



## Bridge Report プレサンスコーポレーション (3254)

 山岸 忍 社長	会社名	株式会社プレサンスコーポレーション	
	証券コード	3254	
	市場	東証1部	
	業種	不動産業	
	社長	山岸 忍	
	所在地	大阪市中央区城見 1-2-27 クリスタルタワー	
	事業内容	近畿圏、東海・中京圏を中心に、ファミリー向け及びワンルームマンションを展開。海外事業も含め事業エリアを拡大。名古屋、東京にも拠点。	
	決算月	3月末日	
	HP	<a href="https://www.pressance.co.jp/">https://www.pressance.co.jp/</a>	

### — 株式情報 —

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,370円	61,613,600株	84,411百万円	19.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
21.15円	1.5%	175.61円	7.8倍	853.52円	1.6倍

\*株価 2/14 終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROEは前期実績。

\*BPSは前期実績に1:4の株式分割を反映

\*2016年10月1日付で1:4の株式分割を実施。DPS21.15円は株式分割を考慮、株式分割換算前は84.60円。

### — 業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2012年3月(実)	36,998	7,613	7,464	4,096	68.10	35.00
2013年3月(実)	42,349	9,393	9,329	5,351	88.95	35.00
2014年3月(実)	51,755	10,334	10,264	6,286	103.44	50.00
2015年3月(実)	65,641	12,262	12,065	7,758	126.27	50.00
2016年3月(実)	78,990	14,057	13,798	9,194	152.31	60.00
2017年3月(予)	100,839	15,466	15,089	10,327	175.61	21.15

\*予想は会社側予想。

\*2016年10月1日付で1:4の株式分割を実施。EPSは遡及して再計算。株式分割換算前のDPSは84.60円。

\*16/3期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

株式会社プレサンスコーポレーションの2017年3月期第3四半期決算概要、今後の取り組みなどをお伝えします。

### — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2017年3月期第3四半期決算概要](#)
  - [3. 2017年3月期業績予想](#)
  - [4. 今後の成長戦略](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

・「不動産に高付加価値を創造する」というビジネスモデルの下、近畿圏、東海・中京圏を中心にファミリー向け及びワンルームマンションを企画・開発・分譲する独立系マンションディベロッパー。近畿圏、東海・中京圏における分譲マンション供給戸数はそれぞれ第1位。全国でも第4位にランクインされる。豊富な供給実績と高いシェア、強力な営業力、健全な財務内容などが大きな強み。

・17年3月期3Qの売上高は前年同期比4.5%増の729億61百万円。売上高は増加したが、開発用地取得費の上昇や建築工事費の高止まりにより売上総利益率は1.9%低下。比較的利益率の低い一棟販売の引渡比率の増加のため、営業利益は同13.7%減の124億47百万円、経常利益は同13.9%減の122億92百万円。前年同期比では増収減益となったが通期予想に対する進捗率は概ね順調。

・17年3月期の通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比27.7%増加の1,008億39百万円の予想。建築コストの上昇等で粗利率は今期も低下し、販促費用増加、人員増強を計画していること等から販管費も約3割増加するが、増収により吸収し、営業利益は同10.0%増加の154億66百万円の予想。期末配当は1株当たり12円40銭(3円65銭増額)、年間で21円15銭を予定、配当金の額は16年10月実施の1:4の株主分割を考慮。

・第3四半期の進捗率は売上高で72.4%、営業利益で80.5%。過去数年と比べるとややスローではあるが、マンション販売事業に関しては、第3四半期終了時点での受注進捗(通期売上高予想に対する3Q時点での期末引渡予定)98.4%は例年を上回っており、順調な業績推移といえるだろう。ただ、投資家の関心は今期の着地もさることながら、徐々に来期及びそれ以降の成長軌道に移っていくことになろう。引き続き、ホテル事業を含めた新エリアでの事業展開など各種施策の展開を注目したい。

## 1. 会社概要

「不動産に高付加価値を創造する」というビジネスモデルの下、近畿圏、東海・中京圏を中心にファミリー向け及びワンルームマンションを企画・開発・販売する独立系マンションディベロッパー。近畿圏、東海・中京圏における分譲マンション供給戸数はそれぞれ第1位。全国でも第4位にランクインされる。豊富な供給実績と高いシェア、強力な営業力、健全な財務内容などが大きな強み。

