



令和5年1月26日

各 位

上場会社名 ファースト住建株式会社
代表者 代表取締役社長 中島 雄司
(コード：8917、東証プライム市場)
問合せ先責任者 取締役管理部長 東 秀彦
(TEL. 06-4868-5388)

第1次 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日開催された取締役会において、「第1次 中期経営計画（第25期～27期）2022.11～2025.10」について、決議いたしましたので、お知らせいたします。

(概要)

1. 策定の目的

当社グループは、売上の約94%が戸建分譲住宅であり、戸建住宅に特化したビジネスモデルであるため、これまで中期経営計画を策定しておりませんでした。しかし、当社グループの考え方や、方向性を示すことで、当社グループのビジネスを理解して頂きたいと考えて、中期経営計画を策定いたしました。

2. 対象期間

(第25期～第27期) 2022年11月～2025年10月

3. 数値目標

最終年度である第27期（2025年10月期）において

| | | | |
|---------|-----------|--------|---------|
| 売上高 | 53,700百万円 | (第24期比 | +34.4%) |
| 経常利益 | 4,300百万円 | (同 | +36.3%) |
| 当期純利益 | 2,900百万円 | (同 | +41.4%) |
| 1株当たり利益 | 208.7円 | (同 | +41.4%) |

詳細については、添付資料をご参照ください。

以上

ファースト住建株式会社 第1次中期経営計画 (第25期～27期)

2022.11～2025.10

東証プライム市場
コード：8917



第1次 中期経営計画の策定にあたり

当社は、1999年に設立し、設立後4年で上場を果たし、現在はプライム市場に上場しております。若いご夫婦でも購入できる価格で、高品質でデザイン性に優れた戸建住宅にこだわったビジネスを展開しております。

戸建住宅に特化したビジネスモデルであるため、これまで中期経営計画を策定しておりませんでした。会社の考えや方向性を、ステークホルダー、投資家の皆さんに開示することで、当社と当社のビジネスをより理解して頂きたいと考え、中期経営計画を策定いたしました。

