



**I 2024年11月期 3Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 3Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 3Q 業績**

**I 2024年11月期 3Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 3Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 3Q 業績**

### ① 大幅な業績改善

- 3Qの売上高は前年同期比2.1倍に伸長
- 営業利益も3Q累計で約1.5億円と、上期の進捗の遅れをキャッチアップし、業績予想(3億円)達成への見通しが大幅に改善

### ② 売上ストック指標の積み上げも堅調

- 請負受注残高<sup>\*1</sup>：約45億円 ～前年同期から2.5倍に増え、過去最高の水準
- 開発プロジェクト残高<sup>\*2</sup>：約34億円 ～今期累計で6件の開発用地を取得

### ③ 従業員数は順調に増加

- 3Qの人員数は82名と、2Q時点の73名から大幅に増加
- 採用活動が順調なほか、定着率も改善傾向

1. 受注残高：期末時点において売上計上されていない受注高の残高合計（将来プロジェクトの進捗に応じて売上計上される金額）  
2. 開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

**I 2024年11月期 3Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 3Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 3Q 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97%以上、入居待ち登録件数8,000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8月末時点

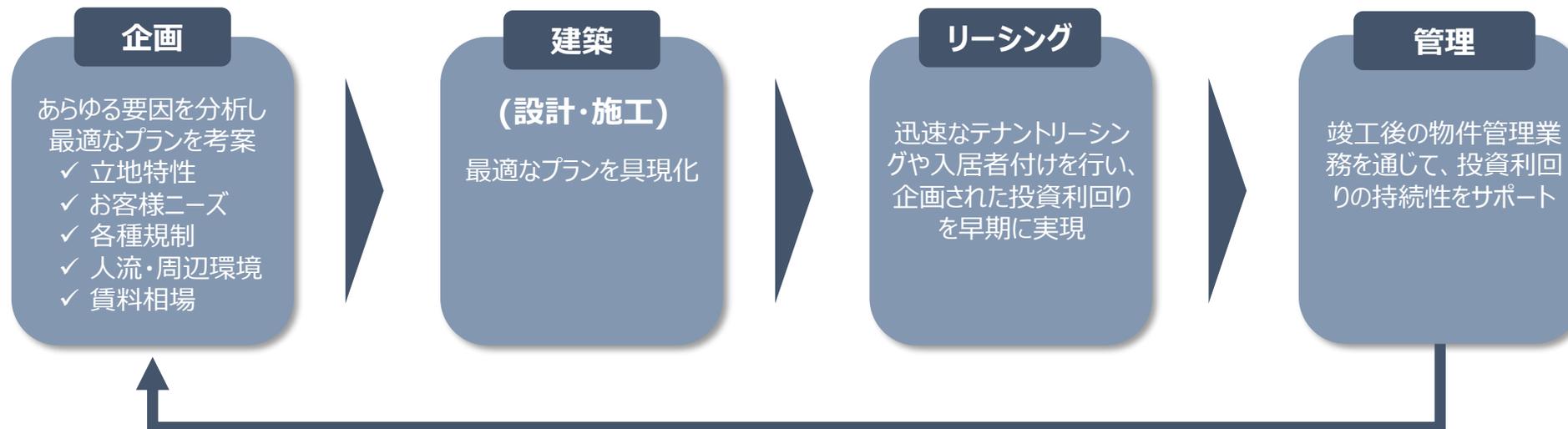
## オーダーメイドの企画力

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： 230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： 46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： 106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 3Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 3Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 3Q 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

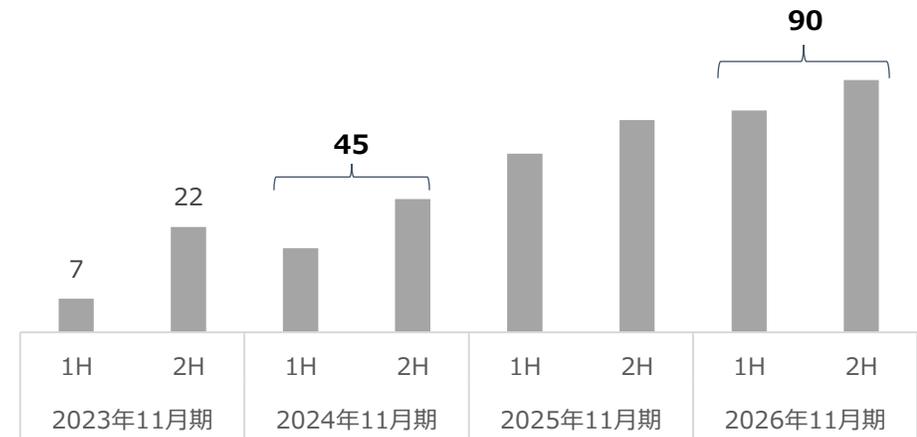
成長ポテンシャルの向上  
 (バリュエーションの向上)

株主価値の向上

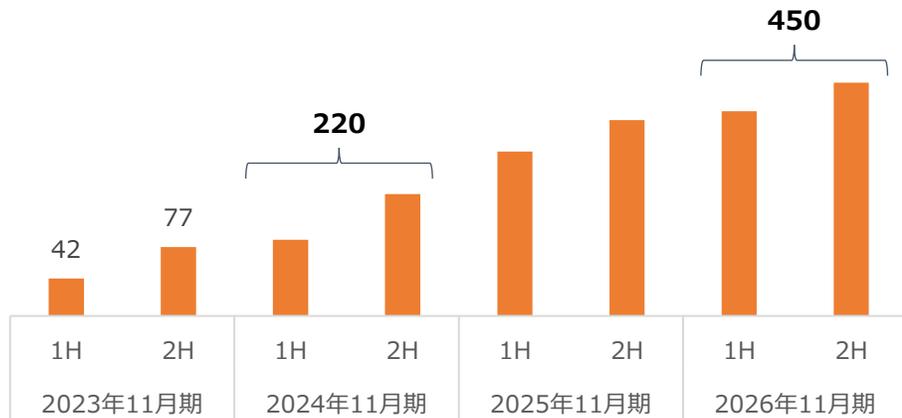
## 問合数



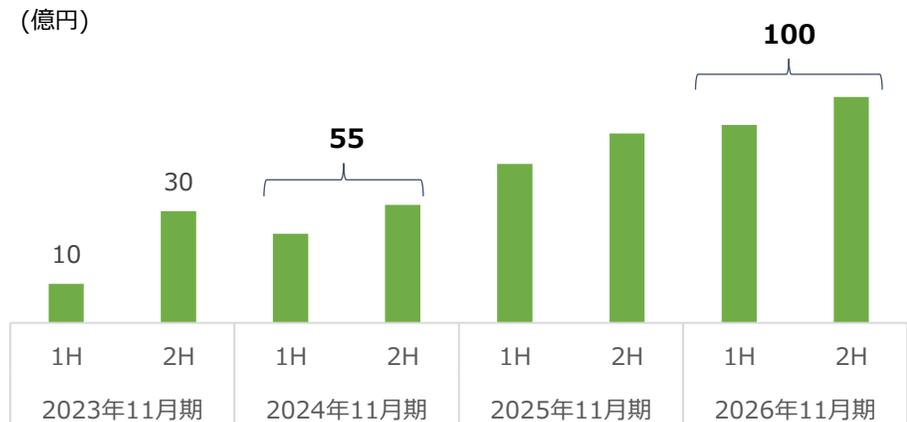
## 請負受注件数



## 提案数

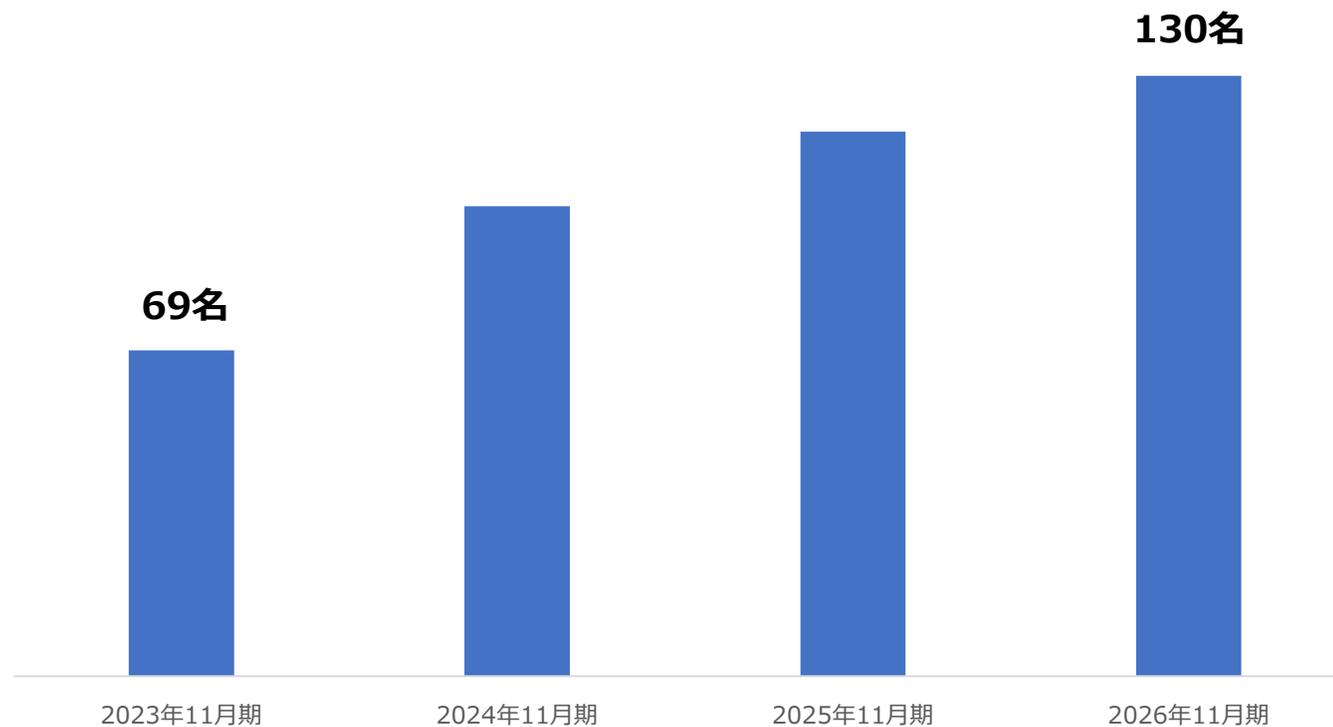


## 請負受注高想定 (KPI目標達成時)



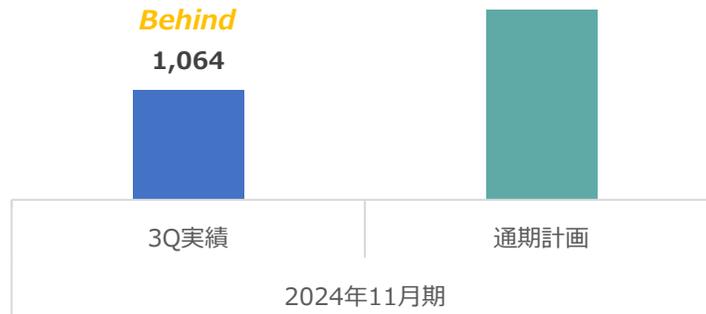
1. 受注高：新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額

