

|| 企業調査レポート ||

## ファーストコーポレーション

1430 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年2月28日(水)

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
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の強みと事業モデル	06
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」	08
4. 安全と品質維持のための取り組み	10
■ 業績動向	11
1. 2024年5月期第2四半期の業績概要	11
2. 2024年5月期通期の業績見通し	12
3. 財務状況	13
■ 今後の展開	15
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	15
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. アフターコロナへの対応	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
■ プライム市場への再上場に向けて	19
■ 株主還元策	21

## ■ 要約

### 建築事業は順調に進捗し、さらに受注残高は過去最高を更新。 不動産事業と共同事業は期末に売上集中の見込み

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。その後、2022年4月に東証の再編により東証プライム市場へ移行し、2023年10月には選択申請により東証スタンダード市場へ移行した。

「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くというものである。将来的にはこのコンセプトに基づく街づくりも計画している。

同社の急成長を支えているのが「造注方式」という事業モデルである。この方式は開発部隊がマンション用地を仕入れ、企画・設計を行い、事業主に提案し、特命で工事を受注して施工し引き渡すという事業モデルだ。主体的な企画提案ができるため、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。そのため、事業運営の効率化と安定した利益確保を可能としている。

同社には、ゼネコンとして土地開発の専任部隊を有している強みがある。加えて、スピーディーな決裁プロセスが、競合他社に対する優位性を高めている。同社が主戦場としている首都圏は将来的にも市場開拓の余地が大きいことから、この「造注方式」によって、中長期的な成長が見込まれると弊社は考えている。近年は、ニーズが強い東京圏郊外に力点を置いた受注拡大を図っており、2024年5月期第2四半期には、新たに神奈川県相模原市緑区、東京都町田市などで分譲マンションを着工した。

**ファーストコーポレーション** | 2024年2月28日(水)  
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

要約

2024年5月期第2四半期は、売上高が13,591百万円(前年同期※は10,177百万円)、営業利益が670百万円(同652百万円)となった。2023年5月期末から連結決算に移行しているため、単純比較はできないが、建築事業と不動産事業が売上高を押し上げた。建築事業に関しては、前期から続く施工中の案件に加えて、新たな案件が順調に着工した。さらに、建築資材価格の上昇などの影響もあり、完成工事高が堅調な推移を見せた。期中の受注に関しては、新たに5件を受注した。これにより、受注残高は過去最高に積み上がった。不動産事業に関しては、前年同期は実績がなかったが、2024年5月期第2四半期においては、神奈川県海老名市、東京都足立区などの不動産を売却した。利益に関しては、造注による特命工事案件の減少に加えて、建築資材価格が上昇したことなどが影響し、収益性がわずかに低下した。

※ 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(キャンバス)」の企画、販売代理並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。そのため前年同期の数値は参考値として記載した。

2024年5月期通期の見通しは、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おり、期初予想からの変更はない。建築事業に関しては、受注残高が過去最高に積み上がっており、期末に向けて受注残高が順次、完成工事高に振り替わり売上に貢献してくる見込みである。不動産事業に関しては、現在商談中の案件が複数あり、期末に向けて売却交渉に注力していく。また、共同事業に関しても期末に向けて複数案件の竣工・引き渡しを予定しており、売上と利益がともに積み上がっていく。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ほか、造注比率の低下も減益要因になると見込んでいる。中長期的には事業用地の確保に注力して造注比率を上昇させることで、利益率を高める方針だ。

