

|| 企業調査レポート ||

プレゼンスコーポレーション

3254 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 3 月 13 日 (火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業構成	05
■ 事業概要	06
1. マンション市場の動向	06
2. 同社のポジション	06
3. 強み・優位性	07
■ 業績動向	08
1. 2018年3月期第3四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
■ 中長期のトピック	11
1. マンション用地を約3年分先行取得	11
2. ホテル事業、20棟を事業化	12
■ 株主還元策	13

■ 要約

2018 年 3 月期業績予想は上方修正し大幅な増収増益の見込み。 配当も年 29.40 円に上方修正、 増益と配当性向上昇の両面で増配ペース加速

プレサンスコーポレーション <3254> は、ファミリーマンション及びワンルームマンションの企画・開発・分譲を手掛ける独立系デベロッパーである。近畿圏及び中京・東海圏ではマンション供給戸数 No.1 であり、全国でも準大手となる。都心主要駅から徒歩 10 分以内の利便性の良い立地に、自社で企画開発するプレサンスシリーズのマンションを展開する。士気の高い販売部隊が強みであり、完成在庫の売れ残りは極めて少ない。1997 年の設立以来、順調な成長を続けており、2007 年に東証 2 部上場、リーマンショックにも大きな影響を受けずに 2013 年には東証 1 部上場を果たし、2015 年に「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に選定されている。

1. 事業内容

主力事業はワンルームマンション及びファミリーマンションの開発及び販売である。創業からの中核事業であるワンルームマンション販売は、住戸専用面積で 20～50 平方メートル、都心の主要駅より徒歩 5 分圏内で利便性に富む立地に建設され、「プレサンス」ブランドで販売される。売上構成比は 28.1% (2018 年 3 月期第 3 四半期) である。ファミリーマンション販売は、住戸専用面積で 50～100 平方メートル、主要駅より徒歩 10 分圏内で環境性に富む立地に建設され、「プレサンス ロジェ」などのブランドで販売される。売上構成比で 44.7% (同) を占める。この他に一棟販売 16.9% (同)、ホテル販売 2.7% (同)、その他 3.4% (同) などがある。

同社のビジネスモデルは、社内競争が活発で士気の高い営業部隊が在庫を売り切る「販売力」、金融機関から有利な条件を引き出す「財務力」、積極的な土地の「仕入れ力」、コストパフォーマンスの高い「商品力」が相互に好循環し、強固な優位性が形成されている点に特長がある。

2. 業績動向

2018 年 3 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前期比 38.5% 増の 101,024 百万円、営業利益が同 35.7% 増の 16,891 百万円、経常利益が同 34.7% 増の 16,557 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 36.6% 増の 11,247 百万円となり、売上・各利益ともに 30% を超える成長となった。主力のワンルームマンション販売とファミリーマンション販売が順調に売上高を伸ばし、仕入れ強化により一棟販売も大幅増、さらに今期からホテル販売 (2 棟) の引き渡しが始まり売上計上された。特にファミリーマンションにおいては想定を超える伸びとなり上方修正につながった。

要約

2018年3月期通期の連結業績予想は、第3四半期時点で上方修正された。売上高が前期比29.3%増の130,664百万円、営業利益が同28.7%増の20,144百万円、経常利益が同27.0%増の19,572百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.0%増の13,368百万円と増収及び増益が拡大する予想だ。期中に予定されている大型ファミリーマンション「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー (337戸)」の引き渡しは契約済が300戸を越えて順調。売上高実績と売上計上予定を合わせると第3四半期時点で上方修正した売上高予想に対する進捗率は99.2%に達している。2018年3月期売上高予想に対する第3四半期実績の進捗率は77.3%（前期実績ベース進捗率72.2%）、営業利益予想に対する第3四半期実績の進捗率は83.9%（同79.6%）であることや同社の計画精度の高さを勘案すると、修正予想の達成は確実性が高いと判断できる。

