

フジ住宅株式会社

2023年3月期 通期決算説明資料

2023年5月2日



目次

1 . 2023年3月期 決算概要	P. 2
2 . 成長戦略と当社の強み	P.19
3 . ESG・SDGsの取組み	P.31
4 . 経営理念	P.43
5 . トピックス	P.48

1. 2023年3月期 決算概要

2023年3月期 通期決算ハイライト (2022年4月～2023年3月)

- 当期は、売上高1,144億円（前期比3.6%減）、営業利益60億円（前期比3.7%増）となり、売上高は、前期を下回りましたが、各段階利益は、概ね前期を上回りました。通期業績予想に対しては、売上高及び各段階利益共に予想を上回る結果となりました。
- 売上高は、期初の想定通り、前期下半期のコロナ禍での「住宅特需」が一巡し、受注契約残高が減少したことで当期の自由設計住宅の引渡し戸数が減少、分譲住宅セグメントは、大幅な減収となりました。しかし一方で、住宅流通セグメントは、新築分譲住宅に比べ割安な中古住宅の販売が堅調であり、土地有効活用セグメントでは、賃貸住宅等建築請負の受注が好調に推移し工事が順調に進んだこと、並びに過去より好調な土地有効活用セグメントにリンクする賃貸及び管理セグメントが想定通り伸びたことにより、売上高を前期比3.6%減に留めることが出来ました。
- 各段階利益は、分譲住宅セグメントでは前期に比べ減収であったため減益となりましたが、住宅流通セグメントが増収に伴って増益、土地有効活用セグメントにおいても内部取引を除いた売上高、利益が増加し、賃貸及び管理セグメントは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により大幅な増益となり、全体として概ね前期を上回りました。
- 当期末のROEは、前期末に続いて8%を上回り、また、自己資本比率は30.5%まで上昇、自己資本対比の有利子負債額の妥当性を示すネットD/Eレシオも1.45倍に低下するなど収益体質を維持しつつ財務の健全性を向上させることが出来ました。

連結損益計算書

- ▶ 当期を含む直近5期の業績と当期の通期業績予想に対する結果は以下の通りです。
- ▶ 2022年5月発表の通期業績予想に対して、売上高及び各段階利益共に予想を上回る結果となりました。
- ▶ 2022年3月期以前と当期の売上高の比較では、2021年3月期は兵庫県加古川市の大型分譲用地の大部分を素地販売した売上高約40億円が含まれていたことを考慮しますと、当期は過年度と比べても遜色なく、各段階利益についても販売費及び一般管理費の抑制運営を続けたため、利益率は改善し、こちららも過年度比で堅調に推移しております。
- ▶ 当期末の受注契約残高については、コロナ禍での「住宅特需」があった、2021年3月期に迫る水準となっており、非常に順調に推移しております。（P.12ご参照）

(単位：百万円)

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

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

セグメント別連結売上高 (2022年4月～2023年3月)

(単位：百万円)

		2022年3月期		2023年3月期		対前年 増減率
分譲住宅	自由設計住宅	823戸	33,647	623戸	25,527	▲24.1%
	分譲マンション	210戸	7,988	214戸	9,323	+16.7%
	分譲宅地販売	138戸	3,054	70戸	1,595	▲47.8%
	素地販売	4,388㎡	698	268㎡	49	▲93.0%
	計	1,171戸 4,388㎡	45,388	907戸 268㎡	36,495	▲19.6%
住宅流通	中古住宅（一戸建）	117戸	2,826	114戸	3,048	+7.8%
	中古住宅（マンション）	922戸	21,079	963戸	22,563	+7.0%
	その他	-	22	-	16	▲25.2%
	計	1,039戸	23,928	1,077戸	25,628	+7.1%
土地有効活用	賃貸住宅等建築請負	27件	2,341	23件	3,335	+42.4%
	サービス付き高齢者向け住宅	13件	3,322	6件	3,147	▲5.3%
	個人投資家向け一棟売賃貸アパート	130棟	18,127	125棟	18,651	+2.9%
	計	40件 130棟	23,791	29件 125棟	25,133	+5.6%
賃貸及び管理	賃貸料収入	-	17,391	-	18,867	+8.5%
	サービス付き高齢者向け住宅事業収入	-	5,552	-	6,165	+11.0%
	管理手数料収入	-	885	-	943	+6.5%
	計	-	23,829	-	25,976	+9.0%
建設関連		115件	1,761	103件	1,239	▲29.6%
	合計	2,210戸 4,388㎡ 155件 130棟	118,698	1,984戸 268㎡ 132件 125棟	114,473	▲3.6%

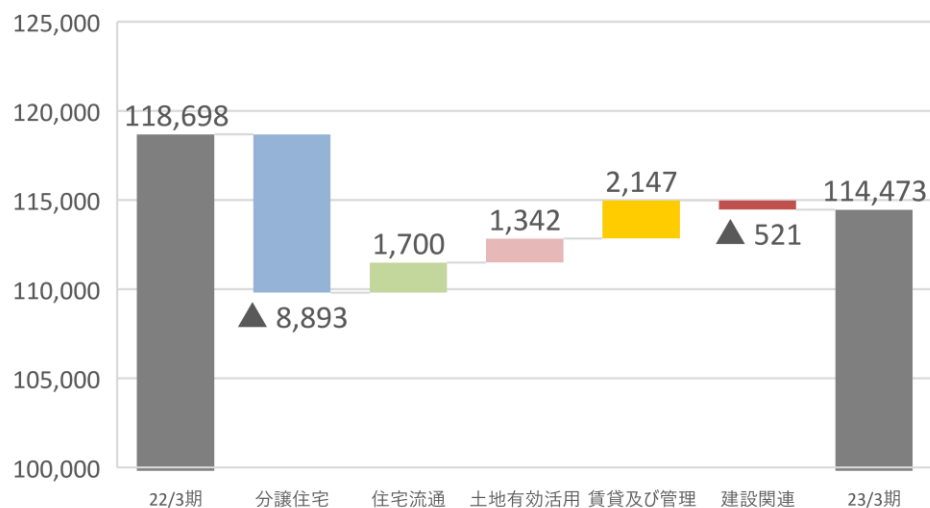
セグメント別業績の状況

(単位：百万円)

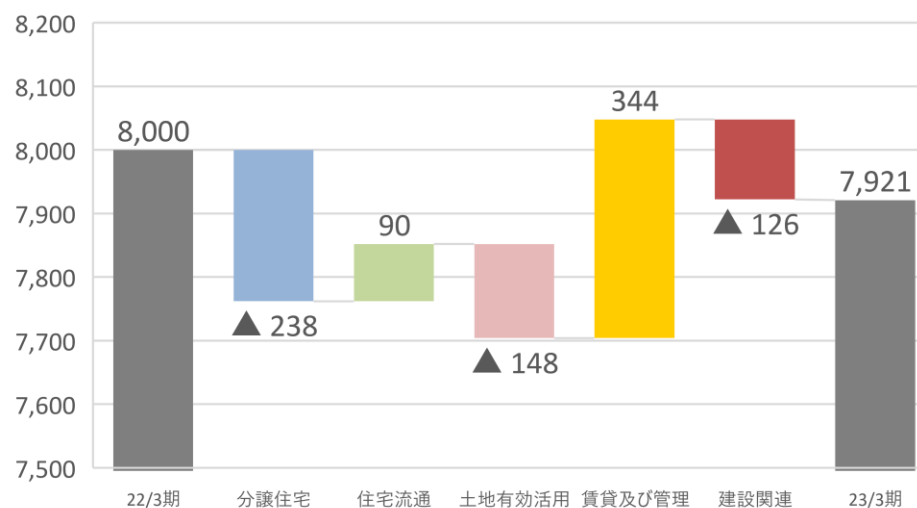
	売上高			セグメント利益		
		構成比	対前年増減率		構成比	対前年増減率
分譲住宅	36,495	31.8%	▲19.6%	1,237	15.6%	▲16.2%
住宅流通	25,628	22.4%	+7.1%	1,370	17.3%	+7.1%
土地有効活用	25,133	22.0%	+5.6%	2,217	28.0%	▲6.3%
賃貸及び管理	25,976	22.7%	+9.0%	3,111	39.3%	+12.4%
建設関連	1,239	1.1%	▲29.6%	▲14	▲0.2%	-
合計	114,473	100.0%	▲3.6%	7,921	100.0%	▲1.0%

* 売上高は内部取引控除後、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。

セグメント別売上高 増減要因 (単位：百万円)



セグメント別利益 増減要因 (単位：百万円)



セグメント別業績の状況【分譲住宅】

2022年4月～2023年3月業績

- 自由設計住宅及び分譲宅地販売は、コロナ禍における「住宅特需」が一巡し、前期下半期の受注が減少したことで想定通り引渡し戸数が大きく減少しました。一方で分譲マンションは、販売単価が高い大阪北エリア3棟の引渡しをしたことで、引渡し戸数は微増ですが売上高が大きく増加しました。しかしながら、前期は大型分譲地の素地販売があった影響もあり、売上高は前期を下回りました。
- 前期は収益性の高い素地販売があったこともあり、セグメント利益は前期を下回りましたが、分譲マンションの利益貢献が高かったことで減益幅を抑えることが出来ました。

(単位：百万円)

	2022年 3月期		2023年 3月期		対前年 増減率
自由設計住宅	823戸	33,647	623戸	25,527	▲24.1%
分譲マンション	210戸	7,988	214戸	9,323	+16.7%
分譲宅地販売	138戸	3,054	70戸	1,595	▲47.8%
素地販売	4,388㎡	698	268㎡	49	▲93.0%
売上高	1,171戸 4,388㎡	45,388	907戸 268㎡	36,495	▲19.6%
セグメント利益		1,475		1,237	▲16.2%

* 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。

FUJI CORPORATION LIMITED フジ住宅株式会社(証券コード：8860)

TOPIX

2023年3月期 引渡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。
※一部イメージを含みます。



AsumoTown
HIGASHIKISHIWADA

アスモタウン東岸和田
(大阪府岸和田市 144戸)



アフュージアシティ甲陽園
(兵庫県西宮市 85戸)

2023年3月期 引渡マンションプロジェクト (外観イメージ図)



ブランニードタワー城東中央
19F 50邸
2022年4月25日に完成引渡



ブランニードタワー長居
ガーデンスクエア
20F 111邸
2022年10月7日に完成引渡



ブランニード河内小阪
12F 66邸
2022年12月9日に完成引渡

セグメント別業績の状況【住宅流通】

2022年4月～2023年3月業績

- 近年、価格の上昇が顕著な新築分譲住宅に比べ、割安な中古住宅は需要が旺盛で、中古マンションは、引渡し戸数の増加により売上高が増加しました。中古一戸建では、引渡し戸数は微減となりましたが、販売単価の上昇により引渡し戸数の減少を補い、売上高は前期を大きく上回りました。
- 仕入れ厳選方針の継続により収益性も安定し、また、当期は収益性の高い中古アセット事業の居付き販売が好調であったため、セグメント利益も前期を上回りました。

