

|| 企業調査レポート ||

## プレゼンスコーポレーション

3254 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 7 月 19 日 (水)

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. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. マンション市場の動向	05
2. 競争ポジション	06
3. 強み・優位性	06
■ 業績動向	07
1. 2017年3月期通期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 「プレサンス レジェンド」ブランド、 堺筋本町タワー（337戸）と琵琶湖（486戸）の契約順調	10
2. 仕掛販売用不動産及び販売用不動産を2年～3年分先行取得	11
3. 広島・博多への展開、1年目で大きく進捗	11
4. ホテル事業、物件が15件に増加	12
■ 株主還元策	13

## ■ 要約

### 2017年3月期は売上1,000億円超え、7年連続営業増益を達成。 大型ファミリーマンション、ホテル事業が収穫期へ

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・分譲を手掛ける独立系デベロッパーである。近畿圏及び東海・中京圏ではマンション供給数 No.1 であり、全国でも4位に躍進する。都心主要駅から徒歩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する。士気の高い販売部隊が強みであり、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。

#### 1. 事業内容

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、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。売上構成比は32.1%（2017年3月期）である。ファミリーマンション販売は、住戸専用面積で50～100平方メートル、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 ロジエ」などのブランドで販売される。売上構成比で49.9%（同）を占める。

同社のビジネスモデルは、社内競争が活発で士気の高い営業部隊が在庫を売り切る「販売力」、金融機関から有利な条件を引き出す「財務力」、積極的な「仕入れ力」、コストパフォーマンスの高い「商品力」が相互に好循環し、強固な優位性が形成されている点に特長がある。

#### 2. 業績動向

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比28.0%増の101,083百万円、営業利益が同11.3%増の15,645百万円、経常利益が同11.7%増の15,414百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.5%増の10,526百万円となり、初めて売上高が1,000億円を超え、営業・経常・当期純利益ともに7年連続で2ケタ増益となった。主力のワンルームマンション販売とファミリーマンション販売が順調に進捗し、特にワンルームマンション販売と一棟販売の伸びが大きかった。

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比25.2%増の126,562百万円、営業利益が同17.0%増の18,301百万円、経常利益が同15.6%増の17,818百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.7%増の12,176百万円と売上高・各利益ともに2ケタ以上の成長を予想する。期中に大型ファミリーマンション「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー（337戸）」の引き渡しが予定されており、ファミリーマンションの売上比率が高まる。2018年3月期売上高予想に対する受注進捗率では、70.8%（前期は65.3%）であることや、同社の計画精度の高さを勘案すると予想の信頼性は高いと評価する。

## 要約

## 3. 成長戦略

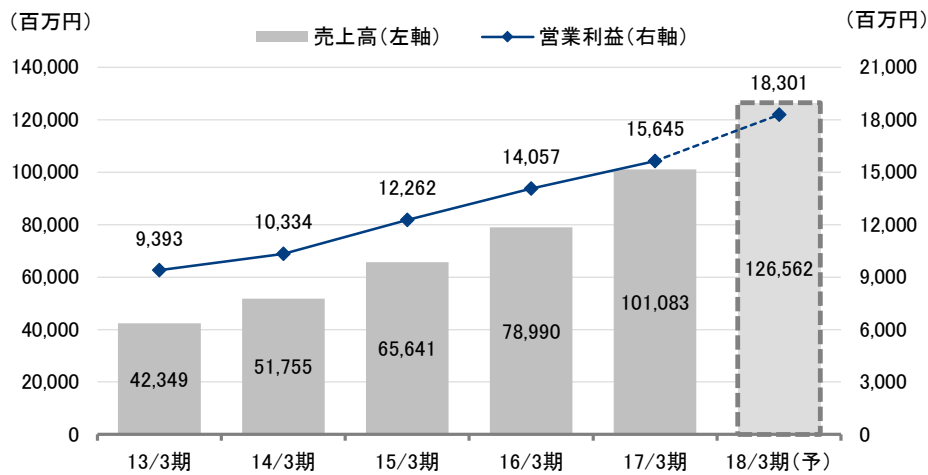
同社は潤沢な内部留保を背景に、マンション用地の先行取得を継続してきた。現在仕入れている土地は、ファミリーマンション5,850戸（2017年3月期実績の3.8年分）、ワンルームマンション5,103戸（同期実績の2.7年分）、一棟販売1,961戸（同期実績の2.2年分）に相当し、今後2～4年分の売上を達成できるだけの土地のストックがある。

