



平成20年5月7日

各 位

所在地 大阪府岸和田市土生町1丁目4番23号  
会社名 フジ住宅株式会社  
代表者名 代表取締役社長 今井光郎  
(コード番号 8860 東証・大証第一部)  
問合せ先 常務取締役 山田正明  
(TEL 072-437-9010)

## 連結・中期経営計画について

(平成21年3月期～平成23年3月期)

不動産市場の新たな潮流として台頭してきた不動産ファンドが、平成19年8月の米国のサブプライムローン問題等の影響を受けて勢いを弱め、これに伴って大都市圏の商業地を中心に数年間続いた地価の著しい上昇は止まり、一部の人気立地を除き下落傾向を見せ始めています。

また、前述のサブプライムローン問題に端を発した景況感の悪化の影響で、消費者の住宅購入意欲が減退し、住宅はマンションを中心に売れ行きが悪化して、市場では完成在庫が急増しています。

昨年春に策定した中期経営計画においては、同業他社が強気の見通しを相次いで発表する中で、当社は、個人所得が伸びていない状況下では、地価および建築コストの上昇分を住宅の販売価格に転嫁しても消費者の支持は得られないとの判断から、従来の方針通り供給過剰のマンション分譲には取り組まず、地価上昇の影響がほとんどない郊外の大規模プロジェクトでの街づくりと自由設計を中心とする戸建住宅の供給を継続しました。分譲マンションの供給停止は結果として、同業他社が大きな影響を受けた改正建築基準法による建築確認取得の大幅な遅延の影響を免れました。

また、都市部における地価の急上昇は経済合理性を超えた水準にまで達したと見て、不動産ファンド向け賃貸マンション販売事業を、地価急上昇前に取得した採算の合う物件の商品化を最後に、不採算の土地は絶対に取得しない方針で臨んだことで、結果として新たな事業用地は取得せず目下、地価が収益還元法で評価・調整されるのを待っている状況です。

このような混乱期においては、90年バブル崩壊を勝ち組として生き残った経験から、事業の拡大に焦点を当てた攻めの経営を推進するよりも、守りに徹すべき時期であり、一時的に業績を低下させても将来のさらなる業績の伸長に向けての優秀な人材の採用と育成等の準備を整える時期と考えて中期経営計画を策定し、この計画に基づいて適正な価格での土地の取得を徹底してまいりました。

当社の商圈では、分譲マンションデベロッパーが高値で購入したマンション用地の事業化を断念し、土地のまま損切り処分する動きも見られます。また、サブプライムローン問題を契機に、それまで続いた「実感のない好景気」から「実感を伴う不景気」へと変わり、原材料価格の上昇によるガソリンや食料品の値上げ等もあいまって、消費マインドは減退しています。

このような状況下で本中期経営計画は、昨年策定の中期経営計画の方針を継続し、施策は変更せずに数値目標のみを時点修正し見直したものとしました。また、昨年春の中期経営計画策定後に追加施策として打ち出した方針「平成 22 年 3 月期までに年間ベースで売上原価及び販管費を中心に 10 億円の削減」の施策を実施していますが、順調に推移しており、これが収益性確保の大きな要素となっています。

上記を踏まえ、地価、金利、景気の動向と不透明な要素は多いものの、これらの要素が現在の状況から大きな変化がないことを前提にし、本計画期間では、平成 21 年 3 月期 売上高 446 億円 経常利益 22 億 3 千万円、平成 22 年 3 月期 売上高 453 億円 経常利益 26 億円、平成 23 年 3 月期 売上高 502 億円 経常利益 33 億円の数値目標を設定しました。

なお、中期経営計画は 3 ヶ年計画としていますが、初年度は前期末の受注契約残高等により業績見通しは立てやすいものの、次年度以降は経済情勢の変化により大きく変貌する可能性がありますので、数値目標よりも経営の方向性を示すものとして、ご理解いただければありがたく存じます。

