

|| 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 >>>](#)

2025年8月22日(金)

執筆：客員アナリスト

**渡邊俊輔**

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2025 年 5 月期の業績概要	02
3. 2026 年 5 月期の業績見通し	02
■ 会社概要	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」	08
4. 安全と品質維持のための取り組み	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 5 月期の業績概要	10
2. 2026 年 5 月期の業績見通し	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. コロナ禍後、二極化が進むマンション市場における同社の対応	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	18
3. 中期経営計画	18
■ プライム市場への再上場に向けて	20
■ 株主還元策	21

## ■ 要約

### 2025年5月期は不動産事業がけん引し、 売上高・利益とも過去最高を更新

#### 1. 会社概要

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ゼネコンである。創業は2011年6月で、2015年3月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズへ上場、2016年12月には東証1部市場に指定替えとなり、創業からわずか5年半で1部上場企業になった。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。

「より良質な住宅を供給し、人々の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(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)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)」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の生活の質を高めるサービスを提供する分譲マンションを開発する考えである。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、特命で工事を受注する事業モデルである。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特徴がある。この事業モデルを採用することにより、事業運営の効率化と安定した利益確保を可能にしている。

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、造注方式によって、中長期的な成長を目指していく方針である。コロナ禍以降、マンション販売価格の急上昇もあって、郊外案件を中心に手掛けてきたが、2024年に入ってからは工事受注、不動産の取得ともに都心部案件が増加した。足元では郊外案件と都心部案件をバランスよく、選別的に受注している。

## 要約

## 2. 2025年5月期の業績概要

2025年5月期の連結業績は、売上高 43,194 百万円（前期比 51.6% 増）、営業利益 2,579 百万円（同 77.5% 増）、経常利益 2,478 百万円（同 74.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,669 百万円（同 76.7% 増）と大幅な増収増益となり、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。不動産事業の売上高が同 222.6% 増の 20,274 百万円、セグメント利益（営業利益）が同 113.1% 増の 2,187 百万円と大きく増加したことが、同社全体での大幅増収増益に寄与した。同事業においては事業用地の販売が当初の想定を上回って好調に推移したことに加えて、共同事業※における分譲マンションの販売が順調に推移したことなどが業績を押し上げた。建設事業の売上高は、同 3.0% 増の 22,641 百万円、セグメント利益（営業利益）は同 8.1% 減の 1,740 百万円で着地した。事業活動は総じて順調に推移した一方で、建設コストの高騰により利益率が低下して減益となった。ただし、下期にかけては、利益率の高い造注方式の受注が増加したほか、一般受注の利益率も改善している。

※ デベロッパーと共同事業協定書を締結して、販売事業主としてデベロッパー事業に参画すること。

なお、中間期の時点で業績が想定を上回るペースで推移したことに加えて、期末に向けても順調な業績推移が見込まれたことから、2024年12月13日付で2025年5月期の連結業績予想を上方修正したが、売上高・各利益とも修正予想をさらに上回る形での着地となった。

## 3. 2026年5月期の業績見通し

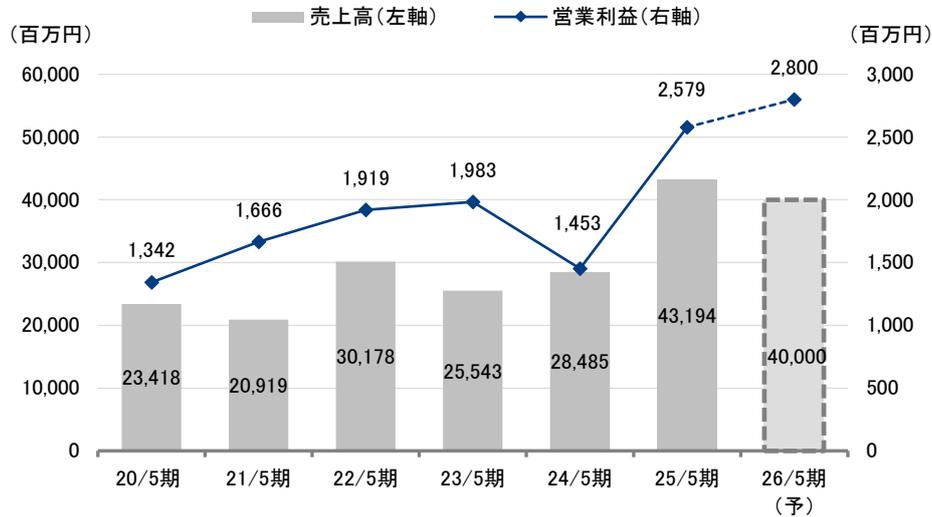
2026年5月期の連結業績は、売上高 40,000 百万円（前期比 7.4% 減）、営業利益 2,800 百万円（同 8.5% 増）、経常利益 2,530 百万円（同 2.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,750 百万円（同 4.8% 増）を予想している。2025年5月期に不動産事業が好調に推移した反動により減収を見込むものの、利益面では完成工事総利益率の改善により、各利益段階で増益を見込んでいる。また、中期経営計画値との比較では、売上高・利益とも上回る見通しである。

### 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
- ・ 2025年5月期は不動産事業をけん引役として、大幅増収増益、売上高・利益とも過去最高を更新
- ・ 2026年5月期通期業績は減収ながら増益予想、中期経営計画値との比較では売上高・利益とも上回る見通し

## 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、分譲マンション建設に特化したゼネコンとして、「より良質な住宅を供給し、人々の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。報告セグメントは、「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つである。

