フジ住宅株式会社

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2025年10月31日

目次

1.	2026年3月期 第2四半期 決算概要	P. 2
2.	成長戦略と当社の強み	P. 21
3.	ESG・SDGsの取組み	P.35
4.	経営理念	P. 50
5.	トピックス	P. 57
6.	補足資料	P.65

1. 2026年3月期 第2四半期 決算概要(*)

*本資料において「第2四半期」は「中間連結会計期間」を表しております。

2026年3月期 第2四半期 (中間期) 決算ハイライト (2025年4月~2025年9月)

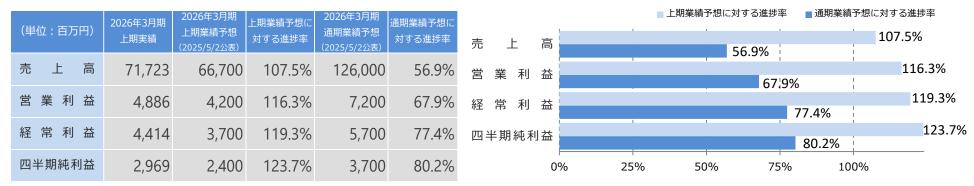
- ▶ 当第2四半期は、売上高が717億円(前年同期比19.6%増)、営業利益が48億円(前年同期比18.7%増)と好調に推移し、 第2四半期としては売上高・各段階利益ともに過去最高を更新し、上期業績予想を大きく上回る結果となりました。
- ▶ 売上高は、分譲住宅セグメントにおいては、大型分譲マンションの竣工引渡しに加え、自由設計住宅の引渡しも好調に推移しました。住宅流通セグメントでは、前期からの仕入強化により豊富な在庫を確保できたことに加え、中古マンションの旺盛な需要が追い風となり、引渡しが大幅に増加しました。土地有効活用セグメントでは、依然好調な個人投資家向けー棟売賃貸アパートに加え、賃貸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ましたので、全セグメントが好調に推移しました。
- ▶ 売上総利益率は前年同期を下回りましたが、これは主に、前年同期に収益性の高い大型素地販売があったことによるものです。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当第2四半期と同水準であり、安定して推移しております。
- ▶ 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ました。また、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と考えております。

(战体、无压用)	2022年3月期2Q(4月~9月)		2023年3月期2Q(4月~9月)		2024年3月期2Q(4	1月~9月)	2025年3月期2Q(4	1月~9月)	2026年3月期2	!Q(4月~9月])
(単位:百万円)	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年 増減率
売 上 高	56,434	100.0%	56,333	100.0%	52,648	100.0%	59,958	100.0%	71,723	100.0%	+19.6%
売上総利益	8,933	15.8%	8,294	14.7%	8,145	15.5%	9,933	16.6%	11,111	15.5%	+11.9%
販売費及び一般管理費	5,399	9.6%	5,238	9.3%	5,527	10.5%	5,817	9.7%	6,224	8.7%	+7.0%
営業利益	3,534	6.3%	3,055	5.4%	2,618	5.0%	4,115	6.9%	4,886	6.8%	+18.7%
経常利益	3,354	5.9%	2,782	4.9%	2,309	4.4%	3,678	6.1%	4,414	6.2%	+20.0%
四半期純利益	2,331	4.1%	1,851	3.3%	1,536	2.9%	2,478	4.1%	2,969	4.1%	+19.8%
受注契約残高	58,874	-	54,916	-	60,035	-	59,604	-	60,396	-	+1.3%
自己資本比率	28.8%	-	29.4%	-	29.8%	-	30.4%	-	30.7%	-	0.3Pt增
ネットD/Eレシオ	1.57倍	-	1.59倍	-	1.55倍	-	1.56倍	-	1.56倍	-	-

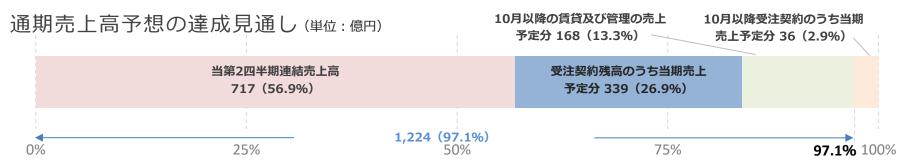
※従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、2024年3月期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行いました。それに伴い、2023年3月期は「売上高」に 計上する組替を行っておりますが、2022年3月期は行っておりません。※ネットD/Eレシオ〈(有利子負債-現金及び預金(定期預金を含む)の期末残高)÷自己資本〉

連結業績予想に対する進捗状況

▶ 当第2四半期の連結業績は以下の通りとなり、上期業績予想を達成し、通期業績予想に対しても順調に進捗しております。



※当社グループの主力事業であります不動産販売事業においては引渡基準を採用しており、例年、物件の引渡し時期が特定の四半期に偏重する傾向があります。



- ▶上期業績予想に対して、当第2四半期売上高が717億円で進捗率107.5%、各段階利益についても二桁増益と、非常 に順調に推移しました。
- ▶ 通期業績予想の売上高1,260億円に対して、当第2四半期売上高が717億円でしたので、残りは543億円となります。 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 がほぼ確実に当期売上高に計上されますので、達成まで残り36億円の売上高が必要となります。こちらについては、 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により、十分 達成可能と考えております。

四半期毎の連結業績推移

- ▶ 当期2Q(7月~9月)の売上高は346億円、営業利益は23億円となりました。
- ▶ 当期2Q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ました。

これにより、上期(4月~9月)では、売上高717億円、営業利益48億円となり、いずれも前年同期を大きく上回り、過去最高の実績となりました。



	2024年3月期					2025年3月期					2026年3月期		
(単位:百万円)	1Q	2Q	3Q	4 Q	合計	1Q	2Q	3Q	4 Q	合計	1Q	2Q	通期
	実績	実績	実績	実績		実績	実績	実績	実績		実績	実績	業績予想
売上高	27,115	25,533	31,634	36,105	120,388	30,702	29,255	28,394	35,573	123,927	37,111	34,611	126,000
営業利益	1,404	1,213	1,993	2,652	7,264	2,247	1,867	1,680	2,097	7,894	2,518	2,368	7,200
対売上高比	5.2%	4.8%	6.3%	7.3%	6.0%	7.3%	6.4%	5.9%	5.9%	6.4%	6.8%	6.8%	-
経常利益	1,234	1,074	1,874	2,459	6,643	2,081	1,597	1,401	1,907	6,987	2,379	2,034	5,700
対売上高比	4.6%	4.2%	5.9%	6.8%	5.5%	6.8%	5.5%	4.9%	5.4%	5.6%	6.4%	5.9%	-
当期純利益	824	711	1,254	1,768	4,559	1,414	1,064	928	1,357	4,764	1,604	1,364	3,700
対売上高比	3.0%	2.8%	4.0%	4.9%	3.8%	4.6%	3.6%	3.3%	3.8%	3.8%	4.3%	3.9%	-

連結売上高 (2025年4月~2025年9月)

(単位:百万円)		2025年3月期2Q	(4月~9月)	2026年3月期2Q	(4月~9月)	対前年 増減率
	自由設計住宅	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%
分譲住宅	分譲宅地販売	26戸	717	24戸	527	▲ 26.5%
	素地販売	1,270㎡	768	-m ^²	-	-
	計	442戸 1,270㎡	18,644	539戸 -㎡	22,433	+20.3%
	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%
住宅流通	その他	-	3	-	5	+69.6%
	計	419戸	10,705	602戸	15,716	+46.8%
	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%
土地有効活用	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%
	計	25件 70棟	14,859	29件 71棟	16,146	+8.7%
	賃貸料収入	-	10,948	-	12,080	+10.3%
賃貸及び管理	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%
	計	-	15,120	-	16,619	+9.9%
建設関連		52件	542	32件	698	+28.8%
その他		-	85	-	108	+26.8%
	合計	861戸 1,270㎡ 77件 70棟	59,958	1,141戸 -㎡ 61件 71棟	71,723	+19.6%

セグメント別業績の状況 (2025年4月~2025年9月)

- ▶ 当第2四半期のセグメント別売上高及びセグメント別利益の前年同期比は以下の通りです。
- ▶全体では売上高・利益ともに前年同期を大きく上回りましたが、建設関連セグメントのみ、外部売上高が増収となったものの、収益性の低下と内部売上高の減収が影響し赤字となりました。構成比では、売上高は分譲住宅、住宅流通のフロー型事業が53.2%と存在感を示し、セグメント利益は土地有効活用、賃貸及び管理のストック型事業が66.1%と依然中核を担っています。セグメント別業績の詳しい状況については次頁以降をご参照下さい。

		セグメント			セグメント別利益				
(単位:百万円)	2025年3月期2Q	2026	年3月期2Q(4月~9	9月)	2025年3月期2Q	2026	6年3月期2Q(4月~9月)		
	(4月~9月)		構成比	対前年増減率	(4月~9月)		構成比	対前年増減率	
分譲住宅	18,644	22,433	53.2% - 31.3%	+20.3%	1,361	1,373	23.2%	+0.9%	
住宅流通	10,705	15,716	21.9%	+46.8%	297	571	9.7%	+92.0%	
土地有効活用 ※	14,859	16,146	22.5%	+8.7%	1,421	1,717	66.1% 29.0%	+20.8%	
賃貸及び管理	15,120	16,619	23.2%	+9.9%	1,909	2,190	37.1%	+14.7%	
建設関連 ※	542	698	1.0%	+28.8%	3	▲ 26	▲0.4%	-	
その他	85	108	0.1%	+26.8%	60	84	1.4%	+39.1%	
合計	59,958	71,723	100.0%	+19.6%	5,054	5,911	100.0%	+16.9%	
※セグメント別売上高	は内部取引控除後、セグ	メント別利益は内部取引	及び全社費用控除前と	なっております。					

