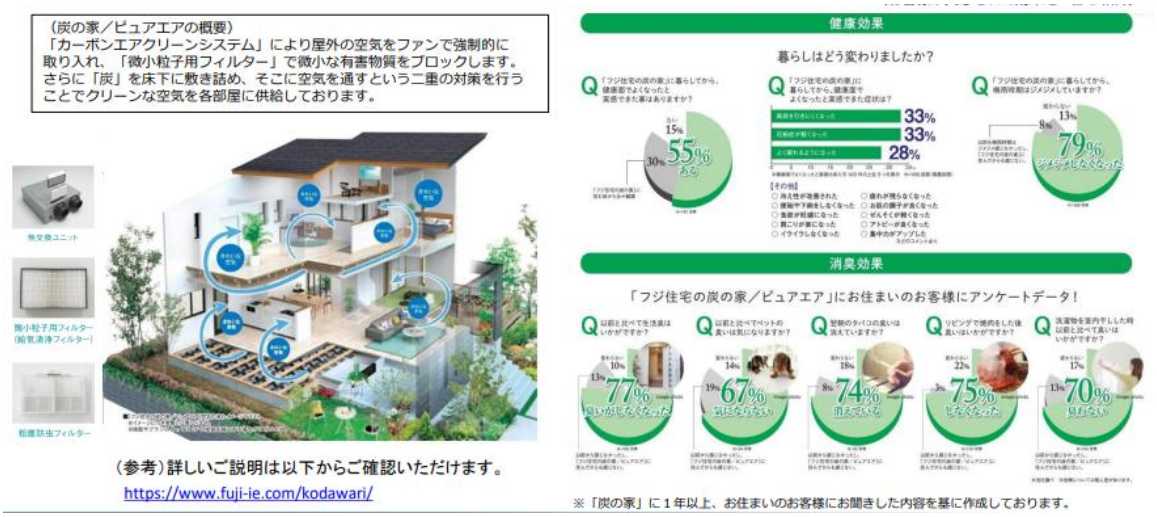


◎炭の家/ピュアエア

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できる住まいを提供している。

炭の家/ピュアエアの概要は、「カーボンエアクリーンシステム」により屋外の空気をファンで強制的に取り入れ、「微小粒子用フィルター」で微小な有害物質をブロックする。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。本取り組みは 2019 年から継続しており、これまでに多くの来場者が体験している。戸建住宅の購入を検討し、「炭の家」の効果に関心を持つ消費者を対象に、モデルハウスへ無料で宿泊してもらうことで、実際の生活環境の中で炭の効果や最新の住宅設備・仕様を体感できる機会を提供している。



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

【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、2026 年 3 月 31 日時点のもの。

※同社では、断熱等性能等級は ZEH 基準である 5 等級を全邸クリアしており、顧客のニーズに応じて 6 等級をクリアした住宅を提供している。今後、顧客のニーズや市場の動向を踏まえ、7 等級が最適と判断した場合は、7 等級をクリアした住宅の提供も行っていく予定。

◎地域密着だからできる住まいづくり

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 950 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。2026 年 3 月末の保有物件の平均専有面積は 57.49 ㎡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 33%と上位を占める。

保有戸数と保有物件の構成割合

地域	保有戸数（戸）	保有件数の構成割合
大阪府	606	64%
兵庫県	318	33%
京都府	20	2%
奈良県	6	1%
合計	950	100%

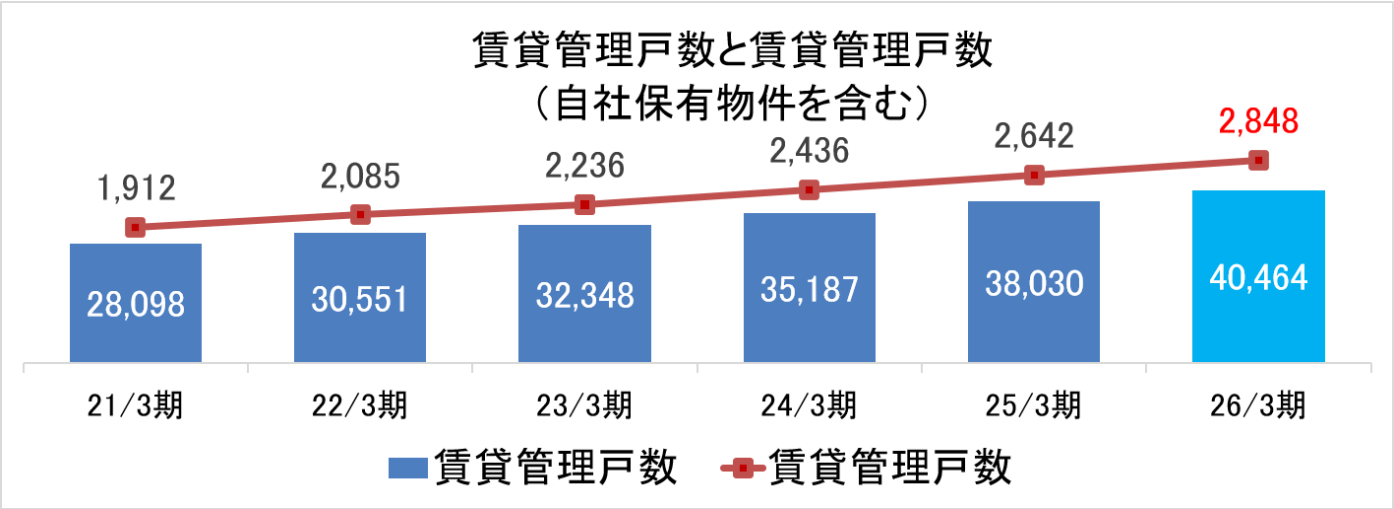
※2026 年 3 月末時点で保有している物件

◎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

2026 年 3 月末現在において、管理住戸は 40,464 戸（管理施設数は 2,848 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。



◎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。2025 年度の現場協力会大会では約 850 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いただくこと」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いただ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」7 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阪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、各年度の大阪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。

Environment（環境）		
活動内容	同社グループの取組み	SDGs
環境保全に配慮した事業活動	**中古住宅再生事業の取組み** 中古住宅のリノベーションは建替え事業に比べ、CO2 排出量、廃棄物が大幅に抑えられ資源の節約に直結する。 **IAQ 制御搭載の全熱交換システム** フジ住宅炭の家/ピュアエアでは換気にと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。 **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。 **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。 **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」に参加している。	6. 安全な水とトイレを世界中に 7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに 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	**環境保全に配慮した様々な社内の取組み** ・全営業車にハイブリッド車を導入 ・電子決裁システムによる社内書類のペーパーレス化（押印廃止） ・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔の LED 化 ・クールビズの積極運用による省電力化	

	・社内で使用した用紙を溶解処理することで再生紙として活用 ・オフィスの最大需要電力を監視し電力コントロールを行うデマンド監視装置の設置	
社員による環境保全活動	**植樹ボランティア「フジ住宅の森」（和歌山県日高郡日高川町）** 和歌山県日高郡日高川町の 2.16ha の森林を「フジ住宅の森」と名付け、同社グループ社員・家族のボランティアによる植林並びに育林活動を行っている。この活動を通じて、地域社会の一員として地元の自然環境の保全に貢献するとともに、環境意識の向上に取り組んでいる。 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。	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
TCFD ワーキンググループの設置	**ESG 及び SDGs と地域密着型経営である同社の事業活動との関連を意識した取組みの推進** 2022 年 4 月 12 日に TCFD ワーキンググループを設置。気候変動が同社事業へもたらす影響について、TCFD 提言が提唱するフレームワークに基づき、将来の外部環境の変化を検討し、サステナビリティ基本方針に基づいた取組みを推進している。	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	**健康経営への取組み** 「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」創業当時からそう考える同社では、お客様に心から幸せになっていただくため、まずは同社で働く社員が心身共に健康であり、仕事に誇り、やりがい、生きがいを持ち、仕事上もプライベート上も充実した人生を送ることが大切であると考えている。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、2026 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 2026 大規模法人部門（ホワイト 500）」において、9 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、同社は優良企業として 4 年連続 4 回目の表彰を受けている。 **健康経営の具体的な施策** 同社では、健康推進に関する重点取組施策の方針を取締役会にて決議している。重点取組施策については、健康経営の目標値、指標を定め、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、2026 年 4 月から腹部エコー検査の導入と便潜血検査の対象者拡充予定）。法定外の健診項目のみならず再検査等についても費用を全額会社負担にて実施している。社員の健康保持・増進に向けた取組みを継続的に行い、長期的な業績向上を目指す。	1. 貧困をなくそう 3. すべての人に健康と福祉を 4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 10. 人や国の不平等をなくそう
働きやすい職場環境の構築②	**テレワーク導入による働き方改革の推進** ICT（情報通信技術）を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き	1. 貧困をなくそう

	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。 **育児短時間勤務制度の延長** 育児短時間勤務制度について、同社では法令で定められた水準を超えて「小学校就学前まで」利用可能としていたが、社員がより長期にわたり安心して仕事と育児を両立できるように、2026 年 4 月より適用期間を「小学校 3 年生修了まで」に拡大した。 **スポーツへの積極的な取組み** 2026 年 1 月 30 日に「スポーツエールカンパニー2026」Silver に認定された。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ボックス（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。 **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。	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
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	**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。 **コミュニティの活性化** 子供たちから高齢者まで誰もが気軽に立ち寄れるコミュニティスペースとして、タウン内公園、集会所を設置し、そこに暮らす人々の笑顔があふれる「つながる」街づくりを目指している。	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	**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。	
アジア各国への支援活動の協力	**アジアチャイルドサポートを通じた支援活動** 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。	
高齢化社会に対する 取	**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、2040 年には総人口に占める 65 歳	3. すべての人に健康と福祉を