(単位：百万円)

	2022年 3月期		2023年 3月期		対前年 増減率
中古住宅（一戸建）	117戸	2,826	114戸	3,048	+7.8%
中古住宅（マンション）	922戸	21,079	963戸	22,563	+7.0%
その他	-	22	-	16	▲25.2%
売上高	1,039戸	23,928	1,077戸	25,628	+7.1%
セグメント利益		1,280		1,370	+7.1%

* 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

買取再販年間販売戸数ランキング 2022 全国第7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2022（2022年7月25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アセット事業を展開し、2023年3月末時点で845戸を保有しております。P28に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)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
保有戸数	1,098	1,052	946	891	845
取得価格（百万円）	14,308	14,130	12,985	13,043	13,867
年間賃料収入（百万円）	1,006	1,146	1,050	1,000	993

おうち館（本店・和泉店・堺店）

おうち館各店舗は、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が出来る施設です。



セグメント別業績の状況【土地有効活用】

2022年4月～ 2023年3月業績

- ▶ 賃貸住宅等建築請負及びサービス付き高齢者向け住宅については、引渡し件数が減少し、サービス付き高齢者向け住宅の売上高は減少しましたが、賃貸住宅等建築請負は受注済みの工事が順調に進み、新規受注も好調に推移したため売上高は大幅に増加しました。
- ▶ 個人投資家向け一棟売賃貸アパートについても好調な受注が続いており、売上高は前期を上回りました。
- ▶ 自社保有のサービス付き高齢者向け住宅の施工が前期よりも減少したため、内部売上高、セグメント利益共に減少しましたが、内部取引を除いた売上高、セグメント利益では共に前期を上回っております。

(単位：百万円)

	2022年 3月期		2023年 3月期		対前年 増減率
賃貸住宅等建築請負	27件	2,341	23件	3,335	+42.4%
サービス付き高齢者 向け住宅	13件	3,322	6件	3,147	▲5.3%
個人投資家向け 一棟売賃貸アパート	130棟	18,127	125棟	18,651	+2.9%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	-	2,984	-	1,442	▲51.7%
売上高	40件 130棟	26,775	29件 125棟	26,576	▲0.7%
セグメント利益		2,365		2,217	▲6.3%

* 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

「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・換金性の高い厳選した仕入れ、当社グループ会社による高い管理力と集客力により2023年3月末時点で稼働率96.8%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頂き、お陰様で販売時は平均5倍以上の抽選倍率となっております。

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



フジパレス・スリーハープズ

高稼働・高収益を実現する全戸メソネ
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】

2022年4月～ 2023年3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や分譲マンションの引渡しに伴う管理件数が増加したことにより、売上高及びセグメント利益共に前期を上回りました。

(単位：百万円)

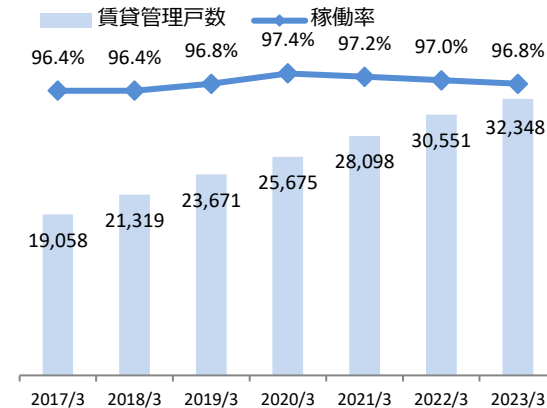
	2022年 3月期	2023年 3月期	対前年 増減率
賃貸料収入	17,391	18,867	+8.5%
サービス付き高齢者 向け住宅事業収入	5,552	6,165	+11.0%
管理手数料収入	885	943	+6.5%
売上高	23,829	25,976	+9.0%
セグメント利益	2,766	3,111	+12.4%

* 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。

TOPIX

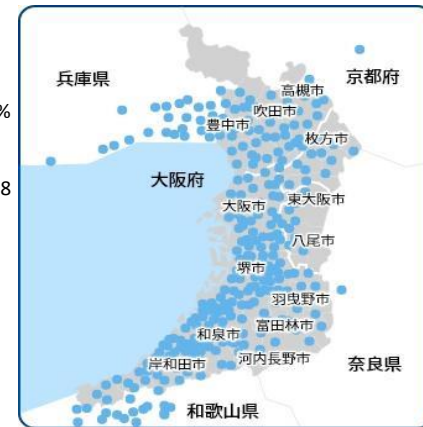
賃貸管理戸数

2016年以降は年間2,000戸ペースで増加している中、高稼働を維持している

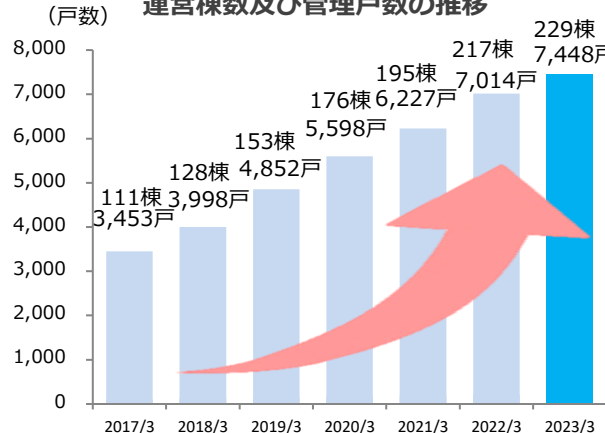


* 2023年3月末時点の賃貸管理戸数と稼働率

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



* 2023年3月末時点の運営棟数と管理棟数

サービス付き 高齢者向け住宅 運営棟数ランキング **No.1**

* シニアビジネスデータブック2022より

順位	事業者名	運営棟数
1	フジ・アメニティサービス(株)	210
2	学研グループ	147
3	SOMPOケア	145
4	ヴァディー	107
5	ラ・シャリテ	99
6	やまねメディカル	71
7	パナソニックエイジフリー	61
8	創生会グループ	51
9	やさしい手	50
10	ゴールドエイジ	41

* 2021年10月末時点の運営棟数

セグメント別業績の状況【建設関連】

2022年4月～2023年3月業績

▶ 公共工事が主体の「建設関連」（外部売上高）は、前期を下回りました。内部売上高は、旧社宅をサービス付き高齢者向け住宅にリノベーションする請負工事が完了し、新たに当社グループが販売する新築分譲マンションの建築請負工事が開始されたこともあり前期を上回りましたが、建築原価の上昇を吸収出来ず、セグメント利益を押し下げる結果となりました。しかしながら、昨今、建築費上昇が顕著となる中、グループ内施工の増加は、グループ全体の収益貢献に繋がっておりますので今後さらに協業範囲を広げていく考えです。

(単位：百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	対前年 増減率
建設関連	1,761	1,239	▲29.6%
セグメント間の内部 売上高又は振替高	693	1,059	+52.8%
売上高	2,454	2,299	▲6.3%
セグメント利益	112	▲14	-

* 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グループをパートナーとして迎えました。当社グループの数ある開発案件の中で、以前は、鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建築工事は分譲マンションを除き取扱いしておりませんでした。雄健建設グループをパートナーに迎えることでより選択肢が広がり、商品ラインナップも豊富になりました。

2023年1月には当社グループで初めての旧社宅にリノベーションを施したサービス付き高齢者向け住宅が竣工しました。(西宮市獅子ヶ口町)

当社グループ所有の西宮市獅子ヶ口町サービス付き高齢者向け住宅
2023年1月26日竣工 RC造 5階建 62室



(リノベーション前)



(リノベーション後)

セグメント別受注契約残高（2023年3月末）

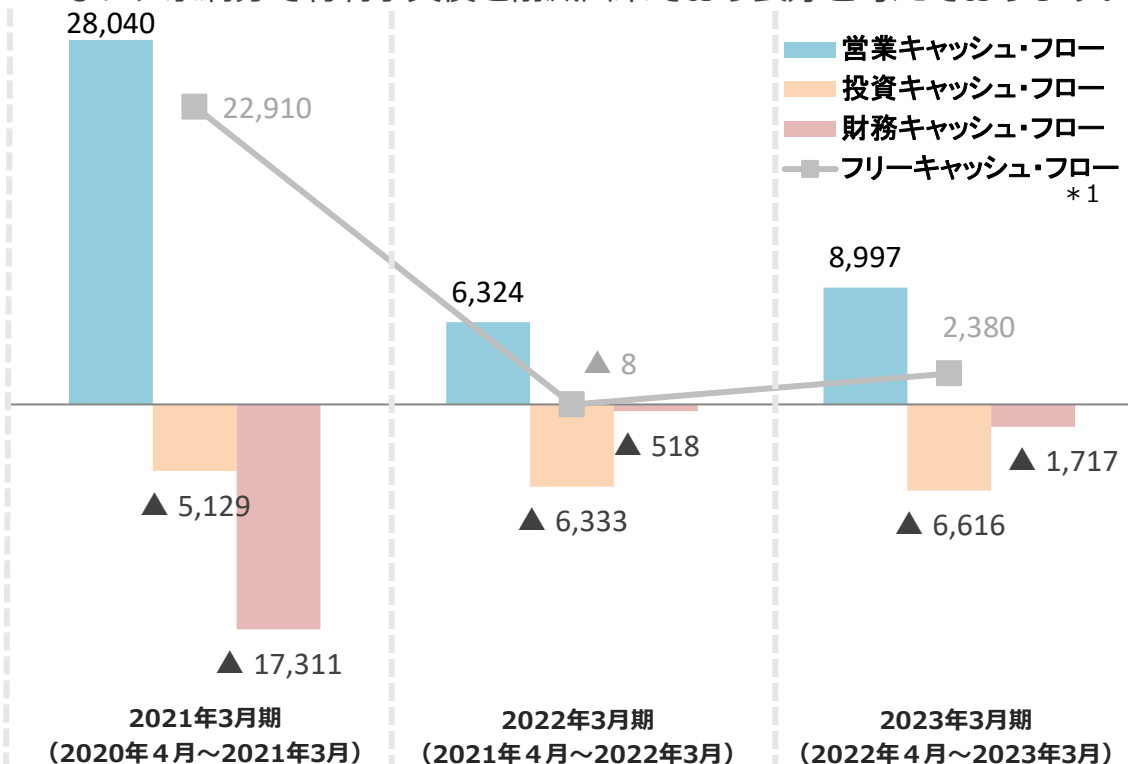
- ▶ 当期末の受注契約残高は前期比4.4%増となりました。
- ▶ 受注契約残高増加の主な要因は、土地有効活用セグメントであり、賃貸住宅等建築請負が前期比23.2%増、サービス付き高齢者向け住宅で前期比30.2%増、個人投資家向け一棟売賃貸アパートも引き続き好調を維持し、前期比11.9%増となり受注契約残高を大きく伸ばしました。
- ▶ 分譲住宅セグメントでは、特に自由設計住宅は、土地価格の高止まりや建築費の高騰による販売価格の上昇などの影響から減少しておりますが、販売中の分譲マンションの受注契約が好調に推移したことで、自由設計住宅の受注契約残高の減少を下支えしております。
- ▶ 住宅流通セグメントでは、中古住宅の需要は引き続き強く、受注契約は減少するものの、販売単価の上昇により受注契約残高の落ち込みを軽減しております。

