

平成22年4月30日

各位

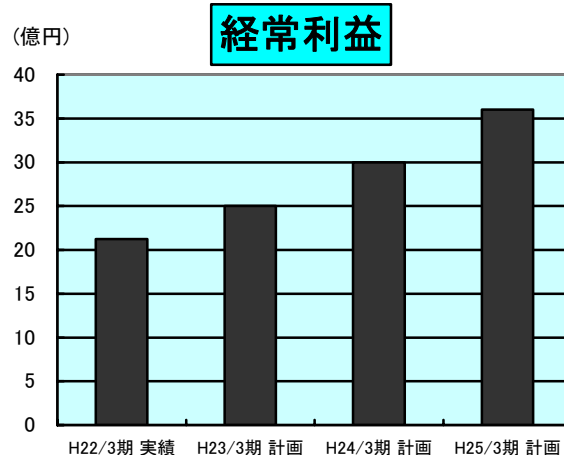
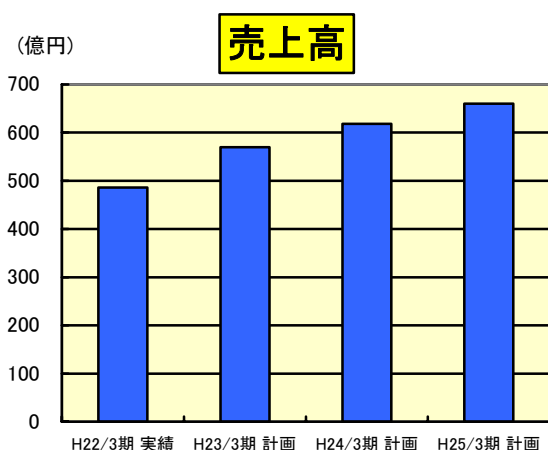
所在地 大阪府岸和田市土生町1丁目4番23号
会社名 フジ住宅株式会社
代表者名 代表取締役社長 宮脇宣綱
(コード番号 8860 東証・大証第一部)
問合せ先 常務取締役 山田正明
(TEL 072-437-9010)

連結・中期経営計画について

(平成23年3月期～平成25年3月期)

『守りから攻めへ!』

【利益計画】



単位:百万円

	平成23年3月期	平成24年3月期	平成25年3月期
売上高	57,000	61,800	66,000
営業利益	2,515	3,053	3,632
経常利益	2,500	3,000	3,600
当期純利益	1,450	1,740	2,088
総資産	49,250	50,935	52,287
自己資本	16,042	17,335	18,975
一株当たり利益(EPS)	45.33円	54.39円	65.25円
一株当たり純資産(BPS)	501.35円	541.74円	593.00円
一株当たり配当金	年14円 中間7円、期末7円	未定	未定
自己資本比率	32.6%	34.0%	36.3%

※一株当たりの各数値については、平成22年3月31日現在の自己株式を除く発行済株式数31,998千株に増減がないものとして算出しています。

【 計画概要 】

住宅市場は厳しいながらも安定しており、前期は中古住宅「快造くん」や小規模建売住宅、自由設計住宅で比較的低価格の住宅の供給に努めたことで一次取得者層のニーズを捉えることができ、それまでの守りの経営から一転、攻めの経営へと方針転換し、値下がり傾向下で良質な土地の積極的な取得を進め、在庫の販売と並行して新規プロジェクトの供給に努めた結果、受注契約、売上げともに期初の計画を大きく上回りました。又、土地有効活用事業では、高齢者専用賃貸住宅「フジパレスシニア」が社会貢献にも結びつくビジネスとして、土地所有者と当社の双方及び時代のニーズに合致し、期初計画を上回って好調に受注できました。

当社は、平成 19 年春に従来の積極姿勢から守りに徹する経営方針に変更したことにより、その後のファンด์バブル崩壊で多くの同業他社が経営破綻や業績を大きく低下させる中で、安定した業績を残すことができ、現在の不況こそ好機と捉え、再び攻めの経営への方針転換も行うことができました。

