



平成 28 年 7 月 15 日

各 位

会社名 ファーストコーポレーション株式会社
代表者名 代表取締役社長 中村 利秋
(コード番号 1430 東証マザーズ)
問合せ先 取締役経営企画室長 能宗 啓之
(TEL 03-5347-9103)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、第 6 期事業年度（平成 29 年 5 月期）を初年度とする 3 ヶ年の中期経営計画「Innovation2016」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は、持続的な成長及び企業価値向上のために、機構の整備や人員の拡充を進めるとともに、ガバナンス及びコンプライアンス面の制度構築により、企業体質の強化に取り組んでまいりました。

引続き、積極的な事業推進による業容の拡大を目指し、収益基盤の拡大と収益力の増強を図るために、本中期経営計画を策定いたしました。

本中期経営計画は、当社の中期的な事業運営の指針となるものであり、中期的な事業戦略及び施策等について検討を重ねた内容であります。そして、その成果とする目標を計画数値に反映いたしました。

詳細につきましては、中期経営計画を添付しておりますので、そちらを参照願います。

当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

URL：<http://1st-corp.com/ir/>（掲載：平成28年7月15日 13:30）

以 上



ファーストコーポレーション株式会社

中期経営計画 (2017/5期~2019/5期)

Innovation 2016

2016年7月15日

東京証券取引所マザーズ コード1430

「Innovation2016」説明資料 目次

1. 「Innovation 2016」の策定にあたり	P 3
2. 会社概要	P 4
3. コーポレート スローガン	P 5
4. 「Innovation 2015」の振り返り ①総括	P 6
5. 「Innovation 2015」の振り返り ②業績の推移	P 7
6. 事業環境	P 8
7. 「Innovation 2016」の位置付け	P 9
8. 事業戦略を支える三つの事業ユニット	P 10
9. 中核とする事業戦略	P 11
10. 目標達成のための施策	P 12
11. -(1) 東京圏での地位確立に注力	P 13
-(2) 業容の拡大を支える体制の構築	P 14
-(3) 高収益体質の追求	P 15
12. 経営基盤の強化	P 16
13. 数値目標 ① 損益の推移	P 17
② 粗利の内訳	P 18
③ 業績指標	P 19
14. 定量的な目標	P 20
15. 利益還元方針	P 21
16. おわりに	P 22

1. 「Innovation2016」の策定にあたり

● 中期経営計画「Innovation2016」の策定にあたり

- 当社は2011年6月に、分譲マンション建設に特化したゼネコンとして設立いたしました。
- 『より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する』を社是とし、安全で安心な住宅の供給を目標に活動してまいりました。
- アグレッシブな活動の成果により、2015年3月に東証マザーズへの株式上場を果たすことができました。しかし、これは通過点であり、今後も永続的に安定的な企業活動を目指すため、新たな成長戦略による中期経営計画を策定いたしました。

【創業よりの5年間を振り返って】

- 成熟した事業分野ではありますが、当社はチャレンジャーの精神で、事業に取り組んでまいりました。
- 各業務のプロフェッショナル集団として、スピード経営を標榜し、第5期事業年度は売上高160億円を超える事業規模まで成長いたしました。

【今後の成長と永続的な繁栄を目指して】

- 新3ヶ年計画は、永続的な繁栄、安定的な企業活動を目指すための基盤づくりに主眼をおいております。
- その骨子となる戦略は、従前からの方針を継承し、以下の3点を中核に据えております。
 - 1都3県に於いて、確固たる地位の確立
 - 業容の拡大を支える、人員の確保と教育研修を通じたスキルアップ向上による生産能力の拡大
 - 事業効率化、品質維持による高収益体質の追求

