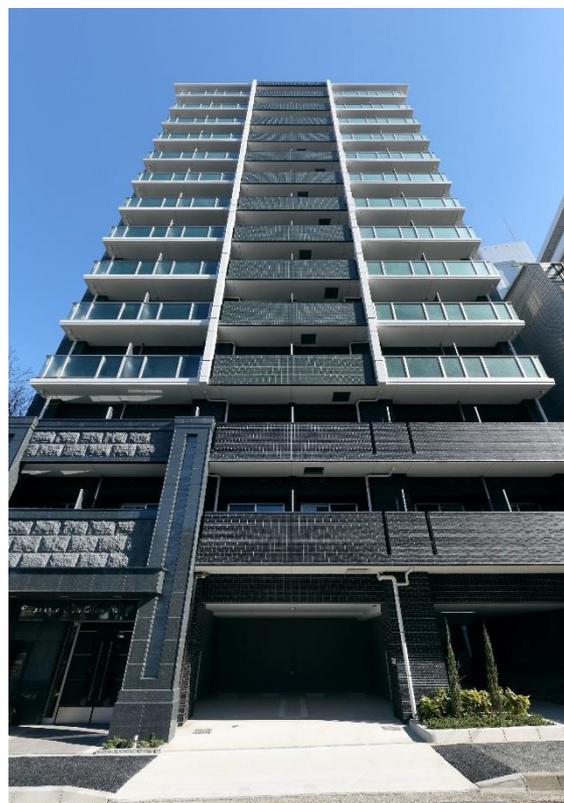


会社説明 および 2018年3月期決算説明資料（第3四半期末時点）

株式会社プレサンスコーポレーション

証券コード：**3254**（東証一部）

- JPX日経インデックス400 構成銘柄
- JPX日経中小型株指数 構成銘柄



目次

I. 企業概要

会社プロフィール	P. 3
沿革	P. 4
売上高・経常利益・当期純利益の推移	P. 5
株価、純利益、配当額の推移	P. 6
主要商品と事業エリア	P. 7
エリア別供給戸数、平均価格の推移	P. 8
エリア別 供給戸数ランキング（分譲マンション）	P. 9
主な分譲実績	P.10

II. 当社の強み

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健全な財務サイクル	P.14
③優れた商品力	P.15

III. 事業戦略

エリア戦略	P.17
ホテル事業	P.18
ストック事業の拡大	P.19
ストック事業の売上高及び営業利益の推移	P.20

IV. 業績等の推移 他

今期業績予想を上方修正（2018年2月7日開示）	P.22
連結損益計算書 要約	P.23
マンション販売事業における主な販売実績	P.24
連結貸借対照表 要約	P.25
棚卸資産（取得済み用地）の状況《2017年12月末時点》	P.26
受注状況と今期売上計画（修正予想）の達成見通し 《2017年12月末時点》	P.27

V. 株主還元 他

増配予想の上方修正：期末配当の増額（2018年2月7日開示）	P.29
株価に関する課題と重点施策による目指すゴール	P.30
中長期的な利益目標	P.31

I . 企業概要

会社プロフィール

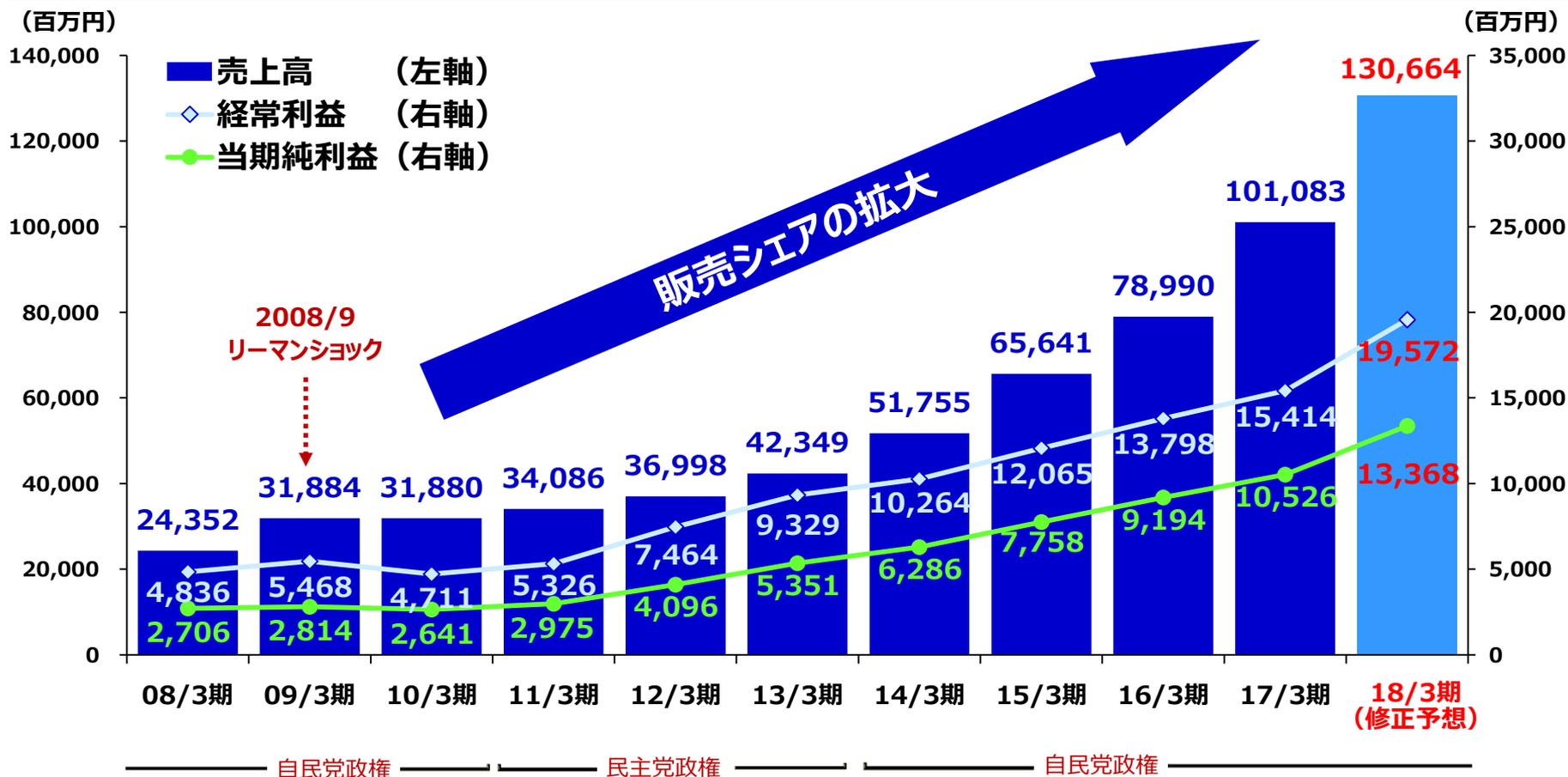
商号	株式会社プレサンスコーポレーション
設立	1997年10月
代表者	代表取締役社長 山岸 忍
所在地	大阪市中央区城見1丁目2番27号 クリスタルタワー27階
資本金	1,801百万円 (2017年12月31日現在)
従業員数	223名 (単体・2017年3月現在、平均年齢30.7歳) 416名 (連結・2017年3月現在、平均年齢33.7歳)
事業内容	都市型マンションおよびホテル等の企画・開発・分譲・賃貸および建物管理
主要商品	<ul style="list-style-type: none"> ・<u>ワンルームマンション</u>：不動産投資家のオーナーへ一室ずつ直接販売 (オーナーは入居者と賃貸借契約を締結) ・<u>ファミリーマンション</u>：住居用として入居されるオーナーへ一室ずつ直接販売 ・<u>一棟販売</u>：開発したマンション一棟もしくは一部をマンション販売業者へ卸売 ・<u>ホテル</u>：ビジネスホテル用不動産の企画・開発、ホテル事業者へ販売 (一部、自社保有)
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 JPX日経中小型株指数

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** 東海エリアで初めての自社開発物件「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
- 2016年 12月** 「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定
- 2017年 1月 貸借銘柄に選定

売上高・経常利益・当期純利益の推移

- 7年連続で最高売上高・利益を更新 + 高い利益水準を維持
- 業績予想を上方修正（'18年2月7日開示）⇒ 8期連続で最高益更新へ（詳細p22）



株価、純利益、配当額の推移

安定した利益成長 ⇒ 株価上昇 + 配当額の拡大

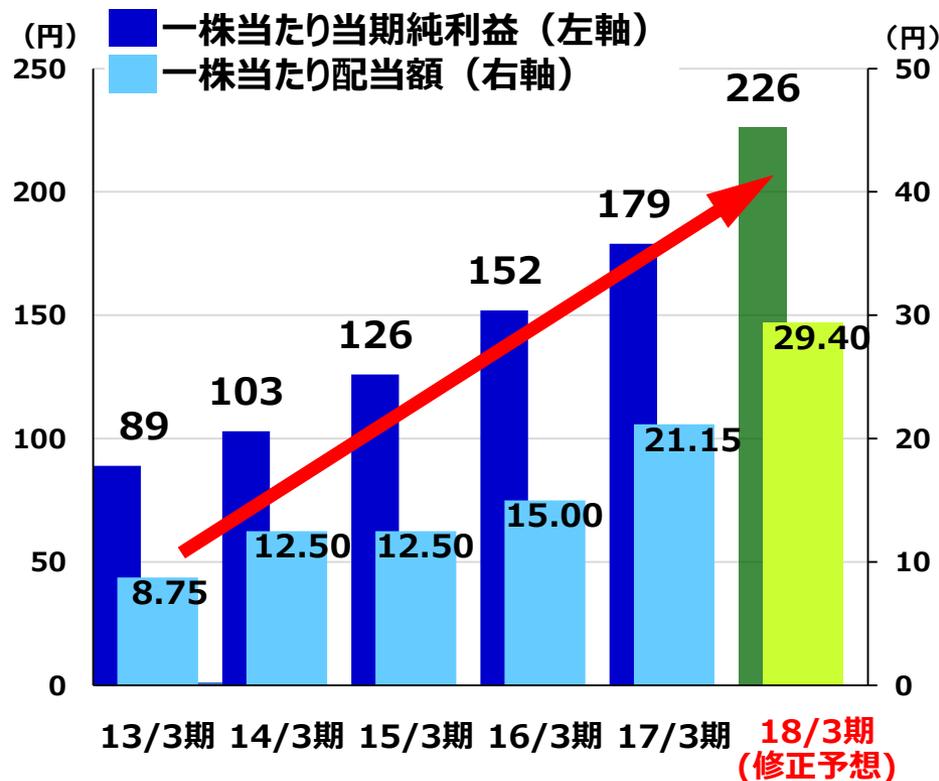
継続的かつ緩やかな株価上昇トレンド

2017年1月末 終値：1,564円



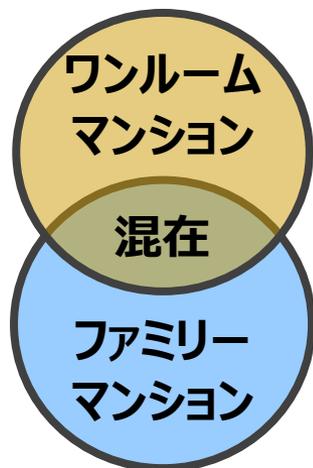
2016/3 7月 11月 2017/3 7月 2017/11

- 純利益と配当額が継続的に増加
- **増配を発表** ('18年2月7日) (詳細p29)

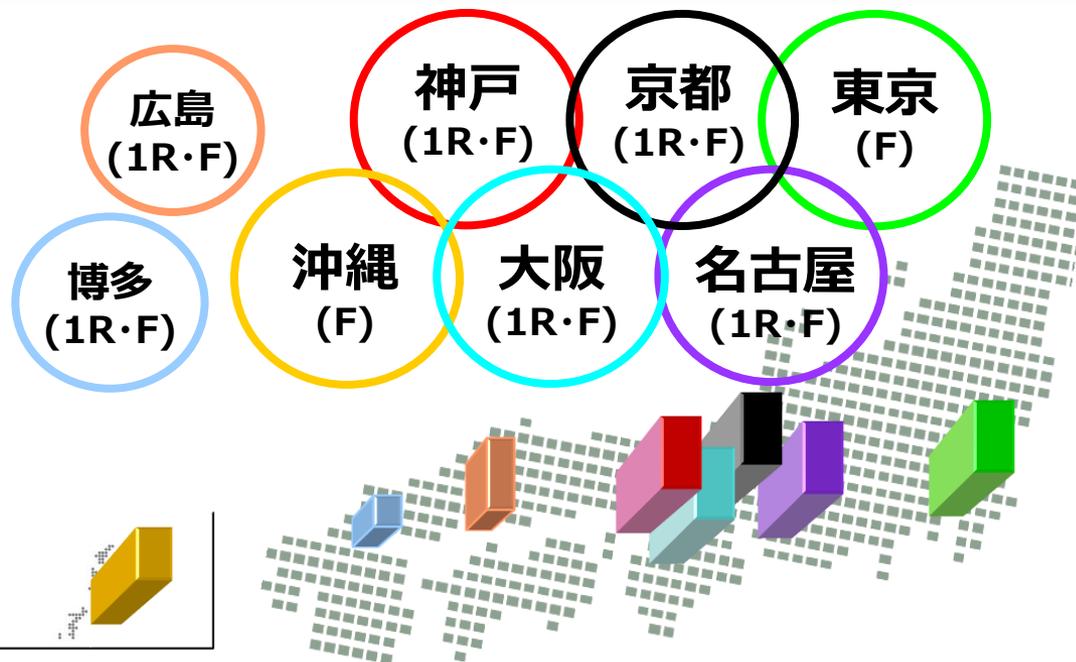


主要商品と事業エリア

商品構成



事業エリア

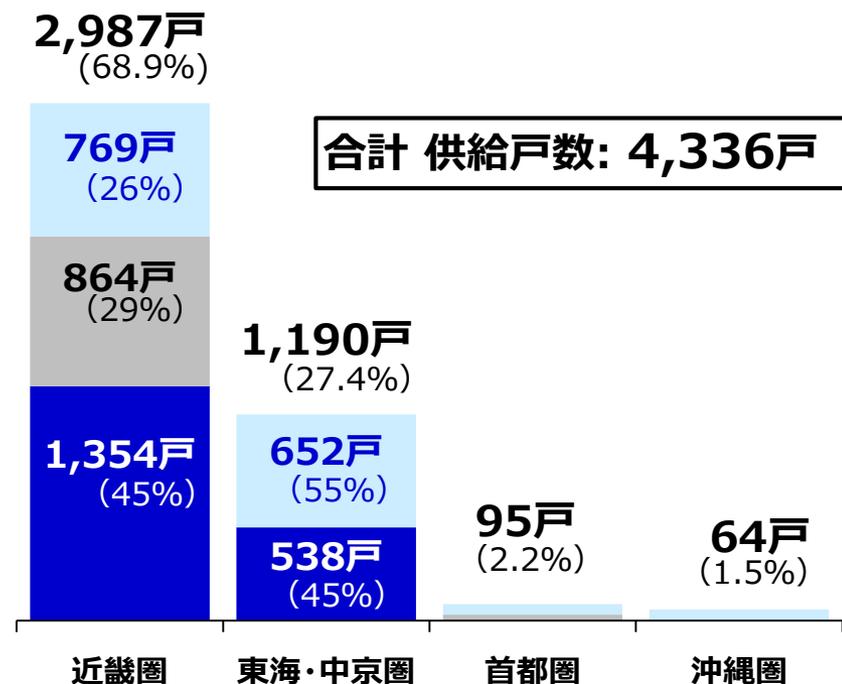


商品の特徴

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	<ul style="list-style-type: none"> ・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、商業施設等に近接)
ファミリー	約50~100㎡	1LDK ~ 4LDK	<ul style="list-style-type: none"> ・都心型、都心周辺型 ・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、商業施設等に近接)
混在	約20~100㎡	1 ROOM~4LDK	<ul style="list-style-type: none"> ・都心型、都心周辺型 ・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

