

Phil Company, Inc.

2025年11月期 第1四半期 決算説明資料

2025年4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1四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- 第1四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第1四半期 業績
- 参考資料（Appendix）
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ

■ 第1四半期 決算ハイライト

■ フィル・カンパニーとは

■ 第1四半期 事業進捗

➤ 中期経営計画の進捗

➤ 主なトピック

■ 第1四半期 業績

■ 参考資料（Appendix）

➤ 会社概要

➤ 四半期・年次データ

① 大幅な増収により 6期ぶりに1Q営業黒字を達成

- 売上高は前年同期比**+192%の増収**、約**18億円**に伸長
- 営業利益も約**1.3億円**と、前年同期（△0.9億円）より**大幅増益**
- 請負受注残高の増加により、業績の平準化に寄与（事業基盤の安定化）

② 請負受注は過去最高の水準

- 受注高^{*1}/受注件数：約18億円/16件 とともに**1Qとしては過去最高水準**
- 受注残高^{*2}：約56億円 前年同期から1年間で約**6割増加**

③ 事業ポートフォリオの変革に向けた 取り組み

- 協業 & 共創の進展
大手企業の保有資産の活用
パナソニックHDとの協業 ～世田谷区に地域活性化コミュニティスペースを開設～

*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）

- 第1四半期 決算ハイライト
- **フィル・カンパニーとは**
- 第1四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第1四半期 業績
- 参考資料（Appendix）
 - 会社概要
 - 四半期・年次データ



代表取締役社長 外山晋吾

平素より当社グループへのご理解とご支援を賜り、心より感謝申し上げます。

フィル・カンパニーは「創造」と「挑戦」で「共存共栄」を実現させる会社です。
会社名の「フィル（Phil）」は、古典ギリシャ語のPhilio-（愛する）に由来しており、この名前には社員同士、顧客、協力パートナー、そして地域の皆さんとの「共存共栄」の想いが込められています。

“まちのスキマを「創造」で満たす。”というパーパスのもと、当社はこれからも人と人、人とまちをつなぎ、誰もが少しでも暮らしやすくなる未来を目指し、地域に賑わいと新たな価値を届けてまいります。

■ 経歴サマリー

日本公認会計士。日米のデロイトトーマツグループにて会計監査に従事。
エディオンでは経営企画責任者として、M&A・アライアンス・組織統合を推進。
リクルートホールディングスではアジア人材斡旋事業MDとして、事業拡大をリード。
オープンアップグループでは英国人材派遣事業の執行役員としてM&A・P/L責任を担う。
経営改革・アライアンス・組織開発を軸に事業成長をけん引するため、
2024年にフィル・カンパニーへ副社長として派遣、同年11月に転籍。
2025年2月、代表取締役社長に就任。



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。**

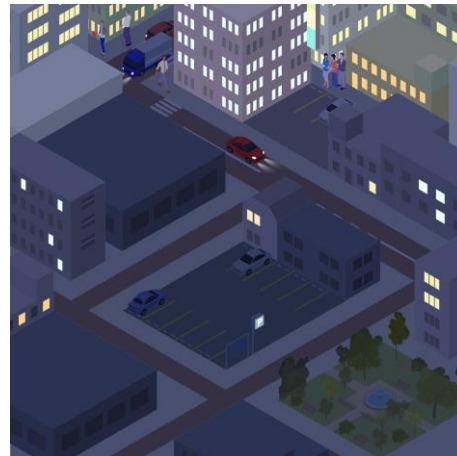
フィル・カンパニーはまちのスキマの価値を最大化し、街に活気を生み出してきました

Before Phil

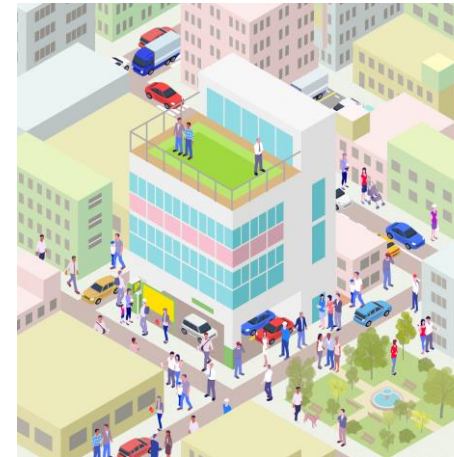


人気の無い
少し寂しい空間を・・・

夜は暗くて
少し怖い空間を・・・

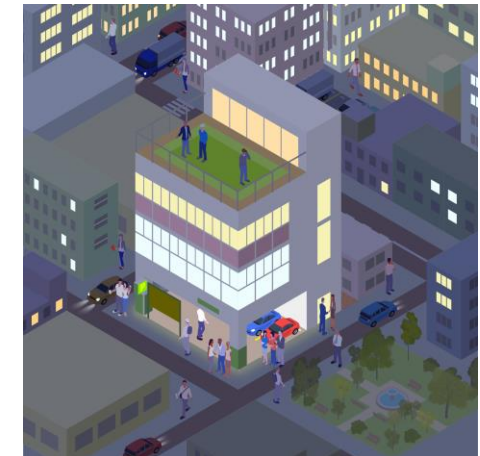


After Phil

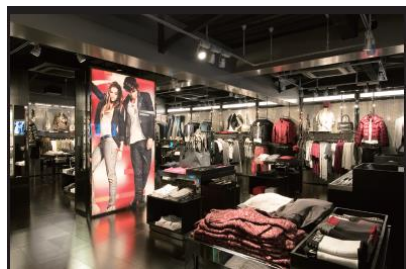


人々が行き交う温もりと
賑わいのある空間に

店舗の灯りで明るく
安心な空間に



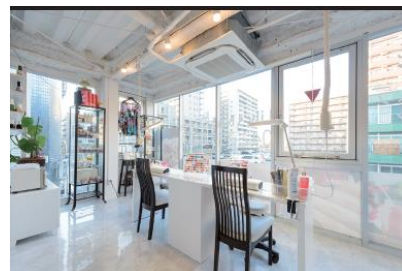
地域のニーズに最適で多様なテナントを誘致し、まちづくりを創造



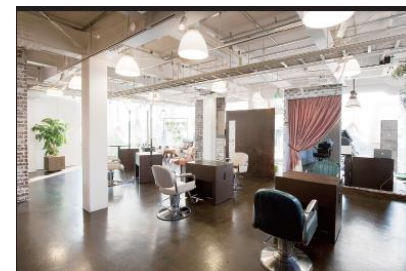
アパレル



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・パーク築地
フィル・パーク新富町
オーナー 中村様

今、所有する土地を駐車場にされてる方も、しようとしている方も多いですね。コインパーキングって素敵なビジネスモデルなんです。楽チンだし、無難だし、みんなやっているし…そういう方に流れてしまう。でも本当は「コインパーキングを上回る収益性や価値を生み出したい」と地主さんはみんな願っているだろうと思います。

フィル・パークの場合は、完成後もフィルさんがずっと付き合ってくれて、フォロー頂ける。これは凄いですよ。作ったら終わり、紹介したら終わりと、点でビジネスをする会社じゃないんです。長く付き合いえば色々なことがあるかも知れないけれど、ずっとオーナー目線で尽力してくれるだろうと確信しています。「何かあったらフィルに任せておけばいいじゃない？」っていう話をするとなんか納得しちゃうんで、信頼感や安心感は絶大。感謝しています。

※弊社ホームページより

<https://philpark.jp/owner/voices/ownersvoice01/>

テナント様の声



フィル・パーク南青山ご入居
アメリカンBBQグリルブランド
Weber（ウェバー）様

ストア、グリルアカデミー、オフィスの3つを併設したいと思い、1階の路面店を探していましたが、立地の都合で家賃が高額に。フィル・パークは2階以上ですがガラス張りで、路面店でなくても何をやっているかが外の通りから目立ちますし、路面店よりも家賃が抑えられたため入居を決めました。内装はスケルトン引き渡しで自由にカスタマイズできたので、Weberのイメージカラーを基調にアメリカンBBQらしさを表現できたと思います。

建物の観点で言うと、大きなガラス窓がショーウィンドウ代わりになって、外から見た人が気になりお店に入ってきます。夜の景観も素敵で、外から写真を撮ってSNSに載せていただいたりもしますね。フィル・パークであれば1階が駐車場なので、車で来店してグリルを購入し、持ち帰ることができて便利です。

※弊社ホームページより

<https://philpark.jp/magazines/231002/>

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これからも実現していきます。

地域ニーズ

商業立地の未活性空間の
活性化

郊外の土地活用の
多様化

超狭小地
の利活用

暮らしやすい
まちづくり

コミュニティの
創出

ソリューション

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

不動産による
ソリューション

行政・地域企業との連携
PPP展開（※）

プラットフォーム企業
との連携

 Phil Park

 Premium
Garage House



基幹事業

 YADOKARI

×

 Phil Park

 Premium
Garage House

三鷹市の駐輪場上部
空間の活用



パナソニックHD社と
世田谷区にコミュニティ
スペース開設

 Phil Park

...