3. 成長戦略

同社は潤沢な内部留保を背景に、マンション用地の取得強化を継続してきた。2018年3月期第3四半期末の仕掛販売用不動産は157,900百万円、販売用不動産は15,646百万円。これらの合計から工事代などを差し引いた取得済用地の資産額は106,173百万円である。これらの土地をマンション戸数に換算すると、ファミリーマンション3.4年分、ワンルームマンション3.1年分、一棟販売2.9年分に相当する。積極的な仕入れを可能にしているのは資金力だけでなく、情報力が寄与している。リーマンショック時も用地を買い続けた実績や審査・回答の早さが同社の強みであり、地場の不動産業者からの一次情報を獲得するうえで有利に働く。

4. 株主還元

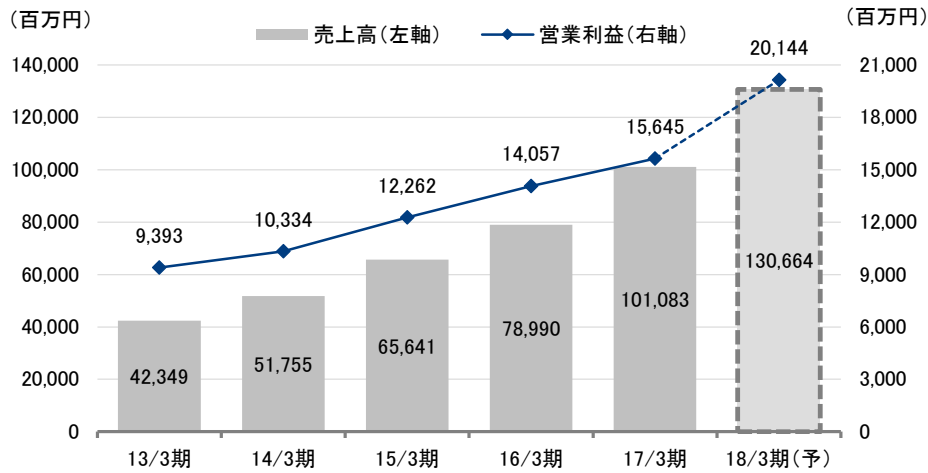
2018年3月期の1株当たり配当金予想は年間29.40円（上期末12.50円、下期末16.90円）に上方修正され3期連続の増配を予想する。これは利益予想の上方修正（第3四半期）を受けて行われたものであり、期初予想は年間25.00円（上期末12.50円、下期末12.50円）だった。同社は配当性向を継続的に向上させていく方向性も示している。2016年3月期に9.8%だった配当性向を2018年3月期には13.0%まで上げる予想だ。利益増加と配当性向上昇の両方が重なるため、増配ペースの加速が期待できる。

Key Points

- ・2018年3月期業績予想は上方修正。大幅な増収増益の見込み
- ・2018年3月期配当予想は年29.40円配当に上方修正。増益と配当性向上昇の両面で増配ペース加速
- ・首都圏に比べてマンション市場の過熱感がない近畿圏、中京・東海圏で、価格競争力のあるマンションを提供

要約

通期業績の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

**近畿圏、中京・東海圏地盤 No.1 のマンションデベロッパー。
 ワンルーム・ファミリーが主力、ホテル開発も手掛ける**

1. 会社概要

同社は、ファミリーマンション及びワンルームマンションの企画・開発・分譲を手掛ける独立系デベロッパーである。近畿圏及び中京・東海圏ではマンション供給数 No.1 であり、全国でも 2 位に入る。都心主要駅から徒歩 10 分以内の利便性の良い立地に、自社で企画開発するプレサンスシリーズのマンションを展開。士気の高い販売部隊が強みであり、完成在庫の売れ残りは極めて少ない。1997 年の設立以来、順調な成長を続けており、2007 年に東証 2 部上場、リーマンショックにも大きな影響を受けずに 2013 年には東証 1 部上場を果たし、2015 年に「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に選定されている。

プレサンスコーポレーション | 2018年3月13日(火)
 3254 東証1部 | <http://www.pressance.co.jp/ir/ir10.html>

