

Phil Company, Inc.

2025年11月期 第2四半期 決算説明資料

2025年7月11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



- 第2四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- 第2四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第2四半期 業績
- 参考資料 (Appendix)
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ

- **第2四半期 決算ハイライト**
- フィル・カンパニーとは
- **第2四半期 事業進捗**
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- **第2四半期 業績**
- **参考資料 (Appendix)**
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ

2Q、上期累計とともに前年同期比で大幅な増収増益を達成

1 事業改革の進捗による業績の平準化が進み、4四半期連続で黒字化達成

- 上期累計の売上高は前年同期比で**約3倍に伸長**。営業利益は▲1.8億円から1.9億円と**大幅な増益を達成**
- 2Q（2025年3月～5月）も売上高は前年同期比**+201%と大幅増収、黒字転換を達成**

2 業績インパクトの大きい開発販売スキームが順調に進捗

- 2Qで**3件の用地を取得**し、開発プロジェクト残高は前四半期末から**4億円増加**し、30億円超まで拡大
- 引き続き、首都圏を中心に用地仕入を強化

3 中期経営計画の達成に向け、人材採用と組織改革を加速

- 2Q末時点で連結従業員数は**118名まで増加**（前四半期末比 +28名）
- 採用人材の早期戦力化を図るため、大規模な社内研修と事業プロセスのDX化を推進

(単位：千円)	2024年11月期 上期累計	2025年11月期 上期累計	YoY	
			増減額	増減率
売上高	1,326,709	3,944,267	+2,617,557	+197%
売上原価	902,179	3,000,705	+2,098,526	+232%
売上総利益	424,530	943,561	+519,030	+122%
売上総利益率	32.0%	23.9%	—	—
販管費	608,544	743,756	+135,211	+22%
—人件費	334,597	465,313	+130,715	+39%
—業務委託費	78,631	62,460	-16,171	-20%
—広告宣伝費	31,996	15,397	-16,598	-51%
—その他	163,319	200,585	+37,266	+22%
営業利益	△184,014	199,804	+383,819	—
経常利益	△197,068	204,929	+401,997	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	△143,632	127,626	+271,258	—

売上総利益率

- 売上構成比が、前期は利益率が高い請負の契約時の売上比率が高く、今期は竣工時売上の比率が高いため、売上総利益率は低下

販管費差異要因

■ 人件費

- 人員増強（前期末比+34名）に伴う給与や採用コストの増加
※人件費には人材採用費も含む

■ 広告宣伝費

- 当期は、営業資料刷新やマーケティング施策等が3Q以降に期ズレ
- 前期比では、コーポレートサイト、企業ロゴの刷新等、一過性の費用が減少

■ その他

- 従業員数の増加に伴うOA関連機器や旅費交通費が増加
- 租税公課（外形標準課税等）増加

- 第2四半期 決算ハイライト
- **フィル・カンパニーとは**
- 第2四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第2四半期 業績
- 参考資料 (Appendix)
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ



PURPOSE

**まちのスキマを、
「創造」で満たす。**



VISION

**「まちづくり」を、
オーダーメイド。**



VALUE

**「地域」と「お客様」のために、
全てのチカラを尽くす。**

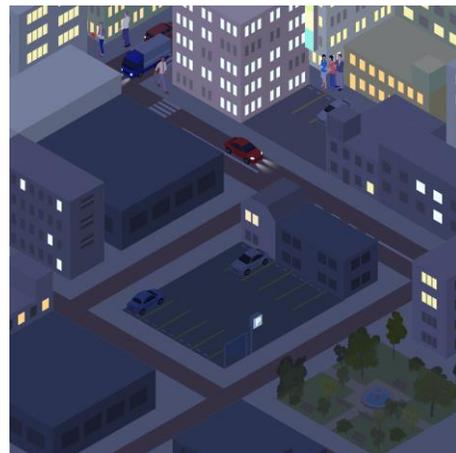
フィル・カンパニーはまちのスキマの価値を最大化し、街に活気を生み出してきました

Before Phil



人気の無い
少し寂しい空間を・・・

夜は暗くて
少し怖い空間を・・・



After Phil

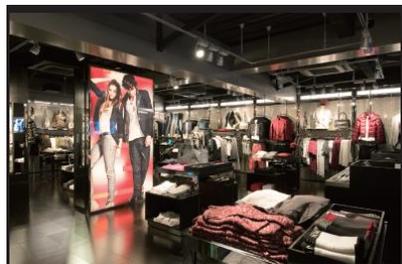


人々が行き交う温もりと
賑わいのある空間に

店舗の灯りで明るく
安心な空間に



地域のニーズに最適で多様なテナントを誘致し、まちづくりを創造



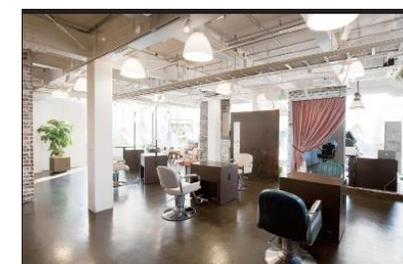
アパレル



ショップ



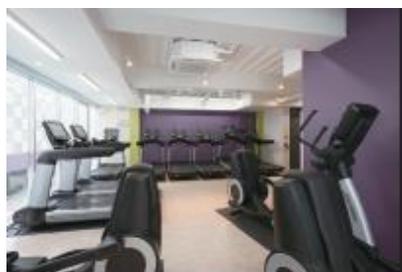
ネイルサロン



ヘアサロン



クリニック



フィットネスジム



学童保育



保育園



ダンススタジオ



宿泊施設



バー



イタリアンレストラン



フレンチレストラン



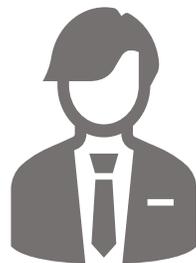
屋上活用



オフィス

オーナー様・テナント様からも当社の提供価値を評価いただいております

オーナー様の声



フィル・パーク
関内
オーナー 山本様

決断の決め手は**駐車場が残ること**、**投資回収が早いこと**とそれを保証する**初期テナント誘致保証**

重視していたのは、“**駐車場収入が残ること**”と“**利回り**”の2点。
それに対して、フィルさんから頂いた収支シミュレーションは1Fの駐車場収入が残った上での高い利回りの計画でした。**回収も早いし、初期テナント誘致保証もそれを保証している。**
これなら失敗しないなという感触はありました。
さらに、パースを見て「**駐車場の上にこんな綺麗でお洒落な建物が建つのか！**」と驚きました。

※弊社ホームページのコメントより 一部抜粋
<https://philpark.jp/owner/voices/owners-voice-03/>

テナント様の声



フィル・パーク
目黒青葉台3F
AMERICAN-
ITALIAN JOLIE様

空中階だからこそ**その眺めと空間** “**スケルトン**”から自分たちの**世界観を演出**

大通りから一步入った住宅街の中にあり、窓が大きくて、採光性が良いところは、かなり気に入りました。
「飲食店＝路面」という時代は、変わってきています。あえて空中階に店を構え、“**隠れ家**”のような印象づけをして、**来店時のワクワクする気持ち**を感じて頂けるようにしました。
また、当初は居抜き店舗を探していましたが、やはり一回壊さなければ自分たちの**世界観をきちんと作り上げることができません。**そう考えるとイチから作れる**スケルトン**はとても魅力的でした。

※弊社ホームページより 一部抜粋
<https://philpark.jp/tenant/voices/tenant-interview-03/>

創業20周年を記念し、社内外でエンゲージメントを高めるイベントを開催

【社外】創業20周年記念パーティ



2025年6月2日（月）

約250名（協力パートナー、金融機関、テナントオーナーの皆様）

日頃の感謝とともに、これまでの当社実績と未来へのビジョンを共有。
今後の信頼関係を一層深める機会となりました。

【社内】マネジメント研修 成果共有会



2025年6月3日（火）

全社員118名

開催日

参加者数

開催目的

ミドルマネジメントがマネジメント研修の学び・成果を発表。
当社が大切にしている価値観とチームの未来を全社員に共有することで、「より良い会社を創るために何ができるか」を一人ひとりが主体的に考える機会となりました。

まちのスキマを「創造」で満たすため、
地域のマイクロニーズに応えたまちづくりを実現していきます



基幹事業



パートナー協創モデル例

※1.PPP (Public Private Partnership) 公共サービスの提供において、何らかの形で民間が参画する手法を幅広くとらえた概念
 ※2.PGH (Premium Garage House) プレミアムガレージハウスの略

Phil Park

フィル・パーク(PP)



駐車場上部空間を活かした商業施設
商業性のある都市部ニッチスペース
飲食・オフィス・美容・クリニックなど
8,000万円～2億円

Premium Garage House

プレミアムガレージハウス(PGH)



車2台分が入るガレージ付賃貸住宅
郊外（駅遠）や地方
車のガレージ、住居、セカンドハウスなど
2,000万円～1億円

特徴
ロケーション
テナント/用途
投資額/棟

フィル・パーク事業とプレミアムガレージハウス事業の潜在市場

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
× PP基準の区画の割合(15~120坪・駅徒歩10分)*4

 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

地域、オーナー様、テナント様・入居者様の三方良しを実現、
事業の一貫性と生産性、持続性の維持向上を可能にするワンストップサービス

当社のバリューチェーン

独自の空間設計・企画力

- まちのスキマを満たすことに最適な設計・企画
- まちの特性にあわせたりサーチによりテナント業態を事前に想定

設計・施工力

- テナントの利益を最大化するためのデザイン、フロア配置
- 土地の収益性を最大化するための空間設計
- 駐車場利益を最大化する空間づくり（駐車台数を維持）

テナント誘致・管理

- 土地オーナーや、まちのニーズにあわせた最適なテナント誘致
- 資産保有価値の最大化のためのプロパティマネジメントを提供

一般的な流れ

企画/提案

容積率を上限まで使う
投資額が高む企画

A社

設計・施工

狭小地などの難しい
土地は敬遠

B社

テナント誘致

資本力がある
テナントを優先

C社

管理

管理専門業者により
維持

D社

- 第2四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- **第2四半期 事業進捗**
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第2四半期 業績
- 参考資料 (Appendix)
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ

■ 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
- 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

- バリューチェーンの最適化、標準プロセスの導入
- 営業DX、建築DX着手
- 営業拠点拡大（名古屋）

第二の改革 組織改革

～従業員エンゲージメントの向上

- パーパス・ビジョン・バリューの策定
- 人材活躍支援オンボーディングプラットフォーム開発・運用
- ミドル層向けマネジメント研修の実施

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

- 新規事業チーム（フィル・イノベーションラボ）の新設
- アライアンス戦略の積極推進
- 借地権モデルの開発

2026年11月期

売上高 150億円
営業利益 12億円
ROE 20%

問合数 2,300件*1
提案数 450件
請負受注件数 90件

従業員数 130名

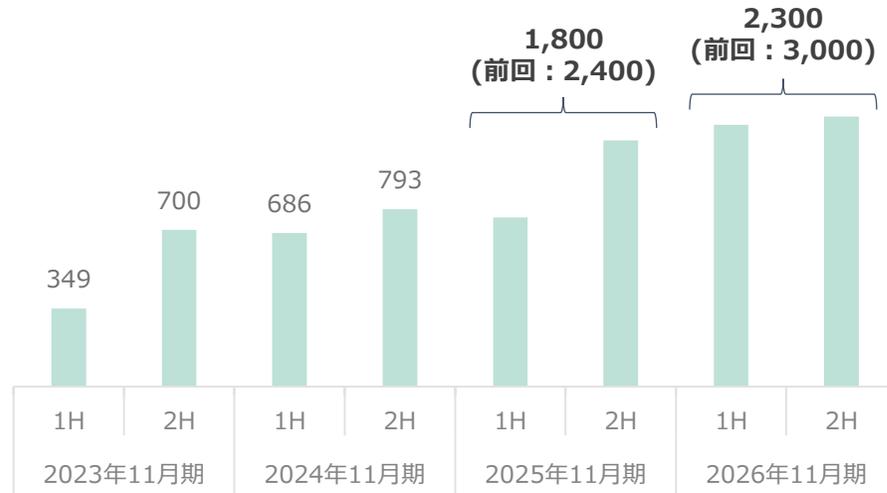
成長ポテンシャルの向上
(バリュエーションの向上)

