



**I 2024年11月期 2Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 2Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 2Q 業績**

**I 2024年11月期 2Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 2Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 2Q 業績**

### ① 売上高のパイプラインの積み上げは順調

- 請負受注残高：約37億円 ～前年同期の**2.5倍**の水準
- 開発プロジェクト残高：約45億円 ～上期で5件の開発用地取得

### ② 採用活動は好調

- 2Q時点の人員数は73名と、期初の計画を下回る水準
- 足もと採用が加速、定着率も改善しており、**3Qでは80名程度に達する見通し**

### ③ KPIは目標を上回る水準

- 問合せ数、提案数、受注件数といったKPIは順調に推移
- 特に、提案数が好調で、上期計画に対し**約50%の上振れ**

**I 2024年11月期 2Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 2Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 2Q 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	高橋伸彰
代表取締役社長	金子麻理
社外取締役	柳澤大輔
社外取締役(監査等委員)	松本直人
社外取締役(監査等委員)	川中浩平
社外取締役(監査等委員)	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  
執行役員兼フィル・コ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



## 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5月末時点

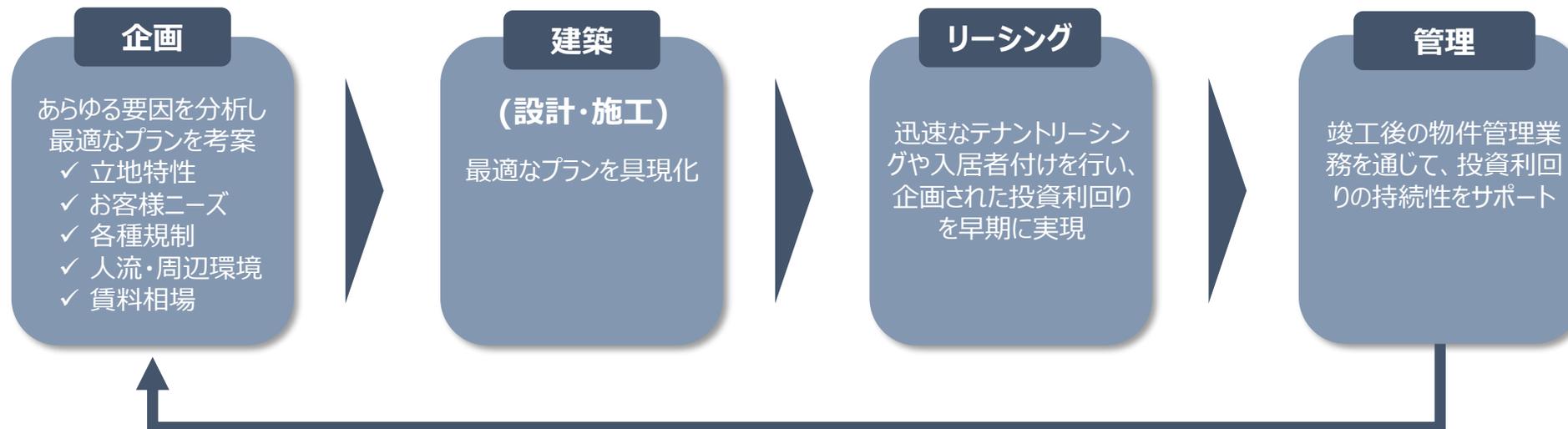
## オーダーメイドの企画力

空間の特性や土地オーナー様のニーズに即した最適なプランを設計 (“Space on Demand”)

## オーダーメイドの企画を実現する実行力

企画から物件管理までワンストップサービスにより、提案したソリューションの実現にコミット

### ワンストップサービス





- 累計実績数： 225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： 45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



- 累計実績数： 100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

Phil Park

約2.9兆円

<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)

Premium Garage House

約2兆円

<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 2024年11月期 2Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 2Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 2Q 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

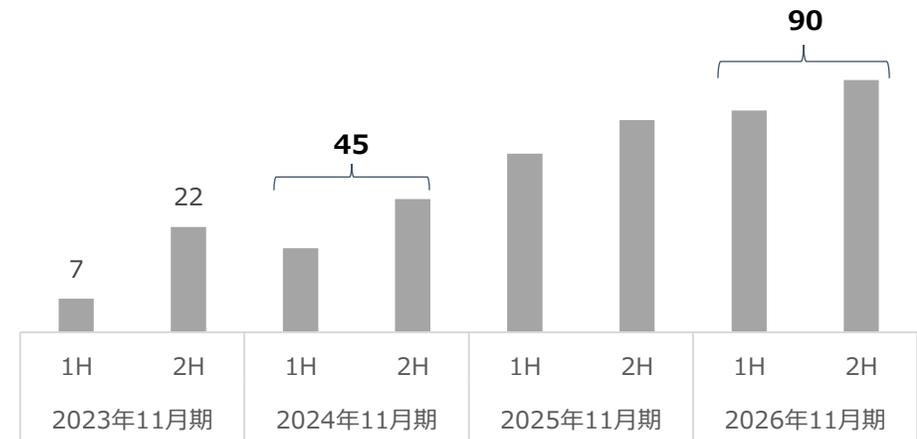
成長ポテンシャルの向上  
 (バリュエーションの向上)

株主価値の向上

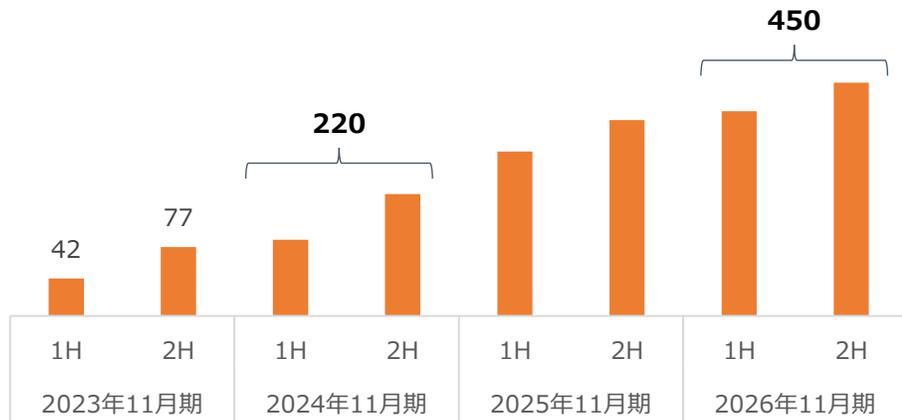
問合数



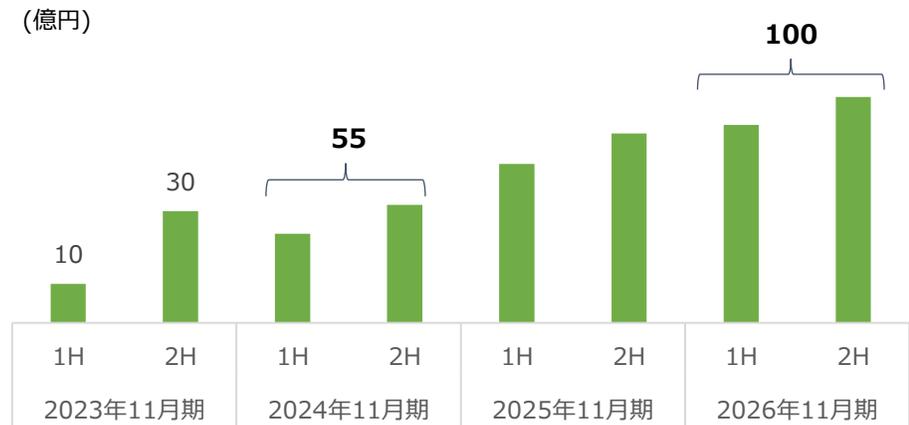
請負受注件数



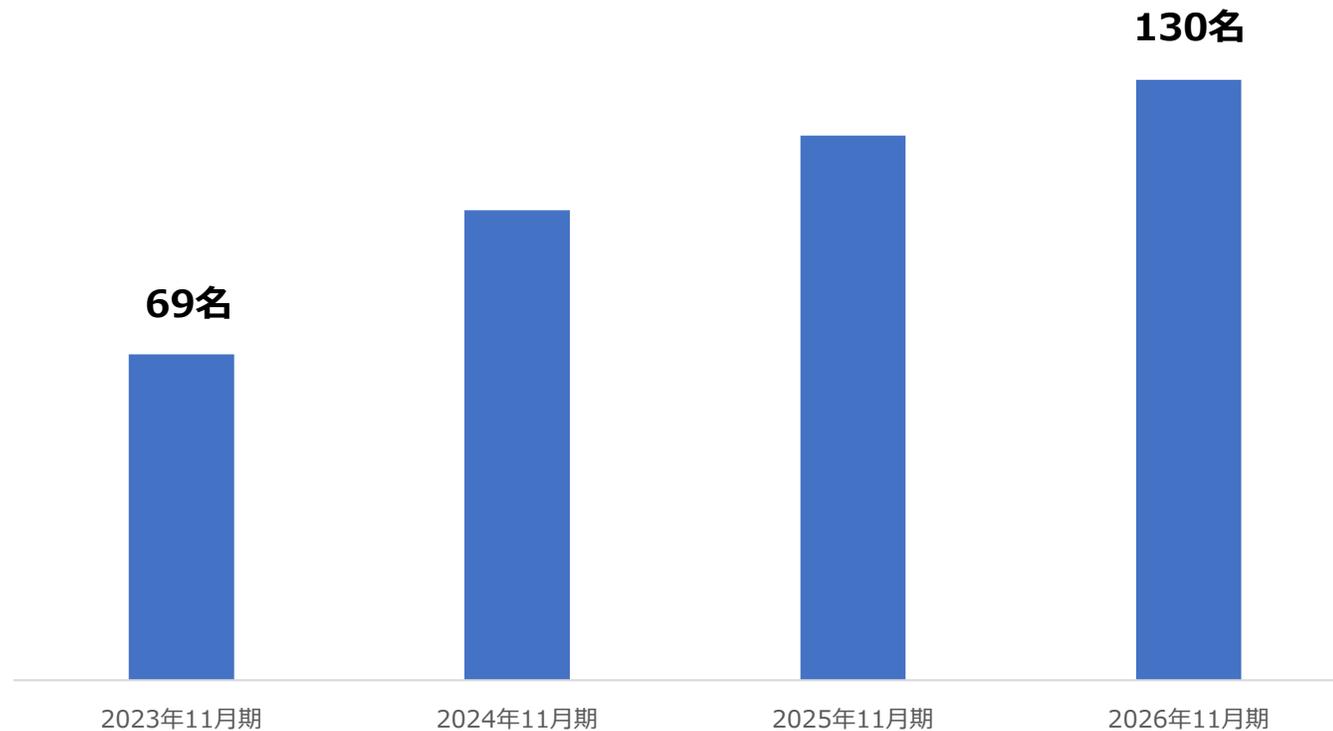
提案数



請負受注高想定 (KPI目標達成時)