- 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

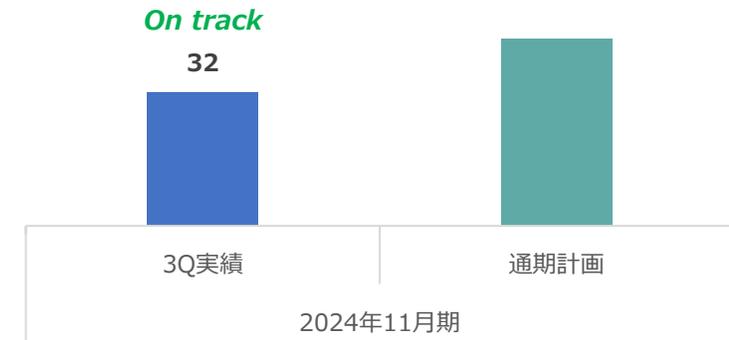


- 問合せ数は当初計画よりビハインドしているものの、提案数・受注件数は順調に推移
  - 問合せ数については営業人員の増強、Webマーケティング強化により拡大を図る
- 人員数は3Qでの人員増加（73名→82名）に伴い、期末計画に対して一定程度キャッチアップ

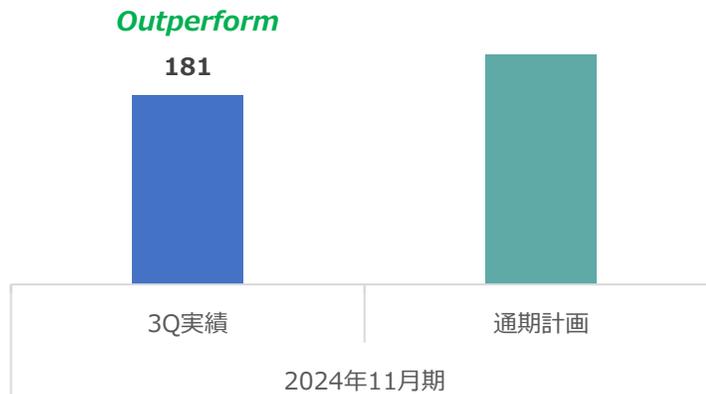
## 問合せ数



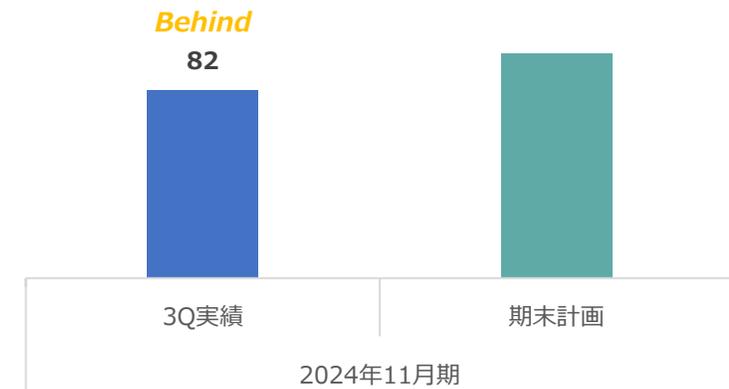
## 受注件数



## 提案数



## 人員数



- 昨年に引き続き、従業員エンゲージメント調査を実施
- 概ね昨年と同様の強みを特定できた一方、組織拡大にともない新たな課題が浮上

## 調査結果

### 強み

- ✓ パーパス・ビジョン・バリュー (PVV) への高い共感
- ✓ 成長への意識の高さ
- ✓ チーム内の協力体制

### 課題

- ✓ キャリアステップの不透明さ
- ✓ 柔軟な働き方
- ✓ コミュニケーションの効率性

## 現状認識

### カルチャー浸透

全社で共有する価値観 (PVV)を策定したことで、チームで高い目標に向かう土壌ができた

### 働きやすさ コミュニケーション

リモートワーク制度の使いやすさ、コミュニケーションフローに改善の余地あり

## 今後の施策

### ① 人事制度のレビューと改善

- ✓ 人事評価システムの課題の特定と改善
- ✓ 評価と報酬の連動性のさらなる向上
- ✓ 人事制度に関する研修プログラム

### ② 権限委譲の推進

- ✓ マネージャー層の育成と権限拡大
- ✓ 社内承認プロセスの見直しも検討

### ③ 社内インフラの改善

- ✓ 各種クラウドサービスの見直し及び活用推進
- ✓ セキュリティ強化も実施検討

**I 2024年11月期 3Q 決算ハイライト**

**II 会社概要・事業概要**

**III 2024年11月期 3Q 事業進捗**

**IV 2024年11月期 3Q 業績**

## 2024年11月期3Q実績

売上高 : 2,538 百万円  
 売上総利益 : 703 百万円  
 営業利益 : 337 百万円

## 3Qハイライト

- 売上高、売上総利益、営業利益いずれもYoYで+100%超の増加
  - 前年度下期に受注した請負案件や開発販売が売上に貢献
  - 受注高・受注件数は3Qとしては過去最高
  - 営業利益は3.3億円、3Q累計でも黒字化 (1.5億円)
- 販管費はYoY+21%の増加
  - 組織改革・業務推進に伴い業務委託費がYoY+68%の増加
  - ログリニューアルやマーケティング費用により、広告宣伝費はYoY+155%の増加

請負受注スキーム - PP<sup>\*1</sup>

受注件数 : 5件  
 受注高<sup>\*3</sup> : 1,418 百万円

請負受注スキーム - PGH<sup>\*2</sup>

受注件数 : 6件  
 受注高<sup>\*3</sup> : 497 百万円

## 開発販売スキーム

販売引渡件数 : 1件  
 開発残高<sup>\*4</sup> : 3,443 百万円

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

3. 受注高 : 新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額  
 4. 開発残高 : 期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

(千円)	2024年11月期 3Q (2024.6~2024.8)		2024年11月期 3Q累計 (2023.12~2024.8)	
	実績	YoY	実績	YoY
売上高	2,538,831	+114%	3,865,540	+27%
売上原価	1,834,995	+105%	2,737,174	+17%
売上総利益	703,835	+143%	1,128,365	+57%
売上総利益率	27.7%	—	29.2%	—
販管費	365,878	+21%	974,423	+12%
一人件費	195,301	+13%	529,898	+10%
一業務委託費	46,872	+68%	125,504	+37%
一広告宣伝費	8,646	+155%	40,642	+73%
一その他	115,058	+18%	278,377	+2%
営業利益	337,956	—	153,942	—
経常利益	337,735	—	140,667	—
純利益	230,635	—	87,003	—

