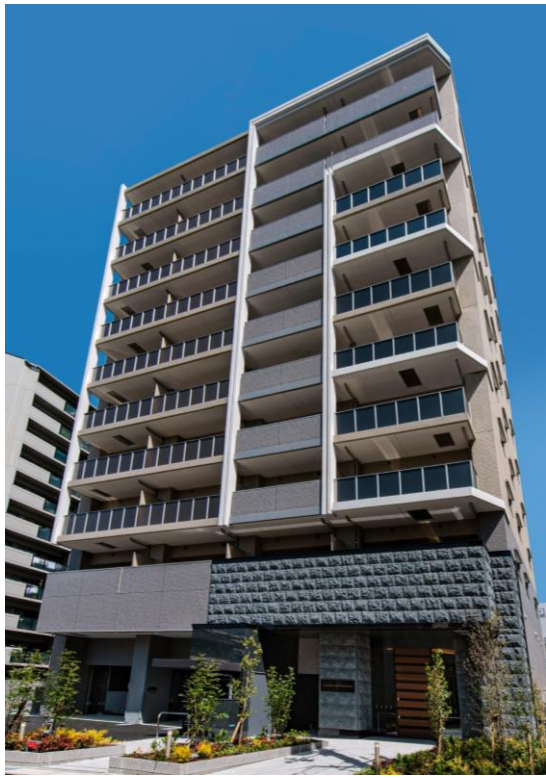
会社説明　2021年9月期

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）**

- **JPX日経インデックス400 構成銘柄**
- **JPX日経中小型株指数 構成銘柄**

2021年11月リリース



目 次

Ⅰ. 事業の特徴

会社プロフィール	p3
主要商品の特徴 ① ロケーション（立地）	p4
主要商品の特徴 ② スペック、平均販売価格	p5
販売方法と主要顧客	p6
事業エリア	p7
強みとその相乗効果	p8
当社の市場ポジション（2020年供給戸数ベース）	p9

Ⅱ. 業績および見通し

業績の推移	p11
連結損益計算書　要約	p12
マンション販売事業における主要商品別の売上実績	p13
連結貸借対照表　要約	p14
棚卸資産（取得済み用地）の状況　<'21年9月末時点>	p15
中期経営計画	p16
新たな取組み① ZEH-M（ゼッチ･マンション）への取組みを計画	p17
新たな取組み② 中古投資用マンションを対象に不動産クラウドファンディングを'21年11月1日開始	p18
マンション販売事業の売上計画達成見通しと受注（契約）状況	p19
株主還元	P20

補足説明資料

沿革	p22
商品の仕様	p23
供給実績	p24
エリア別売上戸数、　平均売上価格の推移	p25
当社ワンルームマンションの入居率と賃貸管理戸数の推移	p26
前年同期間との比較 ①　連結損益計算書	p27
前年同期間との比較 ②　主要商品別の売上	p28

Ⅰ．事業の特徴

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　土井 豊
所在地	:	大阪市中央区城見1丁目2番27号　クリスタルタワー27階
資本金	:	6,890百万円　（2021年9月30日現在）
従業員数	:	単体： 338名　（単体・2021年9月30日現在、平均年齢31.1歳） 連結： 681名　（連結・2021年9月30日現在、平均年齢32.7歳）
事業内容	:	都市型マンションの企画・開発から分譲販売、賃貸および建物管理まで、 一貫したサービスをグループで提供
決算月	:	9月
上場市場	:	東証一部（証券コード 3254）
親会社	:	株式会社オープンハウス（東証一部 証券コード3288） 2021年9月末現在、当社株式 議決権総数の64.44%を保有

