

会社説明

株式会社プレサンスコーポレーション



証券コード： **3254**（東証一部）

構成銘柄

- ・ JPX日経インデックス400
- ・ JPX日経中小型株指数

2019年3月リリース

目 次

I. 企業概要

会社プロフィール	p 3
沿革	p 4
売上高・経常利益・当期純利益の推移	p 5
純利益、配当額、株価の推移	p 6
主要商品と事業エリア	p 7
エリア別販売戸数、平均価格の推移	p 8
当社の市場ポジション	p 9

II. 当社の強み

3つの強みの相乗効果	p11
① 営業力の強化体制	p12
② 健全な財務サイクル	p13
③ 優れた商品力	p14

III. 事業戦略

エリア戦略	p16
ホテル事業	p17
ストック収益の拡大	p18

IV. 中期経営計画（3年）

中期経営計画 概要	p20
中期経営計画（売上高・利益）	p21

V. 業績推移

連結損益計算書 要約	p23
連結貸借対照表 要約	p24
取得済み用地と将来の売上規模	p25
今期業績（売上高）の進捗状況	p26

VI. 株主還元

株主還元：今期の配当予想	p28
課題と株主還元の強化	p29

I. 会社概要

会社プロフィール

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	23億2千2百万円 （2018年9月30日現在）	
従 業 員 数	608名 （連結・2018年9月30日現在、平均年齢32.3歳）	
事 業 内 容	都市型マンション、ホテル等の企画・開発・分譲・賃貸/建物管理	
主 要 商 品	ワンルームマンション	【投資型】個人顧客に1部屋ずつ直接販売 (顧客は購入した物件を賃貸し賃料収入を受け取る)
	ファミリーマンション	【居住用】ファミリータイプの住戸を1戸ずつ直接販売 (購入者=居住者)
	一棟販売	ワンルームマンション一棟を、販売業者に卸売
	ホテル	ビジネスホテルを企画・開発し、運営事業者などに販売
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』『JPX日経中小型株指数』構成銘柄	

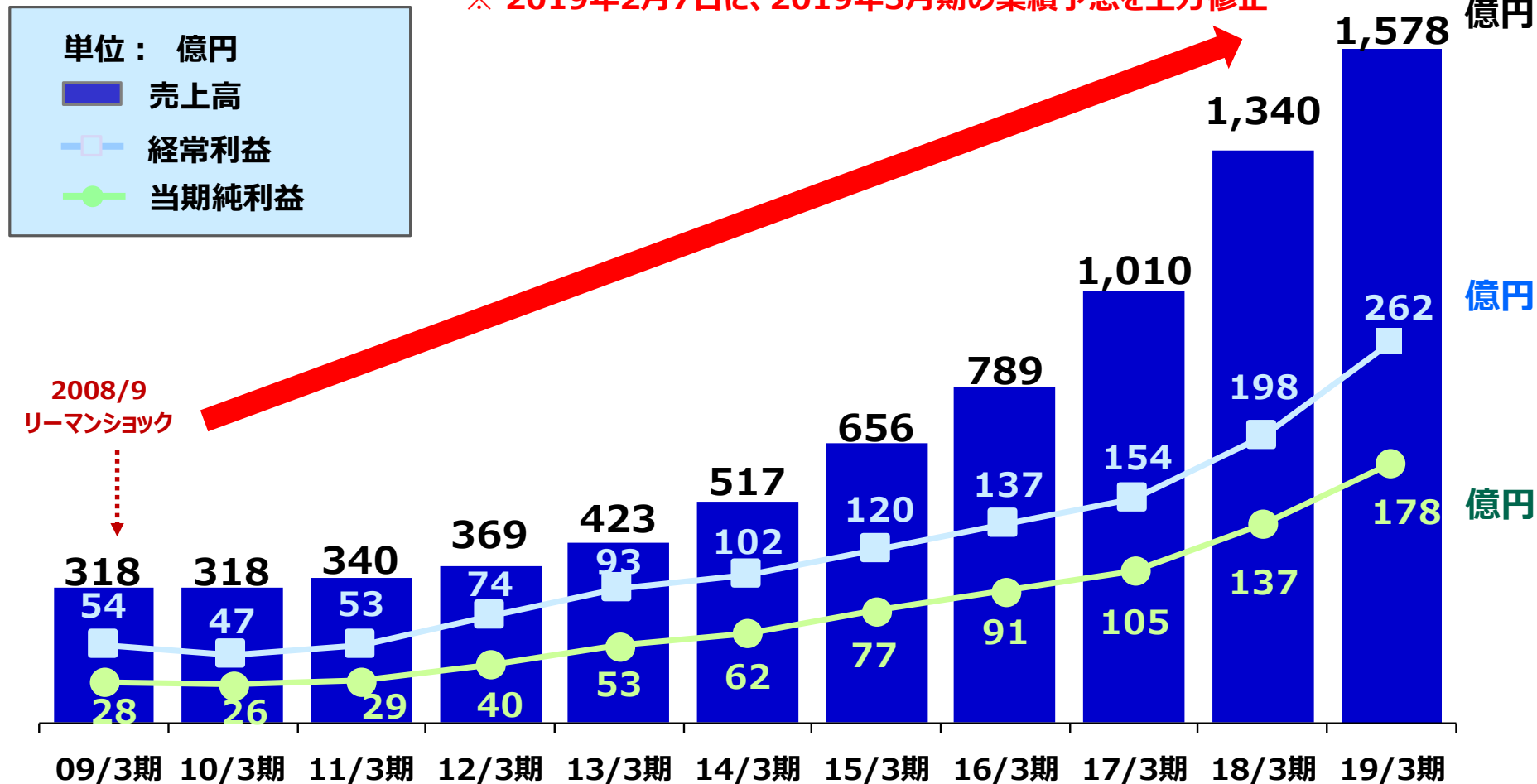
沿革

1997年	10月	日経プレステージを設立
2000年	7月	関西エリアにて、自社開発マンションの分譲開始
2002年	4月	プレサンスコーポレーションに商号変更
2003年	5月	東海エリアにて、自社開発マンションの分譲開始
2007年	12月	東京証券取引所市場第2部に上場（創立10年目）
2009年	9月	首都圏にて、自社開発マンションの分譲開始
2013年	10月	東京証券取引所市場第1部に上場（創立16年目）
2015年	7月	ビジネスホテル開発事業を開始
2015年	8月	『JPX日経インデックス400』構成銘柄に選定
2016年	12月	『JPX日経中小型株指数』構成銘柄に選定
2017年	1月	貸借銘柄に選定

