



2026年1月14日

各 位

会 社 名 ファーストコーポレーション株式会社
代 表 者 代表取締役社長 中村 利秋
(コード番号 1430 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 I R 担当
(TEL 03-5347-9103)

中長期ビジョン策定に関するお知らせ

当社は、創業20周年に向けた中長期ビジョン「First VISION 2031」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、中長期ビジョンの詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

記

1. 対象期間

2026年5月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画<フェーズ1>
2029年5月期を初年度とする3ヵ年の中長期経営計画<フェーズ2>

2. 中長期ビジョン策定の背景・目的

当社グループは、過去の中期経営計画「Innovation」を通じ、事業基盤の整備と革新の方向性を示してまいりました。

本ビジョンでは、その流れを継承しつつ、20周年に向けた更なる成長に向け、初期3ヵ年の<フェーズ1>では「足場固め」を進め、2028年5月期に売上高500億円の達成を目指します。続く<フェーズ2>では「進化と飛躍」を掲げ、2031年5月期に売上高1,000億円の実現を目指しております。

3. 中長期ビジョンの概要

本計画では、数値目標の着実な達成と資本収益性向上のための成長投資に加え、人的資本への大幅な投資を中心施策として位置付けております。

特に、施工管理・DX領域などの即戦力人材および若手人材の積極採用、教育研修体系の強化、管理職・専門職のスキル向上、働き方改革によるエンゲージメント向上など、人材面での投資の拡大とDX化を推進することで、持続的成長を支える「組織力」と「現場力」の強化を図っております。

これら人的資本投資×DX投資の両輪により、当社グループ全体の生産性・技術力・組織能力の向上を図り、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

引き続き、業容拡大と利益水準向上に取り組むとともに、持続的成長と中長期的な企業価値向上に向け、グループ一丸となり邁進してまいる所存です。

皆様におかれましては、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上

First VISION 2031

towards the 20th Anniversary

20周年に向けた中長期ビジョン



ファーストコーポレーション株式会社

アジェンダ

1. ご挨拶・ステートメント

2. Innovation2024の成果

3. First VISION 2031の全体像

1 位置づけ

2 目標数値

4. 事業環境の見通し

5. フェーズ1の方針と戦略

1 基本方針

2 成長投資

3 事業推進

4 数値目標

6. サステナビリティ戦略

－人的資本に関する指標及び目標－

7. 株主への還元方針

8. おわりに



※掲載の外観パースは、当社が施工を手がける建築中物件の完成予想図です。実際の建物とは異なる場合があります。

ご挨拶・ステートメント

進化と飛躍により創業20周年を迎える2031年に売上高1,000億円を目指す

当社は創業以来、安全・安心と品質の追求を基盤とし、良質な住宅供給を通じて社会に貢献するという使命を掲げ、事業を展開してまいりました。

本ビジョンでは、20周年に向けた成長加速のため、
フェーズ1で事業基盤を強化し売上高500億円の達成を目指しつつ、
フェーズ2において進化と飛躍を図り、
2031年に売上高1,000億円規模の企業への成長を実現することを目標としております。

この推進力として、施工管理・技術・DX領域を中心とした人材採用の強化と体系的な教育制度の整備、管理職・専門職のスキル向上、働き方改革によるエンゲージメント向上など、人的資本への大幅な投資を中核に据え、持続的な組織力・現場力の強化を図ります。

さらに、データとデジタル技術を活用した業務プロセスの高度化、全社的なDX体制の強化を重点テーマとして取り組むことで、生産性・品質・競争力を高め、中長期的な企業価値向上を実現してまいります。

Innovation2024の成果

計画初年度は不動産事業が好調に推移、計画値を大幅上振れで達成。

(単位: 百万円)	2025年5月期					
	計画 (Innovation2024)		実績		予実差異	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	金額	比率
売上高	34,500	—	43,194	—	+8,694	125.2%
うち完成工事高	19,750	—	22,641	—	+2,891	114.6%
うち不動産売上高	14,450	—	20,273	—	+5,823	140.2%
売上総利益	3,850	11.2%	4,197	9.7%	+347	109.0%
営業利益	2,250	6.5%	2,579	6.0%	+329	114.6%
経常利益	2,170	6.3%	2,478	5.7%	+308	114.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,500	4.3%	1,669	3.9%	+169	111.3%
	金額	件数	金額	件数	金額	比率
受注高	21,000	8	26,629	8	+5,629	126.8%
(うち造注方式)	(4,800)	(3)	(8,516)	(4)	(+3,716)	177.4%

- 完成工事高は対計画比で順調に推移しましたが、建設コストの高騰で利益率は低下しました。なお、直近は利益率の高い造注方式も増加しており、新規の一般受注の利益率も改善しております。
- 不動産売上高は、大口物件の売却で対計画比で大幅に上回る結果となりました。不動産事業は年々右肩上がりで增收・増益しており、今後も積極的に不動産事業を拡大させてまいります。
- 営業利益・経常利益・当期純利益に関しても計画値を10%以上上回る結果となりました。

First VISION 2031 の全体像 –位置づけ–

我々は2031年の創業20周年に「売上高1,000億円」を目指します。

今回作成する中長期ビジョン=First VISION 2031の位置づけは下記図のようになります。

社是

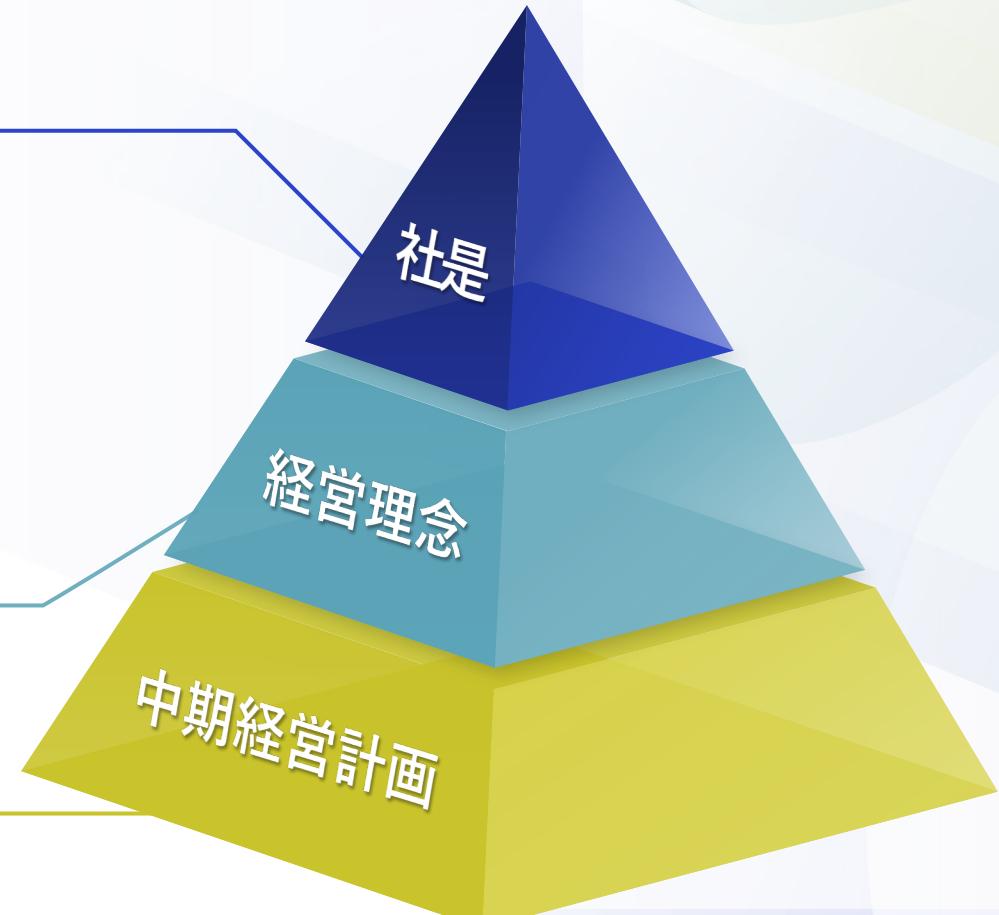
より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する

