

株主の皆様へ

第18期 株主通信

平成27年11月1日～平成28年10月31日



お客様に選んでいただける住まい ファースト住建のNew Plan誕生。



CONTENTS

- トップメッセージ
- ファースト住建の進化する住まいづくり
- エリアマネージャー インタビュー
- 仕入審査部の取り組み
- 新役員の紹介
- 注文住宅のオーダーキューブシステム
- 須磨プロジェクト進行中 ほか

 **ファースト住建** 株式会社

証券コード：8917



トップメッセージ

お客様に選ばれる住まいづくりを通じて、
事業の拡大と収益基盤の強化に取り組めます。

当社では、第17期より推し進めております「お客様に選んでいただける住宅づくりへのこだわり」の取り組みが、少しずつ実を結びつつあります。また、企業理念やモットーである「お客様第一主義」を体現すべく、“お客様に選んでいただける住宅”“信頼を寄せていただける会社”を目指し、各部門で新たな発想を取り入れ、様々な取り組みを実行しています。

企画営業部門においては、支社・エリア制は、支社長やエリアマネージャーのリーダーシップのもと、各営業拠点間の連携を高め、戸建事業の販売力や仕入力の向上を目指す取り組みを実践しております。仕入審査部門では、住環境の良い分譲用地を適正価格で仕入れるために審査の精度アップを図るとともに、人材育成にも取り組んでおります。また工事部門では、お客様目線と考え、商品力をより高めつつ価格は抑えるための新しいチャレンジプロジェクトを組み、新プランを誕生させました。今後もこのプランを進化させ、“ファーストブランド”としてお客様満足度を高めていきたいと考えております。さらに、戸建事業以外の事業においても、住まいに関する多様なニーズに対応できるよう、価値ある商品・サービスの提供に努めております。

今後も住まいづくりを通じて社会に貢献するとともに、企業価値をより一層高められるよう、さらなる進化と成長を目指してまいります。株主の皆様におかれましては、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。

代表取締役社長 **中島雄司**

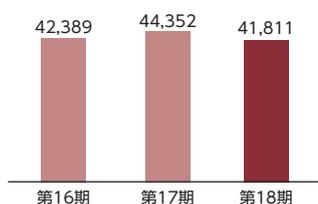
業績ハイライト

■売上高

41,811 百万円

前期比 **5.7% 減**

(単位：百万円)

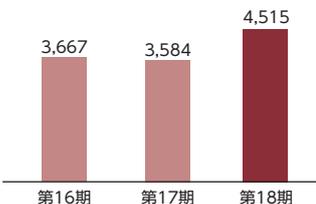


■営業利益

4,515 百万円

前期比 **26.0% 増**

(単位：百万円)

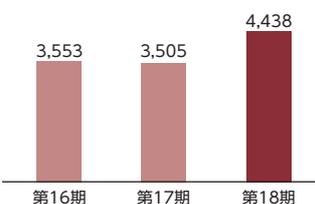


■経常利益

4,438 百万円

前期比 **26.6% 増**

(単位：百万円)

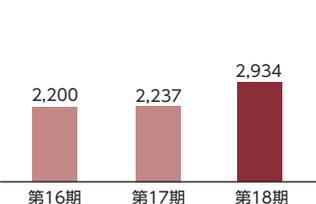


■当期純利益

2,934 百万円

前期比 **31.2% 増**

(単位：百万円)



ファースト住建の進化する住まいづくり

新プラン誕生秘話 ～工事部開発チーム 座談会～



石田 係長

「最初に考えた自信のアイデアは、社長にばっさり切られて、あとが考えられなくなりました。」(爆笑)「今、どんな家が求められているかを真剣に考えました。」協力メーカー様からもいろいろ提案をいただき、今後のプランをどのように進化させていくかを考える良いきっかけになった。」



世古 次長

「ただ、お客様やコストを考えると、現実には突き当りました。」(笑)「これまでと違うデザイン、お客様が望まれる間取り、しかしコストが上がり過ぎると土地が買えなくなる。」苦労しました。」

「最初に考えた自信のアイデアは、社長にばっさり切られて、あとが考えられなくなりました。」(爆笑)「今、どんな家が求められているかを真剣に考えました。」協力メーカー様からもいろいろ提案をいただき、今後のプランをどのように進化させていくかを考える良いきっかけになった。」



河合 課長

「話し合いの結果、開発プロジェクトを2チーム編成の競合形式にしました。」

「まず新プラン開発の経緯を聞かせてください。」
「危機感がありました。モデルチェンジが必要だと。」
「当社の魅力や他社との違いを明確に打ち出したい。」
「すぐに具現化するのは難しいので、早く始めないと、切迫感がありました。」
「上司からも平成28年はチャレンジの年と決められていました。」(笑)