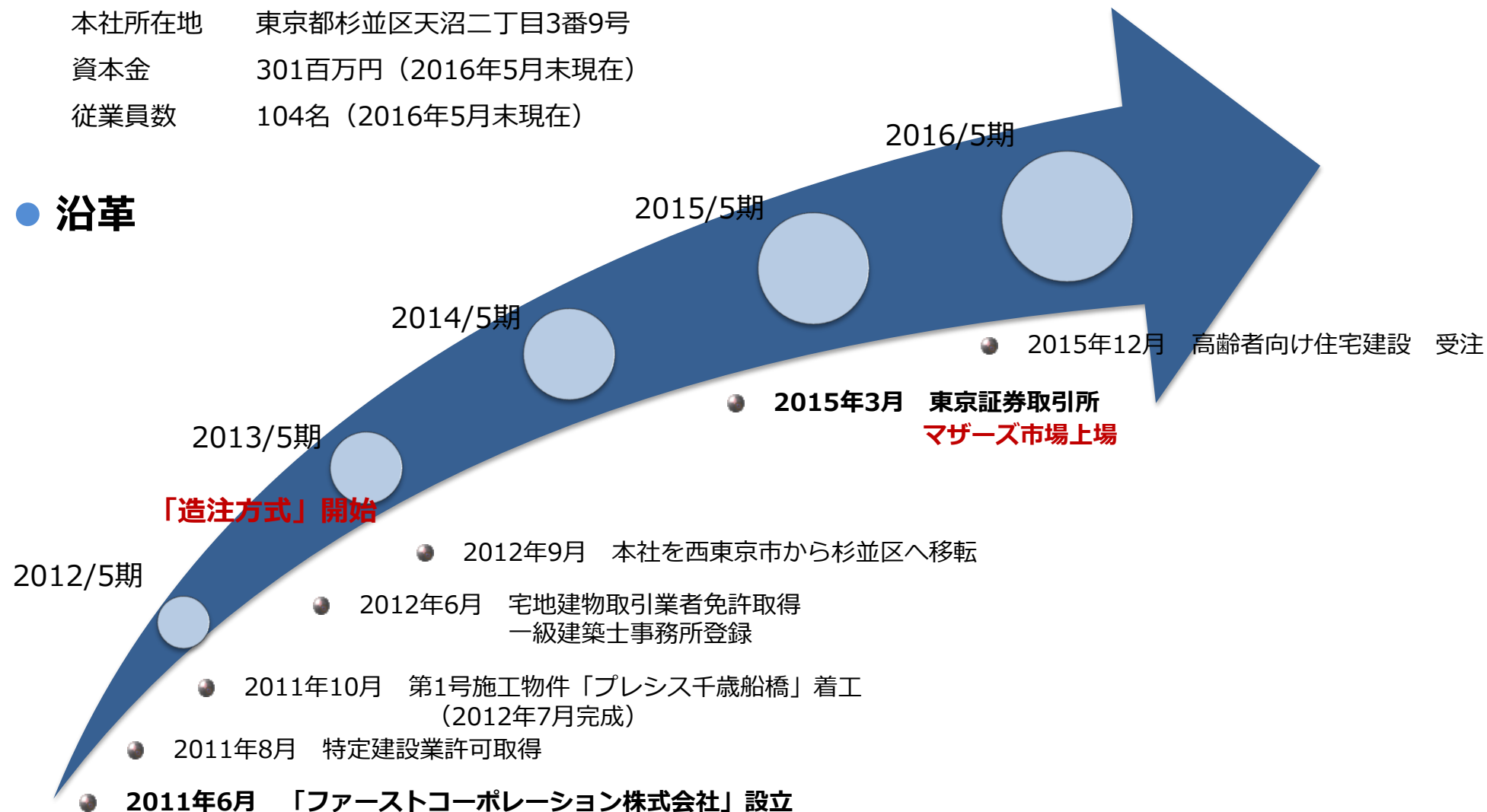
新たな成長戦略の推進により、業容の拡大を進め、より一層の飛躍を目指してまいります。

2. 会社概要

● 会社概要

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
資本金	301百万円（2016年5月末現在）
従業員数	104名（2016年5月末現在）

● 沿革



3. CPスローガン

- 社是

より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する

- 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 ▷

4. 「Innovation 2015」の振り返り …… ①総括

((創業より、アグレッシブに駆け抜けた5年間の軌跡))

内容	実績	今後の方針
①営業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設立以来、顧客は16社に拡大 ■ 各期の受注金額も順調に拡大 ■ 郊外物件のみならず都心物件も増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上、前年比20%増を目標とする受注の積上げ ■ 新規顧客の更なる開拓 ■ 高齢者向け施設への取組み
②開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ 第2期2件の成約に始まり第3期、第4期は各3件の成約実績 ■ 第5期5件の成約に拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンスタントな成約による安定的な収益に貢献 ■ 「造注方式」を切り口にJVビジネスへの参入（プラスαの収益獲得）
③工事施工	<ul style="list-style-type: none"> ■ 施工物件の拡大 ■ 第1期より、延45件の受注 施工実績の評価により伸張 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 年間2,000～3,000戸の施工体制を目指す（2016/5期 551戸） ■ 品質を担保するチェック体制の拡充
④ガバナンス・統制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人員確保による運営体制の構築 ■ 上場会社としてのガバナンス体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 更なるガバナンス・統制面の強化 ■ 魅力ある企業文化の生成

