

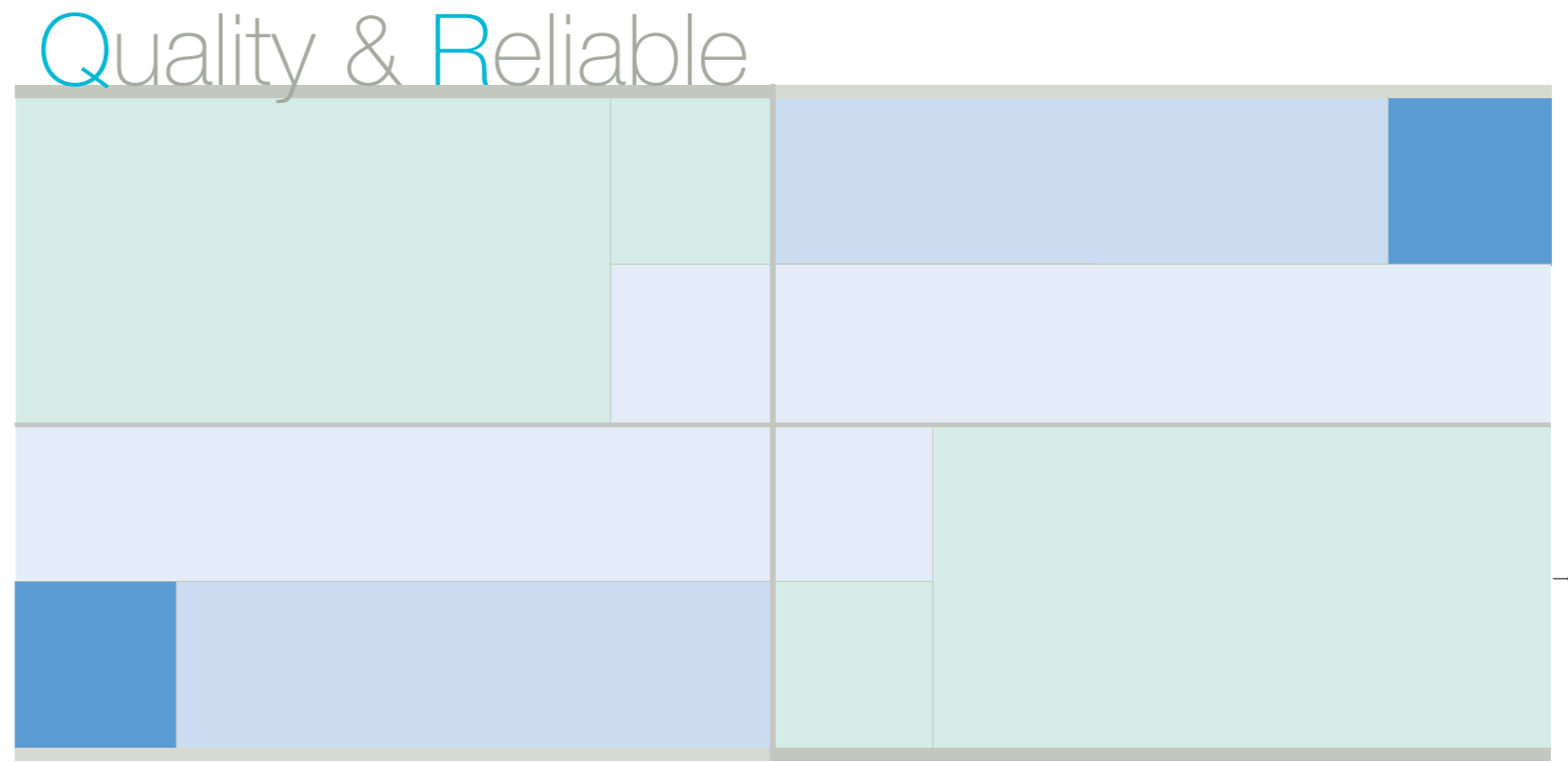
# 株主・投資家の皆様へ

<http://www.fuji-jutaku.co.jp/>




最新の決算情報等は財務ハイライト等をクリックしてください。

最新のIR情報はここをクリックしてください。



## インベスターズガイド 2009

東証・大証一部 コード番号：8860

 **フジ住宅株式会社**

担 当：IR室  
 電 話：072 (437) 9010 (直通)  
 ホームページ：<http://www.fuji-jutaku.co.jp/>  
 メールアドレス：[ir@fuji-jutaku.co.jp](mailto:ir@fuji-jutaku.co.jp)

