



2024年3月1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 東証スタンダード)  
問合せ先 執行役員経営管理本部長 竹内 剛史  
(TEL：03-6264-1100)

## 第19期定時株主総会における質疑応答要旨

当社は2024年2月21日(水)に第19期定時株主総会を開催いたしました。当日ご参加いただいた株主の皆さまよりいただいたご質問・ご意見に関して、その要旨を以下の通りお知らせいたします。

### ■ 業績・中期経営計画に関するご質問

Q1：中期経営計画に関して最終年度目標の売上高150億円、営業利益12億円の達成確度は。

A1：今回の中期経営計画は経営陣で何度も議論を重ねて策定し、採用計画からKPI目標を設定し、さらにそこから財務目標を算出しています。今回の計画で打ち出した施策をきちんと進めていけば十分に達成できる財務目標であると考えておりますし、株主の皆さまに目標として公表した以上は、会社一丸となって目標達成に向けて取り組んでまいります。中期経営計画で打ち出した施策の進捗は、KPIを使って開示させていただきたいと思います。

(執行役員 経営管理本部長 竹内剛史)

Q2：中期経営計画においてKPI目標を開示しているがその意図は。また計画を達成する上での課題は。

A2：中期経営計画では営業における主要なKPIとして問合せ数、提案数、受注件数を開示させていただきました。当社は現状2つのスキームを有しており、開発販売スキームに関しては積極的にリスクを取って収益を上げるビジネスモデルとなっております。もうひとつの請負受注スキームに関しては当社の創業時からのビジネスモデルで、今後事業のスケール化を図っていく上で引き続き重要であり、いかに受注件数を上げていくかを考えた際に、受注に至るまでのプロセスである問合せの獲得や提案についても業績に連動する重要な指標であると考え、今回KPI目標として公表いたしました。中期経営計画において掲げている人材投資やデジタル投資の成果はこれらのKPIの改善という形で表れてきますので、KPI数値を見ていただければその期のビジネスの状況や施策の進捗状況が見えてくると思います。計画を達成する上で、デジタルを活用して営業プロセスの改革を行うこと、また従業員が高いエンゲージメントで仕事に臨めるように組織改革を行っていくこと、以上2つが今回の中期経営計画における主要な取り組みであり、計画を達成における課題であると認識しております。

(執行役員 経営管理本部長 竹内剛史)

これまでは少数精鋭体制で業績をつくってまいりましたが、各社員の営業状況や事業環境によって業績にボラティリティが生まれやすいという課題がございました。今回の中期経営計画では持続的に再現性をもって組織として成長できるような基盤や体制を構築していくことが最大の肝であると考えております。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q3: 空中店舗フィル・パークとプレミアムガレージハウスの営業利益率の目安は。

A3: 昨今建築コストの高騰が話題になっており、他社でもその影響を受けている会社は少なくないと思いますが、当社では今のところ売上総利益率をキープすることができております。現状、空中店舗フィル・パーク、プレミアムガレージハウスともに売上総利益率は20%から25%の間で推移しております。現状は先行投資により増加させた固定費に比べ売上の伸びが不十分なため営業利益率は低いですが、中期経営計画通りにスケール化が達成できれば、販管費の増加を吸収し営業利益率は8%まで向上するとみています。  
(執行役員 経営管理本部長 竹内剛史)

## ■ 人材・働き方に関するご質問

Q4: 今後人材採用を強化していくと思うが、人材に求めるスキルや属性は。また採用に関して現状の手応えは。

A4: 採用を計画している人材のスキル・属性については、今後中期経営計画の実現に向けて幅広い属性の人材の採用を予定しております。採用のメインとなるのは営業部門で、より多くの人材を採用するとともに育成にも注力し、今後のビジネス拡大を見据えた営業活動推進のための確固たる基盤を構築するべく、採用および育成を進めてまいります。また、今後事業のスケール化を図る中で、営業部門に限らず各部門において幅広い人材が必要となってまいりますので、こちらも各部門と連携を取りながら採用を進めてまいります。採用の手応えですが、昨今建築・不動産業界における人材の確保が非常に難しくなっていることは日々痛感しております。採用は会社全体の魅力をいかに高めて発信していくかだと考えており、中期経営計画の着実な達成やIR・PR活動の充実等の一連の流れにより一人でも多くの方に当社の事業を知っていただき、当社に魅力を感じる方を一人でも多く増やしていくことで、採用活動に結びつけていきたいと考えております。現状は難しい環境下ではありますが、順調に採用活動は進んでおります。  
(執行役員 人事部長 吉水将浩)

当社では採用した人材を早期に戦力化させることに加え、従業員エンゲージメントの向上にも取り組んでいくことで、会社全体で中期経営計画の達成を実現できるように組織開発を行ってまいります。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q5: 女性社員が安心して働ける環境づくり（専用の手洗いや休憩スペースの設置）について会社の方針は。

A5: 女性専用の手洗いは本社の各フロアに設置しております。女性社員が働きやすい環境づくりに関して、実際に女性社員の意見も取り入れながら、積極的に社内で議論検討してまいりたいと考えております。またそういった環境を整備することで女性管理職比率の向上や女性社員の活躍にもつながっていくと考えているため、引き続き会社全体で女性社員が働きやすい環境づくりに努めてまいります。  
(執行役員 人事部長 吉水将浩)

当社では女性社員に限らず社員の多様性を重視していく方針であります。つきましては女性社員含めて社員が働きやすい環境づくりの重要性は認識しております。いただいたご質問を参考にしながら、今後も積極的にそういった環境づくりに取り組んでまいります。

(代表取締役社長 金子麻理)

## ■ IR・株価に関するご質問

Q6: コーポレートサイト上で公開している決算説明会動画に関して、Youtube上で「限定公開」としている理由は何か。公開範囲を限定するメリットはないと思うが。

A6: 現状当社では、四半期ごとに機関投資家およびメディア向けのオンライン決算説明会を開催しておりますが、

フェア・ディスクロージャーの観点からどなたでも同じ情報にアクセスできるようコーポレートサイト上にリンクを掲載し動画を公開しております。今後の公開範囲設定については社内で再検討し、然るべき対応をさせていただきます\*。

(執行役員 経営管理本部長 竹内剛史)

\* 本株主総会后、「一般公開」へ設定変更済み

## ■ その他に関するご質問

Q7: 場内アナウンスで株主総会の内容に関するインターネット上への書き込みを禁止するとありましたが、開催中はまだしも総会終了後の書き込みを禁止するのは、プライベートに関わることであり、おかしいのではないかと。

A7: 総会内容に関するインターネットへの書き込みを控えることについては、あくまで当社からのお願いであり、総会後の書き込みに関しては各個人の自由であるため、ご自身のご判断で行っていただきたくお願いいたします。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q8: 社員の持株会への加入状況は。

A8: 現状、当社には社員の持株会制度はございません。現状検討を進めている段階であり、貴重なご意見として今後の参考とさせていただきます。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q9: 前期計上した貸倒引当金の回収可能性は。

A9: 株主の皆さまにはご心配をおかけし誠に申し訳ございません。現状、代表取締役社長の金子をはじめ一部の執行役員もハンズオンで弁護士とも協議しながら資金回収に向けて取り組んでいる状況となります。今後訴訟に発展する可能性もあり、詳細は公表しかねますが、引当金の発生当時から一定の進捗はございます。回収の見込みが立った際には、然るべき形で開示させていただきます。役員・社員一同、今後このような事象が発生しないよう再発防止に努めるとともに、発生してしまった今回の事象についてはきちんと回収できるよう引き続き取り組んでまいります。

(執行役員 経営管理本部長 竹内剛史)

本件ご心配をおかけし大変申し訳ございません。既に開示させていただいたとおり、私は事象が発生した後に当該連結子会社の株式会社フィル事業承継・地域活性化プロジェクトの代表取締役社長に就任しております。引き続き先頭に立って資金回収に努めるとともに、進捗があった際には株主の皆さまにきちんとご報告させていただきます。ご心配をおかけし誠に申し訳ございません。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q10: 能美前取締役の現状は。コミュニケーションは取っているのか。

A10: 能美氏は長い間当社に在籍し貢献された方であり、退任されて以降も引き続き当社のことを応援いただいております。先日ストックオプションの消却に関するリリースも出しましたが、能美氏にも保有している権利の消却に関してご賛同いただいております。今後は株主として当社を応援いただけるものと考えております。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q11: 資本業務提携をしている株式会社カヤックとの関係性は。

A11: 株式会社カヤック（以下、カヤック社）とは、経営理念や企画力、地域経済活性化のためのコミュニティ推進

の観点でシナジーを感じ、当社が企画提案している空中店舗フィル・パークやプレミアムガレージハウスを地域に根ざしていくために協業がプラスになると考え、業務提携させていただいております。実際の具体的な案件に関して個別で相談している他、今後ビジネスとしてお互いどういったことができるのか引き続き協議をしている状況となります。

(執行役員 戦略事業部長 小豆澤信也)

カヤック社として主に鎌倉でまちづくりに取り組んでおり、フィル・カンパニーの単なる建設業ではなくまちをよりよくしていこうという姿勢に共感し、資本業務提携させていただいております。まずは建物を通してまちをよりよくしていく、特にソフト面でその場所を活用することでどう地域と繋がっていくのかという観点で協力していければと考えております。現状本格的な取り組みはできておりませんが、長期的にそういったことに取り組んでいきたいと考えております。また資本業務提携をして以降、株価も下がっているため、株主としても社外取締役としても株価向上を目指して取り組んでいきたいと考えております。昨年改革も大きく進み、手応えを感じておりますので、今後にご期待いただければと思います。

(社外取締役 柳澤大輔 (株式会社カヤック代表取締役 CEO))

カヤック社は非常にユニークな取り組みをされており、柳澤氏自身も多角的な視点から経営に関してご意見をいただいております。今後も継続して連携を取りながら本格的な協業に向けて検討を重ねてまいります。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q12: 年初に大地震があったが、空中店舗フィル・パークの耐震性は問題ないのか。

A12: 建物の安全性については各種法令を遵守の上、設計・施工を行っております。空中店舗フィル・パークは鉄骨造であります。構造設計も厳格に行っており、耐震性についても問題ございません。空中店舗ということで地上のコインパーキングの車室を極力減らさないように柱の位置を工夫しつつ、いかにそこに耐震性を持たせるかという点で、その企画力に当社としては自信を持っております。地震が発生した際も高い安全性を有しておりますので心配ございません。尚、今回の能登半島地震に限らず、東日本大震災の際にも被害はございませんでした。

(代表取締役社長 金子麻理)

Q13: 日本郵政グループとの業務提携に関してその背景と現状の進捗を教えてください。

A13: 日本郵政グループとの業務提携に関して、背景として当初は日本郵政グループ子会社の日本郵政キャピタル株式会社より出資をいただき、その際に日本郵政グループと当社との間で業務提携に関する基本合意書を締結させていただいた経緯がございます。その後何度も協議を重ねておりますが、まだ具体的な協業実績はできておりません。現状もグループ会社のご紹介や案件の提案等で定期的にコンタクトは取らせていただいておりますので、今後何か実績ができた際にはご報告させていただきます。

(執行役員 戦略事業部長 小豆澤信也)

## ■ その他、ご意見・ご要望等

- 株主総会のオンライン配信を検討してほしい
- 総会のライブ配信が難しければ録画配信でもよいので検討いただきたい
  - 【当社の見解】今年度は、開催にあたり費用対効果を検証した結果、オンライン配信等は行わないこととしましたが、来年度についてもよりコストの低い手法も含め検討してまいります
- 質疑応答までの時間が長いので短縮してほしい。また質疑応答については十分に時間を確保してほしい
  - 【当社の見解】事業報告および今後の展望の説明分量については、いただいた貴重なご意見もふまえ、

検討してまいります

- 決算説明会に関して、動画だけでなく書き起こし形式での開示も検討してほしい
  - 【当社の見解】いただいた貴重なご意見もふまえ、検討してまいります
  
- 決算説明会動画に関して、現状分かりにくいのでコーポレートサイト上でもっと分かりやすい位置に掲載してほしい
  - 【当社の見解】いただいた貴重なご意見もふまえ、検討してまいります
  
- 個人投資家向け IR の強化およびその周知、情報発信をより強化してほしい
  - 【当社の見解】今年に入って、個人投資家の集まりやイベントに複数回登壇するなど個人向けの IR 活動を積極化しています。今後、オンライン説明会なども検討してまいりたいと思います
  
- 株主総会当日の投影スライドのフォントが小さく見えにくいので、改善してほしい
  - 【当社の見解】いただいた貴重なご意見もふまえ、改善してまいります
  
- 配当を出したこと、配当性向が 69.8%と高いことは評価したい。来期以降も増配していくことをコミットしてほしい。そうすれば株価は上がる
  - 【当社の見解】[中期経営計画資料](#) P33 に記載のとおり、株主還元方針としては、「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」ことを基本観とし、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」ことと定めております。成長フェーズの企業として、積極的に利益の再投資を行い中期経営計画で掲げている事業のスケール化を実現することで、株主価値の向上（株価上昇）を目指してまいりたいと考えております

以 上