経営理念

- ・安全と品質は全てのものに優先する
- ・常に向上心を抱き、変革に挑む
- ・スピードある経営は、チャンスと成果を拡大する
- ・創意工夫により、新たな価値を創造する
- ・会社と個人の成長は一体である

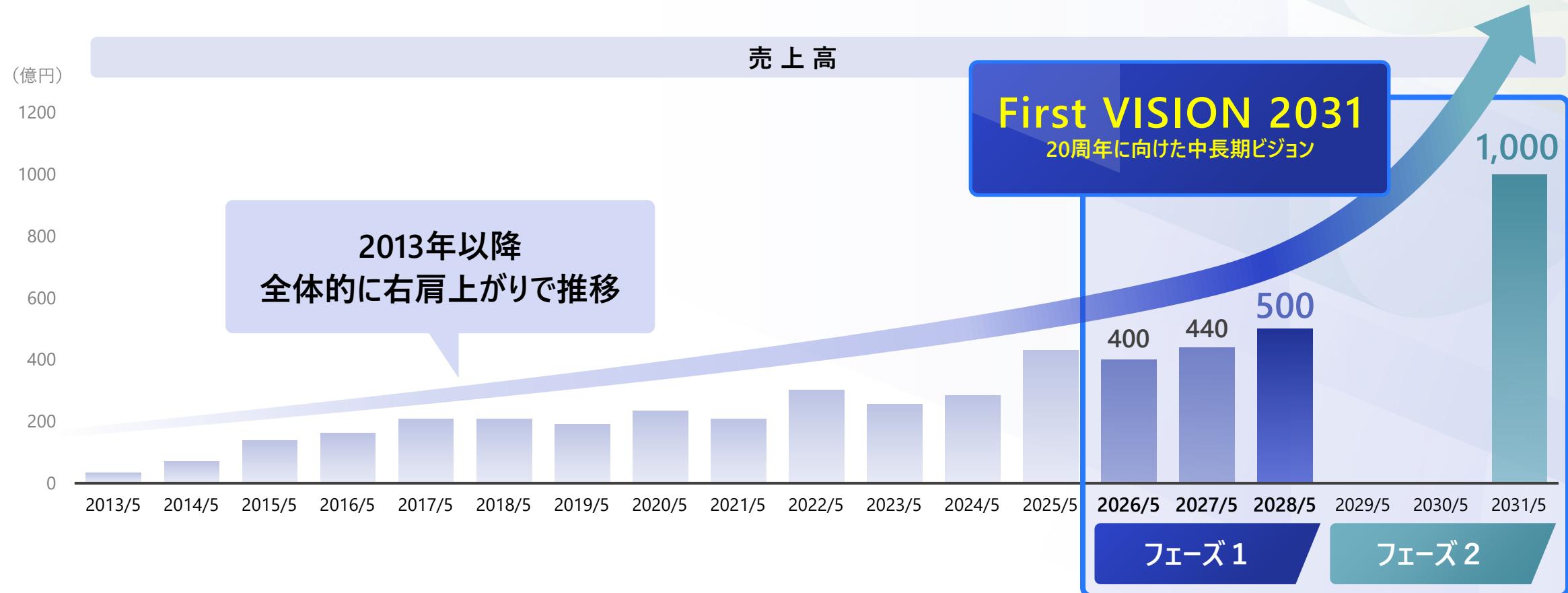
中期経営計画

具体的かつ効率的に行動するための計画である



First VISION 2031 の全体像 – 目標数値 –

創業20周年に向けた中長期ビジョン「First VISION 2031」を公表します。
過去の中期経営計画「Innovation」を引き継ぎながら2028年5月期までのフェーズ1で
足場固め・基盤構築を行い、20周年を迎えるフェーズ2で進化・飛躍を目指します。



First VISION 2031 の全体像 – 各フェーズ –

「First VISION 2031」のフェーズ1で当面目標の売上高500億円を達成し、フェーズ2で売上高1,000億円と営業利益率8%以上を達成できるように人材の確保とDX化や人材育成による業務効率化により利益向上を目指します。



事業環境の見通し

	現在	将来
経済	物価高や資材価格上昇が続く中、低金利環境が住宅取得需要を下支え。	金利上昇リスクや建設コストの高止まりが懸念される
政策・制度	脱炭素・省エネ基準の強化が進行。	国・自治体による脱炭素社会実現に向けた建築規制が強化される可能性。
首都圏人口	全国的には人口減少が進む中で、東京圏は依然として人口流入超過。	長期的には東京圏でも人口減少局面に入るが、都心・駅近エリアでは居住ニーズが根強く、二極化が進行。
マンション市況	新築分譲マンションの価格は過去最高水準、供給戸数は減少傾向。	高価格帯は一部で需要減少リスクがある一方、都心・ブランド立地では需要継続。
不動産市況	住宅ローン減税や税制優遇策を背景に一定の取引活発。投資用不動産への資金流入も継続。	税制変更や金利上昇で需要鈍化の可能性はあるが、海外投資家等により安定した取引環境が続く可能性。
少子高齢化	労働力不足や技能者高齢化が進行し、生産性向上のニーズが高まっている。	労働力不足は一層強まる。高齢者向け住宅や小規模住戸の需要継続が見込まれる。
コスト施工環境	資材価格・労務費が高止まりし、建設コストの上昇圧力が継続。	建設コストは中期的に上昇トレンドが続く見通し。

フェーズ1の方針と戦略

基本方針

Innovation2020で掲げた
当社グループの当面の目標である
売上高500億円を実現させる。
また、次のステージとなる売上高1,000億円
へのステップアップに向けた基盤構築のため、
積極的な投資を実施する。

重点施策

資本収益性の向上

事業推進

造注方式＆共同事業の推進、
建築種別の拡大、安全品質管理強化、
建設ディレクターグループによる効率化

成長投資

人的資本投資、新4K対応の推進、M&A

フェーズ1の方針と戦略 –成長投資–

中長期ビジョン「First VISION 2031」で重要な要素の一つは人的資本投資
フェーズ1から積極的な投資を実施していく

要員計画

人的資本への積極的な投資で **300名以上** の体制を目指す



人的資本投資



採用



人材育成



新4Kへの対応

フェーズ1の方針と戦略 –成長投資–

人的資本投資

20周年で従業員300人以上の体制を目指す

- 今後、売上高1,000億円を目指すうえで、建築現場件数を増やすために人員強化が必須
- 採用（新卒・中途）と人材育成により人員強化を実施

従業員数

5年後 **300**名以上

要員計画



達成に向けた取り組み

採用

新卒毎年30人程度、
中途は必要部門に隨時拡充

- 新卒採用を充実させ、ボトムアップを担う
- 中途採用は、即戦力採用は引き続き実施しながら、育成枠としても採用を強化

人材育成

キャリアパスの見える化

- 汎用スキルは年次別研修、階層別研修
- テクニカルスキルはキャリアパスに応じて研修

フェーズ1の方針と戦略 – 成長投資 –

人的資本投資: 採用 🧑

新卒・中途の採用を拡大

新卒採用 毎年 **30**名以上

新卒採用

2027年卒の新卒以降は毎年30人以上確保

- 全国学校訪問、インターン制度、社長・先輩懇親会
- 採用イベントへの積極的な参加

'22	'23	'24	'25	'26	'27以降
実績	実績	実績	実績	予定	毎年目標
6名	9名	3名	4名	15名	30名

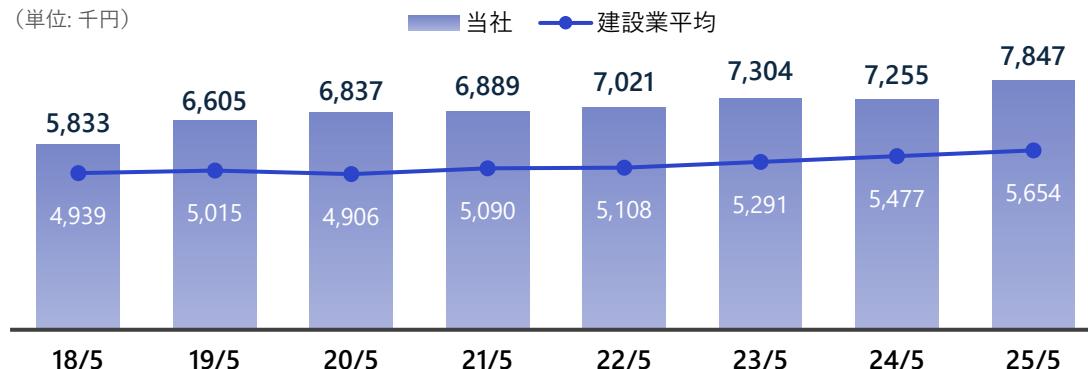
中途採用

即戦力と育成枠を中途採用

- 会社規模拡大のための体制強化として幅広く採用
- 業界平均を大きく超える給与水準
- 業界平均の給与増加率を上回る給与アップ

当社平均年収の業界平均との比較

(単位: 千円)



