



# 成長可能性に関する説明資料



ファーストコーポレーション株式会社

証券コード:1430

平成27年3月24日

<http://1st-corp.com/>

1.会社概要と沿革、業績の状況

2.事業の特徴

3.業界の動向

4.成長戦略

# 1. 会社概要と沿革、業績の状況



## ファーストコーポレーション株式会社 First-corporation Inc.

- 事業内容 | 東京圏（1都3県）における分譲マンション建設事業
- 本社所在地 | 東京都杉並区天沼二丁目3番9号
- 設立 | 2011年6月
- 代表者 | 中村 利秋
- 資本金 | 41百万円（2014年11月末現在）
- 従業員数 | 81名（2015年1月末現在）

### [ 経営理念 ]

- 安全と品質は全てのものに優先する
  - 常に向上心を抱き、変革に挑む
  - スピードある経営は、チャンスと成果を拡大する
  - 創意工夫により、新たな価値を創造する
  - 会社と個人の成長は一体である
- \* 会社の繁栄を通じて従業員の幸福を実現する

- 豊富な実績・スキルを持つ人材が結集した**スペシャリスト集団**
- 実績の積上げと高い評価による**デベロッパーの信頼関係を築く**
- 実績を積み重ねることにより**新規取引先を拡大**
- 土地持込みによる「**造注方式**」の受注、物件規模の大型化、採算の向上



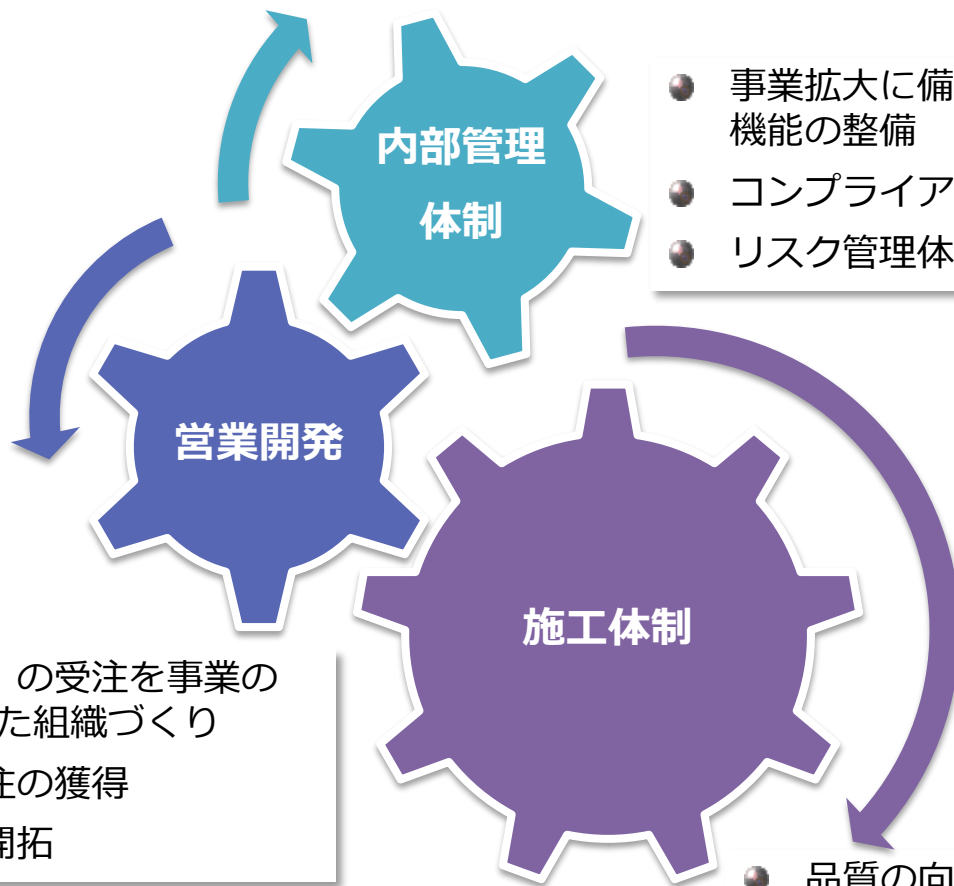
## 1.豊富な経験・スキルを持つ人材が集い設立したスペシャリスト集団

- 長期に亘るマンション建設の経験とノウ・ハウを有する従業員が多数集結
- 志を同じくする経験豊富な人材の集団であるが故に、早期より軌道にのる  
ゼロスタートでなく、高い専門知識、技術力を有したスペシャリスト集団としてスタート

## 2.旧会社より培った人的ネットワーク、信用力

- ファーストカルデア(株)時代より、施工管理および品質面において高評価を得る  
培ったノウ・ハウを昇華させ、体制と運用を確立する
- 実績の積上げと高い評価によりデベロッパーとの信頼関係を築く  
新規顧客の開拓も急ピッチで進む
- 高い評価が、次のリピートや新規顧客開拓に有利に作用する好循環を生み出す

注)・ファーストカルデア(株)は、当社代表の中村が経営していた会社であります  
・同社の時代より分譲マンション施工事業を手掛けております



- 事業拡大に備えたコーポレート・ガバナンス機能の整備
- コンプライアンスの徹底、社員研修の充実
- リスク管理体制の整備

- 「造注方式」の受注を事業の中核にした組織づくり
- 安定した受注の獲得
- 新規顧客の開拓

- 品質の向上
  - 施工管理検査の強化
  - 重要である躯体の強度維持については、独自の検査基準を制定し運用
- 施工能力の拡大
  - 人員の確保・育成
  - 協力会社の拡大

- 売上高総利益率 + 2.2ポイント ⇒ 造注案件の増加、案件の選別で収益性向上、建築費の上昇も転嫁売上拡大と同時に経営効率の向上が図られている
- 売上高販管費率 + 0.1ポイント ⇒ 人員増等による大幅なコスト増を吸収

