

フジ住宅株式会社

中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

2022年 5月10日



2022年 オリコン顧客満足度調査
賃貸住宅・ビル・店舗・近隣
大阪府部門 第1位



2022年 オリコン顧客満足度調査
賃貸住宅・ビル・店舗・近隣 第1位

目次

I.本計画策定にあたり	P 2
前計画（2020年3月期～2022年3月期）の振り返り	
経営環境認識：強みと機会・弱みと脅威	
経営環境認識：当社グループの競争優位性	
II.利益計画	P 9
利益計画（2023年3月期～2025年3月期）	
トピックス（2023年3月期～2025年3月期）	
売上高推移	
中長期的な事業の安定性に軸足を置くストック事業	
株主還元	
III.セグメント別事業戦略	P15
分譲住宅事業	
住宅流通事業	
土地有効活用事業	
賃貸及び管理事業	
建設関連事業	
IV.さらなる飛躍を求めて	P29
経営理念	
サステナビリティ基本方針	
脱炭素社会の実現に向けて	
TCFDワーキンググループの設置	
人的資本経営	
女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保	
健康経営	
DX戦略（デジタルトランスフォーメーション）	

I. 本計画策定にあたり



前計画 (2020年3月期～2022年3月期) の振り返り①

I. 本計画策定にあたり

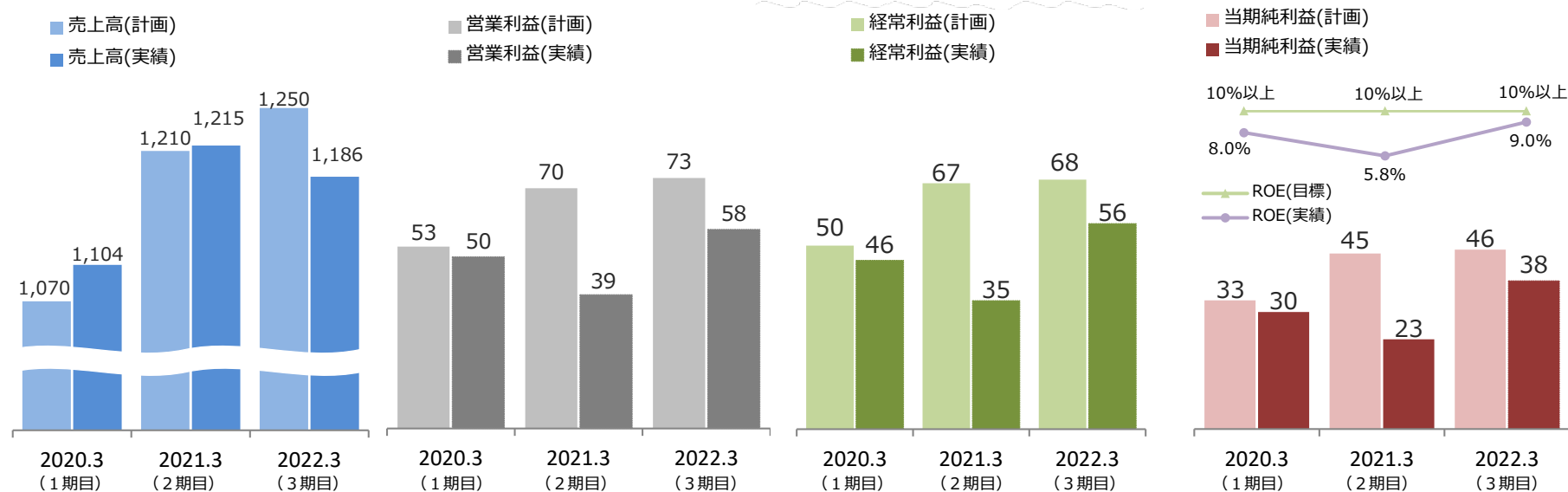
前中期計画につきましては、計画1期目、2期目のみ売上計画は達成出来ましたが3期目は未達となり、各段階利益については1期目こそ計画を僅かに下回る実績となりましたが、2期目、3期目は大幅に未達となりました。

この計画期間中、2020年3月下旬から、蔓延が始まり、今も断続的に続く新型コロナウイルス感染症の拡大及び世界的なサプライチェーンの混乱によって生じた資源不足・資源高騰、2022年3月期においてはウッドショックの到来といった、計画当初には想定し得なかった数々の不測の事態が生じました。

当社としては、中期計画の達成は意識しつつも、混迷を深める経済情勢や先行き不安に対応すべく、バランスシートの健全化に舵を切り、利益計画こそは未達となりましたが、一定の成果を上げました。

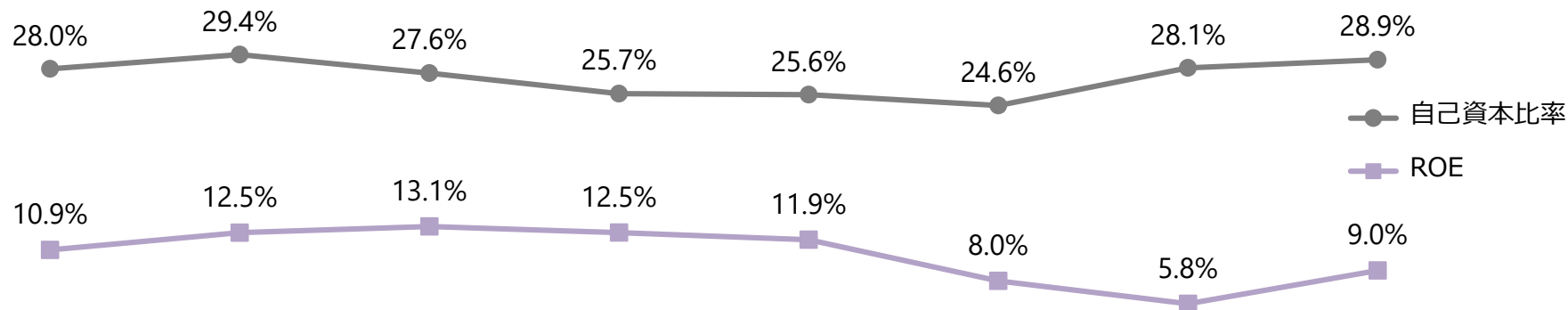
連結経営成績

(単位：億円)



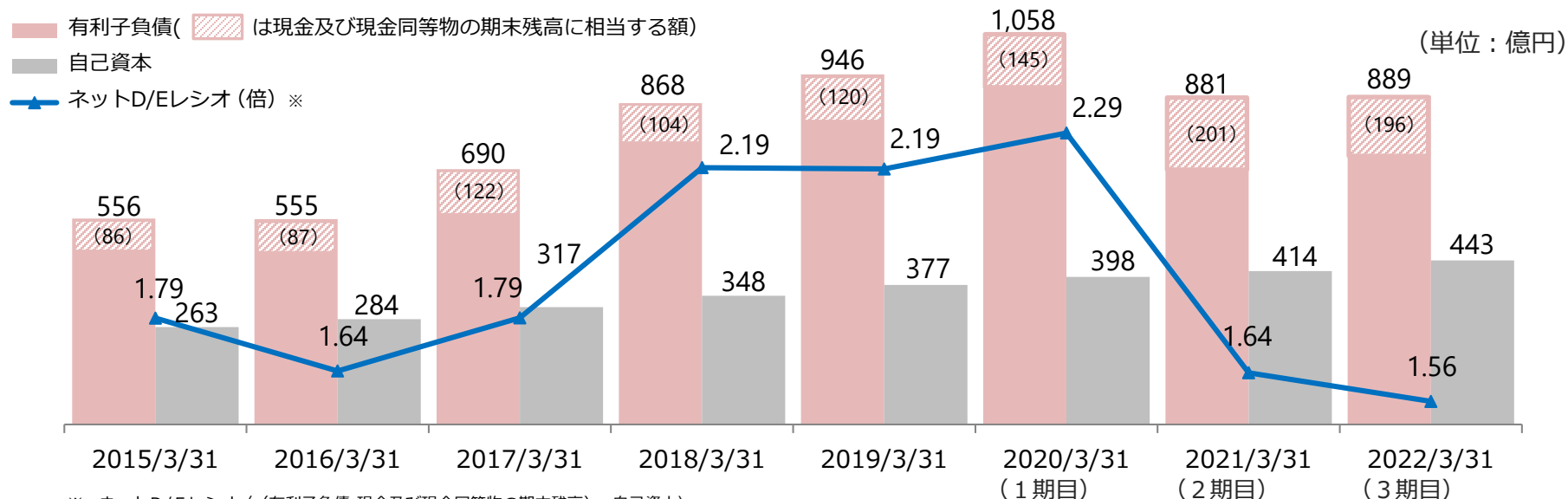
前計画 (2020年3月期～2022年3月期) の振り返り②

I. 本計画策定にあたり



大型現場（分譲戸建・マンション）の積極的用地仕入による在庫の確保
 自社保有物件（サービス付き高齢者向け賃貸住宅）用地の積極的な取得

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（在庫回転率の向上）



前計画 (2020年3月期～2022年3月期) の振り返り③

I. 本計画策定にあたり

前計画期間中の主要現場

※販売区画数は販売開始当時の総計画区画数となります。
※一部イメージを含みます。



シャルマンフジ
和泉府中ステーションフロンティア
15F 77戸



シャルマンフジ
新金岡ラプラス
13F 62戸



グランニード千里丘
10F 90戸



シャルマンフジ
堺シティフロント
15F 147戸



シャルマンフジ
三国ヶ丘 けやき通り
8F 49戸



はつが野ミライク 120区画



岸和田ミッドシティフロント 134区画



茨木ミライム 115区画



プレミアムシーズン大東 緑が丘Ⅱ 22区画



アットマークシティ鶴浜 77区画



香里ヶ丘ヒカリヒルズ 219区画



アフュージアシティ尼崎 143区画

前計画 (2020年3月期～2022年3月期) の振り返り④

I. 本計画策定にあたり

2020年3月期

雄健建設グループの100%連結子会社化

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎えました。土地有効活用事業の需要へのさらなる対応に向けて、木造以外の住宅の提供を可能にして事業のラインアップの充実を図り、当社グループの業績の安定拡大を目指します。

