



平成 21 年 5 月 1 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22年3月期～平成24年3月期)

平成 20 年はそれまでの好景気から一転、秋のリーマンショックで全世界に広まった金融危機によって「百年に一度」と言われる非常に厳しい経済環境に陥り、不動産業界でも新興企業や単一事業の企業を中心に倒産が相次ぎました。当社は、平成バブルの教訓を活かして、平成 15 年春に建築費の上昇と供給過剰の傾向が見えた分譲マンション用地を、平成 18 年秋に地価の高騰で採算の合わなくなった不動産ファンド向けマンション用地の取得を休止し、平成 19 年春策定の中期経営計画では、従来の攻めの経営姿勢を変更し守りの経営に徹する方針を打ち出して、価格高騰時にも拘らず一次取得者に買っていただける価格帯の住宅供給が可能な適正価格での用地取得を徹底してきました。結果、ファンドバブル崩壊後の地価の下落の影響を最小限に抑えることができたこと、又、経営の多角化によって分譲住宅事業の不振を他の事業で補完できたことで、平成 21 年 3 月期は、同業他社が軒並み業績の下方修正、赤字決算を発表する中、売上高及び営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて期初目標を上回る業績を達成することができました。

平成 22 年 3 月期は非常に厳しい経済環境下でスタートしましたが、市場では「アウトレット・マンション」と呼ばれる適正価格まで値を下げた完成済みマンションが低価格帯を中心に好調な売れ行きであることや、当社でも低価格帯の建売住宅や中古住宅は比較的良好に売れている等、不況下でも値頃感のある住宅の動きは良くなっています。しかし所得の比較的高い顧客層の買い控えにより、高額物件は動きの悪い状況が続いています。

このような状況下で本中期経営計画の方針は、3 期間を通じて現状の厳しい経済状況が続くものとして、損益よりも財務内容に重点を置いて、将来更に大きな景気変動の影響を受けても倒産しない経営体質を確立することに重点を置いた方針とします。尚、3 年の初年度は、前期末の受注契約残高等により業績見通しが立てやすいものの、次年度以降は経済情勢の変化によって大きく変貌する可能性があります。今後、経済の動きを見ながら次年度以降の数値目標を修正していきますので、本中期経営計画は現時点の経済情勢下で立案可能な計画として、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. 財務体質の改善・強化による経営の安定化

(大きな景気変動の影響を受けても倒産しない経営体質の確立)

不動産・住宅の開発販売会社の安定経営のポイントの一つは、棚卸不動産(以下「在庫」と言う)の質と量の調整に尽きます。当社の過去の歴史を振り返っても、平成バブルの絶頂時には簿価に等しい額の含み益のあった在庫が、わずか2年後のバブル崩壊時には一転して多額の含み損を抱える状況に変貌したというように、質の調整は常に適切な地価動向の予測が求められます。昨年ファンダバブル崩壊からリーマンショックに続く世界同時不況でも、それまでの地価動向の予測が外れたり、判断を誤った企業に平成バブル崩壊時と同様の事態が発生しておりますが、いずれも共通しているのは、在庫を多く持ち過ぎた企業が倒産しているという事実です。当社は平成バブルの教訓を活かし、主力の戸建分譲用地においても、量の確保に固執せずに価格高騰時の無理な高値買いを抑えたことで、地価下落の影響を最小限に抑えることができました。これらのことから当社は、今後成長しながら一方で景気変動の大波を受けても揺らぐことのない経営体質(倒産しない会社づくり)を目指し、今回の不況から回復した後の次の不動産市況の絶頂と急落にも備えて、一般的な財務指標ではなく当社独自の指標を用いて以下の施策を実行します。

具体的施策

在庫量のコントロール

在庫量と借入金の額は基本的には比例しますが、純資産の増加(自己資本の増加)によって借入依存度を低下させることで経営の安定度が増し、金利負担も抑制できることから、売上高に対する在庫の倍率のみならず、在庫に対する借入金の倍率、純資産に対する在庫の倍率の指標を設定し、これらの指標を目安に在庫を調整することで経営の安定化を図ります。

○ 地価の急激かつ大きな下落に耐え得る在庫水準を設定し、在庫コントロールの目安とする。

① 売上高に対する在庫の量をコントロールする指標

在庫売上高倍率 1倍以下 (棚卸不動産残高/不動産売上高)

