



山岸 忍 社長

株式会社プレサンスコーポレーション(3254)



企業情報

市場	東証1部
業種	不動産業
代表取締役社長	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
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
1,590円	62,941,385株		100,076百万円	22.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
52.00円	3.3%	346.67円	4.6倍	1,493.54円	1.1倍

*株価は8/19終値。発行済株式数、DPS、EPSは20年3月期第1四半期決算短信より。ROE、BPSは19年3月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年3月(実)	78,990	14,057	13,798	9,194	152.31	15.00
2017年3月(実)	101,083	15,645	15,414	10,526	178.99	21.15
2018年3月(実)	134,059	20,362	19,858	13,757	232.58	29.40
2019年3月(実)	160,580	27,118	26,531	18,296	296.43	40.50
2020年3月(予)	209,219	32,531	31,429	21,520	346.67	52.00

*予想は会社側予想。単位:円、百万円。

*2016年10月1日付で1:4の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及して再計算。

*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2020年3月期第1四半期決算概要などをお伝えします。

目次

1. 会社概要
 2. 2020年3月期第1四半期決算概要
 3. 2020年3月期業績予想
 4. 今後の注目点
- <参考1:中期経営計画>
<参考2:コーポレートガバナンスについて>

今回のポイント

- 20年3月期第1四半期の売上高は前年同期比16.3%減の682億円。19年3月期第1四半期に特殊要因として同社最大規模案件、レジェンド琵琶湖(470戸)の売上が計上されたため、前年同期比では減収となった。営業利益は同27.0%減の140億円。売上減に伴う粗利減に加え販管費は同15.8%増の57億円。販売委託手数料、ファミリーマンション広告費、新規事業ブライト関連費用、企業CM等の広告宣伝費、人員増に伴う人件費など、売上に先行して発生する費用が増加した。
- 業績予想に変更は無い。売上高は前期比30.3%増の2,092億円、営業利益は同20.0%増の325億円の予想。売上、利益ともに10期連続で過去最高を更新する見込み。通期業績予想に対する売上進捗率は32.6%。多くの物件の引渡しを予定通り完了させており、計画に対し順調に進捗しているということだ。前期の売上構成は上期75.6%、下期24.4%と上期偏重であったが、今期は上期58.3%、下期41.7%と前期に比べて偏りが小さく、第3四半期以降に増収となる計画。配当は前期比11.50円/株増の52.00円/株を予定。予想配当性向は15.0%で、増益と配当性向の引上げによる増配を継続する見通し。
- 19年4月にスタートした不動産投資情報の総合サイト「Bright(ブライト)」を通じた受注実績は、今期13.2億円という売上目標に対し、第1四半期終了時点で既に5割近い進捗となっている。どれだけのスピードで拡大していくかを期待したい。

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・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9年連続、東海・中京圏で7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。

【1-1 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。

【1-2 企業理念】

「一隅を照らす」

「一隅を照らす」とは、「一人一人が自身の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との信頼を築き、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。

【1-3 市場環境など】

◎良好な市場環境

人口減少が進む日本であるが、利便性を求める居住ニーズの高まりから、都市中心部における人口は増加傾向にある。首都圏で不動産価格が高騰しているが、同社のメイン事業領域である近畿圏および東海・中京圏では、依然として一般的な所得層でも十分購入可能な価格帯で推移している。

また、こうした外部環境に加え、昨年他社で発覚した不正融資問題の結果、顧客および金融機関は信頼の置ける不動産業者を選別する傾向にあり、立地や価格、品質といった「商品の優位性」と、ブランド力・知名度、購入後もしっかりとした賃貸管理を提供するアフターフォロー、実績・販売規模といった「企業の信頼性」で強力なアドバンテージを有する同社のワンルームマンション販売は更に加速し、シェアは一段と上昇していると見られる。

◎供給戸数で高シェア

同社資料(出所:不動産経済研究所)によれば、2018年年間の近畿、東海・中京におけるマンション供給数はそれぞれ20,958戸、5,115戸。同社は両地域でそれぞれ4,133戸、1,019戸を供給し、近畿圏では9年連続、東海・中京圏では7年連続でシェアNo.1となっている。また全国での供給戸数5,267戸は第2位である。

2018年 地域別分譲マンション供給ランキング

近畿圏 (シェア 19.7%)			東海・中京 (シェア 19.9%)		
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	4,133	1	プレサンスコーポレーション	1,019
2	日本エスリード	2,401	2	野村不動産	425
3	日商エステム	1,053	3	大京	270
4	阪急阪神不動産	966	4	静岡鉄道	253
5	近鉄不動産	734	5	タカラレーベン	228

BRIDGE REPORT



全国 (シェア 6.6%)		
順位	企業名	戸数
1	住友不動産	7,377
2	プレサンスコーポレーション	5,267
3	野村不動産	5,224
4	三菱地所レジデンス	3,614
5	三井不動産レジデンシャル	3,198

(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算出・作成。)

