

2025年10月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

ファースト住建株式会社 (東京証券取引所 スタンダード市場:8917)

2025年6月13日

注：当資料に記載された内容は、2025年6月13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。



(当社の歴史と特徴)

1. 2025年10月期 第2四半期(中間期)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. 資本政策他
 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。

- ・2018年5月 アオイ建設(株)(神奈川県)を子会社化
 - ・2024年10月 (株)KHC(兵庫県)グループ全7社(以下、「KHC」)を子会社化
- 子会社との連携や補完関係を生かし、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。お客様第一主義をグループ全社で貫き、常にお客様の満足を追求しております。



当社単体決算では、会社設立以来、赤字なし
 健全な財務体質、自己資本比率64.4% (2025年4月期)
 安定配当 (年間43円) 継続

1. 2025年10月期 第2四半期(中間期) 決算概要



1.1 当第2四半期(中間期)決算のポイント

1. 売上高 213.18億円(前年同期比 +24.6%)

主力の戸建分譲の販売は苦戦するが、
2024年10月にTOBしたKHCの連結効果により、増収を達成

2. 経常利益 10.75億円(同 +19.9%)

増収に加え、KHCの利益率が高いこともあり、**経常利益も増加**

3. 不動産市場は2極化傾向で、戸建住宅市場は厳しさが続く

都心の商業ビルやマンションは好調だが、当社の主力である
戸建住宅の市場は、価格転嫁が進まず厳しい状況が続いている

4. グループ間の連携、補完性、協力体制で総合力を上げる

当社は戸建分譲が得意、KHCは注文住宅を得意としデザイン力にも優れる
用地情報・建築資材の共有、各社の補完関係等のメリットを創出してゆく

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. 通期の業績予想は変更なし

1.2 決算サマリー

(単位：百万円、百万円未満は切捨て表示)

	2024/10期	2025/10期				期初 予想	期初 予想比	
	2Q累計	11～1月	2～4月	2Q累計	前年同期比			
売上高	17,110	8,986	12,332	21,318	+24.6%	23,400	△8.9%	
売上総利益	2,476	1,468	1,903	3,371	+36.2%	-	-	
販管費	1,572	1,057	1,176	2,234	+42.1%	-	-	
営業利益	903	410	726	1,137	+25.9%	1,400	△18.8%	
経常利益	896	382	692	1,075	+19.9%	1,350	△20.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	551	189	451	640	+16.1%	750	△14.6%	
1株当たり当期純利益	39.71円	13.60円	32.47円	46.08円	+16.0%	53.96円	△14.6%	
利益率	売上総利益率	14.5%	16.3%	15.4%	15.8%	+1.3pt	-	-
	営業利益率	5.3%	4.6%	5.9%	5.3%	+0.0pt	6.0%	△0.7pt
	経常利益率	5.2%	4.3%	5.6%	5.0%	△0.2pt	5.8%	△0.8pt