② 在庫に対する有利子負債の額をコントロールする指標

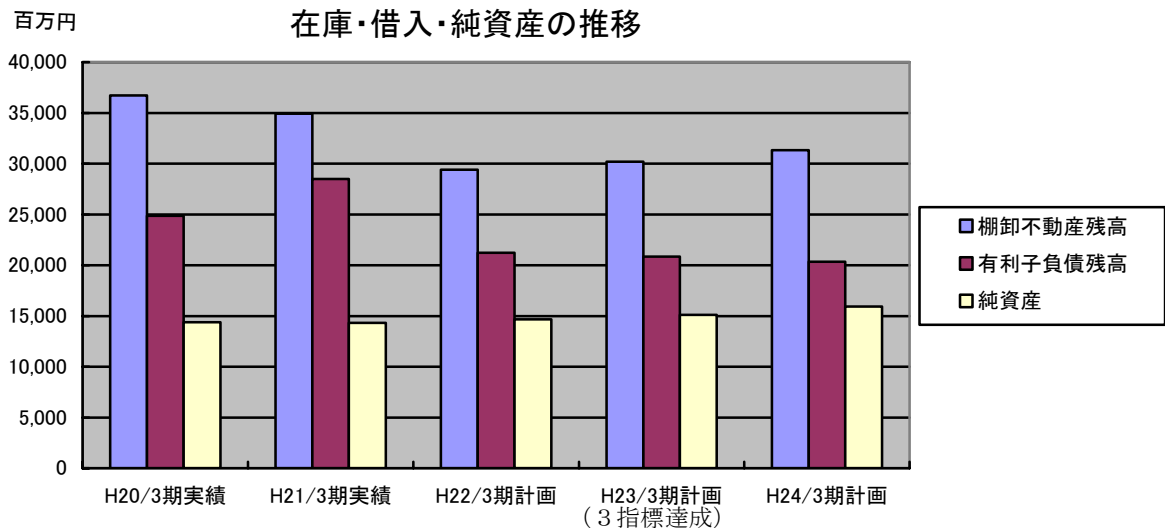
有利子負債在庫倍率 0.8倍以下 (有利子負債残高/棚卸不動産残高)

③ 純資産額に対する在庫の金額をコントロールする指標

在庫純資産倍率 2倍以下 (棚卸不動産残高/純資産額)

※地価が2分の1に急激に下がったとしても債務超過に陥らない水準。

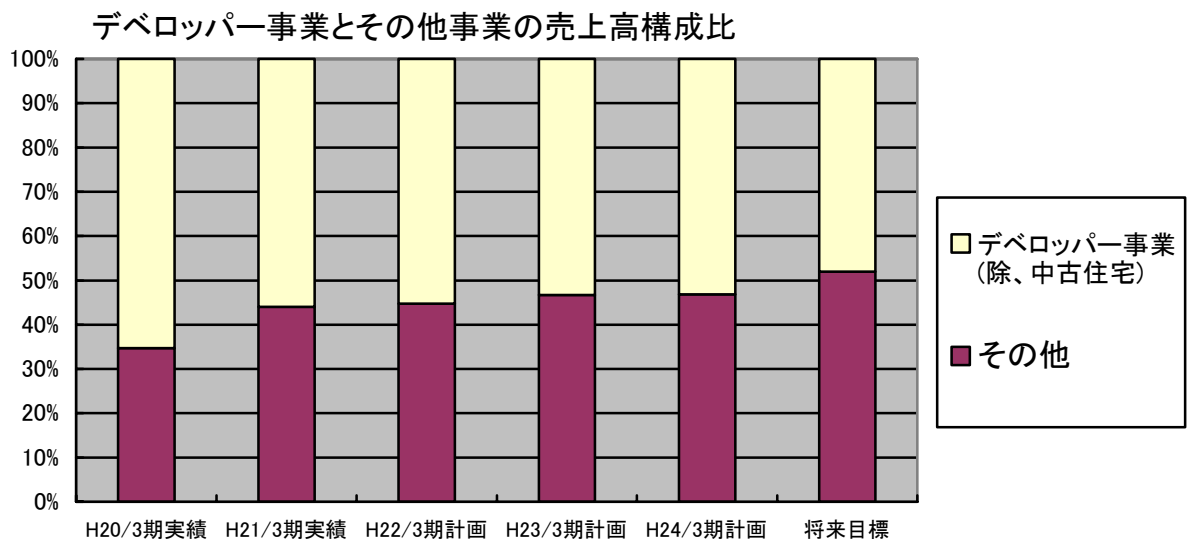
本中期経営計画では、この三つの指標を平成23年3月期に達成し、以降これを維持する目標を設定しています。



○ 経営の多角化による収益構造の転換（脱デベロッパー事業の強化）

- ① 土地の保有による値下がりリスクを軽減するため、在庫の回転の早い中古住宅再生事業、土地を保有しない土地有効活用事業及び安定収益源の賃貸・管理事業の比率を更に高める。