今後も変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



ファースト住建株式会社 代表取締役 中島雄司

当社の事業の特徴

1999年 飯田建設ののれん分として兵庫県加古川市で事業開始

2003年 兵庫県尼崎市に本社を移転

2003年 大証2部にスピード上場、大証1部、東証1部を経て、現在東証プライム市場に上場

<ビジネスモデルは、低価格で高品質で優れたデザインの戸建住宅に特化>

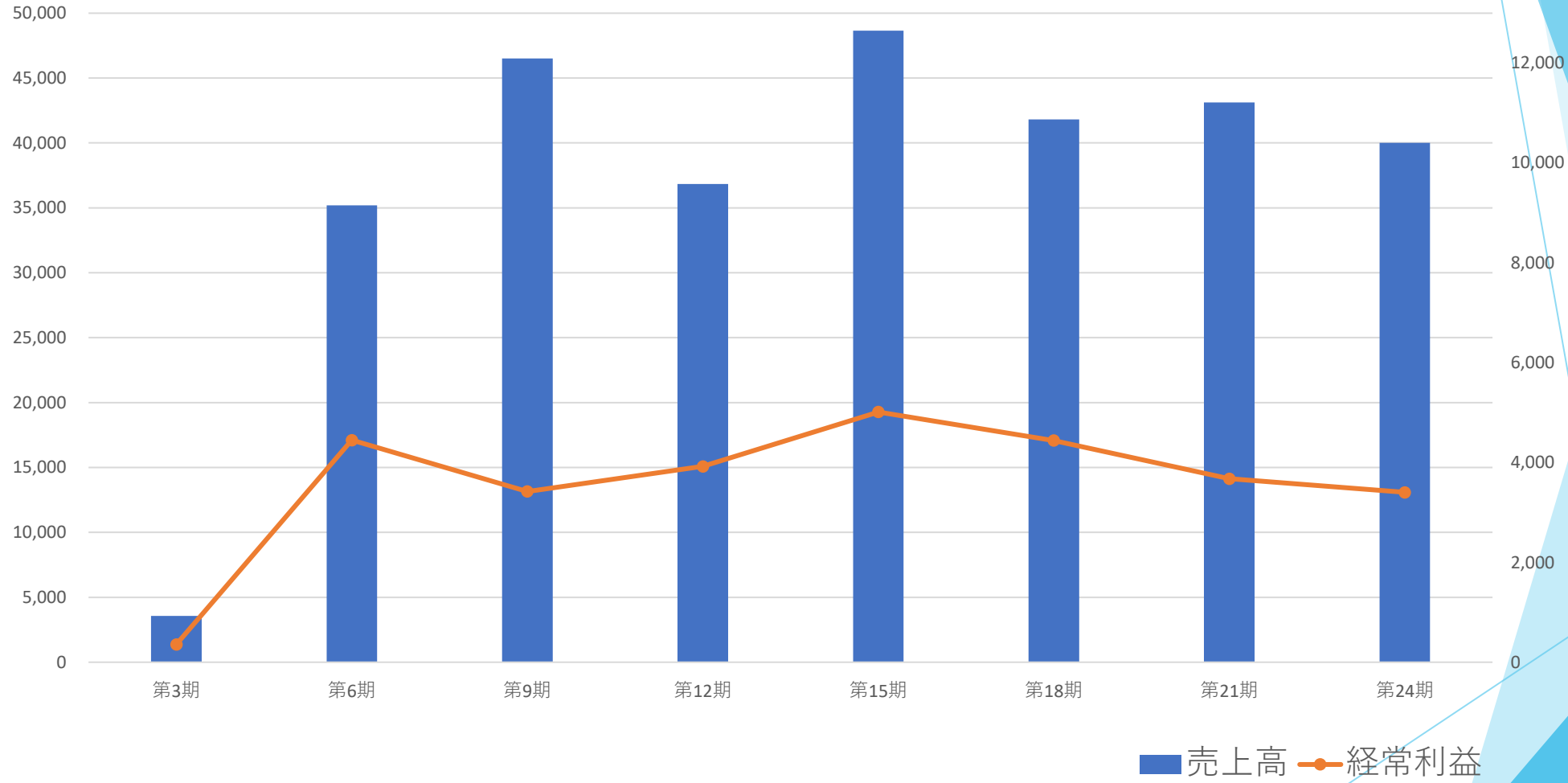
- ・ 戸建分譲住宅が、売上の約94%を占める
- ・ 優良な土地を仕入れ、早期に着工を行うことで、比較的low価格で戸建住宅を建築
- ・ 戸建事業の他、請負、マンション（分譲・リノベーション）、賃貸事業などを展開、徐々に拡大
- ・ 兵庫県尼崎市に本社を持ち、当社内の販売比率は、棟数ベースで近畿55%、関東19%、東海18%、中国5%、九州3%
- ・ 販売は、地域に密着した地元の仲介業者に委託することでスピード化を実現
- ・ 売上高399.6億円、販売棟数1,198棟の近畿主力のパワービルダー
- ・ 自己資本比率は69.1%、赤字決算なしの堅実経営を実践
- ・ 神奈川県相模原市南区のアオイ建設(株)を子会社化（2018年）
- ・ 近年、売上が減少傾向であるが、抜本的な解決を図っている



売上高と経常利益の推移

売上

経常利益



(ご参考) 第24期(2022.10期) サマリー

1 売上高 399.6億円

前年比▲6.3%の減収。期首の在庫不足による販売棟数の減少が主要因。

⇒第25期は、期首在庫を確保した状態でスタート

2 経常利益 31.5億円

前期比▲9.8%、売上の減少が主要因。売上高経常利益率は7.9%で前期比▲0.3pt

3 ウッドショック、円安等の影響

ウッドショックは落ち着いてきたが価格は高止まり。エネルギー価格の高騰や円安によるコスト高を、商品価値の向上および値引き販売の縮小などで吸収。

4 販売在庫の不足・販売棟数の減少

⇒第25期は、仕入・販売を強化。

地元業者との連携、的確なキャンペーン等、基本的な事をしっかり行う。
原点である、低価格で高品質な戸建住宅をしっかりと提供する。

5 プライム市場に上場

2022年4月に東証の再編により、東証1部からプライム市場に上場。

⇒第24期末においても、流通時価総額が基準以下。

業績の向上と企業価値の向上、IRの強化により、基準達成を目指す。



当社グループを取り巻く戸建住宅の環境変化

- 宅建業大手（飯田グループHD(株)、(株)オープンハウスグループ等）が、当社主力の近畿圏での販売を強化。
- ウッドショック、円安などでコストが上がり、当社の持ち味である戸建住宅の比較的低価格での提供が厳しくなってきた。
- 住宅着工件数が全国的に伸びず、シェアの取合いになっている。
- 住宅土地の価格が上昇する中、所得の増加がともなっておらず、住宅業界も厳しい経営環境が続いている。
- 金利の上昇により、業界全体が停滞する可能性がある。

当社グループの課題と対策

(課題)

今後、当社グループが競合に打ち勝つには、強みである「厳選した土地の仕入れ」が他社以上に出来る組織、そして販売ができる組織を再構築する必要があります。特に「厳選した土地の仕入れ」の強化を徹底的に図ってまいります。

(対策)

