

2016年10月期 第2四半期決算説明資料

ファースト住建株式会社

(東京証券取引所第一部：8917)

2016年6月2日



注：当資料に記載された内容は、2016年6月2日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の数値はその正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、投資家の皆様ご自身がなされるよう、お願い致します。



1. 2016年10月期 第2四半期 決算概要

2. 今後の事業展開

3. 業績見通し

(参考)経営の基本方針





1. 2016年10月期 第2四半期 決算概要



1.1 第2四半期決算のポイント

【P/L】

◆ 売上高 = 196億79百万円（前年同期比 $\Delta 12.1\%$ ）

- ▶ 主力の戸建分譲で、販売用不動産在庫が減少していた影響から販売棟数は前年同期より $\Delta 16.4\%$ 減少。

＜販売棟数実績＞

《戸建分譲》前年同期：891棟 → 当四半期：745棟（ $\Delta 16.4\%$ ）

◆ 経常利益 = 19億27百万円（前年同期比 $+25.2\%$ ）

- ▶ 厳選した分譲用地仕入による利益率の改善傾向は、当四半期でも継続。前年同期に比べて利益率が大幅に改善したことで、 $+25.2\%$ の増益を達成。

《粗利益率》前年同期：13.9% → 当四半期：17.7%（ $+3.8\text{pt}$ ）

《経常利益率》前年同期：6.9% → 当四半期：9.8%（ $+2.9\text{pt}$ ）

【B/S】

◆ たな卸資産

- ▶ 今後の販売棟数拡大に向けて分譲用地仕入を活性化。仕掛在庫が増加。

＜たな卸資産 内訳＞

《完成在庫》前期末：7,992百万円 → 当四半期末：5,998百万円（ $\Delta 24.9\%$ ）

《仕掛在庫》前期末：6,164百万円 → 当四半期末：10,876百万円（ $+76.5\%$ ）

※ 完成在庫＝販売用不動産、仕掛在庫＝仕掛販売用不動産＋未成工事支出金

1.2 決算サマリー

(単位:百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2015/4 2Q累計	2015/11 ~2016/1 (1Q)	2016/2 ~2016/4 (2Q)	2016/4 2Q累計	前年同期比 増減率	期初予想		
						2Q予想値(予想比)		
売上高	22,396	8,473	11,206	19,679	△12.1%	20,200	(△2.6%)	
戸建事業 マンション事業 特建事業 その他	戸建分譲	21,776	8,249	10,841	19,091	△12.3%	—	—
	請負・その他	511	153	298	452	△11.6%	—	—
	マンション事業	106	58	64	123	+15.6%	—	—
	特建事業	—	10	—	10	—	—	—
	その他	2	1	1	2	+13.2%	—	—
売上総利益	3,113	1,454	2,025	3,479	+11.8%	—	—	
販管費	1,534	712	801	1,514	△1.3%	—	—	
営業利益	1,578	742	1,223	1,965	+24.5%	1,750	(+12.3%)	
経常利益	1,539	727	1,199	1,927	+25.2%	1,700	(+13.4%)	
税引前純利益	1,557	727	1,199	1,927	+23.8%	—	—	
当期純利益	989	482	798	1,281	+29.5%	1,150	(+11.4%)	
1株当たり当期純利益	71.37円	34.76円	57.61円	92.37円	+29.4%	82.92円	(+11.4%)	
利益率	売上総利益率	13.9%	17.2%	18.1%	17.7%	+3.8pt	—	—
	経常利益率	6.9%	8.6%	10.7%	9.8%	+2.9pt	8.4%	(+1.4pt)
販売棟数	戸建分譲	891棟	320棟	425棟	745棟	△16.4%	770棟	(△3.2%)
	請負工事	37棟	12棟	22棟	34棟	△8.1%	—	(—)
	マンション分譲 リノベーション 特建事業	— — —	— — 1件	— — —	— — 1件	—	—	(—)

1.3 粗利益の状況

粗利益の状況（商品種類別）

（単位：百万円、％）

		2015/4期	2016/4期	増減額	（増減率）
戸建分譲	売上高	21,776	19,091	△2,684	（△12.3%）
	売上総利益	2,885	3,266	+380	（+13.2%）
	粗利益率	13.3%	17.1%	+3.8pt	
請負工事	売上高	417	379	△38	（△9.1%）
	売上総利益	98	92	△6	（△6.6%）
	粗利益率	23.6%	24.3%	+0.7pt	
マンション分譲・リノベーション	売上高	—	—	—	（—）
	売上総利益	—	—	—	（—）
	粗利益率	—	—	—	
不動産賃貸	売上高	108	125	+16	（+15.6%）
	売上総利益	34	45	+10	（+31.9%）
	粗利益率	31.7%	36.2%	+4.5pt	
特建事業	売上高	—	10	+10	（—）
	売上総利益	—	3	+3	（—）
	粗利益率	—	30.2%	—	
その他	売上高	94	73	△21	（△22.5%）
	売上総利益	94	73	△21	（△22.5%）
	粗利益率	100.0%	100.0%	—	
合計	売上高	22,396	19,679	△2,716	（△12.1%）
	売上総利益	3,113	3,479	+366	（+11.8%）
	粗利益率	13.9%	17.7%	+3.8pt	

- ◆ 主力の戸建分譲では、粗利益率が前年同期に比べて+3.8pt 改善した。
- ◆ その他の主な内容は、保険代行手数料、表示登記の紹介手数料等の手数料収入であり、主に分譲実績に付随して発生。

1.4 販売の状況（棟数）

戸建分譲の地域別販売実績（棟数）

（注：単位は棟、％）

		2015/4	2016/4	売上高構成比	前年同期比 増減率
関東	埼玉県	25	35	4.7%	+40.0%
	千葉県	43	35	4.7%	△18.6%
	東京都	2	—	—	△100.0%
	（関東計）	70	70	9.4%	±0%
東海	愛知県	107	84	11.3%	△21.5%
近畿	滋賀県	29	29	3.9%	±0%
	京都府	37	48	6.5%	+29.7%
	大阪府	188	156	20.9%	△17.0%
	兵庫県	260	204	27.4%	△21.5%
	奈良県	107	79	10.6%	△26.2%
	（近畿計）	621	516	69.3%	△16.9%
中国	広島県	51	41	5.5%	△19.6%
	山口県	—	1	0.1%	—
	（中国計）	51	42	5.6%	△17.6%
九州	福岡県	42	33	4.4%	△21.4%
合計		891	745	100.0%	△16.4%

- ◆ 期初に想定した2Q累計販売棟数 770棟に対しては 25棟下回ったが、概ね計画通りの進捗状況。
- ◆ 関東の販売棟数は横ばいとなったものの、構成割合では前年同期の 7.8%に比べて 1.6pt上昇。

1.5 販売の状況（金額）

戸建分譲の地域別販売実績（金額）

（注：単位は百万円、%）

		2015/4	2016/4	売上高構成比	前年同期比 増減率
関東	埼玉県	717	1,159	6.1%	+61.5%
	千葉県	1,068	938	4.9%	△12.2%
	東京都	80	—	—	△100.0%
	（関東計）	1,866	2,097	11.0%	+12.4%
東海	愛知県	2,836	2,217	11.6%	△21.8%
近畿	滋賀県	567	673	3.5%	+18.7%
	京都府	907	1,230	6.4%	+35.5%
	大阪府	4,975	4,255	22.3%	△14.5%
	兵庫県	5,994	4,963	26.0%	△17.2%
	奈良県	2,362	1,714	9.0%	△27.4%
（近畿計）	14,807	12,837	67.2%	△13.3%	
中国	広島県	1,238	1,082	5.7%	△12.6%
	山口県	—	24	0.1%	—
	（中国計）	1,238	1,107	5.8%	△10.6%
九州	福岡県	1,027	831	4.4%	△19.1%
合計		21,776	19,091	100.0%	△12.3%

◆ 販売棟数の減少に伴い、売上高ベースでも前年同期比 12.3%の減少。

1.6 販売の状況（単価） - 1

戸建分譲の地域別販売実績（単価）

（注：単位は万円、%）

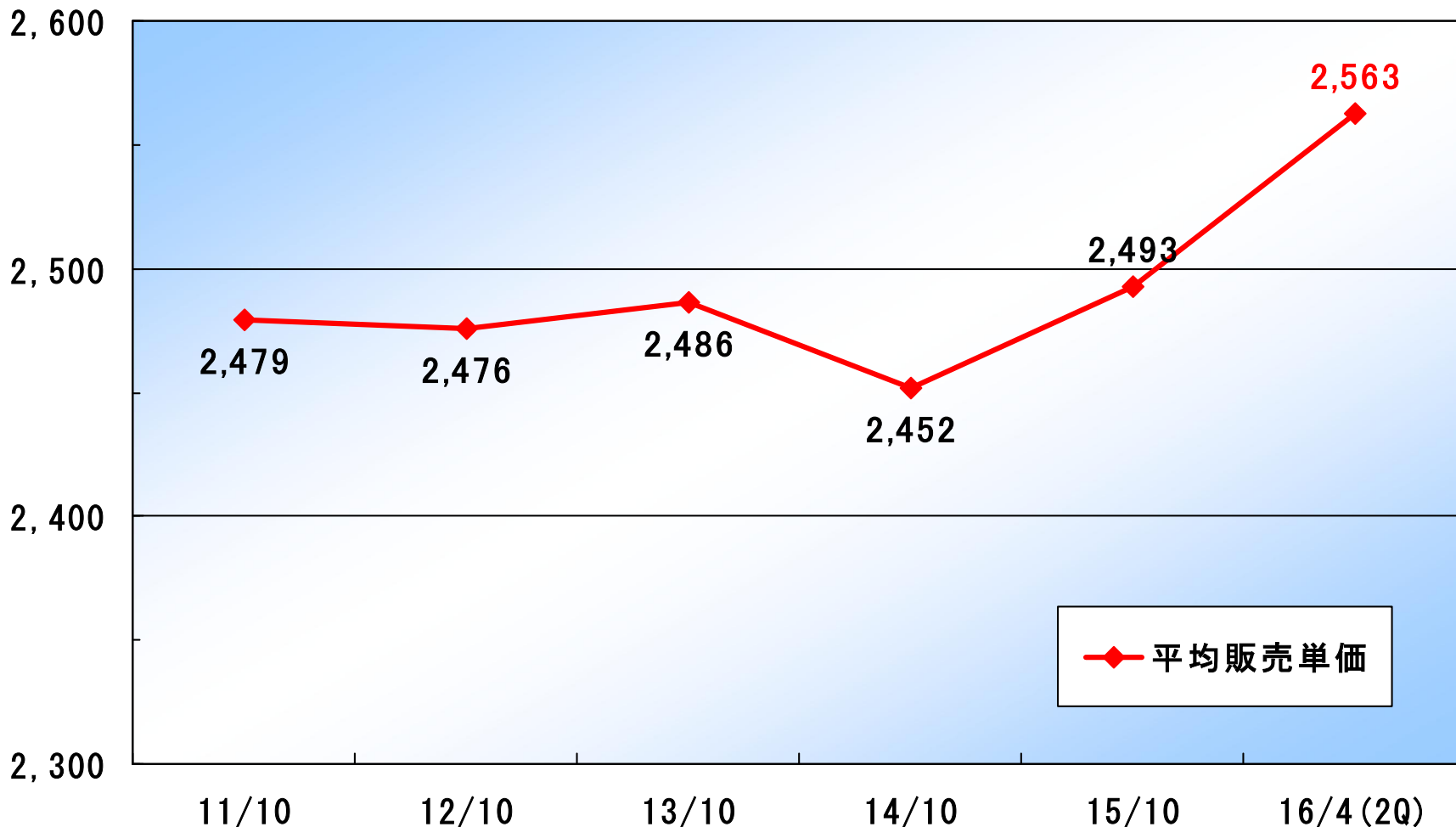
		2015/4	2016/4	対平均比	前年同期比 騰落率
関東	埼玉県	2,872	3,314	129.3%	+15.4%
	千葉県	2,484	2,680	104.6%	+7.9%
	東京都	4,020	—	—	—
	（関東計）	2,666	2,997	116.9%	+12.4%
東海	愛知県	2,651	2,640	103.0%	△0.4%
近畿	滋賀県	1,957	2,323	90.6%	+18.7%
	京都府	2,454	2,563	100.0%	+4.5%
	大阪府	2,647	2,728	106.4%	+3.1%
	兵庫県	2,306	2,433	94.9%	+5.5%
	奈良県	2,208	2,171	84.7%	△1.7%
（近畿計）	2,385	2,488	97.1%	+4.3%	
中国	広島県	2,428	2,641	103.1%	+8.8%
	山口県	—	2,456	95.8%	—
	（中国計）	2,428	2,637	102.9%	+8.6%
九州	福岡県	2,445	2,518	98.3%	+3.0%
全体		2,444	2,563	100.0%	+4.9%

- ◆ 販売単価は、地価の高い関東の構成割合増加や、仕入の厳選・商品力の強化などによる効果によって、前年同期に比べて全体で 4.9%上昇した。

1.7 販売の状況（単価） - 2

戸建分譲の平均販売単価の推移

(単位:万円)



1.8 販売の状況（請負・マンション）

その他の販売実績（2016/4実績）

（注：単位は百万円、%）

	2015/4 売上高	2016/4 売上高	売上高 構成比	前年同期比 増減率
請負工事	417	379	1.9%	△9.1%
マンション分譲	—	—	—	—
不動産賃貸	108	125	0.6%	+15.6%
特建事業	—	10	0.1%	—
その他	94	73	0.4%	△22.5%
合計	620	588	3.0%	△5.2%

- ◆ 請負工事の販売棟数は、前年同期 37棟、当四半期 34棟（前年同期比 △8.1%）。
- ◆ マンション分譲の新規案件は、現時点ではなし。
- ◆ 不動産賃貸では、主に、前期中にフリーレント期間を満了した賃貸物件(エイジフリーハウス尼崎南武庫之荘)と当四半期中に完成した賃貸マンション2物件が売上高の増加に寄与。
- ◆ 特建事業の実績は、リフォーム工事1件によるもの。

1.9 主な貸借対照表の増減

(注:単位は百万円、%。百万円未満は切捨て表示)

<資産>	15/10	16/4	増減	<負債・純資産>	15/10	16/4	増減
流動資産	32,780	35,359	+2,578	負債合計	14,173	15,952	+1,778
現金及び預金	18,199	18,069	△129	支払手形・工事未払金	5,136	5,060	△75
販売用不動産	7,992	5,998	△1,994	短期有利子負債	6,035	7,981	+1,946
仕掛販売用不動産	4,979	9,084	+4,105	長期有利子負債	1,066	1,250	+184
未成工事支出金	1,184	1,792	+607	(有利子負債比率)	(18.7%)	(22.6%)	(+3.9pt)
固定資産	5,242	5,444	+202	純資産合計	23,849	24,851	+1,001
有形固定資産	4,850	5,057	+206	(自己資本比率)	(62.7%)	(60.9%)	(△1.8pt)
資産合計	38,023	40,803	+2,780	負債・純資産合計	38,023	40,803	+2,780

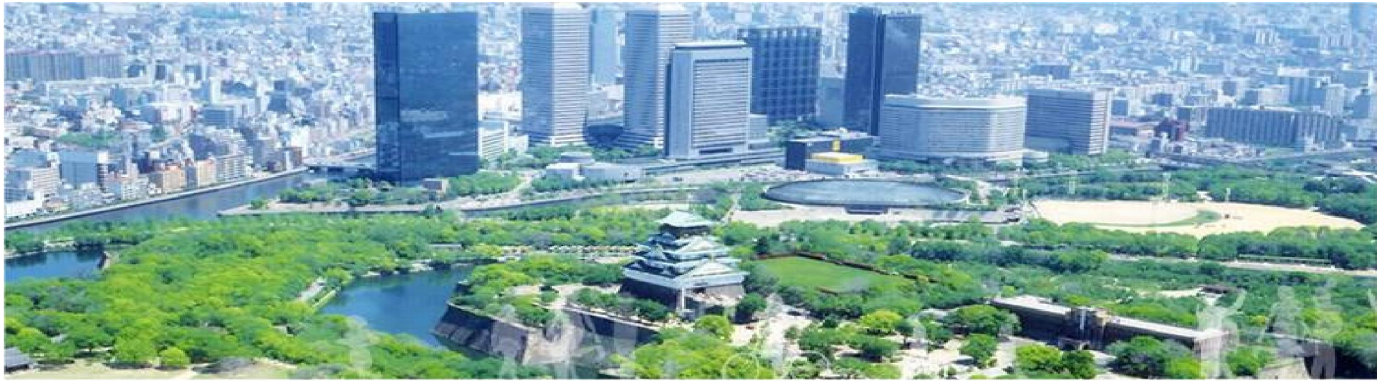
- ◆ 棚卸資産の状況：完成在庫は引き続き抑制。一方、仕掛在庫は新規分譲用地の仕入を強化していることで、大幅に増加。
 <在庫棟数> ▶ 完成在庫：戸建 282棟（前期末 370棟）、マンション 一戸（前期末 一戸）、請負工事 一棟（前期末 一棟）
 ▶ 仕掛在庫：戸建 1,113棟（前期末 809棟）、マンション 一戸（前期末 一戸）、請負工事 21棟（前期末 17棟）
- ◆ 有形固定資産の増加は、主に当四半期中に完成した賃貸マンションの建築（2件 取得価額 295百万円）によるもの。

1.10 キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2015/4	2016/4
営業活動による キャッシュ・フロー	3,139	△1,715
投資活動による キャッシュ・フロー	△570	△281
財務活動による キャッシュ・フロー	△714	1,867
現金及び現金同等物の 増減額	1,854	△129
現金及び現金同等物の 期末残高	12,786	16,019

- ◆ 営業キャッシュ・フローの主な内訳は、税引前当期純利益 1,927百万円、棚卸資産の増加 △2,717百万円、未払又は未収消費税等の増減 △219百万円、法人税等の支払 △751百万円。
- ◆ 投資キャッシュ・フローの主な内訳は、有形固定資産の取得△280百万円。
- ◆ 財務キャッシュ・フローの主な内訳は、短期借入金の純増加 1,935百万円、長期借入れ 227百万円、配当金の支払 △263百万円。



2. 今後の事業展開



2.1 事業環境の現状と見通し

◆ 経済環境

海外経済の減速感や世界情勢に対する不安から円高へ推移。
企業業績への影響が懸念され、株価が下落するなど景気は踊り場の局面に。

◆ 不動産相場

利便性の高い大都市やその周辺部では地価上昇傾向が広がりつつあるが、
郊外地域など、まだ地価が低下している地域は多く二極化が進む。

◆ 金利動向

更なる金融緩和策としてマイナス金利が導入されており、
住宅ローン金利は、引続き超低水準で推移している。

◆ 住宅需要

現在の金利水準や不動産相場から買い時感の高いものの、
景気の先行きへの不安や様子見姿勢から、依然として慎重な動き。

◆ 施工体制・建築コストの動向

現在の施工体制は正常化しているが、構造的な建設労働者不足の問題は
解消されておらず、消費税の増税時など今後の市場環境の変化には、
早期の対応が必要。

お客様に選んでいただける住宅造りへのこだわりを更に強め、将来の事業拡大と収益基盤の強化に取り組み、業績向上を目指す。

戸建分譲

- ◆ 分譲用地の厳選した仕入の継続
- ◆ 分譲用地仕入棟数の増加
- ◆ 商品力の強化、差別化
- ◆ 新規支店開設に向けた人材育成

請負工事(注文住宅)