2021年3月期

大阪市北区同心（1丁目8番9号）に大阪支社を移転

2019年3月に取得した大阪市北区同心の旧千趣会本社ビルの全面改修工事が完了し、新社屋フジ住宅大阪支社ビルとして利用開始しました。オフィスは、7階から10階となり、働く空間・会議空間として、シンプルな中にも、アクセントあるデザインを施し、オフィスフロア以外に、お客様専用のハウジングサロンを併設しております。

2022年3月期

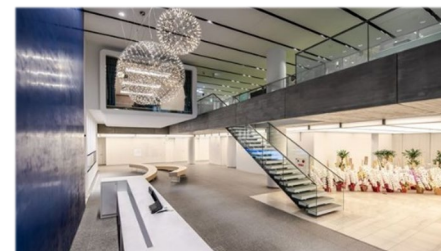
株式会社紀陽銀行と国立大学法人和歌山大学との共同研究開始

株式会社紀陽銀行と国立大学法人和歌山大学との連携による「A I が創る最適な街並み」実現に向けた共同研究として、A I やデータ分析の知見を有する国立大学法人和歌山大学との共同研究を開始しました。

新市場区分における「プライム市場」選択申請

新市場区分における「プライム市場」選択申請を決定し、2022年4月4日からプライム市場として始動しました。

フジ住宅株式会社グループ
雄健建設株式会社
関西電設工業株式会社



大阪支社ビル エントランスホール



大阪支社ビル 外観



注視する経営環境

強みと機会

- 顧客満足度の高さと地域密着型経営
- 多様な事業ポートフォリオと総合力
- 幅広い事業分野での開発実績とノウハウ
- 健康と安心を兼ね備えた商品力
- 単身世帯・共働き世帯・シニア世帯の増加
- 実需層の底堅い購買意欲
- 富裕層向けビジネスの躍進
- 事業多角化による豊富な用地情報の活用
- 低金利

弱みと脅威

- 建築資材の供給不安・価格高騰
- 土地価格（仕入価格）の高止まり
- 国内人口減少・ファミリー世帯の減少
- 経済情勢の急激な変化
- 長期にわたるコロナ禍
- 気候変動

本中期経営計画で目指す姿

- 一時的な利益や事業拡大を求めず、ストック収益重視への安定収益構造の構築を図ると同時に、想定外の経済環境の変化に耐えうる事業基盤を確立します。
- 分譲住宅、住宅流通、土地有効活用、賃貸及び管理、建設関連の5つの事業分野の連携強化によるシナジー効果を最大化します。
- ESG及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動、創業の精神との関連を意識し、社会貢献と人財育成を通じた価値創造に努め、信頼される企業グループを目指します。

経営環境認識：当社グループの競争優位性

I. 本計画策定にあたり

顧客満足度の高さ



2022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
2022年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位



全評価項目(立地、周辺環境、デザイン、住宅設備、長期保証、情報提供、引渡し時の住宅確認、住宅構造・設計、金額の納得感、アフターフォロー)において2年連続でトップを占めるのは「建売住宅 ビルダー 近畿」ランキングの調査開始以来初の快挙であり、近畿では2年連続の総合No.1、大阪府では3年連続のNo.1となります。

大阪府住宅着工棟数「総合ランキング」とは、ハウスメーカー・ビルダー・工務店すべてを含め、注文住宅・建売住宅すべての低層住宅を合わせた総合部門のランキングとなります。

幅広い事業分野での開発実績とノウハウ



多様な事業ポートフォリオと総合力



健康と安心を兼ね備えた商品力

炭の家
フジ住宅の炭の家／ビューエア
PURE AIR
「炭」+「PM2.5 対応フィルター」搭載
キレイな空気と暮らす家

耐震
自由度、強度を進化させた
フジ住宅独自の「FX-WOOD 工法」。
フジ住宅では更なる強度や耐久性、そして耐震性を追求し、独自の「FX-WOOD」工法を採用。
日本古来の軸組み工法と2x4工法を組み合わせてその良さを引き出した。

住宅性能評価
最高レベルの
耐震等級 3

制震
TRCダンパーの仕組み
ダンパーに組み込まれた特殊粘弾性ゴムが地震エネルギーを吸収します。

特殊粘弾性ゴムについて
特殊粘弾性ゴムは、地震エネルギーを吸収し、エネルギーを熱に変換して吸収します。

Ⅱ．利益計画



利益計画 (2023年3月期～2025年3月期)

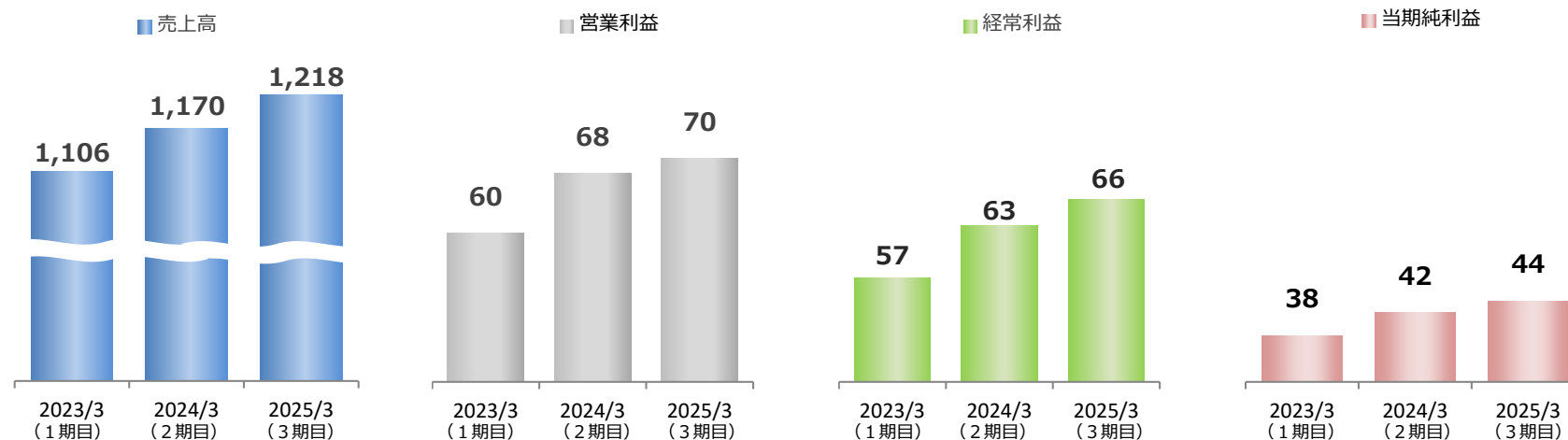
Ⅱ. 利益計画

連結業績計画

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	110,600	117,000	121,800
営業利益	6,000	6,800	7,000
経常利益	5,700	6,300	6,600
当期純利益	3,800	4,200	4,400
ROE (予想)	8.4%	8.7%	8.4%
自己資本比率	25% 以上		

(単位：億円)



2023年3月期

ストック収益を基盤とした安定収益構造の進展により前期比で増益となる見通し

- 2022年4月4日をもちまして、東証プライム市場へ移行致しました。
- コロナ特需の一巡による前期下期の受注減少により新築戸建住宅の引渡戸数が前期比で減少するものの、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及び建築請負の堅調な引渡しに伴う管理戸数の増加により、賃貸及び管理事業のセグメント利益は30億円を突破する見通しで、収益基盤の安定化が進みます。
- 分譲マンションの竣工引渡し3棟を予定しており、新築戸建住宅の引渡戸数減少を補填します。
- 建築請負は前期の好調な受注による工事進行基準売上高が利益に貢献します。
- 建設関連セグメントは雄健建設グループの子会社化以降2棟目となる、サービス付き高齢者向け賃貸住宅（西宮市）のリノベーション物件の完成引渡しが行われます。
- 2023年1月に創業50周年を迎えます。

2024年3月期

分譲マンションの竣工引渡し3棟と賃貸及び管理セグメントの堅調な推移により2022年3月期の水準に業績が回復

- 分譲マンションは竣工引渡し3棟を予定しており、分譲住宅セグメントの業績をけん引します。
- 住宅流通セグメントは仕入厳選方針を継続し、競争優位性、収益性の高い中古住宅アセット事業を軸に展開します。
- 建築請負は54棟の引渡しが行われる予定で、土地有効活用セグメントの業績をけん引します。
- 賃貸及び管理セグメントは、賃貸管理戸数の堅調な増加により売上高250億円を突破し収益基盤の安定化に寄与します。