5. Innovation 2015の振り返り・・・②業績の推移

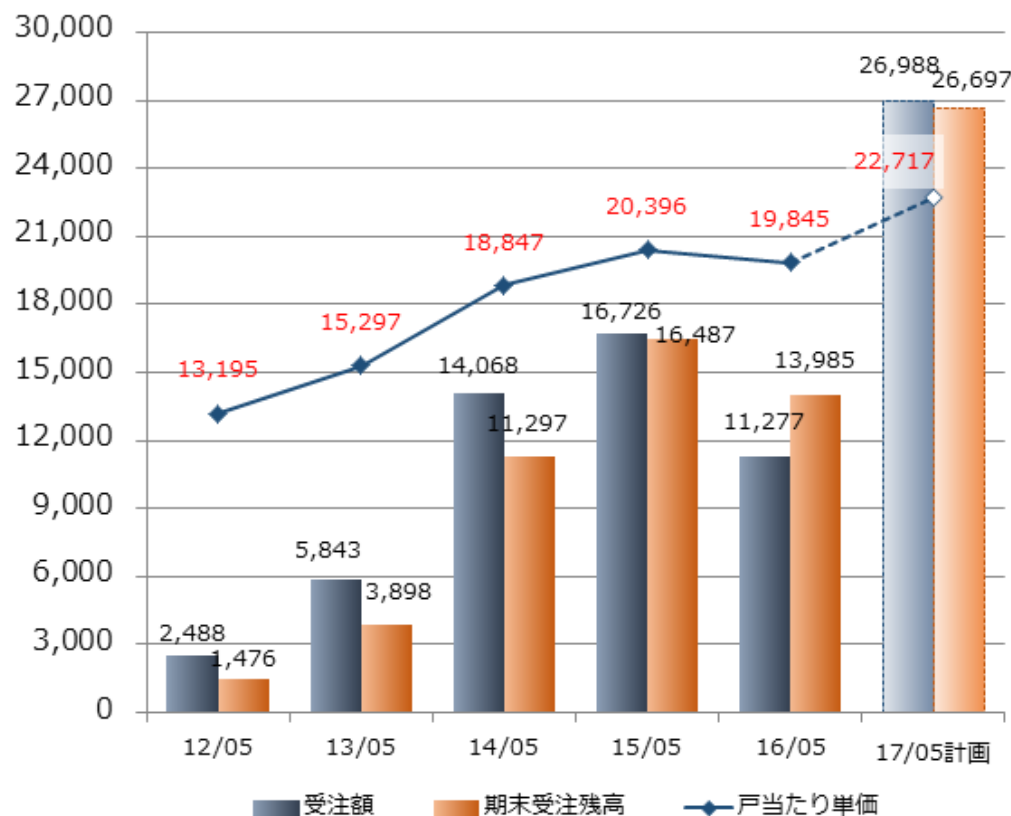
創業以来 4期連続で増収増益を達成

受注額/期末受注残高/戸当たり受注単価

売上高/経常利益

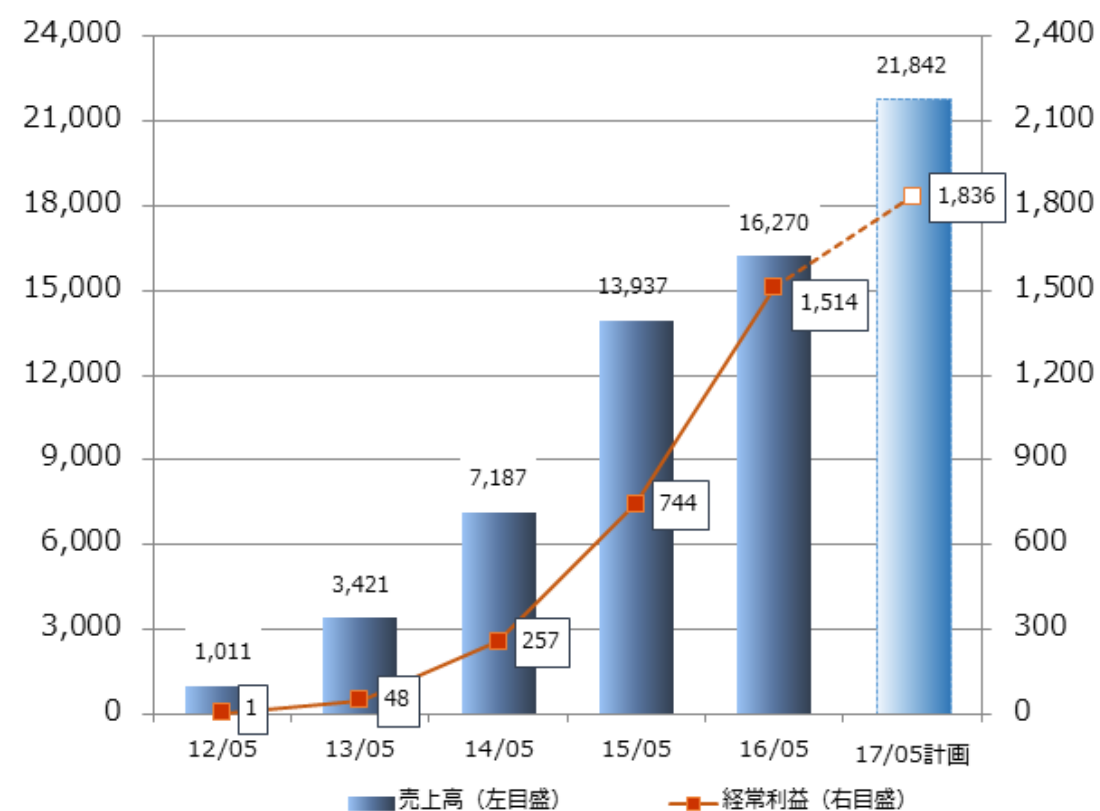
(受注額・期末受注残高：百万円)

(戸当たり単価：千円)



(百万円)

(百万円)



