

2018年3月期 会社説明

株式会社プレサンスコーポレーション

2018年6月リリース

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. 会社概要

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
エリア別販売戸数、平均価格の推移	P. 8
当社の市場ポジション（2017年供給戸数ベース）	P. 9
主な分譲実績	P. 10

II. 当社の強み

3つの強みの相乗効果	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
ストック収益の拡大	P.20

IV. 業績等の推移 他

連結損益計算書 要約	P.22
マンション販売事業における主要商品別の売上高	P.23
連結貸借対照表 要約	P.24
棚卸資産（取得済み用地）の状況	P.25
＜2018年3月末時点＞	
売上計画の達成見通しと受注（契約）状況	P.26
＜2018年4月1日時点＞	

V. 株主還元方針

配当の推移と方針	P.28
株価に関する課題と重点施策による目指すゴール	P.29

I . 会社概要

会社プロフィール

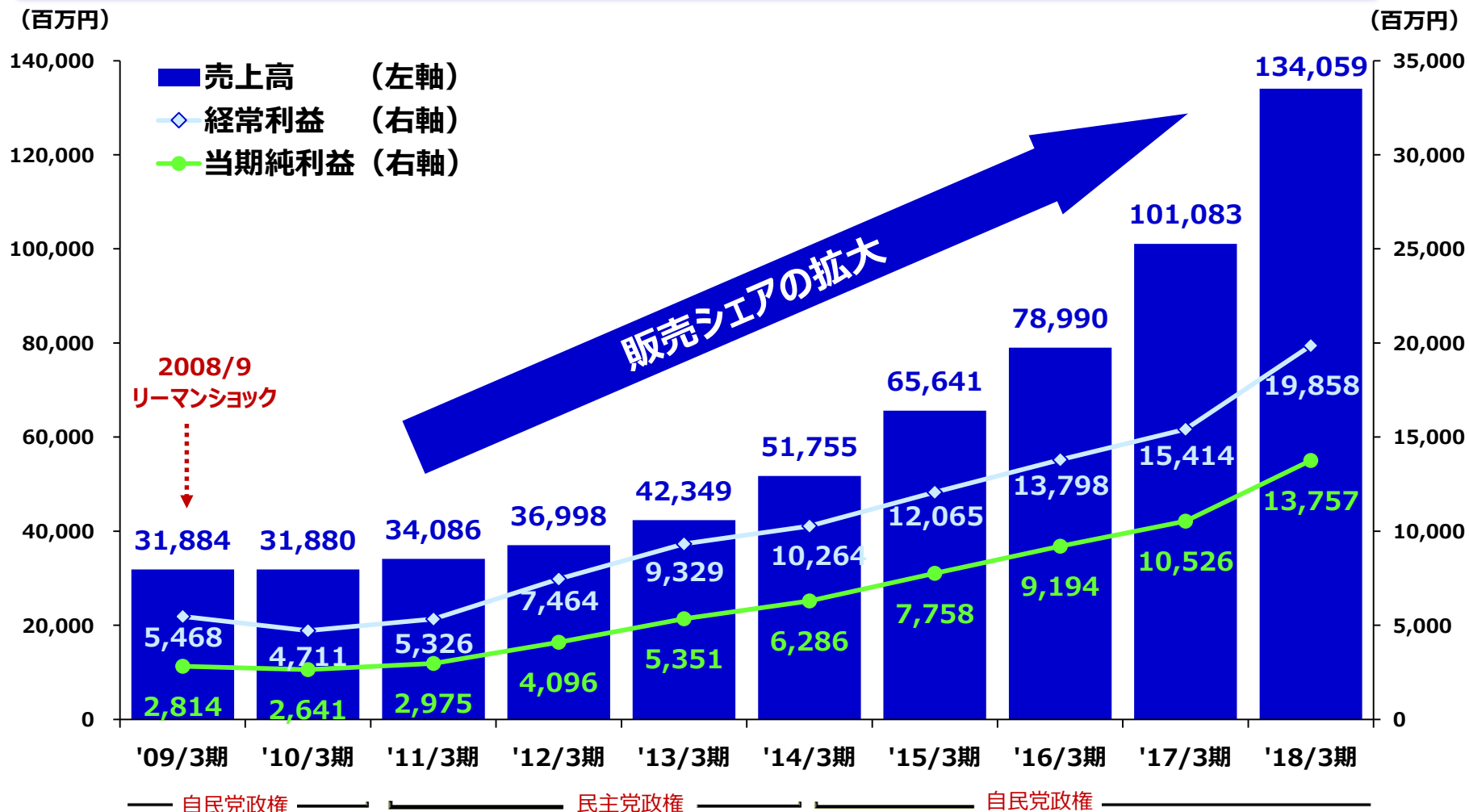
商 号	株式会社プレサンスコーポレーション
設 立	1997年10月
代表者	代表取締役社長 山 岸 忍
所在地	大阪市中央区域見1丁目2番27号 クリスタルタワー27階
資本金	1,973百万円 （2018年3月31日現在）
従業員数	271名 （単体・2018年3月現在、平均年齢30.6歳） 524名 （連結・2018年3月現在、平均年齢33.1歳）
事業内容	都市型マンションおよびホテル等の企画・開発・分譲・賃貸および建物管理
主要商品	・ <u>ワンルームマンション</u> ： 不動産投資家のオーナーへ1 部屋ずつ直接販売 （オーナーは入居者と賃貸借契約を締結） ・ <u>ファミリーマンション</u> ： 住居用として入居されるオーナーへ1 部屋ずつ直接販売 ・ <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加するため、 (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