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。全国的に人口減少が進むなかでも、これらの首都圏エリアは人口が増加し、いずれも転入超過となっている\*。また、同社によると、マンション販売価格は都区部を中心に高騰しているものの、住宅購入意欲は依然底堅いという。したがって、今後も首都圏におけるマンション需要は堅調に推移することが見込まれる。

\* 出所：総務省統計局公表の「住民基本台帳人口移動報告」。

**ファーストコーポレーション** | 2025年8月22日(金)  
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

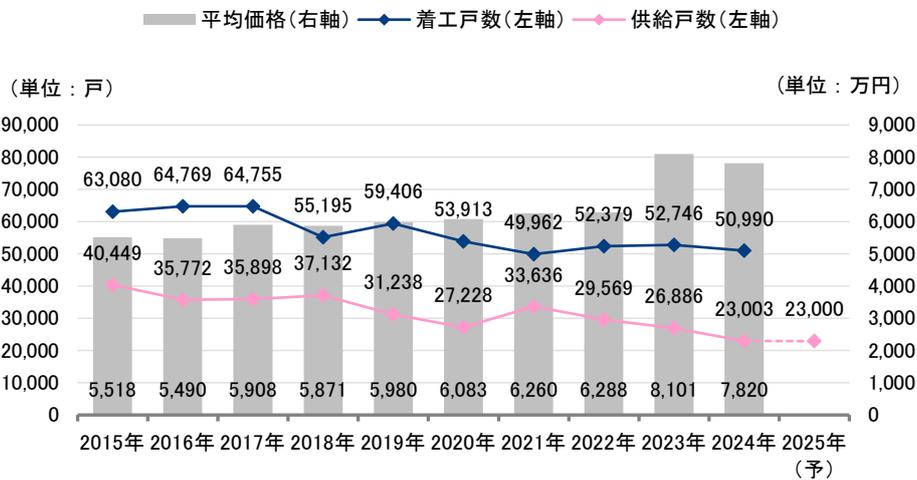
会社概要

国土交通省の建築着工統計調査報告によると、2015年以降の首都圏（1都3県）のマンション建設の着工戸数は、2017年の64,755戸をピークとして、右肩下がり傾向にある。ただし、コロナ禍で経済・社会活動が停滞した2021年の49,962戸をボトムとして、その後は50千戸台に回復している。2024年は50,990戸（前年比3.3%減）で、2025年も同程度の水準となる見通しである。

また、(株)不動産経済研究所の発表資料によると、首都圏の分譲マンション供給戸数は、2024年の23,003戸がボトムであったが、2025年の上半期は前年をさらに下回る水準で推移した。しかし、下半期は増加に転じ、通期では前期比横ばいの23,000戸※となる見通しである。供給戸数は、着工戸数から2～3年遅延する指標となっていることを踏まえると、2026年以降も2024年・2025年と同水準で推移すると考えられる。一方、首都圏の分譲マンションの平均価格は、2015年以降5,000万円台から6,000万円台へと緩やかな上昇が続いていたが、2023年に8,101百万円（前年比28.8%増）へと急激に2,000万円近く上昇した。2024年は、7,820百万円（前年比3.5%減）に下落したものの、今後も8,000万円程度の高値圏で推移する見通しである。東京23区では、2023年に11,483万円と1億円を突破し、2024年の平均価格も11,181万円となった。資材価格が高止まりし、労務費が上昇している環境を踏まえると、分譲マンション販売価格は今後もさらに上昇していく見通しである。郊外については、物件の立地などによって差が出始めているが、大きく下がることは考えにくい。

※(株)不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向 2025年上半期（1～6月）」に記載の予想値。

首都圏(1都3県)の分譲マンション市場推移



出所：国土交通省「建築着工統計調査報告」、(株)不動産経済研究所の発表資料よりフィスコ作成

同社は事業用地を開発し、デベロッパーにマンション建築プランを提案する造注方式を主力事業モデルとしており、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方針である。

**ファーストコーポレーション** | 2025年8月22日(金)  
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

会社概要

同社は、この造注方式を武器に急速に成長した。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。

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)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	九州支店を福岡県福岡市中央区天神に開設
2021年 8月	監査等委員会設置会社へ移行
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)を連結子会社とし連結決算を開始
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。

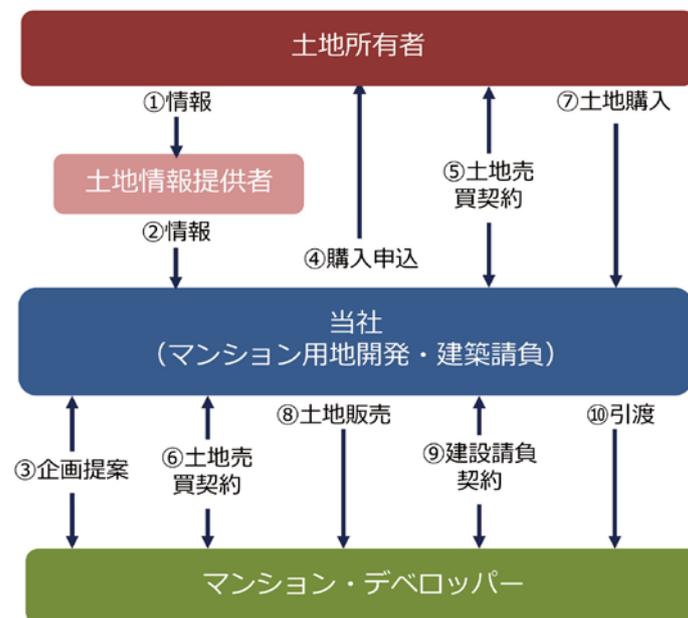
#### (1) 造注方式による特命受注

造注方式とは、マンション用地を仕入れ、企画・設計を行いマンション・デベロッパーに提案し、特命で工事を請け負う受注方式である。各デベロッパーのニーズに合った事業プランを提案するにあたり、精度の高い用地情報を幅広く収集するほか、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行っている。

