

2021年10月期 決算説明資料

ファースト住建株式会社

(東京証券取引所第一部：8917)

2021年12月16日

注：当資料に記載された内容は、2021年12月16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。



- 1. 2021年10月期 決算概要
- 2. 事業活動の状況
- 3. 業績見通し
- (参考)経営の基本方針





1. 2021年10月期 決算概要



【P/L】

- ◆ 売上高 = 42,631百万円〔期初予想 42,600百万円 +0.1%〕
(前期 43,593百万円、前期比 Δ 2.2%)
- ◆ 経常利益 = 3,497百万円〔期初予想 3,000百万円 +16.6%〕
(前期 2,579百万円、前期比 +35.6%)
 - ▶ 在庫の減少により売上高は前期を僅かに下回るも、期初予想を達成。
 - ▶ 滞留完成在庫の減少、厳選した分譲用地仕入により収益性は改善。
経常利益は期初予想を16.6%上回る。

【B/S】

◆ 在庫状況

- ▶ 完成在庫は前期末比 Δ 48.3%減少、仕掛在庫は前期末比 +30.9%増加
 - 《 完成在庫 》 当期末：5,919百万円（前期末：11,454百万円 Δ 48.3%）
 - 《 仕掛在庫 》 当期末：8,367百万円（前期末：6,393百万円 +30.9%）
- ※ 完成在庫＝「販売用不動産」 仕掛在庫＝「仕掛販売用不動産」＋「未成工事支出金」

1.2 決算サマリー

(単位：百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2020/10期	11～4月	5～10月	2021/10期	前期比	期初予想		(参考) 個別決算			
						予想値 (予想比)		2020/10期 (個別)	2021/10期 (個別)	前期比 増減率	
売上高	43,593	20,836	21,795	42,631	△2.2%	42,600 (+0.1%)		39,166	36,182	△7.6%	
戸建事業	戸建分譲	41,253	19,787	20,338	40,126	△2.7%	—	—	38,088	34,767	△8.7%
	請負・その他	1,748	575	895	1,470	△15.9%	—	—	598	530	△11.5%
	マンション事業	533	469	558	1,027	+92.8%	—	—	420	877	+108.7%
	特建事業	53	—	—	—	△100.0%	—	—	53	—	△100.0%
	その他	4	3	3	6	+33.0%	—	—	4	6	+33.0%
売上総利益	6,220	3,220	3,905	7,125	+14.6%	—	—	5,573	6,119	+9.8%	
販管費	3,575	1,753	1,829	3,582	+0.2%	—	—	3,113	2,959	△4.9%	
営業利益	2,644	1,466	2,075	3,542	+34.0%	3,100 (+14.3%)		2,459	3,159	+28.5%	
経常利益	2,579	1,448	2,048	3,497	+35.6%	3,000 (+16.6%)		2,414	3,129	+29.6%	
税金等調整前当期純利益	2,529	1,437	2,075	3,513	+38.9%	—	—	2,363	3,129	+32.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,670	948	1,337	2,285	+36.8%	1,900 (+20.3%)		1,617	2,147	+32.8%	
1株当たり当期純利益	120.29円	68.27円	96.24円	164.50円	+36.8%	136.73円 (+20.3%)		116.45円	154.56円	+32.7%	
利益率	売上総利益率	14.3%	15.5%	17.9%	16.7%	+2.4pt	—	—	14.2%	16.9%	+2.7pt
	営業利益率	6.1%	7.0%	9.5%	8.3%	+2.2pt	7.3% (+1.0pt)		6.3%	8.7%	+2.4pt
	経常利益率	5.9%	7.0%	9.4%	8.2%	+2.3pt	7.0% (+1.2pt)		6.2%	8.6%	+2.4pt

1.3 販売の状況（棟数）

戸建分譲の地域別販売実績（棟数）

（注：単位は棟、％）

		2020/10期	2021/10期	売上高構成比	前期比増減率
関東	埼玉県	56	46	3.4%	△17.9%
	千葉県	52	30	2.2%	△42.3%
	東京都	35	64	4.8%	+82.9%
	神奈川県	90	113	8.4%	+25.6%
	(関東計)	233	253	18.8%	+8.6%
東海	愛知県	222	215	16.0%	△3.2%
近畿	滋賀県	42	50	3.7%	+19.0%
	京都府	82	100	7.4%	+22.0%
	大阪府	318	268	20.0%	△15.7%
	兵庫県	344	272	20.3%	△20.9%
	奈良県	113	86	6.4%	△23.9%
(近畿計)	899	776	57.8%	△13.7%	
中国	広島県	69	56	4.2%	△18.8%
九州	福岡県	68	43	3.2%	△36.8%
合計		1,491	1,343	100.0%	△9.9%

◆ 会社別内訳：

ファースト住建 1,180棟（戸建 1,133棟、土地分譲 47区画） [前期：1,388棟（戸建 1,325棟、土地分譲 63区画）]

アオイ建設 163棟（戸建 98棟、土地分譲 65区画） [前期：103棟（戸建 59棟、土地分譲 44区画）]

1.4 販売の状況（金額）

戸建分譲の地域別販売実績（金額）

（注：単位は百万円、%）

		2020/10期	2021/10期	売上高構成比	前期比増減率
関東	埼玉県	1,834	1,659	4.1%	△9.5%
	千葉県	1,421	955	2.4%	△32.8%
	東京都	1,078	2,284	5.7%	+111.9%
	神奈川県	2,826	3,742	9.3%	+32.4%
	(関東計)	7,161	8,642	21.5%	+20.7%
東海	愛知県	6,241	6,386	15.9%	+2.3%
近畿	滋賀県	1,009	1,261	3.1%	+25.0%
	京都府	2,089	2,570	6.4%	+23.0%
	大阪府	9,344	8,356	20.8%	△10.6%
	兵庫県	8,887	7,885	19.7%	△11.3%
	奈良県	2,698	2,033	5.1%	△24.6%
(近畿計)	24,030	22,107	55.1%	△8.0%	
中国	広島県	1,963	1,678	4.2%	△14.5%
九州	福岡県	1,857	1,312	3.3%	△29.4%
合計		41,253	40,126	100.0%	△2.7%

◆ 会社別内訳：

ファースト住建 34,767百万円（戸建 33,770百万円、土地分譲 997百万円） [前期：38,088百万円（戸建 36,871百万円、土地分譲 1,217百万円）]
 アオイ建設 5,359百万円（戸建 3,595百万円、土地分譲 1,764百万円） [前期：3,164百万円（戸建 2,080百万円、土地分譲 1,084百万円）]

1.5 販売の状況（単価） - 1

戸建分譲の地域別販売実績（単価）

（注：単位は万円、%）

		2020/10期	2021/10期	対平均比	前期比騰落率
関東	埼玉県	3,276	3,608	120.8%	+10.1%
	千葉県	2,735	3,184	106.6%	+16.4%
	東京都	3,081	3,570	119.5%	+15.9%
	神奈川県	3,141	3,312	110.9%	+5.5%
	(関東計)	3,073	3,416	114.3%	+11.1%
東海	愛知県	2,811	2,970	99.4%	+5.7%
近畿	滋賀県	2,403	2,522	84.4%	+5.0%
	京都府	2,549	2,570	86.0%	+0.8%
	大阪府	2,938	3,118	104.4%	+6.1%
	兵庫県	2,584	2,899	97.0%	+12.2%
	奈良県	2,388	2,365	79.2%	△1.0%
(近畿計)	2,673	2,849	95.4%	+6.6%	
中国	広島県	2,845	2,997	100.3%	+5.3%
九州	福岡県	2,732	3,052	102.1%	+11.7%
合計		2,767	2,988	100.0%	+8.0%