**FUJI**  
 FUJI CORPORATION LIMITED



代表取締役社長  
今井 光郎

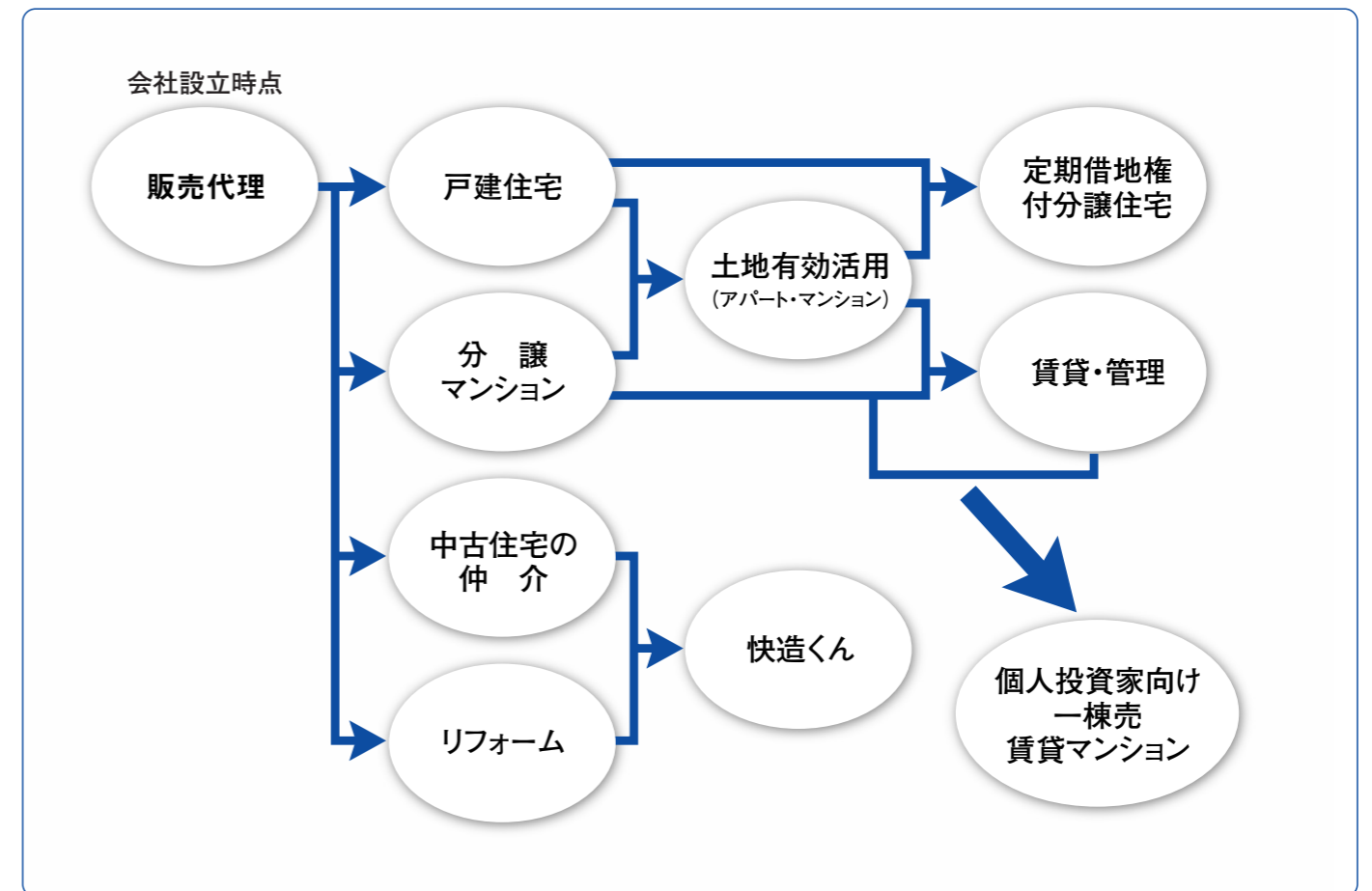
## IR活動の方針

- ・一部昇格後は機関投資家向けの活動も積極的に実施していますが、従来の個人投資家重視の方針に変更はありません。
- ・当社の経営方針・方向性を明確にするよう努力しております。
- ・情報の開示に際し、絶対に嘘をつかない、隠さないことをモットーとしております。
- ・客観的なデータを開示することとしております。
- ・何ごとも明確にわかりやすく表現するよう努めております。
- ・業績の良し悪しにかかわらず、継続して実施することを心がけております。

## Contents

### 目次

住まいのトータルクリエイターとして . . . .	2
トピックス . . . . .	3
平成21年3月期連結業績の期初目標数値と実績の差異分析 . . . . .	4
信用・信頼・安心 お客様の不安の声にお答えしています . . .	5~6
連結・中期経営計画 . . . . .	7~13
会社の概況 . . . . .	14



