

2026年5月19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 代表取締役社長 中村 利秋
(コード番号 1430 東証スタンダード市場)
(TEL 03-5347-9103)

資本効率向上に関する補足説明資料の開示について

当社は、2024年5月16日「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を開示しておりますが、その内容をより具体的にご理解いただくことを目的として、当社の事業モデル及び成長戦略と資本効率の関係を体系的に整理し、資料化いたしました。

本資料では、当社の特徴である「造注方式」と「共同事業」を組み合わせたビジネスモデルや建設事業と不動産事業の両輪による成長戦略、また中長期ビジョン『First VISION 2031』に基づく成長の方向性について体系的に整理しております。

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以 上

事業モデルと成長戦略

建設事業×不動産事業（造注方式）による持続的成長

会社概要

会社名	ファーストコーポレーション株式会社
所在地	東京都杉並区荻窪四丁目30番16号
代表者	代表取締役社長 中村 利秋
設立	2011年6月23日
資本金	730,429,300円 (2025年5月末時点)
従業員数	連結180名 単体161名 (2025年5月末時点)
株式取引市場	東京証券取引所スタンダード市場
証券コード	1430
上場日	2015年3月24日
支店・関係会社	九州支店 (福岡県福岡市中央区天神一丁目13番2号) 子会社: ファーストエボリューション株式会社 ランドブレイン株式会社 関連会社: TUS都市開発株式会社

事業内容	総合建設業 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
------	--

許認可	建設業許可 東京都知事許可 (特-3) 第137046号
	一級建築士事務所 東京都知事登録 第57917号
	宅地建物取引許可 国土交通大臣 (2) 第9388号

沿革

2011

2011年6月
「ファーストコーポレーション
株式会社」設立

2011年8月
特定建設業許可取得

2011年10月
第1号施工物件
「プレシス千歳船橋」着工

2012年6月
宅地建物取引業者免許取得
一級建築士事務所登録

2012年9月
本社を西東京市から杉並区へ移転

2012年11月
「造注方式」開始

2015

2015年3月
東証 マザーズ上場

2015年10月
「共同事業」開始

2015年12月
高齢者向け住宅建設 受注

2016年12月
東証 一部指定

2017年4月
現住所に移転

2018年4月
九州支店開設

2019年2月
再開発事業に参画

2020

2020年11月
再開発施工第1号着工

2021年9月
「ウェルビーイングシティ構想」始動

2022年11月
サステナビリティ活動の一環で
「紺綬褒章」を拝受

2023年10月
東証 スタンダードへ移行

2024年4月
建設ディレクターG 発足

2025

2026年1月
中長期ビジョン
「First VISION 2031」
始動

3

First VISION 2031 の全体像 – 各フェーズ –

「First VISION 2031」のフェーズ1で当面目標の売上高500億円を達成し、フェーズ2で売上高1,000億円と営業利益率8%以上を達成できるように人材の確保とDX化や人材育成による業務効率化により利益向上を目指します。



フェーズ1の方針と戦略 – 数値目標 –

数値目標 ① 損益

(単位: 百万円)

	2025/05期	2026/05期		2027/05期		2028/05期	
	実績	計画	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)
売上高	43,194	40,000	92.6%	44,000	110.0%	50,000	113.6%
売上総利益	4,197	4,600	109.6%	5,280	114.8%	6,000	113.6%
売上高総利益率	9.7%	11.5%		12.0%		12.0%	
営業利益	2,579	2,800	108.5%	3,080	110.0%	3,500	113.6%
売上高営業利益率	6.0%	7.0%		7.0%		7.0%	
経常利益	2,478	2,530	102.1%	2,800	110.7%	3,200	114.3%
売上高経常利益率	5.7%	6.3%		6.4%		6.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,669	1,750	104.8%	2,000	114.3%	2,300	115.0%
売上高当期純利益率	3.9%	4.4%		4.5%		4.6%	