2025年3月期

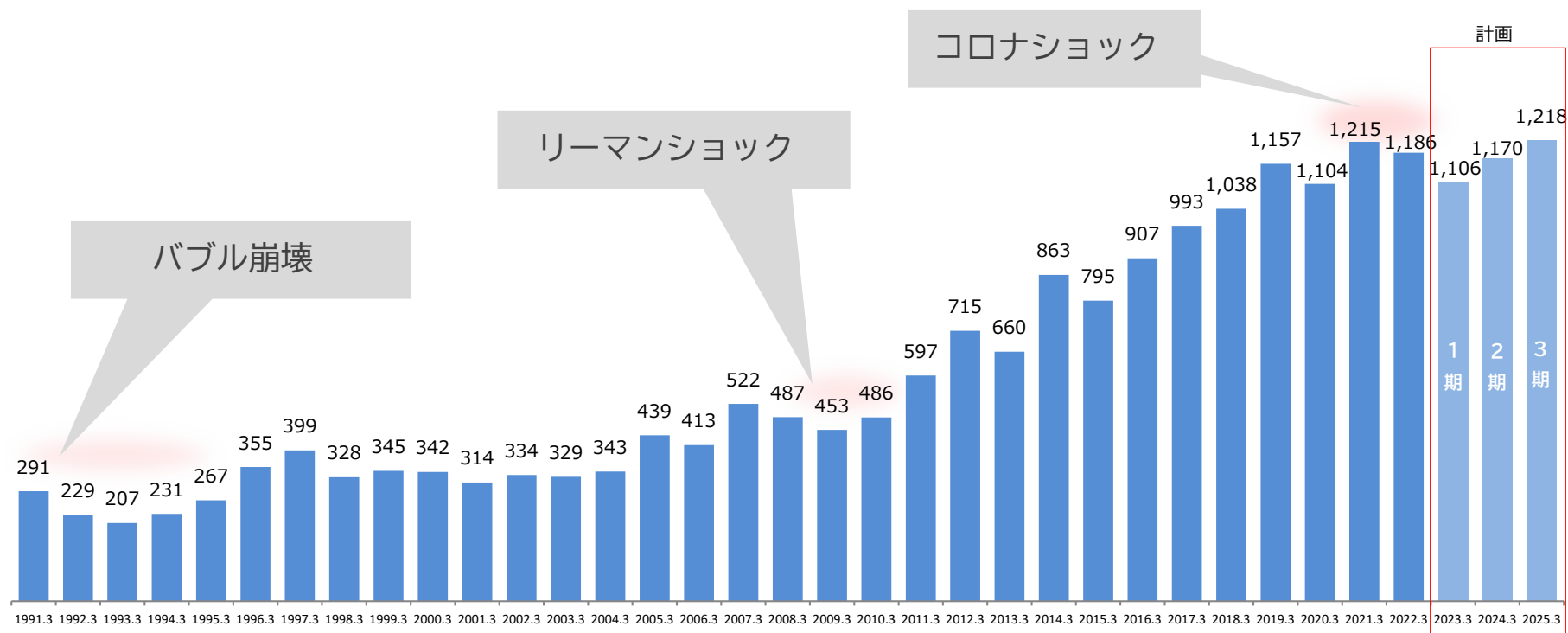
分譲マンション及び個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡棟数の増加により連結売上高・連結営業利益は過去最高額へ

- 分譲マンションは竣工引渡し5棟を予定しており、分譲住宅セグメントが売上高400億円の水準に回復する他、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡棟数増加により、連結売上高及び連結営業利益は過去最高額を更新する見通しです。
- サービス付き高齢者向け賃貸住宅の自社保有分が50棟に到達する予定です。
- 賃貸及び管理セグメントは賃貸管理戸数が35,000戸を突破し、長期的安定基盤の構築が順調に進みます。

当社は、株式上場以降、外部環境の変化に対応すべく、慎重に調整期を設けながら順調に業績を伸ばして参りました。当計画期間は地価の上昇による土地仕入価格の高騰、資材価格の高騰を背景とした建築コストの高止まりといった外部環境の変化に対応し、中期経営計画の1期目である2023年3月期は調整期間の最終年度とし、2025年3月期には売上高及び各段階利益の過去最高額の更新を目指します。

連結売上高の推移（株式上場以降）

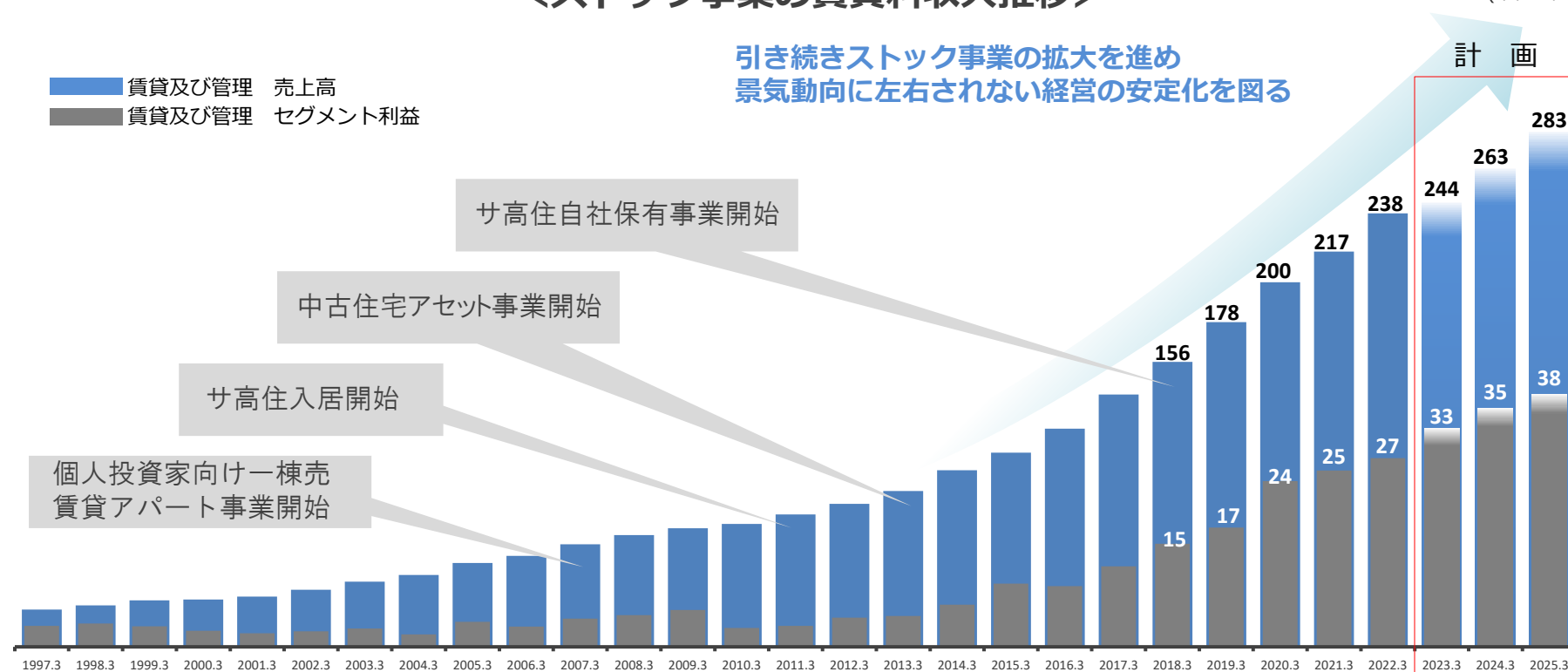
（単位：億円）



土地有効活用事業の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲住宅事業の分譲マンションの販売引渡しが堅調に推移することでストック事業による収益は当計画期間も引き続き堅調に推移します。引き続き、ストック収益重視への安定収益構造の構築を図り、想定外の経済環境の変化に耐えうる事業基盤の確立を目指します。

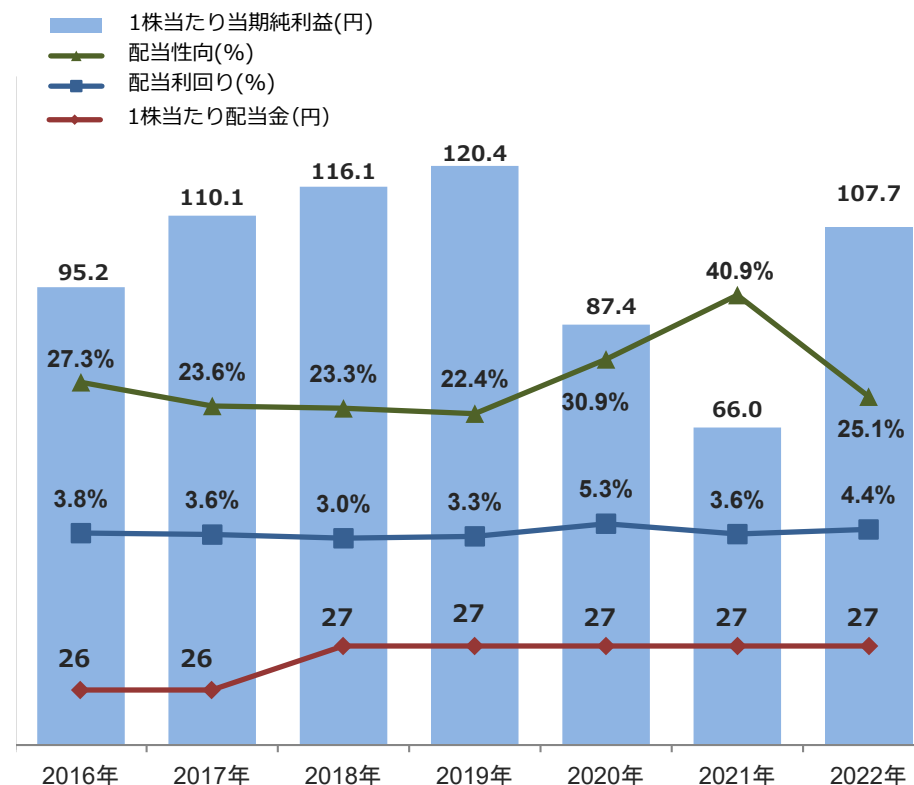
＜ストック事業の賃貸料収入推移＞

(単位：億円)