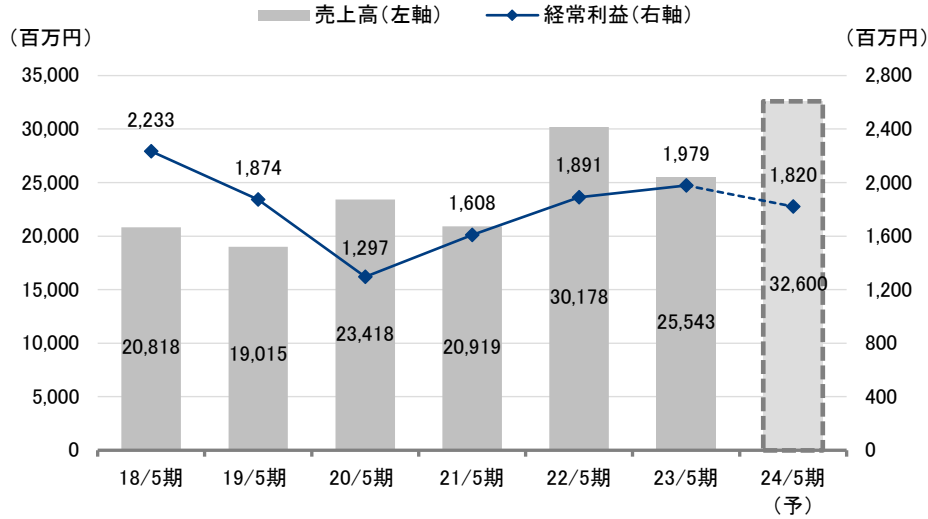
また、同社の新マンションブランド1号案件である「CANVAS 南大沢」は2022年4月に分譲を開始して以来、堅調な販売を継続している。販売価格にサービス利用料が加算される高価格帯物件であるにもかかわらず販売が堅調に推移していることは、同社の「ウェルビーイングシティ構想」に対して顧客の支持が高いことの証左と言える。

Key Points

- ・ マンション建設特化型のゼネコンであり、造注方式が強み
- ・ 2024年5月期第2四半期も建築事業が好調で、受注残高は過去最高を更新
- ・ 2024年5月期通期は増収予想も、建築資材価格の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

要約

業績推移



注：23/5期より連結決算を開始  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

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

#### 1. 事業内容

同社の創業は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、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県の1都3県である。これら首都圏エリアは、全国的に人口減少が言われるなかで、依然として人口が増加傾向にあり、再開発需要も旺盛であるため、マンション需要は今後も拡大する見通しだ。

## 会社概要

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付けが5類に移行し、ますます経済・社会活動が再開するなかで、2023年についても前年比0.7%増の52,746戸と着実に増加した。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、2023年と前年割れの状態が続いており、2022年の供給戸数に関しては、資材の調達など、施工の先行き不透明感から前年比12.1%減の29,569戸となった。また、(株)不動産経済研究所が2024年1月に発表した「首都圏新築分譲マンション市場動向2023年のまとめ」によると、郊外での販売が鈍化したことなどにより、2023年の供給戸数は前年比9.1%減の26,886戸となった。ただ、減少は一時的なものだと見られており、2024年は31,000戸の供給が見込まれている。

価格面では、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。前述の資料によると、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6,288万円となり、2023年には8,101万円まで伸長している。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が、2023年には11,483万円と1億円を突破しており、販売価格は高止まりしている状態だ。

会社概要

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

コロナ禍の影響によるテレワークの浸透と生活様式の多様化に加えて、都区部のマンション価格が高止まりしているため、今後は郊外案件の引き合いが引き続き好調に推移すると予想される。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し、積極的にデベロッパーへの営業活動を推進することで、収益アップを実現する考えだ。

同社は、この「造注方式」を武器に創業後は急速に成長した。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。その後、2022年4月に東証の再編により東証プライム市場へ移行し、2023年10月には選択申請により東証スタンダード市場へ移行した。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。



## 会社概要

## 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
2021年 8月	監査等委員会設置
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
2023年10月	選択申請により東証プライム市場から東証スタンダード市場へ移行

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

同社の強みは、(1) 造注方式による特命受注、(2) 社内における正確かつ素早い情報共有、(3) トップによる迅速な意思決定、(4) 土地情報を獲得する独自のネットワーク、の 4 点である。