（単位：百万円）

	2022年3月期末		2023年3月期末		対前年 増減率
自由設計住宅	426戸	17,412	324戸	13,928	▲20.0%
分譲マンション	152戸	6,941	195戸	8,576	+23.5%
分譲宅地販売	19戸	310	16戸	443	+42.9%
素地販売	268㎡	49	1,765㎡	420	+757.1%
分譲住宅	597戸 / 268㎡	24,713	535戸 / 1,765㎡	23,368	▲5.4%
中古住宅（一戸建）	23戸	578	10戸	276	▲52.1%
中古住宅（マンション）	139戸	3,126	131戸	3,105	▲0.7%
住宅流通	162戸	3,704	141戸	3,382	▲8.7%
賃貸住宅等建築請負	48件	4,804	62件	5,920	+23.2%
サービス付き高齢者向け住宅	21件	5,153	32件	6,710	+30.2%
個人投資家向け一棟売賃貸アパート	87棟	12,449	91棟	13,930	+11.9%
土地有効活用	69件 / 87棟	22,406	94件 / 91棟	26,561	+18.5%
建設関連	16件	683	16件	465	▲32.0%
合計		51,508		53,777	+4.4%

連結キャッシュ・フローの推移

- ▶ 前期までは有形固定資産の売却による収入としておりました中古アセット事業の居付き販売を、販売が本格化した当期より販売意思決定時に棚卸資産に振替えて売上高として計上しております。その結果、営業キャッシュ・フローが増加したことで89億円のプラスとなっております。
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは、中古アセット事業による中古マンション及びサービス付き高齢者向け住宅の物件仕入れ等が進み、投資活動によるキャッシュ・フローが▲66億円となりました。
- ▶ 財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金等の減少によりマイナスとなりましたが、現金及び現金同等物の期末残高も200億円を維持しております。総じて、営業活動によるキャッシュインで投資活動によるキャッシュアウトをまかない、余剰分で有利子負債を削減出来ており良好と考えております。



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	28,040	6,324	8,997
税引前当期純利益	3,565	5,827	5,745
減価償却費	1,072	1,106	1,173
棚卸資産の増減額 (▲は増加)	24,451	64	4,864
法人税等の支払額	▲1,993	▲2,076	▲1,820
その他	944	1,403	▲965
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲5,129	▲6,333	▲6,616
有形固定資産の取得による支出	▲5,503	▲7,745	▲6,426
有形固定資産の売却による収入	520	1,289	51
その他	▲146	122	▲240
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲17,311	▲518	▲1,717
短期借入金の純増減額	▲4,009	▲1,322	▲260
長期借入金の純増減額	▲14,594	2,918	▲109
社債の純増減額	953	▲850	160
配当金の支払額	▲967	▲977	▲985
その他	1,306	▲287	▲522
現金及び現金同等物の期末残高	20,156	19,629	20,292

*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)

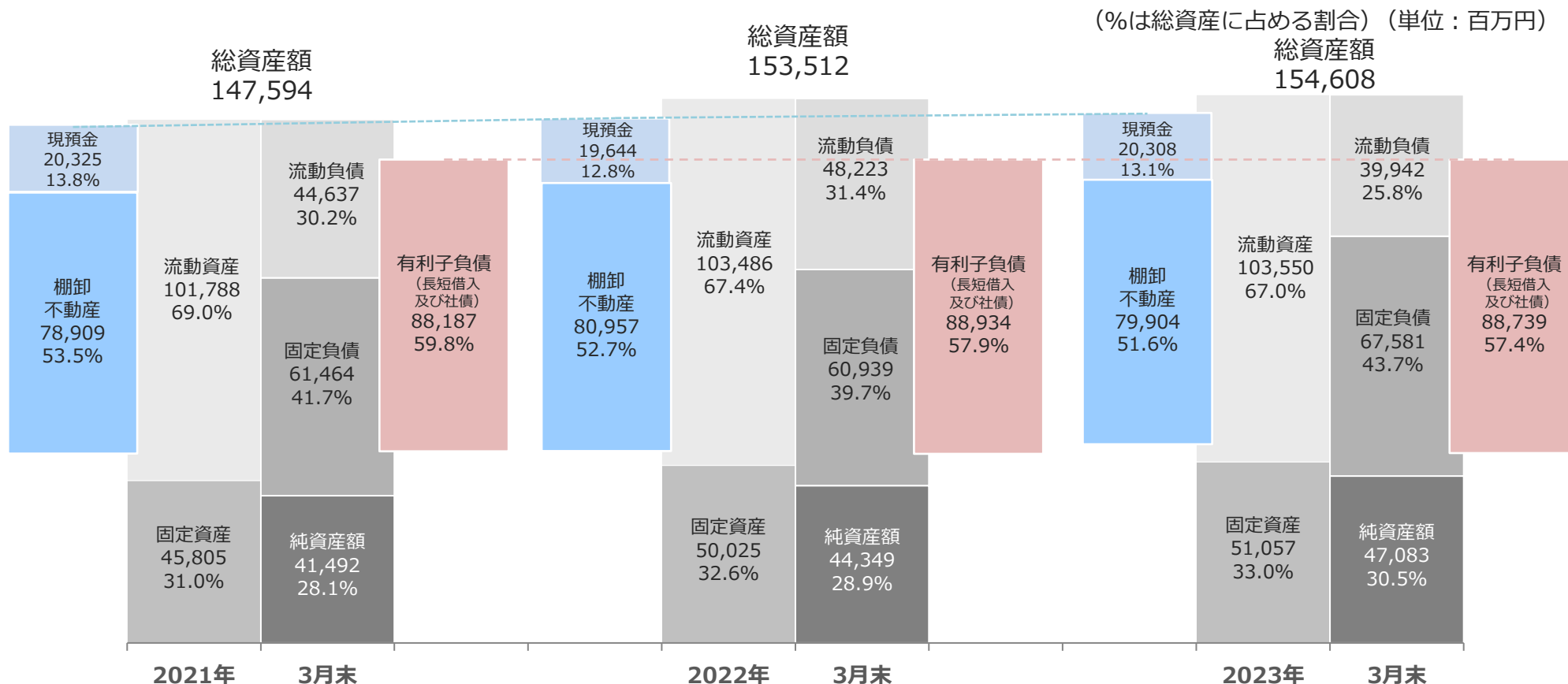
*2 現金及び現金同等物の期末残高は、現金及び預金から預入期間が3ヶ月を超える定期預金を除いております。

連結貸借対照表の推移

▶ 当期末を含む直近3期において、棚卸不動産、有利子負債に大きな増減はなく、概ね同水準で推移しており純資産の増加に伴って、主として固定資産が増加しております。これは、主に自社保有のサービス付き高齢者向け住宅を増強しているものです。

棚卸不動産の内訳を次頁、有形固定資産のこれまでの推移をP16に掲載しておりますので、ご参照下さい。

引き続き用地仕入れは厳選した仕入方針を継続し、在庫の回転率を上げ、筋肉質な財務体質を目指します。



* 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

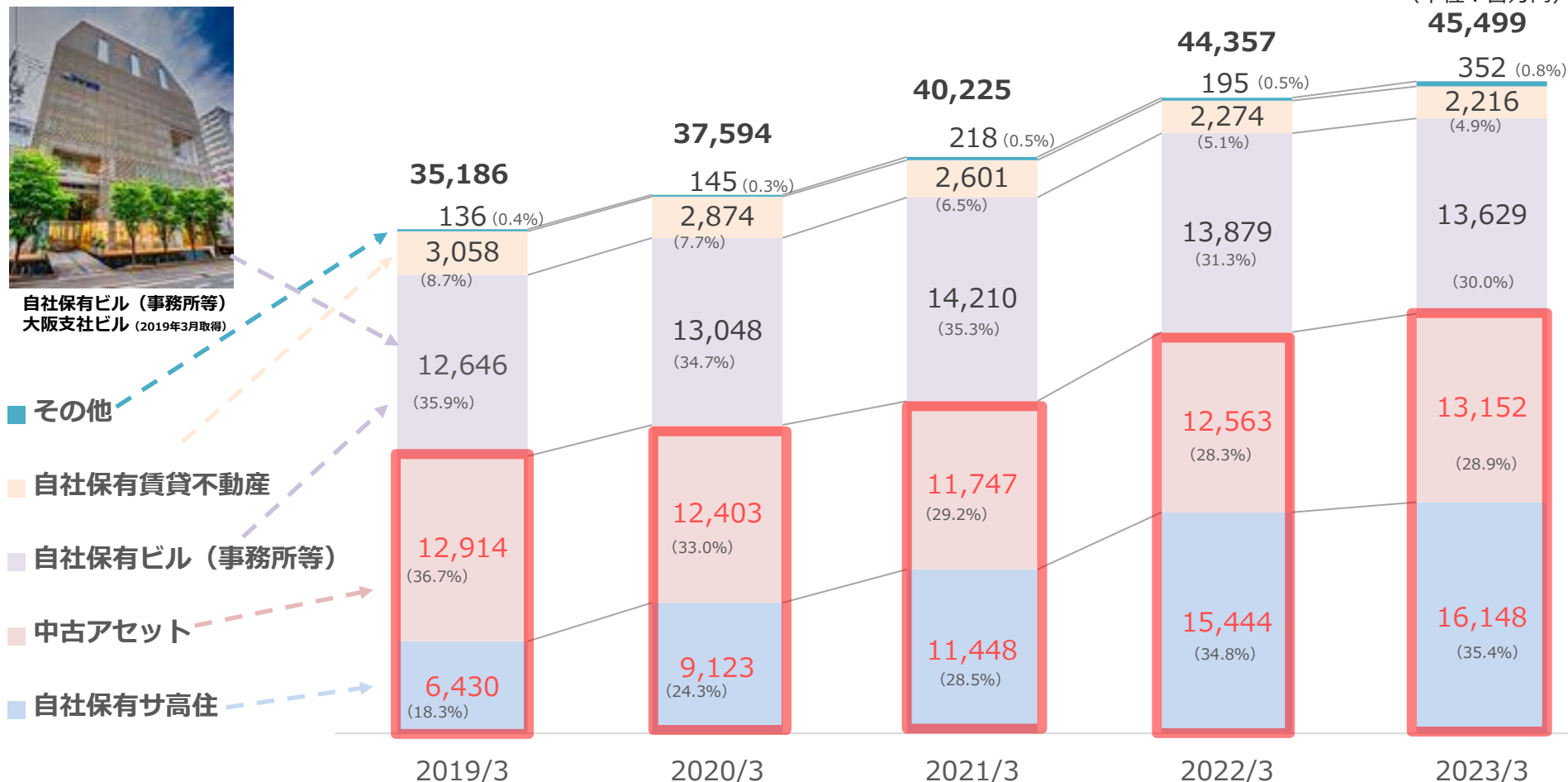
- ▶ 前々期（2021年3月末）～前期（2022年3月末）は、分譲戸建住宅の販売が好調に推移したことやウッドショックによる木材不足を見越し、分譲マンション用地の取得に注力したこと、販売が好調な一棟売賃貸アパート用地の取得を積極的に進めたことにより、棚卸不動産全体で20億円増となりました。
- ▶ 前期（2022年3月末）～当期（2023年3月末）は、分譲戸建住宅や分譲マンションに比べ割安な中古住宅の需要が高まり、中古住宅は仕入れを増やしたことにより10億円増、受注が好調な土地有効活用も仕入れが順調に推移し35億円増となりましたが、価格の高騰が顕著な分譲戸建住宅、分譲マンションは仕入れを厳格にしたことによりそれぞれ31億円減、25億円減となり、全体では10億円減となりました。厳しい仕入れ環境は続いているものの、分譲戸建住宅、分譲マンション合計で2,393戸と今後約2～3年分の販売在庫は確保出来ており、仕入れの厳選方針は維持しつつ、売り急がず適性な利益を確保する販売方針としております。

