

The background image shows a modern, multi-story building with a light-colored facade and large windows. A prominent sign on the building reads "ファースト住建株式会社" (Fairst Housing Co., Ltd.) in blue vertical characters. The sky is clear blue, and there are some trees and bushes in the foreground.

2024年10月期 第2四半期決算説明資料

ファースト住建株式会社
(東京証券取引所 スタダード市場:8917)

2024年6月14日

注：当資料に記載された内容は、2024年6月14日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の数値はその正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、投資家の皆様ご自身がなされるよう、お願い致します。

目次



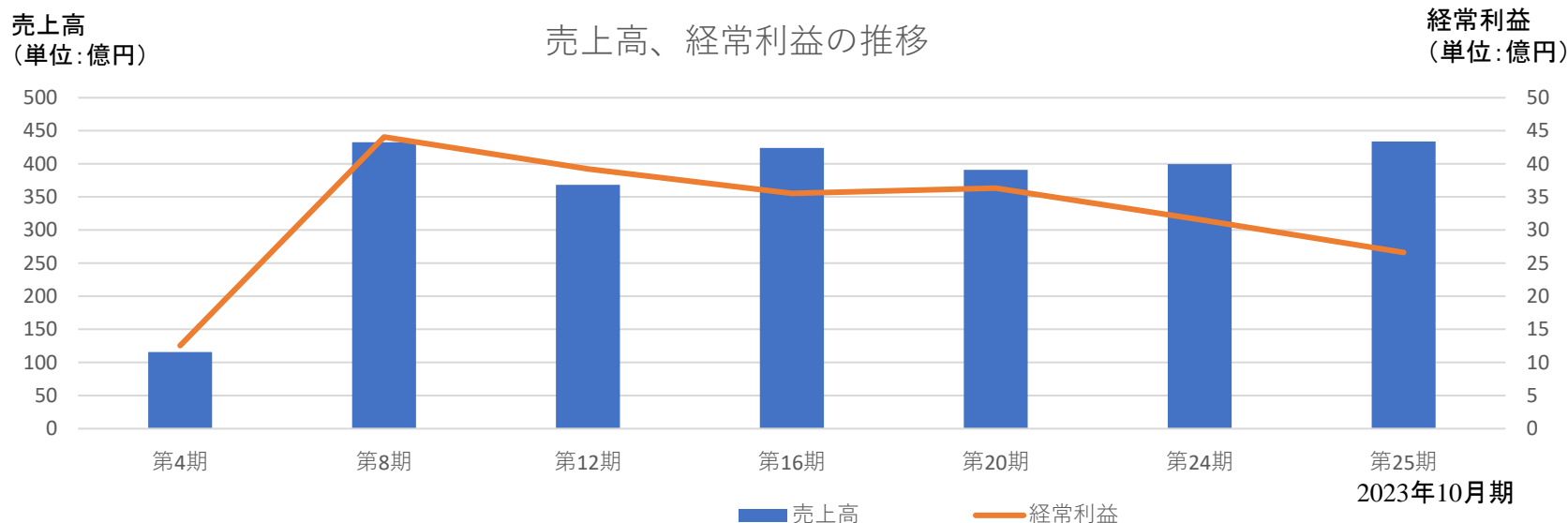
(当社の歴史と特徴)

1. 2024年10月期 第2四半期決算概要
 2. 事業活動の状況
 3. サステナビリティの取組み
 4. 市場政策、市場の変更
 5. 業績見通し
- (参考) 経営の基本方針

(当社の歴史と特徴)

会社設立以来、近畿圏を中心に低価格で高品質な戸建住宅にこだわって事業を展開してまいりました。

現在では、首都圏、東海、中国、九州にも支店を拡大し、アオイ建設(神奈川県)を子会社化し、競合他社に負けないパワービルダーを目指しております。
お客様第一主義を全社で貫き、常にお客様の満足を追求しております。



会社設立以来、赤字なし
健全な財務体質、自己資本比率74.3% (2024年4月時点)
安定配当 (年間43円) 継続

1. 2024年10月期 第2四半期決算概要



1.1 当第2四半期決算のポイント

1. 売上高 171.1億円(前年同期比 Δ 17.8%)

戸建住宅市場における需給バランスの悪化から供給過多となり販売に苦戦。

2. 経常利益 8.96億円(同 Δ 38.2%)

減収に加え、土地価格や建築資材の高騰と、市況の悪化で値下する物件が多くあり、売上総利益率が▲1.4pt低下、経常利益は大きく減少。

3. 需給バランスの悪化は長期化する可能性

土地価格や建築資材の高騰で住宅価格は上がっているが、実質所得は上がらず、購買意欲は低下しており、この状況は長期化する可能性。

4. 原点に立ち返る

当社の持ち味である、優良な土地の仕入、高いデザイン性、機能性、戸建住宅を比較的短期間で建築、早期に販売する体制を、しっかり構築していく。

5. 収益物件を徐々に増やし、経営の安定を図る

主業である、戸建住宅を中心としたビジネスモデルに変わりはないが、安定的な収入が得られる収益物件を徐々に増加させる。

6. 通期の業績予想を見直しております。

2024年5月31日に、現状を踏まえ通期業績予想を修正。

1.2 決算サマリー

(単位：百万円、百万円未満は切捨て表示)

		2023/10期	2024/10期				期初 予想	期初 予想比
		2 Q累計	11～1月	2～4月	2 Q累計	前年同期比		
売上高		20,808	7,480	9,630	17,110	△17.8%	20,850	△17.9%
売上総利益		3,313	1,070	1,405	2,476	△25.3%	-	-
販管費		1,834	780	792	1,572	△14.3%	-	-
営業利益		1,478	289	613	903	△38.9%	1,150	△21.4%
経常利益		1,450	275	621	896	△38.2%	1,100	△18.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益		937	175	376	551	△41.1%	700	△21.2%
1株当たり当期純利益		67.44円	12.65円	27.06円	39.71円	△41.1%	50.38円	△21.2%
利 益 率	売上総利益率	15.9%	14.3%	14.6%	14.5%	△1.4pt	-	-
	営業利益率	7.1%	3.9%	6.4%	5.3%	△1.8pt	5.5%	△0.2pt
	経常利益率	7.0%	3.7%	6.5%	5.2%	△1.8pt	5.3%	△0.1pt