当社の主要な事業である不動産開発・販売事業は、長期的な展望に立っての事業展開が必要であり、そのためには安定的な経営基盤の確保と財務体質の強化を図ることが重要な課題です。企業体質の強化・充実と今後の事業展開に備えるため内部留保に努めるとともに、会社の業績に応じた配当を実施することを基本方針としております。

配当性向・1株当たり配当金等



株主優待

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	J C Bギフトカード 3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	J C Bギフトカード 4,000円分
10,000株以上	J C Bギフトカード 5,000円分

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ております。



Ⅲ.セグメント別事業戦略



分譲住宅事業① 利益計画

Ⅲ.セグメント別事業戦略

大阪府下及び周辺地域を営業地盤として、自由設計の新築戸建住宅、建売住宅、分譲マンションの販売、注文住宅の建築請負工事を行っております。

50～200戸規模の「街づくり」を得意とし、お客様ご自身が住まいづくりに参加する「自由設計」、炭の自浄作用を活用した独自の換気システム「炭の家/ピュアエア」を展開しております。

当計画期間においては、分譲マンション11棟（745戸）の竣工引渡しを予定しており、各期のフロー収益をけん引します。

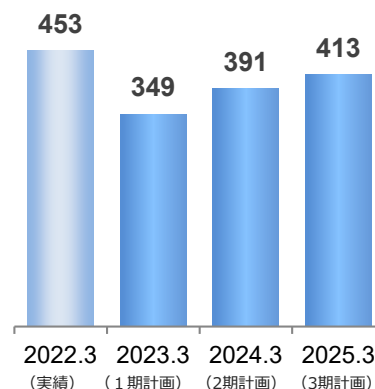


(単位：百万円)

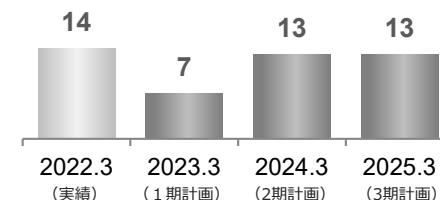
	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (1期計画)	2024年3月期 (2期計画)	2025年3月期 (3期計画)
売上高	45,388	34,900	39,100	41,300
セグメント利益	1,475	700	1,300	1,300

(単位：億円)

売上高



セグメント利益



分譲住宅事業② 売上計上予定プロジェクト (戸建住宅)

Ⅲ.セグメント別事業戦略

2023年3月期～2025年3月期に売上計上予定の新築戸建住宅の大型現場 (総戸数50戸以上)

※販売区画数は販売開始当時の総計区画数となります。
※一部イメージを含みます。



アフュージアシティ甲陽園
(兵庫県西宮市 85戸)



アフュージアシティ尼崎
(兵庫県尼崎市 143戸)



西宮浜甲子園 ～来育区～
(兵庫県西宮市 76戸)



アフュージアシティ香里園
(大阪府枚方市 125戸)



アフュージアシティ千里古江台
(大阪府吹田市 115戸)

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

アスモタウン泉佐野上瓦屋
(大阪府泉佐野市 62戸)

アスモタウン東岸和田
(大阪府岸和田市 144戸)

エアーズシティ
(大阪府堺市 163戸)



分譲マンションは2023年3月期に3棟、2024年3月期に3棟、2025年3月期に5棟の竣工引渡しを予定しており、当計画期間に売上計上する745戸を確保しております。

2023年3月期～2025年3月期に売上計上予定の分譲マンション



ブランニード河内小阪
（東大阪市 66戸）



ブランニード尼崎立花
（兵庫県尼崎市 78戸 他店舗1区画）



開発中
PJ名未定
（予定 八尾市 48戸）



開発中
PJ名未定
（予定 東大阪市 37戸）



開発中
PJ名未定
（予定 三島郡島本町 53戸）



開発中
PJ名未定
（予定 大阪市 98戸）

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

ブランニードタワー
城東中央
（大阪市 50戸）



ブランニードタワー
長居ガーデンスクエア
（大阪市 111戸）



シャルマンフジ
和歌山市駅レジタージュ
（和歌山市 82戸）



PJ名未定
（予定 堺市 57戸）



PJ名未定
（予定 和歌山市 65戸）



当社は、50～200戸規模の新築戸建住宅の「街づくり」を得意としております。美しい景観、安全性、コミュニティを兼ね備えた、周辺地域のランドマークとなる分譲住宅地に暮らすことは「将来にわたり資産価値の高い住まいをもつ」ということでもあります。引き続き「幸せはこぶ住まいづくり」を事業の目的として、お客様により高い付加価値の提供を目指します。

景 観

統一されたキレイな街並みと植栽

街全体を考えてデザインするため、景観が美しく、邸宅街としての統一感ある街並みを形成しております。日照や通風、隣家との距離等、騒音やプライバシーにも配慮するほか、公園などの緑地も計画的に整備し、歩道や街並みを含めて整った環境を提供いたします。



安全性

安心と安全を考えた街区設計

街の中の道路は、自然と車のスピードが抑えられるカーブラインを基調とし、居住者以外の方が抜け道として通りにくい道路計画を行っております。また、夜間でも明るい街灯や防犯対策など、安全面に配慮しております。



コミュニティ

笑顔があふれる つながる 街づくり

分譲地の場合は住む人がほぼ一緒のスタートライン。新しい街では同じような理由で住むことを決めた人とも出会うことがあります。

同年代のファミリーであればお子様も友達になりやすく、育てる親御様同士もつながりやすい。そんな暮らしやすい街づくりを目指します。



分譲住宅事業⑤ 競争優位性～安心・健康・信頼～

Ⅲ.セグメント別事業戦略

初めてでも安心の家づくり お客様の「夢」をかなえる自由設計

自由設計ならではの選べる住まいの外観デザイン



40メーカー・409アイテム・729バリエーション
から選べる内装スタイル



庭での暮らしを楽しく快適にするガーデンスタイル



「健康」という発想を家づくりに込めて 炭の家／ピュアエア



当社の24時間換気システムは給気時に「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します。これにより、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でお過ごしいただけます。

生涯にわたって信頼できる 耐震・制震設計



自由度の高い軸組工法と強度に優れたパネル式工法を融合させ、耐震・耐風性能と同時に通風と気密性を両立させた、独自の「FX-WOOD」工法を採用し、国土交通省で定められた住宅性能表示制度で最高レベルの耐震等級3を実現しています。



「倒れない家」だけではなく「壊れない家」にするために制震システムTRCダンパーを採用しています。TRCダンパーは、地震エネルギーを揺れに応じて吸収し、熱に変えて放出する特殊なゴムを内蔵しており、このゴムの特長により、建物の揺れを大幅に低減し、揺れを抑えることで壁の損壊や家具転倒を防止します。

2022年 オリコン顧客満足度®調査 において 近畿 第1位・大阪府 第1位をダブル受賞



2022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
2022年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位

全評価項目(立地、周辺環境、デザイン、住宅設備、長期保証、情報提供、引渡し時の住宅確認、住宅構造・設計、金額の納得感、アフターフォロー)において2年連続でトップを占めるのは「建売住宅 ビルダー 近畿」ランキングの調査開始以来初の快挙であり、近畿では2年連続の総合No.1、大阪府では3年連続のNo.1となります。

大阪府住宅着工棟数 総合ランキング において 6年連続 (2015年度～2020年度) 第1位を受賞



大阪府住宅着工棟数「総合ランキング」とは、ハウスメーカー・ビルダー・工務店すべてを含め、注文住宅・建売住宅すべての低層住宅を合わせた総合部門のランキングとなります。フジ住宅は、大阪府住宅着工棟数総合ランキングにおいて6年連続 (2015年度～2020年度) 第1位を受賞しました。(最新 2022年2月発表)

住宅流通事業① 利益計画

Ⅲ.セグメント別事業戦略

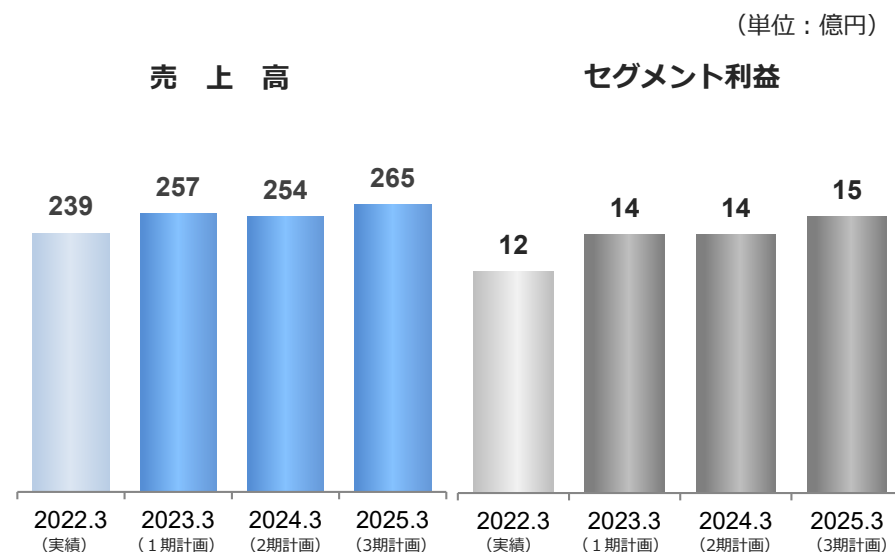
中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する「中古住宅買取再販事業」と入居者付き中古マンションを取得し賃料収入と再販による売却益を獲得する「中古住宅アセット事業」を展開しております。