➤ 8年連続で最高売上高・利益を更新 + 高い利益水準を維持

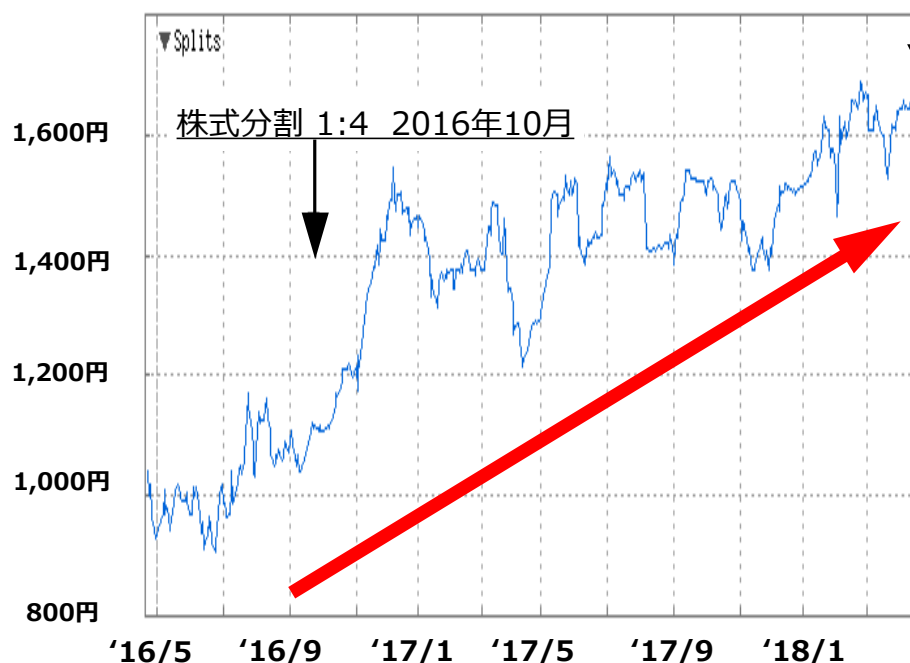


株価、純利益、配当額の推移

➤ 安定した利益成長 ⇒ 株価上昇 + 配当額の拡大

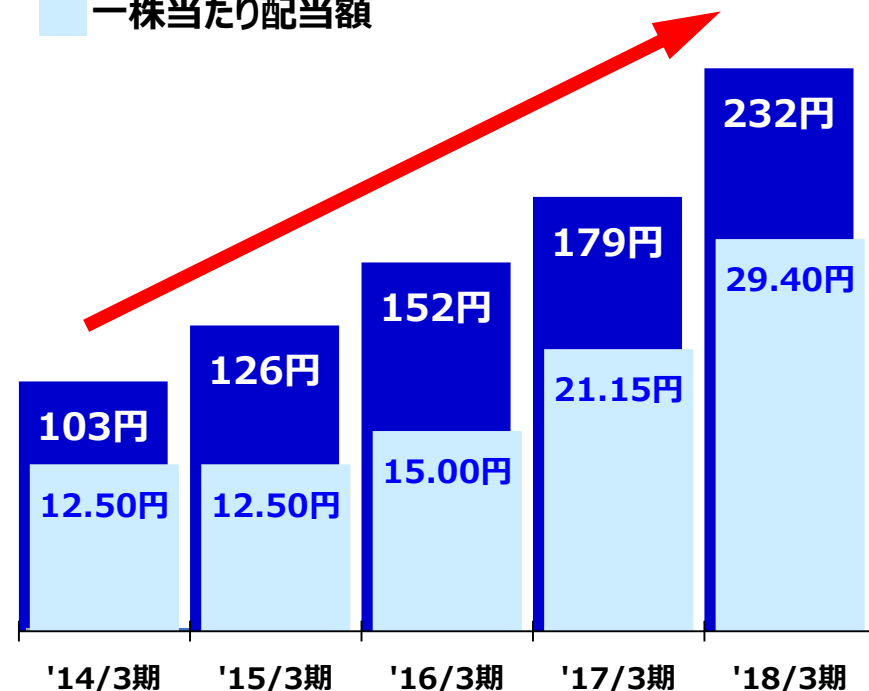
継続的かつ緩やかな株価上昇トレンド

2018年3月31日 終値：1,616円



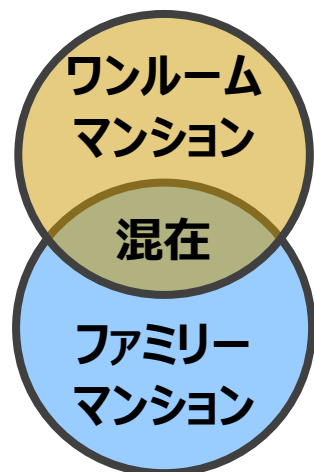
純利益と配当額が継続的に増加

■ 一株当たり当期純利益
■ 一株当たり配当額



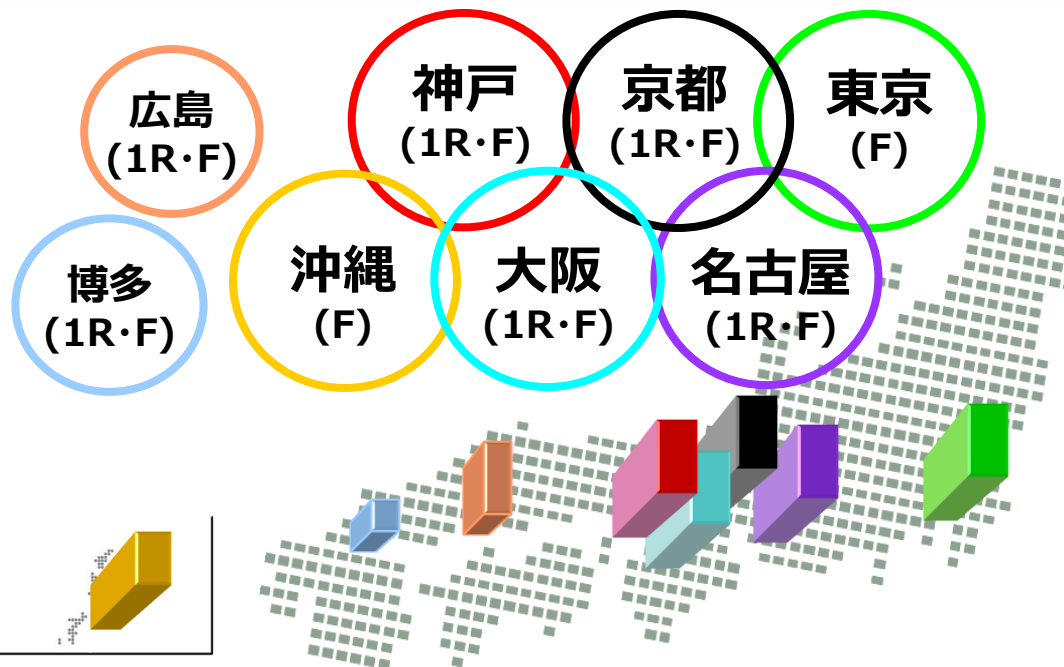
主要商品と事業エリア

商品構成



商品の特徴

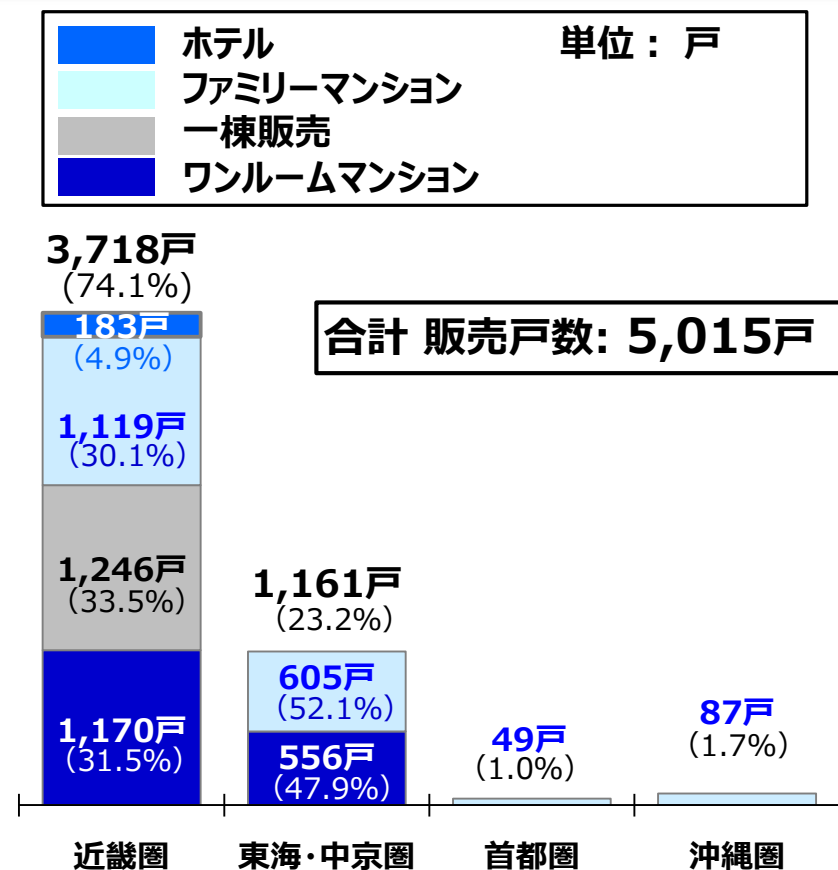
事業エリア



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、商業施設等に近接)
ファミリー	約50～100㎡	1LDK ～ 4LDK	・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	・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

エリア別販売戸数、平均価格の推移

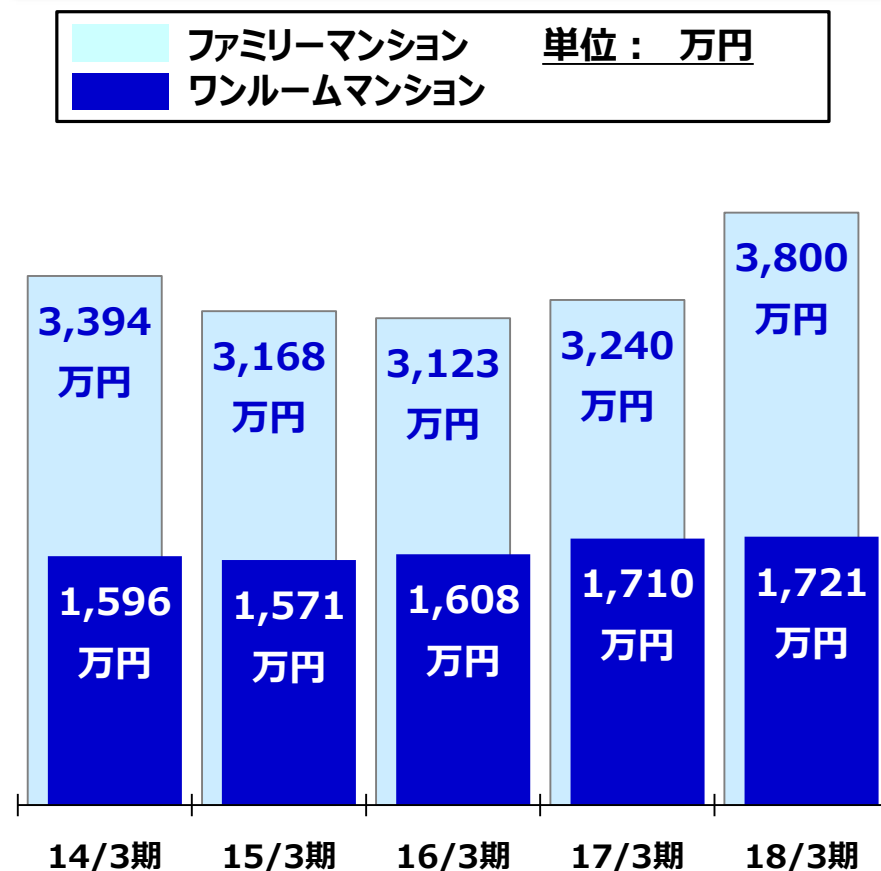
エリア別販売戸数（2018年3月期実績）



■ 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