### 先行投資

#### 人員増強

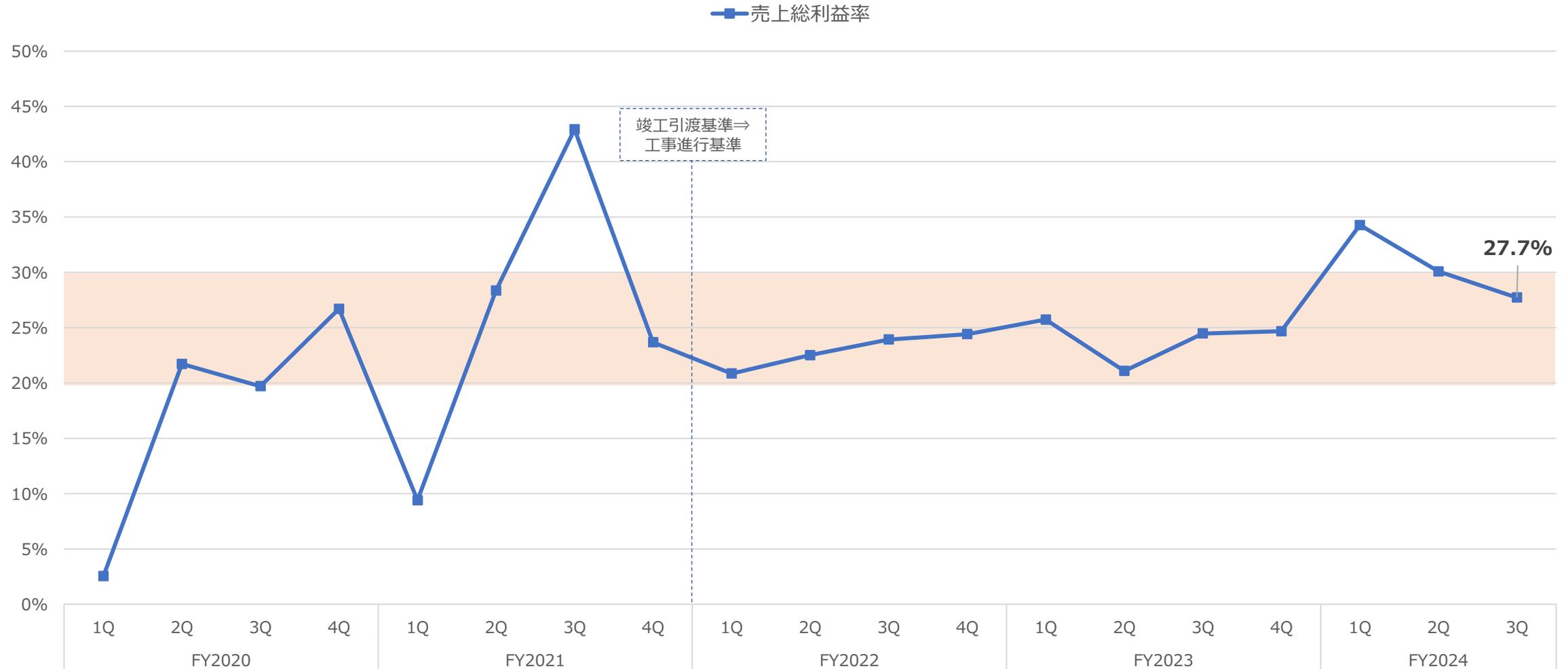
※人件費には人材採用費も含む

事業プロセス改革・組織改革  
推進のための投資

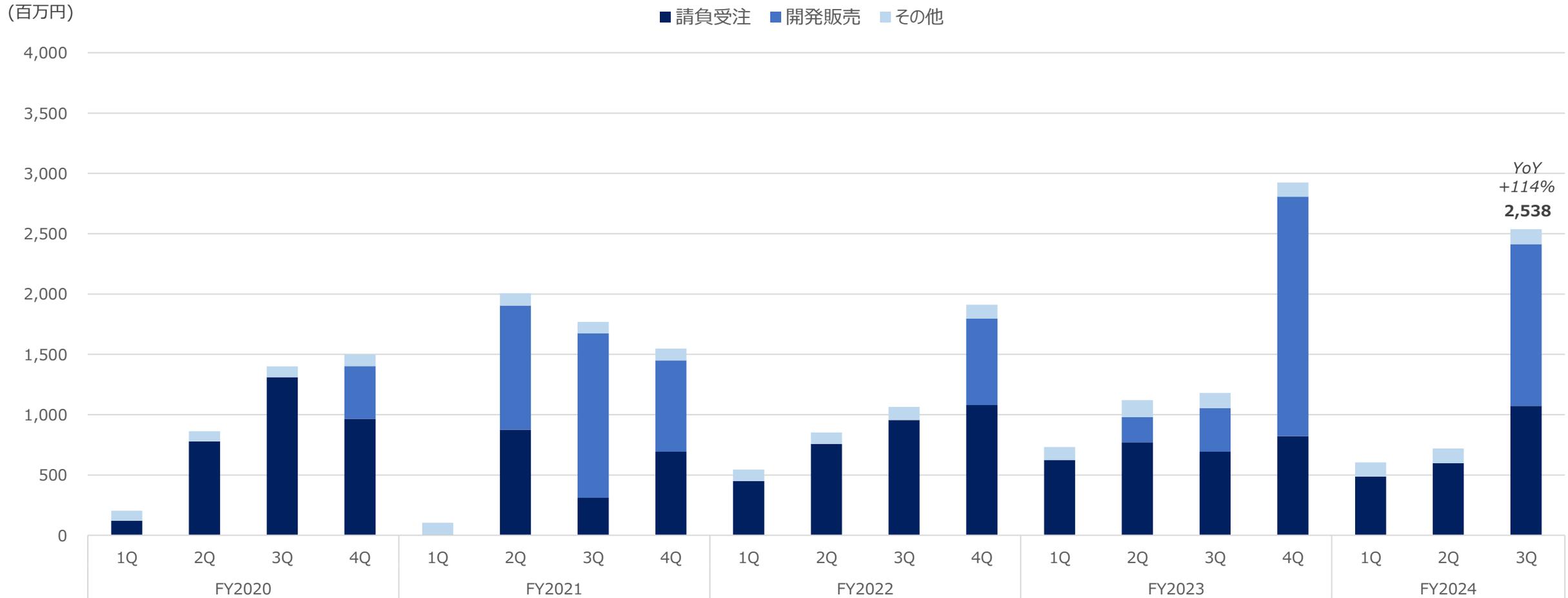
企業ロゴリニューアル、  
マーケティング費用

その他販管費は前年同期と  
同水準にて推移

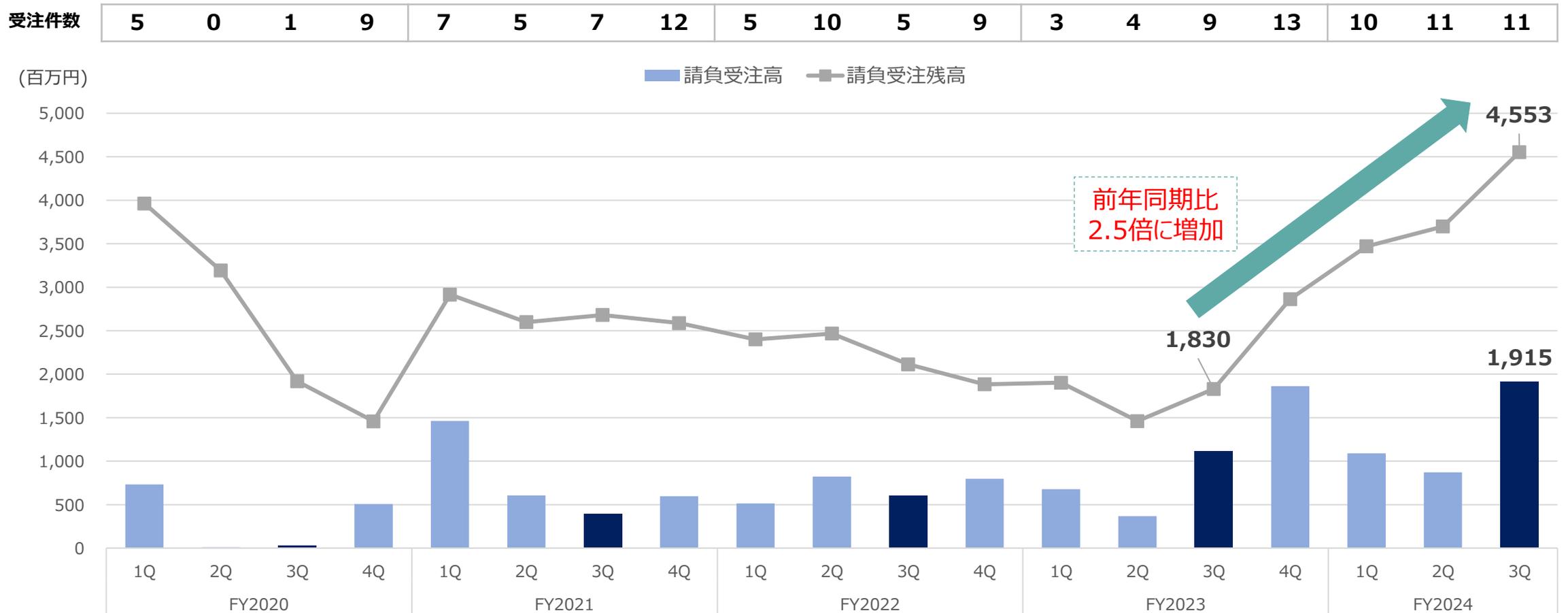
- 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移
- 上期は一時的に利益率が上昇したものの、足元は平準化



- 請負受注・開発販売ともに前年同期比で大幅増収
  - 請負受注：前年度下期に受注した案件の売上計上が貢献
  - 開発販売：大型案件の販売引渡が完了したことにより売上を計上



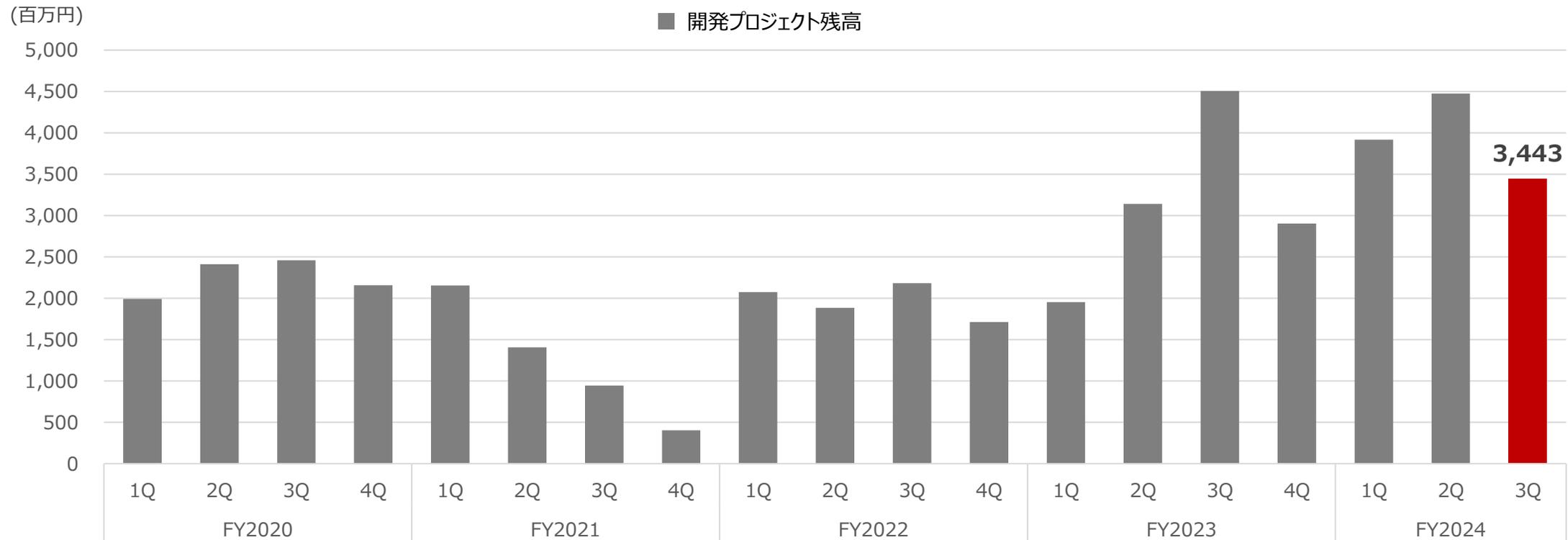
- 受注高<sup>\*1</sup>、受注件数ともに3Qとしては過去最高
- 4四半期連続で受注件数が10件以上
- 受注残高<sup>\*2</sup>も過去最高となり、初めて40億円を突破



1. 受注高：新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額  
 2. 受注残高：期末時点において売上計上されていない受注高の残高合計（将来プロジェクトの進捗に応じて売上計上される金額）

- 3Qにおいて1件の用地取得、1件の販売引渡を実施し、**開発プロジェクト残高<sup>\*1</sup>は34億円に**
- 今後も積極的に開発在庫を拡充

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	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	1
開発用地取得契約件数	1	1	0	0	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1