主要商品の特徴 ① ロケーション（立地）

市場動向： 都心回帰の人口動態トレンド

① 仕事･プライベートの両面から、生活の利便性に対するニーズが拡大

② 利便性の高いエリアでは、人口が増加

市場ニーズにマッチした ロケーション

当社マンションの特徴＝『都市型』

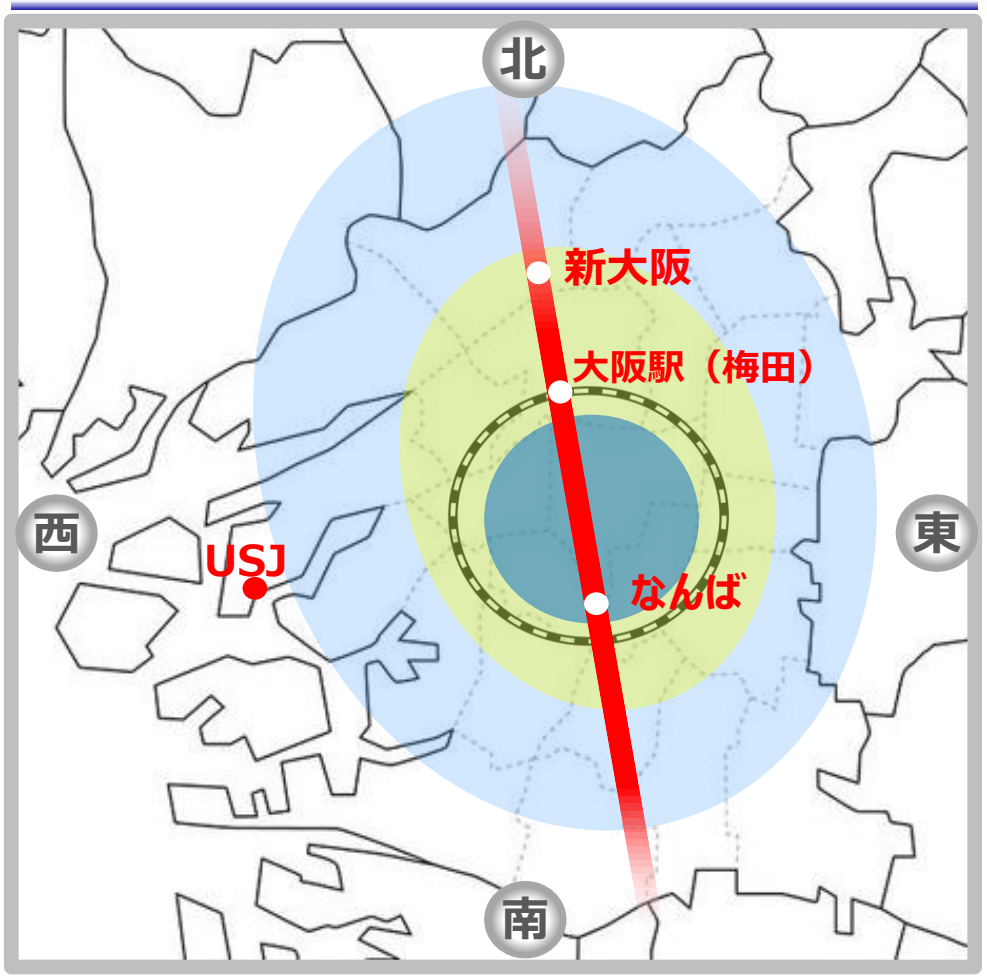
① 人口が増加傾向にある大都市中心部（1R, F）

② 大都市近郊、主要な地方中核都市（主に、F）

③ 駅近（1R, F）

- ワンルームマンション中心のエリア
- ワンルームマンション、ファミリーマンションのエリア
- ファミリーマンション中心のエリア

例： 大阪での主な供給エリア



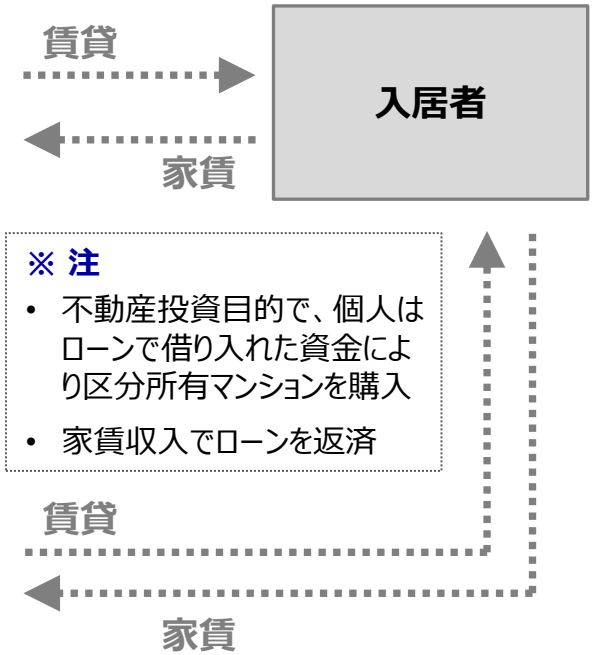
大阪メトロ（地下鉄）御堂筋線

主要商品の特徴 ② スペック、平均販売価格

商品スペック	住戸専有面積	約20 ～ 50㎡	約50～100㎡
	間取り	1 ROOM～1LDK	1 LDK ～ 4LDK
	選定基準	利便性に富む立地 （大学・専門学校、企業、商業施設等に近接）	環境性に富む立地 （小・中学校区、企業、商業施設等に近接）
	最寄駅からの距離	駅近（徒歩５分圏内）	駅近（徒歩１０分圏内）
	混在タイプ： ワンルームとファミリーの住戸が1棟内に併存、駅からの距離、選定基準はワンルームに近い		
平均分譲価格	‘21年9月期	1,846万円	3,970万円 ※
	‘21年3月期	1,846万円	3,698万円
	一般的な所得の方が、十分購入できる価格帯		
	※ ファミリーマンションの価格動向	ハイグレード・ファミリーマンション・シリーズ『グラン』の売上戸数の割合が増加したこと等により、平均価格が上昇	
		土地代・建築費の上昇傾向に対応し、価格転嫁しつつ戸当り面積の縮小等で価格訴求力を極力維持	

販売方法と主要顧客

	販売方法	主要顧客
投資用 ワンルームマンション ✓ 新築 ✓ 中古	1戸ずつ直接販売（小売り）	個人（不動産投資）※ 注
	卸売り	販売業者（小売）
	卸売り	事業者 REIT、ファンド
居住用 ・ファミリーマンション ・戸建て ✓ 新築	1戸ずつ直接販売（小売り）	個人（実需）

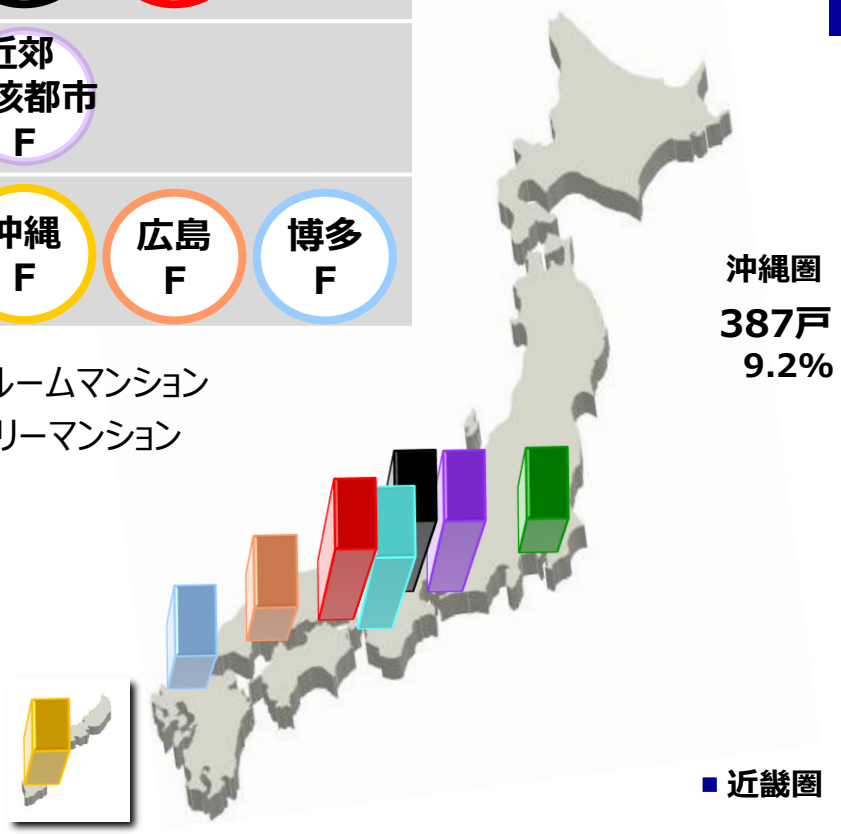


事業エリア

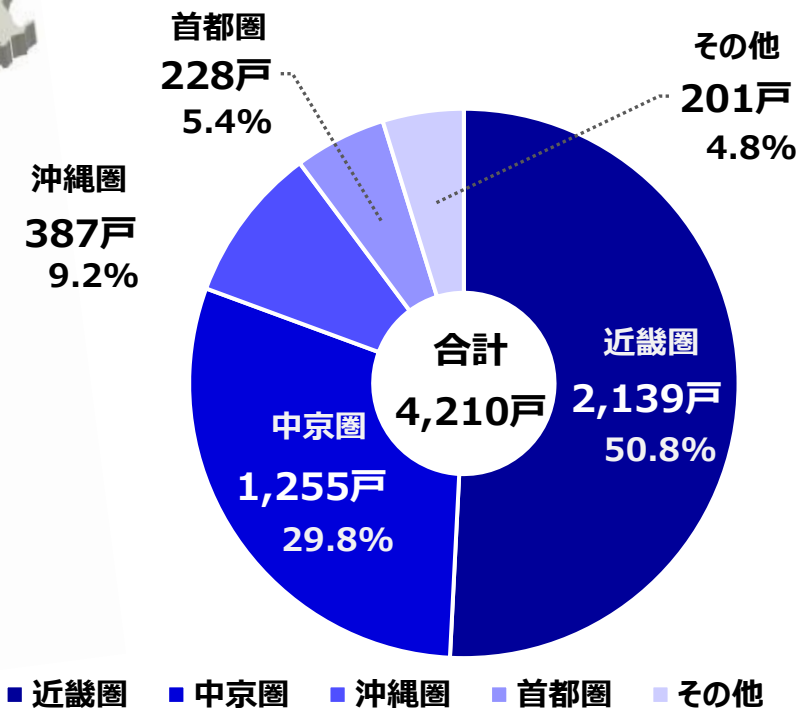
- 近畿圏、中京圏に堅固な事業基盤を確保
- その他エリアの中核都市でも事業を展開