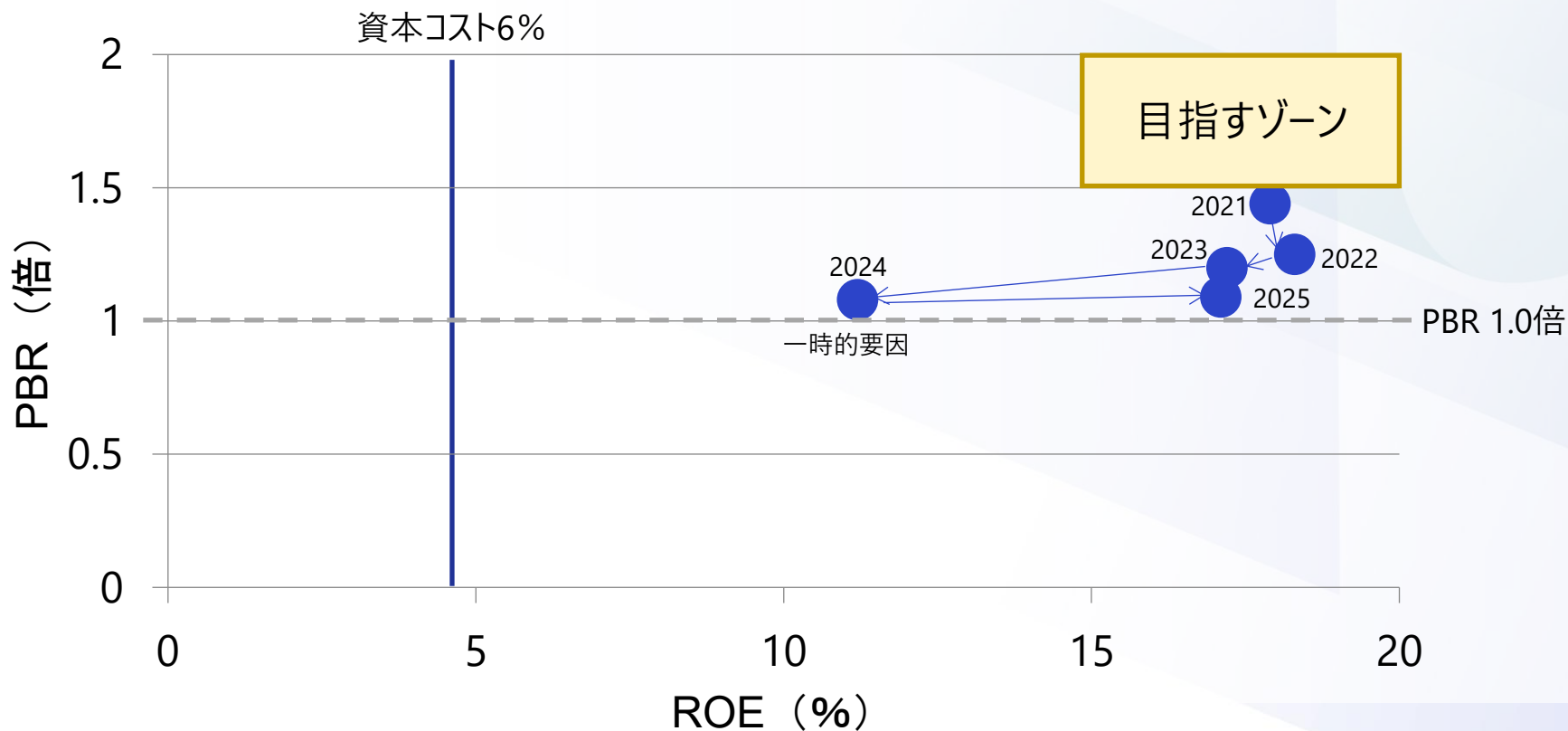
- 第1ターゲットとした売上高500億円をFirst VISION2031のマイルストーンに設定。フェーズ1の達成を目指す。
- フェーズ1はフェーズ2を見据えた足場固めの時期のため成長率は堅調に設定。
- フェーズ1の重要課題は人材確保のため、営業利益率7%水準を確保しつつ人材投資に注力していく。
- 成長率は抑えながらも経営上の重要施策の1つである株主還元も徐々に増加させていく。

株価・バリュエーションの当社推移

ROEは資本コスト6%を安定的に上回る水準。2024年は一時的に低下したが、交渉体制の見直しにより受注時採算が改善し、回復基調。
当社はROEだけでなく、成長の可視化によりPER改善を図り、**ROE15%以上、PBR1.5倍以上**を目指します。

