

# Phil Company, Inc.

## 2025年11月期 第4四半期 決算説明資料

2025年1月10日（金）

株式会社フィル・カンパニー

東証スタンダード 証券コード：3267



- 事業概要
- 2024年11月期の振り返り
  - 中期経営計画の進捗
  - 株価、株主還元
  - 経営体制の強化
- 中期経営計画達成に向けて ～Leap to the Next Stage
  - 中期目標達成への道筋とその後のビジョン
  - 2025年11月期の取り組み
- 2024年11月期 通期及び第4四半期業績
- 2025年11月期 業績予想
- 参考資料

- **事業概要**
- 2024年11月期の振り返り
  - 中期経営計画の進捗
  - 株価、株主還元
  - 経営体制の強化
- 中期経営計画達成に向けて ～Leap to the Next Stage
  - 中期目標達成への道筋とその後のビジョン
  - 2025年11月期の取り組み
- 2024年11月期 通期及び第4四半期業績
- 2025年11月期 業績予想
- 参考資料



「コインパーキング」の上部空間に  
賑わいを創る。

土地活用の新しい常識。

「オーナー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、地域・オーナー様・テナント様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・管理すべてワンストップで対応。

※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」

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。

入居率98%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提供。

※主な用途：住居、セカンドハウスなど

\*1：2024年11月末時点



- 累計実績数<sup>\*1</sup>： 213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： 43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**。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**戦略的に拡大**する方針。加えて、**オフバランス・スキームの活用も積極的**に増やしていく



- 累計実績数： 113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

### 案件を厳選して提供していくスキーム

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い場合があり、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案件に絞り、**選択的に拡大していく**方針

請負受注

開発販売

\*1：請負受注・開発販売ともに竣工済もしくは竣工予定の案件数を集計（2024年11月末時点）

■ 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



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)



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

- 事業概要
- **2024年11月期の振り返り**
  - 中期経営計画の進捗
  - 株価、株主還元
  - 経営体制の強化
- 中期経営計画達成に向けて ~Leap to the Next Stage
  - 中期目標達成への道筋とその後のビジョン
  - 2025年11月期の取り組み
- 2024年11月期 通期及び第4四半期業績
- 2025年11月期 業績予想
- 参考資料

## ■ 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 3,000件\*2  
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

\*1：プロパティマネジメント

\*2：当初目標4,000件から3,000件に修正

- 事業プロセス改革及び組織改革の取り組みは順調に進捗
  - 提案数、受注件数は目標を達成し、請負受注ビジネスは計画通り成長
  - 人員数は期初計画を下回ったものの、前期末から2割の人員拡大を達成

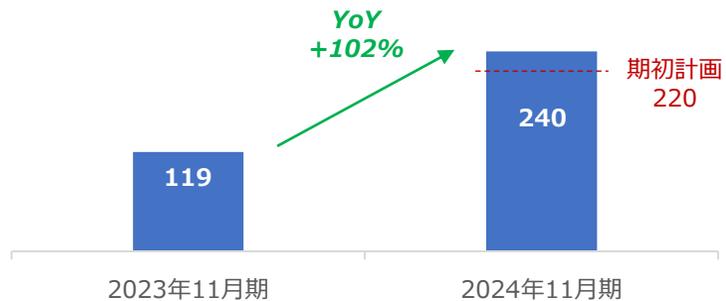
## 問合せ



## 受注件数



## 提案数



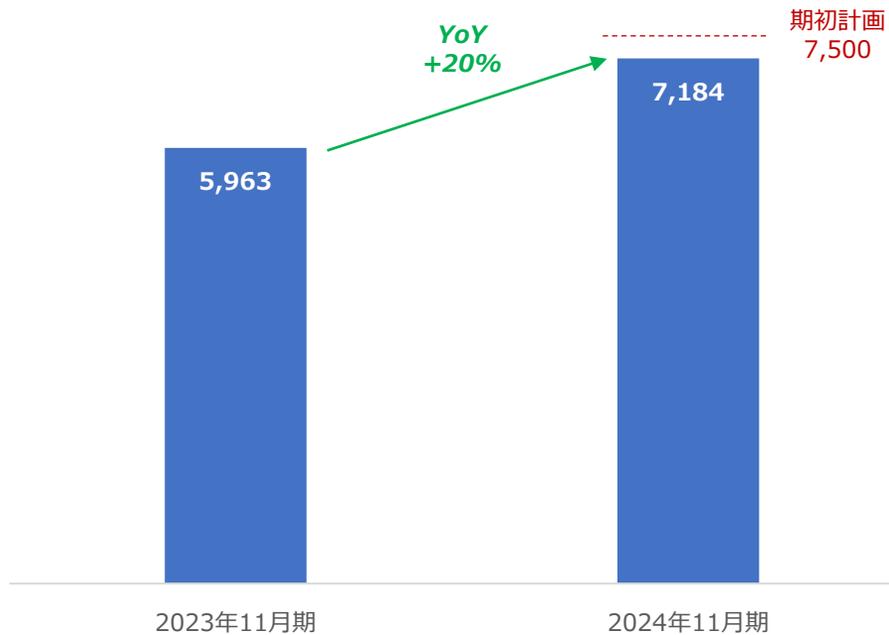
## 人員数



- 前期比 20%増収、97%増益
- 営業利益は、期初の業績予想に対して大幅にアウトパフォーマンス

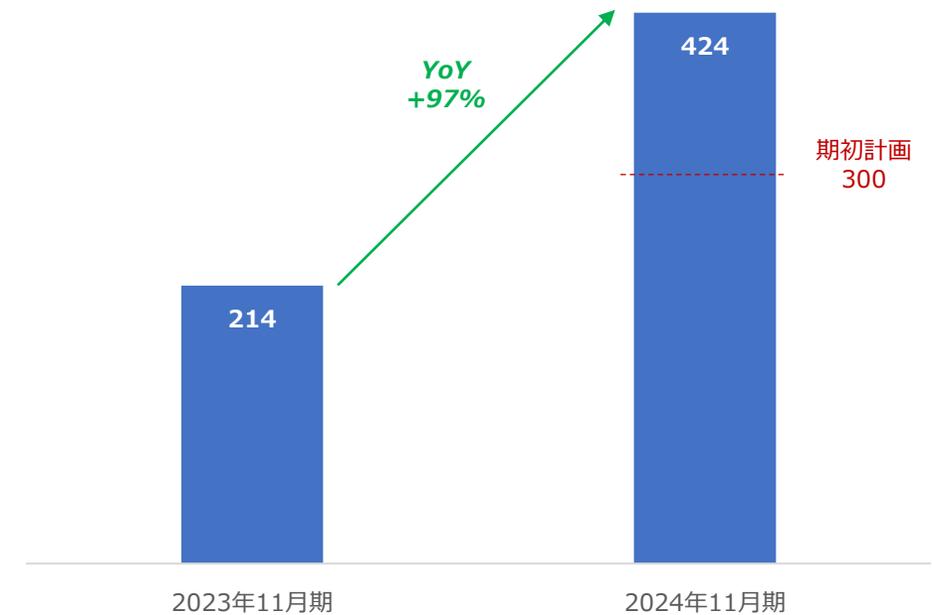
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



⑤ 環境に配慮した商品開発



① 地方自治体の課題解決



(ファーストワンマイルステーション構想のイメージ図)

