

プレサンス コーポレーション

3254 東証 1 部

<https://www.pressance.co.jp/ir/ir.html>

2016 年 4 月 6 日 (水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 近畿圏及び東海・中京圏ではマンション供給数 No.1

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。近畿圏及び東海・中京圏ではマンション供給数 No.1 であり、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の源泉であり、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 部上場を果たしている。

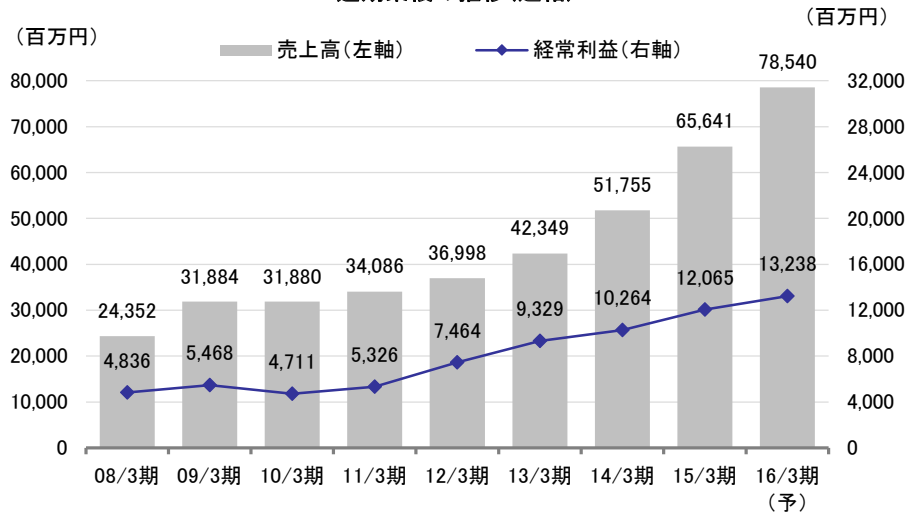
足元の業績も好調である。2016 年 3 月期第 3 四半期 (2015 年 4 月 - 12 月) の売上高は 69,846 百万円 (前期比 21.8% 増)、経常利益 14,270 百万円 (前期比 17.7% 増) となり、売上高・経常利益ともに前年同期を大幅に上回った。不動産販売事業において、近畿圏を中心とする 3 大都市圏でファミリーマンションやワンルームマンションの販売実績を伸ばしたことが要因だ。2016 年 3 月期通期予想においても、売上高 78,540 百万円 (前期比 19.7% 増)、経常利益 13,238 百万円 (前期比 9.7% 増) という当初計画は変えていない。第 3 四半期売上高の通期に対する進捗率は 88.9%、各利益に関する進捗率も 100% を超えており、6 年連続増収増益と計画どおりの着地に懸念はなさそうだ。高い収益性と財務の安全性は折り紙付きであり、2015 年 8 月に JPX 日経インデックス 400 銘柄に選定されている。

中期的には営業利益を毎年 2 ケタ増 (10% 強の成長) を目標としている。過去 7 年間の実績では営業利益の年平均成長率 13.9% (08/3 期から 15/3 期) で推移しており、堅実な計画値と言える。2015 年 12 月末の仕掛販売用不動産の中の取得済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 4,476 戸 (16/3 期計画の 3.2 年分)、ワンルームマンション 4,408 戸 (16/3 期計画の 3.1 年分)、一棟販売 2,352 戸 (16/3 期計画の 5.8 年分) となり、成長のための先行投資が順調であることがわかる。一部のマンション用地をホテルに転用することで、ホテル事業への参入も決定しており 2018 年 3 月期以降に成果が表れる。

■ Check Point

- ・ファミリーマンション販売が主力、環境性に富む立地で自社ブランド販売
- ・士気の高い販売部隊の存在が完成在庫を少なくし早期資金回収を可能に
- ・近畿圏及び東海・中京圏を中心にマンション用地の先行取得を進めてきた

通期業績の推移(連結)



出所：決算短信

■ 会社概要

ファミリーマンション販売が主力、環境性に富む立地で自社ブランド販売

(1) 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、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、2014 年には建設事業及び家賃保証業務に進出するために子会社を設立している。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。