大規模ファミリーマンションでは、「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー」が2018年3月の引渡しに向けて、337戸中289戸（85.8%）が既に契約済み、「プレサンス レジェンド 琵琶湖」は、2018年6月上旬の引渡しに向けて、486戸中364戸（74.9%）が契約済みとなり、余裕を持って完売に近づいている。ホテル事業も2018年3月期に3棟が、2019年3月期には9棟が完成する。

## Key Points

- ・4つの力（販売力、財務力、仕入れ力、商品力）の好循環が優位性を築く
- ・2017年3月期は初めての売上1,000億円超え、7年連続営業増益を達成
- ・大型ファミリーマンション、ホテル事業が収穫期を迎える。広島・博多進出は1年で進捗

通期業績の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 近畿圏・東海圏地盤のマンションデベロッパー、 供給戸数で全国 4 位に躍進

#### 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・分譲を手掛ける独立系デベロッパーである。近畿圏及び東海・中京圏ではマンション供給数 No.1 であり、全国でも 4 位に躍進する。都心主要駅から徒歩 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する。士気の高い販売部隊が強みであり、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、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している。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** | 2017年7月19日(水)  
 3254 東証1部 | <http://www.pressance.co.jp/>

## 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	家賃保証業務を行う(株)プレサンスギャランティを設立
2015年8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4月	(株)ララブレイスの全株式を取得し、同社を完全子会社化

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、販売数量1,892戸(2017年3月期)、売上構成比は32.1%(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ものであり、主に高給与所得者・富裕層などがターゲット顧客である。

「ファミリーマンション販売」は、販売数量1,544戸(2017年3月期)、売上構成比で49.9%(同)を占める。住戸専用面積で50～100平方メートル、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。

次に大きいセグメントである「一棟販売」は自社開発したマンションの卸売販売であり、売上構成比で11.8%(2017年3月期)である。「その他事業」には自社開発した物件の賃貸事業が含まれ、売上構成比で3.7%(同)である。

## 会社概要

## 事業の内容と構成 (17/3 期通期)

事業セグメント	主な業務内容	販売数量 (戸)	売上高 (百万円)	売上構成 (%)
不動産販売事業	ワンルームマンション販売	1,892	32,453	32.1%
	ファミリーマンション販売	1,544	50,450	49.9%
	一棟販売	900	11,971	11.8%
	その他住宅販売	36	1,038	1.0%
	その他不動産販売	-	878	0.9%
	不動産販売附帯事業	-	504	0.5%
その他事業	自社物件の賃貸事業など	-	3,786	3.7%
合計		4,372	101,083	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

### 4つの力（販売力、財務力、仕入れ力、商品力）の好循環が優位性を築く

#### 1. マンション市場の動向

2016年1月から12月に全国主要都市で発売されたマンションは76,993戸であり、前年比で1.4%の微減だった。首都圏での減少（前年比11.6%減）を、その他のエリア（首都圏、近畿圏以外）の増加（同20.5%増）が補った形だ。同社の地盤である近畿圏に限れば18,676戸の供給であり、全国同様に前年比1.3%の微減であった。マンション価格は全国平均で4,560万円（前年比1.3%減）となり、1973年の調査開始以来最高だった前年並みだった。首都圏での価格上昇が同0.5%減と落ち着き、一方で近畿圏、その他のエリアにおいても3%前後の上昇となった。首都圏以外での展開が主体の同社にとっては、市場価格の上昇は追い風と言ってよいだろう。

#### マンション発売戸数・価格の推移

	マンション発売戸数				マンション価格			
	2014年 (戸)	2015年 (戸)	2016年 (戸)	前年比 (%)	2014年 (万円)	2015年 (万円)	2016年 (万円)	前年比 (%)
首都圏	44,913	40,449	35,772	-11.6%	5,060	5,518	5,490	-0.5%
近畿圏	18,814	18,930	18,676	-1.3%	3,647	3,788	3,919	3.5%
その他	19,478	18,710	22,545	20.5%	3,204	3,512	3,615	2.9%
全国	83,205	78,089	76,993	-1.4%	4,306	4,618	4,560	-1.3%