#### (1) 造注方式による特命受注

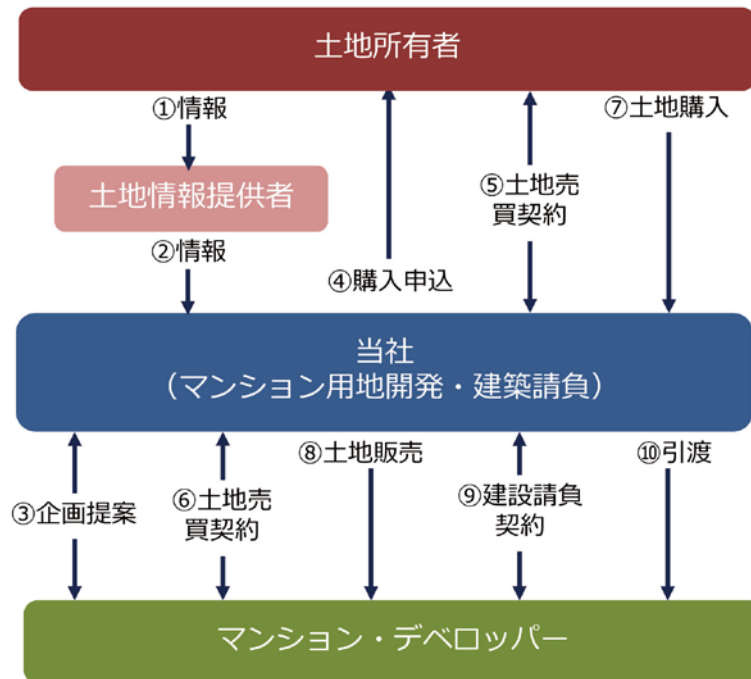
「造注方式」とは、同社の急成長を実現させた事業モデルである。これは、他社に先駆けてマンション用地を仕入れ、企画・設計を行い事業主に提案し、特命で工事を受注して施工し引き渡す方式だ。各事業主のニーズに合った事業開発を提案するなかで、精度の高い用地情報を幅広く収集して、用地情報の確保から企画提案までを最短 10 日間というスピードで実現している。

具体的には、造注方式は以下の流れで進められる。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プランを作成する。そのプランに基づき、事業主に対して、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ったうえで、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ことで、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。



会社概要

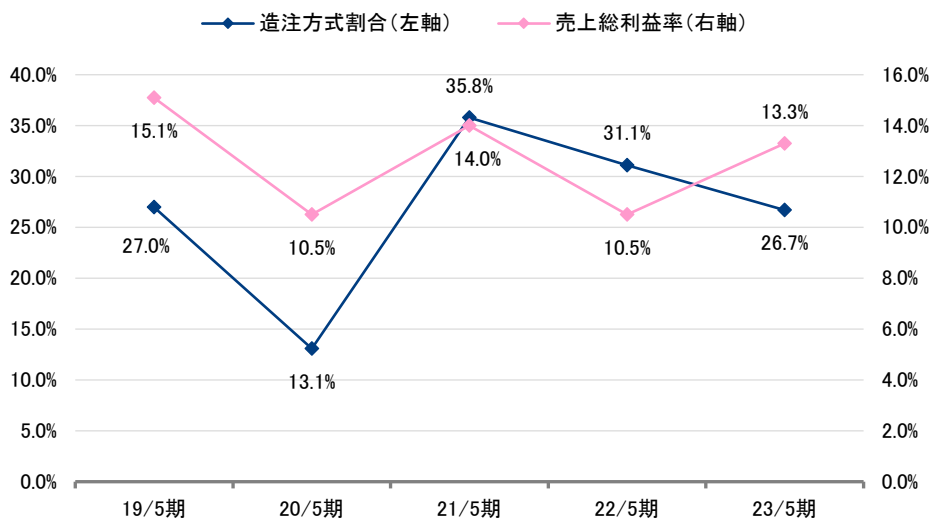
造注ビジネスの模式図



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で主体的に企画提案ができるため、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、建設会社にとって、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

## 会社概要

**(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点だ。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部署と共有し、連携を密にすることで、法人営業部署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できる。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でき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が、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、競合他社に先んじて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、同社においてもこのような地道な活動によって獲得す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が多い。魅力的なネットワークを持った人材の採用により、ゼロから関係を構築するという手間を省くことが、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。

