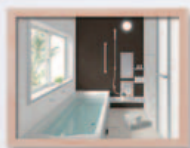


第13期のご報告

株主通信

平成22年11月1日～平成23年10月31日



売上高 **395億7百万円**
(前期比7.3%増)
当期純利益 **24億85百万円**
(前期比8.0%増)

収益性

売上高経常利益率
10.7%
1株当たり当期純利益
147.05円

安定性

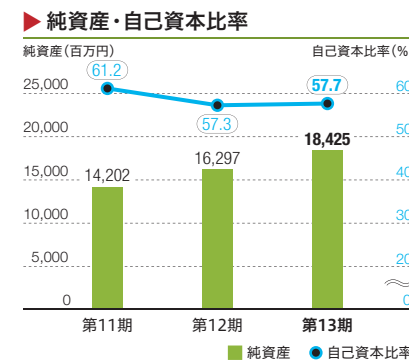
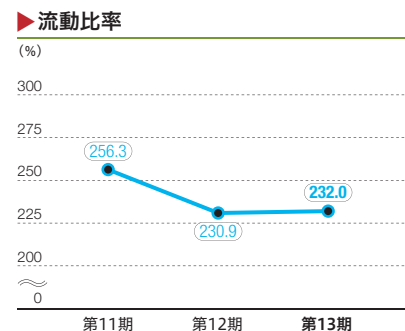
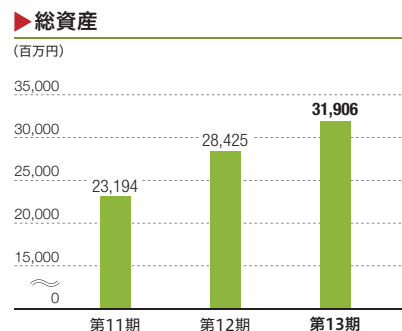
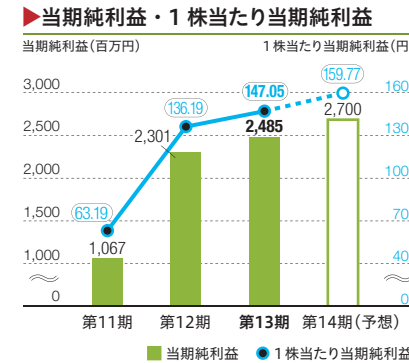
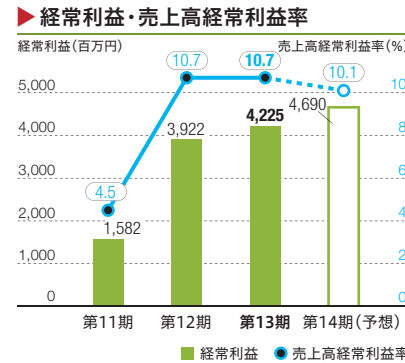
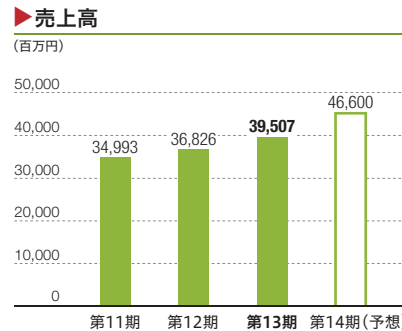
流動比率
232.0%
自己資本比率
57.7%

事業エリアの拡大とマーケットシェアの増大により 確実に利益を生み出し、新たな成長を図ります



平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
また、平成23年3月の東日本大震災により被災
されました皆様には、心よりお見舞い申し上げます
とともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。
当社第13期(平成22年11月1日～平成23年
10月31日)の業績についてご報告申し上げます。

代表取締役社長 **中島 雄司**



▶ 当期の業績について

戸建事業で販売が順調となり増益

当事業年度におけるわが国経済は、平成23年3月に発生した東日本大震災が一時的な景気低迷をもたらし、その後は持ち直しはじめたものの、厳しい状態が続きました。

不動産業界においては、震災直後に一部の建材資材の不足、住宅需要の停滞などが起こり、事業環境は一時的に厳しさを増しましたが、こうした影響は収束しつつあります。

このような環境の中、当社は、主力事業である戸建事業の拡大に向けて3支店を新規開設しました。戸建住宅向け

の分譲用地や新築分譲マンションの事業用地の仕入れ、規格型注文住宅「オーダーキューブ・システム」の販売開始といった取り組みも積極的に進めました。販売面では、主力である戸建分譲の販売棟数が1,578棟と、前事業年度に比べて12.2%増加しました。

