



2024年5月10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)

## 2024年11月期第1四半期決算に関する質疑応答

当社の2024年11月期第1四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： 通期業績予想売上高75億円の達成に向けて第1四半期の進捗はどうか。**

A1： 前年同期より売上高、営業利益ともに減少いたしました。営業 KPI 数値は計画通り推移しております。請負受注スキームにおいては、受注もコンスタントに獲得できるようになり、将来の売上見込金額である受注残高も30億円を超え、コロナ禍前の水準まで回復してきております。開発販売スキームにおける販売引渡がなかったことで売上高が伸びず、赤字での着地となりましたが、通期業績予想75億円は据え置いており、引き続き請負受注スキームと開発販売スキームの両輪で通期業績予想の達成に向けて取り組んでまいります。

**Q2： 受注高・受注残高が増加している一方で、売上高が伸びていない要因は。**

A2： 当社は工事進行基準に則って収益を認識しており、プロジェクトの進捗に応じて売上を計上しております。プロジェクトの各工程で売上計上額は異なりますが、第1四半期は竣工案件が少なく、金額の大きい竣工時の売上計上額が少なかったことで、受注高・受注残高は増加した一方で売上高は伸びませんでした。

**Q3： 売上総利益率が34.3%と高かった要因は。**

A3： 当社は工事進行基準に則り、プロジェクトの進捗に応じて収益を認識しておりますが、プロジェクトの各工程で売上総利益率が異なります。第1四半期は受注件数が多かったことで、利益率の高い契約時の売上が多く計上された一方で、竣工案件が少なかったことで、利益率の低い竣工時の売上計上額が少なかったため、売上総利益率が34.3%と過去の水準(20%~30%)より高くなりました。

**Q4： 開発販売スキームにおいて販売引渡がなかった背景は。**

A4： 採用の遅れなどもあり開発販売における人員数が当初想定よりも少ない状況です。開発販売においては用地仕入と販売引渡を同じ人員が担っておりますが、第1四半期は3件の用地仕入を行うなど用地仕入には注力できた一方で、販売活動に人員リソースを割くことができず、販売引渡件数が0件となりました。採用強化の取り組みは既に行っており、今後は販売活動も精力的に行いたいと考えております。

Q5： 営業 KPI 数値に関して、前期第 4 四半期から提案数は増加した一方で問合せが減少した背景は。

A5： 前期第 4 四半期は、問合せは大きく増加した一方で提案数が伸びなかったため、当期は期初より問合せにおいて数だけでなく質も重視し、提案に繋がるような有効な問合せを獲得することを目指すよう方針を見直しました。その結果、前期第 4 四半期より問合せは減少しましたが提案数は増加いたしました。引き続き問合せ・提案数ともに増やしていけるよう提携金融機関の拡大や人材採用を進めてまいります。また現状メインとなっている提携金融機関からの問合せ獲得に加えて、マーケティング施策を強化することで Web 経由の問合せも増やしていけるよう取り組んでまいります。

Q6： 前期末から従業員数が増えていないがその要因は。

A6： 従業員数が増えなかった要因として、採用活動の遅れと想定より退職者が多かったことが挙げられます。採用活動については、昨今のタイトなジョブマーケットに対応するべく、採用プロセス及び意思決定のスピードアップを図ってまいります。また退職者抑制の施策として、今年 1 月に策定したパーパス・ビジョン・バリエーションの浸透や社内における意思疎通の活発化、人事制度の導入等を通じて従業員エンゲージメントの向上を図ることで、定着率を高め、退職者数の減少を図ってまいります。

以 上