



Phil Company, Inc.

(証券コード：3267)

2020年11月期
決算説明資料
株式会社フィル・カンパニー
2021年1月25日



本書は株式会社フィル・カンパニーにより作成されたものです。本書は、作成日現在におけるものを内容とするものであり、本書の内容については市場環境並びに当該会社の事業及び将来予測を含む多数の要因により変更する場合があります。

Copyright © Phil Company, Inc. All Rights Reserved

目次 INDEX

01 コロナ禍における経営方針 P2

02 業績ハイライト P5

03 今後の展望・成長戦略 P15

04 参考資料 P24



01 コロナ禍における経営方針



■ コロナ禍における経営方針

新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方々及びご家族・関係者の皆さまに謹んでお悔み申し上げますとともに、罹患された方々に心よりお見舞い申し上げます。また、医療従事者はじめ、行政の皆様方、感染防止にご尽力されている皆様に、深謝申し上げます。

2020年11月期、当社グループにおきましては、お客様及び従業員の安全を確保しながら、事業の継続及び今後の成長のため、新規営業を控えながら次の3点に重点を置いた取組を行ってまいりました。

- ①事業価値の向上
- ②従業員の教育
- ③財務安定性の確保



コロナ禍における経営方針（2020年11月期）

①事業価値の向上

- ・全営業資源をリーシングに集中し、環境変化に強いテナントネットワークを構築
- ・コロナ禍後を見据え金融機関とのビジネスマッチング契約を強化
(過去最高件数の契約を締結)
- ・ガレージ付き賃貸住宅「プレミアムガレージハウス」の供給体制強化

②従業員の教育

- ・社長直下に教育長を設置
- ・2020年新卒入社10名に対する教育の徹底

③財務安定性の確保

- ・コスト削減の徹底と慎重な土地の仕入
- ・自己資本比率の維持と不確実性に備えた借入枠の確保

今後の本格的な営業再開に向けた準備が完了

02 業績ハイライト Financial Highlights





コロナの影響を大きく受けるも黒字を確保

	2019/11期	2020/11期	
	実績	10/13 修正予算	実績
売上高	7,024,711	3,500,000	3,970,760
売上原価	5,137,812	—	3,101,083
売上総利益	1,886,898	—	869,676
（粗利率）	26.9%	—	21.9%
販売費及び一般管理費	790,553	—	739,420
人件費	476,646	—	419,585
業務委託費	67,265	—	89,362
租税公課	47,991	—	24,779
広告宣伝費	41,769	—	15,575
支払報酬	32,106	—	37,352
その他	124,776	—	152,767
営業利益	1,096,344	▲ 140,000	130,256
経常利益	1,076,605	▲ 170,000	98,192
当期純利益	600,812	▲ 150,000	19,160



営業活動を自粛した影響により前期比56.5%

(単位：千円)

	2019/11期	2020/11期	
	実績	実績	前期比
売上高	7,024,711	3,970,760	56.5%
(内訳) 請負受注スキーム	3,610,963	3,156,988	87.4%
竣工引渡（件数）	24	28	
開発販売スキーム	3,048,287	437,566	14.4%
土地販売（件数）	5	0	
土地建物販売（件数）	6	1	
その他	365,460	376,207	102.9%