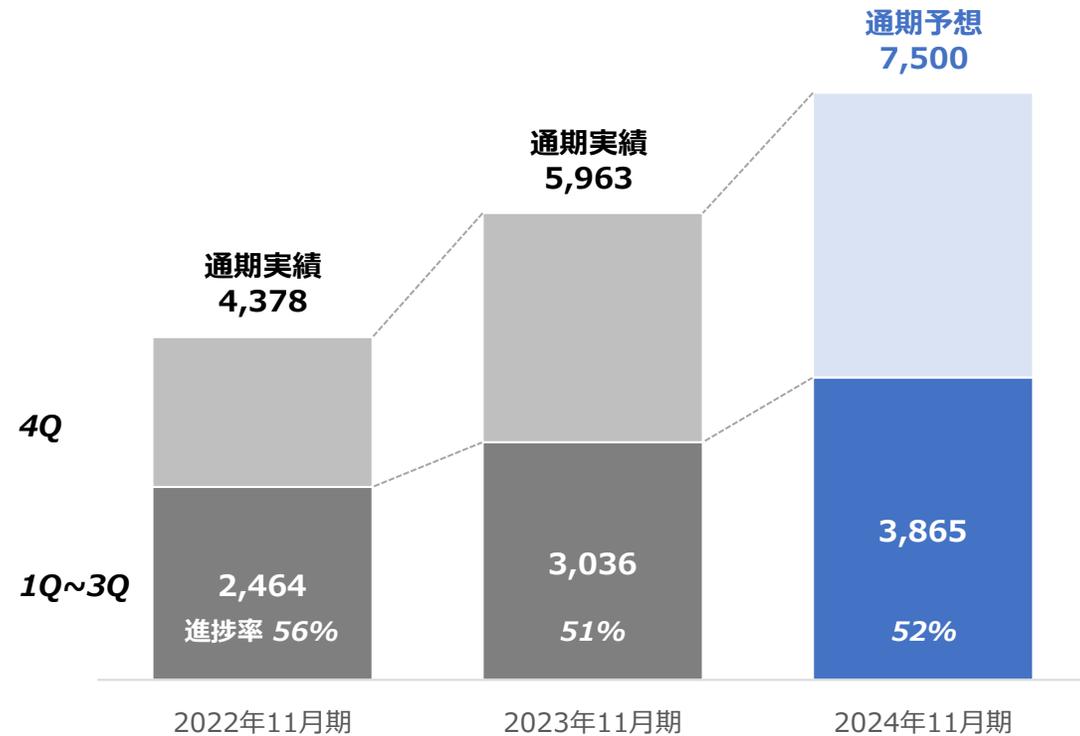


1. 開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

- 売上高は、直近2期と同程度となる5割強の進捗率
- 営業利益は3Q累計で黒字化、通期予想に対し順調に進捗

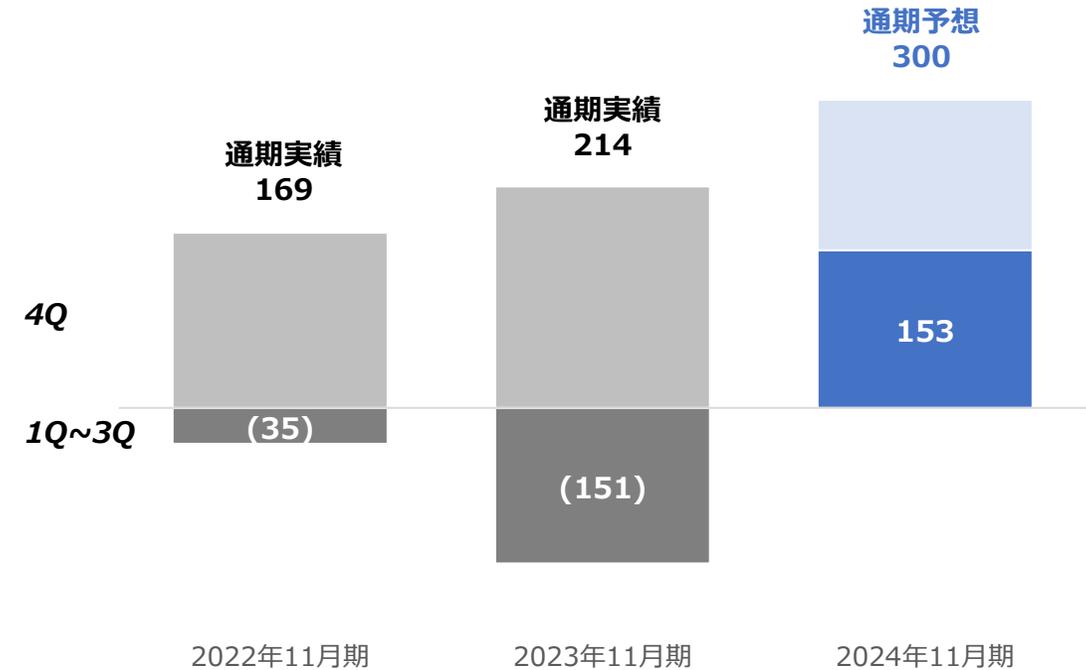
## 売上高の推移

(百万円)



## 営業利益の推移

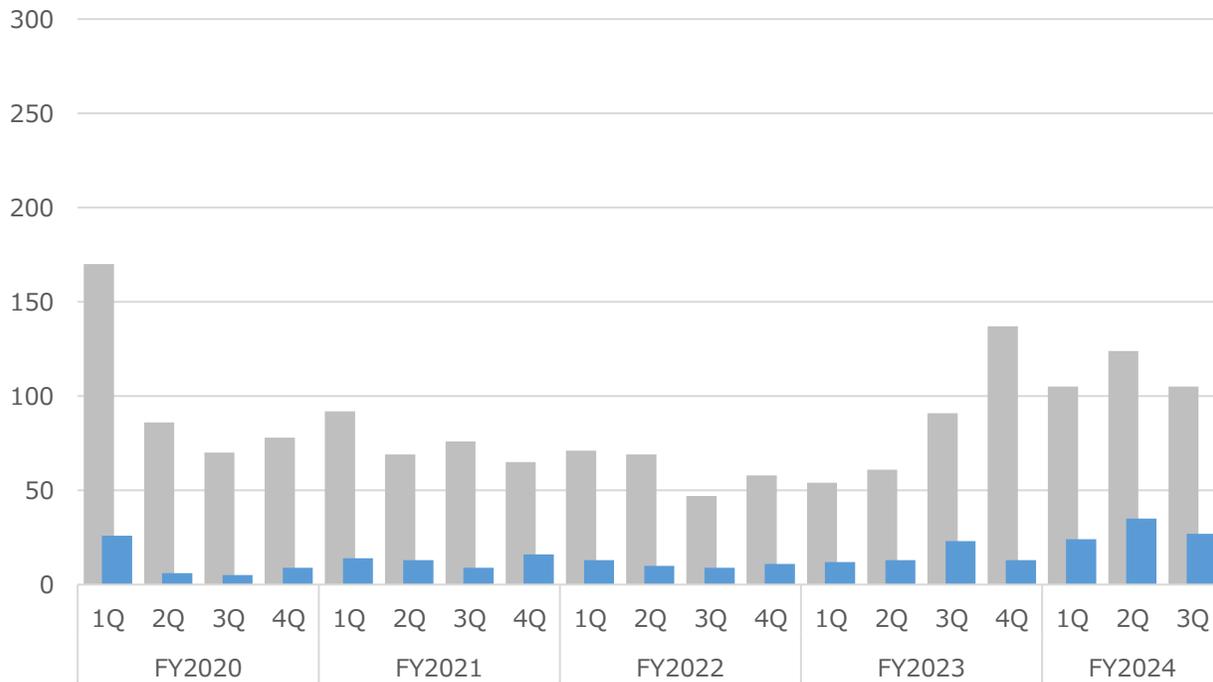
(百万円)



- フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに**3Q時点で前期を上回る受注件数**
- 提案数はQoQで減少も、期初予算との比較では順調に推移

## フィル・パーク

■ 問合せ数 ■ 提案数

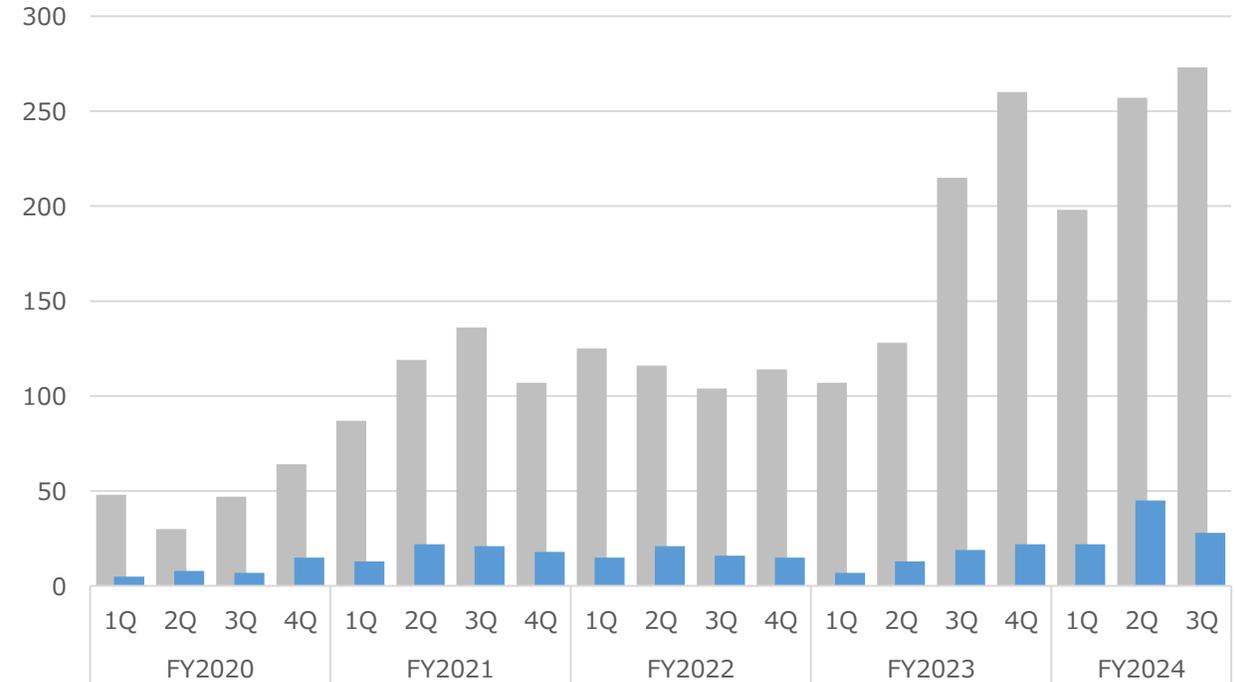


受注件数                    8                    5                    13                    11                    12

提案⇒成約率    17%                    10%                    30%                    19%                    14%

