

Phil Company, Inc.

2023年11月期2Q 決算説明会資料 2023年7月14日 (金)

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 上期トピックス

III 2023年11月期 上期業績

IV 中期経営計画 進捗アップデート

I 会社概要・事業概要

II 2023年11月期 上期トピックス

III 2023年11月期 上期業績

IV 中期経営計画 進捗アップデート

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

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}

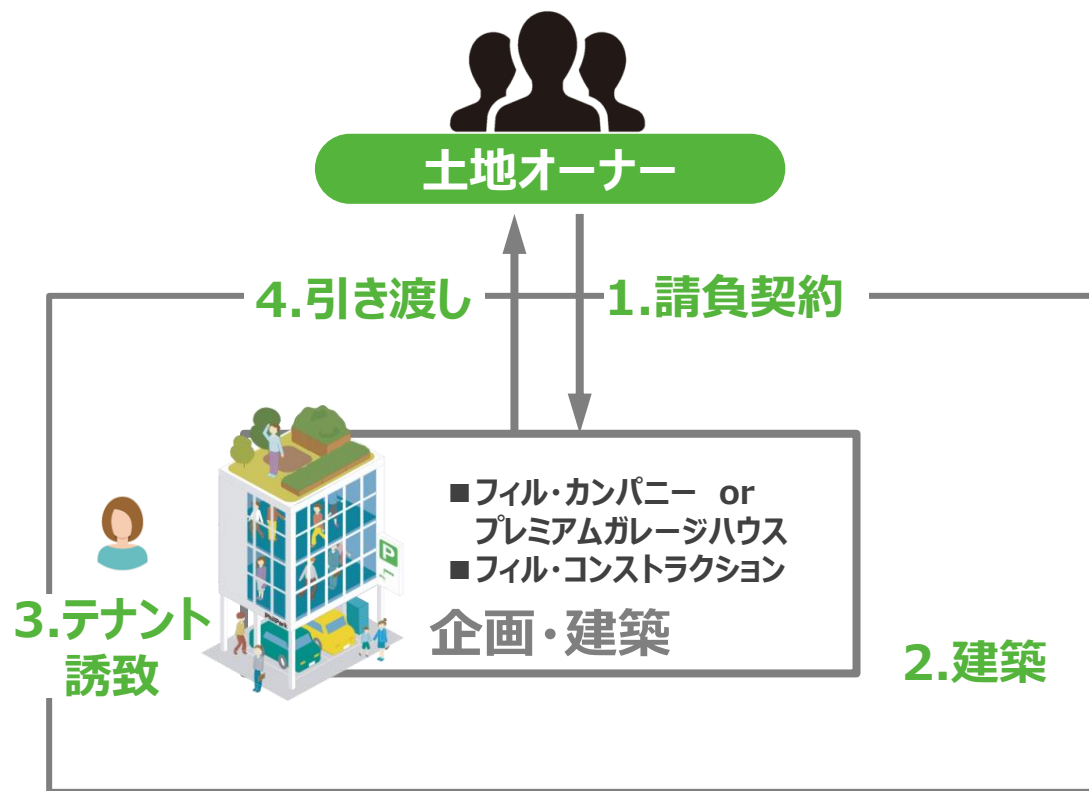
平均投資額/棟

8,000万～1.5億円

2,500万～1億円

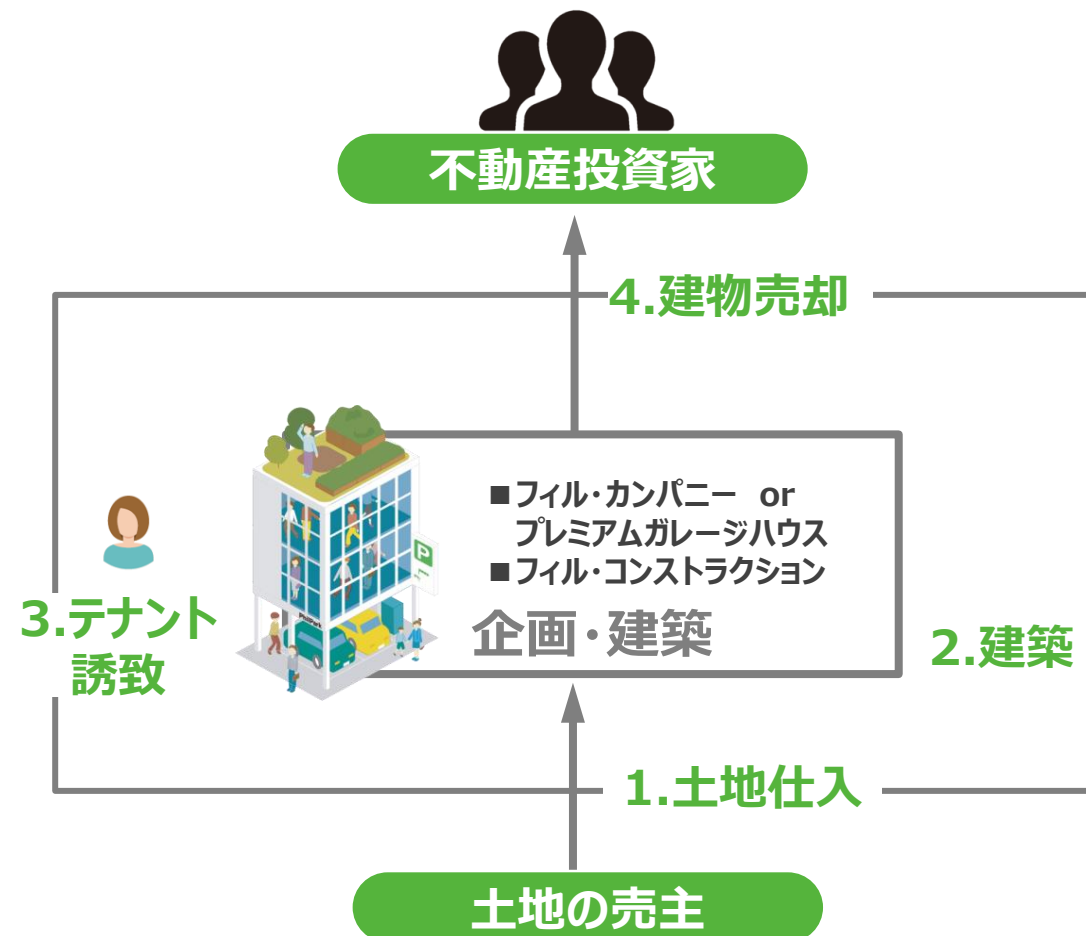
【低資本負荷型モデル】

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： 211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： 37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： 59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

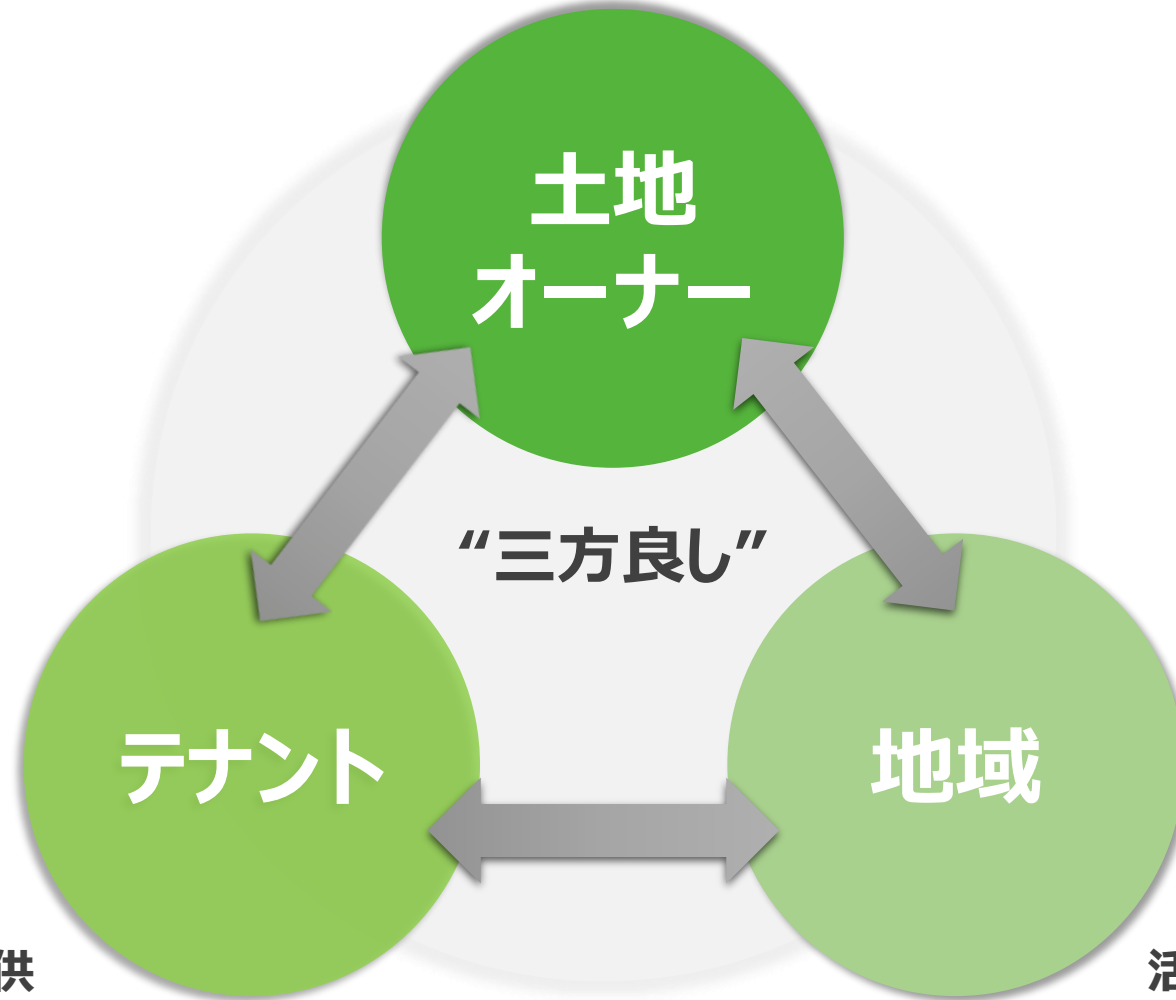
駅から離れた郊外の土地でも高い利回りを提供できる土地活用商品であり、入居待ち登録というプレミアムガレージハウスへの入居希望者をプールしておく独自システムを有する。今後、さらに需要が伸びるプロダクトであり、積極的に取り組む方針

