

フジ住宅株式会社

2026年3月期
通期 決算説明資料

2026年5月1日

2026年3月期 通期 決算ハイライト (2025年4月～2026年3月)

決算概要 P.4～7

売上高は初めて1,300億円を突破、営業利益・経常利益は過去最高を更新、中期経営計画初年度の計画を超過達成

売上高：1,383億円、営業利益：82億円、経常利益：69億円、当期純利益：47億円

主要な セグメント P.8～12

- ・ **分譲住宅**：大型分譲マンションの竣工により増収を確保、受注も引き続き好調
売上高367億円、セグメント利益15億円
- ・ **住宅流通**：仕入・販売戦略が奏功し、前期末比31.7%の増収を実現
売上高351億円、セグメント利益12億円
- ・ **土地有効活用**：収益性の改善により増益を確保
売上高309億円、セグメント利益31億円
- ・ **賃貸及び管理**：管理棟数の増加に応じた安定成長
売上高338億円、セグメント利益44億円、管理棟数206棟増

経営指標 P.18

**収益性と健全性の両立を意識した結果、自己資本比率は上昇
ネットD/Eレシオはわずかながら改善**

自己資本比率30.2%、ネットD/Eレシオ1.58倍、ROE8.4%

株価に関する 考え方 P.19～20・75

**期待値向上に向けた取組みと配当政策により評価向上の余地は
充分にあると認識**

PER6.07倍、累進配当政策導入（年間配当金32円（予定））

目次

- | | | |
|----|------------------|------|
| 1. | 2026年3月期 通期 決算概要 | P.3 |
| 2. | 成長戦略と当社の強み | P.21 |
| 3. | ESG・SDGsの取組み | P.35 |
| 4. | 経営理念 | P.51 |
| 5. | トピックス | P.60 |
| 6. | 補足資料 | P.79 |

1. 2026年3月期 通期 決算概要

2026年3月期 通期 決算概要 (2025年4月～2026年3月)

- ▶ 当期は、4月20日に公表した業績予想修正に関するお知らせの通り、中期経営計画初年度の計画を大幅に上回り、売上高は過去最高を更新しました。営業利益・経常利益は、主に人件費及び支払利息の増加により利益率が低下したものの、過去最高を更新しました。一方、当期純利益は前期並みの水準となりました。

<直近5期の実績>

(単位：百万円)	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年増減率
売上高	118,892	100.0%	114,669	100.0%	120,388	100.0%	123,927	100.0%	138,332	100.0%	+11.6%
売上総利益	16,877	14.2%	17,146	15.0%	18,619	15.5%	19,612	15.8%	21,018	15.2%	+7.2%
販売費及び一般管理費	10,813	9.1%	10,859	9.5%	11,354	9.4%	11,718	9.5%	12,723	9.2%	+8.6%
営業利益	6,064	5.1%	6,286	5.5%	7,264	6.0%	7,894	6.4%	8,294	6.0%	+5.1%
経常利益	5,627	4.7%	5,744	5.0%	6,643	5.5%	6,987	5.6%	6,995	5.1%	+0.1%
当期純利益	3,869	3.3%	3,817	3.3%	4,559	3.8%	4,764	3.8%	4,757	3.4%	▲0.1%
受注契約残高	51,508	-	53,777	-	55,557	-	60,138	-	67,839	-	+12.8%
自己資本比率	28.9%	-	30.5%	-	30.3%	-	29.8%	-	30.2%	-	0.4Pt増
ネットD/Eレシオ	1.56倍	-	1.45倍	-	1.41倍	-	1.59倍	-	1.58倍	-	0.01Pt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

<中期経営計画の進捗>

(単位：百万円)	2026年3月期		2027年3月期		2028年3月期
	中期経営計画 1期	実績	中期経営計画 2期	連結業績予想	中期経営計画 3期
売上高	126,000	138,332	127,200	未定	131,900
営業利益	7,200	8,294	7,300		8,200
経常利益	5,700	6,995	5,300		6,200
当期純利益	3,700	4,757	3,500		4,100
ROE	6.6%	8.4%	6.0%		6.6%
自己資本比率	25%以上	30.2%	25%以上		25%以上

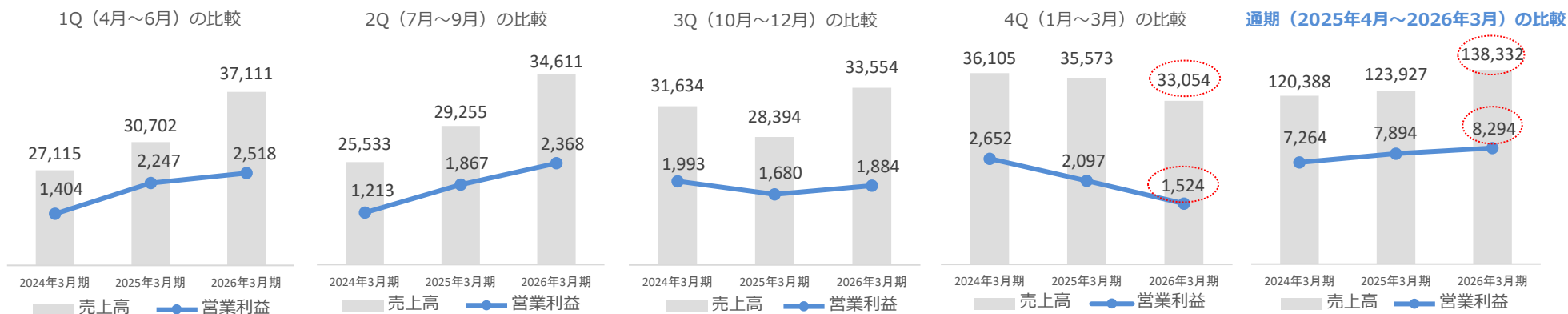
<2027年3月期の連結業績予想について>

中東情勢に伴う原油価格や資材供給の不透明感により、資材価格変動や調達遅延を通じた影響の合理的見積りが困難なため未定としております。現時点で事業運営に重大な支障はなく、販売・契約残高は概ね計画通りに推移しております。今後、業績予想が算定可能となり次第速やかに開示いたします。

四半期毎の連結業績推移

- ▶ 当期4Q（1月～3月）の売上高は330億円、営業利益は15億円となりました。
- ▶ 過年度比、当期4Qの売上高及び各段階利益が減少した要因は、主に自由設計住宅の引渡し減少によるものです。なお、自由設計住宅の期末の受注契約残高は前期末比35億円増加しておりますので、引渡し時期の違いによる一時的なものと考えられ、業績基調に大きな変化はございません。

(単位：百万円)



(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	4Q 実績	合計
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	33,054	138,332
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	1,524	8,294
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%	4.6%	6.0%
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	1,035	6,995
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%	3.1%	5.1%
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	766	4,757
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%	2.3%	3.4%

連結売上高 (2025年4月～2026年3月)

(単位：百万円)		2025年3月期		2026年3月期		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	486戸	20,818	515戸	21,790	+4.7%
	分譲マンション	284戸	11,569	334戸	14,069	+21.6%
	分譲宅地販売	54戸	1,546	42戸	873	▲43.5%
	素地販売	1,440㎡	783	32㎡	3	▲99.5%
	計	824戸 1,440㎡	34,718	891戸 32㎡	36,737	+5.8%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	111戸	2,895	110戸	2,763	▲4.6%
	中古住宅（マンション）	970戸	23,757	1,162戸	32,348	+36.2%
	その他	-	8	-	10	+28.2%
	計	1,081戸	26,661	1,272戸	35,122	+31.7%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	37件	4,677	51件	6,765	+44.6%
	サービス付き高齢者向け住宅	14件	4,026	14件	4,113	+2.2%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	135棟	21,416	129棟	20,090	▲6.2%
	計	51件 135棟	30,120	65件 129棟	30,969	+2.8%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	22,459	-	24,649	+9.7%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	7,443	-	8,087	+8.7%
	管理手数料収入	-	1,085	-	1,126	+3.8%
	計	-	30,989	-	33,864	+9.3%
建設関連		113件	1,259	75件	1,416	+12.5%
その他		-	178	-	221	+24.3%
	合計	1,905戸 1,440㎡ 164件 135棟	123,927	2,163戸 32㎡ 140件 129棟	138,332	+11.6%

セグメント別業績の状況 (2025年4月～2026年3月)

▶住宅流通は、中古住宅の販売が好調に推移したことを背景に売上高が前期比31.7%増と大きく伸長し、全体の増収の約6割を占めました。セグメント別利益につきましては、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の合計の構成比が71.6%（前年同期は66.6%）と引き続き好調となり、全体の利益を牽引しています。

▶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	2026年3月期			2025年3月期	2026年3月期		
			構成比	対前年増減率			構成比	対前年増減率
分譲住宅	34,718	36,737	26.5%	+5.8%	2,251	1,595	15.1%	▲29.1%
住宅流通	26,661	35,122	25.4%	+31.7%	876	1,236	11.7%	+41.0%
土地有効活用 ※	30,120	30,969	22.4%	+2.8%	2,763	3,101	29.4%	+12.2%
賃貸及び管理	30,989	33,864	24.5%	+9.3%	3,924	4,452	42.2%	+13.4%
建設関連 ※	1,259	1,416	1.0%	+12.5%	94	10	0.1%	▲89.0%
その他	178	221	0.2%	+24.3%	132	163	1.5%	+23.1%
合計	123,927	138,332	100.0%	+11.6%	10,042	10,558	100.0%	+5.1%

※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	▲ 226	▲ 176
全社費用	▲ 1,922	▲ 2,087
営業利益	7,894	8,294

※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～2026年3月業績

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減率
自由設計住宅	486戸 20,818	515戸 21,790	+4.7%
分譲マンション	284戸 11,569	334戸 14,069	+21.6%
分譲宅地販売	54戸 1,546	42戸 873	▲43.5%
素地販売	1,440㎡ 783	32㎡ 3	▲99.5%
売上高	824戸 1,440㎡ 34,718	891戸 32㎡ 36,737	+5.8%
セグメント利益	2,251	1,595	▲29.1%

*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。

- 分譲マンションの売上高の主な増加要因は、右記大型物件「シャルマンフジパーク&リンクス」の竣工引渡しによるものです。
- セグメント利益の主な減少要因は、前期に利益率の高い大型の素地販売があったことによる反動減と販売戦略上の価格設定により、一部の分譲マンションで利益率が低下したことによるものです。

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区画数となります。 ※イメージを含みます。



レアグラン吹上 (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



ブランニード阪急水無瀬 13F 75邸
2025年8月22日に完成引渡



ブランニード塚本駅前 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～ 2026年3月業績

(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期		対前年 増減率
中古住宅（一戸建）	111戸	2,895	110戸	2,763	▲4.6%
中古住宅（マンション）	970戸	23,757	1,162戸	32,348	+36.2%
その他	-	8	-	10	+28.2%
売上高	1,081戸	26,661	1,272戸	35,122	+31.7%
セグメント利益		876		1,236	+41.0%

* 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。

➤ 中古住宅の需要の高まりを背景に、戦略的な在庫積み増しが奏功し、中古マンションの販売は極めて好調に推移しました。加えて、一戸当たりの平均販売価格の上昇も寄与し、大幅な増収増益となりました。

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、限られた地域内で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、2026年3月末時点で950戸を保有しております。P.31に中古アセット事業の詳しい説明を記載しています。当事業の賃料収入は、賃貸及び管理セグメントに計上されています。

(中古アセット事業の推移)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
保有戸数	891	845	848	989	950
取得価格（百万円）	13,043	13,867	15,025	22,020	23,959
年間賃料収入（百万円）	1,000	993	996	1,242	1,342

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～ 2026年3月業績

TOPIX

(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期		対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	37件	4,677	51件	6,765	+44.6%
サービス付き高齢者 向け住宅	14件	4,026	14件	4,113	+2.2%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	135棟	21,416	129棟	20,090	▲6.2%
小計（外部売上高）	51件 135棟	30,120	65件 129棟	30,969	+2.8%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	-	1,889	-	1,072	▲43.2%
売上高	51件 135棟	32,010	65件 129棟	32,042	+0.1%
セグメント利益		2,763		3,101	+12.2%

* 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。

- 売上高は、賃貸住宅等建築請負が好調に推移し、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの引渡し棟数の減少を補いました。なお、個人投資家向け一棟売賃貸アパートの当期末受注契約残棟数は106棟と、前期末の95棟を上回り、受注は好調を維持しております。
- セグメント利益は、収益性が改善したことで増益となりました。

「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2026年3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ナーズ賃貸住宅



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
活用をあらかじ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



フジパレス・スリーハーズ
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～ 2026年3月業績

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減率
賃貸料収入	22,459	24,649	+9.7%
サービス付き高齢者向け住宅事業収入	7,443	8,087	+8.7%
管理手数料収入	1,085	1,126	+3.8%
売上高	30,989	33,864	+9.3%
セグメント利益	3,924	4,452	+13.4%

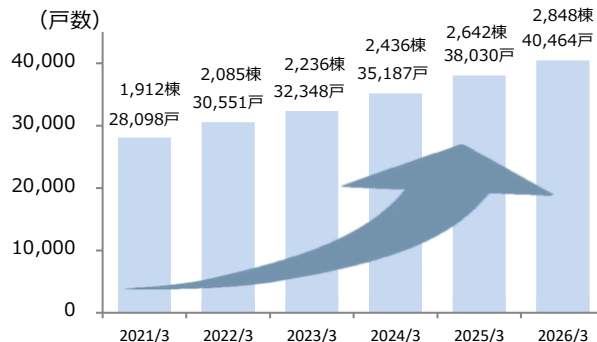
*売上高は内部取引控除前、セグメント利益は内部取引及び全社費用控除前となっております。