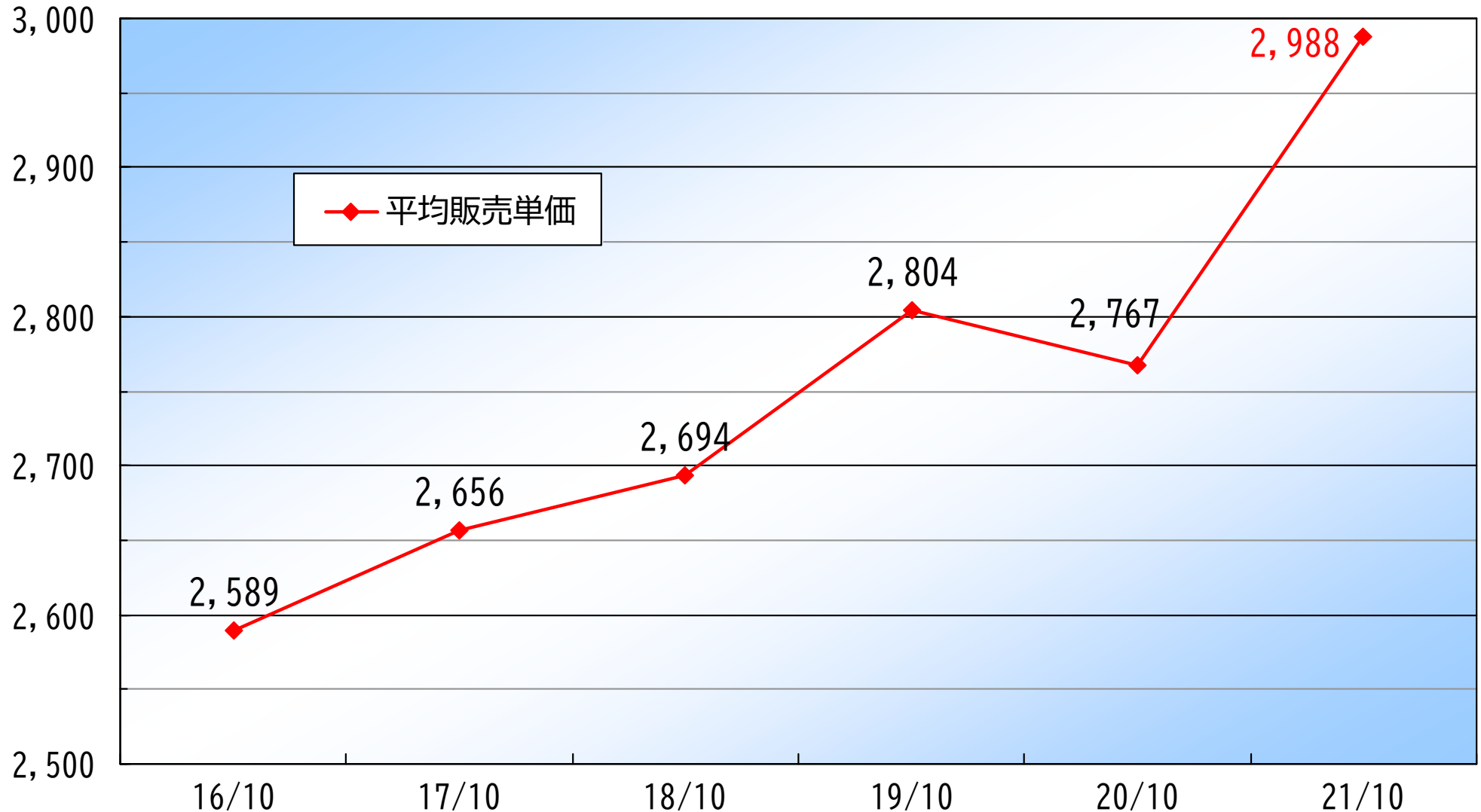
◆ 会社別内訳：

ファースト住建 2,946万円（戸建 2,981万円、土地分譲 2,121万円） [前期：2,744万円（戸建 2,783万円、土地分譲 1,932万円）]
 アオイ建設 3,288万円（戸建 3,669万円、土地分譲 2,714万円） [前期：3,073万円（戸建 3,526万円、土地分譲 2,465万円）]

1.6 販売の状況（単価） - 2

戸建分譲の平均販売単価の推移

(単位：万円)



※ 2016年10月期から2017年10月期までは、個別決算の数値を基に記載しております。

1.7 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、％）

		2020/10期	2021/10期	増減額（増減率）	
戸建分譲	売上高	41,253	40,126	△1,126	(△2.7%)
	売上総利益	5,494	6,368	+874	(+15.9%)
	利益率	13.3%	15.9%	+2.6pt	
請負工事	売上高	1,539	1,293	△246	(△16.0%)
	売上総利益	250	209	△41	(△16.6%)
	利益率	16.3%	16.2%	△0.1pt	
マンション分譲・リノベーション	売上高	24	424	+399	(+1,618.5%)
	売上総利益	2	62	+59	(+2,341.2%)
	利益率	10.3%	14.7%	+4.3pt	
不動産賃貸	売上高	513	608	+95	(+18.5%)
	売上総利益	255	306	+50	(+19.7%)
	利益率	49.8%	50.3%	+0.5pt	
特建事業	売上高	53	—	△53	(△100.0%)
	売上総利益	7	—	△7	(△100.0%)
	利益率	14.5%	—	—	
その他	売上高	209	179	△30	(△14.4%)
	売上総利益	209	179	△30	(△14.4%)
	利益率	100.0%	100.0%	—	
合計	売上高	43,593	42,631	△961	(△2.2%)
	売上総利益	6,220	7,125	+905	(+14.6%)
	利益率	14.3%	16.7%	+2.4pt	

- <販売実績>
- ◆ 請負工事 : 70棟（前期 75棟、前期比 △6.7%）
 - ◆ マンション分譲 : 18戸（前期 1戸、前期比 +1,700.0%）
 - ◆ 特建事業 : 一棟（前期 1棟、前期比 △100.0%）

1.8 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>	20/10期	21/10期	増減	<負債・純資産>	20/10期	21/10期	増減
流動資産	37,670	40,084	+2,413	負債合計	13,136	14,658	+1,521
現金及び預金	19,508	25,450	+5,942	支払手形・工事未払金	3,839	4,658	+818
販売用不動産	11,454	5,919	△5,534	短期有利子負債	4,817	5,526	+709
仕掛販売用不動産	5,552	7,054	+1,501	長期有利子負債	2,706	2,404	△301
未成工事支出金	840	1,313	+472	(有利子負債比率)	(15.8%)	(15.6%)	(△0.2pt)
固定資産	9,894	10,827	+932	純資産合計	34,428	36,253	+1,824
有形固定資産	8,942	9,835	+892	(自己資本比率)	(70.3%)	(69.1%)	(△1.2pt)
資産合計	47,565	50,911	+3,346	負債・純資産合計	47,565	50,911	+3,346

