



2023年4月28日

各 位

会社名 株式会社フィル・カンパニー
代表者名 代表取締役社長 金子 麻理
(コード番号：3267 東証プライム)
問合せ先 経営管理部長 八木 賢一
(TEL：03-6264-1100)

2023年11月期第1四半期決算に関する質疑応答

当社の2023年11月期第1四半期決算後に機関投資家の方々からお寄せいただいたお問い合わせの内容とその回答につき、主なものを以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は、より多くの投資家の皆様に当社へご関心を持っていただくとともに市場参加者の皆様のご理解を深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。

Q1: 代表取締役及び経営体制の変更、創業メンバーである高橋氏が非常勤取締役に就任した経緯は。

A1: 事業を成長軌道に戻し中期経営計画で掲げている目標(2024年11月期売上高150億円)を達成するために何が重要かという観点で組織のあり方や経営トップの人選を行いました。今回、代表取締役に任命された金子は、財務及び会計について幅広い知識を有し、長年にわたり当社の役員として適切な提言・助言を行っており、当社の状況に精通しているとともに、経営者としての豊富な経験と高い見識も有しております。世の中が大きく変化するなか、リーダーシップを発揮し当社の成長をけん引することを期待しています。

また同時に、役員体制の変更も行い、委任型執行役員制度を導入しました。「会社経営の重要事項の意思決定」及び「業務執行の監督」の機能を果たす取締役会と、「業務の執行」を行う執行役員の役割と責任を明確化し業務権限を委譲することで、経営における迅速な意思決定と機動的な業務運営が可能となります。新体制のもと、コロナ禍で行っていた慎重な業務運営から拡大路線に舵を切り、適切なリスク管理を行いながら、ビジネスを成長軌道に戻したいと考えています。

高橋氏は当社の創業メンバーとして、事業基盤をゼロからつくりあげ、その後も、株主価値の向上の観点から、継続的に経営に対する助言や提言を行ってきました。今後は、豊富な経験を有する同氏に非常勤取締役として就任していただき、知見を積極的に経営に取り入れることが、当社の持続的な成長と企業価値向上の実現に資するものであると考えています。

Q2: 第1四半期の請負受注件数は3件と、前年同期の5件を下回っている要因は。

A2: 第1四半期は竣工件数が多かったことから、営業担当者が、すでに受注している案件の竣工・リーシングを優先せざるを得ず、新規の案件獲得に時間が割けていなかったことが要因です。その対策として、すでに組織の変革に着手しており、効率的に受注件数を積み上げる営業体制を構築しているところです。

Q3: 具体的に、どのような営業体制を構築するのか。

A3: 従来の体制では、一人の営業担当者が案件の獲得から竣工・リーシングまで、すべての工程を最初から最後までやり遂げる手法をとっており、一つの案件にコミットさせていました。今後は、案件のプロセスを切り分け、一部分業することで効率的なスケールアップを図ります。具体的には、案件の発掘・獲得の機能を従来の営業から切り離し、専担のチームを設立しました。今後は、このチームを効果的に機能させ、受注件数を積み上げながら、受注件数の平準化を図っていきたくて考えています。組織変革の時間軸としては、スピード感をもって進め半年以内には、新チームがしっかり稼働する態勢を整えてまいります。

Q4: 事業環境については、どのように認識しているのか。金利の先高観による土地のオーナーの投資マインドへの影響はあるのか。

A4: 去年の後半から、街に人が戻り始めるとともに土地のオーナー様の投資控えが解消されつつあり、フィル・パークの需要も回復してきております。この先も、海外からの旅行者の増加が見込まれるなどさらに活気が増し、需要も堅調に推移するとみています。また、プレミアムガレージハウスにつきましても、入居待ち登録件数が 6000 件を超え引き続き需要が供給を上回る状況が続いております。

市場環境に拠らず、コインパーキングや空き地のオーナー様の資産の有効活用や相続対策に対するニーズは常にあります。足もと、銀行の貸出金利も依然低水準で、金利先高観による影響は、少なくとも短期的には限定的とみています。どのような環境においても、お客様のニーズにしっかりお応えすることで、相対的に魅力的な投資リターンを提供するとともに、未活性空間の価値の最大化を通じて街に活気を生み出してまいりたいと考えています。

Q5: 第 1 四半期の実績を踏まえ、今期の半期及び通期業績予想の達成は可能か。

A5: 効率的な営業体制を構築し受注高を積み上げていくとともに、現在所有している販売用不動産の売却により業績目標の達成を目指してまいります。また、開発販売スキームは売却時に売上が計上されるのに対して、請負受注スキームはプロジェクトの進捗により売上が計上されるよう変更されたため、今後の受注の積み上げも今期の業績に貢献することになります。

Q6: 利益率が過去に比べて悪化しているのは何故か。建築費高騰など外部環境の影響はあるのか。

A6: 1Q の粗利率は前年 20.8%に対して当年 25.7%であるため、外部環境等の変化が粗利率に及ぼすマイナスの影響は現時点で見られていません。一方で、販管費につきましても、中期経営計画の遂行に必要な人材投資・デジタル投資を積極的に行っていること、本社移転の影響により増加しております。これらの投資効果が顕在化すれば、利益率も改善するとみています。

Q7: 足もとの財務実績をみると、中期経営計画の目標（2024 年 11 月期 売上高 150 億円、営業利益率 10%以上）の達成は簡単ではない。どのように達成するのか。

A7: 当社の業績は、コロナ禍の 3 年間は伸び悩みましたが、それ以前は右肩上がり順調にビジネスを拡大してきました。今後コロナ禍も明け、事業環境はさらに改善する手応えを感じています。以前の成長トレンドに戻すことが喫緊の課題で、そのために必要な組織の変革にも着手し、営業体制の改善を進めることにより、フィル・パークとプレミアムガレージハウスを両輪とした受注体制を構築してまいります。また、開発販売スキームに関しては専門人材の採用が順調で、目標を達成するために必要な土地の取得を積極的に進めてまいります。今後も安定的かつ継続的な事業成長に必要な人材への投資、効率的な拡大を実現するデジタル投資も積極的に行ってまいります。

Q8: 中期経営計画では、多くの新卒を採用する計画（23年30~50名、24年30~50名）だが、進捗はどうか。

A8: 2023年度の新卒採用は6名でした。最近はオンラインの採用面接だけで内定を出す企業も増えていますが、当社は対面でもコミュニケーションをとり事業の社会的意義や企業理念をしっかりと伝えた上で、共感しているか、カルチャーフィットしているかをじっくり見極めて採用する方針です。目標ありきの採用ではなく、妥協せず見定めた上での結果ではありますが、実績と昨今の採用・労働市場の動向も踏まえ計画を修正しながら採用活動を行っていきます。具体的には新卒の採用計画を見直し採用目標を下方修正するとともに、中途・プロフェッショナル採用目標を増加させることにより、中期経営計画の実現に必要な人材を確保してまいります。

以 上