



2019年7月12日

各 位

会社名 ファーストコーポレーション株式会社
代表者名 代表取締役社長 中村 利秋
(コード番号 1430 東証第一部)
問合せ先 常務取締役管理本部長 野村 富男
(TEL 03-5347-9103)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、第9期事業年度(2020年5月期)を初年度とする3ヶ年の中期経営計画「Innovation2019」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は、持続的な成長及び企業価値向上のために、機構の整備や人員の拡充を進めるとともに、ガバナンス及びコンプライアンス面の制度拡充により、企業体質の強化に取り組んでおります。

当社は、「造注方式」を事業の中核に据え、創業から第7期まで増益を継続してまいりましたが、第8期においては、用地交渉の長期化や想定を超えた競争激化により、用地確保が計画を大幅に下回り、創業以来初の減収・減益となりました。

このような状況の打破に向け、改めて業容の拡大と永続的で安定的な活動基盤の構築を目指し、本中期経営計画「Innovation2019」を策定いたしました。

当社といたしましては、全役職員一丸となって本計画を推進してまいり所存でありますので、皆様におかれましては、ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



ファーストコーポレーション株式会社

中期経営計画 (2020/5期~2022/5期)

Innovation 2019

2019年7月12日

東京証券取引所 市場第一部 コード1430

「Innovation2019」説明資料 目次

1. 「Innovation 2019」の策定にあたり	……………	P 3
2. 会社概要	……………	P 4
3. コーポレート スローガン	……………	P 5
4. 中核とする事業戦略	……………	P 6
5. 品質へのこだわり	……………	P 7
6. 「Innovation 2018」の振り返り ①総括	……………	P 8
7. 「Innovation 2018」の振り返り ②業績の推移	……………	P 9
8. 事業環境	……………	P 10
9. 「Innovation 2019」の位置付け	……………	P 11
10. 事業戦略を支える三つの事業ユニット	……………	P 12
11. 目標達成のための施策	……………	P 13
- ①造注比率の回復	……………	P 14
- ②東京圏での地位確立に注力	……………	P 15
- ③業容の拡大を支える体制の構築	……………	P 16
- ④高収益体質の追求	……………	P 17
12. 経営基盤の強化	……………	P 18
13. 再開発事業の推進	……………	P 19
14. 数値目標 ① 損益の推移	……………	P 20
② 粗利の内訳	……………	P 21
③ 業績指標	……………	P 22
15. 定量的な目標	……………	P 23
16. 利益還元方針	……………	P 24
おわりに	……………	P 25

1. 「Innovation2019」の策定にあたり

● 中期経営計画「Innovation2019」の策定にあたり

- 当社は2011年6月に、分譲マンション建設に特化したゼネコンとして設立いたしました。
- 『より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する』を社是とし、安全で安心な住宅の供給を目標に活動しております。
- また、事業用地開発部門を設置し、『造注方式』を中核に据えた事業展開に注力しております。
- 2015年3月に東証マザーズへ株式上場、2016年12月には東証第一部への市場変更を果たし、2018年5月期（第7期）まで増益を継続してまいりました。
- しかしながら、用地交渉長期化や競争激化の影響もあり、2019年5月期（第8期）は創業以来初の減収・減益となりました。

こうした状況打破のため、改めて業容の拡大と永続的で安定的な活動の基盤構築を目指し、新たな成長戦略として中期経営計画「Innovation2019」を策定いたしました。

【今後の成長と永続的な繁栄を目指して】

- 新中期経営計画（3ヶ年計画）は、第8期（2019年5月期）の反省を踏まえ、今後の事業展開と安定的な企業活動の基盤づくりのための施策を検討したものであります。
 - 用地確保に注力、造注方式のシェア回復
 - アクティブ・シニア向けマンションの推進
 - 九州エリアにおける事業活動の推進
 - リノベーション事業の推進
 - 再開発事業への参画と超高層建築への取組

