

|| 企業調査レポート ||

ファーストコーポレーション

1430 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年8月24日(木)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 事業内容と沿革	03
1. 事業内容	03
2. 同社の強みと事業モデル	05
3. 「ウェルビーイングシティ構想」に基づく分譲マンション自社ブランド「CANVAS」	07
4. 安全と品質維持のための取り組み	09
■ 業績動向	10
1. 2023年5月期の業績概要	10
2. ファーストエボリューション(株)	11
3. 2024年5月期の業績見通し	12
4. 財務状況	13
■ 今後の展開	14
1. ウェルビーイングシティ構想と分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の推進	14
2. アクティブシニア向けマンション	15
3. 再開発事業	16
4. コロナ禍への対応	16
■ 中期的な展望	17
1. 免震・耐震に優れた新たな建築技術の開発	17
2. M&Aを念頭に置いた事業展開	17
3. 中期経営計画について	18
■ 上場維持基準の適合に向けて	19
■ 株主還元	21

ファーストコーポレーション

1430 東証プライム市場

2023年8月24日(木)

<https://www.1st-corp.com/ir/>

■ 要約

2023年5月期も建築事業が好調。 受注高、受注残高は過去最高を記録

ファーストコーポレーション<1430>は、マンション建設に特化した建設会社である。創業は2011年6月と歴史が浅いが、2015年3月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場したのに続き、2016年12月には東証1部市場に指定替えと、創業からわずか5年半で1部上場企業になるスピード上場を果たし、文字どおりの急成長を遂げた。

「より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する」を社是とし、「安全・安心・堅実」をモットーに事業を展開している。主要事業エリアをマーケットの将来性が高い首都圏（1都3県）とし、分譲マンション建設に特化した工事請負を主として事業を推進してきた。最近では、再開発事業、アクティブシニア向け分譲マンション事業に注力しているほか、人生100年時代に対応した「ウェルビーイングシティ構想」に基づく自社分譲マンションブランド「CANVAS（キャンパス）」の展開にも注力し、初の開発案件として京王相模原線多摩境駅に総戸数183戸に上るCANVAS南大沢を建設した。「ウェルビーイングシティ構想」とは、「住・食・働・学・遊・健・看」をキーワードに、様々な世代の人たちにとって終の住処になるような分譲マンションを開発していこうとするものである。将来的には同コンセプトに基づく街づくりに着手していくことも計画している。

同社の急成長を支えているのが「造注方式」と呼ぶ事業モデルである。これは開発部隊がマンション用地を仕入れ、企画・設計を行い事業主に提案、特命で工事を受注して施工し引き渡す方式だ。これによって、主体的に企画提案を行うことができるため、競争入札で建設工事を受注する場合と比較して契約条件が良くなるという特徴がある。これにより、事業運営の効率化や安定した利益確保を可能としている。

ゼネコンとして、土地開発の専任部隊を有し、これが強みとなっているほか、スピーディーな決裁プロセスによって、競合に対し優位に立っている。同社が主戦場としている首都圏においては、なお市場開拓余地が大きく、この「造注方式」を活用することによって、中長期的に成長が見込まれると弊社は考えている。最近では、東京圏での都区部からニーズが強い郊外に力点を置き、受注拡大に注力しており、2023年5月期末時点においても、神奈川県横浜市港北区、神奈川県相模原市緑区などで分譲マンションの建設を行っている。

2023年5月期は、売上高が前期比*15.4%減の25,543百万円、営業利益が同3.4%増の1,983百万円となった。売上高に関しては、建築事業、共同事業が好調だった。特に建築事業の事業環境は引き続き良好であり、受注高、受注残高は過去最高を記録した。一方、不動産売上高が前期を下回り、連結ベースの売上高を押し下げた。利益に関しては、前期比で増益となった。不動産売上総利益率、共同事業収入総利益率が前期を上回ったことに加えて、完成工事総利益率が上昇したことも寄与した。完成工事総利益率に関しては、建築資材が高騰する前に資材を手配し着工したことにより原価高騰の影響を最小限に留めたこと、工事案件当たりの生産性を高めたことなどが寄与した。これらにより、売上高営業利益率も同プラス1.4ポイントの7.8%に高まった。

*同社は、2020年11月に設立した子会社ファーストエポリューション（株）（分譲マンションブランド「CANVAS（キャンパス）」の企画、販売代理ならびに施設運営及び居住者への各種サービス提供を実施）を連結子会社とする連結決算を2023年5月期末より開始している。このため、前期比増減率は参考値として記載した。

要約

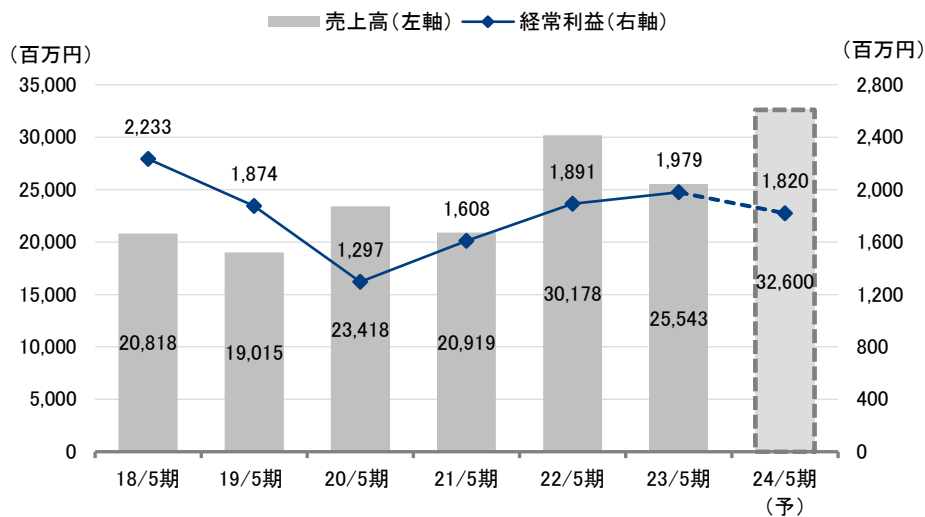
2024年5月期の見通しは、売上高が前期比27.6%増の32,600百万円、営業利益が同5.7%減の1,870百万円を見込んでいる。売上高に関しては、好調な外部環境を受け、建築事業が引き続き順調に推移することを見込んでいる。2023年5月期は受注高が過去最高を記録するなかで、受注残高も過去最高に積み上がった。これらの受注残高が順次、完成工事高に振り替わり売上に貢献してくることが想定される。また、不動産売上に関しても、同130.5%増と大幅な増収を見込んでいる。事業用地の確保に注力し、業績をV字回復させていく構えだ。一方で、利益面に関しては建築資材価格の高止まりなどの影響を受けることを見込んでいるほか、造注比率の低下も減益要因となることを見込む。先述の事業用地の確保に注力することにより造注比率を上昇させ、中長期的に利益率を高めていく方針だ。