2024年5月31日付で第2四半期及び通期の業績予想を修正いたしましたが、期初予想は修正前の予想値です。

1.3 販売の状況

戸建分譲の地域別販売実績（棟数・金額・平均価格）

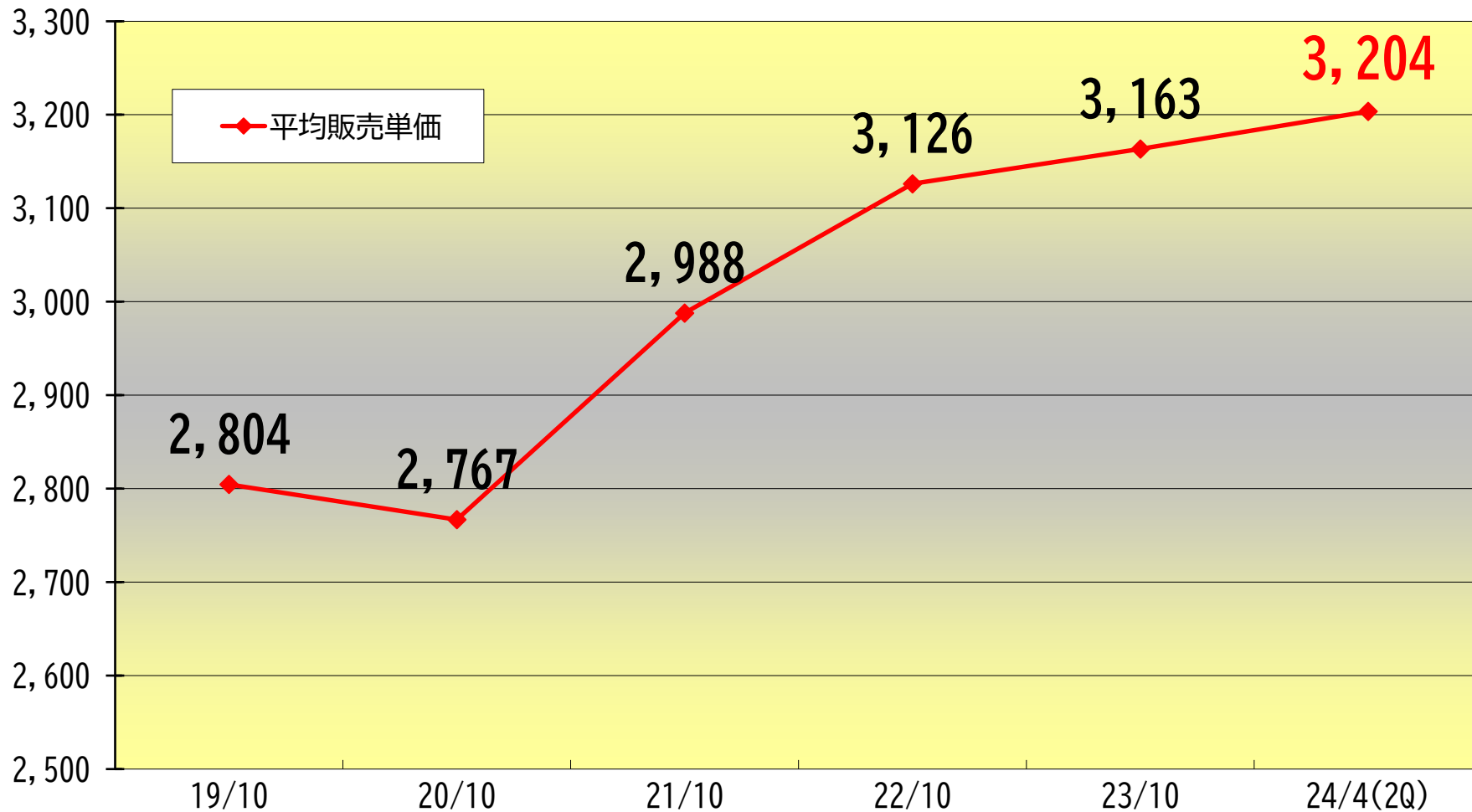
（売上、平均単価：百万円）

		販売棟数			売上高			平均単価	
		前年同期	当四半期	構成比	前年同期	当四半期	構成比	前年同期	当四半期
関東	埼玉県	16	23		619	790			
	千葉県	27	12		852	371			
	東京都	36	37		1,614	1,533			
	神奈川県	49	56		1,848	2,124			
	関東	128	128	25.4%	4,934	4,819	29.9%	38.55	37.65
東海	愛知県	103	87	17.3%	3,024	2,607	16.2%	29.37	29.97
近畿	滋賀県	32	20		865	543			
	京都府	33	25		944	776			
	大阪府	136	92		4,322	3,048			
	兵庫県	95	64		2,843	1,820			
	奈良県	53	46		1,485	1,207			
	近畿	349	247	49.1%	10,462	7,396	45.9%	29.98	29.94
中国	広島県	31	30	6.0%	974	909	5.6%	31.43	30.33
九州	福岡県	6	11	2.2%	220	381	2.4%	36.80	34.65
合 計		617	503	100%	19,616	16,113	100%	31.79	32.04

1.4 販売の状況（単価）

戸建分譲の平均販売単価の推移

（単位：万円）



1.5 売上、売上総利益の状況

売上総利益の状況（商品種類別）

（単位：百万円、％）

		2023/4期	2024/4期	増減額	（増減率）
戸建分譲	売上高	19,616	16,113	△3,502	（△17.9%）
	売上総利益	2,955	2,127	△827	（△28.0%）
	利益率	15.1%	13.2%	△1.9pt	
請負工事	売上高	367	392	+24	（+6.7%）
	売上総利益	57	78	+20	（+35.7%）
	利益率	15.7%	20.0%	+4.3pt	
マンション分譲・リノベーション	売上高	263	186	△76	（△29.2%）
	売上総利益	33	19	△13	（△40.5%）
	利益率	12.6%	10.6%	△2.0pt	
不動産賃貸	売上高	332	360	+28	（+8.5%）
	売上総利益	169	192	+23	（+13.7%）
	利益率	50.9%	53.3%	+2.4pt	
特建事業	売上高	164	—	△164	（△100.0%）
	売上総利益	33	—	△33	（△100.0%）
	利益率	20.3%	—	—	
その他	売上高	64	57	△6	（△10.2%）
	売上総利益	64	57	△6	（△10.2%）
	利益率	100.0%	100.0%	—	
合計	売上高	20,808	17,110	△3,697	（△17.8%）
	売上総利益	3,313	2,476	△837	（△25.3%）
	利益率	15.9%	14.5%	△1.4pt	

1.6 主な貸借対照表の増減

(注：単位は百万円、%。百万円未満は切捨て表示)

<資産>	23/10期	24/4期	増減	<負債・純資産>	23/10期	24/4期	増減
流動資産	40,293	38,814	△1,478	負債合計	13,636	11,840	△1,796
現金及び預金	18,955	18,179	△775	支払手形・工事未払金 ・電子記録債務	4,463	3,449	△1,014
販売用不動産	13,599	12,338	△1,261	短期有利子負債	5,624	5,352	△271
仕掛販売用不動産	6,186	6,695	+508	長期有利子負債	1,955	1,781	△174
未成工事支出金	1,080	1,154	+74	(有利子負債比率)	(14.4)	(13.9)	(△0.5pt)
固定資産	12,380	12,386	+5	純資産合計	39,037	39,360	+323
有形固定資産	11,422	11,418	△4	(自己資本比率)	(71.7%)	(74.3%)	(+2.6pt)
資産合計	52,674	51,200	△1,473	負債・純資産合計	52,674	51,200	△1,473

当社のビジネスでは、優良な販売用不動産を多く確保する事が大変重要です。
在庫の状況については、P15「2.4 戸建分譲の取組み・成果-2」に詳しく記載しております。

1.7 キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2023/4期	2024/4期
営業活動による キャッシュ・フロー	△1, 171	583
投資活動による キャッシュ・フロー	△491	△600
財務活動による キャッシュ・フロー	863	△757
現金及び現金同等物の 増減額	△799	△775
現金及び現金同等物の 期末残高	16, 793	16, 619

販売用不動産など棚卸資産の減少に伴う収入1,136百万円が主要因となり、営業活動によるキャッシュ・フローは、583百万円の収入となりました。現金及び現金同等物の期末残高は、前期に比べて775百万円の支出となっております。