売上高・経常利益・当期純利益の推移

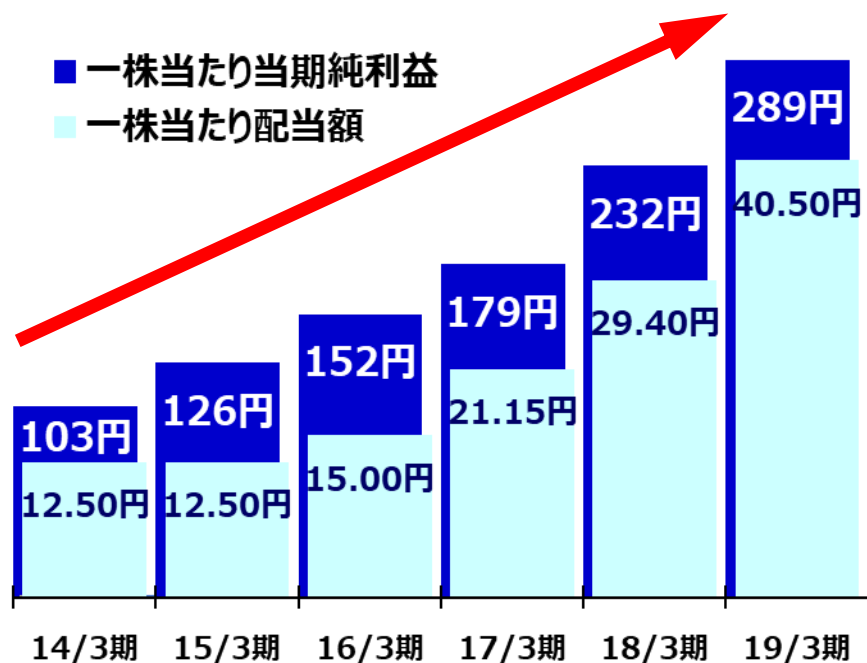
➤ 8年連続で最高売上高・利益を更新 + 高い利益水準を維持

※ 2019年2月7日に、2019年3月期の業績予想を上方修正



純利益、配当額、株価の推移

純利益と配当額が継続的に増加



上方修正 ※

継続的かつ緩やかな株価上昇トレンド
昨年9月以降、他社問題の影響を受け下落



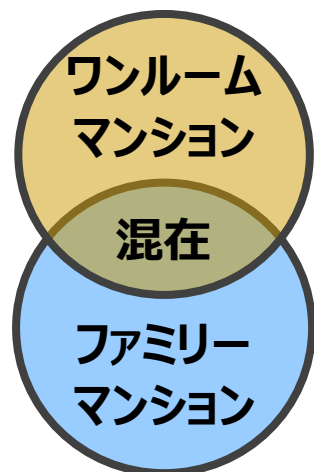
注) 2016年10月1日付で普通株式1株につき4株の株式分割を行っています。上表の数値は、当該株式分割を考慮に入れた数値を記載しています。

