



平成 29 年 7 月 14 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 取締役経営企画室長 能宗 啓之  
(TEL 03-5347-9103)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、第7期事業年度（平成30年5月期）を初年度とする3ヶ年の中期経営計画「Innovation2017」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。

引続き、積極的な事業推進による業容の拡大を目指し、収益基盤の拡大と収益力の増強を図るために、本中期経営計画「Innovation2017」を策定いたしました。

本中期経営計画は、当社の中期的な事業運営の指針となるものであり、中期的な事業戦略及び施策等について検討を重ねた内容であります。そして、その成果とする目標を計画数値として策定いたしました。

詳細につきましては、中期経営計画を添付しておりますので、そちらをご参照願います。

当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

URL：<http://1st-corp.com/ir/>（掲載：平成29年7月14日 13:30）

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 (2018/5期~2020/5期)

## *Innovation 2017*

2017年7月14日

東京証券取引所 市場第一部 コード1430

# 「Innovation2017」説明資料 目次

1. 「Innovation 2017」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. 「Innovation 2016」の振り返り ①総括	.....	P 6
5. 「Innovation 2016」の振り返り ②業績の推移	.....	P 7
6. 事業環境	.....	P 8
7. 「Innovation 2017」の位置付け	.....	P 9
8. 事業戦略を支える三つの事業ユニット	.....	P 10
9. 中核とする事業戦略	.....	P 11
10. 目標達成のための施策	.....	P 12
11. - ①東京圏での地位確立に注力	.....	P 13
- ②業容の拡大を支える体制の構築	.....	P 14
- ③高収益体質の追求	.....	P 15
12. 経営基盤の強化	.....	P 16
13. 数値目標 ① 損益の推移	.....	P 17
② 粗利の内訳	.....	P 18
③ 業績指標	.....	P 19
14. 定量的な目標	.....	P 20
15. 利益還元方針	.....	P 21
16. おわりに	.....	P 22

# 1. 「Innovation2017」の策定にあたり

## ● 中期経営計画「Innovation2017」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まいりました。
- アグレッシブな活動の成果により、2015年3月に東証マザーズへの株式上場。そして、2016年12月には東証第一部への市場変更を果しました。
- 設立より増収増益を継続しておりますが、今後も業容の拡大を推進してまいります。

早期に一部市場を果し、大きな成果のあった創業よりの6年間であったといえます。

永続的で安定的な企業活動を推進するとの決意を新たにし、新たな成長戦略による中期経営計画「Innovation2017」を策定し、その実現に邁進してまいります。

### 【今後の成長と永続的な繁栄を目指して】

- 新3ヶ年計画は、永続的な繁栄、安定的な企業活動を目指すための基盤づくりに主眼をおいております。
- その骨子となる戦略は、従前からの方針を継承したものであり、その中核となる項目は以下の3点であります。
  - 1都3県に於いて、確固たる地位の確立
  - 業容の拡大を支える、人員の確保と教育研修を通じたスキルアップ向上による生産能力の拡大
  - 事業効率化、品質維持による高収益体質の追求

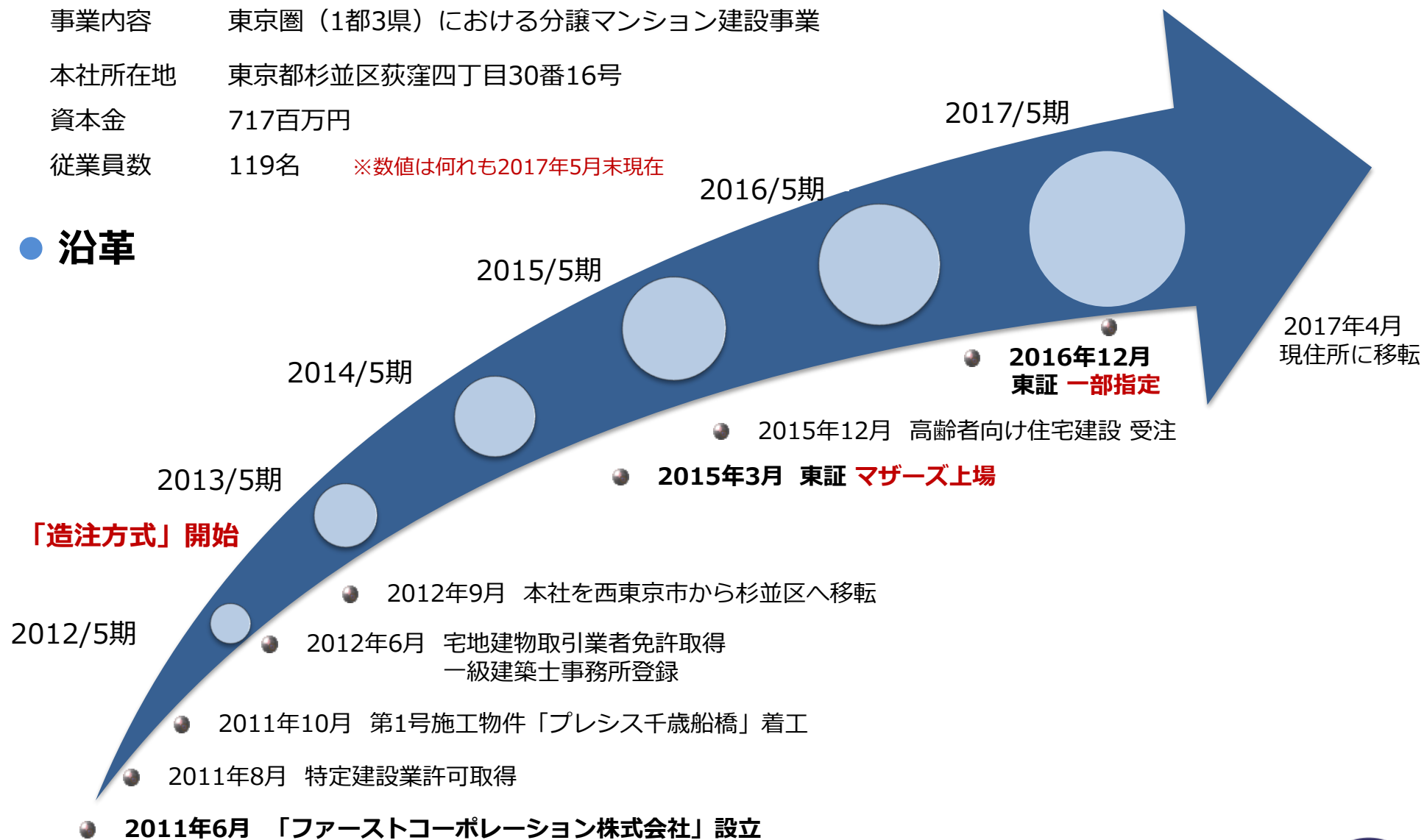
**新たな成長戦略の推進により、業容の拡大を図ると共に、より一層の飛躍を目指してまいります。**

## 2. 会社概要

### ● 会社概要

事業内容	東京圏（1都3県）におけ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	717百万円
従業員数	119名 ※数値は何れも2017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. 「Innovation 2016」の振り返り …… ①総括

(( 創業より、アグレッシブに駆け抜けた6年間の軌跡 ))

内容	実績	今後の方針
①営業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 設立以来、顧客は23社に拡大</li> <li>■ 各期の受注金額も順調に拡大</li> <li>■ 郊外物件のみならず都心物件も増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上、前年比2桁増を目標とする受注の積上げ</li> <li>■ 新規顧客の更なる開拓</li> <li>■ 高齢者向け施設への取組み</li> </ul>
②開発 (造注)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 第2期より、每期継続して実績を積み重ねる</li> <li>■ 第6期5件の成約に拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コンスタントな成約により安定した収益に貢献</li> <li>■ 「造注方式」を切り口にJVビジネスへの参入 (プラスαの収益獲得)</li> </ul>
③工事施工	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 施工物件の拡大</li> <li>■ 第1期より、延53件の受注 施工実績の評価により伸張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 年間2,000~3,000戸の施工体制を目指す (2017/5期 814戸)</li> <li>■ 品質を担保するチェック体制の拡充</li> </ul>
④ガバナンス・統制	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 人員確保による運営体制の構築</li> <li>■ 上場会社としてのガバナンス体制構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 更なるガバナンス・統制面の強化</li> <li>■ 魅力ある企業文化の生成</li> </ul>