▼請負受注スキーム

当社における売上・原価の計上は“引渡基準”となっており受注時には計上されません。建物の完成引渡時に計上となります。

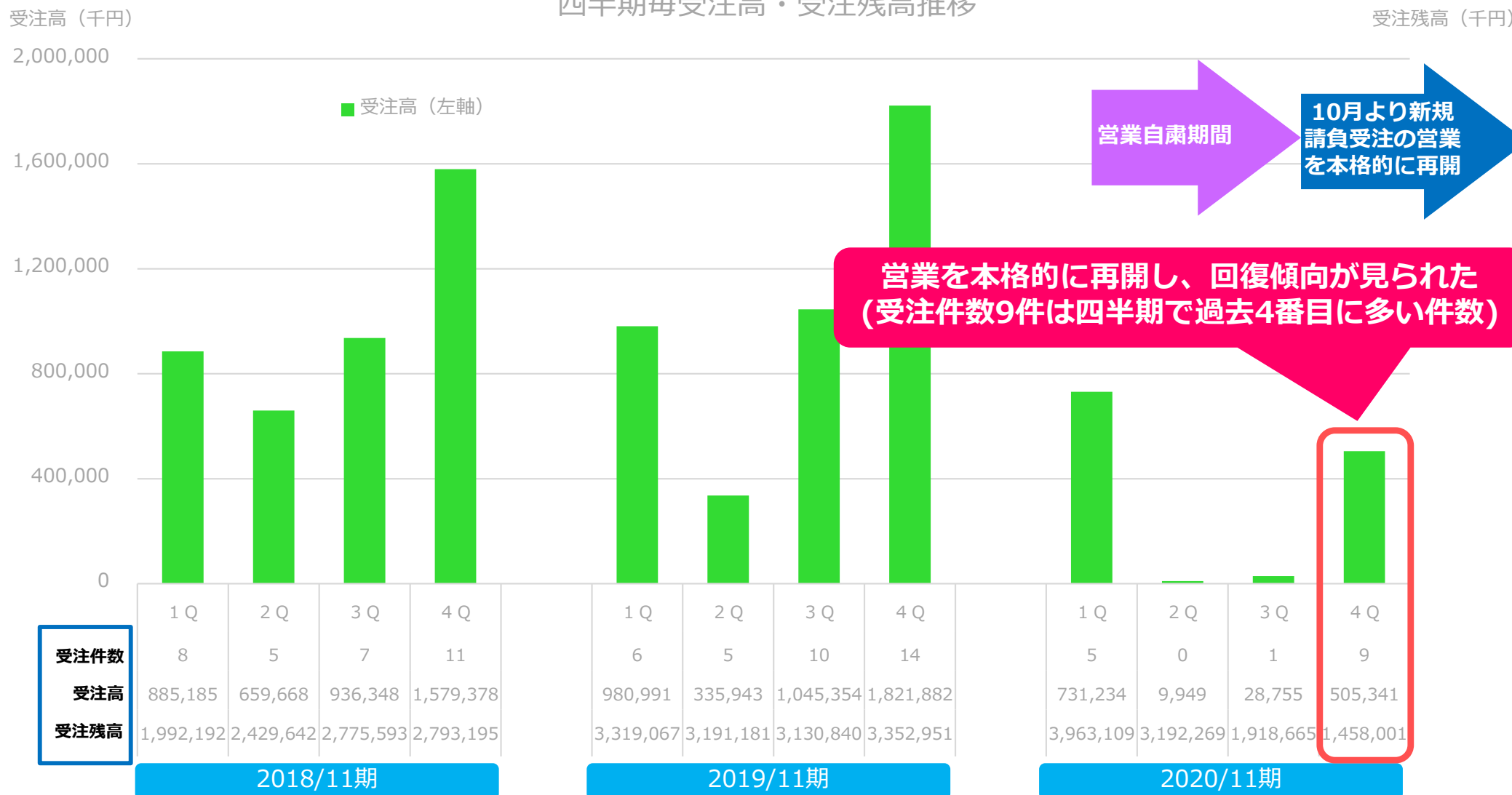
▼開発販売スキーム

当社における売上・原価の計上は“所有権移転時”となります。



新規請負受注営業を再開し回復傾向

四半期毎受注高・受注残高推移





開発販売スキームの状況

開発PJ総額見込は21億円に増加

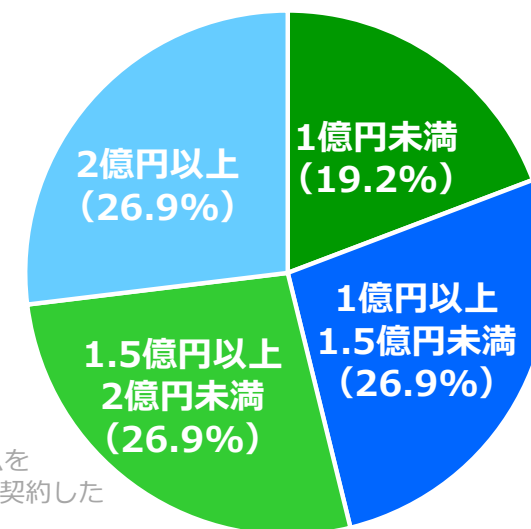
開発用地の取得及び開発プロジェクト総額の見込について

(単位：千円)

	2019/11 期末現在	2020/11 期末現在
土地仕入契約（件数）	8	2
開発プロジェクト総額見込	1,690,762	2,155,974
開発プロジェクト総額見込（件数）	5	5

開発プロジェクトの土地仕入価格

- 1億円未満
- 1億円以上1.5億円未満
- 1.5億円以上2億円未満
- 2億円以上



※2017/11期に開発販売スキームをスタートさせて以降の用地仕入契約した土地仕入価格の構成比

土地仕入時点における「土地＋建物」の完成見込額合計（将来の売上原価見込額）となります。開発販売スキームの粗利率は「土地＋建物」合計に対して概ね20%台となる想定で開発しております。

当社が仕入れる開発用地は、当社の企画力が強く発揮される変形地や狭小地にあたる用地が多く土地仕入価格は約1億円～約2億円規模の用地が多くなっております。

2020/11月期では、用地仕入2件、土地建物の販売1件を行いました。用地取得に際しては慎重に取り組みながら、取得した販売用不動産の販売については入居テナントの誘致活動に注力し、付加価値と安心感を高めた上で、販売活動を行っていく方針であります。



テナントリーシングの実績

コロナ禍でもテナント誘致が過去最高実績

2020年3月～11月

テナント契約 **83フロア**

借りやすい規模 (約10～30坪)

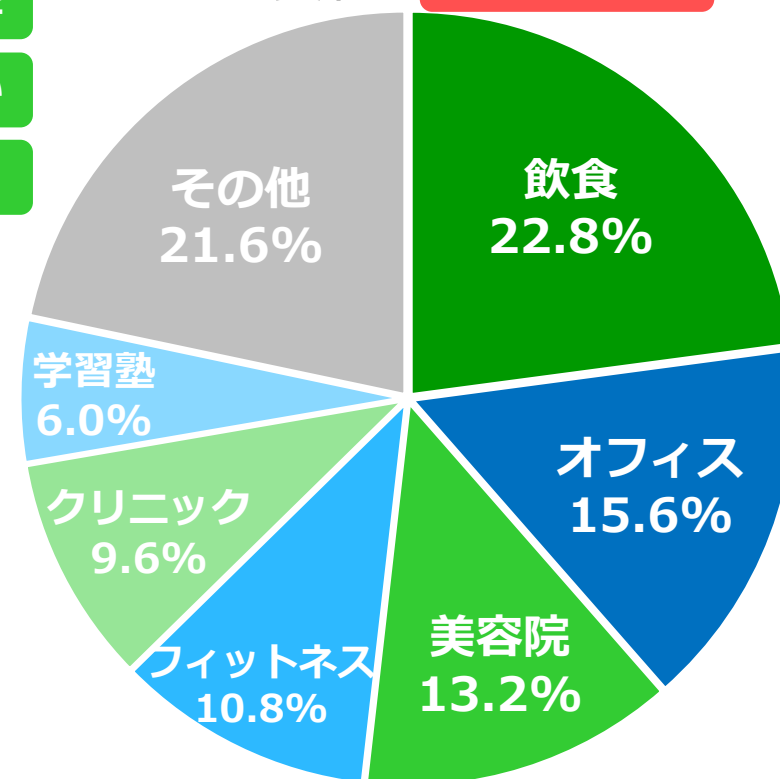
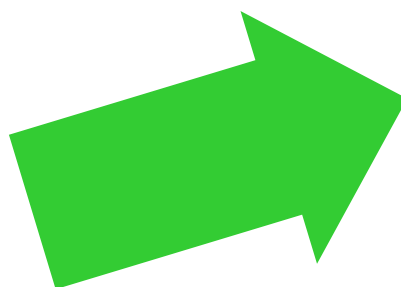
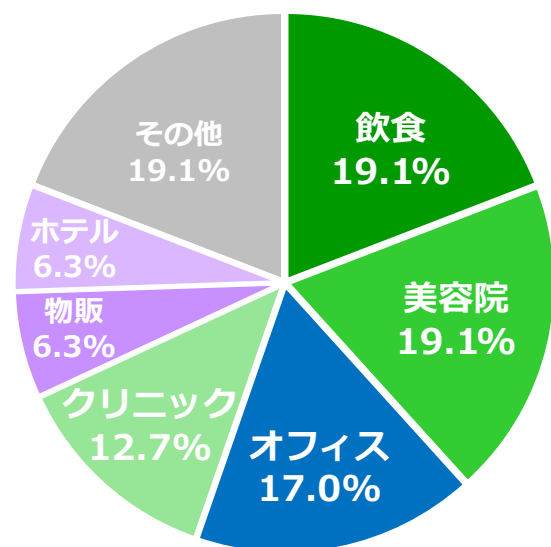
立地特性を活かした企画、デザイン性

窓面が多く営業状況が外から見やすい

換気性に優れ、感染対策がしやすい

2019年3月～11月

テナント契約 **47フロア**



新型コロナウイルス感染症の流行前と比べて大きな構成変動はないものの、例えば美容院の中でも新規独立による開業や個室タイプでの出店、フィットネスの中でもパーソナルジム系の出店が増加するなど、環境変化に対応したテナントの出店が多くみられました。



2021/11月期 通期業績予想について

引き続きコロナ禍の収束が不透明な中で
前期を超える業績予想

(単位：百万円)