## 2014/5期業績 (単位：百万円,%)

|            | 2013/5期 | 2014/5期 | 増減率   |
|------------|---------|---------|-------|
| 売上高        | 3,421   | 7,187   | 110.1 |
| 売上原価       | 3,231   | 6,628   | 105.1 |
| 売上総利益      | 190     | 559     | 194.2 |
| 売上高総利益率    | 5.6     | 7.8     | -     |
| 販売費及び一般管理費 | 135     | 291     | 115.6 |
| 販管費率       | 3.9     | 4.0     | -     |
| 営業利益       | 54      | 267     | 394.4 |
| 売上高営業利益率   | 1.6     | 3.7     | -     |
| 経常利益       | 48      | 257     | 435.4 |
| 売上高経常利益率   | 1.4     | 3.6     | -     |
| 当期純利益      | 22      | 162     | 636.4 |
| 売上高当期純利益率  | 0.6     | 2.3     | -     |

|        | 2013/5期 | 2014/5期 | 増減率   |
|--------|---------|---------|-------|
| 完成工事高  | 3,421   | 6,670   | 95.0  |
| 不動産売上高 | -       | 510     | -     |
| その他売上高 | -       | 7       | -     |
| 合計     | 3,421   | 7,187   | 110.1 |

|          | 2013/5期 | 2014/5期 | 総利益率 |
|----------|---------|---------|------|
| 完成工事総利益  | 190     | 533     | 8.0  |
| 不動産売上総利益 | -       | 19      | 3.7  |
| その他売上総利益 | -       | 7       | 99.9 |
| 合計       | 190     | 559     | 7.8  |

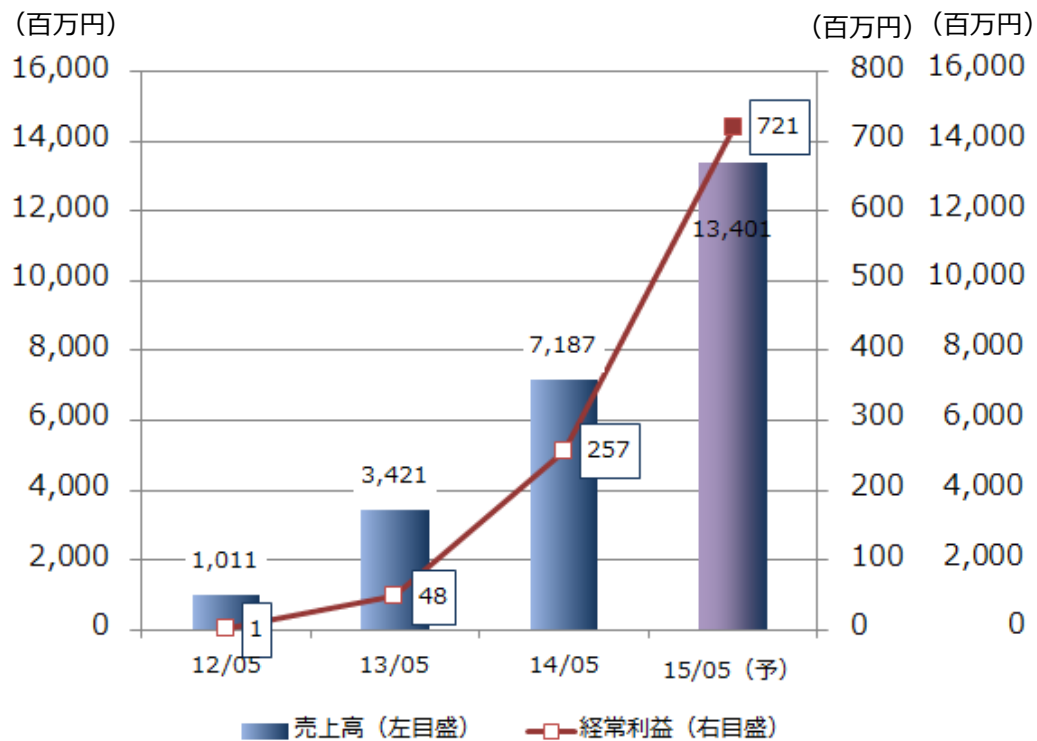
### 完成工事原価明細

|     | 2013/5期 | 2014/5期 | 増減率  |
|-----|---------|---------|------|
| 材料費 | 381     | 701     | 84.0 |
| 労務費 | 154     | 258     | 67.5 |
| 外注費 | 2,496   | 4,811   | 92.7 |
| 経費  | 198     | 367     | 85.4 |
| 合計  | 3,231   | 6,137   | 89.9 |

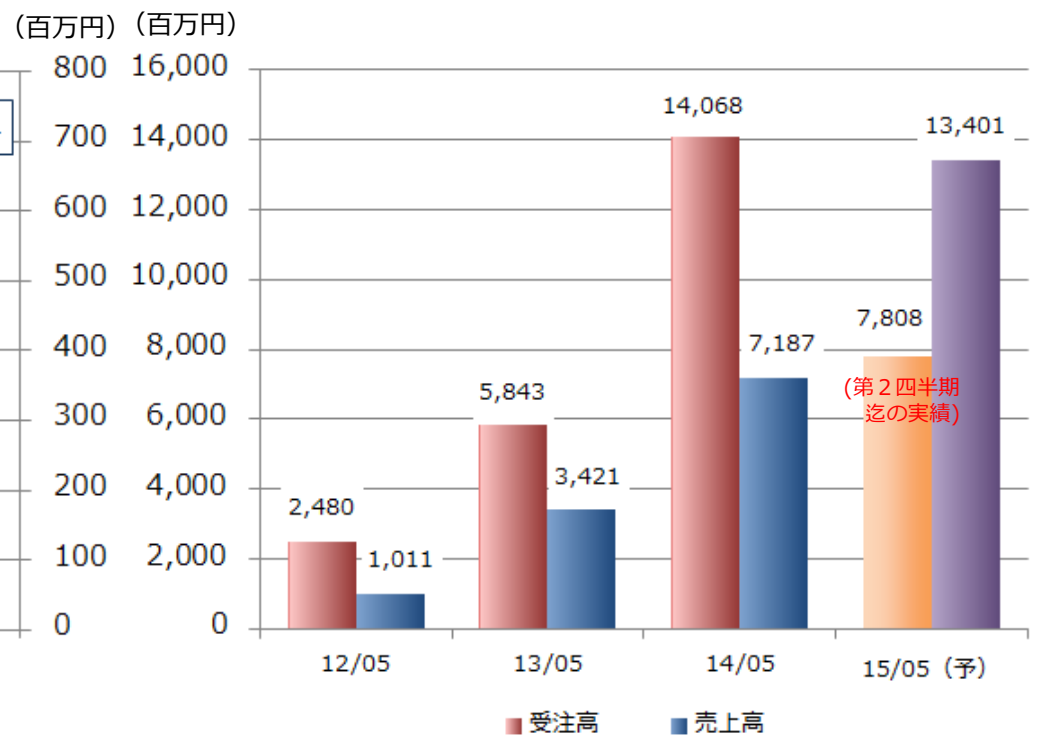


- 創業当初より着実に受注を獲得し増進を図る
- 「造注」案件の戸数増加などで収益率が向上
- 2015/5期も増収、増益を見込む **前期比86%増収、経常利益は2.8倍の計画**

