



成長可能性に関する説明資料

株式会社フィル・カンパニー



目次 INDEX

01 会社概要 3P

02 事業概要 9P

03 成長戦略 15P



未利用空間

01 会社概要 COMPANY

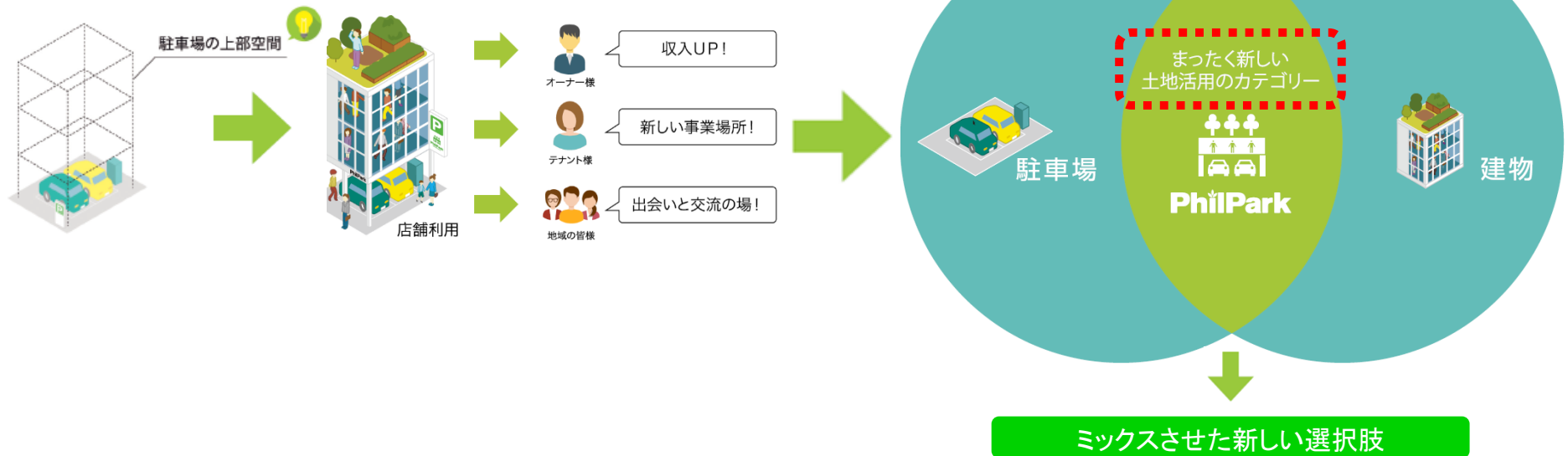
BEFORE



※コインパーキング(時間貸し駐車場) ×建物 ≡ 空中店舗フィル・パーク

※公共の用に供する、人が集まる「高い収益を生む」駐車場

これまで：二者択一の選択肢



オンリーワンから ナンバーワンへ

会社概要



Phil Company, Inc.

■ 商号	株式会社フィル・カンパニー	
■ 設立	2005年6月3日	
■ 資本金	9,930万円	
■ 決算期	11月	
■ 役員	代表取締役社長	能美裕一
	代表取締役	高橋伸彰
	取締役	高野隆
	取締役	肥塚昌隆
	取締役	大津武
	常勤監査役	金子麻理
	監査役	川野恭
	監査役	西野比呂子
	執行役員	西村洋介
■ 本社	東京都千代田区平河町2-10-4 フィル・パーク永田町2階	
■ 従業員	13名（連結）	

■ 事業内容	駐車場の上部“未利用”空間の活用を実現した「空中店舗フィル・パーク」の企画開発	
■ 連結子会社	株式会社フィル・コンストラクション	
■ 主要株主	高橋伸彰	能美裕一
		西武しんきんキャピタル株式会社
		Vector Group International Limited ※株式会社ベクトル100%子会社
		SUS株式会社
		役員他（順不動）
■ 資格等	宅地建物取引業	東京都知事免許（2） 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-25） 第131403号



