

Phil Company, Inc.

2026年11月期 第2四半期 決算説明資料

2026年7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	123名（2026年5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ェアマンとして最終
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
興国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**



**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～

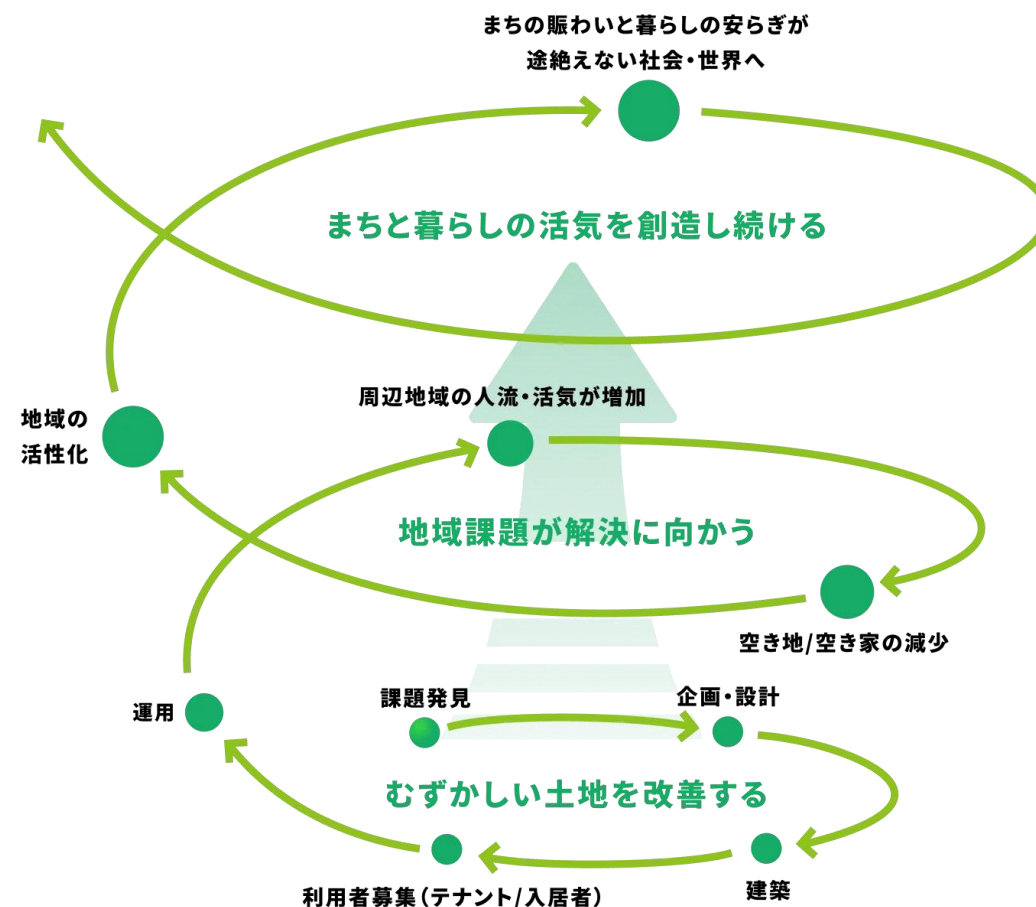
世界中から「むずかしい土地」をなくしたい。
フィル・カンパニーグループは、本気でそう考えています。

「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2四半期 ハイライト P.6
- 2. 2026年11月期 通期業績予想および株主還元 P.7
- 3. 今後の経営方針と成長戦略 P.11
- 4. 2026年11月期 第2四半期 業績概要 P.16
- 5. フィル・カンパニーとは P.31

参考資料（Appendix）

売上高（中間期）

3,252百万円
前年同期比△17.5%

営業利益（中間期）

△ **120** 百万円
前年同期比 - %

純利益（中間期）

△ **19** 百万円
前年同期比 - %

請負受注スキーム（2Q）

受注件数：**14** 件
受注高^{*1}：**1,519** 百万円

開発販売スキーム（2Q）

販売引渡件数：**0** 件
用地取得契約件数^{*2}：**3** 件

売上ストック指標（2Q末）

受注残高^{*3}：**5,059** 百万円
開発残高^{*4}：**7,790** 百万円
(開発プロジェクト残高)

ハイライト

- 請負受注、開発販売ともに前年実績を下回り、減収減益
 - ・【請負受注】FY25下期および第1四半期の受注減により、売上が前年より減少
 - ・【開発販売】利益額最適化のため、売却・引渡しタイミングを見直したことで、2Q時点では前年より引渡し件数は減少
- 売上ストック指標（受注残高＋開発プロジェクト残高）は、128.4億円に増加
 - ・【請負受注】1Qの低迷を抜け、回復基調
 - ・【開発販売】用地を3件取得。計画通り進捗

*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

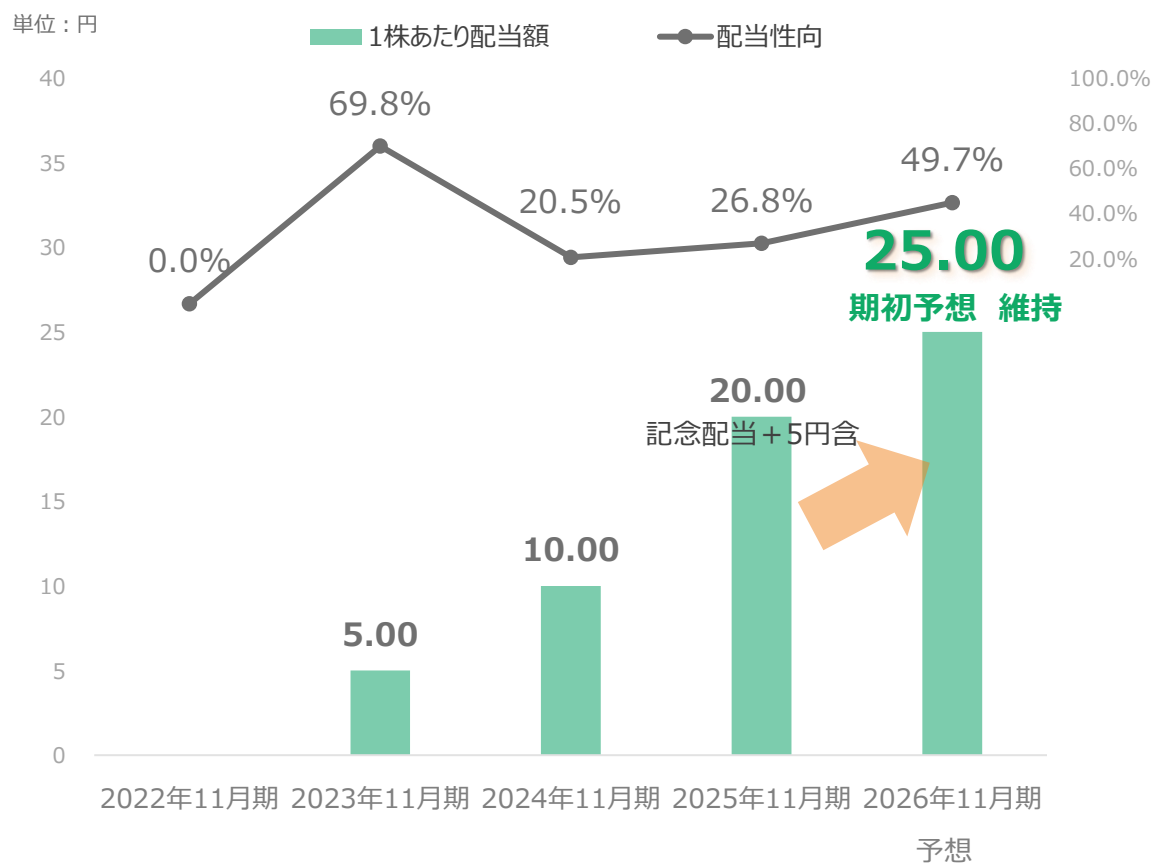
上期の進捗と足元の事業環境を踏まえ、通期業績予想を修正
配当は、期初計画通り25円（前期比＋5円）で据え置き

単位：百万円

	2026/11 期初予想	2026/11 修正予想	増減額	増減率	(参考) 2025/11 実績
売上高	10,000	8,800	△1,200	△12.0%	8,233
営業利益	800	380	△420	△52.5%	588
営業利益率	8.0%	4.3%	△3.7%	-	7.1%
経常利益	750	355	△395	△52.7%	569
当期純利益	600	270	△330	△55.0%	398
1株当たり 配当金	25円	25円	±0	-	20円

株主還元の方針を転換し、配当性向50%を上限とし剰余金の配分として株主還元を強化 期初公表の配当予想を維持

配当実績推移



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

	EPS	1株あたり 配当額	配当性向
2022年11月期	27.22	0.00	-
2023年11月期	7.16	5.00	69.8%
2024年11月期	48.77	10.00	20.5%
2025年11月期	74.74	20.00	26.8%
2026年11月期	50.26 (予想)	25.00 (予想)	49.7% (予想)

	主な項目	期初計画からの主な変動要素	通期修正額（期初計画差異）	
売上高	1. 請負受注（前期迄の受注分） 期初計画：40億円	追加工事等の受注、売上増加	+2億円	売上高計 △12億円 ^{*1} （粗利額 △3.0億円） *1. 1. 期初計画 粗利率25.0%で算出
	2. 請負受注（今期の受注分） 期初計画：13億円	- 金利上昇、中東情勢で一部の土地オーナーの投資姿勢が慎重に - 期待利回り低下による成約率の悪化	△9億円	
	3. 開発販売 期初計画：40億円	- 資材納期の一部遅延 - 案件別の収益性の最大化を見据え、売却タイミングを見直し - 用地仕入れは計画通り進捗	△5億円	
	4. その他 期初計画：7億円	計画通り進捗	±0億円	
	原価	- 建築コスト上昇（建築資材、労務費の高止まり） - 中東情勢含む地政学リスクの不透明感による資材高騰	+0.7億円 ^{*2} *2. 修正計画 粗利率24.2%で算出	
	販管費	下期に一時的な戦略費用を見込む	+0.5億円	
	営業利益		△4.2億円	

事業環境を踏まえ、請負受注計画を修正。下期における開発案件の販売を確実に実行する

請負受注：土地オーナー（土地有効活用・建て替えニーズ）

- 事業状況
- 土地有効活用ニーズは高く、金融機関からの顧客紹介は依然好調
その半面、期待利回りを確保できる地域や案件が限定的
 - 金利上昇、建築費高騰を背景に、土地オーナーの投資姿勢が慎重化