## 会社概要

具体的に、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土地情報の収集を行い、マンション用地を確保する。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、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、デベロッパーに緻密な事業計画の提案を行ったうえで、デベロッパーの要望を取り入れ立案する。そして、プランをベースに適正かつ有効な建築費の見積りを提示し、工事を特命で受注する。

造注方式の模式図



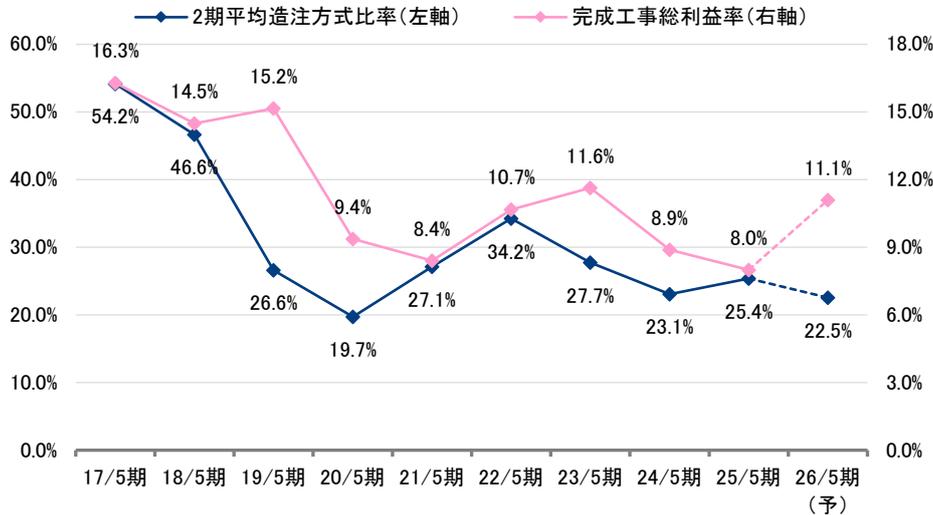
出所：決算説明資料より掲載

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、建設会社では、特命工事の比重を高めることが、収益向上のポイントとなるが、同社は造注方式により高い特命比率を実現している。さらに、造注方式では、土地売却から建築工事、マンション分譲までの一連の工程でそれぞれ利益を計上できるため、事業運営の効率化と高利益率の確保を両立することが可能である。受注高全体に占める造注方式の割合（造注比率）は、期末に大口案件を成約するケースもあるため単年度で見ると変動が大きいが、2019年5月期以降の2期平均ではおおむね20～30%の範囲で推移している。完成工事売上総利益率は、この造注比率に1年程度のタイムラグを伴って連動している。

2022年5月期から2025年5月期にかけては、インフレや円安を背景に資材価格が上昇し、受注価格と実際の資材購入時期のズレによって利益率が圧迫される傾向が見られたため、同社はゼネコンに対し契約価格の見直し交渉を進め、その影響を最小限に留めてきた。現在では、資材価格の上昇は一服し、高値で安定推移が続く中、工事請負契約への価格転嫁が進んでおり、適正な利益を確保できている。さらに、価格高騰前に契約した案件は、ほぼ完工しており、今後は利益率の改善が見込まれる。

## 会社概要

受注高に対する2期平均造注方式比率と完成工事総利益率の推移



注：2期平均造注方式比率は（各期とその前期の）2期分の受注金額のうち造注方式による受注金額の割合  
 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

事業用地の情報がタイムリーに社内でも共有されている点も同社の強みである。週次会議において、土地開発専任の部署が仕入れた用地の情報を営業部署と共有し、連携を密に行っているため、営業部署は各デベロッパーのニーズに合わせて、事業用地を活用した企画提案を迅速かつ確に行うことができる。こうした社内の風通しの良さが、事業用地取得とデベロッパーとの事業化のスピードにつながっている。

### (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すべてを制する」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、ニーズに合った土地が見つかりにくいのが現状である。首都圏においては特に顕著であり、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長いスパンの活動が必要となる。同社においても、このような地道な活動に加え、多様なネットワークを持つ人材の中途採用を強化することで得られる幅広い情報ネットワークが同社の強みである。なお、魅力的な土地情報を取得した社員へのインセンティブ制度も充実させることで、優秀な社員の退職リスクの低減にも努めている。

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、着実に進捗している。これにより、他社との差別化を図り、さらなる受注拡大につなげていく考えである。

## 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 月期中間期に、同社は「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」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。将来的には南大沢での実績とノウハウを基に、同コンセプトの展開エリアを積極的に拡大する方針である。「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寄与することが期待される。

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、生活の質を高める計画である。

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人、多様な働き方を志向する単身世帯、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同社は考えている。

同社は、「ウェルビーイングシティ構想」を「CANVAS」からはじめ、将来的には街全体の開発に広げる考えである。

「ウェルビーイングシティ構想」は注目度が高く、コロナ禍を経験した多くの人々が「本当の幸福(ウェルビーイング)とは何か」を模索している今だからこそ刺さるブランドコンセプトである。

