



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	https://www.pressance.co.jp/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,661円	62,106,400株		103,158百万円	19.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
29.40円	1.8%	226.16円	7.3倍	1,008.49円	1.6倍

*株価 3/6 終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

— 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(実)	101,083	15,645	15,414	10,526	178.99	84.60
2018年3月(予)	130,664	20,144	19,572	13,368	226.16	29.40

*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。

*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2018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. 2018年3月期第3四半期決算概要](#)
 - [3. 2018年3月期業績予想](#)
 - [4. 足元の市場環境](#)
 - [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・管理する独立系マンションディベロッパー。分譲マンション供給戸数は近畿圏で8年連続、東海・中京圏で6年連続第1位。全国でも第2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。

・18年3月期第3四半期の売上高は前年同期比38.5%増の1,010億24百万円。不動産販売事業における全ての商品セグメントで好調な売れ行きとなった。営業利益は同35.7%増の168億91百万円。販管費も同25.1%増加したが、増収効果で吸収し2桁増益となった。経常利益は同34.7%増の165億57百万円。売上高、利益ともに期初計画を上回る順調な進捗となった。

・通期予想を上方修正した。ファミリーマンションの販売が好調に推移していることを受けて、売上高は前期比29.3%増の1,306億64百万円の予想。全体的に好調な販売状況が続いており広告宣伝費用等の追加コストが抑えられたこと、一定の増員が既に達成され積極的な増員機会に備えた予備費が未消化であること等を受けて、販管費は期初予想を下回る見込みであり、営業利益は同28.7%増の201億44百万円と最高益更新を見込んでいる。また、利益の拡大を受けて、期末配当は期初予想よりも4.4円増額の16.9円/株を予定している。年間では29.4円/株。予想配当性向は13.0%。

・マンション販売事業の第3四半期終了時点での進捗率は修正予想に対しても既に100%近いことから、投資家の視線は今期の着地にとどまらず、来期以降の将来展望にも向けられるであろうが、潤沢な受注残高は業績の大きな下支えとなり、更にどれほど上積みされるのかが大いに注目される。

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・分譲・管理する独立系マンションディベロッパー。分譲マンション供給戸数は近畿圏で8年連続、東海・中京圏で6年連続第1位。全国でも第2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、優れた商品力などが大きな強み。

【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た。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12月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10月、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**

一般社団法人不動産協会の調査によれば、平成28年度(平成28年4月～平成29年3月)の分譲マンション供給戸数は、近畿圏、中部圏、首都圏、3大都市圏合計でそれぞれ、12,820戸、2,157戸、30,459戸、45,436戸。

同社資料(出所:不動産経済研究所)によれば、同社は分譲マンション供給ランキングにおいて、近畿圏で8年連続第1位(2017年3,845戸)、東海・中京圏、名古屋市内でそれぞれ6年連続、7年連続第1位(2017年1,148戸)に加え、全国でも第2位(2017年5,267戸)と高いシェアを有している。

2017年 地域別分譲マンション供給ランキング

近畿圏			名古屋市内		
順位	企業名	戸数	順位	企業名	戸数
1	プレサンスコーポレーション	3,845	1	プレサンスコーポレーション	1,148
2	日本エスリード	2,017	2	野村不動産	262
3	住友不動産	968	3	住友不動産	221
4	野村不動産	769	4	近鉄不動産	138
5	日商エステム	759	5	大京	126
全国					
順位	企業名	戸数			
1	住友不動産	7,177			
2	プレサンスコーポレーション	5,267			
3	野村不動産	5,158			
4	三井不動産レジデンシャル	3,787			
5	三菱地所レジデンス	3,101			

(株式会社不動産経済研究所の資料に基づきプレサンスコーポレーション作成)

◎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	3,512,909	300,529	3,555,885	444,422	102,608	667,489
1928	積水ハウス	2,026,931	190,989	2,184,895	887,700	92,682	486,591
3231	野村不動産HD	569,680	68,952	1,593,093	120,385	249,663	810,100
3254	プレサンスコーポレーション	101,083	15,414	185,307	14,324	122,174	101,101
3289	東急不動産HD	808,503	63,631	2,067,152	213,239	199,431	1,137,892
8804	東京建物	266,983	39,416	1,441,050	77,636	67,678	809,385
8830	住友不動産	925,151	167,697	4,980,039	345,184	492,340	3,370,474
8840	大京	325,360	19,967	277,899	45,885	43,622	28,918
8877	日本エスリード	39,300	5,054	59,535	9,132	16,465	15,400
8897	タカラレーベン	103,599	9,496	139,874	9,658	32,390	79,863