## 【 経営基盤の強化 】

### I . 財務諸表の健全性・信頼性の向上

平成 20 年 4 月から開始される棚卸資産(土地)の低価法の適用に伴い、それまで時価評価はしていたものの、近隣住民の開発同意待ち等の理由により保留していた長期滞留の土地を、平成 20 年 3 月期に全て売却しました。これにより売却損は発生しましたが、これら土地の過年度時価評価に係る繰延税金資産も解消できました。平成 20 年 3 月 31 日現在保有する最も古い分譲用地(建物を含む)は、平成 17 年 3 月取得のものであり、全プロジェクトに含み損がなく戸建住宅用地として商品化すれば収益が確保できる状況です。また、直近の地価急上昇時においても、90 年バブルの教訓を活かして適正価格での土地取得を徹底し、取得・商品化・売上のサイクルを確立し、順調に推移していることで、棚卸資産(土地)の低価法の適用による業績への影響は受けませんし、今後地価の急激な下落がなければ、保有する不動産で含み損が発生する可能性は極めて低いと考えています。

また、当社は、総合型設立の「大阪府建築厚生年金基金」に加入していましたが、平成 20 年 3 月期に同基金から脱退し、脱退に係る特別掛金の支払い等、脱退損失として 260 百万円を特別損失に計上しました。これにより、年金資産の運用状況の悪化時の年金掛金の追加負担による業績への悪影響を将来にわたり断ち切ることができました。なお、当社は平成 18 年 5 月に適格退職年金制度を廃止し、過去勤務債務の精算を実施し退職金の前払い制度を導入しましたので、既に退職給付引当金の処理も不要となっています。

今後は、リース会計基準の改正等、会計制度の変更によって一時的に決算数字が変動する可能性はありますが、以上の措置により、当社の財務諸表の健全性と信頼性はより向上しており、当社の歴史の中で最高の財務体質となっています。

## Ⅱ. 事業戦略

### CS活動

#### 顧客満足日本一を目指したサービス体制の充実

- 当社は将来に向けて顧客第一主義と競争力の強化を目的として、分譲住宅事業で『顧客満足日本一』を、また、土地有効活用事業では既契約者からの二次受注や紹介率が極めて高い水準となったことから、次の目標として『日本一愛される土地有効活用事業部』を目指し、営業部門のみならず、設計・建築及び引渡後のアフターサービス体制の強化等を図っています。これらのことが、将来的に顧客からの信頼に基づく新たな顧客の紹介による成約の増加と、地域内のマーケットシェアの拡大につながることに期待しています。

### 地域戦略

#### 営業地域拡大

- 中古住宅再生事業は、堺・泉北地域へ進出し、仕入・販売の拠点として平成 18 年 12 月に堺店、平成 19 年 5 月に泉北店と新規事業所を開設しましたが、事業が軌道に乗り、今後はこの地域での事業の拡大を図っていきます。  
また、平成 21 年 3 月期に大阪店を開設して大阪市への進出を図り、大阪北部地域進出への足掛りとする予定であり、今後は新たな営業地域へ、順次、事業所を開設し、営業地域の拡大を進めていきます。
- その他の事業は、従来どおり大阪府全域と兵庫県、和歌山県の一部地域を深耕していきます。

### 設備投資

- 平成 21 年 3 月期に、中古住宅再生事業の大阪市内の仕入・販売拠点となる新規事業所の開設を計画していますが、これは賃借であり大きな設備投資計画はありません。

### 人事政策

#### 新卒採用の継続と人財の育成

- 平成 18 年 4 月 1 日採用より開始した資質の高い新卒者の定期採用を継続していきます。
- 当社の経営理念・方針の理解・実践者（能力×熱意×考え方の高い人財）をより多く育成することで、長期的な業績の向上を目指します。

## Ⅲ. 内部統制の充実

コンプライアンス重視の経営体制と財務報告の適正性確保の体制を構築・徹底することで、企業体質のより一層の強化を図ります。

- リスク管理体制の構築と強化を目的として、平成 18 年 11 月に設置した「リスクコンプライアンス推進委員会」により、コンプライアンス体制の一層の強化・徹底を図ります。
- 平成 21 年 3 月期から適用される「金融商品取引法（日本版 SOX 法）」に対応する内部統制の整備・促進を目的として、平成 19 年 2 月に設置した「内部統制推進委員会」により、財務報告の適正性を確保するための社内体制の一層の強化を図ります。