組み	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 285 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。 **ESG 目標設定特約付融資「Try Now」の活用** 2021 年 12 月 24 日にみなと銀行より「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。 **サステナビリティ・リンク・ローンの活用** 2022 年 10 月 31 日に紀陽銀行より 10 億円、2023 年 4 月 3 日に中国銀行より 5 億円、2024 年 3 月 29 日に池田泉州銀行より 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、2026 年 3 月 31 日に七十七銀行より 10 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。 **「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の活用** 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。	11. 住み続けられるまちづくりを
地域社会への貢献	**青色防犯パトロール** 岸和田警察署との取組みで、地域の子供たちの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指し、「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足し企業として岸和田市内の通学路の地域防犯に取り組んでいる。 この活動において、2023 年 9 月 30 日に大阪府警察本部長及び公益社団法人大阪府防犯協会連合会より防犯功労者（職域部門）を受賞した。また、2024 年 6 月 17 日に岸和田警察署長、岸和田事業場防犯協会会長の連名にて感謝状を受領した。 **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。 **環境美化活動** 本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館本店の前面道路を含む周辺道路一帯を、同社スタッフが清掃しており、その結果、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。	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

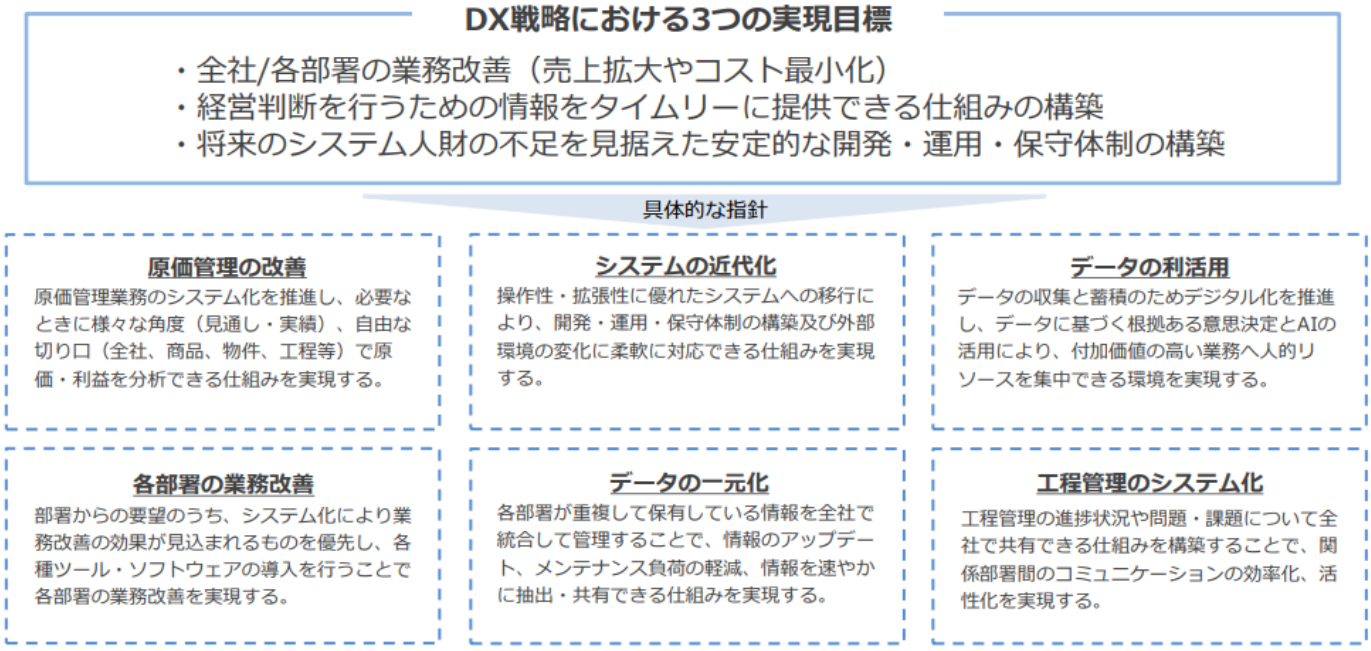
	e-Tax の推進 インターネットを利用して確定申告ができるシステム「e-Tax」の普及活動を国税局が積極的に行っており、全役職員へ確定申告における e-Tax 利用を推進した結果、2021 年 5 月及び 2025 年 5 月に岸和田税務署長より感謝状を受領した。 **教科書副読本制作事業への協賛** 地域貢献事業協賛の一環として、岸和田市及び和歌山市の各小学校、並びに泉州地域及び和歌山県の各中学校におけるキャリア教育のための教科書副読本制作事業に協賛を行っております。 **職業体験受入れの実施** 当社では、地元岸和田市を含む泉州地域の中学校からの要請を受け、主に中学 2 年生の職業体験学習の受入れを行っております。今後におきましても、当社は地域社会への貢献を通じて、業種・企業価値の向上を実現して参ります。	

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	**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。	4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 8. 働きがいも経済成長も 12. つくる責任つかう責任 16. 平和と公正をすべての人に
人財育成によるガバナンス強化	**経営理念・方針小冊子** 「企業は人なり」の言葉のとおり、同社は人財育成を最重要課題と考えている。全社員が同じ目標、目的をもって考え方がブレることなく行動できるよう、全社員に経営理念・方針小冊子の携帯を義務付け、フジ住宅グループの役職員全員が経営理念・方針の完全理解と実践できる人財の育成、比率向上に努めている。 **経営トップと従業員との直接対話** 従業員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的に開催している。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取組みを行っている。 従業員と経営トップとの直接対話は信頼関係の向上、帰属意識の向上を促し、経営理念方針の理解実践によるガバナンス強化に欠かせないものと考えている。 **360 度人事評価制度** 直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する 360 度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、同社経営理念方針の実践度の高い人財の育成が長期的な企業価値の向上に寄与すると考えている。	
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	**顧客満足度のあくなき追求** 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	4. 質の高い教育をみんなに 8. 働きがいも経済成長

	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。 「2021 年～2026 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～2026 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	も 10. 人や国の不平等をなくそう 12. つくる責任 つかう責任 16. 平和と公正をすべての人に
ステークホルダーとの積極的会話	**IR イベントの実施と株主・機関投資家との対話** 大阪、東京にて個人投資家向け、アナリスト・機関投資家向け会社説明会を適宜開催するとともに、合理的な範囲内で機関投資家等との面談、電話取材に応じている他、証券会社主催のオンライン会社説明会を年に数回開催している。個人投資家からの問い合わせには、わかりやすい言葉での丁寧な説明に努め、年 2 回発行する「株主通信」に同封する株主アンケートにて積極的対話を行っている。 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。	
取引協力業者との関係強化	**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 月に同社の取引協力業者向けに岸和田税務署署員を招き、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。	

(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。



（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。さらに、中古住宅買取再販業務では、協力業者と連携し業務を IT 化したことで、シームレスな管理を実現した。
2024 年 10 月には 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。続いて、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。また、2025 年 8 月より同社グループのフジ・アメニティサービス株式会社は GMO ReTech 株式会社が提供するオーナー向けアプリ「GMO 賃貸 DX」を導入し、書類の電子化やワークフロー機能により、オーナーとフジ・アメニティサービス双方の利便性の向上を図っている。本サービスを活用し、将来的な管理戸数拡大に備えるとともに、さらなる顧客満足度の向上につなげる。その他、2024 年 12 月より、同社が販売する中古住宅の一部に株式会社 FLIE が提供する、次世代入退出管理システム「Smaview2.0」を導入した。今までは、物件の内覧の際、事前に鍵の受渡しが必要であったが、本システムを活用することで、人を介さずスマートな入退室が可能となり、内覧対応の効率化及び迅速な案内が可能となった。

2. 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」を中核に据えた中期経営計画（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、持続可能な社会の実現に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	◆住宅取得支援策の継続 ◆省エネ基準義務化、ZEH・BELS 評価の推進 ◆不動産関連税制の変動リスク	社会	◆少子高齢化及び単身・シニア世帯の増加 ◆健康志向・安心志向の住まいニーズの拡大 ◆働き方・住まいのあり方の多様化
経済	◆政策金利の段階的引き上げ ◆資材価格・人件費・土地価格の高止まり ◆顧客層の購買意欲の二極化（実需・投資）	技術	◆ZEH・スマート住宅・再エネ設備の普及促進 ◆生成 AI・クラウド基幹システムの業務活用拡大 ◆IT・DX 導入による業務効率と教育支援の高度化

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応対品質の向上 ◆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	26/3 期 実績	27/3 期 中計	27/3 期 会社予想	28/3 期 中計
売上高	126,000	138,332	127,200	未定	131,900
営業利益	7,200	8,294	7,300		8,200
経常利益	5,700	6,995	5,300		6,200
当期純利益	3,700	4,757	3,500		4,100
ROE	6.6%	8.4%	6.0%		6.6%
自己資本比率	25%以上	30.2%	25%以上		25%以上

*単位：百万円。

*中東情勢に伴う原油価格や資材供給の不透明感により、資材価格変動や調達遅延を通じた影響の合理的見積りが困難なため未定とした。現時点で事業運営に重大な支障はなく、販売・契約残高は概ね計画通りに推移している。今後、業績予想が算定可能となり次第速やかに開示する方針である。