エリア別供給戸数、平均価格の推移

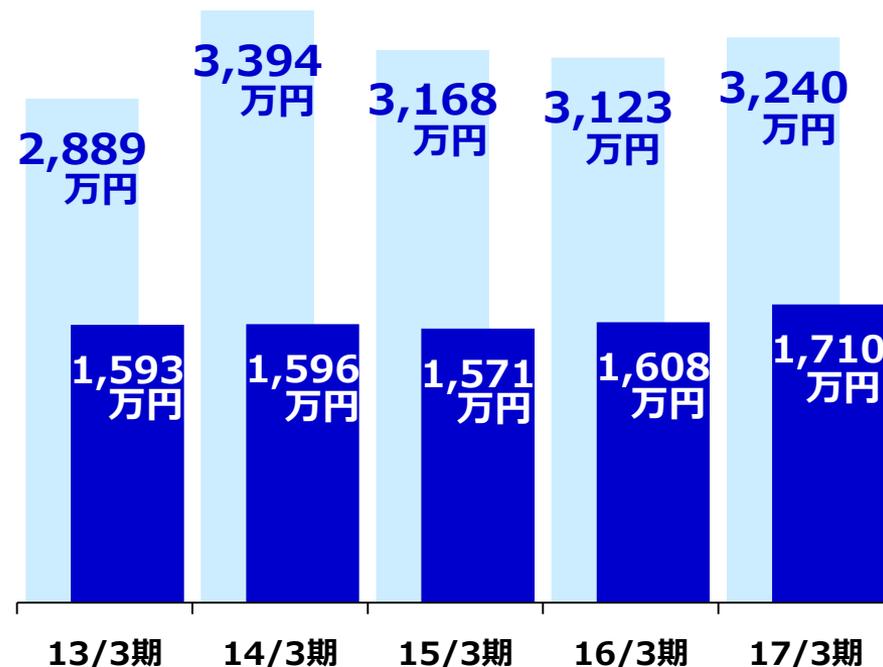
エリア別供給戸数（2017年3月期実績）



■ 近畿、東海・中京圏に注力して活動

※ 一棟販売：ワンルームマンション一棟を、販売業者に卸売

平均価格（実績推移）



■ スケールメリットにより価格を抑えて供給
■ 主要顧客は一般的な収入の世帯

エリア別 供給戸数ランキング (分譲マンション)

近畿圏

8年連続

第1位

名古屋市内・東海・中京圏

〈名古屋市内〉7年連続・〈東海・中京圏〉6年連続

第1位

全国

第2位

1位	プレサンス コーポレーション	3,845戸
2位	日本エスリード	2,017戸
3位	住友不動産	968戸
4位	野村不動産	769戸
5位	日商エステム	759戸

1位	プレサンス コーポレーション	1,148戸
2位	野村不動産	262戸
3位	住友不動産	221戸
4位	近鉄不動産	138戸
5位	大京	126戸

1位	住友不動産	7,177戸
2位	プレサンス コーポレーション	5,267戸
3位	野村不動産	5,158戸
4位	三井不動産 レジデンシャル	3,787戸
5位	三菱地所レジデンス	3,101戸

(名古屋市内のランキングおよび供給実績)

※ 2017年 不動産経済研究所調べ (2018年2月現在)、2017年1~12月の供給戸数の合計

主な分譲実績

大阪府	253棟	16,802戸
愛知県	135棟	8,572戸
京都府	69棟	3,407戸
兵庫県	60棟	4,607戸
滋賀県	9棟	1,355戸
沖縄県	16棟	761戸
東京都	12棟	660戸
神奈川県	2棟	226戸
その他	12棟	852戸
合計	568棟	37,242戸

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2017年12月31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 栄ライズ
(名古屋市)

プレサンス ロジエ 京都烏丸五条
(京都市)



プレサンス ロジエ 神戸ポートアイランド
(兵庫県)

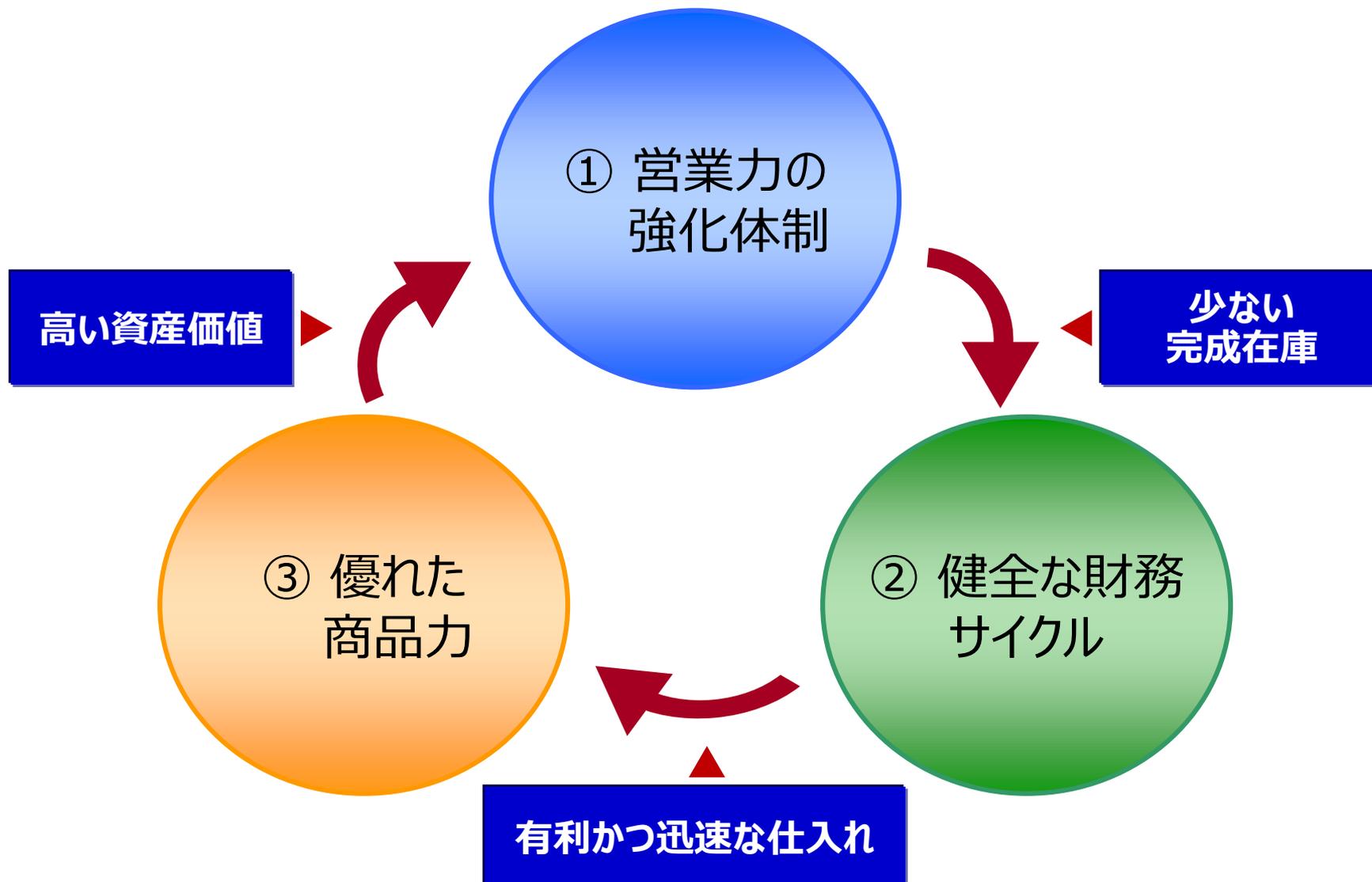


プレサンス ロジエ 大阪福島
(大阪市)



