

# Phil Company, Inc.

2024年11月期1Q 決算説明会資料 2024年4月11日 (木)

---

株式会社フィル・カンパニー 東証スタンダード 証券コード：3267

---



**I 会社概要・事業概要**

**II 2024年11月期 1Q 事業進捗**

**III 2024年11月期 1Q 業績**

# I 会社概要・事業概要

## II 2024年11月期 1Q 事業進捗

## III 2024年11月期 1Q 業績

**会社名** 株式会社フィル・カンパニー

**設立** 2005年6月3日

**資本金** 7億8,964万7,000円（2023年11月30日現在）

**本社** 〒104-0045 東京都中央区築地三丁目1-12 フィル・パーク TOKYO GINZA Shintomi Lab.

**事業内容** 「空中店舗フィル・パーク」等、空間ソリューション事業

**資格等** 宅地建物取引業東京都知事免許(4)第87090号  
一級建築士事務所東京都知事登録第55919号  
建設業東京都知事 許可（般-5）第131403号

**上場市場** 東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：3267）

## 役員

代表取締役会長  
代表取締役社長  
社外取締役  
社外監査等委員  
社外監査等委員  
社外監査等委員

高橋伸彰  
金子麻理  
柳澤大輔  
松本直人  
川中浩平  
矢本浩教

執行役員副社長  
執行役員経営管理本部長  
執行役員企画開発本部長  
執行役員企画開発本部副本部長  
執行役員戦略事業部長  
執行役員人事部長  
執行役員フィル・インストラクション代表取締役社長

外山晋吾  
竹内剛史  
肥塚昌隆  
福嶋宏聡  
小豆澤信也  
吉水将浩  
高野隆

# 「フィル・カンパニー」 パーパス・ビジョン・バリュー

存在意義  
PURPOSE

まちのスキマを「創造」で満たす。

目指す姿  
VISION

「まちづくり」をオーダーメイド。

価値観  
VALUE

「地域」と「お客様」のために全てのチカラを尽くす。

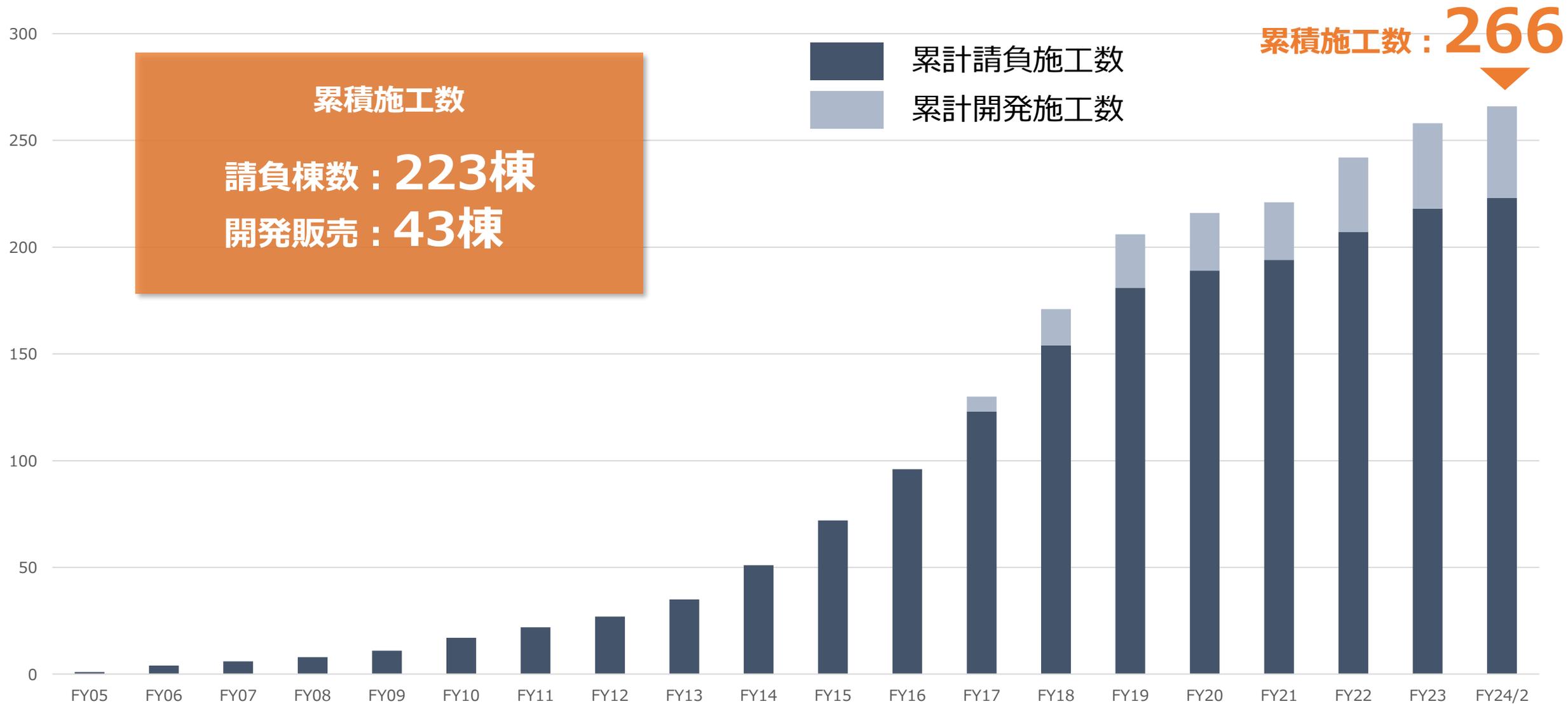


## 駐車场上空の未活性空間に 賑わいと収益を創り出す 「空間ソリューションサービス」。

「地主様にとって最良の土地活用プランとは何か」、「いま、この場所に  
必要なのはどんな建物空間なのか」

独自の視点と手法で、地主様・入居者様・地域で暮らす方々に最適  
解を導き出すとともに、企画・設計・建築・テナント誘致・管理という全  
工程を一社で実現します。

※主なテナント：飲食・美容・クリニック・オフィスなど



※実績数字は2024年2月現在



## 入居者様の幅広いライフスタイルを 創造するとともに 郊外エリアでも安定した収益を 生み出すガレージ付賃貸住宅事業

駅から遠く、一般的なアパート・マンションでは活用の難しい郊外エリアの土地活用に最適なガレージ付賃貸住宅事業です。

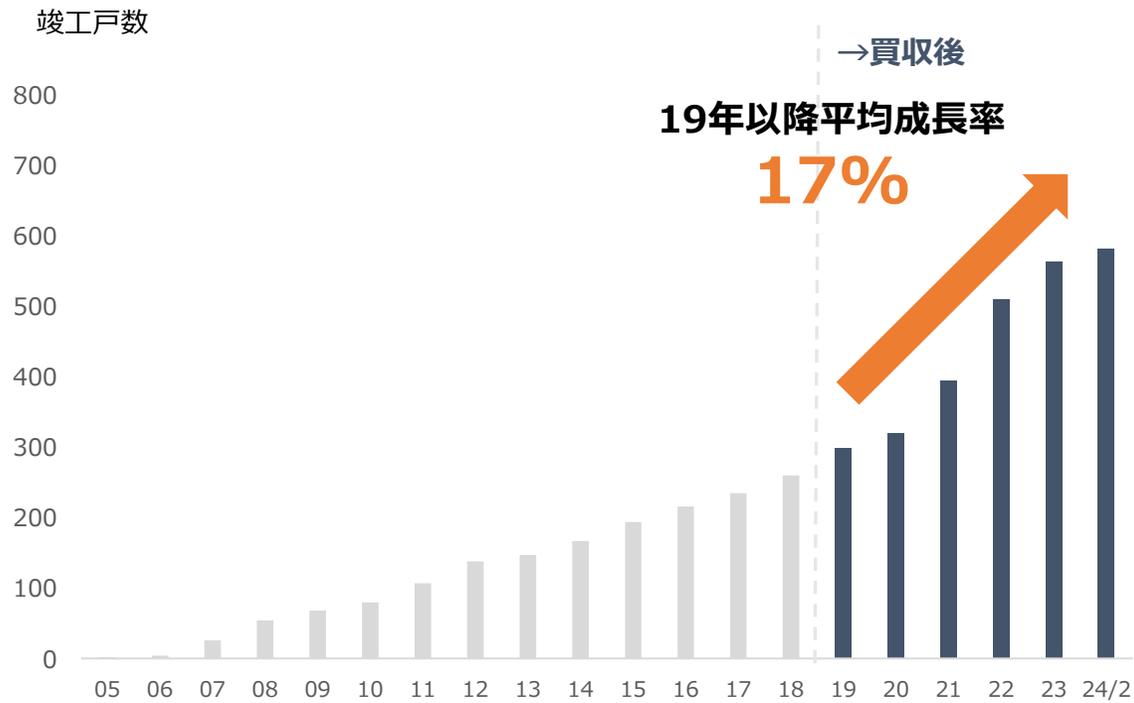
入居率95%以上、入居待ち登録件数7,000件<sup>\*1</sup>以上の高い入居者ニーズを源泉とする高い収益性、投資ハードルの低さや節税効果と多くのメリットをご提供します。

※主な用途：住居、セカンドハウスなど

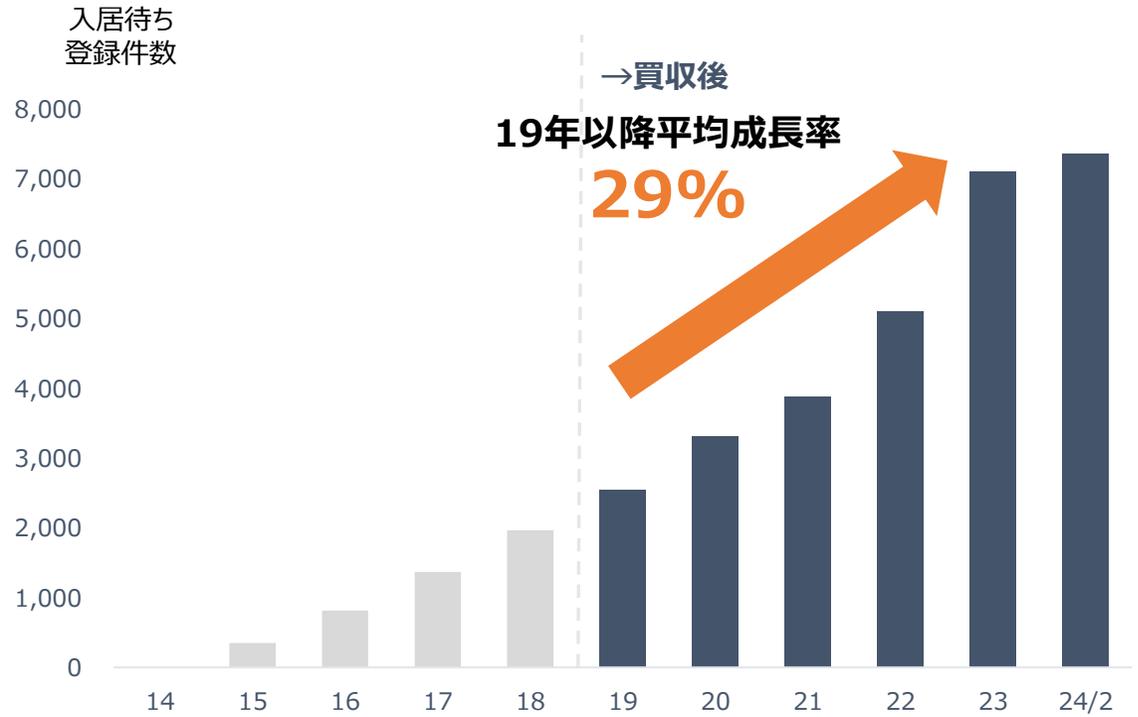
\*1：2024年2月現在

- プレミアムガレージハウス事業は、2019年の事業買収後から成長率を加速。
- コロナ禍においても順調に成長しており、今後もさらなる事業拡大を予定。

## PGH竣工戸数（累積）



## PGH入居待ち登録件数（累積）



※実績数字は2024年2月現在

## PhilPark

- 累計実績数： 223棟
- 主な立地： 東京、神奈川、埼玉、愛知、京都、大阪、福岡等の都市部の商業地

### 当社中核事業

主に都市部での土地活用商品。駐車場上部空間や、大通りから一本裏手の通り沿いの土地、狭小地など従来プラン設計の難易度の高い立地を得意とする。今後も当社の中核を担う事業として**人材の配置、経営資源の配分を行う**方針

