

|| 企業調査レポート ||

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2019 年 6 月 14 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 市場動向	01
2. 強み	01
3. 業績動向	02
4. 成長戦略・トピック	02
5. 株主還元	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業構成	05
■ 市場動向	06
1. マンション市場の動向	06
2. マンション供給ランキング	07
■ 強み	08
1. 立地戦略	08
2. 営業力の強化体制	09
■ 業績動向	10
1. 2019 年 3 月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期のトピック	13
1. 中期経営計画を上方修正	13
2. 不動産テックの強化：Bright ビジネスの開始	13
3. 不動産業界での ROE 比較	15
■ 株主還元策	16

プレサンスコーポレーション
3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)
<https://www.pressance.co.jp/ir/>

要約

**2019 年 3 月期は 9 年連続の増収増益を達成。
各利益は 30%を超える伸び。
2021 年 3 月期までの中期経営計画を上方修正。
AI を活用した不動産テック「Bright (ブライト)」の稼働開始**

プレサンスコーポレーション <3254> は、ファミリーマンション及びワンルームマンションの企画・開発・分譲から賃貸及び建物管理まで一貫して手掛ける独立系の総合マンションデベロッパーである。近畿圏及び東海・中京圏のマンション供給数はそれぞれ 9 年連続、7 年連続で 1 位であり、全国でも 1 位の住友不動産 <8830> に次いで 2 年連続 2 位 (2018 年) を維持する。都心主要駅近くで利便性の良い立地に、自社で企画開発するプレサンスシリーズのマンションを展開する。士気の高い販売部隊も強みであり、完成在庫の売れ残りは極めて少ない。1997 年の設立以来、順調な成長を続けており、2007 年に東証 2 部上場、リーマンショックにも大きな影響を受けずに 2013 年には東証 1 部上場を果たし、2015 年に「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に、2016 年には「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄に選定されており、株式市場の評価も高い。

同社はワンルームマンションからファミリーマンション、一棟販売 (ワンルームマンションの卸売) からホテルまで多様な事業を展開している稀有な企業である。多彩な商品ラインナップは、土地の情報が入った時に最適な活用法を可能にし、仕入ボリュームを大きくすることができ、競合よりも有利に土地取得・建築を進めることができる。

1. 市場動向

全国の新築マンション供給は足元堅調に推移している。その中で、首都圏と近畿圏を比較すると市場動向に違いも見られる。首都圏では供給戸数が前年比 3.4% 増の 37,132 戸 (2018 年 1 月～2018 年 12 月) であるのに対し、近畿圏では前年比 7.1% 増の 20,958 戸 (同) と伸びが著しい。また、マンションの契約率 (初月契約戸数 / 発売戸数、2018 年 1 月～2018 年 12 月) で見ても、首都圏が 62.1% に対して近畿圏は 74.5% と好不調の目安とされている 70% を年間通して上回った。近畿圏での展開が主体の同社にとっては、好ましい市場環境と言えるだろう。

2. 強み

同社は、マンションを近畿圏や東海・中京圏の中でも特に人口の増加率の高い地域にフォーカスして供給する戦略を徹底してきた。大阪市においては、同社がワンルームマンションを集中して供給するのは 6 区 (中央区、北区、西区、福島区、浪速区、淀川区) であり、人口の増加率は他区及び大阪府と比較して高い (過去 3 年間で 5.3% 増)。また愛知県においても、同様の戦略である。フォーカスするエリアの特徴としては、都市中心部でオフィスや商業施設等が多く、「住んで良し、働いて良し」の利便性の高いエリアである。コンパクトシティ化が進むなかでも、その価値が色あせない。「都心エリアの利便性の高い立地への供給」という戦略は、人口動態にも、消費者ニーズにも合致しており、同社が急成長を続ける要因の 1 つと考えられる。

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

要約

3. 業績動向

2019 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 19.8% 増の 160,580 百万円、営業利益が同 33.2% 増の 27,118 百万円、経常利益が同 33.6% 増の 26,531 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 33.0% 増の 18,296 百万円となり、大幅な増収増益となった。増収増益は 9 年連続、過去最高の業績を更新した。売上面では、ワンルームマンションの販売戸数が 2,363 戸（前期比 36.9% 増）と大幅に伸び、ファミリーマンションの販売戸数も 2,078 戸（同 11.7% 増）と堅調に推移した。ホテル販売は、980 室（同 435.5% 増）と売上開始から 2 年目で飛躍的に伸びた。売上総利益率の相対的に高いワンルームマンションの構成比が高かったこと等から前期比 1.8 ポイント増の 27.5% となった。販管費（主に販売手数料や人件費）構成比率は同 0.1 ポイント増加したもの、営業利益率は同 1.7 ポイント増の 16.9% と高い水準となった。また、営業利益は同 33.2% 増と高い伸びを記録した。

2020 年 3 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 30.3% 増の 209,219 百万円、営業利益が同 20.0% 増の 32,531 百万円、経常利益が同 18.5% 増の 31,429 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.6% 増の 21,520 百万円と、大幅な増収増益を予想する。達成すれば、売上高で初の 2,000 億円超え、10 年連続の 2 ケタ増益並びに過去最高業績となる。商品セグメント別売上高計画では、ワンルームマンションは 70,901 百万円（前期比 64.8% 増）と大幅に伸長する計画。最大のセグメントであるファミリーマンションは 74,757 百万円（同 3.4% 減）で横ばいの予想。営業利益の成長率予想は前期比 20.0% 増であり、経営目標である「10% 以上」は余裕を持って達成しそうだ。同社は 1 年～2 年先を見越して事業を進めている。2020 年 3 月期をスタートする時点で、既に売上計画の 73.3% 分（147,102 百万円分）の受注を獲得している。同社の計画精度の高さも加味すると予想の信頼性は高く、下振れの可能性は非常に低いと考えられる。

同社は 2021 年 3 月期までの 3 カ年中期経営計画を上方修正した。2020 年 3 月期は、修正前の 2021 年 3 月期利益計画を 1 年前倒しで達成する計画に上方修正した。また、2021 年 3 月期通期の計画は、売上高が前期比 20.0% 増の 250,960 百万円、営業利益が同 12.0% 増の 36,434 百万円、経常利益が同 11.7% 増の 35,108 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 11.4% 増の 23,984 百万円で、10% 以上の利益成長を継続する計画に上方修正した。

4. 成長戦略・トピック

同社は、2019 年 4 月に AI を活用した投資用不動産の総合サイト「Bright(ブライト)」の稼働を開始、不動産テックを活用して業績成長を加速する取り組みを始めた。「Bright」という名前は、AI（人口知能）と bright（照らす）を掛け合わせたもので、不動産投資市場の未来を明るく照らしたいとの思いから名付けられた。今回スタートしたサイトは 5 つ。顧客が不動産投資に興味・関心を持つ段階から、物件の比較検討、購入後のアフター・サービスまで一貫した情報・サービスを提供する。新たな顧客層の開拓とともに業務効率の向上を目指し、不動産テックをしっかりと事業に結び付けていく計画である。Bright 会員数は、5 年目の 2024 年 3 月期に 75,000 人を目指す。売上高では 2024 年 3 月期に 24,480 百万円（うち中古物件 7,200 百万円、うち新築物件 17,280 百万円）を計画する。なお、Bright ビジネスによる売上高は、現在 2 年目を迎える中期経営計画の目標数字には含まれていないため、Bright の成果が出れば、同社業績の上振れ要因になる。

プレスانسコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

https://www.pressance.co.jp/ir/

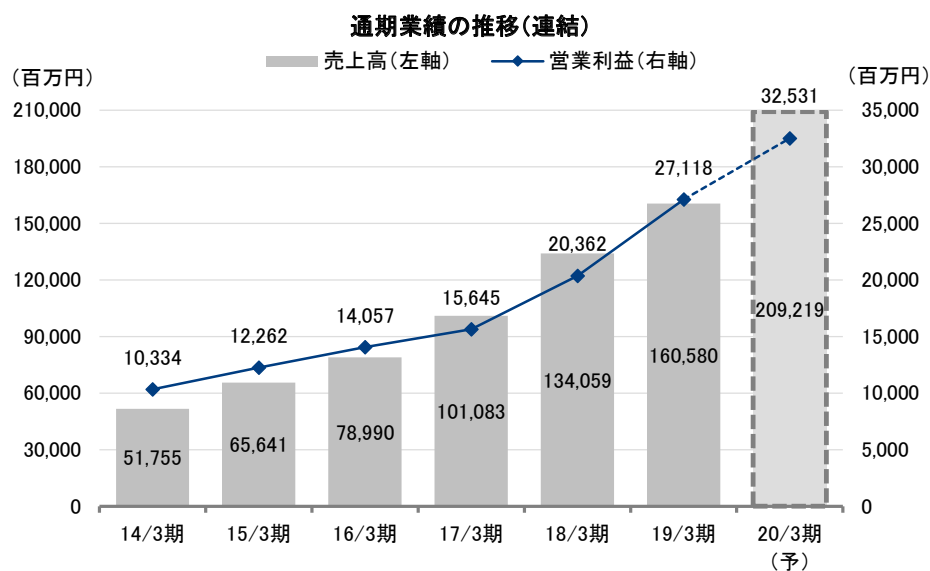
要約

5. 株主還元

同社は、配当による株主への利益還元を重要な経営課題としている。「毎年、対前年比 10% 以上の営業利益成長による配当原資の拡大」、「配当性向を 2023 年 3 月期までに 20% へ段階的に引き上げ」、「配当総額を前年比 15% 以上の増額」を基本方針としており、中期的な増配ペースの加速が期待できる。2019 年 3 月期は、配当金 40.50 円（上期末 17.50 円、下期末 23.00 円、前期から 11.10 円増、37.8% 増）、配当性向 13.7% となった。期初の配当予想は 35.00 円（上期末 17.50 円、下期末 17.50 円）だったが、好調な業績を受けて期末に増配となった。2020 年 3 月期は、配当金 52.00 円（上期末 26.00 円、下期末 26.00 円）、配当性向 15.0% を予想する。

Key Points

- ・近畿圏は需要が堅調で市場環境良好。都心の中でも人気のエリアに集中する立地戦略で快進撃
- ・2019 年 3 月期は 9 年連続の増収増益を達成。ワンルームの売上が増加し、各利益は 30% を超える伸び
- ・2021 年 3 月期までの 3 カ年中期経営計画を上方修正。修正前の 2021 年 3 月期利益計画を 1 年前倒しで 2 年目に達成し、3 年目も 10% 以上の利益成長を更に継続する計画
- ・仕掛販売用不動産が増えて資産規模は 3,000 億円を突破。財務の安全性も堅持
- ・AI を活用した不動産テックを本格導入。投資用不動産の総合サイト「Bright（ブライト）」の稼働開始
- ・「利益成長」と「配当性向引き上げ」の掛け算に加え、中計の上方修正により増配ペースを加速。2019 年 3 月期は前期比 37.8% 増の増配



出所：決算短信よりフィスコ作成

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

■ 会社概要

**近畿圏及び東海・中京圏で圧倒的な基盤。
全国 2 位のマンションデベロッパー。
都市中心部に特化し、ワンルーム、
ファミリーからホテルまで多彩な商品ポートフォリオが強み**

1. 会社概要

同社は、ファミリーマンション及びワンルームマンションの企画・開発・分譲から賃貸及び建物管理まで一貫して手掛ける独立系の総合マンションデベロッパーである。近畿圏及び東海・中京圏のマンション供給数はそれぞれ 9 年連続、7 年連続で 1 位であり、全国でも 1 位の住友不動産に次いで 2 年連続 2 位（2018 年）を維持する。都心の主要駅から、ワンルームマンションは徒歩 5 分以内、ファミリーマンションは徒歩 10 分以内の利便性の良い立地に、自社で企画開発するプレサンスシリーズのマンションを展開。商品力と士気の高い営業部門が強みであり、完成在庫の売れ残りは極めて少ない。1997 年の設立以来、順調な成長を続けており、2007 年に東証 2 部上場、リーマンショックにも大きな影響を受けずに 2013 年には東証 1 部上場を果たし、2015 年に「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に選定されている。

2. 沿革

同社の母体は、1997 年 10 月に株式会社日経プレステージとして大阪で設立されたワンルームマンション販売会社である。2002 年 4 月に株式会社プレサンスコーポレーションに商号変更された。1998 年に建物管理業務及び保険代理業務、1999 年にはファミリーマンション販売及び不動産賃貸管理業務に進出するなど、周辺業務を取り込みながら業容を拡大してきた。2000 年代に入ってから自社開発物件を手掛け始め、中京・東海及び関東へ販売エリアを広げた。2008 年には中古物件売買・仲介業務を行う（株）プレサンスリアルタを設立、2014 年には建設事業を行う（株）トライストを子会社化、家賃保証業務を行う（株）プレサンスギャランティを設立。2015 年 5 月には不動産ソリューション・コンサルティング事業を行う（株）プレサンスリアルエステートを設立した。リーマンショック（2008 年 9 月～）の影響で不動産業界は大きな痛手を負ったが、同社は業績を維持し、分譲マンション準大手企業に成長した。2007 年に東証 2 部上場、2013 年には東証 1 部上場を果たす。2015 年には「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に、2016 年には「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄に選定されて以来その地位を維持しており、株式市場の評価も高い。

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主要項目
1997年10月	株式会社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）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	初めての自社開発物件「プレサンス心斎橋 EAST」を販売
2002年 4月	株式会社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、仲介業務を行う（株）ルームプロを設立（現（株）プレサンスリアルタ）
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）トラストへの出資と株式取得により子会社化
2014年 8月	家賃保証業務を行う（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・コンサルティング事業を行う（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	ASEAN 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11月	三立プレコン（株）の全株式を取得して子会社化
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	賃借銘柄に選定
2017年 4月	（株）ララプレイスの全株式を取得し、同社を完全子会社化
2017年 7月	米国に Pressance USA, Inc を設立

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業構成

主力事業はワンルームマンション及びファミリーマンションの開発及び販売である。創業からの中核事業である「ワンルームマンション販売」は、売上戸数 2,363 戸（2019 年 3 月期通期）、売上構成比は 26.8%（同）である。住戸専用面積で 20 ～ 50 平方メートル、都心の主要駅より徒歩 5 分圏内で利便性に富む立地に建設され、「プレサンス」ブランドで販売される。ワンルームマンションは資産運用を目的に購入される投資用不動産であり、高給与所得者・富裕層だけでなく、安定した収入のある一般的な給与所得者が主要顧客である。

「ファミリーマンション販売」は、売上戸数 2,078 戸（同）、売上構成比で 48.2%（同）を占める。住戸専用面積で 50 ～ 100 平方メートル、都市部の主要駅より徒歩 10 分圏内で環境性に富む立地に建設され、「プレサンス ロジェ」などのブランドで販売される。販売は子会社の（株）プレサンス住販が担当する。

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

会社概要

次に大きい商品セグメントは「ホテル販売」で、2018 年 3 月期から売上が立ち始めた。主にビジネスホテルを開発し、ホテル事業者や REIT 等に販売する。2019 年 3 月期に竣工ラッシュを迎えており、売上戸数 980 戸 (同)、売上構成比で 11.0% (同) に大幅増加した。「一棟販売」はワンルームマンションの主にマンション販売業者への卸売であり、売上構成比は 7.8% (同) である。このほかに、自社開発した物件の賃貸事業、建物管理、賃貸管理、保険代理等を行っている。

事業の内容と構成 (2019 年 3 月期実績)

事業セグメント	主な業務内容	2019 年 3 月期通期 実績		
		販売戸数 (戸)	売上高 (百万円)	売上構成
不動産販売事業 (主要セグメント)	ワンルームマンション販売	2,363	43,011	26.8%
	ファミリーマンション販売	2,078	77,375	48.2%
	一棟販売	880	12,459	7.8%
	ホテル販売	980	17,625	11.0%
	その他住宅・不動産販売等	98	4,572	2.8%
その他		-	5,535	3.4%
合計		6,399	160,580	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

市場動向

近畿圏は需要が堅調で市場環境良好。
近畿圏、東海・中京圏で供給戸数 No. 1 を継続

1. マンション市場の動向

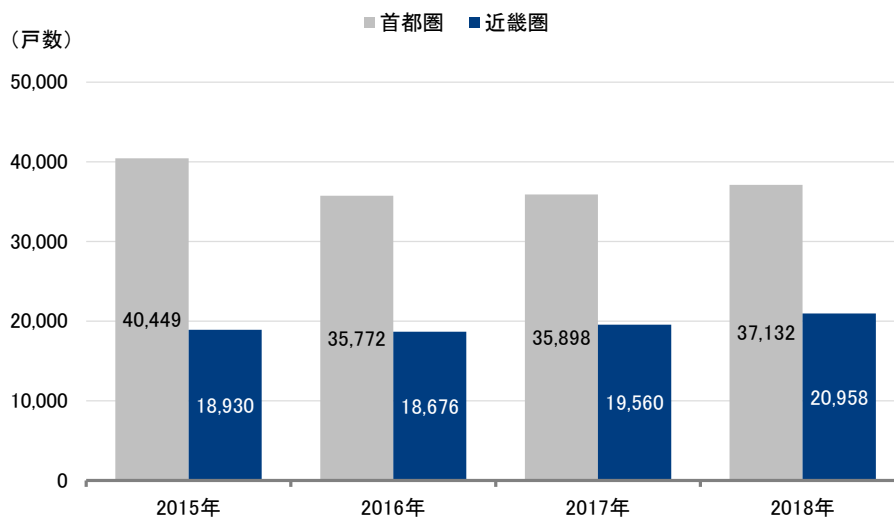
全国の新築マンション供給は足元堅調に推移している。その中で、首都圏と近畿圏を比較すると市場動向に違いが見られる。首都圏では供給戸数が前年比 3.4% 増の 37,132 戸 (2018 年 1 月～2018 年 12 月) であるのに対し、近畿圏では前年比 7.1% 増の 20,958 戸 (同) と伸びが著しい。

プレサンスコーポレーション
3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)
https://www.pressance.co.jp/ir/

市場動向

新築マンション発売戸数の推移



出所：不動産経済研究所資料「全国マンション市場動向」よりフィスコ作成

また、マンションの初月契約率（初月契約戸数 / 発売戸数、2018 年 1 月～2018 年 12 月）で見ても、首都圏が 62.1% に対して近畿圏は 74.5% と好不調の目安とされている 70% を年間通して上回った。首都圏に比べ、近畿圏の方が消費者の手が届きやすい状況である。近畿圏が主要事業エリアの 1 つである同社にとっては、好ましい市場環境と言えるだろう。

2. マンション供給ランキング

分譲マンション供給ランキング（不動産経済研究所 2019 年 2 月 20 日発表）において、同社は近畿圏で 9 年連続第 1 位（2018 年）、市場シェアで 19.7%。東海・中京圏でも 7 年連続の第 1 位（2018 年）、市場シェア 19.9% であり、首都圏以外の両市場で圧倒的な事業基盤を保持している。近畿圏や東海・中京圏においては、過去から築いてきた地場の不動産業者等との信頼関係をベースにした土地の取得に強みがある点、顧客ニーズにマッチしたマンションを適正価格で供給している点、親しみやすいヤドカリや女優の吹石一恵さんをキャラクターにした広告宣伝、などが高いランキングのドライバーとなっている。全国では、住友不動産に次いで 2 位に位置しており、財閥系デベロッパーが上位を争う中で、同社の躍進は注目に値する。

同社の市場ポジション

(単位：戸)

エリア	近畿	東海・中京	全国
同社のランキング	9 年連続 1 位	7 年連続 1 位	2 年連続 2 位
同社供給実績	4,133	1,019	5,267
エリア全体の供給実績	20,958	5,115	80,256
同社のランキング市場シェア	19.7%	19.9%	6.6%

注：不動産経済研究所資料「全国マンション市場動向」をもとに同社が算出した 2018 年度におけるマンション供給（発売）実績

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

市場動向

上位 5 社のランキング及び供給戸数

(単位：戸)

順位	近畿	東海・中京	全国
1	同社 4,133	同社 1,019	住友不動産 7,337
2	日本エスリード 2,401	野村不動産 425	同社 5,267
3	日商エステム 1,053	大京 270	野村不動産 5,224
4	阪急阪神不動産 966	静岡鉄道 253	三菱地所レジデンス 3,614
5	近鉄不動産 734	タカラレーベン 228	三井不動産レジデンシャル 3,198

注：不動産経済研究所資料「全国マンション市場動向」をもとに同社が算出した 2018 年度におけるマンション供給（発売）実績

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

強み

**都心の中でも人気のエリアに集中する立地戦略で快進撃。
成果を生み出す営業人員に高い報酬で報いる。
近畿で年収ランキング 5 位**

1. 立地戦略

大阪府や愛知県などは大きくは都市部と捉えられるが、エリアによって人口の増減に差がある。同社は、近畿圏や東海・中京圏の中でも特に人口増加率の高い立地にフォーカスしてマンションを供給する戦略を徹底してきた。大阪市においては、同社がワンルームマンションを集中して供給するのは 6 区（中央区、北区、西区、福島区、浪速区、淀川区）であり、人口の増加率は他区及び大阪府と比較して高い（過去 3 年間で 5.3% 増）。また名古屋市においても、同社がワンルームマンションを集中して供給するのは 4 区（中区、東区、千種区、中村区）であり、人口の増加率は他区及び愛知県と比較して高い（過去 3 年間で 2.5% 増）。フォーカスするエリアの特徴としては、都市中心部で、オフィスや商業施設等が多く、「住んで良し、働いて良し」の利便性の高いエリアである。コンパクトシティ化が進むなかでも、その価値が色あせない。「都心エリアの利便性の高い立地への供給」という戦略は、人口動態にも、消費者ニーズにも合致しており、同社が急成長を続ける要因の 1 つと考えられる。

プレスانسコーポレーション

3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

強み

人口の推移

(単位：人)

地域	2016 年 1 月	2019 年 1 月	伸び率 (2016/2019、%)
大阪市 (同社集中 6 区※)	630,075	663,480	105.3
大阪市 (その他 18 区)	2,063,164	2,063,775	100.0
大阪府 (大阪市以外)	6,146,069	6,096,630	99.2
名古屋市 (同社集中 4 区※)	459,742	471,277	102.5
名古屋市 (その他 12 区)	1,837,957	1,850,450	100.7
愛知県 (名古屋市以外)	5,190,943	5,221,666	100.6

※大阪市 24 区のうち、中央区、北区、西区、福島区、浪速区、淀川区。名古屋市 16 区のうち、中区、東区、千種区、中村区

出所：各行政区のホームページよりフィスコ作成

2. 営業力の強化体制

同社の強さの源泉の一つに確かな販売力を有する営業部門がある。営業部門全体で 1 物件を一定期間に集中販売するために、社内競争が促され、営業員の士気が向上する。また、若手社員には管理職がマンツーマンで現場指導し成功体験を積ませる教育システムも同社の伝統だ。年齢・社歴に関係なく、成果次第で昇給・昇格 (年 2 回) できる評価システムもモチベーション向上に寄与している。成果を上げた従業員には、高い報酬で報いる。2018 年の近畿における 40 歳推計年収ランキング (東洋経済オンライン) では、並み居る大企業の中で 5 位にランクインした。同社の給与水準の高さは就職市場では有名であり、人材不足が叫ばれる不動産業界においても、挑戦心溢れる適材が不足なく採用できている。

40 歳推計年収ランキング (近畿、2018 年)

順位	会社名	40 才推計年収 (万円)	本社所在地
1	キーエンス	2,226	大阪府
2	伊藤忠商事	1,423	大阪府
3	日本商業開発	1,331	大阪府
4	朝日放送グループ HD	1,330	大阪府
5	同社	1,114	大阪府
6	武田薬品工業	1,027	大阪府
7	日本エスリード	1,012	大阪府
8	ダイビル	942	大阪府
9	ヒロセ通商	940	大阪府
10	任天堂	936	京都府

出所：東洋経済オンライン (2018 年 9 月 21 日) よりフィスコ作成

業績動向

2019 年 3 月期は 9 年連続の増収増益を達成。 ワンルーム構成高まり、各利益は 30% を超える伸び

1. 2019 年 3 月期通期の業績概要

2019 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 19.8% 増の 160,580 百万円、営業利益が同 33.2% 増の 27,118 百万円、経常利益が同 33.6% 増の 26,531 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 33.0% 増の 18,296 百万円となり、大幅な増収増益となった。増収増益は 9 年連続、過去最高の業績を更新した。

売上面では、ワンルームマンションの販売戸数が 2,363 戸（前期比 36.9% 増）と大幅に伸び、ファミリーマンションも 2,078 戸（同 11.7% 増）と堅調に推移した。一棟販売は、880 戸（同 29.4% 減）となったが、計画どおりの推移。ホテル販売は、980 戸（同 435.5% 増）と売上開始から 2 年目で飛躍的に伸びた。期初の売上高計画から 8,109 百万円上振れて着地した要因としては、ファミリーマンションの売上好調とホテル販売が順調だったことが挙げられる。

売上総利益率が高いワンルームマンションの構成比が高かったこと等から前期比 1.8 ポイント増の 27.5% となった。販管費（主に販売手数料や人件費）構成比率は同 0.1 ポイント増加したものの、営業利益率は同 1.7 ポイント増の 16.9% と高い水準となり、営業利益は同 33.2% 増と高い伸びを記録した。

2019 年 3 月期は、投資用不動産業界で他社の不正等の問題が続いたが、同社の業績への直接の影響は無かったと言える。同社の投資用ワンルームマンションの顧客に対し、金融機関の審査基準・融資条件に変更はない。むしろ、新商品（45 年ローン、物件価格の 105% 融資など）によるより積極的な融資姿勢が目立つ。

2019 年 3 月期通期の業績

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	134,059	100.0%	160,580	100.0%	19.8%
売上原価	99,575	74.3%	116,378	72.5%	16.9%
売上総利益	34,484	25.7%	44,201	27.5%	28.2%
販管費	14,121	10.5%	17,082	10.6%	21.0%
営業利益	20,362	15.2%	27,118	16.9%	33.2%
経常利益	19,858	14.8%	26,531	16.5%	33.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,757	10.3%	18,296	11.4%	33.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

将来の売上高のバロメーターである仕掛販売用不動産が増え、 資産規模は 3,000 億円を突破。 財務の安全性も堅持

2. 財務状況と経営指標

総資産は前期末比 56,543 百万円増の 301,942 百万円と増加した。主な増加は流動資産の 53,430 百万円増であり、仕掛販売用不動産の 44,840 百万円増や現金及び預金の 10,615 百万円増が寄与した。将来の売上高のバロメーターである仕掛販売用不動産は 225,302 百万円と高い水準に達している。一方、販売用不動産（完成在庫）は 9,603 百万円（前期比 1,672 百万円減）と仕掛販売用不動産と比べて極めて少額であり、供給したマンションを着実に販売できていることが読み取れる。

負債合計は前期末比 37,096 百万円増の 207,323 百万円となった。そのうち流動負債は 15,379 百万円増であり、1 年内返済予定の長期借入金の 12,040 百万円増が主な要因である。固定負債は 21,717 百万円増であり、長期借入金の 24,497 百万円増が主な要因である。

このように、主に資金コストの低い有利子負債で資金調達し、将来の売上拡大に向けた仕入を順調に進めている。完成在庫も少なく、健全な財務状況と考えられる。

経営指標では、流動比率 338.4% となっており短期の安全性の目安となる 200% を大幅に超える。自己資本比率は 30.7% であり、業界の平均的な水準である。仕入れを重視し高い成長を実現している同社だが、財務の安全性も堅持している。

要約連結貸借対照表、経営指標

	18/3 期末	19/3 期末	増減額
流動資産	227,161	280,591	53,430
（現金及び預金）	31,374	41,990	10,615
（販売用不動産）	11,275	9,603	-1,672
（仕掛販売用不動産）	180,461	225,302	44,840
固定資産	18,237	21,350	3,112
総資産	245,399	301,942	56,543
流動負債	67,537	82,916	15,379
（1 年内返済予定の長期借入金）	32,507	44,547	12,040
（短期借入金）	7,965	9,920	1,954
固定負債	102,689	124,407	21,717
（長期借入金）	95,621	120,119	24,497
負債合計	170,226	207,323	37,096
純資産合計	75,172	94,618	19,446
負債純資産合計	245,399	301,942	56,543
< 安全性 >			
流動比率（流動資産 ÷ 流動負債）	336.4%	338.4%	-
自己資本比率（自己資本 ÷ 総資産）	29.8%	30.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 3 月期売上高 2,000 億円超え、10 期連続増収増益を予想。 既に不動産販売事業の年間売上計画の 73.3% 分を受注済

2020 年 3 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 30.3% 増の 209,219 百万円、営業利益が同 20.0% 増の 32,531 百万円、経常利益が同 18.5% 増の 31,429 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.6% 増の 21,520 百万円と、大幅な増収増益を予想する。達成すれば、売上高で初の 2,000 億円超え、10 年連続の 2 ケタ増益並びに過去最高業績となる。

商品セグメント別売上高計画では、ワンルームマンションは 70,901 百万円（前期比 64.8% 増）と大幅に伸長する計画。最大のセグメントであるファミリーマンションは 74,757 百万円（同 3.4% 減）の予想。一棟販売は 24,715 百万円（同 98.4% 増）と倍増。ホテル販売は 18,292 百万円（同 3.8% 増）と前年並みを計画する。1 年前に発表された中期経営計画の 2 年目計画値と比較すると、売上高で 5,148 百万円高い予想となった。利益率の高いワンルームマンションが大幅に増加し、その構成比を高める予想だ。営業利益の成長率予想は前期比 20.0% 増であり、経営目標である「前期比 10% 以上」は余裕を持って達成しそうだ。

同社は常に 1 年～2 年先を見越して事業を進めている。2020 年 3 月期の期初段階で、不動産販売事業およびその他住宅・不動産販売事業の売上計画 200,702 百万円に対し既に売上計画の 73.3% 分（147,102 百万円分）の受注を獲得している。同社の高い計画精度の実績も加味すると予想の信頼性は高く、下振れの可能性は非常に低いと考えられる。

2020 年 3 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	160,580	100.0%	209,219	100.0%	30.3%
営業利益	27,118	16.9%	32,531	15.5%	20.0%
経常利益	26,531	16.5%	31,429	15.0%	18.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,296	11.4%	21,520	10.3%	17.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期のトピック

2021 年 3 月期までの中期経営計画を上方修正。高い利益成長を維持

1. 中期経営計画を上方修正

2018 年 5 月に公表した 3 カ年の中期経営計画と比較して、1 年目となる 2019 年 3 月期は、売上高で 5.3% 増、営業利益で同 10.5% 増となり、売上高・各利益ともに計画を上回って着地した。1 年目の好調を受けて、今後とも販売が好調に推移する見通しのため、2 年目（2020 年 3 月期）および 3 年目（2021 年 3 月期）の計画を上方修正した。2 年目（2020 年 3 月期）の営業利益計画は 32,531 百万円となり、修正前の 3 年目の営業利益計画（32,028 百万円）を 1 年前倒しでクリアする。また、2021 年 3 月期の営業利益は、修正した 2020 年 3 月期計画から更に 10% 以上成長する計画に上方修正した。

中期経営計画の修正

(単位：百万円)

		2019 年 3 月期 (中計 1 年目)	2020 年 3 月期 (中計 2 年目)	2021 年 3 月期 (中計 3 年目)
修正前	売上高	152,471	204,070	247,858
	営業利益	24,541	28,088	32,028
実績	売上高	160,580	-	-
	計画比率	5.3%	-	-
	営業利益	27,118	-	-
	計画比率	10.5%	-	-
修正後	売上高	-	209,219	250,960
	増減率	-	2.5%	1.3%
	営業利益	-	32,531	36,434
	増減率	-	15.8%	13.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 不動産テックの強化：Bright ビジネスの開始

同社は、2019 年 4 月に AI を活用した投資用不動産の総合サイト「Bright（ブライト）」の稼働を開始し、不動産テックの活用により業績成長を加速する取り組みを始めた。「Bright」という名前は、AI（人口知能）と bright（照らす）を掛け合わせたもので、投資用不動産市場の未来を明るく照らしたいとの思いから名付けられた。今回スタートしたサイトは 5 つ。顧客が不動産投資に興味・関心を持つ段階から、物件の比較検討、購入後のフォローまで一貫した支援を目的とする。具体的には、潜在顧客に幅広い情報を提供する「Bright Lab（ラボ）」、膨大なビッグデータから AI が不動産価格・収益を試算する「Bright Simulator（シミュレーター）」、同社新築物件サイト「Bright Arrival（アライバル）」、他社を含む中古物件サイト「Bright Vintage（ヴィンテージ）」、オーナーが購入物件の入居状況や契約内容確認、チャットで管理会社とやりとり等ができる「Bright Owner app（オーナー・アプリ）」である。

プレサンスコーポレーション
3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)
https://www.pressance.co.jp/ir/

中長期のトピック

同社は、Bright を通じ、AI がシミュレーションした物件価格や収支予測等の情報を提示し、これまで不透明だった不動産価格を“見える化”する。他社物件との比較が分かりやすくなり、同社物件の高い市場価値が明確になる。また、デジタル・コミュニケーションを好む顧客、海外居住者など、従来とは異なる顧客の新規開拓を進め、売上を拡大していく計画だ。併せて、オンライン化・システム化により、顧客サービスの質と業務効率の向上も図る。Bright ビジネスによる収益を既存事業の収益に上積みし、業績成長を加速させていく計画。

「Bright」関連サイトの全体像



出所：会社リリースより掲載

Bright 会員数は 5 年目の 2024 年 3 月期に 75,000 人を目指す。売上高では 2024 年 3 月期に 24,480 百万円（うち中古物件 7,200 百万円、うち新築物件 17,280 百万円）を計画する。この数字は現状の Bright サービスを前提としたもので、今後 Bright 新サービスの導入によりさらに上積みされることが想定される。なお、Bright ビジネスによる売上高は、現在の中期経営計画には含まれていないため、Bright の成果が出れば、同社業績の上振れ要因になる。

Bright の現状サービスによる売上計画

(単位：百万円)

	2020 年 3 月期	2021 年 3 月期	2022 年 3 月期	2023 年 3 月期	2024 年 3 月期
Bright 会員数（期末、人）	4,500	15,000	35,000	55,000	75,000
中古物件売上高	600	2,160	4,320	5,760	7,200
新築物件売上高	720	3,600	6,480	10,800	17,280
売上高合計	1,320	5,760	10,800	16,560	24,480

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

プレサンスコーポレーション

3254 東証 1 部

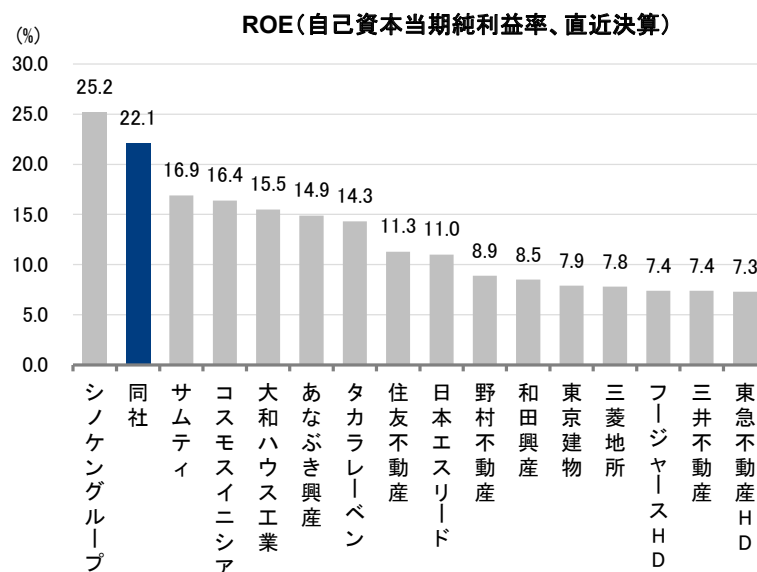
2019 年 6 月 14 日 (金)

<https://www.pressance.co.jp/ir/>

中長期のトピック

3. 不動産業界での ROE 比較

同社は、不動産業界でもトップクラスの ROE（自己資本当期純利益率）を誇る。2019 年 3 月期決算における同社の ROE は 22.1%（前期比 1.3 ポイント増）であり、近年は年々上昇する傾向になる。不動産業界において、ROE で 20% を超える企業は数少なく、同社はその 1 社である。ランキングを見ると、首都圏中心のデベロッパーは ROE が頭打ちの傾向があり、またストック（賃貸物件など）の比率が多い企業は ROE が下がる傾向にある。2018 年以降、投資用不動産に関連する不祥事が相次いだが、同社の業績は、業界の不祥事の影響をまったく受けて、成長性及び収益性を維持・向上させている。



出所：各社ホームページよりフィスコ作成

プレサンスコーポレーション
3254 東証 1 部

2019 年 6 月 14 日 (金)
<https://www.pressance.co.jp/ir/>

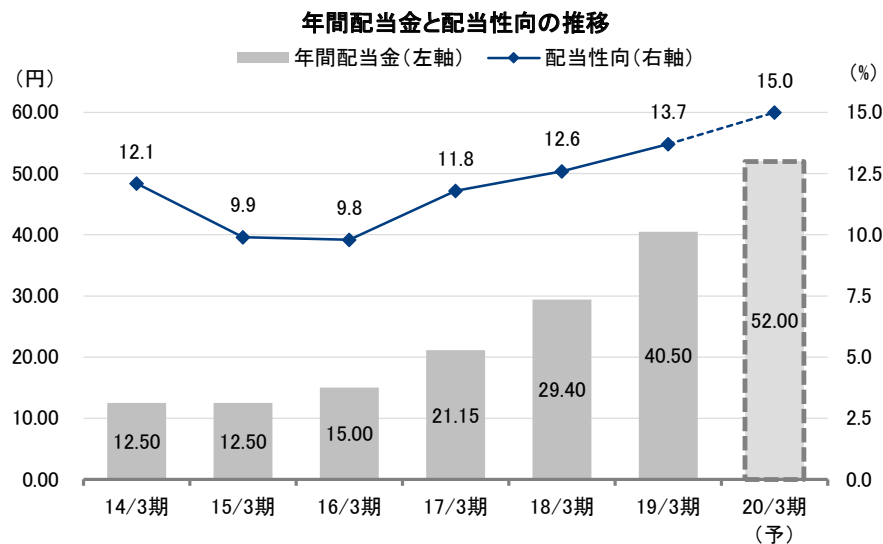
株主還元策

「利益成長」と「配当性向引き上げ」の掛け算に加え、
中計の上方修正により増配ペースを加速。
2019 年 3 月期は前期比 37.8% 増の増配

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題としている。「毎年、対前年比 10% 以上の営業利益成長による配当原資の拡大」、「配当性向を 2023 年 3 月期までに 20% へ段階的に引き上げ」、「配当総額を前年比 15% 以上の増額」を経営目標としており、中期的な増配ペースの加速が期待できる。

2019 年 3 月期は、配当金 40.50 円（上期末 17.50 円、下期末 23.00 円、前期から 11.10 円増、37.8% 増）、配当性向 13.7% となった。期初の配当予想は 35.00 円（上期末 17.50 円、下期末 17.50 円）だったが、好調な業績を受けて期末に増配となった。2020 年 3 月期は、配当金 52.00 円（上期末 26.00 円、下期末 26.00 円）、配当性向 15.0% を予想する。

株主優待に関しては、決算期末（2019 年 3 月末日）に 100 株以上 400 株未満を保有する株主に対し 2,000 円相当の VJA ギフトカード（額面 1,000 円×2 枚）、400 株以上の保有株主には 5,000 円相当の VJA ギフトカード（額面 1,000 円×5 枚）を贈呈する。



注：2016 年 10 月 1 日付で 1：4 の株式分割を実施
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