

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025年8月7日公開） ||

株式会社フィル・カンパニー × DAIBOUCHOU

3267 東証スタンダード 建設業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025年8月7日(木)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭の挨拶	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	11
■ 終わりの挨拶	34

■ 出演者

株式会社フィル・カンパニー
取締役

金子 麻理様

著名投資家

DAIBOUCHO

株式会社フィスコ マーケットレポーター

白幡 玲美 (司会進行役)

冒頭の挨拶

▲フィスコ 白幡

皆様、こんにちは。フィスコアナリストの白幡 玲美です。今回は、株式会社フィル・カンパニー 取締役 金子 麻理様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、金子様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、株式会社フィル・カンパニー金子 麻理様です。よろしくお願いいたします。

■フィル・カンパニー 金子様

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 白幡

金子様は、一橋大学大学院 商学部 経営学科修士課程修了後、渡米し、米国公認会計士を取得。2014年よりフィル・カンパニーに常勤監査役として、東証マザーズ上場にご貢献されました。2023年2月より代表取締役社長に就任後、現在は取締役として、急成長するフィル・カンパニーにおける組織文化の醸成や浸透、また経営ガバナンス体制構築に尽力されています。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 白幡

DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリューストックで回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。専業投資家となり、X(旧twitter)のフォロワーは13万人を超えています。

▲フィスコ 白幡

金子様、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、金子様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

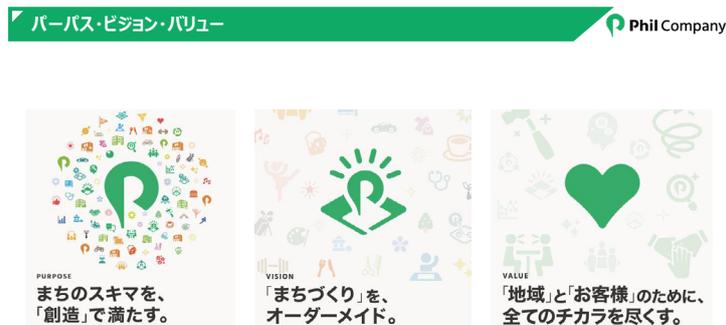
企業説明

フィル・カンパニー会社概要		Phil Company
会社名	株式会社フィル・カンパニー	
設立	2005年6月3日（創業20周年）	
本社	東京都中央区築地 フィル・パーク TOKYO GINZA Shintomi Lab.	
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：3267）	
社員数	118名（2025年5月末時点）	
常勤取締役	代表取締役社長 取締役会長 取締役	外山晋吾 高橋伸彰 金子麻理

■フィル・カンパニー 金子様

フィル・カンパニーの金子でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それではまず、当社の会社概要についてご説明させていただきます。フィル・カンパニーは2005年に設立し、今年6月に創業20周年を迎えました。2016年には、社員13名という小規模体制ながら、当時としては最少人数で東証マザーズ市場（現・グロース市場）に上場いたしました。その後も着実に成長を続け、現在では従業員数が118名を超え、東証スタンダード市場に上場しております。



続いて、当社のパーパス、ビジョン、バリューについてご説明いたします。

当社は、「まちのスキマを「創造」で満たす」というパーパスのもと、地域やお客様に寄り添いながら、オーダーメイド型のまちづくりを手掛けております。

世の中には、土地活用が難しいとされる土地が多く存在します。例えば、都市部の裏通りにある長年コインパーキングとして放置されてきた土地、形状に難のある変形地や狭小地、あるいは駅から遠く利便性が低いために活用が進まない土地などが該当します。

企業説明

私たちは、そうした土地に単に建物を建てるだけで終わらせるのではなく、その地域や町が本当に求めていることを丁寧に調査し、細やかなニーズを企画に反映させることで、小さな土地、すなわち「まちのスキマ」そのものの価値を引き上げていくことを、存在意義として掲げています。

土地のオーナー様だけでなく、テナント様や入居者様、近隣住民の皆さま、さらには地域全体が幸せになれる“共存共栄”の精神のもと、地域に喜ばれる存在となることを目指しております。

事業概要

未活性空間を活かす2種類の商品を提供しています

特徴	駐車場上部空間を活かした商業施設
ロケーション	商業性のある都市部ニッチスペース
テナント/用途	飲食・オフィス・美容・クリニックなど
平均投資額/棟	8,000万~2億円
累計実績数	270棟

特徴	車2台分が入るガレージ付賃貸住宅
ロケーション	郊外やインターチェンジ周辺
テナント/用途	車のガレージ、趣味の部屋など
平均投資額/棟	5,000万~1億円
累計実績数	242棟

続いて、当社の2つの主力事業である「フィル・パーク事業」と「プレミアムガレージハウス事業」についてご紹介いたします。

まず左側の「フィル・パーク事業」は、駐車場の上部空間を活用した商業施設の開発を行うものです。写真の通り、1階部分の全部あるいは一部をコインパーキングとして活用し、2階以上を商業テナントビルとするのが基本的な形となります。都市部の狭小地や未開拓地といった、いわゆる“ニッチスペース”に適したロケーションで展開しております。

当社では、建物の企画・建築だけでなく、テナント誘致までを一貫して手がけています。これまでに、飲食店、オフィス、クリニック、美容サロンなど、多様な業種のテナント誘致を実現してまいりました。

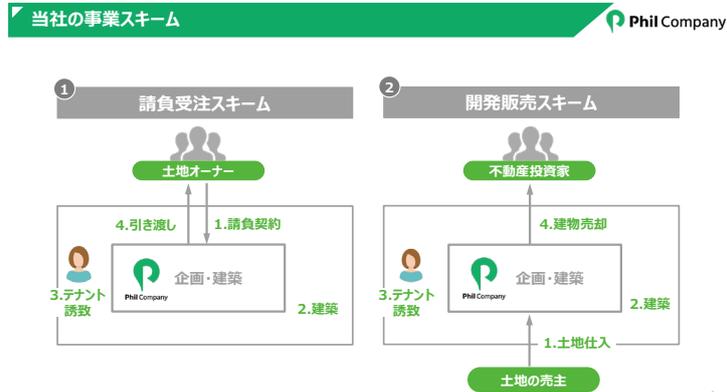
投資額には幅がありますが、概ね8,000万円~2億円のレンジとなり、これまでの累計実績は270棟のほります。

次に右側が「プレミアムガレージハウス事業」です。こちらはガレージ付きの賃貸住宅を提供するものですが、一般的なアパートとは異なり、1階部分に車2台分のガレージを備えており、2階に1LDKの居住スペースを有する構造となっています。駅から遠く、マンションやアパートでは活用が難しい郊外エリアにおいても、安定的な収益を生み出せる土地活用商品として提案しています。

当初は「愛車や高級車を安全に保管したい」というニーズを中心に展開していましたが、コロナ禍以降はライフスタイルの多様化により、ガレージをアトリエやトレーニングジム、趣味空間として活用するなど、利用用途が広がっています。

企業説明

投資額は5,000万円～1億円が多く、これまでの累計実績数は242棟に達しています。当社では、これら2つの土地活用商品を、請負受注スキームと開発販売スキームの両面で展開しております。



続いて、当社のビジネススキームについてです。土地活用商品は、「請負受注スキーム」と「開発販売スキーム」の2つの形で展開しております。

まず左側の「請負受注スキーム」では、土地のオーナー様に対してフィル・パークまたはプレミアムガレージハウスを提案し、ご契約後は建築だけでなく、テナントや入居者の誘致、場合によっては物件管理まで含めたサービスを提供しています。

一方、右側の「開発販売スキーム」では、当社が自ら土地を仕入れ、企画・建築・テナント誘致・入居者誘致までを行い、土地と建物を一体として不動産投資家に販売します。

開発販売スキームは、当社が土地を厳選して選定できる点に加え、土地と建物をまとめて販売することで売上に寄与するモデルです。一方で、販売まではバランスシート上で在庫として保有する形でもあります。