「厳選した土地の仕入れ」は、経験と勘、人脈と情報、そして組織力にかかっています。地元業者を徹底的に訪問することで人脈が培われ、他社に負けない情報収集を行うことで有利な仕入れが行えます。アナログな活動ですが基本的な活動を忠実に行うことが、大変重要になります。

また、月間行動予定表の刷新、DXの活用などで、全社・支店単位での組織力の更なる強化を図り、強みである「厳選した土地の仕入れ」に、とことんこだわってまいります。

人材面では、新卒採用と中途採用を継続して行い、育成面を強化し、販売強化に繋げてまいります。

ビジネスモデルの進化



- ▶ 関東圏での販売強化（首都圏エリア アオイ建設(株)の事業拡大）
- ▶ 工程管理を見直し、早期着工、早期販売をより強化し、在庫の年3回転にチャレンジ
- ▶ 若手でも、やる気のある社員を積極的にライン長に登用
- ▶ 仕様・デザインなどに、女性社員や中途入社者の意見を積極的に採用
- ▶ 住宅性能評価（設計評価、建設評価）を2023年1月より標準化

当社グループの成長戦略

- ▶ 名古屋市内 原に支店を新設予定（2023年2月）、他支店の増設も計画中
- ▶ 首都圏支社と堺支店は、収益物件（賃貸物件）を新築、安定収入を得ながら低層階に支店を異動し、自社ビルのメリットである知名度のUP、スペースを活用し人材育成を図り、支店内の課の拡大、支店増設の拠点とする
- ▶ 「住宅性能評価（設計評価、建設評価）」を、2023年1月以降建築分より標準化
- ▶ 太陽光発電住宅、ZEHを推進し、ESG経営を実践
- ▶ 注文住宅、リノベーション、アフター工事に関しても、利益率が高い案件を中心に、徐々に拡大を計画
- ▶ 既存顧客へのアプローチが十分にできておらず、25期以降は2年周期でのコミュニケーションを図り、ビジネスチャンスを広げる
- ▶ 積極的に新卒採用と中途採用を行い、「人材育成」を強化し戦力UPを図る
- ▶ ESG経営の一環として、「人の成長」を実現すべく、生きがい働きがいのある職場環境を整え、毎月2回経営コンサルを招き、社員のやる気が引き出される健康経営を実践し、退職者10%以下を目指す

中期経営計画の目標

| | 第24期 2022.10期 | 第25期 2023.10期 | 第26期 2024.10期 | 第27期 2025.10期 | 24期から27期 伸び率 | (百万円) |
|-------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 39,965 | 48,000 | 51,000 | 53,700 | +34.4% | ☞売上は、3カ年で34%の伸び |
| 売上総利益 | 6,922 | 7,900 | 8,400 | 8,850 | +27.8% | |
| 販管費 | 3,702 | 4,100 | 4,300 | 4,450 | +20.2% | |
| 営業利益 | 3,219 | 3,800 | 4,100 | 4,400 | +36.7% | |
| 経常利益 | 3,155 | 3,700 | 4,000 | 4,300 | +36.3% | |
| 当期純利益 | 2,050 | 2,350 | 2,600 | 2,900 | +41.4% | |

| | | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|--------|-----------------------|
| 売上総利益率 | 17.3% | 16.5% | 16.5% | 16.5% | △0.8pt | ☞景気減速、金利上昇等を勘案し、低めに設定 |
| 経常利益率 | 7.9% | 7.7% | 7.8% | 8.0% | +0.1pt | |
| 当期純利益率 | 5.1% | 4.9% | 5.1% | 5.4% | +0.3pt | |
| 支店数 | 26 | 28 | 30 | 32 | +23.1% | ☞毎年、2支店開設を目指す |
| 1株当り利益 | 147.5 | 169.1 | 187.1 | 208.7 | +41.4% | |
| ROE | 5.7% | 6.4% | 6.9% | 7.4% | +1.7pt | |

主力の戸建住宅

| | | | | | | |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------------|
| 売上高 | 37,450 | 45,400 | 48,300 | 50,800 | +35.6% | ☞売上は、3カ年で35%の伸び |
| 棟数 | 1,198 | 1,450 | 1,540 | 1,610 | +34.4% | |
| 1棟単価 | 31.3 | 31.3 | 31.4 | 31.6 | +0.9% | ☞上がる物件と、低価格にこだわる物件があり微増 |

戸建住宅以外

| | | | | | | |
|-----|-------|-------|-------|-------|--------|--------------------|
| 売上高 | 2,515 | 2,600 | 2,700 | 2,900 | +15.3% | ☞戸建住宅以外も以外も、15%の伸び |
|-----|-------|-------|-------|-------|--------|--------------------|