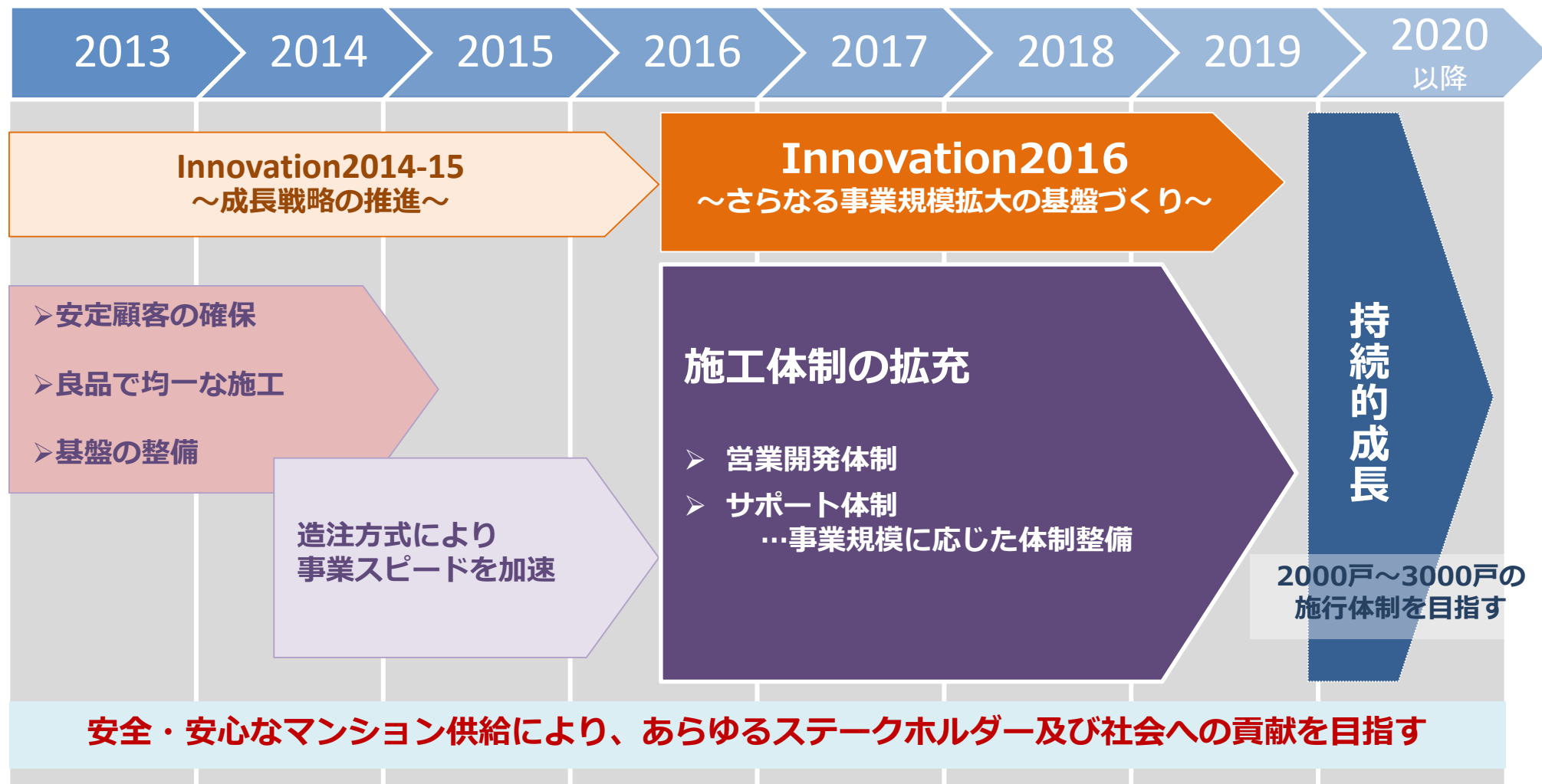
6. 事業環境

日本経済は、政府及び日銀による継続的な経済政策、金融緩和により、企業収益や雇用環境の改善が見られるものの、個人消費の低迷、株価、為替相場の大幅な変動、新興国経済の減速など、先行き不透明な状況で推移。



7. 「Innovation2016」の位置付け

「Innovation2016」では、将来の飛躍を可能とする基盤づくりを目指す



8. 事業戦略を支える三つの事業ユニット

Development & Business Department

安定した受注の確保及び拡大

[開発・営業部隊の増強]

- ノウ・ハウを有する人材の招聘
- プロパー(若手)育成による戦力増強
→ 20名体制への拡大

顧客に必要とされる存在感

Construction Department

堅調で安定した施工の実現

[施工部隊の拡充]

- 量の拡大と共に品質の向上に努める
- 全方位で業務改善に努め、施工品質の確保に努める
→ 200名体制を目指す

顧客の信頼維持

Management Division

機動力のある管理体制の確立

- コンプライアンス・内部統制機能の拡充
- 業務監査等によるインターナルチェック
- 制度・研修により魅力ある企業への変貌

事業運営を強力にサポート

相乗効果による
成果の最大化!

