

Phil Company, Inc.

2023年11月期3Q 決算説明会資料 2023年10月11日 (水)

株式会社フィル・カンパニー 東証プライム 証券コード：3267



I 会社概要・事業概要

II 2023年11月期 3Q 事業進捗

III 2023年11月期 3Q 業績

I 会社概要・事業概要

II 2023年11月期 3Q 事業進捗

III 2023年11月期 3Q 業績

Phil Company, inc.

【2005年6月3日 設立】
東京都中央区築地三丁目 1-12
フィル・パークTOKYO GINZA Shintomi Lab.

～グループ会社～

株式会社フィル・カンパニー
株式会社フィル・コンストラクション
株式会社プレミアムガレージハウス
株式会社フィルまちづくりファンディング
株式会社フィル事業承継・地域活性化プロジェクト
株式会社ストラボ

～役員陣～

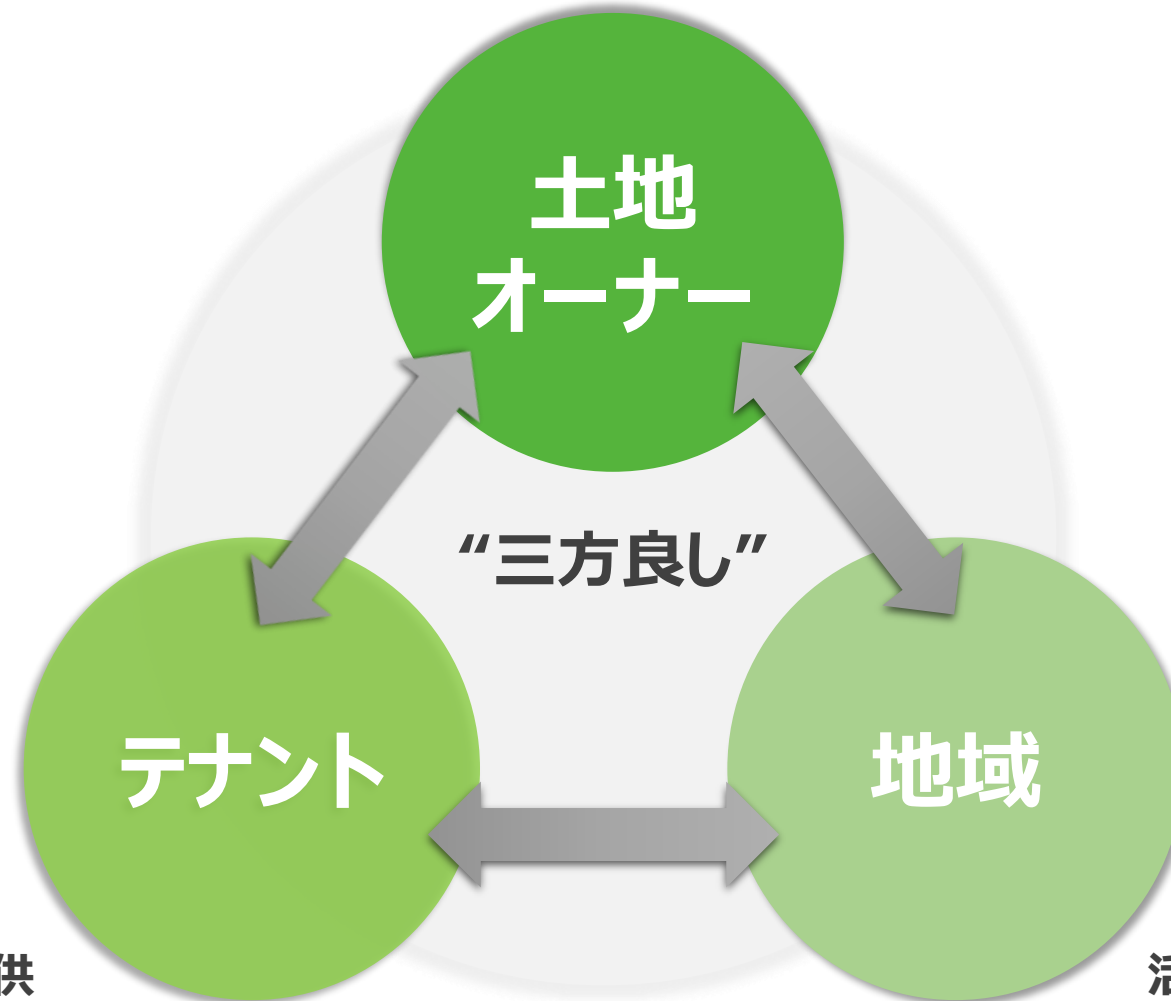
代表取締役社長
取締役
取締役
社外取締役
社外監査等委員
社外監査等委員
社外監査等委員

金子麻理
能美裕一
高橋伸彰
柳澤大輔
川野恭
松本直人
佐藤孝幸

執行役員企画開発本部長
執行役員戦略事業本部長
執行役員企画開発本部部長
執行役員人事本部長
執行役員経営管理本部長

肥塚昌隆
小豆澤信也
福嶋宏聡
吉水将浩
竹内剛史

土地活用で価値や収益を高める



自由度の高い入居先を提供

活気あるまち、便利な暮らしを提供

「未活性空間の価値を最大化」する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}

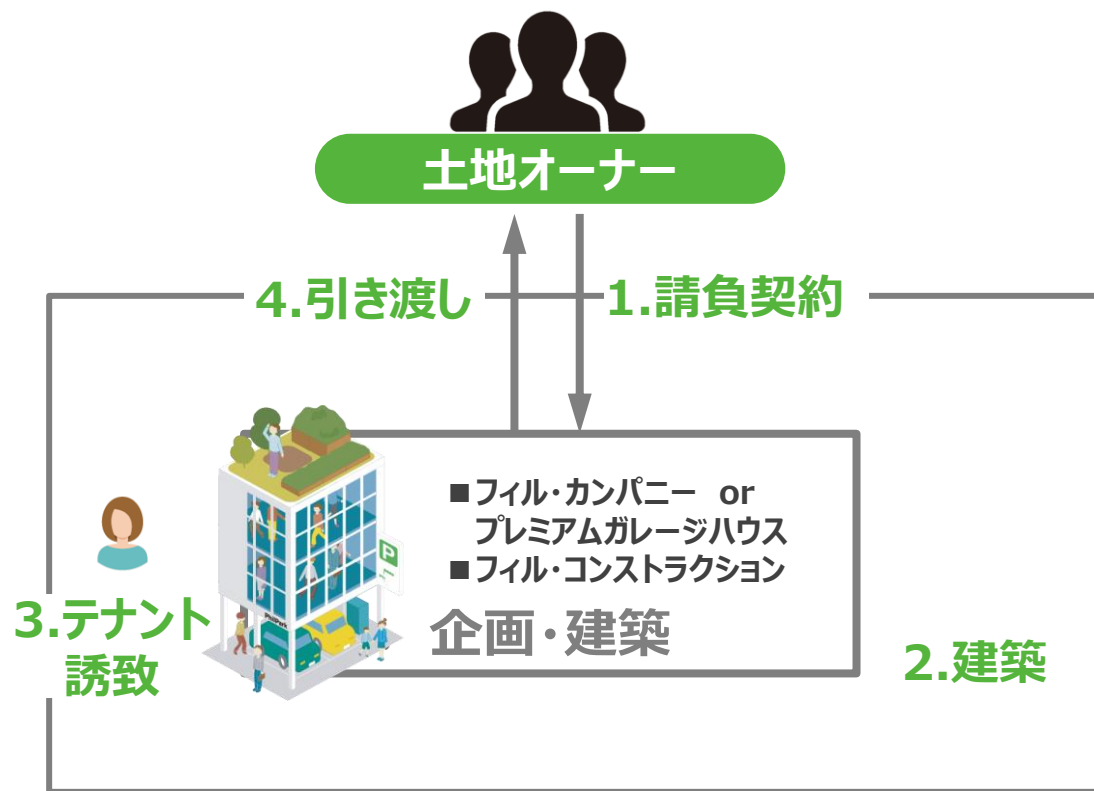
平均投資額/棟

8,000万～1.5億円

2,500万～1億円

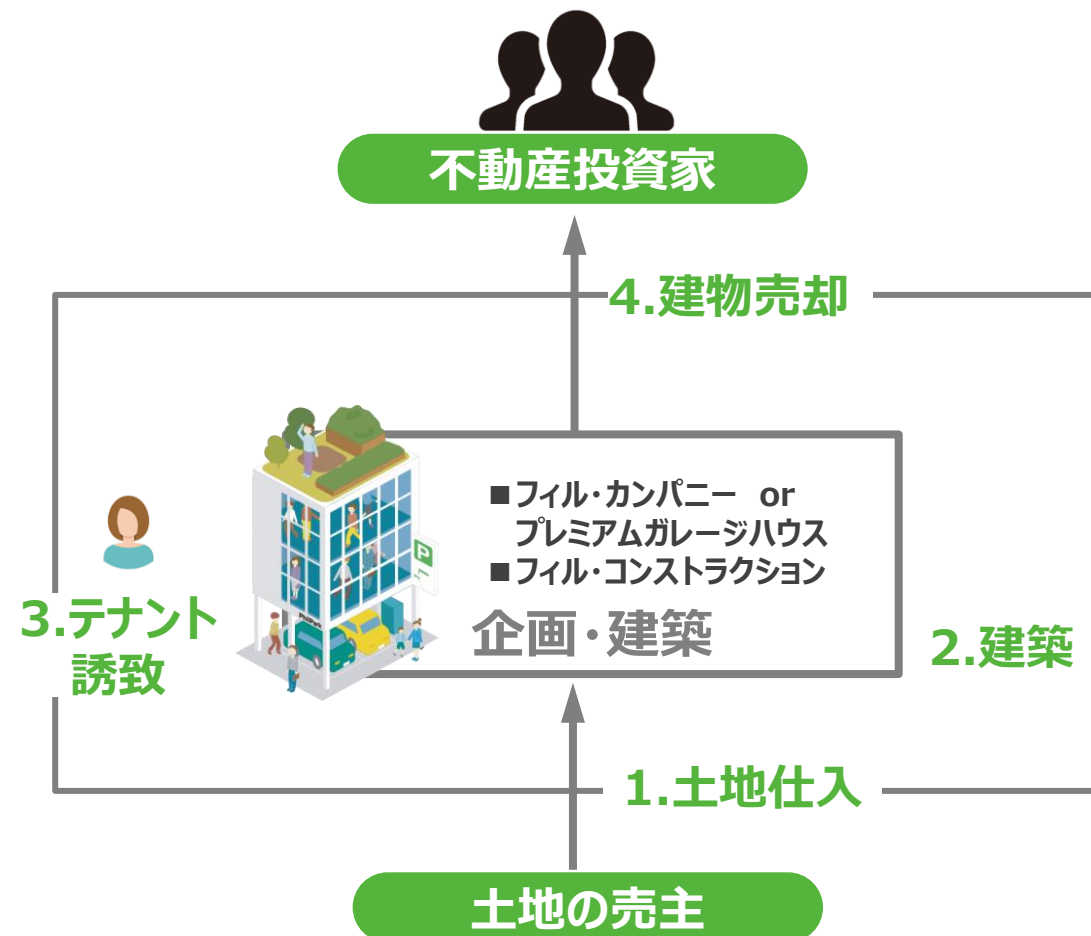
【低資本負荷型モデル】

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： 214棟
- 主な立地： 東京、神奈川、埼玉、宮城、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： 39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

請負受注とは違い、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： 65棟 (買収前の実績は除く)
- 主な立地： 東京、神奈川、埼玉、千葉、福島、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： 4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



ガレージ付賃貸住宅

プレミアムガレージハウス

低未利用地*² 約4,000 km²

PhilPark

全国コインパーキング数*¹

99,200箇所（1,641,700車室）= 約20 km²

1. 出所:一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 一時利用有料駐車場（コインパーキング）市場に関する実態分析調査2021年版