サステナビリティの取組①

2022年9月2日開催の取締役会において、
サステナビリティ基本方針を決定しております。

＜サステナビリティ基本方針＞

ファースト住建グループは、「企業理念」である、「住宅作りにおいて社会へ貢献する」、基本方針「お客様第一主義」に基づき、お客様に快適で安全で安心して暮らせる住宅を提供することで、お客様、地域社会、取引先、従業員が、しあわせに暮らせる社会を目指しております。サステナビリティ課題への対応は、リスクの減少のみならず、収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識し、積極的・能動的に取組んでまいります。また、地球環境への配慮、安全・安心で快適な社会に繋がる事業活動に取組み、ESG経営を実践することで、サステナブルな社会づくりに貢献するとともに、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。



サステナビリティの取組②

ESGの取組状況

- ▶ Environment (環境保全)
- ▶ Social (社会) 基本方針「お客様第一主義」
 - 豊かな心を持った社員の育成
 - 多様な人材に雇用の機会を
 - 地域社会への貢献
 - 安全衛生への取組
- ▶ Governance (ガバナンス) コンプライアンス



ガバナンスについては、全役職員が、法令・社内規定・社会ルール等を遵守し、誠実で公正な社会活動に努めてまいります。

また、情報開示を適切に行い、ステークホルダーとの対話に努め、正直で信頼される企業を目指してまいります。

サステナビリティの詳細については、弊社サイトの専用ページをご覧ください。

<https://www.f-juken.co.jp/sustainability/index.html>

プライム市場上場維持基準達成に向けて

上場維持基準のうち、流通株式時価総額のみ未達となっております。

基本的には、「業績向上」による、株価・売買高の向上による基準達成を目指し、併せて「IRの強化」を考えております。

< I R 活動の強化 >

当社の認知度のUP、当社と当社ビジネスをより理解して頂けるよう強化を図ってまいります。

- ①株主総会の招集通知の一部英文化、議決権行使書の電子化・プラットフォームの導入
(2023年1月開催の株主総会より実施)
- ②決算短信の一部英文化 (2022年12月開示の 第24期決算短信より実施)
- ③決算説明をオンデマンド化し、機関投資家とのコミュニケーションの機会を増加
- ④第1次中期経営計画(本計画)を、投資家・アナリストの皆様の開示することで、当社の考えや方向性をお示しする一方で、当社も毎年、計画を見直すことでビジネスモデルの強化を図ってまいります。
- ⑤開示情報についても、従来よりも積極的に行ってまいります。

2022年10月期において、流通株式時価総額が上場基準を充たしておらず、2023年1月26日、東証に上場維持基準の適合に向けた計画書の進捗報告を提出いたします。基準達成の期限を、2026年10月度としておりますが、早期にプライム市場上場維持基準が達成できるよう、全社で取組んでおります。

資本政策、配当政策、目標とする指標

企業価値を高めることで、株主に長期的にお応えできることを前提に考えております。
分譲用地の仕入資金、収益物件の購入資金、将来の事業展開に備えた資金の必要性から、内部留保資金は一定額を確保しておく必要があります。

（資本政策）

- ・ 企業価値の向上に資するM&Aなどは機動的に実施いたします
- ・ 自己株式の購入は、資金・市場・株価などを勘案し、必要と判断すれば実施いたします

（配当政策）

- ・ 安定配当を前提とし、配当性向20%を目標としております
将来的には、財務内容、収益力などを勘案し、適正な配当性向を検討してまいります
現状、年43円配当を継続しており、2022年10月期の配当性向は、29.1%になります

（目標とする指標）

- ・ 売上高経常利益率10%以上を目指しております（2022年10期は7.9%）
- ・ 在庫回転率 年3.0回転を目指しております（2022年10期は1.5回）

株主優待制度

当社の顧客は、一般の消費者であることから、個人株主を大切に考えております。
株主優待制度については、株主様の日ごろのご支援に感謝の気持ちを込めて、実施しております。

1年以上継続保有の、100株～300株未満の株主様 クオカード 500円分
年2回（4月、10月末基準）

1年以上継続保有の、300株以上の株主様 ※ギフト商品
年2回（4月、10月末基準）

※2022年10月期末基準日のギフト商品は、約100種類から選べるギフト品に決定。

会社概要

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 (2022年10月末現在)
- ▶ 発行済み株式数 16,901,900株 (2022年10月末現在)
- ▶ 連結総資産 52,999百万円 (2022年10月末現在)
- ▶ 連結純資産 37,807百万円 (2022年10月末現在)
- ▶ 連結売上高 39,965百万円 (2022年10月期)
- ▶ 連結経常利益 3,155百万円 (2022年10月期)
- ▶ 連結従業員数 388名 (2022年10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
- ▶ 連結子会社 アオイ建設株式会社 (神奈川県相模原市南区)