### フジ住宅はあらゆるニーズに対応できる機能を備えております。

会社の設立後間もなく、土地の仕入れ・許認可の取得・設計・建築・販売の一貫体制を備えた戸建住宅事業が確立され、次に分譲マンションの設計・建築のノウハウが加わり、これらがアパート・マンション等の建築を請負う土地有効活用事業へと発展し、安定収入の確保を目的に進出した賃貸マンション事業が不動産管理事業を生み、これらの総合的なノウハウが個人投資家向け一棟売賃貸マンションの販売事業の立上げに発展しました。また、一方で設立当初の住宅の代理販売事業とリフォーム事業のノウハウが合体して中古住宅の再生事業『快造くん』が生まれています。

戸建住宅から派生した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（相乗効果）、単なる住宅の分譲会社ではなく地域や時代に合った住宅に関するあらゆるニーズに対応できる機能を備えていることが「住まいのトータルクリエイター」であり、当社の特長です。

地域密着型経営の特長を活かし、顧客に顔を向けた“売りっ放し”、“建てっ放し”のない顧客満足度の高い住宅づくりを継続すると同時に、より高い水準を目指します。



# トピックス

## Topics

### 【平成22年3月期】

- ◆ 前年に引き続き徹底した守りの姿勢による中期経営計画を策定（毎年更新）
  - ・成長と安定経営のポイントの一つである在庫（棚卸不動産）量調整の目安として、次の好況期に備えて3つの指標を導入
  - ・経営の多角化による収益構造の転換を推進（中古住宅再生事業、土地有効活用事業、賃貸・管理事業等、脱デベロッパー事業の強化）
- ◆ 必要な時に必要な額の資金が調達できる資金調達力を活用して良質の物件の取得を推進中
- ◆ 人材投資継続。21名の新卒者が入社（能力×熱意×考え方の優れた人財の育成）
- ◆ 分譲住宅部門での「顧客満足日本一」と土地有効活用部門での「日本一愛される土地有効活用事業部」の目標達成を継続的に推進
- ◆ 個人投資家及び機関投資家に向けてのIR活動の積極方針を継続
- ◆ 株主通信による株主アンケートのご回答者全員に「すだち」1kgプレゼント継続
- ◆ 業績に見合った安定的な株主還元として、配当性向40%を目安とした配当1株当たり10円（中間4円、期末6円）を予定

### 【平成21年3月期】

- ◆ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全項目で期初目標を上回る業績を計上
- ◆ 役員全員にストックオプション（新株予約権873千株）を付与
- ◆ 経営の効率化を目的として、平成20年10月1日付で100%子会社・フジ工務店株式会社を吸収合併
- ◆ 分譲住宅部門での「顧客満足日本一」と土地有効活用部門での「日本一愛される土地有効活用事業部」の達成を目指し、会社一丸となって努力
- ◆ 土地有効活用事業部の新商品として、単身高齢者向け賃貸アパート「フジパレスシニア」の販売を開始
- ◆ 個人を中心とする株主数が、大証二部上場の平成3年3月期の417名から平成21年3月期の7,353名まで、18期連続で増加
- ◆ 個人投資家及び機関投資家向けのIR活動を積極的に推進
  - ・3月期末の株主を対象とする「株主通信」での株主アンケートのご回答者全員に「すだち」1kgプレゼント継続実施
- ◆ 企業実態を反映しない株価の著しい下落に対応した機動的な資本政策として自己株式3,000千株を取得
- ◆ 配当17円（中間8円、期末9円）

**低PER 高配当**

**株価**  
 平成22年3月期予想EPS \_\_\_\_\_ 円  
 平成21年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日 終値 \_\_\_\_\_ 円 (PER \_\_\_\_\_ 倍)  
 東証一部平均PER \_\_\_\_\_ 倍  
 当社のPERを東証一部平均に置き換えると当社の株価は \_\_\_\_\_ 円× \_\_\_\_\_ 倍 = \_\_\_\_\_ 円

**配当**  
 平成22年3月期の予定配当は10円、 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日の終値での  
 配当利回り \_\_\_\_\_ %  
※1株当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。

# Variance Analysis

## 平成21年3月期連結業績の期初目標数値と実績の差異分析

平成21年3月期（第36期）は多くの企業の業績の下方修正発表や赤字転落が相次ぎましたが、そのような状況下で当社は全ての項目で期初目標数値を上回る実績を残すことができました。

その数値と目標達成の理由を以下にご説明致します。

(単位：百万円)