### 【沿革】

大手マンションディベロッパーにおいて実績を上げていた山岸忍社長が、1997年10月に不動産販売を行う事を目的とし同社の前身である(株)日経プレステージを設立。1998年には初の自社ブランドマンションである「プレサンス難波東」を販売した。2000年には初の自社開発物件である「プレサンス心斎橋 EAST」を販売するなど着実に実績を積み上げていく。

2002年、商号を現在の「株式会社プレサンスコーポレーション」に変更。

近畿圏から事業エリアを拡大し、2003年には東海エリアで初めての自社開発物件である「プレサンス名古屋城前」の販売を行うなど業容は順調に拡大し、2007年に東京証券取引所市場第2部に上場した。

2008年に東京支店を開設し、首都圏での事業展開も開始。着実な事業エリア拡大であったため、同年発生したリーマンショックの影響を大きく受ける事も無く成長を続け、2013年、東証1部にステップアップした。

### 【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。」という比叡山延暦寺(滋賀県)を開創し天台宗を開いた伝教大師・最澄上人の教え。滋賀県出身の山岸社長が同社の礎としている。

**「一隅を照らす」から始まる事業展開**

当社は 1997 年の創業以来、取り組むエリアの「一隅を照らす」ことから始め、その地域の価値を高めることに尽力し、着実な活動を積み重ねることで、近畿圏、東海・中京圏、首都圏、沖縄へと活動拠点を広げ、日本全国さらに海外を視野に入れた事業展開を図っております。

**「一隅を照らす」ところが育むビジネスモデル**

当社の企業活動が世の中の一隅でも照らすことができれば、それがまわりの人々を明るく照らし、社会全体の幸せに結びつきます。「不動産に高付加価値を創造する」という当社のビジネスモデルには、そのために、最善を尽くすという決意が、込められております。

**「一隅を照らす」が導く「三方よし」の精神**

当社の社員一人一人が与えられた場所で最善を尽くし、「一隅を照らす」とき、相手も光り、まわりも明るく光ります。これは売り手よし・買い手よし・世間よしという「三方よし」の精神とも結びつき、あらゆるステークホルダーの方々の信頼を築き、ともに良好な関係を結ぶことで、地域や社会への貢献を図ります。

**「一隅」を照らすから「社会」を照らすへ**

「一隅を照らす」は人と企業に終わるだけの理念ではなく、「社会」を照らすへと広がります。当社は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、持続的な発展を図ってまいります。

(同社HPより)

また、「一人一人が、自身が置かれたその場所で精一杯努力すること」に大きな価値を見出しており、「**凡事徹底**」という考え方を全社の行動指針としている。

**【市場環境など】****◎市場環境**

2016年1月～12月に全国の主要都市で発売された民間マンションは、7万6,993戸、首都圏、近畿圏は減少するも東北、中・四国、九州では大幅増となった。

首都圏3万5,772戸(11.6%減)、近畿圏1万8,676戸(1.3%減)、東海・中京圏4,782戸(2.6%減)、中国3,211戸(64.2%増)、四国1,145戸(56.2%増)、九州8,479戸(19.9%増)である。

当社は分譲マンション供給ランキングにおいて、近畿圏で7年連続第1位(2,435戸)、東海・中京圏で6年連続第1位(768戸)に加え、全国でも第4位(3,225戸)と高いシェアを有している。

**2016年 分譲マンション供給ランキング**

全国		
順位	企業名	戸数
1	住友不動産	6,034
2	三井不動産レジデンシャル	4,320
3	野村不動産	4,056
4	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>3,225</b>
5	三菱地所レジデンス	3,215

近畿圏			東海・中京圏		
順位	企業名	戸数	順位	企業名	戸数
1	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>2,435</b>	1	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>768</b>
2	日本エスリード	1,476	2	大京	330
3	和田興産	800	3	名鉄不動産	315
4	近鉄不動産	730	4	野村不動産	264
5	東急不動産	713	5	三井不動産レジデンシャル	258

(資料の出所 : 株式会社不動産経済研究所 全国マンション市場動向 2016年より)

## ◎同業他社

上の表に示されている企業と同社を様々な角度から比較してみた。

(単位:百万円)