また、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。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、他社との差別化をさらに図り、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、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。既に分譲を行っており、販売は堅調に推移している。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。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と期待される。

#### 会社概要

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」というコンセプトの下、Wi-Fi環境を完備したリモートワークスペースを設けている。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」などのサービスを提供している。上記に挙げた例は、ほんの一例であり、今後も居住者の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計画である。

従来、高齢者のみを対象にしたシニア向けマンションは存在したが、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、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」に対する注目度は高く、コロナ禍に直面した多くの人が「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大

### 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た。これらの問題によって、消費者がマンション購入を躊躇し、一時的に業界全体で販売が落ち込んだが、同社は良質で均質な品質維持のための取り組みにより着実に受注を伸ばしてきた。

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・品質管理と、第三者機関による検査の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など、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し、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。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

### 2024年5月期第2四半期も建築事業が好調で、 受注残高は過去最高を更新。 業務提携により施工人員を拡充

#### 1. 2024年5月期第2四半期の業績概要

2024年5月期第2四半期は、売上高が13,591百万円（前年同期は10,177百万円）、営業利益が670百万円（同652百万円）、経常利益が654百万円（同641百万円）、親会社株主に帰属する四半期純利益が447百万円（同445百万円）となった。2023年5月期末から連結決算に移行していることから単純比較はできないが、建築事業と不動産事業が売上高を押し上げた。利益に関しては、造注による特命工事案件の減少に加えて、建築資材価格の上昇などが影響し、収益性がわずかに低下した。第2四半期末時点の事業分類別の進捗率は、建築事業が53.2%、不動産事業が22.2%、共同事業が8.1%となった。建築事業に関しては想定通りの進捗である。不動産事業と共同事業の進捗率は低いものの、期末に向けて売上が集中する見込みであるため、2024年5月期末では期初予想どおりの着地が予想される。

#### 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	3.3%	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%	102.87

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

事業分類別の業績は、完成工事高が11,377百万円（前年同期は9,330百万円）、完成工事総利益が1,077百万円（同1,004百万円）だった。前期から続く施工中の案件に加えて、レ・ジェイドシティ橋本III、ユニハイム町田市原町田3丁目が新たに着工したほか、建築資材価格の上昇などの影響もトップラインを押し上げた。また、期中の受注に関しては、通期の計画8件に対して5件を受注しており順調な進捗を見せた。新規受注が好調ななか、受注残高は過去最高を更新した。利益面は、建築資材価格の上昇や造注比率の低下などの影響を受け、完成工事総利益率が2023年5月期と比較するとわずかに低下した。

不動産売上高は、1,977百万円（前年同期は実績なし）、不動産売上総利益が356百万円（同9百万円の損失）だった。前年同期は不動産売却の実績はなかったが、2024年5月期第2四半期においては、2023年8月に神奈川県海老名市、2023年11月に東京都足立区の物件を売却した。足元では複数の案件の売却交渉が進んでおり、期末に向けて売却交渉を加速させている。



## 業績動向

共同事業収入は166百万円（前年同期は450百万円）、共同事業収入総利益は27百万円（同183百万円）だった。同事業は、事業主から顧客への引き渡しの際に売上の大部分が計上されるという会計・事業上の特性がある。2024年5月期第2四半期においては、事業自体の進捗は順調であったが、竣工・引き渡し案件がなかったことから売上、利益が伸び悩んだ。しかしながら、期末に向けて複数案件の竣工・引き渡しが予定されており、売上・利益ともに積み上がっていくことが見込まれる。

なお同社は、2023年5月期末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た。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11,377百万円、1,046百万円、不動産事業の売上高とセグメント利益がそれぞれ2,144百万円、238百万円、その他（設計監理・不動産賃貸・マンション管理運営）の売上高は68百万円、セグメント損失が137百万円となった。