近畿圏	大阪 1R・F	京都 1R・F	神戸 1R・F	
中京圏	名古屋 1R・F	近郊中核都市 F		
その他	東京 1R・F	沖縄 F	広島 F	博多 F

1R： ワンルームマンション
F： ファミリーマンション



エリア別の売上戸数
（'21年9月期実績　6ヵ月間）
（マンション販売事業）



強みとその相乗効果

	土地仕入れ	建築	営業
特徴	• 意思決定のスピード • 豊富な仕入実績 （購買実績が多いところに、売り土地情報が更に集まる市場特性）	• 豊富な発注件数 • 安定的・継続的な発注	• 自社開発の商品を熟知する自グループ内の営業組織 • マンション完成までに完売する営業基本方針
強み	➤ 好ロケーションの立地	➤ 低い建築コスト	➤ 商品を売り切る販売力

相乗効果

売れやすいマンションを品揃え
（好立地 ＋ コストパフォーマンスが良い）

仕入れ力、商品力

販売力

- 売上拡大が、仕入れ量を更に拡大
- 土地情報が更に集まり、良い土地の仕入れが可能に

当社の市場ポジション（2020年供給戸数ベース）

2020.1.1～2020.12.31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

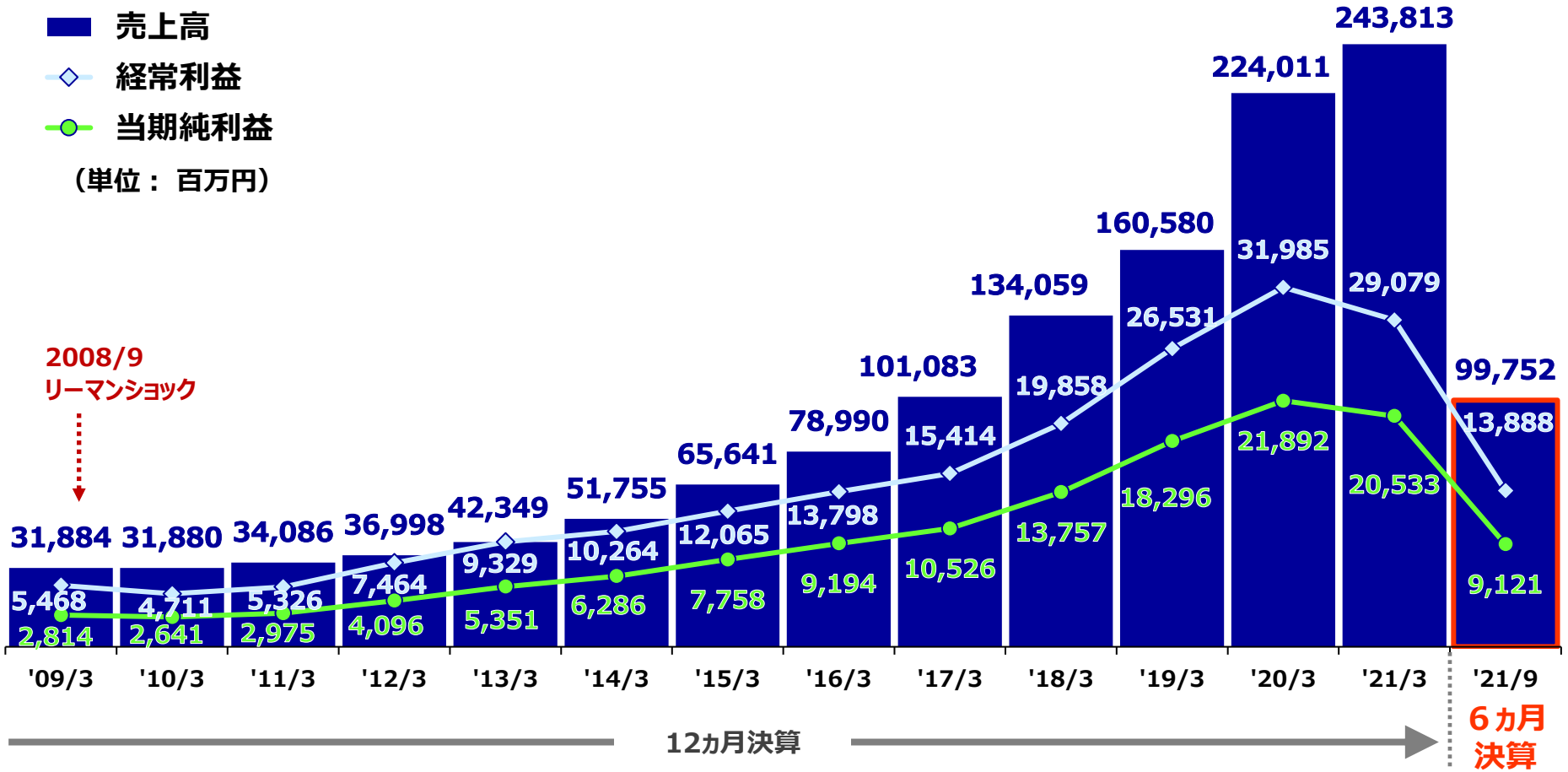
エリア		近畿		東海・中京		全国	
当社のランキング		11年連続 1位		9年連続 1位		1位（初）	
当社供給実績		2,766 戸		1,204 戸		4,342 戸	
エリア全体の供給実績		15,195 戸		5,386 戸		59,907 戸	
当社の市場シェア ※		18.2 %		22.4 %		7.2 %	
トップ5社とそれぞれの供給戸数	1位	プレサンスコーポレーション	2,766戸	プレサンスコーポレーション	1,204戸	プレサンスコーポレーション	4,342戸
	2位	エスリード	1,861戸	オープンハウス・ディベロップメント	586戸	野村不動産	3,791戸
	3位	日本エスコン	670戸	野村不動産	417戸	住友不動産	3,512戸
	4位	和田興産	654戸	住友不動産	315戸	三井不動産レジデンシャル	2,334戸
	5位	近鉄不動産	535戸	エスリード	290戸	エスリード	2,151戸

※『 ㈱不動産経済研究所2021年2月24日公表データ』を基に当社が算出

Ⅱ．業績および見通し

業績の推移

- リーマンショック以降、土地仕入れを継続的に強化し、11期連続で最高売上高を更新
- ‘21/3期に棚卸資産の評価損計上及び売却を行い、’21/3期の利益及び’21/9期の売上・利益が縮小
- ‘21/9期は決算期変更の移行期のため、6ヵ月の変則決算（事業年度の末日：3月31日⇒9月30日）



