



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。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
4,495 円	15,403,400 株		69,238 百万円	19.4%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.00 円	1.6%	702.42 円	6.4 倍	3,414.09 円	1.3 倍

*株価 8/12 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	272.39	35.00
2013年3月(実)	42,349	9,393	9,329	5,351	355.81	35.00
2014年3月(実)	51,755	10,334	10,264	6,286	413.75	50.00
2015年3月(実)	65,641	12,262	12,065	7,758	505.07	50.00
2016年3月(実)	78,990	14,057	13,798	9,194	609.22	60.00
2017年3月(予)	100,839	15,466	15,089	10,327	702.42	70.00

*予想は会社側予想。

*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. 2017年3月期第1四半期決算概要](#)
 - [3. 2017年3月期業績予想](#)
 - [4. 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・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6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月期第1四半期の売上高は前年同期比19.9%減の335億35百万円。同社では売上計上を引渡ベースとしており、当四半期は前年同期と比べファミリー物件の竣工が少なかったため、減収となった。今期販売中のタワーマンションの販売費など販管費は前年同期比約2割増加したことから、営業利益は同31.9%減の69億81百万円となった。

・業績予想に変更は無い。17年3月期の売上高は前期比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。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、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。今期より中間配当を開始。中間、期末それぞれ35円/株の合計70円/株で10円/株の増配を予定。予想配当性向は10.0%。

・当四半期は対前年同期比では減収減益となったが、要因は本文中にもあるようにファミリーマンションの引渡時期によるもので、通期予想に対しては概ね順調に推移しているということであり、第2四半期以降の進捗を引き続き見守りたい。一方で、新たに広島でワンルームマンション、ホテル事業を開始する事となったことも注目すべきトピックだ。同社の強みの一つである全国規模での豊富な供給実績、高いシェアを活かした事業の進捗に注目したい。

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6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、さらに全国を視野に入れた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27年度(平成27年4月～平成28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、12,519戸、2,271戸、30,084戸、44,874戸となっている。

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6年連続第1位(2015年1,669戸)、東海・中京圏で5年連続第1位(2015年695戸)に加え、全国でも第6位(2015年2,512戸)と高いシェアを有している。

2015年 近畿圏 分譲マンション供給ランキング			2015年東海・中京圏 分譲マンション供給ランキング		
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	1,669	1	プレサンスコーポレーション	695
2	日本エスリード	1,377	2	野村不動産	374
3	住友不動産	915	3	大和ハウス工業	342
4	野村不動産	856	4	大京	298
5	和田興産	838	5	矢作地所	287

順位	企業名	戸数
1	住友不動産	5,398
2	野村不動産	4,556
3	三井不動産レジデンシャル	4,308
4	三菱地所レジデンス	4,005
5	大和ハウス工業	2,770
6	プレサンスコーポレーション	2,512
7	東急不動産	1,838
8	東京建物	1,501
9	大京	1,440
10	タカラレーベン	1,399

◎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
3254	プレサンスコーポレーション	78,990	13,798	124,277	4,173	88,376	56,705
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%	1,870,464	11.3	1.6
3231	野村不動産HD	29.0%	29.9%	48.6%	12.8%	11.3%	346,748	8.1	0.8
3254	プレサンスコーポレーション	4.7%	40.4%	45.6%	17.5%	19.4%	69,238	6.4	1.3
3289	東急不動産HD	125.1%	21.1%	55.7%	6.9%	7.1%	378,731	11.4	0.9
8804	東京建物	122.1%	23.2%	54.0%	9.5%	5.6%	279,666	16.9	0.9
8830	住友不動産	58.1%	19.0%	67.6%	17.4%	10.2%	1,389,219	14.3	1.6
8840	大京	80.7%	60.5%	14.0%	5.1%	7.8%	145,933	10.4	0.9
8877	日本エスリード	108.9%	56.1%	21.5%	8.9%	6.7%	15,837	6.9	0.5
8897	タカラレーベン	11.3%	25.8%	54.1%	8.8%	13.3%	96,642	9.4	2.5
8931	和田興産	19.3%	24.8%	59.8%	7.1%	7.2%	6,740	5.2	0.4

*業績の比較数値は前期実績。時価総額、PER、PBRは2016年8月12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。

ただ一方でPBRは1倍を超えているもののPERは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・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㎡	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～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㎡	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%	-	-
不動産販売事業	75,745	95.9%	3,240	100.0%
その他	3,244	4.1%	-	-
合計	78,990	100.0%	3,240	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。