この結果、当事業年度の業績は、売上高395億7百万円(前事業年度比7.3%増)、営業利益42億89百万円(同6.9%増)、経常利益42億25百万円(同7.7%増)、当期純利益24億85百万円(同8.0%増)となりました。売上高経常利益率は10.7%と、目標である10%水準を達成しました。

地域別の販売状況

各地域でシェアを拡大

当社は、顧客ニーズに即した安心で快適な住宅を、スケールメリットを生かしたリーズナブルな価格で提供することで社会に貢献し、事業の拡大を目指しております。

当事業年度は、主力事業である戸建事業の拡大に向けて、中国地方に初の支店となる広島支店を開設し、近隣地域での事業拡大に向けた基盤づくりを進めました。既存の事業エリア内にも東大阪支店・春日井支店の2支店を開設し、各地域で市場シェア拡大に取り組みました。また、将来的に戸建住宅の販売棟数を拡大していくために重要となる分譲用地の仕入れを積極的に進めました。

戸建分譲の地域別販売実績(棟数ベース)では、春日井支店の出店が奏功して中京地域での販売棟数が順調に増加したほか、積極的に物件の仕入れと販売を行った結果、主力地域である兵庫県・大阪府でも販売棟数が伸びる結果となりました。販売単価は、一部郊外地域では、需要が弱含む傾向が残るものの、概ね安定的に推移しており、全体平均は昨年度とほぼ同じとなりました。その結果、金額ベースでも中京地域と兵庫県・大阪府の増加が貢献し、戸建分譲の売上高合計は前事業年度比11.7%増となりました。

マンション事業におきましては、当事業年度には新築分譲の案件がなかったため、販売戸数は、前事業年度の64戸から当事業年度の3戸と減少しており、その売上高は56百

万円(前事業年度比96.6%減)となりました。

なお、当事業年度には、2件の新築分譲マンションの事業用地仕入を行っております。

▶ 戸建分譲のエリア別販売実績

(第13期 平成22年11月1日から平成23年10月31日まで)

都道府県	件数	前期比(%)	金額(千円)	前期比(%)
愛知県	173	46.6	4,716,952	43.4
岐阜県	3	-	67,987	-
三重県	7	133.3	159,098	113.0
滋賀県	38	11.8	899,955	27.8
京都府	67	△ 28.7	1,799,312	△ 27.5
大阪府	475	26.7	12,891,773	20.9
兵庫県	594	6.5	13,926,858	8.2
奈良県	202	△ 10.2	4,140,429	△ 16.2
広島県	19	-	518,237	-
合計	1,578	12.2	39,120,606	11.7

人材育成

継続的に人材を確保・育成

当社は、お客様にご満足いただける商品を提供し、事業を拡大していくためには、優秀な人材の確保・育成が不可欠と考えております。特に、新店舗の責任者の確保は事業エリア拡大に向けた最重要課題と位置づけております。

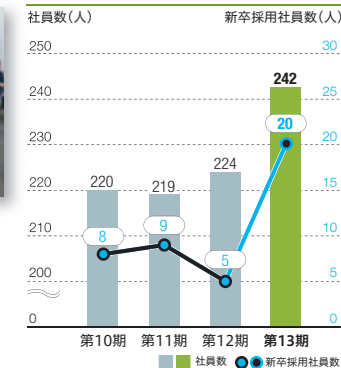
そこで、長期的・安定的に人材を確保するため、新卒者の定期採用を継続するとともに、即戦力となる人材を確保すべく、中途採用も併せて実施しております。育成面においては、オン・ザ・ジョブ・トレーニング(OJT)による実務研修や、業務に必要な知識・技能教育を実施するほか、社内外から講師を招いての研修会も開催しております。

