

Phil Company, Inc.

2026年11月期 第3四半期 決算説明資料

2026年10月13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	126名（2026年8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～

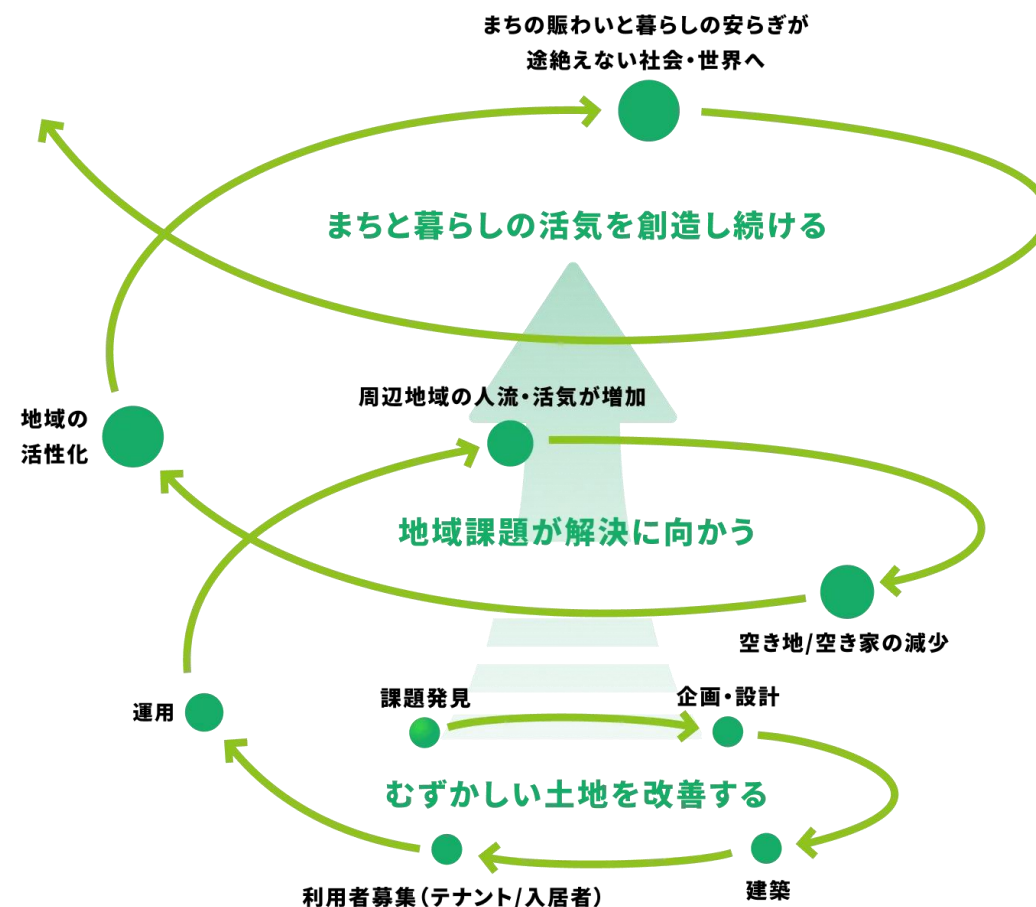
世界中から「むずかしい土地」をなくしたい。
フィル・カンパニーグループは、本気でそう考えています。

「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3四半期 ハイライト P.6
- 2. 2026年11月期第3四半期 業績概要と進捗 P.7
- 3. 今後の成長戦略と取り組み P.24
- 4. フィル・カンパニーとは P.32
- 参考資料（Appendix） P.42

売上高（3Q累計）

6,096百万円
前年同期比+8.3%

営業利益（3Q累計）

270百万円
前年同期比+3.4%

純利益（3Q累計）

227百万円
前年同期比+46.9%

請負受注スキーム（3Q）

受注件数：**10** 件
受注高^{*1}：**1,604** 百万円

開発販売スキーム（3Q）

販売引渡件数：**2** 件
用地取得契約件数^{*2}：**1** 件

売上ストック指標（3Q末）

受注残高^{*3}：**5,465** 百万円
開発残高^{*4}：**7,393** 百万円
(開発プロジェクト残高)

ハイライト

- 請負受注は微減も、開発販売の大型案件の引き渡しにより、前年同期比で増収増益
 - ・ 【請負受注】第1四半期で受注低迷も、売上高は前年同期並み
 - ・ 【開発販売】2件の販売引渡により、売上高は計画通り。販売方法の高度化（売却・引渡しタイミングの見直し）により、高水準の収益性を実現
- 売上ストック指標（受注残高＋開発プロジェクト残高）は、128億の高水準
 - ・ 【請負受注】受注は回復基調。平均受注規模を大幅に上回る「ホテル企画型フィル・パーク」を受注
 - ・ 【開発販売】用地取得は計画通り進捗。引き続き首都圏を中心に、ポテンシャルの高い用地仕入れを推進

*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

2026年11月期 第3四半期 業績概要と進捗



請負受注、開発販売ともに、修正予想通り進捗

単位：百万円

	2026/11 (実績)				2026/11 (修正予想)	修正予想比
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期	進捗率
売上高	2,043	1,209	2,843	6,096	8,800	69.3%
請負受注	1,309	1,048	1,161	3,519	4,600	76.5%
開発販売	584	0	1,517	2,101	3,500	60.0%
その他	149	161	165	476	700	68.0%
営業利益	24	△145	391	270	380	71.1%
営業利益率	1.2%	-	13.8%	4.4%	4.3%	-
経常利益	24	△164	373	233	355	65.8%
当期純利益	11	△30	247	227	270	84.3%

(百万円)	2025/11 3Q累計	2026/11 3Q累計	YoY
売上高	5,628	6,096	8.3%
- 請負受注	3,697	3,519	△4.9%
- 開発販売	1,493	2,101	40.6%
- その他	437	476	8.9%
売上原価	4,217	4,531	7.4%
売上総利益	1,411	1,565	10.9%
売上総利益率	25.1%	25.7%	—
販管費	1,149	1,295	12.6%
営業利益	261	270	3.4%
営業利益率	4.6%	4.4%	—
経常利益	256	233	△8.9%
四半期純利益	154	227	46.9%

主な前期差異要因（増減額）

- **売上高（+468百万円）**
 ／ 売上総利益率（+0.6%）
 - ・ 収益性の高い開発大型案件の引渡しの影響
- **経常利益（△23百万円）**
 - ・ 金利上昇に伴う借入利息増加（営業外費用）
- **四半期純利益（+73百万円）**
 - ・ 固定資産の譲渡及びマスターリース契約解約の売却益^{*1} 及び保証金収入等（+257百万円）
 - ・ 株式給付信託の解約損（△97百万円）^{*2}

*1：2025/9/16「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
 *2：2026/3/18「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

（百万円）	2025/11 3Q累計	2026/11 3Q累計	YoY
販管費	1,149	1,295	12.6%
- 人件費	726	850	16.9%
- 業務委託費	85	81	△4.8%
- 広告宣伝費	31	34	9.3%
- その他	306	328	7.4%

主な前期差異要因（増減額）

■ 人件費（+124百万円）

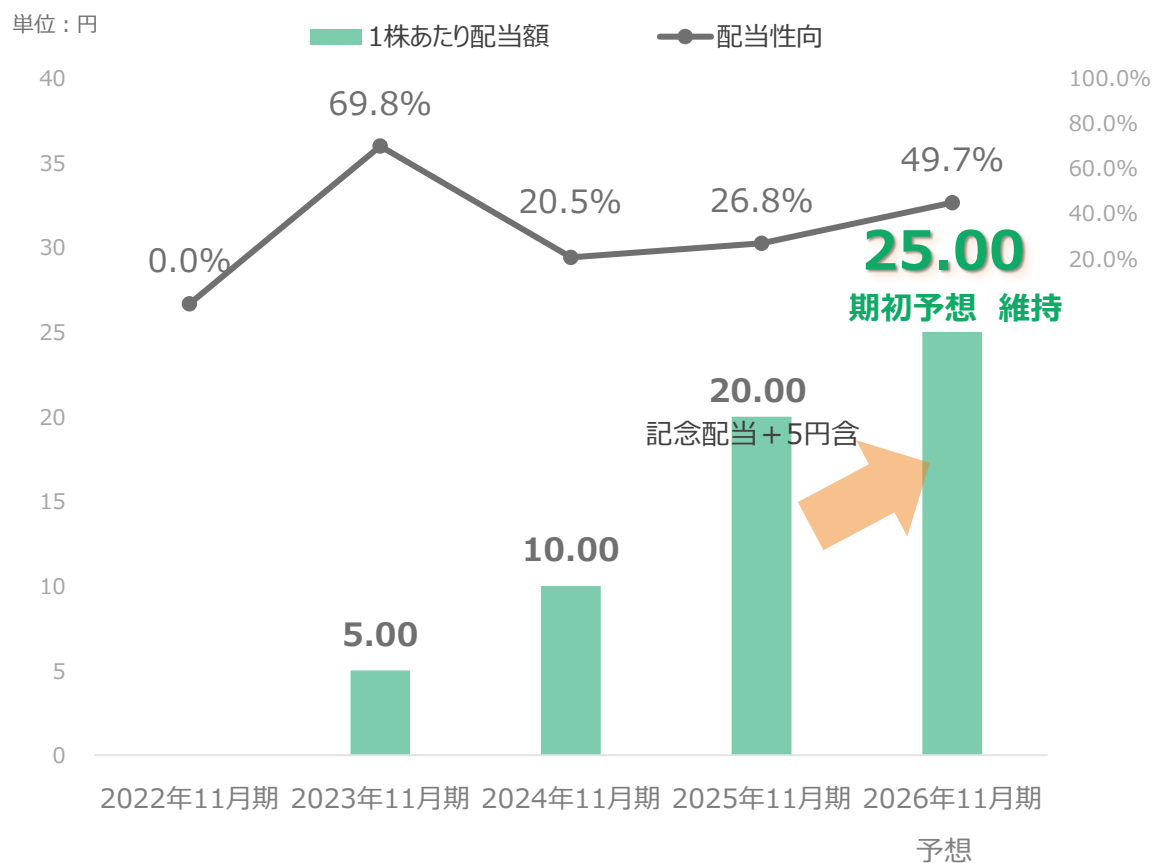
- 前期採用強化による人員増
（上期+120百万円、3Q累計+149百万円）
- 採用計画の順調な進捗に伴い、採用コストの抑制（△24百万円）