開発販売：不動産投資家（収益物件の取得・運用ニーズ）

- 事業状況
- 賃料上昇が見込める地域を選別し、用地仕入れ・開発を強化
 - 開発案件の入居者誘致、および売却先の確保は順調に進捗
 - 利益最大化に向け、案件特性に応じた収益化アプローチを推進

2026/11上期 営業KPI(金融機関経由)^{*1}

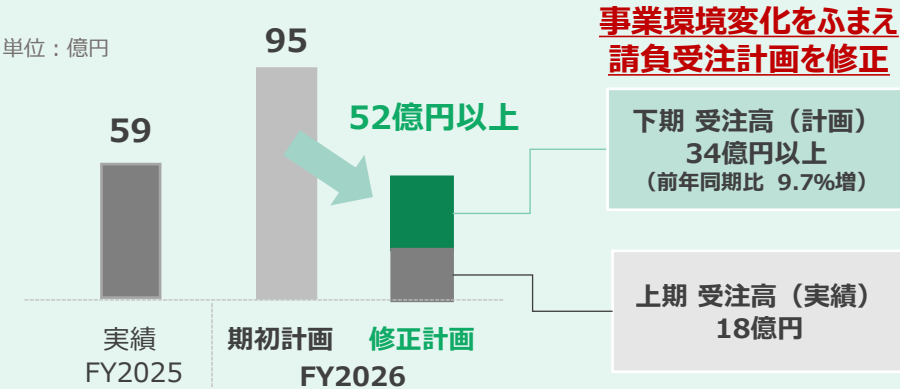
- 問合せ数 前年同期比 120%
- 提案数 前年同期比 164%

*1.全体の8割強が、金融機関からの顧客紹介（問合せ）および提案数

2026/11下期 販売可能案件

No.	所在地	竣工時期（予定）
1	神奈川県小田原市	竣工済
2	東京都渋谷区	竣工済
3	東京都目黒区	2026/7
4	東京都目黒区	2026/7
5	東京都港区	2026/7
6	東京都世田谷区	2026/8

請負受注高の修正計画



既存事業は、「スケール（規模拡大）重視」から「骨太で利益率重視の事業」への方針転換を図る

事業環境の変化

金利・建築コスト上昇

工期の長期化

賃料上昇エリアの
二極化

地政学リスク顕在化
（中東情勢等）

売上高

請負受注

開発販売

その他

原価

販管費

今後の経営方針

- 市場トレンドを反映させた賃料設定により、高利回りな企画提案で成約率向上
- 金融機関との連携強化と新規ビジネスマッチング先の開拓

- 土地価格や賃料上昇が見込める地域を選別し、用地仕入れを集中
- 物件のポテンシャルを最大限に引き出すテナント誘致により、「高賃料化」と「販売価格向上」の好循環を創出

- ストック収益基盤の確立に向けた、組織および提案体制の構築
 - 管理物件の拡大（受託推進）
 - マスターリースおよび中長期修繕工事の受注拡大による、ストック収入の強化

- 本体建築及び付帯工事原価の最適化
- 原価低減に繋がるアライアンス推進

- 生産性重視の組織体制への転換（規模から質・効率へのシフト）

ストック収益の獲得、高利回り化により、更なる空間ソリューション企業への進化を推進



4象限別の戦略・具体施策

既存商品 × 既存販売

① ストック型収益基盤の強化

(*1)

- 管理事業 (PM・BM) の拡大とマスターリースの推進
- 定期修繕 (大規模含む)

新規商品 × 既存販売

② 土地の暫定活用による短期収益化

- トレーラーハウス (YADOKARI連携等) の商品組み合わせ提案

既存商品 × 新規顧客

③ 新市場開拓 & 高利回り化

- 借地権 (自治体、大手法人) を活用した市場開拓
- プレミアムガレージハウスの用途拡大 (事業用ガレージハウス)

新規商品 × 新規販売

④ 新たな収益機会への挑戦

(*2)

- フランチャイズ事業 (PGHライセンス契約)
- テナント領域の拡張 (資本提携によるテナント誘致、テナント自主運営)

(※1) PM (プロパティマネジメント) : 不動産の経営・管理業務。賃貸運営の統括、入居誘致や交渉、契約管理など
(※1) BM (ビルマネジメント) : 建物の物理的な維持・管理業務。設備点検、清掃、警備、修繕対応など
(※2) PGH : プレミアムガレージハウスの略

既存商品 × 既存販売

(※1)

管理事業（PM/BM）の拡大

マスターリース契約の戦略的推進により、 管理棟数の積み上げと定期修繕の受注強化

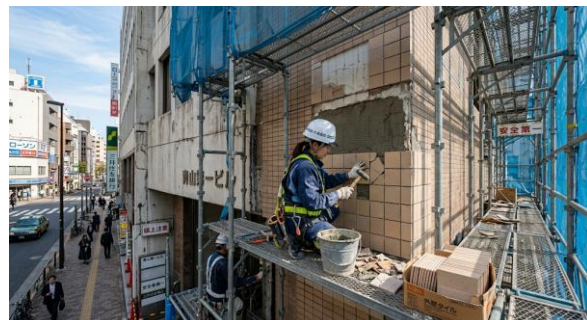
竣工後の修繕、改修ニーズに応え、建物寿命自体の延長とテナント入替時の賃料アップにより、**土地オーナーLTV（生涯価値）を最大化**

■ 財務インパクト

フロー利益（建築請負・開発販売）だけでなく、
低ボラティリティなStock収入の拡充



※掲載写真はイメージ（AI生成画像）であり、実際の物件とは異なります



(※1) PM（プロパティマネジメント）：不動産の経営・管理業務。賃貸運営の統括、入居誘致や交渉、契約管理など
(※1) BM（ビルマネジメント）：建物の物理的な維持・管理業務。設備点検、清掃、警備、修繕対応など

既存商品 × 新規顧客

借地権スキームによるまちづくり市場開拓

(※2)

1. PPP（官民連携）推進

自治体の未活用公有地へ「借地権」で
アプローチ（沼津等の官民連携モデル）



「沼津駅南口まちづくりプロジェクト」（沼津市・UR都市機構・事業パートナー連携）における、新拠点名称発表の様子

2. 大手法人の遊休不動産の有効活用

日本郵政グループ等の大手法人が保有
する全国の遊休不動産を活性化



日本郵政グループとの協業1号案件の計画地
「東京都小平市の社宅跡地」（2027年8月竣工予定）

■ 財務インパクト

自社で土地を取得せずに、**高いIRRを実現する賃貸収入**を獲得

(※2) 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

既存商品 × 新規顧客

ガレージハウス用途拡大の2軸

1. ワークスペース・オフィス型（法人向け参入）

企業のサテライトオフィス、倉庫兼事務所のニーズの取り込み

神奈川県足柄上郡

2026年11月竣工予定

埼玉県三郷市

2027年6月竣工予定

2. ライフスタイル特化型（居住ニーズの拡大）

内装・機能のカスタマイズにより、周辺相場に依存しない
高付加価値な空間を実現し、高賃料を獲得する



静岡県御殿場市（ペット共生型ガレージハウス）

2026年4月竣工

■ 財務インパクト

高付加価値仕様で高賃料へ、**期待利回り**と**利益率**を向上

新規商品 × 新規販売

可動産の短期活用やテナント自主運営で、社会課題に新たなソリューションを提供
これまで取り込めなかった顧客・収益を獲得

1. 短期・即時撤去のトレーラーハウス提供（YADOKARI連携）

再開発前の更地や狭小変形地を短い工期でマネタイズし、顧客を早期に獲得



YADOKARI株式会社（可動産の企画・販売・製造・リユース）

2024年9月資本提携

2. テナント直接運営（Merci等連携）

従来の「ハコを貸す（固定賃料リーシング）」から、飲食や宿泊などの「サービス自主運営（変動収益）」へシフト



株式会社Merci（リテールベーカリーの運営）

2026年5月資本提携 詳細P.30参照

■ 財務インパクト

早期マネタイズ化、テナント収入最適化とともに、今まで成約できなかった案件を獲得可能

2026年11月期 第2四半期 業績概要



2026年5月竣工 フィル・パーク御所南（京都）

(百万円)	2025/11 2Q (中間期)	2026/11 2Q (中間期)	YoY
売上高	3,944	3,252	△17.5%
- 請負受注	2,617	2,357	△9.9%
- 開発販売	1,036	584	△43.6%
- その他	290	310	6.9%
売上原価	3,000	2,515	△16.2%
売上総利益	943	737	△21.8%
売上総利益率	23.9%	22.7%	—
販管費	743	858	15.5%
営業利益	199	△120	—
営業利益率	5.0%	—	—
経常利益	204	△139	—
四半期純利益	127	△19	—

前期差異要因 (増減額)

■ 売上高 (△691百万円)

- ・ 請負受注：前期下期の受注高が前年同期を下回ったため
- ・ 開発販売：案件ごとの利益最大化に向け、売却・引渡しタイミングを見直したため

■ 売上総利益率 (△1.2%)

- ・ 前期は、収益性の高い大型案件の引渡しがあったため

■ 営業利益 (△319百万円)

- ・ 上述の要因による売上総利益の減少および人員体制の強化に伴う人件費の増加

■ 特別利益 (+257百万円)

- ・ 固定資産の譲渡及びマスターリース契約解約に伴う売却益および保証金収入等の計上※1

■ 特別損失 (△97百万円)