Ⅱ. 当社の強み

3つの優位性の相乗効果

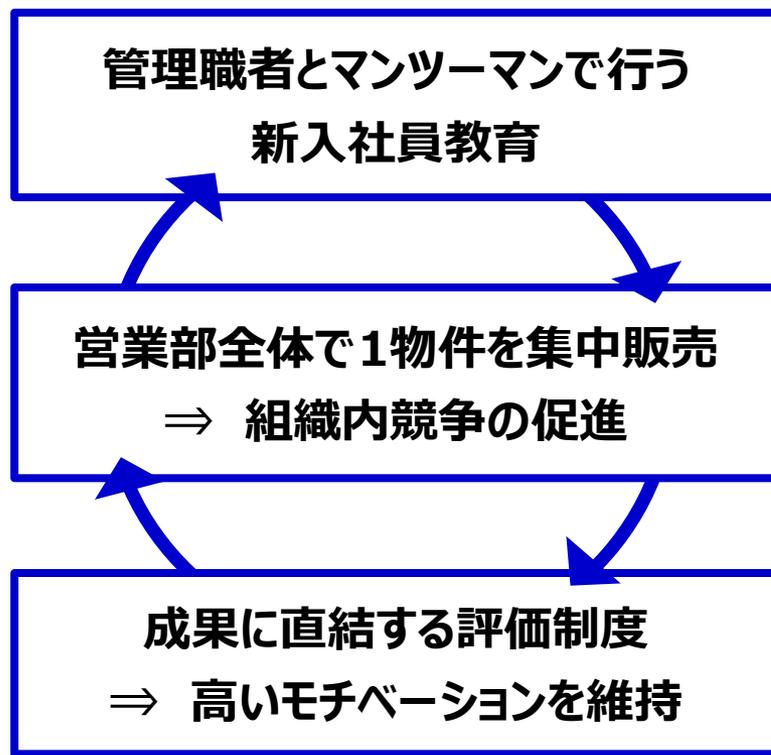


① 営業力の強化体制

営業基本方針

マンション完成までに完売

営業力強化の仕組み



- ✓ 『関心』や『興味』など、見込み客としてのサインを新人が発見した時点で、管理職者にバトンタッチ
- ✓ 管理職者が以降の全ての営業活動を新人の面前で実践
- ✓ 新入社員は商品の勧め方や接客の仕方を管理職者の真横で学び、『成功体験』を積み重ねて短期で独り立ち

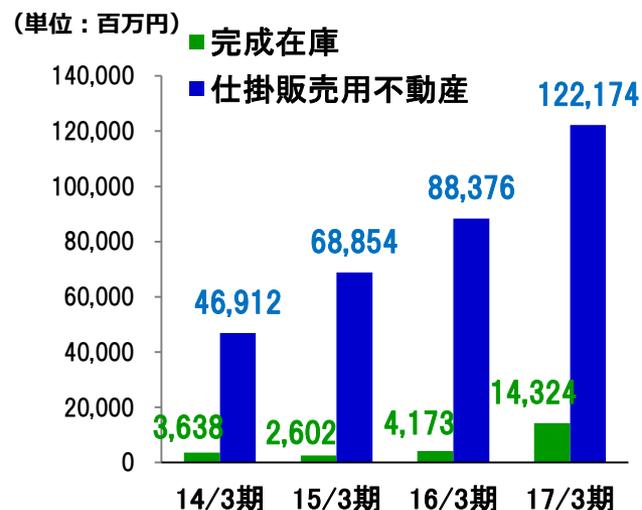
- ✓ 自社開発物件の特徴を熟知した者同士が競争
- ✓ 実力の拮抗したライバル同士が対等に競争
- ✓ 「新入社員 + 管理職者」チーム VS 先輩社員