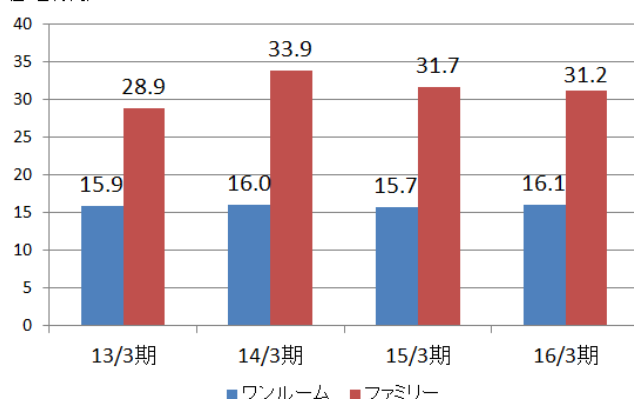
* その他住宅販売は、中古住宅流通事業、戸建分譲事業等、新築マンション以外の住宅の販売。

* 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。

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2016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437棟、27,698戸となっている。



プレサンス ロজে 難波 GRAND WEST
(大阪市)



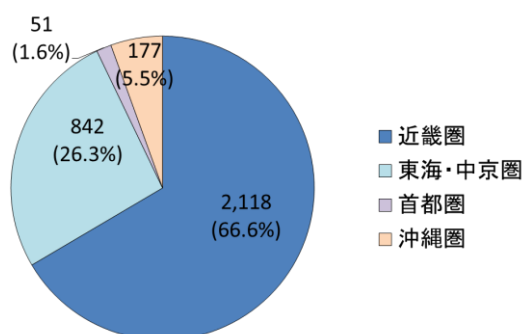
プレサンス ジェネ 新神戸
ステーションフロント(神戸市)



プレサンス ロজে 烏丸五条
(京都市)

都府県など	棟数	戸数
大阪府	184	11,940
愛知県	105	6,673
京都府	61	2,847
兵庫県	43	2,725
滋賀県	7	713
沖縄県	14	654
東京都	10	585
神奈川県	2	226
埼玉県	1	29
岐阜県	1	88
三重県	1	98
エイジング	8	1,120
合計	437	27,698

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、他地域への展開も検討していく考えだ。

【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6位にランクイン(2015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、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。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
$(B) \div (A) \times 100$	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。



(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。

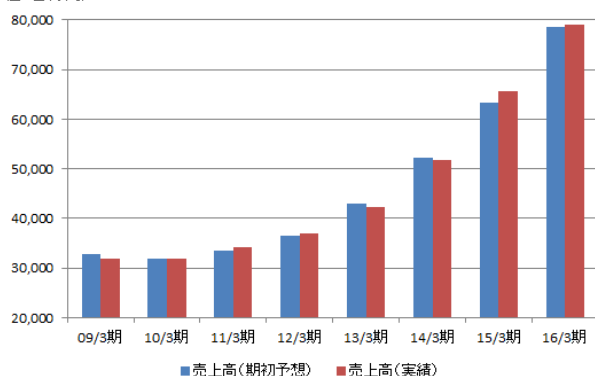
意思決定のスピードが迅速である点およびブランド力の向上によって、本来であれば大手ディベロッパーに持ち込まれるような大型案件も先に同社に持ち込まれるケースも増えているという。

⑥安定した収益力

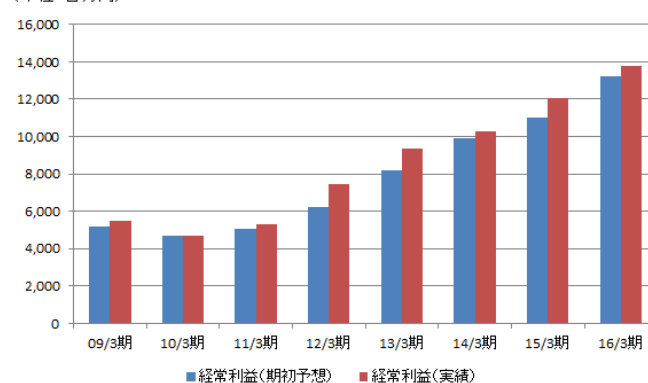
2007年12月に上場した同社はこれまでに、最初に期初予想を発表した2009年3月期以降、2016年3月期まで8回の決算を発表してきた。売上高、経常利益の期初予想と実績の乖離を検証すると、売上高では4回未達の期があったものの、経常利益に関しては未達となったことは上場以来1度も無い。

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
ROE(%)	18.5	18.2	18.9	19.4
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(※)銘柄に選定された。今後も高ROEの維持に注力する考えだ。