会社概要

「CANVAS 南大沢」の外観イメージ



出所：決算説明資料より掲載

## 第三者機関の検査により施工品質にこだわり

### 4. 安全と品質維持のための取り組み

同社は、安全と施工品質の管理についても強いこだわりを持っており、社内の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ている。

これは、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とが背景にある。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、同社は良質で均一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。

#### 良質で均一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

## 会社概要

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するほか、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、施工監査報告書とともに竣工時にデベロッパーへ引き渡す。また、安全品質管理室は、着工後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、適時改訂するなど、「安全・安心・堅実」への徹底した取り組みが、事業主からの高い信頼につながっている。足元では安全と品質維持のための取り組みをさらに強化しており、2025年5月期からは、新たに特定の内装工事についても第三者機関の検査対象とした。

安全および品質管理に関しては、「コストを惜しまず、手間を惜しまず」の方針の下で徹底してこだわっていく考えで、デベロッパーから非常に高く評価されている。

## 業績動向

### 2025年5月期は売上高・利益ともに大幅増加。 不動産事業がけん引、マンション販売も貢献

#### 1. 2025年5月期の業績概要

2025年5月期の連結業績は、売上高43,194百万円（前期比51.6%増）、営業利益2,579百万円（同77.5%増）、経常利益2,478百万円（同74.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,669百万円（同76.7%増）と大幅な増収増益となり、売上高・各利益ともに過去最高を更新した。好業績をけん引したのは不動産事業であり、同事業の売上高は同222.6%増の20,274百万円、セグメント利益（営業利益）は同113.1%増の2,187百万円と大幅増益となった。前期からの期ズレ案件を着実に売却したことに加えて、期初時点では想定していなかった東京都渋谷区の大規模案件を売却したことなどが業績を押し上げた。また、共同事業での分譲マンションの販売が好調に推移したことも同事業の業績拡大に寄与した。一方、建設事業に関しては、売上高が同3.0%増の22,641百万円、セグメント利益（営業利益）は8.1%減の1,740百万円で着地した。

## 業績動向

## 事業分類別の業績

(単位：百万円)

	24/5期	25/5期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	28,485	43,194	14,709	51.6%
建設事業	21,981	22,641	660	3.0%
不動産事業	3,951	15,709	11,757	297.5%
共同事業収入	2,333	4,564	2,231	95.6%
その他の売上高	218	278	59	27.4%
売上総利益	2,862	4,197	1,334	46.6%
建設事業	1,952	1,809	-143	-7.4%
不動産事業	629	1,418	789	125.5%
共同事業収入総利益	420	1,117	696	165.5%
その他の売上高総利益	-139	-147	-7	-
売上総利益率	10.1%	9.7%	-0.4pp	-
建設事業	8.9%	8.0%	-0.9pp	-
不動産事業	15.9%	9.0%	-6.9pp	-
共同事業収入総利益率	18.0%	24.5%	6.5pp	-
その他の売上高総利益率	-	-	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業務分類別に見ると、建設事業の業績は完成工事高が22,641百万円（前期比3.0%増）、完成工事総利益が1,809百万円（同7.4%減）となった。完成工事高は、前期からの施工中案件に加えて、新規案件が順調に着工したことで増収となった。2025年5月期中間期に完成工事高の着地見込みを上方修正していたが、さらに1,841百万円上回って着地した。これは、一部の建設案件が想定よりも進捗し、前倒しで売上計上したことによる。2025年5月期には、新たに東京都杉並区、東京都八王子市、東京都足立区、神奈川県海老名市、埼玉県朝霞市、神奈川県横浜市泉区及び南区、埼玉県熊谷市の案件を着工した。一方、利益面では、特に上期において建設コストの高騰により利益率が低下し、減益となった。ただし、下期にかけては受注金額に資材価格の高騰を反映したことや、利益率が高い造注方式の受注増加により、改善傾向が見られた。なお、2022年ごろから上昇し始めた資材価格は高止まりしているものの、足元では適正な利幅を確保できている。資材価格が上昇する前に受注していた案件は、2025年5月期でほぼ施工完了しており、今後は利益率の改善が見込まれる。

工事受注実績に関しては、8件で26,629百万円となった。件数は、前期比1件増で当初計画どおり、受注高は前期比27.5%増となり、計画比でも26.8%上回った。このうち、造注方式による受注金額は8,513百万円（受注高に占める造注方式の割合は32.0%）となり、通期計画の4,800百万円を77.4%上回った。東京都渋谷区の大規模案件及び2026年5月期に予定していた案件が前倒しとなったことが寄与している。

不動産事業の業績は、不動産売上高が15,709百万円（前期比297.5%増）、不動産売上総利益は1,418百万円（同125.5%増）と売上高・利益ともに大きく増加した。前期からの期ズレ案件である東京都足立区の事業用地を着実に売却したことに加えて、北海道札幌市西区、東京都渋谷区、埼玉県熊谷市の事業用地を売却したことなどが寄与した。また、福岡県福岡市博多区の事業用地および自社開発の賃貸マンションを売却するなど、九州支店の実績が上がったことにも注目したい。不動産売上総利益率は、大規模案件の売却が多かったため前期比6.9ポイント低下し、9.0%となった。