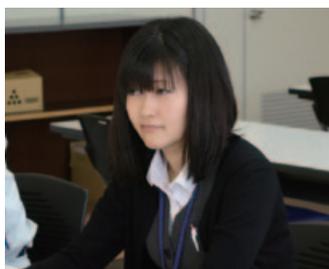
具体的にどのように始められましたか？

「社内はもとより協力メーカー様も巻き込んで意見交換を重ね、他社と差別化した『こだわりの家』を作ろうとしました。」

「本当にいろんな情報を得られて良かった。」やりたいことが沢山出てきました。」

今後はどうしていきたいですか？

「もっと精度を上げた。」
「もっとバリエーションを作りたく。」
「一つ作って得るものがある。これが最終形とは思っていない。」
「発想に満足していない。」
「会社が存在し続けるには、常に変わっていかないといいけない。」
「絶えず新しいものに挑戦するため、常に柔軟性を持っておかないと。」
「色んな意見を聞いて進化させていく。」



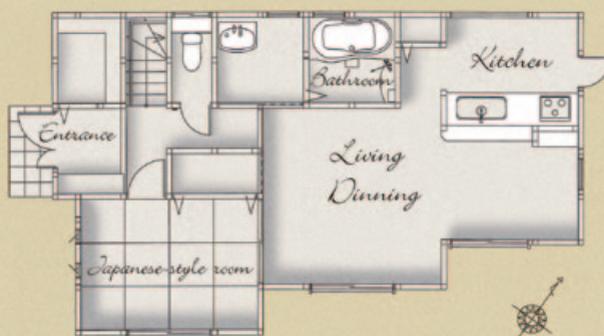
峯 副主任

「総勢44名。」競合他社メーカーが、同じ土俵で2チームに別れて競い合うことは普通ない。」(笑)「こだわりの住宅。他社と違うもの。そういう想いがこの機会を実現させた。」

どんな工夫をされましたか？

「収納にこだわりました。何度も書き直して。」
「お客様の声も反映しました。」
「協力メーカー様が当社オリジナル商品を開発してくれました。」
「我々は土地を想像しプランを考えますが、土地は様々です。」
「数名の店長が今回のプランに合う土地を見つけ、一番に手を挙げてくれました。」
「皆ですぐに現地を見に行きました。」(笑)

織田 主任



山下 監督

常に新しいものに挑戦することが大切だと実感しました。今後も、さらに進化し、積極的にチャレンジしていきます。



中村 監督

全体的に綺麗な仕上がりで、ふかし壁・片流れ等標準仕様と異なる部分で納まりが大変でした。丁寧に仕事をされる職人さんたちと細かな打合せをしました。

「営業部門のエリアマネージャー制導入によって、どのような効果がありましたか？」



拠点ネットワーク



エリア制の導入により、エリアマネージャーを中心に結束力が強くなったと感じています。今まで個人で戦っていた各支店の店長が横の繋がりを意識するようになり、エリアでの目標達成に向けてノルマを遂行させる責任感が芽生えています。

エリアマネージャーとして私がエリアの店長達にいつも話しているのは、「自信を持って土地を仕入れてほしい」ということです。そのために、常に「土地を買うためには？」ということを実践的に考え、買えない場合にはその理由を話し合い、疑問や不安を解決していきました。

今後は、仕入れの促進だけでなく販売力の向上を目指し、売上・利益を高い水準に持っていくことができるエリアに育てていきたいと考えています。



上嶋
京阪エリアマネージャー



仕入審査部の“ドン”
西村課長にインタビュー

「仕入審査部について教えてください。」



仕入審査部の精鋭たち

住宅業界のめまぐるしい市場環境の変化に伴い、当社では積極的な用地仕入れの推進と、審査の精度アップによる用地仕入れの厳選を行い、お客様に喜ばれるプランづくりに注力しています。

現在、仕入審査部は男女合わせて18名で、用地仕入れにおける事業計画の審査、用地仕入れの推進、土地の造成管理、積算、工程管理等の様々な業務を進めており、会社の根幹業務を担う部署として重責ある立場だと考えています。

今後もより良い住宅会社となるよう、単なる「審査」業務に終わらず、「創造」できる部署を目指したいと思っています。

西村課長って、どんな人？

一言でいえば、頼りになる存在です。普段はとても穏やかでやさしく、人に任せた仕事であってもきちんとフォローするなど、気配りができる方です。



辻本さん

新役員を紹介します。



取締役
中山 成人

私はこれまで、千葉・埼玉等の首都圏エリアの店舗展開を担当してまいりました。

念願であった関東進出は順調に推移し、大いに業績貢献ができるようになってきております。今後はさらに積極的な事業拡大を進めていきたいと考えております。

取締役という重責も担うこととなりますが、気持ちを新たに頑張りたいと考えています。



新役員の横顔

約4年間、中山支社長のもとで仕事をしていますが、尊敬と信頼ができる上司です。時には厳しいことも言われますが、その言葉の中に意味があり、厳しさの中にやさしさも感じます。また、仕事に対する意識の高さも見習いたいと思っています。