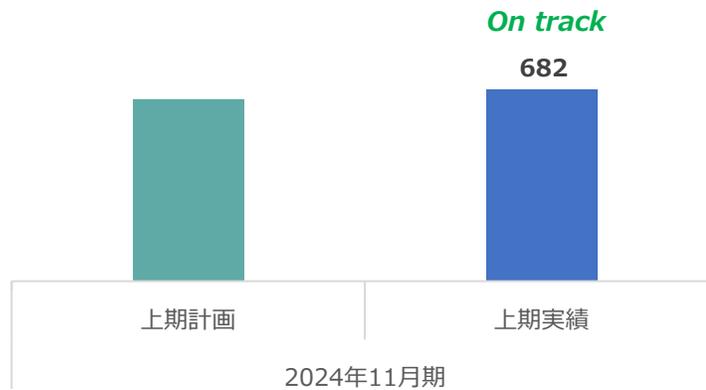


- 今後3年間で、人員数は130名まで拡大
- 採用を強化するとともに、従業員エンゲージメントを高め離職率を低減

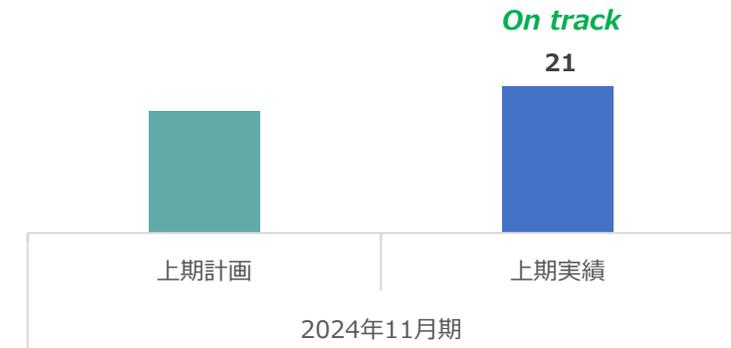


- 問合せ数、提案数、受注件数は順調に推移
  - 特に、提案数は上期計画に対し約50%上振れ
- 人員数は当初計画より遅れて進捗しているものの、足もとの採用は好調で、下期は一定程度キャッチアップする見込み

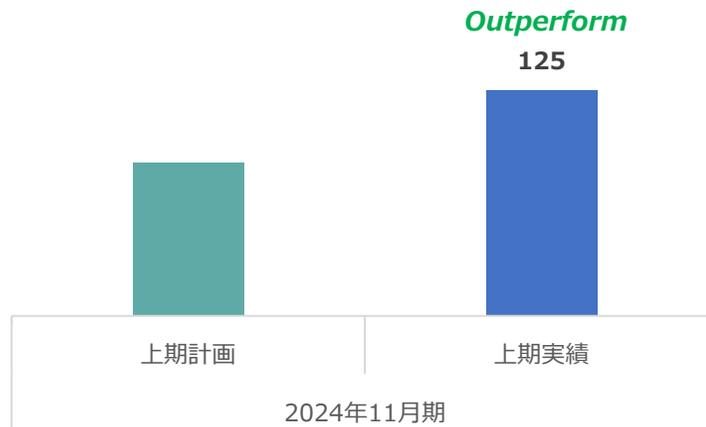
## 問合せ数



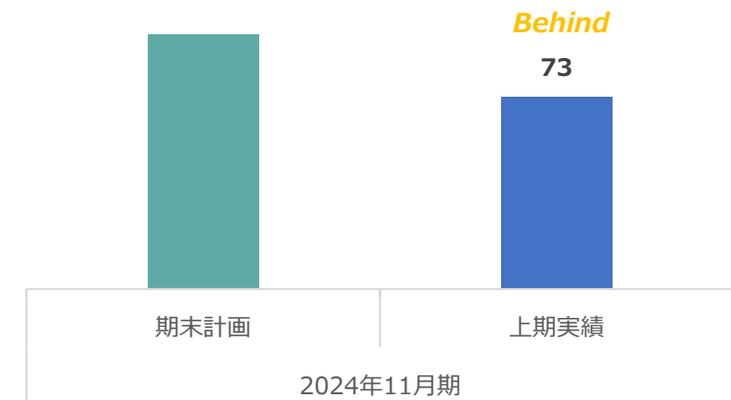
## 受注件数



## 提案数



## 人員数





# Phil Company

株式会社フィル・カンパニーは「フィル・パーク」にはじまり「プレミアムガレージハウス」など事業領域を拡大させながら、皆様とともに歴史を積み上げてまいりました。

社名の由来となった**Phil(=共存・共栄)の理念**や  
本年1月に策定した**パーパス**を体現・象徴するカタチとして  
**企業・事業のロゴデザインをリニューアルする運びとなりました。**



Phil Company, Inc



Phil Company

PhilPark



Phil Park



ガレージ付賃貸住宅

プレミアムガレージハウス



Premium  
Garage House

## 企業・事業すべて同一のロゴデザインで統一

創業の理念であるPhil (=共存・共栄)、さらには、

Phil Company / PhilPark / Premium Garage Houseの

頭文字である「P」をモチーフとしてデザイン。

すべての事業・サービスが「まちのスキマを「創造」で満たす」

というパーパスに根差しながら、価値の象徴としてのブランドを強く押し出していくために、企業・事業におけるロゴデザインを統一いたしました。

## ロゴシンボル デザイン 意図

新たなシンボルマークには

4つのデザインエッセンスが込められています。



Essence 1

スリット

“まちのスキマ”の象徴



Essence 3

クリエイティブ・バルーン

“創造”の象徴



Essence 2

スポットマーク

“満ちる・広がる”の象徴



Essence 4

スピーチバルーン

“活性化”の象徴

**I 2024年11月期 2Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 2Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 2Q 業績**

## 2024年11月期2Q実績

**売上高** : **720** 百万円  
**売上総利益** : **216** 百万円  
**営業損益** : **△95** 百万円

## 2Qハイライト

- 売上高はYoY△35%、売上総利益はYoY△8%の減少
  - 請負受注、開発販売ともにYoYで減収
  - 受注高8.7億円、受注件数11件は2Q過去最高
  - 受注残高も前年同期よりおよそ2.5倍に増加し過去最高水準
- 販管費はYoY+8%の増加
  - 組織改革・業務推進に伴い業務委託費がYoY+32%の増加
  - コーポレートサイト及び企業ロゴのリニューアル等により広告宣伝費がYoY+140%の増加

## 請負受注スキーム - PP

**受注件数** : **2** 件  
**受注高** : **363** 百万円

## 請負受注スキーム - PGH

**受注件数** : **9** 件  
**受注高** : **509** 百万円

## 開発販売スキーム

**販売引渡件数** : **0** 件  
**開発残高** : **4,475** 百万円

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 2Q (2024.3~2024.5)		2024年11月期 通期 (2023.12~2024.5)	
	実績	YoY	実績	YoY
売上高	720,625	△35%	1,326,709	△28%
売上原価	503,783	△43%	902,179	△36%
売上総利益	216,842	△8%	424,530	△1%
売上総利益率	30.1%	—	32.0%	—
販管費	312,201	+8%	608,544	+7%
一人件費	157,718	+1%	309,396	+6%
一業務委託費	36,426	+32%	78,631	+23%
一広告宣伝費	25,390	+140%	31,996	+59%
一その他	92,666	△2%	188,520	△1%
営業利益	△95,359	△81%	△184,014	△30%
経常利益	△100,478	△74%	△197,068	△33%
純利益	△72,222	△74%	△143,632	△31%