コード	企業名	売上高	経常利益	総資産	販売用 不動産(A)	仕掛販売用 不動産(B)	有利子負債
1925	大和ハウス工業	3,192,900	233,593	3,257,805	331,763	40,233	491,962
3231	野村不動産HD	569,545	72,679	1,485,449	78,132	269,546	721,900
<b>3254</b>	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>78,990</b>	<b>13,798</b>	<b>124,277</b>	<b>4,173</b>	<b>88,376</b>	<b>56,705</b>
3289	東急不動産HD	815,479	56,379	1,984,382	199,285	159,337	1,106,114
8804	東京建物	260,012	24,796	1,297,112	53,349	43,700	700,990
8830	住友不動産	854,964	148,424	4,675,914	311,305	535,399	3,158,901
8840	大京	334,853	17,093	274,594	38,909	48,227	38,471
8877	日本エスリード	37,144	3,319	57,312	13,873	12,734	12,340
8897	タカラレーベン	76,268	6,708	129,744	4,073	36,134	70,169
8931	和田興産	28,950	2,055	70,876	5,708	29,629	42,355

(単位:百万円、倍)

コード	企業名	たな卸資産 構成(A÷B)	自己資本 比率	有利子負債 依存度	売上高 経常利 益率	ROE	時価総額	予想 PER	PBR
1925	大和ハウス工業	824.6%	35.9%	15.1%	7.3%	9.1%	2,075,998	11.4	1.8
3231	野村不動産HD	29.0%	29.9%	48.6%	12.8%	11.3%	371,741	8.6	0.8
<b>3254</b>	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>4.7%</b>	<b>40.4%</b>	<b>45.6%</b>	<b>17.5%</b>	<b>19.4%</b>	<b>84,411</b>	<b>7.8</b>	<b>1.6</b>
3289	東急不動産HD	125.1%	21.1%	55.7%	6.9%	7.1%	419,103	12.6	0.9
8804	東京建物	122.1%	23.2%	54.0%	9.5%	5.6%	348,877	18.4	1.2
8830	住友不動産	58.1%	19.0%	67.6%	17.4%	10.2%	1,534,901	15.3	1.7
8840	大京	80.7%	60.5%	14.0%	5.1%	7.8%	186,423	13.3	1.1
8877	日本エスリード	108.9%	56.1%	21.5%	8.9%	6.7%	22,858	8.1	0.7
8897	タカラレーベン	11.3%	25.8%	54.1%	8.8%	13.3%	73,080	7.1	1.9
8931	和田興産	19.3%	24.8%	59.8%	7.1%	7.2%	8,980	6.9	0.5

\*業績の比較数値は前期実績。時価総額、PER、PBRは2017年2月14日終値ベース。

他社と比較すると、規模は決して大きくないながらも、完成在庫の少なさ、高水準な自己資本比率、低水準な有利子負債依存度、高収益性(経常利益率、ROE)が目を引く。

ただPBRは1倍を超えている一方で、PERは上昇したものの依然低水準にとどまっている。

多くの投資家に対する更なる認知度の向上および成長戦略の理解促進が必要となる。

## 【事業内容】

事業セグメントは、投資型分譲マンションであるワンルームマンションおよび実需向け居住型分譲マンションであるファミリーマンションの企画・開発・分譲を中心とした「不動産販売事業」と、ワンルームマンションの賃貸管理事業、建物管理事業などを手掛ける「その他」の2セグメント。

### ◎商品構成

同社が手掛けるマンションの概要は以下の通り。

価格帯はワンルームで約 1,600 万円、ファミリーで約 3,200 万円となっている。

タイプ	住戸専用面積	間取り	特長	選定基準
ワンルーム	約 20～50 m <sup>2</sup>	1ROOM～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)
ファミリー	約 50～100 m <sup>2</sup>	1LDK～5LDK	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 m <sup>2</sup>	1ROOM～5LDK	都心型、郊外型 主要駅より徒歩 5 分圏内	ワンルームタイプに近い基準

(2016年3月期の販売実績)

(単位:百万円)

タイプ	金額	構成比	戸数	構成比
ワンルームマンション	21,966	27.8%	1,366	42.2%
ファミリーマンション	44,931	56.9%	1,429	44.1%
一棟販売	4,922	6.2%	401	12.4%
その他住宅販売	1,256	1.6%	44	1.3%
その他不動産販売	2,388	3.0%	-	-
不動産販売附帯事業	279	0.4%	-	-
<b>不動産販売事業</b>	<b>75,745</b>	<b>95.9%</b>	<b>3,240</b>	<b>100.0%</b>
その他	3,244	4.1%	-	-
<b>合計</b>	<b>78,990</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,240</b>	<b>100.0%</b>

