



フジ住宅株式会社 岸和田本社ビル 外観



堂島ビルディング フジ住宅 企業広告看板



阪神高速1号 フジ住宅 企業広告看板



阪神高速4号湾岸線 フジ住宅 企業広告看板



高島屋大阪店前 フジ住宅 企業広告看板



フジ住宅株式会社 大阪支社ビル 外観

フジ住宅株式会社

東証プライム市場

(証券コード：8860)

2023年9月23日 (土・祝)



2023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
2023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 第1位

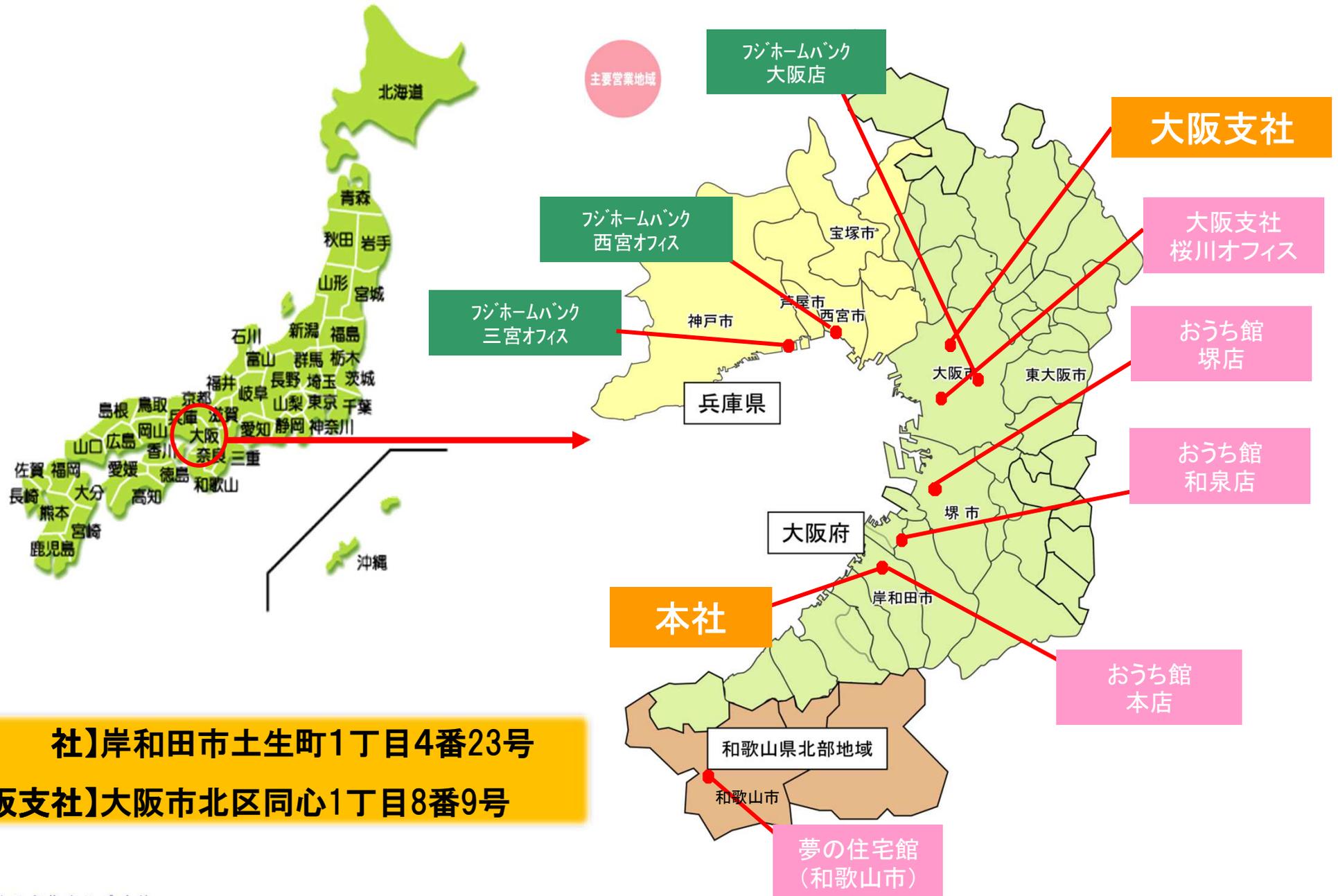
財務部長・IR室長・経営企画部長
常務執行役員 野口 恭久

会社概要

(2023年3月31日現在)

会社創業	1973年(昭和48年)1月22日
会社設立	1974年(昭和49年)4月19日
本社	大阪府岸和田市土生町1丁目4番23号
代表取締役社長	宮脇宣綱
資本金	48億7,206万円
従業員数	1,222名(パート社員を含む)(連結)
取引所	東京証券取引所 東証プライム市場
単元株式数	100株
子会社	フジ・アメニティサービス株式会社 雄健建設株式会社 関西電設工業株式会社

主な事業所と営業店舗



【本 社】岸和田市土生町1丁目4番23号
【大阪支社】大阪市北区同心1丁目8番9号

事業内容

事業内容

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バランス経営。

〈売上高・セグメント利益構成比〉



住宅流通
Fuji Home Bank
フジホームバンク
ホ・ウ・チ・館



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再販事業。



富裕層向けの収益物件・賃貸住宅の建築請負、一棟売賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の販売事業。