- ✓ 株式給付型 E S O P 制度、ストックオプション付与制度による自社株式の保有
- ✓ 社歴や年齢に関係なく、年2回の昇給・昇格

営業力の強化 ⇒ 早期完売による資金回収と売上成長

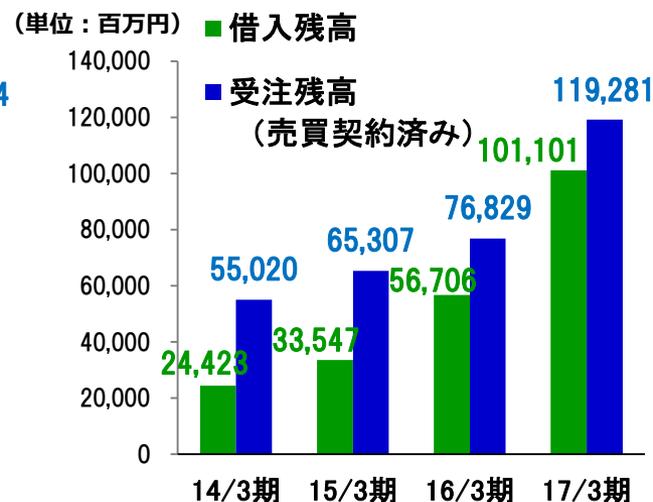
② 健全な財務サイクル

棚卸資産（連結）



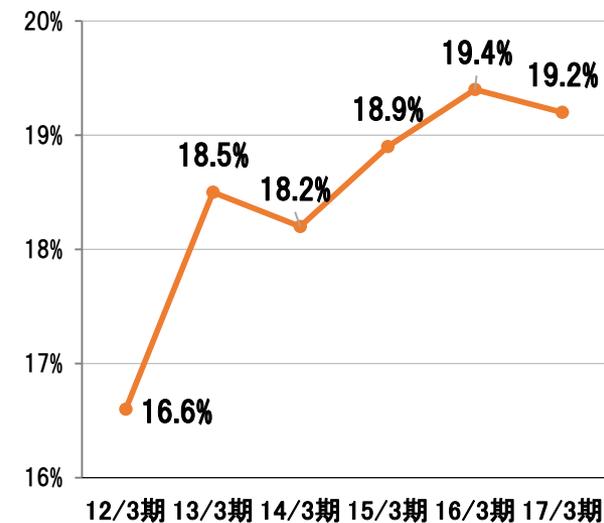
- 将来の売上・利益に繋がる仕掛在庫の每期増加
- 僅少な完成在庫

借入残高と受注残高



- 借入を上回る受注残高
- プロジェクト融資の早期返済
- 金融機関との良好な関係
- ⇒ 優遇された条件での借入

ROE（株主資本利益率）



- 7期連続 当期純利益の2桁増
- H28.3月期 自己株式の取得
- 高いROEを維持

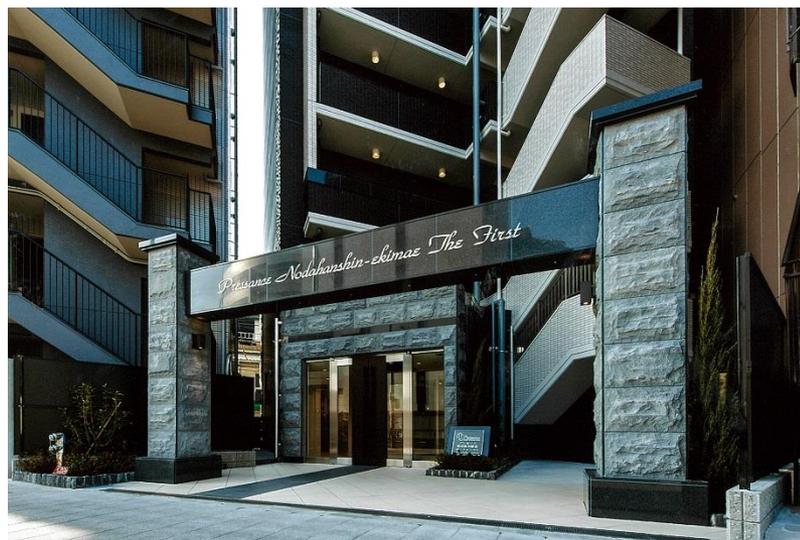
積極的な仕入・堅実な販売・優遇された条件での資金調達をもたらす財務の好循環

③ 優れた商品力

立地: 利便性を重視 → 都心主要駅から徒歩10分圏

設備: 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



快適性

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

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



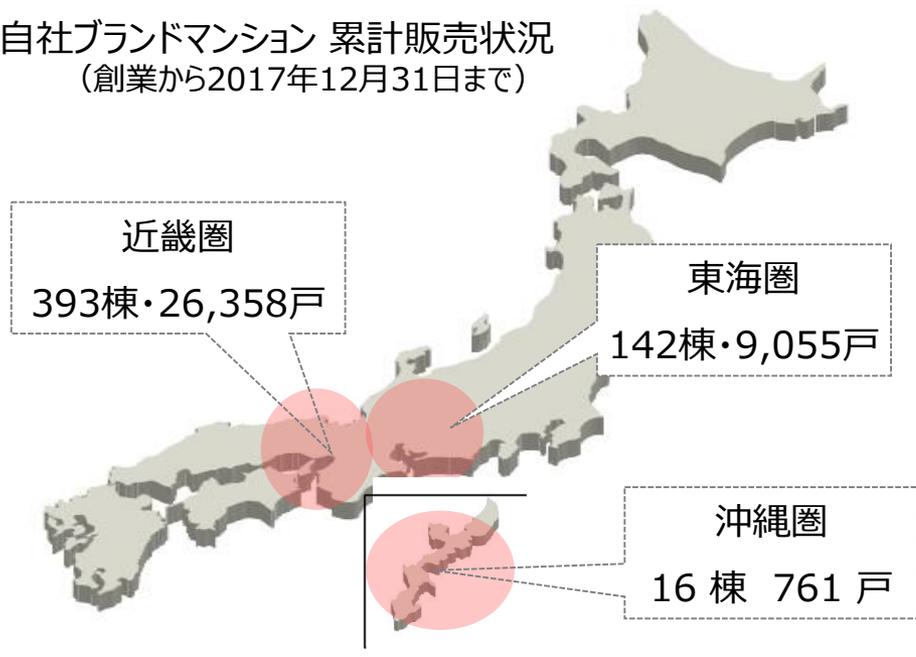
長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

Ⅲ. 事業戦略

ドミナント戦略

一定のエリアに集中して、事業活動を推進

自社ブランドマンション 累計販売状況
(創業から2017年12月31日まで)



ドミナント戦略による効果

- ① 土地情報を、優先的かつ集中的に入手し、有利に大量仕入
- ② 集中的なテレビCMなどの広告宣伝で、大きな宣伝効果
- ③ 供給物件を実際に目にする事で、認知度とお客様の安心感がアップ

当社の大きなシェアで、他社が、新規参入しづらくて競争しづらい市場環境

ホテル事業

2017年4月～12月の間で新たに6物件を追加 開発済み及び開発中18棟、リノベーション1棟、既築買取1棟、計20棟のホテルを事業化

ホテル運営パターン [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ります]

A : ホテル事業会社へ売却 13 物件

B : 自社で保有し、運営はホテル運営会社へ委託 7 物件

下表内の赤字は新規追加物件

	住所	運営パターン	最寄駅	室数
2018年3月期 完成予定	大阪市浪速区稲荷	A (引渡済み)	J R難波駅	72
	大阪市浪速区元町	A (引渡済み)	J R難波駅	111
	大阪市中央区平野町	A (翌期引渡)	地下鉄堺筋線 北浜駅	116
2019年3月期 完成予定	大阪市浪速区敷津東	A	地下鉄御堂筋線 大国町駅	300
	大阪市中央区南船場	A	地下鉄御堂筋線 心齋橋駅	124
	京都市下京区大宮通	A	阪急電鉄 大宮駅	122
	大阪市淀川区西宮原	A	J R新大阪駅	120
	京都市中京区天神山町	A	地下鉄烏丸線 四条駅	63
	京都市東山区八坂通	B	京阪電鉄 清水五条駅	7
	秋田市中通3丁目 (※注)	B	秋田新幹線、JR羽越本線 秋田駅	238
2020年3月期 完成予定	京都市下京区油小路通り	A	京都市営地下鉄 五条駅	166
	広島市中区幟町	B	広島電鉄 胡町 (えびすちょう) 駅	126
	横浜市中区尾上町	B	J R関内駅	277
	大阪市中央区南本町	A	地下鉄御堂筋線 本町駅	174
	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
	京都市南区西九条蔵王町	B	J R京都駅	119
	大阪市浪速区元町2丁目	A	J R難波駅	404
	京都市中京区大炊町	B	地下鉄烏丸線 烏丸丸太町駅	12
	那覇市西2丁目	A	ゆいレール 旭橋駅	234
2017年3月期 買取保有	神戸市中央区御幸通	B	J R三ノ宮駅	135