空間をもっと自由にオモシロク！

●IDEA（企業理念）

フィル = Phil

「フィル」とは、古典ギリシャ語の何かを「愛する」という意味の「Philio-」という接頭語が語源です。この言葉は、ギリシャ時代にアリストテレスが、「愛」という言葉を、「エロース」「アガペー」「フィリア」の3つに大別したことに端を発します。「エロース」とは我が物にしようとする愛で、手に入れるか失うかしか知らない愛。「アガペー」とは自らを放棄する愛であり、愛されようと思うことさえしなくなる愛。「フィリア」とは“喜びを分かち合う”愛で、自分によくしてくれる相手によかれと望む愛。（“共存共栄”とも言われます。全ての人々と共感できる感覚・・・「フィル」（=共存共栄）を創業以来、全ての企業活動の礎としています。

●VISION（存在意義）

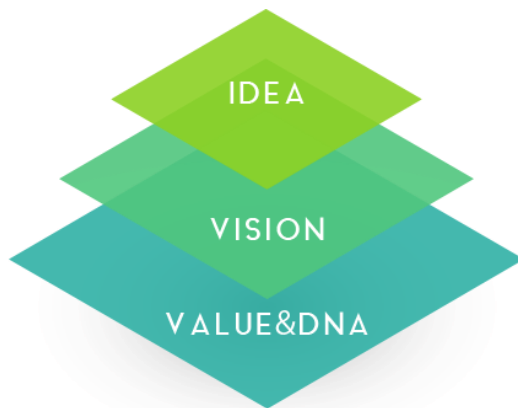
みんなに愛される“One Evolution”カンパニーを創る

フィル・カンパニーは、駐車場上部“未利用”空間を活用することで、「ありそうでなかった」「あったらいいけど難しい」をカタチにし“ヒト”と“空間”を新しいカタチで繋げる唯一無二且つ本質的に必要とされるリアルなサービスを創造してきました。今はもちろん、地球規模で更に予想し得ない変化が訪れるであろう未来の世界においても、果敢に挑み**Evolution**（進化）し続け、**オンリーOne**の誉れと**ナンバーOne**への自覚を以って本物の価値を創造します。そのようにしてフィル・カンパニーが産み出すサービスを一人でも多くの人にお届けし、10年・100年・1000年と…世界中の人々にずっと愛される会社を目指します。

●VALUE&DNA（共通価値観）

「Phil's Sprit」

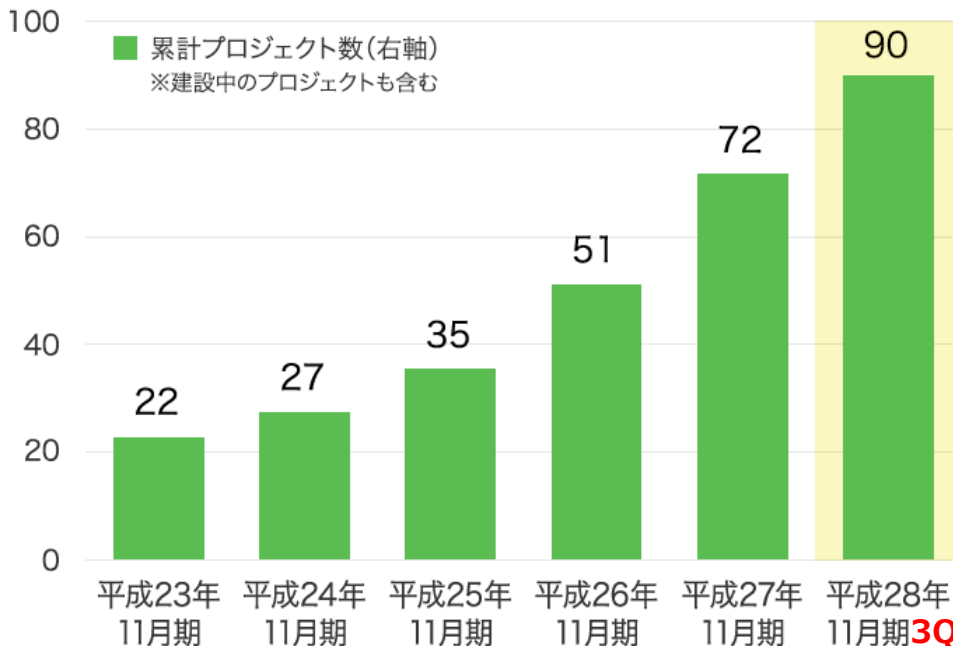
“創造”それはフィルの本質。未来へと紡ぐべき大切なDNA。我々は異能が多く集まる空間の住人である。お互いをリスペクトすることでベストパフォーマンスを演出し、結果に感謝するプロフェッショナルなチームを形成している。我々は“みんなが出来ないと諦めていること”にこそ挑戦し“新しい常識”を創り上げる先駆者だ。我々の仕事は**ユーザーファースト**を謳い、そのオーダーに応えるだけであってはならない。サプライズとともに期待値を大きく超える圧倒的な価値を提供する。そうでなければ、我々のチームが我々のチームたる所以はない。我々は今日の価値に満足し留まってしまうことの怖さも知っている。だから、**自己を研鑽するための弛まぬ努力を惜しまない**。スピードを自由に操り、いつも変化に対応できる準備を行っている。“勇敢と無謀の違い”もよく理解した上でだ。我々は**チームの活動としてみんなで創る喜びを分かち合いたい、その結果、生まれ育まれた喜びを社会全体にも還元したい**と思っている。





