

平成 21 年 4 月 20 日

各 位

会 社 名 株式会社フージャースコーポレーション  
代 表 者 名 代表取締役 廣 岡 哲 也  
(コード番号：8907 東証第 1 部)  
問い合わせ先 広報・I R 室長 手 嶋 伸 也  
電 話 番 号 03-3295-8408

## 事業の現状、今後の展開等について

当社は、事業の現状、今後の展開等について、株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第 311 条第 1 項第 4 号及び同第 601 条第 1 項第 4 号 a に定める書面を下記のとおり提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、同第 311 条第 1 項第 4 号及び同第 601 条第 1 項第 4 号 a に定める期間は 9 ヶ月となります。これにより、平成 21 年 10 月 31 日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が 12 億円以上となった場合は同指定替え基準に該当しないこととなり、平成 21 年 11 月 30 日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が 6 億円以上となった場合は同上場廃止基準に該当しないこととなります。

当社では、下記に記載いたしました各施策を推進することにより、業績の回復及び株式市場からの信頼の向上を図り、今後とも東京証券取引所市場第一部における上場を維持するよう努めてまいり所存であります。

なお、株式会社東京証券取引所より、平成 21 年 1 月より同年 12 月末までの間、上場株券に係る時価総額基準が一部変更して適用される旨の公表がなされております。

### 記

#### 1. 事業の現状について

当社グループは、「お客様のニーズに合った最高品質の住宅・サービスを提供し続けることで、日本の住まいを豊かにする」という経営の基本理念に基づき、埼玉県及び千葉県を中心とした首都圏エリアにおいて新築マンションの企画・分譲事業等を展開してまいりました。

マンション分譲業界においては、サブプライムローン問題に端を発した金融市場の混乱、不動産市場の急速な悪化、日本経済全体の景気後退等の影響により、物件の販売スピードが鈍化し、完売までに時間を要する状況となっております。

また当社においては、同一地域において数棟のマンション分譲を行うドミナント戦略を展開していたこともあり、当社物件の競合を回避する目的で、一部物件について販売開始スケジュールを延期いたしました。

このような状況から、マンション分譲プロジェクト資金等の一部について、金融機関及び建設会社と合意の上、物件の販売スケジュールに合わせて返済期日を延期しており、当該状況をもって、平成 21 年 3 月期第 2 四半期報告書及び同第 3 四半期報告書において、継続企業の前提に関する注記を記載しております。

当社グループは、当該状況を解消すべく、平成 21 年 3 月期において、以下のとおり取り組んでまいりました。

(1) 販売体制の強化

当社の強みである販売力をより一層強化するために、全社一丸となって営業活動に取り組み、この厳しい環境下においても、毎月 100 戸～150 戸程度のマンションを販売してまいりました。

(2) 着工物件の見直し

各マンション分譲プロジェクトで想定されるキャッシュフローや利益率の観点から、着工して事業化する物件と事業化を予定しない物件に分け、事業化する物件の販売に注力するとともに、事業化を予定しない物件については売却による早期資金化を図ってまいりました。

(3) 返済条件の見直し

販売スピードの鈍化、販売開始スケジュールの延期等に対応するため、金融機関や建設会社と合意の上、マンション分譲プロジェクト資金等の一部について、完成物件の販売スケジュールに合わせた返済条件の見直しを行いました。

当社においては、見直し後の返済条件を遵守するとともに、金融機関や建設会社とのコミュニケーションを適切にとることで、良好な関係を構築できていると認識しております。

(4) 販売費及び一般管理費の削減

販売費及び一般管理費の支出の削減を図るため、本社移転、支店閉鎖、役員報酬の減額、人件費の削減、外注費用の削減等に取り組んでまいりました。

(5) 販売代理業務による収益基盤の構築

自社分譲プロジェクトに依存する収益構造を見直し、販売代理業務による収益基盤の構築を図るために、販売代理業務の受託に取り組んでまいりました。

当社の販売力を当業界内で評価していただいていること、また同業他社の倒産に伴う販売代理業務のビジネス機会の増加等により、平成 21 年 3 月期において 5 物件の販売代理業務を受託しております。