先行投資

人員増強

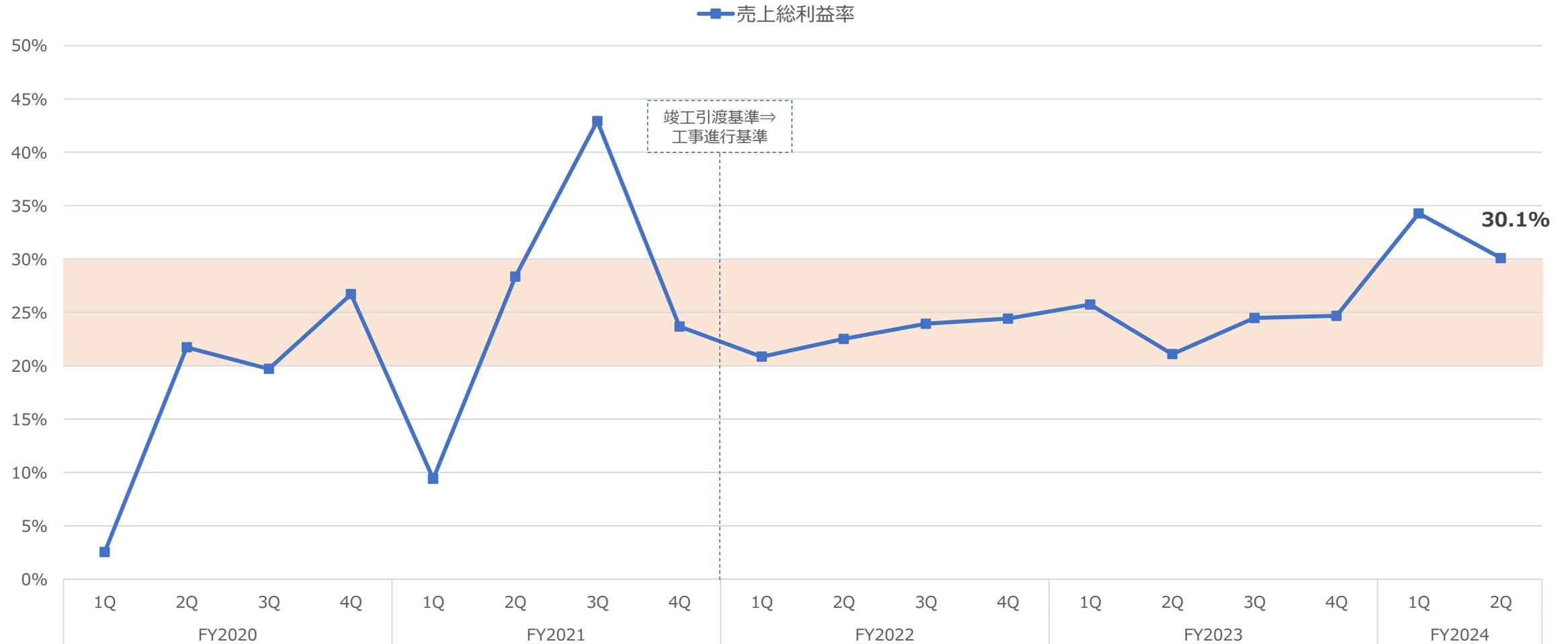
※人件費には人材採用費も含む

事業プロセス改革・組織改革  
推進のための投資

コーポレートサイト及び企業ロゴの  
リニューアル等

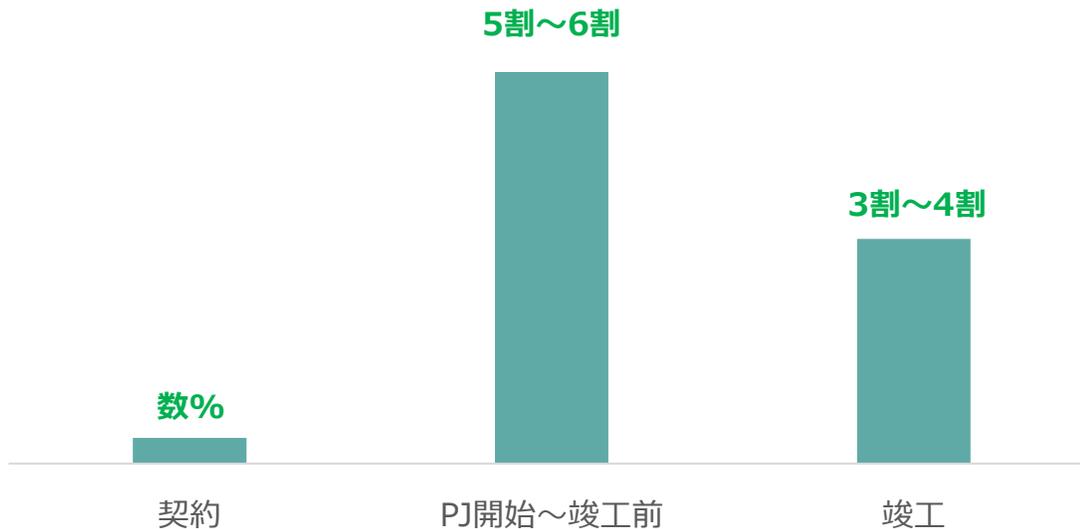
その他販管費は前年同期と  
同水準にて推移

- 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移
- 2Qは受注件数が多かった一方、竣工案件が少なかったため、売上総利益率が30%と高水準

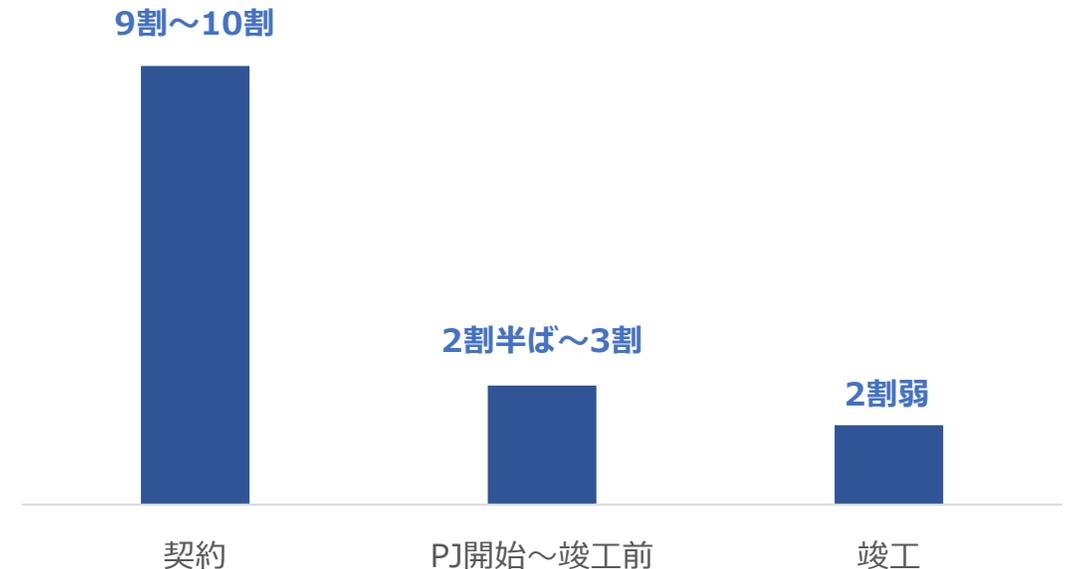


- 工事進行基準に則り、プロジェクトの進行度に応じて収益を認識
- 各工程・サービス内容により原価が異なるため、利益率にも差が出る
  - 契約時：企画・デザイン (売上小、原価小)
  - PJ開始～竣工前：設計・監理 (売上小、原価小)、工事請負(売上大、原価大)、その他
  - 竣工時：工事請負(売上大、原価大)、その他

## 各工程における売上計上割合の例

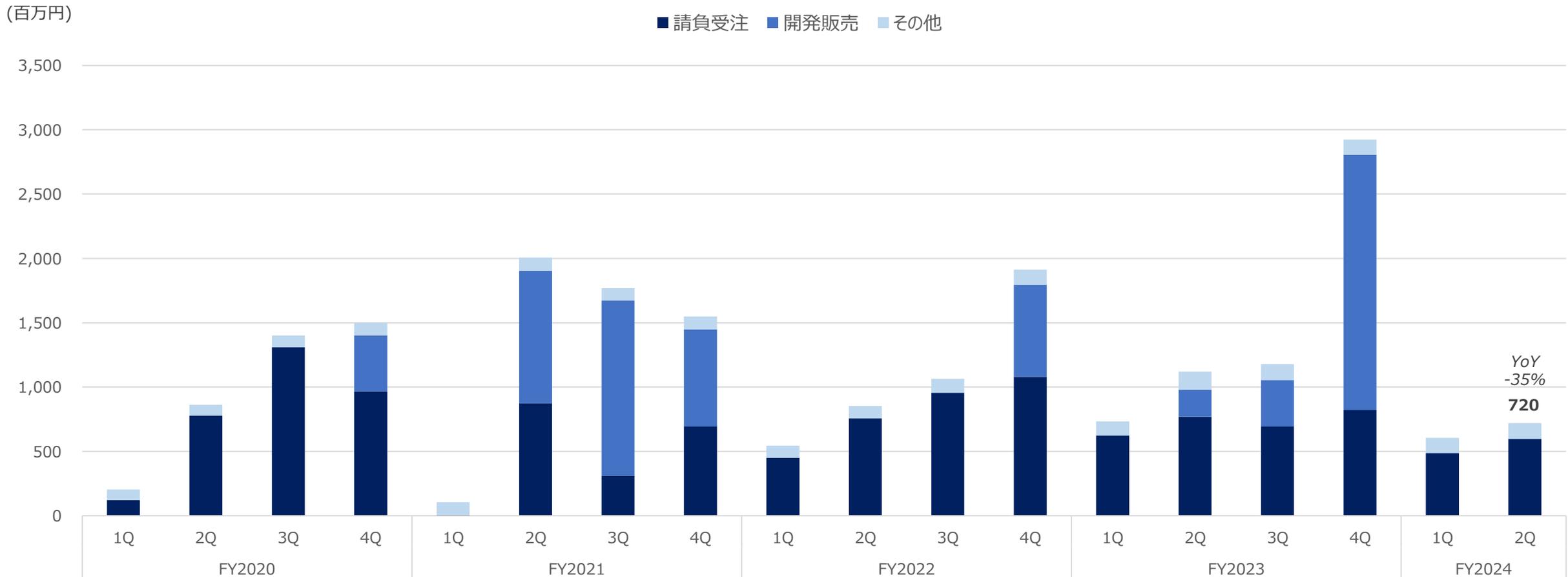


## 各工程における売上総利益率の例

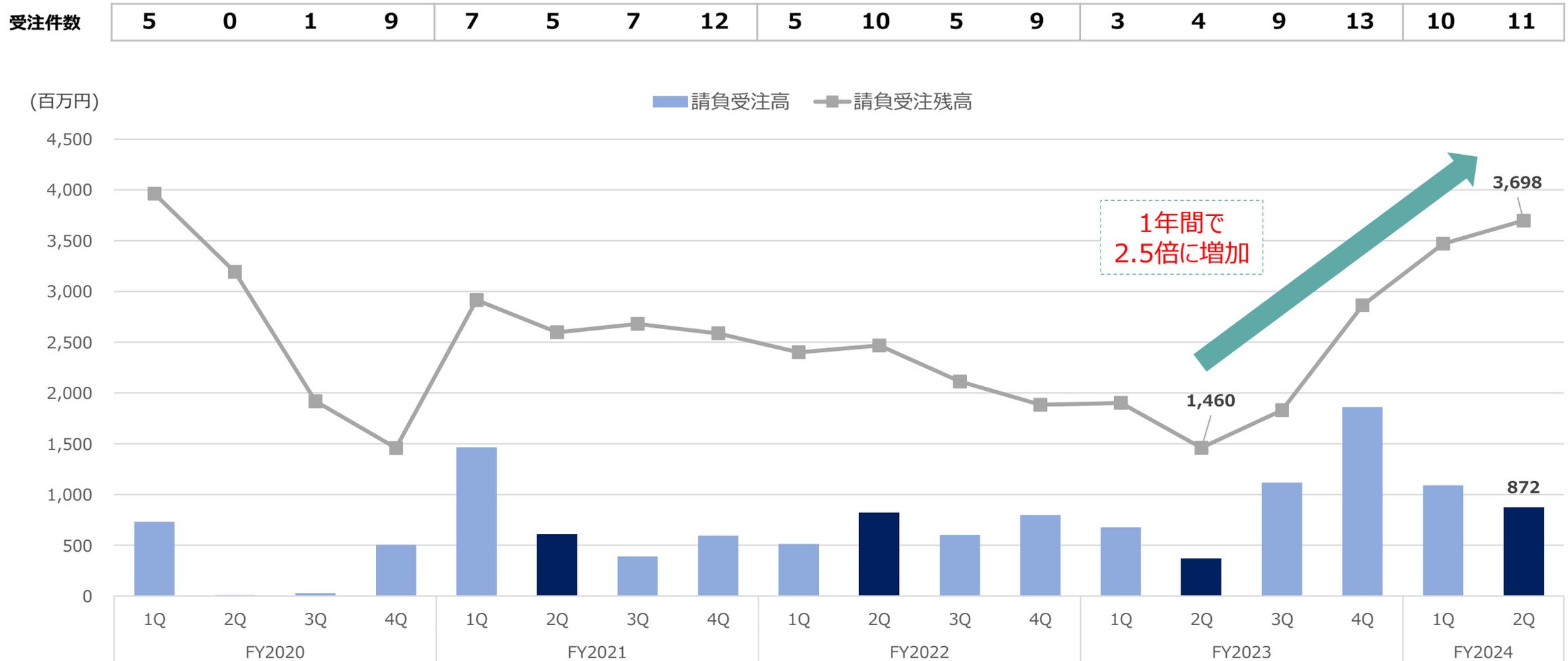


- 請負受注からの売上高は前年同期比で減収
  - 竣工案件が少なかった影響（竣工案件数 前期2Q：8件 当期2Q：2件）
- 開発販売においては、引き渡した案件がなく売上の計上もなし