➤ 2026年3月末時点の管理戸数は40,464戸（前期末比2,434戸増）、サービス付き高齢者向け住宅の運営棟数は285棟（前期末比15棟増）と着実に増加したことにより、増収増益となりました。
上記のうち、自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の運営棟数も前期末から2棟（88戸）増えたことで51棟（2,079戸）となり、こちらの事業収入も着実に増加しております。

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）

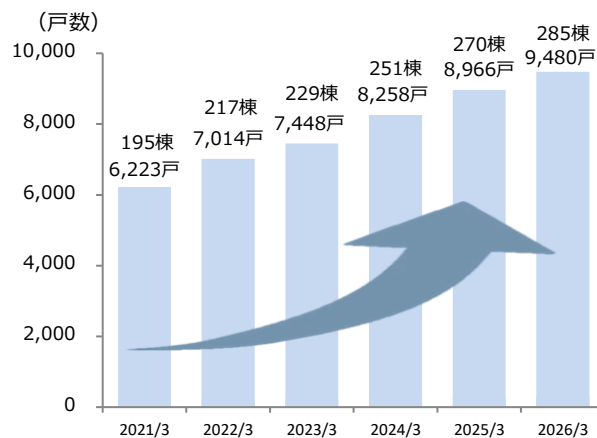


* 2026年3月末時点の賃貸管理棟数、賃貸管理戸数（自社保有物件を含む）

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



* 2026年3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 No.1

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～ 2026年3月業績

TOPIX

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減率
建設関連 (外部売上高)	1,259	1,416	+12.5%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	1,341	1,110	▲17.2%
売上高	2,600	2,527	▲2.8%
セグメント利益	94	10	▲89.0%

* 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。

➤ 売上高は前期とほぼ同水準を確保したものの、資材価格等の高騰による収益性の低下及び内部売上高の減収を受けて、セグメント利益が減益となりました。

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

サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事



一休江坂 68室 鉄骨造
(2022年2月18日竣工)



一休西宮 62室 (旧社員寮)
(2023年1月26日竣工)



ウールズ大日 77室 (旧社員寮)
(2025年1月27日竣工)

新築分譲マンション

サービス付き高齢者向け住宅 リノベーション工事



ブランニード河内永和 13F 38邸 RC造
(2024年5月17日竣工)



ヒビオ住吉 78室 (旧病院)
(2025年2月3日竣工)



ウールズ上ヶ原 46室 (旧社員寮)
(2026年1月30日竣工)

セグメント別受注契約残高 (2026年3月末)

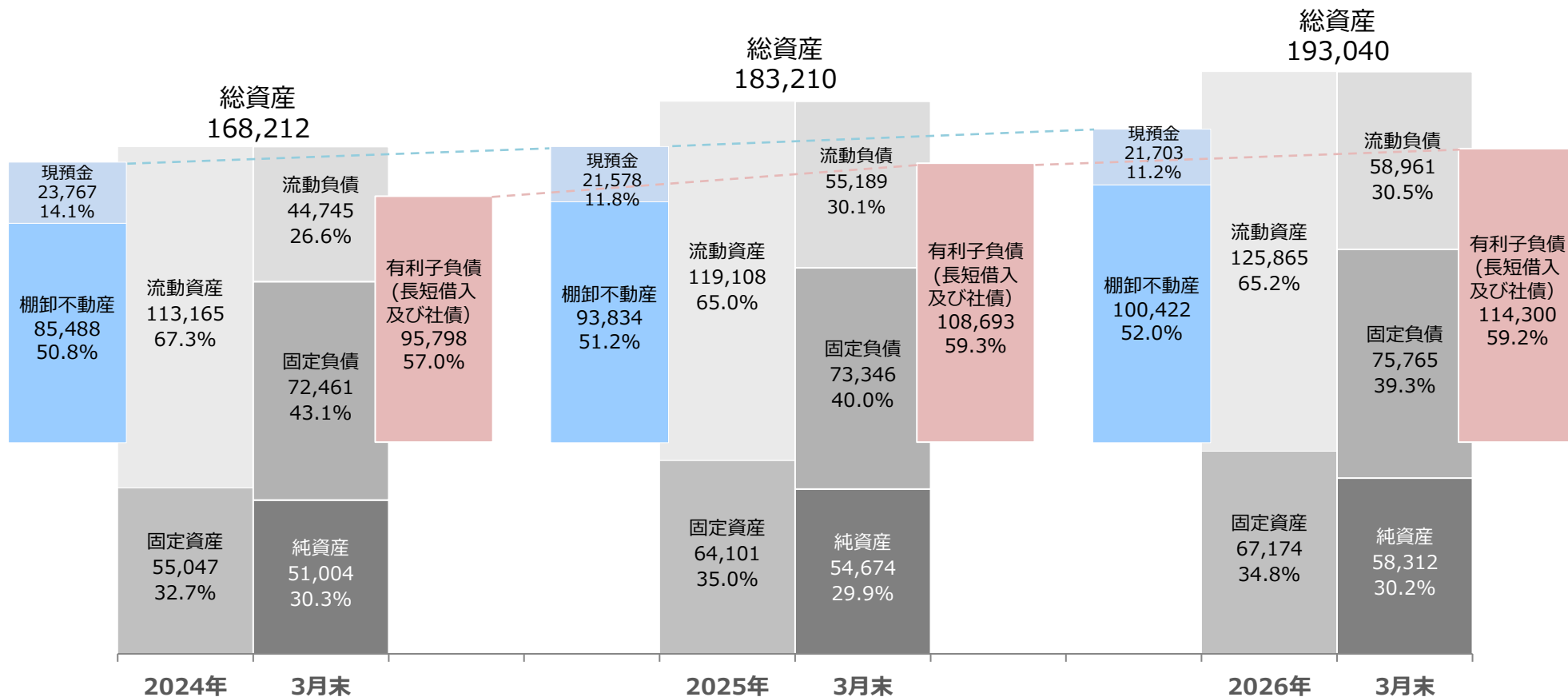
- ▶ 当期末の受注契約残高は678億円と期末ベースで過去最高を更新しました。分譲住宅、住宅流通、土地有効活用の主要セグメントはいずれも好調に推移しています。特に住宅流通は好調な受注が継続しており、受注契約残高は前期比64.6%増と大きく伸長しました。また、分譲住宅では、分譲マンションが2025年4月の大型物件の竣工引渡しの影響により前期比13.5%減となりましたが、自由設計住宅の受注が好調なため、全体としては堅調に推移しております。

(単位：百万円)	2025年3月期末		2026年3月期末		対前年 増減率
自由設計住宅	355戸	15,062	433戸	18,580	+23.4%
分譲マンション	282戸	11,858	223戸	10,263	▲13.5%
分譲宅地販売	13戸	288	12戸	299	+3.7%
素地販売	-㎡	-	131㎡	22	-
分譲住宅	650戸／-㎡	27,209	668戸／131㎡	29,166	+7.2%
中古住宅（一戸建）	14戸	313	36戸	918	+192.7%
中古住宅（マンション）	132戸	3,203	164戸	4,869	+52.0%
住宅流通	146戸	3,517	200戸	5,788	+64.6%
賃貸住宅等建築請負	88件	8,771	100件	10,322	+17.7%
サービス付き高齢者向け住宅	26件	5,285	23件	5,213	▲1.4%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	95棟	14,323	106棟	16,535	+15.4%
土地有効活用	114件／95棟	28,379	123件／106棟	32,071	+13.0%
建設関連	15件	1,031	21件	812	▲21.2%
合 計		60,138		67,839	+12.8%

連結貸借対照表の推移

▶ 前期末（2025年3月末）～当期末（2026年3月末）は、棚卸不動産が65億円増加、固定資産は30億円増加し、総資産が98億円増加しました。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56億円増加、純資産は当期利益の計上により36億円増加しました。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照ください。

(%は総資産に占める割合)
(単位：百万円)



* 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65億円増加。主な要因は中古住宅の増加45億円及び土地有効活用の一棟売一時保有の増加21億円です。また、受注が好調な分譲戸建住宅、中古住宅、土地有効活用は仕入れが順調で、在庫を積み増すことができました。分譲マンションは大型物件の竣工引渡しにより減少となりましたが、分譲住宅セグメント全体では過年度並みの在庫水準を確保できております。
- 当期末における分譲戸建住宅及び分譲マンションの未受注在庫戸数は2,011戸となり、約2年分の受注相当数を確保しております。中古住宅の未受注在庫戸数は499戸となり、約5ヶ月分の受注相当数を確保しております。
- 土地有効活用の在庫棟数は285棟であり、このうち91棟は一定期間の保有を目的としたものです。販売用在庫はこれを除くと194棟となり、そのうち未受注は89棟で、約8ヶ月分の受注相当数を確保しております。

(単位：百万円)	2024年3月末	2024年4月～2025年3月		2025年3月末	2025年4月～2026年3月		2026年3月末	2026年3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	1,548戸 32,124	715戸 24,101	556戸 19,147	1,707戸 37,078	823戸 23,119	564戸 19,014	1,966戸 41,183	1,527戸 29,924
分譲マンション	945戸 20,220	238戸 8,012	288戸 9,880	895戸 18,352	146戸 7,858	334戸 12,371	707戸 13,839	484戸 8,629
中古住宅	518戸 10,550	1,172戸 26,217	1,080戸 23,414	610戸 13,353	1,361戸 35,649	1,272戸 31,096	699戸 17,907	499戸 12,930
土地有効活用	258棟 22,593	150棟 20,661	137棟 18,205	271棟 25,049	147棟 20,325	133棟 17,882	285棟 27,492	178棟 17,575
(うち、一時保有)	58棟 6,584	12棟 2,877	0棟 114	70棟 9,347	26棟 3,142	5棟 952	91棟 11,538	89棟 11,299
棚卸不動産	3,011戸 258棟	2,125戸 150棟	1,924戸 137棟	3,212戸 271棟	2,330戸 147棟	2,170戸 133棟	3,372戸 285棟	2,510戸 178棟
合計	85,488	78,993	70,647	93,834	86,952	80,364	100,422	69,059

* 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、棚卸不動産には計上されません。

* 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。※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3月末棚卸不動産の戸数・棟数と一致していません。

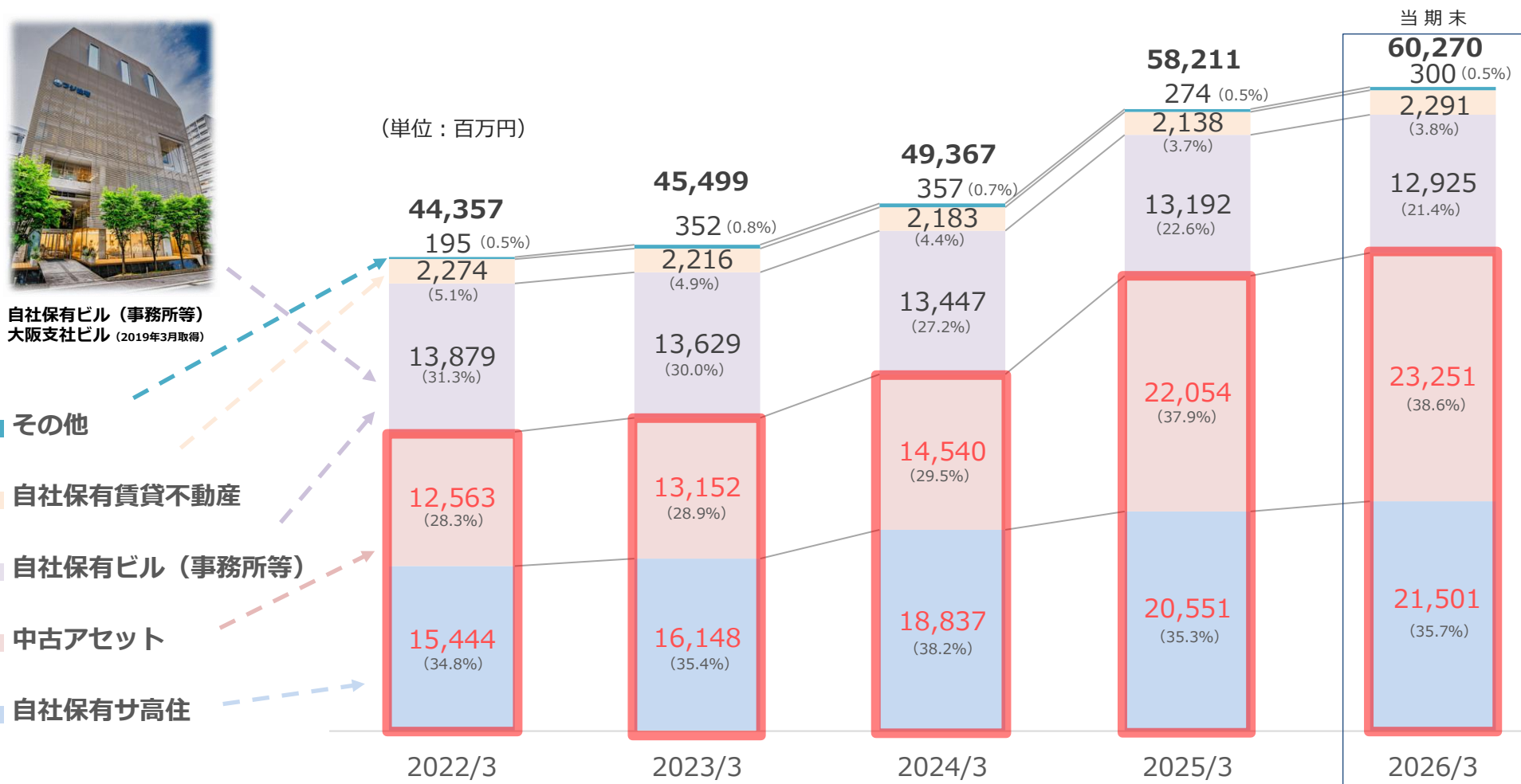
有形固定資産の推移

➤ ストック収益強化のため、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）の取得を強化してきました。中古アセットにつきましては、保有戸数を維持しつつ、物件の入れ替えを積極的に進めております。