(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	433.1%	36.8%	18.8%	8.6%	16.3%	2,646,298	12.2	2.0
1928	積水ハウス	957.8%	50.5%	22.3%	9.4%	11.3%	1,315,061	10.3	1.2
3231	野村不動産HD	48.2%	30.2%	50.9%	12.1%	10.1%	503,151	11.4	1.0
3254	プレサンスコーポレーション	11.7%	32.0%	54.6%	15.2%	19.2%	102,910	7.3	1.6
3289	東急不動産HD	106.9%	21.4%	55.0%	7.9%	7.3%	518,432	14.3	1.1
8804	東京建物	114.7%	23.9%	56.2%	14.8%	6.8%	376,865	15.1	1.1
8830	住友不動産	70.1%	20.2%	67.7%	18.1%	10.9%	1,875,778	15.8	1.9
8840	大京	105.2%	64.0%	10.4%	6.1%	8.2%	188,447	15.7	10.8
8877	日本エスリード	55.5%	58.6%	25.9%	12.9%	9.3%	34,039	8.1	0.9
8897	タカラレーベン	29.8%	26.2%	57.1%	9.2%	17.4%	59,272	8.2	1.4

*業績の比較数値は前期実績。時価総額、PER、PBRは2018年2月20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、高収益性(経常利益率、ROE)が目目を引く。ただPBRは1倍を超えている一方で、PERは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・分譲販売を中心とした「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、賃貸事業、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。

物件平均価格はワンルームで約1,700万円、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 ㎡	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 ㎡	1LDK～4LDK	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	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

(2017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	32,453	33.4%	1,892	43.3%
ファミリーマンション	50,450	51.9%	1,544	35.3%
一棟販売	11,971	12.3%	900	20.6%
その他住宅販売	1,038	1.1%	36	0.8%
その他不動産販売	878	0.9%	-	-
不動産販売附帯事業	504	0.5%	-	-
不動産販売事業	97,297	100.0%	4,372	100.0%
その他	3,786	3.7%	-	-
合計	101,083	100.0%	4,372	100.0%

* 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形態。

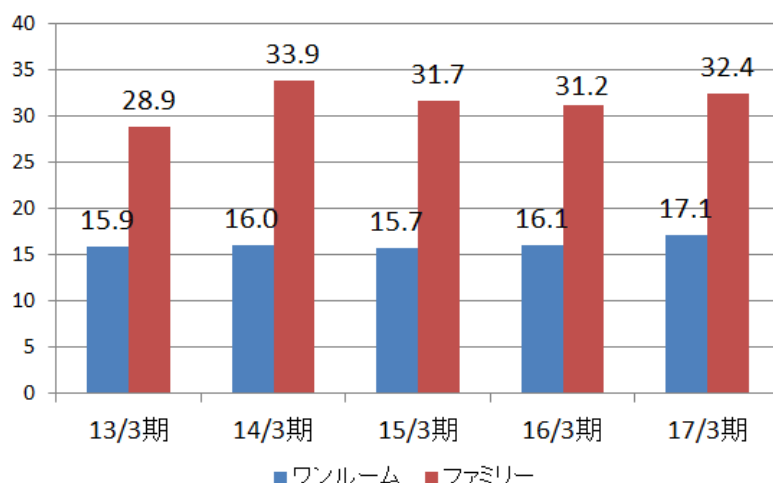
* その他住宅販売は、中古住宅流通事業、戸建分譲事業等、新築マンション以外の住宅の販売。

* 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。

同社マンションの平均価格

(単位:百万円)



◎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2017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568棟、37,242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	253	16,802
愛知県	135	8,572
京都府	69	3,407
兵庫県	60	4,607
滋賀県	9	1,355
沖縄県	16	761
東京都	12	660
神奈川県	2	226
その他	12	852
合計	568	37,242

* 1998年11月から2017年12月末までの累計販売状況

2017年3月期の地域別供給戸数を見ると、近畿圏が68.9%、東海・中京圏が27.4%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2位にランクイン(2017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