◎同業他社

主要同業他社と同社を様々な角度から比較してみた。

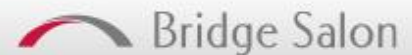
コード	企業名	売上高	経常利益	総資産	販売用不動産(A)	仕掛販売用不動産(B)	有利子負債
1925	大和ハウス工業	4,143,505	359,462	4,334,037	648,291	194,750	775,645
1928	積水ハウス	2,160,316	195,190	2,413,053	972,538	106,934	632,781
3231	野村不動産HD	668,510	69,323	1,759,455	161,224	290,398	914,000
3254	プレサンスコーポレーション	160,580	26,531	301,942	9,603	225,302	178,087
3289	東急不動産HD	901,884	70,744	2,405,249	229,459	331,980	1,289,807
8804	東京建物	273,302	42,036	1,451,584	104,221	101,059	853,374
8830	住友不動産	1,013,229	204,257	5,127,464	390,025	282,594	3,342,786
8877	日本エスリード	57,195	7,237	67,664	3,420	33,259	14,182
8897	タカラレーベン	132,005	9,027	184,893	18,821	49,860	111,656

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	332.9%	36.8%	17.9%	8.7%	15.5%	2,020,700	8.0	1.3
1928	積水ハウス	909.5%	49.0%	26.2%	9.0%	10.8%	1,239,431	8.9	1.0
3231	野村不動産HD	55.5%	29.9%	51.9%	10.4%	8.9%	397,250	8.2	0.7
3254	プレサンスコーポレーション	4.3%	30.7%	59.0%	16.5%	22.1%	95,796	4.4	1.0
3289	東急不動産HD	69.1%	23.3%	53.6%	7.8%	7.3%	426,139	10.9	0.8
8804	東京建物	103.1%	24.0%	58.8%	15.4%	7.9%	276,194	9.7	0.8
8830	住友不動産	138.0%	23.6%	65.2%	20.2%	11.3%	1,855,783	13.2	1.5
8877	日本エスリード	10.3%	63.1%	21.0%	12.7%	11.0%	25,147	4.9	0.6
8897	タカラレーベン	37.7%	25.6%	60.4%	6.8%	14.3%	44,044	4.9	0.8

* 単位: 百万円、倍。業績の比較数値は前期実績。時価総額、PER、PBRは2019年8月13日終値ベース。

他社と比較すると、売上規模は決して大きくないながらも、完成在庫(販売用不動産)の少なさ、高い収益性および資本効率が目を引く。しかしながら、PERは最も低い。

BRIDGE REPORT



【1-4 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・管理を中心とした「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1,800万円、ファミリーで約3,700万円となっている。

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	都心および都市周辺型 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)
混在	約20~100㎡	1ROOM~4LDK	都心および都市周辺型 主要駅より徒歩5分圏内	ワンルームタイプに近い基準

(2019年3月期の販売実績)

タイプ	金額	構成比	戸数	構成比
ワンルームマンション	43,011	26.8%	2,363	36.9%
ファミリーマンション	77,375	48.2%	2,078	32.5%
一棟販売	12,459	7.8%	880	13.8%
ホテル販売	17,625	11.0%	980	15.3%
その他住宅販売	1,509	0.9%	98	1.5%
その他不動産販売	1,429	0.9%	-	-
不動産販売附帯事業	1,633	1.0%	-	-
不動産販売事業 合計	155,044	96.6%	6,399	100.0%
その他	5,535	3.4%	-	-
合計	160,580	100.0%	6,399	100.0%

* 単位: 百万円

* 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。

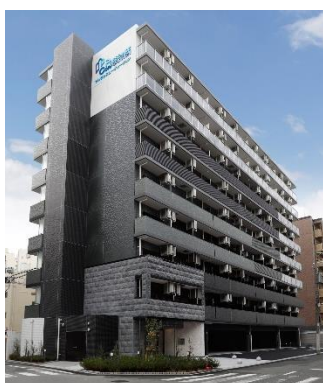
* その他住宅販売は、中古住宅流通事業、戸建分譲事業等、新築マンション以外の住宅の販売。

* 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、引渡後オプション工事、不動産販売事業に附随して発生する事務手数料等。

◎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2019年3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707棟、46,652戸となっている。



プレサンス梅田北オール
(大阪市/ワンルームマンション)



プレサンスグラン泉
(名古屋市/ファミリーマンション)



プレサンス レジェンド 塚筋本町タワー
(大阪市/ファミリーマンション)

都府県など	棟数	戸数
大阪府	319	21,402
愛知県	169	10,575
京都府	76	3,792
兵庫県	72	5,436
滋賀県	10	1,508
沖縄県	20	1,073
東京都	16	931
広島県	5	410
その他	20	1,525
合計	707	46,652

* 1998年11月から2019年3月末までの累計販売状況

今後は、近畿圏、東海・中京圏におけるブランド力、市場シェアを更に向上するとともに、首都圏・沖縄ならびに新規エリア「広島」、「博多」への事業展開も進めていく。

【1-5 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で連続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(2018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土地情報の収集力向上などの大きなメリットをもたらしている。