当社の市場ポジション（2017年供給戸数ベース）

2017.1.1～2017.12.31におけるマンション供給（発売）実績

『(株)不動産経済研究所調べデータ』を基に当社が表を作成

エリア	近畿	東海・中京	全国
当社のランキング	8年連続1位	6年連続1位	2位
当社供給実績	3,845 戸	1,322 戸	5,267 戸
エリア全体の供給実績	19,560 戸	4,753 戸	77,363 戸
当社の市場シェア ※	19.7 %	27.8 %	6.8 %

上位5社の ランキング および 供給戸数	1 位	プレサンス コーポレーション	3,845戸	プレサンス コーポレーション	1,322戸	住友不動産	7,177戸
	2 位	日本エスリード	2,017戸	矢作地所	272戸	プレサンス コーポレーション	5,267戸
	3 位	住友不動産	968戸	野村不動産	262戸	野村不動産	5,158戸
	4 位	野村不動産	769戸	大和ハウス工業	244戸	三井不動産 レジデンシャル	3,787戸
	5 位	日商エステム	759戸	大京	227戸	三菱地所レジデンス	3,101戸

※ 『(株)不動産経済研究所調べデータ』を基に当社が算出

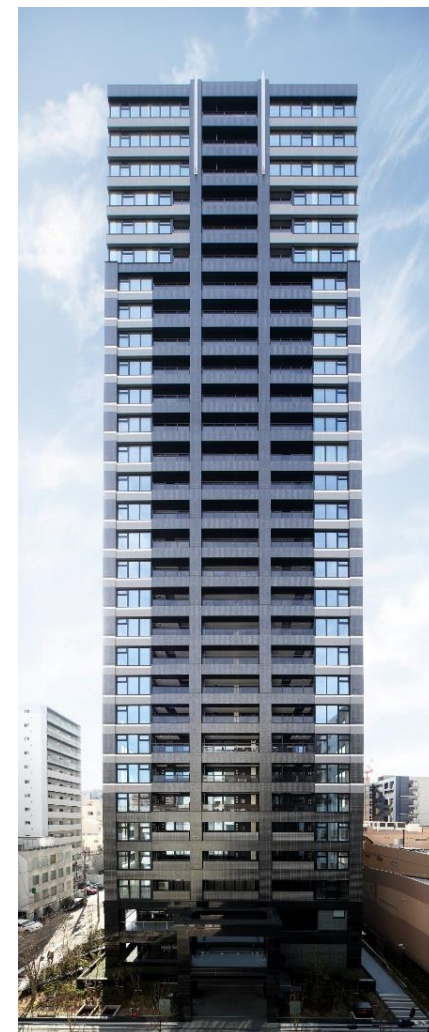
主な分譲実績

大	阪	府	264 棟	17,672 戸
愛	知	県	141 棟	8,943 戸
京	都	府	69 棟	3,407 戸
兵	庫	県	66 棟	4,909 戸
滋	賀	県	9 棟	1,355 戸
沖	縄	県	17 棟	833 戸
東	京	都	13 棟	743 戸
神	奈	川	2 棟	226 戸
そ	の	他	12 棟	852 戸
合	計		593 棟	38,940 戸