フィル・パークの件数推移

(単位:件数)



年別	---	5	8	16	21	18+α
----	-----	---	---	----	----	------

マーケティングフェーズ

標準事業モデル確立フェーズ

展開フェーズ

拡大フェーズ

- フィル・パーク八重洲
- フィル・パーク赤坂 I & II
- フィル・パーク中目黒
- フィル・パーク千駄ヶ谷
- フィル・パーク銀座
- フィル・パーク表参道
- フィル・パーク市谷田町
- フィル・パーク駒沢大学
- フィル・パーク原宿
- フィル・パーク湘南台
- フィル・パーク国分寺
- フィル・パーク西小山

- フィル・パーク神楽坂
- フィル・パーク三鷹
- フィル・パーク中野坂上
- フィル・パーク国分寺北口
- フィル・パーク飯田橋
- フィル・パーク名古屋栄
- フィル・パーク大山
- フィル・パーク関内駅前
- フィル・パーク島之内
- フィル・パーク築地
- フィル・パークイセザキモール
- フィル・パーク京都河原町

- フィル・パーク川崎駅前
- フィル・パーク博多
- フィル・パーク小手指
- フィル・パーク関内駅前 II
- フィル・パーク永田町
- フィル・パーク渋谷東
- フィル・パーク新江古田
- フィル・パーク東松原
- フィル・パーク西宮北口
- フィル・パーク代官山
- フィル・パーク赤坂
- フィル・パーク湘南台

- フィル・パーク池ノ上
- フィル・パーク御徒町
- フィル・パーク成城学園前
- フィル・パーク心斎橋
- フィル・パーク京都三条
- フィル・パーク立会川
- フィル・パーク南荻窪
- フィル・パーク相模原
- フィル・パーク北参道
- フィル・パーク関内不老町
- フィル・パークさいたま新都心
- フィル・パーク八王子

- フィル・パーク山下町
- フィル・パーク三鷹駅前
- フィル・パーク九段下
- フィル・パーク国立
- フィル・パーク渋谷東 II
- フィル・パーク吉祥寺
- フィル・パーク北大塚
- フィル・パーク荻窪
- フィル・パーク八王子横山町
- フィル・パーク成城学園前 II
- フィル・パーク神楽坂 II
- フィル・パーク西永福

- フィル・パーク雑色
- フィル・パーク新富町
- フィル・パーク鶴見橋
- フィル・パーク大阪福島
- フィル・パーク石川台
- フィル・パーク南荻窪 II
- フィル・パーク五反田
- フィル・パーク青葉台
- フィル・パーク仙川
- フィル・パーク青葉台二丁目
- フィル・パーク関内常盤町
- フィル・パーク西調布

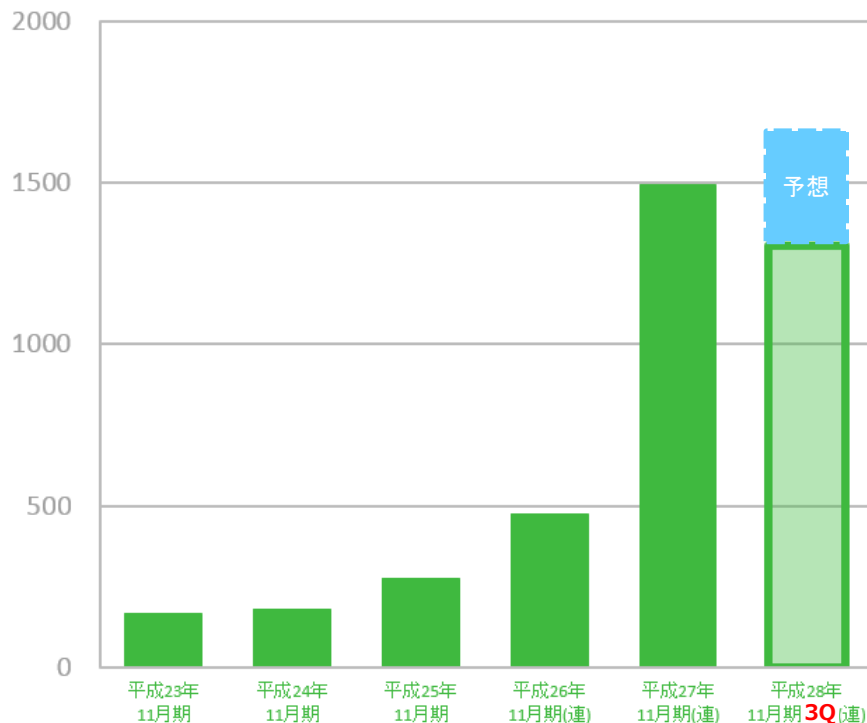
業績ハイライト



Phil Company, Inc.

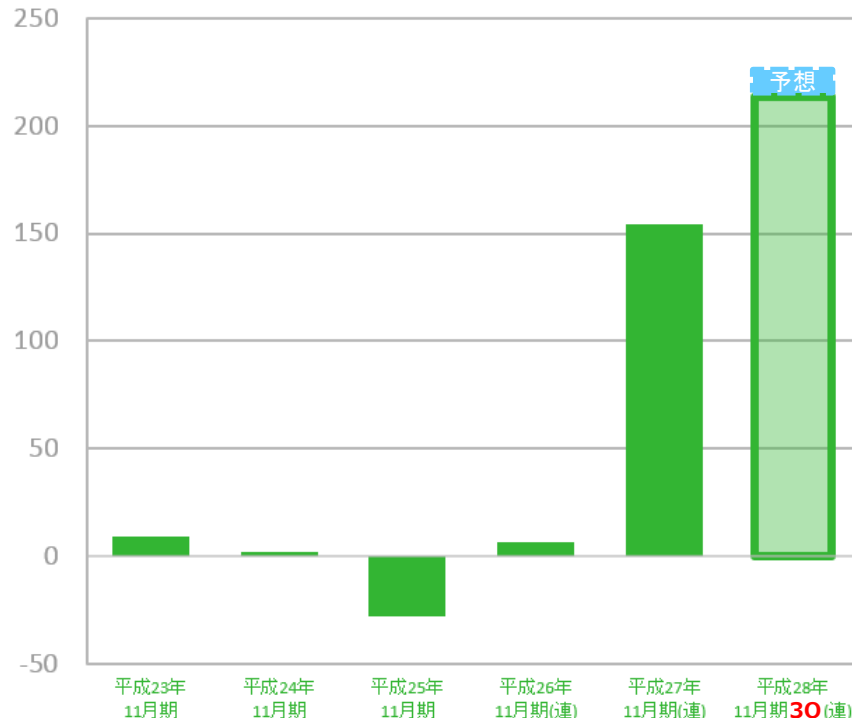
(単位:百万円)

売上高



(単位:百万円)

経常利益



損益計算書推移

(単位:千円)

区分	平成23年 11月期	平成24年 11月期	平成25年 11月期	平成26年 11月期(連)	平成27年 11月期(連)	平成28年 11月期 3Q(連)	平成28年 11月期(連) 予想
売上高	165,529	181,318	277,141	477,032	1,493,082	1,305,901	1,650,000
経常利益	9,378	2,136	▲ 27,599	6,797	154,235	213,431	220,000

02 事業概要 BUSINESS



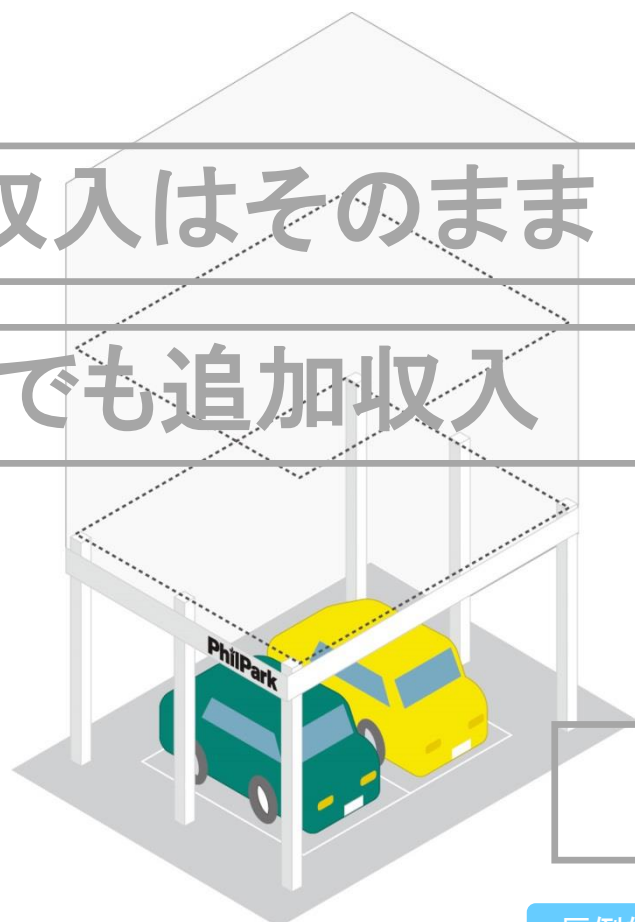
“創造”それは我々の本質



コインPの収入はそのまま



空中店舗でも追加収入



最適コスト



圧倒的な早さ

暫定活用性も

投資回収 5年～10年 を実現

土地オーナーとテナントのニーズを
マッチングさせる空間づくり



POINT

建物を作っても

コインP収入を
維持できる 空間づくり

空中階(2階・3階)であっても

テナントの賃貸
需要が高い空間づくり

テナントが儲けを
出せる空間づくり

車が1階・空中に店舗という特殊建築物であっても

諸法令・収益性を
満たす建築企画づくり

ALL CLEAR

SPACE ON DEMAND という考え方。

「SPACE ON DEMAND」=「今の世の中の需要に合った空間づくり」をコンセプトに、地主(駐車場オーナー)の所有地に最適な企画づくりを行います。 作った方がいいテナントが入らないという建物づくりは行いません。

今までの土地活用

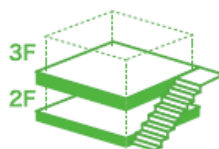
建ぺい率・容積率いっぱいの建物づくり

不透明感漂う現代社会においては高リスク(大きな投資への懸念)

フィル・カンパニーの土地活用提案

駐車場・テナントの需要に合った空間づくり

テナント賃貸需要にもとづく
空間づくり



建物階層数・
フロア面積の最適化

駐車場利益を最大化する
空間づくり



車の出し入れがしやすい
駐車場レイアウトと建物設計

テナントの店舗利益を最大化する
空間づくり



・デザイン性が高く目立つ建物
・顧客導線を考えた階段配置

地主(駐車場オーナー)の投資対効果最大化

事業の特徴・強み



Phil Company, Inc.

コインPを残せる



高額の駐車場収入を活かせる！

「駐車場賃料≧テナント賃料」ということが多くあります。



安定的な駐車場収入を活かせる！

収入が急に「0円」となることはありません！！

諸法令・収益性を同時にクリアする建築企画

BEFORE

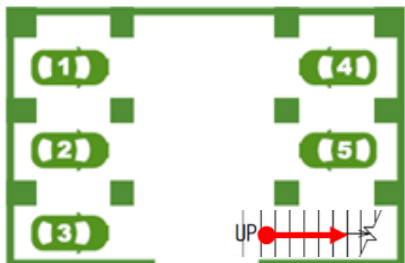
8台



AFTER

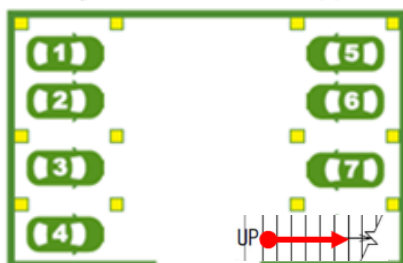
一般的な設計

柱が太く駐車台数 5台



PhilPark
フィル・パークの設計

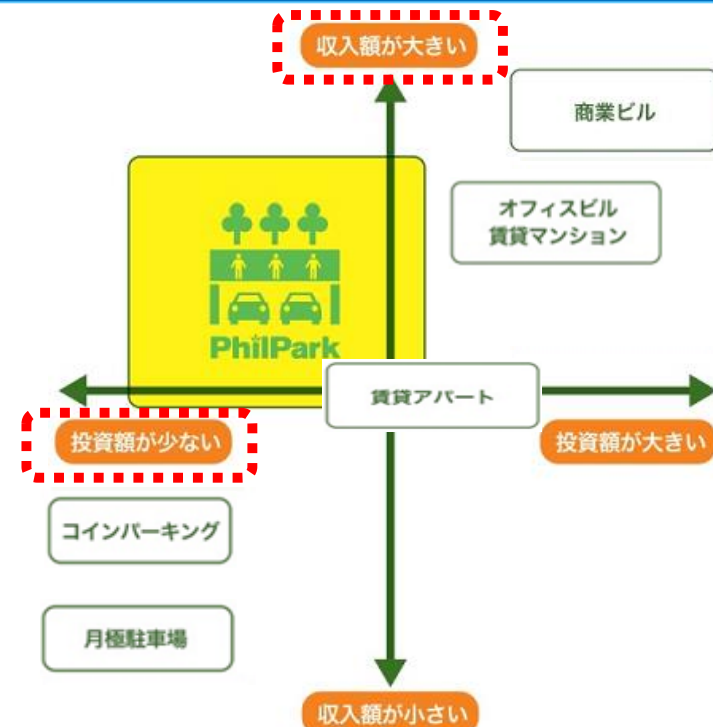
最適化で7台確保



テナントから人気の建物

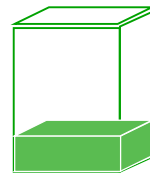


低投資・高収益性で全額融資にも強い





テナントにとってのメリット



ビルイン(1階)



ビルイン(空中階)

賃料	△ 高い	○ 路面よりも安い	◎ 安い
店舗がお客様に目立つか	○ 看板が出せる	◎ 建物全体が看板に	× 看板の制限が厳しい
ブランド効果	× 次につながらない	◎ 次の出店につながる	× 次につながらない



