

フジ住宅株式会社

2026年3月期  
第3四半期 決算説明資料

2026年1月30日

# 目次

---

1. 2026年3月期 第3四半期 決算概要	P. 2
2. 成長戦略と当社の強み	P. 20
3. ESG・SDGsの取組み	P. 34
4. 経営理念	P. 49
5. トピックス	P. 58
6. 補足資料	P. 69

# 1. 2026年3月期 第3四半期 決算概要 (\*)

\* 本資料において「第3四半期」は「第3四半期累計期間」を表しております。

# 2026年3月期 第3四半期 決算ハイライト (2025年4月～2025年12月)

- 当第3四半期は、売上高が1,052億円（前年同期比19.2%増）、営業利益が67億円（前年同期比16.8%増）と好調に推移し、売上高及び各段階利益ともに前年同期を上回り、第3四半期としては過去最高を更新しました。
- 売上高は、全てのセグメントにおいて前年同期比で増収となりました。特に分譲住宅セグメントでは、大型分譲マンションの竣工引渡し及び自由設計住宅の引渡しが好調に推移し、住宅流通セグメントにおいても、中古マンションの旺盛な需要が追い風となり、引渡しが増加したことでの大幅な増収となりました。これにより、人件費を主とした販売費及び一般管理費の増加を吸収し、各段階利益は、第3四半期としては過去最高を更新しました。
- 受注契約残高は629億円と過去最高であった前年同期を若干下回ったものの、それに迫る水準を維持しており、順調に推移しております。また、財務健全性指標である自己資本比率、ネットD/Eレシオについても健全な数値を維持していると考えております。

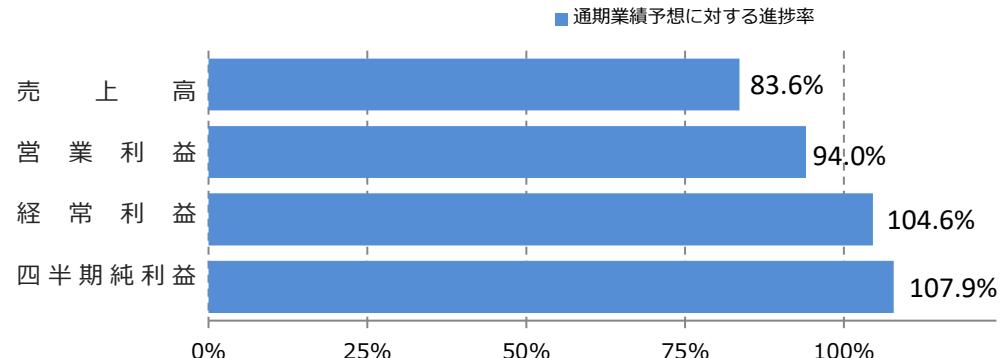
(単位：百万円)	2022年3月期3Q (4月～12月)		2023年3月期3Q (4月～12月)		2024年3月期3Q (4月～12月)		2025年3月期3Q (4月～12月)		2026年3月期3Q (4月～12月)		
	実績	対売上高比	対前年増減率								
売 上 高	81,800	100.0%	86,729	100.0%	84,283	100.0%	88,353	100.0%	105,277	100.0%	+19.2%
売上総利益	12,629	15.4%	12,859	14.8%	12,915	15.3%	14,434	16.3%	16,059	15.3%	+11.3%
販売費及び一般管理費	8,050	9.8%	7,967	9.2%	8,303	9.9%	8,638	9.8%	9,288	8.8%	+7.5%
営 業 利 益	4,579	5.6%	4,891	5.6%	4,612	5.5%	5,796	6.6%	6,770	6.4%	+16.8%
経 常 利 益	4,379	5.4%	4,546	5.2%	4,183	5.0%	5,080	5.7%	5,960	5.7%	+17.3%
四半期純利益	3,038	3.7%	3,024	3.5%	2,790	3.3%	3,407	3.9%	3,991	3.8%	+17.1%
受注契約残高	60,648	-	53,360	-	60,064	-	63,552	-	62,966	-	▲0.9%
自己資本比率	27.6%	-	30.2%	-	29.4%	-	29.6%	-	30.5%	-	0.9Pt増
ネットD/Eレシオ	1.75倍	-	1.54倍	-	1.55倍	-	1.68倍	-	1.57倍	-	0.11Pt減

※従来、保険代理店事業に係る収入を「営業外収益」にて計上しておりましたが、2024年3月期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行いました。それに伴い、2023年3月期は「売上高」に計上する組替を行っておりますが、2022年3月期は行っておりません。※ネットD/Eレシオ（（有利子負債-現金及び預金（定期預金を含む）の期末残高）÷自己資本）

# 連結業績予想に対する進捗状況

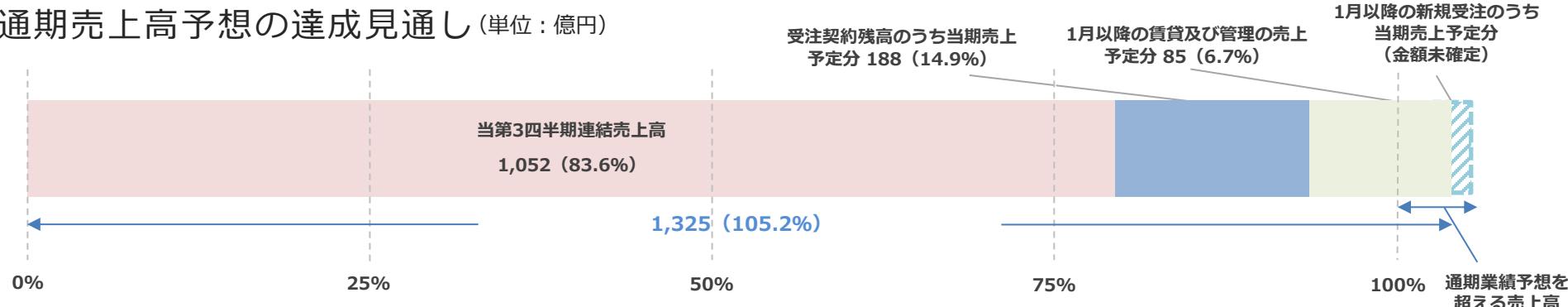
➤ 当第3四半期の連結業績は以下の通りとなり、通期業績予想に対して順調に進捗しております。

(単位：百万円)	2026年3月期 3Q実績	2026年3月期 通期業績予想 (2025/5/2公表)	通期業績予想に に対する進捗率
売 上 高	105,277	126,000	83.6%
営 業 利 益	6,770	7,200	94.0%
経 常 利 益	5,960	5,700	104.6%
四 半 期 純 利 益	3,991	3,700	107.9%



※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し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。

## 通期売上高予想の達成見通し (単位：億円)

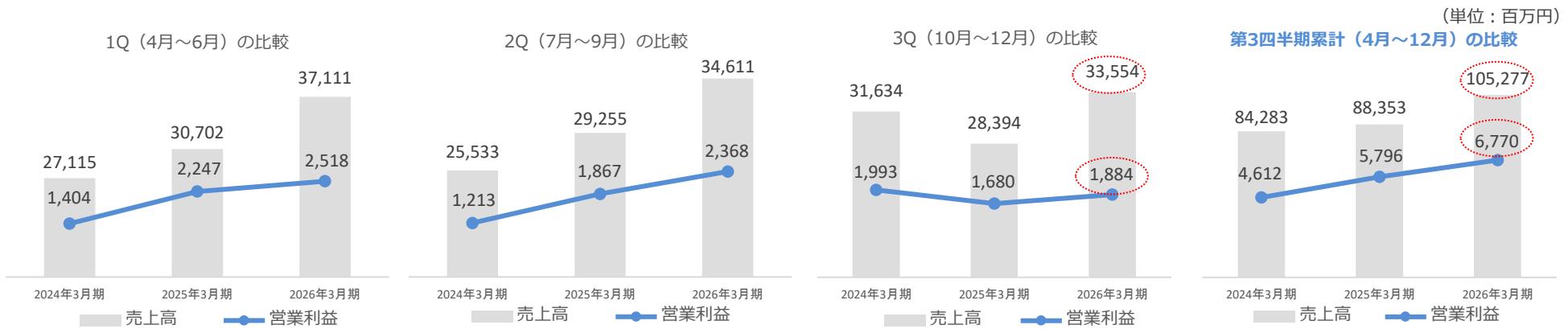


➤ 通期業績予想の売上高1,260億円に対して、当第3四半期売上高は1,052億円と通期予想の83.6%まで達しました。

通期業績予想の達成までは、残り208億円が必要となります。受注済みの自由設計住宅及び中古住宅、個人投資家向け一棟売賃貸アパート等の当期売上高に加え、1月以降の賃貸及び管理の売上高を含めると通期業績予想を超える見通しです。

# 四半期毎の連結業績推移

- 当期3Q（10月～12月）の売上高は335億円、営業利益は18億円となりました。
- 当期3Qは、1Q、2Qと同様に、主として中古マンションの引渡しの増加が売上高を牽引しました。



(単位：百万円)	2024年3月期					2025年3月期					2026年3月期				
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	合計	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	合計	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	通期 業績予想	
売上高	27,115	25,533	31,634	36,105	120,388	30,702	29,255	28,394	35,573	123,927	37,111	34,611	33,554	126,000	
営業利益	1,404	1,213	1,993	2,652	7,264	2,247	1,867	1,680	2,097	7,894	2,518	2,368	1,884	7,200	
対売上高比	5.2%	4.8%	6.3%	7.3%	6.0%	7.3%	6.4%	5.9%	5.9%	6.4%	6.8%	6.8%	5.6%	-	
経常利益	1,234	1,074	1,874	2,459	6,643	2,081	1,597	1,401	1,907	6,987	2,379	2,034	1,545	5,700	
対売上高比	4.6%	4.2%	5.9%	6.8%	5.5%	6.8%	5.5%	4.9%	5.4%	5.6%	6.4%	5.9%	4.6%	-	
当期純利益	824	711	1,254	1,768	4,559	1,414	1,064	928	1,357	4,764	1,604	1,364	1,021	3,700	
対売上高比	3.0%	2.8%	4.0%	4.9%	3.8%	4.6%	3.6%	3.3%	3.8%	3.8%	4.3%	3.9%	3.0%	-	

# 連結売上高 (2025年4月～2025年12月)

(単位：百万円)		2025年3月期3Q (4月～12月)		2026年3月期3Q (4月～12月)		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	312戸	13,364	406戸	17,059	+27.7%
	分譲マンション	239戸	9,836	326戸	13,723	+39.5%
	分譲宅地販売	42戸	1,195	34戸	702	▲41.3%
	素地販売	1,270m <sup>2</sup>	768	32m <sup>2</sup>	3	▲99.5%
	計	593戸 1,270m <sup>2</sup>	25,164	766戸 32m <sup>2</sup>	31,489	+25.1%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	75戸	1,893	89戸	2,131	+12.6%
	中古住宅（マンション）	615戸	15,505	836戸	22,385	+44.4%
	その他	-	6	-	7	+7.3%
	計	690戸	17,405	925戸	24,523	+40.9%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	27件	3,378	37件	5,119	+51.5%
	サービス付き高齢者向け住宅	12件	2,717	9件	2,765	+1.8%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	101棟	15,746	97棟	14,929	▲5.2%
	計	39件 101棟	21,843	46件 97棟	22,815	+4.4%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	16,607	-	18,270	+10.0%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	5,519	-	6,028	+9.2%
	管理手数料収入	-	805	-	832	+3.4%
	計	-	22,932	-	25,130	+9.6%
建設関連		73件	881	50件	1,159	+31.6%
その他		-	126	-	159	+26.3%
合計		1,283戸 1,270m <sup>2</sup> 112件 101棟	88,353	1,691戸 32m <sup>2</sup> 96件 97棟	105,277	+19.2%

## セグメント別業績の状況 (2025年4月～2025年12月)

- 当第3四半期のセグメント別売上高及びセグメント別利益の前年同期比は以下の通りです。
- 全体では売上高及び利益ともに前年同期を大きく上回りました。売上高の構成比は、分譲住宅、住宅流通のフロー型事業が53.2%（前年同期は48.2%）と存在感を示し、セグメント利益の構成比は、土地有効活用とそれにリンクするストック型事業の賃貸及び管理が67.1%（前年同期は67.9%）と依然中核を担っています。セグメント別業績の詳しい状況については次頁以降をご参照下さい。

(単位：百万円)	セグメント別売上高				セグメント別利益			
	2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)		2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)			
		構成比	対前年増減率		構成比	対前年増減率		
分譲住宅	25,164	31,489	53.2% [29.9%]	+25.1%	1,600	1,766	21.1%	+10.3%
住宅流通	17,405	24,523	23.3%	+40.9%	628	882	10.5%	+40.3%
土地有効活用 *	21,843	22,815	21.7%	+4.4%	1,980	2,200	26.3% [67.1%]	+11.1%
賃貸及び管理	22,932	25,130	23.9%	+9.6%	2,961	3,408	40.8%	+15.1%
建設関連 *	881	1,159	1.1%	+31.6%	15	▲ 11	▲0.1%	-
その他	126	159	0.1%	+26.3%	90	117	1.4%	+29.8%
合計	88,353	105,277	100.0%	+19.2%	7,276	8,363	100.0%	+14.9%

※セグメント別売上高は内部取引控除後、セグメント別利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

セグメント間取引消去	▲ 111	▲ 139
全社費用	▲ 1,369	▲ 1,453
営業利益	5,796	6,770

※全社費用は、主に各セグメントに帰属しない一般管理費となります。

# セグメント別業績の状況【分譲住宅】

2025年4月～2025年12月業績

- 分譲住宅セグメントでは、自由設計住宅、分譲マンションともに引渡し戸数が大幅に増加し、前年同期比で増収増益となりました。
- 売上高は、右記の大型物件「シャルマンフジパーク＆リンクス」の竣工引渡しにより、分譲マンションの引渡し戸数が大幅に増加したことにより、自由設計住宅の引渡しも増加したことから、前年同期比25.1%増となりました。
- セグメント利益は、前述の増収効果があったものの、前年同期比10.3%増にとどまりました。これは、前年同期に利益率の高い素地販売があったことによるもので、これを除けば、前年同期比では増収率以上の増益率を確保できております。

(単位：百万円)	2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
自由設計住宅	312戸 13,364	406戸 17,059	+27.7%
分譲マンション	239戸 9,836	326戸 13,723	+39.5%
分譲宅地販売	42戸 1,195	34戸 702	▲41.3%
素地販売	1,270m <sup>2</sup> 768	32m <sup>2</sup> 3	▲99.5%
売 上 高	593戸 1,270m <sup>2</sup> 25,164	766戸 32m <sup>2</sup> 31,489	+25.1%
セグメント利益	1,600	1,766	+10.3%

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

## 2026年3月期引渡し 大型戸建分譲プロジェクト

※販売区画数は販売開始当時の総計画区画数となります。 ※イメージを含みます。



レイグラン吹上（和歌山県和歌山市 36戸）



アフュージアシティ大東深野（大阪府大東市 61戸）

## 2026年3月期引渡し 分譲マンションプロジェクト (外観イメージ図)



シャルマンフジパーク＆リンクス 14F 190邸  
2025年4月15日に完成引渡



プランニード阪急水無瀬 13F 75邸  
2025年8月22日に完成引渡



プランニード塙本駅前 15F 71邸  
2025年12月12日に完成引渡

# セグメント別業績の状況【住宅流通】

2025年4月～2025年12月業績

- ▶ 住宅流通セグメントでは、中古マンションの引渡し戸数が大幅に増加し、さらに、一戸当たりの平均販売価格も上昇したことから、前年同期比で大幅な増収増益となりました。
- ▶ 売上高は、前期より強化した仕入れにより、今期初より在庫数を確保できたことに加え、価格の高騰を続ける新築分譲住宅に比べて、割安感のある中古住宅に対する需要の高まりや、新築分譲マンションの供給が絞られていることも追い風となり、前年同期比40.9%増の大幅な増収となりました。セグメント利益は、増収効果により、前年同期比40.3%増の大幅な増益となりました。

(単位：百万円)	2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
中古住宅（一戸建）	75戸 1,893	89戸 2,131	+12.6%
中古住宅（マンション）	615戸 15,505	836戸 22,385	+44.4%
その他	- 6	- 7	+7.3%
売 上 高	690戸 17,405	925戸 24,523	+40.9%
セグメント利益	628	882	+40.3%