営業基本方針を「マンション完成までに完売」とし実践している。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、セミナーの開催など様々な手法で、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、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。同社の強みである販売力の強さは、同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、実践して成果が出る体験を積み重ねる。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	17/3期
売上総利益率	30.1%	29.6%	27.1%
売上高経常利益率	18.4%	17.5%	15.2%
販売用不動産(B)	2,602	4,173	14,324
仕掛販売用不動産(A)	68,854	88,376	122,174
(B) ÷ (A) × 100	3.8%	4.7%	11.7%
自己資本比率	43.9%	40.4%	32.0%
有利子負債依存度	33.0%	45.6%	54.6%

2017年3月期は用地仕入れ価格ならびに建築コストの上昇により粗利率や経常利益率は低下傾向にある。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、有利子負債依存度も上昇したが、財務の健全性に影響の出るレベルではないと会社側は考えている。

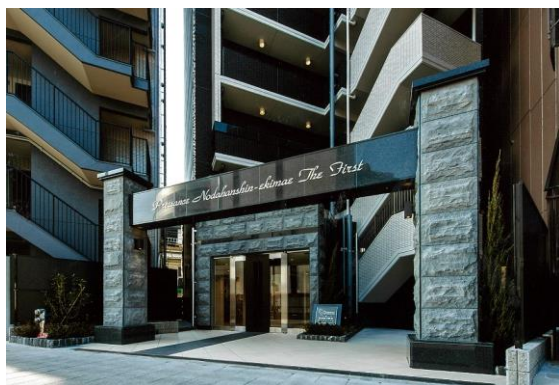
④優れた商品力

「立地」、「設備」、「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、都心部の主要駅からワンルームマンションは徒歩5分圏内、ファミリーマンションは徒歩10分圏内の物件を厳選する。

「設備」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。



(同社資料より)

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同業他社が多く完成在庫を抱えて新たな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。

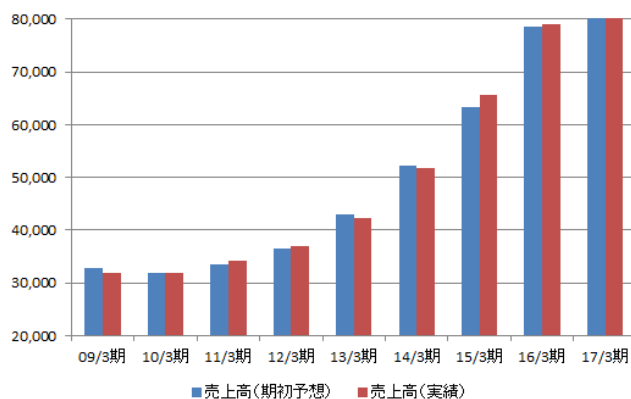
意思決定のスピードが迅速である点およびブランド力の向上によって、本来であれば大手ディベロッパーに持ち込まれるような大型案件も先に同社に持ち込まれるケースも増えているという。

⑥安定した収益力

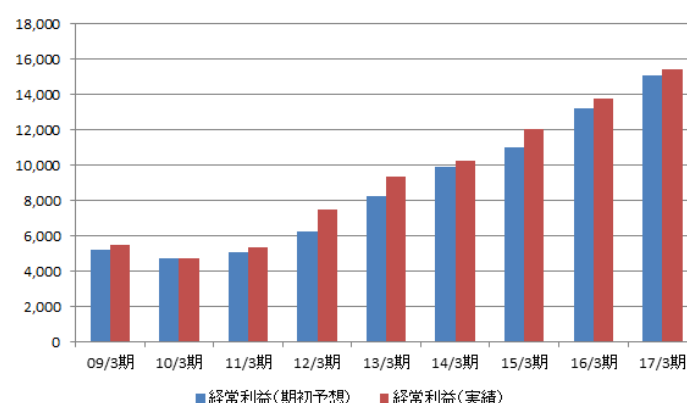
2007年12月に上場した同社はこれまでに、最初に期初予想を発表した2009年3月期以降、2017年3月期まで9回の決算を発表してきた。売上高、経常利益の期初予想と実績の乖離を検証すると、売上高未達は数回あるが、経常利益に関しては未達は1度も無い。