効率の良い土地オーナー集客方法

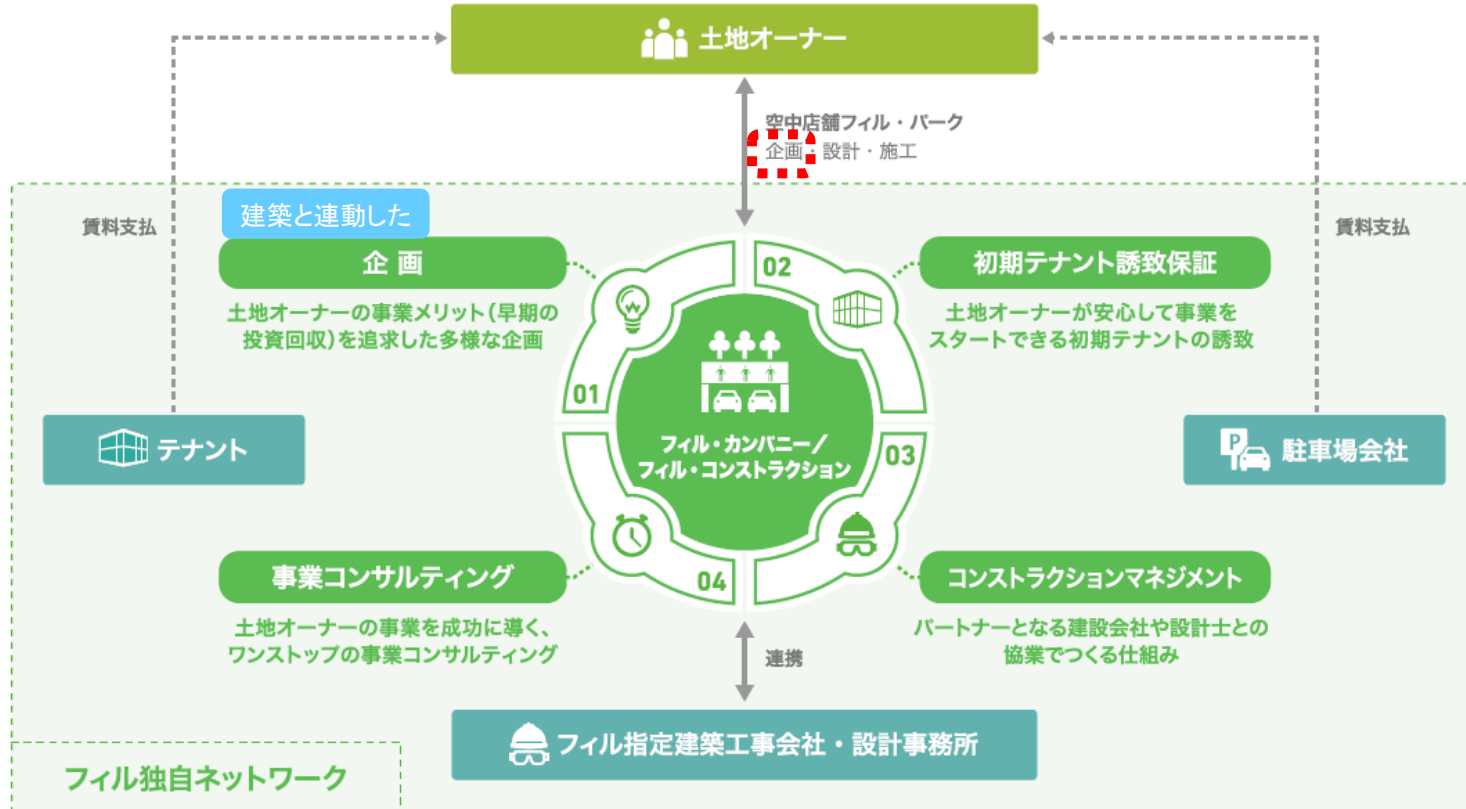


WEB MARKETING

×

CONTACT PARTNER

企画料・前受金



03 成長戦略 GROWTH STRATEGY

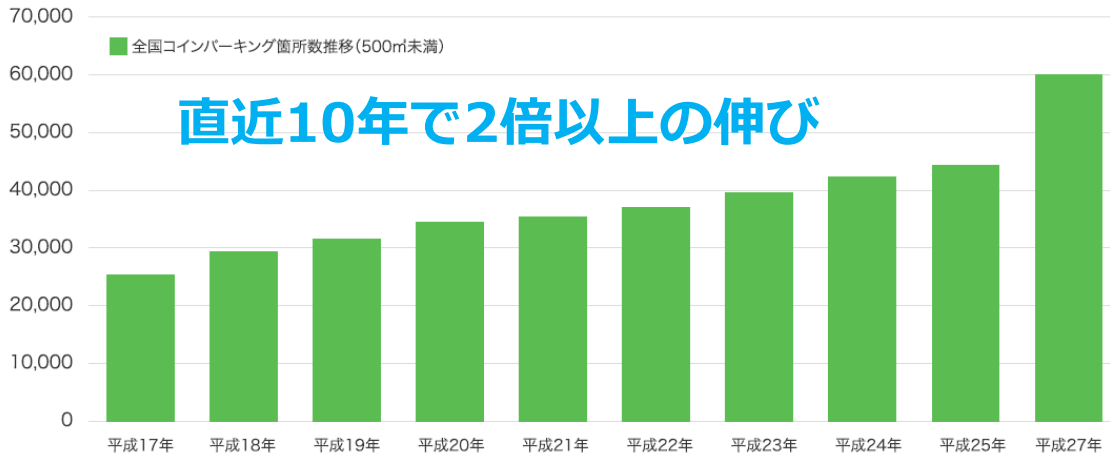
～駐車場の空中から始まる無限の可能性～





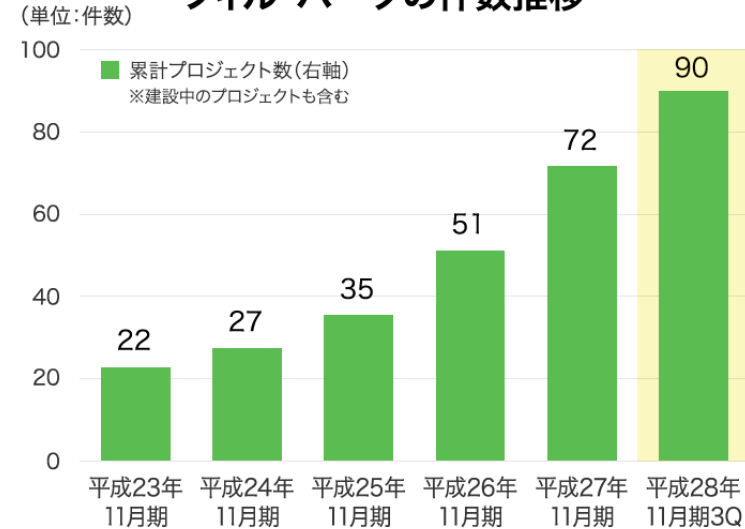
コインパーキング市場は60,000箇所越え

全国コインパーキング箇所数推移



※一般社団法人日本パーキングビジネス協会
平成20年3月コイン式自動車駐車場市場に関する実態調査より
平成24年7月コイン式自動車駐車場市場に関する実態調査より
平成27年7月コイン式自動車駐車場市場に関する実態調査より

フィル・パークの件数推移



新しい価値：類似潜在市場の選定は難しい
コインP市場に限定でも未だ0.2%の展開

拡大余地は十二分



空中店舗フィル・パークのシェア拡大に注力

先行優位性を活かす



現在