※建設業平均は「国税庁 統計情報」より作成

業界平均との比較結果

2018年給与差額

+約90万円

2025年給与差額

+約220万円

当社給与UP率

34.5%
(年平均4.3%)

業界給与UP率

14.5%
(年平均2.0%)

当社は
業界平均より高水準

業界も平均年収が増加しているが、
当社の増加率はさらに上回る

フェーズ1の方針と戦略 –成長投資–

人的資本投資: 人材育成

成長できる環境づくりに
よって離職率低下を図る

離職率 5.5%以内

汎用スキル

年次別研修、階層別研修 ex.マナー研修、ITリテラシー研修、ほめ方研修

- 経験年数や役職により必要な知識をつけるために
全部署での研修を実施

固有スキル

事業別に研修や勉強会 ex.ハーネス着装研修、現場DX研修、宅建勉強会

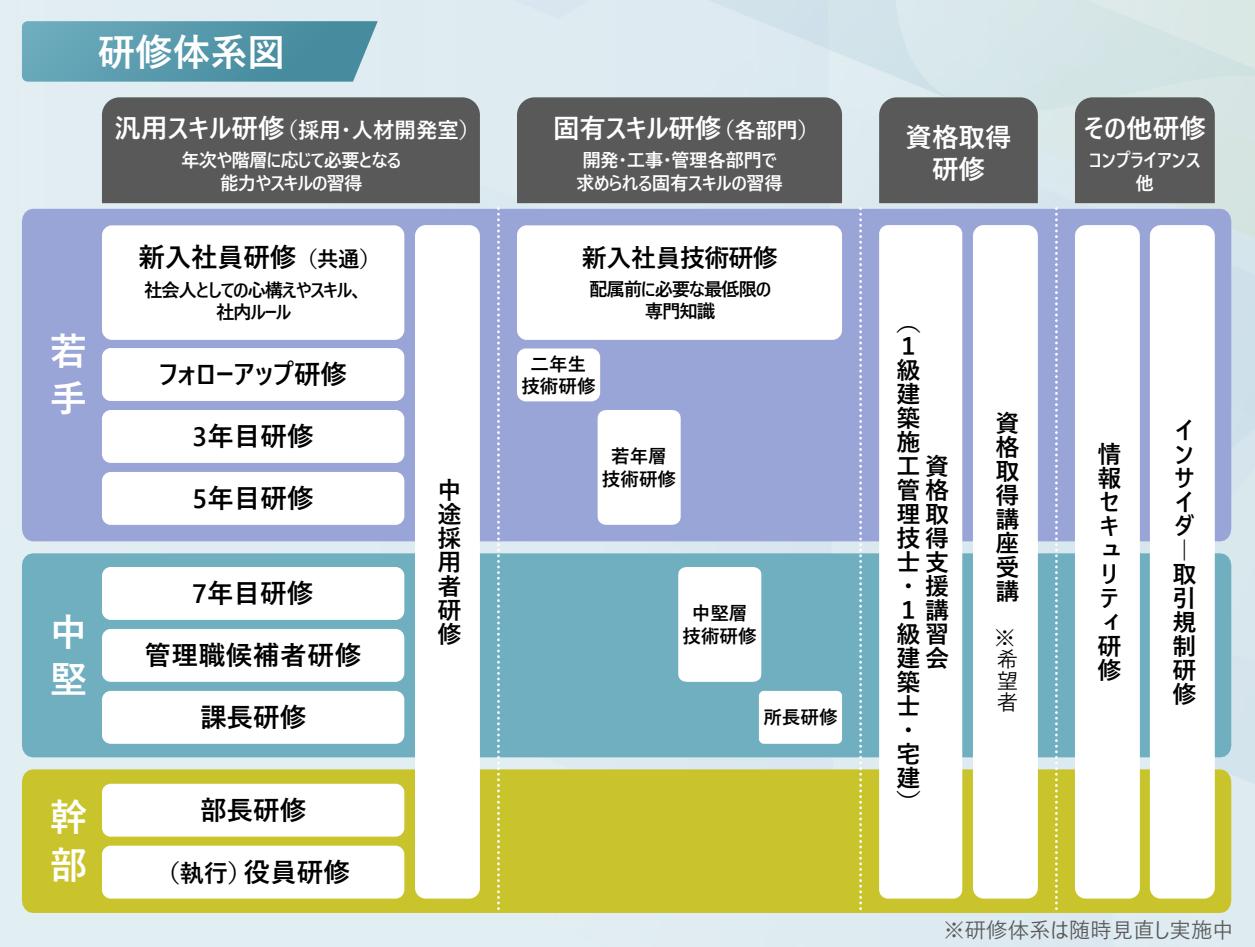
- 各事業特有の知識や技能を身に着けるために
事業別に研修や資格試験の勉強会を実施