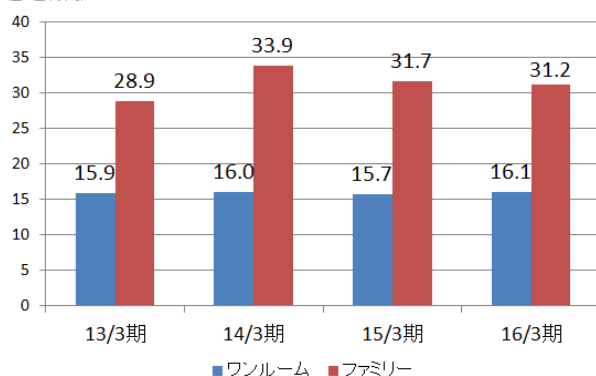
\* 一棟販売は、マンション一棟またはその一部をマンション販売業者に卸売する方法。

\* その他住宅販売は、中古住宅流通事業、戸建分譲事業等、新築マンション以外の住宅の販売。

\* その他不動産販売は、商業用店舗、開発用地等の住宅以外の不動産の販売。

\* 不動産販売附帯事業は、マンションの販売代理手数料、不動産販売事業に附随して発生する事務手数料等。

(単位:百万円) 同社マンションの平均価格



### ◎事業エリア

自社ブランドマンションの販売を開始した 1998 年 11 月以降 2016 年 12 月末までの累計販売戸数は、近畿圏、東海・中京圏中心に全国で 483 棟、31,499 戸となっている。



プレサンス 新大阪ザ・シティ  
(大阪市)



プレサンス ジェネ 新神戸  
ステーションフロント(神戸市)



プレサンス ロジェ 烏丸五条  
(京都市)

都府県など	棟数	戸数
大阪府	213	13,720
愛知県	111	7,171
京都府	63	2,920
兵庫県	48	3,588
滋賀県	8	1,199
沖縄県	15	689
東京都	11	621
神奈川県	2	226
埼玉県	1	29
岐阜県	1	88
三重県	1	98
奈良県	1	31
エイジング	8	1,119
<b>合計</b>	<b>483</b>	<b>31,499</b>

\* 1998年11月から2016年12月末までの累計販売状況

直近、2016年3月期の地域別供給戸数を見ると、近畿圏が67%、東海・中京圏が26%などとなっている。

ワンルームマンションは、近畿圏、東海・中京圏、ファミリーマンションは両圏に加え東京、沖縄を事業エリアとしている。首都圏は、市場規模は大きいものの、土地仕入コスト、販売価格等の要因からワンルームマンションは手掛けず、ファミリーマンションのみ分譲している。

今後は近畿圏、東海・中京圏におけるブランド力、シェアを更に向上させるとともに、新規エリア「広島」、「博多」への展開も進めていく。

## 【特長と強み】

### ①豊富な供給実績と高いシェア

前述の様に、同社は本社所在地の近畿圏のみならず、東海・中京圏において分譲マンション供給実績No. 1であることに加え、全国レベルでも第4位にランクイン(2016年)という実力を有している。

高いシェアは、スケールメリットによる建築コストの低減や情報収集力の向上など大きなメリットをもたらしている。

### ②販売力の強さ

ワンルームマンションの販売において、同社では、営業部門全体で1物件を集中的に販売している。同一条件の物件を全員で販売することにより、社内競争が促され、営業員の士気向上に繋がっている。

また自社開発の同一ブランドのみを販売していることから、営業スタッフは物件の仕様や特長について細かい点まで

熟知しているため、顧客の信頼も高い。

加えて、セミナーを開催するなど様々な手法で、潜在的なユーザーの掘り起こしに力を入れており、需要や市況変化への対応力が高い。

さらに、営業力の強化成長力の源泉は何をおいても人材だ。そのため人材教育には大変力を入れている。当社の強みである販売力の強さは、当社の教育力の現れでもある。

新入社員を一日でも早く戦力化する事が重要だが、そのために新入社員は先輩社員と常に行動を共にし、先輩社員のお客様への電話対応、資料作成、訪問時の会話など、成約に至るあらゆるシーンを繰り返し、繰り返し目で見て、耳で聞き、肌で体験させる。こうした成功体験の積み重ねによって、新入社員であっても、一人でクロージングできるまで自ずと成長していく。

これらの要因により、早期完売と安定した売上を実現している。

### ③健全な財務内容

高利益率、少ない完成在庫、早期の資金回収、プロジェクト融資の早期返済などにより高い自己資本比率を維持しており、有利な土地仕入が可能となっている。

(単位:百万円)

指標	15/3期	16/3期
売上総利益率	30.1%	29.6%
売上高経常利益率	18.4%	17.5%
販売用不動産(B)	2,602	4,173
仕掛販売用不動産(A)	68,854	88,376
(B) ÷ (A) × 100	3.8%	4.7%
自己資本比率	43.9%	40.4%
有利子負債依存度	33.0%	45.6%