	計 画	実 績	差 異	達成率 (増減率)
売上高	44,600	45,300	+ 700	101.6%
売上原価	36,292	36,930	+ 638	※ (+1.8%)
売上総利益	8,308	8,370	+ 62	100.7%
販管費	5,846	5,785	▲ 61	※ (▲1.0%)
営業利益	2,461	2,584	+ 123	105.0%
営業外収益	291	323	+ 32	111.0%
営業外費用	522	519	▲ 3	※ (▲0.6%)
経常利益	2,230	2,388	+ 158	107.1%
特別利益	0	13	+ 13	-
特別損失	0	24	+ 24	-
当期純利益	1,293	1,361	+ 68	105.3%

※売上原価、販管費、営業外費用は計画に対する増減率を表しています。

#### 売上高 700百万円増

- ・新築戸建は、引渡しが17戸少なくなったこと及び売上単価が下がったことにより1,208百万円の減少（自由設計住戸減、小規模建売増）
- ・中古住宅は、営業地域拡大の効果により引渡しが80戸多くなり1,385百万円の増加
- ・個人投資家向マンションは、販売契約が1棟少なくなったこと、また2棟が平成22年3月期売上予定物件と入替ったことにより429百万円の減少
- ・土地有効活用事業は、当期受注当期引渡しが3棟、及び引渡しの前倒しが5棟あり714百万円の増加

#### 売上総利益 62百万円増

- ・新築戸建は、売上高の減少と粗利益率の低下により383百万円の減少
- ・中古住宅は、売上高は増加したが粗利益率が低下し51百万円の増加にとどまった
- ・個人投資家向マンションは、引渡しが1棟少なくなったこと、また2棟が平成22年3月期引渡し予定物件と入替ったことにより120百万円の減少
- ・土地有効活用事業は、引渡しの増加8棟により356百万円の増加

#### 販管費 61百万円減

- ・広告宣伝費は、大型現場のチラシ展開を控えたことにより225百万円の減少
- ・販売手数料は、土地有効活用事業・中古住宅の売上増に伴う増加63百万円

#### 営業外収益

- ・違約金収入等により32百万円の増加

#### 営業外費用

- ・補修工事費は26百万円増加したが、支払利息が34百万円減少したこと等により、営業外費用は全体として3百万円の減少

#### 特別利益

- ・過年度計上の貸倒引当金13百万円の戻入の発生

#### 特別損失

- ・固定資産の木造アパートの売却損等



## Response

## 信用・信頼・安心

♥お客様の不安にお答えしています♥

「100年に一度」といわれる世界不況の中、住宅購入をお考えのお客様の不安に事業主の倒産が多くを占めるようになり、当社でも経営状況を心配されるお客様が多くなっています。

当社は、そんなお客様の不安を少しでも和らげていただくための資料を作成して、営業社員からお客様へ説明させていただいています。

ここでは、実際にお客様へお渡ししている資料の原稿を、そのままの形で紹介させていただきます。

## ご存知でしたか？

「お家選びは、まずは会社を選ぶことから」ということを

「気に入った場所に、気に入った家を見つけた。住宅ローンの支払いも大丈夫だし、夢のマイホームが手に入るぞ、早速に契約しよう。」

## ちょっと待って下さい！そのお家、会社は安心できる会社ですか？

住宅は、あなたとご家族の人生の幸せを左右する大切な買い物です。欠陥住宅なんてもってのほか、もし何か不具合があってもきちんと対応してくれない、対応を頼もうにも会社が無くなって、なんてことまで考えないと安心して住めませんよね。

家はしっかりしているから大丈夫？ 家は生き物ですよ、使い方や自然環境で変わってきます。やっぱり、何かあった時に相談に乗ってくれる、アフターサービスのしっかりした会社が建てた家は安心ですよ。ですから、お家選びは一生涯付き合っていける会社を選ぶことから始めましょう。

安心できる会社選びは、『潰れない会社』を選ぶのがベターです。そんなことはわかっていますよね。でも、どこを見ればいいのですか？

## その会社は上場している会社ですか？

『潰れない会社』であるかどうかの見極めは簡単ではありませんが、だれもが簡単に判断できる目安が、その会社が上場会社か未上場会社かどうかを見ることです。

最近、新聞やテレビでは上場会社の倒産が大きく取り上げられていますが、これは、上場会社の倒産は極めて珍しい出来事なのでニュースになるのであって、未上場会社が何社潰れようがニュースとして取り上げられることはありません。実際にはすでに数の未上場会社が倒産しています。民間調査機関の全国企業倒産集計2008年報によると、昨年の倒産件数は全国で12,681件でしたが、その内上場会社の倒産は34件で全体のわずか0.3%にも満たないということも事実です。上場会社は、証券取引所等の厳しい審査をパスし、証券市場から常に経営の透明性が求められ、経営を監視されていますので、上場会社であること自体が極めて潰れにくい体質の会社であるということでもあります。現在の100年に一度とも言われている世界同時不況下にあっては、倒産しそうな会社から家を買うことだけは絶対に避けたいことです。そのためには、まずは上場会社の中から購入先を選ばれることをお勧めします。