- 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

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



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

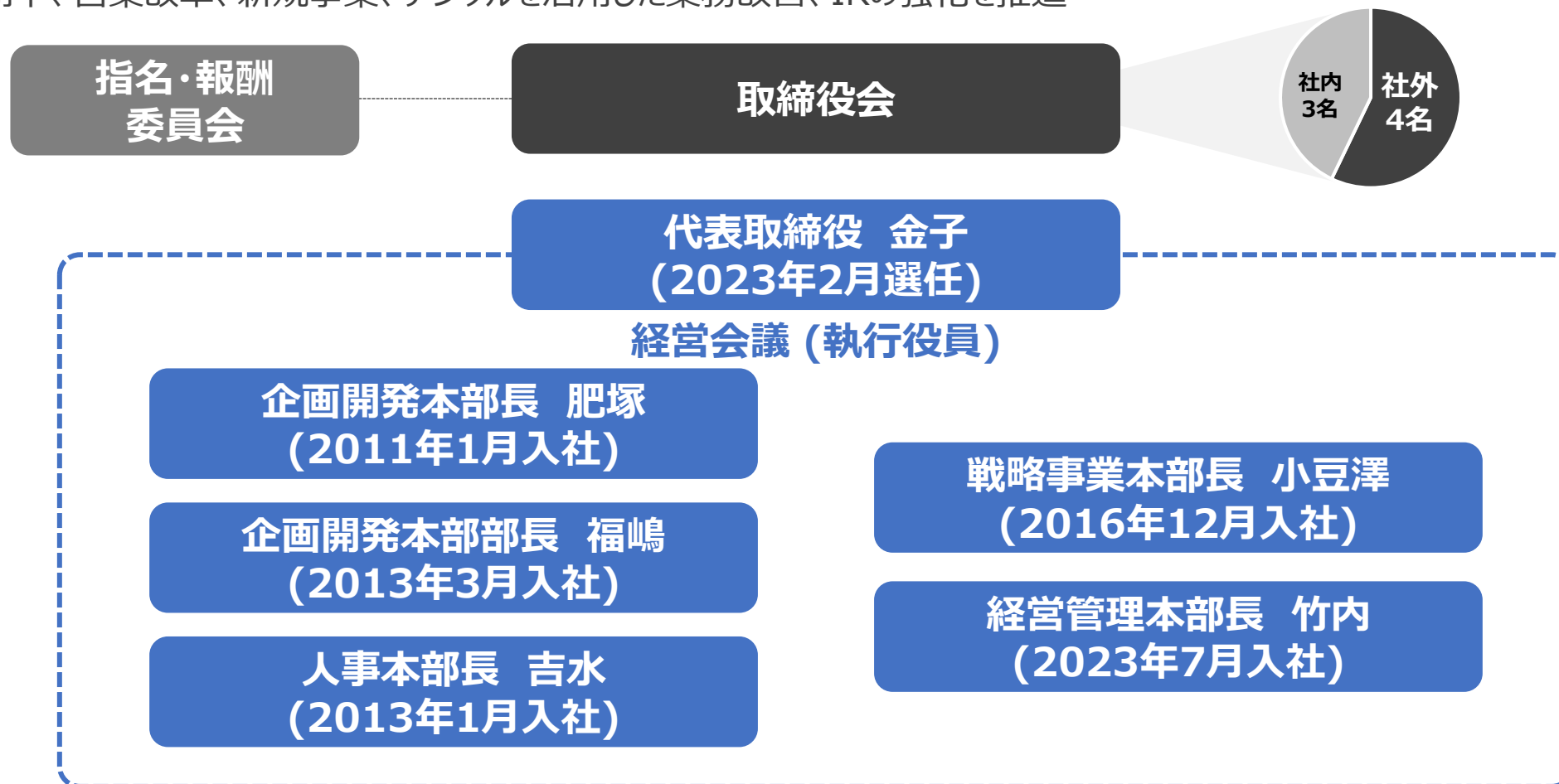
I 会社概要・事業概要

II 2023年11月期 上期トピックス

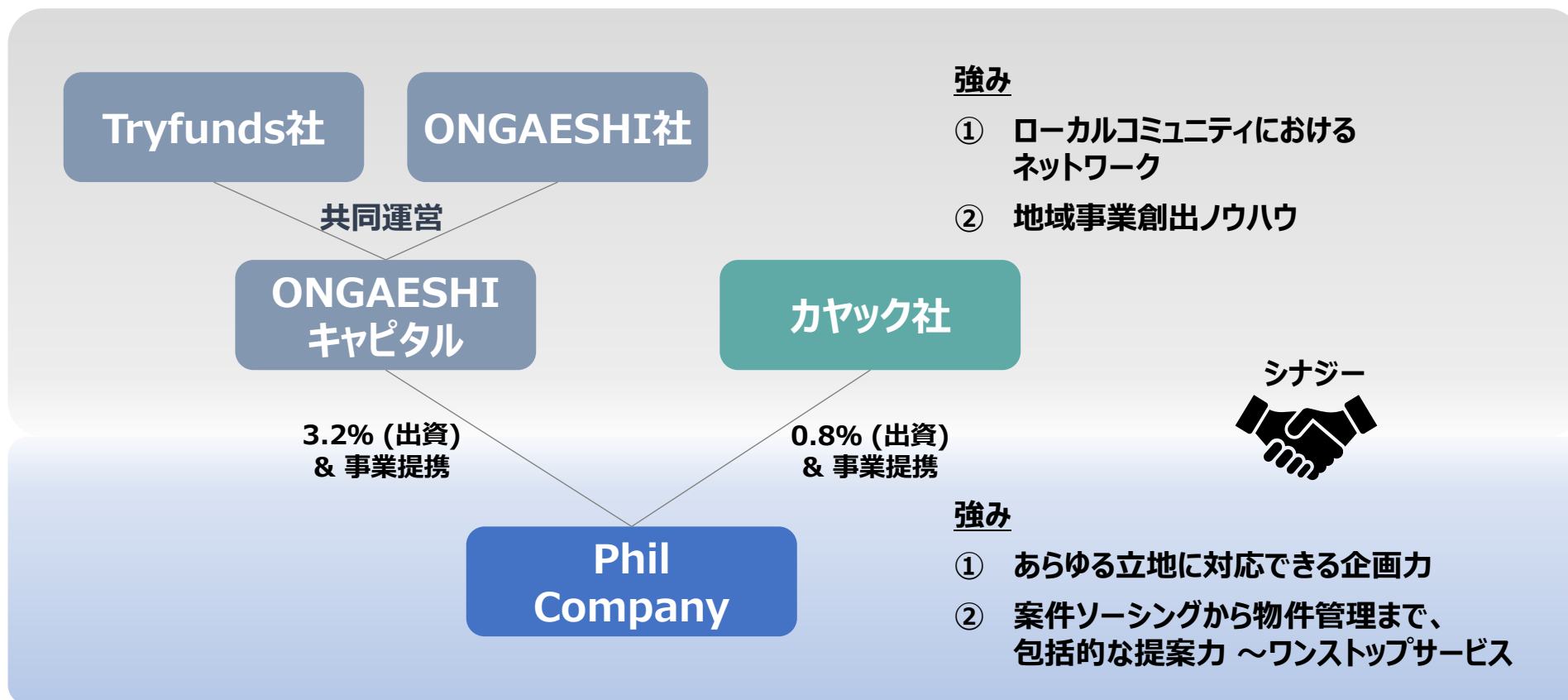
III 2023年11月期 上期業績

IV 中期経営計画 進捗アップデート

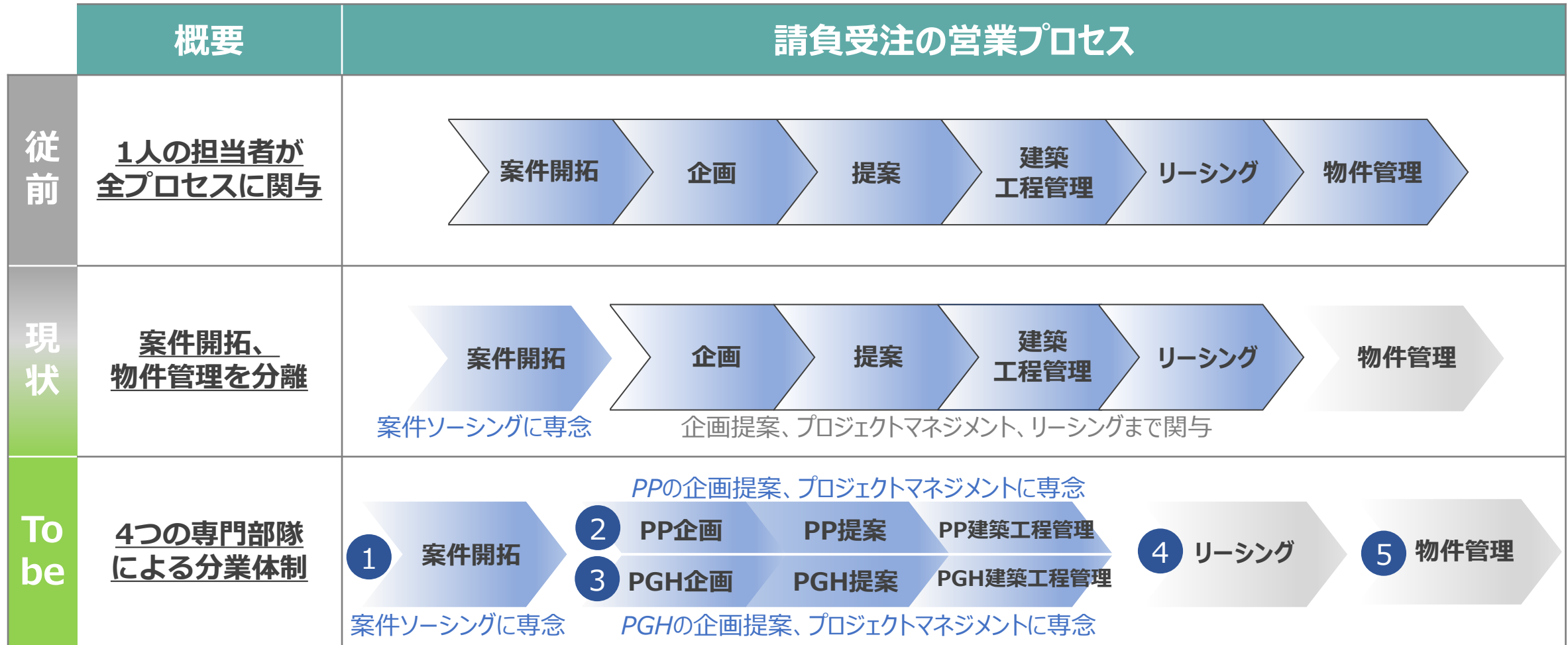
- ✓ グローバルに事業経験のある**女性経営者を新たに経営トップに選任**
- ✓ 当社創業メンバーに加え、**新たに2名の上場企業経営トップ**（経験者含む）を取締役に選任
 - 大株主も取締役に加えることで、株主目線のガバナンスを強化、**株主価値向上にフォーカスした経営判断**に寄与
- ✓ 新体制下、営業改革、新規事業、デジタルを活用した業務改善、IRの強化を推進



- ✓ 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



- ✓ 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



I 会社概要・事業概要

II 2023年11月期 上期トピックス

III 2023年11月期 上期業績

IV 中期経営計画 進捗アップデート

上期連結業績

売上高 : **1,855** 百万円
売上総利益 : **425** 百万円
営業損益 : **-140** 百万円

上期ハイライト

- ✓ 売上高はYoY+32%、売総は同+39%の増収
 - 請負受注売上高は上期で過去最高
- ✓ 販管費がYoY+47%増え、営業損益は悪化
 - 従業員数は67名まで増加
(2022年11月末52名)

請負受注スキーム - PP

受注件数 : **4** 件
受注高 : **862** 百万円

請負受注スキーム - PGH

受注件数 : **3** 件
受注高 : **180** 百万円

開発販売スキーム

開発残高 : **3,139** 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 2Q会計期間		2023年11月期 2Q累計期間	
	実績	YoY	実績	YoY
売上高	1,122,189	+31%	1,855,240	+32%
売上原価	885,079	+33%	1,429,501	+30%
売上総利益	237,110	+23%	425,738	+39%
売上総利益率	21.1%	—	22.9%	—
販管費	289,178	+46%	565,981	+47%
—人件費	155,931	+16%	291,160	+18%
—業務委託費	27,545	+69%	63,449	+70%
—広告宣伝費	10,577	+713%	20,053	+722%
—その他	95,124	+106%	191,318	+95%
営業利益	-52,068	—	-140,242	—
経常利益	-57,002	—	-147,463	—
純利益	-41,487	—	-109,316	—