## 売上高・経常利益



## 受注高・売上高の推移



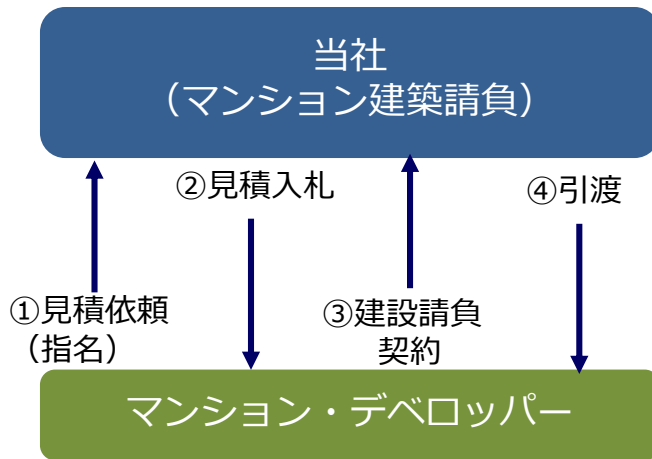
注) 1. 2012年5月期の実績は監査対象外ではありますが、社内管理資料に基づき記載しております。  
 2. 2015年5月期の受注高は第2四半期迄の実績。売上・経常利益は通期計画数値を記載しております。

## 2.事業の特徴



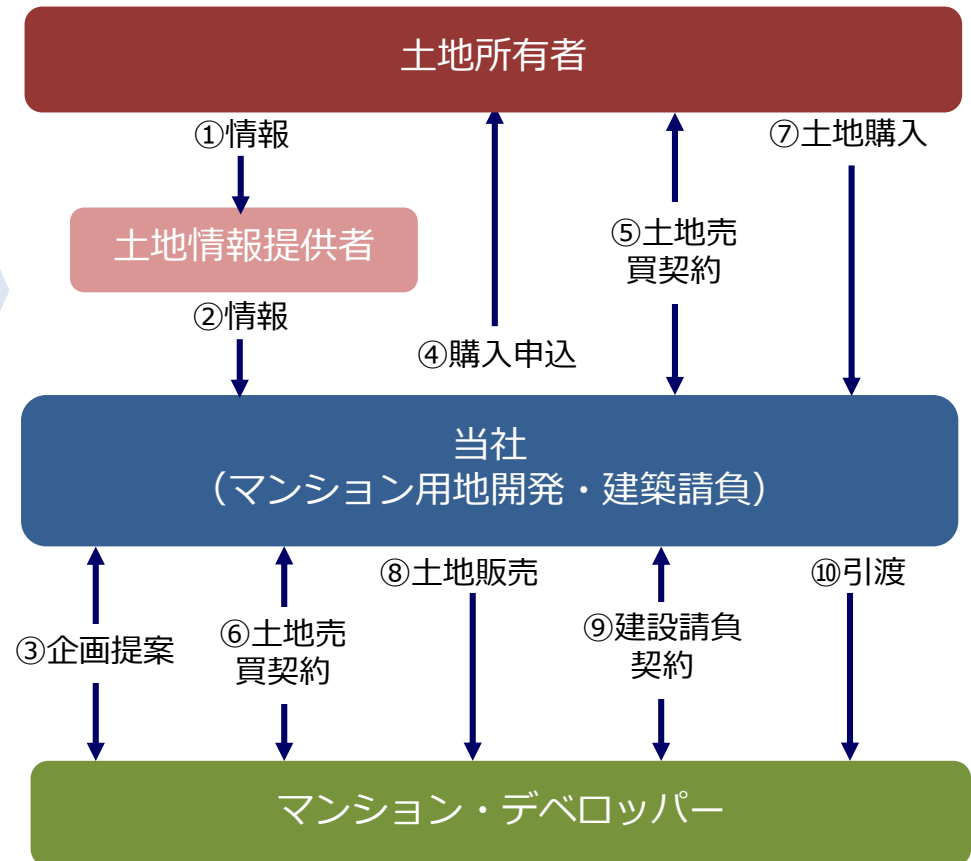
当社が用地を取得しデベロッパーに企画提案、特命にて受注する  
**「造注方式」の事業モデルを強化！**