9. 中核とする事業戦略

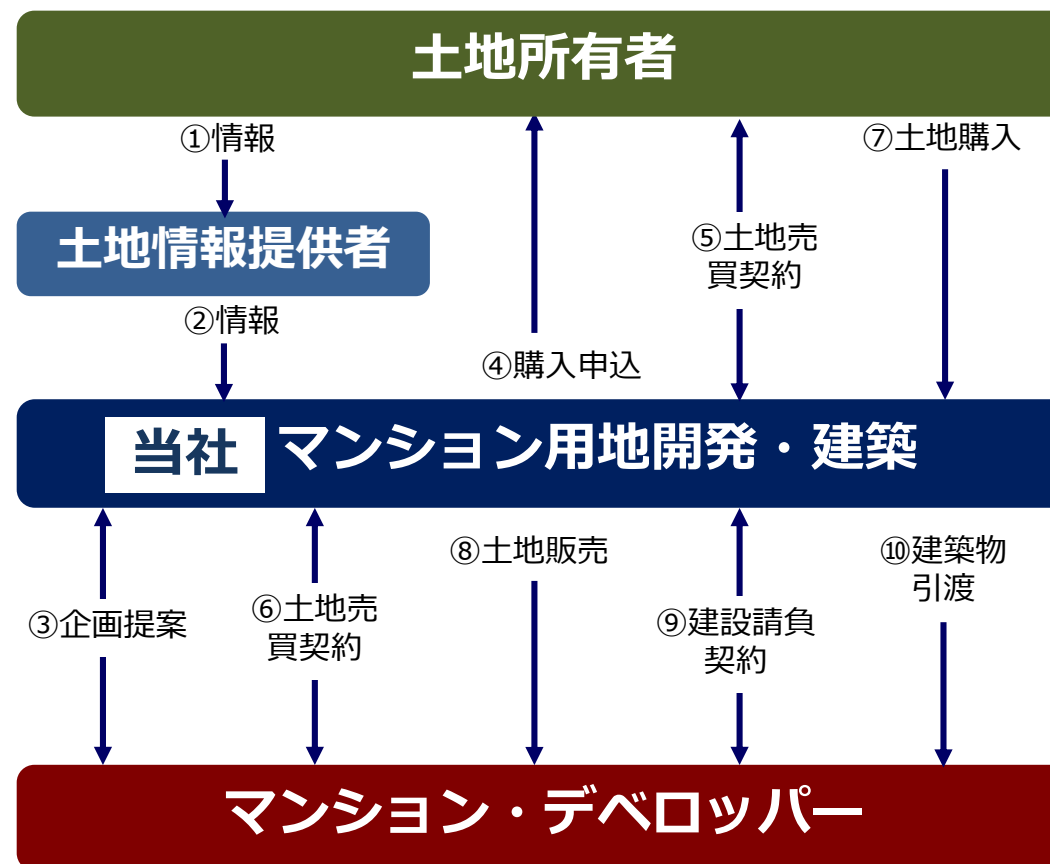
造注方式による事業推進

見込まれる効果

◆相乗的に多方面へのプラスの効果

- ①収益性向上
- ②取引条件の向上
 - ・回収条件の改善
 - ・特命案件の増加
- ③適正な工期の設定
 - ・タスクロスの低減
 - ・効率的な手配・工程実現
- ④新規開拓の参入障壁の低下
- ⑤JV案件の成約

[造注ビジネスの模式図]



10. 目標達成のための施策

東京圏での地位確立

* 存在感を示し、必要とされる会社を目指す

① 東京圏でのシェア拡大に注力

- 東京圏（1都3県）市場の一定規模を確保する
- 実績評価・認知度の高まりに伴い、新規顧客の開拓を推進

安定的な事業運営に必要な
規模とシェアの獲得

② 業容の拡大を支える体制の構築

- 積極的な採用による人員の拡充
- 継続的な教育による全体のレベルアップ

事業推進を支える
エンジンを拡大強化

③ 高収益体質の追求

- 設計及び工程の段階で効率化の追求
- 施工品質を保つことによるコスト低減

規模と同時に収益性も追求
(投下資本の効率運用)

1 1. -(1) 目標達成のための施策①

①東京圏でのシェア拡大に注力

- 東京圏（1都3県）市場の一定規模を確保する
- 実績評価・認知度の高まりに伴い、新規顧客の開拓を推進

■ シェア増進の可能性

東京圏のマンション供給件数は 40千戸の水準
(現在、当社のシェアは 1.36%)



伸び代は十分にある

■ 一定規模を確保するメリット

マンション建設においての認知を得る
(顧客の発注量に応えるため、一定規模のキャパを目指す)



**常に顧客の期待に応える
優先発注先の地位確保を目指す**

■ 実績に対する評価・信頼のメリット

優先発注先としての地位を確保する



**新規取引のオファーは
順調に増加**

1 1. -(2) 目標達成のための施策②

②業容の拡大を支える体制の構築

- 積極的な採用による人員の拡充
- 継続的な教育による全体の底上げ

- 継続した採用活動による人員の確保
専任部署の設置により活動を強化



知名度の向上に伴い
人員の招聘が進む

- 魅力ある会社としてのイメージ展開
知名度アップのため産学連携の施策を展開
会社の特徴・メリットを訴求
(若手登用、やりがいを感じる職場)