パートナー協創モデル例

※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

「国土交通省のPPPへの取組みと案件形成の推進」より



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



プレミアムガレージハウス(PGH)



特徴

ロケーション

テナント/用途

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

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 ^{*4}
× PP基準の区画の割合(15~120坪・駅徒歩10分)

 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し、
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
- 個々の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

企画/提案

容積率を上限まで使う
投資額が嵩む企画

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

一般的な

- 第1四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- **第1四半期 事業進捗**
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第1四半期 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の運用定着、建築DX着手
- ・ 関西支店開設

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

- ・ 事業ポートフォリオの変革・拡大をミッションとしたチームの新設
- ・ アライアンス戦略の推進

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*1
提案数	450件
請負受注件数	90件

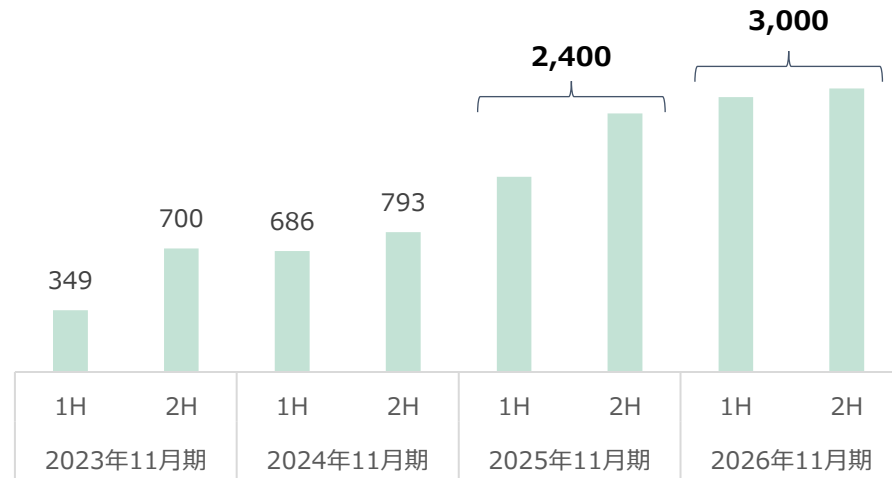
従業員数	130名
------	------

成長ポテンシャルの向上
(バリュエーションの向上)

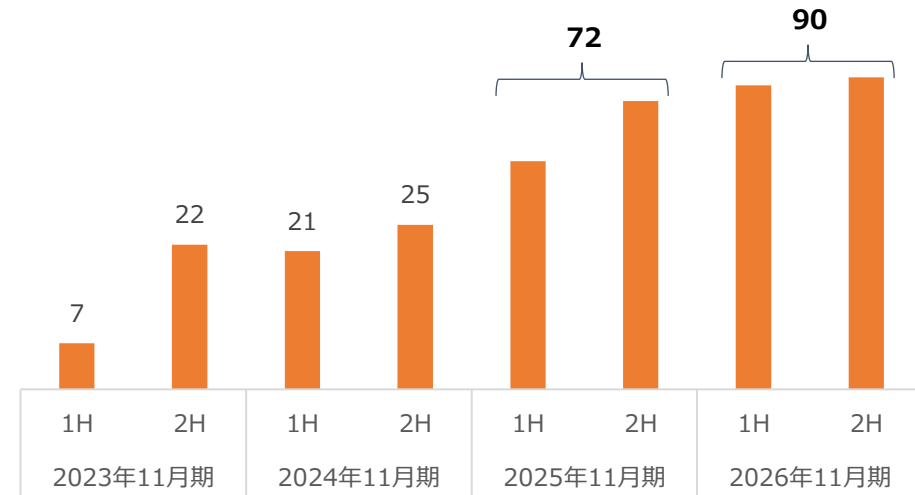
株主価値の向上

*1：当初目標4,000件から3,000件に修正

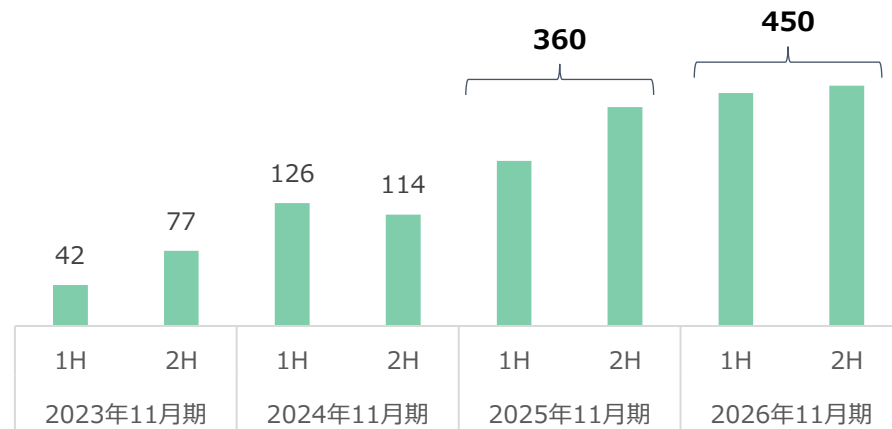
問合数



請負受注件数

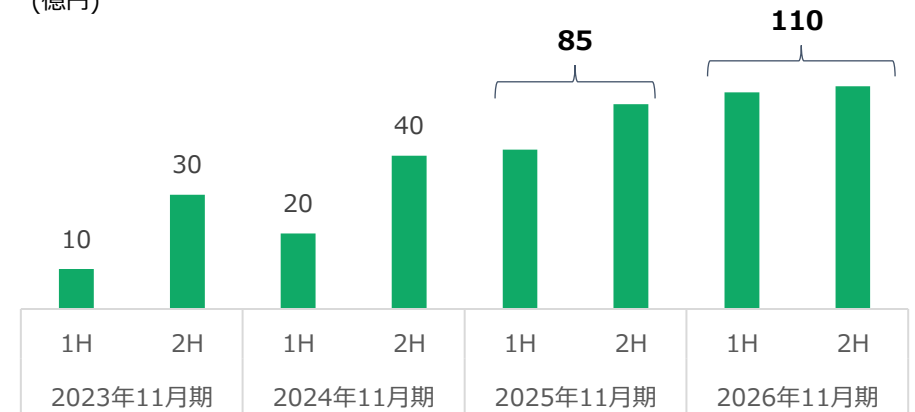


提案数



請負受注高*1想定 (KPI目標達成時)

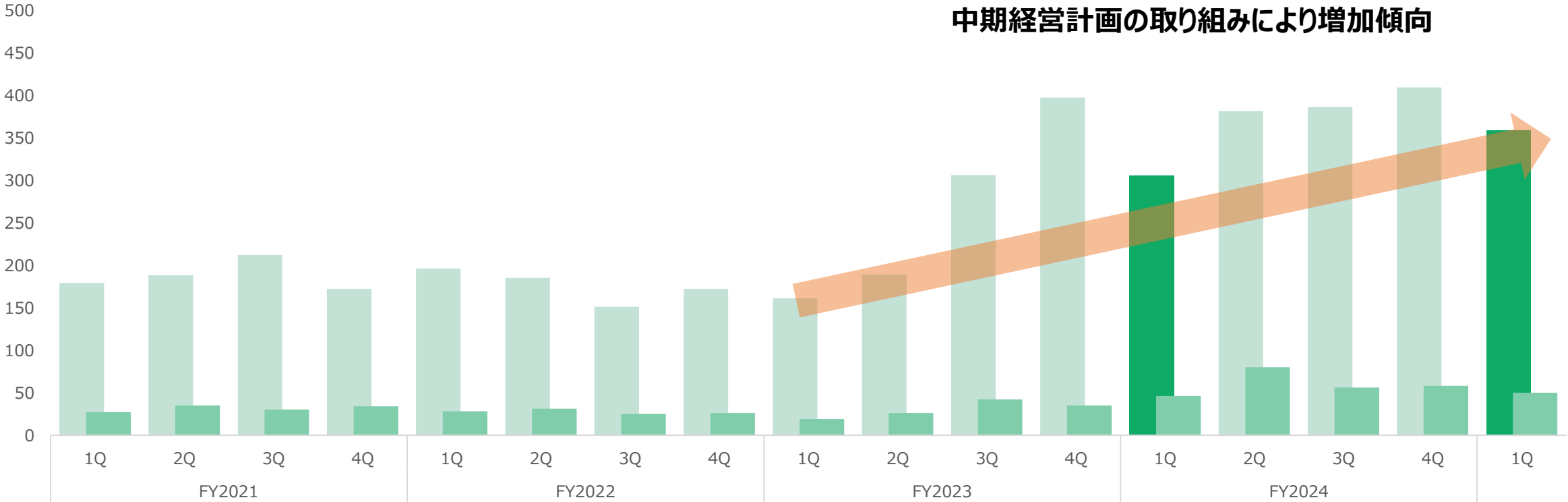
(億円)