◆ 棚卸資産の状況：完成在庫：戸建 227棟（前期末 430棟）、マンション 7戸（前期末 1戸）、請負工事 —（前期末 1棟）
 仕掛在庫：戸建 724棟（前期末 520棟）、マンション 8戸（前期末 27戸）、請負工事 41棟（前期末 32棟）

◆ 有形固定資産：賃貸用不動産(簿価) 前期末 7,803百万円 → 当期末 8,570百万円

・主な増加要因：賃貸マンション建築 309百万円、賃貸マンション建築用地取得 216百万円、賃貸マンション取得193百万円、
 たな卸資産からの振替 178百万円

・主な減少要因：当期の減価償却 176百万円

1.9 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)

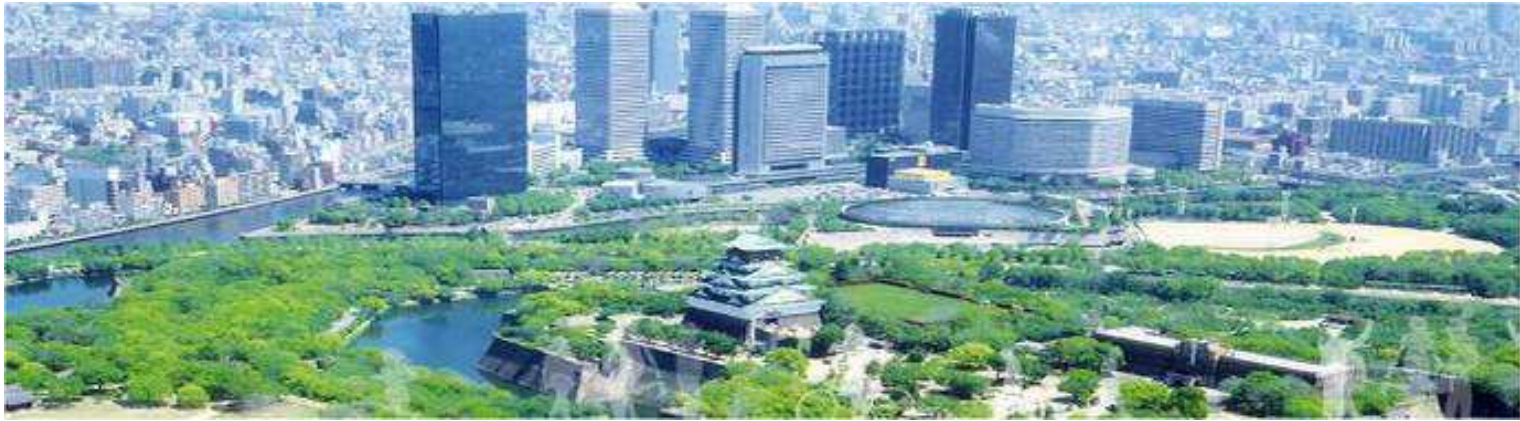
	2020/10期	2021/10期
営業活動による キャッシュ・フロー	11,869	6,824
投資活動による キャッシュ・フロー	△819	△687
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,402	△194
現金及び現金同等物の 増減額	7,647	5,942
現金及び現金同等物の 期末残高	17,928	23,870

◆ 主な内訳

<営業キャッシュ・フロー> 税金等調整前当期純利益 3,513百万円、たな卸資産の減少 3,381百万円、仕入債務の増加 679百万円、法人税等の支払 △879百万円。

<投資キャッシュ・フロー> 関係会社株式（非連結子会社）の売却 66百万円、有形固定資産の取得 △787百万円。

<財務キャッシュ・フロー> 短期借入金の純増加 737百万円、長期借入れによる収入 190百万円、長期借入金の返済 △506百万円、配当金の支払 △597百万円。



2. 今後の事業展開



新型コロナウイルス感染症の収束までの見通しは依然として不透明ではありますが、徐々に収束に向かうものと仮定して、2022年10月期の見通しを策定しております。

◆ 経済環境

- ・ 新型コロナウイルス感染症の拡大は、足許では落ち着いており、社会経済活動の平常化とともに緩やかな景気回復が期待される。
- ・ 経済活動レベルの回復に対する原材料等供給のギャップにより、調達難や価格上昇などが生じる可能性には十分な注意が必要。

◆ 不動産業界、住宅需要

- ・ 新しい生活様式により戸建住宅の需要は堅調に推移していたが、感染症が収束に向けて進展していく中で生活や消費スタイルの変化も予想され、住宅需要にも影響する可能性。
- ・ ウッドショックによる価格高騰の影響は残っているが、調達面では改善が進みつつある。木材以外の価格動向にも注意。

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い、社会へ貢献する

◆ 戸建分譲

- 人材の確保・育成＝人事(採用)部門の強化
- 仕入棟数の増加
- 収益性の維持
- 在庫回転率の向上

◆ 請負工事（注文住宅）

- 提案力の強化
- 建築条件付土地分譲からの受注

◆ マンション事業、特建事業

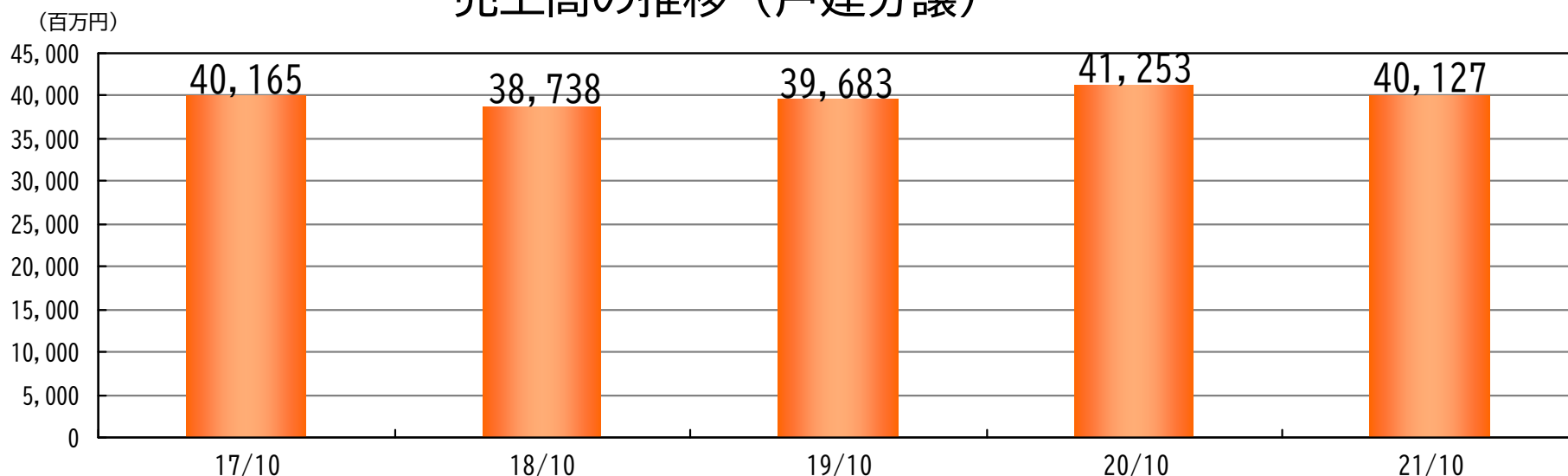
- 賃貸収益の拡大
- リノベーション・マンションの販売
- 特建事業の推進

2.3 戸建分譲-1

◆人材の確保、育成＝人事(採用)部門の強化

- 売上高の増加のためには人的資源の拡大が重要
 - ▶ 採用を強化し、従業員数の増加を目指す ⇒ 新規支店開設・事業エリア拡大へ
- 《目標》新卒採用(2022/4入社)：25名、中途採用：30名