■ その他（+22百万円）

- 中部支店の開設費用及び賃料
- セキュリティ強化費用 等

期初公表の配当予想を維持 配当性向50%を上限とし、積極的な剰余金配分による株主還元を実施

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)

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）

事業環境の厳しさは続くも、成約率強化の取り組みにより、3Q受注高は計画通りに進捗

経営方針

- 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
- 高利回りを実現する企画提案で成約率向上

具体的成果

- 受注残高は、54億円まで回復
- 受注先行指標は、堅調に推移
- 4Q計画は、高確度で達成に向けて進捗中

2026/11期3Q累計 営業KPI(金融機関経由)^{*1}

- 問合せ数 前年同期比 **113.5%**
- 提案数 前年同期比 **149.2%**

受注先行指標は堅調

※ 金融機関からの問合せ（顧客紹介）および提案数は、全体の8割強。

具体的成果

- 高利回りな提案により、受注は回復傾向

【実現要因】

- 建築原価の精査によるコスト最適化
- ターゲットテナントから逆算した企画・設計
- 市況上昇をタイムリーに反映した適正賃料の設定

2026/11期 請負受注高の計画比

通期
52億円以上

3Q累計
34億円

3Q 16億

2Q 15億

1Q 3億

修正計画

実績

修正計画進捗率

65.8%

受注高は、見込み通りに進捗

京都・大阪含む累計10棟（PP5棟、PGH5棟）の請負案件が竣工

※写真はパースやイメージを含むため、実際の仕様とは異なる場合があります。

フィル・パーク（PP）



京都市中京区
（六角室町）



千葉県 市川市
（市川新田）



埼玉県 さいたま市
（宮原駅前）



埼玉県 蕨市（蕨駅前）



大阪府 富田林市（富田林駅前）

プレミアムガレージハウス（PGH）



神奈川県 相模原市
（相模大野B）



東京都 八王子市
（八王子みなみ野）



神奈川県 横浜市
（港北折本町）



埼玉県 上尾市（上尾壱丁目東）



埼玉県 比企郡（川島IC）

開発販売チームの体制を強化し、物件の引き渡し・用地仕入れを計画通りに推進

経営方針

- ・ 地価・賃料上昇エリアの用地仕入れを強化
- ・ 販売方法の高度化による高収益化の追求

戦略的な人員シフトと分業化を通じ、開発販売の組織体制を強化



具体的成果

- ・ 首都圏を中心に、将来性の高い用地を仕入れ
(下期実績：7月1件、9月2件)

具体的成果

- ・ 物件ポテンシャルを引き出すテナント誘致により、
『賃料アップ』及び『販売価格の向上』を実現

2026/11期 開発竣工案件

No.	所在地	竣工時期	販売状況
1	神奈川県小田原市	竣工済	-
2	東京都渋谷区	竣工済	引き渡し済
3	東京都目黒区	竣工済	引き渡し済
4	東京都目黒区	竣工済	
5	東京都港区	竣工済	
6	東京都世田谷区	竣工済	

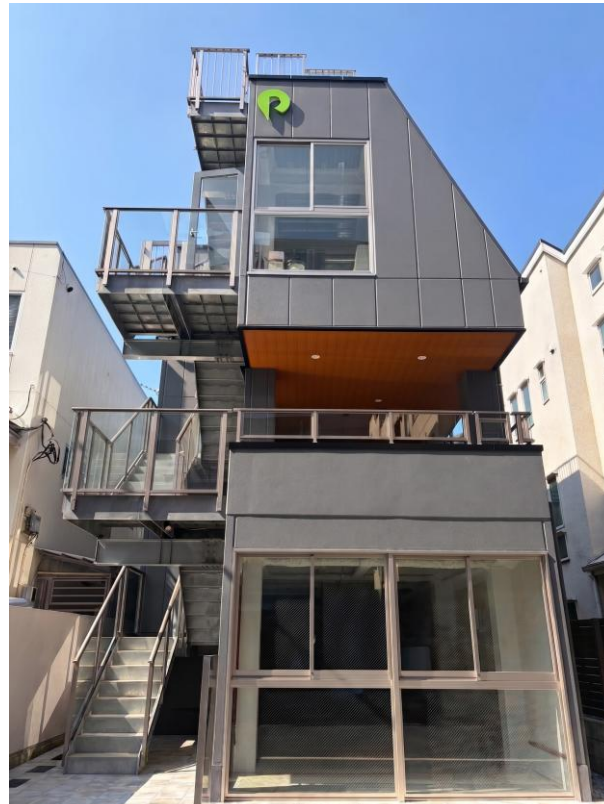
2027/11期 開発竣工案件（予定）

No.	所在地	竣工時期（予定）
1	神奈川県茅ヶ崎市	2027/11期 1Q
2	東京都台東区	2027/11期 1Q
3	東京都世田谷区	2027/11期 2Q
4	神奈川県鎌倉市	2027/11期 4Q
5	東京都世田谷区	2027/11期 4Q