## IV. 配当政策

平成 21 年 3 月期は、平成 19 年 3 月期に時価評価済の固定資産の土地、および時価評価していたものの開発許可待ち等で長期滞留していた棚卸土地を平成 20 年 3 月期に全て売却し、税務上の実現損を計上したことによる税効果でキャッシュが増加していること、そして株主各位の信頼に応えるために、年 17 円配当の継続を予定しています。(中間配当 8 円 期末配当 9 円)

次年度以降も業績に見合った配当で株主還元を実施します。

## 【事業別の重点施策】

### [ 分譲住宅事業 ]

本事業部門の構成を戸建住宅のみとし、分譲マンションの供給はないものとして計画しています。分譲マンションは、都市部を中心とするマンション立地の地価の高騰と建築コストの上昇、建築基準法の改正による建築確認申請受理の遅延に加え、明白な供給過剰状況となっています。戸建住宅においても、コストの上昇分をそのまま販売価格に転嫁できず一般的には適正利益の確保は難しい状況ですが、従来どおり地価の高騰がほとんどなく安定している大阪府、兵庫県の郊外での大規模戸建住宅を中心に、街づくりと自由設計で供給することで安定収益の確保を図ります。

団塊世代ジュニアの 30 歳前後の層を中心に住宅需要は衰えていませんが、これらの層には現状の都市部のマンションを含めた高価格帯の住宅は購入が難しい状況です。当社は、郊外において、これら若年の一次取得者層を主なターゲットに、都市部と比較して低価格帯の戸建住宅の分譲に注力します。

当社の戸建住宅の特長は低廉良質な自由設計の住宅ですが、特に 100 戸を超える大規模プロジェクトについては、価格対比での建物の強度及び品質の良さに加えて、特長ある魅力的な街づくりを行うことで新たな付加価値を創造し顧客の支持を高めていきます。更に、これら大規模プロジェクトと同地域で複数の中小規模のプロジェクトを同時進行で供給することで、顧客は当社のプロジェクトの範囲内で立地を基にした住宅の選択が可能となり、当社はより顧客ニーズに合った住宅を提供できるようになります。

本計画期間においては、米国のサブプライムローン問題に端を発した景況感の悪化の影響で、消費者の住宅購入意欲が減退している状況を踏まえ、現在の状況から大きな変化のないことを前提に販売契約戸数を設定しており、その中で拡大した営業地域の深耕と大規模プロジェクトの推進により、業績の伸長を図ります。

### －具体策として－

#### <用地仕入>

- ・ 地価動向を注視し、販売可能価格から建築コストと適正利益を控除した金額の範囲内でのみ、土地を選別取得する方針を貫きます。

#### <地域戦略（新たに進出した地域の強化）>

- ・ 大阪府北部、兵庫県南部地域および南大阪東部(近鉄南大阪線の沿線地域)を深耕します。

## ＜大・中規模プロジェクト＞

- ・ 現在進行中の大・中規模 10 プロジェクト 計 1,230 戸の開発と販売を推進します。

## ＜「さらなる顧客満足度向上」をテーマにした住宅づくり＞

- ・ 建売住宅ではかなわない、お客様の夢の実現を可能にする自由設計方式を継続します。
- ・ 設備・仕様の各品目について、約 3,000 アイテムから成るオプション制度を充実します。
- ・ 建築工事の一定期間集中を避け、工事量の平準化を図ることでの施工精度を向上します。
- ・ 現場キレイ活動を継続・推進します。(建築現場の1日5回の清掃)
- ・ 2種類の地盤調査の実施、建物基礎の水平精度・柱垂直精度の誤差±ゼロの取組み、および性能評価を全戸で取得することで、お客様にとってより安全・安心な住宅を建築します。
- ・ 建て放なし、売り放なしではない、引渡してからが本当のお付き合いであることを意識した、アフターサービス体制を充実します。

## 【 中古住宅販売事業（中古住宅再生事業『快造くん』） 】

中古住宅再生事業は、従来、本社が所在する大阪府南西部の泉州地域限定の事業展開をしていましたが、この事業を成長性のある重要事業と位置付け、既に確立している『快造くん』の仕入・改装・販売のノウハウをもって、今後は新たな営業地域へ順次、事業所を開設し、営業地域の拡大を進めます。