指標の変化

当社推移



事業ポートフォリオと全体像

建築事業

複数現場の同時進行による施工キャパシティ最大化と、工期管理を通じた案件回転・安定的キャッシュ創出モデル。

事業特性：常時10件以上の建築現場を並行稼働。
受注後の新築物件の工期は平均2～3年程度。
物件特性により最長4年程度の案件も存在。

回転・資本効率：原則**工期中の出来高による段階的キャッシュ回収モデル**。長期的な資金滞留を抑制した事業モデル。
不動産事業と比較して高い資本効率。

受注構造・季節性：内示受領後であっても契約締結は原則着工直前。
引渡完了後に次案件を受注するビジネス慣行。
竣工・引渡時期は2～3月に集中する傾向。

不動産事業

短期回転型（資本効率重視）と**中長期型**（収益安定性重視）を組み合わせた、収益安定性と資本効率の両立を図る事業ポートフォリオ。

開発用地供給事業：資本効率の最大化を目的とした短期回転型事業。事業用地取得後、比較的短期間で売却。回転率重視による自己資本の固定化抑制。

共同事業：マンション販売完了まで土地および建設費相当額を保有。保有期間は概ね3～4年程度。収益性とリスク分散のバランス重視。

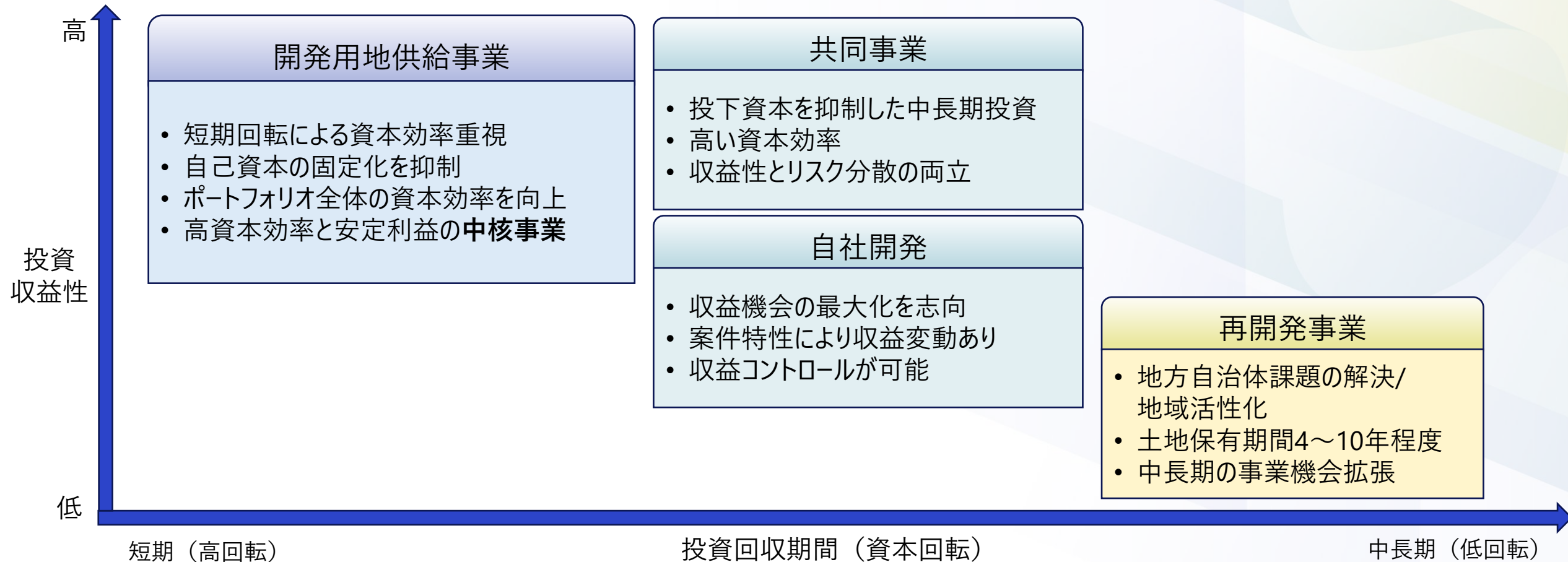
自社開発事業：土地取得後、建築から販売まで一貫実施。保有期間は2～3年程度。事業主としての開発利益獲得。

再開発事業：収益最大化を目的としない事業領域。地方自治体の課題解決、地域活性化への貢献。保有期間は3年超の中長期。持続可能な地域づくりを通じた中長期的企業価値向上。