## プレミアムガレージハウス

■ 問合せ数 ■ 提案数



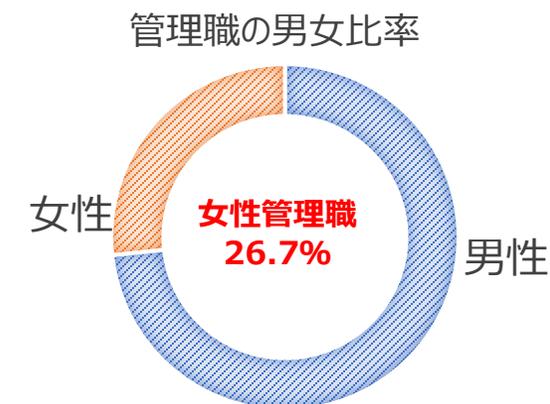
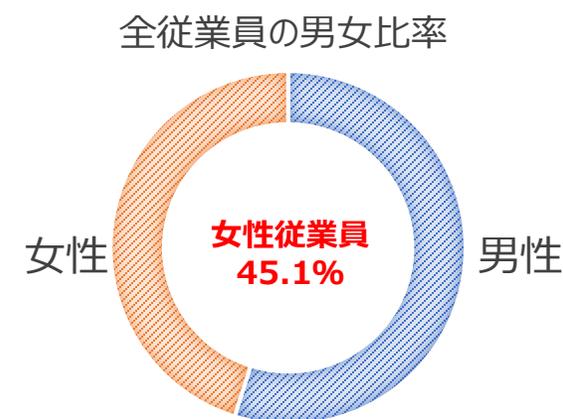
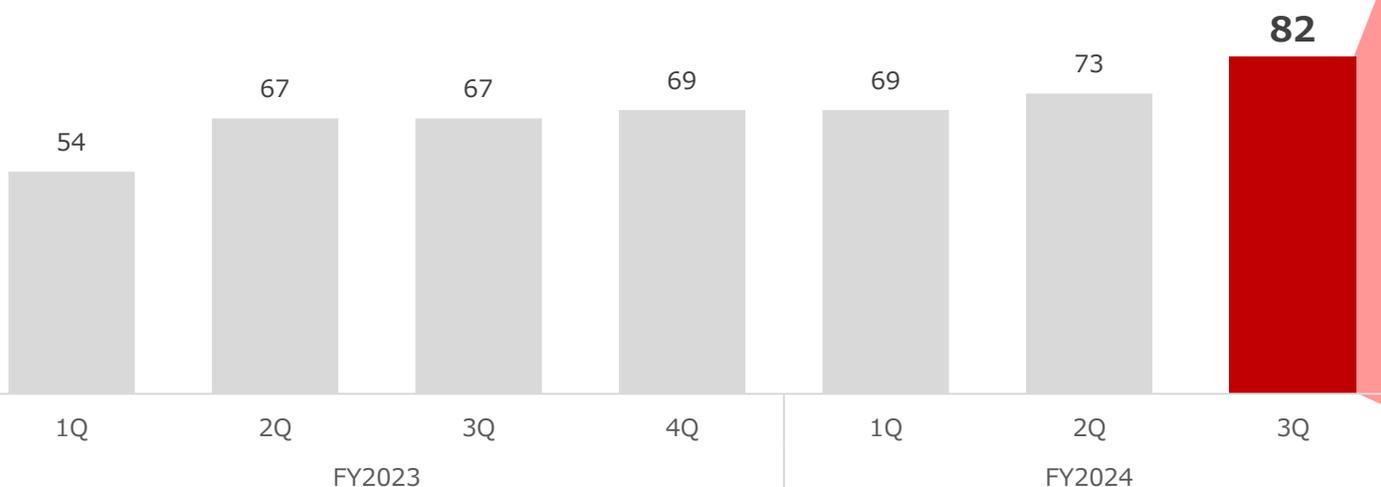
受注件数                    7                    22                    16                    18                    20

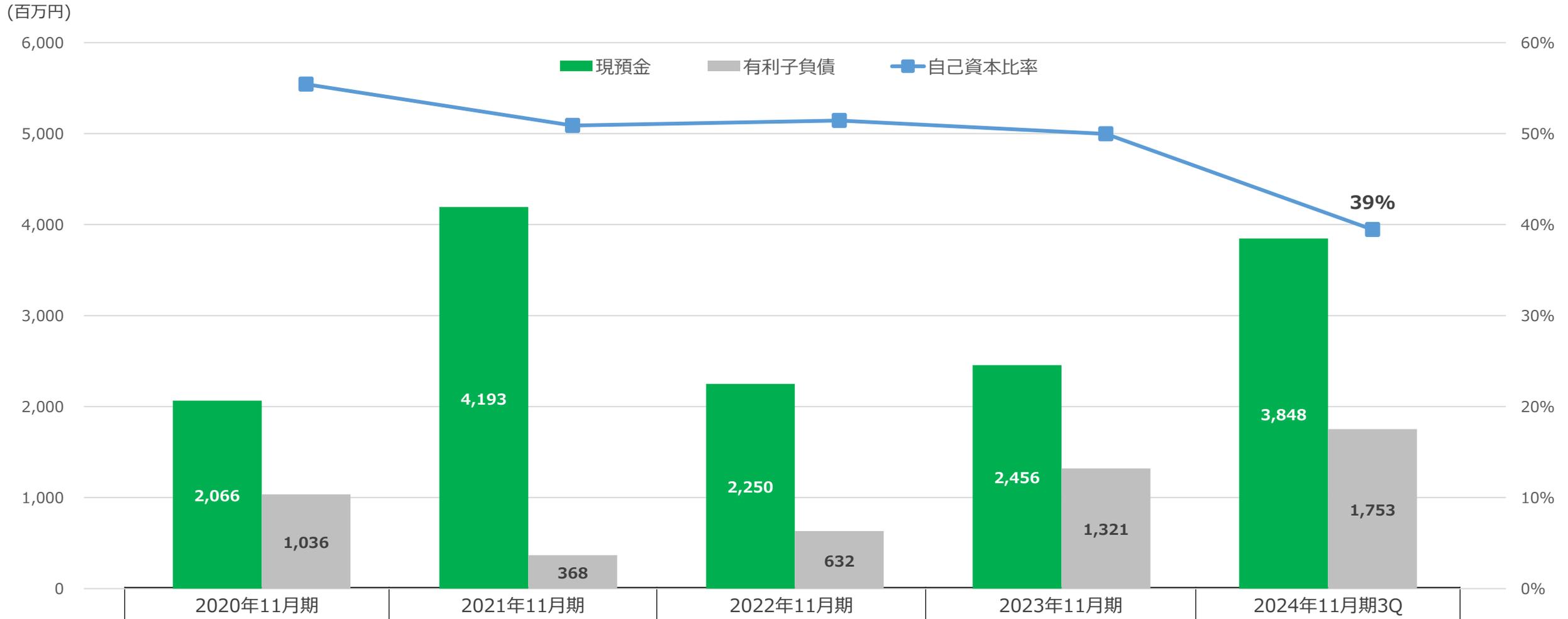
提案⇒成約率    20%                    30%                    24%                    29%                    21%

- 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5月末	2024年8月末
営業*1	39名	44名↑
建築	15名	18名↑

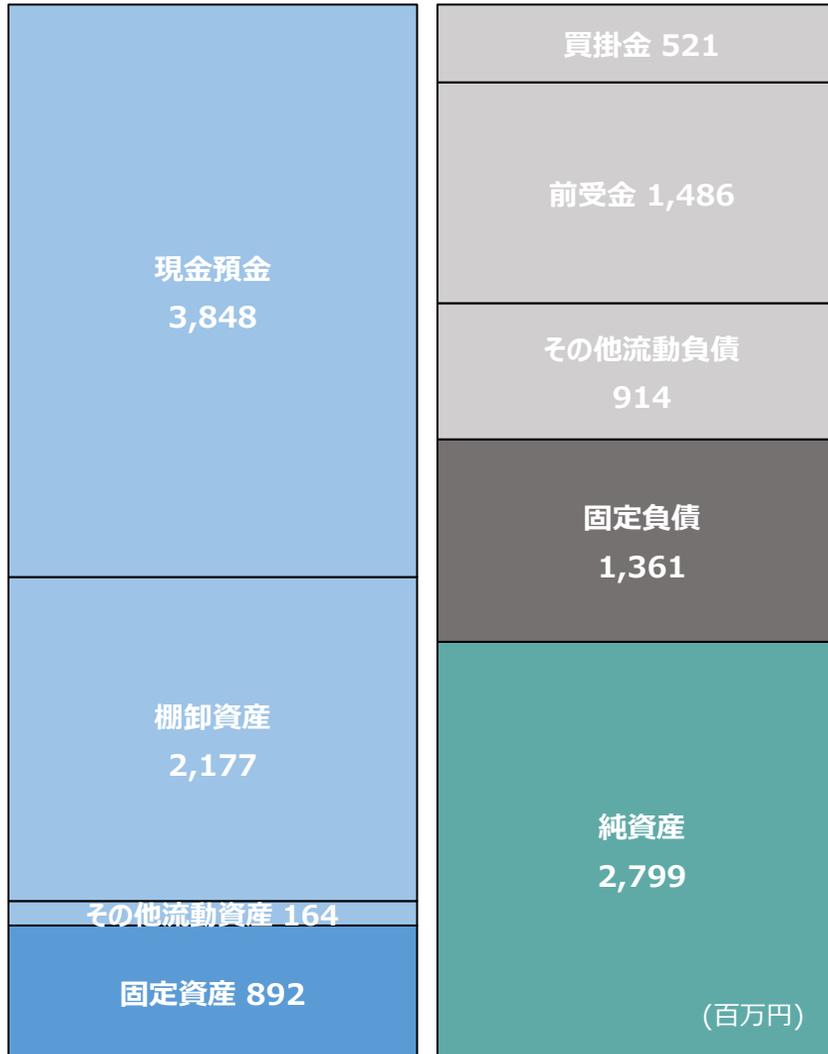
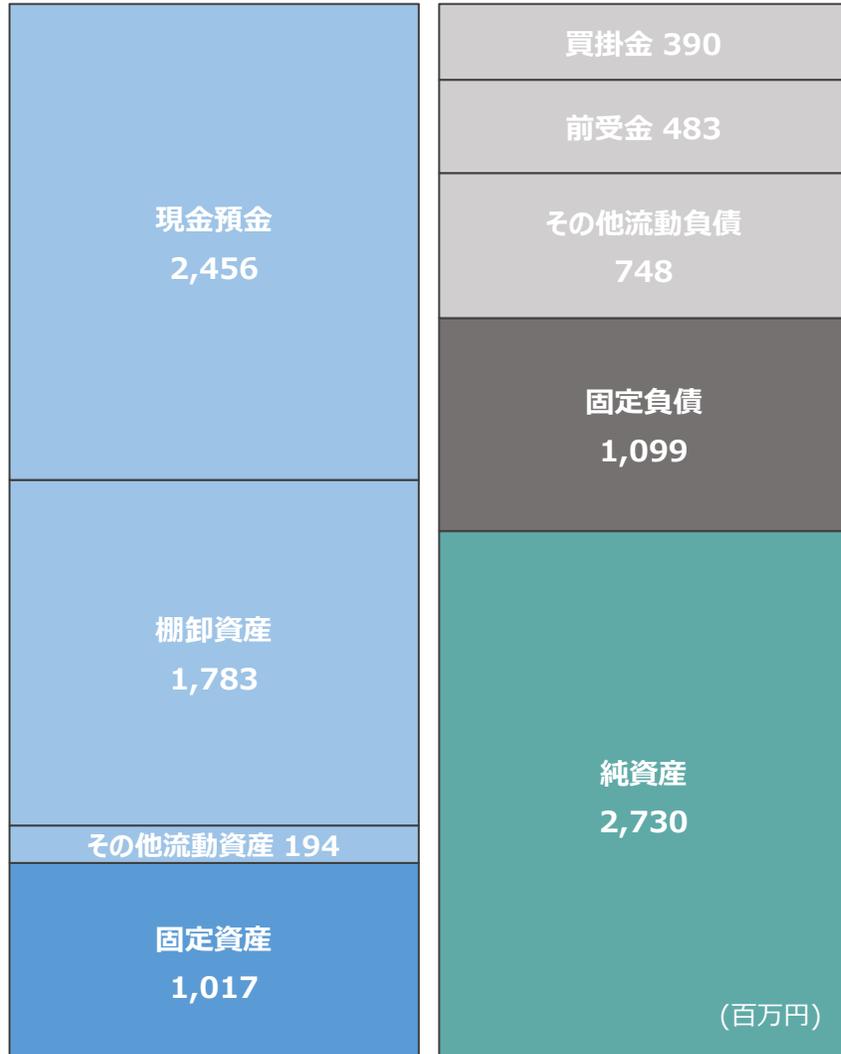
## 連結従業員数の推移