## 売上高内訳の推移

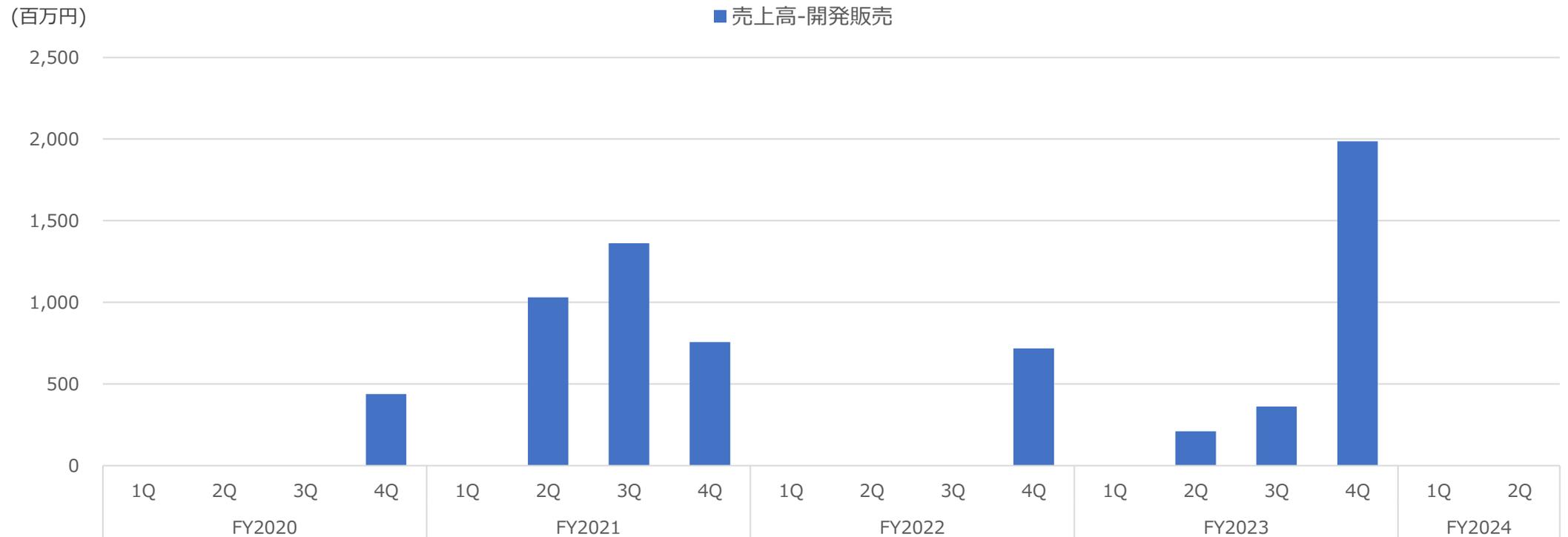


- 受注高（8.7億）、受注件数（11件）ともに2Qとしては過去最高
- 3 四半期連続で10件以上の受注件数
- 受注残高も前年同期比2.5倍に増加、2020年11月期以来の水準を達成



- 2Qにおける販売引渡は0件も、計2件の用地取得を実施
  - 販売の遅れについては開発販売部門の人員不足が要因、中途採用および社内異動により人員数を強化
- 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)	20	24	25	22	22	14	9	4	21	19	22	17	20	31	45	29	39	45
開発プロジェクト残件数	6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9
開発販売引渡件数	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0



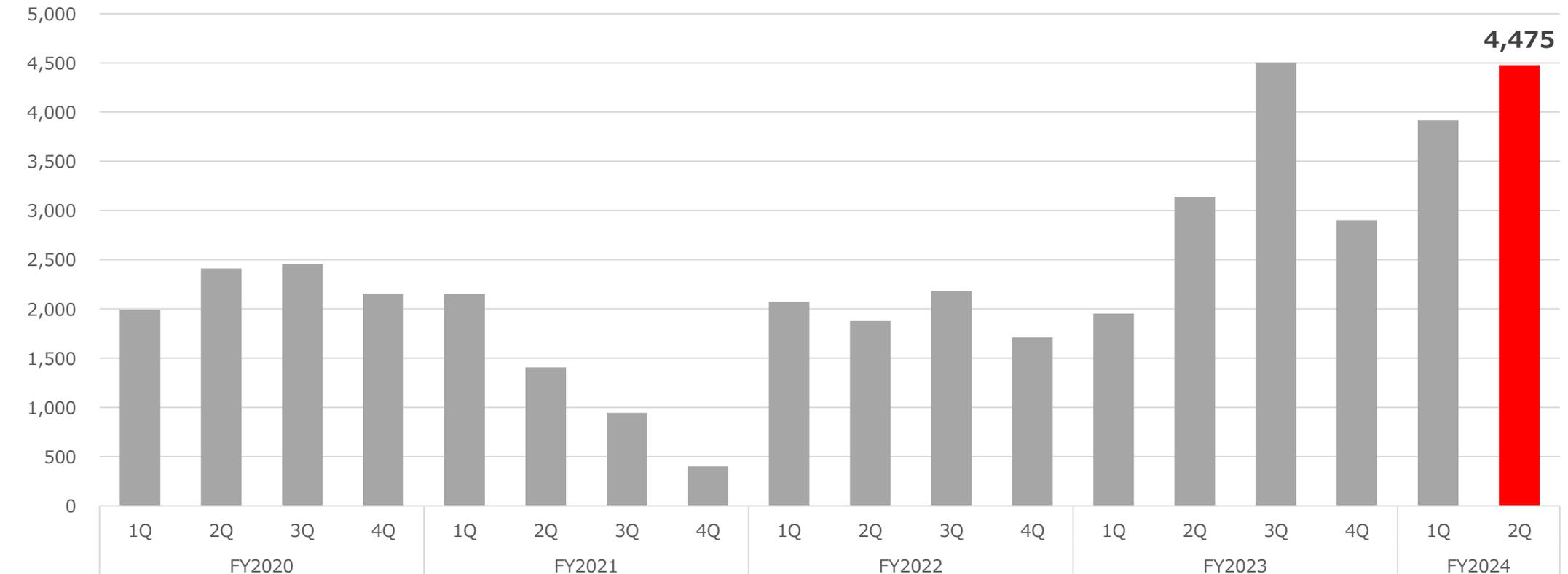
- 2Qに計2件の用地を取得し、開発プロジェクト残高は**45億円**まで増加
- 今後も来期以降の売上パイプラインを拡充すべく、継続的な用地取得を実施

## 開発プロジェクト残高推移

開発プロジェクト残件数

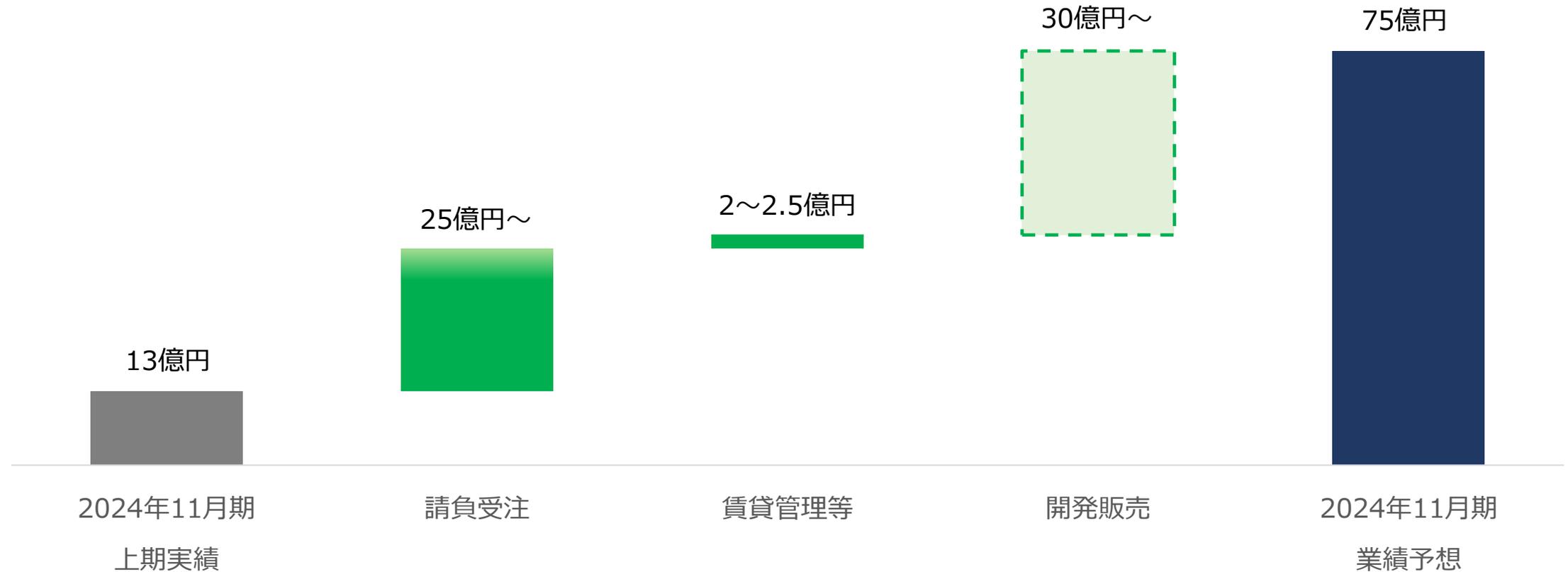
6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	---	---	---	---	---	---	---

(百万円)



(千円)	2024年11月期 上期			2024年11月期 通期
	実績	修正後 予想	修正前 予想	予想
売上高	1,326,709	1,300,000	3,000,000	7,500,000
営業利益	△184,014	△190,000	50,000	300,000
経常利益	△197,068	△210,000	40,000	280,000
親会社株主に 帰属する当期純利益	△143,632	△150,000	30,000	190,000