自社保有ビル（事務所等）
大阪支社ビル（2019年3月取得）

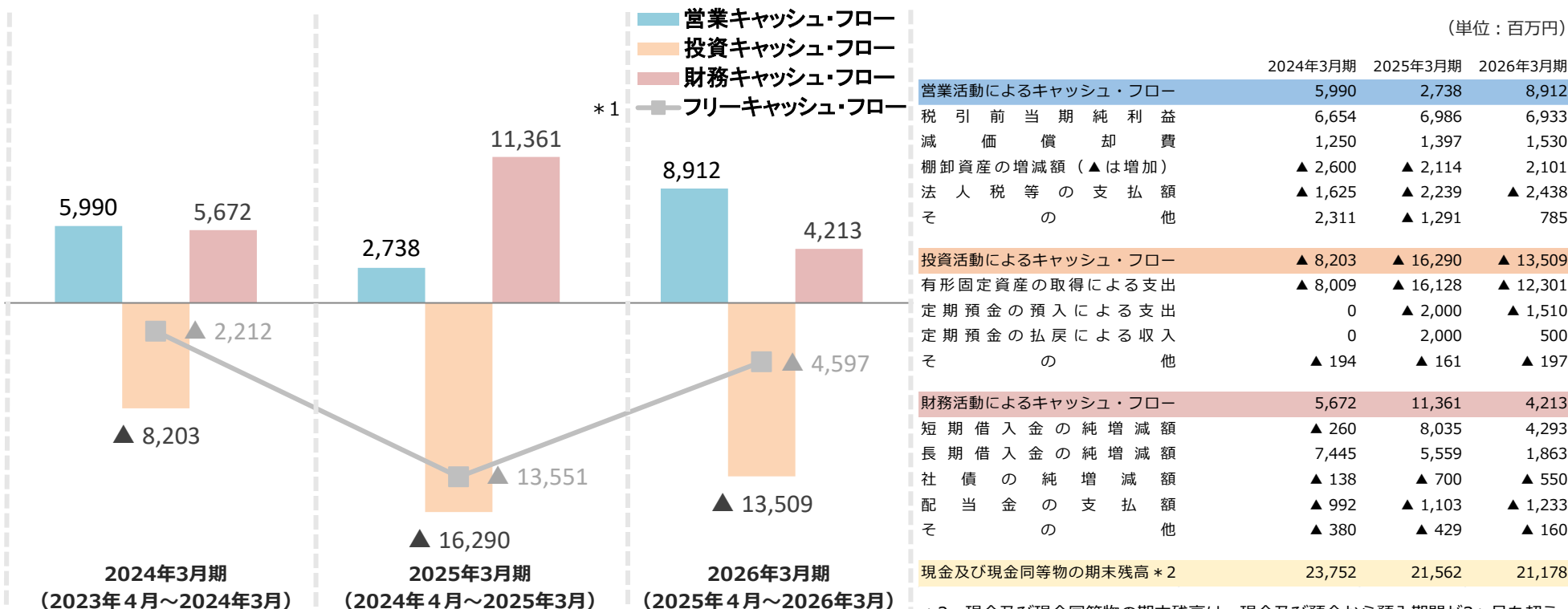
（単位：百万円）



※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。

連結キャッシュ・フローの推移

- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローは、前期と同水準の税引前当期純利益の確保により、89億円のプラスになりました。なお、P.15に記載の通り、貸借対照表上の棚卸資産は65億円増加しておりますが、キャッシュ・フロー計算書上は、21億円の減少となっております。これは、有形固定資産に計上している中古アセットのうち、86億円を期中に棚卸資産へ振替（保有から販売への所有目的変更）したことによるものです。
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは、135億円のマイナスになりました。主な要因は、中古アセットの取得及びサービス付き高齢者向け住宅の取得によるものです。
- ▶ 財務活動によるキャッシュ・フローは、棚卸資産及び有形固定資産の取得に係る資金調達を行い、42億円のプラスになりました。

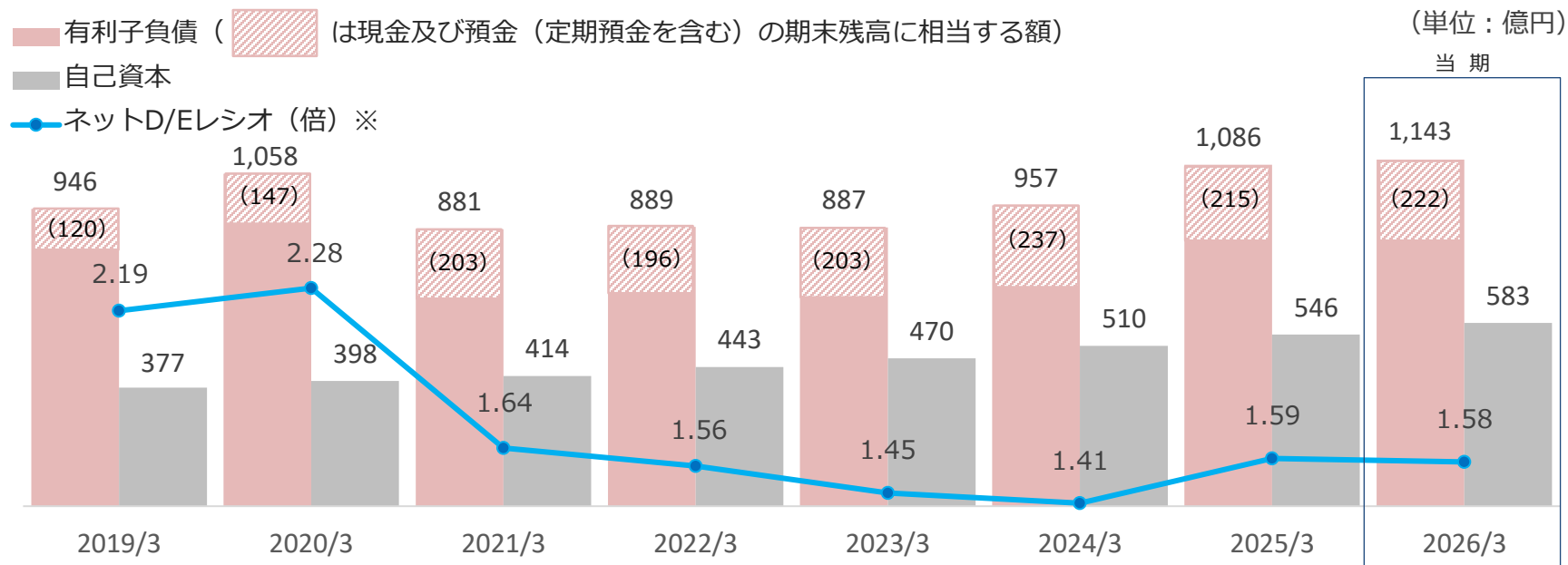
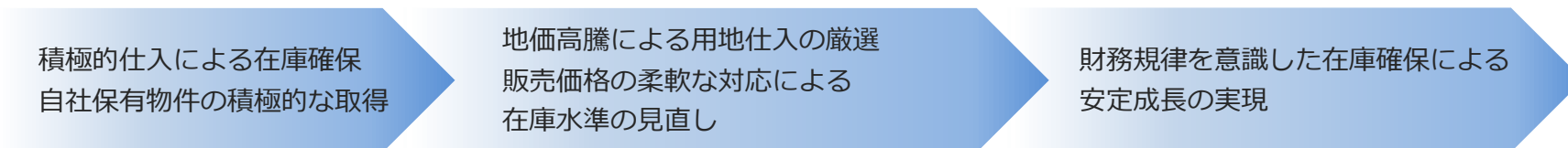
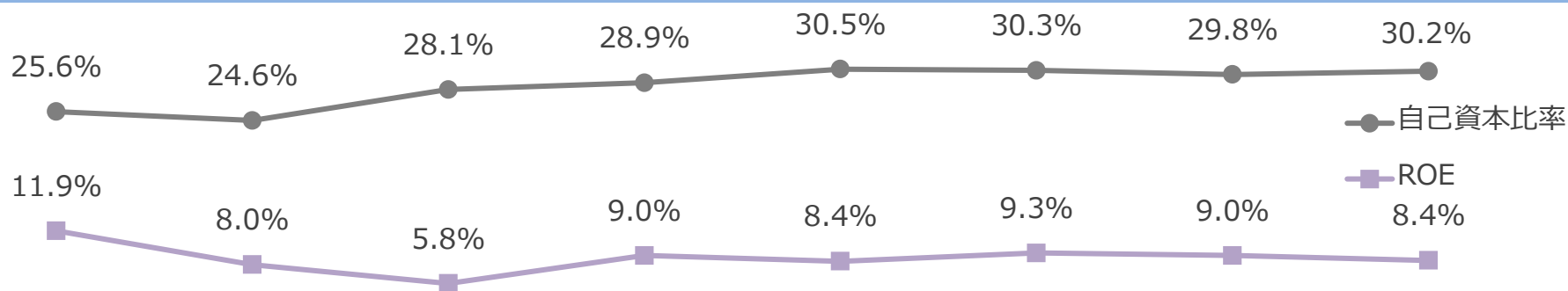


	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,990	2,738	8,912
税引前当期純利益	6,654	6,986	6,933
減価償却費	1,250	1,397	1,530
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲ 2,600	▲ 2,114	2,101
法人税等の支払額	▲ 1,625	▲ 2,239	▲ 2,438
その他	2,311	▲ 1,291	785
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 8,203	▲ 16,290	▲ 13,509
有形固定資産の取得による支出	▲ 8,009	▲ 16,128	▲ 12,301
定期預金の預入による支出	0	▲ 2,000	▲ 1,510
定期預金の払戻による収入	0	2,000	500
その他	▲ 194	▲ 161	▲ 197
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,672	11,361	4,213
短期借入金の純増減額	▲ 260	8,035	4,293
長期借入金の純増減額	7,445	5,559	1,863
社債の純増減額	▲ 138	▲ 700	▲ 550
配当金の支払額	▲ 992	▲ 1,103	▲ 1,233
その他	▲ 380	▲ 429	▲ 160
現金及び現金同等物の期末残高*2	23,752	21,562	21,178

*1 フリーキャッシュ・フロー（営業キャッシュ・フロー + 投資キャッシュ・フロー）

*2 現金及び現金同等物の期末残高は、現金及び預金から預入期間が3ヶ月を超える定期預金を除いております。

経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



※ ネットD/Eレシオ $\left(\frac{\text{有利子負債} - \text{現金及び預金 (定期預金を含む) の期末残高}}{\text{自己資本}} \right)$

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。したがって、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

- ・2026年3月期のROEは、8.4%と資本コスト(※1)を上回っておりますが、PERが6.07倍と低く、PBR(※2)は0.51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2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5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(※3)増加率を上回る、EPS(※4)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、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月期からは普通配当を32円とし、2026年3月に、株主優待制度の拡充を決定いたしました。引き続き、株主還元の在り方について、継続的に検討を進めていきます。
- ・当期中に自己株式560,900株の取得を行いました。
- ・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。但し、直近2期はレバレッジを活かすことで、過去最高売上、利益を更新しており、投資と成長のバランスは維持できているものと考えております。

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
ROE	9.0%	8.4%	9.3%	9.0%	8.4%
PER	5.73倍	6.37倍	6.11倍	5.27倍	6.07倍
PBR	0.51倍	0.53倍	0.56倍	0.47倍	0.51倍
自己資本比率	28.9%	30.5%	30.3%	29.8%	30.2%
ネットD/Eレシオ	1.56倍	1.45倍	1.41倍	1.59倍	1.58倍
配当性向	25.1%	25.3%	23.7%	24.3%	24.2%
総還元性向	25.1%	29.2%	23.7%	30.0%	33.7%

配当金と株主優待

配当金

	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 (連結)	2027年 3月期予想 (連結)
1株当たり当期純利益 (円)	106.65	126.69	131.61	132.20	未定
1株当たり配当金 (円)	27.00	30.00	32.00	32.00	32.00
うち1株当たり中間配当金 (円)	14.00	14.00	14.00	16.00	16.00
うち1株当たり期末配当金 (円) (うち、特別配当)	13.00	16.00 (3.00)	18.00	16.00	16.00
配当性向 (%)	25.3%	23.7%	24.3%	24.2%	未定