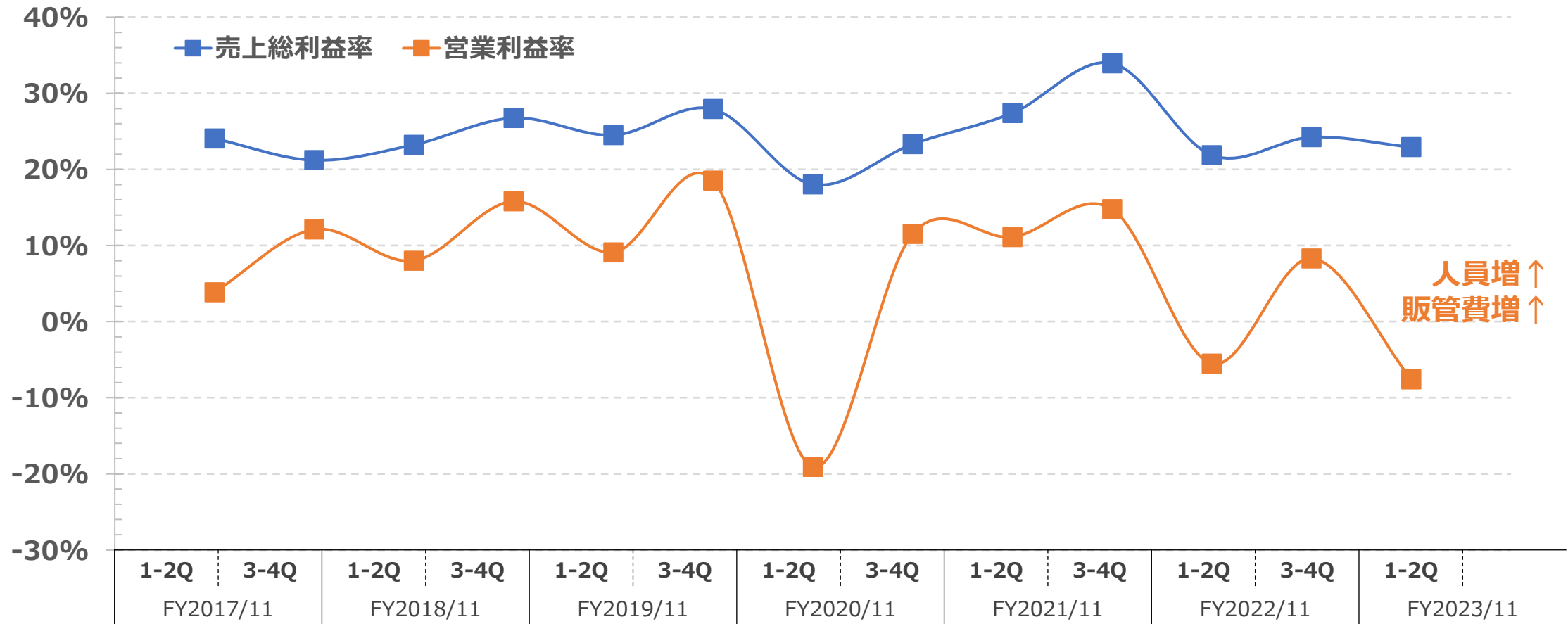
先行投資

中途採用に注力したことで
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

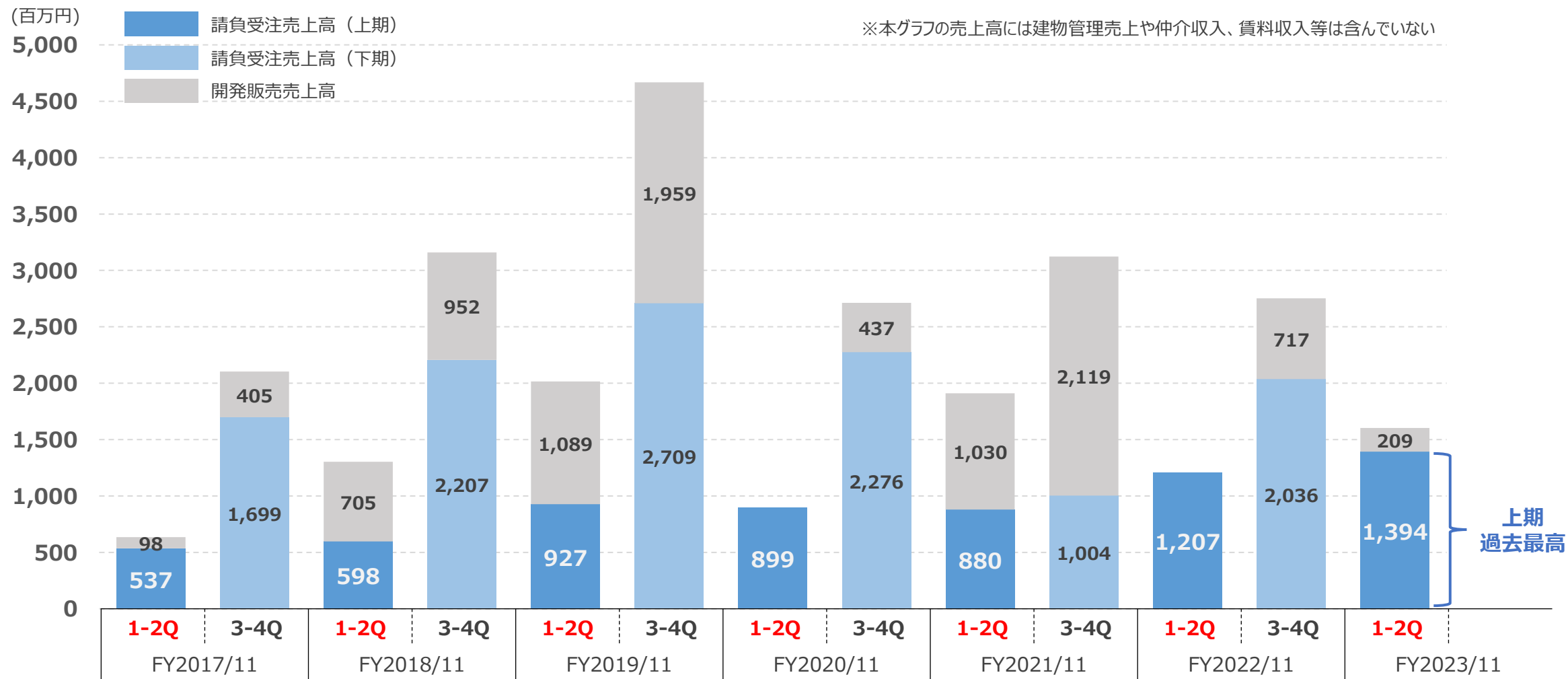
本社移転による
賃借料の増加

- ✓ 売上総利益率は、20~25%で安定的に推移
- ✓ 上期の営業利益率は低下する傾向



人員増 ↑
販管費増 ↑

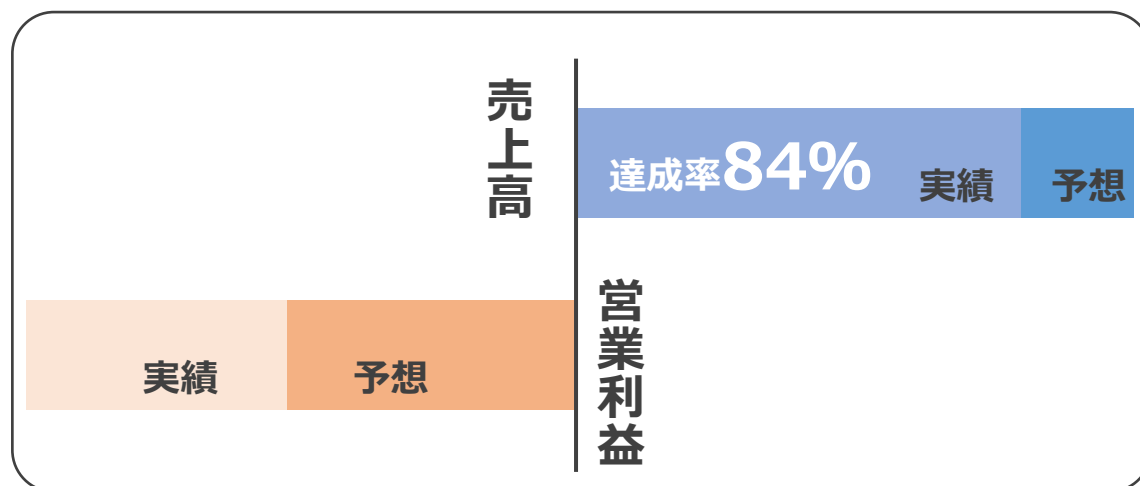
2023年11月期上期の請負受注売上高は“上期として過去最高”を記録



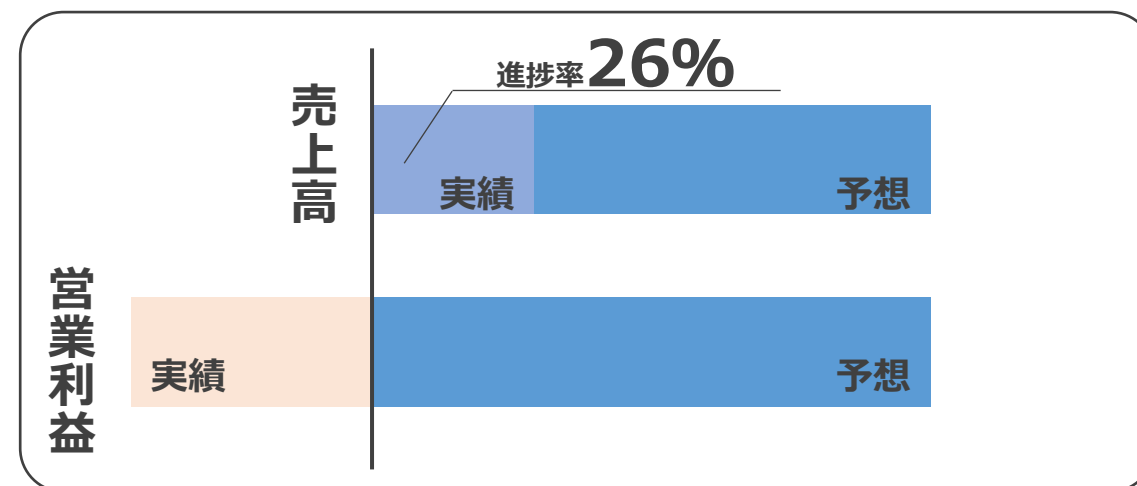
✓ 上期業績予想の売上高達成率は84%となり、営業利益も下振れ

(千円)	2023年11月期 上期業績予想		2023年11月期 通期業績予想
	実績	予想	予想
売上高	1,855,240	2,200,000	7,000,000
営業利益	-140,242	-75,000	250,000
経常利益	-147,463	-80,000	240,000
親会社株主に 帰属する当期純利益	-109,231	-55,000	160,000