君塚さん



三苫さん

関東でも明るくパワフルな関西弁で皆を引っ張り、誰よりもお客様の目線で仕事に取り組まれています。とても安心感があり、頼りがいがある方です。今後もさらなるご活躍を期待しています。

あなたの住まいの夢をかなえます。 注文住宅のオーダーキューブシステム

お客様のニーズに合わせて進化を続けるファースト住建の注文住宅事業。
ファースト住建の品質を「オーダーキューブシステム」という新しいスタイルで提供いたします。



POINT

- 販売価格 997万円
- フリープラン対応注文住宅
- 営業6人中4人が2級建築士

▶ **競合他社と差をつける**



■ 河合町A邸

ホワイトカラーで統一された外観、落ち着いた色的高级感漂う玄関ドア、レンガがちりばめられた外構に、庭にはオリーブの木が植えられ、とても一体感があります。南側の掃き出し窓からの光がリビングにあふれ、キッチンを使い勝手の良いゆったりサイズのL型キッチンを採用しています。建物付きの土地を購入されたため、建物の解体や土地造成の打ち合わせから入りました。じっくり時間をかけて、照明やカーテンなどの内装に至るまでトータルで提案を行い、お客様の夢のマイホーム実現をお手伝いしました。



「須磨プロジェクト」進行中。新規分譲マンション用地を取得



当プロジェクトは、当社が約6年ぶりに展開する分譲マンション事業です。JR山陽本線「須磨海浜公園」駅から徒歩11分、神戸市が旧住友別邸跡地を拡張・整備し、昭和26年に開園した「須磨海浜公園」の隣接地に誕生します。「須磨海浜公園」は「市立須磨海浜水族園」を始め、リゾートライフをより楽しく彩ってくれる施設が充実しています。とりわけ夏には白い砂浜と松林に囲まれた景勝の地で、東洋のニース海岸にも例えられる「須磨海水浴場」は多くの人で賑わいます。

そんな希少な場所に誕生する当該プロジェクトは海に寄り添うことによって得られる解放感・眺望を最大限に享受できる企画で購入者の皆様に喜んでいただけるマンションにしたいと考えています。



マンション課
平岩 課長

遊休土地、大規模な土地大募集!

当社は、土地有効活用課やマンション課が土地活用事業を展開しており、様々な複合的プランで、土地の有効活用が可能です。

また異業種とのコラボレーションプランもございます。

どうぞ私たちに
お任せください。

土地有効活用課
梁川 課長



ファーストの仲間たち

お客様のマイホーム取得の夢を実現させるため、確かな商品づくりを一緒に行う皆さんです。

あたかも一つの共同体のように、相互の優位な機能を補完し合い、良好で確かな協力関係の下で、目標を成し遂げるゆるやかな連携関係を築いています。



ボランティアで地域貢献



平成28年10月16日(日)に開催された兵庫県尼崎市市制100周年記念「あまがすきハーフマラソン」に当社は協賛するとともに、当日のボランティアにも参加しました。

会社情報

■ 会社概要 (平成29年1月26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5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 株式会社京都銀行 三井住友信託銀行株式会社

■ 役員 (平成29年1月26日現在)

代表取締役社長	中島 雄司
常務取締役	牛島 慎吾
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 等委員	田村 一美
社外取締役 等委員	水永 誠二

■ 支社・支店 (平成29年1月26日現在)

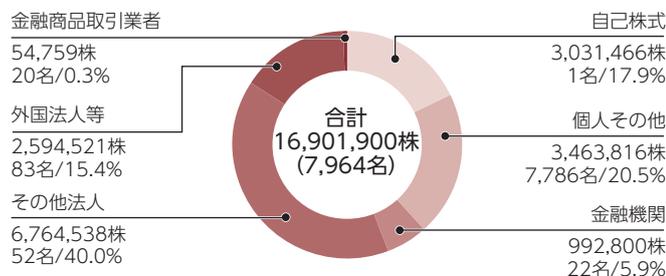
埼玉県	首都圏支社	兵庫県	尼崎支店 西宮支店 御影支店 神戸支店 明石支店 加古川支店 姫路支店
千葉県	松戸支店		
愛知県	東海支社 名古屋支店		
京都府	京都東支店 京都西支店	奈良県	奈良支店
大阪府	高槻支店 枚方支店 守口支店 福島支店 東大阪支店 堺支店	広島県	広島東支店
		福岡県	福岡支社

株式情報

■ 株式の状況 (平成28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	7,964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) (その他必要がある時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の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28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	3,031,466	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)	1,508,400	8.9
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	285,100	1.7
西河洋一	210,000	1.2
神林忠弘	194,000	1.1
計	12,699,966	75.1

(注) 持株比率は、小数点第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

(2016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 デアバウムクレープ ② ユーハイム リーブヘン 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)確定する株主名簿と同じ株主番号で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/>

