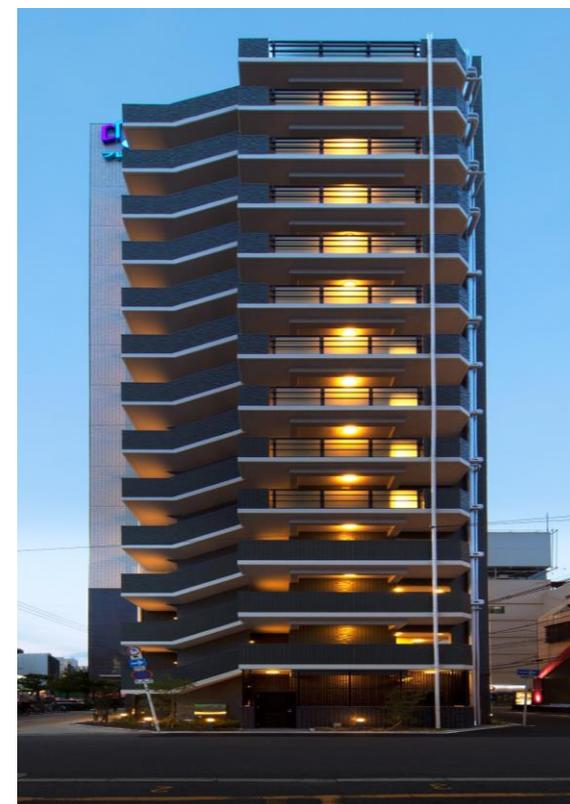
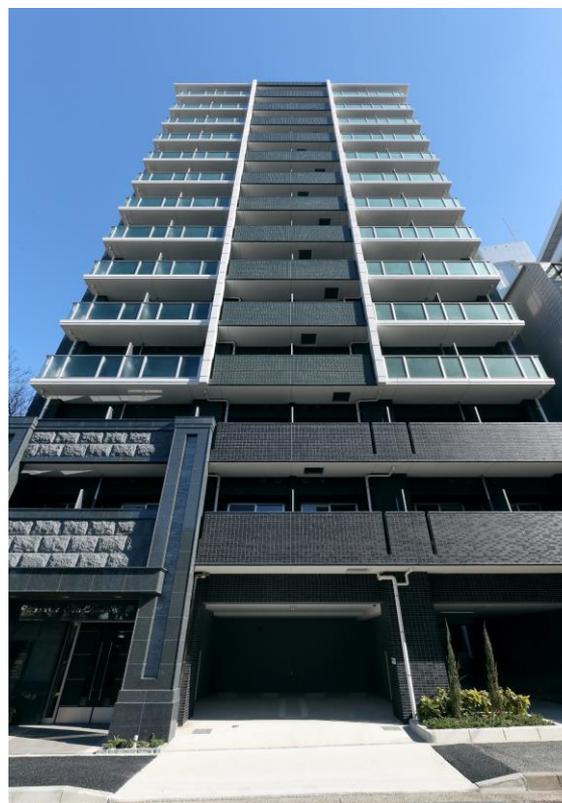


株式会社プレサンスコーポレーション

平成29年3月期 決算説明会 資料

平成29年5月



目 次

I. 企業概要

プロフィール	P.3
社名の由来	P.4
沿 革	P.5
企業理念	P.6
事業概要	P.7
地域別供給戸数 及び 物件価格の推移	P.8
主な分譲実績	P.9

II. 当社の強み・優位性

地域別分譲マンション供給ランキング	P.11
3つの優位性の相乗効果	P.12
①営業力の強化体制	P.13
②健全な財務サイクル	P.14
③優れた商品力	P.15

III. 事業戦略

基本戦略	P.17
エリア戦略	P.18
ストック事業の拡大	P.19
ストック事業の売上高及び営業利益の推移	P.20

IV. 業績等の推移 他

売上高・経常利益・当期純利益の推移	P.22
従業員数の推移	P.23
連結要約損益計算書	P.24
マンション販売事業における主な販売実績	P.25
連結要約貸借対照表	P.26
2017年3月 棚卸資産（取得済用地）の状況	P.27
2017年3月末時点の受注残高（契約残高）の内訳	P.28

V. 株主還元 他

配当予想	P.30
株主還元実績	P.31
「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定	P.32

IV. 成長戦略の進捗状況

1. ファミリーマンション事業	P.34
2. エリア戦略①	P.35
エリア戦略②	P.36
エリア戦略③	P.37
3. M&A戦略	P.38
4. ホテル事業	P.39
5. 海外事業	P.40
中長期的な利益目標	P.41

I. 企業概要

プロフィール

商号	株式会社プレサンスコーポレーション
設立	1997年10月
代表者	代表取締役社長 山岸 忍
所在地	大阪府中央区城見1丁目2番27号 クリスタルタワー27階
資本金	1,472百万円 (2016年12月現在)
従業員数	223名 (単体・2017年3月現在、平均年齢30.7歳) 416名 (連結・2017年3月現在、平均年齢33.7歳)
事業内容	ワンルームマンション及びファミリーマンションの 企画・開発・分譲・管理 ホテルの企画・開発・運営
決算月	3月
上場市場	東証一部(証券コード 3254) JPX日経インデックス400構成銘柄
子会社	(株)プレサンス住販：ファミリーマンションの販売 (株)プレサンスコミュニティ：プレサンスマンションの建物管理、保険代理業務 (株)プレサンスリアルタ：中古物件売買、仲介事業 (株)トラリスト：建設事業 (株)プレサンスギャランティ：家賃債務保証業 (株)プレサンスリアルエステート：不動産ソリューション・コンサルティング事業 三立プレコン(株)：ファミリーマンションの企画・設計・施工・分譲・管理

社名の由来

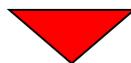
Prestige (英)

プレステージ：名声



Naissance (仏)

ネサンス：誕生



PRESSANCE
プレサンス

Identity

&

Philosophy

数十年後の将来を託せる価値あるものづくり。 これまでも、これからも。

活力あふれる都市での生活を満喫できる
ハイクオリティ空間を創造。

沿 革

- 1997年 10月 (株)日経プレステージを設立
- 1997年 10月 宅地建物取引業免許（大阪府知事（1）第45679号）を取得
- 1998年 11月 自社ブランド第1棟「プレサンス難波東」を販売
- 1998年 12月 建物管理業務、保険代理業務を行う(株)プレサンスコミュニティを設立（現、(株)パシフィック）
- 1999年 6月 ファミリーマンションの販売を行う(株)日経アシストを設立（現、(株)プレサンス住販）
- 1999年 6月 不動産賃貸管理業を開始
- 2000年 7月 初の自社開発物件「プレサンス心齋橋EAST」を販売
- 2002年 4月 (株)プレサンスコーポレーションに商号変更
- 2003年 5月 東海エリアに初めての自社開発物件として「プレサンス名古屋城前」を販売
- 2005年 2月 **名古屋販売センターを開設**
- 2005年 7月 名古屋販売センターを名古屋支店に昇格
- 2007年 12月 **東京証券取引所市場第2部に上場**
- 2008年 8月 中古物件売買、仲介事業を行う(株)ルームプロ（現、(株)プレサンスリアルタ）を設立
- 2008年 12月 **東京支店を開設**
- 2013年 10月 **東京証券取引所市場第1部に上場**
- 2014年 4月 建設事業を行う(株)トライストへの出資と株式取得により子会社化
- 2014年 8月 家賃債務保証業務を行う(株)プレサンスギャランティを設立
- 2015年 5月 不動産ソリューション事業を行う(株)プレサンスリアルエステートを設立
- 2015年 8月 **「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に選定**
- 2016年 9月 **ASESAN近隣諸国における不動産の開発プロジェクト等に参画するため、
(株)プロスエーレを設立**
- 2016年 12月 **「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定**
- 2017年 1月 **貸借銘柄に選定**

企業理念

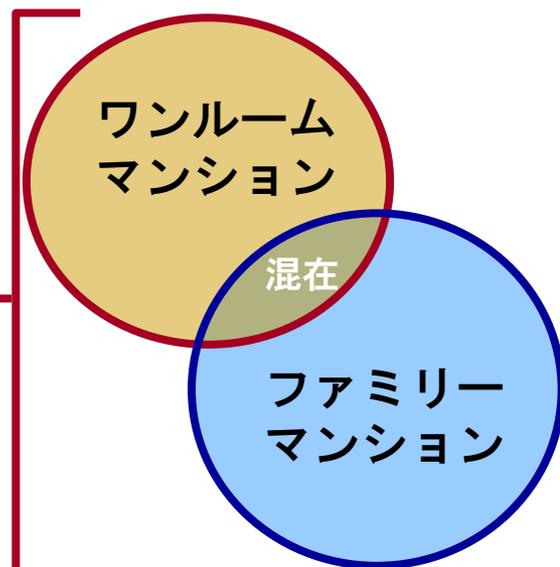
『一隅を照らす』

「一隅を照らす」とは、「一人一人が自身が置かれたその場所で精一杯努力し、他の人々のためにも働くことでまわりを明るく照らす。それがひいては社会全体を明るく照らし、世界の人々の平和や幸福の実現に結びつく」という天台宗を開いた伝教大師・最澄上人の教えです。