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	2017/3期
ROE(%)	18.5	18.2	18.9	19.4	19.2
売上高当期純利益率(%)	12.64	12.15	11.82	11.64	10.41
総資産回転率(回)	0.74	0.75	0.74	0.70	0.65
レバレッジ(倍)	1.98	2.01	2.17	2.38	2.83

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、2015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。

※1 JPX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点など、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. 2018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)

	17/3 月期 3Q	構成比	18/3 月期 3Q	構成比	前年同期比
売上高	72,961	100.0%	101,024	100.0%	+38.5%
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	12,477	17.1%	16,891	16.7%	+35.7%
経常利益	12,292	16.8%	16,557	16.4%	+34.7%
四半期純利益	8,235	11.3%	11,247	11.1%	+36.6%

2 桁の増収増益

売上高は前年同期比 38.5%増の 1,010 億 24 百万円。不動産販売事業における全ての商品セグメントで好調な売れ行きとなった。

営業利益は同 35.7%増の 168 億 91 百万円。販管費も同 25.1%増加したが、増収効果で吸収し 2 桁増益となった。

経常利益は同 34.7%増の 165 億 57 百万円。

売上高、利益額ともに期初計画を上回る順調な進捗となった。

(2) セグメント動向

	17/3 期 3Q	構成比	18/3 期 3Q	構成比	前年同期比
売上高					
不動産販売事業	70,250	96.3%	97,550	96.6%	+38.9%
その他	2,711	3.7%	3,474	3.4%	+28.1%
合計	72,961	100.0%	101,024	100.0%	+38.5%
営業利益					
不動産販売事業	11,999	17.1%	16,293	16.7%	+35.9%
その他	1,087	40.1%	1,357	39.1%	+24.9%
調整額	-639	-	-760	-	-
合計	12,477	17.1%	16,891	16.7%	+35.7%

* 営業利益の構成比は売上高営業利益率

(販売実績)

(単位:百万円)

タイプ	金額	前期比	戸数	前年同期比
ワンルームマンション	28,350	+14.3%	1,651	+15.1%
ファミリーマンション	45,177	+33.4%	1,293	+25.4%
一棟販売	17,073	+73.4%	1,086	+45.6%
ホテル販売	2,744	-	183	-
その他住宅販売	1,237	+35.9%	35	+6.1%
その他不動産販売	2,111	+323.7%	2	-
不動産販売附帯事業	855	+161.7%	-	-
不動産販売事業合計	97,550	+38.9%	4,250	+31.0%

* 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形態。

* 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。

全ての商品セグメントで、数量・金額がともに増加した。また仕入強化によって一棟販売が拡大している。今期よりホテル物件の引渡し(売上計上)がスタートした。

(3)財務状態

◎主要BS

(単位:百万円)

	17年3月末	17年12月末		17年3月末	17年12月末
流動資産	171,810	209,327	流動負債	49,438	60,238
現預金	30,534	31,365	仕入債務	7,786	5,438
販売用不動産	14,324	15,646	短期有利子負債	25,410	38,799
仕掛販売用不動産	122,174	157,900	固定負債	76,253	92,474
固定資産	13,497	15,162	長期有利子負債	75,691	91,846
有形固定資産	11,865	12,310	負債合計	125,691	152,712
無形固定資産	276	423	純資産	59,615	71,777
投資その他の資産	1,354	2,428	株主資本	59,318	69,747
資産合計	185,307	224,490	負債純資産合計	185,307	224,490
			有利子負債残高	101,101	130,645

* 仕入債務には電子記録債務を含む

積極的に開発用地を取得したこと等により、販売用不動産と仕掛販売用不動産が増加した。これを受けて、資産合計は前期末と比べ、391億円増加の2,244億円となった。長短期借入金と社債を含む有利子負債の増加等により、負債合計は同270億円増加の1,527億円となった。この結果、自己資本比率は前期末から0.9ポイント低下し31.1%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マンション事業土地代金は、ワンルームマンションで275億65百万円(6,187戸)、ファミリーマンションで549億9百万円(6,701戸)。今期以降の毎期の引渡戸数をワンルームとファミリーでそれぞれ2,000戸前後と仮定すると、ワンルームマンションは2021年1月までの今後3.1年分の、ファミリーマンションは2021年5月までの今後3.4年分の売上を超える用地を既に取得した形である。

同様に、一棟販売用事業土地代金は111億56百万円(2,604戸)で、前期売上実績900戸に対し2020年11月までの今後2.9年分の売上に相当する用地を取得している。