- 累計実績数： 43棟
- 主な立地： 同上

### フィル・パーク請負受注の補完的位置づけ

当社で土地を購入して企画を行う。販売を行うまでは当社の在庫として**バランスシートを使うモデル**。一方、フィル・パークに最適な土地を厳選して取得するため、企画設計は比較的容易。また、土地オーナー以外の投資家にも提案可能なため、**販売先の裾野拡大**に寄与。今後も**選択的に拡大**する方針



ガレージ付賃貸住宅

## プレミアムガレージハウス

- 累計実績数： 90棟 (買収前の実績は除く)
- 主な立地： 東京、神奈川、埼玉、千葉、大阪等の郊外

### 郊外における画期的な土地活用商品

駅から離れた郊外の土地でも高い利回りを提供できる土地活用商品であり、入居待ち登録というプレミアムガレージハウスへの**入居希望者をプールしておく独自システム**を有する。今後、さらに需要が伸びるプロダクトであり、**積極的に取り組む**方針

- 累計実績数： 11棟
- 主な立地： 上記都道府県のなかでも融資付けできるエリア

### 限られた条件下で提供できるスキーム

一般的に、郊外の土地は都市部に比べ**金融機関の評価が付きづらくファイナンスが難しい**ため、販売先が限られてくる可能性あり。プレミアムガレージハウスで土地を取得する際は、入居者や販売先が十分に見込まれるケースのみ**限定的に行っていく**方針

## ■ フィル・パーク事業とプレミアムガレージハウス事業はそれぞれ十分な潜在市場がある

### 業界全体の市場規模 (TAM) \*1

約 **26.7** 兆円

全国の建築物の年あたり総工事費 \*2

### ターゲット市場規模 (SAM) \*3

**PhilPark**



ガレージ付賃貸住宅

**プレミアムガレージハウス**

約 **2.9** 兆円

約 **2** 兆円

<算出方法>

主要エリアの建築物の年あたり総工事費 \*4  
× PP基準の区画の割合(15~120坪・駅徒歩10分)

<算出方法>

全国の賃貸住宅(長屋建・共同住宅)の新規着工戸数 \*5  
× PGH基準の区画割合(四角形以上・50~300坪) \*6  
× PGH1戸あたり単価 (2,200万円)

- ※1 : TAM : Total Addressable Market 可能性のある全体の市場規模
- ※2 : 建築着工統計調査 (国土交通省) を用い、全国で2022年に着工された建築物の総工事予定額から算出
- ※3 : SAM : Serviceable Available Market 獲得しうる最大の市場規模
- ※4 : 宮城県、東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、京都府、兵庫県、大阪府、福岡県をターゲットエリアとして設定し、PP基準区画の割合を掛け合わせて算出  
(PP基準区画 = G空間情報センターの土地データを用い、1都3県エリアの狭小(15~120坪)かつ駅徒歩10分以内(直線距離で~800m)の区画の割合を他エリアに拡大推計)
- ※5 : 2022年の住宅着工統計調査 (国土交通省) を用い、新設住宅の貸家のうち、長屋建と共同住宅の戸数から算出
- ※6 : G空間情報センターの土地データを用い、1都3県(埼玉・千葉・神奈川県)エリアの、区画の形が四角形以上かつ50~300坪の区画の割合を全国に拡大推計

# I 会社概要・事業概要

# II 2024年11月期 1Q 事業進捗

# III 2024年11月期 1Q 業績

## ■ 中期経営計画の目標：『持続的成長の基盤となる体制・仕組みを構築』

- 事業プロセス改革、組織改革を通じた既存ビジネスのスケール化
- 同時に、次なる成長への布石を打つ

**第一の改革**  
**事業プロセス改革**  
 ～事業モデルのスケール化

- 営業改革
- 反響獲得の仕組みづくり
- 原価管理と見積もり工程の効率化
- PM\*1の強化

**第二の改革**  
**組織改革**  
 ～従業員エンゲージメントの向上

- 組織開発、人材開発

**第三の改革**  
**事業ポートフォリオの変革**  
 ～さらなる成長のための布石

- 事業ポートフォリオの変革・拡大
- 新規事業の概要
- M&A・アライアンス戦略

### 2026年11月期

売上高 150億円  
 営業利益 12億円  
 ROE 20%

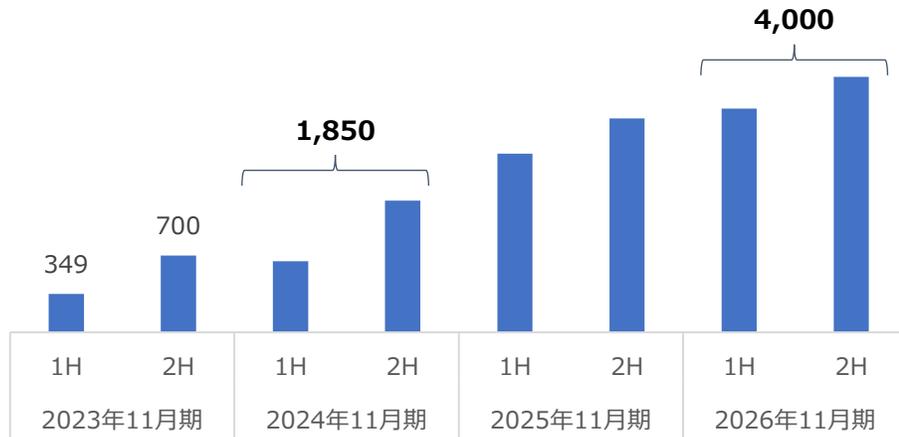
問合数 4,000件  
 提案数 450件  
 請負受注件数 90件

従業員数 130名

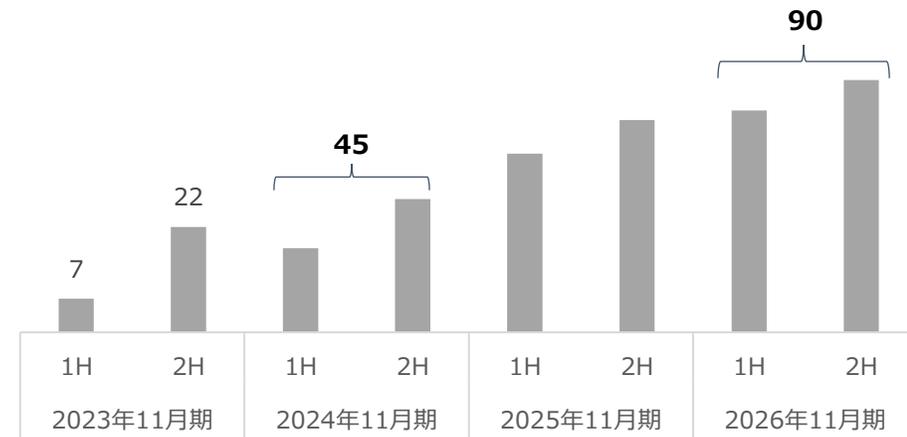
成長ポテンシャルの向上  
 (バリュエーションの向上)