トレーナー制度

新卒や若手中途社員に対してトレーナーを任命

- 若手の定着率向上、専門スキル習得スピードの加速のためにトレーナー制度を運用
- トレーナー側の育成スキルも向上

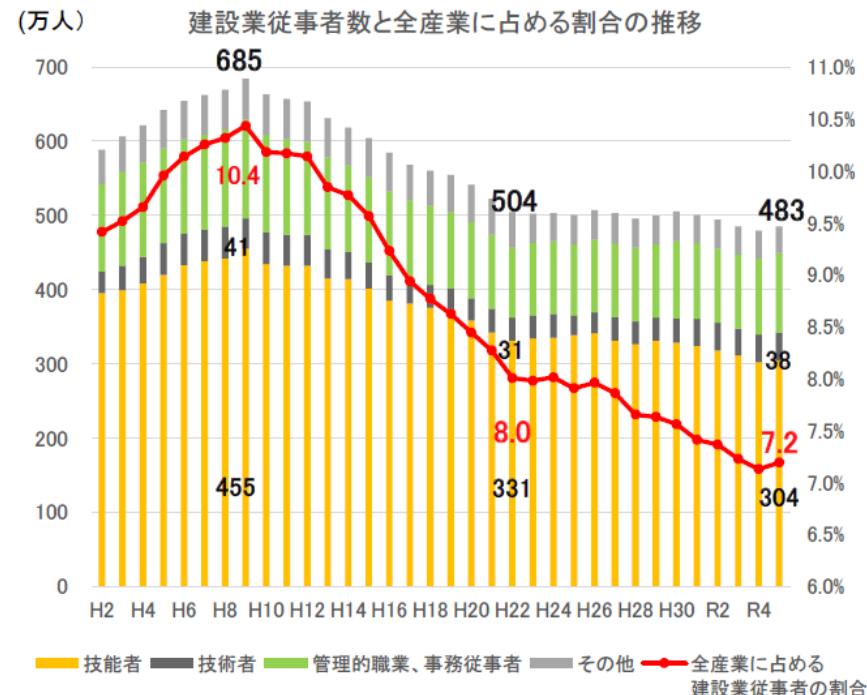
研修体系図



建設業の課題 国土交通省資料より

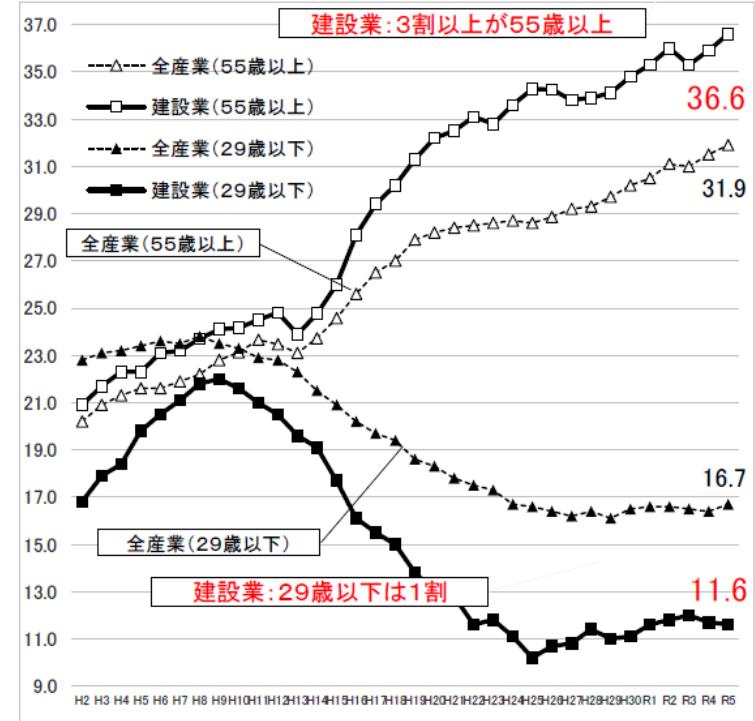
技能者等の推移

- 建設業就業者: 685万人(H9) → 504万人(H22) → 483万人(R5)
 ○技術者 : 41万人(H9) → 31万人(H22) → 38万人(R5)
 ○技能者 : 455万人(H9) → 331万人(H22) → 304万人(R5)



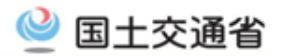
建設業就業者の高齢化の進行

- 建設業就業者は、55歳以上が36.6%、29歳以下が11.6%と高齢化が進行し、次世代への技術承継が大きな課題。
 ※実数ベースでは、建設業就業者数のうち令和4年と比較して55歳以上が5万人増加(29歳以下は増減なし)。



建設業の課題 国土交通省資料より

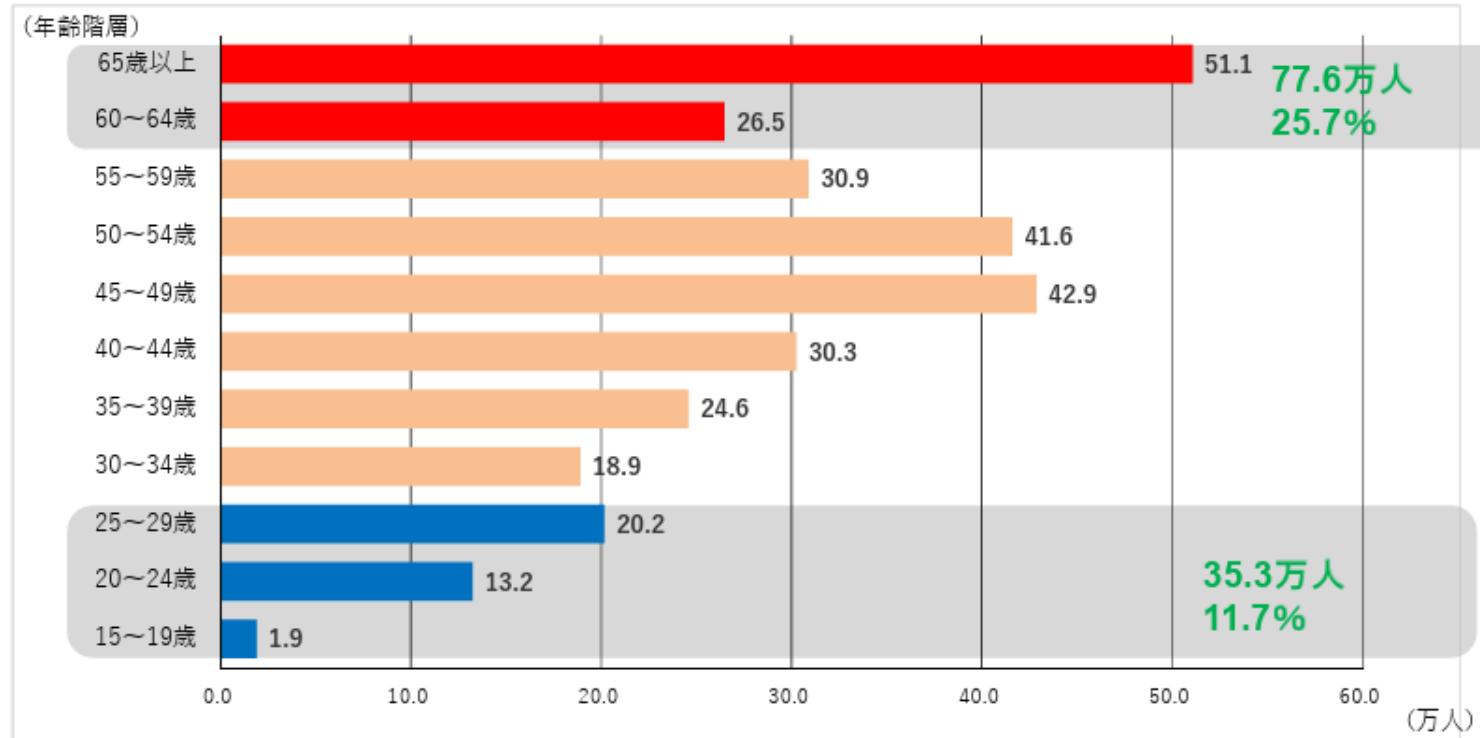
年齢階層別の建設技能者数



○60歳以上の技能者は全体の約4分の1(25.7%)を占めており、10年後にはその大半が引退することが見込まれる。

○これからの建設業を支える29歳以下の割合は全体の約12%程度。若年入職者の確保・育成が喫緊の課題。

→ 担い手の待遇改善、働き方改革、生産性向上を一体として進めることが必要



出所：総務省「労働力調査」(令和4年平均)をもとに国土交通省で作成

フェーズ1の方針と戦略 –成長投資–

人的資本投資: 新4K対応の推進

国土交通省が掲げる建設業全体の働き方改革や待遇改善を目指した新4Kの取り組みに賛同し、当社では経営の重要なテーマとしてワークライフバランスの充実を中心に推進しております。



給与がよい



休暇がとれる



かっこいい

新4Kの実現

–ワークライフバランスの充実–



希望がもてる

新4Kへの対応

給与がよい

新卒初任給

新卒初任給の給与水準が他社と比較で高い

大学院卒 初任給 397,000円

大学卒 初任給 370,400円

高専卒等 初任給 345,000円

若年層手当

35歳以下の若年層は特別手当あり

- 住宅手当 上限6万円/月
- 帰省手当 上限5万円/年(1回)

その他手当

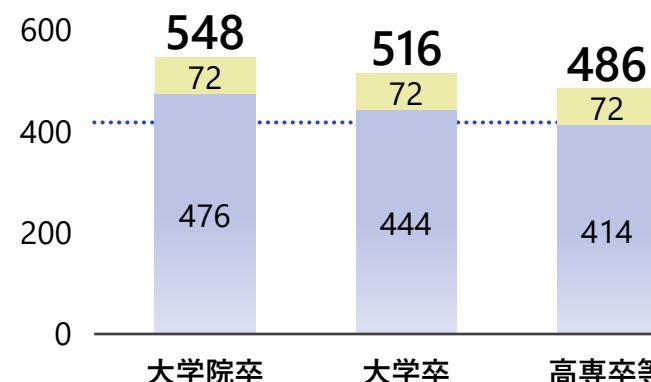
若年層以外にも特別手当あり

- 現場報奨金
- 決算賞与(業績連動)
- 社員紹介手当

新卒初任給例

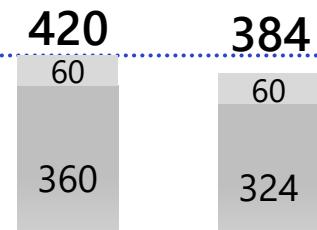
新卒1年目の年間給与(例)