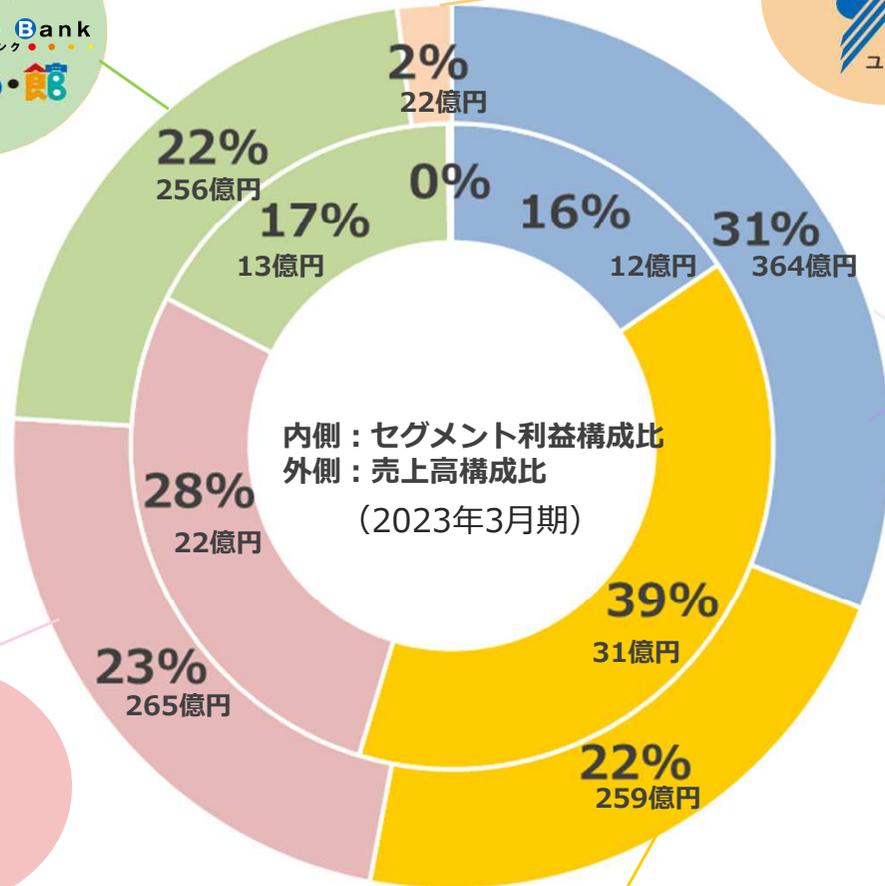
※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

建設関連
ユウケン

官公庁等からの鉄骨造、鉄筋コンクリート造の建築工事、土木工事、電気設備工事等の受託業務。土地有効活用事業の需要への対応を目指す。

分譲住宅
フジの家
あなたの住みたい家が見つかる
www.fuji-ie.com

「街づくり」「自由設計」を特長とする50~200戸規模の新築戸建分譲住宅及び分譲マンション販売事業。



内側：セグメント利益構成比
外側：売上高構成比
(2023年3月期)

土地有効活用
FUJI

賃貸及び管理
暮らしを見守る確かな信頼
FAS

土地有効活用とリンクした賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の賃貸管理及び分譲マンションの管理組合からの運営受託業務。

幸せはこぶ住まいづくり

【事業内容と2023年3月期の販売実績】

(単位：百万円)

		数量	売上高	事業内容
新築分譲セグメント	自由設計住宅	623戸	25,527	自由設計による新築戸建て分譲、及び新築分譲マンションの開発と販売
	分譲マンション	214戸	9,323	
	分譲宅地販売	70戸	1,595	
	素地販売	268㎡	49	
		907戸 268㎡	36,495	
流通セグメント	中古住宅（一戸建）	114戸	3,048	中古住宅（戸建、マンション）の買取、リノベ販売、買取再販のほか、居つき中古マンションを保有し、賃収を得つつ販売利益を得る「中古アセット事業」も展開
	中古住宅（マンション）	963戸	22,563	
	その他	-	16	
		1,077戸	25,628	
土地有効活用セグメント	建築請負	23件	3,335	賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の建築請負、及び、一棟売り賃貸アパートの開発と販売
	サービス付き高齢者向け住宅	6件	3,147	
	個人投資家向け一棟売り賃貸アパート	125棟	18,651	
		29件 125棟	25,133	
賃貸管理セグメント	賃貸料収入	-	18,867	当社分譲マンション、中古アセット物件の管理や、土地有効活用セグメントにて請負、販売した物件のサブリース、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の管理運営
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	6,165	
	管理手数料収入	-	943	
		-	25,976	
建築セグメント		103件	1,239	当社分譲マンション等S造物件の建築請負
合計		1,984戸 268㎡ 132件 125棟	114,473	

幸せはこぶ住まいづくり

バランス経営について

◆事業エリアを拡大しない理由



◆多くの不動産会社がM&Aの活用などにより事業エリアを拡大していますが・・・

①当社は創業来事業エリアは拡大せずに**地域密着経営**を貫いています。

②それは、「**当社の建てた家に住んで頂く方みなさんに幸せになって頂きたい**」という強い願いがあるためです。



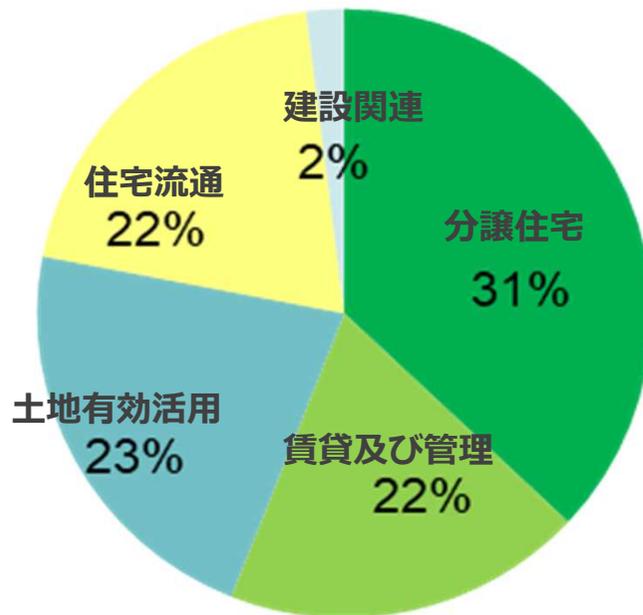
③そのためには「**売りっぱなし、建てっぱなし**」には**絶対出来ませんので**、お客様から不具合等の連絡を頂いたら、すぐに駆け付けられるように、**事業エリアを本社、支社から1時間圏内に限定**しています。

- ◆ その結果、限られた事業エリアの中で、バランスのとれた事業ポートフォリオが形成されました。

《バランス経営の強みと利点》

◎用地仕入の柔軟性、多様性

- ・ファミリー層、富裕層、投資家などの様々な取得目的に対し、50坪から数千坪まで、駅前から郊外まで木造から鉄骨鉄筋まで、多様な商品開発が可能。



◎変事抵抗力

- ・景気や相場の変動があっても補完し合える関係性と、特にストックに重点を置くことによる安定度の高さ。

◆ 事業ポートフォリオは分散していますが...