取引先に関しては、ヤマイチ・ユニハイムエステート<2984>と新たに取引を開始したことにより37社まで拡大している。

また、トピックスとしては、小林工業（株）（2023年9月）、（株）吉田組（2023年12月）との業務提携がある。建設業界において、建設ニーズは安定して推移しているが、施工人員の高齢化や慢性的な人手不足が課題となっており、同社も例外ではない。そうしたなか、業務提携により施工人員の拡充と施工体制の強化を図り、中長期的に安定して業績を拡大させるための基盤を整備した。同社は中期経営計画「Innovation2023」において中核事業強化の継続などの方針を掲げており、今回の業務提携は中期経営計画の各種施策に対してもプラスに作用すると期待できる。

## 2024年5月期は各事業が増収の見通し。 期末に向け不動産事業と共同事業の売上集中を見込む

### 2. 2024年5月期通期の業績見通し

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の見通しであり、期初の予想から変更はない。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増収を見込んでいる。一方で、利益面は、建築資材価格の高止まりや、2023年5月期において事業用地確保が想定を下回ったため、造注比率が低下する見通しであることなどを受け、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。期末に向けても新規案件の着工が見込まれており売上は安定して拡大する見通しだが、建築資材価格の高止まりや造注比率の低下などが利益に影響する見通しだ。

## 業績動向

不動産売上高は前期比 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。2024 年 5 月期第 2 四半期末時点の進捗率は 22.2% だが、2023 年 12 月には東京都新宿区の案件（子会社成約案件）を売却したほか、2024 年 3 月には東京都世田谷区の案件の売却を見込んでいる。そのほか、北海道札幌市西区の案件なども売却に向けて交渉中であり、期中の売却に注力していく。

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。2024 年 5 月期第 2 四半期末時点の進捗率は 8.1% だが、2023 年 12 月にレ・ジェイドシティ橋本 I・II が完成引渡済みであるほか、2024 年 4 月にはバウス東林間、5 月にはバウス藤沢の竣工・引渡が予定されており、期末に向けて売上と利益が積み上がっていく見込みである。

業績予想の達成に向けては、不動産販売事業がカギとなる。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る方針だ。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。

## 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：決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況

2024 年 5 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,533 百万円増加の 23,000 百万円となった。これは主に、現金及び預金が 2,656 百万円減少した一方で、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 2,425 百万円、不動産の取得等により販売用不動産（仕掛含む）が 1,598 百万円それぞれ増加したことなどによる。



**ファーストコーポレーション** | 2024年2月28日(水)  
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

## 業績動向

負債合計は前期末比 1,487 百万円増加の 15,031 百万円となった。これは主に、長期借入金が 118 百万円減少した一方で、短期借入金（1 年以内返済予定の長期借入金含む）が 596 百万円、支払手形・工事未払金等が 966 百万円それぞれ増加したことなどによる。純資産合計は前期比 46 百万円増加の 7,969 百万円となった。これは主に、配当金の支払いにより利益剰余金が 426 百万円減少した一方で、親会社株主に帰属する四半期純利益を計上したことにより利益剰余金が 447 百万円増加したことなどによる。

経営指標については、財務の健全性を示す自己資本比率は 34.6% となった。前期末と比べると 2.3 ポイント減少しているが、問題のない水準と言える。また、1 年以内に返済する必要のある負債に対する 1 年以内に現金化される資産の割合を示した流動比率が 188.5%、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 8.5% であり、資金繰りに問題はないと言える。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うかがえる。

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	23/5 期末	24/5 期 2Q 末	増減額
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	5,062	2,405	-2,656
受取手形・完成工事未収入金等・電子記録債権	6,278	8,703	2,425
販売用不動産（仕掛含む）	9,065	10,663	1,598
流動資産計	20,838	22,324	1,486
<b>固定資産</b>			
有形固定資産	150	146	-4
投資その他の資産	459	505	45
固定資産合計	628	676	47
資産合計	21,466	23,000	1,533
<b>流動負債</b>			
支払手形・工事未払金・電子記録債務	7,706	8,673	966
短期借入金（1 年内長期含む）	945	1,542	596
流動負債合計	10,275	11,845	1,569
<b>固定負債</b>			
長期借入金	2,995	2,877	-118
固定負債合計	3,268	3,186	-81
<b>純資産</b>			
利益剰余金	7,518	7,539	20
純資産合計	7,922	7,969	46

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 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

同社が今後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」の分譲が行われている。

「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である。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

同社の将来的な成長を考えるうえで注目すべき領域は、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マンションだ。高齢者向けのマンションでは、多くの業者が展開しているのは介護付きのサ高住（サービス付き高齢者向け住宅）であり、アクティブシニア向けを手掛ける業者は少なく、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ドライブ若葉台も、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、完売している。

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。2024年5月期第2四半期末時点でも、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られることから、同社の今後の業績に安定した売上と利益をもたらすと期待できる。今後もデベロッパーとジョイントする案件が多くなると考えられ、同社業績のさらなる拡大に期待がかかる。

## 今後の展開

また、顧客となる取引先が増加している点にも注目したい。2020年5月期の取引先は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、2023年5月期には大和ハウス工業<1925>、ナイス<8089>、2024年5月期第2四半期中にはヤマイチ・ユニハイムエステートとの取引を開始し、取引先は37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、再開発事業にも注力している。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実施者として参画し、地上27階建て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、2024年3月に竣工・引渡しを計画している。このプロジェクトで高層建築の実績を作り、今後のタワーマンションへの展開に弾みをつけたい考えだ。

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。また、横浜市緑区でも大規模事業に参画しており、デベロッパーとジョイントで計画を具現化していく。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かなものにすると思われる。

## 郊外の好立地案件に引き続き注力

### 4. アフターコロナへの対応

コロナ禍によって普及したテレワークなどを始めとす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た。アフターコロナに移行した現在は出社帰帰などの流れはあるものの、マンションの販売価格は、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。好立地の郊外案件に対するニーズが旺盛な状況が継続しているなか、同社は引き続き郊外の案件に注力する考えだ。

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に注力してきた。今後も各事業を着実に成長させ、後述する中期経営計画「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し、 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まだ大きい

#### 1. 免震・耐震に優れた新たな建築技術の開発

同社は、中期的には建築技術に関する新たな手法を開発し、他社との差別化によって受注拡大につなげる方針である。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年から施行されており、施行から40年以上が経過しているため、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にあり、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ようである。今後も引き続き研究開発に注力し、投資家に向けて進捗状況の開示を適宜実施していく。

また、全国的に人口が減少するなかにあって、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増加傾向にあることに加えて、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は大きいと言えそうだ。

### 九州支店でもオフィスビルを建設。 実績をベース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。そうしたなかで前述のとおり、同社は業務提携によって施工人員の拡充を図るなど、積極的に対策を講じている。人手不足解消の手段としては、業務提携のほか、引き続きM&Aも念頭に置いている。人材育成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が、必要に応じてM&Aによる陣容増強に踏み切る考えだ。M&Aについてはコストパフォーマンスに留意し、慎重に行う方針である。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、新たな事業領域を広げるためにもM&Aを活用する方針である。

## 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あり、注目すべきは九州支店である。同支店については、2018年4月の開設後、投資先行の状態が続いていたが、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、自社開発案件も手掛けるなど、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年まで増加すると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。

## 中期経営計画の下、年商 500 億企業を目指し、 業容拡大と利益水準に取り組む

### 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。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である。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、建築事業のさらなる強化を図る。

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。

「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、そして中期経営計画の最終年度である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。



## 中期的な展望

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。不動産売上が不確定要素ではあるが、2024年5月期は事業用地の獲得に注力しており、現在も仕入れた事業用地の売却交渉が複数進行している状況である。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目指している。