ホテル販売用事業土地代金は125億42百万円(2,052戸)で2020年3月期売上予定分まで取得済である。

(4)トピックス

◎ホテル事業の展開

2017年10月以降新たに1物件(秋田市中通3丁目238室)を追加した。現時点で20棟のホテルを事業化している(内18棟が開発済み及び開発中、1棟がリノベーション、1棟が既築買取)。

同社では、以下2つの取り組み方を念頭におきつつ、継続的にトラックレコードを積み重ねた上で、REITやファンドへの売却等を視野に入れ、多角的にホテル事業を推進している。

A	ホテル事業会社への売却	13物件
B	自社で保有しホテル運営会社に運営を委託	7物件

完成予定	住所	運営方法	概要
2018年3月期	大阪市浪速区稲荷	A(引渡済)	JR難波駅、72室
	大阪市浪速区元町	A(引渡済)	JR難波駅、111室
	大阪市中央区平野町	A(翌期引渡)	地下鉄堺筋線 北浜駅、116室
2019年3月期	大阪市浪速区敷津東	A	地下鉄御堂筋線 大国町駅、300室
	大阪市中央区南船場	A	地下鉄御堂筋線 心齋橋駅、124室
	京都市下京区大宮通	A	阪急電鉄 大宮駅、122室
	大阪市淀川区西宮原	A	JR新大阪駅、120室
	京都市中京区天神山町	A	地下鉄烏丸線 四條駅、63室

2020年3月期	京都市東山区八坂通	B	京阪電鉄 清水五条駅、7室
	秋田市中通3丁目(※)	B	秋田新幹線 JR羽越本線 秋田駅、238室
	京都市下京区油小路通り	A	京都市営地下鉄 五条駅、166室
	広島市中区幟町	B	広島電鉄 胡町(えびすちょう)駅、126室
	横浜市中区尾上町	B	JR 関内駅、277室
	大阪市中央区南本町	A	地下鉄御堂筋線 本町駅、174室
	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室
	京都市南区西九条蔵王町	B	JR 京都駅、119室
	大阪市浪速区元町2丁目	A	JR 難波駅、404室
	京都市中京区大炊町	B	地下鉄烏丸線 烏丸丸太町駅、12室
那覇市西2丁目	A	ゆいレール 旭橋駅、234室	

* 赤字が新規追加物件。※はリノベーション案件

買取保有	住所	運営方法	概要
2017年3月期	神戸市中央区御幸通	B	JR 三ノ宮駅、135室

3. 2018年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	17/3月期	構成比	18/3月期(予)	構成比	前期比	期初予想	予想比	進捗率
売上高	101,083	100.0%	130,664	100.0%	+29.3%	126,562	+3.2%	77.3%
売上総利益	27,432	27.1%	34,161	26.1%	+24.5%	33,100	+3.3%	80.0%
販管費	11,786	11.7%	14,017	10.7%	+18.9%	14,798	-5.3%	74.5%
営業利益	15,645	15.5%	20,144	15.4%	+28.7%	18,301	+10.1%	83.9%
経常利益	15,414	15.2%	19,572	15.0%	+27.0%	17,818	+9.8%	84.6%
当期純利益	10,526	10.4%	13,368	10.2%	+27.0%	12,176	+9.8%	84.1%

* 予想は会社側発表。

通期予想と配当予想を上方修正。

ファミリーマンションの販売が好調に推移していることを受けて、通期業績予想を上方修正した。

売上高は前期比29.3%の1,306億64百万円の予想。全体的に好調な販売状況が続いており、広告宣伝費用等の販売促進のための追加的なコストが抑えられたことに加え、一定の増員が既に達成され積極的な増員機会に備えた予備費が未消化であることから、販管費は期初予想を下回る見込みであり、営業利益は同28.7%増の201億44百万円の予想。売上、利益ともに過去最高を更新する見込み。

また、利益の拡大を受けて、期末配当を期初予想よりも4.4円増額し16.9円を予定している。年間では29.4円/株。予想配当性向は13.0%。

(2) 進捗状況

2018年3月期第3四半期 契約残高(受注残高)						
区分	内訳					
	今期引渡し予定		マンション販売事業			
	戸数	金額(A)	今期売上高修正予想(B)	売上高修正予想に対する進捗率(A÷B)	期初予想(C)	期初予想に対する進捗率(A÷C)
ワンルーム	1,717	29,544	29,706	99.5%	29,282	100.9%
ファミリー	1,781	68,010	68,605	99.1%	66,577	102.1%
一棟販売	1,219	18,905	19,127	98.8%	19,300	98.0%
ホテル	183	2,744	2,744	100.0%	2,720	100.9%
合計	4,900	119,203	120,183	99.2%	117,881	101.1%

