

Phil Company, Inc.

2026年11月期 第1四半期 決算説明資料

2026年4月14日（火）

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	121名（2026年2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



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。宅地建物取引士。
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ご貢献。
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



社外取締役
三淵 卓



社外取締役（監査等委員）
松本 直人



社外取締役（監査等委員）
佐竹 康峰



社外取締役（監査等委員）
山内 真理



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^{※1}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。

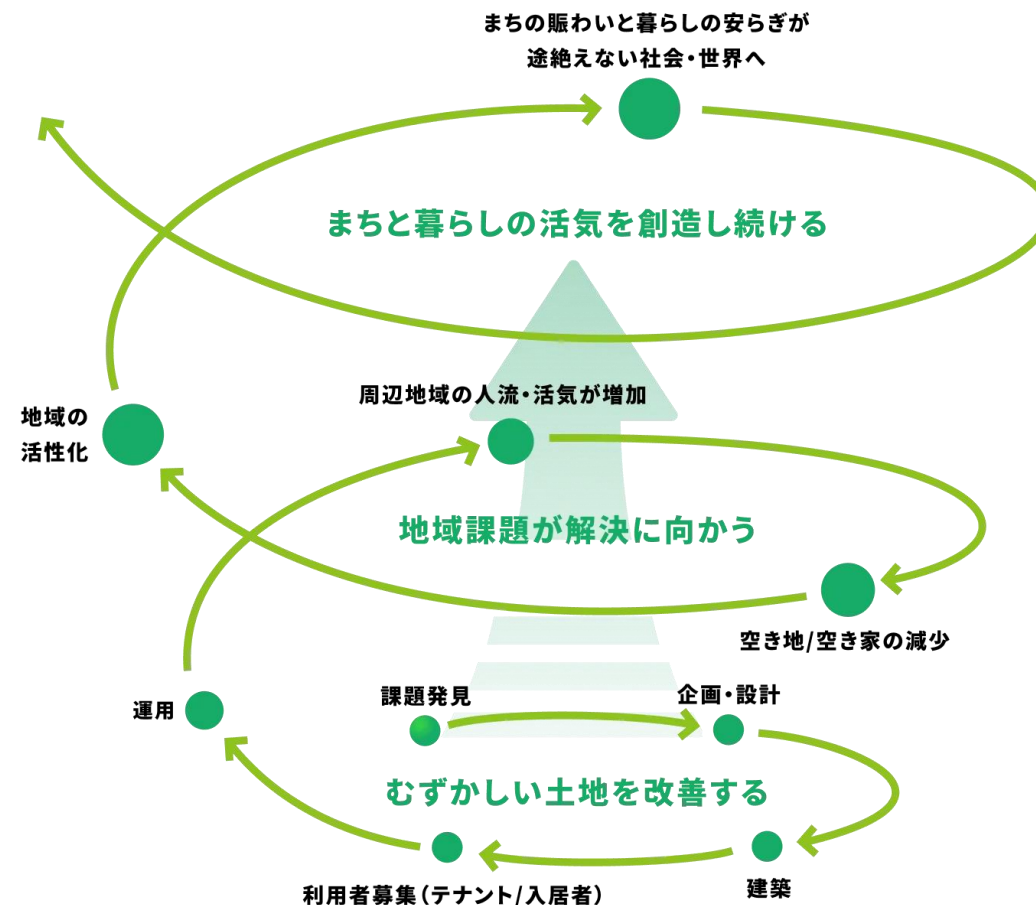
フィル・カンパニーグループは、本気でそう考えています。

「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、人々の活気やよろ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. 2026年11月期 第1四半期 ハイライト …… P.5
2. 2026年11月期 第1四半期 業績概要 …… P.9
3. フィル・カンパニーとは …… P.23
4. 参考資料 (Appendix) …… P.34

売上高

2,043 百万円
前年同期比 + 15.3%

営業利益

24 百万円
前年同期比 Δ 81.0%

四半期純利益

11 百万円
前年同期比 Δ 86.2%

請負受注スキーム (1Q)

受注件数： **3** 件
受注高^{*1}： **296** 百万円

開発販売スキーム (1Q)

販売引渡件数： **1** 件
用地取得契約件数^{*2}： **0** 件

売上ストック指標 (1Q末)

受注残高^{*3}： **4,655** 百万円
開発残高^{*4}： **6,091** 百万円
(開発プロジェクト残高)

ハイライト

- 前年同期比で増収も、請負受注件数の減少により売上総利益率が低下し減益
 - **四半期ベースでは7期連続の黒字を達成**
- 売上ストック指標（受注残高 + 開発プロジェクト残高）は前期4Q末より減少も、**107億円と高水準を堅持**
 - 【請負受注】前期4Qの受注大幅増加の影響により、受注件数が一時的に減少（詳細はP.12）
 - 【開発販売】1件の販売引渡し。用地仕入の積極的な取り組みは継続

*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

■ 案件ごとの特性に応じた最適なアプローチにより、資本効率の向上と利益の最大化を実現

付加価値の創出・売却益の最大化



東京都目黒区

収益の最大化

全区画テナント入居後の売却

中長期的な安定収益基盤



東京都渋谷区

ストック収益の獲得

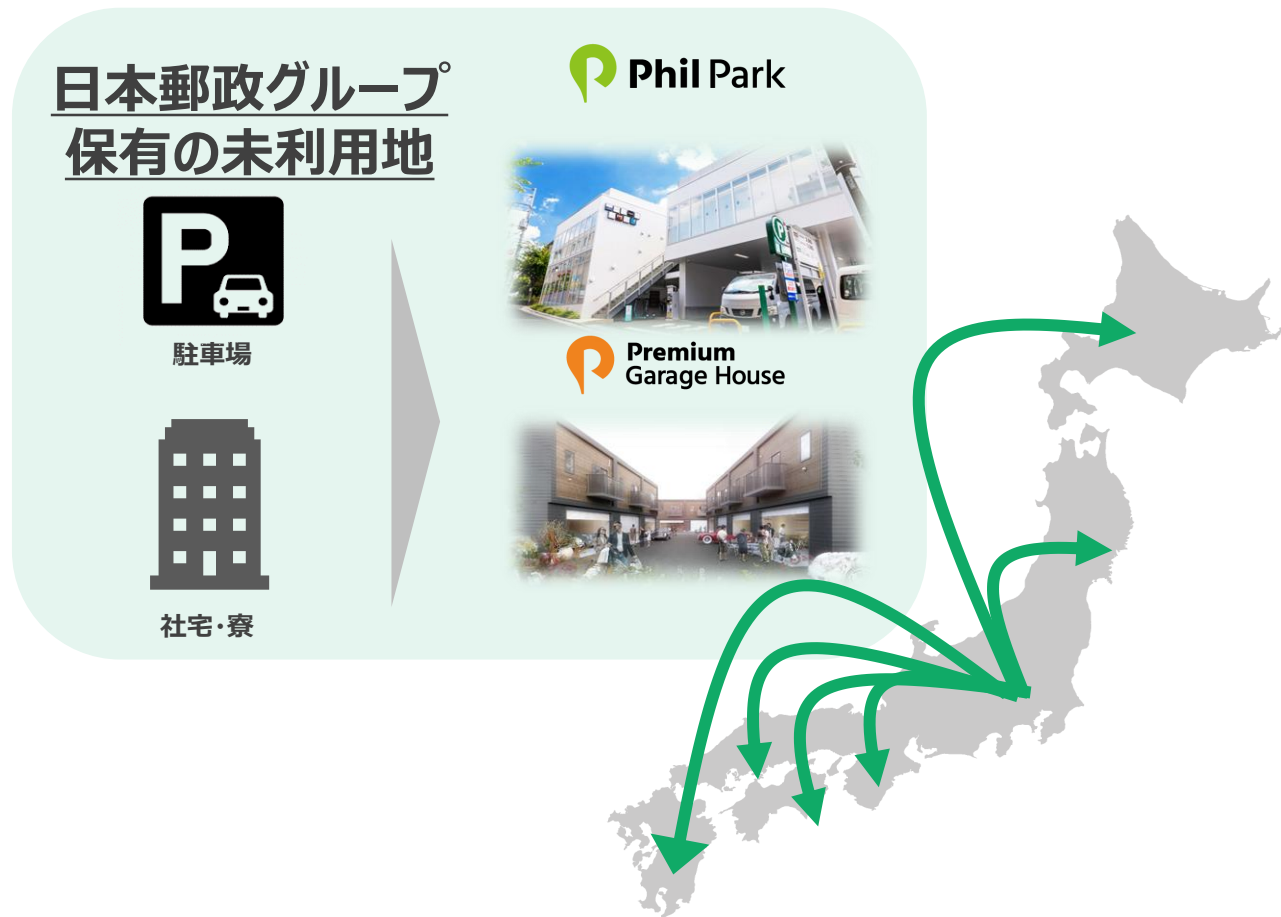
自社保有によるテナントからの
賃料収入の獲得

所在地

目的

アプローチ

- 日本郵政グループとの協業を開始。同グループが保有する全国の未利用地の有効活用を推進
- 建物の自社保有・運営（借地権スキーム）により、安定的なストック収益の拡大を図る



借地権スキーム（安定的なストック収益）

所在地	東京都小平市花小金井南町
敷地面積	807.08m ² （約244坪）
建設予定 建物	環境配慮型プレミアムガレージハウス 「Sustainable PGH」2棟
竣工時期	2027年度（予定）

※写真はイメージのため、実際の仕様とは異なる場合があります。

- 「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」への進化を図る
- 積み上げてきた実績を基盤に、エリアや入居者層の拡大を見据えたモデル実証を推進



Premium Garage House

「ガレージ付賃貸住宅」
としての実績

累計棟数
280棟

※1 2026年2月末時点
※2 買収・商号変更前の実績含む

自社開発案件を通じて、モデル実証が進行中



進行中プロジェクト

所在地	静岡県御殿場市	神奈川県足柄上郡	埼玉県三郷市
竣工時期 (予定)	2026年4月	2026年11月	2027年6月

2026年11月期 第1四半期 業績概要



(百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	YoY
売上高	1,772	2,043	+15.3%
- 請負受注	1,252	1,309	+4.5%
- 開発販売	381	584	+53.1%
- その他	138	149	+8.0%
売上原価	1,283	1,591	+23.9%
売上総利益	488	451	△7.5%
売上総利益率	27.6%	22.1%	—
販管費	360	427	+18.6%
営業利益	127	24	△81.0%
営業利益率	7.2%	1.2%	—
経常利益	128	24	△81.1%
四半期純利益	82	11	△86.2%