連結損益計算書　要約

'21/9期は決算期変更の移行期のため、6ヵ月の変則決算

	'20年３月期（12ヵ月）		'21年３月期（12ヵ月）		'21年9月期（6ヵ月）			
	金額（百万円）	構成比	金額（百万円）	構成比	金額（百万円）	構成比	計画（百万円）	計画達成率（%）
売上高	**224,011**	100.0%	**243,813**	100.0%	**99,752**	100.0%	**95,203**	**104.8%**
売上原価	170,886	76.3%	196,541	80.6%	77,069	77.3%	74,200	103.9%
売上総利益	**53,124**	23.7%	**47,271**	19.4%	**22,683**	22.7%	**21,002**	**108.0%**
販管費	20,515	9.2%	17,509	7.2%	8,457	8.5%	9,119	92.7%
営業利益	**32,609**	14.6%	**29,762**	12.2%	**14,225**	14.3%	**11,883**	**119.7%**
経常利益	**31,985**	14.3%	**29,079**	11.9%	**13,888**	13.9%	**11,415**	**121.7%**
親会社株主に帰属する**当期純利益**	**21,892**	9.8%	**20,533**	8.4%	**9,121**	9.1%	**7,791**	**117.1%**

計画比：
- **売上高、売上総利益率ともに、計画を若干上回って着地**
- **販管費の減少および抑制により、各段階利益の達成率が上昇**

※ 前年度および前々年度同期間（'20年4月～9月）との比較は、補足説明資料ｐ28をご参照ください。

マンション販売事業における主要商品別の売上実績

	'20年３月期（12ヵ月）				'21年３月期（12ヵ月）				'21年9月期（6ヵ月）		
	数量		金額		数量		金額		数量	金額	
	戸数	前期比（%）	（百万円）	前期比（%）	戸数	前期比（%）	（百万円）	前期比（%）	戸数	（百万円）	計画達成率（%）
ワンルームマンション	5,011	154.5%	94,555	170.5%	5,948	118.7%	99,860	105.6%	2,924	48,218	107.8%
ファミリーマンション	2,109	101.5%	78,587	101.6%	2,695	127.8%	99,681	126.8%	866	34,383	106.1%
ホテル販売	793	80.9%	19,292	109.5%	439	55.4%	11,620	60.2%	420	8,000	100.0%
合計	7,913	125.6%	192,435	127.9%	9,082	114.8%	211,162	109.7%	4,210	90,601	106.4%

計画比：マンション販売事業合計で計画 85,131百万円に対し、+5,469百万円（+6.4%）

- **ワンルームマンション：　計画 44,728百万円に対し、主に売上戸数の増加により、＋3,489百万円（+7.8%）**
- **ファミリーマンション：　計画 32,403百万円に対し、主に売上戸数の増加により、＋1,980百万円（+6.1%）**
- **ホテル販売：　計画通り2物件を引渡し売上計上。'21年9月期末までで、全てのホテル販売が完了**

※ ワンルーム：　'20年3月期まで設けていた「一棟販売」を、「ワンルームマンション」に含めて表示。
※ 前年同期間（'20年4月～9月）との比較は、補足説明資料ｐ29をご参照ください。

連結貸借対照表　要約

【単位： 百万円】

	'20年 3月期末		'21年 3月期末		'21年9月期末		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動資産	296,066	95.3%	249,040	92.7%	237,376	92.7%	▲11,663
内、現金及び預金	44,774	14.4%	90,799	33.8%	103,138	40.3%	12,338
内、販売用不動産	27,074	8.7%	8,538	3.2%	23,491	9.2%	14,952
内、仕掛販売用不動産	217,964	70.1%	142,143	52.9%	102,347	40.0%	▲39,795
固定資産	14,712	4.7%	19,722	7.3%	18,648	7.3%	▲1,073
資産合計	310,779	100.0%	268,762	100.0%	256,024	100.0%	▲12,737
流動負債	107,318	34.5%	81,344	30.3%	54,131	21.1%	▲27,213
内、短期有利子負債	73,084	23.5%	56,980	21.2%	39,148	15.3%	▲17,832
固定負債	86,770	27.9%	47,284	17.6%	53,637	21.0%	6,352
内、長期有利子負債	85,903	27.6%	46,469	17.3%	52,798	20.6%	6,328
負債合計	194,088	62.5%	128,629	47.9%	107,768	42.1%	▲20,861
純資産合計	116,690	37.5%	140,132	52.1%	148,256	57.9%	8,123
負債純資産合計	310,779	100.0%	268,762	100.0%	256,024	100.0%	▲12,737

主な増減要因：'21年9月末と'21年3月末との比較

流動資産： 現預金+12,338百万円、販売用不動産+14,952百万円、仕掛販売用不動産▲39,795百万円
固定資産： 賃貸不動産(純額)+853百万円（2物件を追加、2物件を販売用不動産に振替え）
負債： 銀行借入金▲11,503百万円
純資産： 当期純利益計上額 9,121百万円

自己資本比率： 57.6%（'21年3月末から5.8ptアップ）

※ 赤枠内の棚卸資産の詳細については、次ページに記載

棚卸資産（取得済み用地）の状況　<'21年9月末時点>

棚卸資産 内訳

（百万円）

	マンション事業土地代金	その他土地代金	建築代金	計 （前ページ赤枠内数値）
販売用不動産	6,126	4,232	13,132	23,491
仕掛販売用不動産	74,614	5,666	22,067	102,347
計	80,740	9,898	35,199	125,839

マンション事業土地代金の商品別 内訳

金額： 80,740百万円

戸数： 12,302戸

中期経営計画

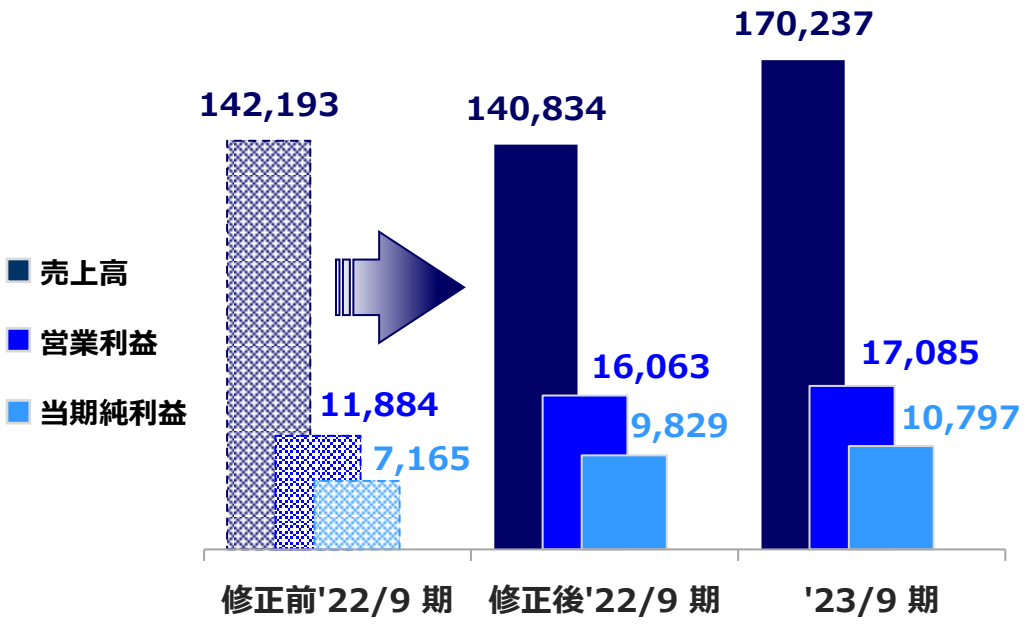
‘22年9月期～’23年9月期までの中期経営計画

- ‘22年9月期の計画を、2021年5月14日開示時より修正：

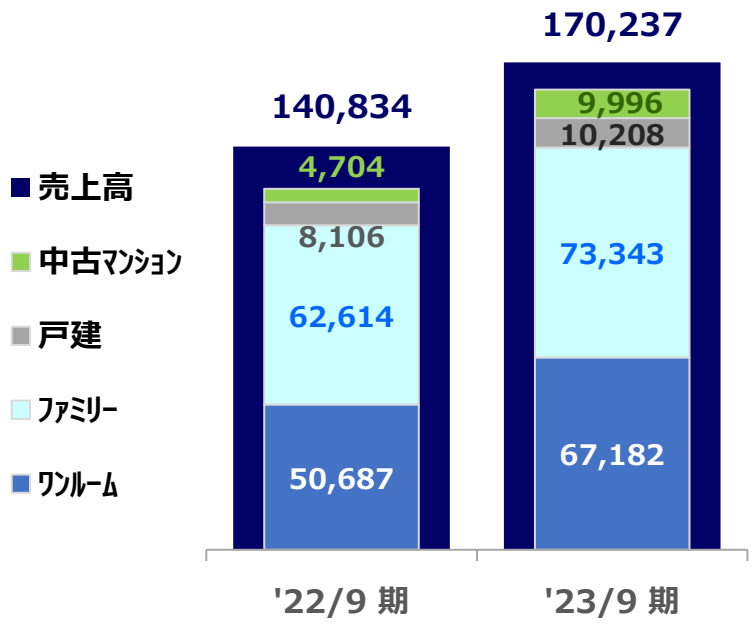
売上高▲1,359百万円(1.0%減)、営業利益 +4,179百万円(35.2%増)、当期純利益 +2,663百万円(37.2%増)

- 売上は、’22年9期に底を打ち、’23年９月期に成長トレンドに転じる
- ワンルームマンションおよびファミリーマンションの売上拡大に加え、中古マンションと戸建住宅の売上も拡大

中期計画（単位：百万円）



主要商品別 売上高（単位： 百万円）



新たな取組み ① ZEH-M（ゼッチ・マンション）への取組みを計画

社会的関心の高まり及び顧客ニーズの拡大に応えるため、環境に配慮した省エネマンション（ZEH-M）の開発を計画

■ 予定案件の概要： ZEH-M Oriented（ゼッチ・エム・オリエンティッド）タイプ

	マンション・タイプ	所在地	階数	総戸数	着工予定	竣工予定
1	**投資用ワンルームマンション**	**京都市**	**RC造7階建**	**67戸**	**‘22年6月**	**‘23年6月**
2	**投資用ワンルームマンション**	**名古屋市**	**RC造15階建**	**56戸**	**‘22年6月**	**‘23年11月**

■ ZEH-M（ゼッチ・マンション）の概要

ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）： 外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現した上で、再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支を正味でゼロとすることを目指した住宅。

集合住宅におけるZEH： 目指すべき水準として、3階建て以下は『ZEHM』またはNearly ZEH-M、4・5階建てはZEH-M Ready、**6階建て以上はZEH-M Oriented**を設定。

■ ZEH-M Orientedの評価基準

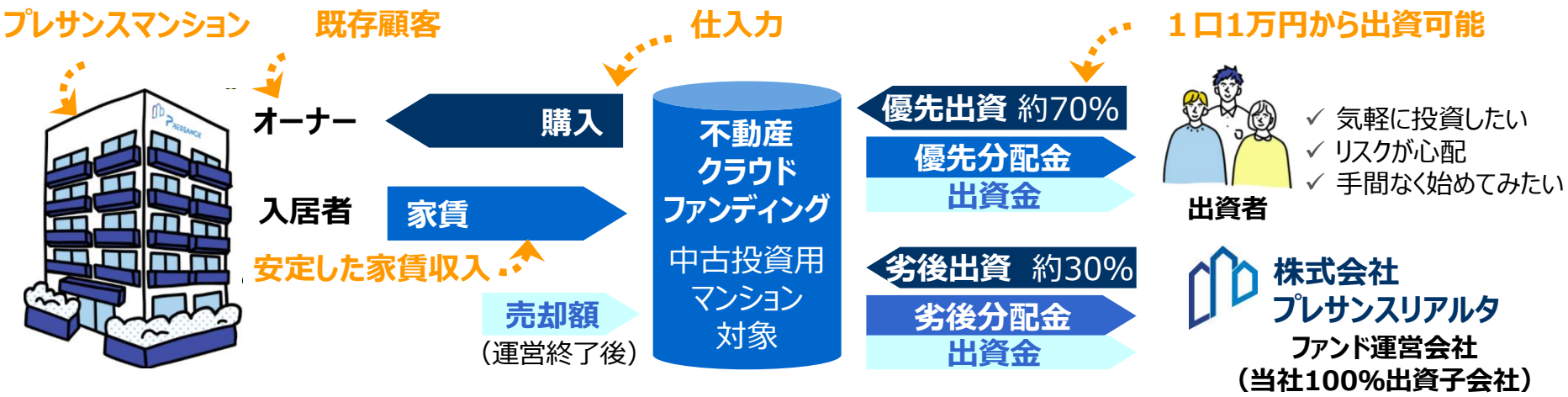
住棟での評価			
外皮断熱性能 ※ 全住戸で以下を達成	**省エネ率** ※ 共用部を含む住棟全体で以下を達成		**目指すべき水準**
	再エネ除く	再エネ含む	
強化外皮基準（ZEH基準）	**20%以上**	**再エネ不要**	**6階建て以上**

住戸での評価		
外皮断熱性能 ※ 当該住戸で以下を達成	**省エネ率** ※ 当該住戸で以下を達成	
	再エネ除く	再エネ含む
強化外皮基準（ZEH基準）	**20%以上**	**再エネ不要**

（出所：『集合住宅におけるZEHの設計ガイドライン』、集合住宅における ZEH ロードマップフォローアップ委員会）

新たな取組み ②　中古投資用マンションを対象に不動産クラウドファンディングを'21年11月1日開始

新ビジネスの呼称	プレファン（PREFUN）
概要	クラウドファンディングとインターネットを活用した、中古ワンルームマンションへの不動産投資
外部環境の変化	不動産投資への関心が、不動産投資の未経験者にまで拡大
事業の狙い	未経験者、若年層や小口投資家向けに、不動産投資を経験する機会を創出 新築・中古ワンルームマンション販売の将来の顧客づくり
差別化のポイント	当社が開発・販売・管理した市場での評価が高い投資用ワンルームマンションに特化 賃貸管理等を通じ、販売後も続くオーナーと当社グループとの関係を活用した仕入力
運用期間	数か月から1年程度
配当金支払い時期	分配金と出資金を一括してファンド運営終了後2ヵ月以内に支払い



※　第1号案件は、募集初日（'21年11月1日）だけで、募集金額の321%にあたる2,539万円の応募

マンション販売事業の売上計画達成見通しと受注（契約）状況＜'21年10月1日時点＞

'22年9月期スタート時に、当期に売上計上予定分の受注済み金額（水色部分）により、
ワンルーム及びファミリーマンションの通期売上計画113,302百万円の **51.9.%** を既に確保済み（薄黄色部分）

'21年9月期末時点　受注残高

主要商品	受注残高合計 '21年9月期末時点		引渡し予定時期　内訳			
			'22年9月期 A		'23年9月期以降 B	
	数量（戸）	金額（百万円）	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	1,953	29,455	1,189	18,743	764	10,712
ファミリーマンション	1,078	47,174	901	40,055	177	7,119
マンション販売事業 合計	3,031	76,630	2,090	58,798	941	17,831

注: 受注残高＝以下の状態にある物件の契約売買金額の合計
- 主に建築中で、引渡し前
- 売買契約の締結は完了
- 購入者への物件の引渡しが未完了

通常、竣工後に物件を顧客に引き渡し、受注高を売上高に振替計上

'22年9月期 売上計画に対する進捗状況

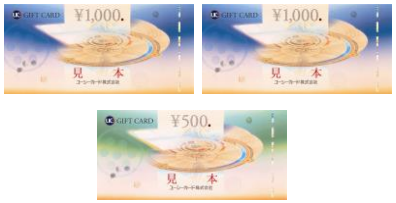
	受注残高のうち、'22年9月期に売上計上予定		'22年9月期の売上計画に対する売上確保率	
	数量（戸）	金額 A（百万円）	金額 B（百万円）	売上確保率 A/B
ワンルームマンション	1,189	18,743	50,687	37.0%
ファミリーマンション	901	40,055	62,614	64.0%
マンション販売事業 合計	2,090	58,798	113,302	51.9%

株主還元

‘21年9月期：配当支払いおよび優待品発送は、2021年12月下旬の予定

1株当たり配当額（基準日）	‘21年9月期（‘21年9月末）	配当性向
	16円	**11.9%**

株主優待 1期につき1回（基準日）	保有株式数（‘21年９月末時点）	贈呈品 ‘21年12月下旬から順次発送予定
	400株以上	**UCギフトカード 2,500円分**（1,000円×2枚、500円×1枚）

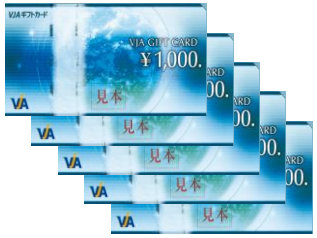


※ 6ヶ月間の変則期のため、配当支払いは期に1回のみ、株主優待は半額

‘22年９月期 予想： 配当の支払いは、2022年6月下旬（中間）、2022年12月下旬（期末）予定

1株当たり配当額（基準日）	中間配当（‘22年3月末）	期末配当（‘22年9月末）	年間合計	配当性向
	16円	**16円**	**32円**	**22.1%**

株主優待 1期につき1回（基準日）	贈呈対象となる保有株式数（‘22年9月末時点）	贈呈品 ‘22年12月下旬から順次発送予定
	400株以上	**VJAギフトカード 5,000円分（1,000円×５枚）**



補足説明資料

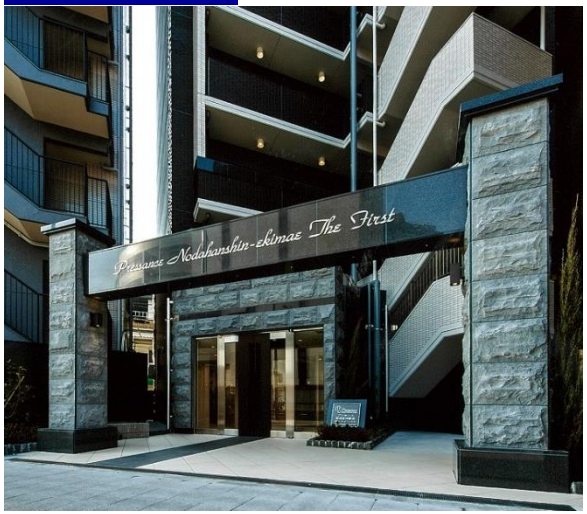
沿革

1997年	10月	㈱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㈱プレサンスコミュニティを設立（現、㈱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㈱日経アシストを設立（現、㈱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「プレサンス心斎橋EAST」を販売
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	東海エリアで初めての自社開発物件「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㈱ルームプロ（現、㈱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㈱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㈱プレサンスギャランティを設立
2017年	1月	貸借銘柄に選定
2020年	5月	株式会社オープンハウスと資本業務提携を締結、同社の持分法適用関連会社に
2021年	1月	TOBおよび第三者割当増資により、株式会社オープンハウスの連結子会社に
2021年	6月	決算期（事業年度の末日）を3月31日から9月30日に変更
2021年	8月	JPX 日経インデックス 400 及び JPX 日経中小型株指数の構成銘柄に選定

商品の仕様

高付加価値： 高級感・安全性・快適性・機能性を重視した鉄筋コンクリート造の分譲マンション

高 級 感



安全性
- TVカメラ付きオートロックシステム
- 防犯性能の高いドア・キー

快適性
- IoT照明器具（ワンルーム）
- 防音サッシ（T-2）
- 遮音フローリング（LL45）
- 高遮音性界壁（TDL56）
- ガス温水床暖房（主にファミリー）

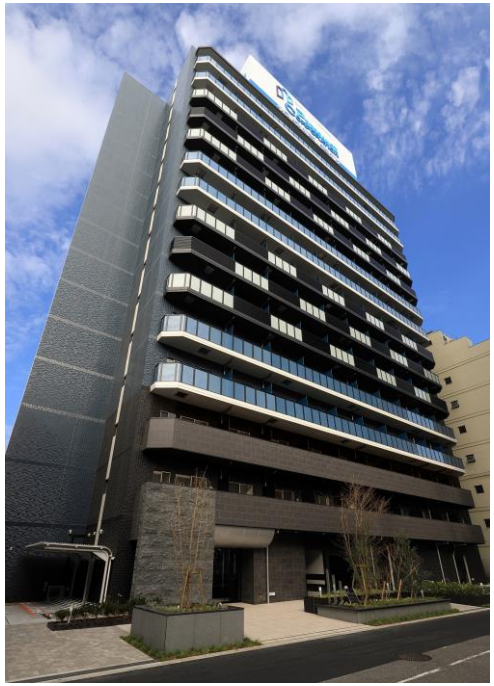
機能性
- 浴室換気乾燥機付ユニットバス
- オートライトセンサー

長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

供給実績

大阪府	421 棟	28,981 戸
愛知県	224 棟	15,178 戸
兵庫県	81 棟	6,069 戸
京都府	88 棟	4,699 戸
滋賀県	13 棟	1,657 戸
東京都	22 棟	1,385 戸
沖縄県	23 棟	1,207 戸
広島県	6 棟	465 戸
福岡県	4 棟	217 戸
その他	25 棟	1,934 戸
合計	**907 棟**	**61,792 戸**

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2021年9月30日迄の累計供給実績



プレサンス難波クチュール
（大阪市/ワンルームマンション）

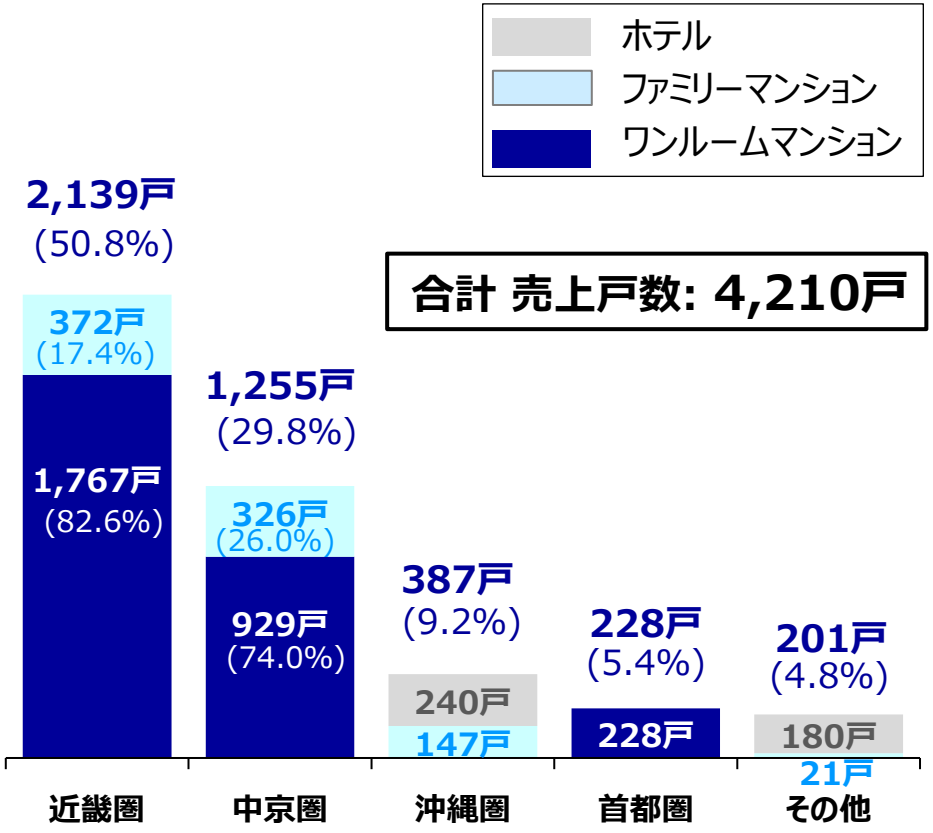
プレサンスレジェンド
堺筋本町タワー
（大阪市/ファミリーマンション）

プレサンスロジェ
神戸ポートアイランド
（神戸市/ファミリーマンション）

プレサンスグラン泉
（名古屋市/ファミリーマンション）

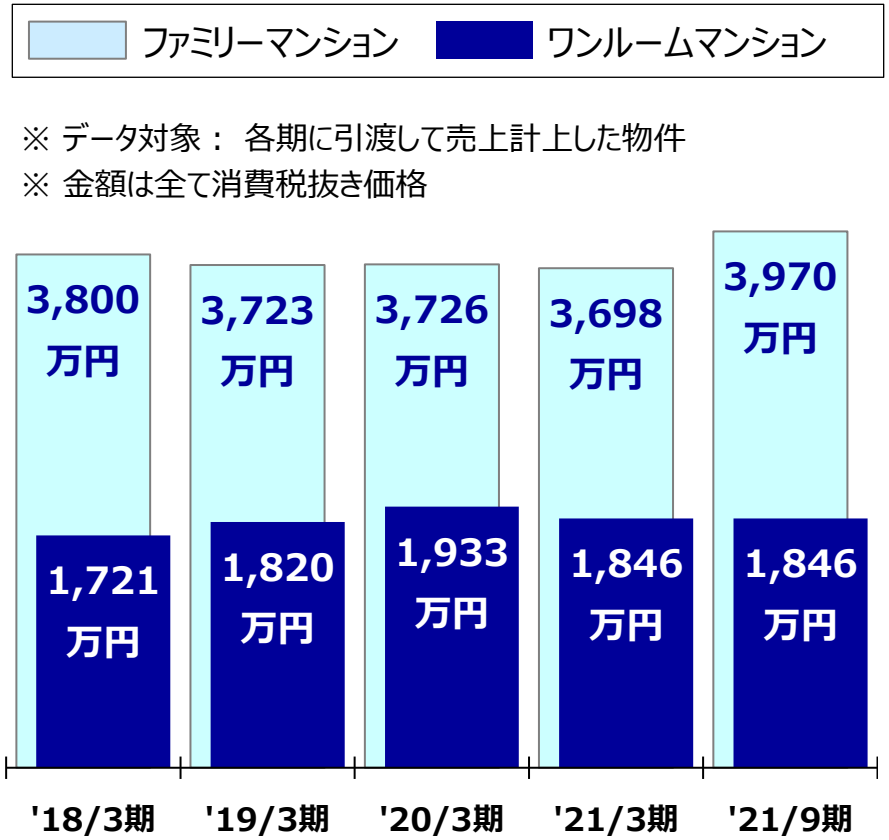
エリア別売上戸数、 平均売上価格の推移

エリア別売上戸数（'21年9月期 6ヶ月間 実績）



- 近畿、東海・中京圏に注力して活動

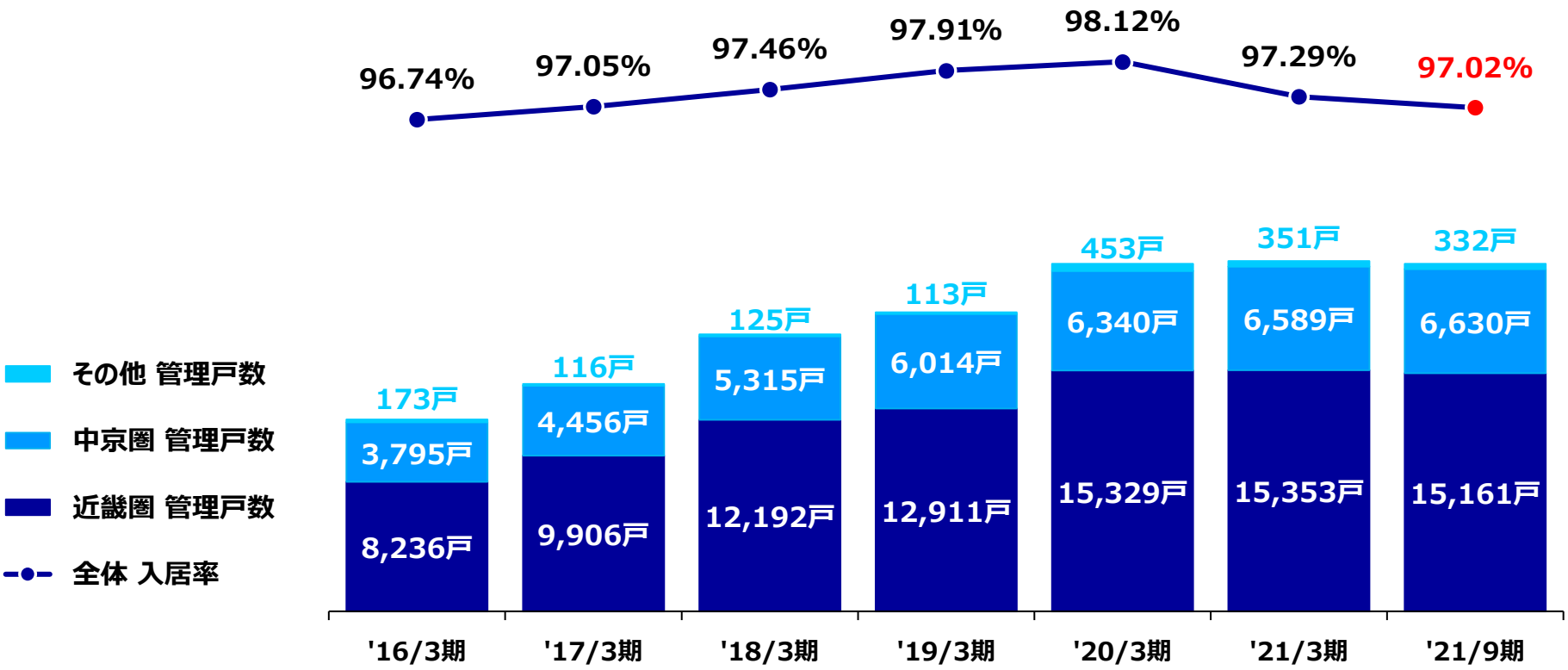
平均分譲価格（実績推移）



※ データ対象： 各期に引渡して売上計上した物件
※ 金額は全て消費税抜き価格

- 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

当社ワンルームマンションの入居率と賃貸管理戸数の推移



- 当社の分譲マンションの入居率は、高い水準を継続
  ∵『大都市中心部＋駅近』の立地、高品質な設備・仕様、賃料の競争力
  ⇒ 投資リターン（＝毎月の家賃収入）を、ほぼ途切れずに期待できる ＝ 販売が好調な要因
- 2021年9月末時点、当社が賃貸管理する物件全体の入居率は 97.02%
- コロナ感染症拡大の影響により、法人契約等が減少し、入居率が低下するものの高水準を維持

前年同期間との比較 ① 連結損益計算書

'21年9月期より、決算期を3月末から9月末へ変更したため、'21年9月期の会計期間は４～９月の6ヶ月間

⇨ '21年9月期実績と前期実績との差異・比率は、'21年3月期２Q累計実績（前年同期間）と比較して算出 ※

	'20年３月期 2Q累計 '19.4.1～9.30 実績		'21年３月期 2Q累計 '20.4.1～9.30 実績		'21年9月期 本決算（６ヵ月） '21.4.1～9.30 実績			'21年9月期 通期計画 '21.4.1～9.30 計画		通期計画に対する達成率 A/B
	金額（百万円）	構成比	金額（百万円）	構成比	金額 A（百万円）	構成比	※ 前年同期間比	金額 B（百万円）	構成比	
売上高	**125,383**	100.0%	**135,411**	100.0%	**99,752**	100.0%	**73.7%**	**95,203**	**100.0%**	**104.8%**
売上原価	**90,929**	72.5%	**107,767**	79.6%	**77,069**	77.3%	**71.5%**	**74,200**	**77.9%**	**103.9%**
売上総利益	**34,453**	27.5%	**27,643**	20.4%	**22,683**	22.7%	**82.1%**	**21,002**	**22.1%**	**108.0%**
販管費	**10,783**	8.6%	**9,329**	6.9%	**8,457**	8.5%	**90.7%**	**9,119**	**9.6%**	**92.7%**
営業利益	**23,669**	18.9%	**18,314**	13.5%	**14,225**	14.3%	**77.7%**	**11,883**	**12.5%**	**119.7%**