※ 2019年2月7日に、2019年3月期の業績予想および配当予想を上方修正

➤ 安定した利益成長 ⇒ 配当額の拡大 + 株価上昇

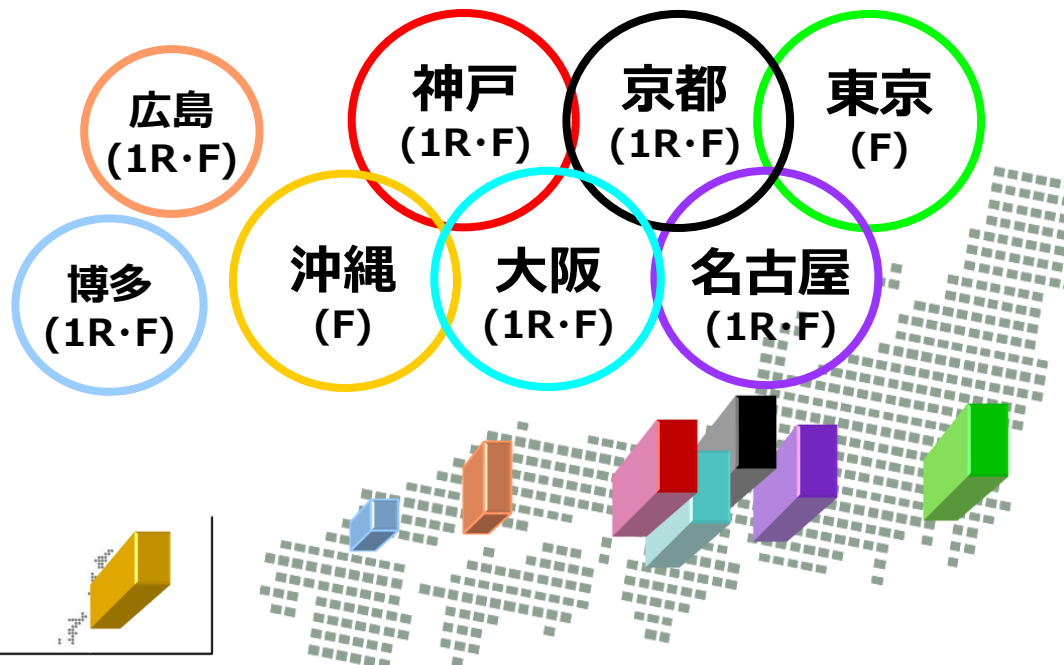
主要商品と事業エリア

商品構成



商品の特徴

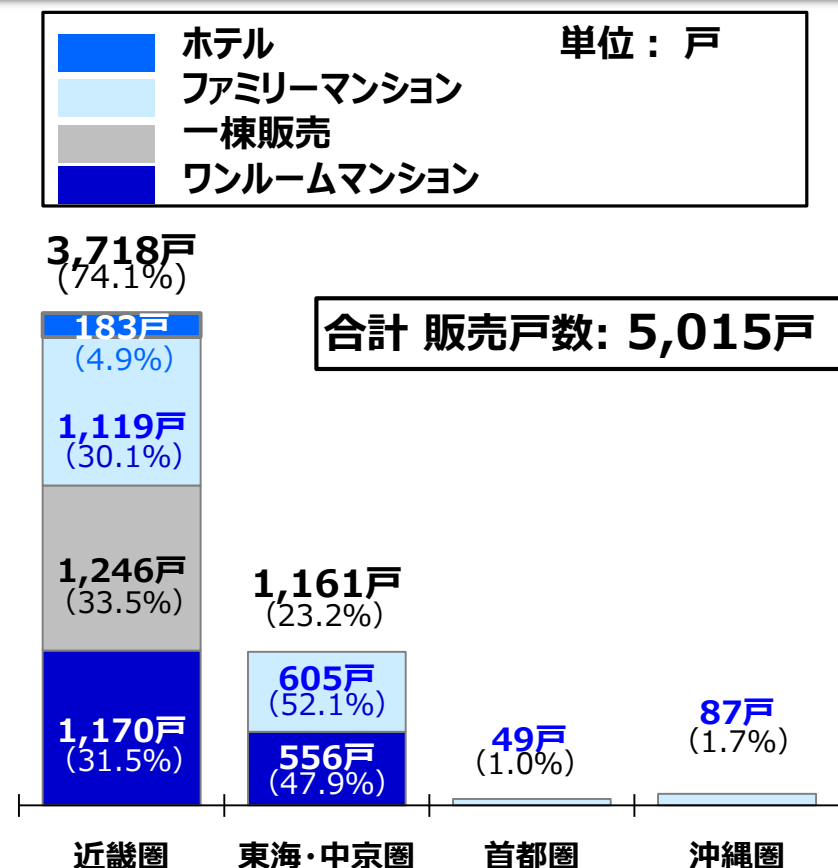
事業エリア



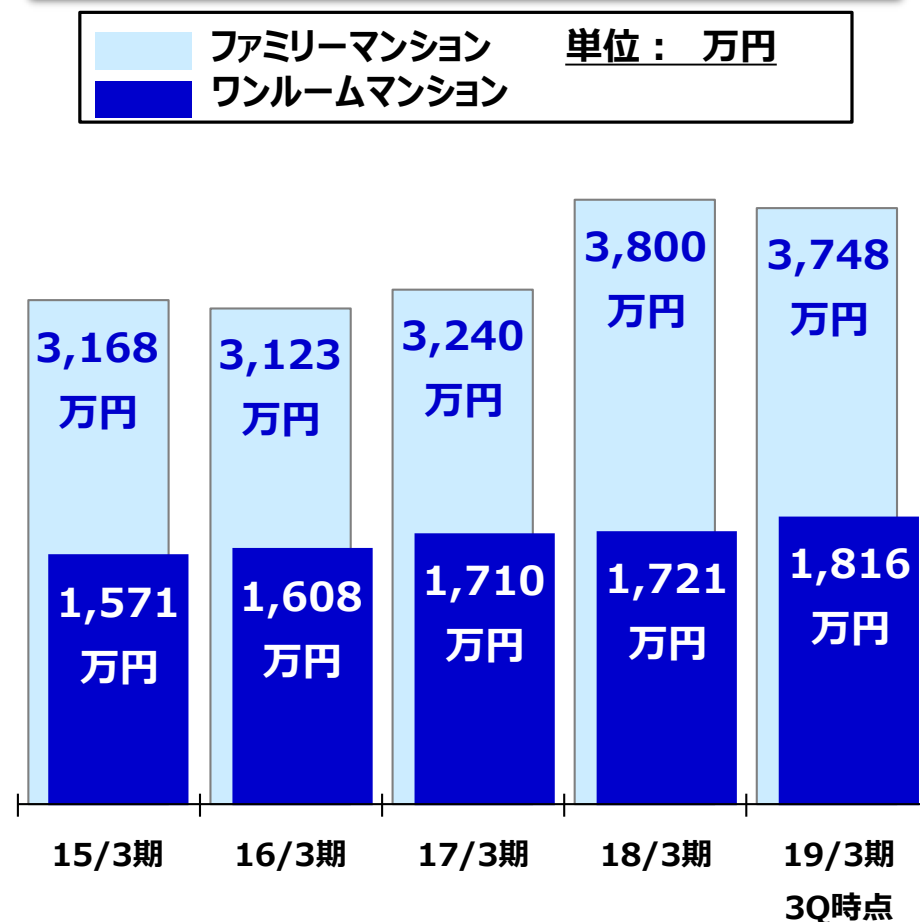
タイプ	住戸専用面積	間取り	特徴	選定基準
ワンルーム	約20 ～ 50㎡	1 ROOM～1LDK	・都心型 ・主要駅より徒歩5分圏内	利便性に富む立地 (大学・専門学校、企業、商業施設等に近接)
ファミリー	約50～100㎡	1LDK ～ 4LDK	・都心型、都心周辺型 ・主要駅より徒歩10分圏内	環境性に富む立地 (小・中学校区、企業、商業施設等に近接)
混在	約20～100㎡	1 ROOM～4LDK	・都心型、都心周辺型 ・主要駅より徒歩5分圏内	上記2項目のうち ワンルームタイプに近い基準