②販売力の強さ

「マンション完成までに完売」を営業基本方針とし実践している。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短期間で成長していく。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)

④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、業容拡大のための重要なポイントは、良質なマンション用地情報を、仲介業者、金融機関などから他社に先駆けて収集することができるか、である。

リーマンショックで同業他社が多くの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、財務状況が良好だった同社は、好機と捉えて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、従来は大手ディベロッパーに持ち込まれていた大型案件も同社に先に持ち込まれるケースも増えているという。

⑤安定した収益力

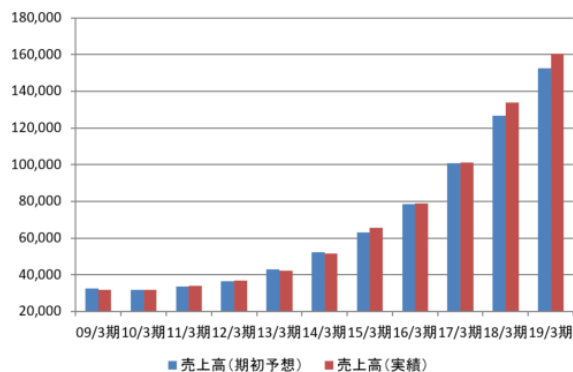
2007年12月に上場した同社はこれまでに、最初に期初予想を発表した2009年3月期以降、2019年3月期まで11回の決算を発表してきた。売上高、経常利益の期初予想と実績の乖離を検証すると、売上高未達は数回あるが、経常利益に関しては未達が1度も無い。

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。

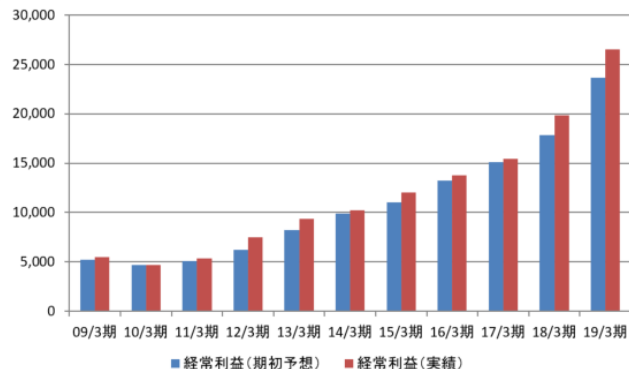
BRIDGE REPORT



(単位:百万円)



(単位:百万円)



【1-6 ROE 分析】

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期
ROE(%)	18.5	18.2	18.9	19.4	19.2	20.8	22.1
売上高当期純利益率(%)	12.64	12.15	11.82	11.64	10.41	10.26	11.39
総資産回転率(回)	0.74	0.75	0.74	0.70	0.65	0.62	0.59
レバレッジ(倍)	1.98	2.01	2.17	2.38	2.83	3.25	3.30

堅調な需要の下、販売が好調で高水準の売上高当期純利益率を継続していることに加え、レバレッジを効かせた効率的な資金調達により高い 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日経インデックス400」(※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日経インデックス400

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. 2020年3月期第1四半期決算概要

(1)連結業績概要

	19/3 月期 1Q	構成比	20/3 月期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	81,514	100.0%	68,240	100.0%	-16.3%
売上総利益	24,229	29.7%	19,804	29.0%	-18.3%
販管費	4,954	6.1%	5,737	8.4%	+15.8%
営業利益	19,274	23.6%	14,066	20.6%	-27.0%
経常利益	19,158	23.5%	13,926	20.4%	-27.3%
四半期純利益	13,111	16.1%	9,603	14.1%	-26.8%

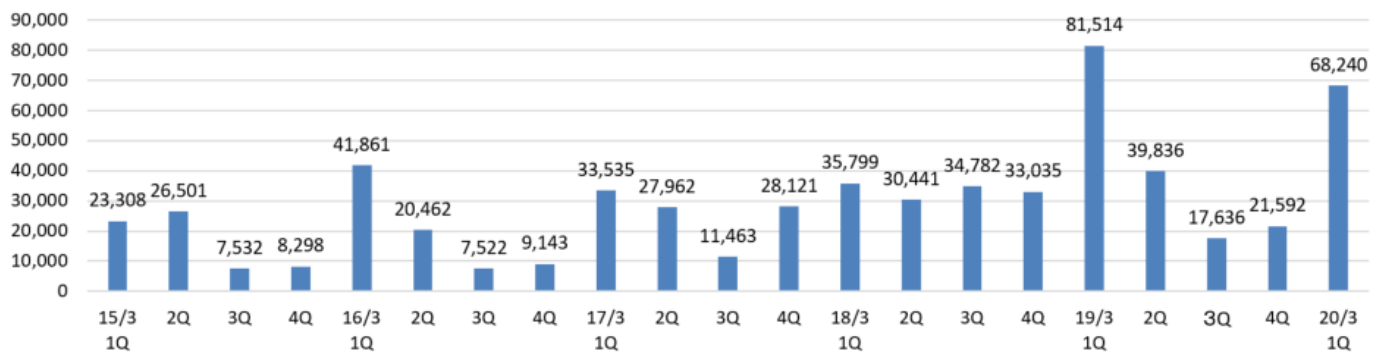
* 単位:百万円

前第1四半期に最大規模案件の売上計上があったため減収減益。

売上高は前年同期比16.3%減の682億円。19年3月期第1四半期に特殊要因として同社最大規模案件、レジェンド琵琶湖(470戸)の売上が計上されたため、前年同期比では減収となった。