将来目標値…売上高構成比 50%以上



② その他、脱デベロッパー事業の施策

- ・ 将来の事業化を睨んだ、当社住宅の既購入者へのリフォーム、建替えのテスト・マーケティング。
- ・ 高齢者専用賃貸住宅「フジパレスシニア」の運営を通じたシルバー関連市場のマーケティング。
- ・ 景気低迷期に市場に放出される格安(高利回り)の収益物件を取得することで、将来の安定収入源とする。

※いずれも数値目標は設定していません。

重点指標

単位:百万円

	目安 倍率	H20.3.31 実績 (H20/3 期)	H21.3.31 実績 (H21/3 期)	H22.3.31 計画 (H22/3 期)	H23.3.31 計画 (H23/3 期)	H24.3.31 計画 (H24/3 期)
売上高		48,793	45,300	44,000	44,600	48,800
不動産売上高		40,166	34,576	33,123	32,589	35,410
棚卸不動産		36,725	34,925	29,405	30,199	31,324
有利子負債		24,860	28,483	21,226	20,855	20,346
総資産		48,707	49,904	42,784	43,138	44,192
純資産		14,374	14,334	14,667	15,101	15,941
(自己資本)		(14,374)	(14,290)	(14,623)	(15,057)	(15,897)
自己資本比率		29.5%	28.6%	34.2%	34.9%	36.0%
①棚卸不動産／不動産売上高	1倍 以下	0.91倍	1.01倍	0.89倍	0.93倍	0.88倍
②有利子負債／棚卸不動産	0.8倍 以下	0.68倍	0.82倍	0.72倍	0.69倍	0.65倍
③棚卸不動産／純資産	2倍 以下	2.55倍	2.44倍	2.01倍	2.00倍	1.96倍

キャッシュ・フロー表

単位:百万円

	H21/3 期実績	H22/3 期計画	H23/3 期計画	H24/3 期計画
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	1,460	6,193	759	896
税金等調整前当期純利益	2,377	1,293	1,300	2,000
棚卸資産の増減額	1,799	5,519	△794	△1,124
その他増減額	△2,716	△619	253	20
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	△204	△67	△68	△68
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	2,300	△7,672	△691	△828
借入金の増減額	2,647	△7,057	△171	△308
社債の増減額	966	△200	△200	△200
その他増減額	△1,313	△415	△320	△320
IV 現金及び現金同等物の増減額	3,557	△1,547	0	0
V 現金及び現金同等物の期首残高	2,990	6,547	5,000	5,000
VI 現金及び現金同等物の期末残高	6,547	5,000	5,000	5,000

Ⅱ. 事業戦略

(次の景気上昇局面で確実に成長するための営業体制の確立)

景気上昇局面でのマーケットチャンスをより有効なものとするため、資金調達力を活かして、低価格の中・大型開発用地等の好物件の確保は引き続き行っていますが、同時に以下の施策を実施することで景気回復後の業績の伸長をより確実なものとしていきます。

在庫の削減

現状在庫の販売を優先

- 現在の地価の不安定な状況下で、まずは現状保有する物件の販売を優先し、本中期経営計画の売上げに対応する用地仕入においては、開発に長期間を要しない完成宅地や小規模建売用地を主に仕入れを進めます。

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『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。今後は、顧客からの商品・サービス・企業の選別化が更に進むこと、又、「百年に一度」と言われる不況下で多くの同業他社が淘汰されることも想定できる中、これらのことでマーケットの信認を得ることができれば、結果として、当社の更なる成長につながっていくものと考えています。

地域戦略

営業地域拡大

- 中古住宅再生事業は、従来の大阪府南西部の泉州地域限定の事業展開から、平成 18 年 12 月に堺店、平成 19 年 5 月に泉北店を開設して堺・泉北地域へ進出、次いで平成 20 年 6 月に大阪店を開設して大阪市まで営業地域を拡大しました。この結果、平成 21 年 3 月期の売上高は、拡大前の平成 19 年 3 月期と比較して 62% の増加と順調に推移しています。今後も大阪店を拠点に、周辺地域へ進出する予定で、市場の把握と体制整備が出来次第順次、重要拠点に新規事業所を開設していきます。

設備投資

- 平成 22 年 3 月期に、中古住宅再生事業の堺店の業容拡大のための移転を計画していますが、これは賃借建物であり大きな設備投資計画はありません。

人事政策

人財投資の継続(新卒採用と人財の育成)