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

- 問合せ数、提案数は前四半期より減少も、前年同期比では増加
- 受注件数（16件）は四半期としては過去最高

問合せ数 提案数



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

- 大手企業やそのグループ会社の保有資産の価値創造
- 「地域社会への貢献」と「収益性」の両立
 - 土地活用としての収益性はもちろん、「地域貢献」や「街の活性化」に繋がるプロジェクトとして受託



磯子駅前ビル

2025年5月

神奈川県横浜市磯子区

東京ガス不動産株式会社（東京ガスグループ会社）



（仮称）仙台広瀬通プロジェクト

2026年2月

宮城県仙台市青葉区

株式会社竹中工務店

竣工予定日

計画地

請負先

- パナソニックHDが取組む社会課題に対して、当社ソリューションの提供による協業を実施
- 昨年開設した関西支店を中心として、関西、中部エリアでの事業展開を加速するため、金融機関との協業を加速

**パナソニックHD(株)と協業し、フィル・パーク自由が丘内に
地域活性化を目的としたコミュニティスペースを開設
(東京都世田谷区 開業時期：2025年4月)**



**関西支店を中心に関西、中部エリアの
金融機関との協業を加速**

契約年月	金融機関名
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

- 第1四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- 第1四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第1四半期 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1四半期 実績

売上高 : 1,772 百万円
売上総利益 : 488 百万円
営業利益 : 127 百万円

■ 売上高はYoYで約3倍に増加

- 請負受注、開発販売ともに前年同期比で大幅な増収
- 受注高、受注件数ともに1Q過去最高を更新
- 受注残高も56億円まで増加し、過去最高水準を維持

■ 売上総利益はYoYで+135%の増加、営業利益も黒字転換

- 6期ぶりに1Qで開発プロジェクトを売却、売却額は当初計画より上振れ
- 従業員数の増加等により販管費はYoYで+21%の増加

請負受注スキーム – PP^{*1}

受注件数 : 6件
受注高^{*3} : 1,266 百万円

請負受注スキーム – PGH^{*2}

受注件数 : 10件
受注高^{*3} : 587 百万円

開発販売スキーム

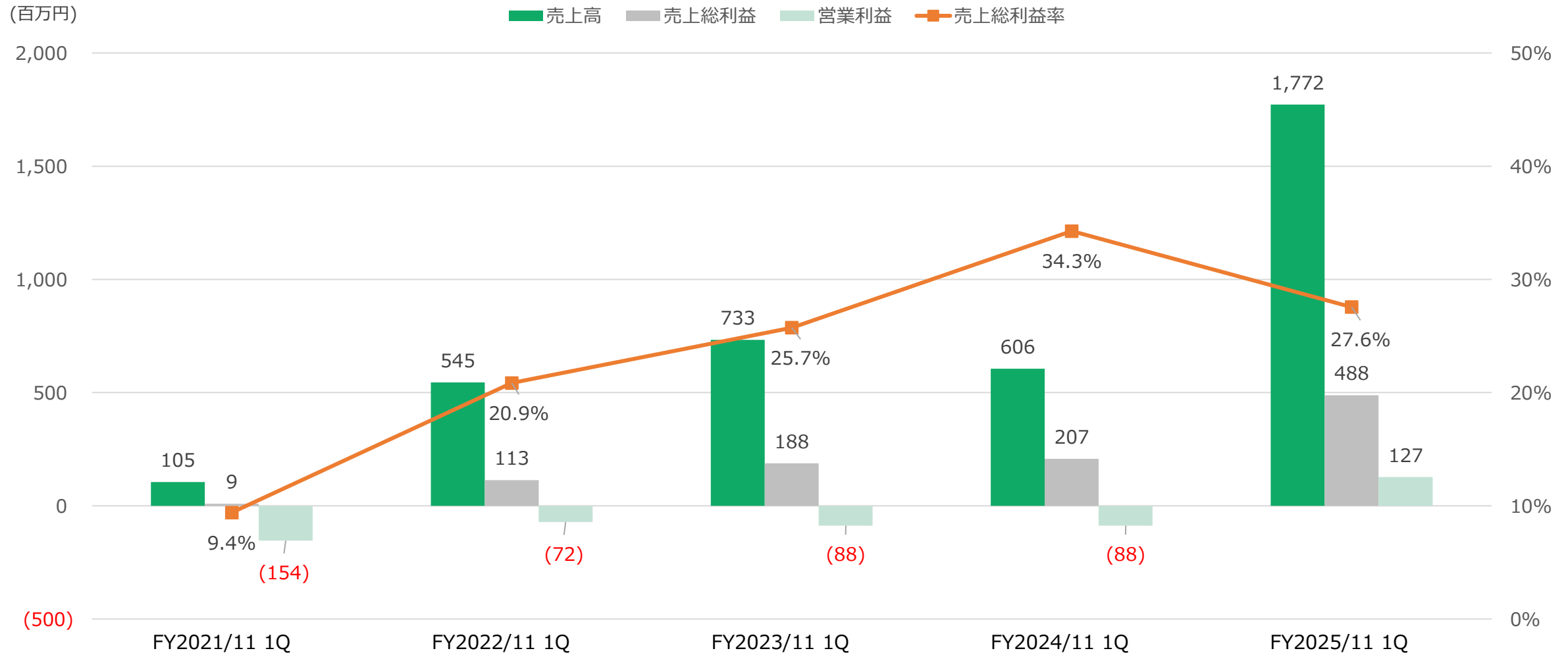
販売引渡件数 : 1 件
開発残高^{*4} : 2,632 百万円

*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		2025年11月期		YoY	
	1Q		1Q		増減額	増減率
売上高	606,083		1,772,464		+1,166,380	+192%
売上原価	398,395		1,283,981		+885,585	+222%
売上総利益	207,688		488,483		+280,794	+135%
売上総利益率	34.3%		27.6%		—	—
販管費	296,342		360,576		+64,234	+21%
一人件費	162,021		218,081		+56,059	+34%
一業務委託費	42,204		32,970		-9,234	-21%
一広告宣伝費	6,605		5,088		-1,516	-23%
一その他	85,510		104,436		+18,925	+22%
営業利益	△88,654		127,906		+216,560	—
経常利益	△96,589		128,482		+225,072	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△71,409		82,047		+153,456	—