同じ上場でも、上場市場（ジャスダックやヘラクレスのような新興市場あるいは大証や東証のような証券取引所）や証券取引所の中でも一部市場か二部市場かによって上場の難易度が全然違います。日本の数ある上場市場の中でも最高のステージにあるのが東証一部市場で、もちろん審査も最も厳しいのですが、この審査の基準が長期にわたり潰れない会社であるかどうかの判定です。上場審査に合格するということは、取引所から潰れない会社であるというお墨付きをもらうことと同じことなのです。

**フジ住宅は東証・大証一部の上場会社です。**

## Q. 東証一部上場の不動産会社でも潰れたが、倒産した上場不動産会社と比べてフジ住宅はどう違うのですか？

上場会社でも稀に倒産する会社が出ています。昨年倒産した上場の不動産会社のほとんどが20年前のバブル崩壊後にできた新興の不動産会社で、会社ができてから景気が良くて不況期の準備ができておらず、100年に一度と言われる初めて経験する急激な市場の変化についていけなかったこと、マンションの販売だけのような一つの事業しかしておらず、これが売れなくな

ってなす術がなかったことが倒産の一番の原因でした。

①フジ住宅は平成初期のバブル崩壊後の10数年にわたる不動産・住宅業界の大変厳しい時期を独力で生き抜いてきた勝ち組企業です。

この間の生き残るための色々な工夫や経験を活かして、他の会社より早くに変化に気づき、何年も前からその準備をしてきたことが潰れた会社と大きく違うところです。

②また、フジ住宅はマンションや戸建のみを専業とする会社ではないということです。倒産した不動産会社は、ほとんどがマンションや戸建を専業とする不動産会社でした。これら専業の会社の多くは、ブームの時には大きく業績を拡大できますが、20年前のバブル崩壊の時と同様、不動産価格が大きく下落し、思うような価格で売れなくなった途端に経営危機に陥りました。フジ住宅は、分譲住宅事業、中古住宅再生事業、土地有効活用事業、賃貸・管理事業と住宅に関連して事業の多角化を展開しているため、ひとつの事業が不振であっても、他の事業でカバーができる体制をとっており、ひとつの事業の不振が会社の経営危機に直結することを防いでいます。**潰れていった会社とは事業の構造そのものが違うのです。**

フジ住宅は、20年前のバブル崩壊の時も、10年前の日本の金融危機の時も潰れず逆に会社は成長してきました。今回の世界同時金融・経済危機が長引いても潰れない会社になっています。それには他にもそれなりの理由があります。

③フジ住宅の堅実な経営方針が銀行から高く評価されています。

フジ住宅は、会社の規模の拡大よりも地域密着で地域NO.1を追求した経営方針（量より質を重視）を続けており、土地が値上がりするからといってドンドン土地を買っては転売して儲けようということは経営方針として行わない、住宅会社として社是である“一人でも多くの人にマイホームを”を創業以来一貫して行ってきました。そのために“絶対に会社は潰さない”を経営方針の一つとし、無理な拡大や無茶な経営は絶対にせず堅実経営を徹底してきており、これはこの先も変わることはありません。

フジ住宅は事業に必要なたくさんの現金や預金を持っています。また、銀行は、お話しした通りの徹底した経営の状況や方針を高く評価して、現在の100年に一度とも言われている世界同時不況の状況下にあっても、貸し剥がしどころか安心・信頼してお金を出せる会社として、フジ住宅に必要な時に必要なだけの資金を出してくれますので、土地の仕入れや建物の建築資金はいつも十分にあります。この資金力が他社が資金繰りに苦しんで事業に必要な土地が買えない、あるいは買いづらい中で、フジ住宅の大きな武器になっています。他社がお金がなくて買えない土地を安く買えたりできますので、フジ住宅としては、この厳しい状況は自分も厳しいながらも大きなチャンスなのです。

④フジ住宅は、強い危機管理のノウハウを備えています。

昨年倒産した多くの新興の会社は、過去にバブルとその崩壊を経験したことがありませんでしたので、不動産価格の下落や将来の厳しさを予見できませんでした。いわゆる危機管理能力が未熟であったといえます。この危機管理能力は、その会社が過去から積み上げてきた事業のノウハウの蓄積であり、この蓄積こそが目に見えない会社の財産であり、身を守るための強い武器になります。