- 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。

- 平成 20 年 10 月に人財開発室を設置し、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

平成 21 年 3 月期から適用の金融庁の「内部統制報告制度」（日本版 SOX 法）に対応するため、平成 19 年 2 月に「内部統制推進委員会」を設置して財務報告の適正性を確保するための社内体制の強化を進めた結果、不備や問題もなく順調に内部統制の整備が進んでいます。今後も社内体制のより一層の強化を図っていきます。

Ⅳ. 配当政策

平成 22 年 3 月期は、先行き不透明な状況下において内部留保と株主還元の両面を考慮し、配当性向約 40%の年 10 円配当を予定しています。（中間配当 4 円 期末配当 6 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。分譲マンション事業は、市場動向（需給状況、地価、建築コスト）を見ながら、いつでも再開できる社内体制を敷いています。戸建住宅においては、現在の地価の不安定な状況下で、まずは現状保有する物件の販売を優先し、本中期経営計画の売上げに対応する用地仕入においては開発の期間を要しない完成宅地や小規模建売用地を主に仕入れを進めます。販売は、特に不況下では高額所得者層の消費マインドが極端に減退する状況を踏まえ、販売の主力を低価格帯のプロジェクトを中心に、広くて厚い顧客層のニーズに対応していきます。

－ 具体策として －

< 用地仕入 >

- ・ 地価動向を注視し、将来の販売価格の一定率での下落を織り込み、販売開始時点での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。

< 自由設計住宅の販売 >

- ・ 人気の自由設計住宅を継続、特長ある魅力的な街づくりで新たな付加価値を創造し、又、住宅設備・仕様のオプションの充実により、収益力の強化を図ります。

- ・ 現状の在庫の販売を優先して進め、本中期経営計画の売上げに対応する物件については、粗利益率を低下させても在庫の回転を早くしていきます。
- ・ 販売の主力を低価格帯のプロジェクトを中心にして、広くて厚い顧客層のニーズに対応します。

＜小規模建売プロジェクトの推進＞

- ・ 大阪府南部地域で、低価格帯の建売住宅の販売を推進します。

[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営業地域の拡大を進め、堺店・泉北店に次いで開設した大阪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22年3月期以降は大阪店を拠点に、周辺地域へ進出していく予定で、順次、重要拠点に新規事業所を開設していきます。

又、当事業は住宅流通部門が進めていますが、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います。これら建売住宅は分譲住宅の事業区分に含まれていますが、住宅流通事業の一環として、自由設計の分譲住宅と中古住宅の中間の購買層をカバーする商品として顧客ニーズに対応しています。

－具体策として－

- ・ 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、平成20年6月大阪店を開設、この地域で事業規模の拡大を目指します。尚、堺店は、平成22年3月期に業容拡大のための移転を計画しています。これまでは営業地域の急速な拡大は行わず、新店舗を拠点に次の営業地域及び出店場所を選定しながら徐々に地域の拡大を進めていく方針のもと、各店舗を軌道に乗せてきました。平成22年3月期以降も、新店舗を拠点に次の営業地域及び出店場所を選定しながら、徐々に営業地域の拡大を進めていく方針を継続します。

- ・ 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]

土地有効活用事業における建築受注は、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、地域密着ならではの、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。

平成20年11月に、従来商品の木造アパート『フジパレス』、戸建賃貸『フジパレス戸建』に加えた主力商品として、低賃料タイプ・高齢者専用賃貸住宅の『フジパレスシニア』を市場に投入しましたが、本計画ではこれら3つの主力商品の受注促進を図ります。

－商品力の強化－

・ 『フジパレス』シリーズ

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す。平成21年3月期に『フジパレスメゾネットタイプ』を加えて、より一層の商品力の強化を図っています。その他、一戸建て賃貸住宅『フジパレス戸建』は、分譲住宅事業のノウハウが活かされています。

・ 新商品『フジパレスシニア』

介護、看護、医療機関等との提携により入居者への24時間緊急対応可能なサポート体制の整った低額な家賃設定の高齢者専用賃貸住宅を、高品質、低コストの住みやすい木造2階建てで実現し、従来は郊外の立地で賃貸住宅用地に適さなかった土地にも有効活用が可能な商品として、これまで遊休地を利用できなかった土地所有者にも『フジパレスシニア』の建築を提案し、建築を受注しています。『フジパレスシニア』は、1棟30室で175百万円が標準であり、従来のフジパレス2棟分に相当します。

[個人投資家向け賃貸マンション販売事業]