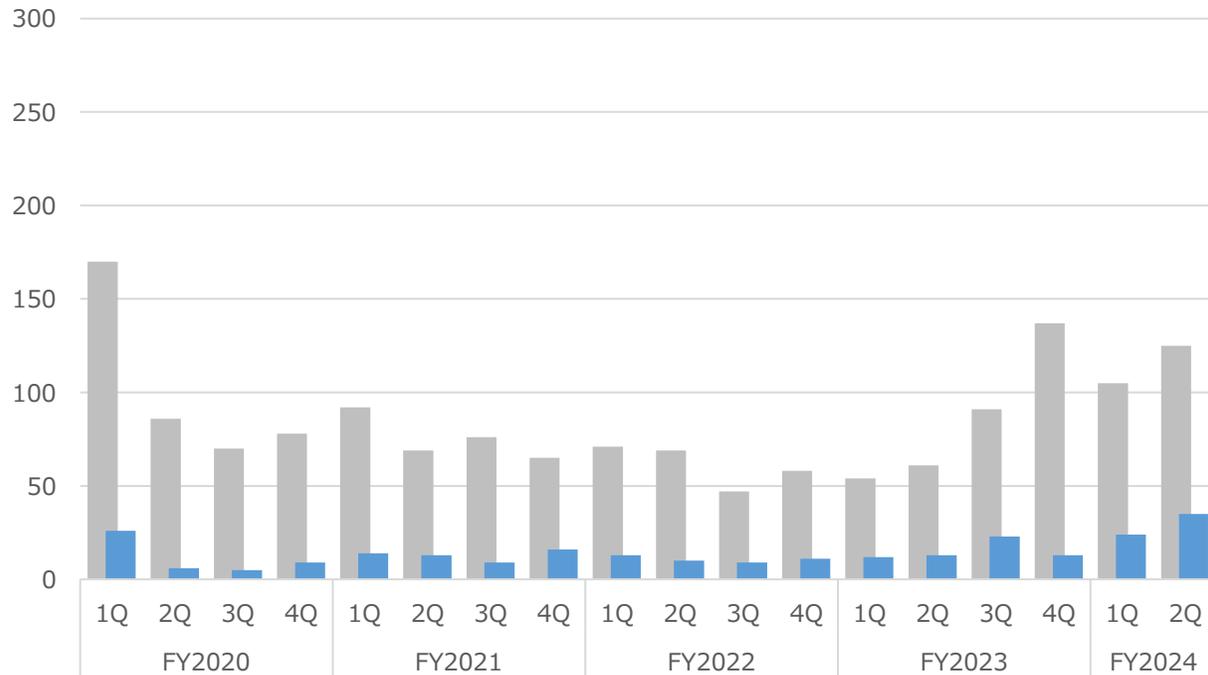
- 請負受注: 主に既存案件の工事進捗に応じて売上を計上
- 賃貸管理等: 賃貸管理手数料、賃料収入等、毎四半期 1億円強
- 開発販売: 今期中に6件の販売引渡を想定



- フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに前四半期より問合せ数・提案数が増加
  - 営業人員の拡充・生産性の向上、ビジネスマッチングの提携先の拡大
- 提案数の増加に伴い提案から成約までのコンバージョンは低下
  - 提案から成約まで一定のタイムラグ（3Q以降の成約につながれば、コンバージョンは改善）

## フィル・パーク

■ 問合せ数 ■ 提案数

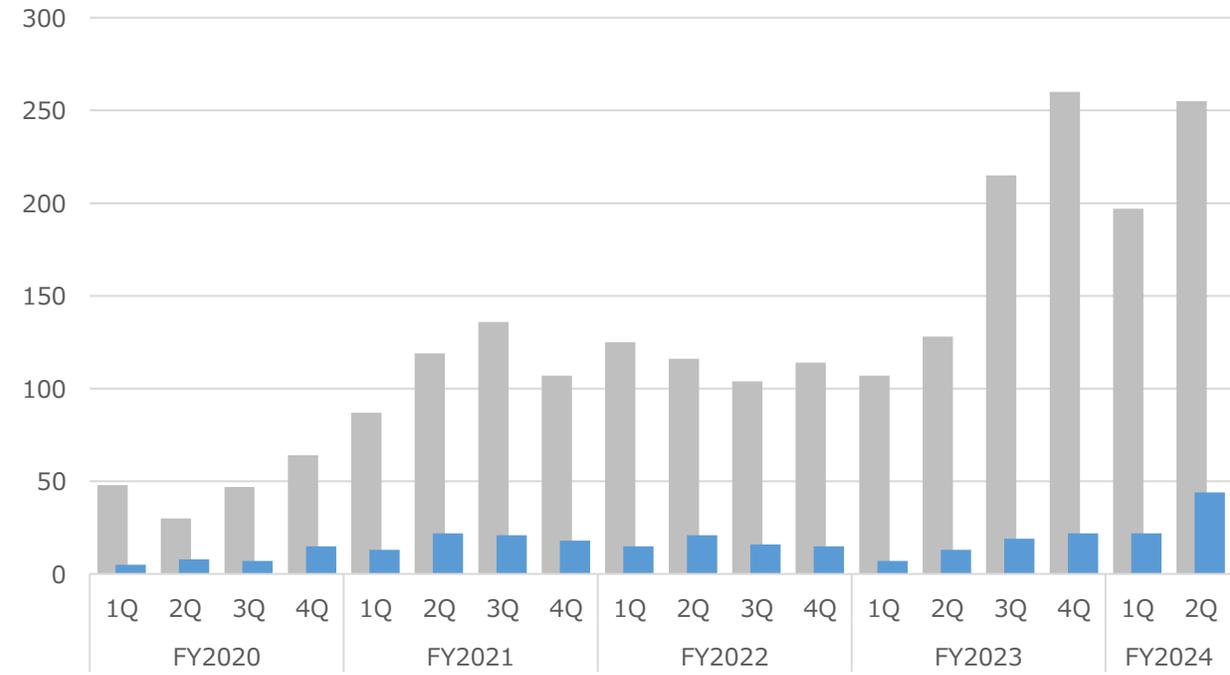


受注件数      **8**                      **5**                      **13**                      **11**                      **7**

提案⇒成約率      **17%**                      **10%**                      **30%**                      **19%**                      **12%**

## プレミアムガレージハウス

■ 問合せ数 ■ 提案数



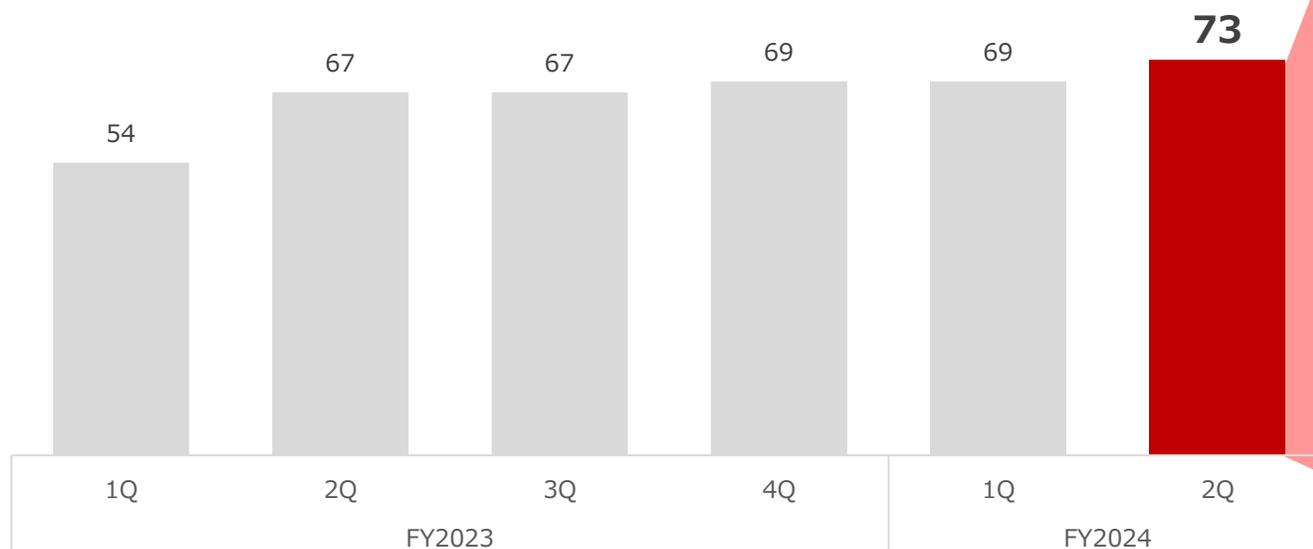
受注件数      **7**                      **22**                      **16**                      **18**                      **14**

提案⇒成約率      **20%**                      **30%**                      **24%**                      **29%**                      **21%**

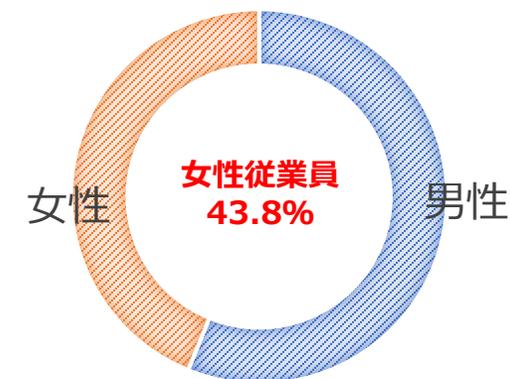
- 引き続き営業部門メインで中途採用に注力
- 従業員の半数以上を営業・建築部門へ配置し、安定的な請負受注体制を構築