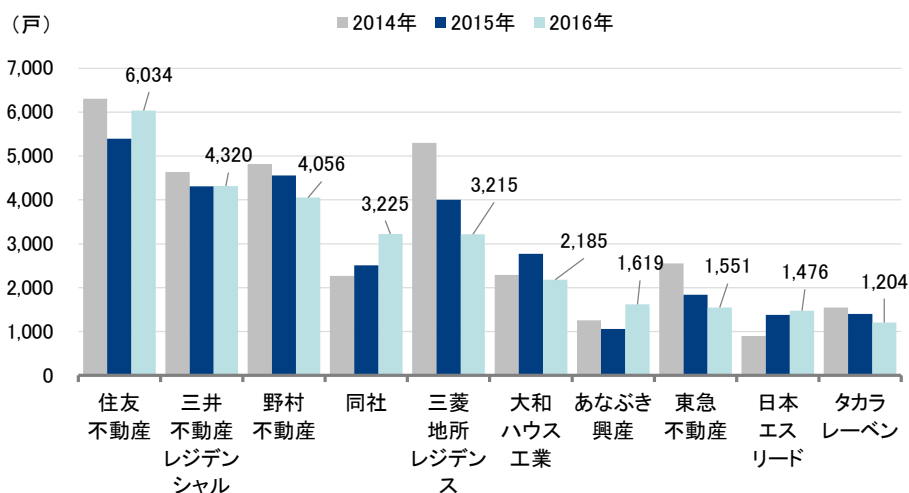
出所：不動産経済研究所「全国マンション市場動向2016年」よりフィスコ作成

## 事業概要

## 2. 競合ポジション

同社は、2016年分譲マンション供給戸数で第4位（前年6位）に躍進し、マンション市場におけるポジションを着実に上げている。同社以外で伸びが大きい企業としては、あなぶき興産（穴吹興産<8928>）（首都圏・近畿圏以外に強い）、日本エスリード<8877>（近畿圏に特化）などであり、首都圏中心の企業が伸び悩む傾向がある。同社は近畿圏での分譲マンション供給ランキングで7年連続第1位（2016年）、東海・中京圏でも5年連続の第1位（2016年）を獲得しており、首都圏以外での強さが顕著だ。近畿圏や東海・中京圏においては過去から地場の不動産業者等との信頼関係を築いてきたために土地の取得に強みがある点、顧客の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をキャラクターにした地域に特化した広告宣伝などがランキング向上のドライバーとなっている。ちなみに、同社の物件平均単価はファミリーマンションで32.7百万円であり、全国市場平均45.6百万円や近畿圏平均39.2百万円と比べても低く設定されている。

全国分譲マンション供給



出所：不動産経済研究所「全国マンション市場動向2016年」よりフィスコ作成

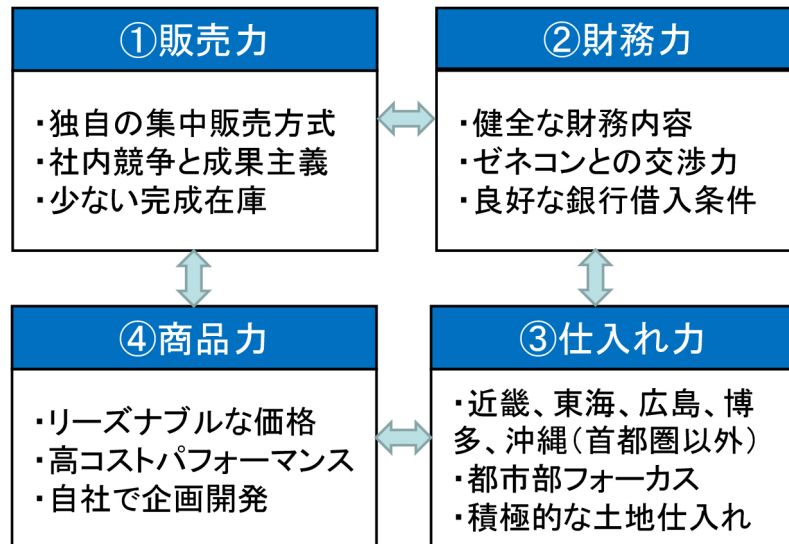
## 3. 強み・優位性

同社はワンルームマンションの販売事業からスタートしており、確かな販売力を有する営業部門の存在が強さの源泉である。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、新入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有効に機能している。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透明性が高い。完成在庫を少なくし、早期の資金回収が可能になるために、財務にも好循環が生まれる。2015年8月には優れた財務内容が評価され、JPX日経インデックス400銘柄に選定されている。健全な財務内容は、積極的な土地の仕入れを可能にし、金融機関やゼネコンとの交渉条件も有利にする。立地に関しては、長期にわたり資産価値が継続することを重視し、都心主要駅から10分圏内を基準とする。自社で企画開発するために、リーズナブルな価格帯で、バランスの良い機能を備えたコストパフォーマンスの高い商品に仕上げるのが得意だ。1) 販売力、2) 財務力、3) 仕入れ力、4) 商品力が相互に好循環し、強固な優位性が形成されている。