(万円) 初任給 住宅手当



他社の大卒1年目の給与例

初任給 賞与



初任給 施工管理職

大学院卒 基本給280,000円、現場手当20,000円、固定残業手当97,000円

大学卒 基本給260,000円、現場手当20,000円、固定残業手当90,400円

高専卒等 基本給240,000円、現場手当20,000円、固定残業手当85,000円

※固定残業手当は残業の有無にかかわらず40時間相当分を支給 ※40時間相当を超える時間外労働分についての割増賃金は追加で支給
※本人名義で賃貸物件にお住まいの方は、上限60,000円/月を支給(35歳まで)

新4Kへの対応



休暇

会社の公休が多い ex.2025年: 130日

- 夏季休暇（お盆）
- 年末年始休暇
- 創業記念日（6/23）

現場の休暇

現場配属でも休暇をとれる

- 現場を原則4週8閉所
- リフレッシュ休暇

残業時間

労働時間削減の取り組みを実施

- PC起動時間管理（時間外のPC利用は申請制）
- 残業時間削減の徹底
ex. 2023年度 ⇒ 2024年度 現場残業時間36.6%削減

働き方改革

日本建築業連合会のHPに記載のある建設業の働き方改革を実践することにより、当社では休暇が取れる上に、長時間労働が是正され残業時間が大幅に削減されています。

建設業の働き方改革 三位一体の活動



<https://www.nikkenren.com/2days/action.html>

新4Kへの対応



資格取得支援

国家資格取得のための支援を実施

- 資格取得対策の社内勉強会実施
- 対象講座受講料金の半額補助
- 資格取得奨励金、資格手当支給

キャリアパス

キャリアアップのための支援を実施

- 上位職になるための勉強会実施
- ジョブローテーションによる本社への異動あり

多様な人材活躍

世代も性別も超えて活躍

- 若手現場所長も活躍
- 経験豊富なシニア人材も活躍
- 女性の現場社員数も増加

資格取得支援例

	社内勉強会	学費補助/奨励金	資格手当
宅地建物取引士	○	○	○
一級建築士	○	○	○
一級建築施工管理技士	○	○	○
一級土木施工管理技士	—	○	○
一級管工事施工管理技士	—	○	○
一級電気施工管理技士	—	○	○

資格補助金手当及び奨励金支給規則（別表）

■名義登録資格手当

2025.6.1改訂

区分	資格名	認定機関	名義登録手当	奨励手当 (月額)	奨励金 (一時金)	備考
技術	1級建築士	国交省	20,000	20,000	100,000	1級建築士事務所登録
技術	1級建築施工管理技士	国交省	20,000	10,000	100,000	特定建設業専任技術者登録
技術	1級土木施工管理技士	国交省	20,000	10,000	100,000	同上
営業	宅地建物取引士	国交省 (都道府県知事)	10,000	10,000	20,000	専任取引士登録

新4Kへの対応



システム活用

現場での業務効率化のモバイルワーク推進

- 全現場で通信付タブレット活用
- 建設DXを促進するため様々なツールを検証中
- 現場施工管理ツール活用により大賞受賞（右記）

現場環境

現場での作業環境改善

- 整理整頓の徹底
- 夏場: 熱中症対策（ファン付ベスト、アイス・かき氷等）
- 女性用休憩室/更衣室/トイレ/シャワー用ワンルーム設置

ユニフォーム

オリジナルユニフォーム製作プロジェクト

- 安全で機能的なユニフォームを製作中
- 着てみたいと思わせるかっこいいユニフォーム
- 社内アンケート等実施中

システム化推進

施工管理ツール活用実績により、ANDPADのゼネコン×Mid-Enterprise&SMB部門で大賞を受賞。今後も業務デジタル化と働く環境の質向上に向け、全社的DX施策への投資を推進。



フェーズ1の方針と戦略 – 事業推進 –

収益機会の拡大

造注方式

土地仕入から建築引渡まで実施

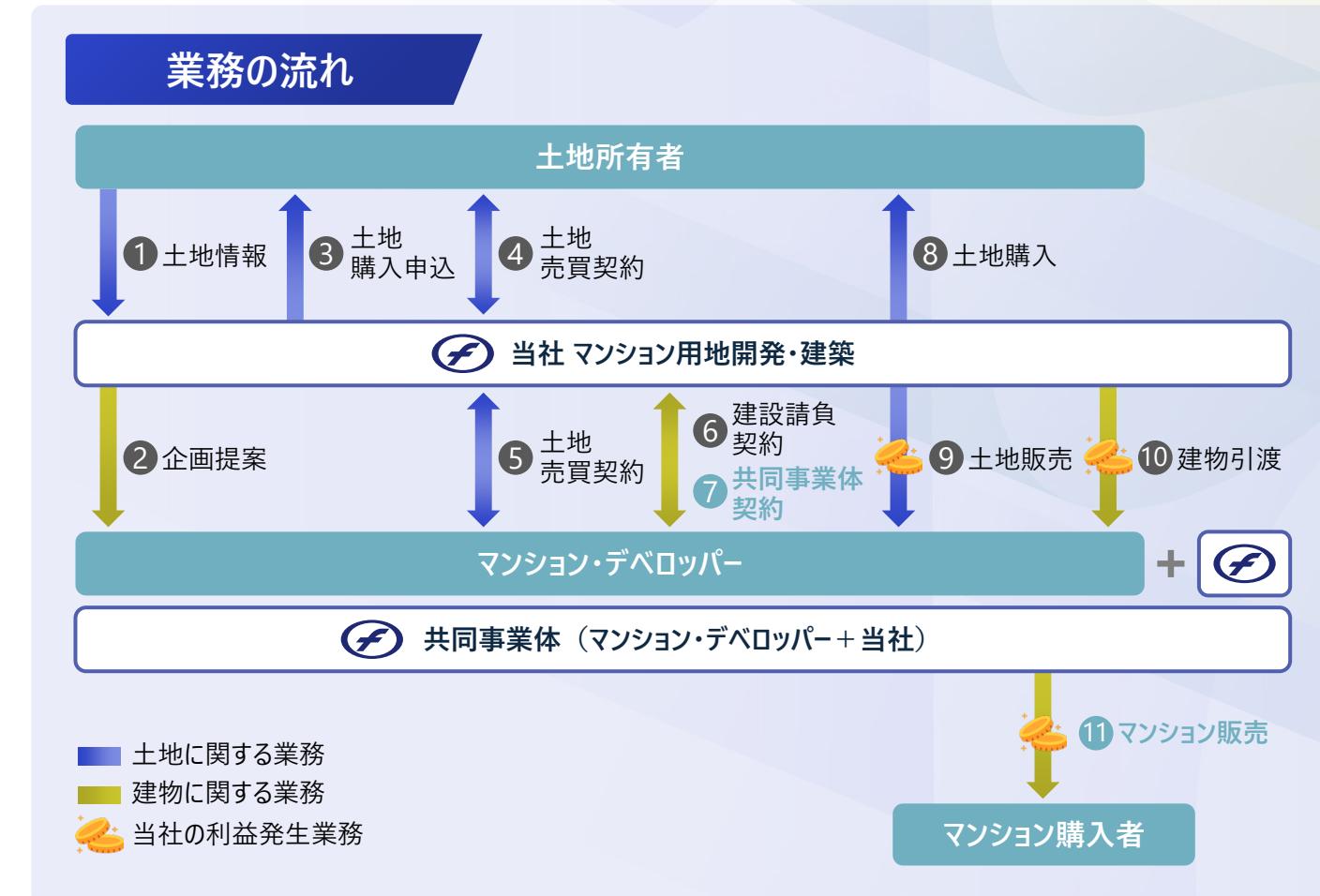
- 土地仕入をし、建築の企画提案を行うことにより、高利益の特命受注を実現
- 造注方式は建物引渡で終了
- 右図の⑦⑪以外が造注方式の流れ