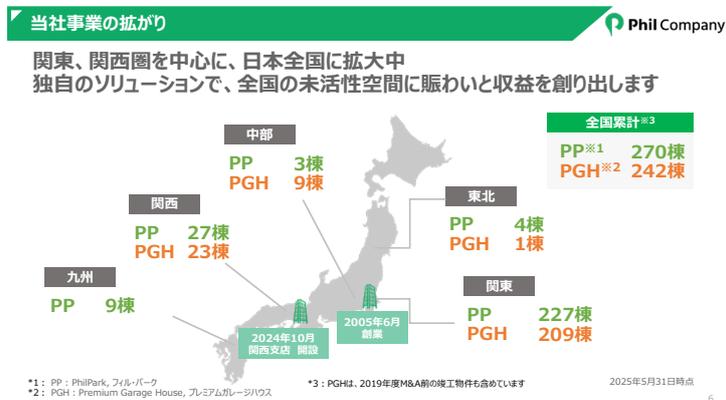
企業説明



続いて、当社の事業の強みについてです。

1つ目が、オーダーメイドの企画力です。その土地にどんなニーズがあるのかを徹底的に調査し、空間の特性や土地オーナー様のニーズに即した最適なプランを企画することにフォーカスしています。

2つ目は、そのオーダーメイドの企画を実現するワンストップのサービス体制です。企画にとどまらず、建築、リーシング、入居者誘致、建物管理までをワンストップで提供することで、提供したソリューションを確実に実現することをコミットしております。



続いて、「フィル・パーク」と「プレミアムガレージハウス」のエリア別の実績件数となります。北は仙台から南は福岡まで実績があります。

これまで首都圏を中心に事業展開してまいりましたが、案件の引き合いが全国からあり、都度、東京から対応しておりました。昨年の10月、いよいよ熟したと判断し、関西に支店を開設しましたので、今後は関西エリアでの実績件数をさらに増やしていきます。次は、名古屋支店の進出を検討しております。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

企業説明



続いて、当社の創業からの全体感についてご説明いたします。創業からこれまでの20年を、コロナ禍の3年間を除き、3つの「創業期」に位置づけております。

まず、2005年の創業から2016年のマザーズ上場までの期間が「第一創業期」となり、この期間は、駐車場の上部空間を活用するというアイデアをビジネスモデルとして確立し、収益性を確保した時期となります。

次に、2016年末から2019年12月の東証一部市場変更までを「第二創業期」と位置づけています。ここでは少数精鋭体制のもとで事業拡大を進め、成長が加速した時期でした。売上高は70億円、営業利益は11億円に達しております。

そして、3年間にわたるコロナ禍を経て、2023年11月期からを「第三創業期」と定義しています。コロナ禍を抜け、ここから再び会社を成長軌道に乗せなければならない、というフェーズに入ったと認識しています。ただし、これまでのような少数の人材に依存するやり方では、成長に限界があります。

これからは、組織の力でビジネスを展開し、飛躍的なスケール化を果たさなければならないと考えています。この点を最大の経営課題と捉え、中期経営計画を策定いたしました。

中期経営計画の目標

持続的成長の基盤となる体制・仕組みを構築

~3年間で売上高**2.5倍**を目指す実行計画~



この中期経営計画の目標は、持続的な成長の基盤となる体制と仕組みの構築です。3年間で売上高を2.5倍に拡大し、100億~150億円規模を目指す実行計画となっています。

まず、第1改革である「事業プロセス改革」では、事業モデルのスケール化を目的に、営業プロセスの構造改革やDX化を推進しています。

第2改革は「組織改革」です。組織開発や人材開発を通じて、従業員のエンゲージメント向上を図っています。どれだけ優れた仕組みを構築しても、その中で働く従業員がモチベーション高く、責任を持って業務にコミットしなければ、改革は実現できません。

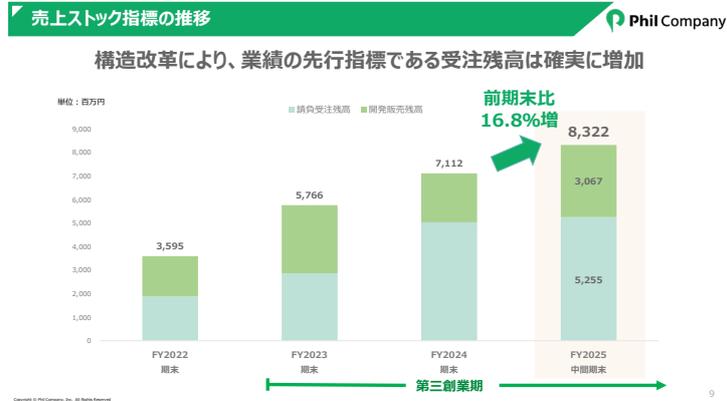
第1改革が“ハード”とするならば、第2改革は“ソフト”であり、この両輪が揃って初めて、改革が前進すると捉えています。

また、中期経営計画の達成にとどまらず、その後のさらなる成長に向けた「種まき」にもすでに着手しております。

これが、第3の改革である「事業ポートフォリオの変革」です。新規事業の育成や、インオーガニックによる成長も視野に入れて取り組んでまいります。

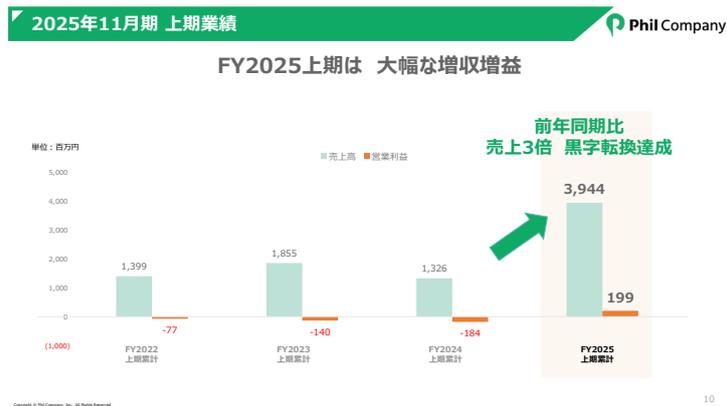
株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

企業説明



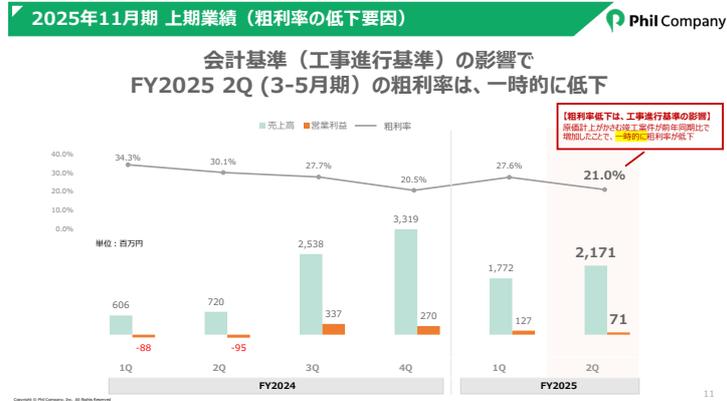
続いて、7月11日に発表いたしました2025年11月期第2四半期の業績について、ご説明させていただきます。

足元では、業績の先行指標である受注残高が順調に増加しており、第三創業期として進めている経営改革の成果が、着実に表れはじめていることを実感しております。



こちらのグラフは、各事業年度の上期における売上高および営業利益の推移を示したものです。今期第2四半期の業績は、前年同期比で大幅な増収増益となり、売上高は約3倍となり、黒字転換を果たすことができました。

企業説明



また、決算発表後のご質問の中で、特にご関心が高かった「粗利率の低下」について、この場をお借りしてご説明させていただきます。

このグラフで、折れ線グラフが各四半期の粗利率の推移を示しております。

今期第2四半期の粗利率は21.0%となり、前年同期と比較すると約9ポイント低下しています。この粗利率の低下は、収益を認識するタイミングに関する会計基準の影響によるものです。