フジ住宅は、平成18年の秋には、不動産価格の下落とそれに伴う将来の厳しさを予見して、早々に対策を打って現在に至っています。これは20年前のバブル時もあり、10年前の日本の金融危機の時も同様に、こうして危機を回避してきました。これができるのもフジ住宅が強い危機管理能力を持っているからこそであり、これからもさらにこのノウハウは蓄積していきますので、景気の波の影響で会社が潰れる心配の極めて少ない会社です。

これらのことが、フジ住宅が潰れる心配の極めて少ない会社である理由ですが、経営数字については一度ホームページを閲覧して下さい。ホームページには最新の経営状況を掲載しております。そして、可能ならば、お知り合いやお取引のある銀行の人にフジ住宅の経営状況について聞いてみて下さい。

**フジ住宅は創業以来、お客様、お取引先、従業員やその家族のために絶対に潰れない会社づくりを目指しています。その一環として東証一部に上場しました。**

**未上場会社と比べて潰れる危険性の極めて低い、安全性・信頼性の高い会社です。**



# Medium-term Plan

## 連結・中期経営計画

(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「100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ただけの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、また、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。なお、3カ年の初年度は、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。

平成21年5月1日

## 【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を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。昨年のファンド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、企業の体力を超えて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

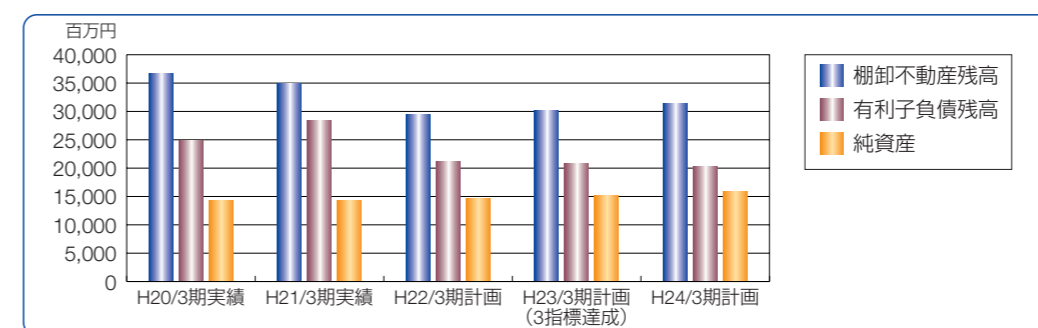
在庫量と借入金の額は基本的には比例しますが、純資産の増加 (自己資本の増加) によって借入依存度を低下させることで経営の安定度が増し、金利負担も抑制できることから、売上高に対する在庫の倍率のみならず、在庫に対する借入金の倍率、純資産に対する在庫の倍率の指標を設定し、これらの指標を目安に在庫を調整することで経営の安定化を図ります。

○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。

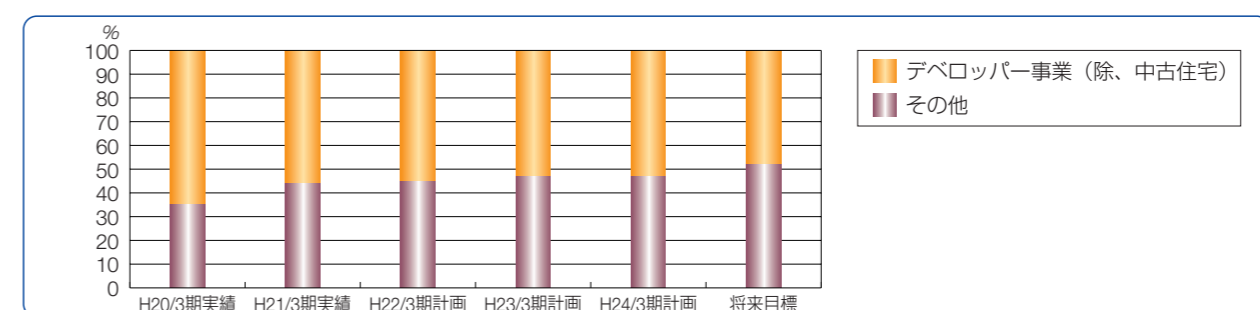
#### 在庫・借入・純資産の推移



○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・管理事業の比率をさらに高める。  
将来目標値…売上高構成比50%以上