仕入・販売の拠点として一昨年開設した堺店、同じく昨年開設の泉北店が軌道に乗ったことにより、同地域での事業の拡大を図るとともに、平成 21 年 3 月期には大阪店を開設する予定であり、大阪市への進出と大阪北部地域進出への足掛りとします。

又、当事業は当社住宅流通部門が進めています。この部門では中古住宅のほかに小規模の新築建売住宅を販売しており、これら建売住宅は分譲住宅のセグメントに含まれていますが、住宅流通事業の一環として、自由設計や大規模プロジェクトだけではカバーできない顧客ニーズに対応しています。

### －具体策として－

- ・ 1戸当たりの利益額重視の仕入と販売  
中古住宅を改装することで付加価値を創造し、『快造くん』ブランドで未改装の中古住宅との差別化を図り1戸当たり利益の増加を図ります。
- ・ 段階的な営業地域の拡大  
平成 18 年 12 月堺店、平成 19 年 5 月泉北店を開設、この地域で事業規模の拡大を目指します。  
平成 21 年 3 月期には、大阪市内に大阪店の開設を予定しています。
- ・ 営業手法  
交差点単位での地域情報とその分析による物件の鑑定力、及び仕入れ・販売価格の査定と正確性、及びリフォームのマニュアル化により、他社との差別化を図ります。

## [ 土地有効活用事業 ]

平成 19 年 3 月期の上半期は金利の上昇懸念の影響により一時的に受注が低迷しましたが、平成 20 年 3 月期は大きな金利上昇懸念は払拭され、同時に営業体制の強化を図ったことから、受注は回復しました。当計画は、今後も大きな金利の変動がないことを前提とした 3 ヶ年の計画としています。

当計画では、従来通り既契約者と銀行ルートでの提案営業を活動の中心とします。各銀行の取引先をお客様として、地域密着ならでの、ご所有地に関する迅速かつ適切な市場性の調査・診断の提供、あるいは賃貸マンションやアパートの経営に関する多角度からの助言サービスの提供を通じた提案型の営業活動を展開します。

### －具体策として－

- 商品の充実

美観性が高く、居住性に優れた木造アパート『フジパレス』シリーズは、RC 造マンションと比較して、改正建築基準法の影響がほとんどなく、また建築コストも安定しており、土地所有者に高利回りの賃貸住宅経営を提案できる当社の主力商品であり、この『フジパレス』シリーズの受注を推進します。

その他、分譲住宅事業のノウハウが生きる一戸建て賃貸住宅『フジパレス戸建』の充実を図ります。

- 分譲住宅部門と並行して営業地域を拡げ、より需要の多い地域へ進出します。

## [ 不動産投資ファンド等向け賃貸マンション販売事業 ]

### <不動産投資ファンド向け賃貸マンション>

都市部における地価は経済合理性を超えた水準に達しており、この事業は、地価の急上昇前に取得した物件の販売（平成 20 年 3 月期に 3 棟 3,196 百万円を引渡し済み）を最後に、地価が収益還元法で評価され、採算が合うまで土地の取得を休止します。平成 20 年 3 月期の引渡しの内、1 棟 1,220 百万円は、本来、平成 21 年 3 月期に売上予定であったものを、不動産ファンドが勢いを弱めて市場価格の下落が起きる直前に、当初予定価格で前倒して販売したものです。

今後地価が調整され、本来の収益還元法で取引される状況に戻れば、即時にこの事業を積極的に進める方針で、体制も整えています。

### <個人投資家向け一棟売賃貸マンション>

土地有効活用事業部が推進中の個人投資家向け一棟売賃貸マンションについては、小規模の賃貸マンション・アパートを個人富裕層へ販売する事業です。

賃貸マンション・アパートは、資金運用の手段として多少の金利上昇傾向下でも需要が強いこと、1 棟当たりの投資額が小額で事業リスクが低いこと、物件の立地を都市部に限定しないことから、今後も継続して進める方針です。