セグメント間取引消去	▲ 14	▲ 46
全社費用	▲ 924	▲ 978
営業利益	4,115	4,886

※全社費用は、主に各セグメントに帰属しない一般管理費となります。

セグメント別業績の状況【分譲住宅】

2025年4月~2025年9月業績

- ▶ 分譲住宅セグメントでは、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りました。
- ▶ 売上高は、右記の大型物件「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%増となりました。
- ▶ セグメント利益は、前述の増収効果があったものの、前年同期 比0.9%増にとどまりました。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 前年同期比では当第2四半期の収益性は改善しております。

	(単位:百万円)		3月期2Q ~9月)	2026年3 (4月~		対前年 増減率
	自由設計住宅	207戸	8,639	251戸 1	.0,674	+23.6%
	分譲マンション	209戸	8,518	264戸 1	1,231	+31.8%
	分譲宅地販売	26戸	717	24戸	527	▲26.5%
	素地販売	1,270m²	768	-m [†]	-	-
5	1 上 高	442戸 1,270㎡	18,644	539戸 -㎡ 2	2,433	+20.3%
t	2グメント利益		1,361		1,373	+0.9%

*売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

2026年3月期引渡し 大型戸建分譲プロジェクト

※販売区画数は販売開始当時の総計画区画数となります。 ※イメージを含みます。





レアグラン吹上(和歌山県和歌山市 36戸)

アフュージアシティ大東深野(大阪府大東市 61戸)

2026年3月期引渡し 分譲マンションプロジェクト (外観イメージ図)



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

セグメント別業績の状況【住宅流通】

2025年4月~ 2025年9月業績

- ▶ 住宅流通セグメントでは、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ましたので、前年同期比で大幅な増収増益となりました。
- ▶ 売上高は、前期より強化した仕入れにより、在庫数を確保できたことに加え、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%増の大幅な増収となりました。セグメント利益は、増収効果に加え、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りました。

(単位:百万円)				F3月期2Q ~9月)	2026 [£] (4月	対前年 増減率	
	中古住宅(一	戸建)	44戸	1,081	54戸	1,236	+14.3%
	中古住宅(マンジ	ション)	375戸	9,621	548戸	14,474	+50.4%
	その他		-	3	-	5	+69.6%
륫	長上	高	419戸	10,705	602戸	15,716	+46.8%
セ	2グメント	利益		297		571	+92.0%

TOPIX

買取再販年間販売戸数ランキング 2025 全国第8位

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)

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すが全国トップクラスの買取再販取 扱量を誇っております。

□uji □ome □ank

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区分所有の中古マンションを収益不動産として取得し入居者様が退去後、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戸を保有しております。 P.31に中古アセット事業の詳しい説明を記載しております。

(中古アセット事業の推移)

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
保有戸数	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



おうち館本店は、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・中古住宅などお客様のご希望の物件 を気軽に検索できる施設です。







*売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。 Fuii Jutaku Co., Ltd. フジ住宅株式会社(証券コード: 8860)

セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2025年4月~ 2025年9月業績

- ▶ 十地有効活用セグメントは、売上高・セグメント利益ともに 前年同期比で増収増益となりました。
- ▶ 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、 受注済みの丁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、全体では前年同期比6.1%増の増収となり ました。セグメント利益は、増収効果に加え、収益性の改善 に伴い、前年同期比20.8%増の増益となりました。

(単位:百万円)		F3月期2Q ∼9月)	2026 1 (4月	対前年 増減率	
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%
小計(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%
売 上 高	25件 70棟	15,708	29件 71棟	16,662	+6.1%
セグメント利益		1,421		1,717	+20.8%

TOPIX

「日本一」愛される土地有効活用事業部を目指して

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・換金性の高い物件を厳選して什入 れております。加えて、当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月末時点で稼働率97.6%*の高稼働を維持しており ます。商品開発力、心ある管理と高い集客力に加え、オーナー様に 寄り添った契約内容をご評価いただいております。

* 一括借上による管理物件の稼働率を示しております。なお、サービス付き高齢者向け住宅は除いております。

フジパレスシリーズ建築事例



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No.1 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



高稼働・高収益を実現する全戸メゾネ



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

^{*}売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

セグメント別業績の状況【賃貸及び管理】

2025年4月~ 2025年9月業績

- ▶ 十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、さらに、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、期初の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りました。
- ▶ 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ます。これにより、当社の ストック型事業としての収益基盤は一層強化されました。

	(単位:百万円)	2025年3月期2Q (4月~9月)	2026年3月期2Q (4月~9月)	対前年 増減率
	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%
5	· 上 高	15,120	16,619	+9.9%
t	グメント利益	1,909	2,190	+14.7%

* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

賃貸管理戸数

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 を維持しております。

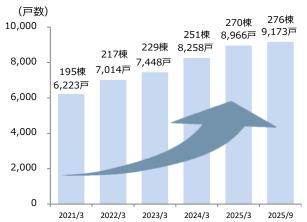


賃貸管理物件分布図



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

*2025年9月末時点の運営棟数と管理戸数





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

セグメント別業績の状況【建設関連】

2025年4月~ 2025年9月業績

- ▶ 建設関連セグメントでは、売上高が前年同期比で減収と なり、セグメント利益は赤字となりました。
- ▶ 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りました。 一方、内部売上高は、前年同期にあったサービス付き高 齢者向け住宅のリノベーション丁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 りました。
- ▶ 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、 赤字となりました。

	(単位:百万円)	2025年3月期2Q (4月~9月)	2026年3月期2Q (4月~9月)	対前年 増減率
	建設関連 (外部売上高)	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%
5	売 上 高	1,255	1,205	▲ 4.0%
t	2グメント利益	3	▲ 26	-

TOPIX

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築丁事で実績のある雄健建設 ㈱をパートナーとして迎えました。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丁事、 当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おります。

(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

新築分譲マンション



一休汀坂 68室 鉄骨造 (2022年2月18日竣工)



ブランニード河内永和 13F 38邸 RC造 (2024年5月17日竣丁)



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(旧計員寮) (2023年1月26日竣工)



ウールズ大日 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)

^{*}売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

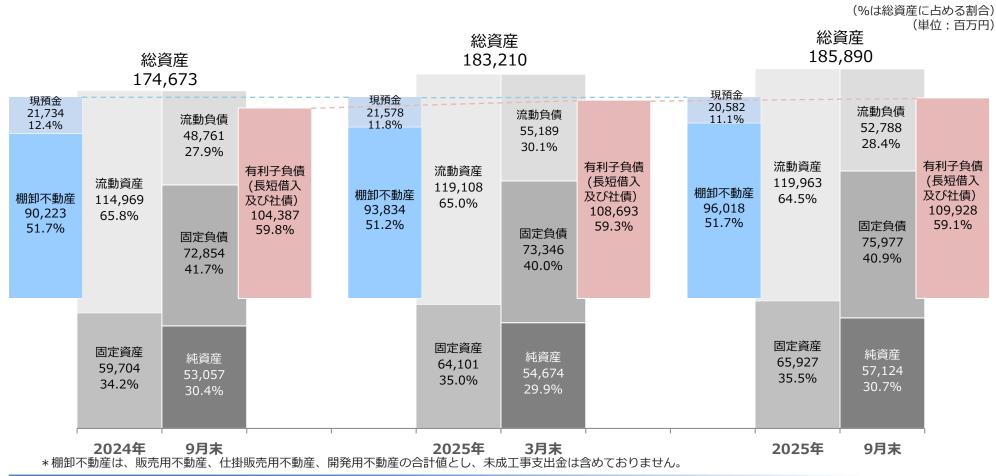
セグメント別受注契約残高 (2025年9月末)

- ▶ 当第2四半期末の受注契約残高は603億円、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りました。
- ▶ 分譲住宅セグメントでは、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が、自由設計住宅の受注が堅調に推移し、前年同期比9.9%減にとどまりました。
- ▶ 住宅流通セグメントでは、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りました。
- ▶ 土地有効活用セグメントでは、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%増となりました。
- ▶ 建設関連セグメントでは、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%減となりました。

(単位:百万円)	2025年3月 (2024年9月			E3月期2Q 年9月末)	対前年 増減率
自由設計住宅	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%
分譲住宅	618戸	26,641	570戸	24,010	▲9.9%
中古住宅(一戸建)	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%

連結貸借対照表の推移

▶前期末(2025年3月末)〜当第2四半期末(2025年9月末)は、棚卸不動産が21億円増加、固定資産は18億円増加し、 総資産が26億増加しました。この間に現預金が9億円減少しておりますが、うち5億円については、当第2四半期に長期 定期預金として預け入れたため、現預金から固定資産(長期預金)に振り替わったものです。負債・純資産の部では、 その他流動負債が11億円減少、有利子負債が12億円増加となり、純資産は24億円増加しました。なお、棚卸不動産の内 訳はP.15、有形固定資産のこれまでの推移はP.16に掲載しておりますのでご参照ください。