	仕入等		販売等		仕入等		販売等				
	3,379戸 159棟 78,909				3,413戸 177棟 80,957				3,066戸 229棟 79,904		
(単位：百万円)											
	2021年3月末		2021年4月～2022年3月		2022年3月末		2022年4月～2023年3月		2023年3月末		
	件数/(下段)簿価	構成比	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	構成比	仕入等による増加	販売等による減少	件数/(下段)簿価	構成比	
分譲戸建住宅	2,087戸 46,466	- 58.9%	518戸 20,139	978戸 32,450	1,627戸 34,155	- 42.2%	485戸 20,180	718戸 23,338	1,394戸 30,997	- 38.8%	
分譲マンション	728戸 10,275	- 13.0%	622戸 16,301	210戸 6,991	1,140戸 19,586	- 24.2%	76戸 5,918	217戸 8,418	999戸 17,086	- 21.4%	
中古住宅	564戸 10,234	- 13.0%	1,121戸 22,879	1,039戸 20,353	646戸 12,760	- 15.8%	1,104戸 22,966	1,077戸 21,879	673戸 13,847	- 17.3%	
土地有効活用 (建築請負を除く)	159棟 11,932	- 15.1%	152棟 19,071	134棟 16,548	177棟 14,454	- 17.8%	181棟 20,334	129棟 16,815	229棟 17,973	- 22.5%	
棚卸不動産 合計	3,379戸 159棟 78,909	- 100.0%	2,261戸 152棟 78,391	2,227戸 134棟 76,343	3,413戸 177棟 80,957	- 100.0%	1,665戸 181棟 69,399	2,012戸 129棟 70,452	3,066戸 229棟 79,904	- 100.0%	

- * 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評価減等を含みます。
- * 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。

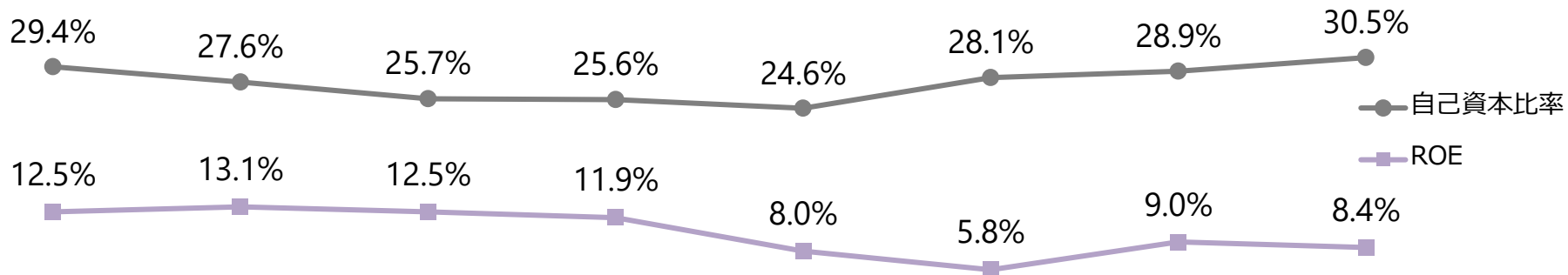
有形固定資産の推移（過去5年間）

▶ 有形固定資産の過去5年間の推移を記載しております。この5年間で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）を積極的に取得しており、安定収益の基礎の構築に向け、ストック事業への取組みを強化しております。



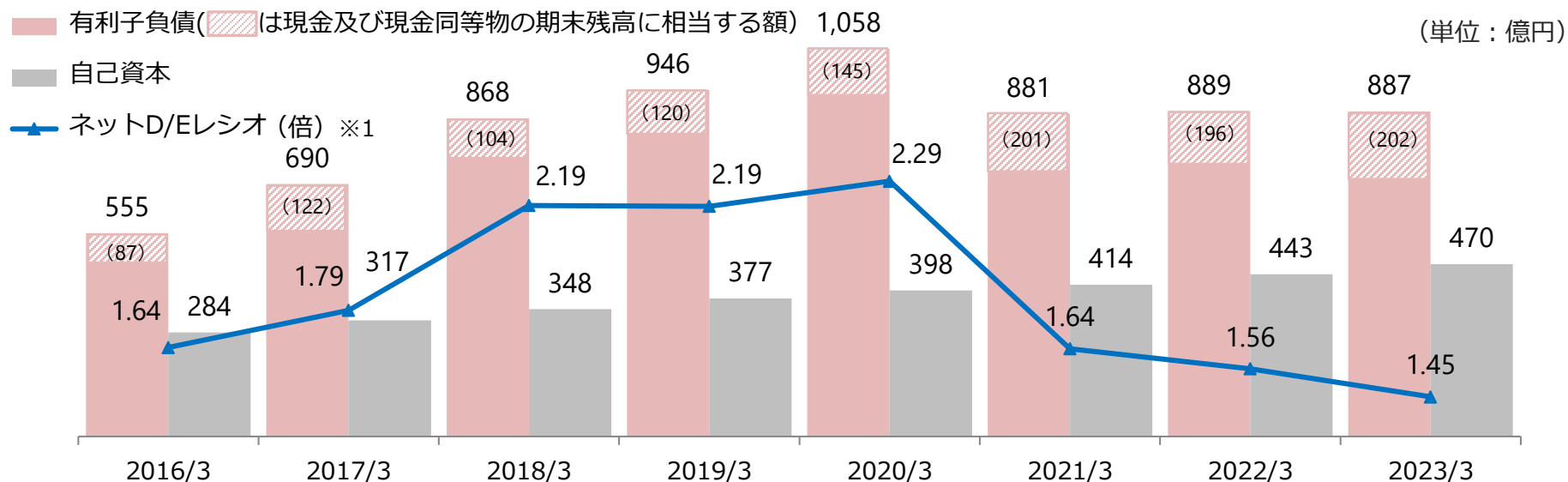
※有形固定資産は、建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品、土地の合計値であり、リース資産、建設仮勘定を含めておりません。

経営指標（自己資本比率・ROE・ネットD/Eレシオ）



大型現場（分譲戸建・マンション）の積極的用地仕入による在庫確保
 自社保有物件（サービス付き高齢者向け住宅）用地の積極的な取得

地価高騰による用地仕入の厳選
 販売価格の柔軟な対応による在庫水準の見直し（在庫回転率の向上）



※1 ネットD/Eレシオ (有利子負債-現金及び現金同等物の期末残高) ÷ 自己資本

配当金と株主優待

配当金

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

※2023年3月期及び2024年3月期の配当性向につきましては、年間配当金を27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	J C Bギフトカード 3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	J C Bギフトカード 4,000円分
10,000株以上	J C Bギフトカード 5,000円分