お客様のご期待に応える企業であり続けるため、今後も、人材確保・育成に注力してまいります。



会社説明会の様子

▶ 新卒採用の状況



今後の経営方針

各地域圏で事業展開を加速

今後は、当社事業の中心地域である近畿圏を中心に、引き続き戸建住宅の供給棟数拡大に取り組み、マーケット・シェアの獲得による収益拡大を目指してまいります。

一方で、近年支店を開設した愛知県下・広島県下など、近畿圏以外の地域での事業展開も進めてまいります。今後は年間2~3支店のペースで継続的に店舗を新設し、まずは地域に密着した営業活動によって、徹底的なマーケティングリサーチを実施いたします。

また、営業部門・工事部門ともアウトソーシングを活用し、少数精鋭主義を徹底することで、ムリ・ムダを省いた効率的な経営を継続してまいります。柔軟で機動的な組織を構築し、事業展開のスピードを高めます。

▶ 平成24年10月期事業展開の基本方針

戸建分譲	<ul style="list-style-type: none"> ●積極的な分譲用地仕入によって、供給棟数を増加させる ●競争力のある商品企画によって早期成約、効率性向上を実現する ●スケールメリットと厳格な管理によりコストの削減、収益性の維持・向上につなげる ●完成在庫を抑制し、強みである財務健全性を維持する ●支店の新設を継続し、事業エリアを更に拡大する
請負工事(注文住宅)・マンション事業	<ul style="list-style-type: none"> ●将来の事業の柱とすることを旨とし、規格型注文住宅の販売を強化 ●新築マンションプロジェクトの販売推進 ●収益物件も含めマンション事業の多角的な展開を検討
その他	<ul style="list-style-type: none"> ●新規プラン(太陽光発電+オール電化)の戸建住宅を計画 ●顧客サービスの充実に向けた取り組み

▶ 第14期の見通しについて

増収・増益に向けた各種の施策を実施

次事業年度は、当面は緩やかなデフレ傾向が続き、厳しい経済環境が続くと予想されております。

不動産業界におきましても、個人所得が伸び悩む中、販売価格をはじめ、伸び悩みを背景に、厳しい競争が続くものと考えられます。当社としては、需要が底堅いと考えられる住宅一次取得者層のニーズに応える住宅づくりに取り組んでまいります。

戸建事業におきましては、主力の戸建分譲で、市場シェア獲得に向けた分譲用地の仕入れを積極的に進めます。また、新たな営業拠点として通期で2~3支店を開設し、事業エリアの拡大に取り組んでまいります。請負工事におきましては、モデルハウスの設置などを進め、規格型注文住宅の受注

拡大に努めます。また、省エネルギー・再生可能エネルギー対応へのニーズにもお応えすべく、準備を進めております。

一方、マンション事業におきましては、引き続きリノベーション・マンションを販売するほか、平成24年9月中旬に竣工予定の新築分譲マンションについても、販売活動を進めてまいります。このほか、当事業年度中に新しく取得した賃貸マンションによる収益も見込んでおります。

収益性維持の観点からは、建築コストの抑制やその他の経費削減にも取り組み、利益の確保を図ってまいります。

以上により、通期の業績見通しは、売上高466億円(前事業年度比18.0%増)、営業利益48億30百万円(同12.6%増)、経常利益46億90百万円(同11.0%増)、当期純利益27億円(同8.6%増)を予定しております。

▶ 平成24年10月期(通期)の業績予想 (第14期 平成23年11月1日から平成24年10月31日まで)

(百万円)

科目	第12期	第13期	第14期(予想)	前期比
売上高	36,826	39,507	46,600	(+18.0%)
営業利益	4,010	4,289	4,830	(+12.6%)
経常利益	3,922	4,225	4,690	(+11.0%)
当期純利益	2,301	2,485	2,700	(+8.6%)

▶ 配当方針について

配当性向を20%に引き上げ

当社では、将来の事業展開に備えた内部資金の確保、ならびに企業業績などを勘案しながら、安定した利益還元を念頭において剰余金の配当を実施しております。配当は年2回を基本とし、取締役会の決議をもって行います。

なお、従来は当期純利益の10%を配当性向の目標としておりましたが、経営体質が強化されてきている状況を考慮し、平成23年12月15日開催の取締役会議にて目標を20%に高めることを決議いたしました。

この変更に基づき、当事業年度は、1株当たりの年間配当金額を30円(うち中間配当12円)と決定いたしました。この結果、配当性向は20.4%となりました。内部留保資金は、