①分譲住宅セグメントにおいて、
大阪府の住宅着工棟数 地域
ビルダーランキングは・・・
17年連続でNo.1です。

※2005年度～2021年度 最新2023年2月発表



愛されて
No.1
幸せはこぶ住まいづくり
人に寄り添う街づくり



※1 2021年～2023年 オリコン顧客満足度調査 賃貸住宅ビルダー 近畿 第1位 ※2 2020年～2023年 オリコン顧客満足度調査 賃貸住宅ビルダー 近畿 第1位
※3 総合ランキングは、ビルダー・ビルダー・工務店すべてを含め、国土交通省の調査結果に基づいて掲載されている。順位は調査対象のビルダー・ビルダー・工務店のうち、最も高い順位を示すビルダー・ビルダー・工務店の順位を示す。

②住宅流通セグメントにおいて、買取再販年間販売戸数は・・・
1077戸でランキングは全国7位です（関西No.1）

※リフォーム産業新聞（2023年7月31日発行）の最新ランキング

③土地有効活用セグメントにおいて、サービス付き高齢者向け
住宅の運営棟数は210棟で
全国No.1です。

※2022年発表の最新ランキング



各事業部それぞれが存在感を示しており、高いマーケットシェアを獲得しています。

幸せはこぶ住まいづくり

お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

～顧客満足度の高さ～

「2023年 オリコン顧客満足度®調査」におきまして、当社が「2023年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダール 近畿 第1位」「2023年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダール 近畿 大阪府部門 第1位」を受賞し、3年連続でのダブル受賞となりました。
近畿では3年連続の総合No.1、大阪府では4年連続のNo.1となります。



2023年オリコン顧客満足度®調査 2023年オリコン顧客満足度®調査
建売住宅ビルダール近畿 第1位 建売住宅ビルダール近畿 大阪府 第1位

～紹介率・リピート率の高さ～

《分譲住宅事業部門（新築）》

2023年3月期の分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の30.2%が、既に当社でご購入頂いたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

2023年3月期（新築）	
ご紹介による成約数※1	258件
受注契約数	852件
割合	30.2%

《住宅流通事業部門（中古）》

2023年3月期の住宅流通事業部門（中古）では、仲介業者を介さず直接販売した物件の受注契約の39.4%が既に当社でご購入頂いたお客様や当社に関係する方からのご紹介によるものです。

2023年3月期（中古）	
ご紹介による成約数※2	56件
受注契約数	142件
割合	39.4%

《土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）》

2023年3月期の土地有効活用事業部門では、一度ご購入頂いたオーナー様が更に2棟目・3棟目を契約されるリピート率が39.6%を占めております。

2023年3月期	
リピート契約	72件
受注契約数 ※3	182件
割合	39.6%

※1 分譲住宅（新築）のご紹介による成約数は、複数区画を同時購入頂いた場合、区画数に応じて加算集計しております。（素地販売は除く。）

※2 中古住宅は、仲介業者を介さず当社が直接販売したお客様のみを対象としております。

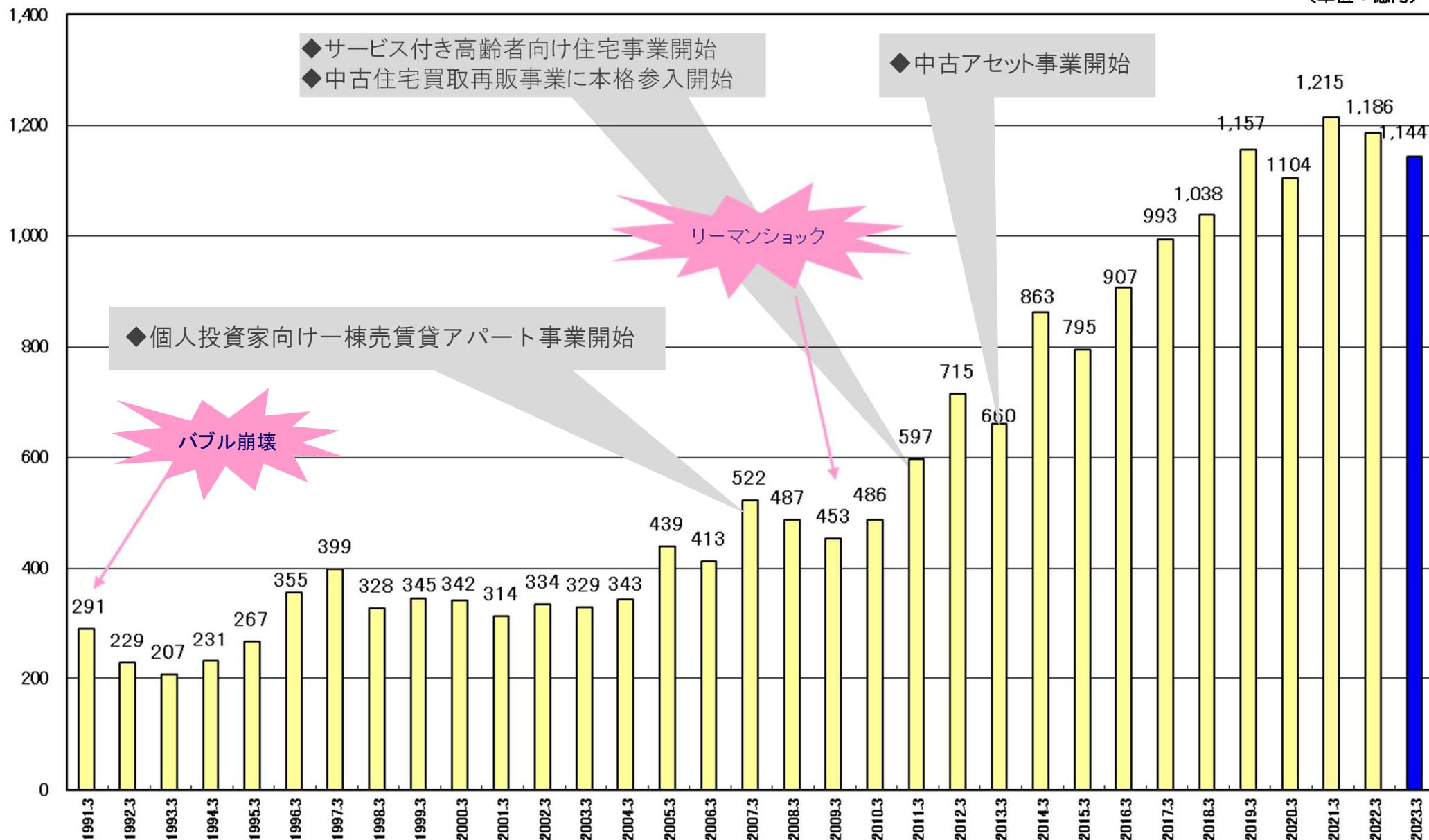
※3 受注契約数は、金融機関からの融資承認日を算定基準として集計しております。

幸せはこぶ住まいづくり

業績について

売上高の推移(株式上場以降)