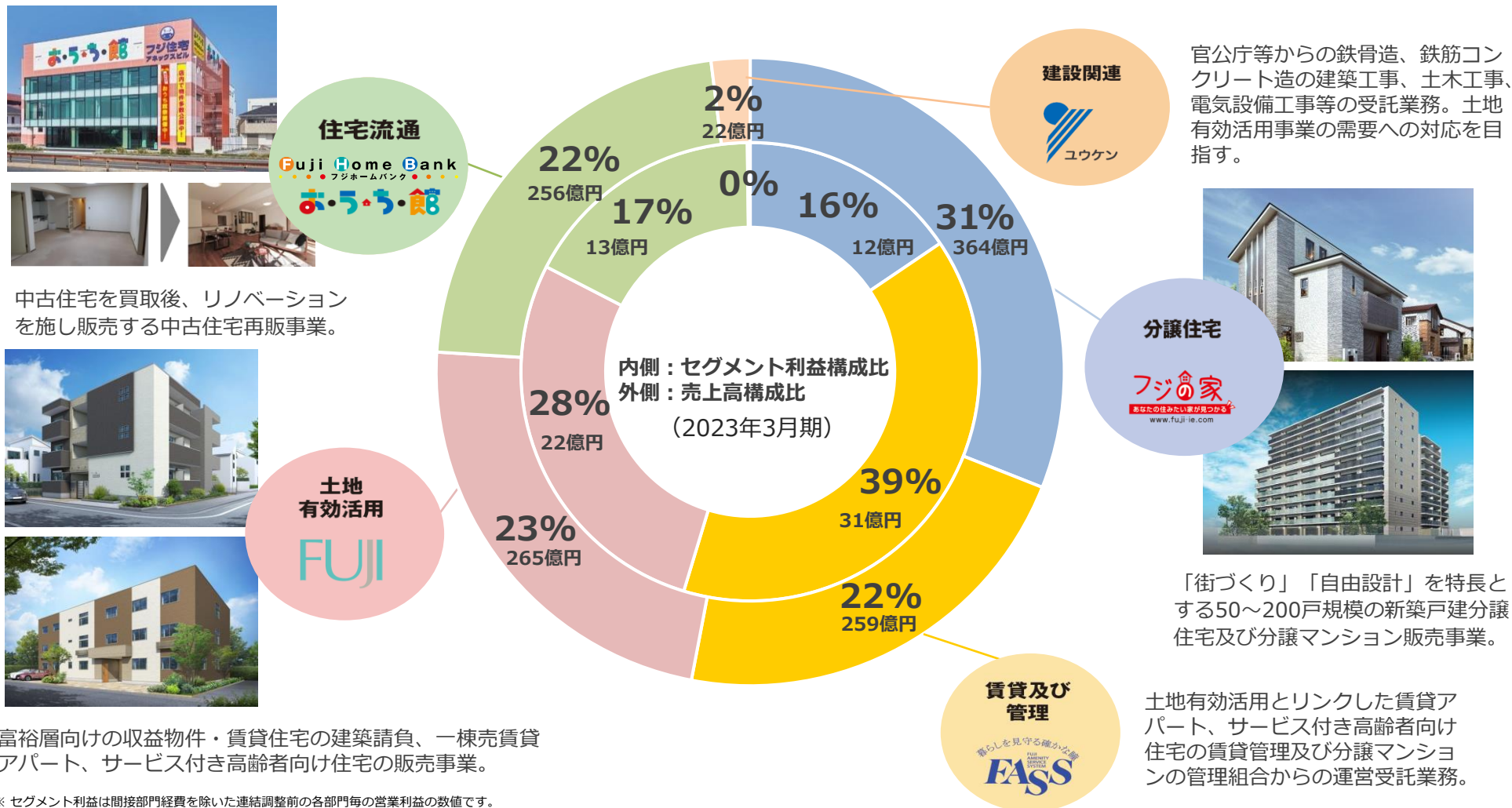
2. 成長戦略と当社の強み



バランス経営 ～ 相互補完と相乗効果 ～

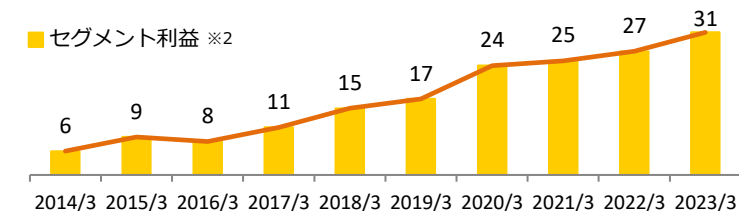
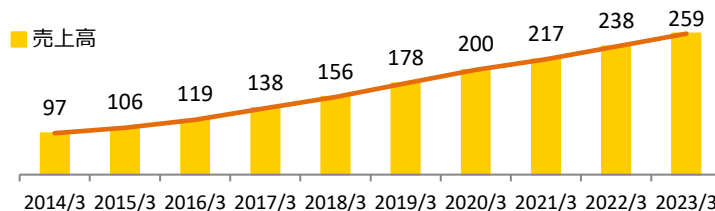
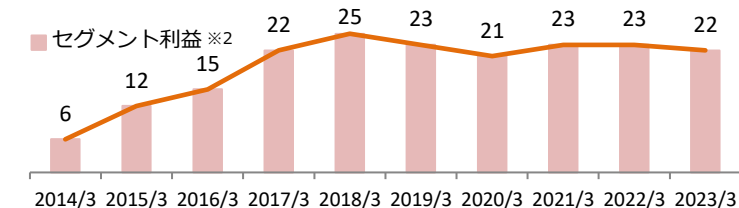
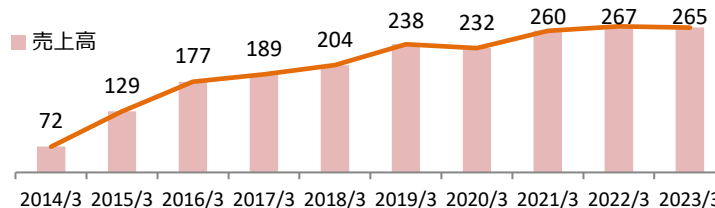
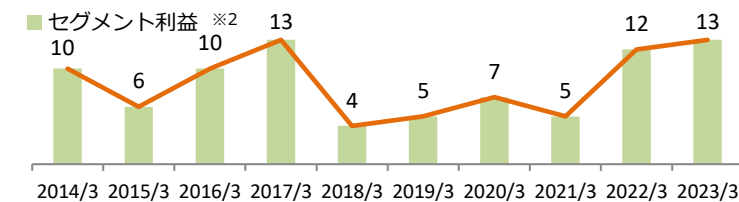
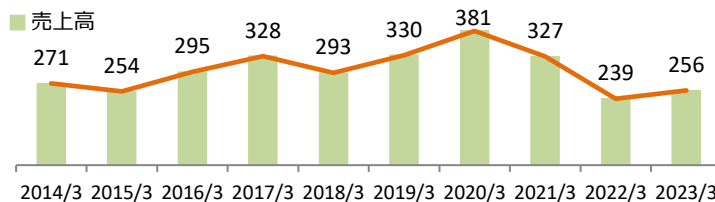
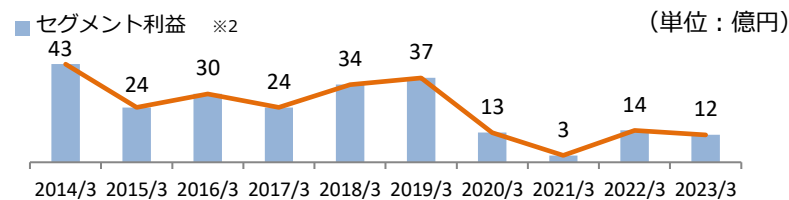
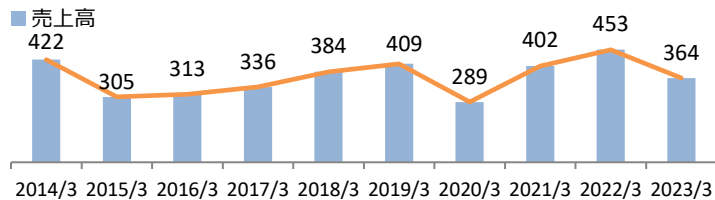
各事業が独自のノウハウを持ち、他の事業部門を相互に補完するバランス経営。

〈売上高・セグメント利益構成比〉

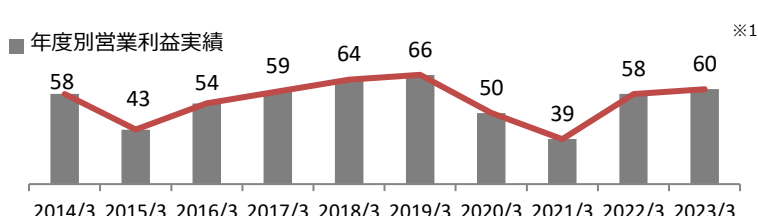
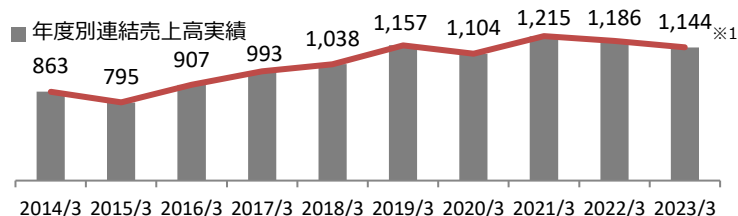


※ セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

セグメント別売上高・利益の直近10年間の推移



年度別連結合計※3



※1 建設関連は、2021.3月期より報告セグメントになっておりますが、2021.3月期以降の年度別連結合計に含めております。
 ※2 セグメント利益は間接部門経費を除いた連結調整前の各部門毎の営業利益の数値です。

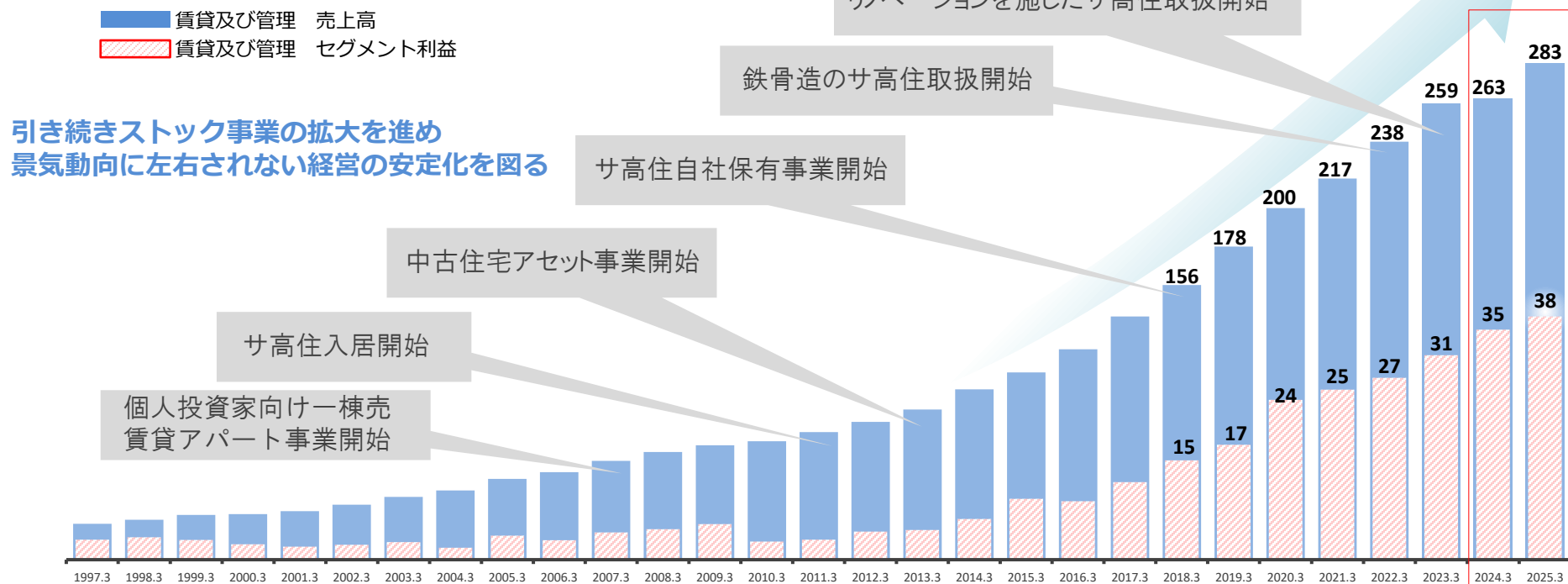
※3 年度別連結合計は決算ベースでの表記となっており、各セグメントの合計値とは異なります。

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、中古住宅アセット事業、サ高住自社保有事業と多角化を進め堅調に推移して参りました。

＜ストック事業の賃貸料収入推移＞

（単位：億円）



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」は一生に一度か二度の買い物ですので、最後までお客様に満足頂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」と喜んで頂けるよう、安全で安心出来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ける既存のお客様、協力業者様からのお客様の紹介、土地有効活用事業においては既存のオーナー様からのリピート契約が相当数にのぼり、2023年オリコン顧客満足度®調査においても〈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けております。

«ご紹介による成約率・リピート契約率の高さ»

«分譲住宅事業部門（新築）»

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

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

«住宅流通事業部門（中古）»