# 5. Innovation 2016の振り返り・・・②業績の推移

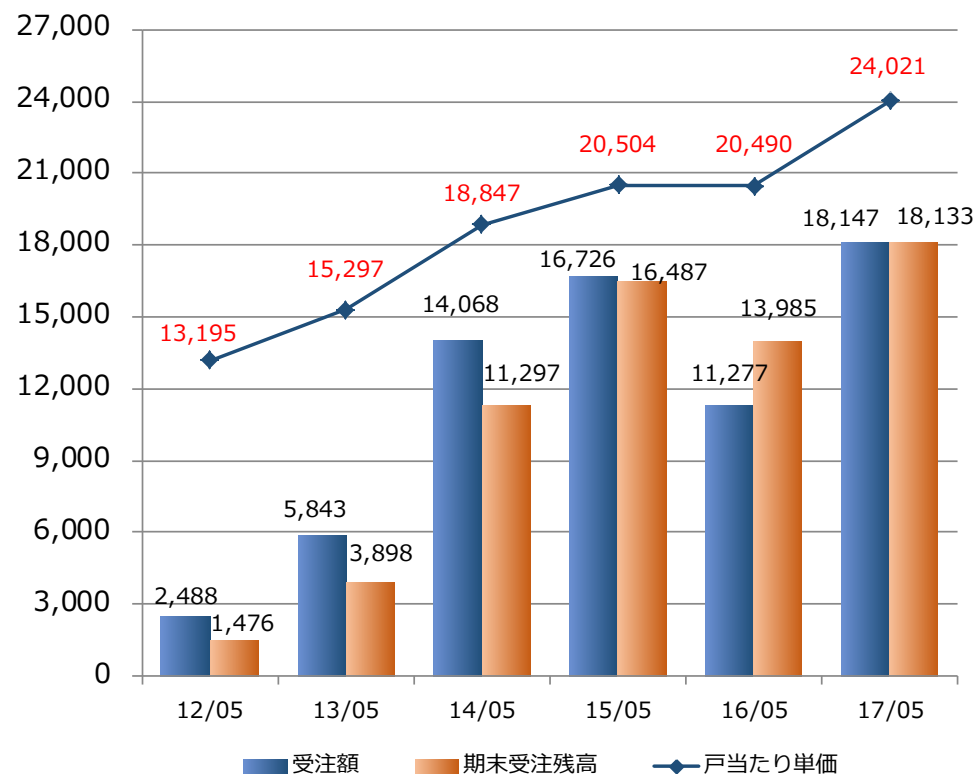
## 創業以来 5期連続で増収増益を達成

### 受注額/期末受注残高/戸当たり受注単価

### 売上高/経常利益

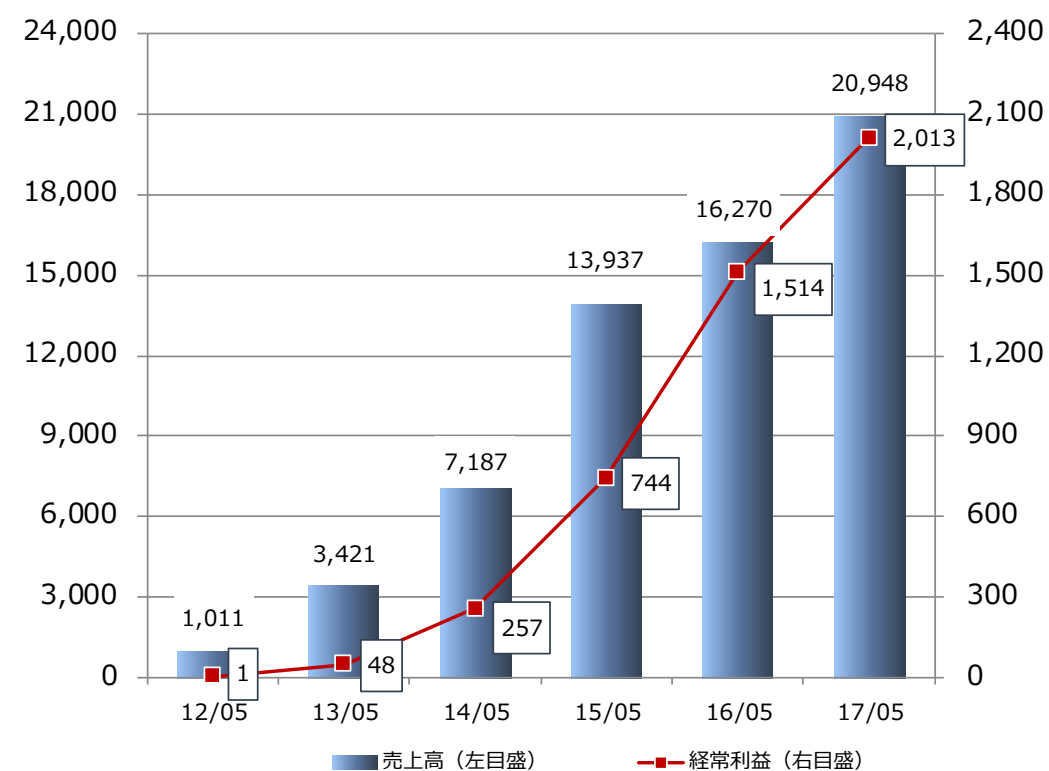
(受注額・期末受注残高：百万円)

(戸当たり単価：千円)



(百万円)