## 業績動向

共同事業収入は、4,564 百万円（前期比 95.6% 増）、共同事業収入総利益は 1,117 百万円（同 165.5% 増）と大きく伸長した。共同事業による分譲マンションの販売が好調であった。特に、群馬県前橋市の大型再開発案件が竣工、引き渡しとなったことが大きく寄与した。なお、神奈川県横浜市港北区の分譲マンションは 2025 年 3 月に完工し、6 月に完売となった。共同事業収入総利益率は 6.5 ポイント増加し、24.5% となった。マンション購入者へも建築コストの価格転嫁が進んでいることが窺える。

なお、同社は、造注方式においては、土地販売から、工事・マンション分譲まで、トータルで適正な利益確保を目指している。工事及び分譲まで参画できるよう、土地販売自体の利幅は抑える方針としている。

## 2026 年 5 月期は前期比減収増益を見込むものの 中期経営計画比では増収増益の見通し

### 2. 2026 年 5 月期の業績見通し

2026 年 5 月期の連結業績は、売上高 40,000 百万円（前期比 7.4% 減）、営業利益 2,800 百万円（同 8.5% 増）、経常利益 2,530 百万円（同 2.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,750 百万円（同 4.8% 増）を予想している。売上高は、2025 年 5 月期に不動産事業が好調に推移した反動により減収の見通しである。一方、利益面では、完成工事総利益率の改善により、各利益段階では増益を見込む。中期経営計画との比較では、売上高・利益とも上回る見通しである。

事業分類別に見ると建設事業の業績見通しは、完成工事高が 22,300 百万円（前期比 1.5% 減）、完成工事総利益が 2,470 百万円（同 36.5% 増）を見込んでいる。一部の建設案件が想定より早く進捗したため、当初 2026 年 5 月期に計上する予定であった売上高約 18 億円を前期に前倒し計上したものの、好調な受注高に支えられ、前期とほぼ同水準の売上高を確保する見通しである。2025 年 5 月期末の受注残高は 35,760 百万円（前期末比 3.8% 増）であった。利益面では、資材価格の上昇が緩やかになったため、適正な利幅を確保した案件が多く、完成工事総利益率は 11.1%（前期比 3.1 ポイント上昇）に改善する見通しである。

不動産事業は、不動産売上と共同事業の内訳の開示がなく、セグメントベースでの比較となる。売上高は 17,390 百万円（前期比 14.2% 減）、不動産売上総利益は 2,130 百万円（同 16.0% 減）を見込んでいる。2025 年 5 月期に大型物件の売却があった反動から減収減益となる。ただし、2024 年 5 月期以前との比較では大幅に業容拡大している。2025 年 5 月期末時点の販売用不動産は 3,473 百万円（前期末比 34.6% 増）、仕掛販売用不動産は 7,565 百万円（同 11.4% 減、前々期末比 5.5% 増）と高い水準を維持している。2025 年 5 月期決算以降、東京都文京区の土地取得、東京都世田谷区の土地売却が決まっており、順調に推移している。

ファーストコーポレーション | 2025年8月22日(金)  
1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

## 業績動向

## 事業分類別の業績予想

(単位：百万円)

	25/5期 実績	26/5期 予想	前期比		26/5期 中期経営計画
			増減額	増減率	
売上高	43,194	40,000	-3,194	-7.4%	37,000
建設事業 完成工事高	22,641	22,300	-341	-1.5%	20,000
不動産事業 不動産売上高	20,274	17,390	-2,884	-14.2%	16,600
その他 その他の売上高	278	310	32	11.5%	400
売上総利益	4,197	4,600	403	9.6%	4,350
建設事業 完成工事総利益	1,809	2,470	661	36.5%	2,100
不動産事業 不動産売上総利益	2,535	2,130	-405	-16.0%	2,240
その他 その他の売上高総利益	-147	0	147	-100.0%	10
売上総利益率	9.7%	11.5%	1.8pp	-	11.8%
建設事業 完成工事総利益率	8.0%	11.1%	3.1pp	-	10.5%
不動産事業 不動産売上総利益率	12.5%	12.2%	-0.3pp	-	13.5%
その他 その他の売上高総利益率	-	-	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料、中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

受注高は、前期比 24.9% 減の 20,000 百万円を見込み、中期経営計画どおりである。造注方式による受注高は同 76.5% 減の 2,000 百万円（造注比率は 10.0%）を見込むが、これは中期経営計画公表時点で、2026 年 5 月期での受注を見込んでいた案件が、2025 年 5 月期に前倒しで確定したことによる。

## 受注高の予想

(単位：百万円)

	25/5期 実績	26/5期 予想	前期比		26/5期 中期経営計画
			増減額	増減率	
受注高	26,629	20,000	-6,629	-24.9%	20,000
造注方式	8,516	2,000	-6,516	-76.5%	4,500
(同方式比率)	(32.0%)	(10.0%)	(-22.0pp)	-	(22.5%)
受注件数 (件)	8	5	-3	-37.5%	8

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況

2025 年 5 月期末の財務状況は、資産合計が前期末比 1,172 百万円増加の 24,889 百万円となった。これは主に、現金及び預金が 1,282 百万円、受取手形・完成工事未収入金等・電子記録債権が 136 百万円増加したことによる。なお、販売用不動産は 78 百万円減少した。

負債合計は同 120 百万円減少の 15,128 百万円となった。これは主に、長期借入金が 1,038 百万円増加した一方で、短期借入金が 1,419 百万円、支払手形・工事未払金等・電子記録債務が 216 百万円減少したことによる。

純資産合計は同 1,292 百万円増加の 9,760 百万円となった。これは主に、配当金の支払い 377 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益の計上 1,669 百万円により、利益剰余金が 1,292 百万円増加したことによる。