2. 事業活動の状況



◆ 経済環境

- ・ ウクライナ、イスラエルの紛争をはじめ、国際情勢は不安定な状況が続いている。
- ・ 各国の金融情勢による為替変動、物価上昇に賃金上昇がともなっておらず、消費にも影響を及ぼし、政局不安や長期金利の上昇など、引き続き予断を許さない状況が続いている。

◆ 不動産業界、住宅需要

- ・ 土地価格の上昇、各種原材料の高騰、労働力の慢性的な不足等で商品価格が上がり需給バランスが崩れ、戸建業界全体が販売面で苦戦しており、その結果、需給バランスが悪化し、在庫も過剰な状況が続いている。
- ・ 当社の主力である近畿圏において、同業他社との競争が激化。他地域から進出したビルダーとのマーケットシェアの争奪。

◆ 戸建分譲

- 人材の確保・育成、効率性の向上
- 在庫状況の改善
- 収益性の改善
- 在庫回転率の向上
- 仲介に依存しない、自社販売の強化

◆ 請負工事（注文住宅）

- 提案力の強化
- 建築条件付土地分譲の用地確保

◆ マンション事業、特建事業

- 賃貸収益の拡大
- リノベーション・マンションの販売
- 特建事業の推進

2.3 戸建分譲の取組み・成果-1

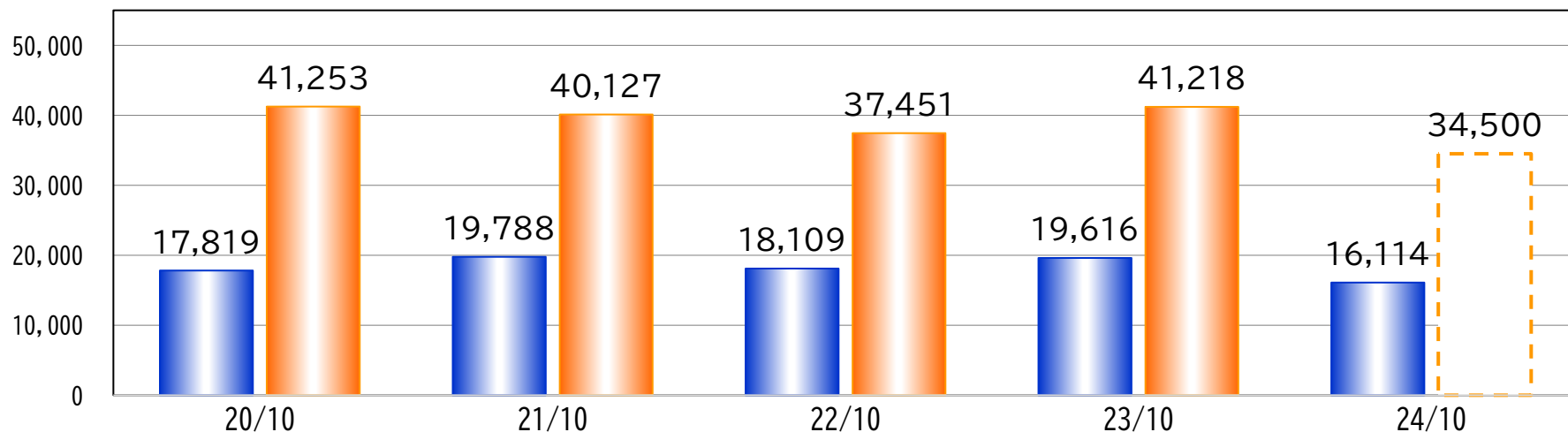
◆人材の確保・育成、効率性の向上

- 近畿圏において、効率化を図るべく支店再編を実施（4支店を他支店に統合）
- 2024年4月 新卒入社：17名（グループ合計） 《連結従業員数》 348名（前期末比 △29名）
- ファースト住建の新卒は、自社売り強化のため「特販チーム」として本社で個別に育成中
- 2024年6月フィリピンから技能実習生を受入れ。アオイ建設では支店新設を準備中。

売上高の推移（戸建分譲）

（単位：百万円）

■ 2Q ■ 通期 □ 通期予想



		2020/10期	2021/10期	2022/10期	2023/10期	2024/4期
営業拠点数 (拠点)	連結	25	26	26	27	23
	個別	24	24	24	25	21
従業員数 (人)	連結	367	380	388	377	348
	個別	327	326	323	302	273

2.4 戸建分譲の取組み・成果-2

◆在庫状況の改善

在庫状況（2024/4 期末）

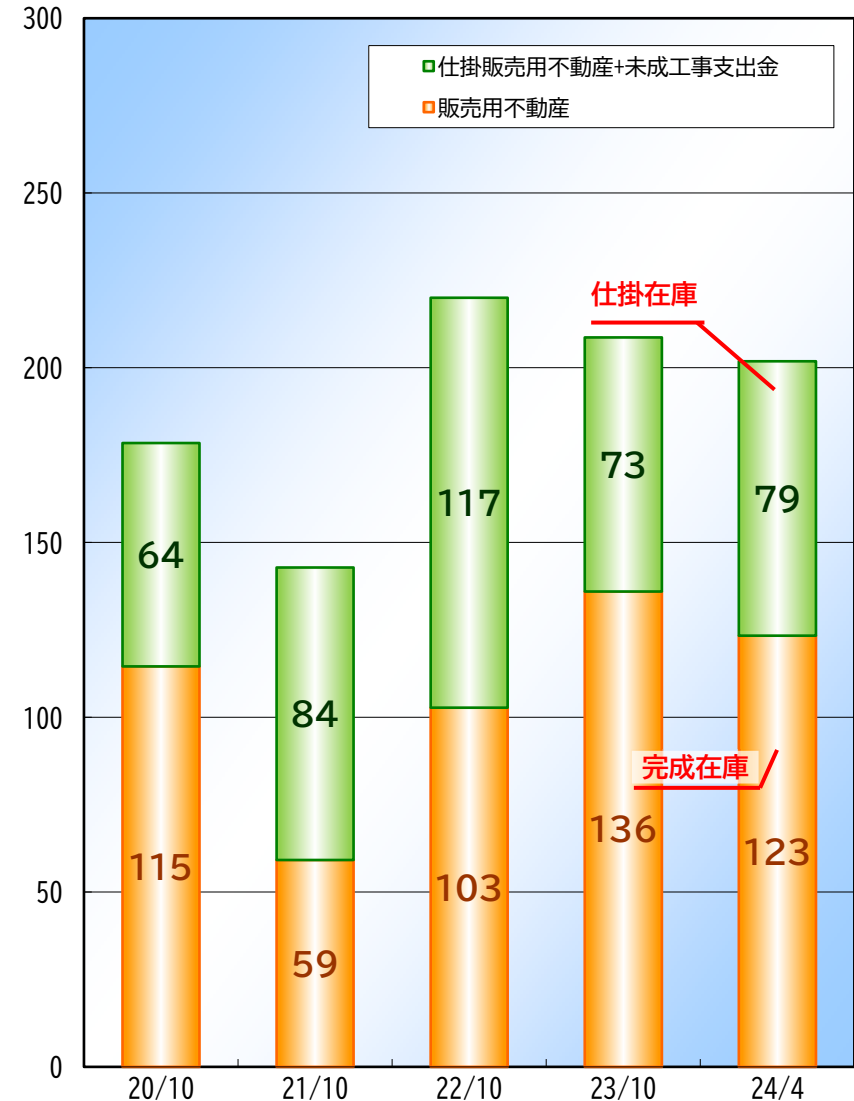
- ▶ 完成在庫：前期末比 $\Delta 9.3\%$
- ▶ 仕掛在庫：前期末比 $+8.0\%$