## ■ プライム市場への再上場に向けて

同社は東証の市場区分見直しに伴い、プライム市場の上場維持基準適合に向けて各種施策に取り組んできたが、2023年4月施行の東証の規則改正に伴い、スタンダード市場への上場の再選択の機会が得られたことから、改めて今後の適合に向けた計画について検討した結果、2023年10月20日を移行日としてスタンダード市場への移行を決定した。スタンダード市場へ移行したが、将来的にプライム市場への上場を目指すため、今後も持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資する取り組みに注力する。2023年8月の時点で同社は、スタンダード市場で設けられているすべての上場維持基準に適合している。プライム市場への上場に向けては、流通株式時価総額のみ上場維持基準に届いておらず、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。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する方針だ。

### (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。具体的には前述のとおり、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る。これらの施策により、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20,000百万円を目指す。

### (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連結配当性向30%以上を目指す。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であり、2022年5月には自己株式の取得を実施した。

プライム市場への再上場に向けて

### (3) コーポレート・ガバナンスの充実

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適用または加重される補充原則を中心に引き続き対応を図る。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」を対象としている。1-2(4)については2022年8月開催の第11回定時株主総会で既に導入済みである。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立ち上げた気候変動対策部会を中心にCO<sub>2</sub>排出量削減目標を設定している。具体的には、IEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）による気候変動シナリオ（2°C未満シナリオ及び4°Cシナリオ）を参照し、2050年までの長期的な同社への影響を考察したうえで、2030年度のCO<sub>2</sub>排出量削減目標を2021年度比で35%と設定している。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・役割などに関して、開示すべき情報を検討する。

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た「環境負荷低減」、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た「安心・安全な住環境の提供」へ貢献していく。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

株式の流動性を向上させるため、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の自己株式の消却を検討している。

新中期経営計画「Innovation2023」に関しては、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す。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が、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い。2026年5月期の親会社株主に帰属する当期純利益1,750百万円も達成可能な水準であり、流通株式時価総額の上昇も期待できる。



## 株主還元策

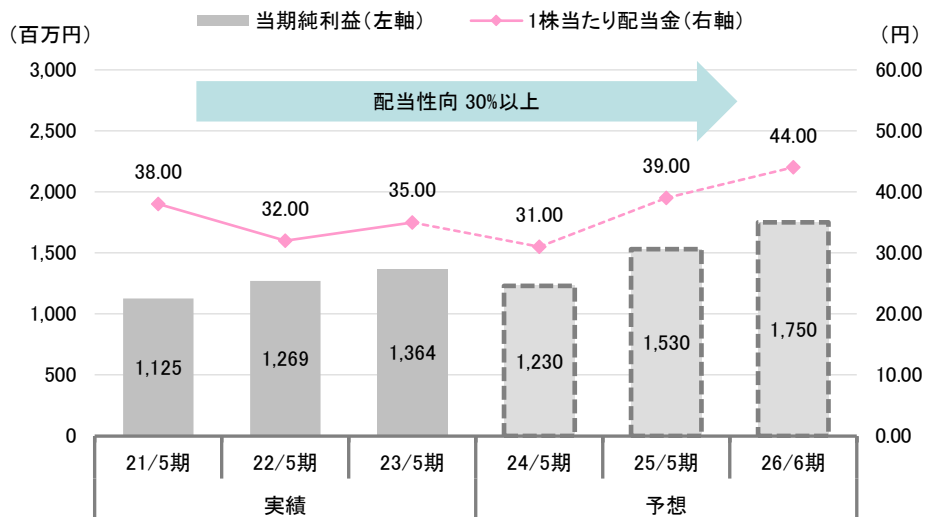
### 連結配当性向 30% 以上。 プライム市場への再上場に向けて引き上げも選択肢

同社の配当金は2021年5月期が年38.00円（創業10周年の記念配当10.00円を含む）、2022年5月期が年32.00円、2023年5月期が35.00円であった。

新中期経営計画「Innovation2023」では2024年5月期に年31.00円、2025年5月期に年39.00円、2026年5月期に年44.00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連結配当性向30%以上を安定して達成することを目指している。加えて、プライム市場への再上場に向けて、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配当性向の引き上げも検討していく。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、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。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。

当期純利益と1株当たり配当金



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