(6) 評価損の計上及び通期業績予想について

当社グループは、平成 21 年 3 月期における不動産市況の急激な悪化に適切に対応し、平成 22 年 3 月期以降における早期の収益回復を図るため、平成 21 年 3 月期において、たな卸資産の評価損を計上いたしました。

当第 3 四半期において、販売中のマンション分譲プロジェクト（翌期竣工予定物件を含む）にかかる評価損を 1,951 百万円計上いたしました。また、当第 4 四半期において、未着工のマンション事業用地等にかかる評価損 9,181 百万円を計上する予定であります。

これらの結果、本日別途開示しております「平成 21 年 3 月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり、平成 21 年 3 月期の通期連結業績において、13,700 百万円の当期純損失を計上する見通しであります。

## 2. 今後の展開について

当社グループは、平成 21 年 3 月期の業績低迷を反省し、平成 22 年 3 月期以降における業績回復を図るために、以下の施策に取り組んでまいります。

### (1) 経営と執行の分離

当社グループは、このたびの不動産市況の急速な悪化を経験し、マンション分譲事業において、経営と執行を分離する必要性を強く再認識いたしました。

本日別途開示しております「取締役及び執行役員の異動に関するお知らせ」に記載のとおり、社外取締役を中心としたコーポレートガバナンス体制を確立することを目指してまいります。

### (2) 自社分譲物件の早期完売

平成 22 年 3 月期引渡予定の自社分譲物件（平成 21 年 3 月期末時点の完成在庫と平成 22 年 3 月期の竣工予定物件の合計）約 850 戸の早期完売を目指し、キャッシュフローの改善を図ってまいります。

### (3) 未着工物件の早期資金化及び共同事業化の検討

事業化を予定しない物件については売却による早期資金化を図るとともに、一部のプロジェクトについては、共同事業によるマンション分譲事業の推進を検討してまいります。

### (4) 販売代理業務による収益構造の再構築

マンション分譲事業において、不動産市況の変化に柔軟に対応するため、過度に自社分譲プロジェクトに依存することなく、機動的に販売代理業務にシフトする体制を構築することが必要であると考えております。

当社グループでは、前期に引き続き、平成 22 年 3 月期以降においても販売代理業務の受託拡大を図ってまいります。

### (5) 販売費及び一般管理費の削減

マンション分譲事業における広告宣伝費の削減、人件費の削減、外注費用の削減等により、販売費及び一般管理費のより一層の削減に取り組んでまいります。

### (6) 資本増強策の検討

当社グループは、平成 21 年 3 月期に 13,700 百万円の当期純損失を計上する見通しでありますので、資本増強策については、中長期的な検討課題であると認識しております。

### (7) 平成 22 年 3 月期における営業利益の黒字化

平成 22 年 3 月期の業績予想の具体的数値につきましては、平成 21 年 5 月 15 日に発表を予定しております「平成 21 年 3 月期 決算短信」にて開示させていただきますが、平成 22 年 3 月期において、営業利益の黒字化を目指していく方針であります。

### 3. 継続企業の前提に関する注記の解消について

当社グループは、マンション分譲プロジェクト資金等の一部について、金融機関及び建設会社と合意の上、物件の販売スケジュールに合わせて返済期日を延期しており、当該状況が「継続企業の前提に関する注記」の主な要因であると認識しております。

上記に記載いたしました平成 22 年 3 月期における各施策を確実に実行することで、「継続企業の前提に関する注記」の解消に努めてまいります。

### 4. 今後の見通しについて

マンション分譲業界においては、金融市場の混乱及び日本経済全体の景気後退等の影響により、不動産市況の回復には今しばらくの時間を要するものと考えております。

このような事業環境のもと、当社は、現在販売中の自社分譲物件の早期完売と販売代理事業の更なる拡大により、確実な収益基盤を構築するとともに、平成 22 年 3 月期における営業利益の黒字化を目指していく方針であります。

これらの施策を着実に実行し、株主及び投資家の皆様からの信頼の向上に努め、東京証券取引所市場第一部での上場を維持していく方針であります。

以 上