本ポートフォリオにより**高資本効率（ROE）と収益安定性を両立**。

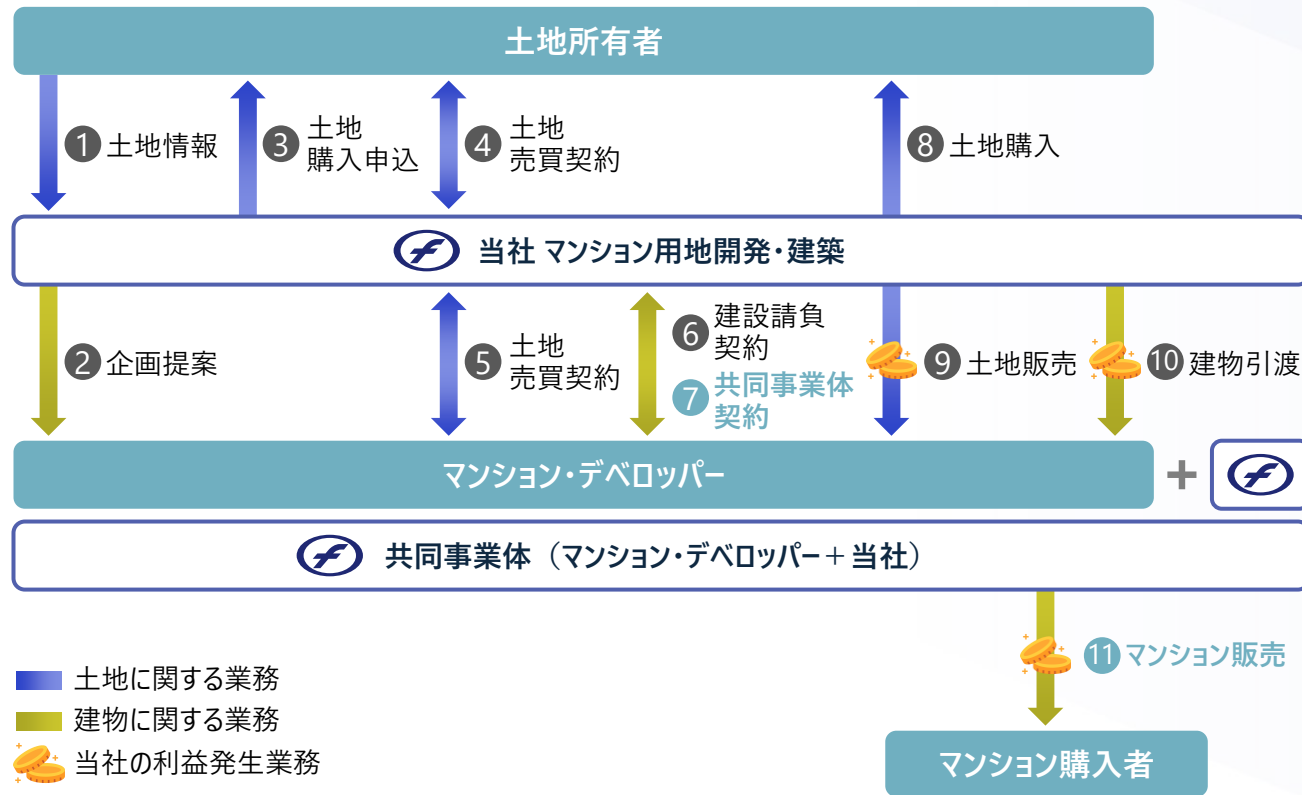
不動産事業ポートフォリオ（回収期間×収益特性）

当社は、建設事業と不動産事業を組み合わせた高資本効率のハイブリッド型ビジネスモデルを展開。短期回転型と中長期投資を組み合わせた不動産事業ポートフォリオにより、資本効率と成長投資を両立し、安定的なROE維持と持続的なEPS成長を実現。



短期回転型事業による高い資本効率を維持しながら、中長期投資により持続的な成長機会を拡大

ビジネスモデル：造注方式×共同事業のハイブリッドモデル



ハイブリッドモデル

造注方式：①～⑥、⑧～⑩（＝⑦、⑪以外）
共同事業：①～⑪

売上計上

- ⑨ 土地販売 = 不動産事業（事業用地流動化事業）
- ⑩ 建物引渡 = 建築事業（着工から引渡まで出来高で売上計上）
- ⑪ マンション販売 = 不動産事業（共同事業）

売上規模感

ポートフォリオ全体の資本効率を最大化。

- ⑨ 土地販売 = 40%（高回転型）
- ⑩ 建物引渡 = 50%（安定収益型）
- ⑪ マンション販売 = 10%（高付加価値型）

※土地は地域によって価格が大きく異なるため、上記は平均的なイメージです

一般受注

一般受注では売上計上が建築事業のみで、デベロッパーからのスポット依頼になるので関係性次第では利益率が落ちる傾向あり。リピート顧客は当社への信頼により適正な利益率での受注が多い。

受注高・受注残の推移と将来業績の予見性

過去推移

	'22/5期	'23/5期	'24/5期	'25/5期	'26/5期 3Q時点
受注高	6件 11,503	8件 35,508	7件 20,882	8件 26,629	4件 15,513
内、造注方式 (比率)	(3,572) 31.1%	(9,471) 26.7%	(3,545) 17.0%	(8,516) 32.0%	(1,600) 10.3%
期末受注残高	21,489	36,678	34,460	35,760	—