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

Fuji Jutaku Co., Ltd. フジ住宅株式会社(証券コード：8860)

TOPIX

## 買取再販年間販売戸数ランキング 2025 全国第8位

出典：リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキング2025 (2025年7月28日発行)

住宅流通事業は主に大阪府下及び阪神間で事業活動を行っており、限られた地域内の営業活動ですが全国トップクラスの買取再販取扱量を誇っております。

**Fuji Home Bank**  
フジホームバンク

フジホームバンクでは中古マンション買取再販及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンションを収益不動産として取得し入居者様が退去後、リノベーションを施し再販売する競争優位性の高い中古アセット事業を展開し、2025年12月末時点で963戸を保有しております。P.30に中古アセット事業の詳しい説明を記載しております。

(中古アセット事業の推移)

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
保有戸数	946	891	845	848	989
取得価格（百万円）	12,985	13,043	13,867	15,025	22,020
年間賃料収入（百万円）	1,050	1,000	993	996	1,242

**お・う・ち・館** (本店)

おうち館本店は、常時1,000件以上の物件情報を展示している総合住宅展示場で、エリア・新築・中古住宅などお客様のご希望の物件を気軽に検索できる施設です。



# セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2025年4月～ 2025年12月業績

TOPIX

- 土地有効活用セグメントは、売上高及びセグメント利益ともに前年同期比で増収増益となりました。
- 売上高は、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数が、前年同期比で若干減少しましたが、賃貸住宅等建築請負の新規受注が好調に推移し、受注済みの工事も順調に進みましたので、前年同期比1.5%増となりました。セグメント利益については収益性の改善により、前年同期比11.1%増となりました。

(単位：百万円)	2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	27件 3,378	37件 5,119	+51.5%
サービス付き高齢者 向け住宅	12件 2,717	9件 2,765	+1.8%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	101棟 15,746	97棟 14,929	▲5.2%
小計（外部売上高）	39件 101棟 21,843	46件 97棟 22,815	+4.4%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	- 1,513	- 886	▲41.4%
売 上 高	39件 101棟 23,356	46件 97棟 23,701	+1.5%
セグメント利益	1,980	2,200	+11.1%

\*売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

Fuji Jutaku Co., Ltd. フジ住宅株式会社(証券コード：8860)

## 「日本一」愛される土地有効活用事業部を目指して

個人投資家向け一棟売賃貸アパートでは、総合不動産業として培った豊富な情報を活かし、希少性・換金性の高い物件を厳選して仕入れております。加えて、当社グループ会社による高い管理力と集客力により2025年12月末時点で稼働率97.6%\*の高稼働を維持しております。商品開発力、心ある管理と高い集客力に加え、オーナー様に寄り添った契約内容をご評価いただいております。

\*一括借上による管理物件の稼働率を示しております。なお、自社保有物件及びサービス付き高齢者向け住宅は除いております。

### フジパレスシリーズ建築事例



フジパレス階段室タイプ

都市型コンパクトデザインアーナス賃貸住宅



フジパレスシニア サ高住運営棟数全国No.1

高齢社会の新しい土地活用のカタチ  
サービス付き高齢者向け住宅



フジパレス戸建賃貸

活用をあきらめかけていた大切な資産、  
新たな可能性を広げる郊外地活用の救世主  
戸型賃貸住宅



フジパレス・スリーハーブズ

高稼働・高収益を実現する全戸メゾネット型賃貸住宅



フジパレス・ロフトタイプ

シングル層の新しいニーズを開拓する  
ロフトタイプ

# セグメント別業績の状況【賃貸及び管理】

2025年4月～2025年12月業績

- 土地有効活用事業における賃貸物件の引渡しに伴い管理物件の取扱い件数が増加したこと、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の稼働が進んだことにより、期初の想定通り売上高及びセグメント利益ともに前年同期を上回りました。
- 2025年12月末時点の管理戸数は39,651戸（前期末比1,621戸増）、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は278棟（前期末比8棟増）と着実に増加しています。これにより、当社のストック型事業の収益基盤は一層強化されました。

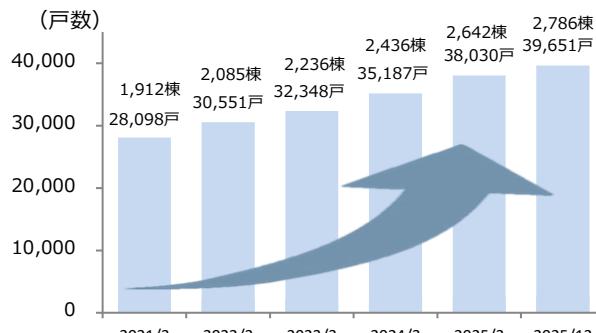
（単位：百万円）	2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
賃貸料収入	16,607	18,270	+10.0%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	5,519	6,028	+9.2%
管理手数料収入	805	832	+3.4%
売 上 高	22,932	25,130	+9.6%
セグメント利益	2,961	3,408	+15.1%

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

TOPIX

## 賃貸管理戸数

2020年以降、年平均2,000戸を超えるペースで増加している中、稼働率は安定的に97%前後を維持しております。（サービス付き高齢者向け住宅を除く）

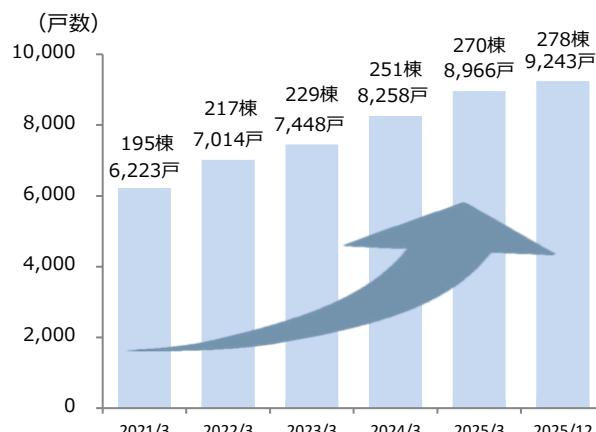


\* 2025年12月末時点の賃貸管理棟数、賃貸管理戸数（自社保有物件を含む）

## 賃貸管理物件分布図



## サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数及び管理戸数の推移



\* 2025年12月末時点の運営棟数と管理戸数

## サービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキング

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス	275
2	学研グループ	212
3	SOMPOケア	146
4	ヴァティー	121
5	NPO法人ラ・シャリテ	96
6	エクラシア	89
7	やまねメディカル	79
8	創生会グループ	62
9	パナソニック エイジフリー	61
10	ゴールドエイジ	54
10	やさしい手	54

\* 2025年8月20日発売 週刊高齢者住宅新聞より  
当社にて集計

# セグメント別業績の状況【建設関連】

## 2025年4月～2025年12月業績

- 建設関連セグメントでは、売上高が前年同期比でほぼ横ばいとなり、セグメント利益は赤字となりました。
- 外部売上高は、前期に受注した建築請負工事が順調に進捗し、前年同期比31.6%増の増収となりました。一方、内部売上高は、前年同期にあったサービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事などの大型工事が減少したため減収となり、全体の売上高は前年同期比0.8%増にとどまりました。
- セグメント利益は、外部売上高における資材価格の高騰等による収益性の低下及び内部売上高の減収を受けて、赤字となりましたが、当第2四半期との比較では赤字幅は縮小しました。

(単位：百万円)	2025年3月期3Q (4月～12月)	2026年3月期3Q (4月～12月)	対前年 増減率
建設関連 (外部売上高)	881	1,159	+31.6%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	1,111	848	▲23.7%
売 上 高	1,992	2,007	+0.8%
セグメント利益	15	▲ 11	-

\* 売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

## TOPIX

2020年1月に鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事で実績のある雄健建設(株)をパートナーとして迎えました。以来、鉄骨造の大型サービス付き高齢者向け住宅の新築工事、サービス付き高齢者向け住宅のリノベーション工事、当社グループが販売する新築分譲マンションの施工や自社社屋の大型修繕工事に携わるなど、協業範囲は順調に広がっております。

### (グループ内施工事例) 2022年3月期以降の施工物件

#### 新築サービス付き高齢者向け住宅



一休江坂 68室 鉄骨造  
(2022年2月18日竣工)



プランニード河内永和 13F 38邸 RC造  
(2024年5月17日竣工)



#### サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事



一休西宮 62室 (旧社員寮)  
(2023年1月26日竣工)



ワールズ大日 77室 (旧社員寮)  
(2025年1月27日竣工)



ヒビオ住吉 78室 (旧病院)  
(2025年2月3日竣工)

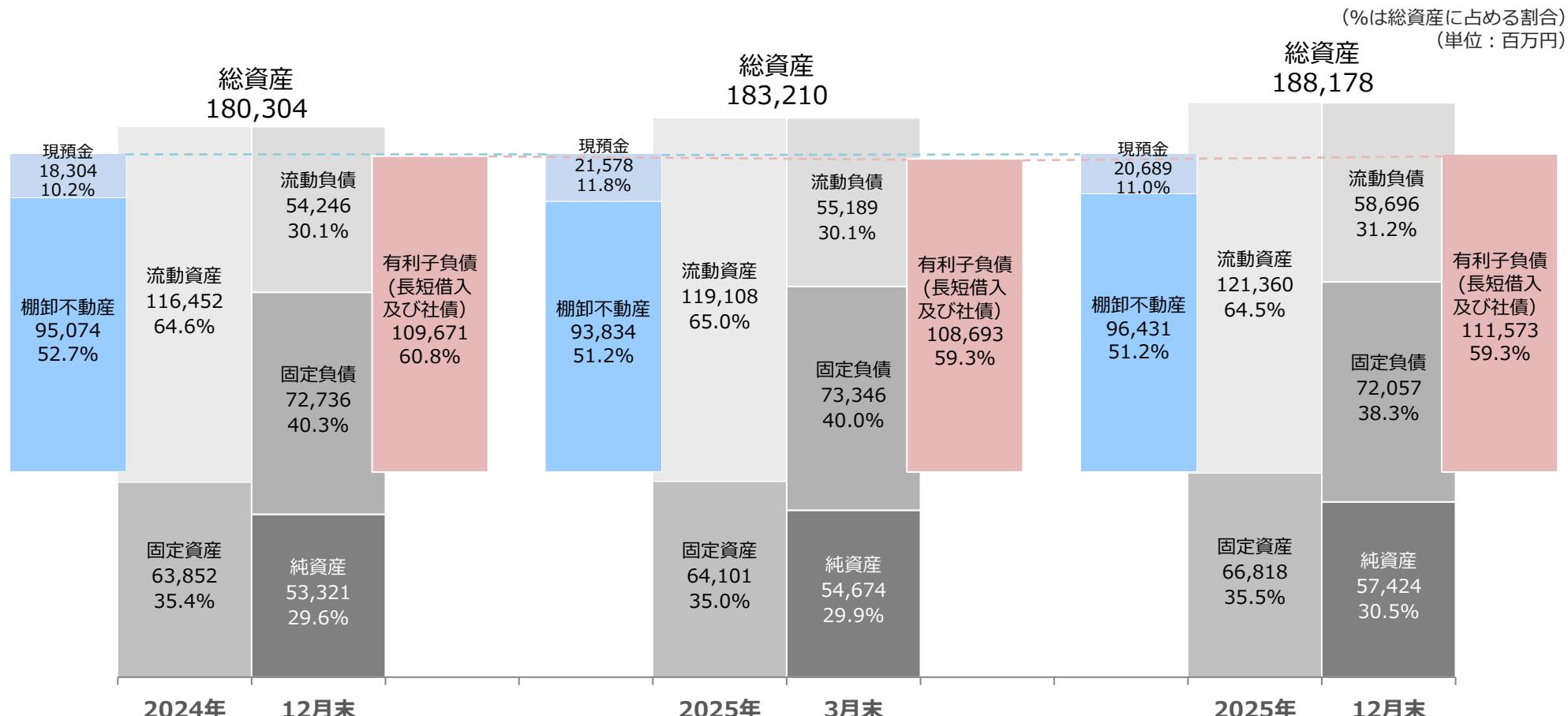
# セグメント別受注契約残高 (2025年12月末)

- 当第3四半期末の受注契約残高は629億円（前年同期比0.9%減）となりました。2025年4月竣工引渡しの大型分譲マンションの受注契約が前年同期にピークを迎え、当期に売上計上されたことで分譲マンションが大幅に減少しました。一方で、住宅流通セグメントと土地有効活用セグメントは好調な受注が継続しており、全体では僅かな減少にとどまりました。
- 分譲住宅セグメントでは、上記に記載の理由により前年同期比18.3%減となりました。
- 住宅流通セグメントでは、中古マンションの受注件数は前年同期比微増と好調を維持し、一戸当たりの平均受注価格が大きく上昇したことでセグメント全体では前年同期比28.1%増の大幅な増加となりました。
- 土地有効活用セグメントでは、資産家の不動産有効活用のニーズは根強く、賃貸住宅等建築請負、個人投資家向け一棟売賃貸アパートともに増加し、前年同期比11.5%増となりました。
- 建設関連セグメントでは、順調な工事進捗により売上計上が進む一方、新規受注の積み上げによって、前年同期比2.2%減の僅かな減少となりました。

(単位：百万円)	2025年3月期3Q (2024年12月末)		2026年3月期3Q (2025年12月末)		対前年 増減率
自由設計住宅	396戸	17,064	388戸	16,664	▲2.3%
分譲マンション	263戸	11,020	141戸	6,299	▲42.8%
分譲宅地販売	14戸	387	10戸	289	▲25.3%
分譲住宅		673戸	28,472	539戸	23,253
中古住宅（一戸建）	22戸	581	16戸	432	▲25.7%
中古住宅（マンション）	168戸	3,722	176戸	5,081	+36.5%
住宅流通		190戸	4,304	192戸	5,513
賃貸住宅等建築請負	87件	8,777	98件	10,424	+18.8%
サービス付き高齢者向け住宅	26件	6,134	27件	6,334	+3.3%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	99棟	14,943	103棟	16,539	+10.7%
土地有効活用		113件／99棟	29,854	125件／103棟	33,298
建設関連		28件	920	31件	900
合計		63,552	62,966		▲0.9%

# 連結貸借対照表の推移

▶ 前期末（2025年3月末）～当第3四半期末（2025年12月末）は、棚卸不動産が25億円増加、固定資産は27億円増加し、総資産が49億円増加しました。この間に現預金が8億円減少しておりますが、うち5億円については、現預金から固定資産（長期預金）に振り替わったものです。負債・純資産の部では、棚卸不動産、固定資産の増加に伴い、有利子負債が28億円増加、純資産は利益の蓄積により27億円増加しました。なお、棚卸不動産の内訳はP.15、有形固定資産のこれまでの推移はP.16に掲載しておりますのでご参考ください。



\* 棚卸不動産は、販売用不動産、仕掛販売用不動産、開発用不動産の合計値とし、未成工事支出金は含めておりません。

# 棚卸不動産の推移

- 棚卸不動産は前期末比25億円増加しました。仕入れが好調であった分譲戸建住宅が25億円増加したこと、旺盛な需要のもと引き続き仕入れを強化した中古住宅が39億円増加したこと、また、土地有効活用でも主に一定期間の保有を目的とした一棟売賃貸アパートの建築が進んだことで12億円増加しました。一方で、分譲マンションは大型物件の竣工引渡しにより51億円減少したことが主な変動要因です。
- 当第3四半期末時点で、分譲戸建住宅及び分譲マンションの在庫戸数は2,641戸（うち未受注は2,108戸）となり、未受注分の在庫戸数としては約2.5年分の受注相当数を確保できております。仕入れを強化した中古住宅の在庫戸数は708戸（うち未受注は516戸）となり、未受注分の在庫戸数としては約6ヶ月分の受注相当数を確保できております。土地有効活用の在庫棟数は272棟、そのうち91棟は一定期間の保有を目的としたもので、販売用在庫は181棟、そのうち未受注は77棟となり、未受注分の在庫棟数としては約7ヶ月分の受注相当数を確保できており、いずれも適正な水準を確保しております。