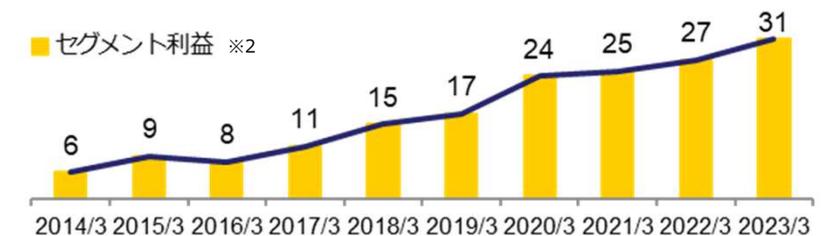
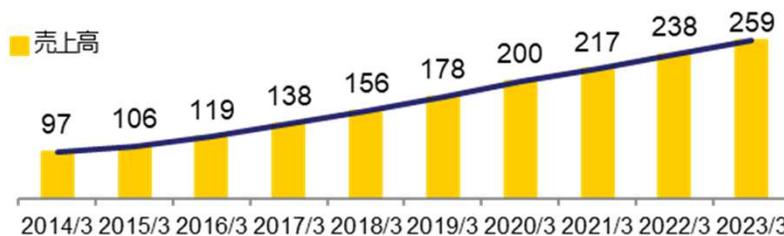
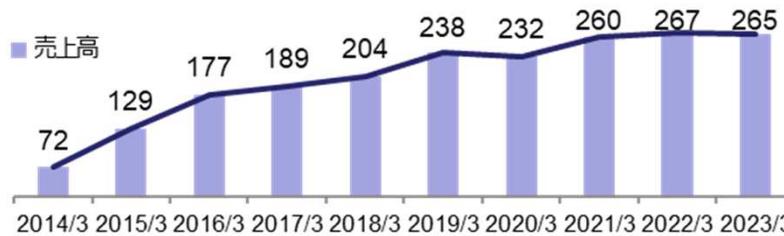
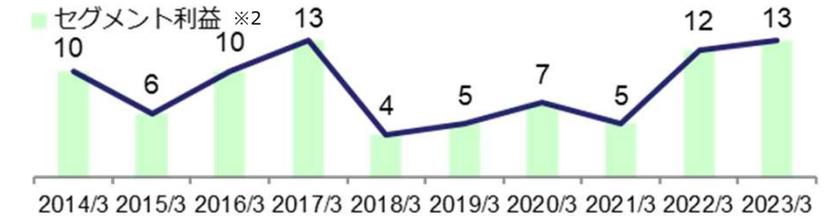
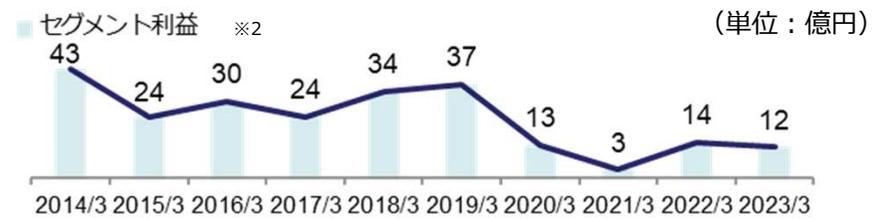
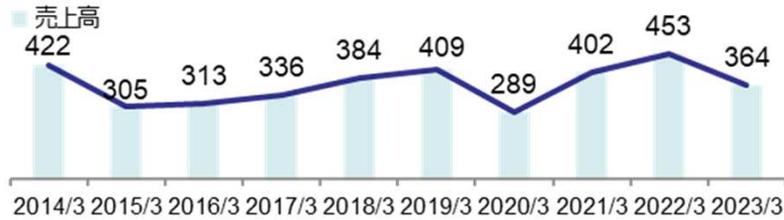
(単位：億円)



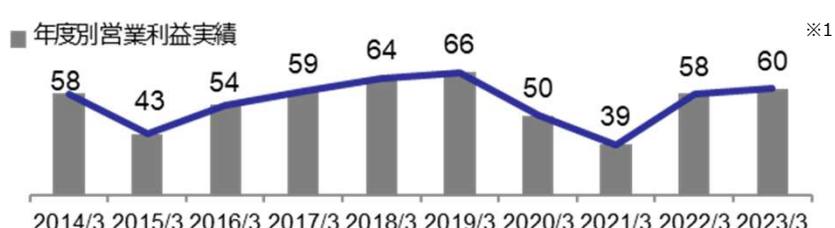
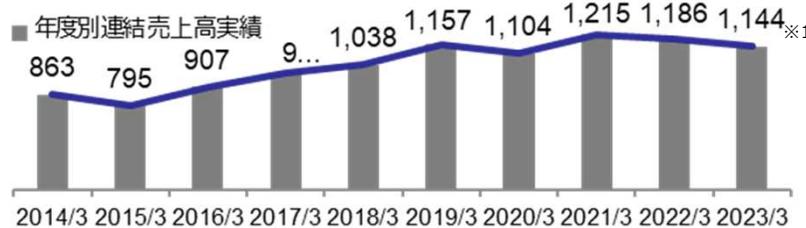
幸せはこぶ住まいづくり



セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



年度別連結合計※3



※1 建設関連は、2021.3月期より報告セグメントになっておりますが、2021.3月期以降の年度別連結合計に含めております。

※2 セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

※3 年度別連結合計は決算ベースでの表記となっており、各セグメントの合計値とは異なります。

幸せはこぶ住まいづくり

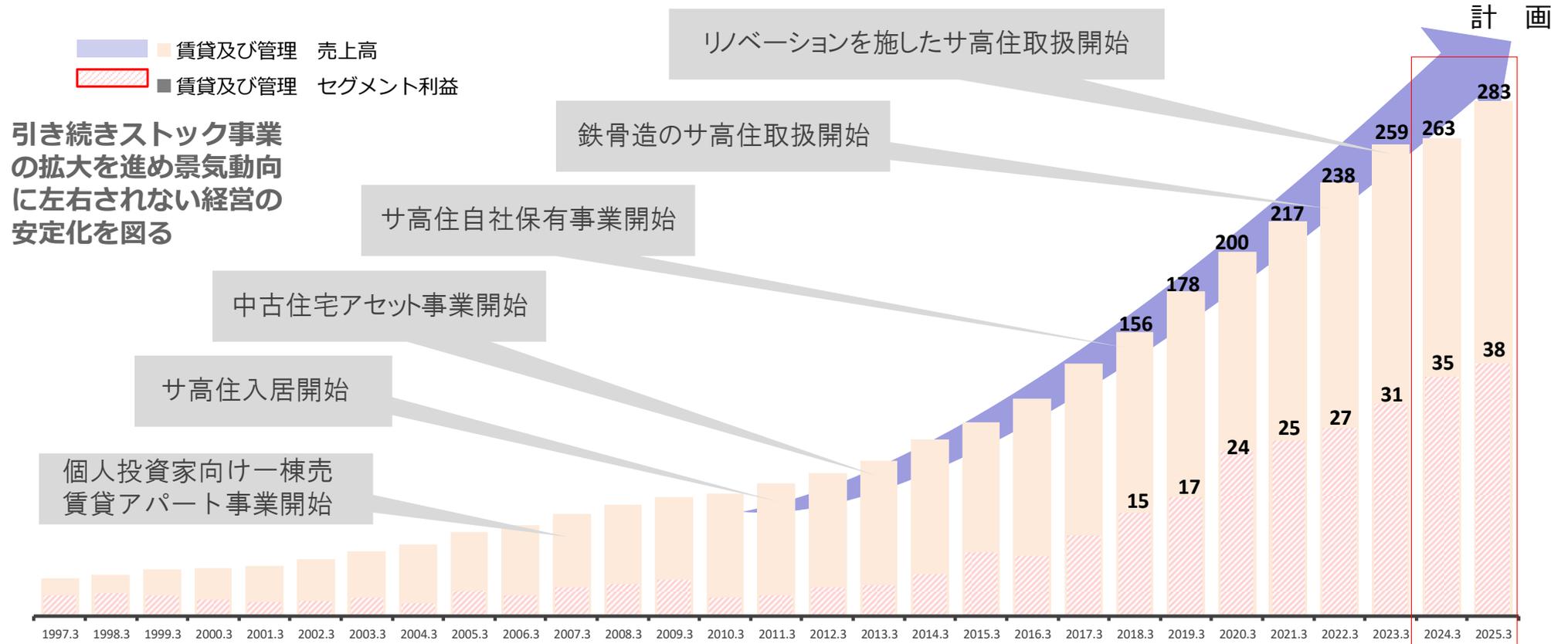
成長戦略

中長期的な事業の安定成長を目指したストック事業への取り組み

当社のストック事業の賃貸料収入は、個人投資家向け一棟売賃貸アパート及びサービス付き高齢者向け住宅（以下「サ高住」）のサブリース事業を皮切りに、中古住宅アセット事業、サ高住自社保有事業と多角化を進め堅調に推移して参りました。

<ストック事業の賃貸料収入推移>

(単位：億円)



引き続きストック事業の拡大を進め景気動向に左右されない経営の安定化を図る

【サ高住管理棟数の推移】

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
自社保有サ高住	12棟	18棟	25棟	36棟	39棟
借上物件サ高住	126棟	145棟	171棟	184棟	190棟
合計運営棟数	138棟	163棟	196棟	220棟	229棟

幸せはこぶ住まいづくり

当社の強み：経営理念

～事業の目的と手段の明確な棲み分け～

◆ 弊社の事業の目的は、**「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、「富士山」のように「日本一愛される会社になる」ことで、これは創業以来変わっていません。そして、売上や利益はその手段に過ぎず、決して経営理念に反した事業活動であってはならない、というものです。

◆ 経営理念の最初に**「社員のため、社員の家族のため」**とありますのは、社員とその家族がまず幸せでなければ、売りっぱなし、建てっぱなしにしない、お客様に顔を向けた責任の取れる住まいづくりは提供できないという考えからです。ですので、弊社では、社員が明るくイキイキと健康的に働けるよう、様々な独自の施策を取り入れております。

・ 社員全員が全役職員を評価する、文字通り**360℃の人事評価制度**

・ 社員の家族も受けられる、人間ドック並みの検査項目を擁する**定期健康診断**

・ 親孝行月間の設定と**親孝行資金の支給**、記念日の花束贈呈 など、

これらはそのごく一部ですが、健康経営銘柄優良法人（ホワイト500）の7年連続認定や、テレワーク先駆者総務大臣賞（2018）、テレワーク推進賞優秀賞（2020、2022）の受賞など、社員の健康推進や働き方改革への取組が評価されています。そしてまた、弊社の経営理念はすべてのステークホルダーに、偏りなく公平に報いることを目指しております。

◆ 身の丈をわきまえ、人財の成長に合わせて会社を成長させる、という考えのもと事業を営んでおりますので、急激な成長は望めないかもしれませんが、**安定的に成長し、絶対つぶれない会社**にすることが、長い目で見てすべてのステークホルダーの負託に応えることと考えております。

当社の強み：炭の家／ピュアエア

～健康に暮らす為に、室内の空気環境に徹底的にこだわるべき～

排気ガス等の空気環境汚染に加え、花粉、細菌、ウイルスが大きな問題になっております。これまで培った技術を集結し、徹底的に「空気」と「質」にこだわって生まれたのが当社の「炭の家／ピュアエア」です。

特許取得システム「炭の家」の使用権を当社グループ営業地域内で取得しており、他社との差別化や付加価値を見出す商品として安心出来る住まいを提供しております。

(お客様が実感された効果を一部ご紹介)