(注)受注金額には、解体工事及び追加・小工事等を含んでおります。

複数年にわたる案件構成により、
売上の継続性を確保

予見性

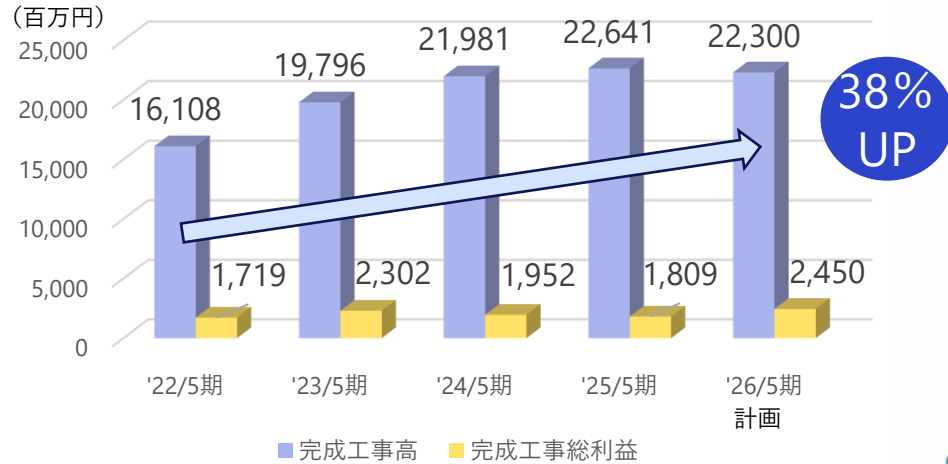
物件名	着工	引渡(予定)
サンクレイドル津田沼Ⅲ	2024.2月	2026.2月
Zoom本郷	2024.4月	2026.2月
ジオ荻窪	2024.8月	2026.3月
センチュリー八王子ルミエール	2024.7月	2026.3月
パークナード海老名さがみ野	2024.9月	2026.3月
リビオメゾン西麻布	2024.5月	2025.12月