人員配置	2024年2月末	2024年5月末
営業*1	34名	39名↑
建築	14名	15名↑

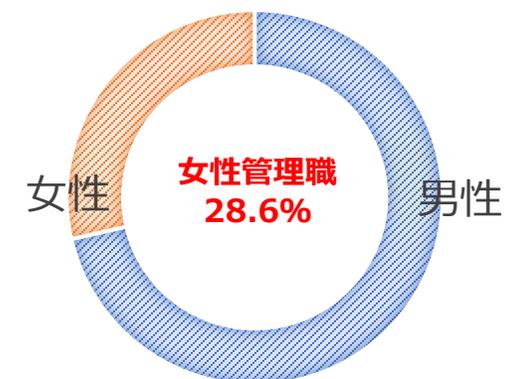
連結従業員数の推移



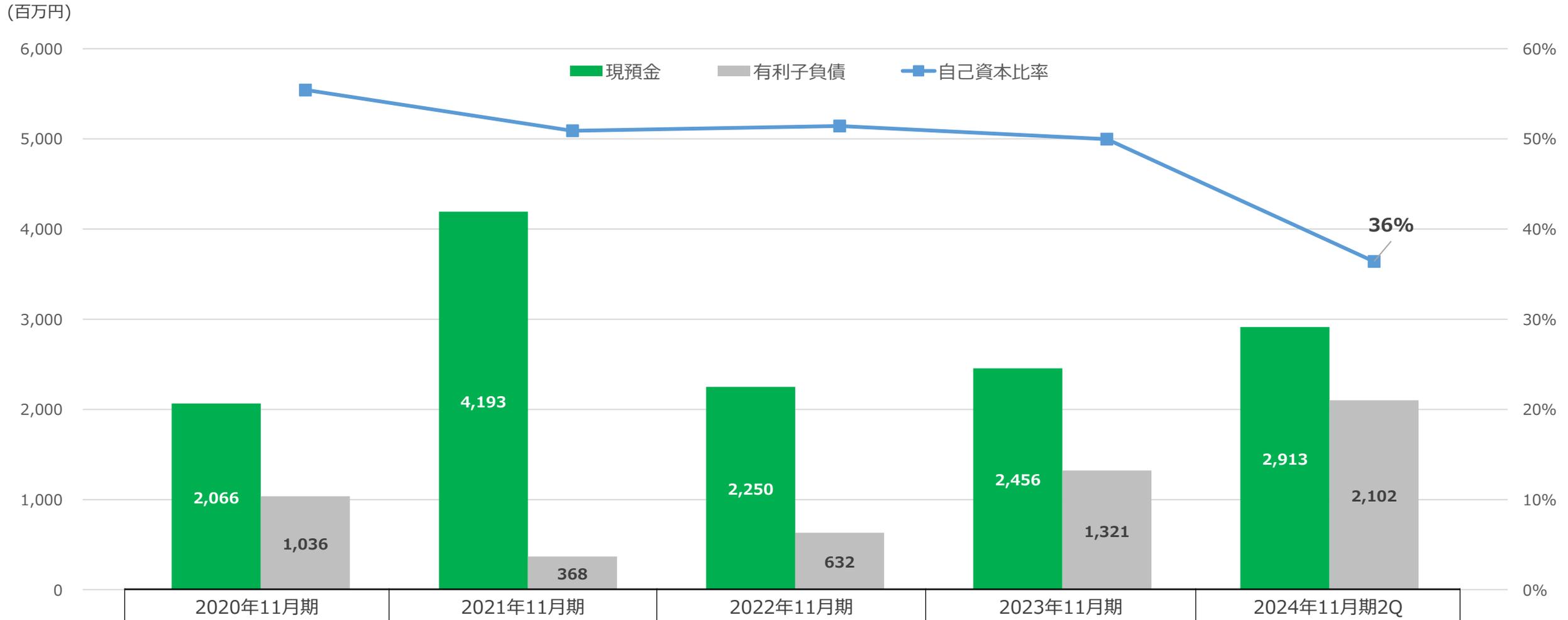
全従業員に占める男女比率



管理職に占める男女比率

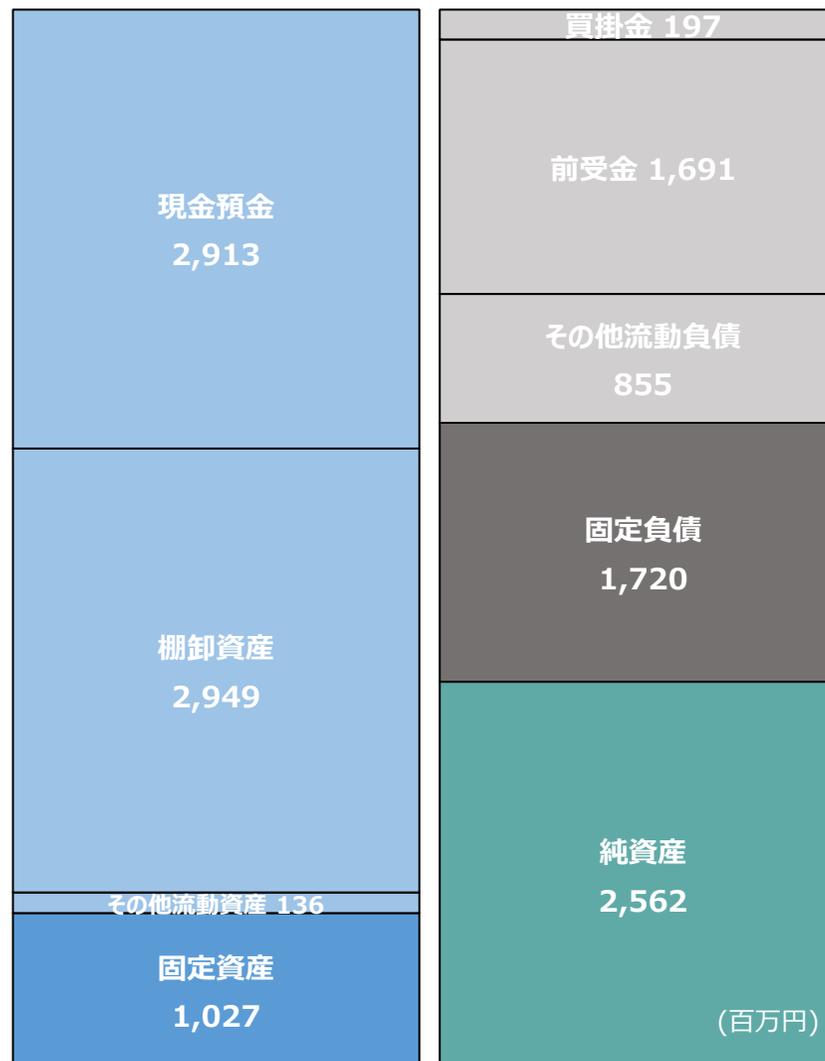
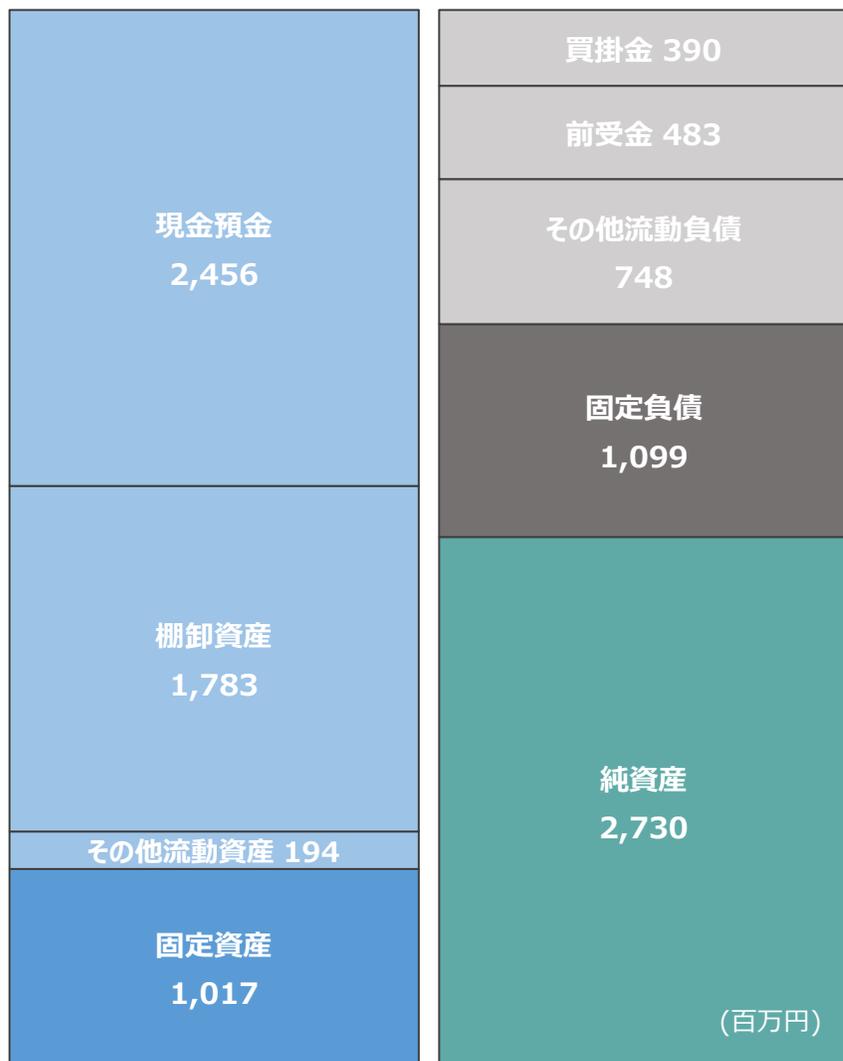


## ■ 開発用地の取得により有利子負債が増加



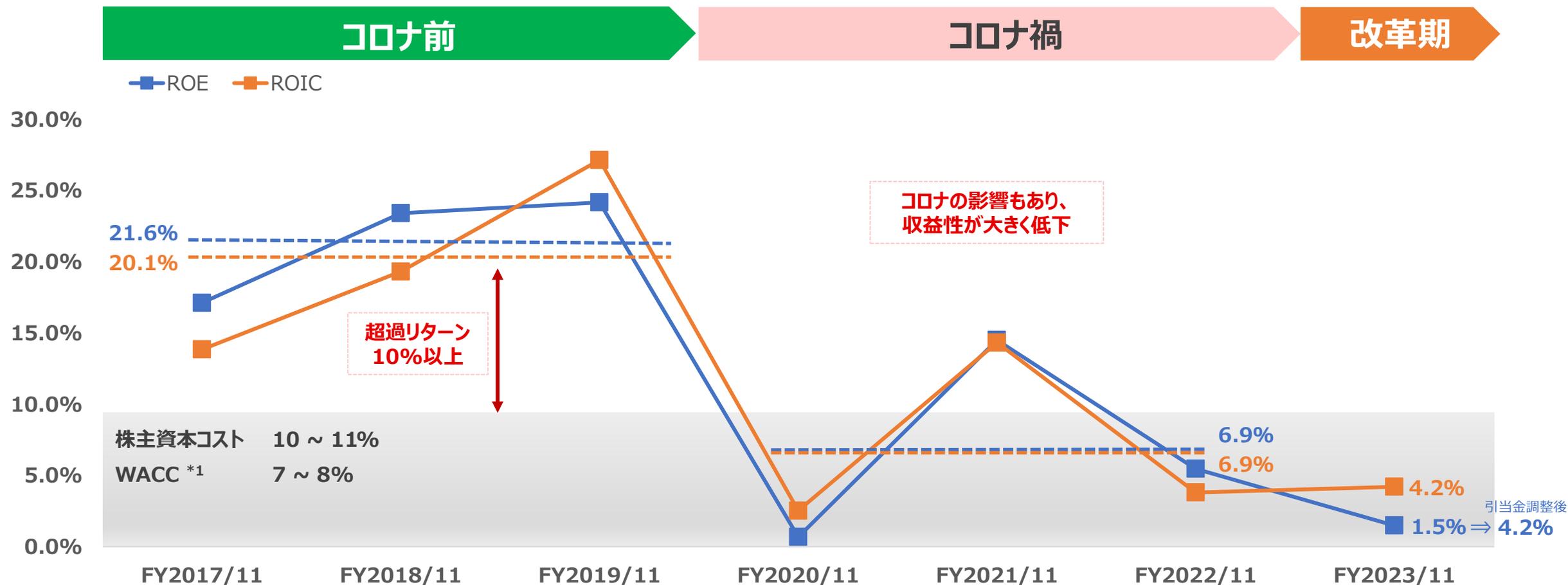
2023年11月末 総資産：5,450百万円

2024年5月末 総資産：7,025百万円



- ✓ 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及び流動負債が増加
- ✓ 受注件数の増加に伴い現金預金及び前受金が増加

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月末時点)