ファーストコーポレーション | 2025年8月22日(金)  
1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

## 業績動向

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前期末比 3.5 ポイント上昇の 39.2% となり、健全な水準を維持した。また、1 年以内に返済する必要のある負債に対し 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 208.8%、返済義務のない自己資本に対し 1 年を超えて現金化する資産などの割合を示した固定比率が 7.0% であり、長短の手元流動性に問題はないと言える。さらに、利益剰余金も積み上がってきており、これまでの業績が好調であったことが窺える。

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	24/5 期末	25/5 期末	前期末比
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	4,117	5,400	1,282
受取手形・完成工事未収入金等・電子記録債権	7,068	7,205	136
販売用不動産（仕掛含む）	11,118	11,039	-78
<b>流動資産合計</b>	<b>22,995</b>	<b>24,208</b>	<b>1,213</b>
<b>固定資産</b>			
有形固定資産	136	159	23
投資その他の資産	571	506	-65
<b>固定資産合計</b>	<b>722</b>	<b>681</b>	<b>-40</b>
<b>資産合計</b>	<b>23,717</b>	<b>24,889</b>	<b>1,172</b>
<b>流動負債</b>			
支払手形・工事未払金等・電子記録債務	7,817	7,600	-216
短期借入金（1 年内返済予定の長期借入金含む）	2,941	1,521	-1,419
<b>流動負債合計</b>	<b>12,863</b>	<b>11,596</b>	<b>-1,267</b>
<b>固定負債</b>			
長期借入金	2,154	3,192	1,038
<b>固定負債合計</b>	<b>2,386</b>	<b>3,532</b>	<b>1,146</b>
<b>負債合計</b>	<b>15,249</b>	<b>15,128</b>	<b>-120</b>
<b>純資産</b>			
利益剰余金	8,037	9,329	1,292
<b>純資産合計</b>	<b>8,468</b>	<b>9,760</b>	<b>1,292</b>
<b>(安全性)</b>			
自己資本比率	35.7%	39.2%	3.5pp
流動比率	178.8%	208.8%	30.0pp
固定比率	8.5%	7.0%	-1.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の展開

### 再開発事業、アクティブシニア向けマンション、 ウェルビーイングシティ構想を積極的に展開。 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

同社が注力しているのは「ウェルビーイングシティ構想」である。この構想に基づき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」の分譲を行っている。

「CANVAS」は人生100年時代に対応した、「住まい」の提供に留まらず、「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」ミッションに基づいている。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であったが、「CANVAS」は全世代を対象にしている点が最大の特徴である。多様な働き方を志向する単身世帯、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する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同社は考えている。後続案件の具体化に向けて、複数の自治体やデベロッパーと勉強会を開催するなど、準備を進めている。

#### 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、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において、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、同社はこの領域で先行している。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をアップさせることができ、収益性の観点からも期待できる。東京都稲城市のダイヤモンドライフ若葉台は、アクティブシニア層を主要ターゲットとして共同事業で建設したマンションで、既に完売した。今後はウェルビーイングシティ構想の一環として推進していく。

大型案件のなかには、デベロッパーとの共同事業として分譲するケースもある。2025年5月期末時点でも、複数の案件が進行している。共同事業はマンション分譲の段階でも利益をあげられることから、造注方式と併せて注力している。

#### 今後の展開

また、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社であったが、その後5年間で42社まで拡大し、さらに複数社と案件交渉を行っている。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月期にはヤマイチエステート<2984>、(株)トーシンパートナーズ、2025年5月期にはパナソニックホームズ(株)、住友商事<8053>、相鉄不動産(株)、西日本鉄道<9031>の4社と新たに取り引きを開始した。このほかの取引先としては、(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数多く名を連ねている。全42社の取引先のうち、半数以上の22社から複数回工事を請け負っている。同社の企画提案力や施工品質の高さを背景として、取引先の拡大とともに、ビジネスの幅も広がっている。

## 再開発事業案件に積極的に参画。中長期の収益基盤づくりを目指す

### 3. 再開発事業

同社は、再開発事業にも注力している。第一号案件として、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、地上27階建てのマンション及び商業施設を建設、2024年3月に完成し同年6月に引渡が完了した。本再開発を通して同社は、再開発事業と高層建築に関するノウハウを蓄積した。同プロジェクトに対する周囲の評価も高いという。今後は、再開発事業とタワーマンションなどの高層建築の領域により積極的に進出する。青森県弘前市でも既に用地を取得し、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、神奈川県横浜市緑区でも大規模事業に参画しており、デベロッパーと共同で計画を具現化する方針である。さらに、2025年5月期は長崎県大村市で計画されている「大村バスターミナル地区市街地再開発事業」に事業協力者として参画することが決定した。再開発事業は時間はかかるものの、街づくりに貢献できるとともに、同社にとっても中長期的な収益基盤の一つとして期待されている。

## 郊外の好立地案件と都心部案件をバランスよく受注

### 4. コロナ禍後、二極化が進むマンション市場における同社の対応

コロナ禍によって普及したテレワークなどをはじ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。都心部の高価格帯物件と郊外の比較的リーズナブルな物件の二極化が進む中、好立地の郊外案件に対する需要は引き続き旺盛で、同社では2024年5月期までは郊外案件を中心とした受注が続いていた。一方、2024年以降は都心部案件の受注が増加しており、東京都港区、文京区、杉並区、足立区、さらに神奈川県横浜市泉区及び南区でも受注した。現在は、郊外と都心部の案件をバランスよく、選別的に受注している状況である。事業用地の取得についても、東京都足立区、世田谷区、渋谷区、目黒区、中野区など都心部での取得が増加している。