経常利益	**23,398**	18.7%	**18,416**	13.6%	**13,888**	13.9%	**75.4%**	**11,415**	**12.0%**	**121.7%**
親会社株主に帰属する **当期純利益**	**15,660**	12.5%	**12,769**	9.4%	**9,121**	9.1%	**71.4%**	**7,791**	**8.2%**	**117.1%**

前期同期間比：
- **売上高： 相対的に大きかった前々期及び前期の２Q累計売上から、35,658百万円（26.3%）減収**
- **売上総利益率： 棚卸資産の土地売却および評価損を進めた前年同期間に比べ、2.3pt改善**
- **販管費： 販売費が減少（販売委託手数料、棚卸資産への固定資産税等）、その他の経費を抑制**

計画比：
- **売上高、売上総利益率ともに、計画を若干上回って着地**
- **販管費の減少および抑制により、各段階利益の達成率が上昇**

前年同期間との比較 ② 主要商品別の売上

マンション販売事業 主要商品	'20年３月期 2Q累計 '19.4.1～9.30 実績				'21年３月期 2Q累計 '20.4.1～9.30 実績				'21年9月期 本決算（6ヵ月） '21.4.1～9.30 実績				'21年9月期 計画 '21.4.1～9.30	
	数量		金額		数量		金額		数量		金額		金額	
	戸数	前期同期間比(%)	(百万円)	前期同期間比(%)	戸数	前期同期間比(%)	(百万円)	前期同期間比(%)	戸数	前期同期間比(%)	(百万円) A	前期同期間比(%) ※	(百万円) B	達成率 A/B
ワンルームマンション	2,833	132.3%	53,428	143.7%	2,734	96.5%	47,833	89.5%	2,924	106.9%	48,218	100.8%	44,728	107.8%
ファミリーマンション	1,402	85.5%	52,764	85.1%	1,756	125.2%	63,079	119.5%	866	49.3%	34,383	54.5%	32,403	106.1%
ホテル販売	129	13.2%	3,050	17.3%	150	116.3%	5,380	176.4%	420	280.0%	8,000	148.7%	8,000	100.0%
合計	4,364	91.7%	109,243	93.5%	4,640	106.3%	116,294	106.5%	4,210	90.7%	90,601	77.9%	85,131	106.4%

※ '21年9月期実績と前期実績との差異・比率は、'21年3月期２Q累計実績（前年同期間）と比較して算出

前期同期間比: ファミリーマンションの売上が、竣工・引き渡し物件が少なかったため、大幅に減少

- ワンルームマンション: 戸数＋190戸、売上高＋384百万円
- ファミリーマンション: 戸数▲890戸、売上高▲28,696百万円。前期1Qは特に大きな売上(1,202戸、42,668百万円)
- ホテル販売: 2物件の売上を計上（前年同期間は1物件）

計画比: ワンルームマンションとファミリーマンションの売上は、計画を若干上回って着地

- ワンルームマンション: 達成率107.8%。主な要因は、売上戸数の増加
- ファミリーマンション: 達成率106.1%。主な要因は、売上戸数の増加
- ホテル販売: 計画通り２物件の売上を計上。ホテル物件の売上は、'21年9月期で完了

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 IR室
TEL：06-4793-1650㈹　FAX：06-4793-1651
E-mail：psc@pressance.co.jp