## 事業概要

## 強み・優位性



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2017年3月期は初めての売上高1,000億円超え、7年連続営業増益を達成

#### 1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比28.0%増の101,083百万円、営業利益が同11.3%増の15,645百万円、経常利益が同11.7%増の15,414百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.5%増の10,526百万円となり、初めて売上高が1,000億円を超え、営業・経常・当期純利益ともに7年連続で2ケタ増益となった。期初の計画比では、売上高で0.2%増、営業利益で1.2%増とほぼ的中しており、計画精度の高さが光る。売上総利益率が前期比2.5ポイント低下し27.1%となったのは、ワンルームマンションの土地代の上昇などが影響している。ちなみに関西及び東海地区での工事費に関しては、落ち着いてきており影響は大きくなかった。

事業区分別には、主力のワンルームマンション販売とファミリーマンション販売が順調に進捗し、特にワンルームマンション販売と一棟販売が構成比を伸ばした。

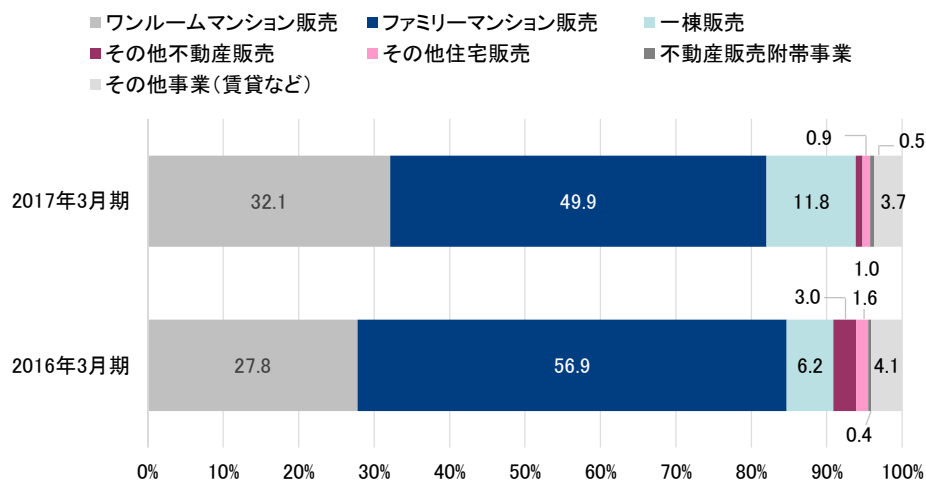
## 業績動向

## 2017年3月期通期の業績

	16/3 期通期		期初計画 (百万円)	17/3 期通期		前期比 (%)
	実績 (百万円)	構成比 (%)		実績 (百万円)	構成比 (%)	
売上高	78,990	100.0	100,839	101,083	100.0	0.2
売上原価	55,611	70.4	-	73,651	72.9	-
売上総利益	23,379	29.6	-	27,432	27.1	-
販管費	9,321	11.8	-	11,786	11.7	-
営業利益	14,057	17.8	15,466	15,645	15.5	1.2
経常利益	13,798	17.5	15,089	15,414	15.2	2.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,194	11.6	10,327	10,526	10.4	1.9

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 売上構成



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 販売用不動産（仕掛含む）の増加で資産規模が拡大

### 2. 財務状況と経営指標

総資産残高は前期末比 61,029 百万円増の 185,307 百万円と大きく増加した。主な増加は、仕掛販売用不動産の 33,798 百万円増、販売用不動産の 10,150 百万円増、現金及び預金の 7,646 百万円増などである。

負債は前期末比 51,738 百万円増の 125,691 百万円となった。主な増加は、長期借入金の 24,393 百万円増及び 1 年内返済予定の長期借入金 18,561 百万円増などである。