<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低金利下はもとより、多少の金利上昇傾向下でも需要が強いため今後も継続して進める方針ですが、投資額が小額で事業リスクの低い物件を対象に、都市部では小規模マンションの一棟売り及び中規模マンションを小口化したブロック売りを、又、都市近郊の立地ではフジパレス一棟売りを主に販売します。

<不動産投資ファンド向け賃貸マンション>

この事業は、平成20年3月期の引渡しを最後に事業を休止しており、現在販売中の物件及び開発中の土地はありません。今後は、市場の動向を注視し、採算の合う開発ができるようになればいつでも再開できる社内体制を敷いています。

[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た結果、より専門性に特化し、経営の合理化と原価低減が進んで収益性が向上し、平成21年3月期の賃貸及び管理事業の営業利益は、営業譲渡前の平成17年3月期と比較して47.4%の増加と順調に推移しています。平成22年3月期以降も更なる経営の合理化を推進していきます。

－具体策として－

- ・ 経営の合理化と賃貸管理原価の低減
- ・ 地域密着の特性を活かした集客業者との関係強化による、賃貸物件の稼働率の維持・向上

[事業等のリスク]

平成 22 年 3 月期以降も、前期と同様に以下のリスクを抱えており、これらのリスク要因は業績に大きな影響を及ぼす可能性があります。

- ・ 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]

平成 22 年 3 月期

単位:百万円

	分譲住宅 (戸建・マンション)	中古住宅等 (快造くん)	個人投資家向け 賃貸マンション販売	土地有効活用	賃貸及び管理	その他	全社 営業費用	合計
売上高	22,667	8,963	1,493	3,785	6,912	180	—	44,000
営業利益	832	219	78	671	550	25	△774	1,601
利益構成	52%	14%	5%	42%	34%	1%	△48%	100%

※ 中古住宅等は、土地(売上高 139 百万円)を含んでいます。

平成 23 年 3 月期

単位:百万円

	分譲住宅 (戸建・マンション)	中古住宅等 (快造くん)	個人投資家向け 賃貸マンション販売	土地有効活用	賃貸及び管理	その他	全社 営業費用	合計
売上高	22,450	8,837	1,302	4,551	7,270	190	—	44,600
営業利益	748	229	18	723	570	27	△774	1,541
利益構成	48%	15%	1%	47%	37%	2%	△50%	100%

平成 24 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)	個人投資家向け 賃貸マンション販売	土地有効活用	賃貸及び管理	その他	全社 営業費用	合計
売上高	25,169	9,478	763	5,470	7,720	200	—	48,800
営業利益	1,178	265	20	890	615	34	△777	2,225
利益構成	53%	12%	1%	40%	28%	1%	△35%	100%

— 損益計算書 —

単位:百万円

		平成22年3月期		平成23年3月期	平成24年3月期
		上期			
売上高	戸建住宅	10,116	22,667	22,450	25,169
	分譲マンション	—	—	—	—
	中古住宅等	4,480	8,963	8,837	9,478
	個人投資家向け賃貸マンション	217	1,493	1,302	763
	土地有効活用	1,057	3,785	4,551	5,470
	賃貸及び管理収入	3,400	6,912	7,270	7,720
	その他	90	180	190	200
	計	19,360	44,000	44,600	48,800
売上原価計		16,112	36,596	37,137	40,461
売上総利益	戸建住宅	1,731	3,583	3,540	4,137
	分譲マンション	—	—	—	—
	中古住宅等	555	1,112	1,137	1,179
	個人投資家向け賃貸マンション	31	229	175	102
	土地有効活用	327	1,233	1,334	1,589
	賃貸及び管理収入	512	1,067	1,087	1,132
	その他	90	180	190	200
	計	3,248	7,404	7,463	8,339
販管費	人件費	1,188	2,361	2,415	2,467
	広告宣伝費	584	1,178	1,240	1,362
	販売手数料	132	333	352	379
	その他	978	1,931	1,915	1,906
	計	2,883	5,803	5,922	6,114
営業利益		364	1,601	1,541	2,225
営業外収益		124	254	240	249
営業外費用		288	555	481	474
経常利益		200	1,300	1,300	2,000
税金等調整前当期純利益		193	1,293	1,300	2,000
法人税、住民税及び事業税		81	544	546	840
当期純利益		112	749	754	1,160
売上高経常利益率		1.0%	3.0%	2.9%	4.1%
予想1株当たり当期純利益		3円50銭	23円41銭	23円56銭	36円25銭
1株当たり配当金	中間配当4円		期末配当6円	未定	未定
	年間合計10円				

※1株当たりの各数値については、平成21年3月31日現在の自己株式を除く発行済株式数31,999千株に増減がないものとして算出しています。