

# Phil Company, Inc.

## 2025年11月期 決算説明資料

2026年1月14日(水)

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	126名（2025年11月末時点）
主要株主	・ 高橋 伸彰（合同会社NOB含む） ・ 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 ・ 株式会社カヤック



## 共存共栄の精神のもと、創業20周年を機に、 オーナー様、テナント様、お取引先様へ感謝を伝える会を開催しました

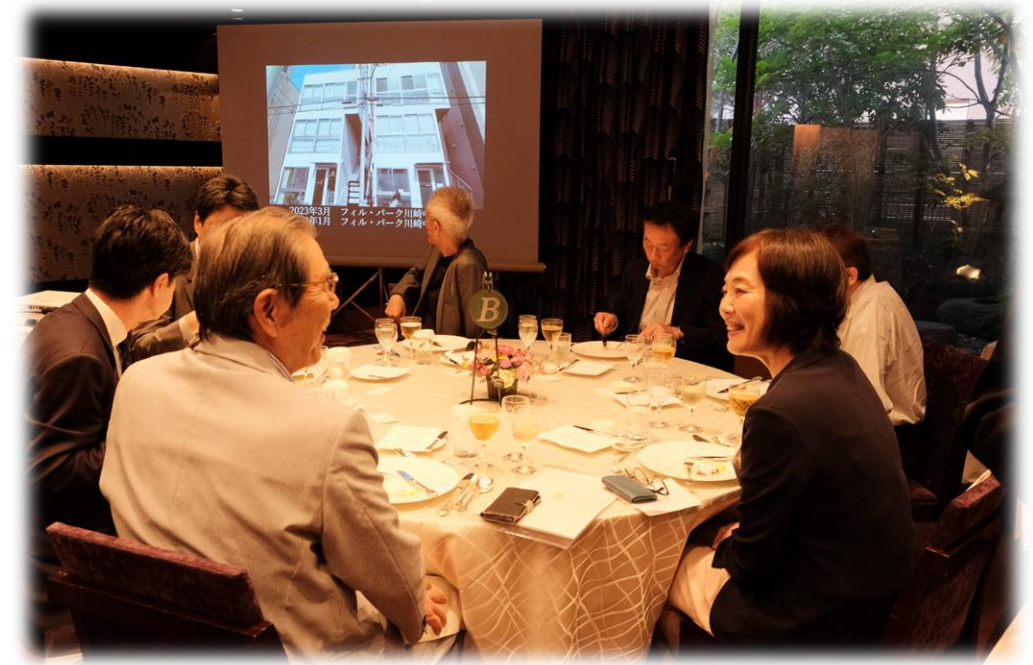
### 創業20周年記念パーティ



2025年6月・12月

オーナー様、協力パートナー、金融機関、テナントの皆様

### オーナーズ倶楽部



2025年5月・12月

フィル・パーク、プレミアムガレージハウスのオーナー様

開催月

参加者



## 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**

日本公認会計士。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人材派遣会社オープンアップグループでは、英国事業会社エグゼクティブチエ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、新興地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<sup>※1</sup>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：プレミアムガレージハウス

## 世界中の「むずかしい土地」をゼロに。 ～「むずかしい土地」を生まれ変わらせ、世界を良くしていく取り組みについて～

世界中から「むずかしい土地」をなくしたい。

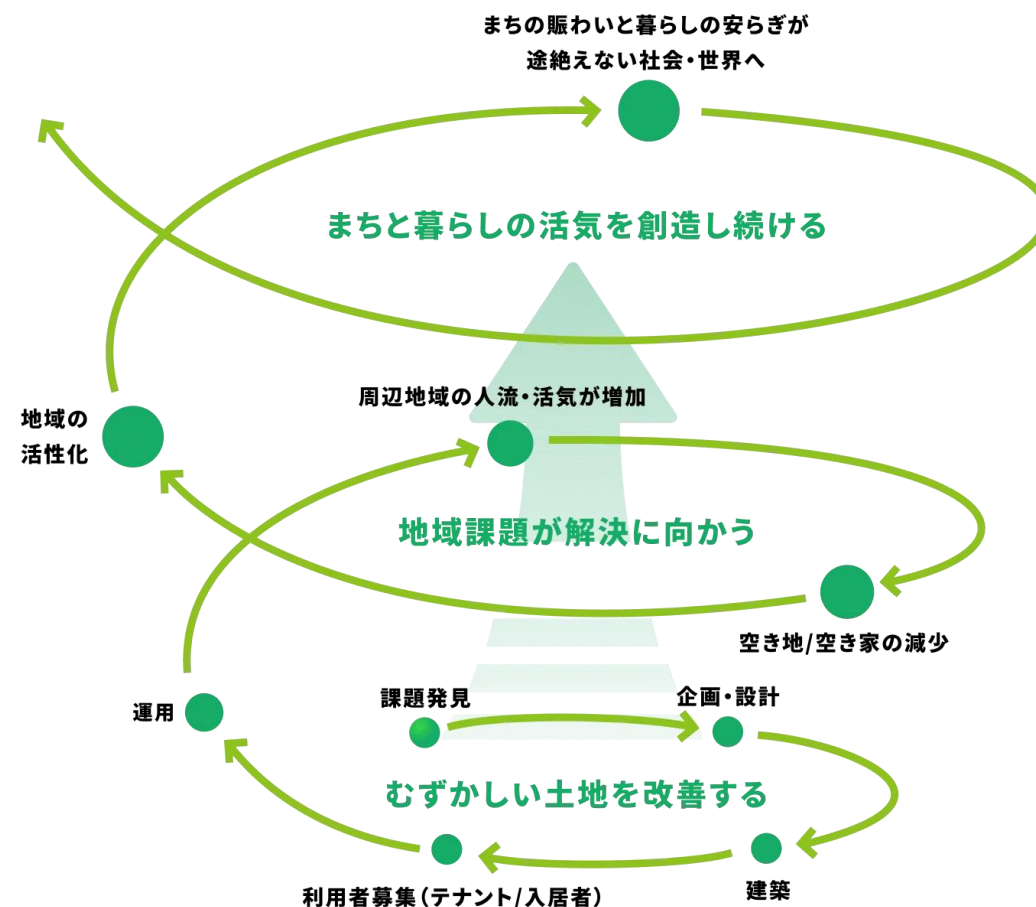
フィル・カンパニーグループは、本気でそう考えています。

「少し駅から遠い」「土地の形が使いにくい」などの理由から人の流れが少なく、活用がむずかしいために手付かずになり、賑わいや光を失ってしまっている場所。

そんな場所を私たちは「むずかしい土地」と位置付け、これまでに数多くよみがえらせながら、人々の活気やよこびが途絶えることのない住み続けられるまちづくりに貢献し続けてきました。

環境に配慮しながらまちの課題を解決し、地域に持続的な賑わいと灯を創り出すという「むずかしい土地の再生」を繰り返す。その再生の循環がひと・まち・社会を活性化させ続け、やがて世界の未来を変えていく大きなうねりになる。

そんな信念と情熱、そして私たちの使命を表す  
フィル・カンパニーグループのサステナビリティ宣言です。



- |                           |            |
|---------------------------|------------|
| 1. 2025年11月期 決算ハイライト      | ..... P.6  |
| 2. 2025年11月期 決算概要         | ..... P.7  |
| 3. 2026年11月期 業績予想         | ..... P.20 |
| 4. 2026年11月期 経営方針および中長期戦略 | ..... P.25 |
| 5. フィル・カンパニーとは            | ..... P.37 |
| 6. 参考資料（Appendix）         | ..... P.46 |

## 売上高（通期）

**8,233** 百万円  
前年同期比 + 14.6%

## 営業利益（通期）

**588** 百万円  
前年同期比 + 38.8%

## 当期純利益（通期）

**398** 百万円  
前年同期比 + 52.0%

## 請負受注スキーム（4Q）

受注件数：**24** 件  
受注高<sup>\*1</sup>：**2,298** 百万円

## 開発販売スキーム（4Q）

販売引渡件数：**1** 件  
用地取得契約件数<sup>\*2</sup>：**1** 件

## 売上ストック指標（4Q末）

受注残高<sup>\*3</sup>：**5,636** 百万円  
開発残高<sup>\*4</sup>：**6,496** 百万円  
(開発プロジェクト残高)

## ハイライト

- 通期売上高、営業利益、当期純利益は、**前期比で大幅な増収増益**
- 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121億円に増加（前年同期比 + 70.6%）**
  - ・ 【請負受注】4Qの受注件数、受注高はともに**四半期過去最高を更新**。受注残高も**56億円まで増加**
  - ・ 【開発販売】4Qで大型案件を売却も、開発プロジェクト残高は**65億円と期末で過去最高**

\*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た時点で1件とカウント。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



# 2025年11月期 決算概要





(百万円)	前期 4Q実績	当期 4Q実績	YoY	前期 通期実績	当期 通期実績	YoY
売上高	3,319	2,604	△22%	7,184	8,233	+15%
- 請負受注	1,629	1,231	△24%	3,788	4,929	+30%
- 開発販売	1,552	1,221	△21%	2,893	2,715	△6%
- その他	137	151	+10%	503	588	+17%
売上原価	2,637	1,791	△32%	5,374	6,009	+12%
売上総利益	682	812	+19%	1,810	2,224	+23%
売上総利益率	20.5%	31.2%	—	25.2%	27.0%	—
販管費	411	485	+18%	1,386	1,635	+18%
営業利益	270	327	+21%	424	588	+39%
営業利益率	8.1%	12.6%	—	5.9%	7.2%	—
経常利益	268	313	+17%	408	569	+39%
当期純利益	174	243	+39%	261	398	+52%

差異要因（通期）

■ 売上高

- ・ 請負受注の竣工数が前期比1.6倍に増加したため、請負受注の売上が増加（前期比＋11.4億円）

■ 売上総利益率

- ・ 開発販売の売却方針変更（竣工時からテナント入居後の売却へシフト）により、販売価格が上昇し、売上総利益率が改善
- ・ 4Qは大型開発案件の売却により、売上総利益率が高水準

■ 営業利益

- ・ 人件費の増加に伴い、販管費率は悪化したものの、増収効果が上回り増益を達成

（百万円）	前期 4Q実績	当期 4Q実績	YoY	前期 通期実績	当期 通期実績	YoY
販管費	411	485	+17%	1,386	1,635	+18%
- 人件費	262	338	+29%	792	1,064	+34%
- 業務委託費	34	22	△34%	159	107	△33%
- 広告宣伝費	10	19	+88%	50	51	+1%
- その他	104	105	+1%	383	411	+7%