主な沿革

1997年10月	(株)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「プレサンス心齋橋 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

出所：有価証券報告書等



プレサンス コーポレーション

3254 東証 1 部

<https://www.pressance.co.jp/ir/ir.html>

2016 年 4 月 6 日（水）

(2) 事業概要

現在の事業の柱は「ファミリーマンション販売」であり、売上高の 60.2% 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 ロジェ」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。次に大きいセグメントが創業からの中核事業である「ワンルームマンション販売」であり売上高の 26.4% 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、主に高給与所得者・富裕層などがターゲット顧客である。「一棟販売」は自社開発したマンションの卸売販売であり、全体の 5.8% である。「その他事業」には自社開発した物件の賃貸事業が含まれ、3.5% の売上構成である。地域別に見ると、全国で 2,859 戸（2016 年 3 月期第 3 四半期）供給された中、近畿圏で 1,911 戸、東海・中京圏で 776 戸、沖縄圏で 122 戸、首都圏で 50 戸となり、本拠地である近畿圏に強く、東海・中京圏を攻略済み、首都圏へ進出している。

事業の内容と構成（2016 年 3 月期第 3 四半期累計）

事業セグメント	主な業務内容	販売数量（戸）	売上高（百万円）	売上構成（%）
不動産販売事業	ファミリーマンション販売	1,345	42,020	60.2%
	ワンルームマンション販売	1,153	18,477	26.4%
	一棟販売	330	4,053	5.8%
	その他不動産販売	—	1,743	2.5%
	その他住宅販売	31	881	1.3%
	不動産販売附帯事業	—	225	0.3%
その他事業	自社物件の賃貸事業など	—	2,444	3.5%
	合計	2,859	69,846	100.0%

出所：決算短信

(3) マンション市場の動向

2015 年 1 月から 12 月に全国主要都市で発売されたマンションは 78,089 戸であり、前年比で 6.1% の減少だった。同社の地盤である近畿圏に限れば、18,930 戸の供給があり、前年比 0.6% の微増であった。マンション価格は全国平均で 4,618 万円（前年比 7.2% 増）となり、1973 年の調査開始以来最高となった。首都圏での価格上昇が 9.1% 増と顕著だが、近畿圏においても 3.9% 増と上昇傾向は変わらない。首都圏での過度の価格上昇は、市場における懸念材料である。

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		
	2014 年 （戸）	2015 年 （戸）	前年比 （%）	2014 年 （万円）	2015 年 （万円）	前年比 （%）
首都圏	44,913	40,449	-9.9	5,060	5,518	9.1
近畿圏	18,814	18,930	0.6	3,647	3,788	3.9
その他	19,478	18,710	-3.9	3,204	3,512	9.6
全国	83,205	78,089	-6.1	4,306	4,618	7.2

出所：不動産経済研究所資料、FISCO

2016 年 4 月 6 日 (水)

確かな販売力で完成在庫を少なくし早期資金回収を可能に

(4) 競合ポジション

同社はマンション市場において、上位に位置している。近畿圏では、分譲マンション供給ランキングで 6 年連続第 1 位 (2015 年)、東海・中京圏でも 4 年連続の第 1 位 (2015 年) を獲得している。全国では 2015 年に第 6 位となり前年からランクアップした。近畿圏や東海・中京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がランク向上のドライバーとなっている。ちなみに、同社の物件平均単価はファミリーマンションで 31.2 百万円であり、全国市場平均 46.1 百万円や近畿圏平均 37.8 百万円と比べても低く設定されている。

地域別分譲マンション供給ランキング (2015 年)