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

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

«土地有効活用事業部門（一棟売賃貸アパート・建築請負）»

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

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

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

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

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

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、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大阪府住宅着工棟数地域ビルダーランキングで17年連続1位、住宅流通事業部では中古住宅買取再販戸数全国7位、土地有効活用事業部では高齢者施設運営棟数全国5位、その内、サービス付き高齢者向け住宅運営棟数220棟でダントツの全国1位は、「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って培われました。

《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

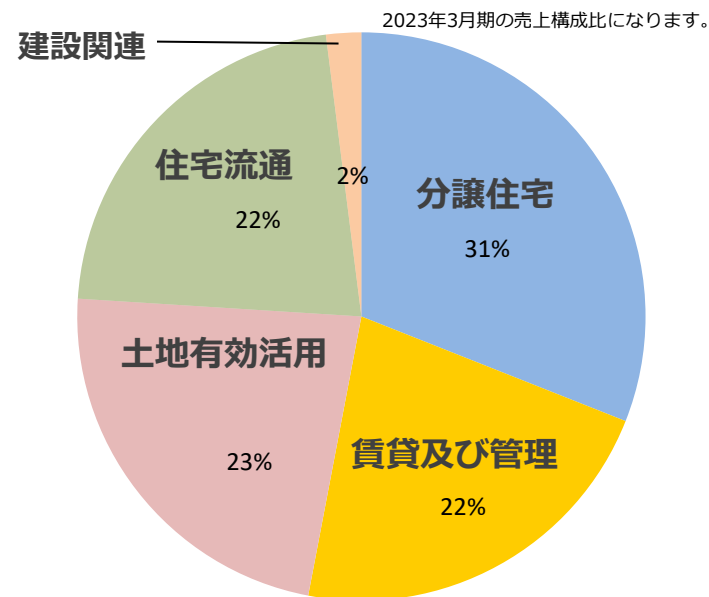
用地の広さや利便性、地域性によって分譲戸建・マンション・賃貸アパートなど様々な商品に対応している為、用地仕入れの間口が広がりそれに伴いビジネスチャンスも拡大しております。

・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出来ます。

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2022（2022年7月25日発行）、出典：高齢者住宅新聞2022年サマー特大号より
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。（大阪府は実績対象外）（株式会社 住宅産業研究所調べ）

《バランスが取れた事業別売上構成比率》



当社の強み③：炭の家／ピュアエア

～ 健康に暮らす為に、室内の空気環境に徹底的にこだわるべき ～

排気ガス等の空気環境汚染に加え、花粉、細菌、ウイルスが大きな問題になっております。これまで培った技術を集結し、徹底的に「空気」と「質」にこだわって生まれたのが当社の「炭の家／ピュアエア」です。特許取得システム「炭の家」の使用権を当社グループ営業地域内で取得しており、他社との差別化や付加価値を見出す商品として安心出来る住まいを提供しております。

(お客様が実感された効果を一部ご紹介)

(炭の家／ピュアエアの概要)

「カーボンエアクリーンシステム」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、活性炭の層が一方向に、活性炭の層を通過した新鮮な空気を、各部屋やプランに供給するシステムを採用しております。

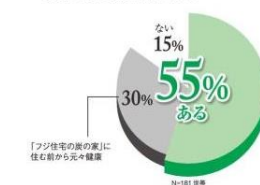
(参考) 詳しいご説明は以下からご確認いただけます。

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

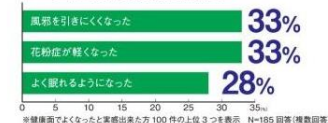
健康効果

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、健康面でよくなったと実感できた事はありませんか？



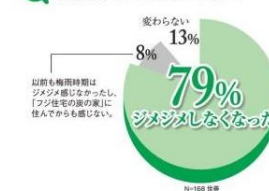
Q 「フジ住宅の炭の家」に暮らしてから、健康面でよくなったと実感できた症状は？



【その他】

- 冷え性が改善された
 - 便秘や下痢をしなくなった
 - 食事が旺盛になった
 - 肩こりが楽になった
 - イライラしなくなった
 - 疲れが残らなくなった
 - お肌の調子が良くなった
 - ぜんそくが軽くなった
 - アトピーが良くなった
 - 集中力がアップした
- などのコメントあり

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？



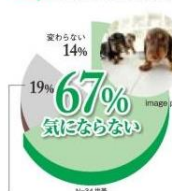
消臭効果

「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以前と比べて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④：高い住宅性能による高品質な住まいを提供

～ 建ててからの信頼こそ、住まいづくりの使命 ～

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

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

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

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

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

当社の強み⑤：地域密着だから出来る住まいづくり

～ 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頂くお客様に安心して信頼を頂けるよう地域密着で高品質な住まいづくりを目指しています。

(地域密着だから出来るアフターフォローの事例)

2021年10月に和歌山市で六十谷水管橋が崩落し、市北部の約6万世帯が断水しました。

エリア内には、当社が販売した戸建や分譲マンション約160世帯の他、サービス付き高齢者向け住宅5棟149世帯のお客様がおられ、この断水エリアのお客様の為、会社が指示を出す前に、担当部署の社員たちがペットボトルの飲料水をお届けしたり、生活水のタンクを設置しました。

地域密着だからこそお困りのお客様のもとへいち早く駆けつけることが出来るのが当社の強みと考えております。

(ご参考：生活水のタンクを分譲地へ運搬している様子)



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大阪府下及び阪神間で物件保有件数が845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保有件数を有しております。また、下図の通りオーナーチェンジ物件を投資用物件として再賃貸、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10万円
- ・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

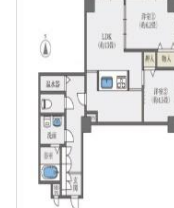
投資用物件として販売

- ・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

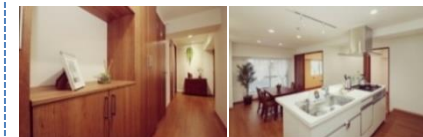
(Before)



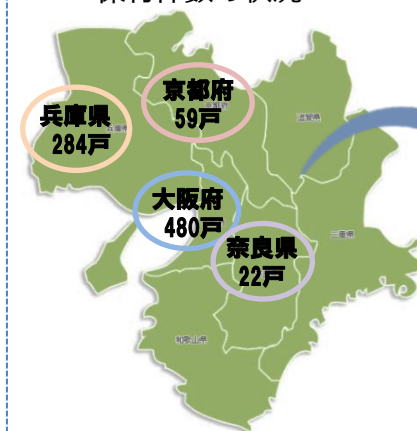
(After)



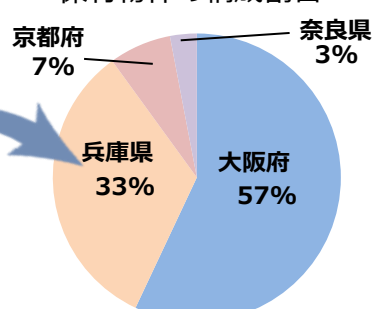
築35年のマンションをフルリノベーション。間取り変更（3LDK→2LDK）



保有件数の状況



保有物件の構成割合



平均専有面積	65.06㎡
平均築年数	約29年

※2023年3月末時点で保有している物件となります。

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

サンキューレポート

「サンキューレポート」は、お客様から頂いた感謝の言葉を、営業担当社員が「サンキューレポート」に記入し、お客様の声として掲載いたします。

期：2023年 3月 28日 (日)

期：先月の営業成績

お客様から頂いた声：<内容> 体験・体験・その他 >

営業担当社員：<氏名>

担当部署：<部署名>

コメント：<コメント内容>

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

2023年 3月 28日 (日) 18:30

住宅センター

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

以上

すまいるレポート

「すまいるレポート」は、お客様の声やレポートを掲載いたします。

期：2023年 3月 28日 (日)

期：先月の営業成績

お客様から頂いた声：<内容>

営業担当社員：<氏名>

担当部署：<部署名>

コメント：<コメント内容>

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

2023年 3月 28日 (日) 18:30

住宅センター

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

以上

グラフボード

お客様の声やレポートを掲載いたします。

期：2023年 3月 28日 (日)

期：先月の営業成績

お客様から頂いた声：<内容>

営業担当社員：<氏名>

担当部署：<部署名>

コメント：<コメント内容>

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

2023年 3月 28日 (日) 18:30

住宅センター

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

営業担当社員：<氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容) <氏名> (コメント内容)

以上

営業担当部署でレポートグラフ等にして掲示、お客様に喜んで頂く意識が高まる



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繋がりました。



オリコン顧客満足度

建売住宅 ビルダー 近畿

第1位

フジ住宅株式会社

貴社はオリコン顧客満足度調査において最も満足度の高い企業に選出されました。これは貴社が顧客満足度の向上に真摯に取り組み続けてきた結果でありここに敬意を表するとともにこれを表彰します。

2023年 3月 16日



オリコン株式会社
代表取締役社長 小池 恒



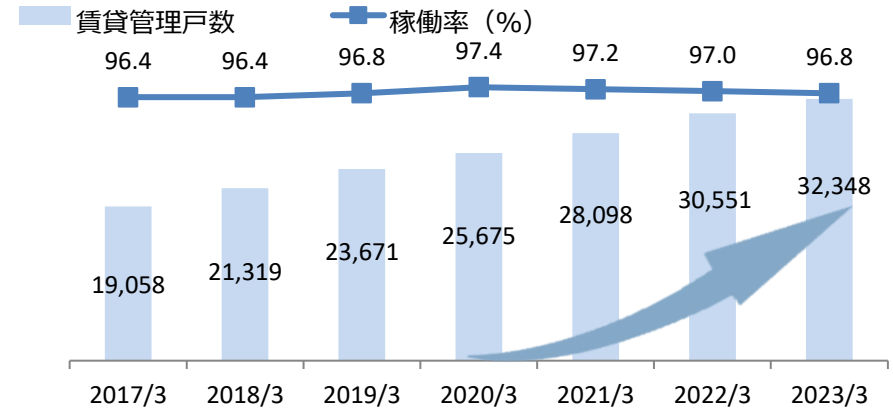
2023年 オリコン顧客満足度調査 建売住宅 ビルダー 近畿 第1位

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7年連続で96%以上の高稼働率を維持している賃貸管理 ～

2023年3月末現在において、管理住戸は32,348戸（管理施設数は2,236棟）、全体稼働率は96.8%となり、過去7年間で96%以上の高稼働率を維持しております。これは、ご購入頂いたオーナー様に長期にわたり安心して賃貸経営を行って頂くために物件立地を厳選していることに加え、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頂くための努力を継続して参ります。



高稼働率へ

① 仲介会社様との強力な連携による集客力

- 各仲介会社様に当社専属社員を配置し、密接なコミュニケーションを計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

- 設備専属、集客専属など各専属社員を配置し、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て賃貸経営を行って頂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。