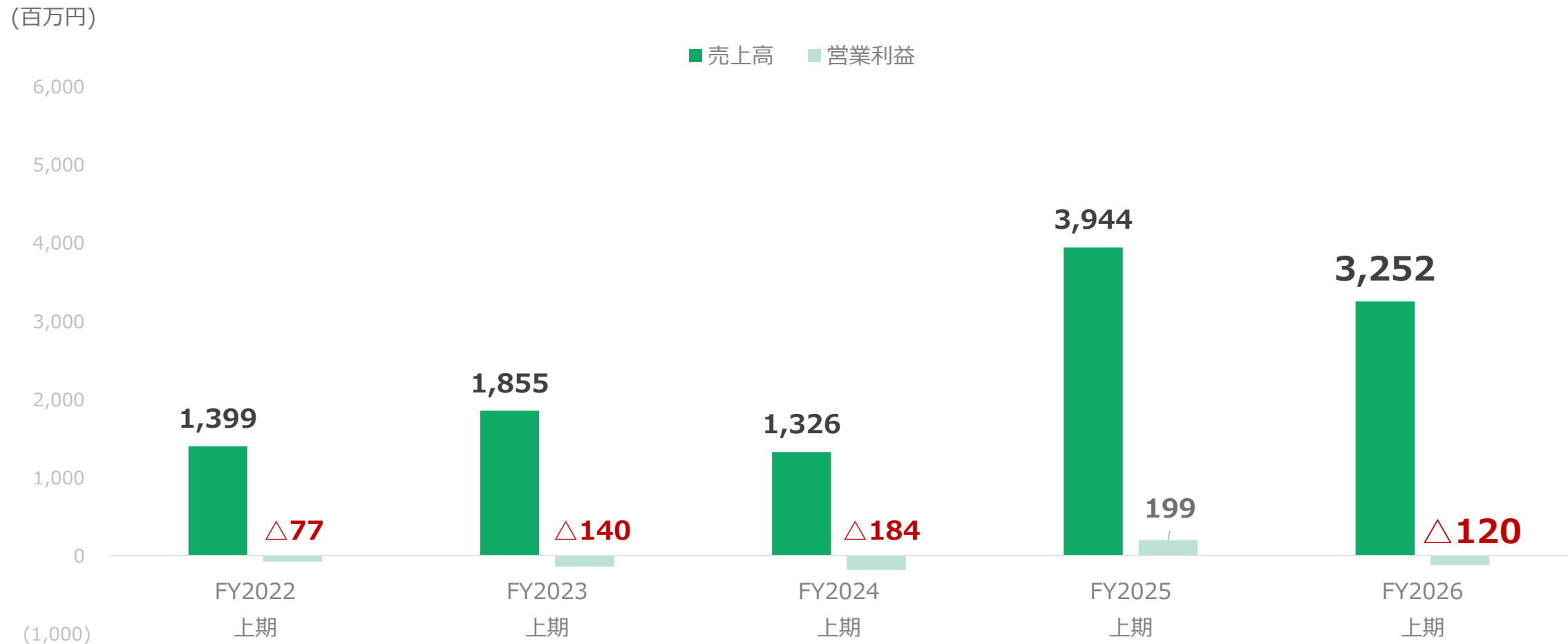
- ・ 株式給付信託の解約損※2

*1：2026/3/18「役員向けおよび従業員向け株式給付信託の終了ならびに自己株式の消却方針に関するお知らせ」にて開示

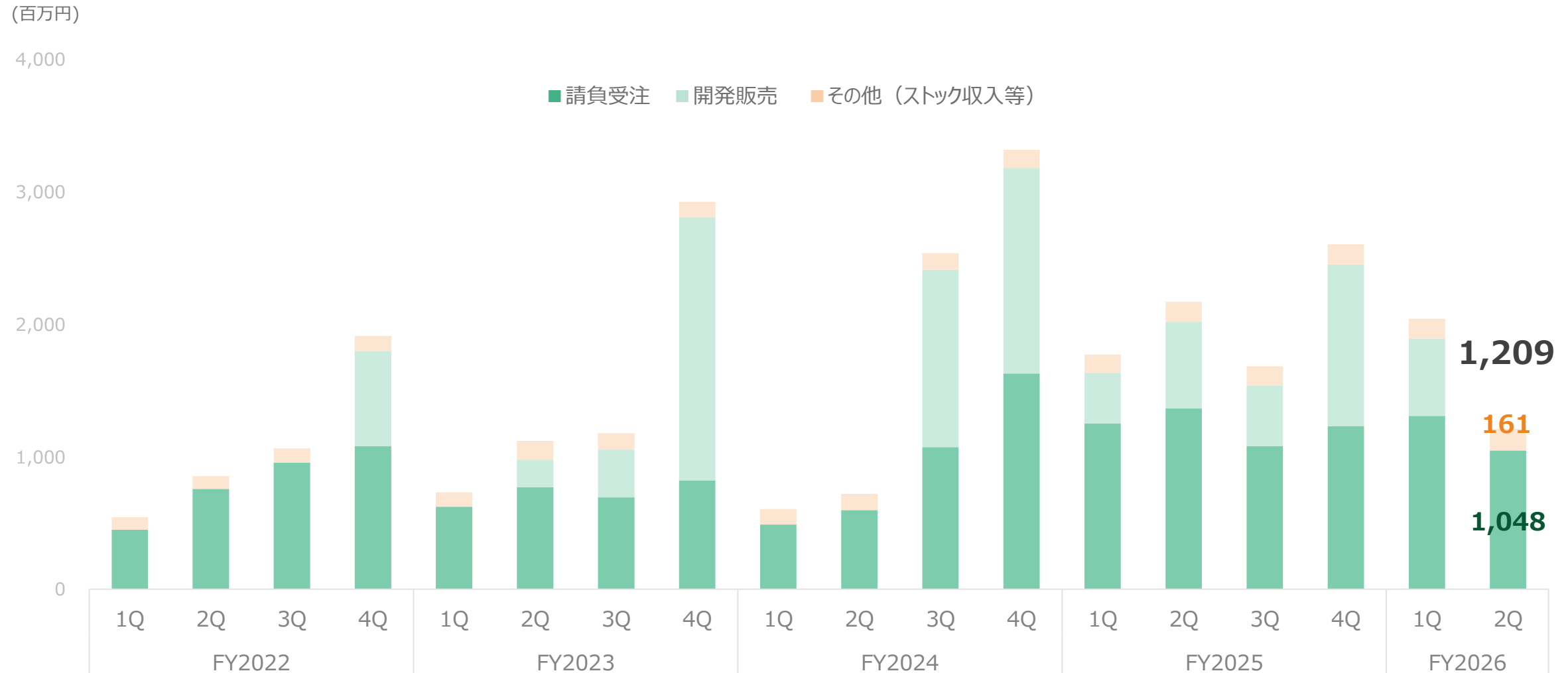
*2：2025/9/16「固定資産の譲渡及びマスターリース契約解約に伴う営業外収益及び特別利益の計上に関するお知らせ」にて開示

				前期差異要因（増減額）
（百万円）	2025/11 2Q（中間期）	2026/11 2Q（中間期）	YoY	
販管費	743	858	15.5%	■ 人件費 - 前期の積極的な採用進捗に伴う、期中平均人数の増加 ■ 広告宣伝費 - 新拠点開設およびエリア拡大に伴うマーケティング費用の増加
- 人件費	465	565	21.5%	
- 業務委託費	62	58	△6.5%	
- 広告宣伝費	15	25	66.7%	
- その他	200	208	4.0%	

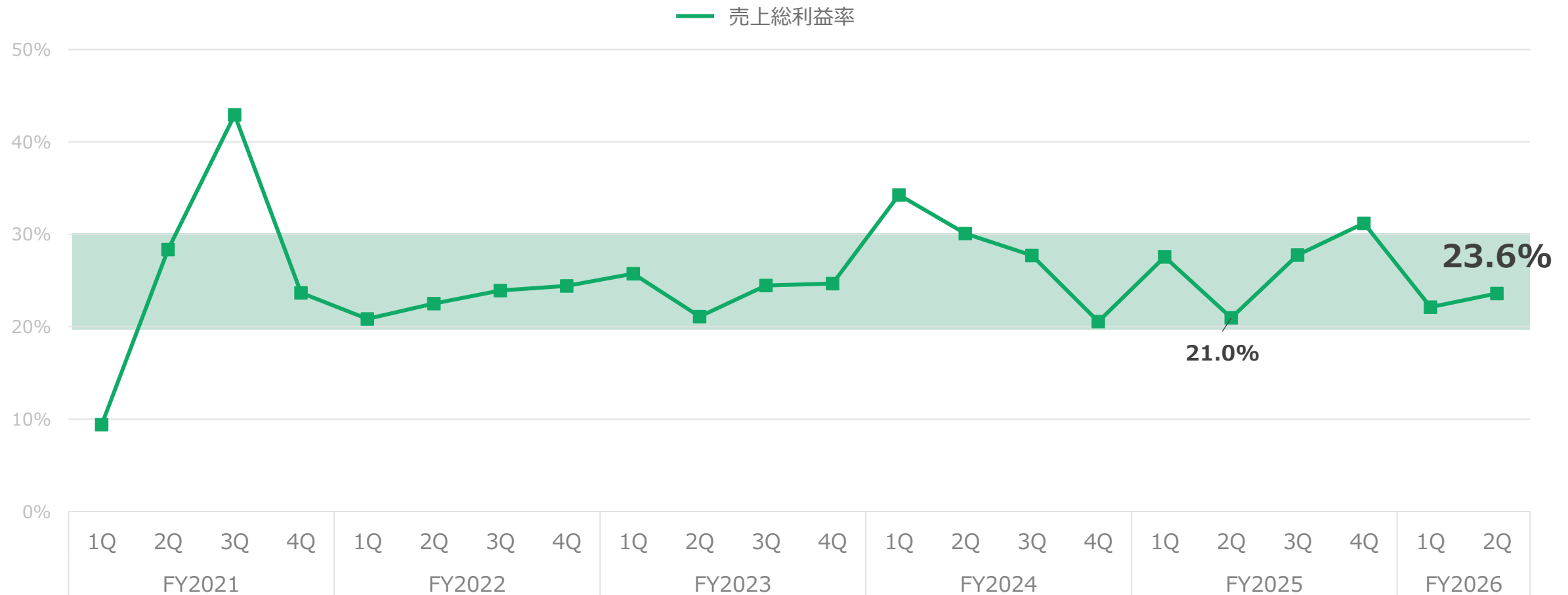
売上高は増収傾向にあるが、利益面に課題
持続的な成長に向け、規模の追求から「生産性向上」に取り組む