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）

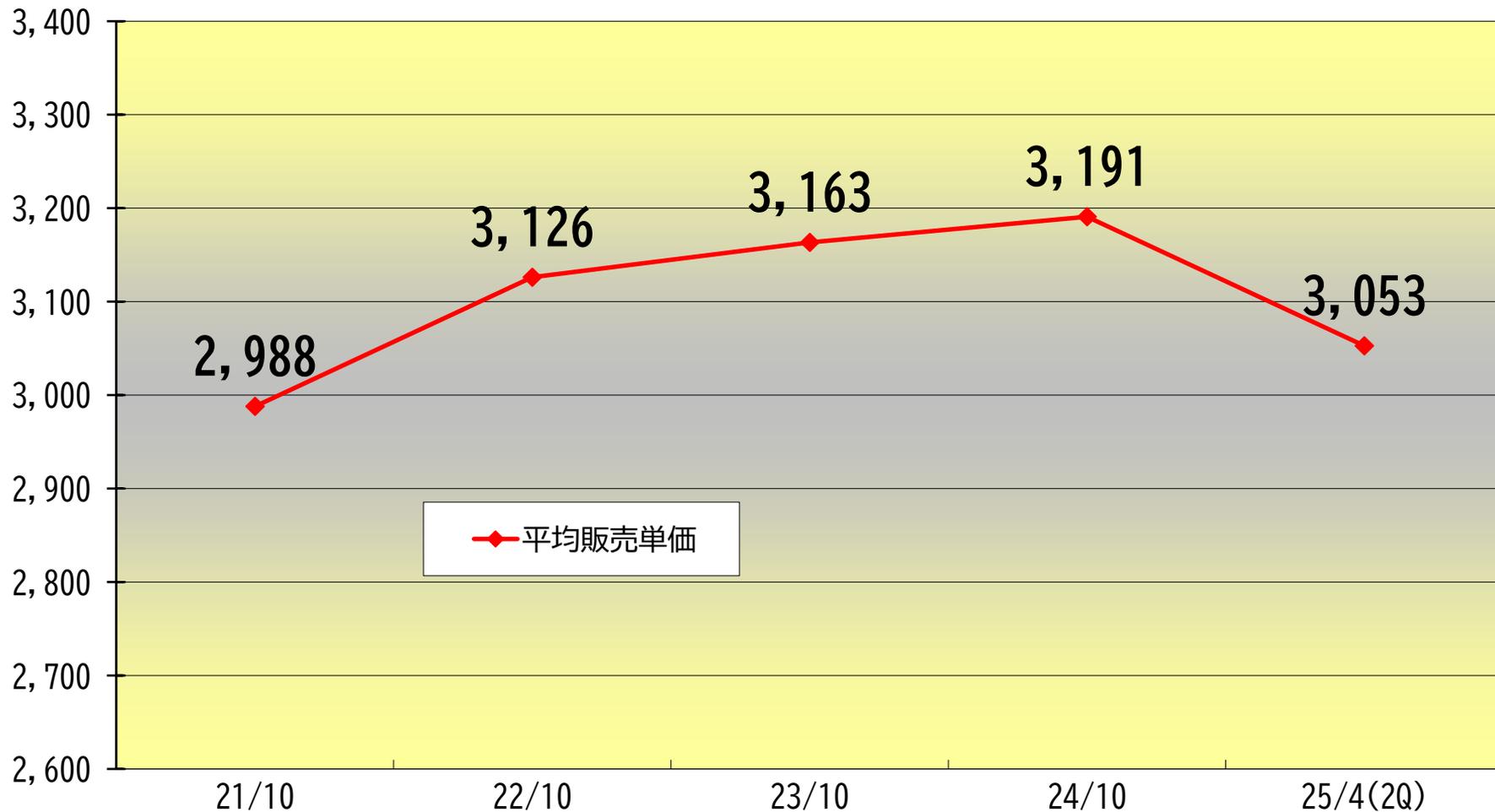
（売上、平均単価：百万円）

		前期棟数	当期棟数	構成比	前期売上	当期売上	構成比	前期平均価格	当期平均価格
関東	埼玉県	23	22		790	751			
	千葉県	12	19		371	625			
	東京都	37	10		1,533	361			
	神奈川県	56	75		2,124	2,323			
関東		128	126	23.2%	4,819	4,062	24.5%	37.65	32.24
東海	愛知県	87	111	20.4%	2,607	3,324	20.0%	29.97	29.95
近畿	滋賀県	20	4		543	118			
	京都府	25	22		776	702			
	大阪府	92	46		3,048	1,518			
	兵庫県	64	146		1,820	4,169			
	奈良県	46	36		1,207	1,048			
近畿		247	254	46.8%	7,396	7,555	45.6%	29.94	29.75
中国	広島県	30	36	6.6%	909	1,091	6.6%	30.33	30.31
九州	福岡県	11	15		381	512			
	佐賀県	-	1		-	30			
九州		11	16	3.0%	381	542	3.3%	34.65	33.92
合計		503	543	100.0%	16,113	16,576	100.0%	32.04	30.53

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、％）

		2024/4期	2025/4期	増減額（増減率）	
戸建分譲	売上高	16,113	16,576	+462	(+2.9%)
	売上総利益	2,127	1,999	△128	(△6.1%)
	利益率	13.2%	12.1%	△1.1pt	
請負工事	売上高	392	3,344	+2,951	(+752.0%)
	売上総利益	78	905	+827	(+1,054.8%)
	利益率	20.0%	27.1%	+7.1pt	
マンション分譲・リノベーション	売上高	186	790	+604	(+324.1%)
	売上総利益	19	124	+104	(+528.1%)
	利益率	10.6%	15.7%	+5.1pt	
不動産賃貸	売上高	360	408	+47	(+13.3%)
	売上総利益	192	190	△1	(△0.9%)
	利益率	53.3%	46.7%	△6.6pt	
特建事業	売上高	—	62	+62	(—%)
	売上総利益	—	14	+14	(—%)
	利益率	—	23.6%	—	
その他	売上高	57	137	+79	(+138.0%)
	売上総利益	57	137	+79	(+138.0%)
	利益率	100.0%	100.0%	—	
合計	売上高	17,110	21,318	+4,207	(+24.6%)
	売上総利益	2,476	3,371	+895	(+36.2%)
	利益率	14.5%	15.8%	+1.3pt	

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>	24/10期	25/4期	増減	<負債・純資産>	24/10期	25/4期	増減
流動資産	45,643	47,229	+1,586	負債合計	19,623	20,754	+1,131
現金及び預金	20,545	21,652	+1,106	支払手形・工事未払金 ・電子記録債務	3,949	3,877	△72
販売用不動産	11,289	8,637	△2,651	短期有利子負債	7,792	8,676	+884
仕掛販売用不動産	11,343	13,518	+2,174	長期有利子負債	5,519	6,142	+622
未成工事支出金	1,053	1,813	+759	(有利子負債比率)	(21.8)	(23.8)	(+2.0pt)
固定資産	15,528	15,095	△432	純資産合計	41,548	41,570	+22
有形固定資産	14,188	13,717	△470	(自己資本比率)	(64.9%)	(64.4%)	(△0.5pt)
資産合計	61,171	62,325	+1,153	負債・純資産合計	61,171	62,325	+1,153

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」もご参照ください。

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)

	2024/4期	2025/4期
営業活動による キャッシュ・フロー	583	947
投資活動による キャッシュ・フロー	△600	△677
財務活動による キャッシュ・フロー	△757	836
現金及び現金同等物の 増減額	△775	1,106
現金及び現金同等物の 期末残高	16,619	20,032

(営業CF) 税金等調整前中間純利益 +1,010百万円、棚卸資産の増減額 +327百万円
法人税等の支払額 △452百万円

(投資CF) 有形固定資産の取得 △656百万円

(財務CF) 短期借入金の純増加額 +1,259百万円、長期借入による収入 +3,160百万円
長期借入金の返済 △2,906百万円、配当金の支払 △305百万円

(株)KHC株式の追加取得 △357百万円

2. 事業活動の状況



◆ 経済環境

- ・ トランプ大統領による関税政策、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伴っておらず、消費に影響。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