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に、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 NEW 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」に参加いたしました。</p>	    
<p>持続可能な木材の利用推進</p>	<p>木造分譲住宅で目指すサステナブルな社会 一般社団法人日本木造分譲住宅協会の「国産木材の持続的・発展的サイクルの確立と環境問題の解決」という活動目的が当社のサステナビリティ基本方針に合致しており、木造住宅メーカーとして大いに賛同できることから、2022年11月に一般社団法人日本木造分譲住宅協会のSDGs会員となりました。</p> 	 

Environment (環境)	当社グループの取り組み	SDGs
<p>社員による環境保全活動</p>	<p>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)</p> <p>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。植林活動により年間約4tのCO2削減が見込まれます。</p>   <div data-bbox="1425 439 1744 802"> <p>(認証通知)</p> <p>和歌山県森林による二酸化炭素の吸収等環境保全活動推進事業実施要綱に基づき認証について (通知)</p> <p>令和4年1月1日より行われる申請は、和歌山県森林による二酸化炭素の吸収等環境保全活動推進事業実施要綱第3条の規定により、下記のとおり認証されました。</p> <p>なお、認証書及び米(給付料) 認証書プレートについては、後日交付することを申し添えます。</p> <p>記</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 対象森林の名称 フジ住宅の森 2. 対象森林の所在地 和歌山県日高郡日高川町大字 3123番地 3. 届出開始日 平成31年4月27日 4. 届出面積 1.14ヘクタール 5. 出 発 地 広葉樹 (ヤマブキ、クヌギ、ササ、クマノシ、イロハモミ) 6. 二酸化炭素吸収量 約400トン-CO2/1.00年 </div>	<p>6 安全な水とトイレを世界中に</p> <p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>12 つくる責任 つかう責任</p> <p>13 気候変動に具体的な対策を</p> <p>15 陸の豊かさも守ろう</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り組み</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) ・オフィス照明のLED化 ・クールビズの積極化で室温を保つことで省電力化の推奨 ・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 <p>電力コントロールを行うデマンド監視装置</p>  <p>現在が見える 省エネ行動のタイミングが理解る エコっこの顔と音と光でお知らせ</p> <p>50% 70% 90% 100% 110%</p>	<p>12 つくる責任 つかう責任</p> <p>13 気候変動に具体的な対策を</p> <p>15 陸の豊かさも守ろう</p>
<p>TCFDワーキンググループの設置</p>	<p>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</p> <p>2022年4月12日にTCFDワーキンググループを設置しました。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り組みを推進して参ります。</p>	<p>15 陸の豊かさも守ろう</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①

健康経営への取組み

「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頂くため、まずは当社で働く社員が心身に健康であり、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繋がる、その為の職場環境作りを徹底して行っております。

経済産業省が日本健康会議と共同で認定を行う「健康経営優良法人2023大規模法人部門（ホワイト500）」に7年連続7回目の認定を受けました。



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 2023 大規模法人部門(ホワイト500)」に7年連続7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







健康経営の具体的な施策について

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、指標を定めており、様々な重点取組施策の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ます。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います。（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月からすい臓ガン、胆管ガン、胆のうガンを調べるCA19-9も導入）

社員は健康診断を受診し結果を知ることで自身で日常の健康観察が出来るようになり、付加した項目も含め、パート社員を含め100%受診することを目標に設定し、過去10年以上受診率100%を達成しております。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	<p>テレワーク導入による働き方改革の推進</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」、2020年、2022年には「テレワーク推進賞 優秀賞」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、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、企業価値の向上に繋がるものと考えております。</p> <p>スポーツへの積極的な取り組み</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出来るボックス型の高気圧酸素BOX（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。</p> <p>（2023年2月17日に「スポーツエールカンパニー2023」に認定されました。）</p>	   
働きやすい職場環境の構築③	<p>白浜保養所の運営</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出来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> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div>	  

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 防犯面で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 子供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 2022年3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

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、2025年には総人口に占める65歳以上の割合が30%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200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。



高齢化社会に対する
取り組み

ESG目標設定特約付融資「Try Now」の活用

2021年12月24日に関西みらいフィナンシャルグループ 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。

本融資は高齢化社会における安心・安全な住まいの普及に役立てることを目的とした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たものです。

「サステナビリティ・リンク・ローン」の活用 NEW

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、2022年10月31日に紀陽銀行にて10億円、2023年4月3日に中国銀行にて5億円の「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。



Social (社会)

当社グループの取り組み

SDGs

青色防犯パトロール

岸和田警察署との取り組みで、地域の子供たちの安全を守り、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。



岸和田市内すべての全日制高等学校への物品等の寄贈

本社の所在する地元岸和田市内のすべての全日制高等学校5校へ物品等の寄贈を行いました。

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各店舗の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、その結果、東岸和田ビルの前面歩道が「アドプト・ロード・土生町2丁目」と大阪府から認定され、当社の道路美化に関する取り組みや地域の清掃活動への貢献が認められ多くの賞を頂いております。








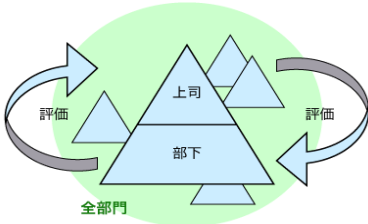

e-Taxの推進

インターネットを利用して確定申告が出来るシステム「e-Tax」の普及活動を国税局が積極的に行っており、全役職員へ確定申告におけるe-Tax利用を推進した結果、2021年5月に岸和田税務署長より感謝状を頂きました。



地域社会への貢献



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課題と考えております。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出来るよう、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出来る人財の育成、比率向上に努めております。</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>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出来る「会長・社長への質問会」を定期的を開催しております。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> <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>8 働きがいも経済成長も</p>  <p>12 つくる責任 つかう責任</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> 	<p>16 平和と公正をすべての人に</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。



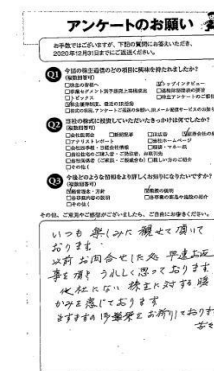
「2023年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 第1位」
 「2023年 オリコン顧客満足度®調査 建売住宅 ビルダー 近畿 大阪府部門 第1位」を受賞し、3年連続でのダブル受賞となりました。近畿では3年連続の総合No.1、大阪府では4年連続のNo.1となります。

ステークホルダーとの積極的会話

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、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。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る2023年10月からのインボイス制度の開始に伴い、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、説明会を開催致しました。参加者が約200名と多数のご参加を頂きました。



DX戦略 (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、全体最適化により重複業務を刷新、情報共有による業務効率向上を飛躍的に加速させ、変化に強いシステム基盤の構築を目指します。

従来までの取組み (例) × 次世代システム構築プロジェクト開始 → DX時代への転換



紀陽銀行、和歌山大学と共同でAIを活用した分譲用地の区画割自動化に向けた共同研究を進めました。



開発支援ツール (kintone) を積極的に活用し、エクセル業務からの置換え、複数部署でのデータ連携を進め、情報共有を中心とした業務の効率化を推進。



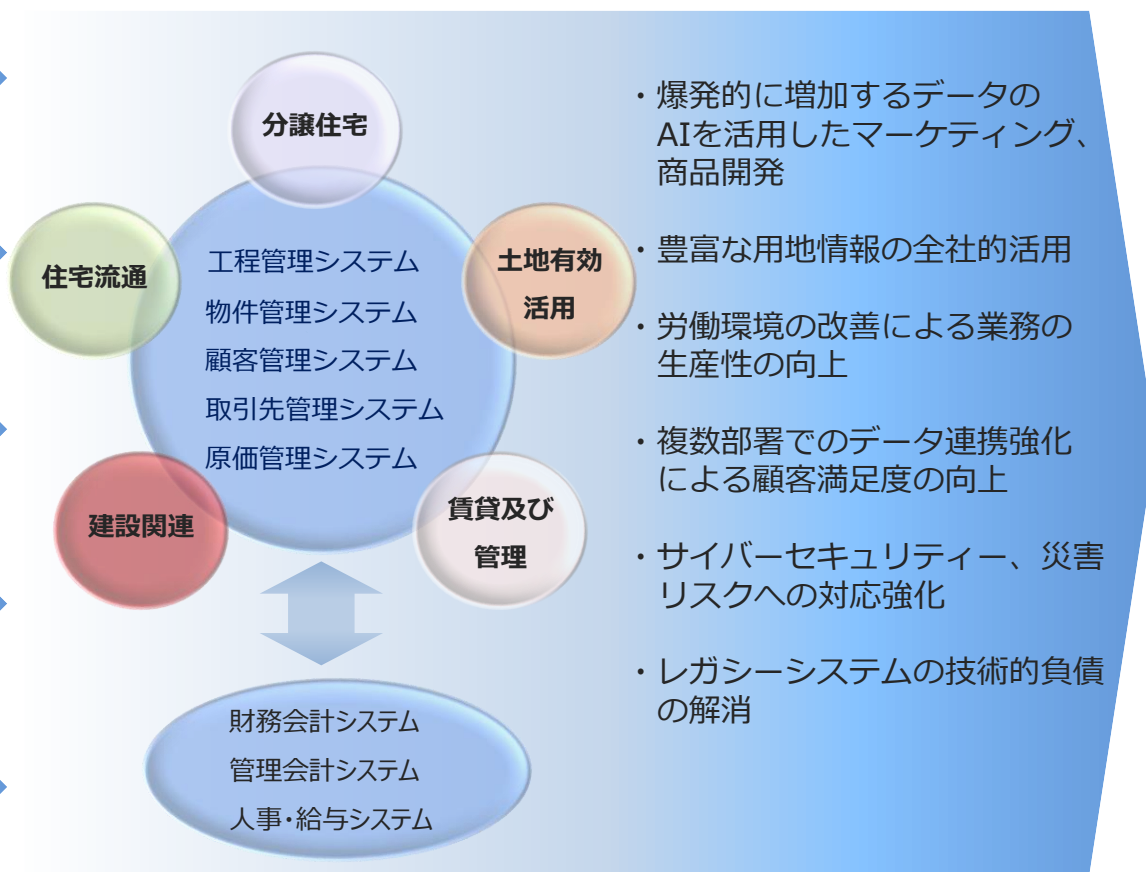
RPA (Robotic Process Automation) によるシステム化を全社的に進め、RPA ツール「AutoMate」で70以上の業務を自動化し、年間2,800時間を省力化。



柔軟な働き方としてテレワークに先駆的に取り組み、場所や時間にとらわれない業務環境を構築。



協力業者様との受発注状況の自動化、可視化、ペーパーレス化等を進めるクラウド型の購買管理システムを導入し、効率的な受発注管理体制を構築。



4. 経営理念



4. 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。

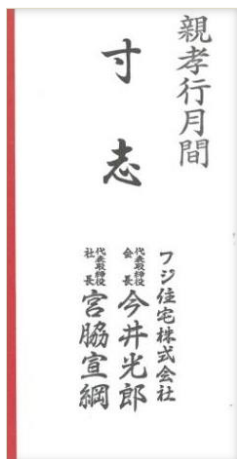
これは、社員と社員の家族が幸せでなければ、お客様に心から喜んで頂ける仕事はできないと考えているためです。