4棟のフィル・パーク開発案件が竣工



フィル・パーク目黒通り
2026年7月竣工



フィル・パーク中目黒Ⅱ
2026年7月竣工

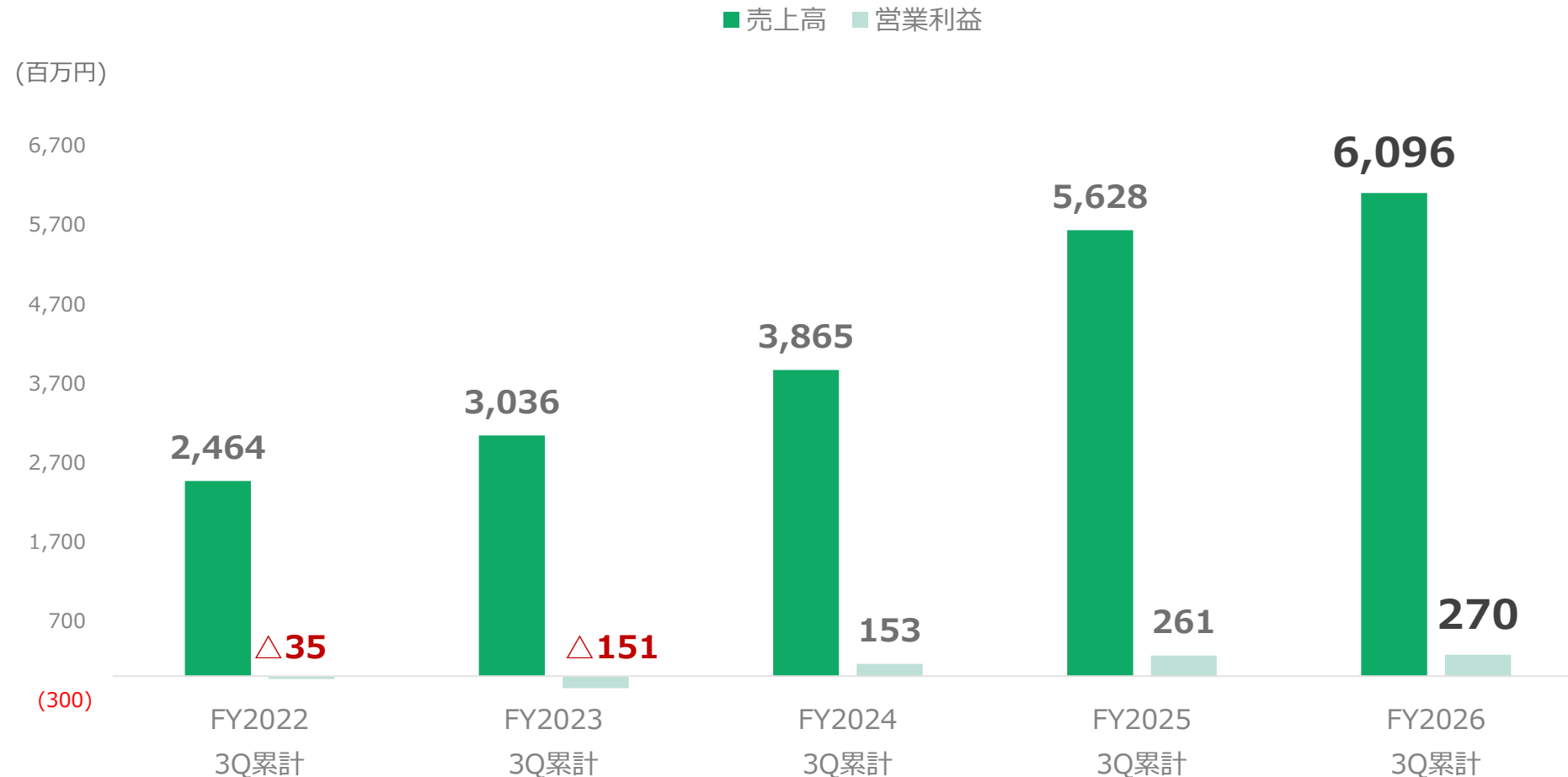


フィル・パーク東麻布Ⅱ
2026年7月竣工

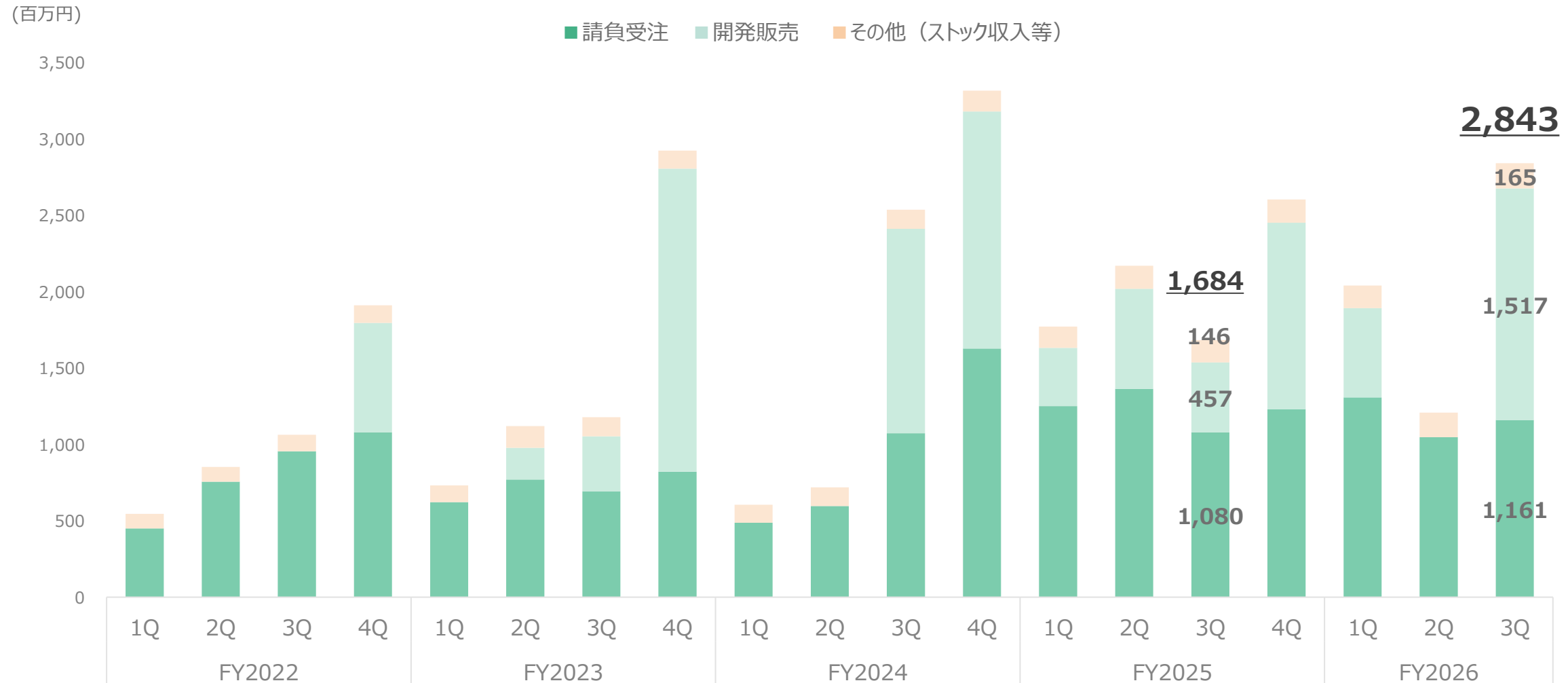


フィル・パーク成城学園前
2026年8月竣工

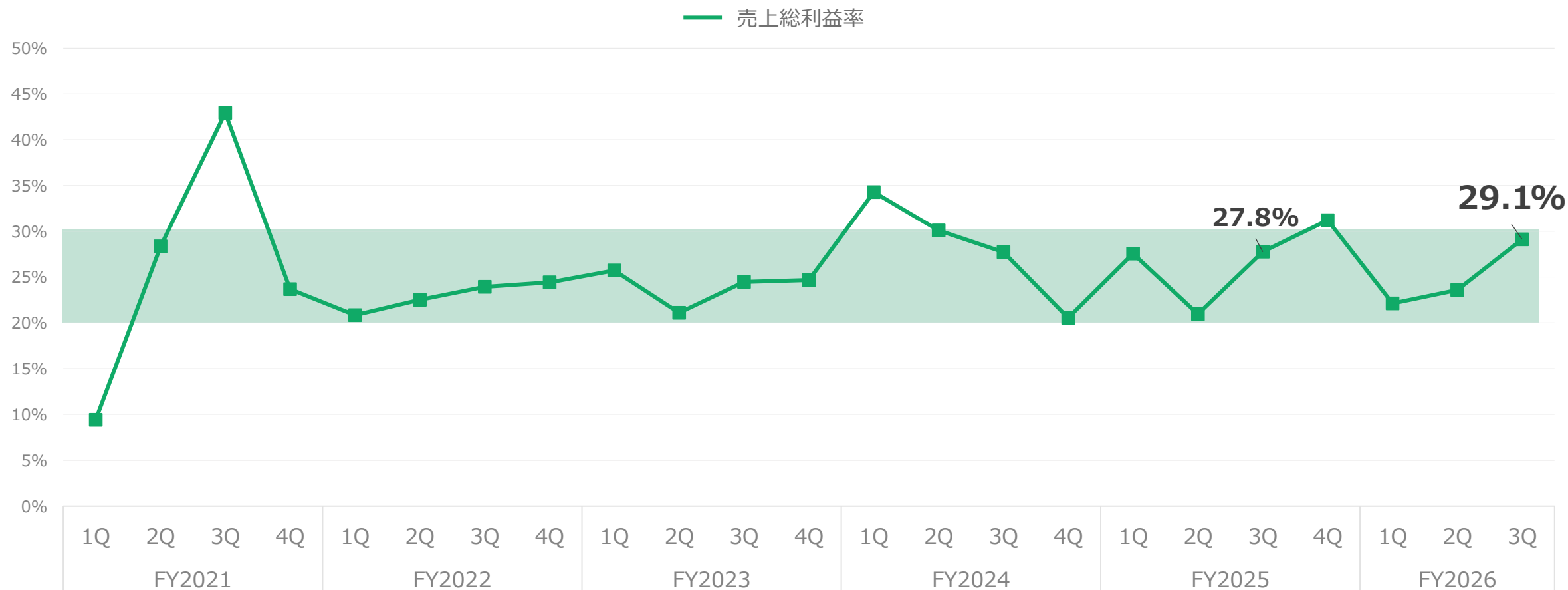
売上高は拡大基調を維持
持続的成長に向けて利益率向上に取り組む



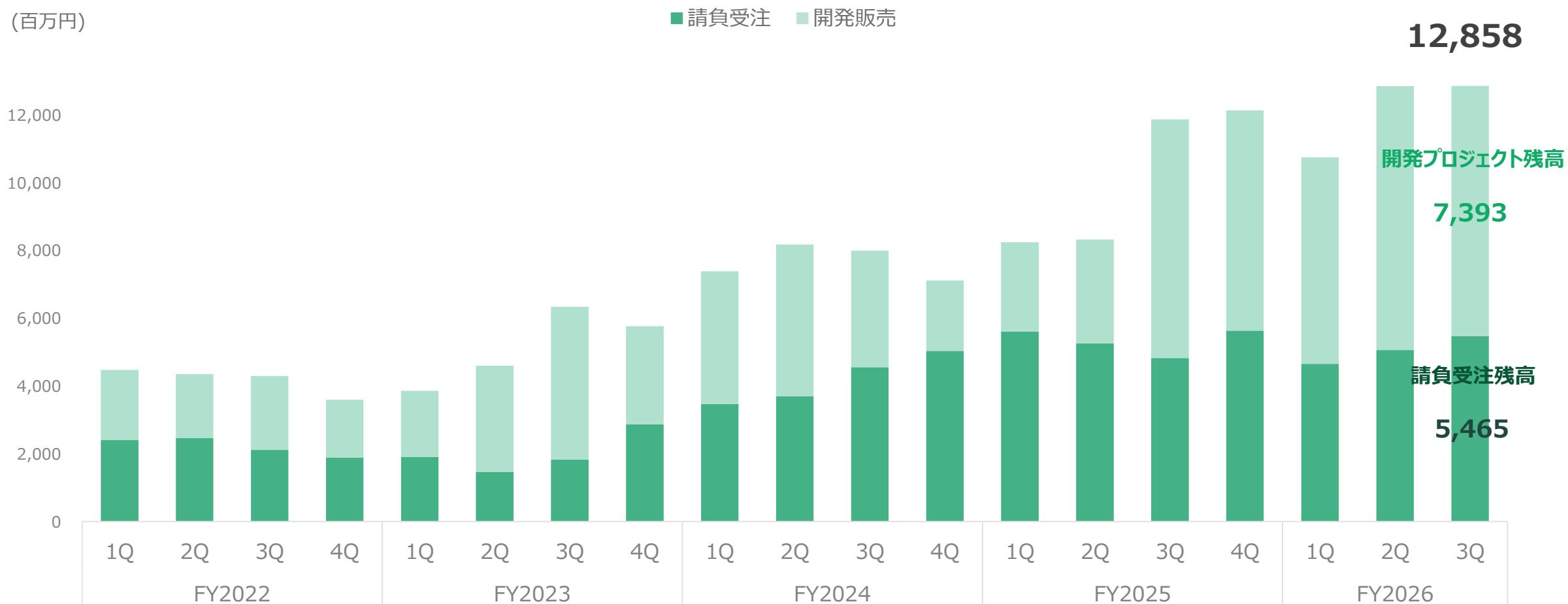
計画的な開発案件の引き渡しに伴い、前年同期比で増収



建築コストの高騰による原価は上昇傾向にあるものの、
売上総利益率は概ね20%～30%で推移



大型案件の引き渡しに伴い開発残高は微減も、請負受注残の増加により、
売上ストック指標*¹は、高水準を維持

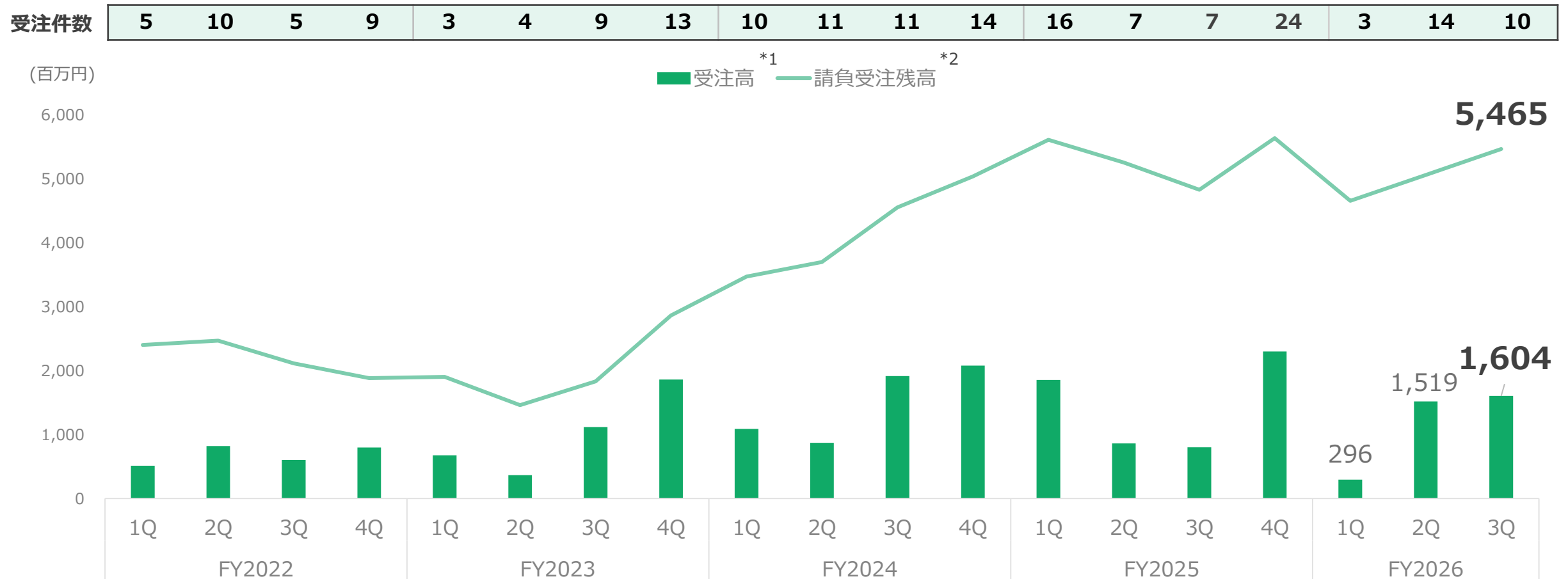


*1：請負受注残高 + 開発プロジェクト残高

└─ 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以降、請負受注高は回復基調

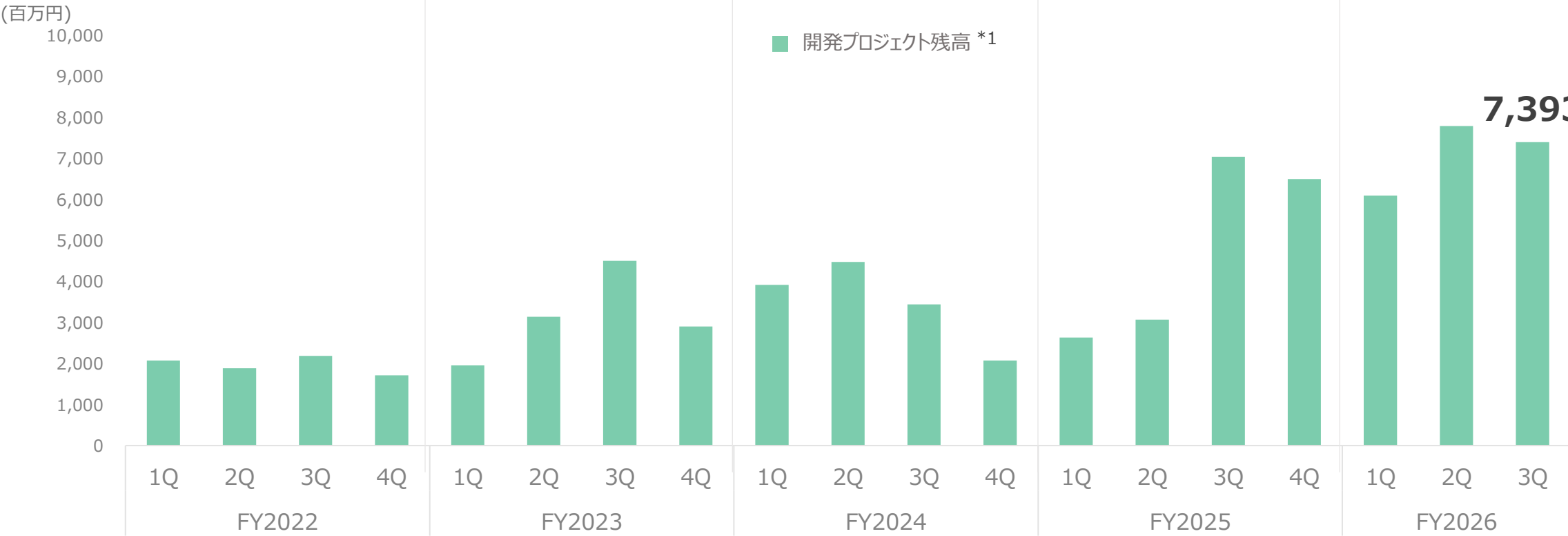


*1：受注高：新規受注した案件及び追加工事の合計額

*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）

収益最大化に向け、最適な引き渡し時期を見極めた計画を推進

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	1
販売引渡件数	0	0	0	4	0	1	1	5	0	0	1	4	1	1	1	1	1	0	2
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	15	14



^{*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（固定資産から棚卸資産への振替）

ROA改善に向けて、収益性の高い用地仕入れを強化
自己資本比率は40%を超え、財務健全性基準（30.0%）を大幅に超過

(百万円)	2025/11末	2026/8末	増減
流動資産	8,728	7,798	△930
現金及び預金	5,044	3,393	△1,651
開発用不動産	2,907	3,576	668
その他の流動資産	775	828	52
固定資産	1,211	959	△252
資産計	9,940	8,757	△1,182

(百万円)	2025/11末	2026/8末	増減
負債計	6,595	5,191	△1,403
流動負債	4,794	3,710	△1,083
前受金	1,925	1,334	△591
短期借入金／ 1年以内長期借入金	1,616	1,529	△86
その他の負債	1,252	846	△405
固定負債	1,801	1,481	△320
長期借入金	1,342	1,114	△228
その他固定負債	458	366	△91
純資産計	3,344	3,565	220
負債・純資産計	9,940	8,757	△1,182

自己資本比率

33.3%

40.1%

+6.8%

今後の 成長戦略と取り組み



2026年6月竣工 フィル・パーク富田林駅前

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

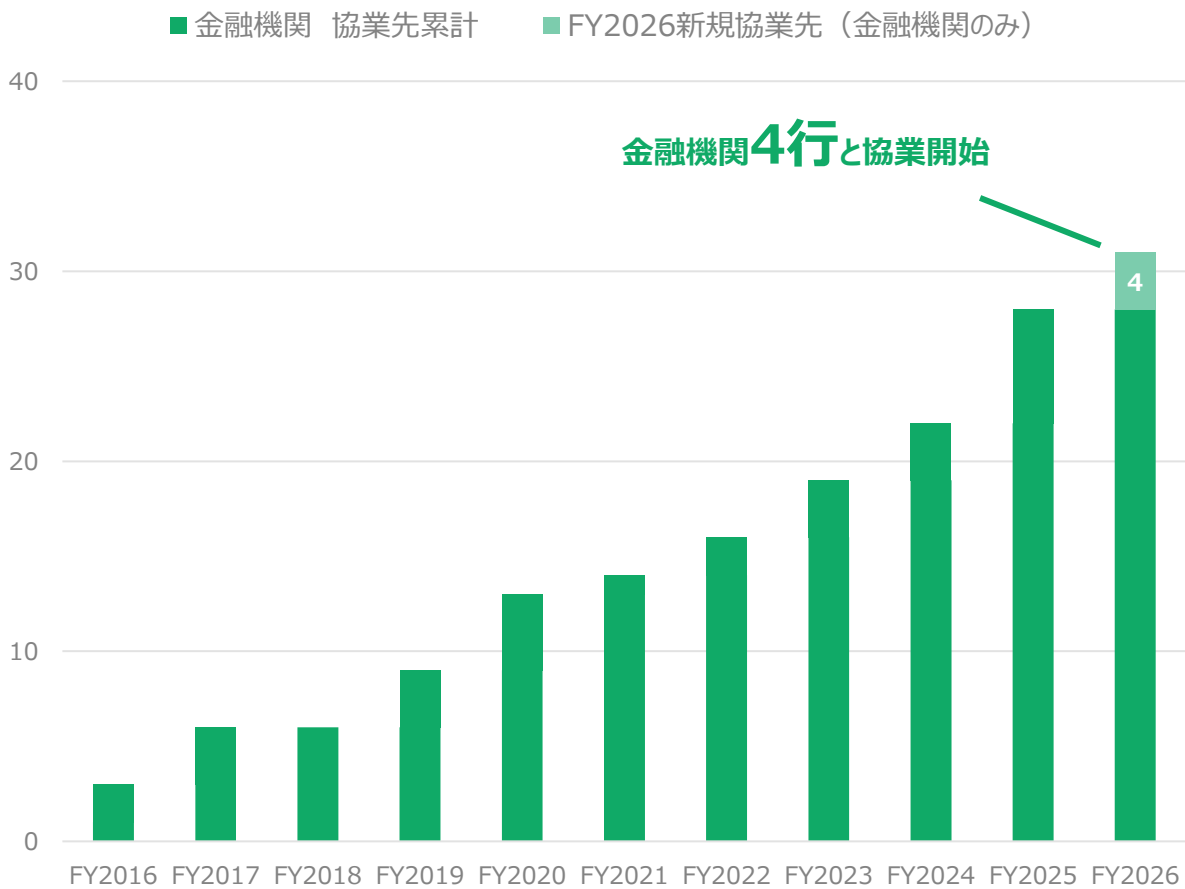
④ 新たな収益機会への挑戦

(*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

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8月末時点で9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
2026年8月	滋賀銀行

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
2026年6月	株式会社恵比寿
2026年8月	関東の不動産会社
2026年8月	株式会社陽栄

ロビンスジャパン社の株式取得（100%子会社化）

既存商品 × 新規販売

ロビンスジャパン株式会社

売上規模 売上高 ： 2,250百万円（2025年12月期）

事業内容 海外デザインの輸入注文住宅の設計・施工

施工エリア 首都圏・近隣7都県
（東京、千葉、神奈川、埼玉、茨城、栃木、山梨）

ロビンスジャパンの強み

木造「2×4工法」の豊富な施工実績

多様な輸入住宅テイストに対応する「意匠デザイン力」

専任建築家と創る高付加価値な「自由設計体制」

ZEH（省エネ住宅）への対応力



パノラマ塔屋/クイーンアン



プロバンス/地中海



ジョージアン/ブリティッシュ



カリフォルニア/アメリカン



パリスタイル/フレンチ



シンプル/モダン/ニューヨーク

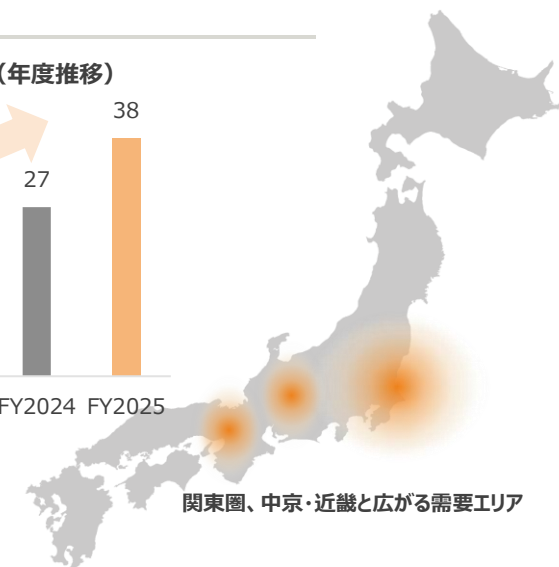
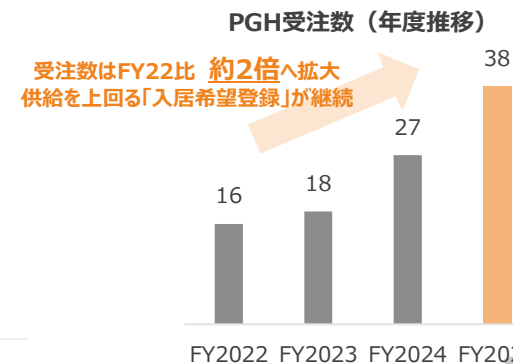


インダストリアル/ブルックリン

【木造建築】ロビンスジャパン社とのシナジーによる供給体制強化と提供エリア拡大

既存商品 × 新規販売

全国対応可能な2×4工法の活用により、**施工体制拡充**とともに**提供エリアの拡大**を図り、木造プレミアムガレージハウスの商品開発を推進する。



背景

- ガレージ付賃貸住宅「プレミアムガレージハウス」の需要拡大

課題

- 軽量鉄骨構造における『施工キャパシティ』と『対応可能エリアの制約』

M & A 目的

解決策

成果

木造工法の確立で
全国工務店網の拡大の可能性

木造PGH新商品開発

相互送客

供給体制強化
(供給能力の向上で需要に即応)

新デザイン・高付加価値商品の提供

受注機会・営業効率の拡大

行政との協業で、美術館、図書館内のコミュニティカフェ等で豊富な実績を有する（株）WATと資本業務提携

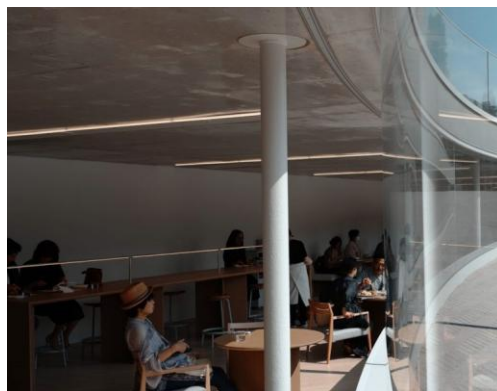
既存商品 × 新規販売

1. 自治体・公共案件の獲得強化

WAT社が有する自治体・行政機関との強固なネットワークと、公募・入札案件における豊富な実績・ノウハウを活用し、公共空間の利活用を含めた自治体向け提案力を強化する。



京都市京セラ美術館内のカフェ施設 ENFUSE



新規商品 × 新規販売

2. カフェ業態の共同企画と運営連携

「フィル・パーク」内におけるカフェ業態の企画・開発を推進。WAT社との運営連携体制の構築により機動的な店舗展開を可能とし、物件の早期稼働を実現する。



CAFE & HALL ours 北品川地域交流施設



可動産を活用した 有休スペース（スキマ空間）の有効利用

新規商品 × 既存販売

中野区主催の創業教育事業において、トレーラーハウスを活用した公共空間の活用企画および運営業務を受託

中野区が主催する、中高生が自ら考案した商品やサービスをトレーラーハウスで販売する体験型イベントの企画・運営を受託。
行政との実績構築で、PPP（官民連携）案件の獲得推進につなげる。



©hoashi kento

イベントの詳細はinstagramから



@nakano_newface_market

ストック収益基盤の拡充 借地権スキーム活用の3案件目が決定

既存商品 × 新規販売

茨城県つくば市にて「フィル・パーク」の事業用定借契約を締結

つくばの商業施設内に借地権を設定し、「フィル・パーク」建築およびテナント誘致を含めた運用、管理を行う。資本効率を意識した安定的なストック収益基盤の拡充を図る。

所在地	茨城県つくば市上河原崎C1街区内
敷地面積	994.79㎡
契約形態	事業用定期借地権設定契約
契約期間	2026年8月6日から35年間
屋号	仮称）フィル・パークつくば
用途	テナントビル事業の運営とそれに付帯する事業

資本業務提携先の「面白法人カヤック」と、沖縄での事業を開始 カヤックが出資する「FC琉球」の現地ネットワークを活用

既存商品 × 新規販売

カヤック社との資本提携に基づき、**両社のノウハウ（地方創生・DX×未利用空間活用）を融合させ、沖縄エリアで『地域事業モデル』開発を開始。**同社が筆頭株主の「FC琉球」や「首里とうふ」などの地域ネットワーク・ファンコミュニティを活用し、**地域に密着した空間ソリューション事業の開発**を展開する。当社の柔軟な企画設計・提案力により、沖縄特有の建築制約をビジネス機会に変え、地域価値向上と賑わい創出に貢献する。

沖縄特有の問題

高温・多湿。台風が多い

強固な地域コミュニティ・ローカルネットワーク

県土の約7割が山林・農地。可住地が少ない

中長期滞在（ワーケーション・多拠点生活）需要に対する供給不足

各社の強み

地方創生・DX
地域ネットワーク



自由度の高い
建築設計・土地活用
ノウハウ

沖縄特有の建築要件を解決する
地域に密着した**空間ソリューション事業の開発**

新設企業



沖縄協業
ネットワーク網の構築

沖縄風土にあった
建築様式

狭小地・変形地の企画力

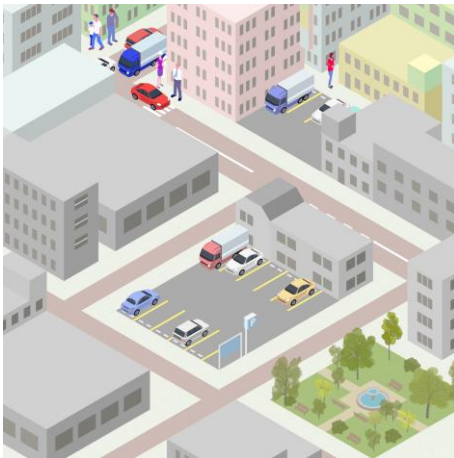
フィル・カンパニーとは



2022年10月竣工 フィル・パーク新富町Ⅱ

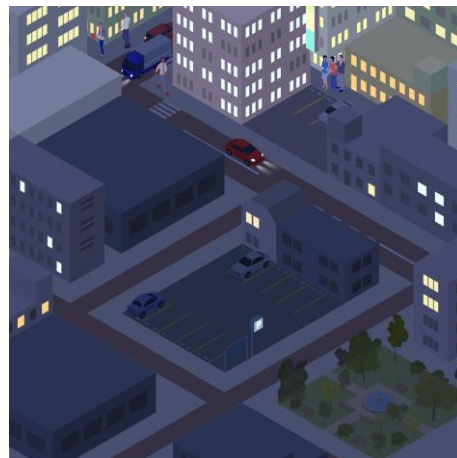
フィル・カンパニーはまちのスキマの価値を最大化し、街に活気を生み出してきました

Before Phil

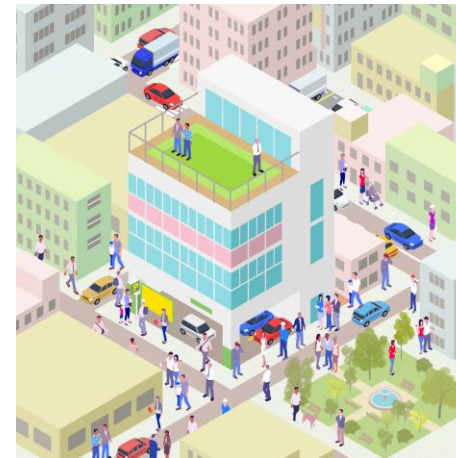


人気の無い
少し寂しい空間を・・・

夜は暗くて
少し怖い空間を・・・

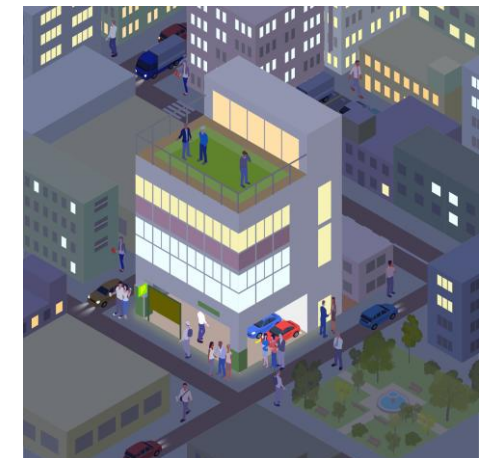


After Phil



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

可動産による
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



2024年7月竣工 フィル・パーク大阪阿倍野

「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）：1.5～2億円

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



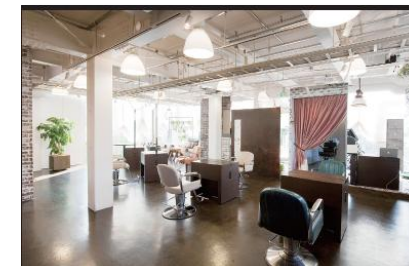
アパレル



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、入居希望登録件数9,114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：本数値は「満室物件に対する空室通知の希望」「ご入居内覧に関するお問い合わせ」の合算数値となります。
(2026年10月1日時点の累計数)



- 累計実績数^{*1}： 231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： 55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： 282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

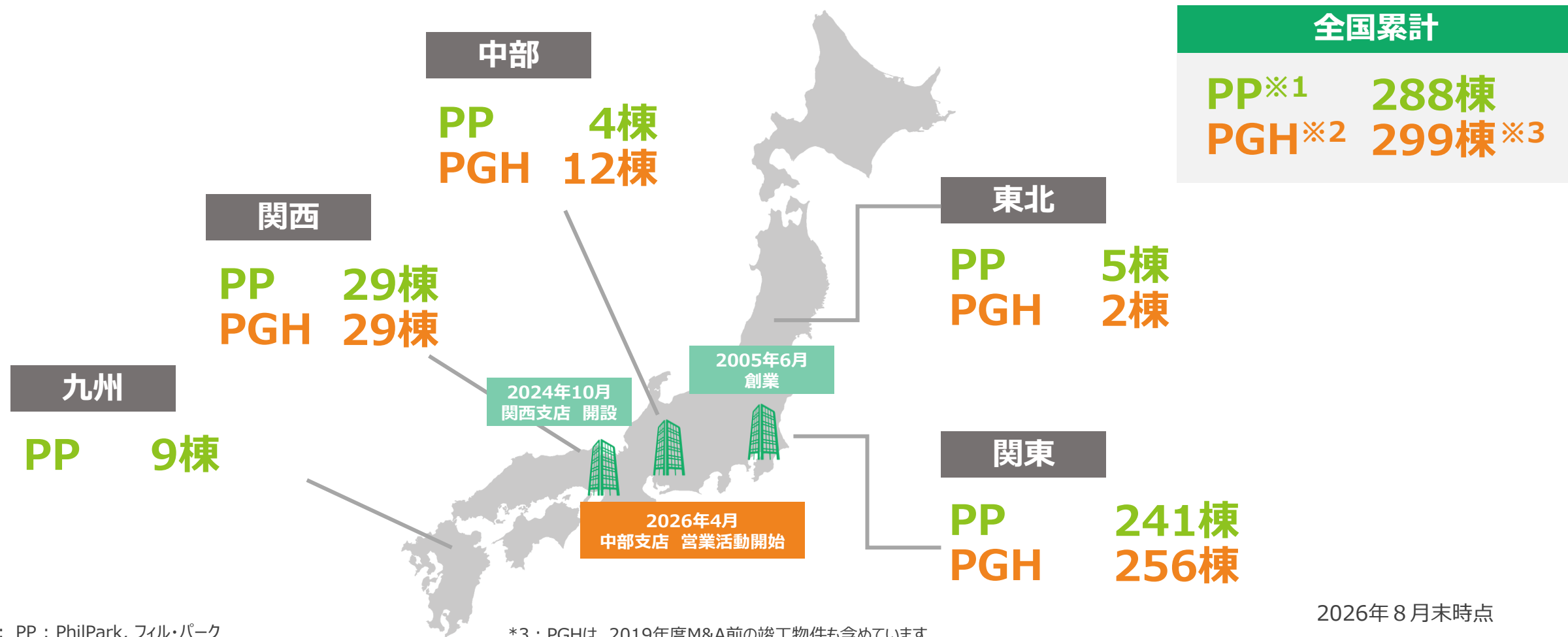
- 累計実績数： 16棟
- 主な立地： 建築実績はない、又は、商品開発の需要反響が見込めるエリア

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8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

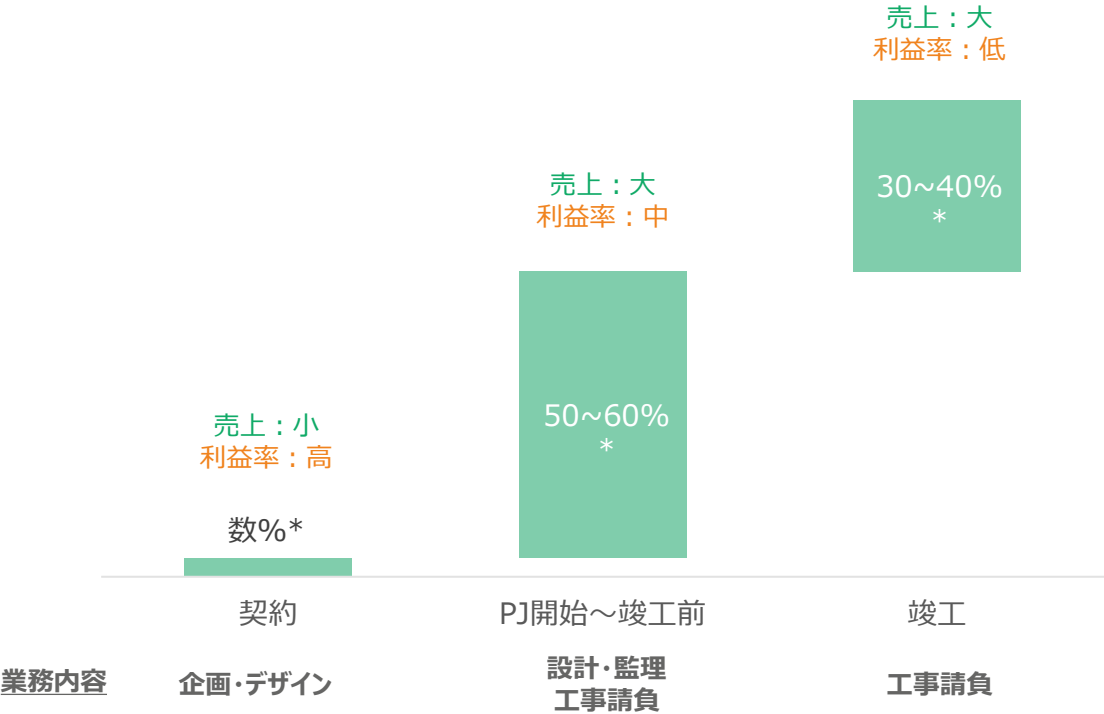
参考資料 (Appendix)

- 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

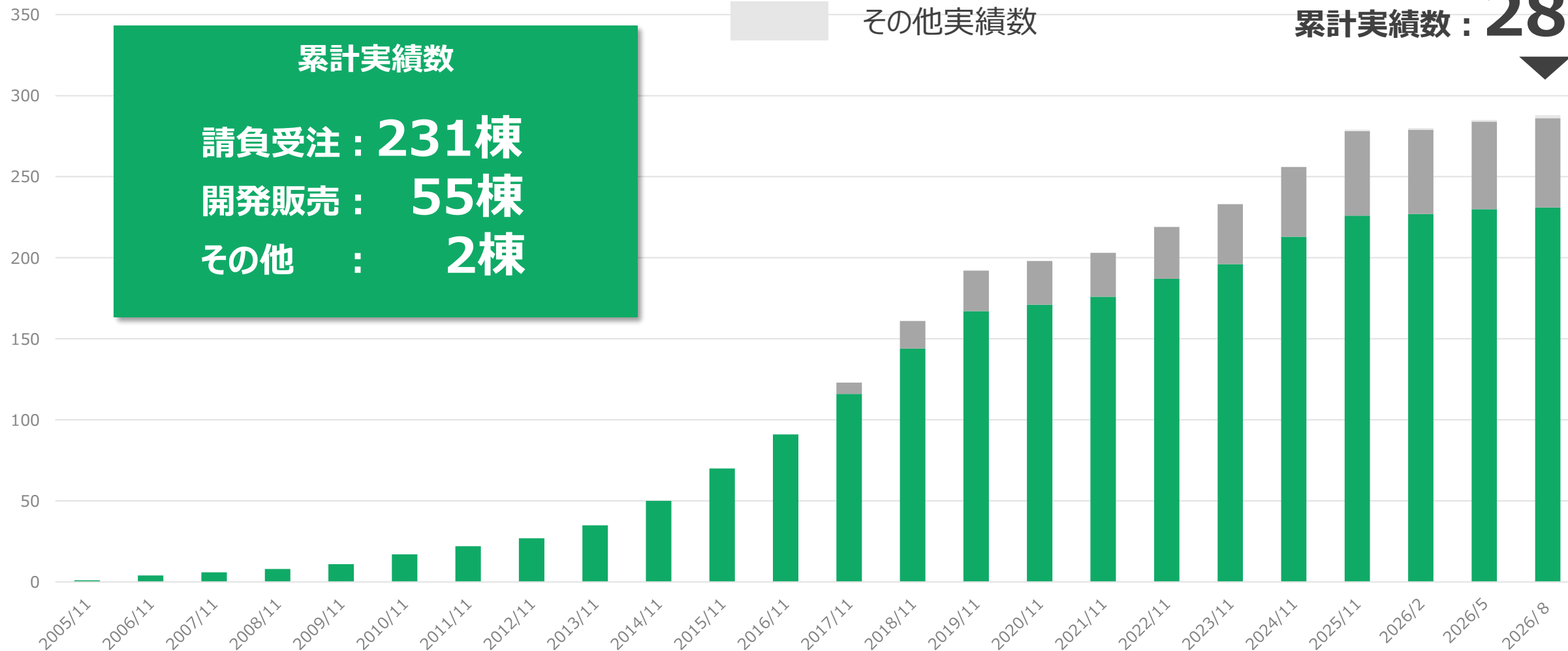
実績（棟）

■ 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：**288**^{*1}

累計実績数

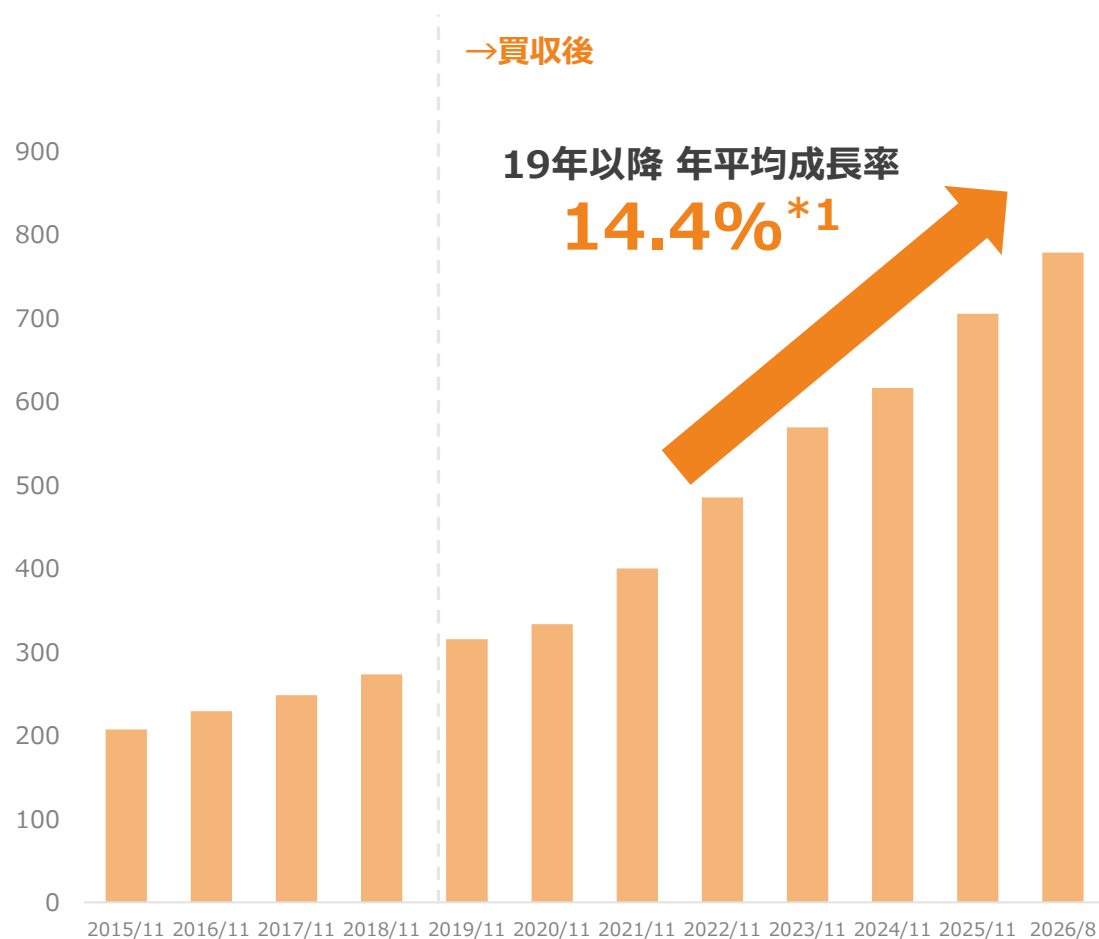
請負受注：231棟
開発販売：55棟
その他：2棟



*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8月末時点

PGH戸数実績（累積）

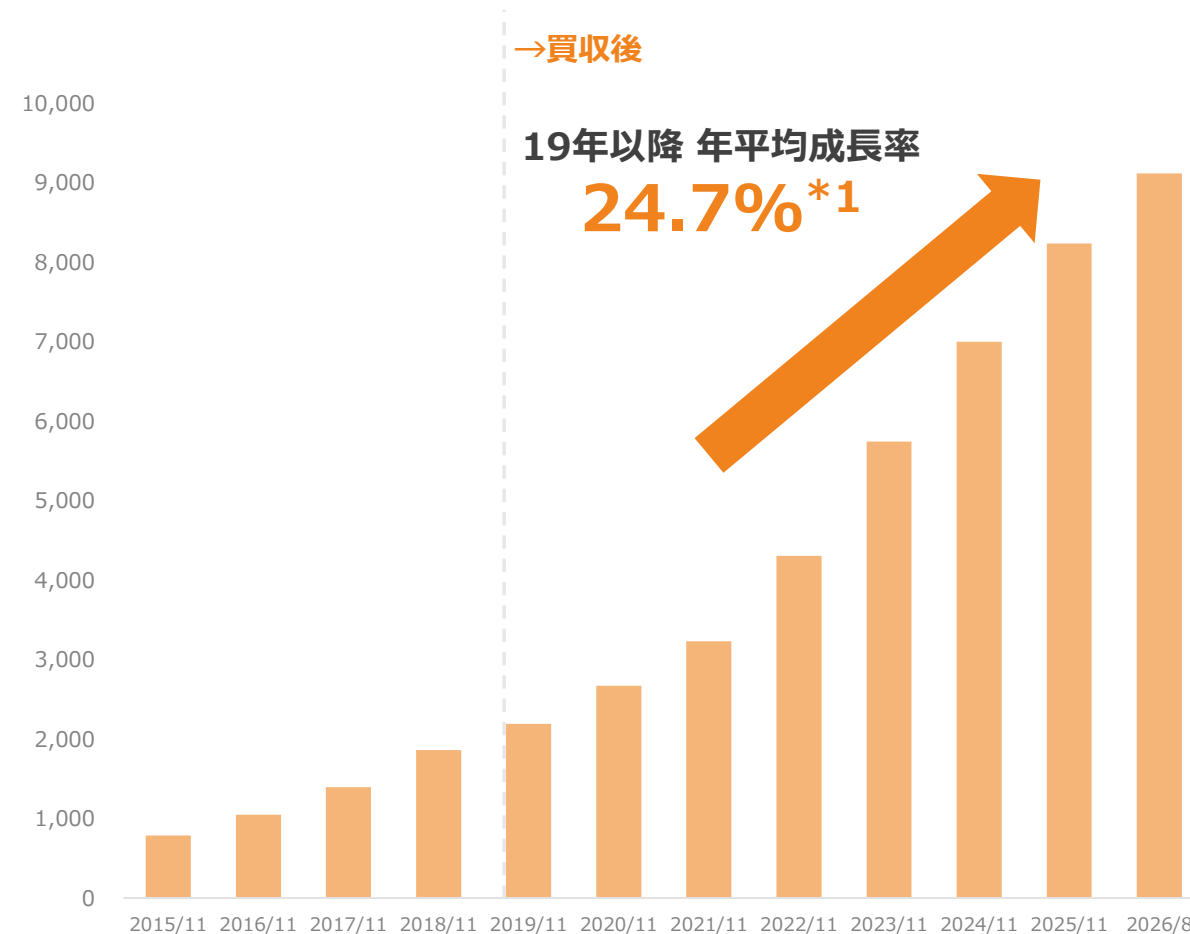
戸数実績
（竣工）



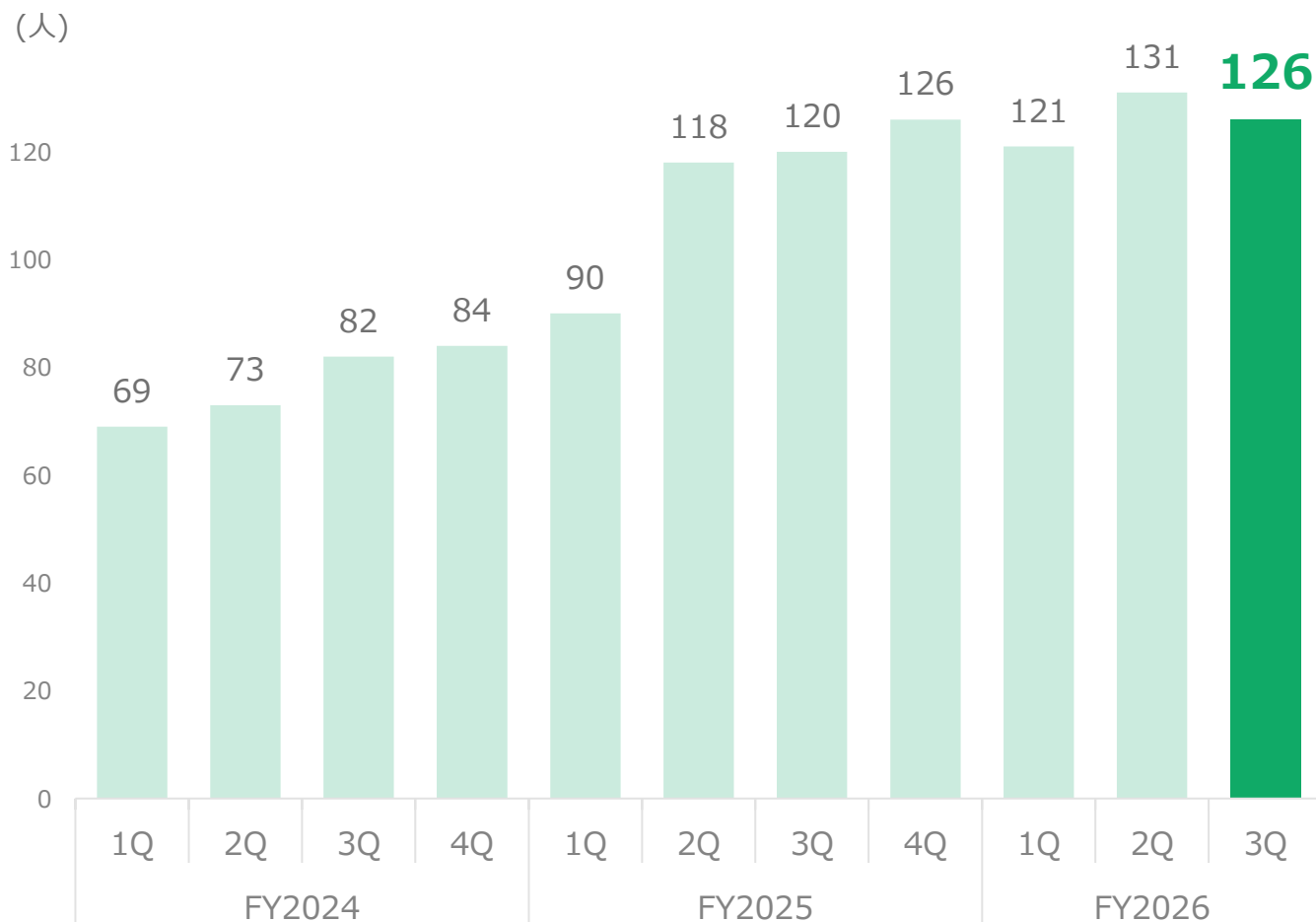
*1 2019/11 ~ 2025/11期間の年平均成長率（CAGR）

PGH入居希望登録件数（累積）

入居希望
登録件数

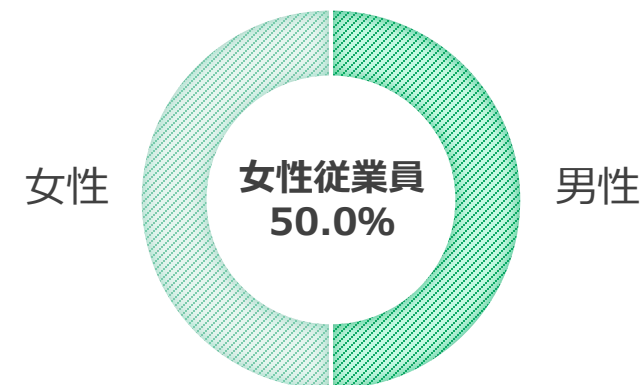


連結従業員数の推移

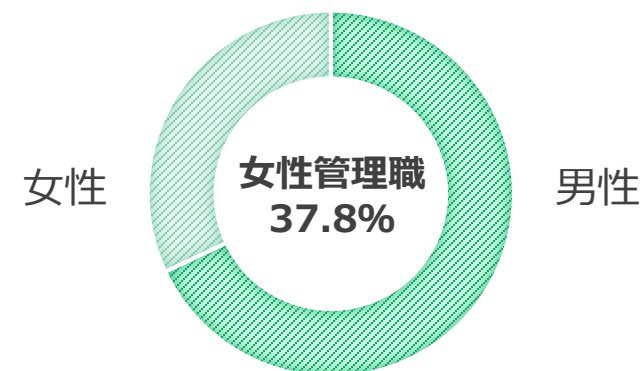


人員構成

全従業員の男女比率



管理職の男女比率



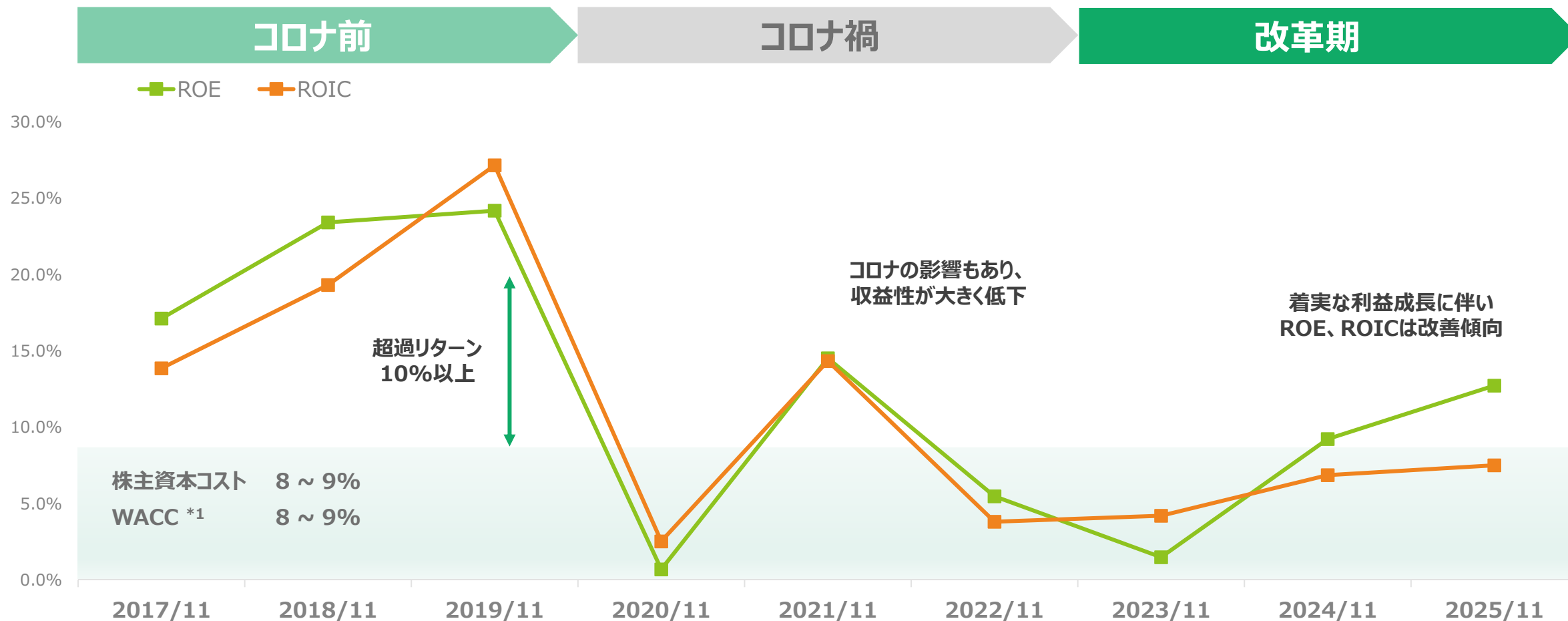
		単位	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026		
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
財務実績	請負受注	百万円	450	757	956	1,079	623	770	693	822	488	597	1,073	1,629	1,252	1,364	1,080	1,231	1,309	1,048	1,161
	開発販売	百万円	0.0	0.0	0.0	717	0.0	209	361	1,985	0.0	0.0	1,340	1,552	381	655	457	1,221	584	0	1,517
	その他	百万円	95	96	108	116	109	141	125	118	117	123	125	137	138	151	146	151	149	161	165
	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	2,843
	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	2,015
	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	828
	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%	29.1%
	人件費	百万円	112	133	129	170	145	161	172	188	162	172	195	262	218	247	261	338	275	290	284
	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	22
	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	9
	その他	百万円	51	45	53	73	85	89	96	126	85	77	115	104	104	96	105	105	109	98	120
	販管費	百万円	185	197	213	262	276	289	300	355	296	312	365	411	360	383	406	485	427	430	436
	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	391
	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	373
	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	247
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	738
	PGH	百万円	193	474	158	274	64	116	358	611	368	509	497	591	587	296	369	1,670	192	933	866
	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	1,604
	PP	件	3	2	3	5	2	2	3	4	5	2	5	7	6	4	3	3	1	3	1
	PGH	件	2	8	2	4	1	2	6	9	5	9	6	7	10	3	4	21	2	11	9
	受注件数	件	5	10	5	9	3	4	9	13	10	11	11	14	16	7	7	24	3	14	10
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	5,465
	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	1
	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	2
	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	14
	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	7,393

*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 3Q累計
財務実績	請負受注	百万円	3,244	2,910	3,788	4,929	3,519
	開発販売	百万円	717	2,557	2,893	2,715	2,101
	その他	百万円	416	495	503	588	476
	売上高	百万円	4,378	5,963	7,184	8,233	6,096
	売上原価	百万円	3,350	4,526	5,374	6,009	4,531
	売上総利益	百万円	1,028	1,436	1,810	2,224	1,565
	売上総利益率	%	23.5%	24.1%	25.2%	27.0%	25.7%
	人件費	百万円	545	667	792	1,064	850
	業務委託費	百万円	83	122	159	107	81
	広告宣伝費	百万円	4	32	50	51	34
	その他	百万円	224	399	383	411	328
	販管費	百万円	858	1,221	1,386	1,635	1,295
	営業利益	百万円	169	214	424	588	270
	経常利益	百万円	200	135	408	569	233
	親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	142	38	261	398	227
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	3,420
	PP	件	13	11	19	16	5
	PGH	件	16	18	27	38	22
	受注件数	件	29	29	46	54	27
	受注残高 ※2	百万円	1,884	2,863	5,037	5,636	5,465
開発販売 KPI	開発用地取得契約件数 ※3	件	8	5	6	11	4
	販売引渡件数	件	4	7	5	4	3
	開発プロジェクト残件数	件	7	4	5	13	14
	開発プロジェクト残高 ※4	百万円	1,711	2,903	2,075	6,496	7,393

*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
第3四半期時点で、業績の進捗率は改善しているが、今期（通期業績予想）の上方修正は行わないのか。	現時点では、前四半期の決算発表（7/14）時に公表した通期計画を据え置いております。 前期（2025年11月期）は第4四半期に大型案件の引き渡しが集まりましたが、 今期（2026年11月期）の開発・販売パイプラインの進捗・スケジュールを踏まえると、現段階で上方修正を行う水準・要件には達しておりません。 修正計画の確実に達成に向けて、期末まで案件の引き渡しおよび販売活動を着実に推進してまいります。
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。 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。
ロビンスジャパン社のM&Aの狙いは何か。また、注文住宅事業は、今後どのように展開するのか。	本M&Aの主目的は、ロビンスジャパン社が持つ「2×4（ツーバイフォー）工法」のノウハウにより、当社の主力商品である「プレミアムガレージハウス（以下、PGH）」の木造商品企画・提供エリア拡大および供給能力向上を図る点にあります。なお個人注文住宅市場は厳しい状況にあるものの、 同社の商品はデザイン性や世界観など独自色が非常に強く、コアなファン層からの受注は底堅く推移 しております。 今後は既存の注文住宅事業の堅調な受注・収益を維持しつつ、当社PGHとの技術・施工体制のシナジーを最大化してまいります。
中期経営計画は公表する予定か	中期経営計画の公表については、 経営環境の変化や現在進行中の事業改革の進捗を見極めつつ検討しております。 当社は当期より、従来の「スケール（規模拡大）重視」から「骨太な収益構造と利益率重視」への方針転換を図っております。ストック収益基盤の構築や新規事業（M&A含む）の立ち上げを着実に進め、持続的な企業価値向上に向けた中長期の成長シナリオが明確になった段階で、適切にお知らせいたします。
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。