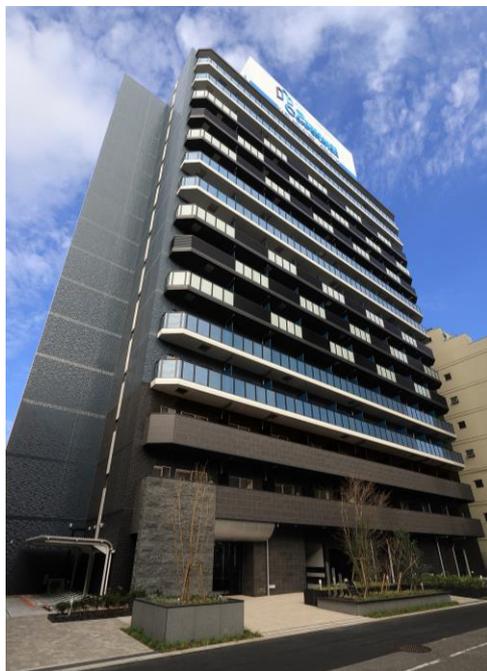


2019年3月期 会社説明



株式会社プレサンスコーポレーション



2019年5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
純利益、配当額、株価の推移	p 6
主要商品と事業エリア	p 7
エリア別売上戸数、平均価格の推移	p 8
当社の市場ポジション（2018年供給戸数ベース）	p 9
主な供給実績	p10

II. 当社の強み

3つの強みの相乗効果	p12
① 営業力の強化体制	p13
② 健全な財務サイクル	p14
③ 優れた商品力	p15

III. 事業戦略

エリア戦略	p17
不動産テックを活用した新規事業をスタートし、業績成長を加速	p18
Bright（ブライト）で生み出す顧客メリットと効果	p19
ホテル事業	p20
ストック事業の拡大	p21
ストック収益の拡大	p22

IV. 業績等の推移 他

連結損益計算書 要約	p24
マンション販売事業における主要商品別の売上実績および計画	p25
連結貸借対照表 要約	p26
棚卸資産（取得済み用地）の状況 ＜2019年3月末時点＞	p27
2020年3月期の売上計画の達成見通しと受注（契約）状況 ＜2019年4月1日時点＞	p28

V. 株主還元方針

配当の推移と方針	p30
株価に関する課題と重点施策による目指すゴール	p31

I. 会社概要

会社プロフィール

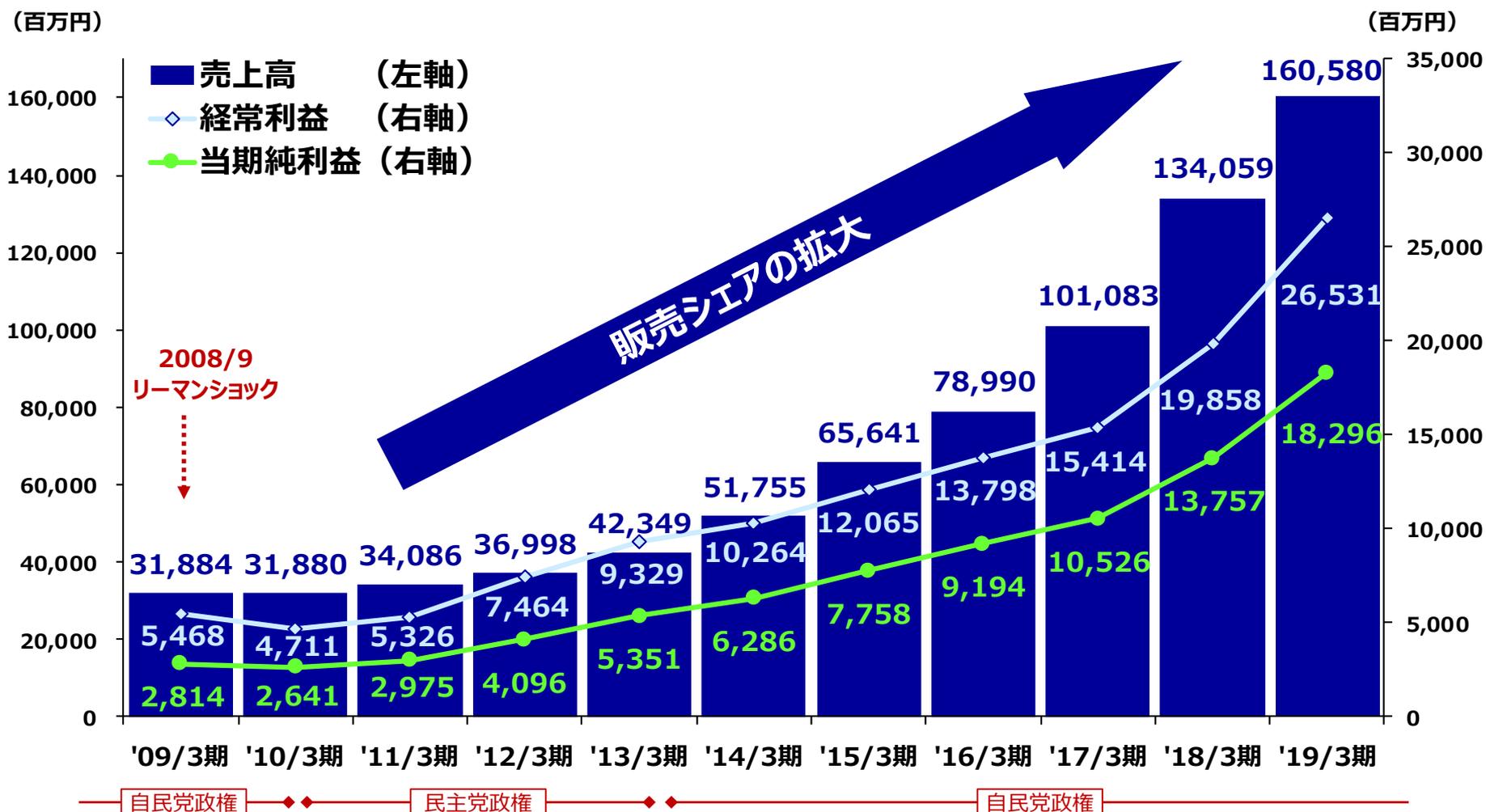
商号	株式会社プレサンスコーポレーション
設立	1997年10月
代表者	代表取締役社長 山岸 忍
所在地	大阪市中央区城見1丁目2番27号 クリスタルタワー27階
資本金	2,404百万円 (2019年3月31日現在)
従業員数	323名 (単体・2019年3月31日現在、平均年齢30.4歳) 612名 (連結・2019年3月31日現在、平均年齢32.5歳)
事業内容	都市型マンションおよびホテル等の企画・開発・分譲・賃貸および建物管理
主要商品	<ul style="list-style-type: none"> ・<u>ワンルームマンション</u>：不動産投資家のオーナーへ1部屋ずつ直接販売 (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