今後住宅市場は、住宅エコポイント制度の創設、住宅資金の贈与税非課税枠の拡大、子ども手当の実施等の政策も追い風になると思われることから、実需を中心に大いに伸びが期待できる反面、日本経済全体は未だ回復しておらず依然として先行き不透明な状況にあることから、平成 23 年 3 月期を初年度とする 3 ヶ年計画は、経営の安定化に重点を置いた基本方針を継続しながら、守りから攻めへの転換と成長を図る計画としています。

国内外の経済情勢、国政の動向、地価、金利の動向等、不透明な要素は多いものの、前述の方針の下でこれらの要素に大きな変化がないことを前提に、本計画初年度の平成 23 年 3 月期は、売上高 570 億円、経常利益 25 億円、平成 24 年 3 月期は、売上高 618 億円、経常利益 30 億円、平成 25 年 3 月期は、売上高 660 億円、経常利益 36 億円の数値目標の達成を目指します。

【 経営方針 】

I. 大きな景気変動下でも揺るがない経営体質の保持

在庫コントロールと経営の多角化促進による収益構造の転換により経営の更なる安定化を図ります。

1. 在庫コントロール

地価の急激かつ大きな下落に耐え得る在庫水準の指標を設定し、これらの指標を目安に在庫を調整しています。

- ① 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 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 在庫純資産倍率 2 倍以下 (棚卸不動産残高/純資産額)

2. 経営の多角化による収益構造の転換

- ① 保有土地の値下がりリスクの軽減のため、不動産開発事業を縮小するのではなく、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・管理事業を伸ばさせることで、これら事業の比率を更に高めるよう努めます。
- ② 新規事業、非不動産販売事業の促進策として、将来の事業化を前提とした、リフォーム、建替え市場の調査並びに事業を促進します。

重点指標

単位:百万円

	目安倍率	H22.3.31 実績	H23.3.31(H23/3期)	H24.3.31(H24/3期)	H25.3.31(H25/3期)
不動産売上高		36,635	44,863	48,369	52,060
棚卸不動産		34,893	36,083	37,897	39,368
有利子負債		29,001	26,259	25,838	24,254
純資産		15,051	16,086	17,378	19,018
①棚卸不動産/不動産売上高	1倍以下	0.95倍	0.80倍	0.78倍	0.76倍
②有利子負債/棚卸不動産	0.8倍以下	0.83倍	0.73倍	0.68倍	0.62倍
③棚卸不動産/純資産	2倍以下	2.32倍	2.24倍	2.18倍	2.07倍

Ⅱ. 事業戦略

1. 地域戦略

需要層が厚く、市場規模の大きな地域への拡大と深耕により販売数量の増加を図ります。

2. 商品力強化

[価格] より価格競争力の高い商品を従来の商品ラインに加えることで、幅広い顧客ニーズに対応できるようにします。

[品質] シックハウス対策等の健康に配慮した住宅やエコポイント対象の住宅、又、社会貢献にも結びつく低家賃の高齢者専用賃貸住宅の供給を促進します。

3. 投資

[人財投資] 営業力の更なる強化の為、将来の先行投資として、定期採用及び中途採用による人財投資を積極的に行います。

[設備投資] 中古住宅再生事業「快造くん」で新規出店を計画していますが、賃借を予定しており、大きな設備投資計画はありません。

4. CS活動

将来に向けての競争力強化を目的として、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等の充実を図り顧客満足を追求していきます。

5. 人事政策

- ① 新卒の定期採用及び即戦力の中途採用により、当社の経営理念に共鳴する有能な人財の確保を図ります。
- ② 人財開発室における社員教育の充実により、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. 内部統制及びコンプライアンス体制の充実

社長直轄の「内部統制推進委員会」及び「リスク・コンプライアンス推進委員会」の活動を通じ、内部統制及びコンプライアンス体制のより一層の充実とリスク管理の強化を図ります。

Ⅳ. 配当政策

平成 23 年 3 月期は一株当たり年 14 円配当を予定しています。(中間 7 円、期末 7 円配当)
次年度以降も内部留保と株主還元の両面を考慮し、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】 ※当期よりセグメントの分類を、商品単位から事業部単位へと変更しています。