経営指標では、流動比率（347.5%）となっており短期の安全性に問題はない。自己資本比率（32.0%）は、借入金金利が低く推移するなかでレバレッジを効かせて成長する同社の戦略を反映している。

業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16年3月末	17年3月末	増減額
流動資産	117,887	171,810	53,922
(現預金)	22,887	30,534	7,646
(販売用不動産)	4,173	14,324	10,150
(仕掛販売用不動産)	88,376	122,174	33,798
固定資産	6,390	13,497	7,107
総資産	124,277	185,307	61,029
流動負債	22,171	49,438	27,266
(1年内返済予定の長期借入金)	5,408	23,970	18,561
固定負債	51,781	76,253	24,471
(長期借入金)	51,297	75,691	24,393
負債合計	73,953	125,691	51,738
純資産合計	50,324	59,615	9,291
負債純資産合計	124,277	185,307	61,029
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	531.7%	347.5%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	40.4%	32.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2018年3月期は2ケタの増収増益を継続

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比25.2%増の126,562百万円、営業利益が同17.0%増の18,301百万円、経常利益が同15.6%増の17,818百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.7%増の12,176百万円と増収増益を予想する。セグメント別では、期中に大型ファミリーマンション「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー(337戸)」の引き渡しが見込まれており、ファミリーマンションの売上比率が高まることと予想される。開発を行ってきたホテルにおいても3棟(いずれも大阪市)が完成し、うち2棟は売却先が既に決まっており、順調な滑り出しだ。2018年3月期売上高予想に対する受注進捗率では、70.8%(前期は65.3%)であることや、同社の計画精度の高さを勘案すると予想の信頼性は高いと評価する。

#### 2018年3月期連結業績予想

	2017年3月期通期		2018年3月期通期		
	実績 (百万円)	構成比 (%)	予想 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	101,083	100.0	126,562	100.0	25.2
営業利益	15,645	15.5	18,301	14.5	17.0
経常利益	15,414	15.2	17,818	14.1	15.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,526	10.4	12,176	9.6	15.7

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 大型ファミリーマンション、ホテル事業が収穫期を迎える。 広島・博多進出は 1 年で進捗

#### 1. 「プレサンス レジェンド」ブランド、堺筋本町タワー (337 戸) と琵琶湖 (486 戸) の契約順調

大規模ファミリーマンションの開発及び販売は順調に進捗している。「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー」は同社が初めて手掛ける超高層免震タワーマンションであり、2018 年 3 月の引渡しに向けて、2017 年 3 月期末時点で 337 戸中 289 戸 (85.8%) が既に契約済みである。「プレサンス レジェンド 琵琶湖」は、2018 年 6 月の引渡しに向けて、486 戸中 364 戸 (74.9%) が契約済みとなり、順調に推移する。竣工時に 90% を超えていれば十分合格であるが、2 棟とも余裕を持って竣工を迎えることになりそうだ。この 2 棟が成功すれば、大型・高級ブランド「プレサンス レジェンド」ブランドをラインナップに加え、大規模マンションや免震タワーマンションも手掛ける企業として実績を訴求できることになる。

