

# Hoosiers

個人投資家向け会社説明会(企業合同IRセミナー)

平成15年11月20日

株式会社フージャースコーポレーション

## 東京証券取引所市場第二部上場

2003年10月1日、東京証券取引所市場第二部へ上場いたしました。

1994年10月設立以降、2002年10月JASDAQへ上場、その後1年で「東証第二部」へスピード上場することができました。

これもひとえに、皆様のご支援、ご協力のおかげと、心より御礼申し上げます。

「ライフスタイルの多様化」をキーワードに、皆様の多種多様なるご要望にお応えするデベロッパーとして、更なる成長を遂げ、早期の「東証第一部」上場を目指して参ります。

代表取締役 廣岡 哲也

# 会社概要



本社ロビー(千代田区紀尾井町3-3)

## 会社概要 / 代表者略歴

社名	株式会社フージャースコーポレーション
設立	平成 6年12月21日
上場	平成15年10月1日(東証第二部 8907)
資本金	4億9,267万円(平成15年9月30日現在)
事業内容	新築マンションの企画・分譲・管理
従業員数	74名(平成15年9月30日現在) * 全従業員の3分の2、全管理職の約4割が女性
代表取締役	廣岡 哲也 * S38.6.25生 * S62 慶應義塾大学法学部(法律学科)卒業 リクルートコスモス社入社 * H6.12 当社設立 * H14.10 JASDAQ上場 * H15.10 東証第二部上場

# グループ会社の概要

## (株)フージャースコーポレーション

100%出資

### (株)フージャース ハートの設立

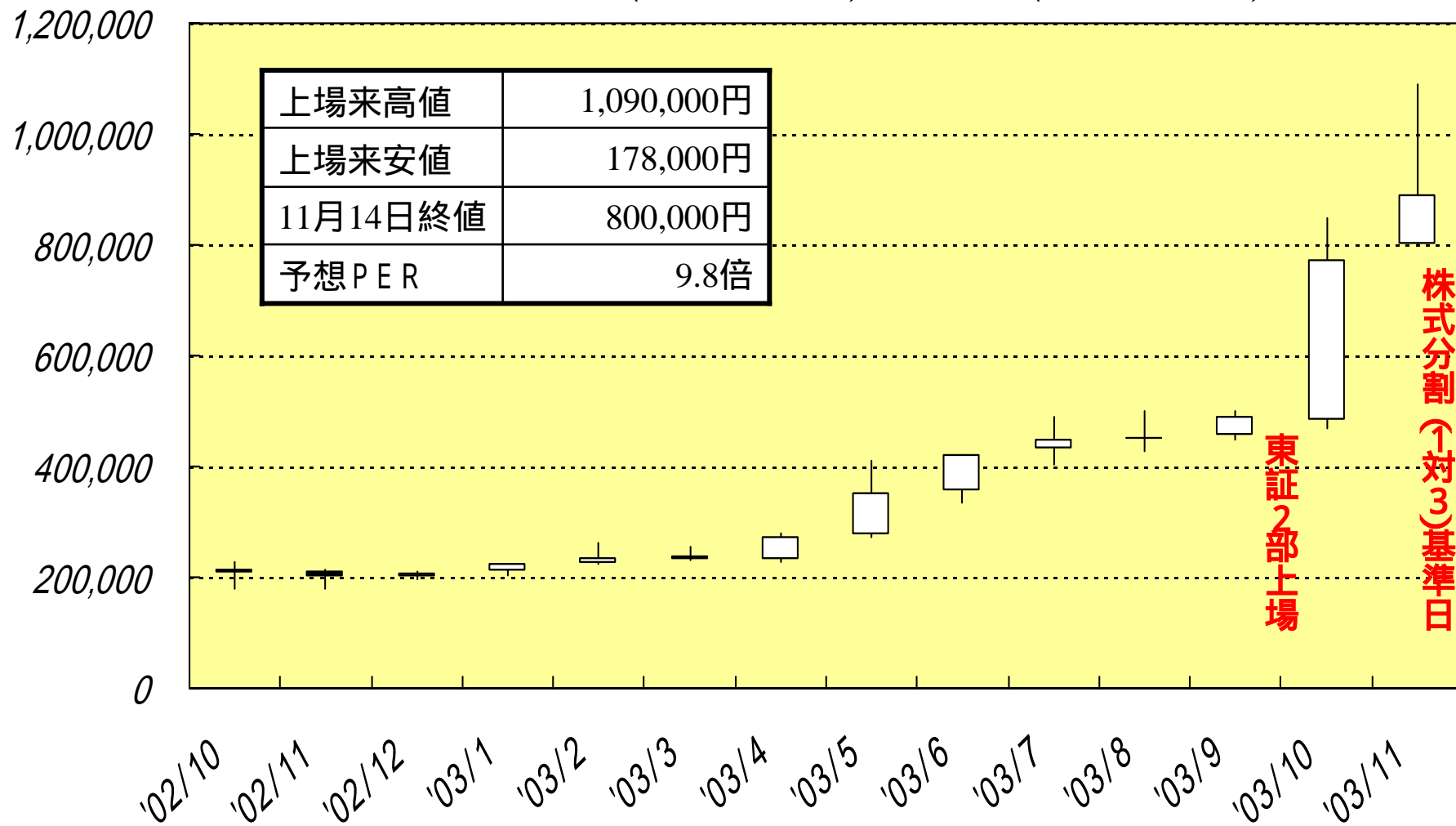
代表取締役	安藤天利代
設立日	2003年4月1日
資本金	50百万円
事業内容	新築マンション販売および生活コンサルティング

### (株)フージャースリビングサービスの設立

代表取締役	廣岡哲也
設立日	2002年10月16日
資本金	10百万円
事業内容	不動産の管理、不動産の売却・仲介・賃貸およびコンサルティング、生命保険および損害保険に関する代理

# 株価の推移

JASDAQ上場日(2002/10/10) ~ 最近日(2003/11/14)



# 中間決算状況



「ウイズ稲毛」モデルルーム  
(04年3月期 引渡予定物件)

## 2004年3月期 トピックス

### ・ 中間配当実施、年間配当予想の増額修正

		中間配当金	期末配当金	年間配当金
2003年5月9日発表		-	10,600円	10,600円
2003年8月22日発表		5,600円	5,600円	11,200円
今回修正	(株式分割前)	5,600円	6,300円	11,900円
	(株式分割後)	5,600円	2,100円	7,700円

### ・ 2003年9月 公募増資実施

発行株式数	1,200株
増資後資本金	492,675,000円
増資後発行済株式数	9,000株

### ・ 2004年1月20日 株式分割 1:3

### ・ 今期より、子会社2社を含む連結財務諸表作成、 不動産分譲事業と不動産管理事業のセグメント区分設定



## 2004年3月期 中間決算概要および通期見通し

(単位:百万

	中間決算概要 円)			
	02/9(単体)	03/9(連結)	前期比	04/3(連結) 通期見通し
売上高	6,509	5,714	-12%	13,045
売上原価	5,481	4,429	-19%	10,260
売上総利益	1,027	1,285	+25%	2,785
販売費及び 一般管理費	614	596	-2%	1,370
営業利益	413	688	+66%	1,415
経常利益	387	650	+67%	1,300
当期純利益	223	376	+68%	685
E P S (円)	35,403.36	47,747.59	-	27,050.20
配当額(円)	-	5,600	-	7,700

・上記のEPS(1株当たり当期純利益)は、期中平均発行済株式数を用いて算出しております。

・平成16年1月20日付の株式分割(1株を3株に分割)を考慮した実質年間配当金額は、1株当たり11,900円になります。



## 2004年3月期 中間決算セグメント別内訳

(単位:百万円)

	中間決算セグメント内訳			
	02/9(単体)	03/9(連結)	前期比	04/3(連結) 通期見通し
売上高	6,509	5,714	-12%	13,045
(不動産分譲事業)	6,509	5,709	-12%	13,032
(不動産管理事業)	-	5	-	13
営業費用	6,095	5,106	-16%	11,630
(不動産分譲事業)	6,095	5,103	-16%	11,616
(不動産管理事業)	-	3	-	14
営業利益	413	688	+66%	1,415
(不動産分譲事業)	413	685	+65%	1,416
(不動産管理事業)	-	2	-	-1

## 2004年3月期 事業計画の見通し

今期の引渡予定戸数563戸のうち、約99%の557戸を契約済み(H15.10末)