分譲用地の仕入などに活用したいと考えております。

また、平成24年10月期は、1株当たりの年間配当金額を32円(うち中間配当15円)とする予定です。

▶ 1株当たり配当金/配当性向

(第14期 平成23年11月1日から平成24年10月31日まで)

科目	第12期	第13期	第14期(予定)
年間配当金(円)	20.0	30.0	32.0
配当性向(%)	14.7	20.4	20.0

平成24年1月

ファースト住建株式会社
代表取締役社長

中島 雄司

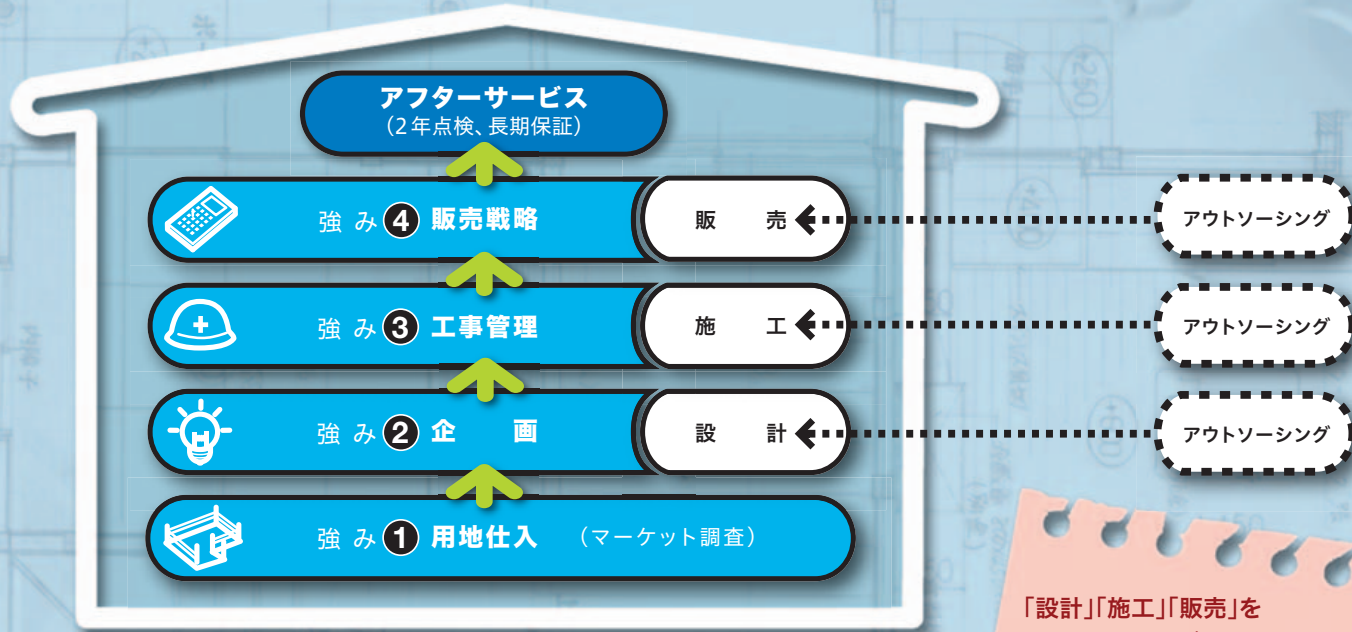
新しい
暮らしの笑顔に
出会いたい。

暮らしに、もっと笑顔を、新しい喜びを。
お客様の理想を「住まい」というカタチにして
ファースト住建は成長します。

企業理念

住宅作りにおいて、社会へ貢献する。
より良いものを、より安く、より早く、
より安全に提供することで社会へ貢献する。
人を育て、健全経営を行い、社会へ貢献する。

良い住宅を安く提供できる理由



4つの「強み」に経営資源を投入して、高い「収益性」を実現

当社は、家づくりに必要な土地の仕入れから造成工事、企画設計、建築施工、販売、アフターサービスまで一貫して事業を展開しています。中でも、用地仕入れ・商品企画・工事管理・販売戦略という4つの強みに経営資源を集中的に投入。「設計」「施工」

「販売」に関しては、積極的にアウトソーシングを活用しています。事業の根本となる業務に力を注ぎ、少数精鋭主義でビジネスを展開することによって、「良質・低価格な家」のご提供に努めています。