- ・ 完成在庫は前期 3 Q をピークに減少傾向、更に圧縮を目指す
 - ・ 販売棟数増加には仕入強化が必要
-
- 仕入を厳選しつつ在庫を拡充
 - 2021年より新基幹システムを稼働順次 D X 化を進め、仕入を効率化
 - 若手社員の仕入も強化

（単位：億円）

棚卸資産残高の推移



2.5 戸建分譲の取組み・成果-3

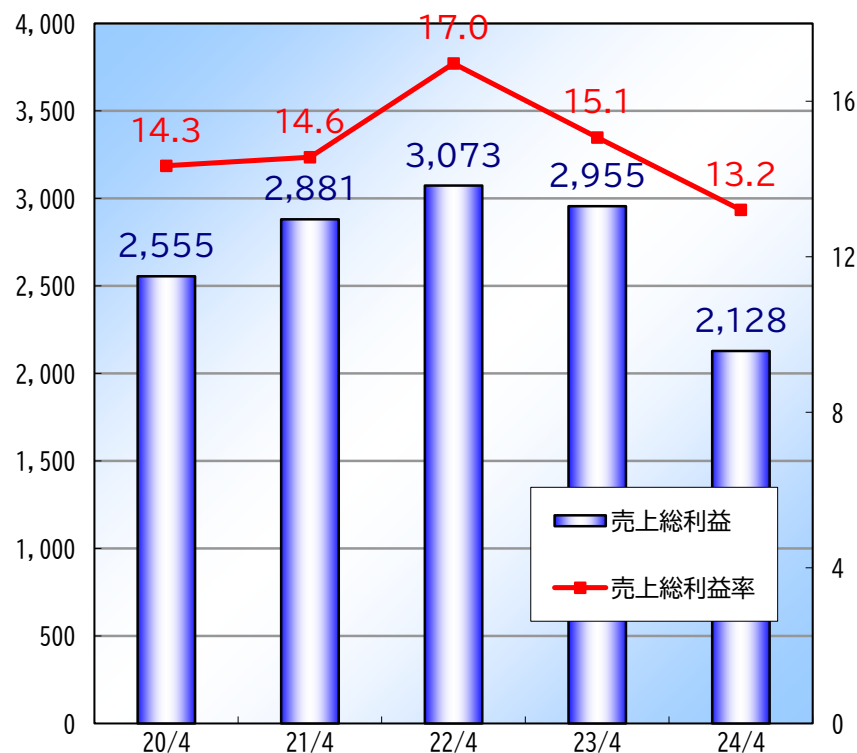
◆収益性の改善

- 土地購入費、建築費ともに上昇傾向が続く一方、販売価格への転嫁は進まず、利益率・1棟当たり利益額はともに低下
- 継続的なV Eの推進によりコストをコントロールするとともに、住宅の品質向上、間取りやデザイン面でも魅力的な商品づくりに注力することで、収益の改善を図る

【戸建分譲】売上総利益の推移

(単位：百万円)

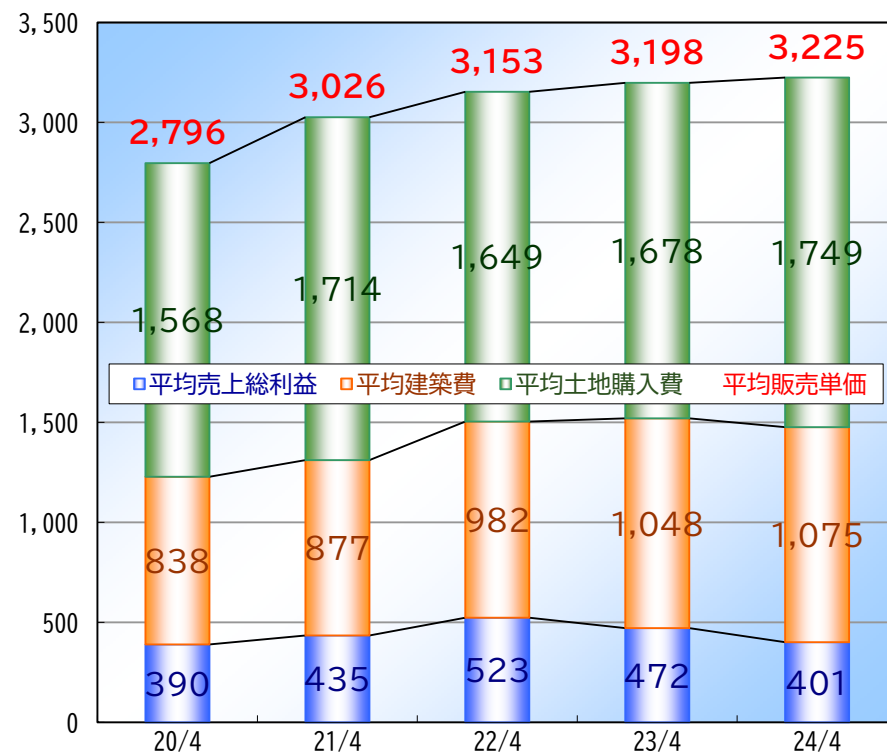
(単位：%)



【戸建分譲】平均土地購入費・建築費・売上総利益の推移

(単位：万円)