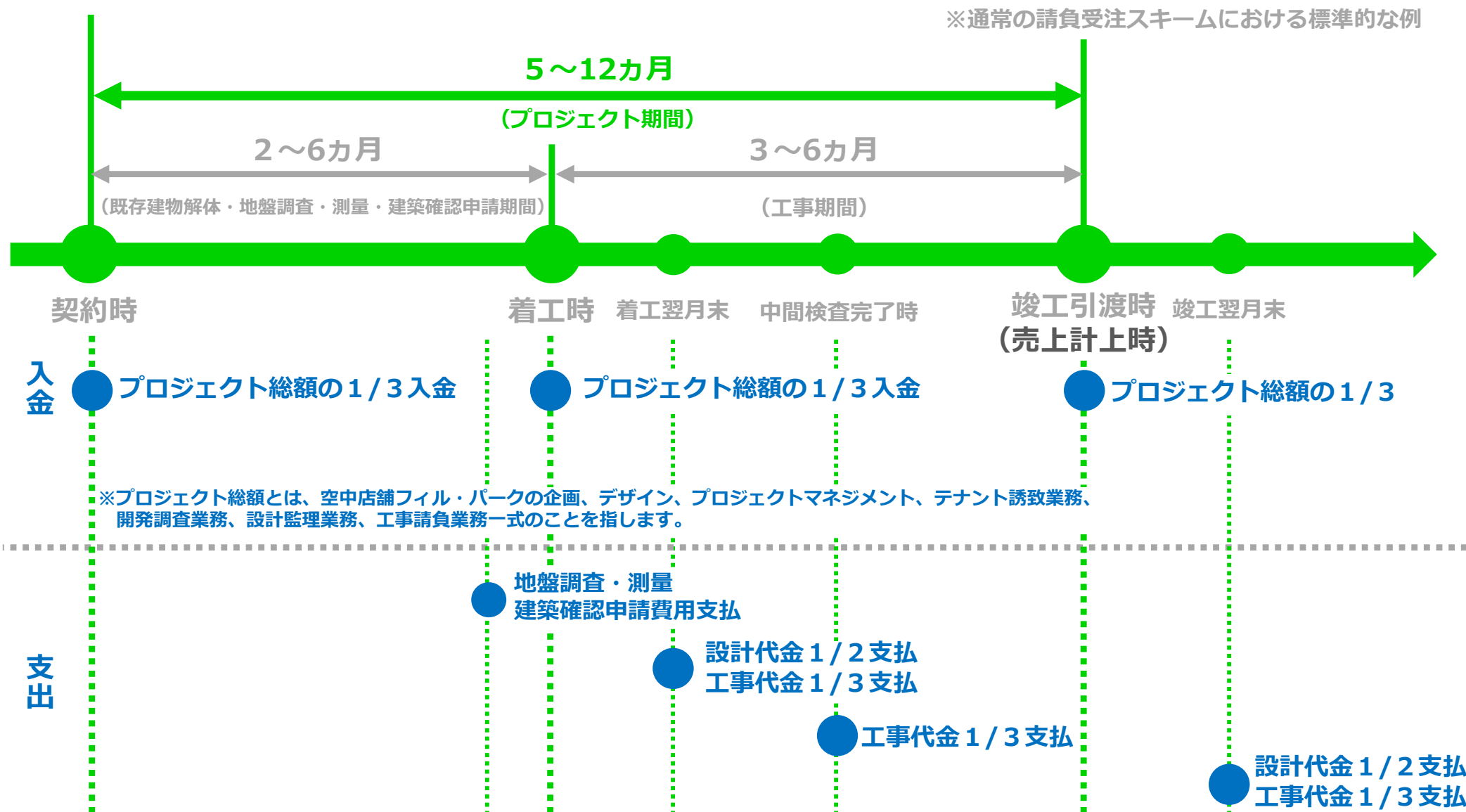
	2020/11期	2021/11期		
	通期実績	2Q予想	通期予想	通期前期比
売上高	3,970	2,000	4,500	113.3%
営業利益	130	80	200	153.8%
経常利益	98	70	200	204.0%
当期純利益	19	45	50	263.1%

当社の請負受注スキームにおける会計上の基準が“引渡基準”であり、プロジェクト案件受注後約5ヶ月～9ヶ月を経て売上等が計上されます。また、プロジェクト案件規模の大小による受注単価の幅も大きいいため、四半期又は連結会計年度毎の一定期間で区切って比較した場合、期間毎の業績が大きく変動し、直近数年においては下半期に売上等の計上が集中する下半期偏重の状態となる傾向が続いております。



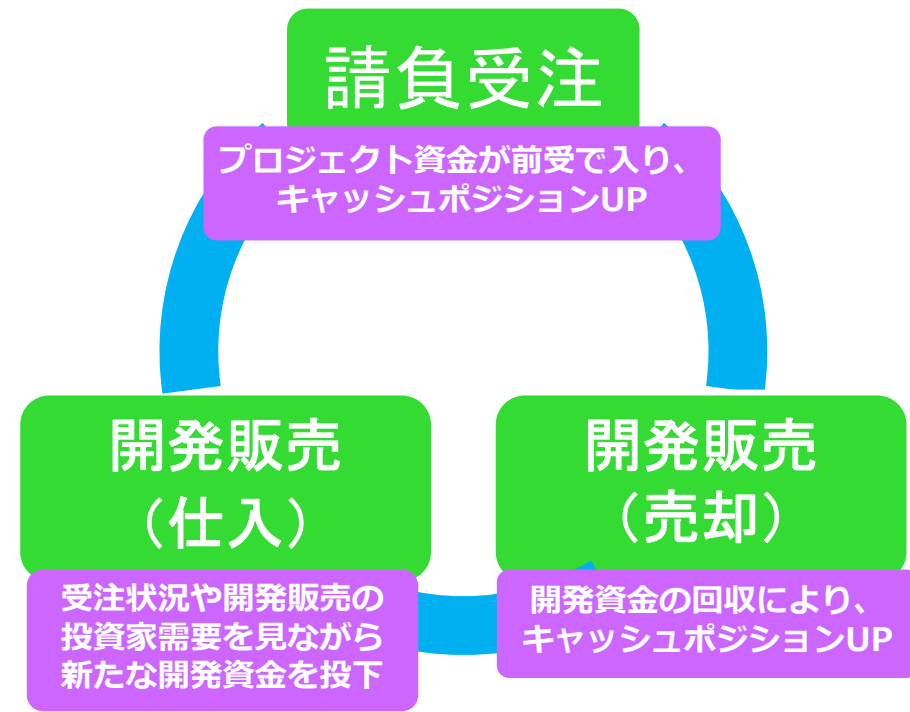
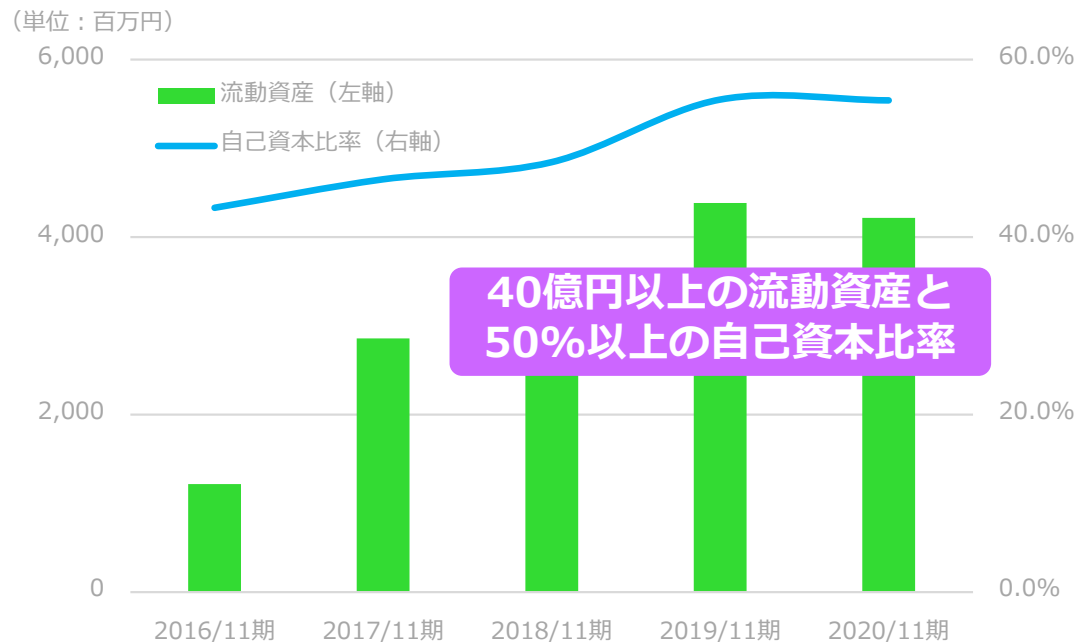
当社のキャッシュフローについて

