

フジ住宅株式会社

2027年3月期
第2四半期（中間期） 決算説明資料

2026年10月30日

2027年3月期 第2四半期（中間期） 決算ハイライト（2026年4月～2026年9月）

決算概要 P.4～8

当期は分譲マンションの引渡し時期の影響で下期に業績が伸長する計画のため、前年同期比減収減益となったものの、概ね想定の範囲内で着地。受注契約残高は過去最高水準の733億円と好調
売上高：704億円、営業利益：37億円、経常利益：28億円、中間純利益：18億円 受注契約残高：733億円

主要な セグメント P.9～14

- ・ 分 譲 住 宅 ： 分譲マンションの引渡しが下期に集中するため減収、自由設計・分譲マンションともに好調な受注を維持し、受注契約残高は前年同期比47.8%増
売上高137億円、セグメント利益1億円、受注契約残高は前年同期比47.8%増
- ・ 住 宅 流 通 ： 中古住宅市場の旺盛な需要を背景に販売が好調、前年同期比28.2%の増収
売上高201億円、セグメント利益8億円
- ・ 土地有効活用 ： 資産家の不動産有効活用ニーズは根強く好調を維持
売上高179億円、セグメント利益14億円
- ・ 賃貸及び管理 ： 管理棟数の増加に応じて安定成長、高稼働率も維持
売上高179億円、セグメント利益22億円、管理棟数前期末比104棟増

経営指標 P.19

下期に竣工予定の分譲マンションの建築が進み、棚卸不動産及び借入金が一時的に増加したこと等により、前年同期比で自己資本比率は1.2Pt減少、ネットD/Eレシオは0.15Pt増加
自己資本比率29.5%、ネットD/Eレシオ1.71倍

株価に関する 考え方 P.20～21

期待値向上に向けた取組みと配当政策により、評価向上の余地は充分にあると認識
バランス経営による安定成長・財務健全性、累進配当政策導入（年間配当金32円（予定））

目次

1.	2027年3月期 第2四半期（中間期）決算概要	P.3
2.	成長戦略と当社の強み	P.22
3.	E S G ・ S D G s の取組み	P.36
4.	経営理念	P.52
5.	トピックス	P.60
6.	補足資料	P.69

1. 2027年3月期 第2四半期（中間期）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。

2027年3月期 第2四半期（中間期） 決算概要（2026年4月～2026年9月）

- ▶ 前年同期の大型分譲マンション竣工引渡しによる反動減があったものの、中古住宅、特に中古マンションの販売が好調であったことから、売上高は前年同期比微減に留まりました。
- ▶ 売上総利益は、減収に加えインフレ等に伴う原価上昇により減益となりました。営業利益以下の各段階利益については、販売が好調な中古住宅の販売手数料や人件費など販売費及び一般管理費の増加、並びに政策金利の引き上げによる支払利息の増加により、いずれも前年同期を下回りましたが、概ね計画通りの水準で着地しました。
- ▶ 受注契約残高については733億円と過去最高水準となり、今後順次売上高に反映されていく予定です。
- ▶ なお、当社グループの業績は大型分譲マンション等の竣工引渡し時期により、四半期ごとの変動が生じることから、当第2四半期の業績が必ずしも年間の収益動向を示すものではありません。

<直近5期の実績>

(単位：百万円)	2023年3月期2Q（4月～9月）		2024年3月期2Q（4月～9月）		2025年3月期2Q（4月～9月）		2026年3月期2Q（4月～9月）		2027年3月期2Q（4月～9月）		
	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	56,333	100.0%	52,648	100.0%	59,958	100.0%	71,723	100.0%	70,471	100.0%	▲1.7%
売上総利益	8,294	14.7%	8,145	15.5%	9,933	16.6%	11,111	15.5%	10,354	14.7%	▲6.8%
販売費及び一般管理費	5,238	9.3%	5,527	10.5%	5,817	9.7%	6,224	8.7%	6,630	9.4%	+6.5%
営業利益	3,055	5.4%	2,618	5.0%	4,115	6.9%	4,886	6.8%	3,723	5.3%	▲23.8%
経常利益	2,782	4.9%	2,309	4.4%	3,678	6.1%	4,414	6.2%	2,886	4.1%	▲34.6%
中間純利益	1,851	3.3%	1,536	2.9%	2,478	4.1%	2,969	4.1%	1,868	2.7%	▲37.1%
受注契約残高	54,916	-	60,035	-	59,604	-	60,396	-	73,332	-	+21.4%
自己資本比率	29.4%	-	29.8%	-	30.4%	-	30.7%	-	29.5%	-	1.2Pt減
ネットD/Eレシオ	1.59倍	-	1.55倍	-	1.56倍	-	1.56倍	-	1.71倍	-	0.15Pt増

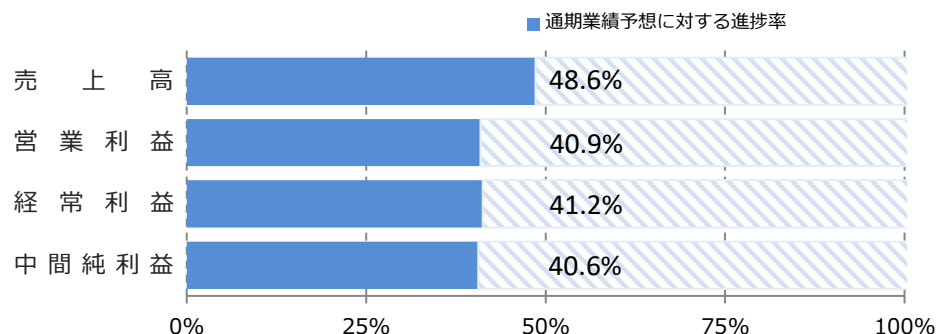
※ 従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、2024年3月期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行いました。それに伴い、2023年3月期についても「売上高」に計上する組替を行っております。

※ 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

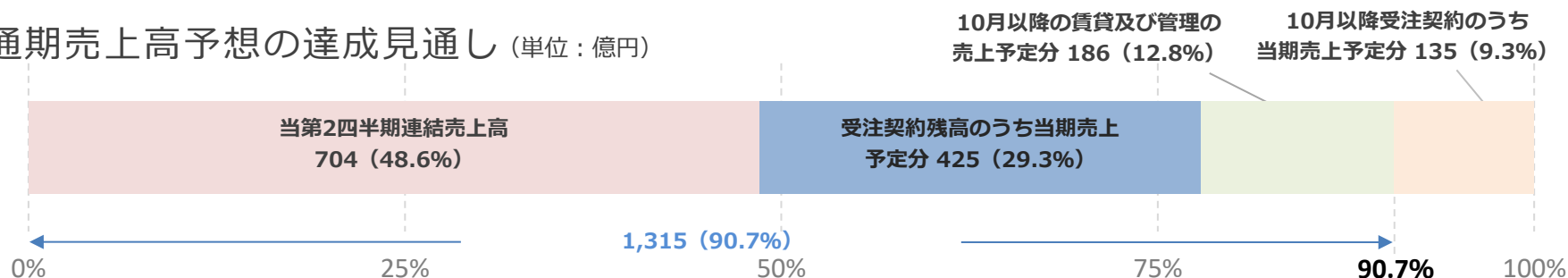
▶ 当第2四半期の業績は以下の通り進捗し、概ね計画通りの水準で着地しました。

(単位：百万円)	2027年3月期 上期実績	2027年3月期 通期業績予想 (2026/7/31公表)	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	70,471	145,000	48.6%
営業利益	3,723	9,100	40.9%
経常利益	2,886	7,000	41.2%
中間純利益	1,868	4,600	40.6%



※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。

通期売上高予想の達成見通し (単位：億円)

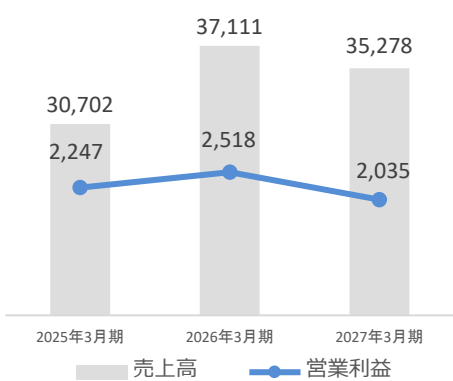


▶ 通期業績予想の売上高1,450億円に対しては、当第2四半期売上高が704億円でしたので残りは746億円となります。受注契約残高の内、当期売上計上予定が425億円、賃貸及び管理による売上計上予定が186億円あり、合計611億円がほぼ確実に当期売上高に計上されますので、達成までの必要売上高は残り135億円となります。こちらについては、建売住宅や竣工済みの分譲マンション、中古住宅の販売、土地有効活用セグメントの建築請負工事の追加受注等により、十分達成可能と考えております。

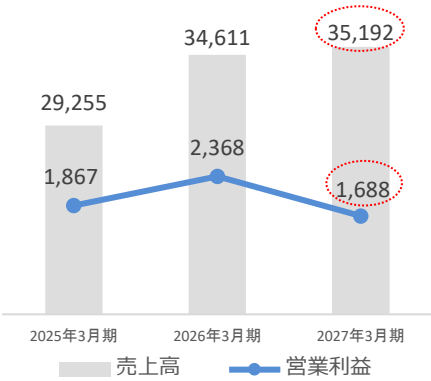
四半期毎の連結業績推移

- 当期2Q（7月～9月）の売上高は351億円となり、前年同期を上回りました。一方、各段階利益は、原価上昇等による売上総利益率の低下、販売費及び一般管理費や支払利息の増加により、前年同期を下回りました。
- 上期（4月～9月）は前年同期比で減収減益となったものの、上期業績については概ね計画通りの水準で着地しております。

1Q（4月～6月）の比較



2Q（7月～9月）の比較



上期（4月～9月）の比較 (単位：百万円)



(単位：百万円)	2025年3月期					2026年3月期					2027年3月期		
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	合計	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	合計	1Q実績	2Q実績	通期業績予想
売上高	30,702	29,255	28,394	35,573	123,927	37,111	34,611	33,554	33,054	138,332	35,278	35,192	145,000
営業利益	2,247	1,867	1,680	2,097	7,894	2,518	2,368	1,884	1,524	8,294	2,035	1,688	9,100
対売上高比	7.3%	6.4%	5.9%	5.9%	6.4%	6.8%	6.8%	5.6%	4.6%	6.0%	5.8%	4.8%	-
経常利益	2,081	1,597	1,401	1,907	6,987	2,379	2,034	1,545	1,035	6,995	1,715	1,170	7,000
対売上高比	6.8%	5.5%	4.9%	5.4%	5.6%	6.4%	5.9%	4.6%	3.1%	5.1%	4.9%	3.3%	-
当期純利益	1,414	1,064	928	1,357	4,764	1,604	1,364	1,021	766	4,757	1,116	751	4,600
対売上高比	4.6%	3.6%	3.3%	3.8%	3.8%	4.3%	3.9%	3.0%	2.3%	3.4%	3.2%	2.1%	-

連結売上高（2026年4月～2026年9月）

（単位：百万円）		2026年3月期2Q（4月～9月）		2027年3月期2Q（4月～9月）		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	251戸	10,674	273戸	11,218	+5.1%
	分譲マンション	264戸	11,231	46戸	1,948	▲82.7%
	分譲宅地販売	24戸	527	21戸	543	+3.1%
	素地販売	-㎡	-	131㎡	22	-
計		539戸 -㎡	22,433	340戸 131㎡	13,733	▲38.8%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	54戸	1,236	75戸	1,963	+58.8%
	中古住宅（マンション）	548戸	14,474	574戸	18,179	+25.6%
	その他	-	5	-	2	▲59.7%
計		602戸	15,716	649戸	20,144	+28.2%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	23件	3,524	34件	3,428	▲2.7%
	サービス付き高齢者向け住宅	6件	1,671	7件	2,061	+23.3%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	71棟	10,950	77棟	12,425	+13.5%
	計	29件 71棟	16,146	41件 77棟	17,915	+11.0%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	12,080	-	13,117	+8.6%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	3,993	-	4,251	+6.5%
	管理手数料収入	-	545	-	564	+3.4%
	計	-	16,619	-	17,933	+7.9%
建設関連		32件	698	37件	630	▲9.8%
その他		-	108	-	114	+5.2%
合計		1,141戸 -㎡ 61件 71棟	71,723	989戸 131㎡ 78件 77棟	70,471	▲1.7%

セグメント別業績の状況（2026年4月～2026年9月）

➤ 当第2四半期の業績は前年同期比で減収減益となりました。前年同期に大型分譲マンションの竣工引渡しがあった反動減で、分譲住宅は大幅な減収減益となったものの、中古住宅の販売が好調な住宅流通は大幅な増収増益となったことで、分譲住宅の減収減益を一定程度カバーし、全体では1.7%の減収、18.2%の減益となりました。また、市況の変化を受けやすい分譲住宅と住宅流通の利益が大きく変動する中、安定した業績を期待できる土地有効活用とそれにリンクするストック型事業である賃貸及び管理のセグメント利益の構成比が78.6%となり、市況変化を緩和できる事業構造であると考えております。

➤ 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。

(単位：百万円)	セグメント別売上高				セグメント別利益 ※1			
	2026年3月期2Q (4月～9月)	2027年3月期2Q (4月～9月)			2026年3月期2Q (4月～9月)	2027年3月期2Q (4月～9月)		
			構成比	対前年増減率			構成比	対前年増減率
分譲住宅	22,433	13,733	19.5%	▲38.8%	1,292	104	2.2%	▲91.9%
住宅流通	15,716	20,144	28.6%	+28.2%	547	822	17.6%	+50.3%
土地有効活用 ※2	16,146	17,915	25.4%	+11.0%	1,669	1,444	30.9%	▲13.5%
賃貸及び管理	16,619	17,933	25.4%	+7.9%	2,156	2,234	47.7%	+3.6%
建設関連 ※2	698	630	0.9%	▲9.8%	▲26	▲1	▲0.1%	-
その他	108	114	0.2%	+5.2%	81	77	1.7%	▲5.3%
合計	71,723	70,471	100.0%	▲1.7%	5,721	4,682	100.0%	▲18.2%

※1 従来、システム部門におけるシステム関連費用については、全社費用として各報告セグメントに配賦していませんでしたが、2027年3月期より各報告セグメントへ配賦する方法に変更を行いました。これに伴い、前年同期の数値も各報告セグメントへ配賦する組替を行っております。

※2 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	▲46	▲112
全社費用 ※3	▲789	▲846
営業利益	4,886	3,723

※3 全社費用は、主に各報告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】

2026年4月～2026年9月業績

(単位：百万円)	2026年3月期2Q (4月～9月)	2027年3月期2Q (4月～9月)	対前年 増減率
自由設計住宅	251戸 10,674	273戸 11,218	+5.1%
分譲マンション	264戸 11,231	46戸 1,948	▲82.7%
分譲宅地販売	24戸 527	21戸 543	+3.1%
素地販売	-㎡ -	131㎡ 22	-
売上高	539戸 -㎡ 22,433	340戸 131㎡ 13,733	▲38.8%
セグメント利益	1,292	104	▲91.9%

* 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。
* システム関連費用を、全社費用から各報告セグメントへ配賦する組替を行った数値を表示しております。

- ▶ 前年同期比で減収となった主な要因は、前年同期に大型分譲マンションの引渡しがあったことによる反動減です。大幅な減収に伴う売上総利益の減少に加え、人件費等の固定費の負担が重なり、セグメント利益は大幅な減益となりました。
- ▶ 分譲マンションの売上高は、前期は上期に竣工引渡しが集団（2棟/265戸）しておりましたが、当期は上期の竣工がなく、全て下期（3棟/253戸）となり、前年同期比で大幅な減収となっております。なお、下期に竣工引渡し予定の分譲マンションの受注残高は足許堅調に推移しております。

TOPIX

2027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区画面数となります。 ※イメージを含みます。



アフュージアシティ大東深野（大阪府大東市 61戸）



エアーズシティ金剛（大阪府大阪狭山市 53戸）

2027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 EST
14F 65邸 2027年3月16日に完成引渡し予定



シャルマンフジ北野田ステーションレジデンス
14F 65邸 2026年10月5日に完成引渡し



プランニード立花グレイスクエア
10F 68邸 2026年12月18日に完成引渡し予定

セグメント別業績の状況【住宅流通】

2026年4月～ 2026年9月業績

(単位：百万円)	2026年3月期2Q (4月～9月)		2027年3月期2Q (4月～9月)		対前年 増減率
中古住宅（一戸建）	54戸	1,236	75戸	1,963	+58.8%
中古住宅（マンション）	548戸	14,474	574戸	18,179	+25.6%
その他	-	5	-	2	▲59.7%
売 上 高	602戸	15,716	649戸	20,144	+28.2%
セグメント利益		547		822	+50.3%

* 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。
* システム関連費用を、全社費用から各報告セグメントへ配賦する組替を行った数値を表示しております。

➤ 中古住宅市場の活況を背景に、中古マンションの販売数量、販売単価ともに増加したことから、売上高は前年同期比28.2%の増収となりました。また、増収に伴う限界利益の増加により、セグメント利益は前年同期比50.3%増の大幅な増益となりました。

TOPIX

買取再販年間販売戸数ランキング 2026 全国第6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2026（2026年7月27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。

Fuji Home Bank
フジホームバンク

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、2026年9月末時点で988戸を保有しております。P.32に中古アセット事業の詳しい説明を記載しています。当事業の賃料収入は、賃貸及び管理セグメントに計上されています。

(中古アセット事業の推移)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
保有戸数	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

おうち館（本店）

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。



セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2026年4月～ 2026年9月業績

(単位：百万円)	2026年3月期2Q (4月～9月)		2027年3月期2Q (4月～9月)		対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	23件	3,524	34件	3,428	▲2.7%
サービス付き高齢者 向け住宅	6件	1,671	7件	2,061	+23.3%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	71棟	10,950	77棟	12,425	+13.5%
小計（外部売上高）	29件 71棟	16,146	41件 77棟	17,915	+11.0%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	-	516	-	899	+74.1%
売 上 高	29件 71棟	16,662	41件 77棟	18,815	+12.9%
セグメント利益		1,669		1,444	▲13.5%

* 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。

* システム関連費用を、全社費用から各報告セグメントへ配賦する組替を行った数値を表示しております。

- 売上高は、サービス付き高齢者向け住宅が好調に推移し、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数も増加したことで、前年同期を上回りました。一方、建築原価等の上昇に伴う売上総利益の減少により、セグメント利益は前年同期を下回りました。
- 当第2四半期末の受注契約残棟数は前年同期比6棟増の97棟となり、引き続き順調に推移しております。

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仕入れております。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2026年9月末時点で稼働率97.9%^{*}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、自社保有物件及び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

活用をあきらめかけていた大切な資産、
新たな可能性を広げる郊外地活用の救世主



フジパレス・スリーハーズ

高稼働・高収益を実現する全戸メゾネット型賃貸住宅



フジパレス・廊下タイプ

高収益を叶える設計と、未永く愛されるスタイリッシュな外観

セグメント別業績の状況【賃貸及び管理】

2026年4月～ 2026年9月業績

(単位：百万円)	2026年3月期2Q (4月～9月)	2027年3月期2Q (4月～9月)	対前年 増減率
賃貸料収入	12,080	13,117	+8.6%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	3,993	4,251	+6.5%
管理手数料収入	545	564	+3.4%
売 上 高	16,619	17,933	+7.9%
セグメント利益	2,156	2,234	+3.6%

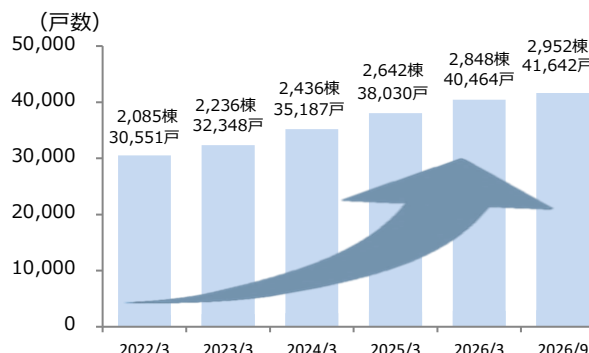
* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。
* システム関連費用を、全社費用から各報告セグメントへ配賦する組替を行った数値を表示しております。

➤ 2026年9月末時点の管理戸数は41,642戸（前年同期比2,427戸増）、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は292棟（前年同期比16棟増）と着実に増加したことにより、増収増益となりました。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は51棟（2,079戸）で、安定した収益基盤の構築に寄与しております。

TOPIX

賃貸管理戸数

年間平均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。
(サービス付き高齢者向け住宅を除く)

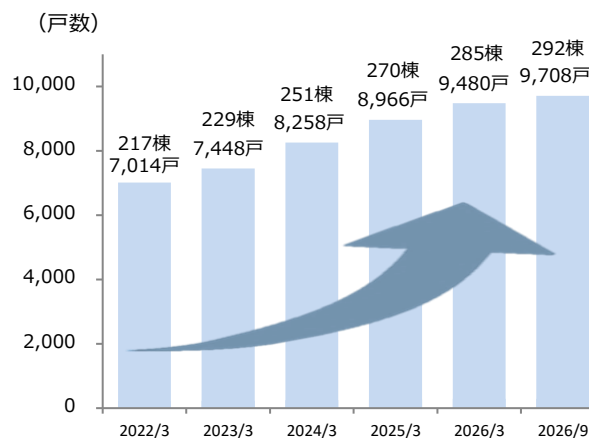


* 2026年9月末時点の賃貸管理棟数、賃貸管理戸数（自社保有物件を含む）

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



* 2026年9月末時点の運営棟数と管理戸数

サービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキング No.1

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス	289
2	学研グループ	224
3	SOMPOケア	147
4	ヴァティー	122
5	NPO法人ラ・シャリテ	92
6	エクラシア	87
7	やまねメディカル	80
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	58

* 2026年8月19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】

2026年4月～ 2026年9月業績

(単位：百万円)	2026年3月期2Q (4月～9月)	2027年3月期2Q (4月～9月)	対前年 増減率
建設関連 (外部売上高)	698	630	▲9.8%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	507	637	+25.8%
売上高	1,205	1,268	+5.2%
セグメント利益	▲ 26	▲ 1	-

* 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。
* システム関連費用を、全社費用から各報告セグメントへ配賦する組替を行った数値を表示しております。

- 内部売上高の増加により、売上高は前年同期を上回りました。一方、セグメント利益は赤字となりましたが、前年同期比で赤字幅は縮小し、収益性は改善しております。
- 当第2四半期末の受注契約残高は前年同期比9.5億円増（123.1%の大幅増）となり、受注が積み上がっております。これらの受注については、工事が進み順次売上高に計上される見通しです。

TOPIX

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(株)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工事、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3月期以降の施工物件

新築サービス付き高齢者向け住宅

サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事



一休江坂 68室 鉄骨造
(2022年2月18日竣工)



一休西宮 62室 (旧社員寮)
(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)

新築分譲マンション

サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事



ブランニード河内永和 13F 38邸 RC造
(2024年5月17日竣工)



ヒビオ住吉 78室 (旧病院)
(2025年2月3日竣工)



ウールズ上ヶ原 46室 (旧社員寮)
(2026年1月30日竣工)

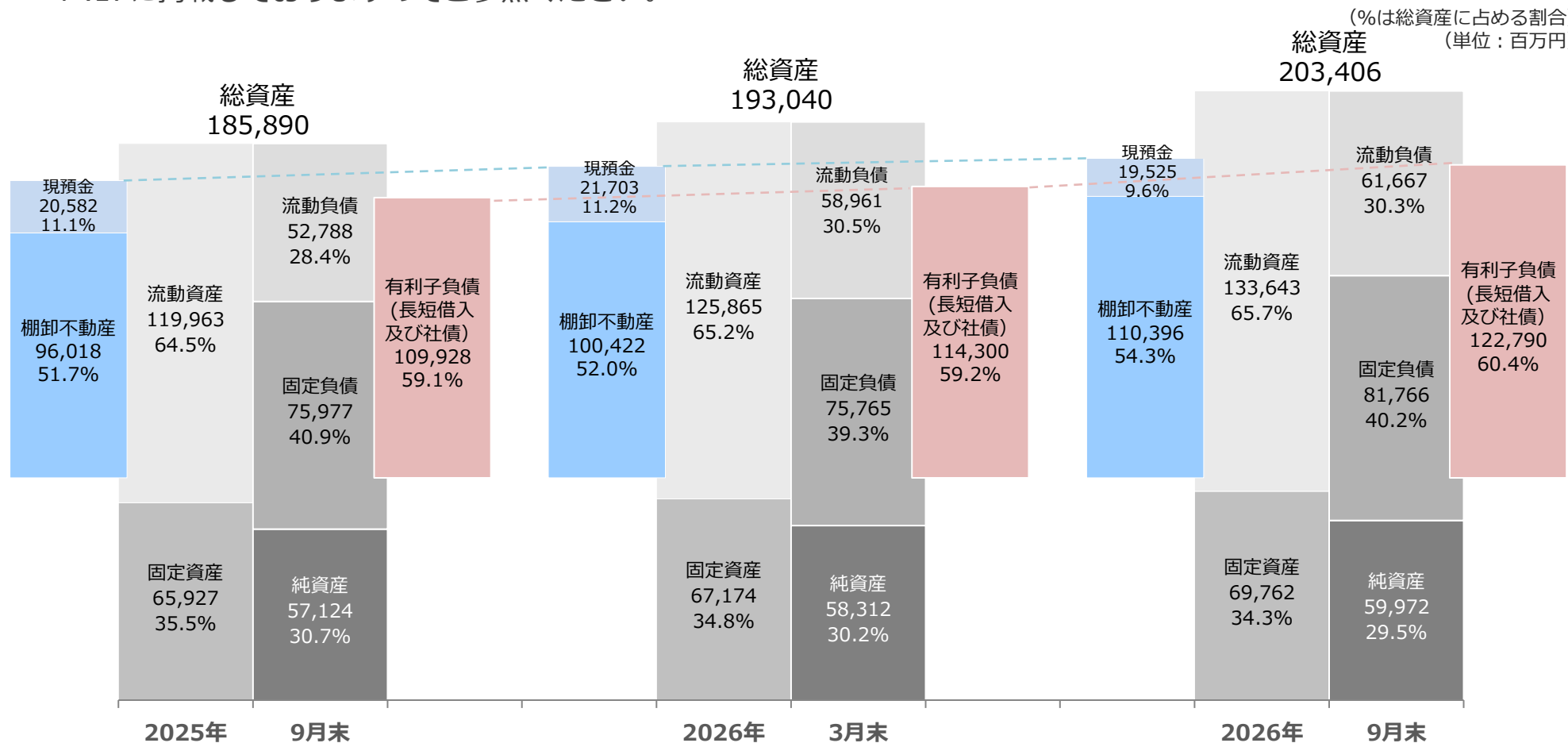
セグメント別受注契約残高 (2026年9月末)

- 当第2四半期末の受注契約残高は733億円となり、過去最高を更新しました。
- 全てのセグメントで前年同期を上回り、全体では129億円の増加（前年同期比21.4%増）となりました。特に分譲マンションでは竣工引渡し下期に集中しているため、受注契約残高が積み上がり、前年同期比78億円の増加と、全体の増加に大きく寄与しました。また、自由設計住宅につきましても、足許の受注が好調で前年同期比35億円の増加となり、分譲住宅の受注契約残高が大きく伸びました。

(単位：百万円)	2026年3月期2Q (2025年9月末)		2027年3月期2Q (2026年9月末)		対前年 増減率
自由設計住宅	405戸	17,169	463戸	20,741	+20.8%
分譲マンション	156戸	6,693	308戸	14,523	+117.0%
分譲宅地販売	9戸	147	10戸	216	+46.2%
分譲住宅	570戸	24,010	781戸	35,480	+47.8%
中古住宅（一戸建）	24戸	633	25戸	667	+5.5%
中古住宅（マンション）	157戸	4,080	148戸	4,550	+11.5%
住宅流通	181戸	4,713	173戸	5,217	+10.7%
賃貸住宅等建築請負	101件	10,522	97件	11,192	+6.4%
サービス付き高齢者向け住宅	26件	5,943	20件	4,184	▲29.6%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	91棟	14,431	97棟	15,525	+7.6%
土地有効活用	127件／91棟	30,896	117件／97棟	30,902	+0.02%
建設関連	25件	776	26件	1,732	+123.1%
合 計		60,396		73,332	+21.4%

連結貸借対照表の推移

▶ 前期末（2026年3月末）～当第2四半期末（2026年9月末）は、棚卸不動産が99億円増加、固定資産は25億円増加し、総資産が103億円増加しました。負債・純資産の部では、主として棚卸不動産、固定資産の増加に伴い、有利子負債が84億円増加、純資産は16億円増加しました。なお、棚卸不動産の内訳はP.16、有形固定資産のこれまでの推移はP.17に掲載しておりますのでご参照ください。



* 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。

棚卸不動産の推移

- 棚卸不動産は前期末比99億円増加。主な要因は、分譲マンションにおいて下期竣工予定の分譲マンションの建築が進んだことによる仕掛販売用不動産の増加及び仕入環境が好転している分譲戸建住宅の増加によるものです。また、中古住宅及び土地有効活用においても、好調な受注状況に応じて販売用在庫を積み増しました。
- 当第2四半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2,072戸となり、約2年半分の受注相当数を確保、中古住宅の未受注在庫戸数は549戸となり、約5ヶ月分の受注相当数を確保しております。
- 土地有効活用の在庫棟数は293棟であり、このうち104棟は一定期間の保有を目的としたものです。販売用在庫はこれを除く189棟となり、そのうち未受注は94棟で、約9ヶ月分の受注相当数を確保しております。

(単位：百万円)	2025年9月末	2025年10月～2026年3月		2026年3月末	2026年4月～2026年9月		2026年9月末	2026年9月末
	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	2,015戸 40,793	239戸 10,171	288戸 9,781	1,966戸 41,183	390戸 13,086	304戸 10,059	2,052戸 44,210	1,585戸 31,791
分譲マンション	777戸 13,369	0戸 2,957	70戸 2,487	707戸 13,839	134戸 5,850	46戸 1,652	795戸 18,038	487戸 11,083
中古住宅	709戸 16,698	660戸 18,473	670戸 17,264	699戸 17,907	672戸 19,157	649戸 17,731	722戸 19,333	549戸 14,802
土地有効活用	268棟 25,158	78棟 10,798	61棟 8,464	285棟 27,492	86棟 12,307	78棟 10,986	293棟 28,813	195棟 19,380
(うち、一時保有)	83棟 10,032	8棟 1,601	0棟 95	91棟 11,538	24棟 2,266	11棟 1,551	104棟 12,253	101棟 11,936
棚卸不動産	3,501戸 268棟	899戸 78棟	1,028戸 61棟	3,372戸 285棟	1,196戸 86棟	999戸 78棟	3,569戸 293棟	2,621戸 195棟
合計	96,018	42,401	37,997	100,422	50,403	40,429	110,396	77,059

* 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、棚卸不動産には計上されません。

* 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。※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・棟数と一致していません。

有形固定資産の推移

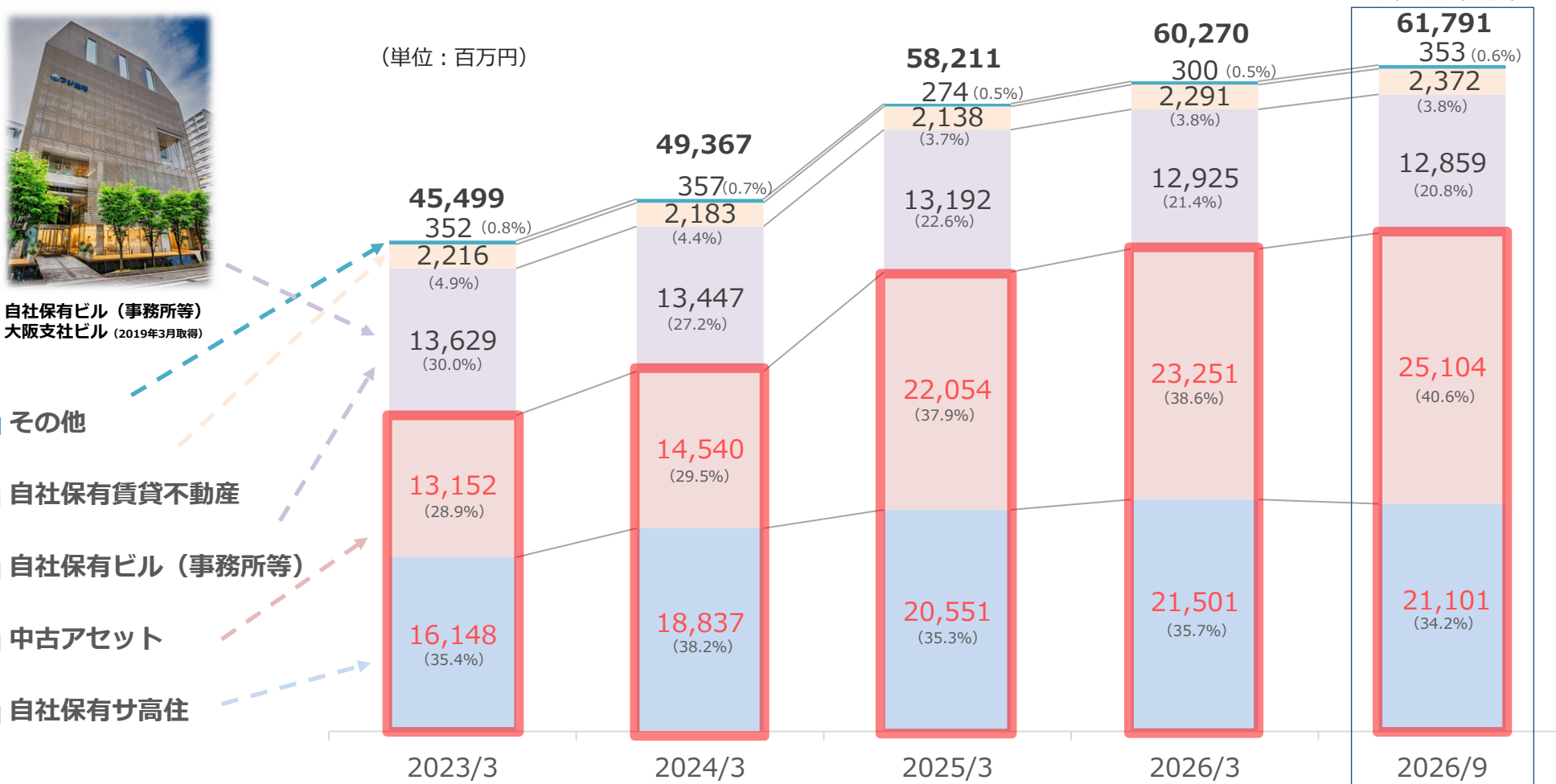
- スtock収益強化のため、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）の取得を強化してきました。中古アセットにつきましては、保有戸数を維持しつつ、都心部の物件への入れ替えを行っておりますので、単価上昇により保有簿価が増えております。



自社保有ビル（事務所等）
大阪支社ビル（2019年3月取得）

（単位：百万円）

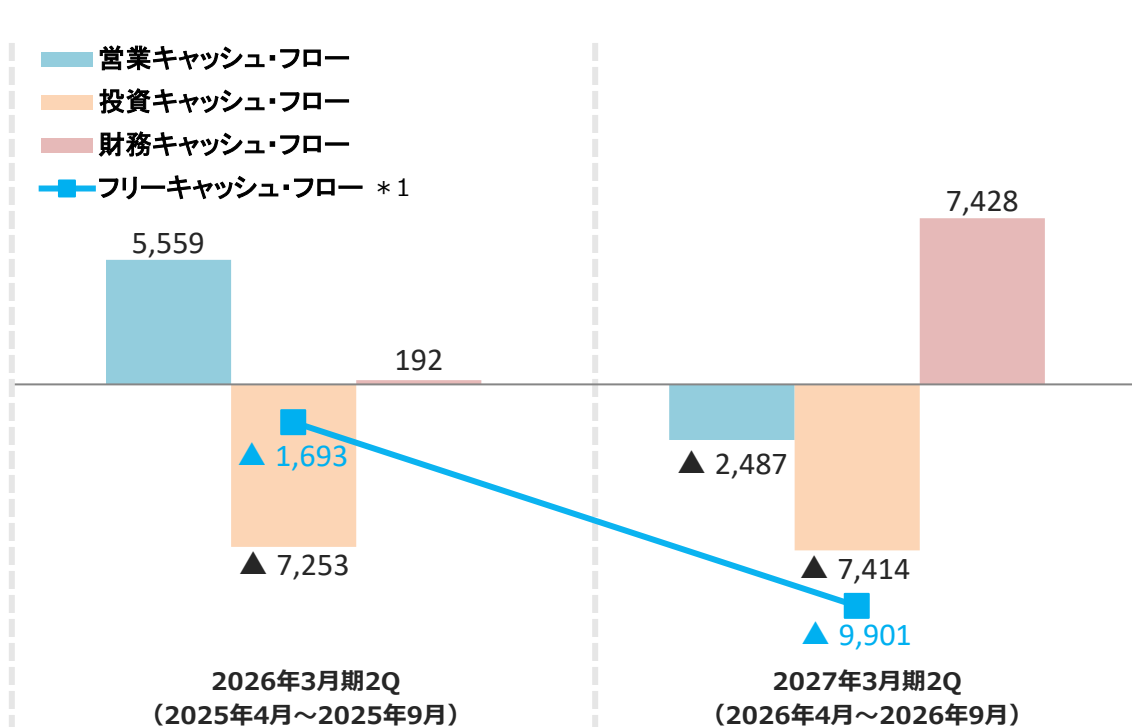
当第2四半期末



※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、税引前中間純利益が28億円あったものの棚卸資産の増加により24億円のマイナスとなりました。なお、P.16に記載の通り、貸借対照表上の棚卸資産は99億円増加しておりますが、キャッシュ・フロー計算書上は、60億円の増加となっております。これは有形固定資産に計上している中古アセット事業のうち39億円を所有目的変更（保有→販売）に伴い、有形固定資産から棚卸資産へ振替したことによるものです。
- 投資活動によるキャッシュ・フローは74億円のマイナスとなりました。主な要因は、中古アセット事業において都心物件への入れ替えが進んだことに伴う単価上昇によるものです。また、当第2四半期において、定期預金を3億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、用地仕入や有形固定資産の取得に伴う資金調達により、74億円のプラスとなりました。

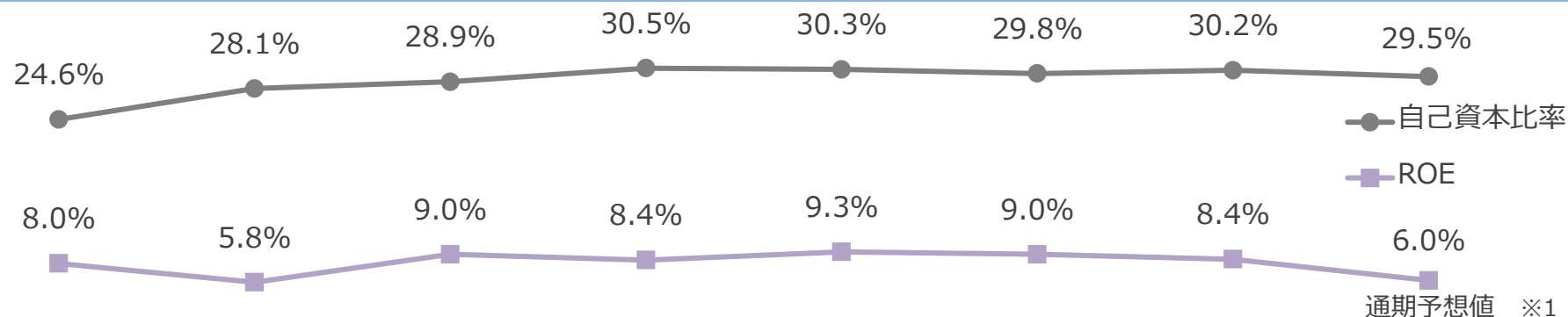


*1 フリーキャッシュ・フロー（営業キャッシュ・フロー + 投資キャッシュ・フロー）

(単位：百万円)		
	2026年3月期2Q	2027年3月期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,559	▲ 2,487
税 引 前 中 間 純 利 益	4,410	2,884
減 価 償 却 費	743	799
棚卸資産の増減額（▲は増加）	1,949	▲ 6,056
法 人 税 等 の 支 払 額	▲ 1,306	▲ 1,159
仕 入 債 務 の 増 減 額	683	893
そ の 他	▲ 922	150
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 7,253	▲ 7,414
有形固定資産の取得による支出	▲ 6,161	▲ 7,026
定期預金の増減額（▲は増加）	▲ 1,005	▲ 295
そ の 他	▲ 86	▲ 93
財務活動によるキャッシュ・フロー	192	7,428
短 期 借 入 金 の 純 増 減 額	2,222	4,369
長 期 借 入 金 の 純 増 減 額	▲ 661	4,296
社 債 の 純 増 減 額	▲ 325	▲ 175
配 当 金 の 支 払 額	▲ 655	▲ 580
そ の 他	▲ 387	▲ 481
現金及び現金同等物の期末残高	20,061	18,705

*2 現金及び現金同等物の期末残高は、現金及び預金から預入期間が3ヶ月を超える定期預金を除いております。

経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



地価高騰による用地仕入の厳選
販売価格の柔軟な対応による
在庫水準の見直し

財務規律を意識した在庫確保による
安定成長の実現

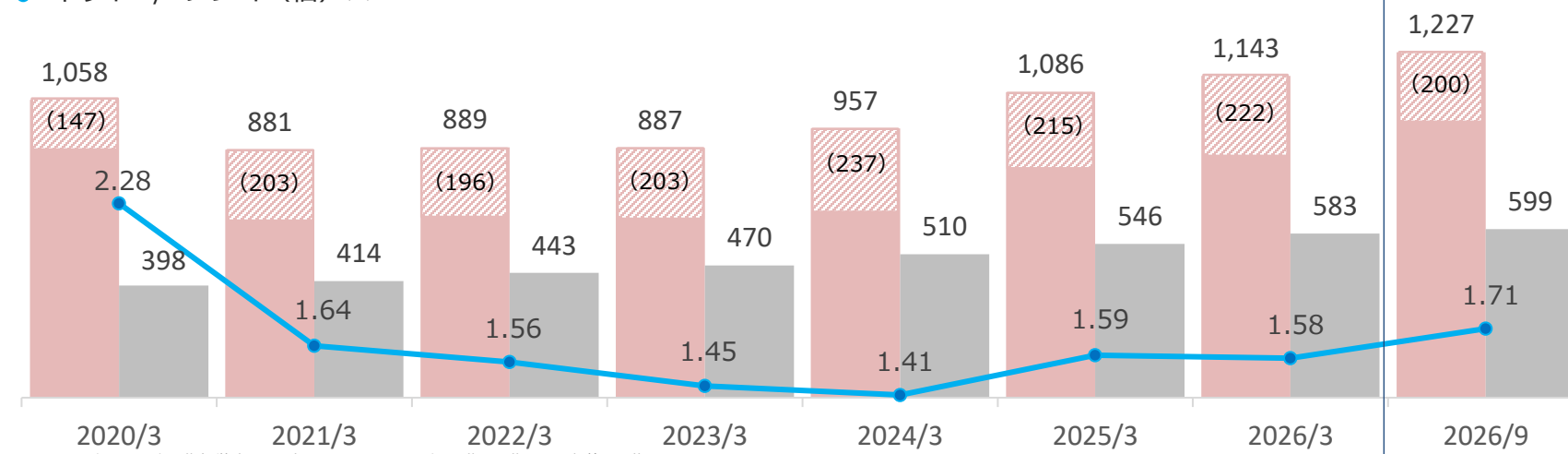
有利子負債（ は現金及び預金（定期預金を含む）の期末残高に相当する額）

（単位：億円）

自己資本

ネットD/Eレシオ（倍）※2

当第2四半期末



※1 2025年5月2日付中期経営計画で公表いたしました2027年3月期の通期ROE予想値を記載しております。

※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。したがって、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

- ・2026年3月期のROEは、8.4%と資本コスト(※1)を上回っておりますが、PERが6.07倍と低く、PBR(※2)は0.51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2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)

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、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月期からは普通配当を32円とし、2026年3月に、株主優待制度の拡充を決定いたしました。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ていきます。
- ・2026年5月18日から、40万株を上限として自己株式の取得を進め、2026年6月16日に完了しました。
- ・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。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考えております。

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
ROE	9.0%	8.4%	9.3%	9.0%	8.4%
PER	5.73倍	6.37倍	6.11倍	5.27倍	6.07倍
PBR	0.51倍	0.53倍	0.56倍	0.47倍	0.51倍
自己資本比率	28.9%	30.5%	30.3%	29.8%	30.2%
ネットD/Eレシオ	1.56倍	1.45倍	1.41倍	1.59倍	1.58倍
配当性向	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%	24.2%
総還元性向	25.1%	29.2%	23.7%	30.0%	33.7%

配当金と株主優待

配当金

(単位：円)	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 (連結)	2027年 3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益	106.65	126.69	131.61	132.20	128.61
1株当たり配当金	27.00	30.00	32.00	32.00	32.00
うち1株当たり中間配当金	14.00	14.00	14.00	16.00	16.00
うち1株当たり期末配当金 (うち、特別配当)	13.00	16.00 (3.00)	18.00	16.00	16.00
配当性向	25.3%	23.7%	24.3%	24.2%	24.9%

※ 2027年3月期の配当性向につきましては、年間配当金を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。

保有株式数	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円分	—
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		
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。

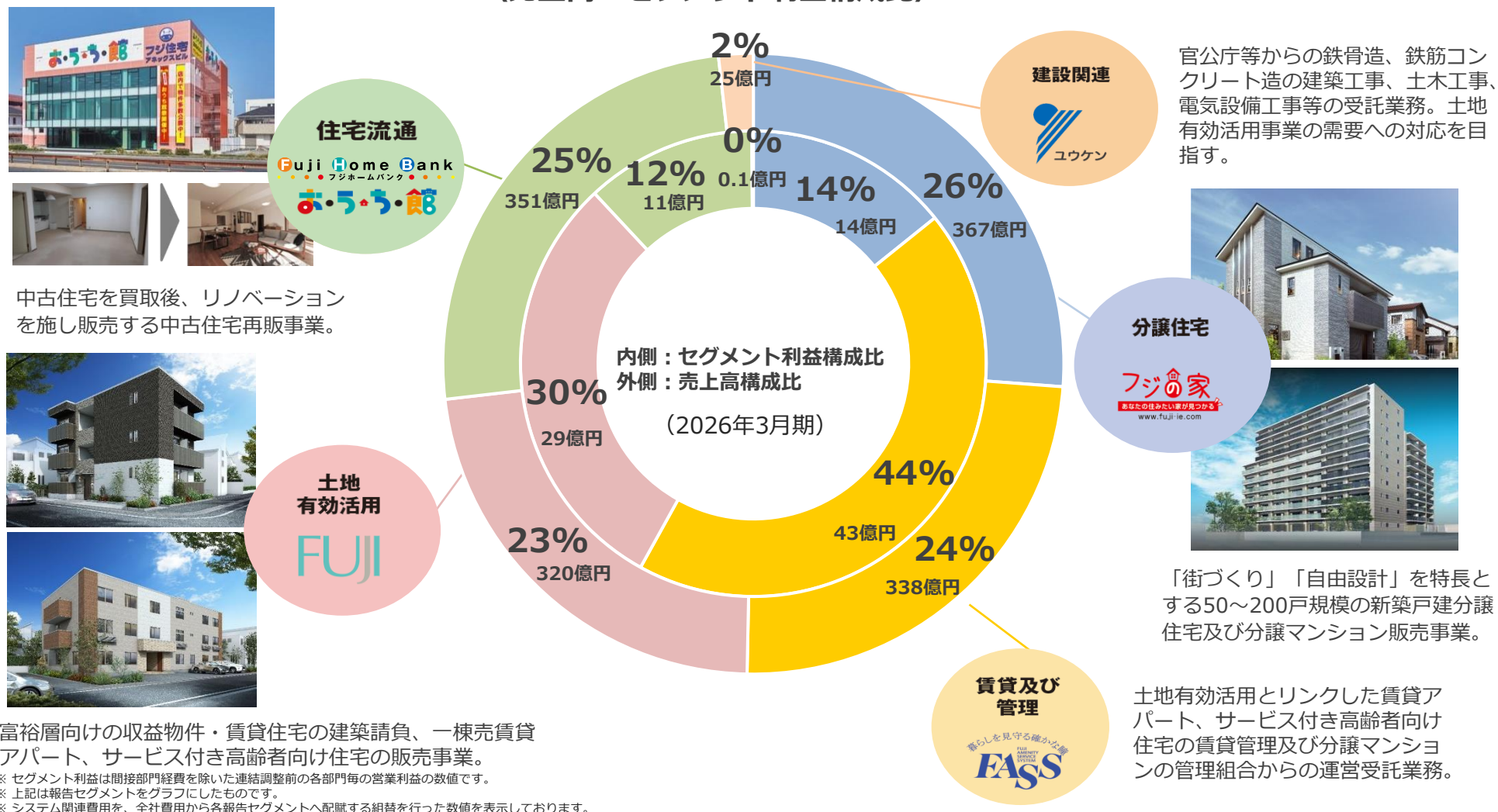
2. 成長戦略と当社の強み



バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

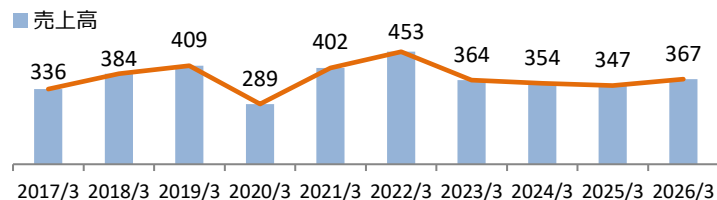
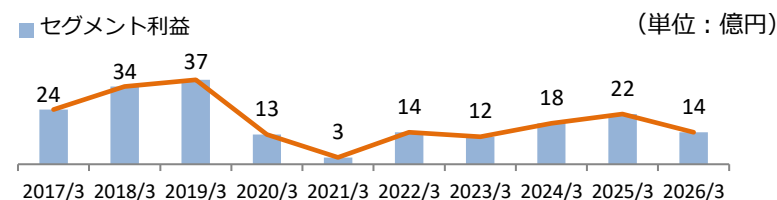
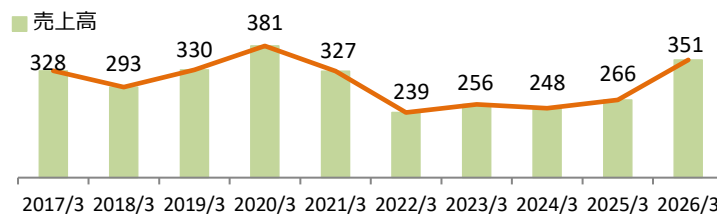
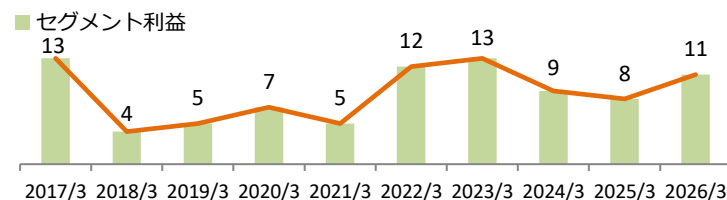
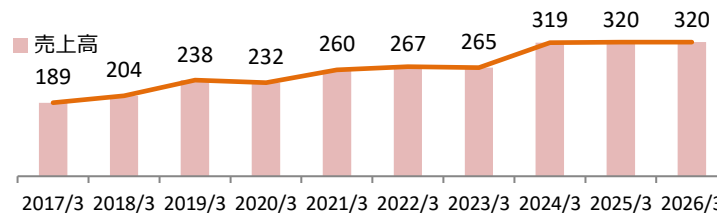
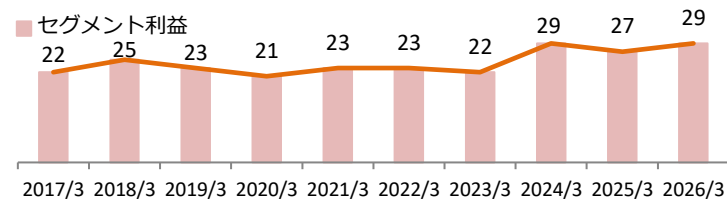
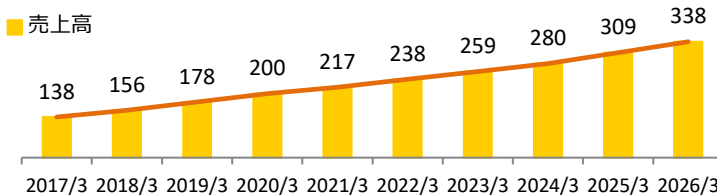
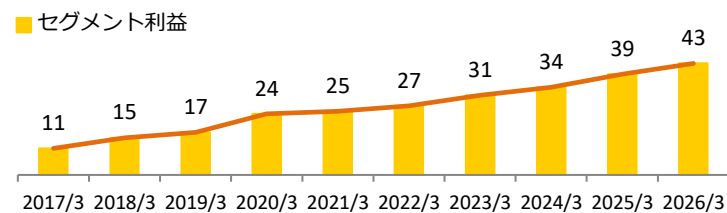
各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営

〈売上高・セグメント利益構成比〉

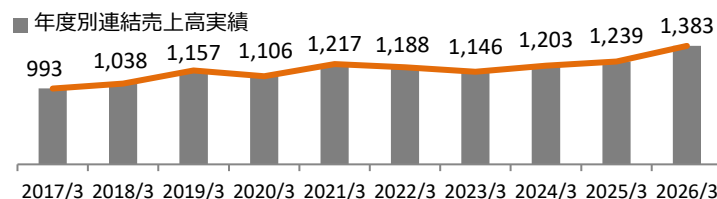
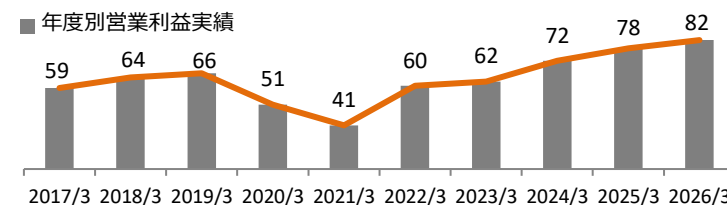


※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。
※ 上記は報告セグメントをグラフにしたものです。
※ システム関連費用を、全社費用から各報告セグメントへ配賦する組替を行った数値を表示しております。

セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



年度別連結合計



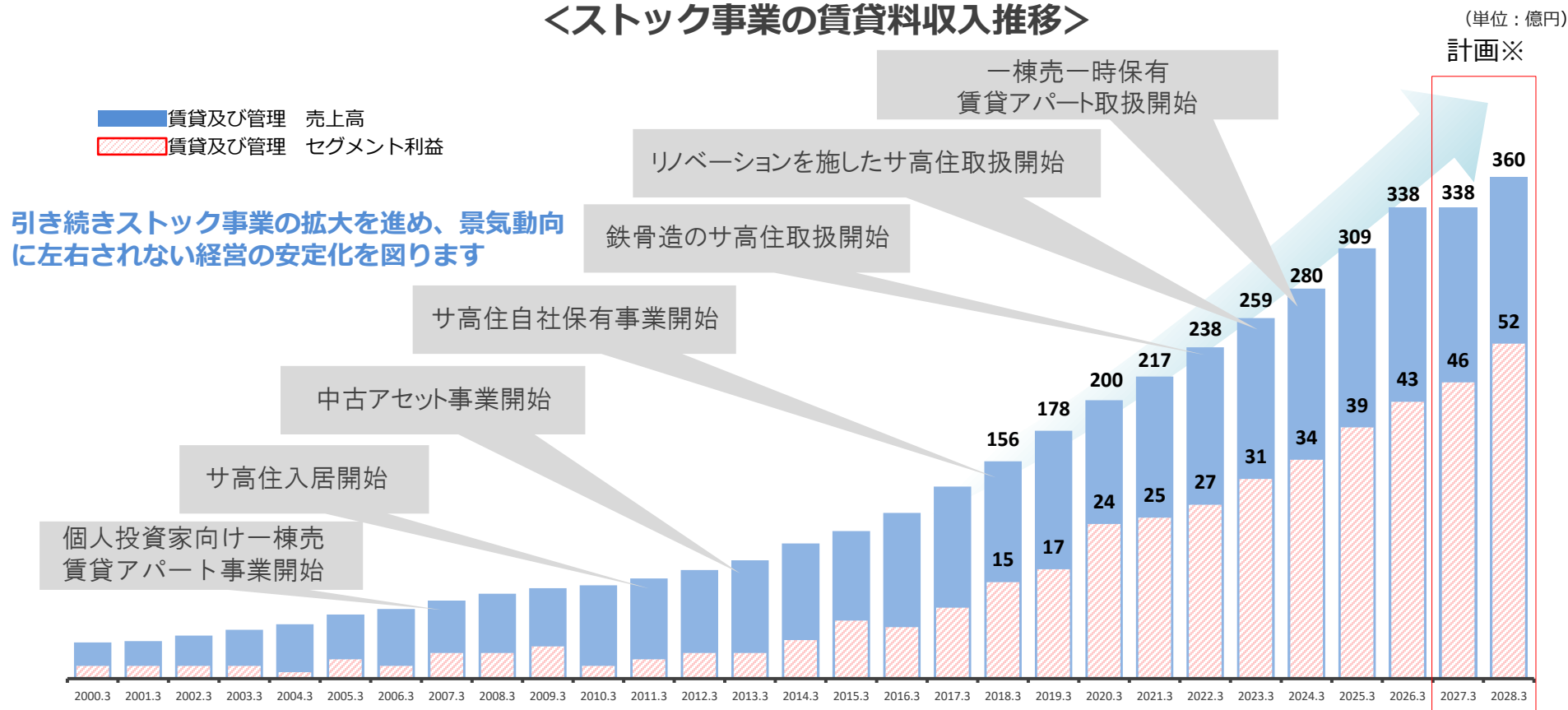
※ 建設関連は、2021年3月期より報告セグメントになっておりますが、2021年3月期以降の年度別連結合計に含めております。
 ※ 2020年3月期より保険代理店事業に係る収入を年度別連結合計に含めております。

※ 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。
 ※ 年度別連結合計は決算ベースでの表記となっており、各セグメントの合計値とは異なります。

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。

＜ストック事業の賃貸料収入推移＞



※ 本計画は中期経営計画にて開示した数値となっております。

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、2026年オリコン顧客満足度[®]調査において＜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、受注契約の約30%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。

＜住宅流通事業部門（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約30%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41%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6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289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」

・幅広いお客様のニー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

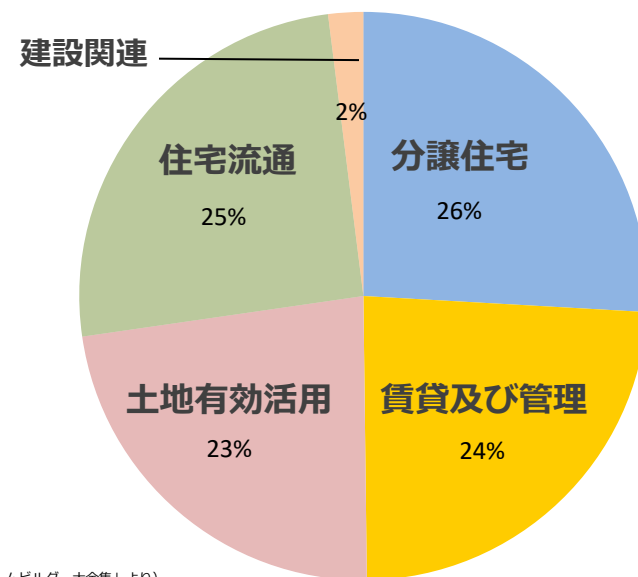
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応しているため、用地仕入の間口が広がり、それに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

・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。

「バランスが取れた事業別売上構成比率」

2026年3月期の売上構成比です。



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、大阪府を除くエリアの合算値となります。（大阪府は実績対象外）（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2026（2026年7月27日発行）、出典：高齢者住宅新聞2026年サマー特大号（2026年8月19日発行）

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「炭の家／ピュアエア」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）

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



（参考）詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

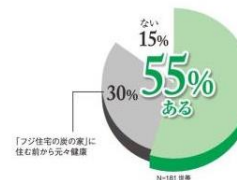
<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>

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

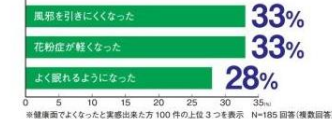
健康効果

暮らしはどう変わりましたか？

Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよかったと実感できた事ありますか？



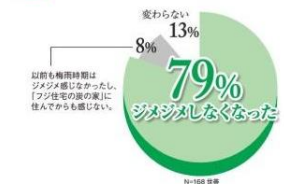
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよかったと実感できた症状は？



【その他】

- 冷え性が改善された
 - 便秘や下痢をしなくなった
 - 食事が美味しくなった
 - 調子が良くなった
 - イライラしなくなった
 - 疲れが残らなくなった
 - お肌の調子が良くなった
 - ぜんそくが軽くなった
 - アトピーが良くなった
 - 集中力がアップした
- などのコメントあり

Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、梅雨時期はジメジメしていますか？



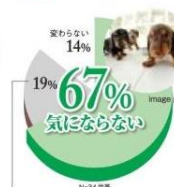
消臭効果

「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！

Q 以前と比べて生活臭は、いかがですか？



Q 以前と比べてペットの臭いは、いかがですか？



Q 翌朝のタバコの臭いは、いかがですか？



Q リビングで焼肉をした後、臭いは、いかがですか？



Q 洗濯物を室内干しした時、臭いは、いかがですか？



※当社調べ ※効果については個人差があります。

※「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

Q 宿泊体験をしたいと思われたきっかけ

- A 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を知りたいから

Q「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】

- A 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】

- A 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い**と驚いた
- ・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】

- A 食べ物を置いたままでも、ニオイが残っていないと驚いた
- ・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

Q 間取りやデザインについて

- A 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**

Q キッチン、お風呂、床暖房などの住宅設備について

- A 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、2026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きお客様に、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、創業者である現名誉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」より現名誉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、「雨漏りがする」とか「床がきしむ」などのクレームへの対応がありました。ところが当時いくらお願いしても、会社はそれらをなかなか直してくれないのです。お客さんは、私なり会社なりを信頼してご契約いただいているのですから、私は販売した者の責任を最後まで果たしたいと考えていました。ですから、会社が直してくれなければ、

自分の給料のなかからお金をだして直したりもしていました。しかし、1万円、2万円くらいの金額であればそれも可能ですが、10万円を超えてきますとなかなか簡単にできるものではありません。私は責任感が人一倍強かったので、そのことが悔しくて仕方ありませんでした。そこで、自分で会社を興して販売すれば、お客さんへの責任も果たせると考え、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988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12万円
- ・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

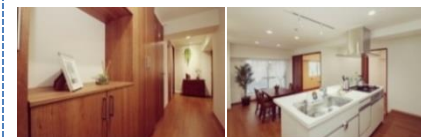
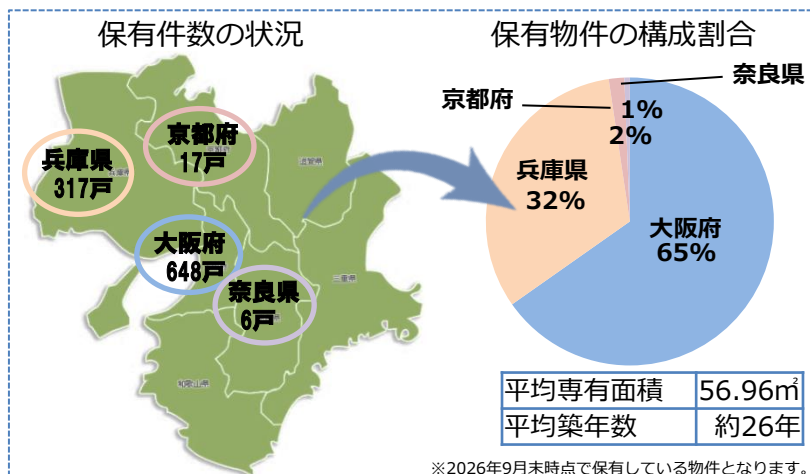
投資用物件として販売

- ・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

(Before) (After)



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。

お客様から頂いた声を反映したレポート

[illegible]

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～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

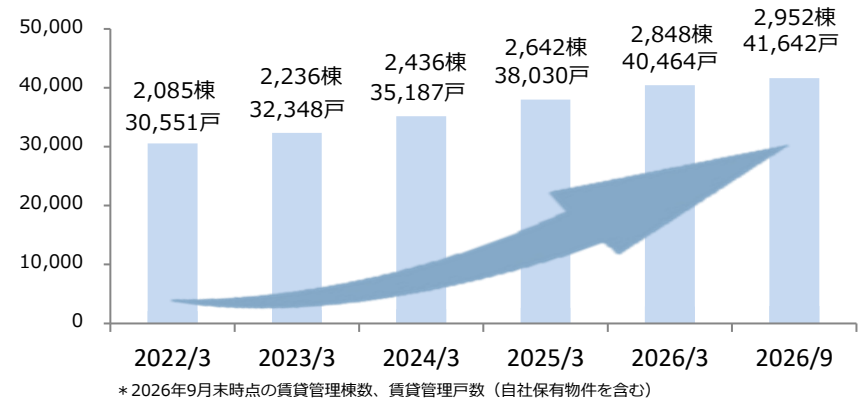
当社の強み⑧：日本一愛される管理会社を目指して～高稼働率の秘訣～

～ 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 ～

2026年9月末現在において、全体管理住戸は41,642戸（管理施設数は2,952棟）です。稼働率は97.6%*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。

* 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。



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一様で協力会社様と月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、集客専門など各専任社員を配置し、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。

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。2025年開催の現場協力会大会では約850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つ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)

『作中人物の会社
建設事業本部 建設部 第4中』

栗橋 名
栗橋 隆也
二宮 浩太郎
二宮 浩児 (栗橋浩三)
公 債

『ご意見書』

【ご意見内容】 (どんな内容でも結構です)
いつもお世話になっております。

最近仕事の進捗で、自分だけが進められ、栗橋先生は仕事量が増えたり遅れたり
遅れたりしないと思います。栗橋先生のやるべき仕事を自分だけに任せてしまったり
進めたりして、栗橋先生がやるべき業務は任せる事は出来ないというように
お話を致しまして、誠に申し訳なく感じています。

