



ファーストコーポレーション株式会社

2018年5月期（第7期）

決算説明資料

2018年7月13日

東京証券取引所 市場第一部 コード1430

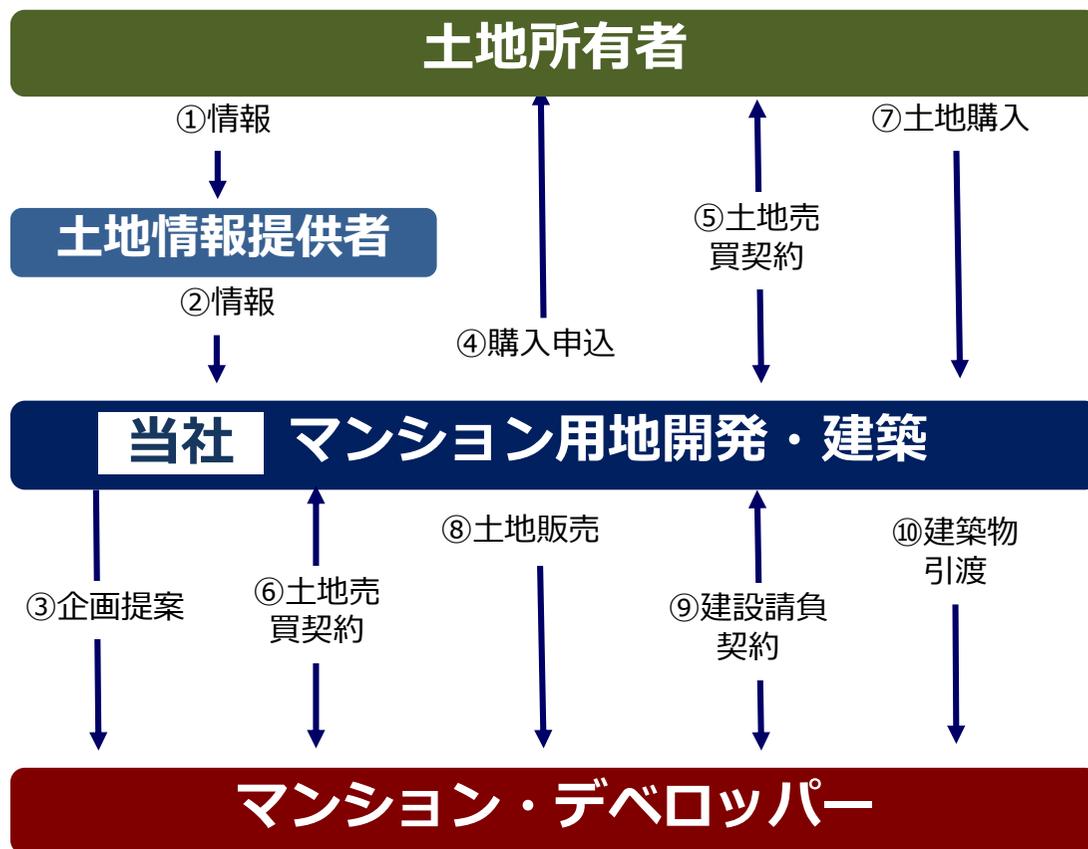
2018年5月期 決算説明資料 目次

1.	当社の特徴	(1) 『造注方式』を核とした事業展開	P 3
		(2) 品質へのこだわり	P 4
2.	九州支店の開設について		P 5
3.	2018年5月期（第7期）用地確保、受注の状況について		P 6
4.	2018年5月期（第7期）通期の業績について		P 7
5.	市況について	(1) 分譲マンションの市況について	P 8
		(2) 東京圏の分譲マンション販売価格の状況	P 9
		(3) 建設コストについて	P 10
		(4) 東京圏のマンション建設に関連する各分野の状況	P 11
6.	当期業績の概況	(1) 損益状況の推移	P 12
		(2) 売上総利益の内訳	P 13
		(3) 用地確保及び受注の状況	P 14
		(4) 受注推移と新規顧客の状況	P 15
		(5) 造注方式による受注実績	P 16
		(6) 貸借対照表（要約）	P 17
		(7) キャッシュ・フロー計算書（要約）	P 18
7.	中期経営計画	(1) 数値目標	P 19
		(2) 当面の事業運営について	P 20
		(3) 定量的な目標について	P 21
8.	利益還元方針		P 22
	まとめ		P 23

1. 当社の特徴（1）『造注方式』を核とした事業展開

- ▶ ゼネコンでありながら、土地開発の専任部隊を有する
- ▶ スピーディーな決裁プロセスは競合に対して優位

[造注ビジネスの模式図]



見込まれる効果

1. 新規参入障壁の低下
 - ・ 新規顧客開拓に貢献
2. 収益性の向上
3. 取引条件の向上
4. 標準仕様に準じた内容
5. 適正な工期の設定
 - ・ 品質の向上(安定)
 - ・ 計画達成に貢献
6. JV案件の成約
 - ・ 共同事業による利益の上積み

1. 当社の特徴（2）品質へのこだわり

～良質で均一な品質の維持のための取組～

- ・ 施工品質管理標準、マニュアル類の整備
- ・ 階層別研修会の実施
- ・ 施工検討会による安全で堅実な施工計画の策定
- ・ 巡回検査による安全性・正確性の担保 他

第三者機関による検査導入について

2016年1月より

- ・ 建造物の安全性を確保するために重要な ①杭 ②配筋 ③生コン(品質確認) を対象範囲とする
- ・ 施主が第三者機関による検査を実施しない場合、当社が補完するかたちで第三者機関の検査を導入する