差異要因（通期）

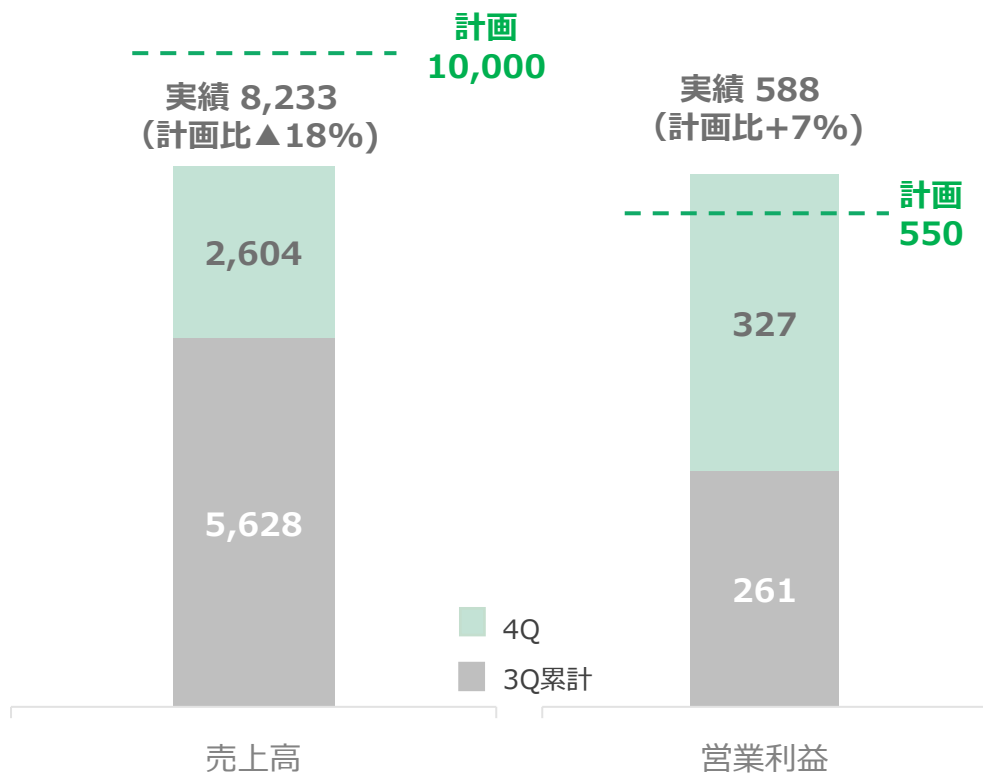
- 人件費
  - ・ 従業員の増加（前期比+42名）

## 2025年11月期 通期業績

### 売上高は未達も利益面では計画を達成

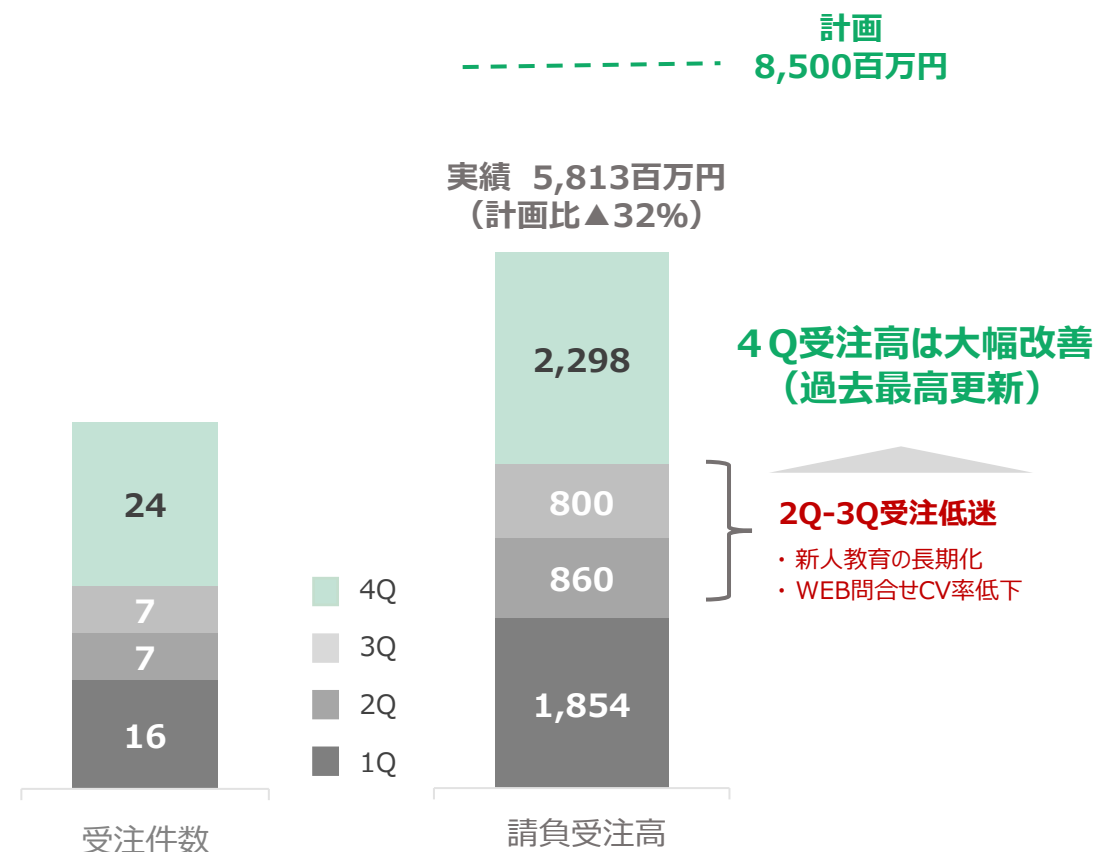
開発販売の売却件数が、計画比▲1件となったものの、収益性が計画を上回ったことが要因

単位：百万円



## 2025年11月期 請負受注高

- 新人教育の長期化等により、通期計画は未達  
しかしながら、**3Qからの改善策が実を結び、4Qの受注高は改善**



## ■ 営業方針・体制の変更により、受注件数は改善傾向

### 営業改革の狙いと施策

#### 1. 属人的な少数精鋭体制からの脱却

- WEB問合せチャネルの拡大
- データ・デジタル活用による企画営業の推進

#### 2. 受注の平準化（生産性・稼働の安定化）

- 営業人員の増強
- 組織の機能分化

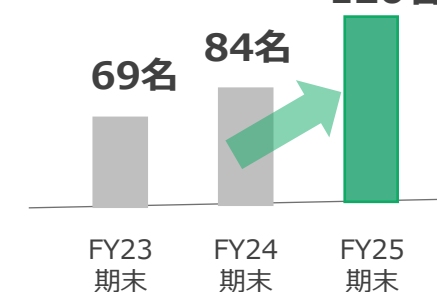
### 施策実施後の課題

#### 営業KPIの伸び悩み

- Web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
- 新人社員の育成・戦力化に時間を要した

#### 従業員数 年次推移

組織が急拡大  
マネジメント層が不足 126名



### 課題に対する対策と進捗

#### 「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

#### 協業先から顧客紹介数、受注数は増加 「最適な機能分化体制」の確立に向けた取り組みを継続

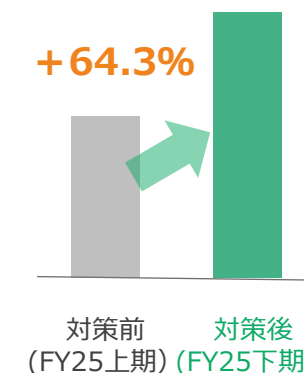
##### 協業先からの顧客紹介数

+38.6%



##### 協業先からの受注数

+64.3%



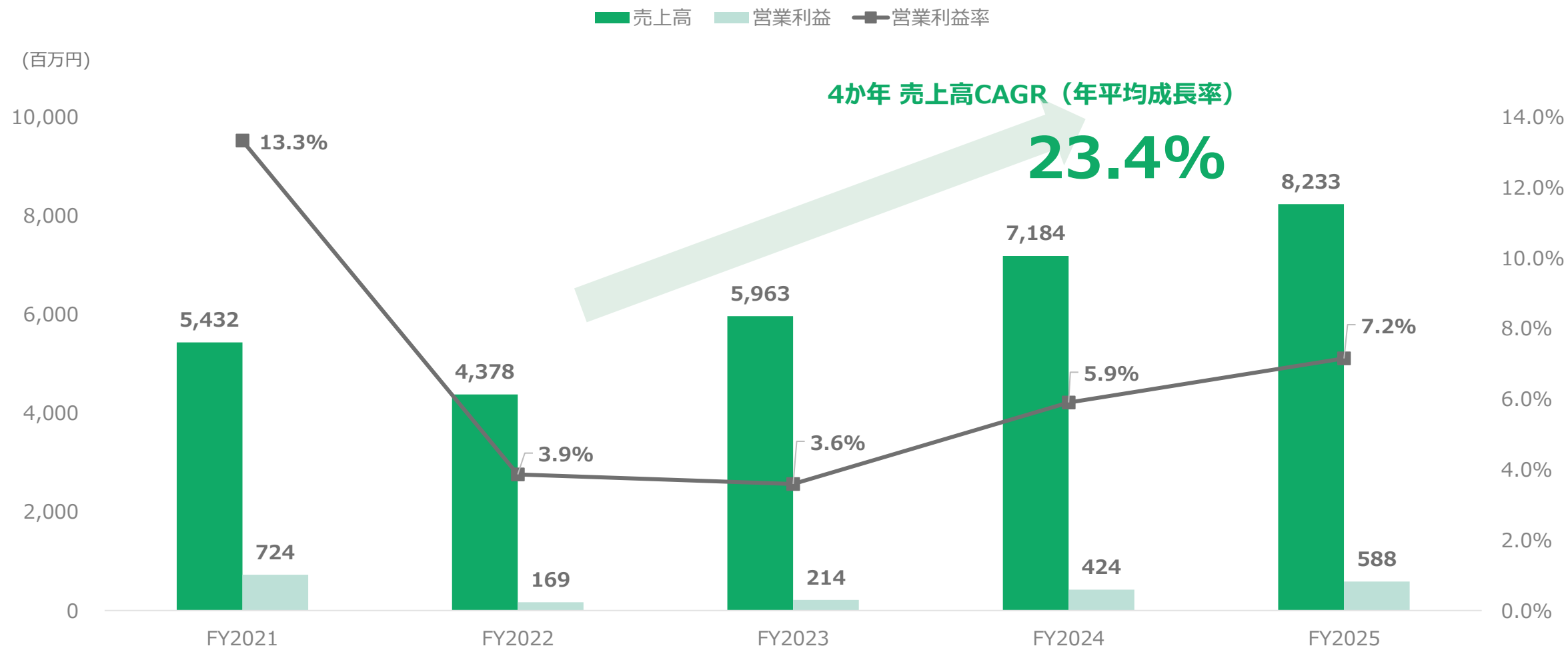


## ■ 中期経営計画の目標である「持続的成長の基盤構築」に向け、組織改革と営業基盤強化に注力

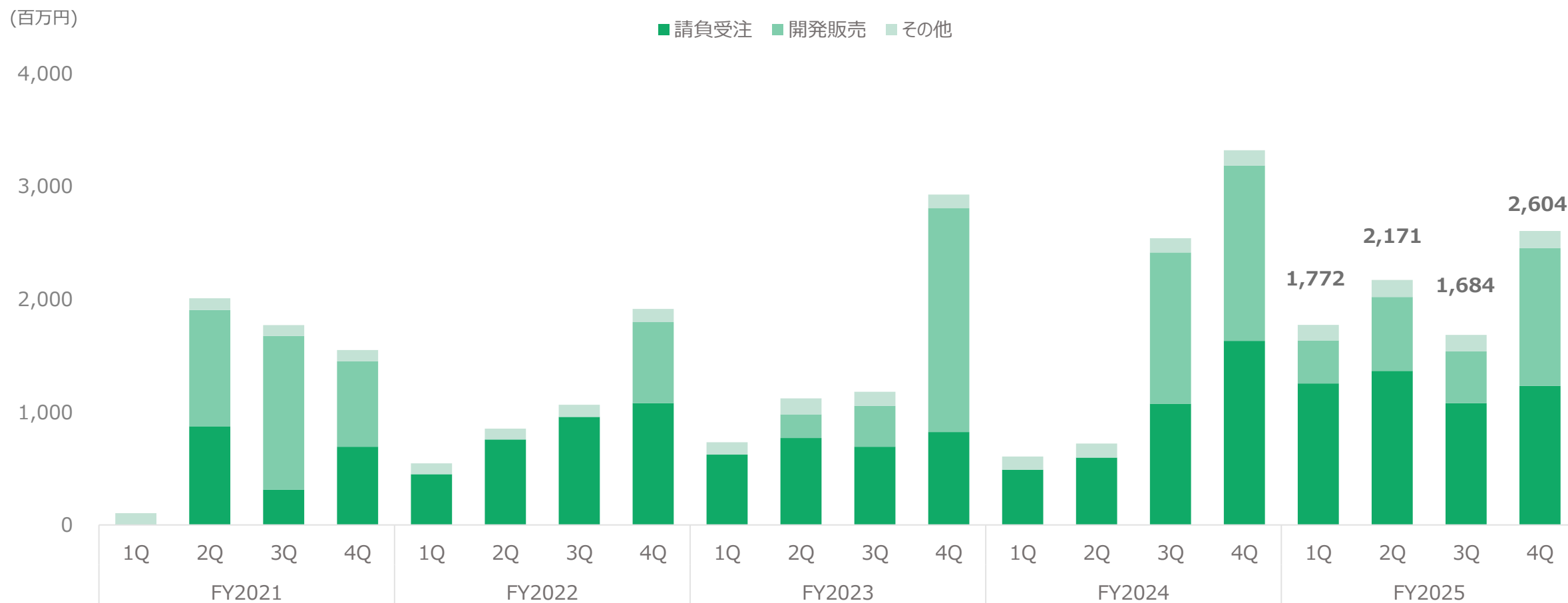
	重点項目（評価）	施策振り返り
<b>第一の改革 事業プロセス改革</b> － 事業モデルのスケール化	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業改革～デジタル活用～</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>振り返りは、前ページ参照</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>反響獲得の仕組みづくり</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>原価管理と見積り工程の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>BIM*1の活用や、AI活用ノウハウの可視化</b>による建築工程の最適化着手</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロパティマネジメントの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産価値の維持・最大化を目的に、<b>専門部署を新設し管理体制を強化</b>更なるストック収益の増加に取り組む</li> </ul>
<b>第二の改革 組織改革</b> － 従業員エンゲージメント向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織開発 （事業拡大に必要な機能から逆算した組織）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>属人化していたノウハウを組織単位に機能分化し、<b>営業効率の平準化に向けた基盤を構築</b>。提案内容の質およびスピードの向上に取り組む</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材開発 （PVVを体現する自律型組織への転換）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マネジメント層の育成と全社員サーベイの実施により、組織内のコミュニケーション活性化を推進。FY2026より運用開始の「新人事制度」で、階級別の評価基準を明確化。<b>個の自律を支える枠組みは概ね完了</b></li> </ul>
<b>第三の改革 事業ポートフォリオの変革</b> － さらなる成長のための布石	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業ポートフォリオの変革・拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存・新規領域の双方で、新たな収益の源泉となる新規取組みを加速</li> <li>FY2026は、「自治体連携（沼津PJ）」「新商品開発」が本格始動。<b>収益最大化を支える強固な事業基盤を築く</b></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A・アライアンス戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業戦略の重点施策として、ビジネスマッチング（以下、BM）契約の拡大に注力</li> <li><b>FY2025はBM契約先が新たに10件増加</b></li> </ul>