また、同社の新マンションブランド1号案件である「CANVAS 南大沢」は2022年4月に第1期分譲を開始しており、堅調な販売成績であるという。販売価格に加えてサービス利用料がかかるなど、高価格帯案件であるにもかかわらず販売が堅調に推移していることは、同社の「ウェルビーイングシティ構想」に対して顧客の支持が高いことの証左と言えるだろう。

Key Points

- ・ マンション建設特化型ゼネコンで造注方式が強み
- ・ 2023年5月期は減収増益
- ・ 建築事業が好調で受注高、受注残高は過去最高
- ・ 2024年5月期は増収予想も資材価格高止まりなどにより減益を見込む
- ・ 分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の分譲は堅調に推移

業績推移



注：23/5期より連結決算を開始。22/5期以前は参考値として記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容と沿革

造注方式が強みの分譲マンション特化型ゼネコン。 最近では、マンションブランド「CANVAS」の展開に注力

1. 事業内容

創業は2011年6月で、資本金40,000千円でスタートした。以来、「より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する」を社是とし、「安全・安心・堅実」をモットーに良質で安価な住宅を供給してきた。分譲マンション建設に特化したゼネコンである。

主要事業エリアは、東京、神奈川、千葉、埼玉の1都3県で展開している。これら首都圏と呼ばれるエリアは、全国的に人口減少となるなかで、依然として人口が増加傾向にあるほか、再開発需要が旺盛であるため、マンション需要はなお拡大する見通しだ。

国土交通省の建築着工統計調査報告によると、首都圏1都3県のマンション建設の着工戸数は、2020年は53,913戸と前年比で9.2%減となった。2018年に落ち込んだ後、2019年に回復する兆しを見せたところで、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けた格好だ。コロナ禍により経済・社会活動が停滞するなか、2021年も前年比7.3%減の49,962戸と前年割れとなった。こうしたなか、2022年は前年比4.8%増の52,379戸と3年ぶりに前年実績を上回った。コロナの感染症法上の位置づけが5類に移行し、ますます経済・社会活動が再開してくるなかで、2023年に関しても着実に増加する見通しだ。前年比1.2%増の53,000戸の着工が見込まれている。一方、マンションの供給戸数は、2020年の27,228戸を底に2021年には同17.5%増の33,636戸となり、回復軌道にあったものの、2022年は一時的に供給戸数が減少した。（株）不動産経済研究所が2023年1月に発表した「首都圏新築分譲マンション市場動向2022年のまとめ」によると、資材の調達など、施工の先行き不透明感から2022年の供給戸数は、前年比12.1%減の29,569戸となった。ただ、減少は一時的になると見られ、2023年は前年比8.2%増の32,000戸に回復することが見込まれている。消費者のマンション購入意欲が依然として強いことが窺える。

価格面でも良好な状態が継続しており、首都圏のマンション平均価格は2018年に一段落した格好となったが、2019年から再び上向いている。前記同資料によると、2019年には5,980万円、2020年には6,083万円、2021年には6,260万円、2022年には6,288万円まで伸長している。さらに2023年1～6月の首都圏のマンション平均価格は8,873万円にまで上昇している。とりわけ東京23区の伸びは大きく、2020年は7,712万円と2019年の7,286万円からアップし、2021年も8,293万円とついに8,000万円を突破した。2022年は8,236万円と前年を下回ったものの、依然として高い水準である。そして2023年1～6月の平均価格は12,962万円とさらに上昇している。

ファーストコーポレーション | 2023年8月24日(木)
 1430 東証プライム市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

事業内容と沿革

ウエリス新宿早稲田の森



出所：同社ホームページより掲載

ジオ新宿若松町



出所：同社ホームページより掲載

今後は、コロナ禍の影響によるテレワークの推進により、居住地を都心に求める必要がなくなる層が拡大傾向にある。生活様式の変化から郊外案件の引き合いも活発化することが予想される。こうしたなか、同社は強みである「造注方式」を生かして事業用地を確保、積極的にデベロッパーに営業をかけることにより、収益アップを実現したい考えだ。

同社は、この「造注方式」を武器に創業後は急速に成長、2015年3月には東証マザーズに創業からわずか3年9ヶ月で上場し、2016年12月には東証1部に指定替えとなった。今後は新たな分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の開発推進、再開発事業、アクティブシニア向けマンションの建設など業容に厚みを加え、成長を加速させる。

事業内容と沿革

沿革

年月	沿革
2011年 6月	資本金 40,000 千円にてファーストコーポレーション株式会社を設立
2012年 9月	本社を東京都杉並区天沼に移転
2013年 5月	取締役会、監査役会設置 第三者割当増資（対象持株会）
2013年 8月	会計監査人設置
2015年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場 資本金を 227,151 千円に増資
2015年11月	資本金を 301,064 千円に増資
2016年12月	東京証券取引所 市場第 1 部に市場変更 資本金を 711,742 千円に増資
2017年 4月	本社を東京都杉並区荻窪に移転
2018年 4月	九州支店を福岡市天神に開設
2022年 4月	東京証券取引所の再編により東証プライム市場へ移行
2023年 5月	ファーストエポリューション（株）を連結子会社とする連結決算を開始

出所：同社ホームページ、プレスリリースよりフィスコ作成

同社の事業を支える 4 つの強み

2. 同社の強みと事業モデル

同社の強みのなかでも特筆すべきであると弊社が考えるのは、(1) 造注方式による特命受注を可能にしていること、(2) 社内で事業用地の情報がしっかりと共有されていること、(3) 「土地を制するものが全てを制する」という方針の下、トップが自ら意思決定を行うこと、(4) 土地情報を獲得する独自のネットワークを確立していること、の 4 点である。