営業利益は同27.0%減の140億円。売上減に伴う粗利減に加え販管費は同15.8%増の57億円。販売委託手数料、ファミリーマンション広告費、新規事業ブライト関連費用、企業CM等の広告宣伝費、人員増に伴う人件費など、売上に先行して発生する費用が増加した。

四半期別売上高の推移(単位:百万円)



(2)セグメント動向

	19/3 月期 1Q	構成比	20/3 月期 1Q	構成比	前年同期比
売上高					
不動産販売事業	79,794	97.9%	66,506	97.5%	-16.7%
その他	1,719	2.1%	1,734	2.5%	+0.8%
合計	81,514	100.0%	68,240	100.0%	-16.3%
営業利益					
不動産販売事業	18,900	23.7%	13,724	20.6%	-27.4%
その他	706	41.1%	695	40.1%	-1.6%
調整額	-332	-	-353	-	-
合計	19,274	23.6%	14,066	20.6%	-27.0%

* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率

◎販売実績

タイプ	戸数	前期比	金額	前期比
ワンルームマンション	1,405	+1.2%	28,020	+12.2%
ファミリーマンション	711	-38.9%	26,135	-41.7%
一棟販売	275	-7.4%	4,214	-7.7%
ホテル販売	126	-47.5%	2,050	-55.5%
マンション販売事業合計	2,517	-18.5%	60,420	-23.5%

* 単位:百万円。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。

ワンルームマンションはプレサンス THE 神戸(総戸数 235 戸)など。ファミリーマンションは前年同期のレジェンド琵琶湖(470 戸引渡し)分が減少するが、引き続き好調。

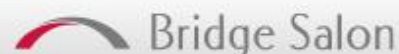
◎ホテル事業

20年3月期第1四半期末時点で23棟のホテルを事業化している(10棟が引渡し済み、11棟が開発中、1棟が自社保有、1棟がリノベーション)。

以下2つの取り組み方を念頭におきつつ、事業会社への売却等を視野に入れた上で、多角的にホテル事業を推進している。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る。

A	ホテル事業会社への売却(具体的な売却先・候補先あり)	22 物件 (引渡し済含む)
B	自社で保有しホテル運営会社に運営を委託	1 物件

BRIDGE REPORT



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	引渡し済(17年4月)	JR難波駅、72室
	大阪市浪速区元町	引渡し済(17年10月)	JR難波駅、111室
2019年3月期	大阪市中央区南船場	引渡し済(18年4月)	地下鉄御堂筋線 心齋橋駅、124室
	大阪市中央区平野町	引渡し済(18年4月)	地下鉄堺筋線 北浜駅、116室
	大阪市淀川区西宮原	引渡し済(18年7月)	JR新大阪駅、120室
	大阪市浪速区敷津東	引渡し済(18年7月)	地下鉄御堂筋線 大国町駅、300室
	京都市中京区天神山町	引渡し済(18年9月)	地下鉄烏丸線 四条駅、63室
	京都市下京区五条大宮通	引渡し済(18年9月)	阪急電鉄 大宮駅、122室
	神戸市中央区御幸通	引渡し済(18年9月)	JR三ノ宮駅、135室
2020年3月期	広島市中区幟町	引渡し済(19年6月)	広島電鉄 胡町(えびすちよう)駅、126室
	大阪市中央区南本町	A	地下鉄御堂筋線 本町駅、174室
	京都市下京区油小路通	A	地下鉄烏丸線 五条駅、166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	A	JR京都駅、120室
2021年3月期以降	京都市東山区八坂通	A(19年3月期完成済)	京阪電鉄 清水五条駅、7室
	秋田市中通3丁目(※)	B(21年3月以降引渡)	秋田新幹線 JR羽越本線 秋田駅、234室
	京都市中京区大炊町	A	地下鉄烏丸線 丸太町駅、12室
	横浜市中区尾上町	A	JR関内駅、277室
	那覇市西2丁目	A	ゆいレール 旭橋駅、240室
	大阪市浪速区元町2丁目	A	JR難波駅、300室
	大阪市中央区千日前	A	地下鉄御堂筋線/南海電鉄なんば駅、182室
	福岡市博多区店屋町	A	福岡市地下鉄箱崎線 呉服町駅、180室
	大阪市北区兎我野町	A	大阪メトロ谷町線 東梅田駅、117室