※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

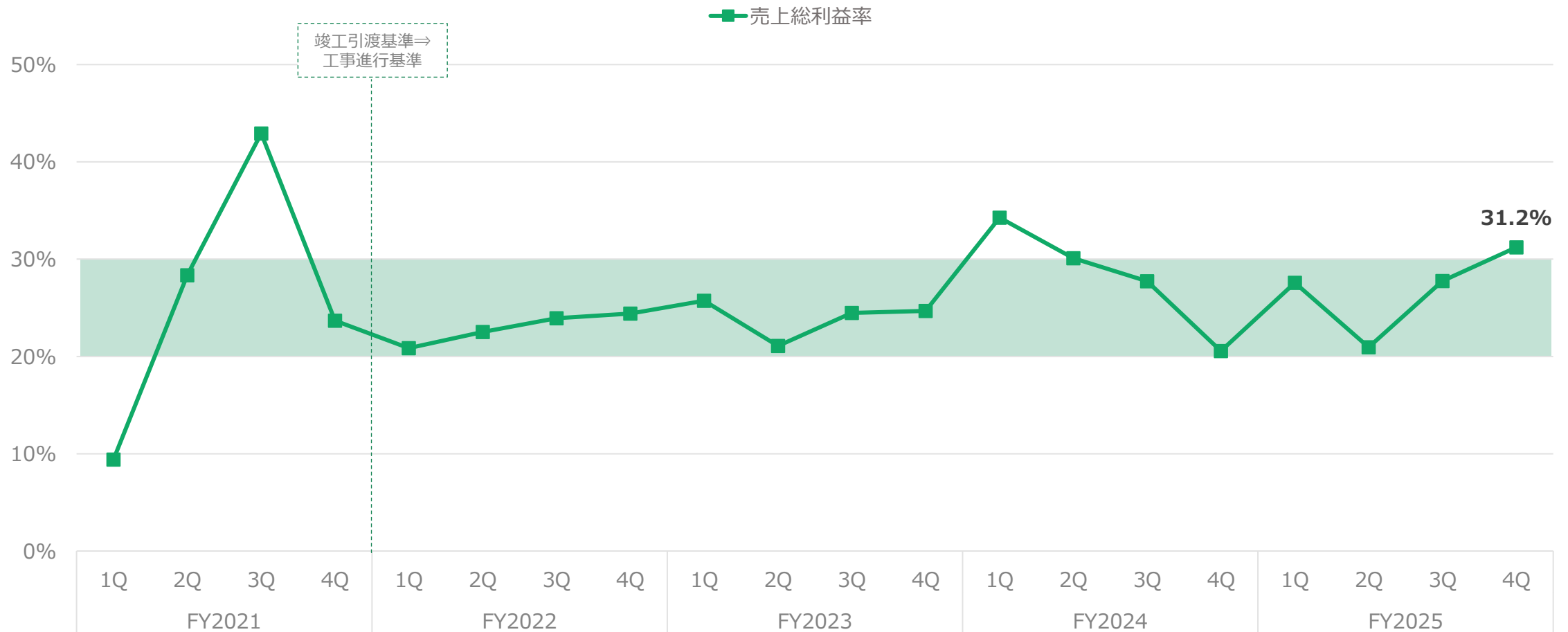
## ■ コロナ禍後、3期連続で増収増益を達成



## ■ 請負受注、開発販売ともに、売上水準が底上げ

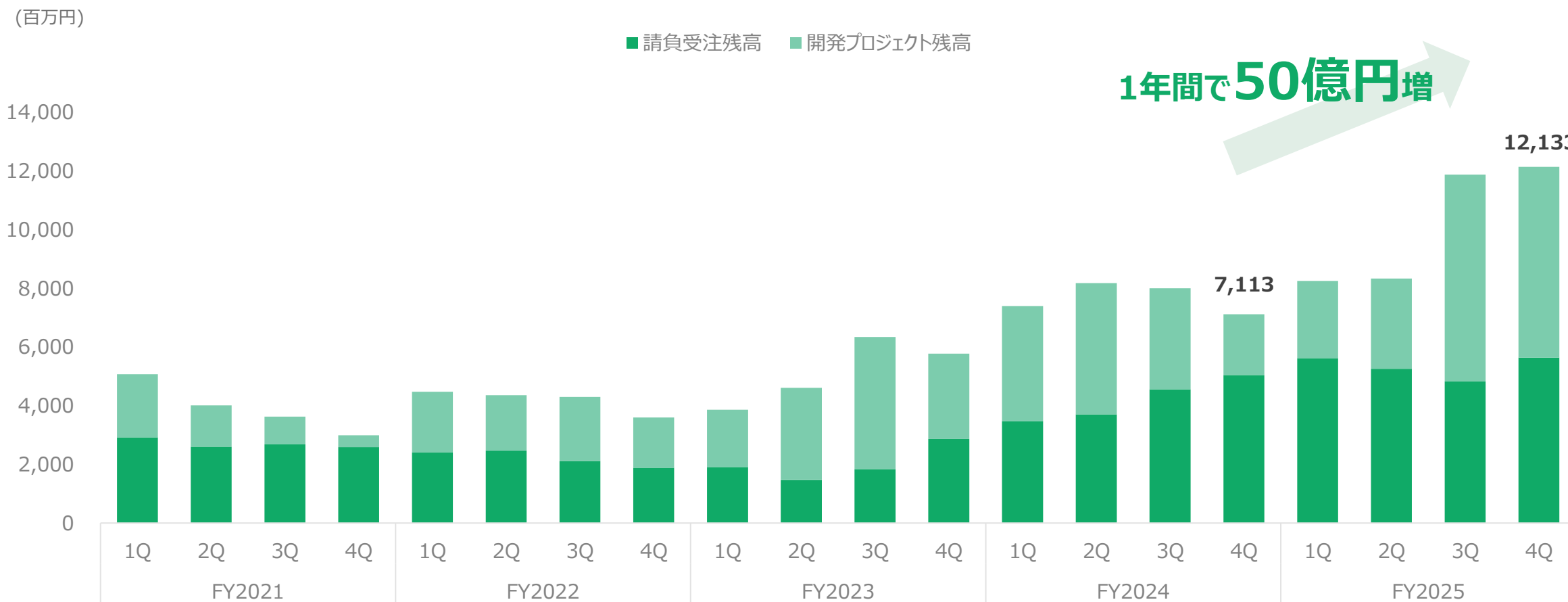


- 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移
- 4Qは請負受注増に加え、大型開発案件の売却により売上総利益率が高水準





## ■ 将来の売上となる売上ストック指標（請負受注残高\*<sup>1</sup> + 開発プロジェクト残高\*<sup>2</sup>）は、過去最高の121億円



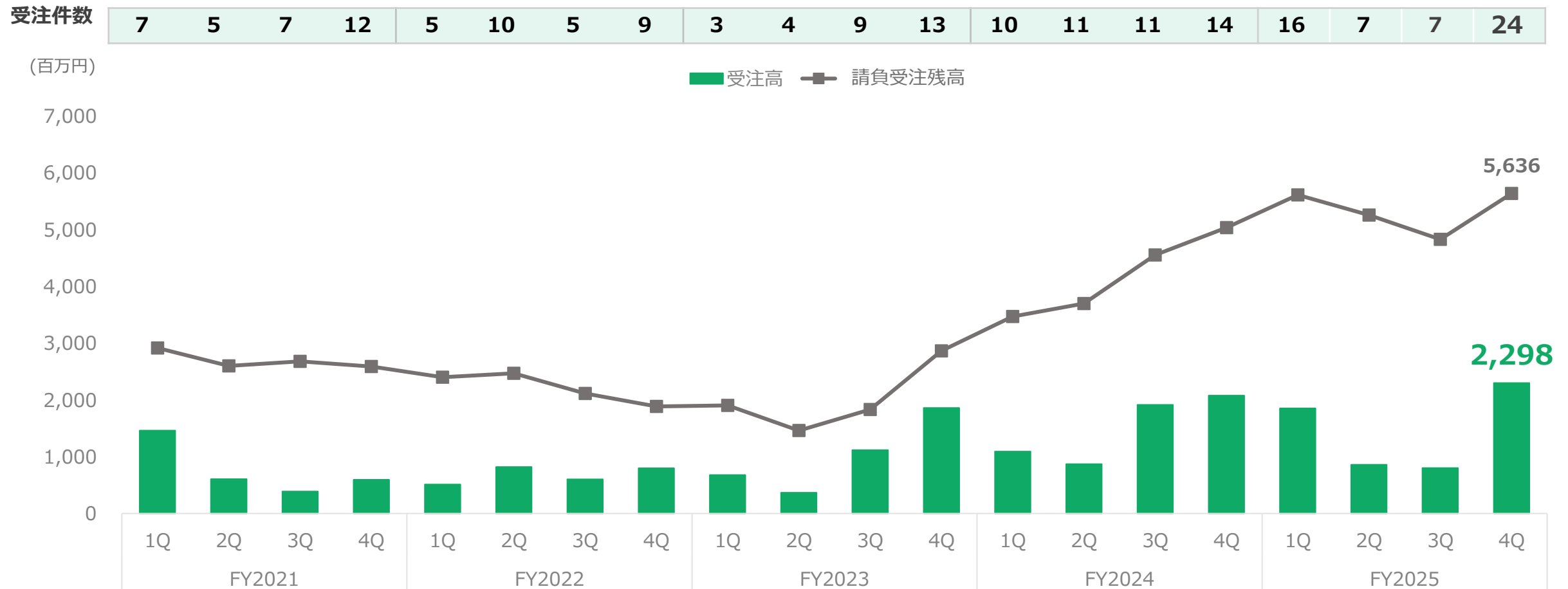
\*1：請負受注残高：期末時点において売上計上されていない受注高の残高合計（将来案件の進捗に応じて売上計上される金額）

\*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

## ■ 4Qの受注高\*<sup>1</sup>・受注件数は、四半期過去最高

※単価低下の要因：低価格帯のプレミアムガレージハウスの受注増によるもの

## ■ 請負受注残高\*<sup>2</sup>は、過去最高の56億円

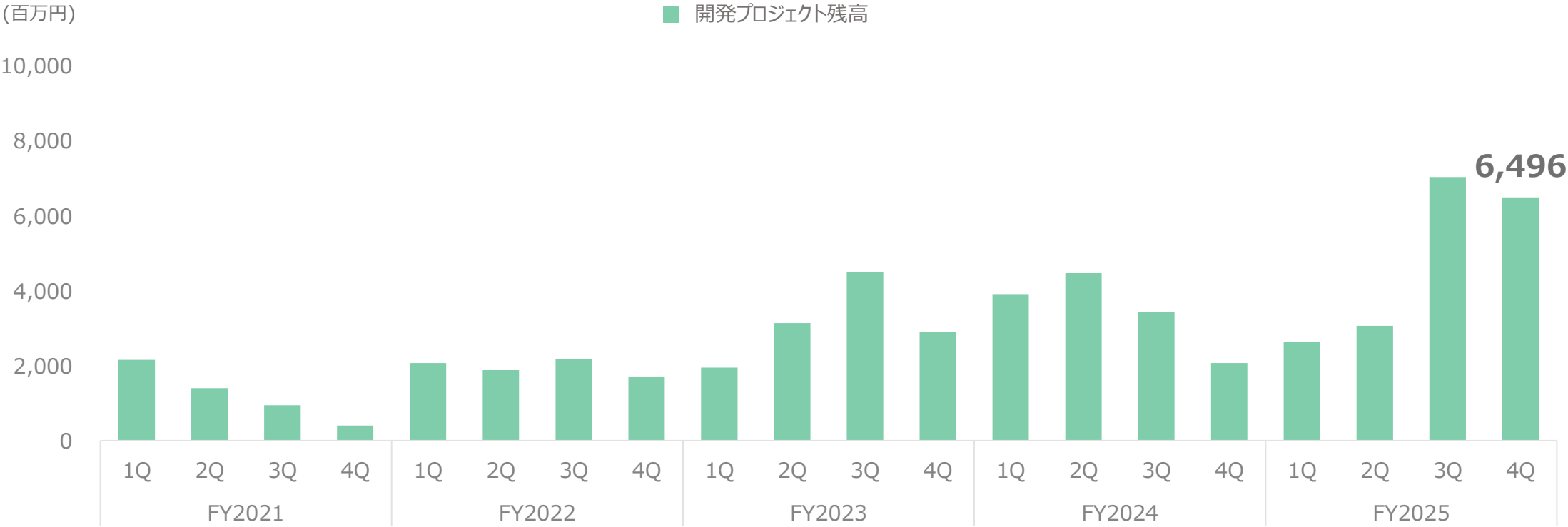


\*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

\*2：請負受注残高：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）

■ 開発プロジェクト残高\*1は、65億円と高水準を維持（前期末+44億円）

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	1
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	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	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（固定資産から販売用不動産へ振替）