※ 2026年3月期の配当性向につきましては、期末配当金を16円（予定）、2027年3月期の配当性向につきましては、算定可能になり次第、速やかに開示いたします。

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。

保有株式数	株主優待の内容	長期優待※
500株以上1,000株未満	QUOカード 1,000円分	—
1,000株以上2,000株未満	JCBギフトカード3,000円分	—
2,000株以上3,000株未満	JCBギフトカード4,000円分	—
3,000株以上4,000株未満	JCBギフトカード4,000円分	JCBギフトカード1,000円分
4,000株以上5,000株未満		
5,000株以上10,000株未満	JCBギフトカード5,000円分	JCBギフトカード1,000円分
10,000株以上	JCBギフトカード6,000円分	JCBギフトカード1,000円分

※ 長期優待の対象者は、3,000株以上を継続して3年以上保有する株主様です。なお、3,000株以上を継続して3年以上保有とは、3月末日、9月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で7回以上連続して3,000株以上の保有が記載または記録されている株主様といたします。

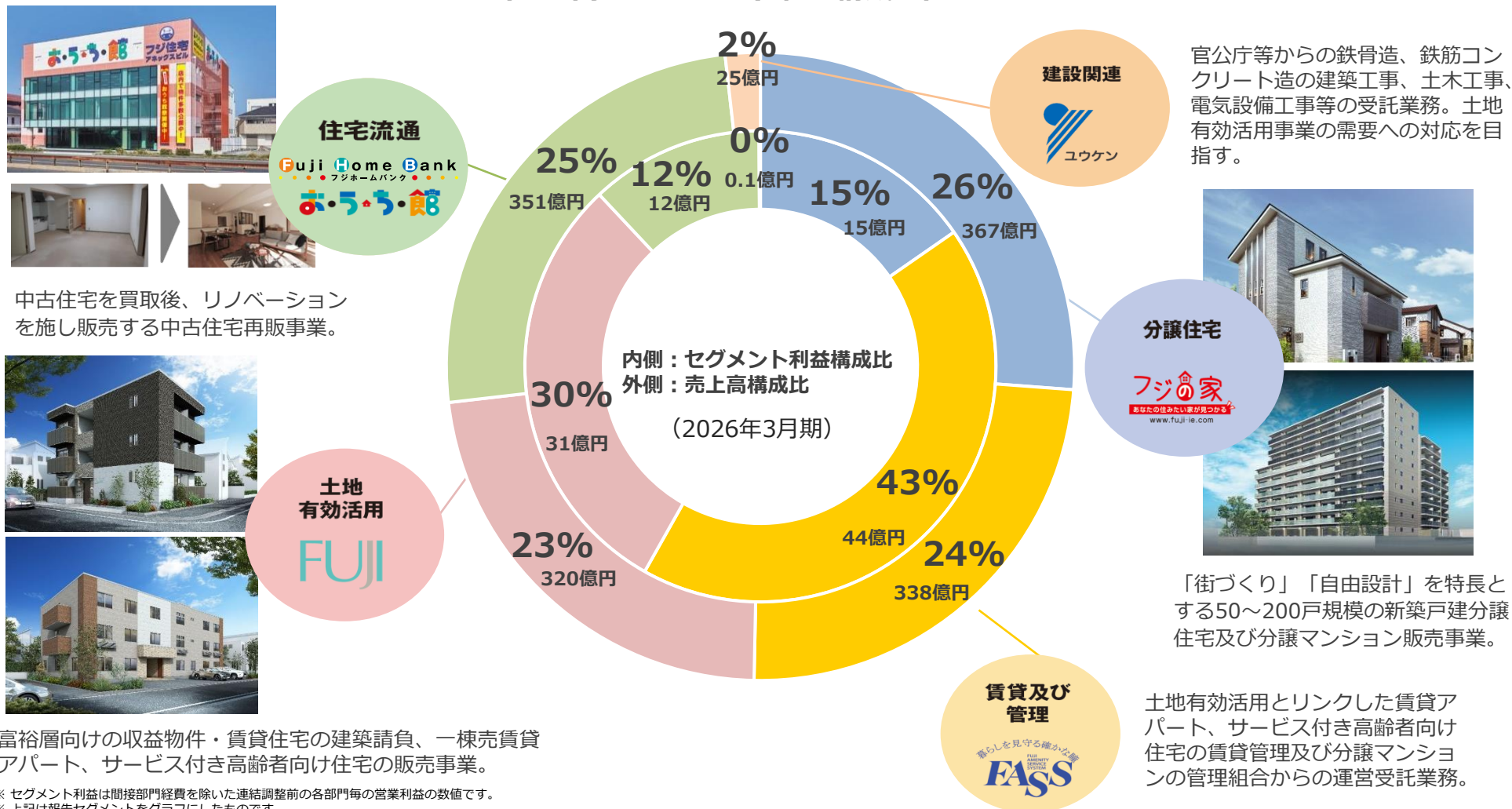
2. 成長戦略と当社の強み



バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

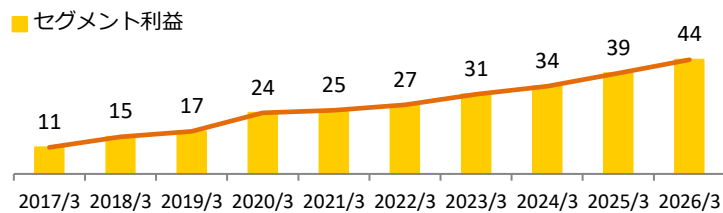
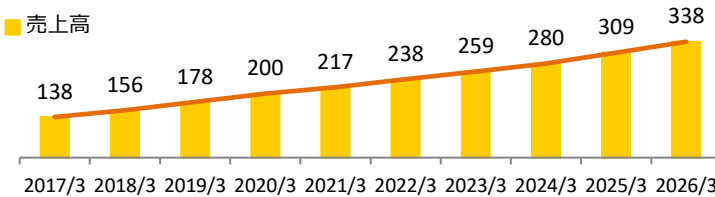
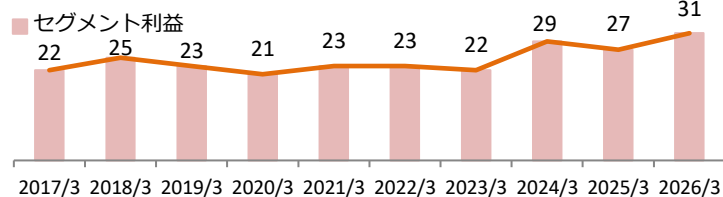
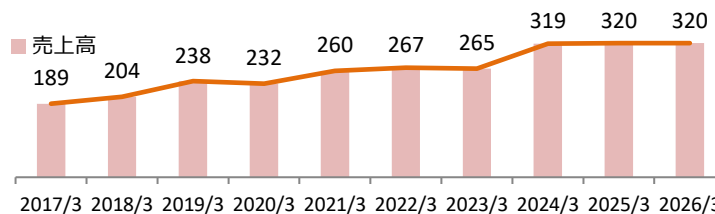
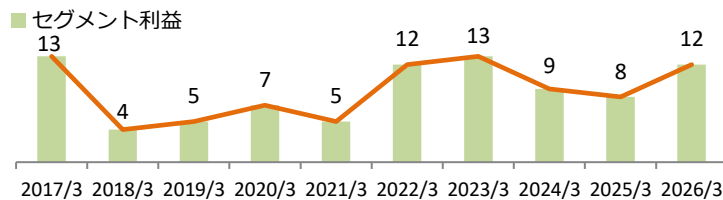
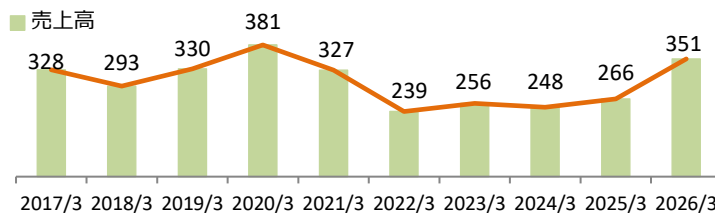
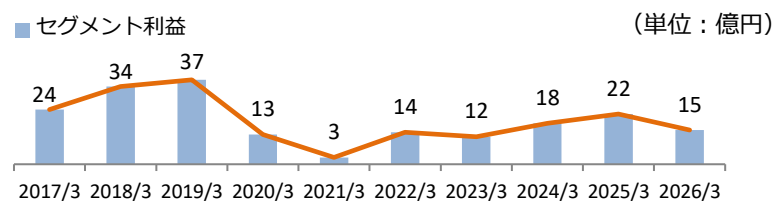
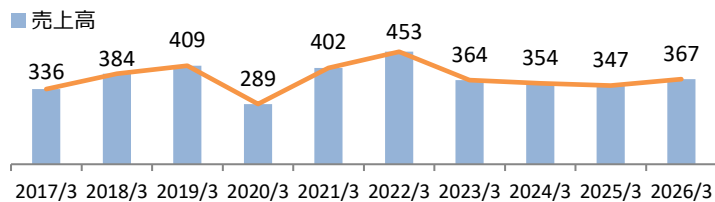
各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営

〈売上高・セグメント利益構成比〉

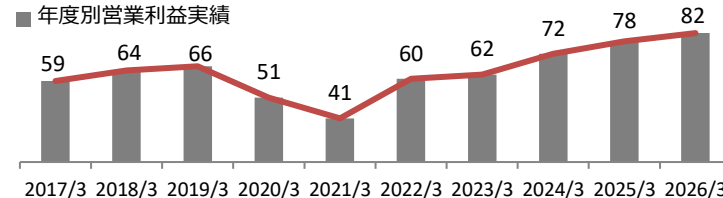
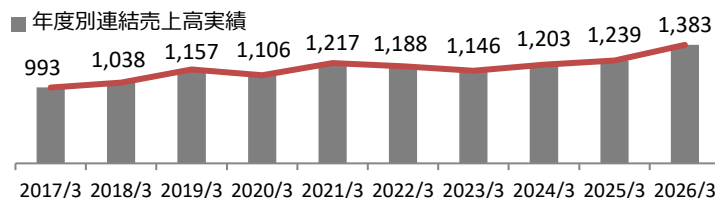


※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。
※ 上記は報告セグメントをグラフにしたものです。

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

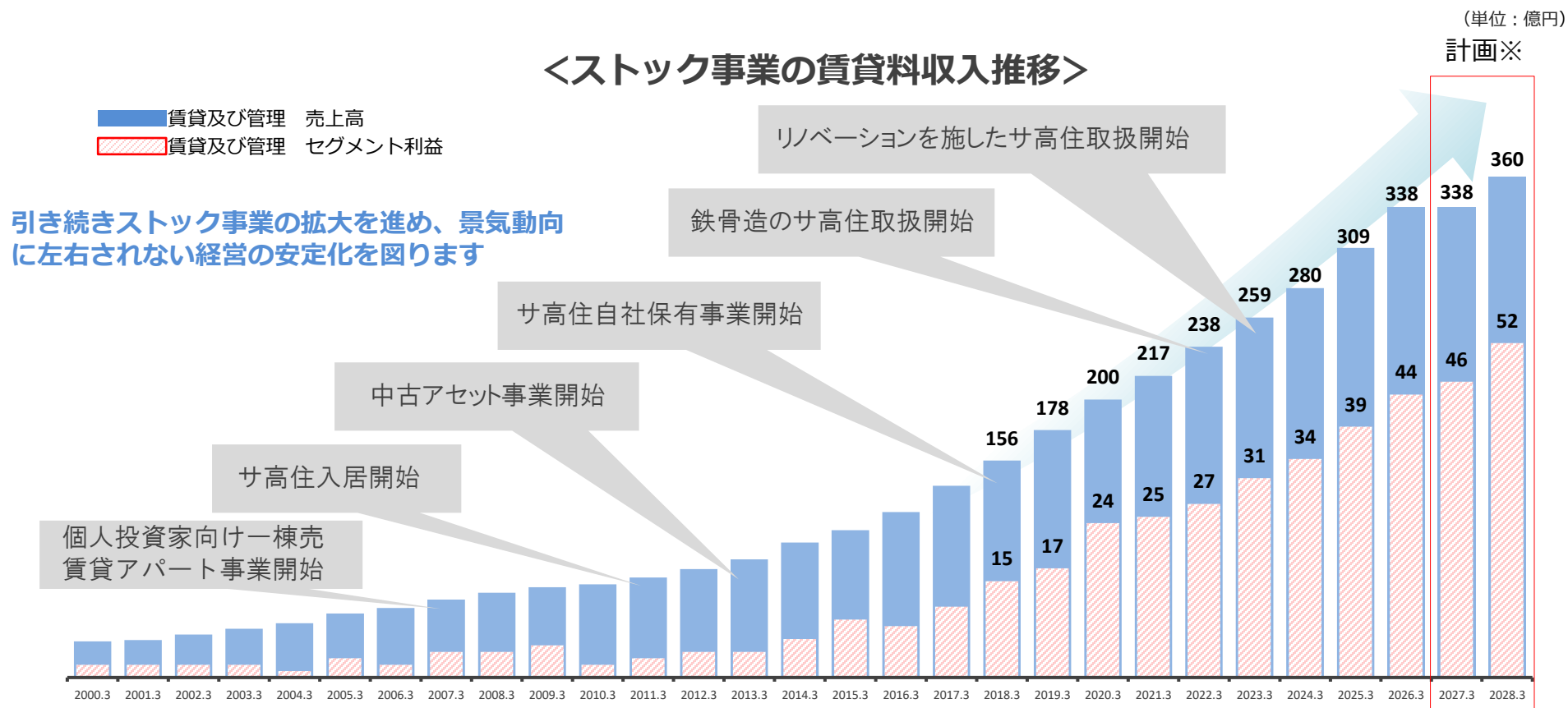


※ 建設関連は、2021年3月期より報告セグメントになっておりますが、2021年3月期以降の年度別連結合計に含めております。
 ※ 2020年3月期より保険代理店事業に係る収入を年度別連結合計に含めております。

