

Phil Company, Inc.

2025年11月期 第3四半期 決算説明資料

2025年10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



PURPOSE（存在意義）

まちのスキマを
「創造」で満たす。

わたしたちは、狭小地や駅から少し離れた土地、駐車場の上部空間など、「まちのスキマ」にこそ、課題と価値が詰まっていると確信しています。

裏通りの暗がりをも明るくすること、その地域に本当に欲しいお店を誘致すること。表通りから一本入った道へ人の流れを創り出すこと。

そして、駅から離れた郊外にその人らしいライフスタイルを実現すること。

環境に配慮しながら、徹底した生活者目線で、まちの個性を引き出し、フィル・カンパニーしかできない「暮らしやすさ」を創りつづけます。

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 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 空間ソリューション事業
・ 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」

従業員数 120名（2025年8月末時点）

主要株主

- ・ 高橋 伸彰
- ・ 合同会社NOB
- ・ ONGAESHIキャピタル投資事業有限責任組合
- ・ 日本郵政キャピタル株式会社

創業期のメンバーに加え、各分野で経験豊富な人材が経営を担う

**代表取締役社長
外山 晋吾**

日米公認会計士有資格者。京都大学経済学部卒業後、デロイト・トーマツで監査人としてキャリアを開始。

エディオンで経営企画担当取締役としてM&A・事業開発に従事。その後、リクルートホールディングスでアジア人材事業のM&A・新規国進出を推進し、英国事業会社エグゼクティブチェアマンとして最終損益責任を担う。

2023年8月ONGAESHI Holdingsに参画。2025年2月より代表取締役社長に就任。

**取締役会長
高橋 伸彰**

一橋大学商学部を卒業後、金融機関、会計事務所等を経て、2005年6月に当社を共同設立。2016年11月、東証マザーズへの上場を果たす。

2018年2月に一度当社の経営から退き、新興国で金融と事業創出を行うファルス株式会社の代表取締役として社会起業に従事。

2023年2月に取締役に復帰し、同年12月代表取締役会長に就任。2025年2月より取締役会長に就任。

**取締役
金子 麻理**

一橋大学社会学部を卒業し、同大学院商学部経営学科の修士課程を修了。

1986年に日本IBMに入社後、渡米して米国公認会計士を取得。日系企業現地法人の会計責任者、小売業会社の起業を経て帰国。

2014年1月当社に参画し、常勤監査役としてガバナンス体制構築と東証マザーズ上場に貢献。2023年2月より代表取締役社長を務め、2025年2月より取締役に就任。

**社外取締役
柳澤 大輔**

慶應義塾大学卒。1998年、面白法人カヤックを共同設立し、代表取締役CEO。ユニークな制度で注目され、2023年2月より当社社外取締役。

**社外取締役（監査等委員）
松本 直人**

神戸大学卒。2002年フューチャーベンチャーキャピタル㈱に入社し、2016年に上場金融会社の最年少社長に就任。2023年2月より当社社外取締役（監査等委員）

**社外取締役（監査等委員）
川中 浩平**

京都大学卒業後、弁護士として活動。関東財務局勤務を経て、2015年にユナイト法律会計事務所を開設。2024年2月より当社社外取締役（監査等委員）

**社外取締役（監査等委員）
矢本 浩教**

一橋大学卒。トーマツを経て、公認会計士・税理士として独立。清友監査法人代表社員。2024年2月より当社社外取締役（監査等委員）

**執行役員
（アセット開発・企画開発管掌）
肥塚 昌隆****執行役員
（テナント戦略・企画開発管掌）
福嶋 宏聡****執行役員
（新規事業・PGH^{※1}カスタマーサクセス管掌）
小豆澤 信也****執行役員
（人事管掌）
吉水 将浩****執行役員
（建築・設計管掌）
高野 隆****執行役員
（経営管理・経営企画管掌）
豊田 憲一**

※1PGH：プレミアムガレーシハウス

1. 決算ハイライト P.4
2. 2025年11月期 第3四半期業績 P.6
- 第3四半期業績	
- 通期業績予想	
3. 事業進捗（中期経営計画の進捗） P.18
4. フィル・カンパニーとは P.28
5. 参考資料（Appendix） P.38
- 売上・収益計上基準	
- 四半期・年次データ	
- 決算発表Q&A	

売上高（3Q累計）

5,628 百万円
前年同期比 + 45.6%

営業利益（3Q累計）

261 百万円
前年同期比 + 69.8%

純利益（3Q累計）

154 百万円
前年同期比 + 78.1%

請負受注スキーム（3Q）

受注件数： **7** 件
受注高^{*1}： **800** 百万円

開発販売スキーム（3Q）

販売引渡件数： **1** 件
用地取得契約件数^{*2}： **5** 件

売上ストック指標（3Q末）

受注残高^{*3}： **4,828** 百万円
開発残高^{*4}： **7,038** 百万円
(開発プロジェクト残高)

ハイライト

- 3Q累計の売上高、営業利益、純利益は前年同期比で大幅な増収増益
- 売上高の業績進捗は56%であるが、大型開発案件の売却を見込み、通期業績予想に変更なし
- 売上ストック指標（受注残高 + 開発プロジェクト残高）は、過去最高の118億円（2Q末比 + 42%）
 - ・ 【請負受注】新規受注が伸び悩み、受注残高は2Q末比で減少
 - ・ 【開発販売】3Qで5件の用地を取得し、開発プロジェクト残高は過去最高の70億円まで増加

*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

*2：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。本資料における「開発用地取得契約件数」と同義

*3：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（将来案件の進捗に応じて売上計上される金額）

*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。本資料における「開発プロジェクト残高」と同義

- 営業体制の変更、協業先へのアプローチ強化により、3Qは協業先からの紹介数（問合せ数、提案数）が増加
- 人員育成も進み、今後問合せ～受注までの全プロセスのKPI増加を目指す

FY2025上期の課題と対策

課題

営業KPIの伸び悩み

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

対策

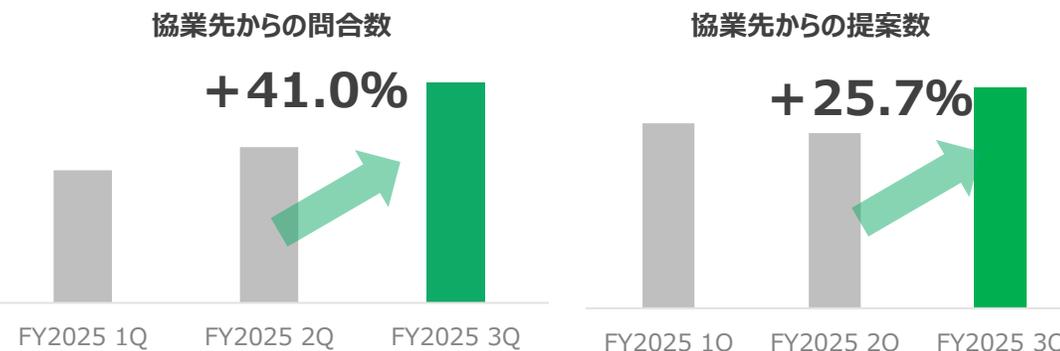
「量から質」へ営業方針を変更

- 契約確度の高い協業先（金融機関等）からの顧客紹介（問合せ）を強化
- 営業体制を変更

対策の進捗と今後の課題

対策の進捗

協業先からの顧客紹介数は増加傾向



今後の課題

協業先からの問合せ維持と契約率の向上

- 問合せ～受注までの期間（約6か月）の各フェーズにおいて、営業体制と人材教育の継続的な強化を図る





2025年11月期 第3四半期業績

- 第3四半期業績
- 通期業績予想

(百万円)	前期 3Q実績	当期 3Q実績	YoY	前期 3Q累計実績	当期 3Q累計実績	YoY
売上高	2,538	1,684	△33%	3,865	5,628	+45%
-請負受注	1,073	1,080	+1%	2,158	3,697	+71%
-開発販売	1,340	457	△65%	1,340	1,493	+11%
-その他	125	146	+17%	366	437	+19%
売上原価	1,834	1,216	△33%	2,737	4,217	+54%
売上総利益	703	467	△33%	1,128	1,411	+25%
売上総利益率	27.7%	27.8%	—	29.2%	25.1%	—
販管費	365	406	+11%	974	1,149	+18%
営業利益	337	61	△81%	153	261	+69%
経常利益	337	51	△84%	140	256	+82%
純利益	230	27	△88%	87	154	+78%

差異要因（3Q累計）

■ 売上高

- 請負の竣工案件数が、前年同期比で2.2倍に増加し、請負受注による売上が大幅に増加（前年同期比+15.3億円）

■ 売上総利益率

- 開発販売が計画通りに推移したことにより、例年通りの水準で着地
- 前期の利益率は、上期受注数が多かったため高水準

■ 営業利益

- 販管費は増加したものの、売上高が伸長し、前年同期を大幅に上回る

(百万円)	前期 3Q実績	当期 3Q実績	YoY	前期 3Q累計実績	当期 3Q累計実績	YoY
販管費	365	406	+11%	974	1,149	+18%
- 人件費	195	261	+33%	529	726	+37%
- 業務委託費	46	22	△51%	125	85	△32%
- 広告宣伝費	8	16	+91%	40	31	△21%
- その他	115	105	△8%	278	306	+9%

