

株式会社プレサンスコーポレーション

2017年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2016年12月



目 次

I. 企業概要

プロフィール	P.3
社名の由来	P.4
沿 革	P.5
企業理念	P.6
事業概要	P.7
地域別供給戸数等の推移	P.8
主な分譲実績	P.9

II. 当社の強み・優位性

地域別分譲マンション供給ランキング	P.11
3つの優位性の相乗効果	P.12
①営業力の強化体制	P.13
②-1 健全な財務内容	P.14
②-2 自己資本比率・ROE等の推移	P.15
③優れた商品力	P.16

III. 事業戦略

基本戦略	P.18
エリア戦略	P.19
ストック事業の拡大	P.20
ストック事業の売上高等の推移	P.21
自社保有物件の進捗状況	P.22

IV. 業績等の推移 他

売上高・経常利益等の推移	P.24
従業員数の推移	P.25
連結要約損益計算書	P.26
マンション販売事業における主な販売実績	P.27
連結要約貸借対照表	P.28
2017年3月期 第2四半期 棚卸資産の状況	P.29
2017年3月期 第2四半期 契約残高の内訳等①	P.30
2017年3月期 第2四半期 契約残高の内訳等②	P.31

V. 今期以降の取組 他

株主還元実績	P.33
中長期的な利益目標	P.34

I. 企業概要

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 (2016年9月現在)
従 業 員 数	201名 (単体・2016年9月現在、平均年齢30.6歳)、 343名 (連結・2016年9月現在、平均年齢32.2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)トラリスト : 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

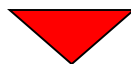
Prestige (英)

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事業を行う(株)プレサンスリアルエステートを設立
2015年	8月	「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に選定
2016年	9月	ASESAN近隣諸国における不動産の開発プロジェクト等に参画するため、 (株)プロスエーレを設立

企業理念

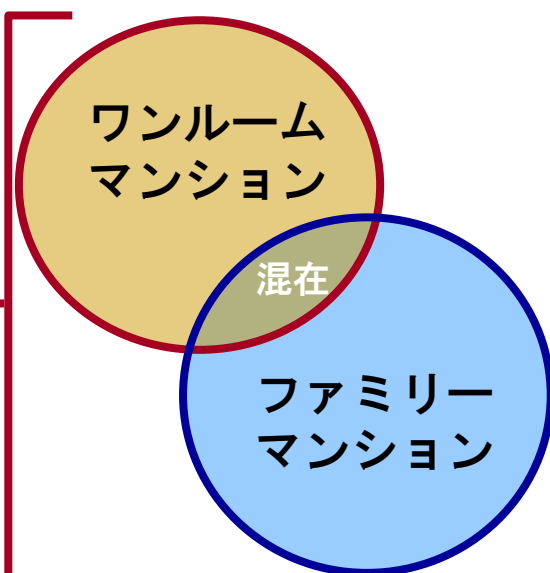
『 一 隅 を 照 ら す 』

「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。

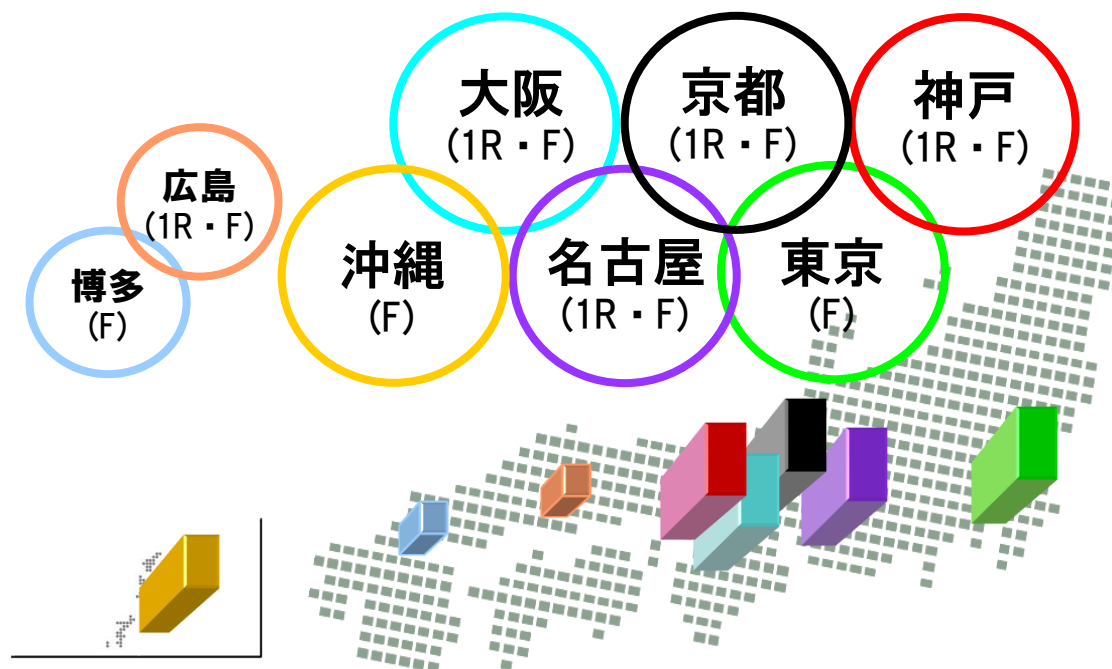
私たちプレサンスコーポレーションは、「一隅を照らす」ところで、社員一人一人が与えられた持ち場で最善を尽くすとともに、これからの企業の社会的使命も重視し、ガバナンス・コンプライアンス・公正な慣行・環境への配慮等を意識した活動を積極的に実践することで、企業の持続的な発展を図って参ります。

事業概要

商品構成



事業エリア

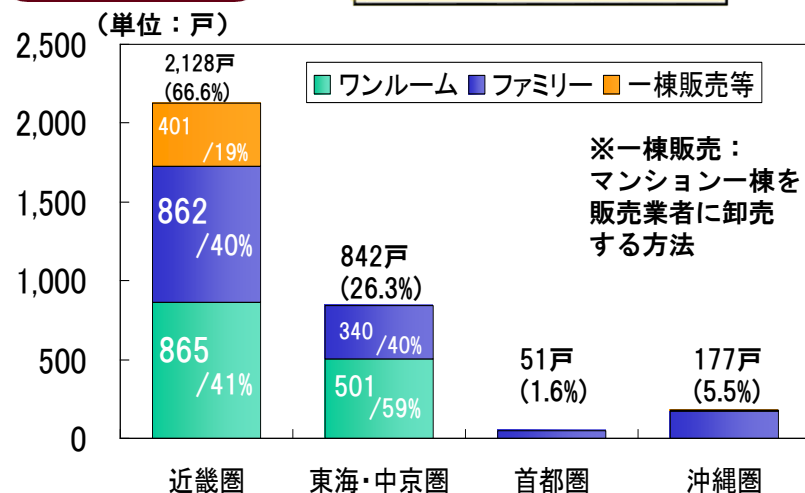


タイプ	住戸専用面積	間取り	特 徴	選定基準
ワンルーム	約20 ～ 50㎡	1 ROOM～1LDK	・都心型 ・主要駅より徒歩5分圏内	利便性に富む立地 (大学・専門学校、企業、商業施設等)
ファミリー	約50～100㎡	1 LDK ～ 5LDK	・都心型、郊外型 ・主要駅より徒歩10分圏内	環境性に富む立地 (小・中学校区、企業、商業施設等)
混在	約20～100㎡	1 ROOM～5LDK	・都心型、郊外型 ・主要駅より徒歩5分圏内	上記2項目のうちワンルームタイプに近い基準

地域別供給戸数 及び 物件平均価格の推移

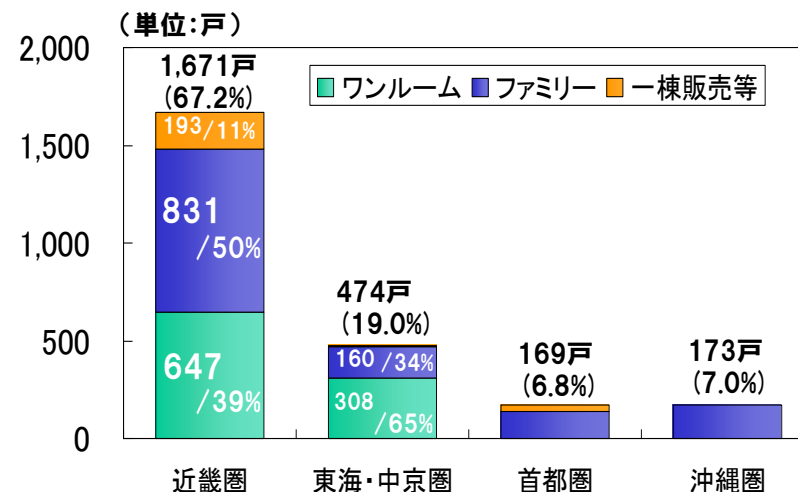
16/3期

供給戸数 3,198戸



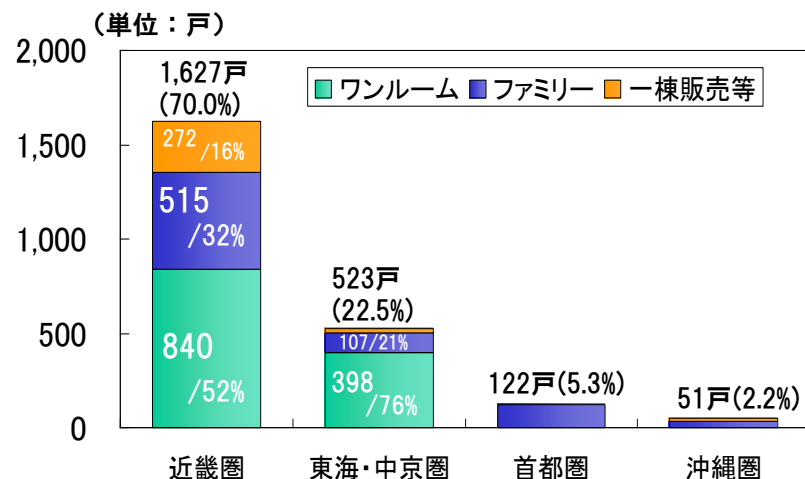
15/3期

供給戸数 2,487戸



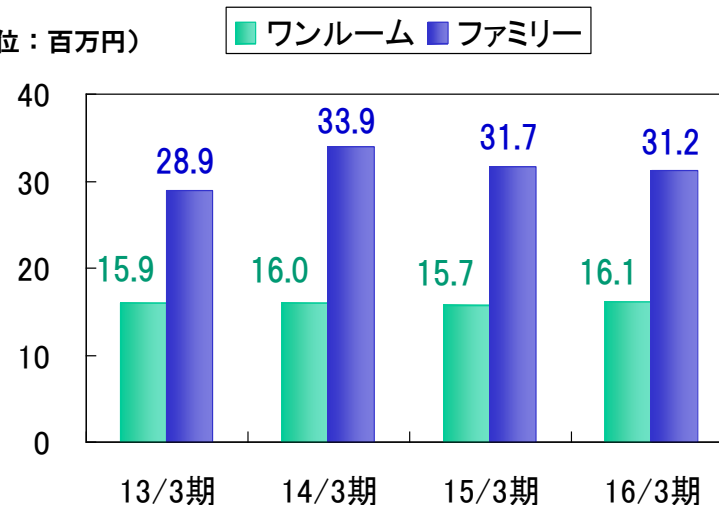
14/3期

供給戸数 2,323戸



物件平均価格

(単位：百万円)



主な分譲実績

大愛京兵滋沖東神埼岐三奈エ合	阪知都庫賀縄京奈川	府県府県県都県県県県グ計	203棟 110棟 63棟 46棟 8棟 15棟 11棟 2棟 1棟 1棟 1棟 1棟 8棟	13,104戸 6,979戸 2,920戸 3,408戸 1,199戸 689戸 621戸 226戸 29戸 88戸 98戸 31戸 1,120戸
			470棟	30,512戸

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2016年9月30日の累計販売状況



プレサンス 新大阪ザ・シティ
(大阪市)



プレサンス ロジェ 松尾レーヴタワー
(那覇市)

プレサンス グラン 丸の内
(名古屋市)



プレサンス ロジェ 烏丸五条
(京都市)



プレサンス ジェネ 新神戸
ステーションフロント (神戸市)



Ⅱ. 当社の強み・優位性

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

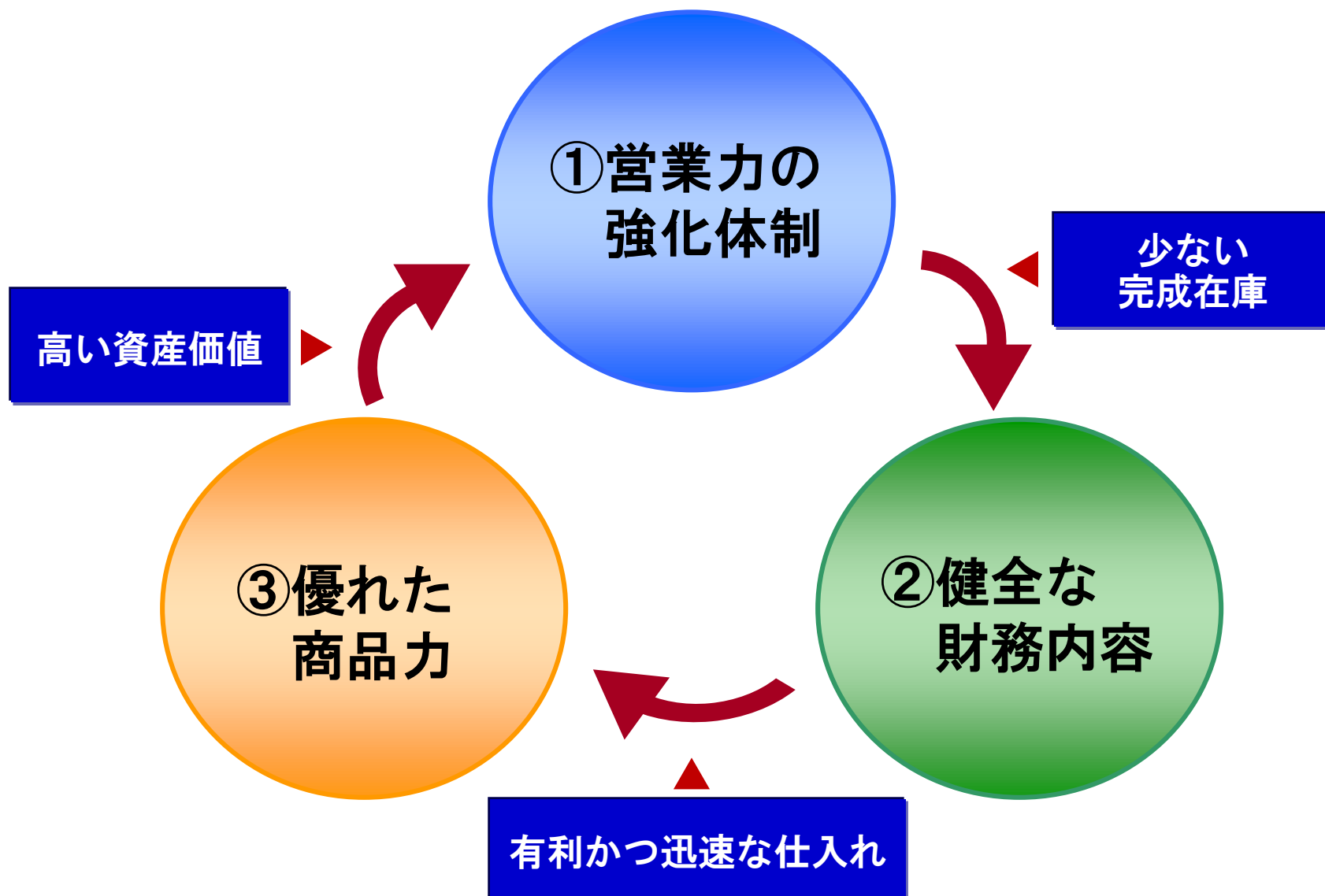
2015年 全国 分譲マンション供給ランキングでも
第6位にランクイン!

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営業力の強化体制

新入社員の教育
(即戦力化)

入社



⇒ 接客・マナー・商品説明などの一般的なビジネス研修
⇒ すぐに営業部に配属され、
マン・ツー・マン指導（管理職者によるO.J.T）を受けます。

「成功体験」の繰り返し
⇒
新入社員の
営業力の底上げ

営業活動

新入社員 バトンタッチ ⇒ 管理職者

⇒ 「興味を示された」、「質問が出てきた」など
見込み客としてのサインがあった時点で・・
⇒ バトンタッチし、管理職者が全ての営業活動を行います。
⇒ 管理職者の横で、商品の勧め方や接客の仕方などを学び、「成功体験」を積み重ねていきます。

競争による「相乗効果」

⇒ 新入社員＋管理職者 VS 既存の先輩社員
⇒ 実力の拮抗したライバル同士が、**対等に競争**

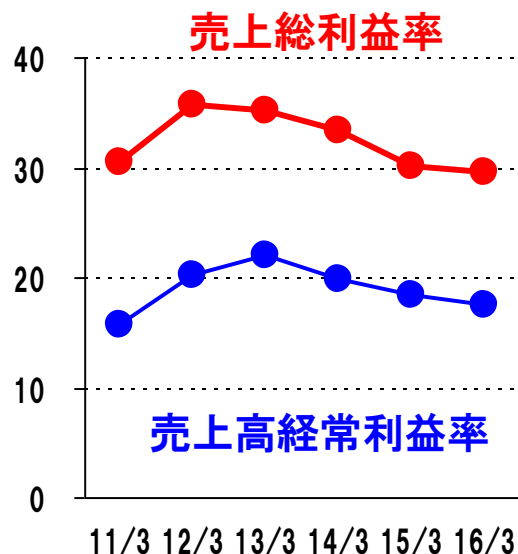
成果を正に評価する
完全実力主義システム

⇒ 管理職者がバトンタッチして成立した契約は、全て新入社員の営業成績に反映されます。
⇒ 管理職者にとっては、自分がまとめているチームのトータル数字としてその営業成績が計上されるため、自身の契約と同様に真剣に取り組みます。
⇒ 年齢・社歴に関係なく、成果次第で
年2回の昇格・昇給

営業力強化 = 「成功体験」の繰り返し + 競争による「相乗効果」

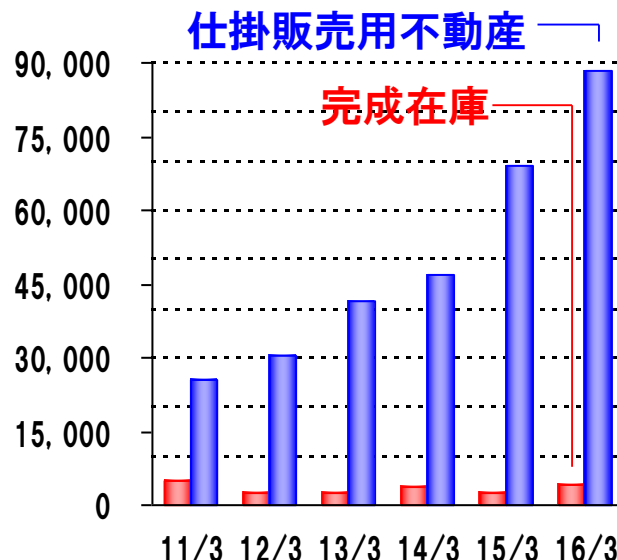
②-1 健全な財務内容

利益率 (連結)



高利益水準の
維持

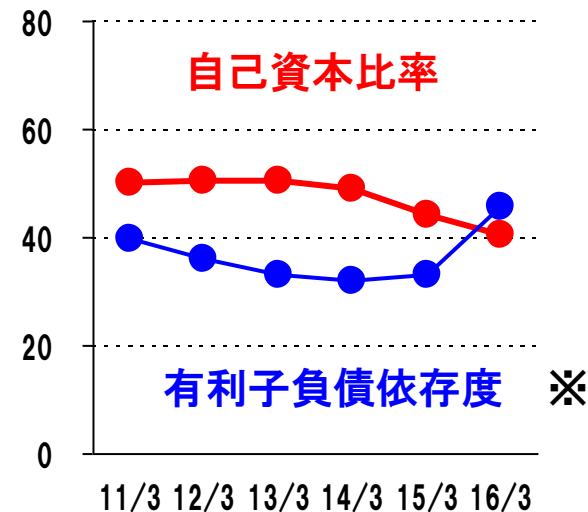
棚卸資産 (連結)



最小限の
完成在庫

早期資金回収

安全性 (連結)

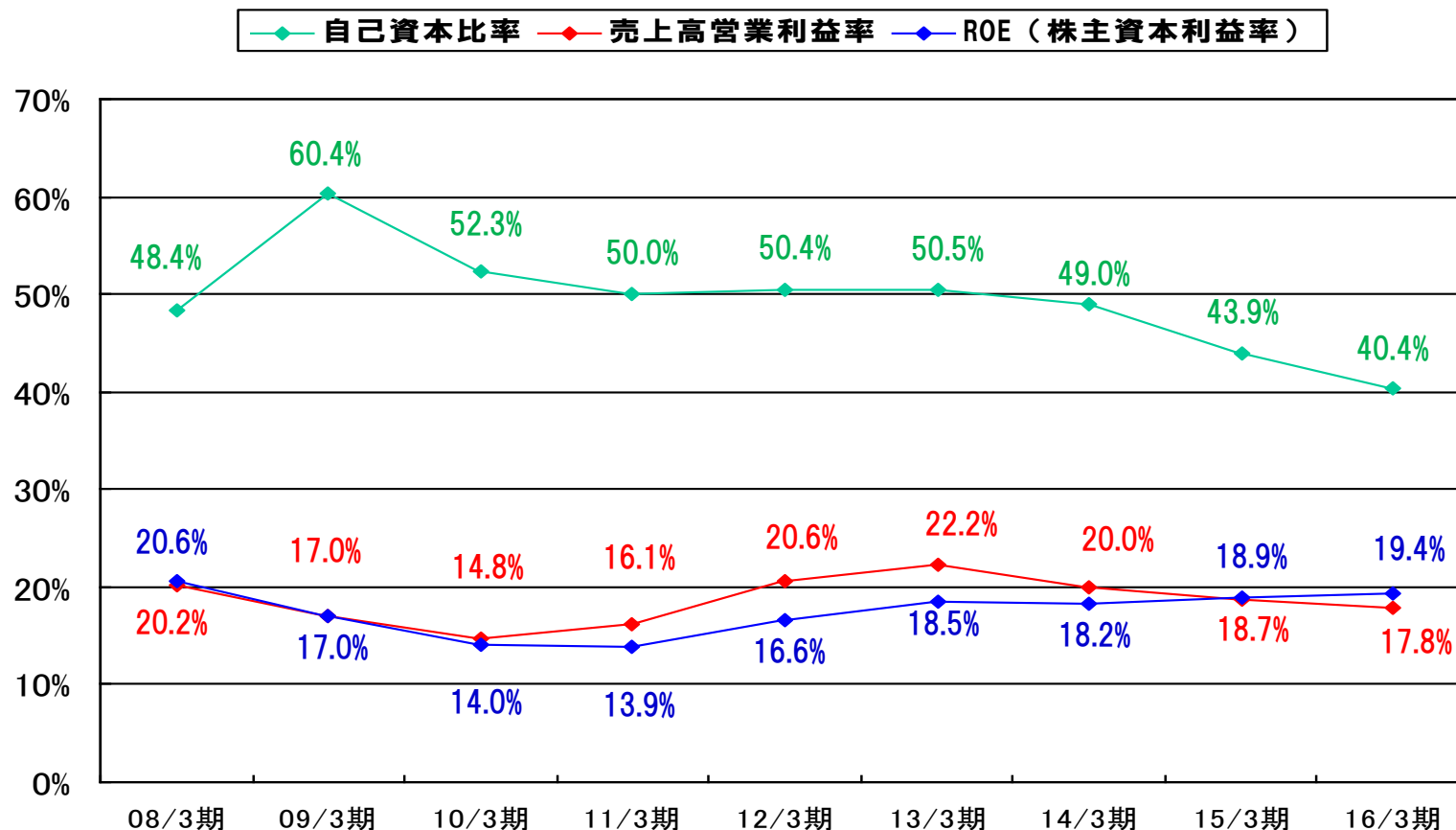


プロジェクト融資
の早期返済

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 / ROE等の推移



■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、2015年8月にJPX400銘柄に選定されました。

■売上高営業利益率の低下は、ワンルーム、ファミリーよりも粗利率の低い一棟販売売上の比率上昇による点が、主な要因となります。

■自己資本比率の低下は、積極的に、借入を伴う将来の売上に つながる用地仕入を行った点が要因となります。

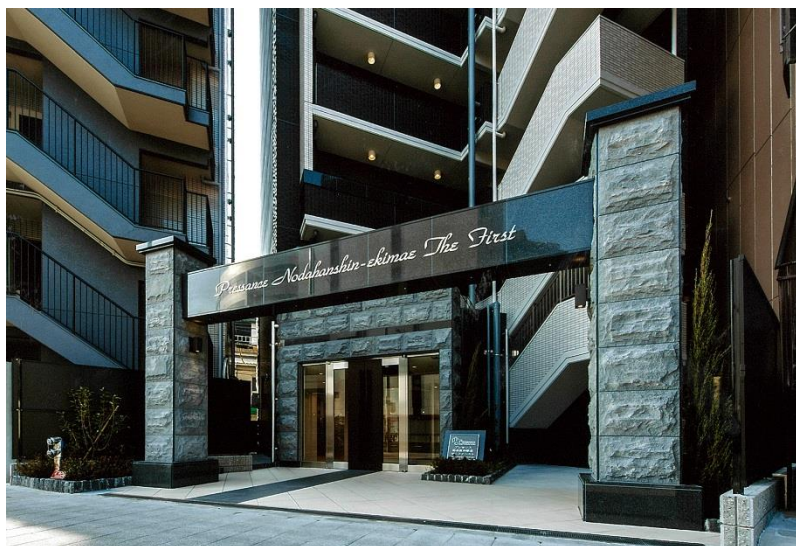
■16/3期のROE（株主資本利益率）の上昇は、2015年8月に 2,864百万円の自己株式の取得を行った点が要因となります。

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

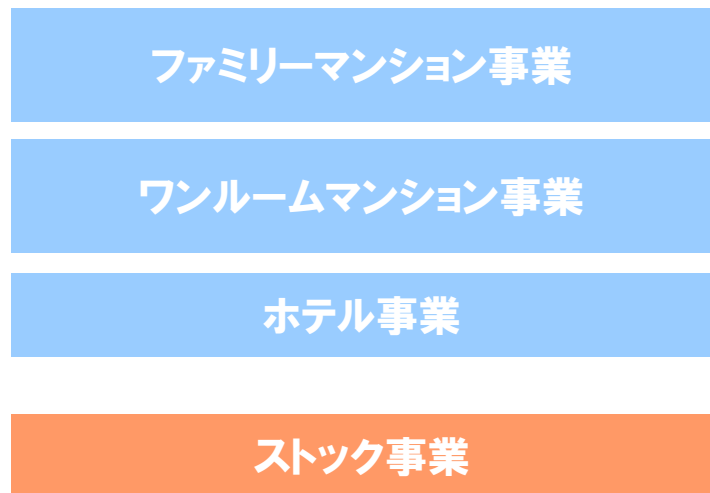
- ①CATV（最大159c h）
- ②防音サッシT-2
- ③遮音フローリング



長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

Ⅲ. 事業戦略

基本戦略



ファミリーマンションとワンルームマンション事業の相乗効果

～両者が互いに補完する、当社ならではの強み～

- ファミリーマンションの広告効果により、広告を行わないワンルームマンションにも同様のブランドイメージが定着
- 一方、ワンルームマンションは、広告コストが低い分、利益率が高いため、財務基盤を支え、ファミリーマンションの土地の仕入れにも効果を発揮

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

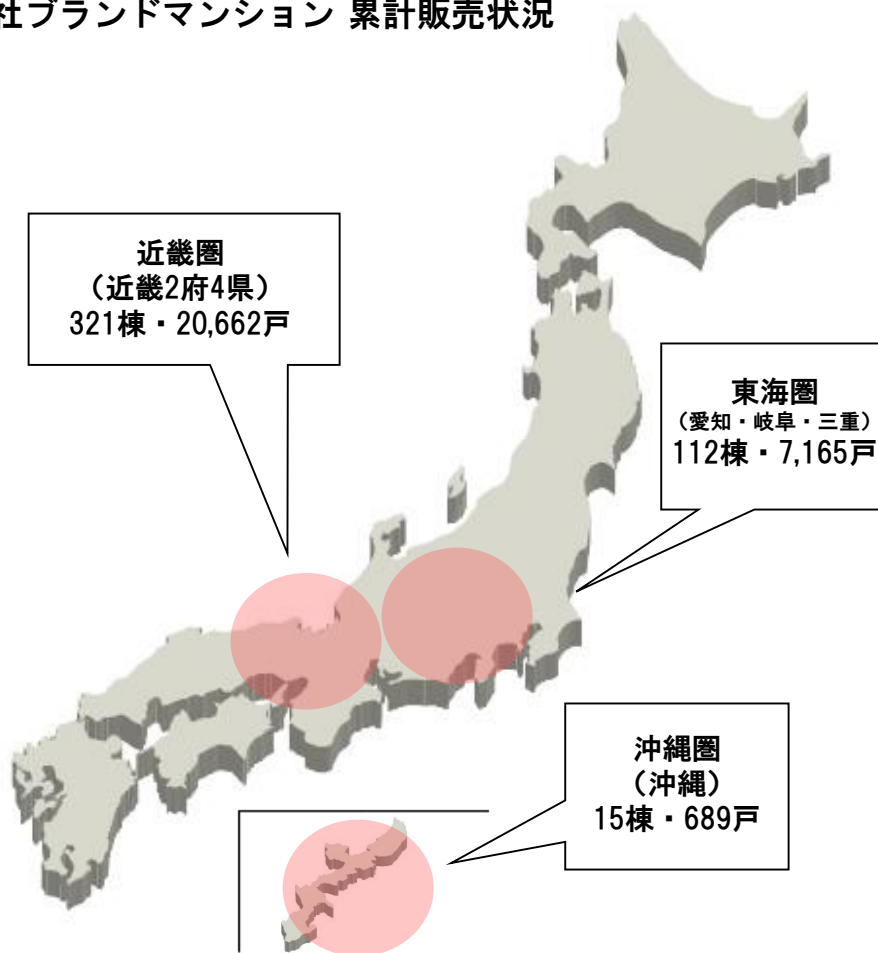
ワンルームマンション事業の成長余力

- 潜在的需要ユーザーの掘り起こし
- マーケットシェアの獲得
- 新たなエリアの開拓

エリア戦略

ドミナント戦略による高密度展開を図り、トップシェアを堅持

創業から2016年9月30日までの
自社ブランドマンション 累計販売状況



当社の優位性を存分に発揮できるエリアにおいて、ドミナント戦略による高密度展開を図り、トップシェアを堅持すること、及び、足元をしっかりと固め、高いシェアを確保した上で、その他のエリアにおいても着実にシェアの拡大を目指して参ります。

ドミナント戦略によるメリット・優位性

- ①一定のエリアに集中してマンションを供給することにより、会社名やブランドの認知度・安心感を高めることが可能となります。
- ②地域の用地仲介業者との密接なつながりを持つことができ、豊かかつタイムリーな情報を得ることが可能となります。
- ③一定のエリアでの高いシェアを確保することで、他社が参入しづらい市場を作ることが可能となります。
- ④一定のエリアに限定して、テレビCMなどの広告宣伝を集中的に行うことが可能となります。

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

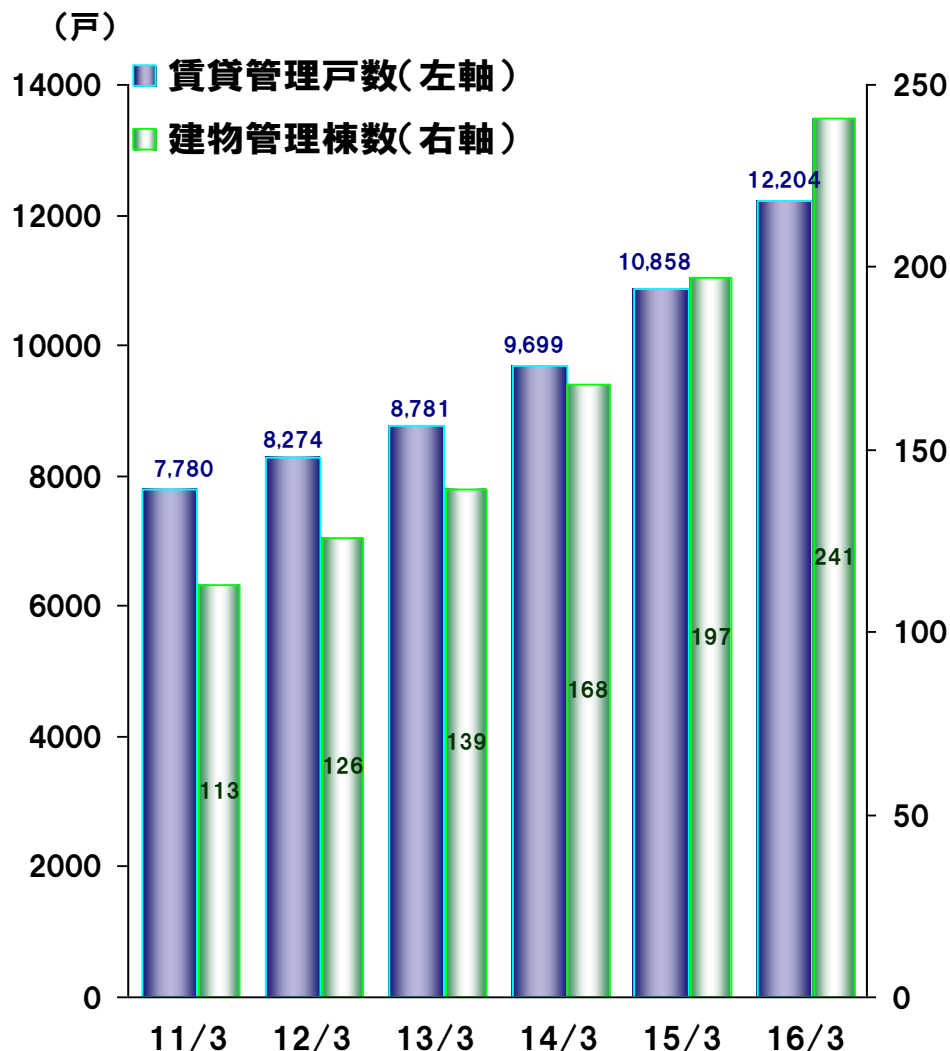
建物管理の拡大

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



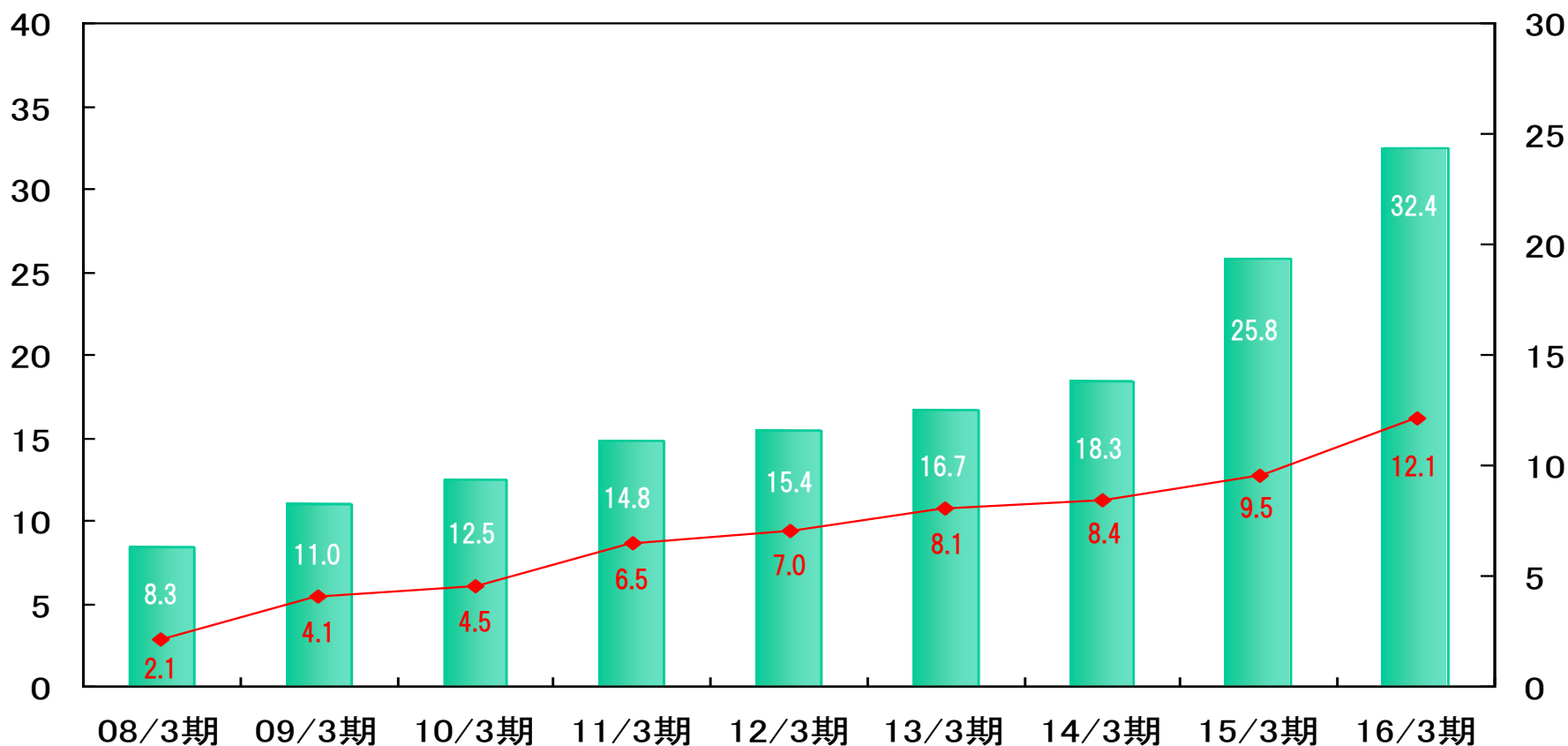
(出所) 賃貸管理戸数：株式会社プレサンスコーポレーション
建物管理棟数：株式会社プレサンスコミュニティ

ストック事業の売上高及び営業利益の推移

(単位：億円)

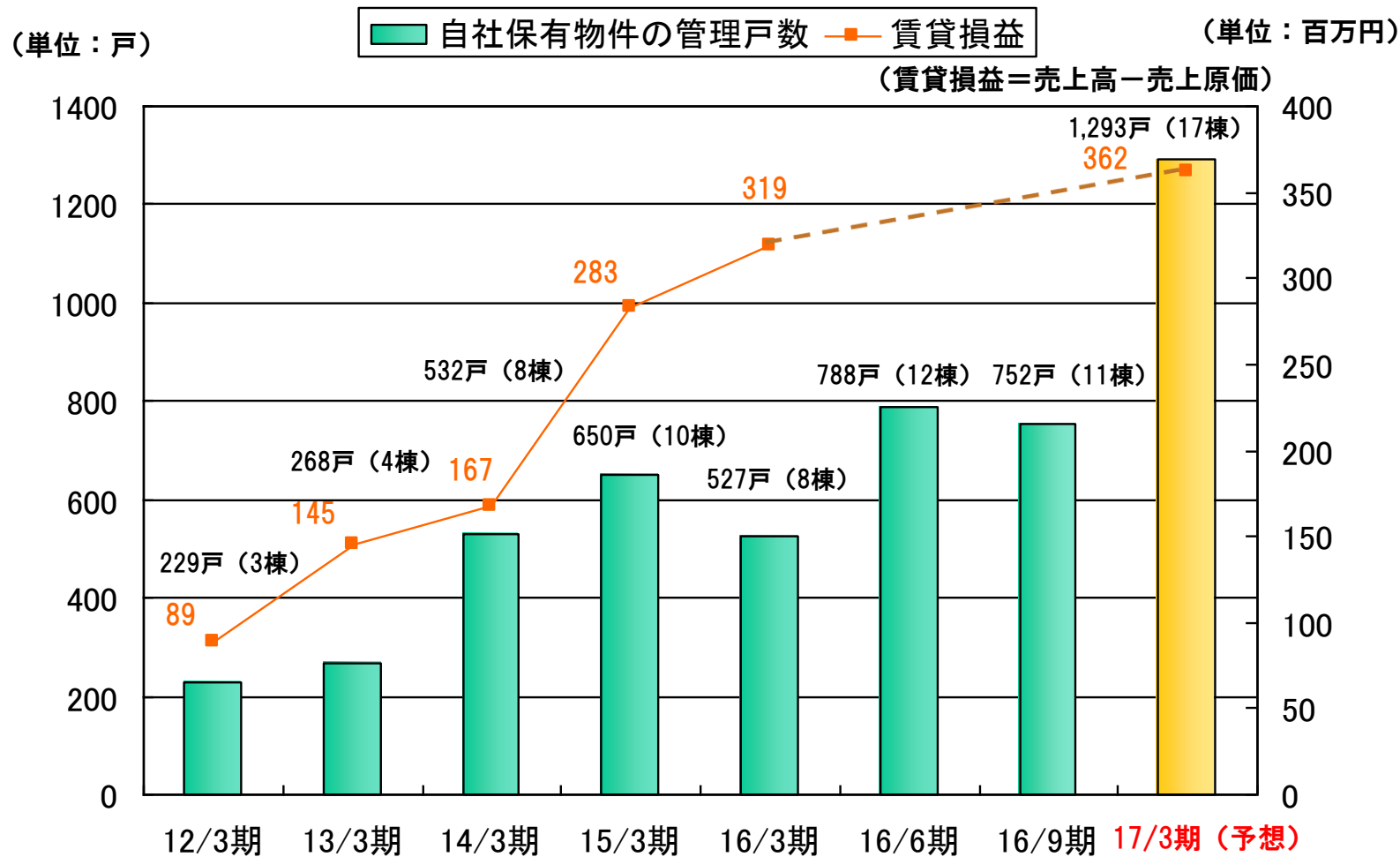
■ スtock事業 売上高

—◆— スtock事業 営業利益



↳ 08/9 リーマンショック

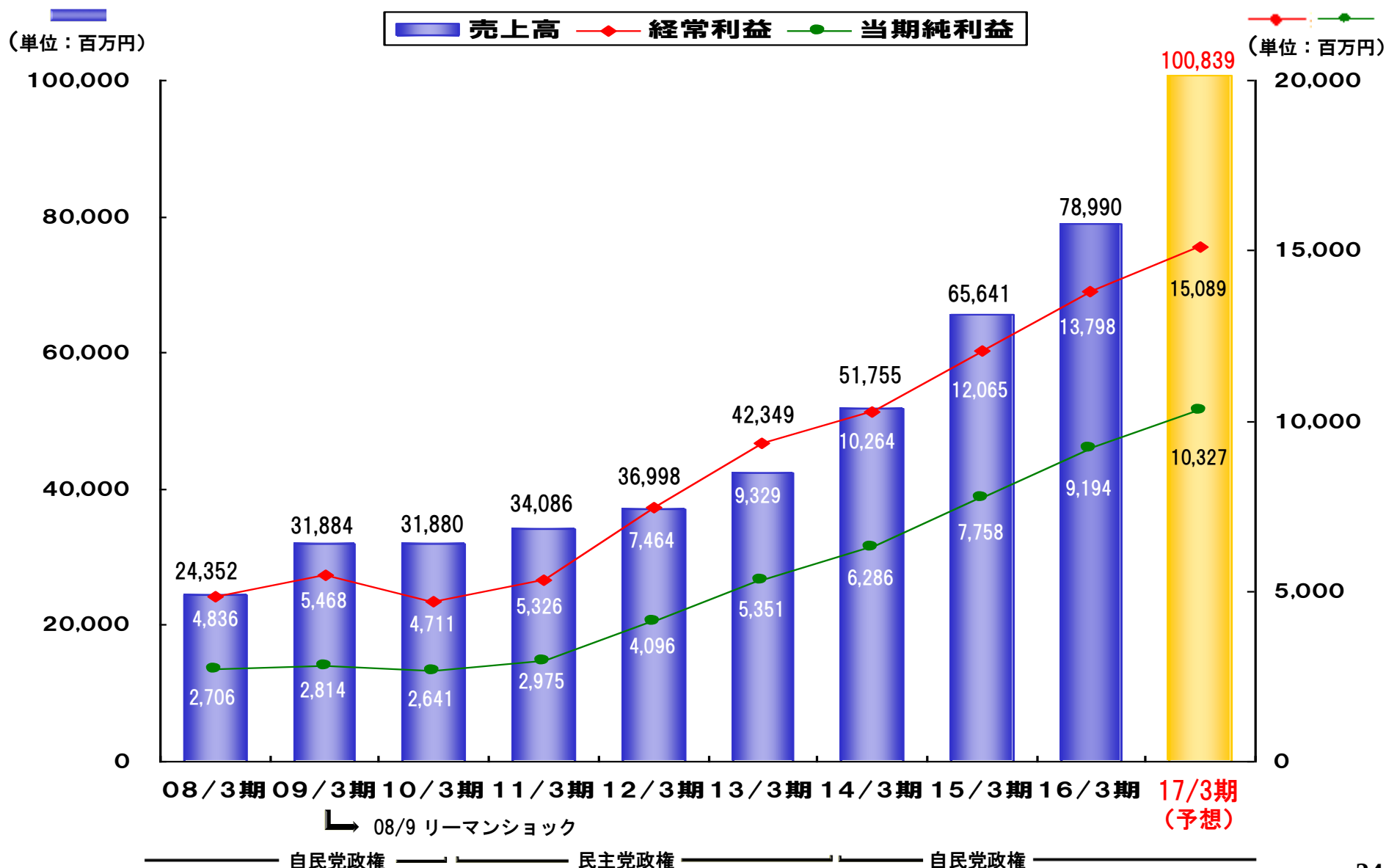
自社保有物件の進捗状況



※16/3期は、期中に自社保有から販売用不動産への振替があった為（2015/12に2棟）、賃貸損益に対する戸数の割合が他の期より減少しています。

IV. 業績等の推移 他

売上高・経常利益・当期純利益の推移

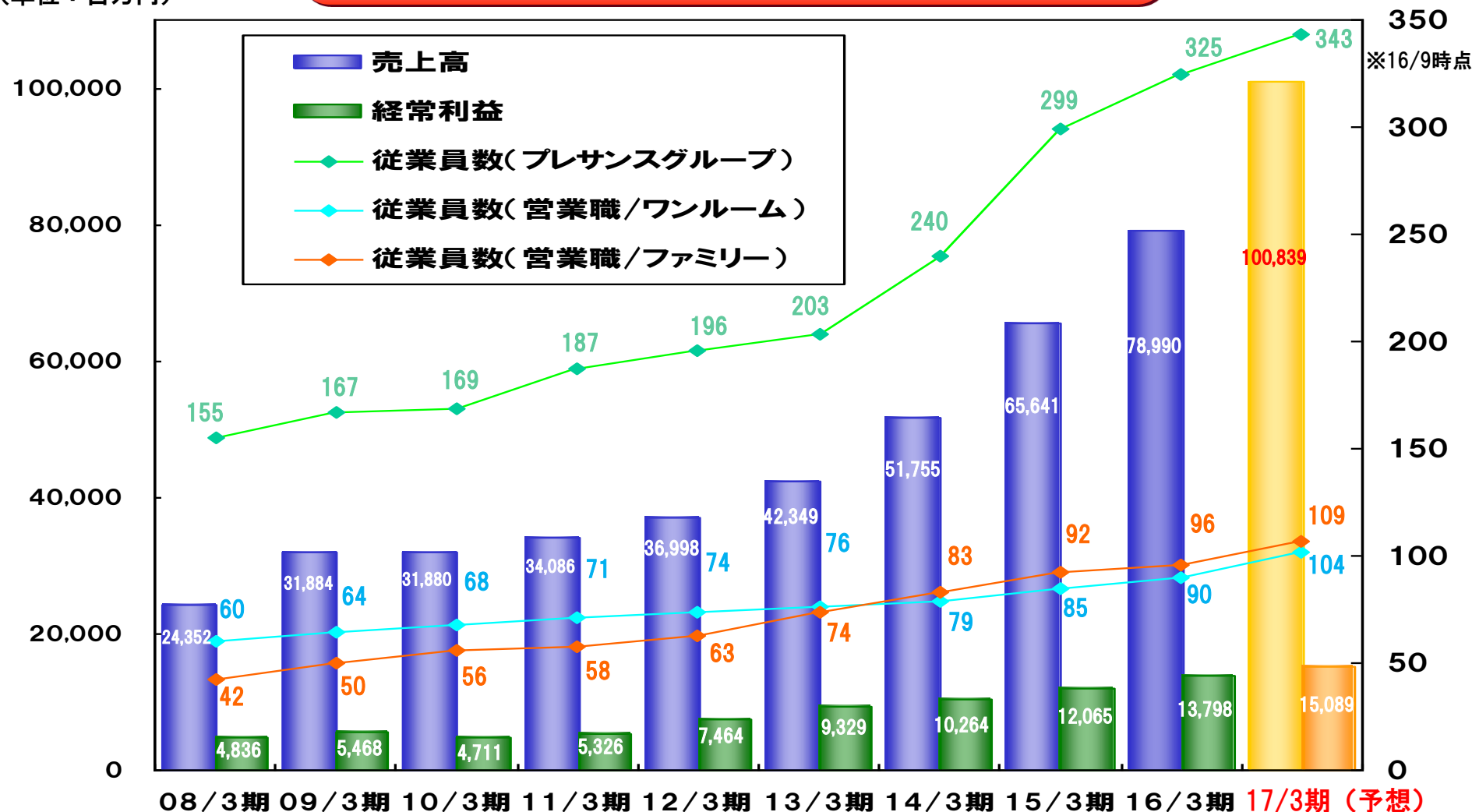


従業員数の推移

競争力・利益アップの源泉は従業員の成長

(単位：百万円)

(単位：人)



08/9 リーマンショック

連結要約損益計算書

- 2017年3月期 第2四半期は、前年同期と比べ、**売上に計上できるファミリー物件の竣工が少なかった為**（当社の売上計上は顧客への引渡ベース）、**売上・利益**ともに**減少**しておりますが、**通期予想に対する進捗は概ね順調**であります。

（単位：百万円）

	2015年3月期 第2四半期 実績（構成比）	2016年3月期 第2四半期 実績（構成比）	2017年3月期 第2四半期 実績（構成比）	前年同期比(%)	2017年3月期 予想（構成比）	通期予想に 対する進捗率 (%)
売上高	49,809 (100.0%)	62,324 (100.0%)	61,498 (100.0%)	▲ 1.3%	100,839 (100.0%)	61.0%
売上原価	34,022 (68.3%)	43,361 (69.6%)	43,663 (71.0%)	+ 0.7%	73,217 (72.6%)	59.6%
売上総利益	15,787 (31.7%)	18,962 (30.4%)	17,834 (29.0%)	▲ 6.0%	27,622 (27.4%)	64.6%
販管費	4,067 (8.2%)	4,744 (7.6%)	5,836 (9.5%)	+ 23.0%	12,155 (12.1%)	48.0%
営業利益	11,719 (23.5%)	14,217 (22.8%)	11,997 (19.5%)	▲ 15.6%	15,466 (15.3%)	77.6%
経常利益	11,667 (23.4%)	14,147 (22.7%)	11,910 (19.4%)	▲ 15.8%	15,089 (15.0%)	78.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,528 (15.1%)	9,436 (15.1%)	8,059 (13.1%)	▲ 14.6%	10,327 (10.2%)	78.0%

マンション販売事業における主な販売実績

(単位：百万円)

	2015年3月期 第2四半期 実績				2016年3月期 第2四半期 実績				2017年3月期 第2四半期 実績				2017年 3月期 予想	通期予想 に対する 進捗率(%)
	数量 (戸)	前年 同期比 (%)	金 額	前年 同期比 (%)	数量 (戸)	前年 同期比 (%)	金 額	前年 同期比 (%)	数量 (戸)	前年 同期比 (%)	金 額	前年 同期比 (%)	金 額	
ワンルーム マンション	787	96.8%	12,434	95.9%	1,119	142.2%	17,907	144.0%	1,361	121.6%	23,633	132.0%	32,859	71.9%
ファミリー マンション	1,103	194.5%	32,856	177.5%	1,237	112.1%	38,536	117.3%	832	67.3%	27,016	70.1%	50,072	54.0%
一棟販売	169	94.4%	2,943	159.4%	231	136.7%	2,877	97.8%	565	244.6%	7,540	262.0%	11,649	64.7%
合 計	2,059	132.1%	48,234	144.7%	2,587	125.6%	59,321	123.0%	2,758	106.6%	58,189	98.1%	94,581	61.5%

連結要約貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年3月期 実績(構成比)	2016年3月期 実績(構成比)	2017年3月期 第2四半期 実績(構成比)
流動資産	94,070 (92.6%)	117,887 (94.9%)	135,678 (93.1%)
内、販売用不動産	2,602	4,173	6,566 ※1
内、仕掛販売用不動産	68,854	88,376	92,400 ※2
固定資産	7,478 (7.4%)	6,390 (5.1%)	10,084 (6.9%)
資産合計	101,549 (100.0%)	124,277 (100.0%)	145,763 (100.0%)
流動負債	28,647 (28.2%)	22,171 (17.8%)	27,857 (19.1%)
内、短期有利子負債	1,835	5,408	10,084
固定負債	28,269 (27.8%)	51,781 (41.7%)	60,320 (41.4%)
内、長期有利子負債	27,831	51,297	59,821
負債合計	56,916 (56.0%)	73,953 (59.5%)	88,178 (60.5%)
純資産合計	44,632 (44.0%)	50,324 (40.5%)	57,584 (39.5%)
負債純資産合計	101,549 (100.0%)	124,277 (100.0%)	145,763 (100.0%)