※注: リノベーション案件

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

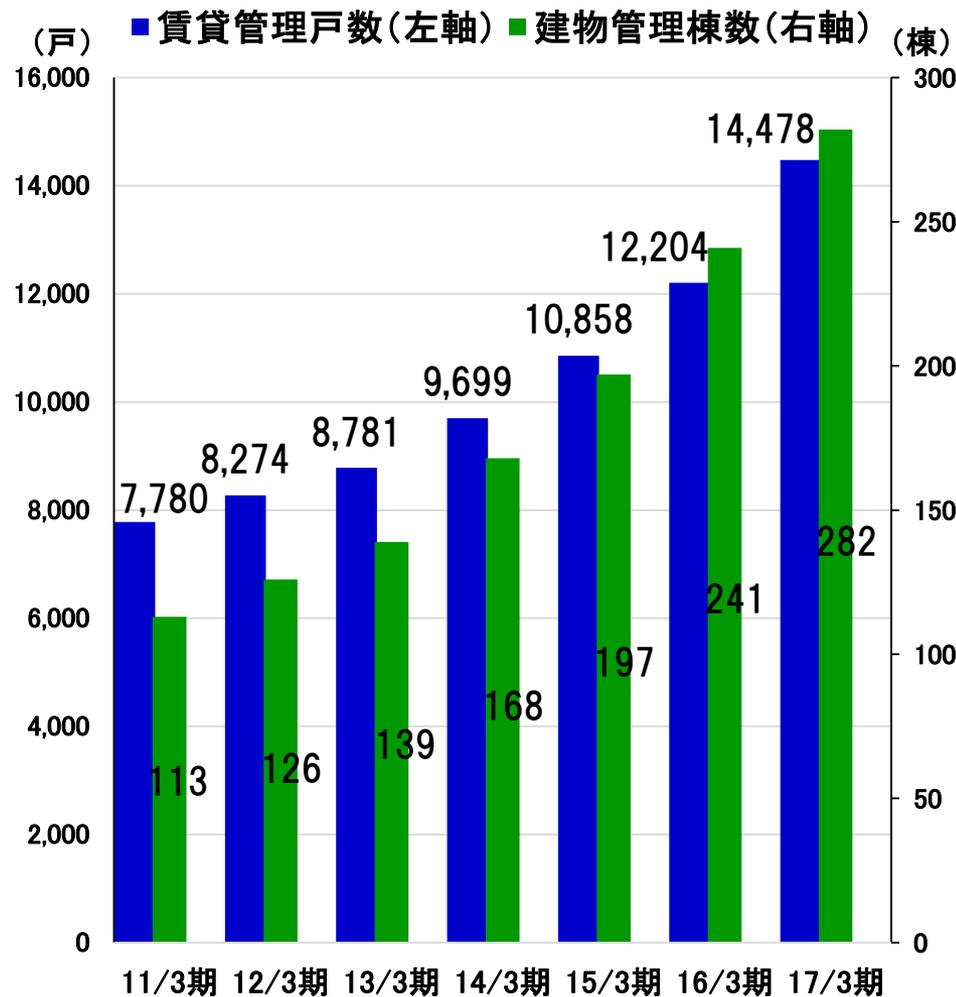
建物管理の拡大

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

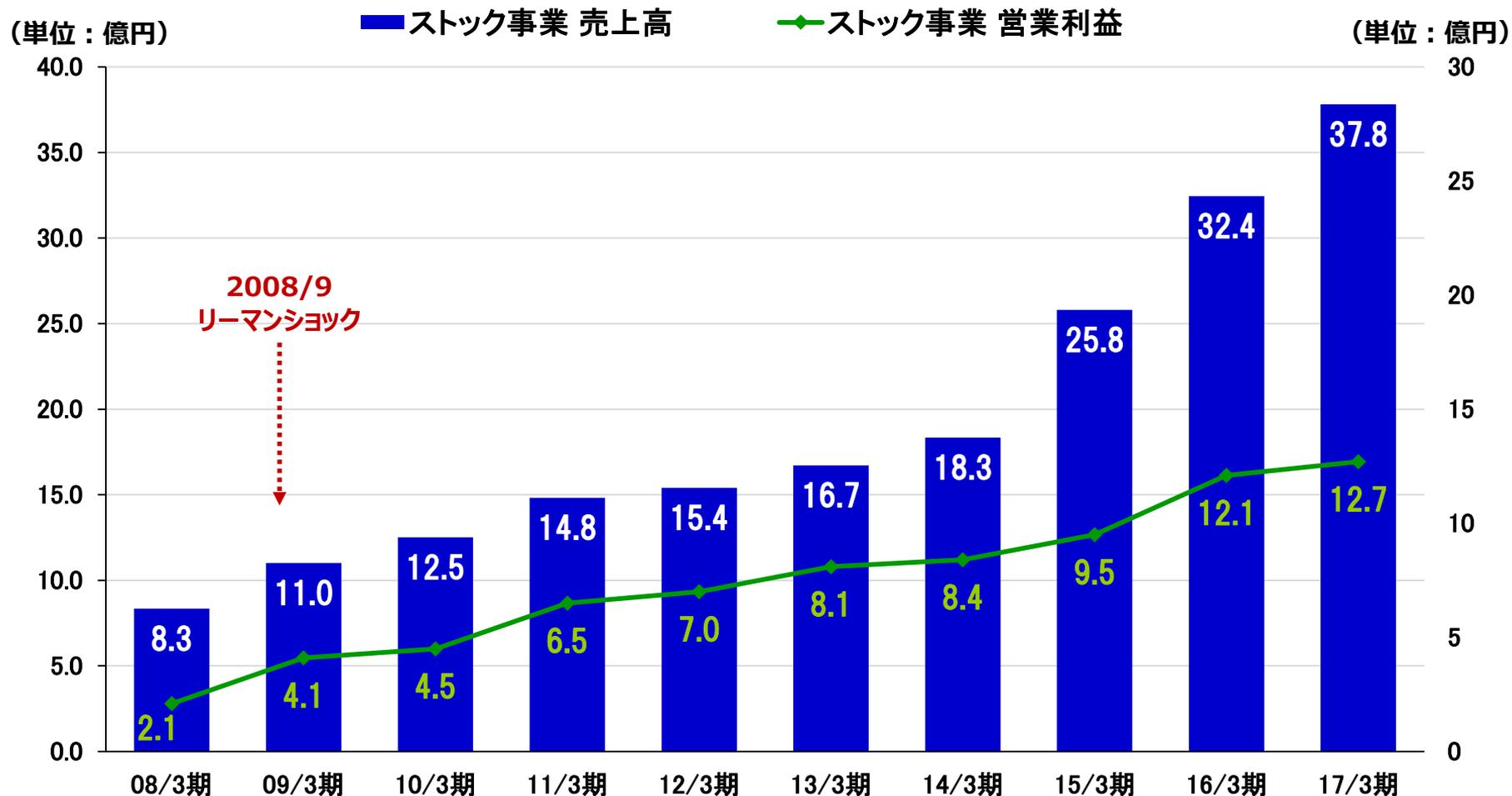
ワンルームマンション等の優良な賃貸物件を自社保有

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



IV. 業績等の推移 他

今期業績予想を上方修正 (2018年2月7日開示)

売上高 修正予想 1,306億円: 期初計画1,265億円から41億円(3.2%)増加
営業利益 修正予想 201億円: 期初計画183億円から18億円(10.1%) 増加

損益計算書 要約

【単位：百万円】

	修正予想 (年間)		期初計画		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	130,664	100.0%	126,562	100.0%	4,102	3.2%
売上原価	96,503	73.9%	93,462	73.8%	3,041	3.3%
売上総利益	34,161	26.1%	33,100	26.2%	1,061	3.2%
販管費	14,017	10.7%	14,798	11.7%	▲ 781	-5.3%
営業利益	20,144	15.4%	18,301	14.5%	1,842	10.1%
経常利益	19,572	15.0%	17,818	14.1%	1,754	9.8%
当期純利益	13,368	10.2%	12,176	9.6%	1,191	9.8%

主な増減要因

売上高：41億円 上方修正

- マンション販売が期初計画より好調に推移
⇒ 期初計画に対し **+23億円**
- その他住宅・不動産販売事業：好条件の引き合いがあり、計画外の売上が増加
⇒ 期初計画に対し **+19億円**

販管費：7.8億円 下方修正

- ✓ 販売費：期初計画に対し▲5.6億円
⇒ 好調な販売状況が続き、販売促進費用、広告宣伝費用が計画より過小な額で推移
- ✓ 人件費：期初計画に対し▲1.8億円
⇒ 一定の増員は達成。積極的な増員機会に備えた予備費が未消化

主要商品別売上高

ワンルームマンション	29,706	24.7%	29,282	24.8%	424	1.4%
ファミリーマンション	68,605	57.1%	66,577	56.5%	2,027	3.0%
一棟販売	19,127	15.9%	19,300	16.4%	▲ 172	-0.9%
ホテル販売	2,744	2.3%	2,720	2.3%	23	0.9%
小計	120,183	100.0%	117,881	100.0%	2,302	2.0%
その他住宅・不動産販売	6,110	—	4,194	—	1,916	45.7%