エリア別販売戸数、平均価格の推移

エリア別販売戸数（2018年3月期実績）



平均価格（実績推移）



■ 近畿、東海・中京圏に注力して活動

※ 一棟販売：ワンルームマンション一棟を、販売業者に卸売

- スケールメリットにより価格を抑えて供給
- 主要顧客は一般的な収入の世帯

当社の市場ポジション（2018年供給戸数ベース）

2018.1.1～2018.12.31におけるマンション供給（発売）実績
『不動産経済研究所調べデータ』を基に当社が表を作成

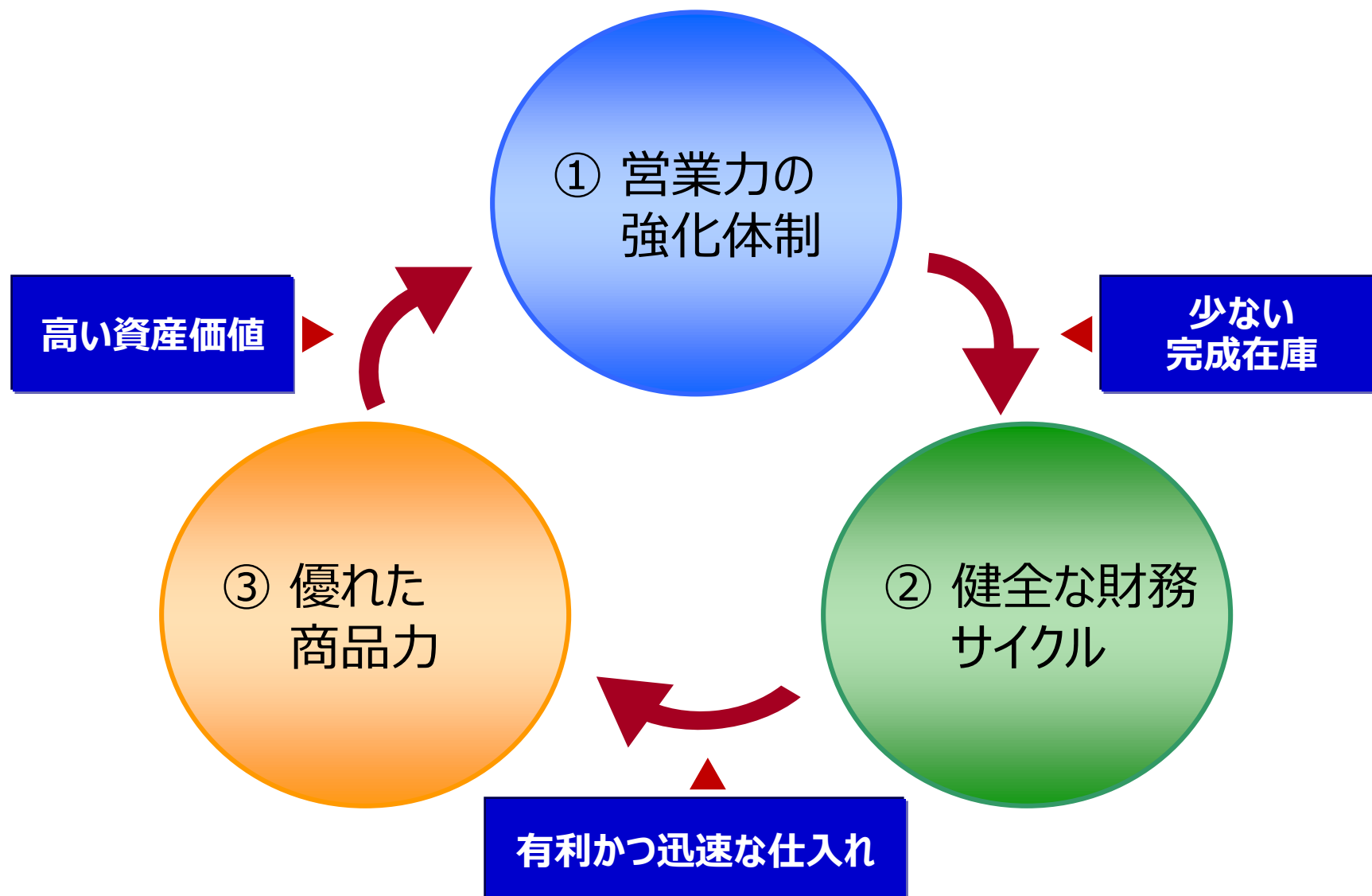
エリア	近畿	東海・中京	全国
当社のランキング	9年連続1位	7年連続1位	2位
当社供給実績	4,133 戸	1,019 戸	5,267 戸
エリア全体の供給実績	20,958 戸	5,115 戸	80,256 戸
当社の市場シェア ※	19.7 %	19.9 %	6.6 %

上位5社の ランキング および 供給戸数	1位	プレサンス コーポレーション	4,133戸	プレサンス コーポレーション	1,019戸	住友不動産	7,377戸
	2位	日本エスリード	2,401戸	野村不動産	425戸	プレサンス コーポレーション	5,267戸
	3位	日商エステム	1,053戸	大京	270戸	野村不動産	5,224戸
	4位	阪急阪神不動産	966戸	静岡鉄道	253戸	三菱地所レジデンス	3,614戸
	5位	近鉄不動産	734戸	タカラレーベン	228戸	三井不動産 レジデンシャル	3,198戸

※『不動産経済研究所調べデータ』を基に当社が算出

II. 当社の強み

3つの強みの相乗効果



①営業力の強化体制

営業基本方針

マンション完成までに完売

営業力を強化する仕組み

①短期間で新入社員を即戦力化する教育

管理職がマンツーマンで伝授した営業方法を実践
⇒ 成功体験の繰り返し + 成果は新入社員の評価

②営業部全体で1物件を集中販売

同一条件下での高い競争意識

⑤成果を公正に評価する報酬制度

年2回の昇給昇格、ストックオプション

③自社開発物件だけを販売

詳細な商品知識

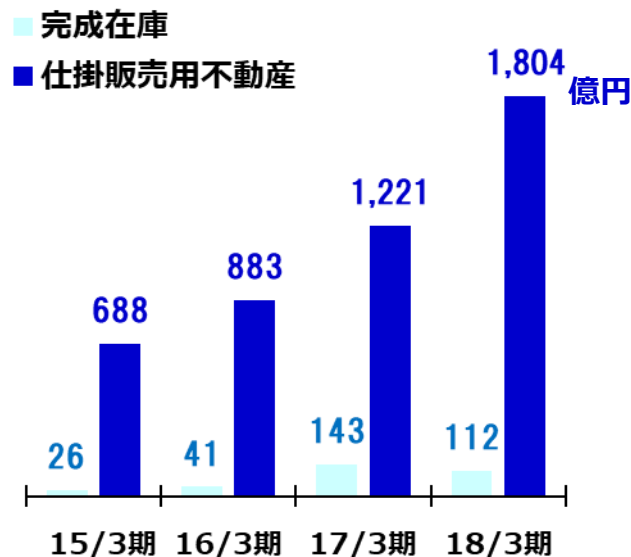
④売れやすい商品を開発して販売

開発部門と協力してお客様のニーズを
反映した商品を開発

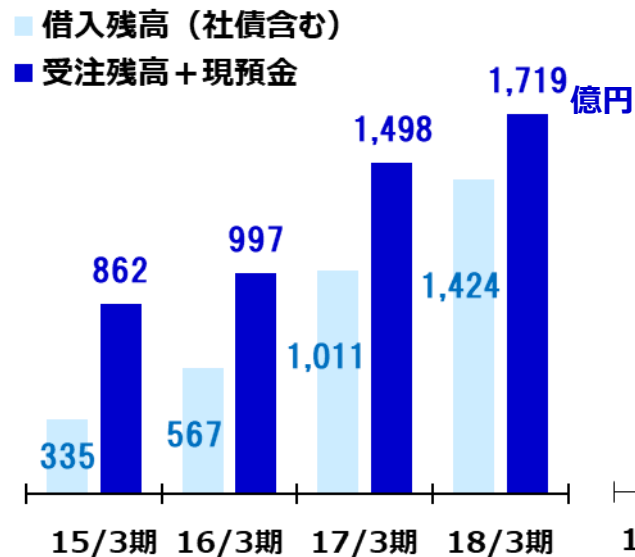
強い営業力 ⇒ 業績成長 + 早期完売・早期資金回収

② 健全な財務サイクル

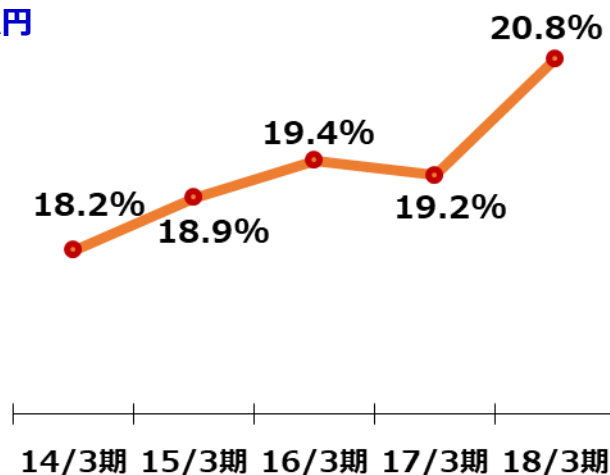
棚卸資産（連結）



借入残高と(受注残高+現預金)