＜連結売上高＞

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 1,300 億円を超える成長軌道へ

＜各段階利益＞

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

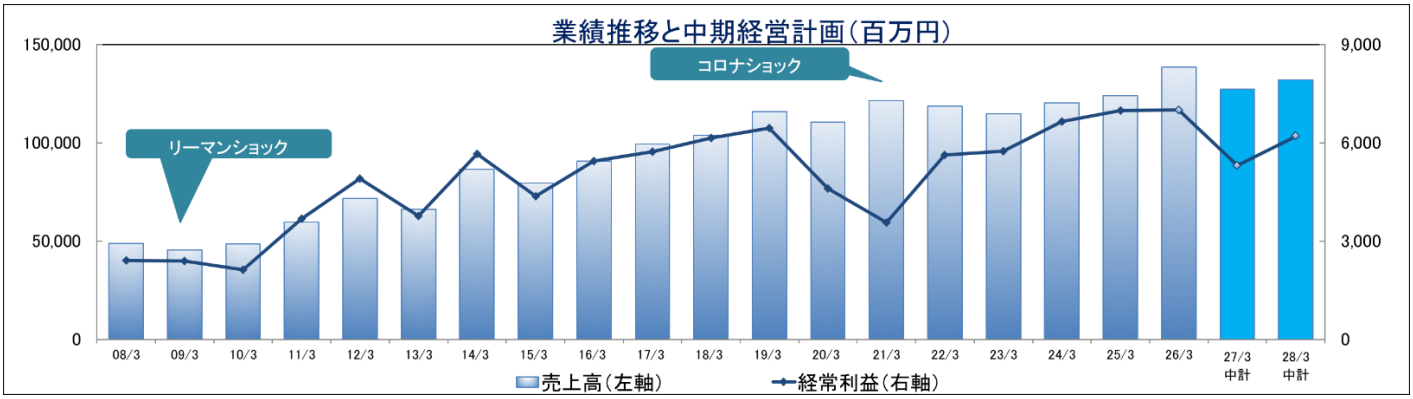
＜ROE・自己資本比率＞

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

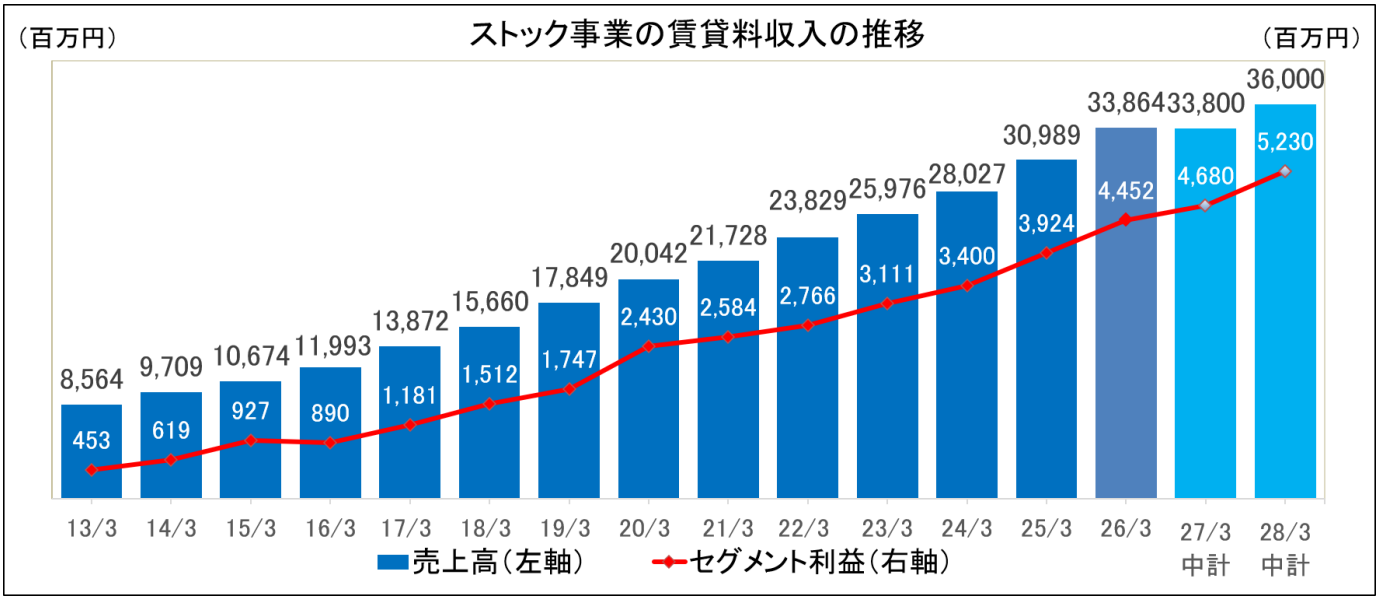
【業績推移】

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。



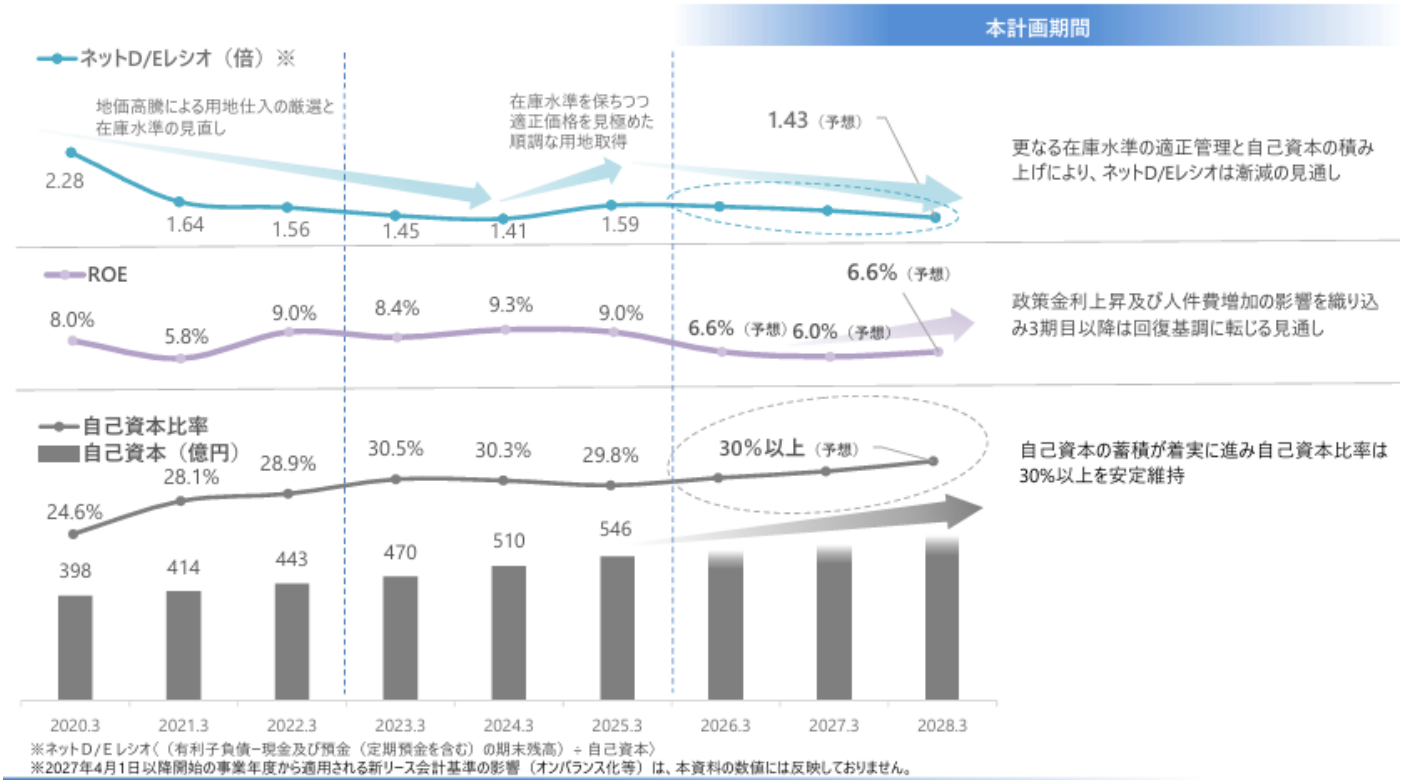
【ストック型事業の深化】

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。



（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。

◎セグメント別事業戦略

【分譲住宅事業】

	26/3 期 中計	26/3 期 実績	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	38,800	36,737	37,500	39,600
セグメント利益	1,870	1,595	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。

＜分譲マンション＞

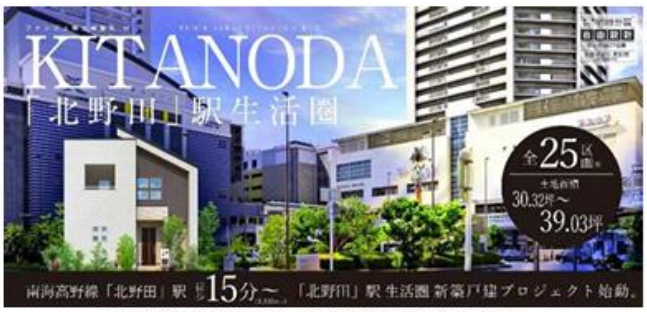
分譲マンションは、本計画において 3 年間で 9 プロジェクト・約 850～900 戸弱の竣工引渡しを計画し全社の収益基盤を支える。26/3 期は 3 棟、27/3 期は 4 棟、28/3 期は 2 棟の竣工引渡しを予定している。

（同社決算説明資料より）

＜戸建て住宅＞

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Ⅰ～やすらぎの街～
兵庫県尼崎市（全11区画）

アフュージア巽北
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	26/3 期 実績	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	24,900	35,122	25,500	25,800
セグメント利益	420	1,236	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	26/3 期 実績	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	29,600	32,042	29,600	30,000
セグメント利益	3,019	3,101	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。

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 棟の引渡を予定し、建築請負では約 180 棟の引渡を予定している。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	26/3 期 実績	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	31,500	33,864	33,800	36,000
セグメント利益	4,170	4,452	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が一体となった現場力がある。

【建設関連事業】

	26/3 期 中計	26/3 期 実績	27/3 期 中計	28/3 期 中計
売上高	2,900	2,527	2,600	2,800
セグメント利益	32	10	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、同社グループ内で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 月期決算

(1)連結業績

	25/3 期	構成比	26/3 期	構成比	前期比
売上高	123,927	100.0%	138,332	100.0%	+11.6%
売上総利益	19,612	15.8%	21,018	15.2%	+7.2%
販管費	11,718	9.5%	12,723	9.2%	+8.6%
営業利益	7,894	6.4%	8,294	6.0%	+5.1%
経常利益	6,987	5.6%	6,995	5.1%	+0.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,764	3.8%	4,757	3.4%	−0.1%

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

*単位：百万円。

前期比 11.6%の増収、同 0.1%の経常増益

26/3期の売上高は、前期比11.6%増の1,383億32百万円となった。売上高は初めて1,300億円を突破、営業利益・経常利益は過去最高を更新、中期経営計画初年度の計画を超過した。売上面では、全てのセグメントにおいて前期比で増収となった。

分譲住宅セグメントでは、大型分譲マンションの竣工により増収を確保、受注も引き続き好調に推移した。住宅流通セグメントでは、仕入・販売戦略が奏功し、前期末比31.7%の大幅な増収となった。その他、土地有効活用セグメントでは、賃貸住宅等建築請負の増収が寄与し、賃貸及び管理セグメントでは、管理棟数の増加に応じて安定成長した。

