



2023年8月2日

各位

会社名 株式会社フィル・カンパニー
代表者名 代表取締役社長 金子 麻理
(コード番号：3267 東証プライム)
問合せ先 執行役員経営管理本部長 竹内 剛史
(TEL：03-6264-1100)

2023年11月期第2四半期決算に関する質疑応答

当社の2023年11月期第2四半期決算後に投資家の方々からお寄せいただいたお問い合わせの内容とその回答につき、主なものを以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は、より多くの投資家の皆様に当社へご関心を持っていただくとともに市場参加者の皆様のご理解を深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。

Q1： 今期の業績について、売上高が上期の業績予想数値を下回った要因は。

A1： 第2四半期での販売を見込んでいた一部プロジェクトの販売引渡が下期にずれ込んだことが主な要因です。具体的には、期初は3件の販売引渡を見込んでいたものの、実績は1件の販売引渡となりました。

Q2： 通期の業績予想数値の達成できる見込みはあるのか。

A2： 上期を終えた時点で、売上高の通期業績予想70億円に対する進捗がおよそ26%と期初の計画よりやや遅れています。一方で、期初の計画では通期の売上高のおよそ7割を下期にて見込んでおり、大きく遅れているという認識はございません。ここから通期売上高70億円を達成するためには、「開発販売スキーム」において保有している開発案件の販売をしっかりと行っていくことに加えて、「請負受注スキーム」の受注を下期で拡大し、その受注額の一部を当期の売上として積み上げることが必須だと考えています。足もと、営業改革の成果も6月のKPIとして表れてきています。下期は、引き続き、営業改革の取り組みを推進するとともに、収益を上げていきたいと考えています。

Q3： 土地オーナーの投資マインドやインフレなど、事業環境をどのように認識しているのか。

A3： 事業環境は、第1四半期と比較して上向いている印象を受けております。特に商業施設である空中店舗フィル・パークにおいては、新型コロナウイルス感染症が5類へ移行し、本格的に社会がコロナ禍から脱し入居テナントの動きも徐々に活発になっているほか、インバウンドも戻りつつあることから、投資マインドも回復してきています。また、昨今の資材高騰の影響で建築費は上がっておりますが、当社の持つ企画力による他社との差別化など企業努力により利益率は維持できています。

Q4： 6月は営業KPI数値が改善傾向にあるようだが、営業体制の見直しの効果はどうか。

A4： 当社は今年4月にそれまでの案件獲得から竣工・リーシングまでを一連とする営業プロセスの見直しを行いました。営業改革の一環として、案件獲得のプロセスを切り出し、案件の発掘・獲得専門のチームを設立しました。その効果は徐々に出てきており、足もと6月においては営業における主要なKPI数値（問合せ数、提案

数、受注件数)のいずれも上期の月次平均(12月から5月)を上回る成果を上げました。案件獲得チームがしっかりと稼働することで、問合せが増加したほか、これまで案件の企画提案と案件獲得の両方を担っていた担当者が提案業務に集中することが可能となり提案数も増え、その結果、受注件数も増加しております。

Q5: 今後の人材採用方針は。

A5: 中期経営計画では新卒採用に重きをおいていましたが、足もと新卒採用の実績や人材市場の変化もふまえ、中途や第2新卒等も幅広く採用していくという方針に変更いたしました。また、中途入社した社員が入社後早期に活躍できるよう、社内における業務ノウハウを可視化したオンボーディングプログラムを構築しました。今後も人員は拡大してまいります。

Q6: 中期経営計画の見直しは行うのか。

A6: 当社としては中長期的な企業価値の向上を重視しており、中期経営計画における目標も持続的な成長の通過点と位置づけています。現状、当初の計画に対して進捗が遅れているという状況を鑑みて、7月に新たな組織として戦略タスクフォースを立ち上げ、中期経営計画の達成に向けてどういった施策が必要なのかをフラットに議論しております。議論の結果を踏まえ、来期の通期業績目標である売上高150億円が適切かどうか、計画の見直しを含めて検討してまいります。

以 上