#### デベロッパー事業とその他事業の売上高構成比



②その他、脱デベロッパー事業の施策

- ・将来の事業化をにらんだ、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。



## 連結・中期経営計画

# Medium-term Plan

### 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	<b>1,460</b>	<b>6,193</b>	<b>759</b>	<b>896</b>
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	<b>△204</b>	<b>△67</b>	<b>△68</b>	<b>△68</b>
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>2,300</b>	<b>△7,672</b>	<b>△691</b>	<b>△828</b>
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	<b>3,557</b>	<b>△1,547</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
V 現金及び現金同等物の期首残高	<b>2,990</b>	<b>6,547</b>	<b>5,000</b>	<b>5,000</b>
VI 現金及び現金同等物の期末残高	<b>6,547</b>	<b>5,000</b>	<b>5,000</b>	<b>5,000</b>

## 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)

今後の景気上昇局面での業績の向上をより確かなものにするため、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きますが、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か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・企業の選別化がさらに進むこと、また、「100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、当社のさら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でき次第順次、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を両面を考慮し、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して、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



## 連結・中期経営計画

## Medium-term Plan

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、また、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速くしていきます。
- ・販売の主力を低価格帯のプロジェクトを中心に、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。

また、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。なお、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が低い物件を対象に、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、また、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月期以降もさら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…景況感のさらなる悪化
- ・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

## 連結・中期経営計画

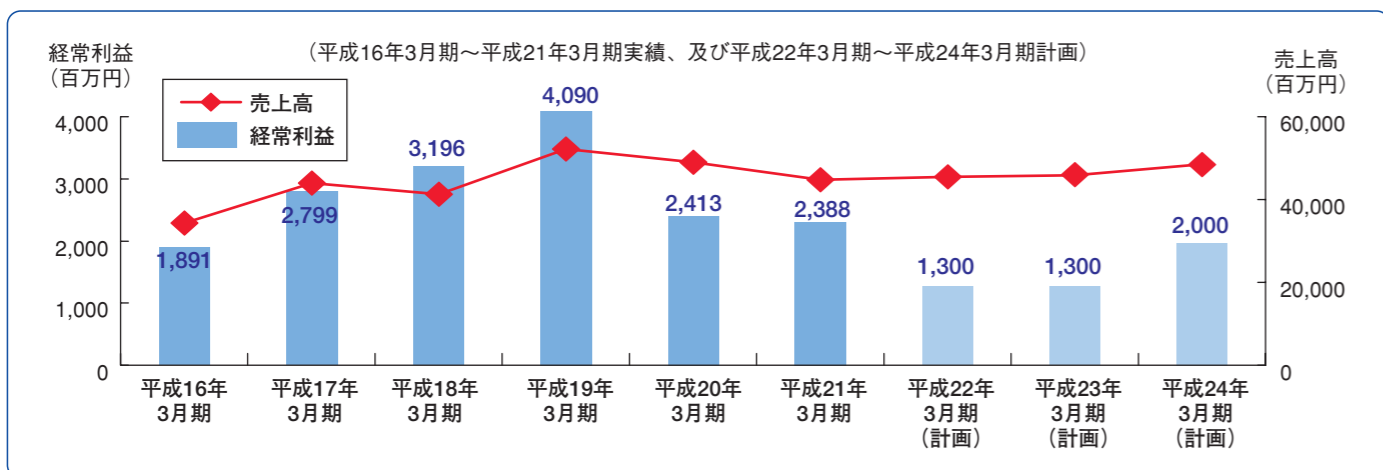
### 【数値目標】

(単位：百万円)

	上期	平成22年3月期	平成23年3月期	平成24年3月期
売上高	19,360	44,000	44,600	48,800
営業利益	364	1,601	1,541	2,225
経常利益	200	1,300	1,300	2,000
当期純利益	112	749	754	1,160
株主持分利益率 (ROE)	0.78%	5.07%	4.96%	7.23%
予想1株当たり利益	3円50銭	23円41銭	23円56銭	36円25銭
1株当たり年間配当金	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。

### 売上高と経常利益の推移



### 37期計画 (平成21年4月～平成22年3月)

(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
利益構成比	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。

### 38期計画 (平成22年4月～平成23年3月)

(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
利益構成比	48%	15%	1%	47%	37%	2%	△50%	100%

### 39期計画 (平成23年4月～平成24年3月)

(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
利益構成比	53%	12%	1%	40%	28%	1%	△35%	100%

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において当社が入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものです。実際の業績等は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる場合があります。

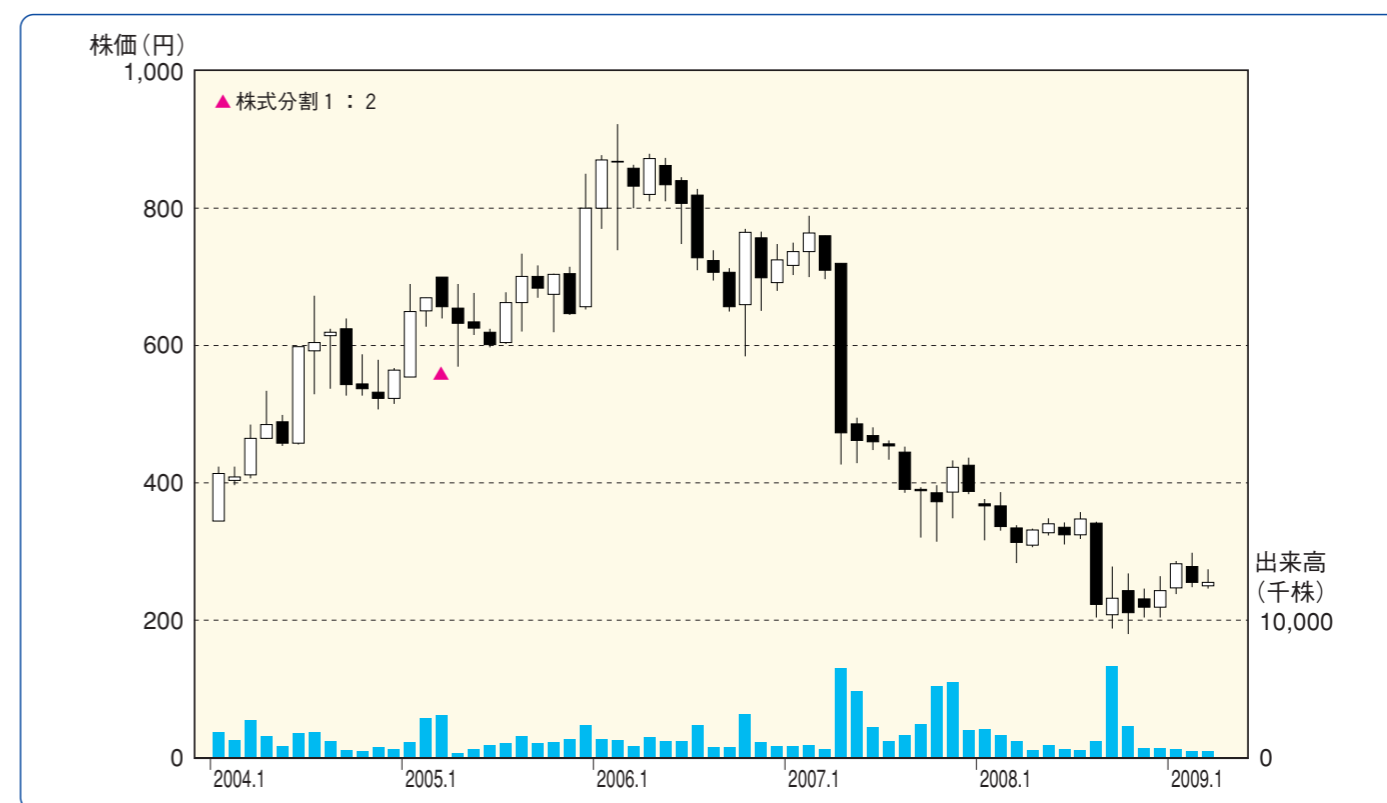
# Corporate Data

## 会社の概況 (平成21年3月31日現在)

- ◇事業所 本社：大阪府岸和田市土生町1丁目4番23号  
大阪支社：大阪市浪速区幸町2丁目2番20号
- ◇従業員数 353名 (単体317名)
- ◇株式の状況 東証・大証一部 コード番号：8860
- ◇上場市場 平成2年12月19日大阪証券取引所市場第二部上場  
平成15年12月12日東京証券取引所市場第二部上場  
平成17年3月1日東京証券取引所及び大阪証券取引所市場第一部に昇格
- ◇資本金 4,872,064千円
- ◇発行済株式総数 36,849,912株 (内、自己株式数4,850,883株)
- ◇1単元の株式数 100株 (平成16年3月1日に500株から100株に変更)
- ◇株主数 7,353名 (内、単元株主数6,262名)
- ◇地域別株主分布状況
 

北海道	94名	1.28%	中国	276名	3.74%
東北	142名	1.93%	四国	156名	2.11%
関東	2,083名	28.33%	九州	284名	3.86%
中部	1,082名	14.71%	外国	40名	0.54%
近畿	3,196名	43.50%	合計	7,353名	100.00%

### チャート(大証)



この株価チャートは、当社の平成16年(2004年)以来の株価について株式分割を調整したものです。株式分割は、大証一部上場以降平成3年(1991年)3月を基準日に1:1.3、平成9年(1997年)3月を基準日に1:1.15、平成17年(2005年)3月を基準日に1:2を実施いたしました。