棚卸不動産の推移

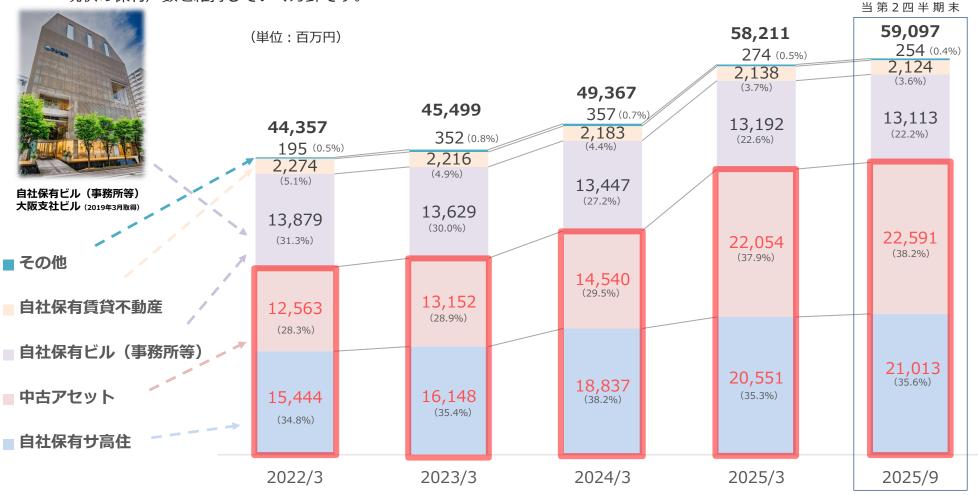
- ▶ 棚卸不動産は前期末比21億円増加しました。仕入れが順調に進んだことにより分譲戸建住宅が37億円増加したこと、需要の旺盛な中古住宅で仕入れを強化したことにより33億円増加したこと、一方で分譲マンションは大型物件の竣工引渡しにより49億円減少したことが主な変動要因です。
- 》当第2四半期末時点で、分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2,792戸(うち562戸は受注済み)となり、未受注分の在庫戸数としては約3年分の受注相当数を確保できております。仕入れを強化した中古住宅の在庫戸数は709戸(うち181戸は受注済み)となり、未受注分の在庫戸数としては約6ヶ月分の受注相当数を確保できております。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おります。

	(単位:百万円)	2024年9月末	2024年10月~2025年3月		2025年3月末	2025年4月~2025年9月		2025年9月末	2025年9月末
	(十四,四/川)/	件数/(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	うち、未受注
	分譲戸建住宅	1,643戸	368戸	304戸	1,707戸	584戸	276戸	2,015戸	1,609戸
		35,247	12,776	10,945	37,078	12,947	9,232	40,793	30,706
4	分譲マンション	974戸	0戸	79戸	895戸	146戸	264戸	777戸	621戸
)_		18,809	2,219	2,676	18,352	4,900	9,884	13,369	10,374
	中古住宅	609戸	662戸	661戸	610戸	701戸	602戸	709戸	528戸
		12,351	15,112	14,110	13,353	17,176	13,831	16,698	12,557
	土地有効活用	258棟	80棟	67棟	271棟	69棟	72棟	268棟	174棟
-		23,815	10,518	9,283	25,049	9,526	9,418	25,158	16,111
	(うち、一時保有)	64棟 7,790	6棟 1,623	0棟 65	70棟 9,347	18棟 1,540	5棟 856	83棟 10,032	83棟 10,032
	棚卸不動産	3,226戸 258棟	1,030戸 80棟	1,044戸 67棟	3,212 戸 271棟	1,431戸 69棟	1,142戸 72棟	3,501戸 268棟	2,758戸 174棟
	合計	90,223	40,626	37,016	93,834	44,551	42,367	96,018	69,749

- *棚卸不動産は、販売用不動産、仕掛販売用不動産、開発用不動産の合計値とし、未成工事支出金は含めておりません。
- * 仕入等による増加には、各期間中における新規用地取得の他、造成解体工事費、建築改装工事費等を含みます。
- * 販売等による減少には、物件の引渡しに加え、各期間中における土地区画販売、戸数変更調整及び棚卸不動産評価損等を含みます。
- * 分譲戸建住宅は、当初計画戸数で表示しており、複数区画での契約による売上及び受注契約数との差異が生じております。
- * 土地有効活用事業における賃貸住宅等建築請負は工事進行基準を採用しているため除外しております。
- * 土地有効活用の一時保有は、一定期間の保有後販売するため、棚卸不動産に計上しております。そのため、保有中は減価償却相当額を棚卸不動産評価損として計上しております。
- * ※1 分譲戸建住宅において、注文住宅(建築請負)は、棚卸不動産には計上されないものの、受注を「自由設計」で集計しております。また、※2 土地有効活用において、土地販売のサービス付き高齢者 向け住宅の受注を建築請負の「サービス付き高齢者向け住宅」で集計しております。そのため、受注済戸数・棟数と未受注戸数・棟数の合計が9月末棚卸不動産の戸数・棟数と一致しておりません。

有形固定資産の推移

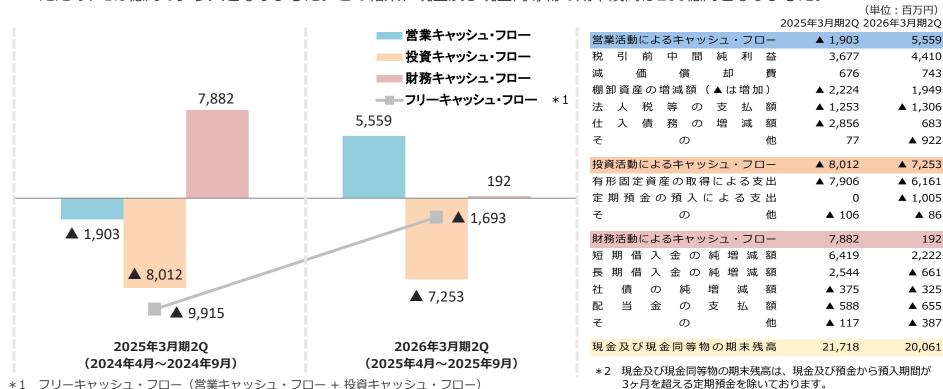
▶ 有形固定資産の2022年3月期末〜当第2四半期末の推移を記載しております。安定収益基盤の構築に向け、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅(自社保有サ高住)及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション(中古アセット)の取得を進めております。中古アセットについては、前期末に目安とする保有戸数に到達しましたので、当面は在庫の入れ替えを行いながら、現状の保有戸数を維持していく方針です。



※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、建設仮勘定を含めておりません。

連結キャッシュ・フローの推移

- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローは当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りました。 P.15に記載の通り、棚卸不動産は21億円増加しておりますが、中古アセット事業において当第2四半期中の所有目的変更(保有 →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 の減少となっております。
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは72億円のマイナスとなりました。主な要因は、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11億円によるものです。また、当第2四半期において、定期預金を10 億円預入しております。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、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りました。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は200億円となりました。



Fuii Jutaku Co., Ltd. フジ住宅株式会社(証券コード:8860)

(単位:百万円)

676

77

5,559

4,410

1,949

▲ 1,306

743

683

▲ 922

▲ 7,253

▲ 6,161

1,005

A 86

192

2,222

▲ 661

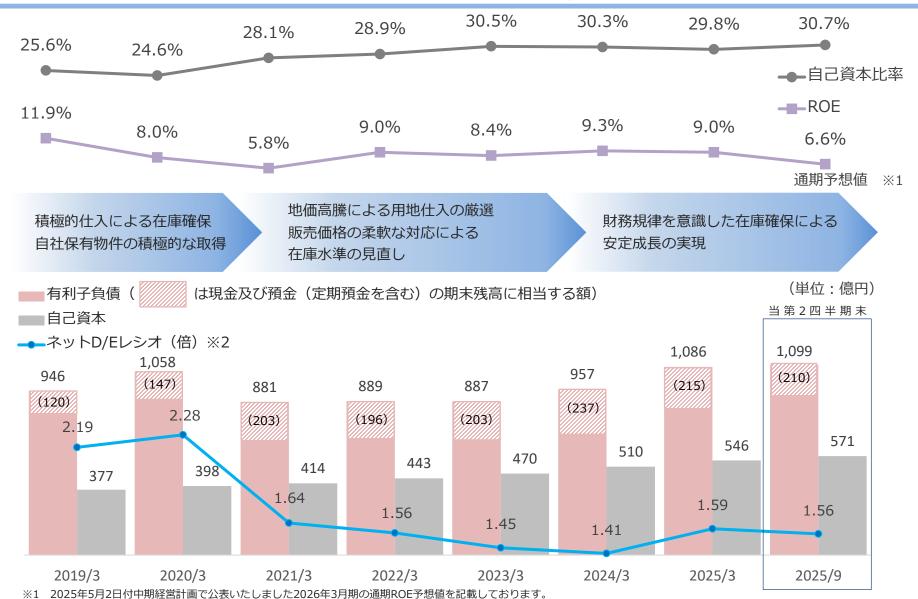
▲ 325

▲ 655

▲ 387

20,061

経営指標(自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ)



^{※2} ネットD/Eレシオ〈(有利子負債-現金及び預金(定期預金を含む)の期末残高)÷自己資本〉

資本コストや株価に関する当社の考え方

資本コストや株価に関する当社の考え方

当社は、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おります。 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ります。 したがいまして、当社では、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て参ります。 なお、こちらの内容は、コーポレートガバナンス報告書【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】にも開示しております。

1現状

- ・2025年3月期のROEは、9.0%と資本 コスト (*1) を上回っておりますが、 PERが5.27倍と低く、PBR (*2) は 0.47倍と1.0倍を割っております。
- ・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ましたが、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おりますが、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 平均と比較しますと若干見劣りすると 言わざるを得ません。

(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当社の堅実で安定 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。
- ※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) (計算には自己株式を含む)
- ※3 BPS (1株当たりの純資産)
- ※4 EPS (1株当たりの純利益)

_						
Π						
		2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
	ROE	5.8%	9.0%	8.4%	9.3%	9.0%
	PER	11.23倍	5.73倍	6.37倍	6.11倍	5.27倍
	PBR	0.66倍	0.51倍	0.53倍	0.56倍	0.47倍
	自己資本比率	28.1%	28.9%	30.5%	30.3%	29.8%
	ネットD/Eレシオ	1.64倍	1.56倍	1.45倍	1.41倍	1.59倍
	配当性向	40.9%	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%
	総環元性向	40.9%	25.1%	29.2%	23.7%	30.0%

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 目指します。
- ・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、当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ます。
- ・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ましたが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 勢を明確に示しております。
- ・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おります。
- ・IR活動を活性化し、他社にはない当社独自のビジネス モデルの理解促進を行います。
- ・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ます。

配当金と株主優待

配当金

		2022年 3月期 (連結)	2023年 3月期 (連結)	2024年 3月期 (連結)	2025年 3月期 (連結)	2026年 3月期予想 (連結)
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
	うち1株当たり中間配当金(円)	14.00	14.00	14.00	14.00	16.00
	うち1株当たり期末配当金(円)	13.00	13.00	16.00	18.00	16.00
	(うち、特別配当)			(3.00)		
配当性向(%)		25.1%	25.3%	23.7%	24.3%	31.2%

^{※ 2026}年3月期の配当性向につきましては、年間配当を32円(予定)として算出しております。

株主優待

毎年3月31日時点の当社株主名簿に記載または記録された500株以上保有の株主様を対象とします。

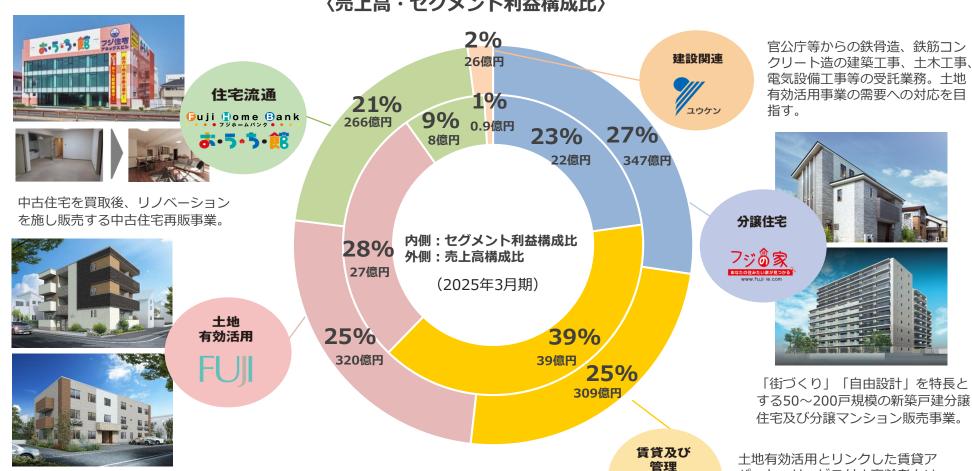
基準日時点での保有株数	株主優待の内容
500株以上 1,000株未満	クオ・カード 1,000円分
1,000株以上 5,000株未満	JCBギフトカード 3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	JCBギフトカード 4,000円分
10,000株以上	JCBギフトカード 5,000円分

2. 成長戦略と当社の強み

バランス経営 ~ 相互補完と相乗効果 ~

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

〈売上高・セグメント利益構成比〉



富裕層向けの収益物件・賃貸住宅の建築請負、一棟売賃貸 アパート、サービス付き高齢者向け住宅の販売事業。

パート、サービス付き高齢者向け

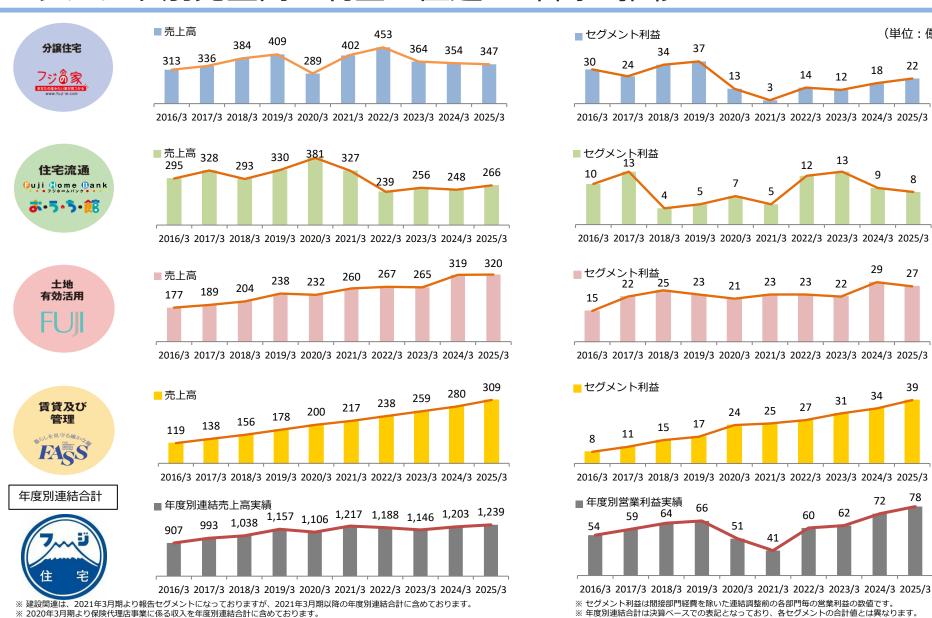
住宅の賃貸管理及び分譲マンショ

ンの管理組合からの運営受託業務。

PASS.

[※] セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。※ 上記は報告セグメントをグラフにしたものです。

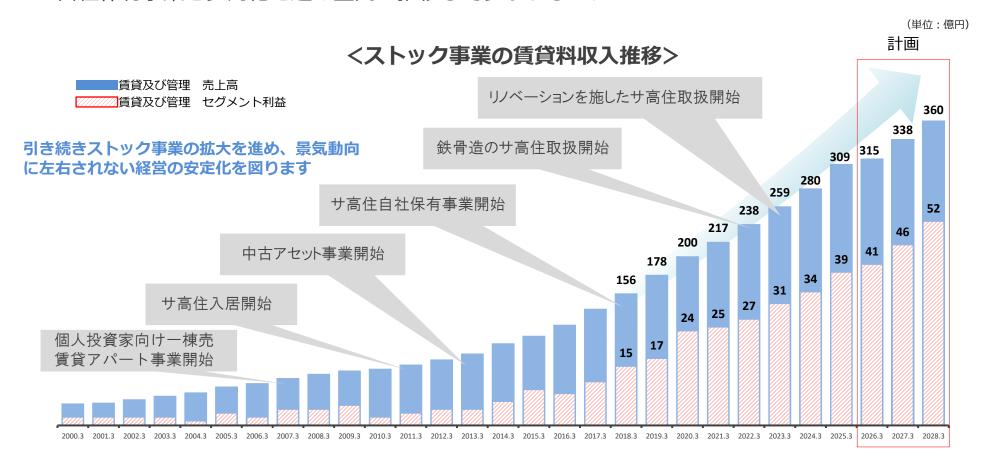
セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



(単位:億円)

中長期的な事業の安定成長を目指したストック事業への取組み

当社のストック事業の賃貸料収入は、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及びサービス付き 高齢者向け住宅(以下「サ高住」)のサブリース事業を皮切りに、中古アセット事業、サ高住 自社保有事業と多角化を進め堅調に推移して参りました。



当社の強み①:お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

~ お客様の期待と信頼にお応えする ~

「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です。

「家」は人生で大きな買い物ですので、最後までお客様に満足いただける商売をしなければならないと考えております。 そして全てのお客様に「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」 と喜んでいただける 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、お客様の期待と信頼にお応えすることを何よりも大切に考え、 創業以来お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくりを続けて参りました。その結果、分譲住宅事業等において既存のお 客様、協力業者様から多くのご紹介を頂き、土地有効活用事業においても既存のオーナー様からの二次・三次受注が相当数 にのぼっております。こうした積み重ねにより、2025年オリコン顧客満足度®調査においてく近畿> <大阪府> で1位を獲得する等、お客様から高い評価を頂いております。

《ご紹介による成約率・リピーター契約率の高さ》

«分譲住宅事業部門(新築)»

分譲住宅事業部門(新築)では、受注契約の30.0%が、既に当社でご購入いただいたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

《住宅流诵事業部門(中古)》

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%が既に当社でご購入いただいたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

«土地有効活用事業部門(一棟売賃貸アパート・建築請負)»

土地有効活用事業部では、2棟以上契約されたオーナー様(リピーター)が過去ご契約いただいた全オーナー様の約40%を占めており、これは当社の一棟売賃貸アパートの品質や賃貸管理等々にご満足いただけている証であると考えております。

※ 分譲住宅事業部門(新築)のご紹介による成約数は、複数区画を同時購入いただいた場合、区画数に応じて加算集計しております。(素地販売は除く。)

当社の強み②:バランス経営による安定的な事業構造

~ 営業エリアは広げず、事業の多角化による安定経営を目指した体制づくり ~

«バランス経営による安定的な事業構造»

当社の営業エリアは、主に大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られておりますが、事業部それぞれが全国レベルまたは、営業エリア内でトップシェアを誇っております。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」において、2021年度まで17年連続1位(2022年度以降は出典元の企業様が調査を終了したため認定されておりませんが、依然としてトップシェアを維持できていると考えております。)、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国8位、土地有効活用事業部ではサービス付き高齢者向け住宅運営棟数275棟で断トツの全国1位となっております。これらは、「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」ために守ってきた地域密着型経営の中で永年の創意工夫により培われました。

«バランス経営の強み»

・幅広いお客様の二一ズに対応するビジネスが可能

分譲住宅事業はファミリー層向け、住宅流通事業は新築よりも手軽に 住居を取得したい方や投資家向け、土地有効活用事業は資産家や投資家 向けと幅広いお客様を対象としたビジネスが可能です。

・多種多様な商品対応によるビジネスチャンスの拡大

用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応しているため、用地仕入の間口が広がり、それに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

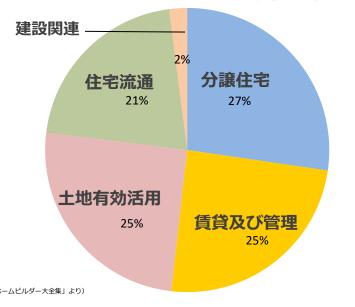
・景気や相場の変化への耐性の高さ

不動産業には景気の好不調や土地価格などの相場の変化はつきものですが、当社は1つの特定された事業ではなく各事業部門が補完し合える関係になっておりますので変化に柔軟に対応できます。

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となります。(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:高齢者住字新聞 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:高齢者住字新聞2025年7月27日発行)

«バランスが取れた事業別売上構成比率»

2025年3月期の売上構成比です。



当社の強み③:炭の家/ピュアエア(1)

~ 健康に暮らすため、室内の空気環境に徹底的にこだわるべき ~

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おります。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当社の<u>「炭の家/ピュアエア」</u>です。 特許取得システム「炭の家」の使用権を当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おります。
(お客様が実感された効果を一部ご紹介)

(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。



熱交換ユニット



微小粒子用フィルター (給気清浄フィルター)



粗塵防虫フィルター



(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/



消臭効果

「フジ住宅の炭の家/ピュアエア」にお住まいのお客様にアンケートデータ!



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

当社の強み③:炭の家/ピュアエア (2)

~ お客様による「炭の家」宿泊体験を実施しております ~

一部の当社分譲地では、「炭の家」宿泊体験を 実施しております。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に 体験していただいております。

戸建住宅を購入検討中で炭の効果にご興味をお持ちの方に、当社戸建住宅「炭の家」のモデルハウスに無料でご宿泊いただき、一日をお過ごしいただくことで、炭の効果や最新住宅設備を体感していただいております。







『炭の家』宿泊体験についての主なお客様のご意見

②宿泊体験をしたいと思われたきっかけ

- △・家の広さや生活動線を体感したいから
 - ・営業担当者に紹介されて楽しそうだったから
 - ・空気の悪い立地に暮らしているので**フジ住宅の『炭の家』を体験してみたい**から
 - ・『炭の家』に宿泊して持病(鼻炎)がどの程度変化があるのか知りたいから

◎「炭の家」の効果について

【健康面(花粉、鼻炎、睡眠の質、偏頭痛など)について】

- ▲・窓をしめていても、こもった感じが全くしないので居心地が良い
 - ・少しかゆみがマシな気はする→そのせいか良く**眠れた**気がする
 - ・いつもは目薬をさしてもかゆみが続くが宿泊時は1度さしただけでかゆみが治まっていた気がする
 - ·空気の滞留が殆どなく朝までグッスリ眠れたので、気持ちよく目覚めることができた

【生活面(におい、湿気など)について】

- ▲・フライパンでお肉を焼いたけど、においはすぐにとれたように感じた
 - ・夕食後の食べた物のニオイが残っていなくて驚いた
 - ・お風呂から出るとすぐに体が乾いた。しかし乾燥している感じはなかった

【その他(空気清浄、その他実感された点)について】

- △・食べ物を置いたままでも、ニオイが残っていなくて驚いた
 - ・設計が良いのか、エアコン1台で家中に冷気が届くことにびっくりした
 - ・実際に体験することで新しい発見がかなり有り、思った以上に勉強になったので今後の参考にしたい

②間取りやデザインについて

- ▲・宿泊してみて、自分の家の間取りはこうしたい!等の希望やイメージがふくらんだ
 - ・置いてあるものがオシャレで参考になるものばかりでした
 - ・どこにいても家族の気配を感じ安心した

②キッチン、お風呂、床暖房などの住宅設備について

- ▲・キッチン中心の間取りで、みんなの様子を見ながら家事ができ、孤独感がなく料理も楽しくできた
 - ・最新設備が体感できてとても楽しかった

当社の強み④:高い住宅性能の住まいを提供

~ 建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命 ~

【住宅性能表示の等級項目】













生涯にわたり、高い満足感に包まれて 暮らしていただける高品質な住まいを提 供することが当社の使命であると考えて おります。

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おります。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おります。

- ※ 上記内容につきましては、2025年3月31日時点のものとなります。
- ※ 当社では、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、お客様のニーズに応じて6等級をクリアした住宅を提供しております。 今後、お客様のニーズや市場動向を踏まえ、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です。

当社の強み(5):地域密着だからできる住まいづくり

~ 売りっぱなし・建てっぱなしにしない ~

当社には、「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ります。お客様の顔が見える 節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、そのためあえて全国展開は しないという考え方です。創業の精神に沿って、何十年とお付き合いをさせていただくお客様に、安心して 住み続けていただけるよう**地域密着で高品質な住まいづくり**をモットーとしております。

当社における「アフターフォロー」は、創業者である現会長今井の創業の原点の1つです。他社ではあま り例がないアフターフォローの専任部門を設け、お客様より頂いた第一報から解決に至るまで全て当社社員 **にて対応しております。**引渡し後の定期アフターサービスも当社社員にて対応しており、お客様にご安心い ただけるように万全の体制で取り組み、お客様の住まいを見守り続けております。

「フジ住宅が出来た理由」より現会長今井のコメントを抜粋

<お客様への責任感から>

ー トップセールスマンから、独立を決められた きっかけは何ですか。



今井 住宅会社のセールスマンの仕事のひとつに、 自分の給料のなかからお金をだして直したりもし

「雨漏りがする」とか「床がきしむ」などのクレーでいました。しかし、1万円、2万円くらいの金額 ムへの対応がありました。ところが当時いくらおであればそれも可能ですが、10万円を超えてきま 願いしても、会社はそれらをなかなか直してくれ、すとなかなか簡単にできるものではありません。 ないのです。お客さんは、私なり会社なりを信頼 私は責任感が人一倍強かったので、そのことが悔 してご契約いたただいているのですから、私は販しくて仕方がありませんでした。そこで、自分で 売した者の責任を最後まで果たしたいと考えてい 会社を興して販売すれば、お客さんへの責任も果 ました。ですから、会社が直してくれなければ、たせると考え、昭和48年1月に独立したのです。

(定期アフターサービスの様子)





定期アフターサービスは、お引渡しよ り、3ヵ月目、1年目、2年目、5年目、 10年目にアフターフォロー専任部門 の当社社員にて実施しております。

当社の強み⑥:賃貸管理と連携した中古アセット事業

~ 賃料収入と再販による売却益の2つの安定した収益基盤の確立 ~

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す。当社は、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おりますが、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戸数を保有しております。また、下図の通りオーナーチェンジ物件を収益物件として再賃貸、投資用物件として居付き販売を行う等、出口戦略も多様化しており、当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おります。

オーナーチェンジ物件を取得

- ・ファミリータイプを中心に取得
- ・豊富な情報量から物件を厳選
- ・専門チームによる素早い査定

収益物件として保有

- ・既存入居者から賃料獲得
- ・平均戸当たり賃料約11万円
- ・当社グループ会社による入居 者管理

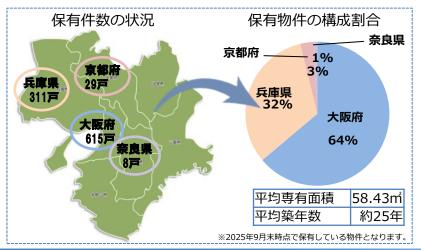
入居者 退去後

リノベーション再生工事

- ・退去後に再生工事を実施
- ・最新の間取りや設備を導入
- ・専任担当による徹底した品質 管理を実現

中古マンションとして再販

- リノベーションマンションと して付加価値をつけて販売
- ・引渡し後も安心のアフター フォロー対応



再賃貸

収益物件として長期保有

- ・賃貸需要が高いエリア且つ、 好立地、築浅物件を選定し 賃貸物件として長期保有
- ・賃貸管理のノウハウを活用し 入居者を募集

居付き 販売

投資用物件として販売

- ・早期の利益獲得が可能
- ・再生工事が不要
- ・投資需要の高まりに対応



築35年のマンションをフルリノベーション 間取り変更

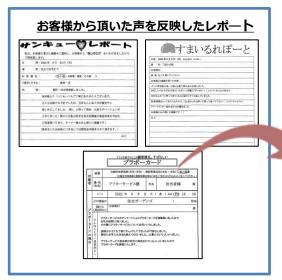


当社の強み⑦:販売委託は一切なし。全て当社社員で対応。

~ 売上規模を追いかけるのではなく、お客様の幸せを追求する姿勢 ~

年間約1,000戸の新築分譲住宅を販売しておりますが、全ての販売現場で当社社員が営業活動を行っております。不動産業界では、自社の商品を外部に販売委託するケースは数多くありますが、当社では一切行っておりません。当社では、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当社社員で行います。ひたすら販売のみを行い、業績拡大を目指すこともありません。