※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. 2017年3月期第1四半期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	16/3月期 1Q	構成比	17/3月期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	41,861	100.0%	33,535	100.0%	-19.9%
売上総利益	12,797	30.6%	10,031	29.9%	-21.6%
販管費	2,543	6.1%	3,050	9.1%	+19.9%
営業利益	10,253	24.5%	6,981	20.8%	-31.9%
経常利益	10,220	24.4%	6,951	20.7%	-32.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,815	16.3%	4,707	14.0%	-30.9%

減収減益

売上高は前年同期比 19.9%減の 335 億 35 百万円。同社では売上計上を引渡ベースとしており、当四半期は前年同期と比べファミリー物件の竣工が少なかったため、減収となった。

今期販売中のタワーマンションの販売費など販管費は前年同期比約 2 割増加したことから、営業利益は同 31.9%減の 69 億 81 百万円となった。

(2) セグメント動向

	16/3 期 1Q	構成比	17/3 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高					
不動産販売事業	40,904	97.7%	32,612	97.2%	-20.3%
その他	957	2.3%	923	2.8%	-3.5%
合計	41,861	100.0%	33,535	100.0%	-19.9%
営業利益			0		
不動産販売事業	10,019	24.5%	6,773	20.8%	-32.4%
その他	419	43.8%	433	47.0%	+3.4%
調整額	-185	-	-225	-	-
合計	10,253	24.5%	6,981	20.8%	-31.9%

* 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」のプレサンス神戸元町(総戸数 69 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は前年同期に比べ少なかったため減収となった。

(2017年3月期第1四半期販売実績)

(単位:百万円)

タイプ	金額	前期比	戸数	前期比
ワンルームマンション	13,342	+10.4%	770	+2.9%
ファミリーマンション	13,820	-47.0%	429	-49.5%
一棟販売	4,367	+161.3%	323	+139.3%
その他住宅販売	512	+736.1%	18	+800.0%
その他不動産販売	463	-49.7%	-	-
不動産販売附帯事業	106	+8.9%	-	-
不動産販売事業合計	32,612	-20.3%	1,540	-11.2%

* 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た。

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

(単位:百万円)

	16年3月末	16年6月末		16年3月末	16年6月末
流動資産	117,887	119,955	流動負債	22,171	18,736
現預金	22,887	28,223	仕入債務	4,864	3,384
販売用不動産	4,173	8,402	短期有利子負債	5,408	6,014
仕掛販売用不動産	88,376	81,086	固定負債	51,781	57,600
固定資産	6,390	10,571	長期有利子負債	51,297	57,104
有形固定資産	5,687	9,865	負債合計	73,953	76,337
無形固定資産	24	22	純資産	50,324	54,190
投資その他の資産	678	683	株主資本	50,191	54,016
資産合計	124,277	130,527	負債純資産合計	124,277	130,527
			有利子負債残高	56,706	63,118

* 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 42 億 29 百万円増加の 84 億 2 百万円。仕掛販売用不動産は同 72 億 89 百万円減少の 810 億 86 百万円となり、資産合計は同 62 億 49 百万円増加の 1,305 億 27 百万円。

有利子負債は長短合計で同 64 億 12 百万円増加の 631 億 18 百万円となった。純資産は利益剰余金の増加等で同 38 億 65 百万円増加の 541 億 90 百万円。この結果自己資本比率は前期末より 1.0%上昇し、41.4%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 18,323 百万円(5,713 戸)、ファミリーマンションで 35,768 百万円(4,906 戸)、一棟販売で 7,584 百万円(2,685 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。また、一棟販売に関しては前期の引渡実績約 400 戸を前提とすれば 7 倍程度の用地を取得したことになる。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	16年3月期 1Q	17年3月期 1Q	増減
営業CF	11,560	4,585	-6,974
投資CF	-27	-4,798	-4,771
フリーCF	11,533	-212	-11,746
財務CF	830	5,548	4,717
現金同等物残高	33,246	26,163	-7,083

税金等調整前四半期純利益の減少などで営業CFのプラス幅は前年同期に比べ縮小。

固定資産の取得を拡大させたため投資CFのマイナス幅は拡大し、フリーCFもマイナスに転じた。

長期借入による収入が増加したため財務CFのプラス幅は拡大した。

キャッシュポジションは低下した。

(4)トピックス

◎大型プロジェクトの販売状況

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 戸の大阪初の超高層免震タワーマンションプロジェクト。2016 年 6 月末時点で 208 戸が