更なる認知度向上により
採用の窓口を広げる

- 教育制度の拡充による戦力強化
独自の制度を含むマニュアル等の整備
有効な外部講習の定常化、資格助成金制度
超高層の評定取得



育成による筋肉質で
機動力を発揮する体制へ

1 1. -(3) 目標達成のための施策③

③高収益体質の追求

- 設計及び工程の段階で効率化の追求
- 施工品質を保つことによるムダの削減

■ 適切な契約内容の追求

顧客の要求に応えつつ、確実な利益確保を目指す
望ましい工程による経営資源の効率運用



経営資源の有効配置
タスクロスの低減

■ 仕様の共通化、パターン化の推進

仕様の共通化、手配等のパターン化による業務効率
部材共通化によるコストの低減



一定規模故の
スケールメリット享受

■ 最適な工程追求と業務効率の改善

施工工程を最適化し、効率化によるコスト低減
パターン化による協力会社の順応力向上



実行予算に対する精度向上

12. 経営基盤の強化

- ガバナンス体制の強化と人材マネジメントによる経営基盤の強化

内容	貢献項目・方法	成果
コーポレートガバナンス		
取締役会	見識・経験を有する社外取締役	監督強化・活性化
監査役会	全員が社外監査役(独立役員)	独立性・実効性の確保
内部監査部門	安全と品質維持、効率化に貢献	業務改善による効率化推進
人材マネジメント		
開発・営業20名体制へ	魅力ある ＜人事制度＞ ＜教育制度(OJT)＞	筋肉質で機動力のある 経営体質へ
管理施工100～200名体制へ		
サポート部門は成長に合わせて増員		

13. 数値目標① – 損益の推移

- 業容の拡大が順調に進み、今後も前年対比 20%の増収を目指す。
- 併せて各利益率の改善にも取り組み、収益性向上に努める。

損益状況の推移 Innovation2016

単位：百万円

	2015/05期	2016/05期		2017/05期		2018/05期		2019/05期	
	実績	実績	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)
売上高	13,937	16,270	116.7%	21,842	134.2%	27,663	126.7%	35,060	126.7%
売上原価	12,710	14,050	110.5%	19,215	136.8%	24,464	127.3%	31,092	127.1%
売上総利益	1,226	2,220	181.0%	2,628	118.4%	3,199	121.7%	3,968	124.0%
売上高総利益率	8.8%	13.6%		12.0%		11.6%		11.3%	
販売費及び一般管理費	432	618	143.1%	720	116.4%	756	105.1%	795	105.1%
販管費率	3.1%	3.8%		3.3%		2.7%		2.3%	
営業利益	794	1,601	201.6%	1,908	119.2%	2,443	128.0%	3,173	129.9%
売上高営業利益率	5.7%	9.8%		8.7%		8.8%		9.0%	
経常利益	744	1,514	203.3%	1,836	121.3%	2,392	130.3%	3,090	129.2%
売上高経常利益率	5.3%	9.3%		8.4%		8.6%		8.8%	
当期純利益	492	1,029	208.8%	1,270	123.4%	1,654	130.2%	2,144	129.6%
売上高当期純利益率	3.5%	6.3%		5.8%		6.0%		6.1%	

注) 金額は表示単位未満を切り捨てにて表示しております。

13. 数値目標② – 粗利の内訳

- 2017/05期の完成工事高は工事遅れにより踊り場だが、旺盛な引合いが続いており、今後も成長を継続。
- 併せて利益率の改善にも取り組み、完成工事総利益率 14%を目指す。

売上総利益の内訳 Innovation2016

単位：百万円

	2015/05期 実績	2016/05期 実績	2017/05期 計画	2018/05期 計画	2019/05期 計画
売上高	13,937	16,270	21,842	27,663	35,060
完成工事高	11,535	13,780	14,277	20,926	25,194
不動産売上	2,284	2,290	7,282	6,400	8,960
その他の売上	117	200	284	338	905
売上原価	12,710	14,050	19,215	24,464	31,092
完成工事原価	10,397	11,977	12,294	18,025	21,676
不動産売上原価	2,222	1,940	6,694	6,152	8,655
その他の売上原価	90	133	226	287	760
売上総利益	1,226	2,220	2,628	3,199	3,968
完成工事総利益	1,138	1,803	1,983	2,900	3,518
不動産売上総利益	61	349	588	248	305
その他の売上総利益	27	67	58	51	145
売上高総利益率	8.8%	13.6%	12.0%	11.6%	11.3%
完成工事総利益率	9.9%	13.1%	13.9%	13.9%	14.0%
不動産売上総利益率	2.7%	15.3%	8.1%	3.9%	3.4%
その他の売上高総利益率	23.2%	33.6%	20.3%	15.0%	16.0%