売上高の推移 (戸建分譲)



		2017/10期	2018/10期	2019/10期	2020/10期	2021/10期
営業拠点数 (拠点)	連結	—	25	25	25	26
	個別	23	24	24	24	24
従業員数 (人)	連結	—	322	356	367	380
	個別	292	310	329	327	326

- <最近の状況>
- ▶ 2017/11 名古屋西支店開設以降、当社の営業拠点数は横ばいで推移 (アオイ建設株)は、2021/8 厚木支店開設)
 - ▶ 従業員数も伸び悩む傾向が続いている

◆仕入棟数の増加

在庫状況 (2021/10期末)

- ▶ 完成在庫：前期末比 $\Delta 48.3\%$
- ▶ 仕掛在庫：前期末比 $+30.9\%$

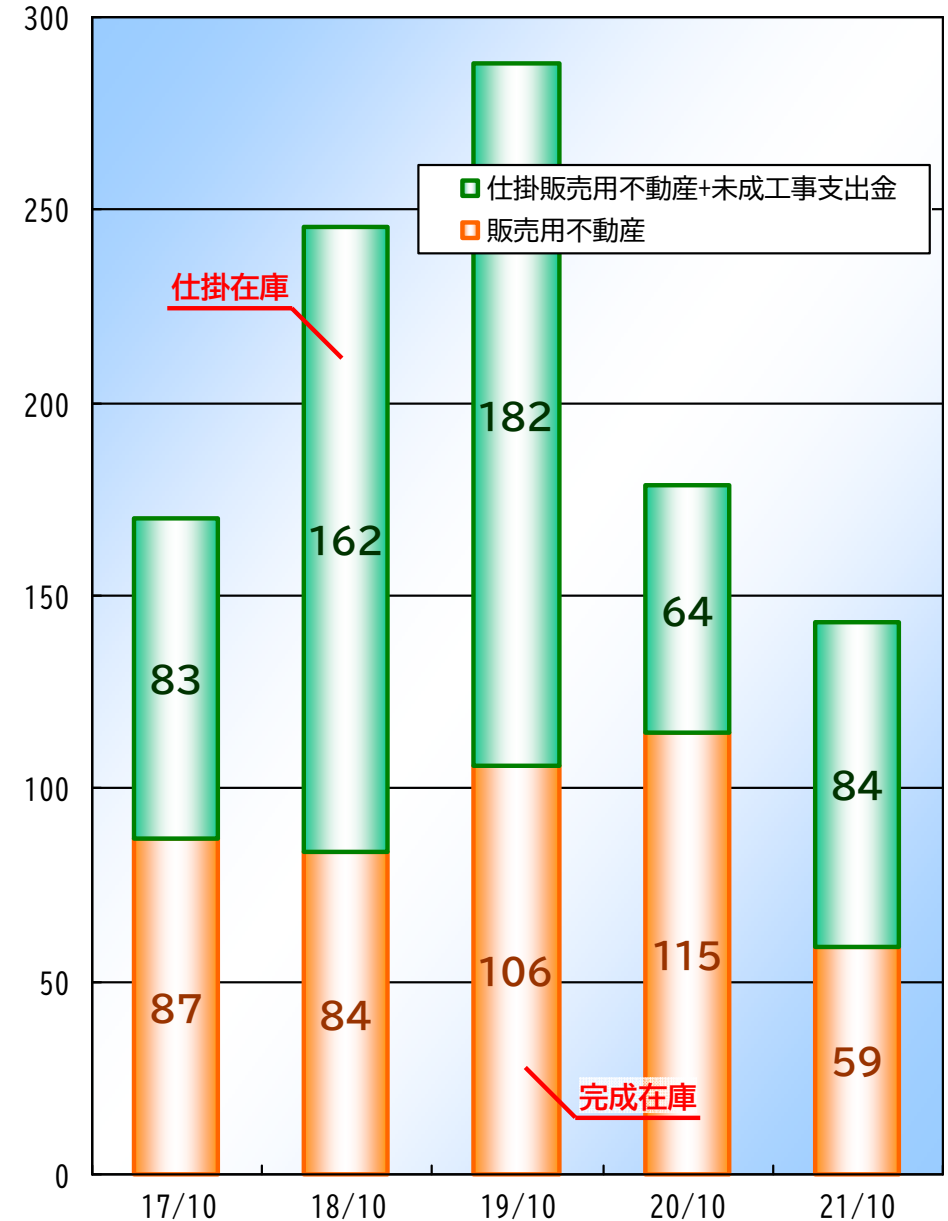


- ・収益性の高い在庫状況
- ・販売棟数増加には仕入強化が必要

- 仕入を厳選しつつ在庫を拡充
- 2021年9月から新基幹システムの稼働開始
 - 仕入業務の効率化
- 仕入権限を再度エリアマネージャに委譲

(単位：億円)