※はリノベーション案件

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	19年3月末	19年6月末		19年3月末	19年6月末
流動資産	280,591	275,447	流動負債	82,916	73,498
現預金	41,990	36,387	短期有利子負債	54,467	48,090
販売用不動産	9,603	13,420	固定負債	124,407	119,526
仕掛販売用不動産	225,302	221,883	長期有利子負債	123,619	118,727
固定資産	21,350	20,317	負債合計	207,323	193,024
有形固定資産	15,848	14,751	純資産	94,618	102,740
無形固定資産	332	316	株主資本	92,699	100,867
投資その他の資産	5,170	5,249	負債純資産合計	301,942	295,765
資産合計	301,942	295,765	有利子負債残高	178,087	166,817

* 単位: 百万円。仕入債務には電子記録債務を含む

現預金、仕掛販売用不動産(建築中で受注済み物件も含む)が減少し、資産合計は前期末と比べ、61億円減少の2,957億円となった。有利子負債の減少等で、負債合計は同142億円減少の1,930億円となった。利益剰余金の増加等で純資産は同81億円増加の1,027億円。この結果、自己資本比率は前期末から3.4ポイント上昇し34.1%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のマンション事業用土地代金は、ワンルームマンションで583億29百万円(11,922戸)、ファミリーマンションで763億84百万円(7,934戸)、一棟販売で194億19百万円(3,779戸)と、それぞれ今後約3年分の売上に相当する土地を既に取得済である。

BRIDGE REPORT



◎キャッシュ・フロー

	19/3 期 1Q	20/3 期 1Q	増減
営業CF	24,307	7,184	-17,122
投資CF	-239	-104	135
フリーCF	24,067	7,080	-16,987
財務CF	-11,941	-12,679	-737
現金同等物残高	41,500	33,797	-7,703

* 単位: 百万円

例外的に大きな四半期売上高・利益となった 19/3 期 1Q に比べて、利益減、たな卸資産減少額の縮小などの影響から営業CF およびフリーCF のプラス幅は縮小。キャッシュポジションは低下した。

(4)トピックス

①AIを活用した不動産投資情報の総合サイト「Bright(ブライト)」の進捗

2019年4月、AIを活用し、不動産投資について顧客をトータルにサポートする総合サイト「Bright」の運営を開始した。同社では、不動産テックを活用した新規事業として新たな売上・利益を、既存事業の売上・利益の上に積み上げ、中長期の業績成長を加速させる考えだ。

* 取り組み: 広告宣伝をスタート

認知度の向上、会員の獲得に向け、デジタル広告(ディスプレイ、リスティング、SNSなど)に加え、郵送DMや新聞広告(日経新聞全国版)などアナログ広告をスタートさせ、サービス内容のPR、おすすめ物件の紹介、イベント・キャンペーン申込み等を推進した。

* 第1四半期(4-6月)の実績

1,071名の会員を獲得し、以下のような受注実績を上げた。好調なスタートを切ったと会社は評価している。

	新築	中古	合計
受注高(税込): 百万円	125	513	638
受注件数: 件	6	37	43

②新築投資用マンションに標準装備するIoT照明器具「マルチファンクションライト」の進捗

今後、分譲する新築投資用ワンルームマンションにおいて、入居者の快適な生活を促進するため、ソニーネットワークコミュニケーションズのIoT照明器具「マルチファンクションライト」を全戸に標準装備することとした。

今回採用する「マルチファンクションライト」は、入居者の生活をより楽しく、より便利に、より快適にサポートする最新のIoT機器。内蔵のスピーカーで音楽が聴けたり、専用アプリを通じて外出先から部屋内のエアコンやライトの遠隔操作が出来たり、AIスピーカーと連携させることでテレビやエアコンを声で操作することができる。他にも、留守中の異常を感知するなど、省スペースで多様な機能を有する照明設備である。

* 第1四半期(4-6月)の実績

同機器を導入して完成した物件は「プレサンス広小路通葵」(名古屋)等の3物件、計236戸であった。今期中、これ以外に同機器を装備した23物件、約2,300戸が完成する予定だ。

3. 2020年3月期業績予想

(1)通期業績予想

	19/3 月期	構成比	20/3 月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	160,580	100.0%	209,219	100.0%	+30.3%	32.6%
売上総利益	44,201	27.5%	54,278	25.9%	+22.8%	36.5%
販管費	17,082	10.6%	21,746	10.4%	+27.3%	26.4%
営業利益	27,118	16.9%	32,531	15.5%	+20.0%	43.2%

BRIDGE REPORT



経常利益	26,531	16.5%	31,429	15.0%	+18.5%	44.3%
当期純利益	18,296	11.4%	21,520	10.3%	+17.6%	44.6%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