- ROE向上に向けて、資本効率の高い開発用地の仕入れを強化
- 総資産は、前期末比+2,444百万円と大幅増も、自己資本比率は33%と財務健全性を維持

## B/S : 9,940百万円

現金及び預金 5,044	前受金 <sup>1</sup> 1,925
	買掛金 733
	コーポレートローン 2,959
開発用不動産 <sup>*2</sup> 2,944	その他負債 979
その他流動資産 741	純資産 3,344
固定資産 1,211	(自己資本比率 33.3%)

## リスク調整後B/S : 9,125百万円

現金同等物 1,376 <sup>*3</sup>	買掛金 733
開発用不動産 <sup>*4</sup> 6,496	コーポレートローン <sup>*5</sup> 4,069
	その他負債 979
その他流動資産 342	純資産 3,344
固定資産 911	(リスク調整後 自己資本比率36.2%)

- 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）、仕掛販売用不動産（建築中）及び前渡金（土地未決済案件の手付金額）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



# 2026年11月期 業績予想



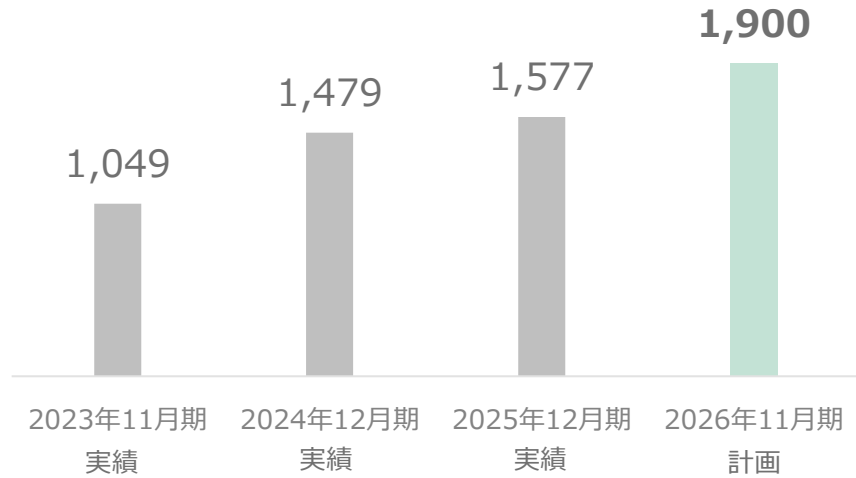
2026年3月 フィル・パーク名古屋久屋大通内に中部支店新設（予定）

■ 2026年11月期の業績予想は、前期比で売上高 +22% 営業利益 +36%を見込む

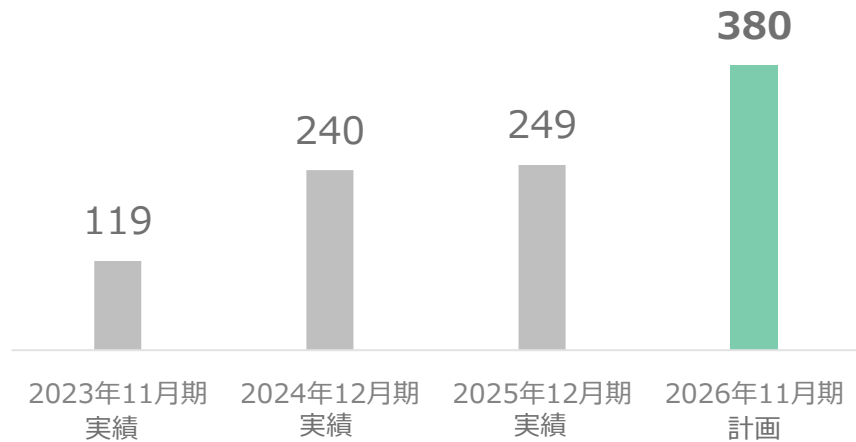
単位：百万円

	2025年11月期 実績	2026年11月期 業績予想	YoY
売上高	8,233	10,000	+22%
売上総利益	2,224	2,500	+12%
売上総利益率	27.0%	25.0%	-
営業利益	588	800	+36%
営業利益率	7.2%	8.0%	-
経常利益	569	750	+32%
当期純利益	398	600	+51%

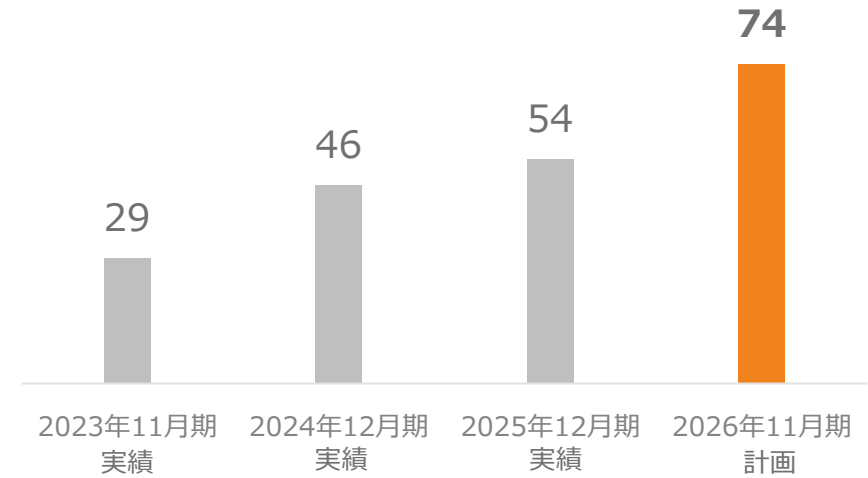
## 問合せ数



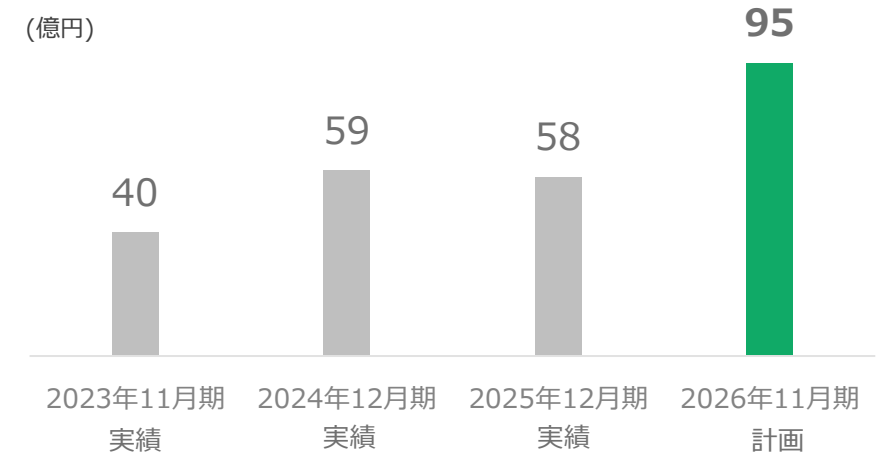
## 提案数



## 請負受注件数

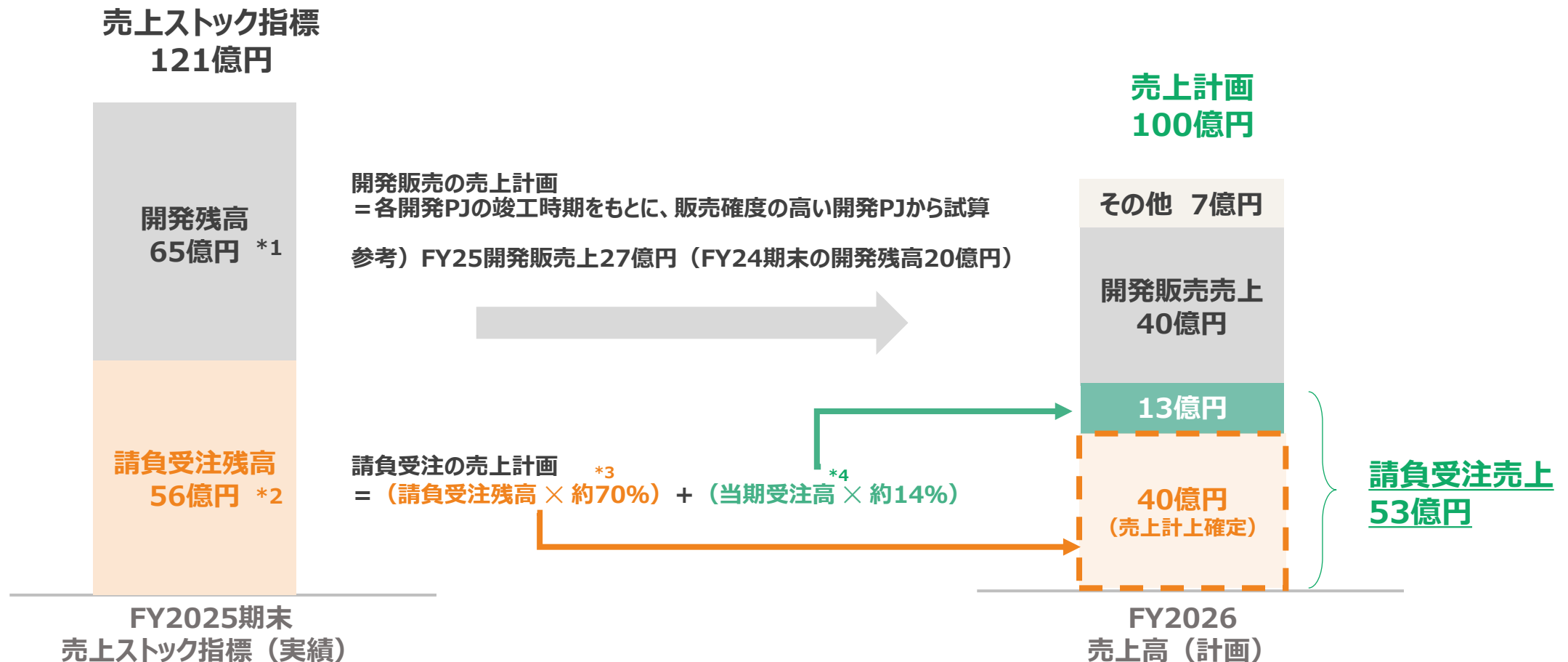


## 請負受注高\*1想定（KPI目標達成時）



1. 受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

- 売上計画100億円のうち約40%は、期首時点で確定済み
- 開発販売を含め、達成確度の高い計画を策定



\*1：請負受注残高：期末時点において売上計上されていない請負受注高の残高合計（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

\*3：収益認識基準より、請負受注残高の各プロジェクトの工事の進行スケジュールから算出。詳細はP48参照

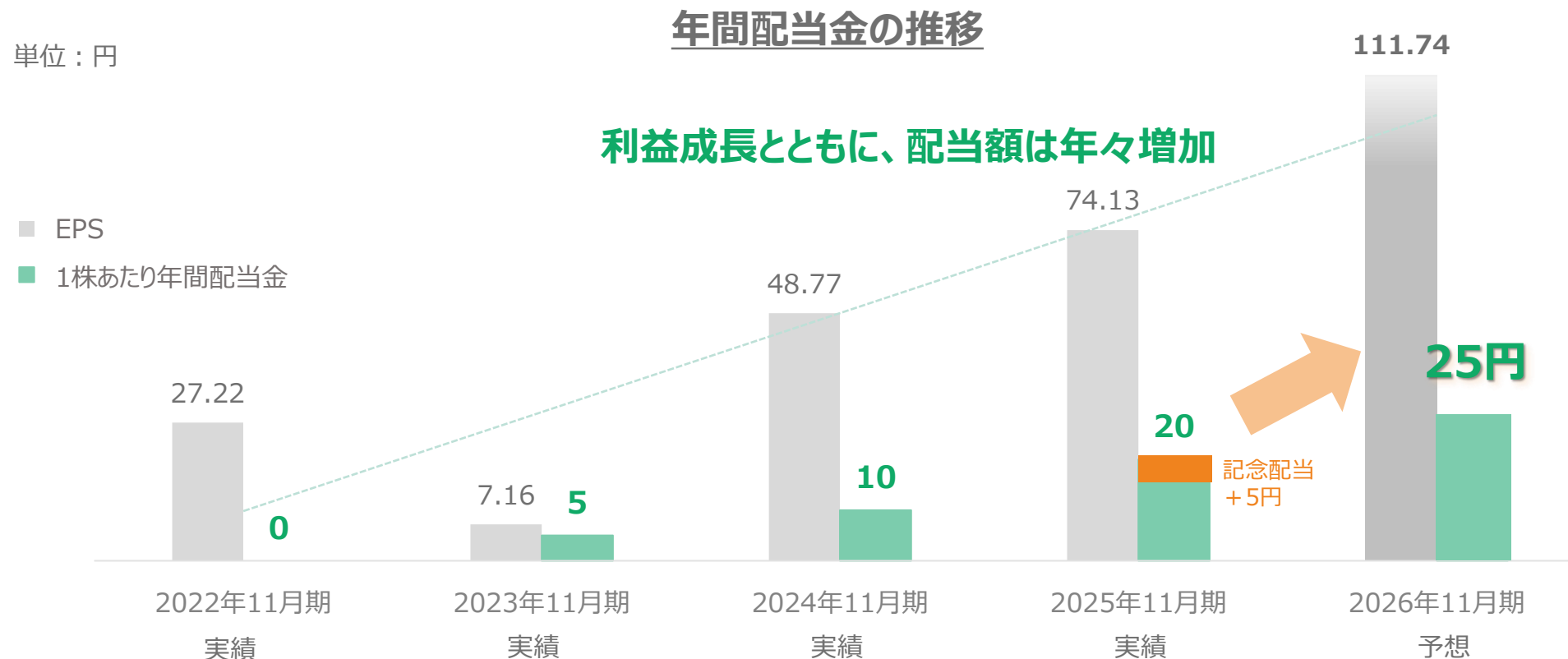
\*4：当期受注高：FY2026期間中に、新規受注した案件および追加工事の合計額