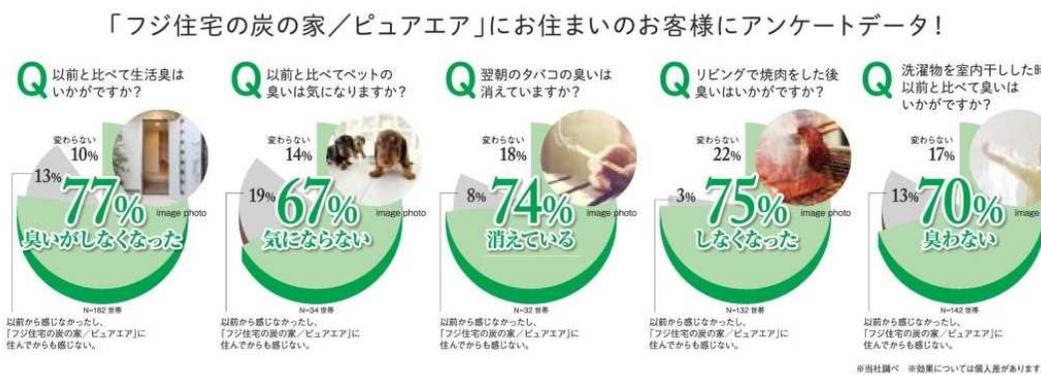
(炭の家/ピュアエアの概要)
「カーボンエアークリーンシステム」により屋外の空気をファンで強制的に取り入れ、「微小粒子用フィルター」で微小な有害物質をブロックします。さらに「炭」を床下に敷き詰め、そこに空気を通すという二重の対策を行うことでクリーンな空気を各部屋に供給しております。



健康効果



消臭効果



(参考) 詳しいご説明は以下からご確認いただけます。
<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>

※「炭の家」に1年以上、お住まいのお客様にお聞きした内容を基に作成しております。

当社の強み：住宅性能表示制度 最高等級取得項目

～建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命～

高品質であり、安心感に満ちた住まいをお客様に提供することが当社の使命であると考えております。その1つとして、自由設計住宅の全邸で住宅性能評価書を取得しており、住宅性能表示制度の6つの各項目をトップレベルでクリア出来る体制を整備しております。さらに、地震による揺れを低減させる制震システム「TRCダンパー」を導入し、壁の損壊や家具の転倒を防止する効果を高めております。

分野	項目	等級						
構造の安定	耐震等級 (構造躯体の倒壊等の防止)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
	耐震等級 (構造躯体の損傷防止)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
	耐風等級	1等級	2等級 “最高等級”					
劣化の軽減	劣化対策等級 (構造躯体等)	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				
温熱環境・ エネルギー消費量	断熱等性能等級 ※2	1等級	2等級	3等級	4等級	5等級	6等級	7等級 “最高等級”
空気環境	ホルムアルデヒド発散等級	1等級	2等級	3等級 “最高等級”				

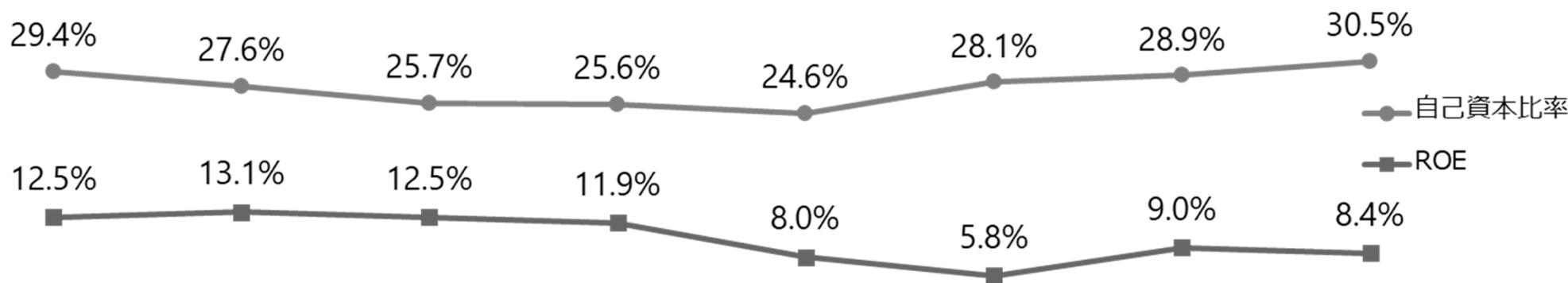
住宅性能表示制度の6つの各項目をトップレベルでクリアすることだけでなく、当社独自の自由設計にてお客様の理想の住まいを追究し、高品質で安心出来る住まいを提供しております。

※1 上記記載内容につきましては、2023年3月31日時点のものとなります。

※2 断熱等性能等級は、7等級が最高等級となりますが、2025年に予定されております省エネ基準適合義務化の4等級は全邸クリアしております。また、いわゆるZEH基準の5等級・6等級をクリアするレベルの品質及び施工技術を有しております。

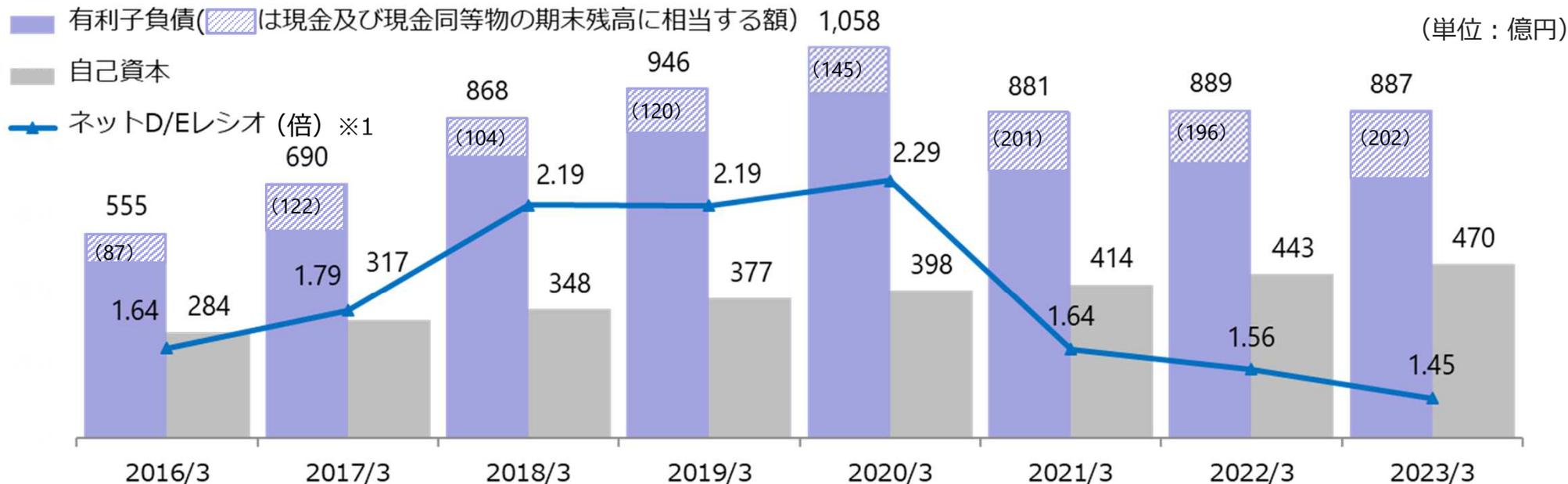
経営指標、配当について

経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



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確保
 自社保有物件（サービス付き高齢者向け住宅）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）



配当金と株主優待

配当金

	2019年3月期実績 (連結)	2020年3月期実績 (連結)	2021年3月期実績 (連結)	2022年3月期 (連結)	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結) 予想
1株当たり当期純利益 (円)	120.40	87.40	66.00	107.68	106.65	111.88
1株当たり配当金 (円)	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
うち1株当たり中間配当金 (円)	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
うち1株当たり期末配当金 (円)	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00
配当性向 (%)	22.4%	30.9%	40.9%	25.1%	25.3%	24.1%

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	JCBギフトカード 3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	JCBギフトカード 4,000円分
10,000株以上	JCB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ます。

過去配当利回りの推移

	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
期末株価	684円	728円	900円	820円	514円	741円	617円	679円
配当利回り	3.80%	3.57%	3.00%	3.29%	5.25%	3.64%	4.37%	3.97%

幸せはこぶ住まいづくり

業績

連結損益計算書

- 当期を含む直近5期の業績と当期の通期業績予想に対する結果は以下の通りです。
- 2022年5月発表の通期業績予想に対して、売上高及び各段階利益共に予想を上回る結果となりました。
- 2022年3月期以前と当期の売上高の比較では、2021年3月期は兵庫県加古川市の大型分譲用地の大部分を素地販売した売上高約40億円が含まれていたことを考慮しますと、当期は過年度と比べても遜色なく、各段階利益についても販売費及び一般管理費の抑制運営を続けたため、利益率は改善し、こちらも過年度比で堅調に推移しております。
- 当期末の受注契約残高については、コロナ禍での「住宅特需」があった、2021年3月期に迫る水準となっており、非常に順調に推移しております。

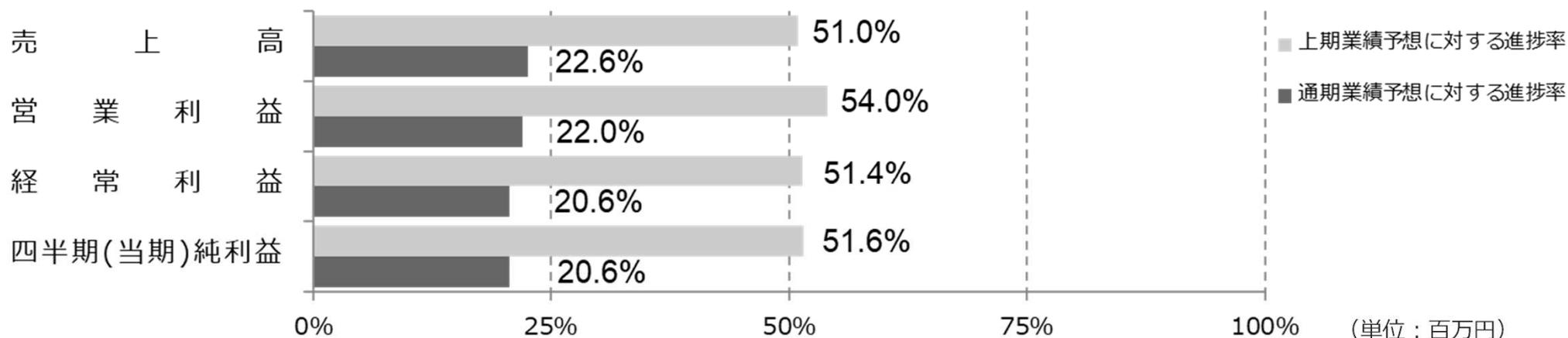
(単位：百万円)

	2019年3月期		2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期			通期業績 予想に対する	
	実績	対売上高比	対前期 増減率	通期業績予想	予想比								
売上高	115,710	100.0%	110,444	100.0%	121,541	100.0%	118,698	100.0%	114,473	100.0%	▲3.6%	110,600	103.5%
売上総利益	18,565	16.0%	16,597	15.0%	15,853	13.0%	16,684	14.1%	16,950	14.8%	+1.6%	-	-
販売費及び一般管理費	11,928	10.3%	11,595	10.5%	11,866	9.8%	10,813	9.1%	10,859	9.5%	+0.4%	-	-
営業利益	6,636	5.7%	5,002	4.5%	3,986	3.3%	5,871	4.9%	6,091	5.3%	+3.7%	6,000	101.5%
経常利益	6,445	5.6%	4,611	4.2%	3,558	2.9%	5,627	4.7%	5,744	5.0%	+2.1%	5,700	100.8%
当期純利益	4,298	3.7%	3,088	2.8%	2,358	1.9%	3,869	3.3%	3,817	3.3%	▲1.3%	3,800	100.5%
受注契約残高	47,602	-	51,707	-	54,898	-	51,508	-	53,777	-	+4.4%	-	-

※売上総利益、販売費及び一般管理費については、業績予想は非開示のため、通期業績予想、通期業績予想に対する進捗率については「-」としております。

連結業績予想に対する進捗状況

- ▶ 当第1四半期の連結業績は、売上高、各段階利益共に上期業績予想に対して順調に推移しております。
- ▶ 通期業績予想に対しては、やや進捗に比して遅れておりますが、当期は下期に分譲マンション4棟の引き渡しを予定していること及び、受注残高を伸ばしている個人投資家向け一棟売賃貸アパートも今後、順次引渡しを予定しておりますので、予想通りの進捗と考えております。



	2024年3月期 1Q実績	2024年3月期 上期業績予想 (2023/5/2公表)	上期業績予想に 対する進捗率	2024年3月期 通期業績予想 (2023/5/2公表)	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	27,115	53,200	51.0%	120,000	22.6%
営業利益	1,404	2,600	54.0%	6,400	22.0%
経常利益	1,234	2,400	51.4%	6,000	20.6%
四半期(当期)純利益	824	1,600	51.6%	4,000	20.6%

