

株式会社プレサンスコーポレーション

平成28年3月期 第3四半期決算短信 補足資料

平成28年12月



目 次

I. 企業概要

プロフィール	P.2
社名の由来	P.3
沿 革	P.4
企業理念	P.5
事業概要	P.6
主な分譲実績	P.7
II. 当社の強み・優位性	
売上高・経常利益等の推移	P.8
地域別供給戸数等の推移	P.9
地域別分譲マンション供給ランキング	P.10
3つの優位性の相乗効果	P.11
①独自の集中販売方式	P.12
②-1 健全な財務内容	P.13
②-2 自己資本比率・ROE等の推移	P.14
③優れた商品力	P.15
従業員数の推移	P.16

III. 事業戦略

基本戦略	P.17
ストック事業の拡大	P.18
ストック事業の売上高等の推移	P.19
IV. 業績等の推移 他	
連結要約損益計算書	P.20
2015年12月末 契約残高等の内訳	P.21
連結要約貸借対照表	P.22
2015年12月末 棚卸資産等の状況	P.23
V. 来期以降の取組 他	
ホテル事業に関する取組み	P.24
株主還元実績	P.25
中長期的な利益目標	P.26

プロフィール

商 号	株式会社プレサンスコーポレーション
設 立	1997年10月
代 表 者	代表取締役社長 山 岸 忍
所 在 地	大阪市中央区城見1丁目2番27号 クリスタルタワー27階
資 本 金	1,472百万円 (2015年12月現在)
従 業 員 数	185名 (単体・2015年12月現在、平均年齢30.4歳)、 311名 (連結・2015年12月現在、平均年齢31.8歳)
事 業 内 容	ワンルームマンションおよびファミリーマンションの企画・開発・分譲 ワンルーム : 投資型分譲マンション ファミリー : 実需向け、自己居住型分譲マンション
決 算 月	3月
上 場 市 場	東証一部(証券コード 3254) JPX日経インデックス400構成銘柄
子 会 社	(株)プレサンス住販：ファミリーマンションの販売 (株)プレサンスコミュニティ：プレサンスマンションの建物管理、保険代理業務 (株)プレサンスリアルタ：中古物件売買、仲介事業 (株)トライスト：建設事業 (株)プレサンスギャランティ：家賃債務保証業 (株)プレサンスリアルエステート：不動産ソリューション・コンサルティング事業

社名の由来

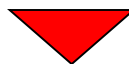
Prestige (英)

プレステージ：名 声



Naissance (仏)

ネサンス：誕 生



PRESSANCE

プレサンス

Identity

&

Philosophy

数十年後の将来を託せる価値あるものづくり。 これまでも、これからも。

活力あふれる都市での生活を満喫できる
ハイクオリティ空間を創造。

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（1）第45679号）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「プレサンス心斎橋EAST」を販売
2002年	4月	(株)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、仲介事業を行う(株)ルームプロ（現、(株)プレサンスリアルタ）を設立
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)トラリストへの出資と株式取得により子会社化
2014年	8月	家賃債務保証業務を行う(株)プレサンスギャランティを設立
2015年	5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

企業理念

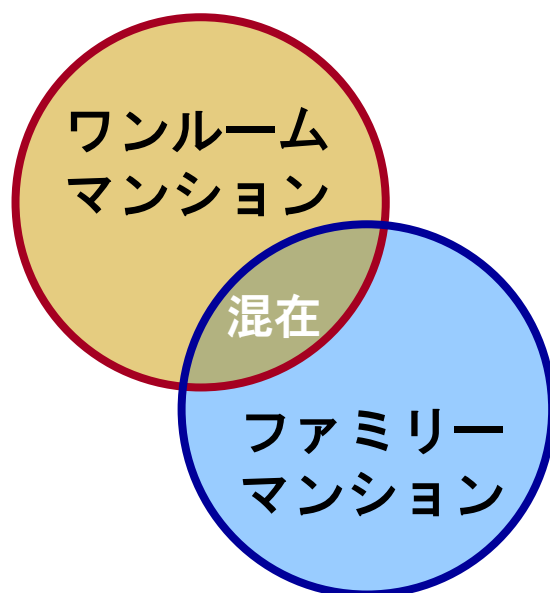
『 一 隅 を 照 ら す 』

「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」という天台宗を開いた伝教大師・最澄上人の教えです。

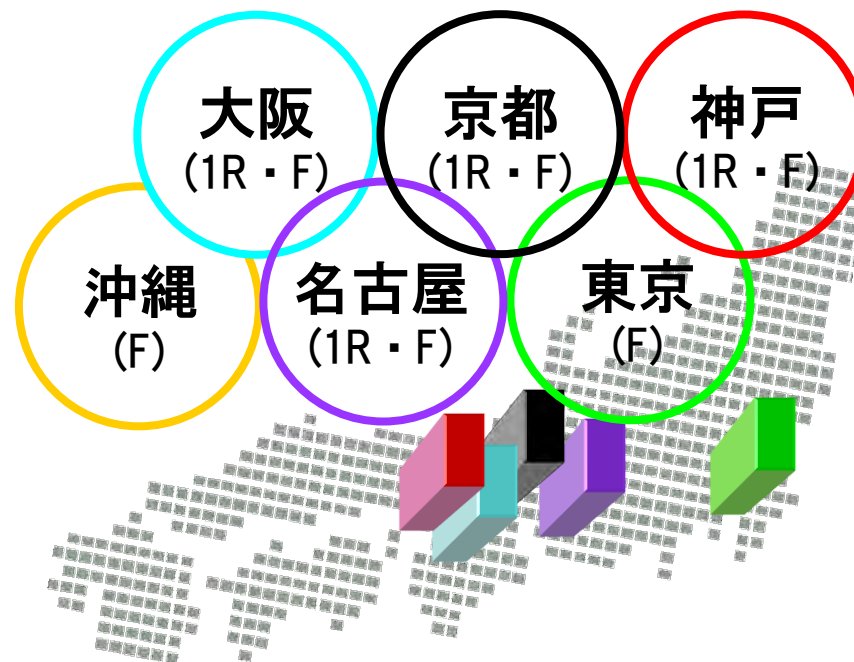
私たちプレサンスコーポレーションは、「一隅を照らす」ところで、社員一人一人が与えられた持ち場で最善を尽くすとともに、これからの企業の社会的使命も重視し、ガバナンス・コンプライアンス・公正な慣行・環境への配慮等を意識した活動を積極的に実践することで、企業の持続的な発展を図って参ります。

事業概要

商品構成



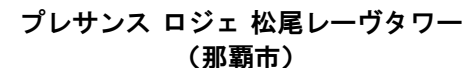
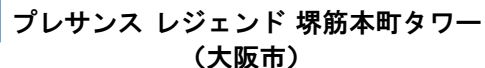
事業エリア