差異要因

■ 売上高

- 工事進行中の案件数の増加及び好調な開発販売により増収

■ 売上総利益率

- 請負受注件数の減少により、前年同期比で利益率が低下（請負受注は契約時の利益率が高い）

■ 営業利益

- 売上高販管費率は、前年同期比で横ばいも、売上総利益の減少により減益

(百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	YoY
販管費	360	427	+18.6%
- 人件費	218	275	+26.1%
- 業務委託費	32	29	△11.2%
- 広告宣伝費	5	13	+162.8%
- その他	104	109	+5.3%

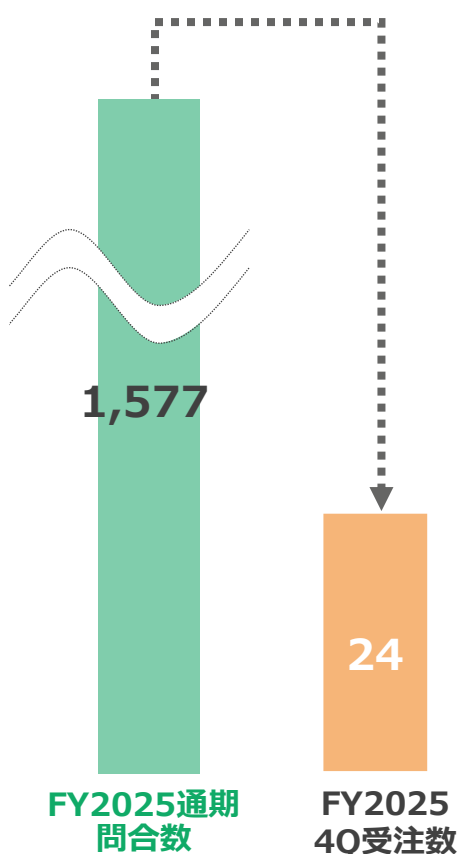
差異要因

■ 人件費

- ・ 従業員の増加
(前年同期比+31名)

- 前期4Qの受注大幅増加により、1Qはプロジェクト組成と、新規案件の提案（種まき）を優先
- 受注の先行指標である「金融機関経由の問合せ数」は高水準を維持（前年同期比149.1%）

FY2025期間の
確度の高い提案を全て受注し
過去最高の受注件数

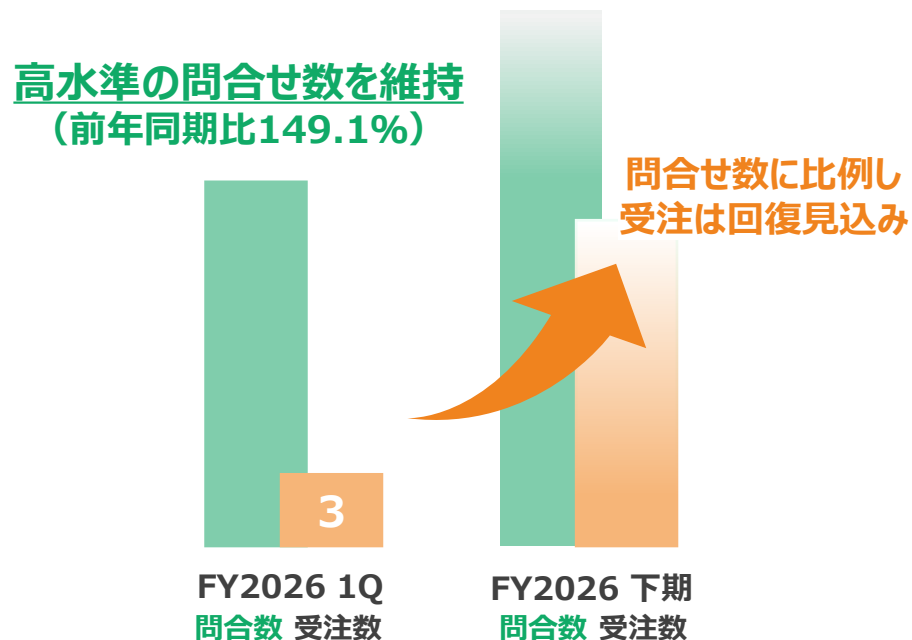


1 Q請負受注数の減少要因

- ・ 前期4Q受注のプロジェクト組成を優先
- ・ 新規案件の提案（種まき）期間

一時的に受注減少

高水準の問合せ数を維持
(前年同期比149.1%)