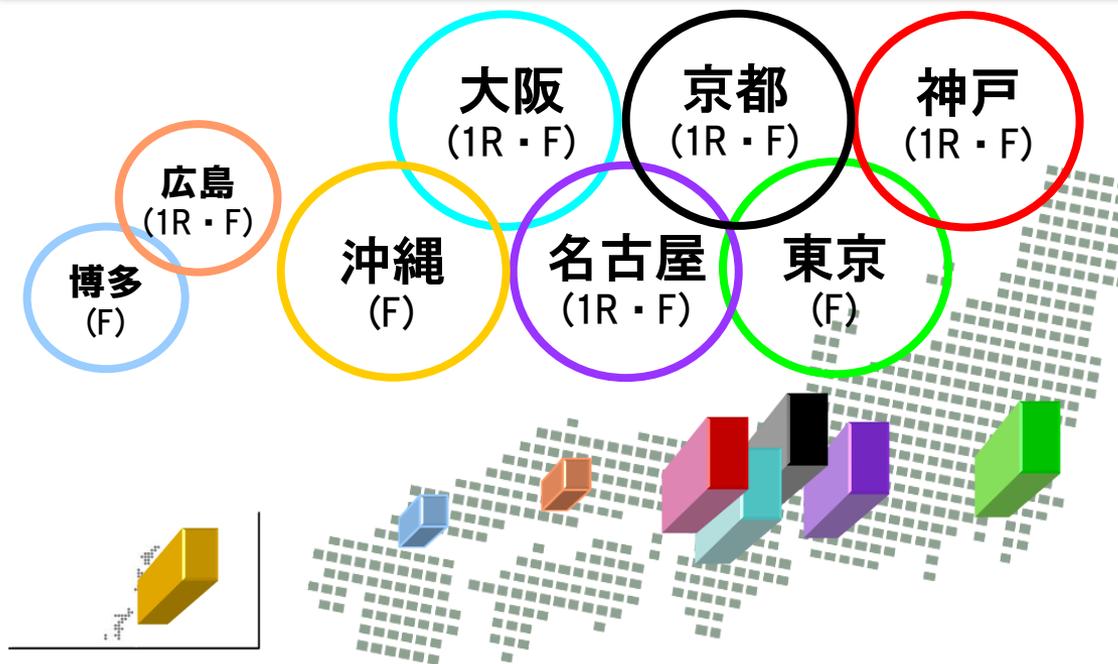
私たちプレサンスコーポレーションは、「一隅を照らす」ところで、社員一人一人が与えられた持ち場で最善を尽くすとともに、これからの企業の社会的使命も重視し、ガバナンス・コンプライアンス・公正な慣行・環境への配慮等を意識した活動を積極的に実践することで、企業の持続的な発展を図って参ります。

事業概要

商品構成



事業エリア

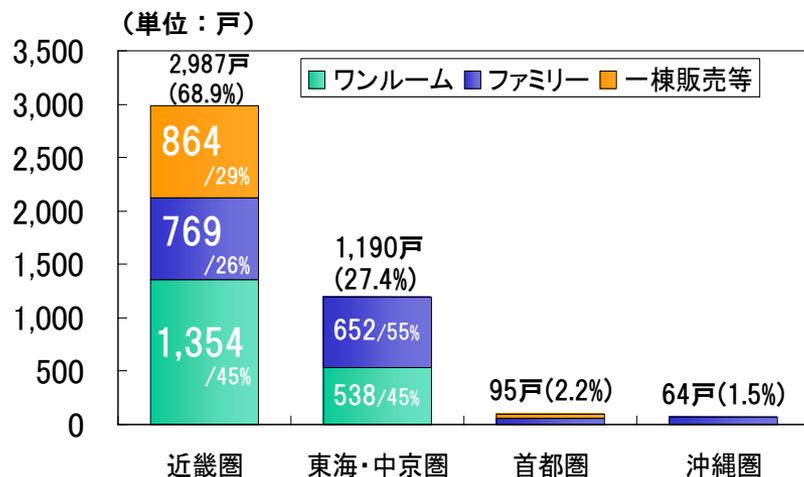


タイプ	住戸専用面積	間取り	特徴	選定基準
ワンルーム	約20～50㎡	1ROOM～1LDK	<ul style="list-style-type: none"> ・都心型 ・主要駅より徒歩5分圏内 	利便性に富む立地 (大学・専門学校、企業、商業施設等)
ファミリー	約50～100㎡	1LDK～4LDK	<ul style="list-style-type: none"> ・都心型、郊外型 ・主要駅より徒歩10分圏内 	環境性に富む立地 (小・中学校区、企業、商業施設等)
混在	約20～100㎡	1ROOM～4LDK	<ul style="list-style-type: none"> ・都心型、郊外型 ・主要駅より徒歩5分圏内 	上記2項目のうちワンルームタイプに近い基準

地域別供給戸数 及び 物件平均価格の推移

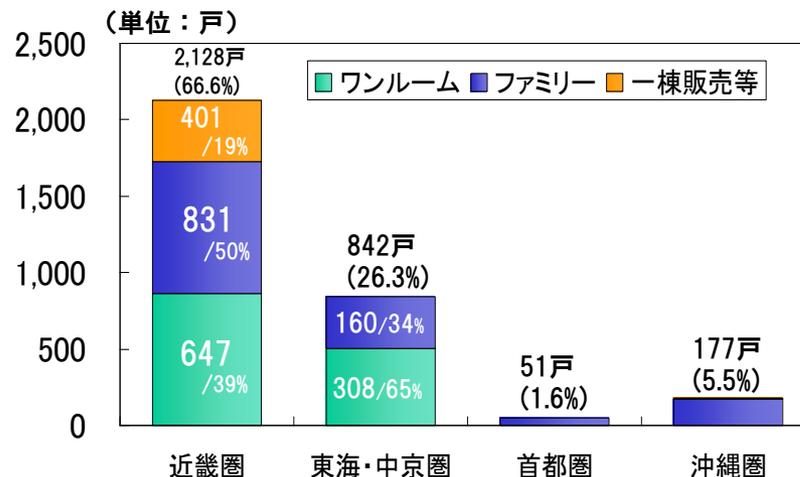
17/3期

供給戸数 4,336戸



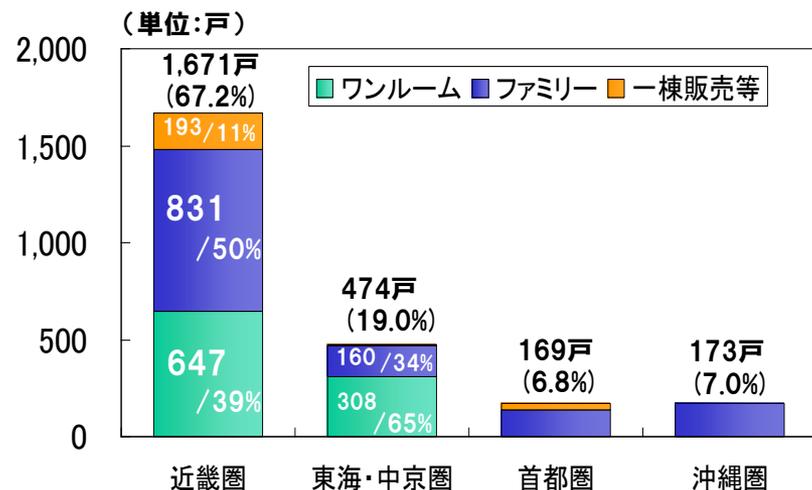
16/3期

供給戸数 3,198戸



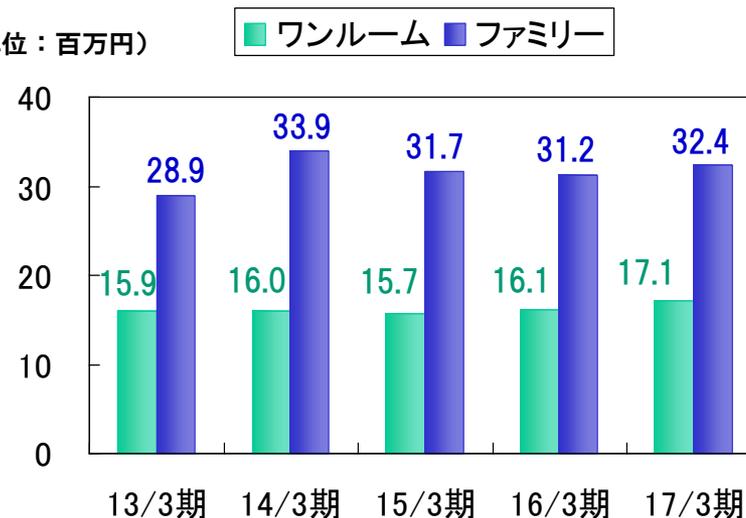
15/3期

供給戸数 2,487戸



物件平均価格

(単位：百万円)



主な分譲実績

大阪府	226棟	14,799戸
愛知県	120棟	7,612戸
京都府	66棟	3,211戸
兵庫県	53棟	4,129戸
滋賀県	9棟	1,355戸
沖縄県	15棟	689戸
東京都	12棟	660戸
神奈川県	2棟	226戸
その他	7棟	475戸
合計	510棟	33,156戸

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2017年3月31日の累計販売状況



プレサンス 新大阪ザ・シティ
(大阪市)



プレサンス 栄ライズ
(名古屋市)

プレサンス ロジェ 京都烏丸五条
(京都市)



プレサンス ロジェ 神戸ポートアイランド
(兵庫県)



プレサンス ロジェ 大阪福島
(大阪市)



Ⅱ. 当社の強み・優位性

地域別分譲マンション供給ランキング

近畿圏

東海・中京圏 名古屋市

全国

7年連続

〈名古屋市内〉6年連続・〈東海・中京圏〉5年連続

第1位

第1位

第4位

1位	プレサンス コーポレーション	2,435戸
2位	日本エスリード	1,476戸
3位	和田興産	800戸
4位	近鉄不動産	730戸
5位	東急不動産	713戸