「設計」「施工」「販売」をアウトソーシングするメリット

当社は、徹底した品質・販売管理のもと、「設計」「施工」「販売」をアウトソーシングし、自社管理とアウトソーシングを巧みに組み合わせることでコストダウンを実現しています。

コアとなる工程に経営資源を集中させることで、高品質な住宅をプランニングすることができます。

規格型注文住宅も手がけています

当社のご提案する「オーダーキューブシステム」は、190種類以上の規格住宅の中から、建設地の敷地形状や施主様のライフスタイルに合ったプランを選べる規格型注文住宅です。

これまで分譲住宅で培ったノウハウ・経験を活かし、住宅エコポイント対象でフラット35S対応の住宅を970万円という低価格でご提供しています。安心の保証システム付きで、定期点検サービスも実施しています。

規格型注文住宅【オーダーキューブシステム】

理想の住まい、あきらめないで下さい!

オーダーキューブシステム【規格型 注文住宅】

「エコ住宅」が建物本体価格(建築費・税込)

970万円で
実現!!

敷地形状やライフスタイルに合わせて、**190種類以上のプラン**より選べます。

ご希望の間取りを一度ご相談下さい。充実した標準設備で納得のお住まいをご提供させていただきます。

標準装備・仕様(一例)

- Kitchen/キッチン
- Rest room/トイレ
- Bathroom/浴室
- システムキッチン
- ウォシュレット付トイレ
- 洗面化粧台
- システムバス

「良質で低価格な家づくり」のプロフェッショナルが集結!

「いい家を安く建てたい!」を実現しました。

年間1,500棟以上と、関西圏でトップクラスの住宅供給実績を持つファースト住建より耳よりなお知らせ!これまでのノウハウと経験を活かしたコスト削減により、何と建築費「970万円」で高品質・高機能・省エネ(フラット35S対応)のエコ住宅を供給できる新しい規格型注文住宅【オーダーキューブシステム】が登場!!このお話、知らずに家を建てないで下さいね!



注文住宅課スタッフ
左より、丸山/宅地建物取引主任者
千合(ちあい)/ファイナンシャルプランナー2級
勝部/二級建築士 大谷/二級建築士
TVでも紹介されたオーダーキューブシステム。
まずはお気軽にお電話・メールにて資料ご請求下さい。

ファースト住建株式会社 注文住宅課 ☎06-4868-5066



【所在地】尼崎市東難波町5-6-9
【受付】9:00~20:00 【休】水曜日
宅地建物取引業者登録:国土交通大臣(3)第6116号
建設業許可:国土交通大臣許可(般-19)第22546号
一級建築事務所登録:兵庫県知事登録 第201997号
✉chumon@f-junken.co.jp

オーダーキューブシステム

検索



マンション事業の新たな展開について

マンション事業につきましては、引き続きリノベーション・マンションの販売を行う一方、新築分譲マンション2棟のうち1棟が平成24年9月の竣工予定であり、平成24年10月期中には販売活動を進めてまいります。またマンション事業では、平成23年10月期に新たに取得した賃貸用マンションによる収益も見込んでおります。



新築分譲マンションイメージ

賃貸用マンションイメージ

復興支援・住宅エコポイントがスタート

復興支援・住宅エコポイントとは、エコ住宅の新築またはエコリフォームをした場合に発行された住宅エコポイントを、被災地の商品やエコ商品等と交換できる制度です。

発行されるポイントのうち、1/2(半分)以内を**エコ商品等**と交換でき、**復興支援商品**(被災地の特産品や被災地への寄附等)においては、発行されるすべてのポイントを交換していただくことが可能です。