9年連続で最高売上高・利益を更新 + 高い利益水準を維持

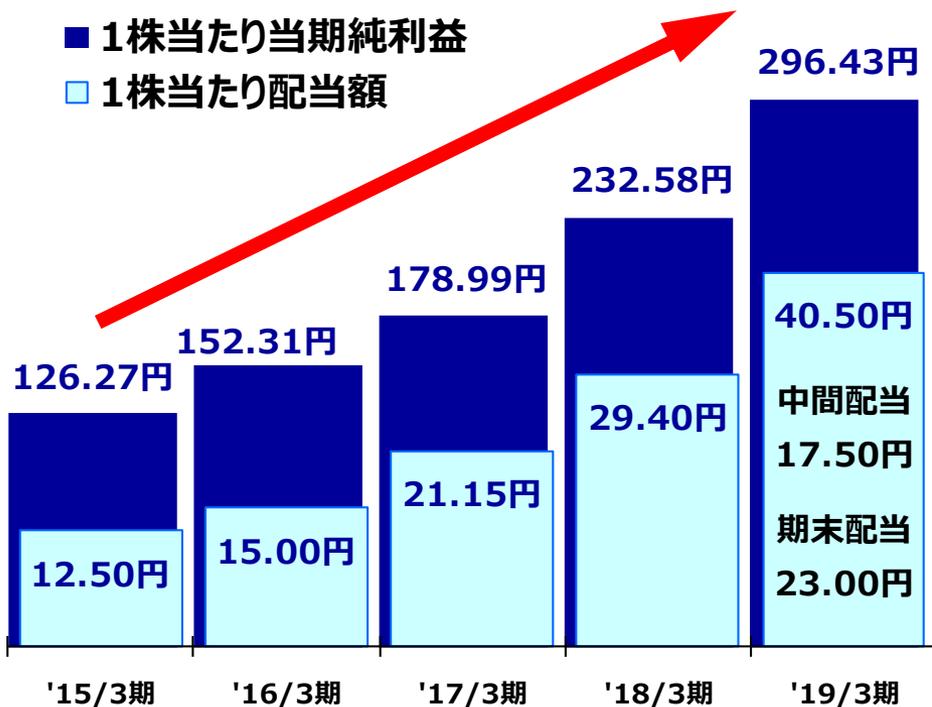


純利益、配当額、株価の推移

安定した利益成長 ⇒ 配当額の拡大 + 株価上昇

純利益と配当額が継続的に増加

継続的かつ緩やかな株価上昇トレンド
外部要因の影響で、2018年9月以降下落



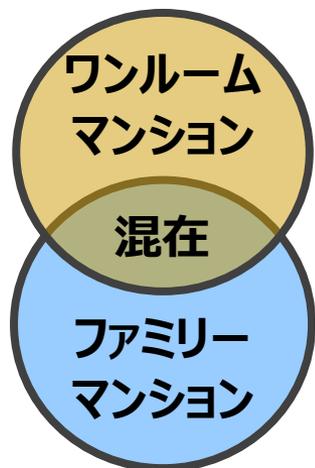
2019年3月29日(金) 終値: 1,377円



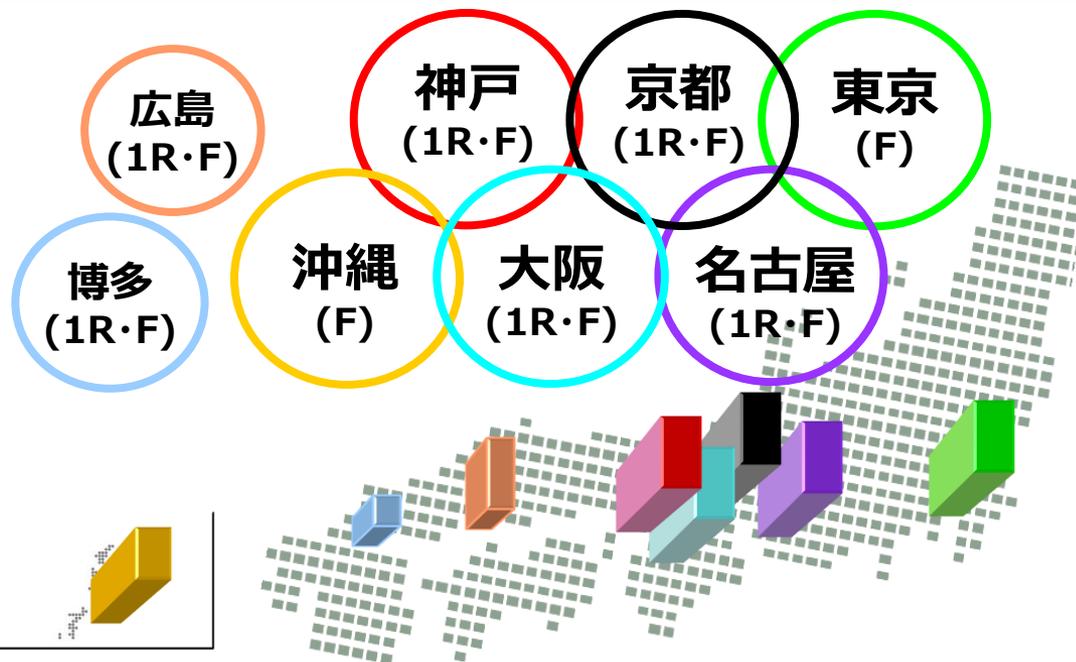
注) 2016年10月1日付で普通株式1株につき4株の株式分割を行っています。上図の数値は、当該株式分割を考慮に入れた数値を記載しています。

主要商品と事業エリア

商品構成



事業エリア

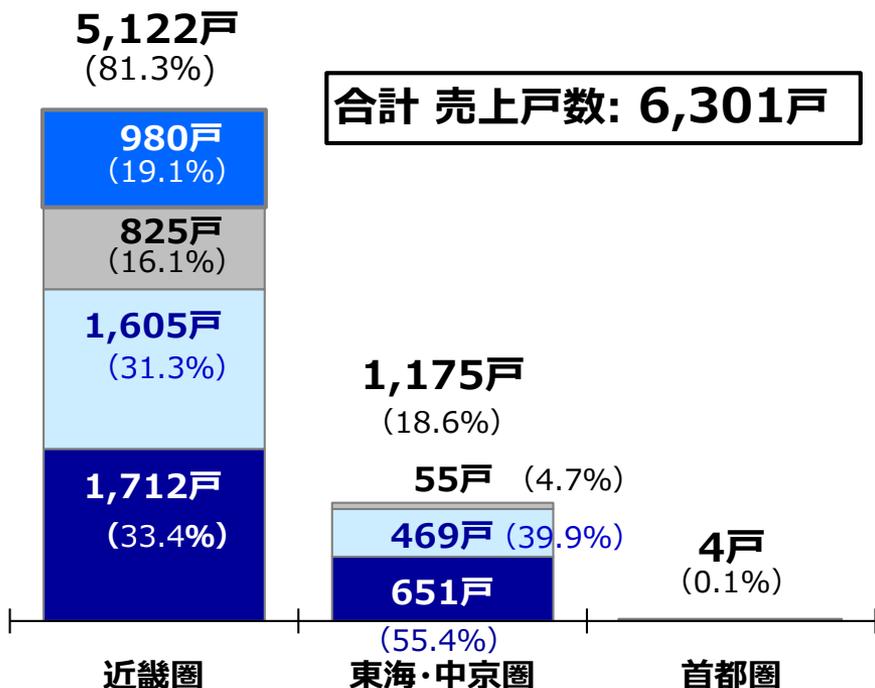
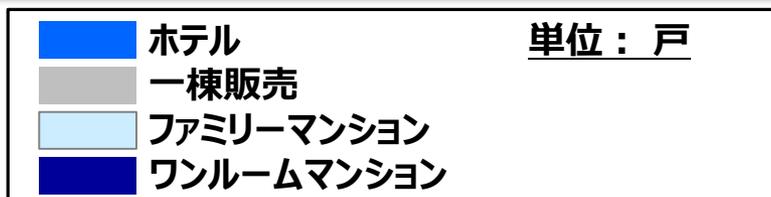