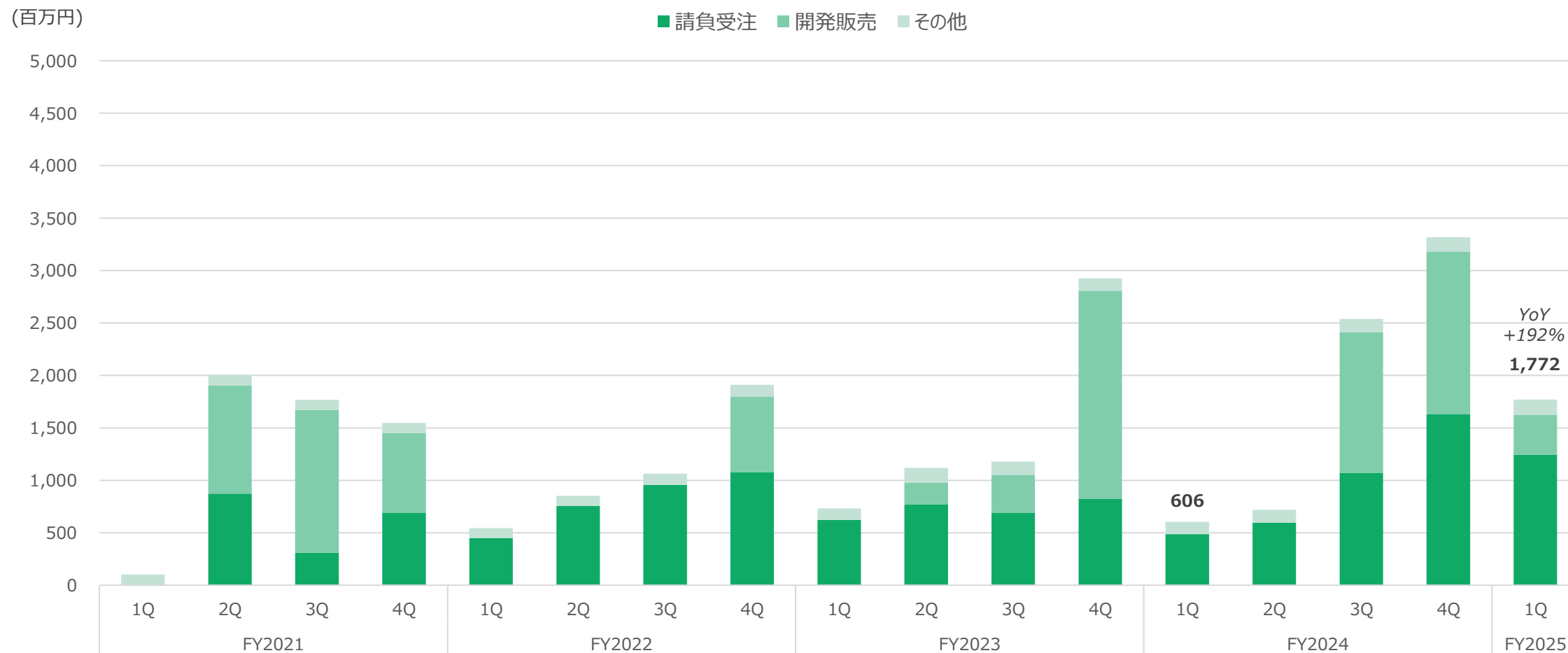
販管費差異要因

○人件費
採用強化による人員増（約20名）及び採用コストの増加

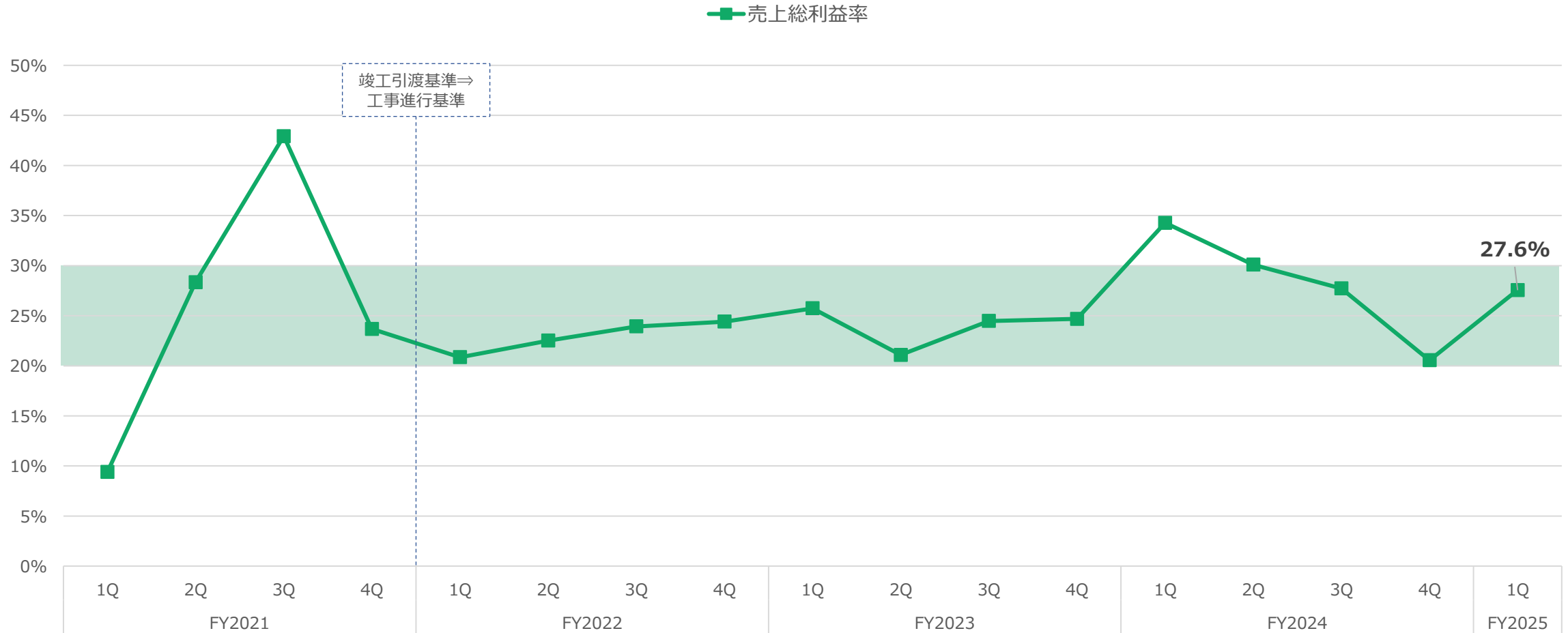
○その他
租税公課（外形標準課税等）の増加

■ 前年同期比で **+192%の大幅な増収**（前期1Q：606百万円 ⇒ 当期1Q：1,772百万円）

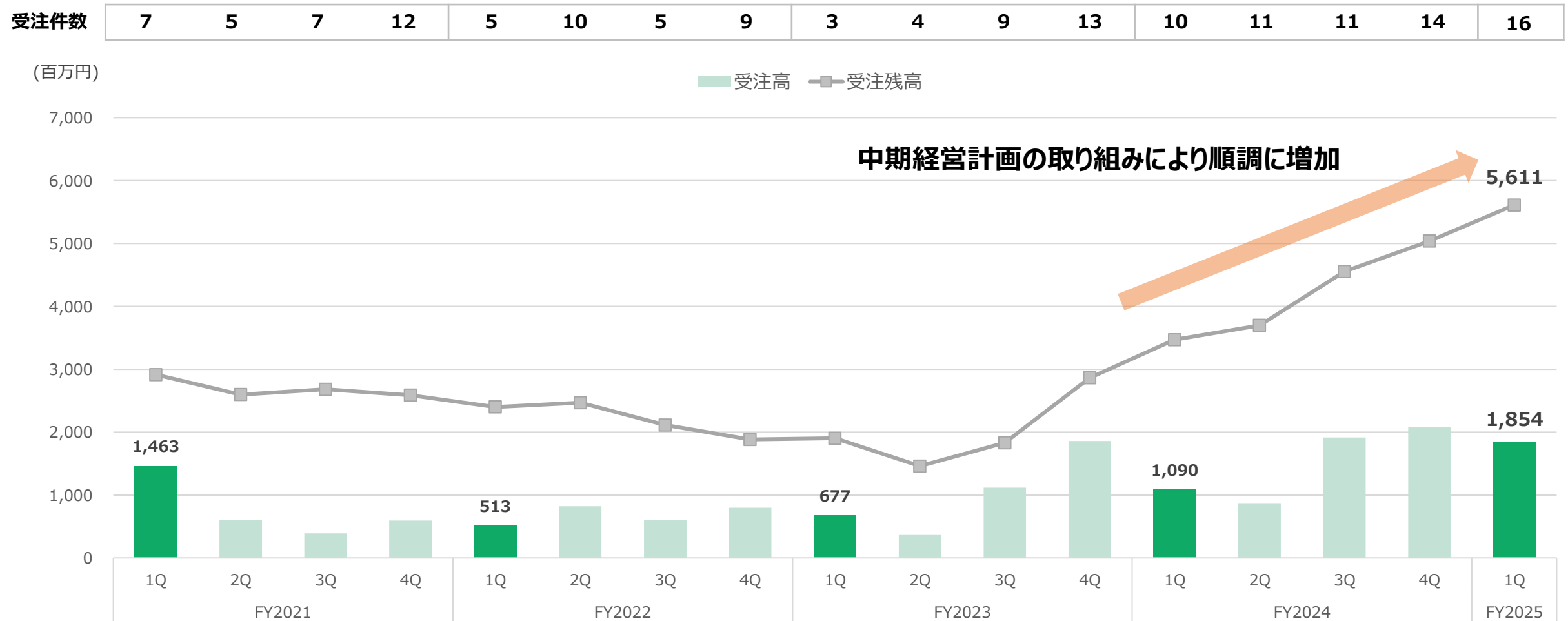
- 請負受注：前年同期比で+154%の増収、前期の上期に受注したプロジェクトによる売上が寄与
- 開発販売：6期ぶりに1Qにおいてプロジェクトを売却



■ 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移



- 受注高^{*1}、受注件数ともに**1Q過去最高を更新**
 - 受注件数（16件）は**四半期の受注件数としても過去最高**
- 受注残高^{*2}も**56億円まで増加し、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）

■ 1Qは1件の販売引渡、2件の用地を取得、開発プロジェクト残高*1は26億円まで増加

➤ 引き続き積極的に開発在庫を拡充する方針

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
販売引渡件数	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	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

(百万円)