従来 競争入札方式



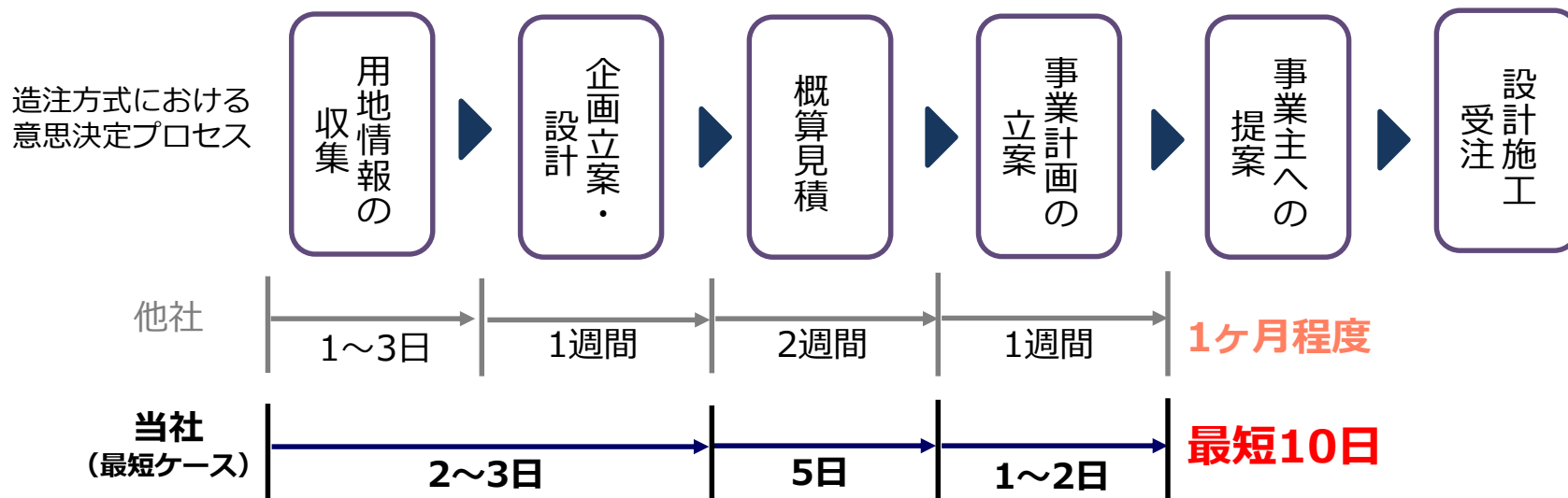
今後

造注方式



## スピード重視

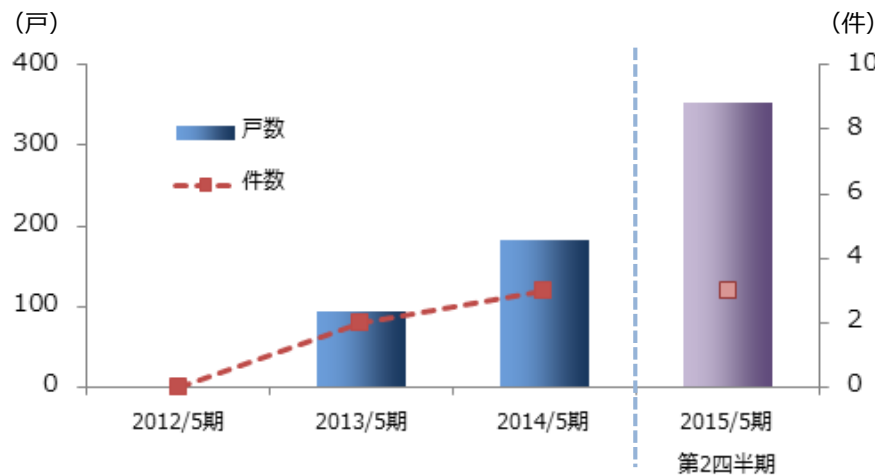
一般的には、1ヶ月程度要するといわれている社内決裁までのプロセスを  
当社は最短10日で実施



- 蓄積されたノウ・ハウと情報力
  - マーケットに精通した仕入担当
  - パフォーマンスに優れたプランニング
- スピーディーな決裁プロセス
- 標準仕様をベースにした精度の高い見積の実施

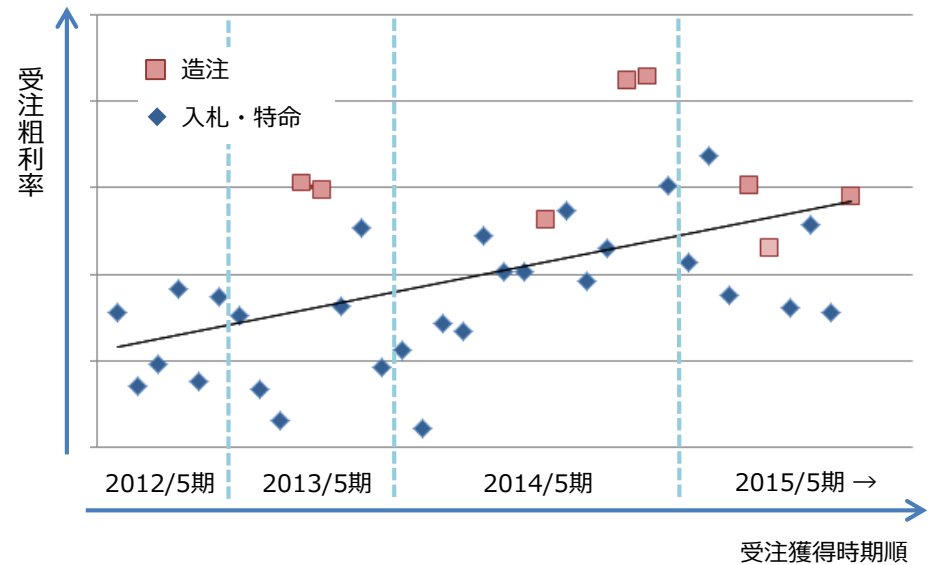
- スピードあるプランニングにより、用地確保を実現
- デベロッパーと相対での交渉となり、契約条件(利益、取引条件面)が改善する
- 大手新規デベロッパーと、取引開始の有益なツールとなる

### 造注方式による受注実績



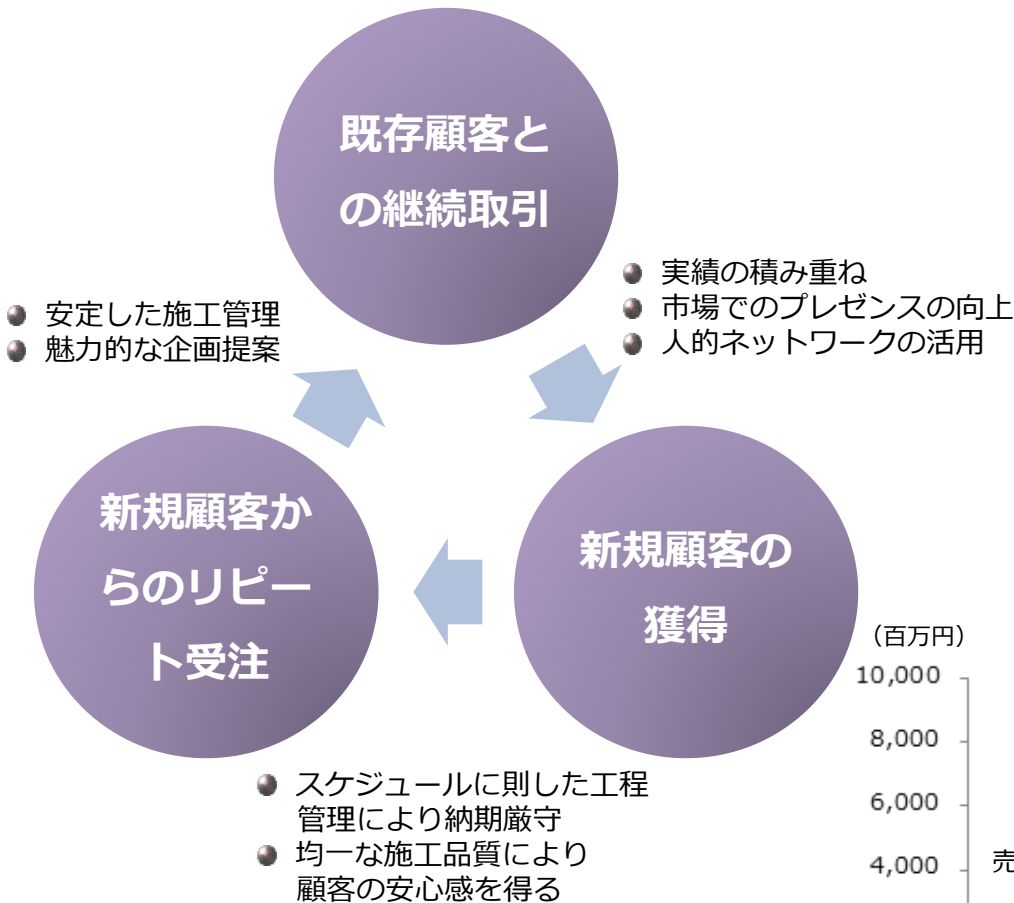
- 2013/5期に第1号物件を受注
- 2015/5期第2四半期までに200戸超の大型案件の受注獲得に成功

### 物件ごとの受注採算の動向



- 入札案件に比べ安定して高水準の利益率

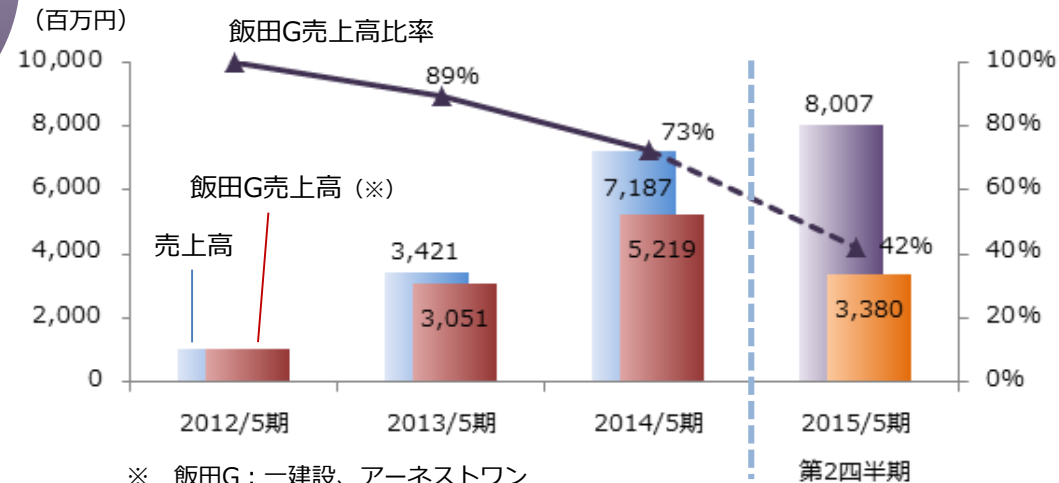
## 取引先拡大のサイクル



## <新規顧客獲得が着実に進展>

| 決算期              | 新規顧客（デベロッパー）   |
|------------------|--|
| 2012/5期          | ★一建設<br>★アーネストワン   |
| 2013/5期          | ★オープンハウス・ディベロップメント<br>日本綜合地所   |
| 2014/5期          | リベステ<br>ビッグヴァン<br>★ジェイレックス・コーポレーション  |
| 2015/5期<br>第2四半期 | セコムホームライフ<br>★新日鉄興和不動産<br>タカラレーベン<br>日本土地建物<br>サンヨーホームズ<br>NTT都市開発<br>★は複数物件受注 |

## <売上高に占める飯田グループ比率>



## 埼玉県

- プレシス小手指 (40)
- プレシス戸田 (28)
- プレシス大宮クレール (50)
- プレシス大宮シエル (59)
- レーベン浦和美園 (65)

「プレシス小手指」



2012/5期受注

2013/5期受注

2014/5期受注

2015/5期受注

※カッコ内は戸数

## 東京都-23区内

- プレシス千歳船橋 (23)
- オープンレジデンス上野毛 (32)
- プレシス文京大塚 (24)
- プレシス田園調布 (39)
- プレシス豊島園 (30)
- グローリオ高円寺 (34)
- オープンレジデンシア南青山 (33)
- プレシス参宮橋 (26)
- 豊島区高田3丁目計画 (36)
- プレシス新宿御苑 (100)

## 千葉県

- ヴェレーナ東松戸 (33)
- 船橋前原計画 (82)
- 船橋夏見計画 (34)
- 市川南四丁目プロジェクト (47)
- 船橋宮本二丁目計画 (88)

「プレシス八王子」



## 東京都-都下

- プレシス花小金井 (42)
- プレシス小金井緑町 (29)
- プレシス八王子 (70)
- プレシス西東京柳沢 (45)
- クオス八王子 (37)
- サンクレイドル昭島Ⅲ (98)
- プレシス永山 (79)
- 東村山市富士見町1丁目 (217)

## 神奈川県

- サンクレイドル本牧 (26)
- プレシス本厚木コンフォート (69)
- プレシス本厚木エクシア (56)
- ベルドゥムール海老名ルミナス (55)
- プレシス横濱関内 (56)
- サンクレイドル相模大野 (72)
- サンクレイドル相武台 (70)
- 新横浜2丁目計画 (82)



「サンクレイドル本牧」

## コスト競争力

・ ・ 「標準仕様書」の活用による規格化

- 分譲マンション専門業者として、「A～D」4パターンの標準仕様書を備え、オリジナルの仕様を提案し施工品質を規格化
- デベロッパー側の企画に対し、当社標準仕様に基づくV E (バリューエンジニアリング)案を検討・提案し、コストダウンを実現する
- 造注の成果により、収益性アップにつながる

## 安定した施工品質

・ ・ 「建築施工品質管理標準」「建築施工マニュアル」による運用

- 品質を担保するために独自に定めた検査・運用基準を厳格運用
- 建物の根幹を担う躯体部分については、特に厳格な品質管理を実施
  - 業界の標準的な検査に加え、安全品質管理室(業務監査部門)によるダブルチェックを実施
- 協力会社と良好で継続的な関係を築くことにより、工程進捗、施工品質が安定
- 施工実績に対し、多数のデベロッパーより、高い品質評価を得る
- 若手・中堅社員から所長クラスまで、定期的な教育研修の実施