今期は2,3月に引渡案件が集中
引渡後、その人員で新たに受注見込
受注パイプラインは高水準を維持

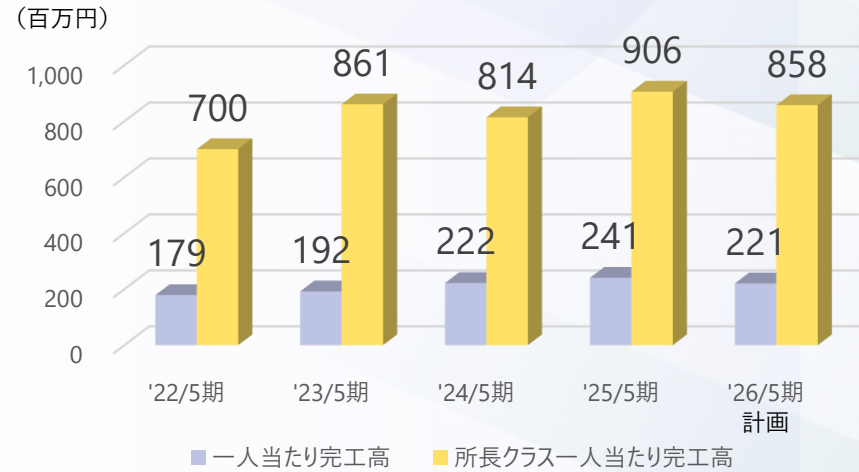
施工能力と成長余地

施工能力

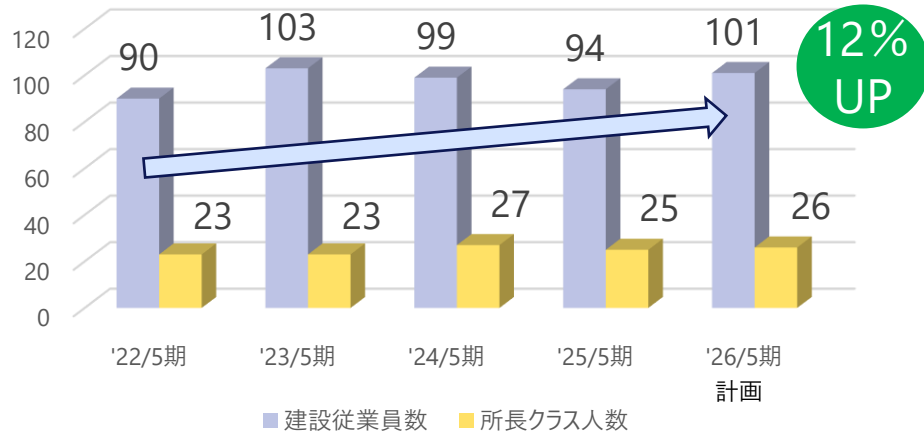
完成工事高・総利益



一人当たり完成工事高



建設事業従業員数・所長クラス人数



考察

22年⇒26年の推移で分析

【完成工事高】 161億円→223億円+38%
 【建設従業員数】 90名→101名+12% } 人員効率改善による成長

【一人当たり完工高】179 → 221+23%
 【所長クラス一人当たり完工高】700→858+22% } 所長層の生産性が大きく向上

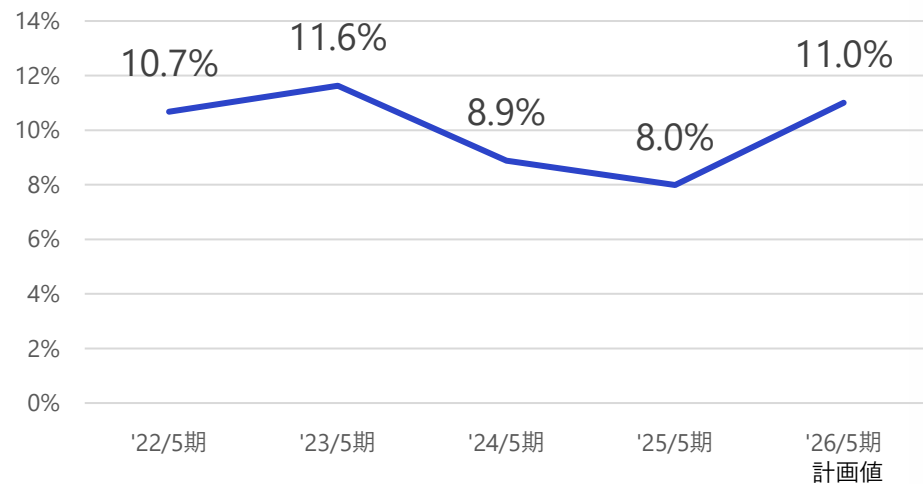
成長制約は「需要」ではなく「施工能力」であり、その能力は着実に拡張

※建設単価上昇の影響はあるものの、人員横ばいでの売上拡大と一人当たり総利益の改善が、当社の構造的な生産性向上を示している。

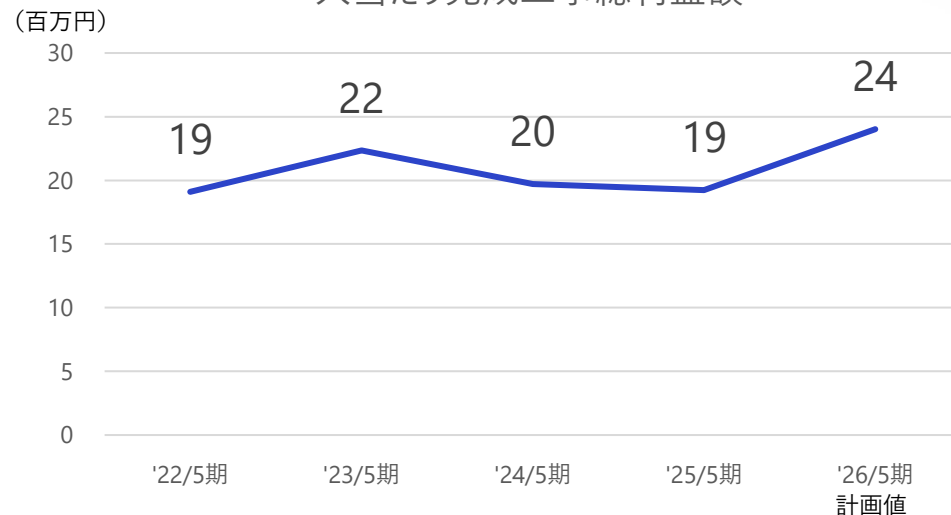
収益性の改善構造

収益性

完成工事総利益率



一人当たり完成工事総利益額



考察

近年の資材価格・人件費上昇により、
24/5期・25/5期は一時的に利益率が低下。