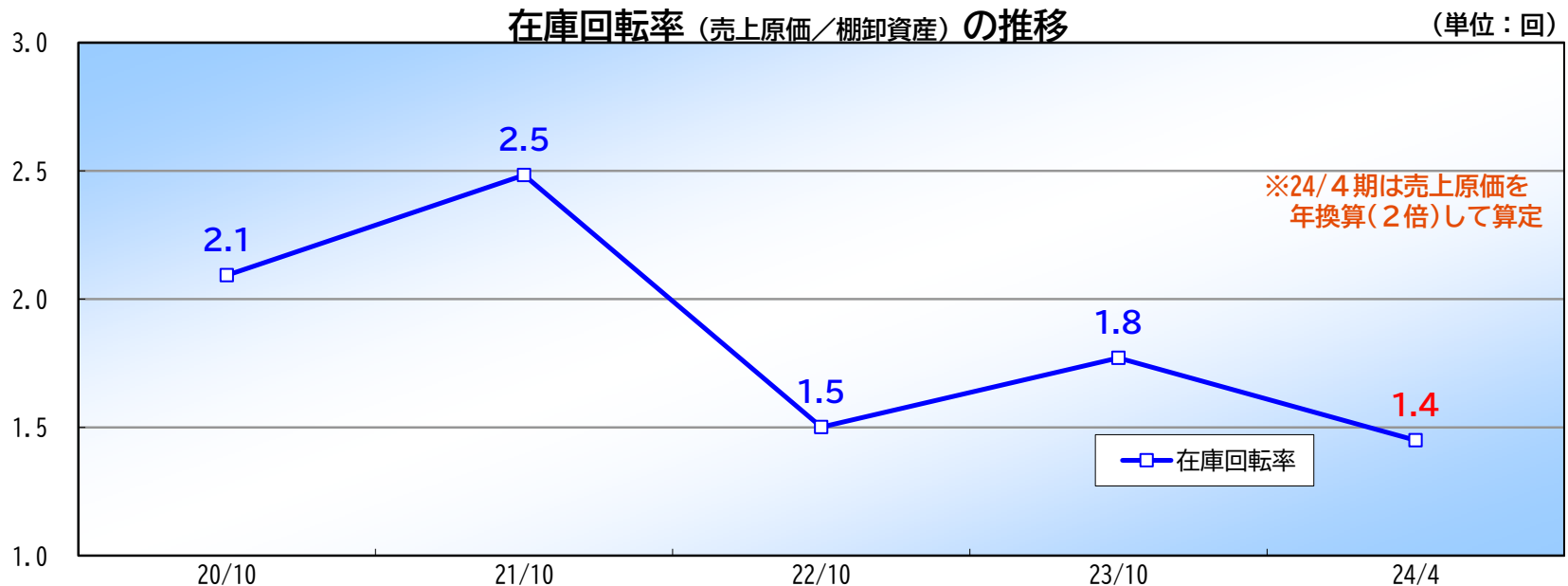
※ 土地分譲は除く



2.6 戸建分譲の取組み・成果-4

◆在庫回転率の向上

- ▶ 売上高の低下に伴い、在庫回転率も低下しております。
優良な土地を仕入れ、早期に建築し、販売を行うという、当社の原点に立ち返ったビジネス・モデルを徹底してまいります。
- 当社のビジネスでは、仕入から建築、販売までの期間を短縮することが特に重要
 - 協力業者開拓に注力し仕入棟数の増加に対しても安定した施工体制を構築
クラウド型システムの活用により協力業者との連携、工程管理を強化
 - 2021年9月から稼働した新基幹システムにより、受発注業務を効率化
 - 仲介業者とのネットワークや自社販売力の強化により早期成約を目指す

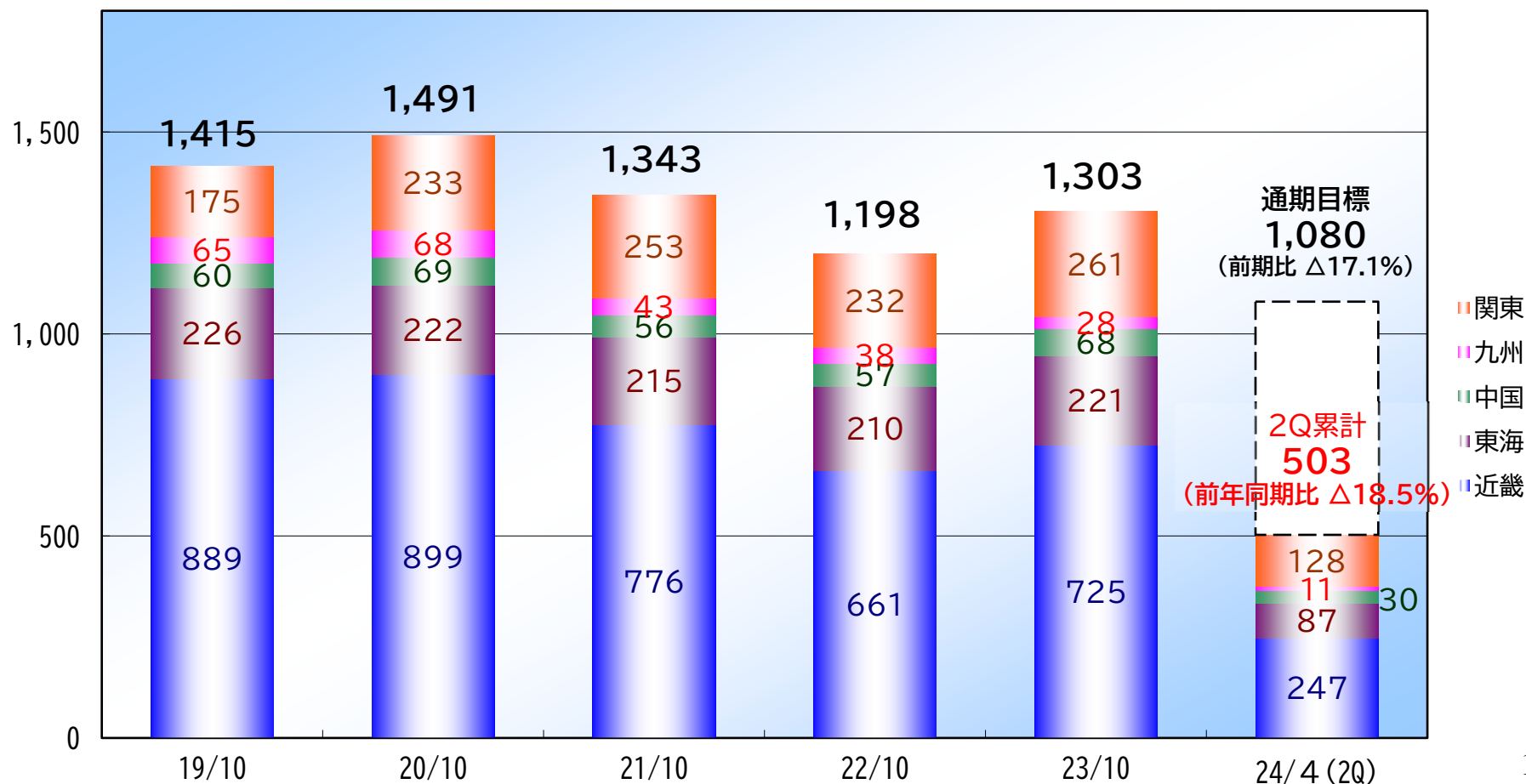


2.7 戸建分譲の取組み・成果-5

2024年10期の戸建分譲販売棟数目標
 ≪通期≫ 1,080棟 (前期比 △17.1%)
 (第2四半期: 503棟 前年同期比 △18.5%)

(単位:棟)

戸建分譲の販売棟数推移



2.8 請負工事（注文住宅）

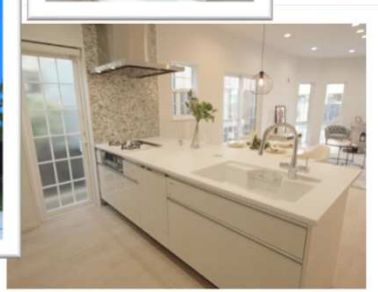
2024年10期の請負工事販売棟数目標 = ≪通期≫ 35棟（前期比 +6.1%）

- 販売価格が上昇傾向の中、受注は伸び悩む
- アオイ建設では建築条件付分譲用地を確保。今後の受注拡大を目指す。
- 魅力ある商品提案や規格型注文住宅の活用などにより、利益率は改善
 - ⇒ 2023年10月期以降モデルハウスを順次竣工、発信力を強化（モデルハウスとして活用する一方で、販売も行う）
 - ⇒ 規格型注文住宅も有効に活用し、効率性の向上を図る

請負工事（注文住宅）の販売目標と実績

ファースト住建
西宮市南甲子園モデルハウス

1号地



	<当四半期> 2024年4月期	（前年同期） 2023年4月期	（前期通期） 2023年10月期
請負工事 販売実績	14棟 392百万円	17棟 367百万円	33棟 781百万円
ファースト住建	2棟 32百万円	7棟 134百万円	13棟 212百万円
アオイ建設	12棟 359百万円	10棟 233百万円	20棟 568百万円