経常利益は、前期比0.1%増の69億95百万円となった。利益面では、営業利益・経常利益において、主に人件費及び支払利息の増加により利益率が低下したものの、過去最高を更新した。一方、当期純利益は前期並みの水準となった。売上総利益率は、15.2%と前期を0.6ポイント下回った。これは主に、前期に収益性の高い大型素地販売を計上した影響と販売戦略上の価格設定により、一部の分譲マンションで利益率が低下したことによるものである。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期比8.6%の増加にとどまり、営業利益は同5.1%増の82億94百万円となった。売上高営業利益率は6.0%と同0.4ポイント低下した。

セグメント利益の構成比は、土地有効活用とそれにリンクするストック型事業の賃貸及び管理の合計の構成比が71.6%（前期は

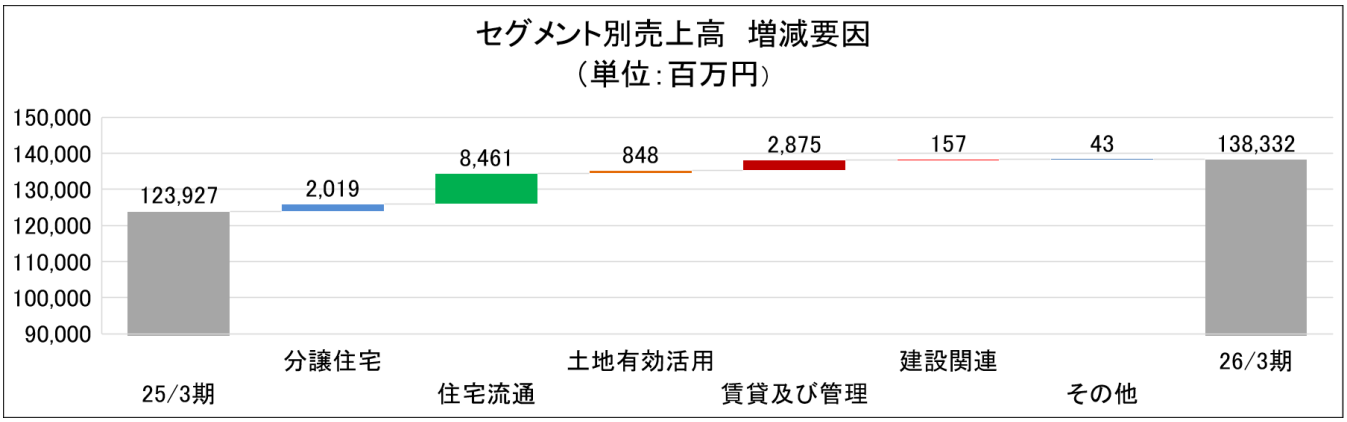
66.6%）と引き続き好調となり、全体の利益を牽引している。営業外費用で支払利息が増加したことなどにより経常利益の増益率は営業利益の増益率を下回った。その他、特別損失で減損損失が56百万円発生したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は同0.1%減となった。
また、売上高の先行指標である受注契約残高は678億39百万円と期末ベースで過去最高を更新した。財務健全性指標である自己資本比率、ネットD/Eレシオについても小幅ながら改善している。健全な数値を維持している。

（2）セグメント業績（26/3 期通期累計）

セグメント別業績の状況とトピックス

	売上高	構成比	前期比	セグメント利益	構成比	前期比
分譲住宅	36,737	26.6%	+5.8%	1,595	15.1%	-29.1%
住宅流通	35,122	25.4%	+31.7%	1,236	11.7%	+41.0%
土地有効活用	30,969	22.4%	+2.8%	3,101	29.4%	+12.2%
賃貸及び管理	33,864	24.5%	+9.3%	4,452	42.2%	+13.4%
建設関連	1,416	1.0%	+12.5%	10	0.1%	-89.0%
その他	221	0.2%	+24.3%	163	1.5%	+23.1%
調整額	-	-	-	-2,263	-	-
合計	138,332	100.0%	+11.6%	8,294	100.0%	+5.1%

*単位：百万円。
*売上高は外部顧客への売上高、セグメント利益はセグメント間取引消去及び全社費用を控除した営業利益の数値。
*セグメント利益の構成比は調整額を控除する前の営業利益に対する比率。
*従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上していたが、24/3期第1四半期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行い、その他セグメントにて表示している。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

分譲住宅セグメントの売上高は前期比5.8%増の367億37百万円、セグメント利益は同29.1%減の15億95百万円。
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、前期比で増収となった。
分譲マンションの売上高の主な増加要因は、大型物件「シャルマンフジパーク＆リンクス」の竣工引渡しによるもの。
セグメント利益の主な減少要因は、前期に利益率の高い大型の素地販売があったことによる反動減と販売戦略上の価格設定により、一部の分譲マンションで利益率が低下したことによるものである。

	25/3 期		26/3 期		
	数量	金額	数量	金額	前期比
自由設計住宅等	486 戸	20,818	515 戸	21,790	+4.7%
分譲マンション	284 戸	11,569	334 戸	14,069	+21.6%
分譲宅地販売	54 戸	1,546	42 戸	873	-43.5%
素地販売	1,440 ㎡	783	32 ㎡	3	-99.5%
分譲住宅セグメントの売上高	824 戸 1,440 ㎡	34,718	891 戸 32 ㎡	36,737	+5.8%
分譲住宅のセグメント利益		2,251		1,595	-29.1%

*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

（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31.7%増の351億22百万円、セグメント利益は同41.0%増の12億36百万円。
中古住宅の需要の高まりを背景に、戦略的な在庫積み増しが奏功し、中古マンションの販売は極めて好調に推移した。加えて、一戸当たりの平均販売価格の上昇も寄与し、大幅な増収増益となった。

	25/3 期		26/3 期		
	数量	金額	数量	金額	前期比
中古住宅（一戸建）	111 戸	2,895	110 戸	2,763	-4.6%
中古住宅（マンション）	970 戸	23,757	1,162 戸	32,348	+36.2%
その他	-	8	-	10	+28.2%
住宅流通セグメントの売上高	1,081 戸	26,661	1,272 戸	35,122	+31.7%
住宅流通のセグメント利益		876		1,236	+41.0%

*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、2026年3月末時点で950戸を保有している。

【中古住宅アセット事業の推移】

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	26/3 期
保有件数（件）	891	845	848	989	950
取得価格（百万円）	13,043	13,867	15,025	22,020	23,959
年間賃料収入（百万円）	1,000	993	996	1,242	1,342

さらに、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期比 2.8%増の 309 億 69 百万円、セグメント利益は同 12.2%増の 31 億 1 百万円。

売上高は、賃貸住宅等建築請負が好調に推移し、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数の減少を補った。なお、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの当期末受注契約残棟数は 106 棟と、前期末の 95 棟を上回り、受注は好調を維持している。セグメント利益は、収益性が改善したことで増益となった。

	25/3 期		26/3 期		
	数量	金額	数量	金額	前期比
賃貸住宅等建築請負	37 件	4,677	51 件	6,765	+44.6%
サービス付き高齢者向け住宅	14 件	4,026	14 件	4,113	+2.2%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	135 棟	21,416	129 棟	20,090	−6.2%
土地有効活用セグメントの売上高（外部売上高）	1 件 135 棟	30,120	65 件 129 棟	30,969	+2.8%
セグメント間の内部売上高又は振替高	−	1,889	−	1,072	−43.2%
土地有効活用セグメントの売上高	51 件 135 棟	32,010	65 件 129 棟	32,042	+0.1%
土地有効活用のセグメント利益		2,763		3,101	+12.2%

*単位：百万円。

個人投資家向け一棟売賃貸アパートでは、総合不動産業として培った豊富な情報を活かし、希少性・換金性の高い厳選した仕入れ、自社グループ会社による高い管理力と集客力により 2026 年 3 月末時点で稼働率 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。自社保有物件及び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（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）

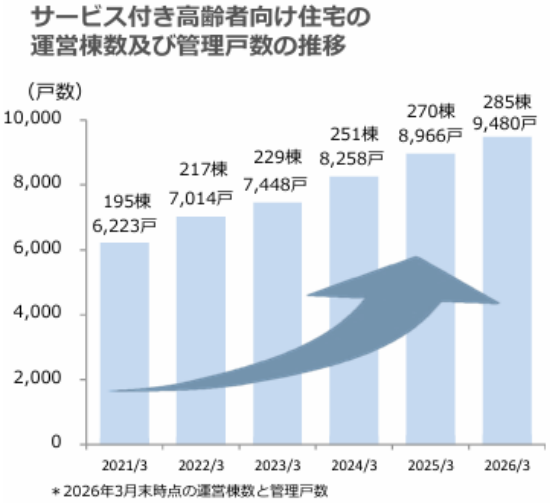
賃貸及び管理セグメントの売上高は前期比9.3%増の338億64百万円、セグメント利益は同13.4%増の44億52百万円。

2026年3月末時点の管理戸数は40,464戸（前期末比2,434戸増）、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は285棟（前期末比15棟増）と着実に増加したことにより、増収増益となった。上記のうち、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の運営棟数も前期末から2棟（88戸）増えたことで51棟（2,079戸）となり、こちらの事業収入も着実に増加している。

	25/3 期	26/3 期	
	金額	金額	前期比
賃貸料収入	22,459	24,649	+9.7%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	7,443	8,087	+8.7%
管理手数料収入	1,085	1,126	+3.8%
賃貸及び管理セグメントの売上高	30,989	33,864	+9.3%
賃貸及び管理のセグメント利益	3,924	4,452	+13.4%

*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、2026 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 285 棟、管理戸数は 9,480 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運営棟数ランキング 全国 No.1

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス	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期比12.5%増の14億16百万円、セグメント利益は同89.0%減の10百万円。

売上高は前期とほぼ同水準を確保したものの、資材価格等の高騰による収益性の低下及び内部売上高の減収を受けて、セグメント利益が減益となった。

	25/3 期	26/3 期	
	金額	金額	前期比
建設関連	1,259	1,416	+12.5%
セグメント間の内部売上高又は振替高	1,341	1,110	-17.2%
建設関連セグメントの売上高	2,600	2,527	-2.8%
建設関連のセグメント利益	94	10	-89.0%

*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。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。