共同事業

土地仕入から販売まで一気通貫

- 上記の通り、造注方式は建物引渡で終了するが、マンション販売へも携わる共同事業体を推進
⇒20周年目標としては、**共同事業比率を過半数まで向上させていく**
- 右図の通り当社もマンションデベロッパーの一員として共同事業体を組み販売に携わることが特徴
- 企画提案時に共同事業体を提案し土地売却と同時にマンション・デベロッパーと契約を締結

業務の流れ



フェーズ1の方針と戦略 – 事業推進 –

建築種別の変化

非住宅区分増加

商業施設やホテル等の 非住宅区分の件数増加

- これまで分譲マンションを中心とした住宅区分がほぼ占めていたが、今後は非住宅区分も推進
- 今後はホテル案件を積極的に推進しながら、データセンター等へも参入を検討

住宅区分多様化

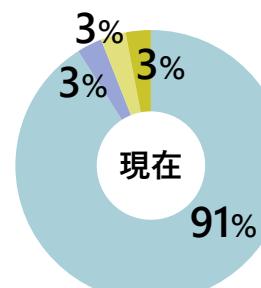
住宅区分の内訳を多様化させる

- 超高層建築は今後も積極的に取り組む
- 人材育成の一環として、若手所長の成長につながる案件として賃貸マンションの件数を増加させ、建築事業全体の底上げを図る。

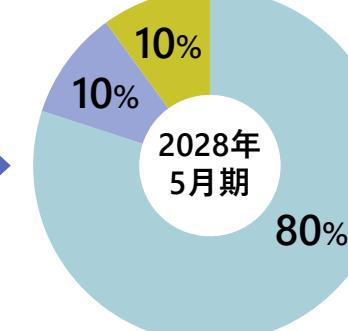
住宅/非住宅の割合

当社がこれまでに受注した案件の住宅/非住宅の割合と今後の目標は下記の通り。

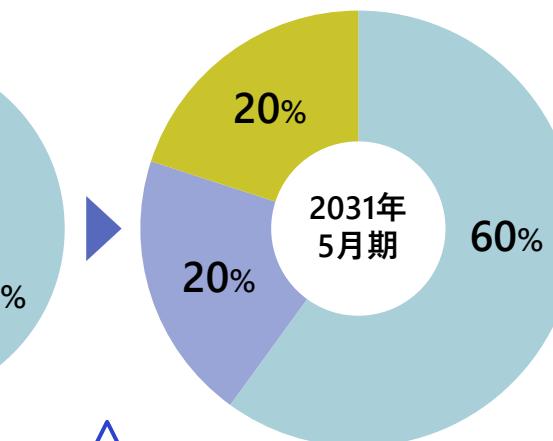
■ 住宅（分譲）
■ 住宅（賃貸）
■ 住宅（その他）
■ 非住宅



■ 住宅（分譲）
■ 住宅（賃貸）
■ 非住宅



■ 住宅（分譲）
■ 住宅（賃貸）
■ 非住宅



※住宅には下記を含む
「分譲マンション」「賃貸マンション」
「老人ホーム」「学生寮」

※非住宅は商業施設のみ

分譲マンションを中心とするも、賃貸マンション、
非住宅（商業施設、ホテル等）の
割合も増加させていく。

フェーズ1の方針と戦略 – 事業推進 –

見送り案件への対応

建築事業での課題

人材不足により依頼された案件を見送り

- 当社は安全・安心と品質を誠実に追求しており、人材不足により安全・安心・品質に少しでも影響する可能性がある場合には案件を見送り

見送り案件例

当社へ依頼頂いたが、施工期間が重複するため、人員不足のため対応できずな事業主様へ見送りの旨を今期お伝えした案件は下記。

見送り戸数

1,034戸

建物数

12件

見積金額

300億以上

比較 2025年5月期受注実績

総戸数

892戸

受注建物数

8件

受注金額

266億

今後の対応

人的資本への積極的な投資を実施

- フェーズ1の期間中に採用や育成に大幅投資を実施することで、これまで人材不足で見送りしていたような案件を適正な利益率で受注していく

今期現時点で**前期の受注実績以上の見送りを実施。**
今後の人的資本投資により適正な利益率の案件を受注していく。

フェーズ1の方針と戦略 – 事業推進 –

安全品質管理の強化による信頼獲得

信頼

安心安全の提供により信頼獲得

- 安全と品質は全てのものに優先する（経営理念）
- 厳格な品質管理の実施
- パトロールによる安全確認

品質

厳格な品質管理

- 段階別品質巡回
- 每月1階定期品質巡回
- 第三者機関による施工監査

安全

パトロールによる安全確認

- 月1回の定期パトロール（社内）
- 年4回の協力会社との合同パトロール

第三者機関の施工監査

品質を担保するため、社内監査のみでなく、第三者機関への自主的な監査を依頼

ex.生コン、杭工事、配筋検査、地盤改良、内装下地（LGS、ボード張り、置床、耐火遮音間仕切り）

第三者監査は、事業主からの依頼がない場合にも自主的な監査として実施。

指摘事項が出た場合には対応しなければ次工程へ進めない業務フローもあり。

構造躯体の「安心」をご提供

生コン工場



杭工事



配筋検査



目に見えない内装下地も堅実に品質管理

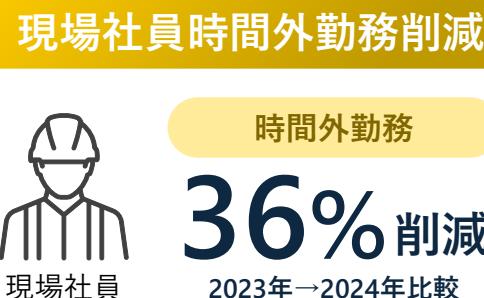
内装下地



フェーズ1の方針と戦略 – 事業推進 –

専門組織による効率化推進

建設ディレクターグループ*
によるDX推進 ※2024年度発足



役割
DX化を推進し現場効率化 & 労働時間削減

- 現場社員のサポートをすることで、社内のDX推進と労働時間削減への貢献

業務フロー整備

現場社員 ⇒ アシスタントへの業務移管

- 業務を抽出し、各現場での社員とアシスタント、建設ディレクターの業務を明確化
- アシスタントへの教育も建設ディレクターが対応

DX推進体制

現場DXを推進するシステム検討

- 経営方針に基づき、建設ディレクターGを中心とした業務効率化・デジタル化推進体制を構築し、目的に応じたDX施策を推進し、情報セキュリティにも配慮

業務効率化例

検査帳票作成業務

以前

現場
社員

- 現場でデジタルカメラで撮影
- 現場業務作業終了後、PCにデータ取込
- 検査帳票作成作業実施
- 撮り漏れがあれば現場に戻るか翌日以降に再度撮影

現在

現場
派遣

現場
事務

- 現場でスマート撮影（リアルタイムでシステムUP）
- リアルタイムにシステムで確認
- 検査帳票作成作業実施
- 撮り漏れがあればその場で連絡

現場社員業務からアシスタント業務へ移管

現場社員は業務時間大幅削減 & より重要な業務へ集中

*「建設ディレクター」は、一般社団法人建設ディレクター協会の登録商標です。

フェーズ1の方針と戦略 – 事業推進 –

再開発事業

当社の役割

「事業施行者」と「施工者」の 両方の役割を対応可

- まちづくりから建築施工までを一貫して担える総合力を武器に、再開発事業のコア・プレーヤーとして貢献

事業施行者

事業の根幹のマネジメント実施

再開発の構想段階から参画し、地権者・自治体と協議を重ねながら、権利変換・事業スキームを企画・設計

施工者

地域価値を高める建築品質を提供

工程管理、品質管理、安全管理を徹底し、複雑な再開発特有の条件（仮設動線、周辺環境、安全確保など）にも対応できる体制

当社の実績

当社が事業施行者として参画したJR前橋駅北口地区第一種市街地再開発事業では、入札の結果、施工に関しても当社JVが受注し、まちづくりから建築施工までを一貫して担いました。今回のまちづくりの取組が魅力ある中心市街地の形成に寄与するものとして、都市計画全国大会において表彰されました。