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2018年3月31日の累計供給実績



プレサンス新神戸駅前（神戸市）



プレサンス レジェンド
堺筋本町タワー
（大阪市）



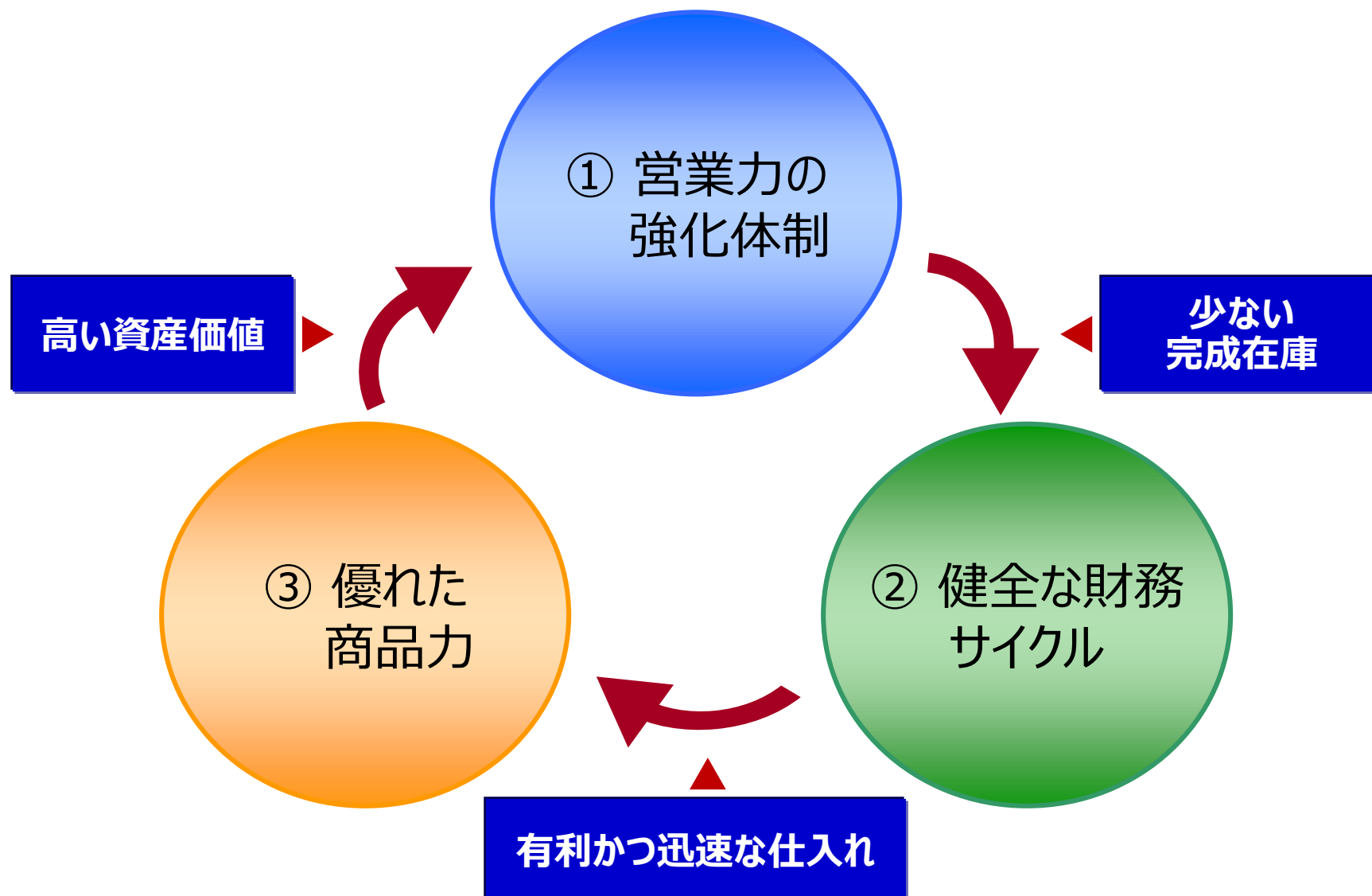
ロジエ白壁ヒルズ（名古屋市）



ロジエ京都烏丸五条（京都市）

Ⅱ. 当社の強み

3つの強みの相乗効果

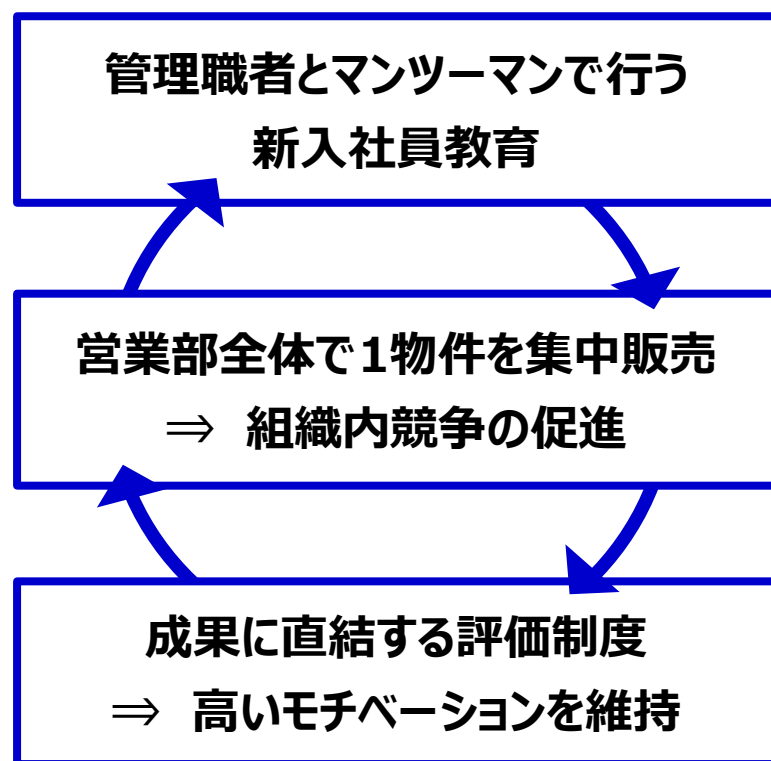


①営業力の強化体制

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

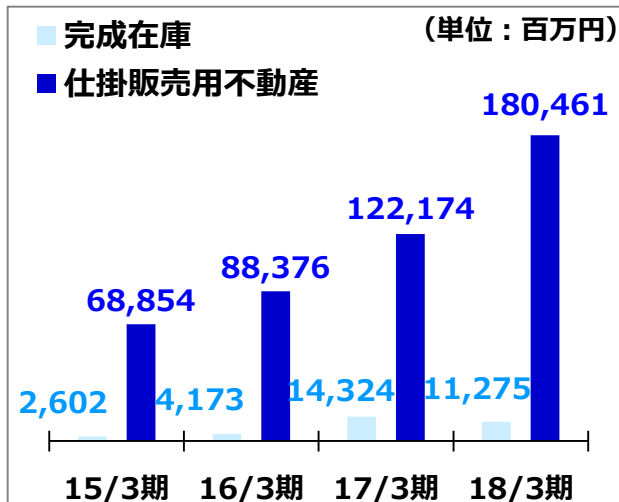
- ✓ 自社開発物件の特徴を熟知した者同士が競争
- ✓ 実力の拮抗したライバル同士が対等に競争
- ✓ 「新入社員＋管理職者」チーム VS 先輩社員