株主価値の向上

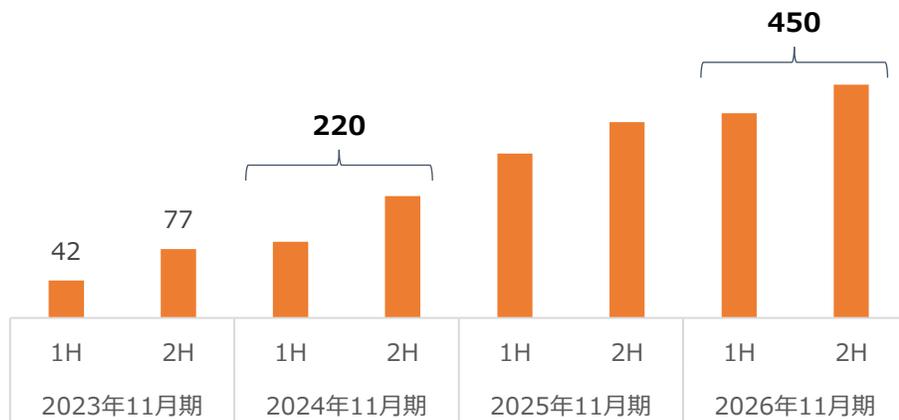
## 問合数



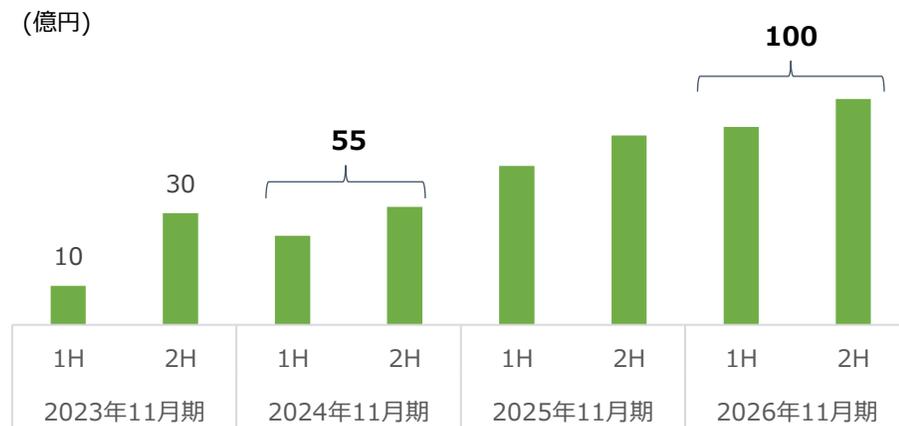
## 請負受注件数



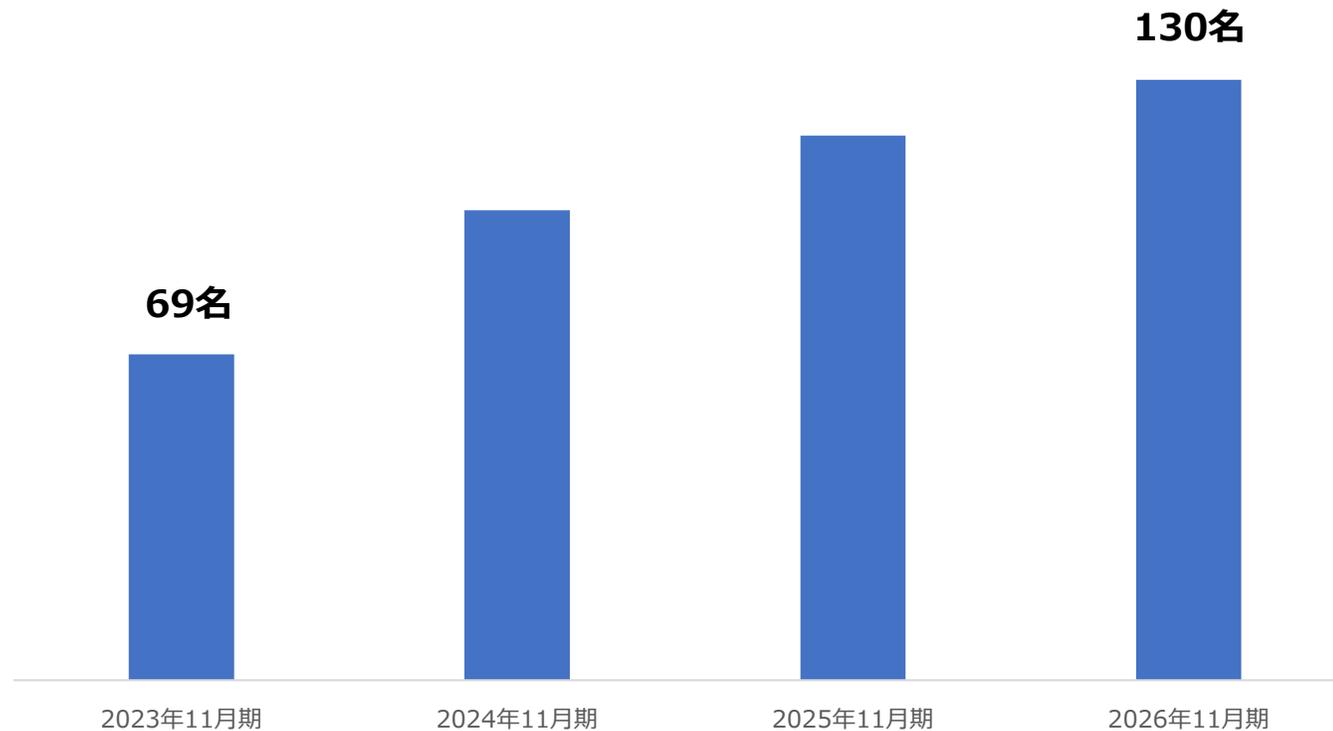
## 提案数



## 請負受注高想定 (KPI目標達成時)

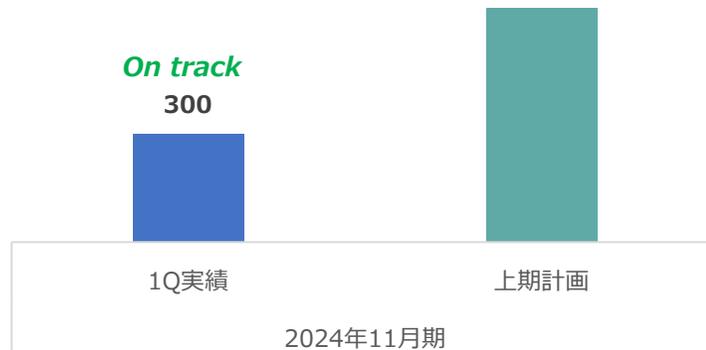


- 今後3年間で、人員数は130名まで拡大
- 採用を強化するとともに、従業員エンゲージメントを高め離職率を低減

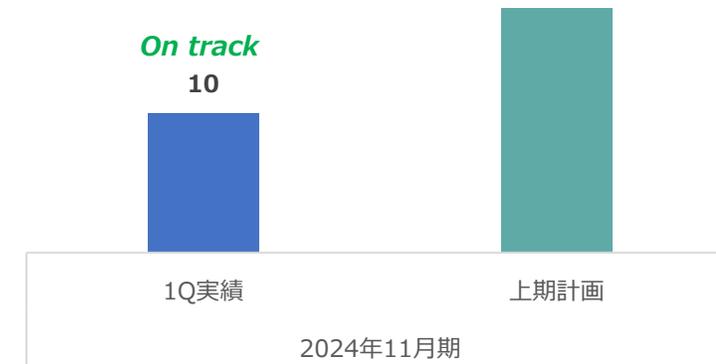


- 問合せ数、提案数、受注件数の進捗は想定通り
- 人員増強は当初計画より遅れて進捗
  - 採用の遅れと退職者の増加が課題

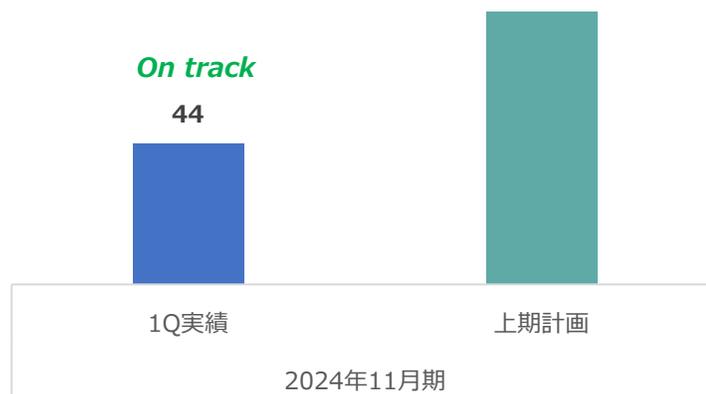
## 問合せ数



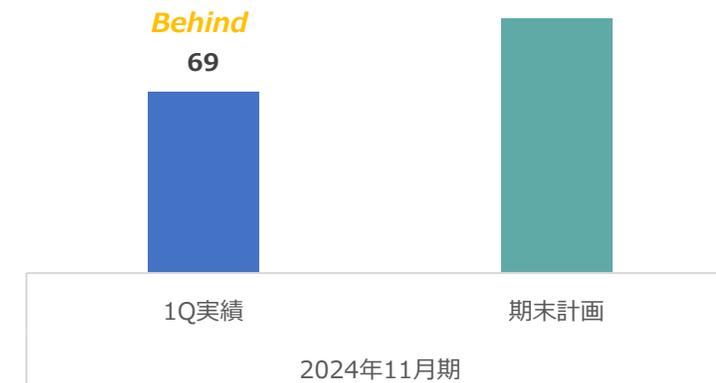
## 受注件数



## 提案数



## 人員数



## 採用強化策

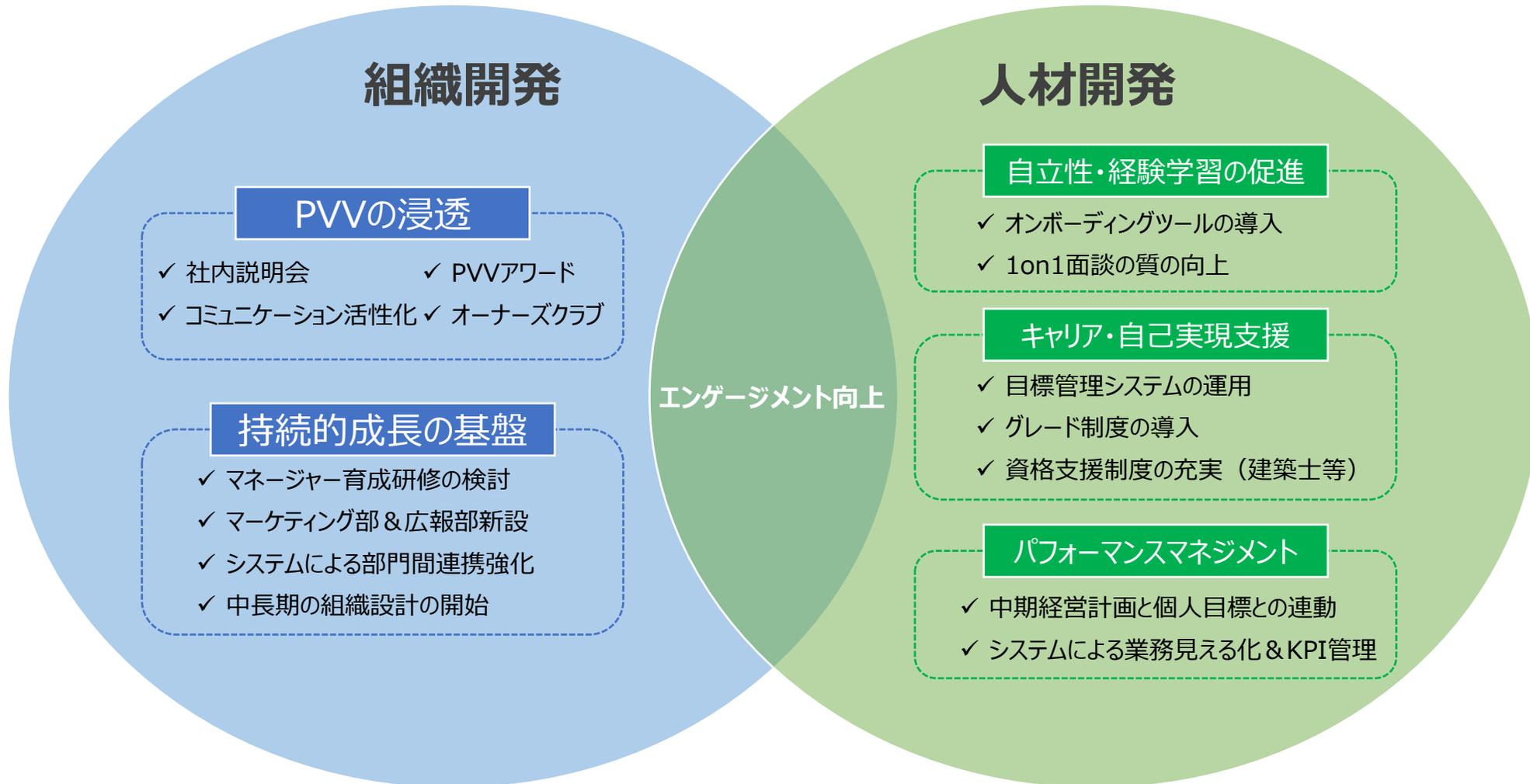


- 採用管理システムによる進捗管理
- 人材要件の明確化
- 採用プロセス及び意思決定のスピードアップ

## 退職の抑制策（従業員エンゲージメントの向上）



- PVVの浸透、意思疎通の活性化（アワード、創業者Podcast、社内報）
- 退職者面談（フィードバック）
- 各種人事制度の充実（人事評価、働き方改革、福利厚生）
- 報酬制度の点検



# I 会社概要・事業概要

# II 2024年11月期 1Q 事業進捗

# III 2024年11月期 1Q 業績

## 2024年11月期1Q実績

**売上高** : **606** 百万円  
**売上総利益** : **207** 百万円  
**営業利益** : **△88** 百万円

### 1Qハイライト

- 売上高はYoY△17%も、売総は同+10%の増益
  - 受注高は10.9億円と三四半期連続で10億超
  - 受注件数10件は1Qとしては過去最高
- 販管費がYoY+7%増加、営業利益は前年と同水準
  - 組織体制の強化に伴い人件費および業務委託費が増加

### 請負受注スキーム – PP

**受注件数** : **5** 件  
**受注高** : **721** 百万円

### 請負受注スキーム – PGH

**受注件数** : **5** 件  
**受注高** : **368** 百万円

### 開発販売スキーム

**開発残高** : **3,916** 百万円  
**販売引渡件数** : **0** 件

1. PP : PhilPark, 空中店舗フィル・パーク  
 2. PGH : Premium Garage House, プレミアムガレージハウス

(千円)	2024年11月期 1Q	
	実績	YoY
売上高	606,083	△17%
売上原価	398,395	△26%
売上総利益	207,688	+10%
売上総利益率	34.3%	—
販管費	296,342	+7%
—人件費	151,677	+11%
—業務委託費	42,204	+17%
—広告宣伝費	6,605	△30%
—その他	95,854	+1%
営業利益	△88,654	△1%
経常利益	△96,589	△6%
純利益	△71,409	△5%