しかし当社は、

- ・ 価格転嫁の徹底
- ・ 造注方式 & 案件選別の基準を確立
- ・ 大型案件比率の上昇

により、利益創出力は正常レンジへ回帰。

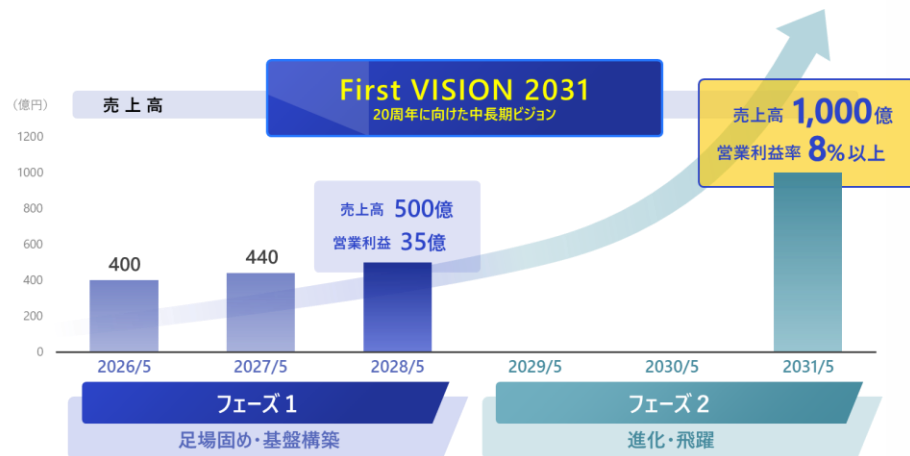
原価変動局面でも、適正利益を確保できる案件選別基準を確立

一人当たり完成工事総利益額は

19 → 24百万円 (+26%) へ上昇しており、売上拡大だけでなく、
利益創出力そのものが向上

施工能力の拡張は、**売上拡大だけでなく、
固定費吸収を通じて利益率を押し上げる構造**

中長期ビジョンの成長の筋書



フェーズ1では、規模拡大よりも“**施工能力の質的進化**”を優先。
フェーズ2でその能力を**収益・規模へ転換**する。

不動産事業は、建築事業とのシナジーを活かし、
収益機会の創出および資本効率向上を担う。

フェーズ1 (2025/6-2028/5)

足場固め・基盤構築 = 「**施工能力の仕込み期間**」

- 建築売上：能力拡張を優先し、300億円規模でコントロール
- 所長クラス：26名 → 30名
- 建築従業員：101名 → 約120名
- 年間約20名採用
- DX基盤整備
- ▶ 営業利益率7%水準を維持
- ▶ 人材投資を優先

※一人当たり完工高・総利益は一時的低下可能性

フェーズ2 (2028/6-2031/5)