なお、被災地の復興支援のため、被災地に建設するエコ住宅の新築には、その他の地域の倍のポイントが発行されます。

★対象のポイント数、ポイントの申請期間等の詳細は下記、住宅エコポイント事務局HPをご参照願います。

<http://fukko-jutaku.eco-points.jp/>

エコ商品等

- ・エコ商品
- ・エコ住宅の新築またはエコリフォームを行う工事施工者が追加的に実施する工事(即時交換)
- ・環境寄附

復興支援商品

- ・被災地産品
- ・被災地の商品券等
- ・東日本大震災への義援金及び募金等

エリア別販売実績

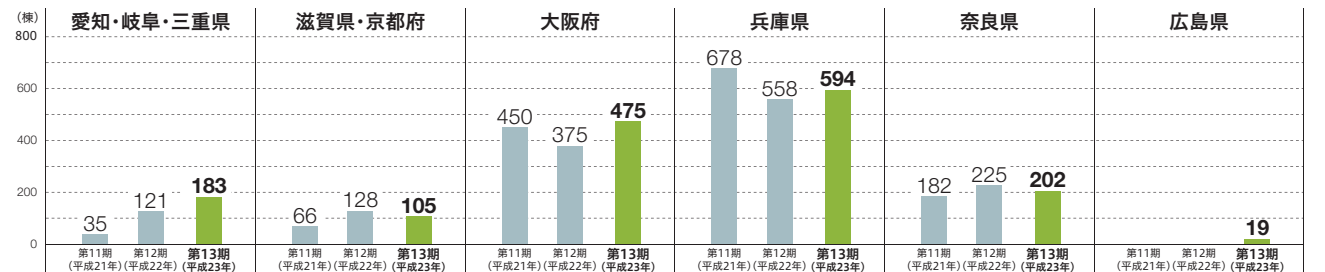
▶ 当社の事業エリア(平成23年11月1日現在)



▶ 戸建分譲の地域別販売実績 (第13期 平成22年11月1日から平成23年10月31日まで)

都道府県	愛知・岐阜・三重県	滋賀県・京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	広島県	合計
件数	183	105	475	594	202	19	1,578
前期比(%)	51.2	△18.0	26.7	6.5	△10.2	-	12.2
金額(千円)	4,944,038	2,699,268	12,891,773	13,926,858	4,140,429	518,237	39,120,606
前期比(%)	47.0	△15.3	20.9	8.2	△16.2	-	11.7

▶ エリア別販売棟数の推移



第13期は、主力である戸建事業の拡大のために3支店を新たに開設しております。中国地方における初の支店となる広島支店(広島市安佐南区)、既存エリアの周辺地域への展開となる東大阪支店(大阪府東大阪市)及び春日井支店(愛知県春日井市)では、

それぞれの地域での市場シェア拡大に取り組んでまいりました。

また、第14期におきましても、通期で2~3支店の新たな開設を目標とし、今後も事業エリアの拡大に努めてまいります。

貸借対照表

科 目	当 期 末 (第13期) 平成23年10月31日現在	前 期 末 (第12期) 平成22年10月31日現在
資産の部		
流動資産	30,385,087	27,494,490
現金及び預金	16,360,334	17,122,251
売掛金	74,416	6,145
① たな卸資産	13,558,133	9,951,867
その他	392,203	414,226
固定資産	1,521,616	931,036
② 有形固定資産	1,361,586	801,348
無形固定資産	13,044	21,767
投資その他の資産	146,986	107,920
資産合計	31,906,703	28,425,527

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しています。

CHECK POINT ① たな卸資産

戸建事業において販売棟数の拡大を目指し、積極的に分譲用地仕入に取り組んだ結果、たな卸資産は前期末に比べて36億6百万円増加いたしました。当期末におけるたな卸資産の主な内訳は、販売用不動産56億84百万円(前期末比85.4%増)、仕掛販売用不動産66億64百万円(同15.7%増)、未成工事支出金12億6百万円(同7.3%増)となっております。

(単位：千円)

科 目	当 期 末 (第13期) 平成23年10月31日現在	前 期 末 (第12期) 平成22年10月31日現在
負債の部		
流動負債	13,098,859	11,908,128
仕入債務	4,806,853	4,422,914
③ 短期借入金	6,207,000	5,276,000
③ 1年以内返済予定の長期借入金	325,400	100,400
未払法人税等	1,143,913	1,447,924
引当金	216,172	228,767
その他	399,519	432,122
固定負債	382,397	220,120
③ 長期借入金	282,500	146,900
その他	99,897	73,220
負債合計	13,481,256	12,128,248
純資産の部		
株主資本	18,397,752	16,284,473
評価・換算差額等	△ 50	-
新株予約権	27,744	12,804
純資産合計	18,425,447	16,297,278
負債・純資産合計	31,906,703	28,425,527

