

Hoosiers

個人投資家向け会社説明会
(東京IPO主催)

平成16年3月13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のご挨拶

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12月の設立以降、2002年10月にJASDAQ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

会社名	株式会社フージャースコーポレーション (Hoosiers Corporation)
本社所在地	東京都千代田区紀尾井町3番3号
設立	1994年12月
上場取引所	東京証券取引所 市場第二部 (証券コード: 8907)
資本金	4億9,860万円
発行済株式数	27,711株
事業内容	■ 新築マンションの企画・分譲事業 ■ マンションの管理事業
従業員数	77名 (グループ会社含む) 全従業員の2 / 3、全管理職の約4割が女性
代表者	代表取締役 廣岡哲也 (40歳、慶應義塾大学法学部卒)
グループ会社	■ 株式会社フージャース ハート (マンション販売) ■ 株式会社フージャースリビングサービス (マンション管理)

(2004年1月31日現在)

業績の概況



本社ロビー(千代田区紀尾井町3-3)

目標経営指標1. 年率20%以上の成長率

売上・利益ともに成長率20%以上を継続 社内目標30%以上

	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%)	13,225 (+14%)	20,000 (+51%)
経常利益 (百万円)	479 (+44.6%)	810 (+69%)	1,410 (+74%)	2,100 (+49%)
当期利益 (百万円)	275	477	740	1,105
EPS (円)	85,327.00	68,043.09	29,000.00	39,900.00
配当性向 (%)	10.0	15.1	15.0	15.0

- 2004 / 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。
- 2005 / 3期のEPSは、平成16年1月末現在の発行済株式総数27,711株を用いて算出しております。



2004年3月期 事業計画一覧

引渡予定戸数 563戸全てを契約済み あとは3月の引渡のみ

物件名	引渡時期	分譲戸数	商品企画	事業形態
ウイズ新越谷	-	1	ウイズ	自社分譲
レーベンハイム北本駅前	-	7	ウイズ	販売代理
シュロスグランデュオ	2003年4月	40	デュオ	販売代理
デュオ井の頭公園	2003年7月	23	デュオ	自社分譲
デュオ千歳船橋	2003年9月	38	デュオ	自社分譲
デュオ大宮桜並木通り	2003年9月	71	デュオ	自社分譲
デュオガーデン柏見晴らしの丘	2003年12月	128	ウイズ	共同事業
ウイズ稲毛	2004年3月	151	ウイズ	自社分譲
ウイズ川口パークガーデン	2004年3月	55	ウイズ	自社分譲
デュオラルテ南浦和	2004年3月	49	デュオ	共同事業
計		563		

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。



2005年3月期 事業計画一覧

- 下記物件の引渡により、売上高約200億円、経常利益約21億円を見込んでおります。
- 引渡予定戸数979戸のうち、約37%の363戸を契約済み(2004年2月末)

物件名	引渡時期	分譲戸数	商品企画	事業形態
デュオ青山	2004年6月	37	デュオ	自社分譲
デュオガーデン戸田公園	2004年8月	82	デュオ	共同事業
デュオガーデンさいたま新都心	2004年9月	85	デュオ	販売代理
ウイズ志木南	2004年9月	83	ウイズ	自社分譲
ウイズ戸田公園	2004年11月	206	ウイズ	自社分譲
デュオ南柏ステーションパーク	2005年1月	46	デュオ	自社分譲
ウイズ戸田公園さくらの杜	2005年1月	114	ウイズ	自社分譲
ウイズ松戸見晴らしの丘	2005年3月	127	ウイズ	自社分譲
ウイズ大宮	2005年3月	124	ウイズ	共同事業
浦和プロジェクト	2005年3月	75	ウイズ	自社分譲
計		979		



マンション分譲事業の仕組み

当社プロジェクトの標準的サイクル

月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
事業進捗	土地契約		建築認可	建築期間(約1年)										引渡	
対顧客				MRオープン	販売開始	販売期間(約5ヶ月)						ローン手続き等		引渡	
				着工								上棟		竣工	

2005年3月期引渡物件の流れ

期	03/3期			04/3期									05/3期														
月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
事業	事業用地の用地仕入れ									引渡 = 売上計上																	
販売														40%			55%			70%			85%				100% (在庫ゼロ)

マンションデベロッパーの利益計画はシンプル 販売の進捗がポイント 情報開示



目標経営指標2 . 株主資本比率20%以上

借入金の増加を抑制し、自己資本比率20%以上を目標

	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

目標経営指標3 . 完成在庫(販売用不動産)の推移

今後も経営の重要課題として「完成在庫ゼロ」を継続

	金額	戸数	備考
2001年3月期	3,900万円	2戸	2002年3月期中に引渡済み
2002年3月期	-	-	
2003年3月期	1,879万円	1戸	2003年4月末に引渡済み
2004年3月期	全戸契約完売済 完成在庫ゼロの見通し		

事業戦略



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

	デュオヒルズ	ウイズ	デュオ			
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INKス アクティブシルバー			
専　有　面　積	80～90㎡	80～100㎡	60～80㎡			
戸　数　規　模	35戸	100戸前後	80戸前後			
中　心　価　格	5,000万円前後	2,500万円前後	3,500万円前後			
2003年3月期	68戸	12%	396戸	70%	105戸	18%
2004年3月期	-	-	342戸	61%	221戸	39%
2005年3月期	-	-	729戸	74%	250戸	26%
2006年3月期以降	5%		70%程度		25%程度	



事業取組形態～ポートフォリオ戦略～

事業案件ごとのリスクリターンを考慮

	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 1000百万円 事業利益 120+40百万円 売上高利益率 16%		売上 80百万円 事業利益 80百万円 売上高利益率 100%	
2003年3月期	218戸	38%	196戸	35%	155戸	27%
2004年3月期	339戸	60%	177戸	32%	47戸	8%
2005年3月期	688戸	70%	206戸	21%	85戸	9%
2006年3月期以降	80%程度		20%程度		-	



経営戦略



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

「1,000戸供給体制」を1年前倒し(2006年3月期 2005年3月期)

2004年3月期
引渡予定563戸
全戸契約済

2005年3月期
引渡予定979戸
用地仕入完了

2006年3月期
引渡予定約1,200戸
約50%仕入済

< 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、税制等
外部要因による
販売リスク

事業拡大スピードに
内部体制の確立が
遅れるリスク

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

「暮らし」の支援企業とは、ファミリーレイジングを全支援

フージャースグループは、ファミリーレイジングを全支援

住宅購入

出産

育児

共働き

教育

住み替え

老後

Family Raising under Life Concierge provided by Hoosiers

基本コンセプト

- マンション分譲事業には、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。
- マンション分譲事業における真の顧客満足は、ご入居後にある。「住まい」だけでなくお客様の「暮らし」にも応える必要がある。
- 顧客との継続的な関係を維持し、マンション分譲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責任者 経営企画室長 手嶋 伸也

- お問い合わせ先

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。