今後の営業施策

1. マスターリース提案の本格始動

- ・ オーナー様の長期的な不動産運用を支援、当社のストック収収益基盤を構築する



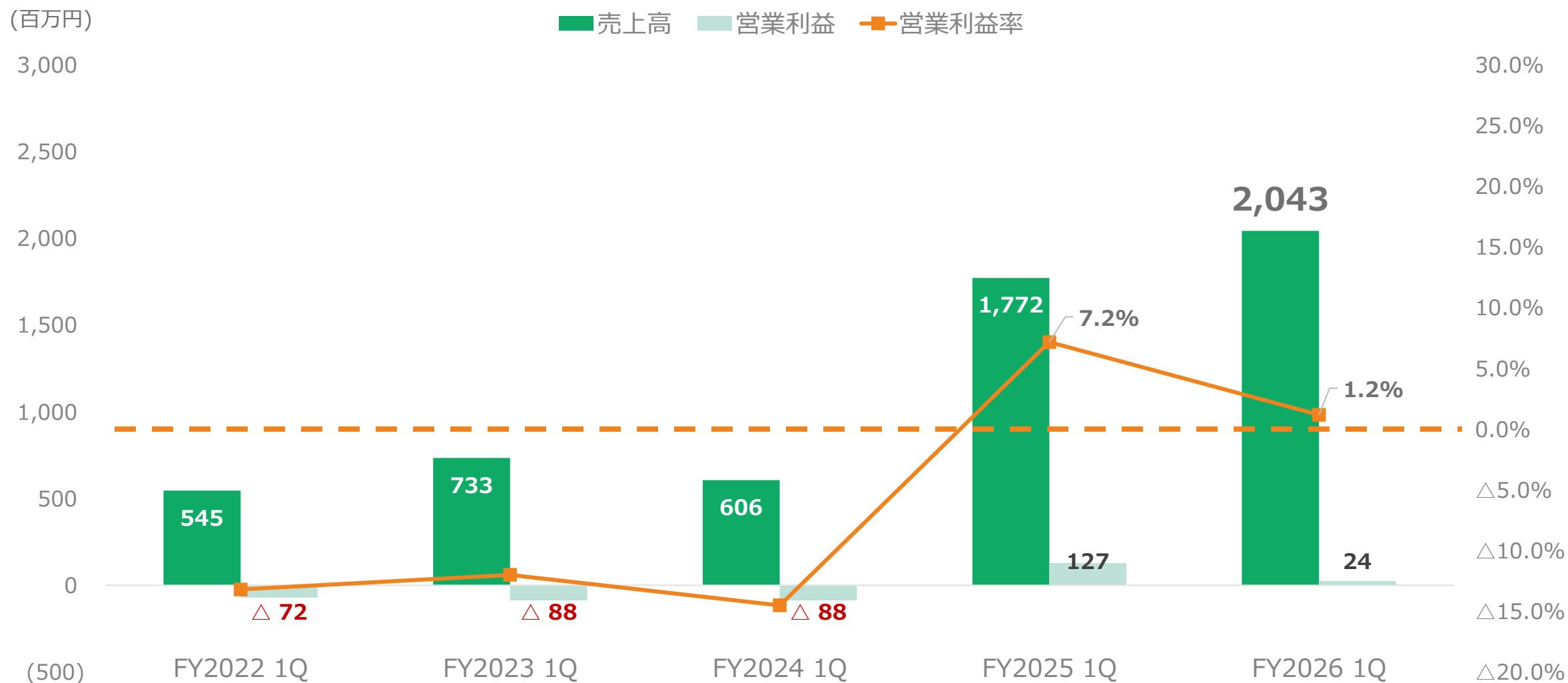
2. 標準モデルの導入

- ・ 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

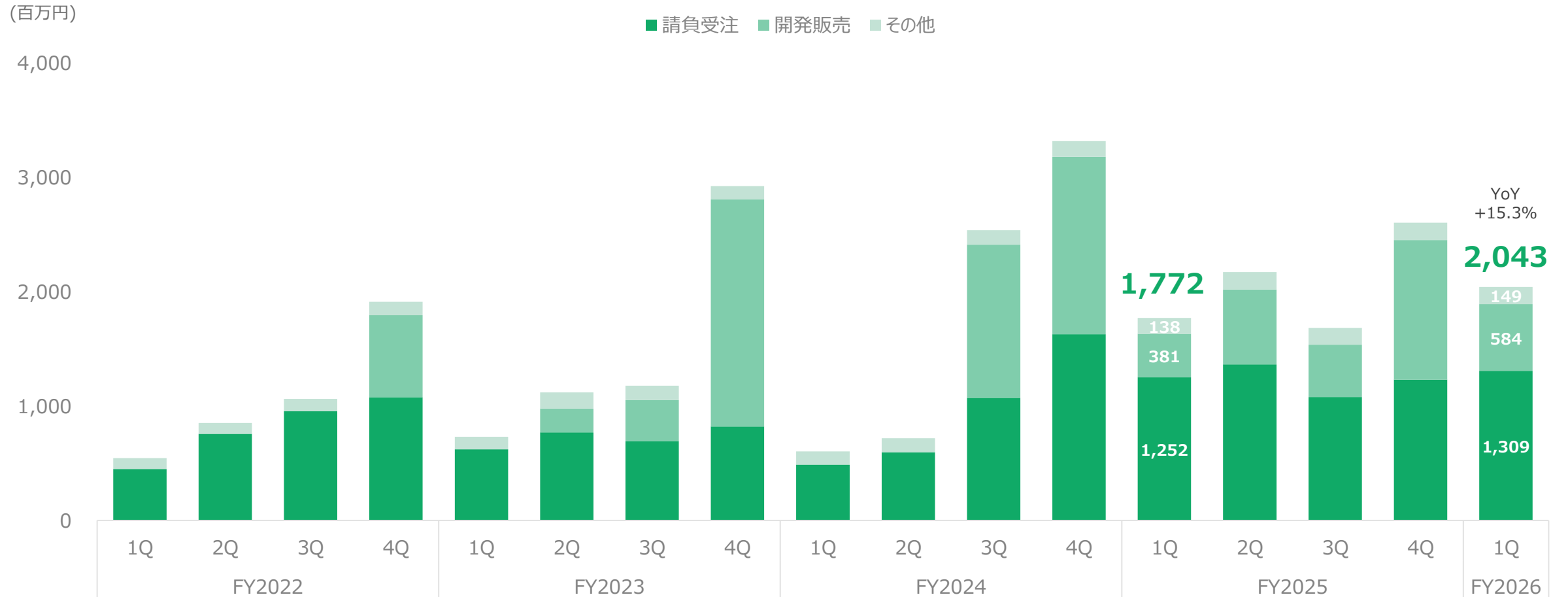


標準モデル候補イメージ

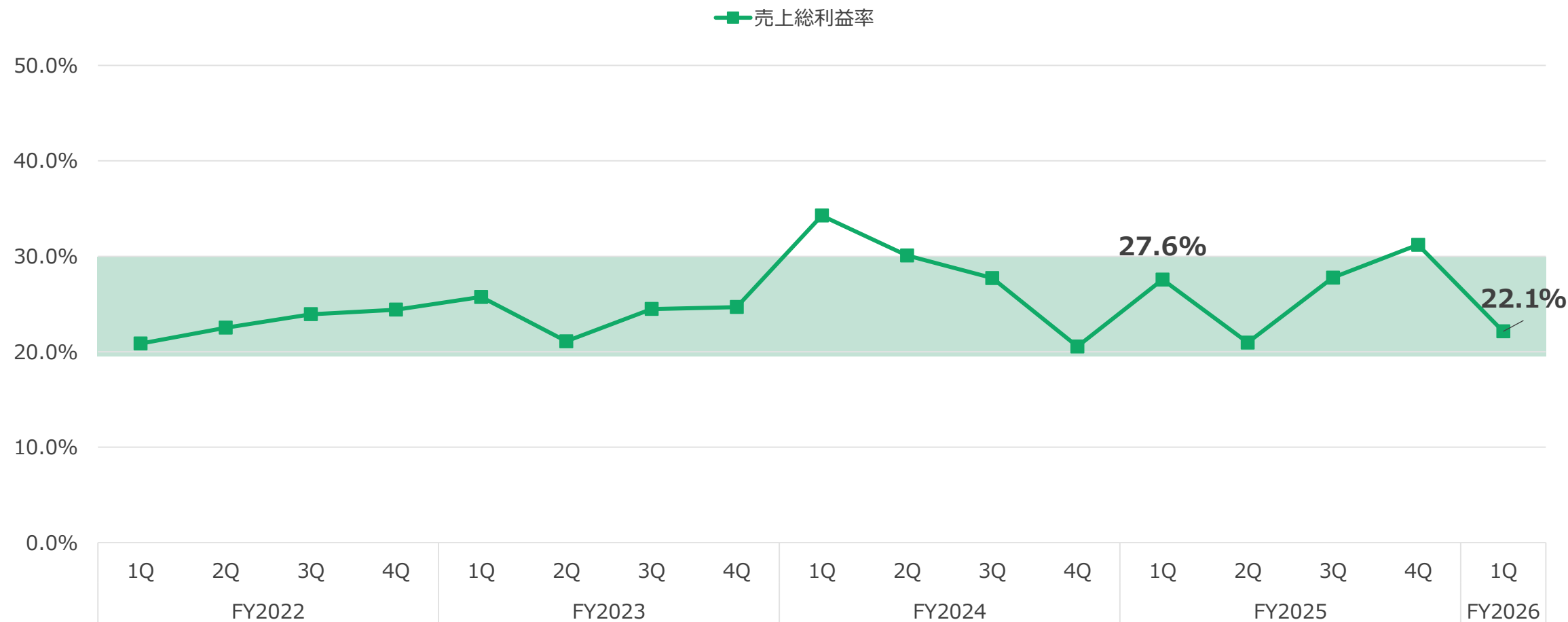
■ 2期連続で1Q単体の黒字を達成



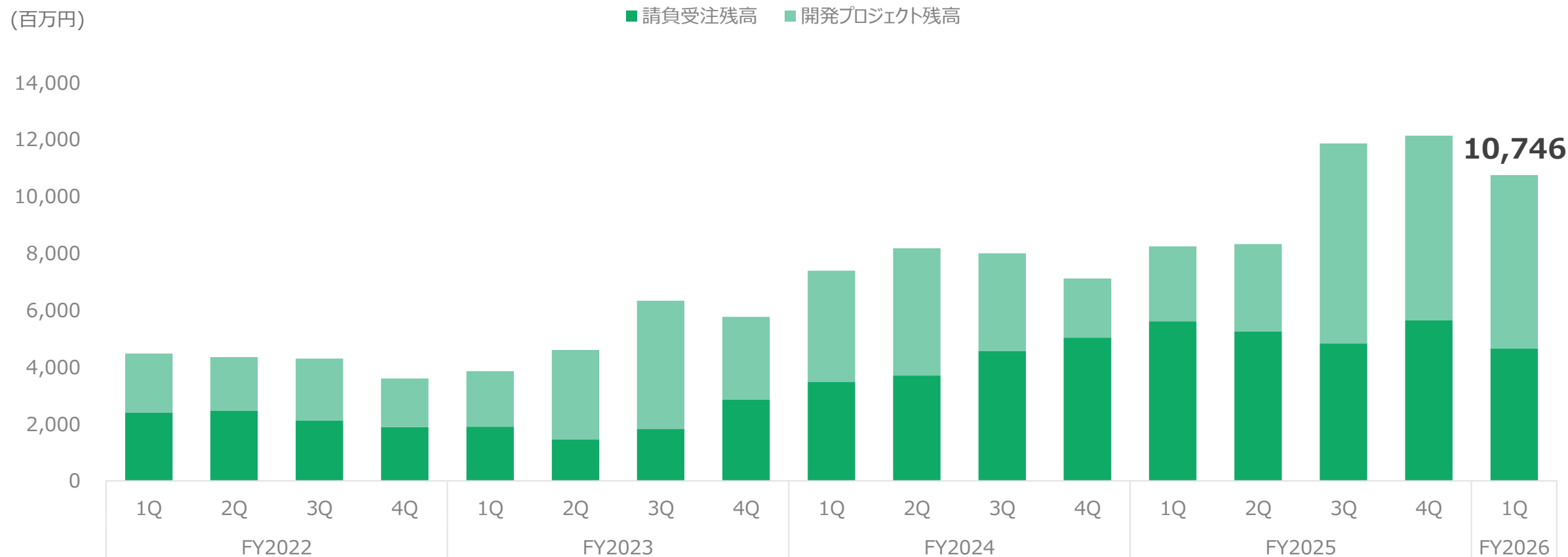
■ 全スキームにおいて前年同期比で増収を達成



- 四半期ごとの売上総利益率は、概ね20%～30%で推移
- 高利益率の請負受注件数が下回ったことで、売上構成の変化が生じ、前年同期比で利益率が低下



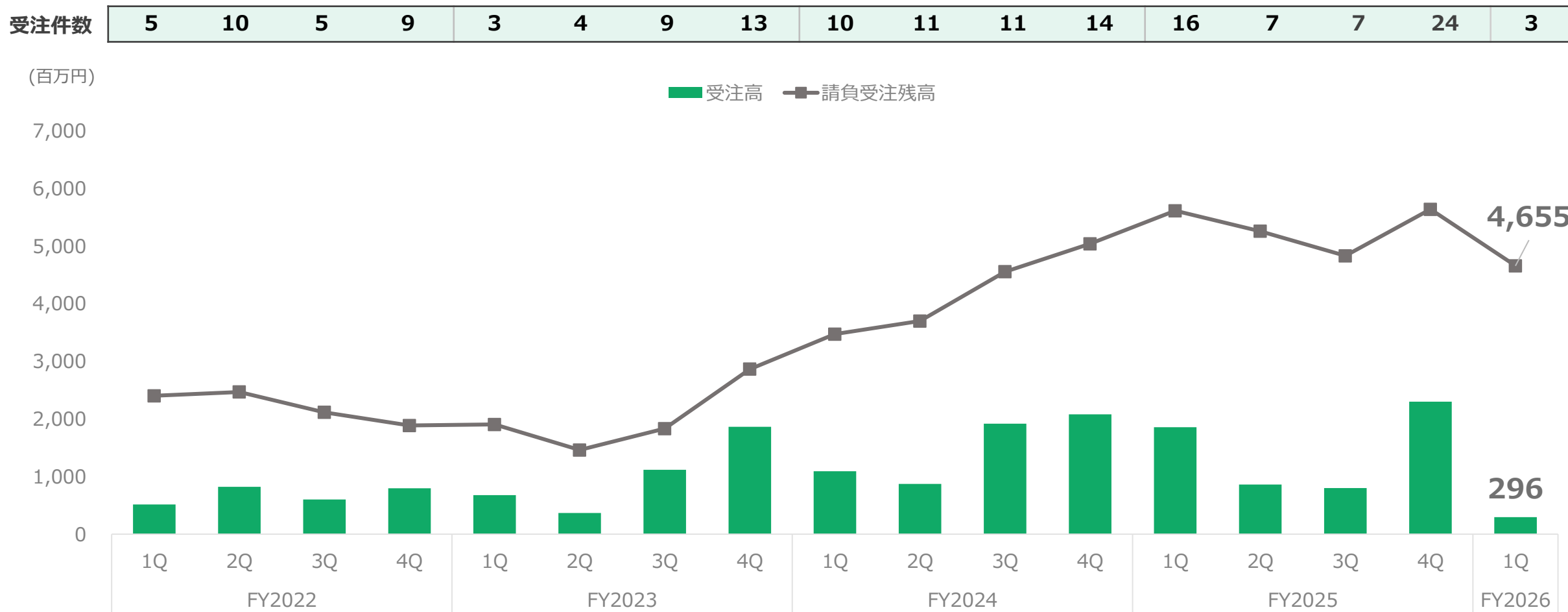
■ 将来の売上となる売上ストック指標（請負受注残高*1 + 開発プロジェクト残高*2）は、
約107億円と高水準を維持



*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

■ 前期4Qの過去最高受注の影響により、受注件数が減少



*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、約60億円と高水準を維持

開発用地取得契約件数	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1	0	2	3	5	1	0
販売引渡件数	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1	1	1	1
開発プロジェクト残件数	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9	9	5	6	9 ^{*2}	13	13	12

(百万円)

10,000

8,000

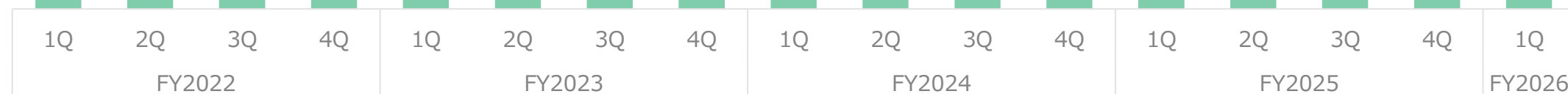
6,000

4,000

2,000

0

■ 開発プロジェクト残高



*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）

■ 自己資本比率は36.9%と引き続き財務健全性を維持

B/S : 8,696百万円

現金及び預金 3,529	前受金 ¹ 1,322
	買掛金 479
開発用不動産 ^{*2} 3,090	コーポレートローン 2,909
その他流動資産 881	その他負債 733
固定資産 1,196	純資産 3,253
	(自己資本比率 36.9%)