商品の特徴

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

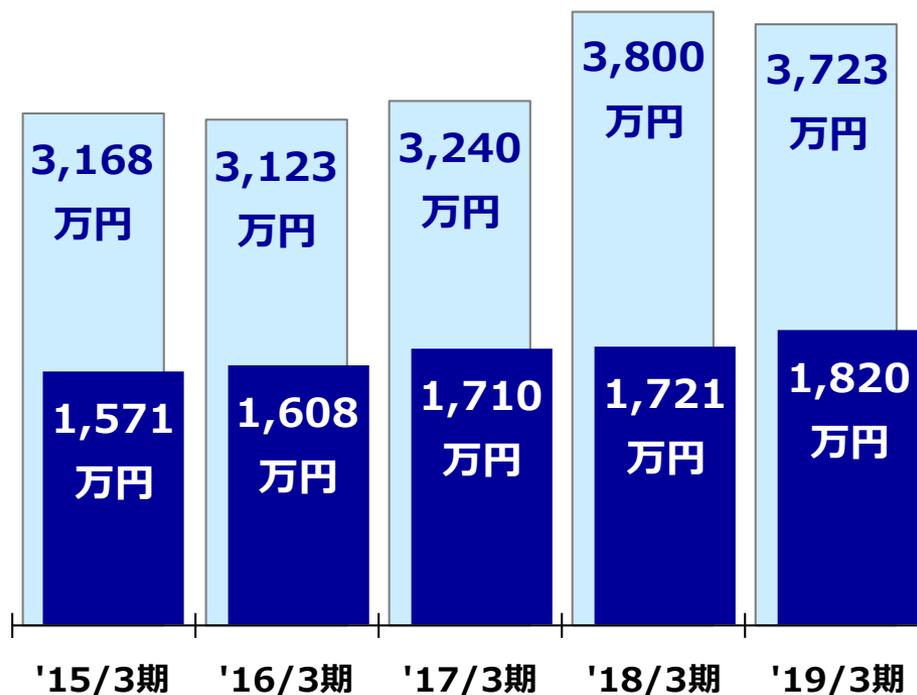
エリア別売上戸数、平均価格の推移

エリア別売上戸数（2019年3月期実績）



■ 近畿、東海・中京圏に注力して活動

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

※ 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に卸売

当社の市場ポジション（2018年供給戸数ベース）

2018.1.1～2018.12.31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	9年連続 1位	7年連続 1位	2年連続 2位
当社供給実績	4,133 戸	1,019 戸	5,267 戸
エリア全体の供給実績	20,958 戸	5,115 戸	80,256 戸
当社の市場シェア ※	19.7 %	19.9 %	6.6 %

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	4,133戸	プレサンス コーポレーション	1,019戸	住友不動産	7,377戸
	2位	日本エスリード	2,401戸	野村不動産	425戸	プレサンス コーポレーション	5,267戸
	3位	日商エステム	1,053戸	大京	270戸	野村不動産	5,224戸
	4位	阪急阪神不動産	966戸	静岡鉄道	253戸	三菱地所レジデンス	3,614戸
	5位	近鉄不動産	734戸	タカラレーベン	228戸	三井不動産 レジデンシャル	3,198戸

※『(株)不動産経済研究所調べデータ』を基に当社が算出

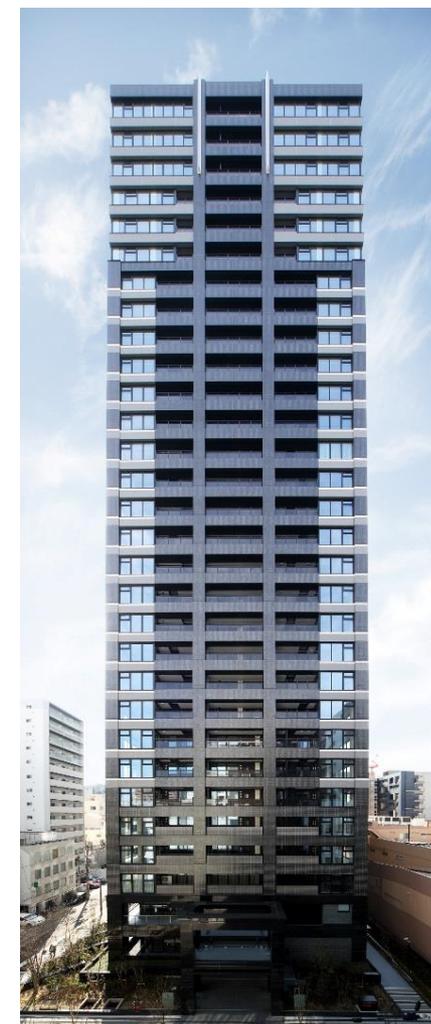
主な供給実績

大	阪	府	319 棟	21,402 戸
愛	知	県	169 棟	10,575 戸
京	都	府	76 棟	3,792 戸
兵	庫	県	72 棟	5,436 戸
滋	賀	県	10 棟	1,508 戸
沖	縄	県	20 棟	1,073 戸
東	京	都	16 棟	931 戸
広	島	県	5 棟	410 戸
そ	の	他	20 棟	1,525 戸
合	計		707 棟	46,652 戸

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2019年3月31日の累計供給実績



プレサンス梅田北オール
(大阪市/ワンルームマンション)



プレサンスレジェンド
堺筋本町タワー
(大阪市/ファミリーマンション)



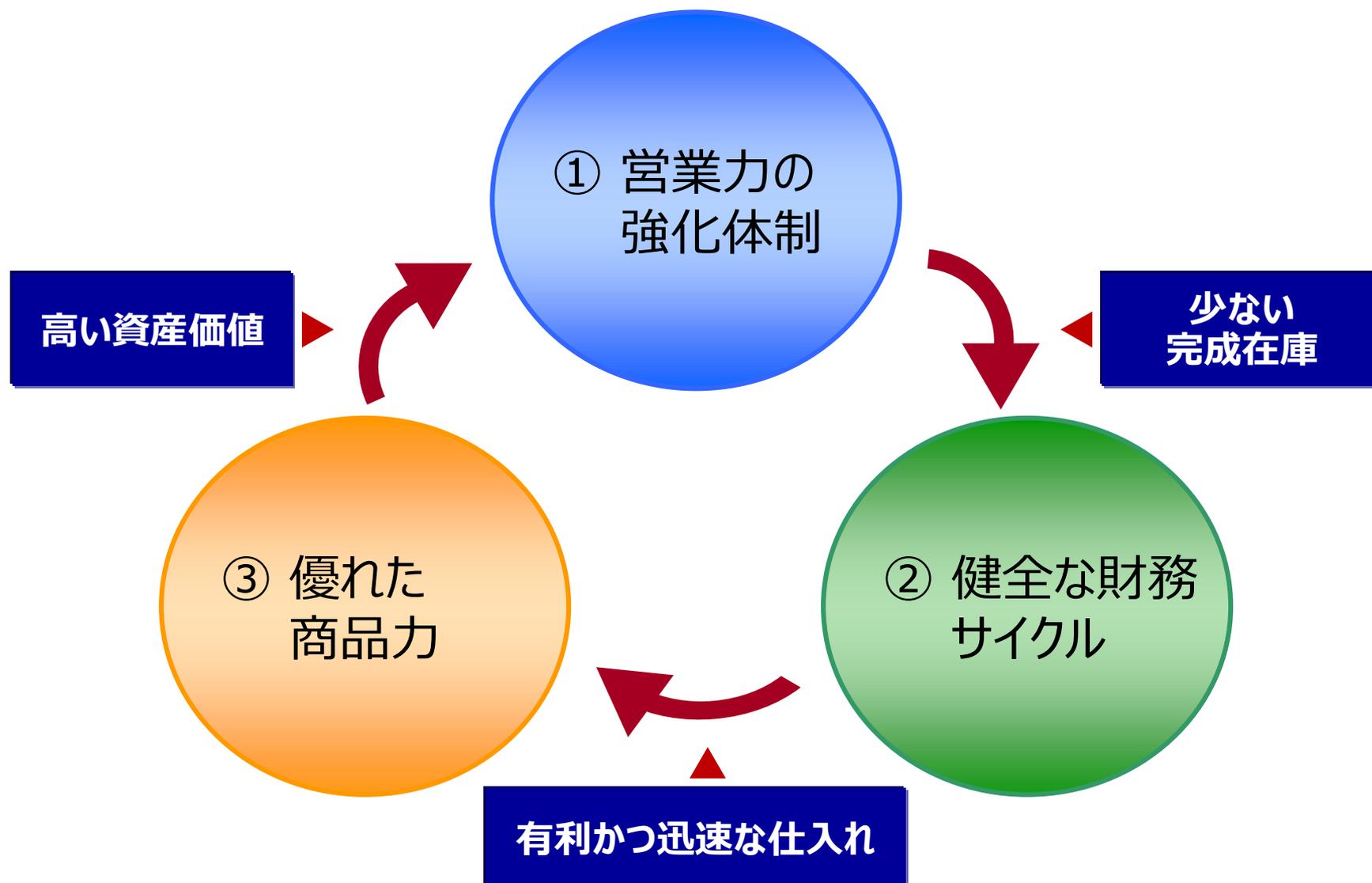
プレサンスロジエ
神戸ポートアイランド
(神戸市/ファミリーマンション)

プレサンスグラン泉
(名古屋市/ファミリーマンション)



II. 当社の強み

3つの強みの相乗効果

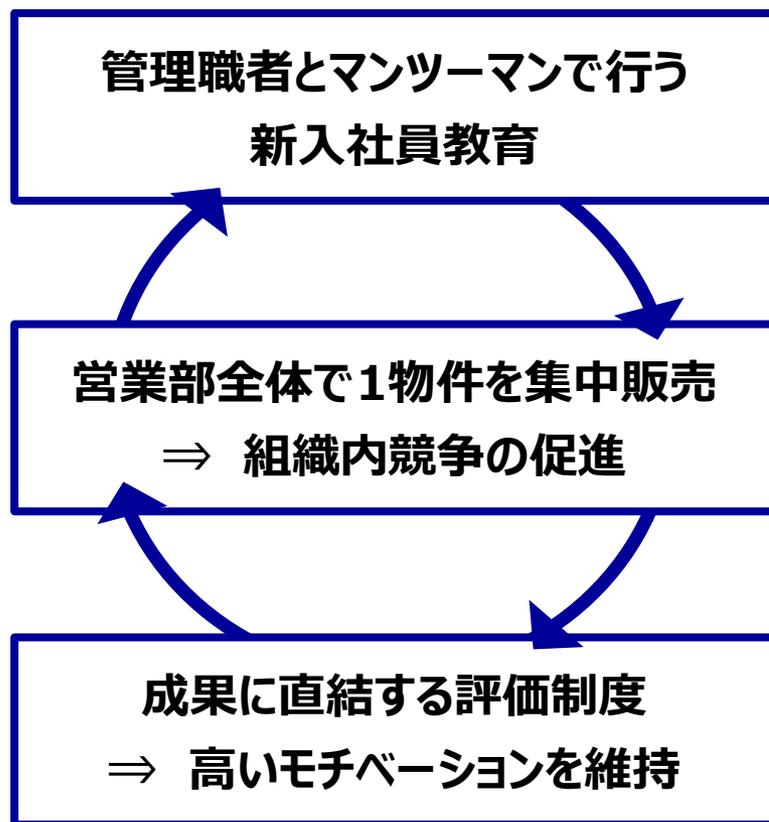


①営業力の強化体制

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

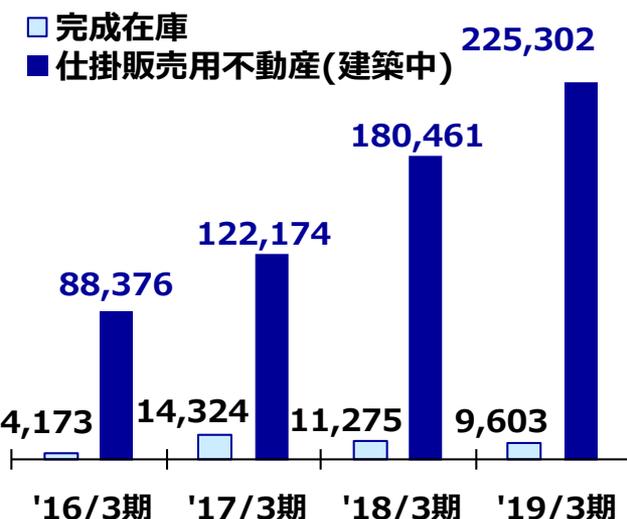
- ✓ 株式給付型 E S O P 制度、ストックオプション付与制度による自社株式の保有
- ✓ 社歴や年齢に関係なく、年2回の昇給・昇格

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

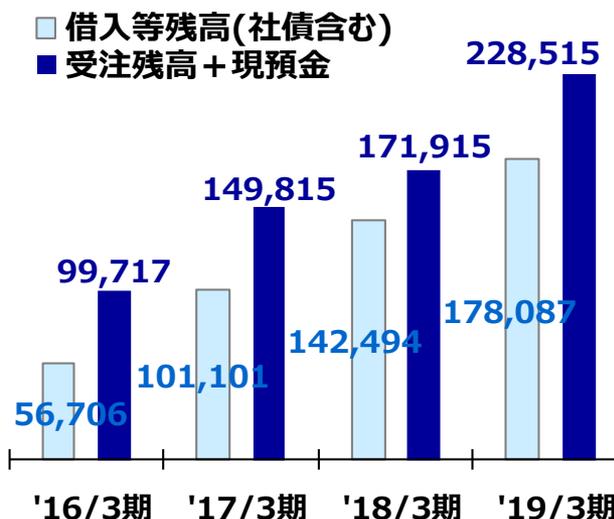
棚卸資産（連結）

（単位：百万円）

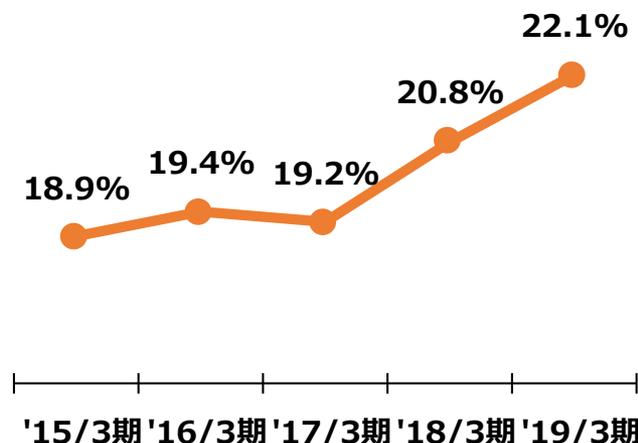


借入等残高と(受注残高+現預金)

（単位：百万円）



ROE（株主資本利益率）



- 将来の売上・利益につながる仕掛在庫の每期増加
- 僅少な完成在庫

- 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

- 9期連続 当期純利益10%超増
- 16/3期 自己株式の取得
- 高いROEを維持
- 連続した大幅増益により上昇トレンド

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

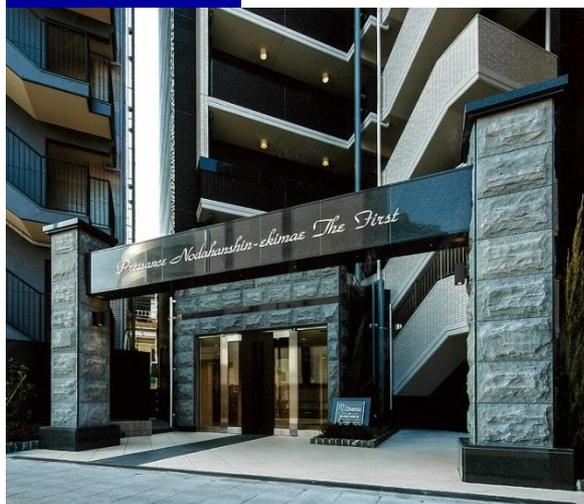
価格

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

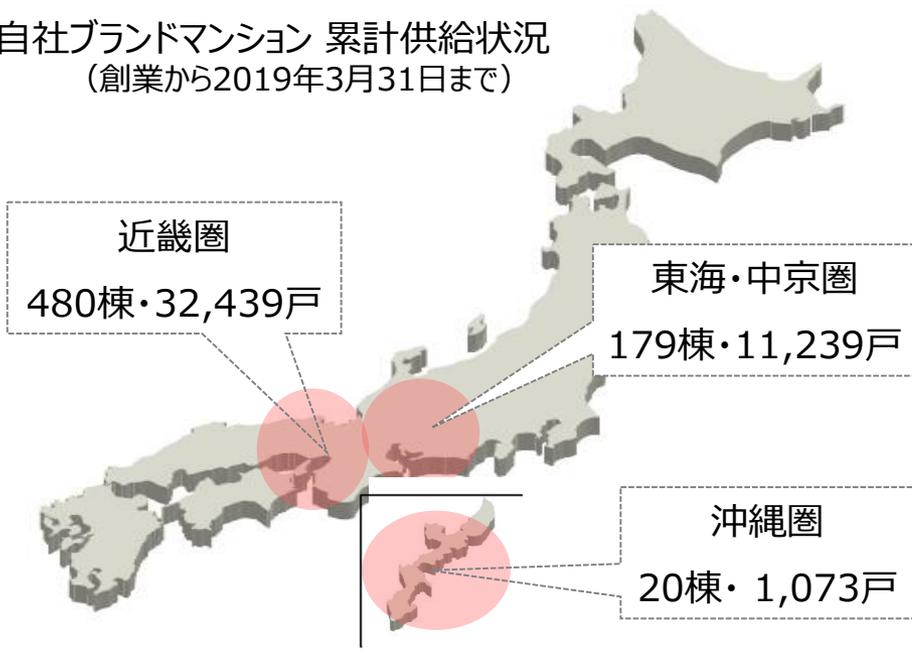
長期にわたる高い資産価値・ブランド価値

Ⅲ. 事業戦略

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2019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

不動産テックを活用した新規事業をスタートし、業績成長を加速

当社が活用する不動産テック

Braight

投資用不動産総合サイト **ブライト**

AI, テクノロジーを活用

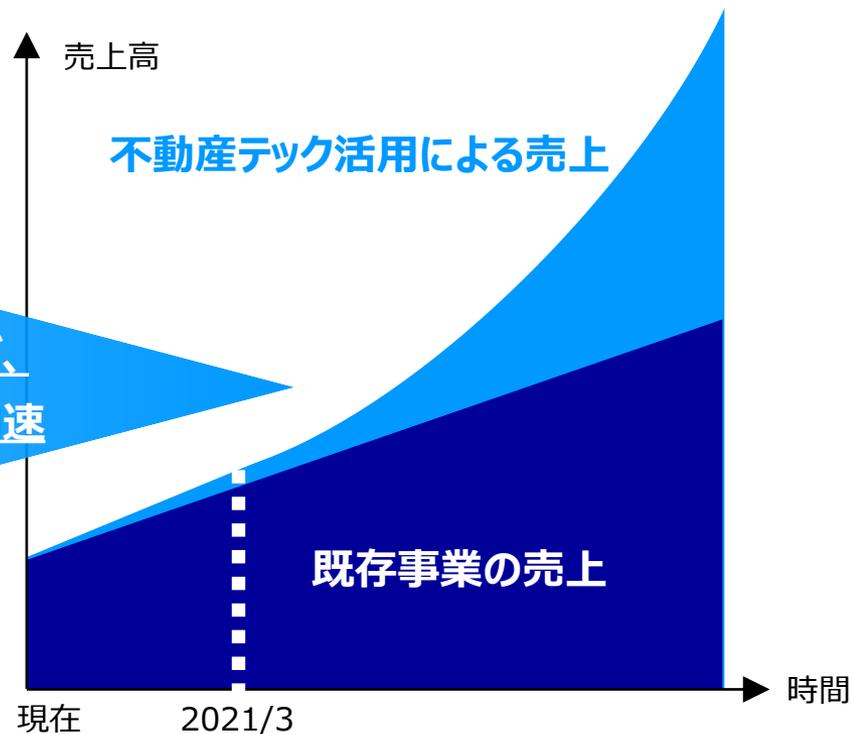
当社の膨大な供給実績
(707棟、46,652戸)

不動産取引ビッグデータ
(約6,000万件)

新たな売上を積み上げ、
中長期の業績成長を加速

売上成長のイメージ

(注) 参考のイメージ図であり、実際の時間・数値を反映したものではありません。



不動産テックを活用する新規事業の売上は、既存事業の売上（計画数値）とは別に上積み

不動産テックを活用する新規事業の 売上 目標	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
	10,800百万円	16,560百万円	24,480百万円

Braight (ブライト) で生み出す顧客メリットと効果

Braight (ブライト) の構成サイト

Braight
ラボ

幅広いテーマの
ニュース・コラム発信

Braight
シミュレーター

不動産価格・収支
AIシミュレーター

Braight
アライバル

新築物件情報

Braight
ヴィンテージ

中古物件情報

Braight
オーナーアプリ

オーナー様用
所有物件管理アプリ

顧客のメリット

好きな時間・ペースで情報入手

不動産価格の可視化

AIによるシミュレーションで
適正な市場価格を把握

当社物件の市場価値を十分に認識

システム化により、スムーズな連絡・対応

業績への想定される効果

デジタル・ネイティブ世代等の
潜在顧客が増加

新築・中古物件の売上が拡大

顧客サービス・業務効率の向上

対面・電話で購入を丁寧にサポート

売上拡大 + コスト削減 = 業績拡大を加速

プレサンス × Braight の相乗効果によるブランド力の向上 = 企業価値の向上

ホテル事業

引渡し済み9棟、開発中12棟、自社保有1棟、リノベーション1棟、計23棟のホテル案件

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 (具体的な売却先・候補先あり) 22 物件

B : 自社で保有し、運営はホテル運営会社へ委託 1 物件

		住 所	運営パターン	最 寄 駅	室数
2018年3月期	1	大阪市浪速区稲荷	引渡し済 (2017年4月)	J R難波駅	72
	2	大阪市浪速区元町	引渡し済 (2017年10月)	J R難波駅	111
2019年3月期	1	大阪市中央区南船場	引渡し済 (2018年4月)	大阪メトロ御堂筋線 心齋橋駅	124
	2	大阪市中央区平野町	引渡し済 (2018年4月)	大阪メトロ堺筋線 北浜駅	116
	3	大阪市淀川区西宮原	引渡し済 (2018年7月)	J R新大阪駅	120
	4	大阪市浪速区敷津東	引渡し済 (2018年7月)	大阪メトロ御堂筋線 大国町駅	300
	5	京都市中京区天神山町	引渡し済 (2018年9月)	京都市営地下鉄烏丸線 四条駅	63
	6	京都市下京区五条大宮通	引渡し済 (2018年9月)	阪急電鉄京都線 大宮駅	122
	7	神戸市中央区御幸通	引渡し済 (2018年9月)	J R三ノ宮駅	135
2020年3月期	1	秋田市中通3丁目 ※	B (2021年3月期以降引渡)	秋田新幹線、JR羽越本線 秋田駅	234
	2	広島市中区幟町	A	広島電鉄 胡(えびす)町駅	126
	3	大阪市中央区南本町	A	大阪メトロ御堂筋線 本町駅	174
	4	京都市下京区油小路通	A	京都市営地下鉄烏丸線 五条駅	166
	5	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
	6	京都市南区西九条蔵王町	A	J R京都駅	120
	7	京都市中京区大炊町	A	京都市営地下鉄烏丸線 丸太町駅	12
2021年3月期	1	京都市東山区八坂通	A (2019年3月期完成済)	京阪電鉄 清水五条駅	7
	2	横浜市中区尾上町	A	J R関内駅	277
	3	那覇市西2丁目	A	ゆいレール 旭橋駅	240
	4	大阪市浪速区元町2丁目	A	J R難波駅	300
	5	大阪市中央区千日前	A	大阪メトロ御堂筋線/南海電鉄 なんば駅	182
	6	福岡市博多区店屋町	A	福岡市地下鉄箱崎線 呉服町駅	180
	7	大阪市北区兔我野町	A	大阪メトロ谷町線 東梅田駅	117

※ リノベーション案件

ストック事業の拡大

① 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

② 賃貸事業(自社保有)の拡大

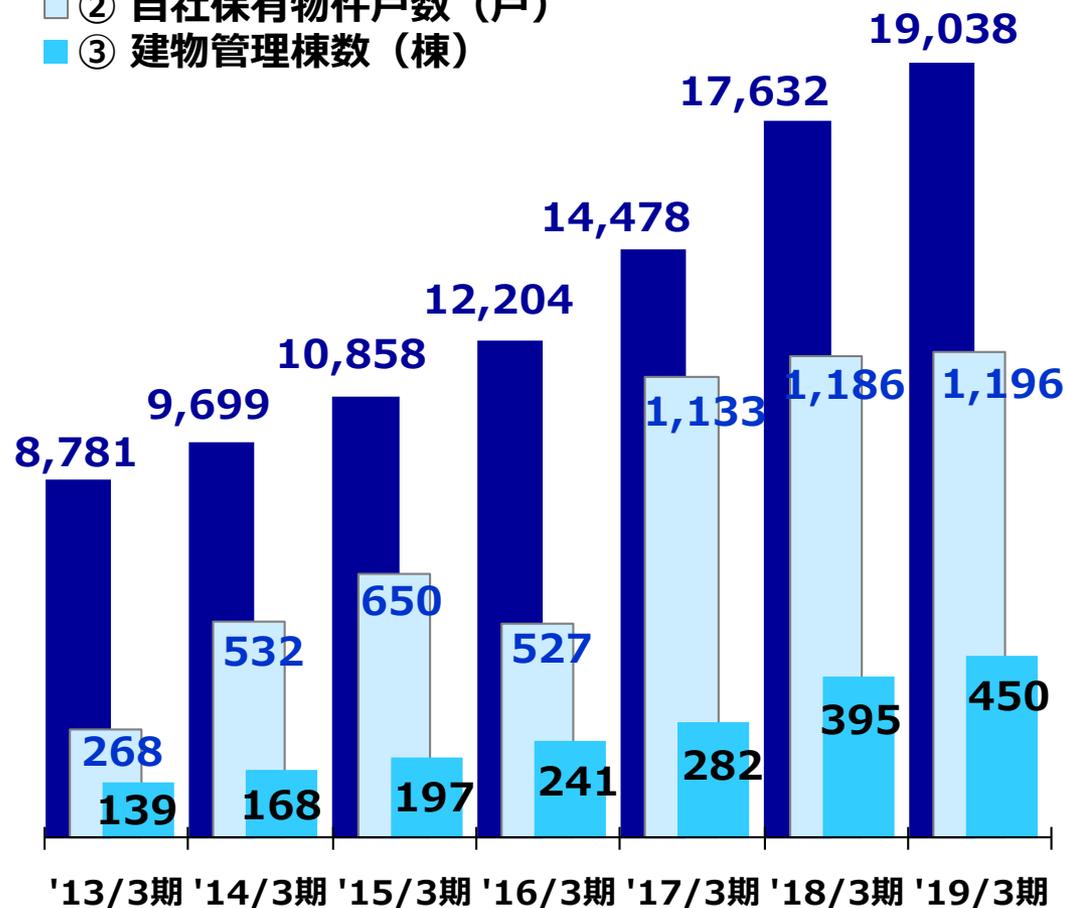
ワンルームマンション等の
優良な賃貸物件を自社保有

③ 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

安定的な収入源の確保

- ① 賃貸管理戸数 (戸)
- ② 自社保有物件戸数 (戸)
- ③ 建物管理棟数 (棟)



(出所) 賃貸管理戸数、自社保有物件戸数：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

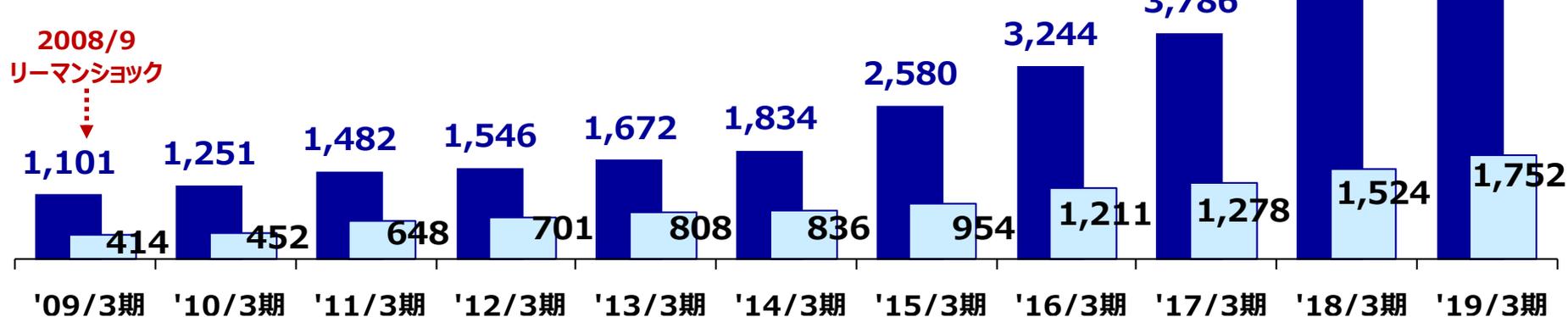
ストック事業の収益

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 （単位：百万円）

□ ストック事業 営業利益



IV. 業績等の推移 他

連結損益計算書 要約

- 9期連続で前期比10%以上増益。過去最高売上・利益を更新（'19年3月期営業利益は前期から33.2%の大幅増益）
- 経営目標である『営業利益の前期比10%以上成長』を、継続して達成する計画

【単位：百万円】

	2018年3月期		2019年3月期		2020年3月期			2021年3月期		
	実績		実績		計画			計画		
	金額	金額	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	
	A	B	B/A	C		C/B	D		D/C	
売上高	134,059	160,580	119.8%	209,219	100.0%	130.3%	250,960	100.0%	120.0%	
売上原価	99,575	116,378	116.9%	154,940	74.1%	133.1%	190,355	75.9%	122.9%	
売上総利益	34,484	44,201	128.2%	54,278	25.9%	122.8%	60,604	24.1%	111.7%	
販管費	14,121	17,082	121.0%	21,746	10.4%	127.3%	24,169	9.6%	111.1%	
営業利益	20,362	27,118	133.2%	32,531	15.5%	120.0%	36,434	14.5%	112.0%	
経常利益	19,858	26,531	133.6%	31,429	15.0%	118.5%	35,108	14.0%	111.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,757	18,296	133.0%	21,520	10.3%	117.6%	23,984	9.6%	111.4%	

- 2019年3月期 実績：**
- 販売好調により、売上高は2018年3月期から +26,520百万円
 - 売上総利益の増加 +9,717百万円が、販管費の増加 +2,961百万円を吸収し、営業利益 +6,756百万円

2020年3月期および2021年3月期も、引き続き増収増益の計画

マンション販売事業における主要商品別の売上実績および計画

	2018年3月期 実績			2019年3月期 実績			2020年3月期 計画		2021年3月期 計画	
	戸数	金額 (百万円) A	前期比 (%)	戸数	金額 (百万円) B	前期比 (%) B/A	金額 (百万円) C	前期比 (%) C/B	金額 (百万円) D	前期比 (%) D/C
ワンルームマンション	1,726	29,707	91.5%	2,363	43,011	144.8%	70,901	164.8%	70,765	99.8%
ファミリーマンション	1,860	71,156	141.0%	2,078	77,375	108.7%	74,757	96.6%	120,037	160.6%
一棟販売 ※	1,246	19,318	161.4%	880	12,459	64.5%	24,715	198.4%	29,238	118.3%
ホテル販売	183	2,744	NA	980	17,625	642.3%	18,292	103.8%	17,888	97.8%
合計	5,015	122,926	129.6%	6,301	150,472	122.4%	188,666	125.4%	237,928	126.1%

2019年3月期 実績：販売好調により売上増加。

2018年3月期から 戸数 +1,286戸、売上高 +27,546百万円

- ・ ワンルームマンション： 戸数 + 637戸、売上高 +13,304百万円
- ・ ファミリーマンション： 戸数 + 218戸、売上高 + 6,218百万円
- ・ 一棟販売： 戸数 ▲ 366戸、売上高 ▲ 6,858百万円
- ・ ホテル販売： 棟数 +5棟(室数+797)、売上高 +14,881百万円

2020年3月期 計画：ワンルームマンションの売上増加が、業績成長を牽引

2021年3月期 計画：ファミリーマンションの売上増加が、業績成長を牽引

※ 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

【単位：百万円】

	2017年3月期末		2018年3月期末		2019年3月期末		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動資産	171,810	92.7%	227,161	92.6%	280,591	92.9%	53,430
内、販売用不動産	14,324	7.7%	11,275	4.6%	9,603	3.2%	▲1,672
内、仕掛販売用不動産	122,174	65.9%	180,461	73.5%	225,302	74.6%	44,840
固定資産	13,497	7.3%	18,237	7.4%	21,350	7.1%	3,112
資産合計	185,307	100.0%	245,399	100.0%	301,942	100.0%	56,543
流動負債	49,438	26.7%	67,537	27.5%	82,916	27.5%	15,379
内、短期有利子負債	25,410	13.7%	40,473	16.5%	54,467	18.0%	13,994
固定負債	76,253	41.1%	102,689	41.8%	124,407	41.2%	21,717
内、長期有利子負債	75,691	40.8%	102,021	41.6%	123,619	40.9%	21,597
負債合計	125,691	67.8%	170,226	69.4%	207,323	68.7%	37,096
純資産合計	59,615	32.2%	75,172	30.6%	94,618	31.3%	19,446
負債純資産合計	185,307	100.0%	245,399	100.0%	301,942	100.0%	56,543

『税効果会計に係る会計基準』の一部改正等を2019年3月期の期首から適用しており、2018年3月期末の流動資産と固定資産については、遡及処理した数値を記載しております。

2019年3月期末 実績（2018年3月期末からの主な増減）

流動資産： 販売用不動産 ▲1,672百万円、仕掛販売用不動産 +44,840百万円
固定資産： 賃貸不動産(純額)+1,315百万円（新たに保有5物件、販売用に振替3物件）
負債： 銀行借入金+38,492百万円
純資産： 当期純利益計上額 18,296百万円

※ 赤枠内の棚卸資産の詳細については、次ページに記載

棚卸資産（取得済み用地）の状況 <2019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）	9,603
マンション事業土地代金 Ⓐ	2,653
その他土地代金	2
建築代金	6,947
仕掛販売用不動産（前ページ赤枠内数値）	225,302
マンション事業土地代金 Ⓑ	159,300
その他土地代金	20,500
建築代金	45,500

マンション事業土地代金（棚卸資産）の推移
（単位：百万円）



	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 Ⓐ+Ⓑ	161,954	24,625	
ワンルームマンション	54,255	11,159	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	75,767	8,074	今後約3年分の売上に相当する用地を取得済
一棟販売	18,881	3,699	2022年3月期売上予定分まで取得済
ホテル販売	13,049	1,693	2022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
（土地売買契約締結済みで土地決済未了の物件は、別に55棟、4,027戸あり。内、ワンルーム3,070戸、ファミリー957戸）
- ✓ **Ⓐ+Ⓑ** 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161,954百万円は、2019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（9,603百万円）と仕掛販売用不動産（225,302百万円）の合計から、その他土地代金（2+20,500=20,503百万円）、建築代金（6,947+45,500=52,448百万円）を差し引いた金額

※ その他土地代金には、自社保有予定物件、売却予定の土地、戸建分譲事業などの用地関係費等が含まれる。

2020年3月期の売上計画の達成見通しと受注（契約）状況 <2019年4月1日時点>

2020年3月期スタート時点で、マンション販売事業およびその他住宅・不動産販売事業の今期売上計画に対し、**既に 73.3% の売上を確保済み**

2019年4月1日時点 受注残高

区 分	受注残高合計 A + B 2019年4月1日時点		引渡し予定時期 内訳			
	数量 (戸)	金額 (百万円)	2020年3月期 A		2021年3月期以降 B	
			数量 (戸)	金額 (百万円)	数量 (戸)	金額 (百万円)
ワンルームマンション	2,238	44,142	2,238	44,142	0	0
ファミリーマンション	2,123	77,588	1,503	55,713	620	21,875
一棟販売	1,904	29,428	1,318	21,347	586	8,080
ホテル販売	1,054	25,708	664	16,242	390	9,466
その他住宅・不動産販売	19	9,657	19	9,657	0	0
合計	7,338	186,525	5,742	147,102	1,596	39,422

2020年3月期スタート(4月1日)時点、
今期中に売上計上予定の
147,102百万円を受注済み

マンション販売事業およびその他住宅・
不動産販売事業の売上計画である
200,702百万円の
73.3%を既に確保済み

2019年4月1日時点 受注進捗状況 (2020年3月期)

区 分	2020年3月期中に 引渡し予定の受注残高		2020年3月期 売上計画	
	数量 (戸)	金額 A (百万円)	金額 C (百万円)	売上計画に対する 進捗率 A/C
ワンルームマンション	2,238	44,142	70,901	62.3%
ファミリーマンション	1,503	55,713	74,757	74.5%
一棟販売	1,318	21,347	24,715	86.4%
ホテル販売	664	16,242	18,292	88.8%
その他住宅・不動産販売	19	9,657	12,035	80.2%
合計	5,742	147,102	200,702	73.3%

注: 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

- ・ 主に建築中で、引渡し前
- ・ 売買契約の締結は完了
- ・ 購入者への物件の引渡しが
未完了

通常、竣工後に物件を
顧客に引き渡し、受注高を
売上高に振替計上

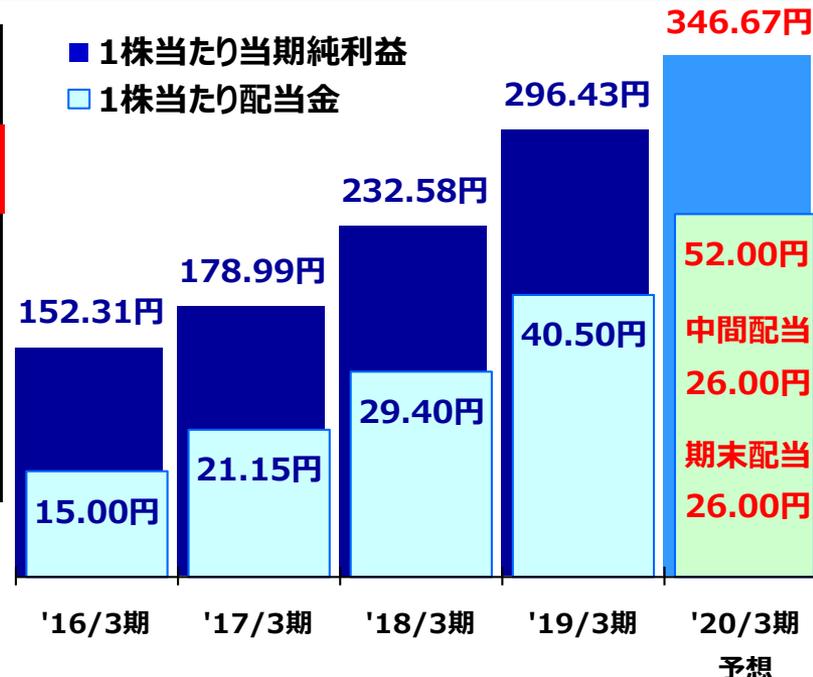
V. 株主還元方針

配当の推移と方針

- 1株あたり年間配当
'19/3期：40.5円（増配11.1円、配当性向13.7%）⇒ '20/3期：52.0円（増配11.5円、配当性向15.0%）
- 配当方針（2018年5月10日発表 中期経営目標）
 - 毎年10%以上の営業利益成長による配当原資の拡大
 - 配当性向：2023年3月期までに20%へ段階的に引上げ
 - 配当総額：前年比15%以上の増額

基準日	年間配当			前年比 増配率	配当総額 (百万円)	配当性向
	第2四半期	期末	合計			
2020年3月期 (予想)	26.00円	26.00円	52.00円	28.4%	NA	15.0%
2019年3月期	17.50円	23.00円	40.50円	37.8%	2,524	13.7%
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%

注）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。
上記の数値は、当該株式分割を考慮に入れた数値を記載しています。



株主優待（2020年3月期から一部変更）

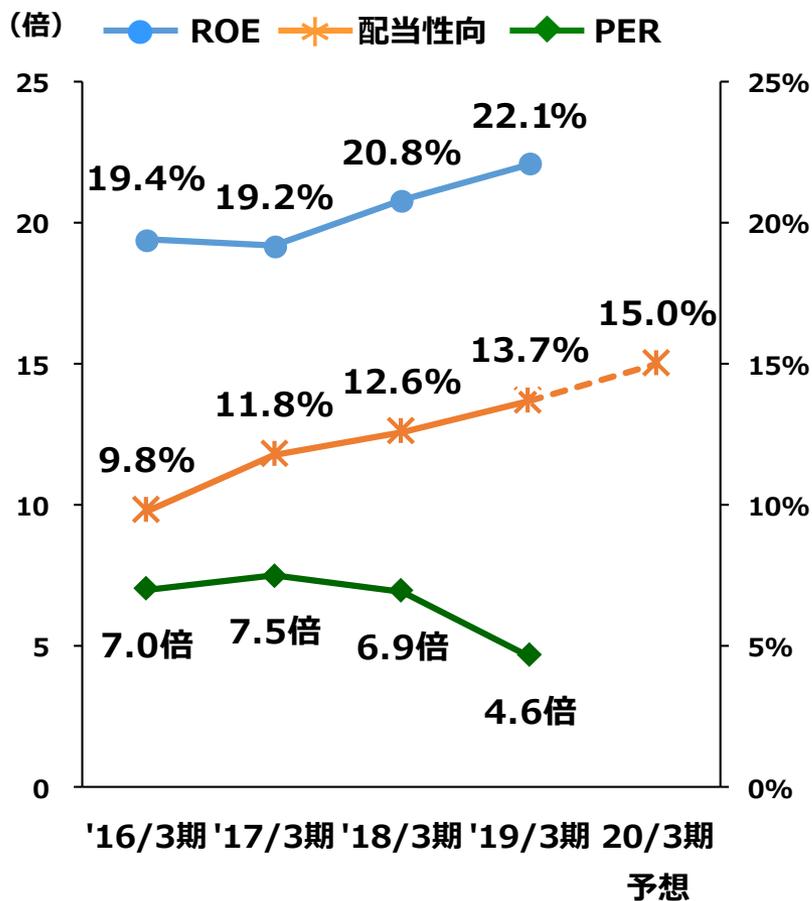
2019年3月期 ('19年6月末贈呈予定)	100株以上 400株未満	VJAギフトカード 2,000円分
	400株以上	VJAギフトカード 5,000円分

2020年3月期 ('20年6月末贈呈予定)	400株以上	VJA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、2023年3月期までに
20%に引き上げ



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 経営企画部 IR室

TEL : 06-4793-1650(代) FAX : 06-4793-1651

E-mail : psc@pressance.co.jp