3号地



2.9 マンション事業・特建事業

◆ マンション事業

- 賃貸収益の拡大 **収益基盤強化 = 安定的なキャッシュ・フローを確保**
 - ▶ (建築予定) 堺支店・首都圏支社の新事務所兼賃貸マンション、高砂市マンション
 - ▶ 中古マンション2棟を取得(名古屋市・愛知県春日井市)
- リノベーションマンション(区分所有単位)
 - ▶ 2024年4月期 販売実績: 10戸 186百万円(前期比 $\Delta 29.2\%$) ▶ 期末時点在庫: 11戸

賃貸物件(建築予定)

高砂市 賃貸マンション



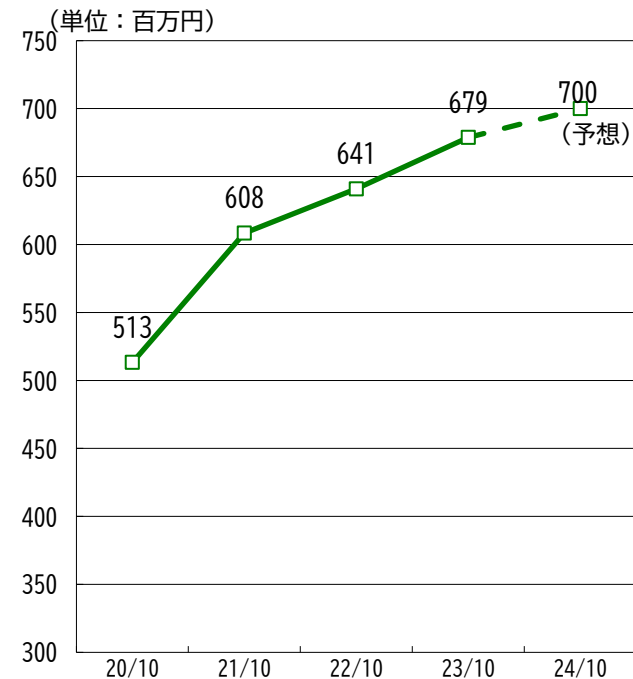
首都圏支社兼賃貸マンション



堺支店兼賃貸マンション



不動産賃貸売上高の推移



◆ 特建事業

- 前期は、木造集合住宅等3棟の請負工事が完成
- 今期は、売上がありませんでした。今後の受注に向けて鋭意取り組んでまいります。



3. サステナビリティの取組み



3.1 サステナビリティ基本方針

2022年9月2日開催の当社取締役会において、当社グループは、サステナビリティの主旨に賛同し、サステナビリティ基本方針を決定し、継続的・積極的かつ能動的に取り組むことを決議しております。

<サステナビリティ基本方針>

ファースト住建グループは、「企業理念」である、「住宅作りにおいて社会へ貢献する」、基本方針「お客様第一主義」に基づき、お客様に快適で安全で安心して暮らせる住宅を提供することで、お客様、地域社会、取引先、従業員が、しあわせに暮らせる社会を目指しております。

サステナビリティ課題への対応は、リスクの減少のみならず、収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識し、積極的・能動的に取り組んでまいります。

また、地球環境への配慮、安全・安心で快適な社会に繋がる事業活動に取り組み、ESG経営を実践することで、サステナブルな社会づくりに貢献するとともに、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

3.2 ESGの取組み状況

Environment(環境保全) 地球環境の維持
Social(社会) 基本方針「お客様第一主義」
豊かな心を持った社員の育成
多様な人材に雇用の機会を
地域社会への貢献
安全衛生への取組
Governance(ガバナンス) コンプライアンス



住宅作りにおいては、常に環境を意識し、構造の安定、劣化の軽減、温熱環境などを積極的に取り入れています。

ガバナンスについては、東京証券取引所上場企業の一員として、法令・社内規定・社会ルール等を遵守し、誠実で公正な社会活動に努めてまいります。
また、情報開示を適切に行い、ステークホルダーとの対話に努め、正直で信頼される企業を目指してまいります。

具体的な取組内容については、当社ホームページのサステナビリティ専用サイトをご覧ください。
<https://www.f-juken.co.jp/sustainability/index.html>

4. 資本政策、市場の変更



<現状分析>

- ・ PBRは、0.39倍(2024年4月30日時点)と、1倍から大きく下回っており、重要な経営課題と認識しております。
- ・ 分譲用地の仕入資金、収益物件の購入資金、将来の事業展開に備えた資金の必要性から、内部留保資金は一定額を確保する必要があり、投資家からすると、資本効率が悪く見える面があります。

<計画策定、開示>

- ・ ROE、PBR、売上高経常利益率、在庫回転率を、重要な指標として継続的にウォッチし、改善を図ってまいります。

4.2 資本政策②

<今後の展開>

- ① 資本政策の一環として、当社のグループの企業価値向上に資するM&Aには積極的に検討してまいります。
- ② 自己株式の購入は、手許資金・株式市場・株価などを勘案し、必要と判断すれば機動的に実施いたします。
- ③ IR面の強化として、機関投資家との面談などの接点を増やすなどの施策を継続して行ってまいります。
- ④ 安定配当を前提とし、配当性向20%を目安としており、年間43円の配当（中間配当21円）を継続しております。
2023年10月期の配当性向は34.1%になり、20%を超えた配当を継続的に
行っています。2024年10月期も、年間43円の配当を予定しております。

<目標とする指標>

項目	令和6年4月期実績	目標	目標時期
ROE	2.9%	10%	2026年10月期
PBR	0.4倍	0.8倍	2026年10月期
売上高経常利益率	5.2%	10%	2026年10月期
在庫回転率（挑戦目標）	1.4回転	3回転	2026年10月期

4.3 中期経営計画について

当社は、2023年1月に、「第1次中期経営計画」(3ヵ年計画)を公表いたしました。

2024年1月に、更新版としての、「中期経営計画2024年版」を公表する予定にしておりましたが、戸建住宅市場が需給バランスの悪化から、供給過剰な状況が続いており、先行きを見通すことが大変難しくなりました。

このような状況下で、中期の経営計画を公表するのは、投資家の皆様を混乱させる可能性があり、2024年1月に、「中期経営計画2024年版」の公表を見送り、併せて「第1次中期経営計画」を取り下げております。

今後、適正かつ合理的な計画の策定が可能となりましたら、改めて公表いたします。

4.4 スタンダード市場への移行

プライム市場から、スタンダード市場への移行について

当社は、2023年10月20日に、プライム市場からスタンダード市場に移行しました。

当社の企業価値の向上とステークホルダーにとって、プライム市場とスタンダード市場のどちらの市場が最も適しているか？ 慎重に何度も検討を重ねてまいりました。

- ・ プライム市場での株式流通時価総額が基準に達しておらず安定的・継続的に基準を充足できない場合に、上場維持基準に抵触するリスクがある。
- ・ プライム市場の上場維持基準を充たすための、労力やコストの負担が大きい。
- ・ その他のあらゆる要因を総合的に勘案し、検討を重ねました。

その結果、株主の皆様が安心して当社株式を保有・売買できる環境を整えること、プライム市場の上場維持基準の充足という短期目標だけではなく、中長期的な視野をもって企業価値の向上を図ることが重要であり、限られた経営資源をより効果的に活用することが、当社の企業価値向上につながるものと判断し、2023年9月、当社取締役会において、スタンダード市場の選択申請を行うことを決定いたしました。