棚卸資産残高の推移

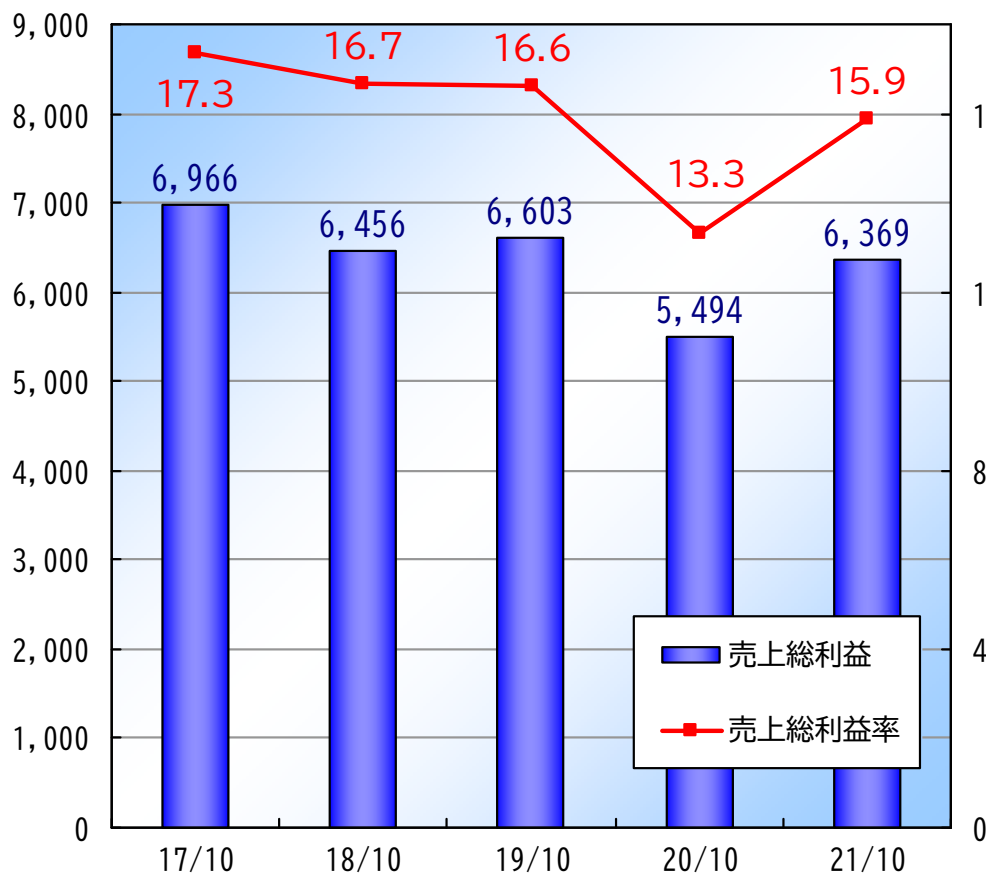


2.5 戸建分譲-3

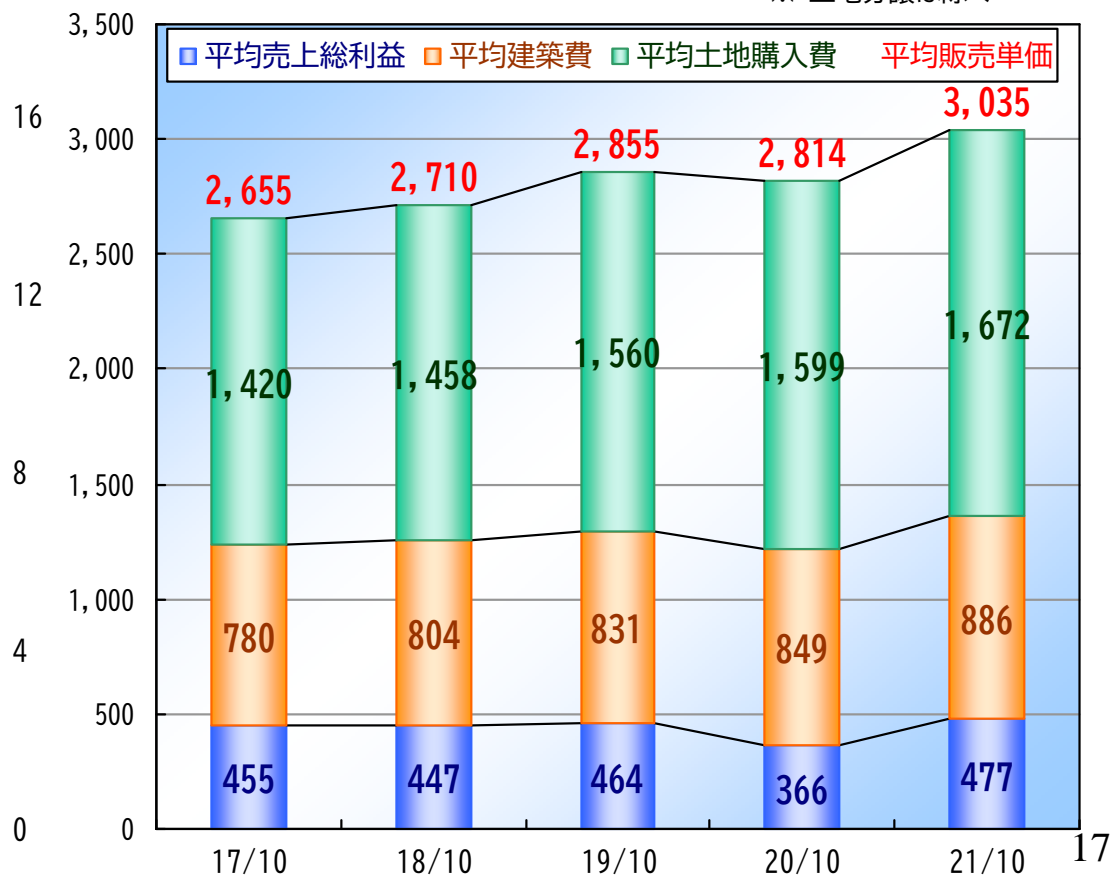
◆収益性の維持

- ▶ 主に在庫状況が改善したことで利益率も大きく回復
 - ⇒ 1棟当たりの利益額は、最近5期で最高水準
 - ウッドショックを始めとする建築費の上昇が懸念材料
- 継続的にVEを推進。ウッドショックの影響も2022年10月期末頃には平常化を目指す。
 - * 2021年4月着工以降、ウッドショックによりプレカット材の価格上昇。足許では100万円/棟を超える上昇額。供給面では徐々に不足状況の緩和が進んでいる。

【戸建分譲】 売上総利益の推移 (単位：百万円) (単位：%)



1棟当たり土地購入費・建築費・売上総利益の推移 (単位：万円) ※ 土地分譲は除く

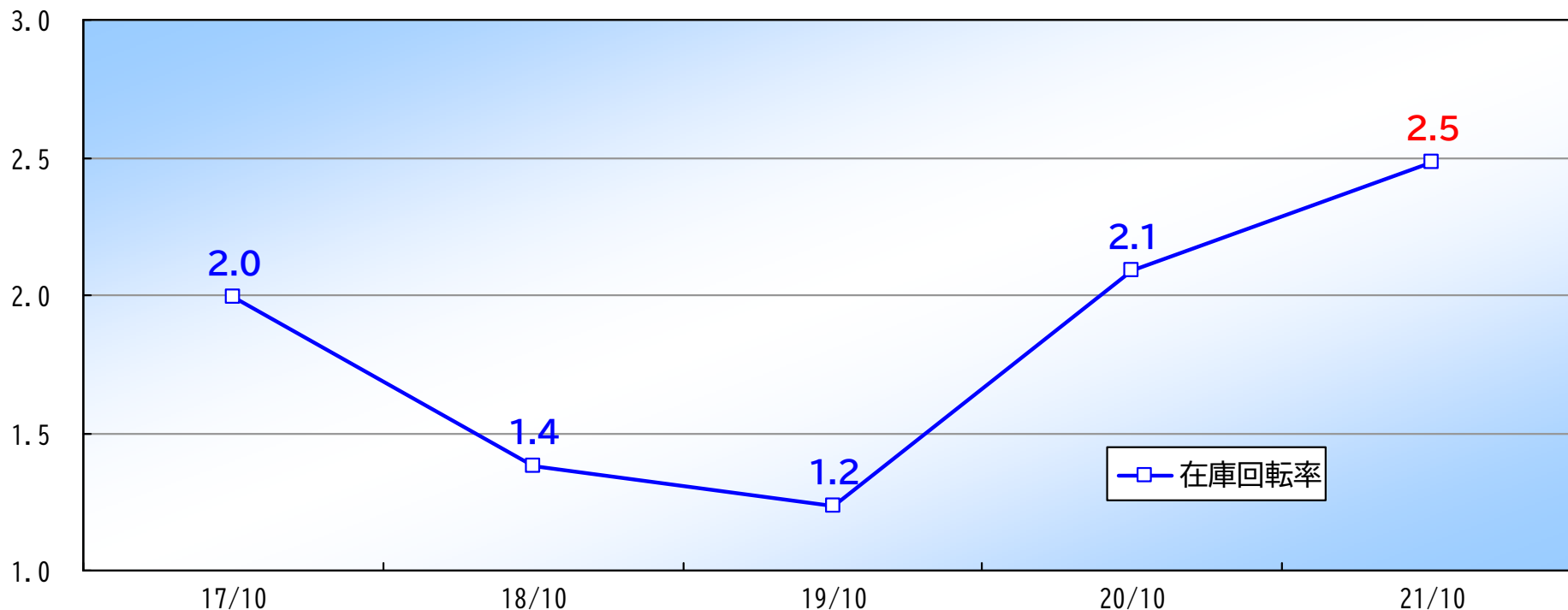


◆在庫回転率の向上

- ▶ 2021年10月期には、主に在庫の圧縮が進んだことで回転率が向上
→ ・少ない在庫で販売棟数の拡大を図るためには、仕入から建築、販売までの期間を短縮することが必要
- 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月から稼働開始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

(単位：回)

在庫回転率 (売上原価/棚卸資産) の推移

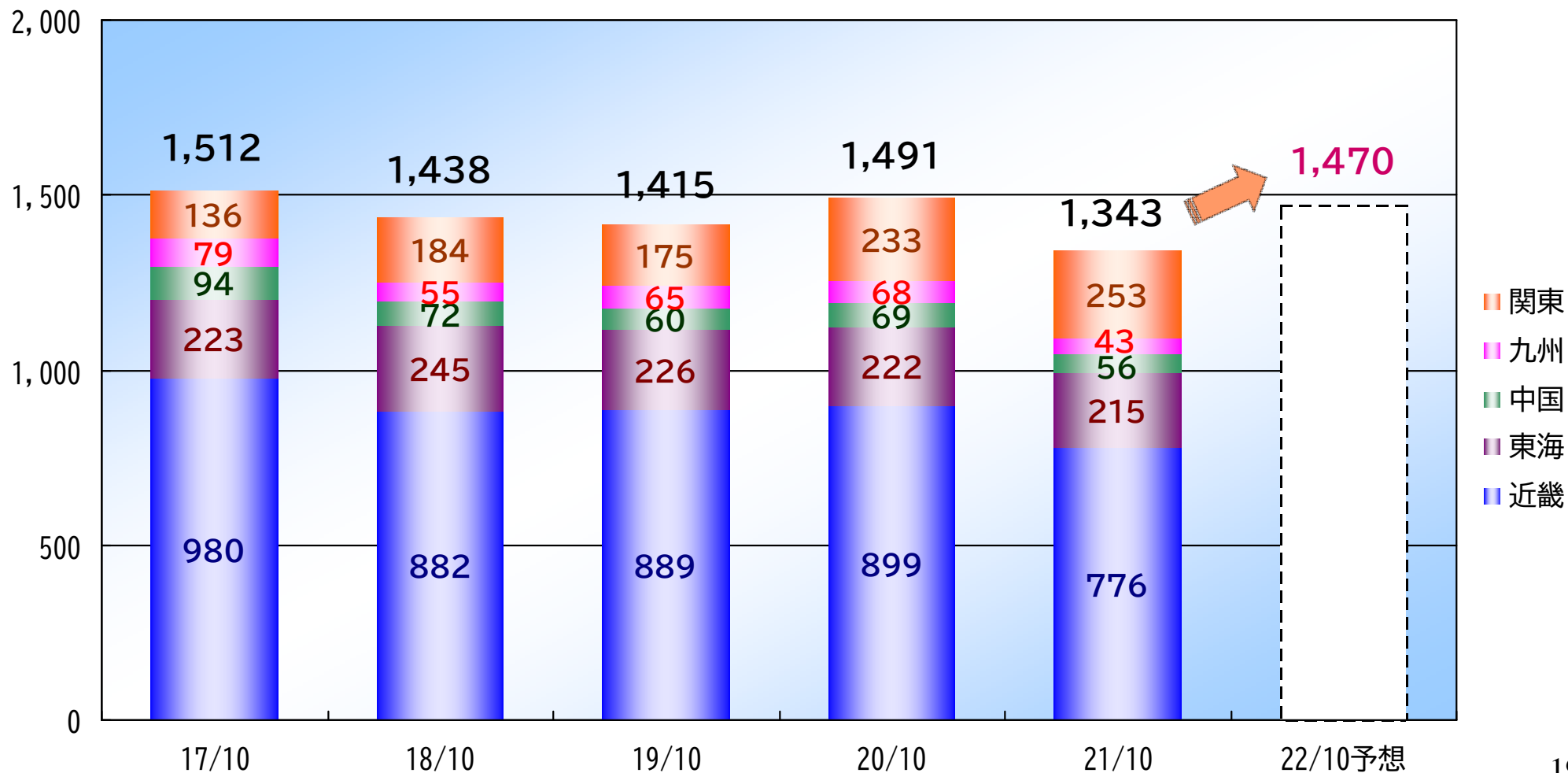


2.7 戸建分譲-5

2022年10期の戸建分譲販売棟数目標
《通期》1,470棟（前期比 +9.5%）
（第2四半期：690棟 前年同期比 +3.8%）

(単位：棟)

戸建分譲の販売棟数推移



2.8 請負工事（注文住宅）

2022年10期の請負工事販売棟数目標 = ≪通期≫ 80棟（前期比 +14.3%）

- 顧客ニーズの多様化にも対応できる提案力の向上
 - ▶ 新しい生活様式へ対応、商品力の向上 等

ファーストタウン京都八幡モデルハウス

（主な仕様・設備） ・ ZEH対応 ・ 制震システム（耐震等級3）
 ・ ワークルーム ・ 玄関手洗い ・ タッチレス自動水洗

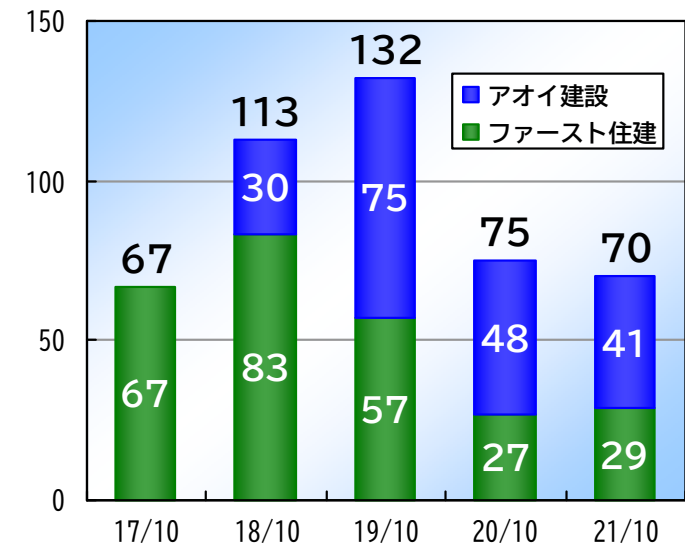
※ 当モデルハウスは2021年10月期末時点では棚卸資産へ振替

- 建築条件付土地分譲からの受注も、引き続き推進

請負工事(注文住宅)の販売実績

	2021年10月期	(前期) 2020年10月期
請負工事 販売実績	70棟 1,293百万円	75棟 1,539百万円
ファースト住建	29棟 395百万円	27棟 432百万円
アオイ建設	41棟 897百万円	48棟 1,107百万円