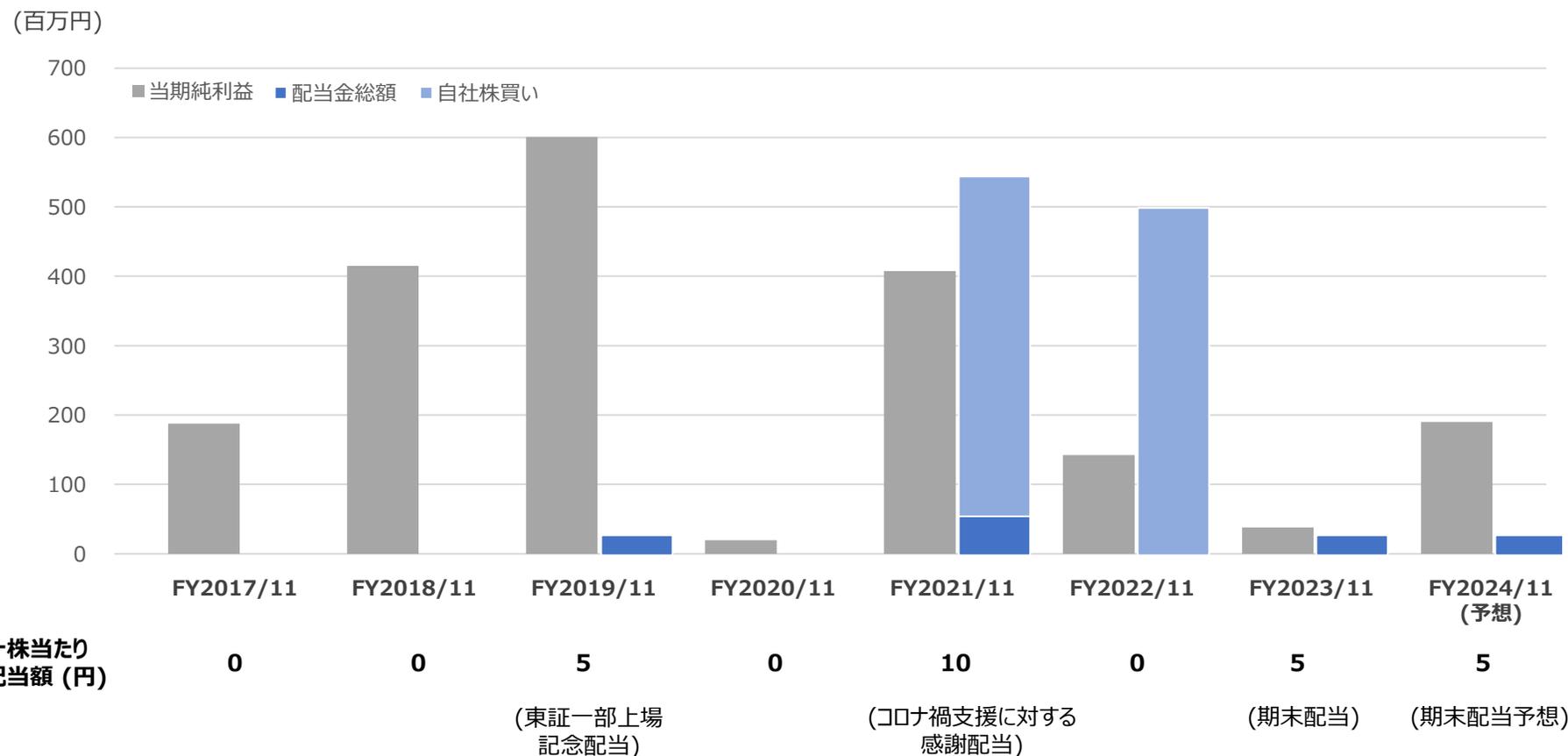
# 業績 (ROE)を高めることで株価 (PBR)を上げ、株主価値 (株価) の向上を目指す