- ✓ 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

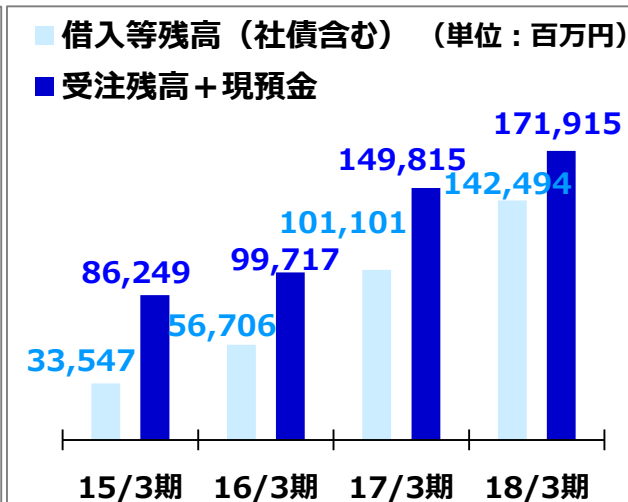
② 健全な財務サイクル

棚卸資産（連結）



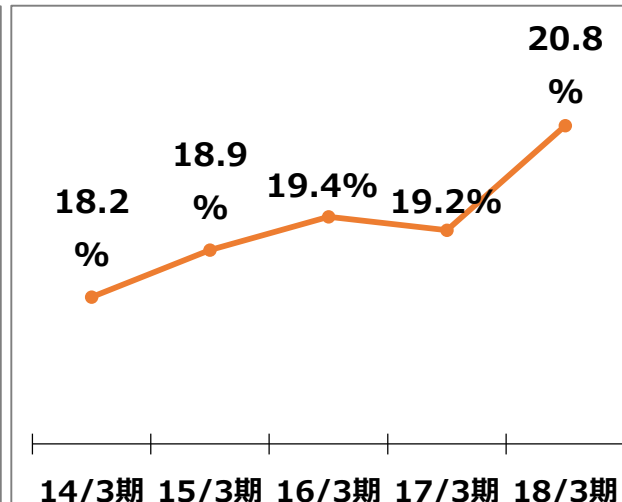
- 将来の売上・利益に繋がる仕掛在庫の每期増加
- 僅少な完成在庫

借入等残高と(受注残高+現預金)



- 借入返済に十分な受注残高
- 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）



- 8期連続 当期純利益の2桁増
- '16/3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

高い利便性： 都心およびその周辺の主要駅から、

- ・ ワンルームマンション 徒歩 5分圏内
- ・ ファミリーマンション 徒歩10分圏内

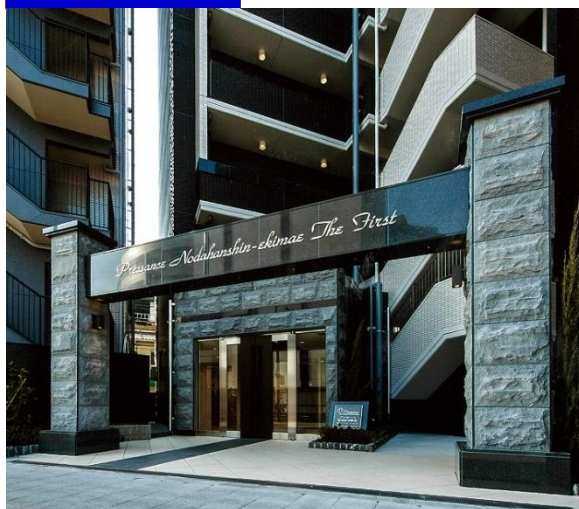
価格

高いコスト・パフォーマンス
↓
リーズナブルな販売価格

設備

高付加価値： 高級感・快適性・機能性を重視

高級感



快適性

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

機能性

- ✓ 浴室換気乾燥機付ユニットバス
- ✓ ガス温水式床暖房
- ✓ 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

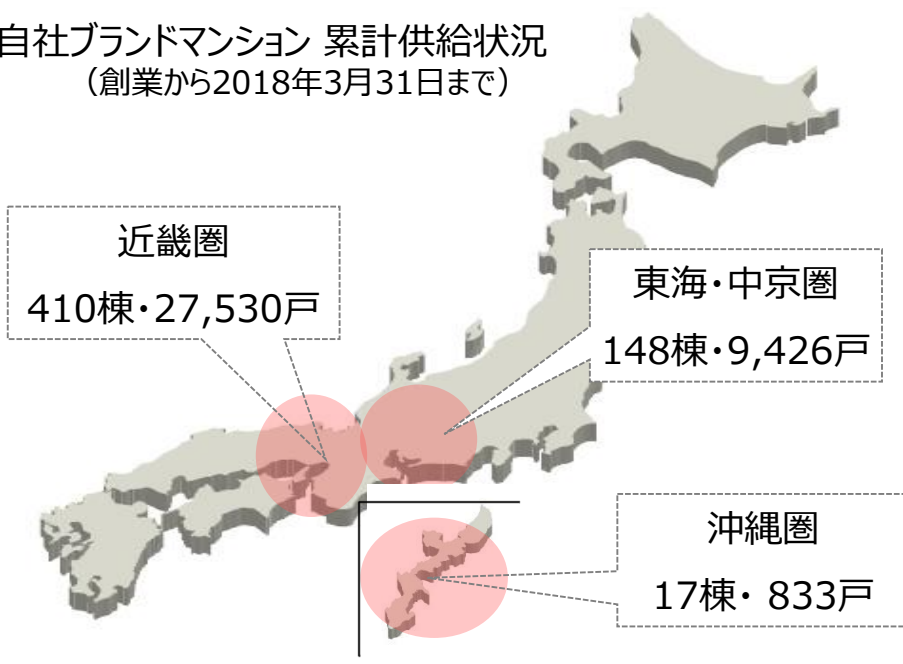
Ⅲ. 事業戦略

エリア戦略

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 累計供給状況
(創業から2018年3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