(単位：棟) 販売棟数の推移



2.9 マンション事業・特建事業

◆ マンション事業

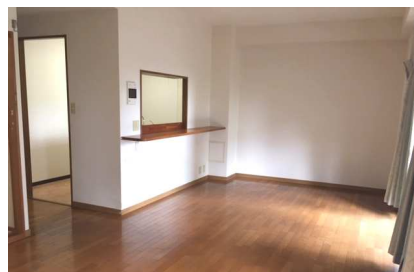
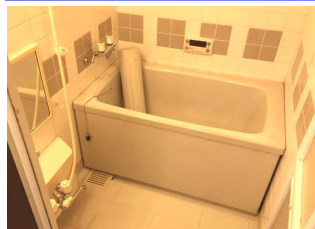
- 賃貸収益の拡大 **収益基盤強化 = 安定的なキャッシュ・フローを確保**
 - ▶ 今後も無理のない範囲で徐々に賃貸用不動産の拡大を継続
 - ▶ 2022年10月期には自社施工の木造集合住宅(全12戸)を竣工、供用開始する計画
- リノベーションマンション
 - ▶ 区分所有単位で仕入れ、リノベーション後に販売 <期末時点在庫：15戸>

◆ 特建事業

- 特建事業の推進（木造集合住宅等の請負工事）
 - ▶ 2022年10月期 木造集合住宅1棟の完成予定

リノベーションマンション 施工例

Before

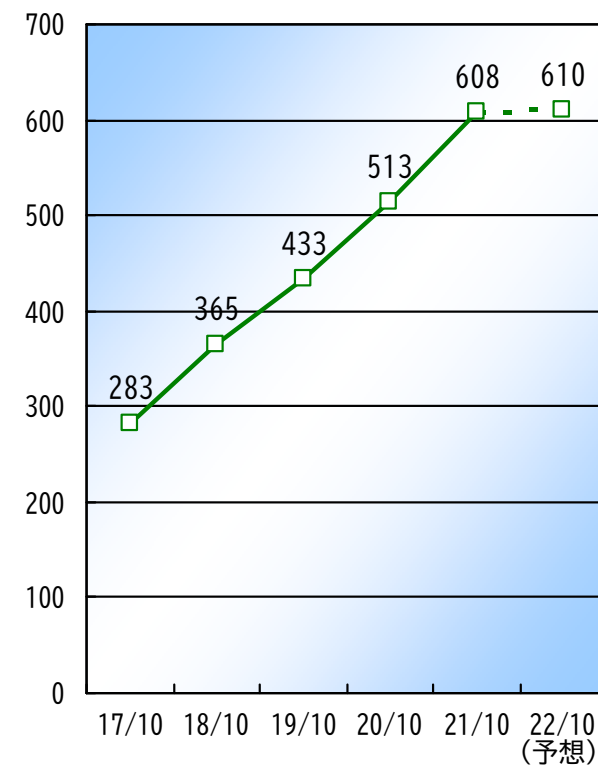


After



不動産賃貸売上高の推移

(単位：百万円)





3. 業績見通し



3.1 業績見通し

2022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)

	2021/10実績	2022/10予想	前期比増減 (金額、%)
売上高	42,631	48,600	+5,968 (+14.0%)
営業利益(率)	3,542 (8.3%)	3,700 (7.6%)	+157 (+4.4%)
経常利益(率)	3,497 (8.2%)	3,600 (7.4%)	+102 (+2.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益(率)	2,285 (5.4%)	2,350 (4.8%)	+64 (+2.8%)
1株当り当期純利益	164円50銭	169円12銭	+4円62銭
1株当り配当金	43円	43円	—

※2021/10実績と2022/10予想のカッコ内は利益率



(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

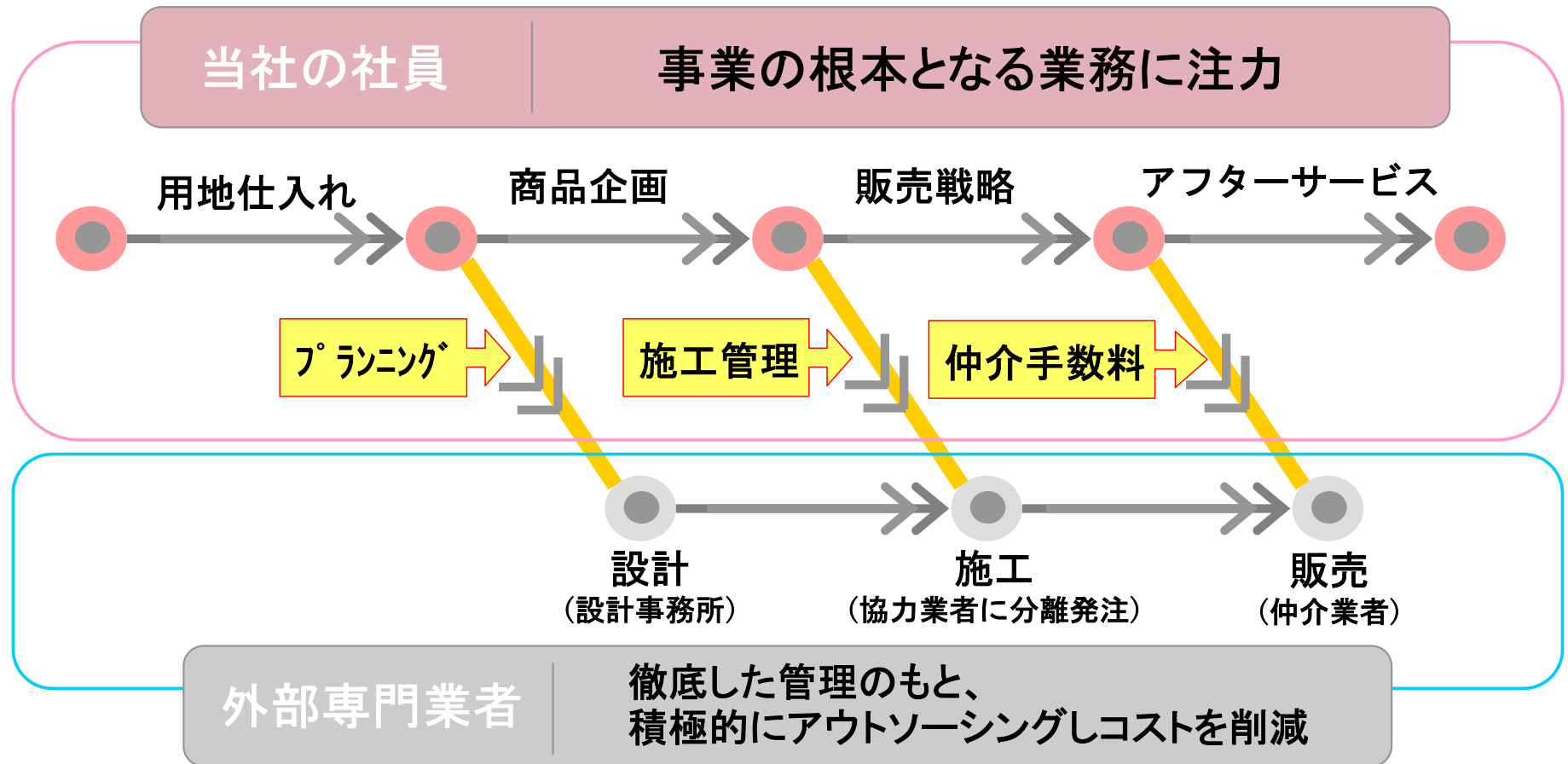
“より良い住宅を、若いファミリー層にもお求めやすい価格で提供”