(単位：百万円)	2024年12月末	2025年1月～2025年3月		2025年3月末	2025年4月～2025年12月		2025年12月末	2025年12月末
	件数／(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数／(下段)簿価	仕入等による増加	販売等による減少	件数／(下段)簿価	うち、未受注
分譲戸建住宅	1,703戸 37,038	191戸 6,668	187戸 6,628	1,707戸 37,078	663戸 17,397	444戸 14,802	1,926戸 39,673	1,534戸 29,873
分譲マンション	940戸 18,528	0戸 1,344	45戸 1,520	895戸 18,352	146戸 6,879	326戸 12,062	715戸 13,169	574戸 10,253
中古住宅	652戸 13,614	348戸 8,086	390戸 8,346	610戸 13,353	1,023戸 25,565	925戸 21,625	708戸 17,293	516戸 12,482
土地有効活用	282棟 25,892	25棟 3,984	36棟 4,828	271棟 25,049	100棟 14,389	99棟 13,144	272棟 26,294	166棟 16,080
(うち、一時保有)	69棟 8,807	1棟 576	0棟 35	70棟 9,347	26棟 2,686	5棟 903	91棟 11,131	89棟 10,963
棚卸不動産	3,295戸 282棟	539戸 25棟	622戸 36棟	3,212戸 271棟	1,832戸 100棟	1,695戸 99棟	3,349戸 272棟	2,624戸 166棟
合計	95,074	20,083	21,323	93,834	64,232	61,634	96,431	68,689

\* 棚卸不動産は、販売用不動産、仕掛販売用不動産、開発用不動産の合計値とし、未成工事支出金は含めておりません。

\* 仕入等による増加には、各期間中における新規用地取得の他、造成解体工事費、建築改装工事費等を含みます。

\* 販売等による減少には、物件の引渡しに加え、各期間中における土地区画販売、戸数変更調整及び棚卸不動産評価損等を含みます。

\* 分譲戸建住宅は、当初計画戸数で表示しており、複数区画での契約による売上及び受注契約数との差異が生じております。

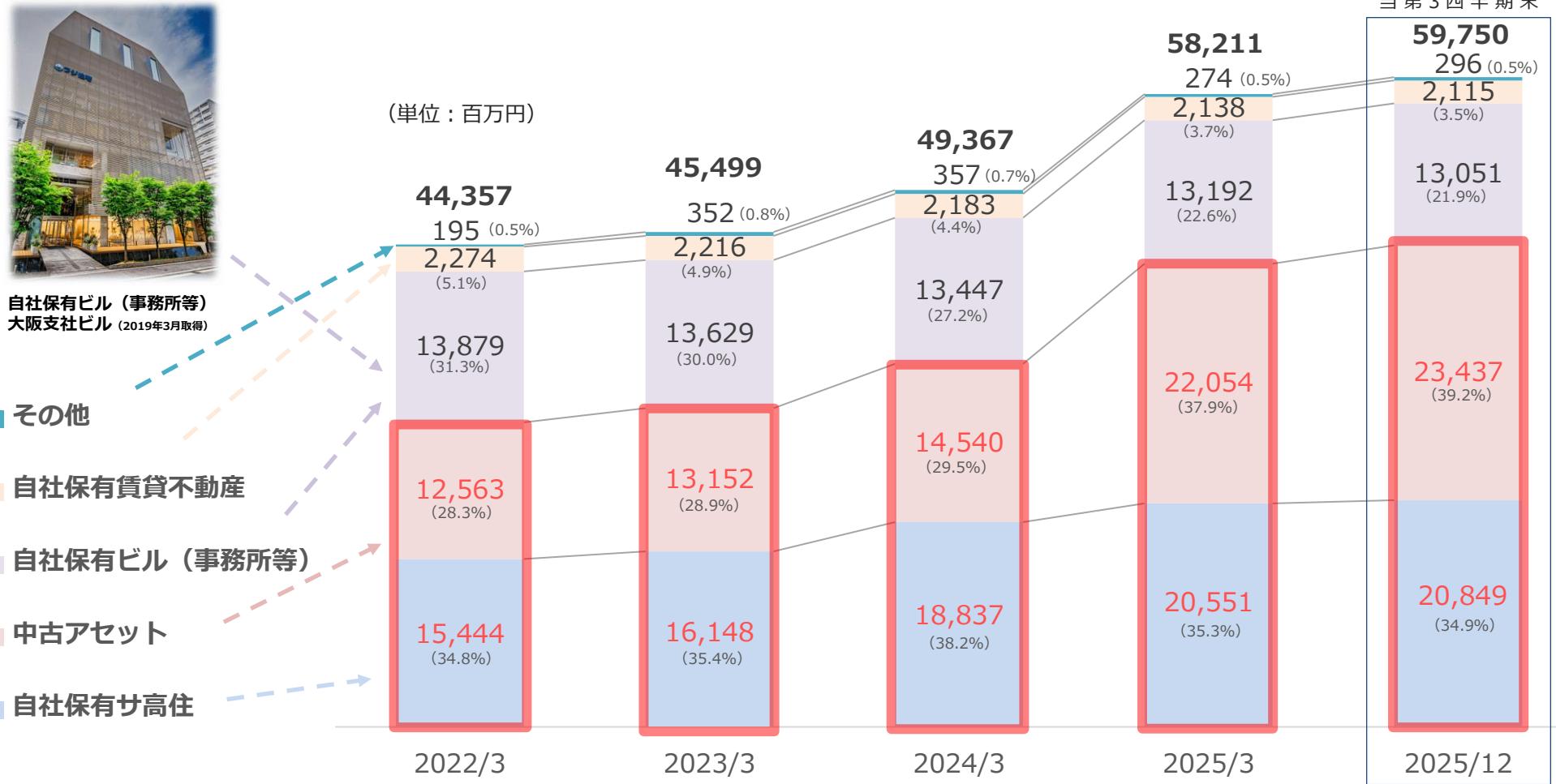
\* 土地有効活用事業における賃貸住宅等建築請負は工事進行基準を採用しているため除外しております。

\* 土地有効活用の一時保有は、一定期間の保有後販売するため、棚卸不動産に計上しております。そのため、保有中は減価償却相当額を棚卸不動産評価損として計上しております。

\* ※1 分譲戸建住宅において、注文住宅（建築請負）は、棚卸不動産には計上されないものの、受注を「自由設計」で集計しております。また、※2 土地有効活用において、土地販売のサービス付き高齢者向け住宅の受注を建築請負の「サービス付き高齢者向け住宅」で集計しております。そのため、受注済戸数・棟数と未受注戸数・棟数の合計が12月末棚卸不動産の戸数・棟数と一致しておりません。

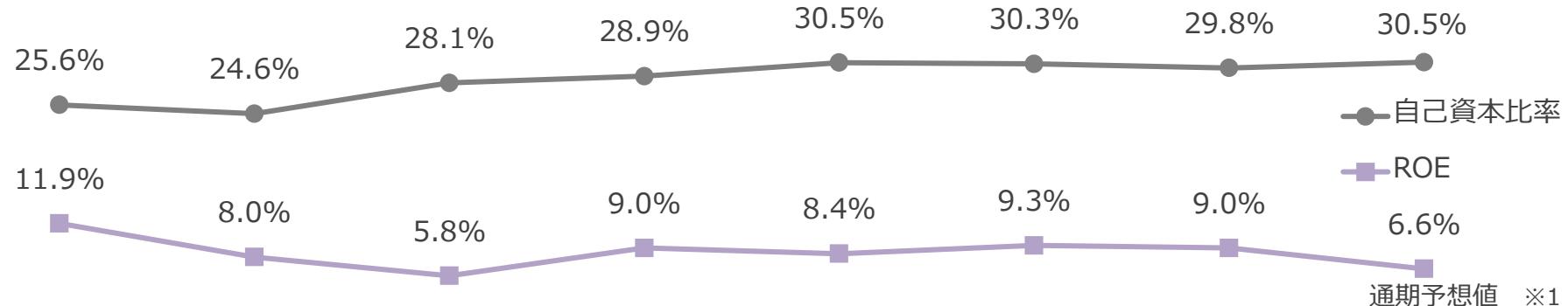
# 有形固定資産の推移

➤ 有形固定資産の2022年3月期末～当第3四半期末の推移を記載しております。安定収益基盤の構築に向け、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅（自社保有サ高住）及び賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（中古アセット）の取得を進めております。中古アセットについては、前期末に目安とする保有戸数に到達しましたので、当面は保有物件の入れ替えを行いながら、現状の保有戸数を維持し、自社保有サ高住については、事業に適した土地を厳選しつつ、今後も保有棟数を伸ばしていく方針です。



※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含めておりません。

# 経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



積極的仕入による在庫確保  
自社保有物件の積極的な取得

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

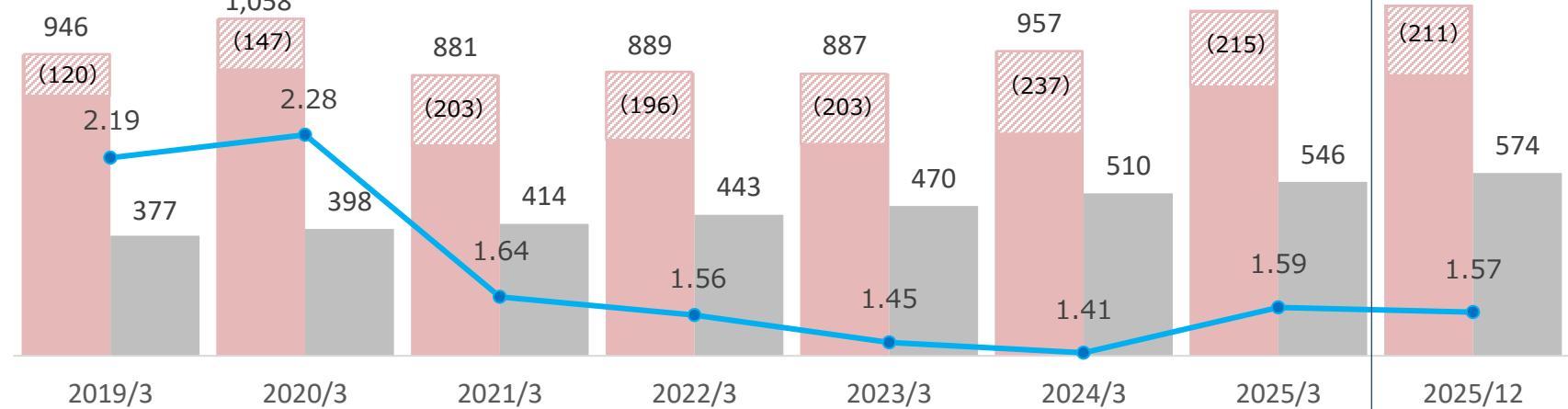
財務規律を意識した在庫確保による  
安定成長の実現

有利子負債 (赤い背景の部分) は現金及び預金（定期預金を含む）の期末残高に相当する額

(単位: 億円)

自己資本

ネットD/Eレシオ (倍) ※2



※1 2025年5月2日付中期経営計画で公表いたしました2026年3月期の通期ROE予想値を記載しております。

※2 ネットD/Eレシオ (有利子負債-現金及び預金（定期預金を含む）の期末残高) ÷自己資本

# 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。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。したがいまして、当社では、資本コストや株価を今まで以上に意識し、内部留保による自己資本の増強及び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。なお、こちらの内容は、コーポレートガバナンス報告書【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】にも開示しております。

### ①現状

- 2025年3月期のROEは、9.0%と資本コスト<sup>(※1)</sup>を上回っておりますが、PERが5.27倍と低く、PBR<sup>(※2)</sup>は0.47倍と1.0倍を割っております。
- 財務の健全性向上のためネットD/Eレシオの低減を図ってきましたが、直近期は全てのセグメントで仕入れが順調に進んだ結果反転しました。
- 安定配当は堅持しておりますが、直近4期の配当性向については、25%前後となっており、東証プライム上場企業平均と比較しますと若干見劣りすると言わざるを得ません。

### ②課題

- BPS<sup>(※3)</sup>増加率を上回る、EPS<sup>(※4)</sup>増加率を継続実現できるかどうか。
- 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できるかどうか。

※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) (計算には自己株式を含む)  
※3 BPS(1株当たりの純資産)  
※4 EPS(1株当たりの純利益)

### ③取組

- 資本効率の高い土地有効活用事業と賃貸及び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できる事業であり、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。
- 当社の配当政策は安定配当であり、直近期まで15期連続して減配がなく、EPSに関わらず2018年3月期以降1株27円の配当を続けてきましたが、2023年10月に累進的配当政策導入を公表し、2024年3月期は普通配当27円に加えて特別配当3円を実施、2025年3月期は普通配当を32円とするなど、株主還元に配慮する姿勢を明確に示しております。
- 2025年8月から、60万株を上限として自己株式の取得を進めておりましたが、2025年10月に自己株式560,900株の取得をもって終了しました。
- 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。
- ネットD/Eレシオについては、自己資本の原資確保に努め、自己資本と投資規模のバランス、及び資産効率の高い投資と安定成長に資する投資のバランスをより重視することで再び低下軌道に乗せます。

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
ROE	5.8%	9.0%	8.4%	9.3%	9.0%
PER	11.23倍	5.73倍	6.37倍	6.11倍	5.27倍
PBR	0.66倍	0.51倍	0.53倍	0.56倍	0.47倍
自己資本比率	28.1%	28.9%	30.5%	30.3%	29.8%
ネットD/Eレシオ	1.64倍	1.56倍	1.45倍	1.41倍	1.59倍
配当性向	40.9%	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%
総還元性向	40.9%	25.1%	29.2%	23.7%	30.0%

# 配当金と株主優待

## 配当金

	2022年3月期 (連結)	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	2026年3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益（円）	107.68	106.65	126.69	131.61	103.37
1株当たり配当金（円）	27.00	27.00	30.00	32.00	32.00
うち1株当たり中間配当金（円）	14.00	14.00	14.00	14.00	16.00
うち1株当たり期末配当金（円） (うち、特別配当)	13.00	13.00	16.00 (3.00)	18.00	16.00
配当性向（%）	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%	31.0%

※ 2026年3月期の配当性向につきましては、年間配当を32円（予定）として算出しております。

## 株主優待

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。

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

## 2. 成長戦略と当社の強み

# バランス経営 ~ 相互補完と相乗効果 ~

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〉

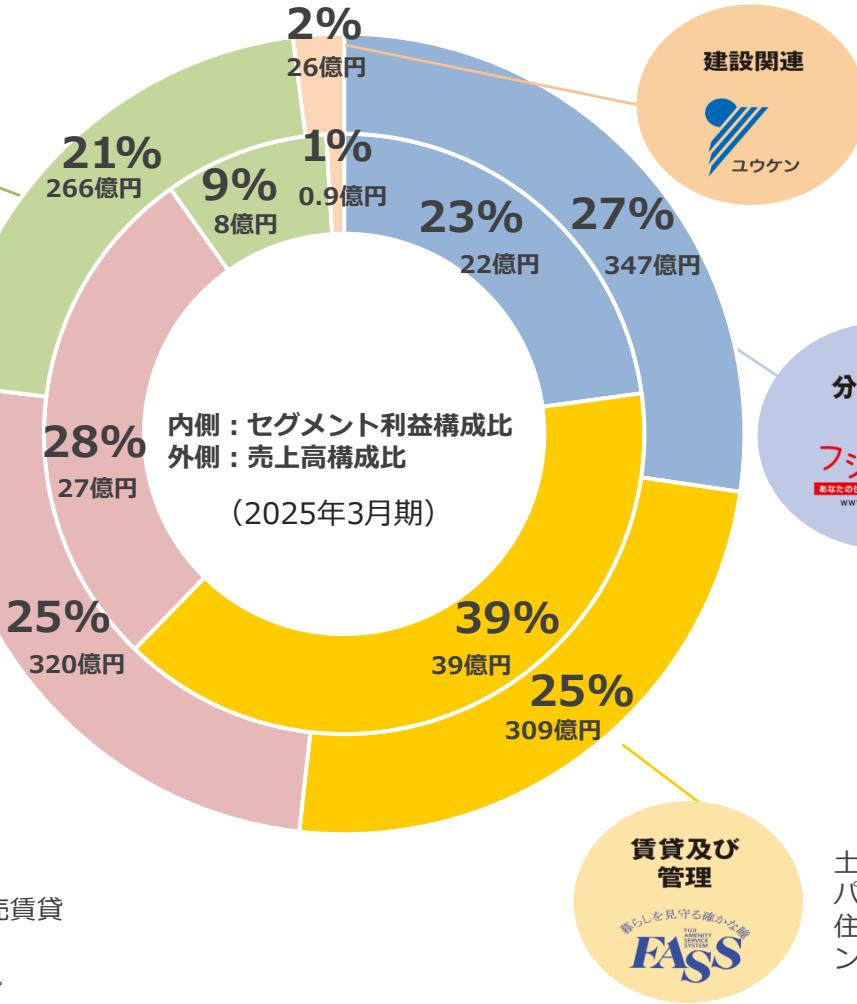


中古住宅を買取後、リノベーションを施し販売する中古住宅再販事業。



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。  
※ 上記は報告セグメントをグラフにしたものです。



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。

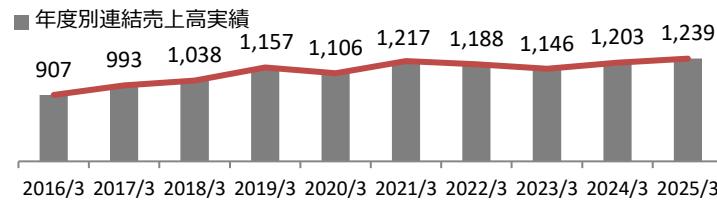
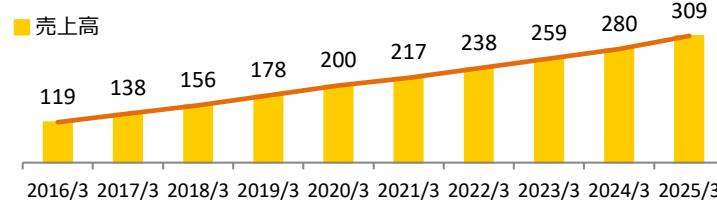
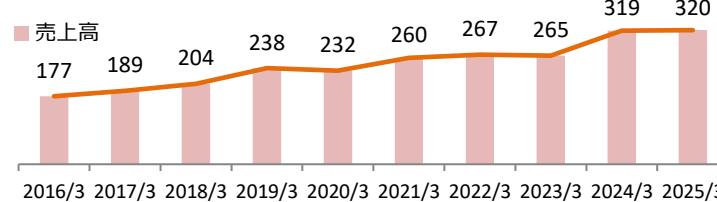
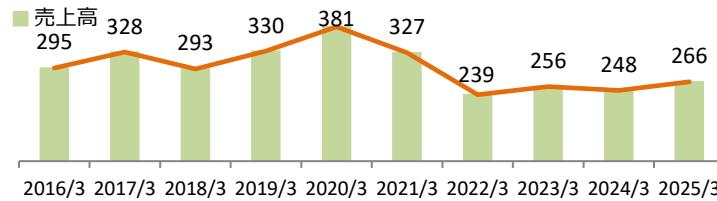
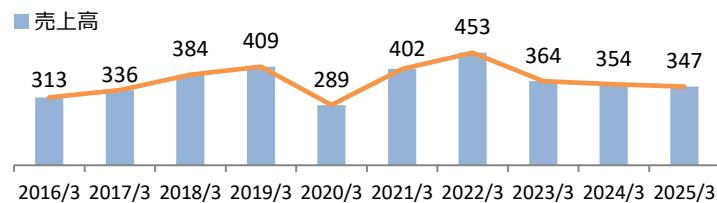


「街づくり」「自由設計」を特長とする50～200戸規模の新築戸建分譲住宅及び分譲マンション販売事業。

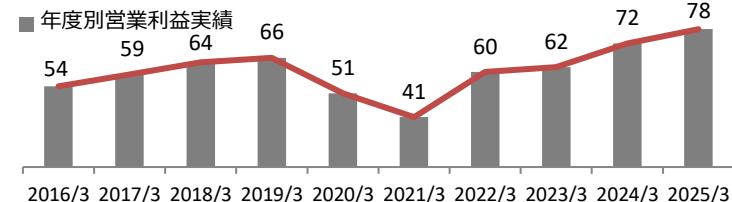
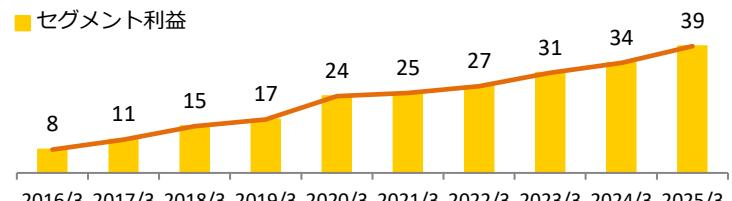
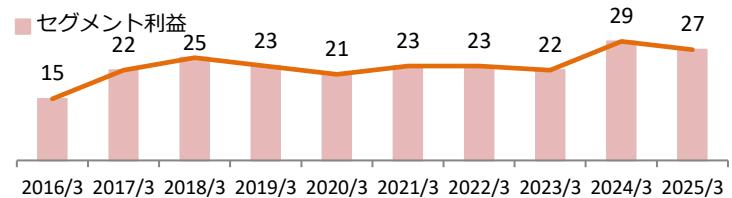
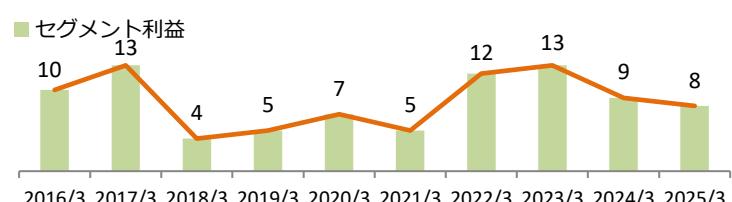
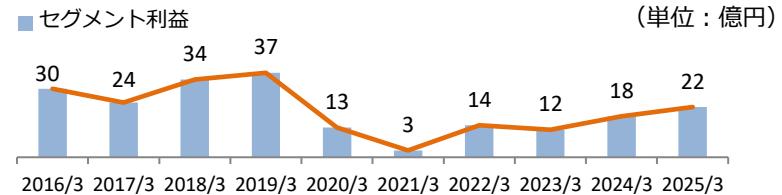


土地有効活用とリンクした賃貸アパート、サービス付き高齢者向け住宅の賃貸管理及び分譲マンションの管理組合からの運営受託業務。

# セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



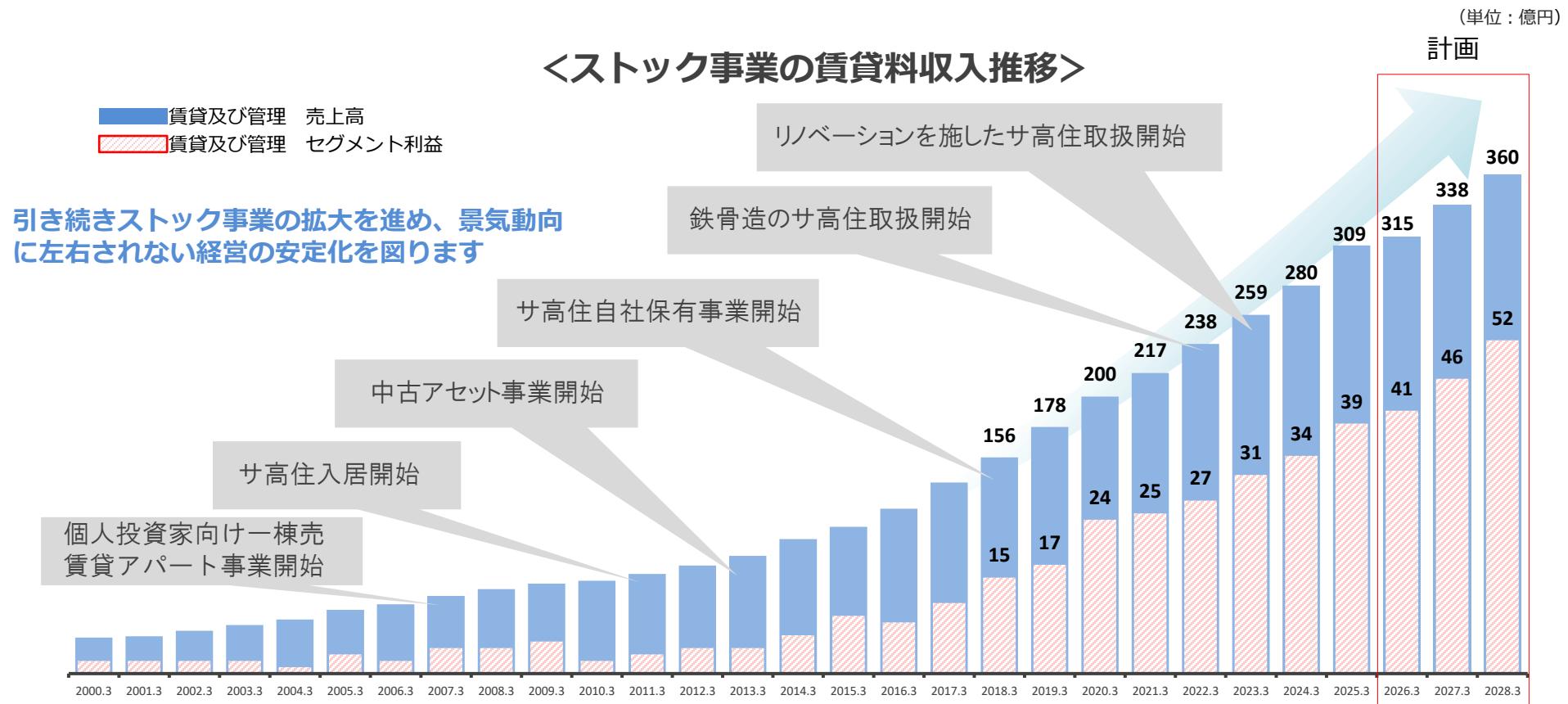
※ 建設関連は、2021年3月期より報告セグメントになっておりますが、2021年3月期以降の年度別連結合計に含めております。  
※ 2020年3月期より保険代理店事業に係る収入を年度別連結合計に含めております。



※ 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。  
※ 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。

# 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。



# 当社の強み①：お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくり

## ～お客様の期待と信頼にお応えする～

「フジ住宅」という社名は「日本一愛される会社」をめざし、富士山にあやかり付けた社名です。

「家」は人生で大きな買い物ですので、最後までお客様に満足いただける商売をしなければならないと考えております。そして全てのお客様に「フジ住宅は最後まできちんとやってくれる、フジ住宅で家を買って良かった」と喜んでいただけるよう、安全で安心できる心のこもった商品とサービスの提供、お客様の期待と信頼にお応えすることを何よりも大切に考え、創業以来お客様に顔を向けた責任を負える住まいづくりを続けて参りました。その結果、分譲住宅事業等において既存のお客様、協力業者様から多くのご紹介を頂き、土地有効活用事業においても既存のオーナー様からの二次・三次受注が相当数にのぼっております。こうした積み重ねにより、2025年オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査において〈近畿〉〈大阪府〉で1位を獲得する等、お客様から高い評価を頂いております。

### «紹介による成約率・リピーター契約率の高さ»

#### «分譲住宅事業部門（新築）»

分譲住宅事業部門（新築）では、受注契約の30.0%が、既に当社でご購入いただ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。

#### «住宅流通事業部門（中古）»

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47.6%が既に当社でご購入いただ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。

#### «土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»

土地有効活用事業部では、2棟以上契約されたオーナー様（リピーター）が過去ご契約いただいた全オーナー様の約40%を占めており、これは当社の一棟売賃貸アパートの品質や賃貸管理等々にご満足いただけている証であると考えております。

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

## 当社の強み②：バランス経営による安定的な事業構造

### ～ 営業エリアは広げず、事業の多角化による安定経営を目指した体制づくり～

#### «バランス経営による安定的な事業構造»

当社の営業エリアは、主に大阪府全域、兵庫県・和歌山県の一部と限られておりますが、事業部それぞれが全国レベルまたは、営業エリア内でトップシェアを誇っております。分譲住宅事業部では2023年2月発売の「大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキング」において、2021年度まで17年連続1位（2022年度以降は出典元の企業様が調査を終了したため認定されおりませんが、依然としてトップシェアを維持できていると考えております。）、住宅流通事業部では中古住宅販売戸数全国8位、土地有効活用事業部ではサービス付き高齢者向け住宅運営棟数275棟で断トツの全国1位となっております。これらは、「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」ために守ってきた地域密着型経営の中で永年の創意工夫により培われました。

#### «バランス経営の強み»

##### ・幅広いお客様のニーズに対応するビジネスが可能

分譲住宅事業はファミリー層向け、住宅流通事業は新築よりも手軽に住居を取得したい方や投資家向け、土地有効活用事業は資産家や投資家向けと幅広いお客様を対象としたビジネスが可能です。

##### ・多種多様な商品対応によるビジネスチャンスの拡大

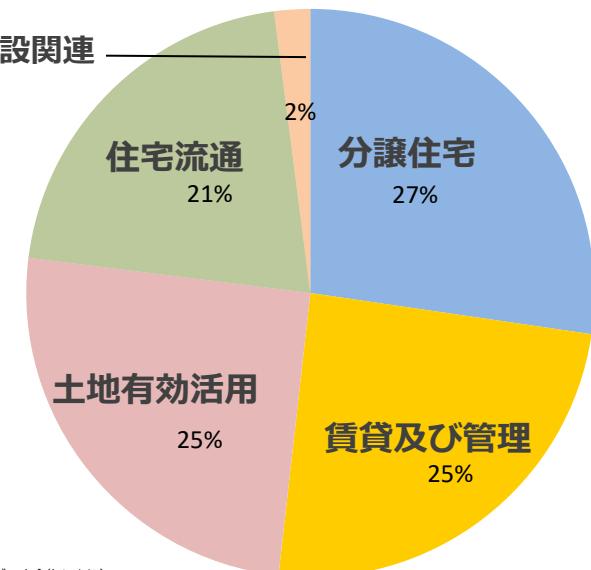
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応しているため、用地仕入の間口が広がり、それに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

##### ・景気や相場の変化への耐性の高さ

不動産業には景気の好不調や土地価格などの相場の変化はつきものですが、当社は1つの特定された事業ではなく各事業部門が補完し合える関係になっておりますので変化に柔軟に対応できます。

#### «バランスが取れた事業別売上構成比率»

2025年3月期の売上構成比です。



出典：大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングNo.1の認定は、大阪市を除くエリアの合算値となります。（大阪市は実績対象外）（株式会社 住宅産業研究所調べ 「23No.1ホームビルダー大全集」より）  
出典：リフォーム産業新聞 買取再販年間販売戸数ランキング2025（2025年7月28日発行）、出典：高齢者住宅新聞2025年サマー特大号（2025年8月20日発行）

# 当社の強み③：炭の家／ピュアエア（1）

## ～ 健康に暮らすため、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め、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でき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。



微小粒子用フィルター  
(給気清浄フィルター)



粗塵防虫フィルター

（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③：炭の家／ピュアエア（2）

## ～お客様による「炭の家」宿泊体験を実施しております～

一部の当社分譲地では、「炭の家」宿泊体験を実施しております。この「炭の家」宿泊体験は2019年から実施しており、これまでに多くの方に体験していただいております。

戸建住宅を購入検討中で炭の効果にご興味をお持ちの方に、当社戸建住宅「炭の家」のモデルハウスに無料でご宿泊いただき、一日をお過ごしいただくことで、炭の効果や最新住宅設備を体感していただけております。



### 『炭の家』宿泊体験についての主なお客様のご意見

#### ④宿泊体験をしたいと思われたきっかけ

A・家の広さや活動線を体感したいから  
・営業担当者に紹介されて楽しそうだったから  
・空気の悪い立地に暮らしているので**「フジ住宅の『炭の家』を体験してみたい**から  
・「炭の家」に宿泊して持病（鼻炎）がどの程度変化があるのか知りたいから

#### ④「炭の家」の効果について

##### [健康面（花粉、鼻炎、睡眠の質、偏頭痛など）について]

A・窓をしめていても、こもった感じが全くしないで**居心地が良い**  
・少しかゆみがマシな気はする→そのせいか**良く眠れた**気がする  
・いつもは目薬をさしてもかゆみが続くが宿泊時は1度さしただけでかゆみが治まっていた気がする  
・**空気の滞留が殆どなく**朝までグッスリ眠れたので、気持ちよく目覚めることができた

##### [生活面（におい、湿気など）について]

A・フライパンでお肉を焼いたけど、**においはすぐにとれた**ように感じた  
・夕食後の食べた物のニオイが残っていなくて驚いた  
・お風呂から出るとすぐに体が乾いた。しかし乾燥している感じはなかった

##### [その他（空気清浄、その他実感された点）について]

A・食べ物を置いたままでも、ニオイが残っていないで驚いた  
・設計が良いのか、**エアコン1台で家中に冷気が届く**ことにびっくりした  
・実際に体験することで新しい発見がかなり有り、思った以上に勉強になったので今後の参考にしたい

#### ④間取りやデザインについて

A・宿泊してみて、**自分の家の間取りはこうしたい！**等の希望やイメージがふくらんだ  
・置いてあるものがオシャレで参考になるものばかりでした  
・どこにいても**家族の気配を感じ安心した**

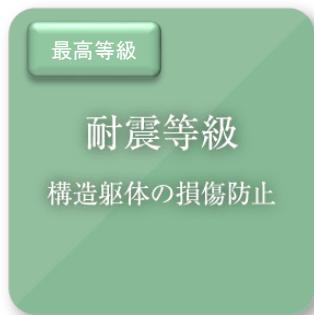
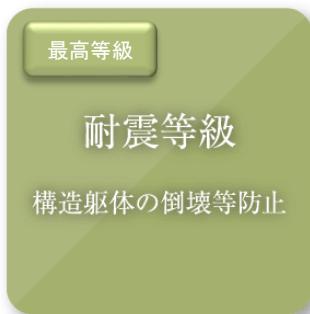
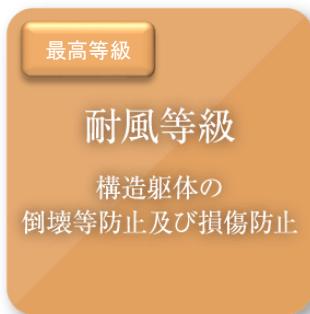
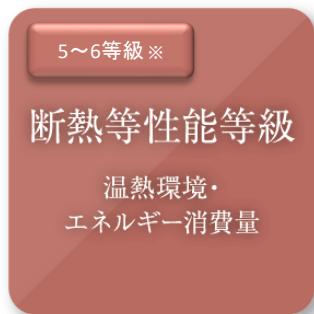
#### ④キッチン、お風呂、床暖房などの住宅設備について

A・キッチン中心の間取りで、みんなの様子を見ながら家事ができ、**孤独感がなく料理も楽しくできた**  
・**最新設備が体感できてとても楽しかった**

# 当社の強み④：高い住宅性能の住まいを提供

## ～建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命～

### 【住宅性能表示の等級項目】



生涯にわたり、高い満足感に包まれて暮らしていただける高品質な住まいを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でき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。

※ 上記内容につきましては、2025年3月31日時点のものとなります。

※ 当社では、断熱等性能等級はZEH基準である5等級を全邸クリアしており、お客様のニーズに応じて6等級をクリアした住宅を提供しております。

今後、お客様のニーズや市場動向を踏まえ、7等級が最適と判断した場合は、7等級をクリアした住宅の提供も行っていく予定です。

# 当社の強み⑤：地域密着だからできる住まいづくり

## ～売りっぱなし・建てっぱなしにしない～

当社には、「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」という創業の精神があります。お客様の顔が見える範囲で密度の濃い事業を継続していき、アフターフォローの体制を万全にする、そのためあえて全国展開はしないという考え方です。創業の精神に沿って、何十年とお付き合いをさせていただくお客様に、安心して住み続けていただけるよう地域密着で高品質な住まいづくりをモットーとしております。

当社における「アフターフォロー」は、創業者である現会長今井の創業の原点の1つです。他社ではあまり例がないアフターフォローの専任部門を設け、お客様より頂いた第一報から解決に至るまで全て当社社員にて対応しております。引渡し後の定期アフターサービスも当社社員にて対応しており、お客様にご安心いただけるように万全の体制で取り組み、お客様の住まいを見守り続けております。

(定期アフターサービスの様子)

「フジ住宅が出来た理由」より現会長今井のコメントを抜粋

### ＜お客様への責任感から＞

ー トップセールスマンから、独立を決められたきっかけは何ですか。



今井 住宅会社のセールスマンの仕事のひとつに、自分の給料のなかからお金をだして直したりもして「雨漏りがする」とか「床がきしむ」などのクレームへの対応がありました。ところが当時いくらお願いしても、会社はそれをなかなか直してくれないのです。お客様は、私なり会社なりを信頼してご契約いただいているのですから、私は販売した者の責任を最後まで果たしたいと考えいました。ですから、会社が直してくれなければ、

会社の責任はどこで止むべきかを考えました。しかし、1万円、2万円くらいの金額であればそれも可能ですが、10万円を超えてきました。しかしながら、10万円を超えてきました。しかし、1万円、2万円くらいの金額であればそれも可能ですが、10万円を超えてきました。しかしながら、10万円を超えてきました。私は責任感が人一倍強かったので、そのことが悔しくて仕方がありませんでした。そこで、自分で会社を興して販売すれば、お客様への責任も果たせると考え、昭和48年1月に独立したのです。



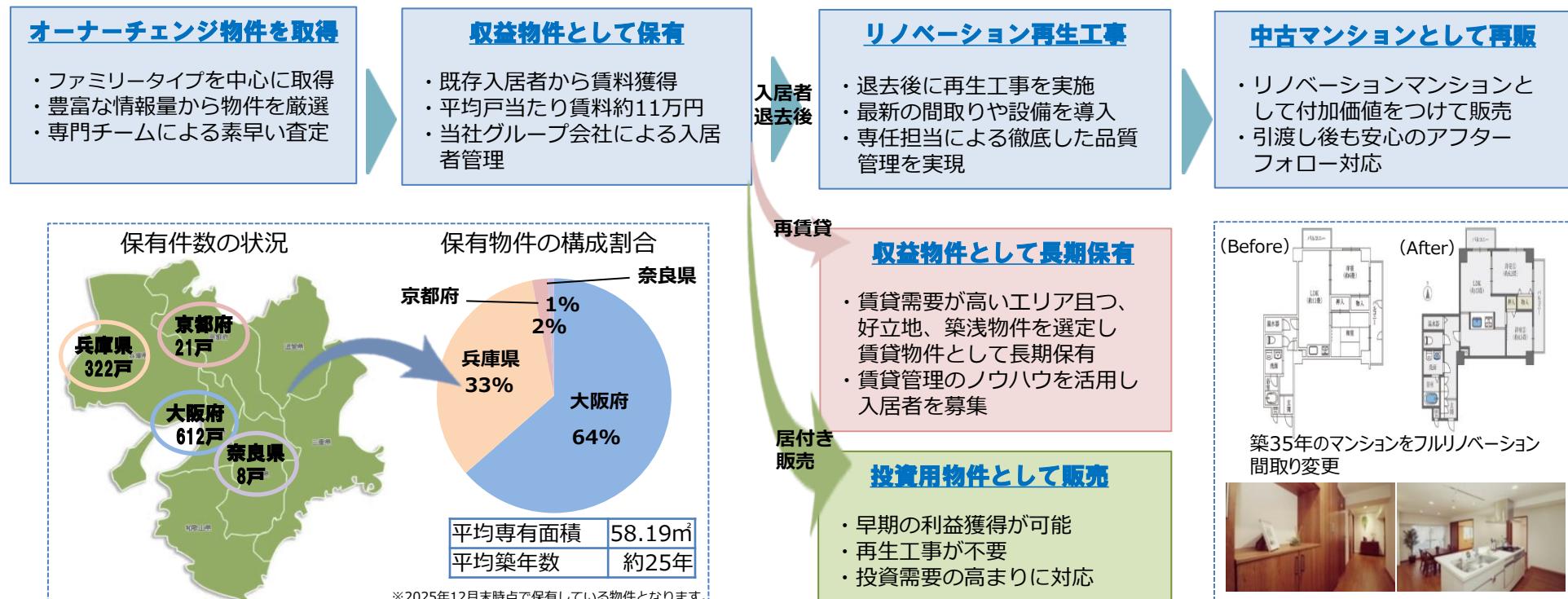
定期アフターサービスは、お引渡しより、3ヶ月目、1年目、2年目、5年目、10年目にアフターフォロー専任部門の当社社員にて実施しております。

# 当社の強み⑥：賃貸管理と連携した中古アセット事業

## ～賃料収入と再販による売却益の2つの安定した収益基盤の確立～

中古アセット事業とは、賃貸入居者付きの区分所有の中古マンション（オーナーチェンジ物件）を取得し、入居者が退去するまでの賃料で収益を上げ、退去後にリノベーションを施し再販を行う賃貸管理と連携したビジネスモデルです。当社は、空家の中古住宅にリノベーションを施し再販する買取再販ビジネスで全国トップクラスに位置しておりますが、本ビジネスモデルでも近畿圏で物件保有件数が963戸と、関西では同業最大手にも引けをとらないトップクラスの戸数を保有しております。

また、下図の通りオーナーチェンジ物件を収益物件として再賃貸、投資用物件として居付き販売を行う等、出口戦略も多様化しており、当社グループの賃貸管理部門を活用することで物件の属性に応じた柔軟な運用が可能となっております。



当社の強み⑦：販売委託は一切なし。全て当社社員で対応。

～ 売上規模を追いかけるのではなく、お客様の幸せを追求する姿勢 ～

年間約1,000戸の新築分譲住宅を販売しておりますが、全ての販売現場で当社社員が営業活動を行っております。不動産業界では、自社の商品を外部に販売委託するケースは数多くありますが、当社では一切行っておりません。当社では、土地仕入から販売、プラン設計、建築現場管理、アフターフォローまで一貫して当社社員で行います。ひたすら販売のみを行い、業績拡大を目指すこともありません。

あくまでもお客様のお顔が見える範囲で密度の濃い責任ある営業活動を行い、顧客満足日本一を目指し、お客様の幸せを追求することが当社の営業活動の根底にあります。営業担当部署では、社員個々人の営業成績グラフはありませんが、お客様の声やレポートグラフ等がございます。当社では、お客様から頂くお喜びの声を非常に大切にしており、創業の精神「売りっぱなし・建てっぱなしにしない」をモットーに営業活動に邁進しております。

営業担当部署でレポートグラフ等にして掲示することで、お客様に喜んでいただく意識が高まります。



その結果、客観的に把握することが難しいお客様の「満足度」において、第三者の公平な視点で高評価を頂くことにつながりました。



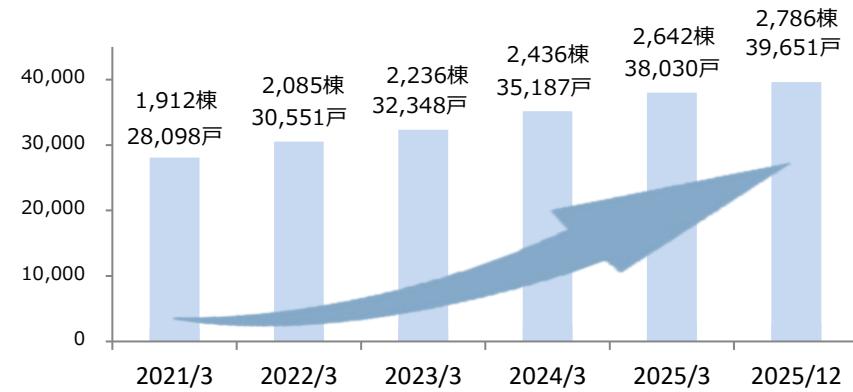
# 当社の強み⑧：日本一愛される管理会社を目指して～高稼働率の秘訣～

## ～過去5年連続で97%前後の高稼働率を維持している賃貸管理～

2025年12月末現在において、全体管理戸数は39,651戸（管理施設数は2,786棟）です。稼働率は97.3%\*であり、過去5年間で97%前後の高稼働率を維持しております。これは、ご購入いただいたオーナー様に長期にわたり安心した賃貸経営を行っていただくために、物件立地を厳選している他、①仲介会社様との強力な連携による集客力、②物件管理レベルの高さ、③分業制による迅速かつ柔軟な管理体制によるものと自負しております。

引き続き、日本一愛される管理会社を目指して、入居者様に安心して長く住んでいただくための努力を継続して参ります。

\* 管理物件の稼働率につきましては、サービス付き高齢者向け住宅は除いております。



\* 2025年12月末時点の賃貸管理棟数、賃貸管理戸数（自社保有物件を含む）

### 高稼働率へ

#### ①仲介会社様との強力な連携による集客力

- 各仲介会社様毎に当社担当社員を配置し、密接なコミュニケーションを図りながら下記の集客促進施策を一体となり共同で実施。
- 仲介会社様と専用サイトを通じて空室状況、図面等を常時共有し、24時間365日、内見対応が可能で、当社を介さずに行う等の成約スピードを上げる施策を採用。

#### ②物件管理レベルの高さ

- 全管理物件で週2回の共用部分の清掃を実施。物件毎の清掃の仕上がりが異なるよう協力会社様と月1回の清掃確認と勉強会を実施し、高い清掃レベルを全物件で標準化。
- 入居者様のお困りごとやトラブル対応は、24時間365日対応可能な当社専属チームを設置し、入居者様目線の運用を実施。

#### ③分業制による迅速かつ柔軟な管理体制

- 設備専門、集客専門など各専担社員を配置し、分業制にすることで一般的な1人でのフルオペレーションに比べ迅速で質の高い対応を実現。
- バックオフィスとして契約関連から巡回対応なども細かくチーム編成することでスピーディかつレギュラーにも柔軟に対応できる体制を整備。

### 長期にわたり安心した賃貸経営を行っていただくための物件立地の厳選方針（一棟売事業）

総合不動産業として培った豊富な用地情報力を活かし、年間約2万件の用地情報の中から駅近物件の賃料下落リスクが少ない好立地エリアを厳選。

## 当社の強み⑨：高品質な住宅を提供することができる理由

～協力業者様との深い信頼関係により高品質な住宅を安定的に提供～

当社が安定的に高品質な住宅を提供し続けるには、協力業者様のご協力が必要不可欠です。高品質な住宅を提供するため、毎月の安全衛生協議会、年1回の現場協力会大会を開催し、当社の経営理念の共有及び安全・品質管理を徹底しております。2025年開催の現場協力会大会では約850名の協力業者様にご参加いただき、当社とともに「お客様に幸せになつていただくこと」を目指して下さっている会社様及び職方様の表彰式を実施しました。

また、お客様のために日々ご尽力いただいております協力業者様への感謝の気持ちを伝える場として、年に3回、感謝状の授与式も行っており、当社及び協力業者様一丸となって高品質な住宅を安定的に提供することを目指し取り組んでおります。

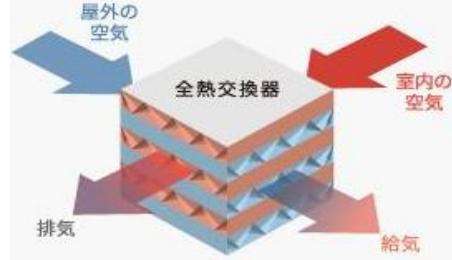


### 3. ESG・SDGsの取組み

## サステナビリティ基本方針

当社グループは「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、創業以来、事業活動を通じて社会貢献活動に取り組んで参りました。国連で採択された「SDGs」（持続可能な開発目標）など、社会課題に対する企業が果たす役割の重要性が増しております。ESG（環境・社会・企業統治）及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識し、社会貢献に取り組むことにより、今後も社会とともに持続的に成長し、信頼される企業グループを目指して参ります。



Environment (環境)	当社グループの取組み	SDGs
環境保全に配慮した事業活動	<p><b>中古住宅再生事業の取組み</b> 中古住宅のリノベーションは建替え事業に比べ、CO2排出量、廃棄物が大幅に抑えられ資源の節約に直結します。</p> <p><b>IAQ制御搭載の全熱交換システム</b> フジ住宅炭の家／ピュアエアは換気にともなう熱エネルギーの損失を防ぐ「全熱交換システム」を採用する省エネに配慮した住宅です。</p> <p><b>プレカット工法</b> 工場であらかじめ機械加工された木材を現場で組み立てるプレカット工法を採用し、廃材を抑えることにより環境負荷を軽減します。</p> <p><b>セルローズファイバー（断熱材）</b> 断熱材として採用しているセルローズファイバーは、出荷前の新聞古紙をリサイクルしたもので、製造過程でも、一般的な内断熱材であるグラスウールを製造するよりも格段に少ないエネルギーで製造することができ、環境負荷を軽減します。</p> <p><b>OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションへの参加</b> SDGsに関する一層野心的で先進的な取組みを大阪から具体化し、これを全国へと波及させることによって、2050年の脱炭素化社会実現における先導的な役割を果たしていくことを目的とした「OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション」に参加しております。</p>	
環境保全に配慮したオフィス環境の改善	<p><b>環境保全に配慮した様々な社内の取組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全営業車にハイブリッド車を導入</li> <li>・電子決裁システム及び電子契約サービスの導入による社内書類のペーパーレス化（押印廃止）</li> <li>・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔のLED化</li> <li>・クールビズの推進による冷房使用の抑制</li> <li>・社内で使用した用紙を溶解処理することで再生紙として活用</li> <li>・オフィスの最大需要電力を監視し電力コントロールを行うデマンド監視装置の設置</li> </ul>	

Environment (環境)

当社グループの取組み

SDGs

## 植樹ボランティア「フジ住宅の森」（和歌山県日高郡日高川町）

和歌山県日高郡日高川町の2.16haの森林を「フジ住宅の森」と名付け、和歌山県より認証を受けました。当社及びフジ住宅グループ社員・家族のボランティアによる植林並びに育林活動を行っております。

この活動を通じて、地域社会の一員として地元の自然環境の保全に貢献するとともに環境意識の向上に取り組んでおります。

2025年11月1日第7回「フジ住宅の森」の植樹活動には42名の社員・社員の家族がボランティアとして参加、300本の苗木の補植と、下草刈りを行いました。

### 社員による環境保全活動

### TCFDワーキンググループの設置

## ESG及びSDGsと地域密着型経営である当社の事業活動との関連を意識した取組みの推進

2022年4月12日よりTCFDワーキンググループを設置しております。気候変動が当社事業へもたらす影響について、TCFD提言が提唱するフレームワークに基づき、将来の外部環境の変化を検討し、サステナビリティ基本方針に基づいた取組みを推進して参ります。

6 安全な水とトイレを世界中に

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

12 つくる責任つかう責任

13 気候変動に具体的な対策を

15 陸の豊かさも守ろう

### Social (社会)

### 当社グループの取組み

### SDGs

<p>働きやすい職場環境の構築①</p>	<p><b>健康経営への取組み</b></p> <p>「企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。」</p> <p>創業当時からそう考える当社では、お客様に心から幸せになっていただくため、まずは当社で働く社員が心身ともに健康であり、仕事に誇り、やりがい、生きがいを持ち、仕事上もプライベート上も充実した人生を送ることが大切であると考えております。社員等の健康管理を経営的な視点で考え、長期的視点で企業価値の向上につながる、そのための職場環境作りを徹底して行っております。</p> <p>経済産業省が東京証券取引所と共同で選定を行う「健康経営銘柄」に2016年、2018年、2019年の3回選定されました。2025年3月には、経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人 2025 大規模法人部門（ホワイト500）」において、8回目の認定を受け、また、厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰においても、当社が優良企業として3年連続3回目の表彰を受けました。</p> <p> <b>健康経営銘柄 2019</b> Health and Productivity</p> <p> <b>健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 2025 大規模法人部門 ホワイト500</b></p> <p> <b>DBJ健康格付 2021</b></p> <p>日本政策投資銀行 DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）最高格付</p> <p> <b>表彰状</b></p> <p>厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰</p> <p><b>健康経営の具体的な施策</b></p> <p>当社では、健康推進に関する重点取組施策の方針を取締役会にて決議しております。</p> <p>重点取組施策については、健康経営の目標値、指標を定め、中でも社員全員の健康診断の受診を重要課題と位置付けており、パート社員も対象とした健康診断について過去10年以上にわたり受診率100%を達成しております。上記健康診断においては、法定の検査項目に加え多くの項目を付加しております（腫瘍マーカー検査、ピロリ菌検査、全女性社員への乳ガンエコー検査、2022年4月よりすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9の導入、2026年4月から腹部エコー検査の導入と便潜血検査の対象者拡充予定）。法定外の健診項目のみならず再検査等についても費用を全額会社負担にて実施しております。社員の健康保持・増進に向けた取組みを継続的に行い、長期的な業績向上を目指して参ります。</p>	 <p>1 貧困をなくそう</p>  <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>  <p>4 質の高い教育をみんなに</p>  <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  <p>8 働きがいも経済成長も</p>  <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>
----------------------	--	--

Social (社会)	当社グループの取組み	SDGs
働きやすい職場環境の構築②	<p><b>テレワーク導入による働き方改革の推進</b></p> <p>ICT（情報通信技術）を活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方としてテレワークを推進しており、2018年には「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」、2021年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」、2024年には「第25回記念テレワーク推進賞 特別賞」に選定されました。</p> <p>テレワークの推進は仕事と子育て・介護の両立、通勤が難しい障がい者の雇用、地方にいる優秀な人財の確保、BCP（事業継続計画）の確立等を促し、企業価値の向上につながるものと考えております。</p> <p><b>スポーツへの積極的な取組み</b></p> <p>スポーツのもつ本来の価値は「国民が生涯にわたり心身ともに健康で文化的な生活を営むこと」を支えるものであるという考えに賛同し、当社ではストレッチやトレーニングもできるボックス型の高気圧酸素ボックス（定員 最大10名）の設置、ウォーキングイベントの実施、スニーカー通勤の歩行奨励等、スポーツに関する様々な取組みを行っております。</p> <p>(2025年1月31日に「スポーツエールカンパニー2025」Bronzeに認定されました。)</p>	
働きやすい職場環境の構築③	<p><b>白浜保養所の運営</b></p> <p>グループ会社を含めたパート社員・派遣社員等を含む全ての社員が利用できる保養所を和歌山県西牟婁郡白浜町に所有しております。当保養所は白良浜まで徒歩2分の好立地に位置し、源泉かけ流しの温泉や地元の特産品などを使った美味しい料理を利用しやすい価格で提供しており、社員が家族や大切な人とゆったりとした時間を過ごせるよう「社員のため・社員の家族のため」という想いで運営しております。</p>    	

Social (社会)	当社グループの取組み	SDGs
安心安全・美しい景観・地域のコミュニティ活性化に配慮した住宅開発	<p><b>安心安全な街づくり</b></p> <p>防犯面に優れた開放的で明るく美しい印象を与えるオープン外構を採用し、開放的で明るく美しい印象を与えるとともに、防犯面でも周りが見通せることから不審者が侵入しにくいというメリットがあります。</p> <p>街の中の道路は穏やかな曲線を基調としたカーブラインとすることにより、自然と車のスピードを抑え、街の中の安全性に配慮しております。</p> <p><b>コミュニティの活性化</b></p> <p>子どもたちから高齢者まで誰もが気軽に立ち寄れるコミュニティースペースとして、タウン内公園、集会所を設置し、そこに暮らす人々の笑顔があふれる「つながる」街づくりを目指しております。</p>	    
健康に配慮した家づくり	<p><b>フジ住宅炭の家／ピュアエア</b></p> <p>一般的な24時間換気システム「自然給気+強制排気」に対し、当社は「ファンによる強制給気+強制排気」を採用。</p> <p>給気時には「微小粒子用フィルター」により有害物質をブロックし、さらに、床下に設置された炭に空気を通す二重対策を施すことで、0.5μm以上の粒径の有害物質（PM2.5・黄砂・バクテリア・花粉等）を除去し、24時間家中クリーンでキレイな空気を保つ等、健康に配慮した家づくりに努めております。</p>	
アジア各国への支援活動の協力	<p><b>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動</b></p> <p>2025年1月に「アジアチャイルドサポート」様から感謝状を頂きました。当社では、本社ビルや事業所等に募金箱を設置しており、社員やご来社されるお客様、協力業者様からお預かりした募金をお送りしております。引き続き、微力ながら支援活動への協力を続けて参ります。</p>	

## Social (社会)

## 当社グループの取組み

## SDGs

高齢化社会に対する取組み
サービス付き高齢者向け住宅の展開
ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用
「サステナビリティ・リンク・ローン」の活用

## サービス付き高齢者向け住宅の展開

近年、少子高齢化が急速に進み、2040年には総人口に占める65歳以上の割合が35%を超えると予想されています。こうした状況の中、終の棲家としての住宅のあり方と、介護や医療等のサービスの充実は重要な社会課題といえます。

「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、安価で良質なサービス付き高齢者向け住宅を提供しており、運営棟数は270棟を超え全国1位となっております。今後も、多くの高齢者の方々が安心安全、そして健康で豊かに住み続けられる住まいづくりを目指して参ります。

## ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用

2021年12月24日にみなし銀行より「ESG目標設定特約付融資 Try Now」を用いた5億円の融資を受けました。本融資は、高齢化社会における安心・安全な住まいの普及に貢献するサービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を、一定数以上増加させることを目標に設定しております。

## 「サステナビリティ・リンク・ローン」の活用

当社が環境、社会面の課題に対して野心的な目標を掲げて積極的に取り組んでいることが評価され、右記の通り「サステナビリティ・リンク・ローン」を用いた融資を受けました。「サービス付き高齢者向け住宅の供給棟数を年間約5%増加させること」を社会的課題の解決への貢献に向けたサステナビリティ活動の目標値として設定することで、当社のサステナビリティ経営の高度化を図って参ります。

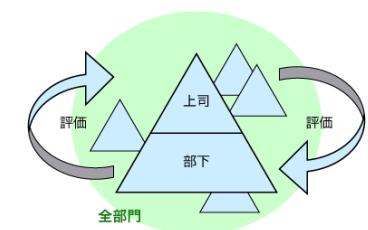
実施日	銀行	金額
2022/10/31	紀陽銀行	10億円
2023/4/3	中国銀行	5億円
2024/3/29	池田泉州銀行	5億円
2024/7/31	関西みらい銀行	5億円
2024/12/25	七十七銀行	5億円

## 「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の活用

2025年6月30日に紀陽銀行より10億円の「紀陽ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の融資を受けました。本融資を活用し、事業活動による環境・社会・経済に影響を及ぼすポジティブ・インパクトの拡大及びネガティブ・インパクトの抑制を通じて、サステナビリティ経営の高度化につなげて参ります。



Social (社会)	当社グループの取組み	SDGs
地域社会への貢献	<p><b>青色防犯パトロール</b></p> <p>岸和田警察署との取組みで、地域の子どもたちの安全を守り、街頭犯罪の撲滅を目指し、「フジ住宅青色防犯パトロール隊」を発足し企業として岸和田市内の通学路の地域防犯に取り組んでおります。この活動において、2023年9月30日に大阪府警察本部長及び公益社団法人大阪府防犯協会連合会より防犯功労者（職域部門）として表彰されました。また、2024年6月17日に岸和田警察署長、岸和田事業場防犯協会会长の連名にて感謝状を頂きました。</p> <p><b>大阪府看護協会への寄付</b></p> <p>新型コロナウイルス感染症対策のために、医療現場で治療に取り組んでいただいている医療従事者の方々や医療体制の継続にご尽力いただいている関係者の方々に感謝の気持ちを込めて寄付を行いました。</p> <p><b>環境美化活動</b></p> <p>本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館本店前面道路を含む周辺道路一帯を当社スタッフが清掃しております。その結果、当社道路美化活動や地域清掃活動への貢献が認められ、東岸和田ビル周辺歩道の清掃活動について、大阪府から「アドプト・ロード・土生町2丁目」、岸和田市から「ファミリー・ロード・フジ住宅」に認定されました。</p> <p><b>e-Taxの推進</b></p> <p>国税局による「e-Tax」の積極的な普及活動の趣旨に従い、当社では全役職員に対して確定申告時のe-Tax利用を推進した結果、2021年5月及び2025年5月に岸和田税務署長より感謝状を頂きました。</p>	    
	  	

Governance (企業統治)		当社グループの取組み	SDGs
組織体制によるガバナンス強化	取締役会、監査役会、その他コーポレート・ガバナンス強化のための組織体制	取締役会は7名（うち社外は2名）、監査役会は3名（うち社外は2名）で構成され、リスク・コンプライアンス推進委員会、内部統制推進委員会、TCFDワーキンググループの設置、内部通報制度の構築等を行っております。	<b>4</b> 質の高い教育をみんなに 
人財育成によるガバナンス強化	経営理念・方針小冊子	<p>「企業は人なり」の言葉のとおり、当社は人財育成を最重要施策と考えております。全社員が同じ目標、目的をもって考え方がブレることなく行動できるよう、全社員に経営理念・方針小冊子の携帯を義務付け、フジ住宅グループの役職員全員が経営理念・方針の完全理解と実践できる人財の育成、比率向上に努めております。</p>	 <small>フジ住宅株式会社</small>
	経営トップと社員との直接対話	<p>社員が会長または社長と直接対話できる「会長・社長への質問会」を定期的に開催しております。会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行い、仕事のみならず、プライベートの悩み・問題まで解決に努める取組みを行っております。</p>	<b>8</b> 働きがいも経済成長も 
	360度人事評価制度	<p>直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する360度人事評価制度を採用し、公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、当社経営理念方針の実践度の高い人財の育成が長期的な企業価値の向上に寄与すると考えております。</p>	

Governance (企業統治)

当社グループの取組み

SDGs

顧客満足度の向上によるガバナンス強化

顧客満足度のあくなき追及

お客様からのお喜びや感謝のお言葉は「プラボーカード」や「サンキューレポート」、ご不満やお叱りのお言葉は「イエローカード」という形でご意見を頂いております。これらは、社内関係各部署に共有され、現場で生じる課題の解決や人事評価にも活用されており、真のニーズや本質的な課題・問題の発見につながり、ガバナンスの強化に直結するものと考えております。

2021年～2025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

2020年～2025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

IRイベントの実施と株主・機関投資家との対話

大阪、東京にて個人投資家向け、証券アナリスト・機関投資家向け会社説明会を適宜開催するとともに、合理的な範囲内で機関投資家等との面談、電話取材に応じております他、証券会社主催でオンライン会社説明会を年に数回開催しております。個人投資家からの問い合わせには、わかりやすい言葉での丁寧な説明に努め、年2回発行する「株主通信」に同封する株主アンケートにて積極的な対話を行っております。

株主・投資家との建設的な対話は、当社の中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に資すると考えております。

ステークホルダーとの積極的対話

消費税インボイス制度の開始に向けた制度説明会の実施

消費税法の改正により2023年10月からインボイス制度が開始されました。当社では制度開始に先立ち2022年9月に当社の取引協力業者様向けに岸和田税務署の方をお招きし、インボイス制度への不安払拭を目的に説明会を開催いたしました。約200名と多数の方々にご参加いただき、取引協力業者様との継続的な協力関係へとつなげて参りました。

取引協力業者様との関係強化

4 質の高い教育を  
みんなに

8 働きがいも  
経済成長も

10 人や国の不平等  
をなくそう

12 つくる責任  
つかう責任

16 平和と公正を  
すべての人に

# DX戦略① (Digital Transformation | デジタルトランスフォーメーション)

次世代システム構築プロジェクトを推進し、全体最適化による重複業務の解消と、情報共有の迅速化による業務効率向上を飛躍的に加速させることで、変化に強いシステム基盤の構築を目指します。次ページに取組み事例を掲載しております。

## DX戦略における3つの実現目標

- ・全社/各部署の業務改善（売上拡大やコスト最小化）
- ・経営判断を行うための情報をタイムリーに提供できる仕組みの構築
- ・将来のシステム人財の不足を見据えた安定的な開発・運用・保守体制の構築