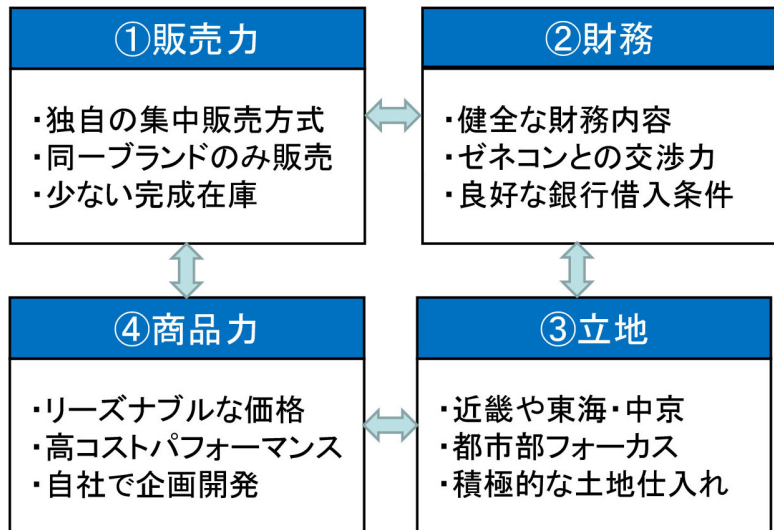
順位	近畿圏 ランキング	供給数量 (戸)	順位	東海・中京圏 ランキング	供給数量 (戸)	順位	全国 ランキング	供給数量 (戸)
1	プレサンス コーポレーション	1,669	1	プレサンスコーポ レーション	695	1	住友不動産	5,398
2	日本エスリード	1,377	2	野村不動産	374	2	野村不動産	4,556
3	住友不動産	915	3	大和ハウス工業	342	3	三井不動産レジデ ンシャル	4,308
4	野村不動産	856	4	大京	298	4	三菱地所レジデ ンス	4,005
5	和田興産	838	5	矢作地所	287	5	大和ハウス工業	2,770
6	近鉄不動産	775	6	マリモ	286	6	プレサンスコーポ レーション	2,512
7	日商エステム	709	7	宝交通	234	7	東急不動産	1,838
8	東急不動産	659	8	三井不動産レジデ ンシャル	201	8	東京建物	1,501
9	三菱地所レジデ ンス	610	9	静岡鉄道	181	9	大京	1,440
10	阪急不動産	595	10	東レ建設	163	10	タカラレーベン	1,399

出所：不動産経済研究所資料

(5) 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、自社開発・自社ブランドのマンションのみを販売するために、物件の仕様・特徴を細かい点まで熟知しているのも販売力を高める要因だ。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。安全性の指標である自己資本比率は 43.9% (15/3 期)、収益性の指標である売上高経常利益率は 18.4% (15/3 期) と、ともに業界内において顕著に高い。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。

同社の強み・優位性



■ 業績動向

16/3 期 3Q は関西圏を中心とする 3 大都市圏で販売実績を伸ばし増収増益

○ 2016 年 3 月期第 3 四半期の業績動向

2016 年 3 月期第 3 四半期の売上高は 69,846 百万円（前期比 21.8% 増）、営業利益 14,418 百万円（前期比 17.7% 増）、経常利益 14,270 百万円（前期比 17.7% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 9,502 百万円（前期比 21.6% 増）となり、売上高・各利益ともに前年同期を上回った。不動産販売事業において、近畿圏を中心とする 3 大都市圏でファミリーマンションやワンルームマンションの販売実績を伸ばしたことが要因だ。

2016 年 3 月期第 3 四半期の業績

	15/3 期 3Q		16/3 期 3Q		
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	57,342	-	69,846	-	21.8
売上原価	39,327	68.6	48,611	69.6	23.6
売上総利益	18,015	31.4	21,235	30.4	17.9
販売費及び一般管理費	5,763	10.1	6,817	9.8	18.3
営業利益	12,252	21.4	14,418	20.6	17.7
経常利益	12,125	21.1	14,270	20.4	17.7
親会社株主に帰属する四半期純利益	7,814	13.6	9,502	13.6	21.6

出所：決算短信

○ 2016 年 3 月期通期の業績見込み

2016 年 3 月期計画は、売上高 78,540 百万円（前期比 19.7% 増）、営業利益 13,492 百万円（前期比 10.0% 増）、経常利益 13,238 百万円（前期比 9.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 8,794 百万円（前期比 13.4% 増）の見込みである。第 3 四半期売上高の通期に対する進捗率は 88.9%、各利益に関する進捗率も 100% を超えており、進捗は順調である。ただし、同社の売上計画はすべて個別物件と紐付けが成されており、今期の引き渡し物件が変わらないため、売上の大きな上振れはないことに留意したい。