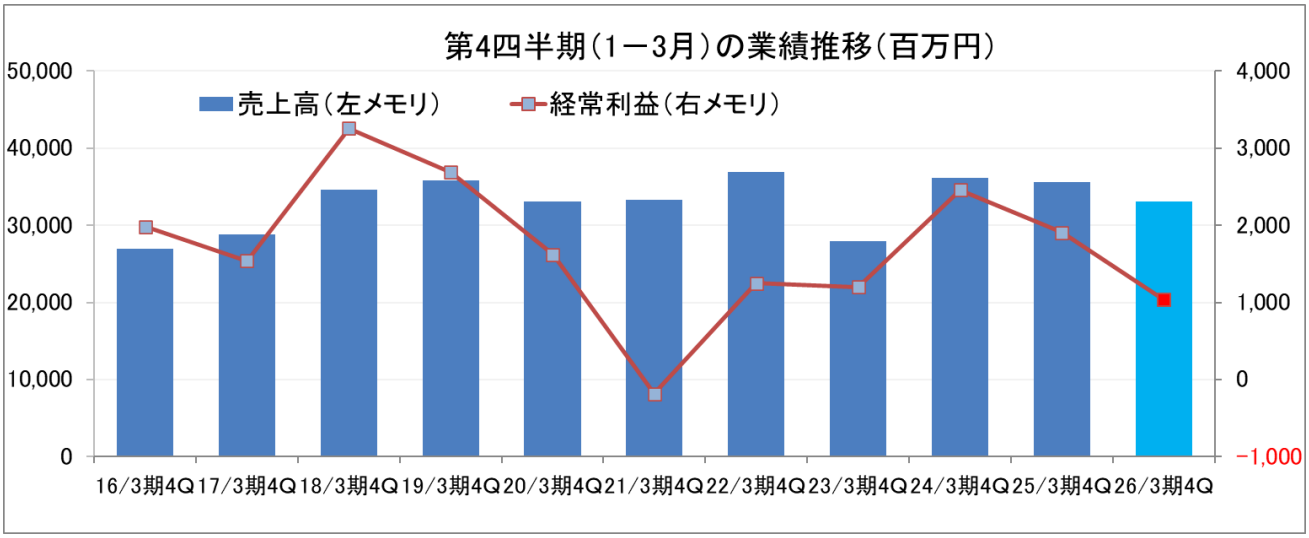
（同社決算説明資料より）

その他セグメントの売上高は前期比24.3%増の2億21百万円、セグメント利益は同23.1%増の1億63百万円。

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

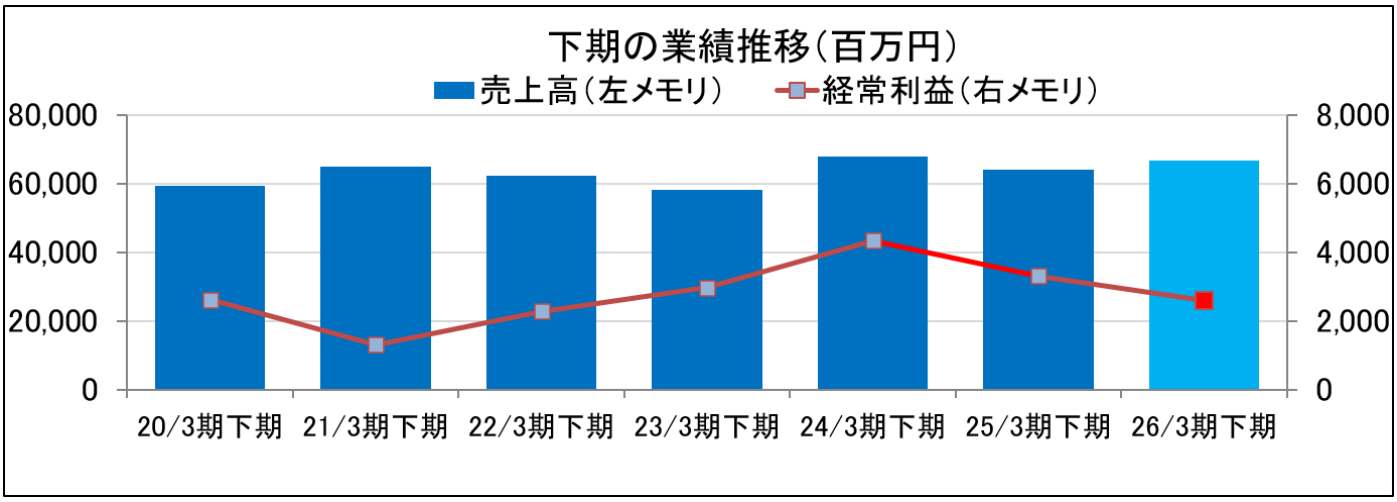
(3)四半期業績の推移

第 4 四半期(1～3 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。

第4四半期（1～3月期）は前年同期比で減収減益となった。主に自由設計住宅の引渡し減少によるものである。しかし、自由設計住宅の期末の受注契約残高は前期末比35億円増加しており、引渡し時期の違いによる一時的なものであり、業績基調に大きな変化はない。



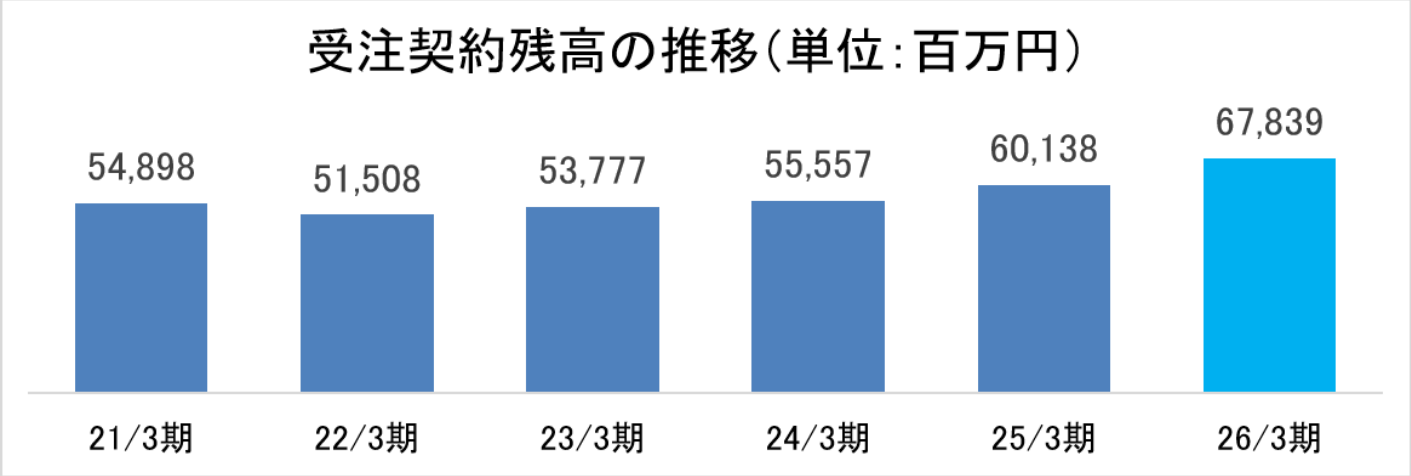
下期は前年同期比で増収減益となった。

(4)受注契約残高の状況

	25/3 期末		26/3 期末		
	数量	金額	数量	金額	前期比
自由設計住宅等	355 戸	15,062	433 戸	18,580	+23.4%
分譲マンション	282 戸	11,858	223 戸	10,263	-13.5%
分譲宅地販売	13 戸	288	12 戸	299	+3.7%
素地販売	-	-	131 ㎡	22	-
分譲住宅	650 戸/-㎡	27,209	668 戸/131 ㎡	29,166	+7.2%
中古住宅(戸建)	14 戸	313	36 戸	918	+192.7%
中古住宅（マンション）	132 戸	3,203	164 戸	4,869	+52.0%
住宅流通	146 戸	3,517	200 戸	5,788	+64.6%
賃貸住宅等建築請負	88 件	8,771	100 件	10,322	+17.7%
サービス付き高齢者向け住宅	26 件	5,285	23 件	5,213	-1.4%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	95 棟	14,323	106 棟	16,535	+15.4%
土地有効活用	114 件/95 棟	28,379	123 件/106 棟	32,071	+13.0%
建設関連	15 件	1,031	21 件	812	-21.2%
合計	-	60,138	-	67,839	+12.8%

*単位：百万円
（同社決算説明資料より）

26/3 期末の受注契約残高は前期比 12.8%増の 678 億 39 百万円となった。分譲住宅、住宅流通、土地有効活用の主要セグメントはいずれも好調に推移している。特に住宅流通は好調な受注が継続しており、受注契約残高は前期比 64.6%増と大きく伸長した。また、分譲住宅では、分譲マンションが 2025 年 4 月の大型物件の竣工引渡しの影響により前期比 13.5%減となったものの、自由設計住宅の受注が好調なため、全体としては堅調に推移している。



（5）財政状態及びキャッシュ・フロー（CF）

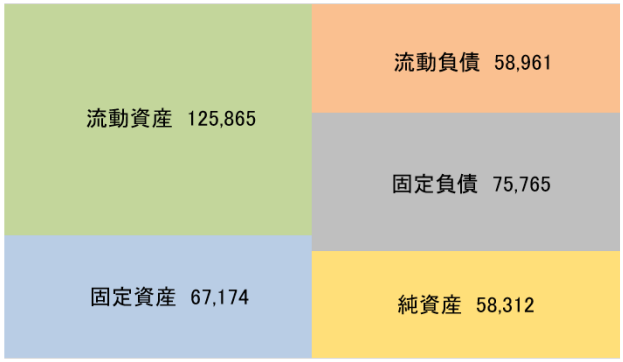
財政状態

	25 年 3 月	26 年 3 月		25 年 3 月	26 年 3 月
現預金	21,578	21,703	仕入債務	4,377	4,515
棚卸資産	93,877	100,474	短期有利子負債	35,633	38,907
流動資産	119,108	125,865	未払法人税等	1,401	1,249
有形固定資産	58,331	60,445	前受金	3,369	3,526
無形固定資産	582	546	長期有利子負債	73,078	75,408
投資その他	5,188	6,182	負債	128,535	134,727
固定資産	64,101	67,174	純資産	54,674	58,312
資産合計	183,210	193,040	有利子負債合計	108,711	114,316