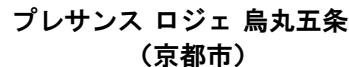
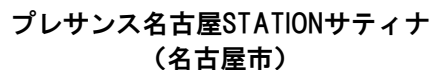
タイプ	住戸専用面積	間取り	特 徴	選定基準
ワンルーム	約20 ～ 50㎡	1 ROOM～1LDK	・ 都心型 ・ 主要駅より徒歩5分圏内	利便性に富む立地 (大学・専門学校、企業、商業施設等)
ファミリー	約50～100㎡	1 LDK ～ 5LDK	・ 都心型、郊外型 ・ 主要駅より徒歩10分圏内	環境性に富む立地 (小・中学校区、企業、商業施設等)
混在	約20～100㎡	1 ROOM～5LDK	・ 都心型、郊外型 ・ 主要駅より徒歩5分圏内	上記2項目のうちワンルームタイプに近い基準

大愛	阪	府	176棟	11,366戸
京	知	県	99棟	6,317戸
兵	都	府	61棟	2,847戸
滋	庫	県	43棟	2,725戸
沖	賀	県	7棟	713戸
東	縄	県	13棟	602戸
神	京	都	10棟	585戸
岐	奈	川	2棟	226戸
埼	阜	県	1棟	88戸
工	玉	県	1棟	29戸
合	ジ	グ	8棟	1,120戸
	ン	計	421棟	26,618戸
	イ			

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2015年12月31日の累計
発売状況



プレサンス ジェネ 新神戸
ステーションフロント（神戸市）

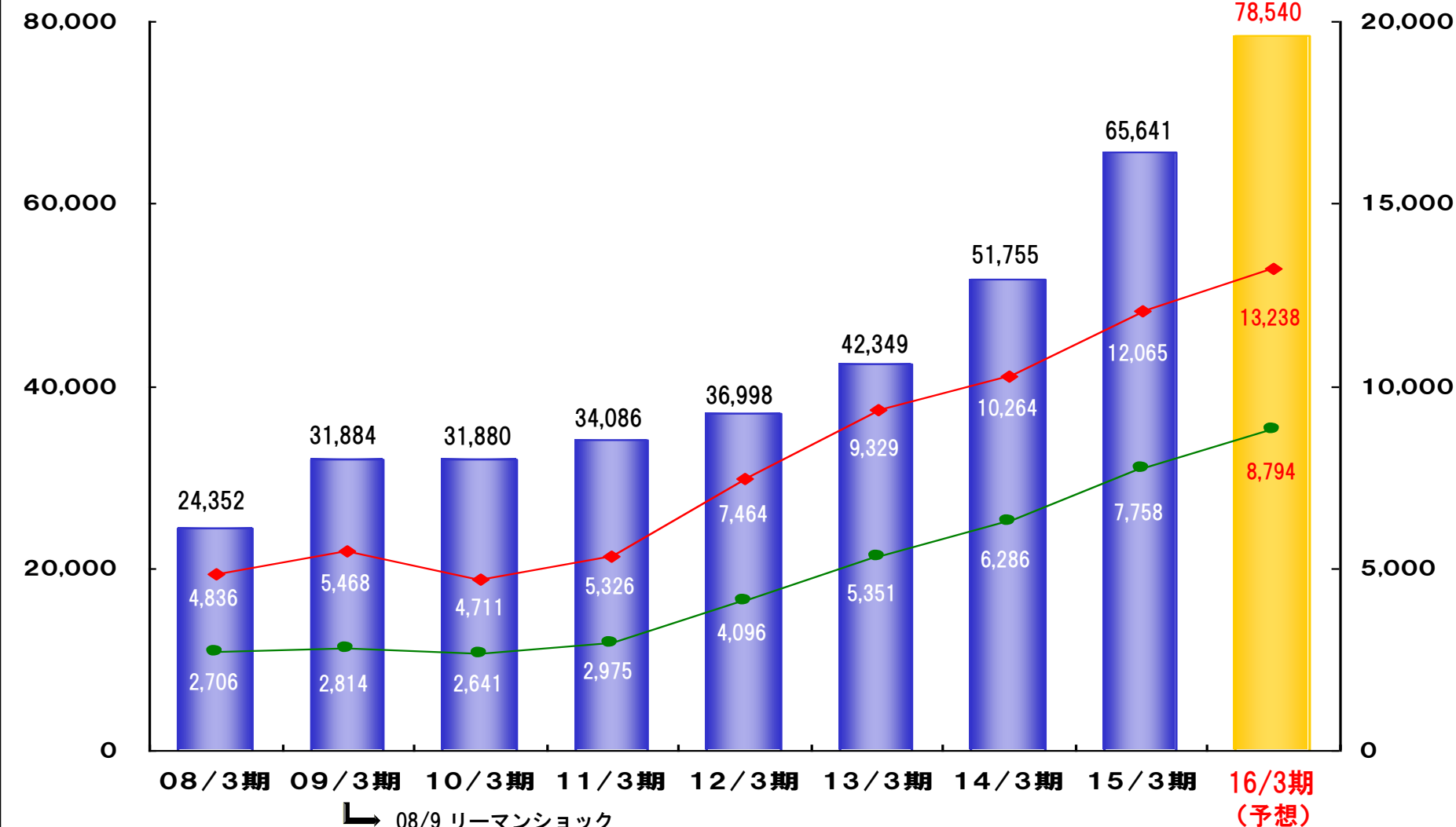


売上高・経常利益・当期純利益の推移

(単位：百万円)

■ 売上高 ◆ 経常利益 ● 当期純利益

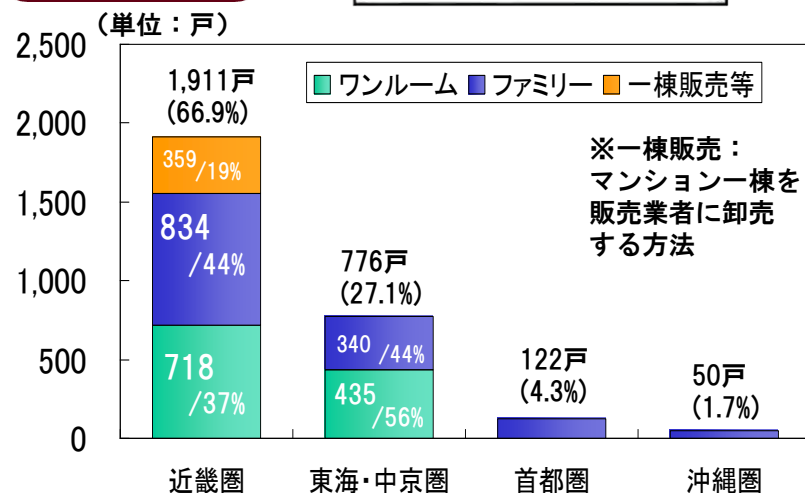
(単位：百万円)



地域別供給戸数 及び 物件平均価格の推移

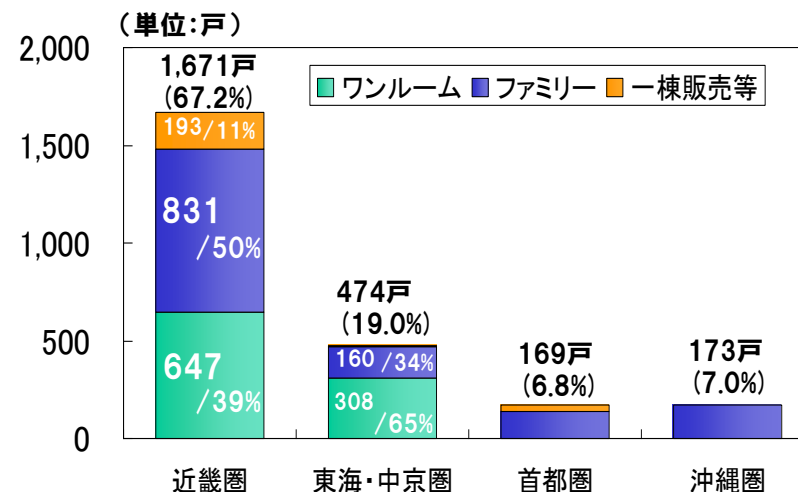
15/12期

供給戸数 2,859戸



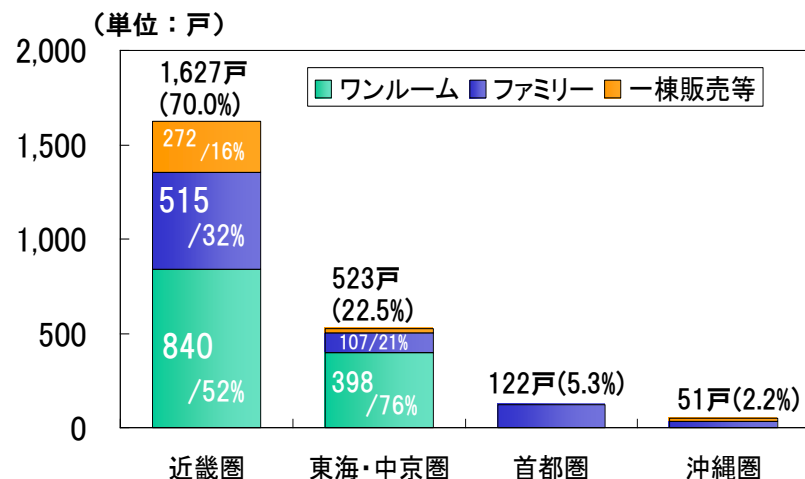
15/3期

供給戸数 2,487戸



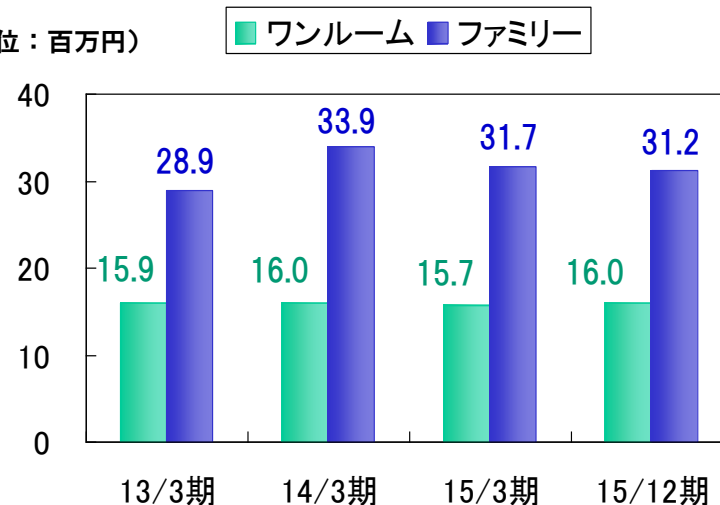
14/3期

供給戸数 2,323戸



物件平均価格

(単位：百万円)



地域別分譲マンション供給ランキング

近畿圏 分譲マンション供給ランキング

6年連続
第1位

東海・中京圏 名古屋市内 分譲マンション供給ランキング

〈名古屋市内〉5年連続・〈東海・中京圏〉4年連続
第1位

全国 分譲マンション供給ランキング

第6位

2015年 近畿圏

分譲マンション供給ランキング

1 プレサンスコーポレーション	1,669戸
2 日本エスリード	1,377戸
3 住友不動産	915戸
4 野村不動産	856戸
5 和田興産	838戸

2015年 東海・中京圏

分譲マンション供給ランキング

1 プレサンスコーポレーション	695戸
2 野村不動産	374戸
3 大和ハウス工業	342戸
4 大京	298戸
5 矢作地所	287戸

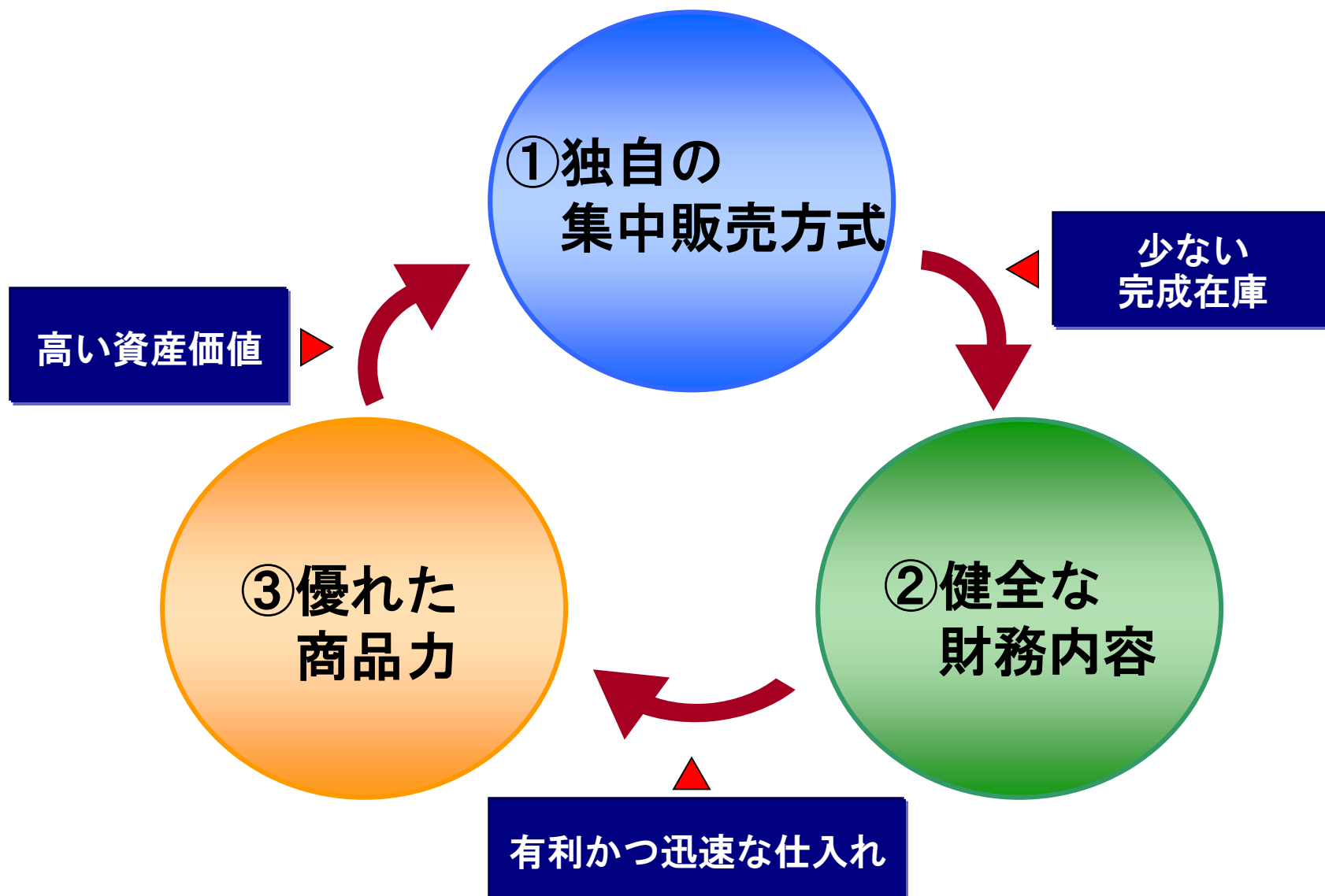
2015年 全国 分譲マンション供給ランキングでも
第6位にランクイン!

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

※2015年 不動産経済研究所調べ(2016年2月現在)

2015年1～12月の供給戸数の合計

3つの優位性の相乗効果



①独自の集中販売方式

営業部門全体で1物件を集中販売

社内競争を促し、営業員の士気の向上を図る

自社開発の同一ブランドのみの販売

物件の仕様・特長の細かい点まで熟知

潜在的な需要ユーザーの掘り起こし

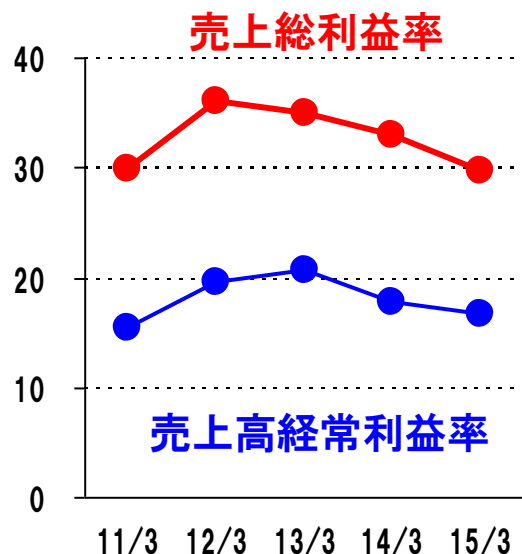
需要や市況などの変化への対応力を発揮



早期完売と安定した売上の維持

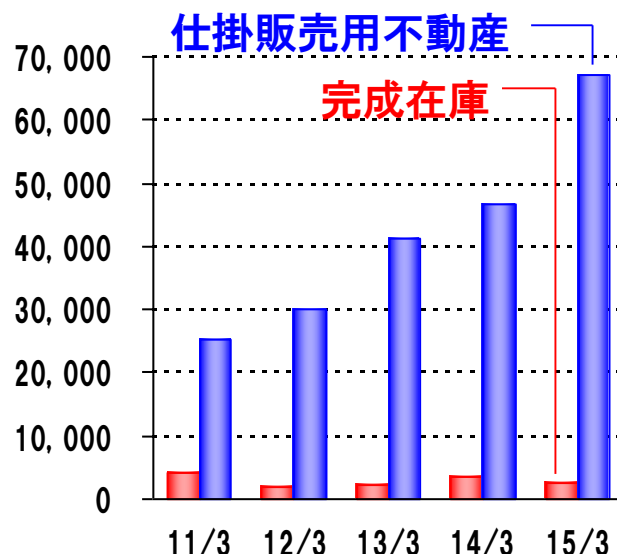
②-1 健全な財務内容

利益率 (単体)



高利益水準の
維持

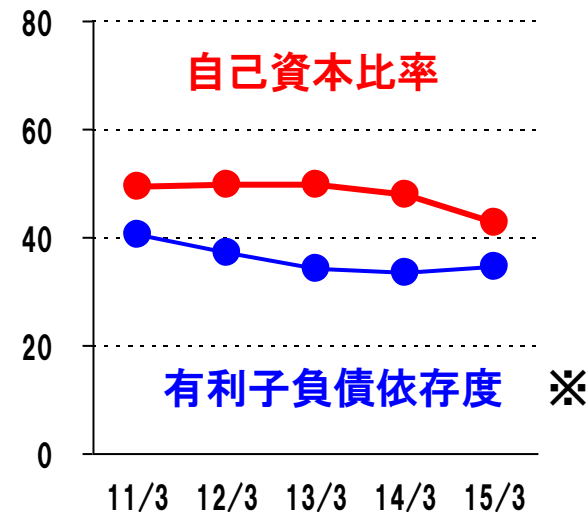
棚卸資産 (単体)



最小限の
完成在庫

早期資金回収

安全性 (単体)

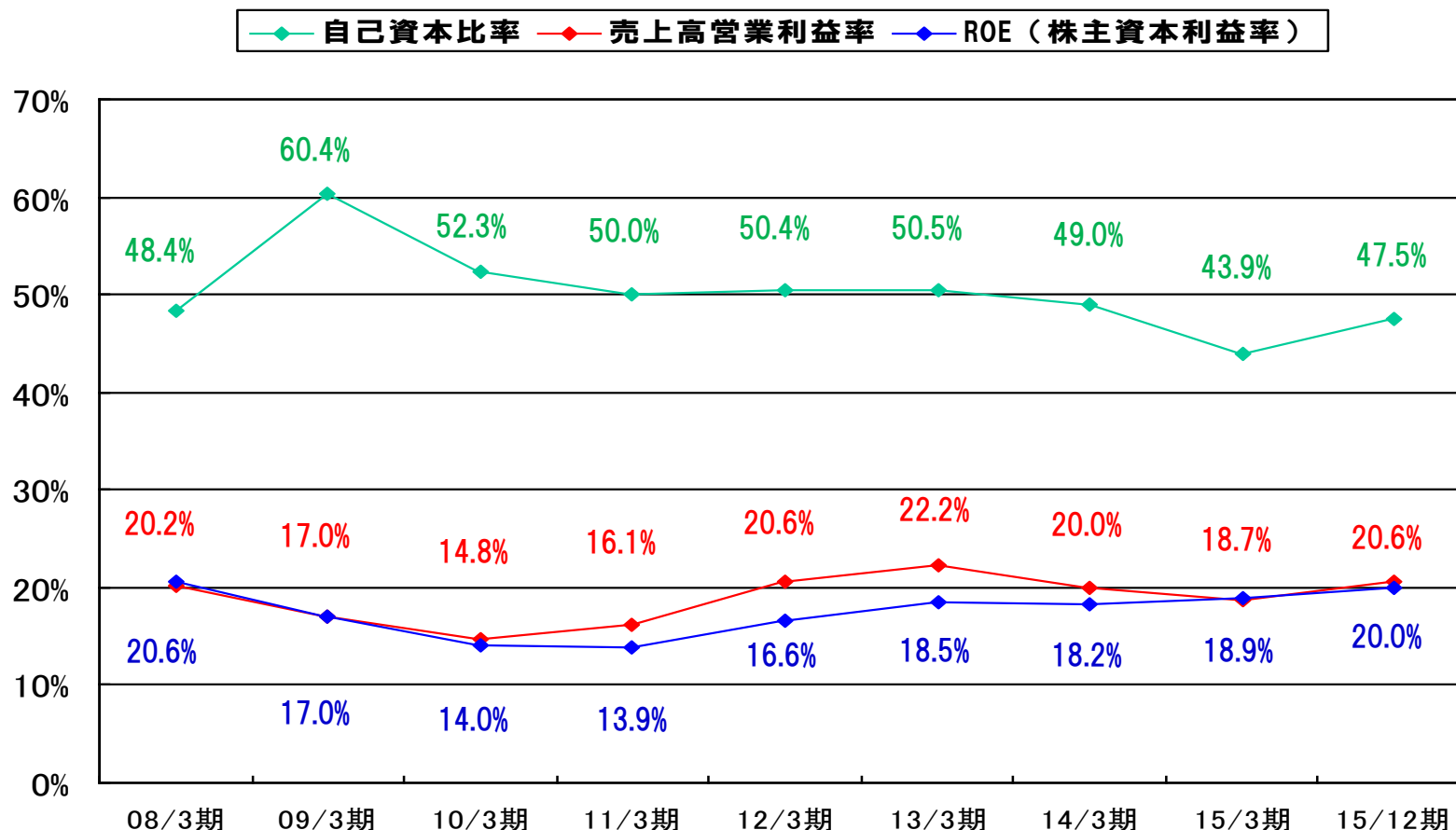


プロジェクト融資
の早期返済

高い自己資本比率を維持

優れた財務内容によって有利な仕入れが可能

②-2 自己資本比率 / 売上高営業利益率 / ROE等の推移



優れた財務指標により、2015年8月にJPX400銘柄に選定

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た為に、JPX400銘柄に選定されました。

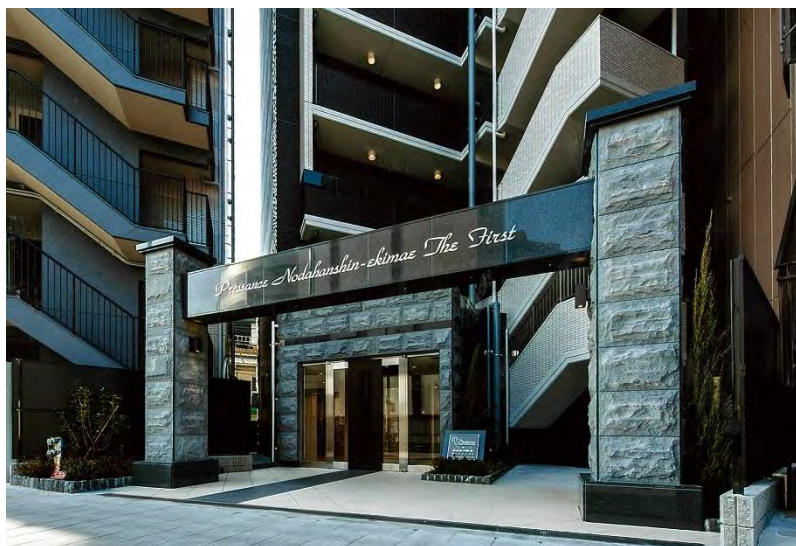
引き続き、高利益率を維持しながら、売上高を伸ばし、高いROEを維持して参ります。

③優れた商品力

立 地：利便性・先進性を重視 → 都心主要駅から徒歩10分圏

仕 様：高級感・快適性・機能性を重視 → 高付加価値

価 格：高いコストパフォーマンス → リーズナブルな販売価格



機能性

- ①浴室換気乾燥機付
ユニットバス
- ②ガス温水式床暖房
- ③オートライトセンサー

快適性

- ①CATV（最大159c h）
- ②防音サッシT-2
- ③遮音フローリング



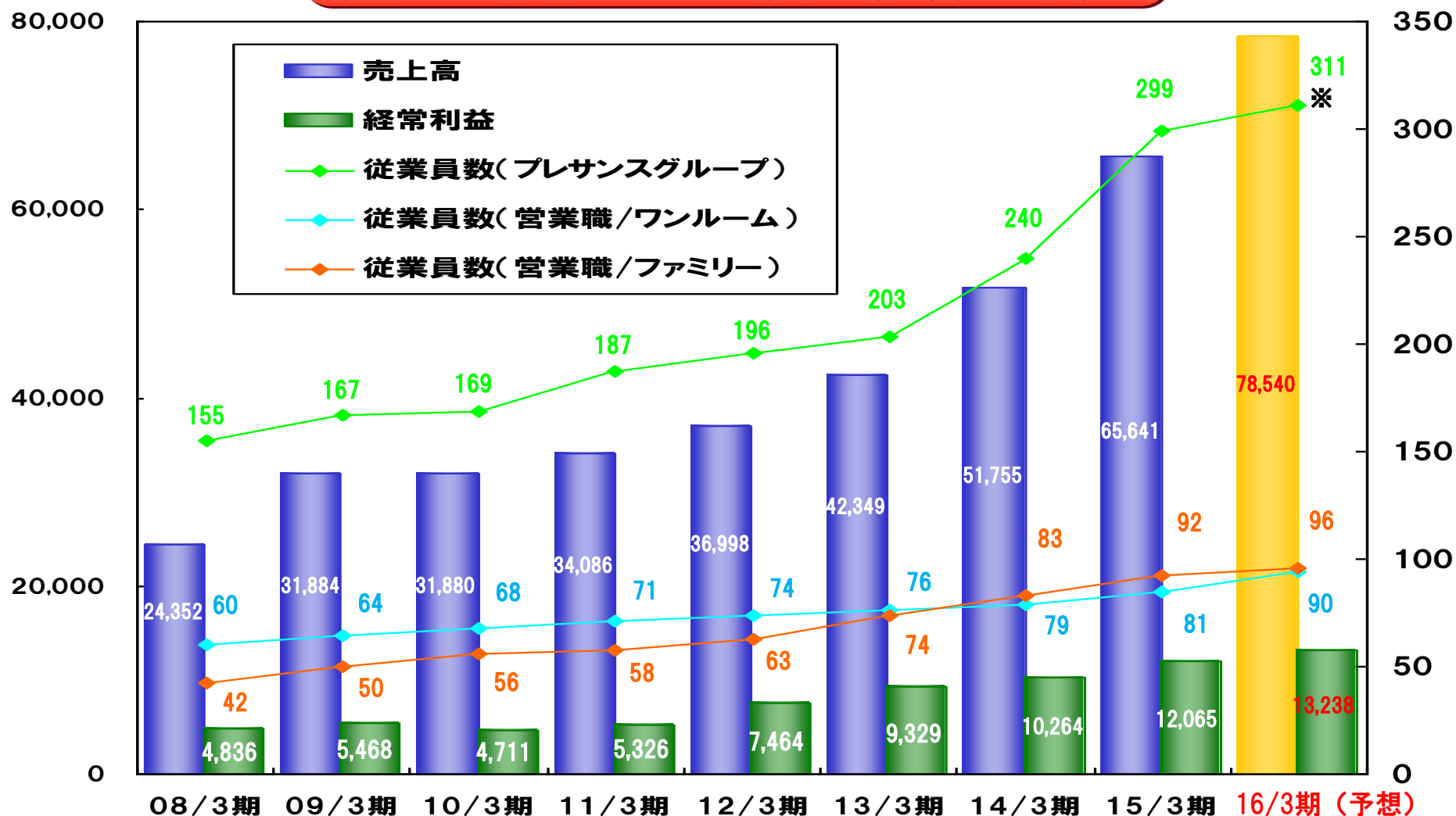
長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

従業員数の推移

(単位：百万円)

競争力・利益アップの源泉は従業員の成長

(単位：人)



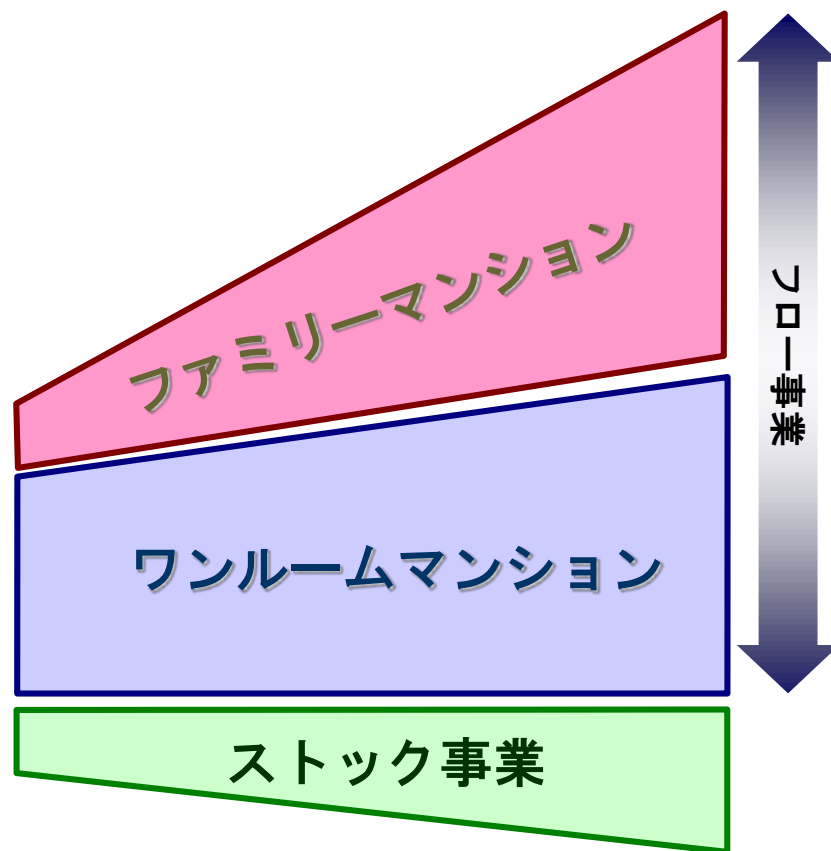
08/9 リーマンショック

※15/12期の数字となります。

基本戦略

ストック事業の拡大

- 不動産賃貸管理事業の拡大
- 建物管理事業の拡大
- マンション賃貸事業の拡大



ストック事業の拡大

不動産賃貸管理の拡大

オーナーの賃貸管理負担の軽減と
高い入居率維持による収益性の確保

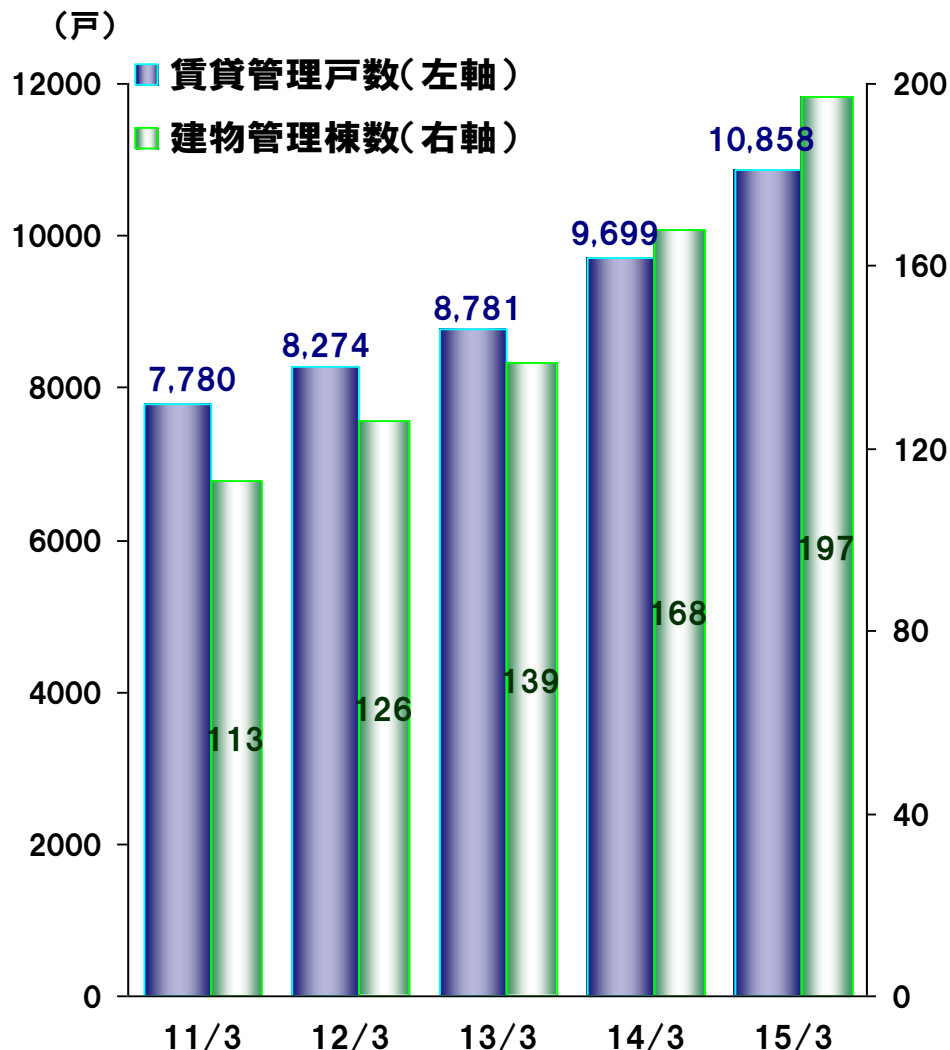
建物管理の拡大

専門スタッフのきめ細かい管理に
よる長期にわたる資産価値の維持

賃貸事業の拡大

ワンルームマンション等の優良な
賃貸物件を自社保有

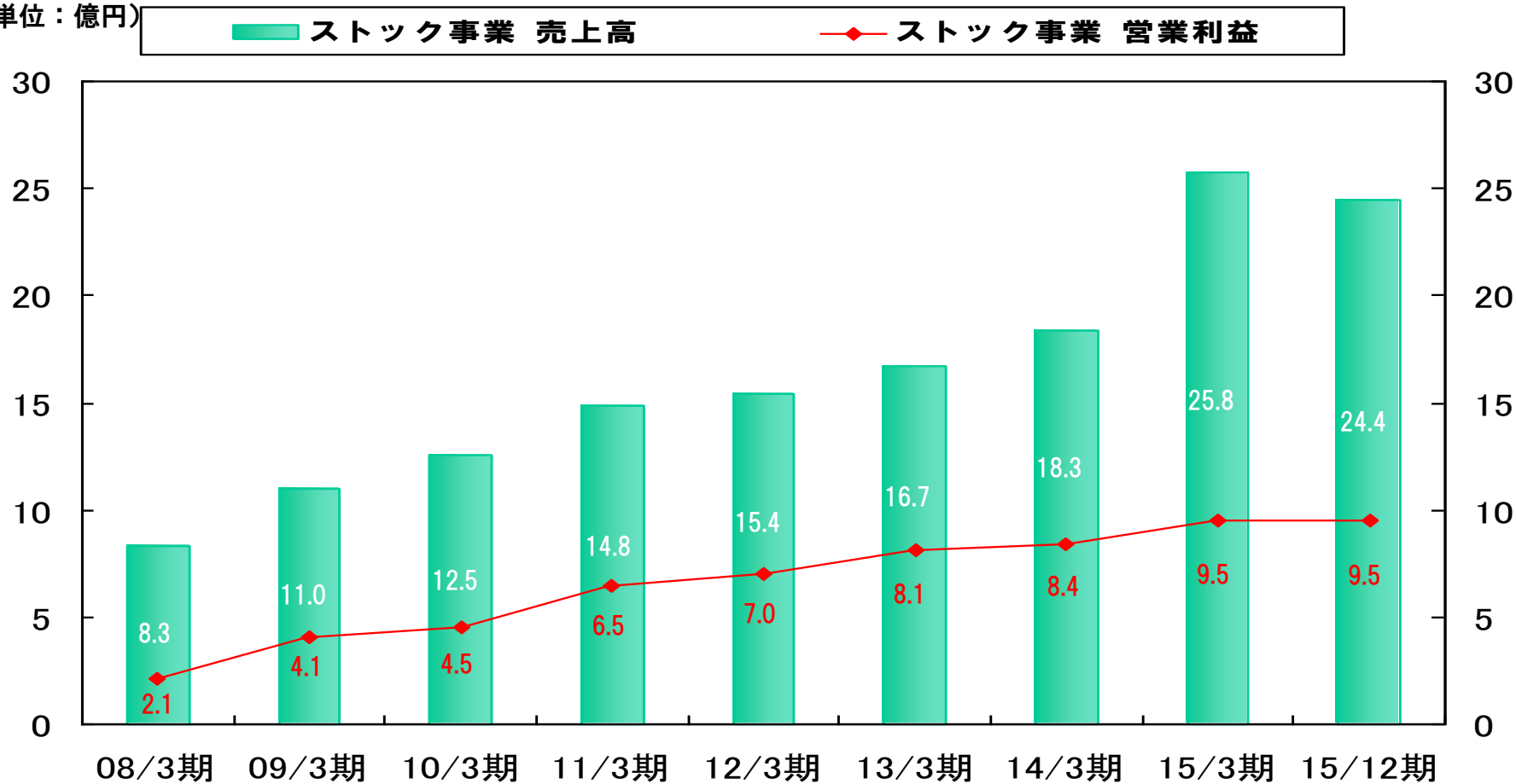
安定的な収入源の確保



(出所) 賃貸管理戸数：株式会社プレサンスコーポレーション
建物管理棟数：株式会社プレサンスコミュニティ

ストック事業の売上高及び営業利益の推移

(単位：億円)



└ 08/9 リーマンショック

連結要約損益計算書

(単位：百万円)

	2015年3月期 (実績) (百分比)	2016年3月期 (予想) (百分比)	前年 同期比	2015年12月期 (実績) (百分比)	通期予想に 対する進捗率
売上高	65,641 (100.0%)	78,540 (100.0%)	19.7%	69,846 (100.0%)	88.9%
売上原価	45,903 (69.9%)	55,730 (71.0%)	21.4%	48,611 (69.6%)	87.2%
売上総利益	19,737 (30.1%)	22,810 (29.0%)	15.6%	21,235 (30.4%)	93.1%
販管費	7,475 (11.4%)	9,318 (11.9%)	24.7%	6,817 (9.8%)	73.2%
営業利益	12,262 (18.7%)	13,492 (17.2%)	10.0%	14,418 (20.6%)	106.9%
経常利益	12,065 (18.4%)	13,238 (16.9%)	9.7%	14,270 (20.4%)	107.8%
当期純利益	7,758 (11.8%)	8,794 (11.2%)	13.4%	9,502 (13.6%)	108.1%

2015年12月末 契約残高（受注残高）の内訳等

区 分	2015年12月末 契約残高（受注残高）					
	数量 （戸）	金額 （百万円）	内 訳			
			2016年3月期 （1月～3月）引渡予定		2017年3月期以降 引渡予定	