先行投資

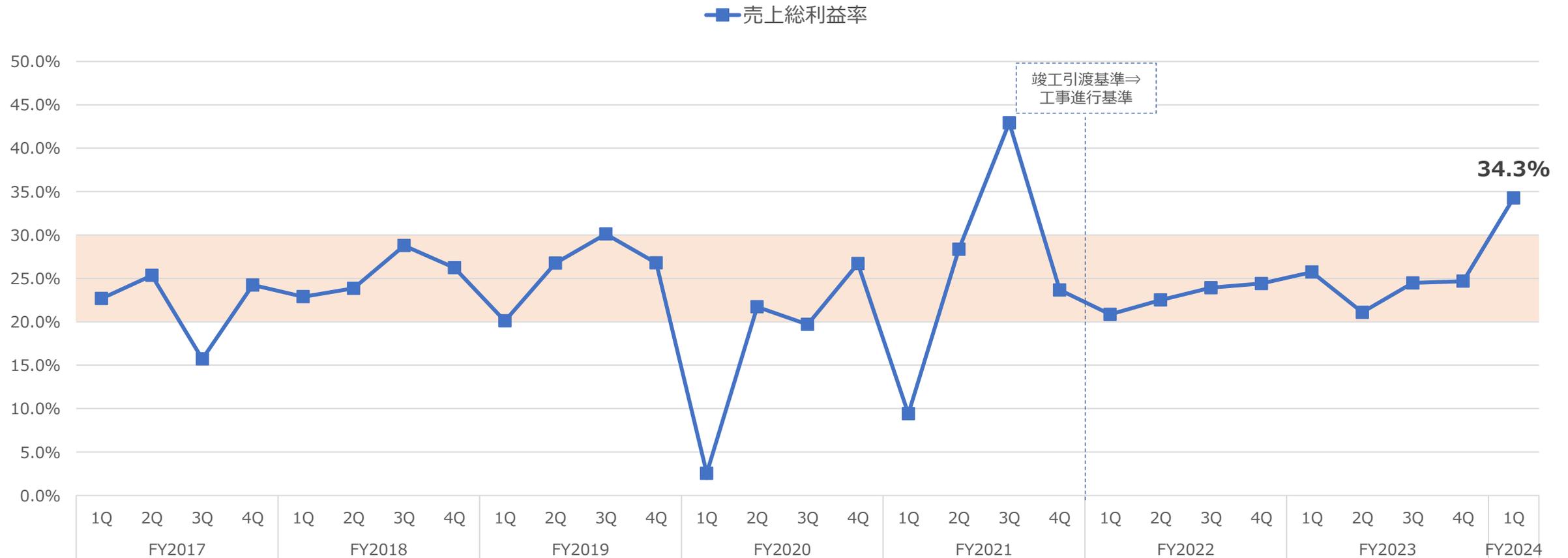
中途採用の強化により  
人件費が増加

※人件費には人材採用費も含む

引き続きデジタル投資は継続も  
広告宣伝費は減少

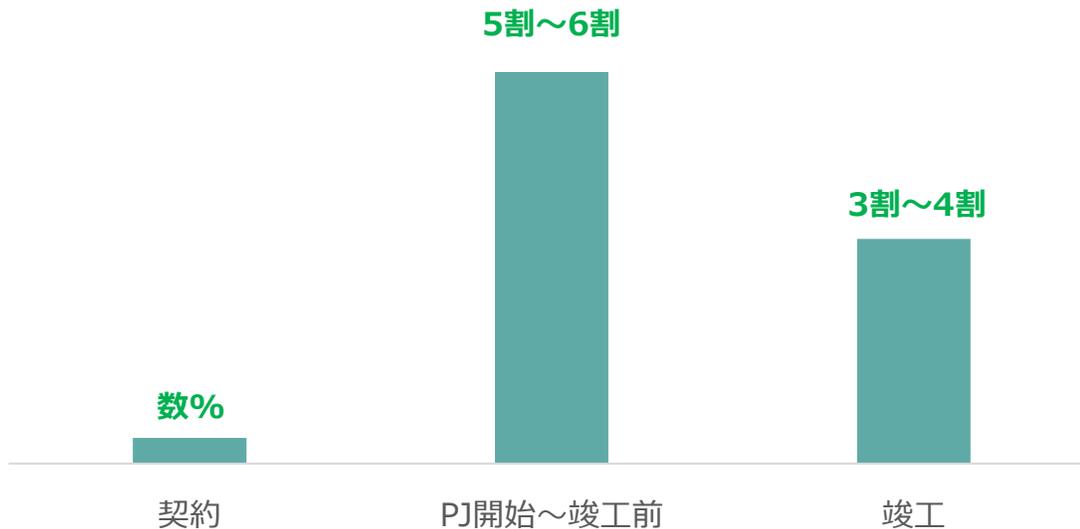
その他販管費は前年同期と  
同水準にて推移

- 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移
- 収益認識基準変更後の**2022年11月期以降は、20～25%で安定的に推移**
- **1Qは受注高が多かった一方、竣工案件金額が少なかったため、売上総利益率が34%と高水準**

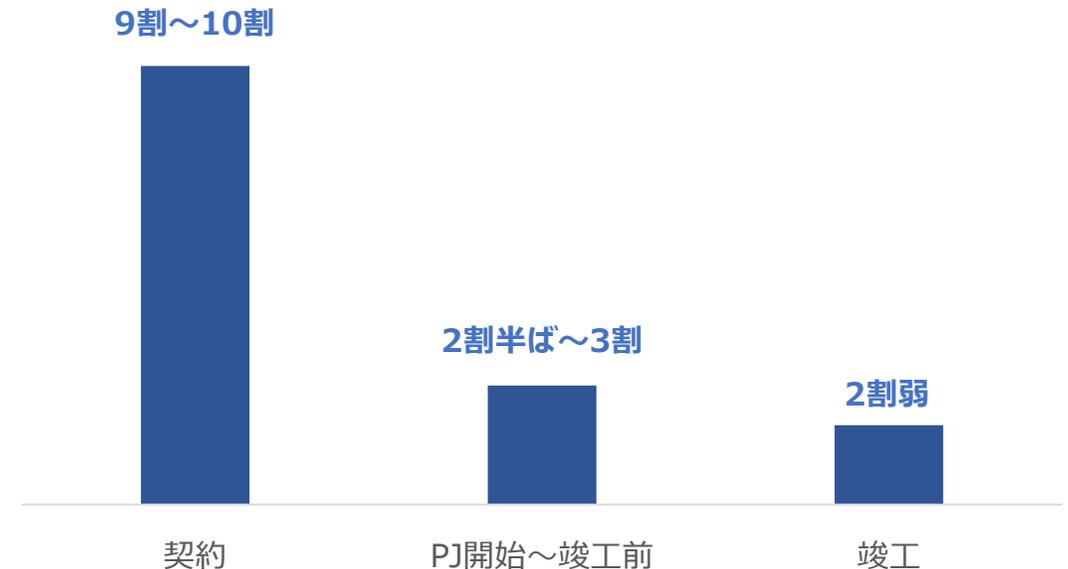


- 工事進行基準に則り、プロジェクトの進行度に応じて収益を認識
- 各工程・サービス内容により原価が異なるため、利益率にも差が出る
  - 契約時：企画・デザイン (売上小、原価小)
  - PJ開始～竣工前：設計・監理 (売上小、原価小)、工事請負(売上大、原価大)、その他
  - 竣工時：工事請負(売上大、原価大)、その他

## 各工程における売上計上割合の例



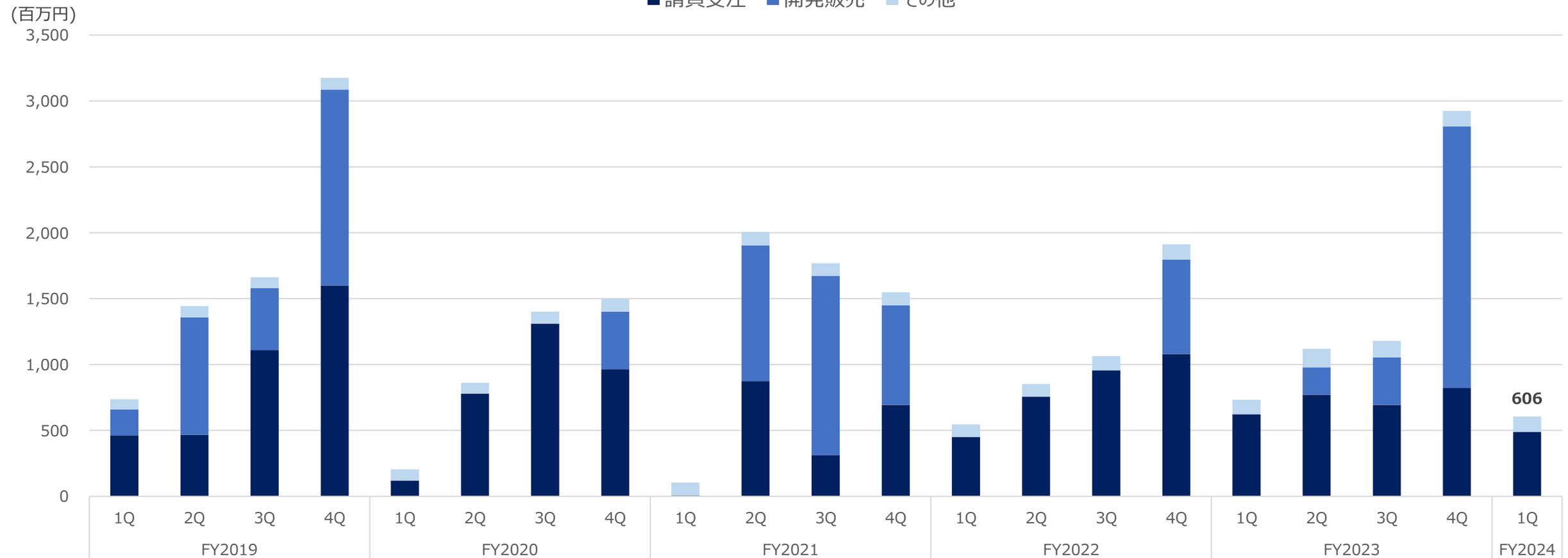
## 各工程における売上総利益率の例



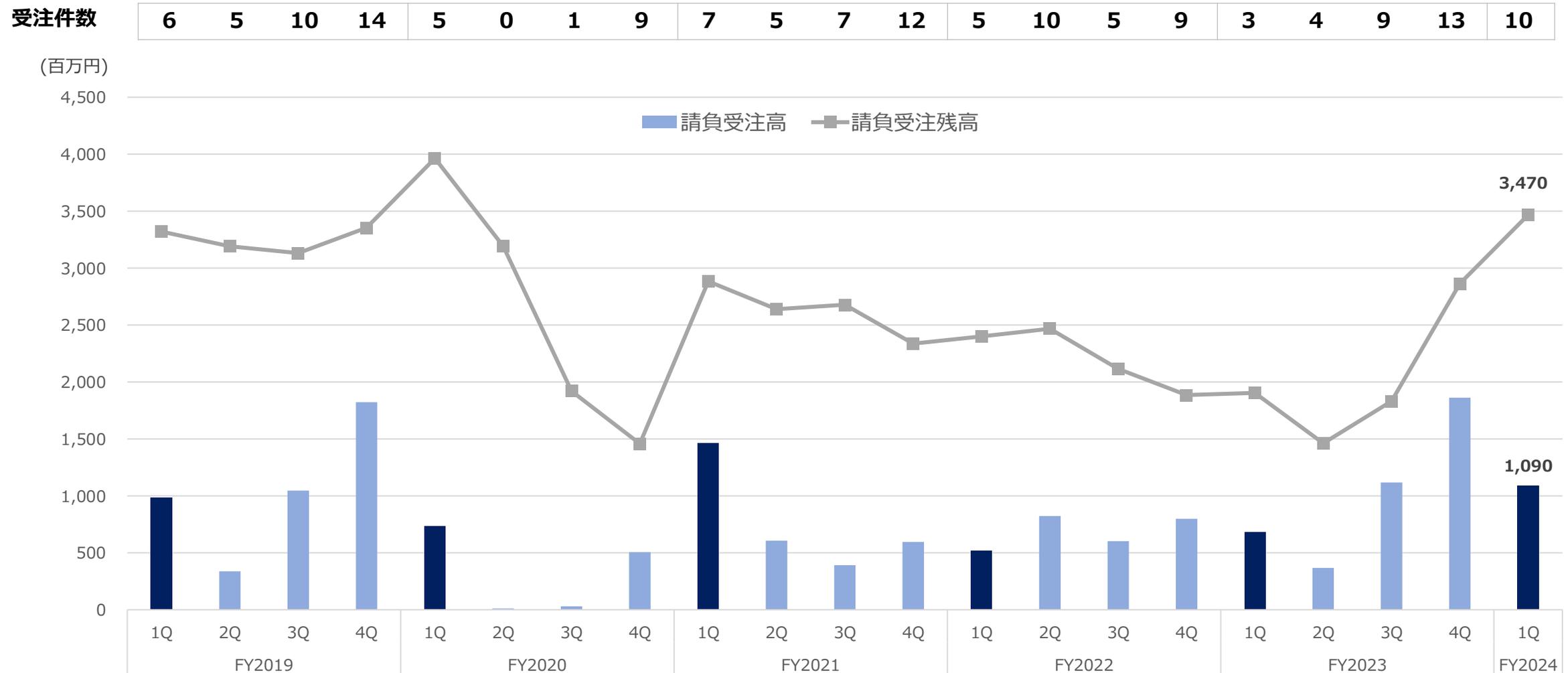
- 請負受注からの売上高は前年同期比で減収
- 1Qは販売引渡なしも、2Q以降で開発販売による売上高を積み上げていく