開発中 17棟、リノベーション 1 棟、既築買取1棟、計19棟のホテルを計画

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 16 物件

B： 自社で保有し、運営はホテル運営会社へ委託 3 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
2019年3月期	大阪府中央区南船場	A	地下鉄御堂筋線 心斎橋駅	124
	大阪府中央区平野町	A	地下鉄堺筋線 北浜駅	116
	大阪府淀川区西宮原	A	J R新大阪駅	120
	京都市下京区五条大宮通	A	阪急電鉄 大宮駅	122
	大阪府浪速区敷津東	A	地下鉄御堂筋線 大国町駅	300
	京都市中京区天神山町	B（翌期以降引渡）	地下鉄烏丸線 四条駅	63
	京都市東山区八坂通	B（翌期以降引渡）	京阪電鉄 清水五条駅	7
	神戸府中央区御幸通	A（既築買取物件）	J R三ノ宮駅	135
2020年3月期	秋田府中通3丁目（※）	B（翌期以降引渡）	秋田新幹線、JR羽越本線 秋田駅	234
	広島府中区幟町	A	広島電鉄 胡町（えびすちょう）駅	126
	大阪府中央区南本町	A	地下鉄御堂筋線 本町駅	174
	京都市下京区油小路通り	A	京都市営地下鉄 五条駅	169
	福岡府博多区上川端町	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	A	J R京都駅	119
	京都市中京区大炊町	A	地下鉄烏丸線 烏丸丸太町駅	12
2021年3月期	横浜府中区尾上町	A	J R関内駅	277
	那覇府西2丁目	A	ゆいレール 旭橋駅	234
	大阪府浪速区元町2丁目	A	J R難波駅	300
	大阪府中央区千日前	A	地下鉄御堂筋線／南海電鉄 なんば駅	144

（※）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

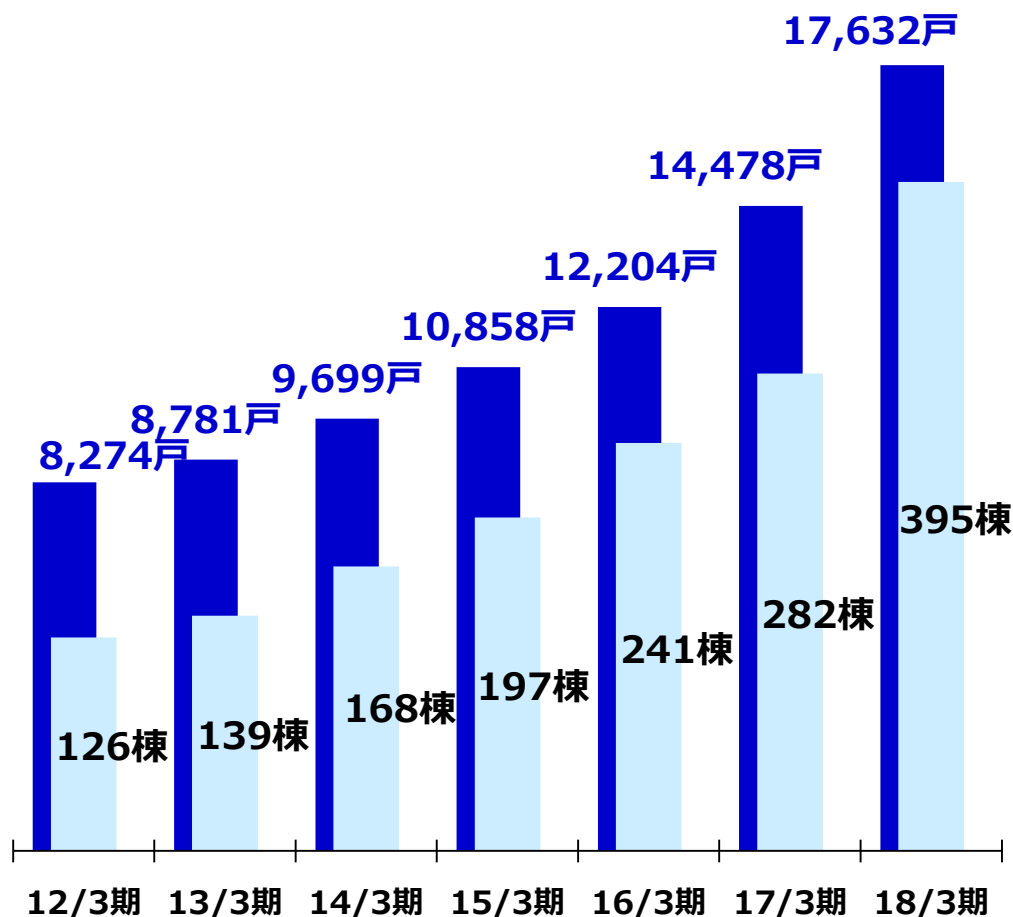
専門スタッフのきめ細かい管理による長
期にわたる資産価値の維持

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

■ 賃貸管理戸数 ■ 建物管理棟数



(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

ストック収益の拡大

フロー事業

ワンルームマンション分譲

ファミリーマンション分譲

一棟販売

ホテル開発・販売

ストック事業

賃貸管理

建物管理

損害保険代理

内外装・修繕工事

賃料（自社保有）

マンション分譲数を拡大

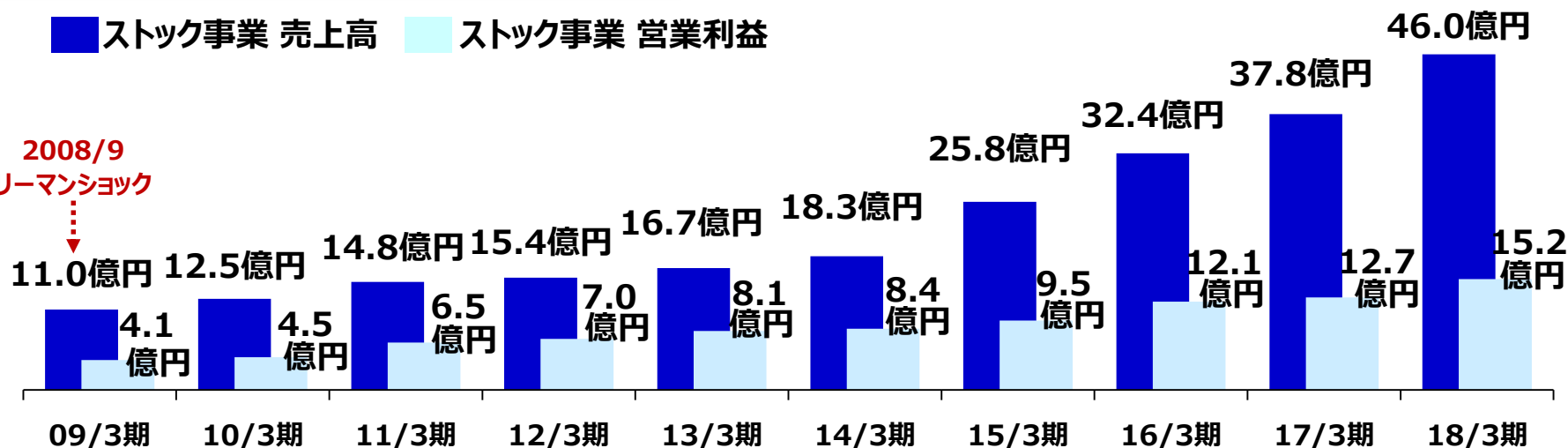
ストック事業の収益

自動的に積み上がり加速しながら増加

売上高と営業利益（ストック事業）

■ ストック事業 売上高 ■ ストック事業 営業利益

2008/9
リーマンショック



IV. 業績等の推移 他

連結損益計算書 要約

- **8期連続で前期比10%以上増益、過去最高を更新（2018年3月期営業利益は、前期から30.1%の大幅増益）**

【単位：百万円】

	2016年3月期 実績		2017年3月期 実績		2018年3月期 実績			2019年3月期 業績予想		
	金額	構成比	金額	構成比	金額 A	構成比	前期比	金額 B	構成比	前期比 B/A
売上高	78,990	100.0%	101,083	100.0%	134,059	100.0%	132.6%	152,471	100.0%	113.7%
売上原価	55,611	70.4%	73,651	72.9%	99,575	74.3%	135.2%	110,820	72.7%	111.3%
売上総利益	23,379	29.6%	27,432	27.1%	34,484	25.7%	125.7%	41,650	27.3%	120.8%
販管費	9,321	11.8%	11,786	11.7%	14,121	10.5%	119.8%	17,108	11.2%	121.2%
営業利益	14,057	17.8%	15,645	15.5%	20,362	15.2%	130.1%	24,541	16.1%	120.5%
経常利益	13,798	17.5%	15,414	15.2%	19,858	14.8%	128.8%	23,661	15.5%	119.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,194	11.6%	10,526	10.4%	13,757	10.3%	130.7%	16,132	10.6%	117.3%

主な増減要因

- **前期比：** 原価率の微増により利益率は微減するも、売上高32,975百万円増加
モデルルーム等の販売手数料、人員増に伴う人件費の増加を吸収し、営業利益額+4,716百万円の大幅増加
- **期初計画との比較：** 売上高+7,497百万円、営業利益+2,061百万円、当期純利益+1,581百万円

マンション販売事業における主要商品別の売上高

	2016年3月期 実績				2017年3月期 実績				2018年3月期 実績				2019年3月期 業績予想	
	数量		金額		数量		金額		数量		金額		金額	
	戸数	前期比 (%)	(百万円)	前期比 (%)	戸数	前期比 (%)	(百万円)	前期比 (%)	戸数	前期比 (%)	(百万円) A	前期比 (%)	(百万円) B	前期比 (%) B/A
ワンルーム マンション	1,366	143.0%	21,966	146.4%	1,892	138.5%	32,453	147.7%	1,726	91.2%	29,707	91.5%	41,951	141.2%
ファミリー マンション	1,429	109.9%	44,931	109.1%	1,544	108.0%	50,450	112.3%	1,860	120.5%	71,156	141.0%	74,027	104.0%
※一棟販売	401	184.8%	4,922	141.6%	900	224.4%	11,971	243.2%	1,246	138.4%	19,318	161.4%	13,083	67.7%
ホテル販売									183	NA	2,744	NA	15,429	562.3%
合計	3,196	129.3%	71,821	120.4%	4,336	135.7%	94,875	132.1%	5,015	115.7%	122,926	129.6%	144,492	117.5%

主な増減要因

- 前期比：販売好調による売上増加：戸数 +679戸、金額 +28,051百万円**
 - ワンルームマンション：販売は好調に推移。期中に引渡した物件が減少した関係上、売上は減少。
 - ファミリーマンション：数量・金額ともに大幅に増加
 - 一棟販売：仕入強化により数量・金額ともに増加
 - ホテル販売：2018年3月期から、売上計上がスタート
- 期初計画との比較：期初売上計画117,881百万円に対し、+5,045百万円**
 - ワンルーム販売計画29,282百万円に対し、+425百万円
 - ファミリーマンション販売計画 66,577百万円に対し、+4,579百万円

※ 一棟販売：マンション一棟もしくは一部を、主にマンション販売業者へ卸売りする販売形態

連結貸借対照表 要約

	2016年3月期末		2017年3月期末		2018年3月期末		
	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%	228,067	92.9%	56,257
内、販売用不動産	4,173	3.4%	14,324	7.7%	11,275	4.6%	▲ 3,048
内、仕掛販売用不動産	88,376	71.1%	122,174	65.9%	180,461	73.5%	58,286
固定資産	6,390	5.1%	13,497	7.3%	17,331	7.1%	3,834
資産合計	124,277	100.0%	185,307	100.0%	245,399	100.0%	60,092
流動負債	22,171	17.8%	49,438	26.7%	67,537	27.5%	18,098
内、短期有利子負債	5,408	4.4%	25,410	13.7%	40,473	16.5%	15,062
固定負債	51,781	41.7%	76,253	41.1%	102,689	41.8%	26,436
内、長期有利子負債	51,297	41.3%	75,691	40.8%	102,021	41.6%	26,330
負債合計	73,953	59.5%	125,691	67.8%	170,226	69.4%	44,534
純資産合計	50,324	40.5%	59,615	32.2%	75,172	30.6%	15,557
負債純資産合計	124,277	100.0%	185,307	100.0%	245,399	100.0%	60,092

主な増減要因：2017年3月末との比較

- **流動資産**：販売用不動産の減少・・・▲3,048百万円、仕掛販売用不動産の増加・・・+58,286百万円
- **固定資産**：海外事業のための関係会社（出資比率50%）に対する長期貸付金・・・+1,051百万円
賃貸不動産の増加・・・+2,582百万円
- **負債**：買掛金（電子記録債務含む）の減少・・・▲1,034百万円
銀行借入金の増加・・・+34,993百万円、新株予約権付社債の増加・・・+6,400百万円
- **純資産**：当期純利益計上額・・・13,757百万円

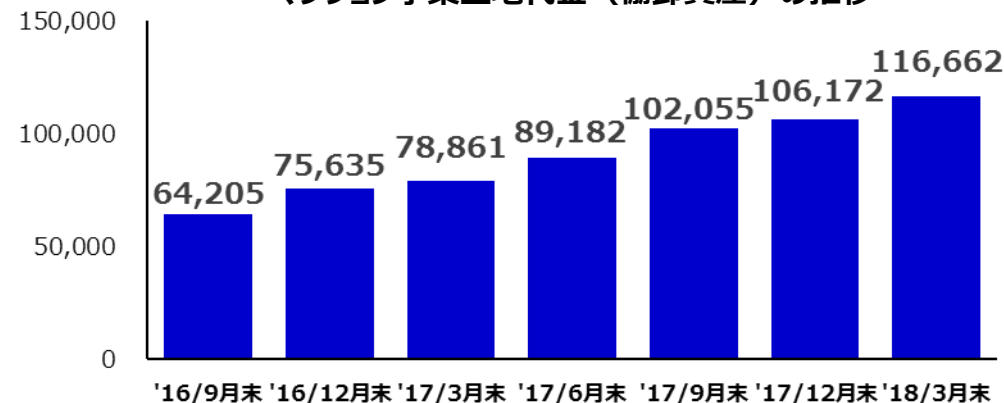
※ 赤枠内の棚卸資産の詳細については、次ページをご参照ください

棚卸資産（取得済み用地）の状況 <2018年3月末時点>

前ページ赤枠内数値の内訳	金額（百万円）
販売用不動産（前ページ赤枠内数値）	11,275
マンション事業土地代金 (A)	2,776
その他土地代金	42
建築代金	8,457
仕掛販売用不動産（前ページ赤枠内数値）	180,461
マンション事業土地代金 (B)	113,886
その他土地代金	18,872
建築代金	47,703