## 方針

- ・ 戦略的かつ重要な事業投資を優先することを原則としつつ、安定的な株主還元を高水準で継続・強化
- ・ 自社株買いは、業績や事業環境、成長投資の機会を総合的に勘案して実施

2026年11月期配当予想：1株当たり 25.00円（前期実績＋5.00円）



# 2026年11月期 経営方針及び 中長期戦略



2025年10月竣工 フィル・パーク鎌倉

## 建設・不動産業界のトレンド

### 売上高

- ① 金利の上昇
- ② 土地価格の上昇
- ③ インバウンドによる観光客の増加

### 原価

- ④ 建築コストの高騰

### 販管費

- ⑤ 人材不足と人件費上昇
- ⑥ 職人（現場監督）不足

## トレンドに対する当社の優位性

1

企画から入居者誘致まで一気通貫体制により、土地オーナー様のニーズに即した収支計画を提案。あわせて金融機関との連携による資金調達支援も実現

2

高い企画力とリーシング力で、高水準の賃料収入を実現し、土地仕入れコストを上回る高収益な案件を組成する

3

観光客等からの多様なニーズに応えるテナントを誘致

4

建物がコンパクトで工期が短いため、初期投資を抑えやすく、工期長期化によるコスト変動リスクも低い

## トレンドに対する当社の取り組み

5

人材育成とDXで生産性を高め、販管費上回るペースで売上成長を実現する

6

M&Aや業務提携を通じて、自社施工基盤の強化、拡充を図る

## 2026年11月期の位置づけ

**持続的成長の礎となる“攻めの1年”**  
**短期業績と中長期成長の両立を本格的に追及するフェーズ**

### 事業方針

#### 既存事業

- 既存事業のスケールアップによる安定成長
- 周辺領域への事業拡大
- 事業基盤の効率化と人材育成



#### 挑戦領域

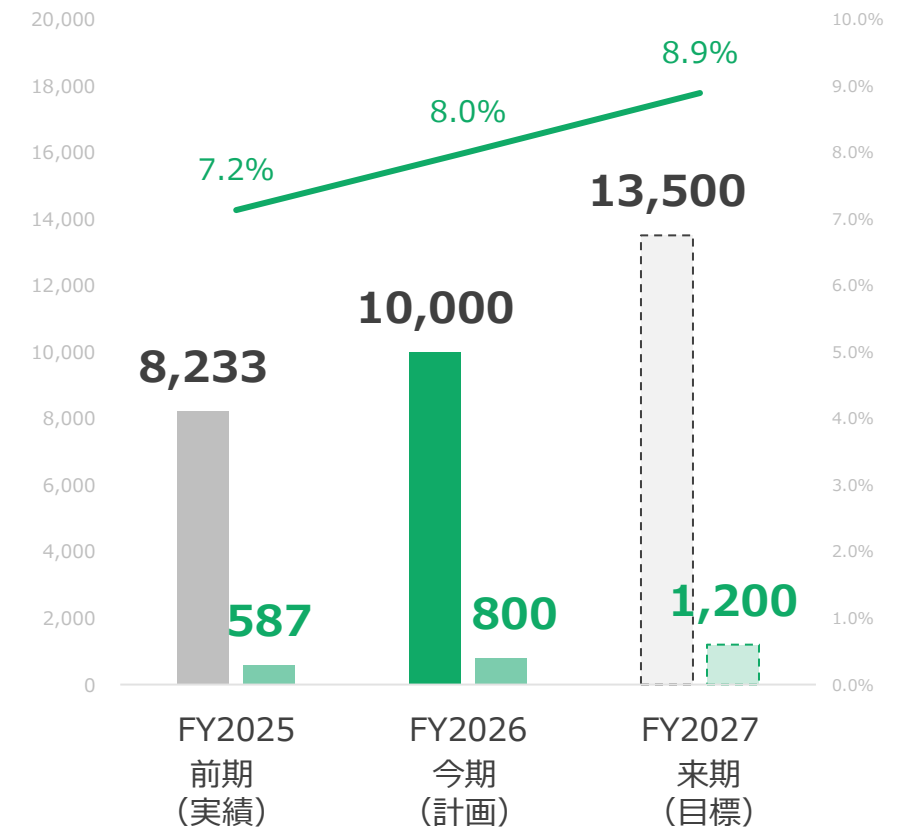
- 当社独自の事業モデル確立に向けた挑戦



## 3か年推移（FY2025-FY2027）

単位：百万円

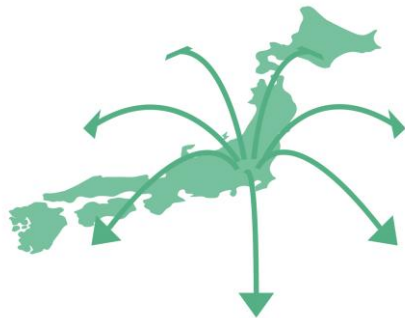
■ 売上高 ■ 営業利益 — 営業利益率



中計利益目標（営利12億円）の達成時期を1年後ろ倒し

		方針	施策
既存事業	請負受注	<ul style="list-style-type: none"> <li>エリア拡大</li> <li>顧客層拡大</li> <li>テナント誘致戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関との連携強化</li> <li>中部支店を新設。中京圏における新たな市場開拓を推進</li> <li>遊休不動産の活用ニーズを持つ法人営業の拡充</li> <li>まちごとのニーズに沿い、まちの魅力をひきだすテナント開拓</li> </ul>
	開発販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>良地取得と価値の最大化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>都心を中心に好立地な土地選定</li> </ul>

## エリア拡大



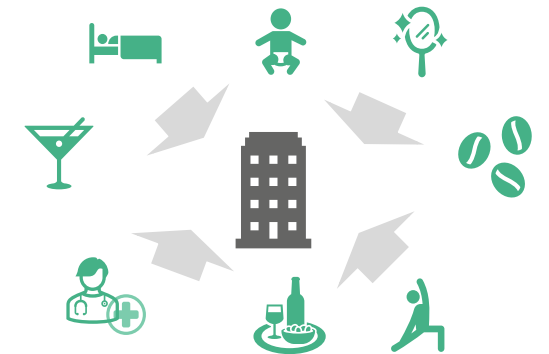
- 中部支店の新設により成長加速
- 関西支店は、地域密着型の営業が奏功し、シェアを拡大中

## 顧客層拡大



- 法人営業強化
- 社宅や物流拠点等で利用していた遊休地の活用を、駅近、郊外のロケーションに沿った企画提案

## テナント誘致戦略

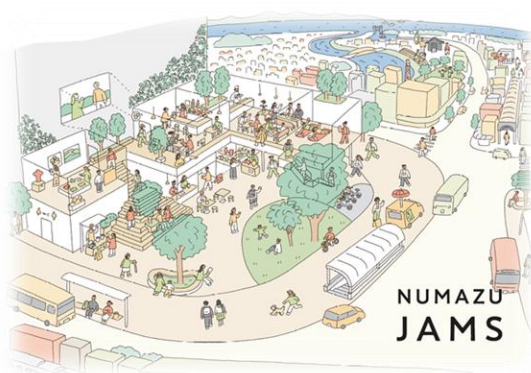


- まちの魅力を引き出すテナント開拓
- 企画段階からテナントと協業し、竣工時にテナントがオープンできる誘致戦略



		方針	施策
拡張領域	ストック収入	<ul style="list-style-type: none"> <li>まちづくり官民連携モデル</li> <li>ストック収益モデルの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自治体との<b>連携モデル</b>を中心に「借地モデル」スキームの拡大</li> <li>マスターリース契約を通じた、<b>新たなストック収益モデルの構築</b></li> </ul>
	業務提携推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>施工体制の拡充</li> <li>サービスの早期リリース</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な施工リソースの確保と建築費低減</li> <li>アライアンスを活用した新サービスの垂直立ち上げ</li> </ul>

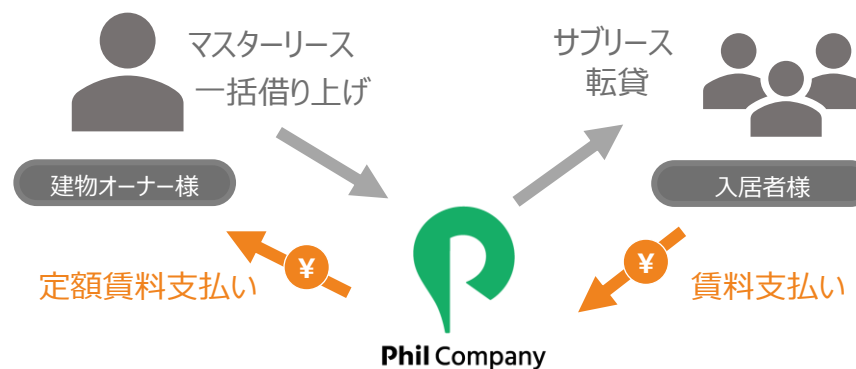
## まちづくり官民連携モデル



2025年11月末のトークイベントで、施設名を発表した様子

- 自治体と連携強化による、全国の遊休地活用案件の開拓
- 社会課題解決と中長期的な収益安定化を両立する「官民連携モデル」の確立

## ストック収益モデルの構築



- マスターリース・管理受託の強化による、安定収益基盤の拡充
- 賃料および管理収入によるストック収益の最大化
- 収益構造の安定化を通じた、持続的な企業価値の向上



事業基盤		方針	施策
		<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性向上</li> <li>建築コスト低減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ活用やDXツールの活用による<b>業務再構築</b></li> <li>既存事業の<b>標準モデルの確立</b></li> </ul>
事業基盤		方針	施策
		<ul style="list-style-type: none"> <li>推進力強化</li> <li>社員育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各部門の<b>専門性向上および戦力化と密な部門連携</b></li> <li><b>新人事評価制度の運用・定着</b>を通じ、個々の成長と事業拡大を連動</li> </ul>

## 建築コスト低減

### 標準モデルの確立



標準モデル候補イメージ



- 標準モデルの確立による施工効率の向上および資材コストの最適化

## 推進力強化



マネジメント層の研修会の様子

- 専門性の高い組織へ進化し、成果創出の最大化を実現
- 部門を超えたシナジーを生む連携体制の強化
- 行動指針と能力に連動した適正な評価・報酬制度の構築

挑戦領域

次の成長エンジンとなる3つの領域で「実証・型化」に挑戦する

1

開発案件スキームの高度化

2

プレミアムガレージハウス事業の拡がり

3

橋渡し期間の暫定活用ソリューション

## ■ 保有・運営・売却を組み合わせた利益の最大化

### 企画商品（土地＋建物）

土地建物売却益



竣工後すぐに売却

追加収入  
1. 賃料収入  
2. 売却額アップ

土地建物  
売却益

自社保有

### 高度化①

### 一次保有による利益増

戦略的に保有することで収益機会の最大化を図る



#### テナントからの賃料収入

- ・ 保有期間の賃料収入



#### 売却タイミングの戦略化

- ・ 市況を見極め、販売価格を最大化できる時期、販売先を探索

### 高度化②

### プロジェクトファイナンス

出口戦略を高度化し、資本効率を重視したファイナンススキームで、より大規模な開発を実現する



#### 出口戦略の高度化・多様化

- ・ 両備ホールディングスとの業務提携により実現したSPC活用事例（フィル・パーク鎌倉）の横展開

出資

資本  
効率

融資

- プレミアムガレージハウス事業は「ガレージ付賃貸住宅」から、**多様なニーズに応える「ガレージ付建物」へ進化**
- 入居待ち登録件数9,600件以上という構造的な需給ギャップを、次なる事業機会の起点とする
- 開発販売スキームを通じた自社建物保有により、様々なモデルの機動的な実証分析に挑戦



事業用オフィスモデル



短期滞在型モデル



ペット共生モデル



9,642件



入居率 98.3%

※1 2025年11月時点。竣工後6カ月以内の物件除く。  
※2 買収・商号変更前の実績含む



- 可動産で実現する、短期・即時撤去型の「ブリッジ型 暫定活用ソリューション」
- 再開発着工までの「空白期間」を、「賑わいの創出と収益化の機会」へ転換

## 未利用地の暫定活用事例

再開発が予定されているが  
現状は未利用地



橋渡し期間に、賑わい創出と収益性の最大化  
(活用期間：最長8年)



YADOKARIが販売する「自然の中」に特化したトレーラーハウス「タイニーハウス」  
アウトドアの宿泊施設としての活用のほか、自宅やセカンドハウス等の個人利用を見込む