プレサンス
コーポレーション

3254 東証 1 部

<https://www.pressance.co.jp/ir/ir.html>

2016 年 4 月 6 日 (水)

2016 年 3 月期通期 (連結、見込み)

	15/3 期通期	16/3 期通期 (見込み)		16/3 期 3Q	
	実績 (百万円)	計画 (百万円)	前期比 (%)	実績 (百万円)	通期進捗率 (%)
売上高	65,641	78,540	19.7	69,846	88.9
営業利益	12,262	13,492	10.0	14,418	106.9
経常利益	12,065	13,238	9.7	14,270	107.8
親会社株主に帰属する 当期 (四半期) 純利益	7,758	8,794	13.4	9,502	108.1

出所：決算短信

○財務状況

2015 年 12 月末の総資産残高は 106,215 百万円となり、前期末比 4,666 百万円増となった。現預金 23,998 百万円 (前期末比 3,055 百万円増) がより厚くなったのが大きな要因だ。販売用不動産が 3,861 百万円 (前期末比 1,259 百万円増) にとどまっていることは、完成在庫の売れ残りが抑えられている証左である。

一方、負債は 55,624 百万円 (前期末比 1,292 百万円減) となった。主な減少は、流動負債の 9,001 百万円減である。主な増加は固定負債の 7,708 百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。資金調達の長期化が進んでいる。

2015 年 12 月末において、流動比率 507.9% (前期末 328.4%)、自己資本比率 47.5% (前期末 43.9%) と財務の安全性は高く、さらに健全化した。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	2015 年 3 月末	2015 年 12 月末	増減額
流動資産	94,070	99,777	5,707
(現金及び預金)	20,942	23,998	3,055
(販売用不動産)	2,602	3,861	1,259
(仕掛販売用不動産)	68,854	70,341	1,487
固定資産	7,478	6,438	-1,040
総資産	101,549	106,215	4,666
流動負債	28,647	19,646	-9,001
固定負債	28,269	35,977	7,708
負債合計	56,916	55,624	-1,292
純資産合計	44,632	50,591	5,959
負債純資産合計	101,549	106,215	4,666
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	328.4%	507.9%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	43.9%	47.5%	-

出所：決算短信

■ 成長戦略

近畿圏を中心にマンション用地の先行取得を進めてきた

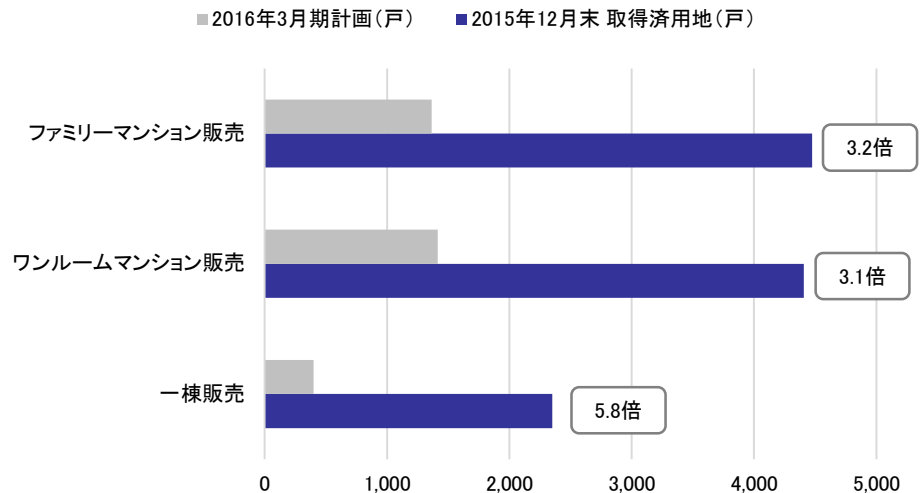
○中長期的な利益目標

同社は外部環境に即応し経営の自由度を確保するために、あえて中長期計画を策定しない方針を取っているため、具体的な数値目標はない。ただし、経済環境が悪化するなどの特別な要因がなければ、営業利益ベースで前期比 2 ケタ増（10% 強の年成長率）を目標と考えている。2008 年 3 月期から 2015 年 3 月期までの 7 年間の営業利益の伸びが年 13.9% であったという実績からすると、この目標は堅実なものと考えてよいだろう。ちなみにこの期間はリーマンショックや東日本大震災などがあり、必ずしもマンションデベロッパーにとっての環境が良かったわけではない。