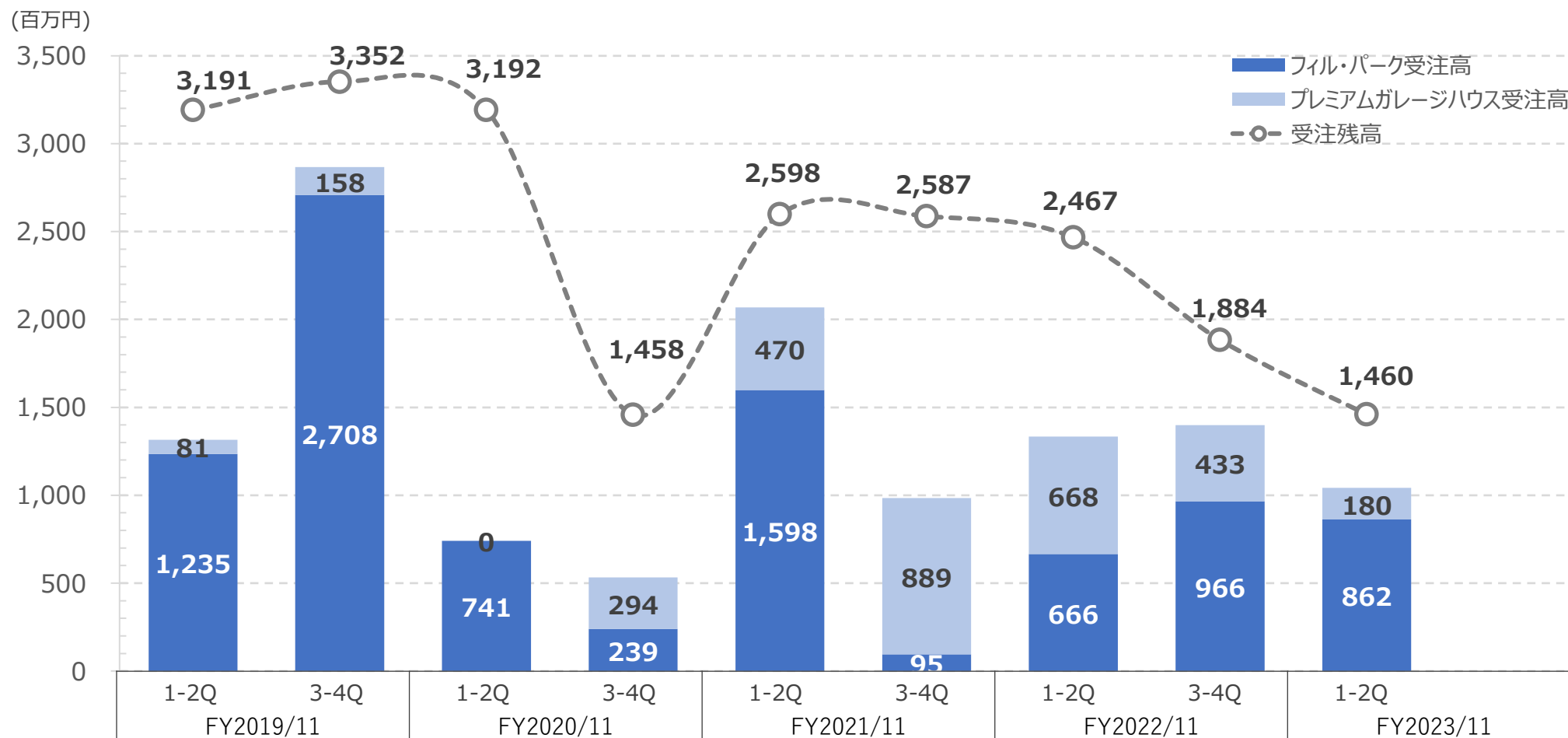
上期業績予想の達成割合



通期業績予想の進捗状況



✓ フィル・パークの受注は底堅く推移するも、プレミアムガレージハウスの受注は減速

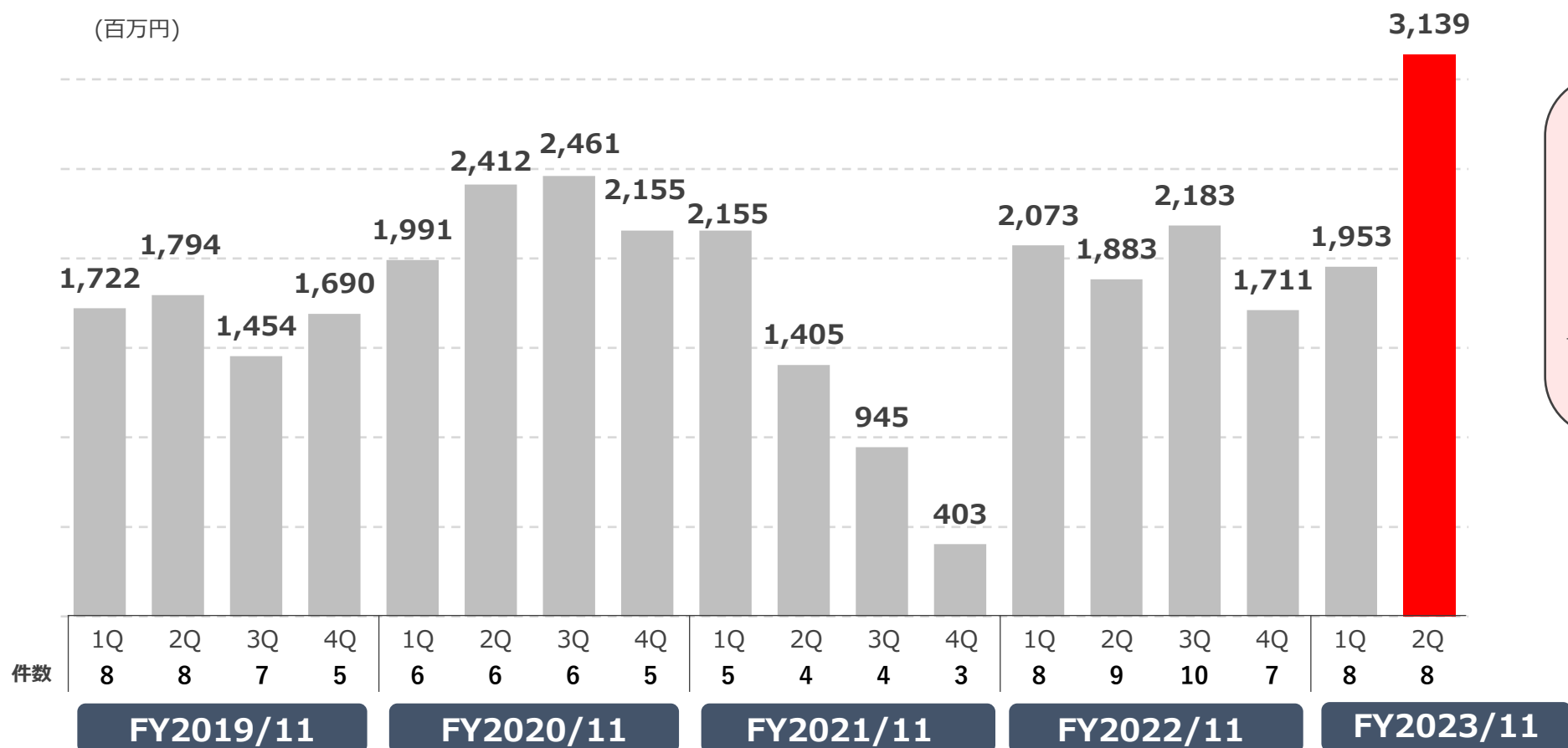


1. PP : PhilPark, 空中店舗フィル・パーク
 2. PGH : Premium Garage House, プレミアムガレージハウス

“将来の売上原価” となる 開発プロジェクト残高 が 過去最高の 30億円突破

開発プロジェクト残高推移

(百万円)



販売引渡1件

2023年 1-2Q
開発販売 売上高

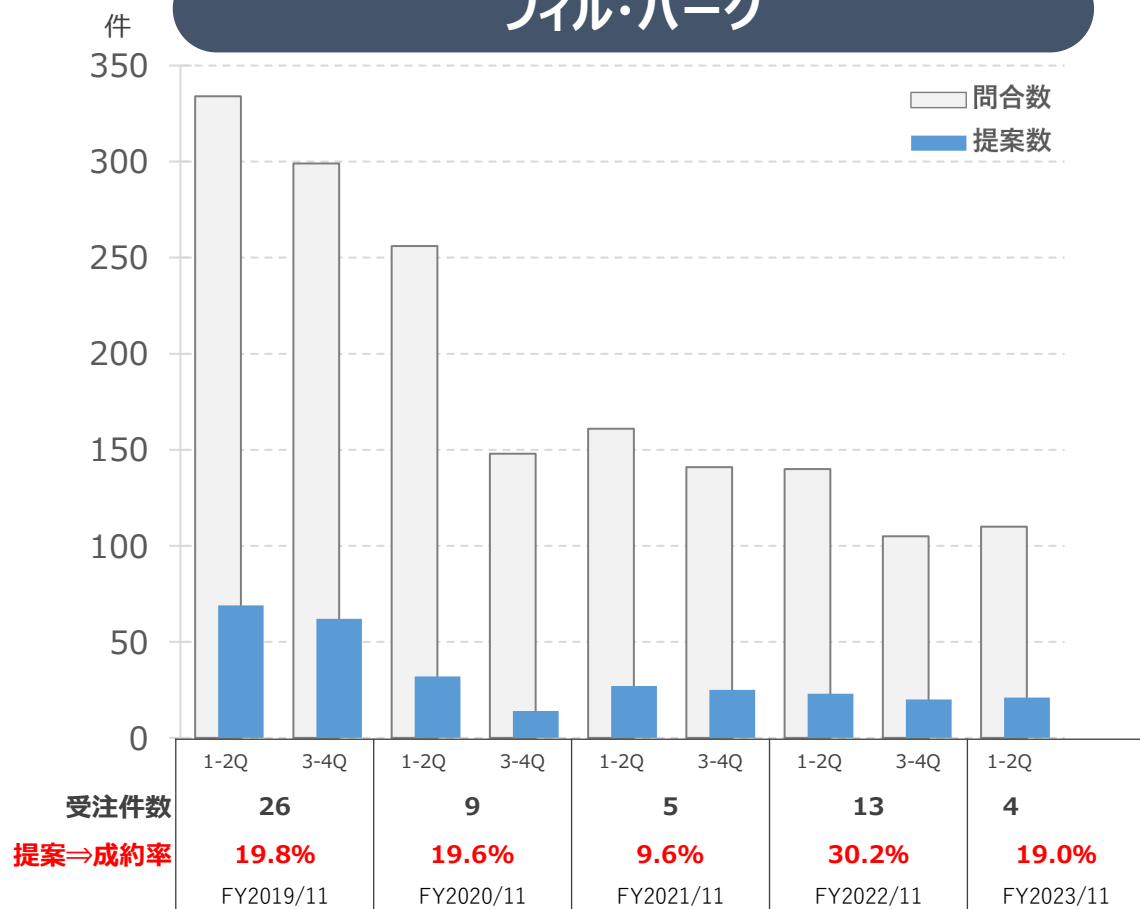
209百万円



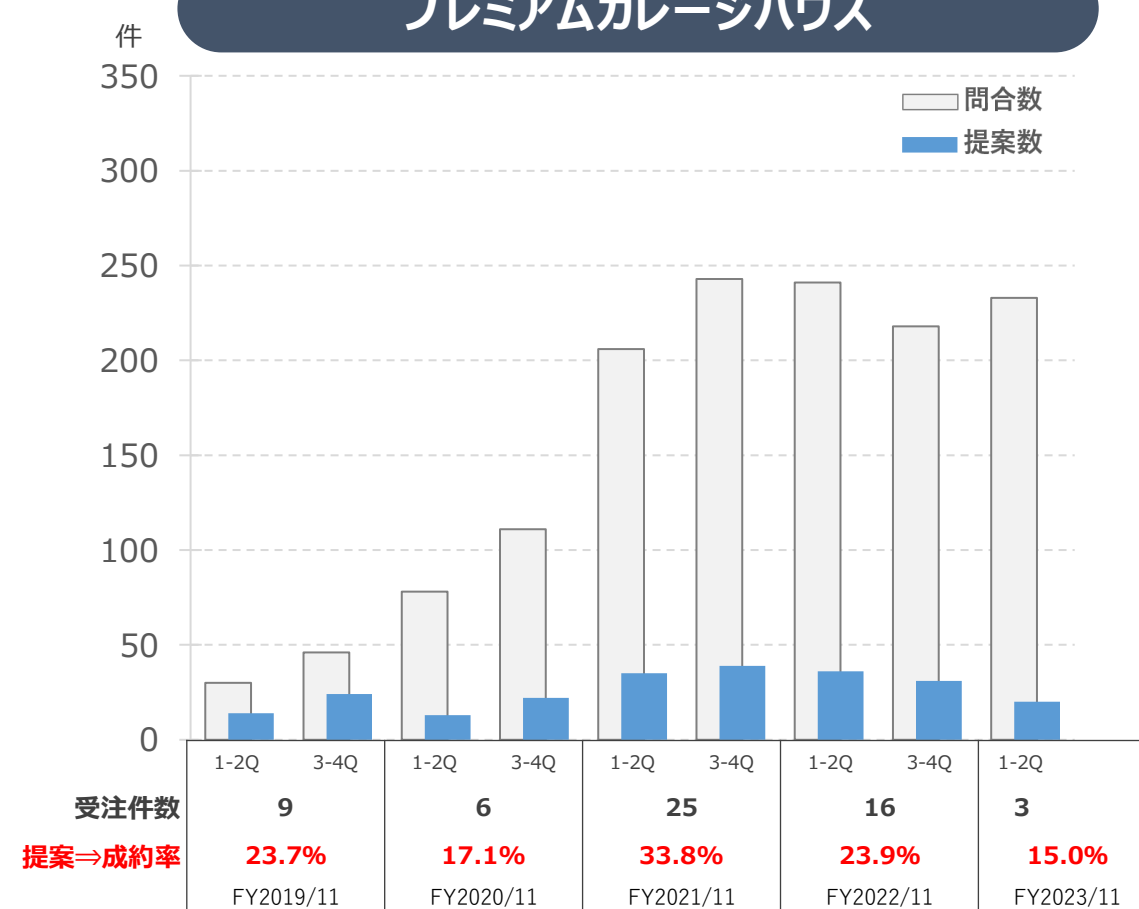
開発販売スキームにおいて初の
プレミアムガレージハウスの販売完了

- ✓ フィル・パークの問合せは減少傾向であるが、成約率は概ね安定的に推移
- ✓ プレミアムガレージハウスは知名度が向上し、問合せは増加傾向

フィル・パーク



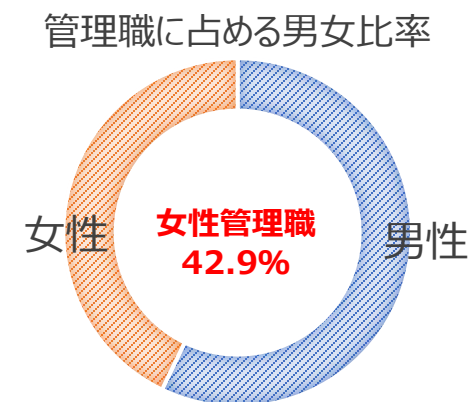
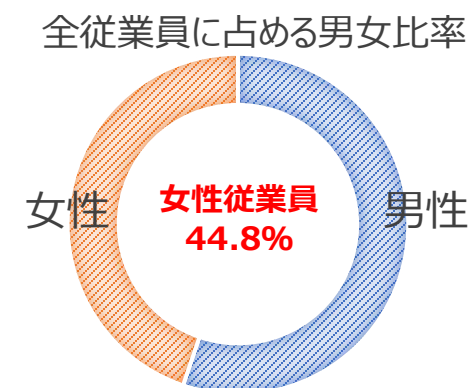
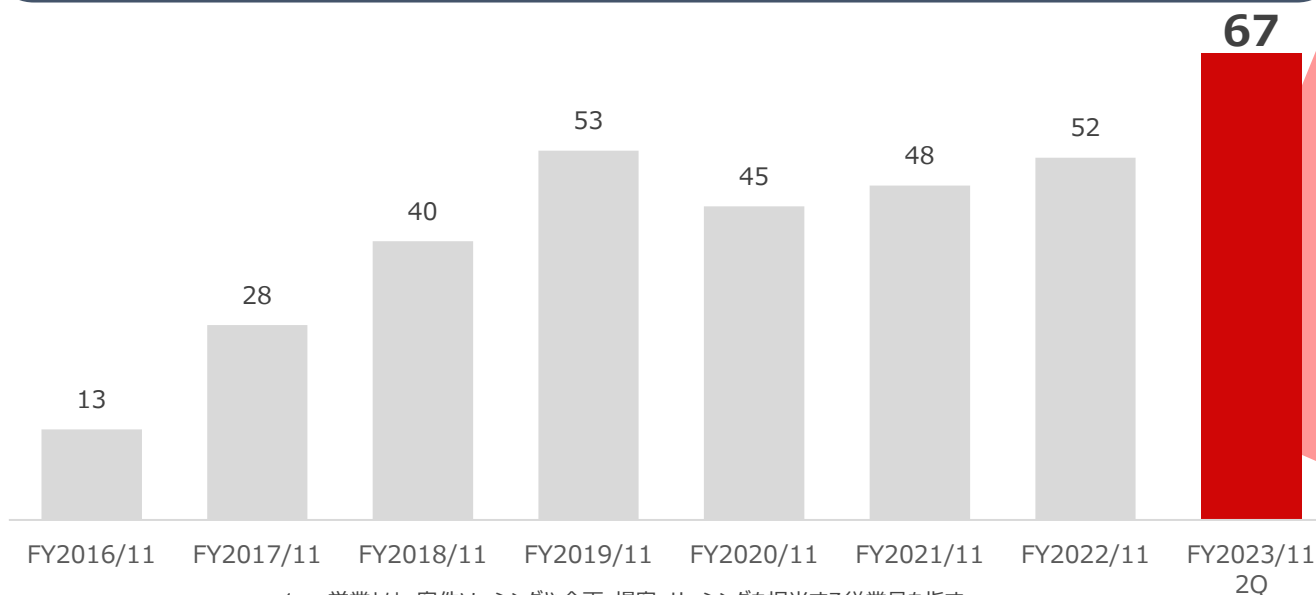
プレミアムガレージハウス



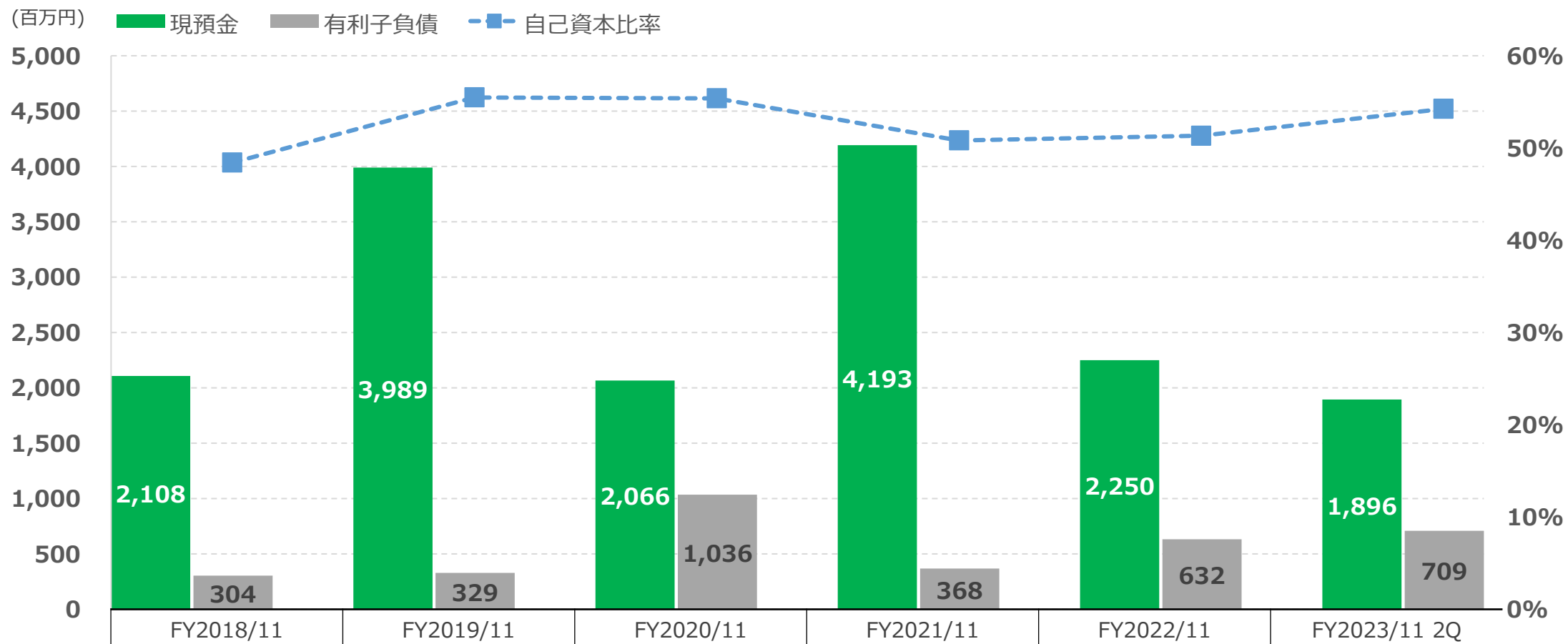
✓ 従業員の半数以上を営業・建築へ配置し、請負受注の回復体制を整備

人員配置	2022年11月末	2023年5月末
営業*1	10名	23名↑
建築	10名	14名↑

連結従業員数の推移

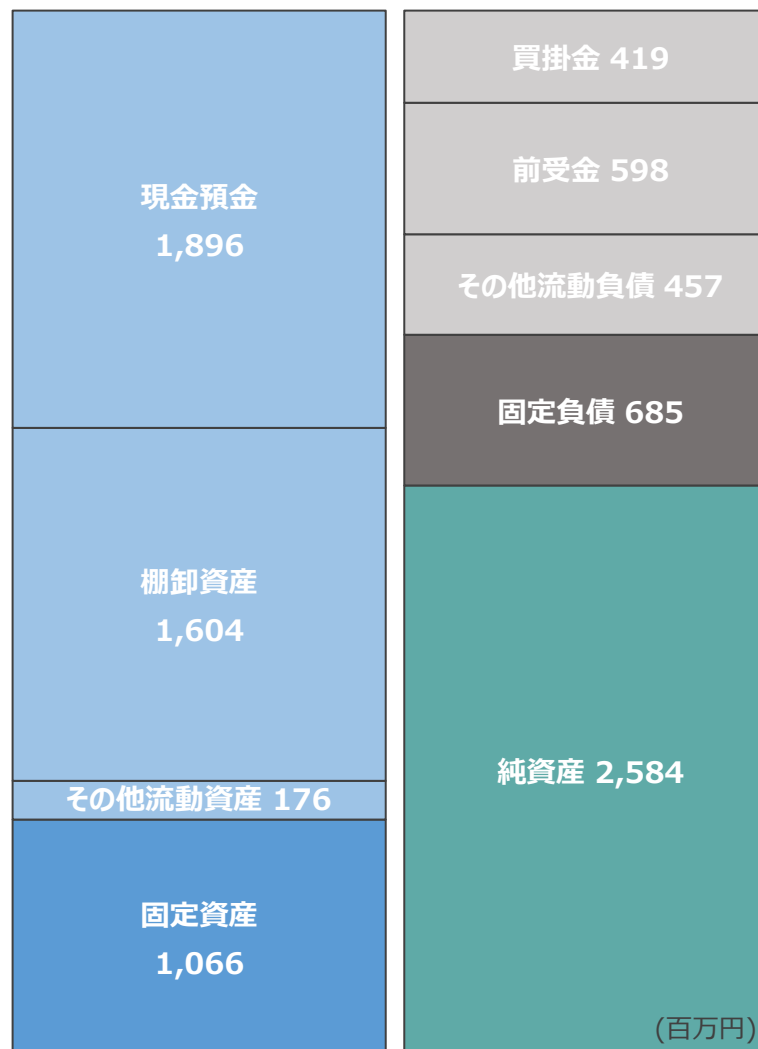
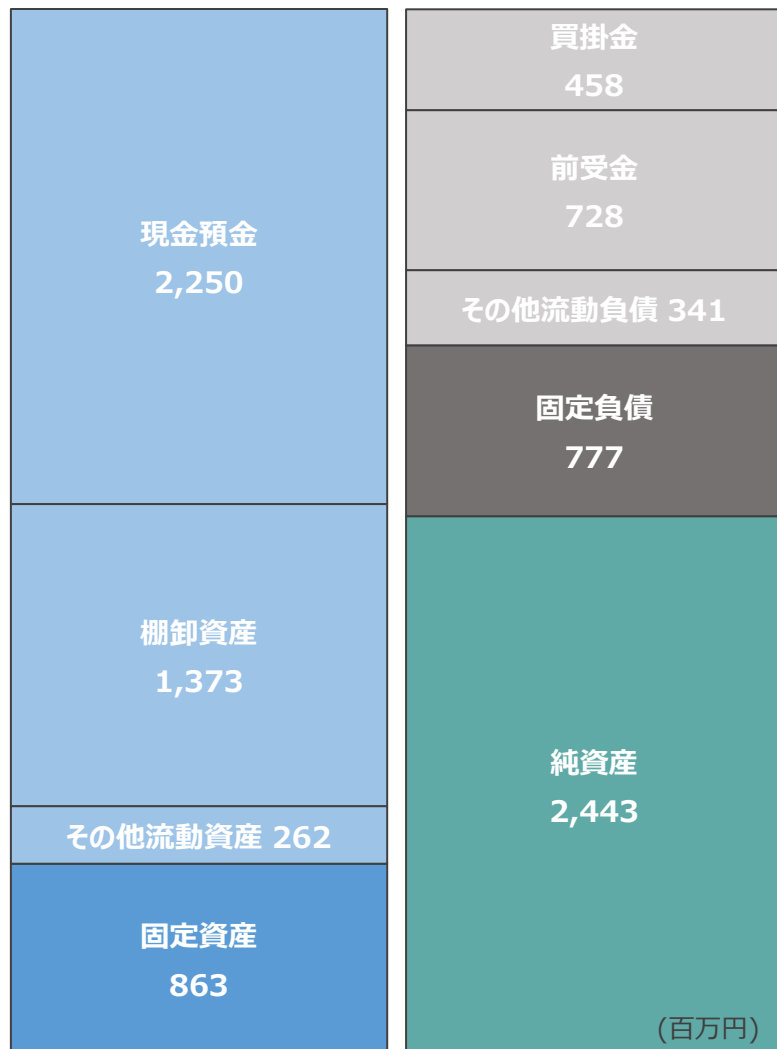


- ✓ キャッシュが有利子負債を大きく上回って推移
- ✓ 自己資本比率は50%以上であり、健全な財務状況を維持



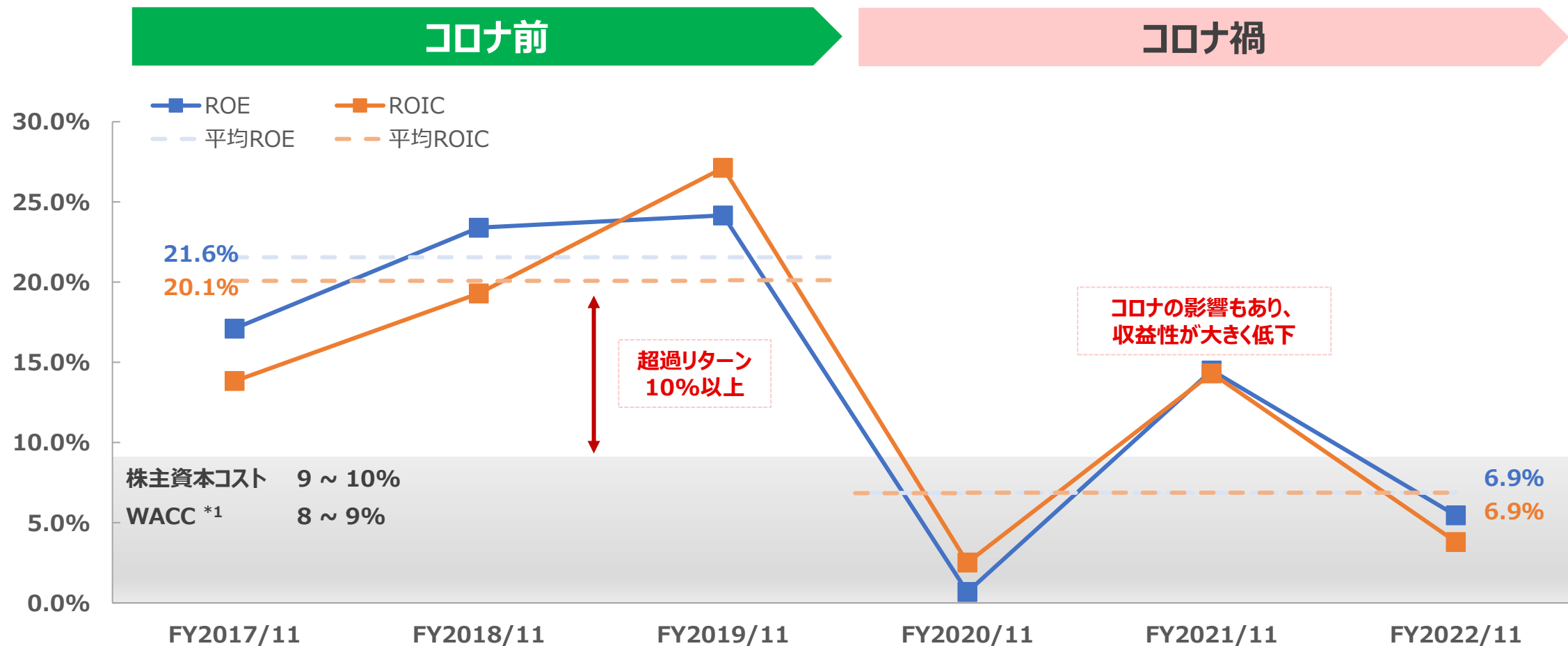
2022年11月末 総資産：4,750百万円

2023年5月末 総資産：4,743百万円

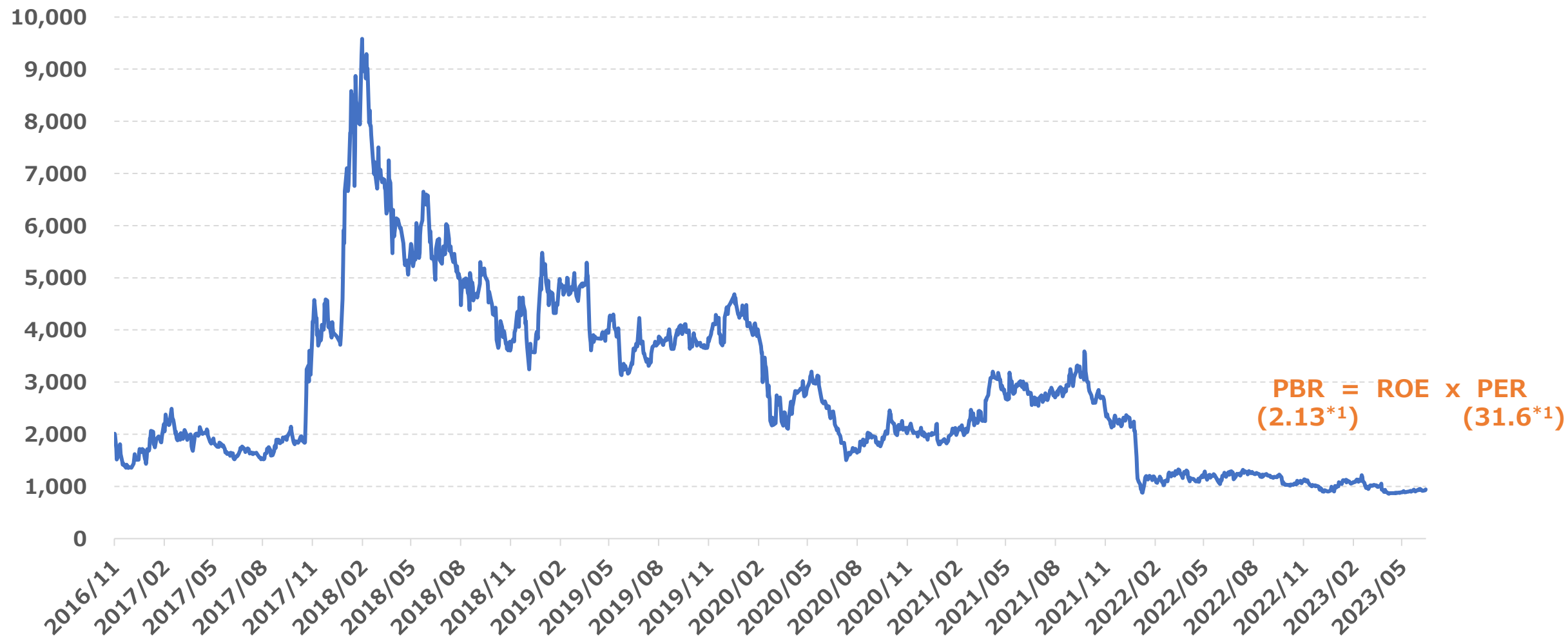


- ✓ 開発販売スキームの強化により現預金が減少し棚卸資産が増加
- ✓ 本社移転や繰延税金資産により固定資産が増加
- ✓ 第三者割当増資 (P13 資本業務提携)により自己株式を処分し株主資本が増加

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

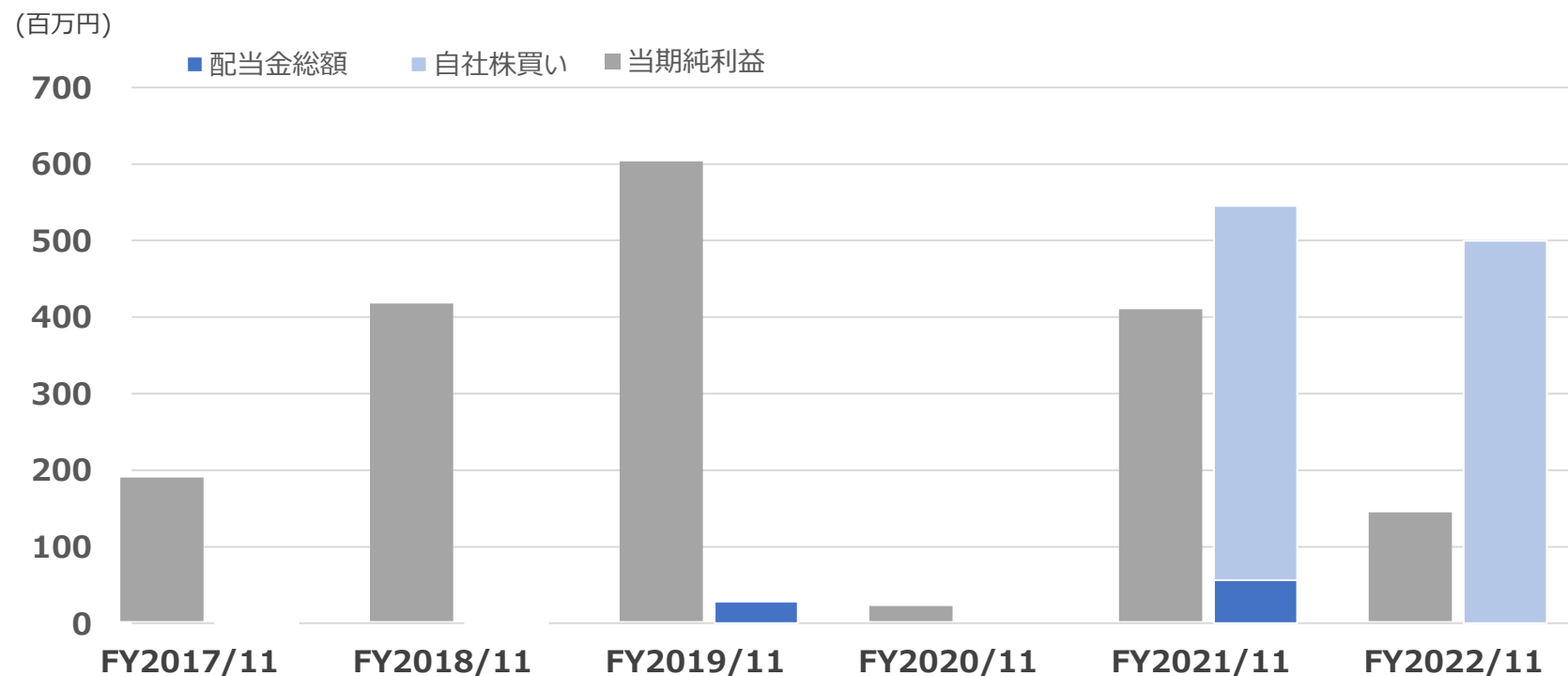


業績 (ROE)を高めることで株価 (PBR)を上げ、株主価値 (リターン) の向上を目指す



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)

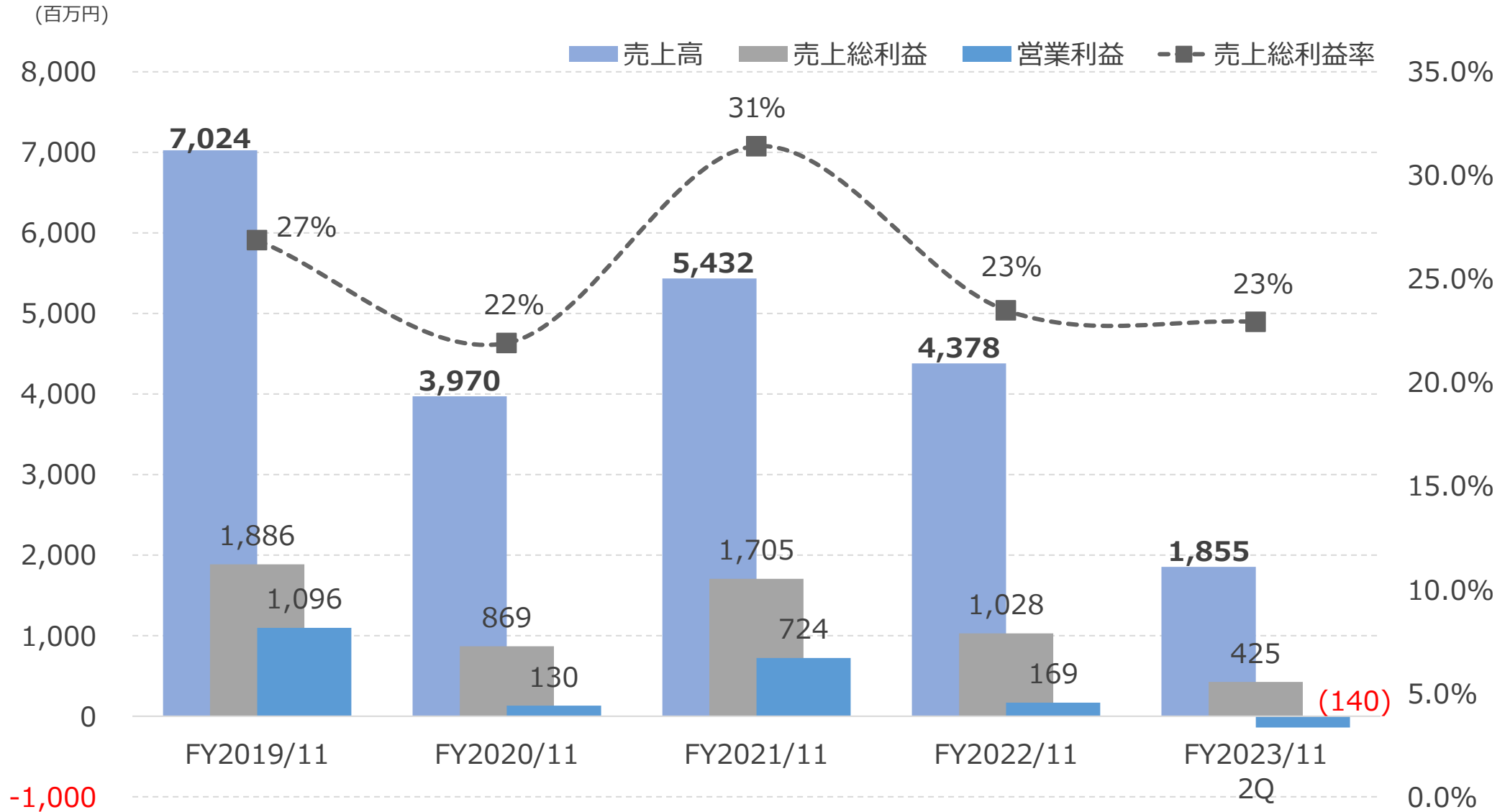
(コロナ禍支援に対する
感謝配当)

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%



I 会社概要・事業概要

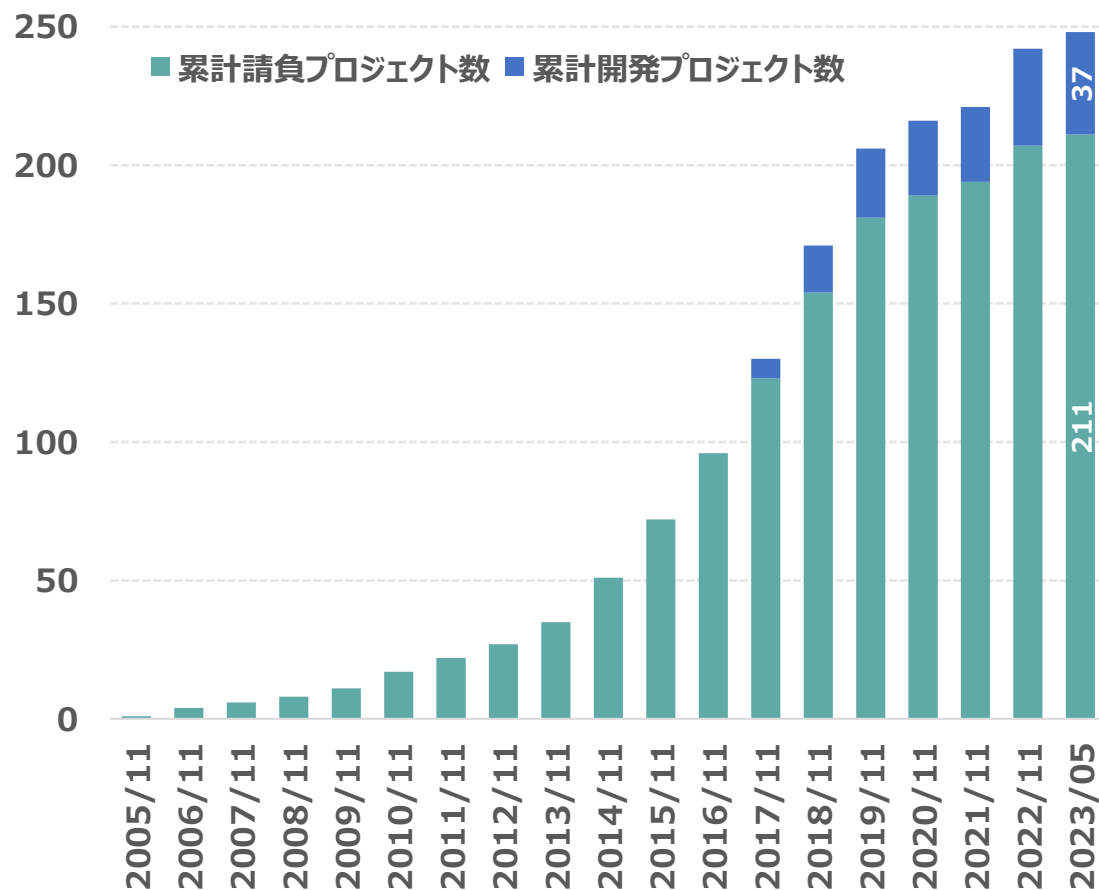
II 2023年11月期 上期トピックス

III 2023年11月期 上期業績

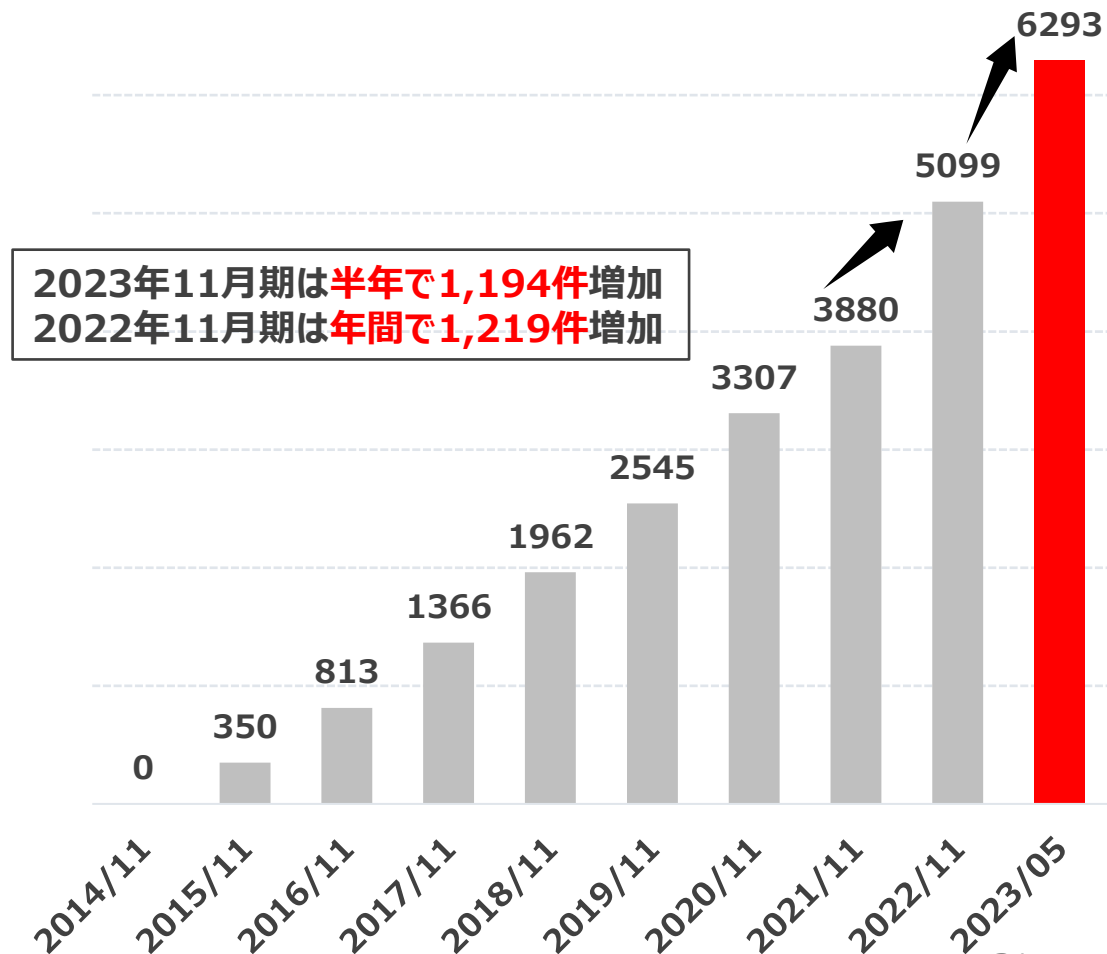
IV 中期経営計画 進捗アップデート

- ✓ 街の明るさ・賑わいが戻ることに比例してフィル・パークの受注・開発は順調に推移
- ✓ プレミアムガレージハウスの入居待ち登録件数は上半期で約1,200件増加しており、需要過多は継続

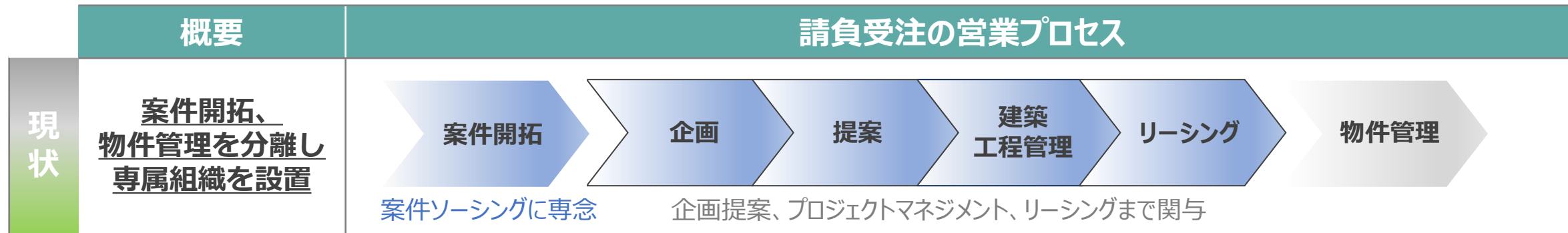
フィル・パーク累計プロジェクト数



プレミアムガレージハウス累積入居待ち登録件数

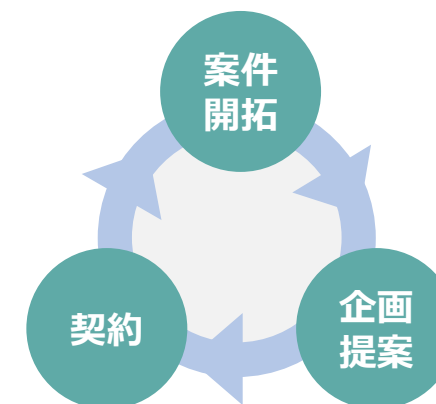


✓ 営業改革の成果が6月から出ており、問合せ数、提案数、受注件数すべてのKPIが向上



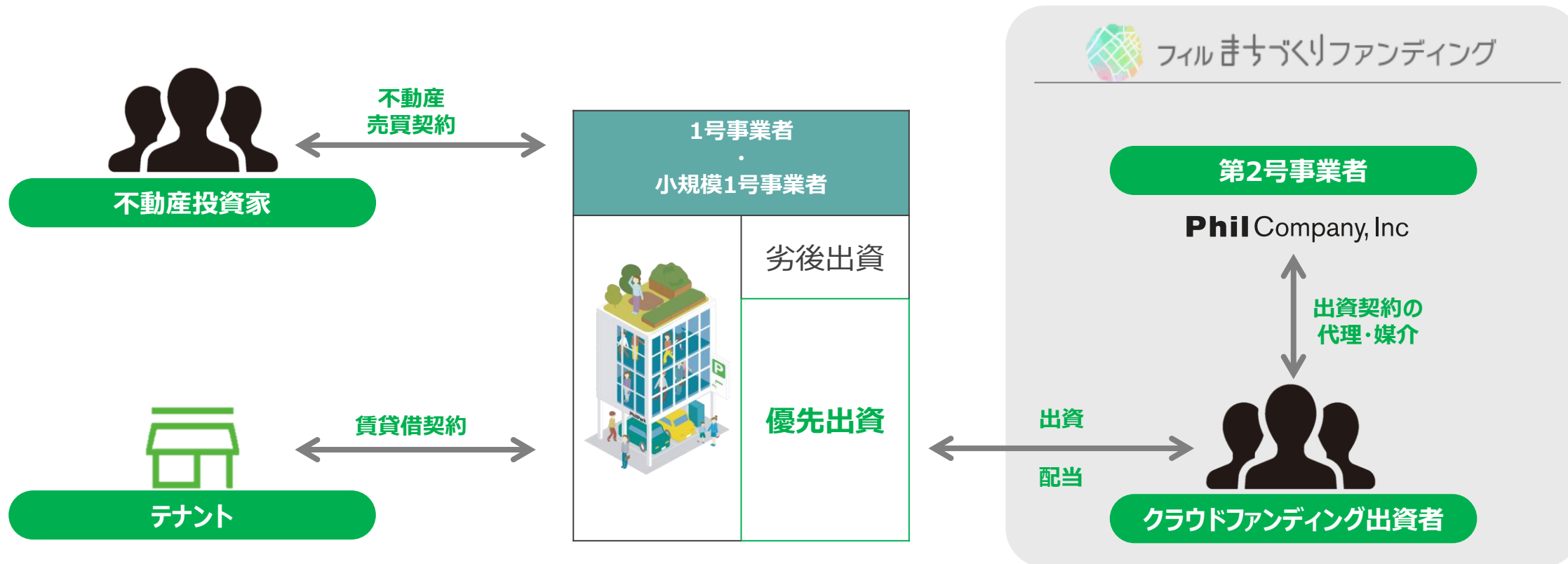
(千円)	6月実績	1-2Q月次平均	差異	
問合せ数	84件	57.1件	➡	+26.9件
-フィル・パーク問合せ	39件	18.3件	⬆	+20.7件
-プレミアムガレージハウス問合せ	45件	38.8件	⬆	+6.2件
提案数	15件	6.83件	➡	+8.17件
-フィル・パーク提案数	8件	3.5件	⬆	+4.5件
-プレミアムガレージハウス提案数	7件	3.3件	⬆	+3.7件
受注件数	4件	1.16件	➡	2.84件
-フィル・パーク受注件数	1件	0.66件	⬆	+0.34件
-プレミアムガレージハウス受注件数	3件	0.50件	⬆	+2.50件
受注高	641,480	173,978	➡	+467,502
-フィル・パーク受注高	530,000	143,822	⬆	+386,178
-プレミアムガレージハウス受注高	111,480	30,156	⬆	+81,324

仕組みを変えた効果が
足元KPI向上に寄与



- ✓ 2023年7月 不動産特定共同事業法に係る電子取引業務の追加申請
- ✓ 他社1号事業者との協業・資金調達支援・ブリッジファンドなど様々な利用を想定したクラウドファンディングプラットフォームの構築を進める