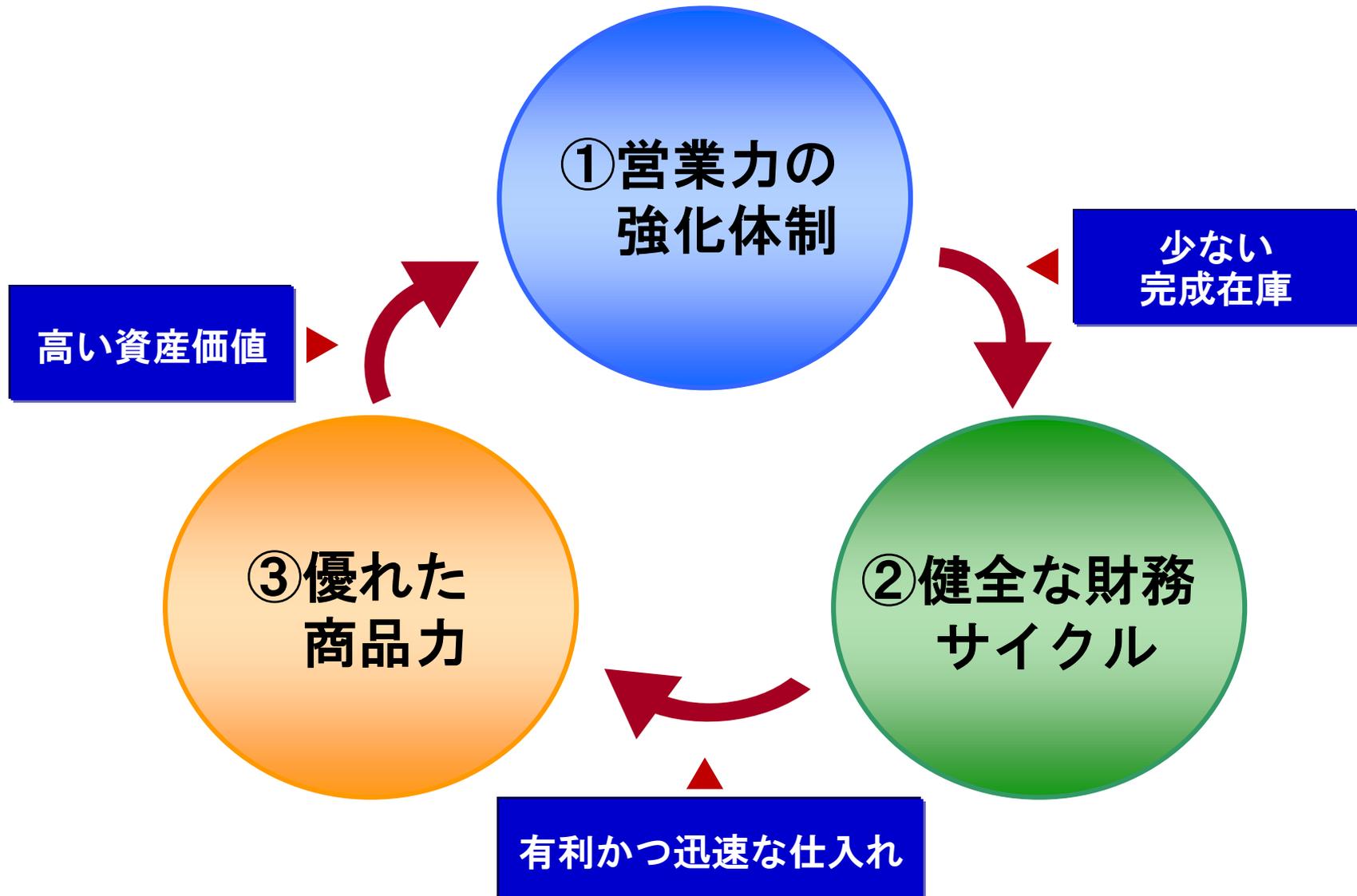
1位	プレサンス コーポレーション	768戸
2位	大京	330戸
3位	名鉄不動産	315戸
4位	野村不動産	264戸
5位	三井不動産 レジデンシャル	258戸

1位	住友不動産	6,034戸
2位	三井不動産 レジデンシャル	4,320戸
3位	野村不動産	4,056戸
4位	プレサンス コーポレーション	3,225戸
5位	三菱地所レジデンス	3,215戸

※2016年 不動産経済研究所調べ（2017年2月現在）

2016年1～12月の供給戸数の合計

3つの優位性の相乗効果



①営業力の強化体制

新入社員の教育
(即戦力化)

入社



接客・マナー・商品説明などの一般的なビジネス研修
⇒ すぐに営業部に配属され、
マン・ツー・マン指導（管理職者によるO.J.T）を受けます。

「成功体験」の繰り返し
⇒
新入社員の
営業力の底上げ

営業活動

新入社員 バトンタッチ ⇒ 管理職者

⇒ 「興味を示された」、「質問が出てきた」など
見込み客としてのサインがあった時点で・
⇒ バトンタッチし、管理職者が全ての営業活動を行います。
⇒ 管理職者の横で、商品の勧め方や接客の仕方などを学び、「成功体験」を積み重ねていきます。

競争による「相乗効果」

⇒ 新入社員+管理職者 VS 既存の先輩社員
⇒ 実力の拮抗したライバル同士が、**対等に競争**

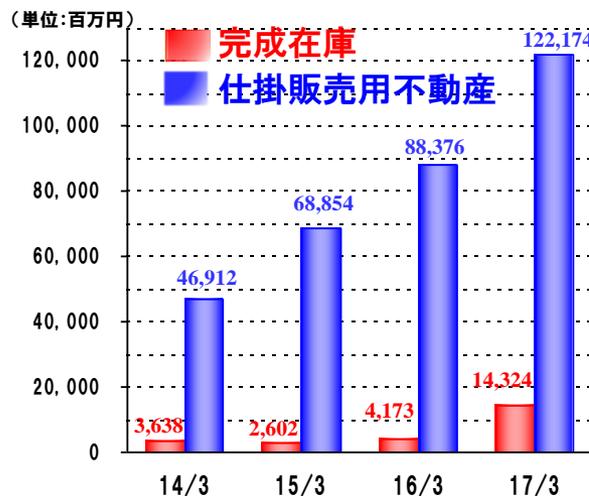
成果を正當に評価する
完全実力主義システム

⇒ 管理職者がバトンタッチして成立した契約は、全て新入社員の営業成績に反映されます。
⇒ 管理職者にとっては、自分がまとめているチームのトータル数字としてその営業成績が計上されるため、自身の契約と同様に真剣に取り組みます。
⇒ 年齢・社歴に関係なく、成果次第で
年2回の昇格・昇給

営業力強化 = 「成功体験」の繰り返し + 競争による「相乗効果」

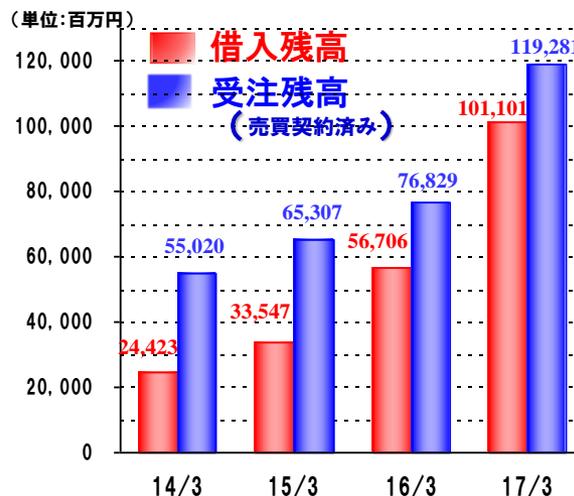
② 健全な財務サイクル

棚卸資産 (連結)



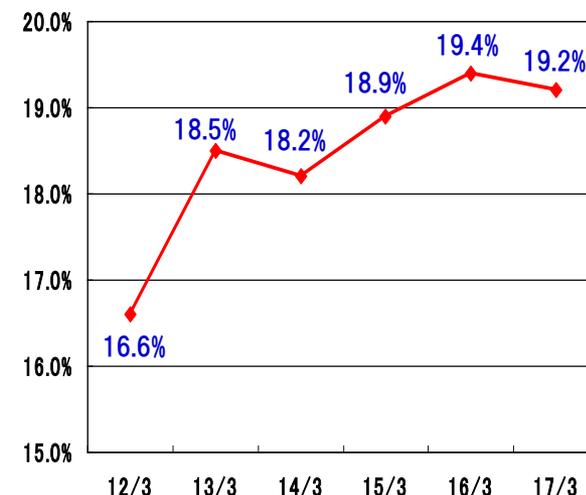
- 将来の売上・利益に繋がる仕掛在庫の每期増加
- 僅少な完成在庫

借入残高と受注残高



- 借入を上回る受注残高
- プロジェクト融資の早期返済
- 金融機関との良好な関係
→ 優遇された条件での借入

ROE (株主資本利益率)



- 7期連続 当期純利益の2桁増
- H28.3月期 自己株式の取得
- 高いROEを維持

積極的な仕入・堅実な販売・優遇された条件での資金調達をもたらす、財務の好循環

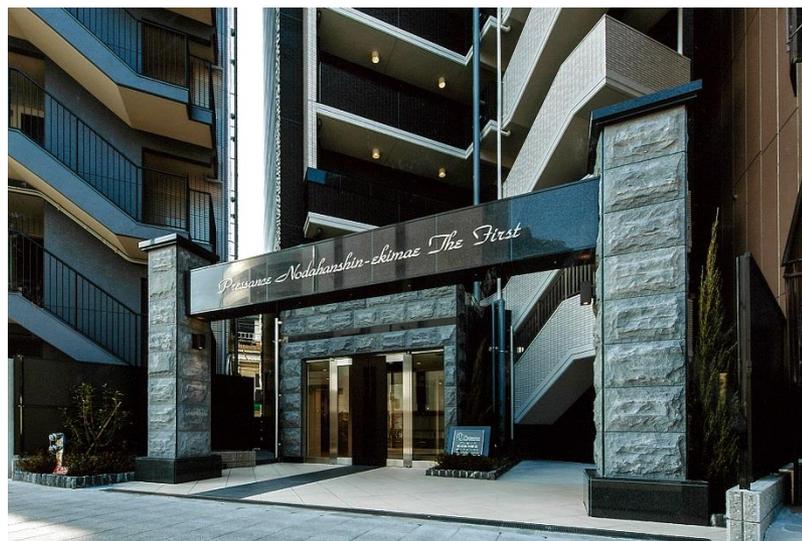
- 過去3年間の営業利益、ROE、時価総額の3つの指標で一定の基準を満たした為、2015年8月にJPX400銘柄に選定されました。
- また、上場企業の多数を占める中小型株に分類される企業の中で、持続的な企業価値の向上、株主を意識した経営を行っている企業を構成銘柄とするJPX日経中小型株指数の銘柄にも選定されております。

③ 優れた商品力

立地：利便性を重視 → 都心主要駅から徒歩10分圏

設備：高級感・快適性・機能性を重視 → 高付加価値

価格：高いコストパフォーマンス → リーズナブルな販売価格



快適性

- ①CATV (最大159ch)
- ②防音サッシT-2
- ③遮音フローリング

機能性

- ①浴室換気乾燥機付
ユニットバス
- ②ガス温水式床暖房
- ③オートライトセンサー



長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

Ⅲ. 事業戦略

基本戦略

フロー事業

ワンルームマンション

ファミリーマンション

ホテル

ワンルームマンションとファミリー
マンション事業の相乗効果

ワンルームマンション
事業の成長余力

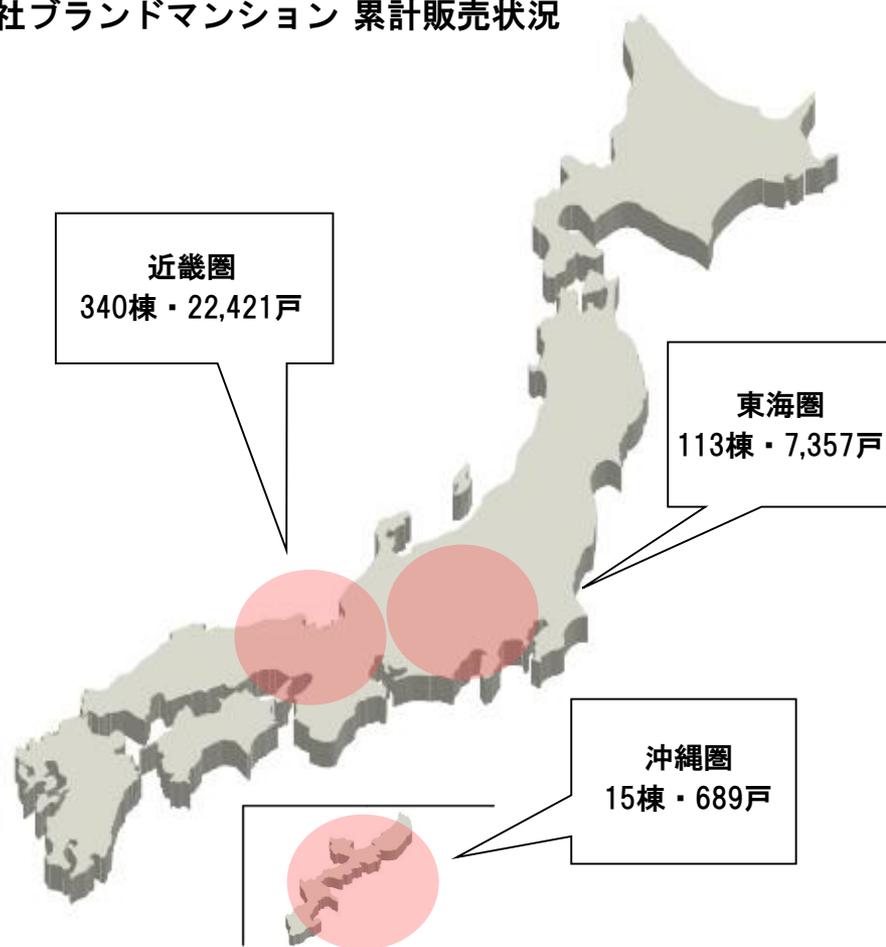
～両者が互いに補完する、当社ならではの強み～

- ファミリーマンションの広告効果
- ワンルームマンションの高利益率、
広告に係る低コスト
- 潜在的な需要ユーザーの掘り起こし
- マーケットシェアの獲得
- 新たなエリアの開拓

エリア戦略

ドミナント戦略による高密度展開を図り、トップシェアを堅持

創業から2016年12月31日までの
自社ブランドマンション 累計販売状況



当社の優位性を存分に発揮できるエリアにおいて、ドミナント戦略による高密度展開を図り、トップシェアを堅持すること、及び、足元をしっかりと固め、高いシェアを確保した上で、その他のエリアにおいても着実にシェアの拡大を目指して参ります。

ドミナント戦略によるメリット・優位性

- ①一定のエリアに集中してマンションを供給することにより、会社名やブランドの認知度・安心感を高めることが可能となります。
- ②地域の用地仲介業者との密接なつながりを持つことができ、豊富かつタイムリーな情報を得ることが可能となります。
- ③一定のエリアでの高いシェアを確保することで、他社が参入しづらい市場を作ることが可能となります。
- ④一定のエリアに限定して、テレビCMなどの広告宣伝を集中的に行うことが可能となります。

ストック事業の拡大

不動産賃貸管理の拡大

オーナーの賃貸管理負担の軽減と高い入居率維持による収益性の確保

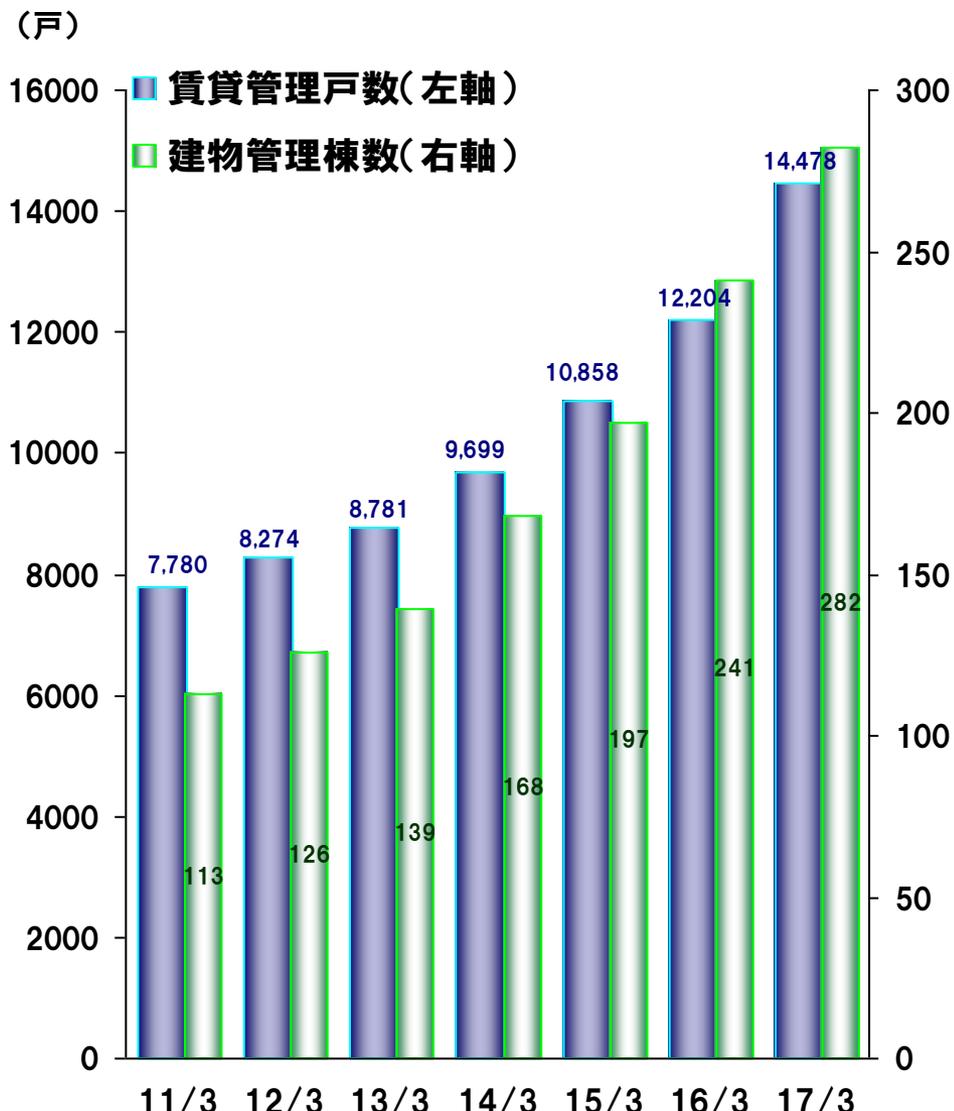
建物管理の拡大

専門スタッフのきめ細かい管理による長期にわたる資産価値の維持

賃貸事業の拡大

ワンルームマンション等の優良な賃貸物件を自社保有

安定的な収入源の確保



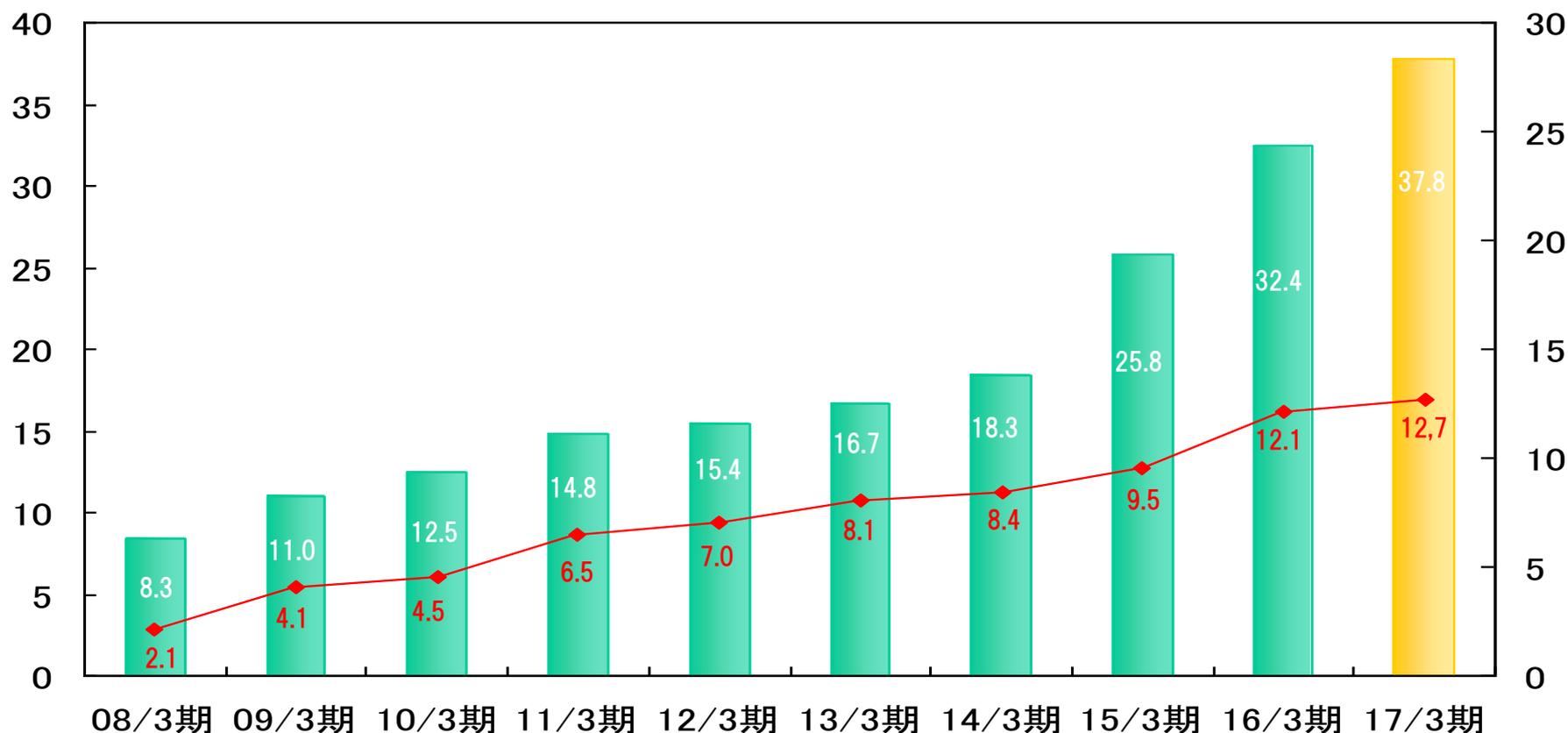
(出所) 賃貸管理戸数：株式会社プレサンスコーポレーション
建物管理棟数：株式会社プレサンスコミュニティ

ストック事業の売上高及び営業利益の推移

(単位：億円)

■ ストック事業 売上高

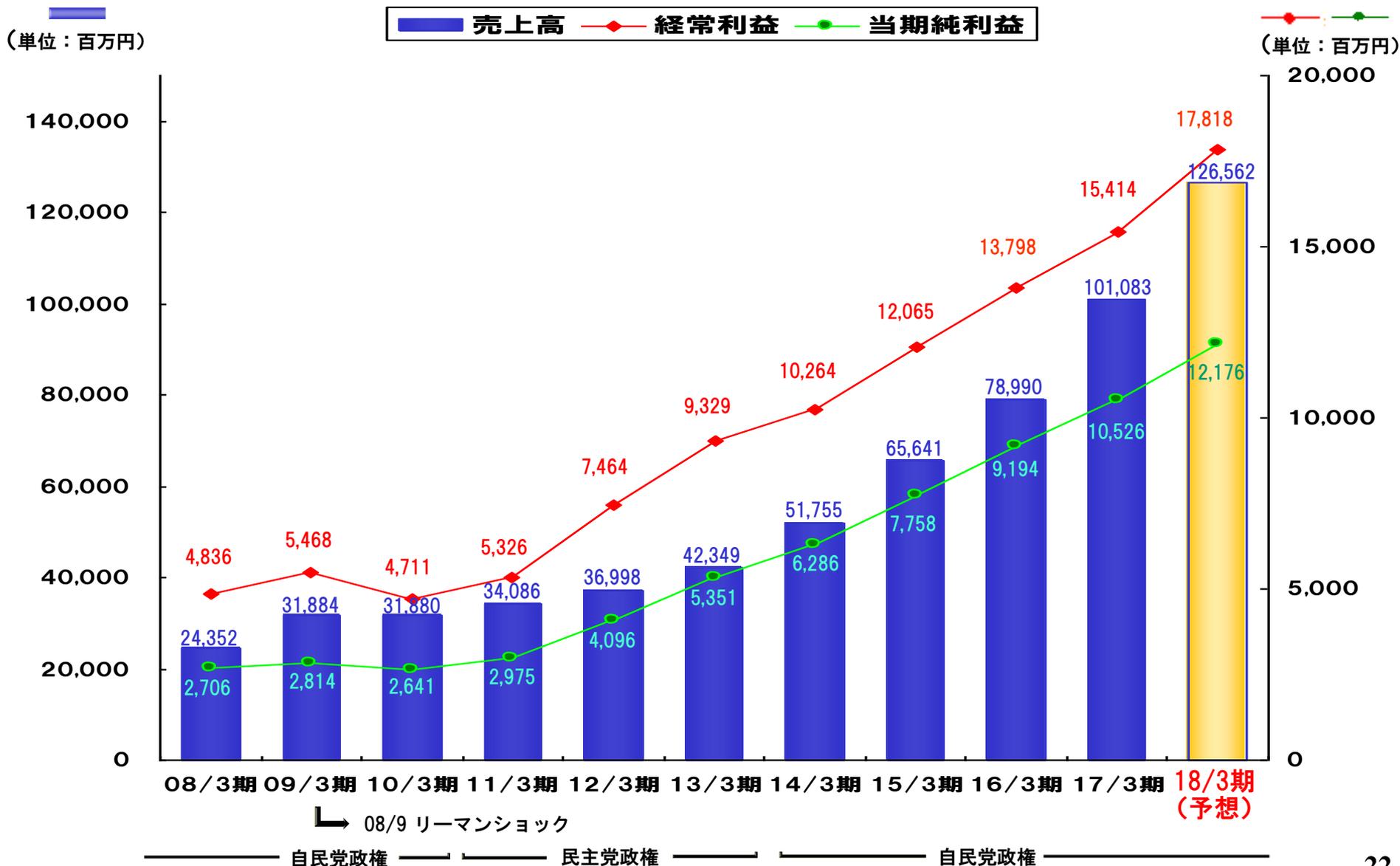
◆ ストック事業 営業利益



↳ 08/9 リーマンショック

IV. 業績等の推移 他

売上高・経常利益・当期純利益の推移



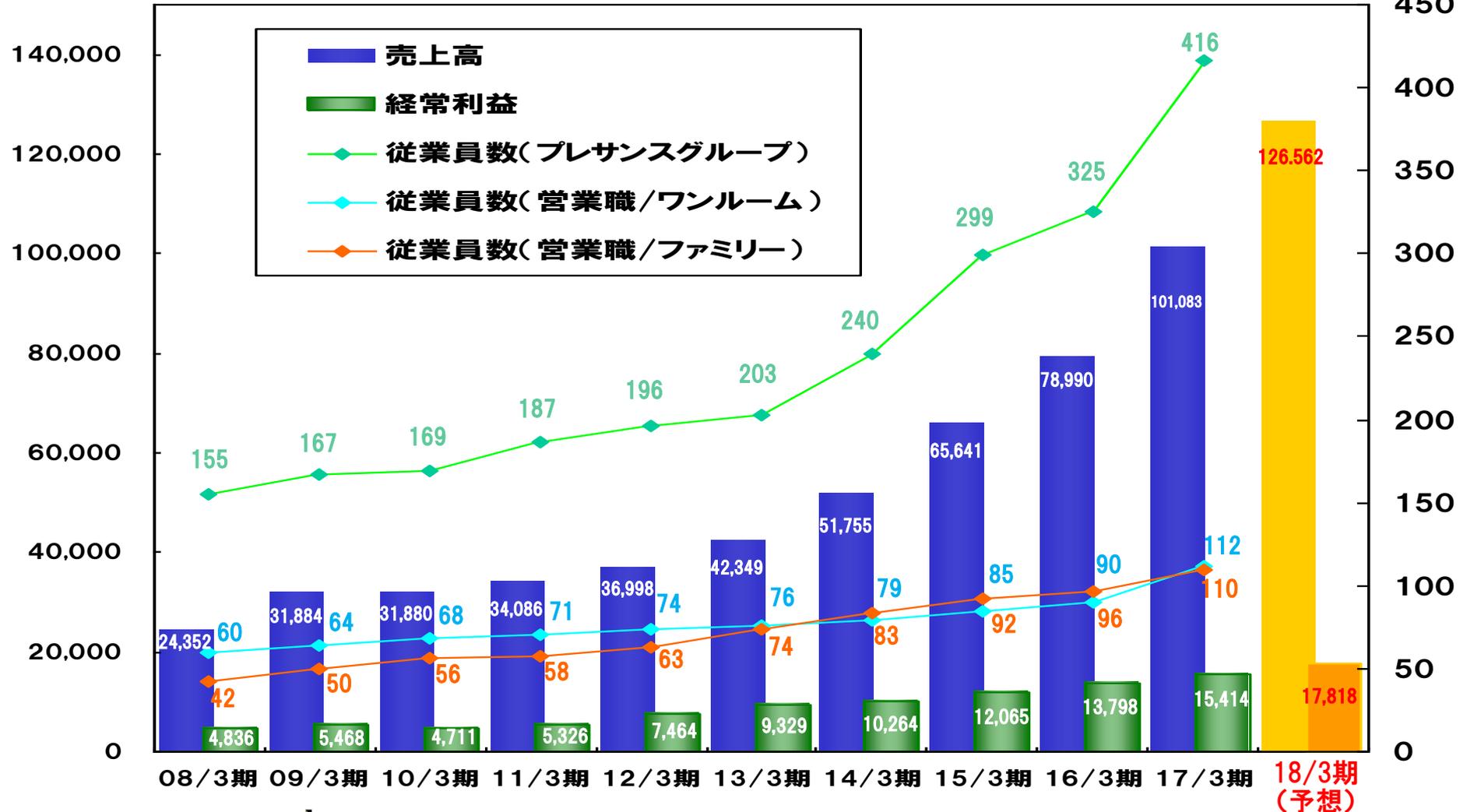
従業員数の推移

競争力・利益アップの源泉は従業員の成長

(単位：人)

※17/3時点

(単位：百万円)



↳ 08/9 リーマンショック

連結要約損益計算書

■ 7期連続の2ケタ増益で、過去最高益を更新。(営業利益ベース)

(単位：百万円)

	2015年3月期 実績 (構成比)	2016年3月期 実績 (構成比)	2017年3月期 実績 (構成比)	前年同期比(%)	2018年3月期 予想 (構成比)	前年同期比(%) 予想
売上高	65,641 (100.0%)	78,990 (100.0%)	101,083 (100.0%)	+ 28.0%	126,562 (100.0%)	+ 25.2%
売上原価	45,903 (69.9%)	55,611 (70.4%)	73,651 (72.9%)	+ 32.4%	93,462 (73.9%)	+ 26.9%
売上総利益	19,737 (30.1%)	23,379 (29.6%)	27,432 (27.1%)	+ 17.3%	33,100 (26.2%)	+ 20.7%
販管費	7,475 (11.4%)	9,321 (11.8%)	11,786 (11.7%)	+ 26.5%	14,798 (11.7%)	+ 25.6%
営業利益	12,262 (18.7%)	14,057 (17.8%)	15,645 (15.5%)	+ 11.3%	18,301 (14.5%)	+ 17.0%
経常利益	12,065 (18.4%)	13,798 (17.5%)	15,414 (15.2%)	+ 11.7%	17,818 (14.1%)	+ 15.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,758 (11.8%)	9,194 (11.6%)	10,526 (10.4%)	+ 14.5%	12,176 (9.6%)	+ 15.7%

マンション販売事業における主な販売実績

(単位：百万円)

	2015年3月期 実績				2016年3月期 実績				2017年3月期 実績				2018年 3月期 予想	前年 同期比 (%)
	数量 (戸)	前年 同期比 (%)	金額	前年 同期比 (%)	数量 (戸)	前年 同期比 (%)	金額	前年 同期比 (%)	数量 (戸)	前年 同期比 (%)	金額	前年 同期比 (%)	金額	
ワンルーム マンション	955	77.1%	15,005	75.9%	1,366	143.0%	21,966	146.4%	1,892	138.5%	32,453	147.7%	29,282	90.2%
ファミリー マンション	1,300	167.7%	41,180	156.6%	1,429	109.9%	44,931	109.1%	1,544	108.0%	50,450	112.3%	66,577	132.0%
※一棟販売	217	87.1%	3,475	133.3%	401	184.8%	4,922	141.6%	900	224.4%	11,971	243.2%	19,300	161.2%
ホテル販売	/				/				/				2,720	/
合計	2,472	109.3%	59,661	122.6%	3,196	129.3%	71,821	120.4%	4,336	135.7%	94,875	132.1%	117,881	124.2%

※ 一棟販売……マンション一棟もしくはその一部を、マンション販売業者へ卸売する手段

連結要約貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年3月期 実績(構成比)	2016年3月期 実績(構成比)	2017年3月期 実績(構成比)
流動資産	94,070 (92.6%)	117,887 (94.9%)	171,810 (92.7%)
内、販売用不動産	2,602	4,173	14,324 ※1
内、仕掛販売用不動産	68,854	88,376	122,174 ※2
固定資産	7,478 (7.4%)	6,390 (5.1%)	13,497 (7.3%)
資産合計	101,549 (100.0%)	124,277 (100.0%)	185,307 (100.0%)
流動負債	28,647 (28.2%)	22,171 (17.8%)	49,438 (26.7%)
内、短期有利子負債	1,835	5,408	25,410
固定負債	28,269 (27.8%)	51,781 (41.7%)	76,253 (41.1%)
内、長期有利子負債	27,831	51,297	75,691
負債合計	56,916 (56.0%)	73,953 (59.5%)	125,691 (67.8%)
純資産合計	44,632 (44.0%)	50,324 (40.5%)	59,615 (32.2%)
負債純資産合計	101,549 (100.0%)	124,277 (100.0%)	185,307 (100.0%)

※1 販売用不動産 14,324百万円

マンション事業土地代金 3,901百万円・・・①
 その他土地代金等 276百万円※
 建築代金 10,146百万円

※2 仕掛販売用不動産 122,174百万円

マンション事業土地代金 74,960百万円・・・②
 その他土地代金等 12,326百万円※
 建築代金 34,888百万円



①②の土地代金については、
27ページの「棚卸資産の状況」にて説明

※中古住宅流通事業や、戸建分譲事業等の
用地関係費等

2017年3月期 棚卸資産（取得済用地）の状況

区 分	2017年3月期 棚卸資産（取得済用地）		2017年3月期の引渡実績を ベースにした今後の見通し
	数量 (戸)	金額 (百万円)	
ワンルーム マンション	5,103	19,264	毎期1,700戸前後の引渡で推移すると仮定すれば、 2020年3月期までの3期分超の用地取得済。
ファミリー マンション	5,850	46,715	毎期1900戸前後の引渡で推移すると仮定すれば、 2020年3月期までの3期分超の用地取得済。
一棟販売	1,961	7,363	2017年3月期の引渡実績900戸の2倍超の用地取得済。
ホテル販売	1,180	5,518	2018年3月期、2019年3月期に引渡し予定分まで含む。
合 計	14,094	78,861	※26ページの①+②の土地代金の合計

- (注) 1. 棚卸資産の数量は、土地決済（引渡）が完了している物件のみ計上しております。
【土地契約済、未決済物件は別途45棟で約3,500戸分有り（内ワンルーム約2,300戸、ファミリー約850戸、ホテル約350戸）】
2. 棚卸資産の合計金額(78,861百万円)は、2017年3月期 第3四半期決算短信の貸借対照表に計上している
販売用不動産14,324百万円及び仕掛用不動産122,174百万円の合計から、建築代金
(10,146百万円+34,888百万円=45,035百万円)及びその他土地代金等(276百万円+12,326百万円=12,602百万円
：中古住宅流通事業や戸建分譲事業等の用地関係費等)を控除したものであります。
3. 2016/3 期末 棚卸資産（用地）合計 61,211百万円 ⇒ 2017/3 第1四半期 棚卸資産（用地）合計 61,676百万円
⇒ 2017/3 第2四半期 棚卸資産（用地）合計 64,205百万円
⇒ 2017/3 第3四半期 棚卸資産（用地）合計 75,635百万円

2017年3月末時点の受注残高（契約残高）の内訳

■2017年3月末時点 受注残高

区 分	数量 (戸)	金額 (百万円)	内 訳			
			2018年3月期 引渡予定		2019年3月期以降 引渡予定	
			数量 (戸)	金額 (百万円)	数量 (戸)	金額 (百万円)
ワンルームマンション	783	13,249	783	13,249	0	0
ファミリーマンション	2,056	78,816	1,341	50,948	715	27,867
一棟販売	1,244	18,536	1,097	16,514	147	2,022
ホテル販売	501	8,461	183	2,720	318	5,740
合 計	4,584	119,064	3,404	83,433	1,180	35,630



■2018年3月期 受注進捗状況

区 分	2018年3月期 引渡予定受注残高		2018年3月期 売上高予想	
	数 量 (戸)	金 額 (百万円)	金 額 (百万円)	売上高予想に 対する進捗率 (%)
ワンルームマンション	783	13,249	29,282	45.2%
ファミリーマンション	1,341	50,948	66,577	76.5%
一棟販売	1,097	16,514	19,300	85.6%
ホテル販売	183	2,720	2,720	100.0%
合 計	3,404	83,433	117,881	70.8%

V. 株主還元 他

配当予想

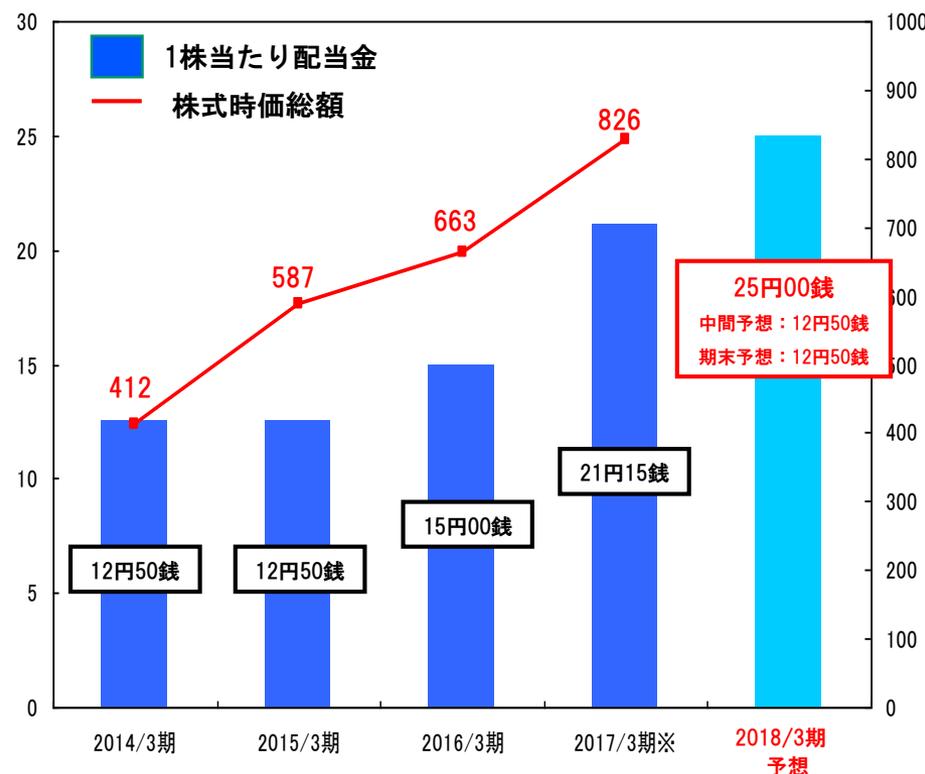
- 2018年3月期の1株当たり配当額は、**中間配当12.5円、期末配当12.5円とし、年間配当25円の予想（3.85円の増配）**としております。
- 2017年3月期の1株当たり年間配当額は、21.15円を予定しております（平成29年5月29日開催予定の取締役会にて決議）。
- 当社グループは、将来の事業展開のための内部留保とのバランスを考慮の上、中間配当、期末配当の年2回の安定した配当を継続的に実施していくことを、利益配分に関する基本方針としており、今後も状況に応じた適切な株主還元を実施してまいります。

基準日	年間配当金			前期比増配率	配当総額 (百万円)	配当性向
	第2四半期末	期 末	合 計			
2018年3月期 予想	12円50銭	12円50銭	25円00銭	+18.2%		12.1%
2017年3月期 (株式分割後換算)	8円75銭	12円40銭	21円15銭	+41.0%	1,250	11.8%
2016年3月 (株式分割後換算)	0円00銭	15円00銭	15円00銭	+20.0%	882	9.8%
2015年3月期 (株式分割後換算)	0円00銭	12円50銭	12円50銭	+0.0%	769	9.9%
2014年3月期 (株式分割後換算)	0円00銭	12円50銭	12円50銭	+42.9%	766	12.1%

- ・ 2016年9月より中間配当を実施しております。
- ・ 2016年10月に株式4分割を実施しております。

(単位：円)

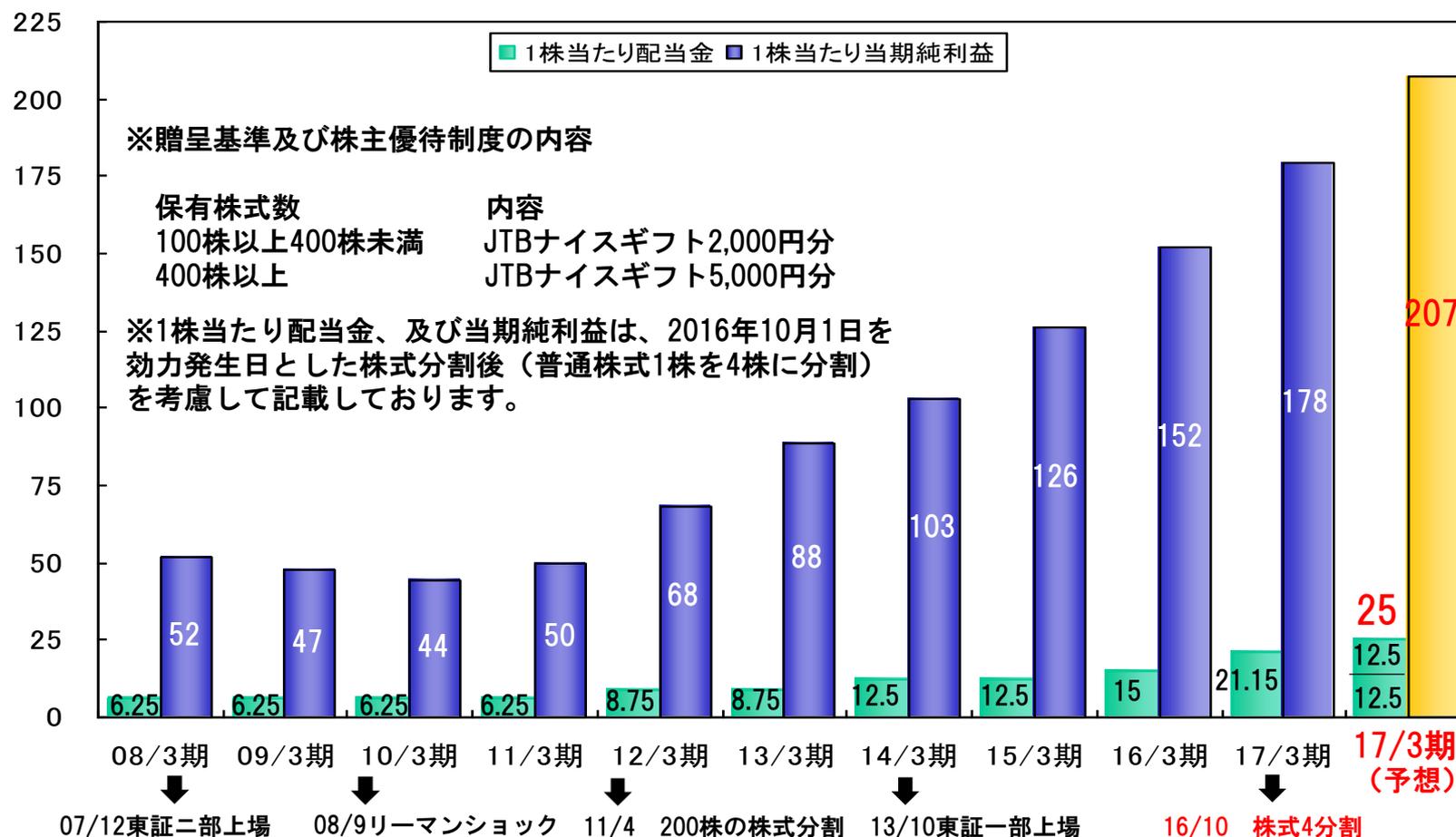
(単位：億円)



株主還元実績

前期より中間配当の実施、また、2016年10月1日より、株式の流動性の向上と投資家層の更なる拡大を図る為、株式を4分割いたしております。

(単位：円)



「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定

■ 「JPX日経中小型株指数の構成銘柄」 及び 「貸借銘柄」 に選定

2016年12月付で、東京証券取引所、及び日本経済新聞社が共同開発する、新指数「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄の発表があり、JPX日経インデックス400に加え、弊社株式が構成銘柄に選定されました。

JPX日経中小型株指数は、JPX日経インデックス400の中小型版になります。尚、構成されている200銘柄の中で、ROEや営業利益などの数値でランク付を行った結果、弊社株式は総合で**第11位**となりました。（不動産業では第1位）
（みずほ証券㈱推計のJPX日経中小型株指数の構成銘柄推計ランクによる）

また、弊社株式は、東京証券取引所市場第一部の制度信用銘柄に選定されておりますが、2017年1月31日より**貸借銘柄**にも選定されました。今回の貸借銘柄への選定は、弊社株式の流動性及び需給関係の向上を促進し、売買の活性化と公正な価格形成に資するものと考えております。

JPX日経中小型株指数の構成銘柄推計ランク

コード	銘柄名	市場	業種	時価総額 (10億円)	定量ランク		定性加点項目			最終 ランク	JPX日経 中小型 採用銘柄	JPX日経400 採用銘柄	事前予想 採用銘柄
					3年平均 ROE	3年累計 営業利益	独立社外 取締役	IFRS採用	TDnet 英文開示				
7606	Uアローズ	東証1部	小売	96.1	47	54	✓	-	✓	1	✓	✓	-
4842	USEN	JASDAQ	情報通信	77.3	9	96	-	-	✓	2	✓	✓	✓
1821	三井住友建	東証1部	建設	104.1	44	27	✓	-	-	3	✓	✓	✓
7419	ノジマ	東証1部	小売	64.7	51	108	✓	-	✓	4	✓	✓	✓
9422	コネクシオ	東証1部	情報通信	80.4	58	142	✓	-	✓	5	✓	-	-
7148	FPG	東証1部	証券	90.0	6	264	✓	-	✓	6	✓	✓	-
6624	田淵電	東証1部	電機	16.1	3	183	✓	-	-	7	✓	-	✓
7256	河西工	東証1部	輸送器	55.4	63	46	✓	-	-	8	✓	-	✓
8050	セイコーHD	東証1部	精密	90.1	66	40	✓	-	-	9	✓	✓	✓
6256	ニューフレア	JASDAQ	機械	66.0	35	29	-	-	-	10	✓	✓	✓
3254	ブレサンス	東証1部	不動産	95.2	64	50	✓	-	-	11	✓	✓	✓
6796	クラリオン	東証1部	電機	117.3	73	146	✓	✓	-	12	✓	-	✓
6486	イーグル工	東証1部	機械	79.0	121	34	✓	-	✓	13	✓	✓	✓
6750	エレコム	東証1部	電機	76.9	71	151	✓	-	✓	14	✓	✓	✓
9678	カナモト	東証1部	サービス	105.0	128	26	✓	-	✓	15	✓	✓	✓

VI. 成長戦略の進捗状況

1. ファミリーマンション事業

■ 主な大型プロジェクトの販売進捗状況

・「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー」 地上30階建、高層免震タワー

住所：大阪府中央区久太郎町一丁目

【2017年3期末時点 契約状況】

289/337戸契約済 契約率 **85.8%**

※優先分譲住戸含む

2018年3月の引渡しに向けて順調に推移



大阪市営地下鉄堺筋線、中央線「堺筋本町」駅 徒歩2分

・「プレサンス レジェンド 琵琶湖」 琵琶湖畔最大級スケール、全邸レイクビュー

住所：滋賀県大津市茶が崎

【2017年3期末時点 契約状況】

364/486戸契約済※ 契約率 **74.9%**

※優先分譲住戸含む

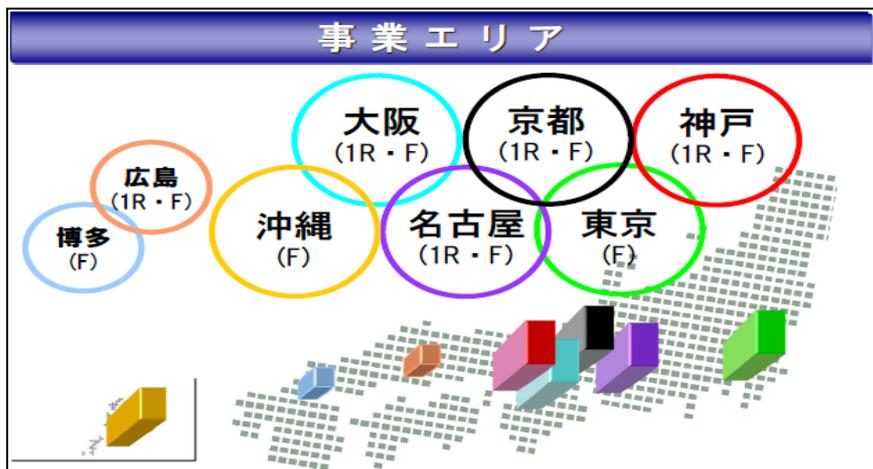
2018年6月の引渡しに向けて順調に推移



JR湖西線「大津京」駅 徒歩7分

2. エリア戦略①

■ 新規エリア「広島」「博多」でのプロジェクト概況



【広島】

- ① 広島市中区国泰寺
【広島電鉄 中電前駅 周辺、ワンルーム110戸】
- ② 広島市南区的場町
【広島電鉄 的場町駅 周辺、ファミリー84戸】
- ③ 広島市南区皆実
【広島電鉄 南区役所前駅 周辺、ファミリー127戸】
- ④ 広島市中区幟町
【広島電鉄 胡町（えびすちょう）駅 周辺、ホテル126室】
- ※ ⑤ 広島市中区上幟町
【広島電鉄 女学院前駅 周辺、ファミリー48戸】
- ※ ⑥ 広島市中区
【広島電鉄沿線 主要駅 周辺、ファミリー52戸】

※第3四半期末以降、広島市内にてファミリーマンション2棟、福岡市内にてファミリーマンション2棟が増加。

【「広島」「博多」への進出の背景】



国内主要エリアである、広島の都心部や博多では、人口が多く、企業や学校、商業施設などが集中しているため、有力なマンション市場とされています。



観光地としても知名度が高く、インバウンド需要の増加が予想される地域であるため、ホテル事業の展開も期待できます。

東海・中京圏での事業展開と同様に、地域密着型で一步步着実にワンルーム、ファミリー、混在型、及びホテル、戸建てなど、その地域にマッチした商品を提供し、シェアの拡大を図って参ります。

【博多】

- ① 福岡市博多区下呉服町
【福岡市地下鉄箱崎線 呉服町駅 周辺、ファミリー72戸】
- ② 福岡市博多区上川端町
【福岡市地下鉄箱崎線 中洲川端駅 周辺、ホテル212室】
- ※ ③ 福岡市中央区薬院
【西鉄天神大牟田線 薬院駅 周辺、ファミリー33戸】
- ※ ④ 福岡市博多区
【JR鹿児島本線沿線 主要駅 周辺、ファミリー47戸】

2. エリア戦略②

■ 新規エリア「広島」でのプロジェクト計画地



2. エリア戦略③

■ 新規エリア「博多」でのプロジェクト計画地



①福岡市博多区下呉服町
【福岡市地下鉄箱崎線 呉服町駅 周辺、ファミリー72戸】

②福岡市博多区上川端町
【福岡市地下鉄箱崎線 中洲川端駅 周辺、ホテル212室】

③福岡市中央区薬院
【西鉄天神大牟田線 薬院駅 周辺、ファミリー33戸】

④福岡市博多区
【JR鹿児島本線沿線 主要駅 周辺、ファミリー47戸】

3. M&A戦略

■ M&Aによるマンションの事業拡大

■三立プレコン株式会社（平成28年11月 100%子会社に）

本 社：愛知県岡崎市六供3丁目

事業内容：ファミリーマンションの企画・施工・販売・管理

<概況>



- ・ 2018年3月期 東海・東三河地区にて
3棟80戸のファミリーマンションを企画・施工・分譲
- ・ 静岡県浜松市内にプレサンスコーポレーションが開発する
ファミリーマンション48戸の工事を受注
- ・ 上記物件の販売を受託

■株式会社ララプレイス（平成29年4月 100%子会社に）

本 社：大阪府中央区南新町1丁目

事業内容：ワンルームマンションの企画・販売

<概況>



- ・ 今期、ワンルームマンション120戸の自社分譲物件を確保
- ・ 自社物件と併行し、プレサンスブランドも販売

4. ホテル事業

■ 14物件の進捗状況及び、1物件の買取保有

第2四半期末以降、新たに**3物件を追加**し、計14物件の開発に取り組んでおります。
また、運営中の既築のホテルを**1棟買取、保有致しました。**

(完成予定)

2018/3期	大阪市浪速区稲荷 [Ⓐ] 大阪市浪速区元町 [Ⓐ] 大阪府中央区平野町 [Ⓒ]	【JR難波駅 周辺、72室】 【JR難波駅 周辺、111室】 【地下鉄堺筋線 北浜駅周辺、116室】
2019/3期	大阪市浪速区敷津東 [Ⓐ] 大阪府中央区南船場 [Ⓒ] 京都市下京区大宮通 [Ⓐ] 広島市中区幟町 [Ⓑ] 福岡市博多区上川瑞町 [Ⓐ] 大阪市淀川区西宮原 [Ⓐ] 横浜市中区港町 [Ⓑ] 大阪府中央区本町 [Ⓐ] 京都市中京区 [Ⓒ]	【地下鉄御堂筋線 大国町駅周辺、300室】 【地下鉄御堂筋線 心齋橋駅周辺、124室】 【阪急電鉄 大宮駅周辺、122室】 【広島電鉄 胡町(えびすちょう)駅周辺、126室】 【福岡市地下鉄箱崎線 中洲川端駅周辺、204室】 【JR新大阪駅周辺、120室】 【JR関内駅周辺、256室】 【地下鉄御堂筋線 本町駅周辺、215室】 【63室】
2020/3期	大阪府淀川区西中島 [Ⓐ] 京都市下京区 [Ⓑ]	【地下鉄御堂筋線 西中島駅周辺、152室】 【137室】

(買取保有)

2017/3期	神戸市中央区御幸通 [Ⓑ]	【JR三宮駅周辺、135室】
---------	------------------------	----------------

[Ⓐ]
ホテル事業
会社への売却
8物件

[Ⓑ]
自社で保有し、
ホテル運営会社
へ運営を委託
4物件

[Ⓒ]
自社で保有し、
ホテル運営会社
と共同運営
3物件

5. 海外事業

■ パートナー企業「株式会社三栄建築設計」との海外事業 進捗状況

■ ベトナム・ホーチミンプロジェクト

2016年11月に公表しました関係会社「株式会社プロスエーレ」によるベトナム・ホーチミン市における大型分譲住宅開発の進捗状況は、現在当初計画から一部変更に伴う建築許可の申請中です。当初予定の2020年4月竣工に向けて順調に進捗しています。本プロジェクトの販売開始は2017年11月と当初の予定通りとしています。

<事業概要>

所在地：ホーチミン市中心部から3.5kmの7区
敷地面積：10,076.6㎡
延床総面積：72,551.5㎡ 総戸数504戸
建設期間：2017年10月着工～2020年4月竣工予定
プロジェクト全体予定売上高：約58億円



ベトナム・ホーチミン分譲住宅 イメージパース

■ アメリカ・カリフォルニア州・イングルウッドプロジェクト

2017年3月に公表しましたアメリカ・カリフォルニア州イングルウッドにおける共同住宅開発は現在「MPD Realty.inc」という名称で、現地法人を設立する手続きを進めており、同時に、建築計画を当局と協議中です。

<事業概要>

所在地：カリフォルニア州・ロサンゼルス国際空港の東へおよそ6kmのセンティネラアヴェニュー
敷地面積：3460.63㎡
延床総面積：9856.69㎡ 総戸数116戸
建設期間：2017年8月着工～2019年2月竣工予定
プロジェクト全体予定売上高：約47億円



アメリカ カリフォルニア州共同住宅 イメージパース
※イメージパースにつき、変更の可能性があります

中長期的な利益目標

営業利益の目標値

当社は、中長期計画を策定していない為、来期以降の具体的な数値目標はありませんが、経済環境が悪化する等の特別な要因がなければ、毎期、営業利益ベースで前期比2桁増（10%強）を目標値とし、それに伴い、配当を含めた株主還元を安定的に実施して参ります。



(注) 本資料のうち、業績見通し等に記載されている将来の数値は、開示時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでいますので、実際の業績は、業況の変化などにより異なる場合があります。

〈お問合せ先〉

株式会社プレサンスコーポレーション 管理本部

TEL:06-4793-1650(代) FAX:06-4793-1651

E-mail: psc@pressannce.co.jp