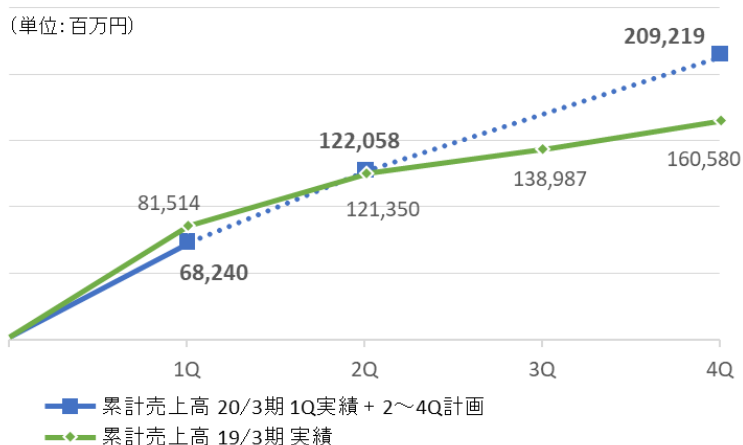
業績予想に変更無し。10%超の増収増益を継続し、10期連続で過去最高を更新。配当は前期比 11.50 円増加の 52.00 円
業績予想に変更は無い。売上高は前期比 30.3%増の 2,092 億円、営業利益は同 20.0%増の 325 億円の予想。
売上、利益ともに 10 期連続で過去最高を更新する見込み。

通期業績予想に対する売上進捗率は 32.6%。多くの物件の引渡しを予定通り完了させており、計画に対し順調に進捗しているということだ。

前期の売上構成は上期 75.6%、下期 24.4%と上期偏重であったが、今期は上期 58.3%、下期 41.7%と前期に比べて偏りが小さく、第 3 四半期以降に増収となる計画だ。

配当は前期比 11.50 円/株増の 52.00 円/株を予定。予想配当性向は 15.0%で、増益と配当性向の引上げによる増配を継続する見通し。

* 四半期ごとの累積売上高(前期と今期の比較)



◎不動産販売事業

タイプ	19/3 期	構成比	20/3 期(予)	構成比	前期比
ワンルームマンション	43,011	26.8%	70,901	33.9%	+64.8%
ファミリーマンション	77,375	48.2%	74,757	35.7%	-3.4%
一棟販売	12,459	7.8%	24,715	11.8%	+98.4%
ホテル	17,625	11.0%	18,292	8.7%	+3.8%
その他	10,107	6.3%	20,552	9.8%	+103.3%
合計	160,580	100.0%	209,219	100.0%	+30.3%

* 単位: 百万円

(2)進捗状況

区分	今期中引渡予定		マンション販売事業	
	戸数	金額 (A)	今期売上高 予想(B)	予想に対する確保率
				(A ÷ B)
ワンルームマンション	2,975	57,721	70,901	81.4%
ファミリーマンション	1,753	65,120	74,757	87.1%
一棟販売	1,285	21,107	24,715	85.4%
ホテル	790	18,292	18,292	100.0%

BRIDGE REPORT



その他	79	11,804	12,035	98.1%
合計	6,882	174,047	200,702	86.7%

* 単位:百万円。その他は、その他住宅・不動産販売。

19年7月1日時点でマンション販売事業およびその他住宅・不動産販売事業において、今期中の売上見通しが既に立っている金額は1,740億円。これは今期売上計画2,007億円の86.7%に相当し、引き続き高水準を保っている。

4. 今後の注目点

前年同期比減収減益となったが、同社のマンション引渡し(売上計上)は各四半期ごとにバラツキがあるため、特に第1四半期時点で前年同期と比較することには大きな意味はないだろう。

同社では、今期の四半期ごと売上構成を第1四半期(実績)32.6%、第2四半期(計画)25.7%、下期(計画)41.7%としている。第2四半期以降は、この計画に対する進捗状況に注目していきたい。

また、不動産投資情報の総合サイト「Bright(ブライト)」を通じた受注実績は、今期13.2億円という売上目標に対し、第1四半期終了時点で既に5割近い進捗となっている。こちらもどれだけのスピードで拡大していくかを期待したい。

<参考1:中期経営計画>

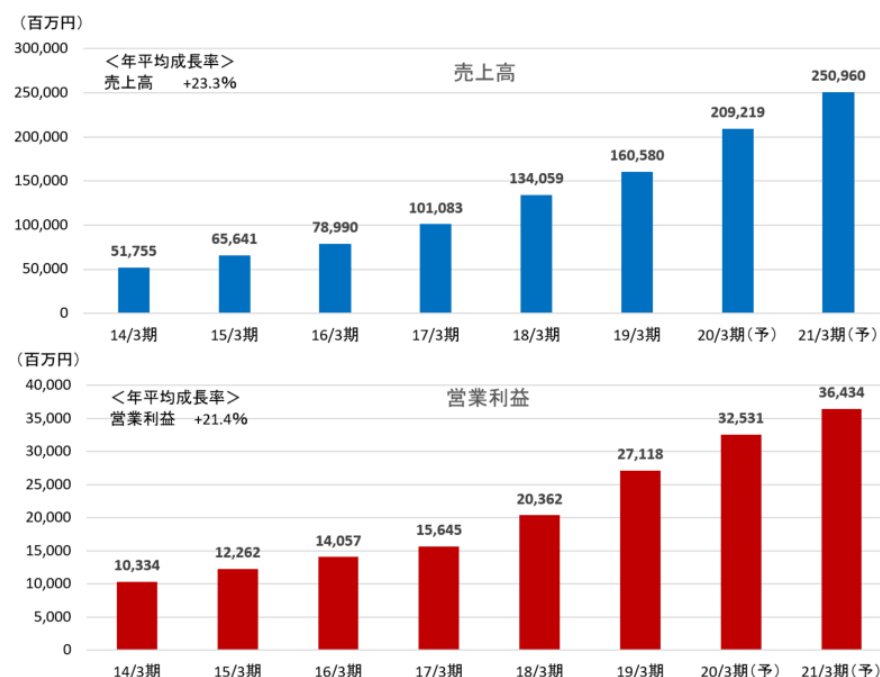
(1)中期経営計画概要

(概要)