新たな成長戦略の推進により、業容の拡大を図ると共に、より一層の飛躍を目指してまいります。

2. 会社概要

● 会社概要

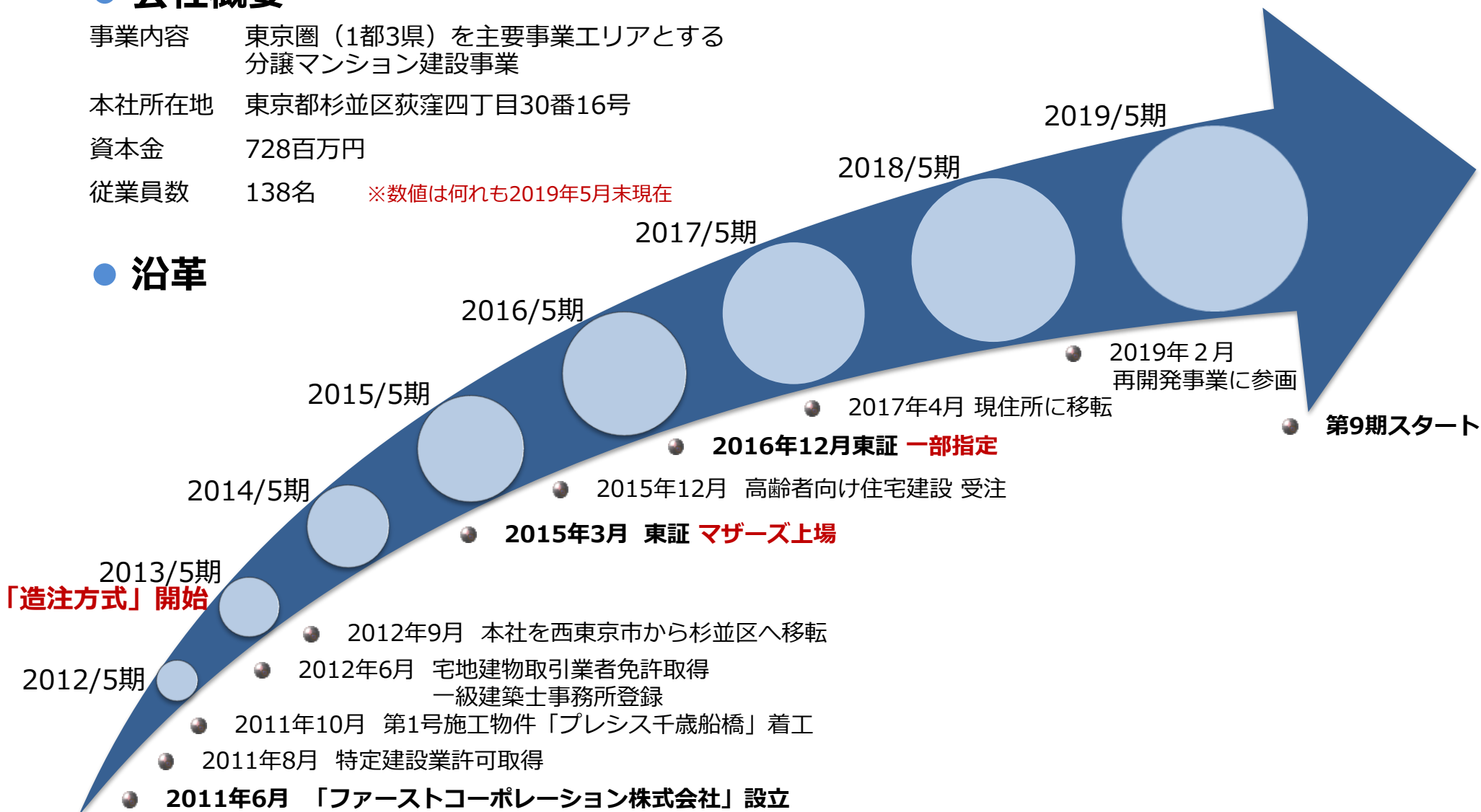
事業内容 東京圏（1都3県）を主要事業エリアとする
分譲マンション建設事業

本社所在地 東京都杉並区荻窪四丁目30番16号

資本金 728百万円

従業員数 138名 ※数値は何れも2019年5月末現在

● 沿革



3. コーポレート スローガン

- 社是

より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する

- 経営理念

- ◆ 安全と品質は全てのものに優先する
- ◆ 常に向上心を抱き、変革に挑む
- ◆ スピードある経営は、チャンスと成果を拡大する
- ◆ 創意工夫により、新たな価値を創造する
- ◆ 会社と個人の成長は一体である

◁ 会社の繁栄を通じて従業員の幸福を実現する ▷

4. 中核とする事業戦略

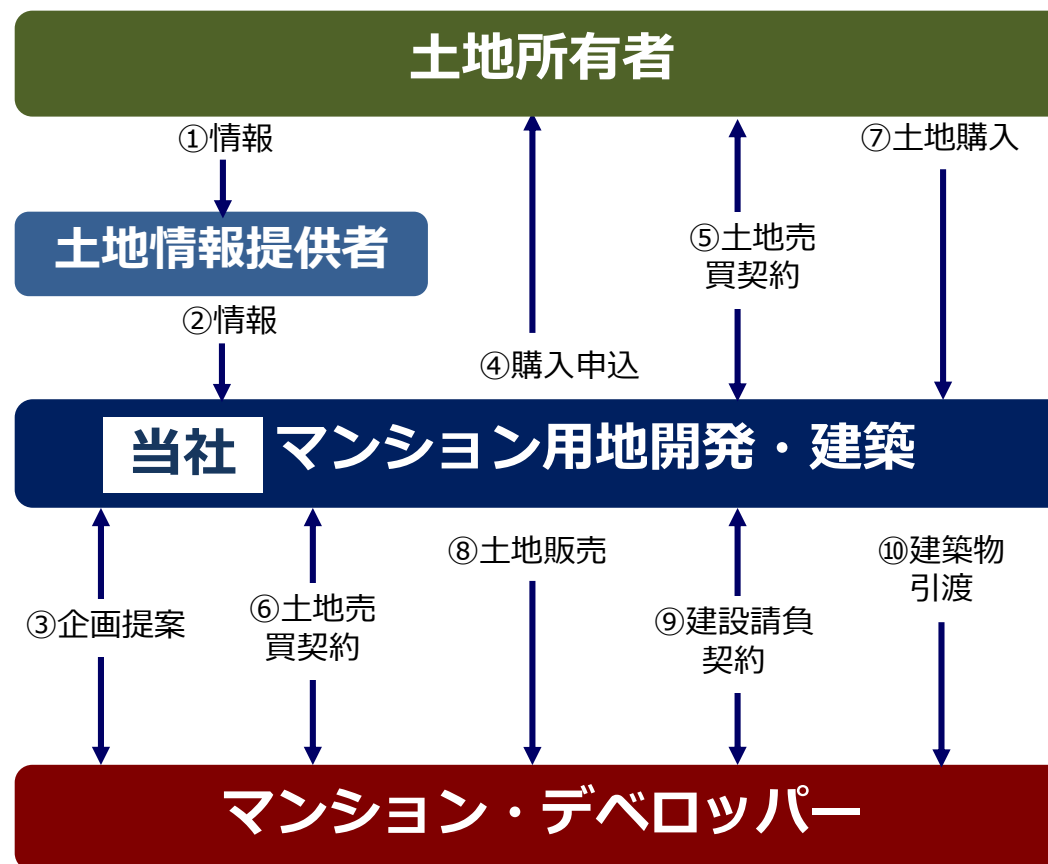
造注方式による事業推進

見込まれる効果

◆相乗的に多方面へのプラスの効果

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. J V 案件の成約
 - ・共同事業による利益の上積み

[造注ビジネスの模式図]



5. 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

6. 「Innovation 2018」の振り返り …… ①総括

内容	実績	今後の方針
①営業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設立以来、顧客は28社に拡大 ■ 受注高の減少に伴う進行工事の減少 ■ 造注案件が減少 当面の完成工事総利益率が低下 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定的な受注の確保 ■ 新規顧客の更なる開拓 ■ アクティブ・シニア向けマンションの受注推進 ■ 超高層建築の受注
②開発 (造注)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競争激化等により用地確保に苦戦 用地売却は2件 ■ 造注減少によるJV案件の減少 当面のJV収入が減少 ■ 前橋市再開発事業への参画 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 用地開発部門の体制拡充 ■ コンスタントな成約により →安定した収益に貢献 →継続したJV収入の確保 ■ 再開発事業への積極的参画
③工事施工	<ul style="list-style-type: none"> ■ 竣工引渡10件、754戸 ■ 新規着工5件 ■ 第1期より、延70件の受注 活発な引合いは継続 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 年間2,000～3,000戸の施工体制を目指す →要員確保にて生産キャパを拡大 →品質担保の管理体制の拡充
④ガバナンス・統制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人員確保による次世代体制の構築 ■ ガバナンス体制の維持 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業活動をサポートする体制拡充 ■ 魅力、活力のある企業文化の生成