常時「先にお金が入る仕組み」を構築したためキャッシュフローがマイナスにならず受注増による財務負担が発生しません





請負受注と開発販売をバランスよく展開



契約月	銀行名	契約種別	極度額
2020/04	りそな銀行	コミットメントライン契約	5億円
2020/05	みずほ銀行	コミットメントライン契約	5億円
2020/06	三菱UFJ銀行	当座貸越契約	5億円

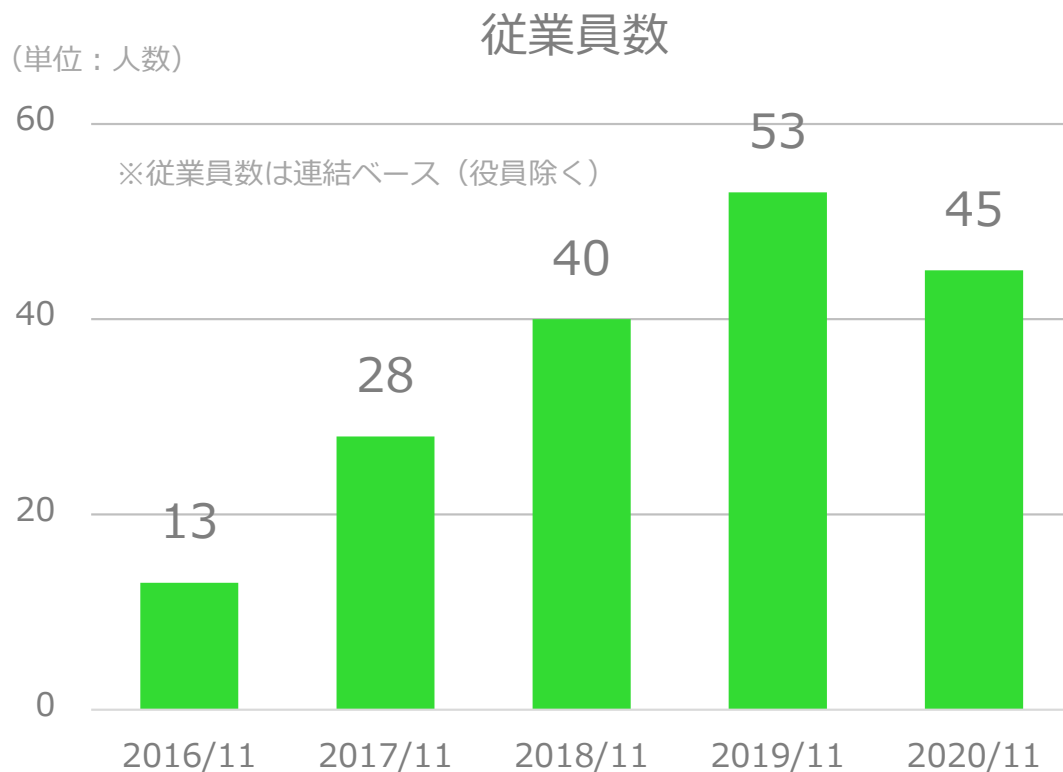
安定した現預金等の流動資産の他、バックアップラインとして15億円の運転資金を別途確保しております。

2020/11期4Qにおける（請負受注スキーム）の回復と（開発販売スキーム）における物件売却によりキャッシュポジションが増加。新たな開発販売物件の仕入についてはマーケット状況を慎重に見極めながら行っていく方針。



従業員数の状況

環境変化に適応した強固なチーム体制に



2020年4月 新卒3期生10名が入社
2021年4月 新卒4期生15名が入社予定

<2020年11月期末現在>

主な人員内訳

営業部門	23名
建築部門	14名
管理部門	8名

近未来を背負う新卒入社メンバーに教育と機会の提供を集中的に行い、数年先の大きな飛躍のための準備が着々と出来始めている。

03 今後の展望・成長戦略 GROWTH STRATEGY etc.





フィル・パークとプレミアムガレージハウスの両輪で展開

ユーザーの多様なオーダーに応える

ニッチスペースでの土地活用商品・サービスを拡充
ビジネスマッチング先からの紹介に対応可能な営業体制

フィルパークの主な対象エリア

- ・コインPの存在する立地
- ・駅から近く商業性のある場所

プレミアムガレージハウスの主な対象エリア

- ・月極Pの存在する立地
- ・駅から遠い商業性のない場所

多様なニーズに応えながらリスク分散も可能





コロナ禍におけるテナント誘致実績を武器に営業活動を再開

コロナ禍におけるフィルパークの優位性

借りやすい規模(約10~30坪)

窓面が多く営業状況が外から見やすい

立地特性を活かした企画、デザイン性

換気性に優れ、感染対策がしやすい

コロナ禍でのテナント誘致実績の効果

既存オーナーの安心感・満足度の向上
今後の新規営業における優位性の確保

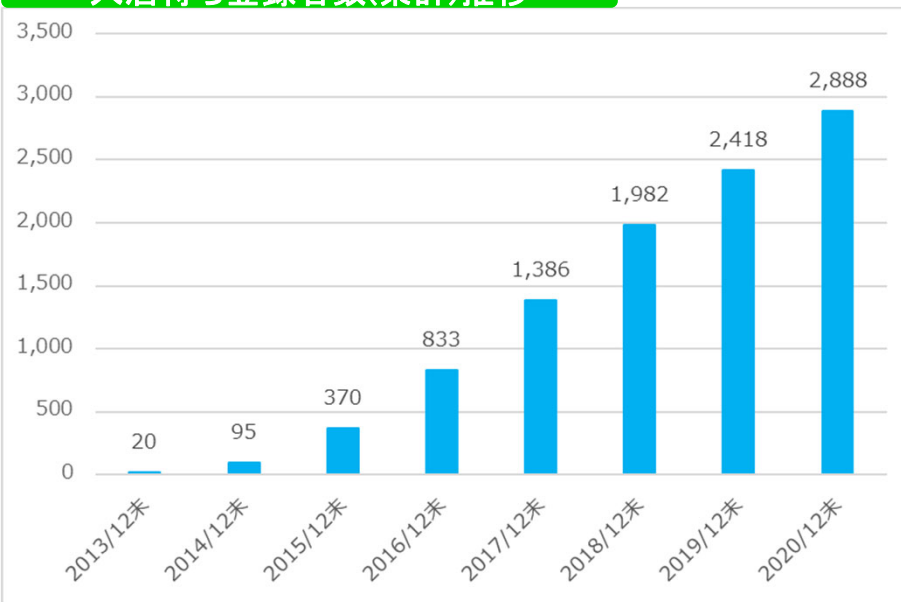
フィル・パークの今後

地主の投資マインドの回復に合わせて展開加速



プレミアムガレージハウスを積極展開

入居待ち登録者数(累計)推移



出典：プレミアムガレージハウス社データベース

2019年1月完全子会社化後

- ①企画・設計・施工・入居者募集までの一貫したサービスを構築
- ②独自のマーケティングシステムにより、入居待ち登録増加
- ③デザインを一新

テレワークなどコロナ禍での
需要が増加

多数の入居希望者のニーズに
応えるべく供給体制を強化し
加速度的に営業展開を図れる
ビジネスモデルに昇華

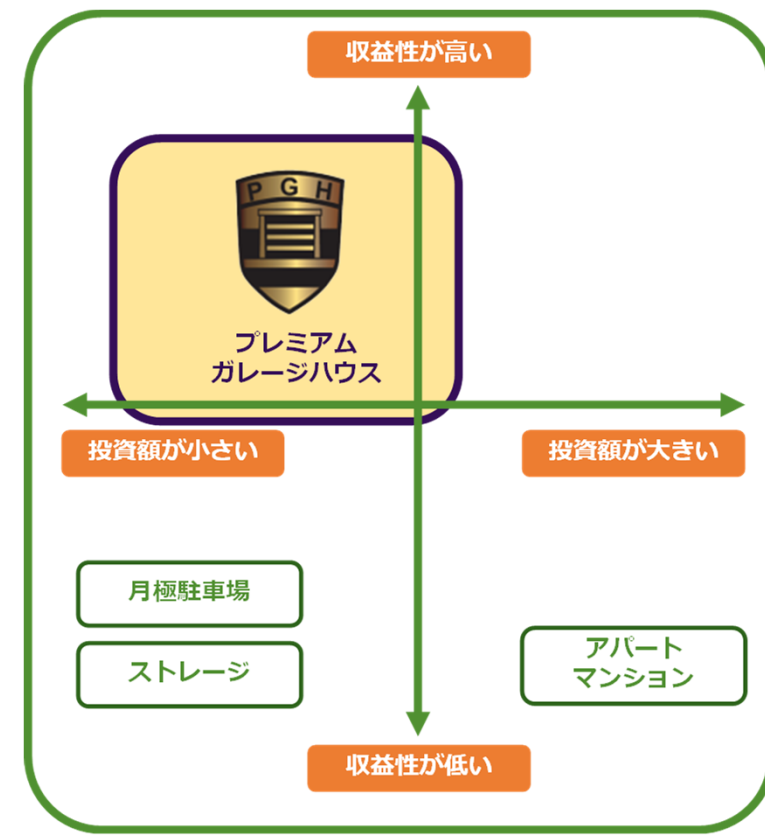




成長戦略 プレミアムガレージハウスの優位性

プレミアムガレージハウスの競争優位性

	プレミアム ガレージハウス	アパート/ マンション	月極駐車場	ストレージ
安定性 (入居率)	◎	○	△	△
収益性 (投資回収期間)	◎	△	—	△
収益性 (手残り)	◎	×	△	△
節税効果	◎	◎	×	△
活用可能 立地範囲	◎	△	○	△



ターゲットの明確化

ターゲットを、車/バイク利用者で比較的高額の賃料を厭わない方々に限定することで、他の活用と差別化しています。



独自の集客チャネル

自社メディアにて入居者募集・ストックし、安定的に入居者をご案内しているため、他のガレージハウスとも差別化しています。



プレミアムガレージハウスの地主メリット



プレミアムガレージハウス 6つのメリット



節税効果

駐車場やトランクルーム等と異なり、建物は**住宅扱い**のため、**節税効果も期待**することができます。



入居希望者登録

満室物件に対しても**入居希望者を常時ストック**しているため、退去後の入居者をすぐに募集できます。



運用コストが低い

建物には過度な設備をつけていないため、メンテナンスコストを軽減することができます。



駅から遠くてもOK

プレミアムガレージハウスの入居者は、車/バイクの利用が前提のため、所有地が**駅から遠くてもOK**。



供給 < 需要

供給が追い付いていないため、入居者の退去後も**賃料が下落しづらい**。



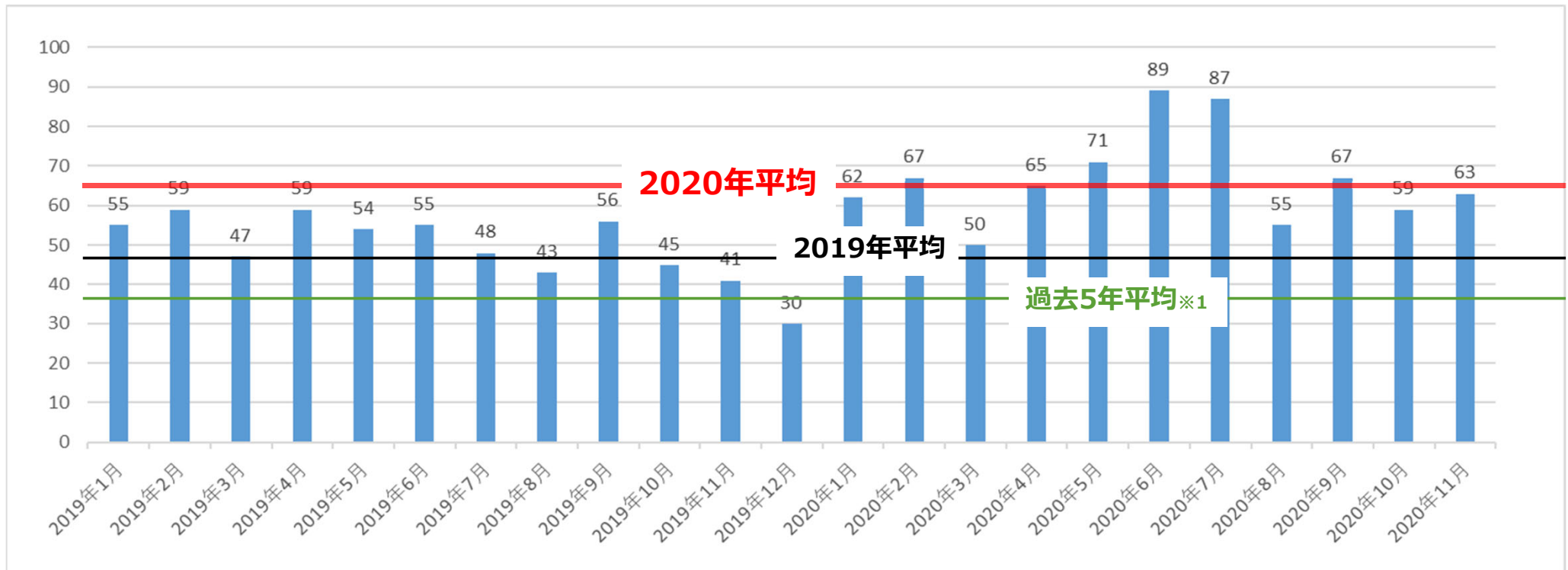
デザイン性の高い建物

約300戸の実績を元に、**入居者が満足する設計**を行っており、入居しやすい、かつ、退去しにくい物件としています。



コロナ禍で新規入居希望者数が増加

入居希望登録者数月別推移



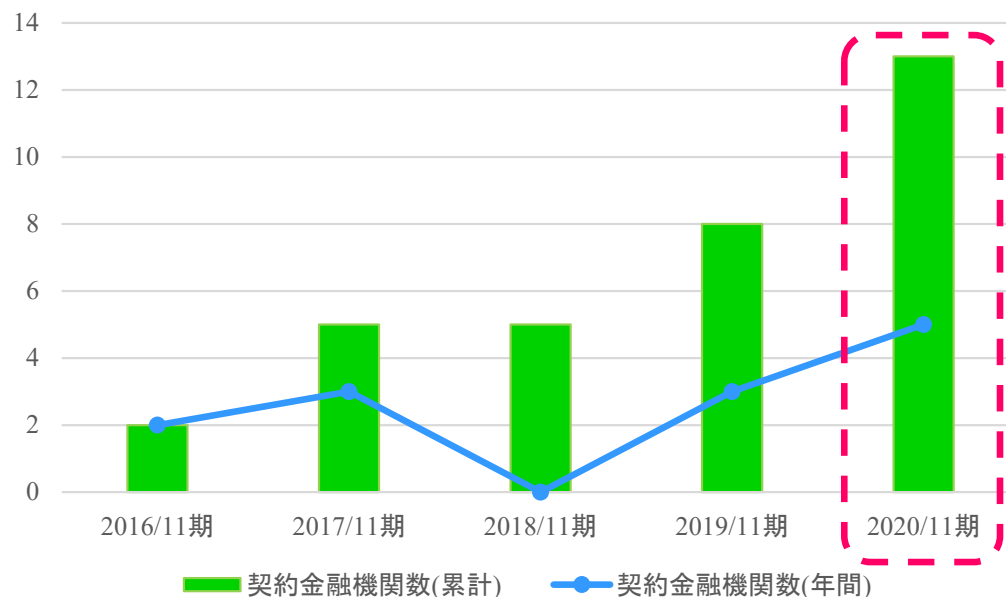
出典：プレミアムガレージハウス社データベース

平均月間新規登録者(過去5年平均) **38.7人**
 平均月間新規登録者(2019年) **48.6人**
 平均月間新規登録者(2020年) **66.8人**



コロナ禍後を見据えビジネスマッチング契約を強化

ビジネスマッチング金融機関数推移



コロナ禍にあった2020年11月期は、各金融機関がビジネスマッチング契約を減らすなど整理している中でも、当社のビジネスモデルを評価され年間過去最大件数の新規ビジネスマッチング契約を締結

都市銀行・地方銀行・信用金庫等と提携し、土地活用/空き家対策に困っている地主等の紹介に加え、販売チャネルの構築でも連携

今後の方針

フィル・パーク、プレミアムガレージハウスの両輪で、金融機関のお客様の課題解決に取り組み、実績を積み上げる
また、税理士・会計士・弁護士等との提携も進めていく



新たな不動産投資マーケットへ挑戦

これまでの取組み

- ・フィル・パークブランドでクラウドファンディングを利用して募集(19年4月)
- ・1億円を99秒で調達
- ・商品性の高さの検証を完了

現在～今後の取組み

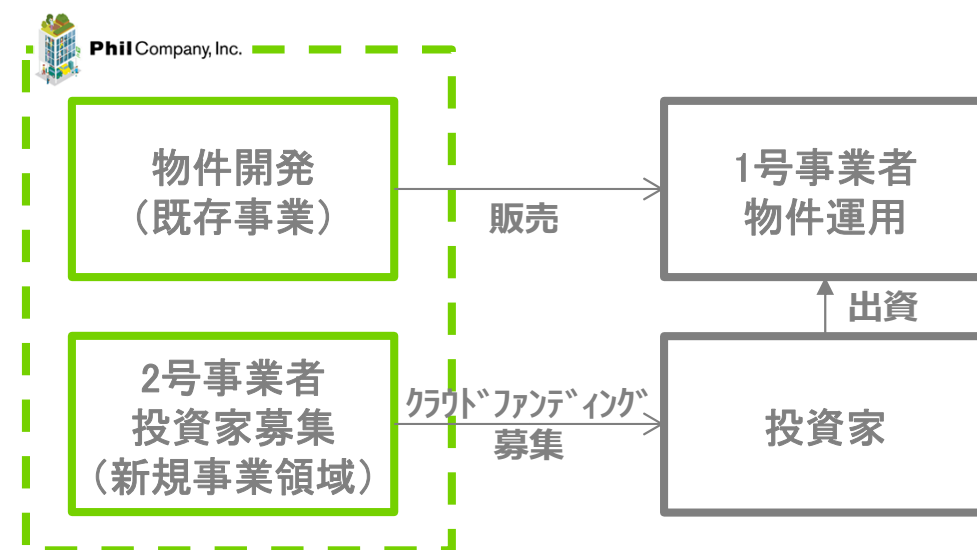
- ・不特法2号許可を取得し、当社運営サイトによるファンド募集を行う仕組みを構築
- ・開発販売スキームにおけるフィル・パークの販売力の向上

あなたも、
その「まち」のストーリーになる。



(フィルまちづくりファンディングサイト)

