



平成29年4月14日

各位

会社名 株式会社フィル・カンパニー  
代表者名 代表取締役社長 能美 裕一  
(コード番号 3267 マザーズ)  
問合せ先 執行役員経営管理部長 西村 洋介  
(TEL 03-5275-1701)

### 新たな事業スキームの進捗状況に関するお知らせ

当社は、平成29年1月23日にリリースしました土地オーナーだけでなく一般投資家や機関投資家の高まる不動産投資ニーズにお応えし、土地オーナーの遊休地活用（不動産土地活用）としての空中店舗フィル・パークの企画・設計・建築スキームに加え、投資対象としての空中店舗フィル・パークを当社グループが企画・開発・販売することとする「新たな事業スキーム」について、以下の通り進捗状況をご報告いたします。

### 記

#### 1. 当第1四半期の状況

当社では、当第1四半期において新たな事業スキームである土地の購入及び空中店舗の開発を進めるべく、土地情報の取得機能を強化して参りました。土地の購入にあたっては、既存事業スキームである土地オーナーの遊休地活用（不動産土地活用）で培ったノウハウを活かし、SPACE ON DEMAND=「今の世の中の需要に合った空間づくり」をコンセプトとして、その場所に合った最適な企画づくりが可能か否かを判断して購入の意思決定を行っております。上記の結果、当第1四半期連結累計期間に開発用地2件の土地購入契約を締結いたしました。

#### 【開発用地の概要】

|      | A 土地                            | B 土地                            |
|------|---------------------------------|---------------------------------|
| 所在地  | 東京都西東京市                         | 東京都江戸川区                         |
| 面積   | 132.72 m <sup>2</sup> (40.14 坪) | 203.30 m <sup>2</sup> (61.50 坪) |
| 取得時期 | 2017年3月(取得済)                    | 2017年5月(取得予定)                   |

## 2. 今後の開発及び販売予定

取得した土地につきましては、当社の財務状況と販売先のニーズを勘案しながら、①土地を先に販売して、販売先から空中店舗フィル・パークの企画開発を請け負うスキームと②当社が空中店舗フィル・パークを開発して販売するスキームを想定しております。

現在、平成 29 年 11 月期中の開発・販売を目標としてスケジュールを組み立てておりますが、新たな事業スキームであること、土地購入契約を締結してから間もないこと等に鑑み、本件スキームの平成 29 年 11 月期通期の連結業績予想に与える影響は、慎重に精査すべきであると判断しております。

業績予想の修正が必要になるなど、その影響が重要なものとなった場合には、速やかにお知らせいたします。

## 3. 販売スキームの検討状況

当社では、より多くの一般投資家や機関投資家の期待に応えるべく、引き続き土地の仕入機能を強化するとともに、段階的な販売チャネルの拡大及び販売スキームの開発に取り組んでまいります。なお、現時点で想定している販売スキームは下表のとおりであります。

| 主な顧客対象          | 販売スキーム例  |
|-----------------|--|
| リピート顧客<br>一般投資家 | ① 土地を販売して、空中店舗フィル・パークの企画開発を請け負うスキーム（進行中）<br>② 当社が空中店舗フィル・パークを開発して、土地建物を販売するスキーム（進行中）<br>③ 当社が空中店舗フィル・パークを開発して、借地権付建物を区分販売するスキーム（検討中） |
| 機関投資家           | ① 戦略パートナーと共に中間法人を設立して、機関投資家にバルク販売するスキーム（関係者間で具体的に協議中）  |

以上