④ 新たな空間活用ソリューション



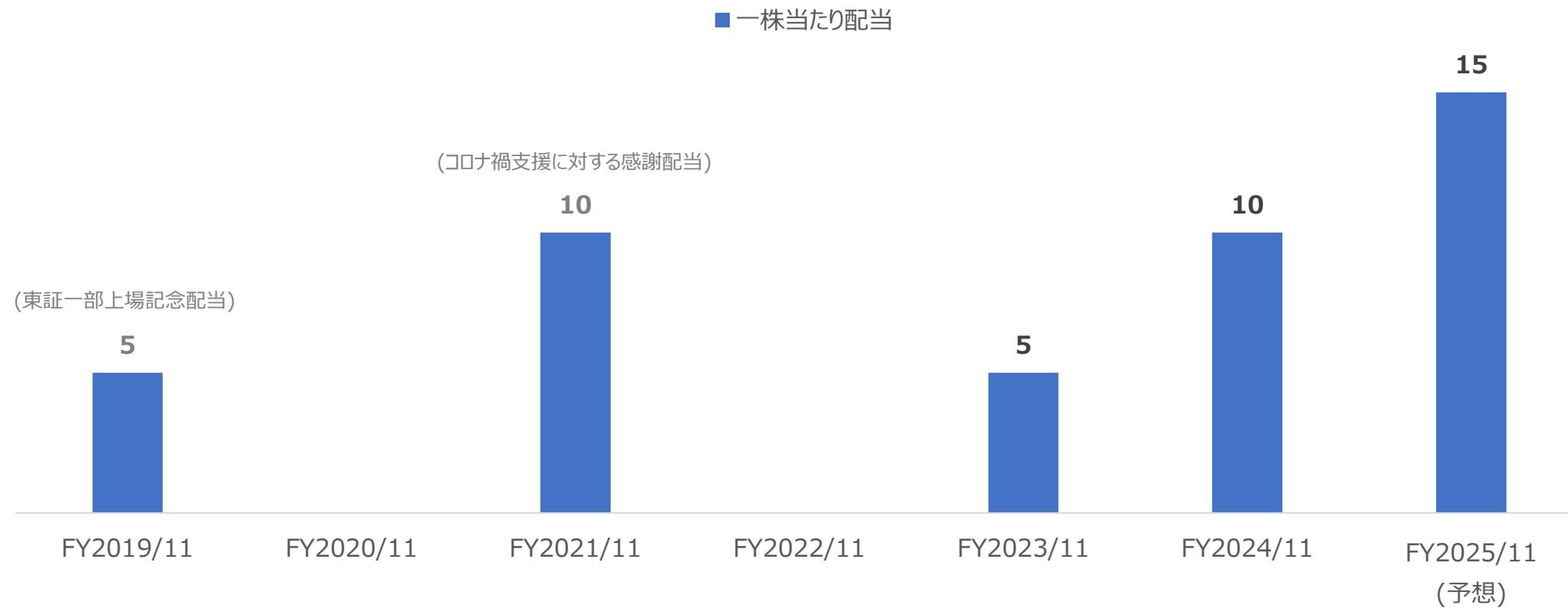
② 空き家・空地問題への取り組み



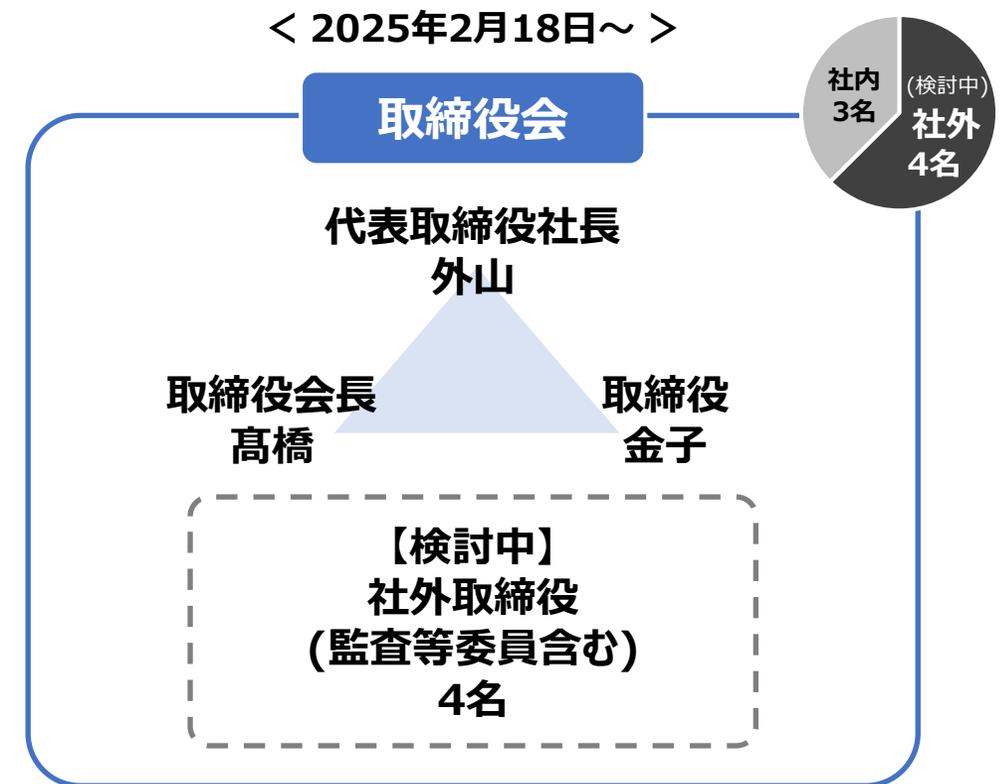
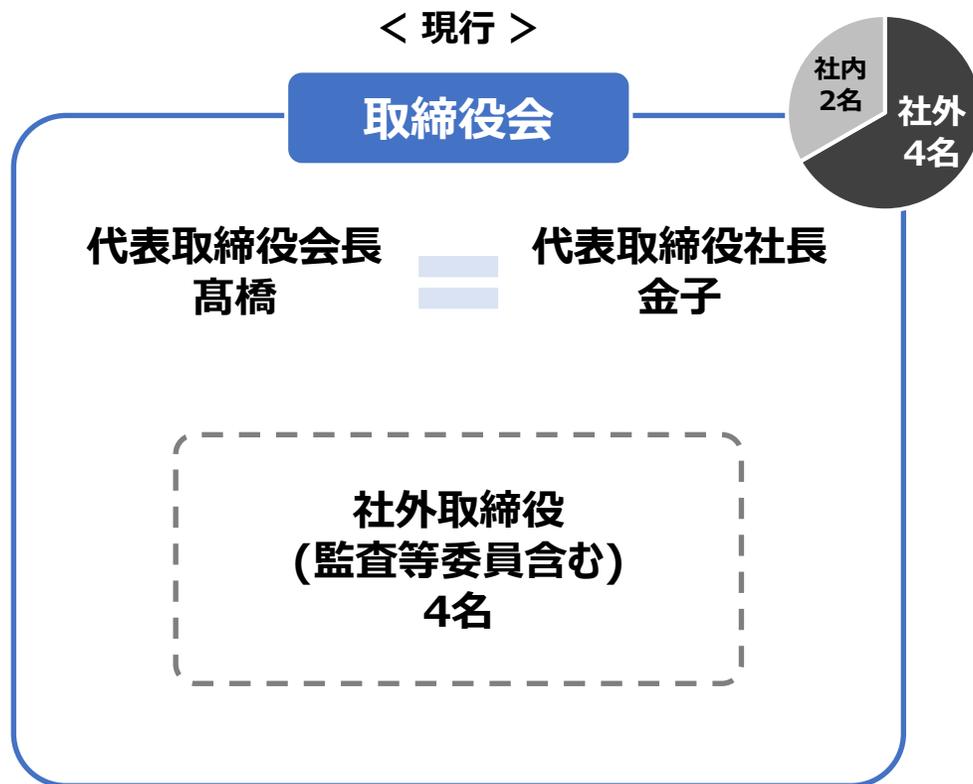
③ 地域の活性化・人流創出



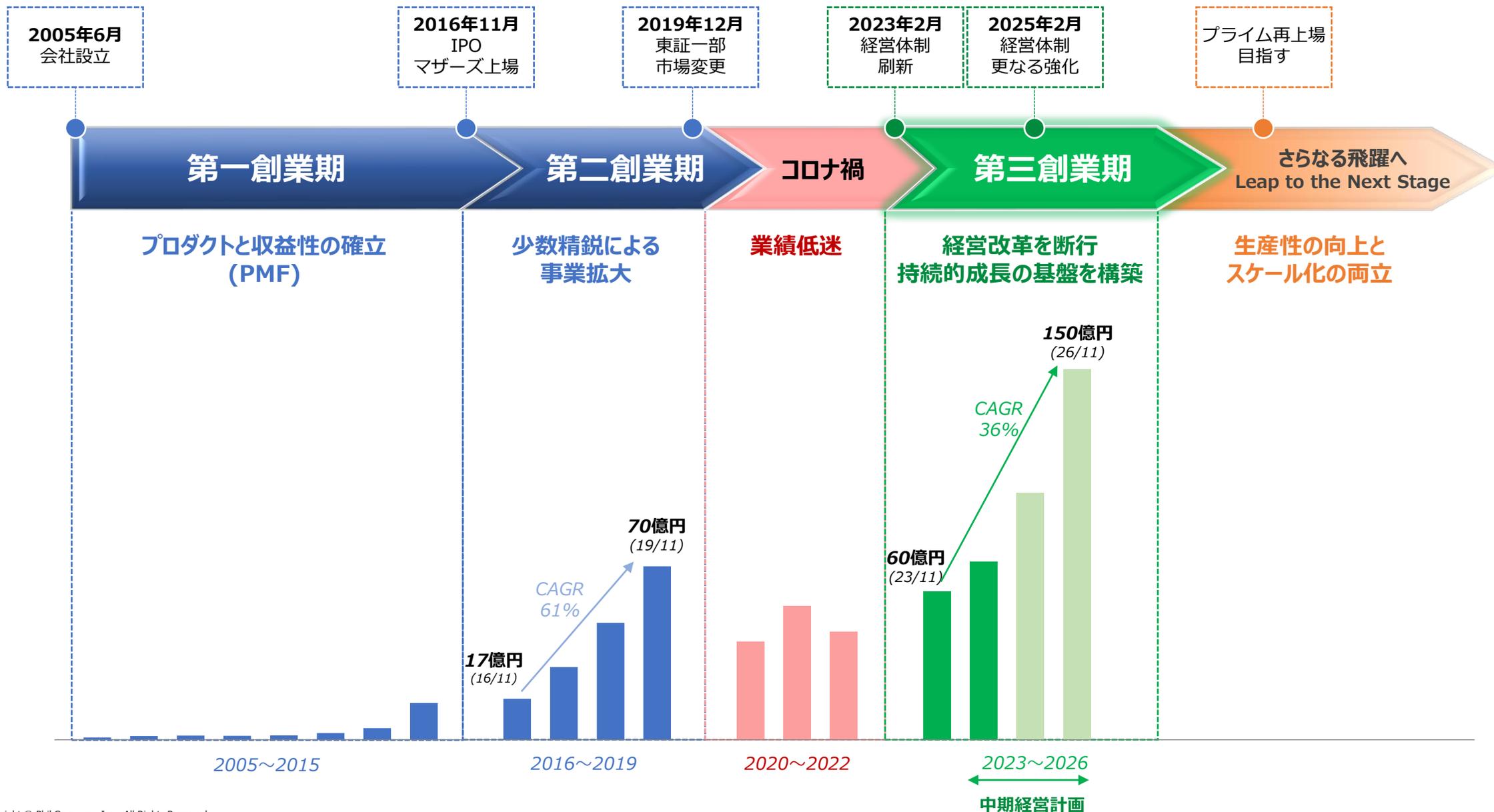


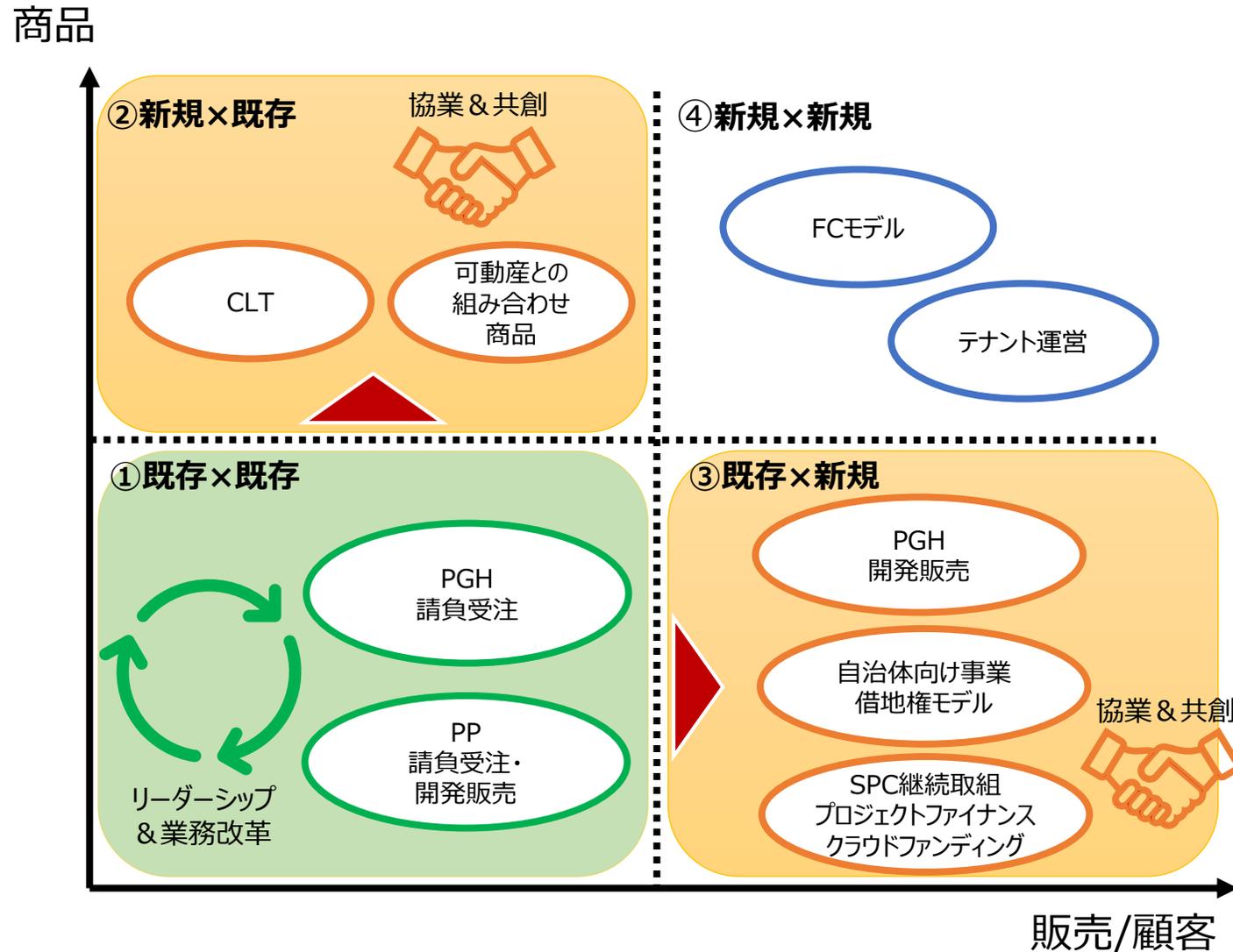


- 取締役会構成：独立社外取締役が過半数
  - 強固なガバナンスが働き、客観性及び透明性の高い意思決定が可能
- 経営トップの交代：執行役員副社長 外山が代表取締役社長に昇格
  - 中期経営計画の推進を加速
  - 業務執行取締役3名の協業体制
  - 代表取締役1名体制とし、意思決定を迅速化



- 事業概要
- 2024年11月期の振り返り
  - 中期経営計画の進捗
  - 株価、株主還元
  - 経営体制の強化
- **中期経営計画達成に向けて ～Leap to the Next Stage**
  - **中期目標達成への道筋とその後のビジョン**
  - **2025年11月期の取り組み**
- 2024年11月期 通期及び第4四半期業績
- 2025年11月期 業績予想
- 参考資料