前計画期間で構築した在庫適正化と利益重視の仕入厳選方針を継続し、競争優位性があり、収益性の高い中古住宅アセット事業を軸に、さらなる収益基盤の安定化を目指します。



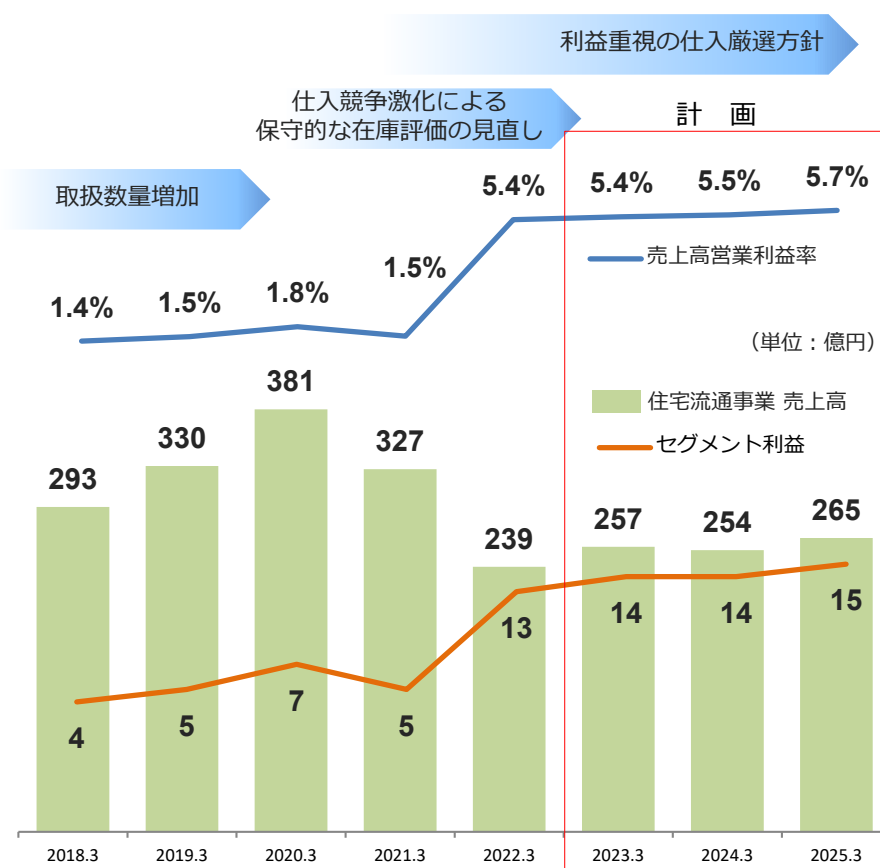
(単位：百万円)

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (1期計画)	2024年3月期 (2期計画)	2025年3月期 (3期計画)
売上高	23,928	25,700	25,400	26,500
セグメント利益	1,280	1,400	1,400	1,500



競争が激化する中古住宅の価格相場を注視し、買取再販事業、中古住宅アセット事業の2本の柱で長期的な安定収益構造の構築を図ります。

仕入厳選方針の継続による利益重視型構造へ

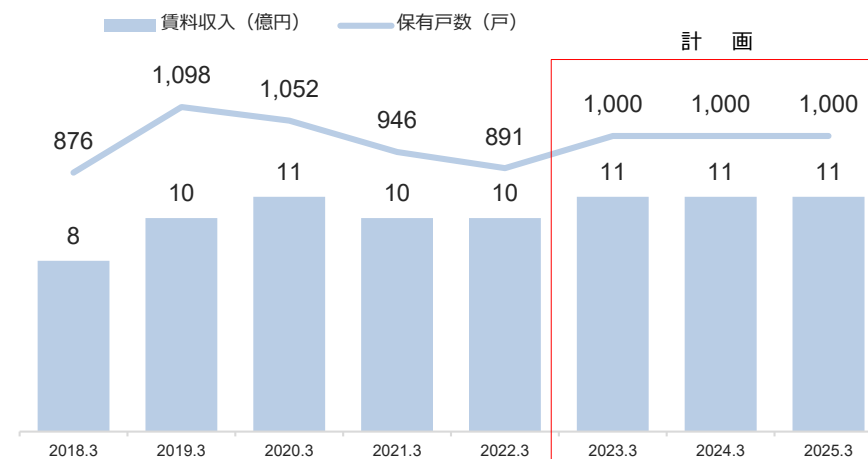


賃貸部門との連携によるシナジー効果、出口戦略の多角化

中古住宅アセット事業は賃貸入居者付きの中古住宅を取得し、収益不動産としての賃料収入と再販による売却益を獲得する事業です。

賃貸管理と長期資金が必要な本ビジネスモデルは、競争が激化する買取再販事業と比べ参入障壁が高く、賃料収入による再販価格の下落リスクの担保、実需層の他、投資家向け販売を見据えた出口戦略の多角化にもつながり、さらなる収益基盤の安定化に寄与します。

中古住宅アセット事業 賃料収入



中古住宅アセット事業賃料収入は賃貸及び管理セグメントにて計上されております。

土地有効活用事業① 利益計画

Ⅲ.セグメント別事業戦略

賃貸アパート、サービス付き高齢者向け賃貸住宅等の建築請負と、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの販売を行っており、「日本一愛される土地有効活用事業部」を目指した経営方針の下、極めて高いリピート受注率と、取引銀行からの顧客紹介等により、永年クローズドマーケットのみで成り立っております。

投資家のニーズは極めて強く、引き続き、需要の根強い環境が続くと考えられますので業績は堅調に推移する見通しです。



(単位：百万円)

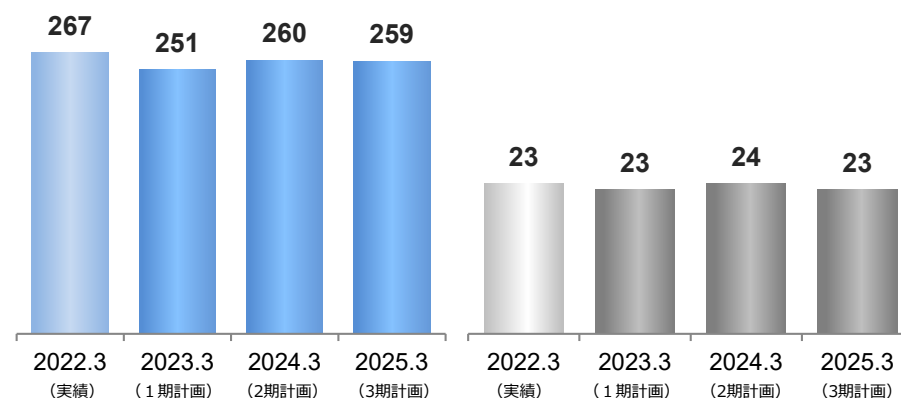
	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (1期計画)	2024年3月期 (2期計画)	2025年3月期 (3期計画)
売上高	26,775	25,100	26,000	25,900
セグメント利益	2,365	2,300	2,400	2,300

セグメント間の内部取引高を含めて表示しております

(単位：億円)

売上高

セグメント利益

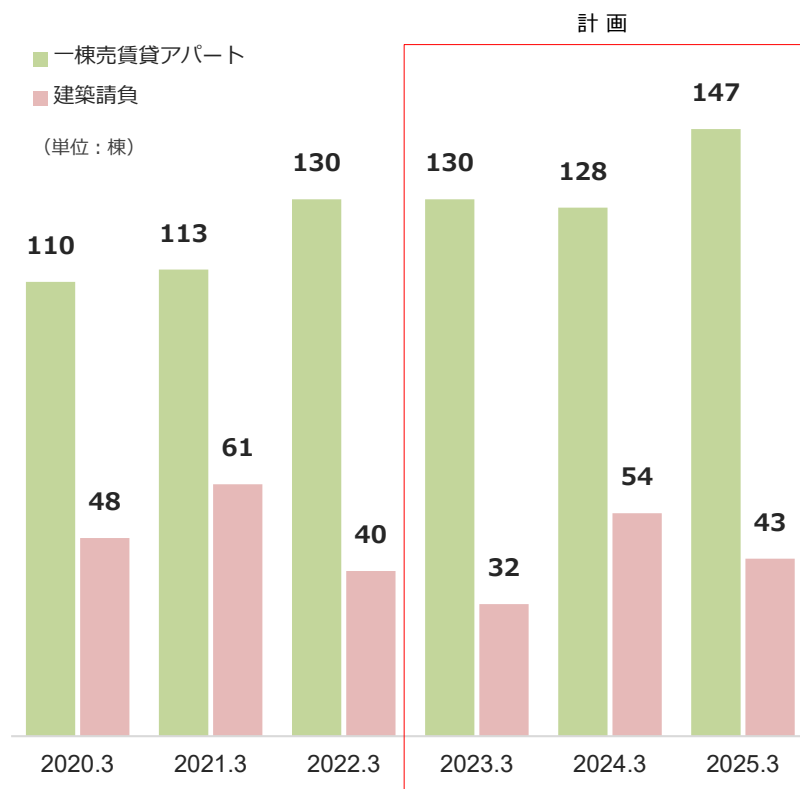


土地有効活用事業②日本一愛される土地有効活用事業部を目指して

Ⅲ.セグメント別事業戦略

資産承継や相続税対策、高齢化の進行に伴うサービス付き高齢者向け賃貸住宅の需要が一層高まっていくことが予想されます。また、さらに金融緩和の影響を受け、個人投資家向け一棟売賃貸アパートについても引き続き需要が見込まれます。