契約済みとなった。第2期は2016年9月より販売を開始する予定。

②「プレサンス レジェンド 琵琶湖」

滋賀県琵琶湖畔に総497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。

第1期は2016年8月より販売を開始。販売前より約2,000名から問い合わせ等があり大きな関心が集まっている。物件説明のための事前セミナーには約350組が来場した。

◎新規エリアへの進出

新規事業エリアとして広島への進出を決定した。

ワンルームマンション及びホテル事業を展開し、新たな収益基盤の確立を図る。



(同社 HP より)

◎ホテル事業の進捗

前期から取り組みを開始したホテル事業は新たに3物件を追加し合計8物件の開発に取り組んでいる。

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	ホテル事業会社への売却	JR難波駅周辺、72室
	大阪市浪速区元町	ホテル事業会社への売却	JR難波駅周辺、80室
	京都市下京区大宮通	ホテル事業会社への売却	阪急電鉄大宮駅周辺、96室
2019年3月期	大阪市浪速区敷津東	ホテル事業会社への売却	地下鉄御堂筋線大国町駅周辺、252室
	大阪市中央区南野町	自社で保有しホテル運営会社へ運営を委託	地下鉄堺筋線北浜駅周辺、126室
	大阪市中央区南船場	未定	地下鉄御堂筋線心齋橋駅周辺、162室
	広島市中区幟町	未定	広島電鉄胡町(えびすちょう)駅周辺、155室
	福岡市博多区上川瑞町	未定	JR博多駅周辺、194室

◎株式給付型ESOPを導入

従業員インセンティブ・プラン「株式給付型ESOP」を導入することとした。

* ESOP の概要

ESOP は、予め企業が定めた株式給付規程に基づき、従業員にポイントを付与し、各ポイント計算期間が終了したとき等に、ポイントを株式に交換して従業員に対し給付する仕組み。

同社は、同社グループ従業員にその貢献度等に応じてポイントを付与し、各ポイント計算期間が終了したとき等に累積したポイントに相当する同社株式を給付する。

同社グループ従業員に対し給付する株式については、予め信託設定した金銭により将来分も含め取得し、信託財産として分別管理する。この信託設定に係る金銭は全額同社が拠出するため、同社グループ従業員の負担は発生しない。

* 導入の目的・期待する効果

ESOP の導入により、同社グループ従業員は同社株式の株価上昇による経済的利益を収受することができるため、株価を意識した業績向上への勤労意欲を高める効果が期待できる。

また、信託財産である同社株式についての議決権行使は、受益者要件を満たす同社グループ従業員の意思が反映されるため、同社グループ従業員の経営参画意識を高める効果も期待できる。

* 信託の内容

同社を委託者とし、株式会社りそな銀行を受託者とする。(株式会社りそな銀行は日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社と特定包括信託契約を締結し、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社が再信託受託者となる。)

同社グループ従業員が受益者となる。

信託契約の締結日は2016年8月26日を予定している。

同制度開始にあたり、第三者割当による自己株式の処分を2016年8月26日に行う。

(処分先: 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)、処分株式数: 78,825 株)

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	1Q進捗率
売上高	78,990	100.0%	100,839	100.0%	+27.7%	33.3%
売上総利益	23,379	29.6%	27,622	27.4%	+18.1%	36.3%
販管費	9,321	11.8%	12,155	12.1%	+30.4%	25.1%
営業利益	14,057	17.8%	15,466	15.3%	+10.0%	45.1%
経常利益	13,798	17.5%	15,089	15.0%	+9.4%	46.1%
当期純利益	9,194	11.6%	10,327	10.2%	+12.3%	45.6%

* 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事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。

今期より中間配当を開始。中間、期末それぞれ35円/株の合計70円/株で10円/株の増配を予定している。予想配当性向は10.0%。

今第1四半期は前年同期比で減収減益ではあったが、通期予想に対する進捗は概ね順調であると会社側は考えている。

(2) 受注残高

	17年3月期 1Q 販売状況			
	17/3期 1Q 時点での今期末引渡予想		17/3期 売上高予想	
	数量(戸)	金額(百万円)	金額(百万円)	進捗率
ワンルーム	1,364	23,504	32,859	71.5%
ファミリー	1,211	39,481	50,072	78.8%
一棟販売	885	11,659	11,649	100.1%
合計	3,460	74,645	94,581	78.9%

今第1四半期の販売実績に今期中の引渡予定を加えた今期末引渡予定金額はワンルームマンション、ファミリーマンション、一棟販売でそれぞれ235億4百万円、394億81百万円、116億59百万円で合計746億45百万円。マンション販売事業の今期予想売上高に対し78.9%の進捗となっている。