○仕掛販売用不動産の残高

土地の仕入れが雌雄を決するマンションデベロッパーにとって、現状の首都圏マンション用地の高騰は懸念材料である。同社は潤沢な内部留保を背景に、近畿圏中心にマンション用地の先行取得を進めてきた。2015 年 12 月末の仕掛販売用不動産は 70,341 百万円、販売用不動産は 3,861 百万円。これら 2 つの合計から事前工事代などを差し引いた取得済用地の資産額は 56,846 百万円である。これらの土地をマンションに換算すると、ファミリーマンション 4,476 戸（16/3 期計画数の 3.2 年分）、ワンルームマンション 4,408 戸（2016 年 3 月期計画数の 3.1 年分）、一棟販売 2,352 戸（2016 年 3 月期計画数の 5.8 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、情報力も一役買っている。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いている。

取得済用地の状況



出所：会社資料をもとにフィスコ分析

○ホテル事業への取り組み

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おり、この傾向は近畿圏においても同様である。同社では大阪・京都の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収益向上を見込める場所ではホテル事業を展開する方針だ。既に完成予定の物件が 4 件（2018 年 3 月期に大阪で 2 物件完成、京都で 1 物件。2019 年 3 月期に大阪で 1 物件完成）あり、この 4 物件に関しては、ホテル事業会社へ売却するスキームだが、中長期的には自社保有や自社運営を含めた多角的な展開を視野に入れている。

2016 年 4 月 6 日（水）

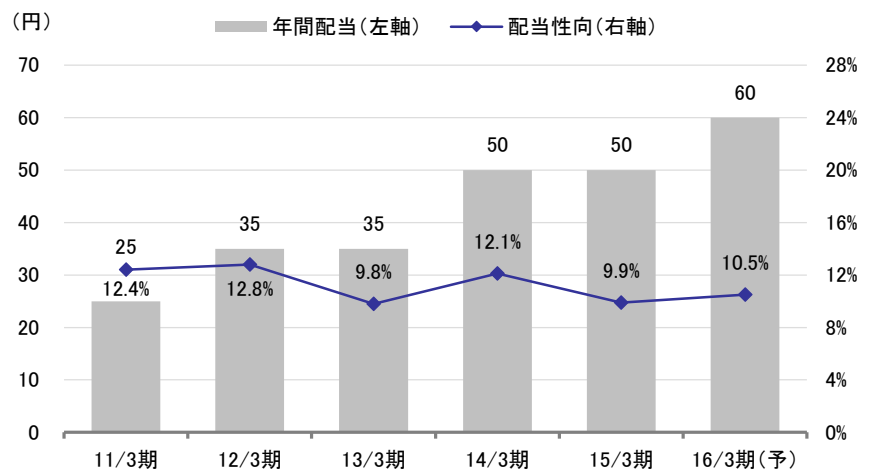
■ 株主還元

好調な業績を背景に増配を行う予定

同社は、将来の事業展開のための内部留保を重視しながらも、株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2016 年 3 月期は、好調な業績を背景に 60 円 / 年（期末、前期比 10 円増）の配当を行う予定である。配当性向は過去数年間 10% 前後であり、2016 年 3 月期においても同水準を維持する予想である。

同社は株主優待として、決算期末(3 月末日)に 100 株以上を保有している株主に対し 5,000 円相当の JTB ナイスギフトを贈呈している。

配当金と配当性向の推移



注：2011 年 4 月 1 日に 1 : 200 の株式分割を行う
出所：決算短信

ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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