2016年3月期は建築コストの上昇により粗利率や経常利益率は前期よりも低下したが、高水準を維持している。また積極的な土地仕入を行ったため借入が増加し自己資本比率は低下したが、財務の健全性に影響の出るレベルではない。

### ④優れた商品力

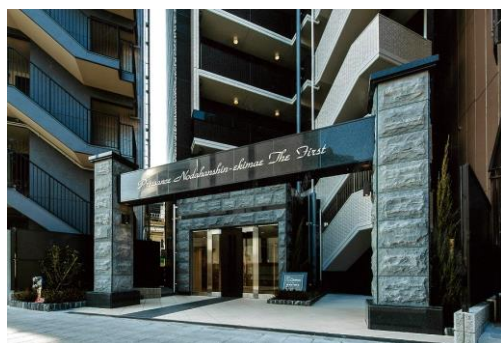
「立地」、「仕様」、「価格」の3点において購入者に対し高い満足度を提供している。

「立地」においては利便性と先進性を重視し、都心の主要駅から徒歩10分圏内の物件を厳選する。

「仕様」においては高級感、快適性、機能性を重視し、浴室換気乾燥機付きユニットバス、ガス温水式床暖房、防音サッシ、遮音フローリングを標準装備として物件に高い付加価値を加えている。

「価格」については、高級感を持たせながらもリーズナブルな販売価格設定によって、高いコストパフォーマンスを実現している。

この様な取り組みにより、同社物件は長期にわたる高い資産価値・ブランド価値を有している。



### ⑤圧倒的な情報収集力

マンションディベロッパーにとっては、良質なマンション用地情報を、仲介業者、金融機関などからいかにして他社に先駆けて収集することができるかが、業容拡大のための重要なポイントである。

リーマンショックで多くの同業他社が土地の仕入に踏み切れなくなった際、財政状況が良好だった同社はこれを好機と捉え積極的な仕入れ活動を展開した。

仲介会社等にとっては、不況期でも仕入を積極的に行う同社の存在は極めて重要であった。また、大手ディベロッパーに比べると、意思決定のスピードが迅速である点も仲介会社等にとっては大変魅力的であったため、「取引のメリットが大きい会社」と評価され、「新しい土地情報はまずプレサンスへ」という関係性が構築された。

リーマンショックの影響が鎮静化した現在でもこの関係はより強固なものとなっており、同社競争力の高さの一因となっている。

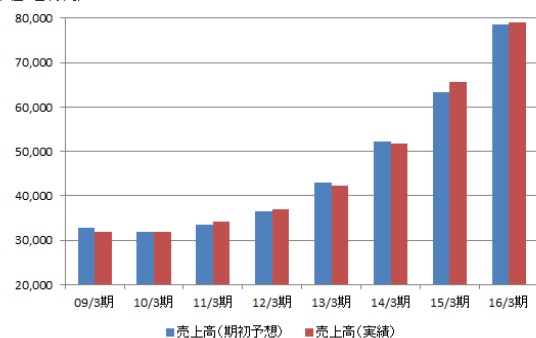
意思決定のスピードが迅速である点およびブランド力の向上によって、本来であれば大手ディベロッパーに持ち込まれるような大型案件も先に同社に持ち込まれるケースも増えているという。

### ⑥安定した収益力

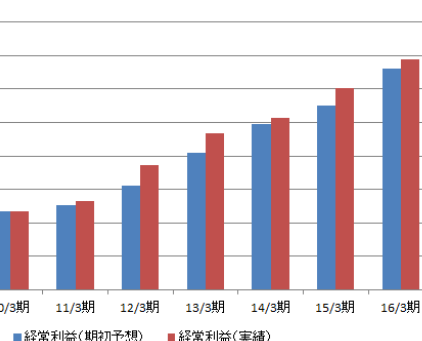
2007年12月に上場した同社はこれまでに、最初に期初予想を発表した2009年3月期以降、2016年3月期まで8回の決算を発表してきた。売上高、経常利益の期初予想と実績の乖離を検証すると、売上高では未達の期があったものの、経常利益に関しては未達となったことは上場以来1度も無い。

不動産市況に大きく影響されることなく安定・継続して収益を上げることができる点も同社の大きな特長といえよう。

(単位:百万円)



(単位:百万円)