連結損益計算書 要約

- ◆ **7期連続で前期比2ケタ増益、過去最高益を更新（営業利益、経常利益、当期純利益）**
- ◆ **2018年3月期は、前年実績から大幅増収増益 ⇒ 8年連続で最高益を更新する見通し**

【単位：百万円】

	2015年 3月期		2016年 3月期		2017年 3月期			2018年 3月期 修正予想（通期業績）		
	実績	構成比	実績	構成比	実績 A	構成比	前期比率	年間計画 B	構成比	前期比率 B/A
売上高	65,641	100.0%	78,990	100.0%	101,083	100.0%	128.0%	130,664	100.0%	129.3%
売上原価	45,903	69.9%	55,611	70.4%	73,651	72.9%	132.4%	96,503	73.9%	131.0%
売上総利益	19,737	30.1%	23,379	29.6%	27,432	27.1%	117.3%	34,161	26.1%	124.5%
販管費	7,475	11.4%	9,321	11.8%	11,786	11.7%	126.5%	14,017	10.7%	118.9%
営業利益	12,262	18.7%	14,057	17.8%	15,645	15.5%	111.3%	20,144	15.4%	128.8%
経常利益	12,065	18.4%	13,798	17.5%	15,414	15.2%	111.7%	19,572	15.0%	127.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,758	11.8%	9,194	11.6%	10,526	10.4%	114.5%	13,368	10.2%	127.0%

マンション販売事業における主な販売実績

(単位：百万円)

	2017年3月期 年間実績	
	数量	金額
	戸数	(百万円)
ワンルームマンション	1,892	32,453
ファミリーマンション	1,544	50,450
一棟販売 ※	900	11,971
ホテル販売	/	
合計	4,336	94,875

2018年3月期 修正予想	
金額	
(百万円) A	前期比 (%)
29,706	91.5%
68,605	136.0%
19,127	159.8%
2,744	NA
120,183	126.7%

2018年3月期 第3四半期 実績		
数量	金額	
戸数	(百万円) B	対計画 進捗率 B/A (%)
1,651	28,350	95.4%
1,293	45,177	65.9%
1,086	17,073	89.3%
183	2,744	100.0%
4,213	93,345	77.7%

※ 一棟販売: マンション一棟もしくはその一部を、マンション販売業者へ卸売する手段

↓
27ページ
下表E欄へ
コピー

↓ ↓
27ページ下表C欄へ
コピー

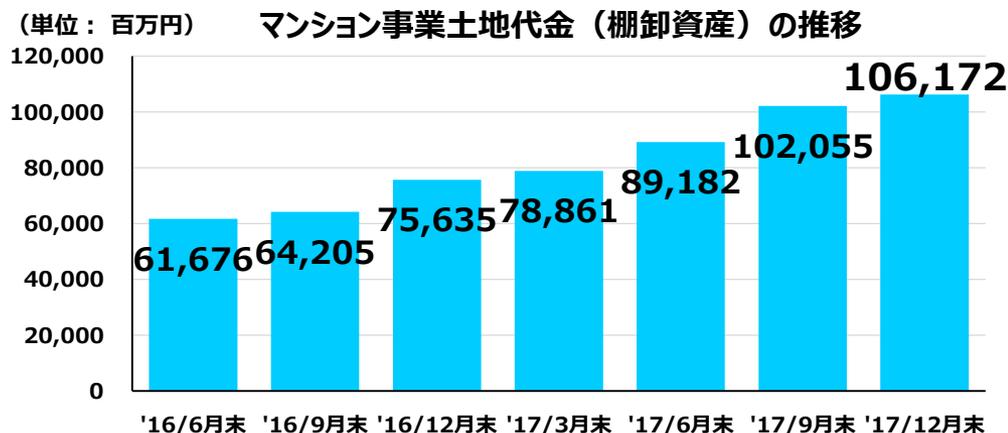
連結貸借対照表 要約

	2016年3月期末		2017年3月期末		2017年12月末時点		
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	増減 (百万円)
流動資産	117,887	94.9%	171,810	92.7%	209,327	93.2%	37,517
内、販売用不動産	4,173	3.4%	14,324	7.7%	15,646	7.0%	1,322
内、仕掛販売用不動産	88,376	71.1%	122,174	65.9%	157,900	70.3%	35,725
固定資産	6,390	5.1%	13,497	7.3%	15,162	6.8%	1,665
資産合計	124,277	100.0%	185,307	100.0%	224,490	100.0%	39,183
流動負債	22,171	17.8%	49,438	26.7%	60,238	26.8%	10,799
内、短期有利子負債	5,408	4.4%	25,410	13.7%	38,799	17.3%	13,389
固定負債	51,781	41.7%	76,253	41.1%	92,474	41.2%	16,221
内、長期有利子負債	51,297	41.3%	75,691	40.8%	91,846	40.9%	16,155
負債合計	73,953	59.5%	125,691	67.8%	152,712	68.0%	27,020
純資産合計	50,324	40.5%	59,615	32.2%	71,777	32.0%	12,162
負債純資産合計	124,277	100.0%	185,307	100.0%	224,490	100.0%	39,183

※ 上表赤枠内の数値については、次ページをご参照ください

棚卸資産（取得済み用地）の状況《2017年12月末時点》

	金額（百万円）
販売用不動産（前ページ赤枠内数値）	15,646
マンション事業土地代金 Ⓐ	4,059
その他土地代金	13
建築代金	11,574
仕掛販売用不動産（前ページ赤枠内数値）	157,900
マンション事業土地代金 Ⓑ	102,114
その他土地代金	17,220
建築代金	38,566



	金額 (百万円)	数量 (戸)	前期の売上戸数実績を使って、将来売上を換算した場合の 直近の取得済み用地の規模
マンション事業土地代金合計 Ⓐ+Ⓑ	106,172	17,544	
ワンルームマンション	27,565	6,187	毎期2,000戸前後の売上で推移すると想定すれば、 今後3.1年分（2021年1月まで）の売上を超える用地を取得済
ファミリーマンション	54,909	6,701	毎期2,000戸前後の売上で推移すると想定すれば、 今後3.4年分（2021年5月まで）の売上を超える用地を取得済
一棟販売	11,156	2,604	2017年3月期の売上実績900戸に対し、 今後2.9年分（2020年11月まで）の売上に相当する用地を取得済
ホテル販売	12,542	2,052	2020年3月期売上予定分まで取得済

- ✓ 土地決済（当社名義で登記完了）している物件を、棚卸資産に計上しています。
（土地売買契約締結済みで土地決済未了の物件は、別に40棟、約3,300戸分あり。内、ワンルーム約2,000戸、ファミリー約1,200戸、ホテル約100室）
- ✓ **Ⓐ+Ⓑ**のマンション事業土地代金（棚卸資産合計の一部）の合計金額106,172百万円は、2018年3月期 第3四半期決算短信の貸借対照表に記載している販売用不動産（15,646百万円）と仕掛販売用不動産（157,900百万円）の合計から、その他土地代金（13+17,220=17,233百万円）、建築代金（11,574+38,566=50,140百万円）を差し引いた金額です。 ※ その他土地代金には、中古住宅流通事業や戸建分譲事業などの用地関係費等が含まれます。

受注状況と今期売上計画（修正予想）の達成見通し 《2017年12月末時点》

第3Q末時点の受注残高

	2018年3月期 第3Q末時点の実績数値					
	受注残高 合計 A + B		売上計上予定時期の内訳			
	数量 (戸)	金額 (百万円)	今期中(第4Q) A		来期以降 B	
数量 (戸)			金額 (百万円)	数量 (戸)	金額 (百万円)	
ワンルーム M	880	15,545	66	1,193	814	14,351
ファミリー M	2,245	88,871	488	22,833	1,757	66,038
一棟販売	1,044	14,123	133	1,831	911	12,291
ホテル販売	660	11,758	0	0	660	11,758
合計	4,829	130,298	687	25,858	4,142	104,440