### －具体策として－

- 木造アパート『フジパレス』一棟売りの推進

土地有効活用事業の建築受注と同様に、RC 造マンションと比較して投資額が少なく、高利回りの賃貸住宅経営を実現する商品として、木造アパート『フジパレス』シリーズの一棟売りを推進します。

## 〔 賃貸及び管理事業 〕

平成 17 年 6 月に賃貸管理事業を専業とする 100%出資子会社を新設し、同年 9 月に子会社に賃貸管理事業及び賃貸物件を譲渡しました。これにより専門性に特化し、経営の合理化と原価低減を含む収益性の向上を図ります。

－具体策として－

- ・ 経営の合理化と賃貸管理原価の低減
- ・ 土地有効活用事業の請負工事受注物件及び個人投資家向け一棟売賃貸マンション販売後の管理受注の推進

## 〔 事業等のリスク 〕

当社は事業判断による選択の結果その影響を免れましたが、不動産業界は平成 19 年 6 月の建築基準法改正による建築確認審査期間の長期化等、法規・法令による制限やリスクを抱えているほか、業績に大きく影響を受ける以下のリスクが発生する可能性があります。

- ・ 地価動向 …地価の急激な上昇または下落
- ・ 金利動向 …金利の更なる上昇
- ・ 景気動向 …景況感の更なる悪化
- ・ 材料価格 …原材料価格の高騰による建築原価の上昇
- ・ 法令・税制…法令や税制改正による事業の制限および影響
- ・ 災害 …地震災害や台風による風水害等、天変地異によって被る事業への影響

## [ 事業別の計画 ]

### 数 値 目 標

平成 21 年 3 月期

単位: 百万円

	分譲住宅 (戸建・マンション)	中古住宅等 (快造くん)	土地有効活用 事業	不動産投資ファンド等向け賃貸マンション		賃貸及び管理 事業	その他事業	合計
				不動産投資ファンド向け	個人投資家向け			
売上高	25,230	7,910	3,280	-	1,600	6,400	180	44,600
営業利益	1,634	185	303	-	98	239	2	2,461
利益構成比	66%	8%	12%	-	4%	10%	0%	100%

※ 中古住宅等は、土地(売上高 16 百万円)を含んでいます。

平成 22 年 3 月期

単位: 百万円

	分譲住宅 (戸建・マンション)	中古住宅 (快造くん)	土地有効活用 事業	不動産投資ファンド等向け賃貸マンション		賃貸及び管理 事業	その他事業	合計
				不動産投資ファンド向け	個人投資家向け			
売上高	25,200	8,880	3,370	-	960	6,700	190	45,300
営業利益	1,627	240	561	-	67	283	11	2,789
利益構成比	59%	9%	20%	-	2%	10%	0%	100%

平成 23 年 3 月期

単位: 百万円

	分譲住宅 (戸建・マンション)	中古住宅 (快造くん)	土地有効活用 事業	不動産投資ファンド等向け賃貸マンション		賃貸及び管理 事業	その他事業	合計
				不動産投資ファンド向け	個人投資家向け			
売上高	27,600	10,600	3,820	-	960	7,000	220	50,200
営業利益	2,038	313	672	-	73	327	28	3,451
利益構成比	59%	9%	19%	-	2%	10%	1%	100%