**YADOKARI**

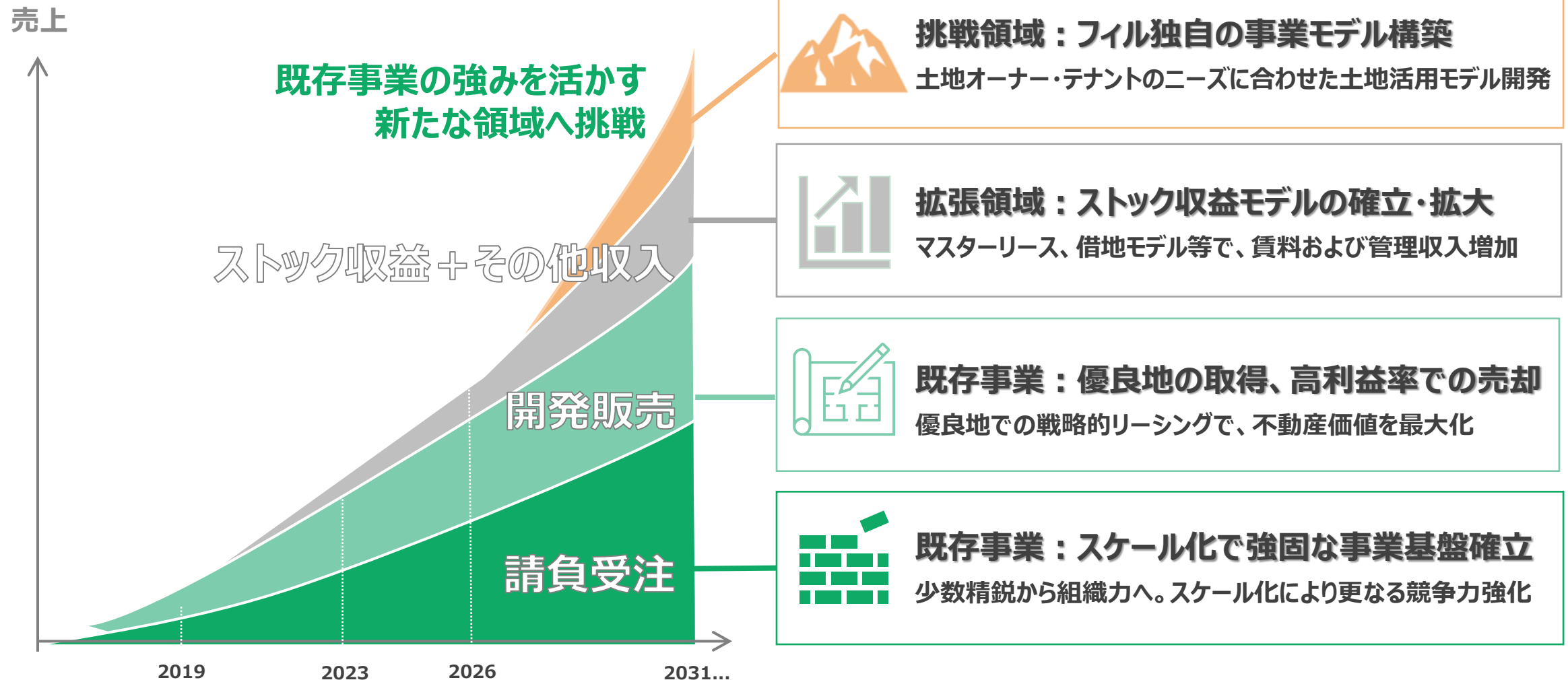
×

**Phil Company**

## 可動産による土地活用の特徴

- 工期の短縮  
(建築確認・基礎工事が不要)
- 場所を選ばず、柔軟な移設が可能
- 初期投資・維持費を大幅に抑制

## 「既存事業のスケール化」と、「新たな領域への投資」を両輪として、持続的成長を加速





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

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

環境など社会課題に  
配慮した建築

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

可動産による  
ソリューション

行政・地域企業との連携  
PPP展開\*1

サステナブル商品開発



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

# フィル・カンパニーとは



2022年10月竣工 フィル・パーク新富町Ⅱ

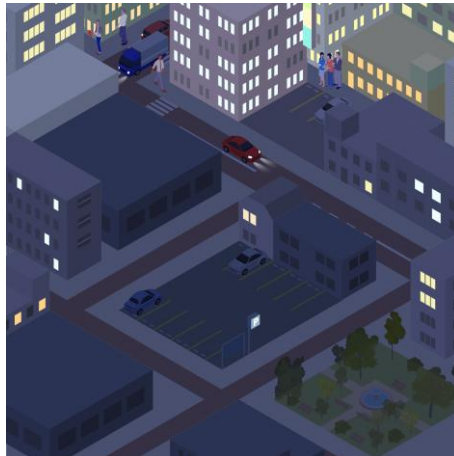
## フィル・カンパニーはまちのスキマの価値を最大化し、街に活気を生み出してきました

### 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・・・

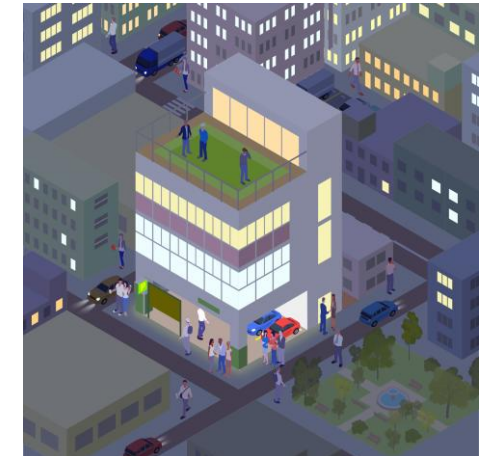


### After Phil



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



2017年12月竣工 フィル・パーク横須賀

## 「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98.3%以上、入居待ち登録件数9,642件<sup>\*1</sup> 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

※投資額（棟）：5,000万円～1億円

\*1：2025年11月末時点



- 累計実績数<sup>\*1</sup>： 226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



- 累計実績数： 265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

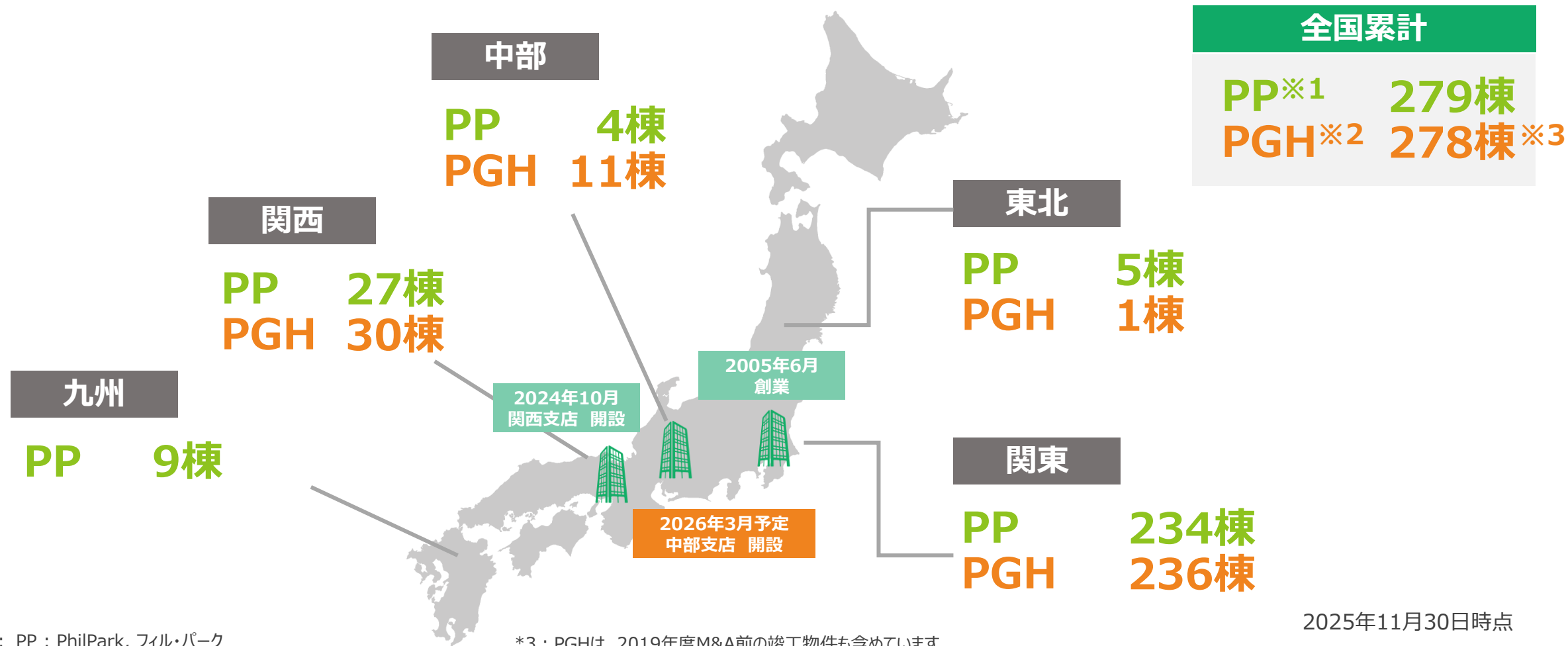
- 累計実績数： 13棟
- 主な立地： 建築実績はない、又は、商品開発の需要反響が見込めるエリア

## 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**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や用途の検証等を実施。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

\*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11月末時点）

## 関東、関西圏を中心に、日本全国に拡大中 エリア拡大に向け2026年3月中部支店を開設予定



\*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

## 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) <sup>\*1</sup>

約**22.4**兆円

全国の建築物の年あたり総工事費 <sup>\*2</sup>

### ターゲット市場規模 (SAM) <sup>\*3</sup>

 **Phil Park**

約**2.5**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)<sup>\*4</sup>

 **Premium  
Garage House**

約**2.3**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<sup>\*5</sup>

× PGH基準の区画割合(四角形以上・50~300坪)<sup>\*6</sup>

× PGH1戸あたり単価 (2,600万円)

※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2024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（2022年度）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）

※5：2024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（2022年度）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



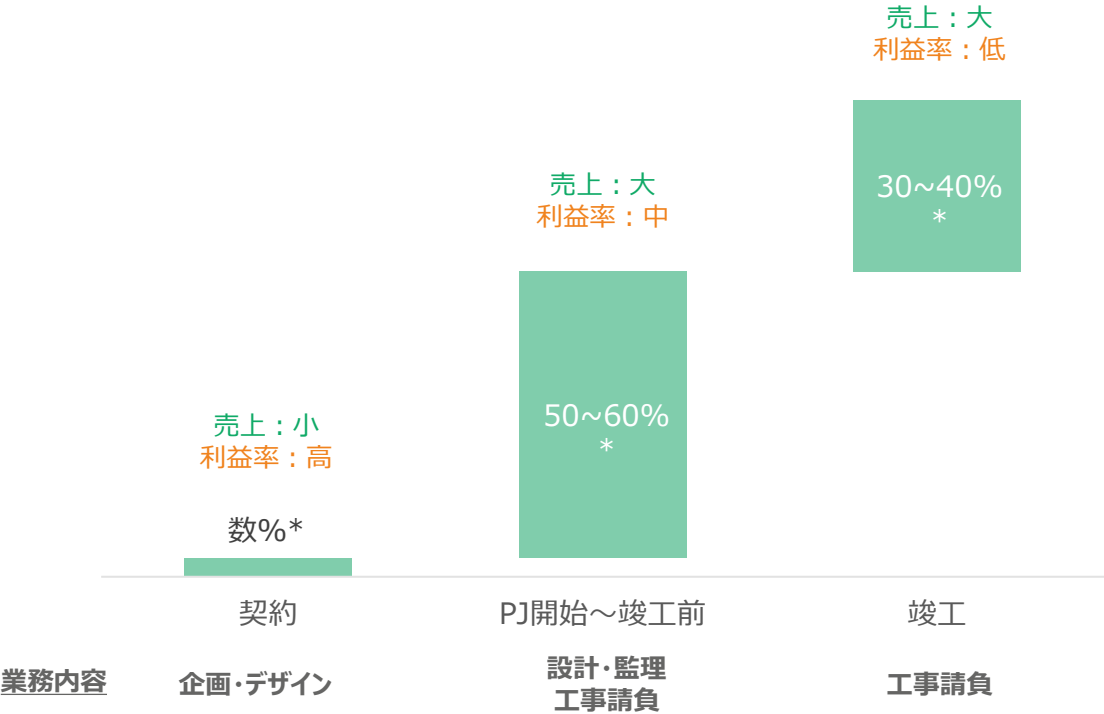
## 参考資料 (Appendix)