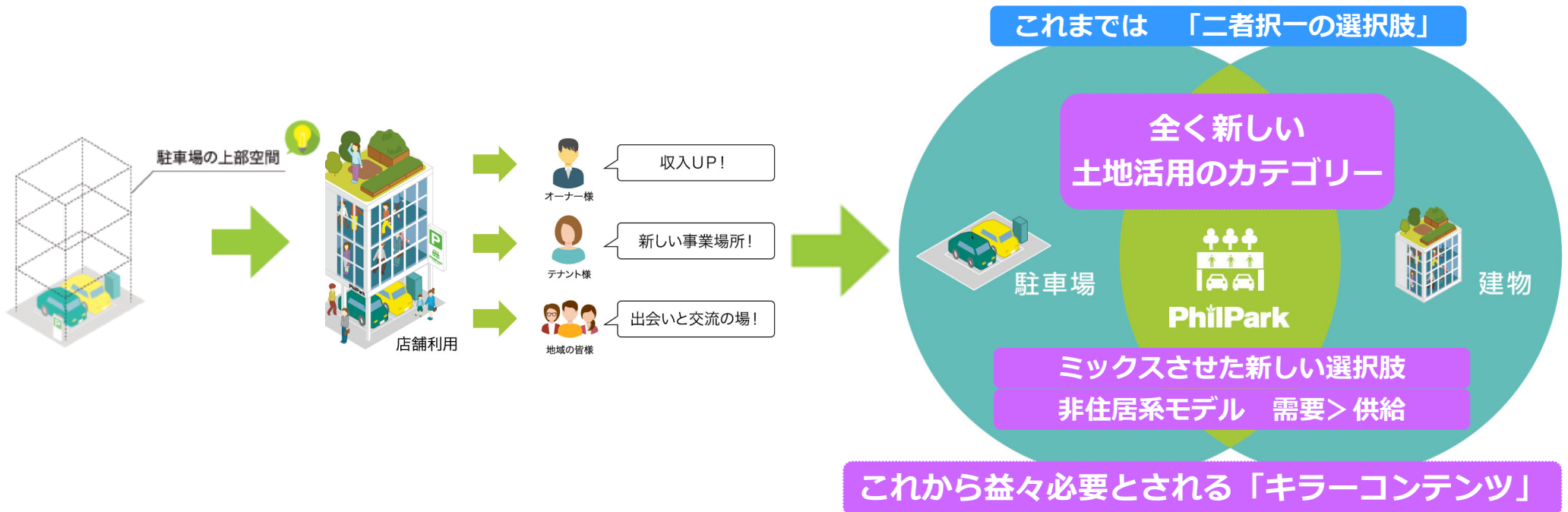
簡易スキームイメージ



04 参考資料 APPENDIX



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



オンリーワンからナンバーワンへ

本格成長に必要な経営資源を蓄えている段階



夜間真っ暗なコインパーキングの
上部空間にあかりを灯し



コロナ禍にある日本のまちに人の流れを呼び戻し
日常を取り戻す



空中店舗というオリジナリティ

コインPの収入はそのまま



空中店舗でも追加収入



圧倒的な投資回収の早さ
想定回収期間≒実態回収期間

当社実績
表面利回り

平均 **21.3%**

実績増加・信用度向上により
対象エリアが広がっている

最適コスト



※2013年12月～2020年11月竣工分、当社調べ

小型商業モデル

暫定活用性

不動産投資の常識を覆す5年～10年の回収



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

臨機応変セミオーダー型

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

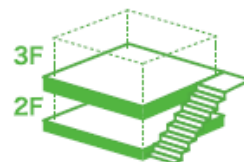
建ぺい率・容積率いっぱいの建物づくり

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



参考資料 事業の特徴・強み③

駐車場を残すという発想。



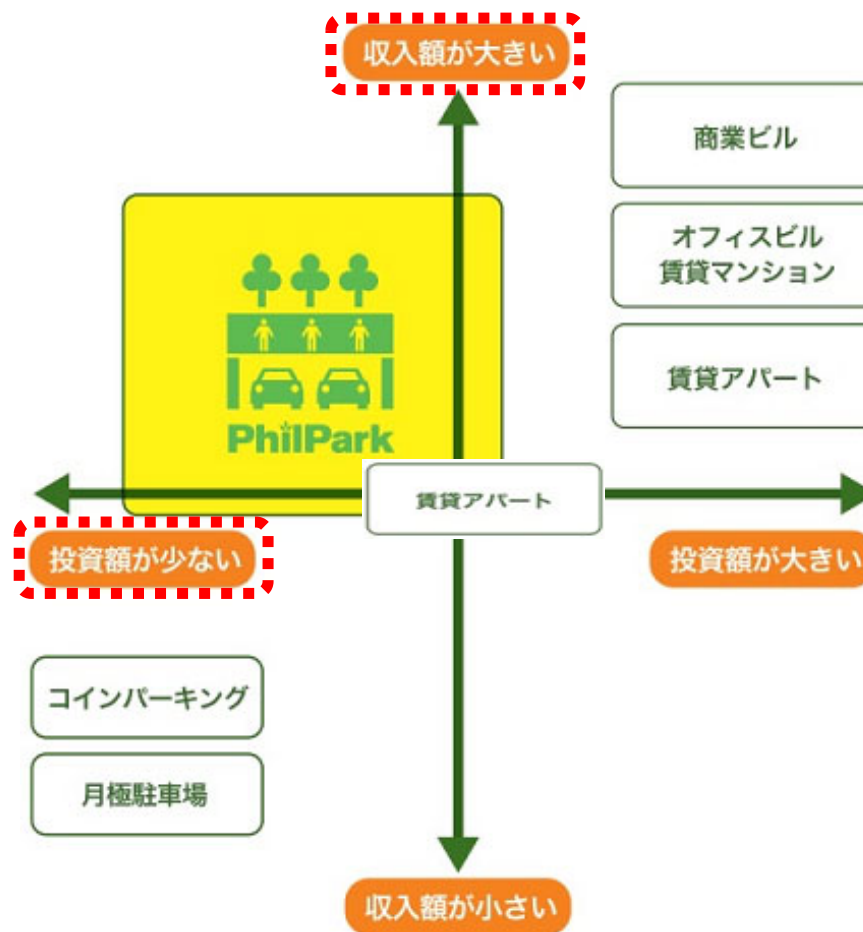
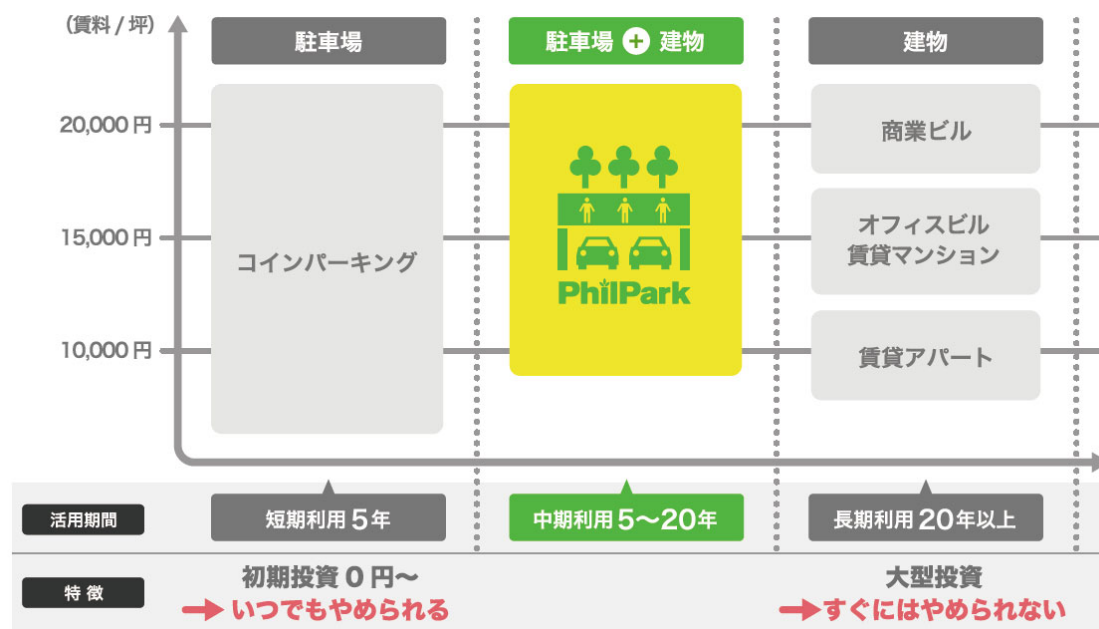
高額な駐車場収入を活かせる！