### 具体的な指針

#### 原価管理の改善

原価管理業務のシステム化を推進し、必要なときに様々な角度（見通し・実績）、自由な切り口（全社、商品、物件、工程等）で原価・利益を分析できる仕組みを実現する。

#### システムの近代化

操作性・拡張性に優れたシステムへの移行により、開発・運用・保守体制の構築及び外部環境の変化に柔軟に対応できる仕組みを実現する。

#### データの利活用

データの収集と蓄積のためデジタル化を推進し、データに基づく根拠ある意思決定とAIの活用により、付加価値の高い業務へ人的リソースを集中できる環境を実現する。

#### 各部署の業務改善

部署からの要望のうち、システム化により業務改善の効果が見込まれるものを優先し、各種ツール・ソフトウェアの導入を行うことで各部署の業務改善を実現する。

#### データの一元化

各部署が重複して保有している情報を全社で統合して管理することで、情報のアップデート、メンテナンス負荷の軽減、情報を速やかに抽出・共有できる仕組みを実現する。

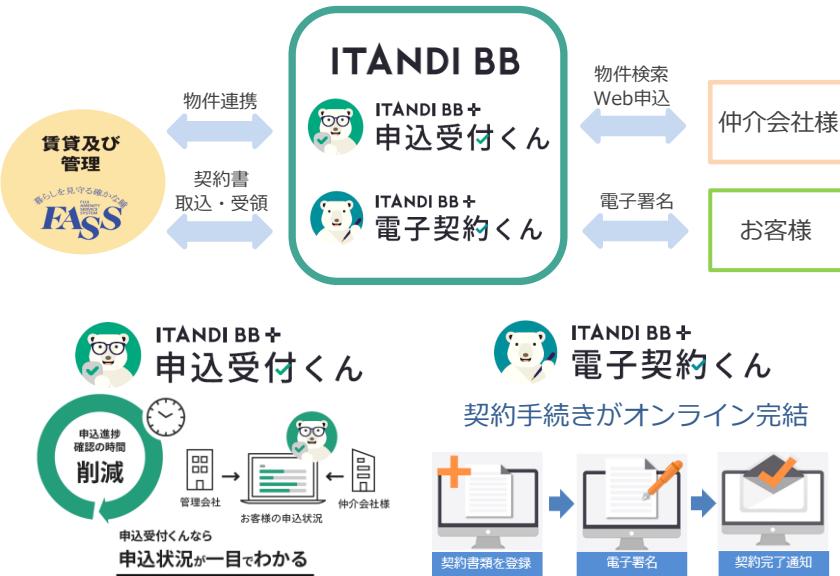
#### 工程管理のシステム化

工程管理の進捗状況や問題・課題について全社で共有できる仕組みを構築することで、関係部署間のコミュニケーションの効率化、活性化を実現する。

## DX戦略② (DXの取組み事例)

## 取組み事例1

## 不動産賃貸業務に特化した「ITANDIサービス」を活用



2022年11月より、イタンジ株式会社が運営する「ITANDIサービス」を導入しております。これにより、物件検索から申込・契約までの手続きをWeb上で完結できるようになり、お客様の来店負担の軽減、迅速なお客様対応の実現、及び当社・仲介会社様双方の大幅な業務効率化につながっております。

## 取組み事例2

## 電子契約サービス「Release」の導入

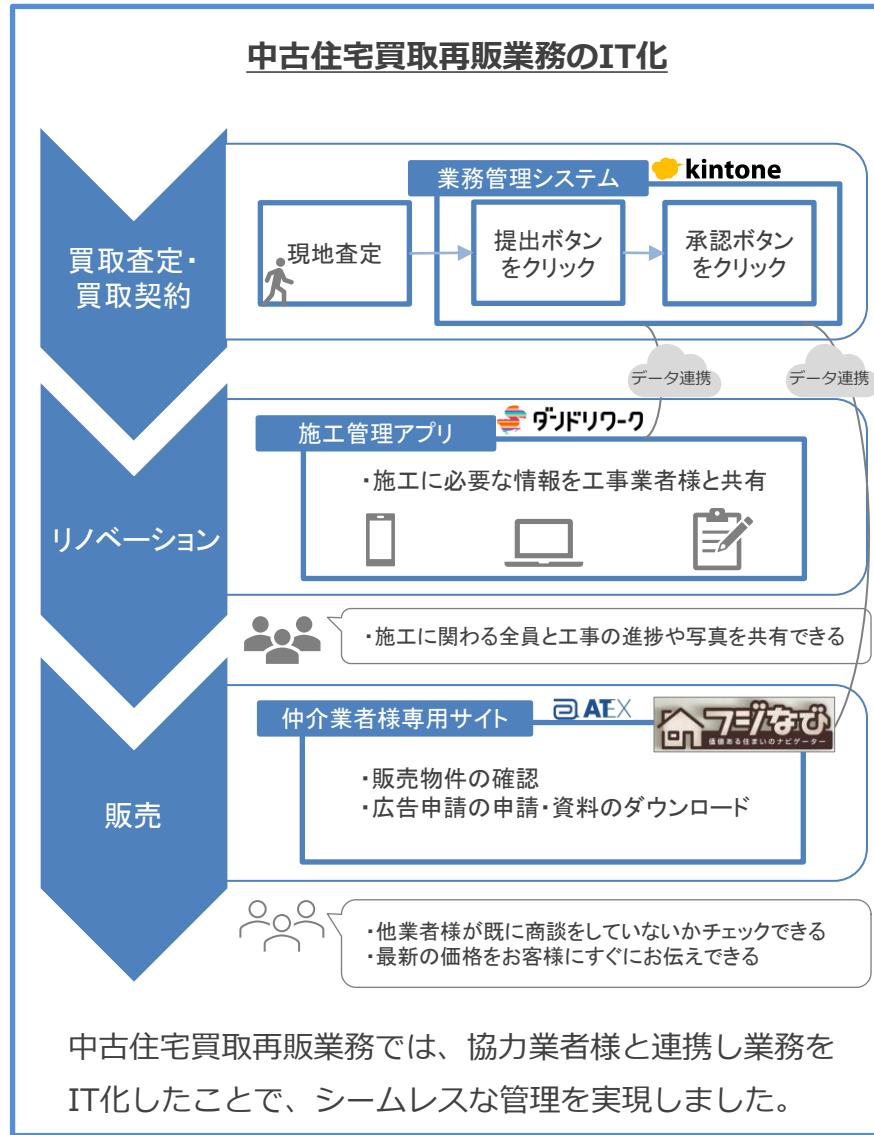


特別企画  
電子契約導入が  
電子契約住宅が  
顧客満足度を向上  
電子契約サービス「レリーズ」採用

2023年2月より分譲住宅事業の売買契約、  
2024年6月よりサービス付き高齢者向け住宅の賃  
貸借契約において、電子契約・契約書管理サービ  
ス「**Release (レリーズ)**」を導入しております。

# DX戦略③ (DXの取組み事例)

## 取組み事例3



## 取組み事例4



## DX戦略④ (DXの取組み事例)

### 取組み事例5

#### 「サイバーインシデントガード」の導入

当社

ワンストップサービス

#### MS&ADインターリスク総研株式会社

平時

有事

再発防止

サイバーセキュリティ専門家

SOC<sup>(\*)</sup>サービス  
サイバーリスク診断  
疑似訓練など

調査・対処  
セキュリティベンダー

危機管理  
コンサル

弁護士

※24時間365日体制でネットワークやデバイスを監視し、サイバー攻撃の検出や分析、対応策のアドバイスを行う組織

2024年10月よりMS&ADインターリスク総研株式会社が提供する「サイバーインシデントガード」を導入し、情報セキュリティ管理体制を強化しております。

### 取組み事例6

#### 人事労務システム「SmartHR」の導入

フロントシステム  
(人事データベース)

一元管理

入社手続

雇用契約

社会保険

人事系  
ワークフロー

スマホ・PCでオンライン申請



2025年5月より、人事労務システム「SmartHR」を導入し、入社手続き、社会保険、人事系ワークフロー等の労務手続きを電子化しました。これにより、散在する人事関連情報を一元的に管理できるようになり、大幅な業務効率化、ペーパーレス化、業務コスト削減につながっております。

## 4. 経営理念

# 経営理念

---

- ・ 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

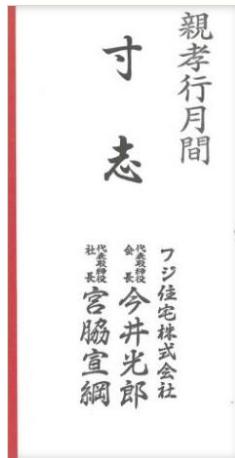
当社の経営理念は、「社員のため」「社員の家族のため」から始まります。

これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。

社員とその家族を大切にし、全社員が感謝の気持ちや仕事に対しての誇り、やりがい、生きがいを持つと、社員は心からお客様を大切にことができ、その結果、お取引先様、株主様、地域社会、国家へと全てのステークホルダーの幸せにつながっていくと考えております。

このような考え方のもと、当社で実施している様々な取組みの一部を紹介させていただきます。

## 「親孝行月間」～感謝をするから、幸せを感じる～



「一番身近な両親を大切にできない人は、お客様を大切にすることはできない。」

「親に感謝し、親孝行をすることで、周りの人を喜ばせる力が養われ、お客様に対しても感謝の気持ち、思いやりの心をもつことができる。」

創業者（現会長）の今井のこのような考え方のもと、親孝行の実施を目的として毎年4月1日に金1万円を役職員全員に支給しております。2004年から導入しているこの制度は、必ず親孝行のために使用し、その親孝行から得た成功体験を経営理念感想文として提出する社員もあり、その感想文は全社員に共有され様々な感動のエピソードや親孝行の形を知ることができます。

周りの人への感謝の気持ちを育むこと、当たり前のことにも感謝する気持ちを育むことは、自身の幸福度を高め、人としての成長につながるものと考えております。

## 「記念日花束贈呈」～ご家族にも感謝の言葉を伝えたい～

毎年一回、役職員全員を対象として、対象者の指名する人の誕生日や結婚記念日に、花束、観葉植物、鉢植えの中から対象者が選んだものをお届けしております。

会社の現在迄の発展は、役職員の日々の努力によることは勿論ですが、ご家族様のご支援等のお陰でありますので、その感謝の印として会長、社長の手紙を添えて贈呈しているものです。

この制度は、バブル崩壊後の全社的な経費節減の中でも、創業者（現会長）の今井のたっての要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



## ～本当のお付き合いはお引渡ししてからはじまる～

当社では住宅をご購入いただいたお客様全員に「フジ住宅で焼いたパン」をお届けしております。

- ・売りっぱなし・建てっぱなしにしない。
- ・ご購入いただいたお客様への感謝の気持ちを忘れず、1人でも多くのお客様にパンをお渡しし、喜んでいただきたい。安心していただきたい。
- ・いつまでもお客様とつながりのあるフジ住宅でありたい。

創業者（現会長）の今井のこのような想いを込めて、パン焼機を11台購入し、パンを焼くスタッフ、宅配スタッフを採用し、毎日、当社で住宅をご購入いただいたお客様に「フジ住宅で焼いたパン」をお届けすることで、非常に多くのお客様よりお喜びの声を頂いております。



# 健康経営①

## ～企業は人なり。社員の健康・幸福なくして、顧客満足、会社の発展は成し得ない。～

創業者である現会長の今井の想いを礎に、社員一人ひとりのかけがえのない健康を守るために、社員やその家族の健康管理に努めております。

### 充実した定期健康診断

- 法定外項目の乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌検査、NT-proBNP検査、  
2022年4月よりすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9の導入に加え、2026年4月から  
腹部エコー検査の導入と便潜血検査の対象者拡充予定。（「人間ドック」と同等の検査内容）  
受診率100%を維持。再検査・精密検査費用はピロリ菌の除菌（治療）費用を含み全額会社負担。
- 脳ドック補助金制度、家族健康診断斡旋制度の導入。（社員と同メニュー）

### 無料相談ダイヤル（24時間365日対応）の活用

- 社員またはその家族が利用できる無料相談ダイヤル（24時間365日対応）の活用を推進し、健康に  
限らず、育児や介護、メンタルヘルスに関すること等幅広く対応できる環境を整備。

### メンタル相談窓口の設置

- 電話やビデオ通話（Zoom等）を利用する秘匿性を考慮したメンタルヘルス第三者相談窓口を設置。

### 職場環境改善への取組み

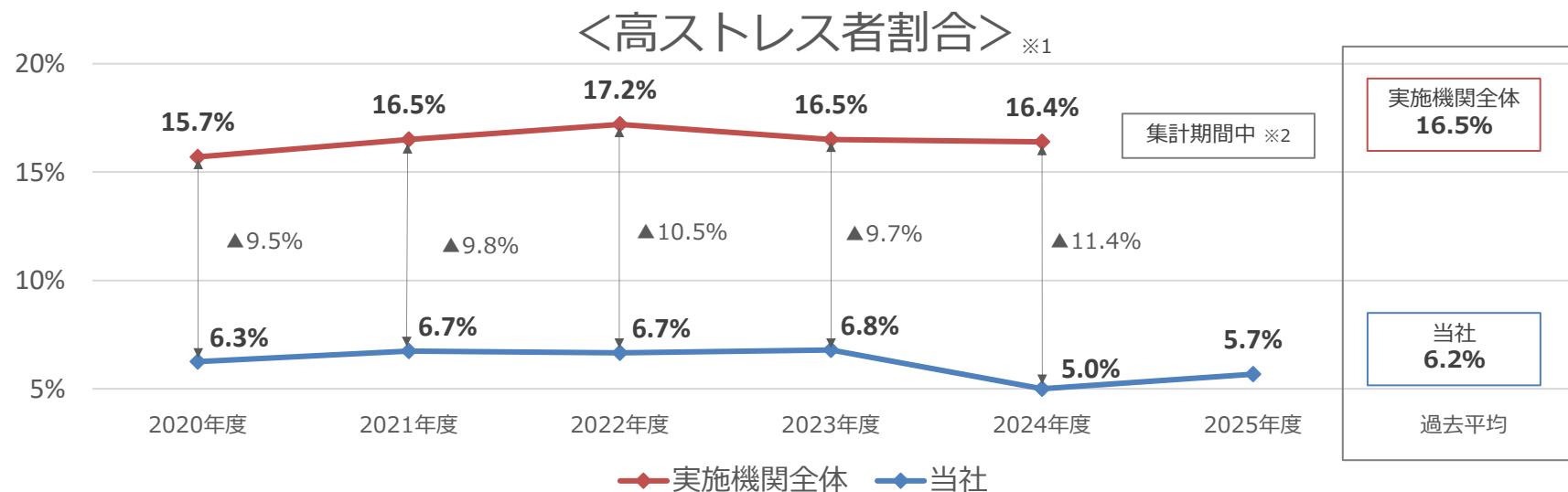
- 医療機関、スポーツ施設等、幅広い業種で採用されている高気圧酸素ボックスを設置。
- 医薬品医療機器等法（旧薬事法）において胃腸症状改善の効果が認められている電解水素水整水器を  
全事業所に設置。
- 血管年齢・血圧・体重・内臓脂肪等の健康測定機器を設置。
- モーツアルトBGM、紫外線ランプでウイルスや細菌を99.9%除菌するグリーンメイトの導入等。



### ～全社員を対象にストレスチェックを実施しております～

短時間勤務を含めた直接雇用の全社員を対象に、毎年ストレスチェックを実施しております。受検実施機関の全体受検者における高ストレス者割合の過去の平均が16.5%であるのに対し、当社は半数以下の6.2%、2025年度の結果においては5.7%と、過去の全体平均割合と比較しても低い数値となりました。

今後も「本音・率直・ストレートに」「聞けばいいだけ、言えばいいだけ」という当社の考え方のもと、明るく元気にイキイキと働くことができる職場環境の構築に努めて参ります。



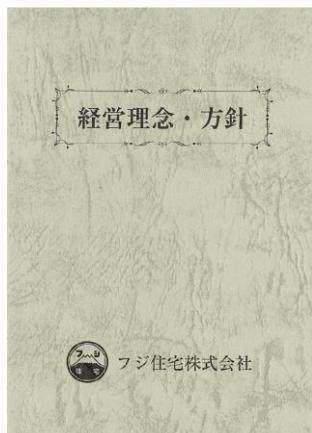
## ～当社の経営理念は「社員のため」から始まります～

創業当初から現会長の今井は、社員自身が幸せでなければお客様の幸せまで思いを致すことができないと考えております。現会長の考えが反映された経営理念を全社員が共有し、明るく元気にイキイキと働けるように当社独自の様々な施策を講じております。

### 経営理念・方針の見える化

全社員が同じ目標、目的を共有し、考え方がブレることなく行動できるよう、創業者が求める行動指針を「経営理念・方針小冊子」に纏めております。

Q&A方式に具体化された「経営理念・方針小冊子」は全社員が携帯し行動指針のよりどころとなっております。



### 360度人事評価制度

直属の上司の他、他部署・役員も含めた部下や同僚など全方向から評価する360度人事評価制度を採用しております。

公平・公正な人事評価により見識・胆識・洞察力に優れ、経営理念・方針の実践度の高い人財を評価するとともに、社員全員が主体者であるという意識を生み出す環境を構築しております。



### 経営トップと社員との直接対話

社員が会長または社長と直接対話ができる「質問会」を定期的に開催し、会長または社長自らが質問者一人ひとりと電話ミーティングを行います。

質問内容は仕事のみならず、プライベートの悩み・問題等多岐に渡ります。経営トップと社員が直接対話できることは「社員は労働者ではなく家族、そして一緒に価値を生み出す存在」という考えに基づくものです。