*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。

2026 年 3 月末の総資産は 1,930 億 40 百万円と前期末比 98 億 30 百万円増加した。資産サイドは、現預金、販売用不動産、建物及び構築物、土地、投資有価証券、長期預金などが主な増加要因となった。負債・純資産サイドは仕入債務、電子記録債務、短期借入金、前受金、長期借入金、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金などが主な増加要因となった。棚卸資産の主な内訳と金額は、販売用不動産 359 億 48 百万円（前期末 282 億 64 百万円）、仕掛販売用不動産 292 億 8 百万円（同 290 億 93 百万円）、開発用不動産 352 億 65 百万円（同 364 億 75 百万円））。

棚卸不動産は前期末比 65 億円増加した。主な要因は中古住宅の増加 45 億円及び土地有効活用の一棟売一時保有の増加 21 億円。また、受注が好調な分譲戸建住宅、中古住宅、土地有効活用は仕入れが順調で、在庫を積み増すことができた。分譲マンションは大型物件の竣工引渡しにより減少となったものの、分譲住宅セグメント全体では過年度並みの在庫水準を確保でき

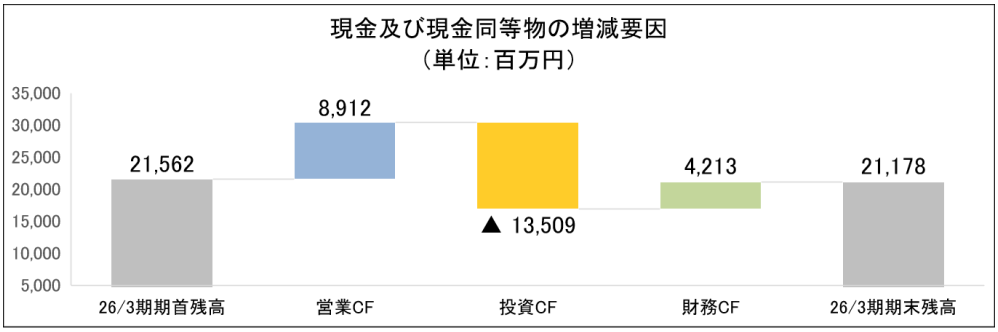
26/3 期末における分譲戸建住宅及び分譲マンションの未受注在庫戸数は 2,011 戸となり、約 2 年分の受注相当数を確保している。中古住宅の未受注在庫戸数は 499 戸となり、約 5 ヶ月分の受注相当数を確保している。
また、土地有効活用の在庫棟数は 285 棟であり、このうち 91 棟は一定期間の保有を目的としたものである。販売用在庫はこれを除くと 194 棟となり、そのうち未受注は 89 棟で、約 8 ヶ月分の受注相当数を確保している。

キャッシュ・フロー（CF）

	25/3 期	26/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー（A）	2,738	8,912	6,173	+225.4%
投資キャッシュ・フロー（B）	−16,290	−13,509	2,780	−
フリー・キャッシュ・フロー（A＋B）	−13,551	−4,597	8,954	−
財務キャッシュ・フロー	11,361	4,213	−7,148	−62.9%
現金及び現金同等物当期末残高	21,562	21,178	−384	−1.8%

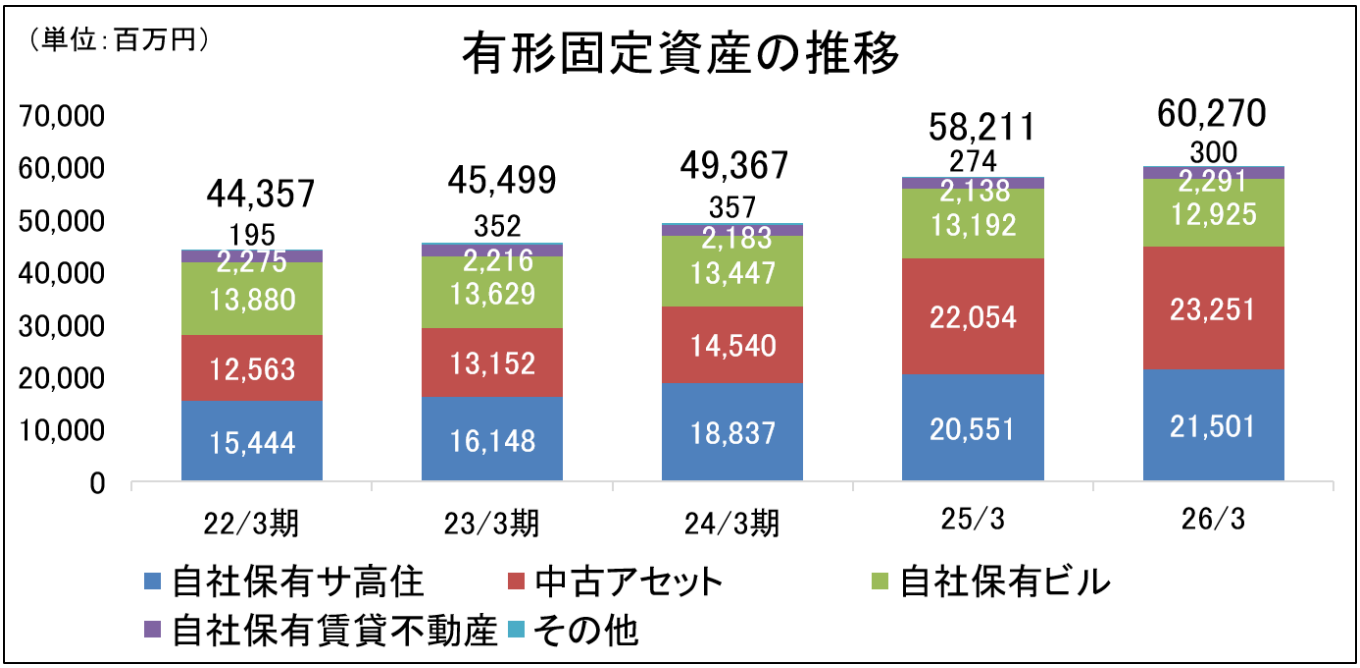
*単位：百万円

CF の面では、棚卸資産の減少、仕入債務の増加などにより営業 CF のプラスが拡大した。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 のマイナスも縮小した。一方、短期借入金の増加額が減少したことや長期借入金の返済による支出額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当期末残高は前期比 1.8%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、前期と同水準の税引前当期純利益の確保により、89 億円のプラスとなった。貸借対照表上の棚卸資産は 65 億円増加しているが、キャッシュ・フロー計算書上は、21 億円の減少となっている。これは、有形固定資産に計上している中古アセットのうち、86 億円を期中に棚卸資産へ振替（保有から販売への所有目的変更）したことによるものである。投資 CF は、135 億円のマイナスとなった。主な要因は、中古アセットの取得及びサービス付き高齢者向け住宅の取得によるもの。財務 CF は、棚卸資産及び有形固定資産の取得に係る資金調達を行い、42 億円のプラスとなった。