ROE（株主資本利益率）



仕掛販売用不動産（＝将来売上）が拡大
僅少な完成在庫＝商品を売り切ってきた結果

受注残高+現預金＞借入残高
受注の入金時に借入金を返済できる状況

8期連続、当期純利益の2桁増
2016年3月期、自己株式の取得

良好な財務循環により、事業を更に拡大することが可能

③ 優れた商品力

立地

高い利便性： 都心およびその周辺の主要駅から、

- ・ ワンルームマンション 徒歩 5分圏内
- ・ ファミリーマンション 徒歩10分圏内

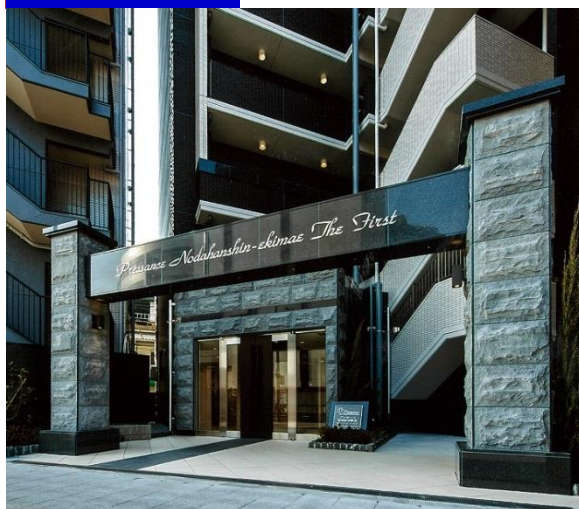
価格

高いコスト・パフォーマンス
↓
リーズナブルな販売価格

設備

高付加価値： 高級感・快適性・機能性を重視

高級感



快適性

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

機能性

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

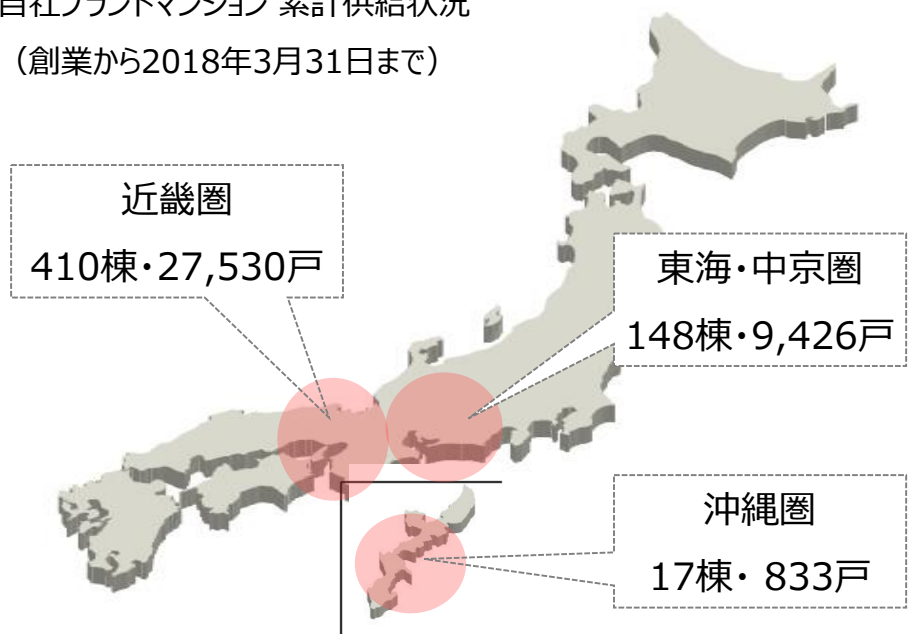
長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

Ⅲ. 事業戦略

エリア戦略

ドミナント戦略 一定のエリアに集中して事業を推進し、シェアを拡大

自社ブランドマンション 累計供給状況
(創業から2018年3月31日まで)



ドミナント戦略で得られる効果

- ① 土地情報を優先的かつ集中的に入手
⇒ より良い土地を有利に大量仕入
- ② 集中的なテレビCMなどの広告宣伝
⇒ 大きな宣伝効果
- ③ 多くの当社物件を街中で実際に目にする
⇒ 認知度とお客様の安心感がアップ

当社の大きなシェアで、他社が新規参入および競争しづらい市場環境

ホテル事業

引渡し済み9棟、開発中12棟、自社保有1棟、リノベーション1棟、計23棟のホテル案件

ホテル運営パターン [計画変更等により、ホテル運営パターン（A、B）・部屋数・完成予定時期に変更が生じる場合があります]

A： ホテル事業会社へ売却 21 物件

B： 自社で保有し、運営はホテル運営会社へ委託 2 物件

		住 所	運営パターン	最 寄 駅	室数
2018年3月期	1	大阪市浪速区稲荷	A(引渡し済)	J R難波駅	72
	2	大阪市浪速区元町	A(引渡し済)	J R難波駅	111
2019年3月期	1	大阪市中央区南船場	A(引渡し済)	大阪メトロ御堂筋線 心斎橋駅	124
	2	大阪市中央区平野町	A(引渡し済)	大阪メトロ堺筋線 北浜駅	116
	3	大阪市淀川区西宮原	A(引渡し済)	J R新大阪駅	120
	4	大阪市浪速区敷津東	A(引渡し済)	大阪メトロ御堂筋線 大国町駅	300
	5	京都市中京区天神山町	A(引渡し済)	京都市営地下鉄烏丸線 四条駅	63
	6	京都市下京区五条大宮通	A(引渡し済)	阪急電鉄京都線 大宮駅	122
	7	京都市東山区八坂通	B(翌期以降引渡)	京阪電鉄 清水五条駅	7
	8	神戸市中央区御幸通	A(既築買取物件)	J R三ノ宮駅	135
2020年3月期	1	秋田市中通3丁目 (※)	B(翌期以降引渡)	秋田新幹線、JR羽越本線 秋田駅	234
	2	広島市中区幟町	A	広島電鉄 胡(えびす)町駅	126
	3	大阪市中央区南本町	A	大阪メトロ御堂筋線 本町駅	174
	4	京都市下京区油小路通り	A	京都市営地下鉄烏丸線 五条駅	166
	5	福岡市博多区上川端町	A	福岡市地下鉄箱崎線 中洲川端駅	204
	6	京都市南区西九条蔵王町	A	J R京都駅	120
	7	京都市中京区大炊町	A	京都市営地下鉄烏丸線 丸太町駅	12
2021年3月期	1	横浜市中区尾上町	A	J R関内駅	277
	2	那覇市西2丁目	A	ゆいレール 旭橋駅	240
	3	大阪市浪速区元町2丁目	A	J R難波駅	300
	4	大阪市中央区千日前	A	大阪メトロ御堂筋線／南海電鉄 なんば駅	182
	5	福岡市博多区店屋町	A	福岡市地下鉄箱崎線 呉服町駅	182
	6	大阪市北区兔我野町	A	大阪メトロ谷町線 東梅田駅	117