#### 「プレサンス レジェンド」の販売進捗状況

##### ■ 主な大型プロジェクトの販売進捗状況

##### ・「プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー」 地上30階建、高層免震タワー

住所：大阪市中央区久太郎町一丁目

【2017年3期末時点 契約状況】

**289/337戸**契約済 契約率 **85.8%**

※優先分譲住戸含む

2018年3月の引渡しに向けて順調に推移



大阪市営地下鉄堺筋線、中央線「堺筋本町」駅 徒歩2分

##### ・「プレサンス レジェンド 琵琶湖」 琵琶湖畔最大級スケール、全邸レイクビュー

住所：滋賀県大津市茶が崎

【2017年3期末時点 契約状況】

**364/486戸**契約済※ 契約率 **74.9%**

※優先分譲住戸含む

2018年6月の引渡しに向けて順調に推移



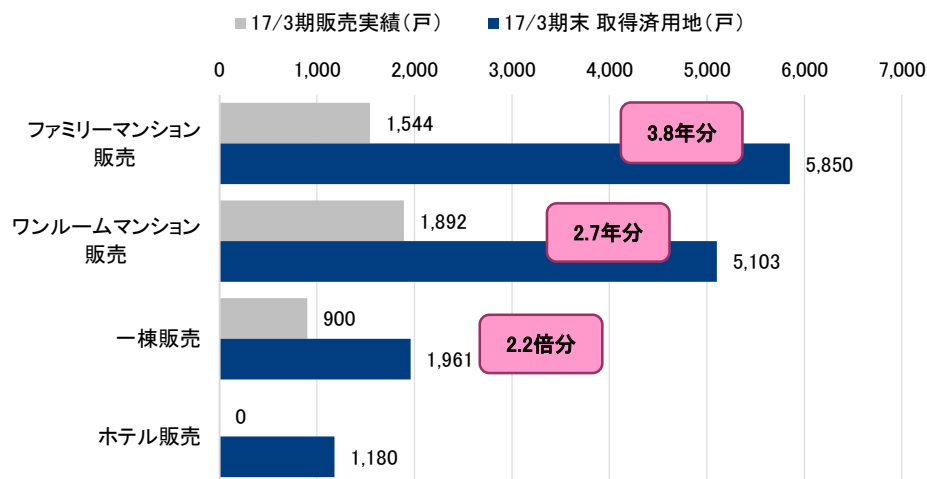
JR湖西線「大津京」駅 徒歩7分

出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 仕掛販売用不動産及び販売用不動産を2～3年分先行取得

同社は潤沢な内部留保を背景に、マンション用地の先行取得を継続してきた。2017年3月期末の仕掛販売用不動産は122,174百万円、販売用不動産は14,324百万円。これらの合計から工事代などを差し引いた取得済用地の資産額は78,861百万円である。これらの土地をマンション戸数に換算すると、ファミリーマンション5,850戸（2017年3月期実績の3.8年分）、ワンルームマンション5,103戸（同2.7年分）、一棟販売1,961戸（同2.2年分）に相当する。積極的な仕入れを可能にしているのは資金力だけではなく、情報力も一役買っている。リーマンショック時も用地を買い続けた実績や審査・回答の早さが同社の強みであり、地場の不動産業者からの1次情報を獲得するうえで有利に働いている。

取得済用地の状況



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 広島・博多への展開、1年目で大きく進捗

2017年3月期から本格的に参入した広島、博多への進出は1年が経過して順調に仕入れが進捗している。広島、博多への進出の背景には、人口が多く、企業・学校・商業施設などが集中しているため有力なマンション市場が存在していることが挙げられる。また同エリアは観光地としての知名度も高く、今後のインバウンド需要の増加が予想される地域でもあるためホテル事業への展開も期待できる。

広島では、ファミリーマンション4棟（311戸）ワンルームマンション1棟（110戸）、ホテル1棟（126室）、利便性の高い市の中心部に土地を確保した。博多では、ファミリーマンション3棟（152戸）、ホテル1棟（212室）、こちらも市の中心部に立地する。広島・博多が地方中核都市であり観光都市であるという特性を踏まえ、ファミリーマンションを軸にホテルをからめた構成で勝負する。

#### 4. ホテル事業、物件が 15 件に増加

訪日外国人旅行者の増加を背景としてホテル不足は深刻化している。“ゴールデンルート”と言われる人気のコース（首都圏、箱根・富士山、京都、大阪）はこの傾向が顕著でありホテルの需要が高い。同社では関西圏を中心に、中核駅に隣接した取得用地の中から、マンション事業よりもホテル事業として取り組んだほうが収益向上を見込める場所ではホテルの開発を推進してきた。2017 年 3 月期末時点で開発物件が 14 件、買取保有物件 1 件、合計 15 件となった。2018 年 3 月期に 3 物件が完成予定（すべて大阪）、2019 年 3 月期には 9 物件が完成予定（大阪 4 物件、京都 2 物件、広島 1 物件、博多 1 物件、横浜 1 物件）と今後続々と竣工を迎える。事業スキームとしては、(A) ホテル事業会社への売却、(B) 自社で保有しホテル運営会社へ運営委託、(C) 自社で保有しホテル運営会社とプレサンスのブランド名での共同運営、の 3 タイプに分かれる（(A) 8 物件、(B) 4 物件、(C) 3 物件）。基本方針としては、資産効率と営業力の有効利用を重視して (A) ホテル事業会社への売却、を優先したい考えだ。また、この他にも、運用実績を積んだ上での REIT やファンドへの売却も視野に入れ、多角的にホテル事業を推進する。