## 今後の展開

これまで、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が、今後も各事業を着実に成長させることで、後述する中期経営計画「Innovation2024」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. 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、40年以上が経過した。国土交通省の調査では、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、今後は建て替えのニーズが発生する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。同社によると外部企業との共同研究は一旦完了し、同研究成果に関連する特許も出願済み・審査中の状況である。また、近い将来、具体的な研究成果の発表も予定されており、今後の実用化に向けた取り組みが期待される。今後も引き続き研究開発に注力し、その進捗状況は適宜投資家に向けて開示する方針である。

全国的に人口が減少するなかであっても、同社が主要事業エリアとしている首都圏1都3県では、人口の流入が続いている。東京都の人口ピークは2030年に1,426万人、世帯数のピークは2035年に768万世帯と予想されており、引き続き、首都圏における住宅需要は堅調に推移する見通しである。また、同社によると分譲マンションに対する購買意欲は今後も底堅く推移することが予想されるという。同社のこの地域でのシェアは3%程度であることから、なお市場開拓の余地は大きいと言えそうだ。

## 九州支店でも実績の積み上げが順調。 実績をベースにさらなる事業拡大に注力

### 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。そうしたなかで同社は、新卒・第二新卒の採用に注力している。また、この業界は比較的離職率が高いため、給与体系の見直しや人材育成にリソースを投入し、施工人員と施工体制の拡充を図っている。2024年5月には管理本部管下の採用・人材開発部を採用・人材開発室に改組したうえで、社長直轄部門とした。また、施工人員を抱える企業との業務提携を行い、実際に現場に人員を投入するなど、積極的に対策を講じている。さらに M&A も念頭においている。同社の営業エリアである首都圏での出物はなかなか見つからないものの、マーケットの情報を注視している。ただし当面は、リソースの範囲内で選別的に案件を受注していく考えである。

一方、将来の成長に向けた重要なポイントはエリアの拡大であり、注目すべきは九州支店である。同支店は、2018年4月に福岡県福岡市中央区に開設後、先行投資の状態が続いていたが、2025年5月期に福岡県福岡市博多区の事業用地2件の売却を成約した。当初は造注方式によりデベロッパーとの共同開発を予定していたが、適正な利益を確保できる見込みから、売り切りでの売却に切り替えた。アジアへの玄関口である福岡エリアは2038年まで人口増加が見込まれており、人員増強を進めることで、事業の拡大が期待されている。

さらに、同社は、大規模修繕事業や収益不動産事業など、周辺事業への展開による新たな収益源の確保を視野に入れている。大規模修繕事業については、M&A によるリソースの確保を前提に、積極的に検討を進めている。収益不動産事業については、財務戦略の策定に加え、金利動向を注視しながら検討していく方針である。

## 中期経営計画の下、年商 500 億円の早期実現、 さらに 1,000 億企業を目指す

### 3. 中期経営計画

2024年7月、同社は2027年5月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画「Innovation2024」を策定した。前中期経営計画「Innovation2023」の最終年度まではまだ時間があるものの、事業環境の変化や直近の受注見通し、事業用地成約の進捗状況と不動産市況等を踏まえたうえでローリング補正を行った。新中期経営計画「Innovation2024」においても基本的な方針に変わりはない。当面の目標である年商500億円企業を早期に達成したうえで、次のステージとして年商1,000億円企業への成長を目指す。数値目標の達成に向けて、引き続き業容の拡大と利益水準の向上に取り組み、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る。

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) 資本収益性の向上
- 2) 市場評価の向上

ファーストコーポレーション | 2025年8月22日(金)  
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

中期的な展望

資本収益性の向上に関しては、中核事業である建設事業の強化に引き続き注力しながら、成長投資としてM&A、研究開発投資、人的資本投資に資金を振り向ける。具体的には、事業用地開発体制の拡充により造注比率を引き上げ収益性を高めるほか、好立地案件では共同事業の積極的な推進により利益を積み上げていくことなどを戦略として掲げている。また、再開発事業を積極的に推進し、中長期的な収益基盤に育成する方針である。これらと併せて施工人員の採用強化や業務提携による施工体制の拡充、現場業務の負荷低減などにも取り組む。旺盛な需要を業績の拡大に結実させるべく、受注体制の拡充・強化を推進する。中長期的な業容拡大と収益性向上のために成長投資も積極化する。施工体制の拡充、周辺事業への進出による収益基盤の多様化を目的としてM&Aを積極的に模索していくほか、新たな建築技術の開発を目的とした研究開発活動や、社内研修・資格取得支援制度による人材育成に積極的に資金を振り向ける。

市場評価の向上については、既存事業のさらなる拡大と成長投資によって企業価値を向上させるほか、株主還元強化やIR活動の拡充にも取り組む。具体的には、株主・投資家との積極的な対話を継続するほか、ホームページ、IRサイトの一層の充実を図る。また、株主還元に関しては、連結配当性向30%以上を最低ラインとして、安定した配当を継続する。さらに、自己株式の取得を機動的に行うことで株主還元を強化する。これらの各種施策によって資本収益性と市場評価を向上させ、PBRをさらに高める。