①杭工事

- 試験杭検査に立会い、施工管理手順、支持層の確認 及び 施工結果報告書の検証

また、傾斜地等では、ボーリング調査個所の追加を施主に提案し、支持層の深度予想にも万全を期す

②配筋工事

- 所定のチェックシートを用いた検査、報告書の提出

全ての検査工程が終了後、その結果を工事部長が承諾し、コンクリート打設を許可するという万全の体制

③生コン（レディーミクストコンクリート）

- 工場視察による試験練り検査及び結果報告書の検証

第三者機関による工場視察を実施し、品質管理体制の確認と試験練り結果の検証を追加

安心・安全なマンションの供給により、あらゆるステークホルダー及び社会への貢献を目指す

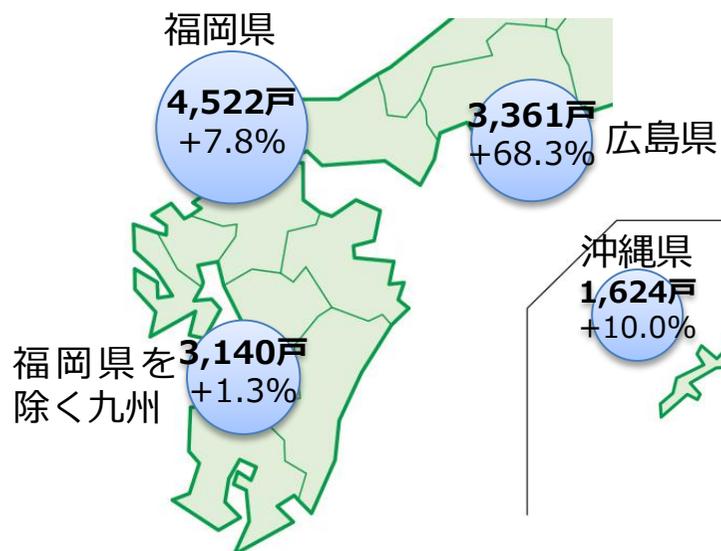
2. 九州支店の開設について

2018年 4月 2日 営業開始

九州支店概要

- 所在地：福岡県福岡市中央区天神 福岡興銀ビル
- 九州及び周辺エリアでの分譲マンションを中心とした不動産事業を推進
- 事業エリアの拡大により、更なる業容の拡大を目指す

2017年の九州・沖縄・広島エリアの分譲マンション着工戸数



九州支店（福岡）の開設理由

- ① 地方都市で最も将来の発展性の高い地域
人口は2038年まで増加するとの予想（国内最長）
- ② 広島より沖縄まで、近隣の活況なエリアへの
アプローチ拠点としての機能を確立する

**九州支店営業圏における2017年度
分譲マンション着工の全国シェアは11%**

3. 2018年5月期(第7期) 用地確保、受注の状況について

[用地確保]

- 第7期はホテル開発との競争により、用地確保は苦戦。

成約物件は、東京都新宿区、東京都稲城市の2件。

その影響で、受注契約に占める『造注方式』による案件比率が低下。



ホテル用地開発が一段落し、今後は正常な状況に戻る見込み。
造注方式の比率回復のため、用地開発に注力する。

[工事受注]

- 工事受注は順調に推移し、初めて 200億円の大台を達成。

工事の引合いは引続き活発。施工実績の積上げ、知名度の向上が貢献。

前期からの持越案件5件を含む、全10件 総額 209億円の受注実績。

受注残も初めて 200億円を超え、高水準を維持。

4. 2018年5月期(第7期) 通期の業績について

不動産売上の苦戦により、対前期比 減収・増益の結果となる

■ 売上の状況

[売上高] 20,818百万円

- ・ 対前期 マイナス 129百万円 工事売上 +2,001(百万円) 不動産売上 ▲3,425 (百万円)

工事売上は順調に伸張。共同事業収入の貢献 (+1,214百万円) もあるが、不動産売上が競争激化によりブレーキ。

- ・ 対計画 マイナス 6,849百万円 工事売上▲3,684(百万円) 不動産売上 ▲3,216 (百万円)

より一層の業容拡大を目指す計画としたが、主要分野で伸び悩み。

■ 収益の状況

[収益面] 2,233百万円 (経常利益)

- ・ 対前期 プラス 220百万円 不動産収入 ▲183 (百万円) 共同事業収入 +335 (百万円)

完成工事による利益は微増。不動産収入は低調ながら、共同事業収入が加わり増益を達成。

- ・ 対計画 マイナス 158百万円 工事施工 ▲212 (百万円)

工事施工のタスクロスが響き、計画未達。不動産収入は保守的な計画のためマイナス要因とはならず。



期末配当金は、期首計画どおり 38円 /株 を実施

5. 市況について (1)

分譲マンションの市況について

・着工は一定レベルをキープ。供給は販売価格の上昇等により鈍る

●東京圏(1都3県)のマンション建築の着工と供給予想

[2018年予想]

[2017年実績]

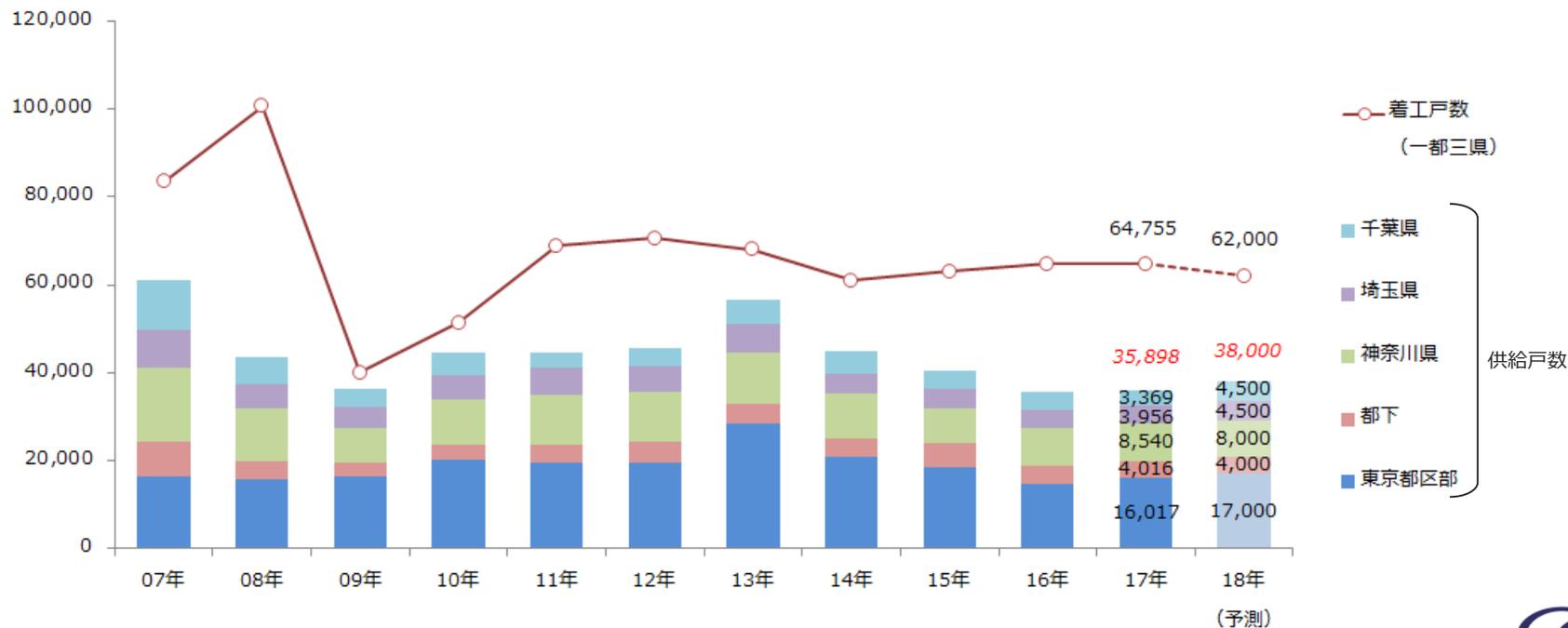
①着工戸数	62,000	対前年比 (4.3%減)	64,755	暦年(通年)
②供給戸数	38,000	(5.9%増)	35,898	暦年(通年)

当社
2018年5月期(第7期事業年度)
竣工ベース **581戸** (シェア: 1.62%)

※2011年より8年連続で6万戸キープの見込み

注) ①着工件数は国土交通省、建築着工統計調査報告より集計
②供給戸数は、(株)不動産経済研究所の公表値より集計

分譲マンション着工・供給戸数の推移 (戸)



5. 市況について（2）

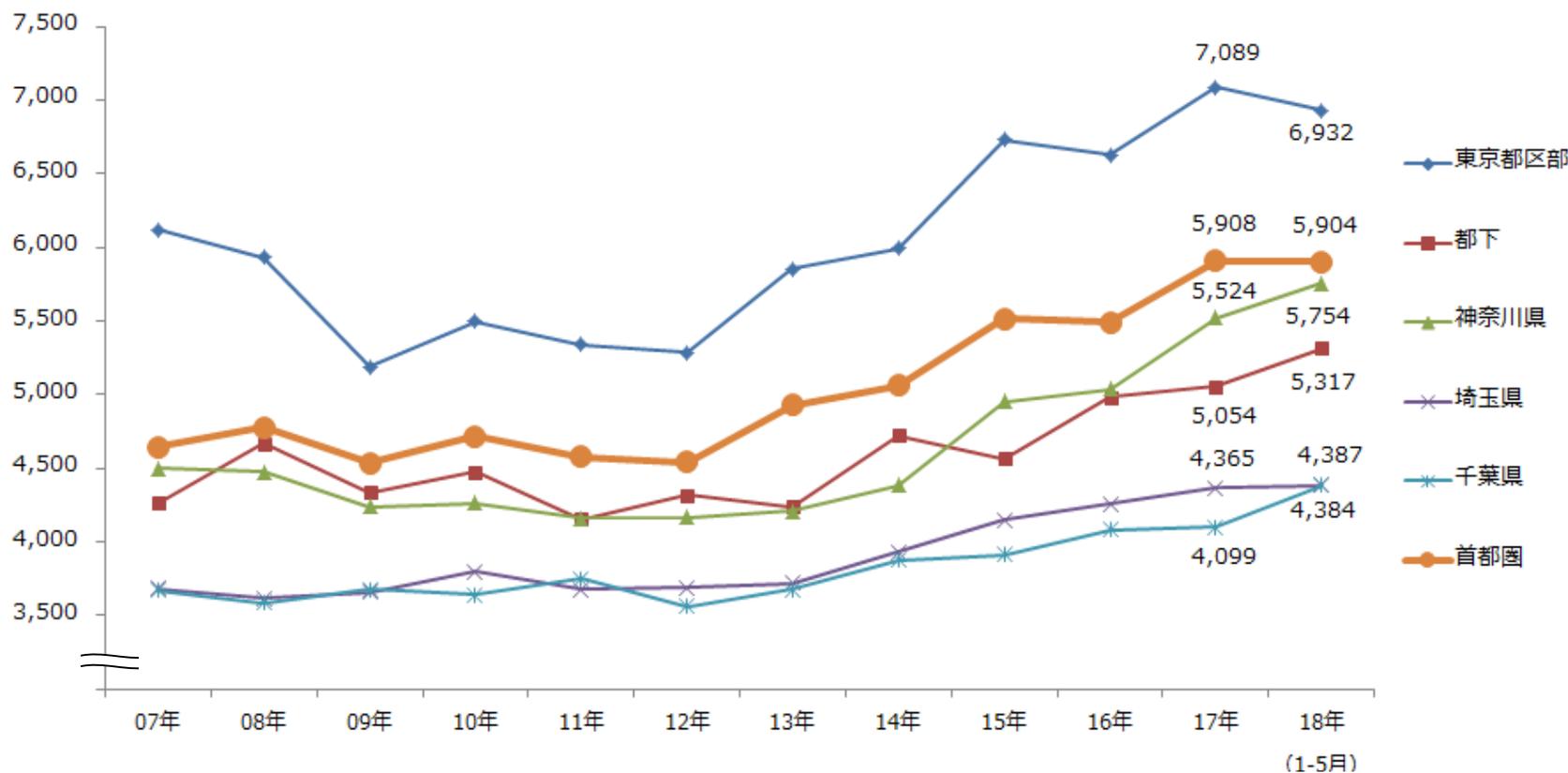
東京圏の分譲マンション販売価格の状況

土地と建設コスト上昇により、高額でも売れる好立地の物件が供給され、平均価格を押し上げる

- ・首都圏のマンション価格は上昇が続いていたが、2017年を頂点に一段落の兆し
- ・都心物件では戸当り専有面積を減らし、販売価格を維持する方策が継続

分譲マンション販売(供給)価格の推移（万円）

注）情報は(株)不動産経済研究所の公表情報



5. 市況について (3)

建設コストについて

➡ マンション建設コストの高止まりが続くが、価格転嫁は受入れられている

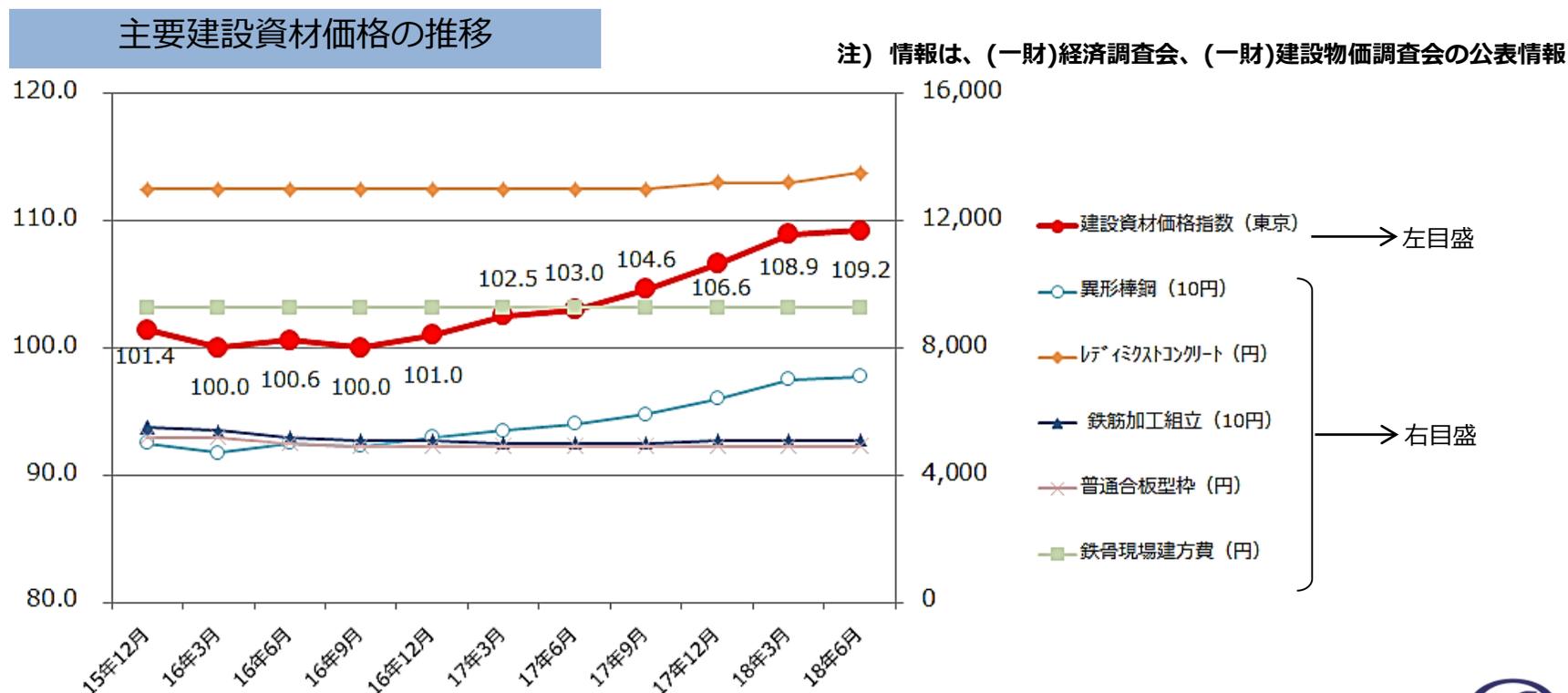
東京圏の建築資材の価格の状況 ※2010 年度（平成22 年度）の平均価格を基準(100)として算定

1) 都市別建設資材価格指数(建築)

2014年4月106.3の最高値より2016年4月99.9迄下降。**2018年6月に最高値を更新。以降も緩やかな上昇基調。**

2) 国土交通省の2018年6月の主要建設資材需給・価格動向調査

「異形棒鋼等、H形鋼等 一部がやや上昇、その他の資材価格は横這い」「資材需給が均衡」「在庫状況は普通」



5. 市況について（4）

東京圏のマンション建設に関連する各分野の状況

	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"> ●東京圏への転入は続いており、2025年に東京都は1,398万人程度のピークを迎えるとの予想に修正される ●その後、緩やかな減少となるが、2060年時点でも1,000万人を維持するとの予想 	<ul style="list-style-type: none"> ●シェア拡大余地は充分にあり、マクロ面の影響は軽微 ●転入の大半は若年層であり、将来の住宅一次購入層は維持
建設投資	<ul style="list-style-type: none"> ●現状、東京五輪需要や政府及び民間の設備投資は活況 ●再開発等の需要も多く、2020年以降の受注残も旺盛な状況 	<ul style="list-style-type: none"> ●競合各社は、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大幅に緩和
住宅需要	<ul style="list-style-type: none"> ●東京圏(1都3県)の着工数は、2011年より6万戸の水準を維持 当面はこの水準で推移すると予想 ●消費税増税の需要は限定的と予想するが、在庫案件は供給増により減少すると見込まれる 	<ul style="list-style-type: none"> ●当面は、大手と競合しない規模での事業展開がメイン ●施主との良好な関係により、継続的、長期的な取引により受注を確保 ●引合は活況も、人材確保苦戦により、生産キャパの拡大が進まず
建設コスト (地価・人件費・資材)	<ul style="list-style-type: none"> ●東京五輪まで地価は高止まりの状況が続く ●労働力の需給バランスは着落くも、人件費は高止まりが続く ●資材価格は、一部が緩やかな上昇。大半は横這いにて推移 	<ul style="list-style-type: none"> ●土地仕入額の上昇により、マンション販売価格に見合う企画案件が減少 ●協力会社と良好な関係構築により、コストアップを抑制
周辺ビジネスの状況	<ul style="list-style-type: none"> ●高齢者向け住宅需要の増加 ●渡航者増によるホテル需要の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ●シルバー層向けマンション需要増への取組 ●ホテルとの競争激化も沈静化。用地取引は正常化へ
その他	<ul style="list-style-type: none"> ●働き方改革による、時間外勤務時間の抑制 ●週休二日の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ●施工工程の延長を施主側へ申し入れ、協議を開始 ●工程の延伸に伴う売上金額への影響は限定的

6. 当期業績の概況（1）損益状況の推移

- 売上高 用地確保の苦戦により減収となる
- 利益面 生産性の向上、共同事業収入の貢献により増益を達成

損益状況の推移〔前期実績との比較〕

単位：百万円

	2017/05期 実績					2018/05期 実績					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	通期	(前期比)
売上高	7,992	4,979	4,648	3,327	20,948	4,733	5,477	4,445	6,161	20,818	99.4%
売上原価	7,121	4,477	3,790	2,625	18,015	4,101	4,630	3,837	5,062	17,632	97.9%
売上総利益	870	502	857	701	2,932	632	846	608	1,099	3,186	108.6%
売上高総利益率	10.9%	10.1%	18.5%	21.1%	14.0%	13.4%	15.5%	13.7%	17.8%	15.3%	
販売費及び一般管理費	196	160	257	242	856	222	219	224	272	939	109.6%
販管费率	2.5%	3.2%	5.5%	7.3%	4.1%	4.7%	4.0%	5.0%	4.4%	4.5%	
営業利益	674	341	600	459	2,075	410	626	383	826	2,246	108.2%
売上高営業利益率	8.4%	6.9%	12.9%	13.8%	9.9%	8.7%	11.4%	8.6%	13.4%	10.8%	
経常利益	668	330	569	445	2,013	408	621	381	822	2,233	110.9%
売上高経常利益率	8.4%	6.6%	12.3%	13.4%	9.6%	8.6%	11.3%	8.6%	13.3%	10.7%	
当期（四半期）純利益	464	223	385	339	1,413	278	426	255	609	1,569	111.0%
売上高当期純利益率	5.8%	4.5%	8.3%	10.2%	6.7%	5.9%	7.8%	5.7%	9.9%	7.5%	

注) 金額は表示単位未満を切り捨てて表示しております。

6. 当期業績の概況（2）売上総利益の内訳

- 売上高 不動産売上苦戦を工事施工でカバーできず減収となる
- 利益面 共同事業収入により、売上総利益率は、15.3%に改善

売上総利益の内訳 [前期実績との比較]

単位：百万円

	2017/05期 実績					2018/05期 実績					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	通期	前期比
売上高	7,992	4,979	4,648	3,327	20,948	4,733	5,477	4,445	6,161	20,818	99.4%
完成工事高	3,564	3,563	3,684	3,187	13,999	2,936	3,868	4,444	4,752	16,001	114.3%
不動産売上高	4,317	1,341	964	43	6,666	1,690	1,520	-	31	3,241	48.6%
共同事業売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	1,214	1,214	-
その他の売上高総利益率	110	74	-	96	281	107	88	1	163	362	128.5%
売上総利益	870	502	857	701	2,932	632	846	608	1,099	3,186	108.6%
完成工事総利益	509	469	624	677	2,280	377	643	606	691	2,319	101.7%
不動産売上総利益	337	22	235	5	601	208	182	-	26	417	69.5%
共同事業売上総利益	-	-	-	-	-	-	-	-	335	335	-
その他の売上総利益	23	10	-1	18	51	45	19	1	46	113	221.8%
売上高総利益率	10.9%	10.1%	18.5%	21.1%	14.0%	13.4%	15.5%	13.7%	17.8%	15.3%	
完成工事総利益率	14.3%	13.2%	16.9%	21.3%	16.3%	12.9%	16.6%	13.6%	14.6%	14.5%	
不動産売上総利益率	7.8%	1.7%	24.4%	13.0%	9.0%	12.4%	12.0%	-	84.1%	12.9%	
共同事業売上総利益率	-	-	-	-	-	-	-	-	27.6%	27.6%	
その他の売上高総利益率	21.4%	14.3%	-	18.9%	18.2%	42.4%	22.3%	100.0%	28.2%	31.3%	

期間中 完成工事高 対象件数 14 16 16 16 20 14 16 17 17 21

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。

6. 当期業績の概況（3）用地確保及び受注の状況

マンション建設用地確保の状況

東京都新宿区 1,663.76㎡ 用地決済済。2018.8月建築請負契約締結予定 [2018.9月着工予定]

東京都稲城市 3,421.40㎡ 用地決済済。JV案件としてアクティブ・シニア向けマンションを企画 [2018.5月着工]

* 『造注方式』のため、用地確保に注力する

受注実績

- 案件の大型化により、平均戸数も増加傾向
- 引合は活況であるが、成約までに時間を要する傾向が続く

受注の状況 [2018年5月期の実績]

単位：百万円

	16/05期		17/05期		18/05期		
	実績	実績	前期比	計画		実績	
				前期比	計画比		
受注額	7件 11,277	8件 18,147	160.9%	16件 25,603	141.1%	10件 20,951	81.8%
内、造注方式 (比率)	3,231 28.7%	12,707 70.0%	393.3%	12,964 50.6%	102.0%	5,530 26.4%	42.7%
期末受注残高	13,985	18,133	129.7%	24,146	133.2%	20,592	85.3%

受注内容	総戸数	558	731	1,188	934
	平均戸数	80	91	74	93

6. 当期業績の概況（４） 受注推移と新規顧客の状況

受注推移と新規顧客の状況

		12/05期	13/05期	14/05期	15/05期	16/05期	17/05期	18/05期	累計
合計	件数	6	8	14	10	7	8	10	63
	戸数	188	382	767	737	558	731	934	4,297

※新規取引先

1. 一建設(株)
2. (株)アーネストワン

3. (株)オープンハウス・ディベロップメント
4. 日本綜合地所(株)

5. リベステ(株)
6. (株)ビッグヴァン
7. ジェイレックス・コーポレーション(株)
8. セコムホームライフ(株)

9. (株)タカラレーベン
10. 三信住建(株)
11. NTT都市開発(株)
12. 日本土地建物(株)
13. 新日鉄興和不動産(株)
14. サンヨーホームズ(株)

15. 三井不動産レジデンシャル(株)
16. セントラル総合開発(株)

17. 阪急阪神不動産(株)
18. (株)湘南交響(株)ユニマット リタイアメント・コミュニティ)
19. (株)中央住宅
20. 安田不動産(株)
21. (株)三栄建築設計
22. (株)日本エスコン
23. 東京建物(株)

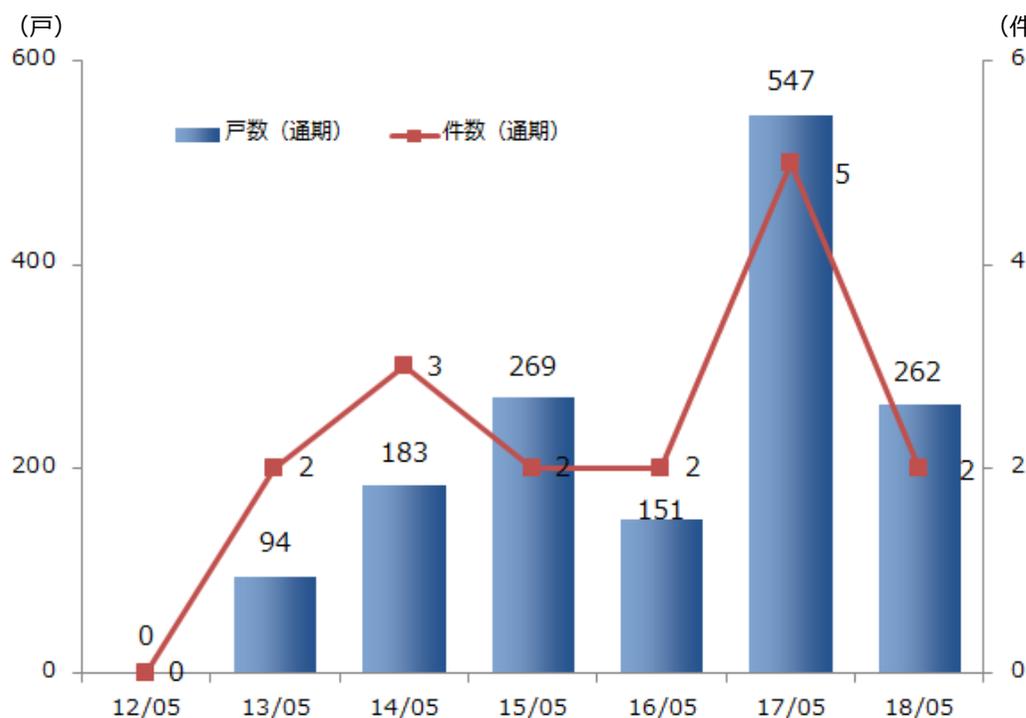
24. JR西日本プロパティーズ(株)
25. 双日新都市開発(株)
26. ダイヤモンド地所(株)

※ 活発な引合いの中、契約獲得に邁進しています。

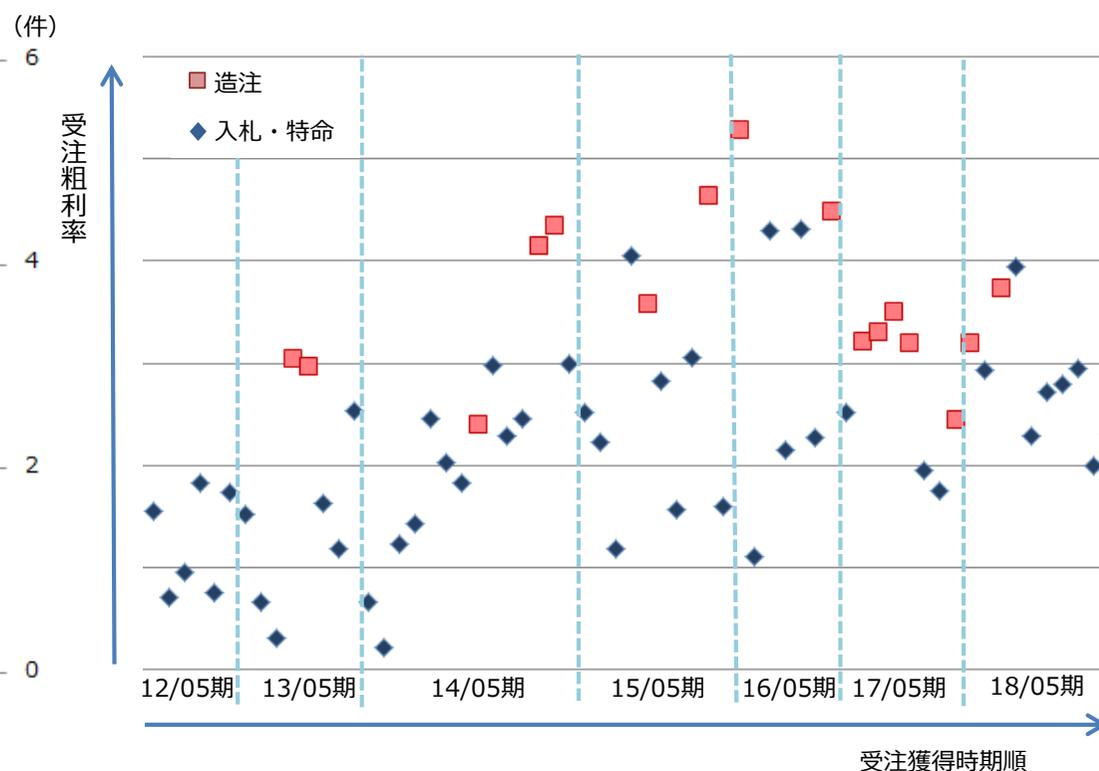
6. 当期業績の概況（5）造注方式による受注実績

- 造注方式による受注活動により収益性向上
- 認知度アップにより、特命的な案件も増加。単純請負も利益率がアップ

造注方式による受注件数・戸数



物件ごとの受注採算の動向（契約済案件）



6. 当期業績の概況（6）貸借対照表（要約）

- 前期の公募増資、利益剰余金により、自己資本比率の改善が進む
- 剰余金等の拡大に努め、財務体質の向上を図る

単位：百万円

	2017/05期 期末実績 (a)	2018/05期	増減 (b-a)	増減の主要因 (b-a)
		期末実績 (b)		
資産の部				
流動資産	11,459	13,820	2,361	[流動資産]
固定資産	147	143	▲ 4	現金及び預金 4,064
資産の部 合計	11,606	13,964	2,357	販売用不動産 ▲1,442 (JV事業資産)
負債の部				
流動負債	6,304	8,308	2,004	[流動負債]
固定負債	1,176	442	▲ 733	工事未払金、支払手形 2,425
負債の部 合計	7,481	8,751	1,270	未成工事受入金 434、短期借入 ▲762
純資産の部				
株主資本(新株予約権含)	4,125	5,212	1,087	[固定負債]
負債・純資産 合計	11,606	13,964	2,357	長期借入 ▲746
				[株主資本]
				利益剰余金(内部留保) 1,097

注)：表示単位未満を切り捨てにて表示しております。

*自己資本比率	35.4%	37.3%
(販売用不動産を除く)	54.3%	45.8%
*総資産経常利益率(ROA)	16.9%	17.5%
(販売用不動産を除く)	27.8%	23.6%
*自己資本純利益率(ROE)	45.0%	33.7%

* 販売用不動産額の増減により

指標は変動するものの

財務体質 <手元流動性・株主資本等>の

充実は着実に進む

6. 当期業績の概況（7）キャッシュ・フロー計算書（要約）

- 業容の拡大、利益剰余金の拡大に伴い、手元流動性が改善
- 一時的要因にて売上債権が増加するが、営業キャッシュ・フローは黒字の見込

キャッシュ・フロー計算書(要約)

単位：百万円

	2017/05期	2018/05期	
	実績 (a)	実績 (b)	増減 (b-a)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,982	6,066	2,084
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 84	▲ 1	83
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,660	▲ 2,000	▲ 339
現金及び現金同等物の増減額	2,236	4,064	1,827
現金及び現金同等物の期首残高	1,487	3,724	2,236
現金及び現金同等物の期末残高	3,724	7,788	4,064

主要な増減内訳

[営業活動]

売上債権 ▲1,374、棚卸資産 140
仕入債務 3,042、未成工事受入金 384

[財務活動]

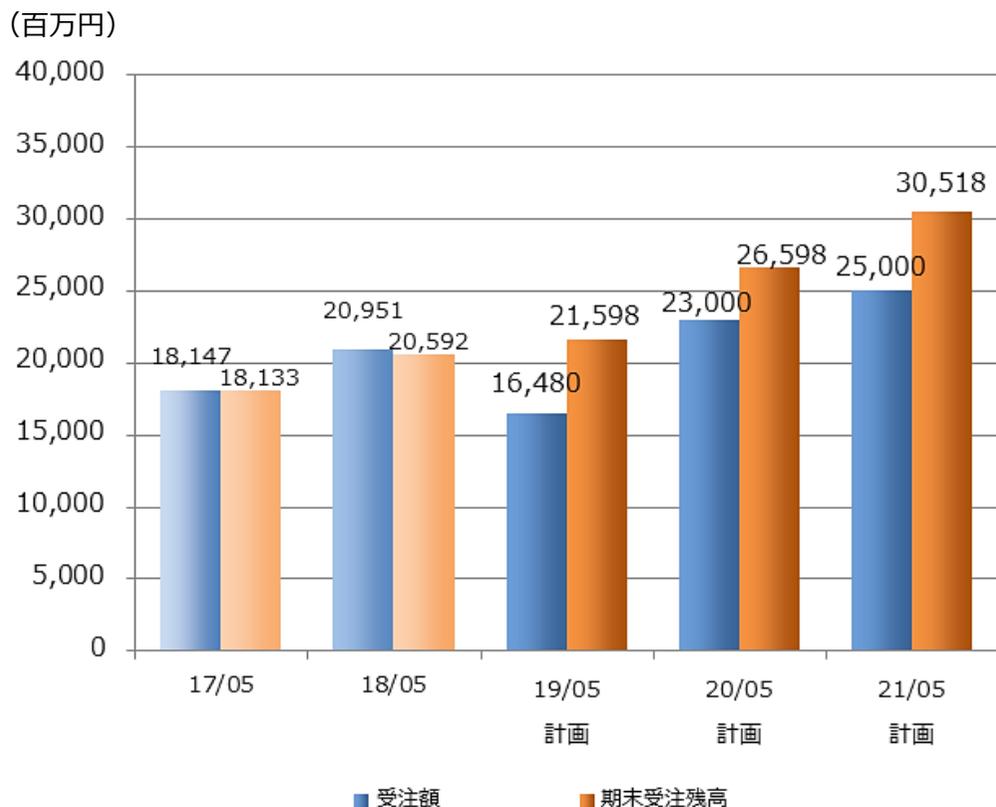
短期借入 860、長期借入 ▲215
株式発行 ▲803、配当金増他 ▲181

注)：表示単位未満を切り捨ててにて表示しております。

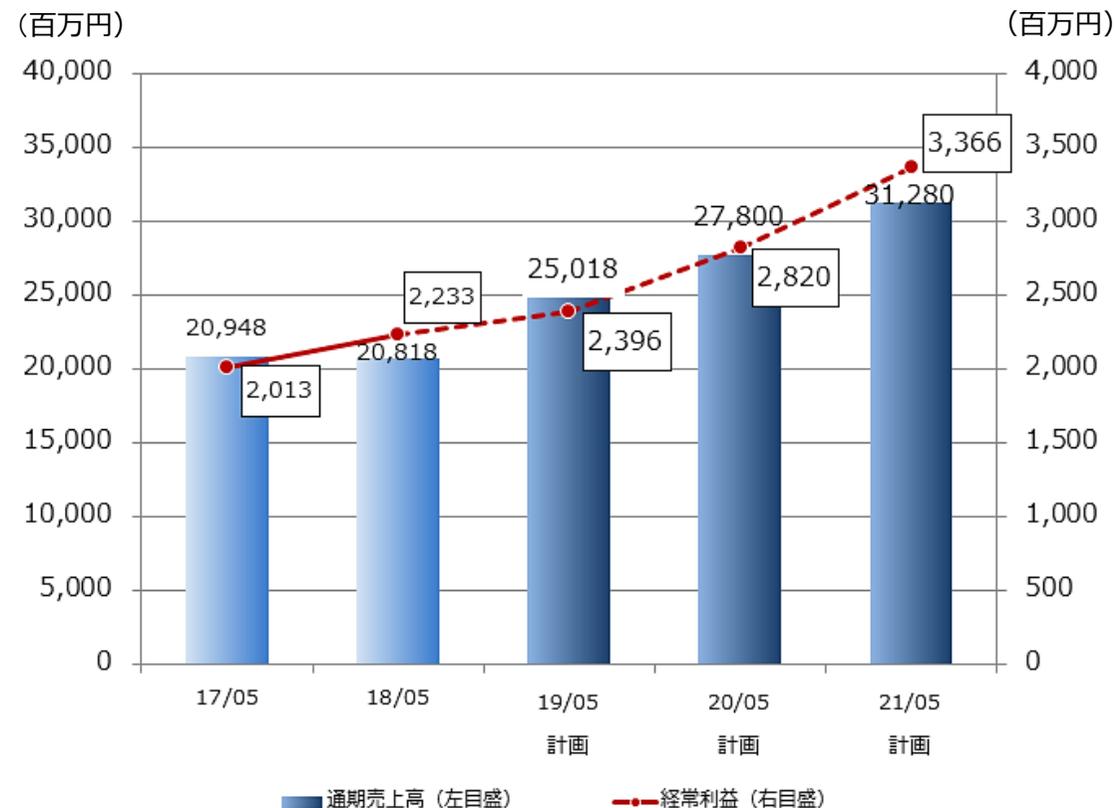
*取引条件、不動産取引等のスポット要因により、キャッシュ・フローは変動するものの
業容の拡大、造注方式の効果により、手元流動性の改善は着実に進む

7. 中期経営計画 - (1) 数値目標 (2018.7月公表値)

受注高/期末受注残高



売上高/経常利益



好調な引合いにより、受注獲得は増進が続く

受注増進に伴う売上・利益面の拡大も続く

中期経営計画「Innovation2017」採用計画未達。
併せて、働き方改革への取組のため、目標数値の伸長を緩やかなものに修正。



2018.5月期の実績を踏まえ
中期経営計画「Innovation2018」を策定

7. 中期経営計画 – (2) 当面の事業運営について

Innovation 2018の推進

2018年5月期よりの3ヶ年を、引続き永続的な繁栄を目指すための基盤づくりに邁進

① 東京圏でのシェア拡大に注力

- 東京圏（1都3県）でのシェア獲得と地位確立
- 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、工程、施工方法の検討による効率化の追求
- 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)

7. 中期経営計画 – (3) 定量的な目標について

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 : 事業規模拡大と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	16%維持を目標とする
売上高営業利益率	10%よりの上積み

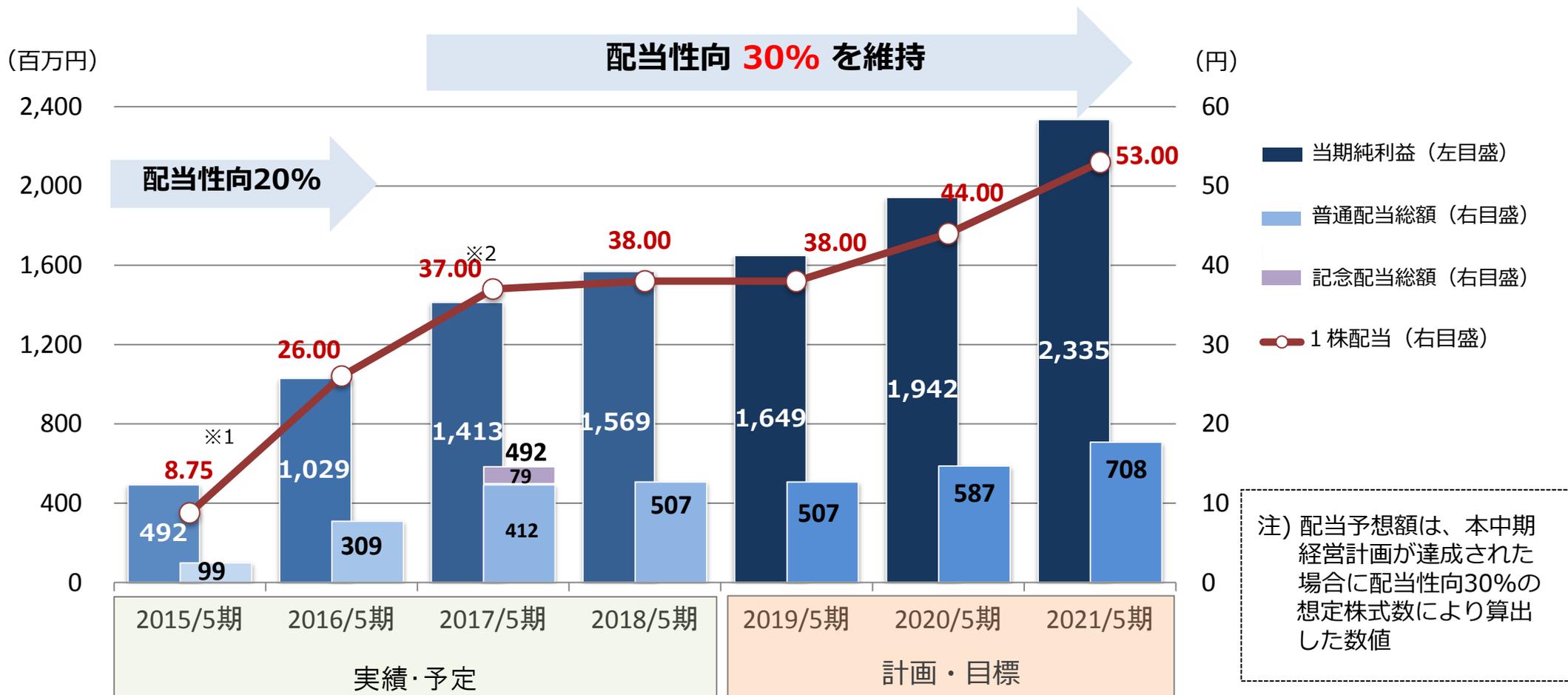
②財務体質の向上

自己資本比率	40%への復帰を目指す
総資産経常利益率（ROA）	20%超を目標に
自己資本純利益率（ROE）	40%超の水準を目標に

8. 利益還元方針

利益還元方針

1. 株主還元は「配当」を基本としていたが、第6期より株主優待を導入
2. 配当性向は 30%を維持 * (業績連動型、当期利益の30%)
3. 内部留保の状況により、配当性向のアップを検討



注) 配当予想額は、本中期経営計画が達成された場合に配当性向30%の想定株式数により算出した数値

※1 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た数値(分割前35円/株)。
 ※2 2017/5期のみ、普通配当額を31円に固定し、東証1部への指定替えに伴う記念配当6円を加算して37円としています。

まとめ

- ・ 当期（第7期 2018年5月期）は、増益ながらも減収となる。
- ・ 第7期からの3ヶ年においても、中期経営計画「Innovation 2017」のもと、継続して業容の拡大を目標としてきたものの、低調な結果となる。
 - 不動産 – ホテル業との競争激化等により、用地確保に苦戦
 - 工事施工 – 人員確保に苦戦し、生産の拡大が進まず、成長のスピードが緩やかに
- ・ 今後は、新規分野への進出による上積みによる、成長スピードを活発な状況に戻す目標に転換。
 - ① 用地確保による売上確保と造注方式の拡大、共同事業収入による収益率アップ
 - ② アクティブ・シニア向けマンションへの参入
 - ③ 九州支店開設による事業エリアの拡大
 - ④ リノベーション事業への参入
- ・ 以上のような要素を加えた、新たな中期経営計画の達成に邁進いたします。

**業績の伸長と企業価値の更なる向上に努め
利益還元の拡大を目指す**