JR前橋駅北口地区第一種市街地再開発事業
(再開発事業協議会)

現在複数の自治体と再開発について事業協力者等の立場として推進中。
公示された場合、隨時、ニュースリリースとして配信予定。

フェーズ1の方針と戦略 – 数値目標 –

数値目標 ①損益

(単位: 百万円)	2025/05期	2026/05期		2027/05期		2028/05期	
	実績	計画	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)
売上高	43,194	40,000	92.6%	44,000	110.0%	50,000	113.6%
売上総利益	4,197	4,600	109.6%	5,280	114.8%	6,000	113.6%
売上高総利益率	9.7%	11.5%		12.0%		12.0%	
営業利益	2,579	2,800	108.5%	3,080	110.0%	3,500	113.6%
売上高営業利益率	6.0%	7.0%		7.0%		7.0%	
経常利益	2,478	2,530	102.1%	2,800	110.7%	3,200	114.3%
売上高経常利益率	5.7%	6.3%		6.4%		6.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,669	1,750	104.8%	2,000	114.3%	2,300	115.0%
売上高当期純利益率	3.9%	4.4%		4.5%		4.6%	

- 第1ターゲットとした売上高500億円をFirst VISION2031のマイルストーンに設定。フェーズ1の達成を目指す。
- フェーズ1はフェーズ2を見据えた足場固めの時期のため成長率は堅調に設定。
- フェーズ1の重要課題は人材確保のため、営業利益率7%水準を確保しつつ人材投資に注力していく。
- 成長率は抑えながらも経営上の重要な施策の1つである株主還元も徐々に増加させていく。

フェーズ1の方針と戦略 – 数値目標 –

数値目標 ②売上総利益

(単位: 百万円)	2025/05期	2026/05期		2027/05期		2028/05期	
	実績	計画	(前期比)	計画	(前期比)	計画	(前期比)
売上高	43,194	40,000	92.6%	44,000	110.0%	50,000	113.6%
完工工事高	22,641	22,300	98.5%	24,000	107.6%	25,000	104.2%
不動産売上高	15,709	16,890	107.5%	16,300	96.5%	21,000	128.8%
共同事業収入	4,564	500	11.0%	3,000	600.0%	3,000	100.0%
その他の売上	278	310	111.5%	700	225.8%	1,000	142.9%
売上総利益	4,197	4,600	109.6%	5,280	114.8%	6,000	113.6%
完工工事総利益	1,809	2,450	135.4%	2,650	108.1%	2,750	103.8%
不動産売上総利益	1,418	1,994	140.6%	1,810	90.8%	2,400	132.6%
共同事業収入総利益	1,117	125	11.2%	750	600.0%	750	100.0%
その他の売上総利益	0	31	0.0%	70	225.8%	100	142.9%
売上高総利益率	9.7%	11.5%		12.0%		12.0%	
完工工事総利益率	8.0%	11.0%		11.0%		11.0%	
不動産売上総利益率	9.0%	11.8%		11.1%		11.4%	
共同事業収入総利益率	24.5%	25.0%		25.0%		25.0%	
その他の売上総利益率	–	10.0%		10.0%		10.0%	

- 完成工事高は、足元の人材確保を優先し、キャパシティは現状維持を想定。造注方式の更なる追求などにより完成工事総利益率を改善し、利益拡大を目指す。
- 不動産売上は、安定的な事業用地の確保により毎期の増益を目指すとともに、事業主として自社開発物件を取り扱い中長期的な不動産投資を推進していく。
- 共同事業収入は竣工後の着実な収益となるストックビジネスのため、中長期的に共同事業比率を上げ、更なる収益拡大を目指す。
- 建設事業と不動産事業の両輪で着実な成長を目指す。

サステナビリティ戦略 – 人的資本に関する指標及び目標 –

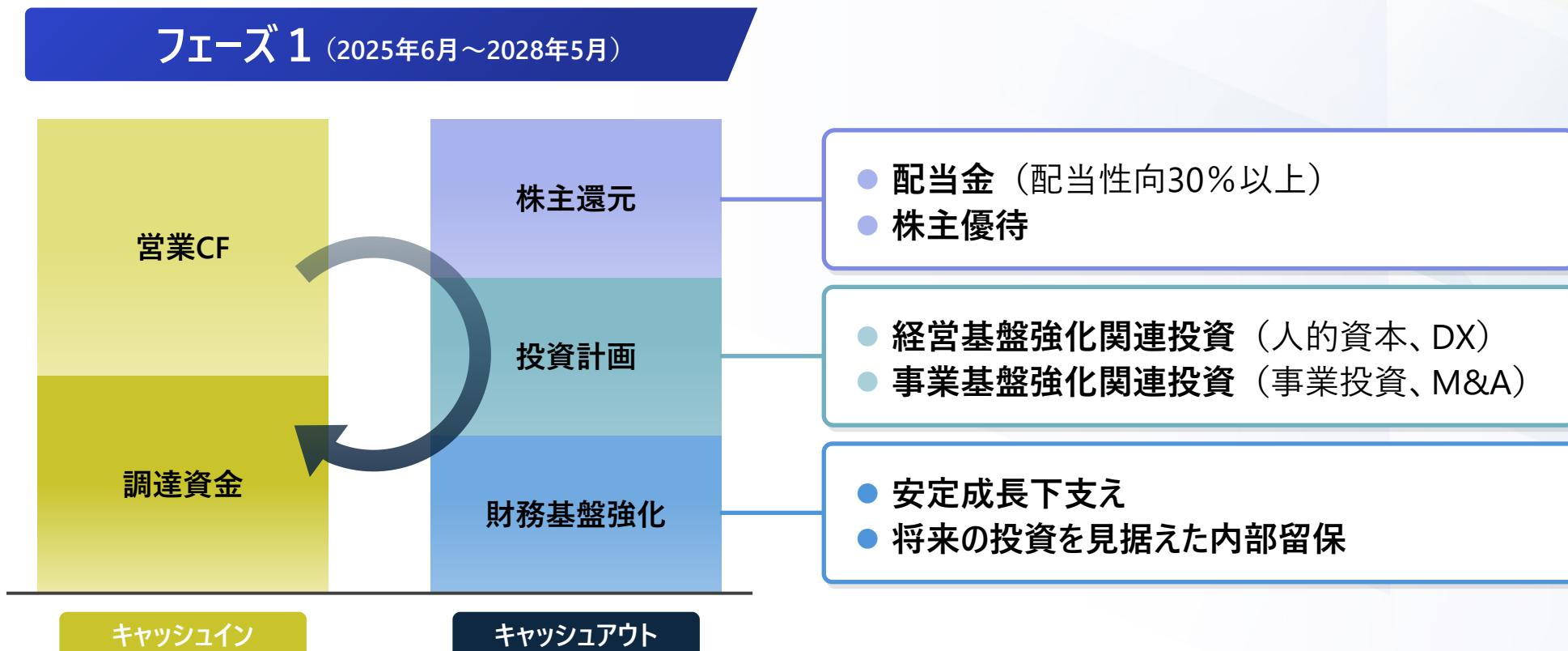
人的資本に関する指標及び目標

		2025年5月期 実 績	2028年5月期 中期目標	2031年5月期 長期目標
人材育成	資格取得率の向上 (1級建築士・1級建築施工管理技士)	57.6%	58.0%	60.0%
	資格取得率の向上 (宅地建物取引士)	57.6%	50.0%	60.0%
採用	離職率の低減	11.8%	6.0%	5.5%
	女性在籍率の向上	16.4%	16.5%	16.8%
社内環境整備	積立有給休暇付与日数	10日	15日	20日
	平均年齢 (推定)	43歳	39歳	37歳