### ① 既存商品×既存販売

#### 「リーダーシップと業務改革」

- ・ 中期計画達成のための主要領域
- ・ KPIの量と質の向上
- ・ 関西支店に次ぐ第2の支店開設
- ・ テナントリーシングや設計施工体制の強化

### ② 新規商品×既存販売

#### 「専門組織と外部との協業共創」

- ・ CLTガレージハウスのPoC検証
- ・ Yadokariとの提携を活用し、不動産×可動産の商品提案

### ③ 既存商品×新規販売

#### 「専門組織と外部との協業共創」

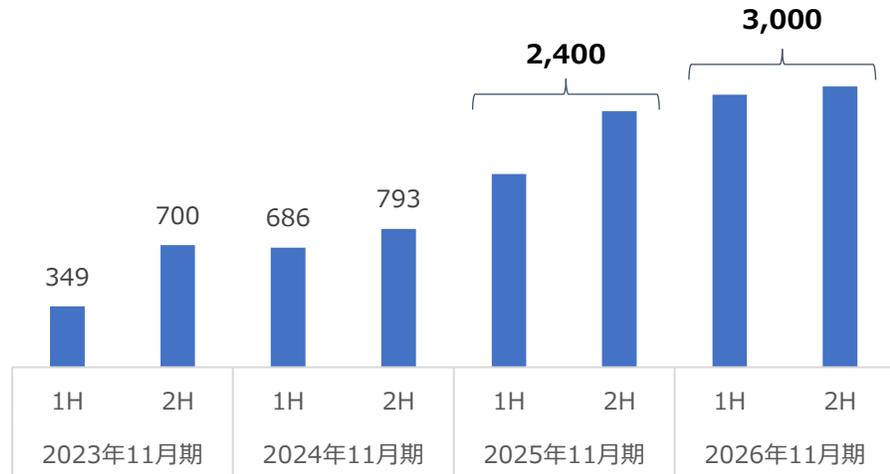
- ・ PGH開発販売の再開
- ・ 自治体の地域課題解決
- ・ 提携先両備HDとのファンド組成による共同開発スキーム

### ④ 新規商品×新規販売

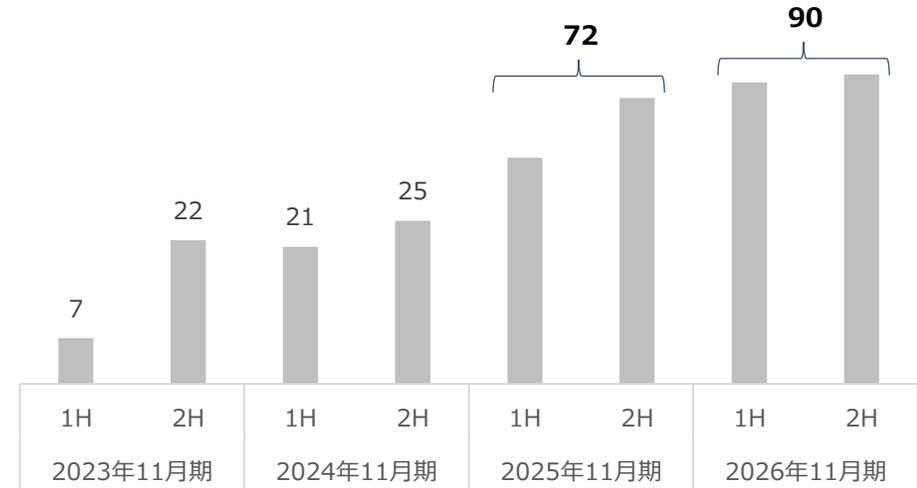
#### 「企画検討段階」

- ・ フランチャイズ展開やテナント運営など、来期以降の成長ドライバーを育成

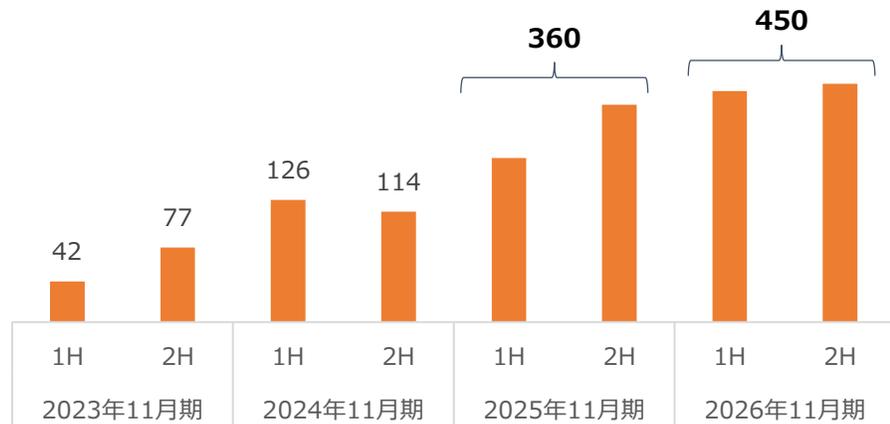
問合数



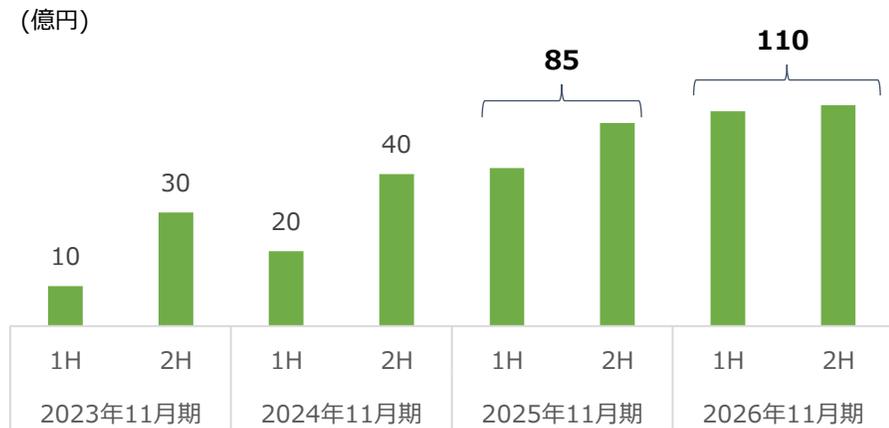
請負受注件数



提案数



請負受注高\*1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

### ユニットマネジメント体制

ミドルマネジメント9人新たに登用  
権限移譲促進  
丁寧なKPIモニタリング



### デジタル活用

データに基づくオペレーション改革  
BIM推進(\*)/遠隔現場管理

### コンバージョン率（CVR）の維持向上による生産性担保

	提案化率	(提案数)	(件数 伸び率)	提案成約率	(請負受注 件数)	(件数 伸び率)
23年度	11.3%	119		24.4%	29	
24年度	16.2%	240	101.7%	19.2%	46	58.6%
25年度	15.0%	360	50.0%	20.0%	72	56.5%

### バリューチェーンの最適化

フィルパークの価値源泉3つ



企画  
提案



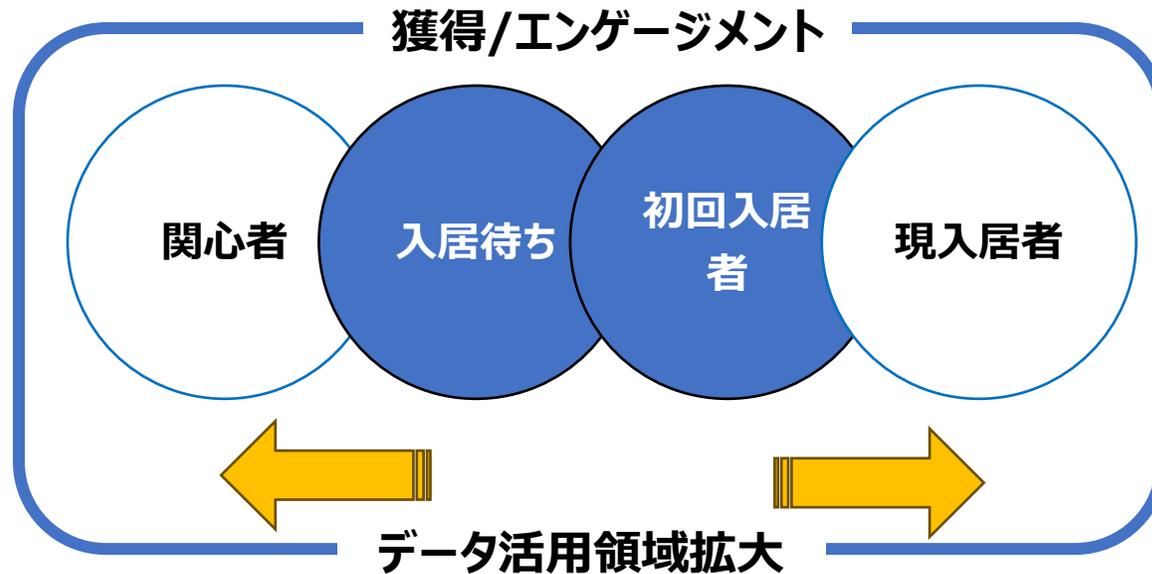
建物



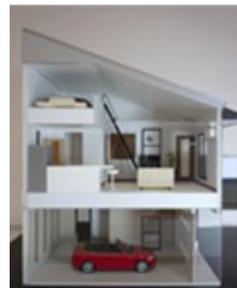
テナ  
ント

\*) BIM（ビルディング インフォメーション モデリング）。3D建物デジタルモデリング

入居者データマネジメント（入居待ち数増加、関心者＆現入居者データベース化）  
入居者データをもとに、見込エリアリサーチ、商品開発（CLT含む）、販売手法開発、お客様接点強化を行う



データドリブン（家賃、エリア）



商品設計/デザイン/内装



CLT、別荘型、PGH開発販売



夢のガレージライフ。

お客様接点強化、多様な入居者ニーズ収集  
積極的な入居希望者獲得

車やバイクのガレージ付の居住空間だけない、多様なライフサイクルを後押し  
メイン住居利用者のための1LDK以外の居住スペースや、趣味や事業用のガレージハウスなどの事業可能性



## セカンドハウス利用

- 住居とは別の大人の秘密基地。車やバイクをはじめとする様々な趣味の拠点、別荘空間として利用。
- 自宅に近いところで、2~3台目の車の保管場所としての車庫利用も。



## 住居利用

- 1LDK住居スペース、広々としたガレージ&ストレージが一体となった利便性と経済合理性。
- 大好きなものに囲まれて暮らす、憧れのライフスタイルを提供。



## その他の利用

- 車庫、倉庫、作業&居住スペースをオールインワンで提供。
- SOHOやリモートワークなど、創造的なビジネスを生み出す場所として、ガレージハウスという選択肢を提供。

**子会社(株)フィル・イノベーション・ラボ ～ (株)ストラボから社名変更**

新規事業の専任組織を組成し、商品開発、ビジネスモデル開発、販売手法開発、テナント運営などを行う  
“短期利益フロー思考 & PL重視”から“中長期利益ストック思考 & 投資採算重視”の転換

**新商品**

CLT（カバヤデザイン様）



Yadokari様とのパッケージ商品



**新販売スキーム**

新たなファイナンス手法

- ファンド共同取組（両備HD様）
- クラウドファンディング
- プロジェクトファイナンス

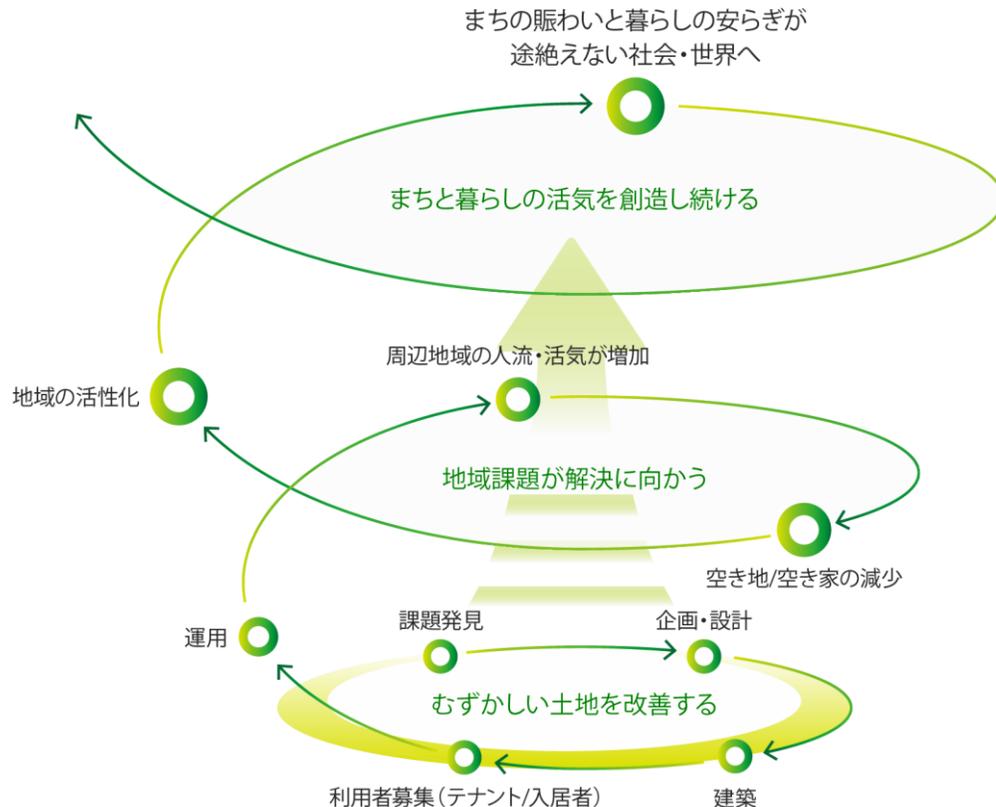
借地権（行政への提案）



フィル・カンパニーグループ サステナビリティ宣言

## 世界中の「むずかしい土地」をゼロに。

～「むずかしい土地」を生まれ変わらせ、世界を良くしていく取り組みについて～



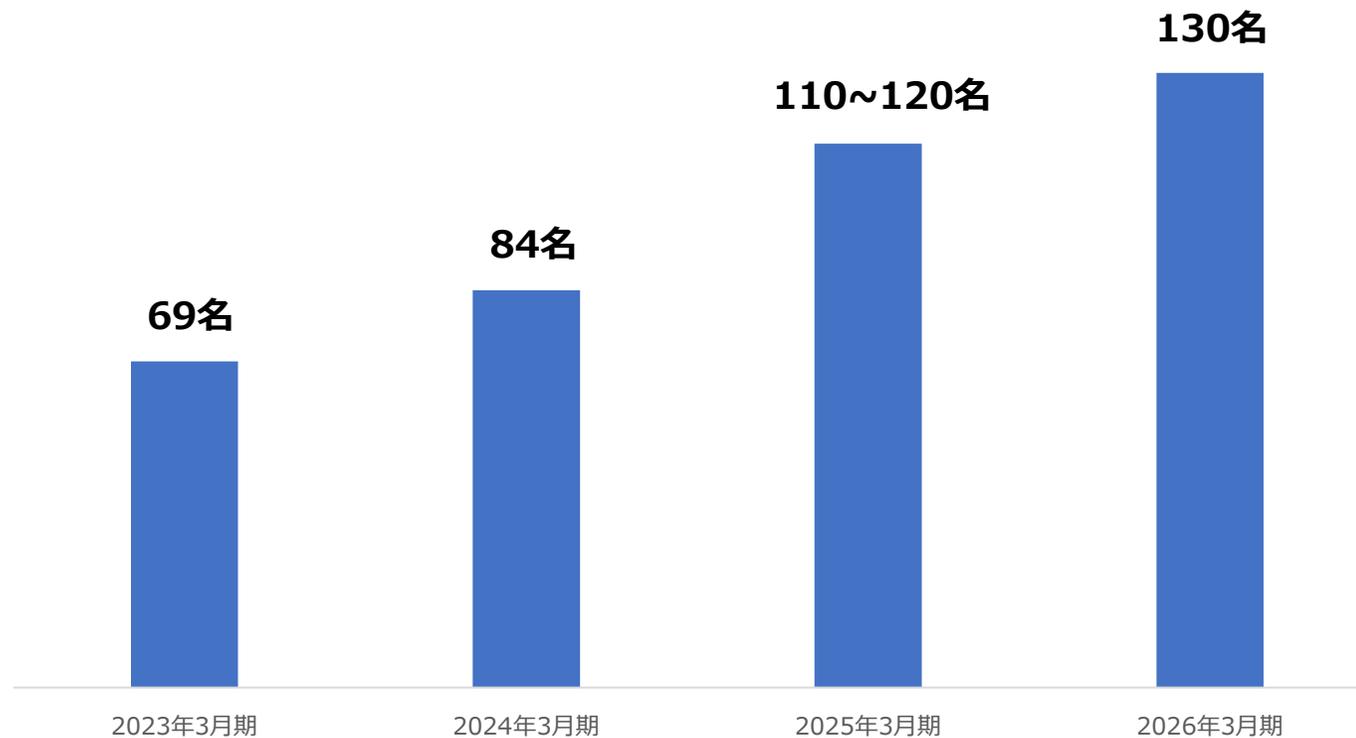
## フィル・カンパニーはどんな事業活動を通して どんな価値を創り出す会社なのか

その時代・社会・地域に合った空間の企画・創造を通して  
社会課題「未活性空間の増加」を解決し  
まちと暮らしに持続可能な活性化をもたらします

フィル・カンパニーグループは、創業当初からSPACE ON DEMAND（今の世の中の需要にあった空間づくり）をコンセプトとして、社会課題である「未活性空間の増加」に対してさまざまな事業を展開してきました。

今後もフィル・パークならびにプレミアムガレージハウスは下記モデルにのっとり地域課題の解決を通して、より良い社会・世界づくりに貢献し続けてまいります。

- 中期計画の残り2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



- 事業概要
- 2024年11月期の振り返り
  - 中期経営計画の進捗
  - 株価、株主還元
  - 経営体制の強化
- 中期経営計画達成に向けて ～Leap to the Next Stage
  - 中期目標達成への道筋とその後のビジョン
  - 2025年11月期の取り組み
- **2024年11月期 通期及び第4四半期業績**
- **2025年11月期 業績予想**
- 参考資料

### ① 前期より大幅な増収増益

- 売上高は前年同期比+20%の増収、約72億円に伸長
- 営業利益も約4.2億円と、前年同期比+97%の増益

### ② 請負受注拡大の取り組みは順調

- 受注高\*1/受注件数：約59億円/46件 ～ともに過去最高を更新
- 受注残高\*2：約50億円 ～前期末から76%増加し、初めて50億円を突破

### ③ 人員拡大においても一定の進捗

- 4Qの人員数は84名と、前期末（69名）から約2割増加
- 足もと、定着率も改善傾向

\*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）

### ① 売上高は四半期で過去最高

- 売上高は前年同期比+13%増収の33億円、四半期で過去最高
- 営業利益は約2.7億円で、好調だった前年同期からは減益

### ② 四半期の受注高は過去最高

- 受注高は20億円を突破し四半期で過去最高
- 受注件数は14件と5四半期連続で二桁受注を達成

### ③ 人的資本投資等により販管費が増加

- 人員拡大のほか、期末決算賞与もあり人件費は前年同期比+39%
- 中期経営計画達成に向け、今後も効果的な人的資本投資を継続

## 2024年11月期4Q実績

売上高 : 3,319 百万円  
 売上総利益 : 682 百万円  
 営業利益 : 270 百万円

- 売上高はYoYで+13%の増加
  - 前年度下期～当期1Qに受注した請負案件が売上に貢献
  - 受注高は4Qとしては過去最高、四半期で初めて20億円超を達成
  - 受注残高も初めて50億円を突破し、過去最高を更新
- 売上総利益及び営業利益はYoYでそれぞれ5%、26%の減少
  - 竣工案件（竣工時の売上は利益率が低い）が前年同期から増加したことなどにより売上総利益が減少
  - 従業員数の増加や期末決算賞与による人件費の増加等により、販管費はYoYで+15%の増加

請負受注スキーム - PP<sup>\*1</sup>

受注件数 : 7件  
 受注高<sup>\*3</sup> : 1,488 百万円

請負受注スキーム - PGH<sup>\*2</sup>

受注件数 : 7件  
 受注高<sup>\*3</sup> : 591 百万円

## 開発販売スキーム

販売引渡件数 : 4件  
 開発残高<sup>\*4</sup> : 2,075 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 4Q (2024.9~2024.11)		2024年11月期 通期 (2023.12~2024.11)	
	実績	YoY	実績	YoY
売上高	3,319,417	+13%	7,184,957	+20%
売上原価	2,637,377	+19%	5,374,552	+18%
売上総利益	682,039	△5%	1,810,405	+26%
売上総利益率	20.5%	—	25.2%	—
販管費	411,890	+15%	1,386,314	+13%
一人件費	262,497	+39%	792,396	+18%
一業務委託費	34,421	+10%	159,925	+30%
一広告宣伝費	10,211	+15%	50,854	+57%
一その他	104,760	△17%	383,137	△4%
営業利益	270,148	△26%	424,091	+97%
経常利益	268,106	△25%	408,774	+201%
純利益	174,861	△21%	261,865	+590%

先行投資

人員増強

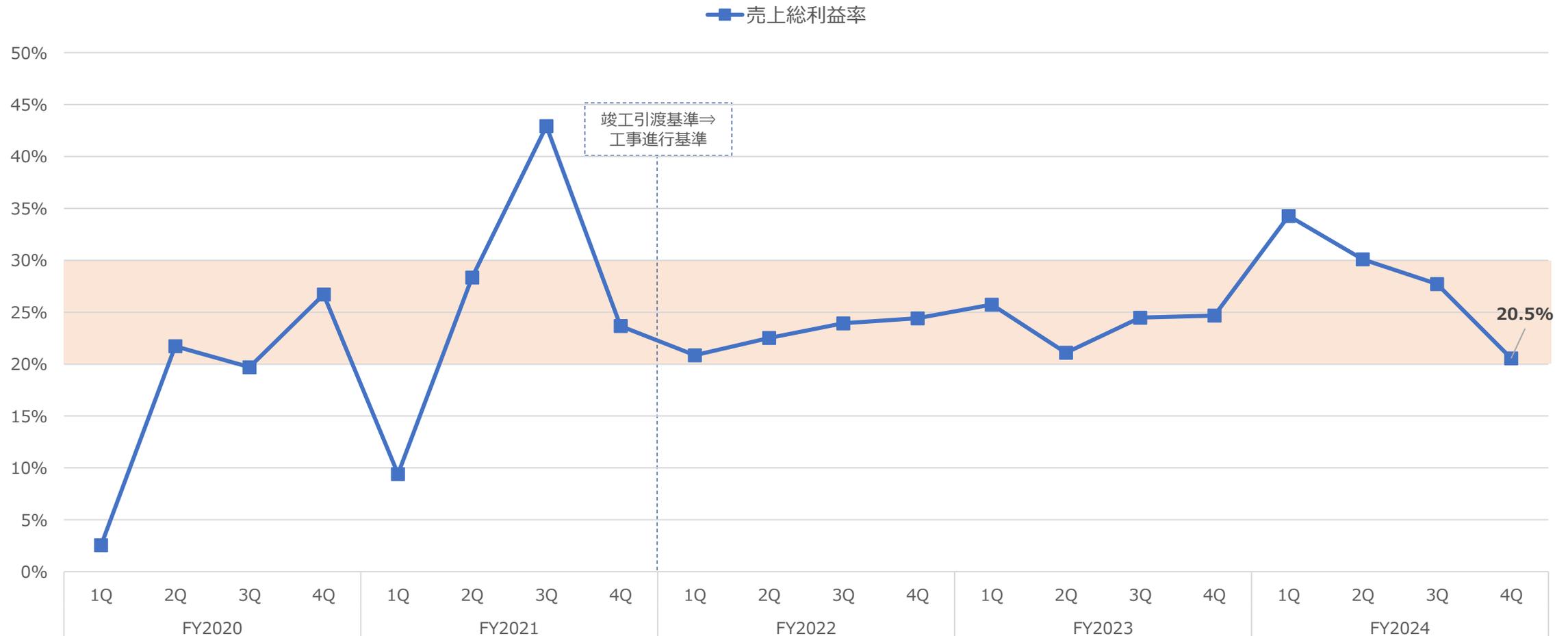
※人件費には人材採用費も含む

事業プロセス改革・組織改革  
推進のための投資

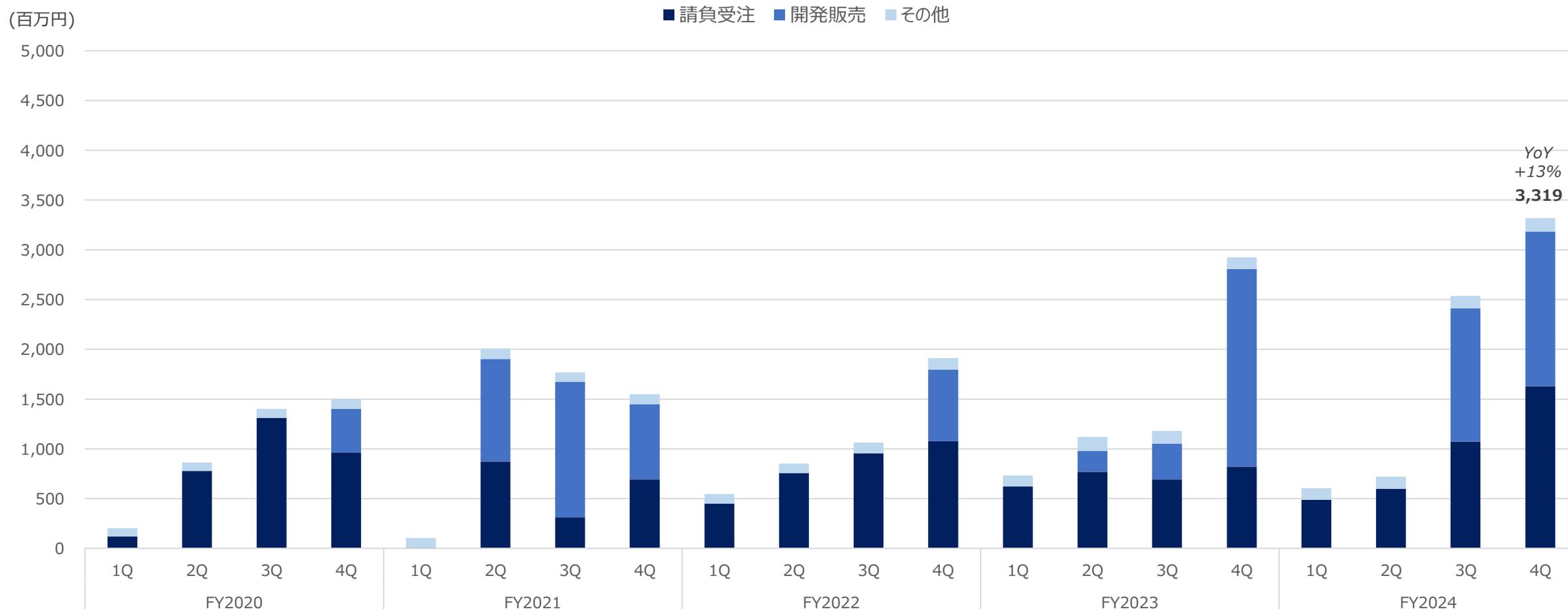
企業ロゴリニューアル、  
マーケティング費用

その他販管費は  
前年同期より微減

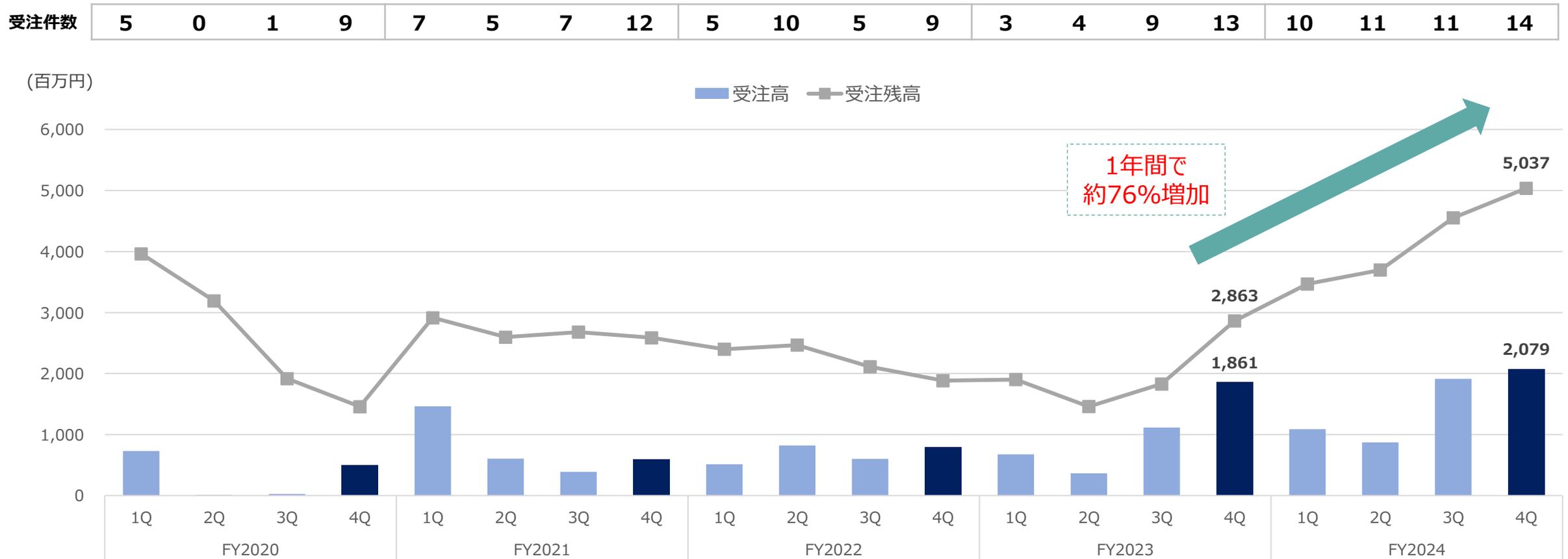
■ 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移



- 前年同期より+13%の増収、請負受注による売上が前年同期より+98%の増加
  - 請負受注：前年度下期～当期1Qに受注した案件の売上計上が貢献
  - 開発販売：前年同期より減収も、4Qにおいて4件の販売引渡が完了



- 受注高\*1は四半期で初めて20億円超を達成し過去最高
- 5四半期連続で受注件数10件以上
- 受注残高\*2も50億円を突破し、過去最高を更新

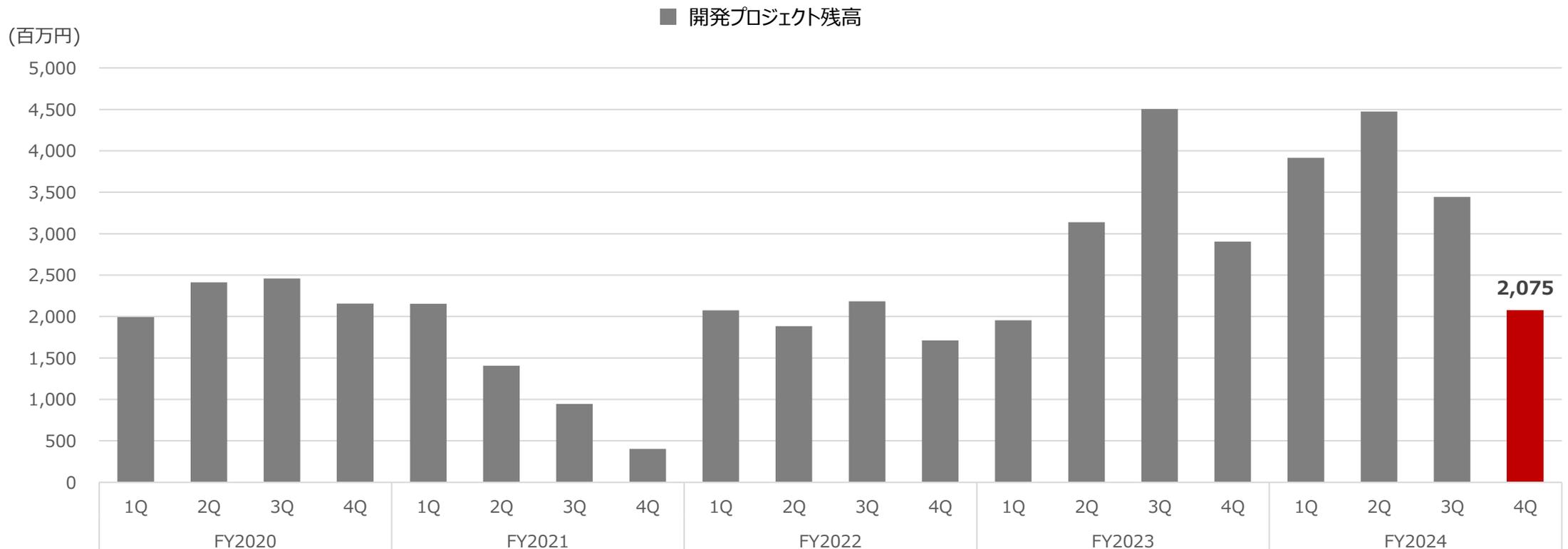


\*1：受注高：新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額

\*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）

- 4Qにおいて4件の販売引渡が完了し、開発プロジェクト残高\*1は20億円まで減少
- 今後も積極的に開発在庫を拡充する方針

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	5
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	4
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	0



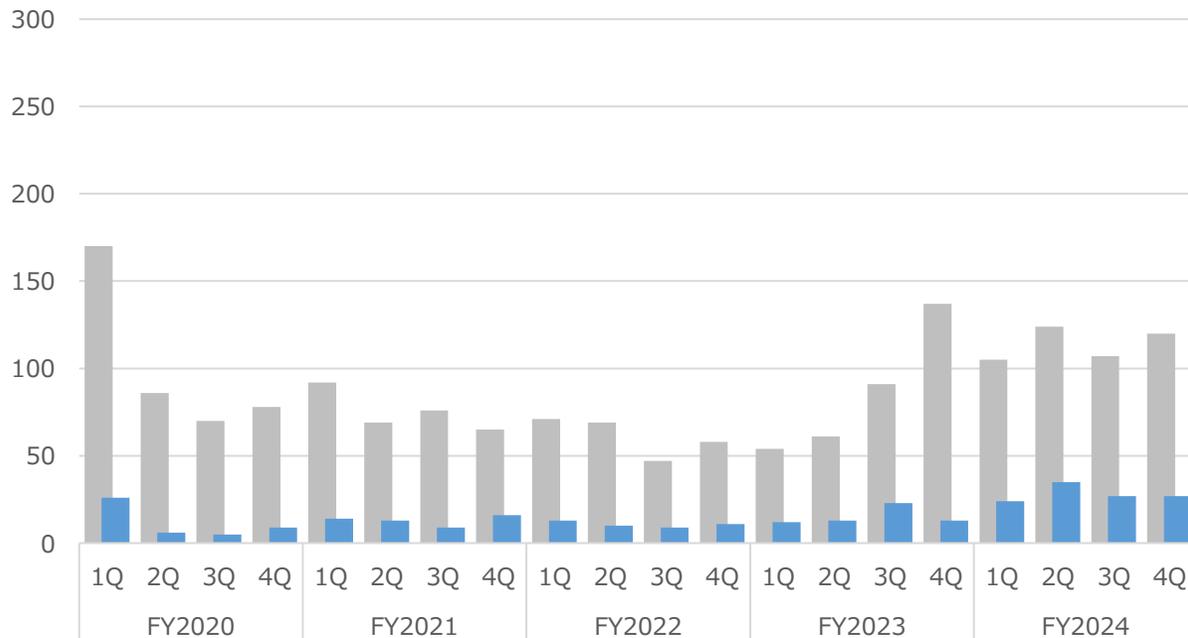
\*1：開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

## ■ 2024年11月期 通期KPI

- 問合せ数：フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに大幅に増加 (PP+33%、PGH+44%)
- 提案数：フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに倍増した (PP+85%、PGH+108%) ことに加え、問合せからのコンバージョン率も向上

### フィル・パーク (PP)

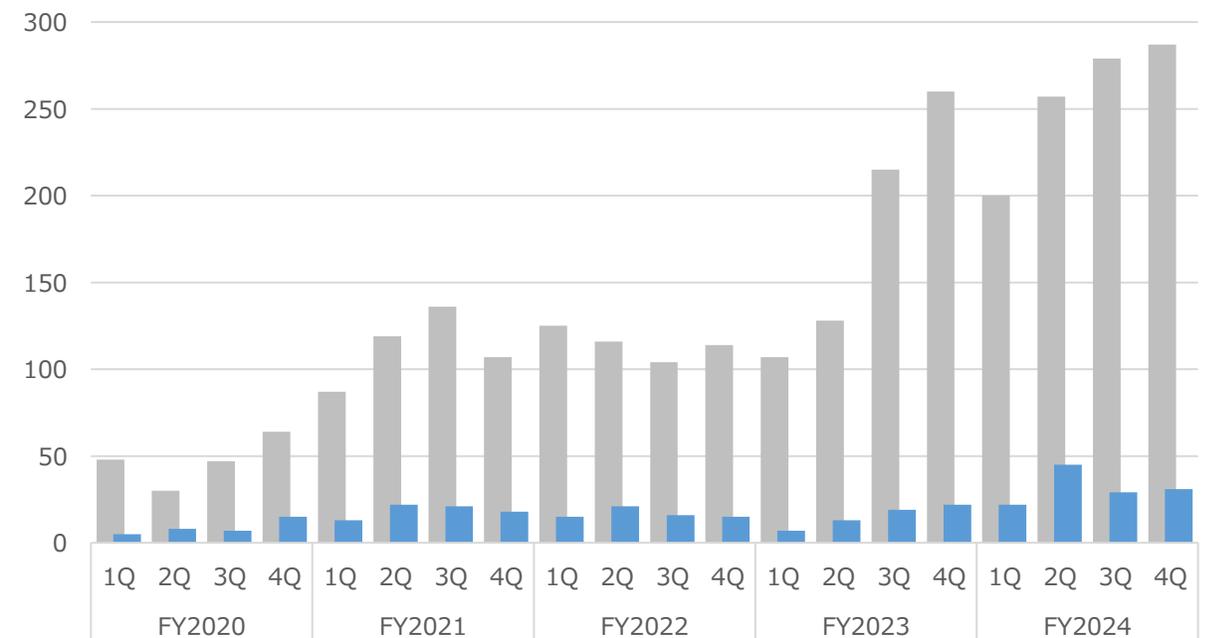
■ 問合せ数 ■ 提案数



受注件数	8	5	13	11	19
問合せ⇒提案率	11%	17%	18%	18%	25%
提案⇒成約率	17%	10%	30%	19%	17%

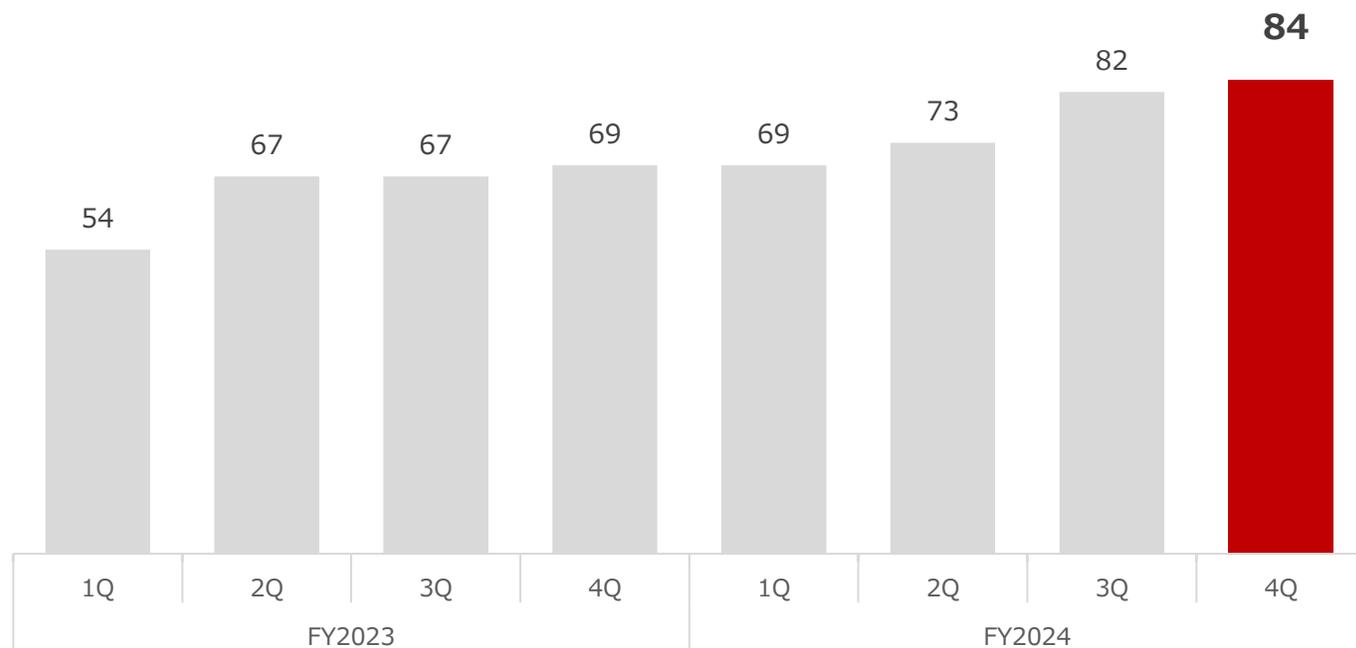
### プレミアムガレージハウス (PGH)

■ 問合せ数 ■ 提案数



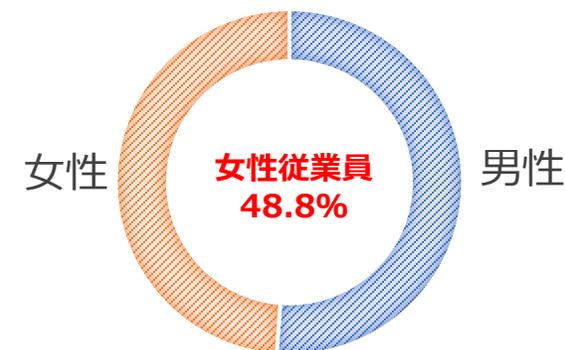
受注件数	7	22	16	18	27
問合せ⇒提案率	19%	16%	15%	9%	12%
提案⇒成約率	20%	30%	24%	29%	21%

連結従業員数の推移

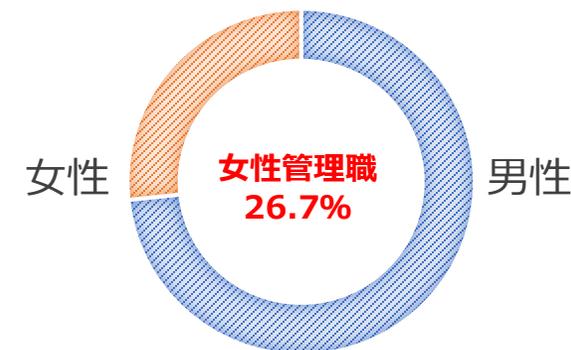


人員構成

全従業員の男女比率



管理職の男女比率



## B/S : 7,496百万円

現金及び預金 4,822	前受金 1,350 <sup>*1</sup>
	買掛金 870
	コーポレートローン 1,481
	その他負債 814
開発用不動産 <sup>*2</sup> 1,472	純資産 2,981 (自己資本比率 39.5%)
その他流動資産 323	
固定資産 879	

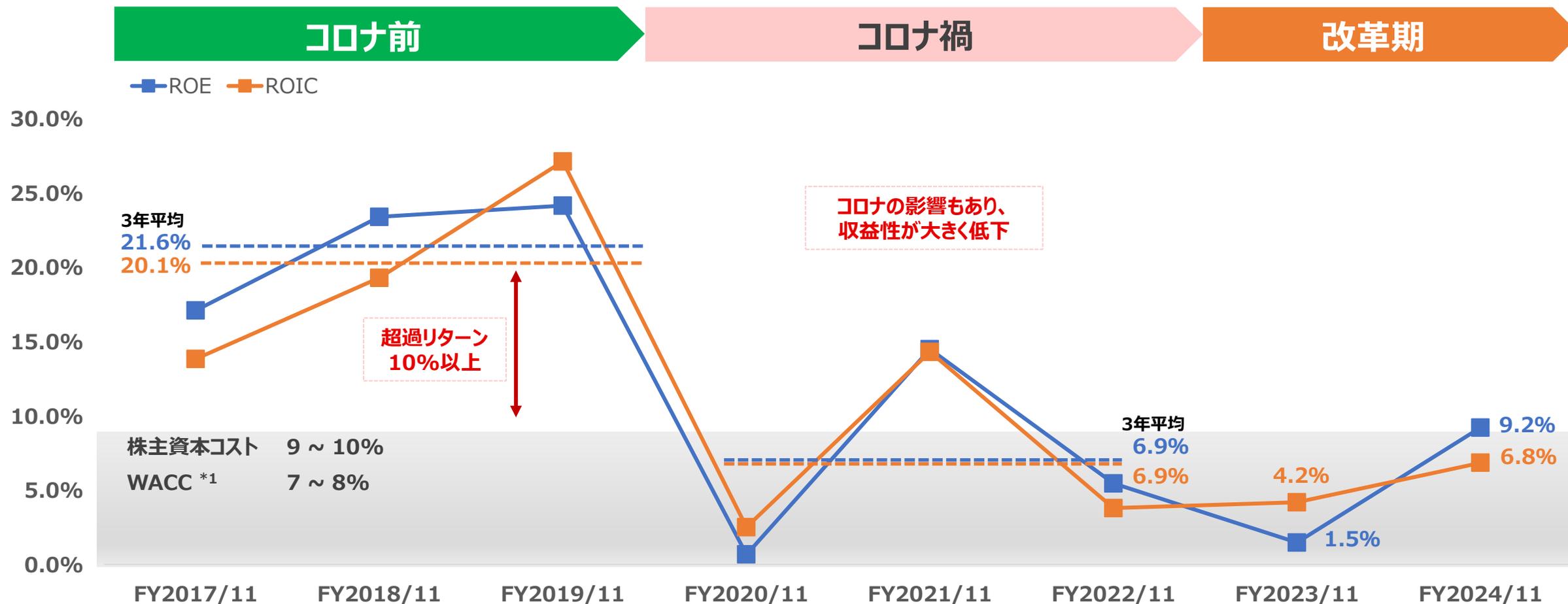
## リスク調整後B/S : 6,146百万円

調整後 現金及び預金 <sup>*3</sup> 2,869	買掛金 870
	コーポレートローン 1,481
調整後 開発用不動産 <sup>*4</sup> (開発プロジェクト残高) 2,075	その他負債 814
	純資産 2,981 (リスク調整後 自己資本比率 48.1%)
その他流動資産 323	
固定資産 879	

1. 主に請負受注に係る顧客からの前受金（リスク低減のために前もって資金を受領）
2. 販売用不動産（竣工済み）及び仕掛販売用不動産（建築中）の合計額（プロジェクト総額のうちオフバランス部分を除いた金額）
3. 前受金相当額及び開発案件に係るオフバランス額（開発プロジェクト残高とオンバランスの開発用不動産の差額）を控除した金額
4. 開発に係るオフバランスの金額を含めたプロジェクト総額の残高（オフバランス部分は、開発案件の工事進捗に応じてオンバランス計上される）

(百万円)	① 2024年11月期 実績	② 2025年11月期 業績予想	② vs. ① 増減率	③ 2026年11月期 中期経営計画
売上高	7,184	10,000	+39%	15,000
営業利益	424	550	+29%	1,200
経常利益	408	500	+22%	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	261	320	+22%	-
営業利益率	5.9%	5.5%	-	8%

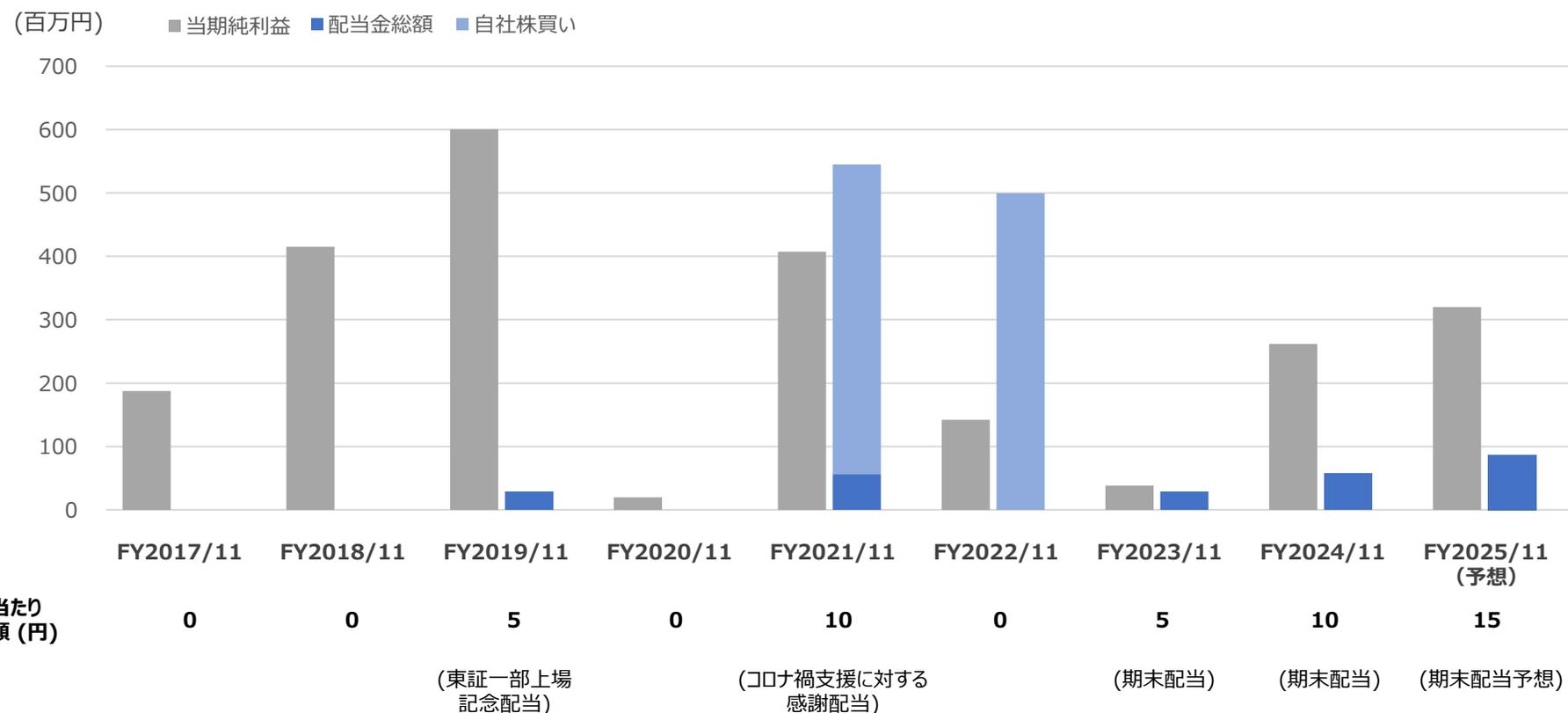
コロナ以前は、資本コストを大きく上回るリターンを創出  
 今後、収益性を改善することで、資本効率を高めていく



\*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 (2024年11月末時点)

## 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8年間

総還元累計額  
約12億円

利益累計額  
約21億円

総還元性向  
約6割

- 事業概要
- 2024年11月期の振り返り
  - 中期経営計画の進捗
  - 株価、株主還元
  - 経営体制の強化
- 中期経営計画達成に向けて ～Leap to the Next Stage
  - 中期目標達成への道筋とその後のビジョン
  - 2025年11月期の取り組み
- 2024年11月期 通期及び第4四半期業績
- 2025年11月期 業績予想
- **参考資料**

**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（2024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  
執行役員経営管理管掌  
執行役員企画開発事業部 事業部長  
執行役員企画開発事業部 副事業部長  
執行役員プロパティマネジメント・パートナー開拓管掌  
執行役員人事部部長  
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

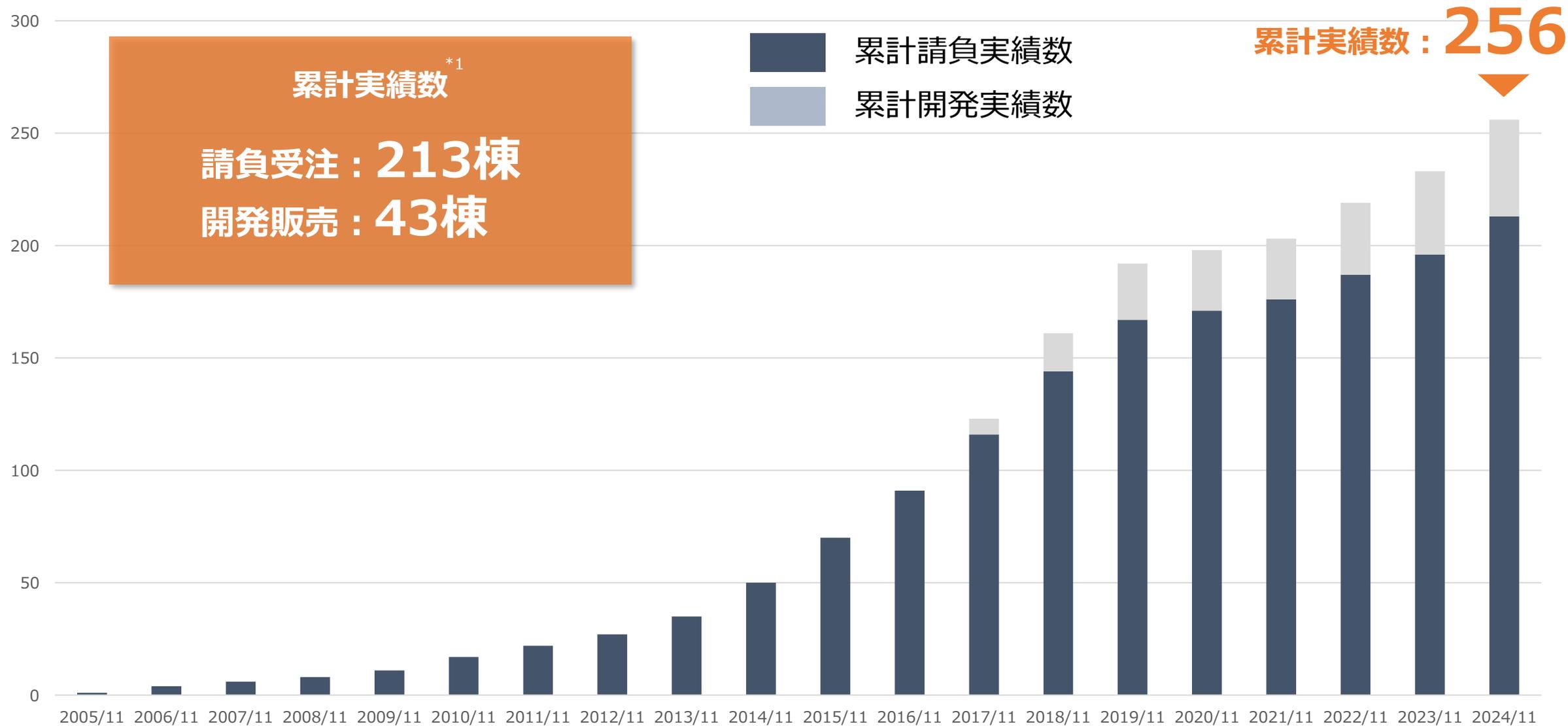
まちのスキマを「創造」で満たす。

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。



\*1：請負受注・開発販売ともに竣工済みもしくは竣工予定の案件数を集計 ※2024年11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

→買収後

19年以降平均成長率  
**17%**



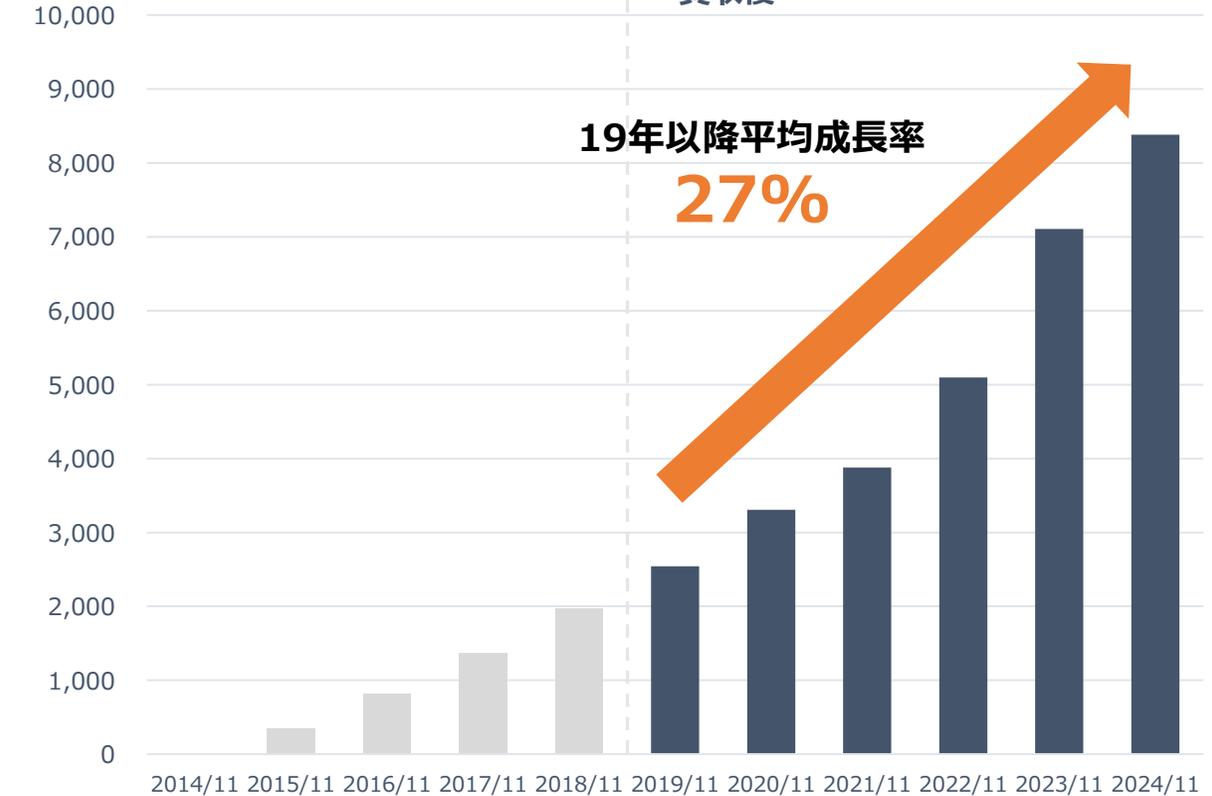
※実績数字は2024年11月末時点

## PGH入居待ち登録件数（累積）

入居待ち登録件数

→買収後

19年以降平均成長率  
**27%**



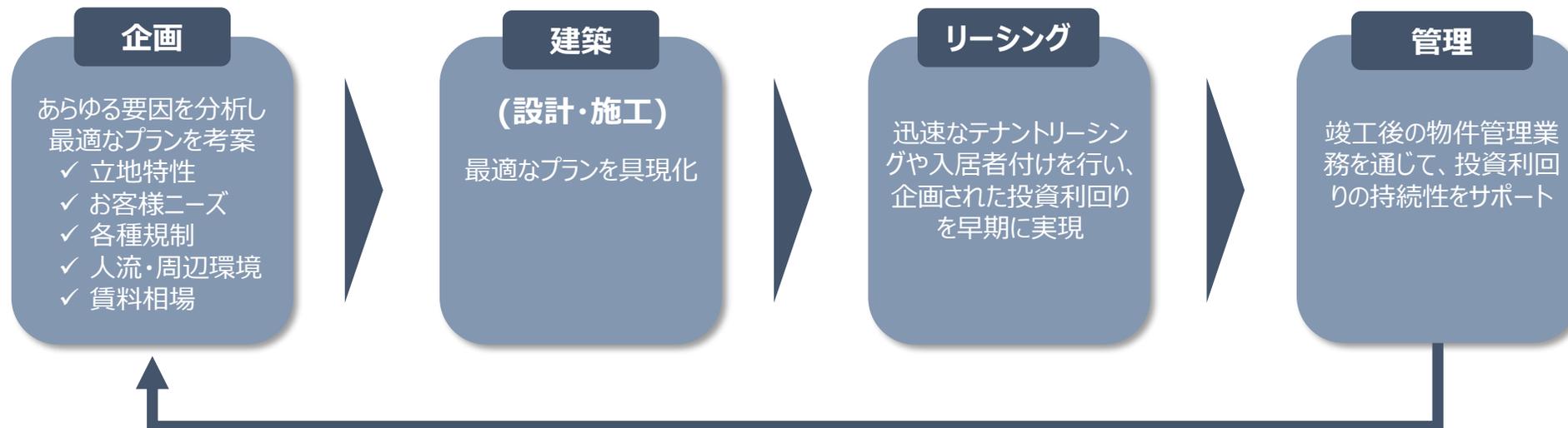
## オーダーメイドの企画力

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

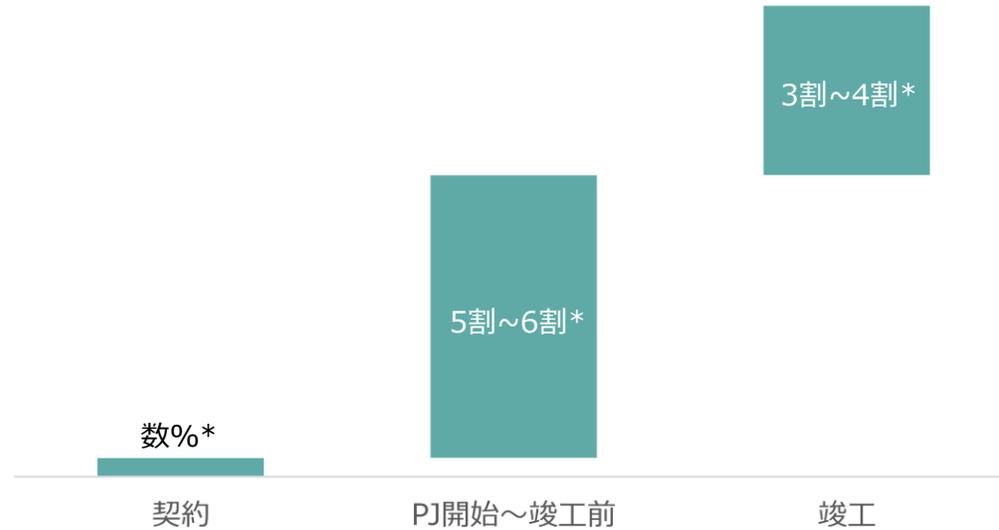
企画から物件管理までワンストップサービスにより、提案したソリューションの実現にコミット

### ワンストップサービス



- 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

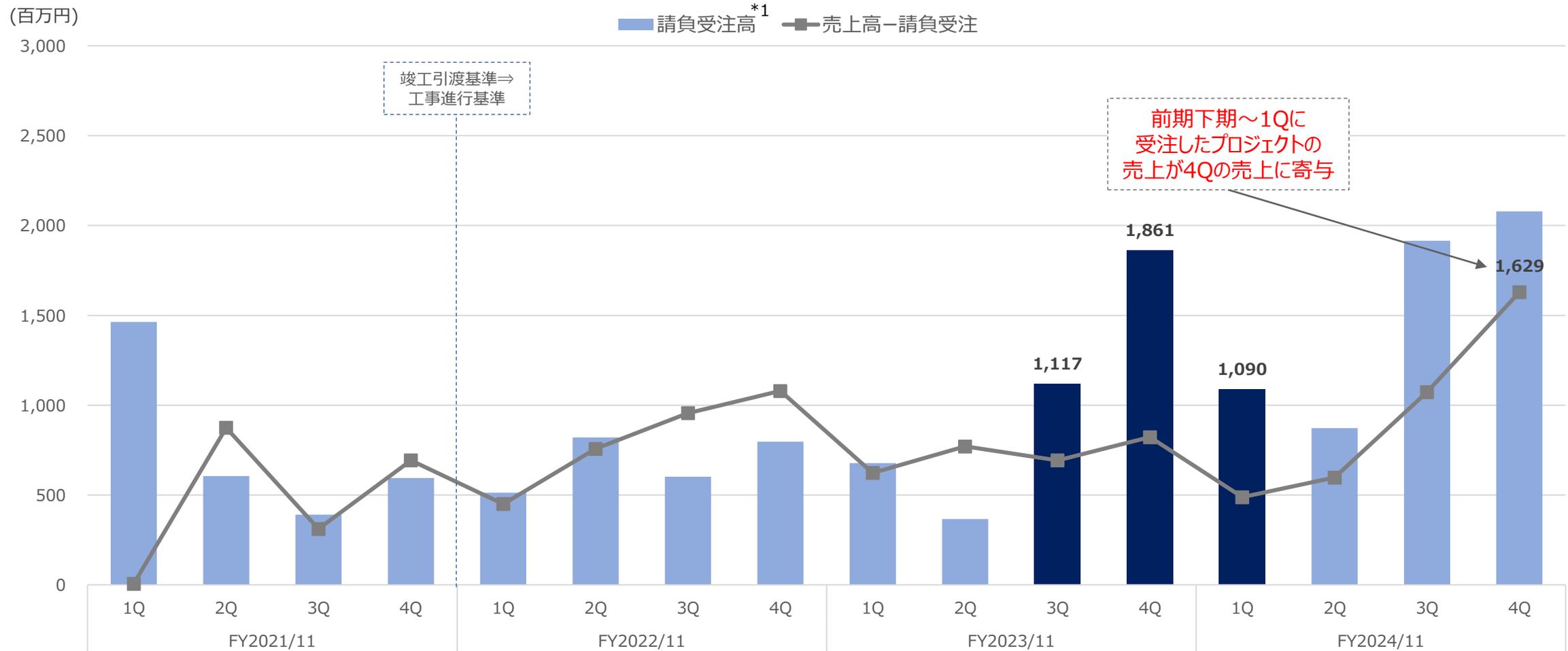


## 開発販売スキーム

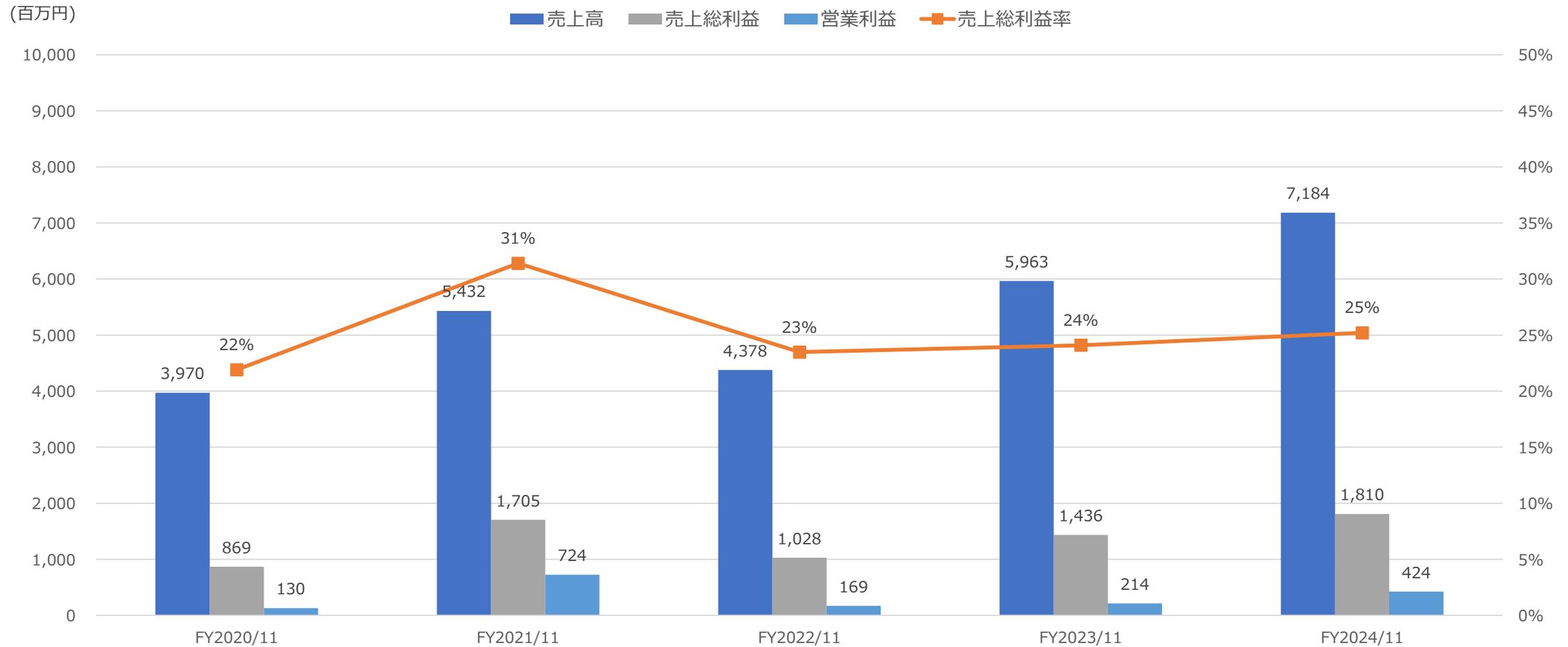


\* 各工程における計上割合は案件によって異なる

- 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4Qでは前期下期～当期1Q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



# 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、2025年1月8日時点

	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																	
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	1,629
	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	1,552
	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	137
	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	3,319
	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	2,637
	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	682
	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%	20.5%
	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	262
	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	34
	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	10
	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	104
	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	411
	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	270
	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	268
	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	174
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	1,488
	PGH	百万円	1	-1	12	282	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591
	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	2,079
	PP	件	5	0	0	3	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7
	PGH	件	0	0	1	6	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7
	受注件数	件	5	0	1	9	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14
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	5,037	
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	4
	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	0
	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	2,075
	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	5

\*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
財務実績	請負受注	百万円	3,175	1,885	3,244	2,910	3,788
	開発販売	百万円	437	3,149	717	2,557	2,893
	その他	百万円	357	397	416	495	503
	<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>7,184</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>5,374</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>1,810</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>25.2%</b>
	人件費	百万円	420	649	545	667	792
	業務委託費	百万円	89	67	83	122	159
	広告宣伝費	百万円	15	23.0	4	32	50
	その他	百万円	213	240	224	399	383
	<b>販管費</b>	百万円	<b>739</b>	<b>980</b>	<b>858</b>	<b>1,221</b>	<b>1,386</b>
	<b>営業利益</b>	百万円	<b>130</b>	<b>724</b>	<b>169</b>	<b>214</b>	<b>424</b>
	<b>経常利益</b>	百万円	<b>98</b>	<b>713</b>	<b>200</b>	<b>135</b>	<b>408</b>
<b>純利益</b>	百万円	<b>19</b>	<b>407</b>	<b>142</b>	<b>37</b>	<b>261</b>	
請負受注 KPI	PP	百万円	981	1,693	1,632	2,872	3,991
	PGH	百万円	294	1,360	1,101	1,151	1,966
	<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>5,958</b>
	PP	件	8	5	13	11	19
	PGH	件	7	26	16	18	27
	<b>受注件数</b>	件	<b>15</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>46</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>5,037</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>5</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>2,075</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>5</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

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。