当社に適した市場で、当社の持ち味を発揮し、存在感を出して行きたいと考えておりますので、引き続きご支援の程、お願い申し上げます。

5. 業績見通し



5.1 業績見通し

2024年10月期連結業績予想

(単位：百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2023/10実績	2024/10予想	前期比増減 (金額、%)
売上高	43,373	36,900	△6,473 (△14.9%)
営業利益(率)	2,723 (6.3%)	2,210 (6.0%)	△513 (△18.8%)
経常利益(率)	2,661 (6.1%)	2,180 (5.9%)	△481 (△18.1%)
親会社株主に帰属する 当期純利益(率)	1,751 (4.0%)	1,320 (3.6%)	△431 (△24.6%)
1株当り当期純利益	126円05銭	94円98銭	△31円07銭
1株当り配当金	43円	43円	—

※2023/10実績と2024/10予想のカッコ内は利益率

2024年5月31日付で2024年10月期の第2四半期及び通期の業績修正を行っており、2024年10月期予想は、修正後の数字になっております。戸建住宅市場の需給バランスの悪化や、当社グループの在庫の状況等を、総合的に検討した予想値となっております。

(参考) 経営の基本方針



当社の企業理念

- 一．住宅作りにおいて、社会へ貢献する
- 二．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
- 三．人を育て、健全経営を行ない、社会へ貢献する

当社は将来にわたって建売分譲住宅事業に特化し、品質本意の総合ディベロッパーとして

- ① 「地域に根ざした暮らし重視の住まい」
- ② 「街の景観を形成する美しい住まい」
- ③ 「基礎・構造の確かな安心の住まい」
- ④ 「先端技術による居住性の高い住まい」

戸建事業

＜戸建分譲（建売分譲）＞＝当社の主力

- ▶ 住宅一次取得者層が主なターゲット
(敷地:30坪程度、建延面積:28~29坪程度、間取:4LDK)
- ▶ 小規模現場、建売方式など、資金効率を重視した
ビジネスモデルを構築
- ▶ スケールメリットを生かした競争力のある販売価格設定

＜請負工事（注文住宅）＞

- ▶ 2010年11月 注文住宅課を設置
- ▶ 戸建分譲とは異なる土地所有者や建替えなどの需要を開拓
- ▶ 自由設計など多様なニーズに対応

マンション事業

<新築マンション>

- ▶ 戸建分譲同様、住宅一次取得者への販売が中心
- ▶ 戸建事業に比べてリスクが大きいため、市場動向を見ながら慎重に判断

<リノベーション・マンション>

- ▶ 1戸単位で仕入れ、内装を近代的にリニューアルして販売
- ▶ 将来のリノベーション市場拡大に備えてノウハウを蓄積

<賃貸マンション等>

- ▶ 住宅需要の変化に対応し、安定的なキャッシュ・フローの確保と事業基盤の強化を目的に収益物件を保有

その他

<特建事業>

- ▶ 木造建築のノウハウを活用した木造集合住宅やリフォームなど工事請負業務

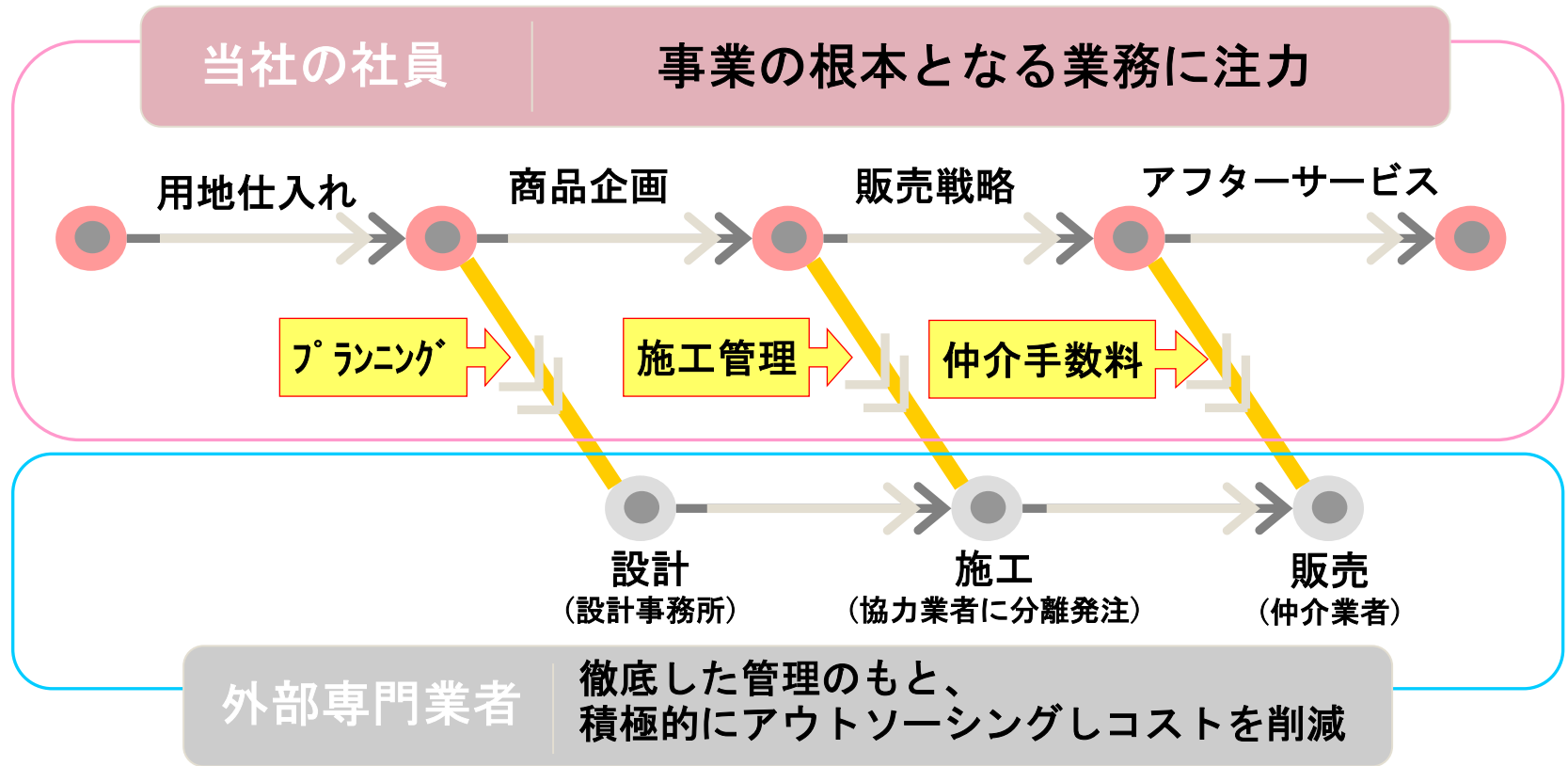
“より良い住宅を、若いファミリー層にもお求めやすい価格で提供”