			数量 （戸）	金額 （百万円）	数量 （戸）	金額 （百万円）
ワンルーム マンション	745	12,516	212	3,479	533	9,037
ファミリー マンション	1,013	34,571	69	2,392	944	32,179
一棟販売	827	10,467	69	842	758	9,625
合 計	2,585	57,553	350	6,713	2,235	50,840

※ 2015年12月末時点での、当期末引渡予定



区 分	2016年3月期 販売状況							
	2015年12月末 販売実績		+	(1月～3月) 引渡予定		=	2015年12月末時点での 当期末引渡予定（進捗）	
	数量 （戸）	金額 （百万円）		数量 （戸）	金額 （百万円）		数量 （戸）	金額 （百万円）
ワンルーム マンション	1,153	18,477	+	212	3,479	=	1,365	21,956
ファミリー マンション	1,345	42,020		69	2,392		1,414	44,412
一棟販売	330	4,053		69	842		399	4,895
合 計	2,828	64,550		350	6,713		3,178	71,263

2015年12月末 棚卸資産（取得済用地）の状況

56,846百万円（11,236戸） ※22ページ①+②の
土地代金の合計

内訳

区 分	2015年12月末 棚卸資産（取得済用地）	
	数量 （戸）	金額 （百万円）
ワンルーム マンション	4,408	15,563
ファミリー マンション	4,476	33,910
一棟販売	2,352	7,372
合 計	11,236	56,846

今後の見通し

- ① ワンルームマンションは、2016年3月期1,300戸台の引渡予定で進捗しております。
仮に、来期以降、1事業年度に1,500戸前後の引渡で推移していくとすれば、2017年3月期分、2018年3月期分、2019年3月期分までは、ほぼ用地取得が完了している状況になっております。
- ② ファミリーマンションは、2016年3月期1,400戸台の引渡予定で進捗しております。
仮に、来期以降、1事業年度に1,600～2,000戸の引渡で推移していくとすれば、2017年3月期分、2018年3月期分は、既に用地取得が完了していることになり、現在は2019年3月期以降の用地の取得をしている状況になっております。
- ③ 一棟販売は、2016年3月期400戸台の引渡予定で進捗しております。
今期の戸数をベースに考えると、5～6倍の用地の仕入が完了している状況になっております。