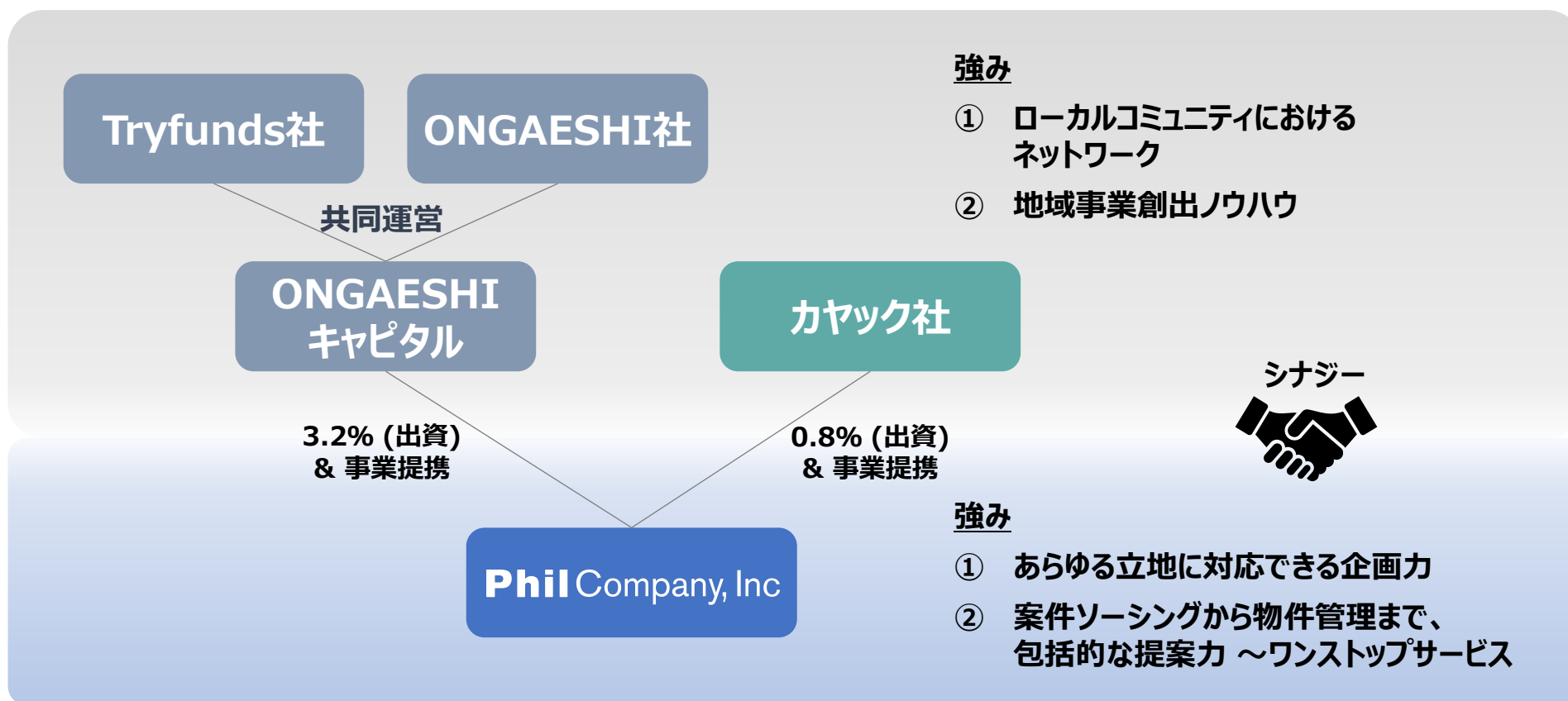
2. 出所:国土交通省「土地基本調査総合報告書」、野村総合研究所「2030年の住宅市場と課題」、未利用地の面積 = 空き家 + 空き地 + 駐車場 + 資材置場等

I 会社概要・事業概要

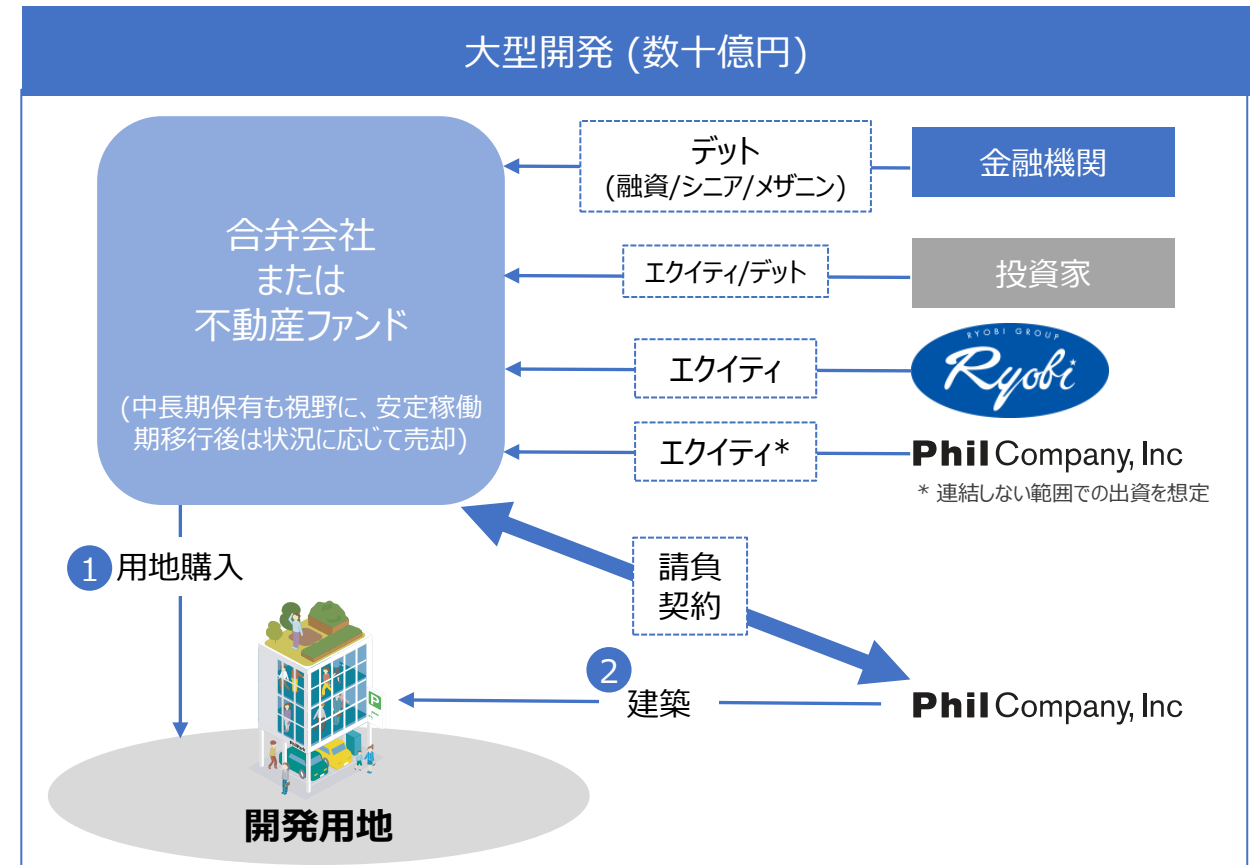
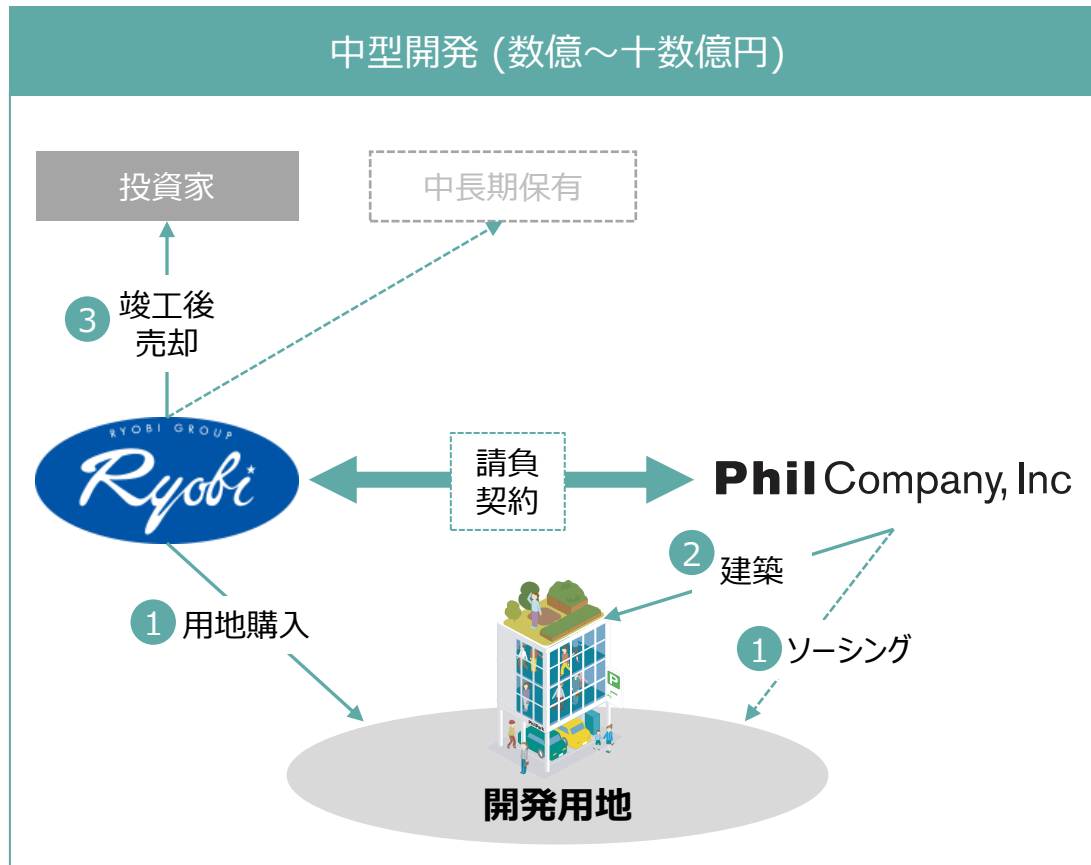
II 2023年11月期 3Q 事業進捗

