

Phil Company, Inc.

KabuBerry 説明会資料 2024年5月14日 (火)

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



I 会社概要・事業概要

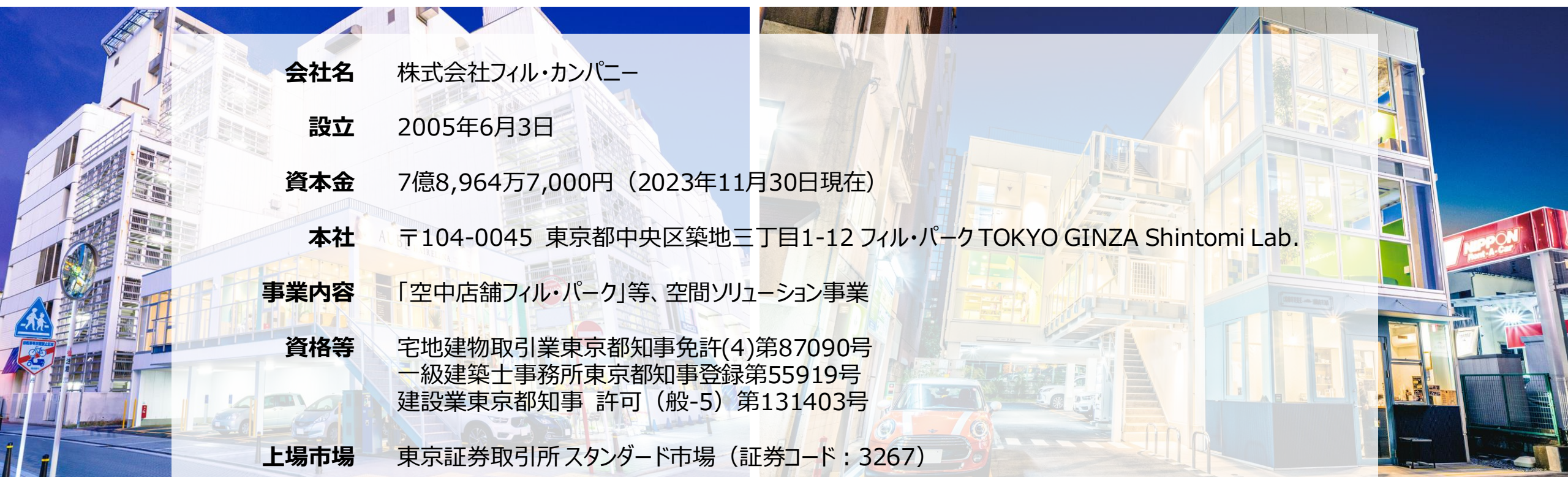
II 中期経営計画～Leap to the Next Stage

III 2024年11月期 1Q 業績

I 会社概要・事業概要

II 中期経営計画～Leap to the Next Stage

III 2024年11月期 1Q 業績



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（2023年11月30日現在）

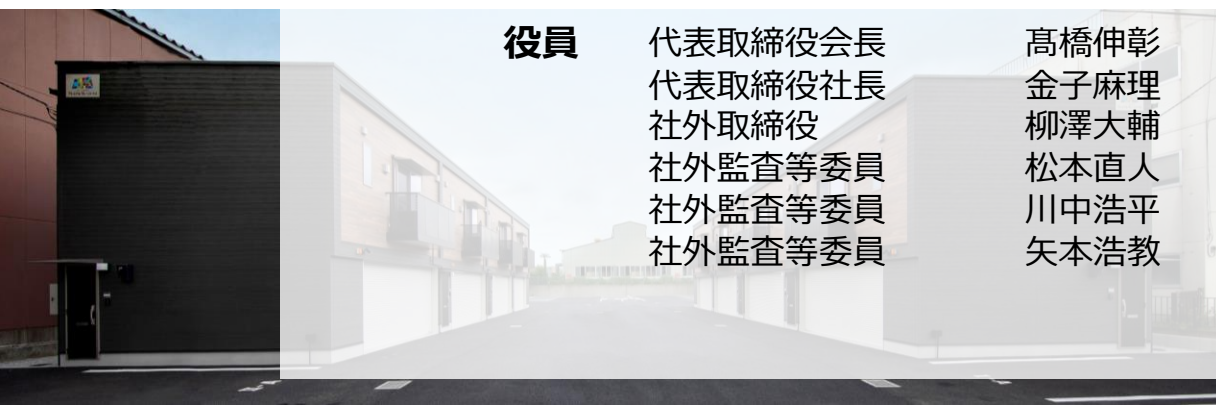
本社 〒104-0045 東京都中央区築地三丁目1-12 フィル・パーク TOKYO GINZA Shintomi Lab.

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

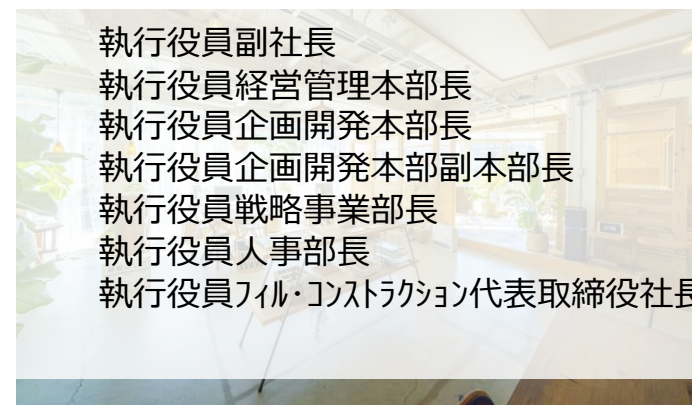
上場市場 東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：3267）

役員




代表取締役会長
代表取締役社長
社外取締役
社外監査等委員
社外監査等委員
社外監査等委員

高橋伸彰
金子麻理
柳澤大輔
松本直人
川中浩平
矢本浩教



執行役員副社長
執行役員経営管理本部長
執行役員企画開発本部長
執行役員企画開発本部副本部長
執行役員戦略事業部長
執行役員人事部長
執行役員フィル・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。

未活性空間を活かす2種類の土地活用商品を提供

PhilPark 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

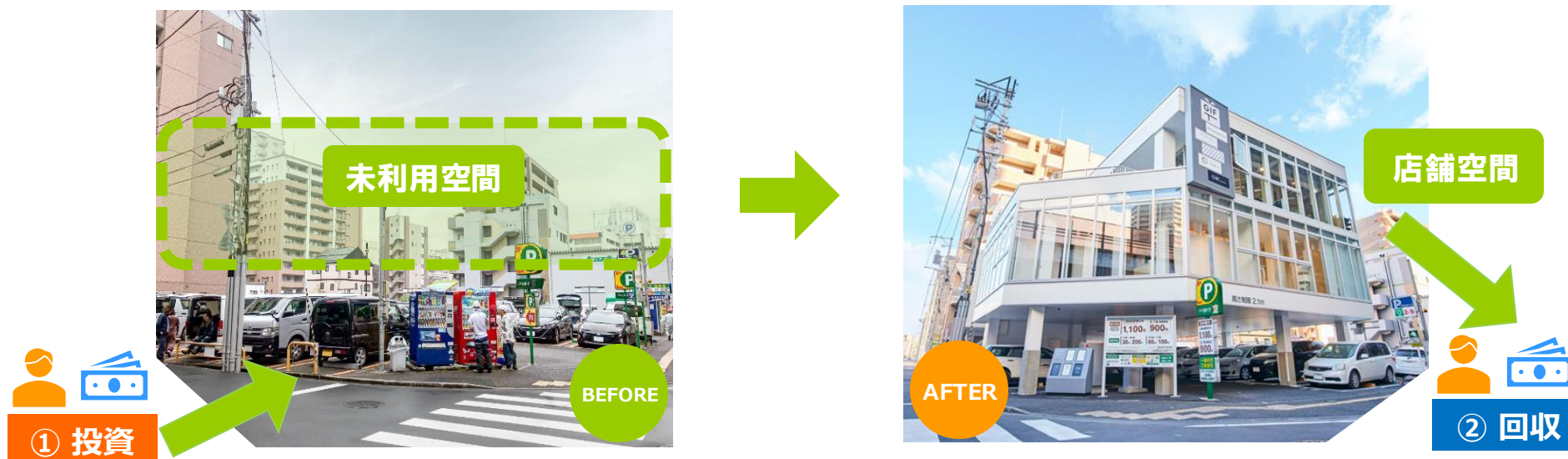


特徴	駐車場上部空間を活かした商業施設	車2台分が入るガレージ付賃貸住宅
ロケーション	商業性のある都市部ニッチスペース	郊外やインターチェンジ周辺
テナント/用途	飲食・オフィス・美容・クリニックなど	車のガレージ、趣味の部屋など
平均投資額/棟	8,000万～2億円	5,000万～1億円
累計実績数	266棟	101棟（買収前の実績は除く）

フィル・パークはシンプルな仕組みです。

① 投資 地主（駐車場オーナー）様に開発主体となっていただき、建物の購入および所有を行っていただきます。

② 回収 建物の賃貸借開始後は、テナント様から賃料収入を得ることで地主（駐車場オーナー）様は、投資を回収します。



コインパーキング

×

建物

≒

空中店舗フィル・パーク

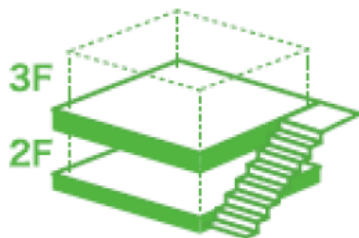
今までの土地活用

建ぺい率・容積率いっぱいの建物づくり

フィル・カンパニーの土地活用

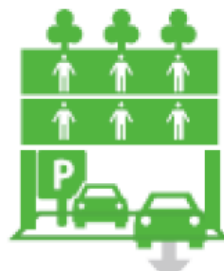
駐車場・テナントの需要に合った空間づくり

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
顧客動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

【同業他社との差別化戦略】 土地オーナー様への提供価値



高い入居率

入居率 95.4%

※2024年3月1日時点

※竣工後6カ月未満の物件は除く



入居待ち件数

7,353件

※2024年3月1日時点

※独自の入居待ち登録システム

独自のマーケティング戦略により、**潜在的な入居希望者を確保**しつつ、入居者が使いやすくアレンジしやすい空間を演出することで、**入居しやすく退去しづらい**賃貸物件運営を実現しております。

また、潜在的入居希望者が負担している【住居】+【駐車場】+【レンタル倉庫】を一か所に集めることで**周辺賃料相場に影響を受けづらい**賃料設定をすることが可能となります。

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

企画

あらゆる要因を分析し
最適なプランを考案

- ✓ 立地特性
- ✓ お客様ニーズ
- ✓ 各種規制
- ✓ 人流・周辺環境
- ✓ 賃料相場

建築

(設計・施工)

最適なプランを具現化

リーシング

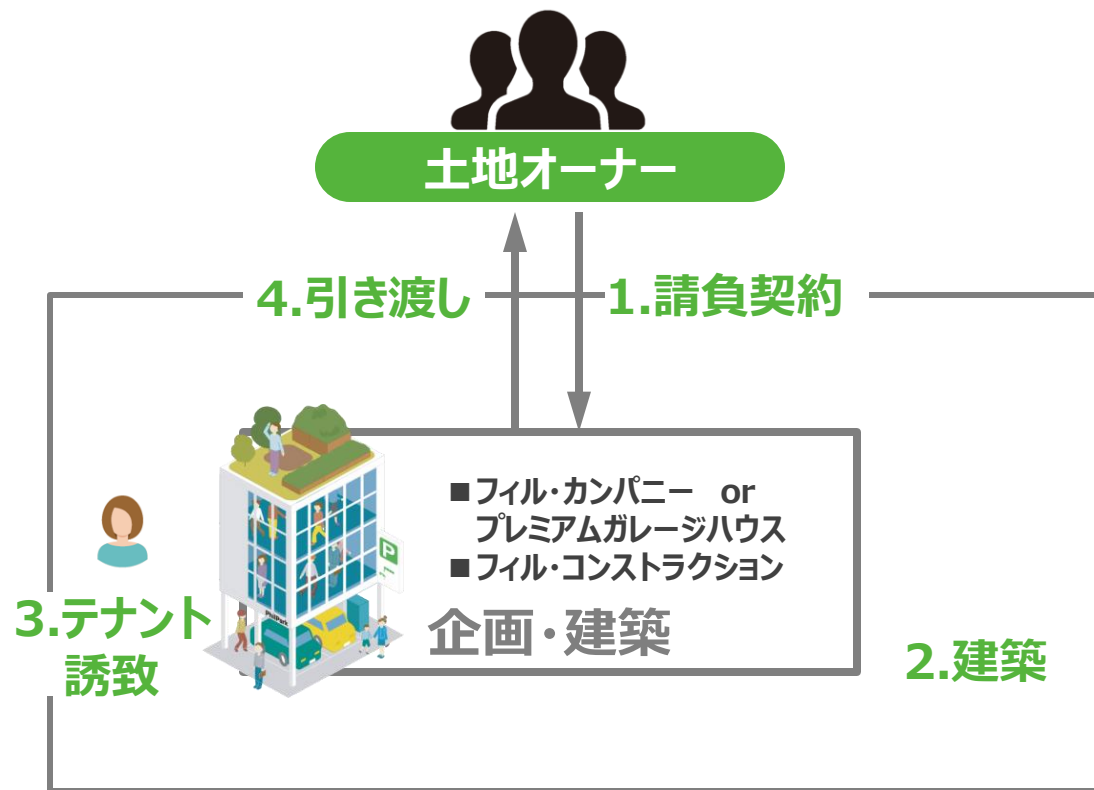
迅速なテナントリーシング
や入居者付けを行い、
企画された投資利回りを
早期に実現

管理

竣工後の物件管理業務
を通じて、投資利回りの
持続性をサポート

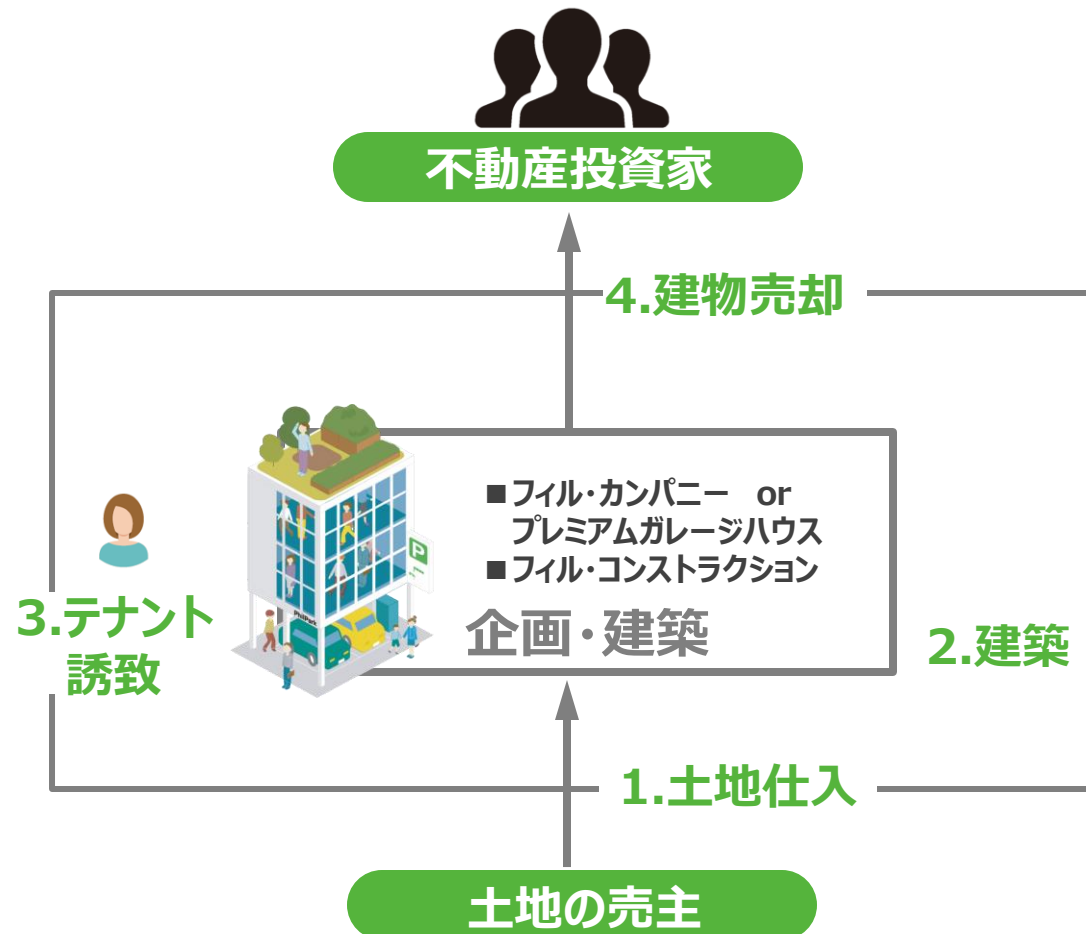
【低資本負荷型モデル】

請負受注スキーム



【高収益型モデル】

開発販売スキーム



PhilPark

- 累計実績数： 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

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**。一方、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**選択的に拡大**する方針



ガレージ付賃貸住宅

プレミアムガレージハウス

- 累計実績数： 90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

限られた条件下で提供できるスキーム

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くファイナンスが難しい**ため、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ケースのみ**限定的に行っていく**方針

■ 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

PhilPark



ガレージ付賃貸住宅

プレミアムガレージハウス

約 **2.9** 兆円

約 **2** 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)

<算出方法>

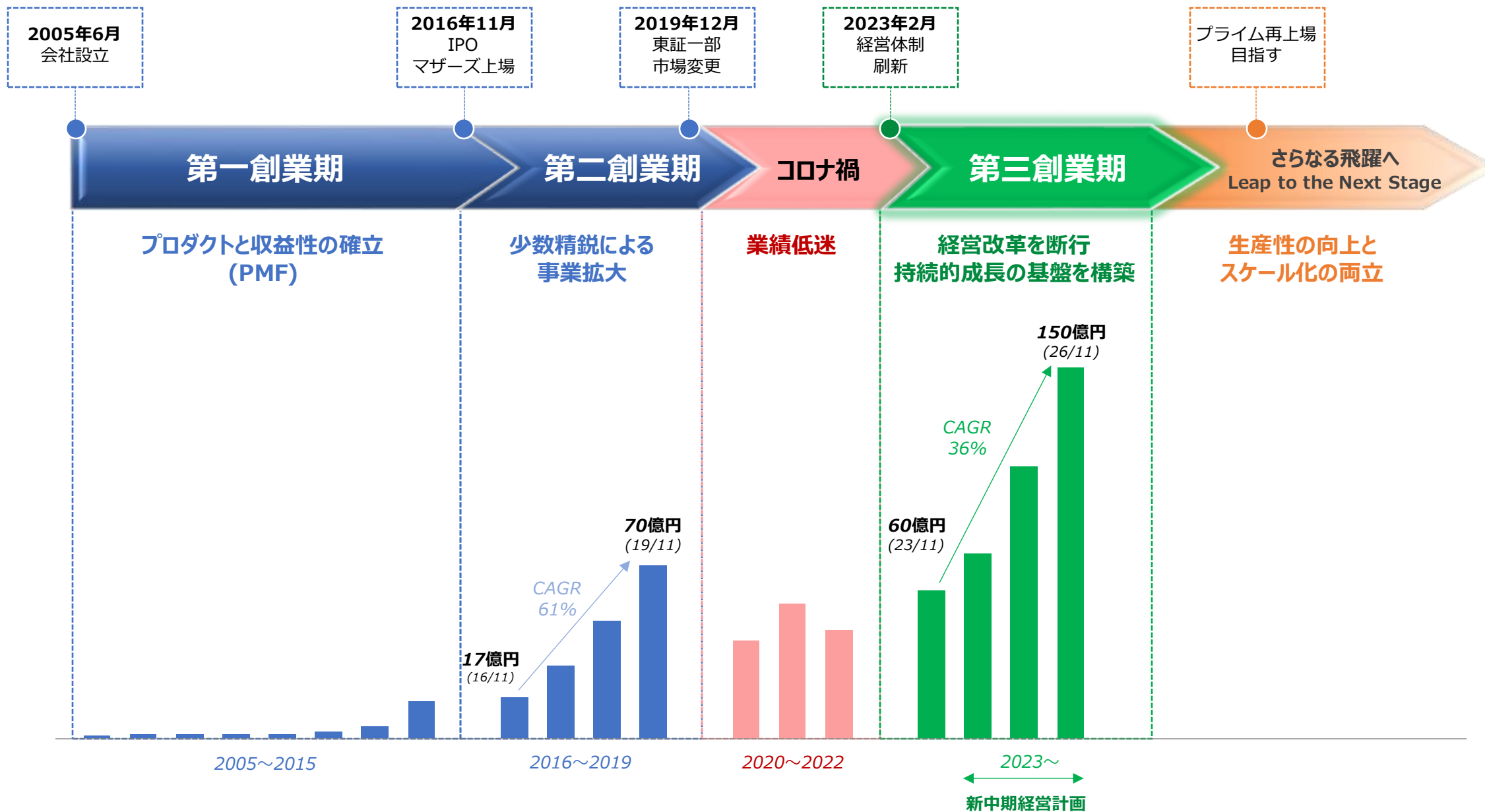
全国の賃貸住宅(長屋建・共同住宅)の新規着工戸数 *5
× PGH基準の区画割合(四角形以上・50~300坪) *6
× PGH1戸あたり単価 (2,200万円)

- ※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

I 会社概要・事業概要

II 中期経営計画～Leap to the Next Stage

III 2024年11月期 1Q 業績



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

～3ヶ年で売上高**2.5倍**を目指す実行計画～



①事業プロセス改革

②組織改革

③事業ポートフォリオの変革

■ 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%

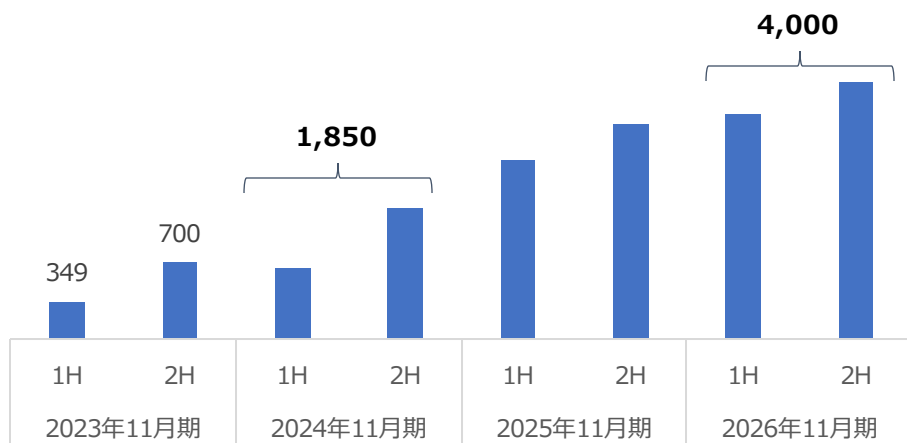
問合数 4,000件
提案数 450件
請負受注件数 90件

従業員数 130名

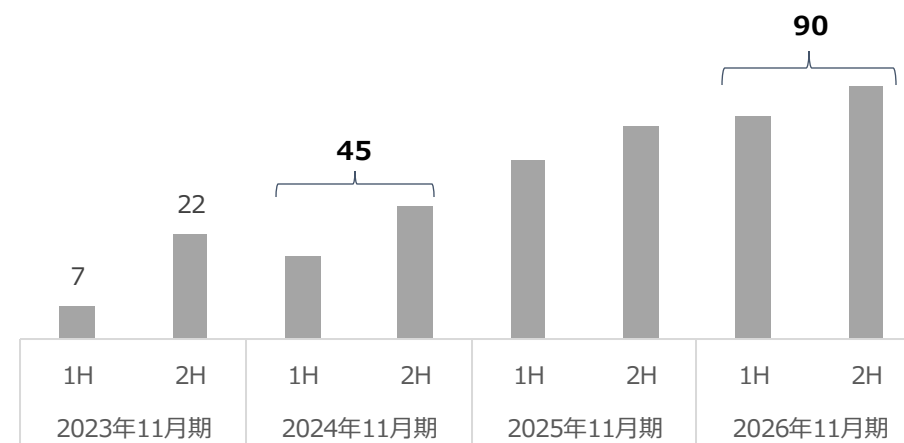
成長ポテンシャルの向上
(バリュエーションの向上)

株主価値の向上

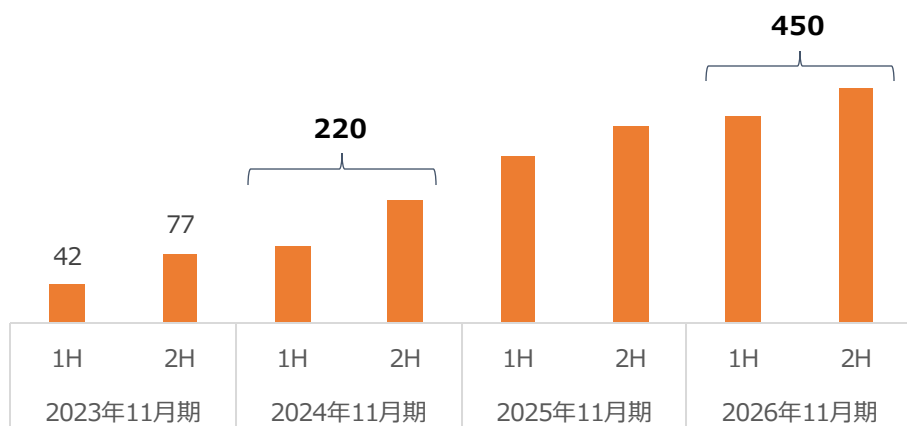
問合数



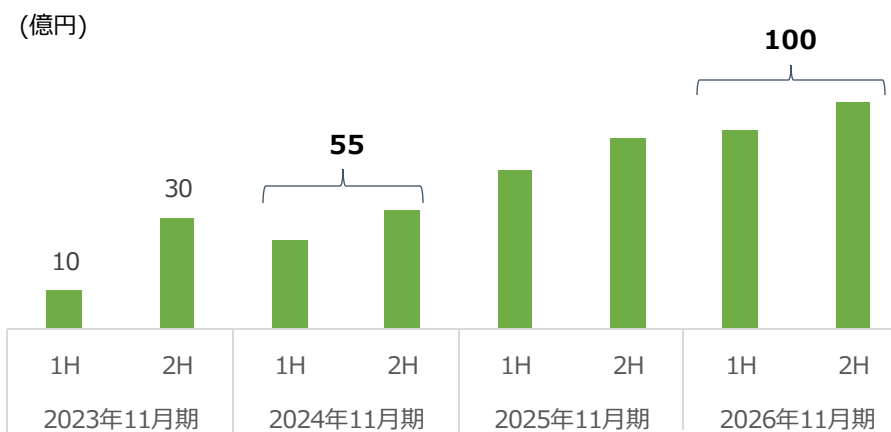
請負受注件数



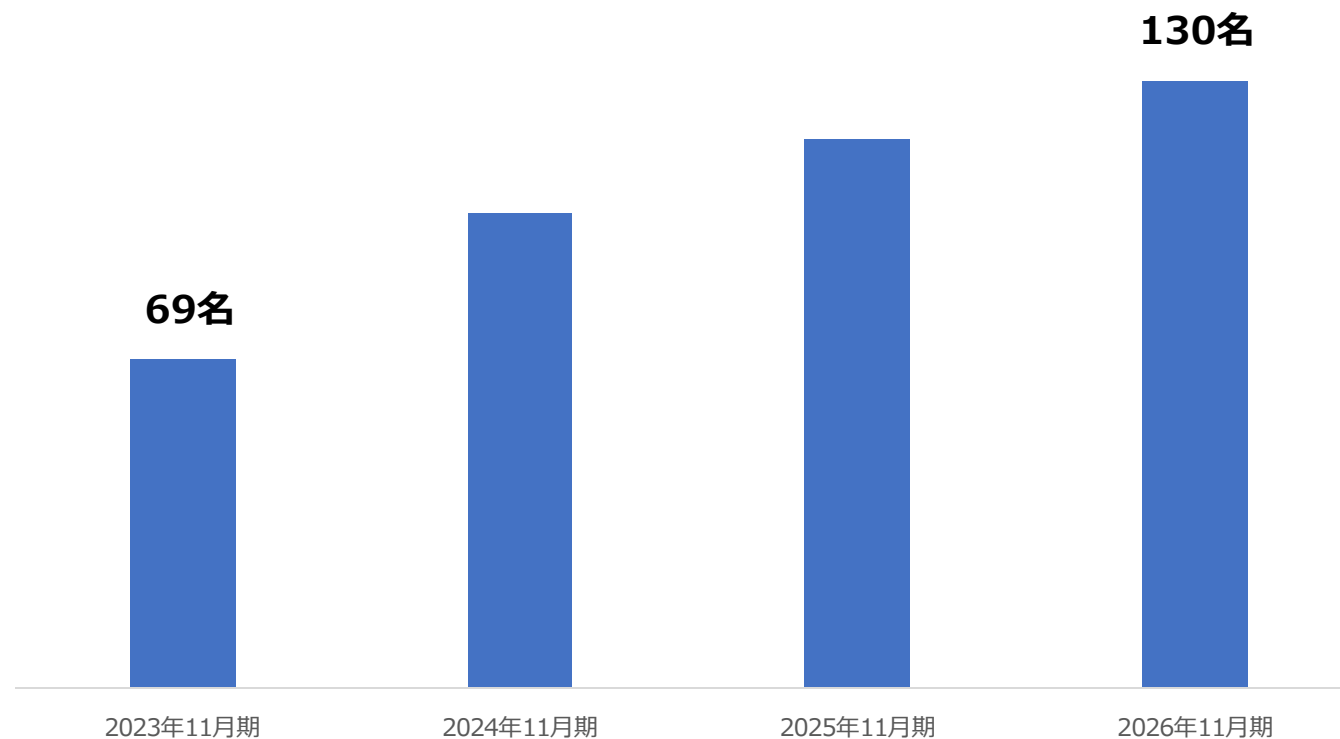
提案数



請負受注高想定 (KPI目標達成時)



- 今後3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



(千円)	2023年11月期 実績	2024年11月期 通期業績予想	増減率
売上高	5,963,519	7,500,000	+26%
営業利益	214,815	300,000	+40%
経常利益	135,816	280,000	+106%
親会社株主に 帰属する当期純利益	37,940	190,000	+396%
営業利益率	3.6%	4.0%	-

I 会社概要・事業概要

II 中期経営計画～Leap to the Next Stage

III 2024年11月期 1Q 業績

2024年11月期1Q実績

売上高 : **606** 百万円
売上総利益 : **207** 百万円
営業利益 : **△88** 百万円

1Qハイライト

- 売上高はYoY△17%も、売総は同+10%の増益
 - 受注高は10.9億円と三四半期連続で10億超
 - 受注件数10件は1Qとしては過去最高
- 販管費がYoY+7%増加、営業利益は前年と同水準
 - 組織体制の強化に伴い人件費および業務委託費が増加

請負受注スキーム – PP

受注件数 : **5** 件
受注高 : **721** 百万円

請負受注スキーム – PGH

受注件数 : **5** 件
受注高 : **368** 百万円

開発販売スキーム

開発残高 : **3,916** 百万円
販売引渡件数 : **0** 件

(千円)	2024年11月期 1Q	
	実績	YoY
売上高	606,083	△17%
売上原価	398,395	△26%
売上総利益	207,688	+10%
売上総利益率	34.3%	—
販管費	296,342	+7%
一人件費	151,677	+11% ●
一業務委託費	42,204	+17%
一広告宣伝費	6,605	△30% ●
一その他	95,854	+1% ●
営業利益	△88,654	△1%
経常利益	△96,589	△6%
純利益	△71,409	△5%

先行投資

中途採用の強化により
人件費が増加

※人件費には人材採用費も含む

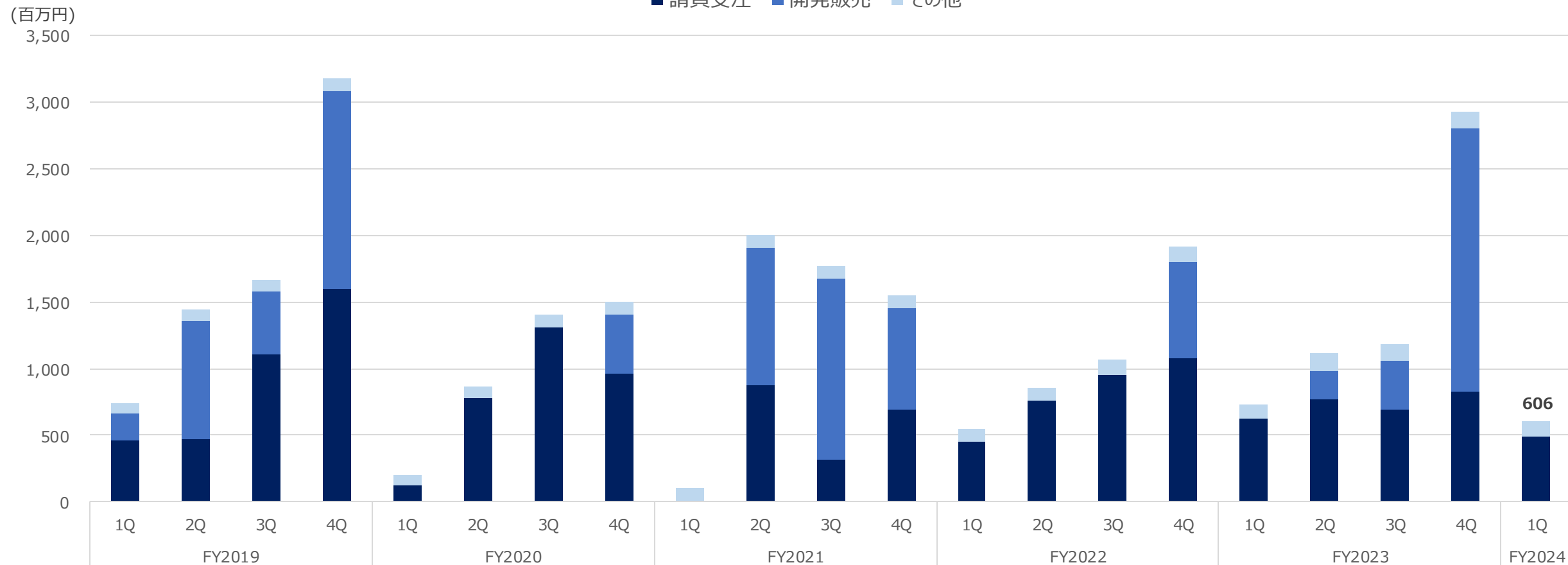
引き続きデジタル投資は継続も
広告宣伝費は減少

その他販管費は前年同期と
同水準にて推移

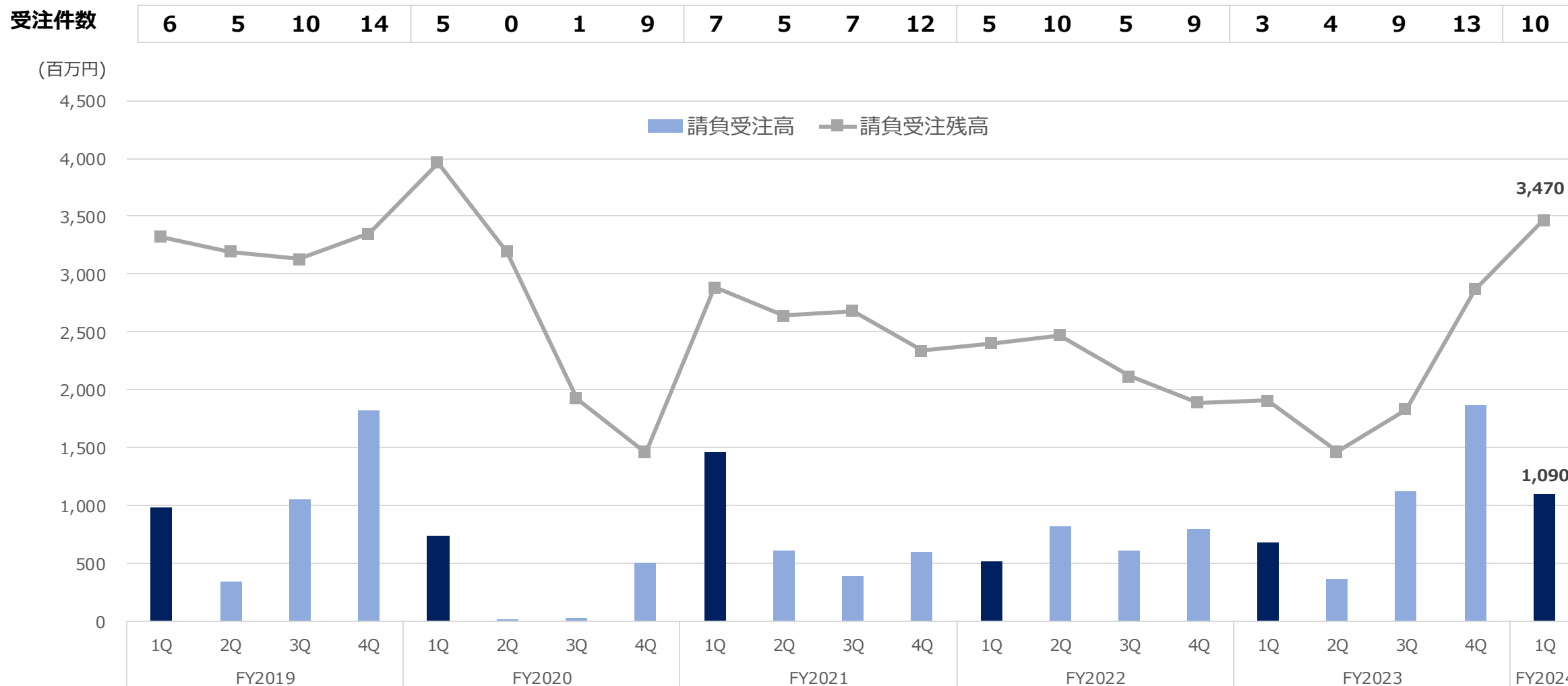
- 請負受注からの売上高は前年同期比で減収
- 1Qは販売引渡なしも、2Q以降で開発販売による売上高を積み上げていく

売上高内訳の推移

■ 請負受注 ■ 開発販売 ■ その他

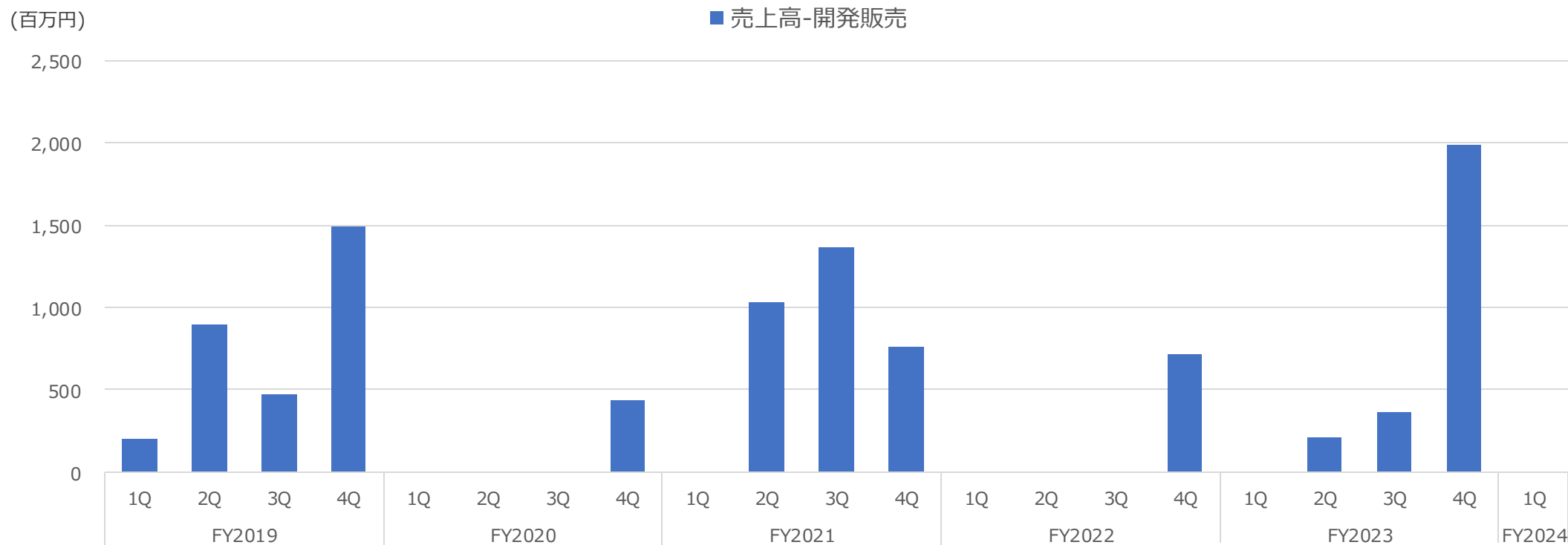


- 受注件数10件は1Qとしては過去最高
- 前期より3四半期連続で受注高10億円を達成、4年ぶりに受注残高が30億円を超える



- 1Qにおける販売引渡は0件も、計3件の用地取得を実施
- 開発販売 売上高のボラティリティは引き続き課題：
 - 今後、主に件数を増やすことで、一定程度の平準化を目指す

開発プロジェクト残高 (億円)	17	18	15	17	20	24	25	22	22	14	9	4	21	19	22	17	20	31	45	29	39
開発プロジェクト残件数	8	8	7	5	6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8	4	7
開発販売引渡件数	1	3	1	6	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0

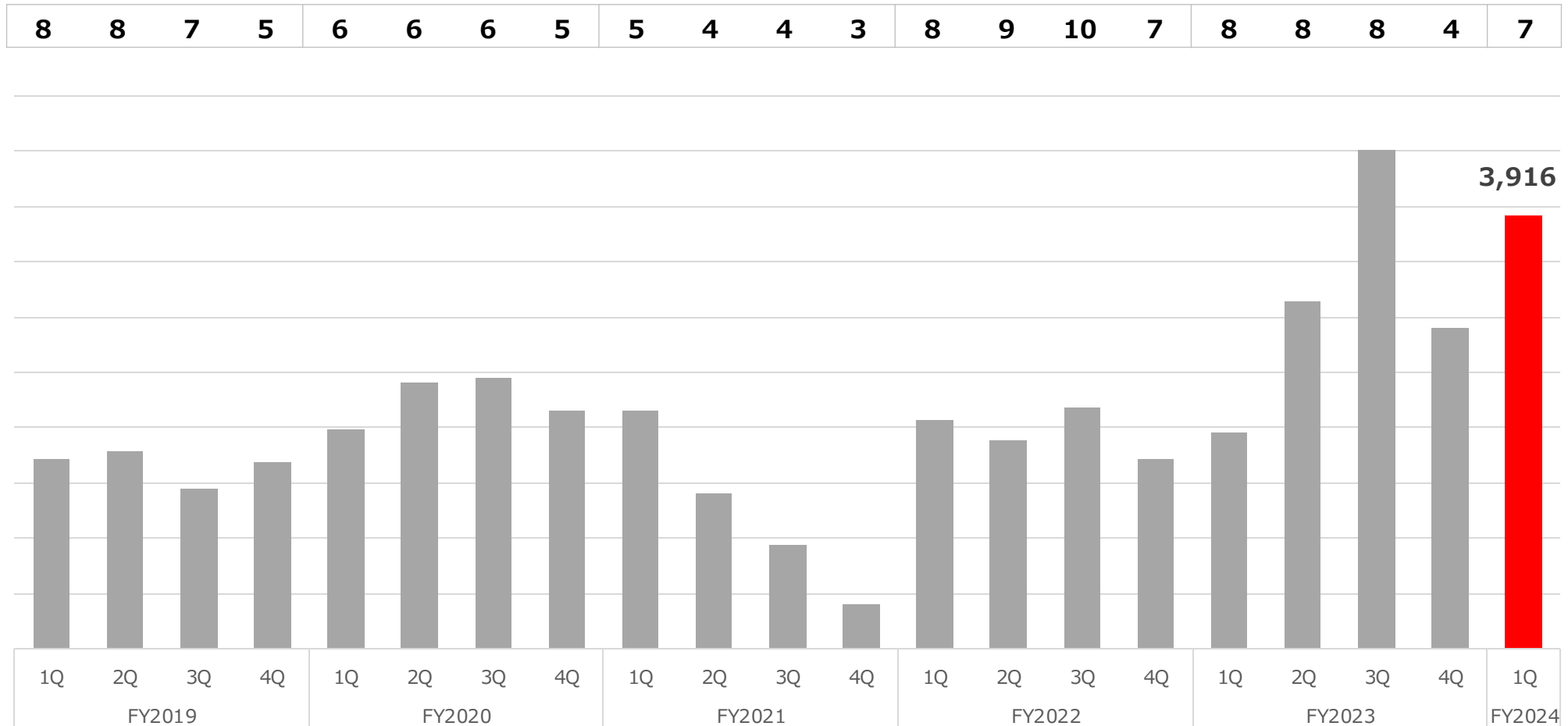


- 1Qに計3件の用地取得を実施し、開発プロジェクト残高は**39億円**まで増加
- 今後も来期以降の売上パイプラインを拡充すべく、継続的な用地取得を実施

開発プロジェクト残高推移

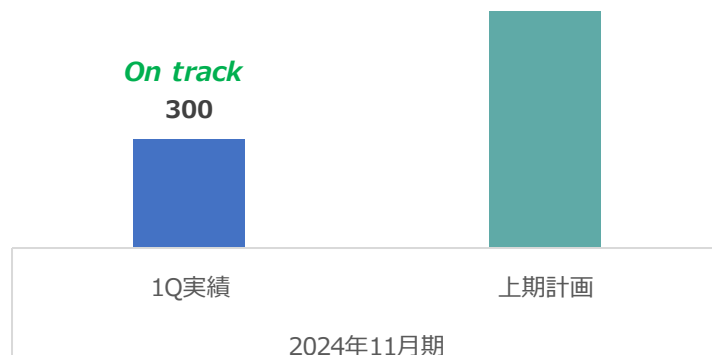
開発プロジェクト残件数

(百万円)

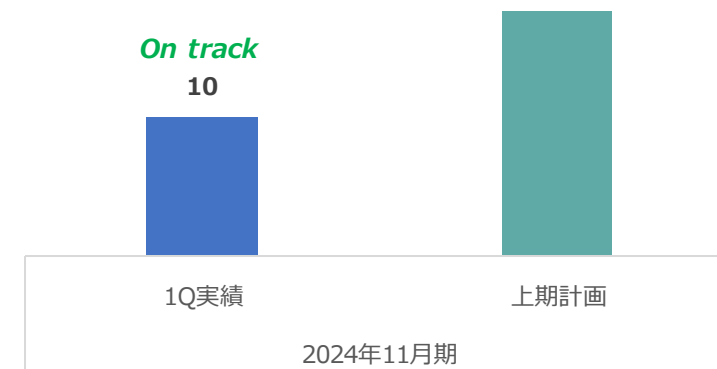


- 問合せ数、提案数、受注件数の進捗は想定通り
- 人員増強は当初計画より遅れて進捗
 - 採用の遅れと退職者の増加が課題

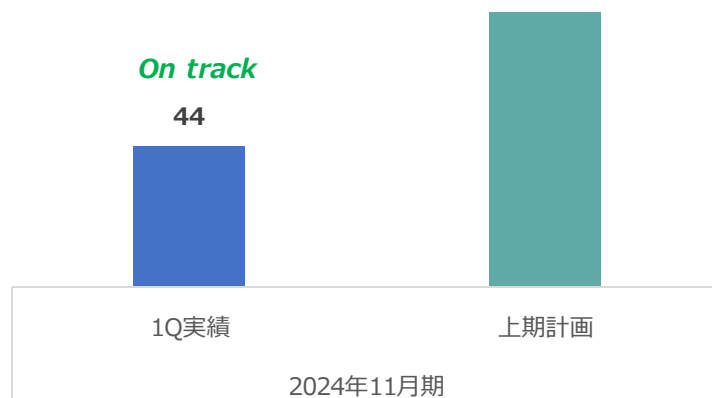
問合せ数



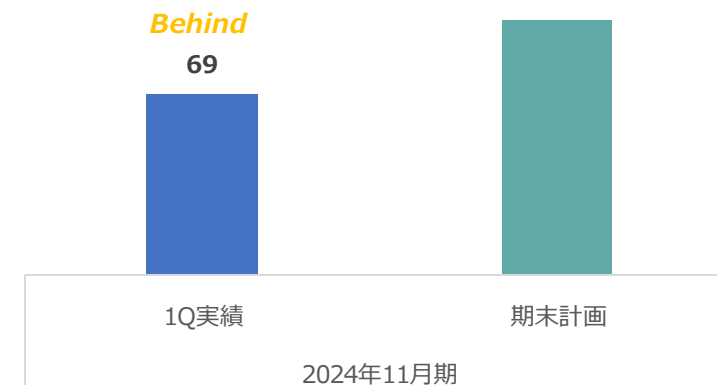
受注件数



提案数



人員数



採用強化策



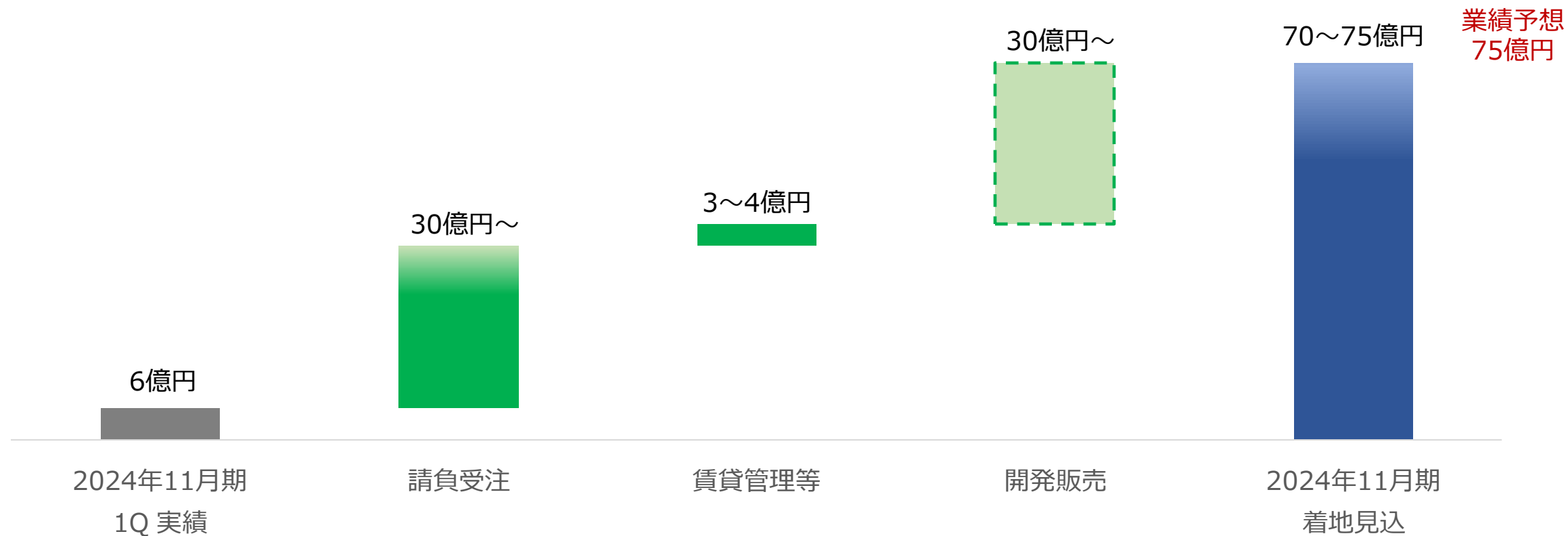
- 採用管理システムによる進捗管理
- 人材要件の明確化
- 採用プロセス及び意思決定のスピードアップ

退職の抑制策（従業員エンゲージメントの向上）

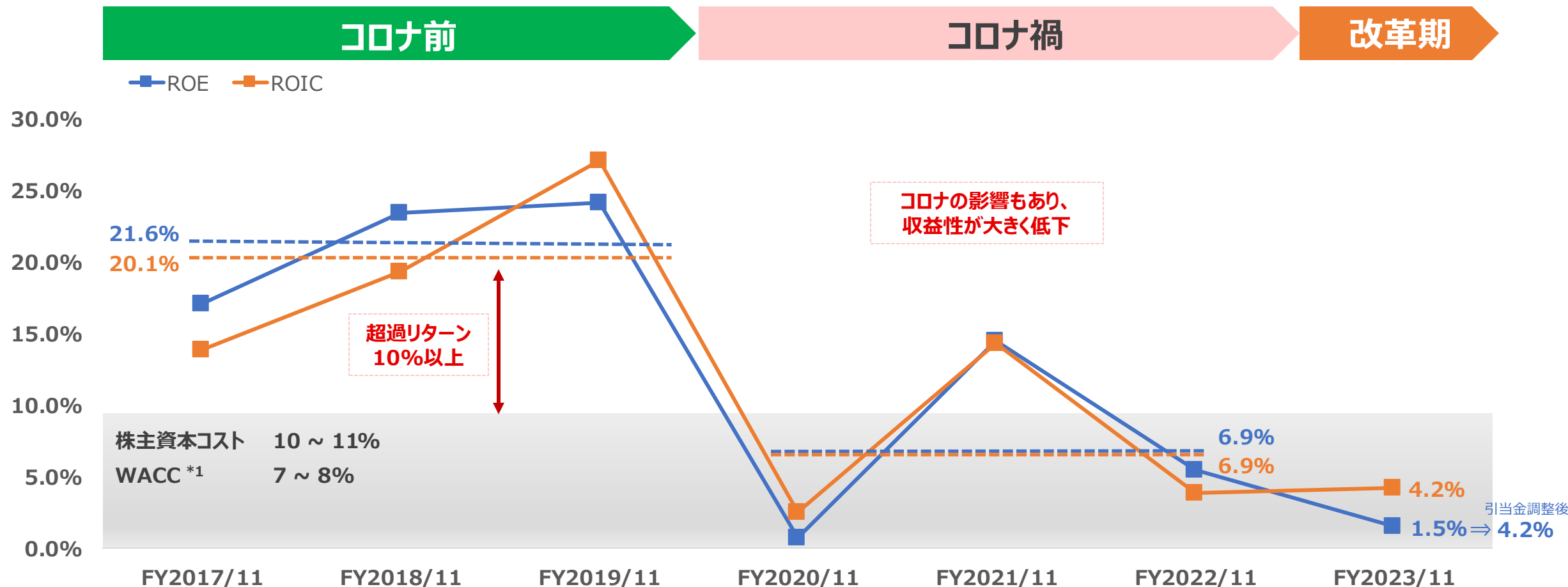


- PVVの浸透、意思疎通の活性化（アワード、創業者Podcast、社内報）
- 退職者面談（フィードバック）
- 各種人事制度の充実（人事評価、働き方改革、福利厚生）
- 報酬制度の点検

- 請負受注：既存案件の工事進行を中心に売上計上
- 賃貸管理等：賃料収入等毎四半期 1億円強
- 開発販売：今期中に6件以上の販売引渡を想定



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



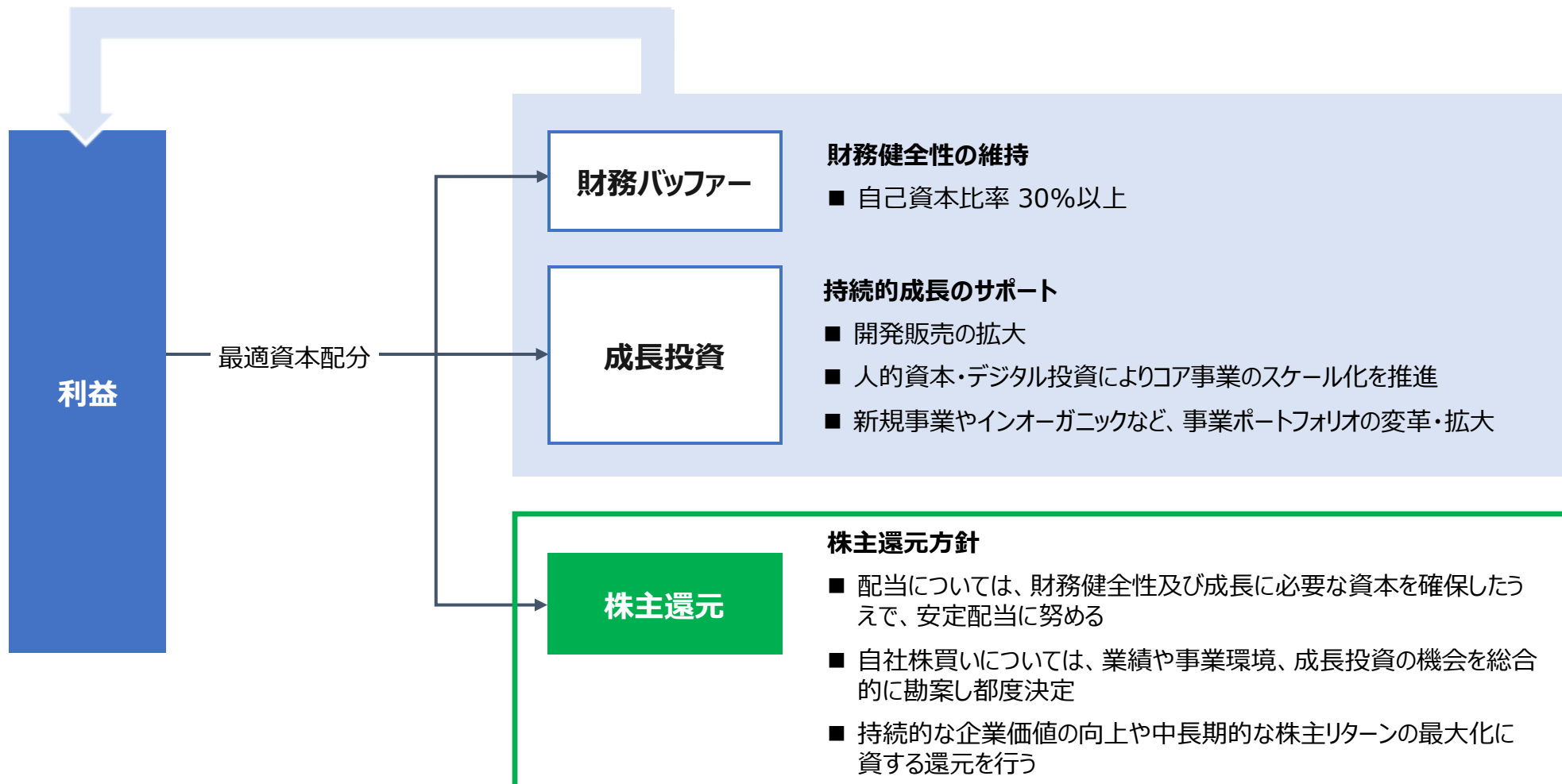
1. WACC: Weighted Average Cost of Capital, 株主資本コストと負債コストの加重平均 (2023年11月末現在)

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、2024年4月1日現在

- 基本方針：成長フェーズの企業として、積極的に利益の再投資を行っていく
- 自己資本比率のリミットを30%に引き下げ
 - レバレッジを効かせROE向上を図る



- 当社では株主・投資家の皆さまに向けたIR・PR情報をXにて発信しております。是非アカウントのフォローをお願いいたします。

X 会社公式アカウント



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、変更するものではありません。