

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス・ビジョン・バリュー

まちのスキマを「創造」で満たし、「まちづくり」をオーダーメイドで実現。「地域」と「お客様」のために全てのチカラを尽くす。

連結売上高
10,000百万円連結営業利益
800百万円問合数
1,900件請負受注件数
74件

② 中長期の経営戦略

1. 既存ビジネスのスケール化

営業エリア拡大と協業体制強化。2024年10月に関西支店開設、2026年3月に中部支店開設予定で広域受注基盤確立

3. 組織・人材開発強化

事業拡大に必要な機能から逆算した組織開発。新人事評価制度でキャリア・パフォーマンス管理強化

2. スtock型ビジネス構築

借地権スキーム・一括借り上げスキーム等でフロー依存から脱却。安定的な賃料収入基盤を確立

4. デジタルプロセス改革

建築部門でDX加速。BIM導入・施工管理システム・AI設計で属人的業務排除し高効率供給体制確立

③ 対処すべき課題

① 既存ビジネスの拡張

- 営業エリアの拡大と協業体制の強化が重要課題
- 2024年10月関西支店開設で順調に受注実績積み上げ中
- 2026年3月中部支店開設予定で市場開拓加速

② Stock型ビジネス確立

- フロー依存の請負・開発販売から借地権スキームへ転換
- マスターリース・サブリース活用で景気変動に強い基盤構築
- 持続的成長と経営安定化の両立を目指す

③ 組織体制と人材育成

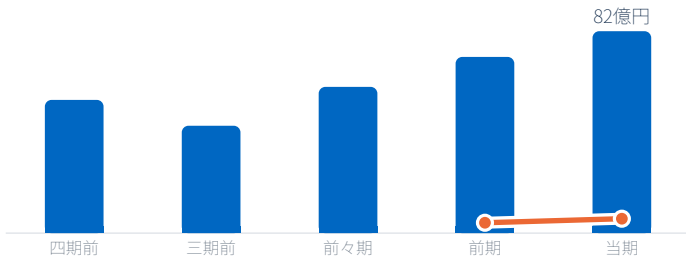
- 2025年11月期に従業員数が大幅増加、早期戦力化が課題
- DX推進と施工管理システム導入で生産性向上を実現
- コーポレートガバナンス・コードに基づき実効性評価を毎年実施

面接で使えるポイント

- 空中店舗「フィル・パーク」やプレミアムガレージハウスで土地オーナー・入居者・地域の三方良しを実現する事業
- 全国建築物年間総工事費約22.4兆円の市場で、独自のオーダーメイド企画力と実行力で新規参入
- 2026年3月中部支店開設予定で営業基盤拡大し、借地権・一括借り上げスキームでStock型ビジネス構築へ

証券コード 3267

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
82億円営業利益率
7.2%財務健康度
44点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
700万円
建設業内 103位/140社平均年齢
35.5歳
建設業内 137位/140社平均勤続
2.4年
建設業内 138位/140社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考:【ニュース】 フィル・カンパニーグループ、大森駅前の医療ニ