- ◆ 規格型注文住宅を中心とした営業強化
- ◆ 多様なニーズへの対応

マンション事業・その他

- ◆ 賃貸収益の拡大
- ◆ 新たな事業分野への参入
- ◆ ワンストップサービスの充実

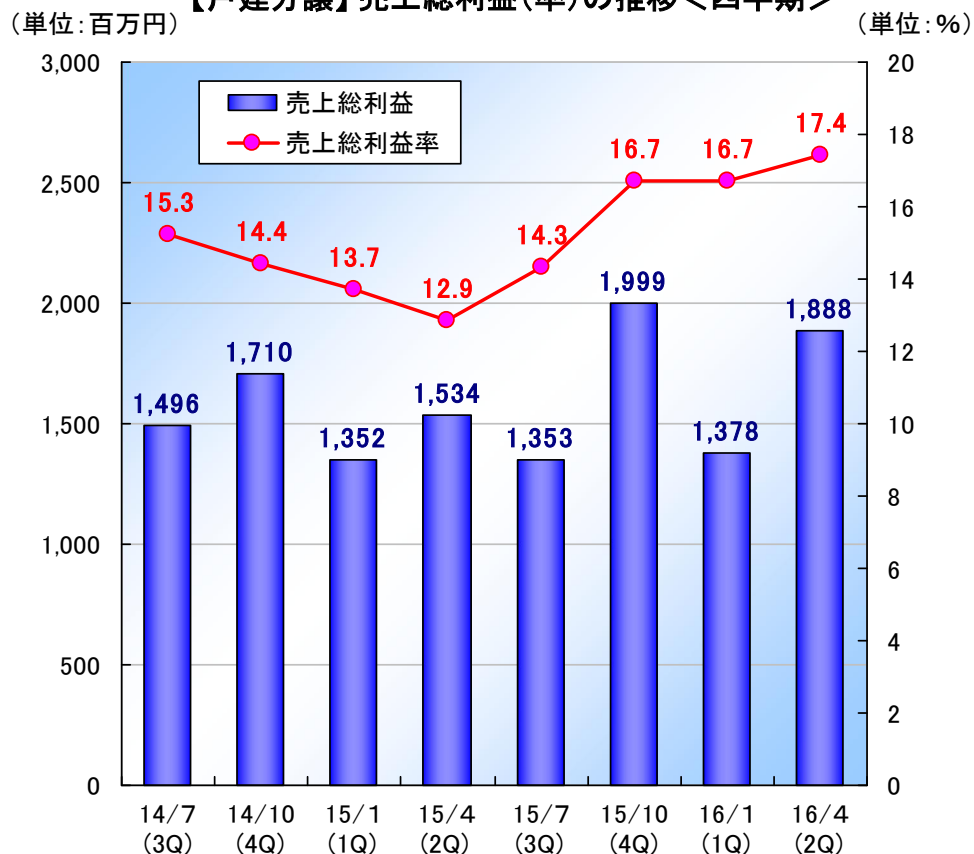
2.3 各取組の進捗状況・成果-1

戸建分譲

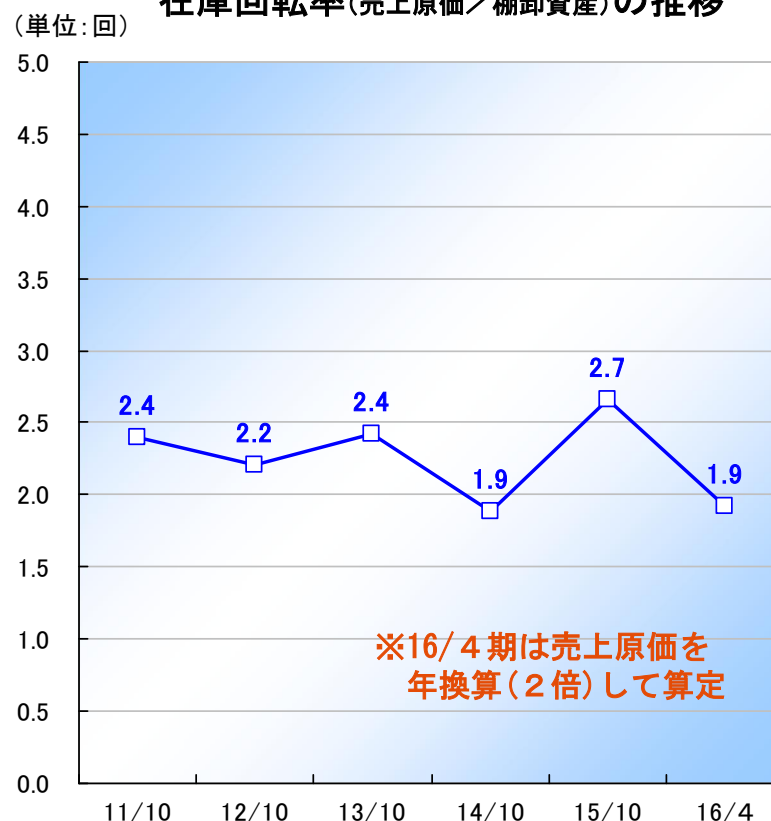
◆厳選した分譲用地の仕入の継続

- 2015年10月期第3四半期以降、収益性が徐々に回復。
当第2四半期でも粗利益率は高水準を維持。
- 在庫回転率の低下は、売上高の減少と仕掛在庫の増加が要因。
下半期には仕掛在庫を売上につなげ、在庫回転率の向上を目指す。

【戸建分譲】売上総利益(率)の推移<四半期>



在庫回転率(売上原価/棚卸資産)の推移

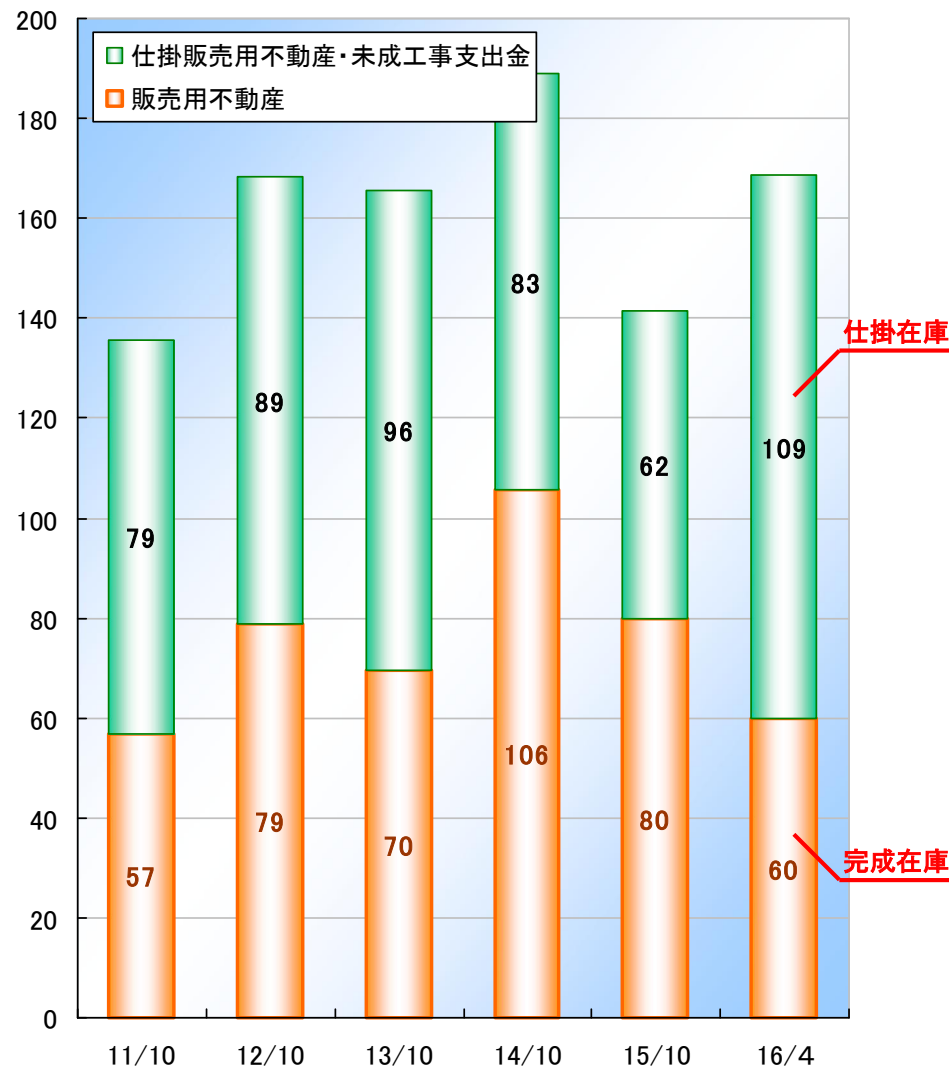


戸建分譲

◆分譲用地仕入棟数の増加

- ◆ 期首時点(2015年10月期末)からの在庫棟数が少なかったことが、販売棟数の減少要因の1つ。
 - ⇒ 今後の販売棟数拡大のためには在庫の拡充が重要課題。
- 2015年9月から実施している支社・エリア体制により、分譲用地仕入が活性化。
 - * 支社・エリア体制：
 - ▶ 各営業拠点間の連携強化
 - ▶ 仕入決裁権限の一部を支社長に委譲
- 当第2四半期には、新規の分譲用地仕入が増加
 - ⇒ 仕掛在庫に係る棚卸資産残高は前期末より47億円増加 (+76.5%)