「今期引渡し予定」は、第3四半期(累計)実績と第4四半期今期中引渡し(売上計上)予定の合計で、第3四半期時点で今期中の売上見通しが立っている戸数および金額。修正予想に対しても進捗率は既に100%に近い。

区分	来期以降引渡し予定	
	戸数	金額
ワンルーム	814	14,351
ファミリー	1,757	66,038
一棟販売	911	12,291
ホテル	660	11,758
合計	4,142	104,440

通常、竣工時に物件が引き渡された際に、受注残高は売上高に振替計上される。来期以降の分として既に1,044億40百万円の豊富な受注残を有している。

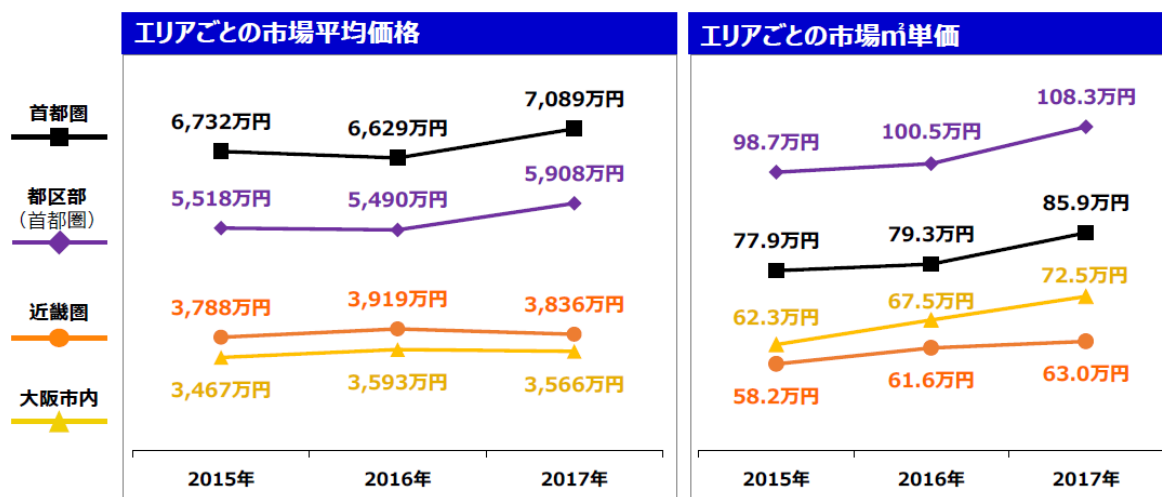
(3)不動産販売事業

(単位:百万円)

タイプ	17/3期	構成比	18/3期(予)	構成比	前期比
ワンルームマンション	32,453	34.2%	29,706	24.7%	-8.5%
ファミリーマンション	50,450	53.2%	68,605	57.1%	+36.0%
一棟販売	11,971	12.6%	19,127	15.9%	+60.0%
ホテル	-	-	2,744	2.3%	-
マンション販売事業合計	94,875	100.0%	120,183	100.0%	+26.7%

4. 足元の市場環境

(首都圏と近畿圏の市場比較)