1. 出所: QUICK、2024年7月10日時点

## 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



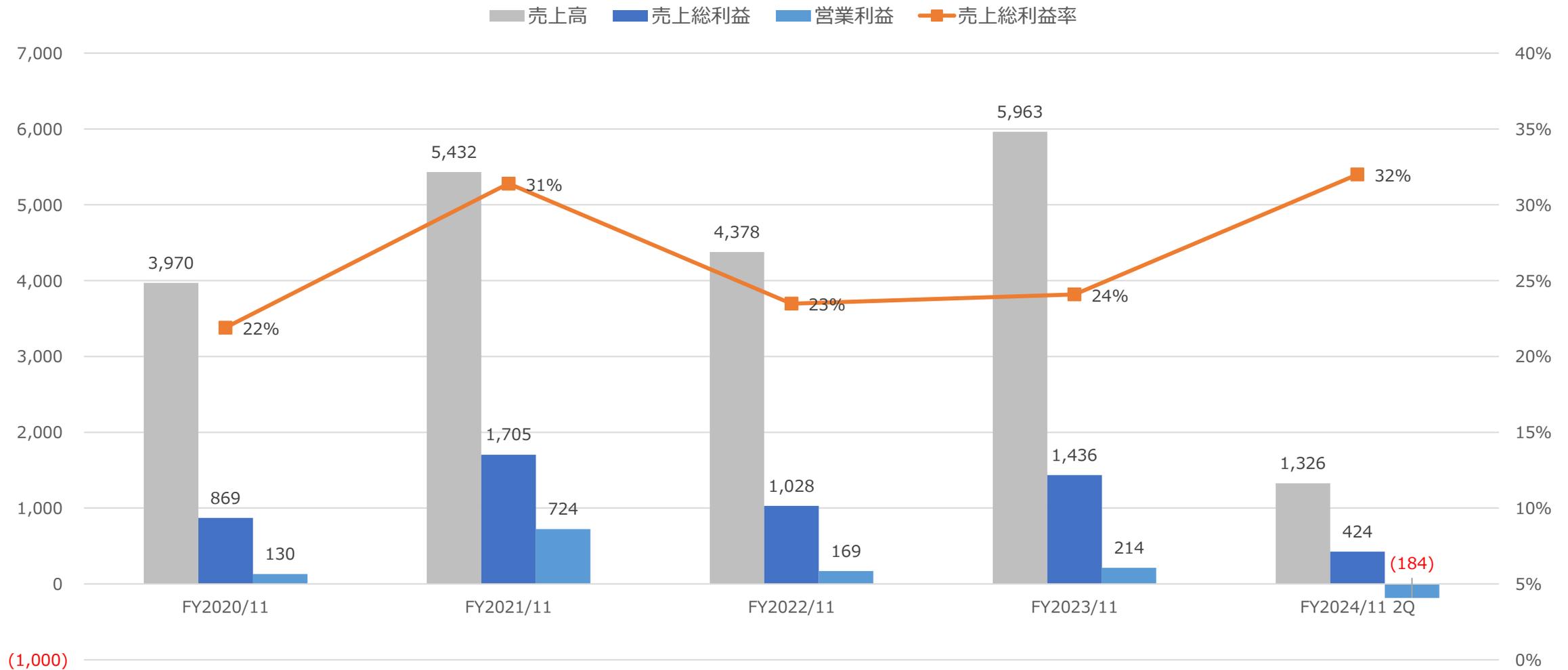
直近7年間

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

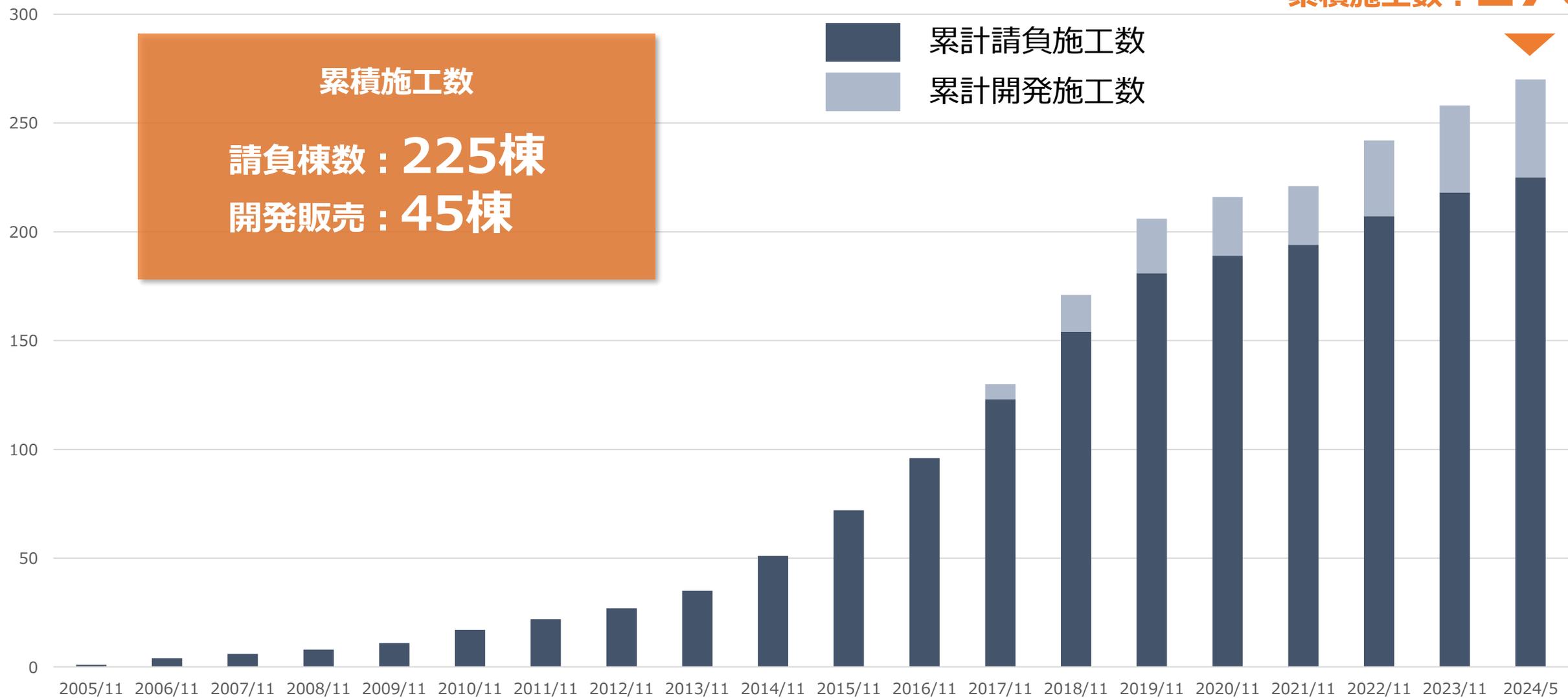
# Appendix



	単位	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	2Q													
財務実績	請負受注	百万円	120	778	1,310	965	6	874	311	693	450	757	956	1,079	623	770	693	822	488	597
	開発販売	百万円	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	0.0
	その他	百万円	84	84	91	97	98	102	96	99	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123
	売上高	百万円	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	720
	売上原価	百万円	200	675	1,125	1,099	95	1,437	1,010	1,183	431	661	810	1,446	544	885	892	2,204	398	503
	売上総利益	百万円	5	187	276	400	9	568	760	366	113	192	255	467	188	236	289	722	207	216
	売上総利益率	百万円	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%	30.1%
	人件費	百万円	106	107	106	99	94	104	104	312	112	133	129	170	135	156	176	199	151	157
	業務委託費	百万円	49	15	12	11	19	12	11	23	20	16	28	17	35	27	27	31	42	36
	広告宣伝費	百万円	6	2	2	3	0.9	0.5	0.7	20	1	1	1	1	9	10	3	8	6	25
	その他	百万円	63	45	49	55	48	62	63	99	51	45	53	73	95	94	92	116	95	92
	販管費	百万円	226	170	171	170	164	179	180	456	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312
	営業利益	百万円	-221	17	104	229	-154	389	579	-89	-72	-5	41	205	-88	-52	-11	366	-88	-95
	経常利益	百万円	-223	13	100	207	-157	385	576	-91	-75	-2	41	235	-90	-57	-76	360	-96	-100
純利益	百万円	-154	5	48	119	-109	256	388	-128	-46	-3	24	167	-67	-41	-75	222	-71	-72	
請負受注 KPI	PP	百万円	730	11	16	222	1,227	370	78	17	320	346	443	522	613	249	758	1,250	721	363
	PGH	百万円	1	-1	12	282	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509
	受注高	百万円	731	9	28	505	1,463	605	390	595	513	821	602	797	677	366	1,117	1,861	1,090	872
	PP	件	5	0	0	3	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2
	PGH	件	0	0	1	6	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9
	受注件数	件	5	0	1	9	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11
受注残高	百万円	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	3,698	
開発販売 KPI	販売引渡件数	件	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0
	開発用地取得契約件数	件	1	1	0	0	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2
	開発プロジェクト残高	百万円	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	4,475
	開発プロジェクト残件数	件	6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9

		単位	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 2Q YTD
財務実績	請負受注	百万円	3,175	1,885	3,244	2,910	1,085
	開発販売	百万円	437	3,149	717	2,557	0.0
	その他	百万円	357	397	416	495	240
	<b>売上高</b>	百万円	<b>3,970</b>	<b>5,432</b>	<b>4,378</b>	<b>5,963</b>	<b>1,326</b>
	<b>売上原価</b>	百万円	<b>3,101</b>	<b>3,726</b>	<b>3,350</b>	<b>4,526</b>	<b>902</b>
	<b>売上総利益</b>	百万円	<b>869</b>	<b>1,705</b>	<b>1,028</b>	<b>1,436</b>	<b>424</b>
	<b>売上総利益率</b>	百万円	<b>21.9%</b>	<b>31.4%</b>	<b>23.5%</b>	<b>24.1%</b>	<b>32.0%</b>
	人件費	百万円	420	616	545	667	309
	業務委託費	百万円	89	67	83	122	78
	広告宣伝費	百万円	15	23.0	4	32	31
	その他	百万円	213	273	224	399	188
	<b>販管費</b>	百万円	<b>739</b>	<b>980</b>	<b>858</b>	<b>1,221</b>	<b>608</b>
	<b>営業利益</b>	百万円	<b>130</b>	<b>724</b>	<b>169</b>	<b>214</b>	<b>-184</b>
	<b>経常利益</b>	百万円	<b>98</b>	<b>713</b>	<b>200</b>	<b>135</b>	<b>-197</b>
<b>純利益</b>	百万円	<b>19</b>	<b>407</b>	<b>142</b>	<b>37</b>	<b>-143</b>	
請負受注 KPI	PP	百万円	981	1,693	1,632	2,872	1,085
	PGH	百万円	294	1,360	1,101	1,151	878
	<b>受注高</b>	百万円	<b>1,275</b>	<b>3,054</b>	<b>2,734</b>	<b>4,023</b>	<b>1,963</b>
	PP	件	8	5	13	11	7
	PGH	件	7	26	16	18	14
	<b>受注件数</b>	件	<b>15</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>21</b>
<b>受注残高</b>	百万円	<b>1,458</b>	<b>2,587</b>	<b>1,884</b>	<b>2,863</b>	<b>3,698</b>	
開発販売 KPI	販売引渡件数	件	1	3	4	7	0
	開発用地取得契約件数	件	2	1	8	5	5
	開発プロジェクト残高	百万円	2,155	403	1,711	2,903	4,475
	開発プロジェクト残件数	件	5	3	7	4	9

累積施工数 : **270**

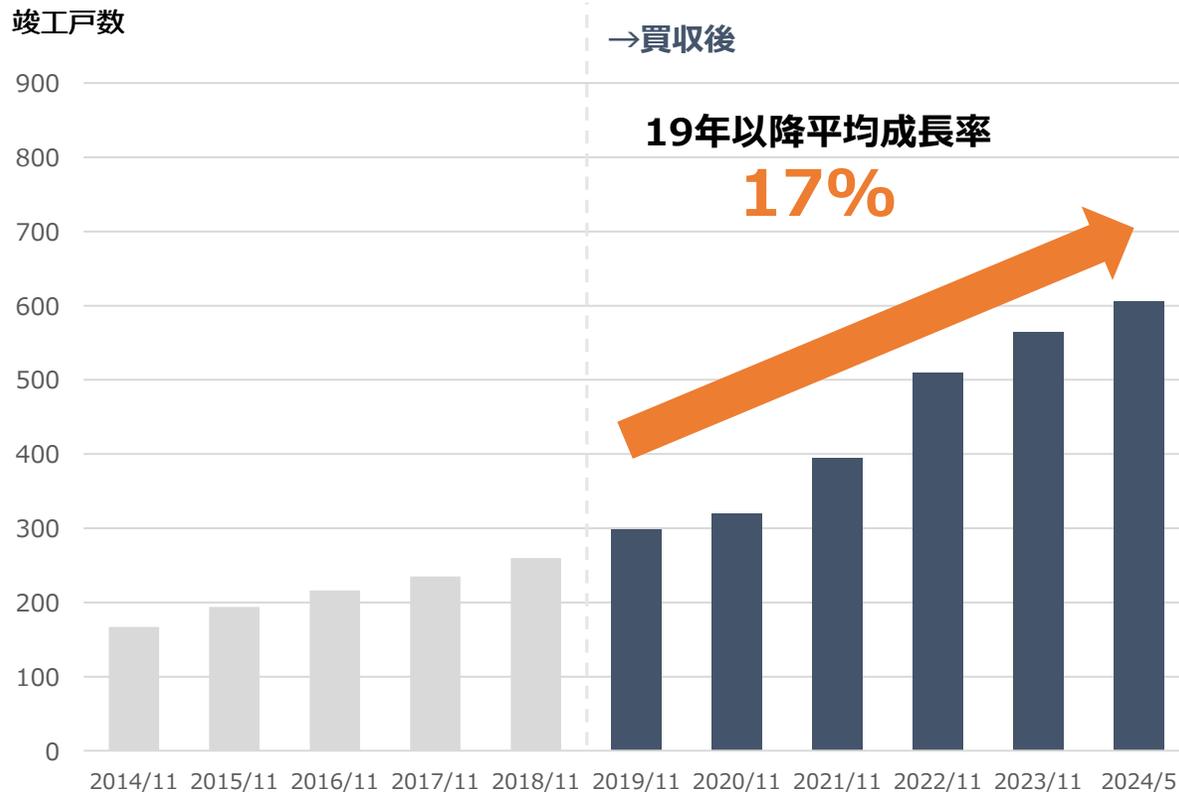


**累積施工数**  
 請負棟数 : **225棟**  
 開発販売 : **45棟**

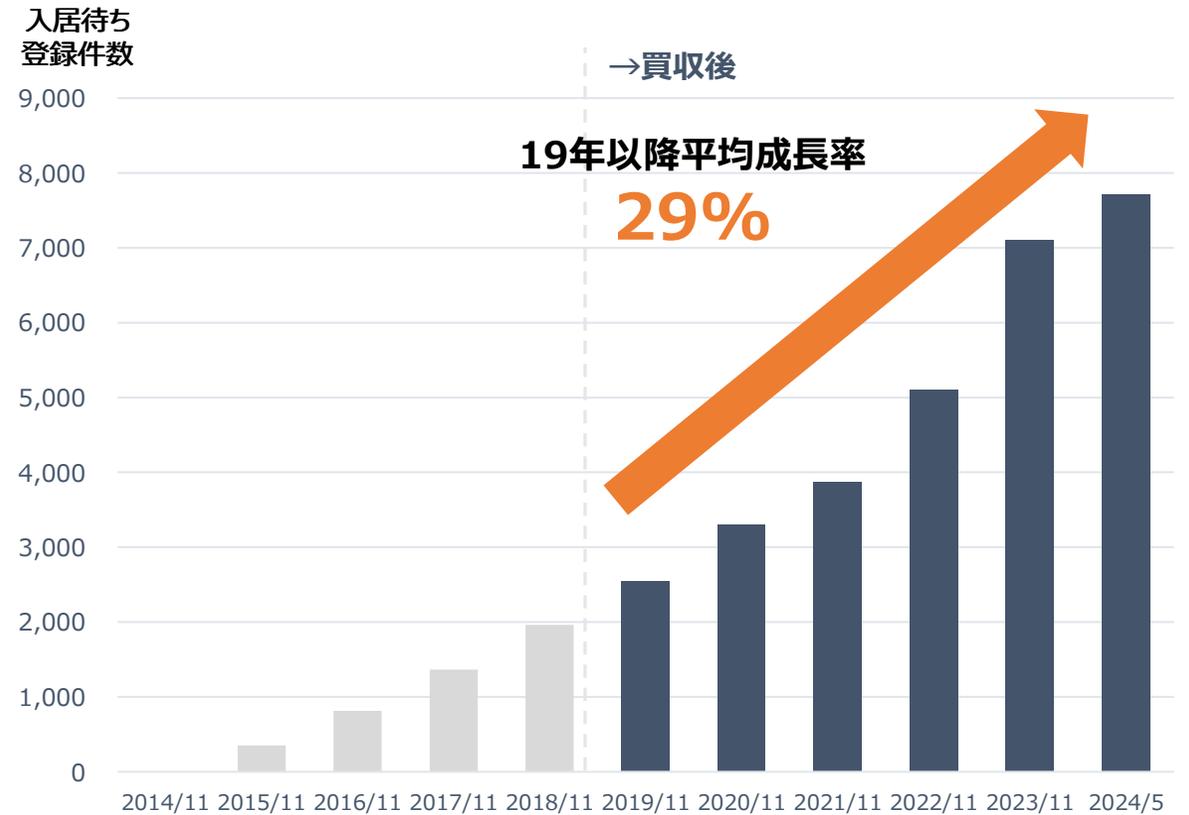
※実績数字は2024年5月末時点

- 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5月末時点

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ございます。

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。