5,000

■ 開発プロジェクト残高

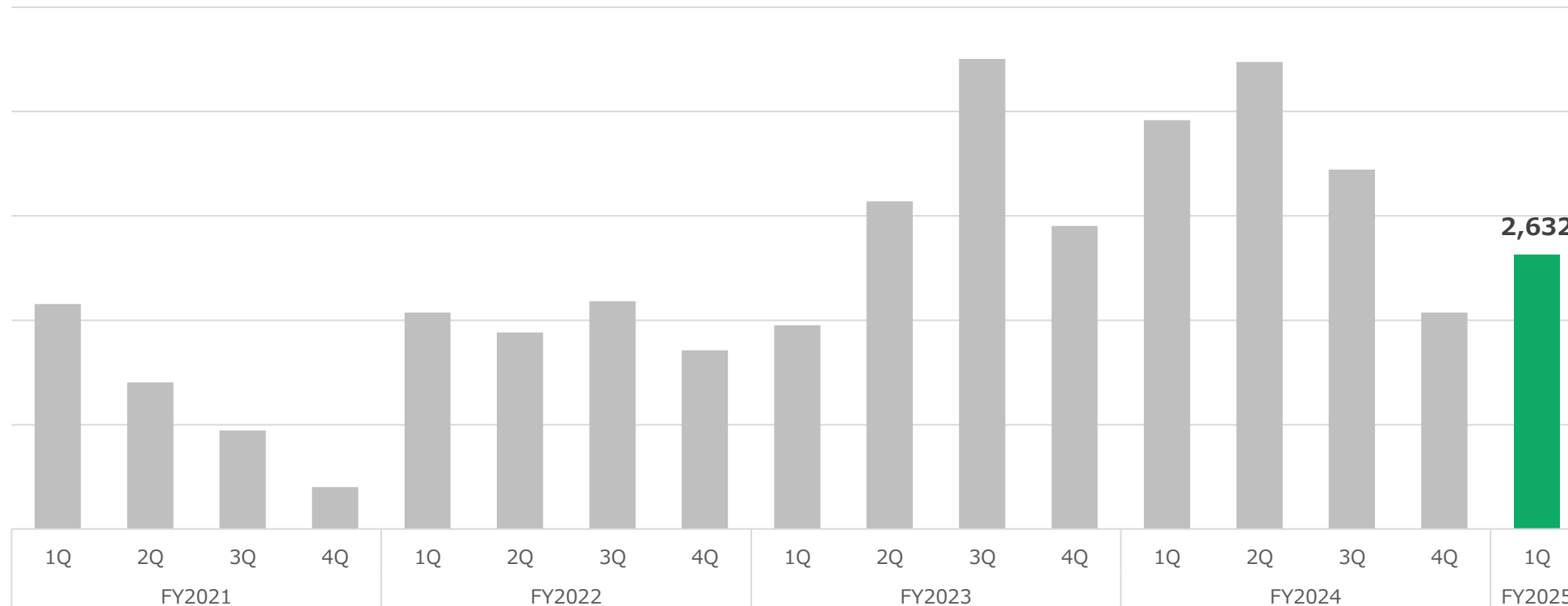
4,000

3,000

2,000

1,000

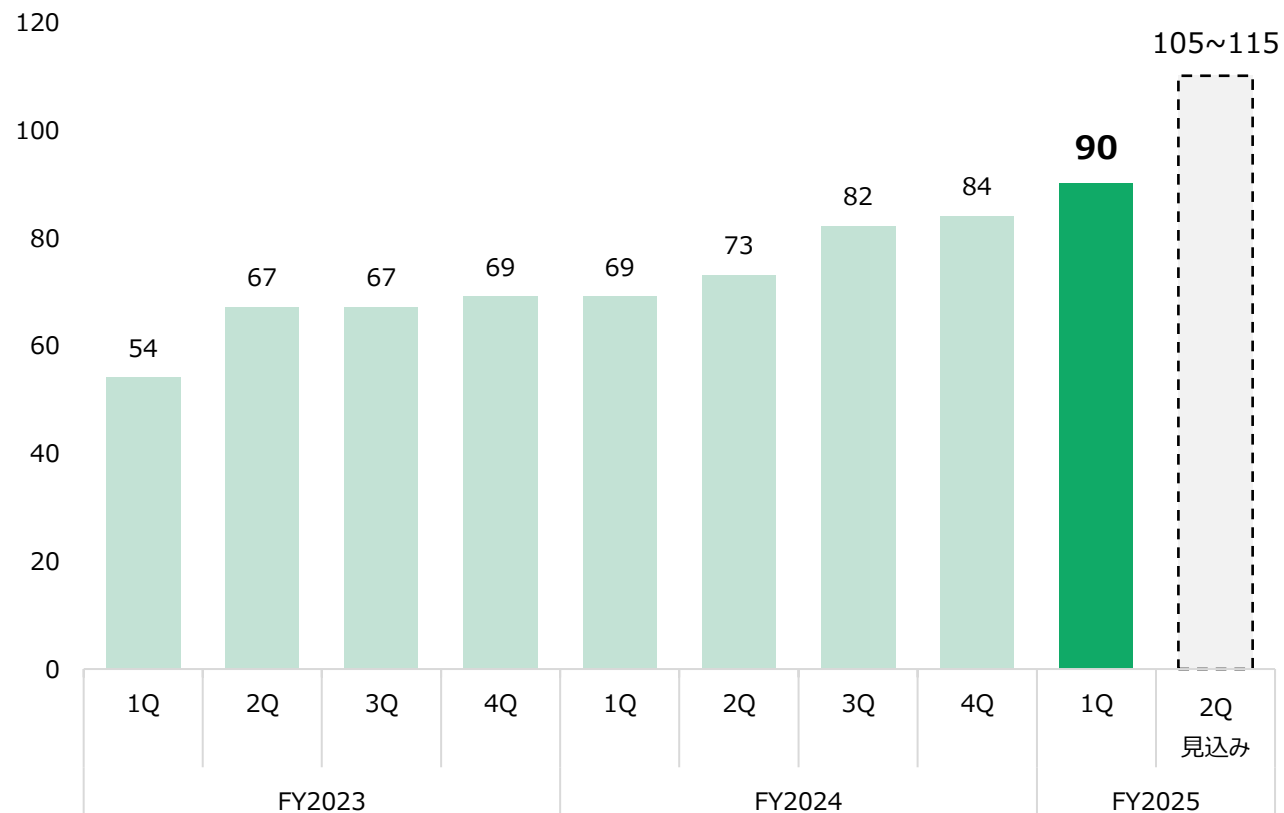
0



*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

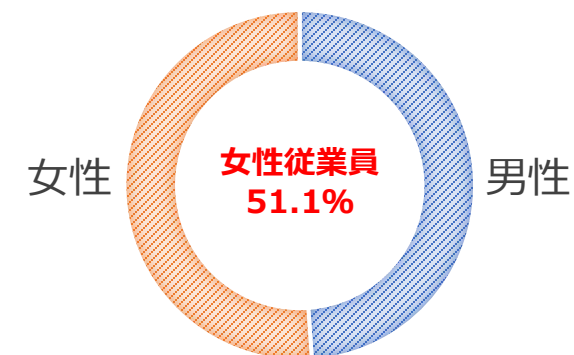
- 採用は順調に進捗
- 2025年新卒、中途社員の入社により、2Qに大幅に増員見込み

連結従業員数の推移

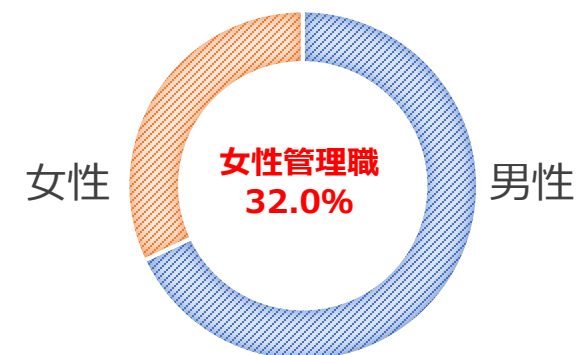


人員構成

全従業員の男女比率



管理職の男女比率



B/S : 7,172百万円

現金及び預金 4,286	前受金 ^{*1} 1,447
	買掛金 660
	コーポレートローン 1,361
	その他負債 689
開発用不動産 ^{*2} 1,571	純資産 3,015 (自己資本比率 41.7%)
その他流動資産 443	
固定資産 872	

リスク調整後B/S : 5,725百万円

現金及び預金 ^{*3} 1,778	買掛金 660
	コーポレートローン 1,361
開発用不動産 ^{*4} 2,632	その他負債 689
	純資産 3,015 (リスク調整後 自己資本比率 52.1%)
その他流動資産 443	
固定資産 872	

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1四半期 決算ハイライト
- フィル・カンパニーとは
- 第1四半期 事業進捗
 - 中期経営計画の進捗
 - 主なトピック
- 第1四半期 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（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」、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



- 累計実績数^{*1}： 219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： 45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： 124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

*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2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」、

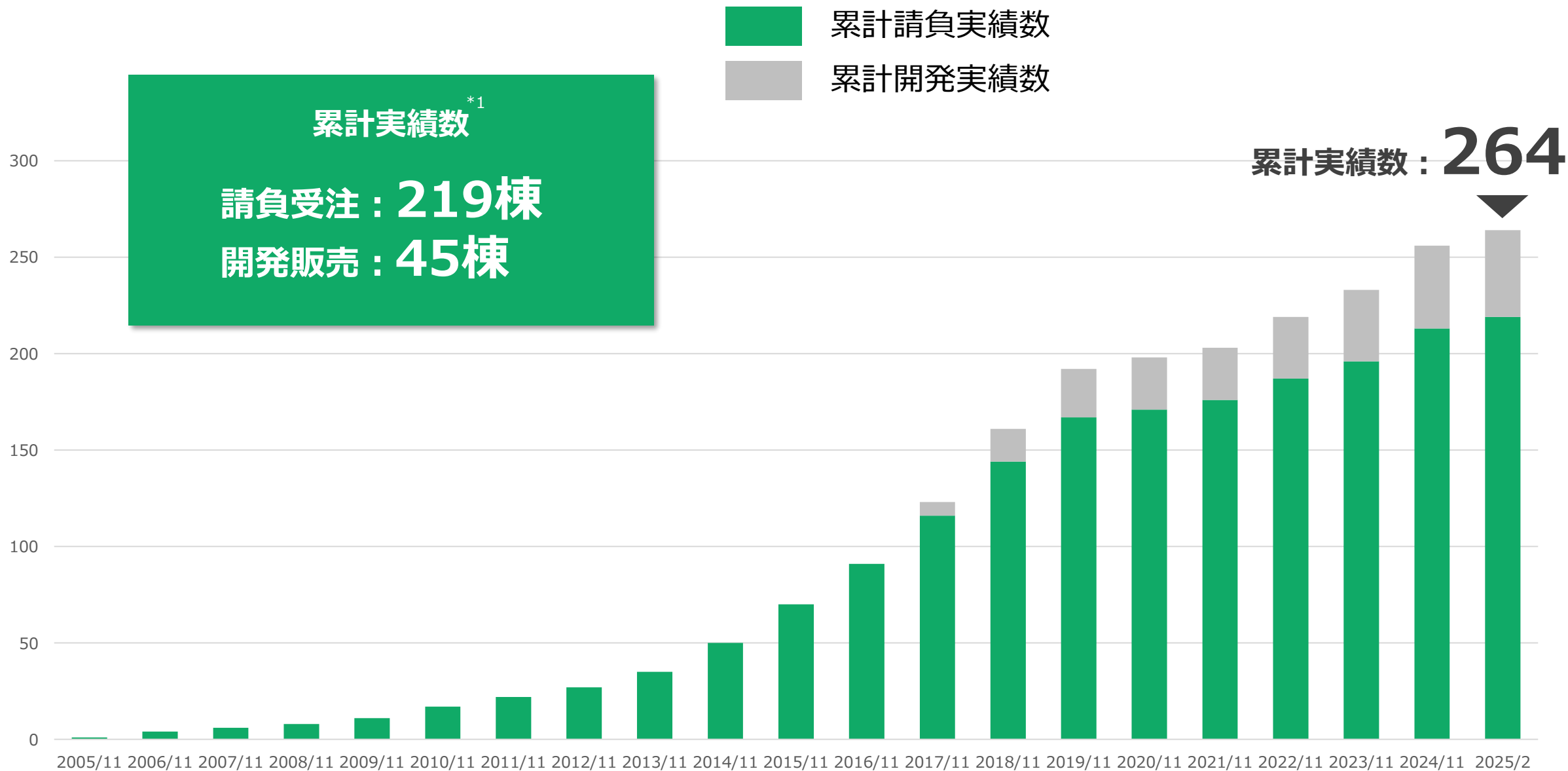
「いま、この場所に必要なのはどんな建物空間なのか」、

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



*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2月末時点



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。

入居率約98%、入居待ち登録件数8,500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。

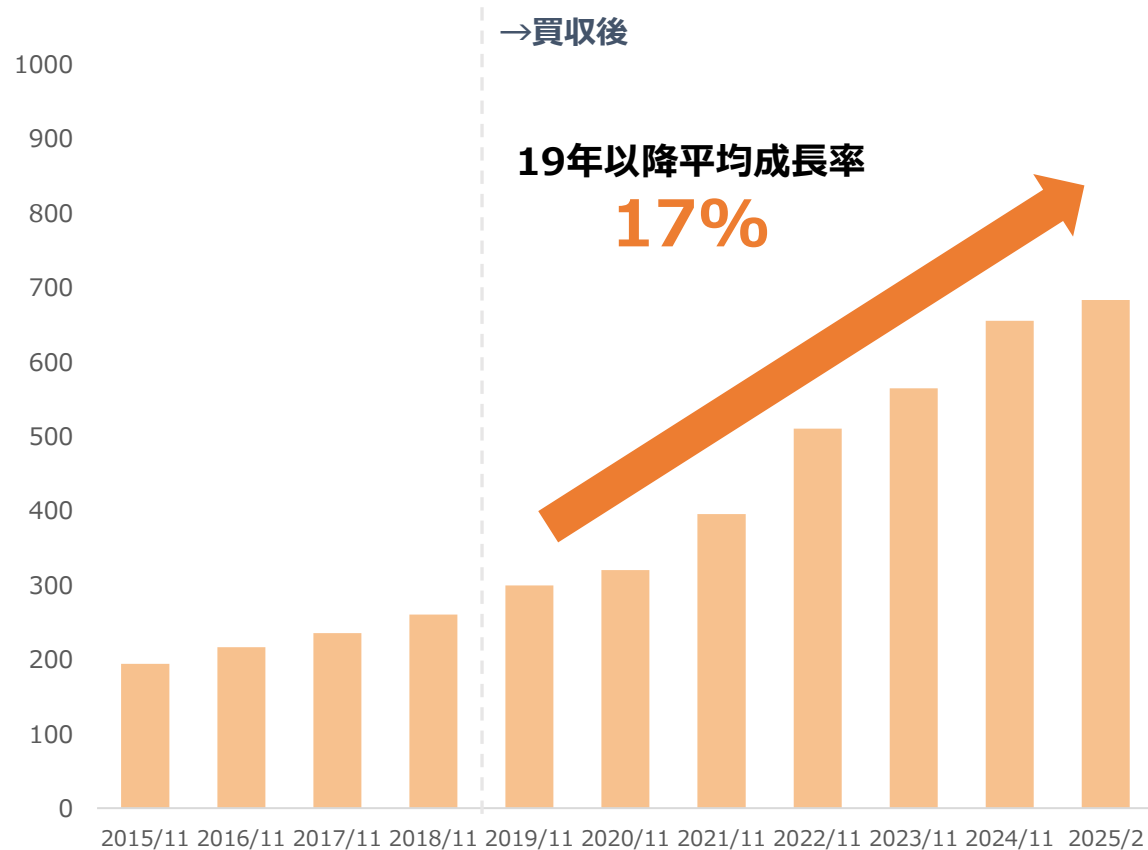
※主な用途：住居、セカンドハウスなど

*1：2025年2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）

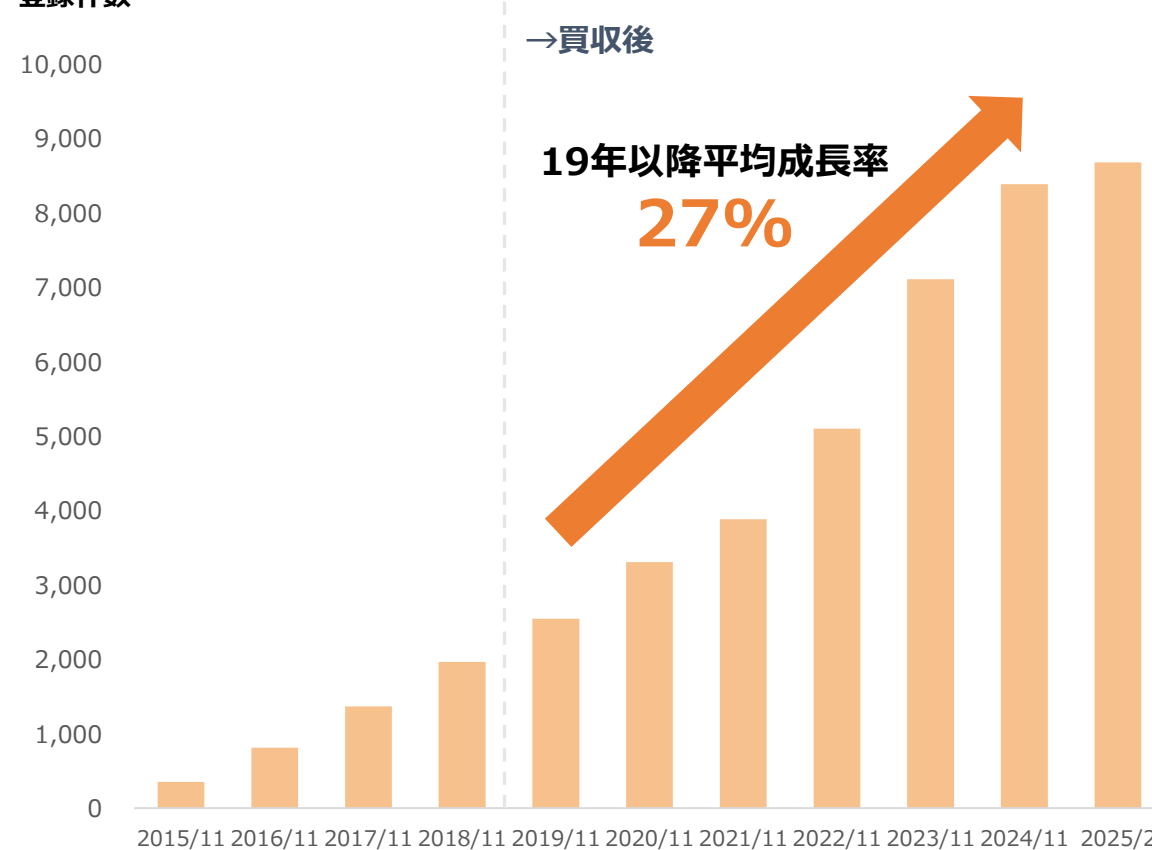
戸数実績



※実績数字は2025年2月末時点

PGH入居待ち登録件数（累積）

入居待ち
登録件数

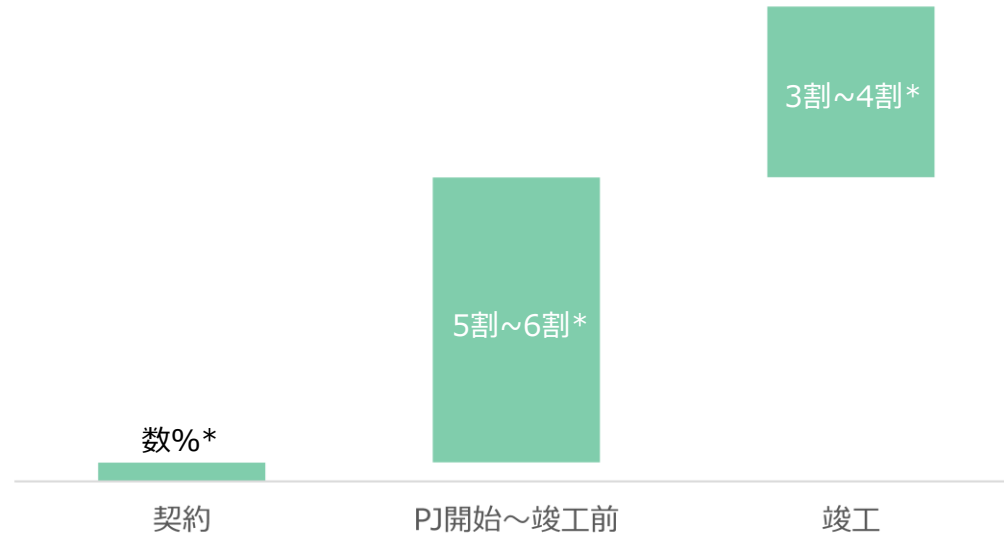


■ 2023年1月に策定した「サステナビリティ宣言」の重要課題（マテリアリティ）への取り組みも進行中

KPI（非財務目標）	国産木材を使用したPGH	温室効果ガス排出量削減（Scope1,2）	その他取り組み
目標の詳細	2030年以降の新築PGHについて、50%以上が国産木材を使用	2025年 ▲50%削減	
対象範囲	フィル・カンパニーグループ全体	フィル・カンパニーグループがエネルギー管理権限を有する建物	
主な取り組み			
	CLTガレージハウス開発	本社電力の再エネ電力切り替え	CDP「気候変動レポート2024」 「B」スコア取得
	第一号物件が2025年4月末に竣工予定	2024年12月より新富町本社の電力を再生可能エネルギー由来の電力に切り替え。これにより、2025年における削減目標は達成できる見通し。	- 前年の「B-」より1スコアアップ 「B」スコアはマネジメントレベルに位置し、「自社の環境リスクやその影響に対するアクションを取っている」として評価

- 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

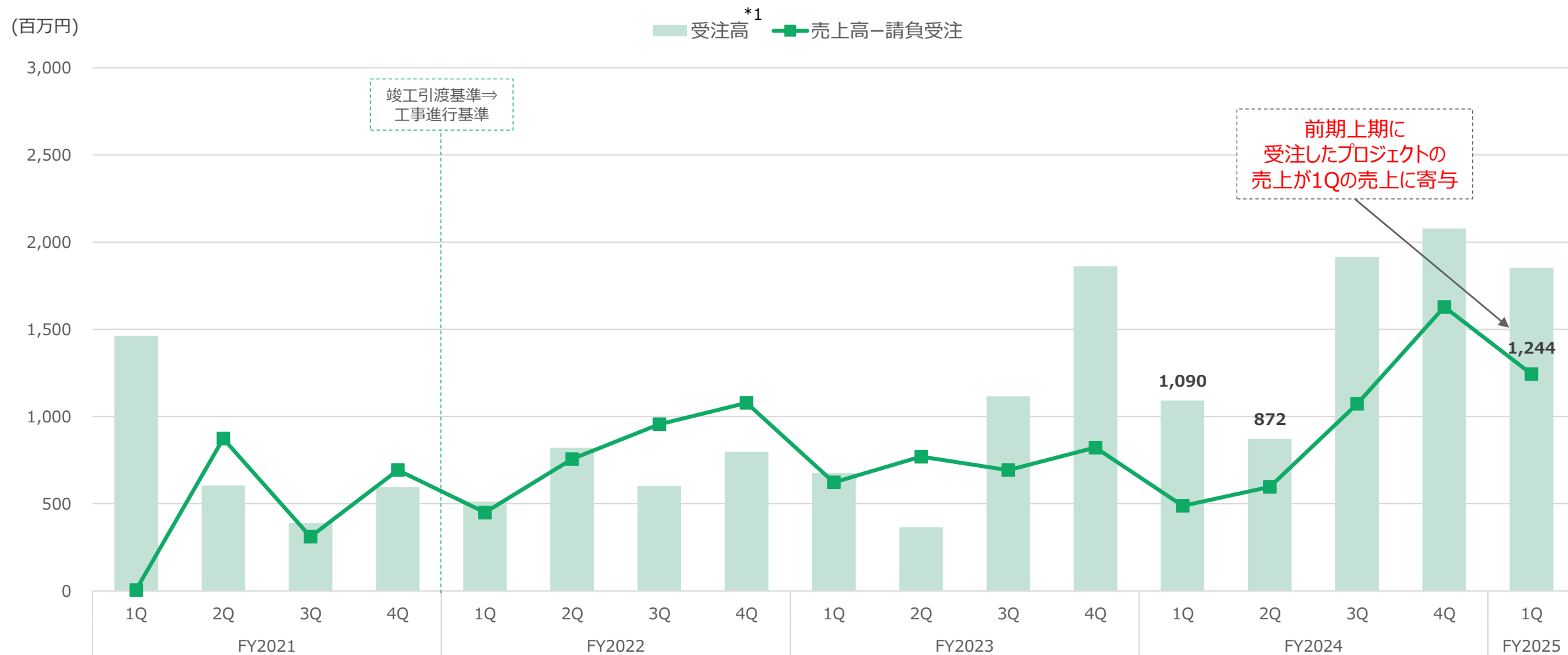


開発販売スキーム



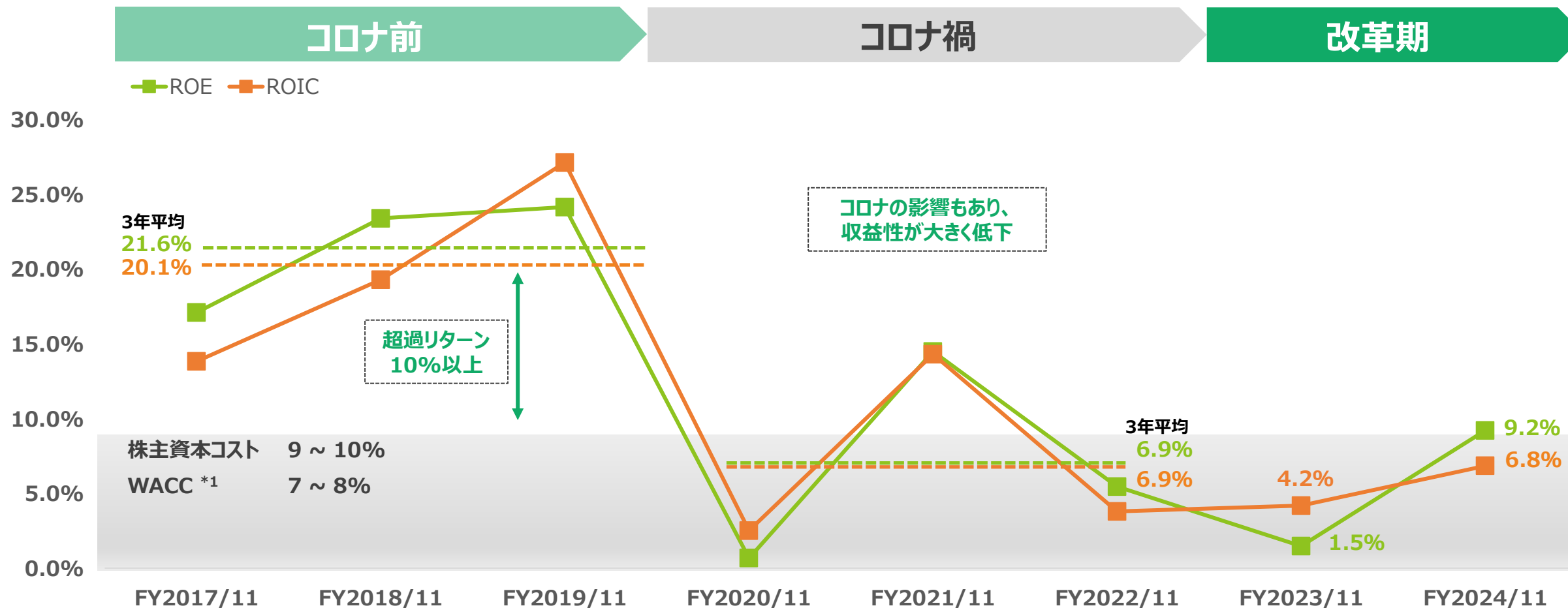
* 各工程における計上割合は案件によって異なる

- 請負受注はプロジェクトの進捗に応じて売上を計上
- 1Qの請負受注からの売上の大半は前期上期（1Q・2Q）に受注したプロジェクトによるもの



*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

資本収益性
業績

利益
成長期待

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

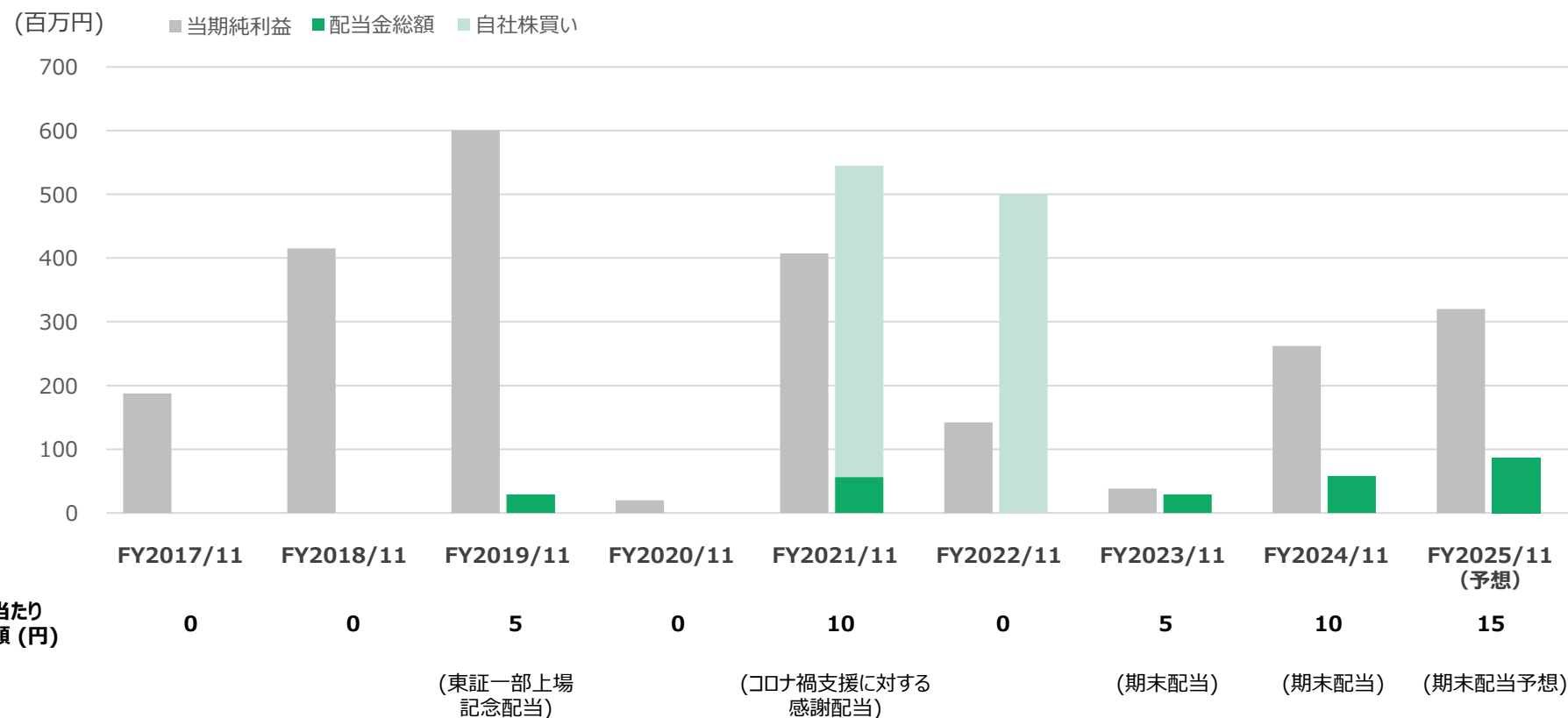
(1.32*¹)
(12.2*¹)



*1 : 出所: QUICK、2025年4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	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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	1,244
	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
	その他	百万円	98	102	96	99	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125	137	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
	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
	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
	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%
	人件費	百万円	94	104	104	345	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195	262	218
	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
	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
	その他	百万円	48	62	63	65	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115	104	104
	販管費	百万円	164	179	180	456	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365	411	360
	営業利益	百万円	-154	389	579	-89	-72	-5	41	205	-88	-52	-11	366	-88	-95	337	270	127
	経常利益	百万円	-157	385	576	-91	-75	-2	41	235	-90	-57	-76	360	-96	-100	337	268	128
	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
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
	PGH	百万円	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587
	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
	PP	件	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6
	PGH	件	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10
	受注件数	件	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16
	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
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
	販売引渡件数	件	0	1	1	1	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	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
	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

*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 1Q
財務実績	請負受注	百万円	1,885	3,244	2,910	3,788	1,244
	開発販売	百万円	3,149	717	2,557	2,893	381
	その他	百万円	397	416	495	503	146
	売上高	百万円	5,432	4,378	5,963	7,184	1,772
	売上原価	百万円	3,726	3,350	4,526	5,374	1,283
	売上総利益	百万円	1,705	1,028	1,436	1,810	488
	売上総利益率	%	31.4%	23.5%	24.1%	25.2%	27.6%
	人件費	百万円	649	545	667	792	218
	業務委託費	百万円	67	83	122	159	32
	広告宣伝費	百万円	23	4	32	50	5
	その他	百万円	240	224	399	383	104
	販管費	百万円	980	858	1,221	1,386	360
	営業利益	百万円	724	169	214	424	127
	経常利益	百万円	713	200	135	408	128
	親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	407	142	38	261	82
請負受注 KPI	PP	百万円	1,693	1,632	2,872	3,991	1,266
	PGH	百万円	1,360	1,101	1,151	1,966	587
	受注高 ※1	百万円	3,054	2,734	4,023	5,958	1,854
	PP	件	5	13	11	19	6
	PGH	件	26	16	18	27	10
	受注件数	件	31	29	29	46	16
	受注残高 ※2	百万円	2,587	1,884	2,863	5,037	5,611
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	1	8	5	6	2
	販売引渡件数	件	3	4	7	5	1
	開発プロジェクト残件数	件	3	7	4	5	6
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	403	1,711	2,903	2,075	2,632

*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。