業績目標	売上高 2,509億円、営業利益 364億円
経営目標	営業利益:前年比10%以上の成長 配当性向:2023年3月期までに20%へ段階的に引き上げ 配当総額:前年比15%以上の増額

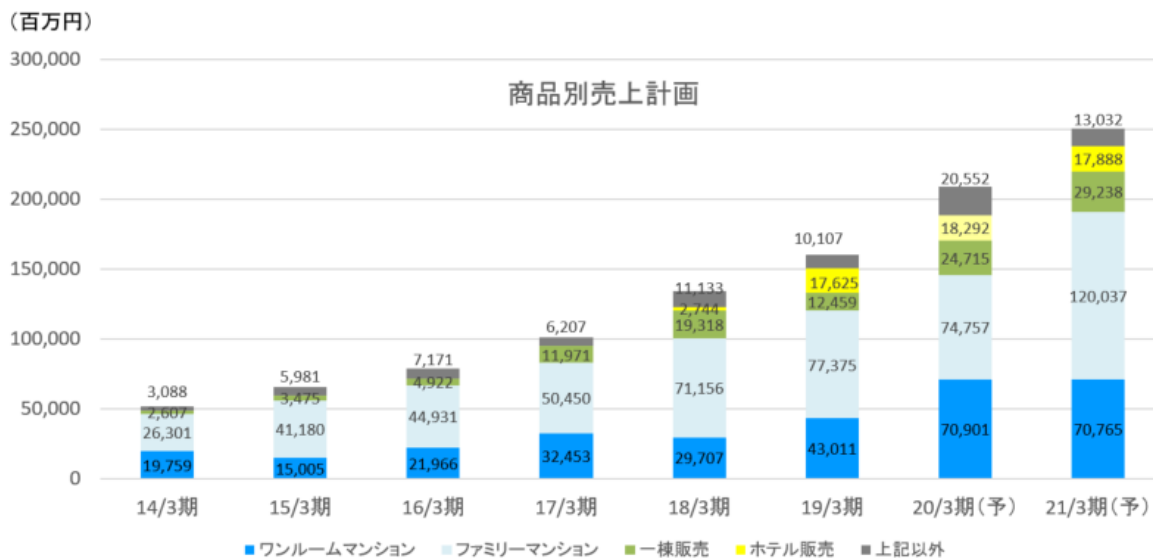
目標達成のための事業戦略として、大阪・神戸・京都・名古屋・首都圏・沖縄の既存主要エリアでは市場シェアの更なる拡大を推進、広島・博多・その他の地方都市など新規進出エリアでは市場ポジションを強化し、市場ニーズにマッチした利便性の高いマンションの供給数・販売数を拡大させる。

(売上、利益および商品別推移)