引渡計画は堅調に推移する見通し



「日本一愛される土地有効活用事業部」を目指します

Promise 約束を守ります

創業の精神「売りっ放し・建てっ放しにしない」姿勢を必ず守り続けます

Honest 正直であること

予期せぬ事態が発生しても最終的には必ずお客様からの期待と信頼に誠心誠意応えます

Professional プロであること

飛び込み営業はいっさいいたしません。プロとしての役割として事業化が厳しい場合こちらからお断りすることもあります



オーナー様及び紹介者様(税理士・金融機関等)とのさらなる信頼関係の構築とリピート受注率、紹介率の向上を目指します。

賃貸及び管理事業① 利益計画

Ⅲ.セグメント別事業戦略

賃貸アパートの建物管理や入居者募集、賃料回収等の管理業務及び分譲マンションの管理組合からの運営受託を展開し、サービス付き高齢者向け賃貸住宅は関西エリアのみの運営で全国トップの運営棟数※を誇っております。

土地有効活用事業の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲住宅事業の分譲マンションの販売引渡しが堅調に推移することでの相乗効果が高く、当計画期間も引き続き堅調に推移し当社の長期安定収益基盤の要となる見通しです。

※シニアビジネスマーケット2022調査 2022年3月出所

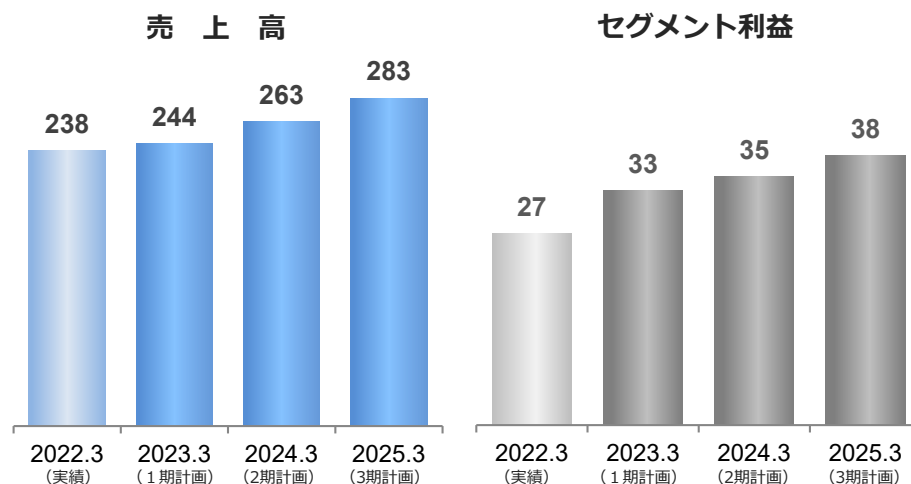


サービス付き高齢者向け賃貸住宅

(単位：百万円)

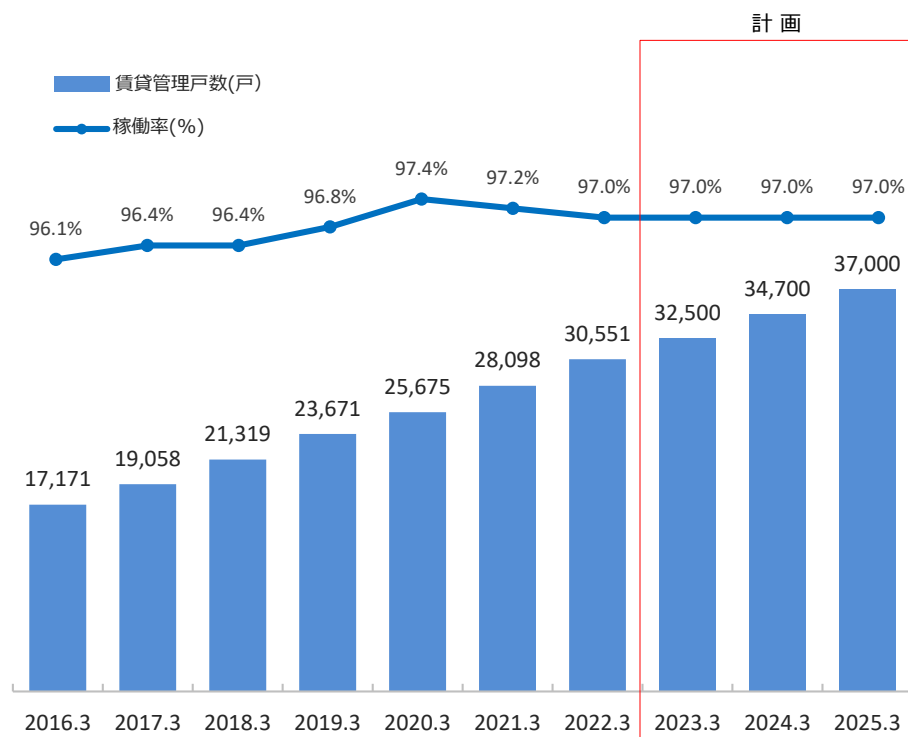
	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (1期計画)	2024年3月期 (2期計画)	2025年3月期 (3期計画)
売上高	23,829	24,400	26,300	28,300
セグメント利益	2,766	3,300	3,500	3,800

(単位：億円)

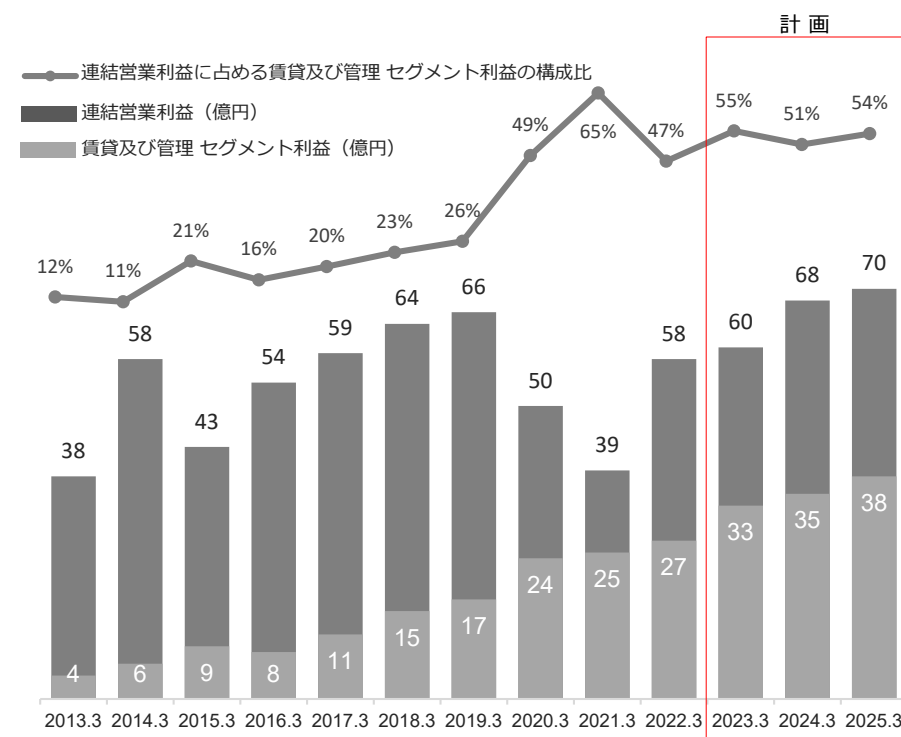


土地有効活用事業の建築請負や個人投資家向け一棟売賃貸アパート、分譲住宅事業の分譲マンションの販売引渡しにともない当計画期間も引き続き堅調に推移します。また、賃貸及び管理事業のセグメント利益は年々構成比を上げており、今後も順調に推移する予定です。

賃貸管理戸数と稼働率の推移



賃貸及び管理 セグメント利益及び構成比(対連結営業利益)の推移

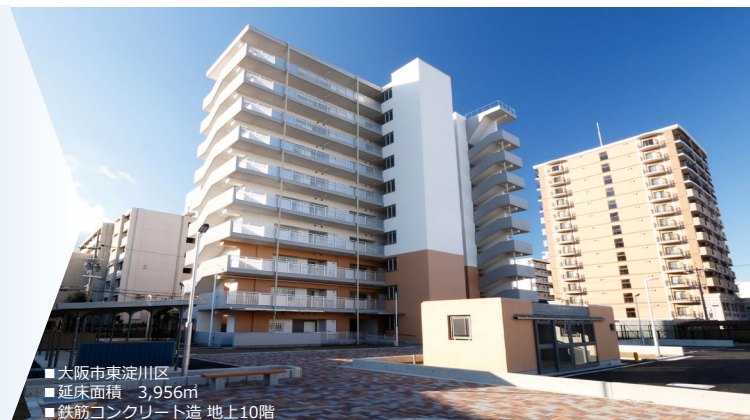


建設関連事業① 利益計画

Ⅲ.セグメント別事業戦略

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設グループをパートナーとして迎え、サービス付き高齢者向け賃貸住宅「フジパレスシニア」において鉄骨造の住宅提供を行うほか、建築工事や土木工事を中心とした公共工事も行っております。

鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事の自社施工にて事業のラインアップの充実を図り、業績の安定拡大を目指します。