※1 販売用不動産 6,566百万円

※2 仕掛販売用不動産 92,400百万円

マンション事業土地代金 1,644百万円・・・①
 その他土地代金等 276百万円 ※
 建築代金 4,646百万円
 マンション事業土地代金 62,561百万円・・・②
 その他土地代金等 5,499百万円 ※
 建築代金 24,340百万円

➡ ①②の土地代金については、
29ページの「棚卸資産の状況」にて説明

※中古住宅流通事業や、戸建分譲事業等の
用地関係費等

2017年3月期 第2四半期 棚卸資産（取得済用地）の状況

区 分	2017年3月期 第2四半期 棚卸資産（取得済用地）		2016年3月期の引渡実績を ベースにした今後の見通し
	数量 (戸)	金額 (百万円)	
ワンルーム マンション	5,287	18,766	毎期1,600～1,700戸の引渡で推移すると仮定すれば、 2019年3月期までの3期分超の用地取得済。
ファミリー マンション	5,004	36,610	毎期1,500～1,800戸の引渡で推移すると仮定すれば、 2019年3月期までの3期分超の用地取得済。
一棟販売	2,780	8,828	前期400戸程度の引渡実績があり、 その7倍程度の用地取得済。
合 計	13,071	64,205	※28ページの①+②の土地代金の合計

- (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28棟で約2,200戸分有り（内ワンルーム約1,600戸、ファミリー約600戸）】
2. 棚卸資産の合計金額(64,205百万円)は、2017年3月期 第2四半期決算短信の貸借対照表に計上している
販売用不動産6,566百万円及び仕掛用不動産92,400百万円の合計から、建築代金
(4,646百万円+24,340百万円=28,986百万円) 及びその他土地代金等 (276百万円+5,499百万円=5,775百万円
：中古住宅流通事業や戸建分譲事業等の用地関係費等) を控除したものであります。
3. 2016/3 期末 棚卸資産（用地）合計 61,211百万円 ⇒ 2017/3 第1四半期 棚卸資産（用地）合計 61,676百万円

2017年3月期 第2四半期 契約残高（受注残高） の内訳等①

区 分	2017年3月期 第2四半期 契約残高（受注残高）					
	数量 （戸）	金額 （百万円）	内 訳			
			2017年3月期 引渡予定		2018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	425	7,105	425	7,105	0	0
ファミリー マンション	1,527	56,889	459	15,313	1,068	41,575
一棟販売	768	9,822	356	4,717	412	5,104
合 計	2,720	73,816	1,240	27,136	1,480	46,680



2017年3月期 第2四半期 販売状況								
区 分	2017年3月期 第2四半期 販売実績		+	2017年3月期 引渡予定		=	2017年3月期 第2四半期時点 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	1361	23,633	+	425	7,105	=	1,786	30,738
ファミリー マンション	832	27,016		459	15,313		1,291	42,329
一棟販売	565	7,540		356	4,717		921	12,257
合 計	2,758	58,189		1,240	27,136		3,998	85,325

2017年3月期 第2四半期 契約残高（受注残高）の内訳等②

- マンション販売事業の今期の売上高予想に対し、2017年3月期 第2四半期時点での当期末引渡予定は、**90.2%の進捗**となります。

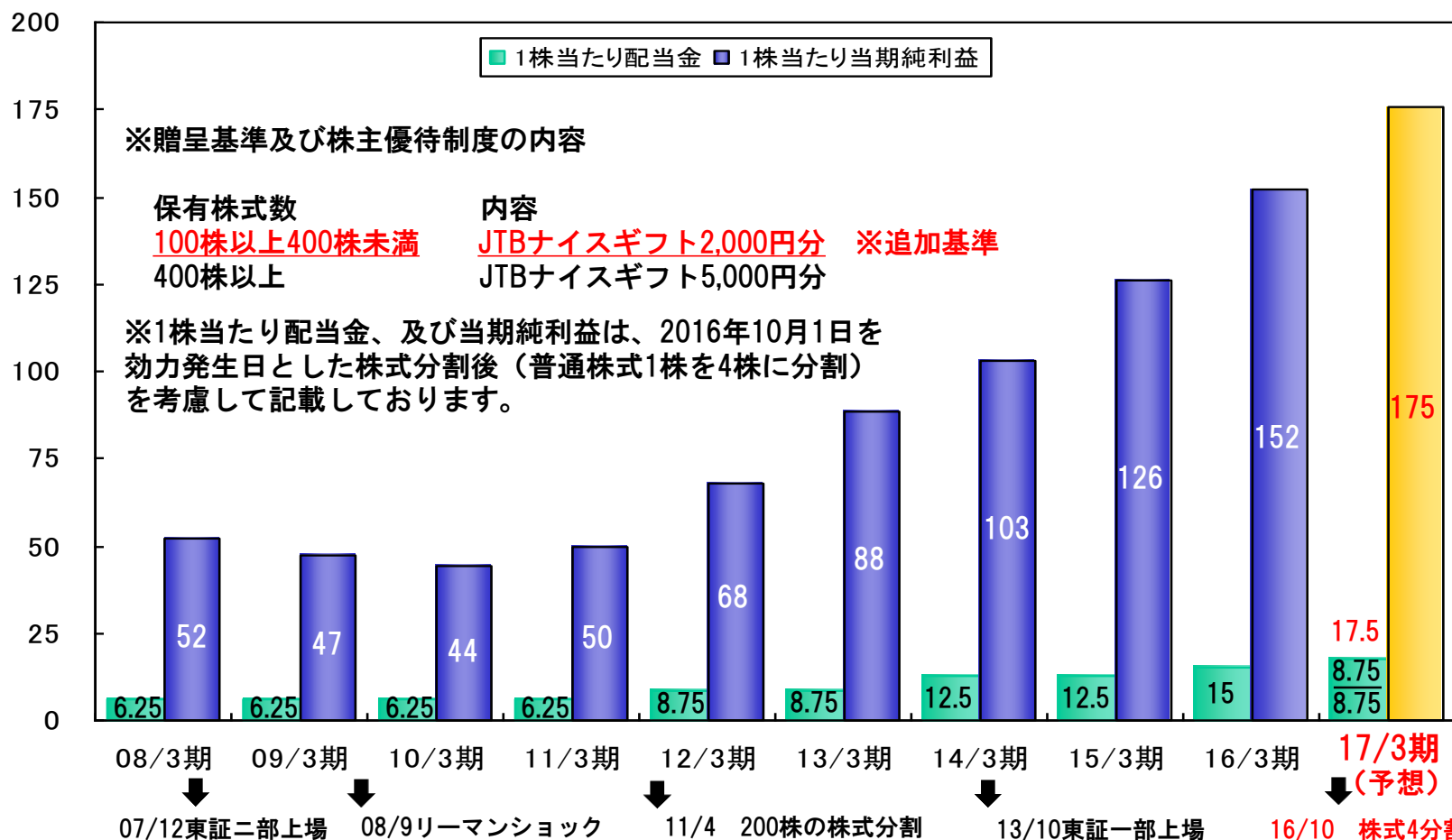
区 分	2017年3月期 第2四半期 販売状況			
	2017年3月期 第2四半期時点での 当期末引渡予定（進捗）		2017年3月期 売上高予想	
	数 量 （戸）	金 額 （百万円）	金 額 （百万円）	売上高予想に 対する進捗率 （%）
ワンルーム マンション	1,786	30,738	32,859	93.5%
ファミリー マンション	1,291	42,329	50,072	84.5%
一棟販売	921	12,257	11,649	105.2%
合 計	3,998	85,325	94,581	90.2%

V. 今期以降の取組 他

株主還元実績

今期より中間配当の実施、また、2016年10月1日より、株式の流動性の向上と投資家層の更なる拡大を図る為、株式を4分割することといたしました。

(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、それに伴い、配当を含めた株主還元を安定的に実施して参ります。



(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