(単位:億円) 棚卸資産残高の推移



戸建分譲

◆商品力の強化、差別化

- ブランディングの強化 ⇒ プラン毎にシリーズ名を設定
- グレードアッププラン(新シリーズ名 : First-rate Garden) や セットプラン(一部設備・仕様のグレードアップ)の活用
 - ▶ セットプラン採用率 : 約40%
- 建物デザインや仕様のリニューアルを検討
 - ▶ 協力業者を交えた検討チームを編成。一層の差別化を図る。

《戸建分譲》新シリーズ名



Asta Garden :
和室を含む4LDKの
標準的なプラン



Creaso Garden :
狭小地にも対応できる
2階建て3LDKプラン



Brid Garden :
全室を洋室にした
4LDKプラン



First-rate Garden :
デザインや仕様にこだわった
グレードアッププラン

2.6 各取組の進捗状況・成果-4

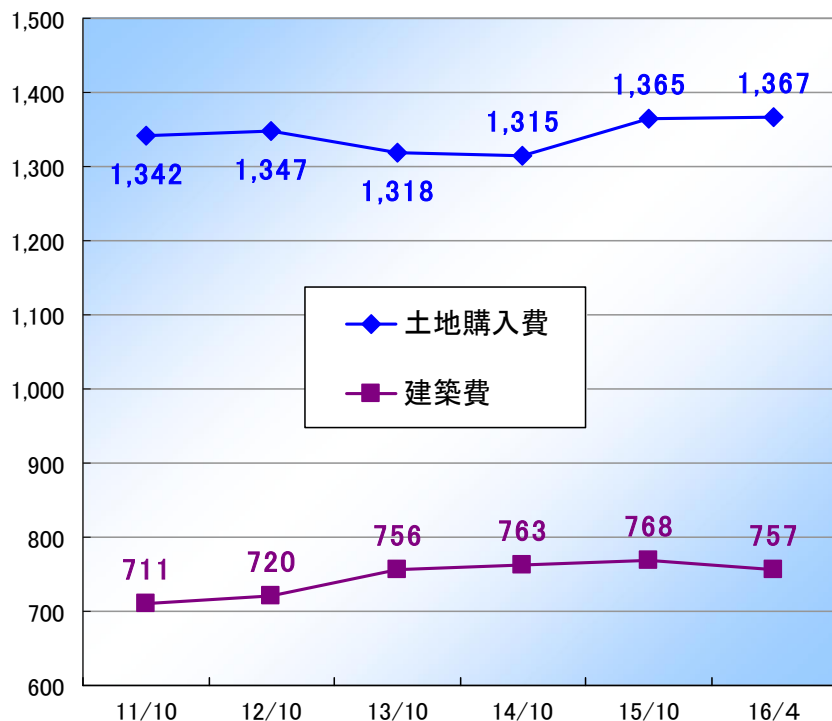
戸建分譲

◆土地購入費・建築費の状況

- 土地購入費、建築費ともに、当四半期は概ね横ばいで推移。
→ 一方、販売単価は前期よりも上昇。良好な在庫状況を示す。
- 建築コストの抑制には、協力業者を十分に確保していくことが重要。
分譲用地仕入の強化に継続して取り組み、供給棟数を安定的に増加させていく。

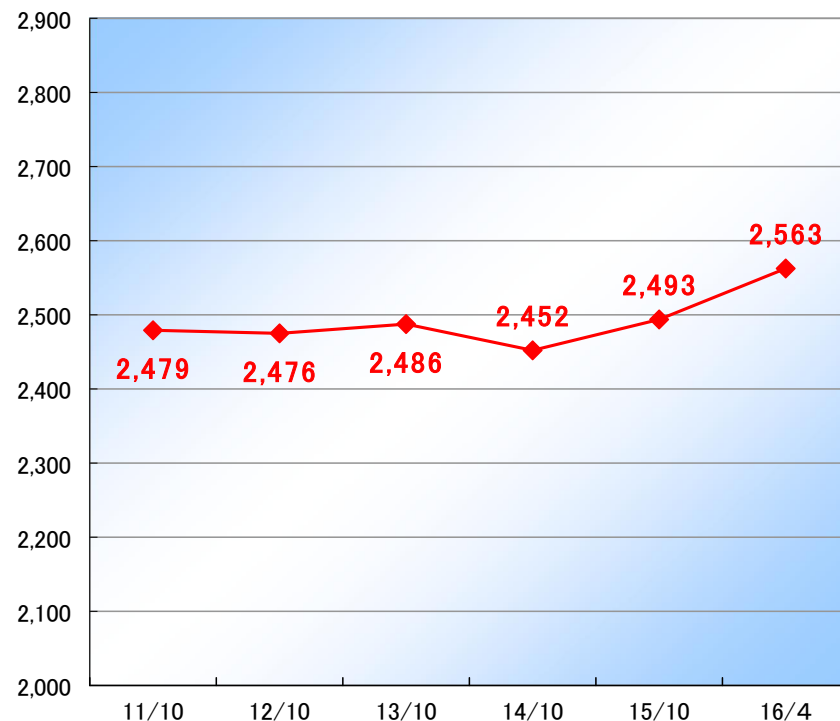
1棟当りの土地購入費・建築費の推移

(単位:万円)



1棟当りの平均販売単価の推移

(単位:万円)



2.7 各取組の進捗状況・成果-5

戸建分譲

◆新規支店開設に向けた人材育成

➤ 2016年1月 枚方支店(大阪府枚方市)の営業を再開(※)

※ 2006/1:新設～2011/11:一時閉鎖

➤ 支社・エリア体制の下、各営業拠点においても人材育成を推進中。



(近畿圏)

兵庫県 : 8 拠点 (本社・尼崎支店含む)

大阪府 : 6 拠点

京都府 : 2 拠点

奈良県 : 1 拠点

(東海圏) 愛知県 : 2 拠点 (2008年12月～)

(中国圏) 広島県 : 2 拠点 (2011年1月～)

(九州圏) 福岡県 : 1 拠点 (2012年2月～)

(関東圏) 千葉県 : 1 拠点 (2012年4月～)

埼玉県 : 1 拠点 (2013年11月～)

合計 : 24 拠点 (※2016年6月2日現在)

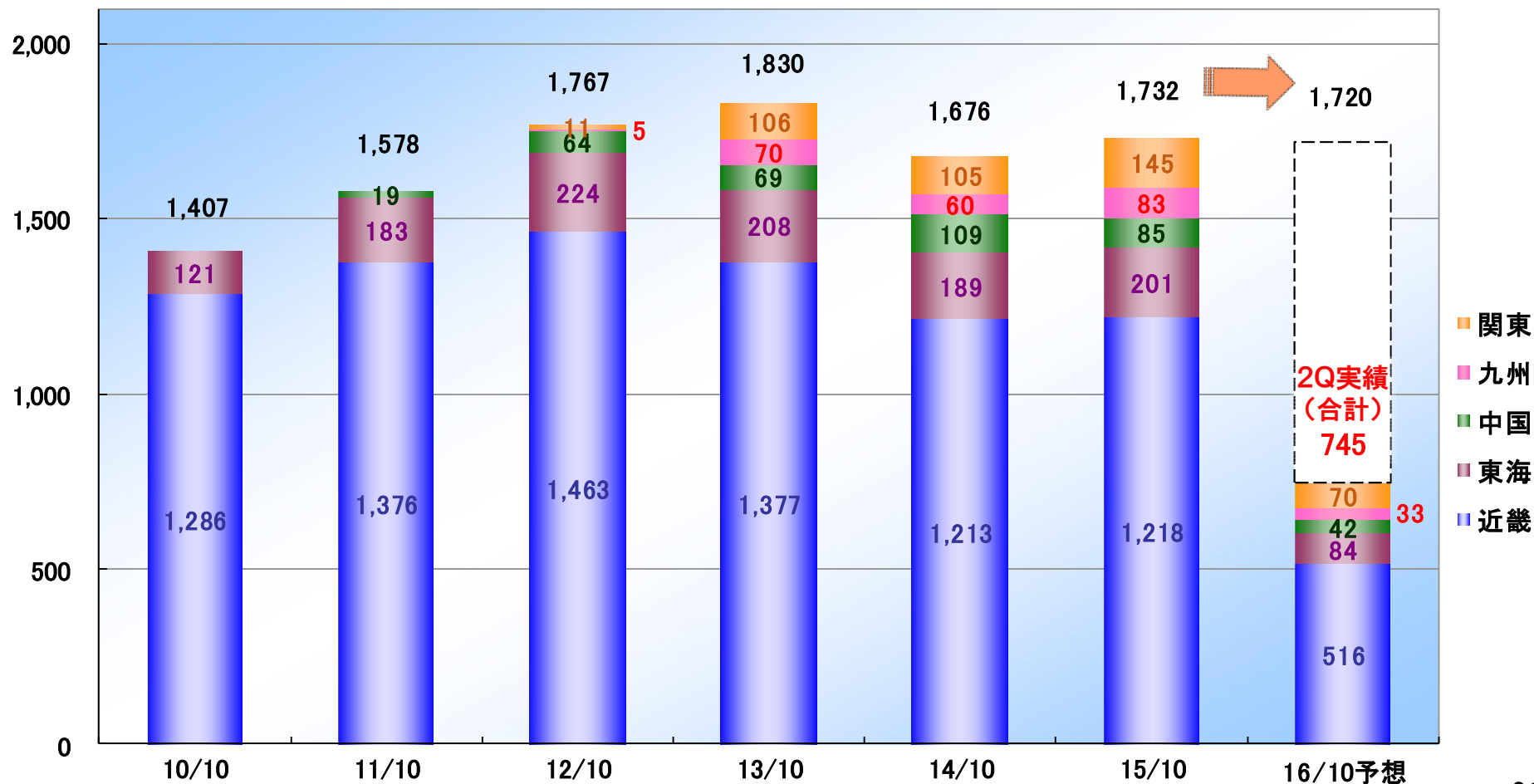
2.8 各取組の進捗状況・成果-6

戸建分譲

2016年10月期 通期戸建住宅販売棟数目標 = 1,720棟

(単位:棟)

戸建分譲の販売棟数推移



2.9 各取組の進捗状況・成果-7

請負工事
(注文住宅)

2016/10期の請負工事販売棟数目標=80棟

- 当四半期の販売(引渡)棟数は34棟と前年同期の37棟を僅かに下回ったものの、契約棟数では、前年同期28棟に対し、当四半期42棟と増加傾向。
- 多様なニーズへの対応
 - ＜規格型+バリアフリータイプ＞ 大阪府枚方市星丘モデルハウス
 - ＜グレードアッププラン＞ 兵庫県加古川市野口町モデルハウス (2015.06完成)
 - ＜エレベーター付3階建て＞ 兵庫県尼崎市西立花町モデルハウス (2015.11完成)

エレベーター付3階建て

尼崎市立花町モデルハウス <2015年11月完成>

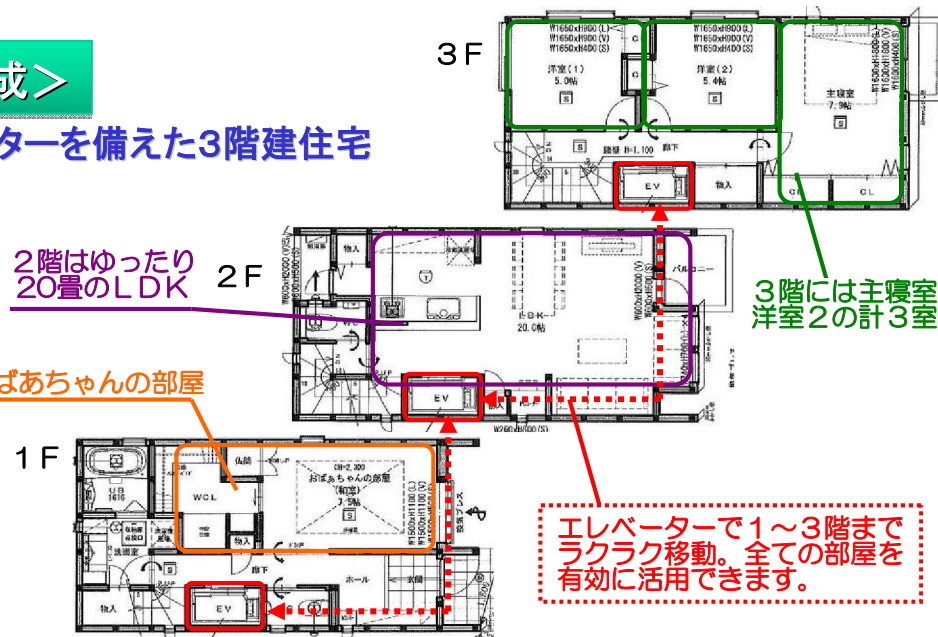
* 都心でおばあちゃんと住む家をテーマに、エレベーターを備えた3階建住宅



LDK



ホームエレベーター



2.10 各取組の進捗状況・成果-8

マンション事業

- 中長期的な戦略の一環として、賃貸収益の拡大を推進中。
 - ⇒ ▶ 世帯数・構成の変化や多様化する住宅需要への対応。
 - ▶ 安定的なキャッシュ・フローを確保し、強固な経営基盤の構築を目指す。
 - 当第2四半期に自社建築中であった2物件が完成（うち1物件は木造集合住宅）。
- 《主な保有物件》
- 中古取得マンション 4物件、自社建築マンション 5物件
 - 自社建築物件(サ高住) 1物件、その他(マンション[戸単位]、駐車場、テナントビル等)

【ファーストエフレスシア姫里】



- 2016年1月完成
- ・ 単身向けマンション
 - ・ 大阪市西淀川区姫里
 - ・ 最寄り駅徒歩3分
 - ・ 8階建て全28戸
 - ・ RC造



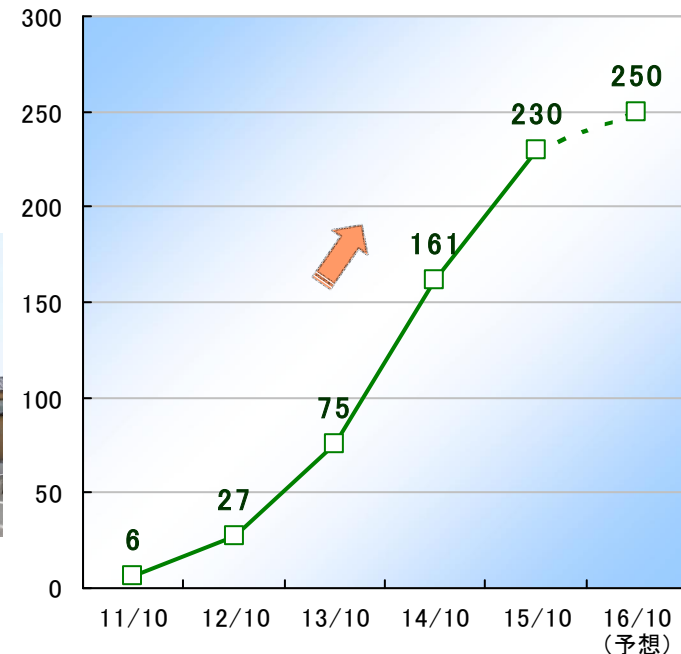
【エフ・メゾン武庫川】

- 2016年3月完成
- ・ 単身者向けマンション
 - ・ 兵庫県西宮市
 - ・ 最寄り駅徒歩3分
 - ・ 3階建て全12戸
 - ・ 木造



不動産賃貸売上高の推移

(単位:百万円)



新たな事業分野への参入

➤ 戸建分譲で培った木造建築のノウハウを活用し、新たな事業分野への進出を開始

◆ 特建事業部（2015年9月設置）

- ・ 木造集合住宅などの建築請負、収益物件の1棟売り、リノベーション、公共事業の受注など、本格的な事業化に向けて活動中。

《当第2四半期の実績》寺院事務所のリフォーム工事

◆ 土地有効活用課（2015年11月新設）

- ・ 提案型の営業活動によって需要を掘り起こし、各種請負工事の受注につなげる。

【木造集合住宅の建築実績】

▶ エイジフリーハウス尼崎南武庫之荘
（サービス付高齢者向け住宅・2014年10月完成）



▶ エフ・メゾン武庫川（単身者向けマンション・2016年3月完成）





3. 業績見通し



3.1 業績見通し

2016年10月期業績予想

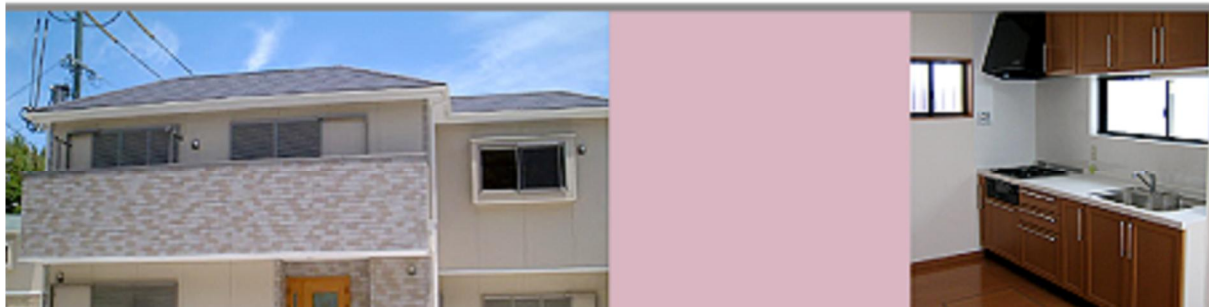
(単位:百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2015/10実績	2016/10予想	前期比増減 (金額、%)	2016/4時点 進捗率
売上高	44,352	45,000	+647 (+1.5%)	43.7%
営業利益(率)	3,584 (8.1%)	4,100 (9.1%)	+515 (+14.4%)	47.9%
経常利益(率)	3,505 (7.9%)	4,000 (8.9%)	+494 (+14.1%)	48.2%
当期純利益(率)	2,237 (5.0%)	2,650 (5.9%)	+412 (+18.4%)	48.3%
1株当り当期純利益	161円37銭	191円09銭	+29円72銭	—
1株当り配当金額	37円	38円	+1円	—

※2015/10実績と2016/10予想のカッコ内は利益率



(参考) 経営の基本方針



当社の企業理念

- 住宅作りにおいて、社会へ貢献する
- より良いものを、より安く、より早く、より安全に提供することで社会へ貢献する
- 人を育て、健全経営を行ない、社会へ貢献する

当社は将来にわたって建売分譲住宅事業に特化し、品質本意の総合ディベロッパーとして

- ① 「地域に根ざした暮らし重視の住まい」
- ② 「街の景観を形成する美しい住まい」
- ③ 「基礎・構造の確かな安心の住まい」
- ④ 「先端技術による居住性の高い住まい」

戸建事業

＜戸建分譲（建売分譲）＞＝当社の主力

▶ 住宅一次取得者層が主なターゲット

（敷地：30坪程度、建延面積：28～29坪程度、間取：4LDK）

▶ 小規模現場、建売方式など、資金効率を重視した
ビジネスモデルを構築

▶ スケールメリットを生かした競争力のある販売価格設定

＜請負工事（注文住宅）＞

▶ 平成23年10月期から、戸建分譲のノウハウを生かした
規格型注文住宅「オーダーキューブシステム」の販売開始。

⇒ ほとんどの費用込みで、997万円（税込）で建築。

マンション事業

<新築マンション>

- ▶ 戸建分譲同様、住宅一次取得者への販売が中心
- ▶ 戸建事業に比べてリスクが大きいいため、市場動向を見ながら慎重に判断

<リノベーション・マンション>

- ▶ 1戸単位で仕入れ、内装を近代的にリニューアルして販売
- ▶ 将来のリノベーション市場拡大に備えてノウハウを蓄積

<賃貸マンション等>

- ▶ 住宅需要の変化に対応し、安定的なキャッシュ・フローの確保と事業基盤の強化を目的に収益物件を保有

その他

<特建事業部>

- ▶ 木造建築のノウハウを活用した木造集合住宅やリフォームなどの工事業務を主管

<土地有効活用課>

- ▶ 土地有効活用の提案型営業を通じた各種請負工事の受注

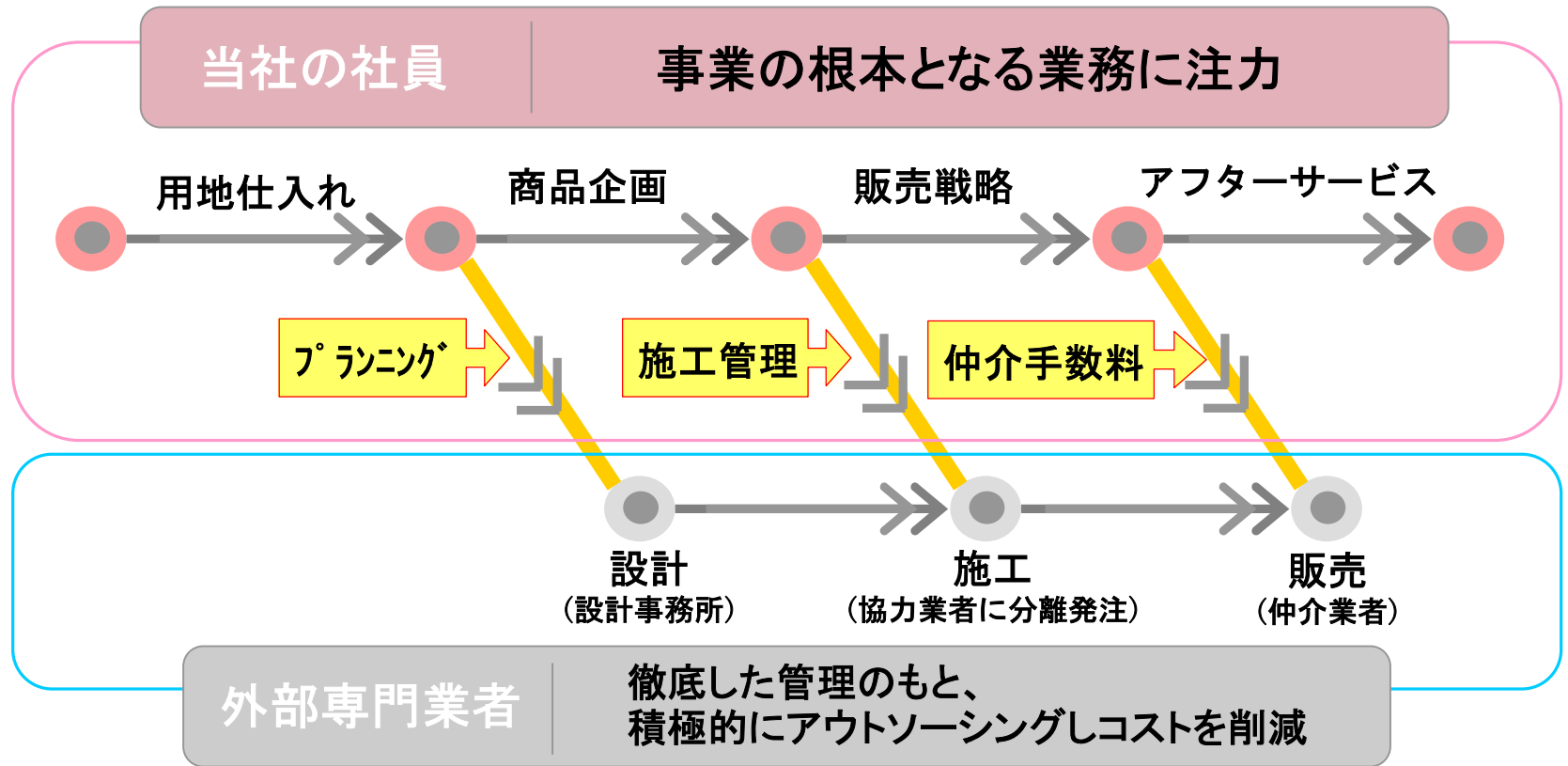
“より良い住宅を、若いファミリー層にもお求めやすい価格で提供”

→ 無駄を省き、コスト削減を徹底することを重視



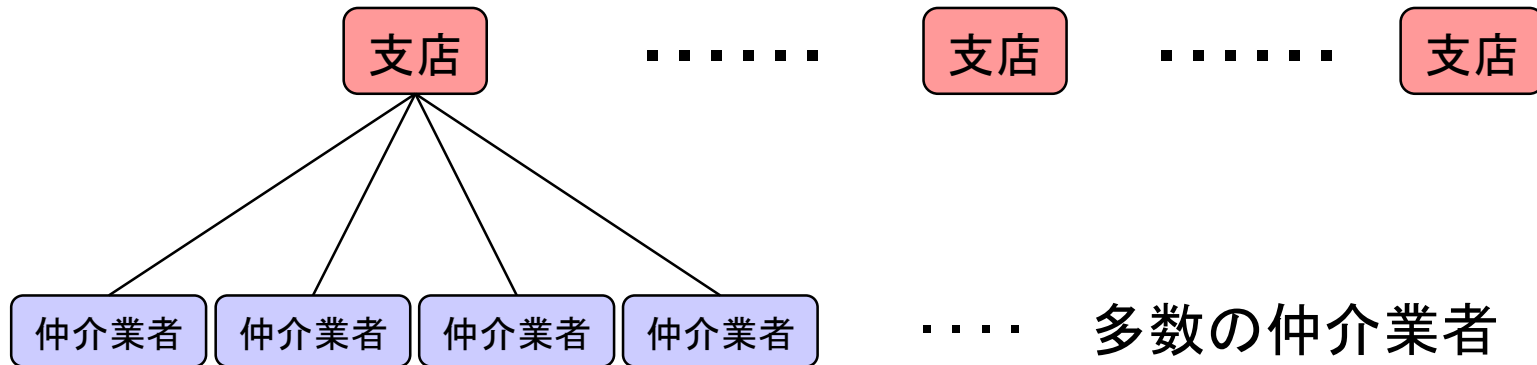
- ◆ アウトソーシングを積極的に活用することで、少数精鋭の効率的な経営体制を構築
- ◆ 地域に密着した営業活動により、顧客ニーズを的確に捉え、また用地情報の収集能力も向上
- ◆ 資金効率を高めることで、収益力と健全性を維持・向上

● 外部への業務委託（アウトソーシング）の活用



- 販売活動や建築工事に外部のリソースを活用することで、人件費や設備投資等を抑制

● 地域に密着した営業活動



- 各地域に展開した支店が、地元仲介業者とのネットワークを構築
- 販売面では仲介業者の幅広いリソースが活用でき、
さらに広告宣伝費が抑制できる
- 土地仕入の面でもネットワークを活用
- 各地域に応じた顧客ニーズを、地元仲介業者から入手できる

● 資金効率を重視し、回転率を高める

【事業サイクル短縮のための戦略】

- 1棟～5棟程度の小規模案件が中心（1現場平均2～3棟）
⇒ 大規模開発に比べ、造成工事や各種許認可等の期間が短く、速やかに建物の着工ができる
- 建売方式とすることで、建物完成（＝売上）までの期間を短縮
- 建物工事は標準工期により管理（2階建ての場合75日）
- 建物完成までに早期成約できるように、魅力ある商品企画と価格設定に注力
- 完成後3ヶ月までに売り切ることを原則



回転率の目標水準 = 年3回転

◎ 当社の強み

- ✓ 高い財務健全性
- ✓ スケールメリットを生かした価格競争力
- ✓ 事業サイクルの短さにより高い回転率と地価変動リスクの低減が可能
- ✓ アウトソーシングを活用した効率経営
- ✓ 地域仲介業者とのネットワークによる情報力

社名 : **ファースト住建株式会社** - First Juken Co., Ltd.-
設立 : 1999年7月 (於 : 兵庫県加古川市)
本社 : 兵庫県尼崎市東難波町五丁目6番9号

代表者	代表取締役社長 中島 雄司
資本金	1,584百万円 (2016年4月末現在)
発行済み株式数	16,901,900株 (2016年4月末現在)
総資産	40,803百万円 (2016年4月末現在)
純資産	24,851百万円 (2016年4月末現在)
売上高	44,352百万円 (2015年10月期)
経常利益	3,505百万円 (2015年10月期)
従業員数	304名 (2016年4月末現在)
事業内容	戸建分譲、請負工事、マンション分譲・賃貸、その他

柔軟な発想による家づくり

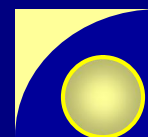


コンピュータや通信技術といった現代文明の進化が私たちの暮らしを彩り、ライフスタイルさえも大きく変えようとしています。

住まいという暮らしの器は、時代とともに、進化しつづけるものといえます。

そしてその変化をいち早く受けとめ、先端の居住性能をどのように構築していくか。

私たちは既製概念にとらわれない柔軟な発想で質の高い暮らしをいつも追求していきます。



ファースト住建株式会社

注：当資料に記載された内容は、2016年6月2日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の数値はその正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、投資家の皆様ご自身がなされるよう、お願い致します。