III 2023年11月期 3Q 業績

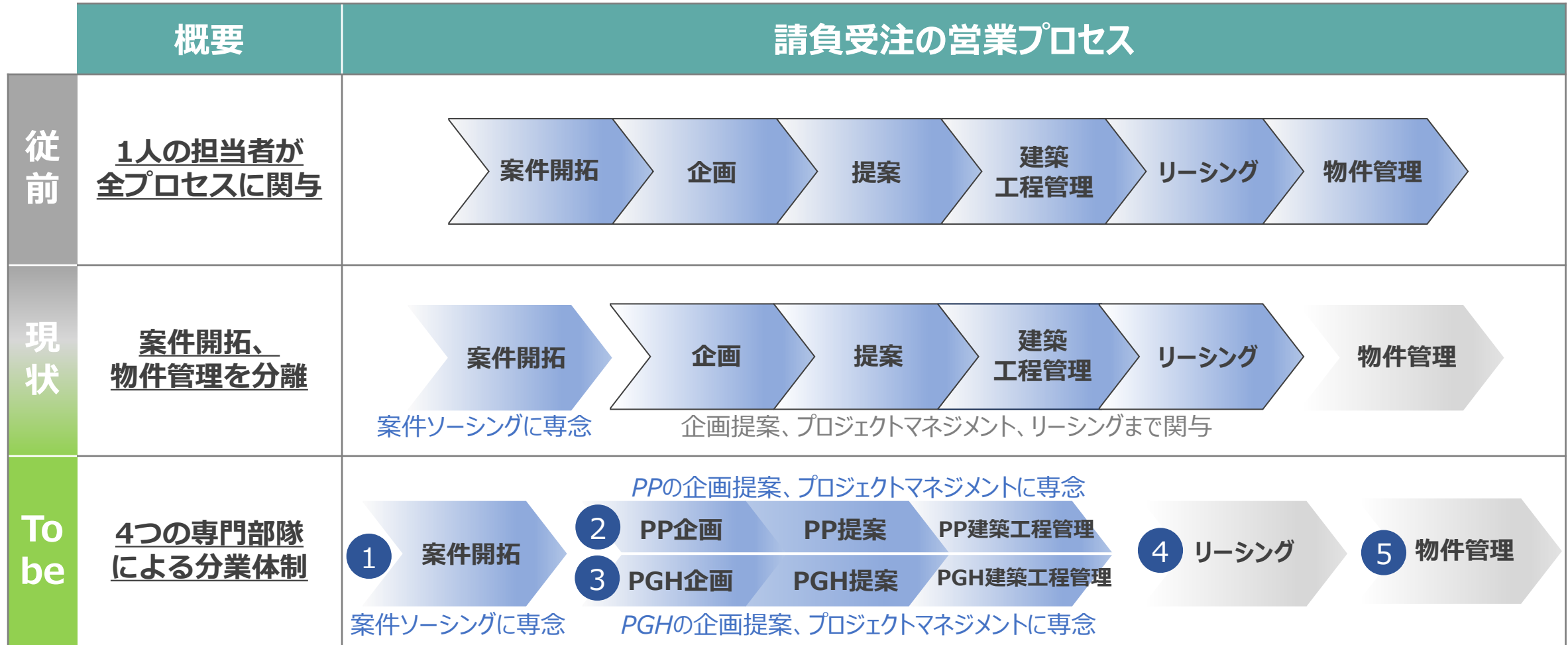
- 2023年2月、ONGAESHIキャピタル及びカヤック社より合計2.5億円を調達
- 両社との協業を通じて、地域におけるビジネス共創を推進



- 共同開発を通じて、地域経済の活性化を促進
- 両社のビジネス・メリット
 - 両備HD：空中店舗「フィル・パーク」というユニークで画期的なプロダクトへの投資機会
 - 当社：自社のバランスシートに制限されない成長機会の獲得

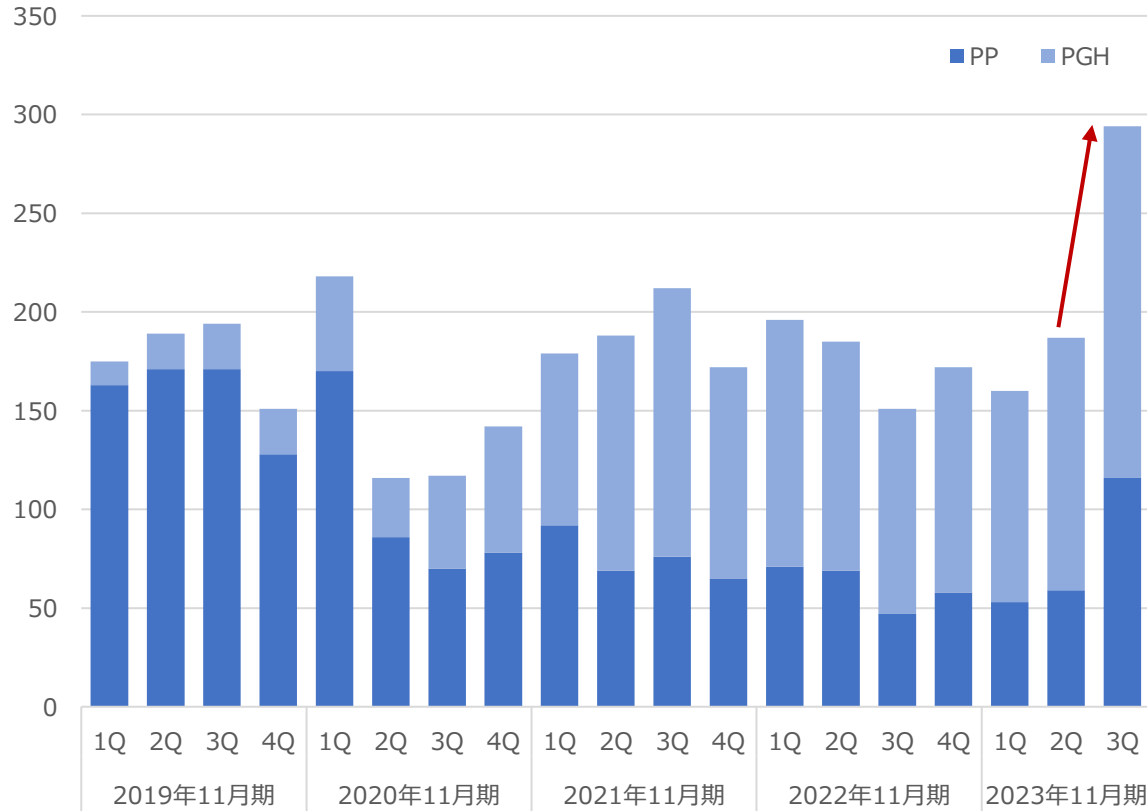


- ✓ 課題：1人の担当者がすべての工程に関与し案件を完結するプロセスであるため、属人的となり構造的にスケールアップが困難
- ✓ 目的：各工程を切り分け、組織としてスケールアップできる仕組みを構築
 - 生産性を向上しながら、案件開拓及び企画提案に常に人員を配置することで、問合せ数及び提案数、ひいては受注件数を拡大

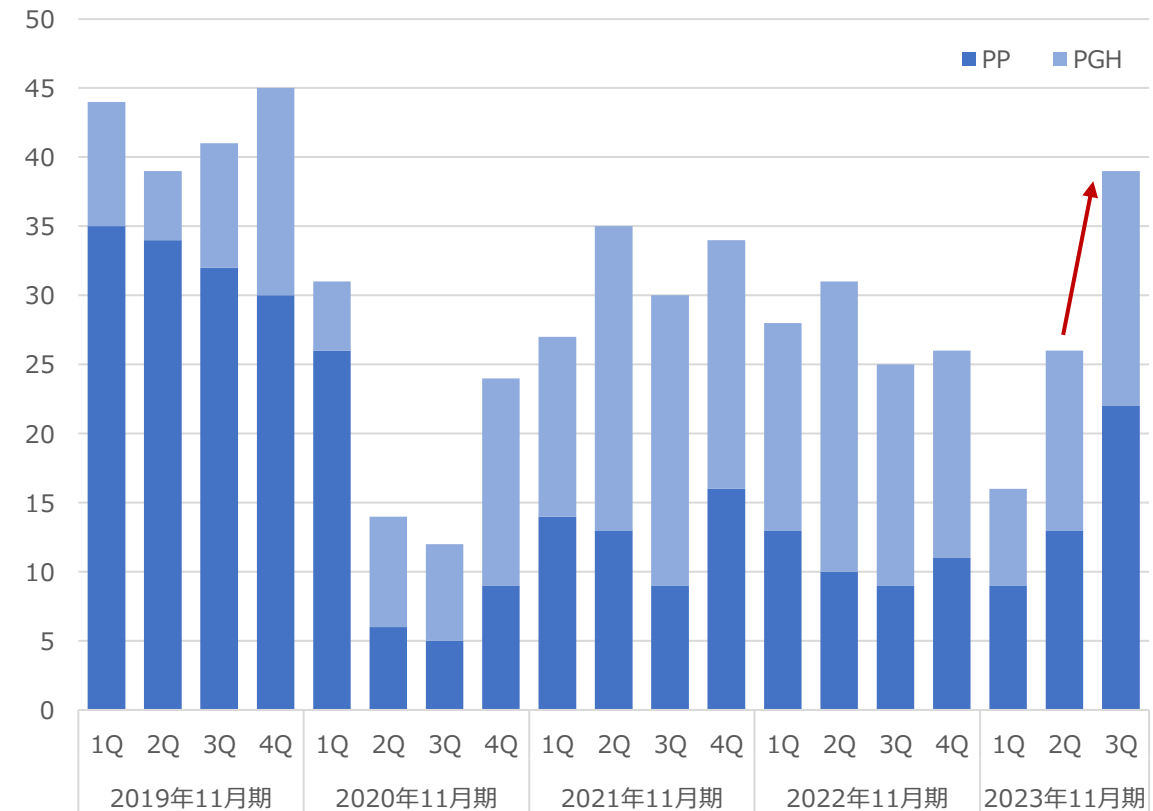


■ 生産性向上により、問合せ数、提案数ともに大きく増加

問合せ数



提案数



PP : PhilPark, 空中店舗フィル・パーク
 PGH : Premium Garage House, プレミアムガレージハウス

I 会社概要・事業概要

II 2023年11月期 3Q 事業進捗

III 2023年11月期 3Q 業績

2023年11月期3Q実績

売上高 : **1,181** 百万円
売上総利益 : **289** 百万円
営業損益 : **-11** 百万円

3Qハイライト

- 売上高はYoY+10%、売総は同+13%の増益
 - 受注高は11億円と、3Qとしては過去最高
- 販管費がYoY+40%増加し、営業損益は悪化
 - 人件費や賃借料の増加が影響
(業容拡大のための先行投資)

請負受注スキーム - PP

受注件数 : **3** 件
受注高 : **759** 百万円

請負受注スキーム - PGH

受注件数 : **6** 件
受注高 : **359** 百万円

開発販売スキーム

開発残高 : **4,505** 百万円
販売引渡件数 : **1** 件

1. PP : PhilPark, 空中店舗フィル・パーク
 2. PGH : Premium Garage House, プレミアムガレージハウス

(千円)	2023年11月期 3Q		2023年11月期 3Q累計	
	実績	YoY	実績	YoY
売上高	1,181,225	+10%	3,036,466	+23%
売上原価	892,130	+10%	2,322,084	+21%
売上総利益	289,094	+13%	714,382	+27%
売上総利益率	24.5%	—	23.5%	—
販管費	300,261	+40%	866,243	+45%
—人件費	175,692	+36%	466,852	+24%
—業務委託費	27,874	-2%	91,324	+38%
—広告宣伝費	3,383	+186%	23,436	+546%
—その他	93,311	+70%	284,629	+86%
営業利益	-11,166	—	-151,860	—
経常利益	-13,988	—	-161,904	—
純利益	-12,947	—	-122,263	—

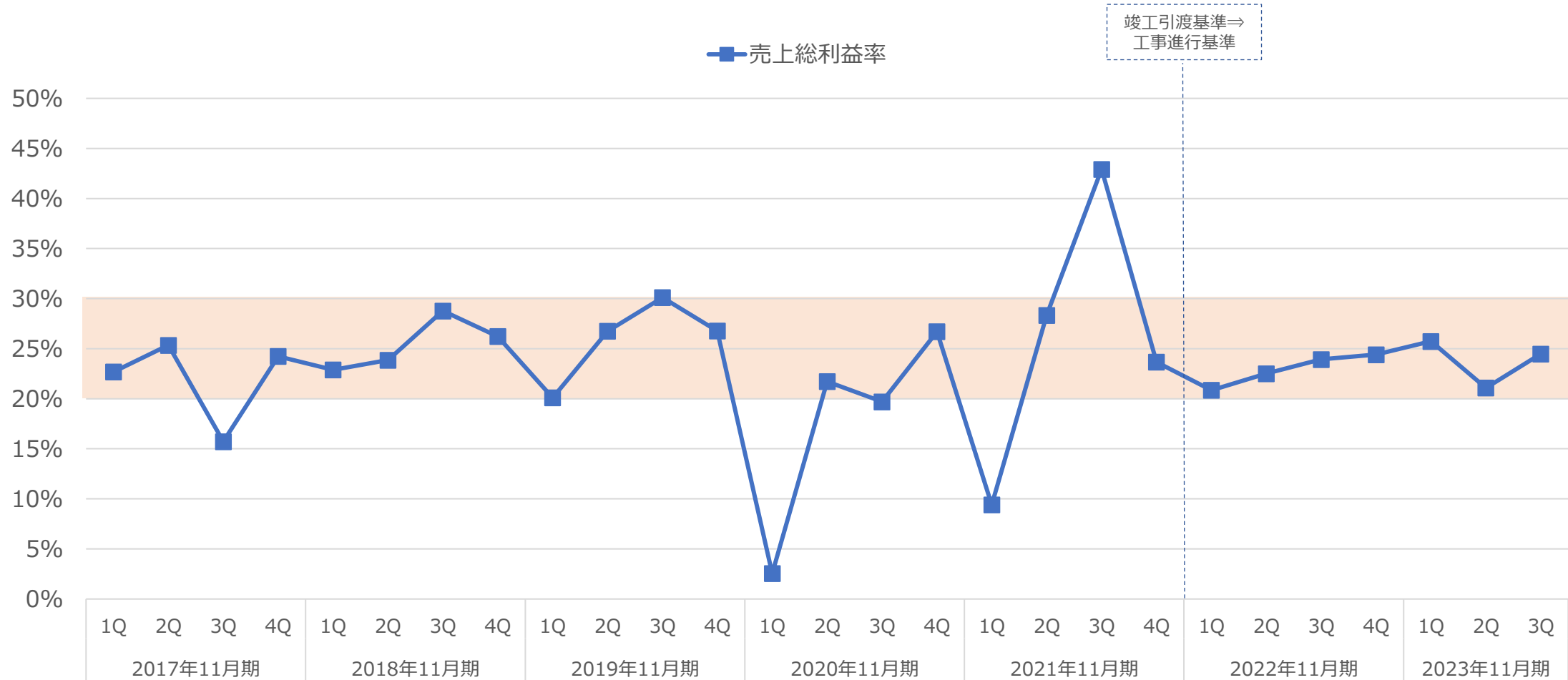
先行投資

従業員数の増加及び
中途採用の強化により
人件費が増加

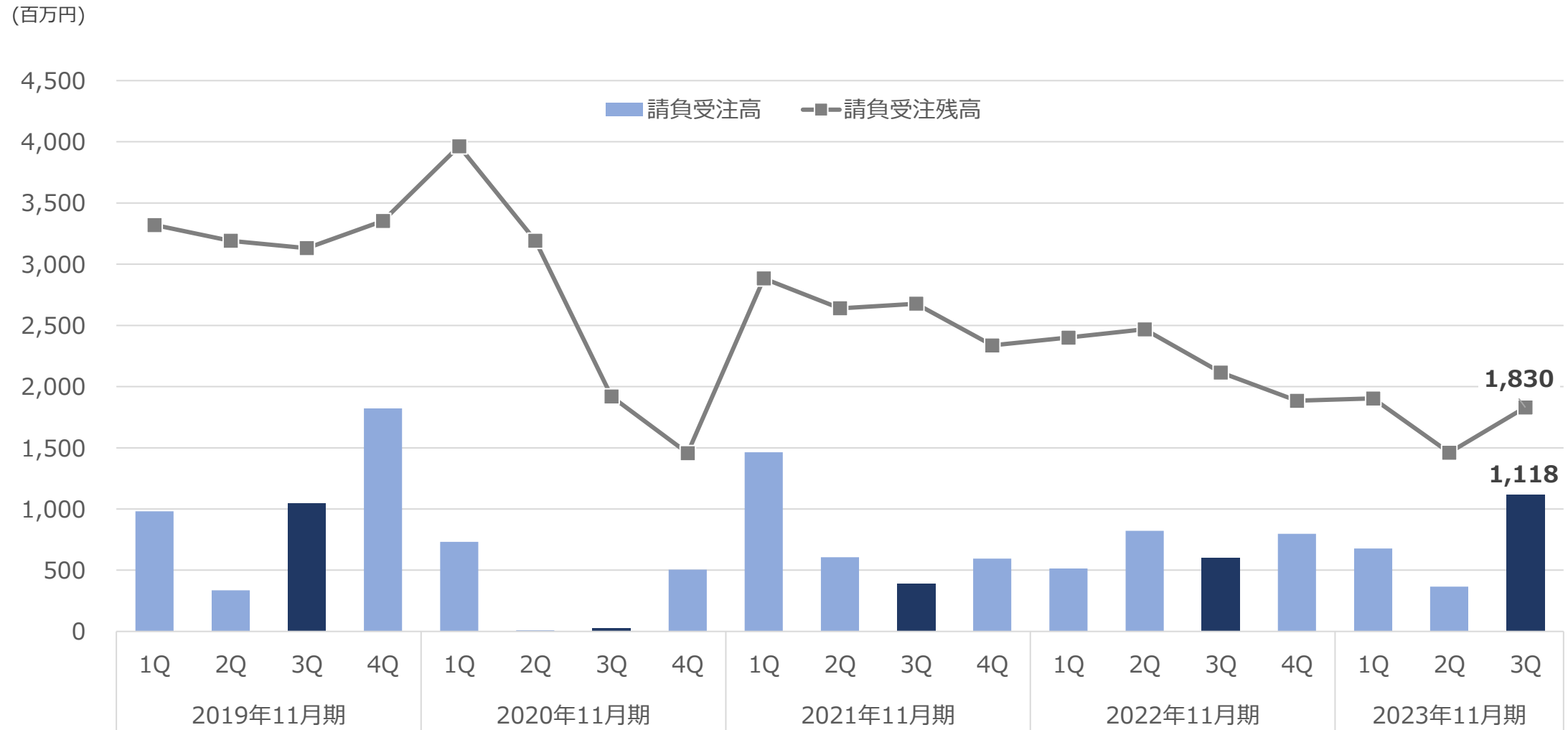
フィル・パークのマーケティング
動画コンテンツ作成により
広告宣伝費が増加

本社移転による
賃借料の増加

- 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移
- 収益認識基準変更後の**2022年11月期以降は、20～25%で安定的に推移**

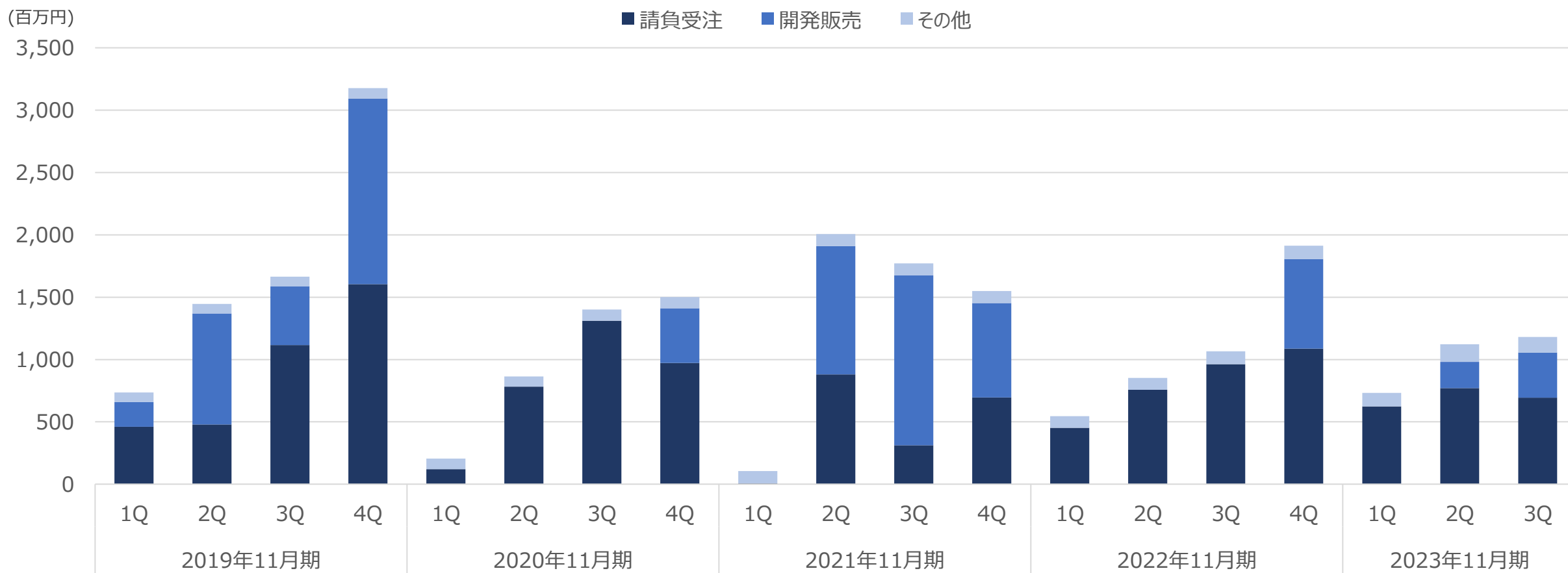


■ 3Qの受注高は**11.2億円**、**3Qとしては過去最高** (2019年11月期3Qの10.5億円を上回る水準)



- 3Qの請負受注からの売上高は前年同期比で減収
- 売上高合計では、開発販売が寄与し、**前四半期比、前年同期比ともに増収**

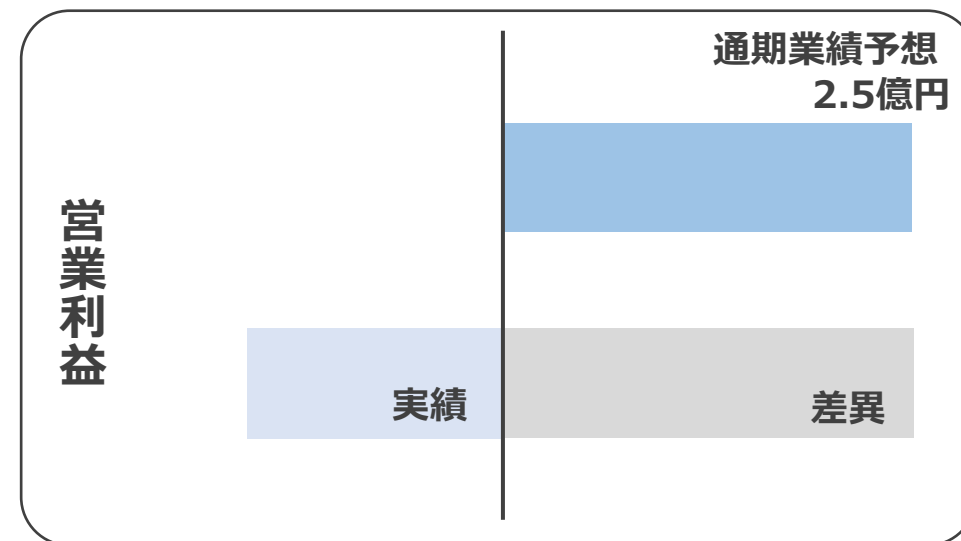
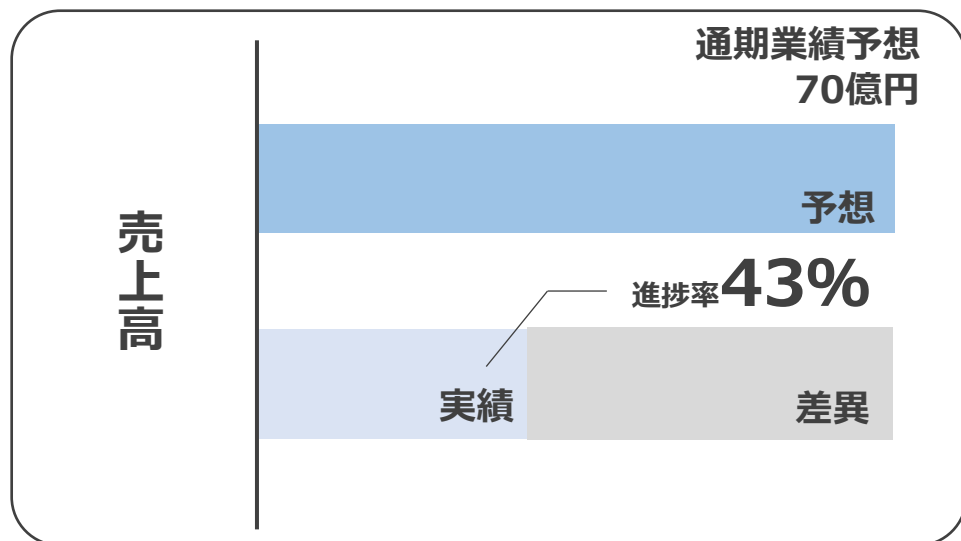
売上高の推移



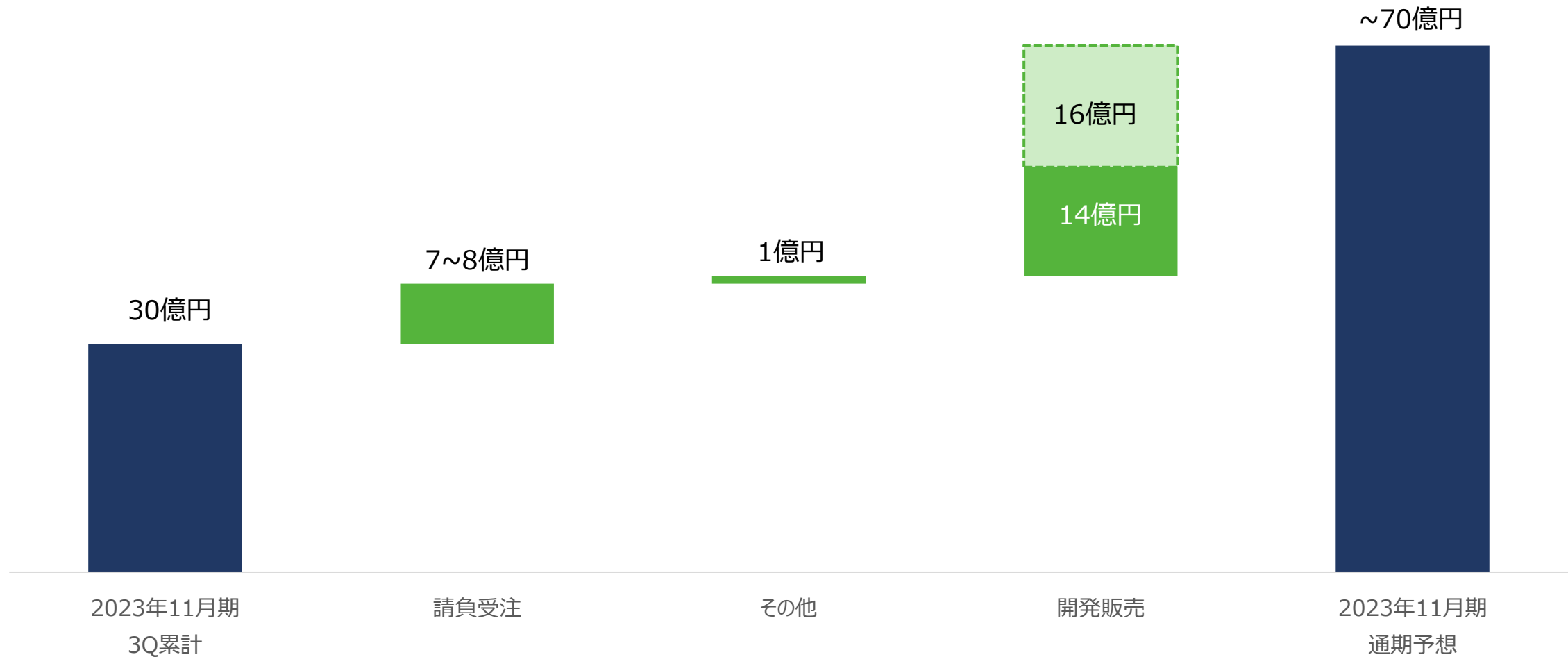
- 3Q累計売上高の通期予想に対する進捗率は43%と期初想定を下回る水準
 - 開発販売引渡件数が累計で2件だったほか、請負受注からの売上高が伸び悩んだことも影響

通期業績予想の進捗状況

(千円)	2023年11月期 3Q実績	2023年11月期 通期業績予想	通期業績予想との差異
売上高	3,036,466	7,000,000	3,963,534
営業利益	-151,860	250,000	401,860
経常利益	-161,904	240,000	401,904
親会社株主に 帰属する当期純利益	-122,263	160,000	282,263

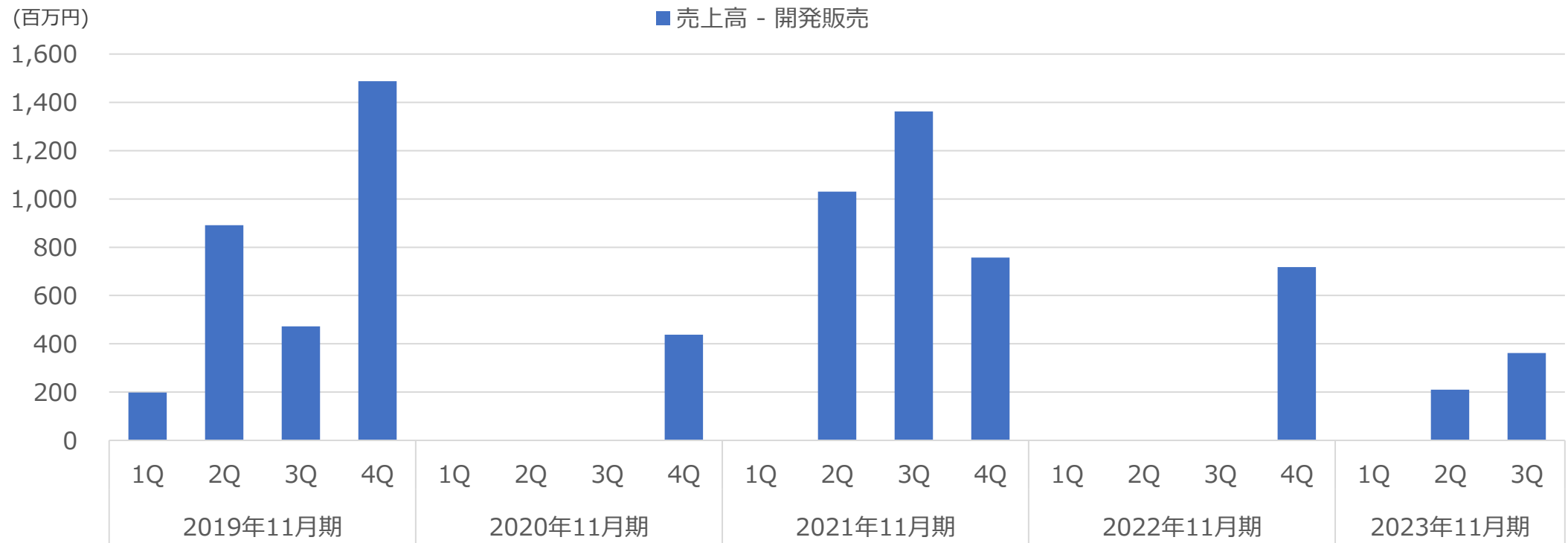


- 請負受注：既存案件の工事進行 7億円、4Q 新規案件獲得 1億円
- その他：賃料収入等 1億円
- 開発販売：9月に2件販売済み、10月に1件 契約予定 (合計3件、14億円)、追加で数件、今期中の販売を目指す



- 4Qは開発プロジェクト在庫の販売に注力しながら、来期以降開発するための用地の取得も積極的に行う
- 開発販売 売上高のボラティリティは課題：
 - 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
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
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

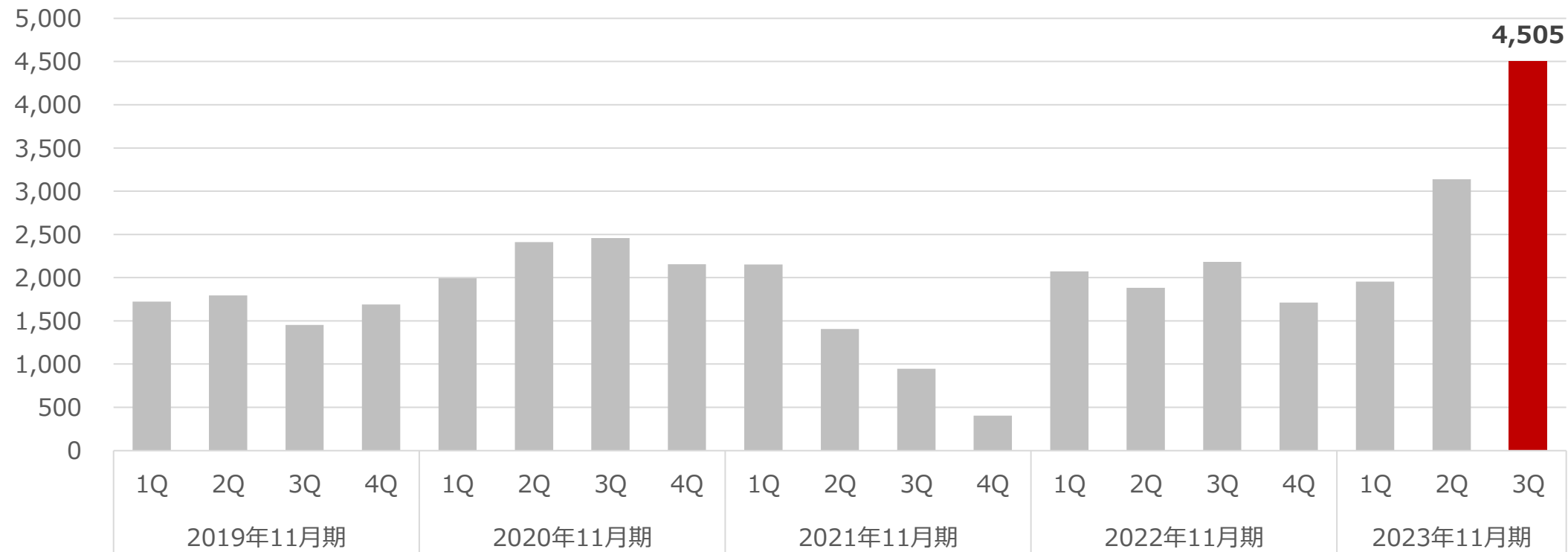


- 福岡県福岡市大名の用地を取得（2023年7月）したことなどにより、開発プロジェクト残高は**45億円**まで増加
- 8月末現在開発プロジェクト残件数**8件のうち2件は9月に売却済み**、残り6件のうち数件（1件は10月契約予定）も今期中の販売を目指す

開発プロジェクト残高推移

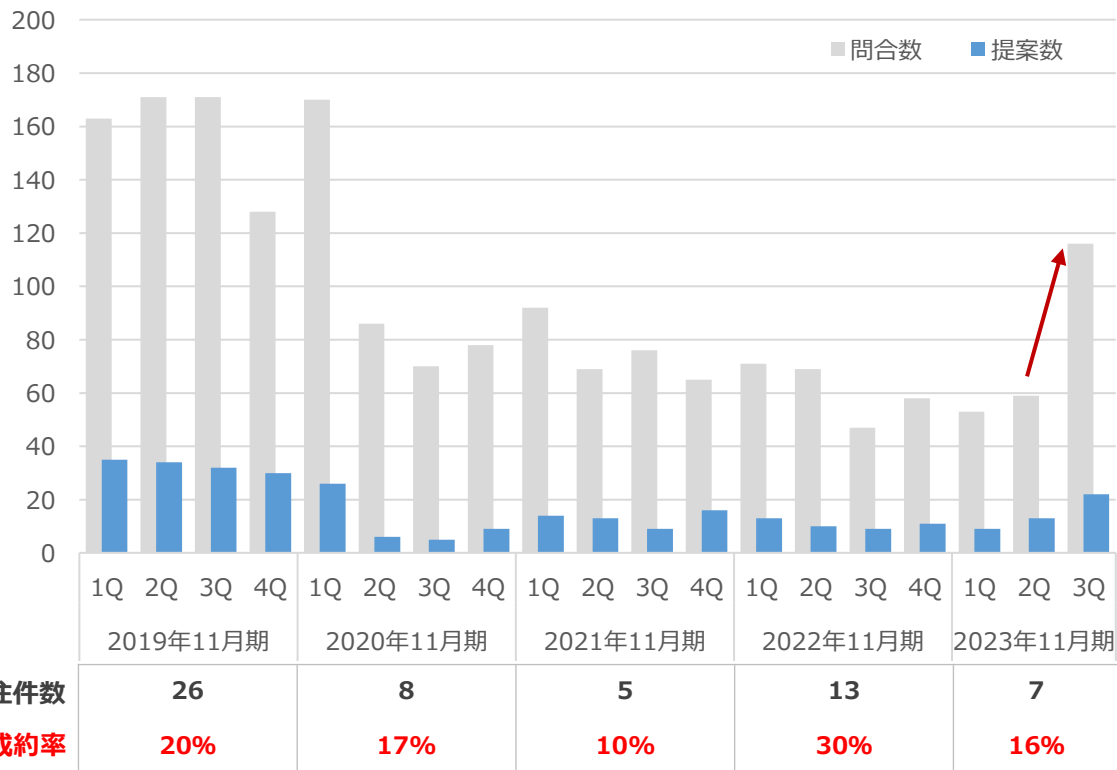
開発プロジェクト
残件数

(百万円)

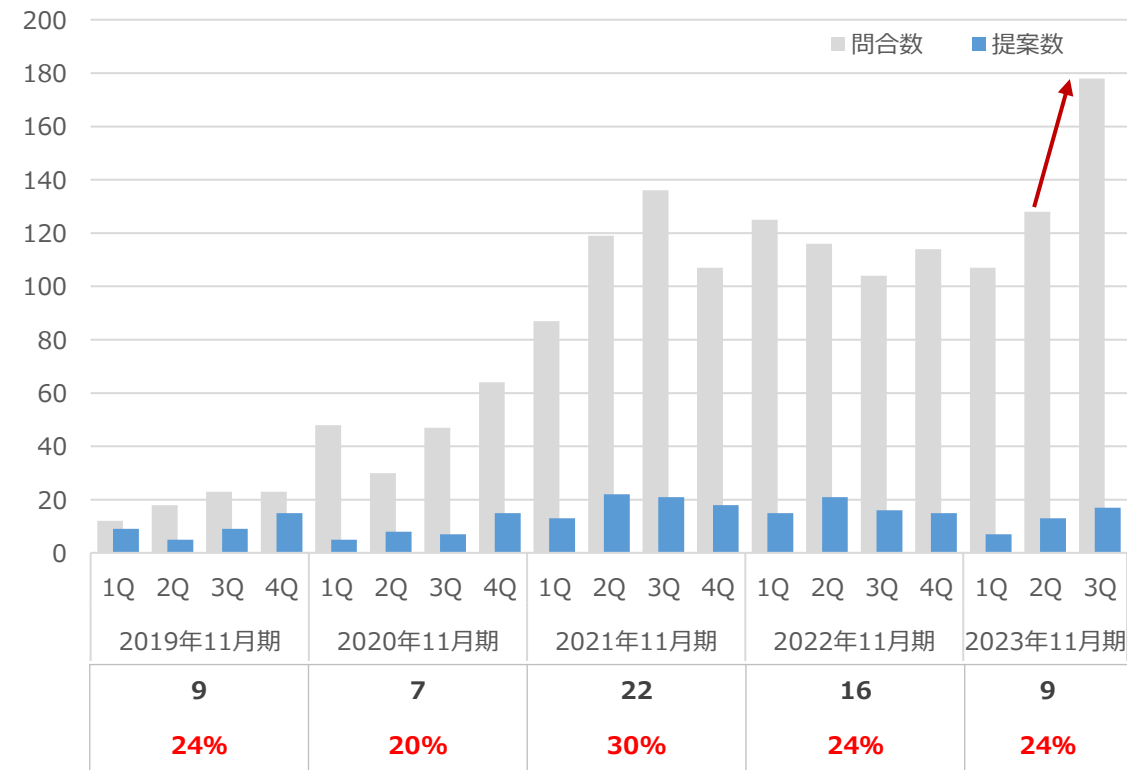


- 営業改革により生産性が向上し、問合せ数、提案数ともに増加
- フィル・パークの成約率が足もと若干減少も、提案数の増加が4Q以降の受注増につながれば、改善される

フィル・パーク



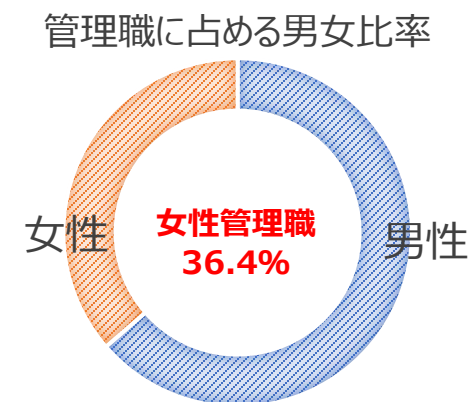
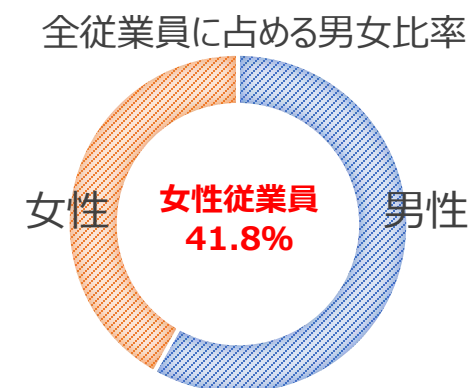
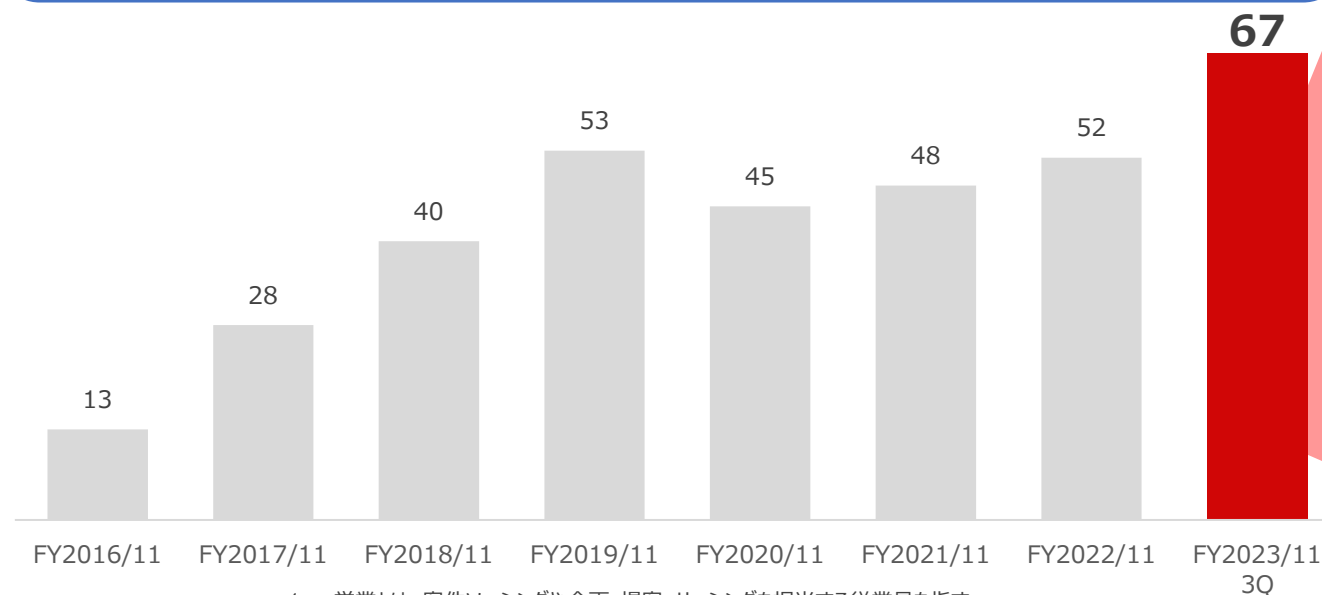
プレミアムガレージハウス



■ 従業員の半数以上を営業・建築へ配置し、請負受注の回復体制を整備

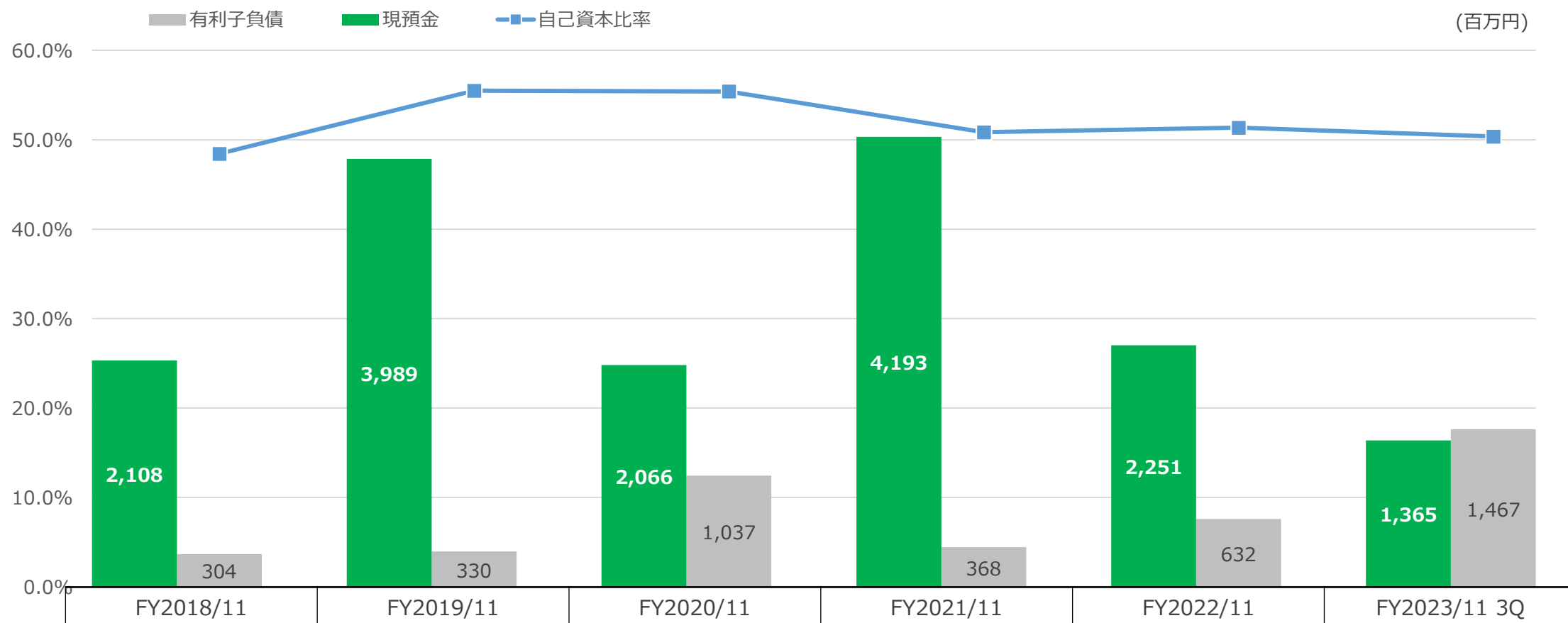
人員配置	2022年11月末	2023年8月末
営業*1	10名	24名↑
建築	10名	14名↑

連結従業員数の推移



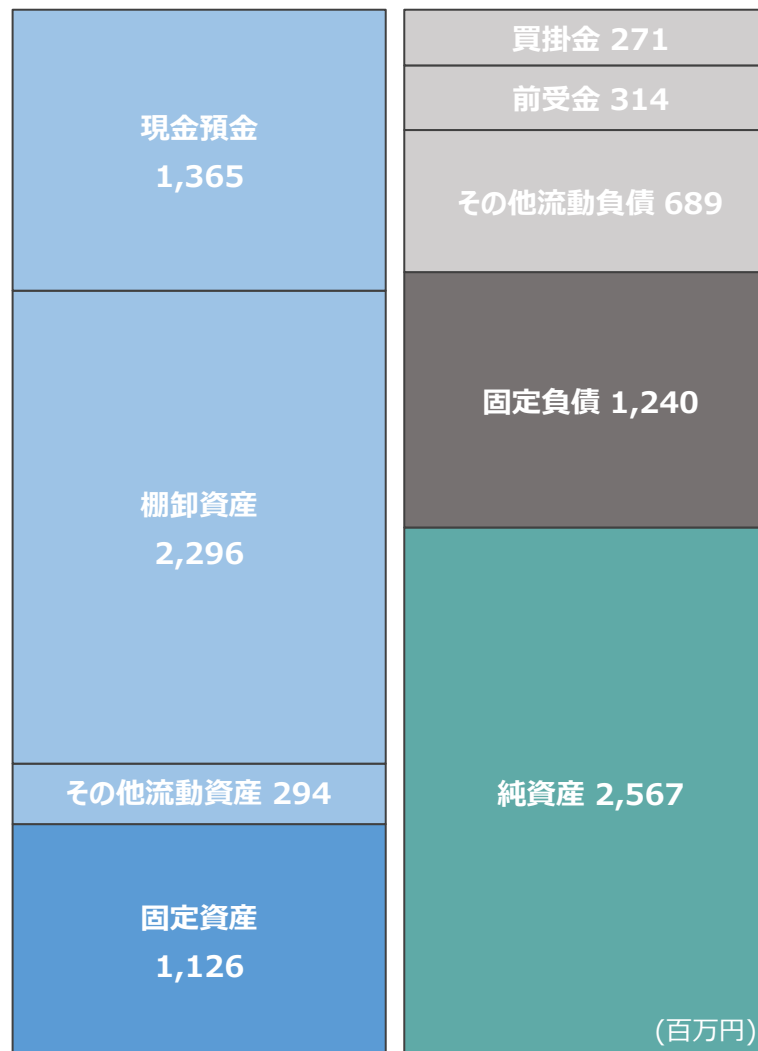
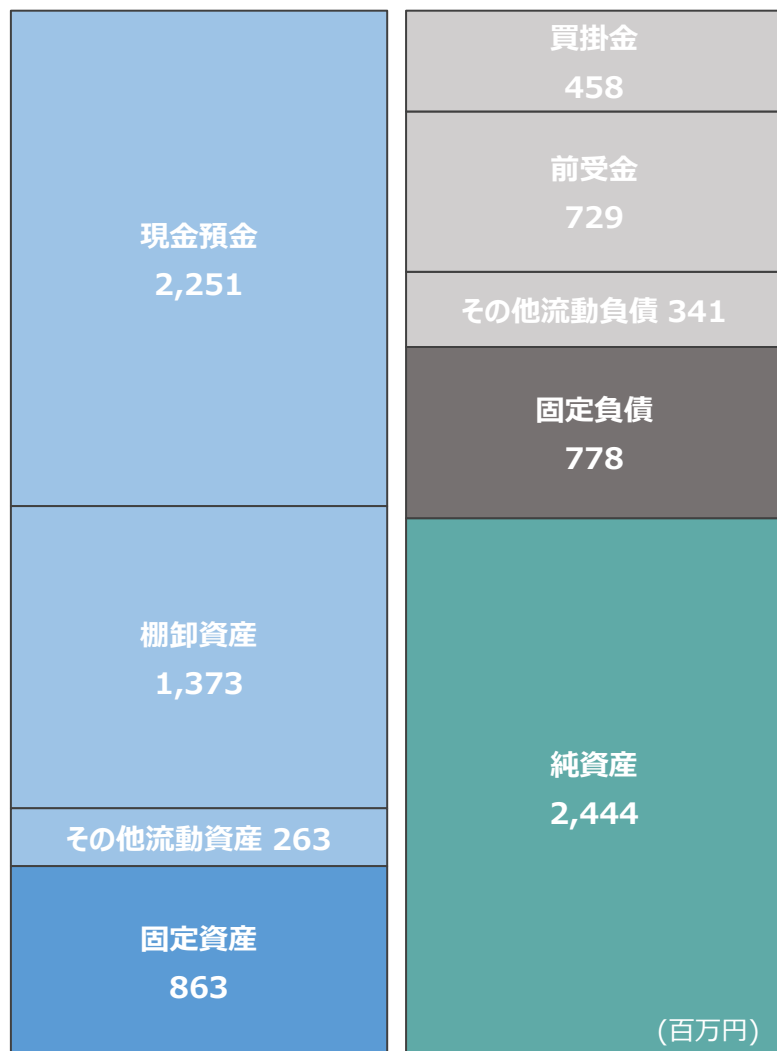
1. 営業とは、案件ソーシングや企画・提案、リーシングを担当する従業員を指す

- 自己資本比率は50%以上であり、健全な財務状況を維持
- 足もと、開発プロジェクト残高が積み上がっていることから、有利子負債が増加し、キャッシュは減少



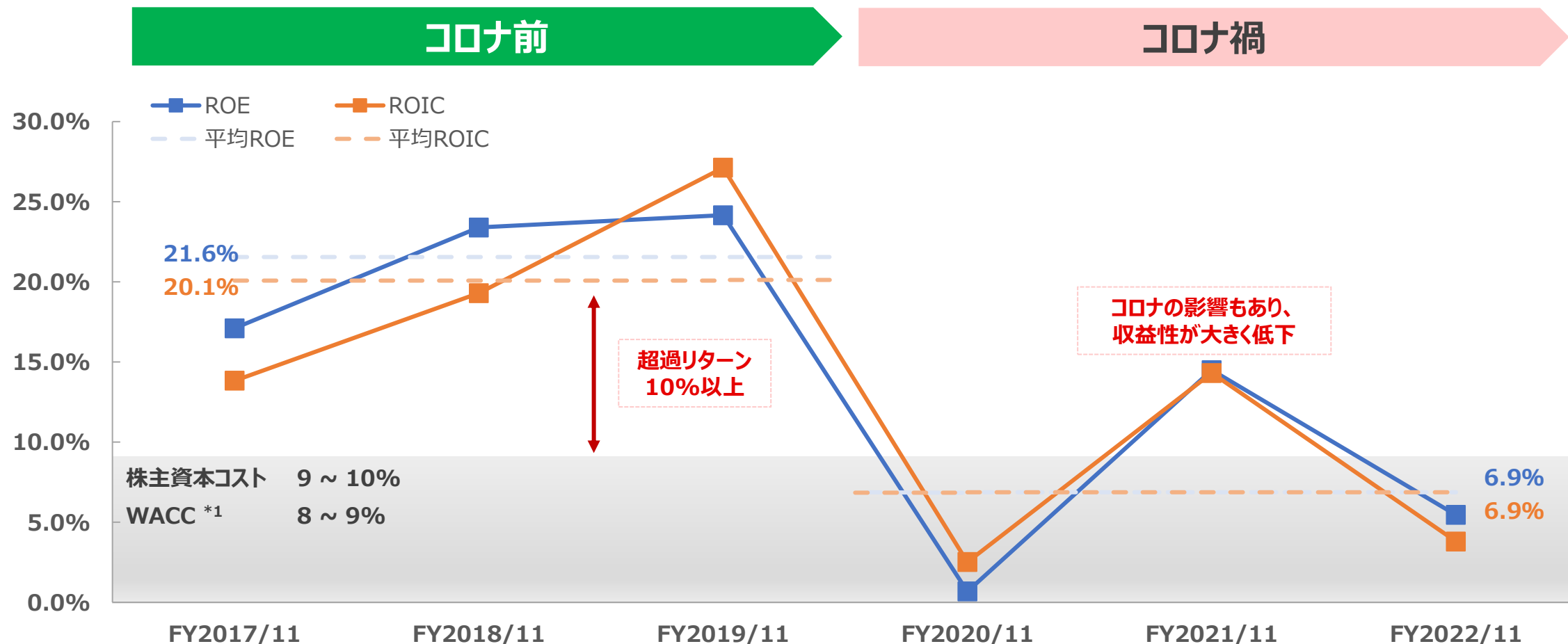
2022年11月末 総資産：4,750百万円

2023年8月末 総資産：5,081百万円



- ✓ 開発販売スキームの強化により現預金が減少し棚卸資産が増加
- ✓ 上記強化に伴う有利子負債の増加により固定負債が増加
- ✓ 本社移転や繰延税金資産により固定資産が増加
- ✓ 第三者割当増資 (P11 資本業務提携)により自己株式を処分し株主資本が増加

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

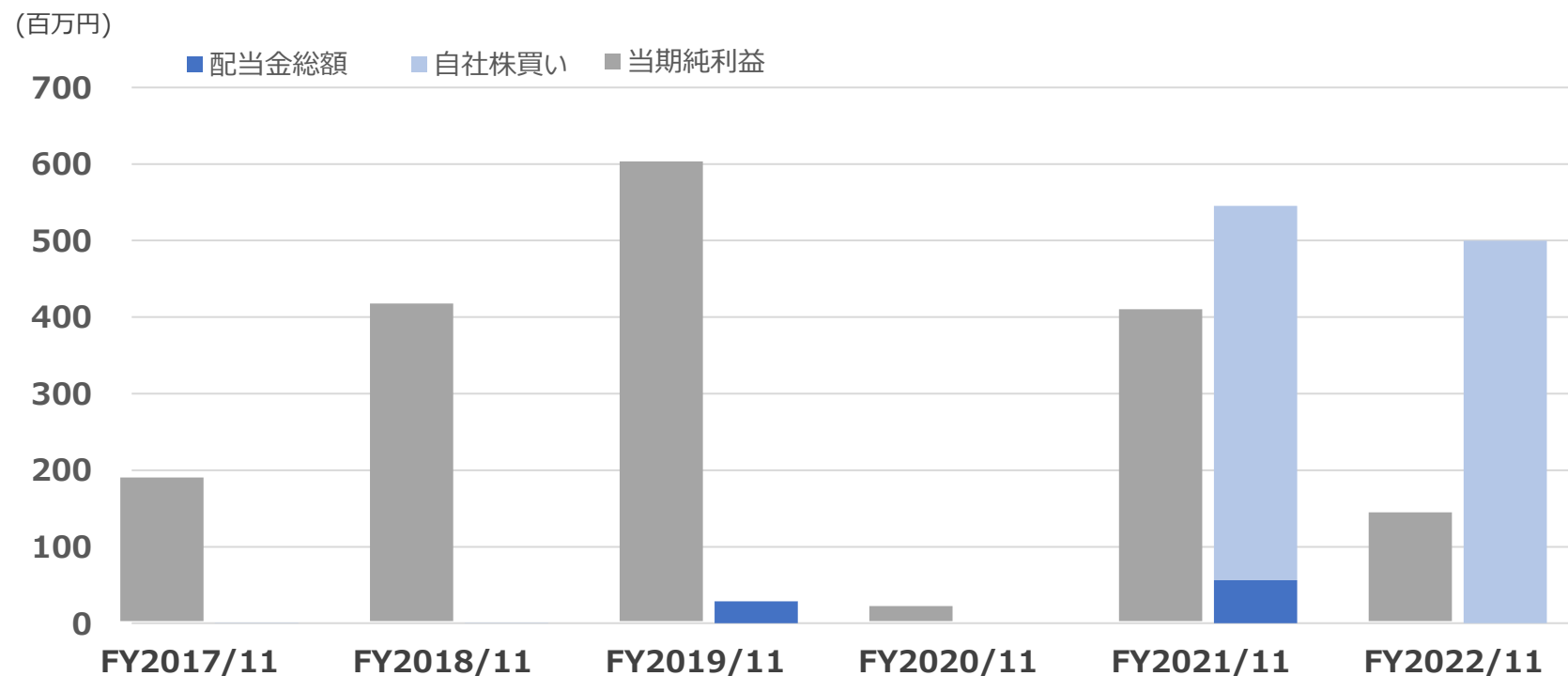


業績 (ROE)を高めることで株価 (PBR)を上げ、株主価値 (リターン) の向上を目指す



株主還元の基本観

- 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
- **配当等の還元**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



一株当たり
配当額 (円)

0

0

5

0

10

0

(東証一部上場
記念配当)

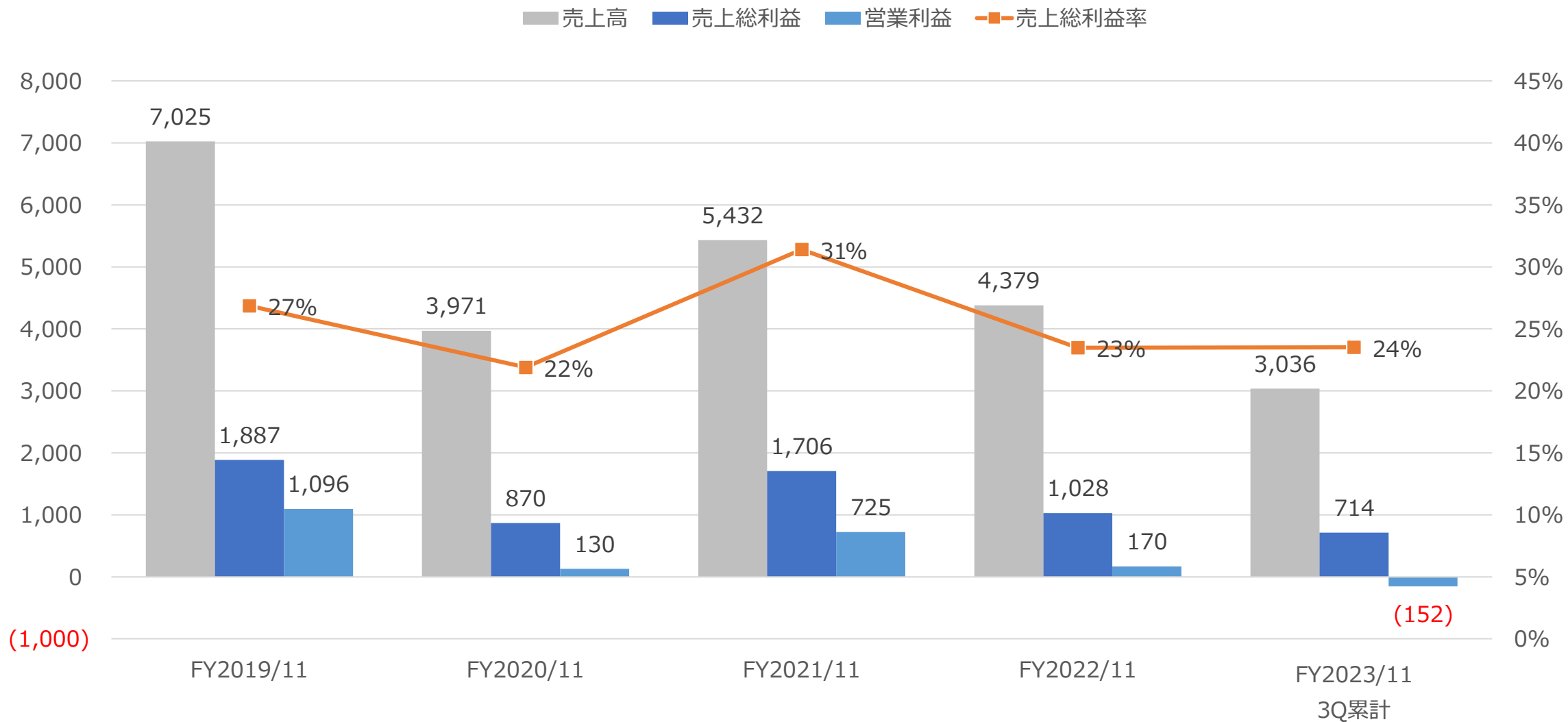
(コロナ禍支援に対する
感謝配当)

6年間

総還元累計額
約11億円

利益累計額
約18億円

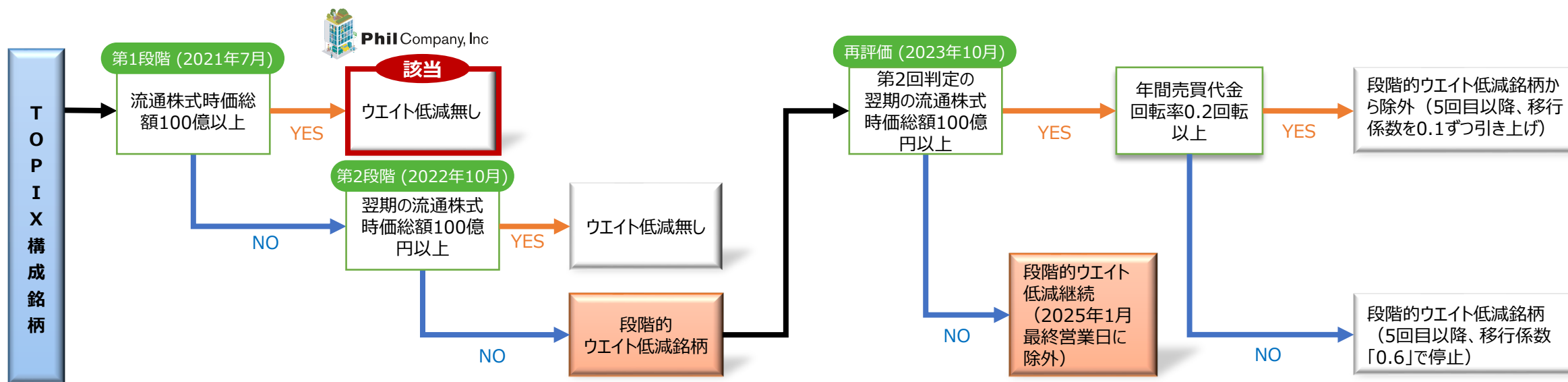
総還元性向
61%



		2019年11月期				2020年11月期				2021年11月期				2022年11月期				2023年11月期			
		単位	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
財務実績	請負受注	千円	461,075	466,894	1,110,703	1,599,262	120,900	778,582	1,310,458	965,859	6,105	874,047	311,558	693,336	450,736	757,031	956,666	1,079,680	623,800	770,911	693,519
	開発販売	千円	198,277	891,369	471,921	1,488,005	0	0	0	437,565	0	1,030,000	1,362,826	756,807	0	0	0	717,781	0	209,902	361,997
	その他	千円	77,191	87,452	82,858	89,697	84,408	84,887	91,051	97,046	98,987	102,020	96,912	99,753	95,049	96,318	108,889	116,439	109,250	141,374	125,708
	売上高 合計	千円	736,544	1,445,716	1,665,484	3,176,965	205,308	863,470	1,401,510	1,500,471	105,093	2,006,067	1,771,297	1,549,897	545,785	853,349	1,065,556	1,913,901	733,051	1,122,189	1,181,225
	売上原価	千円	588,462	1,059,012	1,163,915	2,326,422	200,072	675,896	1,125,352	1,099,761	95,210	1,437,422	1,010,935	1,183,000	431,980	661,240	810,556	1,446,725	544,422	885,530	892,130
	売上総利益	千円	148,082	386,704	501,569	850,542	5,235	187,573	276,157	400,709	9,882	568,644	760,362	366,896	113,804	192,109	255,000	467,176	188,628	236,658	289,094
	売上総利益率	%	20.1%	26.7%	30.1%	26.8%	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%
	人件費	千円	79,423	107,959	108,672	178,591	105,891	107,214	106,596	99,356	94,460	103,996	104,316	311,940	111,770	133,675	128,524	170,133	135,228	155,931	175,692
	業務委託費	千円	19,156	14,691	15,540	17,876	49,623	15,053	12,779	11,905	19,997	12,077	11,769	23,872	20,993	16,227	28,642	17,283	35,904	27,545	27,874
	広告宣伝費	千円	8,257	16,202	7,271	10,038	6,764	2,810	2,073	3,926	899	493	746	20,914	1,139	1,300	1,182	1,240	9,475	10,577	3,383
	その他	千円	36,605	53,929	53,725	62,611	64,336	45,275	50,048	55,764	49,251	62,774	63,886	99,475	52,001	46,051	54,685	73,398	96,194	95,124	93,311
	販管費 合計	千円	143,442	192,782	185,210	269,118	226,615	170,353	171,498	170,952	164,608	179,342	180,718	456,203	185,905	197,254	213,035	262,055	276,803	289,178	300,261
	営業利益	千円	4,639	193,921	316,359	581,424	-221,380	17,220	104,658	229,757	-154,726	389,302	579,643	-89,307	-72,100	-5,144	41,965	205,120	-88,174	-52,519	-11,166
	経常利益	千円	1,597	180,714	313,431	580,860	-223,264	13,760	100,432	207,264	-157,911	385,740	576,866	-91,419	-75,335	-2,434	41,888	235,982	-90,461	-57,453	-13,988
純利益	千円	-416	119,279	200,694	281,254	-154,216	5,290	48,871	119,714	-109,395	256,259	388,908	-128,431	-46,558	-3,671	24,917	167,332	-67,828	-41,487	-12,947	
請負受注 KPI	受注高	千円	980,991	335,943	1,045,354	1,821,882	731,234	9,948	28,755	505,341	1,463,673	605,161	390,197	595,037	513,669	821,087	602,125	797,359	677,786	366,085	1,117,648
	受注件数	件	6	5	10	14	5	0	1	9	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9
	受注残高	千円	3,319,067	3,191,181	3,130,840	3,352,951	3,963,109	3,192,269	1,918,665	1,458,000	2,915,120	2,598,173	2,681,707	2,587,870	2,400,320	2,467,324	2,113,663	1,884,005	1,902,467	1,460,282	1,830,054
開発販売 KPI	販売引渡件数	件	1	3	1	6	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1
	開発用地取得契約件数	件	1	3	0	4	1	1	0	0	0	0	1	0	5	1	1	1	1	1	2
	開発プロジェクト残高	千円	1,722,389	1,794,573	1,454,042	1,690,762	1,991,641	2,412,290	2,413,729	2,155,974	2,155,974	1,405,904	945,551	403,381	2,073,595	1,883,301	2,183,285	1,711,451	1,953,496	3,139,478	4,504,548
	開発プロジェクト残件数	件	8	8	7	5	6	6	6	5	5	4	4	3	8	9	10	7	8	8	8

- 2023年10月20日にスタンダード市場へ選択移行、選択理由は下記：
 - 上場廃止リスク
 - 中期経営計画の見直し検討
- 企業価値向上の取り組みは継続、早期のプライム市場再上場を目指す方針
- 2021年7月の第1段階判定はクリアしたため、**2025年1月末まではTOPIX採用は継続**

段階的ウェイト低減銘柄の判定と再評価について¹



1. 出所: JPX「TOPIXの段階的ウェイト低減銘柄の判定と再評価」をもとに当社で作成

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。