



2025年2月27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 外山 晋吾
(コード番号：3267 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員経営管理管掌 竹内 剛史
(TEL：03-6264-1100)

2024年11月期第4四半期決算に関する質疑応答

当社の2024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。

(投資家の皆さまから当社への質問)

Q1： **建築コストも上がっている中で、通期の売上総利益率が前期より向上した要因は。**

A1： 要因は大きく2つございます。1つ目は請負受注スキームにおいて、前期と比較して新規の受注件数が増加したことです。第4四半期決算説明資料の46ページに記載のとおり、案件契約時の売上計上額は受注金額の数パーセントと小さい一方で、売上総利益率は高いため新規受注件数が増加すると売上総利益率は向上する傾向にございます。2つ目は開発販売スキームにおいて複数の案件で当初想定を上回る金額での売却が完了したことが挙げられます。2024年11月期は通期で計5件の販売引渡を行いました。件数が少ないため1件当たりの業績に与えるインパクトが大きく、特に金額の大きなプロジェクトほど売却額が想定より上振れると全体の売上利益率も上昇しやすい傾向にございました。

Q2： **営業 KPI 数値に関して、フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに提案数が前四半期より伸び悩んだ要因は。**

A2： 提案数は通期で見ると前期（2023年11月期）の2倍以上まで伸長しております。第4四半期は、提案数としてはカウントしていない2回目以降の提案を行う案件が多かった影響や、受注件数の増加により契約のクロージングに注力したことで第3四半期から横ばいの提案数となりました。

Q3： **2025年11月期業績予想の売上高100億円を達成する上で、期末の受注残高50億円は計画通りなのか。**

A3： 受注残高については、2024年11月期の請負受注件数のKPI目標（45件）を達成できており（実績は46件）、期末時点の50億円は計画通りといえます。一方で、開発プロジェクト残高については、期末時点での計画水準からは下回っています。しかし、第4四半期の決算説明会でもご説明したとおり、2024年11月期に売却した案件5件のうち2件は期中に用地を取得した案件であり、2025年11月期においても上期に複数の案件を仕入れ、それを期中に売却することで業績予想の売上高100億円を達成できると考えております。

Q4： **四半期で用地取得契約件数が0件であった背景は。仕入が難しい状況になっているのか。**

A4： 足元、急激に仕入環境が悪化している認識はございませんが、社内ではより仕入の幅を広げることによる用地仕入れのスピードアップについて、議論しております。従来、当社では用地を仕入れる際に保守的に想定

賃料を試算の上、収支のシミュレーションを行っておりましたが、最終的には想定賃料より高い賃料にてリーシングが完了し、それに伴い案件の売却額も上振れるといったケースが多くございました。2024年11月期においても、それが要因で通期の業績予想を上方修正いたしました。

Q5：2025年11月期の業績予想（売上高100億円、営業利益5.5億円）に関して、営業利益率が前期比で悪化している背景は。

A5：2025年11月期業績予想は、売上総利益率については建築コスト高騰の影響も踏まえ、過去実績よりもやや保守的に見積もっております。また営業利益（5.5億円）に関しては、採用計画（2025年11月期末時点で110名～120名）からの逆算による人件費（人材採用費含む）の大幅な増加や、営業KPI計画の達成に向けた広告宣伝費の増加等により、販管費の予算が増加するため、営業利益率が前期比で悪化する予想となっております。しかし今後、生産性向上に伴う採用計画の見直しにより人件費が抑制されたり、開発案件の売却額の上振れ等により売上総利益率が想定より向上したりすることで、営業利益率が予想を上回る可能性はございます。

Q6：2025年11月期は人員数を110名～120名まで拡大することだが、毎四半期同じペースで採用するイメージか。また採用人数における営業人員の割合は。

A6：毎四半期コンスタントに同じような人数を採用するというより、例えば新卒社員が入社する第2四半期は採用人数が増加する等、タイミングは考慮して採用計画を立てております。足元の第1四半期についてはそこまで従業員数は増加しませんが、第2四半期以降で採用を加速させ、人員数を拡大させていく方針となります。また採用人数の半数以上は営業人員となる見込みです。

Q7：あらためて経営体制を変更した背景は。

A7：新たに代表取締役社長に就任する外山は約1年前に当社株主であるONGAESHIキャピタルより派遣され、2024年11月期は執行役員副社長として経営改革を推進してまいりました。この1年間のパフォーマンスや今後当社にとって重要な取り組み（新規事業の刈り取りやM&Aの推進等）に関して外山が豊富な知見を有していることを踏まえ、今後当社グループの成長のけん引役としてリーダーシップを発揮することが期待できる人材であると判断し、今回経営体制を変更することといたしました。

（当社から投資家の皆さまへの質問）

Q1：第4四半期決算の率直な感想を教えてください。

A1：①利益や受注が好調な数字であるため、かなり良かったと感じている。

②2025年11月期の業績予想は保守的だと感じる。売上に対して、営業利益をもっと増益できるのでは思ったが、話を聞いたら理由は分かるのでそこまで問題視はしていない。

③受注がしっかり伸びていることがポジティブ。引き続き中期経営計画の達成に向けて受注を増やし続けてほしい。

Q2：投資家の立場から、今後当社に期待していること、もしくは改善を望まれる点はございますか。

A2：①中期経営計画の達成。2025年11月期の上振れも期待したいが、来期営業利益12億円が達成できるかが重要だと考えている。

②人員数の拡大。また拡大したことによる受注件数の増加。

③会社としての成長。ビジネスとしてのポテンシャルは大きいと考えている。