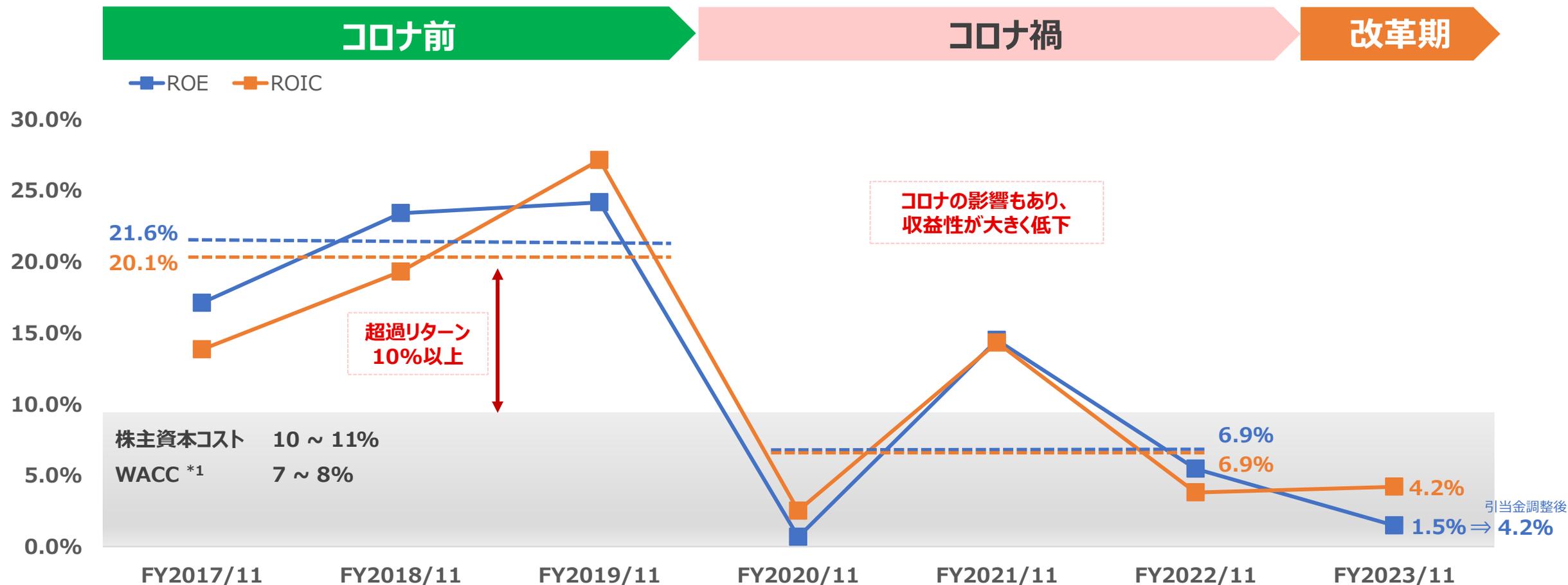
2023年11月末 総資産：5,450百万円

2024年8月末 総資産：7,081百万円



- ✓ 新規受注件数の増加に伴い現金預金及び前受金が増加
- ✓ 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

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

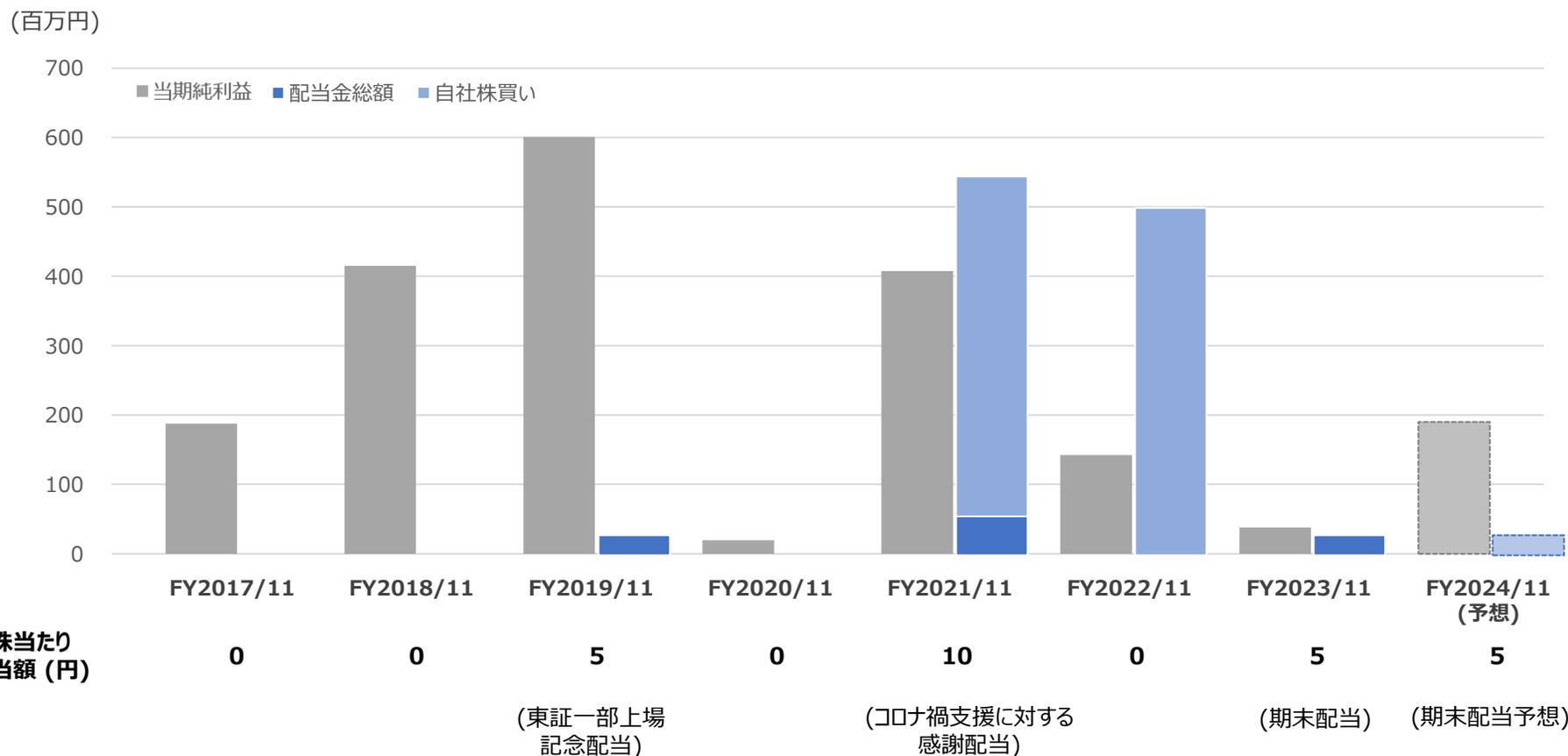


業績 (ROE)を高めることで株価 (PBR)を上げ、株主価値 (株価) の向上を目指す



## 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

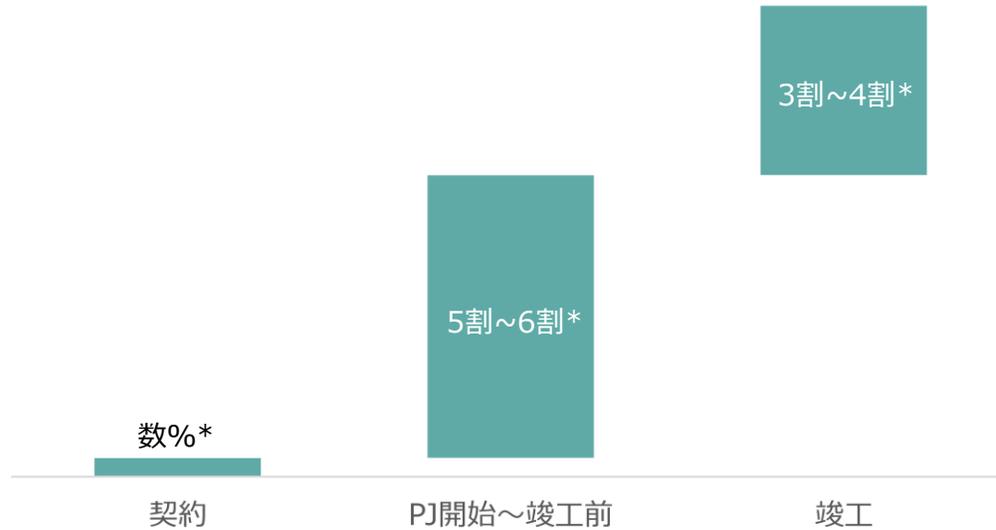
利益累計額  
約18億円

総還元性向  
6割

# 參考資料

- 請負受注スキーム：プロジェクトの進捗（履行義務の充足度合い）に応じて収益を認識
  - 各工程の利益率：竣工時は原価計上がかさみ売上総利益率は低くなる一方、契約時の利益率は高水準
- 開発販売スキーム：販売引渡時に一括計上