株主価値の向上

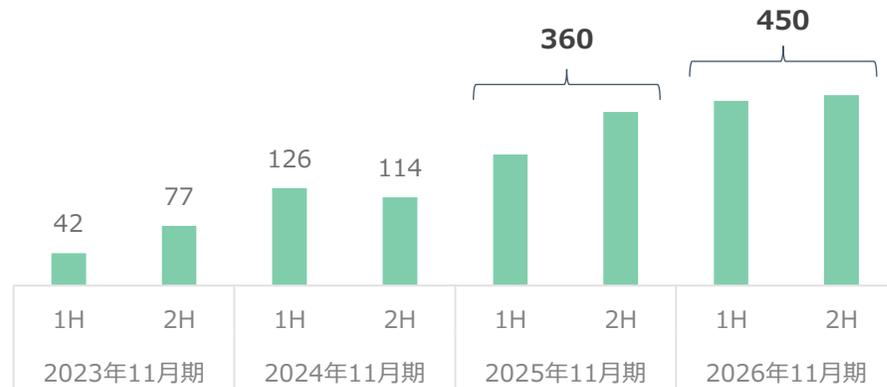
*1：目標3,000件から2,300件に修正

■ 営業方針の量から質への変更に伴い、問合せ数のKPI計画を見直し（提案数、請負受注件数は変更なし）

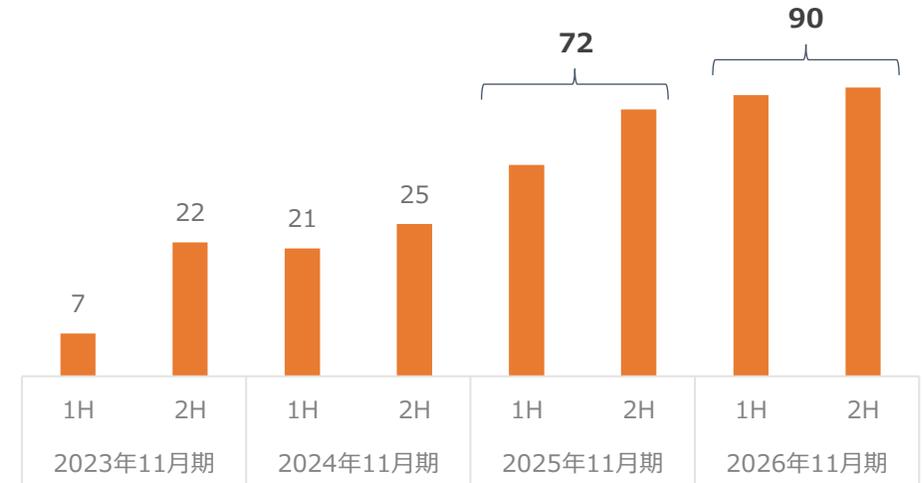
問合せ数



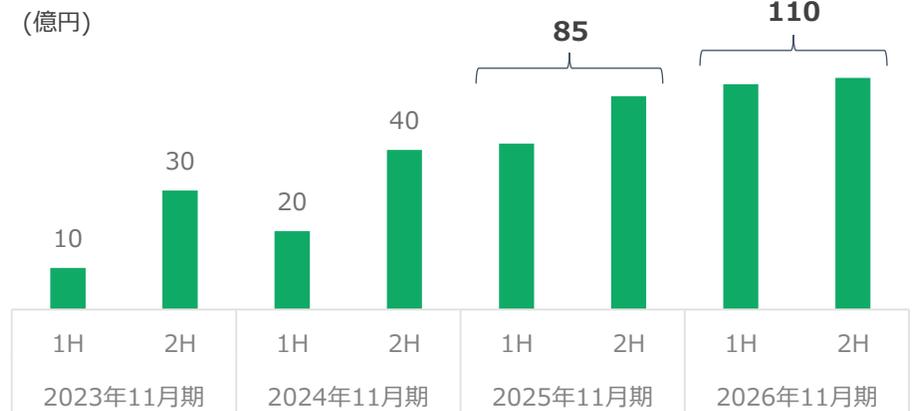
提案数



請負受注件数



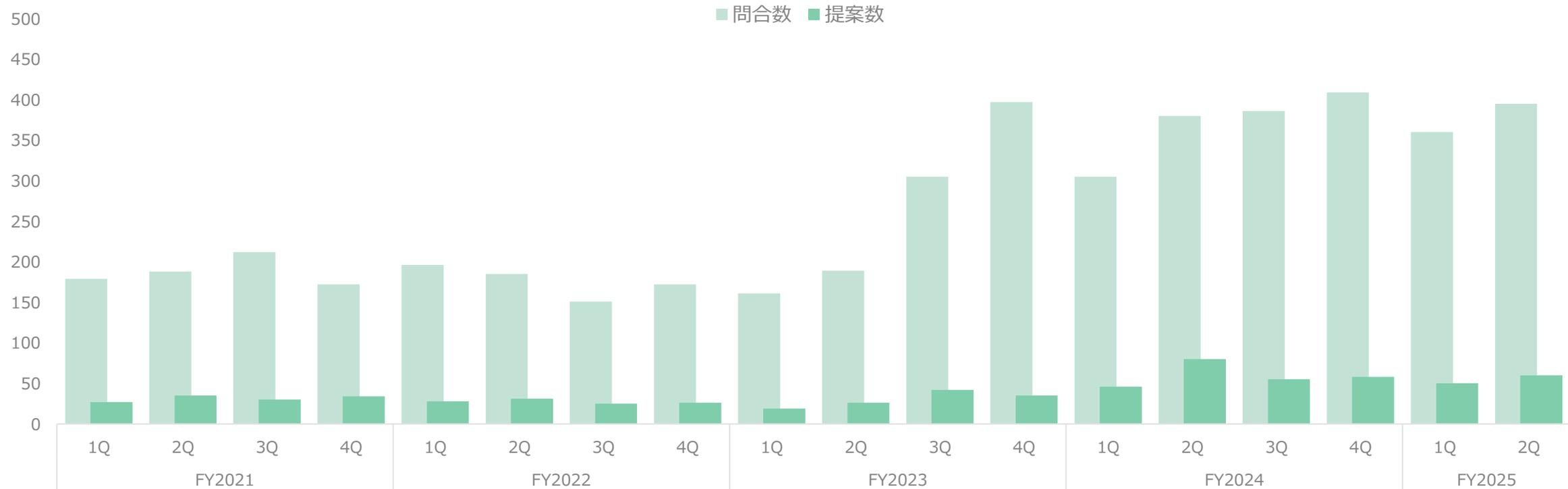
請負受注高*1想定 (KPI目標達成時)



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

■ 前四半期比では問合せ数・提案数ともに増加も、前年同期比では提案数が2割減少

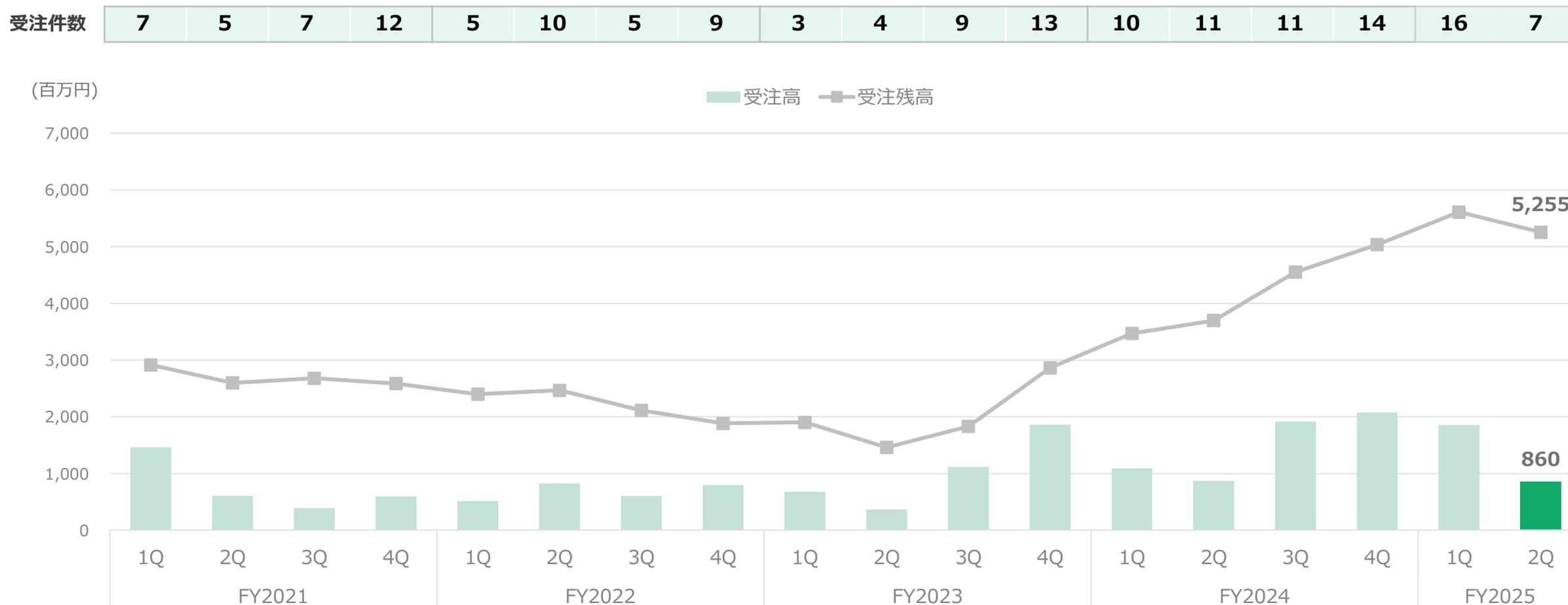
- 前期2Qは案件の量を重視しており、質を重視する現在とは営業方針が異なることが要因
- 受注件数が7件に留まり、7四半期ぶりの1ケタ件数に



	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7
受注件数	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7
問合せ⇒提案率	15%	19%	14%	20%	14%	17%	17%	15%	12%	14%	14%	9%	15%	21%	15%	14%	14%	15%
提案⇒成約率	26%	14%	23%	35%	18%	32%	20%	35%	16%	15%	21%	37%	22%	14%	20%	24%	32%	12%

■ 前四半期比で、受注高*1、受注件数ともに減少する結果に

■ 受注残高*2は前四半期より減少したものの、52億円超と過去最高水準を維持



*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）

課題と要因

営業KPIの伸び悩み

- Web経由の問い合わせのコンバージョン率（質）の低下
- 組織の急拡大（従業員増）に対してマネジメント層が不足
- 勤続期間の少ない営業社員の育成・戦力化に時間を要している

FY2025上期	問合せ数	提案数	請負受注件数
実績	755	110	23
計画	1,000	150	30
計画比	76%	73%	77%

改善への
取組み状況

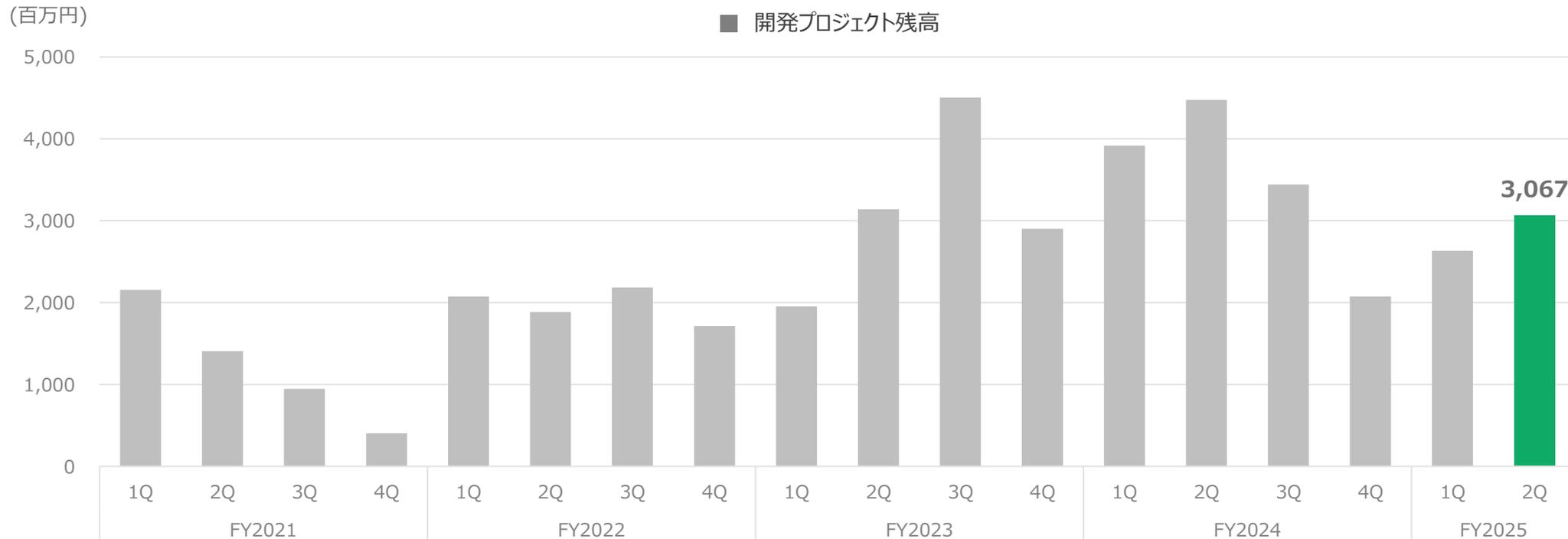
改善施策	協業先からの案件獲得強化	中間層のマネジメント力強化	提案プロセスのDX化
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> • 協業先追加 • 営業拠点拡大 	<ul style="list-style-type: none"> • マネジメント研修の実施（営業部門メイン） 	<ul style="list-style-type: none"> • 商談可視化ツールを導入
実施時期	2025年3月～	2024年12月～	2025年7月～
現状の手応え	新規協業先7社締結（2025年3月以降）	問合せ→提案率が改善（前月比+5%）	営業社員の戦力化期間短縮と提案数の連動性向上

■ 1Qに続き、2Qにおいても**1件の販売引渡が完了**

■ **新たに3件の開発用地を取得し、開発プロジェクト残高*1は30億円超まで増加**

➢ **引き続き、首都圏を中心に戦略的に用地仕入を強化する方針**

開発用地取得契約件数	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1	0	2	3
販売引渡件数	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1*2
開発プロジェクト残件数	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9	9	5	6	9



*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

*2：2Qにおいて、当初自社保有を予定していたプロジェクト1件を開発プロジェクトに変更（固定資産から棚卸資産への振替）

- 開発販売のプロジェクト2件が竣工（1件販売済み）
- 業績拡大に向けて用地仕入れを加速

2件の大型プロジェクトが竣工

用地仕入も好調
3月以降、4件の開発用地を取得

フィル・パーク護国寺
竣工：2025年3月



フィル・パーク南池袋
竣工：2025年5月

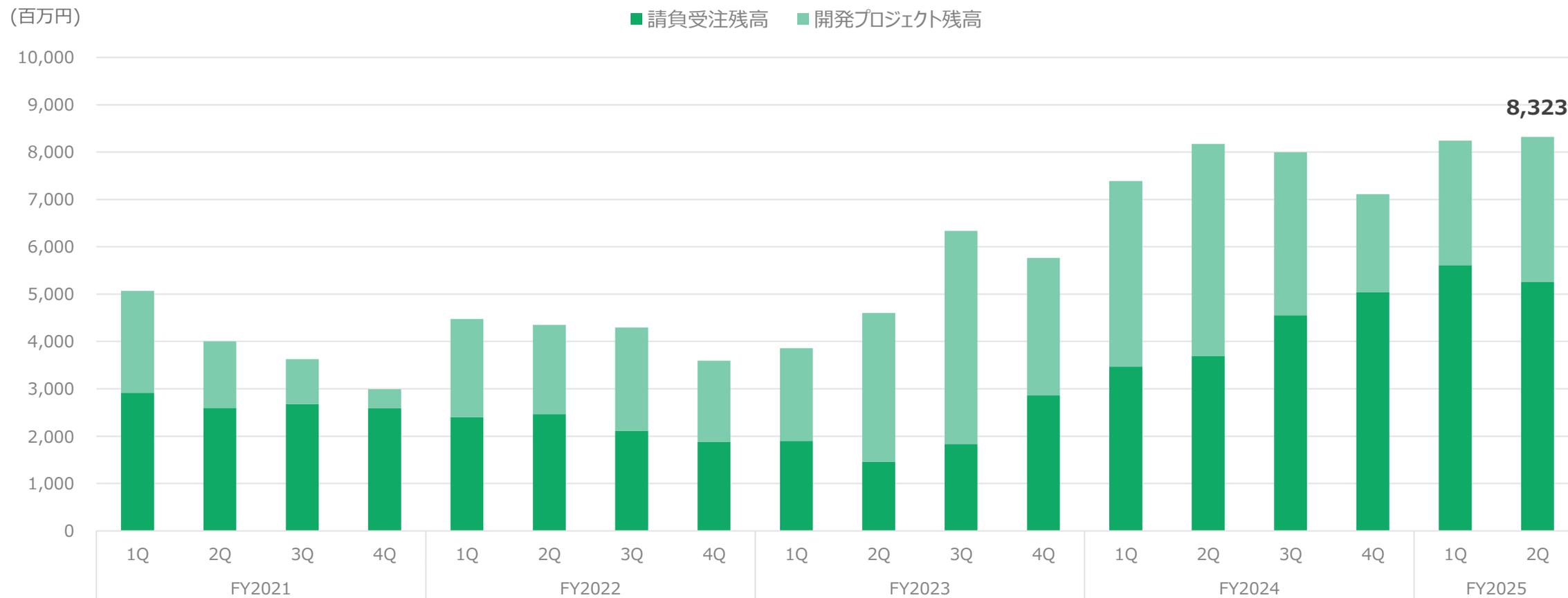


※パース画像となり、実際の仕様とは異なる場合があります。

売買契約締結月	所在地
2025年3月	静岡県御殿場市
2025年5月	東京都台東区
	神奈川県茅ヶ崎市
2025年6月	東京都港区

■ 将来の売上ストック指標（請負受注残高＋開発プロジェクト残高）は、**83億円と過去最高水準**

■ 引き続き、請負受注と開発販売において事業拡大を推進し、売上高の拡大を図る



- 意思決定の迅速化を図るため、ミドル層への権限移譲を進めるとともに、マネジメント研修を実施
- 外部エンゲージメントサーベイ(3回目)を実施。“天日干し”経営とエンゲージメント向上に引き続き注力



マネジメント研修

2024年12月 ～ 2025年6月 (全6回)

各部室長・マネージャー 29名

ミドル層への権限移譲と組織の意思決定迅速化のため、6ヶ月にわたり部署間の連携強化・相互理解を目的としたマネジメント研修を実施しました。

エンゲージメントサーベイ	
高スコア	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業共感性 ・ 成長意欲
スコア好転	<ul style="list-style-type: none"> ・ チームワーク ・ コミュニケーション
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務効率性 ・ 報酬評価制度

組織強化への取り組み

- 継続
 - ・ 権限移譲
 - ・ 業務DX
 - ・ 働き方改革
- 導入予定
 - ・ 新報酬評価制度

- ・ 強みである「事業共感性」は引き続き高スコアであるとともに、「チームワーク」や「コミュニケーション」が、前回調査比で大きく改善。
- ・ 組織規模が100人を超え、組織の多様性に合わせるとともに、フィルの文化を深める、報酬制度やキャリアパスの構築要。

■ PGH*1事業で、多様な顧客ニーズを踏まえた「環境配慮型のカレージハウス」を開発

■ カレージハウス市場での潜在顧客獲得、シェア拡大に向けて、資産価値を高めた物件販売を強化する



商品名：Sustainable PGH（環境配慮型カレージハウス）

物件名：Sustainable PGH 二宮IC

顧客ニーズ	商品の魅力
<ul style="list-style-type: none"> 地球環境への貢献を意識したライフスタイル 快適な住空間 	<p>CLT木材を採用 (環境配慮、耐久性、耐震性、耐熱性)</p>
<ul style="list-style-type: none"> 複数台の駐車 	<p>屋内2台 + 屋外1台 ゆとりある駐車スペース</p>
<ul style="list-style-type: none"> デザインのこだわり 	<p>自分好みに内装のカスタマイズが可能</p>



CLT(Cross-Laminated-Timber)は、ひき板(ラミナ)を並べた層を、板の方向が層ごとに直行するように重ねて接着した大判パネルで、優れた耐震性・断熱性・耐火性を持つことから、欧米をはじめとする世界各国で建築物への活用が急速に広がっており、日本国内においても今後の活用拡大が期待されています。直近では大阪・関西万博のシンボルである「大屋根リング」においても使用されています。

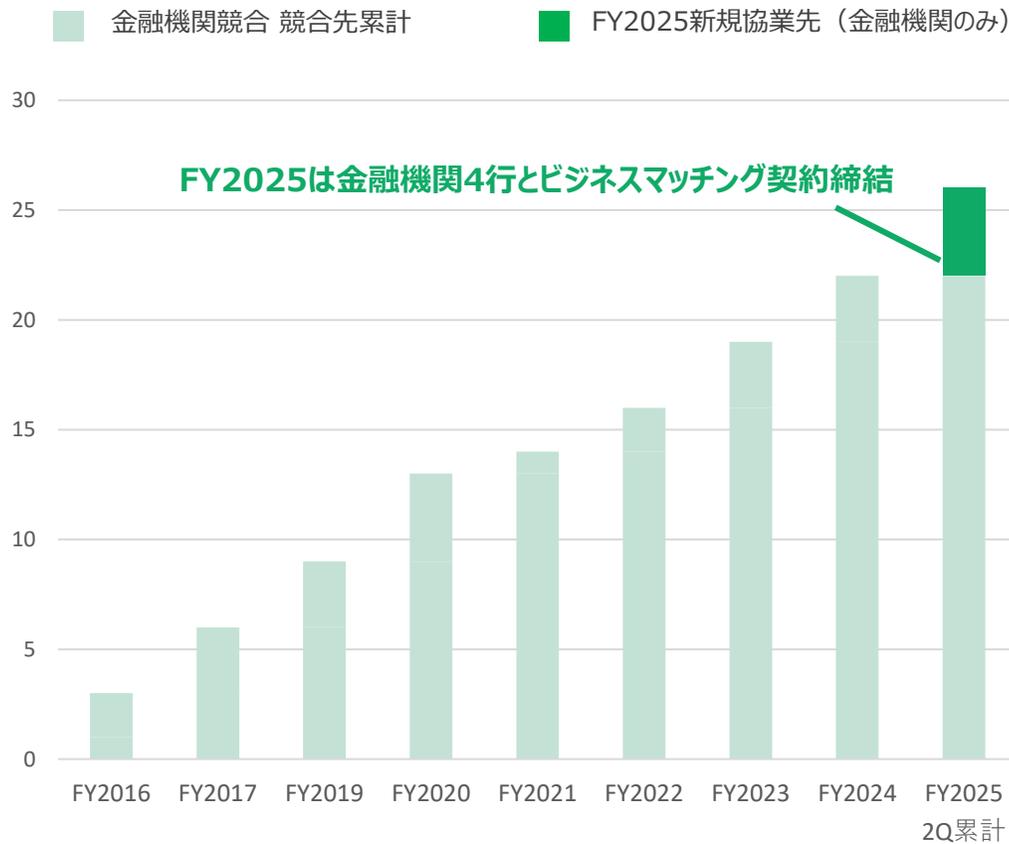
*1： PGH：Premium Garage House, プレミアムカレージハウス



■ 新しい顧客を開拓するため、各地域で強固な顧客基盤を持つ金融機関、事業会社との連携を強化

FY2025 新規協業先

2025年7月現在で**7件の新規協業を開始**

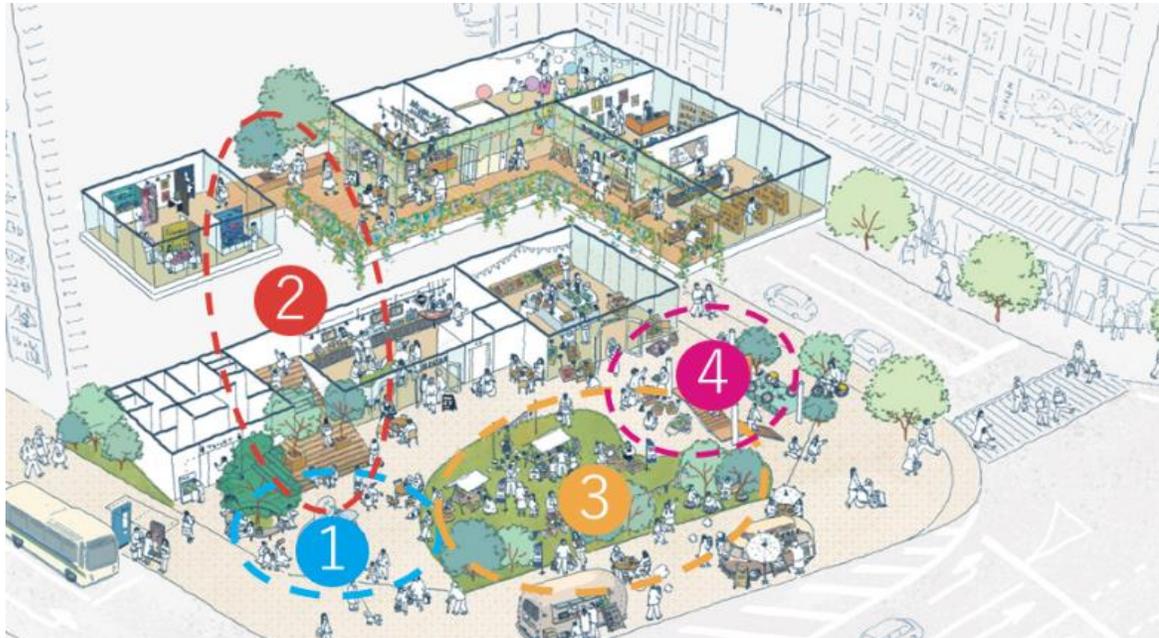


契約年月	金融機関
2025年2月	三十三銀行
2025年3月	八十二銀行
2025年3月	兵庫県信用組合
2025年5月	静岡銀行

契約年月	事業会社
2025年5月	大手総合不動産会社
2025年6月	銀泉
2025年7月	長栄

■ 協業先の拡大として行政・地域企業との連携（PPP※1）を強化

■ 沼津駅周辺まちづくり推進に関する事業パートナー協定を締結。駅周辺の賑わい空間の創出を目指す

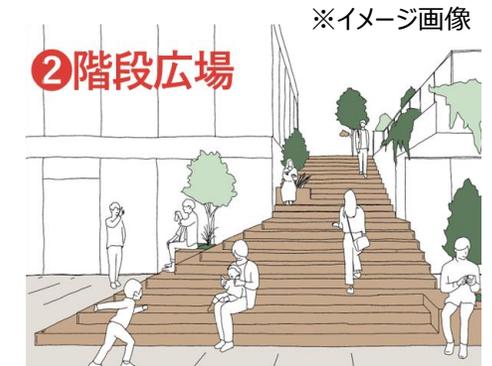


開発地：静岡県沼津市大手町三丁目1番1号

交通：JR沼津駅南口徒歩1分

敷地：831.42㎡（うち400㎡程度を事業パートナーが整備）

UR都市機構※2と、事業用定期借地契約を締結予定
（借地期間：2046年3月末）

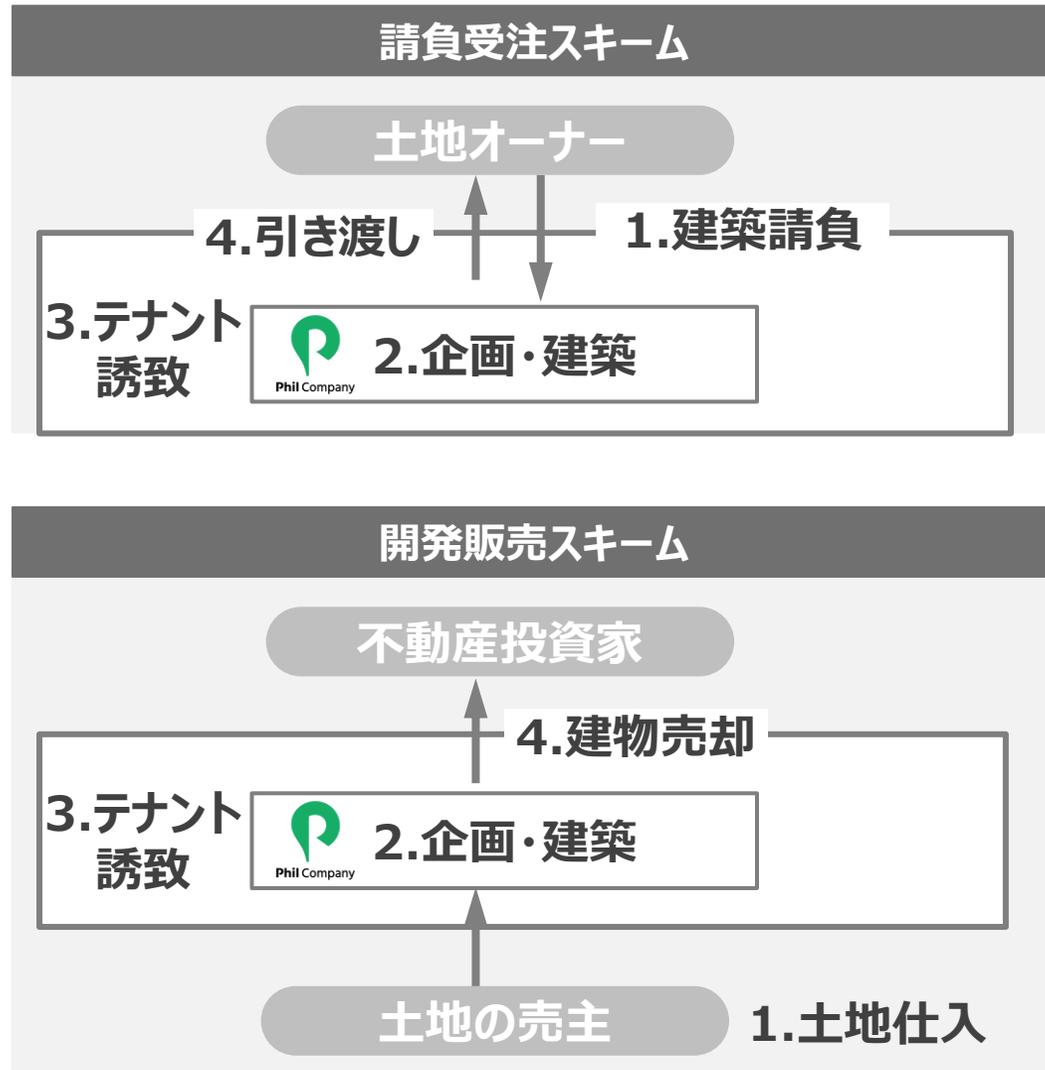


※イメージ画像

※1,PPPとは、Public Private Partnership（官民連携）の略で、公共（国や自治体）と民間企業が連携し、それぞれの強みを活かして地域課題の解決や公共施設・公共空間の整備・運営などを行う取り組みです。

※2.都市の再生を目的とする独立行政法人。静岡県沼津市と沼津駅周辺のまちづくりに協働で取り組んでいる。

既存スキーム <フロー収入>



新スキーム <ストック収入>



- メリット
- テナントからの安定収入を得られる (ストック収入の増加)
- デメリット
- 固定資産の増加、建築費の費用負担が発生

- 第2四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- 第2四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第2四半期 業績
- 参考資料 (Appendix)
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ

2025年11月期 第2四半期 実績

売上高 : **2,171** 百万円
売上総利益 : **455** 百万円
営業利益 : **71** 百万円

- **売上高はYoYで+201%の増収**
 - 請負受注、開発販売ともに前年同期比で**大幅な増収**
- **売上総利益はYoYで+109%の増益、営業利益も黒字転換**
 - 前期より4四半期続けての黒字化達成
 - 従業員数の増加等により販管費はYoYで+22%の増加
- **売上ストック指標(請負受注残高+開発プロジェクト残高)は83億円と過去最高水準**
 - 3件の用地取得や大型プロジェクトの竣工等、**開発販売スキームの事業進捗が順調**

請負受注スキーム - PP^{*1}

受注件数 : **4**件
受注高^{*3} : **564** 百万円

請負受注スキーム - PGH^{*2}

受注件数 : **3**件
受注高^{*3} : **296** 百万円

開発販売スキーム

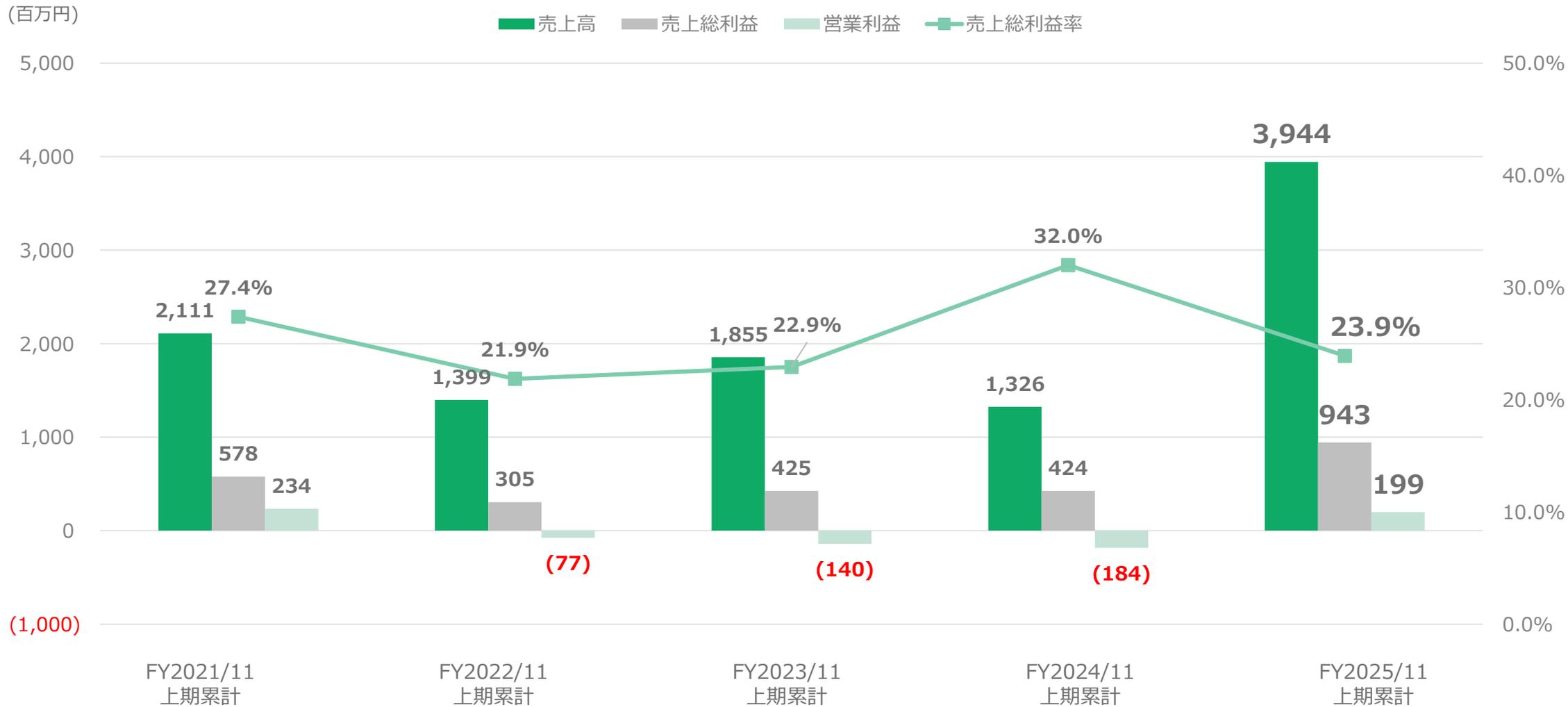
販売引渡件数 : **1** 件
開発残高^{*4} : **3,067** 百万円

*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

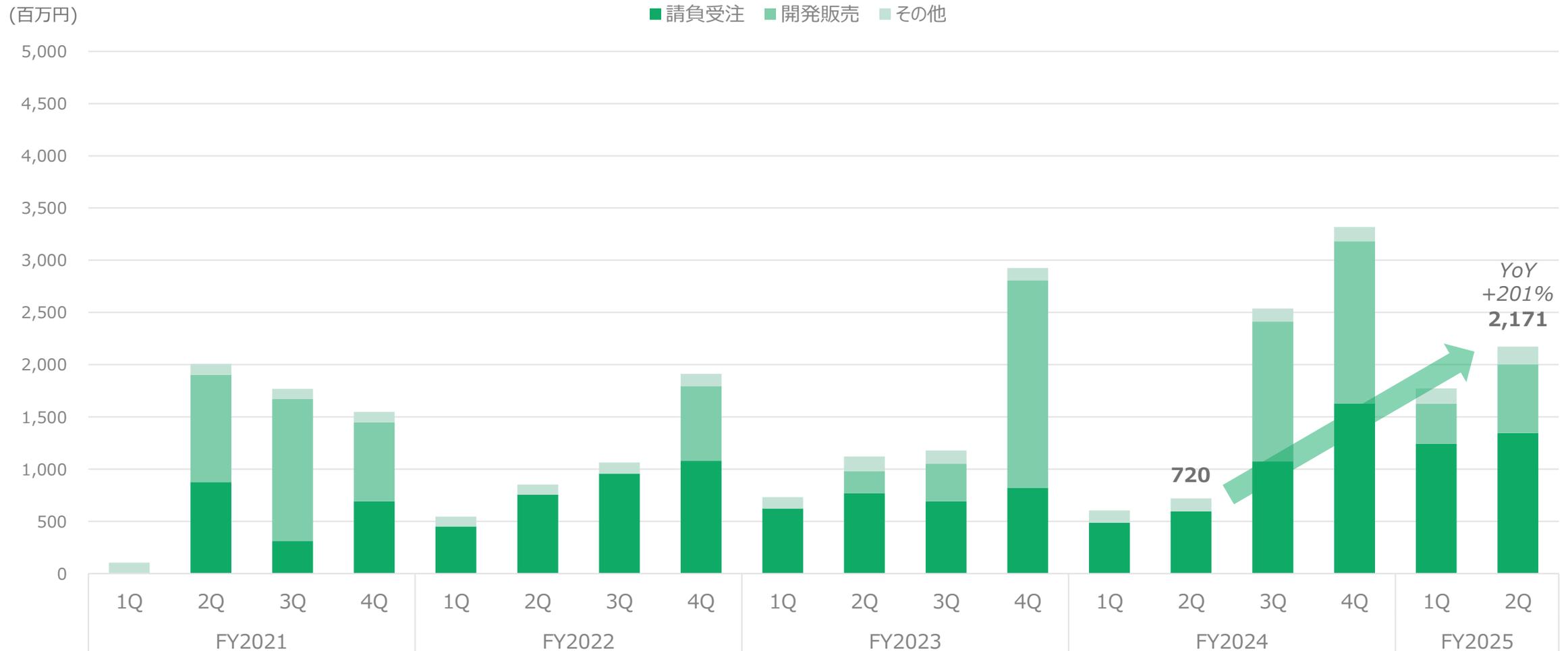
*3 : 受注高 : 新規受注したプロジェクト及び追加工事の合計額

*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



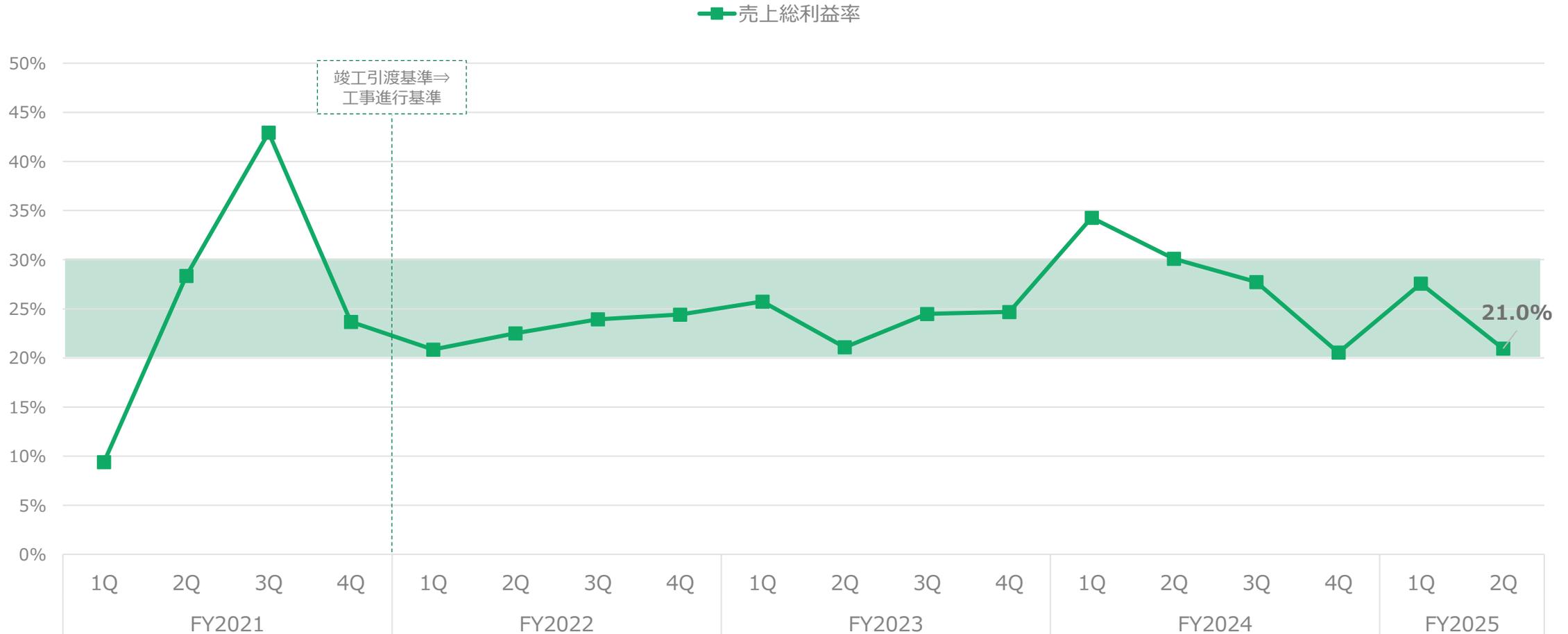
■ 前年同期比で +201%の大幅な増収（前期2Q：720百万円 ⇒ 当期2Q：2,171百万円）

- 請負受注：前年同期比で +128%の増収
- 開発販売：1Qに引き続き1件のプロジェクトを売却（前期2Qは売却プロジェクトなし）



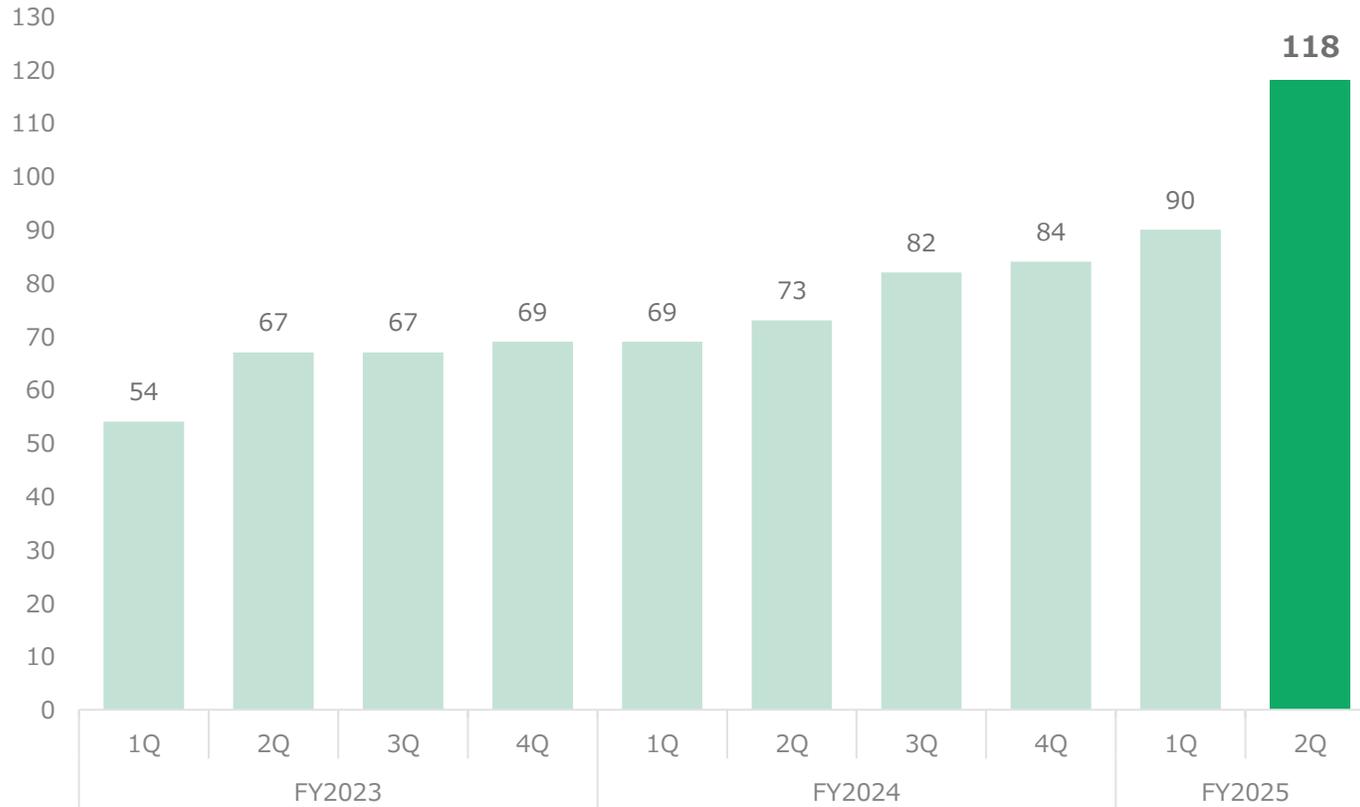
■ 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移

■ 2Qは竣工案件増加に伴い、竣工時の売上構成比率が高いため、前四半期より売上総利益率が低下



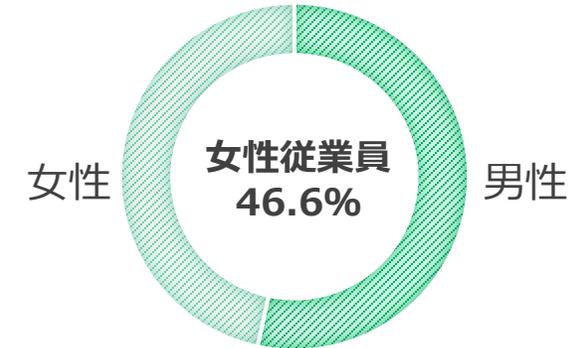
- 2025年新卒、中途社員の入社により、1Qから従業員数が28名増加
- 採用が計画より前倒しで進捗。今後は従業員の早期戦力化に注力

連結従業員数の推移

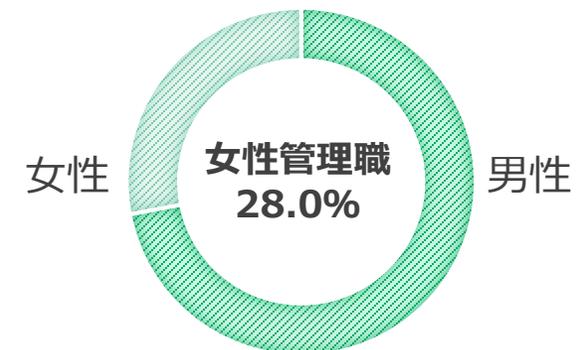


人員構成

全従業員の男女比率



管理職の男女比率



B/S : 6,937百万円

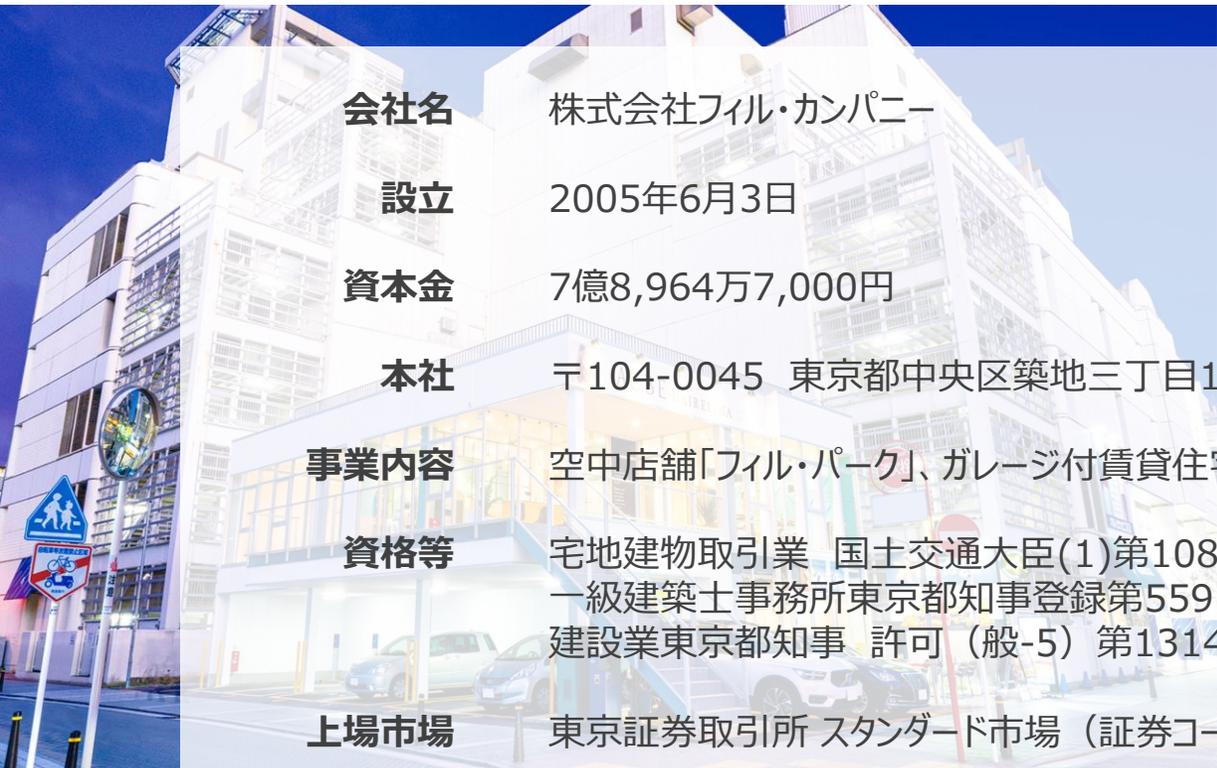
現金及び預金 4,011	前受金 ^{*1} 1,327
	買掛金 470
	コーポレートローン 1,352
	その他負債 725
開発用不動産 ^{*2} 1,563	純資産 3,063 (自己資本比率 43.7%)
その他流動資産 536	
固定資産 827	

リスク調整後B/S : 5,610百万円

現金及び預金 ^{*3} 1,179	買掛金 470
開発用不動産 ^{*4} 3,068	コーポレートローン 1,352
	その他負債 725
その他流動資産 536	純資産 3,063
固定資産 827	(リスク調整後 自己資本比率 54.1%)

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）

- 第2四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- 第2四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第2四半期 業績
- **参考資料 (Appendix)**
 - **会社概要**
 - **四半期・年次データ**



会社名 株式会社フィル・カンパニー

設立 2005年6月3日

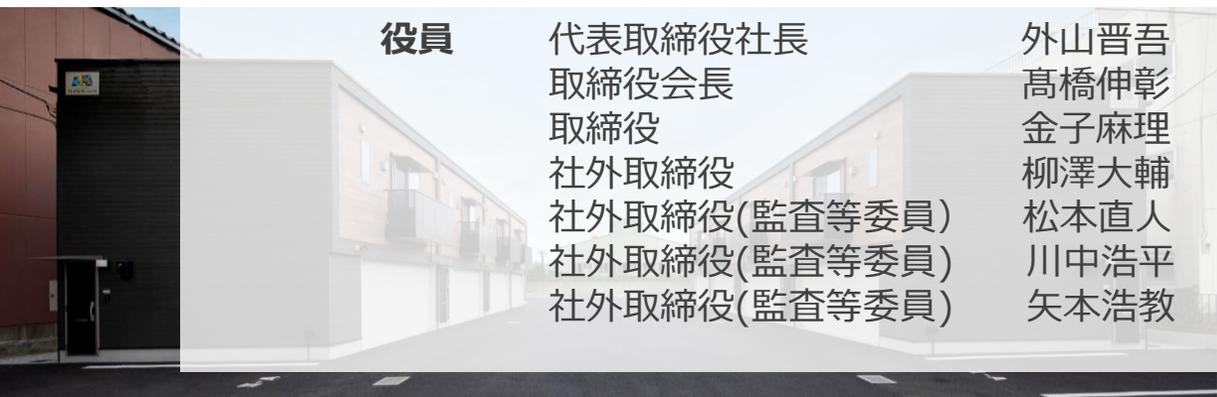
資本金 7億8,964万7,000円

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」、ガレージ付賃貸住宅「プレミアムガレージハウス」等、空間ソリューション事業

資格等 宅地建物取引業 国土交通大臣(1)第10802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

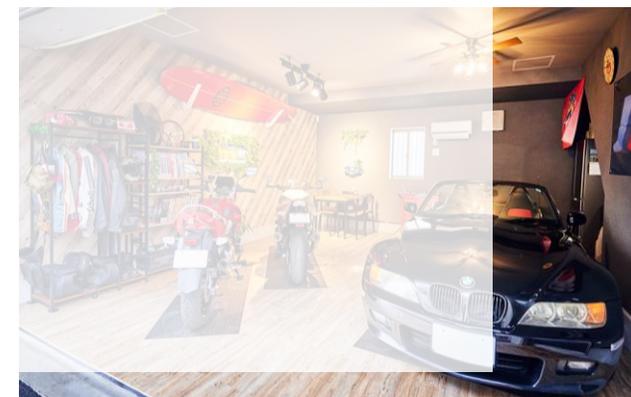
上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード: 3267)



役員	代表取締役社長	外山晋吾
	取締役会長	高橋伸彰
	取締役	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	肥塚昌隆
執行役員	福嶋宏聡
執行役員	小豆澤信也
執行役員	吉水将浩
執行役員	高野隆
執行役員	豊田憲一



Phil Park

- 累計実績数^{*1}： 223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

商業エリアを対象とした創業以来の中核事業

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： 47棟
- 主な立地： 同上

1件あたりの業績インパクトが大きい自社開発モデル

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で、売上は販売時一括計上となるため業績へのインパクトが大きい。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

Premium Garage House

- 累計実績数： 127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

郊外における住居型土地活用ソリューション

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： 12棟
- 主な立地： 建築実績はないが入居ニーズが見込めるエリア

未開拓エリアにおける新商品開発モデル

自社のマーケティングノウハウを活用し、現時点では建築実績がないものの、潜在的な入居ニーズが見込まれるエリアの土地を取得し、実績をつくることで入居ニーズに応え、**エリアの拡大を図る**。また、自社開発のメリットを活かし、プレミアムガレージハウスの商品開発を行うとともに、従来対応が困難であった工法の検証等を実施。現在、用地の取得を再開しており、引き続き有力な土地があれば**積極的に拡大していく**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みもしくは竣工予定の案件数を集計（2025年5月末時点）



「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

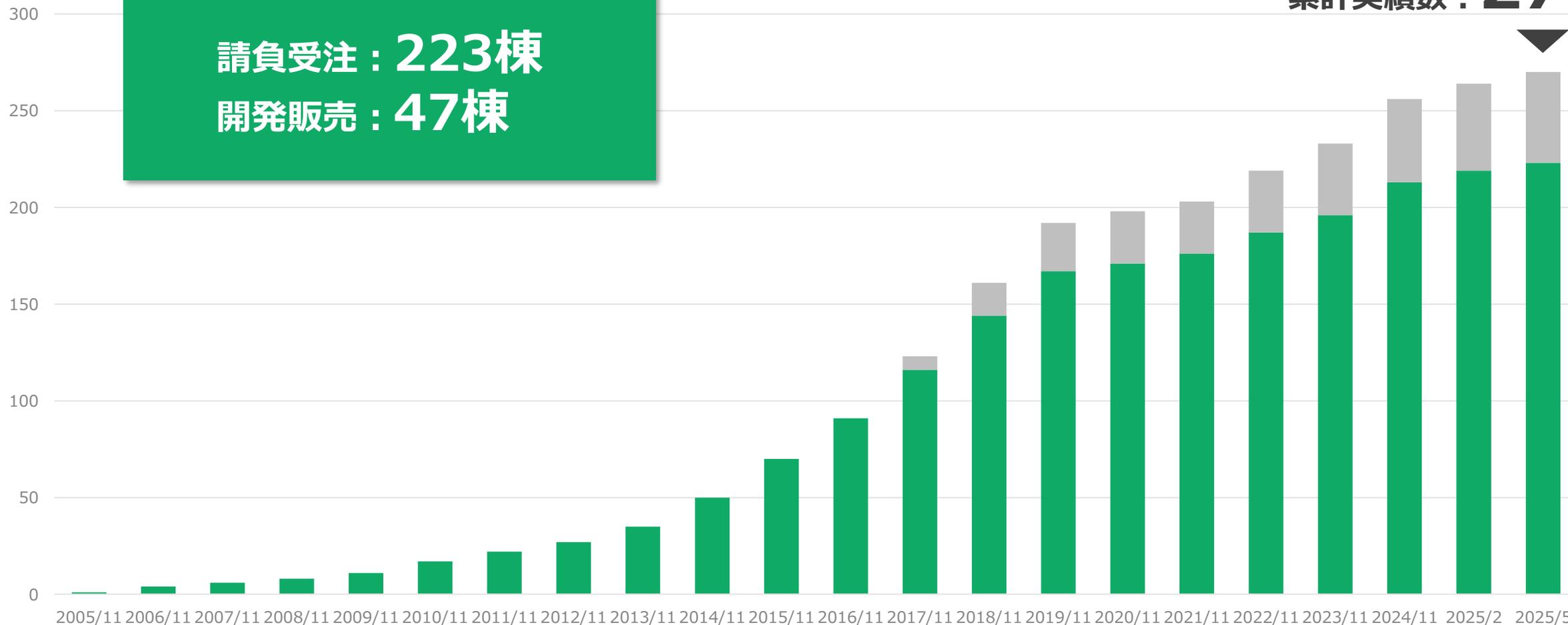
ともに、企画・設計・施工・テナント誘致・管理すべてワンストップで対応。

※主なテナント：飲食・美容・クリニック・オフィスなど

■ 累計請負実績数
■ 累計開発実績数

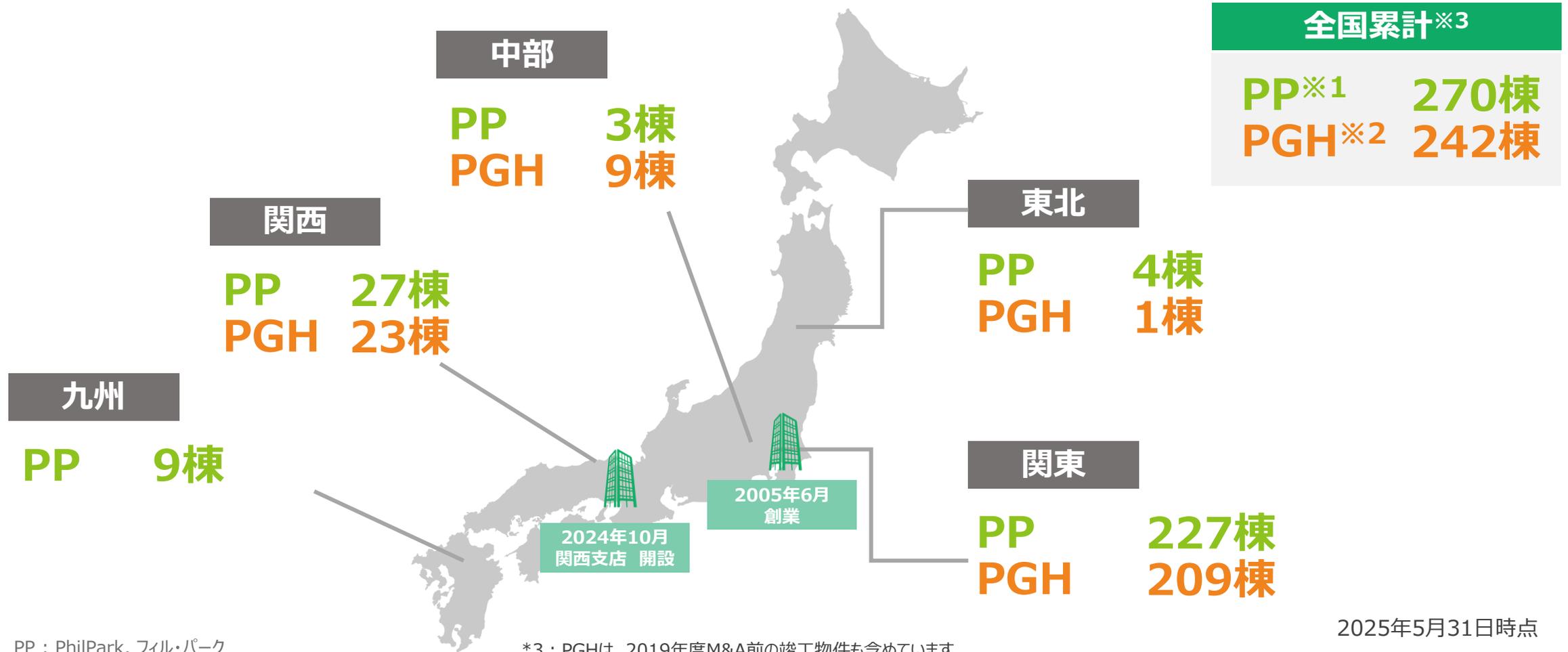
累計実績数^{*1}
請負受注：223棟
開発販売：47棟

累計実績数：270



*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 ※2025年5月末時点

関東、関西圏を中心に、日本全国に拡大中（関西）
 独自のソリューションで、全国の未活性空間に賑わいと収益を創り出します



*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 : PGHは、2019年度M&A前の竣工物件も含めています

2025年5月31日時点



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99%以上、入居待ち登録件数8,900件^{*1}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。

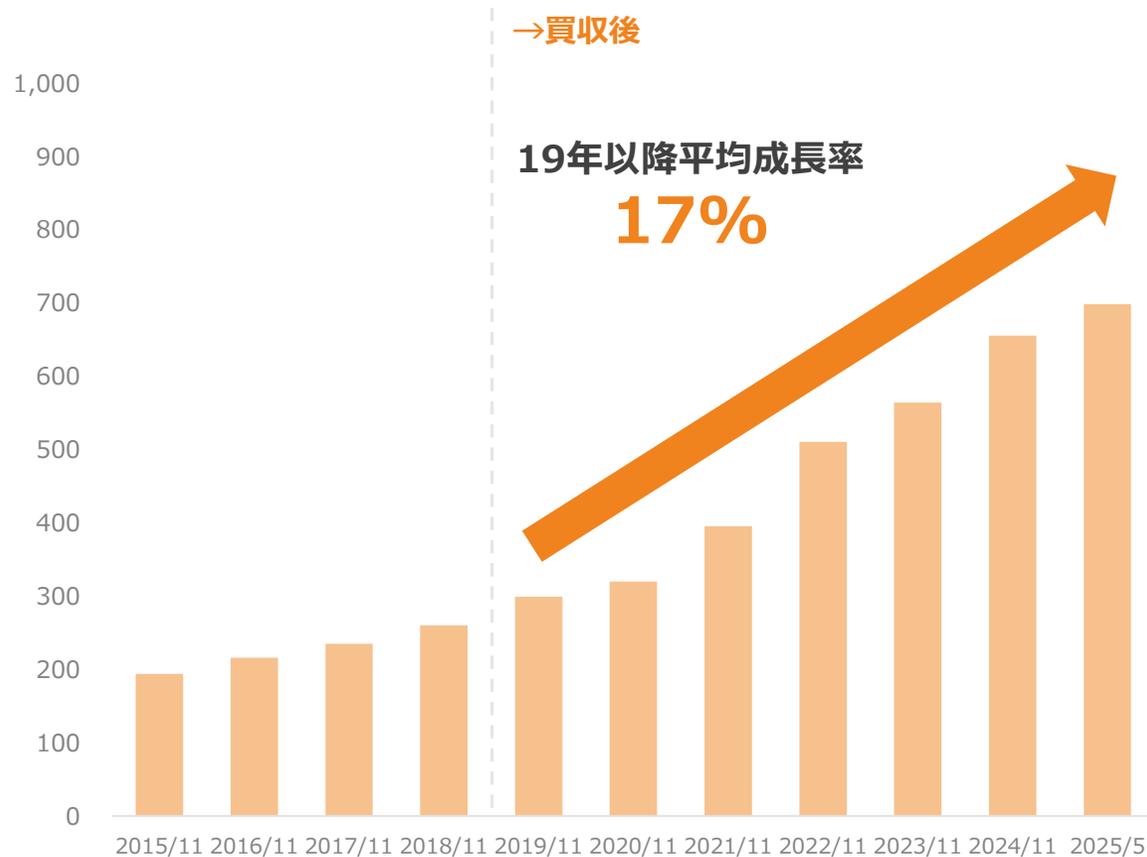
※主な用途：住居、セカンドハウスなど

*1：2025年5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戸数実績（累積）

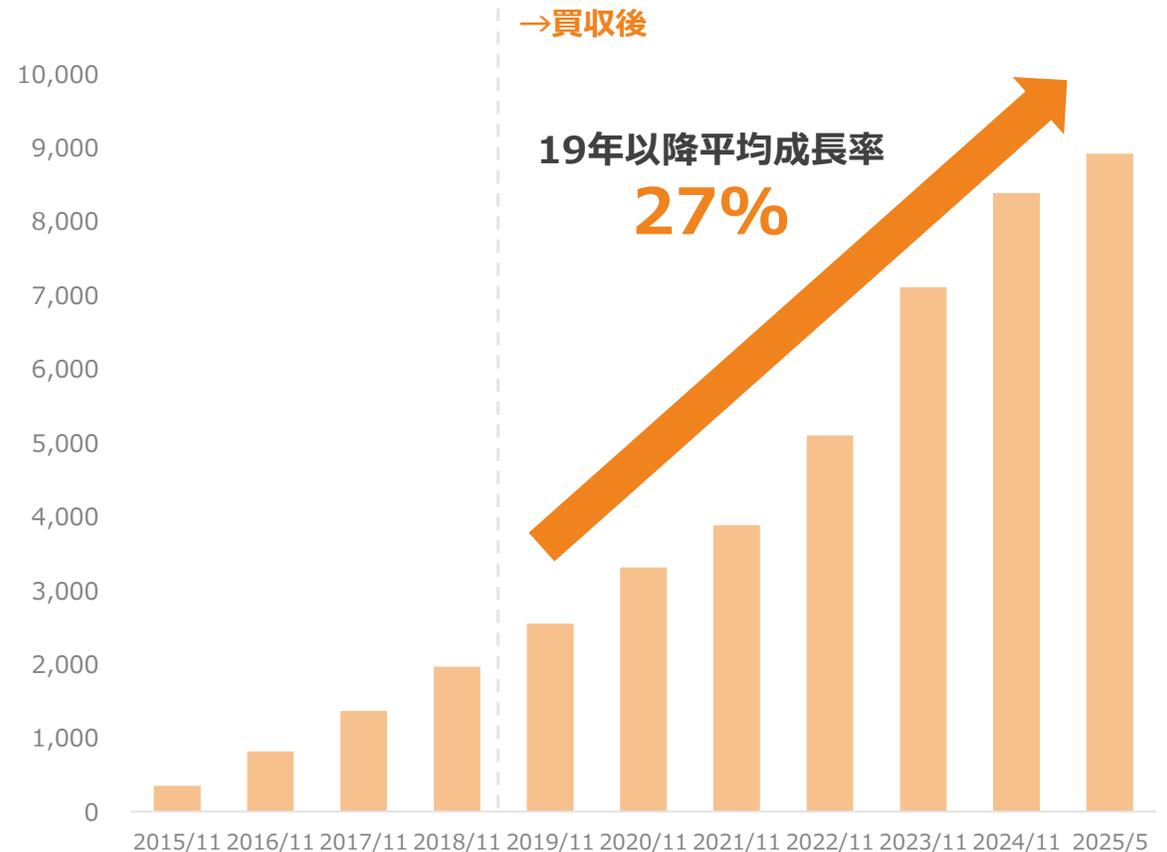
戸数実績



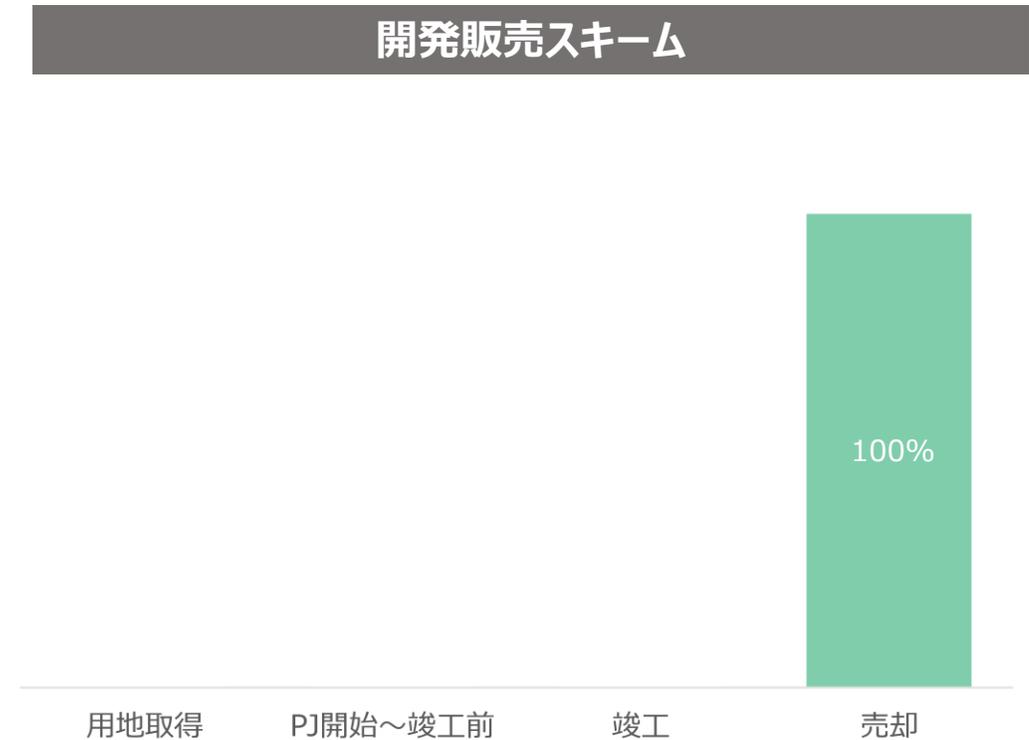
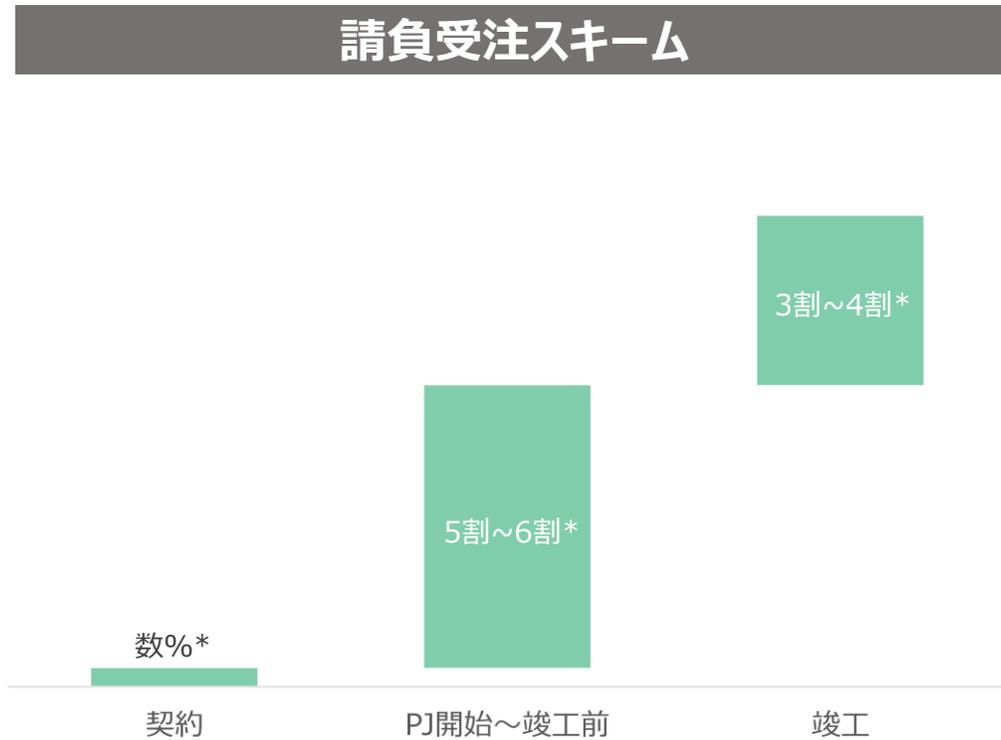
※実績数字は2025年5月末時点

PGH入居待ち登録件数（累積）

入居待ち登録件数



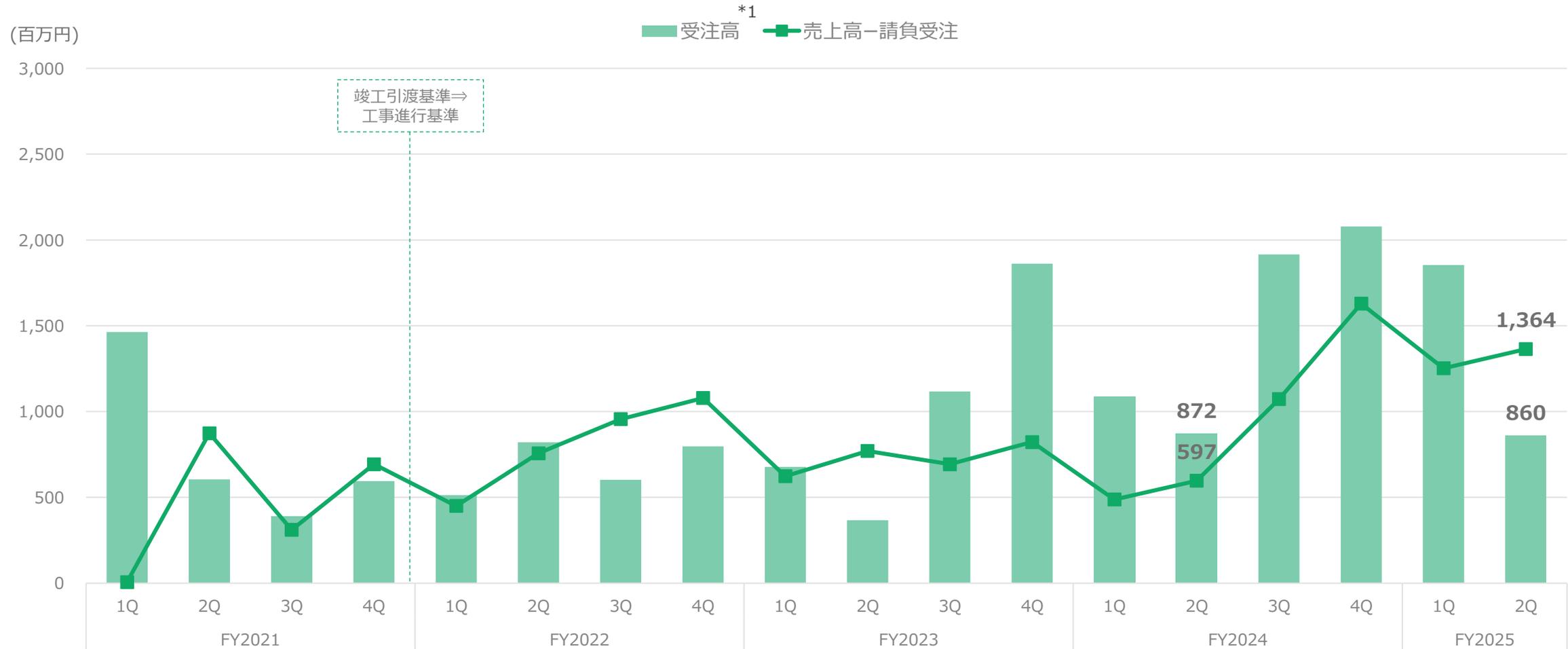
- 請負受注スキーム：プロジェクトの進捗（履行義務の充足度合い）に応じて収益を認識
 - 各工程の利益率：竣工時は原価計上がかさみ売上総利益率は低くなる一方、契約時の利益率は高水準
- 開発販売スキーム：販売引渡時に一括計上



* 各工程における計上割合は案件によって異なる

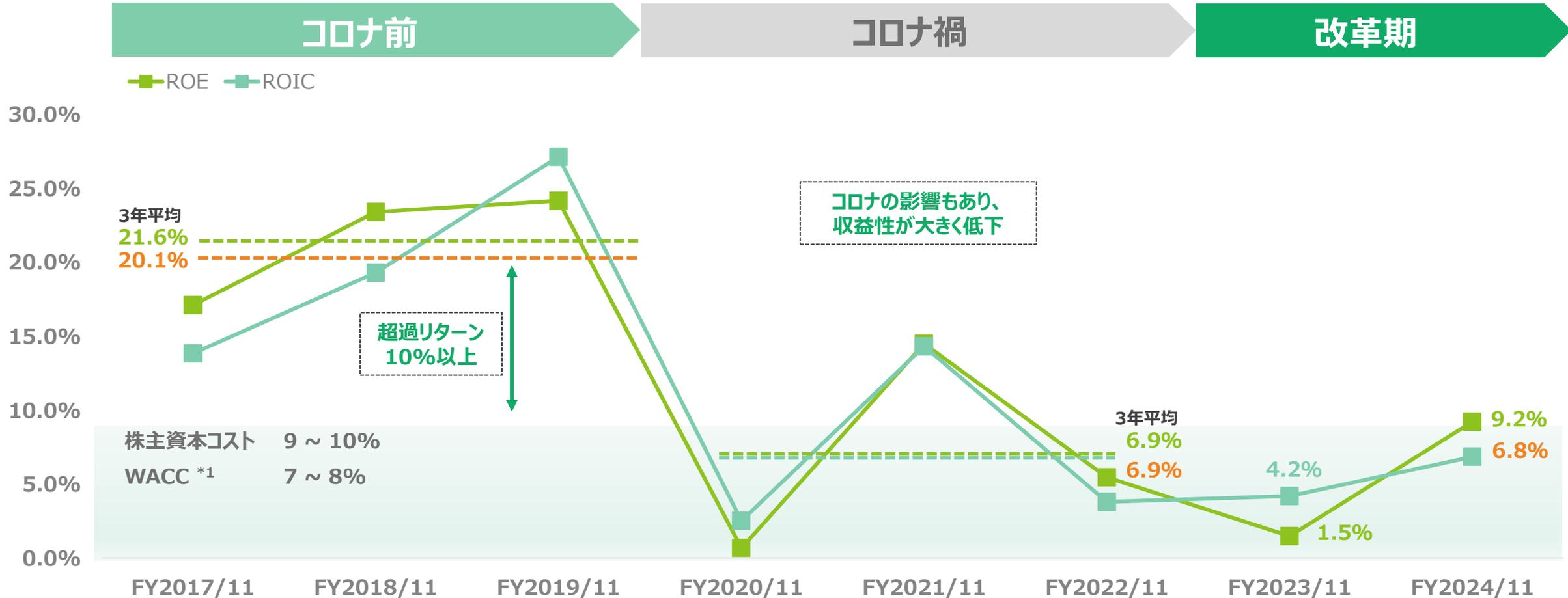
■ 請負受注はプロジェクトの進捗に応じて売上を計上

■ 受注高は前年同期比で減少も、請負受注の売上高はYoYで+128%の増収



*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

- 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: CAPMを用いて当社にて試算

*2: 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)

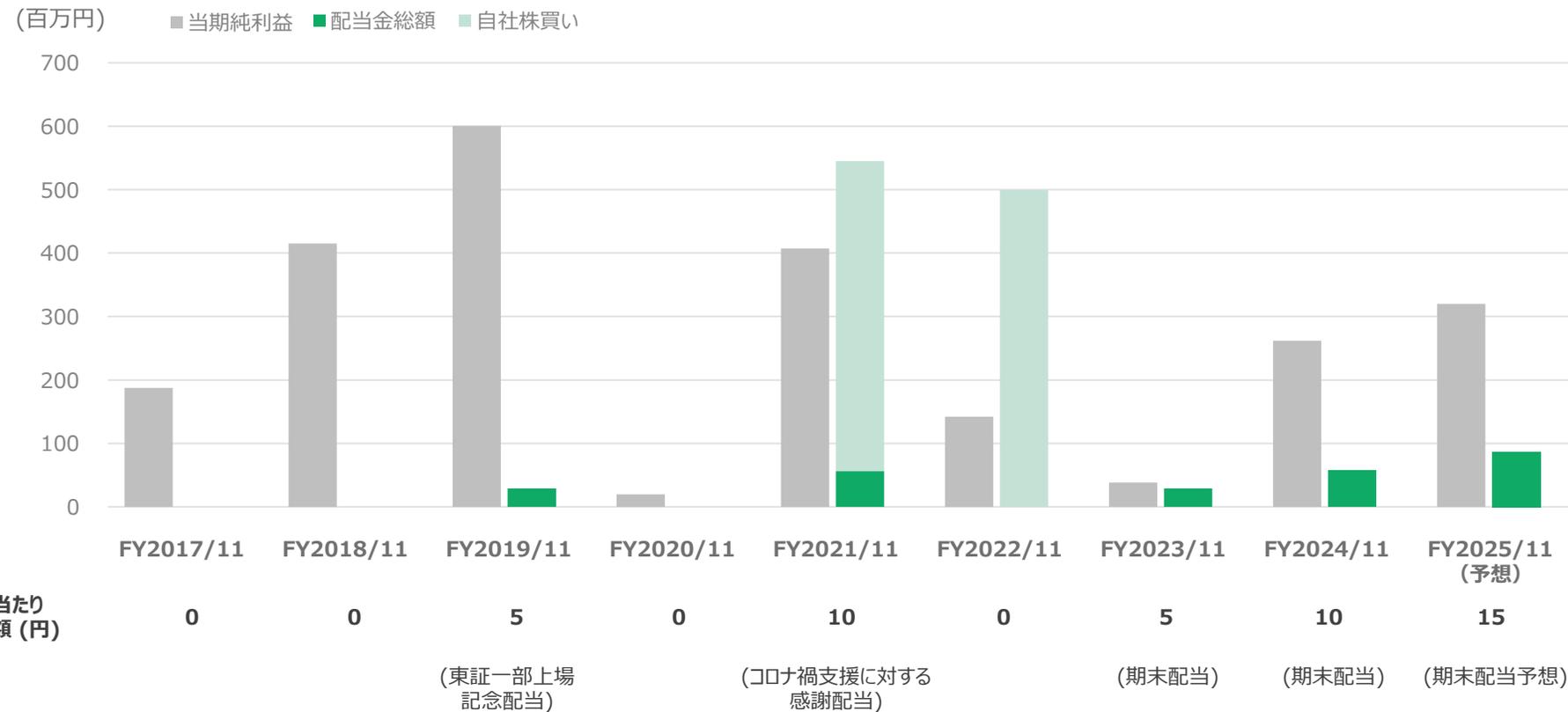
■ 業績 (ROE)を高めることで株価 (PBR)を上げ、株主価値 (株価) の向上を目指す



*1 : 出所: QUICK、2025年7月10日時点

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



上場後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

		単位	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025	
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q												
財務実績	請負受注	百万円	6	874	311	693	450	757	956	1,079	623	770	693	822	488	597	1,073	1,629	1,252	1,364
	開発販売	百万円	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	381	655
	その他	百万円	98	102	96	99	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125	137	138	151
	売上高	百万円	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	1,772	2,171
	売上原価	百万円	95	1,437	1,010	1,183	431	661	810	1,446	544	885	892	2,204	398	503	1,834	2,637	1,283	1,716
	売上総利益	百万円	9	568	760	366	113	192	255	467	188	236	289	722	207	216	703	682	488	455
	売上総利益率	%	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%	27.6%	21.0%
	人件費	百万円	94	104	104	345	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195	262	218	247
	業務委託費	百万円	19	12	11	23	20	16	28	17	35	27	27	31	42	36	46	34	32	29
	広告宣伝費	百万円	0.9	0.5	0.7	20	1	1	1	1	9	10	3	8	6	25	8	10	5	10
	その他	百万円	48	62	63	65	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115	104	104	96
	販管費	百万円	164	179	180	456	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365	411	360	383
	営業利益	百万円	-154	389	579	-89	-72	-5	41	205	-88	-52	-11	366	-88	-95	337	270	127	71
	経常利益	百万円	-157	385	576	-91	-75	-2	41	235	-90	-57	-76	360	-96	-100	337	268	128	76
親会社株主に帰属する四半期純利益	百万円	-109	256	388	-128	-46	-3	24	167	-67	-41	-75	222	-71	-72	230	174	82	45	
請負受注 KPI	PP	百万円	1,227	370	78	17	320	346	443	522	613	249	758	1,250	721	363	1,418	1,488	1,266	564
	PGH	百万円	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587	296
	受注高 ※1	百万円	1,463	605	390	595	513	821	602	797	677	366	1,117	1,861	1,090	872	1,915	2,079	1,854	860
	PP	件	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6	4
	PGH	件	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10	3
	受注件数	件	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7
受注残高 ※2	百万円	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	5,611	5,255	
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1	0	2	3
	販売引渡件数	件	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1
	開発プロジェクト残件数	件	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9	9	5	6	9
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	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	2,632	3,067

*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	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 上期累計
財務実績	請負受注	百万円	1,885	3,244	2,910	3,788	2,617
	開発販売	百万円	3,149	717	2,557	2,893	1,036
	その他	百万円	397	416	495	503	290
	売上高	百万円	5,432	4,378	5,963	7,184	3,944
	売上原価	百万円	3,726	3,350	4,526	5,374	3,000
	売上総利益	百万円	1,705	1,028	1,436	1,810	943
	売上総利益率	%	31.4%	23.5%	24.1%	25.2%	23.9%
	人件費	百万円	649	545	667	792	465
	業務委託費	百万円	67	83	122	159	62
	広告宣伝費	百万円	23	4	32	50	15
	その他	百万円	240	224	399	383	200
	販管費	百万円	980	858	1,221	1,386	743
	営業利益	百万円	724	169	214	424	199
	経常利益	百万円	713	200	135	408	204
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	407	142	38	261	127	
請負受注 KPI	PP	百万円	1,693	1,632	2,872	3,991	1,831
	PGH	百万円	1,360	1,101	1,151	1,966	883
	受注高 ※1	百万円	3,054	2,734	4,023	5,958	2,714
	PP	件	5	13	11	19	10
	PGH	件	26	16	18	27	13
	受注件数	件	31	29	29	46	23
受注残高 ※2	百万円	2,587	1,884	2,863	5,037	5,255	
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	1	8	5	6	5
	販売引渡件数	件	3	4	7	5	2
	開発プロジェクト残件数	件	3	7	4	5	9
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	403	1,711	2,903	2,075	3,067

*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。