（注） 1. 棚卸資産の数量は、土地決済（引渡）が完了している物件のみ計上しております。
（土地契約済、未決済物件は別途26棟で約2,000戸分有り）

2. 棚卸資産の合計金額(56,846百万円)は、平成28年3月期 第3四半期決算短信の四半期貸借対照表に計上している販売用不動産3,861百万円及び仕掛用不動産70,341百万円の合計から、建築代金(2,614百万円+12,719百万円=15,333百万円)及びその他費用(2,023百万円：中古住宅流通事業や戸建分譲事業等の用地関係費)を控除したものであります。

ホテル事業に関する取組み

ホテル不足による需要の増加

訪日外国人旅行者の増加等を背景として、ホテルが不足しており、その需要が旺盛であることから、これまで培ったノウハウを活かし、ホテル事業に取り組み、新たな事業軸として収益の向上を図ります。

ホテル事業への用地の転用

大阪・京都の中核駅に隣接したワンルーム事業用地の中から、ホテル事業として取り組んだ方が収益向上が見込まれる用地をこれに転用します。

ホテル事業の多角的な展開

①ホテル事業会社への売却や、②自社で保有し、ホテル運営会社へ運営を委託、また将来的には、③自社で保有し、自社で運営を行う事等を視野に入れ、多角的に検討中があります。

現在、ホテル事業会社への売却が4物件決定している為、以下の物件をホテル事業としてスタートさせています。

(完成予定)

2018/3期	大阪市浪速区稲荷	【JR難波駅 周辺、72室】
	大阪市浪速区元町	【JR難波駅 周辺、80室】
	京都市下京区大宮通	【阪急電鉄 大宮駅周辺、96室】
2019/3期	大阪市浪速区敷津東	【地下鉄御堂筋線 大国町駅周辺、252室】

ホテル事業会社
への売却

自社で保有し、
ホテル運営会社
へ運営を委託

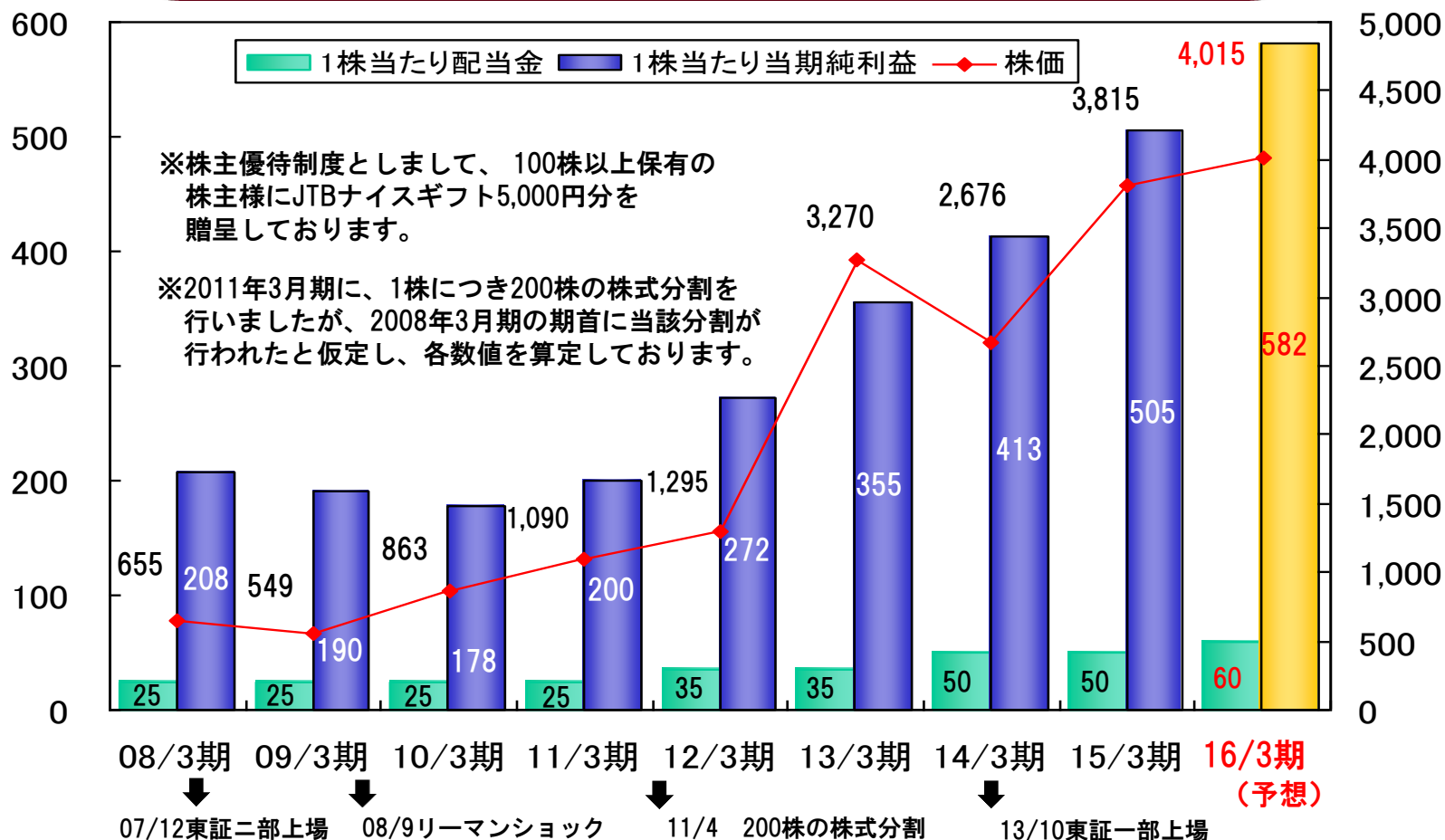
自社で保有し、
自社で運営

株主還元実績

利益配分については、将来の事業展開の為の内部留保とのバランスを考慮の上、年1回の安定した期末配当を継続的に実施していくことを基本方針としております。尚、内部留保資金については、今後の事業展開並びに企業の体質強化の為、有効活用して参ります。

(単位：円)

(単位：円)



中長期的な利益目標

営業利益の目標値

当社は、中長期計画を策定していない為、来期以降の具体的な数値目標はありませんが、経済環境が悪化する等の特別な要因がなければ、每期、営業利益ベースで前期比2桁増（10%強）を目標値として考えております。



(注) 本資料のうち、業績見通し等に記載されている将来の数値は、開示時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでいますので、実際の業績は、業況の変化などにより異なる場合があります。

＜お問合せ先＞

株式会社プレサンスコーポレーション 管理本部

TEL:06-4793-1650(代) FAX:06-4793-1651

E-mail: psc@pressannce.co.jp