期間中 完成工事高 対象件数 25 22 24 22 23

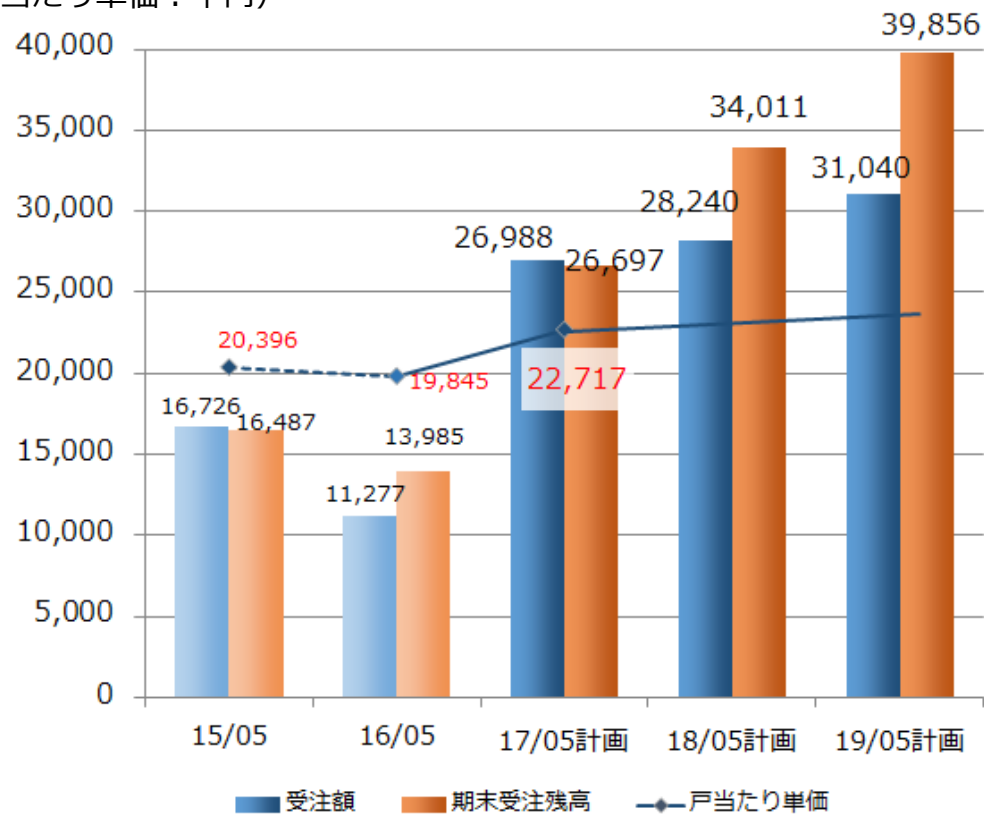
注) 1. 金額は表示単位未満を切り捨ててにて表示しております。

13. 数値目標③ – 業績指標

受注高/期末受注残高/戸当たり受注単価

(受注額・期末受注残高：百万円)

(戸当たり単価：千円)

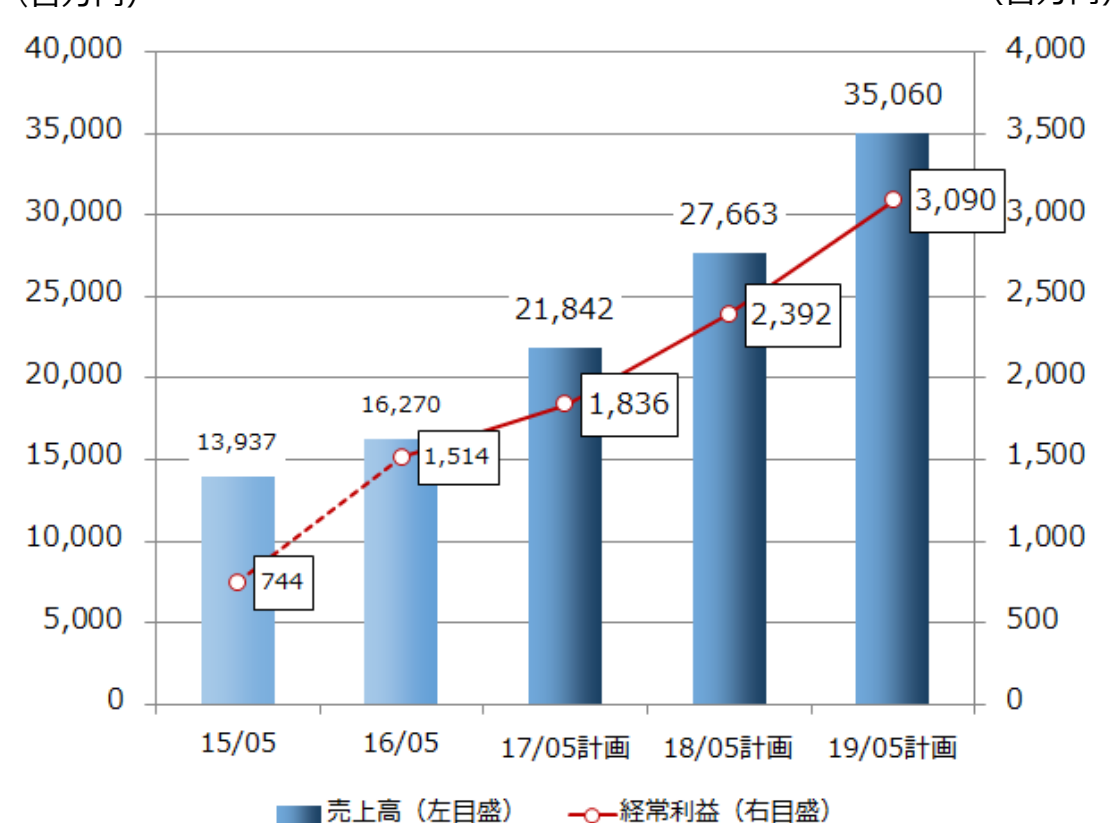


好調な引合いにより、受注獲得は増進が続く

売上高/経常利益

(百万円)

(百万円)