- 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



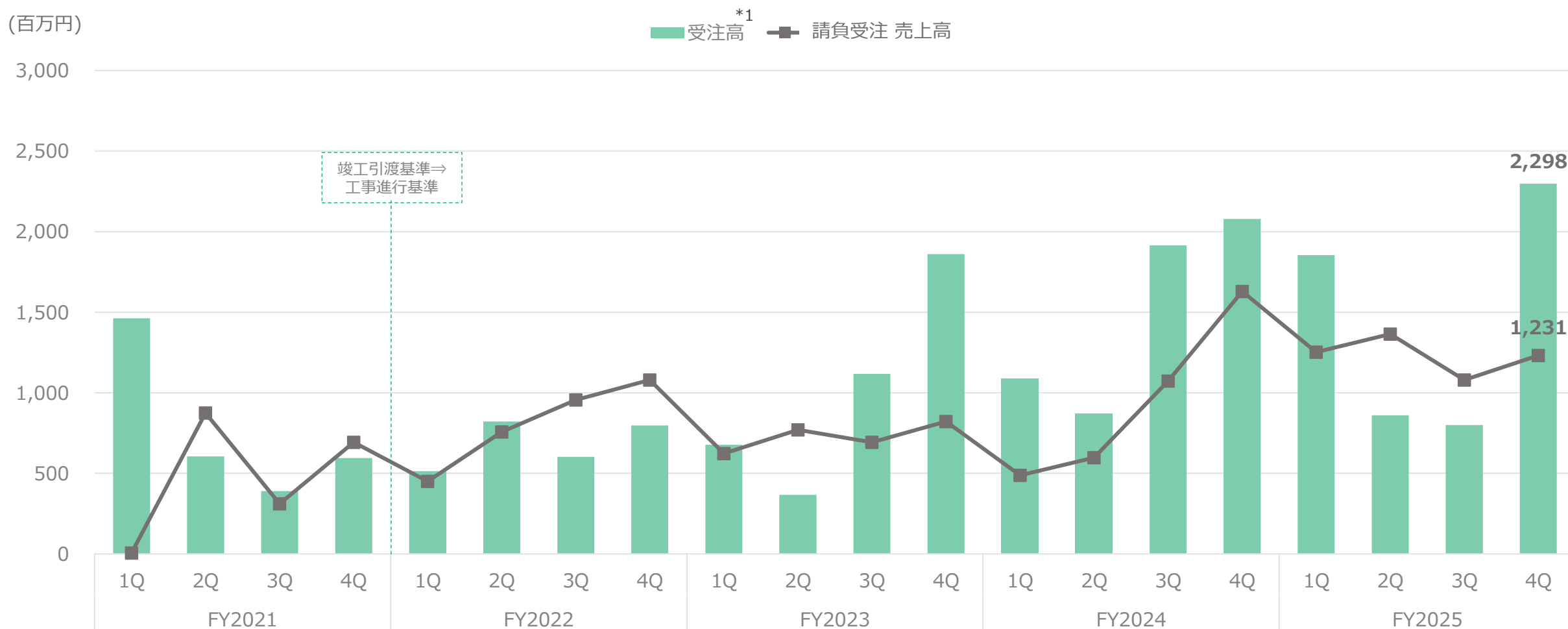
開発販売スキーム



\* 各工程における計上割合は案件によって異なる



## ■ 受注から竣工までの期間は、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する



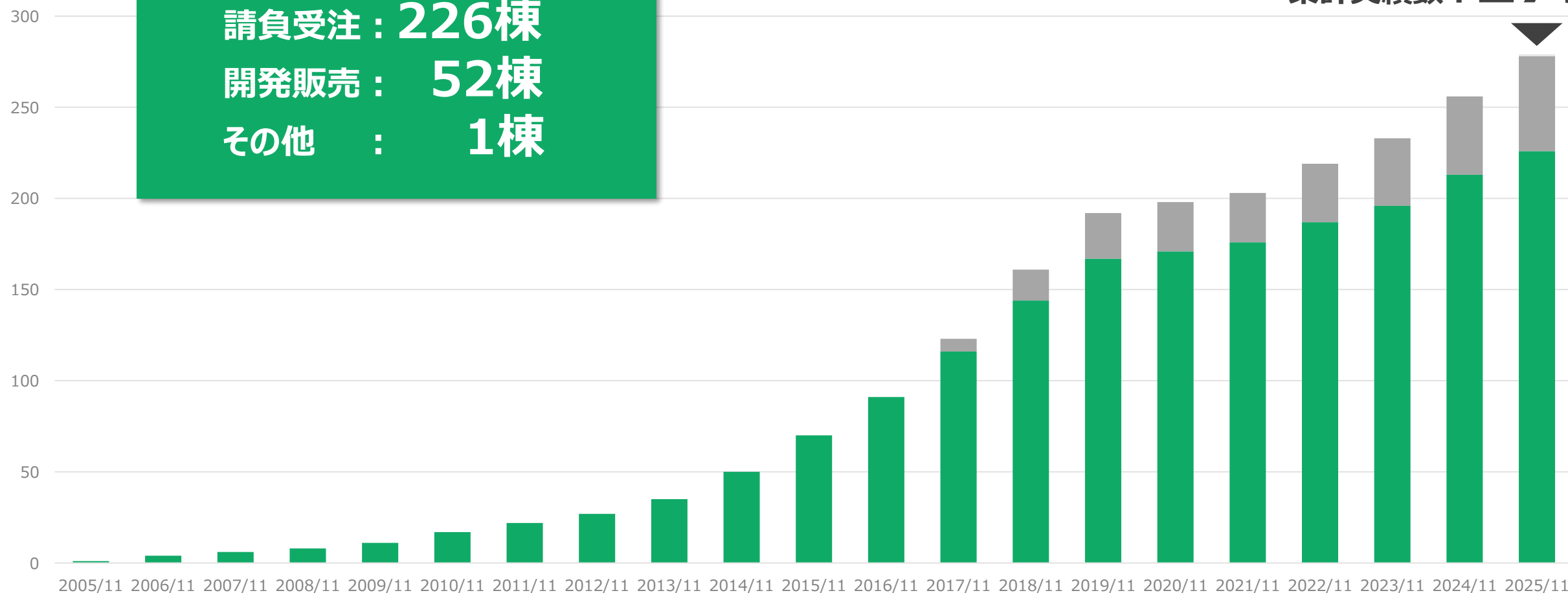
\*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

