

株主の皆様へ

## 第19期 株主通信

平成28年11月1日～平成29年10月31日



尼崎支店 神戸市垂水区

# FIRST

### CONTENTS

- TOP MESSAGE
- 企画営業部新体制 INTERVIEW
- FIRST 2017 SELECTIONS
- KOSHIEN児童デイサービス
- 神戸市須磨区「桜の杜」
- KUISE ファーストエフレシア杭瀬本町 ほか

 **ファースト住建** 株式会社

証券コード：8917

# TOP MESSAGE

## 変化するお客様のニーズに対応した住まい造りで、勝ち残れる企業として事業拡大を目指します。



株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
第19期の決算のご報告を申し上げます。

第19期の市況は、都市部への需要の集中が進むなど、二極化傾向が強まっており、良質な分譲用地は仕入競争が激化し、仕入棟数が減少致しました。新仕様の住宅は好調で、これまでの商品力強化の取り組みなどによって、比較的高い利益率は保ってまいりました。仕入棟数の不足や建物完成までの工期の長期化などの影響が徐々に表れ、残念ながら販売棟数が前期を下回る結果となりました。

第20期は営業体制を新しくし、支社長、エリアマネージャーの権限を拡大して、よりお客様に近いところで意思決定の迅速化とエリアの活性化を図ってまいります。それぞれのエリアでお客様のニーズをしっかりと捉えて、住宅需要の高いエリアで供給を伸ばしていきます。今後は積極的な仕入を行ってまいります。お客様が欲しいと思う土地に、魅力ある家造りで、お客様に喜んで頂ける住まいを提供してまいります。

戸建分譲住宅以外でも、収益基盤の多様化に向けた施策を進めてまいります。第19期下期より注文住宅課では、他社分譲地での建築請負がスタート致しました。お客様や取引先様の声に真摯に耳を傾けながら「お客様に選んで頂ける住宅造りへのこだわり」と未来を見据え、変化するお客様のニーズに対応した家造りを目指してまいります。

中長期的には住宅市場も大きな変化を迎えます。お客様に選んで頂ける、勝ち残れる企業としての礎を築いてまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **中島雄司**

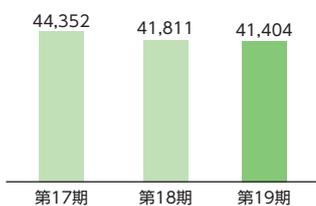
### 業績ハイライト

#### ■売上高

**41,404** 百万円

前期比 **1.0% 減**

(単位：百万円)

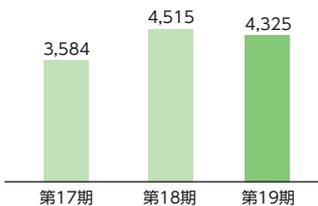


#### ■営業利益

**4,325** 百万円

前期比 **4.2% 減**

(単位：百万円)

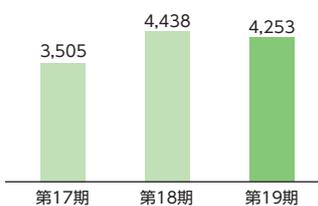


#### ■経常利益

**4,253** 百万円

前期比 **4.2% 減**

(単位：百万円)



#### ■当期純利益

**2,911** 百万円

前期比 **0.8% 減**

(単位：百万円)



## 中山部長 & 春名次長に聞く

### Q1 第19期の営業活動を振り返って、いかがでしたか？

**中山** エンドユーザーに景気回復感がいきわたるまで時間がかかった。住宅ローンは低水準でも、地価や工事原価の上昇など、若年層の購入意欲が高まる環境ではなく、買い急ぎ感がなかった。大規模な仕入物件が減少、仕入難で仕入価格が高騰、競争が激化している。

**春名** 都市近郊や駅近住宅地の売れ行きは堅調だが、業者間競争は激しく、無理して高買いくるか、郊外での用地取得の傾向で、郊外地では各社新築分譲物件がダブっている。当社は利益率を重視しているため、競争が激しい多棟現場で買い負けし、少棟現場が増えた。業務量は増大したが、商品力の改善も伴い、利益率は維持出来た。

**中山** 首都圏エリアでは、首都圏支社は下期追い上げ、目標達成が出来た。20代前半の若い課員ばかりだが、持てる力を発揮してくれた。松戸支店は第19期途中で支店長が新しくなったが、目標に近づけてくれ、エリアは目標達成出来た。少しずつ力がつけてきたと感じる1年だった。課題は色々ある。仕掛けるタイミングは難しくなった。課題を克服して、更なるエリア展開を目指したい。

**春名** 本社営業部では、第19期に人員異動等を含めた課の統廃合及び阪神エリアの再編を行った。不良在庫の削減、用地確保、人員育成に重きを置き、ある程度成果は収められた。営業社員からの用地情報による仕入も少しずつ増えており、阪神エリアの支店では各営業社員のモチベーションが高く今期目標に向かってくれており、仕事が出来る環境を作っていく。



企画営業部次長  
Toshihiko Haruna  
春名 利彦

### Q2 第20期の具体的な取り組みについて教えてください

**中山** 企画営業部長を任せて頂くことになった。各エリア、各支店の状況把握と課題を見出す。エリアマネージャーとの連携は不可欠。意見交換は頻繁に行いたい。これからはエリア目標を明確にしていく。手立ても明確になる。積極的な意見を聞き、出てきたものは極力取り入れたい。エリアマネージャーの権限を拡大させ、スピード化とモチベーションのアップを図る。

**春名** 営業トップとの連携を高めながら、機動力のある営業業務を行っていきたい。幹部のみならず「より優秀な人財を多く育成し、長く活躍してもらおう」ことを第一に、用地仕入が行える営業社員の養成と増強が不可欠なため、入社3年目の社員を対象に社内研修を行う。

**中山** 関東では、東京市場を開拓したいと思っている。競争は激しくなるが、ここで数字が作れば会社としての更なる発展に繋がる。私だけではないが、先頭になって足掛かりは築いていく。

**春名** 新仕様で企画した分譲物件の売れ行きは好調。但し、販売価格帯や立地条件の強弱に合わせた柔軟な選択をする。1現場1現場しっかり判断していきたい。今期は新仕様物件の割合を40%超まで持っていきたい。

### Q3 営業部門のリーダーとしてどのような会社になりたいですか？

**中山** 全社員が生き生きと業務に取り組める環境作りをしていきたい。色々な意見を出して欲しい。業務を行う上で失敗はつきもの。単なる失敗に終わらせず成長に変えていきたい。

**春名** 常にお客様や取引相手の目線に立ち、考えられる会社。他のパワービルダーと比較して当社の良い点は、1現場1棟の商品企画に、用地取得を担当した営業社員が手間暇かけて、最後まで関わっている点だ。そこをもっと突き詰めていき、より現場に適した、お客様に気に入って頂き易い企画立案が出来ると、少数精鋭の企画営業部にしていきたい。社員が安心して、将来の目標に向かえる社内環境を整えていきたい。

### Q4 今後の成長のための課題は何でしょうか？



取締役 企画営業部長  
Naruto Nakayama  
中山 成人

**中山** 世の中の流れで第20期から休日を増やした。第一に求められるのは働き方だ。各社員が限られた時間の中でいかに効率よく進めるかが重要だ。今期目標の1つに更なる

エリア制の強化がある。各エリアの課題を抽出し、自分たちでどう結果に結び付けるかを常に考えて進めてもらいたい。各エリアマネージャーは各々力を持っている。支店長として安定した数字を出すことが出来る。その力をエリアの力に変えていけるかだ。「やらされるのではなく、自分たちでやるんだ」という姿勢を見せて頂きたい。エリアの数字に目を向けさせ、エリア間の競争意識も期待している。皆が目を輝かせて仕事を行える環境作りが私の役割だ。

**春名** 良質で安価な用地情報取得に尽きる。それは一朝一夕に入手ルートを開拓できるものではない。何年もの積み重ねと経験が必要だ。各営業社員の知識や経験をアップさせることが出来れば、用地の取得に繋がり、利益率を保ったまま、棟数や売上のアップが可能になる。これまでは見送っていた施工難易度の高い造成現場や開発現場を積極的に取得できる。人材の採用と育成に邁進する。

### Q5 仕事の中で心掛けていること、企画営業部のメンバーに伝えたいことなどあれば、お聞かせください

**中山** 仕事だから良いこと、楽しいことばかりではない。苦しいこと、辛いこと、腹立たしいことも経験する。常に前を向いて欲しい。真剣に課題と向き合い、現実から逃げずに取り組み、何年後には笑顔で話が出来ると。だから日々の業務に真剣に取り組んで欲しい。

**春名** 商品企画に求められるレベルが上がっている。当社のビジネスモデルをもってしても、建てたら売れる時代では無くなった。1現場1棟にこだわって取り組む情熱と、コストを抑えながら、良い商品を作り出すスキルと知識が必要。当社の企業理念「より良いものを、より安く、より早く、より安全に提供し社会へ貢献する」に立ち返り、実践できる営業社員へ成長して欲しい。

## 東海エリア再編 東海支社 田中支社長に聞く



東海支社長  
Takeshi Tanaka  
田中 武志

東海エリアでは、平成29年11月20日に名古屋西支店を開業致しまして、3店舗体制となりました。それに伴い人員体制の変更も行うことにより、支店の活性化を図りました。既存店舗の東海支社、名古屋支店とうまく連携をとりながら、愛知県内のシェア拡大に向けて、課員一人一人となって取り組んでまいります。

### ▶ 名古屋西支店 開設

名古屋市内 区稲生町に名古屋西支店を開業致しました。名古屋市内地下鉄庄内通駅から徒歩10分の好立地にあります。名古屋市内の用地仕入を積極的に行い、東海エリアのシェア拡大に貢献するべく業務に邁進していきます。



名古屋西支店長  
Naotake Fujita  
藤田 尚丈



# FIRST 2017 SELECTIONS



第19期後半戦、新しい物件が誕生しています。



DEBUT



KOSHIEN  
児童デイサービス

神戸市須磨区「桜の杜」



他社案件も受注、建築請負を伸ばしていきます。



注文住宅課  
丸山 課長

注文住宅課ができて7年、年間70棟ほどの受注のうち、業者様の受注が3割になってきました。厳しいご指摘や工程チェックを受けながら完成、引渡しを致しますが、注文住宅課で今回事業提携という取り組みを行い、新たな事業展開の可能性を感じております。実際にやってみて、当社の建物の良さ、施工管理のレベルの高さをあらためて実感し、自信を持つことができました。「桜の杜」では3棟完成し、さらに5棟の受注を頂き、12月にスタートしました。



明石支店 工事部  
田中 課長

当現場の仕様は当社標準仕様比べて収納を多めにとったプランや、キッチン等の住設のグレードアップ、床暖房等の設備追加を行っており、快適な住空間を得られる仕様となっております。事業提携の取引で最初の印象付けを行う物件となりましたので、管理に関しては緊張しておりますが、引渡しを終えられてホッとしております。



KUISE  
ファーストエフレスシア 杭瀬本町



新しい現場に  
取り組んでいます。

— 神戸市垂水区「舞多間西」 —

注文住宅課では「舞多間西」でも建築請負の受注を頂き、戸建分譲住宅8棟の他、モデルルームも請負います。設計監理課、工事部、注文住宅課、全社一丸で取引先様の信頼を得て、安定受注が見込める事業に成長させていきたいと思っております。

女性が活躍しています。



管理部 財務課  
城島 課長

社内では多くの女性が活躍しています。「女性目線だからこそきめ細やかに配慮が出来る」と言って頂けるよう、日々精進しています。

誠実で、冷静で、的確で、部門を超えて皆をサポートし、誰からも頼られる存在です。女性社員の良き理解者でもあります。

保険・オプション課 阪本 主任



# 会社情報

## ■ 会社概要 (平成29年10月31日現在)

設立	平成11年7月6日
資本金	15億84百万円
本社所在地	兵庫県尼崎市東難波町五丁目6番9号 TEL (06) 4868-5388 FAX (06) 4868-5069
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
主要取引銀行	株式会社三井住友銀行 株式会社四国銀行 株式会社みずほ銀行 株式会社りそな銀行 株式会社みなと銀行

## ■ 役員 (平成30年1月26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

## ■ 支社・支店 (平成30年1月26日現在)

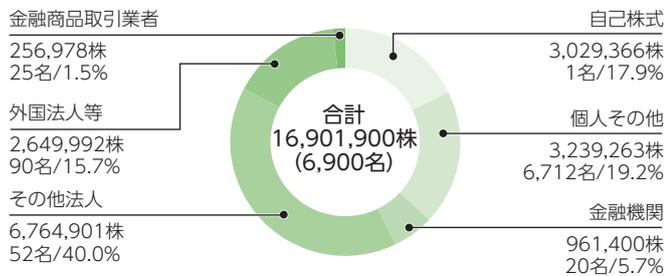
埼玉県	首都圏支社	兵庫県	尼崎支店	
千葉県	松戸支店		西宮支店	
愛知県	東海支社	奈良県	御影支店	
	名古屋支店		神戸支店	
京都府	名古屋西支店	広島県	明石支店	
	京都東支店		加古川支店	
大阪府	京都西支店	福岡県	姫路支店	
	高槻支店		奈良支店	
	枚方支店	広島県	広島東支店	
	守口支店		福岡県	福岡支社
	福島支店			
東大阪支店				
堺支店				

# 株式情報

## ■ 株式の状況 (平成29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	6,900名

## 所有者別株式分布



## ■ 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 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
株主名簿管理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号  
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目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  
電子公告による  
<http://www.f-juken.co.jp/>  
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

見直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直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直しとは異なる場合がございます。

## ■ 大株主の状況 (平成29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
ファースト住建株式会社	3,029,366	17.9
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)	1,466,400	8.7
中島雄司	338,000	2.0
五十嵐幸造	312,000	1.8
牛島慎吾	300,000	1.8
日本ラスティサービス信託銀行株式会社(信託口)	243,300	1.4
西河洋一	210,000	1.2
ビービーエイチフィデリティグループトラストベネフィットプリンシパルオールセクターサポートフォリオ	202,200	1.2
計	12,622,266	74.7

(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。

## 株主優待内容について

### ■ 対象となる株主様

毎年4月末日及び10月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元(100株)以上かつ1年以上継続して保有\*されている株主様を対象といたします。

### ■ 優待内容

(平成29年10月31日対象分)

所有株式数	継続保有期間	贈呈内容
100株以上 300株未満	1年以上	クオ・カード (券面額500円)
300株以上	1年以上	下記商品のうち、いずれか1点をご選択ください。 洋菓子 ① ユーハイム デアバウムクッキー ② ユーハイム リーブクッキー ワイン ③ メダル受賞赤ワイン ④ メダル受賞白ワイン 食品 ⑤ 新潟県魚沼産こしひかり

\* 「1年以上継続保有」の条件は、年2回(4月、10月) 確定する株主名簿に同じ株主番号で3回以上連続で記載されていることといたします。

ウェブサイトでも当社の情報を開示しています。 <http://www.f-juken.co.jp/>