《 第9期以降の巻き返しを目指す 》

7. Innovation 2018の振り返り・・・②業績の推移

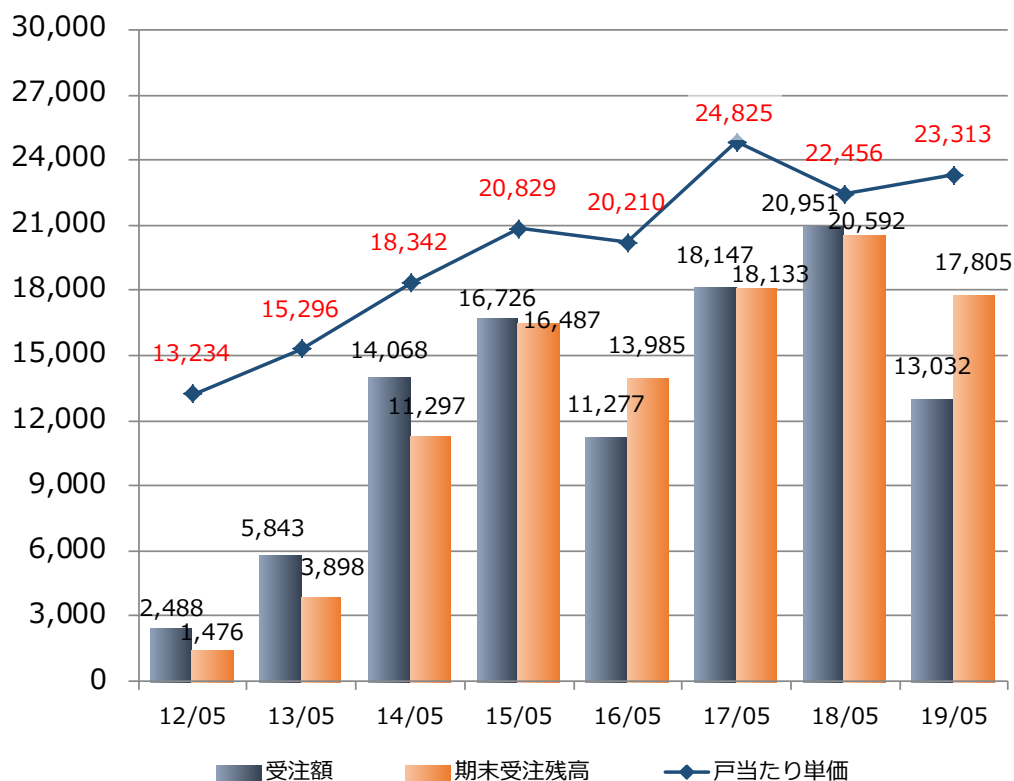
創業以来、初の減収・減益となる

受注額/期末受注残高/戸当たり単価

売上高/経常利益

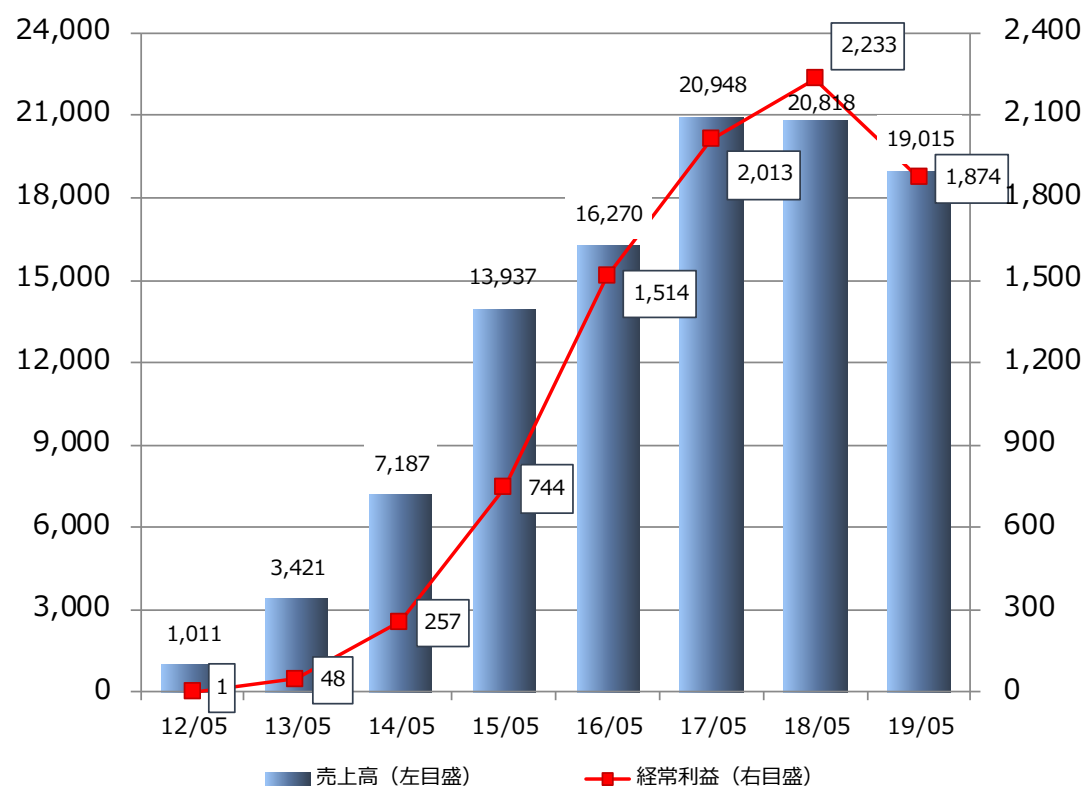
(受注・受注残：百万円)

(戸当たり単価：千円)



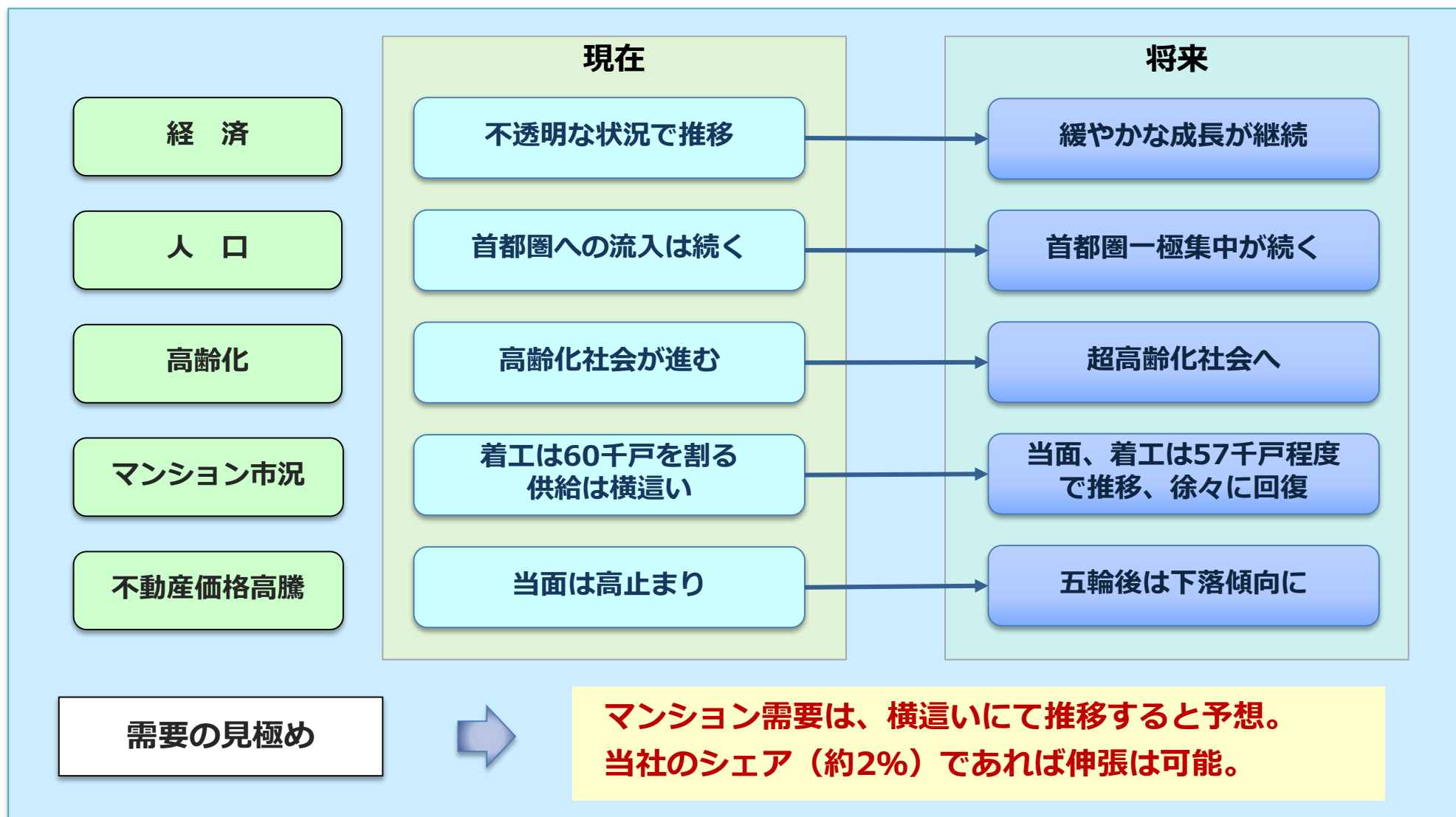
(百万円)

(百万円)



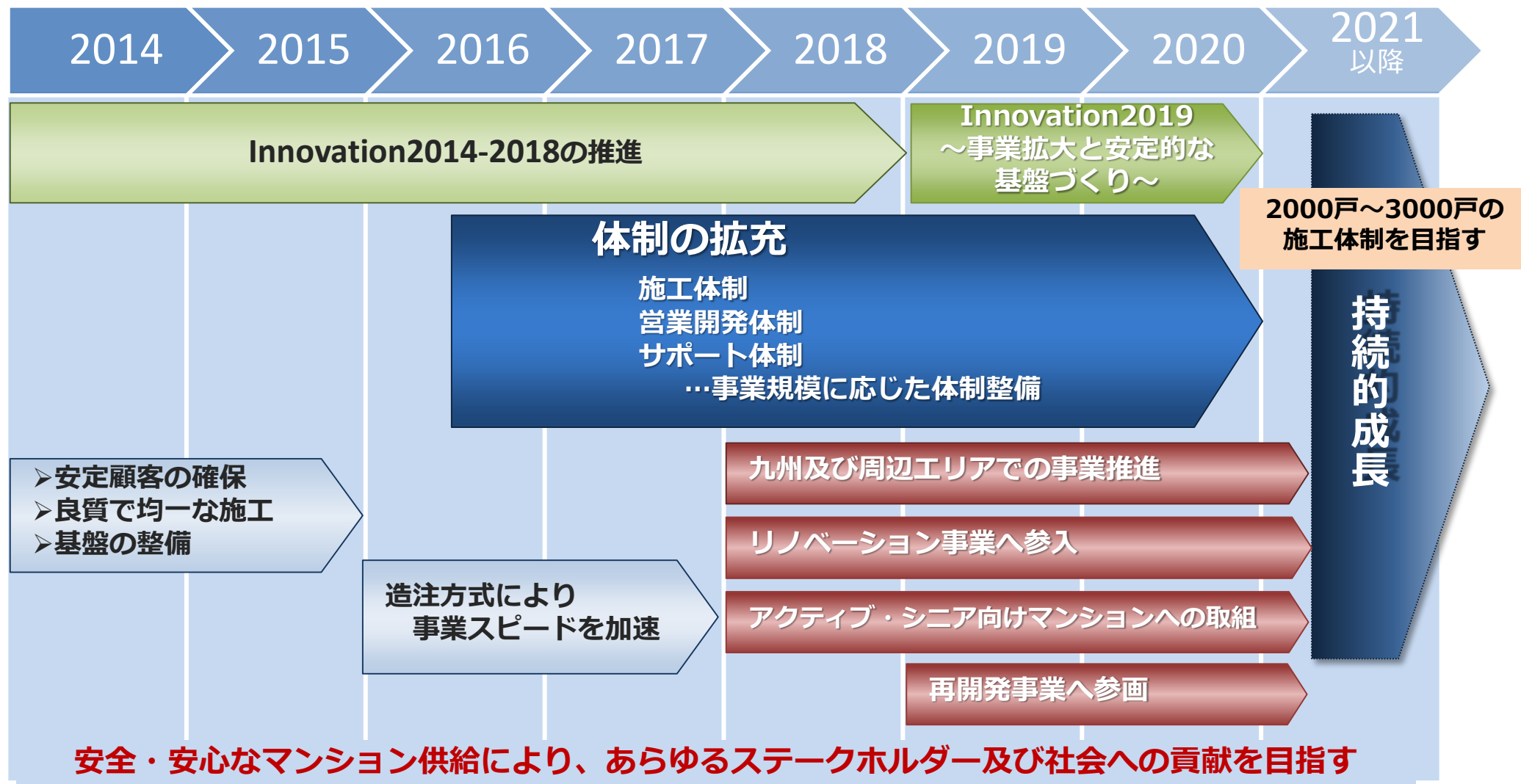
8. 事業環境

日本経済は、政府及び日銀による継続的な経済政策、金融緩和により、企業収益や雇用・所得環境の改善が見られるものの個人消費は低調に推移。保護主義の台頭、貿易摩擦等、不透明な状況で推移。

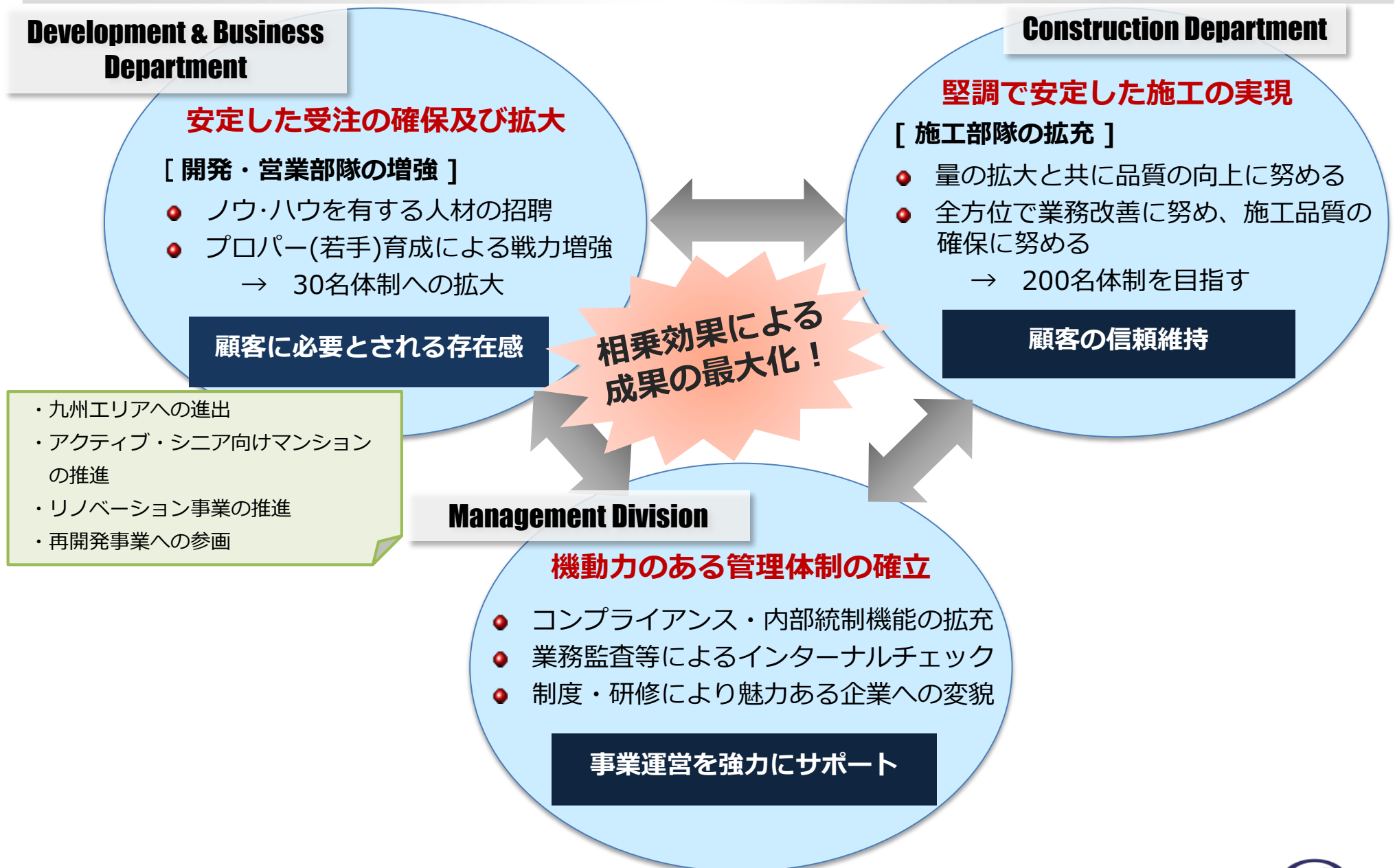


9. 「Innovation2019」の位置付け

「Innovation2019」では、改めて、事業拡大と永続的で安定的な活動基盤の構築を目指す



10. 事業戦略を支える三つの事業ユニット



1 1. 目標達成のための施策

東京圏での地位確立

* 存在感を示し、必要とされる会社を目指す

① 造注比率の回復

- 用地開発部門の体制拡充、土地情報入手先の多様化
- 郊外立地はアクティブ・シニア向けを視野
- 好立地はよりアグレッシブに推進

CONSTANTな用地確保
と造注による受注の拡大

② 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
- 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

③ 業容の拡大を支える体制の構築

- 積極的な採用による施工人員の拡充
- 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

④ 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)

1 1. -(1) 目標達成のための施策①

①造注比率の回復

- 用地開発部門の体制拡充、土地情報入手先の多様化
- 郊外立地はアクティブ・シニア向けを推進
- 好立地はJ V事業を視野

■ 用地開発の戦力強化

用地開発経験者を積極採用
(新規土地情報入手ルートも開拓)



土地開発体制を強化

■ アクティブ・シニア向けマンションの推進

郊外立地は都区部と比較し低価格
用地確保競争も都区部と比較し穏やか



**今後の需要増が見込まれ
積極的に展開**

■ 好立地案件の確保

よりスピーディな活動と意思決定による用地確保
J V事業も視野に企画提案



**J V収入による
利益の上積みを図る**

1 1. -(2) 目標達成のための施策②

②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

■ シェア増進の可能性

東京圏のマンション供給件数は 37千戸程度の水準
(現在、当社のシェアは 2 %程度)



伸び代は十分にある

■ 一定規模を確保するメリット

優先発注先としての地位を目指す
(顧客の発注量に応えるため、一定規模のキャパを目指す)



**常に顧客の期待に応え
優先発注先の地位確保を目指す**

■ 実績に対する評価・信頼のメリット

マンション施工品質に対する信頼確保と維持



**新規取引のオファーは
順調に増加**

1 1. -(3) 目標達成のための施策③

③ 業容の拡大を支える体制の構築

- 積極的な採用による施工人員の拡充
- 継続的な教育による全体の底上げ

■ 継続した採用活動による人員の確保

新卒・中途採用問わず、積極的な人材採用
による体制拡充



知名度の向上に伴い
人員の招聘が進む

■ 魅力ある会社としてのイメージ展開

福利厚生の充実
会社の特徴・メリットを訴求
(若手登用、やりがいを感じる職場)



人員確保により
次世代体制を構築

■ 教育制度の拡充による戦力強化

厳格な制度を反映したマニュアルの整備
有効な外部講習の定常化、資格獲得助成金制度
超高層の評定及び研究成果の設計への反映



育成により筋肉質で
機動力を発揮する体制へ

1 1. -(4) 目標達成のための施策④

④ 高収益体質の追求

- 設計及び工程の段階で効率化の追求
- 施工品質の均一化と施工工程検討による効率化の追求

■ 適切な契約内容の追求

顧客の要求に応えつつ、確実な利益確保を目指す
望ましい工程によるコスト低減



経営資源の有効配置
タスクロスの低減

■ 仕様の共通化、パターン化の推進

仕様の共通化、手配等のパターン化による業務効率
部材共通化によるコストの低減



一定規模故の
スケールメリット享受

■ 最適な施工工程と業務効率改善 = 働き方改革への取組 =

最適化、効率化によるコスト低減
パターン化による協力会社の順応力向上



実行予算に対する精度向上

12. 経営基盤の強化

- ガバナンス体制の強化と人材マネジメントによる経営基盤の強化

内容	貢献項目・方法	成果
コーポレートガバナンス		
取締役会	見識・経験を有する社外取締役	監督強化・活性化
監査役会	全員が社外監査役(独立役員)	独立性・実効性の確保
内部(業務)監査部門	安全で安心な品質維持に貢献	業務改善による均一性の確保
人材マネジメント		
開発・営業30名体制へ	魅力ある ＜人事制度＞ ＜教育制度(OJT)＞	筋肉質で機動力のある 経営体質へ
施工管理100～200名体制へ		
サポート部門は成長に合わせて増員		

***働き方改革をとおして、生産性の向上を図る**

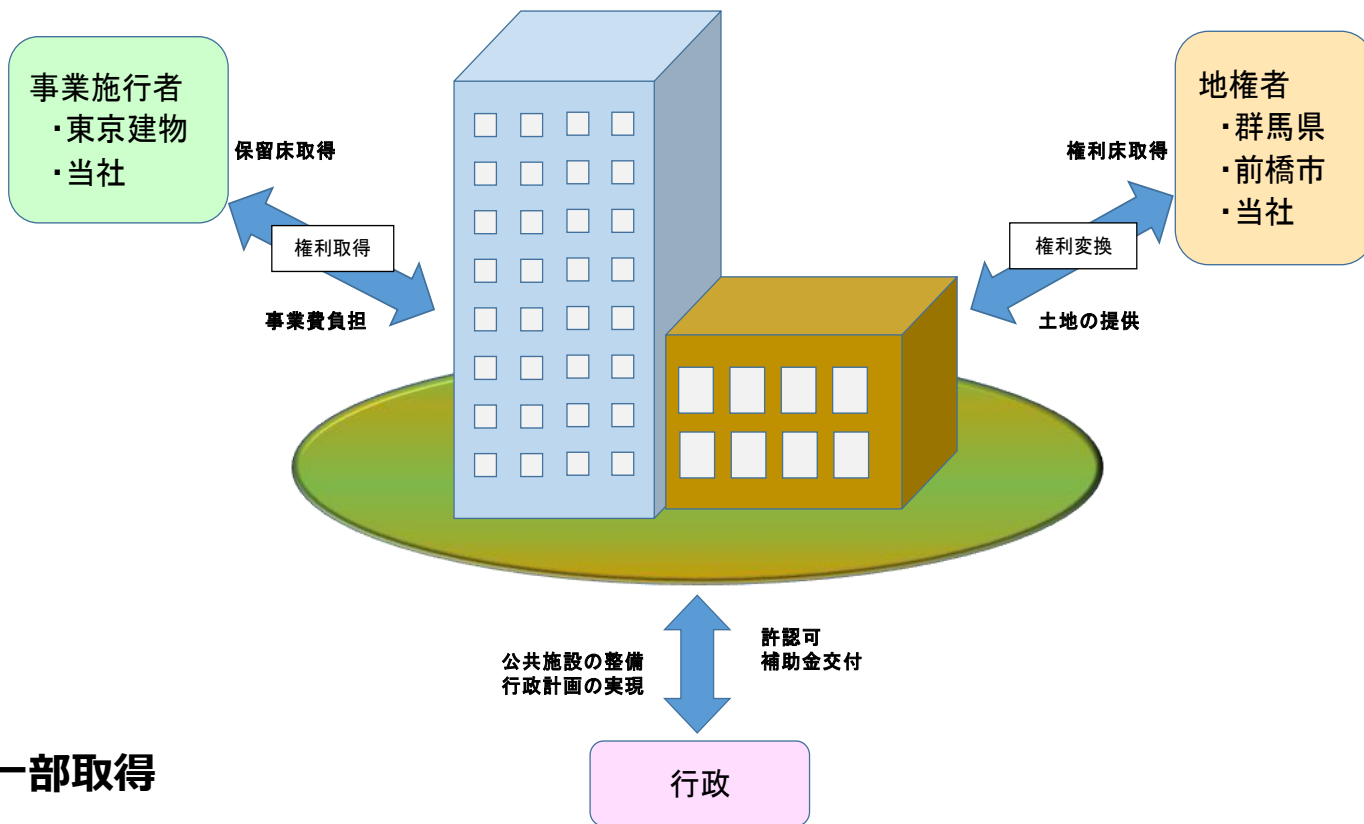
13. 再開発事業の推進

● 「JR前橋駅北口地区再開発事業」へ参画

- ・ 2019.2月 「JR前橋駅北口地区再開発事業に関する基本協定書」を締結
- ・ 2019.3月 事業用地取得、準備組織発足
- ・ 2019.7月 施行認可申請予定
施行認可予定

前橋市公表概要

敷地面積 4,060.00㎡
 建築面積 約2,400.00㎡
 延床面積 約28,000.00㎡
 施設計画 (26階建を予定)
 分譲共同住宅
 店舗等商業施設、公共施設
 ほか駐車場棟
 総事業費 約94億円



● 横浜エリアの再開発予定用地の一部取得

- ・ 2019.6月 事業用地取得済

※他の再開発案件も複数検討中、積極的に参画してまいります。

14. 数値目標① – 損益の推移

- 第8期（2019年5月期）の用地確保苦戦の影響により、造注案件が減少。
- 高利益の造注案件・JV収入が減少、利益率を押し下げ。
- 用地確保に再注力、造注比率の回復を目指す。
- 併せて生産性・収益性向上に努め、利益率の改善に取り組み、増収・増益を目指す。

損益状況の推移 Innovation2019

単位：百万円

	2017/05期		2018/05期		2019/05期		2020/05期		2021/05期		2022/05期	
	実績	実績	(前期比)	実績	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)	
売上高	20,948	20,818	99.4%	19,015	91.3%	20,005	105.2%	22,003	110.0%	24,784	112.6%	
売上原価	18,015	17,632	97.9%	16,138	91.5%	17,639	109.3%	19,467	110.4%	21,800	112.0%	
売上総利益	2,932	3,186	108.6%	2,877	90.3%	2,366	82.2%	2,535	107.2%	2,984	117.7%	
売上高総利益率	14.0%	15.3%		15.1%		11.8%		11.5%		12.0%		
販売費及び一般管理費	856	939	109.6%	999	106.4%	1,084	108.4%	1,140	105.2%	1,230	107.9%	
販管費率	4.1%	4.5%		5.3%		5.4%		5.2%		5.0%		
営業利益	2,075	2,246	108.2%	1,877	83.6%	1,282	68.3%	1,395	108.8%	1,754	125.7%	
売上高営業利益率	9.9%	10.8%		9.9%		6.4%		6.3%		7.1%		
経常利益	2,013	2,233	110.9%	1,874	83.9%	1,264	67.4%	1,365	108.0%	1,710	125.2%	
売上高経常利益率	9.6%	10.7%		9.9%		6.3%		6.2%		6.9%		
当期純利益	1,413	1,569	111.0%	1,275	81.3%	877	68.8%	947	108.0%	1,186	125.2%	
売上高当期純利益率	6.7%	7.5%		6.7%		4.4%		4.3%		4.8%		

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。

14. 数値目標② – 売上総利益の内訳

- 用地確保に再注力、高利益の造注案件の受注により造注比率を回復し、利益率を徐々に改善。
- 新規顧客の拡大を推進、安定した受注とタスククロスの低減を図る。
- J V案件の成約による貢献は、2023年5月期以降と想定。

売上総利益の内訳 Innovation2019

単位：百万円

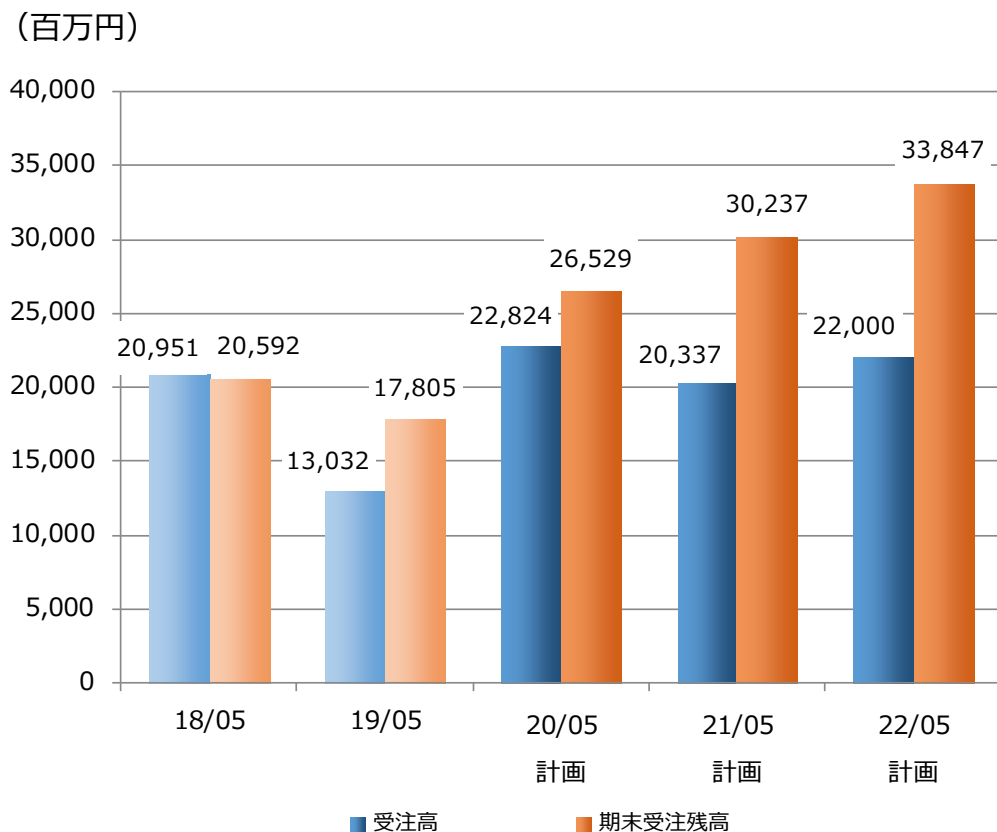
	2017/05期 実績	2018/05期 実績	2019/05期 実績	2020/05期 計画	2021/05期 計画	2022/05期 計画					
売上高	20,948	20,818	99.4%	19,015	91.3%	20,005	105.2%	22,003	110.0%	24,784	112.6%
完成工事高	13,999	16,001	114.3%	14,462	90.4%	12,816	88.6%	15,876	123.9%	18,000	113.4%
不動産売上	6,666	3,241	48.6%	1,682	51.9%	4,585	272.6%	5,288	115.3%	6,084	115.1%
共同事業収入	–	1,214	–	2,690	221.6%	1,895	70.5%	660	34.8%	500	75.7%
その他の売上	281	362	128.5%	181	50.0%	708	391.1%	179	25.3%	200	111.7%
売上原価	18,015	17,632	97.9%	16,138	91.5%	17,639	109.3%	19,467	110.4%	21,800	112.0%
完成工事原価	11,719	13,681	116.7%	12,271	89.7%	11,454	93.3%	14,075	122.9%	15,810	112.3%
不動産売上原価	6,065	2,823	46.5%	1,561	55.3%	4,029	258.0%	4,711	116.9%	5,440	115.5%
共同事業収入原価	–	878	0.0%	2,209	251.4%	1,536	69.6%	536	34.9%	390	72.7%
その他の売上原価	230	248	107.8%	95	38.6%	618	644.3%	143	23.3%	160	111.2%
売上総利益	2,932	3,186	108.6%	2,877	90.3%	2,366	82.2%	2,535	107.2%	2,984	117.7%
完成工事総利益	2,280	2,319	101.7%	2,191	94.5%	1,362	62.2%	1,800	132.2%	2,190	121.6%
不動産売上総利益	601	417	69.5%	120	28.7%	555	462.7%	576	103.9%	644	111.7%
共同事業収入総利益	–	335	0.0%	480	143.5%	358	74.5%	123	34.5%	110	89.1%
その他の売上総利益	51	113	221.8%	85	75.1%	90	106.1%	35	38.9%	40	113.8%
売上高総利益率	14.0%	15.3%		15.1%		11.8%		11.5%		12.0%	
完成工事総利益率	16.3%	14.5%		15.2%		10.6%		11.3%		12.2%	
不動産売上総利益率	9.0%	12.9%		7.1%		12.1%		10.9%		10.6%	
共同事業収入総利益率	–	27.6%		17.9%		18.9%		18.7%		22.0%	
その他の売上高総利益率	18.2%	31.3%		47.0%		12.8%		19.6%		20.0%	