## 累計実績数

請負受注：226棟  
開発販売：52棟  
その他：1棟

- 請負受注実績数
- 開発販売実績数
- 累計その他実績数

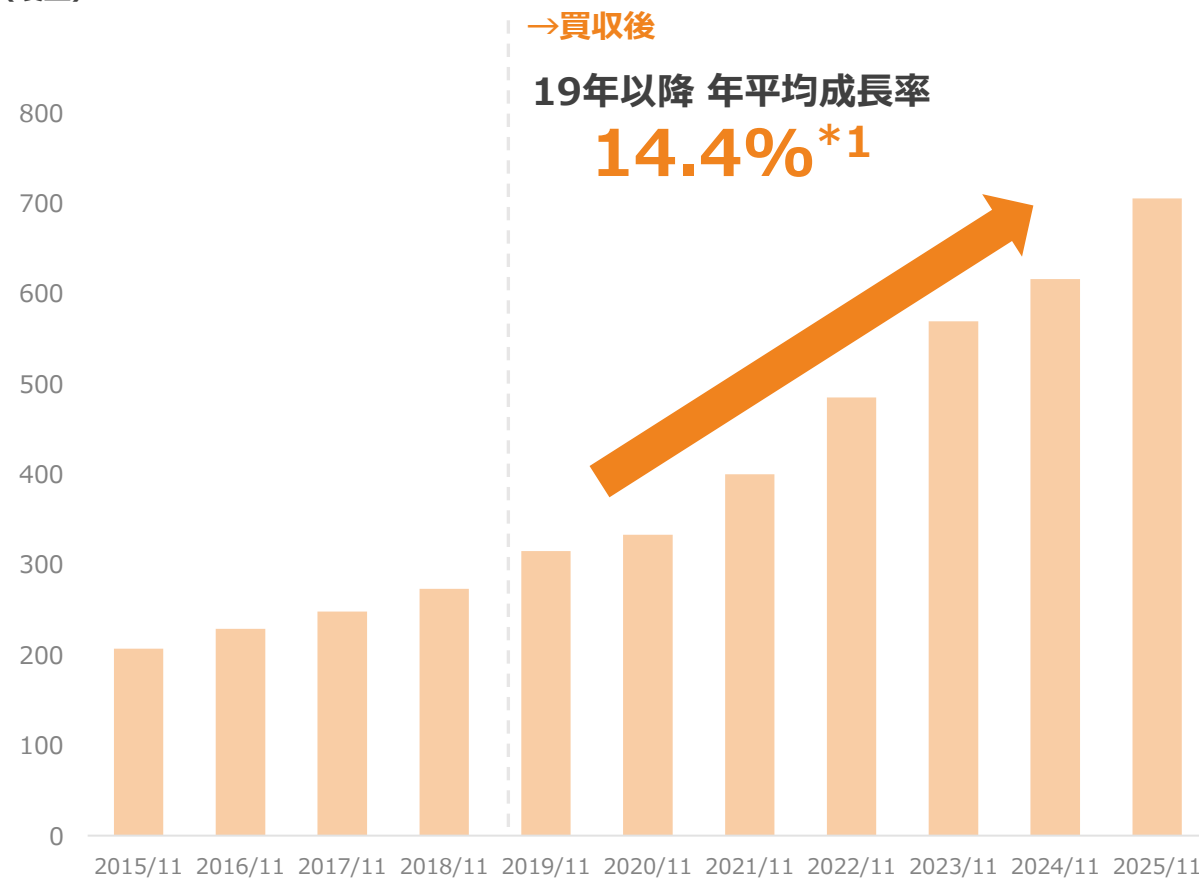
累計実績数：279



\*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11月末時点

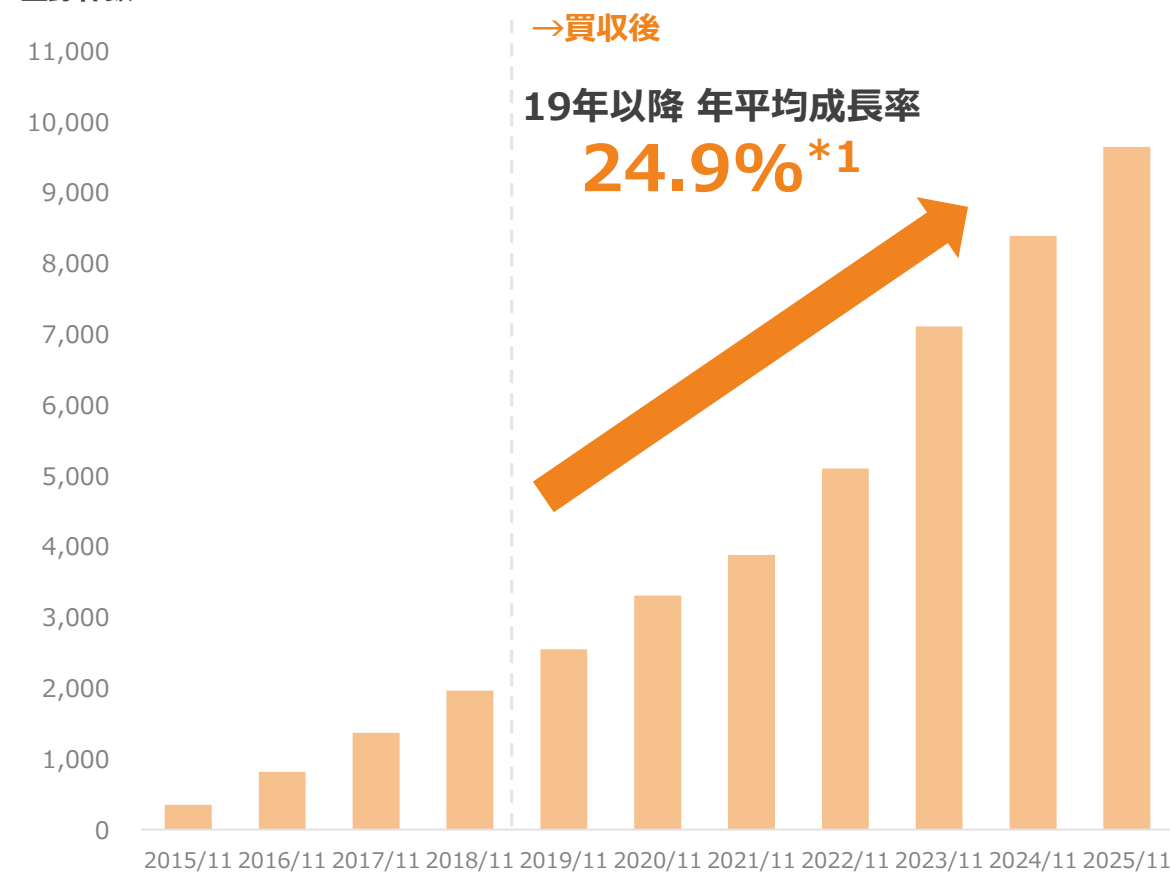
## PGH戸数実績（累積）

戸数実績  
（竣工）



## PGH入居待ち登録件数（累積）

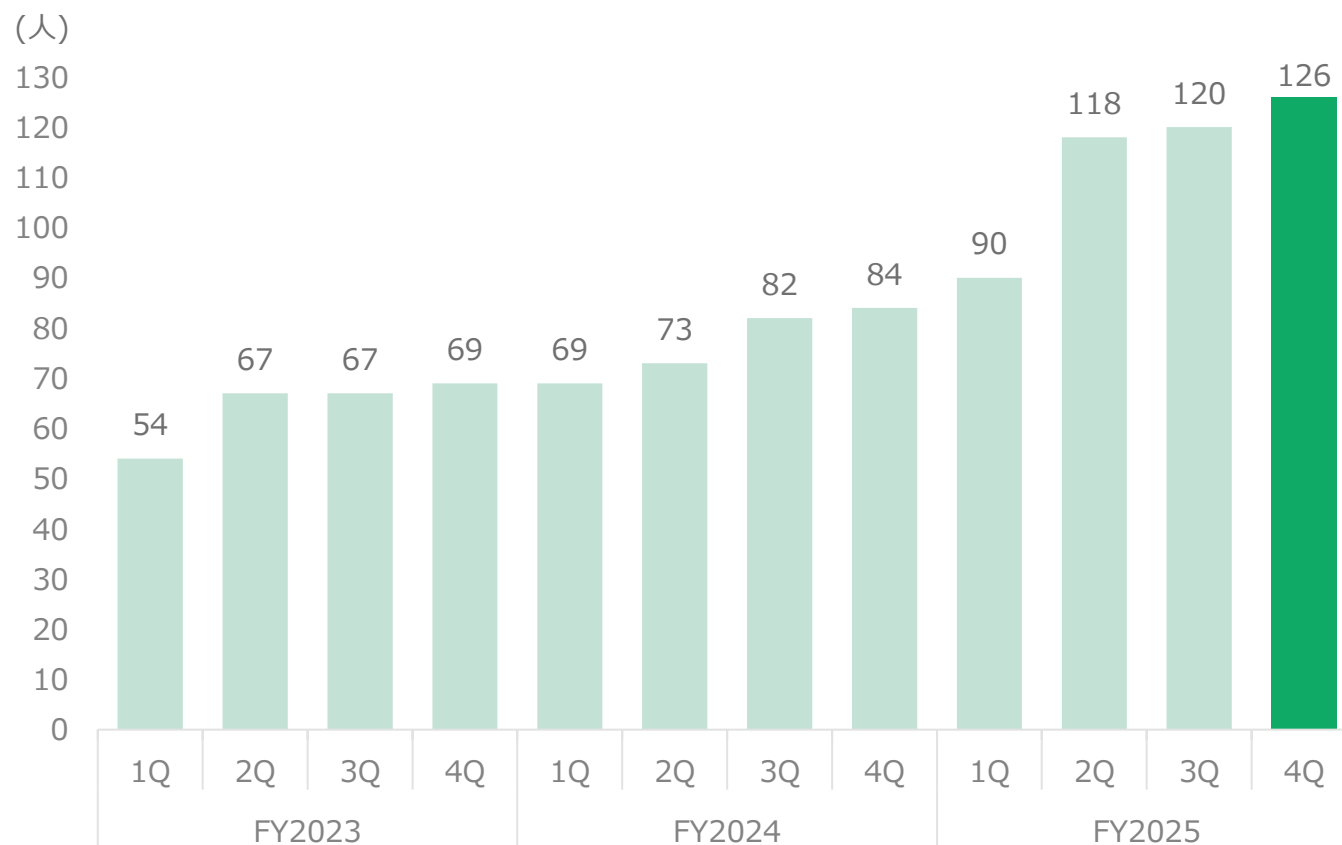
入居待ち  
登録件数



\*1 2019/11 ～ 2025/11期間の年平均成長率（CAGR）

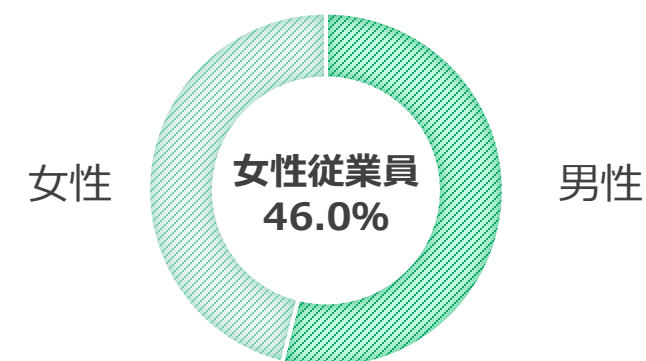
- 従業員は、前期末比+42名
- 新人事制度を導入

## 連結従業員数の推移

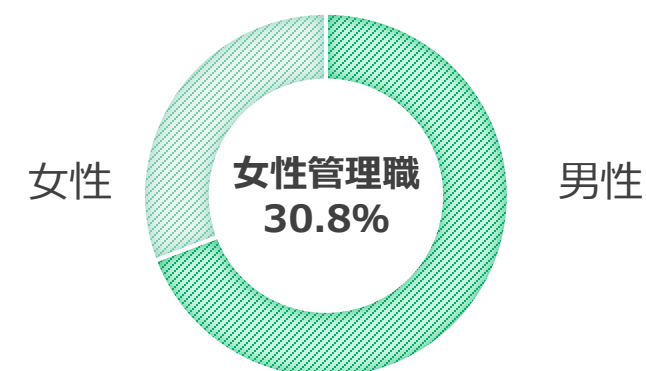


## 人員構成

全従業員の男女比率



管理職の男女比率



		単位	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
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	1,231
	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	1,221
	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	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	1,684	2,604
	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	1,791
	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	812
	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%	31.2%
	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	338
	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	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	19
	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	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	485
	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	327
	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	313
	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	243
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	628
	PGH	百万円	236	234	311	577	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587	296	369	1,670
	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	2,298
	PP	件	2	2	1	0	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6	4	3	3
	PGH	件	5	3	6	12	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10	3	4	21
	受注件数	件	7	5	7	12	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7	7	24
	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	5,636
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	1
	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	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	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	6,496

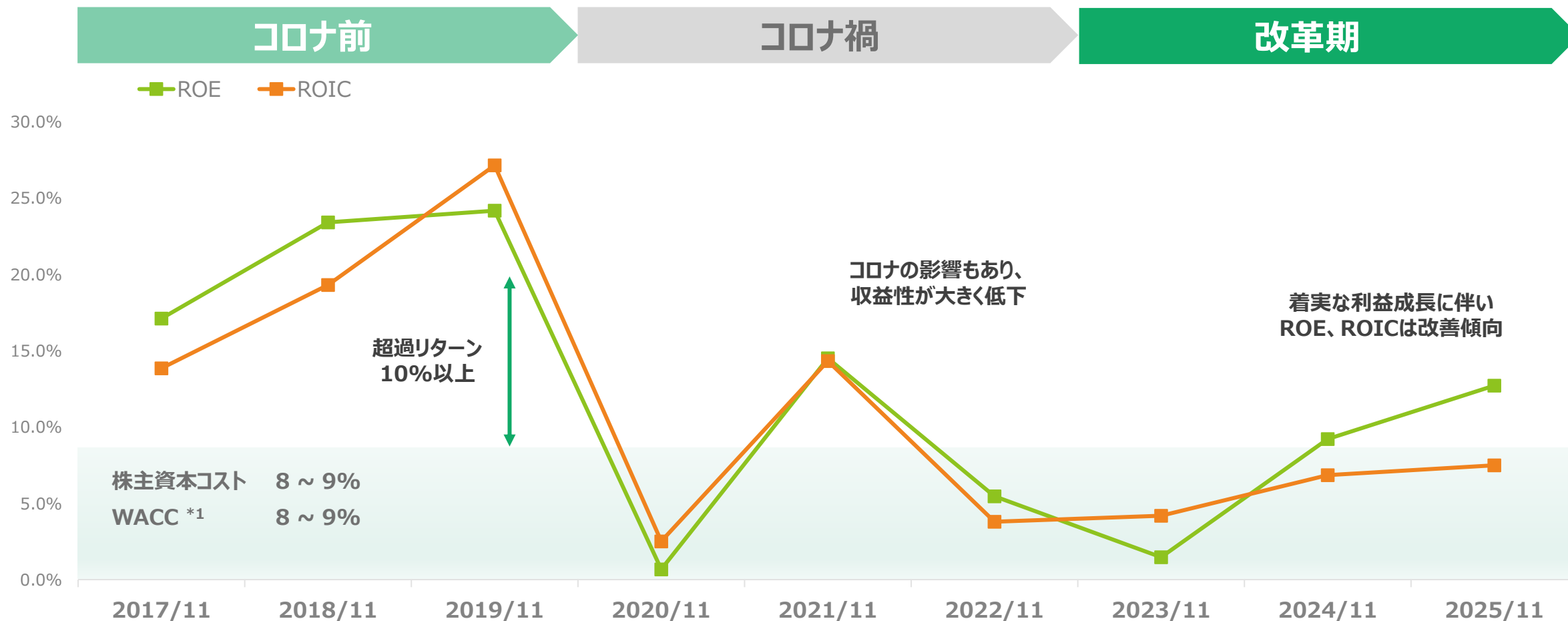
\*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額  
\*2：受注残高：期末時点において売上計上されていない受注高の残高合計（将来案件の進捗に応じて売上計上される金額）  
\*3：開発用地取得契約件数：土地の取得契約を締結し、手付金を支払った時点で1件としてカウント  
\*4：開発プロジェクト残高：期末時点における土地及び建物の完成に要する原価見込額の合計



		単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
財務実績	請負受注	百万円	1,885	3,244	2,910	3,788	4,929
	開発販売	百万円	3,149	717	2,557	2,893	2,715
	その他	百万円	397	416	495	503	588
	売上高	百万円	5,432	4,378	5,963	7,184	8,233
	売上原価	百万円	3,726	3,350	4,526	5,374	6,009
	売上総利益	百万円	1,705	1,028	1,436	1,810	2,224
	売上総利益率	%	31.4%	23.5%	24.1%	25.2%	27.0%
	人件費	百万円	649	545	667	792	1,064
	業務委託費	百万円	67	83	122	159	107
	広告宣伝費	百万円	23	4	32	50	51
	その他	百万円	240	224	399	383	411
	販管費	百万円	980	858	1,221	1,386	1,635
	営業利益	百万円	724	169	214	424	588
	経常利益	百万円	713	200	135	408	569
	親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	407	142	38	261	398
請負受注 KPI	PP	百万円	1,693	1,632	2,872	3,991	2,889
	PGH	百万円	1,360	1,101	1,151	1,966	2,923
	受注高 ※1	百万円	3,054	2,734	4,023	5,958	5,813
	PP	件	5	13	11	19	16
	PGH	件	26	16	18	27	38
	受注件数	件	31	29	29	46	54
	受注残高 ※2	百万円	2,587	1,884	2,863	5,037	5,636
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	1	8	5	6	11
	販売引渡件数	件	3	4	7	5	4
	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	6,496

\*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

## ■ 成長投資に向けた機動的な財務レバレッジの活用により収益性、資本効率の向上を図り、ROE、ROICが改善



\*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 (2025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
4Qで受注高・受注件数が大幅に増加した要因は。	3Qに営業方針を「量から質」へ変更したことが大きな成果に繋がりました。2-3QにおいてWeb経由問合せのコンバージョンの低下により受注が低迷した背景を踏まえ、契約確度の高い協業先（金融機関等）からの問合せ獲得を強化するため営業体制を変更したことにより受注高・受注件数が大幅に増加しました。
中期経営計画の利益目標（営業利益12億円）を1年後ろ倒しにした背景は。	新人教育の長期化等による2-3Qの受注低迷により、2025年11月期の請負受注高が計画比▲27億円となったことが主な要因です。これを受け、2026年11月期に掲げていた利益目標（営業利益12億円）を1年後ろ倒しし、2027年11月期の目標達成へと計画を見直しました。2026年11月期は「持続的成長の礎となる“攻めの1年”」と位置づけ、既存事業のスケールアップと事業拡大、挑戦領域における実証・型化を推進することで、強固な収益基盤の確立を目指します。2027年11月期の営業利益12億円の確保を最優先事項とし、営業利益率の向上を図ってまいります。
2026年11月期の営業KPI計画である受注高95億円は達成できるのか。	エリア拡大と協業先との連携強化により計画達成を目指します。中部支店の開設による新たな市場の開拓に加え、引き続き金融機関等の協業先との連携強化を図ります。また、法人営業を強化することで社宅や遊休地の活用等、顧客層の拡大による受注件数増加にも取り組んでまいります。
2026年11月期の開発販売の売上額は。また、案件の売却時期はいつ頃になるのか。	P.23に記載の通り、2026年11月期の売上計画では開発販売による売上を40億円と見込んでおり、竣工のスケジュール及び過去の実績からも達成確度は高い計画であると認識しております。個別案件の売却時期については非開示とさせていただきますが、市場動向を見極めつつ、収益機会の最大化を図りながら、順次売却を進めてまいります。
配当方針について教えてほしい。	戦略的かつ重要な事業投資を優先することを原則としつつ、安定的な株主還元を高水準で継続・強化することを基本方針としております。2026年11月期の配当予想に関しましては、1株当たり25.00円とし、前期実績（1株当たり20.00円）より5.00円の増配を予定しております。（P.24参照）

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。