（単位：百万円）

マンション事業土地代金（棚卸資産）の推移



	金額 （百万円）	数量 （戸）	将来の売上計画と比較した取得済み用地の規模
マンション事業土地代金合計 (A) + (B)	116,662	19,437	
ワンルームマンション	31,958	7,288	今後約3年分の売上に相当する用地を取得済
ファミリーマンション	60,272	7,219	今後約3年分の売上に相当する用地を取得済
一棟販売	11,443	2,721	2021年3 月期売上予定分まで取得済
ホテル販売	12,989	2,209	2021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47棟、3,418戸分あり。内、ワンルーム1,479戸、ファミリー1,606戸、ホテル78室）

- ✓ (A) + (B) 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116,662百万円は、2018年3月期 決算短信の貸借対照表に記載している販売用不動産（11,275百万円）と仕掛販売用不動産（180,461百万円）の合計から、その他土地代金（42+18,872=18,914百万円）、建築代金（8,457+47,703=56,160百万円）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。

売上計画の達成見通しと受注（契約）状況＜2018年4月1日時点＞

▶ '19年3月期スタート時点で、業績予想に対し、既に77.9% 分の売上を確保済み

■ 2018年3月末時点 受注残高

区 分	受注残高合計 A + B		引渡し予定時期 内訳			
	2018年3月末時点		2019年3月期 A		2020年3月期以降 B	
	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	1,502	27,103	1,502	27,103	0	0
ファミリーマンション	2,144	80,407	1,662	62,119	482	18,288
一棟販売	1,140	16,794	819	11,547	321	5,247
ホテル販売	834	16,108	660	11,758	174	4,350
合計	5,620	140,414	4,643	112,527	977	27,885

受注残高は、以下の状態にある物件の契約
売買取引金額の合計

- ・ 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、竣工後に物件が顧客に引き渡され、受注高を売上高に振替計上。

■ 2019年3月期 受注進捗状況 2018年4月1日時点

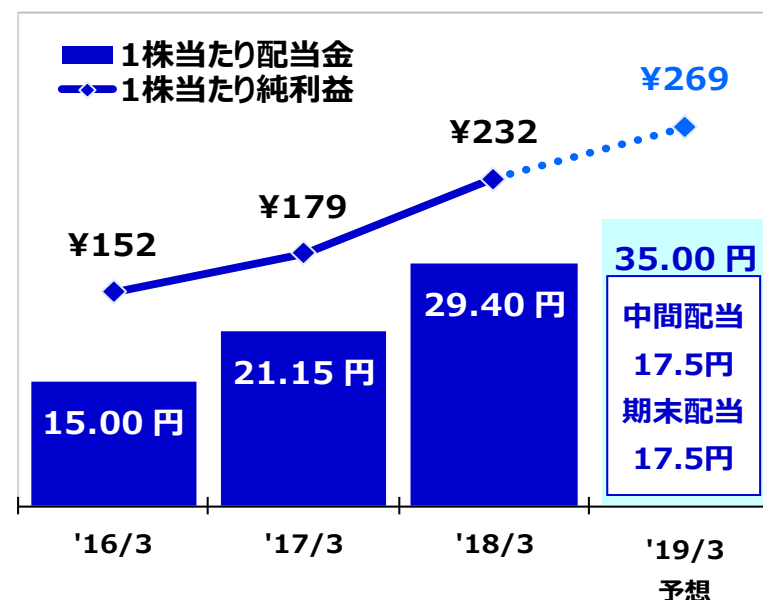
区 分	2019年3月期中に 引渡し予定の受注残高		2019年3月期 売上高予想	
	数量 (戸)	金額 A (百万円)	金額 C (百万円)	売上高予想に 対する進捗率 A/C
ワンルームマンション	1,502	27,103	41,951	64.6%
ファミリーマンション	1,662	62,119	74,027	83.9%
一棟販売	819	11,547	13,083	88.3%
ホテル販売	660	11,758	15,429	76.2%
合計	4,643	112,527	144,492	77.9%

V. 株主還元方針

配当の推移と方針

- 2018年3月期 年間配当 29.4円/株 ⇒ 2019年3月期 年間配当予想 35.0円（5.6円の増配）
- 配当方針：
 - 毎年10%以上の営業利益成長による配当原資の拡大（従来からの方針）
 - 配当性向：5年以内に20%へ段階的に引上げ（新規策定の方針）
 - 配当総額：前年比15%以上の増額（新規策定の方針）

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			
2019年3月期 予想	17.50 円	17.50 円	35.00 円	19.0%	N/A	13.0%
2018年3月期	12.50 円	16.90 円	29.40 円	39.0%	1,762	12.6%
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%



株主優待（2018年3月期 実施予定）

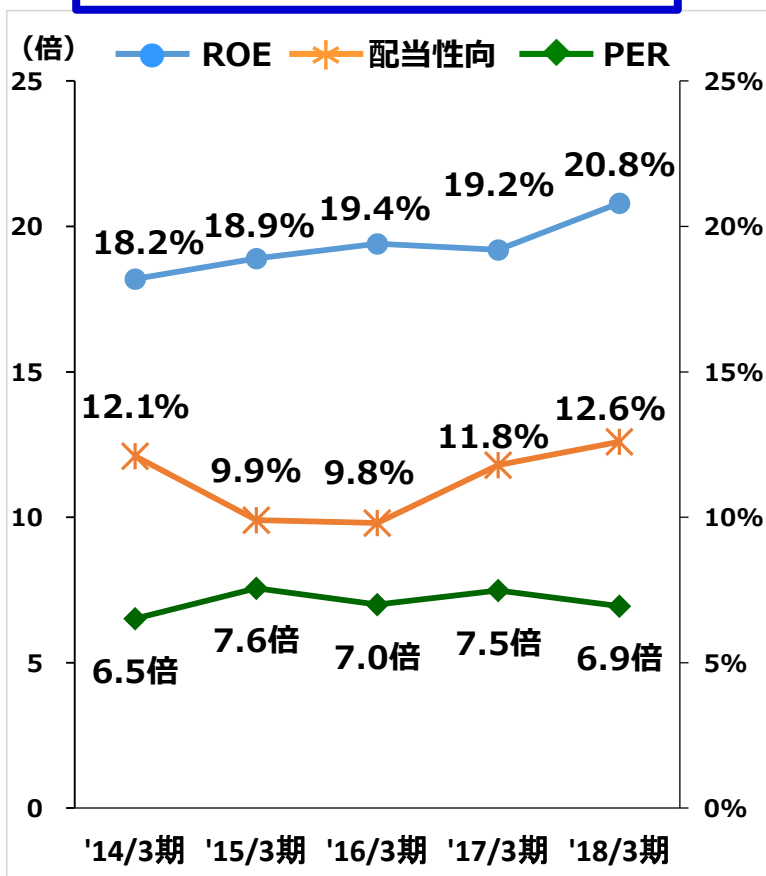
100株以上400株未満
400株以上

VISAギフトカード 2,000円分
VISAギフトカード 5,000円分

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

PER, ROE, 配当性向の推移



重点
施策

①

配当性向を、5年以内に20%に引上げ



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



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