(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	1Q進捗率
ワンルームマンション	21,966	29.0%	32,859	33.8%	+49.6%	40.6%
ファミリーマンション	44,931	59.3%	50,072	51.5%	+11.4%	27.6%
一棟販売	4,922	6.5%	11,649	12.0%	+136.6%	37.5%
その他住宅販売	1,256	1.7%	1,984	2.0%	+57.9%	25.8%
その他不動産販売	2,388	3.2%	200	0.2%	-91.6%	231.5%
不動産販売附帯事業	279	0.4%	412	0.4%	+47.4%	25.7%
不動産販売事業合計	75,745	100.0%	97,177	100.0%	+28.3%	33.6%

今期もワンルームマンション、一棟販売売上を大きく増加する計画である。ファミリーマンション売上も2桁の増加。供給戸数は前期を約4割程度上回る見込み。前述の全国ランキングにあてはめると、3位に相当する供給戸数である。

第1四半期の進捗は、ファミリーマンションが竣工時期の関係でやや低かったものの概ね順調に推移している。

主な販売物件は以下の通り。

ワンルーム	<ul style="list-style-type: none"> ◇ プレサンス新大阪ザ・シティ(186戸) ◇ プレサンス玉造駅前(128戸) ◇ プレサンス松屋町駅前デュオ(126戸) ◇ プレサンス江戸堀(112戸)
ファミリー	<ul style="list-style-type: none"> ◇ プレサンス ロジェ 須磨妙法寺 桜の杜 WEST HILLS(228戸) ◇ プレサンス ロジェ 尼崎(184戸) ◇ プレサンス ロジェ 上前津駅前Ⅱ(126戸)
一棟販売	◇ 総販売戸数800戸台(前期比200.0%増)

従来はワンルームで1棟60~80戸、ファミリーも1棟50~60戸程度が中心であったことから比較すると、物件の大型化が進んでいる。

前述したように、豊富な供給実績、高いシェアが評価され、大型物件情報が持ち込まれるケースが増加している。

(その他)

賃貸不動産の増加に伴い、受取家賃収入が増加し、売上高は同12.9%増の36億61百万円と2桁増を予想している。

4. 今後の注目点

この第1四半期は対前年同期比では減収減益となったが、要因は本文中にもあるようにファミリーマンションの引渡時期によるもので、通期予想に対しては概ね順調に推移しているということであり、第2四半期以降の進捗を引き続き見守りたい。

一方で、新たに広島でワンルームマンション、ホテル事業を開始する事となったことも注目すべきトピックスだ。同社の強みの一つである全国規模での豊富な供給実績、高いシェアを活かした事業の進捗を注目したい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会役設置会社
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。

<実施しない主な原則とその理由>

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。

<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。 (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。
【原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質】	独立社外取締役候補者の選定にあたっては、当社が上場する東京証券取引所の定める独立性の要件を充足するとともに、以下の「独立性判断基準」を満たすものとしております。 (1) 大株主との関係 当社の議決権所有割合10%以上の大株主ではない。 (法人の場合は取締役、監査役、執行役、執行役員及び従業員) (2) 主要な取引先等との関係 以下に掲げる当社の主要な取引先等の取締役、監査役、執行役、執行役員及び従業員ではなく、また、過

去において業務執行取締役、執行役、執行役員ではない。

・ 当社グループの主要な取引先(直近事業年度の取引額が当社の連結売上高2%以上を占めている。)

・ 当社グループを主要な取引先とする企業(直近事業年度の取引額が当社の連結売上高2%以上を占めている。)

・ 当社の主要な借入先(直近事業年度の事業報告における主要な借入先)

(3) 専門的サービス供給者との関係(弁護士・公認会計士・コンサルタント等)

当社からの役員報酬以外に、年間1,000万円以上の金銭その他財産を得ている弁護士、公認会計士、コンサルタント等ではない。

(4) 会計監査人との関係

当社の会計監査人の代表社員、社員ではない。

(5) 役員等を相互に派遣する場合

当社と相互に取締役等を派遣していない。

(6) 近親者との関係

当社グループの取締役、監査役、及びこれらに準じた幹部従業員の配偶者または2親等内の親族ではない。

また、(1)から(4)に掲げる者*の配偶者または2親等内の親族ではない。

*大株主、主要な取引先等が法人である場合、その取締役、監査役、執行役、執行役員及びこれらに準じた幹部従業員に限る。上記に加えて、社外取締役候補者の指名にあたっては、年齢、兼任状況、就任期間等についても考慮します。

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) 2016 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.