開発販売は8四半期ぶりに販売実績なし
安定的な収益基盤の確立に向け、環境変化の影響が少ないストック収入の拡大に取り組む



建築コストの高騰による原価上昇はあるものの、売上総利益率は概ね20%～30%で推移



将来の売上となる売上ストック指標*1は、過去最高の128億円

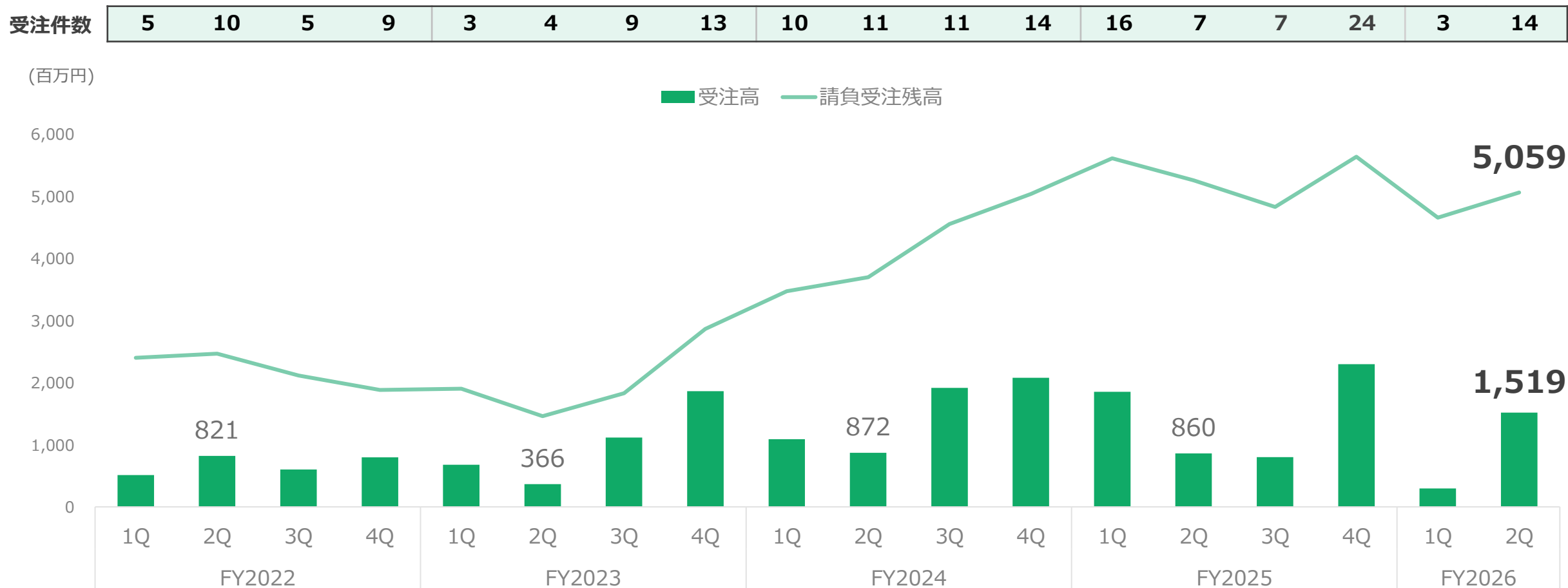


*1：請負受注残高 + 開発プロジェクト残高

↳ 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：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

2Qの請負受注高は回復基調

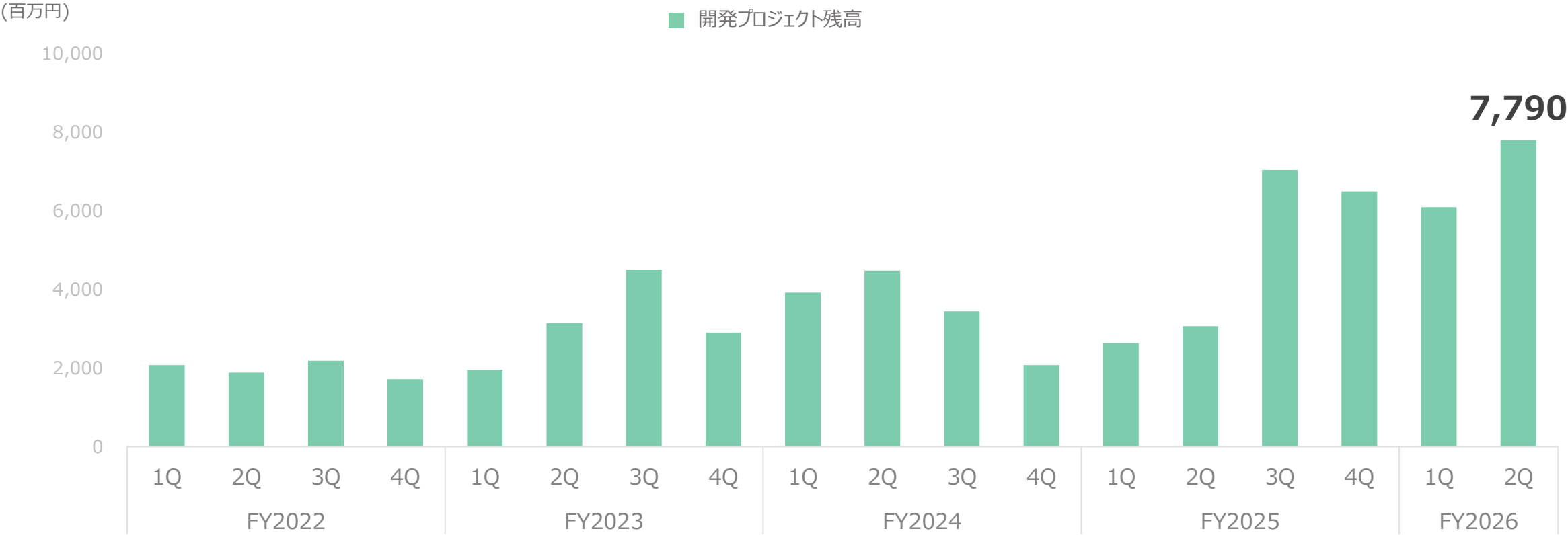


*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

*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）

利益最大化に向け最適な売却時期を見極め、開発プロジェクト残高*1は、約78億円に増加

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	3
販売引渡件数	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1	1	1	1	0
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	13	13	12	15



*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

自己資本比率は36.4%と引き続き財務健全性を維持

B/S : 9,101百万円

現金及び預金 2,990	前受金 ¹ 1,015
	買掛金 429
	コーポレートローン 3,699
	その他負債 643
開発用不動産 ^{*2} 4,198	純資産 3,315
その他流動資産 803	(自己資本比率 36.4%)
固定資産 1,110	

リスク調整後B/S : 9,167百万円

現金同等物 65 ^{*3}	買掛金 429
	*5 コーポレートローン 4,780
開発用不動産 ^{*4} 7,790	その他負債 643
	純資産 3,315
その他流動資産 503	(リスク調整後 自己資本比率36.2%)
固定資産 810	

- 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

直近のトピックス



2026年4月竣工 プレミアムガレージハウス富士御殿場

京都、名古屋含めて、計8棟（PP4棟、PGH4棟）の請負案件が竣工

フィル・パーク（PP）



京都府 京都市（御所南）



東京都 大田区大森



埼玉県 南浦和

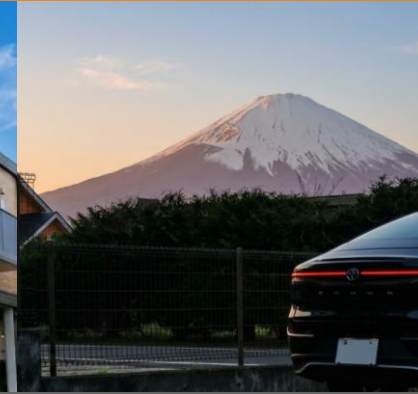


愛知県 名古屋市（鶴舞）

プレミアムガレージハウス（PGH）



静岡県 御殿場市（自社開発案件 ペット共生型）



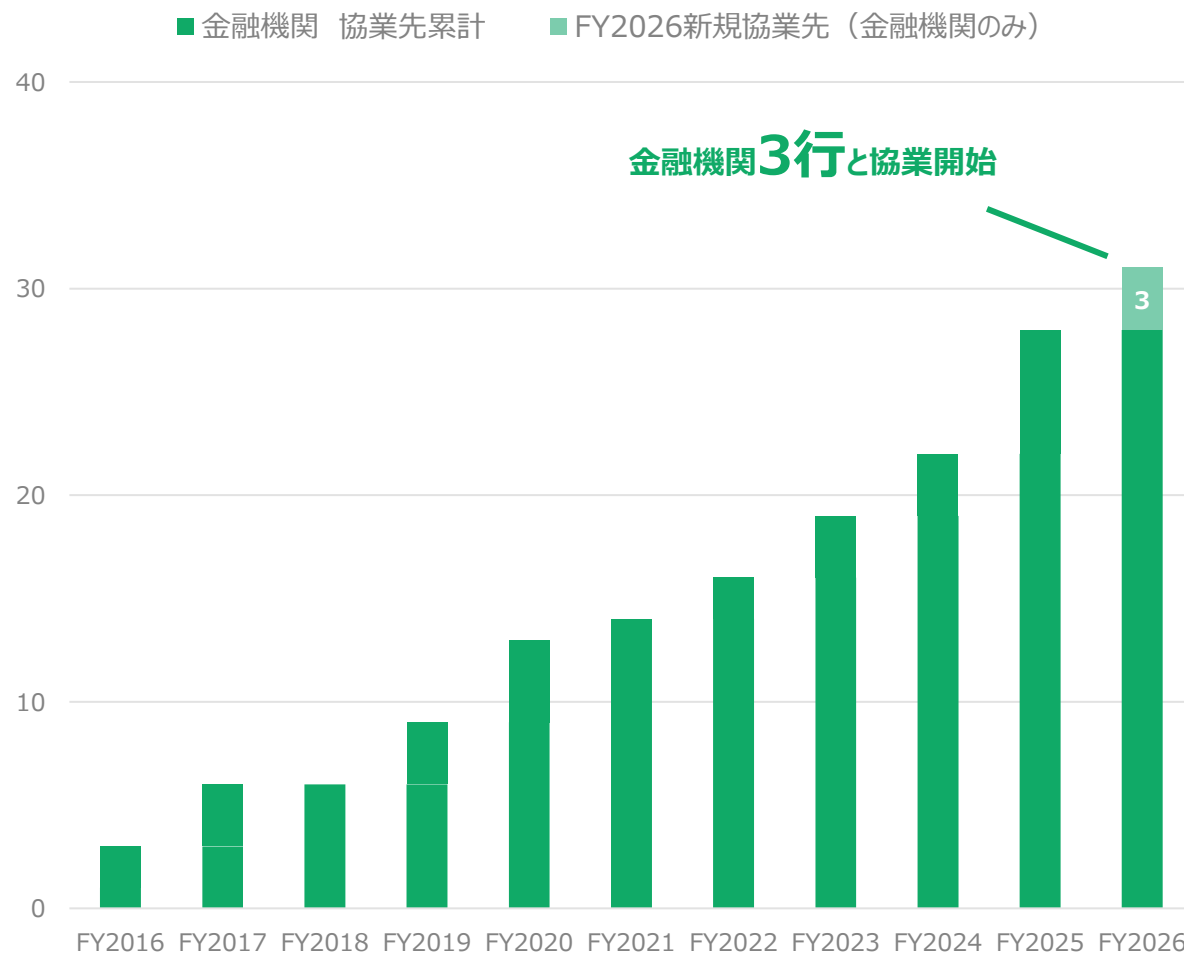
横浜市（三ツ境）



東京都 葛飾区（小岩）

埼玉県 桶川市

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



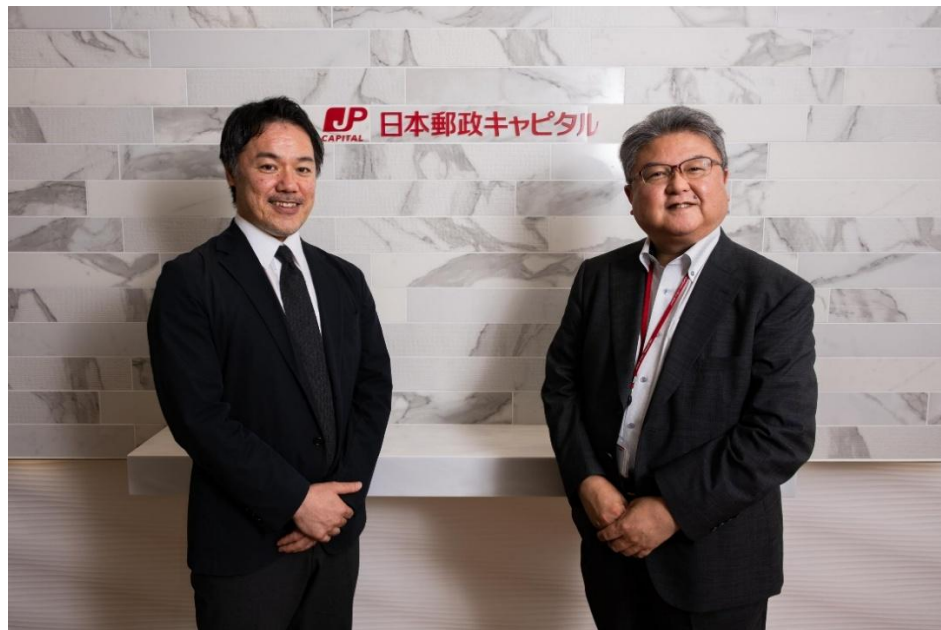
FY2026 新規協業先

2026年6月末時点で**5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
2026年6月	足立成和信用金庫

契約年月	事業会社
2025年12月	株式会社丸山アーバン (ユー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

今後の未利用地活用を見据えた協業第1号案件が始動 日本郵政キャピタル公式ホームページに合同インタビュー記事が掲載



左) 弊社の執行役員小豆澤 右) 日本郵政グループ 高見様

日本郵政グループ保有の
未利用地を有効活用

Phil Park



駐車場



社宅・寮



**Premium
Garage House**



※インタビュー記事はこちらから※



日本郵政グループとの協業第1号案件
～借地権スキームによる安定的なストック収益の実現～

**Premium
Garage House**



所在地

東京都小平市 花小金井南町

敷地面積

807.08m² (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8月 (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。

オーガニックベーカリー「Merci life organics」を展開する株式会社Merciへ出資 商業テナントビル「フィル・パーク」とのシナジー創出により、物件価値向上を狙う

創出する3つのシナジー

SYNERGY

01

リーシング（テナント誘致）力の強化

「Merci life organics」店舗を「フィル・パーク」へ誘致することで、
物件の早期稼働を実現

SYNERGY

02

物件の資産価値向上

話題性・成長性の高いベーカリーの入居により、物件自体の
ブランド力が高まり、長期的な資産価値の維持・向上に寄与

SYNERGY

03

地域コミュニティの活性化

日常的に利用されるベーカリーを拠点に、地域の方々が自然と集まる
場所を創出。**持続可能なまちづくり**を推進

出資先：株式会社Merci



COMPANY / 会社概要

会社名	株式会社Merci
設立	2021年7月6日
代表者	石川 康晴
事業内容	Merci life organics（リテールベーカリー）の運営
所在地	岡山県岡山市

店舗数

15店舗※

全国合計（2026年7月時点）

東京 5

千葉 1

岡山 7

広島 2

リテールベーカリーのリーディングカンパニーを目指し、関東展開を加速中

※ 店舗数はBakery & Cafe（広島1・岡山2）＋ Bakery（東京5・千葉1・広島1・岡山5）の合計

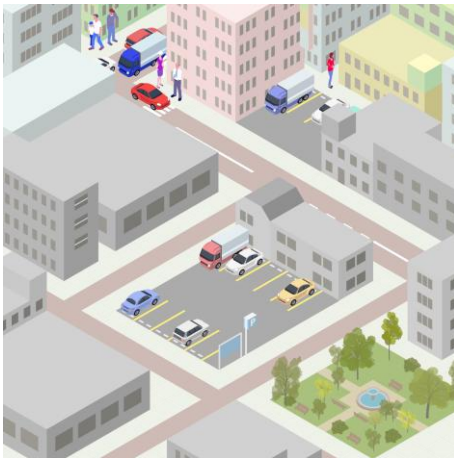
フィル・カンパニーとは



2022年10月竣工 フィル・パーク新富町Ⅱ

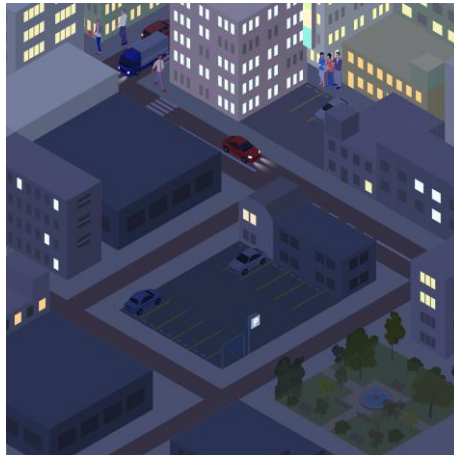
フィル・カンパニーはまちのスキマの価値を最大化し、街に活気を生み出してきました

Before Phil

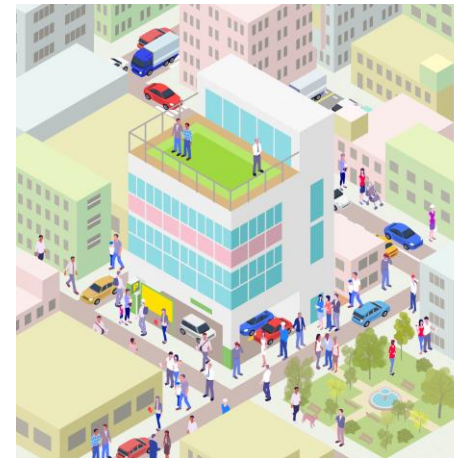


人気の無い
少し寂しい空間を...

夜は暗くて
少し怖い空間を...

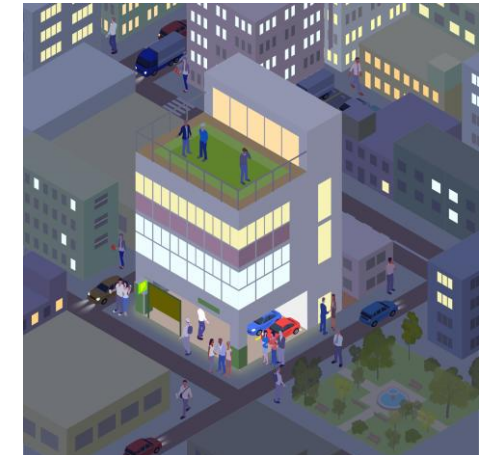


After Phil



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

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

不動産による
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

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



「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

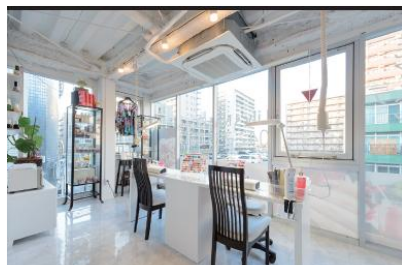
地域のニーズに最適で多様なテナントを誘致し、まちづくりを創造



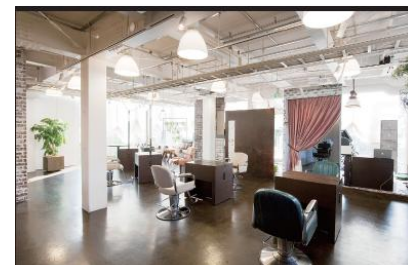
アパレル



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98.6%以上、入居待ち登録件数10,575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5月末時点



- 累計実績数^{*1}： 230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： 54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： 274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

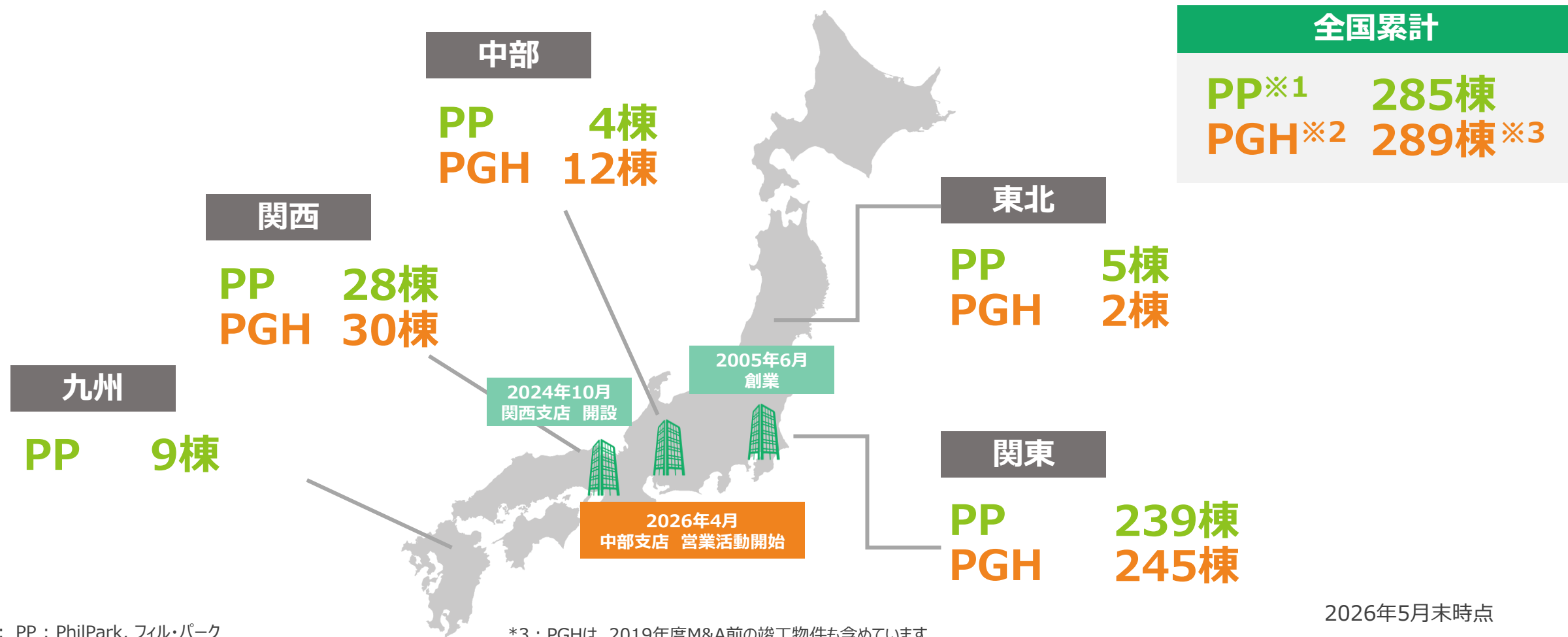
- 累計実績数： 14棟
- 主な立地： 建築実績はない、又は、商品開発の需要反響が見込めるエリア

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（2026年5月末時点）

関東、関西圏を中心に、日本全国に拡大中



*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) ^{*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

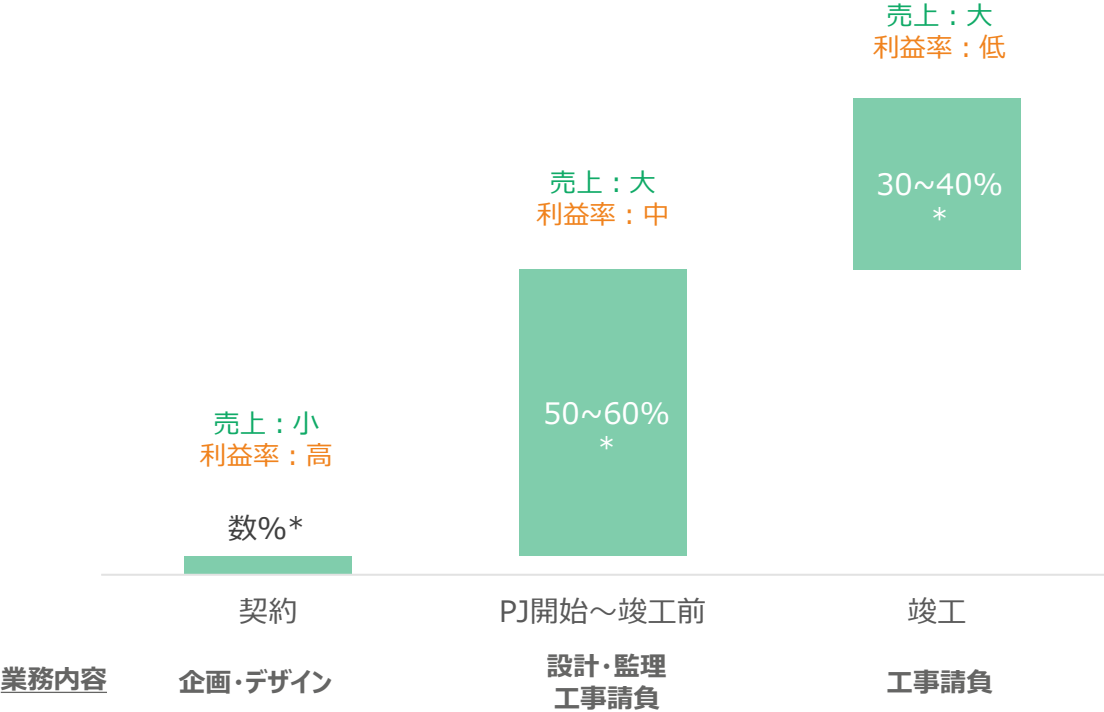
参考資料 (Appendix)

- 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

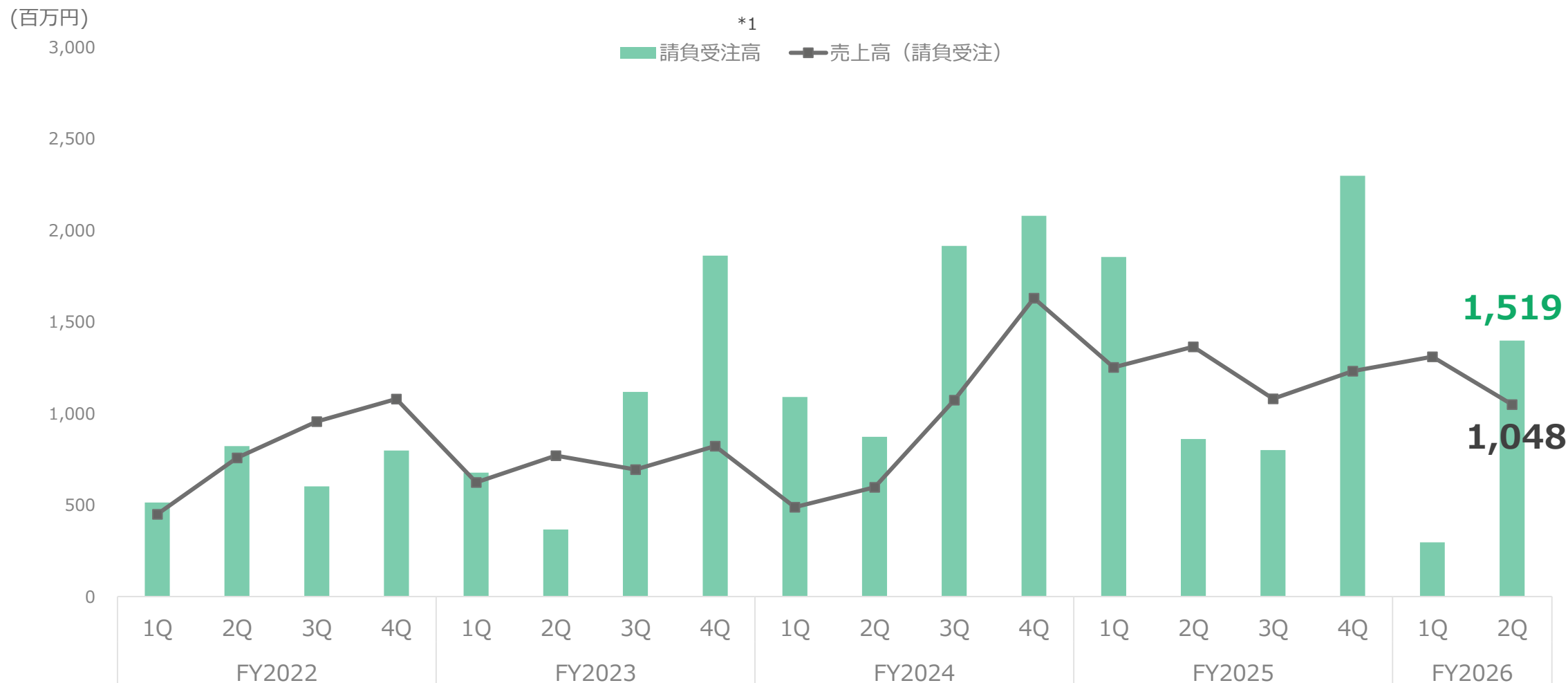


開発販売スキーム



* 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。工事の進捗に応じて売上を計上する

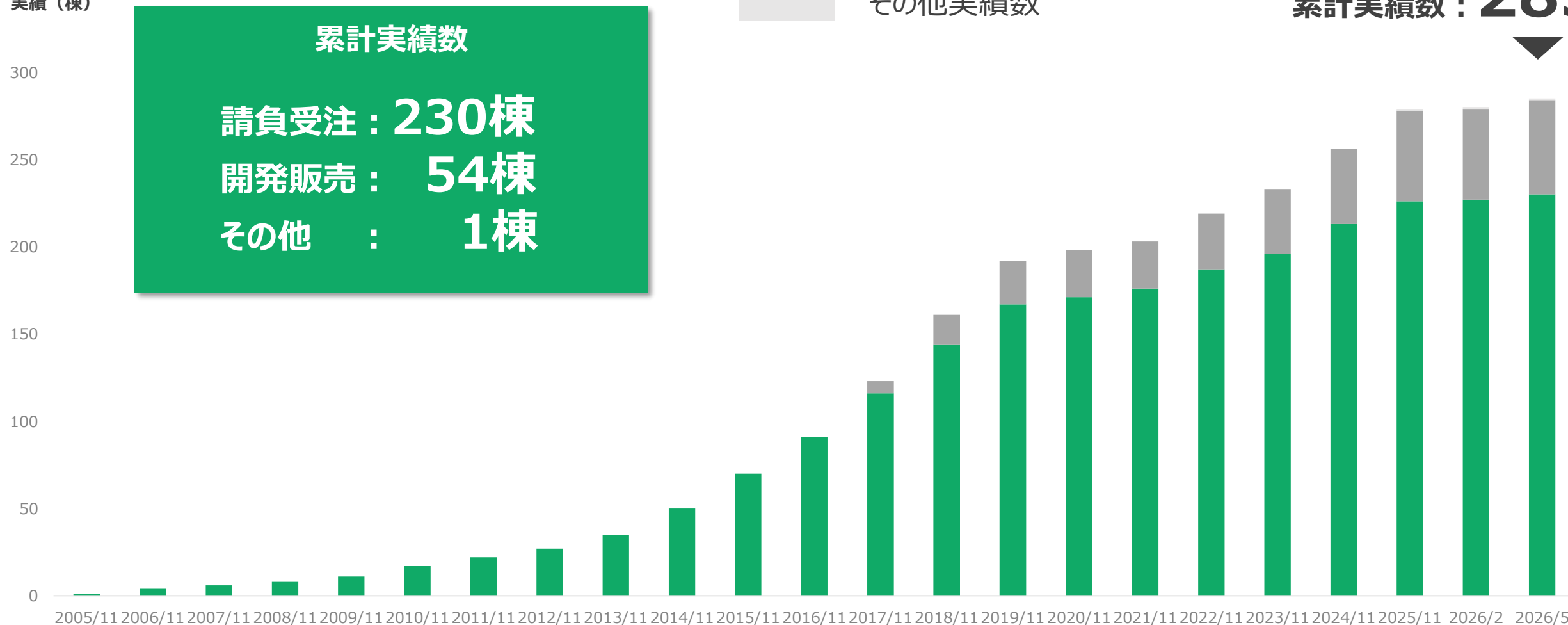


*1：請負受注高：新規受注した請負案件及び追加工事の合計額

■ 請負受注実績数
■ 開発販売実績数
■ その他実績数

累計実績数：**285**

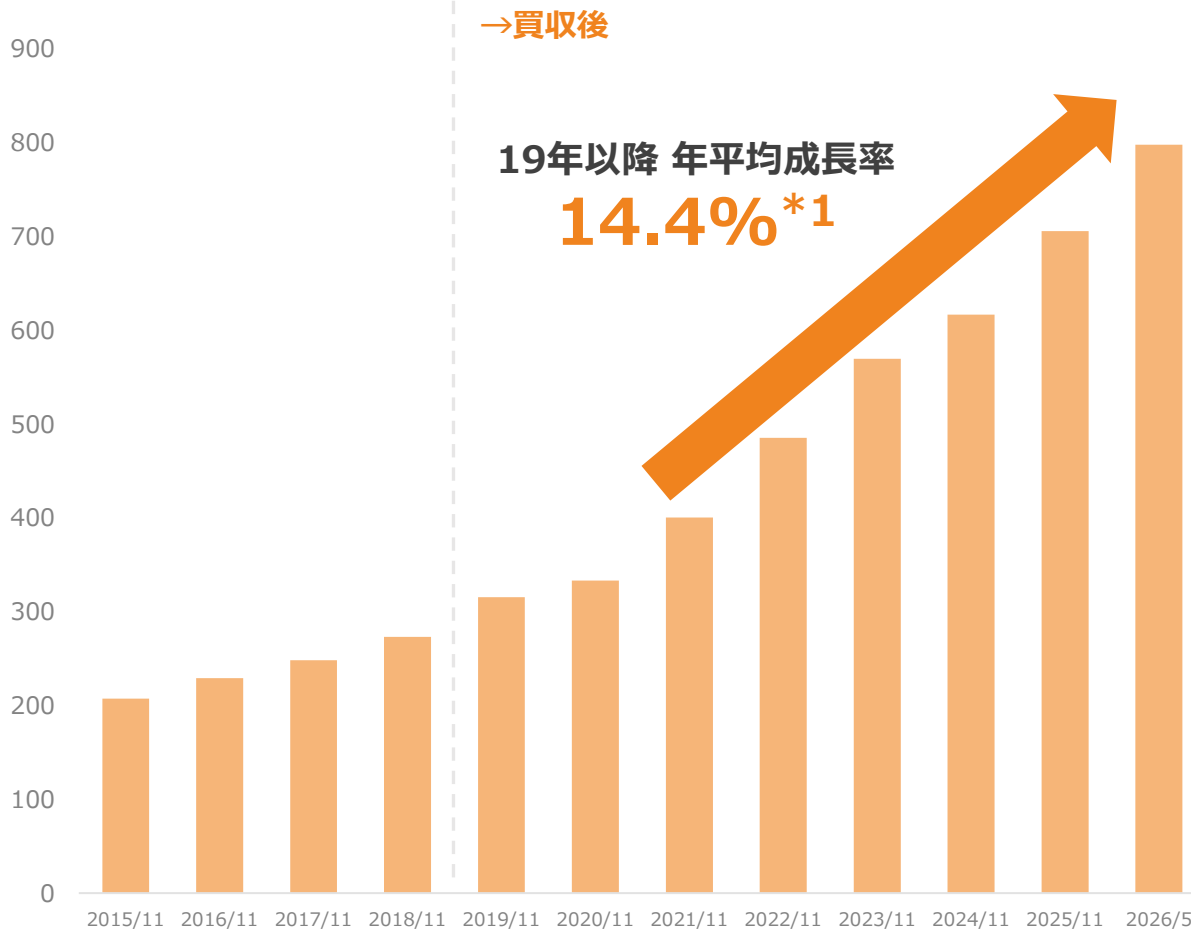
実績（棟）



*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5月末時点

PGH戸数実績（累積）

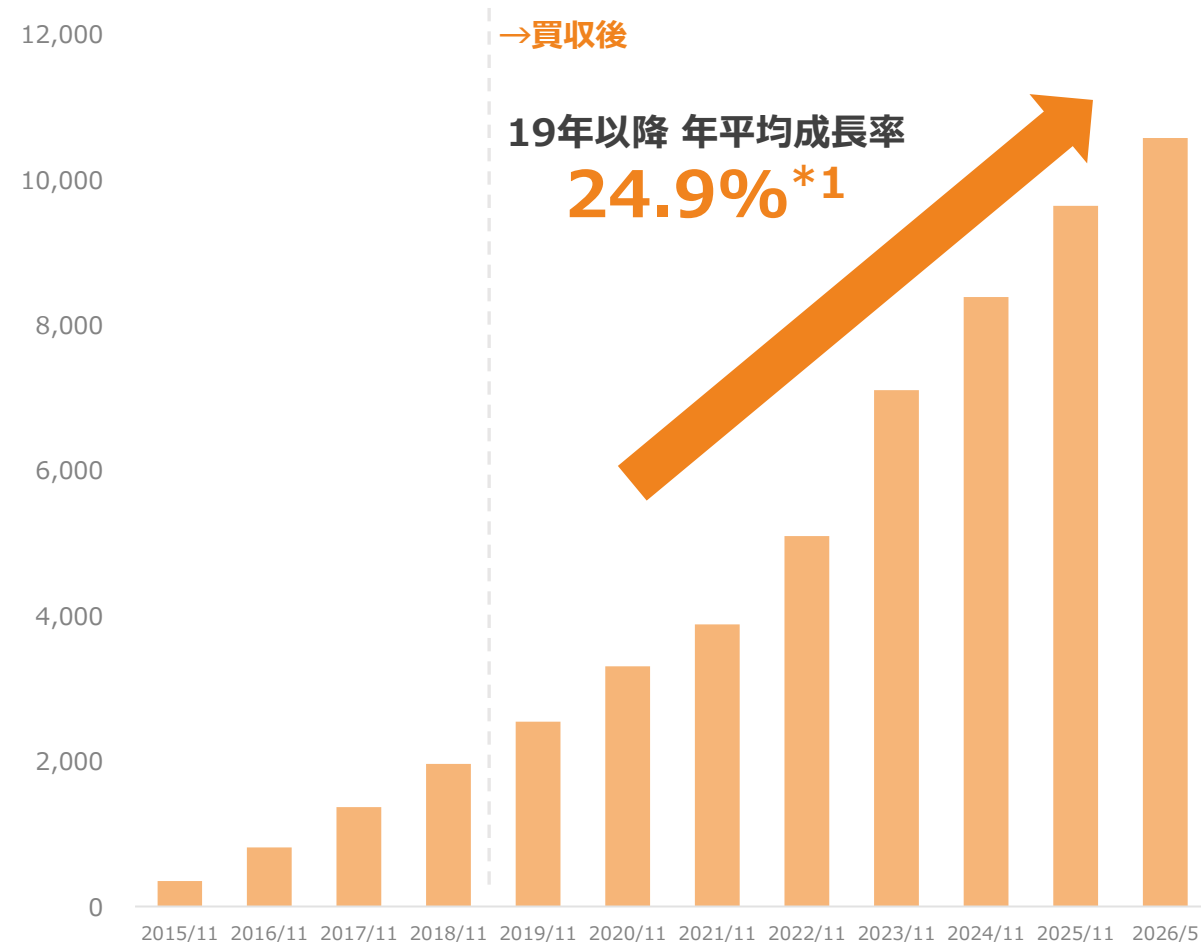
戸数実績
（竣工）



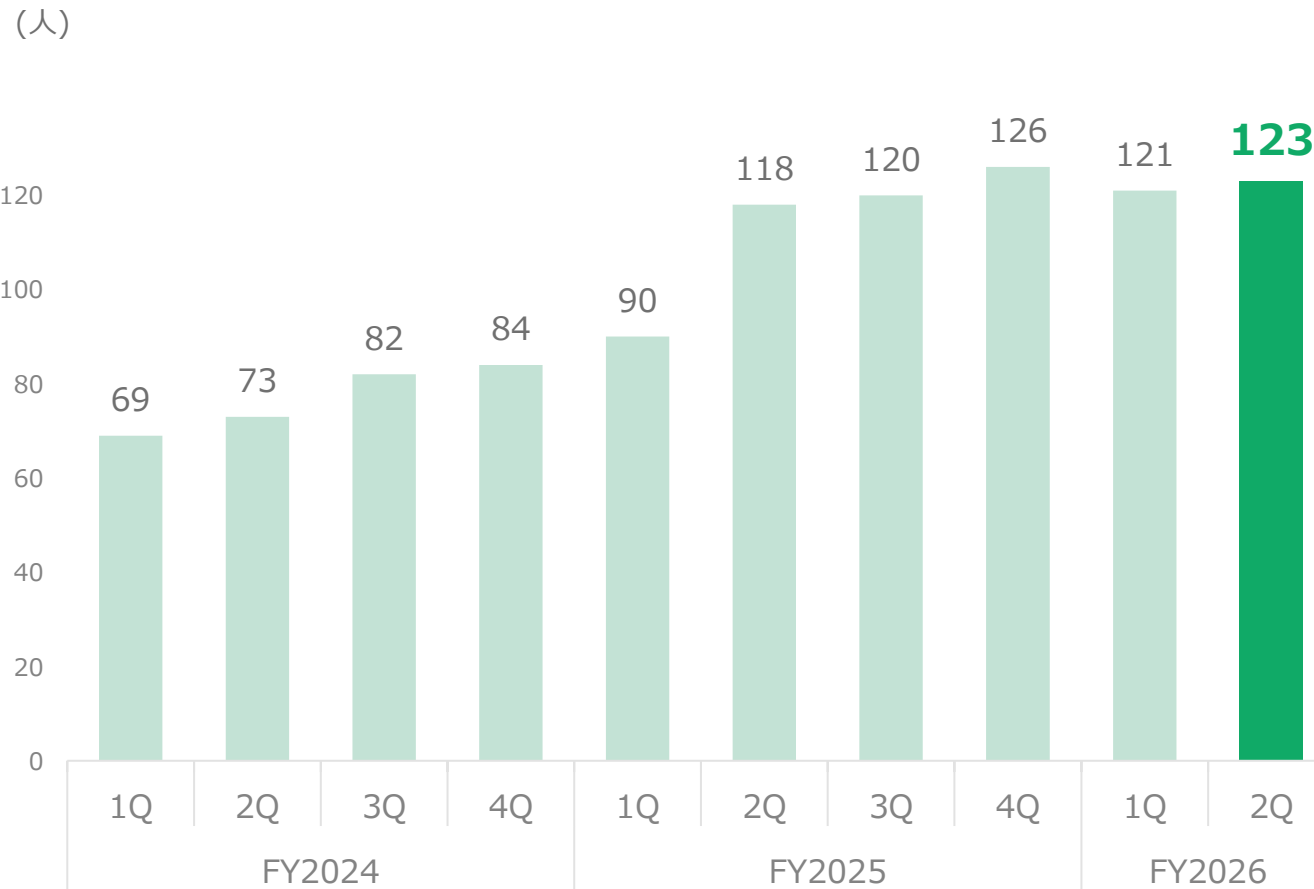
*1 2019/11 ～ 2025/11期間の年平均成長率（CAGR）

PGH入居待ち登録件数（累積）

入居待ち
登録件数

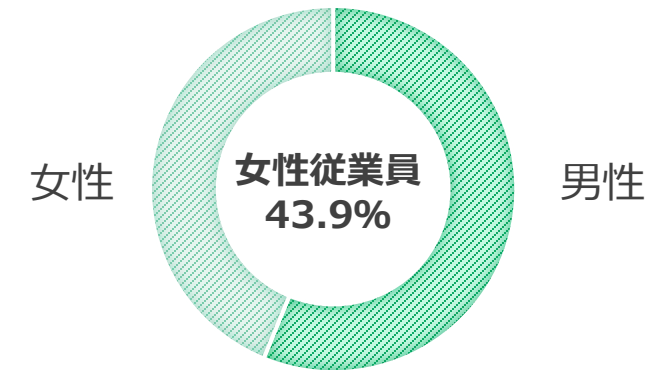


連結従業員数の推移

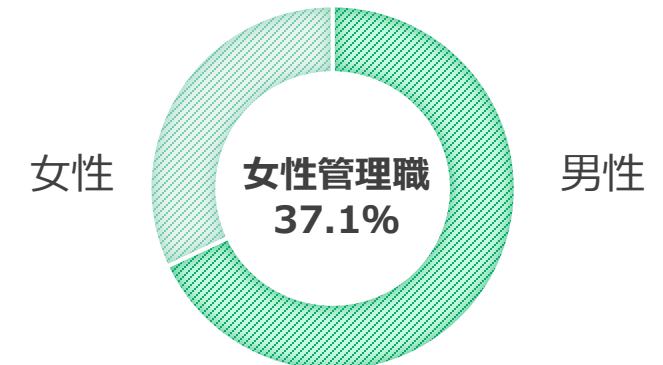


人員構成

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	2Q
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	1,048
	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	0
	その他	百万円	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125	137	138	151	146	151	149	161
	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	1,209
	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	924
	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	285
	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%	23.6%
	人件費	百万円	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195	262	218	247	261	338	275	290
	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	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	12
	その他	百万円	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115	104	104	96	105	105	109	98
	販管費	百万円	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365	411	360	383	406	485	427	430
	営業利益	百万円	△72	△5	41	205	△88	△52	△11	366	△88	△95	337	270	127	71	61	327	24	△145
	経常利益	百万円	△75	△2	41	235	△90	△57	△76	360	△96	△100	337	268	128	76	51	313	24	△164
	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	△30
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	586
	PGH	百万円	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587	296	369	1,670	192	933
	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	1,519
	PP	件	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6	4	3	3	1	3
	PGH	件	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10	3	4	21	2	11
	受注件数	件	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7	7	24	3	14
開発販売 KPI	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	5,059
	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	3
	販売引渡件数	件	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1	1	1	1	0
	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	15
	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	7,790

*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 中間期