単位:百万円

平成 23 年 3 月期	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	その他事業	全社営業費用	合計
売上高	23,566	20,058	6,009	7,292	75	—	57,000
営業利益	1,254	1,134	545	315	15	△748	2,515
平成 24 年 3 月期	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	その他事業	全社営業費用	合計
売上高	25,198	22,480	6,109	7,938	75	—	61,800
営業利益	1,402	1,396	595	406	15	△761	3,053
平成 25 年 3 月期	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	その他事業	全社営業費用	合計
売上高	27,966	23,790	5,622	8,547	75	—	66,000
営業利益	1,843	1,551	546	447	15	△770	3,632

【分譲住宅事業】 事業区分…自由設計戸建住宅、分譲マンション(本計画期間中の供給予定なし)

<新商品・オプション>

- 一次取得者層のニーズに、より対応する小規模規格住宅『レスタ』の商品化
- 健康志向のお客様のニーズに対応する、1 トンの炭を使用した室内空気浄化システムでシックハウス対策等、炭の各種効能を生かした『炭の家』の関西初の販売
- 住宅ローン減税の優遇が受けられると共に、住宅エコポイントの対象要件を備えた「長期優良住宅」のオプション化

<販売促進>

- 大型販売センター「住宅情報ギャラリー」の物件情報の充実による来場者数の増加
- インターネットのホームページの充実による反響者数の増加

<地域戦略>

- 大阪支社を拠点に、需要層が厚く市場規模の大きい大阪北部・東部地域の深耕による販売数量の増加

<仕入>

- 高回転の分譲用地仕入れと併行した、公共用地の入札等による好立地の大規模用地の取得

[住宅流通事業] 事業区分…新築建売住宅、中古住宅、宅地分譲、売買の仲介

＜地域・店舗戦略＞

- 仕入及び販売の拠点「ホームバンク」店を、需要層が厚く市場規模の大きい大阪北部、大阪東部、阪神地域に出店。営業エリアの拡大と深耕による販売数量の増加
- 大型販売センター「おうち館」の新規出店と物件情報の充実による来場者数の増加

＜商品戦略＞

- 中古住宅「快造くん」における2年間建物保証(当社の独自保証)の継続
- 小規模低価格建売住宅『アイーナC』の商品化
- 「住宅エコポイント」対応の建売住宅の商品化

[土地有効活用事業]

事業区分…賃貸アパート・マンションの提案型建築請負、賃貸アパート・マンションの一棟売り

＜商品戦略＞

- 狭小敷地に対応し比較的高い利回りを得られる木造3階建アパート『フジパレス3F』の土地活用の建築受注及び一棟売販売の促進
- 郊外立地でも運営可能な社会貢献に結びつく事業として、低賃料タイプの高齢者専用賃貸住宅『フジパレスシニア』の供給の促進

＜地域戦略＞

- 大阪北部・阪神地域での銀行ルートの深耕で、同地域内の顧客開拓推進による受注の増加

＜受注促進＞

- 既契約者フォローと賃貸管理の充実による、既契約者からの2、3次受注や紹介受注の促進

[賃貸及び管理事業]

事業区分…賃貸事業、賃貸管理事業、施設管理事業、分譲マンション管理組合運営受託事業

- 賃貸入居者斡旋業者との関係をより強化し、集客の増加を図ることによる賃貸稼働率の向上
- 管理の質を落さず、規模の利益を追求したコストダウンの推進
- 管理物件の修繕の受注による収益の増加

[その他事業]

将来の事業化を前提とした、リフォーム、建替え市場の調査並びに事業の促進

【事業等のリスク】

・経済情勢	景気の更なる悪化	・材料価格	原材料価格の上昇
・地価動向	地価の急激な上昇または下落	・法令・税制	法令や税制改正による事業の制限及び影響
・金利動向	景気回復の伴わない金利の上昇	・災害	地震、風水害等の天変地異によって被る事業への影響

※本資料に記載の業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表時現在において当社が入手可能な情報及び合理的と判断する一定の前提に基づき作成したもので、実際の業績等は、今後様々な要因によって変動する可能性があります。