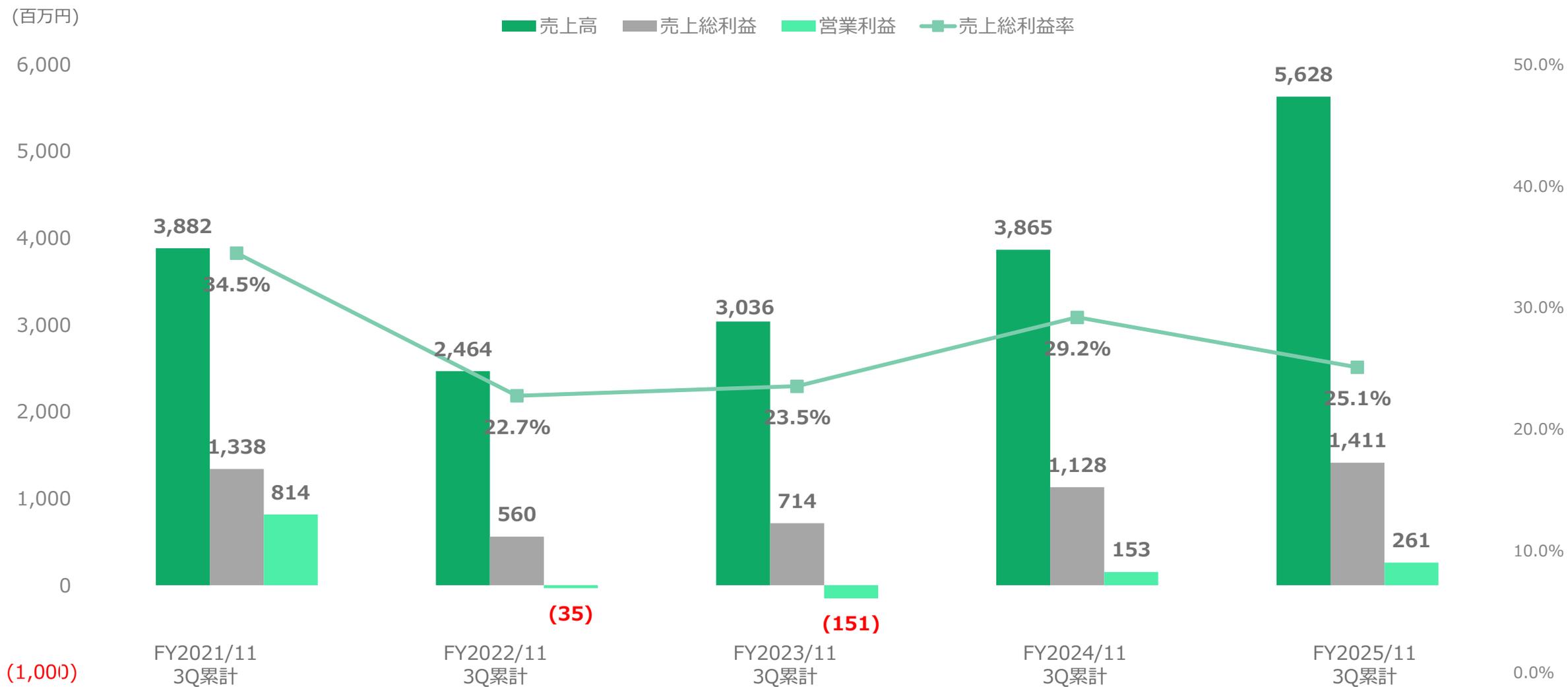
差異要因（3Q累計）

■ 人件費

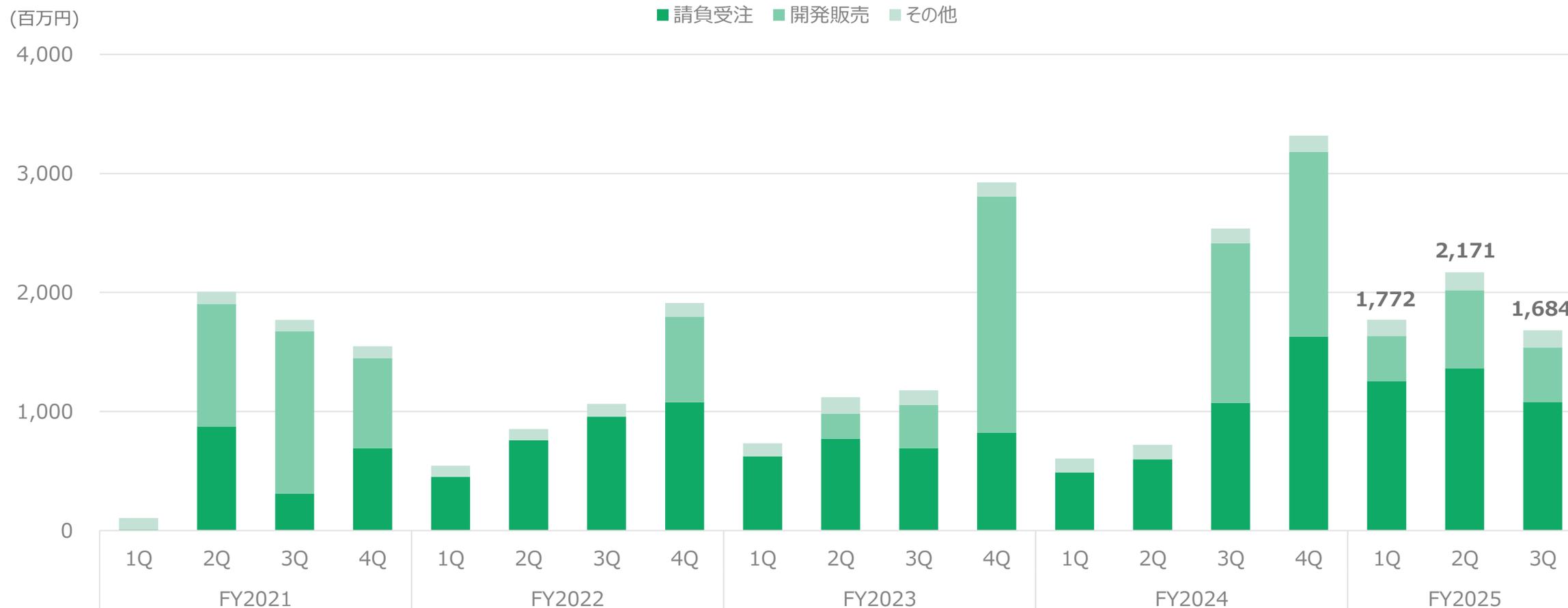
- ・ 従業員増加（前年同期比+38名）に伴う人材採用費の増加（前年同期比+99%）

■ その他販管費

- ・ 人件費増も、コストコントロールにより前年同期比で横ばい



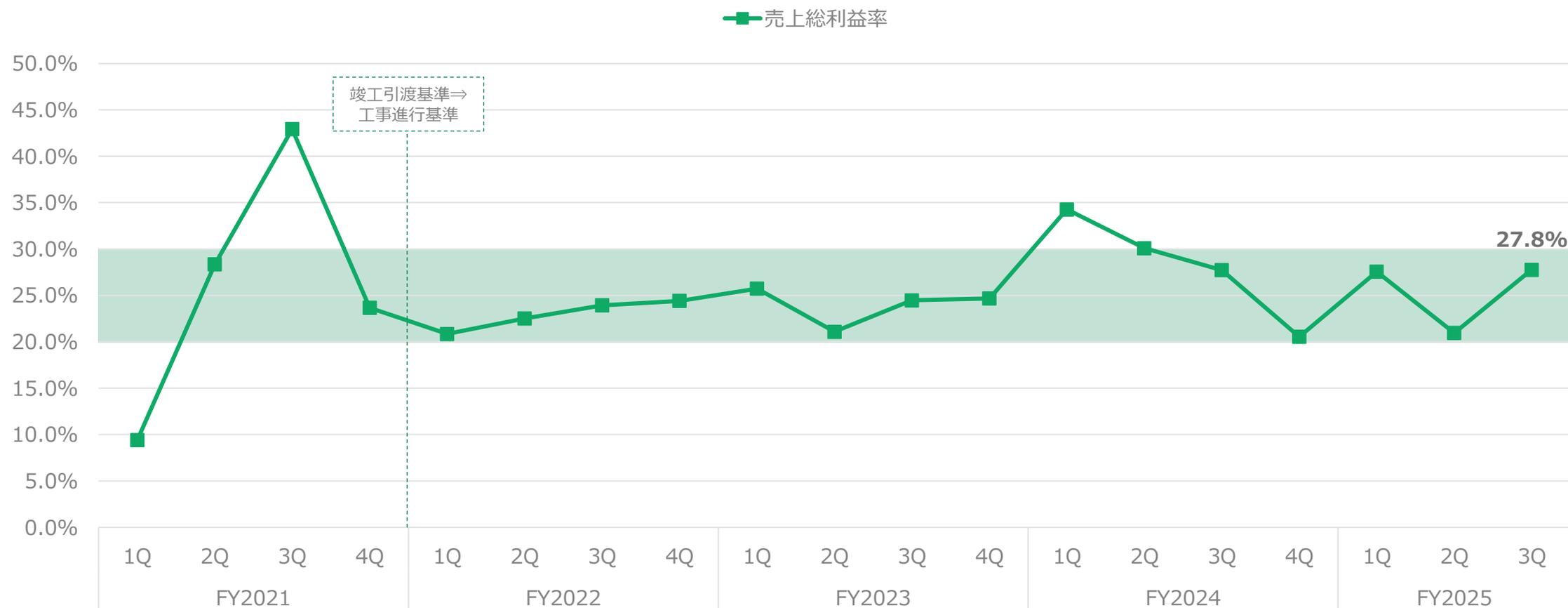
■ 前期の売上ストック指標（受注残高*¹ + 開発プロジェクト残高*²）の増加により、四半期ごとの売上水準が底上げ



*1：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（将来案件の進捗に応じて売上計上される金額）

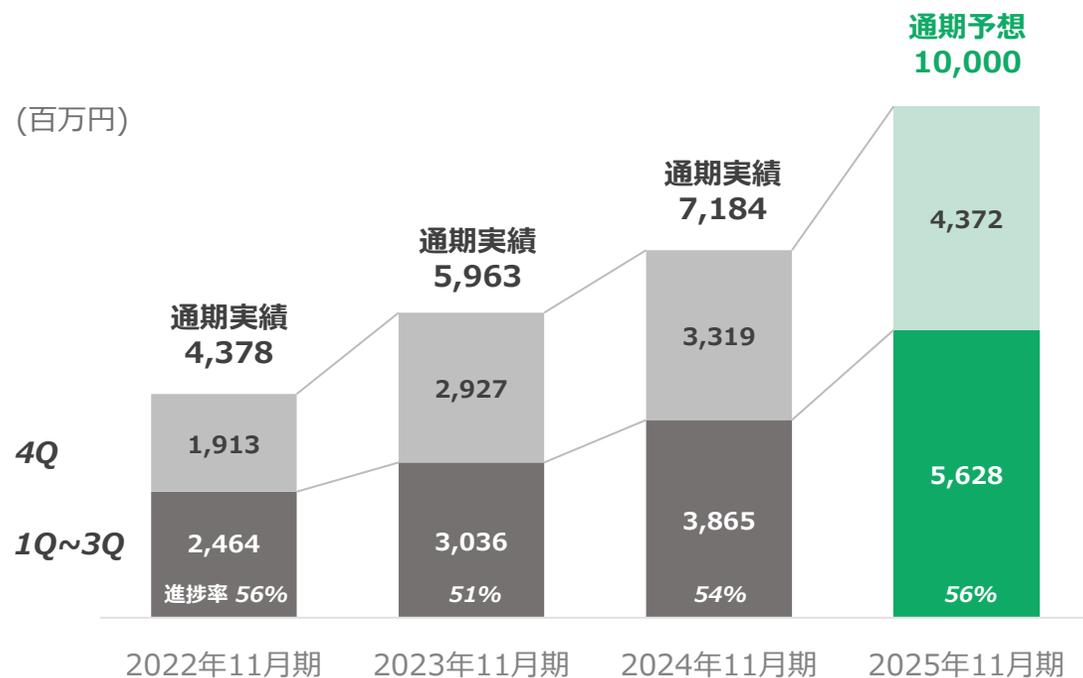
*2：開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計

■ 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移

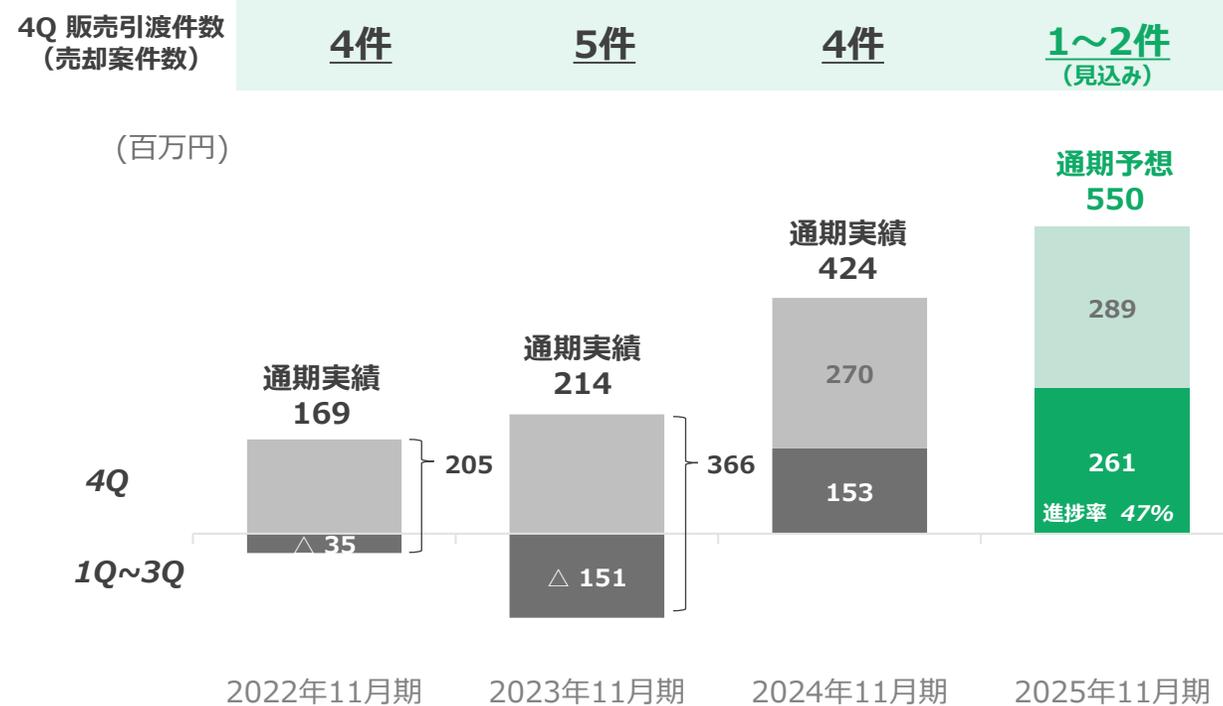


- 売上高は、直近3期と同程度となる56%の進捗率
- 営業利益は、1Q～3Q連続黒字化。進捗率は47%だが、ほぼ計画通りに進捗
 - 4Qにおいて大型開発案件の売却を見込み、通期業績予想に変更なし

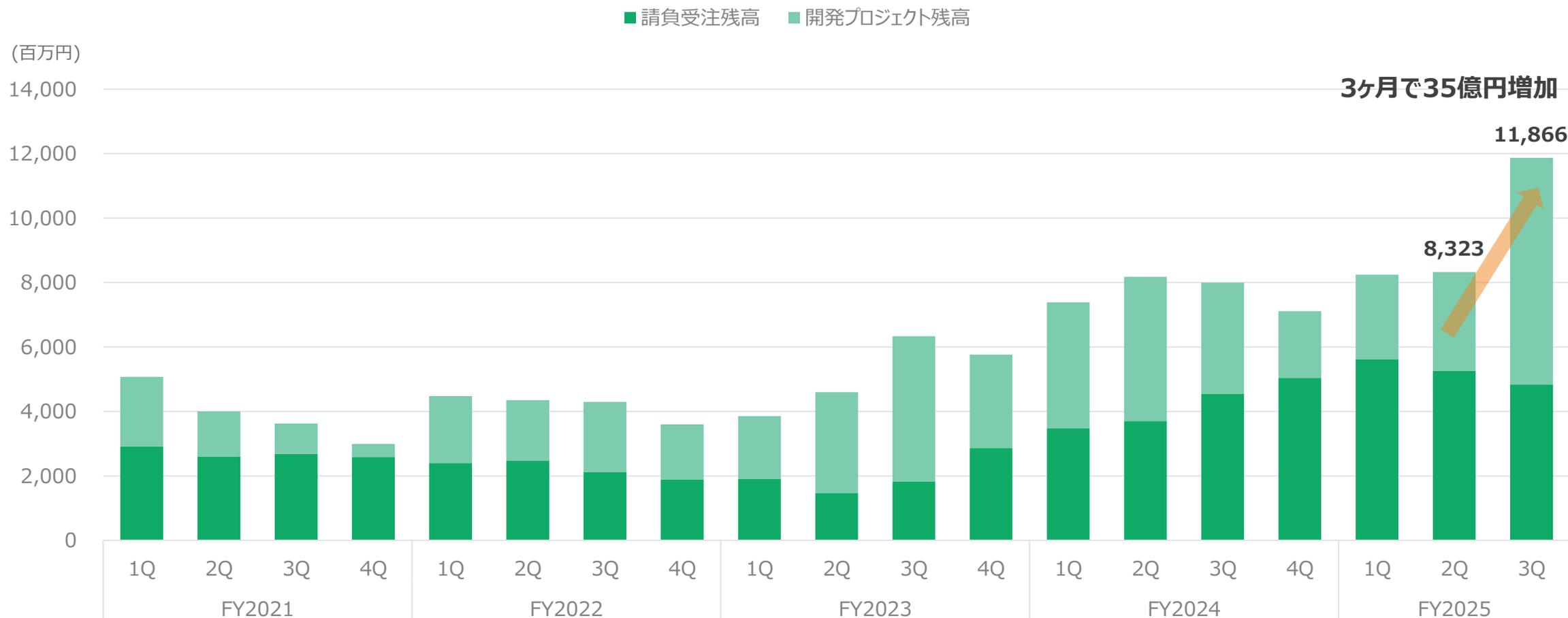
売上高の推移



営業利益の推移



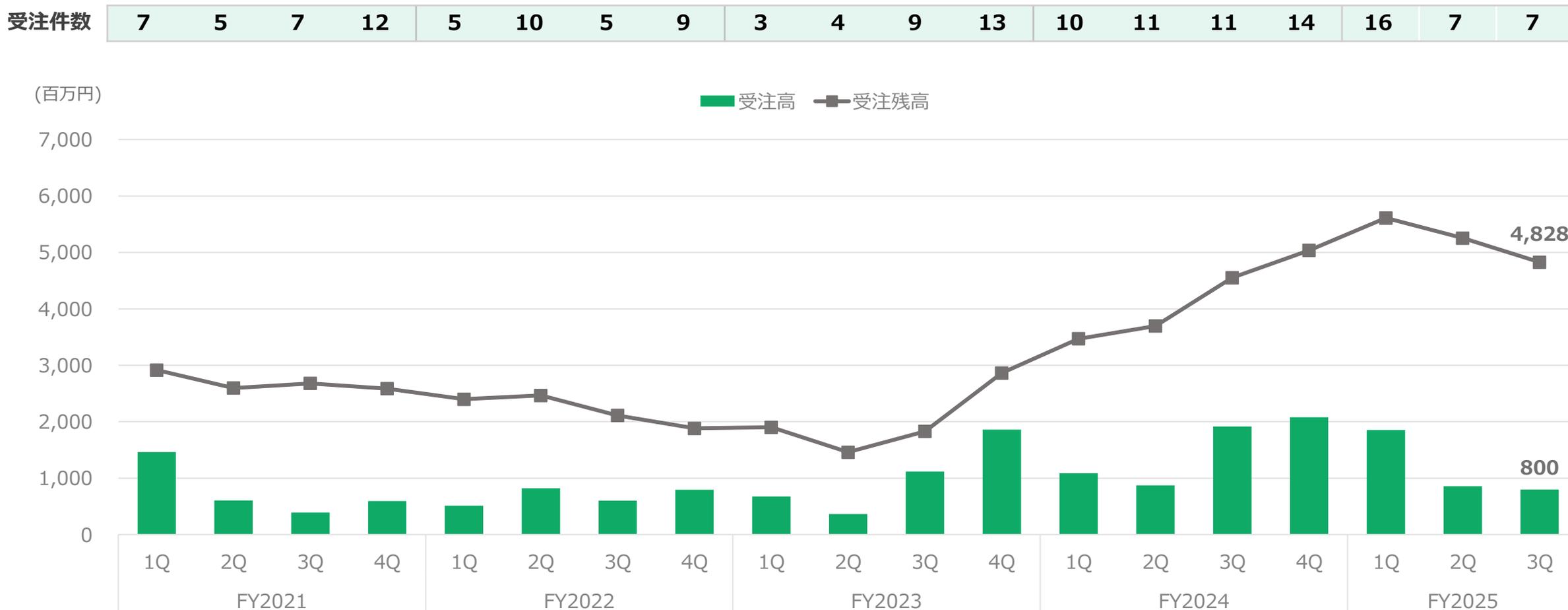
■ 将来の売上となる売上ストック指標（受注残高*¹ + 開発プロジェクト残高*²）は、過去最高を大幅に更新し、118億円まで増加



*1：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（将来案件の進捗に応じて売上計上される金額）
*2：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

■ 3Qの新規受注高*1は伸び悩み

■ 7月以降は金融機関からの問合せが増加傾向にあり、4Q以降での受注増加を目指す



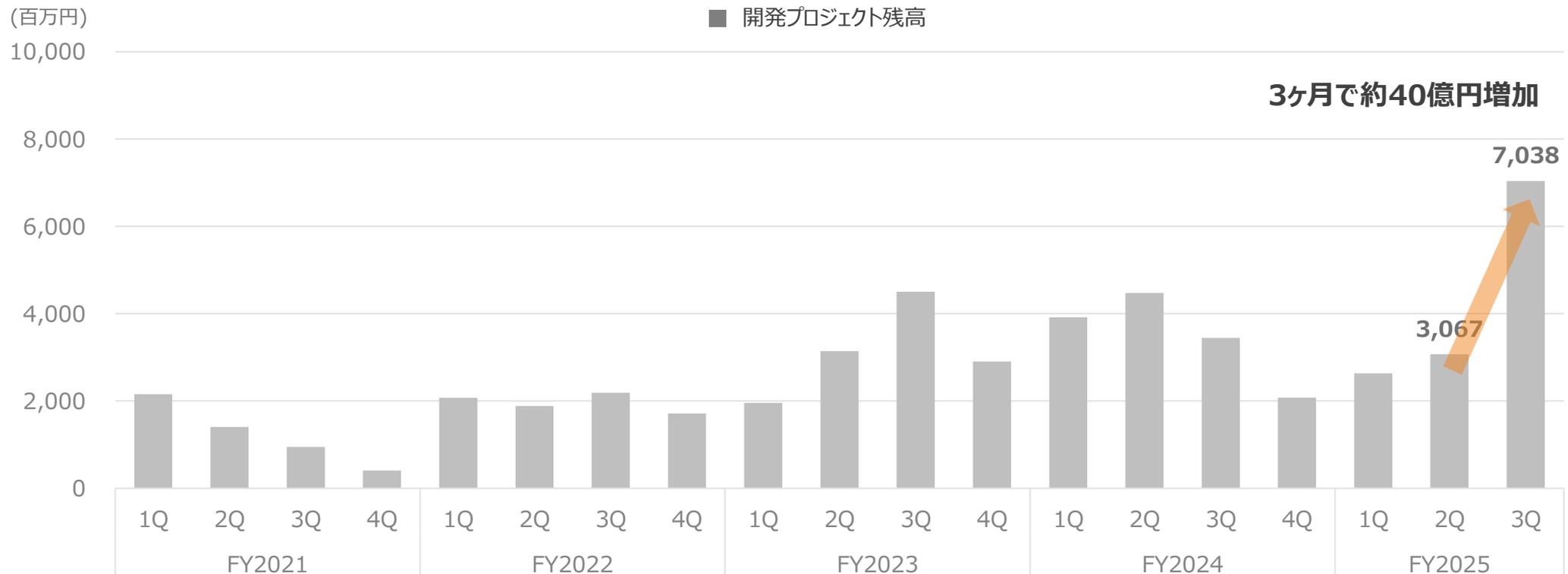
*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

■ 3Qは1件の販売引渡が完了

■ 新たに5件の開発用地を取得し、開発プロジェクト残高*1は70億円超と過去最高

➤ 取得した土地は、東京23区・神奈川の駅近接の商業エリア

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	5
販売引渡件数	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1	1
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 ^{*2}	13



*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案件1件を開発案件に変更（固定資産から棚卸資産への振替）

■ ROEを高めるため、資本効率の高い開発用不動産の仕入れを強化

■ 自己資本比率36%と、引き続き財務健全性を維持

B/S : 8,460百万円

現金及び預金 3,970	前受金 ^{*1} 1,745
	買掛金 587
	コーポレートローン 2,331
開発用不動産 ^{*2} 2,547	その他負債 700
その他流動資産 835	純資産 3,097
固定資産 1,108	(自己資本比率 36.2%)

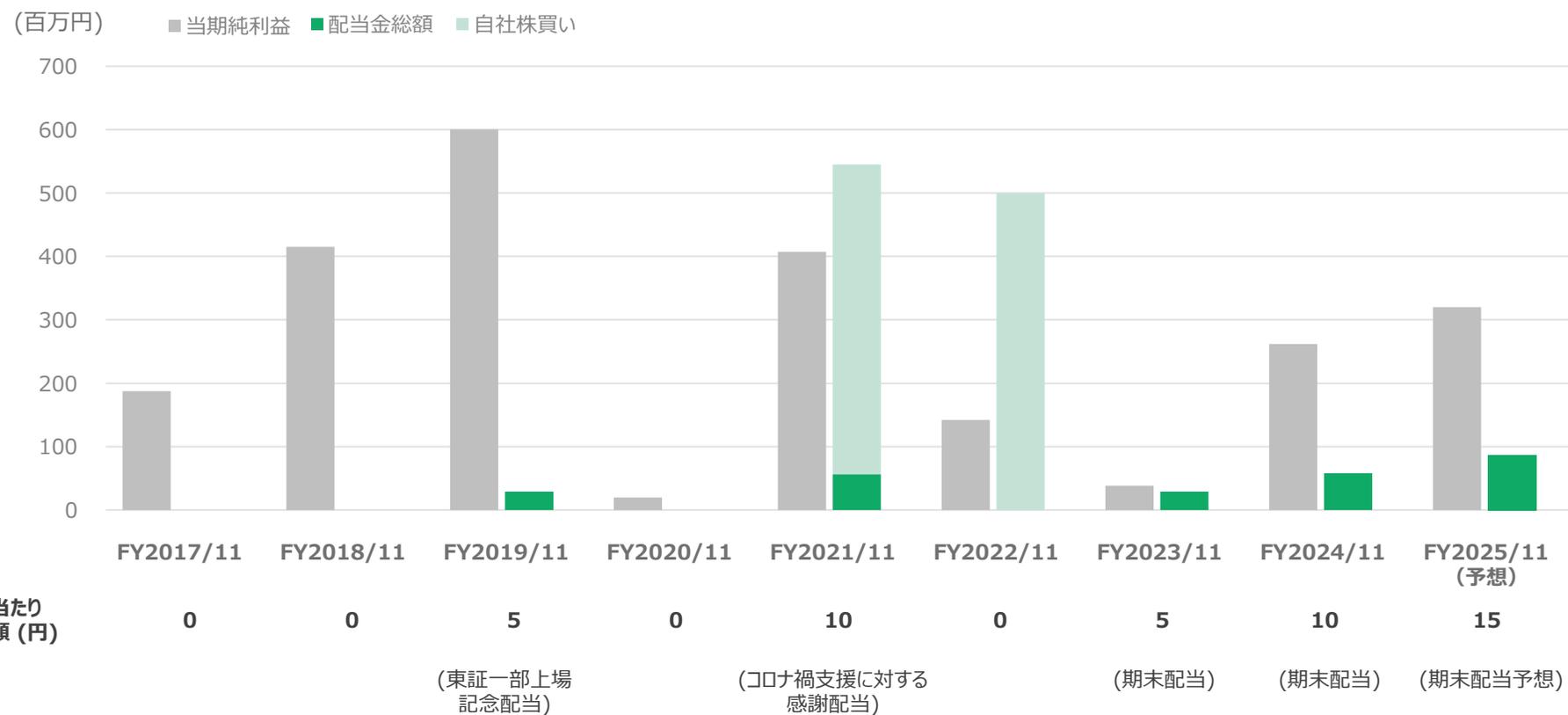
リスク調整後B/S : 8,913百万円

現金同等物 631 ^{*3}	買掛金 587
	コーポレートローン ^{*5} 4,529
開発用不動産 ^{*4} 7,038	その他負債 700
その他流動資産 436	純資産 3,097
固定資産 808	(リスク調整後 自己資本比率34.4%)

- 主に請負案件におけ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) 将来の売上
- 開発案件における販売用不動産(竣工済み)及び仕掛販売用不動産(建築中)の合計額(案件総額のうちオフバランス部分を除いた金額)
- 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。既に用地取得契約済の開発案件において将来的にコーポレートローンとして調達予定の金額及び債券等の現金同等物の金額を加算
- 開発プロジェクト残高。開発に係る現状オフバランスの金額を含めた案件総額の残高(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)
- 既にコーポレートローンとして金融機関より調達した金額及び既に用地取得契約済の開発案件において将来的にコーポレートローンとして調達予定の金額

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

Cafe NESCAFÉ

事業進捗（中期経営計画の進捗）

IN ↓ 高さ制限 2.1m

■ 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

- ・ 積極採用と戦力化促進
- ・ ミドルマネジメント育成
- ・ エンゲージメントサーベイ

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	2,300件
提案数	450件
請負受注件数	90件

従業員数	130名
------	------

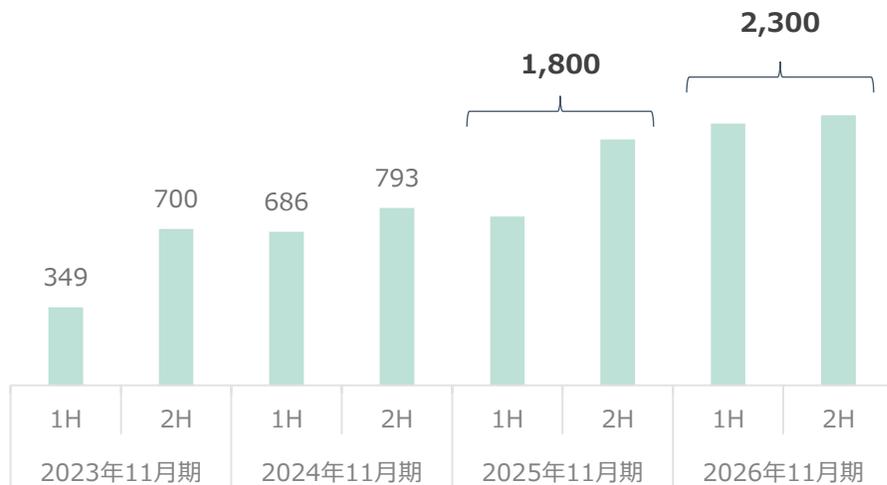
成長ポテンシャルの向上
(バリュエーションの向上)

株主価値の向上

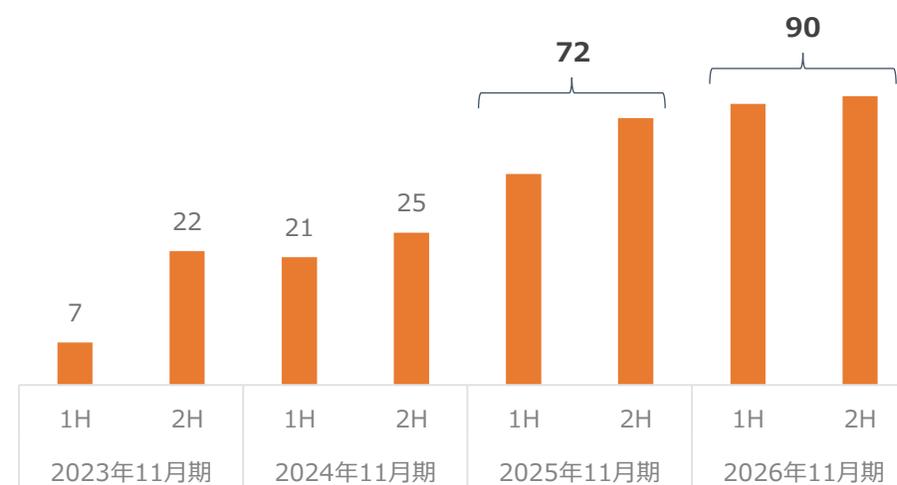
*1：プロパティマネジメント

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

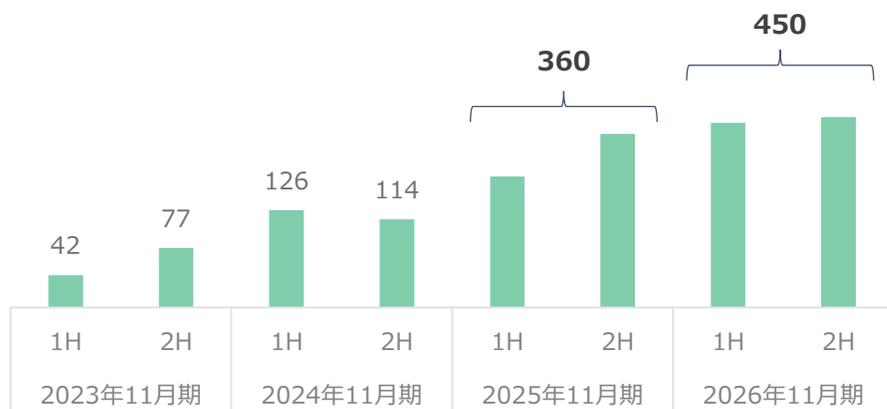
問合数



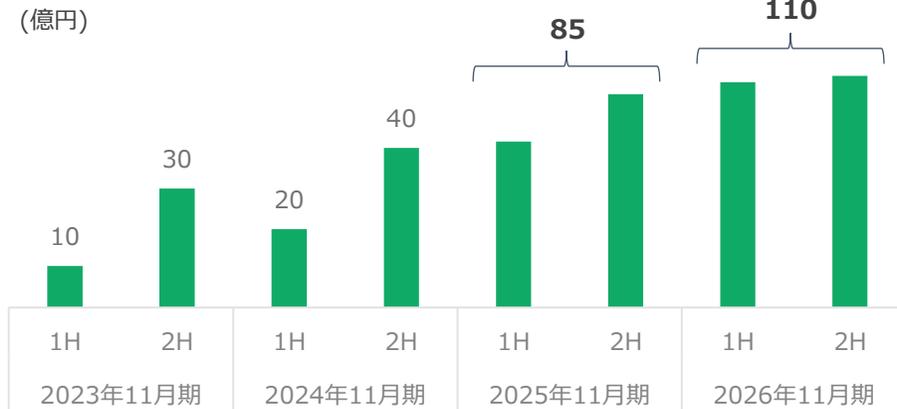
請負受注件数



提案数

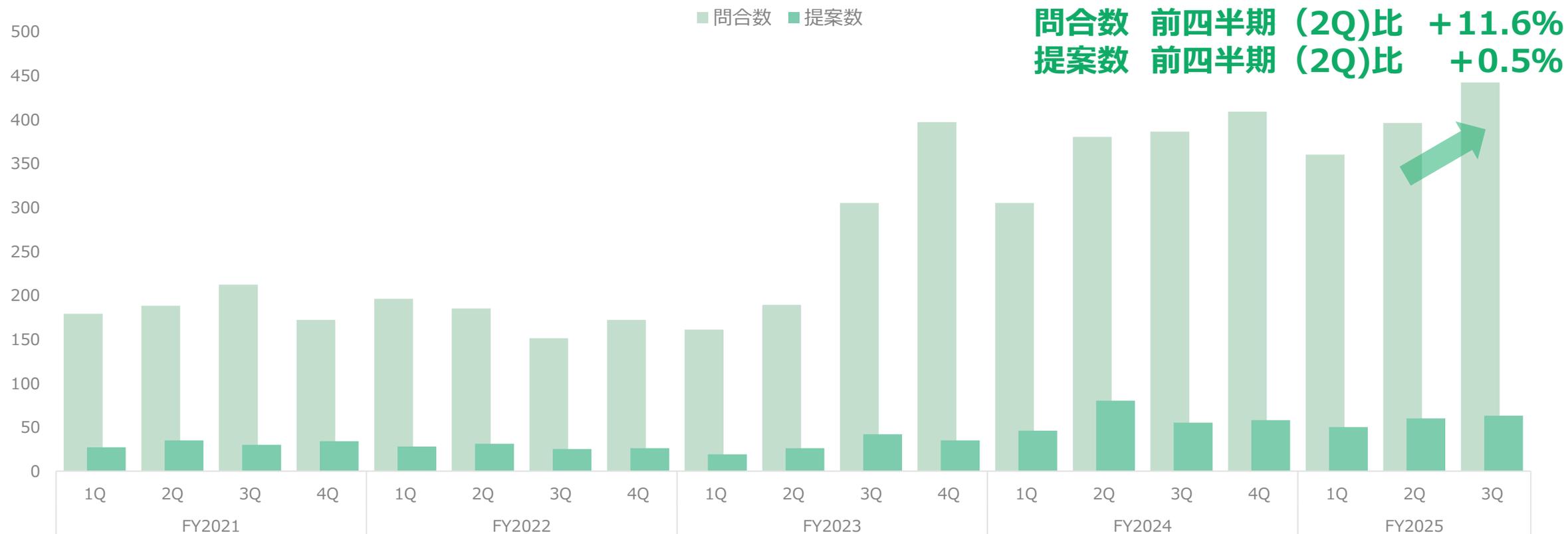


請負受注高*1想定 (KPI目標達成時)



1. 受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

■ 営業体制の強化により、協業先との連携が奏功し、問合せ数・提案数ともに増加



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

- 第3四半期は、請負案件9棟（関西5棟、関東4棟）が竣工
- 前期に支店開業をした関西エリアでの竣工が増加

※写真はイメージのため、実際の仕様とは異なる場合があります。



フィル・パーク



プレミアムガレージハウス

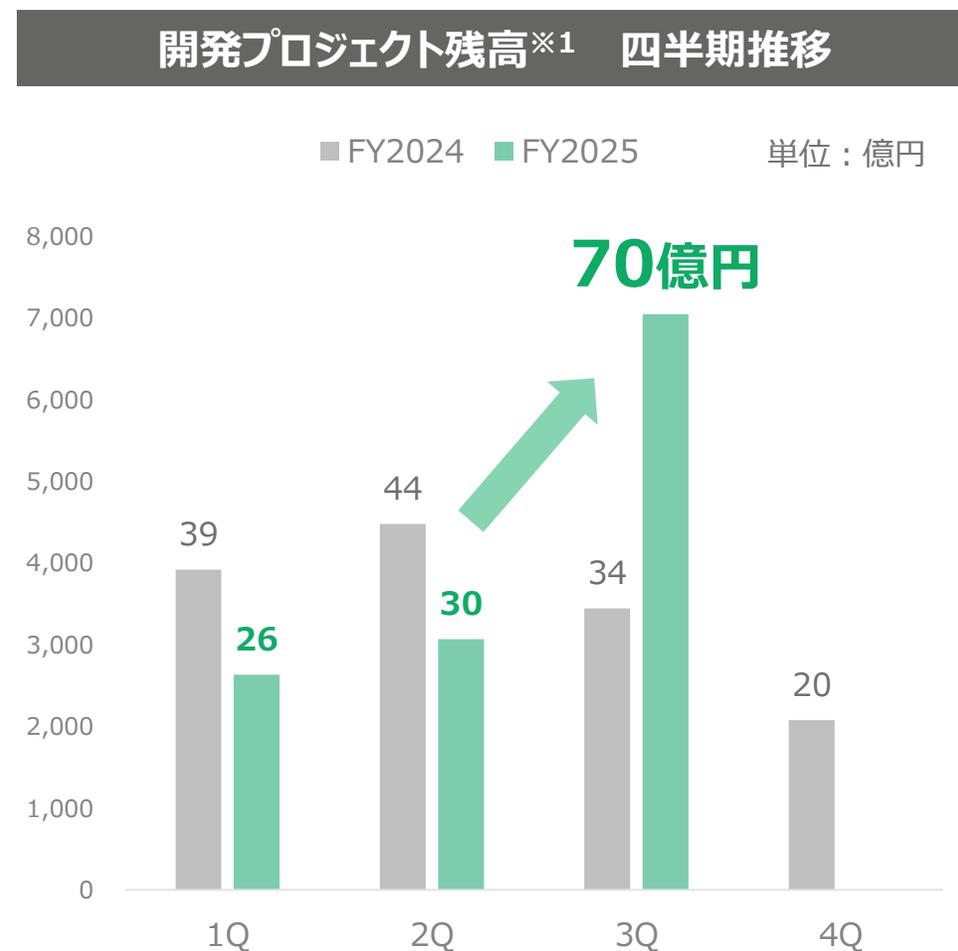
関西	大阪 守口市浜町
	京都 西本願寺

大阪 堺	大阪 住之江公園
大阪 門真南	

関東	新宿三番街Ⅱ
	横浜 星川

東京 青梅市藤橋
神奈川 港北区新吉田東

- 都内を中心に、開発用地仕入を強化
- 業績の先行指標となる「開発プロジェクト残高」は過去最高



*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



設計の効率化

- BIM*1を導入し、設計図面作成を短縮



施工管理の効率化

- 建築数の増加に対応すべく、施工管理システムを導入



設計ノウハウの承継

- 属人的な設計ノウハウをAIにより可視化



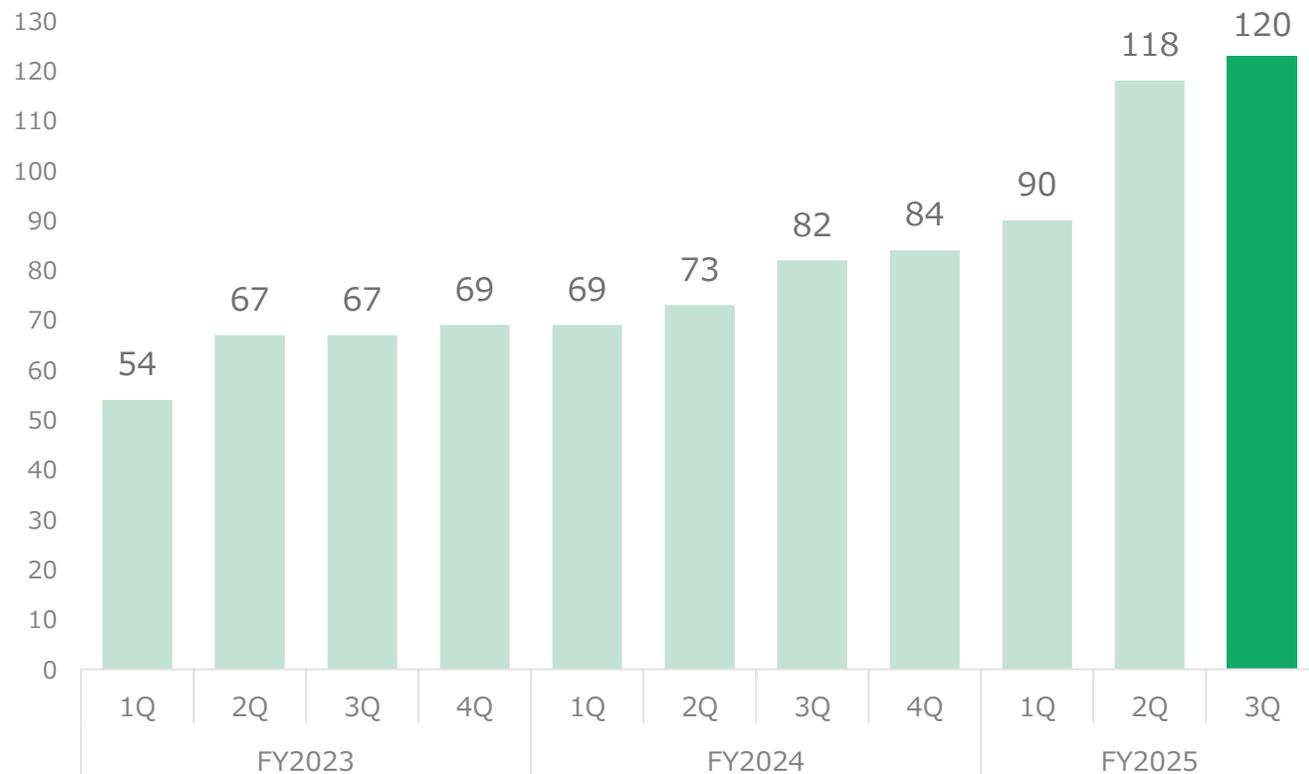
人手不足、建築費高騰等の課題に対応すべく、効率化を加速



※1.「Building Information Modeling」の略で、コンピューター上に建物の3次元モデルを作成し、設計・施工・維持管理のあらゆる段階で情報を一元管理する手法

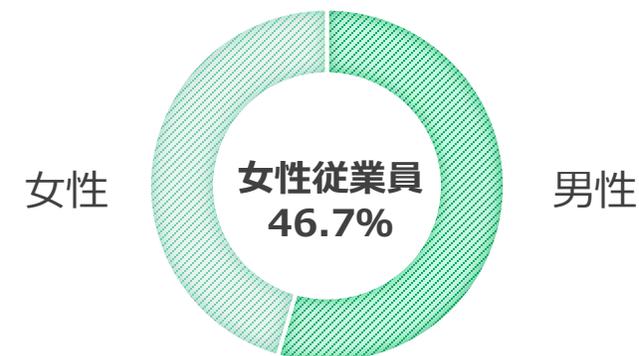
- 採用計画を上回って進捗
- 新人事制度、目標管理制度を設計中（今期中に導入予定）

連結従業員数の推移

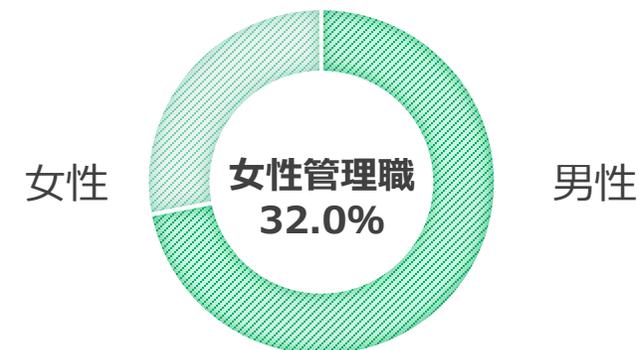


人員構成

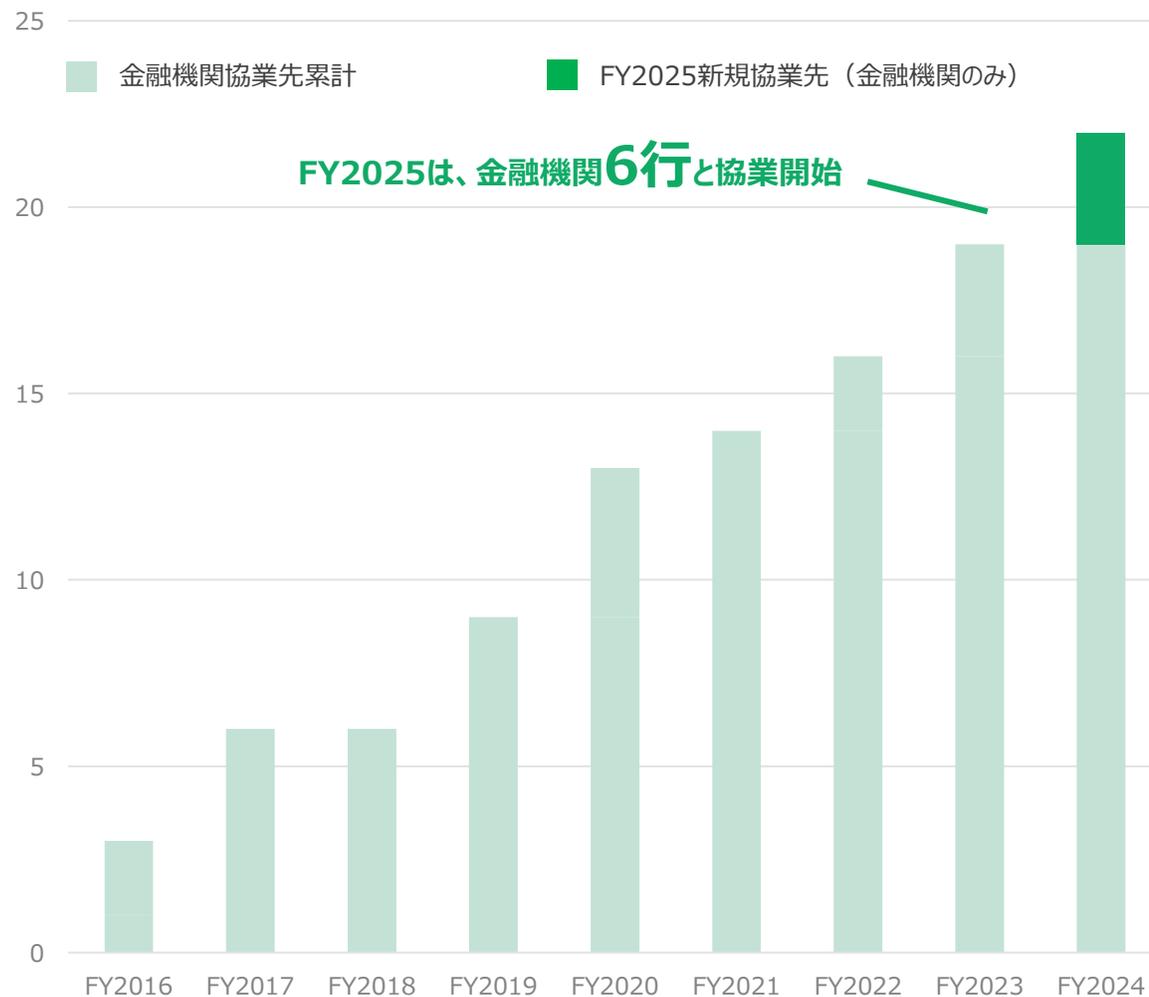
全従業員の男女比率



管理職の男女比率



■ 新規顧客開拓のため、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9月末時点で9件の新規協業を開始

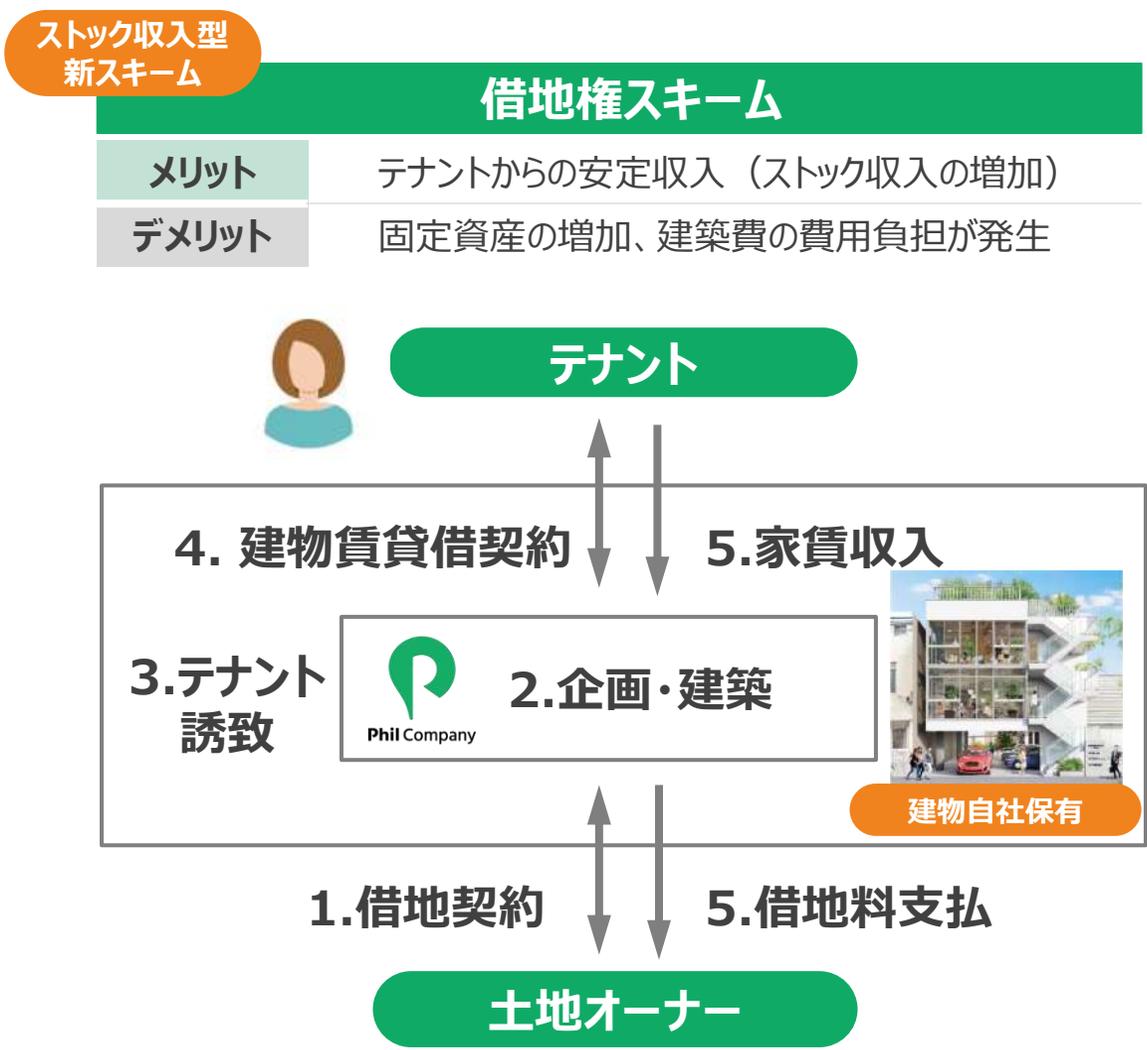
契約年月	金融機関
2025年2月	三十三銀行
2025年3月	八十二銀行
2025年3月	兵庫県信用組合
2025年5月	静岡銀行
2025年8月	第一勧業信用組合
2025年8月	関東拠点の金融機関

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

- 官民連携のまちづくり推進プロジェクトとして、事業用定期借地契約を締結
- 「ストック収入型の新スキーム（借地権スキーム）」に取り組み、収益基盤の強化を図る



開発地	JR沼津駅南口駅前
敷地面積	831.42㎡（当社は、敷地の一部394.67㎡を定期借地契約）
建物規模	地上2階-5区画（予定）
オープン日	2026年秋ごろ（2025年12月工事開始）

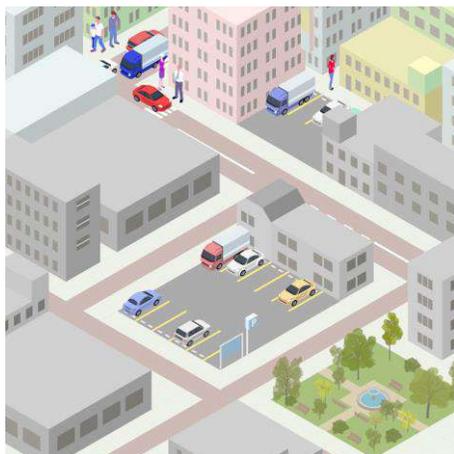


フィル・カンパニーとは

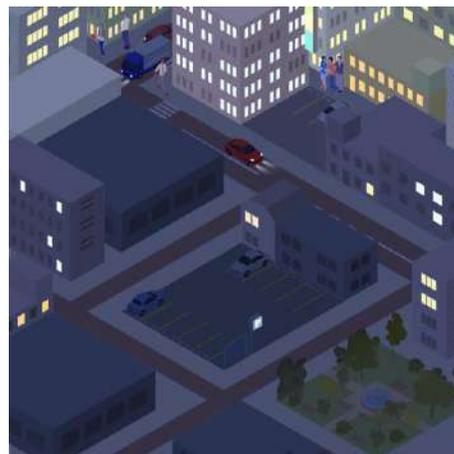


フィル・カンパニーはまちのスキマの価値を最大化し、街に活気を生み出してきました

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、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

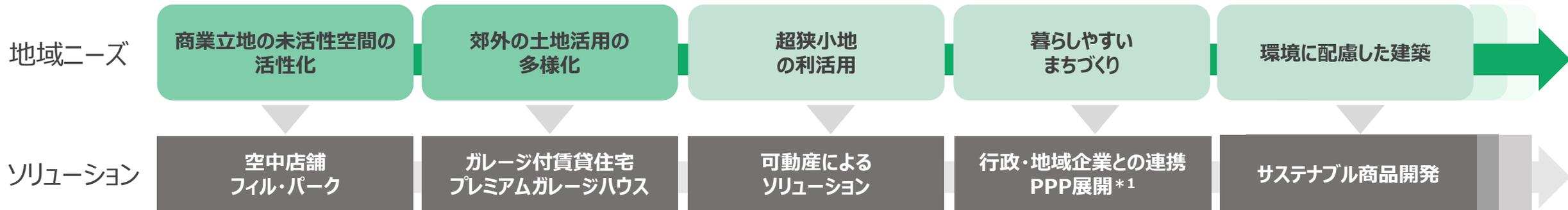
C社

管理

管理専門業者により
維持

D社

わたしたちは、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



「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

※投資額（棟）：1～2億円

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



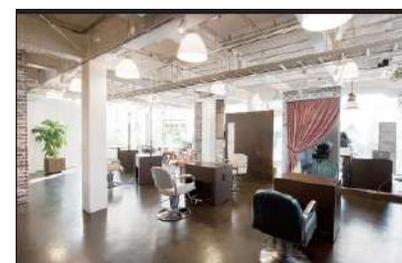
アパレル



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



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98.8%、入居待ち登録件数9,279件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^{*1}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

※投資額（棟）：5,000万円～1億円

*1：2025年8月末時点



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： 52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： 242棟
- 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

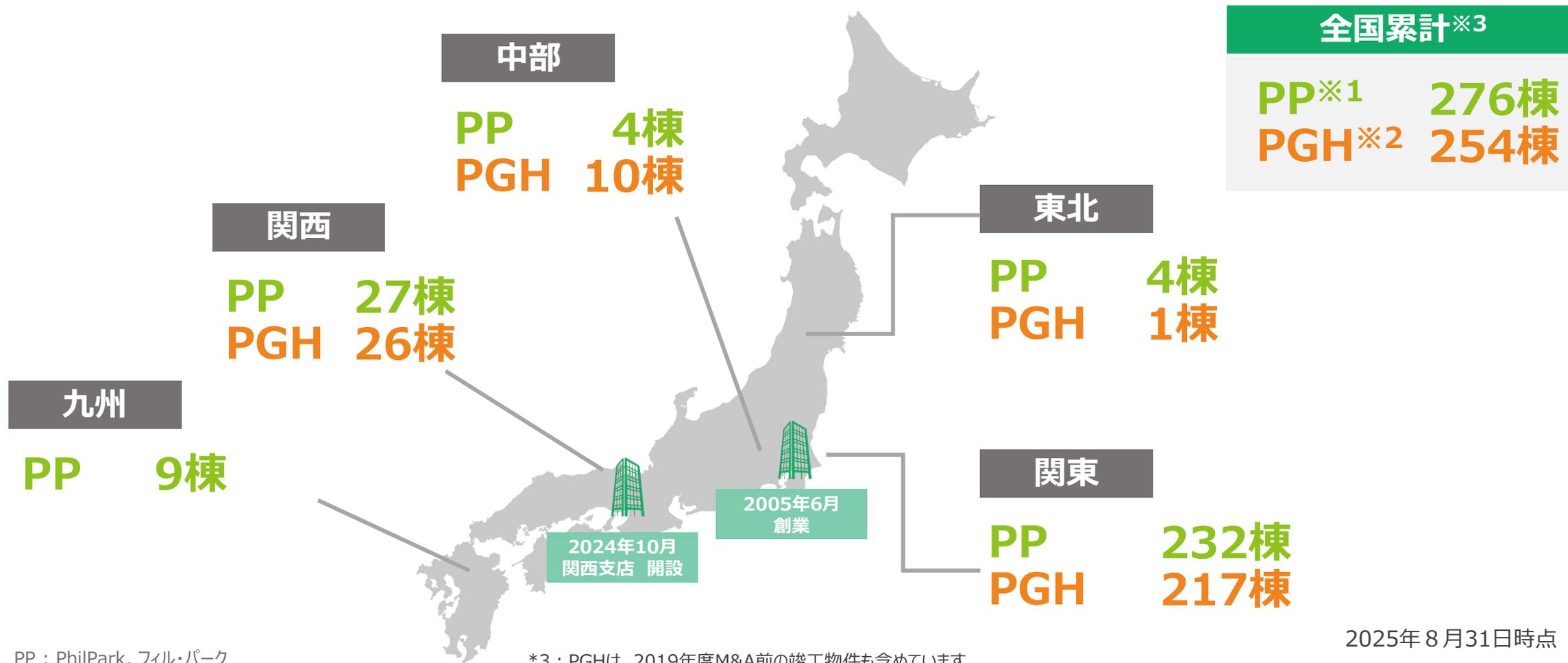
自社のマーケティングノウハウを活用し、現時点では建築実績がないものの、潜在的な入居ニーズが見込まれるエリアの土地を取得し、実績をつくることで入居ニーズに応え、**エリアの拡大を図る**。また、自社開発のメリットを活かし、プレミアムガレージハウスの商品開発を行うとともに、従来対応が困難であった工法の検証等を実施。現在、用地の取得を再開しており、引き続き有力な土地があれば**積極的に拡大していく**方針

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8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8月31日時点

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

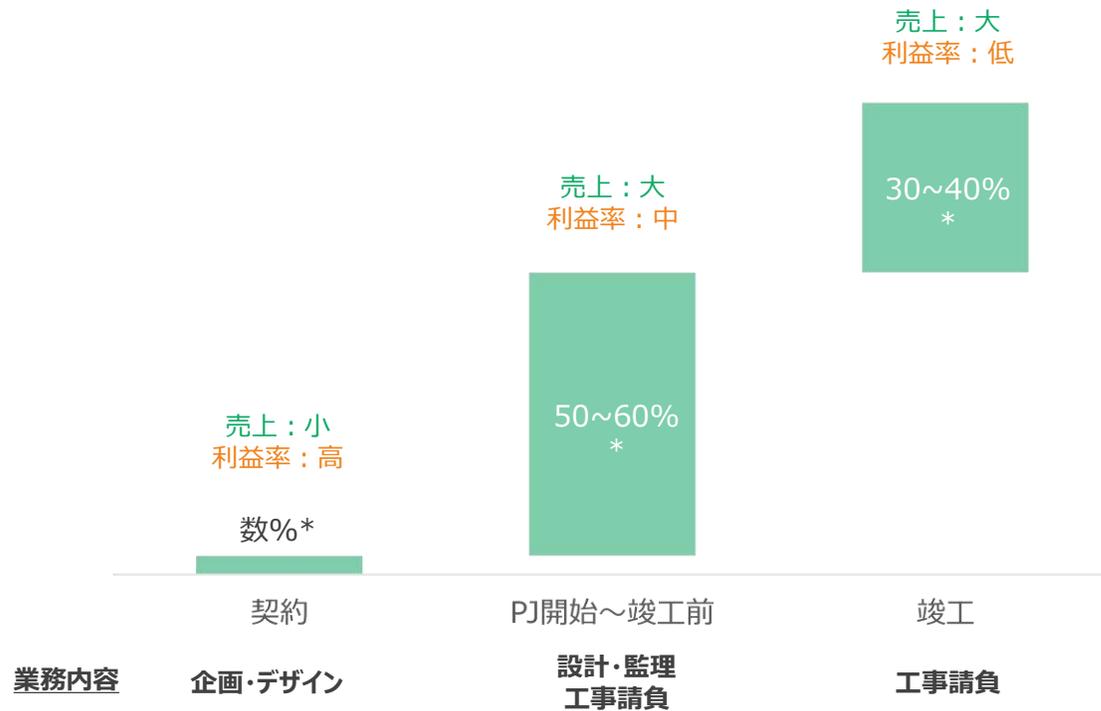


参考資料 (Appendix)

- 売上・収益計上基準
- 四半期・年次データ
- 決算発表Q&A

- 請負受注スキーム：案件の進捗（履行義務の充足度合い）に応じて収益を認識
 - 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

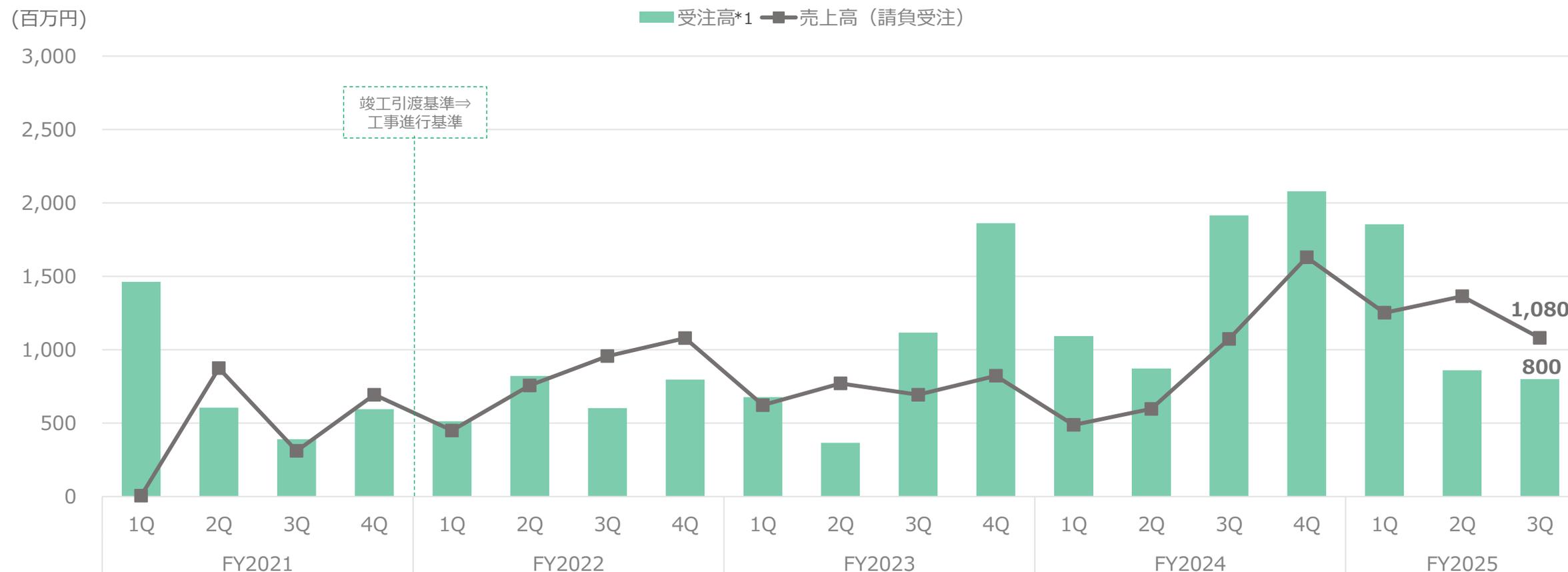


開発販売スキーム



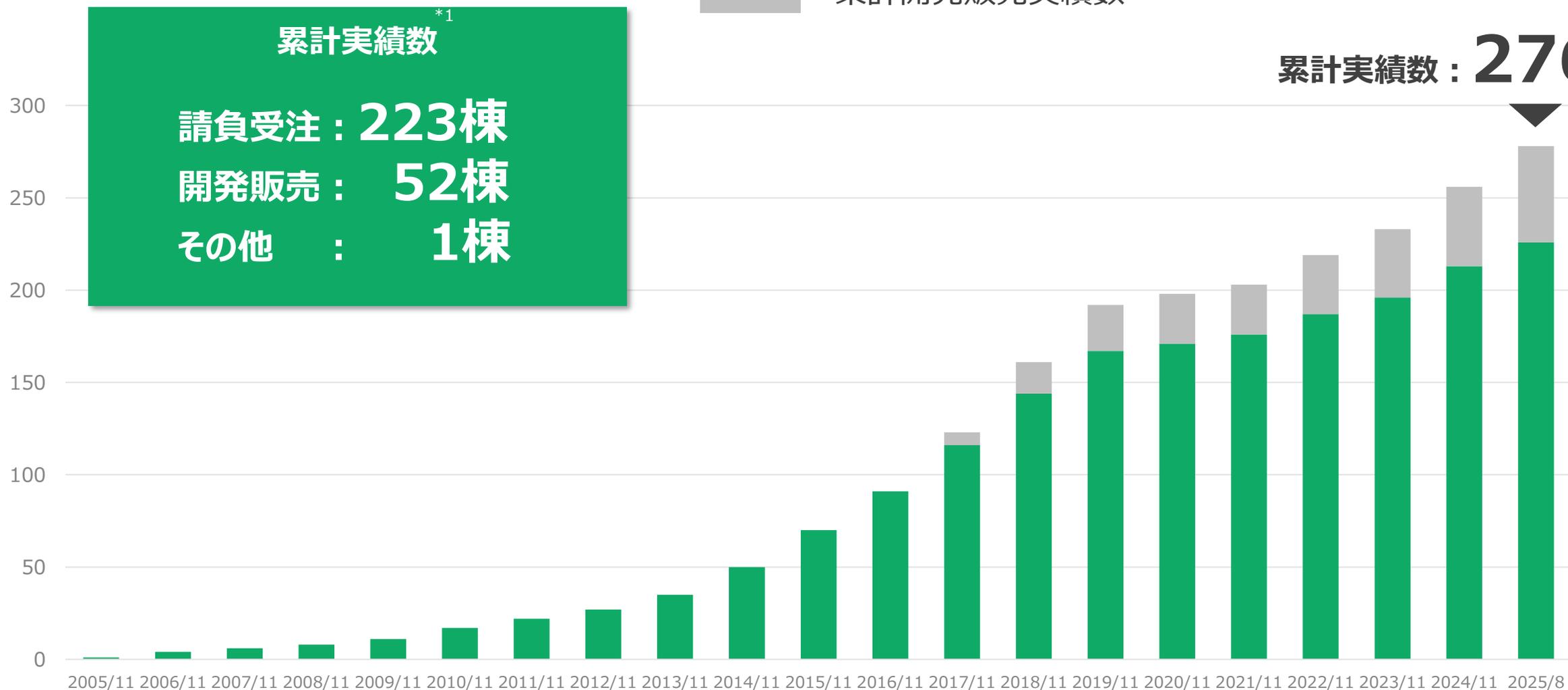
* 各工程における計上割合は案件によって異なる

■ 案件竣工までの期間は約1年から1年半となっており、工事の進捗に応じて売上を計上



*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

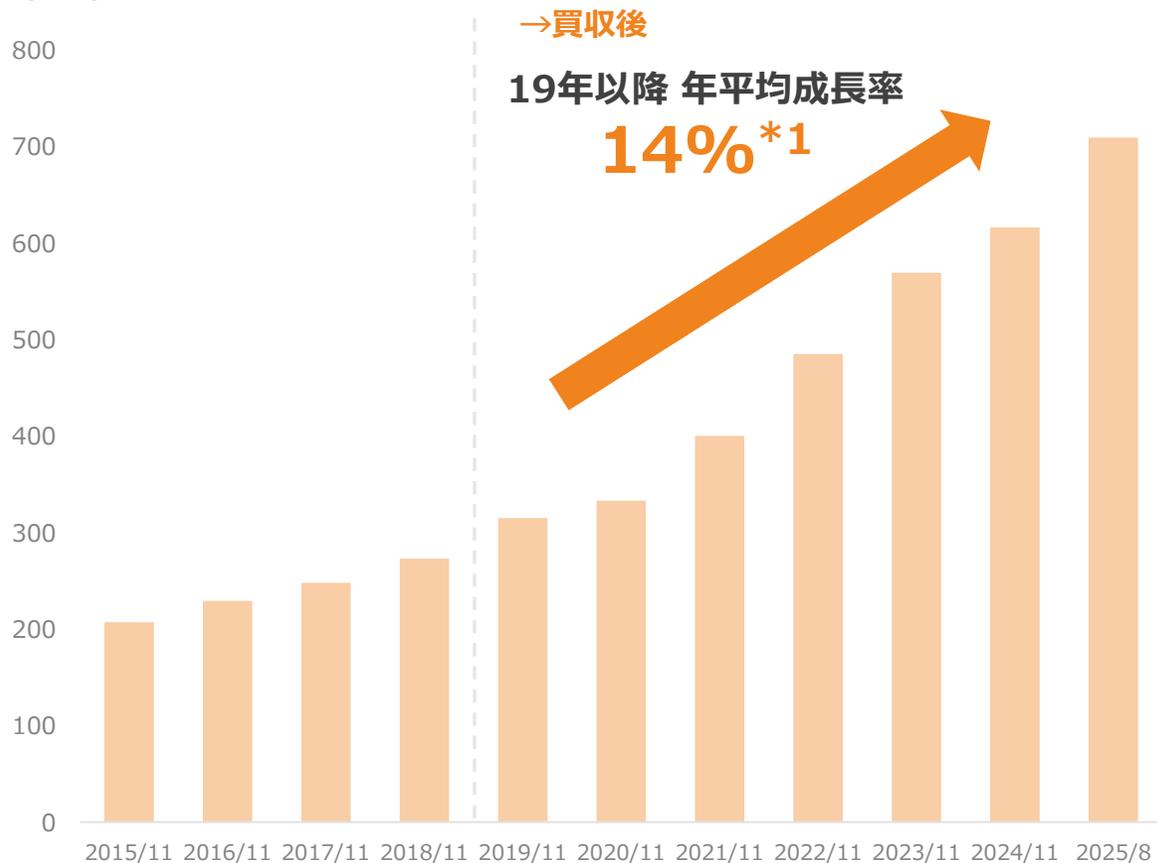
■ 累計請負受注実績数
■ 累計開発販売実績数



*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 ※2025年8月末時点

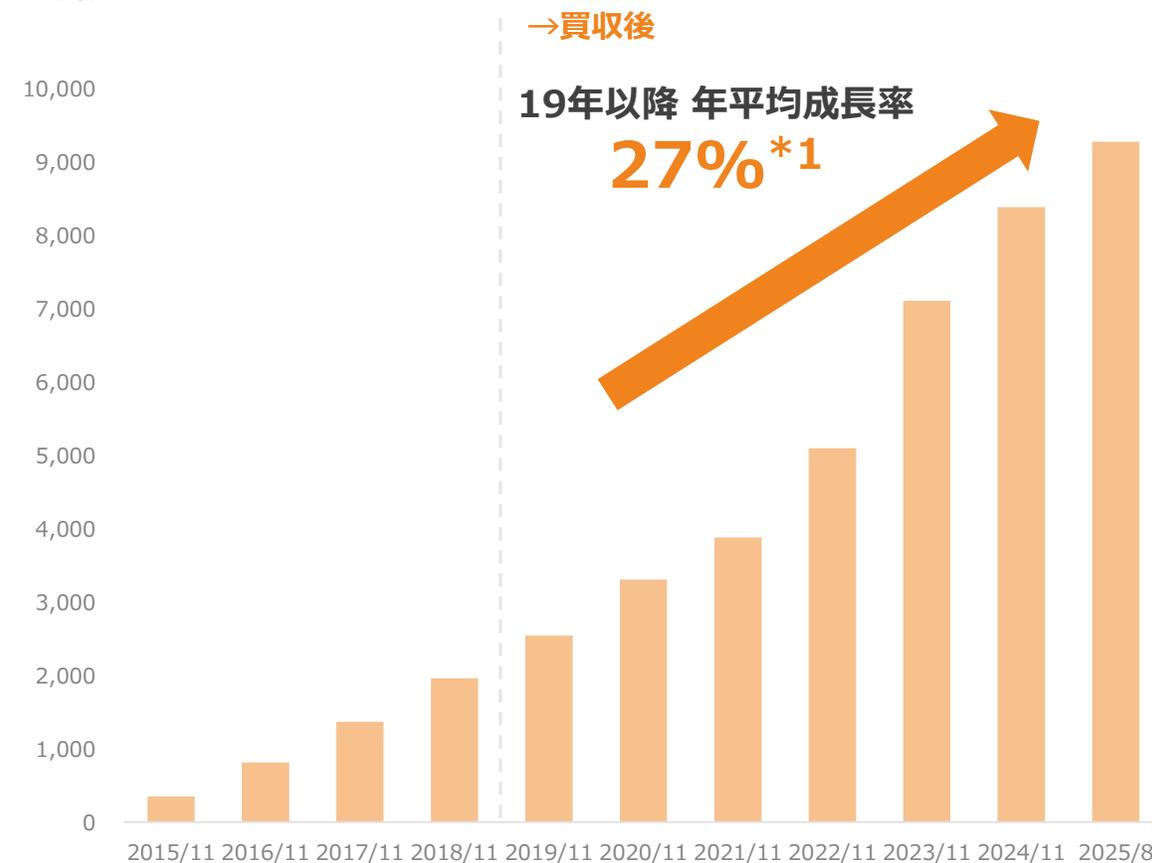
PGH戸数実績（累積）

戸数実績
(竣工)



PGH入居待ち登録件数（累積）

入居待ち
登録件数



		単位	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025		
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q												
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	1,080
	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	457
	その他	百万円	98	102	96	99	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125	137	138	151	146
	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	1,684
	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	1,216
	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	467
	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%	27.8%
	人件費	百万円	94	104	104	345	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195	262	218	247	261
	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	22
	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	16
	その他	百万円	48	62	63	65	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115	104	104	96	105
	販管費	百万円	164	179	180	456	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365	411	360	383	406
	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	61
	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	51
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	27	
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	430
	PGH	百万円	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587	296	369
	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	800
	PP	件	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6	4	3
	PGH	件	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10	3	4
	受注件数	件	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7	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	4,828	
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	5
	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	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	13
	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	7,038

*1：受注高：新規受注した案件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（将来案件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 3Q累計
財務実績	請負受注	百万円	1,885	3,244	2,910	3,788	3,697
	開発販売	百万円	3,149	717	2,557	2,893	1,493
	その他	百万円	397	416	495	503	437
	売上高	百万円	5,432	4,378	5,963	7,184	5,628
	売上原価	百万円	3,726	3,350	4,526	5,374	4,217
	売上総利益	百万円	1,705	1,028	1,436	1,810	1,411
	売上総利益率	%	31.4%	23.5%	24.1%	25.2%	25.1%
	人件費	百万円	649	545	667	792	726
	業務委託費	百万円	67	83	122	159	85
	広告宣伝費	百万円	23	4	32	50	31
	その他	百万円	240	224	399	383	306
	販管費	百万円	980	858	1,221	1,386	1,149
	営業利益	百万円	724	169	214	424	261
	経常利益	百万円	713	200	135	408	256
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	407	142	38	261	154	
請負受注 KPI	PP	百万円	1,693	1,632	2,872	3,991	2,261
	PGH	百万円	1,360	1,101	1,151	1,966	1,253
	受注高 ※1	百万円	3,054	2,734	4,023	5,958	3,515
	PP	件	5	13	11	19	13
	PGH	件	26	16	18	27	17
	受注件数	件	31	29	29	46	30
受注残高 ※2	百万円	2,587	1,884	2,863	5,037	4,828	
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	1	8	5	6	10
	販売引渡件数	件	3	4	7	5	3
	開発プロジェクト残件数	件	3	7	4	5	13
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	403	1,711	2,903	2,075	7,038

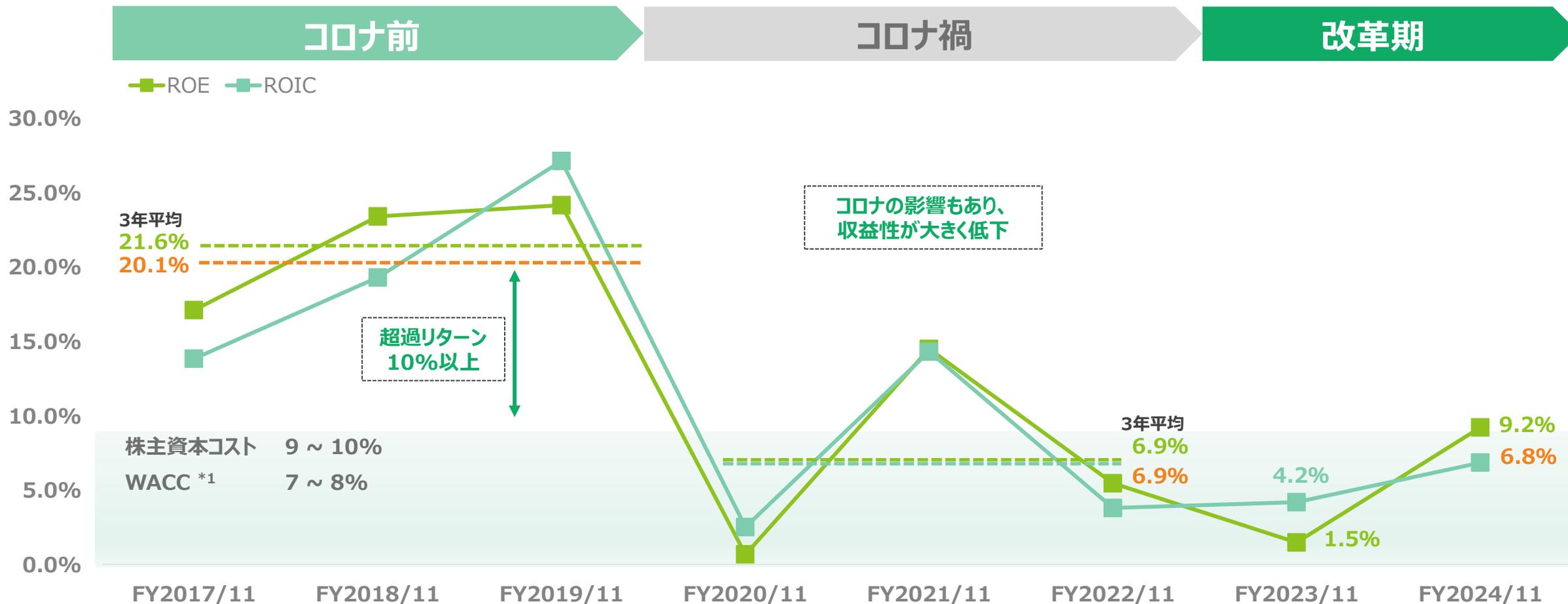
*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

*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（将来案件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

- コロナ以前は、資本コストを大きく上回るリターン
- 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)

- IRサイト：<https://philcompany.jp/ir/>
- IRに関するお問い合わせ：<https://philcompany.jp/contact/ir/>

質 問	回 答
当期は業績予想を達成できるのか。	P.12に記載の通り、3Q時点の通期予想に対する進捗率は売上高が56%、営業利益が47%となっておりますが、どちらも計画通りの進捗となります。4Qに1件～2件の開発案件の売却を計画しており、2件ともに用地取得時から当期下期の売却を想定していた案件になります。これらの案件が計画通りに売却できれば、業績予想は達成できる見込みです。
毎年下期にかけて売上が増加する要因は。	P.39に記載の通り、開発販売スキームは案件売却時に収益を一括で計上するため、案件売却の有無や売却案件の規模、件数によって四半期ごとの業績に変動が生じやすい側面があります。例年、下期における開発案件の売却が多かったことから、売上が下期に偏る傾向がありました。売却時期が下期に偏る要因としては、従前は開発部門の人員数が少ない中で開発用地の仕入と案件の売却を両立させる必要があり、主に上期は用地仕入、下期は案件売却に注力するサイクルになっていたことが挙げられます。現在は、開発部門の人員拡充も進み、年間を通じて仕入と売却を両立できる体制が整ってきたことから、当期は1Q～3Qまで1件ずつ案件の売却ができ、四半期ごとの売上水準の底上げが進んでおります。
請負受注が伸び悩んでいる要因は。	組織急拡大に伴うマネジメント層の不足と、新たに採用した社員の育成・戦力化の遅れが主な要因です。3Qの受注件数は2Qに引き続き7件と伸び悩みましたが、今年7月に実施した協業先（金融機関等）への往訪体制の見直しの効果もあり、3Qは協業先経由の問合せ数が2Qから41%増加しております。引き続き協業先からの問合せ数を増加させるとともに、営業体制と人材教育の継続的な強化により、問合せから受注までの各フェーズにおけるコンバージョン率を向上させることで受注件数増加を図ってまいります。
開発仕入が好調な要因は。	事業拡大に向けて前期から開発販売スキームの強化に取り組んできた中で、中途採用による開発部門の人員拡充と採用人材の戦力化が進んだ影響が大きいと考えております。
請負案件の契約から竣工までの期間はどれくらいか。	建物の規模によりますが、契約から竣工まで約1年～1年半が目安期間になります。参考までに、P.39に記載の通り、請負受注スキームは案件の進捗に応じて収益を認識しており、仮にプロジェクト(PJ)期間が1年の案件の場合、契約時に受注額の数%、PJ開始から竣工前（2ヶ月目～11ヶ月目）までに受注額の50%～60%、竣工時（12ヶ月目）に受注額の30%～40%が売上として計上されます。
借地権スキームのストック収入はいつから計上されるのか。	借地権スキームは、請負受注、開発販売に続く第三のスキームとして当期より精力的に取り組んでおり、現時点の実績はP.27に記載している沼津駅前プロジェクトの1件となります。現状、借地権スキームにおけるストック収入の計上は、同プロジェクトが竣工する2026年7月以降を予定しております。また、ストック収入につきましては、借地権スキームに限らず、様々な手法を検討しております。

- 著名投資家 DAIBOUCHOU氏と当社取締役 金子麻理の対談動画をYouTubeチャンネル「FISCO TV」にて公開
 - 動画：<https://www.youtube.com/watch?v=YMtWDe3qKro>
 - 書き起こし記事：<https://web.fisco.jp/platform/report/0326700/6680070020250807003>
- 動画内では、当社の事業内容や成長戦略について質疑応答の形式で対談



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。