コインパーキング数
約60,000箇所

空中店舗フィル・パーク
現在 90箇所

PhilPark

潜在市場規模 5兆円

「空中店舗フィル・パーク」プロジェクト平均単価 約80百万円※
×コインパーキング数約60,000箇所÷4.8兆円+αその他
※28年11月期における直近までの平均値を使用

将来

その他駐車場市場・
土地活用市場

コインパーキング市場

PhilPark

新たな可能性

新たな顧客層増：土地 購入&複数所持

みずほ銀行・横浜銀行等、金融機関との
戦略的ビジネス・マッチング契約増

「空中店舗フィル・パーク」関連サービス
創出による付加価値向上



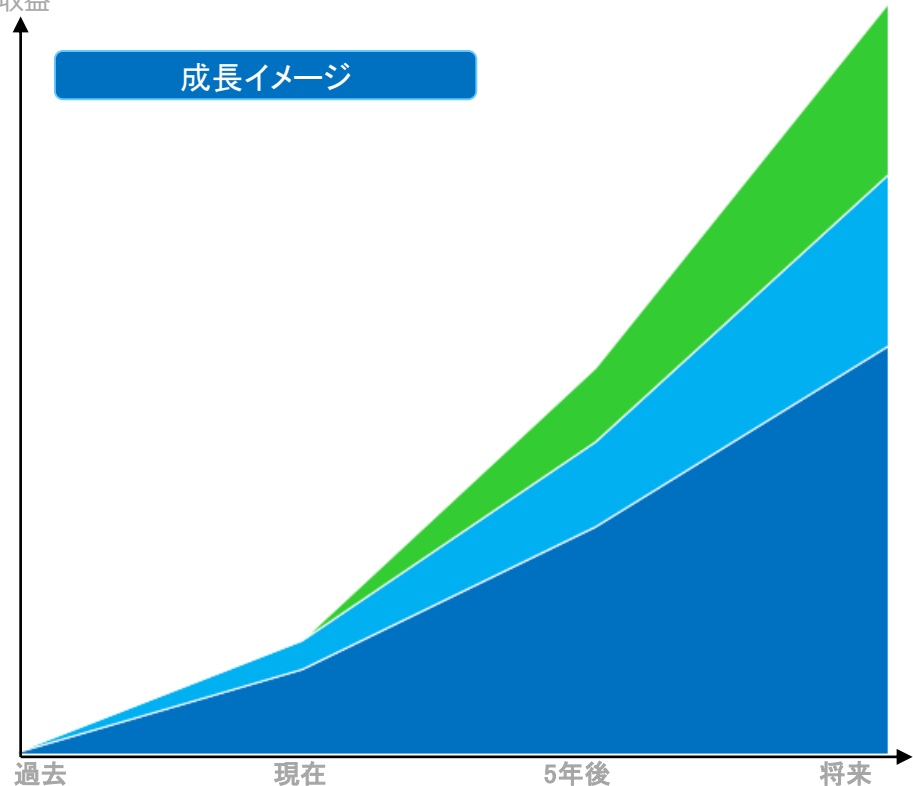
etc.

「空中店舗フィル・パーク」のサブリース・
賃貸管理等、増加によるストック収入増

「空中店舗フィル・パーク」の
認知度・信用度向上による拡大

収益

成長イメージ





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、変更するものではございません。