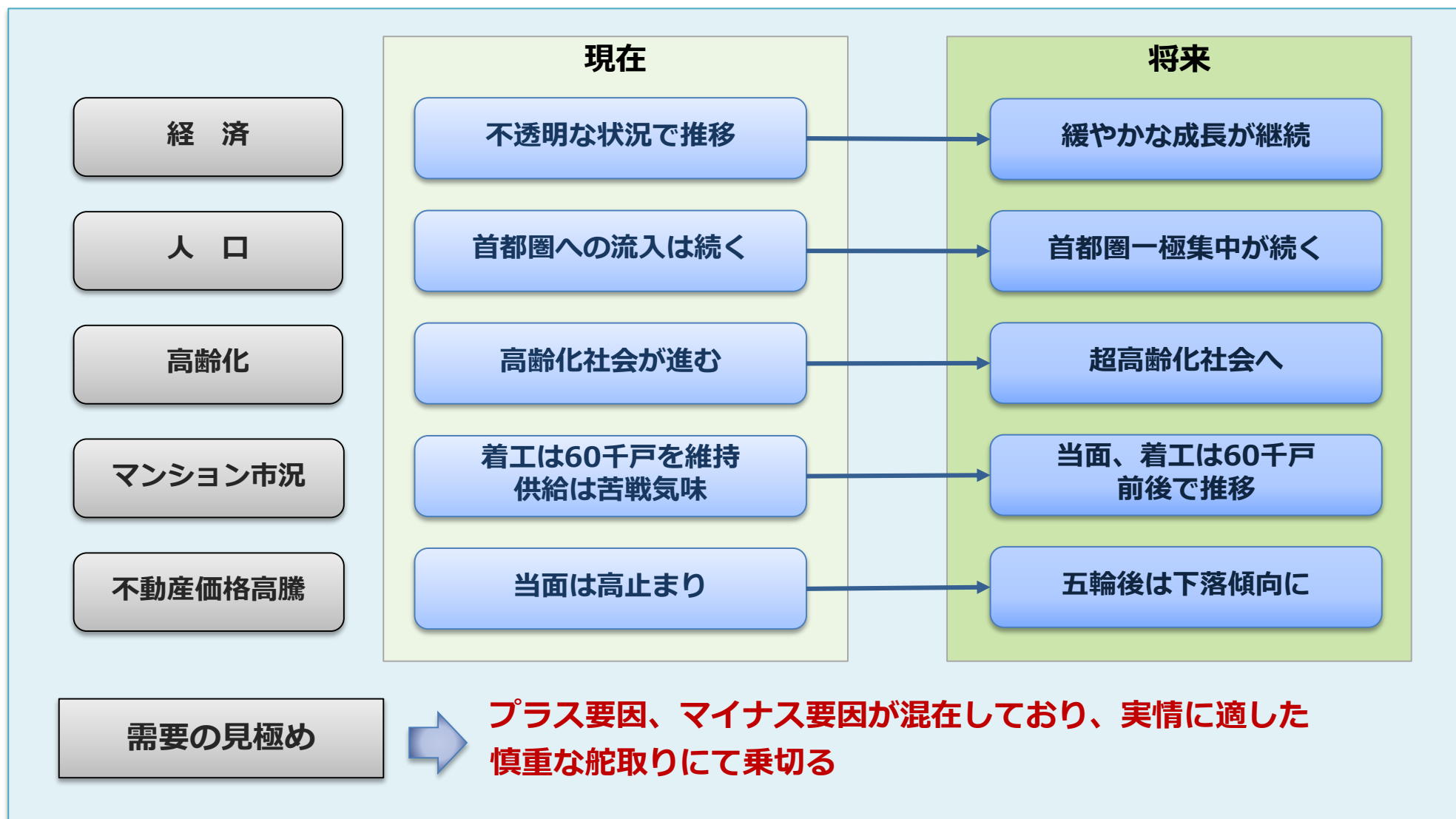
(百万円)





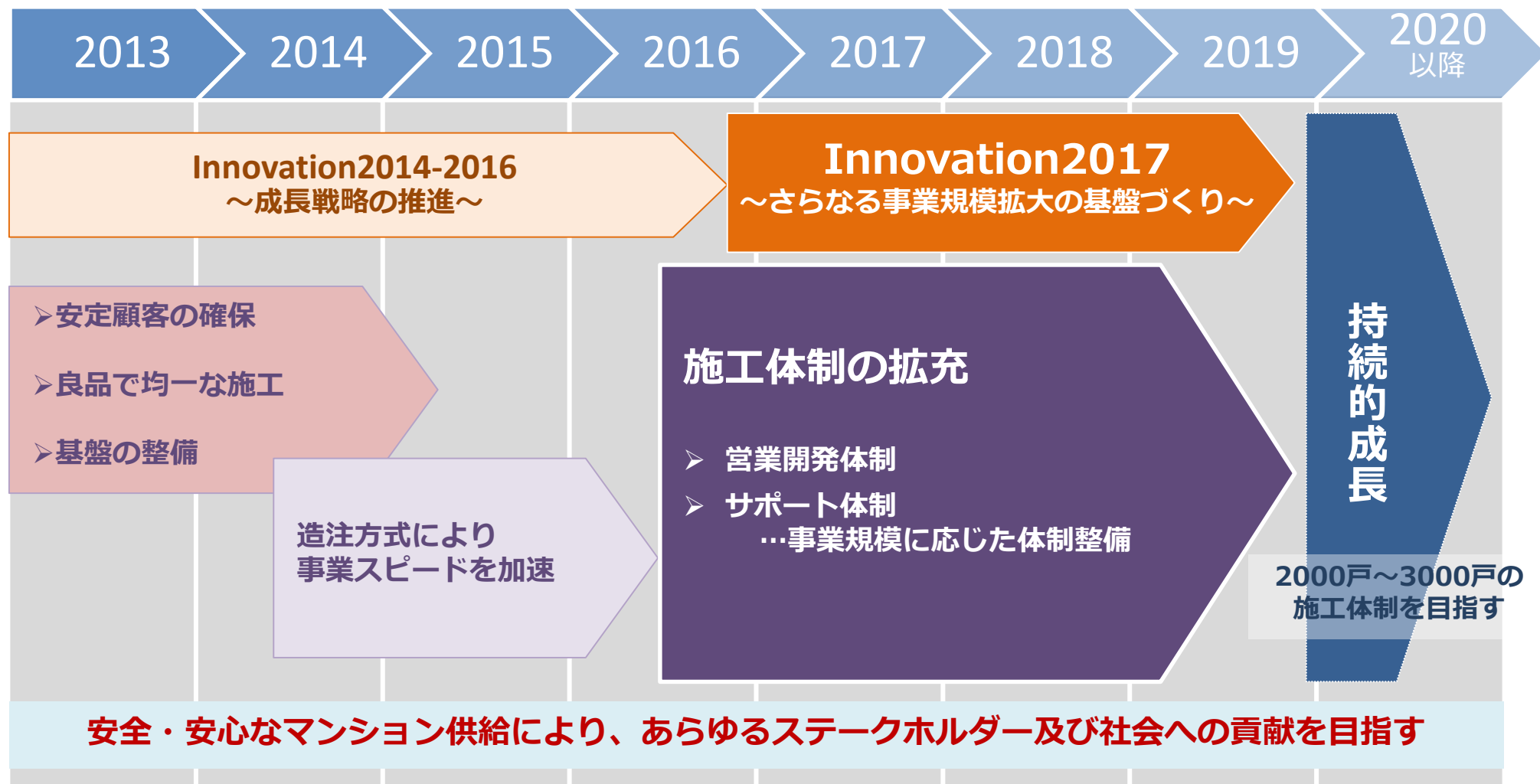
## 6. 事業環境

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。世界情勢不安、為替の大幅な変動懸念等、不透明な状況で推移。