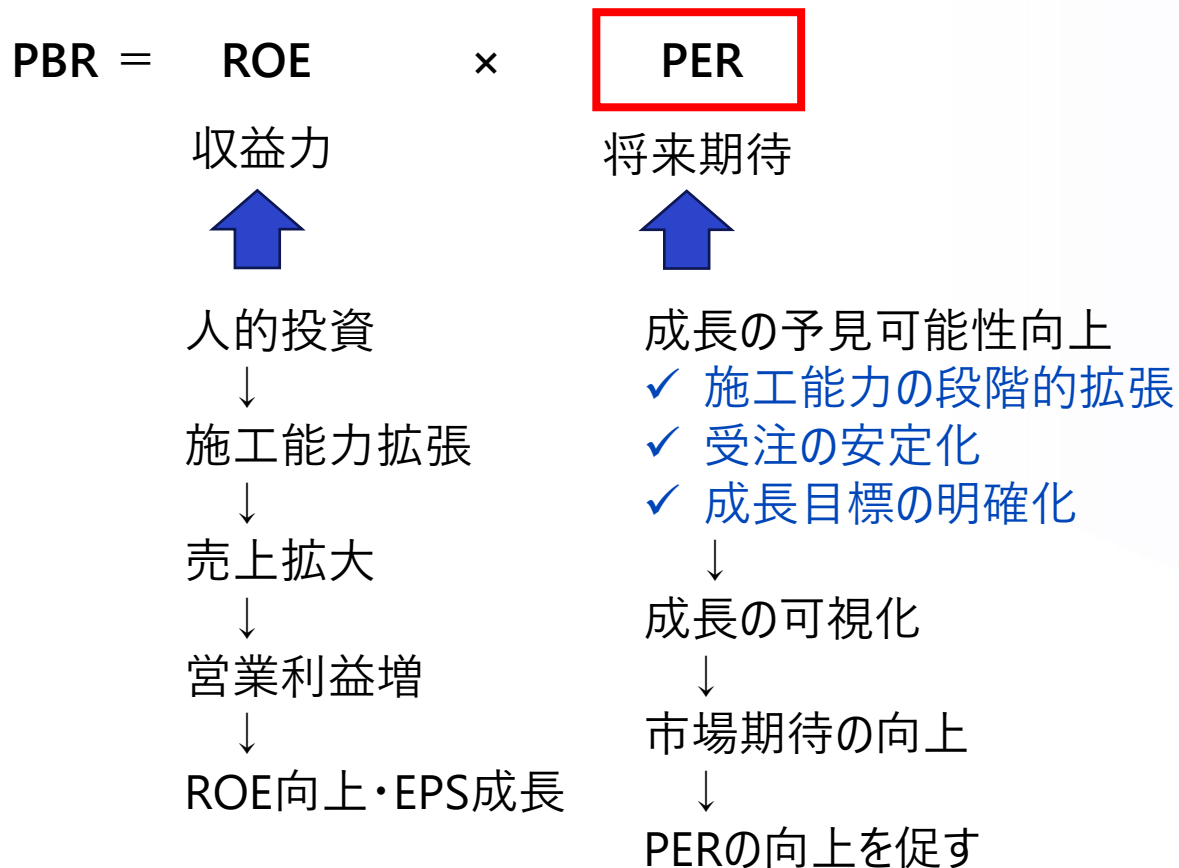
進化・飛躍 = 「**能力の収益転換期間**」

- 所長昇格による現場数増加
- 大型案件比率上昇
- 固定費吸収による利益率改善
- ▶ 売上拡大フェーズへ
- ▶ 営業利益率改善局面へ
- ▶ 収益性向上・EPS成長 → 企業価値向上へ

※フェーズ1最終年度において、フェーズ2の成長戦略および
数値目標を具体的に公表予定。

PBR改善の構造設計

ROE15%以上を安定維持
業界上位の資本効率を確保



結論

恒常的にROE15%以上を維持し、
成長の可視化によりPERを改善。

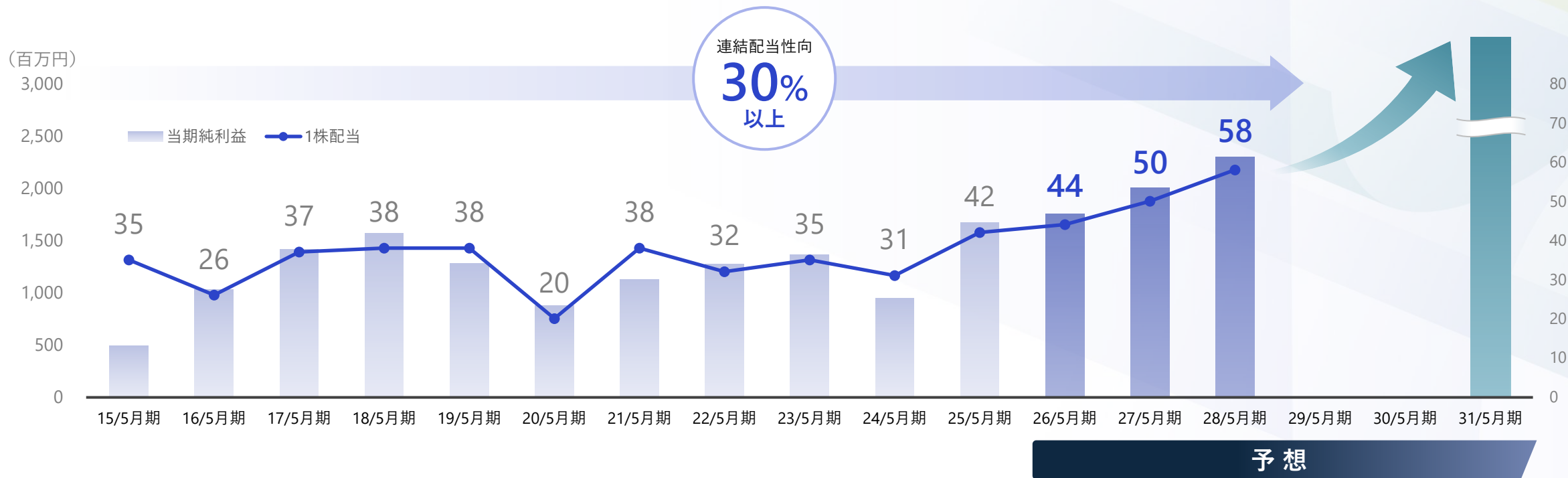
ROE×PERの両輪強化でPBRの持続的向上を実現。

株主還元と株価形成要因

市場評価の向上

当社は配当性向30%を下限とし、安定的・持続的な利益成長に応じて段階的な株主還元の拡充を図る。20周年を迎える2031年に向けて、配当性向40%をひとつの目安として検討。

当期純利益、配当金の推移



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

まとめ：投資ストーリーの再確認

当社は高ROE体質を維持しながら、持続的なEPS成長を実現する成長企業へと進化。フェーズ2で成長を加速し、売上1,000億円規模の企業への発展を目指す。

- 高収益ポートフォリオによりROE15%水準を安定維持
- 人的投資と施工能力拡張により利益成長を加速し、持続的EPS成長を実現
- 成長の可視化により市場評価（PER）を改善

ROE × PER の両輪強化により、PBRの持続的な引き上げを実現。



本資料における業績予測及び将来の見通しは、当社が公表時点で把握可能な情報に基づき判断した仮定及び予想であり、実際の業績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、建築資材価格、金利などのさまざまな要因の変化により乖離する場合がございますので、予めご了承ください。

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。