

「人」がいて、「暮らし」があり、「街」がある。

# FIRST

20th  
Anniversary

第20期 株主通信  
Nov.2017▶Oct.2018



首都圏支社 埼玉県草加市

 **ファースト住建** 株式会社

証券コード：8917

## CONTENTS

- TOP MESSAGE
- マンション課  
新モデルルームを棟内にオープン
- 注文住宅課  
大手不動産業者の建築請負が伸長
- アオイ建設株式会社  
シナジー効果を活かした事業展開へ
- 第20期取り組み
- 設立20年のあゆみ Vol.1創業期

# これからもお客様に選ばれる 住宅造りに取り組みます。

代表取締役社長 **中島雄司**



株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当社は1999年に創業し、おかげさまで今年7月に創立20周年を迎えます。ここまでこれましたのも、ひとえに皆様方のお引き立てとご愛顧の賜物と感謝を申し上げます。大きな節目を控え、これからも安心して快適な住空間の提供を通じて社会に貢献してまいります。

当社グループを取り巻く事業環境は、都市部などの至便地への需要の集中と地価の上昇による他社との競争激化、建設労働者不足による労賃の上昇や原材料の高騰、さらに昨年の天候不順や度重なる自然災害と、依然として厳しい状況です。

このような状況の中、当社グループの第20期連結決算は、売上高409億18百万円、営業利益38億34百万円、営業利益率9.4%、経常利益37億70百万円、経常利益率9.2%、親会社株主に帰属する当期純利益25億54百万円となりました。(連結決算初年度であるため前期比は記載しておりません。以下、同様です。)

当社グループの主力である戸建分譲事業(土地の区画販売含む)は、売上高40,164百万円(1,438棟)であります。第20期は仕入強化に注力し仕掛在庫は大きく増加しました。しかしながら施工業者の不足から一部工種の遅延により完成が進まず、親会社での販売棟数も1,393棟と119棟減少いたしました。今後は施工能力を充足し原価を厳しく管理する一方、市

場性のある商品の提案、販売価格帯ごとの商品戦略を進めて、収益性を重視した迅速な経営を行ってまいります。

注文住宅事業は、売上高1,664百万円(113棟)であります。第19期下期から取り組み始めた不動産業者からの住宅やアパートの請負が順調に伸びて親会社においても販売棟数が67棟から83棟と16棟も増加しました。当社グループの強みである低価格・高品質のこだわりを活かした住宅・非住宅の請負を今後も拡大していきます。マンション事業では、第21期での完成を目指して神戸市須磨区に分譲マンションの販売を開始しています。また、2018年5月に資本提携したアオイ建設株式会社も、開発土地分譲・注文建築に加え新たに建売住宅販売の部門を設けて収益基盤の強化を進めております。

昨夏は全国的に台風などの度重なる自然災害の影響で、多くの住宅に被害が出ました。特に屋根の瓦やスレートが割れたり、飛んだりする被害が多発しており、今年になっても修理が追いつかない状況が続いています。当社では只今、住宅を購入されたお客様から依頼された修繕工事を、最優先で行っています。当社一貫体制なので『より良いものを、より安く、より早く、より安全に』お客様に提供することで、大変喜んでいただいております。今後もお客様に選ばれる住宅造りを進めて、住宅造りにおいて社会に貢献してまいりますので、株主の皆様におかれましては、今後とも変わらずご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 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  
提供する事で社会へ貢献する  
人を育て健全経営を行い、社会へ貢献する

## 低価格・高品質へのこだわり

アウトソーシングを活用  
経営資源をコアに特化



## 業績ハイライト

### ◆ 売上高

**40,918** 百万円



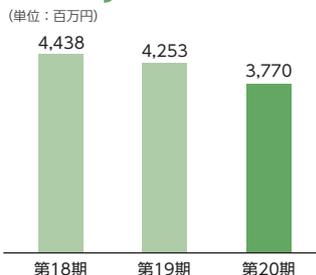
### ◆ 営業利益

**3,834** 百万円



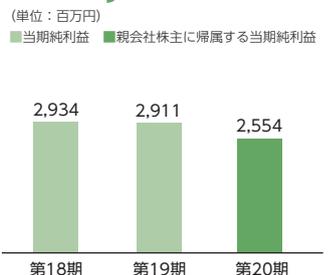
### ◆ 経常利益

**3,770** 百万円



### ◆ 当期純利益/親会社株主に 帰属する当期純利益

**2,554** 百万円



※第20期第3四半期より連結決算に移行したことから、第18期、第19期につきましては参考として個別決算の数値を記載しております。

## 用地仕入

良質な土地を厳選した仕入の強化により、親会社での仕入棟数が前期比113%増。第18期並みの仕入実績に回復しました。

### 事業環境

都市部、都市近郊と郊外部は地価が2極化しています。都心の地価は大幅に上昇、都心へ直結するエリアも地価が上昇。他社との競争も一層激しくなっております。

### 第20期取り組み

- ▶ 分譲用地の仕入強化
- ▶ 多棟現場の取り組み
- ▶ 仕入棟数増加
- ▶ 仕掛在庫棟数増加
- ▶ 支社長、エリアマネージャーに権限委譲、判断をスピード化

用地仕入は、当社のビジネスモデルを実現し、当社の強みを発揮する上で重要な工程です。都心の地価上昇に伴い、お客様の需要がある地域にシフトし、地域の仲介業者とのネットワークを活用しながら情報を入手。お客様にとって魅力的なプランが組み、早期の販売が見込める事業性のある土地を選び、審査して用地確保を行っています。

当社を選んでくださるお客様の多くは、家が手狭になった、家族が増えたことをきっかけに、持家を検討されます。また、家賃並みの月額ローンで戸建分譲住宅が手に入り、資産が残せることも購入の背景にあります。今後もエリア需要の成長や変化を敏感に察知し、価格・商品に合わせた市場性のある良質な用地を、積極的に増やしていきたいと考えています。

▶ 「モンステイオーレ甲陽園」の進捗をご紹介します。



西宮市の甲山のすそ野、甲陽園で用地仕入を実施している分譲用地モンステイオーレをご紹介します。

阪急甲陽園線「甲陽園」駅から徒歩16分で、大阪市内や神戸市内、阪神間の主要都市にもスムーズにアクセスできる自然豊かな街です。現在、11棟の販売を実施しております。来期にはモデルルームを開設し、お客様への販売を強化していく予定です。



### ◆ たな卸資産の期末残高推移



## 商品企画

低価格と高品質の両立で、お客様に喜ばれる住まいをプランニングします。

お客様が住みたいエリアに手の届きやすい価格でマイホーム購入を実現するため、当社は販売商品の作り込みを行っています。

まずは取得用地の街の魅力を活かし、土地の形状から適切な区割りをを行います。次に、相場感やお客様にマッチした商品コンセプトと総額を設定し、事業性を見極めます。

ターゲットとなるお客様の予算に合わせて、優先順位とコスト配分にメリハリをつけ、一邸一邸に最適なプランを計画。「こんなふうに暮らしたい」というお客様のご要望に応えるプランの実現を心がけています。

第19期に仕入が減少したことで、さらなる商品企画の強化を推進。少ない完成在庫ながら、1棟の販売価格や利益率は高く維持でき、市場性のある商品を提供することができました。

## 販売

### 事業環境

- ▶ 都心の地価が上昇
- ▶ 需要のあるエリアへシフト
- ▶ 好調な経済エリアを伸ばす
- ▶ 業者様やお客様の掘り起こし
- ▶ 他社との競争激化

### 第20期取り組み

- ▶ 収益改善を目指す
- ▶ 好調なエリアを伸ばす
- ▶ 価格帯別商品戦略の明確化
- ▶ 支社長・エリアマネージャーに一部権限委譲



### 第21期の課題

#### 用地仕入と完成在庫の増加

- 完成在庫の立て直し
- 商品企画の作り込み：市場から評価される商品ラインナップを取り揃え、販売棟数の増加を目指す
- 真のリーダーの育成：さらなる躍進にはスキルアップが必要

## 新執行役員のご挨拶



執行役員/  
東海支社長 田中 武志

東海エリアは課員のがんばりで安定した売上を確保しています。しかし、取り組むべき課題も多く、これらを一日も早く解決し、課員で東海エリアを一層盛り上げていきたいと考えております。今後ともよろしくお願いいたします。



執行役員/  
阪奈エリア  
マネージャー 村田 晋一

現在、阪奈エリアマネージャーとして業績アップを目標に、店長や所属長と連携しながら各業務を行っています。エリアの成長には人材育成が欠かせず、次期所属長となる社員を育てていきたいです。また、執行役員という職務を理解し、会社目線で物事を考えられる人を目指してまいります。

## 施工体制

施工体制の効率化と、住宅の安定供給を目指します。

### 事業環境

建築資材の高騰や業者不足の状況は、業界全体で継続しています。昨年は天候不順や自然災害が度重なり、一部工種の業者不足に拍車がかかりました。

### 第20期取り組み

- ▶ 用地仕入強化と仕掛の増加
- ▶ 協力業者の新規開拓
- ▶ 被災者対応を優先
- ▶ 変化を見据えた商品開発や仕様変更
- ▶ 価格帯に応じた商品仕様を追求

住宅需要の高い地域では地価が上昇傾向にあり、品質や性能を維持、向上させながら、資材の見直しや設備を変更するなど、継続的に仕様を見直し、コストダウンや価格上昇の抑制に取り組んでいます。

当社は、地震や大型台風、局地的な集中豪雨などの自然災害で被災されたお客様に対し、可能な限り優先対応を行いました。また、昨夏の異常な猛暑にも対策を講じて乗り切ってきましたが、一部の工種で協力業者が不足し、工期が長期化する状況となりました。業者不足による外注費の上昇は依然続いており、協力業者の開拓を今後も進めてまいります。



▶ 商品力の強化にも努めます。

施工においては、協力業者へ分離発注することでコストを抑制し、品質・工期・コスト・安全といった重要な部分を当社の工事監督が適切に管理。社会の変化やお客様のニーズを捉えて、スタイリッシュなデザインを取り入れた外構・外観の開発や、安心で快適な住まい造りのために、仕様・設備のグレードアップを行っています。

また、省エネルギー性を高めるため、半樹脂サッシを全棟標準で採用。防音、気密、断熱、防露性能を高めることで、室内の涼しさや暖かさは逃しにくく、外から入る熱はカットし、室内を快適に保ちながら、冷暖房効率をアップさせています。地震や風圧に対する壁量安全率は、建築基準法の1.3倍を確保。また、高価額帯には宅配ボックス付きの機能門柱に、カラーパリエーションを取り揃えました。機能性とデザイン性を加味し、お客様に喜んでいただける仕様開発に、引き続き取り組んでまいります。

## 第6回ふれあいフェスティバルを開催

2018年11月20日、協力業者様と結成する安全協力会と当社で共同開催の第6回ふれあいフェスティバルを、兵庫県尼崎市のベイコム総合体育館で実施しました。安全協力会会員の皆様と当社社員が手を携え、一致団結して競技に取り組み、親睦を深めました。





須磨ビーチを望むロケーションに  
全邸オーシャンフロントを実現しました。



## 新モデルルームを 棟内にオープン

神戸市で現在建設中のマンション棟内に新モデルルームをオープン。南面リビング・ダイニングからの眺望に広がる須磨海岸、暮らしを彩る開放感をぜひ現地で体験していただければと思います。



## 大手不動産業者の建築請負が伸長

第19期下期から取り組みをスタートした大手不動産業者の建築請負は、継続受注をいただき、安定した事業の柱となりつつあります。今後は、非住宅や新分野の建築請負事業の開拓を進め、当社の戸建事業の強みを活かし、引き続きお客様にご満足いただける高い完成度を目指します。



注文住宅課のホームページを  
開設しました。

ファースト住建 注文住宅

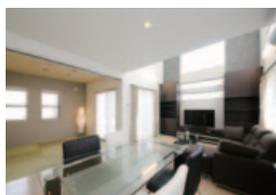
検索



## シナジー効果を活かした事業展開へ

当社グループに仲間入りしたアオイ建設株式会社は、相模原市を拠点に、その時代に合ったお客様のニーズに応え、過去にはマンション分譲やユーザーからの賃貸物件の買取などを積極的に推進。現在は注文住宅と開発土地分譲を中心に展開し、売上と利益を伸ばしてきました。そして新たに建売住宅の販売部門を設置。仕入を促す体制を整えたことで、既に建売分譲地の確保を進めて、来春にはコンスタントな建売住宅の分譲が可能になる見通しです。

今後は従業員の採用にも力を入れながら、当社が培ってきた建売住宅販売やコスト削減のノウハウを活かし、既存の注文住宅事業と新規の建売住宅事業を中心に、不動産総合事業として更なる飛躍を目指してまいります。





バブル期の好況から一転して崩壊に至った1994年、大手金融機関が経営破綻する時代を迎え、不動産業界も大きな影響を受けました。金利は上昇し、家も売れない厳しい状況の中、1999年に当社の前身である飯田住建工業株式会社を兵庫県加古川市に設立。資本金2,000万円、4名でスタートしました。建物が完成するまで3ヶ月かかることから、契約し、残金決済と同時に建物を建て、1ヶ月後に残金決済し、手形の支払いをする。それが当社の原動力でした。不動産は値動きが激しく、買ったらずく売る、早めの回収を心がけました。2000年に本社を移転し、資本金も3億5,000万円に増資しました。営業所を支店化し、ゼロ金利政策などの景気対策に期待を抱きつつ、2001年には業界ナンバーワン企業を目指すべく「ファースト住建株式会社」に社名を改めました。新たにマンション事業を立ち上げ、マンション分譲を開始。同時期に西宮支店を開設しました。いざなぎ景気の後押しもあり、順調に売上は伸びていきました。

地域密着のネットワークづくりと用地の情報収集で、魅力ある土地を仕入れる。土地相場や他社状況を見ながら、お客様のライフスタイルやニーズを考慮した商品企画と徹底した品質管理システムの下、1棟ごとに専任監督を設け、協力会社への適切な発注や品質・工程管理、コストや安全管理を徹底。施工からアフターメンテナンスまで一貫体制で行い、販売は不動産業者へのアウトソーシングによるコストダウンを図り、限られた経営資源を集中させる。現在のビジネスモデルは、この頃に形作られました。

2002年に福島支店と尼崎支店を、2003年に明石支店を開設し、本社を現在の兵庫県尼崎市東灘波町に移転しました。阪神間を中心に事業を積極的に展開し、会社設立から4年で売上高240億円、経常利益25億円を突破しました。そして2003年9月、大阪証券取引所市場第二部へ新規上場を果たしました。

## 会社情報

### 会社概要 (2018年10月31日現在)

設立	1999年7月6日
資本金	15億8百万円
本社所在地	兵庫県尼崎市東灘波町五丁目6番9号 TEL (06) 4868-5388 FAX (06) 4868-5069
グループ会社	アオイ建設株式会社 (相模原市南区)
主な事業内容	建築工事設計、工事監理、施工並びにコンサルティング、不動産売買、仲介、斡旋、賃貸並びに管理、保険代理業務

### 役員 (2018年10月31日現在)

代表取締役社長	中島 雄司
常務取締役	堀 巖
取締役	東 秀彦
取締役	中山 成人
取締役常勤監査等委員	藤本 智章
社外取締役監査等委員	田村 一美
社外取締役監査等委員	水永 誠二

## 株式情報

### 株式の状況 (2018年10月31日現在)

発行可能株式総数	67,600,000株
発行済株式総数	16,901,900株
株主数	7,781名

### 大株主の状況 (2018年10月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
中島興産株式会社	4,721,000	27.9
伏見管理サービス株式会社	1,800,000	10.6
ビービーエイチフォーフィデリティロープライズドストックファンド(プリンシパルオールセクターサポートフォリオ)	1,400,500	8.3
中島 雄司	338,000	2.0
五十嵐 幸造	312,000	1.8

(注) 持株比率は、小数第2位以下を四捨五入して表示しております。

## 株主メモ

事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで
定時株主総会	毎年1月下旬
基準日	●定時株主総会 毎年10月31日 ●期末配当金 毎年10月31日 ●中間配当金 毎年4月30日(中間配当を行う場合) (その他必要があるときはあらかじめ公告して定めます。)
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
[郵便物の送付先] [及び連絡先]	〒168-0063 東京都杉並区泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-782-031

### 【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の連絡先にご連絡ください。

単元株式数	100株
公告方法	電子公告による <a href="http://www.f-juken.co.jp/">http://www.f-juken.co.jp/</a> 但し、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載する。(貸借対照表及び損益計算書は、EDINET [金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システム]にて開示しております。)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部

### 見通しに関する免責事項

当株主通信の記載内容のうち、歴史的事実でないものは将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは記載の見通しとは異なる場合がございます。