※ 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。



※ 本計画は中期経営計画にて開示した数値となっております。

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、2026年オリコン顧客満足度[®]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。

«ご紹介による成約率・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、受注契約の約30%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約30%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41%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ておりませんが、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買取再販戸数全国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

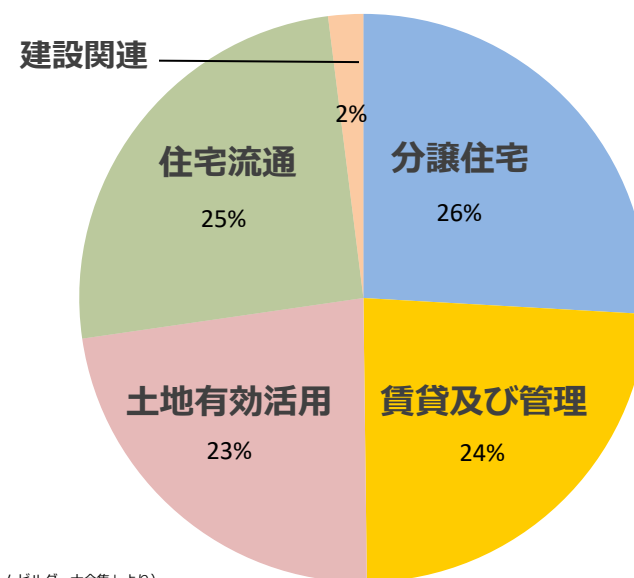
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応しているため、用地仕入の間口が広がり、それに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

・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》

2026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）

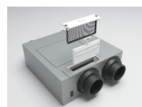
～ 健康に暮らすため、室内の空気環境に徹底的にこだわるべき ～

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。



熱交換ユニット



微小粒子用フィルター
（給気浄化フィルター）



粗塵防虫フィルター



■「フジ住宅の炭の家」は、炭の家の建売一式です。
※イメージはあくまでイメージです。実際は、
※地型やプランにより、必ずしもこのように見えない場合があります。

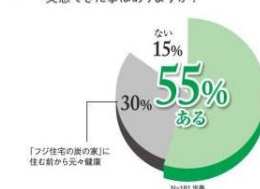
（参考）詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

<https://www.fuji-ie.com/kodawari/>

健康効果

暮らしはどう変わりましたか？

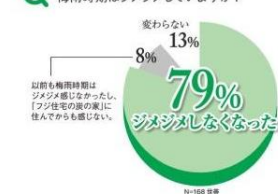
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよかったと実感できた事はありませんか？



Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよくなったと実感できた症状は？



Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、梅雨時期はジメジメしていますか？



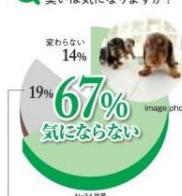
消臭効果

「フジ住宅の炭の家／ピュアエア」にお住まいのお客様にアンケートデータ！

Q 以前と比べて生活臭はいかがですか？



Q 以前と比べてペットの臭いは気になりますか？



Q 翌朝のタバコの臭いは消えていますか？



Q リビングで焼肉をした後臭いはいかがですか？



Q 洗濯物を室内干した時臭いはいかがですか？



※当社調べ ※効果については個人差があります。

※「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いております。



「炭の家」宿泊体験についての主なお客様のご意見

Q 宿泊体験をしたいと思われたきっかけ

- A 家の広さや生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を知りたいから

Q 「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ないので**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い**と驚いた
- ・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と驚いた
- ・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

Q 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**

Q 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、2026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。

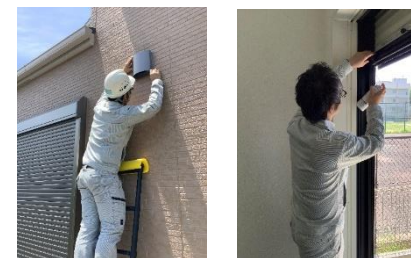
当社の強み⑤：地域密着だからできる住まいづくり

～ 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きお客様に、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)



定期アフターサービスは、お引渡しより、3ヵ月目、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。

「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、「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、会社はそれらをなかなか直してくれないのです。お客さんは、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ていました。ですから、会社が直してくれなければ、

自分の給料のなかからお金をだして直したりもしていました。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すとなかなか簡単にできるものではありません。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、お客さん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。



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950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。

オーナーチェンジ物件を取得

- ・ファミリータイプを中心に取得
- ・豊富な情報量から物件を厳選
- ・専門チームによる素早い査定

収益物件として保有

- ・既存入居者から賃料獲得
- ・平均戸当たり賃料約11万円
- ・当社グループ会社による入居者管理

入居者退去後

リノベーション再生工事

- ・退去後に再生工事を実施
- ・最新の間取りや設備を導入
- ・専任担当による徹底した品質管理を実現

中古マンションとして再販

- ・リノベーションマンションとして付加価値をつけて販売
- ・引渡し後も安心のアフターフォロー対応

再賃貸

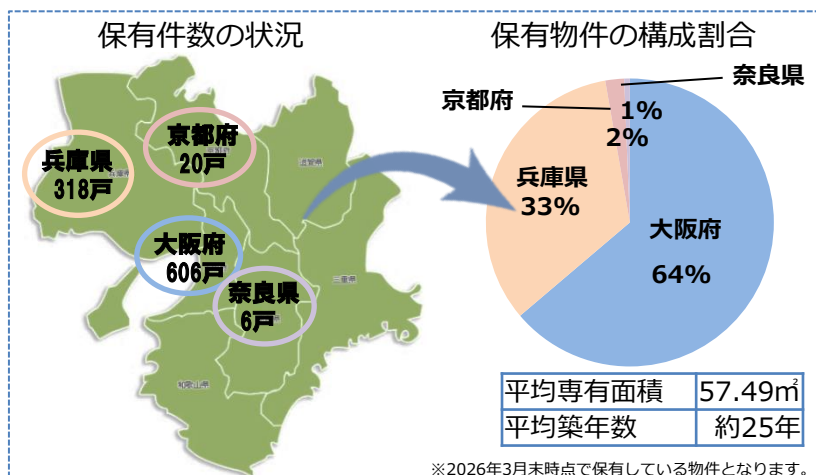
収益物件として長期保有

- ・賃貸需要が高いエリア且つ、好立地、築浅物件を選定し賃貸物件として長期保有
- ・賃貸管理のノウハウを活用し入居者を募集

居付き販売

投資用物件として販売

- ・早期の利益獲得が可能
- ・再生工事が不要
- ・投資需要の高まりに対応



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。

お客様から頂いた声を反映したレポート

The image shows three types of reports used by the company to capture customer feedback. The first is a 'Thank you report' (サンキューレポート) with fields for date, name, and content. The second is a 'Happy report' (すまいるレポート) for sharing positive experiences. The third is a 'Feedback board' (フィードバックボード) with a table for project details and a section for customer comments.

項目	内容
名称	分譲住宅(近畿圏) 近畿圏 近畿圏
種別	分譲住宅(近畿圏) 近畿圏 近畿圏
期	2022年 5月 18日(水)
担当者	近畿圏 近畿圏

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。



2021年～2026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～2026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

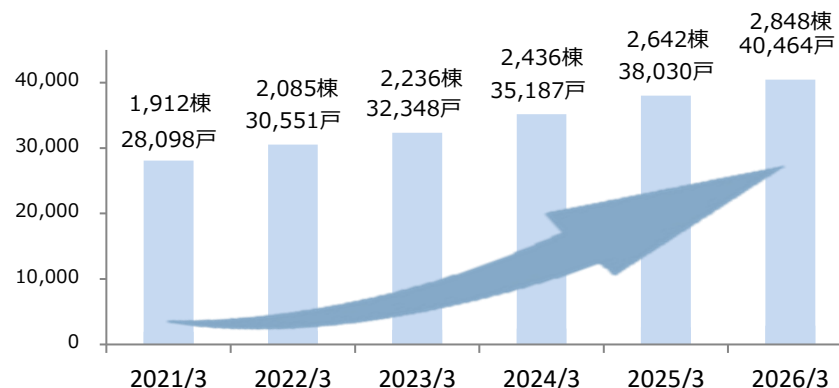
当社の強み⑧：日本一愛される管理会社を目指して～高稼働率の秘訣～

～ 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 ～

2026年3月末現在において、全体管理住戸は40,464戸（管理施設数は2,848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。



* 2026年3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イ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「お客様に幸せになっていただくこと」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。

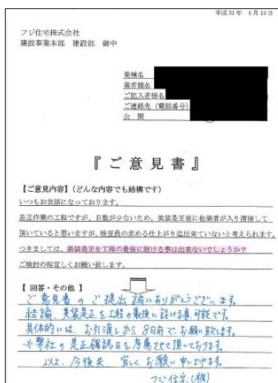
また、お客様のために日々ご尽力いただいております協力業者様への感謝の気持ちを伝える場として、年に3回、感謝状の授与式も行っており、当社及び協力業者様一丸となって高品質な住宅を安定的に提供することを目指し取り組んでおります。

(現場きれい運動 (一斉清掃の様子))



お客様、近隣の方々がキレイな建築現場だと感じて下さり、関係者が気持ちよく作業でき、事故を起こさない現場にするため、協力業者様にて、ゴミの分別・整理・整頓・1日5回の清掃を行っていただいております。また、毎週金曜日に現場作業員全員での約30分間の現場一斉清掃の実施や、各現場の整理整頓状況をランキング形式で発表する等、より良い現場づくりに努めております。

(ご意見書)



「安全衛生協議会」の場に「意見箱」を設置し、協力業者様からのご提案やお困りごとなどを投函していただいております。ご意見書は、現場監督や各部の責任者が確認し、お寄せいただきましたご意見には必ず返答し、対応することで、より良い現場づくりにつなげております。

(コミュニケーションカード)



コミュニケーションカードは、当社から職方様へ感謝の言葉をお伝えるカードです。職方様だけでなく、職方様が所属する会社様にも発信することで職方様が会社様から少しでもご評価いただけるよう発信しております。

3. ESG・SDGsの取組み



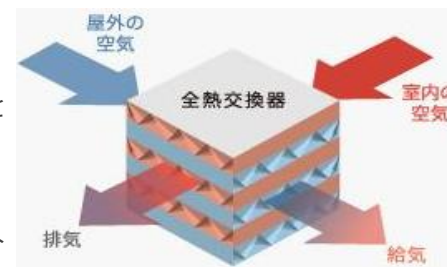
ESG・SDGsの概要

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
<p>環境保全に配慮した事業活動</p>	<p>中古住宅再生事業の取組み 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>IAQ制御搭載の全熱交換システム フジ住宅炭の家／ピュアエアは換気に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>プレカット工法 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>セルローズファイバー（断熱材） 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>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 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>	    
<p>環境保全に配慮したオフィス環境の改善</p>	<p>環境保全に配慮した様々な社内の取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全営業車にハイブリッド車を導入 ・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） ・オフィス照明及び本社ビル社屋広告塔のLED化 ・クールビズの推進による冷房使用の抑制 ・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 ・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 	 



Environment (環境)

当社グループの取り組み

SDGs

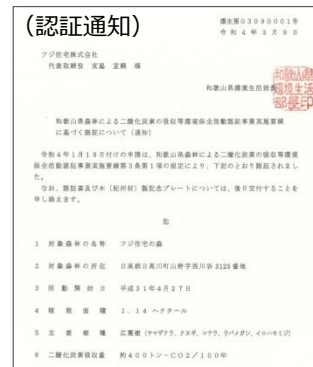
植樹ボランティア「フジ住宅の森」(和歌山県日高郡日高川町)

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・社員の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



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り組みの推進

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提言のフレームワークや新たに制定されたSSBJ（サステナビリティ基準委員会）基準に基づき、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り組みを推進して参ります。

TCFDワーキング
グループの設置



Social (社会)

当社グループの取り組み

SDGs

健康経営への取り組み

「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。

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。2026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2026 大規模法人部門（ホワイト500）」において、9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4年連続4回目の表彰を受けました。

働きやすい職場環境の構築①



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」に不動産業種では最多の3回選定



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 2026 大規模法人部門（ホワイト500）」に9回目の認定



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



厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰

健康経営の具体的な施策

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。

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）。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。



Social (社会)

当社グループの取り組み

SDGs

働きやすい職場環境の構築②

テレワーク導入による働き方改革の推進

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。



育児短時間勤務制度の延長

育児短時間勤務制度について、当社では法令で定められた水準を超えて「小学校就学前まで」利用可能としておりましたが、社員がより長期にわたり安心して仕事と育児を両立できるように、2026年4月より適用期間を「小学校3年生修了まで」に拡大いたしました。