「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！！

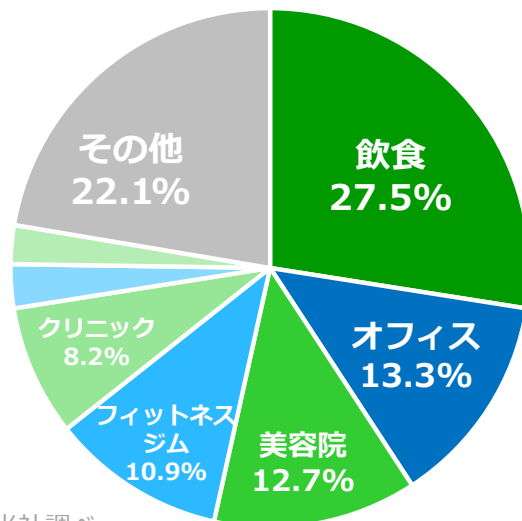




フィル・パークにマッチした多様なテナント

テナント業態の割合

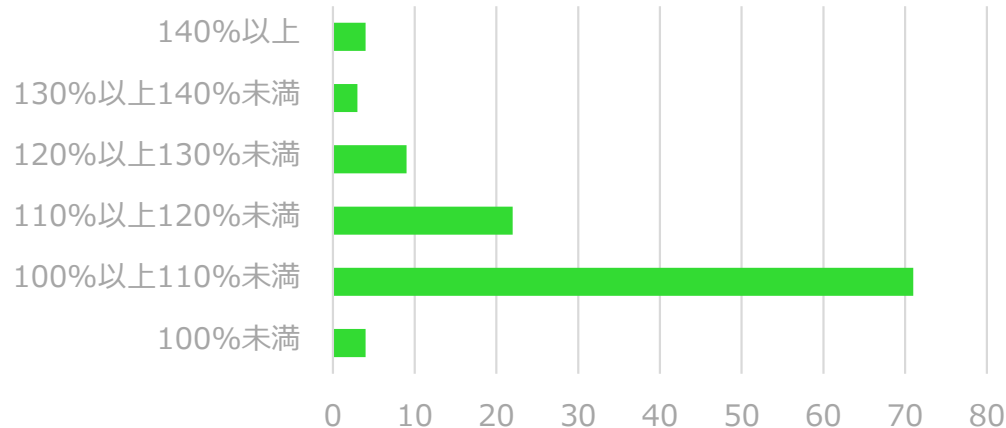
- 飲食
- オフィス
- 美容院
- フィットネスジム
- クリニック
- 保育園・学童保育
- ホステル
- その他
 - ・エステ/ネイルサロン
 - ・英会話教室/学習塾
 - ・物販/ペットショップ
 - ・コンビニ/小型スーパー
 - ・ダンス教室/バレエスタジオ



※2013年12月～2020年11月竣工分、当社調べ

当社のリーシング実績

(実績賃料÷提案賃料)



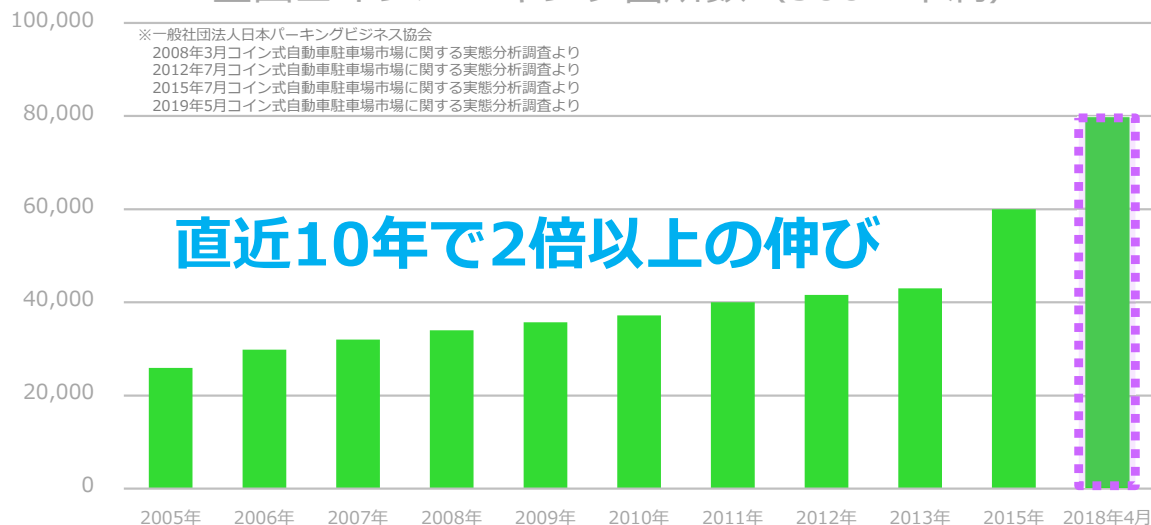
※2013年12月～2020年11月竣工分、当社調べ



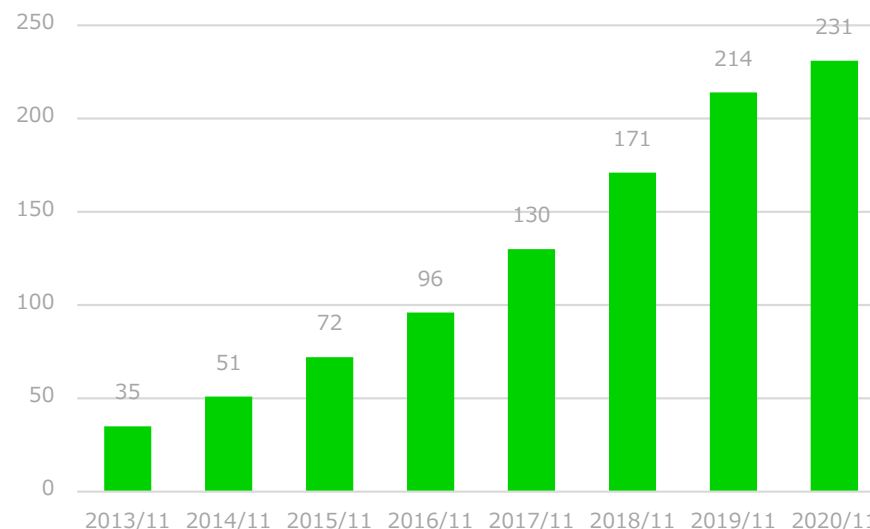


コインパーキング市場は80,000箇所に迫る

全国コインパーキング箇所数（500㎡未満）



フィル・パーク数累計



新しい価値：類似潜在市場の選定は難しい

敢えて仮定するならば **潜在市場規模 8 兆円**：

「空中店舗フィル・パーク」プロジェクト平均単価 約100百万円 × コインパーキング数約80,000箇所÷8兆円+aその他

コインP市場に限定しても未だ0.3%の展開

拡大余地は十二分



将来見通しに関する注意事項

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。