期間中 完成工事高 対象件数 20 21 20 20 17 25

注) 1. 金額は表示単位未満を切り捨ててにて表示しております。

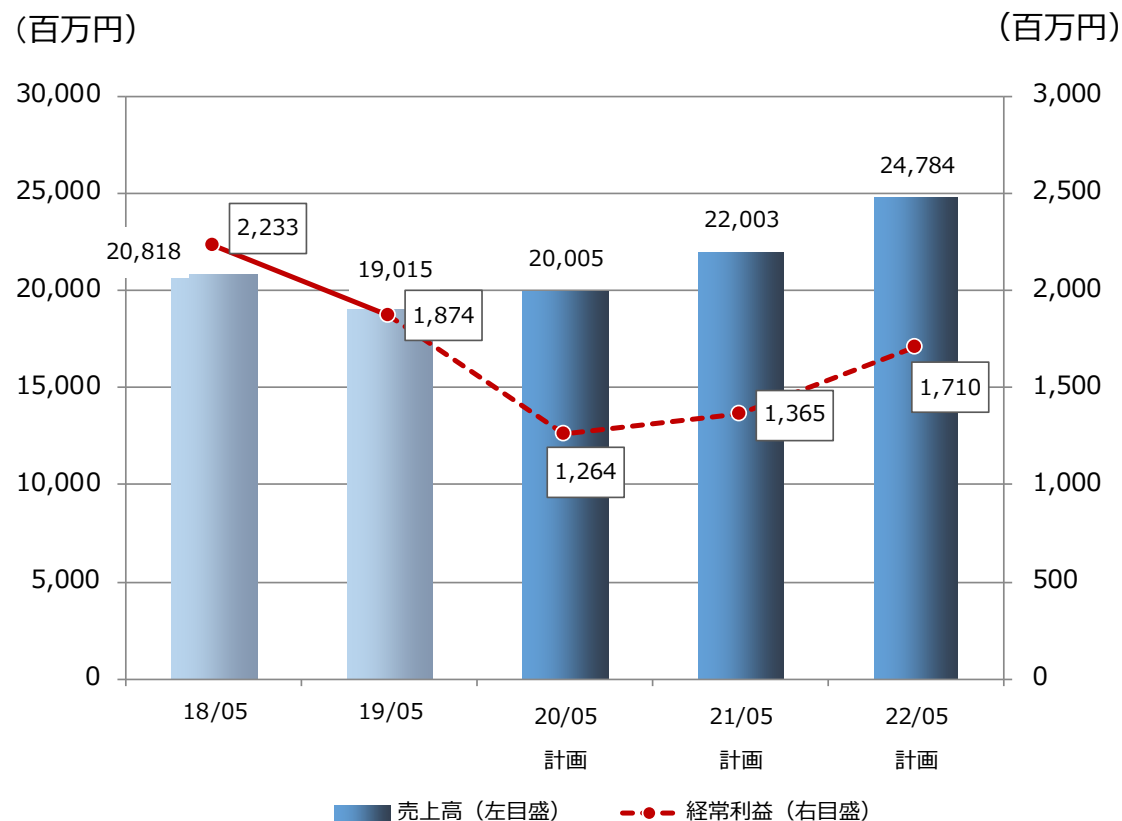
14. 数値目標③－業績指標

受注高/期末受注残高



好調な引合いは継続、受注獲得は増進見込

売上高/経常利益



造注案件減少による利益率低下は徐々に回復

15. 定量的な目標

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 : 効率化による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	12%超を目標に
売上高営業利益率	7%超を目標に

②財務体質の向上

自己資本比率	50%超維持を目標に
総資産経常利益率（ROA）	15%超を目標に
自己資本純利益率（ROE）	20%回復を目標に

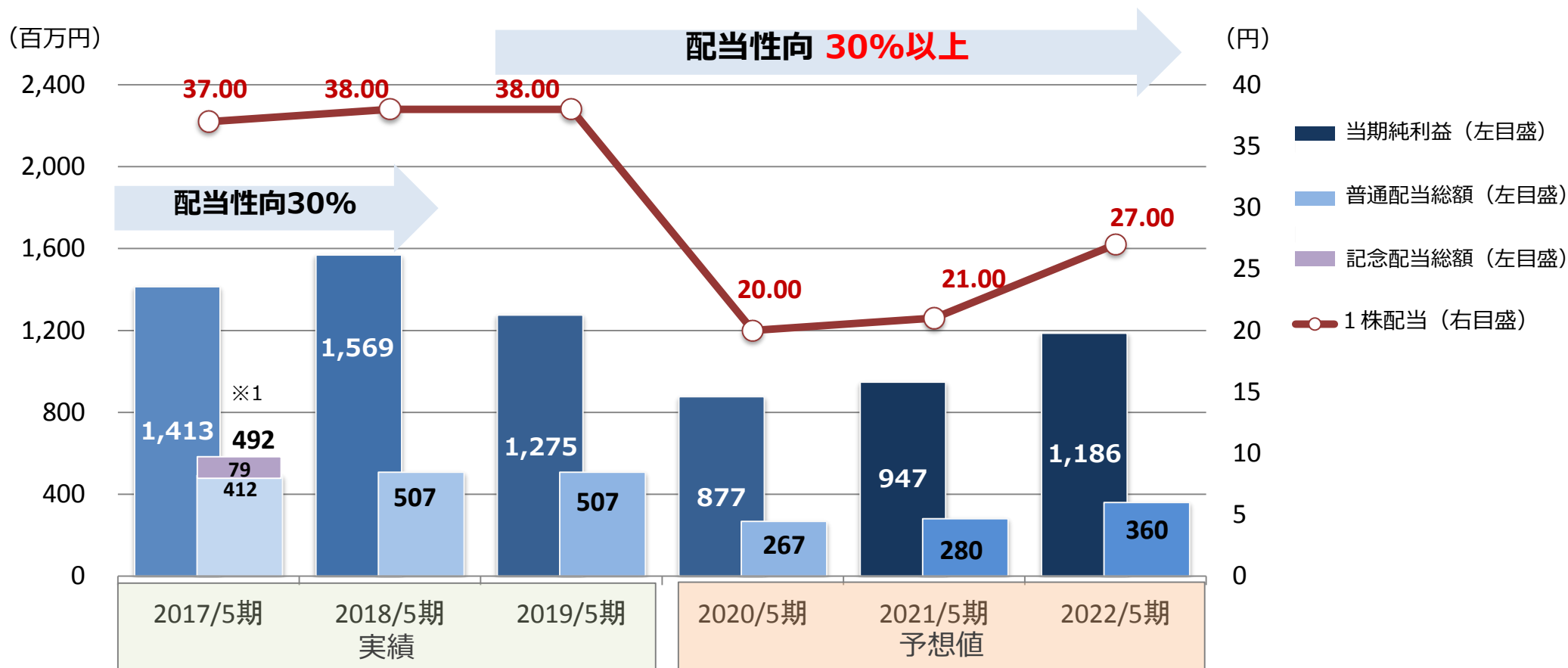
16. 利益還元方針

利益還元方針

1. 株主還元は「期末配当」及び「株主優待」
2. 配当性向**30%以上**、内部留保の状況等を勘案し決定

注) 配当予想値は、本計画が達成された場合の配当性向30%で算定した最低実施予定額です。

配当推移及び予想配当



※1 2017/5期は、普通配当額31円に東証1部への指定替えに伴う記念配当6円を加算した37円としています。

おわりに

今後も分譲マンション建設をとおして、社会貢献を果たしてまいります。

- ・当社は設立後、8年が経過しましたが、成長途上の会社であり、今後も成長を持続してまいります。
- ・用地交渉の長期化や競争激化により第8期は当社も苦戦いたしました。
創業以来順調に業容拡大を遂げてきましたが、踊り場の時期が到来したととらえ、再開発事業への参画やアクティブ・シニア向けマンションの推進など、従来の分野以外にも事業を拡大し、第9期以降の巻き返しを目指しております。
- ・また、受注の引き合いは依然旺盛であり、業容拡大のチャンスは継続しております。
- ・持続的成長に不可欠な人員の確保についても最重要課題の一つとして取り組み、事業拡大を図ってまいります。

業容拡大と収益性アップによる「利益の最大化」は不変のテーマであります。常に生産性・収益性向上のための改善と成果の最大化を図るとともに、内部留保の確保と可能な限りの利益還元に努めてまいります。

今後とも、より一層のご支援を賜りたく、お願い申し上げます。

本資料における将来の見通しに関する記載は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績はさまざまな要因の変化によって見通しと大きく異なる場合もあり得ますことをご了承願います。

そのような要因としては、主要市場の経済状況、不動産及びマンション市況、労働力需給、建設資材価格、金利などがあります。但し、業績に影響を及ぼす要因はこれらに限定されるものではありません。

本資料の著作権は当社に帰属します。本資料は、当社の事前の承諾なく複製または転用等を固くお断りいたします。