財務実績	請負受注	百万円	3,244	2,910	3,788	4,929	2,357
	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	310
	売上高	百万円	4,378	5,963	7,184	8,233	3,252
	売上原価	百万円	3,350	4,526	5,374	6,009	2,515
	売上総利益	百万円	1,028	1,436	1,810	2,224	737
	売上総利益率	%	23.5%	24.1%	25.2%	27.0%	22.7%
	人件費	百万円	545	667	792	1,064	565
	業務委託費	百万円	83	122	159	107	58
	広告宣伝費	百万円	4	32	50	51	25
	その他	百万円	224	399	383	411	208
	販管費	百万円	858	1,221	1,386	1,635	858
	営業利益	百万円	169	214	424	588	-120
	経常利益	百万円	200	135	408	569	-139
	親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	142	38	261	398	-19
請負受注 KPI	PP	百万円	1,632	2,872	3,991	2,889	690
	PGH	百万円	1,101	1,151	1,966	2,923	933
	受注高 ※1	百万円	2,734	4,023	5,958	5,813	1,815
	PP	件	13	11	19	16	4
	PGH	件	16	18	27	38	13
	受注件数	件	29	29	46	54	17
	受注残高 ※2	百万円	1,884	2,863	5,037	5,636	5,059
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	8	5	6	11	3
	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	15
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	1,711	2,903	2,075	6,496	7,790

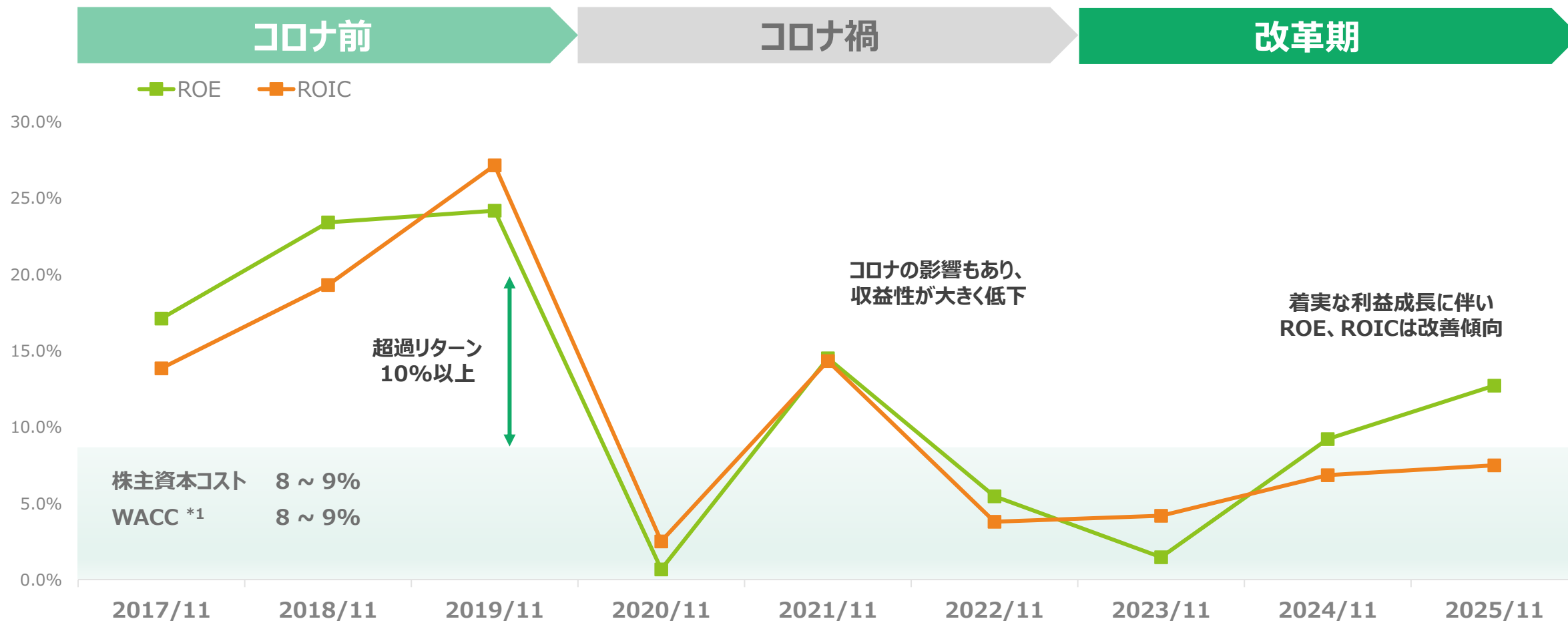
*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

*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)

質 問	回 答
請負受注が計画を下回った要因は建築費高騰か。また、期初計画には、その影響は織り込んでいなかったのか	建築費高騰による原価上昇の影響は期初計画に織り込み済みであり、最小化に向けた対策を講じております。一方で、期初計画において想定外だった要因は2点あります。 1点目は、前期第4四半期の受注増に伴い、当第1四半期がプロジェクトの組成や新規企画提案といった「種まき期間」となったことです。 2点目は、中東情勢の緊迫化や金利上昇懸念が重なり、オーナー様の意思決定が想定以上に慎重化したことです。
請負受注の課題に対する対策は講じているか	以下の推進により、オーナー様の投資メリットを最大化し、請負受注の回復・平準化を図ってまいります。 1. リーシング強化により、市場トレンドを反映させた賃料設定を実現し、高利回りな企画提案の実現で成約率の向上 2. 建築コスト低減と工期短縮化 ①本体建築原価および付帯工事の最適化 ②発注機能の強化による見積り精度向上 ③原価低減に繋がるアライアンス推進
今期の修正予想達成の蓋然性は、ほどの程度か	修正計画は事業環境の変化によるリスクを考慮した計画としています。スキーム別の売上計画は以下の通りです。 ■請負受注 売上高（修正計画：46億円 / 当初計画：53億円） 修正計画46億円のうち、42億円は前年度受注分となるため、順調に建設工事が進行することで達成いたします。 残る4億円のうち約2億円は、上期に受注した売上となります。 ■開発販売 売上高（修正計画：35億円 / 当初計画：40億円） 今期売却可能なプロジェクト（PJ）は、第3四半期中にすべて竣工予定です。 テナント誘致も順調に進んでおり、これらのPJを計画通りに販売することで、十分に達成可能な水準となっております。
来期の業績計画について	来期の業績見通しにつきましては現在精査中であり、1月の通期決算発表時に公表いたします。 当期より「規模拡大重視」から「骨太な収益構造と利益率重視」への方針転換を図り、中長期的な利益拡大方針を維持しつつ、ストック収益基盤の構築と新規事業ポートフォリオの拡張により、持続的な成長を達成していく方針です。
採用方針の変更はあるか？ （中計通り、強化は継続か）	24年1月発表の中計の人員目標には到達し、現在は「拡大」から「育成・早期戦力化」へ舵を切り、採用ペースを最適化しています。 当社のビジネスは難易度の高い土地が多く、特に金利上昇局面では高度な企画力が求められるため、教育体制を強化して組織の質を高めてまいります。
減益の中、増配・据え置きする理由は	当社は株主の皆様への安定的な還元と、中長期的な企業価値向上を経営の最重要課題の一つと位置づけています。 今回は株主還元の方針を従来の利益成長と共に増配をする方針から転換し、配当性向50%を上限として、株主還元を強化させて頂くことといたしました。 配当額を維持する理由は大きく2点となっています。 ①中長期的な成長シナリオに揺らぎはなく、一時的な期間損益の変動によって株主の皆様への還元を減少させるべきではないと判断したこと ②手元流動性と財務健全性は維持できていること

■ IRサイト：<https://philcompany.jp/ir/>

■ IRに関するお問い合わせ：<https://philcompany.jp/contact/ir/>

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。