## 売上高内訳の推移

■ 請負受注 ■ 開発販売 ■ その他

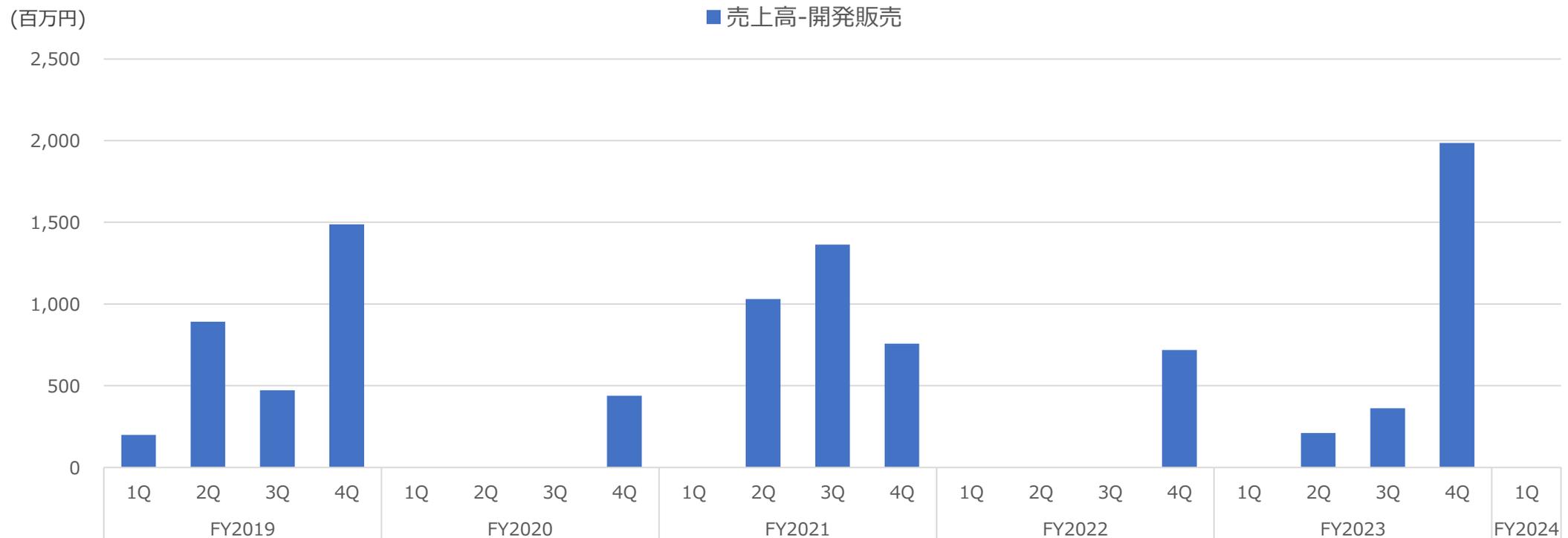


- 受注件数10件は1Qとしては過去最高
- 前期より3四半期連続で受注高10億円を達成、4年ぶりに受注残高が30億円を超える



- 1Qにおける販売引渡は0件も、計3件の用地取得を実施
- 開発販売 売上高のボラティリティは引き続き課題：
  - 今後、主に件数を増やすことで、一定程度の平準化を目指す

開発プロジェクト残高 (億円)	17	18	15	17	20	24	25	22	22	14	9	4	21	19	22	17	20	31	45	29	39
開発プロジェクト残件数	8	8	7	5	6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7
開発販売引渡件数	1	3	1	6	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0

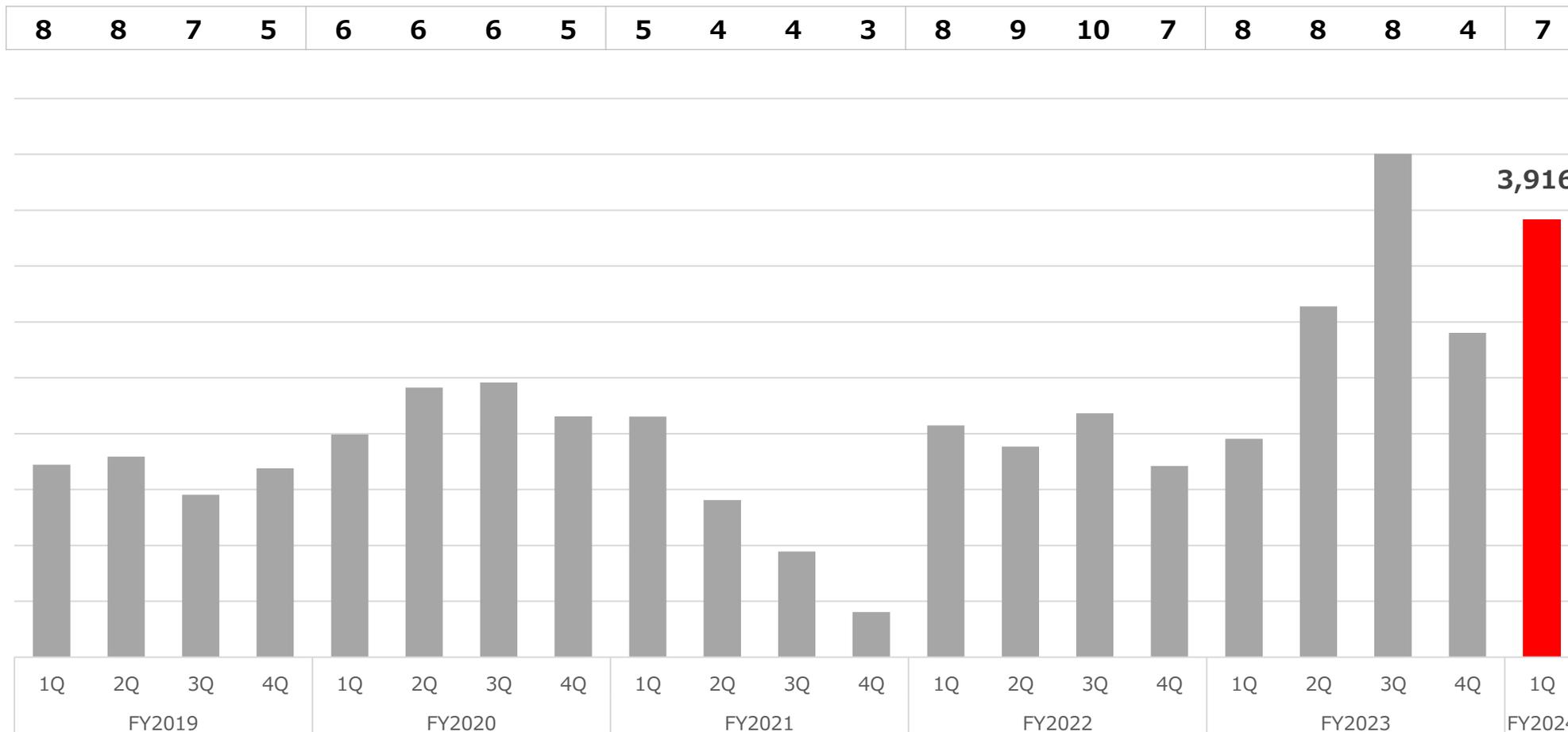


- 1Qに計3件の用地取得を実施し、開発プロジェクト残高は**39億円**まで増加
- 今後も来期以降の売上パイプラインを拡充すべく、継続的な用地取得を実施

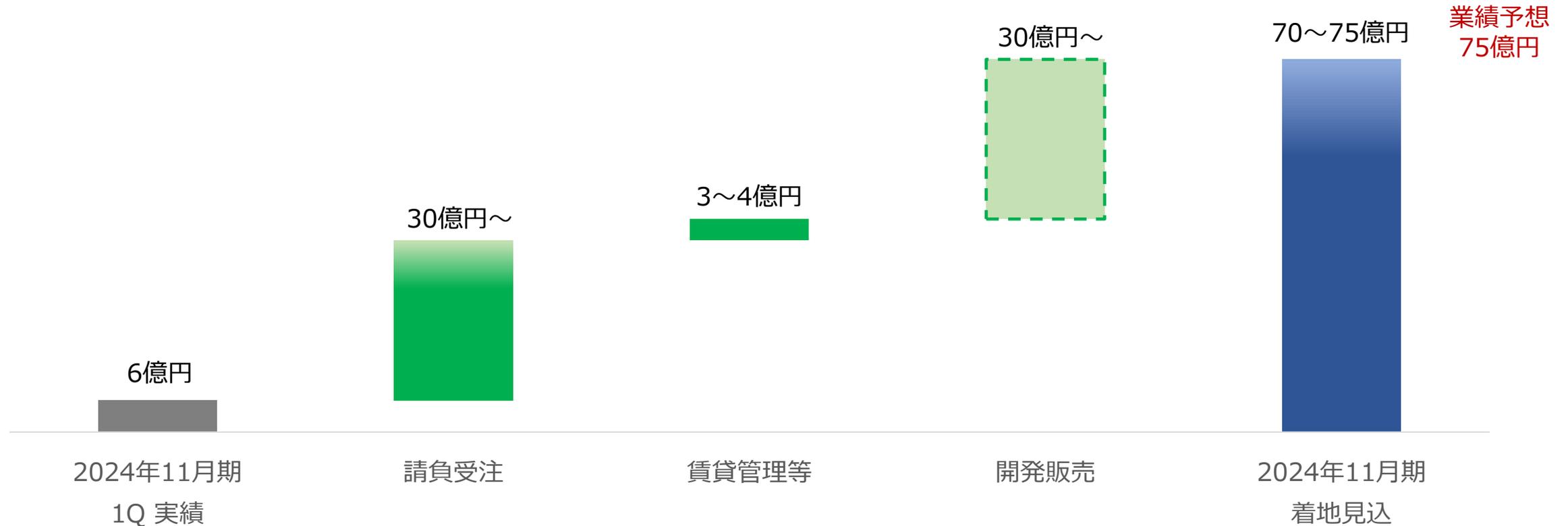
## 開発プロジェクト残高推移

開発プロジェクト残件数

(百万円)