* 年平均成長率は18/3期をスタートとする3年間の年平均成長率

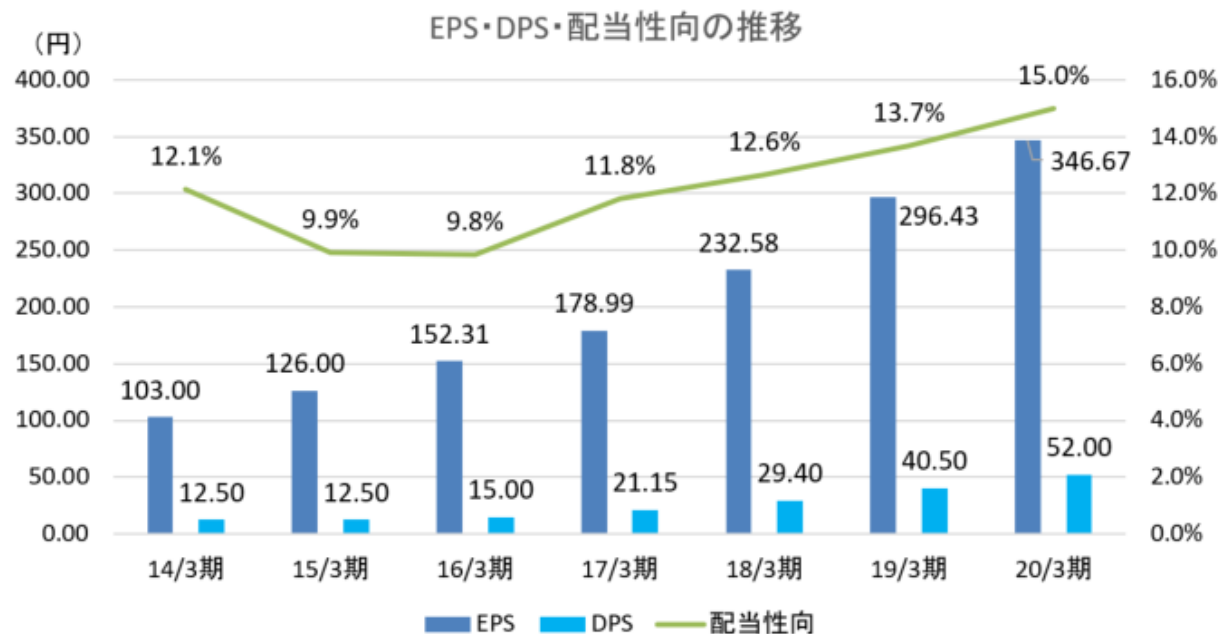
BRIDGE REPORT



- ◇ 売上、利益ともに中計期間中、2割を超す年平均成長率で拡大する。
- ◇ 商品別には、ワンルームマンション、ファミリーマンションが順調に増加する。3年間の年平均成長率はワンルームマンション +33.6%、ファミリーマンション +19.0%。

(配当)

同社は、「配当原資の拡大(営業利益の前期比 10%以上の成長)」と「2023年3月期までに配当性向 20%への段階的引き上げ」の掛け算によって前期比 15%以上の配当総額の増額を進めている。



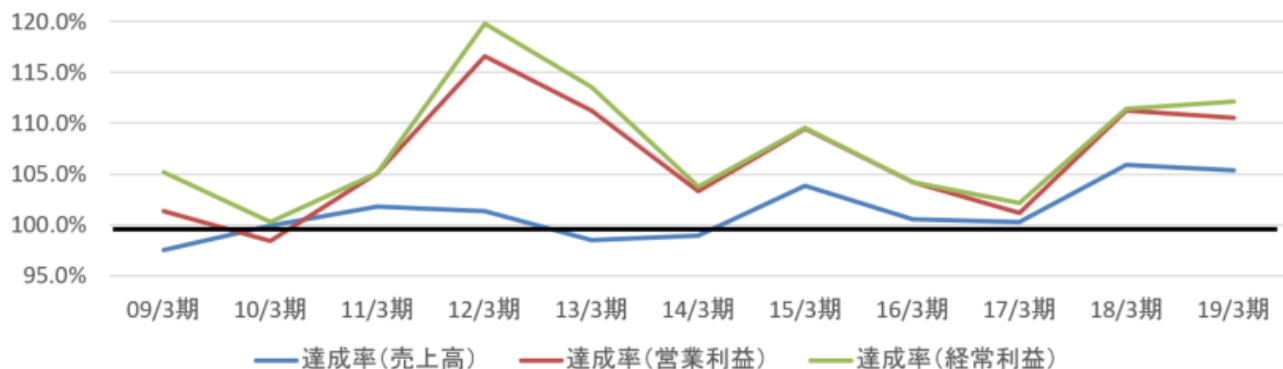
(計画達成に向けて)

用地取得は順調で、中期経営計画2年目の今期も高い売上確保率で推移している。

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、2019年3月期まで11回の決算発表を行ってきたが、極めて高い計画達成率を実績として残している。

計画未達だったのは、売上高に関しては2009年、2010年のリーマンショック時および利益重視で進めた2013年、2014年、営業利益はリーマンショック時のみ、経常利益においては1度もない。

計画達成率推移



<参考2: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:2019年6月24日

<基本的な考え方>

コーポレートガバナンスとは、株主・顧客・従業員・取引先・地域社会など様々なステークホルダー(利害関係者)との関係における企業経営を律する基本的枠組みと考えており、当社としては次の要素を実践していくことで、その枠組みを形作れると考えております。

そして、これら要素を実践しつつ、株主利益の増大に努めることが最重要の責務と認識しております。

(コンプライアンス)

法令遵守という意味で使われており、良好なコンプライアンスの実践は、不祥事等による直接的な損害を回避することの他に、「信頼」「誠実」という企業イメージやブランド価値の向上に結びつき、中長期的な業績向上や企業価値の向上につながるものと認識しております。

(リスクマネジメント)

企業の目的達成を妨げる事象や行為等の脅威・リスクに対して、費用対効果を勘案しコントロールしていくことと認識しております。

(アカウンタビリティ)

説明責任という意味で使われており、組織において権限者がしたこと、またしなかったことが招いた結果について合理的な説明を行う責務と認識しております。

<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。
すべての原則について、2018年6月に改訂されたコードに基づき記載しています。

<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】	(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

	<p>有いたしますが、毎年、保有株式ごとに保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、取引関係の維持強化等の保有目的に沿っているかを基に精査することで保有の適否を検証し、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おります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 株主との対話、IR 活動については、管理本部担当取締役が統括し、株主との建設的な対話を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、経営企画部が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。

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) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.