(1) 造注方式による特命受注

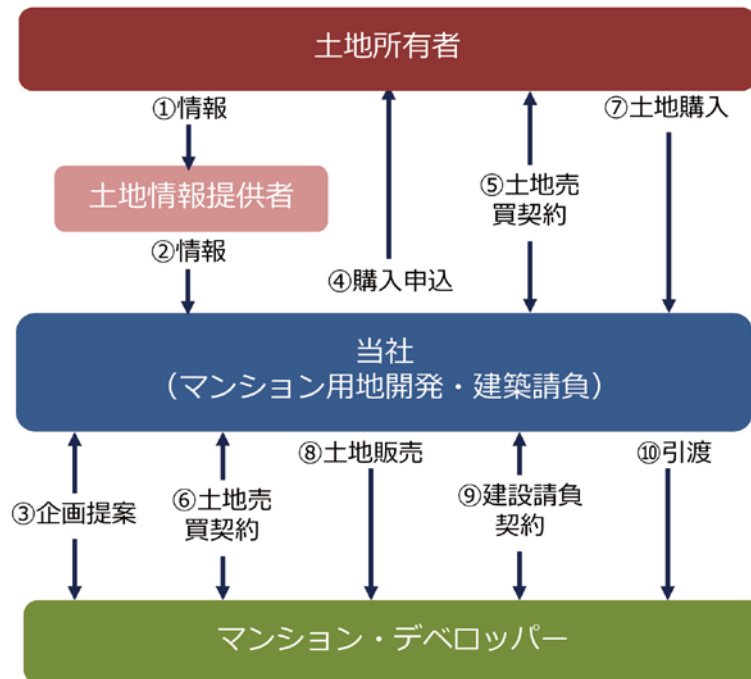
「造注方式」とは、同社の急成長を実現させた事業モデルである。これは、他社に先駆けてマンション用地を仕入れ、企画・設計を行い事業主に提案、特命で工事を受注して施工し引き渡す方式だ。各事業主のニーズに合った事業開発を提案するなかで、精度の高い用地情報を幅広く収集して、用地情報の確保から企画提案までを最短 10 日間というスピードで実現している。

造注方式の具体的な流れは、まず不動産会社や金融機関、土地所有者など、多岐にわたる独自のネットワークを駆使してマンション用地情報の収集を行い、次に、立地特性を最大限に生かせるよう、周辺環境、マーケティング、権利関係、各種法規制等の調査を実施し、クオリティの高い、そうしたプランから事業主に対し、土地代、建築費、設計料等の諸経費を基に事業収支を作成し、より緻密で正確な事業計画の提案を行う。そのうえで、事業主の要望を立案する。

そして、効率的なプランをベースに適正かつ有効的な建築費の見積りを行い、オリジナルの各種標準仕様を選定する。最大限に考慮した建築費の見積りを提示し、工事を特命で受注することになる。

事業内容と沿革

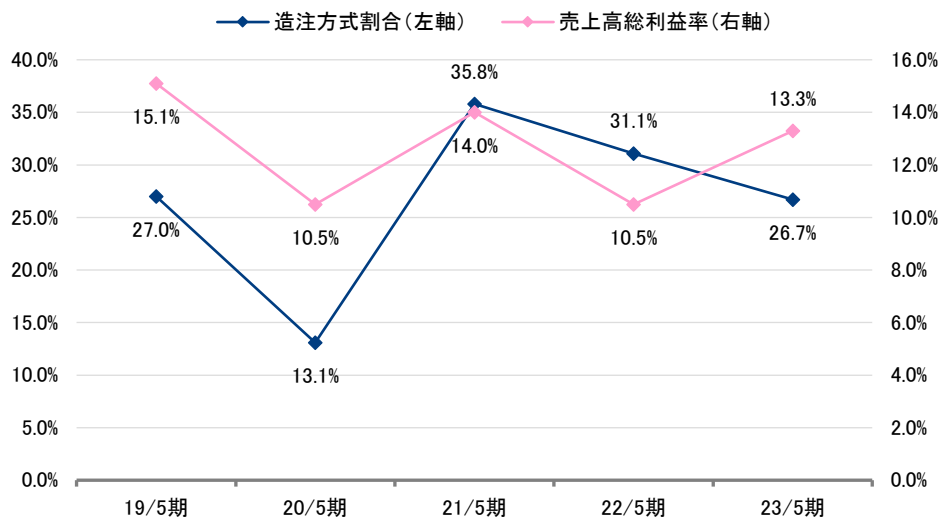
造注ビジネスの模式図



出所：決算説明資料より掲載

「造注方式」は、同社が土地を押さえることによって主体的に企画提案を行うことができるため、競争入札で建設工事を受注する場合と比較して契約条件が良くなる。一般的に、建設会社はこうした特命工事の比重をいかに高められるかが、収益向上につながるポイントとなるが、同社は「造注方式」により高い特命比率を実現し、事業運営の効率化と高い利益率の両立を可能にしている。

受注高に対する造注方式の比率と売上高総利益率の推移



注：造注方式の割合は受注金額に占める造注案件の金額の割合

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 社内における正確かつ素早い情報共有

次に弊社が同社の強みと考えているのが、事業用地の情報が社内ですっかりと共有されていることだ。毎週行う会議のなかで、土地開発専任の部署が仕入れてきた用地の情報を営業と共有し、連携を密にとっている。このことにより、デベロッパーに対して営業を行う法人営業は、それぞれのデベロッパーに適した事業用地の情報を迅速かつ的確に提案することが可能になる。こうした社内の風通しの良さが事業用地とデベロッパーを他社に先駆けてマッチングさせることにつながっている。

(3) トップによる迅速な意思決定

同社の哲学の1つである「土地を制するものが全てを制する」に基づき、重要な事業用地に関しては、トップである中村利秋（なかむらとしあき）代表取締役社長が実際に現地に出向き、その場で購入するかどうかの意思決定を行う。一般的に不動産業界においては、事業用地を探しているデベロッパーが多いものの、適した土地が見つかりにくいというのが現状である。都市部などの首都圏においては特に顕著であり、こうした状況のなかで、トップが自ら迅速な意思決定を行うことで、競合よりも先に優良な事業用地を獲得することを可能にしている。

(4) 土地情報を獲得する独自のネットワーク

通常、事業用地の情報を取得するためには、地域の不動産屋、金融機関などに足繁く通ってゼロから信頼関係を構築し、土地の情報を仕入れるという長いスパンの活動が必要とされる。もちろん、同社においてもこういった地道な活動によって獲得される情報網もある一方で、中途採用による社員の持つネットワークから土地の情報を取得する事例も多いという。魅力的なネットワークを持った人材を採用することによってゼロから関係を構築するという手間を省くことができ、効率的な情報の収集と土地の確保につながっていると弊社は考える。

上記に加えてさらに今後は、新しい建築技術の開発によって、同社の提案力と施工技術に磨きをかけていく方針だ。新しい建築技術に関しては、耐震・免震に優れた施工方法の開発に注力しており、順調に進捗している状況だ。これにより、他社との差別化を図り、受注拡大につなげていく考えだ。