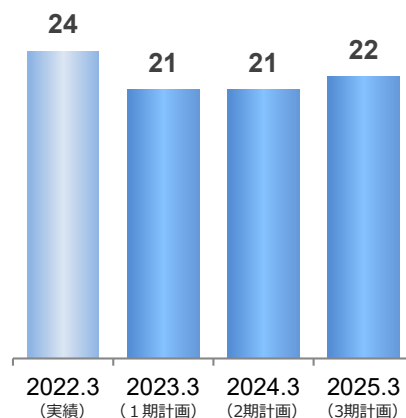
■大阪市東淀川区
■延床面積 3,956㎡
■鉄筋コンクリート造 地上10階

(単位：百万円)

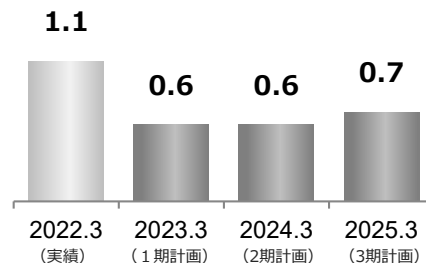
	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (1期計画)	2024年3月期 (2期計画)	2025年3月期 (3期計画)
売上高	2,454	2,100	2,100	2,200
セグメント利益	112	60	60	70

セグメント間の内部取引高を含めて表示しております

売上高



セグメント利益



2022年2月に初の協業となる鉄骨造の大阪府吹田市南吹田サービス付き高齢者向け賃貸住宅が竣工いたしました。当計画期間においても、雄健建設グループの子会社化以降2棟目となる、サービス付き高齢者向け賃貸住宅（西宮市）のリノベーション物件の完成引渡しを予定しており、今後更に協業による相乗効果を高めて参ります。

大阪府吹田市南吹田 サービス付き高齢者向け賃貸住宅

2022年2月18日竣工 鉄骨造 5階建 戸数68室



過去の施工実績（雄健建設株式会社）

信用金庫新築工事



■大阪市淀川区
■延床面積 1,101.11㎡
■鉄骨造
■地上3階

共同住宅新築工事



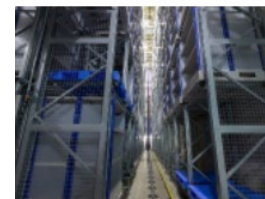
■大阪市北区
■延床面積 2,379.71㎡
■鉄骨コンクリート造
■地上10階、戸数63戸

小学校増築工事



■大阪市鶴見区
■延床面積 761.34㎡
■鉄筋コンクリート造
■地上4階

企業倉庫改修工事



■大阪府門真市
■鉄骨造

企業倉庫改修工事



■大阪府門真市
■鉄骨造

企業 関西工場 解体工事



■大阪府枚方市
■解体工事

IV.さらなる飛躍を求めて



私たちの目標は「富士山」のように「日本一愛される会社になる」ことです。

一時的な利益や事業拡大は求めず、長期的な安定経営による絶対につぶれない会社づくりが重要であると考えております。

長期的な安定経営には、見識、胆識、洞察力の優れた立派なリーダーの育成が重要です。人は財産であるという考えのもと、当社グループでは、「人材」ではなく「人財」と表現し、次のような経営理念を掲げております。

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

私たちは、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ます。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繋がっていくと考えております。

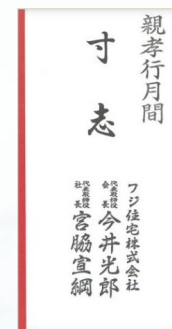
「親孝行月間」 ～感謝をするから、幸せを感じる～

「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出来る。」

創業者（現会長）の今井のこのような考えのもと、毎年4月1日に在籍する役職員全員を対象に、親孝行の実施を目的として金1万円を支給しております。平成16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こととなっており、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、人としての成長に繋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。
- ・ご購入頂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、喜んで頂きたい。安心して頂きたい。
- ・いつまでもお客様と繋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頂いた全てのお客様にフジ住宅で焼いたパンをお届けし、非常に多くのお客様よりお喜びの声を頂いております。



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グループ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ます。



経営理念

サステナビリティ基本方針

人 財 育 成

顧 客 満 足

ESG・SDGsの取り組み

中 期 経 営 計 画

コーポレート・ガバナンス



植林活動「フジ住宅の森」

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、当社グループ社員・家族のボランティアによる植林並びに育林活動を行っており、年間約4tのCO2削減に貢献しております。

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、木造住宅を供給する事業者として、環境保全・地域社会への影響に責任をもった事業活動を継続して参ります。



環境保全に配慮したオフィス環境の改善

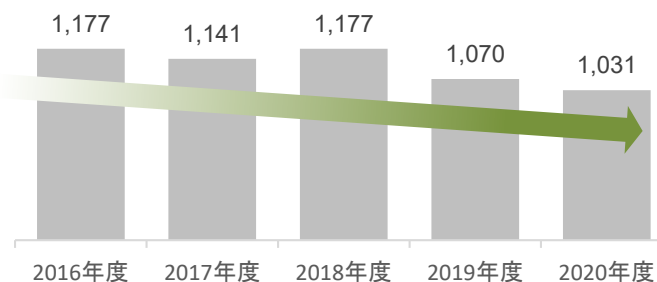
- オフィス照明のLED化
- オフィスの最大需要電力を監視し電力コントロールを行うデマンド監視装置の設置
- 電子決裁システムによる社内書類のペーパーレス化
- クールビズの推奨による省エネ活動
- 廃棄書類を溶解処理し再生紙として活用

炭素排出量削減の取り組み例※

【ガソリン使用量】

全営業車にハイブリッド車を導入し過去5年間で12.5%（146tCO2）のCO2排出量を削減しました。

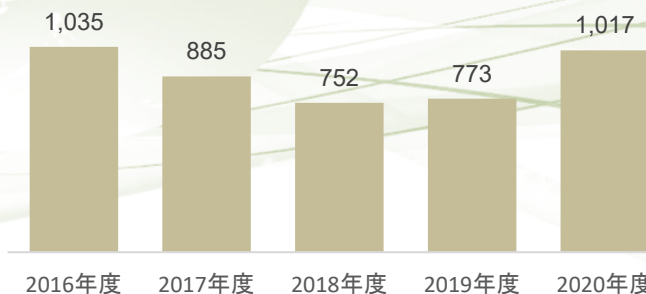
社有車のガソリン使用料に対するCO2排出量の推移（単位：tCO2）



【オフィスの電気使用量】

2019年度～2020年度にかけて、大阪支社ビルの取得と桜川オフィスの移転・縮小を実施しました。これらの要因を除けば、2019年度比約4%程度の微増となりましたが、2021年12月におうち館 泉佐野店の閉鎖を実施しましたので次年度以降は再び下降トレンドとなる見込みです。

オフィスの電気使用量に対するCO2排出量の推移（tCO2）



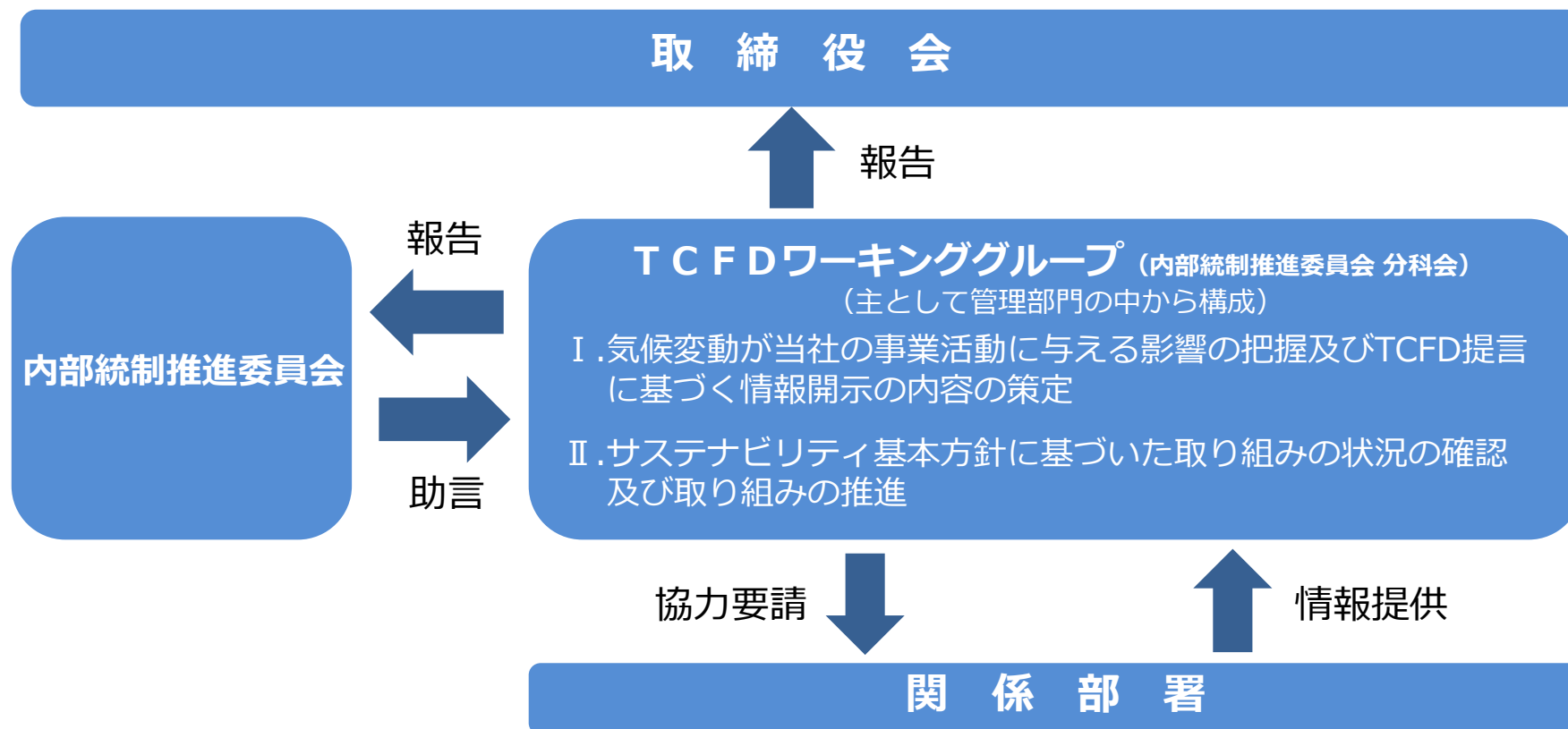
※雄健建設グループを除く

TCFDワーキンググループの設置

IV.さらなる飛躍を求めて

当社はサステナビリティ基本方針やマテリアリティ（重要課題）への取り組みを統括することを目的として、内部統制推進委員会の分科会としてTCFDワーキンググループを設置いたしました。