「Innovation2024」の数値目標としては、最終年度である2027年5月期に売上高40,000百万円、営業利益2,950百万円、経常利益2,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,940百万円、受注高20,000百万円を掲げている。また、資本収益性に関しては、2027年5月期にROEを20.0%以上(2025年5月期は18.3%)を目指している。

売上高については、2025年5月期において既に最終年度の目標を超過達成し、2026年5月期の業績予想も2027年5月期と同額の40,000百万円に上方修正したが、現時点で2027年5月期の計画値は据え置いた。2027年5月期の完成工事高の目標は20,300百万円であるが、2025年5月期末の受注残高は35,760百万円(前期末比3.8%増)と積み上がっているため、工期の長さや、工事進行基準で売上が計上されることを踏まえると、目標達成の確度は高いと見ている。一方、不動産売上高は不確定要素はあるものの、2025年5月期末時点の販売用不動産及び仕掛販売用不動産の在庫は合わせて11,039百万円(前期末比0.7%減)と高い水準を維持していることから、目標達成に向けた準備は順調に進んでいると言える。また、同社としても、株主価値の向上のために計画値を上回る業績を目指している。

## ■ プライム市場への再上場に向けて

### 株主還元拡充及び各種資本政策実施等により、 時価総額拡大と流通株式比率上昇を図る

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。しかし、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、あらた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 日を移行日としたスタンダード市場への選択申請を決定した。その結果、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。プライム市場への上場に向けては、足元の流通株式時価総額は上場維持基準 100 億円に達していない状況であり、引き続き株価と株式の流動性向上を意識した運営をしていく方針である。具体的には、新中期経営計画「Innovation2024」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図る。

#### (1) 中期経営計画の達成

時価総額の向上は、安定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「Innovation2024」を完遂する。具体的には既述のとおり、資本収益性の向上という基本方針の下、建設事業の強化、造注比率の向上、再開発事業の推進、研究開発・M&A をはじめとする成長投資の推進などの各種施策に取り組む。これらの施策により、最終年度である 2027 年 5 月期の数値目標達成を目指す。

#### (2) 株主還元の拡充

経営成績及び今後の事業展開、健全な財務体質維持のために必要な内部留保の確保等を勘案しつつ、連結配当性向 30% 以上を下限とし、株主への利益還元を強化する。また、株主優待と機動的な自己株式の取得による株主還元も継続する。

#### (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にも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 回定時株主総会を通して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た。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% に設定した。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。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。

プライム市場への再上場に向けて

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、環境については温室効果ガスの排出量削減目標を達成することで地球温暖化と気候変動問題の緩和に貢献することを目指す。その他、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の維持・向上などを通じて、安心・安全な住環境の提供に貢献するほか、ガバナンスにおいてはコンプライアンスとリスクマネジメントを強化する。

#### (4) 各種資本政策の実施

株式の流動性向上に向け、M&Aへの自己株式の活用を検討している。また、M&Aに支障をきたさない範囲で、機動的な自己株式取得も視野に入れている。

さらに、資本コストや株価を意識した経営姿勢を対外的に明確にしており、中期経営計画の着実な達成によって資本収益性と市場評価向上を目指している。

## 株主還元策

### 連結配当性向 30% 以上を目標に安定配当の継続を目指す。 プライム市場への再上場に向けて引き上げも選択肢

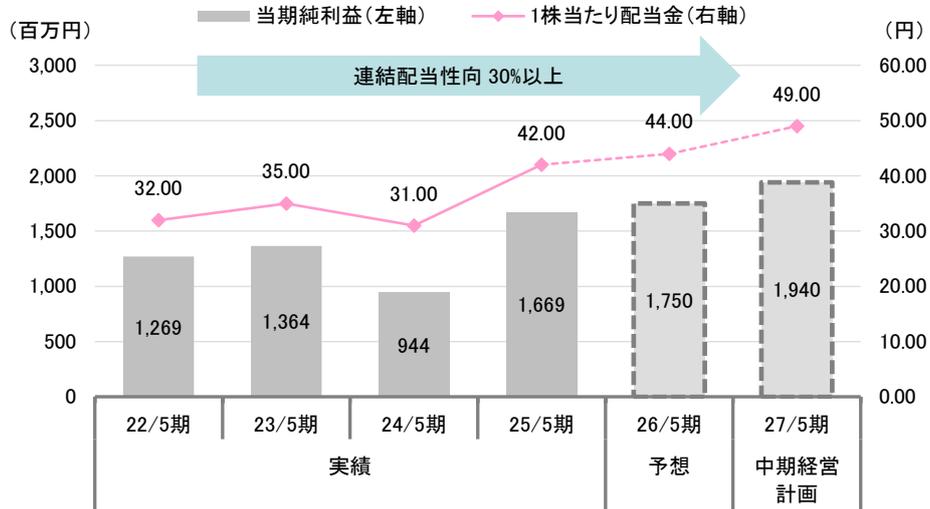
2025年5月期の1株当たり配当金は年間42.00円で、前期比11.00円の増配となった。2026年5月期は年間44.00円を予定しており、前期比で2.00円、中期経営計画の2026年5月期予想に対しても1.00円増配の見込みである。

なお、新中期経営計画「Innovation2024」の中で、2027年5月期の配当金は年間49.00円を目標値として掲げている。同社は、株主への利益還元を経営上の重要施策の1つと考え、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たうえで、連結配当性向 30% 以上を最低ラインとして安定した配当を継続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たうえで、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引き上げも期待できると弊社は考えている。

配当以外の株主還元策としては、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。

株主還元策

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：決算短信、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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