# 7. 「Innovation2017」の位置付け

「Innovation2017」では、継続して、将来の飛躍を可能とする基盤づくりを目指す



## 8. 事業戦略を支える三つの事業ユニット

### Development & Business Department

#### 安定した受注の確保及び拡大

##### [ 開発・営業部隊の増強 ]

- ノウ・ハウを有する人材の招聘
- プロパー(若手)育成による戦力増強  
→ 20名体制への拡大

顧客に必要とされる存在感

### Construction Department

#### 堅調で安定した施工の実現

##### [ 施工部隊の拡充 ]

- 量の拡大と共に品質の向上に努める
- 全方位で業務改善に努め、施工品質の確保に努める  
→ 200名体制を目指す

顧客の信頼維持

### Management Division

#### 機動力のある管理体制の確立

- コンプライアンス・内部統制機能の拡充
- 業務監査等によるインターナルチェック
- 制度・研修により魅力ある企業への変貌

事業運営を強力にサポート

相乗効果による  
成果の最大化!

## 9. 中核とする事業戦略

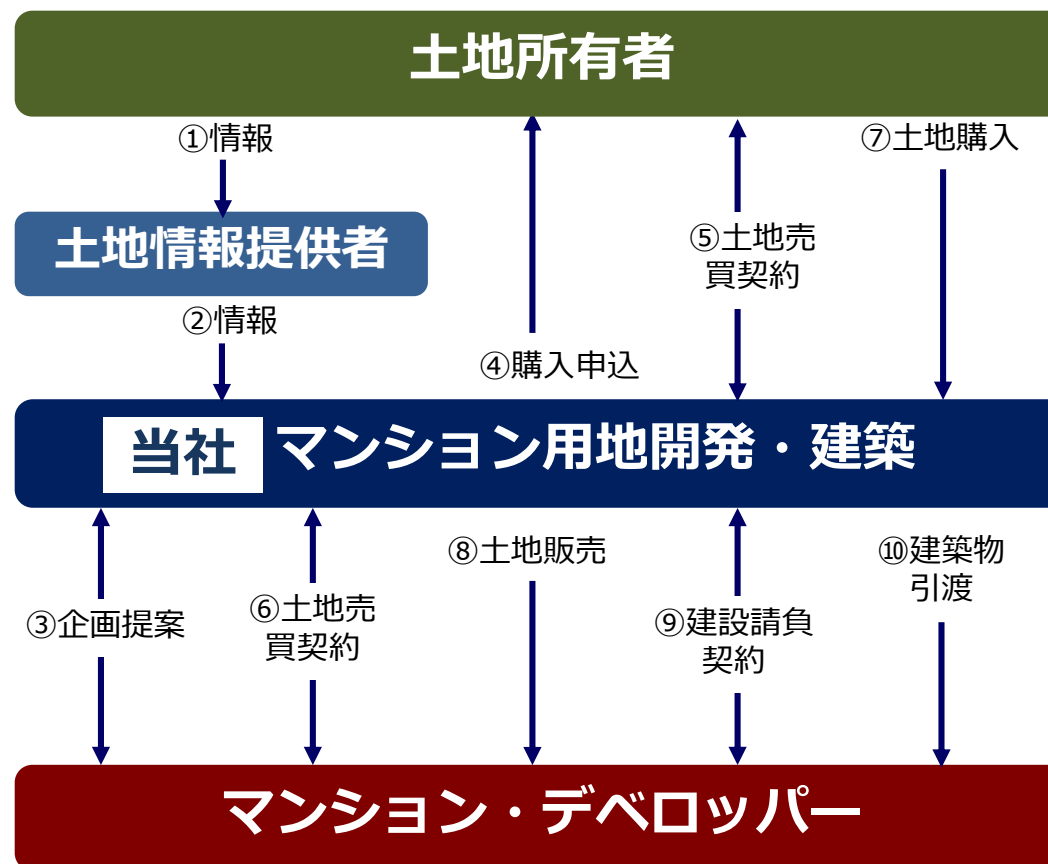
# 造注方式による事業推進

### 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
  - ・プラスαの収益

### [ 造注ビジネスの模式図 ]



# 10. 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 東京圏でのシェア拡大に注力

- 東京圏（1都3県）市場の一定規模を確保する
- 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

### ② 業容の拡大を支える体制の構築

- 積極的な採用による人員の拡充
- 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

### ③ 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東京圏でのシェア拡大に注力

- 東京圏（1都3県）市場の一定規模を確保する
- 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 40千戸程度の水準  
(現在、当社のシェアは 2.28%)