会社概要

2. 沿革

同社の母体は、1997年10月に株式会社日経プレステージとして大阪で設立されたワンルームマンション販売会社である。2002年4月に株式会社プレサンスコーポレーションに商号変更された。1998年に建物管理業務及び保険代理業務、1999年にはファミリーマンション販売及び不動産賃貸管理業務に進出するなど、周辺業務を取り込みながら業容を拡大してきた。2000年代に入ってから自社開発物件を手掛け始め、中京・東海及び関東へ販売エリアを広げた。2008年には中古物件売買・仲介業務を行う(株)プレサンスリアルタを設立、2014年には建設事業を行う(株)トライストを子会社化、家賃保証業務を行う(株)プレサンスギャランティを設立。2015年5月には不動産ソリューション・コンサルティング事業を行う(株)プレサンスリアルエステートを設立した。リーマンショック(2008年9月～)の影響で不動産業界は大きな痛手を負ったが、同社は業績を維持し、分譲マンション準大手企業に成長した。2007年に東証2部上場、2013年には東証1部上場を果たす。2015年には「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に、2016年には「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定されており、株式市場の評価も高い。

沿革

年月	主要項目
1997年10月	株式会社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)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	初めての自社開発物件「プレサンス心斎橋EAST」を販売
2002年4月	株式会社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、仲介業務を行う(株)ルームプロを設立(現(株)プレサンスリアルタ)
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	家賃保証業務を行う(株)プレサンスギャランティを設立
2015年8月	不動産ソリューション・コンサルティング事業を行う(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	ASEAN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11月	三立ブレコン(株)の全株式を取得して子会社化
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	賃貸銘柄に選定
2017年4月	(株)ララブレイスの全株式を取得し、同社を完全子会社化

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

3. 事業構成

主力事業はワンルームマンション及びファミリーマンションの開発及び販売である。創業からの中核事業である「ワンルームマンション販売」は、販売戸数1,651戸(2018年3月期第3四半期)、売上構成比は28.1%(同)である。住戸専用面積で20~50平方メートル、都心の主要駅より徒歩5分圏内で利便性に富む立地に建設され、「プレサンス」ブランドで販売される。ワンルームマンションは資産運用を目的に購入されるものであり、高給与所得者・富裕層だけでなく、安定した収入のある一般的な給与所得者などがターゲット顧客である。

「ファミリーマンション販売」は、販売戸数1,293戸(同)、売上構成比で44.7%(同)を占める。住戸専用面積で50~100平方メートル、主要駅より徒歩10分圏内で環境性に富む立地に建設され、「プレサンス ロジエ」などのブランドで販売される。販売は子会社の(株)プレサンス住販が担当する。

次に大きい商品セグメントである「一棟販売」は自社開発したワンルーム・マンションの卸売販売であり、売上構成比で16.9%(同)である。「ホテル販売」は2018年3月期から新設されたセグメントであり、主にビジネスホテルを開発し販売する。今期2棟のホテルを引き渡し売上戸数183戸(同)、売上構成比で2.7%(同)である。「その他」には自社開発した物件の賃貸事業、建物管理、賃貸管理、保険代理等が含まれ、売上構成比で3.4%(同)である。

事業の内容と構成 (2018年3月期第3四半期)

事業セグメント	主な業務内容	売上戸数(戸)	売上高(百万円)	売上構成
不動産販売事業	ワンルームマンション販売	1,651	28,350	28.1%
	ファミリーマンション販売	1,293	45,177	44.7%
	一棟販売	1,086	17,073	16.9%
	ホテル販売	183	2,744	2.7%
	その他住宅販売	35	1,237	1.2%
	その他不動産販売	2	2,111	2.1%
	不動産販売附带事業			855
その他	自社物件の賃貸事業など		3,474	3.4%
合計		4,250	101,024	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

マンション市場の過熱感がない近畿圏で、 価格競争力のあるマンションを提供

1. マンション市場の動向

2017 年 1 月から 12 月に首都圏で発売されたマンションは 35,898 戸 (前年比 0.4% 増) であり、平均価格は 5,908 万円 (同 7.6% 増) と過熱感が高い。一方、同社の地盤である近畿圏では 19,560 戸 (同 4.7% 増) と供給が伸び、平均価格は 3,836 万円 (同 2.1% 減) と過熱感は見られない。また、マンションの契約率 (契約戸数 / 発売戸数、2017 年) でみても、首都圏が 68.1% に対して近畿圏は 76.1% と好不調の目安とされている 70% を年間を通して上回った。近畿圏のほうが首都圏より消費者の手が届きやすい状況で実需は底堅い状況に見える。近畿圏での展開が主体の同社にとっては、好ましい市場環境と言える。