トピックス

- ▶ 今期第3四半期終了（12月末）時点、修正予想（年間売上高）に対し、売上高実績と売上計上予定を併せ、**99.2% まで進捗**

受注残高は、以下の状態にある物件の契約売買金額の合計

- ・ 主に建設中
- ・ 売買契約の締結は完了
- ・ 購入者への物件の引渡しは未完了

通常、竣工時に物件が引き渡され、受注高を売上高に振替計上します。

今期計画に対する進捗状況

	2018年3月期 第3Q 実績 売上高 C	
	数量 (戸)	金額 (百万円)
ワンルーム M	1,651	28,350
ファミリー M	1,293	45,177
一棟販売	1,086	17,073
ホテル販売	183	2,744
合計	4,213	93,345

+

受注残高の内、 今期中(第4Q)に 売上計上予定 A	
数量 (戸)	金額 (百万円)
66	1,193
488	22,833
133	1,831
0	0
687	25,858

=

第3Q末時点で既に、 今期中の売上見通しが立っ ている数値 D = C + A	
数量 (戸)	金額 (百万円)
1,717	29,544
1,781	68,010
1,219	18,905
183	2,744
4,900	119,203

÷

修正予想 今期の売上高(E) に対する進捗状況 (第3Q末時点)	
金額 E (百万円)	進捗率 (%) D / E
29,706	99.5%
68,605	99.1%
19,127	98.8%
2,744	100.0%
120,183	99.2%

24ページからコピー

24ページ
からコピー

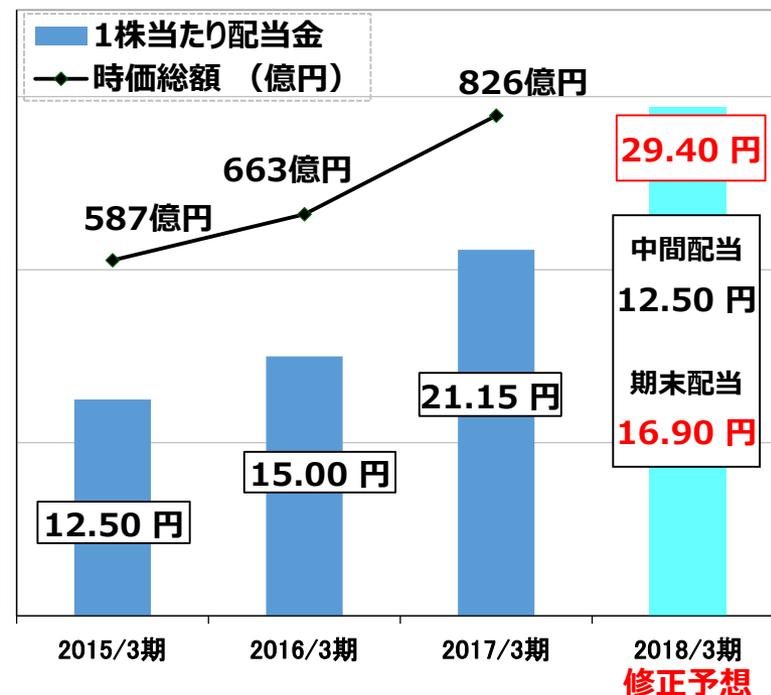
V. 株主還元 他

配当予想の上方修正： 期末配当の増額（2018年2月7日開示）

- 増配内容：**
- ✓ **一株当たり期末配当 16.90円：** 期初予想 12.50円から 4.40円増配
 - ✓ **年間配当 29.40円：** 前期実績 21.15円から 8.25円増配（増配率39.0%）
 - ✓ **配当性向 13%：** 期初予想 12.1%から 0.9%引き上げ

- 増配理由：** **営業利益が 201億円に拡大**
- ・ 前期実績 156億円から 45億円（28.7%）増加
 - ・ 期初予想 183億円から 18億円（10.1%）増加

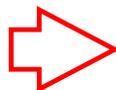
基準日	年間配当			前期比増配率	配当総額 (百万円)	配当性向
	第2四半期	期末	合計			
2018年3月期 (予想)	12.50円 (実績)	16.90円	29.40円	39.0%	NA	13.0%
2017年3月期 (株式分割後換算)	8.75円	12.40円	21.15円	41.0%	1,250	11.8%
2016年3月期 (株式分割後換算)	0.00円	15.00円	15.00円	20.0%	882	9.8%
2015年3月期 (株式分割後換算)	0.00円	12.50円	12.50円	0.0%	769	9.9%



※ 2016年10月1日付で普通株式1株につき4株の株式分割を行っています。
 上表の数値は、当該株式分割を考慮に入れた数値を記載しています。

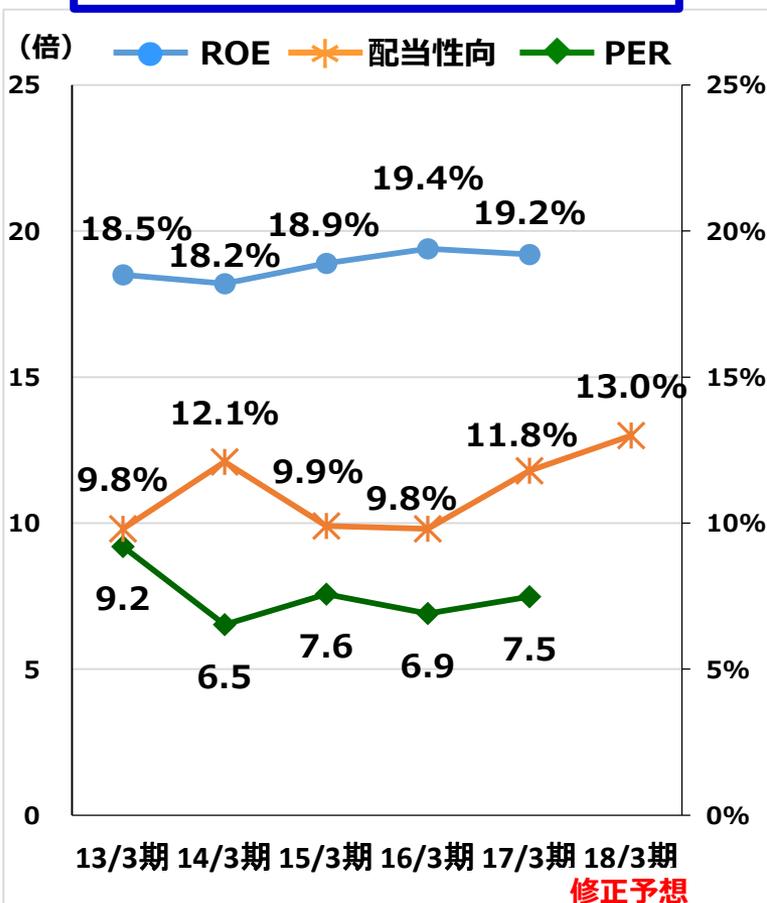
株価に関する課題と重点施策による目指すゴール

高いROE、低いPER



課題： 低い配当性向の引き上げ

PER, ROE, 配当性向の推移



重点
施策

①

**配当性向を引き上げる取組みを強化
中長期に渡って継続的に**



重点
施策

②

毎年10%以上の営業利益成長



目指すゴール

PER ≒ 株価評価の上昇を期待

営業利益の目標値

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。



株式会社プレサンスコーポレーション

(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@pressance.co.jp