当社グループの主力事業であります不動産販売事業においては引渡基準を採用しており、例年、物件の引渡し時期が特定の四半期に偏重する傾向があります。

幸せはこぶ住まいづくり

中期利益計画 (2023年3月期～2025年3月期)

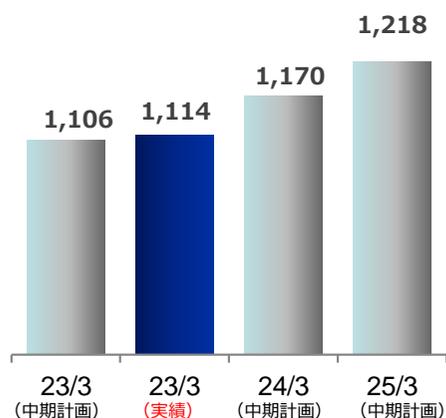
連結業績計画

(単位：百万円)

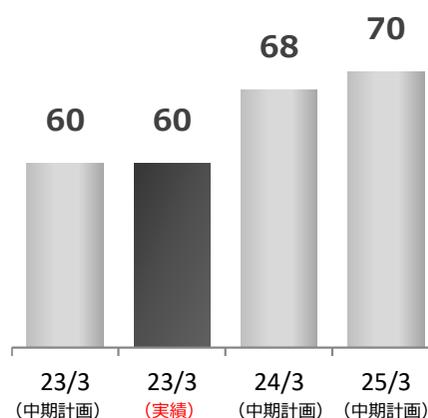
	2023年3月期 中期利益計画	2023年3月期 実績	2024年3月期 中期利益計画	2024年3月期 期初利益計画	2025年3月期 中期利益計画
売上高	110,600	114,473	117,000	120,000	121,800
営業利益	6,000	6,091	6,800	6,400	7,000
経常利益	5,700	5,744	6,300	6,000	6,600
当期純利益	3,800	3,817	4,200	4,000	4,400
ROE	8.4%	8.35%	8.7%	—	8.4%
自己資本比率	25%以上	30.5%	25%以上	—	25%以上

(単位：億円)

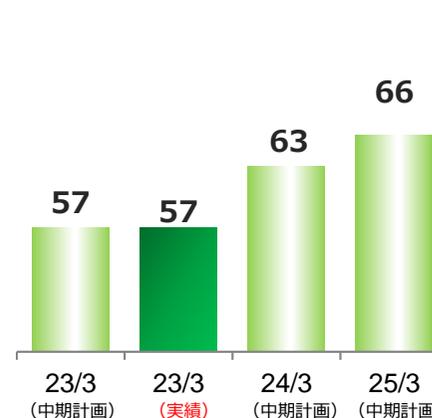
売上高



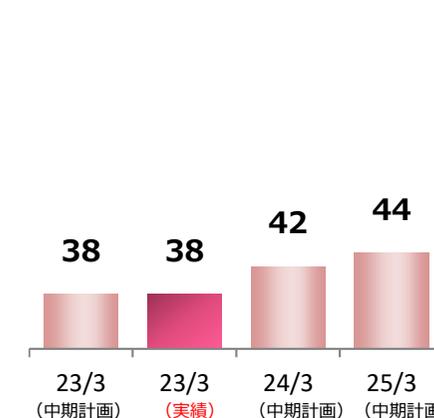
営業利益



経常利益



当期純利益



幸せはこぶ住まいづくり

資本コストや株価に関する当社の考え方

資本コストや株価に関する当社の考え方

当社は、事業を安定して継続し、経営理念にある通り、全てのステークホルダーに永続的に報いることを経営の目的としております。しかし、市況の変化に影響されやすく、財務レバレッジを効かせた事業運営が不可欠な不動産業にとっては、財務戦略は極めて重要であります。したがって、当社では、資本コストや株価を今まで以上に意識し、資産効率改善による財務の健全性向上と、成長分野への投資による収益性向上の両立を図り、同時に期待値の向上に向け、IR活動を今まで以上に充実させて参ります。

①現状

- 2023年3月期のROEは、8.4%と資本コストを上回っておりますが、PERが6.37倍と低く、PBRは0.53倍と1.0倍を割っております。
- ネットD/Eレシオは、低下傾向にあるものの、低減余地があります。
- 配当金は、利益に関わらず不変のため、配当性向はバラつきが生じているものの、総還元性向には留意しております。

②課題

- BPS増加率を上回る、EPS増加率を継続実現出来るかどうか。
- 投資家に向けて広く当社の堅実で安定したビジネスモデルの理解を深められるかどうか。
- 財務健全性の維持と向上及び、成長投資、配当政策の最適なバランスを確保出来るかどうか。

③取組

- 資本効率の高い土地有効活用事業と賃貸管理事業への投資を強化し、収益基盤の安定化と確実な成長を目指します。
- 特に、運営棟数全国トップのサービス付き高齢者向け住宅は、当社の優位性が発揮出来る事業であり、今後も進む高齢化社会のニーズにもマッチしていることから、注力事業と位置付けます。
- 配当政策は、安定配当路線は継承しつつ、総還元性向に留意します。
- IR活動を活性化し、他社にはない当社独自のビジネスモデルの理解促進を行います。
- CCCを改善し、ネットD/Eレシオを更に低下させ、財務健全性を向上させます。

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
ROE	11.9%	8.0%	5.8%	9.0%	8.4%
PER	6.81倍	5.88倍	11.23倍	5.73倍	6.37倍
PBR	0.80倍	0.47倍	0.66倍	0.51倍	0.53倍
自己資本比率	25.6%	24.6%	28.1%	28.9%	30.5%
ネットD/Eレシオ	2.19	2.29	1.64	1.56	1.45
配当性向	22.4%	30.9%	40.9%	25.1%	25.3%
総還元性向	36.5%	30.9%	40.9%	25.1%	29.7%

(ご参考：直近5年の決算期時点)

※1 資本コストは、株主資本コスト(リスクフリーレート+β値×市場リスクプレミアム)

※2 PBR(株価純資産倍率)

※3 BPS(1株当たりの純資産)

※4 EPS(1株当たりの利益)

※5 CCC(棚卸資産回転期間+売上債権回転期間-仕入債務回転期)

本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいており、多分に不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等によりこれらの見通しと異なる可能性があります。