マンション発売戸数・価格の推移

	マンション発売戸数				マンション価格			
	2015 年 (戸)	2016 年 (戸)	2017 年 (戸)	前年比	2015 年 (万円)	2016 年 (万円)	2017 年 (万円)	前年比
首都圏	40,449	35,772	35,898	0.4%	5,518	5,490	5,908	7.6%
近畿圏	18,930	18,676	19,560	4.7%	3,788	3,919	3,836	-2.1%

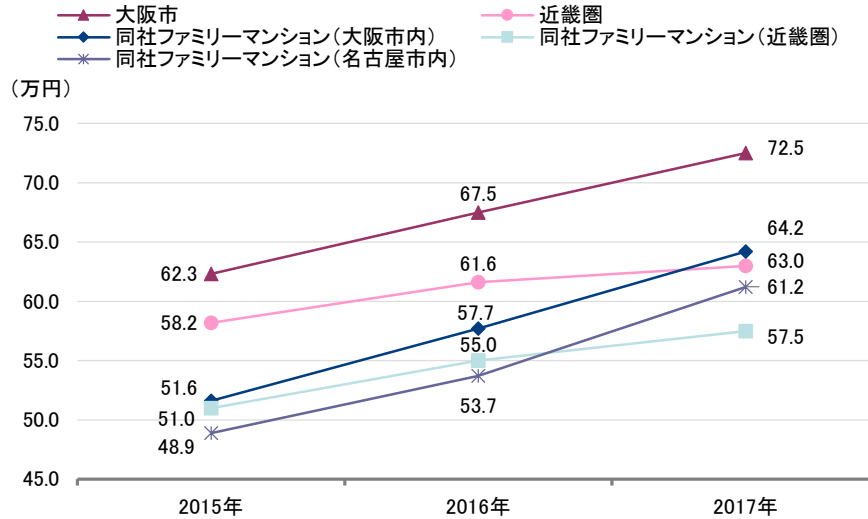
出所：不動産経済研究所資料「全国マンション市場動向 2017 年」よりフィスコ作成

2. 同社のポジション

(株) 不動産経済研究所が、2018 年 2 月 21 日に発表した「全国マンション市場動向」によると、同社は、2017 年分譲マンション供給戸数で第 2 位 (前年 4 位) に躍進し、マンション市場におけるポジションを着実に上げている。近畿圏での分譲マンション供給ランキング 8 年連続第 1 位 (2017 年)、名古屋市内で 7 年連続の第 1 位、中京・東海圏でも 6 年連続の第 1 位 (2017 年) を獲得しており、事業エリアでの強さが顕著だ。近畿圏や中京・東海圏においては過去から地場の不動産業者等との信頼関係を築いてきたために土地の取得に強みがある点、顧客のニーズにマッチしたマンションを適正価格で供給している点、地域を絞った広告宣伝を行っている点などが特長である。ちなみに、近畿圏のワンルームを含むマンションの平均 m³ 単価が 63.0 万円 (2017 年) だったのに対して、同社のファミリーマンションの単価は 57.5 万円であり同社の価格競争力があることがわかる。

事業概要

マンション㎡単価(近畿圏市場と同社の比較)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

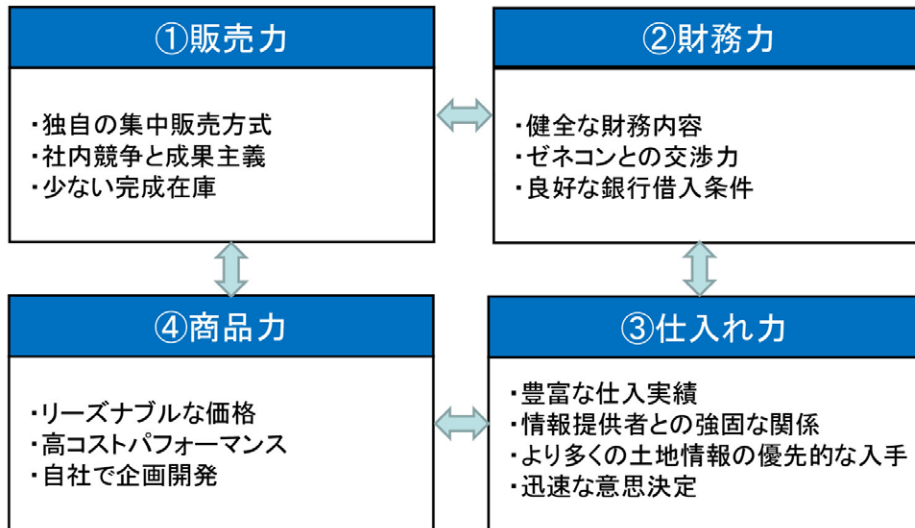
3. 強み・優位性

同社はワンルームマンションの販売事業からスタートしており、確かな販売力を有する営業部門の存在が強さの源泉である。営業部門全体で 1 物件を一定期間に集中販売するために、社内競争が促され、営業員の士気が向上する。また、新入社員には管理職がマンツーマンで現場指導し成功体験を積ませる教育システムも有効に機能している。年齢・社歴に関係なく、成果次第で昇給・昇格（年 2 回）できる評価システムも透明性が高い。完成在庫を少なくし、早期の資金回収が可能になるために、財務にも好循環が生まれる。2015 年 8 月には優れた財務内容が評価され、JPX 日経インデックス 400 銘柄に選定されている。健全な財務内容は、積極的な土地の仕入れを可能にし、金融機関やゼネコンとの交渉条件も有利にする。立地に関しては、長期にわたり資産価値が継続することを重視し、都心主要駅から 10 分圏内を基準とする*。自社で企画開発するために、リーズナブルな価格帯で、バランスの良い機能を備えたコストパフォーマンスの高い商品に仕上げるのが得意だ。1) 販売力、2) 財務力、3) 仕入れ力、4) 商品力が相互に好循環し、強固な優位性が形成されている。

*土地情報を提供する業者と、強い関係を築けており、有利に仕入れを進められる。

事業概要

強み・優位性



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2018 年 3 月期第 3 四半期は、売上・各利益ともに 30% を超える成長

1. 2018 年 3 月期第 3 四半期の業績概要

2018 年 3 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前期比 38.5% 増の 101,024 百万円、営業利益が同 35.7% 増の 16,891 百万円、経常利益が同 34.7% 増の 16,557 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 36.6% 増の 11,247 百万円となり、売上・各利益ともに 30% を超える成長となった。売上面では、主力のワンルームマンション販売とファミリーマンション販売が順調に売上高を伸ばし、仕入れ強化により一棟販売も大幅増、さらに今期からホテル販売（2 棟）の引き渡しが始まり売上計上された。特にファミリーマンションにおいては想定を超える伸びとなり上方修正につながった。

売上原価率は 72.9%（前期比 1.4 ポイント増）と若干上昇したが、販管費率は 10.3%（前期比 1.1 ポイント減）、結果として高い営業利益率 16.7%（前期比 0.4 ポイント減）を維持した。販管費の減少は、販売が好調だったために広告宣伝費などが想定よりもかからなかったことが影響した。

業績動向

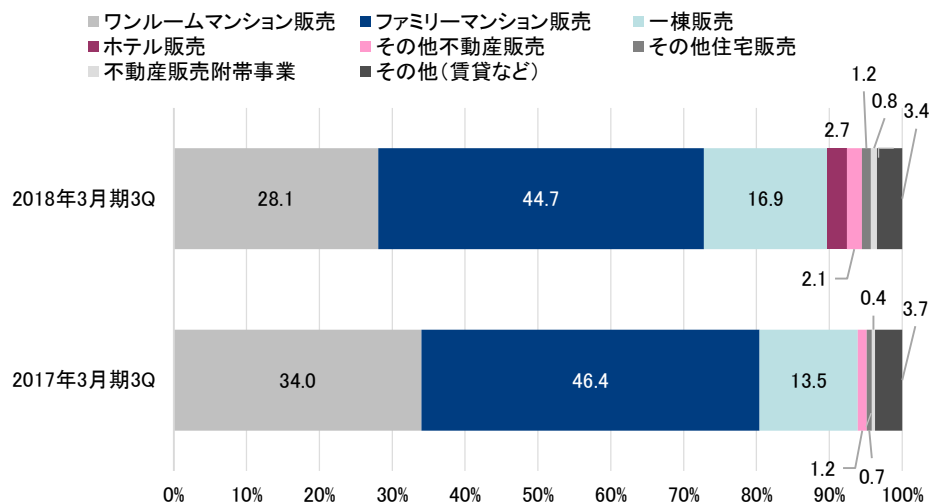
2018年3月期第3四半期の業績

(単位：百万円)

	17/3 期 3Q		18/3 期 3Q		前期比 (増加分)
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	72,961	100.0%	101,024	100.0%	38.5%
売上原価	52,169	71.5%	73,692	72.9%	41.3%
売上総利益	20,791	28.5%	27,331	27.1%	31.5%
販管費	8,344	11.4%	10,440	10.3%	25.1%
営業利益	12,447	17.1%	16,891	16.7%	35.7%
経常利益	12,292	16.8%	16,557	16.4%	34.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8,235	11.3%	11,247	11.1%	36.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上構成



出所：決算短信よりフィスコ作成

仕掛販売不動産の増加で資産規模が拡大。高い安全性も維持

2. 財務状況と経営指標

総資産残高は前期末比 39,183 百万円増の 224,490 百万円と大きく増加した。主な増加は、仕掛販売用不動産の 35,725 百万円増、販売用不動産の 1,322 百万円増、現金及び預金の 831 百万円増などである。

負債は前期末比 27,020 百万円増の 152,712 百万円となった。主な増加は、短期借入金 6,666 百万円増、長期借入金の 9,155 百万円増、1 年内返済予定の長期借入金 6,723 百万円増、新株予約権付社債 7,000 百万円増などである。

業績動向

経営指標では、流動比率 347.5% となっており短期の安全性は高い。自己資本比率は 31.1% であり、レバレッジを効かせて高い成長を実現してきた会社だが、中長期の安全性を堅持している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期 3Q 末	増減額
流動資産	171,810	209,327	37,517
(現預金)	30,534	31,365	831
(販売用不動産)	14,324	15,646	1,322
(仕掛販売用不動産)	122,174	157,900	35,725
固定資産	13,497	15,162	1,665
総資産	185,307	224,490	39,183
流動負債	49,438	60,238	10,799
(1年以内返済予定の長期借入金)	23,970	30,693	6,723
固定負債	76,253	92,474	16,221
(新株予約権付社債)	-	7,000	7,000
(長期借入金)	75,691	84,846	9,155
負債合計	125,691	152,712	27,020
純資産合計	59,615	71,777	12,162
負債純資産合計	185,307	224,490	39,183
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	347.5%	347.5%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	32.0%	31.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期業績予想は上方修正。大幅な増収増益の見込み

2018年3月期通期の連結業績予想は、第3四半期時点で上方修正された。売上高が前期比 29.3% 増の 130,664 百万円、営業利益が同 28.7% 増の 20,144 百万円、経常利益が同 27.0% 増の 19,572 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 27.0% 増の 13,368 百万円と増収及び増益が拡大する予想だ。期中に予定されている大型ファミリーマンション「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー (337 戸)」の引き渡しは契約済が 300 戸を越えて順調。売上高実績と売上計上予定を合わせると第3四半期時点で上方修正した売上高予想に対する進捗率は 99.2% に達している。2018年3月期修正売上高予想に対する第3四半期実績の進捗率は 77.3% (前期実績ベース進捗率 72.2%)、営業利益予想に対する第3四半期実績の進捗率は 83.9% (同 79.6%) であることや同社の計画精度の高さを勘案すると、修正予想の達成は確実性が高いと判断できる。

今後の見通し

2018年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比 (増加分)	3Q進捗率
	実績	構成比	当初予想	修正予想		
売上高	101,083	100.0%	126,562	130,664	29.3%	77.3%
営業利益	15,645	15.5%	18,301	20,144	28.7%	83.9%
経常利益	15,414	15.2%	17,818	19,572	27.0%	84.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,526	10.4%	12,176	13,368	27.0%	84.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

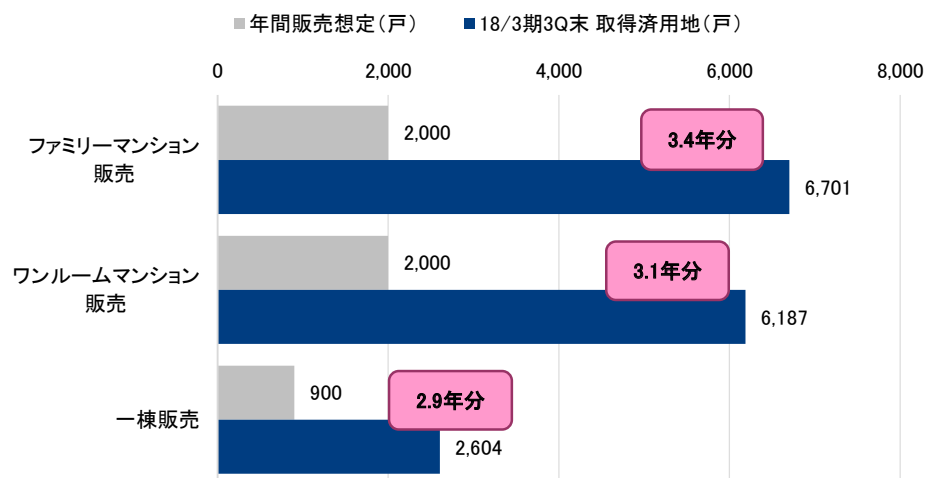
■ 中長期のトピック

向こう3年分のマンション用地を取得済、ホテル20棟事業化が進捗

1. マンション用地を約3年分先行取得

同社は潤沢な内部留保を背景に、マンション用地の先行取得を継続してきた。2018年3月期第3四半期末の仕掛販売用不動産は157,900百万円、販売用不動産は15,646百万円。これらの合計から工事代などを差し引いた取得済用地の資産額は106,172百万円である。これらの土地をマンション戸数に換算すると、ファミリーマンション6,701戸（毎期2,000戸前後の売上と仮定すると3.4年分）、ワンルームマンション6,187戸（同3.1年分）、一棟販売2,604戸（毎期900戸前後の売上と仮定すると2.9年分）に相当する。積極的な仕入れを可能にしているのは資金力だけでなく、情報力が寄与している。リーマンショック時も用地を買い続けた実績や審査・回答の早さが同社の強みであり、地場の不動産業者からの土地情報を入手するうえで有利に働く。

取得済用地の状況



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期のトピック

2. ホテル事業、20 棟を事業化

訪日外国人旅行者の増加を背景としてホテル不足は深刻化している。“ゴールデンルート”と言われる人気のコース（首都圏、箱根・富士山、京都、大阪）はこの傾向が顕著でありホテルの需要が高い。同社では関西圏を中心に、中核駅に隣接した取得用地の中から、マンション事業よりもホテル事業として取り組んだほうがニーズに合った立地ではホテルの開発を推進してきた。2017 年 12 月時点で開発済み及び開発中が 18 棟、リノベーション 1 棟、既築買取保有 1 棟、合計 20 棟を事業化している。2018 年 3 月期に 3 物件が完成（すべて大阪）、2019 年 3 月期には 7 棟を完成予定（大阪 3 棟、京都 3 棟、秋田 1 棟）、2020 年 3 月期には 9 棟が完成予定（大阪 2 棟、京都 3 棟、広島 1 棟、福岡 1 棟、那覇 1 棟、横浜 1 棟）と今後続々と竣工を迎える。基本方針としては、資本効率を重視して、自社で運用する前に事業会社や REIT、ファンドへ売却する方針を優先するが、運用実績を積みだ上での売却も視野に入れている。今期取得した秋田のホテルは、JR 秋田駅に近い好立地の築年数の古い物件であり、リノベーションによる再生を予定する。近畿圏が基盤ではあるが、物件次第では全国で展開する考えだ。

ホテル事業

	住所	運営パターン	最寄駅	室数
2018 年 3 月期 完成予定	大阪市浪速区稲荷	A (引渡済み)	JR 難波駅	72
	大阪市浪速区元町	A (引渡済み)	JR 難波駅	111
	大阪市中央区平野町	A (翌期引渡)	地下鉄堺筋線 北浜駅	116
2019 年 3 月期 完成予定	大阪市浪速区敷津東	A	地下鉄御堂筋線 大国町駅	300
	大阪市中央区南船場	A	地下鉄御堂筋線 心齋橋駅	124
	京都市下京区大宮通	A	阪急電鉄 大宮駅	122
	大阪市淀川区西宮原	A	JR 新大阪駅	120
	京都市中京区天神山町	A	地下鉄烏丸線 四条駅	63
	京都市東山区八坂通	B	京阪電鉄 清水五条駅	7
	秋田市中通 3 丁目※	B	秋田新幹線、JR 羽越本線 秋田駅	238
2020 年 3 月期 完成予定	京都市下京区油小路通り	A	京都市営地下鉄 五条駅	166
	広島市中区幟町	B	広島電鉄 胡町 (えびすちょう) 駅	126
	横浜市中区尾上町	B	JR 関内駅	277
	大阪市中央区南本町	A	地下鉄御堂筋線 本町駅	174
	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
	京都市南区西九条蔵王町	B	JR 京都駅	119
	大阪市浪速区元町 2 丁目	A	JR 難波駅	404
2017 年 3 月期 買取保有	京都市中京区大炊町	B	地下鉄烏丸線 烏丸丸太町駅	12
	那覇市西 2 丁目	A	ゆいレール 旭橋駅	234
	神戸市中央区御幸通	B	JR 三ノ宮駅	135

注：計画変更等により、ホテル運営パターン（A- ホテル事業会社へ売却 / B- 自社で保有）・部屋数・完成予定時期に変更が生じる場合がある。

※新規追加物件で、リノベーション物件
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

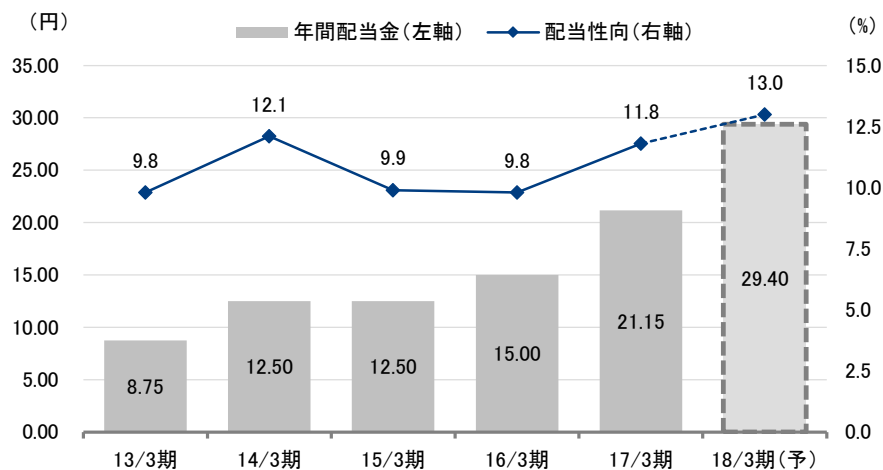
2018 年 3 月期は年 29.40 円配当に上方修正。 増益と配当性向上昇の両面で増配ペース加速

同社は、従来からの「毎年、対前上比 10% 以上の営業利益成長による配当原資の拡大」に加え、新たに「中長期に渡って継続的に配当性向を引き上げる取り組みを強化する」方針で、この 2 つの施策のかけ算で配当額の増加を加速していく考えである。

2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間 29.40 円（上期末 12.50 円、下期末 16.90 円）となり 3 期連続の増配を予想する。これは業績予想の上方修正（第 3 四半期）を受けて、期初予想年間 25.00 円（上期末 12.50 円、下期末 12.50 円）から、配当予想も上方修正された。また、2016 年 3 月期に 9.8% だった配当性向は 2018 年 3 月期には 13.0% まで上がる予想だ。利益増加と配当性向上昇の両方が重なるため、増配ペースの加速が期待できる。

株主優待に関しては、決算期末（3 月末日）に 100 株以上 400 株未満を保有する株主に対し 2,000 円相当の JTB ナイスギフト、400 株以上の保有株主には 5,000 円相当の JTB ナイスギフトを、従来通り贈呈する。

年間配当金と配当性向の推移



注：2016 年 10 月 1 日株式分割 1 → 4 株
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