



2024年2月15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4四半期決算に関する質疑応答

当社の2023年11月期第4四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さま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さま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。

**Q1：2023年11月期の通期業績に関して、コロナ禍以前と比較して営業利益率が下がっている要因は。**

A1：新たに策定した中期経営計画でも述べているように、今後は従来の属人的な少数精鋭体制ではなく人員を増やしつつも、各営業人員が案件を獲得できるような営業体制を構築することで事業をスケール化させていく方針です。現状、事業のスケール化を見据えた人的資本およびデジタル投資に伴う販管費の増加が先行しておりますが、今後はそれら先行投資を活かして業績を上げていくことで、営業利益率の改善を図ってまいります。

**Q2：2024年11月期の通期業績に関して、売上高75億円は期末の受注残高（28億円）と開発プロジェクト残高（29億円）が売上に転換していくことで達成するイメージか。**

A2：期末時点の売上高のパイプラインとなる数値（期末時点受注残高・開発プロジェクト残高）については、大半は当期中に売上計上する想定ですが、案件によっては来期以降の売上となるものもございます。これらの数値に加えて、期中の新規請負受注、開発用地の取得およびその販売を行うことで通期業績予想75億円を達成してまいります。

**Q3：営業KPI数値に関して、問合せ数の増加に対して提案数が伸びていない要因は。**

A3：営業KPI数値のうち問合せ数については、2023年4月に実施した営業改革において案件獲得専門チームを組成した効果が大きく、第3四半期、第4四半期と順調に増加しております。営業改革においてはまず問合せを増やすことに主眼を置いており、今後は組織体制の見直しや企画提案人員の増員、社内教育コンテンツの拡充等により問合せの質の向上を図ることで提案数も伸ばしていけるよう取り組んでまいります。

**Q4：開発販売スキームにおける用地取得の状況、販売引渡の想定時期は。**

A4：開発用地の取得については、当期以降の業績のパイプラインを構築するべく、当期の期初から積極的に行っていく方針です。販売引渡については、案件によってプロジェクト金額や規模、工期が異なるため、財務状況も鑑みながら各案件タイミングを見て販売活動を行っていく予定です。

Q5：人材採用に関して当期は何名を採用する予定なのか。また新卒と中途でメインはどちらか。

A5：新たに策定した中期経営計画では、最終年度となる2026年11月期の連結従業員数を130名まで拡大させる予定であり、当期末時点ではおよそ90名まで連結従業員数を増やすことを想定しております。採用層については中途人材メインでの採用を想定しております。

以 上