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しています。

CHECK POINT ② 有形固定資産

有形固定資産が前期末に比べて5億60百万円増加しておりますが、これは賃貸用マンション5億3百万円を取得したことが主な要因であります。

CHECK POINT ③ 短期借入金・長期借入金

たな卸資産の増加等に伴い、有利子負債が合計で68億14百万円と、前期末より12億91百万円増加しております。

損益計算書

(単位：千円)

科 目	当 期 (第13期) 平成22年11月1日から 平成23年10月31日まで	前 期 (第12期) 平成21年11月1日から 平成22年10月31日まで
④ 売上高	39,507,384	36,826,664
売上原価	32,564,633	30,321,224
売上総利益	6,942,751	6,505,439
販売費及び一般管理費	2,653,264	2,494,576
営業利益	4,289,486	4,010,863
営業外収益	54,658	14,065
営業外費用	118,594	102,422
経常利益	4,225,551	3,922,505
特別利益	13,006	-
特別損失	6,665	-
税引前当期純利益	4,231,892	3,922,505
法人税等	1,746,779	1,620,971
当期純利益	2,485,113	2,301,533

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しています。

CHECK POINT ④ 売上高

戸建事業については、主力である戸建分譲の売上高が391億20百万円と前期より11.7%増加し、また請負工事も当期から規格型注文住宅の販売を開始したことによってその売上高は2億8百万円と前期より1,102.0%増加した結果、戸建事業全体の売上高は394億44百万円と前期より12.2%増加しております。マンション事業については、前期には新築分譲マンション58戸、リノベーション・マンション6戸、合計64戸の販売を行いました。当期はリノベーション・マンション3戸の販売にとどまり、マンション事業全体の売上高は59百万円と前期より96.4%減少しております。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	当 期 (第13期) 平成22年11月1日から 平成23年10月31日まで	前 期 (第12期) 平成21年11月1日から 平成22年10月31日まで
⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,111,770	2,927,569
投資活動によるキャッシュ・フロー	325,060	△ 14,944
財務活動によるキャッシュ・フロー	924,793	769,504
現金及び現金同等物の増減額	138,082	3,682,129
現金及び現金同等物の期首残高	14,322,251	10,640,122
現金及び現金同等物の期末残高	14,460,334	14,322,251

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しています。

CHECK POINT ⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは11億11百万円の支出(前期は29億27百万円の収入)となりました。主な収入の要因は、税引前当期純利益42億31百万円、仕入債務の増加額3億83百万円等であり、主な支出の要因は、たな卸資産の増加額36億6百万円、法人税等の支払額20億18百万円等であります。



▶ 会社概要

設立	平成11年7月6日
資本金	15億8,400万円
本社所在地	兵庫県尼崎市東難波町5-6-9 TEL: 06-4868-5388 FAX: 06-4868-5069
主要な業務内容	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
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

▶ 役員一覧

代表取締役	中島 雄司
取締役	牛島 慎吾
取締役	堀 巖
取締役	東 秀彦
常勤監査役	藤本 智章
監査役	田村 一美
監査役	水永 誠二

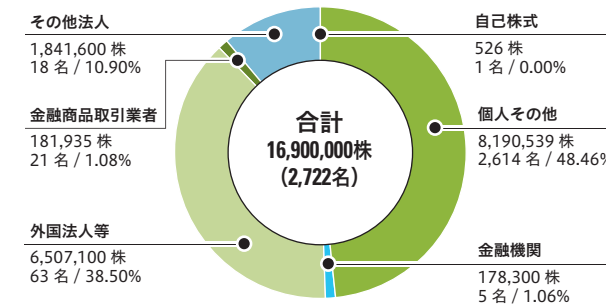
▶ 支社・支店 (平成23年11月1日現在)

愛知県	名古屋支社	名古屋市名東区一社
	春日井支店	春日井市柏井町
京都府	京都西支店	向日市上植野町吉備寺
	京都東支店	京都市山科区音羽西林
大阪府	江坂支店	吹田市江の木町
	福島支店	大阪市福島区玉川
	高槻支店	高槻市紺屋町
	堺支店	堺市堺区五月町
	東大阪支店	東大阪市水走
	守口支店	守口市大枝南町
兵庫県	加古川支店	加古川市西神吉町岸
	御影支店	神戸市東灘区御影石町
	西宮支店	西宮市田中町
	明石支店	明石市相生町
	神戸支店	神戸市中央区楠町
奈良県	姫路支店	姫路市南条
	奈良支店	奈良市大宮町
広島県	広島支店	広島市安佐南区祇園