(6)有形固定資産の推移

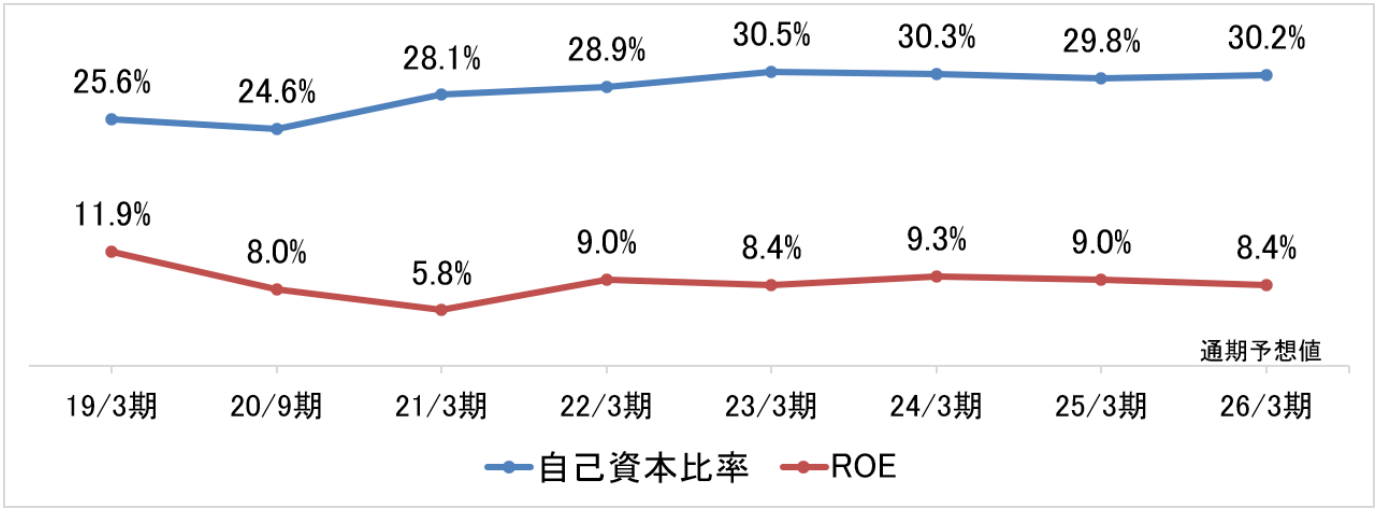


※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含んでいない。

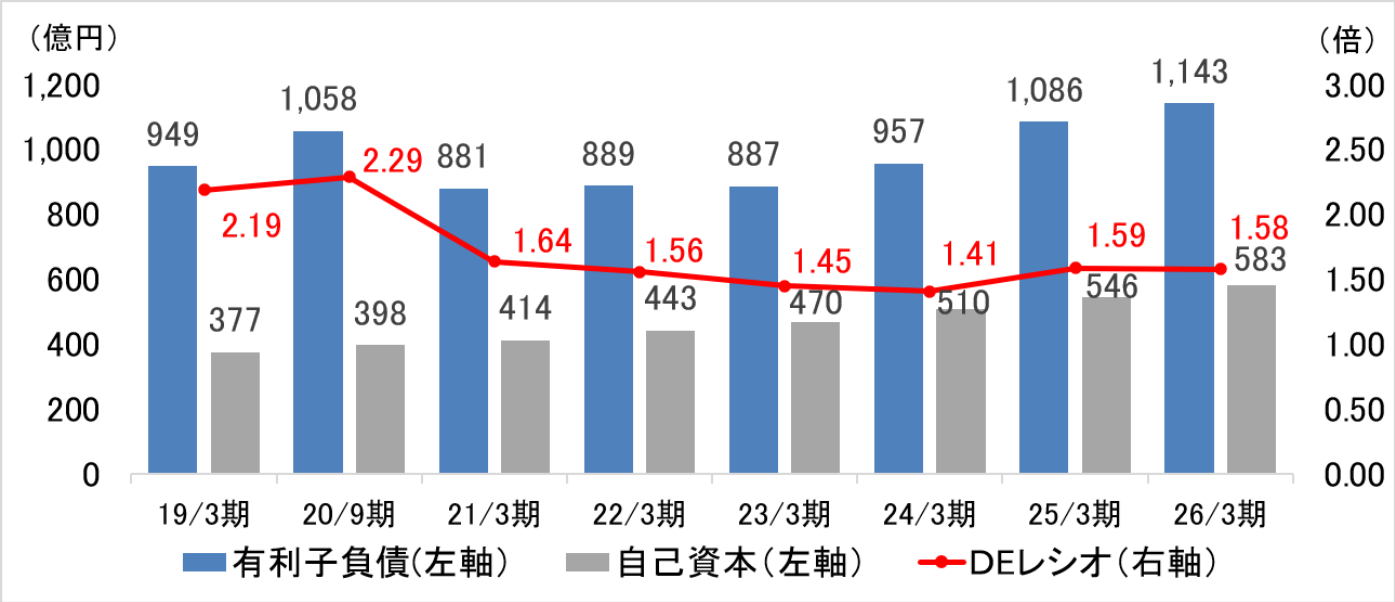
同社は、ストック収益強化のため、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）の取得を強化してきた。中古アセットは、保有戸数を維持しつつ、物件の入れ替えを積極的に進めている。

(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〉

19/3 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。

（8）最近のトピックス

◎スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー2026」Silver に認定された。

2026 年 1 月 30 日に、「スポーツエールカンパニー2026」Silver に認定された。同社は 7 年連続の認定となり、通算の認定期間が 7 年～9 年になると「Silver（シルバー）」の認定となる。同社グループでは、すべての社員が健康への意識を高め、心身の健康を維持できるよう様々な取組みを展開しており、普段から健康的な生活習慣の定着に向け、運動に親しむきっかけ作りを推進している。

◎「建売住宅 ビルダー 近畿」「建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門」第 1 位をダブル受賞

「2026 年オリコン顧客満足度®調査」において、同社が「2026 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」、「2026 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 6 年連続でダブル受賞した。近畿では 6 年連続の総合第 1 位、大阪府では 7 年連続の第 1 位となる。評価項目 10 項目すべてにおいてトップを占める、非常に高い評価を得た。

◎「健康経営優良法人 2026 大規模法人部門（ホワイト 500）」に認定された

2026 年 3 月 9 日に、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 2026 大規模法人部門（ホワイト 500）」において、9 回目の認定を受けた。社員の健康管理を経営的な視点で捉え、健康増進に取り組むことで、生産性の向上及び人財の定着を促進し、業績と企業価値の向上につなげる。

◎「がん対策推進優良企業」の表彰を受けた

2026 年 3 月 1 日に、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 4 年連続 4 回目の表彰を受けた。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、すい臓がん、胆管がん、胆のうがんを調べる CA19-9 を導入している。さらに、2026 年 4 月からは腹部エコー検査を導入するとともに、便潜血検査の検査対象年齢を引き下げ、対象者の拡充を行った。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。

◎株主優待制度を拡充した

同社では、株主優待制度を企業価値向上につながる重要な株主還元策のひとつと考えている。この度、より多くの株主に同社株式を中長期にわたり継続保有してもらうことを目的に、2026 年 3 月末日を基準日として株主優待制度の拡充を行った。

（2026年3月末日を基準日とした新しい株主優待制度）

保有株式数	基本優待		長期優待※
500株～1,000株未満	QUOカード 1,000円分	―	―
1,000株～2,000株未満	JCB ギフトカード 3,000円分	―	―
① 新設 2,000株～3,000株未満	JCBギフトカード 4,000円分	② 増額 +1,000円	― ③ 新設
① 新設 3,000株～4,000株未満	JCB ギフトカード 4,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分
① 新設 4,000株～5,000株未満	JCB ギフトカード 4,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分
5,000株～10,000株未満	JCB ギフトカード 5,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分
10,000株以上	JCB ギフトカード 6,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分

（ 拡充内容の３つのポイント ）

① 株主優待制度における保有株式数に応じた区分をより細分化し、新設いたしました。

② 2,000株以上の区分に対する株主優待額を増額いたしました。

③ 長期優待制度として、継続保有期間3年以上かつ、3,000株以上の株主様を対象に優待制度を新設いたしました。

※ 長期優待の対象者は、3,000株以上を継続して3年以上保有する株主様です。なお、3,000株以上を継続して3年以上保有とは、3月末日、9月末日の 当社株主名簿に、同一株主番号で7回以上連続して3,000株以上の保有が記載または記録されている株主様といたします。

（同社決算説明資料より）

◎「道頓堀フルーツタワービル」屋上に企業広告看板を設置した

2026 年 4 月 1 日に、道頓堀フルーツタワービルの屋上に同社の企業広告看板を設置した。本看板は、なんば道頓堀戎橋から見える、御堂筋道路沿いビルの屋上に設置している。戎橋は大阪を代表するスポットで、昼夜問わず人の往来が非常に多く、テレビ番組等の撮影や街頭インタビューにも頻繁に利用されている。そのため、テレビ撮影時の映り込みの可能性も高く、より多くの人達に同社のことを認知してもらえると同社は考えている。

◎梅田ビッグボード 1 号広告に企業広告看板を設置した

2026 年 4 月 1 日に、梅田ビッグボード 1 号広告に同社の企業広告看板を設置した。梅田ビッグボード 1 号広告は、Osaka Metro 御堂筋線梅田駅ホーム内にあり、ヨドバシカメラや阪急電車、阪急 3 番街側の地下改札口からすぐの階段を下りて 2 つ目の階段裏に設置された大型看板枠である。この地点は、淀屋橋方面に向かうビジネスマンをはじめ、老若男女問わず人の往来が非常に多いため、より多くの人達に同社のことを認知してもらえると同社は考えている。

◎同社マンションが「令和 7 年度おおさか気候変動対策賞 特別賞」を受賞

2026 年 3 月 27 日に、同社分譲マンションの「シャルマンフジ パーク＆リンクス」が大阪府主催の「令和 7 年度おおさか気候変動対策賞 特別賞（“涼”デザイン建築賞）」を受賞した。本賞は府条例に基づく制度として建築物のヒートアイランド現象の緩和対策において、優れた取組みをした物件から選定されるものである。今後も引き続き、居住者の快適性と環境負荷低減の両立を図りながら、持続可能な社会の実現に貢献する。

4. 2027 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	26/3 期 実績	構成比	27/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	138,332	100.0%			
営業利益	8,294	6.0%			
経常利益	6,995	5.1%	未定		
親会社株主に帰属する当期純利益	4,757	3.4%			

*単位：百万円

27/3 期の業績予想は未定

同社グループが属する不動産業界においては、建築コストの高止まりを背景とした新築物件価格の高騰が継続する中、円安や原油価格上昇に起因する資材価格や物流費の更なる上昇が懸念され、開発コストへの影響には引き続き注視が必要な状況にある。また、今後は金利上昇に伴う購買力への影響が顕在化する可能性もあり、販売環境は引き続き慎重に見極める必要があると同社では認識している。一方で、新築価格の高止まりを背景とした中古流通市場や賃貸需要は底堅く推移するものと見込まれる。

こうした環境下、同社グループの 27/3 期は、戸建分譲住宅の引渡戸数並びに個人投資家向け一棟売り賃貸アパートの引渡棟数増加により分譲住宅事業及び土地有効活用事業が伸長するほか、賃貸管理事業は安定成長が見込まれ、また、住宅流通事業は引き続き良好な販売環境が維持されることから、売上高は増加すると同社では見込んでいる。一方で、金融政策の正常化に伴う年 2 回程度の利上げを織り込み、原油価格動向を起点とした物価上昇によるコスト増加の影響も見込まれることから、各段階利益については、増収による増益効果と一定程度相殺される水準となることを想定している。また、現在中東情勢の不安定化に伴う原油価格動向及び石油関連製品・住宅資材の供給状況の不透明感が高まっており、同社グループでは、これらの影響により資材価格の変動や調達遅延が生じる可能性があるため、工期の変動を通じて売上計上時期及び収益に影響を及ぼすと警戒している。こうした状況下、現時点においては業績に与える影響を合理的に見積もることが困難であるため、同社は 27/3 期の業績予想を未定とした。なお、足元において一部資材に調達リードタイムの長期化が見られるものの、現時点では同社の事業運営に重大な支障は生じておらず、また、販売状況及び契約残高も概ね計画通りに推移している模様である。今後、同社では業績予想の合理的な算定が可能となった時点で、速やかに開示する方針である。

一方、配当予想は、前期と同額の 1 株当たり年 32 円（上期末 16 円、期末 16 円）の予定である。

(2)資本コストや株価に関する同社の考え方

同社は、事業を安定して継続し、経営理念にある通り、全てのステークホルダーに永続的に報いることを経営の目的としている。市況の変化に影響されやすく、財務レバレッジを効かせた事業運営が不可欠な不動産業にとっては、財務戦略は極めて重要である。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
◆2026 年 3 月期の ROE は、8.4%と資本コスト（※1）を上回っているが、PER が 6.07 倍と低く、PBR（※2）は 0.51 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た。 ◆安定配当は堅持しているものの、直近 5 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）増加率を継続実現できるかどうか。 ◆投資家に向けて広く同社の堅実で安定したビジネスモデルの理解を深められるかどうか。 ◆財務健全性の維持と向上及び成長投資、配当政策の最適なバランスを確保できるかどうか。
③ 取組み

◆資本効率の高い土地有効活用事業と賃貸及び管理事業への投資を強化し、収益基盤の安定化と確実な成長を目指す。
◆特に、運営棟数全国トップのサービス付き高齢者向け住宅は、同社の優位性が発揮できる事業であり、今後も進む高齢化社会のニーズにもマッチしていることから、注力事業と位置付ける。
◆同社の配当政策は安定配当であり、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 円とし、2026 年 3 月に、株主優待制度の拡充を決定した。引き続き、株主還元の在り方について、継続的に検討を進める。
◆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きたが、2025 年 10 月に自己株式 560,900 株の取得をもって終了した。
◆IR 活動を活性化し、他社にはない同社独自のビジネスモデルの理解促進を行う。
◆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。但し、直近 2 期はレバレッジを活かすことで、過去最高売上、利益を更新しており、投資と成長のバランスは維持できているものと判断している。