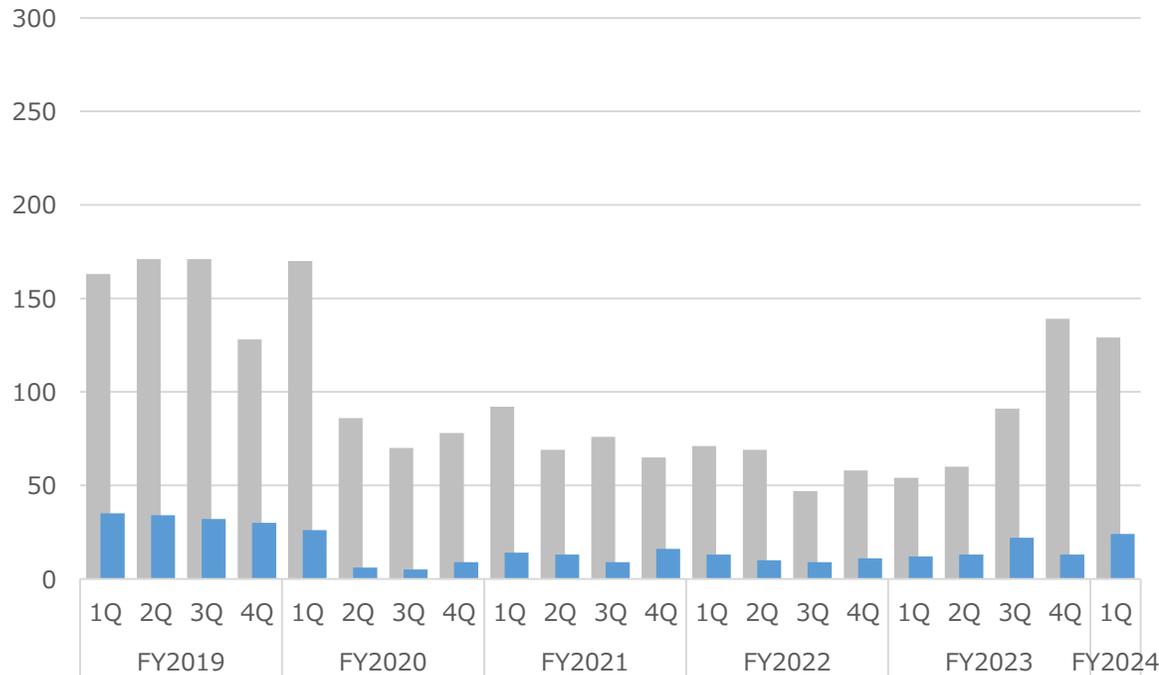
- 請負受注: 既存案件の工事進行を中心に売上計上
- 賃貸管理等: 賃料収入等毎四半期 1億円強
- 開発販売: 今期中に6件以上の販売引渡を想定



- 問合せ数はフィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに減少
- プレミアムガレージハウスの提案数は減少したものの、フィル・パークの提案数は増加
- 提案から成約までのコンバージョンはともに20%以上

## フィル・パーク

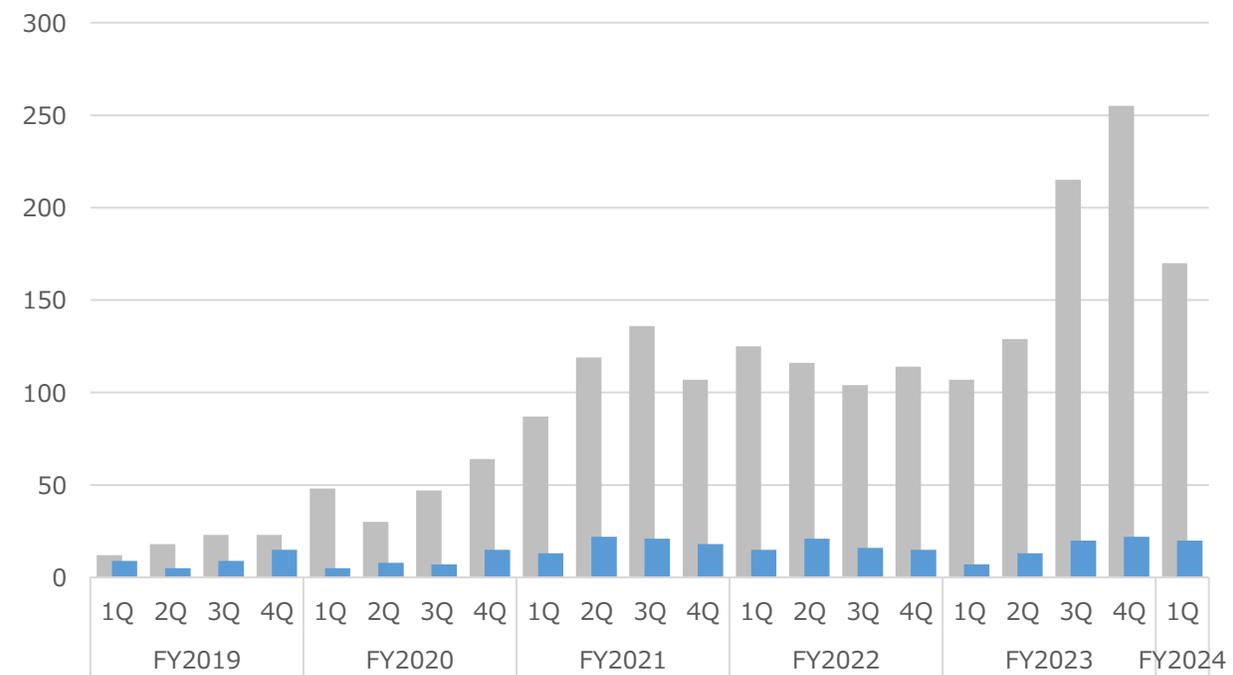
■ 問合せ数 ■ 提案数



受注件数	26	8	5	13	11	5
提案⇒成約率	20%	17%	10%	30%	19%	21%

## プレミアムガレージハウス

■ 問合せ数 ■ 提案数

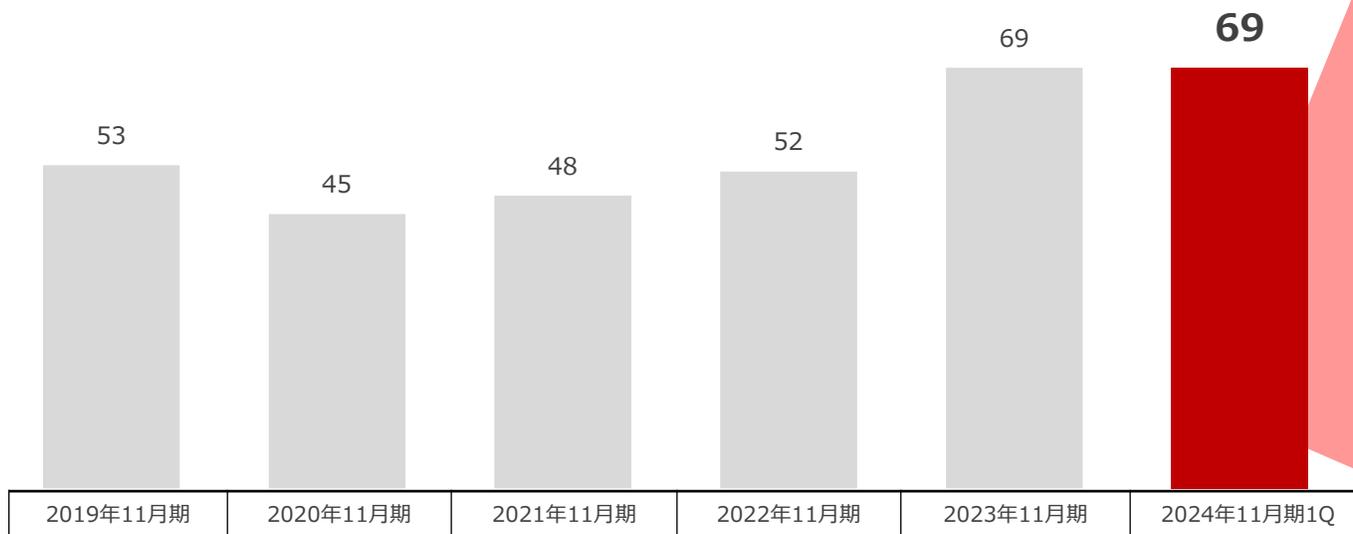


受注件数	9	7	22	16	18	5
提案⇒成約率	24%	20%	30%	24%	29%	25%

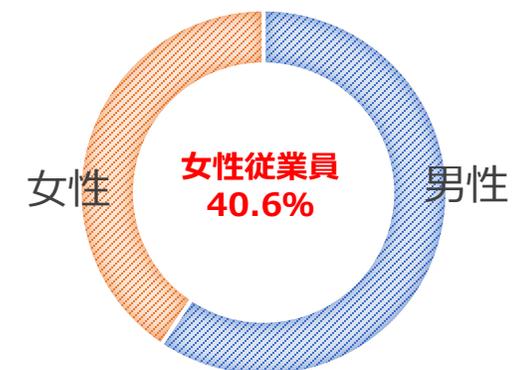
- 引き続き営業部門メインで中途採用に注力
- 従業員の半数以上を営業・建築部門へ配置し、安定的な請負受注体制を構築