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く情報開示を行うため、将来の外部環境の変化を検討し、当社の事業活動の中でのリスクや機会の分析、サステナビリティ基本方針に基づいた課題への対応・対策・取り組みを推進して参ります。

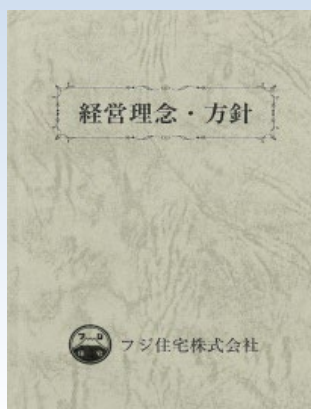


長期的な安定経営を継続するためには、能力と熱意を兼ね備え、当社グループの経営理念・方針の理解、実践並びに同一の価値観を共有する人財の育成が最重要課題と考えます。当社グループでは、「人材」ではなく「人財」と表現し、人的資本経営の一環としてさらなる従業員エンゲージメントの向上を目指します。

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。

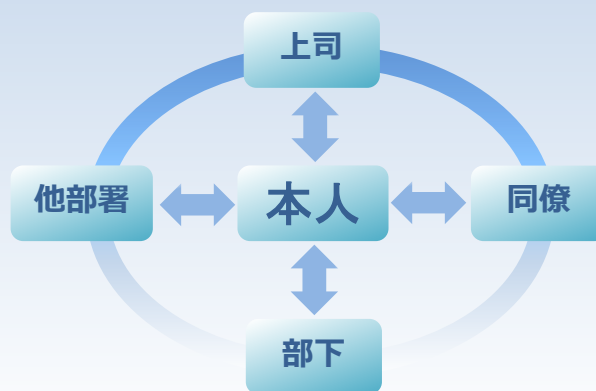
Q&A方式に具体化された「経営理念・方針小冊子」は全社員が携帯し行動指針のよりどころとなっております。



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

全ての社員が会長または社長と直接対話できる「質問会」を定期的で開催し、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、このような経営トップとの直接対話は「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、質問者より許可を得た「公開可」の質問と会長または社長からの回答が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。

当社は360度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価・査定を行うことで年齢・性別・国籍・中途採用に関係なく実力・実績に応じた役職に登用し、営業や営業企画、マーケティング等のさまざまな部署で女性の役職者が活躍しております。

テレワーク実施率も非常に高く、育児や介護を行う方、障がいをお持ちの方にも働きやすい環境を継続して整備し、当社グループの経営理念・方針や価値観に共感する優秀な人財の育成に努めます。

1. 当社における労働者に占める女性労働者の割合（2021年7月末現在）

正社員	35.2%
パート社員	87.1%
契約社員	50.7%

2. 当社における男女の平均継続勤務年数（2021年7月末現在）

正社員	男性	9.8年
	女性	8.8年
パート社員	男性	6.6年
	女性	8.5年
契約社員	男性	2.9年
	女性	2.7年

3. 当社における役職付き女性労働者の割合

（女性活躍推進法に基づく、職務内容及び責任の程度が係長級にある者 2021年7月末現在）

該当者の中での女性の割合	28.6%
該当者の中での女性の人数	26人
該当者の人数（男女計）	91人



「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」受賞（2018年11月）

「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。」

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。当社は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繋がる職場環境作りを継続して参ります。

具体的施策例

法定検査項目を超える充実した健康診断

(大腸ガン、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌、NT-proBNP、胆管がん、膵(すい)臓がんを調べるCA19-9等)

健康診断の受診率を重要指標と位置づけモニタリング

過去10年以上受診率100%を達成

対応窓口の充実化

無料相談ダイヤル(24時間365日対応)・メンタル相談窓口の設置

健康インフラの充実化

高気圧酸素ボックスの設置(本社・大阪支社)
全事業所へ電解水素水整水器を設置
血管年齢・血圧・体重・内臓脂肪等の健康測定機器の設置

健康経営に関する受賞歴



健康経営銘柄 2019

Health and Productivity

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



DBJ健康格付 2021

DBJ Health and Productivity

株式会社日本政策投資銀行「DBJ健康(ヘルスマネジメント)格付」で最高ランクを取得



2022 健康経営優良法人

Health and productivity
ホワイト500

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 2022 大規模法人部門(ホワイト500)」に6年連続6回目の認定



SPORTS YELL COMPANY 2022

スポーツ庁から3年連続となる「スポーツエールカンパニー 2022」に認定

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

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



株式会社紀陽銀行、国立大学法人和歌山大学と共同でAIを活用した土地利用計画図作成の自動化に向けて研究を開始。



開発支援ツール（kintone）を積極的に活用し、エクセル業務からの置換え、複数部署でのデータ連携を進め、情報共有を中心とした業務の効率化を推進。



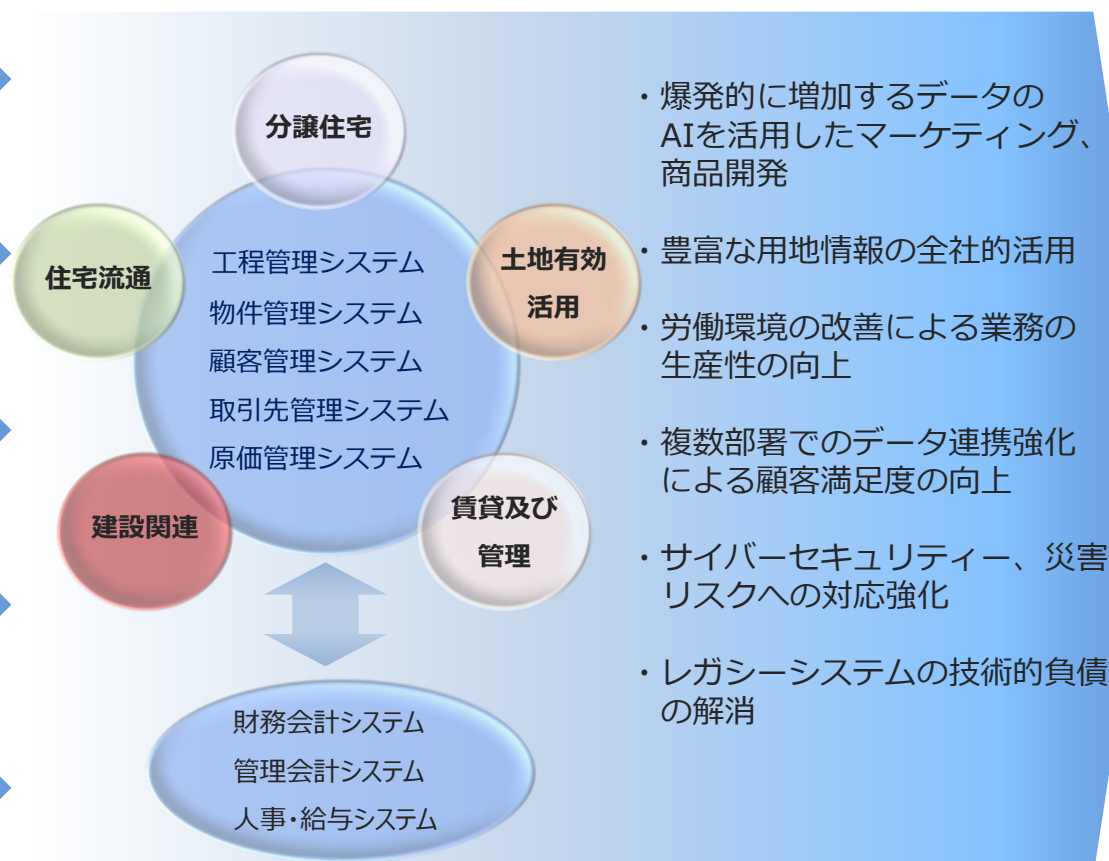
RPA（Robotic Process Automation）によるシステム化を全社的に進め、RPAツール「Automate」で70以上の業務を自動化し、年間2,800時間を省力化。



柔軟な働き方としてテレワークに先駆的に取り組み、場所や時間にとらわれない業務環境を構築。



協力業者様との受発注状況の自動化、可視化、ペーパーレス化等を進めるクラウド型の購買管理システムを導入し、効率的な受発注管理体制を構築。





部署：経営企画部

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おりますが、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おこなっていただきますようお願いいたします。