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

(4)配当金と株主優待

◎配当金

	23/3 期	24/3 期	25/3 期	26/3 期	27/3 期会社予想
1 株当たり当期純利益（円）	106.65	126.69	131.61	132.20	未定
1 株当たり配当金（円）	27.00	30.00	32.00	32.00	32.00
配当性向（%）	25.3%	23.7%	24.3%	24.2%	未定

※2027 年 3 月期の配当性向は、算定可能になり次第、速やかに開示する予定。

◎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	長期優待※
500 株以上 1,000 株未満	QUO カード 1,000 円	―
1,000 株以上 2,000 株未満	JCB ギフトカード 3,000 円分	―
2,000 株以上 3,000 株未満	JCB ギフトカード 4,000 円分	―
3,000 株以上 4,000 株未満	JCB ギフトカード 4,000 円分	JCB ギフトカード 1,000 円分
4,000 株以上 5,000 株未満	JCB ギフトカード 4,000 円分	JCB ギフトカード 1,000 円分
5,000 株以上 10,000 株未満	JCB ギフトカード 5,000 円分	JCB ギフトカード 1,000 円分
10,000 株以上	JCB ギフトカード 6,000 円分	JCB ギフトカード 1,000 円分

※ 長期優待の対象者は、3,000 株以上を継続して 3 年以上保有する株主。なお、3,000 株以上を継続して 3 年以上保有とは、3 月末日、9 月末日の同社株主名簿に、同一株主番号で 7 回以上連続して 3,000 株以上の保有が記載または記録されている株主とする。

(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 期決算は、前期比 11.6%の増収、同 0.1%の経常増益となった。売上高は初めて 1,300 億円を突破し、営業利益・経常利益も過去最高を更新し、中期経営計画初年度の計画を超過して着地した。売上高は全てのセグメントで前期を上回り販売が好調であることが確認できた。一方で、収益性が低下したことは残念であった。売上総利益率は、15.2%と前期を 0.6 ポイント下回った。これは主に、前期に収益性の高い大型素地販売を計上した影響と販売戦略上の価格設定により、一部の分譲マンションで利益率が低下したことが影響したものである。加えて、人件費や支払利息の増加もコストアップにつながった。続く 27/3 期は、中東情勢に伴う原油価格や資材供給の不透明感により、資材価格変動や調達遅延を通じた影響の合理的見積りが困難として期初予想の公表を見送った。同社では、今後、業績予想が算定可能となり次第速やかに開示する予定である。こうした中、売上高の先行指標である受注契約残高は、期末時点の過去最高を更新した。自由設計住宅、中古マンション、賃貸住宅等建築請負、個人投資家向け一棟売賃貸アパートなどの伸びが受注契約残高の増加を牽引しており、27/3 期においても売上高の安定的な増加が見込まれる。一方で、金融政策の正常化に伴う年 2 回程度の利上げを織り込み、原油価格動向を起点とした物価上昇によるコスト増加の影響も見込まれることから、各段階利益については、増収による増益効果と一定程度相殺される水準になると想定している。また、現在中東情勢の不安定化に伴う原油価格動向及び石油関連製品・住宅資材の供給状況の不透明感が高まっており、資材価格の変動や調達遅延が生じる可能性があるため、工期の変動を通じて売上計上時期及び収益が影響を受けると警戒している。企業努力を通じて積み上がった受注契約残高をトラブルなく取り込み、どれ位の収益性を確保できるのか注目される。
また、現在28/3期を最終年度とする中期経営計画が進行中である。中期経営計画の数値目標をどれ位超過できるかは売上高の先行指標となる受注契約残高と棚卸資産の状況が鍵を握る。26/3期決算では、自由設計住宅、中古マンション、個人投資家向け一棟売賃貸アパートなどにおいて受注契約残高と棚卸不動産が順調に増加していることが確認できた。続く第1四半期についても、受注契約残高と棚卸資産をさらに積み上げることができるのか、注目される。

＜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：2026 年 6 月 30 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。

（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 名で社外取締役 2 名を含む複数の取締役で構成されており、社外取締役の助言などにより、取締役会の監督機能を高めるとともに、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を行っております。
各取締役は、法令、定款、取締役会規程等に基づき、会社の業務執行にあたっております。代表取締役は、会社を代表し、業務執行全般を統括しております。

（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（髙谷晋介氏、原戸稲男氏）を含む複数の監査役で構成されており、監査役会規程に基づき、原則月 1 回開催（必要に応じて臨時開催）しております。監査に関する重要な事項について、取締役や関係部署からの報告を受け、協議を行うとともに、監査報告の作成、常勤監査役の選定、監査の方針・計画等の決議を行っております。
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、内部監査室や会計監査人による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、効率性などを幅広く検証するなどの経営監視を実施しております。

（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（英語版含む）、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。
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】	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。
【補充原則3－1－3. サステナビリティについての取組み等】	当社グループでは、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。 「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。」 当社グループの長期的な安定経営を継続するためには、能力と熱意を兼ね備え、当社グループの経営理念・方針や価値観に共感する優秀な人財を採用すること、また、そのような人財が長期にわたってやりがいを感じるとともに明るく元気にイキイキとストレスのない働きやすい就業環境を整備することが、重要であると考えており、パート社員を含め役職員全員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的に開催しており

	ます。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取り組みを行っております。業績向上の原動力は、経営理念や方針の理解、実践と同一の価値観を共有する人財の育成にあると考え、役員を含め社員、パート社員全員が全員を評価する人事評価システムを採用し、直属の上司からの評価にとどまらず、他部署を含めた部下や同僚など全方面から評価する360 度の公平・公正な人事評価・査定を行うことで、年齢・性別による区別や職務範囲を限定することなく実力・実績に応じた役職に登用しております。加えて、社員の専門的かつ高度な知識獲得のために資格取得支援制度を充実させることで、各種業務資格の取得を促進しております。働きやすい環境の整備としましては、いつでも電話相談できる健康相談ダイヤル活用の積極的な推奨、テレワークによる柔軟な働き方の推進、パート社員を含め全役職員対象の診断項目の充実した健康診断の実施、部屋型の高気圧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。 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（以下、「本グループ」）を設置することを決議しました。本グループにおいては、従来のTCFD提言の枠組みに加え、新たに制定されたSSBJ（サステナビリティ基準委員会）基準等に基づく情報開示への対応も進めており、次の事項について協議しております。 ①気候変動が当社の事業活動に与える影響の把握並びにSSBJ基準等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】	現在 7 名の取締役と 3 名の監査役で構成されております。うち社外役員は社外取締役 2 名、社外監査役 2 名の合計 4 名で、全員が東京証券取引所の定めに基づく独立社外役員であり、社外役員 4 名は原則全ての取締役会に出席しております。 社外取締役 2 名は公認会計士・税理士として、社外監査役 2 名は 1 名が公認会計士・税理士、1 名は弁護士として豊富な経験と高い見識により、取締役の業務執行の有効性や効率性について独立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。 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。

＜コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示（抜粋）＞

原則	開示内容
【原則1－4. 政策保有株式】	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は、金融機関との協力関係が不可欠となります。企業価値を向上させるという中長期的な目標のため、当社の経営理念・経営姿勢をご理解いただき、総合的な取引を行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。
【原則3－1. 情報開示の充実】	(1)会社の目指すところ(経営理念等)については、当社ホームページや株主通信等での継続的な公表を行っており、経営戦略や経営計画については中期経営計画を策定、当社ホームページにて公表をしております。 (2)コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方をコーポレート・ガバナンス報告書、当社ホームページ等にて開示しております。 (3)株主総会決議にて決議された報酬年額(年額 240 百万円以内、2014 年 6 月 18 日開催の第 41 回定時株主総会にて決議)の範囲内において、取締役の役位や実績等に応じて支給される基本報酬は、取締役会で定めた「役員規程」に基づき、代表取締役に一任して決定しております。 また、2020 年 6 月 24 日の第 47 回定時株主総会におきましては、取締役(社外取締役を除く)及び監査役(社外監査役を除く)に対して株式交付信託制度を導入すること及び 2020 年 3 月期からの 3 事業年度ごとを対象に設定する信託に対し、それぞれ合計 96 百万円を上限とする資金を拠出することを決議し、2022 年 8 月 9 日開催の取締役会にて 2023 年 3 月期からの 3 事業年度を対象として本株式交付信託制度の継続を決議しました。さらに、2025 年 6 月 18 日の第 52 回定時株主総会において 2026 年 3 月期からの 3 事業年度ごとを対象に設定する信託に拠出する資金の上限を合計 96 百万円から合計 147 百万円に改定することを決議しました。 これにより役員(社外役員を除く)の報酬は、「基本報酬」及び株式交付信託制度による「株式報酬」により構成されております。 (4)経営陣幹部の選任及び取締役候補の指名については、見識・胆識・洞察力に優れ、当社経営理念方針の理解度実践度が高く、会社の各機能と各事業部門を含め全社的に判断ができることを考慮し、検討しております。 また、監査役候補指名については、財務・会計に関する知見や法律に関する知見、当社事業分野に関する知識及び企業経営に関する多様な視点などを確保しながら、総合的に検討しております。 社外取締役・社外監査役候補の指名については、会社法に定める社外性の要件及び金融商品取引所が定める独立性基準に加え、豊富な経験、高い見識を有しているかの観点より総合的に検討しております。 上記方針に基づき、取締役会にて内容を検討・協議の上、決議しております。
【原則5－1. 株主との建設的な対話に関する方針】	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。

＜資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応＞
アップデート日付：2026 年 5 月 1 日

該当項目に関する説明	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。 2026 年 3 月期決算説明資料（P19） https://ssl4.eir-parts.net/doc/8860/tdnet/2798689/00.pdf Fiscal Year Ended March 2026 Full Year Financial Results Presentation Materials（P19） https://www.fuji-jutaku.co.jp/uldoc/topnews_ir_en/20260501140410_1.pdf

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものですが、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いただくと、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