新ブランドコンセプト「ウェルビーイングシティ構想」による 分譲マンション自社ブランド「CANVAS」 第1号案件「CANVAS 南大沢」の販売は堅調

3. 「ウェルビーイングシティ構想」に基づく分譲マンション自社ブランド「CANVAS」

2022年5月期第2四半期において、同社は新たに「ウェルビーイングシティ構想」というブランドコンセプトを掲げ、分譲マンション自社ブランド「CANVAS」を立ち上げた。「マンションという「住まい」を提供するだけでなく、住まう人々の豊かな暮らしを実現するための様々なサービスを提供し続けることで、持続的かつ多面的に満たされる暮らしを提供し、持続可能な社会の構築に貢献する」というミッションの下、東京都八王子市に第1号案件となる「CANVAS 南大沢」を建設した。現在、第1期分譲を実施中で、販売は堅調に推移しているという。分譲が堅調ななか、将来的には都心部での同コンセプトの展開も検討しているという。CANVASは長期的視野に立ったブランドであり、中長期的に同社の業績に貢献していくことが期待される。

事業内容と沿革

同マンションでは、「住・食・働・学・遊・健・看」をキーワードに、単身世帯、家族層から高齢者まで多様な年齢層やライフスタイルの消費者をターゲットに、毎日の生活の質を高めるサービスを提供していくことを目指している。例えば「働」というキーワードにおいては、「リモートワークのNEXTを見据えた、誰でも働ける仮想空間でのワーキング」サービスを提供していくことを将来的には目指している。また、「看」というキーワードでは、人生の最後を自宅で迎えることができるよう地域医療機関と連携し介護を提供する、「かかりつけ介護」などのサービスの提供を目指している。上記に挙げた例は、ほんの一例であり、実際に居住者が生活を始めてから様々なニーズを的確に吸い上げ、外部機関と連携しながら多様なサービスを提供し、生活の質を高めていくことを計画している。

従来、高齢者のみを対象にしたシニア向けマンションなどは存在したものの、全世代を対象にしたマンションというものは前例がない。医療技術の進歩によって健康寿命が伸びるなかで人生の最後は自宅で迎えたいというニーズを抱える人、コロナ禍の影響により多様な働き方を実現したいと考える単身世帯、若い家族世帯など、様々なニーズが存在する現在において、外部の機関と連携しながらニーズを満たす多様なサービスを提供していく全世代型のマンションは、今後のマンション形態のメインストリームになる可能性が十分にあると弊社は考えている。

同社は、「ウェルビーイングシティ構想」をまずは分譲マンションブランド「CANVAS」から始め、将来的には街全体の開発という面に広げたい考えだ。

「ウェルビーイングシティ構想」に対しては社会の注目度も高く、コロナ禍に直面した多くの人々が「本当の幸福（ウェルビーイング）とは何か」を模索し始めている今だからこそ刺さるブランドコンセプトであり、今後、同社の売上に貢献していくと弊社は考える。

「CANVAS 南大沢」の外観イメージ



出所：決算説明資料より掲載

第三者機関による検査導入で信頼度が増す

4. 安全と品質維持のための取り組み

2005年の耐震強度構造計算書偽装事件に続き、2015年のマンションデータ偽造問題など、マンションに不信感を抱かせる事件が生じ、マンションに対する「安全・安心・堅実」が強く求められるようになっている。

これらの問題は、消費者にマンション購入を躊躇させることにつながり、実際、一時的に業界全体で販売が落ち込んだ。こうしたなかであっても、同社は着実に受注を伸ばしたが、それは、品質にこだわり、良質で均一な品質維持のための取り組みを行ってきたことと無縁ではない。

同社では、社内で独立した専門部署である安全品質管理室による安全巡回・品質管理に加えて、第三者機関による検査を行うことでダブルチェック体制を整えるなど、安全と品質に対して徹底した姿勢で厳格な管理を実施している。安全品質管理室では、社長直轄の独立した部門として、社員教育や健康管理も含めて事業の安全を厳しく管理している。

良質で均質な品質の維持のための取り組み

- ▼ 施工品質管理標準、マニュアル類の整備
- ▼ 階層別研修会の実施
- ▼ 施工検討会による安全で堅実な施工計画の策定
- ▼ 巡回検査による正確性・安全性の担保
- ▼ 第三者機関の検査により、更なる安全性の確保

出所：同社ホームページより掲載

委託契約した第三者機関は、杭や配筋の検査、生コン工場の品質管理体制の確認等、厳しい施工監査を行う。杭の施工では、講習を受けた社員が立ち会い、支持層への到達を確認し、一部の工法を除き支持層のサンプルを必ず全数採取・保管し、竣工時に事業主へ引き渡す。また、着工した後、安全品質管理室は、すぐに建築部門と連携、施工検討会への参画に始まり、各作業所を毎月1回以上巡回して技術支援を行い、安全及び品質管理が正しく行われていることを確認・記録しているほか、業務基準となる「建築施工マニュアル」についても常に内容を検討・改善し、毎年改訂するなど、「安全・安心・堅実」への強い取り組みが、事業主からの高い信頼につながっている。

業績動向

2023年5月期も建築事業が好調、受注高は過去最高を記録。減収となるも建築事業の生産性向上などにより増益

業績推移及び業績予想

(単位：百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益※	前期比	EPS (円)
19/5期	19,015	-8.7%	1,877	-16.4%	1,874	-16.1%	1,275	-18.7%	95.68
20/5期	23,418	23.2%	1,342	-28.5%	1,297	-30.8%	872	-31.6%	66.62
21/5期	20,919	-10.7%	1,666	24.1%	1,608	24.0%	1,125	29.0%	90.19
22/5期	30,178	44.3%	1,919	15.2%	1,891	17.6%	1,269	12.8%	105.76
23/5期	25,543	-15.4%	1,983	3.4%	1,979	4.7%	1,364	7.5%	114.80
24/5期(予)	32,600	27.6%	1,870	-5.7%	1,820	-8.0%	1,230	-9.9%	103.20

注：23/5期末より連結決算開始のため前期比増減率は参考値として記載

※ 23/5期以降は「親会社株主に帰属する当期純利益」

出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 2023年5月期の業績概要

2023年5月期は、売上高が前期比15.4%減の25,543百万円、営業利益が同3.4%増の1,983百万円、経常利益が同4.7%増の1,979百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.5%増の1,364百万円だった。売上高に関しては建築事業、共同事業が伸びた。特に建築事業に関しては、2023年5月期下期においてもレ・ジェイド新横浜、ハウス東林間の2件を新たに受注するなど好調だった。これらにより、同事業の受注高、受注残高は過去最高を記録した。一方で、不動産売上高が前期を下回ったことにより、連結ベースの売上高は減収を強いられた。売上は減少したものの、利益面に関しては増益を達成した。不動産売上高総利益率と共同事業収入総利益率がそろって上昇し収益性が高まったほか、完成工事総利益率も上昇し、増益に寄与した。建築事業において、建築資材が高騰する前に資材を手配し着工したことにより原価高騰の影響を最小限に留めたこと、工事案件当たりの生産性を高めたことなどが寄与した格好だ。

