



2023年11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 東証スタンダード)
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3四半期決算に関する質疑応答

当社の2023年11月期第3四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として、当社が自主的に実施するものであります。

Q1： 通期業績予想数値の70億円に関して、達成の蓋然性はどうか評価しているのか。

A1： 第3四半期決算説明会資料の22ページでも説明した通り、請負受注における既存案件の工事進行に伴う売上計上及び開発案件の在庫販売により52～3億円は一定の目途が立っております。ここから追加でいくつかの開発案件を販売するほか、第4四半期における請負契約の積み上げにより通期業績予想を達成したいと考えております。

Q2： 過去の実績を見ても、他の四半期と比べて第4四半期での販売引渡が多いがその要因は。

A2： ここ数年は開発販売スキームにおいて、上期に用地を取得し、それを1年以内で竣工させ下期に販売するというビジネスサイクルが常態化しておりました。例えば、2022年11月期においては、第1四半期で5件の用地を取得し、第4四半期で4件の販売引渡を行うなど、期末にかけて収益がまとまって計上される傾向がありました。四半期ごとの売上の平準化は課題として認識しており、今後は年間を通じて用地取得を行い、開発販売の案件数を増やすことで販売引渡時期を分散させるなど、業績の安定化を図ってまいります。

Q3： 営業KPI数値（問合数、提案数、受注件数）は引き続き改善傾向にあるのか。

A3： 営業改革により生産性が向上したことで、第3四半期においては空中店舗フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに問合数、提案数、受注件数が第2四半期より増加いたしました。第4四半期においても継続して各営業KPI数値を伸ばしていけるよう営業部門における生産性向上の取り組みおよび人材採用を進めてまいります。

Q4： 両備ホールディングスとの業務提携に関して、提携に至った背景は。

A4： 今年2月に資本業務提携契約を締結した株式会社ONGAESHI Holdingsの紹介で今回両備ホールディングス株式会社と不動産事業における包括的な業務提携契約を締結する運びとなりました。自社のバランスシートに制限されない成長機会を獲得できるという点で非常にポテンシャルのある協業であり、今後の売上拡大に資する業務提携であると考えております。

Q5：直近の貸倒引当金の計上及びガバナンスにおける課題に関して、今後のビジネスへの影響は。

A5：今後の事業への影響はございません。

Q6：来期業績に関して、現中期経営計画含めてどのように考えているのか。

A6：現在、中期経営計画の見直しの議論を進めております。検討の結果につきましては、2024年1月の通期決算発表のタイミングで公表する予定ですが、中期経営計画は持続的成長を達成する過程であると位置づけ、長期的な企業価値向上につながる計画を策定したいと考えております。

以 上