あくまでもお客様のお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、お客様の幸せを追求することが当社の営業活動の根底にあります。営業担当部署では、社員個々人の営業成績グラフはありませんが、お客様の声やレポートグラフ等がございます。当社では、お客様から頂くお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おります。



営業担当部署でレポートグラフ等にして掲示することで、お客様に喜んでいただく意識が高まります。



その結果、客観的に把握することが難しいお客様の「満足度」に おいて、第三者の公平な視点で高評価を頂くことにつながりました。



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



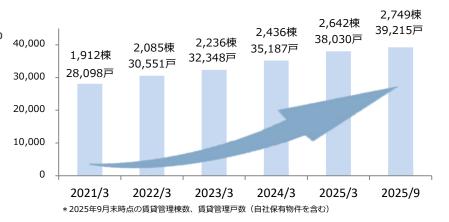
2020年〜2025年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府 第1位

当社の強み⑧:日本一愛される管理会社を目指して~高稼働率の秘訣~

~ 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、全体管理住戸は39,215戸(管理施設数は2,749棟)です。稼働率は97.3%*であり、過去5年間で97%前後の高稼働率を維持しております。これは、ご購入いただいたオーナー様に長期にわたり安心した賃貸経営を行っていただくために物件立地を厳選している他、①仲介会社様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と自負しております。

引き続き、日本一愛される管理会社を目指して、入居者様に安心して長く住んでいただくための努力を継続して参ります。



高稼働率へ

①仲介会社様との強力な連携による集客力

- ・各仲介会社様毎に当社担当社員を配置し、 密接なコミュニケーションを図りながら下 記の集客促進施策を一体となり共同で実施。
- ・仲介会社様と専用サイトを通じて空室状況、図面等を常時共有し、24時間365日、内見対応が可能で、当社を介さずに行う等の成約スピードを上げる施策を採用。

②物件管理レベルの高さ

- ・全管理物件で週2回の共用部分の清掃を実施。物件毎の清掃の仕上がりが異ならないよう協力会社様と月1回の清掃確認と勉強会を実施し、高い清掃レベルを全物件で標準化。
- ・入居者様のお困りごとやトラブル対応は、 24時間365日対応可能な当社専属チームを 設置し、入居者様目線の運用を実施。

③分業制による迅速かつ柔軟な管理体制

- ・設備専門、集客専門など各専担社員を配置 し、分業制にすることで一般的な1人での フルオペレーションに比べ迅速で質の高い 対応を実現。
- ・バックオフィスとして契約関連から巡回対応なども細かくチーム編成することでスピーディかつイレギュラーにも柔軟に対応できる体制を整備。

長期にわたり安心した賃貸経営を行っていただくための物件立地の厳選方針(一棟売事業)

総合不動産業として培った豊富な用地情報力を活かし、年間約2万件の用地情報の中から 駅近物件の賃料下落リスクが少ない好立地エリアを厳選。

^{*} 管理物件の稼働率につきましては、サービス付き高齢者向け住宅は除いております。

当社の強み⑨:高品質な住宅を提供することができる理由

~ 協力業者様との深い信頼関係により高品質な住宅を安定的に提供 ~

当社が安定的に高品質な住宅を提供し続けるには、協力業者様のご協力が必要不可欠です。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、当社の経営理念の共有及び安全・品質管理を徹底しております。2024年開催の現場協力会大会では約900名の協力業者様にご参加いただき、当社とともに「お客様に幸せになっていただくこと」を目指して下さっている会社様及び職方様の表彰式を実施しました。

また、お客様のために日々ご尽力いただい ております協力業者様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、当社及び協力業者様一丸となっ て高品質な住宅を安定的に提供することを目 指し取り組んでおります。

(現場きれい運動(一斉清掃の様子))







お客様、近隣の方々がキレイな建築現場だと感じて下さり、関係者が気持ちよく作業でき、事故を起こさない現場にするため、協力業者様にて、ゴミの分別・整理・整頓・1日5回の清掃を行っていただいております。また、毎週金曜日に現場作業員全員での約30分間の現場一斉清掃の実施や、各現場の整理整頓状況をランキング形式で発表する等、より良い現場づくりに努めております。

(ご意見書)



「安全衛生協議会」の場に 「意見箱」を設置し、協力 業者様からのご提案やお困 りごとなどを投函していた だいております。ご意見書 は、現場監督や各部の責任 者が確認し、お寄せいただ きましたご意見には必ず返 答し、対応することで、よ り良い現場づくりにつなげ ております。

(コミュニケーションカード)



コミュニケーション カードは、当社から職 方様へ感謝の言葉をお 伝えするカードです。 職方様だけでなく、職 方様が所属する会社様 にも発信することで職 方様が会社様から少し でもご評価いただける よう発信しております。

3. ESG·SDGsの取組み

ESG·SDGsの概要

サステナビリティ基本方針

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。





Environment(環境)

当社グループの取組み

SDG s

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します。

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です。

プレカット工法

環境保全に配慮した 事業活動

環境保全に配慮した

オフィス環境の改善

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します。

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、環境負荷を軽減します。

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」に参加しております。

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
- ・電子決裁システム及び電子契約サービスの導入による社内書類の 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
- ・クールビズの推進による冷房使用の抑制
- ・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



電力コントロールを行うデマンド監視装置

エコっちの顔と音と光でお知らせ



















和歌山泉潭東生然都養意想士

和歌山県森林による二酸化炭素の長収等環境保全活動器証事業実施要額

令和4年1月18日付けの申請は、和歌山県森林による二種化鉄楽の吸収等環境 保全活動認証事要実施受損器3条第1項の規定により、下記のとおり郭在されまし

Environment(環境)

当社グループの取組み

SDG s

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、和歌山県より認証を受けました。 当社及びフジ住宅グループ社員・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おります。

この活動を通じて、地域社会の一員として地元の自然環境の保全に貢献するとともに環境意識の向上に

取り組んでおります。

2024年11月30日第6回「フジ住宅の森」の植樹活動には53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、 下草刈りを行いました。

社員による環境 保全活動









(認証通知)

1 対象森林の名称 フジ住宅の森

7 エネルギーをみんなに もしてクリーンに こうしょう 高葉と技術革新の 基盤をつくろう





ESG及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識した取組みの推進

TCFDワーキング グループの設置 2022年4月12日よりTCFDワーキンググループを設置しております。気候変動が当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参ります。

Social(社会)

当社グループの取組み

SDG s

健康経営への取組み

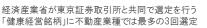
「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」

創業当時からそう考える当社では、お客様に心から幸せになっていただくため、まずは当社で働く社員が心身ともに健康であり、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おります。社員等の健康管理を経営的な視点で考え、長期的視点で企業価値の向上につながる、そのための職場環境作りを徹底して行っております。

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 選定されました。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、当社が優良企業として3年連続3回目の表彰を受けました。

働きやすい職場環境の 構築①







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8回目の認定



日本政策投資銀行 DBJ健康経営 (ヘルスマネジメント)最高格付



厚生労働省「がん対策推進 優良企業」表彰

健康経営の具体的な施策

当社では、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おります。

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%を達成しております。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おります(腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性社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おります。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して参ります。

Social(社会)

当社グループの取組み

SDGs

テレワーク導入による働き方改革の推進

ICT(情報通信技術)を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2021年、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 特別賞」に選定されました。

テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者の雇用、 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 向上につながるものと考えております。



働きやすい職場環境の 構築②

スポーツへの積極的な取組み

スポーツのもつ本来の価値は「国民が生涯にわたり心身ともに健康で文化的な生活を営むこと」を支えるものであるという考えに賛同し、当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おります。



(2025年1月31日に「スポーツエールカンパニー2025」Bronzeに認定されました。)

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社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おります。当保養所は白良浜まで徒歩2分の好立地に位置し、源泉かけ流しの温泉や地元の特産品などを使った美味しい料理を利用しやすい価格で提供しており、社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おります。

働きやすい職場環境の 構築③

























Social (社会) SDG s 当社グループの取組み 安心安全な街づくり 防犯面に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ります。 安心安全・美しい景観・ 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、 地域のコミュニティ 街の中の安全性に配慮しております。 活性化に配慮した住宅 コミュニティの活性化 開発 子ども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おります。 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、 当社は「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 健康に配慮した 家づくり 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、0.5um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おります。 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」様から感謝状を 頂きました。当社では、本社ビルや事業所等に募金箱を設置して アジア各国への支援 おり、社員やご来社されるお客様、協力業者様からお預かりした 活動の協力 募金をお送りしております。引き続き、微力ながら支援活動への 協力を続けて参ります。

Social(社会)

当社グループの取組み

SDGs

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歳以上の割合が35%を超えると予想されています。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ます。

「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270棟を超え全国1位となっております。今後も、多くの高齢者の方々が安心安全、そして健康で豊かに住み続けられる住まいづくりを目指して参ります。

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ました。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貢献する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ております。