スポーツへの積極的な取り組み




2026年1月30日に「スポーツエールカンパニー2026」Silverに認定されました。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り組みを行っております。





白浜保養所の運営

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。



Social (社会)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>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>	<p>安心安全な街づくり 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同時に、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。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>コミュニティの活性化 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>	
<p>健康に配慮した家づくり</p>	<p>フジ住宅炭の家/ピュアエア 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。 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>	
<p>アジア各国への支援活動の協力</p>	<p>アジアチャイルドサポートを通じた支援活動 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)	当社グループの取り組み	SDGs
高齡化社会に対する 取り組み	<p>サービス付き高齡者向け住宅の展開</p> <p>近年、少子高齡化が急速に進み、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。そうした状況の中、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が重要な社会課題といえます。</p> <p>「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齡者向け住宅を提供しており、運営棟数は280棟を超え全国1位となっております。今後も、多くの高齡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。</p>	
	<p>ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用</p> <p>2021年12月24日にみなと銀行より「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、高齡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齡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。</p>	
	<p>「サステナビリティ・リンク・ローン」等の活用</p> <p>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」及び「サステナブルオーダーローン」による融資を受けました。「サービス付き高齡者向け住宅の供給棟数を年間約5%増加させること」をサステナビリティ活動の目標値として設定することで、社会的課題の解決に貢献して参ります。</p>	
	<p>「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の活用</p> <p>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。</p>	

< 取扱実績 >

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
2026/3/31	七十七銀行	10億円

Social (社会)

当社グループの取り組み

SDGs

地域社会への貢献

青色防犯パトロール

岸和田警察署との取り組みで、地域の子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長の連名にて感謝状を頂きました。



大阪府看護協会への寄付

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。



環境美化活動

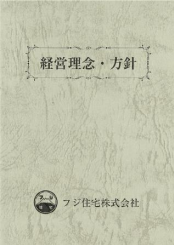




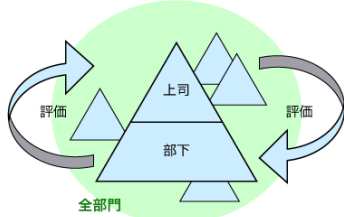

本社ビル、東岸和田ビル及びおうち館本店前面道路を含む周辺道路一帯を当社スタッフが清掃しております。その結果、当社道路美化活動や地域清掃活動への貢献が認められ、東岸和田ビル周辺歩道の清掃活動について、大阪府から「アドプト・ロード・土生町2丁目」、岸和田市から「ファミリー・ロード・フジ住宅」に認定されました。



e-Taxの推進

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。



Governance (企業統治)	当社グループの取り組み	SDGs
組織体制によるガバナンス強化	<p>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</p> <p>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。</p>	
人財育成によるガバナンス強化	<p>経営理念・方針小冊子</p> <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> 	 
	<p>経営トップと社員との直接対話</p> <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」を定期的で開催しております。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り組みを行っております。</p> <p>社員と経営トップとの直接対話は信頼関係の向上、帰属意識の向上を促し、経営理念方針の理解実践によるガバナンス強化に欠かせないものと考えております。</p>	 
	<p>360度人事評価制度</p> <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)

当社グループの取り組み

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「ブラボーカード」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～2026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



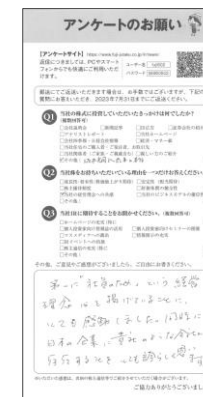
2020年～2026年
オリコン顧客満足度®調査
建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府 第1位

ステークホルダーとの積極的対話

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。



取引協力業者様との関係強化

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。



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、必要に応じて様々な角度（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

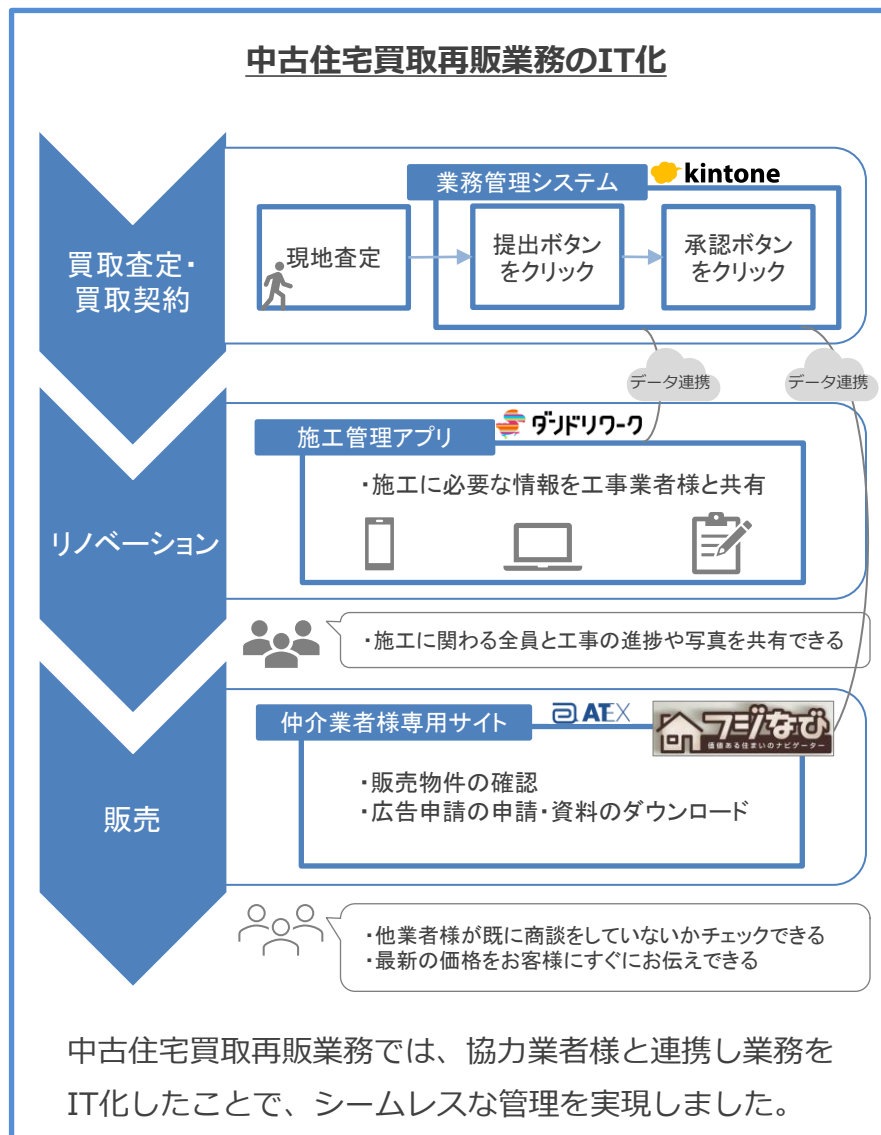
各部署が重複して保有している情報を全社で統合して管理することで、情報のアップデート、メンテナンス負荷の軽減、情報を速やかに抽出・共有できる仕組みを実現する。

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③ (DXの取組み事例)

取組み事例3



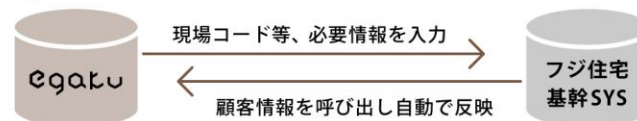
取組み事例4

住宅仕様確定クラウドサービス「egaku」の導入



egaku 運用イメージ

1 お施主様情報を基幹システムから連携登録



2 ご自宅からいつでも確認



3 仕様決め面談へ

- ・差額の見える化
- ・仕様決め時間の短縮

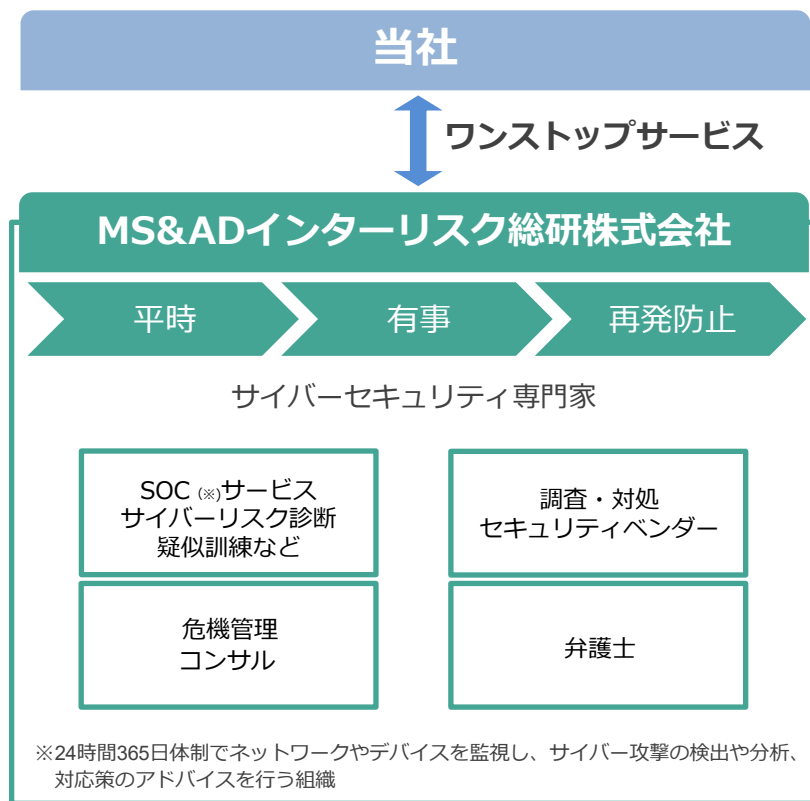


2023年12月より住宅仕様確定クラウドサービス「egaku (エガク)」を導入しました。

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



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



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。

DX戦略⑤ (DXの取組み事例)

取組み事例7

オーナー様向けアプリ「GMO賃貸DX」の導入

管理戸数3.5万戸超

フジ・アメニティサービス株式会社
GMO賃貸DX

オーナー向け独自アプリを導入

書類の電子化とワークフロー機能で
業務スピード・正確性の向上を実現

特許出願中

2025年8月より、当社グループのフジ・アメニティサービス株式会社はGMO ReTech株式会社が提供するオーナー向けアプリ「GMO賃貸DX」を導入し、書類の電子化やワークフロー機能により、オーナー様と当社双方の利便性の向上を図っております。

本サービスを活用し、将来的な管理戸数拡大に備えるとともに、更なる顧客満足度の向上につなげて参ります。

取組み事例8

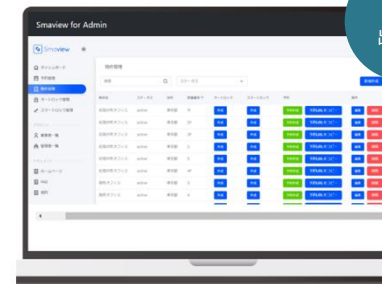
スマート入退出管理サービス「Smaview2.0」の導入



(「Smaview2.0」でできること)

(管理画面)

- 主な特徴
- ✓ 物理鍵の管理が不要に
鍵の紛失リスクを排除し、鍵管理がシンプルに
 - ✓ Webアプリでスマート解錠
スマートフォンのWebアプリから解錠が可能に
 - ✓ リアルタイム入退室管理
入退室履歴をリアルタイムで確認し、セキュリティを強化
 - ✓ 様々な業種・業態に対応
多様な利用シーンにおいてスマートな鍵管理を実現



2024年12月より、当社が販売する中古住宅の一部に株式会社FLIEが提供する、次世代入退出管理システム「Smaview2.0」を導入しました。今までは、物件の内覧の際、事前に鍵の受渡しが必要でしたが、本システムを活用することで、人を介さずスマートな入退室が可能となり、内覧対応の効率化及び迅速なご案内が可能となりました。

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運営する

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。

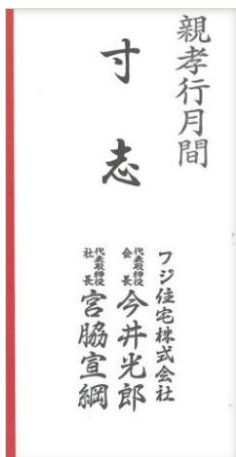
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んでいただける仕事はできないと考えているためです。

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することができ、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・記念日花束贈呈

「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事ができます。

周りの人への感謝の気持ちを育むこと、当たり前のごことに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、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

- ▶ 法定外項目の大腸がん、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。（「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。
- ▶ モーツァルト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。