事業分類別の業績は、完成工事高が前期比22.9%増の19,796百万円、完成工事総利益が同33.9%増の2,302百万円と大幅な増収増益だった。受注が計画7件に対して実績8件と好調に推移するなかで、資材価格高騰の影響を抑制したこと、工事案件当たりの生産性を向上させたことなどにより、売上の伸びを上回る利益の伸びを実現した。受注実績に関しては、受注高が同208.7%増の35,508百万円と過去最高を達成した。これを受け、受注残高も同70.7%増の36,678百万円と過去最高額が積み上がっている。これらの受注残高は2024年5月期以降、安定して同社の業績を支えていくことが期待される。

ファーストコーポレーション | 2023年8月24日(木)
 1430 東証プライム市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

業績動向

不動産売上高は、前期比 71.2% 減の 3,869 百万円、不動産売上総利益が同 56.0% 減の 632 百万円だった。2023 年 5 月期の下期においても東京都墨田区、福岡県北九州市小倉北区、愛知県名古屋市中区、東京都文京区などの案件を売却したものの、事業用地の成約件数が想定を下回った。加えて、案件当たりの規模も縮小したことが響いた。また、2023 年 5 月期中に売却を予定していた北海道札幌市西区の案件に関しても、2024 年 5 月期に持ち越しとなった。2023 年 5 月期においては不動産売上が低調だったものの、2024 年 5 月期において、用地の確保に注力し、V 字回復させていく方針だ。

共同事業収入は前期比 253.0% 増の 1,119 百万円、共同事業収入総利益は同 1,850.0% 増の 351 百万円だった。共同事業案件が順調に拡大するなかで、売上・利益が揃って拡大した。その他の売上高は、同 136.9% 増の 758 百万円、その他の売上総利益は 100 百万円（前期は 2 百万円の損失）だった。

なお同社は、2023 年 5 月期から連結決算に移行したことに伴い、従来の「分譲マンション建設事業」のみの単一セグメントから、報告セグメントを「建設事業（建築工事）」「不動産事業（不動産売買・仲介・販売代理）」の 2 セグメントに変更している。セグメントごとの業績は、建設事業の売上高とセグメント利益がそれぞれ 19,796 百万円、2,242 百万円、不動産事業の売上高とセグメント利益がそれぞれ 4,994 百万円、683 百万円、その他（設計監理・不動産賃貸マンション管理運営）の売上高とセグメント利益がそれぞれ 752 百万円、3 百万円となっている。また、前期比増減率は参考値として記載した。

新規の取引先に関しては、大和ハウス工業<1925>とナイス<8089>と新たに取引引きを開始した。これを受け、取引先は 36 社まで拡大している。

2. ファーストエボリューション（株）

既出のとおり同社は、2020 年 11 月に設立したファーストエボリューションを連結子会社とする連結決算を 2023 年 5 月期末から開始している。ファーストエボリューションはウェルビーイングシティ構想に基づく分譲マンションブランド「CANVAS」における販売代理業務ならびに施設運営及び入居者への各種サービス提供を目的に設立された会社であり、具体的にはマンションサービス運営、飲食事業、介護事業、小売店事業・EC サイト事業、分譲販売事業などを手掛けている。ファーストエボリューションを中心に今後は、入居者のニーズに応えるサービスを拡充し、分譲マンションブランド「CANVAS」の魅力を継続的に高めていく方針である。

2024年5月期は各事業が増収を見込む。 造注比率の低下、資材価格の高止まりを受け、 連結ベース利益は減益予想

3. 2024年5月期の業績見通し

2024年5月期通期は、売上高が前期比27.6%増の32,600百万円、営業利益が同5.7%減の1,870百万円、経常利益が同8.0%減の1,820百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.9%減の1,230百万円と増収減益を見込んでいる。売上高に関しては、完成工事高、不動産売上、共同事業収入と各事業が前期比で増収を見込んでおり、事業自体は引き続き順調に推移することを見込んでいる。一方で、利益面に関しては、資材価格の高止まり、2023年5月期における事業用地確保が想定を下回ったことによる造注比率の低下などを受け、減益となる見通しだ。

事業区分別の業績見通しに関しては、完成工事高が前期比8.1%増の21,400百万円、完成工事総利益が同12.6%減の2,013百万円を見込んでいる。大型案件の着工などにより売上は安定して拡大するものの、資材価格の高止まり、造注比率の低下などが利益に影響する見通しだ。

不動産売上は前期比130.5%増の8,920百万円、不動産売上総利益は同80.2%増の1,140百万円を見込んでいる。2023年5月期から期ズレした北海道札幌市西区の案件の売却に注力していくほか、直近では7月7日に東京都足立区の販売用不動産を取得している。期末に向けて成約案件を積み増し、業績予想の達成を目指す。

共同事業収入は、前期比83.0%増の2,050百万円、共同事業収入総利益は同9.9%減の317百万円を見込んでいる。

業績予想の達成に向けては、不動産販売事業がカギとなってくる。足元では東京都足立区の案件に加えて、神奈川県海老名市の案件も取得するなど、好調なスタートを切っている状況だ。期末に向けてさらに成約案件を積み増し、不動産事業の業績を拡大させていく。なお、セグメント別の業績予想に関しては、建設事業の売上高とセグメント利益がそれぞれ前期比8.1%増の21,400百万円、同13.2%減の1,946百万円、不動産事業の売上高とセグメント利益が同119.6%増の10,970百万円、同65.3%増の1,130百万円、その他の売上高とセグメント利益が同69.4%減の230百万円、206百万円の損失（前期は3百万円の利益）を見込んでいる。

業績動向

事業分類別業績予想

(単位：百万円)

	23/5期	24/5期(予)	前期比
売上高	25,543	32,600	27.6%
完成工事高	19,796	21,400	8.1%
不動産売上高	3,869	8,920	130.5%
共同事業収入	1,119	2,050	83.0%
その他の売上高	758	230	-69.7%
売上総利益	3,387	3,350	-1.1%
完成工事総利益	2,302	2,013	-12.6%
不動産売上総利益	632	1,140	80.2%
共同事業収入総利益	351	317	-9.9%
その他の売上高総利益	100	-120	-
売上総利益率	13.3%	10.3%	-3.0pt
完成工事総利益率	11.6%	9.4%	-2.2pt
不動産売上総利益率	16.4%	12.8%	-3.6pt
共同事業収入総利益率	31.4%	15.5%	-15.9pt
その他の売上高総利益率	13.3%	-	-

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

4. 財務状況

2023年5月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比3,655百万円増加の21,466百万円となった。主な増加要因を見ると、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等によって現金及び預金が140百万円増加したほか、工事代金の計上・回収等により受取手形・完成工事未収入金等が748百万円、不動産の取得等により販売用不動産（仕掛含む）が2,273百万円増加した。

負債合計は前期末比2,662百万円増加の13,544百万円となった。主な増加要因を見ると支払手形・工事未払金1,733百万円、短期借入金（1年以内返済予定の長期借入金含む）が835百万円、未払法人税等が6百万円、長期借入金149百万円増加した。純資産合計は前期比992百万円増加の7,922百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益を計上したことにより利益剰余金が938百万円増加したことなどによるものである。

経営指標を見ると、財務の健全性を示す自己資本比率は36.9%となった。前期末と比べると2.0ポイント減少しているものの、問題のない水準と言えるだろう。また、1年のうちに返済する必要のある負債に対する1年のうちに現金化される資産の割合を示した流動比率が202.8%、返済義務のない自己資本に対する1年超えにわたって現金化しない資産の割合を示した固定比率が7.9%であり、資金繰りに問題はないと言えるだろう。さらに、利益剰余金もしっかりと積み上がっていることから、過去の業績が好調だったことも窺える。

なお、同社は2023年5月期より連結決算に移行している。そのため、2022年5月期との比較は参考値として記載した。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/5 期末 (単体)	23/5 期末 (連結)	増減額
流動資産			
現金及び預金	4,922	5,062	140
受取手形・完成工事未収入金等	5,530	6,278	748
販売用不動産(仕掛含む)	6,791	9,065	2,273
流動資産計	17,439	20,838	3,398
固定資産			
有形固定資産	36	150	114
投資その他の資産	324	459	135
固定資産合計	372	628	256
資産合計	17,811	21,466	3,655
流動負債			
支払手形・工事未払金	5,974	7,707	1,733
短期借入金(1年内長期含む)	110	945	835
流動負債合計	7,861	10,275	2,414
固定負債			
長期借入金	2,845	2,995	149
固定負債合計	3,020	3,268	248
純資産			
繰越利益剰余金	6,580	7,518	938
純資産合計	6,929	7,922	992

注：23/5 期末より連結決算に移行しているため、前期の数値は参考値として記載
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の展開

**ウェルビーイングシティ構想、アクティブシニア向けマンション、
 再開発事業を積極的に展開。
 収益基盤を多様化し、
 中期経営計画「Innovation2023」の達成を目指す**

1. ウェルビーイングシティ構想と分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の推進

同社が注力していく領域として最初に取り上げたいのが「ウェルビーイングシティ構想」である。この構想に基づいた分譲マンション自社ブランド「CANVAS」を立ち上げ、現在、第1号案件の「CANVAS 南大沢」の第1期分譲が行われている最中だ。

今後の展開

「CANVAS」は人生100年時代に対応した、「住む」という目的だけに留まらない、「豊かな暮らしを実現するための様々なサービスを提供し続けることで、持続的かつ多面的に満たされる暮らしを提供し、持続可能な社会の構築に貢献する」というコンセプトに基づいている。こうした物件は従来、高齢者のみを対象にしたシニアマンションなどが中心だったが、「CANVAS」では全世代を対象にしている点が最大の特徴となっている。コロナ禍の影響により、多様な働き方を実現したいと考える単身世帯、若い家族世帯など、様々なニーズが存在する現在において、外部の機関と連携しながらニーズを満たす多様なサービスを提供していく全世代型のマンションは、今後のマンション形態のメインストリームになる可能性が十分にあると弊社は考えている。

2. アクティブシニア向けマンション

将来的な成長を考えると注目できるのが、健康な高齢者向けのマンション、いわゆるアクティブシニア向けのマンションだ。高齢者向けのマンションというと、多くの業者が介護付きのサ高住（サービス付き高齢者向け住宅）で展開しており、アクティブシニア向けを手掛ける業者は少ないが、同社はこの分野で先行している。

アクティブシニア向けは、そもそも通勤仕様ではないため、駅前立地でなくて良い。さらに、温泉やジムなど付帯設備の建設で単価がアップできるなど、利益面でも期待できる案件だ。東京都稲城市のダイヤモンドライフ若葉台も、アクティブシニア層を主要ターゲットとしたマンションとして共同事業で行った案件であり、分譲は好評を博している。

大型案件のなかには、デベロッパーと共同事業で行うケースもある。2023年5月期末時点においても、複数の案件が施工・分譲されている状況である。共同事業は効率的に収益をあげることが可能なことから、同社の今後の業績に安定した売上と利益をもたらすことが期待できる。今後もデベロッパーと組む案件が多くなっていくものと見られ、同社業績のさらなる拡大に期待がかかる。

顧客となる取引先も増加している。2020年5月期は31社だったが、2021年5月期には三菱地所レジデンス（株）、野村不動産（株）、2022年5月期には（株）フージャースコーポレーションが加わり34社、2023年5月期には、先述のとおり大和ハウス工業、ナイスとの取引引きを開始し、取引引きは36社まで拡大している。このほか、具体的な取引先としては、（株）アーネストワン、東京建物<8804>、中央日本土地建物（株）、日鉄興和不動産（株）、三井不動産レジデンシャル（株）、阪急阪神不動産（株）、（株）中央住宅といった大手の著名デベロッパーが多く名を連ねている。今後も取引先が拡大するとともに、ビジネスの幅も広がっていきそうだ。

再開発事業の開花によって収益は上昇基調に

3. 再開発事業

さらに同社は、再開発事業に注力している。この分野では現在、JR 前橋駅北口地区第一種市街地再開発事業に事業施行者として参画している。ここでは、地上 27 階建の施設を建設するなど、同社にとって大きな案件だ。2020 年に着工し、当面の収益源として貢献する。このプロジェクトで高層建築の実績を構築でき、今後のタワーマンションへの展開に強力な武器となることも見逃せない。このプロジェクトについては、2024 年 3 月の工事完了を見込んでいる。

さらに、再開発事業に関しては、青森県弘前市でも既に用地を取得するとともに、準備組合に加盟するなど事業計画の具体化に向けて取り組んでいる最中である。同案件は順調に進捗しており、2023 年秋頃を目途に具体的に動き始める見通しだという。また、横浜市緑区においても大規模事業に参画している。デベロッパーとジョイントで計画を具現化していく方針だ。将来的にこれらの再開発ビジネスが次々に開花すれば、同社の収益は上昇基調を確実なものにすると思われる。