受注増進に伴う売上・利益面の拡大も続く

14. 定量的な目標

企業価値の向上（財務体質の改善）と経営の安定基盤を築くための経営目標を設定

- ①収益面 : 効率化による生産性アップにより利益の最大化を目指す
- ②財務体質 : 剰余金の蓄積等による財務体質の向上を図る

中期的な定量目標

①収益面の目標

完成工事総利益率	14%を目標とする
売上高営業利益率	10%への挑戦

②財務体質の向上

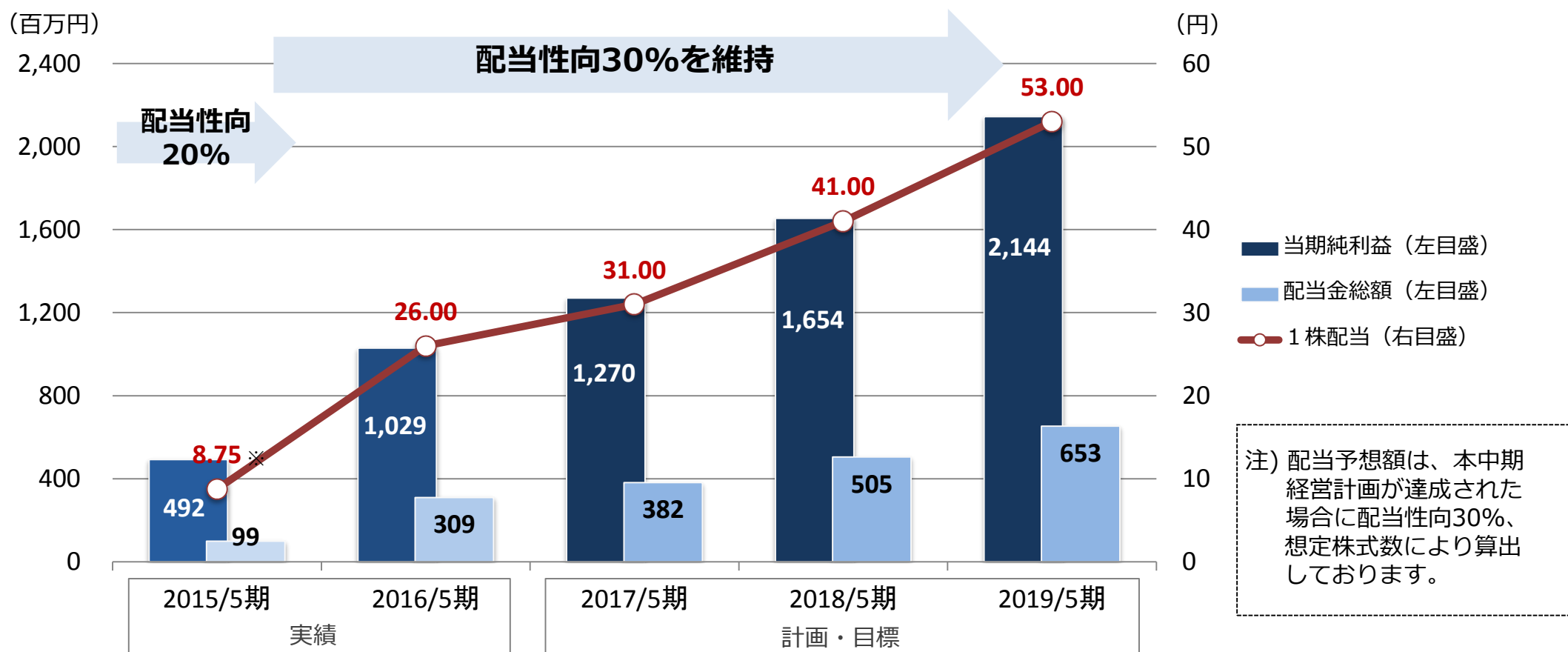
自己資本比率	18% → 40%超を目標に
総資産経常利益率（ROA）	16% → 20%超を目標に
自己資本純利益率（ROE）	当面 40% を超える水準を維持

15. 利益還元方針

利益還元方針：1. 株主還元は「配当」を基本とする

2. **30%**の配当（総還元）性向を維持する

3. 内部留保の状況により、可能な範囲での利益還元を検討する



* 2015/5期の1株当たり配当額は、2015年12月に実施した株式分割(1株→4株)を考慮し遡及修正しています(分割前35円/株)。

16. おわりに

今後も分譲マンション建設をとおして、社会貢献を果たしてまいります。

当社は設立後、5年を経過いたしました。まだまだ成長途上であり、今後も成長を続けてまいります。引き続き受注の状況は旺盛であり、活発な引合いに支えられ、拡大基調は継続しております。

財務面につきましては、成長途上にあることより、当面は、安定的な事業運営のために、特に、自己資本比率と手元流動性の2点に留意していきたいと考えております。

このような状況のなか、規模の拡大と収益性のアップによる「利益の最大化」は不変のテーマであることより、常に収益性向上にむけた改善と成果の最大化に努めてまいります。

そして、内部留保の確保と、可能な限りの還元を努めてまいります。

今後とも、より一層のご支援を賜りたく、お願い申し上げます。

本資料における将来の見通しに関する記載は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績はさまざまな要因の変化によって見通しと大きく異なる場合もあり得ますことをご了承願います。

そのような要因としては、主要市場の経済状況、不動産及びマンション市況、労働力需給、建設資材価格、金利などがあります。但し、業績に影響を及ぼす要因はこれらに限定されるものではありません。

本資料の著作権は当社に帰属します。本資料は、当社の事前の承諾なく複製または転用等につきましては固くお断りいたします。