物件名	引渡時期	分譲戸数	契約戸数	事業形態	商品企画
ウイス'新越谷	2003.3	1	完売	自社分譲	ウイス'
レーベンハイム北本駅前	2003.3	7	完売	販売代理	ウイス'
シュロスグランデュオ	2003.4	40	38	販売代理	デュオ
デュオ井の頭公園	2003.7	23	完売	自社分譲	デュオ
デュオ千歳船橋	2003.9	38	完売	自社分譲	デュオ
デュオ大宮桜並木通り	2003.9	71	完売	自社分譲	デュオ
デュオガーデン柏見晴らしの丘	2003.12	128	完売	共同事業	ウイス'
ウイス'稲毛	2004.3	151	完売	自社分譲	ウイス'
ウイス'川口パークガーデン	2004.3	55	54	自社分譲	ウイス'
デュオクラレテ南浦和	2004.3	49	46	共同事業	デュオ
計		563	557	残り6戸	

・上記の他に、事業用地(中央区湊)の売却による売上および利益を第1四半期に計上しております。



## 引渡戸数の推移と今後の計画

	02 / 3 (実績)	03 / 3 (実績)	04 / 3 (計画)	05 / 3 (計画)
引渡戸数 (前期比)	531 (+37%)	569 (+7%)	563 (-1%)	900 (+60%)

商品企画	デュオヒルズ	-	-	68	12%	-	-	-	-
	デュオ	146	27%	105	18%	221	39%	250	27%
	ウィズ	385	73%	396	70%	342	61%	650	73%

事業形態	自社分譲	50	9%	218	38%	339	60%	611	68%
	共同事業	37	7%	196	35%	177	32%	204	23%
	販売代理	444	84%	155	27%	47	8%	85	9%



06 / 3  
1,000戸  
引渡へ

・2005年3月期の計画は、平成15年10月末現在の事業用地の仕入れ状況によるものであります。



## 目標経営指標1. 年率20%以上の成長率

	02 / 3	03 / 3	04 / 3 (連 結)	05 / 3 (連結)
	実績	実績	計画	計画
売上高 (百万円)	3,901 (+74.3%)	11,535 (+195%)	13,045 (+13%)	18,000 (+38%)
経常利益 (百万円)	479 (+44.6%)	810 (+69%)	1,300 (+60%)	1,600 (+23%)
当期利益 (百万円)	275	477	685	900
EPS (円)	85,327.00	68,043.09	27,050.20	33,000.00
配当性向 (%)	10.0	15.1	15.0	15.0以上

04 / 3期までのEPS(1株当たり当期純利益)は、期中平均発行済株式数を用いて算出しております。

05 / 3期のEPS(1株当たり当期純利益)は、予定発行済株式総数27,000株を用いて算出しております。

**経常利益ベースで20%以上の成長率を継続 目標は30%以上**



## 目標経営指標2 . 株主資本比率20%以上

	02 / 3	03 / 3	04 / 3 (連 結)
	実績	実績	中間期
総資産 (百万円)	4,657 (+59%)	7,327 (+57%)	9,283 (+26%)
株主資本 (百万円)	672 (+102%)	1,403 (108%)	2,213 (+57%)
株主資本比率 (%)	14.4	19.2	23.8
資本金 (百万円)	127	235	492
有利子負債 (百万円)	2,341	2,345	3,213

借入金の増加を抑制し、自己資本比率20%以上を目標

## 目標経営指標3 . 完成在庫(販売用不動産)の推移

	金額	戸数	備考
01 / 3期	3,900万円	2戸	2002年3月期中に引渡済み
02 / 3期	-	-	
03 / 3期	1,879万円	1戸	2003年4月末に引渡済み
04 / 3 中間期	3,412万円	1戸	2003年10月末に引渡済み
04 / 3期 通期	未契約住戸は残り6戸 完成在庫ゼロの見通し		

今後も経営の重要課題として「完成在庫ゼロ」を継続



# 当社の事業方針



デュオ井の頭公園モデルルーム  
(04年3月期 引渡物件)

## 商品構成 ~ マルチブランドの構築 ~

コアブランドを中心に多様なニーズに応え、デベロッパーとしての総合力を強化する



ライフスタイルにおける キ ー ワ ー ド	「ステイタス」 「プライド」	「子育て」 「夢のマイホーム」	「自由」 「こだわり」
タ ー ゲ ッ ト 属 性	高所得エグゼクティブ 医者・弁護士等	地元勤務の ファミリー層	シングル・ディンクス アクティブシルバー
専 有 面 積	80～90㎡	60～100㎡	50～70㎡
戸 数 規 模	35戸前後	70戸前後	35戸前後
中 心 価 格	6,000万円前後(都心部) 4,500万円前後(郊外)	3,500万円前後(都心部) 2,500万円前後(郊外)	4,500万円前後(都心部) 3,500万円前後(郊外)

## 事業取組形態別の特徴

事業案件ごとのリスクリターンを考慮

期末のB/S、PLを考慮

	自社分譲	共同事業	販売代理
事業内容	当社単独での事業	他社との共同事業	他社を事業主とし、 当社は販売代理を受託
資金調達	当社が調達	大半を共同事業先が調達	事業主が調達
リスク	ミドルリスク	ローリスク	ノーリスク
リターン	ミドルリターン	ミドルリターン	ローリターン
特徴	利益絶対額が大きい	資金調達不要	ノーリスクである
収益モデル (取扱高20億想定)	売上 2000百万円 事業利益 240百万円 売上高利益率 12%	売上 1040百万円 事業利益 160百万円 売上高利益率 15%	売上 80百万円 事業利益 80百万円 売上高利益率 100%



# 事業別セグメント毎の事業展開方針

## 不動産分譲事業

(株)フージャースコーポレーション

事業用地仕入 商品企画 建築

(株)フージャースハート

販売業務

中長期業績拡大目標	2006年3月期に、年間1,000戸の新築分譲マンション供給	
事業戦略	事業エリア	東京・埼玉・千葉中心に、都心から20km～40km程度の郊外地域
	商品ブランド	「ウイズ」約7割、「デュオ」約2割、「デュオヒルズ」約1割
	事業形態	自社分譲を約6～7割、共同事業を約2～3割、販売代理を約1割弱

## 不動産管理事業

(株)フージャースリビングサービス

「暮らしを豊かにする」事業領域展開へのマーケティング的な役割

中長期事業戦略	当面、当社分譲新築マンションに係る管理業務
---------	-----------------------



# 当社の経営方針



デュオヒルズ御殿山モデルルーム  
(03年3月期 引渡物件)

## 東証第二部上場後の経営戦略

2004年3月期  
引渡予定563戸  
99%契約済

2005年3月期  
約900戸の供給  
用地手当済

2006年3月期  
約1,000戸  
引渡達成へ

### < 好調の要因 >

- ・「ウィズ」のコンセプトである「広くて安く、環境のいいマンション」  
(2000万円代前半のバス便・80㎡以上の広さ)  
が広く受け入れられている。

- ・2007年3月期以降も増収増益を継続
- ・経営戦略は、3年サイクルを目処に策定していく方針



## 成長へのリスクファクターとその対応策

### < リスク要因 >

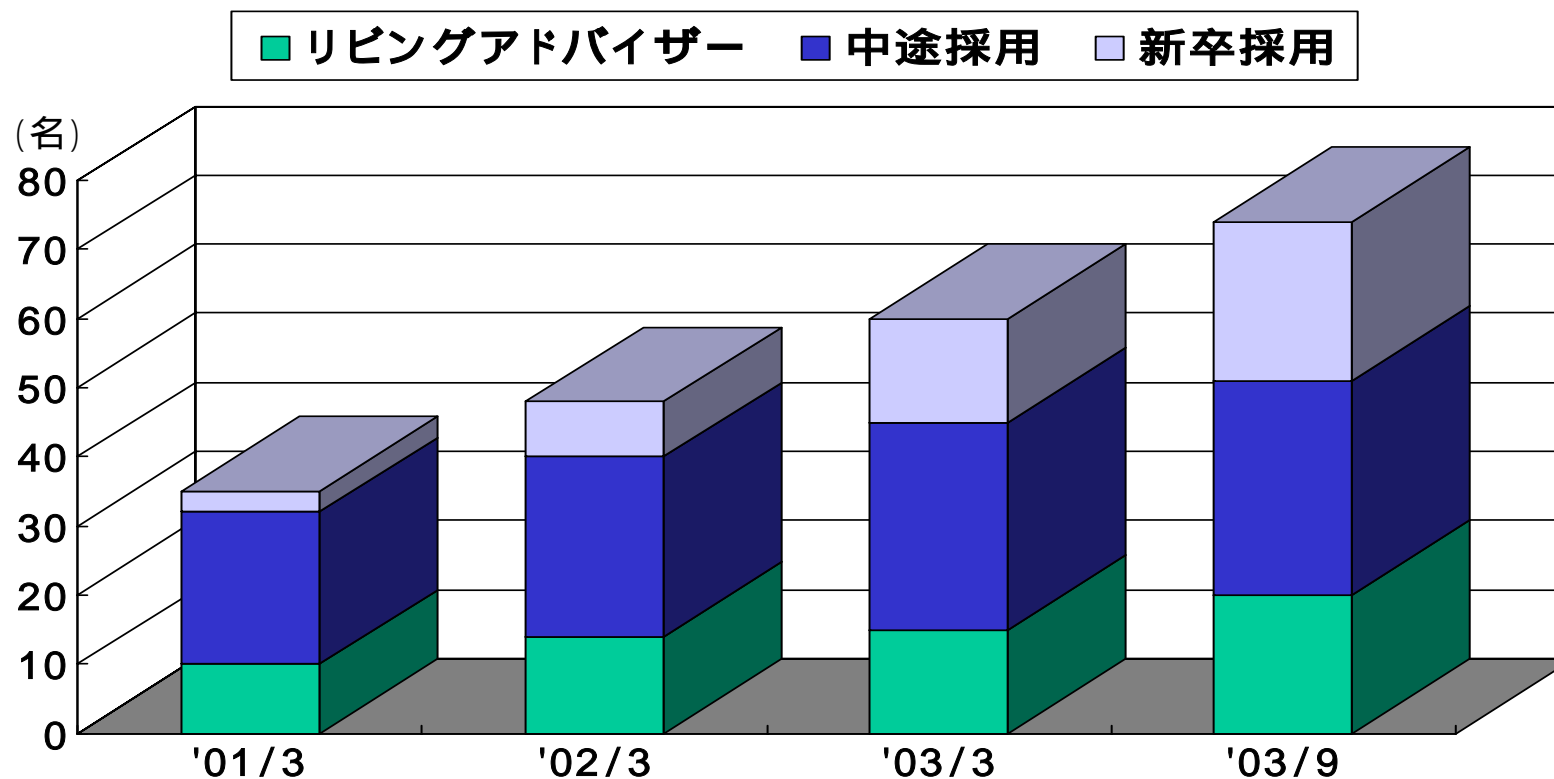
金利上昇、住宅税制  
外部要因による  
販売リスク

売値に転嫁せず、原価・般管費等の  
低減(企業努力)でカバーする方針

- ・事業拡大による規模のメリット
- ・強みを活かせるエリア選択
- ・徹底した原価管理
- ・販売力による販売関連コスト削減
- ・一般管理費削減を図るコスト意識

## 今後の成長を支える社内体制の強化

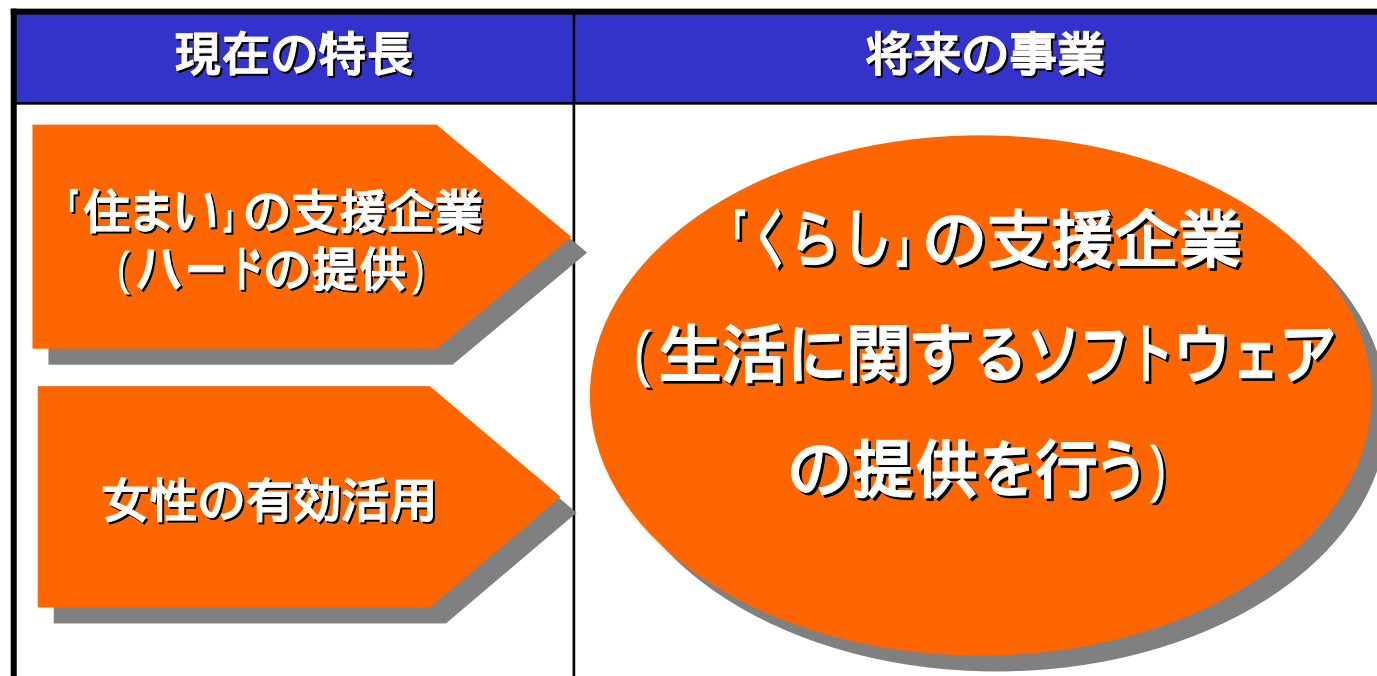
グループ合計の社員も、以下のとおり順調に推移しております。



	01 / 3	02 / 3	03 / 3	03 / 9
女性従業員数	25名( 71%)	33名( 69%)	37名( 62%)	46名( 62%)
男性従業員数	10名( 29%)	15名( 31%)	23名( 38%)	28名( 38%)
合 計	35名(100%)	48名(100%)	60名(100%)	74名(100%)



## 今後、暮らしをアドバイスする「生活コンサルティング営業」へ



(株)フージャースハートの設立	
代表取締役	安藤天利代
設立日	2003年4月1日(同5月中旬営業開始)
資本金	50百万円
従業員数	約40名(約8割が女性)
事業内容	新築マンション販売および生活コンサルティング



## 「くらし」の支援企業とは、ファミリーレイジングを全支援

フージャースリビングサービスは、ファミリーレイジング

住宅購入

出産

育児

共働き

教育

住み替え

老後

Family Raising under Life Concierge

### 基本コンセプト

- ・郊外型マンション開発の強みを突きつめると、ファミリーレイジングの全側面にソリューションを提供できる能力が要求される。
- ・真の顧客満足は、物件販売後にあると言える(例:カーディーラー)。住宅の購入という人生最大の決断を当社に委ねてくれた顧客に対し、当社はさらに応える必要がある。
- ・顧客との継続的な関係維持によって、マンション販売というフロー型ビジネスをストック型に変化させる。



## お問い合わせ先

- 統括責任者                      代表取締役                      廣岡 哲也
- IR担当役員                      取締役管理部長                      うえがいと 上垣内 征史
- お問い合わせ先   経営企画室 (担当: 手嶋、赤羽)  
TEL:            03-3556-6681  
FAX:            03-3556-6682  
E-mail:        ir@hoosiers.co.jp  
URL:            http://www.hoosiers.co.jp

当資料は、株式会社フージャースコーポレーションをより深く理解していただくためのものであり、当資料に記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではなく、またこれらに関する投資アドバイス目的で作成されたものでもありません。また、当資料に記載されている当社の計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の実績等に関する見通しです。これらは、現在入手可能な情報から得られた株式会社フージャースコーポレーションの経営者の判断に基づくものであり、経営環境の変動等のリスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、これらの見通しと大きく異なる結果となることがあり得ます。従いまして、投資に関する決定にはご自身の判断でなさるようお願い致します。