電解水素水整水器



血管年齢測定器

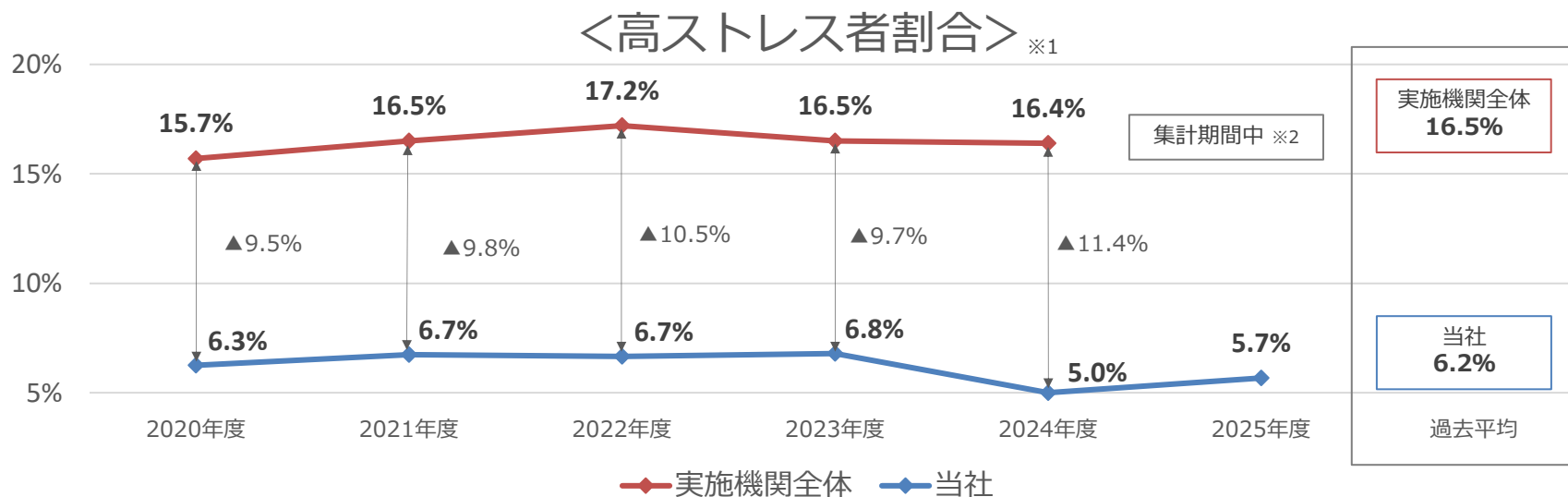


健康経営②

～ 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。



※1 全国30万人以上に対して実施している「職場のストレスチェック+plus」を活用し集計したものです。

※2 2025年度の全体受検者における高ストレス者割合につきましては、集計期間中となっております。

なお、当社の集計は2025年6月に実施したものです。

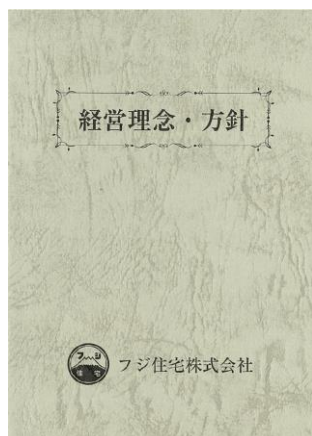
～ 当社の経営理念は「社員のため」から始まります ～

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。

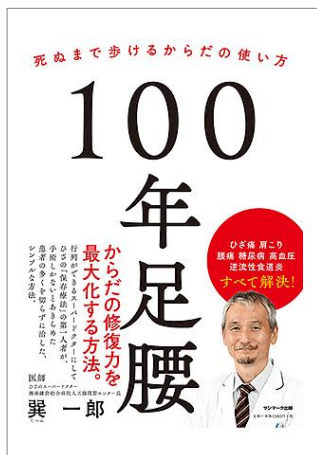
当社では、会長の今井が社員にとって、健康上、仕事上等で有益となる書籍を選び、その都度会社費用で購入し、その書籍が役立つと思われる社員に配布しています。（次ページにて、2023年3月期以降で配布された書籍を掲載しております）

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

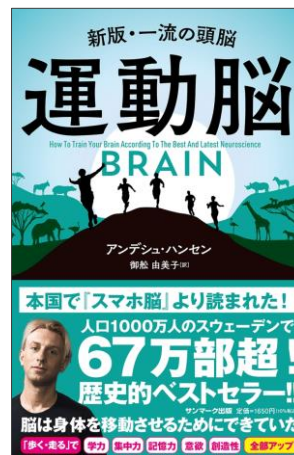
～ 健康維持に役立つ書籍 ～



発行：株式会社サンマーク出版
著者：巽 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 ～



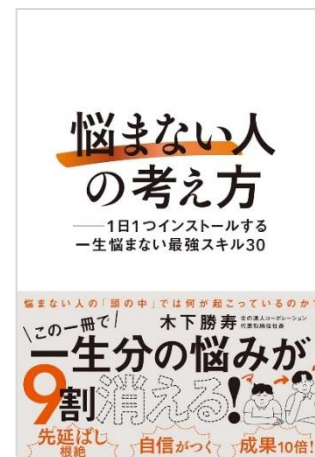
発行：フォレスト出版株式会社
著者：津田 紘彰
2024年7月11日 第2刷発行



発行：株式会社致知出版社
著者：阿部 詩
2024年3月5日 第19刷発行



発行：株式会社ワニブックス
著者：仏光
2024年5月20日 第2刷発行



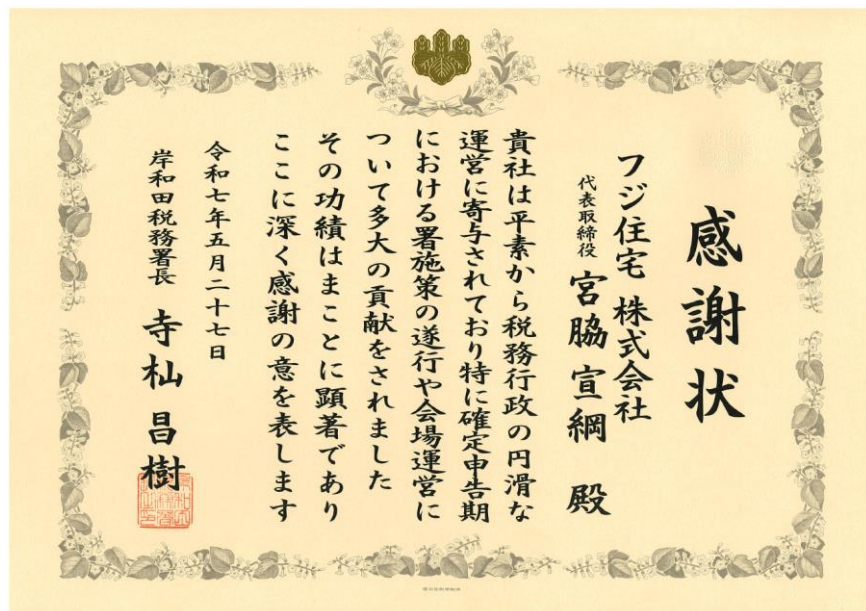
発行：ダイヤモンド社
著者：木下 勝寿
2024年10月30日 第5刷発行

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が中心であり、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。



管理戸数3.5万戸超

フジ・アメニティサービス株式会社

GMO 賃貸DX

オーナー向け独自アプリを導入

書類の電子化とワークフロー機能で
業務スピード・正確性の向上を実現

 **GMO** 賃貸DX

(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

「自分の親を安心して預けられる住まい」を提供

超高齢化社会を迎える中で、暮らしの自由度と介護などの生活サービスを兼ね備えた住まいとしてサービス付き高齢者向け住宅（サ高住）の需要が高まっています。独自の建築・運営ノウハウを強みとしたフジパレスシニアを積極展開するフジ住宅グループのフジ・アメニティサービスの社員3人に、運営のコンセプトや入居者のサポート体制、日々の仕事を通じて感じている思いについて語っていただきました。

サービス付き高齢者向け住宅 フジパレスシニア スタッフによる紙上ディスカッション

（出席者）シニア事業統括責任者 松本 和也さん、シニアハウスマネージャー 竹内 慶太郎さん、シニアハウスマネージャー 山崎 拓馬さん

社員寮や病院をサ高住にリノベーション

今年に入って守口市と大阪市で2棟をオープン

サ高住のリーディングカンパニーとしての誇りを胸に

全国最大の集客力

フジ・アメニティサービス株式会社 0120-170-280

フジ住宅株式会社 0120-37-9982

フジ住宅株式会社

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、仕事への思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

The image shows the cover of the '週刊高齢者住宅新聞' (Weekly Senior Housing News) magazine, dated August 20, 2025. The cover features several articles, including '3本柱で成長目指す' (Aiming for growth with three pillars) and '福祉施設・高齢者住宅定員数ランキング' (Welfare facilities and senior housing occupancy ranking). Below the cover is a table showing the top 10 ranking of service-oriented senior housing operators.

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	ゴールドエイジ	54	2,454

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。

(ピックアップインタビュー)

The image shows a snippet from the magazine article titled '大阪府中心にサ高住展開 開発・一括借り上げモデルで' (Expanding service-oriented senior housing in Osaka Prefecture). The article discusses the company's strategy to expand its service-oriented senior housing (サ高住) in Osaka Prefecture, utilizing a development and unified leasing model. It mentions that the company has currently developed 10,000 units over the past year.

(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	ゴールドエイジ	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

「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 ～

GRAND OPEN
オーナー様限定
VIPラウンジ誕生! **ご利用 ¥0**

ご予約不要!いつでも、何度でも、
カフェコーナー・キッズコーナー・書籍ライブラリーを
“無料”でご利用いただけます。

ご予約不要でお好きな時間に
ご利用いただけます

和泉店の営業時間内にて、ご予約不要でいつでも何度でも、
自由にご利用いただけます。オーナー様だけの特別なサービスを、

ご来店ごとに1ポイント!
ポイント集めて
プレゼントGET!
ギフトカード
5,000円分プレゼント!
お子さまは
おもちゃ
お菓子

SERVICE 1 ドリンク・パン 無料	SERVICE 2 くらしの書籍・雑誌 読み放題	SERVICE 3 キッズコーナー 絵本読み放題	SERVICE 4 無料Wi-Fi 完備
-----------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------

フジ住宅 和泉店
〒595-0021 大阪府東大阪市東豊中町2丁目1-13
TEL: 0120-24-4146

営業時間:
平日 10時～18時
土日祝 10時～19時

Instagramで
「フジ住宅 和泉店」の動画を
ご紹介しています!

フジ住宅 和泉店 検索
<https://fujie.com/shop/izumi>

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。

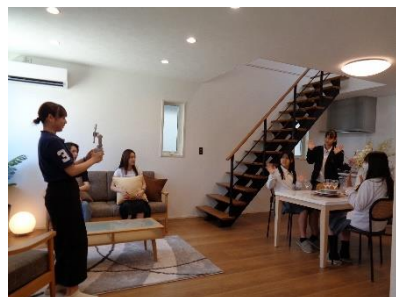
お客様とご家族の皆様にとって、自宅でも職場でもない“第3の居場所（サードプレイス）”として、安らぎの空間、憩いの場となることを目指しております。今後もお客様にお喜びいただける取組みを追求し、顧客満足度の更なる向上に努めて参ります。

「トピックス⑥」地元中学生の職業体験学習の受け入れを行いました

～ 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 ～



(事前打ち合わせの様子)



(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よりご確認ください】

- 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け入れを行いました。

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込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

『「感謝が見える化！人生がさらに幸せになる秘訣！」～量子力学的生き方のすすめ～』

«トピックス⑪» 「スポーツエールカンパニー」に認定されました

～ スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー2026」 Silverに認定されました ～



2026年1月30日に、「スポーツエールカンパニー2026」 Silverに認定されました。当社は7年連続の認定となり、通算の認定期間が7年～9年になると「Silver（シルバー）」の認定となります。

当社グループでは、すべての社員が健康への意識を高め、心身の健康を維持できるよう様々な取組みを展開しており、普段から健康的な生活習慣の定着に向け、運動に親しむきっかけ作りを推進しております。

具体的な取組みとして、スニーカー通勤による歩行奨励や、当社社員や社員の家族が参加できるハイキング・植樹ボランティアイベントの開催、健康保険組合と連携したウォーキングイベントの実施など、健康保持・増進を推進しております。今後も引き続き、社員が心身の健康を維持できるように努めて参ります。

「トピックス⑫」 「2026年 オリコン顧客満足度®調査」について

～ 「建売住宅 ビルダー 近畿」「建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門」 第1位をダブル受賞 ～



2026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



2026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

「2026年 オリコン顧客満足度®調査」におきまして、当社が「2026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」、「2026年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位」を**6年連続でダブル受賞**しました。

近畿では**6年連続**の総合第1位、大阪府では**7年連続**の第1位となります。今回は、評価項目10項目すべてにおいてトップを占める、非常に高い評価をいただきました。

これらの受賞は、当社が創業以来、経営理念の実践を追求し、「お客様に幸せになっていただきたい」という姿勢をご評価いただけたものと受け止めております。また、こうした顧客満足度の高さは、当社の受注力及びブランド価値の向上につながっているものと認識しております。

【2026年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 調査概要】
 調査主体：株式会社oricon ME 調査方法：インターネット調査
 サンプル数：1,478人
 規定人数：50人以上
 調査期間：2025/10/17～2025/11/10、2024/09/13～2024/11/18、2023/10/19～2023/11/13
 調査対象 性別：指定なし 年齢：25～84歳 地域：近畿（滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県）
 条件：過去12年以内に新築建売住宅に入居し、購入物件の選定に関与した人
 調査企業（サービス）数：29
 定義：施工を基本的にすべて自社または自社グループで行っているビルダー
 ただし、ハウスメーカー、デベロッパーは対象外とする