## 請負受注スキーム

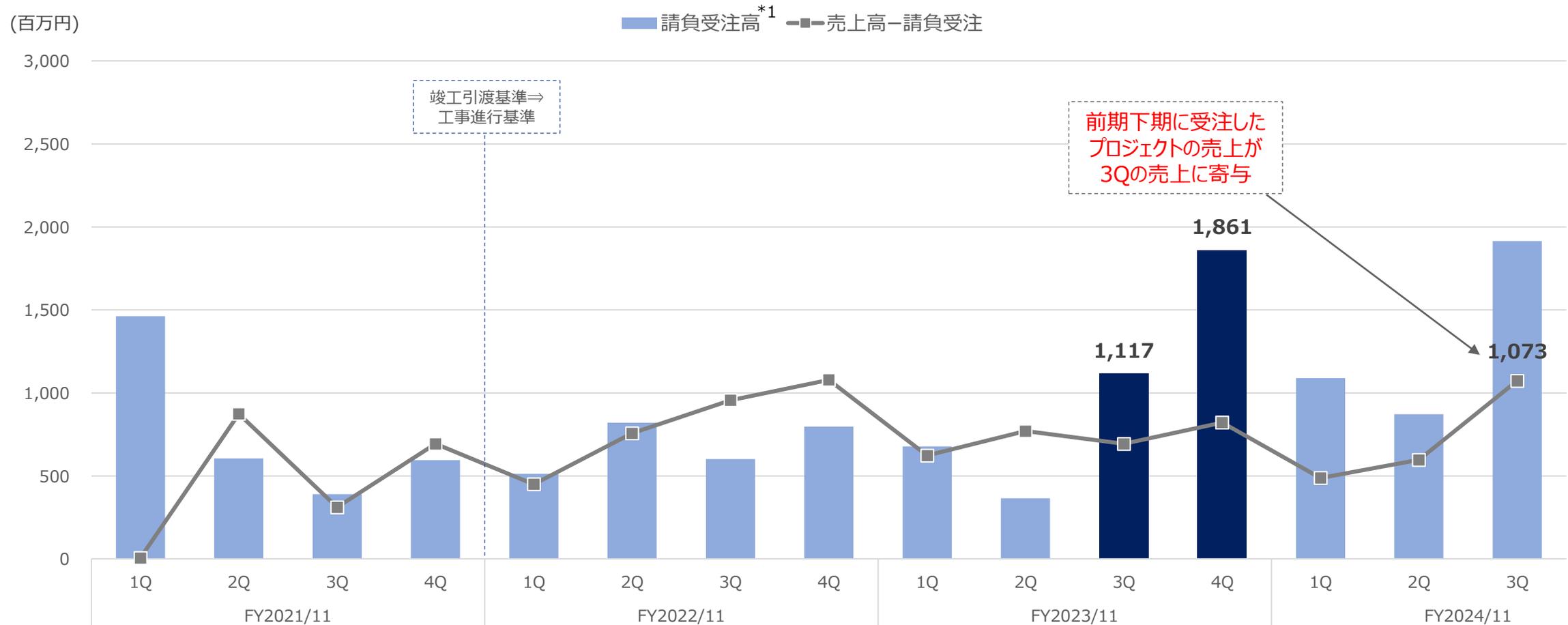


## 開発販売スキーム

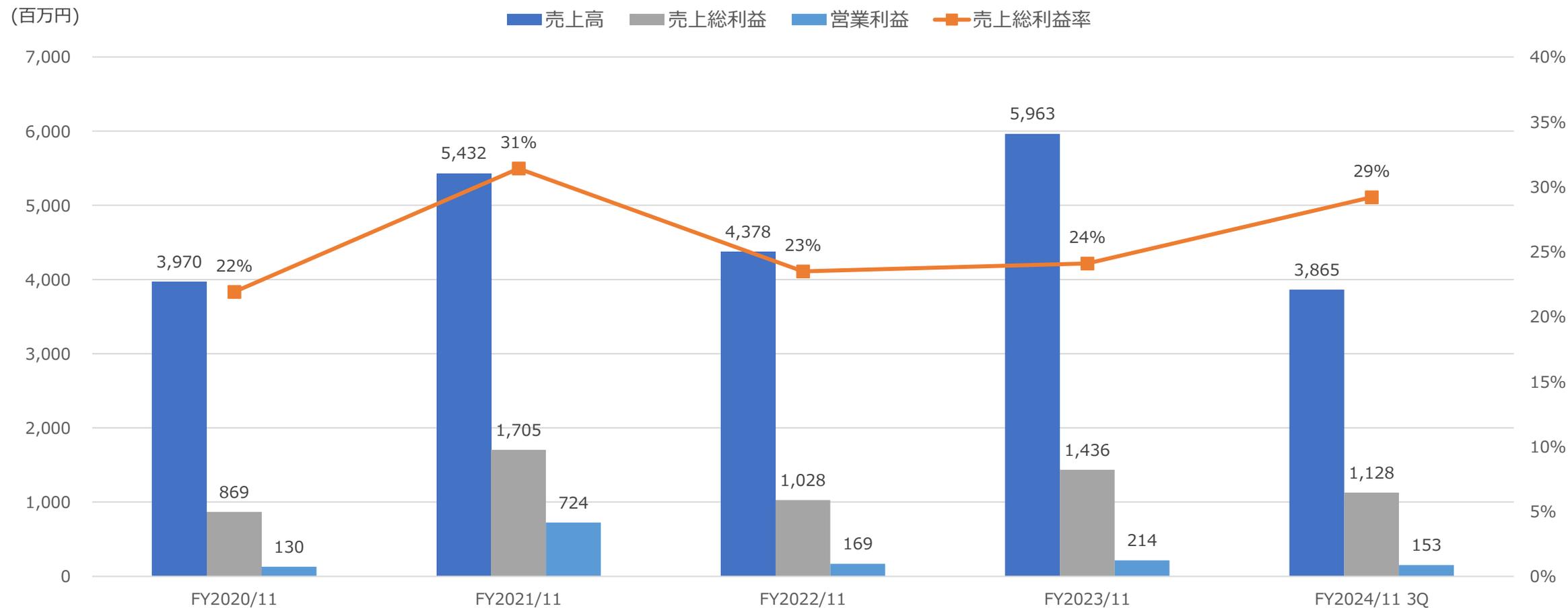


\* 各工程における計上割合は案件によって異なる

- 請負受注はプロジェクトの進捗に応じて売上を計上
- 2024年11月期3Qでは前期下期に受注したプロジェクトの売上が寄与し、請負受注による売上が増加



1. 受注高：新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額



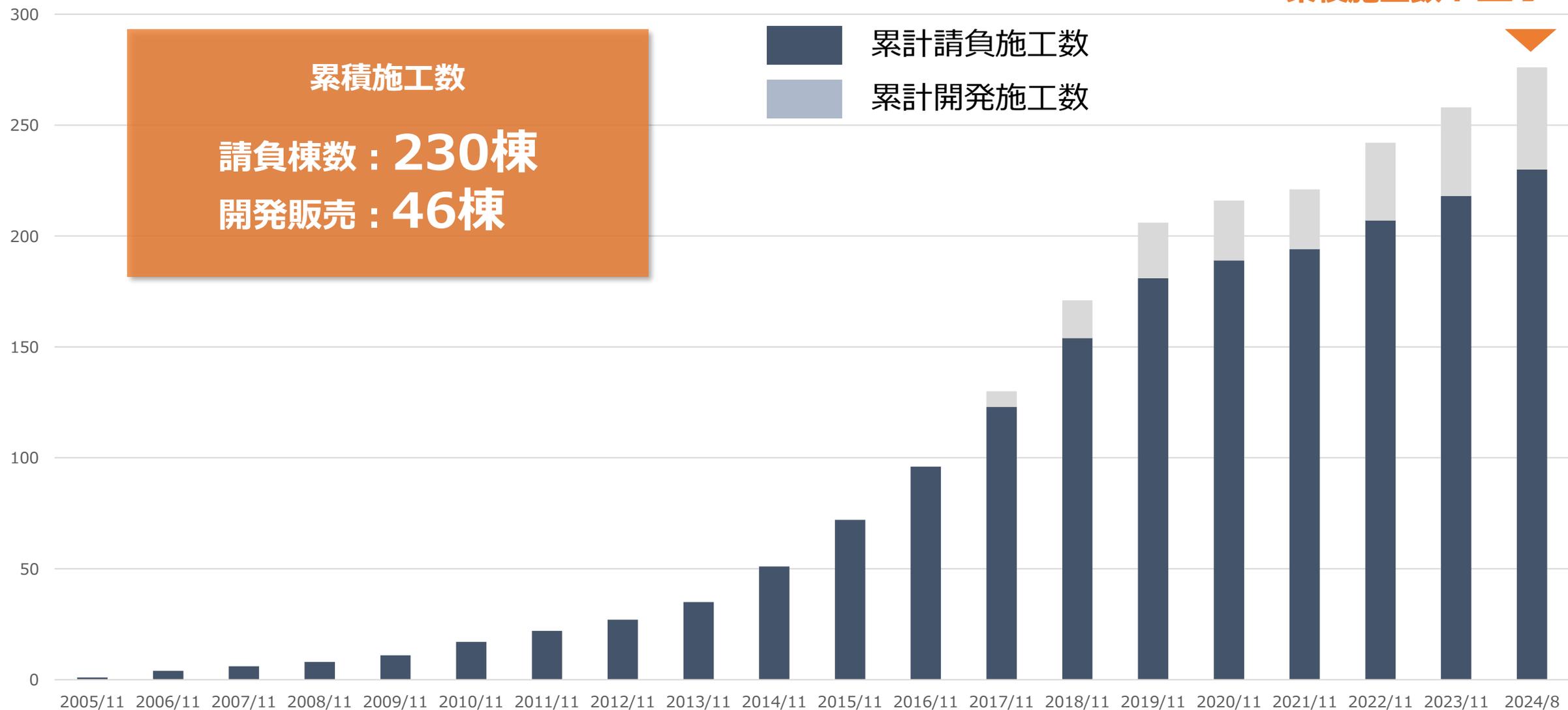
	単位	2020年11月期				2021年11月期				2022年11月期				2023年11月期				2024年11月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q													
財務実績	請負受注	百万円	120	778	1,310	965	6	874	311	693	450	757	956	1,079	623	770	693	822	488	597	1,073
	開発販売	百万円	0.0	0.0	0.0	437	0.0	1,030	1,362	756	0.0	0.0	0.0	717	0.0	209	361	1,985	0.0	0.0	1,340
	その他	百万円	84	84	91	97	98	102	96	99	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125
	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	2,538
	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	1,834
	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	703
	売上総利益率	%	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%	27.7%
	人件費	百万円	106	107	106	99	94	104	104	345	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195
	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	46
	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	8
	その他	百万円	63	45	49	55	48	62	63	65	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115
	販管費	百万円	226	170	171	170	164	179	180	456	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365
	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	337
	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	337
	純利益	百万円	-154	5	48	119	-109	256	388	-128	-46	-3	24	167	-67	-41	-75	222	-71	-72	230
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	1,418
	PGH	百万円	1	-1	12	282	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497
	受注高 ※1	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	1,915
	PP	件	5	0	0	3	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5
	PGH	件	0	0	1	6	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6
	受注件数	件	5	0	1	9	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11
受注残高 ※2	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	4,553	
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	1
	開発用地取得契約件数 ※3	件	1	1	0	0	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1
	開発プロジェクト残高 ※4	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	3,443
	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	9