→ 無駄を省き、コスト削減を徹底することを重視



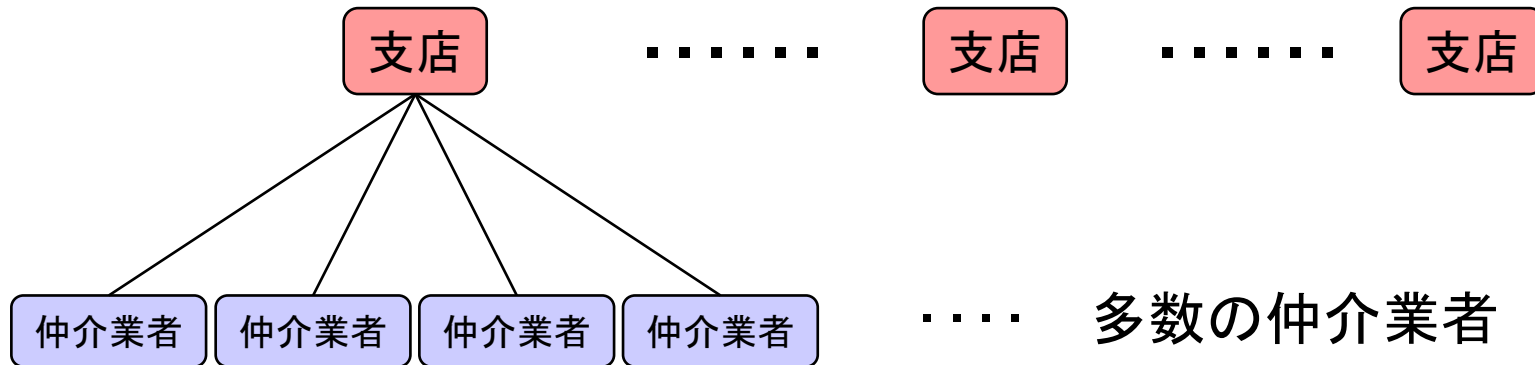
- ◆ アウトソーシングを積極的に活用することで、
少数精鋭の効率的な経営体制を構築
- ◆ 地域に密着した営業活動により、顧客ニーズを的確に
捉え、また用地情報の収集能力も向上
- ◆ 資金効率を高めることで、収益力と健全性を維持・向上

● 外部への業務委託（アウトソーシング）の活用



- 販売活動や建築工事に外部のリソースを活用することで、
人件費や設備投資等を抑制

● 地域に密着した営業活動



- 各地域に展開した支店が、地元仲介業者とのネットワークを構築
- 販売面では仲介業者の幅広いリソースが活用でき、
さらに広告宣伝費が抑制できる
- 土地仕入の面でもネットワークを活用
- 各地域に応じた顧客ニーズを、地元仲介業者から入手できる

- 資金効率を重視し、回転率を高める

【事業サイクル短縮のための戦略】

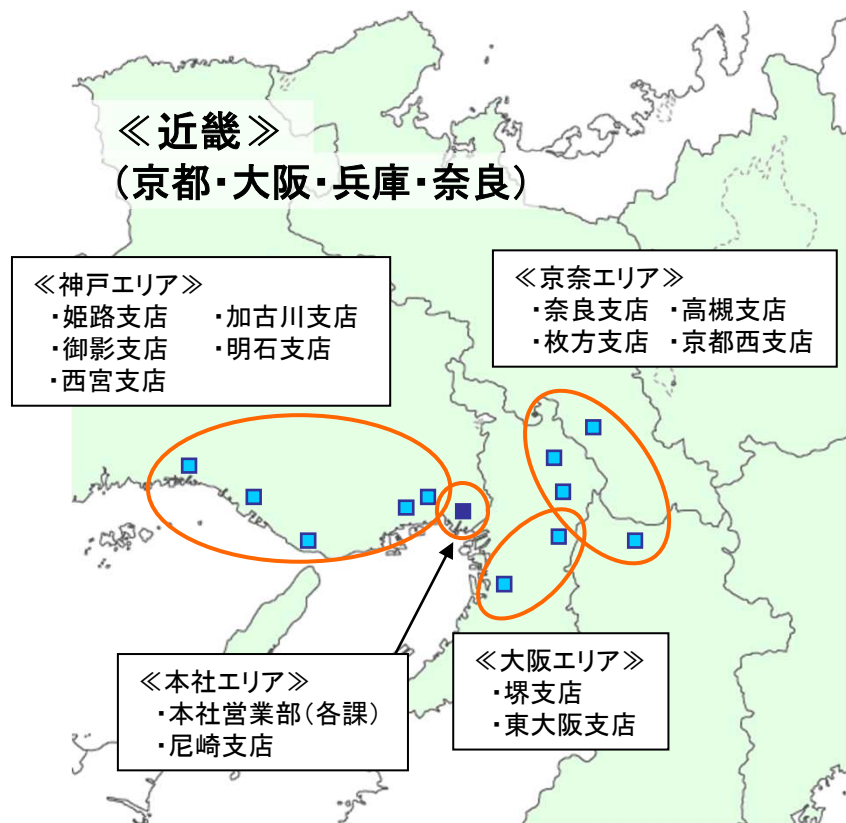
- 1棟～5棟程度の小規模案件が中心（1現場平均2～3棟）
⇒ 大規模開発に比べ、造成工事や各種許認可等の期間が短く、速やかに建物の着工ができる
- 建売方式とすることで、建物完成（＝売上）までの期間を短縮
- 建物工事は標準工期により管理（2階建ての場合75日）
- 建物完成までに早期成約できるように、魅力ある商品企画と価格設定に注力
- 完成後3ヶ月までに売り切ることを原則



回転率の目標水準 = 年3回転

◎ 当社の強み

- ✓ 高い財務健全性
- ✓ スケールメリットを生かした価格競争力
- ✓ 事業サイクルの短さにより高い回転率と地価変動リスクの低減が可能
- ✓ アウトソーシングを活用した効率経営
- ✓ 地域仲介業者とのネットワークによる情報力



業務の効率化、支店・人材の適正配置を見直した結果、本年2月に支店の統廃合を行い、近畿圏において4支店が減少しています。

ファースト住建株式会社

(近畿) 13 拠点 (本社・尼崎支店含む)

(福岡) 1 拠点 (2012年2月～)

アオイ建設株式会社 (神奈川県) 2 拠点

(東海) 4 拠点 (2008年12月～)

(首都圏) 2 拠点 (2013年11月～)

(広島) 1 拠点 (2011年1月～)

合計 23 拠点

(※2024年6月14日現在)

社名 : ファースト住建株式会社 - First Juken Co., Ltd.-
設立 : 1999年7月（於：兵庫県加古川市）
本社 : 兵庫県尼崎市東難波町五丁目6番9号

代表者	代表取締役社長 中島 雄司
資本金	1,584百万円（2024年4月末現在）
発行済み株式数	16,901,900株（2024年4月末現在）
連結総資産	51,200百万円（2024年4月末現在）
連結純資産	39,360百万円（2024年4月末現在）
連結売上高	43,373百万円（2023年10月期）
連結経常利益	2,661百万円（2023年10月期）
連結従業員数	348名（2024年4月末現在）
事業内容	戸建分譲、請負工事、マンション分譲・賃貸、その他
連結子会社	アオイ建設株式会社（神奈川県相模原市南区）

お客様第一主義をモットーにさらになる飛躍を目指します

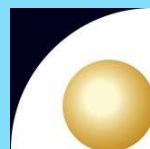


創業以来、『住宅メーカーのプロフェッショナル集団として、お客さま第一主義をモットーに基礎工事から内装工事までのすべてにおいてこだわりを持ったビジネスを行っております。

お客さまに良質な住宅をお手ごろな価格で提供するためにはどんな小さな妥協も許しません。

少子高齢化社会を迎え、当社が果たすべき役割はさらに大きなものがあると思います。今後もお客様により大きなご満足を提供させていただく企業として邁進してまいります。

今後とも、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



ファースト住建 株式会社

注：当資料に記載された内容は、2024年6月14日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の数値はその正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、投資家の皆様ご自身がなされるよう、お願い致します。