【回答・その他】

「ご意見書」で「最近仕事の進捗で、自分だけが進められ、栗橋先生は仕事量が増えたり遅れたり
遅れたりしないと思います。栗橋先生のやるべき仕事を自分だけに任せてしまったり
進めたりして、栗橋先生がやるべき業務は任せる事は出来ないというように
お話を致しまして、誠に申し訳なく感じています。」

以上、ご報告。 貴社へお願ひ申し上げます。
つゞ 佐倉 (栗)

「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	
発行日	2021年11月5日 (水)
都道府県	はつが野ミナミク 粍地
施設名称	カシワ宅宅
発行先	大工様
受取者	
内容	図章・連絡・注意・ (宅地) ・お願い
<p>いつもお世話になっております。</p> <p>お電話にてお話しした通り、機材搬送をさせていただきます。</p> <p>内装は、土間コンクリートと土間、内部は壁紙張替え、</p> <p>断熱・断水など行なっております。</p> <p>断水は、断水カードにてコミュニケーションカードを発行させていただきます。</p> <p>今後、お電話にて協力よろしくお願いいたします。</p>	
署名	 長
印鑑	 長
<p>印鑑・署名は、お預かりいたします。お預かり後は、お預かりの期間、お返すまでに、必ず 返付をお願いします。</p>	
 	

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の取り組み



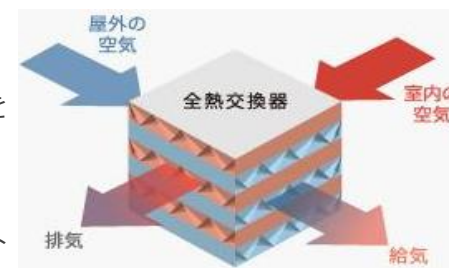
ESG・SDGsの概要

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)	当社グループの取り組み	SDGs
環境保全に配慮した事業活動	<p>中古住宅再生事業の取り組み</p> <p>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。</p> <p>IAQ制御搭載の全熱交換システム</p> <p>フジ住宅炭の家／ピュアエアは換気にもなう熱エネルギーの損失を防ぐ「全熱交換システム」を採用する省エネに配慮した住宅です。</p> <p>プレカット工法</p> <p>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。</p> <p>セルローズファイバー（断熱材）</p> <p>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。</p> <p>OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションへの参加</p> <p>SDGsに関する一層野心的で先進的な取り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。</p>	<p>6 安全な水とトイレを世界中に</p> <p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>12 つくる責任つかう責任</p>
環境保全に配慮したオフィス環境の改善	<p>環境保全に配慮した様々な社内の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全営業車にハイブリッド車を導入 ・電子決裁システム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 	<p>13 気候変動に具体的な対策を</p> <p>15 陸の豊かさも守ろう</p>



Environment (環境)

当社グループの取組み

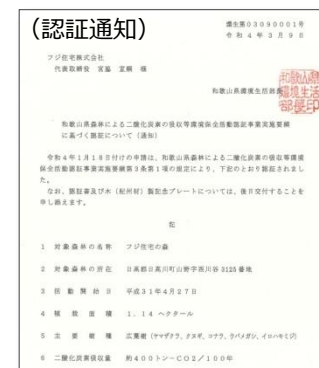
SDG s

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・社員の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みます。

2025年11月1日第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、下草刈りを行いました。



社員による環境保全活動

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当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提言のフレームワークや新たに制定されたSSBJ（サステナビリティ基準委員会）基準に基づき、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。

6 安全な水とトイレを世界中に



7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに



9 産業と技術革新の基盤をつくろう

12 つくる責任
つかう責任

13 気候変動に具体的な対策を



15 陸の豊かさも
守るよ



Social (社会)

当社グループの取り組み

SDGs

働きやすい職場環境の構築①

健康経営への取り組み

「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。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、当社が優良企業として4年連続4回目の表彰を受けました。



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」に不動産業種では最多の3回選定



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9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月よりすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9の導入、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）。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)	当社グループの取り組み	SDGs
働きやすい職場環境の構築②	<p>テレワーク導入による働き方改革の推進</p> <p>ICT（情報通信技術）を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、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。</p> 	     
	<p>育児短時間勤務制度の延長</p> <p>育児短時間勤務制度について、当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」利用可能としておりましたが、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」に拡大いたしました。</p>	
	<p>スポーツへの積極的な取り組み</p> <p>2026年1月30日に「スポーツエールカンパニー2026」Silverに認定されました。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り組みを行っております。</p> 	
	<p>白浜保養所の運営</p> <p>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。</p> <div>     </div>	

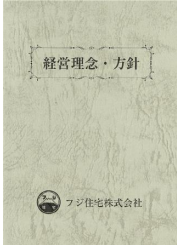
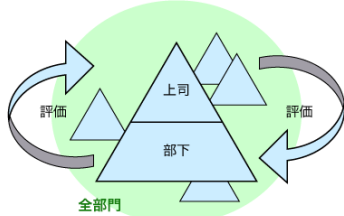
Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>安心安全・美しい景観・地域のコミュニティ活性化に配慮した住宅開発</p>	<p>安心安全な街づくり 防犯面に優れた開放的で明るく美しい印象を与えるオープン外構を採用し、開放的で明るく美しい印象を与えると同時に、防犯面でも周りが見通せることから不審者が侵入しにくいというメリットがあります。 街の中の道路は穏やかな曲線を基調としたカーブラインとすることにより、自然と車のスピードを抑え、街の中の安全性に配慮しております。</p> <p>コミュニティの活性化 子どもたちから高齢者まで誰もが気軽に立ち寄れるコミュニティスペースとして、タウン内公園、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。</p>	 
<p>健康に配慮した家づくり</p>	<p>フジ住宅炭の家／ピュアエア 一般的な24時間換気システム「自然給気+強制排気」に対し、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おります。</p>	 
<p>アジア各国への支援活動の協力</p>	<p>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動 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。</p>	 

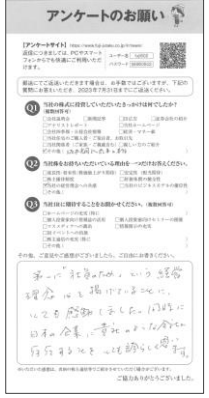
Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
高齢化社会に対する 取り組み	<p>サービス付き高齢者向け住宅の展開</p> <p>近年、少子高齢化が急速に進み、2040年には総人口に占める65歳以上の割合が35%を超えると予想されています。そうした状況の中、終の棲家としての住宅のあり方と、介護や医療等のサービスの充実が重要な社会課題といえます。</p> <p>「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、安価で良質なサービス付き高齢者向け住宅を提供しており、運営棟数は290棟を超え全国1位となっております。今後も、多くの高齢者の方々が安心安全、そして健康で豊かに住み続けられる住まいづくりを目指して参ります。</p>	 
	<p>ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用</p> <p>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。</p>	
	<p>「サステナビリティ・リンク・ローン」等の活用</p> <p>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」及び「サステナブルオーダーローン」による融資を受けました。「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」をサステナビリティ活動の目標値として設定することで、社会的課題の解決に貢献して参ります。</p>	
	<p>「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の活用</p> <p>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。</p>	

< 取扱実績 >

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
2026/3/31	七十七銀行	10億円
2026/9/30	七十七銀行	8億円

Social（社会）	当社グループの取り組み	SDGs
地域社会への貢献	<p>青色防犯パトロール</p> <p>岸和田警察署との取り組みで、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。</p>	
	<p>大阪府看護協会への寄付</p> <p>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。</p>	
	<p>環境美化活動</p> <p>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。</p>	  
	<p>e-Taxの推進</p> <p>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。</p>	

Governance (企業統治)	当社グループの取り組み	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6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。 	 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
	名誉会長・社長と社員との直接対話 社員が名誉会長または社長と直接対話できる「質問会」を定期的を開催しております。名誉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。 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。	 8 働きがいも経済成長も  12 つくる責任 つかう責任
	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

Governance (企業統治)	当社グループの取り組み	SDGs
顧客満足度の向上によるガバナンス強化	<p>顧客満足度のあくなき追及</p> <p>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ものと考えております。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>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</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>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</p> </div> </div>	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="margin-bottom: 10px;"> <p>4 質の高い教育をみんなに</p>  </div> <div style="margin-bottom: 10px;"> <p>8 働きがいも経済成長も</p>  </div> <div style="margin-bottom: 10px;"> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>  </div> <div style="margin-bottom: 10px;"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>  </div> <div style="margin-bottom: 10px;"> <p>16 平和と公正をすべての人に</p>  </div> </div>
ステークホルダーとの積極的対話	<p>IRイベントの実施と株主・機関投資家との対話</p> <p>大阪、東京及びオンライン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。また、証券会社主催でオンライン会社説明会を年に6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。</p> <p>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。</p> <div style="text-align: right;">  </div>	
取引協力業者様との関係強化	<p>消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施</p> <p>消費税法の改正により2023年10月からインボイス制度が開始されました。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。</p> <div style="text-align: right;">  </div>	

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

DXビジョン：「ありがとう」があふれる未来へ。私たちが進める、温もりあるデジタル戦略。

当社が目指すDXは、単なるIT化や業務効率化にとどまらず、社員一人ひとりの挑戦と成長を支える仕組みと捉えています。デジタル技術の活用を通じて変化する顧客ニーズや地域課題への対応力を高めるとともに、「人財」が創造力を発揮し、的確な判断を行い、共感や感謝の心をもって信頼を築ける、そんな仕事に集中できる環境づくりを進めています。

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 / コスト最小化)

経営判断に必要な情報を適時提供
(迅速な意思決定)

安定した開発・運用・保守
(変化に強いIT基盤)

DX戦略フレーム

<p>1 全社最適への進化 (情報の統合と活用)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 原価/工程/用地情報の一元管理 ・ 顧客対応業務の社内連携 ・ 社内情報の整理・継承 	<p>2 不動産DX・建設DXの促進 (現場主導の効率化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 業務アプリケーション基盤の活用と内製運用 ・ 電子契約ツールによる契約業務の効率化 
<p>3 定量データに基づく経営の促進 (見える化・分析・予測)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ データ分析と予測AI活用 ・ 社内の情報検索・抽出支援 	<p>4 安心・柔軟なIT基盤の強化 (ITインフラ・セキュリティの整備)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サイバーセキュリティ強化 ・ 柔軟なIT基盤へのリビルド 

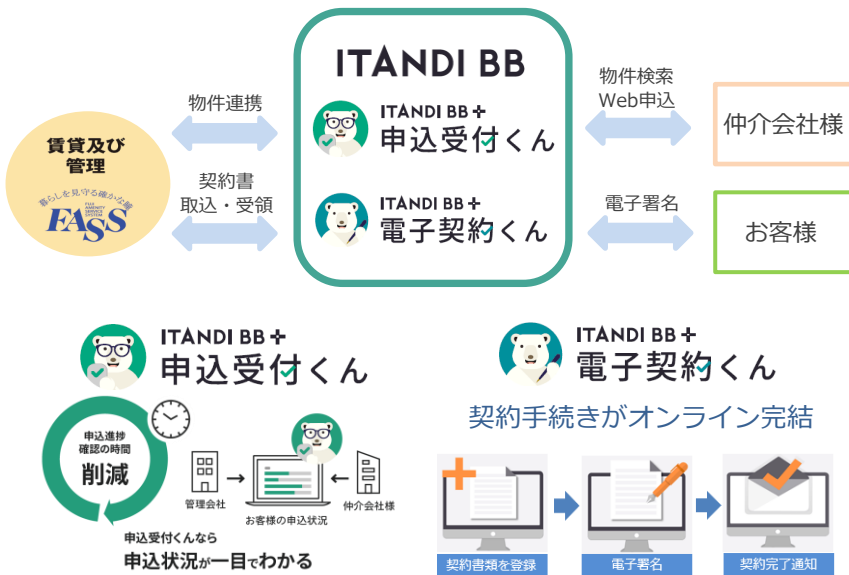
取組み事例

「ITANDIサービス」「Release」「kintone」「ダンドリワーク」「egaku」「サイバーインシデントガード」「SmartHR」「GMO賃貸DX」「Smaview2.0」など詳細は次ページ以降に掲載しております。

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



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

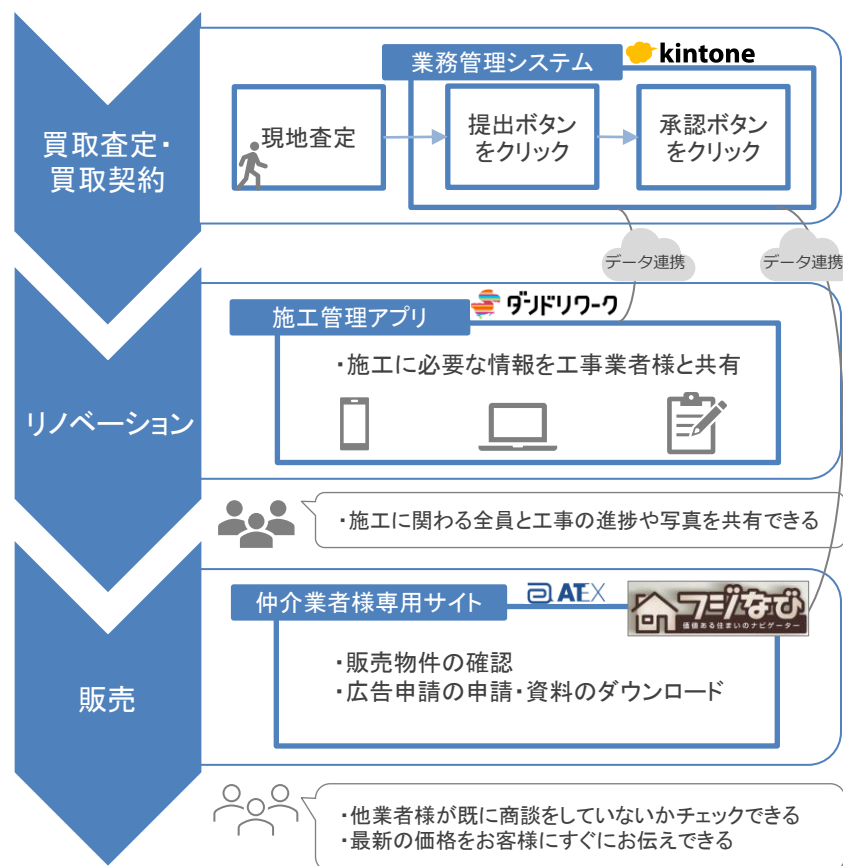


2023年2月より分譲住宅事業の売買契約、
2024年6月よりサービス付き高齢者向け住宅の賃
貸借契約において、電子契約・契約書管理サービ
ス「**Release**」を導入しております。

DX戦略③ (DXの取組み事例)

取組み事例3

中古住宅買取再販業務のIT化



中古住宅買取再販業務では、協力業者様と連携し業務をIT化したことで、シームレスな管理を実現しました。

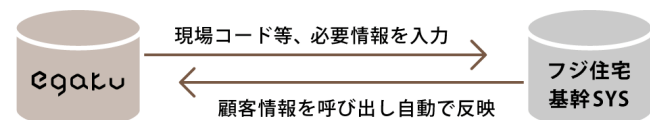
取組み事例4

住宅仕様確定クラウドサービス「egaku」の導入



egaku 運用イメージ

① お施主様情報を基幹システムから連携登録



② ご自宅からいつでも確認

③ 仕様決め面談へ

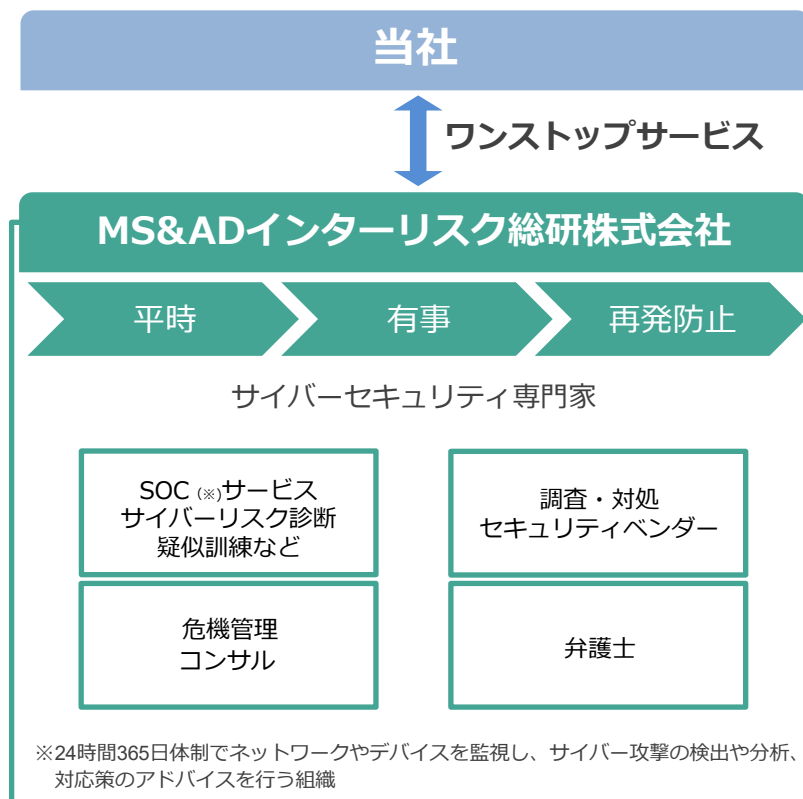


2023年12月より住宅仕様確定クラウドサービス「egaku」を導入しました。

DX戦略④ (DXの取組み事例)

取組み事例5

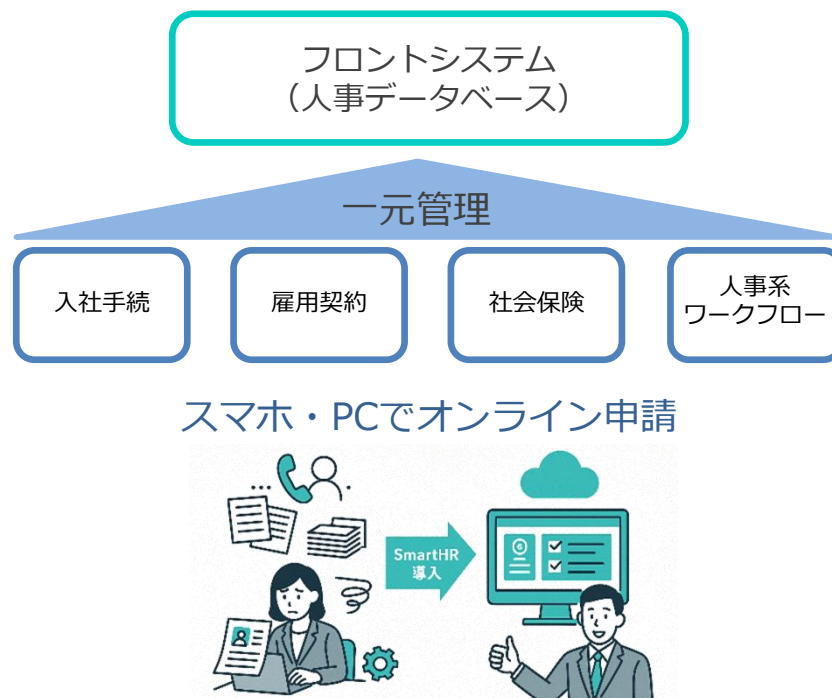
「サイバーインシデントガード」の導入



2024年10月よりMS&ADインターリスク総研株式会社が提供する「サイバーインシデントガード」を導入し、情報セキュリティ管理体制を強化しております。

取組み事例6

人事労務システム「SmartHR」の導入



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。

DX戦略⑤ (DXの取組み事例)

取組み事例7

オーナー様向けアプリ「**GMO賃貸DX**」の導入



2025年8月より、当社グループのフジ・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、オーナー様と当社双方の利便性の向上を図っております。

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、更なる顧客満足度の向上につなげて参ります。

取組み事例8

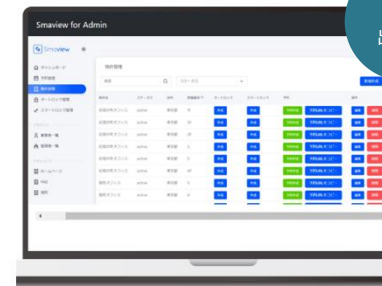
スマート入退出管理サービス「**Smaview2.0**」の導入



(「**Smaview2.0**」でできること)

(管理画面)

- 主な特徴
- ✓ 物理鍵の管理が不要に
鍵の紛失リスクを排除し、鍵管理がシンプルに
 - ✓ Webアプリでスマート解錠
スマートフォンのWebアプリから解錠が可能に
 - ✓ リアルタイム入退室管理
入退室履歴をリアルタイムで確認し、セキュリティを強化
 - ✓ 様々な業種・業態に対応
多様な利用シーンにおいてスマートな鍵管理を実現



2024年12月より、当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**」を導入しました。今までは、物件の内覧の際、事前に鍵の受渡しが必要でしたが、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ご案内が可能となりました。

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。

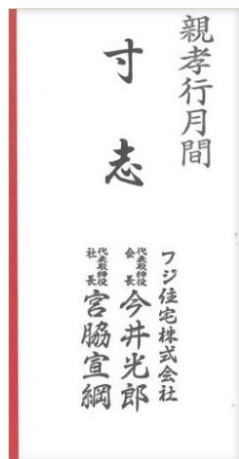
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。

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 ～



「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（現名誉会長）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あり、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、当たり前なの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名誉会長、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（現名誉会長）の今井のたつての要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



パン宅配

～ 本当のお付き合いはお引渡ししてから始まる ～

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（現名誉会長）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。～

創業者である現名誉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。

充実した定期健康診断

- 法定外項目の大腸がん、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌検査、NT-proBNP検査、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の導入に加え、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。（「人間ドック」と同等の検査内容）
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り組み

- 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・血液中の酸素飽和度・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。

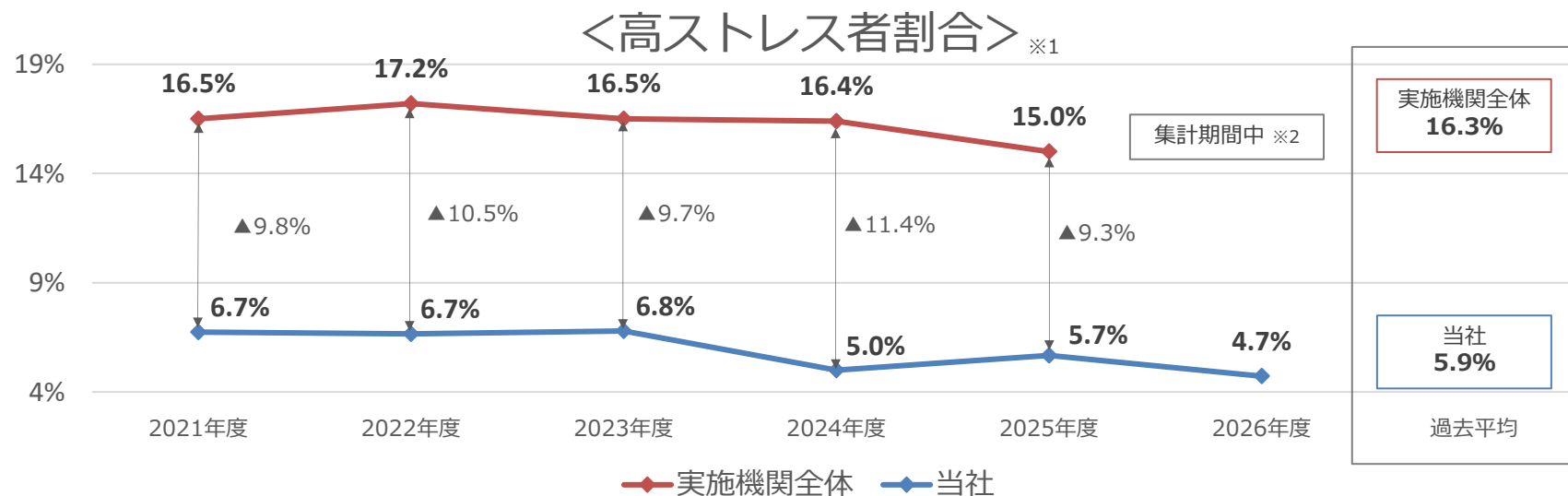


健康経営②

～ 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16.3%であるのに対し、当社は半数以下の5.9%、2026年度の結果においては4.7%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。

※2 2026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。

なお、当社の集計は2026年6月に実施したものです。

人的資本経営①

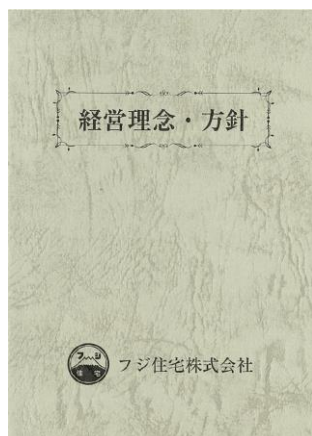
～ 当社の経営理念は「社員のため」から始まります ～

創業当初から現名誉会長の今井は、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。現名誉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。



名誉会長・社長と社員との直接対話

社員が名誉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、名誉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名誉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。

人的資本経営②：全社員を対象に仕事や人生に役立つ書籍を配布

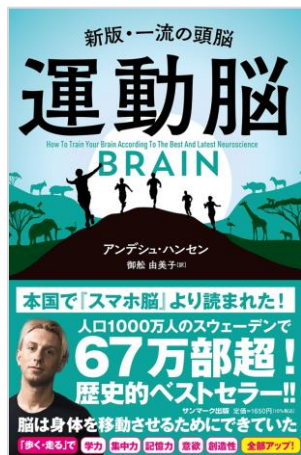
～ 健康維持関連 ～



発行：株式会社サンマーク出版
著者：巽 一郎
2023年5月25日 第18刷発行



発行：株式会社サンマーク出版
著者：西野 精治
2022年6月10日 第41刷発行



発行：株式会社サンマーク出版
著者：アンデシュ・ハンセン
2023年2月5日 第17刷発行

～ 仕事関連 ～



発行：フォレスト出版株式会社
著者：津田 紘彰
2024年7月11日 第2刷発行



発行：株式会社致知出版社
著者：藤尾 秀昭
2024年3月5日 第19刷発行



発行：株式会社三笠書房
著者：アンソニー・ロビンズ
2025年8月10日 第9刷発行

～ メンタルヘルス関連 ～



発行：株式会社ワニブックス
著者：仏光
2024年5月20日 第2刷発行



発行：ダイヤモンド社
著者：木下 勝寿
2024年10月30日 第5刷発行

5. トピックス



«トピックス①» 代表取締役の異動及び名誉会長就任の件①

～ 創業者 今井光郎の名誉会長就任に伴い、今井光郎と代表取締役社長 宮脇宣綱より、新たな経営体制への移行にあたってのメッセージを掲載いたします ～

◆創業者・名誉会長 今井光郎 メッセージ

このたび、私今井光郎は代表取締役及び取締役を退任し、名誉会長に就任いたしました。

フジ住宅は創業以来、住まいづくりを通じて地域社会に貢献するとともに、「社員の幸せとお客様の喜びを追究する」という想いを大切に、一步一步成長を重ねて参りました。今日まで歩み続けることができましたのも、お客様をはじめ、株主の皆様、お取引先様、そして社員一人ひとりの支えがあってこそと、心より感謝しております。