コロナ禍における新しい生活様式へも対応

4. コロナ禍への対応

コロナ禍による新しい生活様式は、マンション販売動向にも影響を及ぼしている。マンション販売は、都心部の高価格帯物件と郊外のリーズナブルな物件の二極化が進んでいるが、昨今ではテレワーク化の推進によって、郊外の案件に住居ニーズが移りつつあるという。それに合わせ、同社も郊外の案件に目を向けて実際に商談を進めており、今後も注力していく考えだ。

コロナ禍にあっても同社は、主力のマンション建設に加え、自社ブランドの分譲マンション事業、アクティブシニア向けマンション事業、再開発事業を新たな軸に事業の拡大と中期経営計画「Innovation2023」の実現を目指す。

■ 中期的な展望

免震・耐震に優れた新建築技術の研究開発に注力。 新技術による差別化で受注拡大を目指す。 1都3県の市場開拓余地はまだ大きい

1. 免震・耐震に優れた新たな建築技術の開発

中期的には、建築技術に関する新たな手法を開発し、他社と差別化を図ることによって受注拡大につなげていく方針である。具体的には、免震・耐震に優れた新建築技術の開発に向けて、研究開発に注力している。現在の新耐震基準は1981年から施行されている。施行から40年以上が経過しており、国土交通省の調査によると、2023年末には新耐震基準のマンションで築年数が40年超となるものが約34万戸に上ると推定されている。さらに、2038年末には、その約8倍の約260万戸まで膨らむという。一般的にマンションは、築30～40年で建て替える傾向が多く、新耐震基準対応のマンションであっても今後、建て替えのニーズが発生していくことは想像に難くない。そうしたなか、同社の免震・耐震に優れた新たな建築技術が差別化要因になると弊社は考える。研究開発は順調に進んでおり、近い将来、具体的な成果を発表できると同社は見込んでいる。今後も引き続き研究開発に注力しながら、投資家に向けて進捗状況の開示を適宜実施していく方針だ。

また、同社が主要事業エリアとしている1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）の分譲マンション建設市場は、全国的に人口が減少するなかであって増加傾向をたどっているほか、同社のこの地域でのシェアは直近で3.01%であり、なお市場開拓の余地が広いと言えそうだ。

九州支店でもオフィスビルを建設。 実績を基にさらなる事業拡大を模索中

2. M&Aを念頭に置いた事業展開

建設業界における足元のマイナス要因の1つは慢性的な人手不足である。状況によっては、営業費用の増加につながる要因として、人件費の高騰が収益を圧迫する可能性もある。

同社は、その解消策としてM&Aを念頭に置く。人材育成には時間を要するため、現状では規模に応じた受注を心掛けているものの、必要に応じてM&Aによる陣容増強に踏み切る。M&Aについてはコストパフォーマンスに留意し、慎重に行っていく方針である。さらに、新たな事業領域を広げるためにM&Aを活用する考えだ。また今後は、M&Aに加えて業務提携も積極的に模索していく。これにより、外部環境の好調が見込まれるなか、旺盛なニーズをしっかりと業績に取り込む体制を構築していく構えだ。

中期的な展望

一方、将来の成長性を考えたうえで重要なポイントとなるのがエリアの拡大で、注目すべきは九州支店だ。同支店については、2018年4月にオープンした後、投資の状態が続いていたものの、直近では博多区においてオフィスビルを手掛けたほか、事業用地の売却、自社開発案件の取得も行うなど、事業活動の幅を確実に広げている。

福岡のマンション市況は、アジアへの玄関口であるこの地域の人口が2038年まで増加が見込まれていることから、将来的なビジネスの展開を踏まえても、ここに支店を開設した意味は大きい。

中期経営計画「Innovation2023」を策定

3. 中期経営計画について

2023年7月、同社は新中期経営計画「Innovation2023」を策定した。前中期経営計画「Innovation2022」の最終年度まではまだ時間があるものの、現在の不動産市況に関する見通しや2023年5月期末から連結決算に移行したことなどを踏まえ、新中期経営計画の策定を行った格好だ。新中期経営計画「Innovation2023」においても基本的な方針に変わりはない。創業10年目の節目を越えたことで、将来的に「年商500億円企業」を目指すため、業容拡大と利益水準の向上に継続的に取り組むとともに、新たな価値の創出と持続的な成長を目指すことを基本方針として掲げている。

この計画では、前中期経営計画を継承し、重点施策として以下を挙げた。

- 1) 中核事業強化の継続
- 2) 再開発事業への注力
- 3) 事業領域拡大による新たな価値創出
- 4) 人材の確保・育成、働き方改革の推進

中核事業におけるポイントとなるのは、やはり造注方式の推進だ。造注方式は同社にとって成長の原動力となるため、コンスタントな用地確保がカギとなることは今後も変わりなく、建築事業の強化も図る。

再開発事業は前述したとおり、群馬県前橋市のプロジェクトに続き、横浜市緑区、青森県弘前市など新たなプロジェクトについての布石を打っているが、この拡充によって中長期的な収益基盤の確立を目指す。さらに、収益基盤を多様化するため、M&Aによる業容拡大や、周辺事業にも力を注ぐ考えだ。

中期的な展望

「Innovation2023」の数値目標としては、2024年5月期に売上高32,600百万円、営業利益1,870百万円、経常利益1,820百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,230百万円、受注額21,000百万円、2025年5月期に売上高35,100百万円、営業利益2,318百万円、経常利益2,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,530百万円、受注額19,000百万円、そして中計最終年度である2026年5月期に売上高37,200百万円、営業利益2,635百万円、経常利益2,560百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,750百万円、受注額20,000百万円を掲げている。数値目標の達成に関して、確度は比較的高いと弊社は考える。同社が扱う案件は工期が長いことに加えて、工事進行基準で売上が計上されるため、将来の見通しが立てやすいことが理由だ。また、足元で受注が好調に推移していることも、プラス材料と言えるだろう。不動産売上が不確定要素ではあるものの、2024年5月期は事業用地の獲得に注力していく方針である。実際足元では、東京都足立区、神奈川県海老名市の案件を取得している。2022年5月期のような想定外の不動産案件の成約などがあった場合、計画を上回って着地する可能性もあると弊社は考える。同社としても、株主価値の向上を実現するために、積極的に計画値を上回る業績の実現を追求していく構えだ。

■ 上場維持基準の適合に向けて

同社は2021年12月、東証の市場区分の見直しに伴い、プライム市場を選択した。現在は経過措置を適用中だが、2025年5月までにプライム市場の上場維持基準を充たすために各種施策を進めていくことを計画している。なお、2023年5月期末日時点で、プライム市場の上場維持基準を満たしていない項目としては「流通株式時価総額」のみとなっている。

こうしたなか、流通株式時価総額の向上に向けて時価総額と株式の流動性を向上させていく方針だ。具体的には、新中期経営計画「Innovation2023」の達成、株主還元の拡充、コーポレート・ガバナンスの充実による時価総額の拡大、各種資本政策の実施による流通株式比率の上昇を実現していくことを計画している。