不動産クラウドファンディングスキーム



ファンド組成と投資家募集の分業の実現

- ✓ 全社員を対象に従業員の意識調査（アンケート）を実施、エンゲージメントの状況を定量データで可視化
- ✓ さらに無作為に10名程度選出し個別インタビューを行い、定性的な情報も収集

調査結果

現状認識

今後の施策

強み

- ✓ ビジョンやバリューへの高い共感
- ✓ 自己成長への意識の高さ

【採用】

優秀でカルチャー
フィットした人材を
獲得できている

課題

- ✓ キャリアステップの不透明さ
- ✓ 業務量の多さ、業務効率性

【リテンション】

左記の項目が
優秀な人材の
リテンションに影響

- ✓ パーパス、MVV（ミッション、ビジョン、バリュー）を分かりやすく再定義し、社内外のステークホルダーへ発信（P.35 リブランディング戦略）

- ✓ 公正で透明性の高い人事評価システムや明確なキャリアパス制度の構築
- ✓ デジタルを活用した業務効率化、生産性の向上（P.36 デジタル投資）

- ✓ 目的：当社の**存在意義、目指す方向性を明文化**し、社内外のステークホルダーへ発信することで、より**強固なコーポレートブランドを構築、企業価値向上を図る**
 - 採用強化や従業員エンゲージメントのさらなる向上を通じて、人的資本を最大化
 - 事業活動やマーケティング、IRにも寄与



2022年土台づくりからいよいよ2023年は攻めのアプローチへ

- ✓ デジタルの基盤が整い、2023年から攻めのアプローチフェーズへ
- ✓ 広告の投下、既存データへのアクティベーションなど見込み発掘施策を開始

土台

2022年11月期
デジタル基盤整備

- プレミアムガレージハウス公式サイト オープン
- 社内にデジタル推進部門を立ち上げ
- 顧客データの統合、活用
- 入居待ち管理システムの基盤整備

攻め

2023年11月期
マーケティング強化

- フィル・パーク公式サイトフルリニューアル
- 営業マネージ管理のDX化
- 反響獲得チーム立ち上げに伴うシステム開発
- 社員教育を目的としたオンボーディング施策開始
- オンライン広告運用スタート
- インフルエンサー広告施策のテスト開始
- アクティベーション施策スタート

プレミアムガレージハウスの公式サイトリニューアルに続き 2023年2月フィル・パーク公式サイトリニューアル

PhilPark

フィル・パークとは

主な実績

土地活用をご検討の方へ

テナント入居をご検討の方へ

**コインパーキングの上空に
賑わいと収益を創り出す。**

駐車場 + 建物 = 空中店舗フィル・パーク



空中階だからこそその眺めと空間。
思い描いたとおりの地域密着型“隠れ
家風レストラン”が実現しました。

フィル・パーク目黒青葉台3Fご入居
American-Italian JOLIE様



駅近で安全な立地、明るく開放的な空
間。
子どもたちにとって理想的な校舎がで
きました。

フィル・パーク三鷹駅前3Fご入居
ウィズダムアカデミー三鷹吉祥寺校 様

世界中の「むずかしい土地」をゼロに。

サステナビリティ宣言

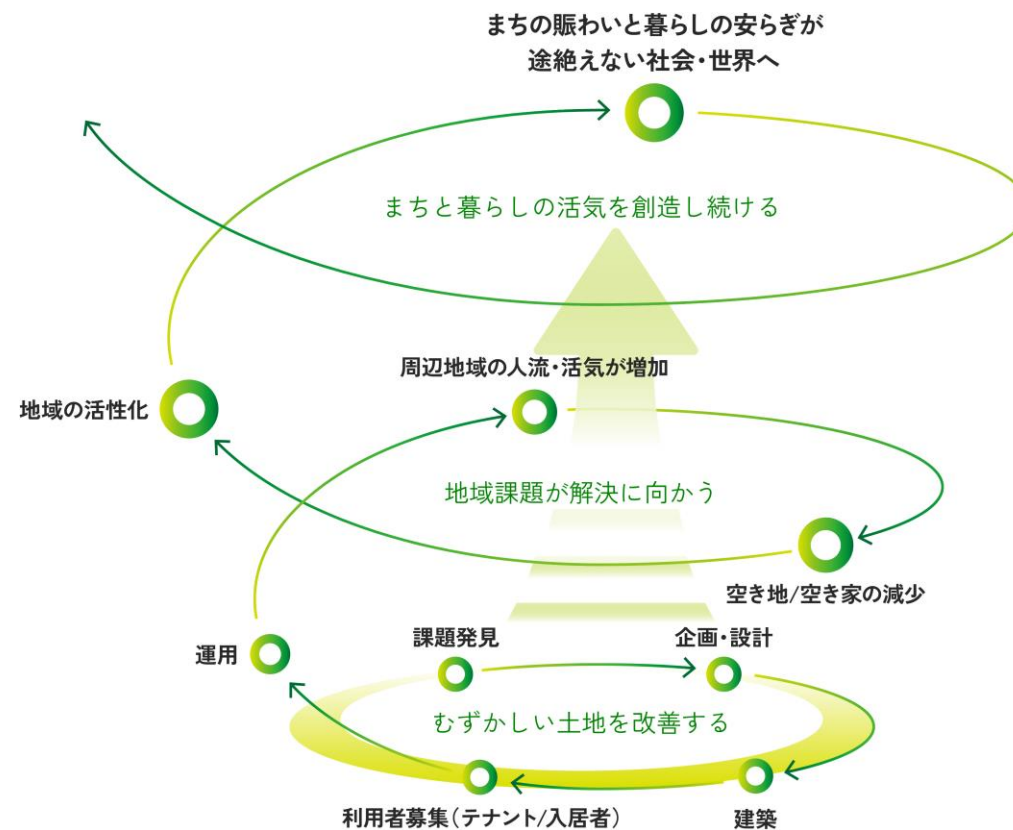
世界中から「むずかしい土地」をなくしたい。
フィル・カンパニーグループは、本気でそう考えています。

「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。

サステナブル事業モデル



ライフデザイン・カバヤ株式会社との商品開発を協業



当社のこれまでのプレミアムガレージハウスは軽量鉄骨造



環境負荷の低減、日本国内の森林資源を有効活用することを目的として
国産木材からなるCLTを活用したプレミアムガレージハウスを開発中

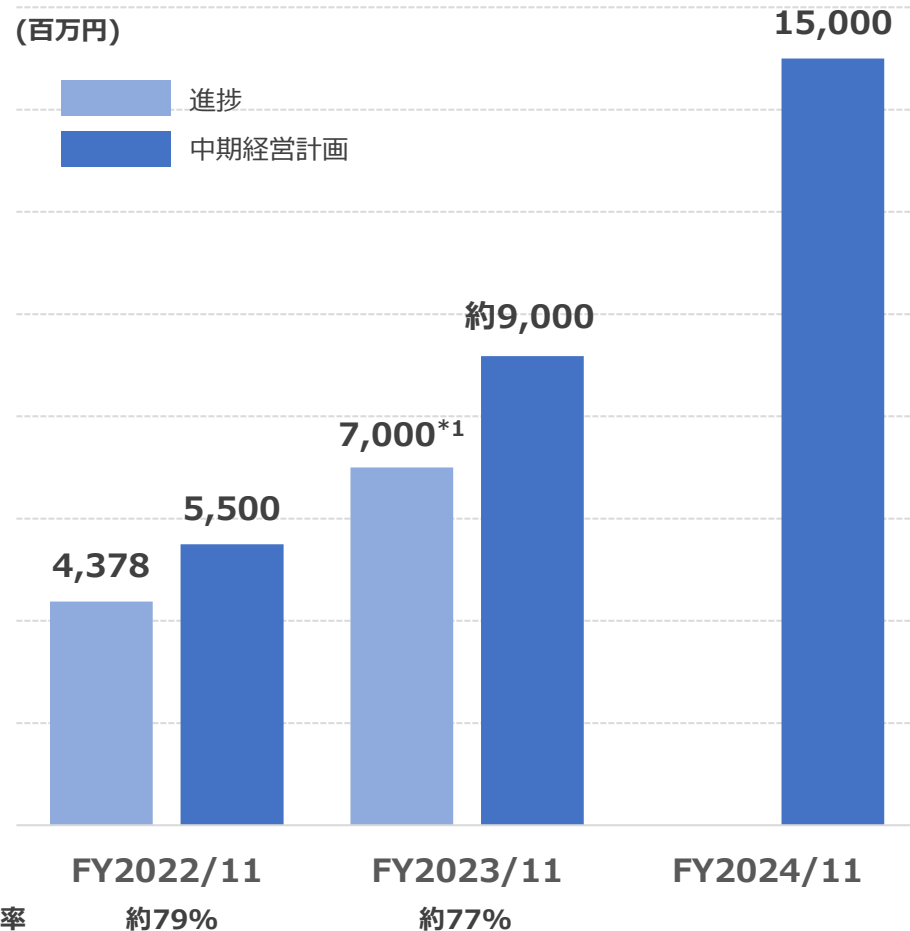


CLTの特徴

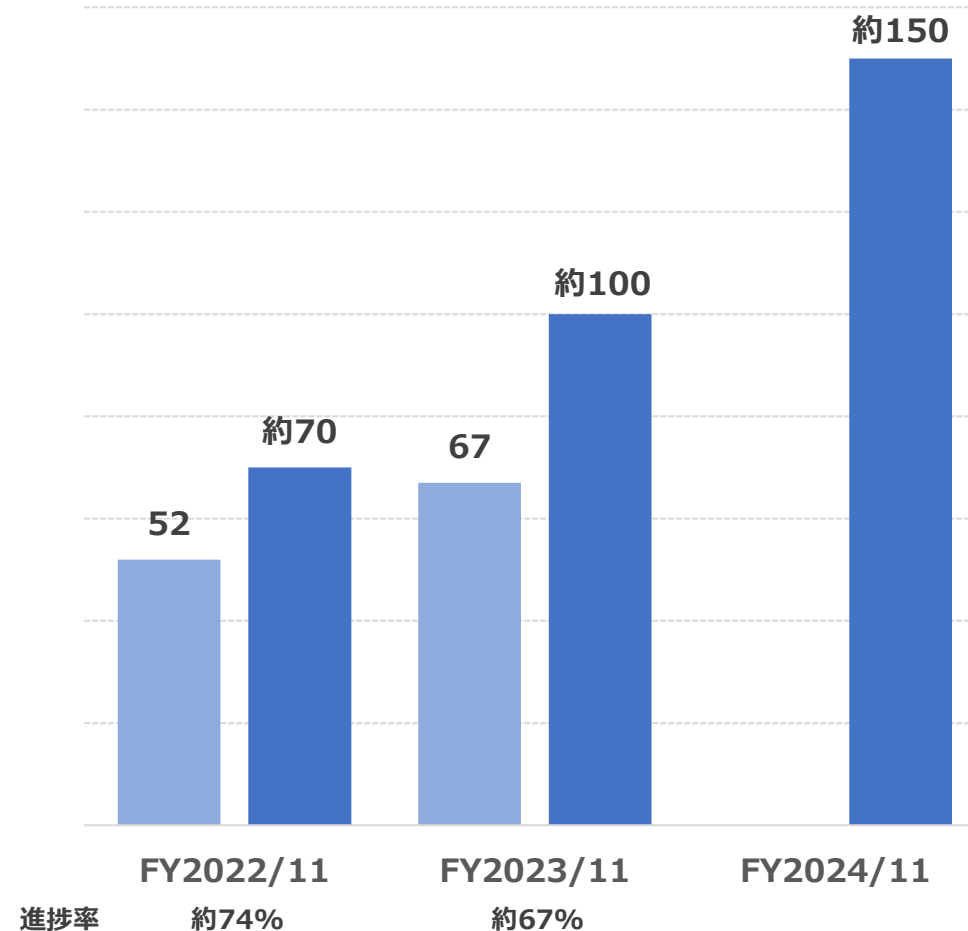
- ① 優れた耐震・耐久性能
- ② 軽量
- ③ 優れた断熱及び耐火性能
- ④ 加工及び施工が容易
- ⑤ 施工期間短縮可能
- ⑥ 環境負荷の低減

✓ 新規採用の遅れがビジネス拡大計画に影響

売上高



従業員数



- ✓ 社長直下の組織として新たに戦略タスクフォースを設置

戦略タスクフォースの役割

- 現中期経営計画について、計画策定時からの環境変化と進捗状況に鑑みて評価・検討を行う
- 短期及び中長期的な戦略・成長シナリオの設計と実行支援を行う



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。