名誉会長となりましても、私のフジ住宅に対する想いは何ら変わるものではありません。これからも会社に出社し、長年の経営を通じて培ってきた経験や知見、そして当社が大切にしてきた考え方を、次の世代へしっかりと伝えて参ります。とりわけ、これからのフジ住宅を担う人財の育成に力を注ぎ、一人ひとりが持てる力を十分に発揮し、さらに成長できる会社づくりを支えていきたいと考えております。フジ住宅がこれからも社会に貢献し皆様から信頼され続ける企業であるために、私自身、これまでとはまた違った立場から、その発展に力を尽くして参ります。

皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



1990年代の本社外観



社長時代（2001年頃）



会長時代（2009年頃）



創業50周年時（2023年）

「トピックス①」代表取締役の異動及び名誉会長就任の件②

◆代表取締役社長・社長執行役員 宮脇宣綱 メッセージ

このたび、創業者の今井光郎が代表取締役及び取締役を退任し、名誉会長に就任いたしました。これに伴い、当社は新たな経営体制で次の歩みを進めることとなりました。

創業以来、今井名誉会長が長年にわたり築き上げてきた経営理念と企業文化は、フジ住宅の原点であり、これから先も決して変わることのない大切な財産です。「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」という理念を、私たちはこれからもしっかりと受け継いで参ります。

一方で、企業が永続的に成長していくためには、理念や経験を継承すると同時に、経営の責任と権限を適切な時期に次の世代へつないでいくことも重要です。当社では今回、役員定年制度を見直し、計画的に次世代へ経営を継承していく考え方をより明確にいたしました。これは単なる役職や人の交代ではなく、100年企業を見据えた世代交代であると考えております。今井名誉会長には、これからも長年培われた経験と知見を次世代へ伝えていただきながら、私たち現経営陣は、その想いを受け継ぎ、自らの責任で新しい時代のフジ住宅を築いて参ります。

これまで大切にしてきたものを守りながら、変えるべきものは変え、次の世代、そのまた次の世代へとつないでいく。

そうした不断の積み重ねによって、皆様から永く信頼される企業であり続けることを目指して参ります。皆様には、これからのフジ住宅にも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



現在の本社外観



代表取締役社長 社長執行役員 宮脇宣綱

«トピックス②» 自己株式の取得について

～ 自己株式400,000株の取得が終了いたしました ～

2026年5月15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し、2026年6月16日に取得が完了いたしました。

取得の内容

- ・ 取得株式の種類 : 当社普通株式
- ・ 取得期間 : 2026年5月18日から2026年6月16日（約定ベース）
- ・ 取得株式の総数 : 400,000株
- ・ 株式の取得価額の総額 : 299,416,500円
- ・ 取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

«トピックス③»小中学生のキャリア教育事業へ協賛

～「小学生のためのお仕事ノート」「中学生のためのお仕事ブック」に掲載されました～

地域貢献の一環として、今年度も小中学校におけるキャリア教育の副読本製作事業に協賛し、岸和田市版「小学生のためのお仕事ノート」及び泉州版「中学生のためのお仕事ブック」に掲載されました（2023年度・2024年度・2025年度に続き4度目です）。

本事業は、地元企業の職業紹介を通じて子どもたちの仕事への関心を高め、将来の夢や希望を描くことを目的としており、原則1業種につき1社が掲載されております。当社は、不動産業で特に地域貢献への意識が高い企業としてお声掛けいただき、子どもたちのキャリア教育の一助になればとの想いで協賛いたしました。

【岸和田市版】「小学生のためのお仕事ノート」

岸和田市版「小学生のためのお仕事ノート」の表紙と一部の内容。表紙には「フジ住宅株式会社」のロゴと「仕事の流れを見てみよう！」というテーマが掲げられています。内頁には、不動産の仕事内容、土地の有効活用、そして「働く人の声」が紹介されています。

「幸せはこぼれまわります」を合言葉に、家族に幸せをお届けする家づくりをしています。

私たちの仕事
私たちは、関西地区で戸建て住宅やマンションの建築、中古住宅のリフォーム、賃貸住宅やサービス付き高齢者向け住宅などの建築など、幅広く不動産にかかわる仕事をしています。住まいを通じて地域の役に立ち、当社が建てた住宅に住む人たちが幸せであることが私たちの一番の願いです。

土地の有効活用ってどんなことをしているの？
何にも使っていない土地に新しい建物を建てたり、古くて壊れてしまった建物を建て替えて新しい建物にしたり、土地の持ち主様も人も幸せになつてもらう仕事です。

働く人の声
お家づくりの大切な仕事です。お客様の大切な家づくりをサポートするためには、お客様の要望や不安をしっかりと聞き取り、最適な提案をすることが大切です。お客様の笑顔が私たちの最大の喜びです。

【泉州版】「中学生のためのお仕事ブック」

泉州版「中学生のためのお仕事ブック」の表紙と一部の内容。表紙には「フジ住宅株式会社」のロゴと「仕事の流れを見てみよう！」というテーマが掲げられています。内頁には、不動産の仕事内容、土地の有効活用、そして「働く人の声」が紹介されています。

「幸せはこぼれまわります」を合言葉に、家族に幸せをお届けする家づくりをしています。

私たちの仕事
私たちは、関西地区で戸建て住宅やマンションの建築、中古住宅のリフォーム、賃貸住宅やサービス付き高齢者向け住宅などの建築など、幅広く不動産にかかわる仕事をしています。住まいを通じて地域の役に立ち、当社が建てた住宅に住む人たちが幸せであることが私たちの一番の願いです。

土地の有効活用ってどんなことをしているの？
何にも使っていない土地に新しい建物を建てたり、古くて壊れてしまった建物を建て替えて新しい建物にしたり、土地の持ち主様も人も幸せになつてもらう仕事です。

働く人の声
お家づくりの大切な仕事です。お客様の大切な家づくりをサポートするためには、お客様の要望や不安をしっかりと聞き取り、最適な提案をすることが大切です。お客様の笑顔が私たちの最大の喜びです。

«トピックス④» 企業広告看板の新規設置

～ 南海電鉄「天下茶屋」駅構内に企業広告看板を設置いたしました ～

2026年8月5日に、南海電鉄「天下茶屋」駅からOsakaMetro 堺筋線への主要な動線である改札外の下り階段に、当社の企業広告看板を設置いたしました。同駅は、一日あたりの乗降客数が約6.7万人に上り、幅広い年代の方々に利用されております。今回設置した看板は非常に視認性が高く、当社のブランド認知度向上に向け、確実な貢献をしてくれるものと考えております。

(当社の広告看板の設置状況については、P.71をご覧ください。)



«トピックス⑤» 厚生労働省「くるみん認定」の取得

～ 厚生労働大臣より「子育てサポート企業」として認定されました ～



2026年8月12日に、次世代育成支援対策推進法に基づく「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣より「くるみん認定」を取得いたしました。

当社グループでは、社員が結婚、出産、子育てなどのライフイベントを迎えた際にも、安心して仕事を続けることができるよう、仕事と家庭生活の両立を支援する様々な取組みを進めております。

直近では、育児短時間勤務制度の対象を、法令で定められた水準を超える「小学校3年生修了まで」に拡大しております。今後も男女を問わず仕事と家庭生活を両立できる職場環境の整備に取り組んで参ります。

「トピックス⑥」 「egaku×AIアシスタント」の先行導入

～ 住宅仕様確定クラウドサービス「egaku」の新機能を先行導入いたしました ～

2026年8月24日より、当社が利用している住宅仕様確定クラウドサービス「egaku」の新機能「egaku × AIアシスタント」を他社に先駆けて導入し、運用を開始いたしました。AIアシスタントに、当社におけるこれまでのお客様の仕様選択実績（色・素材・設備・オプションの組み合わせなど）を学習・分析させることで、お客様一人ひとりの検討内容に応じた、より精度が高く、ご満足いただける提案を行うことができるようになりました。

今後も「お客様と共に育てるAI」として、仕様選択実績を継続的に蓄積・学習させることで、提案精度の向上を図り、同時に機能面の改善も継続的に進めて参ります。引き続き開発元であるコムテックス（株）のご支援のもと、AIアシスタントのさらなる機能拡充を図り、顧客満足度の向上と業務効率化に努めて参ります。



「トピックス⑦」地元中学生の職業体験学習の受入れ

～ 岸和田市立岸城中学校・阪南市立鳥取中学校の生徒を対象に職業体験学習を行いました ～

〈 岸城中学校 〉



（事前打合せの様子）



（カメラ撮影体験の様子）

〈 鳥取中学校 〉



（動画撮影方法学習中の様子）



（動画撮影体験の様子）

【生徒によるルームツアー動画は下記URLよりご覧いただけます】

- ①: <https://www.instagram.com/p/Da4pH2NTaki/>（岸城中学校）
- ②: <https://www.instagram.com/p/DegfUJ4T8in/>（鳥取中学校）
- ③: <https://www.instagram.com/p/Dei7zByTTTd/>（鳥取中学校）
- ④: <https://www.instagram.com/p/DeyZkXrzdKv/>（鳥取中学校）

2026年6月19日と9月11日に、岸和田市立岸城中学校、阪南市立鳥取中学校から要請を受け、職業体験学習の受入れを行いました。

今回の職業体験では、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」を感じていただくため、当社の分譲住宅事業部 本社営業部 営業企画課が行う業務の中から、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。

学校の先生からは「良い体験となったので今後も職業体験をお願いしたい」、参加した生徒の皆さんからは「とても楽しかった」など感想が寄せられました。

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、企業価値の向上を実現して参ります。

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

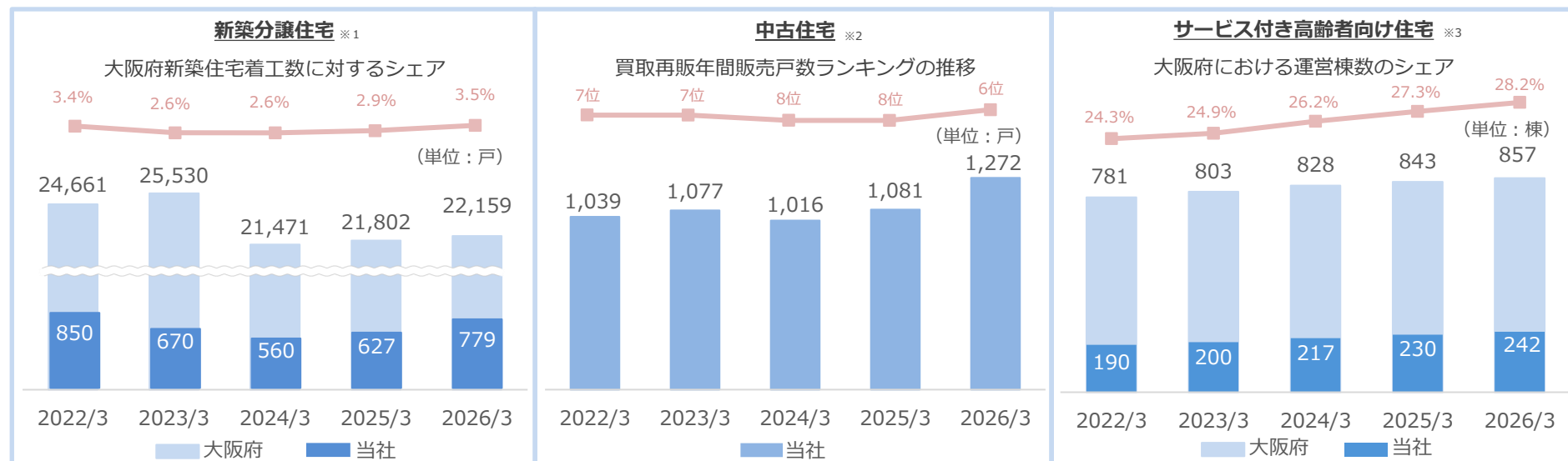
大阪府の新築住宅着工数はコロナ特需の反動減から回復傾向にありますが、当社はその回復ペースを上回る販売を続け、2026年3月期には大阪府での市場シェアが3.5%と、過去5年間で最高水準に到達しました。今後も、長年の地域密着型経営で培った知名度と「オリコン顧客満足度® 調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門」で7年連続第1位が示す通り、高い品質と充実したアフターサービスを強みに、住宅の安定供給に努めて参ります。

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、2026年では全国6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書（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。

フジ住宅の広告戦略

大阪市内の主要エリアに企業広告看板を展開し、継続的な視認機会を増やすことで、ブランド認知の向上を図っております。引き続き当社営業地盤における認知度向上と市場浸透の促進に取り組んで参ります。





フジ住宅株式会社

部署：I R 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ありません。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。