(1) 中期経営計画の達成

時価総額の向上は、しっかりとした業績によってこそ実現されるという考えの下、まずは「Innovation2023」を完遂していく構えだ。具体的には前出のとおり、造注方式の推進と建築事業の強化を柱とする「中核事業強化の継続」「再開発事業への注力」、収益基盤の多様化と研究開発を柱とする「事業領域拡大による新たな価値創出」「人材の確保・育成、働き方改革の推進」の4つの施策を推進していく。これらの施策により、2025年5月期に売上高35,100百万円、営業利益2,318百万円、経常利益2,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,530百万円、完成工事総利益率9.0%、売上高営業利益率6.6%を目指していく構えだ。

(2) 株主還元の拡充

利益還元の基本方針として同社は、株主への利益還元を経営上の重要施策の1つと捉え、現在及び将来の事業展開や設備投資及び内部留保金の確保等を総合的に勘案し、継続的かつ安定的に配当を実施するとしている。そのうえで今後は、必要な内部留保を確保しつつ、中期経営計画の進捗と収益性の向上に合わせて配当性向30%以上を目指していく。また、株主優待の継続と機動的な自己株式の取得による株主還元も実施する方針だ。こうした方針の下、2022年5月には自己株式の取得を実施している。

上場維持基準の適合に向けて

(3) コーポレート・ガバナンスの充実

同社は2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」のうち、プライム市場上場会社のみにも適用または加重される補充原則を中心に対応を図っていく考えだ。具体的には補充原則1-2(4)「機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの導入」、3-1(2)「開示書類のうち必要とされる情報の英訳開示・提供」、3-1(3)「気候変動に係るTCFDと同等の質と量の開示」、4-10(1)「指名・報酬委員会構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示」を対象として設定している。2022年8月時点で、1-2(4)については2022年8月開催の第11回定時株主総会で導入済みである。3-1(2)については決算短信・招集通知・IRサイトの英訳が実施済みであるほか、2022年8月からは有価証券報告書の英訳開示を開始している。3-1(3)については2022年3月にサステナビリティ委員会の下部組織として気候変動対策部会を立ち上げ、検討を開始している。4-10(1)については既に過半数を独立社外取締役としている状況である。今後は、同委員会の独立性・権限・役割等に関して、こういった情報を開示するべきかを検討する。

また、SDGsをはじめとした社会・環境問題に対して事業を通じて取り組み、持続可能な社会の実現に貢献していく姿勢も示している。例えば、環境については新たな建築技術の開発と推進による建築資材の削減を通じて「環境負荷低減」に貢献すること、社会に関しては第三者機関による躯体検査の導入による施工品質確保を通じて「安心・安全な住環境の提供」に貢献することを目指している。さらに、ガバナンスにおいては内部統制システムの整備によって「内部統制」の強化を図る考えだ。

(4) 各種資本政策の実施

株式の流動性向上に向けて経営陣による株式の売出し、M&Aなどへの自己株式の活用を検討するほか、M&Aなどへ支障をきたさない範囲で自己株式の消却を検討していくこととしている。

新中期経営計画「Innovation2023」に関して同社は、造注案件の積み上げや原価低減などにより、計画値の上振れを目指していく構えだ。不動産成約に関しては将来を正確に予測するのが難しいものの、造注案件の積み上げにより利益率が上昇するというメインシナリオの確度は高く、2025年5月期の親会社株主に帰属する当期純利益1,530百万円も達成可能な水準であると弊社は考える。したがって、2025年5月までにプライム市場の上場維持基準に適合する可能性は高いと考える。

■ 株主還元

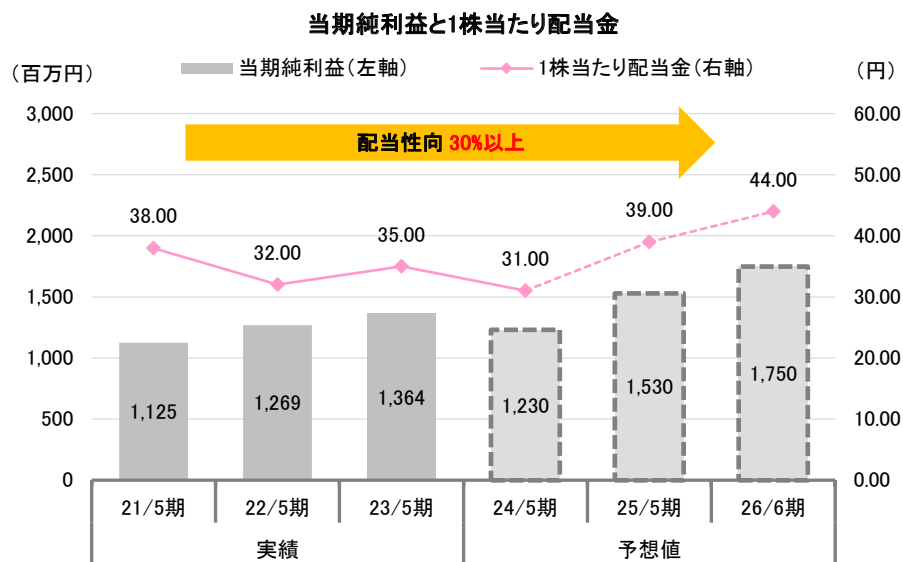
配当性向 30% 以上。 プライム市場の上場維持基準への適合に向けて引き上げも選択肢

同社の配当金は 2021 年 5 月期が年 38 円（創業 10 周年の記念配当 10 円を含む）、2022 年 5 月期が年 32 円、2023 年 5 月期が 35 円となった。

新中期経営計画「Innovation2023」では 2024 年 5 月期に年 31 円、2025 年 5 月期に年 39 円、2026 年 5 月期に年 44 円を目標値として掲げている。同社は内部留保の状況を勘案したうえで配当性向 30% 以上を安定して達成することを目指している。加えて、プライム市場の上場維持基準への適合に向けて、内部留保の状況、中期経営計画進捗の度合い、収益性の状況を勘案しながら配当性向の引き上げも検討していく構えだ。このことから、将来的には配当性向のアップが見込まれると弊社は考えている。

また 2016 年 11 月 30 日より株主優待制度を開始している。保有株式数と保有期間に応じて QUO カードを進呈している状況だ。

さらに、自己株式の取得を実施しており、2021 年 4 月 20 日までに 100 万株を取得したほか、2022 年 2 月 16 日には 23.5 万株を取得している。



注：23/5 期より連結決算を開始しているため「親会社株主に帰属する当期純利益」の値を採用
 出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp