

2021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

証券コード： 3254（東証一部）



2021年5月リリース

目次

I. 事業の特徴

会社プロフィール	p3
主要商品の特徴 ① ロケーション（立地）	p4
主要商品の特徴 ② スペック、平均販売価格	p5
販売方法と主要顧客	p6
事業エリア	p7
事業戦略	p8
強みとその相乗効果	p9
当社の市場ポジション（2020年供給戸数ベース）	p10

補足説明資料

沿革	p22
商品の仕様	p23
供給実績	p24
エリア別売上戸数、平均売上価格の推移	p25
当社ワンルームマンションの入居率と賃貸管理戸数の推移	p26

II. 業績および見通し

業績の推移	p12
連結損益計算書 要約	p13
マンション販売事業における主要商品別の売上実績	p14
連結貸借対照表 要約	p15
棚卸資産（取得済み用地）の状況	p16
中期経営計画	p17
2021年9月期の売上計画の達成見通しと受注状況	p18
株主還元	p19
株式会社オープンハウスとの事業シナジーの進捗状況	p20

I. 事業の特徴

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 土井 豊
所	在	地	: 大阪府中央区城見1丁目2番27号 クリスタルタワー27階
資	本	金	: 6,880百万円 (2021年3月31日現在)
従	業	員	数 : 321名 (単体・2021年3月31日現在、平均年齢31.4歳) 628名 (連結・2021年3月31日現在、平均年齢32.8歳)
事	業	内	容 : 都市型マンションの企画・開発から分譲販売、賃貸および建物管理まで、 一貫したサービスをグループで提供
決	算	月	: 3月
上	場	市	場 : 東証一部 (証券コード 3254)
親	会	社	: 株式会社オープンハウス (東証一部 証券コード3288) 2021年3月末現在、当社株式 議決権総数の64.45%を保有

主要商品の特徴 ① ロケーション（立地）

市場動向：都心回帰の人口動態トレンド

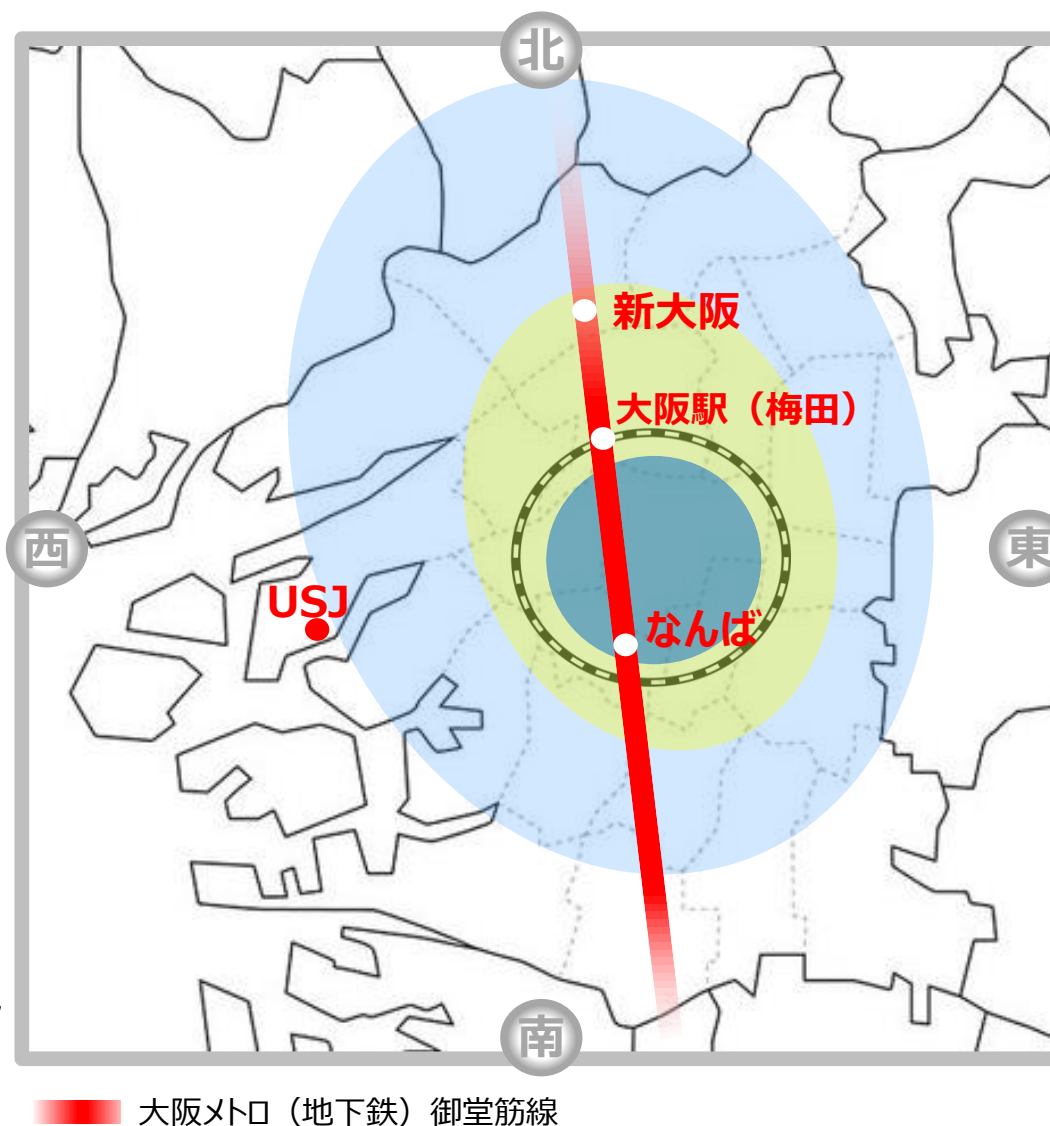
- ① 仕事・プライベートの両面から、生活の利便性に対するニーズが拡大
- ② 利便性の高いエリアでは、人口が増加

市場ニーズにマッチした
ロケーション

当社マンションの特徴＝『都市型』

- ① 人口が増加傾向にある大都市中心部（1R, F）
- ② 大都市近郊、主要な地方中核都市（主に、F）
- ③ 駅近（1R, F）

- ワンルームマンション中心のエリア
- ワンルームマンション、ファミリーマンションのエリア
- ファミリーマンション中心のエリア



主要商品の特徴 ② スペック、平均販売価格

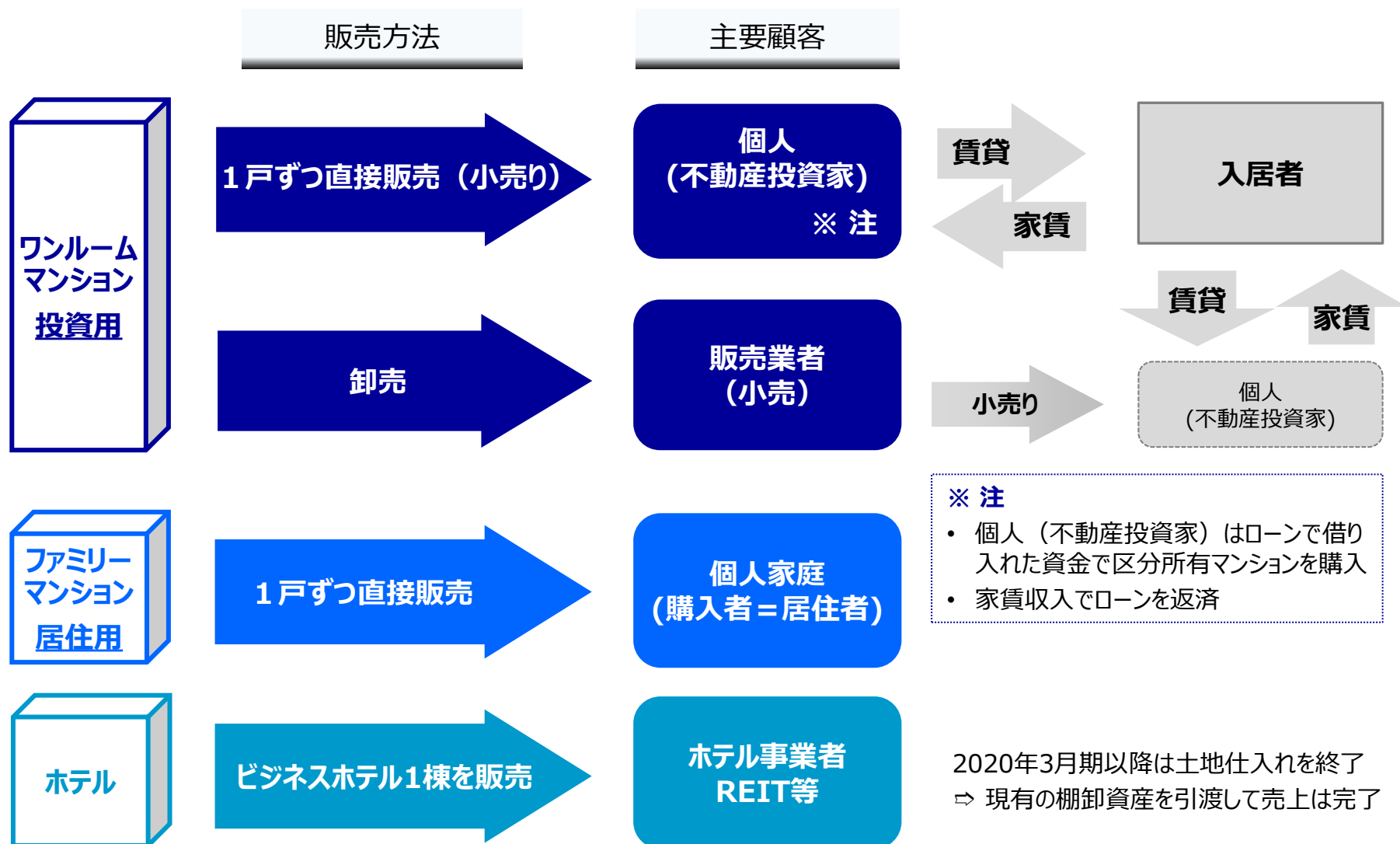
ワンルームマンション

混在

ファミリーマンション

商品スペック	住戸専有面積	約20 ～ 50㎡	約50～100㎡
	間取り	1 ROOM～1LDK	1 LDK ～ 4LDK
	選定基準	利便性に富む立地 (大学・専門学校、企業、商業施設等に近接)	環境性に富む立地 (小・中学校区、企業、商業施設等に近接)
	駅からの距離	駅近（徒歩5分圏内）	駅近（徒歩10分圏内）
	混在タイプ： ワンルームとファミリーの住戸が1棟内に併存、駅からの距離、選定基準はワンルームに近い		
平均分譲価格	2021年3月期	1,846万円 ※ 1	3,698万円 ※ 2
	2020年3月期	1,933万円	3,726万円
	一般的な所得の方が、十分購入できる価格帯		
	価格動向	※ 1：2020年3月期は戸当り面積が大きい1LDKの割合が多かったため、平均価格を押し上げた ※ 2：2020年3月期は高額物件の割合が多かったため、平均価格を押し上げた 土地代・建築費の上昇トレンドに対し、戸当り面積を縮小して価格訴求力を維持する対応を続けてきている	

販売方法と主要顧客



事業エリア

- 近畿圏、中京圏に堅固な事業基盤を確保

近畿圏	大阪 1R・F	京都 1R・F	神戸 1R・F	
中京圏	名古屋 1R・F	近郊 中核都市 F		
その他	東京 1R・F	沖縄 F	広島 F	博多 F

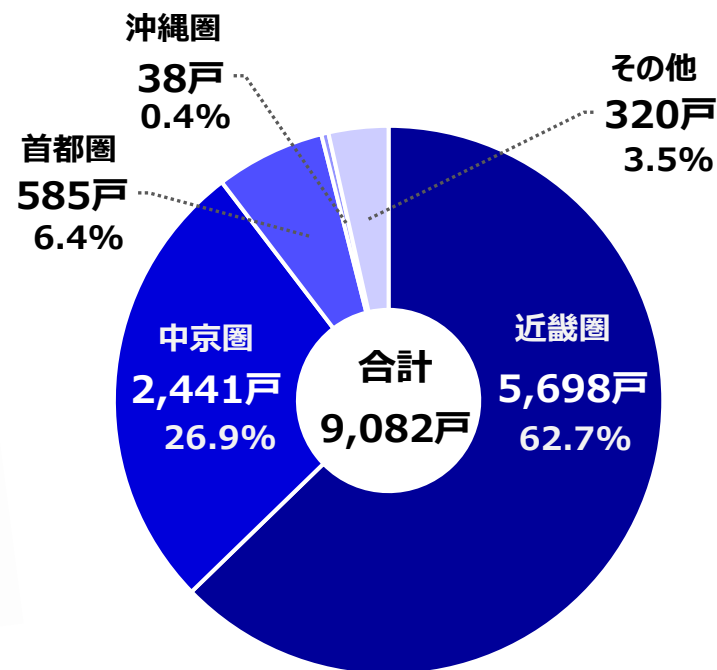
1R：ワンルームマンション

F：ファミリーマンション



- その他エリアの中核都市でも事業を展開

エリア別の売上戸数 (2021年3月期実績) (マンション販売事業)



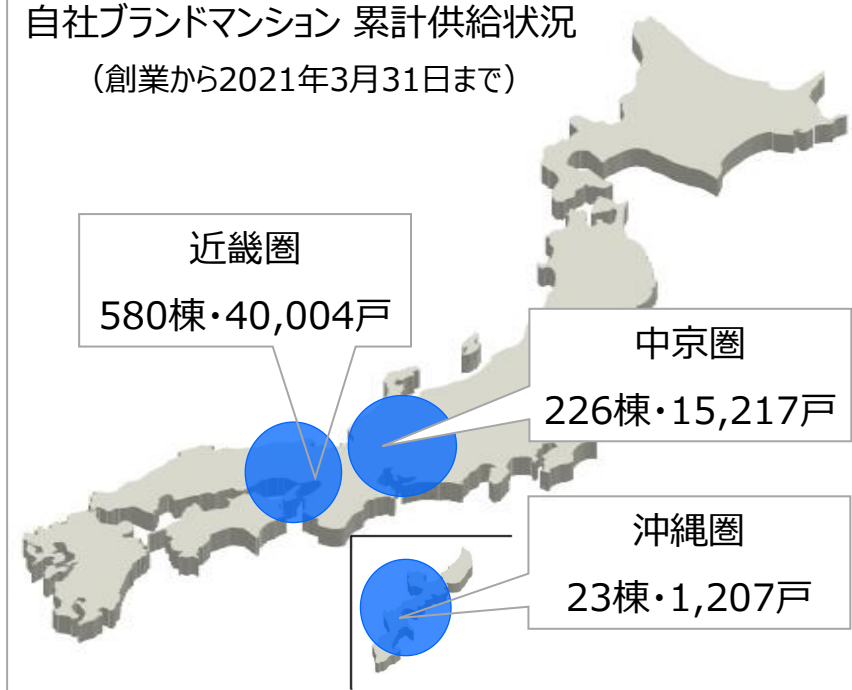
■ 近畿圏 ■ 東海・中京圏 ■ 首都圏 ■ 沖縄圏 ■ その他

事業戦略

ドミナント戦略

選択したエリアに経営資源・強みを集中して事業を推進

自社ブランドマンション 累計供給状況
(創業から2021年3月31日まで)

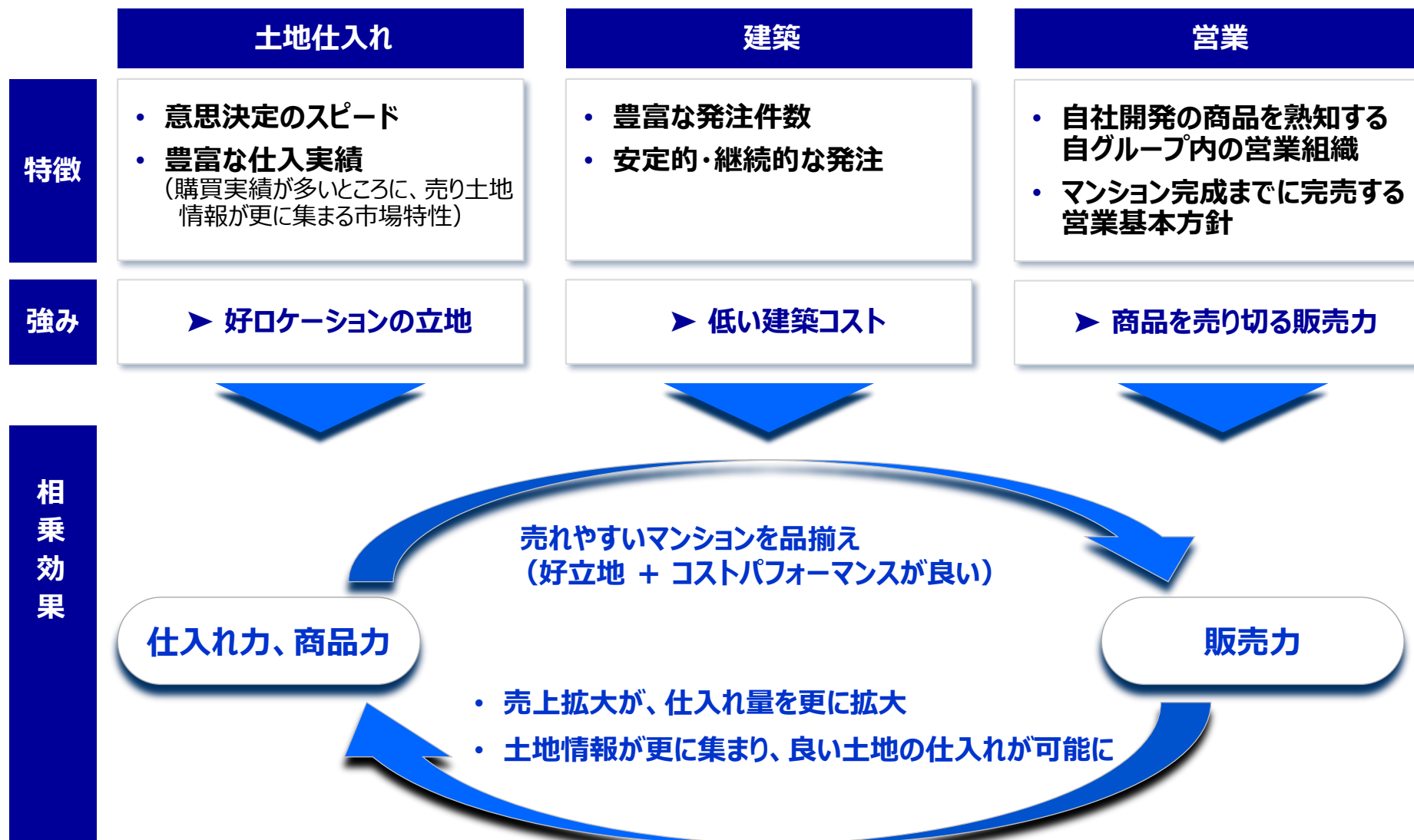


ドミナント戦略による効果

- ① 土地情報を優先的かつ集中的に入手
 - ▶ より良い土地を有利に大量仕入
- ② 集中的な広告宣伝（テレビCMなど）
 - ▶ 大きな宣伝効果
- ③ 多くの当社物件を街中で実際に目にする
 - ▶ 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

強みとその相乗効果



当社の市場ポジション（2020年供給戸数ベース）

2020.1.1～2020.12.31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

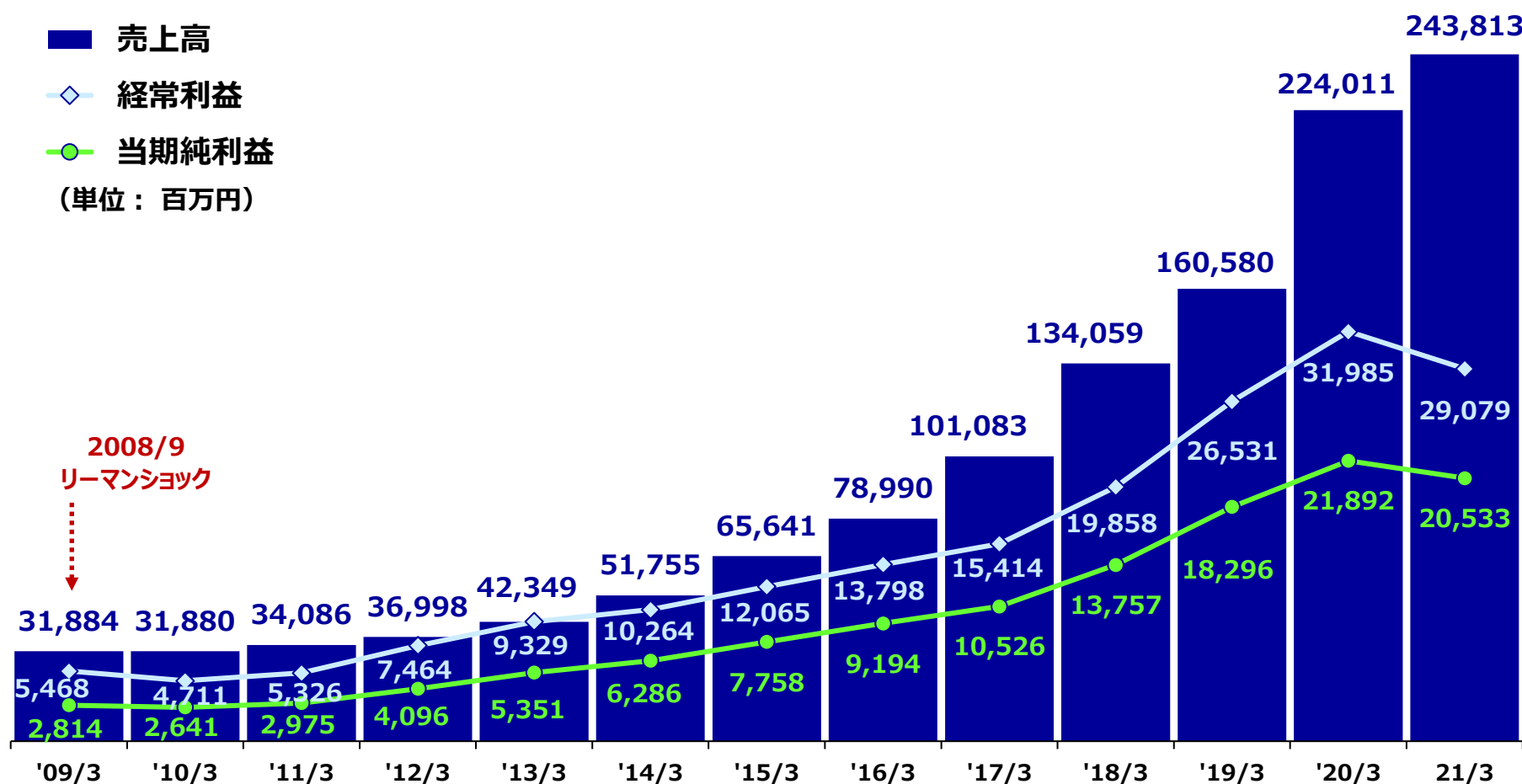
エリア		近畿		東海・中京		全国	
当社のランキング		11年連続 1位		9年連続 1位		1位（初）	
当社供給実績		2,766 戸		1,204 戸		4,342 戸	
エリア全体の供給実績		15,195 戸		5,386 戸		59,907 戸	
当社の市場シェア ※		18.2 %		22.4 %		7.2 %	
トップ5社と それぞれの 供給戸数	1位	プレサンス コーポレーション	2,766戸	プレサンス コーポレーション	1,204戸	プレサンス コーポレーション	4,342戸
	2位	エスリード	1,861戸	オープンハウス・ディ ベロップメント	586戸	野村不動産	3,791戸
	3位	日本エスコン	670戸	野村不動産	417戸	住友不動産	3,512戸
	4位	和田興産	654戸	住友不動産	315戸	三井不動産 レジデンシャル	2,334戸
	5位	近鉄不動産	535戸	エスリード	290戸	エスリード	2,151戸

※ 『(株)不動産経済研究所2021年2月24日公表データ』を基に当社が算出

Ⅱ. 業績および見通し

業績の推移

- リーマンショック以降、土地仕入れを継続的に強化し、11期連続で過去最高の売上高を更新
- 土地代・建築費の上昇、商品構成の変化、棚卸資産評価損の計上により、2021年3月期の利益が縮小



連結損益計算書 要約

■ 売上高は、過去最高を記録 ■ 段階利益は減少 ■ 概ね計画通りの実績

	2019年3月期		2020年3月期		2021年3月期			
	金額 (百万円)	構成比	金額 (百万円)	構成比	金額 (百万円)	構成比	前期比	計画 達成率
売上高	160,580	100.0%	224,011	100.0%	243,813	100.0%	108.8%	104.0%
売上原価	116,378	72.5%	170,886	76.3%	196,541	80.6%	115.0%	104.2%
売上総利益	44,201	27.5%	53,124	23.7%	47,271	19.4%	89.0%	103.1%
販管費	17,082	10.6%	20,515	9.2%	17,509	7.2%	85.3%	91.5%
営業利益	27,118	16.9%	32,609	14.6%	29,762	12.2%	91.3%	111.4%
経常利益	26,531	16.5%	31,985	14.3%	29,079	11.9%	90.9%	110.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,296	11.4%	21,892	9.8%	20,533	8.4%	93.8%	112.6%

前期比：・売上高：ファミリーマンションを中心に堅調な販売により、198億円増加
・売上総利益率：棚卸資産の土地売却および評価損、原価上昇、商品構成比の変化により4.3pt低下
・営業利益、経常利益、当期純利益：販管費を抑制し、減少幅を縮小

計画比：・売上高および売上総利益は、概ね計画通りに着地
・販管費を抑制し、営業利益・経常利益・当期純利益はいずれも10%程度上振れ

マンション販売事業における主要商品別の売上実績

マンション 販売事業 主要商品	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				
	数量		金額		数量		金額		数量		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)	前期比 (%)	計画 達成率
ワンルーム マンション※	3,243	109.1%	55,471	113.1%	5,011	154.5%	94,555	170.5%	5,948	118.7%	99,860	105.6%	100.6%
ファミリー マンション	2,078	111.7%	77,375	108.7%	2,109	101.5%	78,587	101.6%	2,695	127.8%	99,681	126.8%	105.4%
ホテル販売	980	535.5%	17,625	642.3%	793	80.9%	19,292	109.5%	439	55.4%	11,620	60.2%	102.1%
合計	6,301	125.6%	150,472	122.4%	7,913	125.6%	192,435	127.9%	9,082	114.8%	211,162	109.7%	102.9%

前期比：堅調な販売で売上増加。戸数 +1,169戸、金額 +18,727百万円

- ・ワンルームマンション：戸数 +937戸、売上高 + 5,305百万円
- ・ファミリーマンション：戸数 +586戸、売上高 +21,093百万円
- ・ホテル販売：棟数 ▲3棟（室数 ▲354室）、売上高 ▲7,671百万円

計画比：マンション販売事業合計で計画205,252百万円に対し、+5,909百万円

- ・ワンルームマンション：計画 99,271百万円に対し、+588百万円
- ・ファミリーマンション：計画 94,600百万円に対し、+5,081百万円
- ・ホテル販売：計画 11,380百万円に対し、+240百万円

※ ワンルーム：前期までの「一棟販売」を、「ワンルームマンション」に含めて表示。
（一棟のワンルームマンションの中で、当社が個人顧客に直接販売する住戸（前期まで「ワンルーム」と表示）と、販売業者等に卸売りする住戸（前期まで「一棟販売」と表示）が混在する案件が発生しているため）

連結貸借対照表 要約

	2019年3月期末		2020年3月期末		2021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	280,591	92.9%	296,066	95.3%	249,040	92.7%	▲47,026
内、現金及び預金	41,990	13.9%	44,774	14.4%	90,799	33.8%	46,025
内、販売用不動産	9,603	3.2%	27,074	8.7%	8,538	3.2%	▲18,535
内、仕掛販売用不動産	225,302	74.6%	217,964	70.1%	142,143	52.9%	▲75,820
固定資産	21,350	7.1%	14,712	4.7%	19,722	7.3%	5,009
資産合計	301,942	100.0%	310,779	100.0%	268,762	100.0%	▲42,017
流動負債	82,916	27.5%	107,318	34.5%	81,344	30.3%	▲25,973
内、短期有利子負債	54,467	18.0%	73,084	23.5%	56,980	21.2%	▲16,104
固定負債	124,407	41.2%	86,770	27.9%	47,284	17.6%	▲39,485
内、長期有利子負債	123,619	40.9%	85,903	27.6%	46,469	17.3%	▲39,434
負債合計	207,323	68.7%	194,088	62.5%	128,629	47.9%	▲65,458
純資産合計	94,618	31.3%	116,690	37.5%	140,132	52.1%	23,441
負債純資産合計	301,942	100.0%	310,779	100.0%	268,762	100.0%	▲42,017

主な増減要因：2020年3月末との比較

流動資産： 現金及び預金 + 46,025百万円、販売用不動産 ▲18,535百万円、仕掛販売用不動産 ▲75,820百万円

固定資産： 賃貸不動産(純額) + 6,745百万円 (7物件を追加、1物件を販売用不動産に振替え)

負債： 銀行借入金 ▲55,538百万円

純資産： 第三者割当増資 + 5,000百万円、当期純利益計上額 20,533百万円

自己資本比率： 前期末から14.7pt上昇し、51.8%

※ 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 <2021年3月末時点>

棚卸資産 内訳

(百万円)

	マンション事業土地代金	その他土地代金	建築代金	計 (前ページ赤枠内数値)
販売用不動産	2,105	17	6,416	8,538
仕掛販売用不動産	88,465	9,941	43,736	142,143
計	90,570	9,958	50,152	150,681

マンション事業土地代金の商品別 内訳

金額：90,570百万円



戸数：14,490戸



※ ワンルーム：前期までの「一棟販売」を、「ワンルーム」に含めて表示。

(一棟のワンルームマンションの中で、当社が個人顧客に直接販売する住戸(前期まで「ワンルーム」と表示)と、販売業者等に卸売する住戸(前期まで「一棟販売」と表示)が混在する案件が発生しているため)

中期経営計画

決算期（事業年度の末日）を3月31日から9月30日に変更の予定 → 2021年9月期は、変則的な6ヵ月決算

2021年6月25日に開催予定の第24期定時株主総会で「定款一部変更の件」が承認されることを条件として

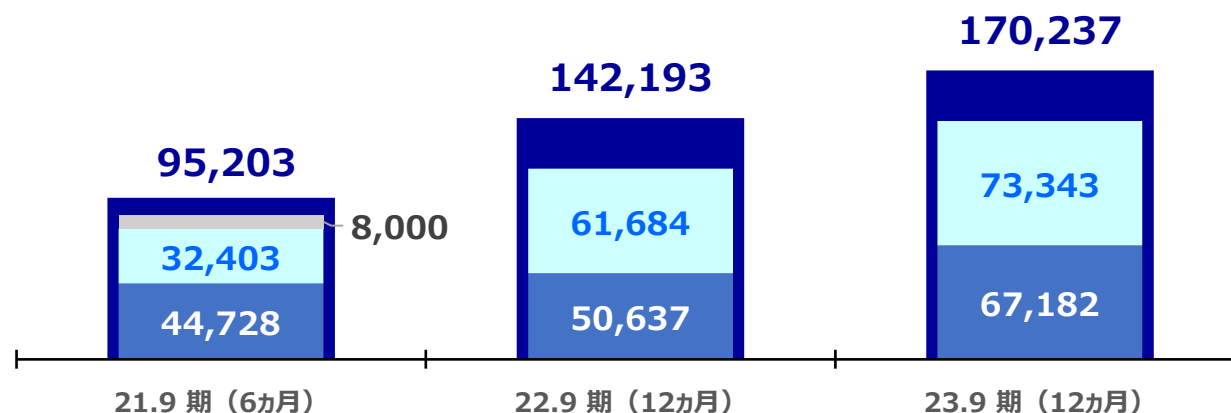
- **2021年4月～同年9月の計画を、2021年2月12日開示時より上方修正：**売上高 +1,689百万円(1.8%増)、営業利益 +2,028百万円(20.6%増)、当期純利益 +1,430百万円(22.5%増)
- 減収・減益の要因：手元資金の拡充を優先するため、土地仕入れの抑制および仕入済み土地の売却を実施した為
- 2022年10月～2023年9月期には業績回復に転じる

(単位：百万円)

決算期 変更後	2021年4月～2021年9月 6ヵ月	2021年10月～2022年9月 12ヵ月	2022年10月～2023年9月 12ヵ月
売上高	95,203	142,193	170,237
営業利益	11,883	11,884	17,085
当期純利益	7,791	7,165	10,797

主要商品別の売上

- 全売上高
- ホテル
- F
- 1R



2021年9月期の売上計画の達成見通しと受注（契約）状況＜2021年4月1日時点＞

2021年9月期スタート時に、当期に売上計上予定分の受注済み金額（水色部分の数値）により、
不動産販売事業の**通期売上計画90,712百万円の72.5%**を既に確保済み（薄黄色部分の数値）

2021年3月期末時点 受注残高

主要商品	受注残高合計 2021年3月期末時	
	数量 (戸)	金額 (百万円)
ワンルームマンション	3,000	46,226
ファミリーマンション	1,052	44,418
ホテル販売	180	4,250
その他住宅・不動産販売	96	2,980
合計	4,328	97,875

引渡し予定時期 内訳			
2021年9月期 A		2022年9月期以降	
数量 (戸)	金額 (百万円)	数量 (戸)	金額 (百万円)
2,114	34,053	886	12,173
628	24,911	424	19,506
180	4,250	0	0
96	2,580	0	400
3,018	65,795	1,310	32,079

注：受注残高＝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

売上高予想に対する進捗状況

	受注残高のうち、 今期中に売上計上予定 A		今期の売上高計画 に対する売上確保率	
	数量 (戸)	金額 (百万円)	金額 B (百万円)	売上確保率 A/B
ワンルームマンション	2,114	34,053	44,728	76.1%
ファミリーマンション	628	24,911	32,403	76.9%
ホテル販売	180	4,250	8,000	53.1%
その他住宅・不動産販売	96	2,580	5,581	46.2%
合計	3,018	65,795	90,712	72.5%

株主還元

2021年3月期 (実績+2021年6月末支払い予定)

配当額 (1株当たり)	中間配当 (実績)	期末配当 (6月末支払い予定)	年間合計 (予定)
	13円	16円	29円
株主優待	保有株式数 (2021年3月期末時点)	贈呈品 (6月末から順次発送予定)	
	400株以上 ※	VJAギフトカード 5,000円分 (1,000円×5枚)	



※ 400株以上保有の株主様へ、一律に同じ優待品を2021年6月末から順次発送予定

2021年9月期 (6ヶ月間の変則期のため、『前期実績の半分を2021年12月末頃に贈呈』の予想)

配当額 (1株当たり)	2021年9月期 (予想) (2021年9月末 基準日)		
	16円		
株主優待	保有株式数 (2021年9月期末時点)	贈呈品	
	400株以上 ※	UCギフトカード 2,500円分 (1,000円×2枚、500円×1枚)	



※ 2021年12月末に、400株以上保有の株主様へ、一律に同じ優待品を贈呈予定

株式会社オープンハウスとの事業シナジーの進捗状況

関東圏での当社の投資用マンション開発分譲事業の展開

- ・ オープンハウス・ディベロップメント社からの土地情報の提供により、検討する土地情報が大幅に増加
- ・ オープンハウス・ディベロップメント社からの土地購入または紹介により、関東圏での3案件の開発が進行

案件	ロケーション	種類	戸数	土地売買契約	土地決済	販売
1	東京	投資用ワンルームマンション	32戸	締結済み	決済済み	当社
		居住用ファミリーマンション	4戸			オープンハウス・ディベロップメント社
		計	36戸			区の条例により、一定数のファミリーマンション戸が必要な案件
2	横浜	投資用ワンルームマンション	102戸	締結済み	未決済	当社
3	東京	投資用ワンルームマンション	52戸	締結済み	未決済	当社

オープンハウス・ディベロップメント社が、関西圏における戸建事業の用地仕入を開始。

補足説明資料

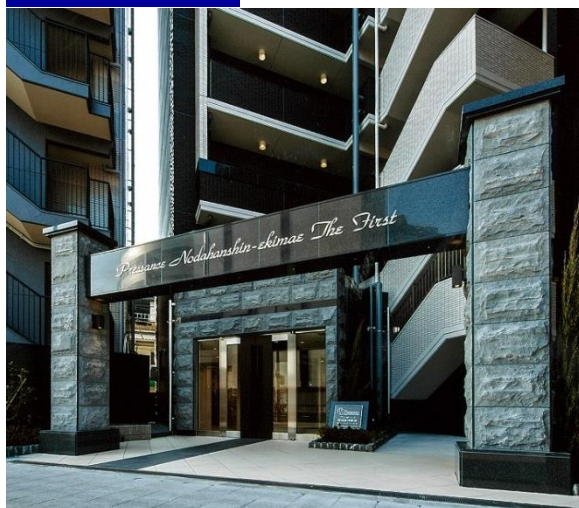
沿革

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)ルームフロ（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
2017年	1月	貸借銘柄に選定
2020年	5月	株式会社オープンハウスと資本業務提携を締結、同社の持分法適用関連会社に
2021年	1月	TOBおよび第三者割当増資により、株式会社オープンハウスの連結子会社に

商品の仕様

高付加価値：高級感・安全性・快適性・機能性を重視した鉄筋コンクリート造の分譲マンション

高級感



安全性

- TVカメラ付きオートロックシステム
- 防犯性能の高いドア・キー

快適性

- IoT照明器具（ワンルーム）
- 防音サッシ（T-2）
- 遮音フローリング（LL45）
- 高遮音性界壁（TDL56）
- ガス温水床暖房（主にファミリー）

機能性

- 浴室換気乾燥機付ユニットバス
- 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

供給実績

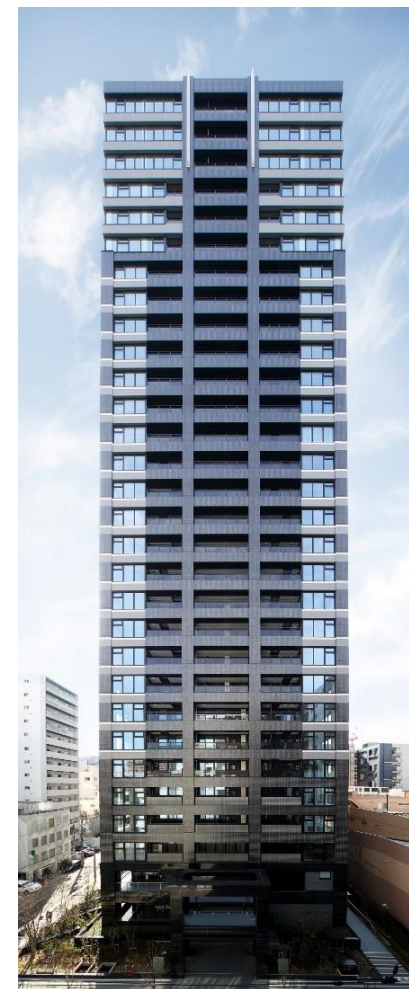
大阪府	397 棟	27,306 戸
愛知県	214 棟	14,452 戸
兵庫県	81 棟	6,069 戸
京都府	86 棟	4,612 戸
滋賀県	12 棟	1,601 戸
東京都	22 棟	1,385 戸
沖縄県	23 棟	1,207 戸
広島県	6 棟	465 戸
福岡県	3 棟	170 戸
その他	24 棟	1,864 戸
合計	868 棟	59,131 戸

(注) 棟数、戸数は1998年11月から2021年3月31日の累計供給実績

プレサンスロジェ
神戸ポートアイランド
(神戸市/ファミリーマンション)



プレサンス谷町九丁目駅前
(大阪市/ワンルームマンション)

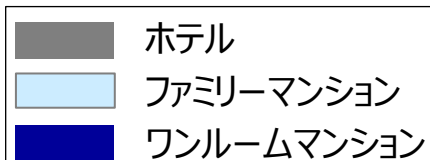


プレサンスレジェンド
堺筋本町タワー
(大阪市/ファミリーマンション)

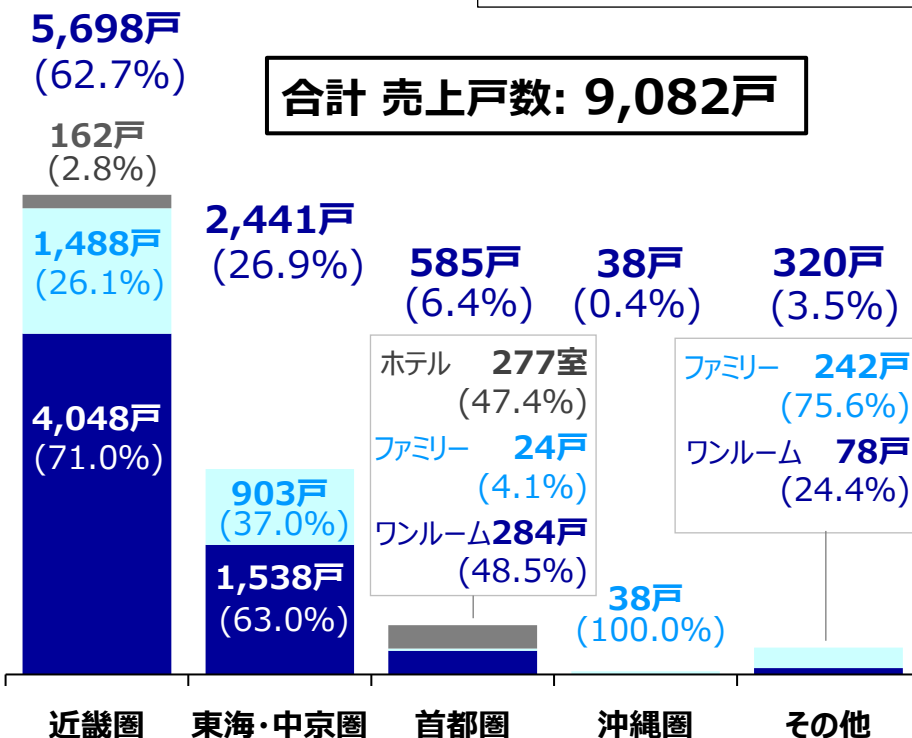
プレサンスグラン泉
(名古屋市/ファミリーマンション)

エリア別売上戸数、 平均売上価格の推移

エリア別売上戸数（2021年3月期実績）



合計 売上戸数: 9,082戸

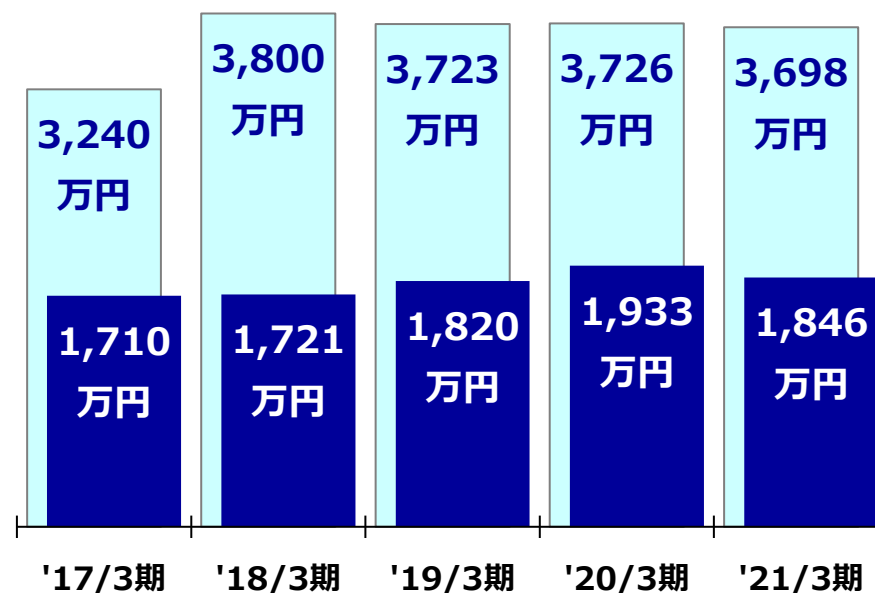


- 近畿、東海・中京圏に注力して活動

平均分譲価格（実績推移）

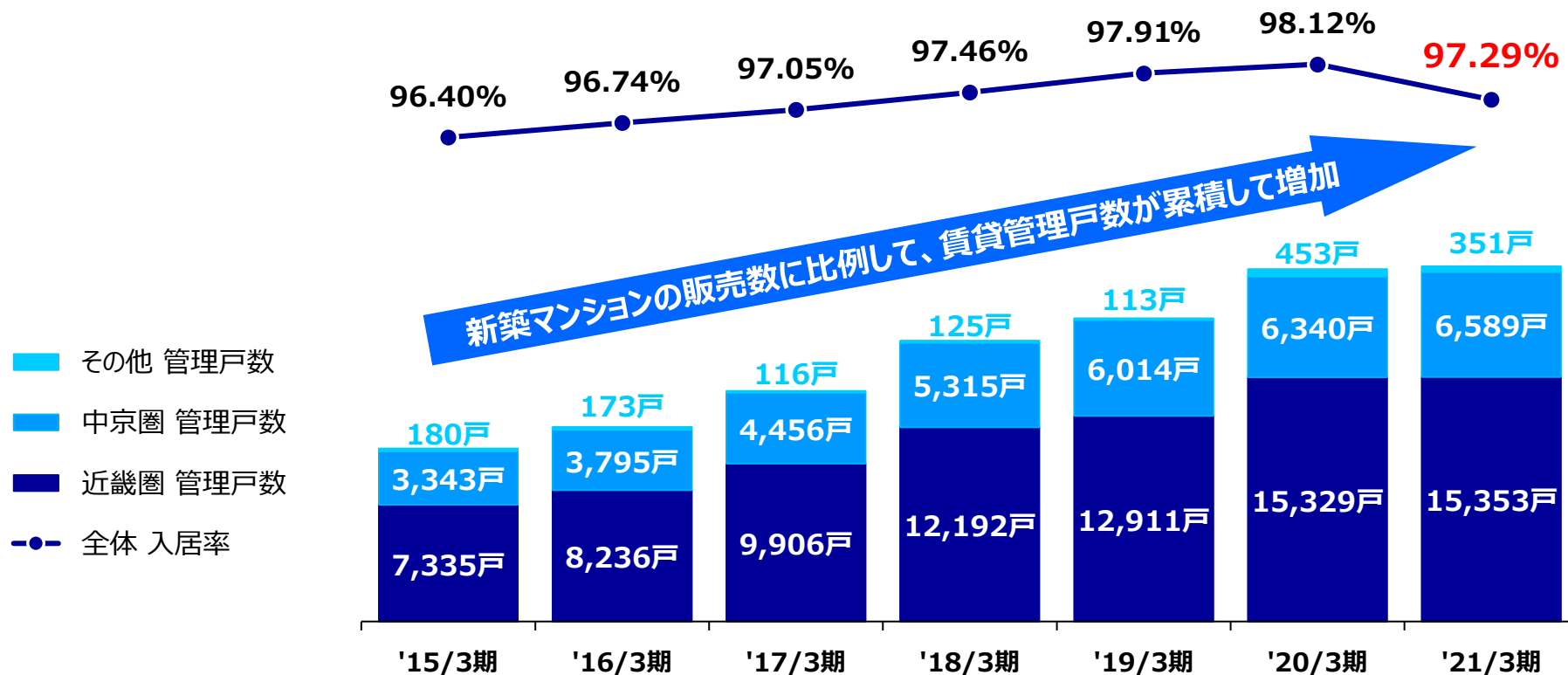


※ データ対象： 各期（4月～翌3月）に引渡して売上計上した物件
 ※ 金額は全て消費税抜き価格



- 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

当社ワンルームマンションの入居率と賃貸管理戸数の推移



- ・ 当社の分譲マンションは、高い入居率を継続
 ∴ 『大都市中心部＋駅近』の立地、高品質な設備・仕様、賃料の競争力
 ⇒ 投資リターン（＝毎月の家賃収入）を、ほぼ途切れずに期待できる ＝ 販売が好調な要因
- ・ 2021年3月末時点、当社が賃貸管理する物件全体の入居率は **97.29%**
- ・ コロナ感染症拡大の影響により、法人契約等が減少し、入居率が低下するものの高水準を維持



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