«トピックス⑬» 「健康経営優良法人2026」に認定されました

～「健康経営優良法人2026 大規模法人部門（ホワイト500）」に認定されました～



2026

健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

ホワイト500

「大規模法人部門（ホワイト500）」とは、「健康経営優良法人 大規模法人部門」認定法人の中で、健康経営度調査結果の上位500位までの法人を認定するものです。

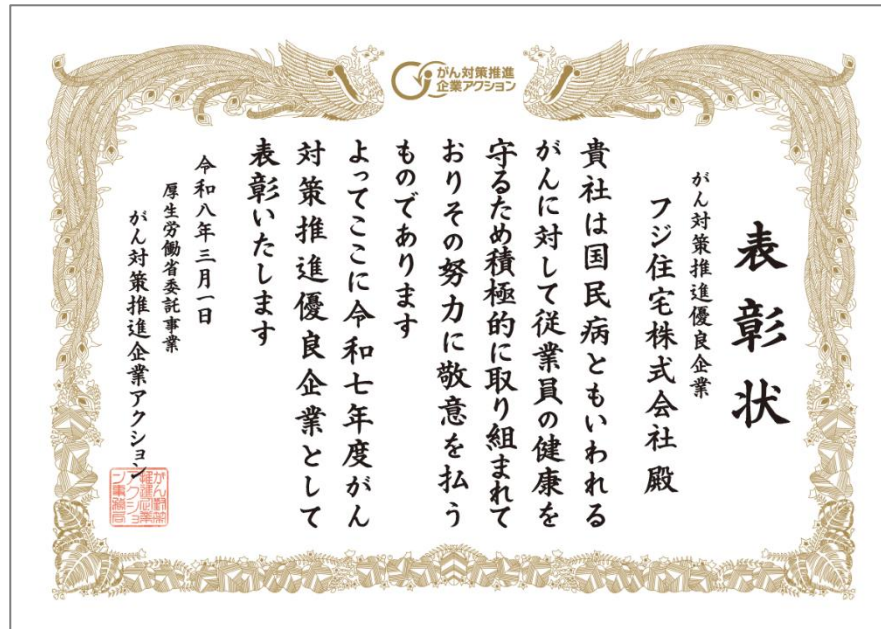
2026年3月9日に、経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人2026 大規模法人部門（ホワイト500）」において、9回目の認定を受けました。

今後もホワイト企業として、社員の健康保持・増進に向け、全社一丸となり取り組んで参ります。

また、社員の健康管理を経営的な視点で捉え、健康増進に取り組むことで、生産性の向上及び人財の定着を促進し、業績と企業価値の向上につなげて参ります。

«トピックス⑭» 「がん対策推進優良企業」の表彰を受けました

～ 「がん対策推進優良企業表彰制度」において優良企業として4回目の表彰を受けました ～



「がん対策推進優良企業」とは、厚生労働省が推進する国家プロジェクト「がん対策推進企業アクション」として企業が率先して「がんの早期発見・早期治療」の大切さを呼びかけることにより、がん検診受診率向上と、がんと仕事の両立を目指して活動する推進パートナー企業・団体をがん対策推進優良企業として表彰するものです。

2026年3月1日に、厚生労働省「がん対策推進優良企業」表彰において、優良企業として4年連続4回目の表彰を受けました。

当社では、勤務時間中に定期健康診断を実施し、100%の受診率を維持しています。

定期健康診断では、法定外項目の大腸がん、乳がんエコー、腫瘍マーカー、胃がんの原因にもなりうるピロリ菌検査、NT-proBNP 検査、すい臓がん、胆管がん、胆のうがんを調べる CA19-9を導入しております。さらに、2026年4月からは腹部エコー検査を導入するとともに、便潜血検査の検査対象年齢を引き下げ、対象者の拡充を行いました。

また、社員だけでなく社員の家族も同じメニューの健康診断が受けられる健康診断斡旋制度を実施しております。

«トピックス⑮» 株主優待制度の変更について

～ 中長期保有の促進と株主還元の強化のため、株主優待制度の拡充を行いました ～

当社では、株主優待制度を企業価値向上につながる重要な株主還元策のひとつと考えております。この度、より多くの株主の皆様当社株式を中長期にわたり継続保有していただくことを目的に、2026年3月末日を基準日として株主優待制度の拡充を行いました。

(2026年3月末日を基準日とした新しい株主優待制度)

保有株式数	基本優待		長期優待※
500株～1,000株未満	QUOカード 1,000円分	—	—
1,000株～2,000株未満	JCB ギフトカード 3,000円分	—	—
① 新設 2,000株～3,000株未満	JCBギフトカード 4,000円分	② 増額 +1,000円	③ 新設
① 新設 3,000株～4,000株未満	JCB ギフトカード 4,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分
① 新設 4,000株～5,000株未満	JCB ギフトカード 4,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分
5,000株～10,000株未満	JCB ギフトカード 5,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分
10,000株以上	JCB ギフトカード 6,000円分	② 増額 +1,000円	JCB ギフトカード 1,000円分

(拡充内容の3つのポイント)

- ① 株主優待制度における保有株式数に応じた区分をより細分化し、新設いたしました。
- ② 2,000株以上の区分に対する株主優待額を増額いたしました。
- ③ 長期優待制度として、継続保有期間3年以上かつ、3,000株以上の株主様を対象に優待制度を新設いたしました。

※ 長期優待の対象者は、3,000株以上を継続して3年以上保有する株主様です。なお、3,000株以上を継続して3年以上保有とは、3月末日、9月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で7回以上連続して3,000株以上の保有が記載または記録されている株主様といたします。

《トピックス①⑥》道頓堀フルーツタワービルに企業看板を設置

～ 道頓堀フルーツタワービル屋上に企業広告看板を設置いたしました ～

2026年4月1日に、道頓堀フルーツタワービルの屋上に当社の企業広告看板を設置いたしました。本看板は、なんば道頓堀戎橋から見える、御堂筋道路沿いビルの屋上に設置しております。戎橋は大阪を代表するスポットで、昼夜問わず人の往来が非常に多く、テレビ番組等の撮影や街頭インタビューにも頻繁に利用されております。そのため、テレビ撮影時の映り込みの可能性も高く、より多くの方々に当社のことを認知していただけるものと考えております。

(戎橋からの日中写真)



(夜間写真)



«トピックス⑰» OsakaMetro御堂筋線 梅田駅構内に企業看板を設置

～ 梅田ビッグボード1号広告に企業広告看板を設置いたしました ～

2026年4月1日に、梅田ビッグボード1号広告に当社の企業広告看板を設置いたしました。梅田ビッグボード1号広告は、OsakaMetro御堂筋線 梅田駅ホーム内にあり、ヨドバシカメラや阪急電車、阪急3番街側の地下改札口からすぐの階段を下りて2つ目の階段裏に設置された大型看板枠です。

この地点は、淀屋橋方面に向かうビジネスマンをはじめ、老若男女問わず人の往来が非常に多いため、より多くの方々に当社のことを認知していただけるものと考えております。



«トピックス⑱» 「おおさか気候変動対策賞特別賞」に表彰されました

～ 当社マンションが「令和7年度おおさか気候変動対策賞 特別賞」の表彰を受けました ～

(おおさか気候変動対策賞特別賞 表彰建築物の概要)

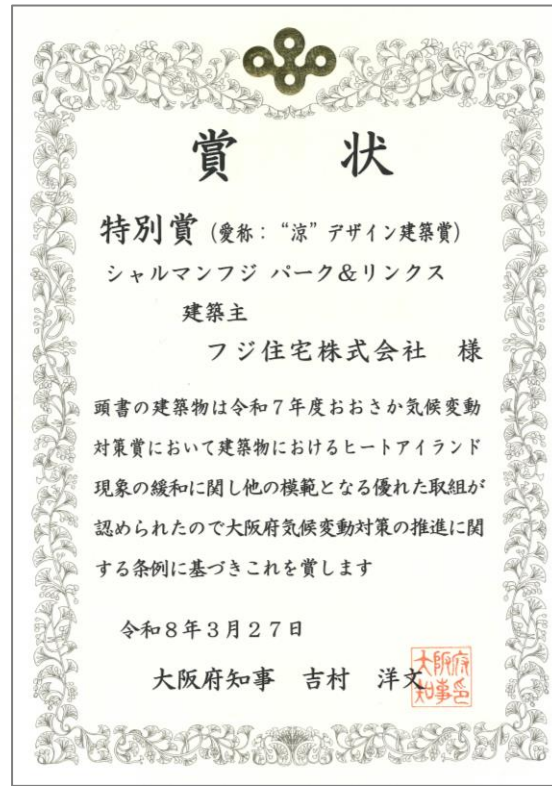
シャルマンフジ パーク&リンクス



【ヒートアイランド対策の取組概要】

- 敷地東側に広場を設け、十分な緑地空間を計画するとともに、高木を適宜配置し、風下となる地域への風通しとなる配慮を行った。
- 南側道路に面して連続性のある緑地空間を設け、視覚的にも涼しさを感じられるよう、デザインにも工夫を凝らした。
- 中木の植栽、インターロッキング等の保水性舗装などにより緑地面積 776㎡、地表面対策面積を45%以上確保した。これにより、地表面温度を低減し、敷地外への赤外放射量を削減できる計画とした。日中の地表面温度上昇が抑えられることにより、夜間には冷気流が周辺道路へ流出し、周辺気温を低下させる効果が得られるようにした。

建築主	フジ住宅株式会社		
設計者	株式会社長谷工コーポレーション 大阪エンジニアリング事業部 一級建築士事務所		
所在地	堺市堺区向陵東町3丁		
延べ面積・構造等	14,253㎡(RC造、地上14階)		
用途	共同住宅		
CASBEE 総合評価	B+ ランク	BEE値	1.4
ヒートアイランド対策に関するCASBEE評価	Q3-3.2 敷地内温熱環境の向上		4.0
	LR3-2.2 温熱環境悪化の改善		3.0
	(平均)		3.5



2026年3月27日に、当社分譲マンションの「シャルマンフジ パーク&リンクス」が大阪府主催の「令和7年度おおさか気候変動対策賞 特別賞（“涼” デザイン建築賞）」を受賞いたしました。本賞は府条例に基づく制度として建築物のヒートアイランド現象の緩和対策において、優れた取り組みをした物件から選定されるものです。

この表彰は、当社の周辺環境に配慮・調和した快適性の高い住まいづくりが評価されたものと認識しております。今後も引き続き、居住者の快適性と環境負荷低減の両立を図りながら、持続可能な社会の実現に貢献して参ります。

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

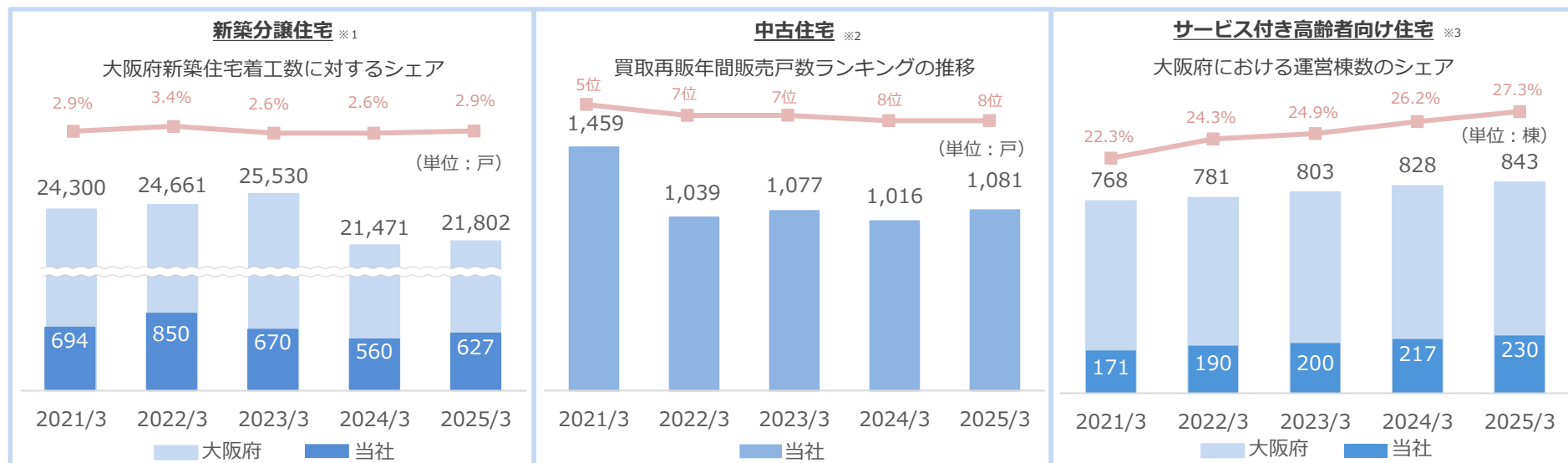
大阪府の新築着工数はコロナ特需以降大幅に減少しましたが、当社は市場の変動に柔軟に対応し、特需前と変わらず約3%のシェアを維持しております。長期的には全国的に住宅着工数は減少傾向にあります。長年の地域密着型経営による知名度と「オリコン顧客満足度® 調査 建売住宅 ビルダ― 近畿 大阪府部門」7年連続1位が示す通り、品質やアフターサービスには絶対的な自信がございますので、着工数を維持することは難しくないと考えております。

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阪府における引渡し戸数（自由設計住宅+分譲マンション）。

※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、各年度の大阪府におけるサービス付き高齢者向け住宅の供給棟数。



部署： I R 室

I R 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おきください。
- ◆ 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ありません。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。