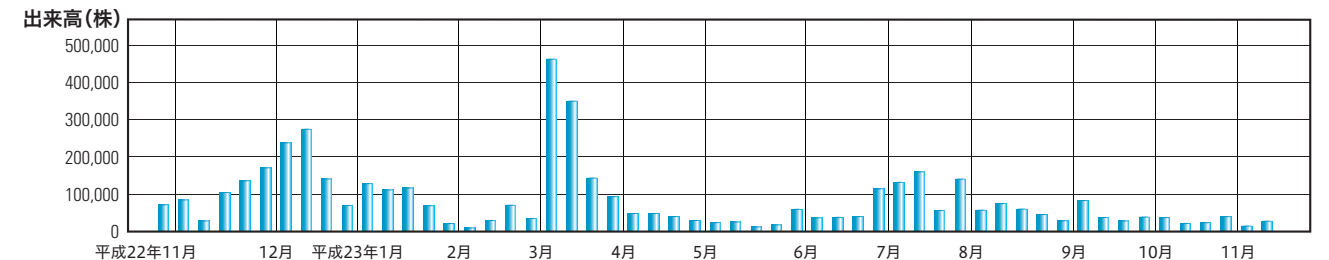
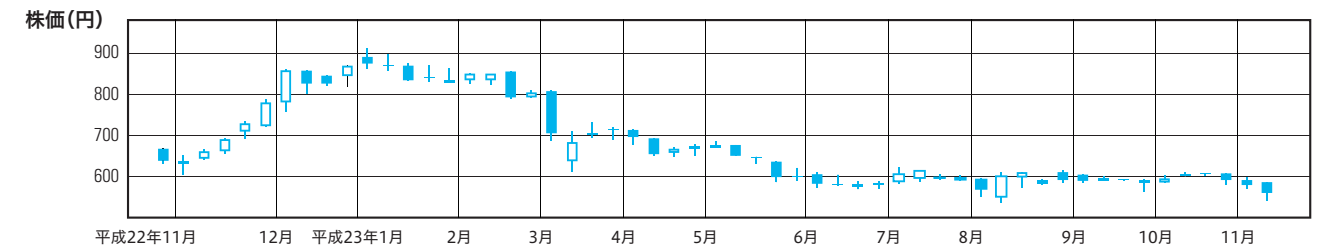
▶ 株式状況 (平成23年10月31日現在)

発行する株式の総数	67,600,000株
発行済株式の総数	16,900,000株
株主数	2,722名

所有者別株式分布 (平成23年10月31日現在)



▶ 株価の推移



▶ 大株主情報 (平成23年10月31日現在)

株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
中島 雄司	5,059,000	29.93%
伏見管理サービス株式会社	1,800,000	10.65%
ビービーエイチ フォー フィデリティー ロープライス ストック ファンド	1,690,000	10.00%
ビービーエイチ オープンハイマー クエスト インターナショナル バリュースティック ファンド	1,603,500	9.49%
ゴールドマンサックスインターナショナル	825,800	4.89%
ビービーエイチ オープンハイマー マスター インターナショナル バリュースティック ファンド エルエルシー	808,400	4.78%
五十嵐 幸造	312,000	1.85%
牛島 慎吾	300,000	1.78%
ベイリーギフォード シンニッポン ビーエルシー	259,000	1.53%
オーエム04エスエスピークライアント オムニバス	228,100	1.35%
計	12,885,800	76.25%

注) 発行済株式総数に対する所有株式数の割合は、小数点第3位以下を四捨五入して表示しております

株式事務のご案内

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	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同事務取扱場所 (お問合わせ先)	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL:0120-094-777 (通話料無料) (受付時間 土・日・祝日を除く9:00~17:00)
単元株式数	100株
公告方法	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止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	大阪証券取引所市場第二部

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/>



見通しに関する免責事項

当報告書の記載内容のうち、歴史的事実ではないものは将来に関する見通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通しとは異なる場合がございます。



植物性インキを使用しています。