- ・ 地価の上昇、各種原材料の高騰、建設労働者の慢性的な不足等で販売価格が上昇。住宅需要の冷え込みと需給バランスの崩れにより、販売面での競争は厳しさを増している。
- ・ 当社の主力である近畿圏において、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が激化。

<戸建事業>

- 人材育成、効率性の向上
- 戸建分譲
 - 用地仕入の強化
 - 収益性の改善
 - 在庫回転率の向上
- 請負工事（注文住宅）
 - 適正な収益の確保
 - グループ各社の強みを活かす

<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
- 特建事業の受注獲得

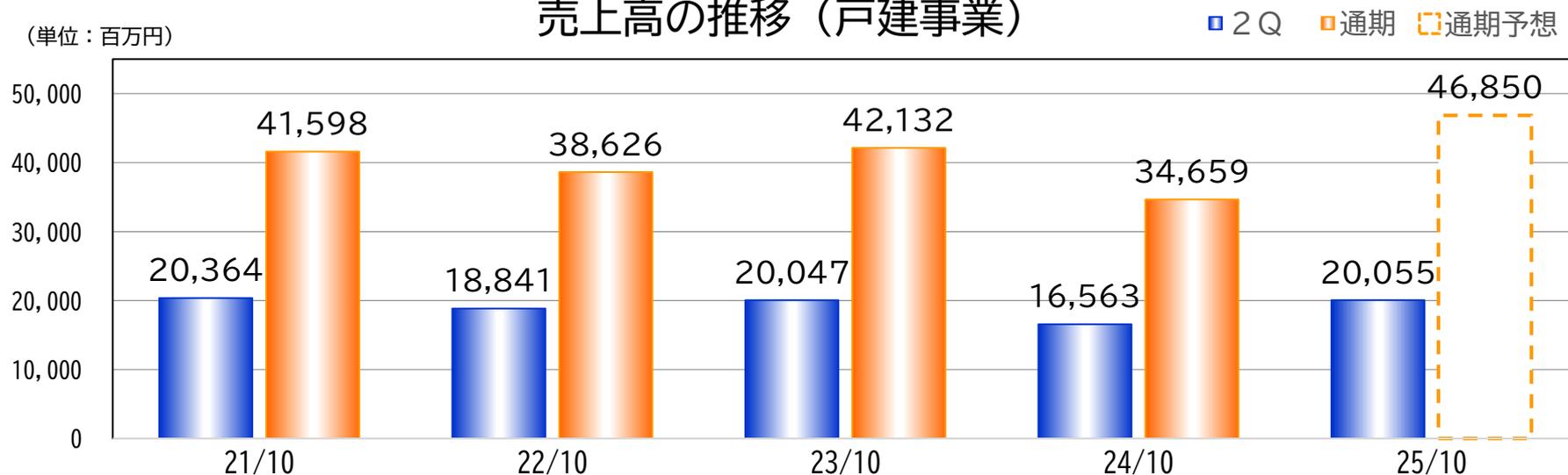
2.3 戸建事業の取組み・成果-1

◆人材育成、効率性の向上

- (ファースト住建) 支店の再編等で効率化を図る (アオイ建設) 2024/10 町田支店新設
- 前期から新卒を中心に特販チームを編成、販売・仕入の両面で人材を育成。
- 2024年6月フィリピンから技能実習生を受入れ。施工力の確保。
- 2024年10月KHCを子会社化 情報共有や共同仕入など、総合力強化を進める。

売上高の推移 (戸建事業)

(単位：百万円)



		2021/10期	2022/10期	2023/10期	2024/10期※	2025/4期
営業拠点数 (拠点)	連結	26	26	27	39 (24)	39
	個別	24	24	25	21	21
従業員数 (人)	連結	380	388	377	441 (333)	438
	個別	326	323	302	256	254

※2024/10期末からKHC連結開始。()内はKHC除く拠点・従業員数

(注) 2025年5月31日付でファースト住建の千葉県のみ拠点(松戸支店)を、埼玉県首都圏支社に統合いたしました。

◆用地仕入の強化

在庫状況 (2025/4 期末)

- ▶ 完成在庫：前期末比 $\Delta 23.5\%$
- ▶ 仕掛在庫：前期末比 $+23.7\%$



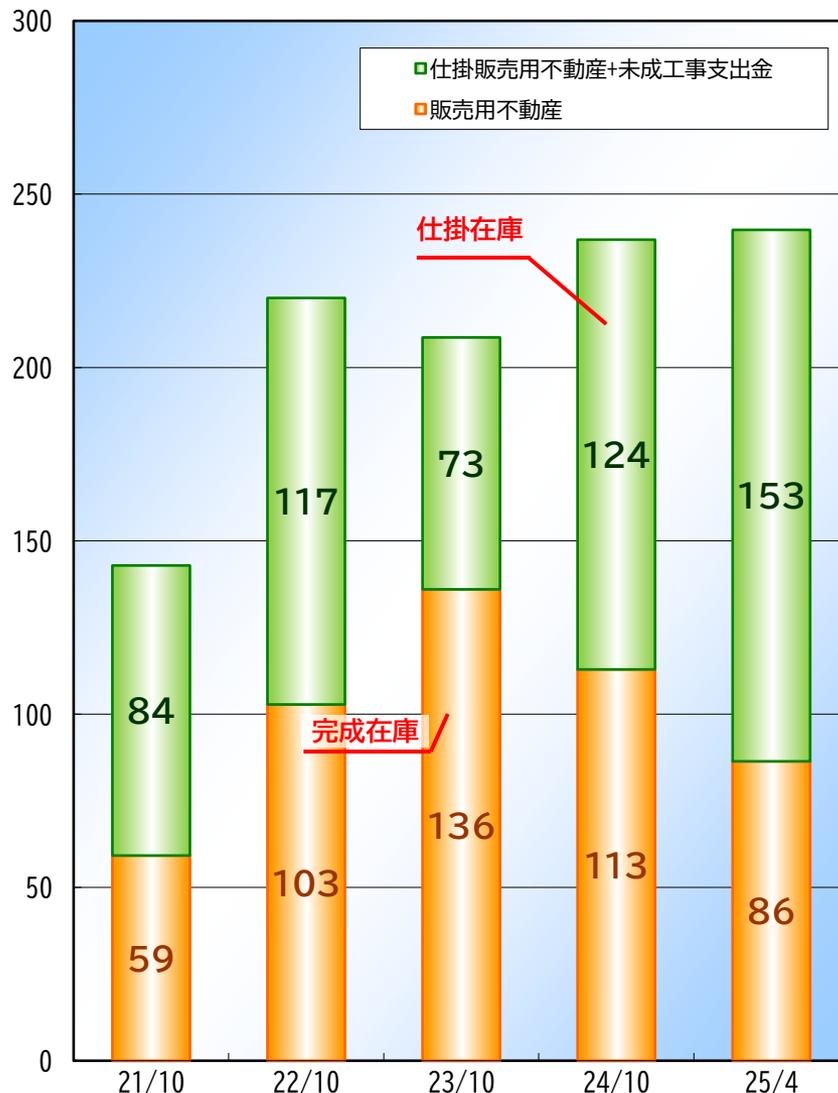
- ・ 完成在庫は当中間期で更に減少
- ・ 仕掛在庫は当社を始め、グループ各社で増加

(注) 2024年10月期の仕掛在庫増加のうち約56億円はKHCの連結子会社化によるもの

- 仕入を厳選しつつ在庫を拡充
- グループ内で土地情報の共有化など仕入強化に向けて取り組む
- 確保した仕掛在庫を早期に商品化していくことが必要

棚卸資産残高の推移

(単位：億円)

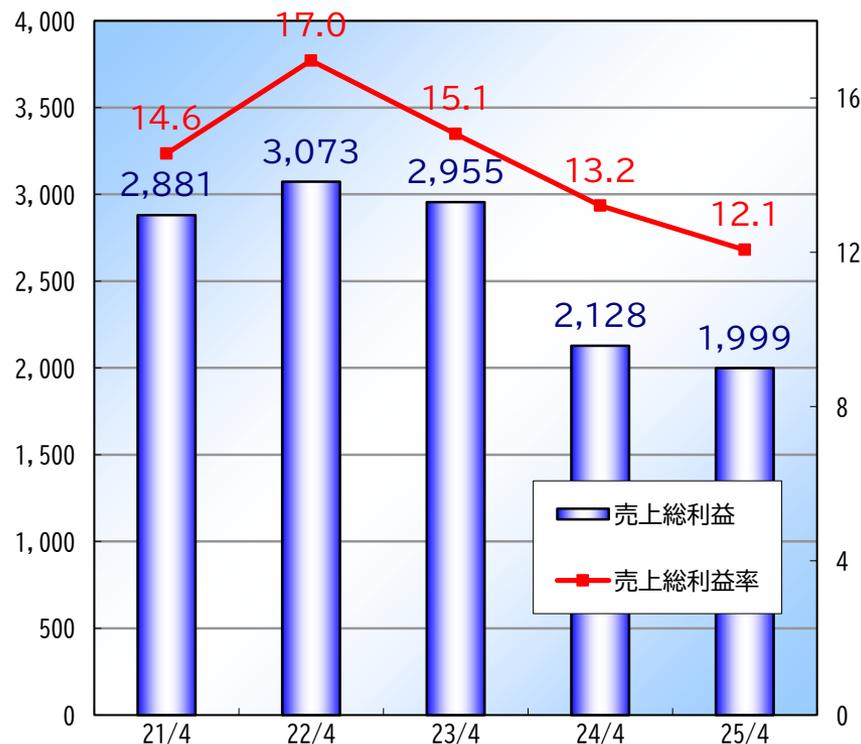


2.5 戸建事業の取組み・成果-3

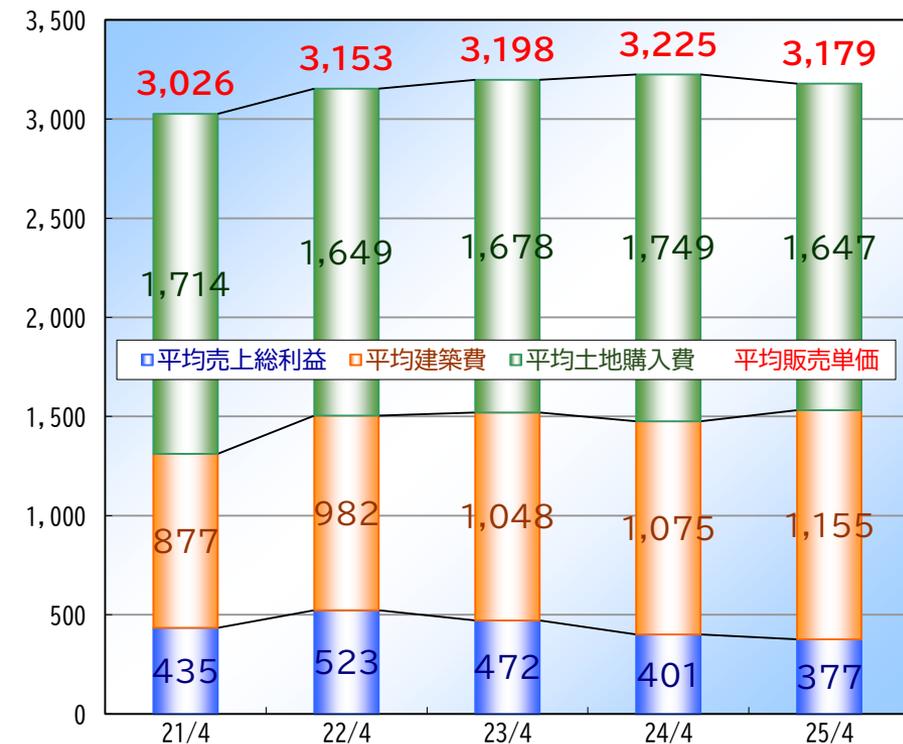
◆収益性の改善

- 滞留在庫の値引き、建築費の上昇が主な要因となって、利益率・1棟当たり利益額はともに低下
- 継続的なV Eの推進による商品力の強化と、新たに仕入れた物件の商品化により、収益性の改善を図る

【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

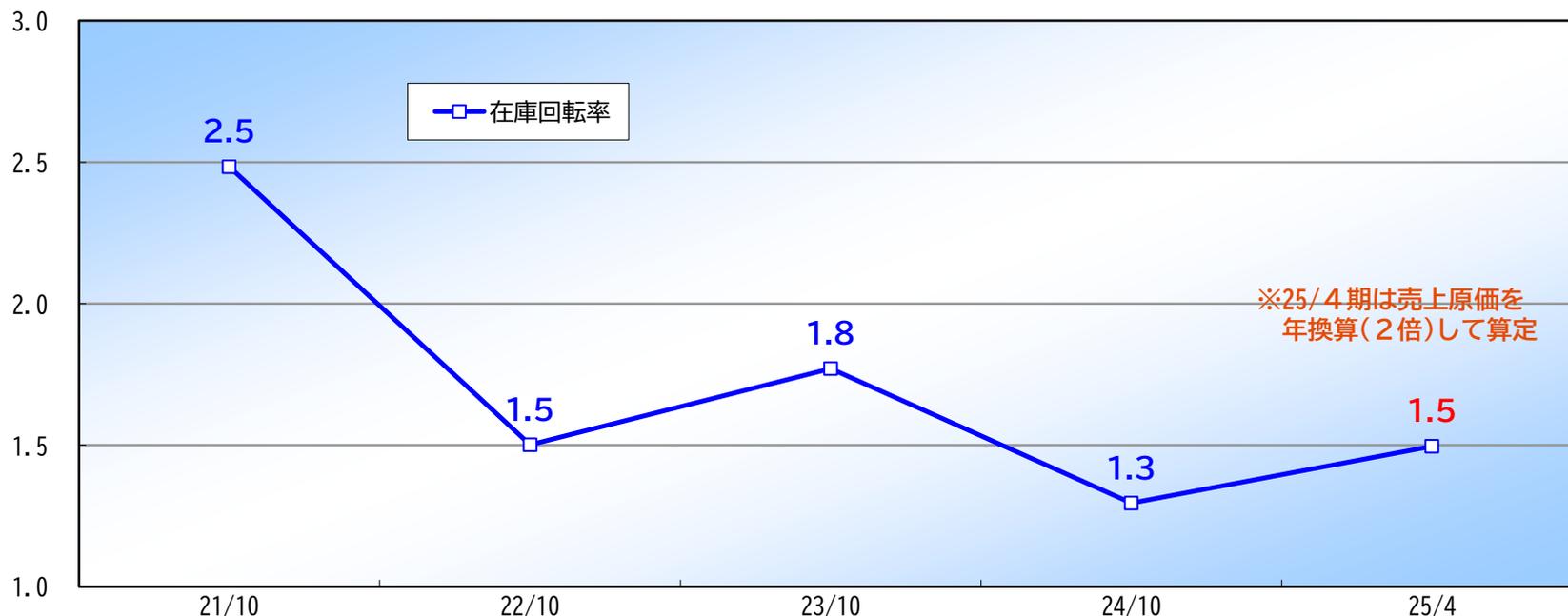


◆在庫回転率の向上

- ▶ 2024年10月から注文住宅・売建方式の分譲を主力とするKHCを連結した影響もあり在庫回転率は低下 → 連結子会社増加の影響を除く在庫回転率 = 1.8回転/年
- ▶ 当社のビジネスモデルは在庫回転率を重視。良質な土地を仕入れ、魅力のある住宅作りを推進することで、在庫回転率の維持・向上を図る。
- ▶ 仕掛在庫は増加傾向にあり、新たに仕入れた在庫を早期に商品化するため、造成から建築工事、完成までの工程管理の強化に取り組む。

在庫回転率（売上原価／棚卸資産）の推移

（単位：回）

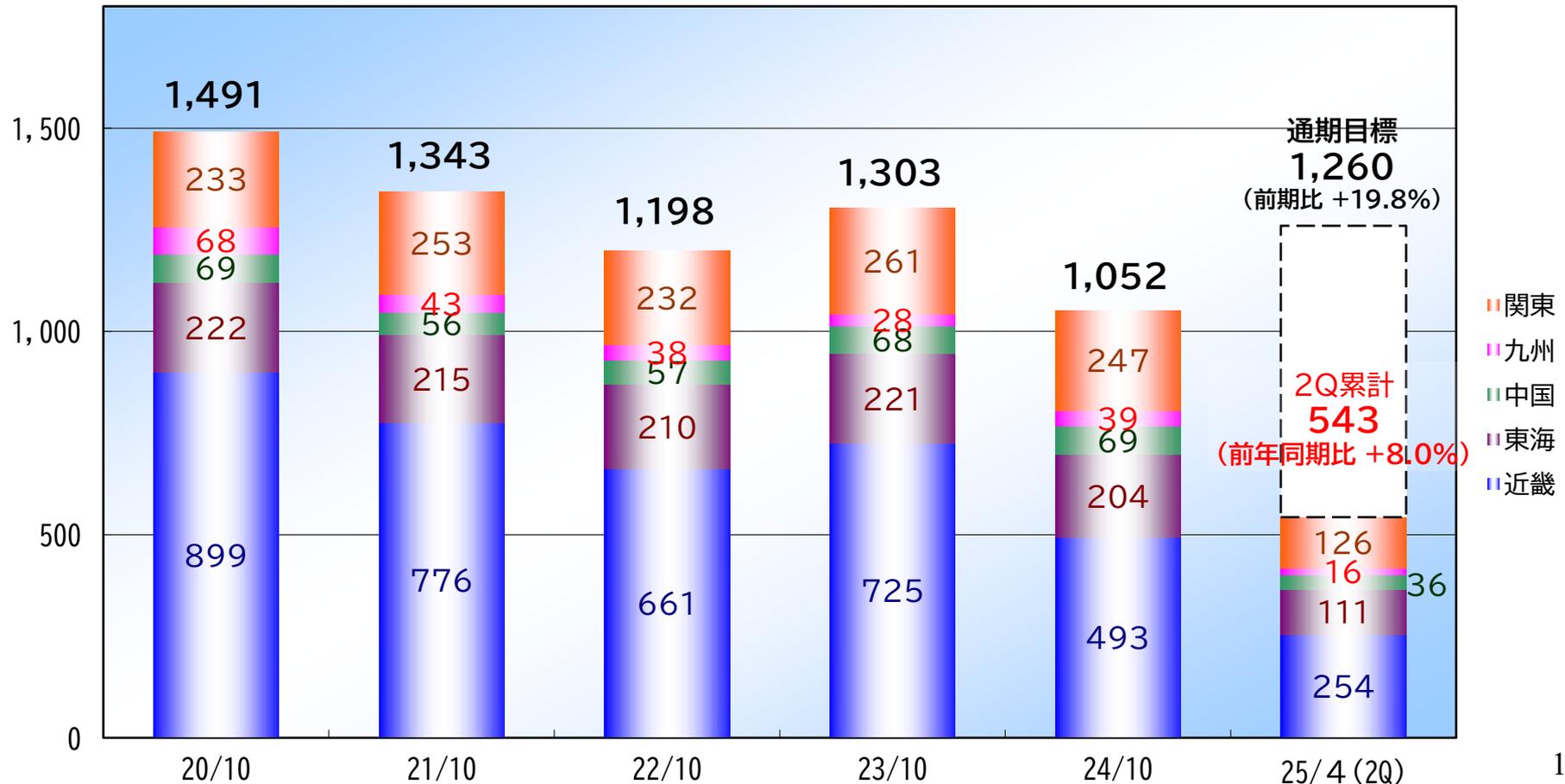


2.7 戸建事業の取組み・成果-5

2025年10期の戸建分譲販売棟数目標
 ≪通期≫ 1,260棟 (前期比 +19.8%)
 (第2四半期: 543棟 前年同期比 +8.0%)

(単位:棟)

戸建分譲の販売棟数推移



2.8 請負工事-①（注文住宅）

請負工事引渡棟数目標 = ≪通期≫ 240棟（前期比 +585.7%）

- KHCグループの連結子会社化により棟数拡大を計画
アオイ建設でも建築条件付分譲用地の確保により、受注は堅調
- 注文住宅の需要も厳しいが、利益率が高いビジネスモデル

	2024年4月期		2025年4月期		（前期通期） 2024年10月期	
請負工事 販売実績	14棟	392百万円	108棟	3,344百万円	35棟	967百万円
ファースト住建	2棟	32百万円	2棟	40百万円	3棟	48百万円
アオイ建設	12棟	359百万円	13棟	469百万円	32棟	919百万円
KHCグループ	—	—	93棟	2,834百万円	—	—



2.9 請負工事-② (注文住宅)

M&Aを行った(株)KHCは、請負工事(注文住宅)が得意分野
デザイン力には定評があり、グループとしての総合力をUPさせる

- (株)KHCの連結売上高 100.6億円(2024年3月期)
引渡棟数:注文住宅 213棟、分譲用土地 179区画、分譲用建物 66棟
- デザイン力には定評があり、グループ全体の企画力の向上など
多面的な相乗効果や、総合力のUPが期待できる
- 2024年10月17日付で同社株式を92.1%取得
その後、株式売渡請求により2024年11月21日に完全子会社化



本社 兵庫県明石市
傘下の子会社が特徴のあるブランドを展開
マルチブランド戦略で、多様なライフスタイルの要望
に応え高い顧客満足度を実現



◆ 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**
 - ▶ ラ・カーサ・フェリーチェ堺が完成（1・2階は大阪支社(旧堺支店)）
前期に完成した埼玉県蕨市、兵庫県高砂市のマンションなどにより賃貸収益拡大
- マンション分譲
 - ▶ 区分所有単位のリノベーションマンション（3戸）： 売上高 53百万円
 - ▶ 保有目的を変更した賃貸物件1物件（全37戸）： 売上高 737百万円

賃貸物件（前期・当期に完成）

ラ・カーサ・フェリーチェ蕨



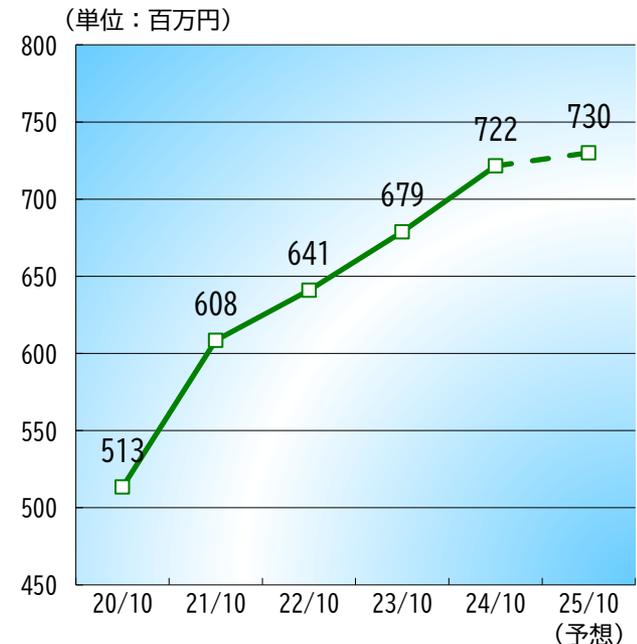
ファーストエフレシア高砂駅前



ラ・カーサ・フェリーチェ堺



不動産賃貸売上高の推移



◆ 特建事業

- 当中間期に着工した請負工事2件を建築中
売上高： 62百万円（前年同期は実績なし）



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

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。

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. 資本政策他



<現状分析>

- ・ PBRは、0.35倍(2025年6月10日時点)と、1倍を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、将来の事業展開やM&A等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。

<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。
2024年10月期の配当性向は23.9%と、20%を超えた配当を継続的に
行っています。2025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	2025年4月期実績	目標
ROE	3.2%	10%
PBR	0.35倍	0.8倍
売上高経常利益率	5.0%	10%
在庫回転率(挑戦目標)	1.5回転	3回転

5. 業績見通し



5.1 業績見通し

2025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)

	2024/10実績	2025/10予想	前期比増減 (金額、%)
売上高	35,985	48,000	+12,014 (+33.4%)
営業利益(率)	1,828 (5.1%)	2,850 (5.9%)	+1,021 (+55.9%)
経常利益(率)	1,799 (5.0%)	2,750 (5.7%)	+950 (+52.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益(率)	2,496 (6.9%)	1,600 (3.3%)	△896 (△35.9%)
1株当り当期純利益	179円63銭	115円02銭	△64円61銭
1株当り配当金	43円	43円	—

※2024/10実績と2025/10予想のカッコ内は利益率

戸建住宅における経営環境は、厳しい状況が続くと予想しております。

売上高、営業利益、経常利益は、本年度よりKHCの損益が連結に加わるため、伸長率が高くなっています。

前年度は、KHCの資本連結時に、特別利益として負ののれん発生益1,477百万円を計上しており、

親会社株主に帰属する当期純利益は減少する見込みです。

中期経営計画は、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。

(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

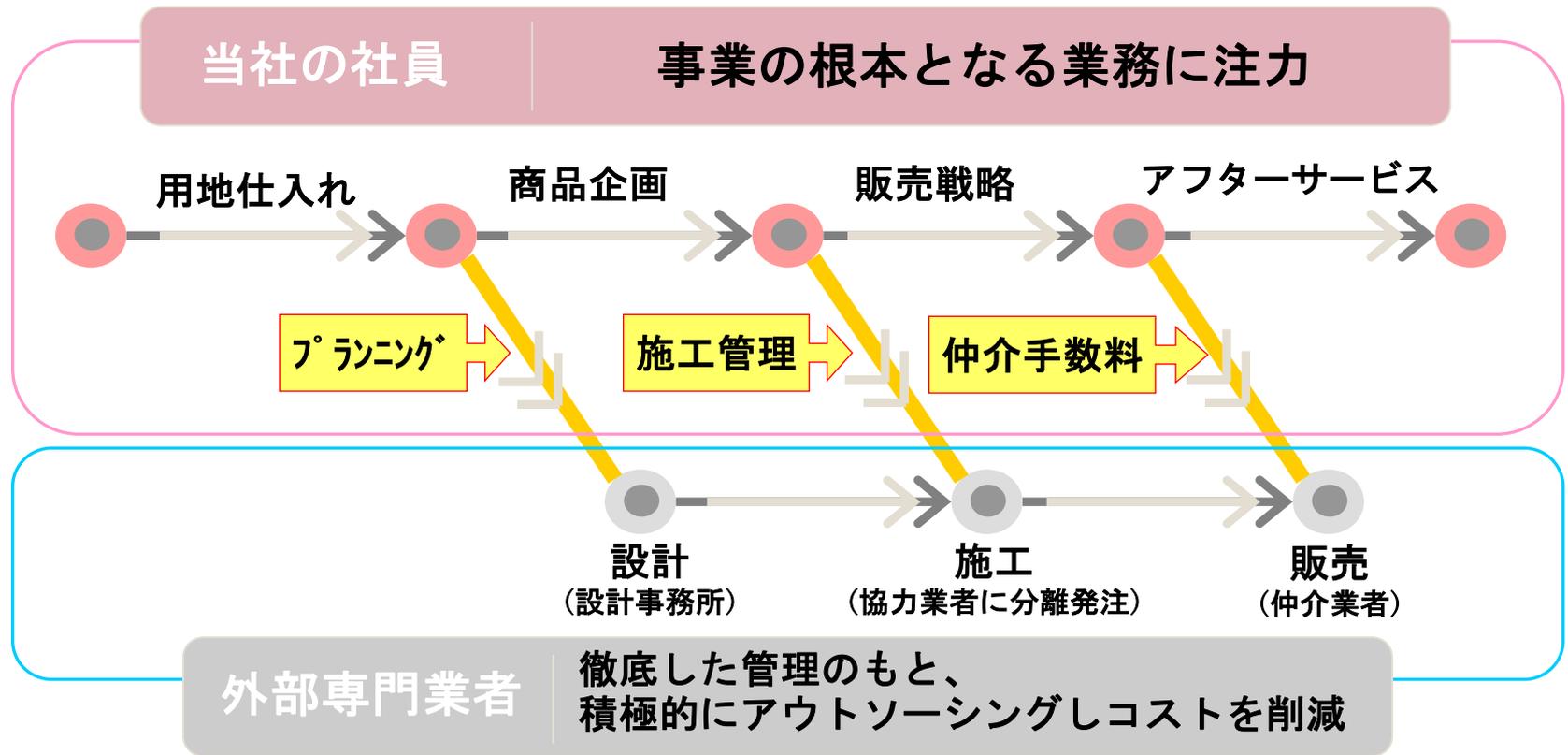
“より良い住宅を、若いファミリー層にもお求めやすい価格で提供”

→ 無駄を省き、コスト削減を徹底することを重視



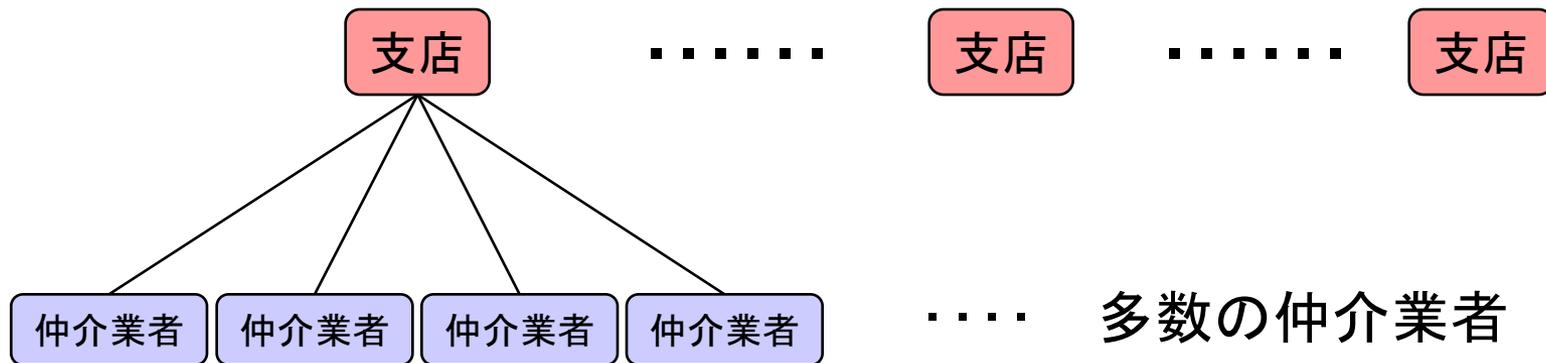
- ◆ アウトソーシングを積極的に活用することで、少数精鋭の効率的な経営体制を構築
- ◆ 地域に密着した営業活動により、顧客ニーズを的確に捉え、また用地情報の収集能力も向上
- ◆ 資金効率を高めることで、収益力と健全性を維持・向上

● 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

営業拠点



<<東海>>
(愛知県)



<<中国>>
(広島県)



<<九州>>
(福岡県)



<<関東>>
(埼玉県・千葉県・
東京都・神奈川県)



	関東	東海	近畿	中国	九州
ファースト住建 ■	埼玉県 1拠点 千葉県 1拠点	愛知県 4拠点	京都府 1拠点 大阪府 4拠点 兵庫県 7拠点 奈良県 1拠点	広島県 1拠点	福岡県 1拠点
アオイ建設 ■	東京都 1拠点 神奈川県 2拠点				
KHC各社 ■			大阪府 1拠点 兵庫県 14拠点		合計 39拠点 (2025年4月30日現在)

(注) 2025年5月31日付でファースト住建の千葉県の1拠点(松戸支店)を、埼玉県の首都圏支社に統合いたしました。

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 (2025年4月末現在)
発行済み株式数	16,901,900株 (2025年4月末現在)
連結総資産	62,325百万円 (2025年4月末現在)
連結純資産	41,570百万円 (2025年4月末現在)
連結売上高	35,985百万円 (2024年10月期)
連結経常利益	1,799百万円 (2024年10月期)
連結従業員数	438名 (2025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) 株式会社KHCグループ 全7社 (兵庫県明石市)

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

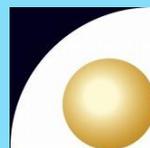


創業以来、『住宅メーカーのプロフェッショナル集団として、お客さま第一主義をモットーに基礎工事から内装工事までのすべてにおいてこだわりを持ったビジネスを行っております。

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、2025年6月13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になされるよう、お願い致します。