また、質問者より公開の許可を得た質問は会長または社長からの回答と併せてインデックス化され、同じ問題、課題を持つ社員がそれらを活用できる環境を整えております。

## 人的資本経営② (1)

### ～全社員を対象に仕事や人生に役立つ書籍を配布しております～

当社は「企業は人なり」という考え方のもと、経営理念・方針を理解・実践できる人財の育成が何より重要と考えております。社員一人ひとりの能力や熱意を向上させることで、より一層お客様に喜んでいただける仕事ができると考えております。

当社では、会長の今井が社員にとって、健康上、仕事上等で有益となる書籍を選び、その都度会社費用で購入し、その書籍が役立つと思われる社員に配布しています。（次ページにて、2023年3月期以降で配布された書籍を掲載しております）

当期は、「一瞬で自分を変える法」をパート社員・派遣社員を含む全ての社員に配布し、それ以外にも営業社員、管理職向け等に、参考になる書籍を随時配布しております。



発行：株式会社三笠書房  
著者：アンソニー・ロビンズ  
2025年8月10日 第9刷発行

# 人的資本経営② (2)

## ～ 健康維持に役立つ書籍～



発行：株式会社サンマーク出版  
著者：糸井 一郎  
2023年5月25日 第18刷発行



発行：株式会社サンマーク出版  
著者：西野 精治  
2022年6月10日 第41刷発行



発行：株式会社サンマーク出版  
著者：アンデシュ・ハンセン  
2023年2月5日 第17刷発行

## ～ 仕事に役立つ書籍～



発行：フォレスト出版株式会社  
著者：津田 純彰  
2024年7月11日 第2刷発行



発行：株式会社致知出版社  
著者：勝尾 秀昭  
2024年3月5日 第19刷発行

## ～ メンタルヘルスに役立つ書籍～



発行：株式会社ワニブックス  
著者：仏光 信士  
2024年5月20日 第2刷発行



発行：ダイヤモンド社  
著者：木下 勝寿  
2024年10月30日 第5刷発行

## 5. トピックス

# «トピックス①» 岸和田税務署長より感謝状を頂きました

## ～日頃の税務行政の円滑な運営に対する取組みを評価いただきました～



2025年5月27日、岸和田グランドホール（大阪府岸和田市）で開催された岸和田納税協会定時総会において、当社は岸和田税務署長より感謝状を頂きました。

これは、日頃の税務行政の円滑な運営に向けた当社の継続的な取組みが評価されたものです。e-Tax制度の開始当初から、確定申告期間中にグループ全社へ申告案内を行い、社内に専用パソコンを設置し社員が業務時間内に申告できる環境を整備するなど、制度の普及・推奨に取り組んで参りました。

さらに、住宅購入者への納税に関する情報提供、確定申告期間中に税務署に近い当社事務所の一部を税務署短期アルバイトの方の休憩室として貸与、当社分譲マンション13棟への短期アルバイト募集チラシ配布協力など、多面的な協力が評価されたものと受け止めております。

## «トピックス②» オーナー様向けアプリ「GMO賃貸DX」を導入しました

### ～書類の電子化とワークフロー機能で、業務スピードと正確性の向上を実現して参ります～

当社グループのフジ・アメニティサービス(株)は、関西圏において35,000戸以上の賃貸アパートを管理しております。これまで、一括借上物件等の物件管理におけるオーナー様とのやり取りは紙ベースを中心であり、ペーパーレス化や業務プロセスの効率化に課題がありました。この課題に対応するため、2025年8月1日よりGMO ReTech(株)が提供するオーナー様向けアプリ「GMO賃貸DX」に当社独自の機能を追加したサービスの運用を開始しました。これにより、収支報告等の書類の電子化、各種書類の承認業務のアプリ内完結や資料の一元管理が可能となり、オーナー様と当社双方の利便性が大幅に向上しております。今後は、本サービスを活用し、将来的な管理戸数拡大に備え、更なる顧客満足度の向上につなげて参ります。



#### (オーナー様向け独自アプリでできることの一例)

##### ① 各種書類の確認・承認

家賃のお支払い明細書や施設点検報告書などをご確認いただけます。  
消火器やエアコン等の注文についても、アプリ上でご承認いただけます。

##### ② 書類の保管不要

アプリにログインした以降の書類はアプリ上に保存されるため、  
保管の必要はありません。必要な時にいつでもご確認いただけます。

##### ③ チャット機能による連絡

当社からのお知らせやお問い合わせは、アプリ内の「チャット機能」を通じて行うことが可能です。

# «トピックス③» フジパレスシニアの記事が掲載されました

## ～産経新聞にてフジパレスシニアに関するインタビュー記事が掲載されました～

発行：(株)産業経済新聞社 発売日：2025年8月7日



2025年8月7日発売の産経新聞大阪本社版に当社のサービス付き高齢者向け住宅のインタビュー記事が掲載されました。掲載記事では、フジパレスシニアの運営コンセプトや入居者様・介護事業者様へのサポート体制、仕事への想いについてお答えしております。

当社は「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトにサービス付き高齢者向け住宅を積極的に展開しております。それぞれの施設で専用の調理スペースを設け、栄養バランスの取れた質の高い食事を提供するとともに、定期的に味付けや盛り付け等、入居者様目線での食事の試食、モニタリングを実施し、フィードバックを行っております。

また、円滑な施設運営をサポートするため、成功事例やノウハウを共有する介護事業者様向け研修会を開催することで質の高いサービスを提供しております。

「トピックス④」高齢者住宅新聞に当社グループが取り上げられました

～週刊高齢者住宅新聞 福祉施設・高齢者住宅定員数ランキングで全国10位  
サービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキングで全国1位になりました～

発行：(株)高齢者住宅新聞社 発売日：2025年8月20日

### (ピックアップインタビュー)

SA GAOZU 10th Anniversary & 10,000 Employees Reached

SA GAOZU has reached 10,000 employees and is celebrating its 10th anniversary. The company has expanded its business to 10 cities across Japan, including Osaka, Kyoto, and Nagoya. SA GAOZU is a leading provider of real estate management services, with a focus on residential properties. The company's success is attributed to its commitment to quality service and its dedication to its employees. The company's 10th anniversary is a testament to its long-term success and its continued growth and expansion.

### （サービス付き高齢者向け住宅運営棟数ランキング）

順位	事業者名	運営棟数	定員数
1	フジ・アメニティサービス	275	9,146
2	学研グループ	212	14,087
3	SOMPOケア	146	9,636
4	ヴァティー	121	4,150
5	NPO法人ラ・シャリテ	96	2,255
6	エクラシア	89	3,720
7	やまねメディカル	79	2,057
8	創生会グループ	62	1,851
9	パナソニック エイジフリー	61	1,261
10	ゴーランドエイジ	54	2,454

\* 2025年8月20日発売 週刊高齢者住宅新聞より当社にて集計

2025年8月20日発売の高齢者住宅新聞の  
福祉施設・高齢者住宅定員数ランキングで、  
当社グループが10位にランクインし、ピッ  
クアップインタビューが掲載されました。

当社グループは、近畿圏のみ（主に阪神エリア）でサービス付き高齢者向け住宅を提供しておりますが、運営棟数では全国1位、定員数でも全国3位の供給実績を誇っております。今後も引き続き、積極的な事業の拡大に取り組んで参ります。

ピックアップインタビューでは、当社グループのシニア事業の概要や運営棟数の着実な増加、今後の展望についてお答えしております。

# «トピックス⑤» 住宅ご購入者様限定VIPラウンジがグランドオープン

～オーナー様だけの特別なラウンジをご用意いたしました～



フジ住宅 和泉店にて、当社で住宅をご購入いただいたお客様（オーナー様）限定の「VIPラウンジ」をグランドオープンいたしました。予約不要で、営業時間内であればいつでもご利用いただけます。

ラウンジでは、当社で焼き上げたパンやドリンクを無料でご提供しております。また、くらしに役立つ書籍や雑誌の読み放題、キッズコーナーでの絵本の読み放題など自由にお楽しみいただけるほか、無料Wi-Fiも完備しておりますので時間を気にせず、快適にお過ごしいただけます。

お客様とご家族の皆様にとって、自宅でも職場でもない“第3の居場所（サードプレイス）”として、安らぎの空間、憩いの場となることを目指しております。今後もお客様にお喜びいただける取組みを追求し、顧客満足度の更なる向上に努めて参ります。

# «トピックス⑥»地元中学生の職業体験学習の受入れを行いました

## ～岸和田市立岸城中学校・岸和田市立土生中学校の生徒を対象に職業体験学習を行いました～



(事前打合せの様子)



(動画撮影体験学習の様子)



(カメラ使用方法学習中の様子)



(カメラ撮影の体験学習の様子)

【生徒によるルームツアー動画は下記URLよりご確認いただけます】

- ①: <https://www.instagram.com/p/DLmLTGyyDC9/> (岸城中学校)
- ②: <https://www.instagram.com/p/DLo2G8gzMBj/> (岸城中学校)
- ③: <https://www.instagram.com/p/DLrWui4T9bE/> (岸城中学校)
- ④: <https://www.instagram.com/p/DP53b65k6bw/> (土生中学校)
- ⑤: <https://www.instagram.com/p/DQLz71cEztr/> (土生中学校)
- ⑥: <https://www.instagram.com/p/DQdtxreE3fJ/> (土生中学校)

2025年におきまして、当社本社が所在する大阪府岸和田市内の岸和田市立岸城中学校、岸和田市立土生中学校からの要請を受け、中学2年生の職業体験学習の受入れを行いました。

進路指導の一環として生徒の皆さんに「働くことの大切さ」「働くことの喜び」を体験していただくことを目的として、当社の分譲住宅事業部 本社営業部 営業企画課の仕事のひとつである「Instagramの動画撮影」と「モデルハウスの写真撮影」を体験していただきました。

また、職業体験に参加した生徒の中には「一生の思い出になった。」「将来ここ（フジ住宅）で働きたい。」といった前向きな感想が寄せられました。

当社は地域社会への貢献を通じて、これからも日本一愛される会社を目指し、業績・企業価値の向上を実現して参ります。

## «トピックス⑦»自己株式の取得について

### ～自己株式560,900株の取得が終了いたしました～

2025年8月5日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得について、2025年10月28日をもって終了いたしました。

#### 取得の内容

- ・取得株式の種類 : 当社普通株式
- ・取得期間 : 2025年8月6日から2025年10月28日（約定ベース）
- ・取得株式の総数 : 560,900株
- ・株式の取得価額の総額 : 449,982,100円
- ・取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

# «トピックス⑧»小中学生のキャリア教育協賛事業へ参加いたしました

## ～「小学生のためのお仕事ノート」「中学生のためのお仕事ブック」に掲載されました～

地域貢献事業協賛の一環として、今年度も小中学校におけるキャリア教育の副読本製作事業に協賛し、和歌山市版「小学生のためのお仕事ノート」及び和歌山県版「中学生のためのお仕事ブック」に掲載されました（2023年度・2024年度に続き3度目です）。

本事業は、地元企業の職業紹介を通じて子どもたちが仕事への関心を高め、将来の夢や希望を描くことを目的としており、原則1業種につき1社が掲載されております。当社は、不動産業で特に地域貢献への意識が高い企業としてお声掛けいただき、子どもたちのキャリア教育の一助になればとの想いで協賛いたしました。

【和歌山市版】「小学生のためのお仕事ノート」発行：株式会社中広

【和歌山県版】「中学生のためのお仕事ブック」発行：株式会社中広

## « トピックス⑨ » 東大阪市にフジ・ファームを開設しました

### ～ 東大阪市水走の施設で、障がい者雇用の新たな取組みを開始しました～

当社は、2020年5月1日より大阪府八尾市久宝寺で、障がいのある方の就労機会の創出を目的とした、ハーブの栽培・加工を行う「フジ・ファーム八尾」を運営しております。

この度、新たに2025年10月1日より、コーヒーの焙煎・加工を行う「フジ・ファーム東大阪」を開設いたしました。良質なコーヒー豆を使用し、美味しいドリップバッグコーヒーに加工しております。これらの完成品は、当社給湯室に配られ、疲れを癒す安らぎのひとときを役職員に提供しております。

当社は、事業活動を通じて社会的責任を果たすとともに、引き続き障がいのある方の就労機会の創出と社会参加の機会を広げ、多様性・包摂性のある組織づくりに取り組んで参ります。

( フジ・ファーム八尾で栽培し、加工したハーブティー )



( フジ・ファーム東大阪で加工したドリップバッグコーヒー )



# « トピックス⑩ » 現場協力会大会を開催いたしました

## ～ 第29回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会を開催いたしました～

2025年11月29日に第29回 フジ住宅株式会社 現場協力会大会（於：南海浪切ホール（大阪府岸和田市））を開催し、約850名の協力業者様にご参加いただきました。現場協力会大会とは、より良い住まいづくりを目的として協力業者様との意思統一を図る大会で、協力業者様への表彰や外部講師による特別講演（今回は、一般社団法人開華GPE代表理事の村松大輔様にご講演いただきました）を行っております。今回は協力業者様に対する日頃の感謝を始めたレセプションでのおもてなしに始まり、式典では労働災害ゼロを目指すための安全講話の後、当社の社員から協力業者様へ日頃の感謝を述べ、表彰式では社長の宮脇から協力業者様へ表彰状をお渡しいたしました。

（開会前の様子）



（表彰式）



（レセプション）



（講演会）



講師：一般社団法人 開華GPE  
代表理事 村松 大輔様

『「感謝を見る化！人生がさらに幸せになる秘訣！」～量子力学的生活のすすめ～』

## 6. 補足資料

# マーケットデータに見るフジ住宅

## 新築分譲住宅について

大阪府の新築着工数はコロナ特需以降大幅に減少しましたが、当社は市場の変動に柔軟に対応し、特需前と変わらず約3%のシェアを維持しております。長期的には全国的に住宅着工数は減少傾向にありますが、長年の地域密着型経営による知名度と「オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門」6年連続1位が示す通り、品質やアフターサービスには絶対的な自信がございますので、着工数を維持することは難しくないと考えております。

## 中古住宅について

新築価格の上昇を背景に中古物件の需要が全国的に高まる中、当社は都市部で「中古マンション」、郊外で「中古一戸建」とエリアに応じた戦略で、年間1,000戸超の販売実績を安定的に維持しております。事業エリアを大阪府とその近郊に特化しながらも、過去5年の買取再販年間販売戸数ランキングでは、全国で10位以内を維持しており、直近では全国8位となっております。

## サービス付き高齢者向け住宅について

超高齢化社会を迎え、高齢者が安心して暮らせる住まいへのニーズが高まる中、当社は「自分の親を安心して預けられる住まい」をコンセプトに、大阪府下を中心に運営棟数を着実に拡大して参りました。その結果、大阪府下で棟数・戸数ともに断トツのシェアを維持し、運営棟数では全国No.1の供給実績を誇っております。



※1 新築着工数（一戸建新築分譲住宅+分譲マンション）は大阪府を対象とし、国土交通省「建築着工統計調査報告【住宅】」の月次集計を参照。当社の実績は各年度の大府府における引渡し戸数（中古戸建+中古マンション）。

※2 当社の実績は各年度の近畿圏における引渡し戸数（中古戸建+中古マンション）。  
当社ランキングはリフォーム産業新聞の順位を参照。

※3 大阪府の運営棟数は、一般社団法人高齢者住宅協会の「サービス付き高齢者向け住宅登録状況」より集計。  
当社の実績は、各年度の大府府におけるサービス付き高齢者向け住宅の供給棟数。



## フジ住宅株式会社

部署：IR室

IR情報は当社ホームページでご覧いただけます

<https://www.fuji-jutaku.co.jp/ir/>

- ◆ 本資料に記載されている情報には、当社に関する将来予測や業績予測が記載されていますが、これらは潜在的なリスクや不確実な要素を含んでおり、将来の業績を保証するものではありません。業績結果が経営環境の変化などによって、見通しと異なったものになる可能性があることをご承知ください。
- ◆ 本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足り、かつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性、確実性を保証するものではございません。使用するデータ及び表現等の欠落・誤謬等につきましては、その責を負いかねますのでご了承ください。
- ◆ 本資料は、投資の勧誘を目的としたものではありません。投資に関しては、ご自身のご判断において行っていただきますようお願いいたします。