**伸び代は十分にある**

### ■ 一定規模を確保するメリット

マンション建設における認知を得る  
(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

優先発注先としての地位を確保する



**新規取引のオフターは  
順調に増加**

# 1 1. -(2) 目標達成のための施策②

## ② 業容の拡大を支える体制の構築

- 積極的な採用による人員の拡充
- 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  
専任部署の設置により活動を強化



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  
知名度アップのため産学連携の施策を展開  
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) \*働き方改革



更なる認知度向上により  
採用の窓口を広げる

- 教育制度の拡充による戦力強化  
独自の制度を含むマニュアル等の整備  
有効な外部講習の定常化、資格助成金制度  
超高層の評定取得



育成による筋肉質で  
機動力を発揮する体制へ

# 1 1. -(3) 目標達成のための施策③

## ③ 高収益体質の追求

- 設計及び工程の段階で効率化の追求
- 施工品質を保つことによるムダの削減

### ■ 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経営資源の効率運用



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

### ■ 最適な工程追求と業務効率の改善

施工工程を最適化し、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
<b>コーポレートガバナンス</b>		
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
<b>人材マネジメント</b>		
開発・営業20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
管理施工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、生産性の向上を得る**

# 13. 数値目標① – 損益の推移

- 業容の拡大が順調に進み、今後も前年対比 2 桁の増収を目指す。
- 併せて各利益率の改善に取り組み、収益性向上に努め、2 桁の増益を目標とする。

## 損益状況の推移 Innovation2017

単位：百万円

	2016/05期	2017/05期		2018/05期		2019/05期		2020/05期	
	実績	実績	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)
売上高	16,270	20,948	128.7%	27,667	132.1%	31,437	113.6%	34,911	111.1%
売上原価	14,050	18,015	128.2%	24,359	135.2%	27,889	114.5%	30,712	110.1%
売上総利益	2,220	2,932	132.1%	3,308	112.8%	3,547	107.2%	4,198	118.3%
売上高総利益率	13.6%	14.0%		12.0%		11.3%		12.0%	
販売費及び一般管理費	618	856	138.5%	865	101.0%	910	105.1%	974	107.1%
販管費率	3.8%	4.1%		3.1%		2.9%		2.8%	
営業利益	1,601	2,075	129.6%	2,442	117.7%	2,637	108.0%	3,223	122.2%
売上高営業利益率	9.8%	9.9%		8.8%		8.4%		9.2%	
経常利益	1,514	2,013	133.0%	2,392	118.8%	2,604	108.9%	3,167	121.6%
売上高経常利益率	9.3%	9.6%		8.6%		8.3%		9.1%	
当期純利益	1,029	1,413	137.4%	1,653	117.0%	1,806	109.3%	2,197	121.6%
売上高当期純利益率	6.3%	6.7%		6.0%		5.7%		6.3%	

注) 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。

# 13. 数値目標② – 粗利の内訳

- 2017/05期の完成工事高は着工遅れ等により足踏みしたが、旺盛な引合いにより、今後も持続的な成長が可能。
- 併せて利益率の改善にも取り組み、完成工事総利益率 16%を維持することを目標とする。

## 売上総利益の内訳 Innovation2017

単位：百万円

	2016/05期 実績	2017/05期 実績		2018/05期 計画		2019/05期 計画		2020/05期 計画	
売上高	16,270	20,948	128.7%	27,667	132.1%	31,437	113.6%	34,911	111.1%
完成工事高	13,780	13,999	101.6%	19,686	140.6%	22,048	112.0%	24,694	112.0%
不動産売上	2,290	6,666	291.1%	7,748	116.2%	8,960	115.6%	9,676	108.0%
その他の売上	200	281	140.6%	233	82.7%	428	184.0%	540	126.0%
売上原価	14,050	18,015	128.2%	24,359	135.2%	27,889	114.5%	30,712	110.1%
完成工事原価	11,977	11,719	97.8%	17,153	146.4%	18,904	110.2%	21,009	111.1%
不動産売上原価	1,940	6,065	312.6%	7,013	115.6%	8,637	123.2%	9,270	107.3%
その他の売上原価	133	230	173.2%	192	83.4%	347	180.7%	432	124.4%
売上総利益	2,220	2,932	132.1%	3,308	112.8%	3,547	107.2%	4,198	118.3%
完成工事総利益	1,803	2,280	126.5%	2,532	111.0%	3,143	124.1%	3,684	117.2%
不動産売上総利益	349	601	171.8%	735	122.3%	322	43.9%	406	126.0%
その他の売上総利益	67	51	76.0%	40	79.7%	81	199.7%	108	132.6%
売上高総利益率	13.6%	14.0%		12.0%		11.3%		12.0%	
完成工事総利益率	13.1%	16.3%		12.9%		14.3%		14.9%	
不動産売上総利益率	15.3%	9.0%		9.5%		3.6%		4.2%	
その他の売上高総利益率	33.6%	18.2%		17.5%		19.0%		20.0%	

期間中 完成工事高 対象件数      22                      20                      24                      24                      24

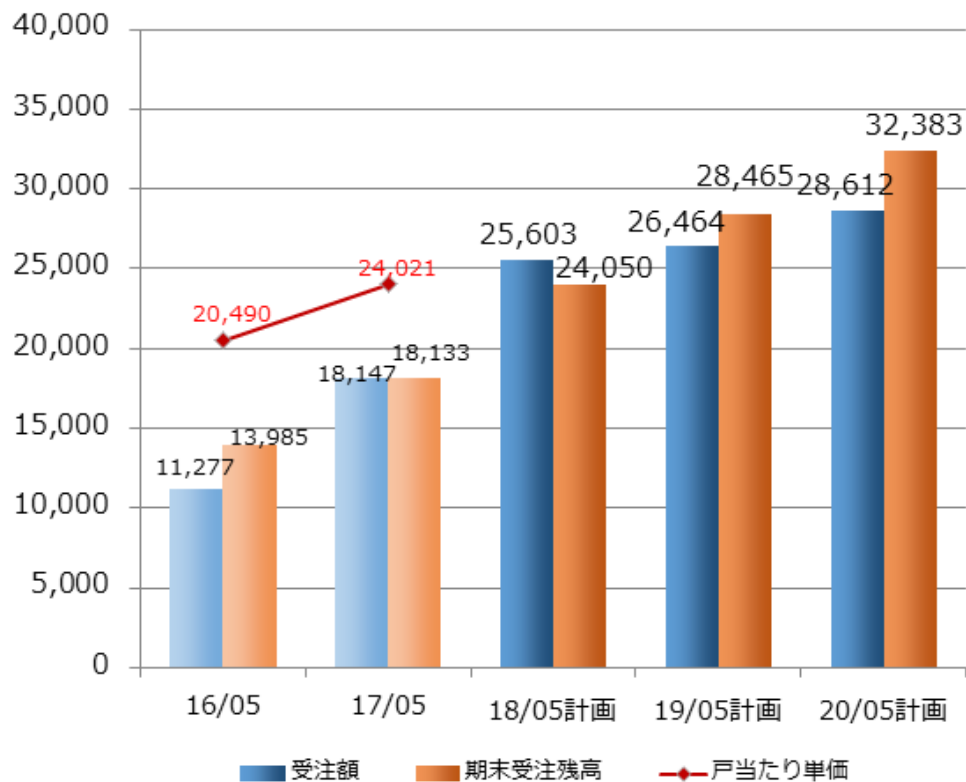
注) 1. 金額は表示単位未満を切り捨てにて表示しております。

# 13. 数値目標③ – 業績指標

## 受注高/期末受注残高/戸当たり受注単価

(受注額・期末受注残高：百万円)

(戸当たり単価：千円)

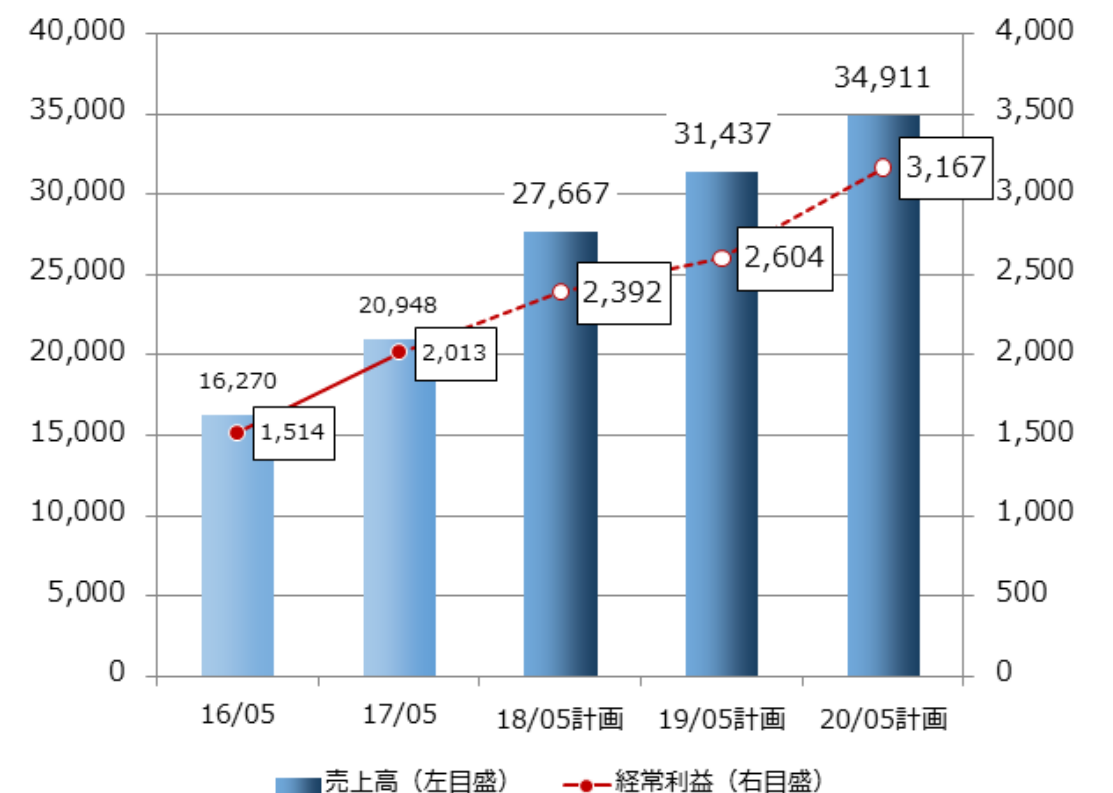


好調な引合いにより、受注獲得は増進が続く

## 売上高/経常利益

(百万円)

(百万円)



受注増進に伴う売上・利益面の拡大も続く

## 14. 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	16%維持を目標とする
売上高営業利益率	10%への挑戦

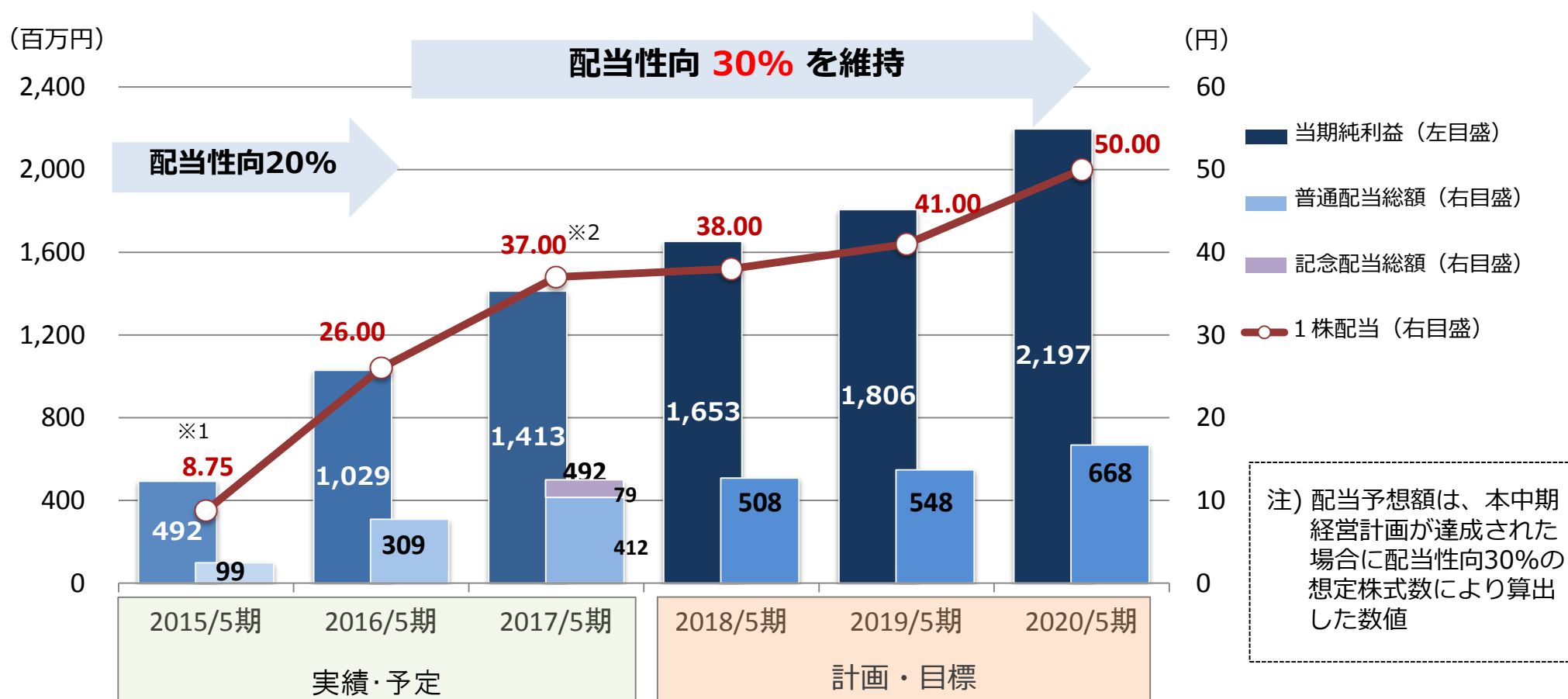
##### ②財務体質の向上

自己資本比率	40%超を目標に
総資産経常利益率（ROA）	20%超を目標に
自己資本純利益率（ROE）	40% を超える水準を維持

# 15. 利益還元方針

## 利益還元方針

1. 株主還元は「配当」を基本としていたが、第6期より**株主優待**を導入
2. 配当性向は **30%**を維持する
3. 内部留保の状況により、可能な範囲で配当性向の**アップ**を検討する



※1 2015/5期の1株当たり配当額は、2015年12月に実施した株式分割(1株→4株)を考慮し遡及修正した数値(分割前35円/株)。

※2 2017/5期のみ、普通配当額を31円に固定し、東証1部への指定替えに伴う記念配当6円を加算して37円としています。

## 16. おわりに

今後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、6年が経過しましたが、まだまだ成長途上であり、今後も成長を持続してまいります。引き続き受注の状況は旺盛であり、活発な引合いに支えられ、業容拡大のチャンスは継続しております。その成長に欠かせない人員の確保につきましても、最重要課題として取り組んでまいります。

規模の拡大と収益性のアップによる「利益の最大化」は不変のテーマであることより、常に収益性向上のための改善と、成果の最大化に努めてまいります。

そして、内部留保の確保と、可能な限りの還元にも努めてまいります。

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につきましても固くお断りいたします。