※管理部門に係る費用は売上高比率により各事業に按分しています。

## 【数値目標】

単位:百万円

		平成 21 年 3 月期		平成 22 年 3 月期	平成 23 年 3 月期
		上期			
売上高	戸建住宅	9,430	25,230	25,200	27,600
	分譲マンション	—	—	—	—
	中古住宅	3,790	7,910	8,880	10,600
	不動産投資ファンド向け賃貸マンション	—	—	—	—
	個人投資家向け賃貸マンション	240	1,600	960	960
	土地有効活用	1,730	3,280	3,370	3,820
	賃貸及び管理収入	3,130	6,400	6,700	7,000
	その他	80	180	190	220
	計	18,400	44,600	45,300	50,200
売上原価計		15,113	36,292	36,661	40,672
売上総利益	戸建住宅	1,728	4,939	4,905	5,395
	分譲マンション	—	—	—	—
	中古住宅	520	1,141	1,250	1,451
	不動産投資ファンド向け賃貸マンション	—	—	—	—
	個人投資家向け賃貸マンション	32	210	144	144
	土地有効活用	497	945	1,220	1,345
	賃貸及び管理収入	425	890	930	973
	その他	80	180	190	220
	計	3,286	8,308	8,639	9,528
販管費	人件費	1,724	3,381	3,350	3,400
	広告宣伝費	693	1,263	1,271	1,340
	販売手数料	88	236	271	350
	その他	474	966	957	986
	計	2,979	5,846	5,849	6,076
営業利益		307	2,461	2,789	3,451
営業外収益		134	291	300	310
営業外費用		241	522	490	460
経常利益		200	2,230	2,600	3,300
税金等調整前当期純利益		200	2,230	2,600	3,300
法人税、住民税及び事業税		84	937	1,092	1,386
当期純利益		116	1,293	1,508	1,914
売上高経常利益率		1.1 %	5.0 %	5.7 %	6.6 %
予想1株当たり当期純利益		3 円 32 銭	37 円 03 銭	43 円 19 銭	54 円 81 銭
1株当たり配当金	中間配当 8 円		期末配当 9 円	未定	未定
	年間合計 17 円				

※1株当たりの各数値については、平成20年3月31日現在の自己株式を除く発行済株式数34,919千株に増減がないものとして算出しています。

[ 販売契約及び売上計画 ]

単位:百万円

	平成 20 年 3 月 31 日現在		平成 21 年 3 月期			
	期末契約残高		契約高		売上高	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額
戸建住宅	406 戸	14,651	620 戸	21,654	698 戸	25,230
分譲マンション	- 戸	-	- 戸	-	- 戸	-
中古住宅	65 戸	1,151	480 戸	7,894	480 戸	7,910
不動産投資ファンド等向け賃貸マンション	-	-	-	-	-	-
個人投資家向け賃貸マンション	5 棟	592	8 棟	1,481	9 棟	1,600
土地有効活用	67 件	6,844	48 件	3,820	35 件	3,280
賃貸及び管理収入						6,400
その他						180
合 計	471 戸 5 棟 67 件	23,240	1,100 戸 8 棟 48 件	34,849	1,178 戸 9 棟 35 件	44,600

※平成 21 年 3 月期の中古住宅の売上高は、平成 21 年 3 月 31 現在の契約残の土地(売上高 16 百万円)を含んでいます。

	平成 21 年 3 月 31 日現在		平成 22 年 3 月期			
	期末契約残高		契約高		売上高	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額
戸建住宅	328 戸	11,075	750 戸	26,355	710 戸	25,200
分譲マンション	- 戸	-	- 戸	-	- 戸	-
中古住宅	65 戸	1,135	530 戸	8,880	530 戸	8,880
不動産投資ファンド向け賃貸マンション	-	-	-	-	-	-
個人投資家向け賃貸マンション	4 棟	473	8 棟	960	8 棟	960
土地有効活用	80 件	7,384	50 件	3,980	43 件	3,370
賃貸及び管理収入						6,700
その他						190
合 計	393 戸 4 棟 80 件	20,067	1,280 戸 8 棟 50 件	40,175	1,240 戸 8 棟 43 件	45,300

	平成 22 年 3 月 31 日現在		平成 23 年 3 月期			
	期末契約残高		契約高		売上高	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額
戸建住宅	368 戸	12,230	800 戸	28,350	780 戸	27,600
分譲マンション	- 戸	-	- 戸	-	- 戸	-
中古住宅	65 戸	1,135	620 戸	10,600	620 戸	10,600
不動産投資ファンド向け賃貸マンション	-	-	-	-	-	-
個人投資家向け賃貸マンション	4 棟	473	8 棟	960	8 棟	960
土地有効活用	87 件	7,994	50 件	3,980	48 件	3,820
賃貸及び管理収入						7,000
その他						220
合 計	433 戸 4 棟 87 件	21,832	1,420 戸 8 棟 50 件	43,890	1,400 戸 8 棟 48 件	50,200

# 売上高と経常利益の推移

## (株式上場来の実績と今後の計画)

(H3/3期～H20/3期実績、及びH21/3期～H23/3期計画)