⇒ 無駄を省き、コスト削減を徹底することを重視



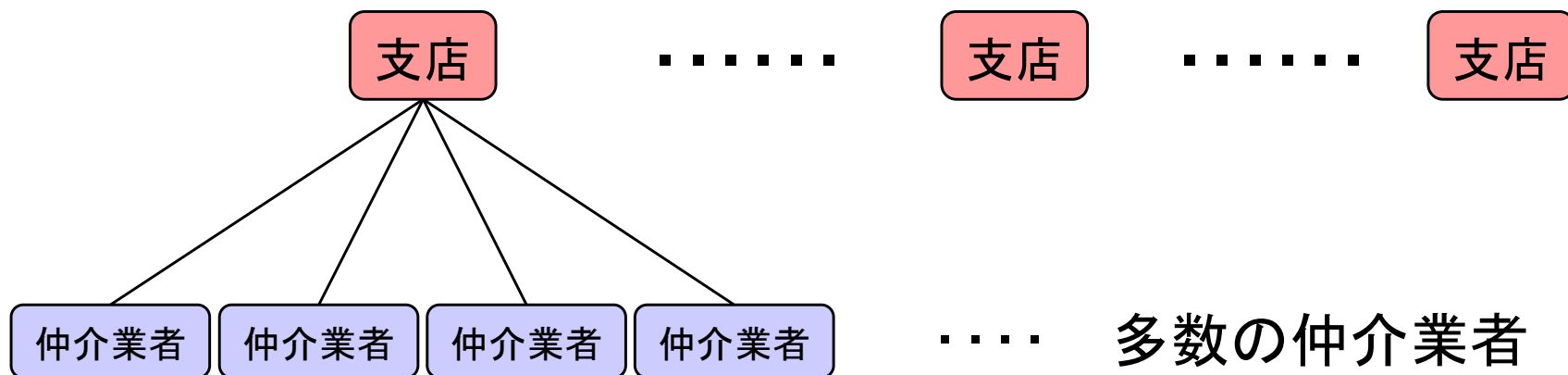
- ◆ アウトソーシングを積極的に活用することで、少数精鋭の効率的な経営体制を構築
- ◆ 地域に密着した営業活動により、顧客ニーズを的確に捉え、また用地情報の収集能力も向上
- ◆ 資金効率を高めることで、収益力と健全性を維持・向上

● 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】

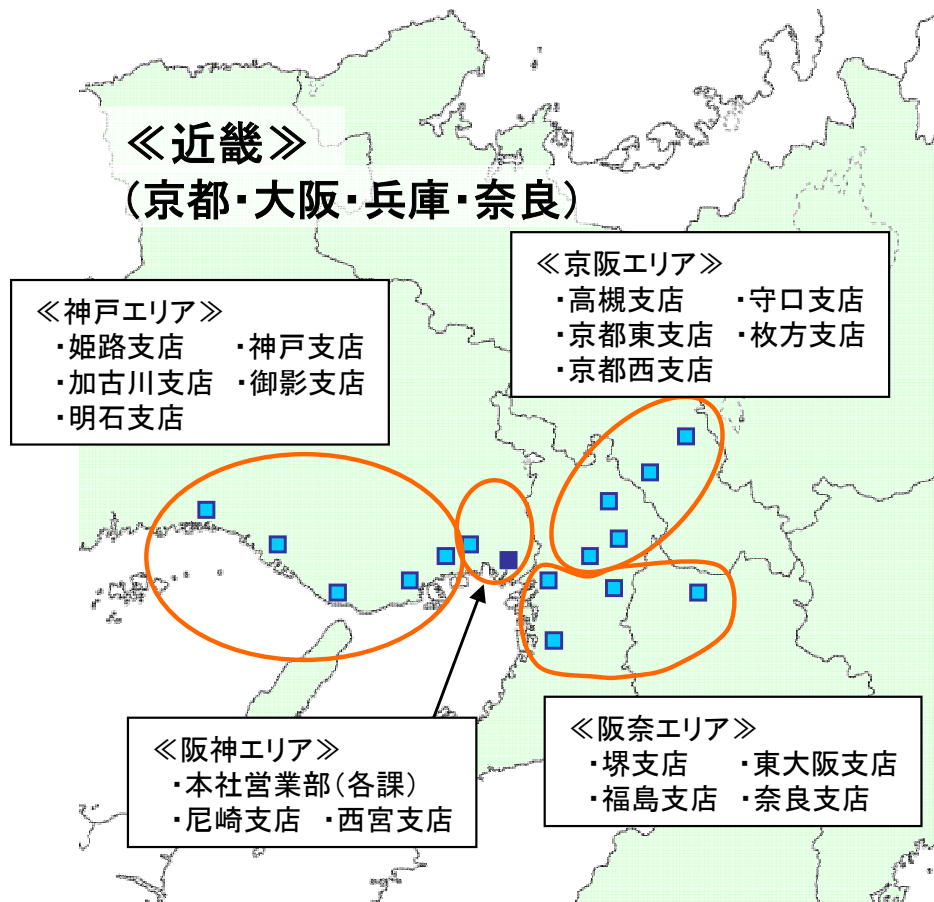
- 1棟～5棟程度の小規模案件が中心（1現場平均2～3棟）
⇒ 大規模開発に比べ、造成工事や各種許認可等の期間が短く、速やかに建物の着工ができる
- 建売方式とすることで、建物完成（＝売上）までの期間を短縮
- 建物工事は標準工期により管理（2階建ての場合75日）
- 建物完成までに早期成約できるように、魅力ある商品企画と価格設定に注力
- 完成後3ヶ月までに売り切ることを原則



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



《東海支社》
 (愛知県)



《広島エリア》
 (広島県)



《福岡支社》
 (福岡県)



《首都圏支社・アオイ建設》
 (埼玉県・千葉県・神奈川県)



ファースト住建株式会社			
(近畿) 17 拠点 (本社・尼崎支店含む)	(東海) 3 拠点 (2008年12月～)	(広島) 1 拠点 (2011年1月～)	
(福岡) 1 拠点 (2012年2月～)	(首都圏) 2 拠点 (2013年11月～)	合計 24 拠点	
アオイ建設株式会社 (神奈川県) 2 拠点			

(※2021年12月16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 (2021年10月末現在)
発行済み株式数	16,901,900株 (2021年10月末現在)
連結総資産	50,911百万円 (2021年10月末現在)
連結純資産	36,253百万円 (2021年10月末現在)
連結売上高	42,631百万円 (2021年10月期)
連結経常利益	3,497百万円 (2021年10月期)
連結従業員数	380名 (2021年10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 (相模原市南区)

柔軟な発想による家づくり

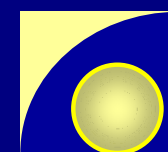


コンピュータや通信技術といった現代文明の進化が私たちの暮らしを彩り、ライフスタイルさえも大きく変えようとしています。

住まいという暮らしの器は、時代とともに、進化しつづけるものといえます。

そしてその変化をいち早く受けとめ、先端の居住性能をどのように構築していくか。

私たちは既製概念にとらわれない柔軟な発想で質の高い暮らしをいつも追求していきます。



ファースト住建 株式会社

注：当資料に記載された内容は、2021年12月16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。