人員配置	2023年11月末	2024年2月末
営業*1	32名	34名↑
建築	16名	14名↓

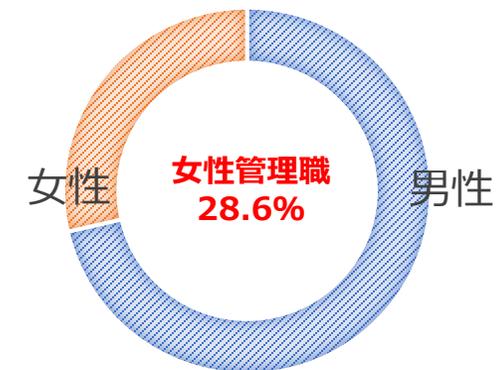
## 連結従業員数の推移



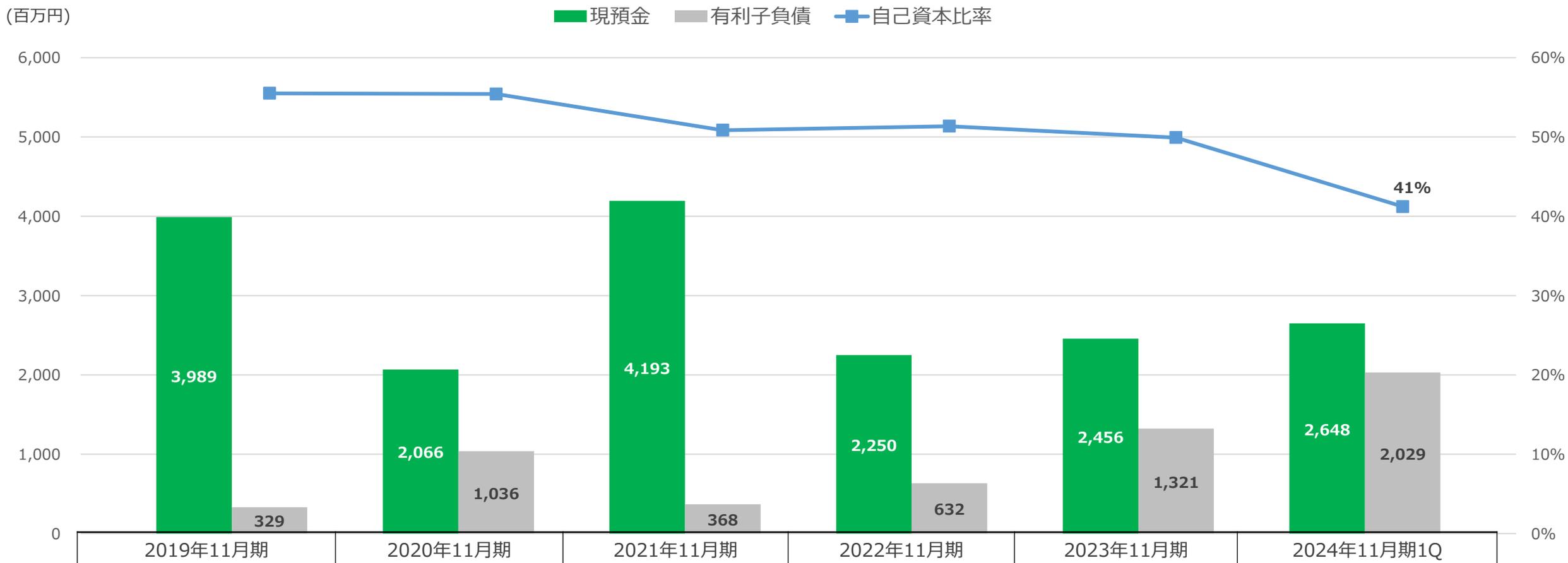
全従業員に占める男女比率



管理職に占める男女比率

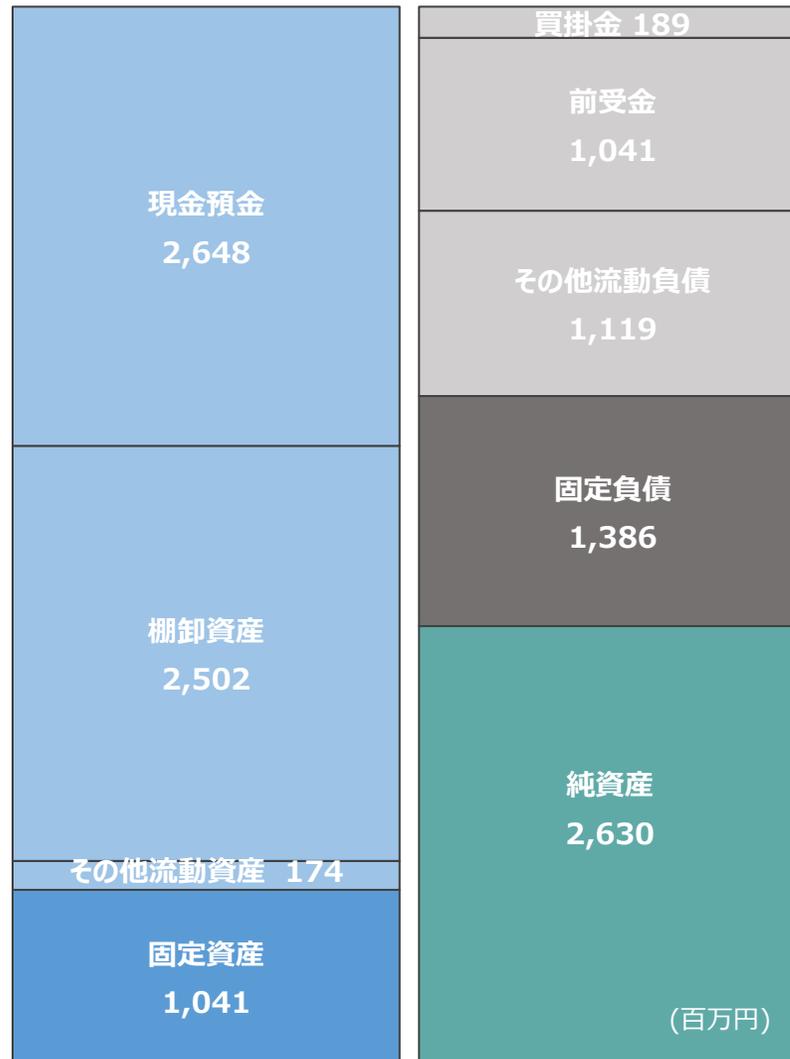
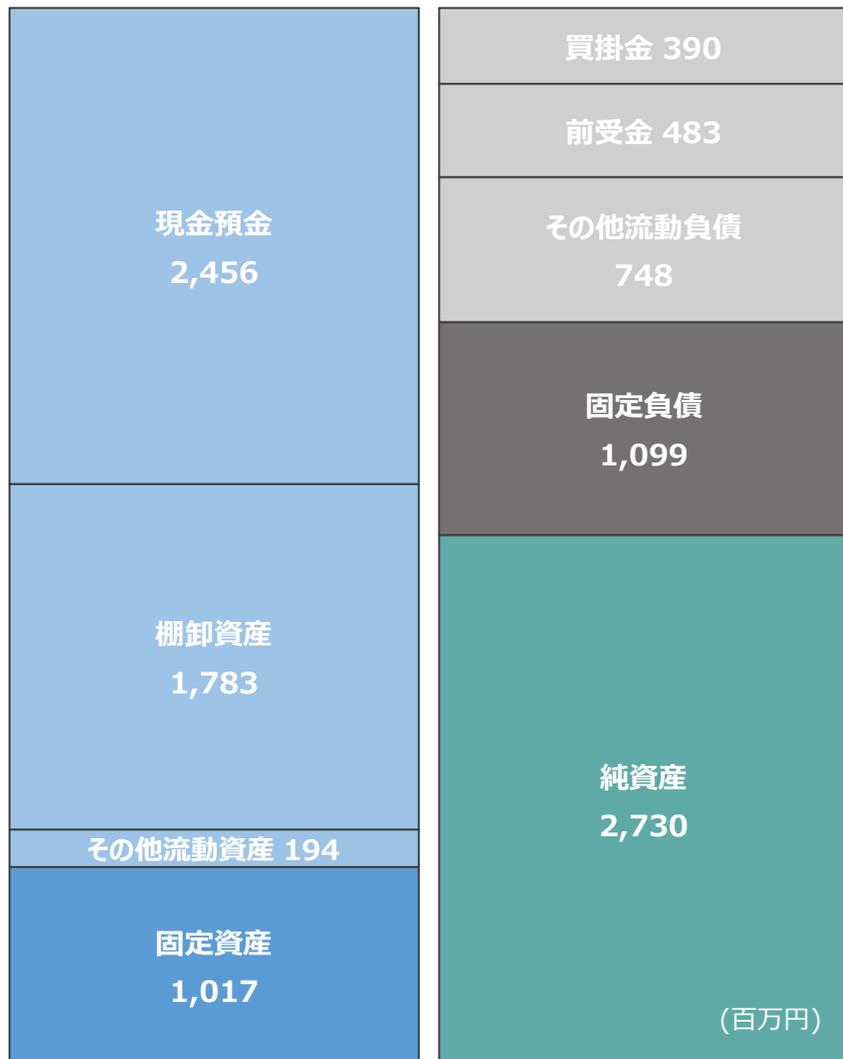


- 自己資本比率は41%と、健全な財務状況を維持
- 開発案件の用地取得にかかる借入を増やしたことから有利子負債が増加



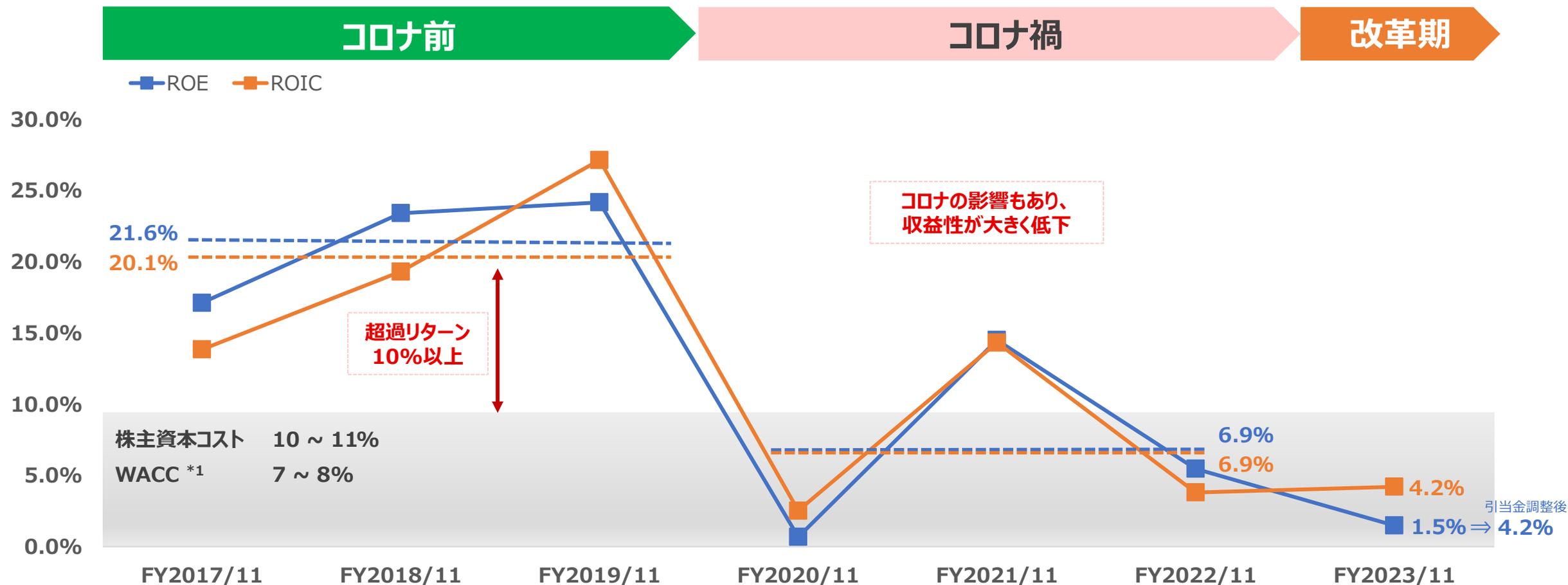
2023年11月末 総資産：5,450百万円

2024年2月末 総資産：6,365百万円



- ✓ 開発案件の増加により、棚卸資産が増加
- ✓ 上記に伴う有利子負債の増加により固定負債および流動負債が増加
- ✓ 受注件数の増加に伴い前受金が増加

コロナ以前は、資本コストを大きく上回るリターンを創出  
 今後、収益性を改善することで、資本効率を高めていく



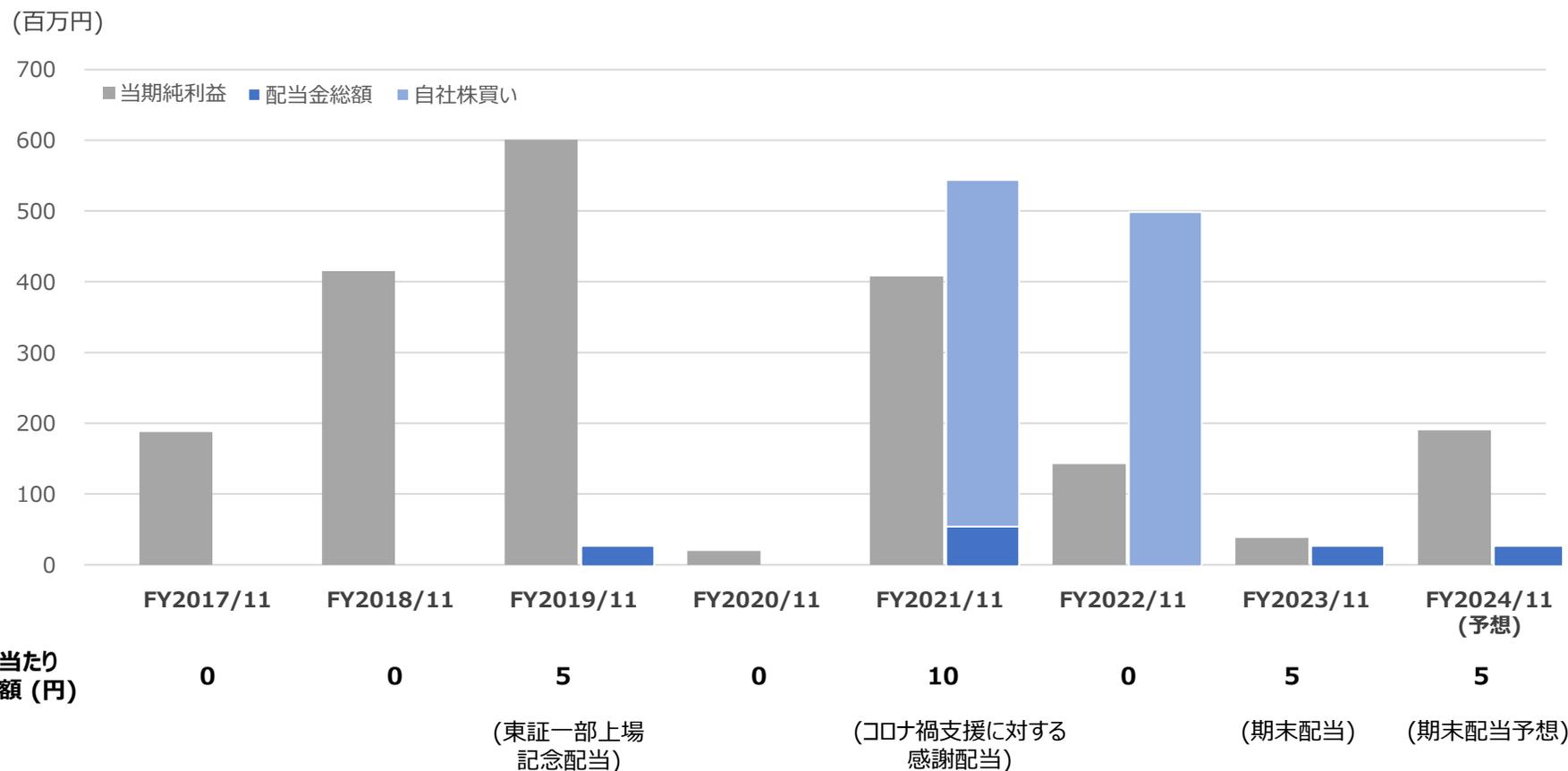
1. WACC: Weighted Average Cost of Capital、株主資本コストと負債コストの加重平均 (2023年11月末現在)

## 業績 (ROE)を高めることで株価 (PBR)を上げ、株主価値 (株価) の向上を目指す



## 株主還元方針

- 配当については、財務健全性及び成長に必要な資本を確保したうえで、安定配当に努める
- 自社株買いについては、業績や事業環境、成長投資の機会を総合的に勘案し都度決定
- 持続的な企業価値の向上や中長期的な株主リターンの最大化に資する還元を行う

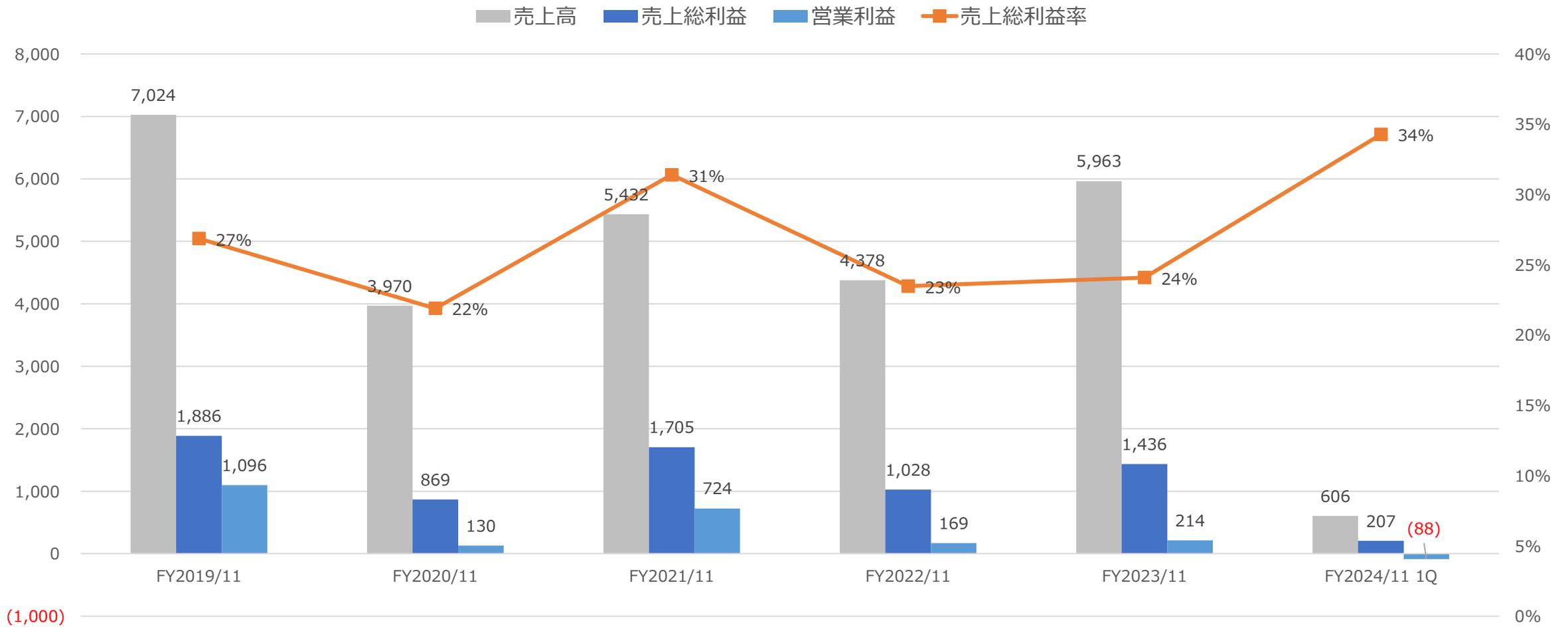


直近7年間

総還元累計額  
約11億円

利益累計額  
約18億円

総還元性向  
6割



	単位	2019年11月期				2020年11月期				2021年11月期				2022年11月期				2023年11月期				2024年11月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q																	
財務実績	請負受注	百万円	461	466	1,110	1,599	120	778	1,310	965	6	874	311	693	450	757	956	1,079	623	770	693	822	488
	開発販売	百万円	198	891	471	1,488	0.0	0.0	0.0	437	0.0	1,030	1,362	756	0.0	0.0	0.0	717	0.0	209	361	1,985	0.0
	その他	百万円	77	87	82	89	84	84	91	97	98	102	96	99	95	96	108	116	109	141	125	118	117
	売上高	百万円	736	1,445	1,665	3,176	205	863	1,401	1,500	105	2,006	1,771	1,549	545	853	1,065	1,913	733	1,122	1,181	2,927	606
	売上原価	百万円	588	1,059	1,163	2,326	200	675	1,125	1,099	95	1,437	1,010	1,183	431	661	810	1,446	544	885	892	2,204	398
	売上総利益	百万円	148	386	501	850	5	187	276	400	9	568	760	366	113	192	255	467	188	236	289	722	207
	売上総利益率	百万円	20.1%	26.7%	30.1%	26.8%	2.6%	21.7%	19.7%	26.7%	9.4%	28.3%	42.9%	23.7%	20.9%	22.5%	23.9%	24.4%	25.7%	21.1%	24.5%	24.7%	34.3%
	人件費	百万円	80	108	109	179	106	107	106	99	94	104	104	312	112	133	129	170	135	156	176	199	151
	業務委託費	百万円	19	14	15	17	49	15	12	11	19	12	11	23	20	16	28	17	35	27	27	31	42
	広告宣伝費	百万円	8	16	7	10	6	2	2	3	0.9	0.5	0.7	20	1	1	1	1	9	10	3	8	6
	その他	百万円	35	53	53	61	63	45	49	55	48	62	63	99	51	45	53	73	95	94	92	116	95
	販管費	百万円	143	192	185	269	226	170	171	170	164	179	180	456	185	197	213	262	276	289	300	355	296
	営業利益	百万円	4	193	316	581	-221	17	104	229	-154	389	579	-89	-72	-5	41	205	-88	-52	-11	366	-88
	経常利益	百万円	1	180	313	580	-223	13	100	207	-157	385	576	-91	-75	-2	41	235	-90	-57	-76	360	-96
純利益	百万円	-0.4	119	200	281	-154	5	48	119	-109	256	388	-128	-46	-3	24	167	-67	-41	-75	222	-71	
請負受注 KPI	PP	百万円	960	274	939	1,769	730	11	16	222	1,227	370	78	17	320	346	443	522	613	249	758	1,250	721
	PGH	百万円	20	61	106	52	0	-1	12	282	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368
	受注高	百万円	980	335	1,045	1,821	731	9	28	505	1,463	605	390	595	513	821	602	797	677	366	1,117	1,861	1,090
	PP	件	5	2	7	12	5	0	0	3	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5
	PGH	件	1	3	3	2	0	0	1	6	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5
	受注件数	件	6	5	10	14	5	0	1	9	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10
受注残高	百万円	3,319	3,191	3,130	3,352	3,963	3,192	1,918	1,458	2,915	2,598	2,681	2,587	2,400	2,467	2,113	1,884	1,902	1,460	1,830	2,863	3,470	
開発販売 KPI	販売引渡件数	件	1	3	1	6	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0
	開発用地取得契約件数	件	1	3	0	4	1	1	0	0	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2	1	3
	開発プロジェクト残高	百万円	1,722	1,794	1,454	1,690	1,991	2,412	2,413	2,155	2,155	1,405	945	403	2,073	1,883	2,183	1,711	1,953	3,139	4,504	2,903	3,916
	開発プロジェクト残件数	件	8	8	7	5	6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7

		単位	2019年11月期	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期 1Q
財務実績	請負受注	百万円	3,637	3,175	1,885	3,244	2,910	488
	開発販売	百万円	3,049	437	3,149	717	2,557	0
	その他	百万円	336	357	397	416	495	117
	<b>売上高</b>	百万円	<b>7,024</b>	<b>3,970</b>	<b>5,432</b>	<b>4,378</b>	<b>5,963</b>	<b>606</b>
	売上原価	百万円	5,137	3,101	3,726	3,350	4,526	398
	売上総利益	百万円	1,886	869	1,705	1,028	1,436	207
	売上総利益率	百万円	26.9%	21.9%	31.4%	23.5%	24.1%	34.3%
	人件費	百万円	478	420	616	545	667	151
	業務委託費	百万円	67	89	67	83	122	42
	広告宣伝費	百万円	41	15	23.0	4	32	6
	その他	百万円	203	213	273	224	399	95
	<b>販管費</b>	百万円	<b>790</b>	<b>739</b>	<b>980</b>	<b>858</b>	<b>1,221</b>	<b>296</b>
	営業利益	百万円	1,096	130	724	169	214	-88
	経常利益	百万円	1,076	98	713	200	135	-96
純利益	百万円	600	19	407	142	37	-71	
請負受注 KPI	PP	百万円	3,944	981	1,693	1,632	2,872	721
	PGH	百万円	239	294	1,360	1,101	1,151	368
	<b>受注高</b>	百万円	<b>4,184</b>	<b>1,275</b>	<b>3,054</b>	<b>2,734</b>	<b>4,023</b>	<b>1,090</b>
	PP	件	26	8	5	13	11	5
	PGH	件	9	7	26	16	18	5
	<b>受注件数</b>	件	<b>35</b>	<b>15</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>10</b>
	受注残高	百万円	3,352	1,458	2,587	1,884	2,863	3,470
開発販売 KPI	販売引渡件数	件	11	1	3	4	7	0
	開発用地取得契約件数	件	8	2	1	8	5	3
	開発プロジェクト残高	百万円	1,690	2,155	403	1,711	2,903	3,916
	開発プロジェクト残件数	件	5	5	3	7	4	7

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社よりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。