### 【ROE分析】

	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期
<b>ROE(%)</b>	<b>18.5</b>	<b>18.2</b>	<b>18.9</b>	<b>19.4</b>
売上高当期純利益率(%)	12.64	12.15	11.82	11.64
総資産回転率(回)	0.74	0.75	0.74	0.70
レバレッジ(倍)	1.98	2.01	2.17	2.38

高いマージン(売上高当期純利益率)を背景に高ROEを実現している。

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ているため、2015年8月に「JPX日経400インデックス」(※1)銘柄に選定された。また、2016年12月には新指数「JPX日経中小型株指数」(※2)銘柄にも指定された。今後も高ROEの維持に注力する考えだ。

※1JPX日経400インデックス

資本の効率的活用や投資者を意識した経営観念など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、「投資者にとって投資魅力の高い会社」400銘柄で構成される株価指数。

※2 JPX日経中小型株指数

時価総額や売買代金で中小型株の範囲を決め、過去3年間のROEと営業利益累計額を使って順位を決定。複数の独立社外取締役が



いる・英訳資料を作成している、といった定性条件等も加味して投資魅力の高い会社 200 銘柄で構成される株価指数。

## 2. 2017年3月期第3四半期決算概要

### (1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	16/3 月期 3Q	構成比	17/3 月期 3Q	構成比	前年同期比	進捗率
売上高	69,846	100.0%	72,961	100.0%	+4.5%	72.4%
売上総利益	21,235	30.4%	20,791	28.5%	-2.1%	75.3%
販管費	6,817	9.8%	8,344	11.4%	+22.4%	68.6%
営業利益	14,418	20.6%	12,447	17.1%	-13.7%	80.5%
経常利益	14,270	20.4%	12,292	16.8%	-13.9%	81.5%
四半期純利益	9,502	13.6%	8,235	11.3%	-13.3%	79.7%

### 増収減益も順調な進捗

売上高は前年同期比 4.5%増の 729 億 61 百万円。売上高は増加したが、開発用地取得費の上昇や建築工事費の高止まりにより売上総利益率は 1.9%低下。比較的利益率の低い一棟販売の引渡比率の増加のため、営業利益は同 13.7%減の 124 億 47 百万円、経常利益は同 13.9%減の 122 億 92 百万円。

前年同期比では増収減益となったが通期予想に対する進捗率は概ね順調となっている。

### (2) セグメント動向

	16/3 期 3Q	構成比	17/3 期 3Q	構成比	前年同期比
売上高					
不動産販売事業	67,402	96.5%	70,250	96.3%	+4.2%
その他	2,444	3.5%	2,711	3.7%	+10.9%
合計	69,846	100.0%	72,961	100.0%	+4.5%
営業利益					
不動産販売事業	13,963	20.7%	11,999	17.1%	-14.1%
その他	959	39.3%	1,087	40.1%	+13.3%
調整額	-504		-639		-
合計	14,418	20.6%	12,447	17.1%	-13.7%

\* 営業利益の構成比は売上高営業利益率

### (不動産販売事業)

ワンルームマンション「プレサンスシリーズ」のプレサンス新大阪ザ・シティ(総戸数 186 戸)等の販売が順調に推移したが、前述の通り、ファミリーマンションの引き渡しが前年同期を下回った。

### (2017年3月期第3四半期販売実績)

(単位:百万円)

タイプ	金額	前年同期比	戸数	前年同期比
ワンルームマンション	24,809	+34.3%	1,434	+24.4%
ファミリーマンション	33,857	-19.4%	1,031	-23.3%
一棟販売	9,847	+142.9%	746	+126.1%
その他住宅販売	910	+3.3%	33	+6.5%
その他不動産販売	498	-71.4%	-	-
不動産販売附帯事業	326	+45.0%	-	-
不動産販売事業合計	70,250	+4.2%	3,244	+13.5%

\* 一棟販売は、マンション一棟またはその一部をマンション販売業者に卸売する方法。

\* その他住宅販売は、中古住宅流通事業、戸建分譲事業等、新築マンション以外の住宅の販売。

\* その他不動産販売は、商業用店舗、開発用地等の住宅以外の不動産の販売。

\* 不動産販売附帯事業は、マンションの販売代理手数料、及び不動産販売事業に附随して発生する事務手数料等。

#### (その他)

自社保有の賃貸不動産が順調に稼働し、受取家賃収入が増加した。

### (3)財務状態

#### ◎主要BS

(単位:百万円)