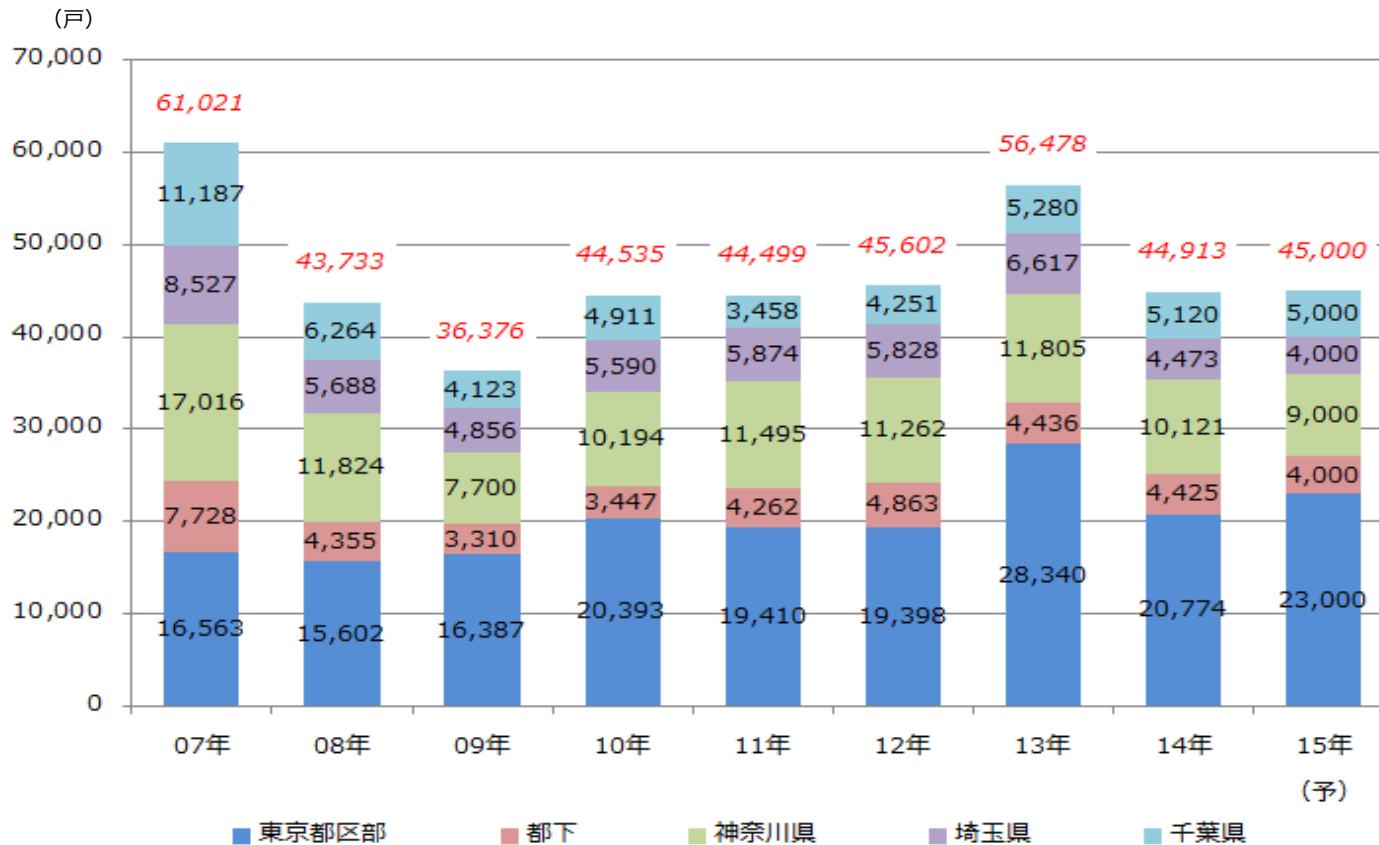
# 3.業界の動向



- 2014年は、消費増税の反動と建築コストアップにより20%減少
- 2015年は、前年並みの45,000戸の見込み

(不動産経済研究所予測)

## 首都圏マンション供給戸数の推移

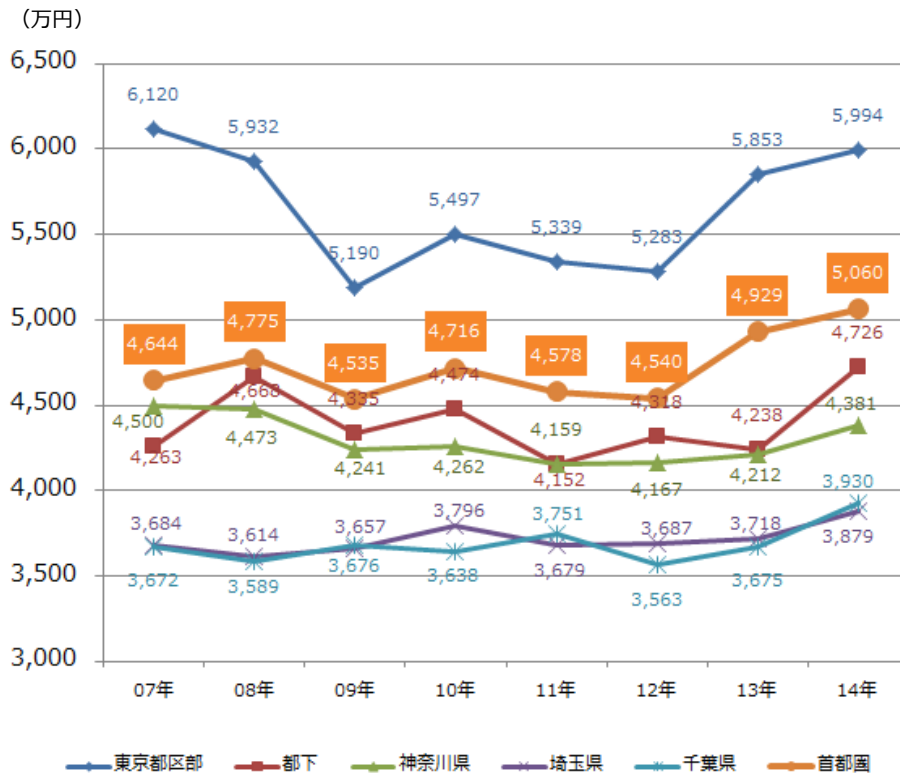


- 首都圏の人口減少局面を迎える2025年までは、供給戸数は横這いの状況が続くと予想

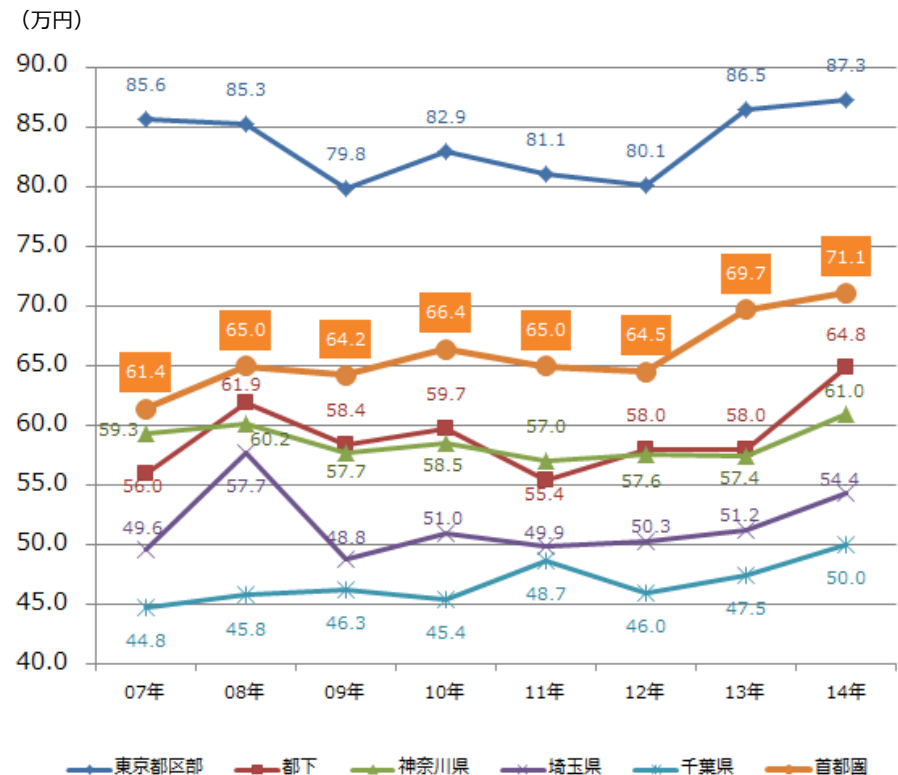
- 震災復興や東京オリンピックに向けたインフラ整備に係る需要で建築コストは上昇傾向
- コストアップを受け、2013年、2014年と㎡当たり単価の上昇が続いている

(データ：不動産経済研究所)

## 価格推移



## ㎡当たり単価推移



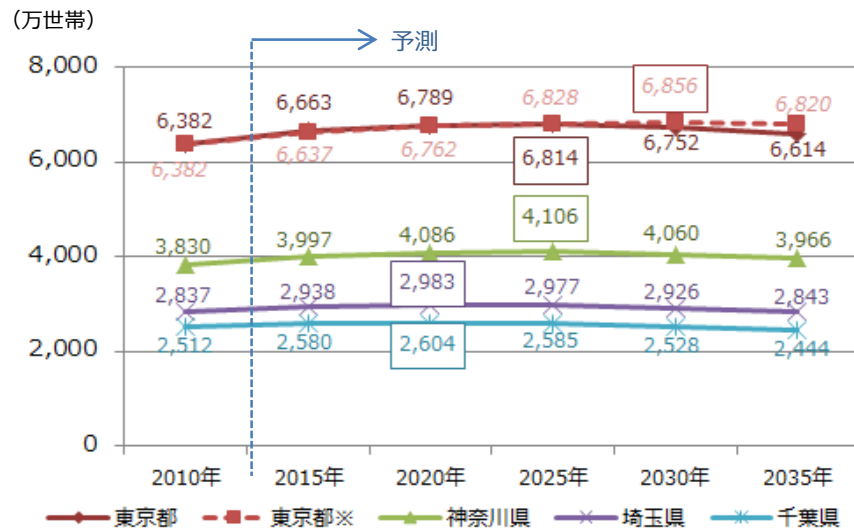
- オリンピック需要が収束した後、建築コストは下降傾向に入ると予想

# 4.成長戦略



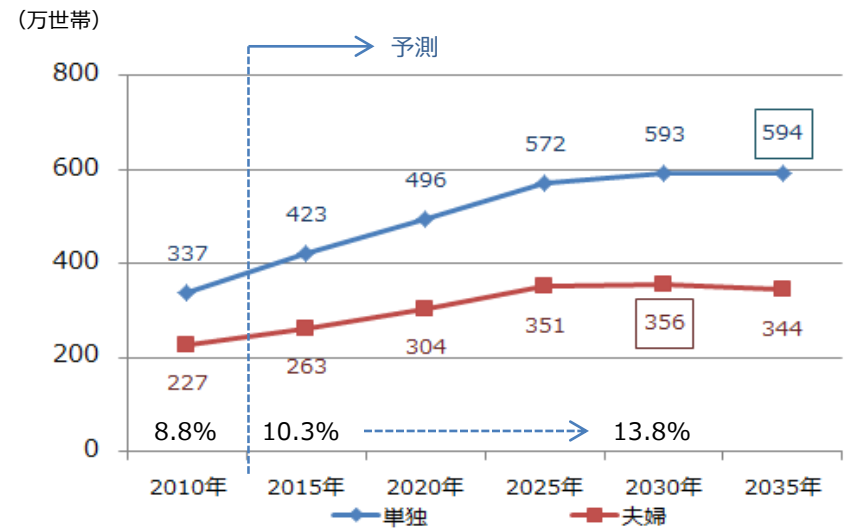
|                 | マクロ見通し  | 当社への影響・対策   |
|-----------------|---|---|
| 人口・世帯数          | <ul style="list-style-type: none"> <li>東京都、神奈川県は2025年以降、埼玉・千葉県は2020年以降まで世帯数は緩やかながら増加</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>シェア拡大余地が大きく、マクロ面の影響は小さい。</li> </ul>  |
| 建設投資            | <ul style="list-style-type: none"> <li>長期的には東京オリンピックに向けたインフラ投資、国土強靱化計画などにより拡大</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>競合はそれぞれ、得意分野、高採算分野に傾注。当社事業領域では、有力企業との競合は緩和へ</li> </ul>                               |
| 住宅需要            | <ul style="list-style-type: none"> <li>中期的には、相続税非課税枠の拡大や消費増税を控えた需要が見込まれる</li> <li>長期的には1都3県4.5万戸/年ペースで推移</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>中長期計画のもと、当社キャパシティに合わせた受注活動を展開</li> <li>既存顧客のリピート獲得+新規取引先の開拓</li> </ul>               |
| コスト<br>(人件費・資材) | <ul style="list-style-type: none"> <li>労働力の需給ギャップひっ迫状況解消せず、人件費は高止まりが続く見込み</li> <li>資材価格は急騰が一段落、落ち着きつつある</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客との交渉力アップにより価格転嫁を推進</li> <li>協力会社と良好な関係を築くことで、継続的・長期的な取引を行う一方で、コストアップを抑制</li> </ul> |