#### ホテル開発案件の概要

#### 4. ホテル事業

##### ■ 14 物件の進捗状況及び、1 物件の買取保有

第2四半期末以降、新たに**3物件を追加**し、計14物件の開発に取り組んでおります。  
 また、運営中の既築のホテルを**1棟買取、保有致しました。**

(完成予定)		
2018/3期	大阪市浪速区稲荷 <sup>④</sup> 大阪市浪速区元町 <sup>④</sup> 大阪市中央区平野町 <sup>③</sup>	【JR難波駅 周辺、72室】 【JR難波駅 周辺、111室】 【地下鉄堺筋線 北浜駅周辺、116室】
2019/3期	大阪市浪速区敷津東 <sup>④</sup> 大阪市中央区南船場 <sup>③</sup> 京都市下京区大宮通 <sup>④</sup> 広島市中区幟町 <sup>⑧</sup> 福岡市博多区上川瑞町 <sup>④</sup> 大阪市淀川区西宮原 <sup>④</sup> 横浜市中区港町 <sup>⑧</sup> 大阪市中央区本町 <sup>④</sup> 京都市中京区 <sup>③</sup>	【地下鉄御堂筋線 大町駅周辺、300室】 【地下鉄御堂筋線 心斎橋駅周辺、124室】 【阪急電鉄 大宮駅周辺、122室】 【広島電鉄 胡町(えびすちょう)駅周辺、126室】 【福岡市地下鉄箱崎線 中洲川端駅周辺、204室】 【JR新大阪駅周辺、120室】 【JR関内駅周辺、256室】 【地下鉄御堂筋線 本町駅周辺、215室】 【63室】
2020/3期	大阪市淀川区西中島 <sup>④</sup> 京都市下京区 <sup>⑧</sup>	【地下鉄御堂筋線 西中島駅周辺、152室】 【137室】
(買取保有)		
2017/3期	神戸市中央区御幸通 <sup>⑧</sup>	【JR三宮駅周辺、135室】

④  
ホテル事業  
会社への売却  
8物件

⑧  
自社で保有し、  
ホテル運営会社  
へ運営を委託  
4物件

③  
自社で保有し、  
ホテル運営会社  
と共同運営  
3物件

出所：決算説明会資料より掲載



## ■ 株主還元策

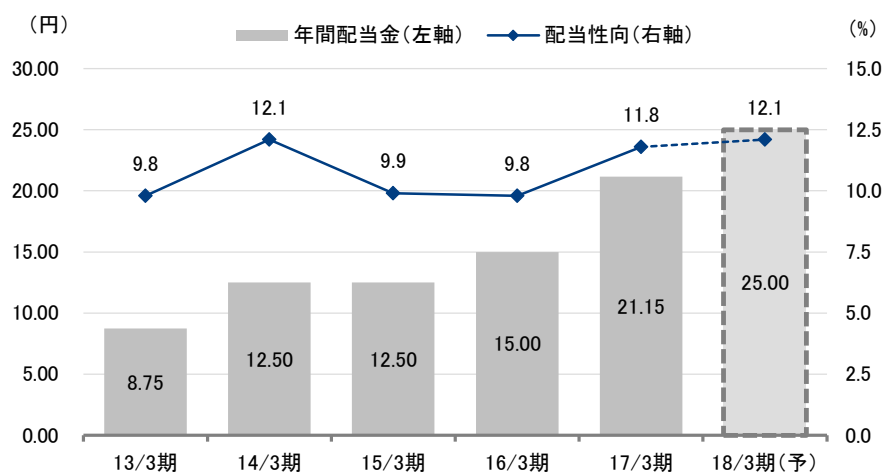
### 増益と配当性向上昇の両面から増配が期待できる

同社は、将来の事業展開のための内部留保を重視しながらも、株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2017 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間 21.15 円（2 期連続増配）、配当性向は 11.8% だった。2018 年 3 月期は、1 株当たり配当金は年間 25.00 円、配当性向 12.1% を予想する。

2017 年 3 月期は中間配当を行うことで、株主還元の機会を増やした。また、2016 年 10 月 1 日付で普通株式 1 株につき 4 株の株式分割を行い、流動性を高め買いやすくしている。今後は配当性向を向上させていく方向性も示しており、増配ペースの加速が期待できそうだ。

また株主優待に関しては、決算期末（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 JTB ナイスギフトを贈呈する。（400 株以上の保有株主には従来どおり 5,000 円相当）

年間配当金と配当性向の推移



注：2016 年 10 月 1 日株式分割 1 → 4 株  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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