	16年3月末	16年12月末		16年3月末	16年12月末
流動資産	117,887	147,054	流動負債	22,171	25,735
現預金	22,887	23,510	仕入債務	4,864	538
販売用不動産	4,173	11,828	短期有利子負債	5,408	13,309
仕掛販売用不動産	88,376	108,286	固定負債	51,781	73,804
固定資産	6,390	9,763	長期有利子負債	51,297	73,293
有形固定資産	5,687	8,085	負債合計	73,953	99,539
無形固定資産	24	291	純資産	50,324	57,278
投資その他の資産	678	1,386	株主資本	50,191	57,026
資産合計	124,277	156,817	負債純資産合計	124,277	156,817
			有利子負債残高	56,706	86,603

\* 仕入債務には電子記録債務を含む

販売用不動産は前期末比 76 億 54 百万円増加の 118 億 28 百万円。仕掛販売用不動産は同 199 億 10 百万円増加の 1,082 億 86 百万円。

短期有利子負債、長期有利子負債とも増加し、有利子負債合計は同 298 億 96 百万円増加の 866 億 3 百万円となった。

この結果自己資本比率は前期末より 4.0%低下し、36.4%となった。

BS上のたな卸資産(販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計)から建築代金等を控除した取得済用地のたな卸資産は、ワンルームマンションで 192 億 22 百万円(5,307 戸)、ファミリーマンションで 429 億 77 百万円(5,622 戸)。

今期以降の毎期の引渡戸数をワンルーム 1,600~1,700 戸、ファミリー 1,500~1,800 戸と仮定すると、どちらも 2019 年 3 月期までの 3 期分超の用地を既に取得した形である。

#### (4)トピックス

##### ◎配当予想を修正

今期業績が堅調に推移していることなどから、2017 年 2 月 7 日に増配を発表した。期末配当予想は従来の 8.75 円/株から 3.65 円/株増額し、12.40 円/株へ。2016 年 10 月 1 日付の株式分割(1:4)を考慮した年間配当予想は 21.15 円/株。予想配当性向は 12.0%。

## 3. 2017 年 3 月期業績予想

### (1)通期業績予想

(単位:百万円)

	16/3 月期	構成比	17/3 月期(予)	構成比	前期比
売上高	78,990	100.0%	100,839	100.0%	+27.7%
売上総利益	23,379	29.6%	27,622	27.4%	+18.1%
販管費	9,321	11.8%	12,155	12.1%	+30.4%
営業利益	14,057	17.8%	15,466	15.3%	+10.0%
経常利益	13,798	17.5%	15,089	15.0%	+9.4%
当期純利益	9,194	11.6%	10,327	10.2%	+12.3%

\* 予想は会社側発表。

**業績予想に変更無し。7期連続の増収増益で過去最高を更新へ**

通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比 27.7%増加の 1,008 億 39 百万円と 1,000 億円を突破する見込み。開発用地の取得費の上昇やマンションの建築工費が高止まりしているものの、住宅取得支援制度が継続して実施されること、雇用情勢が改善傾向を示していること等から、都心部のマンション契約率は、今後も堅調に推移すると会社側は見ている。

用地取得費および建築コストの上昇で粗利率は今期も低下し、広告・モデルルームなどの販促費用が増加すること、事業規模拡大に伴い人員増強を計画していること等から販管費も約 3 割増加するが、増収により吸収し、営業利益は同 10.0%増加の 154 億 66 百万円の予想。

**(2) 受注残高**

2017年3月期 第3四半期 契約残高(受注残高)						
区分	内訳					
	今期引渡予定		マンション販売事業		来期引渡予定	
	戸数	金額 (A)	今期売上高 予想(B)	売上高予想に 対する進捗率 (A ÷ B)	戸数	金額
ワンルーム	1,885	32,340	32,859	98.4%	338	5,819
ファミリー	1,489	48,450	50,072	96.8%	1,528	58,908
一棟販売	921	12,257	11,649	105.2%	615	7,719
合計	4,295	93,048	94,581	98.4%	2,481	72,447

\*「今期引渡予定」は、今期第3四半期までの販売実績と今期中の引渡予定を合計したもの。

マンション販売事業の今期売上高予想 945 億円に対し、第3四半期終了時点で 98.4%の受注進捗となっている。

ワンルームマンションの販売が好調なため、進捗率は例年を上回っている。

一棟販売の進捗率が 100%を上回っているのは、自社保有の固定資産を第1四半期に販売用不動産に振り替え、第2四半期に販売したため。

**(3) セグメント動向  
(不動産販売事業)**

(単位:百万円)