高齢化社会に対する 取組み

「サステナビリティ・リンク・ローン」の活用

当社が環境、社会面の課題に対して野心的な目標を掲げて積極的に取り組んでいることが評価され、右記の通り「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた融資を受けました。「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、当社のサステナビリティ経営の高度化を図って参ります。

実施日	銀行	金額
2022/10/31	紀陽銀行	10億円
2023/4/3	中国銀行	5億円
2024/3/29	池田泉州銀行	5億円
2024/7/31	関西みらい銀行	5億円
2024/12/25	七十七銀行	5億円



「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 受けました。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つなげて参ります。 Social(社会)

当社グループの取組み

SDG s

青色防犯パトロール

岸和田警察署との取組みで、地域の子どもたちの安全を守り、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おります。 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)として 表彰されました。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頂きました。



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 んでいただいている医療従事者の方々や医療体制の継続にご尽力いた だいている関係者の方々に感謝の気持ちを込めて寄付を行いました。

地域社会への貢献

環境美化活動

本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館本店前面道路を含む周辺道路 一帯を当社スタッフが清掃しております。その結果、当社道路美化活 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」に認定されました。

e-Taxの推進

国税局による「e-Tax」の積極的な普及活動の趣旨に従い、当社では |全役職員に対して確定申告時の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頂きました。















Governance (12)	業統治) 当社グループの取組み	SDG s
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おります。	
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、当社は人財育成を最重要施策と考えております。 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、比率向上に努めております。	
	経営トップと社員との直接対話できる「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組みを行っております。 社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おります。	
	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、当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おります。	16 平和と公正を すべての人に

顧客満足度のあくなき追及

ものと考えております。

Governance (企業統治)

当社グループの取組み

SDG s

顧客満足度の向上に よるガバナンス強化

お客様からのお喜びや感謝のお言葉は「ブラボーカード」や 「サンキューレポート」、ご不満やお叱りのお言葉は 「イエローカード」という形でご意見を頂いております。 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、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



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

アンケートのお願い









IRイベントの実施と株主・機関投資家との対話

ステークホルダーと

大阪、東京にて個人投資家向け、証券アナリスト・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、 電話取材に応じております他、証券会社主催でオンライン会社説明会を年 に数回開催しております。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な対話を行っております。

株主・投資家との建設的な対話は、当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おります。

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

取引協力業者様との 関係強化

の積極的対話

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まし た。当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お招きし、インボイス制度への不安払拭を目的に説明 会を開催いたしました。約200名と多数の方々にご参加いただき、取引協 力業者様との継続的な協力関係へとつなげて参りました。



有有自己是上北部公司

DX戦略① (Digital Transformation | デジタルトランスフォーメーション)

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解消と、情報共有の迅速化による業務効率向上を飛躍的に加速させることで、変化に強いシステム基盤の構築を目指します。次ページに取組み事例を掲載しております。

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。

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を優先し、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。

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。

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。

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。

DX戦略② (DXの取組み事例)

取組み事例1

不動産賃貸業務に特化した「ITANDIサービス」を活用







申込状況が一目でわかる



契約手続きがオンライン完結



2022年11月より、イタンジ株式会社が運営する 「ITANDIサービス」を導入しております。

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、お客様の来 店負担の軽減、迅速なお客様対応の実現、及び当 社・仲介会社様双方の大幅な業務効率化につな がっております。

取組み事例2

電子契約サービス「Release」の導入



カスタマーサポート担当であるフジ住宅 分譲住宅事業部本社営業部の新原秀明氏

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)」を導入しております。

特別企画

電子契約サービス 顧客満足度を向

「レリ

DX戦略③ (DXの取組み事例)

取組み事例3



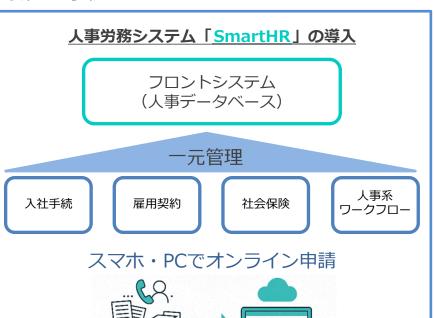
取組み事例4



取組み事例5

「サイバーインシデントガード」の導入 当社 ワンストップサービス MS&ADインターリスク総研株式会社 平時 有事 再発防止 サイバーセキュリティ専門家 SOC (*)サービス 調査・対処 サイバーリスク診断 セキュリティベンダー 疑似訓練など 危機管理 弁護十 コンサル ※24時間365日体制でネットワークやデバイスを監視し、サイバー攻撃の検出や分析、 対応策のアドバイスを行う組織 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

取組み事例6



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ました。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 につながっております。

報セキュリティ管理体制を強化しております。

4. 経営理念

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

当社の経営理念は、「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、社員は心からお客様を大切にすることができ、その結果、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。 このような考えのもと、当社で実施している様々な取組みの一部を紹介させていただきます。

親孝行月間・記念日花束贈呈

「親孝行月間」 ~ 感謝をするから、幸せを感じる ~

寸 を

紫緑今井光郎紫緑今井光郎

「一番身近な両親を大切にできない人は、お客様を大切にすることはできない。」 「親に感謝し、親孝行をすることで、周りの人を喜ばせる力が養われ、お客様に対しても感謝の気持ち、 思いやりの心をもつことができる。」

創業者(現会長)の今井のこのような考えのもと、親孝行の実施を目的として毎年4月1日に金1万円を 役職員全員に支給しております。2004年から導入しているこの制度は、必ず親孝行のために使用し、 その親孝行から得た成功体験を経営理念感想文として提出する社員もおり、その感想文は全社員に共有され様々な感動のエピソードや親孝行の形を知る事ができます。

周りの人への感謝の気持ちを育むこと、当たり前のことに感謝する気持ちを育むことは、自身の幸福度を高め、人としての成長につながるものと考えております。

「記念日花束贈呈」 ~ ご家族にも感謝の言葉を伝えたい ~

毎年一回、役職員全員を対象として、対象者の指名する人の誕生日や結婚記念日に、花束、 観葉植物、鉢植えの中から対象者が選んだものをお届けしております。

会社の現在迄の発展は、役職員の日々の努力によることは勿論ですが、ご家族様のご支援等のお陰でありますので、その感謝の印として会長、社長の手紙を添えて贈呈しているものです。この制度は、バブル崩壊後の全社的な経費節減の中でも、創業者(現会長)の今井のたっての要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



~ 本当のお付き合いはお引渡ししてからはじまる ~

当社では住宅をご購入いただいたお客様全員に「フジ住宅で焼いたパン」をお届けしております。

- ・売りっぱなし・建てっぱなしにしない。
- ・ご購入いただいたお客様への感謝の気持ちを忘れず、1人でも多くのお客様にパンをお渡しし、 喜んでいただきたい。安心していただきたい。
- ・いつまでもお客様とつながりのあるフジ住宅でありたい。

創業者(現会長)の今井のこのような想いを込めて、パン焼機を11台購入し、パンを焼くスタッフ、 宅配スタッフを採用し、毎日、当社で住宅をご購入いただいたお客様に「フジ住宅で焼いたパン」をお 届けすることで、非常に多くのお客様よりお喜びの声を頂いております。







健康経営①

~ 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。~

創業者である現会長の今井の想いを礎に、社員一人ひとりのかけがえのない健康を守るため、社員やその 家族の健康管理に努めております。

定期健康診断

- ➤ 法定外項目の大腸ガン検査、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌検査、NT-proBNP検査に加え、2022年4月よりすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9も導入。
 受診率100%を維持。再検査・精密検査費用はピロリ菌の除菌(治療)費用を含み全額会社負担。
- ▶ 脳ドック補助金制度、家族健康診断斡旋制度の導入。(社員と同メニュー)

無料相談ダイヤル(24時間365日対応)の活用

▶ 社員またはその家族が利用できる無料相談ダイヤル(24時間365日対応)の活用を推進し、健康に限らず、育児や介護、メンタルヘルスに関すること等幅広く対応できる環境を整備。

メンタル相談窓口の設置

▶ 電話やビデオ通話(Zoom等)を利用する秘匿性を考慮したメンタルヘルス第三者相談窓口を設置。

職場環境改善への取組み

- ▶ 医療機関、スポーツ施設等、幅広い業種で採用されている高気圧酸素ボックスを設置。
- ▶ 医薬品医療機器等法(旧薬事法)において胃腸症状改善の効果が認められている電解水素水整水器を 全事業所に設置。
- ▶ 血管年齢・血圧・体重・内臓脂肪等の健康測定機器を設置。
- ▶ モーツァルトBGM、紫外線ランプでウイルスや細菌を99.9%除菌するグリーンメイトの導入等。



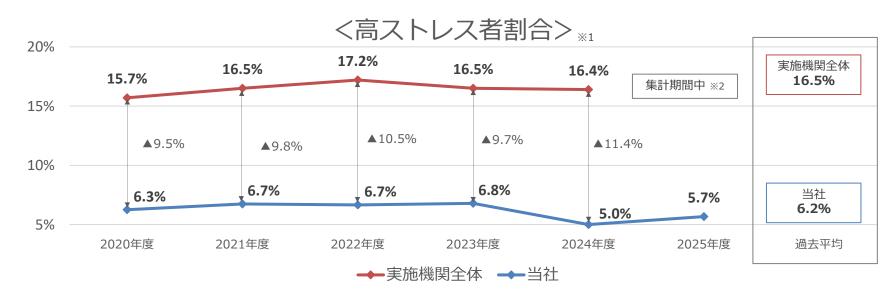




~ 全社員を対象にストレスチェックを実施しております ~

短時間勤務を含めた直接雇用の全社員を対象に、毎年ストレスチェックを実施しております。 受検実施機関の全体受検者における高ストレス者割合の過去の平均が16.5%であるのに対し、 当社は半数以下の6.2%、2025年度の結果においては5.7%と、過去の全体平均割合と比較して も低い数値となりました。

今後も「本音・率直・ストレートに」「聞けばいいだけ、言えばいいだけ」という当社の考えのもと、明るく元気にイキイキと働くことができる職場環境の構築に努めて参ります。



^{※1} 全国30万人以上に対して実施している「職場のストレスチェック+plus」を活用し集計したものです。

なお、当社の集計は2025年6月に実施したものです。

^{※2 2025}年度の全体受検者における高ストレス者割合につきましては、集計期間中となっております。

~ 当社の経営理念は「社員のため」から始まります ~

創業当初から現会長の今井は、社員自身が幸せでなければお客様の幸せまで思いを致すことができないと考えております。現会長の考えが反映された経営理念を全社員が共有し、明るく元気にイキイキと働けるように当社独自の様々な施策を講じております。

経営理念・方針の見える化

全社員が同じ目標、目的を共有し、考え 方がブレることなく行動できるよう、創業 者が求める行動指針を「経営理念·方針小冊 子」に纏めております。

Q&A方式に具体化された「経営理念·方針小冊子」は全社員が携帯し行動指針のよりどころとなっております。



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ております。

公平・公正な人事評価により見識・胆 識・洞察力に優れ、経営理念・方針の実践 度の高い人財を評価するとともに、社員全 員が主体者であるという意識を生み出す環 境を構築しております。



経営トップと社員との直接対話

社員が会長または社長と直接対話ができる「質問会」を定期的に開催し、 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ます。

質問内容は仕事のみならず、プライベートの悩み・問題等多岐に渡ります。 経営トップと社員が直接対話できることは「社員は労働者ではなく家族、そして一緒に価値を生み出す存在」という考えに基づくものです。

また、質問者より公開の許可を得た 質問は会長または社長からの回答と併 せてインデックス化され、同じ問題、 課題を持つ社員がそれらを活用できる 環境を整えております。

5. トピックス

《トピックス①》岸和田税務署長より感謝状を頂きました

~ 日頃の税務行政の円滑な運営に対する取組みを評価いただきました ~







2025年5月27日、岸和田グランドホール(大阪府岸和田市)で開催された岸和田納税協会定時総会において、当社は岸和田税務署長より感謝状を頂きました。

これは、日頃の税務行政の円滑な運営に向けた当社の継続的な取組みが評価されたものです。e-Tax制度の開始当初から、確定申告期間中にグループ全社へ申告案内を行い、社内に専用パソコンを設置し社員が業務時間内に申告できる環境を整備するなど、制度の普及・推奨に取り組んで参りました。

さらに、住宅購入者への納税に関する情報提供、 確定申告期間中に税務署に近い当社事務所の一部を 税務署短期アルバイトの方の休憩室として貸与、当 社分譲マンション13棟への短期アルバイト募集チ ラシ配布協力など、多面的な協力が評価されたもの と受け止めております。

《トピックス②》地元中学生の職業体験学習の受け入れを行いました

~ 岸和田市立岸城中学校の生徒を対象に2日間の職業体験学習を行いました ~



【事前打合せの様子】



【動画撮影体験学習の様子】



【カメラ使用方法学習中の様子】



【カメラ撮影の体験学習の様子】

【岸城中学校職業体験学習によるルームツアー動画は下記URLよりご確認いただけます。】

- 1: https://www.instagram.com/p/DLmLTGyyDC9/
- 2: https://www.instagram.com/p/DLo2G8gzMBj/
- ③: https://www.instagram.com/p/DLrWui4T9bE/

2025年6月5日、6日の2日間にわたり、当 社本社が所在する大阪府岸和田市の岸和田市 立岸城中学校の2年生6名を対象に職業体験を 実施いたしました。

進路指導の一環として生徒の皆さんに「働くことの大切さ」「働くことの喜び」を体験していただくことを目的として、当社の分譲住宅事業部本社営業部営業企画課の仕事のひとつである「Instagramの動画撮影」と「モデルハウスの写真撮影」を体験していただきました。

当社は地域社会への貢献を通じて、これからも日本一愛される会社を目指し、業績・企業価値の向上を実現して参ります。

«トピックス③»オーナー様向けアプリ「GMO賃貸DX」を導入しました

~ 書類の電子化とワークフロー機能で、業務スピードと正確性の向上を実現して参ります ~

当社グループのフジ・アメニティサービス㈱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おります。これまで、一括借上物件等の物件管理におけるオーナー様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りました。この課題に対応するため、2025年8月1日よりGMO ReTech㈱が提供するオーナー様向けアプリ「GMO賃貸DX」に当社独自の機能を追加したサービスの運用を開始しました。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、オーナー様と当社双方の利便性が大幅に向上しております。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て参ります。





(オーナー様向け独自アプリでできることの一例)

① 各種書類の確認・承認

家賃のお支払い明細書や施設点検報告書などをご確認いただけます。 消火器やエアコン等の注文についても、アプリ上でご承認いただけます。

② 書類の保管不要

アプリにログインした以降の書類はアプリ上に保存されるため、保管の必要はありません。必要な時にいつでもご確認いただけます。

③ チャット機能による連絡

当社からのお知らせやお問い合わせは、アプリ内の「チャット機能」を通じて行うことが可能です。

«トピックス④»フジパレスシニアの記事が掲載されました

~ 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されました ~

発行: ㈱産業経済新聞社 発売日: 2025年8月7日



2025年8月7日発売の産経新聞大阪本社版に当社の 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ました。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様・介護事業者様へのサポート体制、仕事への想いについてお答えしております。

当社は「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 展開しております。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 居者様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おります。

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様向け研修会を開 催することで質の高いサービスを提供しております。

«トピックス⑤»高齢者住宅新聞に当社グループが取り上げられました

~ 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位になりました ~

発行: ㈱高齢者住宅新聞社 発売日: 2025年8月20日





(ピックアップインタビュー)



(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	定員数
1	フジ・アメニティサービス	275	9,146
2	学研グループ	212	14,087
3	SOMPOケア	146	9,636
4	ヴァティー	121	4,150
5	NPO法人ラ・シャリテ	96	2,255
6	エクラシア	89	3,720
7	やまねメディカル	79	2,057
8	創生会グループ	62	1,851
9	パナソニック エイジフリー	61	1,261
10	ゴールドエイジ	54	2,454

*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

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、 当社グループが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ました。

当社グループは、近畿圏のみ(主に阪神工リア)でサービス付き高齢者向け住宅を提供しておりますが、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おります。今後も引き続き、積極的な事業の拡大に取り組んで参ります。

ピックアップインタビューでは、当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お答えしております。

«トピックス⑥»自己株式の取得について

~ 取締役会にて、自己株式の取得について決議いたしました ~

2025年8月5日開催の取締役会において、経済状況や市場の動きに合わせた機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得にかかる事項を決議いたしました。

取得の内容

・取得する株式の種類 : 当社普通株式

・取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

・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%)

・株式の取得価額の総額:450百万円(上限)

・取得する期間 : 2025年8月6日から2025年11月26日まで

~ オーナー様だけの特別なラウンジをご用意いたしました ~



フジ住宅 和泉店にて、当社で住宅をご購入いただいたお客様(オーナー様)限定の「VIPラウンジ」をグランドオープンいたしました。予約不要で、営業時間内であればいつでもご利用いただけます。

ラウンジでは、当社で焼き上げたパンやドリンクを無料でご提供しております。また、くらしに役立つ書籍や雑誌の読み放題、キッズコーナーでの絵本の読み放題など自由にお楽しみいただけるほか、無料Wi-Fiも完備しておりますので時間を気にせず、快適にお過ごしいただけます。

お客様とご家族の皆様にとって、自宅でも職場で もない"第3の居場所(サードプレイス)"として、 安らぎの空間、憩いの場となることを目指しており ます。今後もお客様にお喜びいただける取組みを追 求し、顧客満足度の更なる向上に努めて参ります。

6. 補足資料

マーケットデータに見るフジ住宅

新築分譲住宅について

大阪府の新築着工数はコロナ特需以降大幅に減少しましたが、当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おります。長期的には全国的に住宅着工数は減少傾向にありますが、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ございますので、着工数を維持することは難しくないと考えております。

中古住宅について

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、当社は都市部で「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おります。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位となっております。

サービス付き高齢者向け住宅について

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、当社は「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参りました。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おります。



※1 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。当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)。 ※2 当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)。 当社ランキングはリフォーム産業新聞の順位を参照。 ※3 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。 当社の実績は、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。



部署: IR室

I R情報は当社ホームページでご覧いただけます

https://www.fuji-jutaku.co.jp/ir/

- ◆ 本資料に記載されている情報には、当社に関する将来予測や業績予測が記載されていますが、これらは潜在的な リスクや不確実な要素を含んでおり、将来の業績を保証するものではありません。業績結果が経営環境の変化など によって、見通しと異なったものになる可能性があることをご承知おきください。
- ◆ 本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足り、かつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性、確実性を保証するものではございません。使用するデータ及び表現等の欠落・ 誤謬等につきましては、その責を負いかねますのでご了承ください。
- ◆ 本資料は、投資の勧誘を目的としたものではありません。投資に関しては、ご自身のご判断において行っていただきますようお願いいたします。