1. 受注高：新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額
2. 受注残高：期末時点において売上計上されていない受注高の残高合計（将来プロジェクトの進捗に応じて売上計上される金額）
3. 開発用地取得契約件数：土地の取得契約を締結し、手付金を支払った時点で1件としてカウント
4. 開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

		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 3Q YTD
財務実績	請負受注	百万円	3,175	1,885	3,244	2,910	2,158
	開発販売	百万円	437	3,149	717	2,557	1,340
	その他	百万円	357	397	416	495	366
	<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>3,865</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>2,737</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>1,128</b>
	<b>売上総利益率</b>	%	<b>21.9%</b>	<b>31.4%</b>	<b>23.5%</b>	<b>24.1%</b>	<b>29.2%</b>
	人件費	百万円	420	649	545	667	529
	業務委託費	百万円	89	67	83	122	125
	広告宣伝費	百万円	15	23	4	32	40
	その他	百万円	213	240	224	399	278
	<b>販管費</b>	百万円	<b>739</b>	<b>980</b>	<b>858</b>	<b>1,221</b>	<b>974</b>
	<b>営業利益</b>	百万円	<b>130</b>	<b>724</b>	<b>169</b>	<b>214</b>	<b>153</b>
	<b>経常利益</b>	百万円	<b>98</b>	<b>713</b>	<b>200</b>	<b>135</b>	<b>140</b>
<b>純利益</b>	百万円	<b>19</b>	<b>407</b>	<b>142</b>	<b>37</b>	<b>87</b>	
請負受注 KPI	PP	百万円	981	1,693	1,632	2,872	2,503
	PGH	百万円	294	1,360	1,101	1,151	1,375
	<b>受注高 ※1</b>	百万円	<b>1,275</b>	<b>3,054</b>	<b>2,734</b>	<b>4,023</b>	<b>3,878</b>
	PP	件	8	5	13	11	12
	PGH	件	7	26	16	18	20
	<b>受注件数</b>	件	<b>15</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>32</b>
<b>受注残高 ※2</b>	百万円	<b>1,458</b>	<b>2,587</b>	<b>1,884</b>	<b>2,863</b>	<b>4,553</b>	
開発販売 KPI	<b>販売引渡件数</b>	件	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>1</b>
	<b>開発用地取得契約件数 ※3</b>	件	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
	<b>開発プロジェクト残高 ※4</b>	百万円	<b>2,155</b>	<b>403</b>	<b>1,711</b>	<b>2,903</b>	<b>3,443</b>
	<b>開発プロジェクト残件数</b>	件	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>

1. 受注高：新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額
2. 受注残高：期末時点において売上計上されていない受注高の残高合計（将来プロジェクトの進捗に応じて売上計上される金額）
3. 開発用地取得契約件数：土地の取得契約を締結し、手付金を支払った時点で1件としてカウント
4. 開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

累積施工数 : **276**

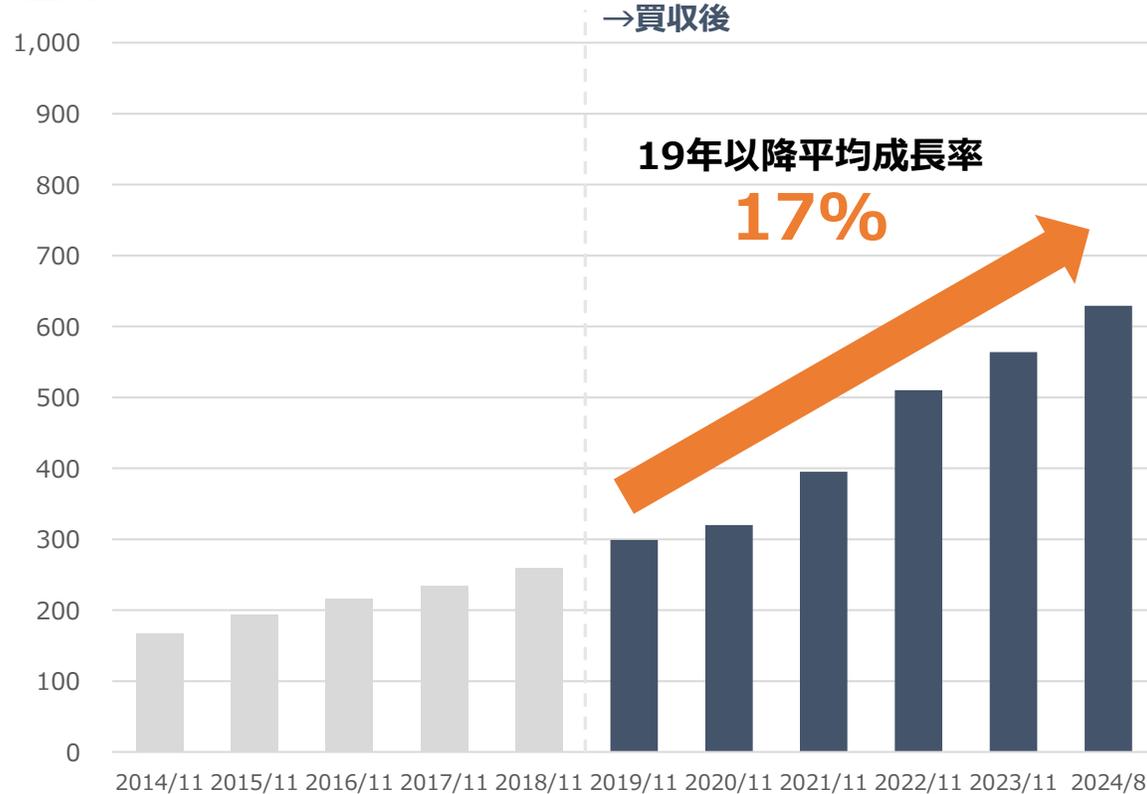


※実績数字は2024年8月末時点

- 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。

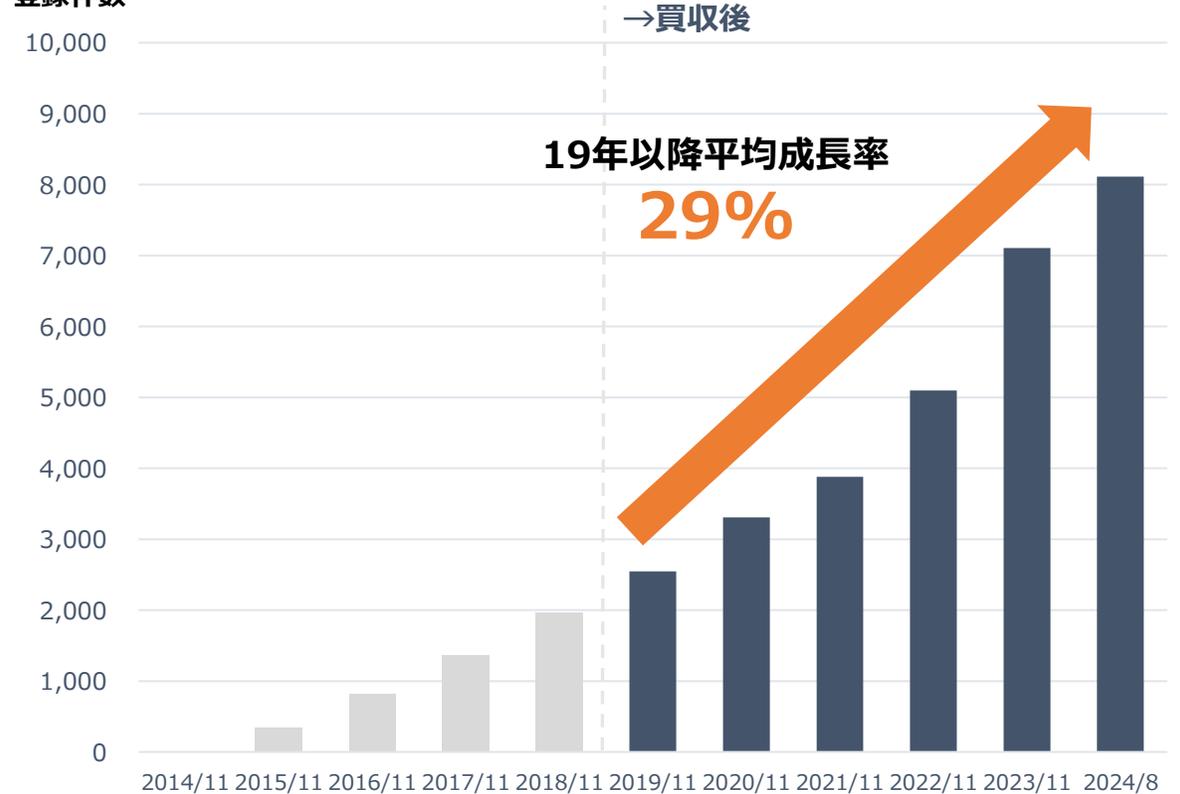
## PGH竣工戸数（累積）

竣工戸数



## PGH入居待ち登録件数（累積）

入居待ち登録件数



※実績数字は2024年8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。