タイプ	16/3期	構成比	17/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
ワンルームマンション	21,966	29.0%	32,859	33.8%	+49.6%	75.5%
ファミリーマンション	44,931	59.3%	50,072	51.5%	+11.4%	67.6%
一棟販売	4,922	6.5%	11,649	12.0%	+136.6%	84.5%
その他住宅販売	1,256	1.7%	1,984	2.0%	+57.9%	45.9%
その他不動産販売	2,388	3.2%	200	0.2%	-91.6%	249.0%
不動産販売附帯事業	279	0.4%	412	0.4%	+47.4%	79.1%
不動産販売事業合計	75,745	100.0%	97,177	100.0%	+28.3%	72.3%

概ね順調な進捗となっている。

**(4) トピックス****◎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は以下の通り。

**①「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー」**

地上 30 階建、総戸数 337 戸の同社では大阪初となる超高層免震タワーマンションプロジェクト。40 m<sup>2</sup>台のコンパクトタイプから、130 m<sup>2</sup>超のファミリータイプまでを用意する。また、パーティールーム、スカイラウンジ、フィットネス等多彩

な共用施設の設置を予定している。

2016年1月から販売を開始し、2016年12月末までで259戸(契約率76.9%)が契約済みとなっている。  
2018年1月下旬の引渡に向け順調に推移している。  
第3期は2017年1月より販売開始。



## ②「プレサンス レジェンド 琵琶湖」

滋賀県琵琶湖畔に総486邸のファミリーマンションを建設。琵琶湖畔では過去最大級プロジェクトで、全邸レイクビューを実現する。京都市内はもちろん大阪方面へのアプローチもスムーズな立地で、周辺には大型ショッピング施設など、生活施設も充実している。

2016年8月より販売を開始し、2016年12月末までの5ヶ月間で優先分譲住戸275戸(契約率56.6%)が契約済みとなっている。

2018年5月上旬の引渡に向けて好調な滑り出しとなっている。

第1期は2017年1月より販売開始。



## 4. 今後の注目点

第3四半期の進捗率は売上高で72.4%、営業利益で80.5%。過去数年と比べるとややスローではあるが、マンション販売事業に関しては、第3四半期終了時点での受注進捗98.4%は例年を上回っており、順調な業績推移といえるだろう。ただ、投資家の関心は今期の着地もさることながら、徐々に来期及びそれ以降の成長軌道に移っていくことになるだろう。

引き続き、ホテル事業を含めた新エリアでの事業展開など各種施策の展開を注目したい。

## &lt;参考:コーポレートガバナンスについて&gt;

## ◎組織形態、取締役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	11名、うち社外3名

## ◎コーポレートガバナンス報告書

同社は最新のコーポレートガバナンス報告書を2016年6月23日に提出している。

## &lt;実施しない主な原則とその理由&gt;

原則	実施しない理由
【補充原則3-1-2 英語での情報開示】	現段階において、英語での情報開示はしておりませんが、海外投資家の重要性は認識しており、検討課題と考えております。
【補充原則4-11-3 取締役会の実効性評価】	取締役会全体の実効性の分析・評価及びその開示については、今後の検討事項とします。

## &lt;開示している主な原則&gt;

原則	開示内容
【原則1-4 いわゆる政策保有株式】	<p>(1) 当社は、取引先と良好な関係を構築し、事業の円滑な推進を図るため、取引先の株式を保有することがあります。取引先の株式については、取引関係の強化により、当社の企業価値の向上に資すると判断する限り、保有いたしますが、毎年、保有に関する見直しを行い、保有意義が乏しい銘柄については、株価等を勘案して売却を検討いたします。</p> <p>(2) 保有株式に係る議決権は、企業価値の向上につながる意思決定を行っているかということを考慮して、行使することを基本方針としております。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は、株主・投資家を重要なステークホルダーとして考えており、持続的な成長と企業価値の向上のため、株主総会等の様々な機会を通し、株主・投資家との間で建設的な対話を行ってまいります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 株主との対話IR活動については、管理本部の担当取締役が統括し、株主との建設的な対話が実現するように努めております。また、株主との円滑な対話のために、経理部及び総務部が協働して、IR活動をサポートしております。</li> <li>・ 株主・投資家との対話の手段としては、証券会社を通じて、株主・機関投資家との個別面談を実施しております。</li> <li>・ 管理本部の担当取締役が、株主・投資家との対話を通じて把握した株主の意見・懸念につきましては、必要に応じて取締役会に報告し、当社の経営に活かしてまいります。</li> <li>・ 対話に際してのインサイダー情報の管理については、インサイダー取引管理規程に基づいて実施しております。</li> </ul>

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2017 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.