リスク調整後B/S : 8,114百万円

現金同等物 646 ^{*3}	買掛金 479
開発用不動産 ^{*4} 6,091	コーポレートローン ^{*5} 3,649
その他流動資産 481	その他負債 733
固定資産 896	純資産 3,253
	(リスク調整後 自己資本比率39.5%)

- 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

- 1Qは、計7棟（PP2棟、PGH5棟）の請負案件が竣工
- 6期ぶりに東北エリアにフィル・パークが竣工

※写真はイメージのため、実際の仕様とは異なる場合があります。

フィル・パーク（PP）

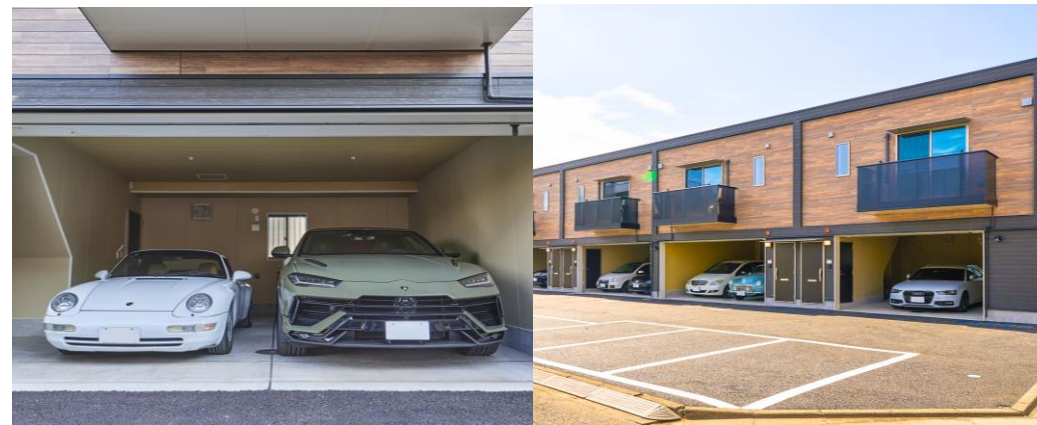


神奈川 戸塚川上町

宮城 仙台広瀬通り

※写真はイメージのため、実際の仕様とは異なる場合があります。

プレミアムガレージハウス（PGH）



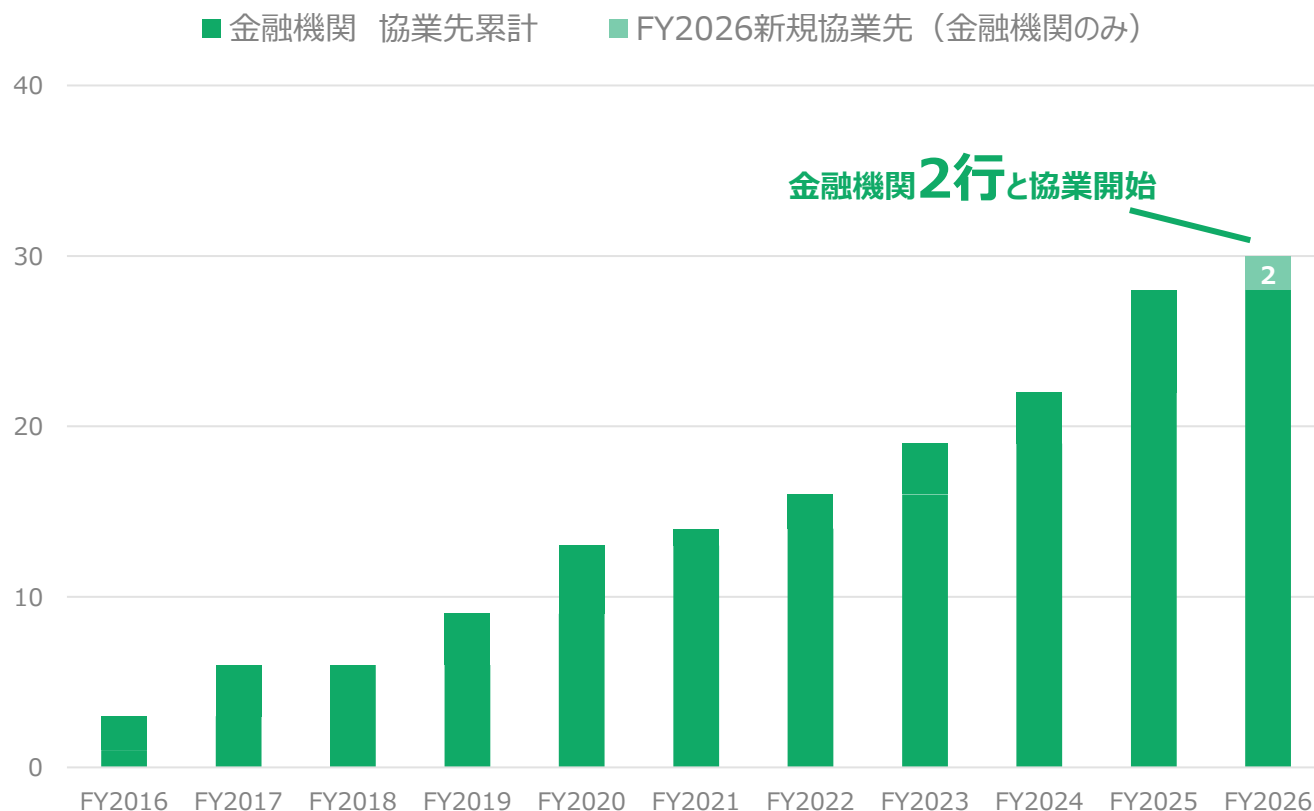
神奈川 港北区新吉田東

埼玉 戸田新曽稲荷

東京 河辺Ⅱ

千葉 野田市尾崎A・B

■ 顧客層拡大のため、強固な顧客基盤を持つ金融機関、事業会社との連携を強化



FY2026 1Q 新規協業先 2026年2月末時点で4件の新規協業を開始

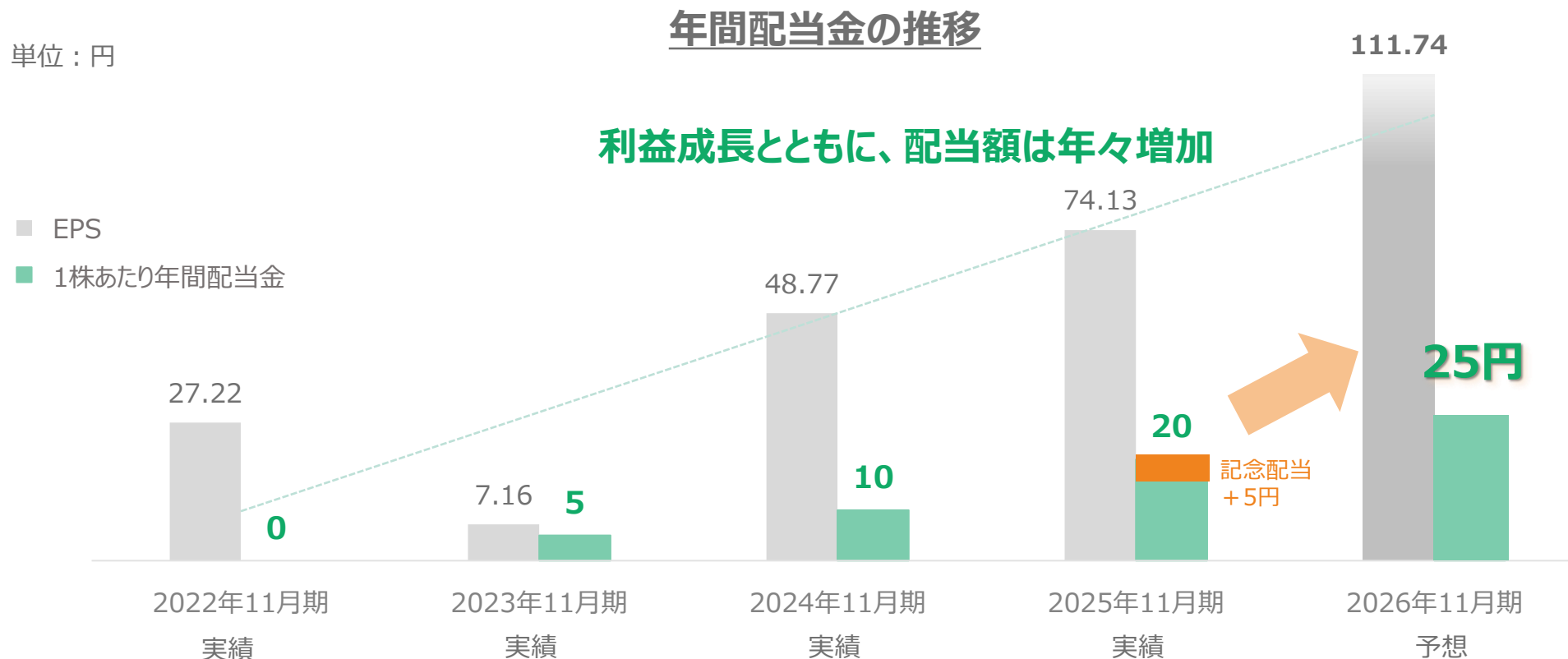
契約年月	金融機関
2026年1月	関東拠点の地方銀行
2026年1月	関東拠点の地方銀行

契約年月	事業会社
2025年12月	株式会社丸山アーバン (ユミーらいふグループ)
2026年1月	株式会社 ハウスメイトパートナーズ

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)



フィル・カンパニーとは



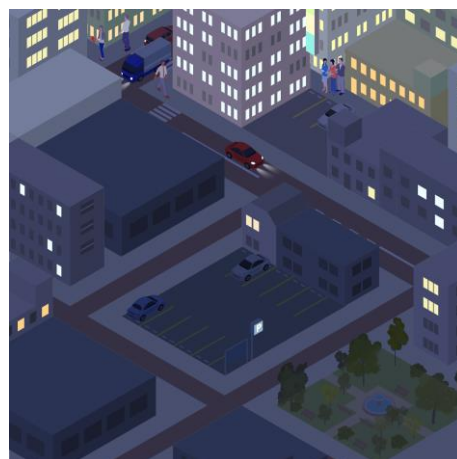
2022年10月竣工 フィル・パーク新富町Ⅱ

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

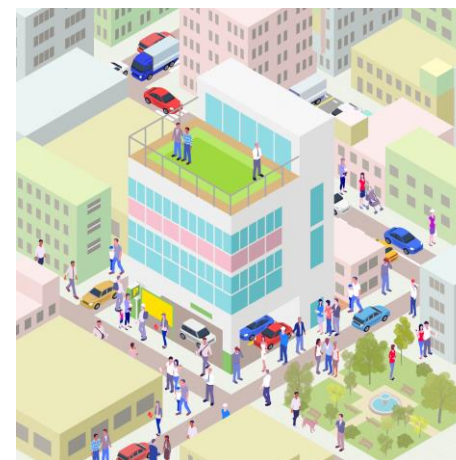


人気の無い
少し寂しい空間を・・・



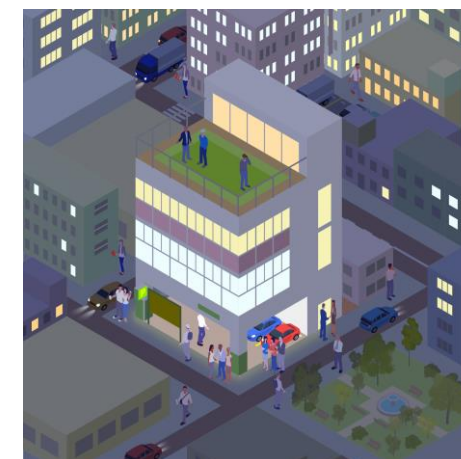
夜は暗くて
少し怖い空間を・・・

After Phil

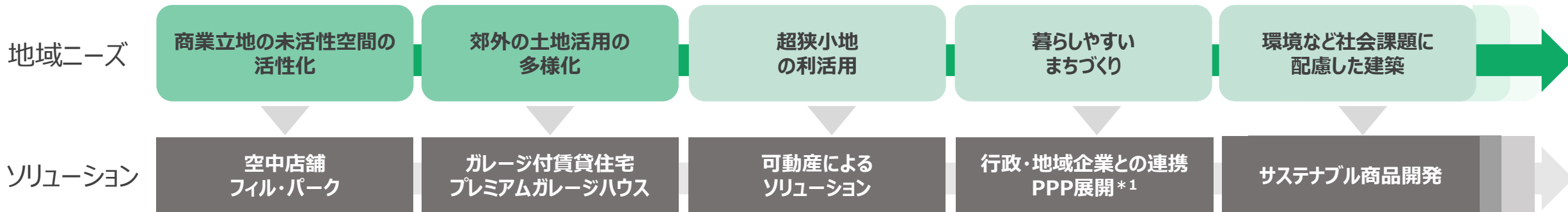


人々が行き交う温もりと
賑わいのある空間に

店舗の灯りで明るく
安心な空間に



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



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

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
投資額が高む企画

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



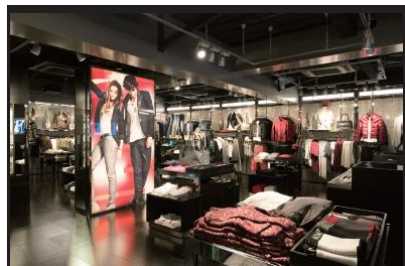
「コインパーキング」の上部空間に 賑わいを創る。 土地活用の新しい常識。

「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

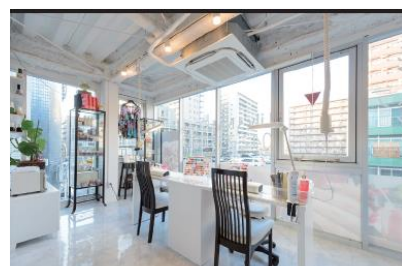
地域のニーズに最適で多様なテナントを誘致し、まちづくりを創造



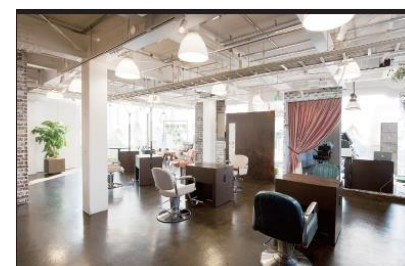
アパレル



ショップ



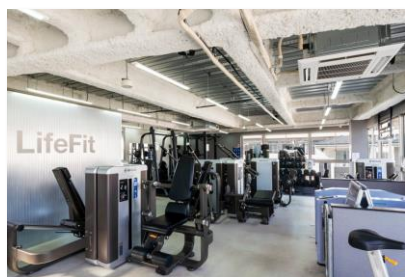
ネイルサロン



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10,143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

※投資額（棟）：5,000万円～1億円

*1：2026年2月末時点



Phil Park

- 累計実績数^{*1}： 227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



Premium Garage House

- 累計実績数： 267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

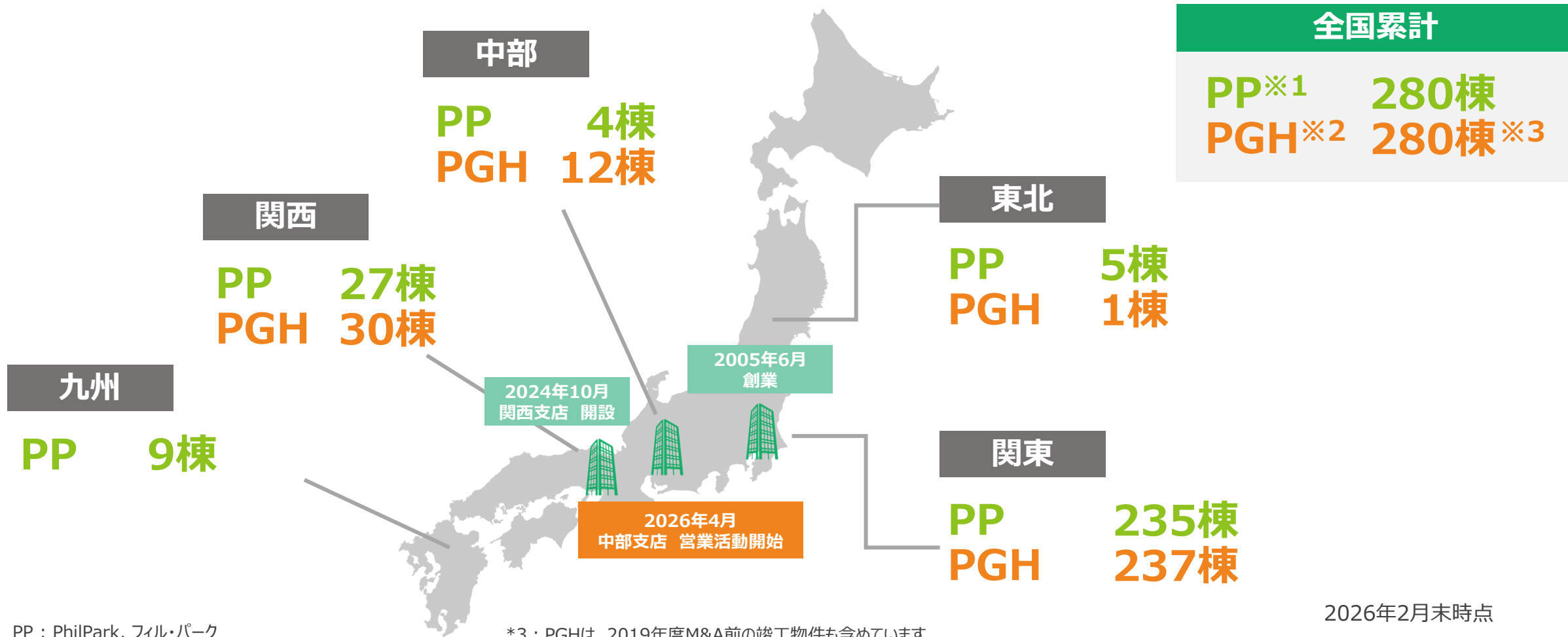
自社のマーケティングノウハウを活用し、現時点では建築実績がないものの、潜在的な入居ニーズが見込まれるエリアの土地を取得し、実績をつくることで**エリアの拡大を図る**。また、自社開発のメリットを活かし、プレミアムガレージハウスの商品開発を行うとともに、従来対応が困難であった工法や用途の検証等を実施。用地の取得を再開しており、引き続き有力な土地があれば**積極的に拡大していく**方針

請負受注

開発販売

*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（2026年2月末時点）

関東、関西圏を中心に、日本全国に拡大中
2026年4月、中部支店を開設し営業活動を開始



*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

2026年2月末時点

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22.4兆円

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2.5兆円

<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)*4

 Premium
Garage House

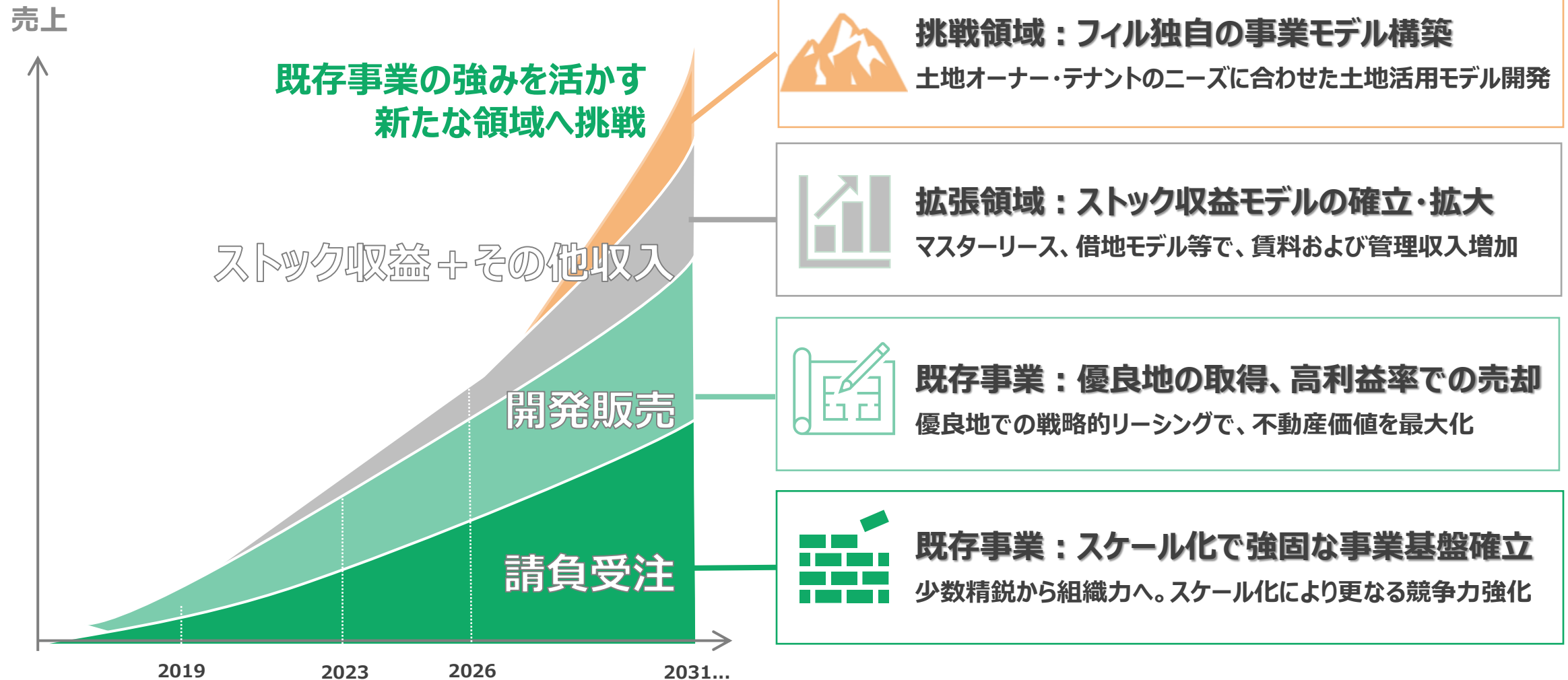
約2.3兆円

<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*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 (2,600万円)

- ※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

「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



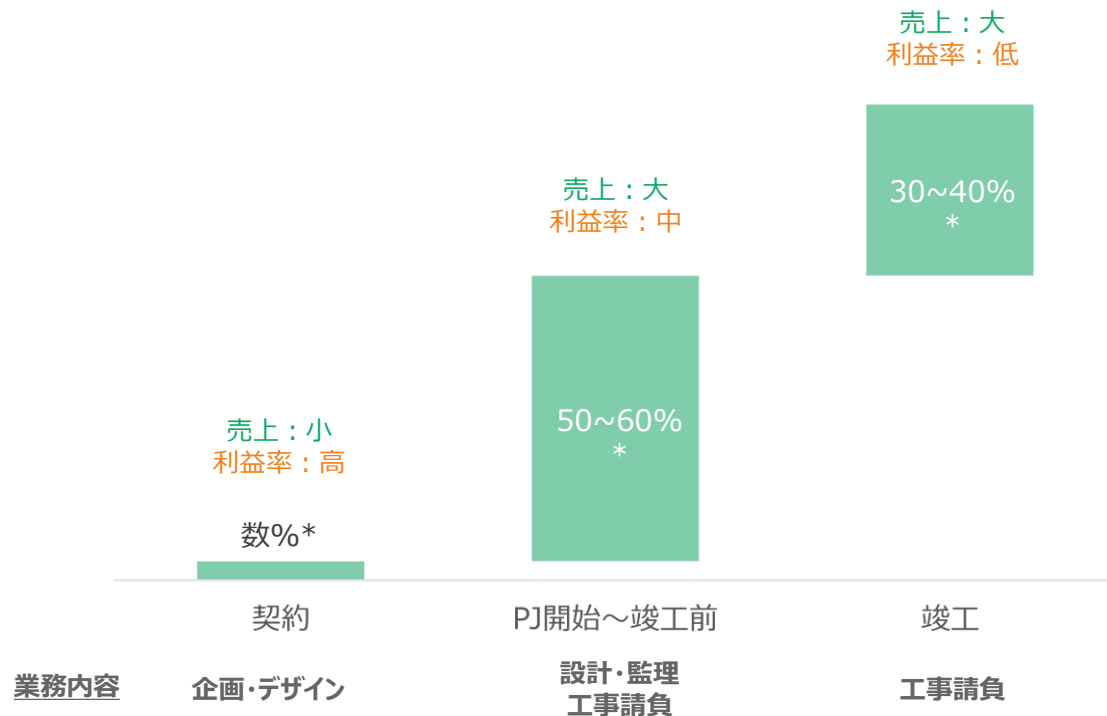
参考資料 (Appendix)

- 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

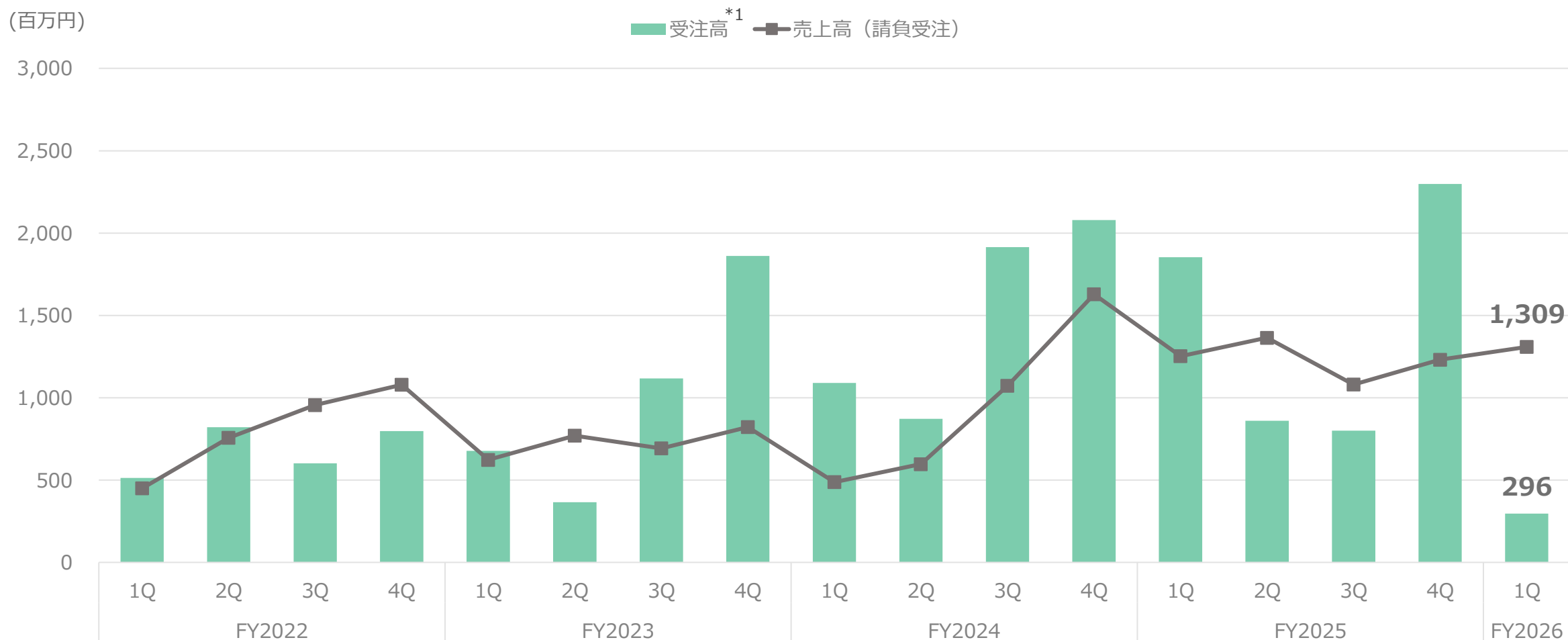


開発販売スキーム

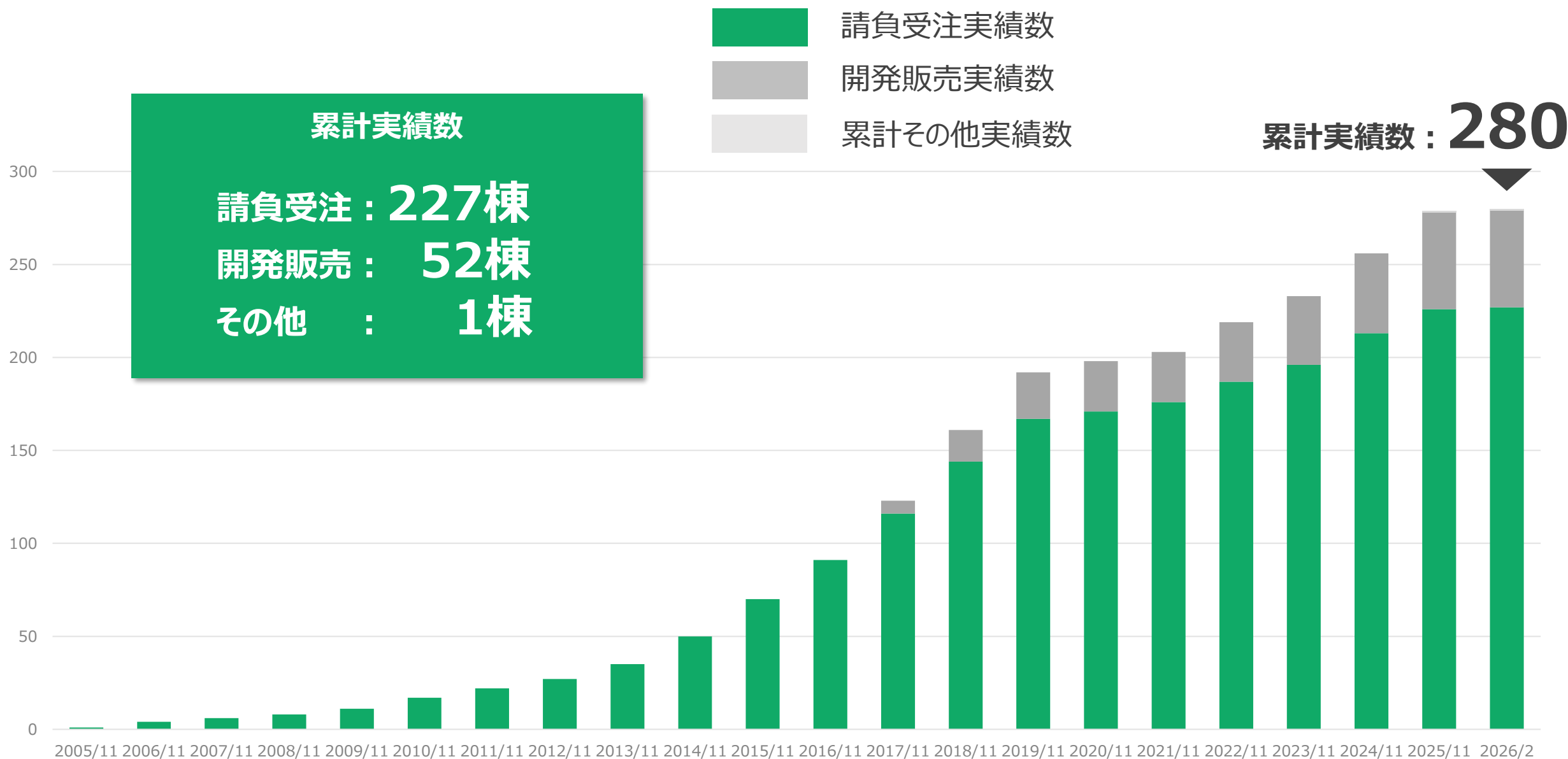


* 各工程における計上割合は案件によって異なる

■ 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

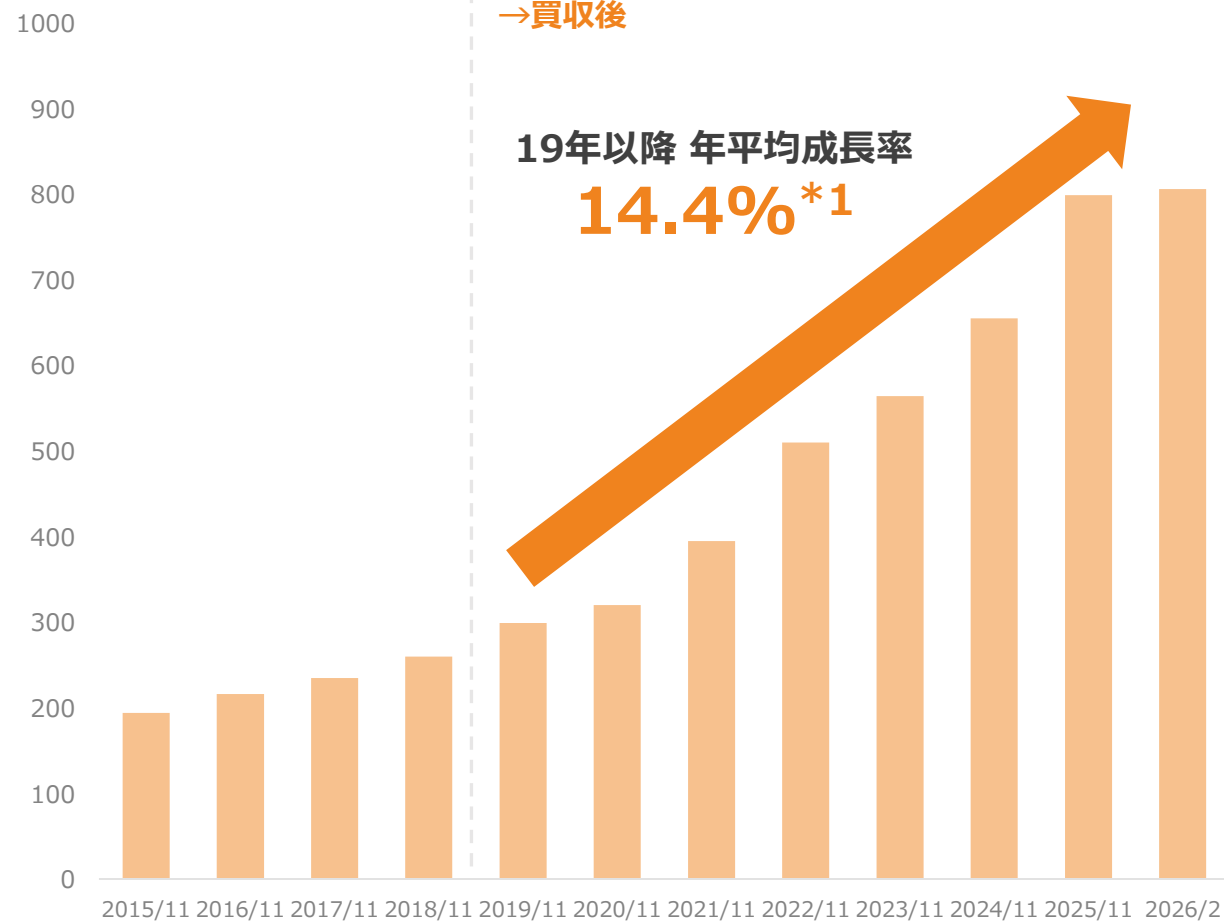


*1：請負受注・開発販売ともに竣工済みもしくは竣工予定の案件数を集計 ※2026年2月末時点

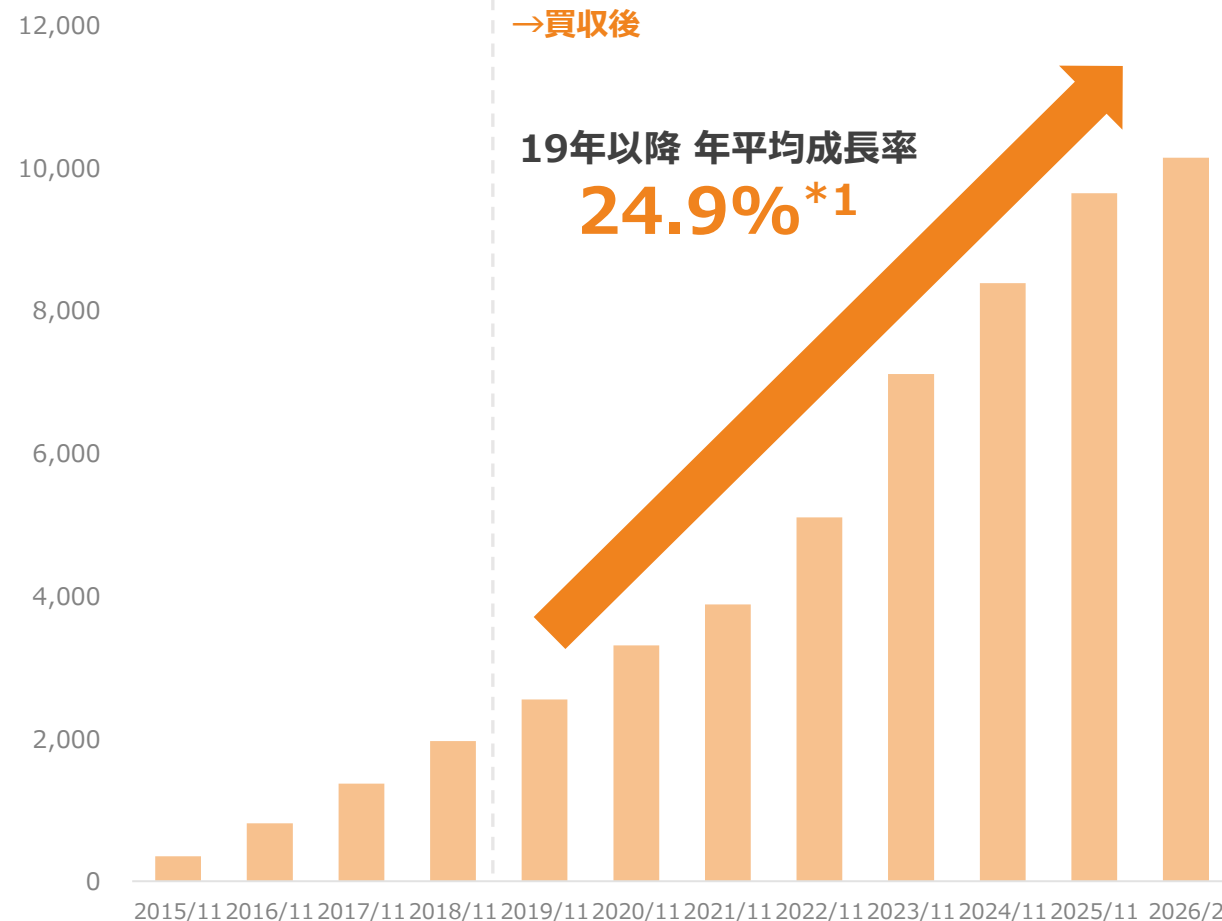
PGH戸数実績（累積）

PGH入居待ち登録件数（累積）

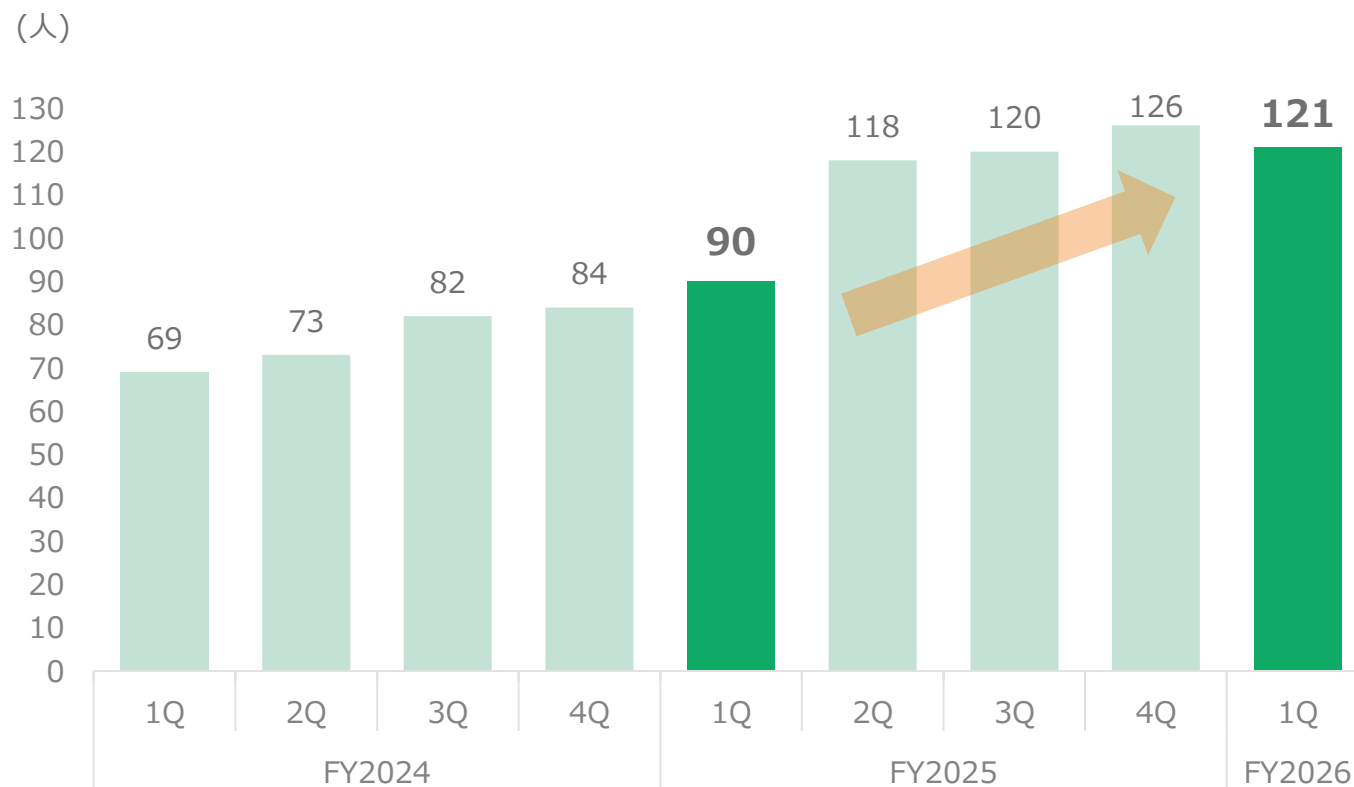
戸数実績
(竣工)



入居待ち
登録件数

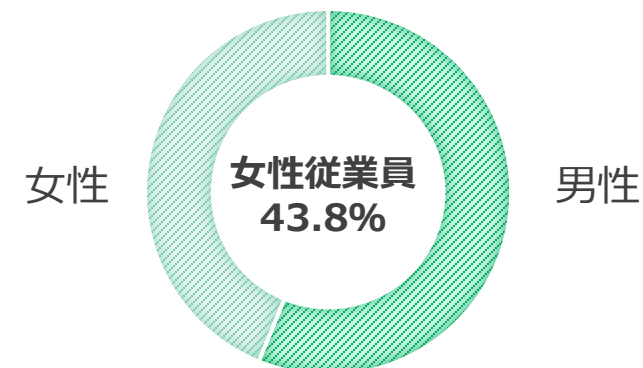


連結従業員数の推移

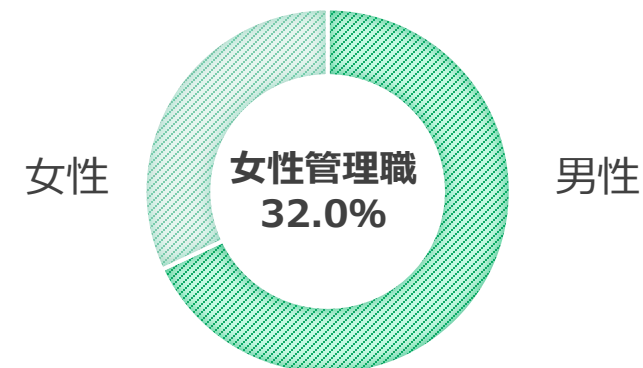


人員構成

全従業員の男女比率



管理職の男女比率



		単位	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026
			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	450	757	956	1,079	623	770	693	822	488	597	1,073	1,629	1,252	1,364	1,080	1,231	1,309
	開発販売	百万円	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	584
	その他	百万円	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125	137	138	151	146	151	149
	売上高	百万円	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	2,043
	売上原価	百万円	431	661	810	1,446	544	885	892	2,204	398	503	1,834	2,637	1,283	1,716	1,216	1,791	1,591
	売上総利益	百万円	113	192	255	467	188	236	289	722	207	216	703	682	488	455	467	812	451
	売上総利益率	%	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%	22.1%
	人件費	百万円	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195	262	218	247	261	338	275
	業務委託費	百万円	20	16	28	17	35	27	27	31	42	36	46	34	32	29	22	22	29
	広告宣伝費	百万円	1	1	1	1	9	10	3	8	6	25	8	10	5	10	16	19	13
	その他	百万円	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115	104	104	96	105	105	109
	販管費	百万円	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365	411	360	383	406	485	427
	営業利益	百万円	△72	△5	41	205	△88	△52	△11	366	△88	△95	337	270	127	71	61	327	24
	経常利益	百万円	△75	△2	41	235	△90	△57	△76	360	△96	△100	337	268	128	76	51	313	24
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	百万円	△46	△3	24	167	△67	△41	△75	222	△71	△72	230	174	82	45	27	243	11
請負受注 KPI	PP	百万円	320	346	443	522	613	249	758	1,250	721	363	1,418	1,488	1,266	564	430	628	103
	PGH	百万円	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587	296	369	1,670	192
	受注高 ※1	百万円	513	821	602	797	677	366	1,117	1,861	1,090	872	1,915	2,079	1,854	860	800	2,298	296
	PP	件	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6	4	3	3	1
	PGH	件	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10	3	4	21	2
	受注件数	件	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7	7	24	3
	受注残高 ※2	百万円	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	4,655
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	5	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1	0	2	3	5	1	0
	販売引渡件数	件	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1	1	1	1
	開発プロジェクト残件数	件	8	9	10	7	8	8	8	4	7	9	9	5	6	9	13	13	12
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	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	6,091

*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	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 1Q
財務実績	請負受注	百万円	3,244	2,910	3,788	4,929	1,309
	開発販売	百万円	717	2,557	2,893	2,715	584
	その他	百万円	416	495	503	588	149
	売上高	百万円	4,378	5,963	7,184	8,233	2,043
	売上原価	百万円	3,350	4,526	5,374	6,009	1,591
	売上総利益	百万円	1,028	1,436	1,810	2,224	451
	売上総利益率	%	23.5%	24.1%	25.2%	27.0%	22.1%
	人件費	百万円	545	667	792	1,064	275
	業務委託費	百万円	83	122	159	107	29
	広告宣伝費	百万円	4	32	50	51	13
	その他	百万円	224	399	383	411	109
	販管費	百万円	858	1,221	1,386	1,635	427
	営業利益	百万円	169	214	424	588	24
	経常利益	百万円	200	135	408	569	24
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	142	38	261	398	11	
請負受注 KPI	PP	百万円	1,632	2,872	3,991	2,889	103
	PGH	百万円	1,101	1,151	1,966	2,923	192
	受注高 ※1	百万円	2,734	4,023	5,958	5,813	296
	PP	件	13	11	19	16	1
	PGH	件	16	18	27	38	2
	受注件数	件	29	29	46	54	3
受注残高 ※2	百万円	1,884	2,863	5,037	5,636	4,655	
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	8	5	6	11	0
	販売引渡件数	件	4	7	5	4	1
	開発プロジェクト残件数	件	7	4	5	13	12
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	1,711	2,903	2,075	6,496	6,091

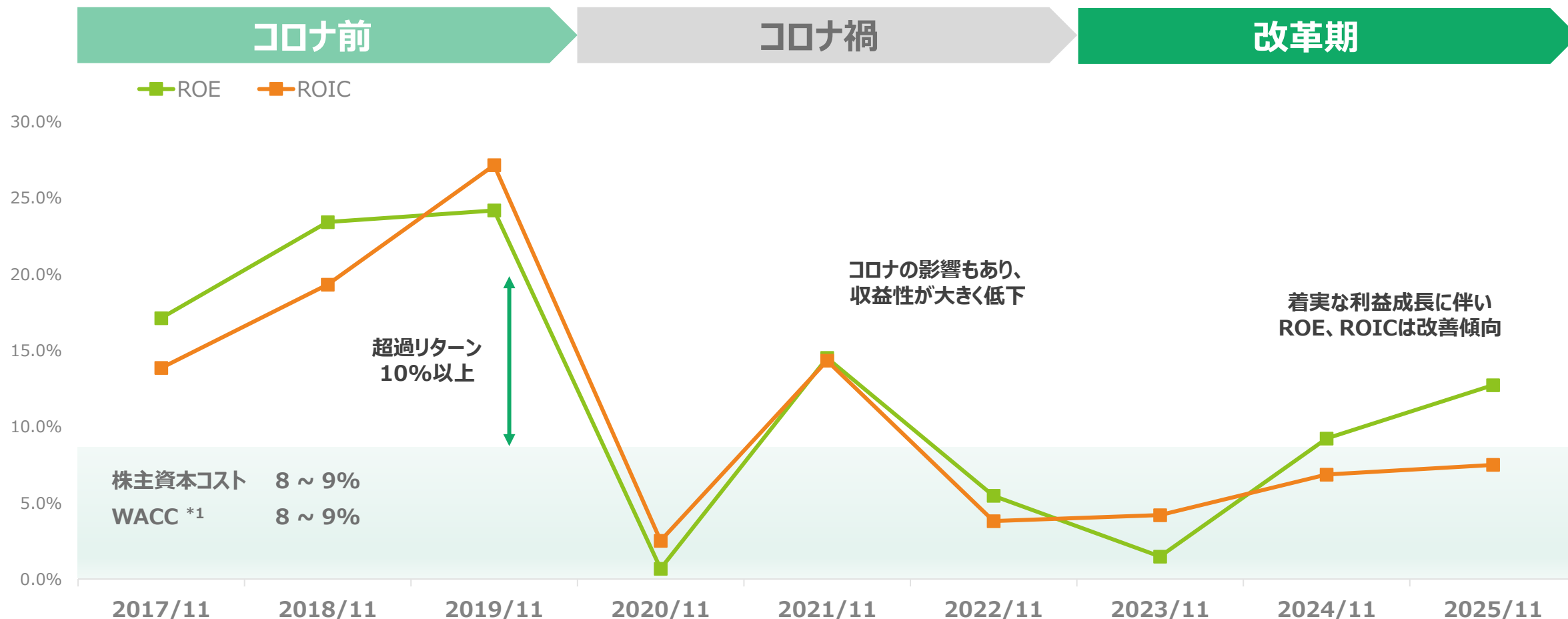
*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

*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る



*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
1Qの計画に対する進捗は。	売上、利益ともに計画をやや下回ったものの、全体的にはほぼ計画通りとなっております。営業面で新規請負受注が苦戦を強いられましたが、金融機関経由の問合せは伸びており、請負受注の挽回を図ります。
1Qの受注減少による当期、来期の業績に対する影響は。	当期業績については、大半が前期までに受注した案件の進行や仕入れた開発案件の売却によるものであり、当期1Qの受注低迷による影響は限定的となります。来期業績については、当期の受注や用地仕入が重要になるため、それぞれ2Q以降で加速させてまいります。現状、当期、来期業績ともに計画変更の予定はございません。
前期4Qから新規請負受注件数が激減した理由は。	前期4Qに受注が集中したことで、そのプロジェクトの組成と新規案件の提案（種まき）に注力した結果、1Qにおいて請負受注件数が大きく減少しました。しかしながら、金融機関からの問合せ数は高水準となっているため、2Q以降で受注の改善を図ってまいります。
日本郵政グループとの協業は継続的に実現していくのか。	当社の資本提携政策を語る上で欠かせないのが、日本郵政グループとの協業の本格化です。提携してから8年経って、第1号案件となる東京都小平市のプロジェクトが始動いたしました。これは、日本郵政グループが全国に保有する複数の未利用地を、当社の『空間ソリューション』で活性化させる取り組みの第一歩です。自社保有・運営による借地権スキームを活用することで、フローの利益だけでなく、将来にわたる安定的なストック収益の拡大を図るとい、当社の新しいビジネスモデルの象徴的案件となります。引き続き、日本郵政グループ様と新たな協業案件をできるよう提携推進してまいります。

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。