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繋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出来る。」

創業者（現会長）の今井のこのような考えのもと、毎年4月1日に在籍する役職員全員を対象に、親孝行の実施を目的として金1万円を支給しております。平成16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こととなっており、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。

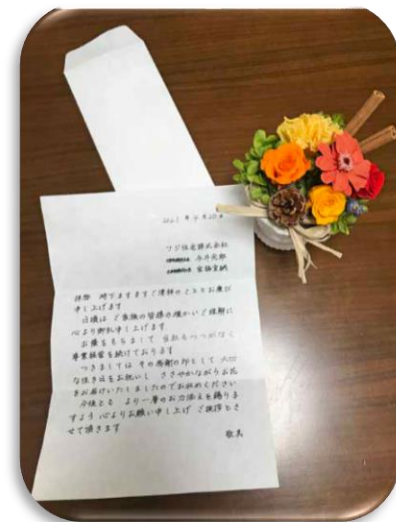
周りの人への感謝の気持ちを育むこと、当たり前のごことに感謝する気持ちを育むことは、自身の幸福度を高め、人としての成長に繋がるものと考えております。

「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）の今井のたつての要望で、発足以来、途切れることなく継続されております。



パン宅配

～ 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。
- ご購入頂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、喜んで頂きたい。安心して頂きたい。
- いつまでもお客様と繋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頂いた全てのお客様にフジ住宅で焼いたパンをお届けし、非常に多くのお客様よりお喜びの声を頂いております。



「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。

定期健康診断

- ▶ 法定外項目の大腸ガン、乳ガンエコー、腫瘍マーカー、ピロリ菌、NT-proBNP検査に加え、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も導入。
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（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出来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出来る環境を整備。

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。
- ▶ 成人病等の様々な病気の改善・抑制が実証さ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。



5. トピックス



《トピックス①》フジ住宅50年の物語 全5回連載広告

～ 当社創業の原点についてご紹介させていただきます ～

2023年1月22日に、おかげさまで当社は創業50周年を迎えました。1年前の2022年1月22日を第1回、2023年1月22日を最終回として、全5回の連載広告記事を産経新聞大阪本社版にて、創業から今までの50年、そしてこれからの50年について掲載いたしました。

創業来「富士山のように日本一愛される企業」を目指す当社の想いを幅広いステークホルダーの皆様には是非知って頂きたい、という主旨で企画いたしました。全5回の掲載記事は、当社ホームページトップ画面から詳細をご確認頂けますので、ご覧下さいましたら幸いです。

掲載日：2022年11月22日



掲載日：2023年1月22日 (当社HPより) <https://www.fuji-jutaku.co.jp/node/2318>



全5回の連載広告記事を掲載しております

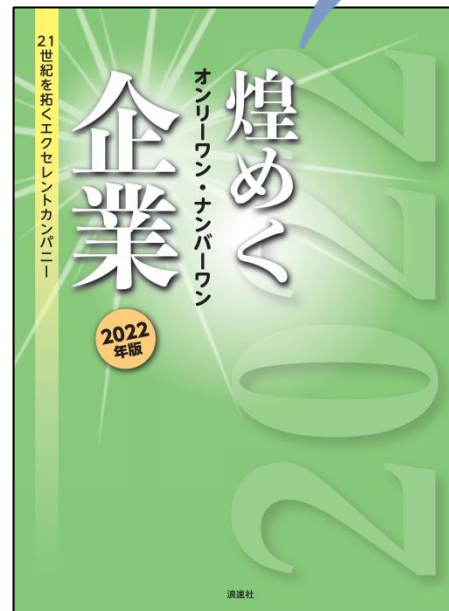


《トピックス②》当社が書籍に掲載されました

～ 書籍「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業2022年版」に当社が掲載されました～

2022年6月に発売された書籍「煌めくオンリーワン・ナンバーワン企業2022年版－21世紀を拓くエクセレントカンパニー－」に当社が掲載されました。

本書籍では全国各地でオリジナルな製品やサービスを提供している活力あふれる企業を対象に、その企業理念やビジネスモデルなどについて取材された内容がインタビュー形式で記載されております。



発行 株式会社 ぎょうけい新聞社 企画 株式会社 産経アドス産経新生活情報センター



当社の掲載ページの一部抜粋を紹介

《トピックス③》 なんば駅前に大型企業広告看板を設置

～ なんばコックドールビル屋上に大型企業広告看板を設置しました ～

2022年10月になんばコックドールビル（大阪府中央区難波4丁目5-14）屋上に当社の企業広告看板を掲出いたしました。なんばコックドールビルは、南海「なんば」駅、Osaka Metro「なんば」駅、近鉄「大阪難波」駅の各駅から徒歩5分圏内となり、近隣には、高島屋大阪店、なんばマルイなどの大型商業施設があるため多くの人の往来があります。地上からの眺望も非常に良く、阪神高速道路1号環状線からも正面に見える場所に位置する**最高のロケーション**となっております。

（高島屋大阪店前スクランブル交差点より）



（日中）



（夜間）

（阪神高速道路1号環状線より）



《トピックス④》本町リバーサイドビルに企業広告看板を設置

～ 本町リバーサイドビル屋上に大型企業広告看板を設置しました ～

2022年12月に本町リバーサイドビル（大阪府中央区本町1丁目2-1）屋上に当社の企業広告看板を掲出いたしました。掲出場所は、Osaka Metro「堺筋本町」駅地上付近で、阪神高速1号環状線と阪神高速13号東大阪線が交差する部分の進行方向右手で高速道路から非常に目立つ場所に位置しております。本看板掲出により、当社の企業広告看板は、堂島ビルディング、阪神高速4号湾岸線、なんばコックドールビルに続き、今回の本町が4つ目となります。

(日中写真)



(夜間写真)



(上空写真)



《トピックス⑤》「テレワーク推進賞 優秀賞」に選定されました

～「第23回テレワーク推進賞」において「優秀賞」に選定されました～

一般社団法人日本テレワーク協会主催の「第23回テレワーク推進賞」において「優秀賞」に選定されました。

2020年に「第21回テレワーク推進賞 優秀賞」に選定されており、今回の選定で2度目の受賞となります。

また、当社は2018年に「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」に選定されており、今後も引き続きテレワークの活用を推進して参ります。



2022年12月
第23回テレワーク推進賞
優秀賞に選定（2度目の選定）

〈ご参考〉
優秀賞 受賞企業一覧（2企業、1団体）

フジ住宅株式会社（テレワーク実践部門）

株式会社エグゼクティブ（テレワーク実践部門）
糸魚川市（テレワーク促進部門）



2018年11月
テレワーク先駆者
百選 総務大臣賞

《トピックス⑥》新規格住宅の販売を開始しました

～「S・O・U」・「HIRANAGI」の販売を開始しました～

近年のワークスタイルの変化などにより、お客様の住宅に求める志向は多様化しています。また、最近の土地や建築価格の高騰により住宅価格が上昇しており、品質を保った上で、販売価格を抑えた商品の拡充が求められています。

それらのお客様のニーズにお応えするべく、2022年11月より、新規格住宅「S・O・U」と「HIRANAGI」の販売を開始しました。



「S・O・U」は、キューブ型のシンプルなデザイン設計とすることで低価格帯を実現し、その上で耐震等級等の基本性能を備え、外装、内装、間取りも豊富なプランの中から選択できる商品となっております。

大人のこれからをつくる住まい

HIRANAGI



「HIRANAGI」は、アクセントのあるデザインが印象的な外観を採用。生活動線がシンプルで移動や家事を楽にするワンフロアにまとまった内装であり、大人のこだわりを十分に込められる平屋の自由設計となっております。

《トピックス⑦》「スポーツエールカンパニー2023」に認定されました

～ スポーツ庁による「スポーツエールカンパニー2023」に認定されました ～

スポーツ庁では、運動不足である「働き盛り世代」のスポーツの実施を促進し、スポーツに対する社会的気運の醸成を図ることを目的として、社員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みをしている企業を「スポーツエールカンパニー」として認定しており、当社は2023年2月に4年連続で認定されました。



(当社における様々な取組事例の一部をご紹介)



「スニーカー通勤」



「社内でのぶら下がり健康器具使用」



「3時のストレッチ」

«トピックス⑧» 「健康経営優良法人2023」に認定されました

～「健康経営優良法人2023 大規模法人部門（ホワイト500）」に認定されました～

2023年3月に、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2023 大規模法人部門（ホワイト500）」に7年連続7回目の認定を受けました。

今後ますます社員等の健康管理を経営的な視点で考え健康増進に取り組む企業として長期的な視点から、業績・企業価値の向上を実現して参ります。



「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。

7年連続選定の大阪府企業一覧（50音順）	
業種	認定法人名
電気・ガス業	関西電力株式会社
食料品	サントリーホールディングス株式会社
医薬品	住友ファーマ株式会社
化学	積水化学工業株式会社
医薬品	田辺三菱製薬株式会社
保険業	日本生命保険相互会社
不動産業	フジ住宅株式会社

《トピックス⑨》大阪府 住宅着工棟数第1位となりました

～ 大阪府 住宅着工棟数 地域ビルダーランキングにて、第1位となりました～

株式会社住宅産業研究所より発行された『'23全国NO.1ホームビルダー大全集 西日本版』にて、当社が大阪市内を除く大阪府ビルダー部門 住宅着工棟数 第1位と認定され、17年連続で第1位となりました。また、ハウスメーカーを含む、大阪市内を除く大阪府総合ランキングでは第2位となり、17年連続トップ3入りを果たしました。今後も安心と信頼の住まいづくりをご提供して参ります。



※大阪府No.1の認定は、大阪市内を除くエリアの合算値となります。

（大阪市内は実績対象外）（株式会社住宅産業研究所調べ）

総合ランキング^{※1}Top3

過去17年間継続中

※2005年度～2021年度 大阪府着工棟数。



※1：「総合ランキング」とは、ハウスメーカー・ビルダー・工務店すべてを含め、注文住宅・建売住宅、すべての低層住宅を合わせた総合部門のランキングです。



《トピックス⑩》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表彰を受けました ～

2023年2月28日付で厚生労働省「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 検査に加え、2022年4月よりすい臓がん、胆管がん、胆のうがんを調べる CA19-9 も導入しております。

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。



「がん対策推進優良企業」とは、厚生労働省委託事業の「がん対策推進企業アクション」として企業が率先して「がん検診受診」の大切さを呼びかけることにより、がん検診受診率50%以上の目標を達成できるようにサポートするための組織です。



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頂きますようお願いいたします。