株主への還元方針 – キャッシュアロケーション –

市場評価の向上

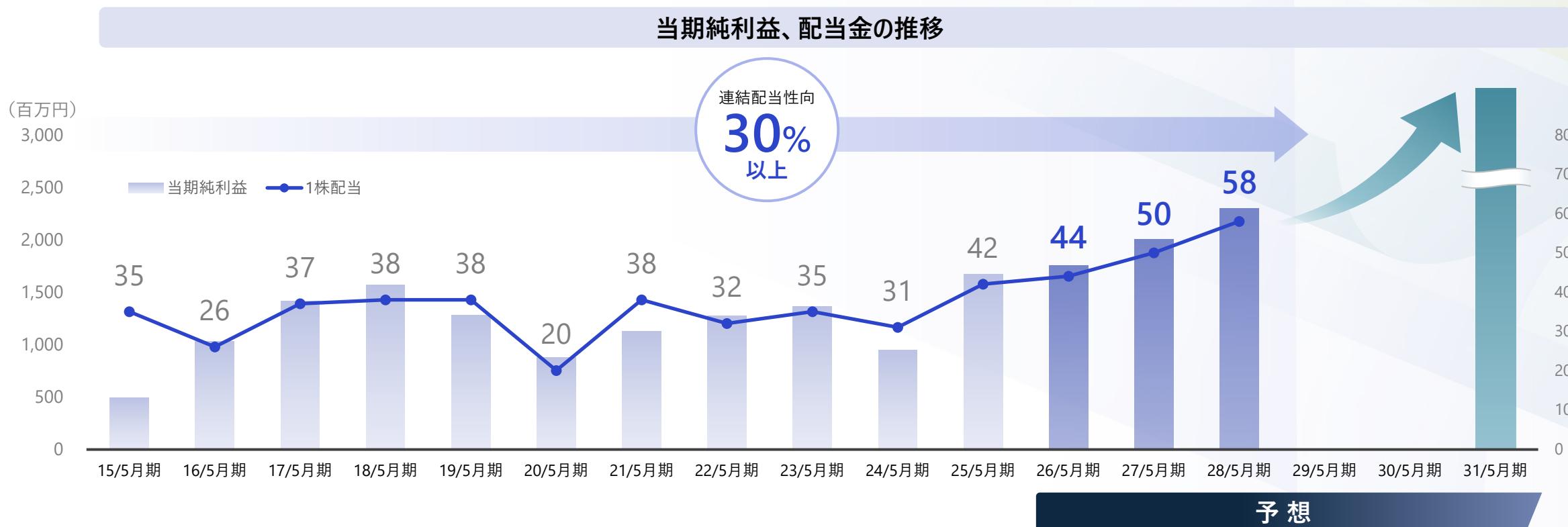
継続的に創出する営業キャッシュフローを基盤としつつ、財務健全性を維持した範囲で外部資金も活用し、成長投資と株主還元に充当します。



株主への還元方針 – 配当性向 –

市場評価の向上

当社は配当性向30%を下限とし、安定的・持続的な利益成長に応じて段階的な株主還元の拡充を図ります。20周年を迎える2031年に向け、配当性向40%をひとつの目安として検討してまいります。



注) 配当予想値は、本計画が達成された場合の連結配当性向30%で算定した最低実施予定額です。

おわりに

私たちは「安全・品質・信頼」を礎に、さらなる成長を実現し、社会に必要とされる企業であり続けます。

本計画で掲げた施策を着実に実行し、持続的な企業価値の向上とともに、社員の成長、地域社会への貢献、株主・取引先の皆様への還元を実現してまいります。

売上高1,000億円の達成はゴールではなく、次の飛躍の始まりです。

今後とも皆様のご支援とご理解を賜りますようお願い申し上げます。

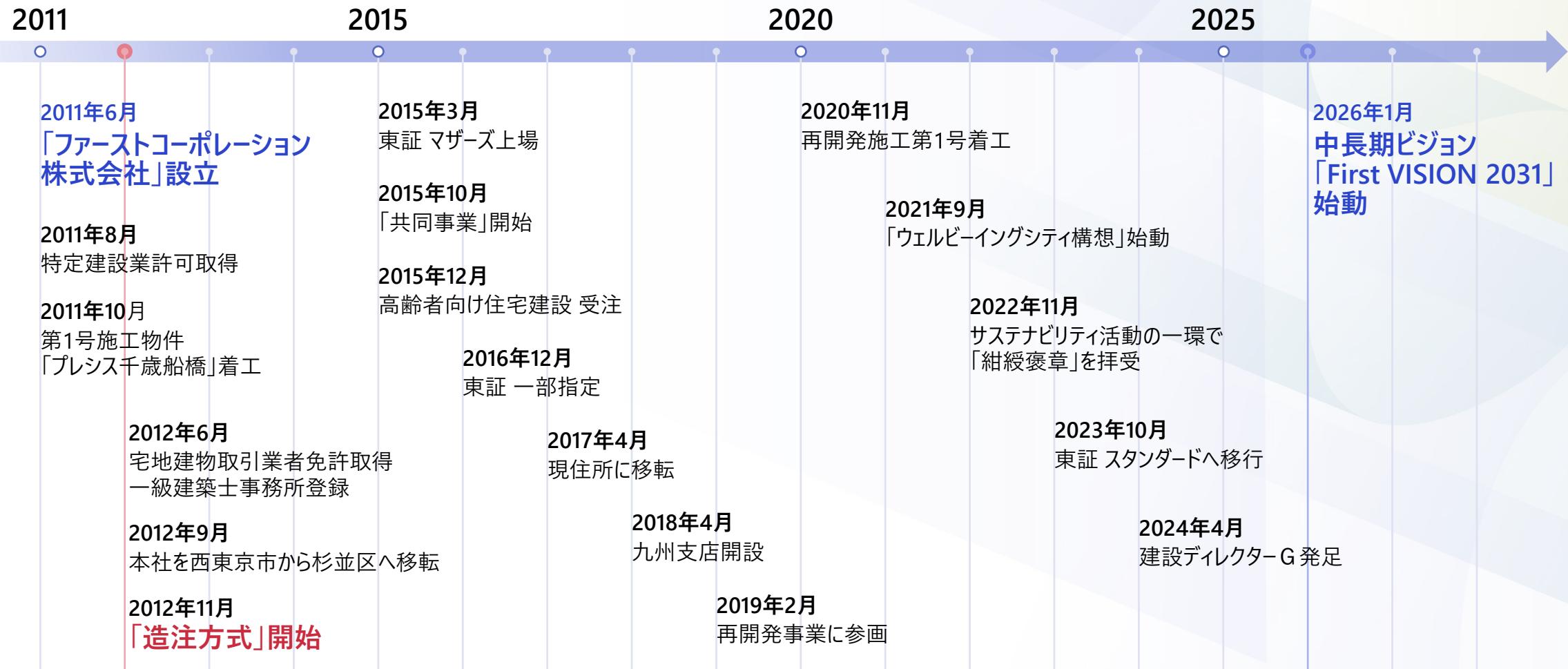
会社概要

会社名	ファーストコーポレーション株式会社
所在地	東京都杉並区荻窪四丁目30番16号
代表者	代表取締役社長 中村 利秋
設立	2011年6月23日
資本金	730,429,300円 ※2025年5月末時点
従業員数	連結180名 単体161名 ※2025年5月末時点
株式取引市場	東京証券取引所スタンダード市場
証券コード	1430
上場日	2015年3月24日
支店・関係会社	九州支店（福岡県福岡市中央区天神一丁目13番2号） 子会社：ファーストエボリューション株式会社 ランドブレイン株式会社 関連会社：TUS都市開発株式会社

事業内容 総合建設業
東京圏（1都3県）を
主要事業エリアとする
分譲マンション建設事業

- 許認可
- 建設業許可 東京都知事許可（特-3）第137046号
 - 一級建築士事務所 東京都知事登録 第57917号
 - 宅地建物取引許可 国土交通大臣（2）第9388号

沿革





こだわりの品質を、すべてはお客様のために。

ファーストコーポレーション株式会社

本資料における業績予測及び将来の見通しは、当社が公表時点で把握可能な情報に基づき判断した仮定及び予想であり、実際の業績は主要市場の経済状況、不動産及びマンション市況、労働力需給、建築資材価格、金利などのさまざまな要因の変化により乖離する場合がございますので、予めご了承ください。

本資料の著作権は当社に帰属します。本資料は、当社の事前の承諾なく複製または転用等を固くお断りいたします。