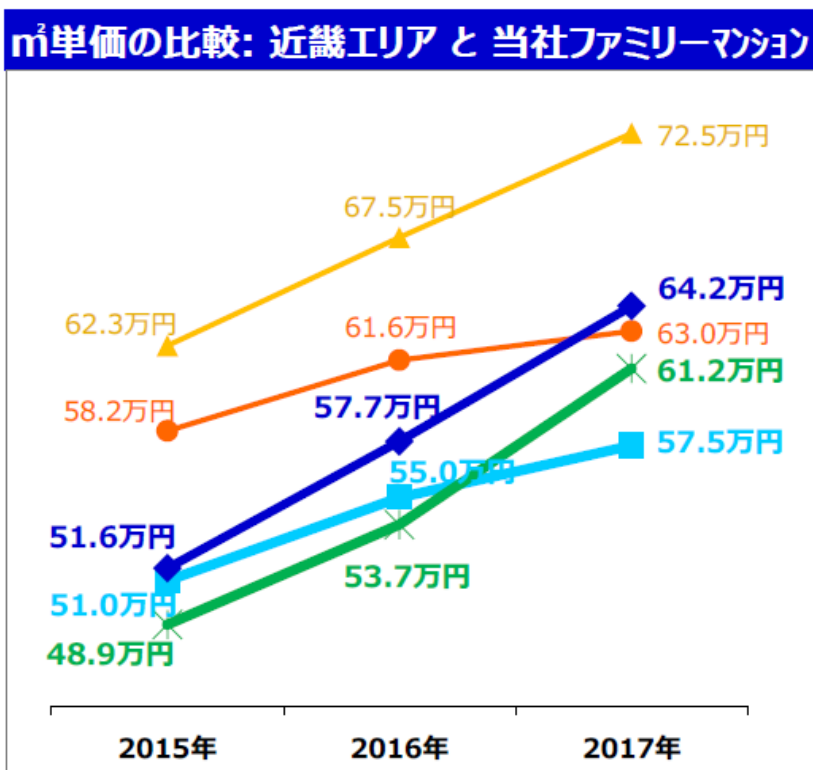
(株式会社不動産経済研究所の資料に基づきプレゼンスコーポレーション作成)

(注)・首都圏はワンルームマンションを含まない、近畿圏は含む数値

- ・金額は、消費税込み販売価格
- ・中京・東海圏の資料は未公表(2018年1月末時点)

首都圏と比較すると、近畿圏のマンション価格は実需の範囲内にあると推測される。近畿圏全体と中心部の平均価格と㎡単価が逆転しているが、これは一戸当たりの面積が中心エリアで減少しており、販売価格が購入者にとって、手が届きやすい水準となっていることを示している。

(近畿圏市場と同社の比較)



(株式会社不動産経済研究所の資料に基づきプレサンスコーポレーション作成)

(注)・金額は消費税込み販売価格

・大阪市、近畿圏はワンルームマンションの価格を含んだ平均値

70㎡換算の戸当たり価格を比較すると、市場価格(参考値)は首都圏都区部で7,581万円、大阪市内で5,075万円となっている一方で、同社ファミリーマンションの価格(参考値)は大阪市内で4,494万円、名古屋市内で4,284万円。同社マンションの高いコストパフォーマンス(価格競争力)が目立つ。

(近畿圏のマンション市況)

2016年から2017年にかけて近畿圏で新規発売された民間分譲マンションの戸数は884戸(4.7%)増加した。以下の地域では発売戸数が2016~2017年で増加している。

大阪市部	大阪府下	滋賀県	和歌山県
15.4%増	6.2%増	147.2%増	10.1%増

(日本経済新聞、地域経済面記事より抜粋しプレサンスコーポレーション作成)

2016年から2017年にかけて、戸当たり平均価格は5年ぶりに低下したが、㎡当たりの価格は5年連続で上昇している。月間契約率については好不調の目安となる70%を年間通して上回っている(上期76.9%、下期75.5%)。

近畿圏	2016年	2017年	増減
戸当たり平均価格	3,919万円	3,836万円	-83万円(-2.1%)
㎡当たり価格	61.6万円	63.0万円	+1.4万円(+2.3%)
月間契約率	71.9%	76.1%	+4.2ポイント

(日本経済新聞、地域経済面記事より抜粋しプレサンスコーポレーション作成)

5. 今後の注目点

マンション販売事業の第3四半期終了時点での進捗率は修正予想に対しても既に100%近いことから、投資家の視線は今期の着地にとどまらず、来期以降の将来展望にも向けられるであろうが、潤沢な受注残高は業績の大きな下支えとなり、更にどれほど上積みされるのかが大いに注目される。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役の構成

組織形態	監査等委員会役設置会社
取締役	12名、うち社外3名

◎コーポレートガバナンス報告書


最終更新日:2017年6月26日

<実施しない主な原則とその理由>


「当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則について、すべてを実施しています。」と記している。

<開示している主な原則>

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"> ・ 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。 ・ 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。 ・ 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。 ・ 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。

▶ アラート申込み

プレサンスコーポレーションの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

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) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.