## 1都3県 世帯数の見通し



出所) 人口問題研究所推計 ※は東京都推計

## 東京都 世帯主が75歳以上の世帯数予測 (単独・夫婦のみの世帯)



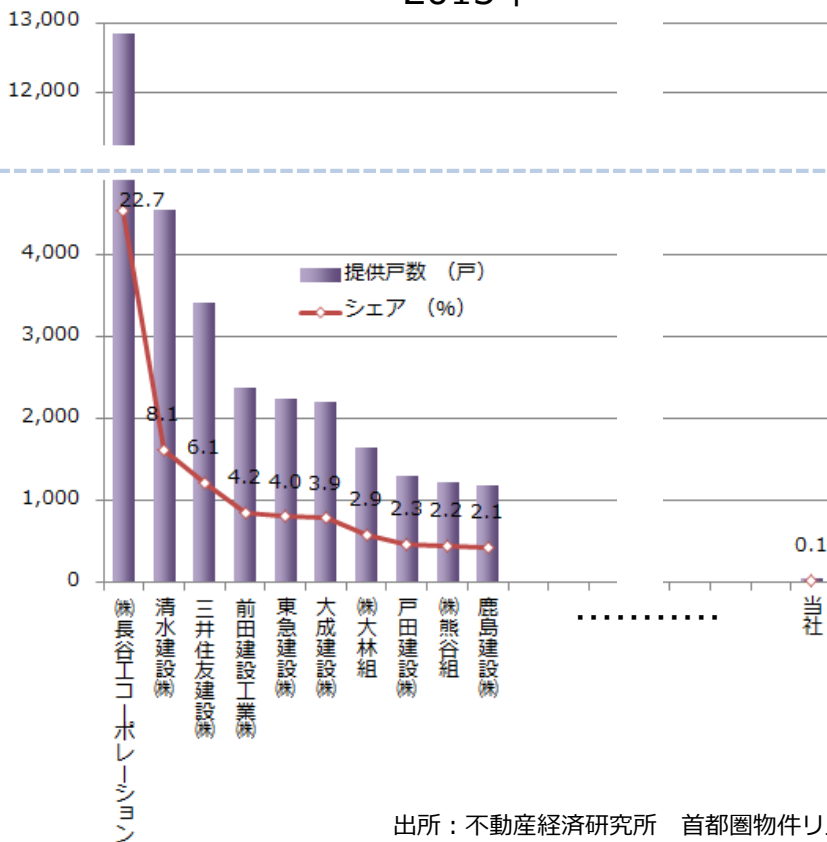
出所) 東京都推計

## 首都圏(1都3県)のマンション分譲におけるシェアの状況

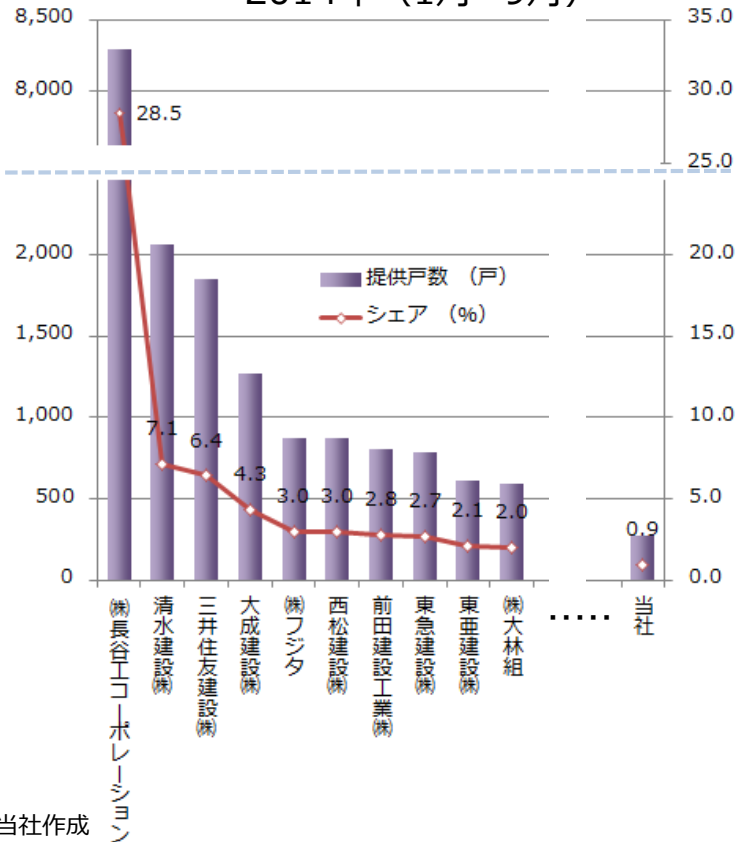
- 首都圏では、トップの(株)長谷工コーポレーションがシェアを拡大
- 大手ゼネコンは非住宅分野に経営資源をシフトし、マンション建設の受注抑制傾向
- 当社は2013年98位から2014年23位にランクアップ → **巨大な市場故に、増進の余地は充分にある**

## 首都圏(1都3県)分譲マンション施工実績ランキング

2013年



2014年 (1月~9月)



出所：不動産経済研究所 首都圏物件リストをもとに当社作成

「造注方式」強化等、得意とする事業領域を拡大すると共に  
「コスト低減策」による収益性の向上を図る

## 造注方式 を推進

- デベロッパーが**選定する**競争入札から、デベロッパーと**交渉可能**となる造注方式を更に推進
- 不動産取得・販売のノウハウを活かして用地確保に努める



## 選別受注による 収益性向上

- 創業当初は、業務量確保を優先し低採算案件も受注する
- 取引先の増加にともない**選別受注**が増加。**個別受注採算は向上**



## 継続的なコスト 低減活動

- **スケールメリット**による**資材調達コストの低減**
- 仕様の標準化、施工工程の標準化による効率化と**品質の均一化**を推進

## 特化戦略を 堅持

- ①1都3県、②中規模、③ファミリー向けを軸にした姿勢を崩さず  
この領域において確固たる地位を築く

## 多くの建設会社が非住宅分野へシフト…残存者利益を享受

大手ゼネコン

中長期的に公共工事や非住宅民間需要が活況。これらに比べ得意分野でないマンション建設の受注は抑制している

マンション  
最大手H社

多くのゼネコンが非住宅案件にシフトしている状況であるため、シェアが拡大し、存在感が一層増している

当社

中規模物件は多くのゼネコンには低採算となるが、当社はこの分野のノウハウがあるためしっかり利益を確保する

## 顧客基盤拡充

- 特定の取引先に依存しない「全方位営業」により新規顧客開拓  
→ **新規顧客の開拓が、受注・売上増に直結**



## 新規領域 への挑戦

- あくまで当社の優位性がある、従前の事業領域を伸ばす
- 周辺ビジネスへの進出等を検討する