(※) リノベーション案件

ストック収益の拡大

フロー事業

ワンルームマンション分譲

ファミリーマンション分譲

一棟販売

ホテル開発・販売

ストック事業

賃貸管理

建物管理

損害保険代理

内外装・修繕工事

賃料（自社保有）

フロー事業：マンション分譲数を拡大

ストック事業の収益

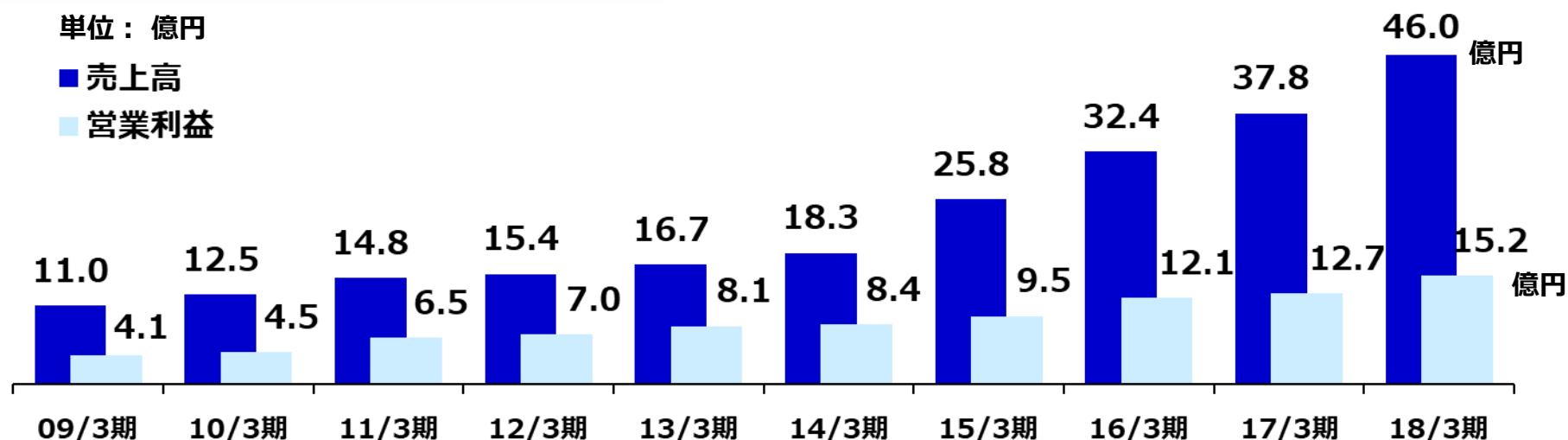
自動的に積み上がり加速しながら増加

売上高と営業利益（ストック事業）

単位：億円

■ 売上高

■ 営業利益



IV. 中期経営計画（3年）

中期経営計画（3年）概要

業績目標

- **2021年3月期 売上高 2,478億円、営業利益 320億円**

経営目標

- **営業利益：前年比10%以上の成長**
- **配当性向：5年以内に、20%へ段階的に引上げ**
- **配当総額：前年比15%以上の増額**

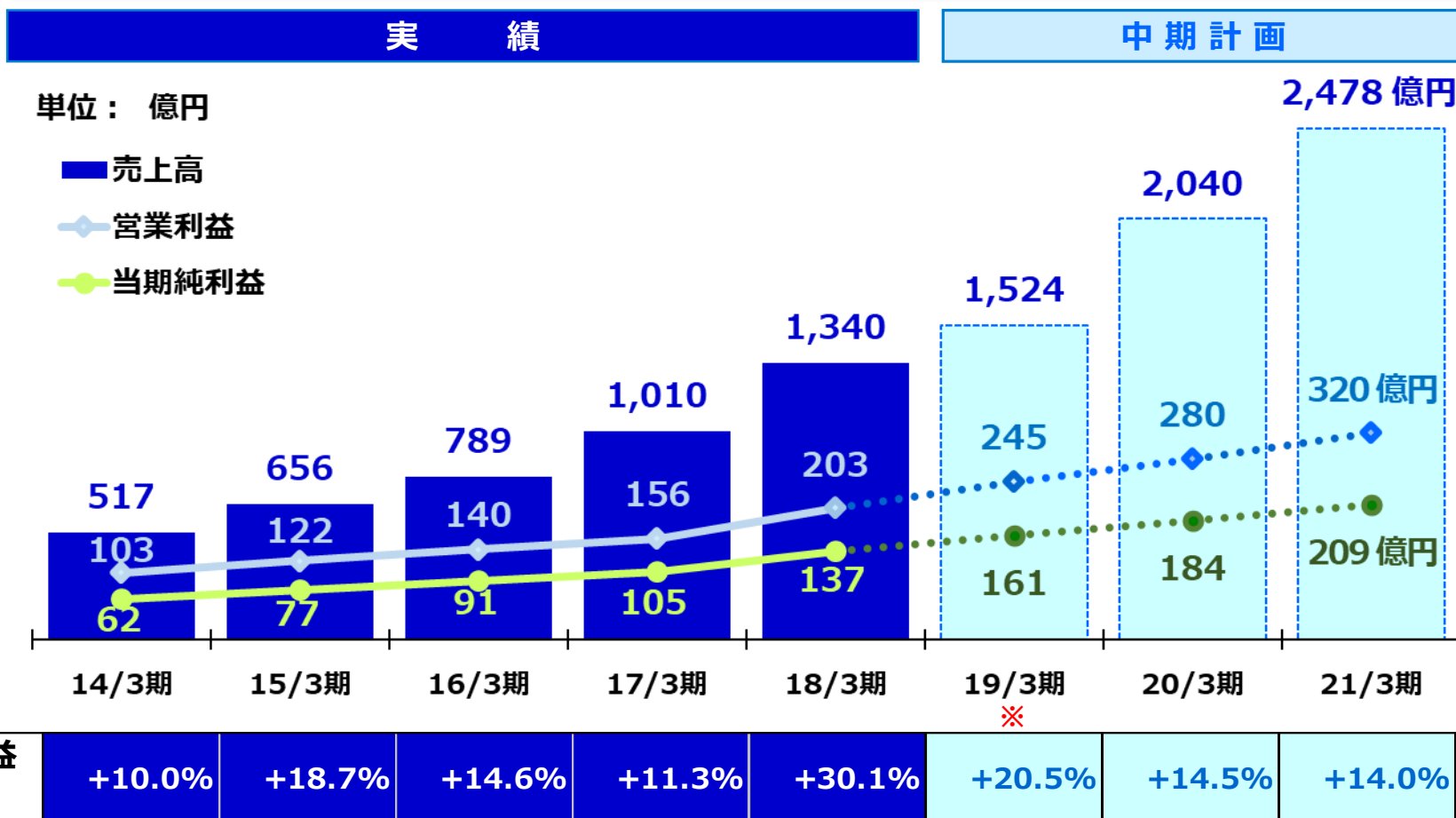
事業戦略

- **既存主要エリアで、市場シェアの更なる拡大を推進**
(大阪、神戸、京都、名古屋、首都圏、沖縄)
- **新しく進出したエリアで、市場ポジションを強化**
(広島、博多、その他の地方都市)

**市場ニーズにマッチした利便性が高いマンションの
供給数・販売数を継続的に拡大**

中期経営計画（売上高・利益）

- **売上高：年平均成長率 22.7%**
- **営業利益：前期比10%以上の継続的な成長**



※ 2019年2月7日に、2019年3月期の業績予想を上方修正
売上高1,578億円、営業利益270億円、当期純利益178億円。2018年3月期からの営業利益増加率は+32.7%

V. 業績推移

連結損益計算書 要約

【単位：億円】

2019/3期
第3四半期実績

	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期		2019年3月期 上方修正予想 ※			2019/3期 第3四半期実績	
	実績	実績	実績	前期比率	金額 A	前期比率	前期実績 からの 増加額	金額 B	進捗率 対上方修正予想 B/A (%)
売上高	789	1,010	1,340	132.6%	1,578	117.7%	237	1,389	88.0%
売上原価	556	736	995	135.2%	1,138	114.3%	142	996	87.5%
売上総利益	233	274	344	125.7%	439	127.6%	95	393	89.5%
販管費	93	117	141	119.8%	169	120.3%	28	125	73.8%
営業利益	140	156	203	130.1%	270	132.7%	66	268	99.4%
経常利益	137	154	198	128.8%	262	132.2%	63	264	100.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	91	105	137	130.7%	178	129.8%	40	179	100.4%

8期連続
達成

- 過去最高収益（売上高、営業／経常／当期純利益）
- 前期比2桁増益（営業／経常／当期純利益）
 - ・ 業績目標『金額ベースで、営業利益の每期10%以上の成長』

今期の業績予想：9期連続で過去最高売上高、利益を更新する見通し

※ 2019年2月7日に、2019年3月期の業績予想を上方修正

連結貸借対照表 要約

【単位： 億円】

	2017年 3月期末		2018年 3月期末		2018年 12月末時点		
	実績 (億円)	構成比 (%)	実績 (億円)	構成比 (%)	実績 (億円)	構成比 (%)	増減 (億円)
流動資産	1,718	92.7%	2,271	92.6%	2,490	92.9%	218
現金および預金	305	16.5%	313	12.8%	391	14.6%	77
販売用不動産	143	7.7%	112	4.6%	165	6.2%	52
仕掛販売用不動産	1,221	65.9%	1,804	73.5%	1,903	71.0%	98
固定資産	134	7.3%	182	7.4%	190	7.1%	8
賃貸不動産（純額）	113	6.1%	139	5.7%	133	5.0%	-5
資産合計	1,853	100.0%	2,453	100.0%	2,681	100.0%	227
負債	1,256	67.8%	1,702	69.4%	1,740	64.9%	37
有利子負債	1,011	54.6%	1,424	58.1%	1,549	57.8%	124
純資産合計	596	32.2%	751	30.6%	941	35.1%	189
負債純資産合計	1,853	100.0%	2,453	100.0%	2,681	100.0%	227

※ 赤枠内の販売用不動産および仕掛販売用不動産の内容については、次ページの説明をご参照下さい。

取得済み用地と将来の売上規模 2018年12月末時点

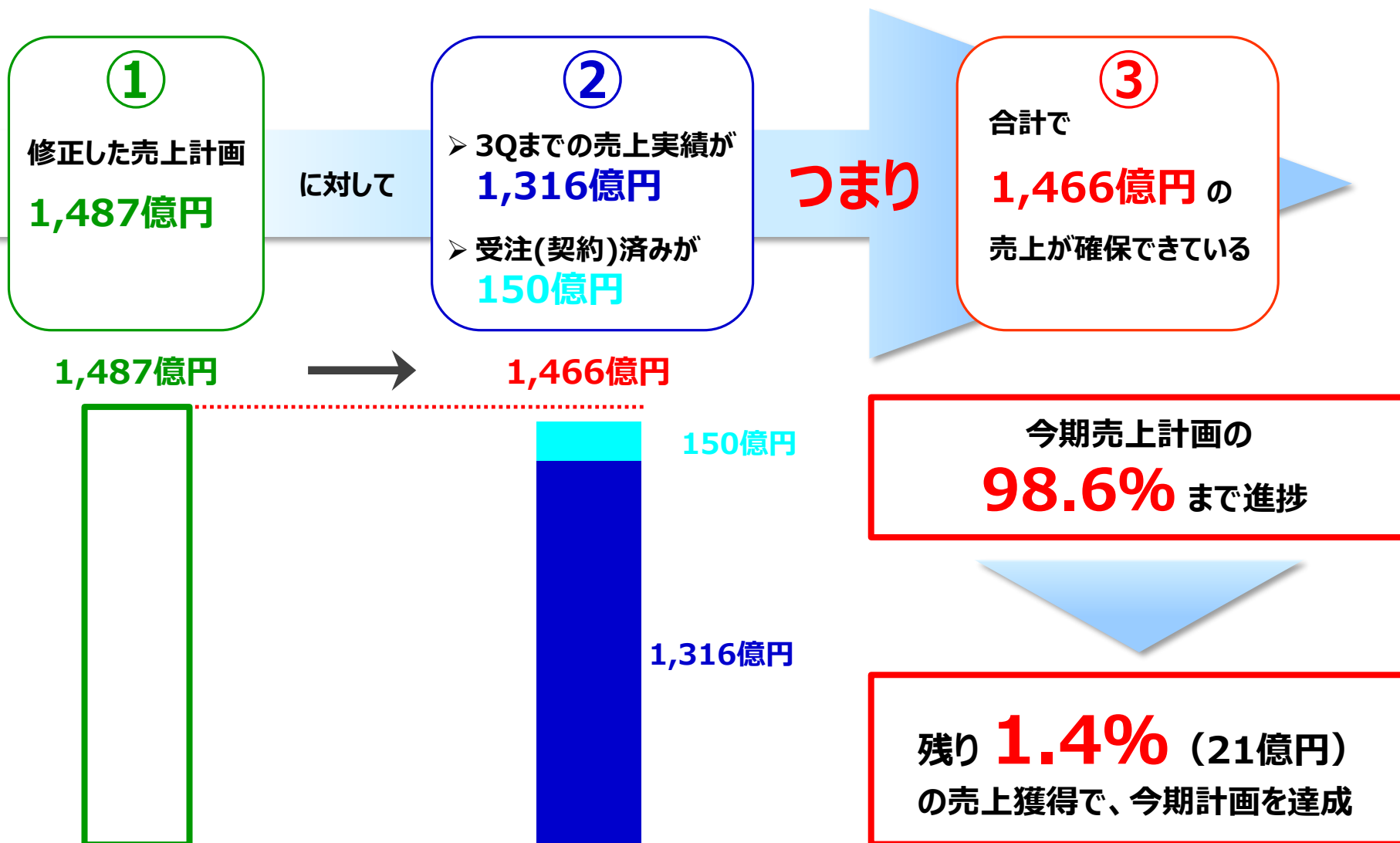
- 販売用不動産： 完成物件 (165億円のうち、土地代 48億円)
- 仕掛販売用不動産： 未完成物件 (1,903億円のうち、土地代1,369億円)
- 48億円 + 1,369億円 = 合計**1,417億円**分の土地を、マンション事業用地として既に取得済み

主要商品ごとの将来売上規模

	取得済み用地 (2018年12月末時点)		将来の売上規模
ワンルームマンション	493億円	9,823戸分	今後約3年分の売上に相当する用地を取得済
ファミリーマンション	674億円	7,446戸分	今後約3年分の売上に相当する用地を取得済
一棟販売	144億円	3,488戸分	2021年3月期売上予定分まで取得済
ホテル販売	104億円	1,457戸分	2021年3月期売上予定分まで取得済
合計	1,417億円	22,214戸分	—

将来の売上約3年分の用地をすでに確保 ⇒ 安定した販売業績を実現

修正売上予想に対して、2018年12月末時点で売上を確保できた割合



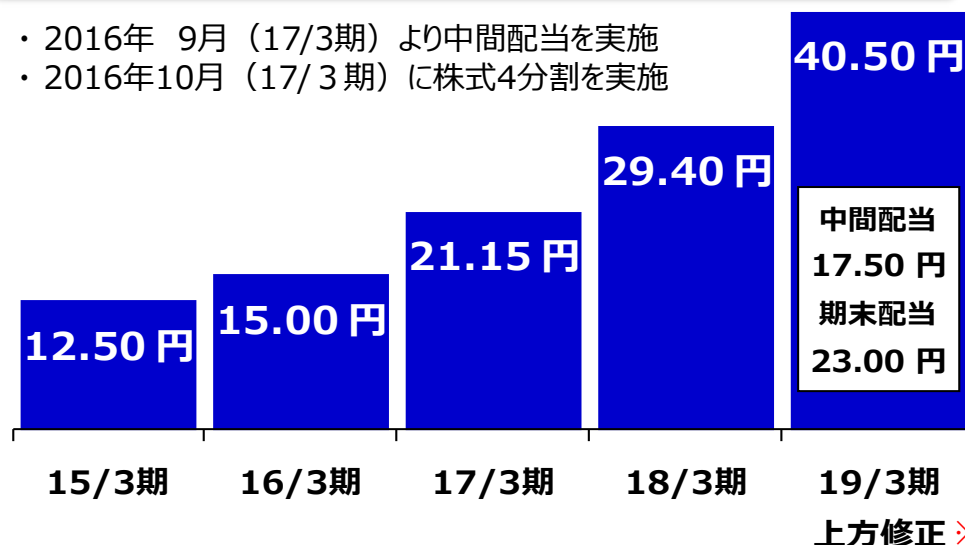
VI. 株主還元

株主還元: 今期（2019年3月期）の配当予想

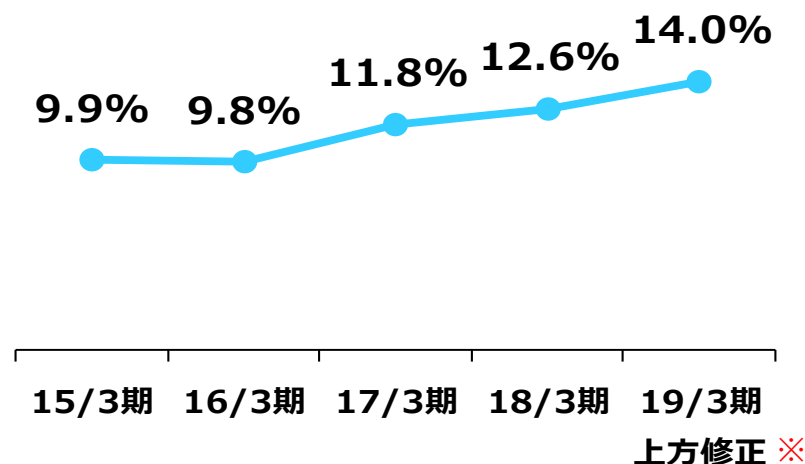
	2018年3月期	2019年3月期	予定増配内容
中間配当	12.50円	17.50円（実績）	5.0円増配
期末配当	16.90円	23.00円（予想）	6.1円増配 ※
年間配当	29.40円	40.50円（予想）	11.1円増配
配当性向	12.6%	14.0%（予想）	1.4P引上げ ※

一株当たり配当金額

- ・ 2016年 9月（17/3期）より中間配当を実施
- ・ 2016年10月（17/3期）に株式4分割を実施



配当性向



※ 2019年2月7日に、2019年3月期末配当予想を17.50円から23.00円へ、配当性向予想を13.0%から14.0%へ上方修正

株主優待（2019年3月期 予定）

100株以上400株未満
400株以上

V J Aギフトカード 2,000円分
V J Aギフトカード 5,000円分

課題と株主還元の強化

課題

低いPER（4～6倍台）

新たな重点施策

配当性向を引き上げる取組み強化

2023年3月期までの5年以内に20%へ



従来からの重点施策

毎年10%以上の営業利益成長

⇒ 配当原資の拡大

ゴール

配当額の増加を加速

PER≡株価評価の上昇を期待



株式会社プレサンスコーポレーション

(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 経営企画部 IR室

TEL : 06-4793-1650(代) FAX : 06-4793-1651

E-mail : psc@pressance.co.jp