当社の請負プロジェクトは、工事進行基準に基づいて売上を計上しておりますが、契約時には利益率の高い「企画部分」が計上されます。一方、プロジェクトの終盤、特に竣工時には、コストの割合が大きい「工事部分」が計上されるため、時期によって粗利率に変動が生じます。

今四半期は、竣工案件が前年同期よりも多かったため、一時的に粗利率が低下して見えているという状況ですが、通期では前年と同程度の粗利率で着地する見込みとなっております。

なお、前年同期は粗利率こそ高かったものの、営業赤字となっております。一方、今期は粗利率が21.0%であっても営業黒字を達成しております。四半期ベースで損益分岐売上高をクリアできたことは、当社にとって非常に大きな一歩であると考えています。

私からの企業説明は以上となります。

質疑応答

▲フィスコ 白幡

金子様、ありがとうございます。それでは、ここからは DAIBOUCHOU さんに、金子様への気になるご質問をお願いしたいと思います。それでは、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

はい、宜しくお願いします。まずお伺いしたいのは、なぜ今このタイミングで本対談動画にご登壇いただくと思われたのか、その理由や背景についてお聞かせいただけますでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



はい。先ほどもお伝えしましたように、当社はコロナ禍を経て、現在を「第三創業期」と位置づけ、昨年、中期経営計画を発表し、新たな成長ステージへと舵を切っております。

その一環として、現在は IR 活動にも力を入れており、個人投資家の皆様に当社の魅力や事業内容をより深く知っていただくために、このような機会も積極的に活用させていただいております。

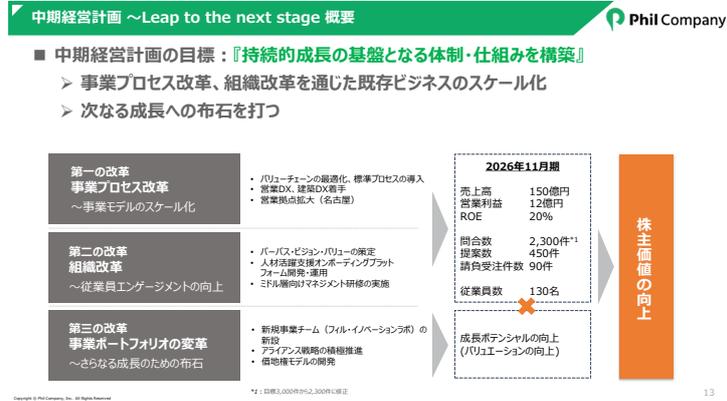
● DAIBOUCHOU

あと、気になる点として、経営体制の変化があります。外山社長が今年から新たに就任され、金子さんご自身も取締役として残られますが、この新体制によって、どのような変化や改善が期待できるのでしょうか。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

■フィル・カンパニー 金子様



はい。大きく2点、期待できていると考えています。

まず1点目ですが、昨年は中期経営計画の初年度として、事業のスケール化に向けた道筋を整える期間となりました。おかげさまで進捗も順調に推移しております。

この中期経営計画を今後も確実に進めていくために、昨年までは会長の高橋と私の2名による代表体制を敷いておりましたが、今期からは外山に代表を一本化いたしました。これにより、執行のハンドリングや意思決定をより迅速に行える体制が整ったと考えております。

2点目は、中期経営計画の「第3の柱」として掲げている、事業ポートフォリオの変革についてです。この取り組みは現在「種まき」の段階であり、現時点では財務的な目標値である150億円には織り込んでおりません。ただし、中期経営計画後のさらなる成長を見据えると、業界の枠にとらわれず、幅広い知見と経験を持つ外山に、今の段階からバトンを渡すことで、より実行可能な成長戦略に着手できると考えております。

なお、外山が当社に関わり始めたのは昨年からとなりますので、当面は高橋と私の2名で外山を両側からしっかりサポートしながら、経営改革を力強く推進していく所存です。

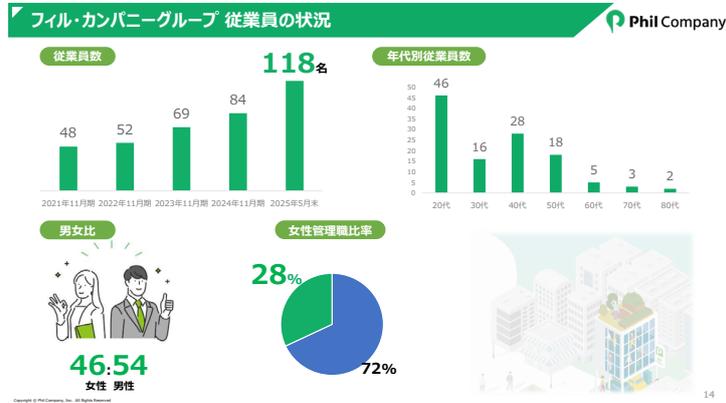
● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

あと、御社は女性の比率が非常に高い印象を受けました。従業員の約半数が女性であり、金子取締役ご自身も女性でいらっしゃる。管理職でも約30%を女性が占めており、比較的高い水準かと思えます。そこでお伺いしたいのですが、女性が活躍できる職場環境づくりにおいて、どのような工夫をされているのか教えてくださいいただけますでしょうか。

質疑応答

■フィル・カンパニー 金子様



はい、不動産・建築業界というのは、もともと男性の比率が非常に高い業界です。ただ、当社のパーパスやビジョンは、女性の共感を得やすい内容となっていることもあり、結果として女性の入社比率が高まり、現在では社員数の男女比がほぼ同等となっております。

また、ここでご覧いただいているように、当社では女性比率の高さだけでなく、新卒採用を継続的に行っていることから、20代の社員比率も高くなっています。加えて、多様なスキルを持ったシニア層も在籍しており、年齢層も非常に幅広いのが特徴です。

当社のようにユニークな事業を展開している企業においては、さまざまなバックグラウンドを持つ社員が必要不可欠だと考えており、そうした社員たちが安心して、そして満足感を持ってクリエイティブに働ける職場環境を整えることが重要だと考えています。

女性の働き方に関して言えば、ライフスタイルの変化に応じて柔軟な働き方ができるよう、時差出勤やリモートワークなどの制度整備も進めています。社員の声を反映しながら、より良い制度設計に取り組んでいるところです。

● DAIBOUCHOU

大変、若い方が多く、女性も多いという、そういった印象ですね。新卒の採用も多いということで、そういった背景があるのでしょうか。あとは、パーパスに共感される方が比較的多く入社されている、ということになりますかね。

■フィル・カンパニー 金子様

はい、そうですね。おそらくですが、当社の事業の切り口が、他の業界や他の企業とは少し異なっている点が、共感を得やすい要素になっているのではないかと感じています。

● DAIBOUCHOU

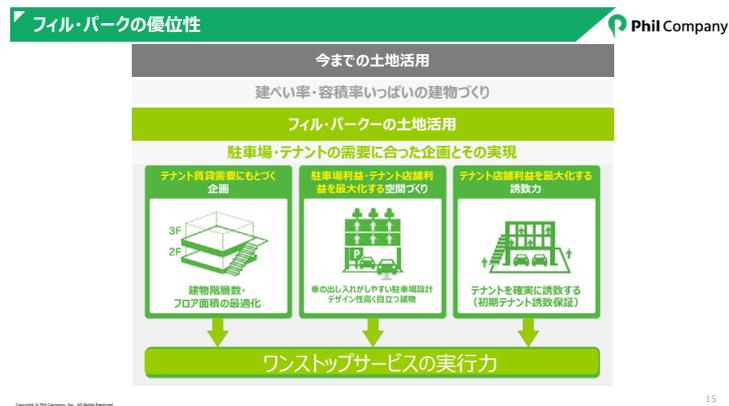
わかりました。ありがとうございます。

質疑応答

次の質問ですが、駐車場の上にテナントビルを建設するというのは、非常に経済合理性が高いと感じています。にもかかわらず、競合の参入が少なく、まだそれほど広く普及していない印象があります。

これはおそらく、比較的難易度が高い事業だからではないかと思うのですが、駐車場の空中活用における難しさや、御社の競合優位性について教えていただけますでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



はい、DAIBOUCHOU さんのおっしゃるとおり、事業としての難易度は非常に高く、その結果として参入障壁も高いと認識しています。

当社、そしてフィル・パーク事業の競合優位性については、先ほどご紹介した「企画力」と「ワンストップのサービス体制」にあると考えていますが、ここでは特にフィル・パークの企画力における独自性について、少し詳しくご説明したいと思います。

こちらの図でもお示していますが、一般的な土地活用では、その土地の建ぺい率や容積率を最大限活用することが前提となっているケースが多くあります。

一方、フィル・パーク事業においては、その土地における駐車場需要やテナント需要に合った空間づくりを大前提としています。候補地が出てきた段階で、当社では近隣を含めた徹底的なマーケット調査を実施し、その土地にどのようなニーズがあるのかを把握します。その上で、テナントの賃貸需要に基づいて、建物の階数やフロア面積などを最適化し、空間設計を行います。結果的に、建ぺい率や容積率をあえて“目いっぱい”使わないという判断をすることもあります。

また、1階を駐車場とする場合、上階に建物を建てることで柱の配置などの関係から車室数が減ってしまうことが通常想定されますが、当社では車の出し入れのしやすさを保ちながら、車室数をなるべく減らさないような柱の配置設計を行っています。さらに、建物には大きな窓を設けるなど、デザイン性や視認性を高めることで、2階以上であってもテナントが入居しやすくなるよう配慮しています。こうした工夫によって、テナント側の営業利益を最大化する空間づくりのノウハウが蓄積されています。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

そして3点目が、テナント誘致力です。フィル・パークの累計実績は現在270棟ですが、その5倍以上にあたる数の企画提案をこれまで行ってきました。

こうした豊富な提案経験により、テナントの企画や確実な誘致を実現するための知見と実績が当社には蓄積されており、これは当社にとって非常に大きな「無形の競争資源」と言えると考えています。

また、当社では「テナント誘致補償」という制度を設けており、最初のテナント様が入居されるまでの最大2年間、仮に空室が続いた場合でも、当社がご提案した賃料を保証いたします。なお、現時点においては、保証期間を過ぎて空室となっている物件はございません。



これまで当社が誘致してきたテナントの一部を、写真でご紹介します。

個人事業主の方で、初めて飲食店や美容院を開業されるケースもあれば、ナショナルチェーンの企業様にご出店いただくこともございます。一例としては、フィットネスジムの「エニタイムフィットネス」様が日本に進出された当初、当社と連携し、約17棟のフィル・パーク物件にご出店いただきました。また、過去に待機児童問題が社会課題として取り上げられていた時期には、認可保育園の積極的な誘致にも取り組み、社会課題の解決にも貢献してまいりました。

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。では、このテナントの誘致も含めた“トータルでの物件づくり”という点が、やはり難易度の高い部分になっているのでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。やはり、難しい土地を活用して、土地のオーナー様ご自身で企画を立て、建物を建てて、さらに商業テナントを誘致するというのは、非常にハードルが高いことだと思います。

そうした中で、当社はオーナー様の背中を押しながら、ともに伴走し、土地の価値を築き上げていくというスタンスを取っています。企画の段階から建物完成後のテナント誘致・運用まで、一貫して並走する体制を整えている点が、当社ならではの強みであり、他社にはなかなか真似できない部分ではないかと考えています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

次にお伺いしたいのですが、どのような土地がターゲットになるのでしょうか。たとえば、都心部で再開発待ちなど、何らかの事情で駐車場として“寝かされている”ような土地が多いのでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



おっしゃるように、再開発待ちなどの土地も対象にはなりますが、当社が主にターゲットとしているのは、企画提案がしづらく、土地オーナー様が活用方法にお困りの“難しい土地”です。このような難しい土地には、典型的なパターンが2つあると考えています。

まず1つ目は、都市部や駅前周辺の裏通りにある土地です。こういった土地は一見、好立地ではあるのですが、長らく駐車場としてしか利用されていないケースが多く、当社ではその駐車場の「上部空間」を活用対象としています。

2つ目は、狭小地や変形地など、一般的には建物が建てづらいと言われている土地です。こうした「町の隙間」にあたるような土地は、確かに難しい物件ではありますが、私たちはそこに潜在的な価値があると捉え、積極的に提案を行っています。

● DAIBOUCHOU

では、そういった活用が難しい土地を狙って営業をかけていく、という形になるのでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。土地オーナー様自身も活用方法にお困りで、一旦はコインパーキングとして利用されるものの、そのまま何年もコインパーキングにされているような土地が、首都圏に数多く存在しています。そういった土地が、当社のターゲットになります。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

たとえば、普通にマンションなどを建てても良さそうな土地もあると思うのですが、それでも駐車場を残しておきたいというオーナーさんもいらっしゃるわけですね。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。例えば、商店街が終わるあたりから住宅街が始まるような場所などでは、1つの土地に対して、私たちは駐車場付き商業ビルである「フィル・パーク」をご提案しますが、他社からはアパートやマンションといった住宅提案がなされるケースもあります。そうした場面では、提案内容が競合することもあります。

● DAIBOUCHOU

そのうえで、オーナーさん自身がどちらが良いかを判断されるということですね。

■フィル・カンパニー 金子様

一般的には、商業系の土地でしっかりと上部階にテナントが入る計画であれば、アパートなどの住宅系（レジ）よりも、利回りの面で商業のほうが優れる事例が多くあります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。わかりました。ありがとうございます。

それでは次に、フィル・パークとは別に、もう一つの主力事業であるプレミアムガレージハウスについてお伺いします。こちらは現在、成長中で開拓余地も大きいと感じられますが、具体的にどのような方が借りて、どのように活用されているのでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



はい。主なターゲット層としては、車やバイクを愛する方々、そして趣味を存分に楽しみたい方々が中心になります。また、セカンドハウスのような感覚で、すでにご自宅をお持ちの方が2拠点生活をされるケースもございます。

質疑応答

ガレージの使い方も非常に多様で、例えばフェラーリのような高級車を、きちんとシャッター付きのガレージに保管したいというニーズや、車を愛する方がご自身のこだわりの空間としてガレージを“自分の世界”に作り上げるような使い方もあります。また、アトリエとして活用される方もいらっしゃいます。

今後は、こうした多様なニーズに対応するために、より用途に特化したタイプのガレージハウスの開発も視野に入れております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。ありがとうございます。

入居者の方はガレージの中を自分好みのスペースとして活用されているということですね。実際、住まいとして利用されている方と、セカンドハウスとして利用されている方の比率は、どのようなイメージでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。実際には、立地によって利用目的が大きく異なります。

例えば、首都圏の中でも一般的なアパートやマンションが立ち並ぶエリアのガレージハウスでは、そのまま居住されて通勤されている方もいらっしゃいます。

一方で、海沿いのエリアや湘南地域、あるいは山間部などにある物件では、セカンドハウスとして週末だけ滞在される、という使い方をされているケースもございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。場所によって利用スタイルが変わるということですね。

■フィル・カンパニー 金子様

はい。そうですね。現時点では、立地による違いが最も大きな要因だと感じています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

フィル・パークと比べると、ガレージハウスはある程度建てやすい印象があり、参入障壁も低そうに見えます。この点について、御社の競合優位性や、競合他社の参入状況についてはいかがでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

ガレージ付賃貸住宅「プレミアムガレージハウス」(優位性) Phil Company

入居待ち登録システム → 空室リスク軽減



入居待ち件数

8,917件

※2025年5月31日時点
※独自の入居待ち登録システム



高い入居率

入居率 99.8%

※2025年5月31日時点
※竣工後6か月未満の物件は除く

19

はい。おっしゃるとおり、ガレージハウスはフィル・パークに比べると参入障壁がやや低く、市場の需要拡大に伴って一定数の競合企業が参入してきております。そのような市場環境においては、「差別化」が非常に重要になると考えており、当社の競合優位性は大きく2点あると捉えています。

まず1点目は、独自の「入居待ち登録システム」を運用している点です。これは、ガレージハウスの入居を希望される方に事前登録していただき、その情報を管理する仕組みで、空室リスクの軽減に大きく寄与しています。

2025年5月末時点では、8,917件の入居希望登録があり、空室が発生した際や新規物件の情報を対象の方へ随時ご案内することで、高い入居率を実現しています。実際、5月末時点での入居率は99.8%と、ほぼ満室の状態を維持しています。

ガレージ付賃貸住宅「プレミアムガレージハウス」(優位性) Phil Company



車2台を並べて駐車できる
広いガレージスペース

20

2点目の優位性は、「車2台分が駐車可能なガレージスペースの設計」です。

先ほどもお話ししたとおり、入居者様のニーズには「広いガレージを持ちたい」というものが根強く存在しています。当社では、建築コストを抑えつつ、車2台分のスパンを飛ばせる構造を実現しており、この点が他社との差別化につながっています。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

確かに、1台よりも2台駐車できる方が便利ですよ。たとえば、ご夫婦で1台ずつ車を所有されているようなケースもあると思いますし。そう考えると非常に魅力的です。

また、別荘の場合ですと、どうしても庭の手入れや掃除などが必要で、使うときに面倒に感じることもあると思いますが、ガレージハウスであればそういった管理の手間も少なく、マンションのような維持管理費もそれほど高くはなさそうな印象があります。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。そういった意味での「使いやすさ」という点は、確かにあると思います。

敷地としては比較的ゆとりがある物件が多いため、ガレージ内に2台分の駐車スペースを確保しているのに加えて、多くの場合、屋外にもさらに1台分の駐車スペースを用意しています。そのため、スペースの使い勝手という点では、非常に利便性が高いと感じています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

それでは全般的な話としてお伺いしますが、最近は資材費や人件費など、建築費の高騰が続いています。御社としても、ある程度コスト上昇は想定した上で高めに受注されているかと思いますが、1年前の想定と現在とを比べて、現状はどのような状況でしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

おっしゃるとおり、資材費や人件費の高騰は、建築業界全体にとって大きな課題となっており、当社もその影響を少なからず受けています。ただし、現状では建築費は高止まりしており、1年前の想定から大きく変化しているという状況ではありません。

当社が手がける建物は小規模な案件が多く、多くの物件で工期が1年以内に収まります。この工期であれば、原価の高騰リスクをある程度見込んだ上で建築価格を設定することができるため、大きく想定と乖離するようなことはあまりありません。

とはいえ、建築費の高騰は今後も続く可能性があり、当社としても引き続き重要な経営課題として認識しています。そこで、協力施工会社との連携強化による資材調達先の多角化や、業務・工程の細分化による個別契約の推進など、原価抑制に向けた取り組みを強化しております。

こうした取り組みにより、収益性の確保に努めてまいります。

● DAIBOUCHOU

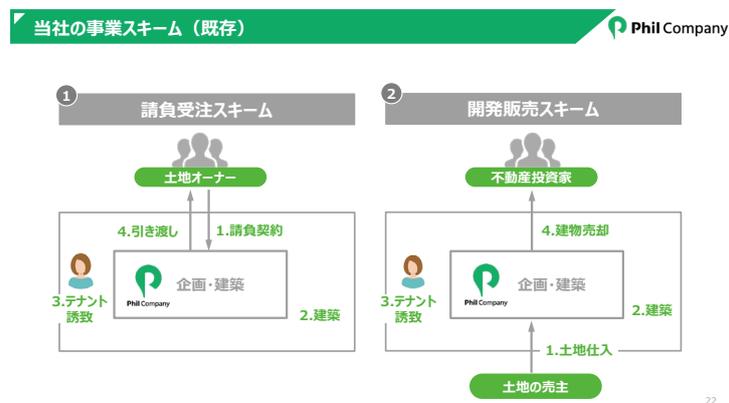
わかりました。ありがとうございます。

質疑応答

次に、バランスシートについてお伺いします。御社の販売用不動産が約15億円と比較的小さく、有利子負債も13億円と少ない水準にとどまっています。一般的な不動産会社と比べると、このあたりの規模感がコンパクトに見受けられます。

また、前受金が約14億円計上されており、不動産開発会社というよりも、建設会社に近いようなバランスシート構成に見えるのですが、こういった背景について教えていただけますでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



はい。先ほども少し触れましたが、当社では「請負受注スキーム」と「開発販売スキーム」の2つの事業スキームを採用しています。

まず、「請負受注スキーム」においては、企画・設計を含めたプロジェクト全体の請負契約金額を、着工前から段階的にご入金いただく形をとっています。この段階的な受領金が、前受金としてバランスシート上に計上されることとなります。

一方、「開発販売スキーム」では、土地の仕入れについては主に金融機関からの借入を活用し、建物の建築については当社の現預金を活用して対応しています。当社の開発物件は、仕入れから販売までの期間が比較的短く、完成後すぐに販売を開始するケースが多いため、販売用不動産としてバランスシートに計上されている期間が短くなります。

このように、資金の回転率を高めることで、財務の健全性を維持しつつ、効率的な事業運営を行っているのが特徴です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうですね。もう少しバランスシートを活用して、有利子負債を増やし、在庫を積み増すことで売上を拡大していく、という方向性も考えられると思いますが、そのような戦略についてはどのようにお考えでしょうか。

質疑応答

■フィル・カンパニー 金子様

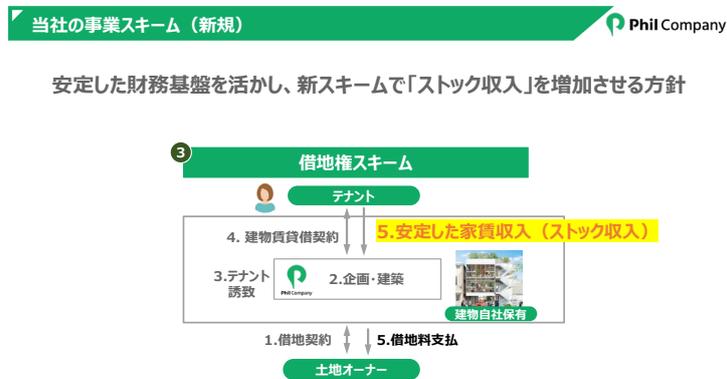
はい。おっしゃるような方向性を、当社も目指しているところでございます。

● DAIBOUCHOU

そうですね。ありがとうございます。

サブリース契約の活用など、売却後も継続的に収益が得られる仕組みも構築できるように思いますが、ストック収入の拡大に向けた取り組みについて、何かご対応されていることはありますでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



はい、ストック収入の拡大は、経営の安定化や持続的成長を実現する上で非常に重要な要素であると認識しております。

ご指摘のサブリース契約の活用についても、有効な選択肢の一つと捉えております。これまで、土地オーナー様の強いご要望がある場合に限定して展開してまいりましたが、今後は積極的に提案できるよう、社内でも議論を進めているところです。

また、その他のストック収入拡大策として、主に2つの取り組みを進めております。

1つ目が、建物管理業務による収益です。これまで、オーナー様からのご要望があった場合に限り対応していましたが、創業から20年が経ち、長く当社の物件を保有してくださるオーナー様も増えてまいりました。建物を長期にわたって適切に管理していくことは、オーナー様にとっても重要な課題であると認識しております。そのため、当社としてもオーナー様のライフタイムバリュー、いわゆる「ELTV (Extended Lifetime Value)」を支えることを目的に、建物管理の収益性強化を中期経営計画の施策「PM × BM」として掲げております。

2つ目が、新たな取り組みである「借地権スキーム」です。これは、当社が土地を借り受け、自社で建物を保有し、そこから安定的にテナント収入を得るといったビジネスモデルです。今後はこの第3のスキームにも取り組んでまいります。

質疑応答



先月発表した官民連携による「沼津駅前まちづくりプロジェクト」では、この借地権スキームを活用する予定です。当社が開発プロジェクトの代表事業者として、駅前に新たなにぎわい空間を創出してまいります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。沼津駅のスペース、実は私も勉強会などで訪れる機会があって、よく立ち寄る場所なんですが、駅前でイベントなどもよく開催されている印象があります。こうした立地で御社のプロジェクトが進められるのであれば、非常に良いですね。建物は御社が自社保有して、賃貸で収益を得るというモデルになるんですか？

■フィル・カンパニー 金子様

はい、そうです。今回は当社が建物を自社保有する、新しいスキームでの展開を予定しています。

● DAIBOUCHOU

この借地権スキーム、とても期待できそうな気がしますね。建物を自社で持てば、資産価値が上がった際には含み益も得られますし、土地オーナーにとっても、開発リスクを負うことなく安定的に借地料を得られるということで、安心感があります。また、自社保有であれば、建物内部の用途変更や拡張など、より柔軟に動けますし、かなり有効なビジネスモデルではないでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

ありがとうございます。実は、当社では過去にこの借地権スキームで建物のみを自社保有する形のフィル・パークを2件ほど手がけた実績がございます。

1つは、典型的なフィル・パークでして、1階がカレー屋さん、2階がうどん屋さん、3階が事務所というような小規模物件です。もう1つは、ホテルをテナント様に運営いただいている物件で、こちらも借地権スキームを用いたプロジェクトでした。

これらはいずれも上場前に手がけた案件です。上場後はしばらく請負受注スキームに注力してまいりましたが、現在は改めて、借地権スキームの活用による展開を積極的に進めていこうと考えているところです。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

テナント誘致や選定には、相当なリソースが割かれているように見受けられます。だからこそ、それを最大限に活用するためにも、借地権スキームは非常に良いモデルだと思うんです。

御社がテナントを選び、街づくりの一部として価値をつくり出しているわけですから、賃料が相場より高く設定できるような場合には、その収益を御社自身が直接享受できる方向に持っていったほうが、全体として収益性も高まるのではないかと思います。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。まさにおっしゃる通りです。今後はそうした方向性を意識していくつもりです。

日本経済もこれからはインフレの時代に入っていくのではないかと考えています。これまで長らくデフレの環境が続いていましたが、インフレ局面においては、時間の経過とともに賃料が上昇する可能性も見込まれます。そうした背景もあって、サブリースや借地権スキームを今後は積極的に展開していこうと社内でも方向性を固めてきたところ です。

また、先ほどもご説明したように、当社はこれまでにテナント誘致に関して多くの知見を積み上げてきました。そのノウハウが着実に蓄積され、私たち自身も手応えと自信を持っており、今後はその力を活かして、こうした新たなスキームにも積極的に資源を投下できるフェーズに入ってきたと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうですね。財務的にも余裕が生まれて、さらにリソースも増加してきたことで、確実にリスクを取っていける余地が出てきた、ということですね。

■フィル・カンパニー 金子様

はい、まさにおっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。

では続いてですが、たとえばもう少し有利子負債を活用して、自社開発を増やし、完成物件を投資家に販売するような展開や、あるいは有望な物件を御社自身で保有して賃料収入を得るなど、より一層の収益拡大につながる手段もあると思います。こうした財務レバレッジの活用について、どのようにお考えでしょうか。

質疑応答

■フィル・カンパニー 金子様

バランスシートの状況 

B/S : 総資産 6,937百万円

現金及び預金 4,011	前受金 1,327
	買掛金 470
	コーポレートローン 1,352
	その他負債 725
開発用不動産 1,563	純資産 3,063
その他流動資産 536	(自己資本比率 43.7%)
固定資産 827	

25

はい、ご指摘の通り、財務レバレッジをさらに活用して収益を拡大していく余地は十分にあると認識しています。

少し前までは、経営環境が不安定だったこともあり、手元資金を厚めに持ち、財務の安全性を優先してまいりました。もともと社内で設定していた自己資本比率のリミットは40%だったのですが、現在は30%に引き下げ、資本効率、すなわちROEの向上を意識した方針転換を進めております。

2025年5月末時点では、自己資本比率は43.7%ありますので、今後は「フィル・パーク」や「プレミアムガレージハウス」で自社開発物件をさらに増やし、投資家の皆さまへの販売、また自社保有による安定的な賃料収入の拡大にも取り組んでいきます。一定の金融機関からの借入れも当然発生することになりますが、現状の財務健全性を維持しつつ、成長のための投資は積極的に実行していきたいと考えております。

● DAIBOUCHOU

実際、現在のバランスシートを見る限り、仮にコーポレートローンを返済したとしても、実質的には無借金に近い状態と言えるのではないのでしょうか。非常に余裕のある財務状況だと感じました。

■フィル・カンパニー 金子様

はい、今後はもう少し「攻め」の姿勢に転じていこうという方針転換を行っております。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。確かにコロナ禍を含めて、大変な時期もありましたから、そうした厳しい時期を経て、徐々に成長モードへと舵を切っているところですかね。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、通期業績を見ますと、2019年をピークに、残念ながら減収減益傾向となっております。コロナ禍の影響も大きかったかとは思いますが、投資家目線では、創業者である高橋会長が経営から離れて以降、株価や業績が悪化したようにも映る部分があります。当時のご退任の理由や背景について教えていただけますでしょうか。

質疑応答

■フィル・カンパニー 金子様



創業メンバーである高橋が役員を退任したのは2018年です。2019年11月期をピークに業績が減少に転じた背景は、新型コロナウイルスの影響が大きかったと認識しております。

2019年12月には、当社は東証一部への市場変更を果たし、それまでの業績は右肩上がり、増収増益を続けてまいりました。ただ、その直後の2020年2月頃からコロナ禍が始まり、特に商業系不動産であるフィル・パーク事業において、投資マインドが大きく冷え込んでしまいました。

また、2020年11月期および2021年11月期は、当時の会計処理が完成基準だったため、過去に受注していた案件が竣工したタイミングと重なり、売上・利益面ではある程度確保できておりました。しかしながら、新規受注が思うように獲得できなかったことが影響し、1期遅れて、2022年11月期に減収減益となってしまった、というのが主な流れでございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かにテナントには飲食店など、コロナの影響を大きく受けた業種・業態が多かったと思いますので、コロナ禍の中であえてフィル・パークを建てようという土地オーナー様は少なかった、というニュアンスですね。

■フィル・カンパニー 金子様

はい。おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

その後、2022年を大底に、現在は増収増益が続いており、今期は12億円の利益にまで増える見通しですが、このようにV字回復できた要因について教えてください。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね、大きく2点あると考えています。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

1つ目は、主因であったコロナ禍が収束し、街に人流と活気が戻ったことで、土地オーナー様の投資マインドやテナント様の出店意欲が回復し、ビジネス環境自体が大きく改善したという点です。

そして2つ目は、その好転したタイミングを逃さず、既存事業のスケール化に重点を置いた経営改革に、すかさず着手できたということだと捉えています。

● DAIBOUCHOU

売上高で見ると、2019年のピーク時にほぼ戻ってきた状況ですが、一方で、当時の営業利益率が15.6%だったのに対し、今期予想では5.5%と、まだ低い水準にとどまっています。今後、営業利益率はどの程度まで回復できそうでしょうか。

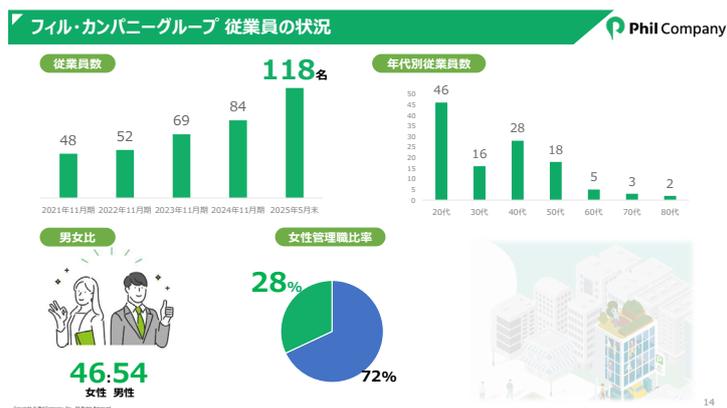
■フィル・カンパニー 金子様

現時点では明確な数値を申し上げるのは難しいですが、営業利益率の向上にはしっかり取り組んでおりまして、来期は8%を計画しています。

現在、経営改革の一環として人員の増強を図っており、当社の販管費のうち約60%が人件費となっています。そのため、今後は人材育成やDX化を進め、組織全体の生産性を高めていくことで、利益率の改善につなげていく計画です。今はまさに、成長に向けた“先行投資”のフェーズにあると捉えております。

● DAIBOUCHOU

人員の増加状況を拝見した際にも、直近でかなり増えている印象を受けました。そういった方々が一人前になり、案件獲得などで貢献してくれば、売上・利益ともにさらに伸びていくというイメージですね。



■フィル・カンパニー 金子様

はい、本当におっしゃる通りです。

特に第1四半期、第2四半期で人員が大幅に増えたということもあり、まだ新しく入社いただいた方々がフルで当社の戦力として活躍し切れているという状況ではありません。

その点が、今後の収益性向上のポテンシャルとして大きく寄与してくるかと考えております。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。ちなみに人員構成についてですが、営業やリーシングなど、どのような職種の方が多いのでしょうか？最近増えている職種についても教えてください。

■フィル・カンパニー 金子様

職種別で見ますと、最も多いのはやはり営業職、つまり案件を獲得して契約を提案する、いわゆるメインのフロント部門です。リーシングなども含めた営業担当が全体の中で最も多くなっています。

それに伴って、建築部門の人員も厚くしているところですよ。営業が増えることで案件数も増えるため、建築側の対応力を高める必要があるためです。一方で、間接部門に関しては抑えめの人員構成としています。また、今年度第2四半期からは新卒メンバーが新たに加わっており、この新卒の増員も特徴的です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに第2四半期で新卒の方が増えたこともあり、その影響で販管費が増加したという側面もあるんですね。

■フィル・カンパニー 金子様

はい、その通りです。新卒採用の影響も、販管費の増加要因のひとつだと思います。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに第2四半期は新卒の入社時期ですね。新卒社員が増えたことで、販売管理費も増加したという要因があるのでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

はい、そうですね。それは一因としてあると思います。

● DAIBOUCHOU

なるほど。新卒社員が増えたことで販管費が一時的に増加したとしても、その後、第3四半期、第4四半期と進むにつれて、新卒の方々が営業活動を本格化させて新規案件を獲得し、売上や業績に貢献していけば、今後への期待につながる部分も大きいですね。

■フィル・カンパニー 金子様

おっしゃる通りです。

特に、新たに入社した方々貢献できるようになるまでの教育期間を、いかに短くしていくかという点が、現在の当社にとって非常に重要な課題だと考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

では次に、業績の季節性について伺いたいのですが、フィル・カンパニーさんでは第2四半期（5月期9月末）と第4四半期（5月期3月末）に受注や引き渡しが多く、業績が偏る傾向があります。こうした季節性の背景について教えていただけますでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様



そうですね、少し過去の状況からご説明させていただきます。

以前、当社が少数精鋭体制だった頃は、1人の営業担当が案件の最初から最後までを一貫して担当しておりました。

加えて、当時は工事完成基準を採用していたため、どうしても年度末に業績目標を達成するために竣工を集中させる傾向が強くなっていました。結果として、第4四半期には営業担当者が案件のクロージング業務に集中し、新たな案件の獲得ができなくなってしまう。その影響で、翌年の第1四半期になってようやく営業活動を再開し、そこで受注した案件がまた期末に竣工する、というように、年間を通して業務が季節的に偏る構造となっていたのです。

こうした課題に対して、現在は営業プロセスの各工程を分化し、それぞれの業務を組織として担うように、組織改革を進めています。これにより、業績の季節的な偏りの是正、すなわち平準化に取り組んでまいりました。

その成果が徐々に表れており、第4四半期の偏重は改善傾向にあります。完全ではありませんが、業績の平準化は着実に進んでいると認識しています。実際、今期は第1四半期、第2四半期ともに黒字を達成できました。これまで第1・第2四半期は黒字化が難しかったのですが、今回それを実現できたことは、平準化への取り組みの成果だと考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、営業担当者の行動パターンが業績の季節性を生み出していたということですね。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。行動パターンの影響は大きかったと思いますし、そもそも当時は営業メンバーの人数が少なかったため、全員が案件のすべての工程に関わる「全員野球」のような状態でした。

工程ごとに役割を分担することが難しく、リソースの分散ができなかったというのが実情です。ただ現在は、人員にもだいたい厚みが出てきており、各プロセスの分担が可能となってきましたので、季節性の平準化が進みつつある状況です。

● DAIBOUCHOU

そうなる一方で心配なのが、第3四半期・第4四半期の実績が逆に落ち込んでしまうのではないかとこの点ですが、そのあたりの見通しはいかがでしょうか？

■フィル・カンパニー 金子様

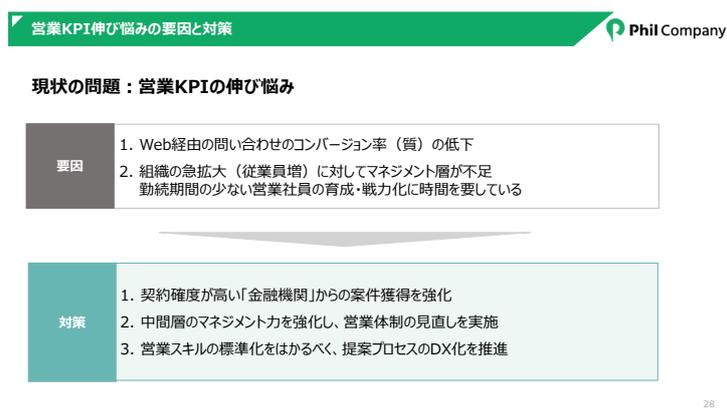
そこはご安心いただければと思います。事業計画をきちんと策定したうえで、その進捗を丁寧に管理していますので、大きな懸念はないと考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

あとですね、今期第2四半期決算での請負受注残高は52億円と過去最高水準になっていますが、第1四半期と比べると第2四半期の受注の積み上げがやや鈍化しているようにも見えます。その背景について教えてくださいいただけますか。

■フィル・カンパニー 金子様



営業KPI伸び悩みの要因と対策

Phil Company

現状の問題：営業KPIの伸び悩み

要因	<ol style="list-style-type: none"> Web経由の問い合わせのコンバージョン率（質）の低下 組織の急拡大（従業員増）に対してマネジメント層が不足 勤続期間の少ない営業社員の育成・戦力化に時間を要している
対策	<ol style="list-style-type: none"> 契約確度が高い「金融機関」からの案件獲得を強化 中間層のマネジメント力を強化し、営業体制の見直しを実施 営業スキルの標準化をはかるべく、提案プロセスのDX化を推進

Copyright © Phil Company, Inc. All Rights Reserved. 28

はい、主な要因は大きく2点あると考えています。

1点目は、ウェブ経由での問い合わせに対して、契約化率がやや低下している点です。これに対しては、契約率の高い金融機関経由の案件提案を増やすため、新たなビジネスマッチング先の開拓を進めております。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

2点目は、先ほども少し触れましたが、従業員の増加に伴い、組織が急拡大している中で、マネジメント層の人材が不足しており、経験の浅い営業社員の育成や戦略的な動きに時間を要しているという点です。

この課題への対応としては、営業研修の充実に加え、提案プロセスのDX化を進め、育成期間の短縮を図っています。また、金融機関からの案件提案を確実に契約につなげるために、一部ベテラン社員の部署異動など、組織体制の強化も行っております。こうした取り組みにより、徐々にではありますが、結果も出始めてきております。

● DAIBOUCHOU

第2四半期では新卒の方がかなり多く入社されたとのことですが、その新卒の育成にベテラン社員の方が時間を取られ、営業活動にフルで注力できなかったというような状況もあったのではないのでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

そうですね。おっしゃる通りで、マネジメント層の人数に対して、配下となる人員の数が一気に増加したことで、バランスが一時的に崩れたという状況がありました。その結果として、若手や新たに入社した社員の育成と戦力化に想定以上に時間を要してしまったという面があると思います。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、ある程度は時間が解決するというので、特に引き合いが少ないとか需要が減っているというわけではないということですね。わかりました、ありがとうございます。

次にお伺いしたいのは、前受金を受領する事業構造もあって、現金が40億円と非常に潤沢にあります。この現金の活用方法について教えていただけますでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

バランスシートの状況

B/S : 総資産 6,937百万円

現金及び預金 4,011	前受金 1,327
	買掛金 470
	コーポレートローン 1,352
	その他負債 725
開発用不動産 1,563	純資産 3,063
その他流動資産 536	(自己資本比率 43.7%)
固定資産 827	

29

はい。まず、先ほどもご説明した通り、一定の財務バッファは維持する方針ですが、当社は成長フェーズにある企業として、積極的に利益の再投資を行ってまいります。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

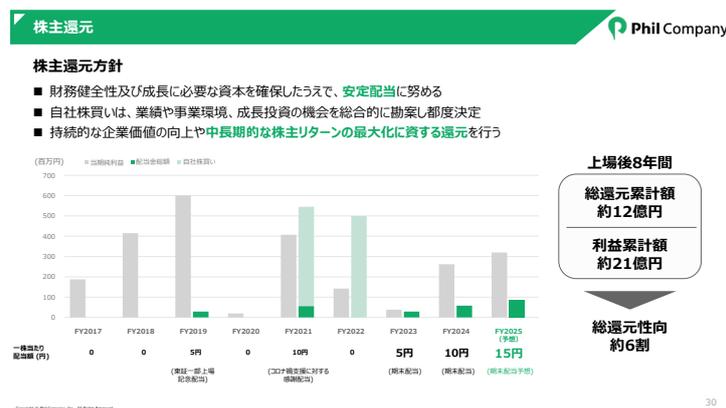
中期経営計画においては、特に「人的資本」への投資、すなわち人材の増強と「DX投資」を重点領域とし、積極的に進めていきます。また、「開発販売スキーム」や「借地権スキーム」において取得した用地に対し、「フィル・パーク」や「プレミアムガレージハウス」の建築にも現金を活用していきたいと考えています。

そのほか、新規事業への投資やM&A（インオーガニック）など、事業ポートフォリオの変革に向けた投資も今後視野に入れております。

● DAIBOUCHOU

わかりました。そうすると、次に気になるのが株主還元ですね。配当は5円、10円、15円と増配傾向にありますが、今後も増配を期待してもよいのでしょうか。配当方針についてお聞かせください。

■フィル・カンパニー 金子様



はい。資本政策としては、先ほど申し上げた通り、成長フェーズの企業として利益を再投資していく方針を基本に置いておりますが、その上で、利益の最適な配分を通じた株主価値の最大化を目指してまいります。

配当方針につきましては、2023年11月期より従前の方針を変更し、「安定的に配当を実施する」とこといたしました。持続的な企業成長による利益拡大を目指す中で、その成果は「増配」というかたちで、株主の皆様へ安定的かつ継続的に還元していく方針です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、2021年および2022年には、大幅な自社株買いを実施されていますよね。一方で、現在は当時よりも業績が拡大しているにもかかわらず、PERなどの指標ではより割安に見えます。このような状況を踏まえ、自社株買いに対する現在の方針を教えてくださいませんか。

■フィル・カンパニー 金子様

はい。株主価値を高める施策として、自社株買いは重要な選択肢の一つであると認識しています。

株式会社フィル・カンパニー | 2025年8月7日(木)
3267 東証スタンダード 建設業

質疑応答

これまで当社では、これまでに2回、合計10億円規模の自社株買いを実施してきました。自社株買いを行う際には、株価の推移、当社の財務状況、そして今後の事業投資計画などを総合的に勘案して判断する方針です。適切なタイミングでの自社株買いは、資本効率の向上や株主還元強化に資するものと考えておりますので、今後も状況を見ながら柔軟に対応していく考えです。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。

次の質問ですが、株価についてです。2018年の最高値と比べると、現在の株価は残念ながら10分の1程度まで下落しています。ただ最近では底打ち感もあり、上昇傾向にあるように見受けられます。このような状況における株価対策について、どのようにお考えでしょうか。

■フィル・カンパニー 金子様

はい。2018年の株価の高値と比較して、現在の株価が大きく下落していることについては、株主の皆様にご心配をおかけしており、当社としても重く受け止めております。

ただし、足元の業績の回復や、持続的な成長への期待から、株価は底を打ち、上昇トレンドに入ってきていると感じております。株価対策として最も重要なのは、まず我々がコミットした業績目標を着実に達成することだと考えています。その上で、中期経営計画に沿って持続的な成長を実現し、成長戦略を投資家の皆様にご理解・ご信頼いただくことが必要です。

既存事業を通じて安定した収益を確保しつつ、新たな取り組みによる成長の道筋をお示していくことが、最終的に株主価値の向上、ひいては株価の回復につながるものと考えております。

● DAIBOUCHOU

確かに、今後は第3四半期・第4四半期と、比較的業績を積み上げやすいタイミングでもありますので、そこで来期のさらなる増益に向けた基盤を整えば、株価も自然と上昇していくのではないかと、投資家としては期待しております。今後の御社の成長に注目させていただきます。本日は貴重なお話をありがとうございました。

■フィル・カンパニー 金子様

こちらこそ、ありがとうございました。

■ 終わりの挨拶

▲フィスコ 白幡

金子様、DAIBOUCHOU さん、ありがとうございました。

それでは最後に、金子様、DAIBOUCHOU さんからご挨拶をいただきたいと思います。それでは、橋本様からお願いいたします。

■フィル・カンパニー 金子様

はい。本日は DAIBOUCHOU 様、そしてフィスコ様、このような貴重な機会をいただき、誠にありがとうございました。

今後も個人投資家の皆様への IR 活動を一層強化し、当社の魅力や成長戦略について、わかりやすく丁寧にお伝えしてまいります。全社一丸となって企業価値の向上に努めていく所存ですので、引き続きご支援・ご期待のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

▲フィスコ 白幡

ありがとうございます。DAIBOUCHOU さんは、本日の対談いかがでしたか。

● DAIBOUCHOU

そうですね、フィル・カンパニーさんは、2018 年頃の急成長の際に「すごい会社だな」と感じておりましたが、コロナ禍では非常に厳しい局面を迎えられました。その後、現在は V 字回復を果たし、再び増益・成長基調に乗ろうとしていることが、今回のお話から伝わってきました。

特に、新たな「借地権スキーム」への取り組みや、開発・販売の拡大に向けてバランスシートを活用していく姿勢など、成長軌道への本格的な転換が感じられます。

また、新卒をはじめとする若い人材が、今後のフィル・カンパニーの成長を牽引していくことを、投資家として大いに期待しております。

▲フィスコ 白幡

ありがとうございました。それでは、これにて対談を終了といたします。

ご視聴いただきまして、ありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp