

 土井 豊 社長	株式会社プレサンスコーポレーション(3254)
	

## 企業情報

市場	東証1部
業種	不動産業
代表取締役社長	土井 豊
所在地	大阪市中央区城見 1-2-27 クリスタルタワー
決算月	3月末日
HP	<a href="https://www.pressance.co.jp/">https://www.pressance.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,364円	65,198,961株		88,931百万円	21.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	未定	-	1,791.63円	0.8倍

\*株価は8/13終値。発行済株式数は21年3月期第1四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。新型コロナウイルス感染拡大やその収束時期による影響度合いを現時点で合理的に算定することが困難なことから今期通期予想は未定。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年3月(実)	78,990	14,057	13,798	9,194	152.31	15.00
2017年3月(実)	101,083	15,645	15,414	10,526	178.99	21.15
2018年3月(実)	134,059	20,362	19,858	13,757	232.58	29.40
2019年3月(実)	160,580	27,118	26,531	18,296	296.43	40.50
2020年3月(実)	224,011	32,609	31,985	21,892	347.45	39.00
2021年3月(予)	-	-	-	-	-	-

\*単位:円、百万円。新型コロナウイルス感染拡大やその収束時期による影響度合いを現時点で合理的に算定することが困難なことから今期通期予想は未定。

\*2016年10月1日付で1:4の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及して再計算。

\*当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

株式会社プレサンスコーポレーションの2021年3月期第1四半期決算概要などをお伝えします。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2021年3月期第1四半期決算概要](#)
- [3. 2021年3月期業績予想](#)
- [4. 経営改革\(再発防止策\)の進捗](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 21年3月期第1四半期の売上高は前年同期比3.4%減の659億円。ワンルームマンションは減収、ファミリーマンションは好調。原価の上昇と商品構成比の変化により、売上総利益率は3.3ポイント低下し、売上総利益は同14.3%減少。販管費は同11.8%減の50億円。広告宣伝費(企業CM等)、旅費交通費(新型コロナウイルス感染拡大に伴う移動減)等の販管費を抑制したが粗利減を補えず、営業利益は同15.4%減の119億円となった。減収ではあったが、新型コロナウイルスの影響を受けている中でも引き続き高水準の売上高を維持している。
- 21年3月期については、新型コロナウイルス感染拡大の影響度合いおよび収束の時期を見通すことが難しく、経済および市場の先行きが不透明なため業績予想を合理的に算定することが困難であることから上期予想のみの開示とし、通期予想は未定。また、配当予想も中間、期末ともに未定である。
- ワンルームマンションでは顧客の投資マインドに特段の変化は見られないということであるが、新型コロナウイルスの影響は依然不透明で、引続き四半期ごとの開示を待つよりない。短期的な成果は期待しにくいだろうが、オープンハウスとのアライアンスに基づいた施策の進捗、シナジー効果にも注目していきたい。

## 1. 会社概要

「不動産に高付加価値を創造する」というビジネスモデルの下、近畿圏、東海・中京圏を中心にファミリー向け及びワンルームマンションを企画・開発・分譲・管理する独立系マンションディベロッパー。分譲マンション供給戸数は近畿圏で10年連続、東海・中京圏で8年連続第1位。全国でも3年連続で第2位にランクインされる。豊富な供給実績と高いシェア、強力な営業力、優れた商品力などが大きな強み。

### 【1-1 沿革】

1997年10月に不動産販売を行う事を目的とし同社の前身である(株)日経プレステージが設立される。1998年には初の自社ブランドマンションである「プレサンス難波東」を販売。2000年には初の自社開発物件である「プレサンス心齋橋 EAST」を販売するなど着実に実績を積み上げ、2002年、商号を現在の「株式会社プレサンスコーポレーション」に変更。

近畿圏から事業エリアを拡大し、2003年には東海エリアで初めての自社開発物件である「プレサンス名古屋城前」の販売を行うなど業容は順調に拡大し、2007年12月に東京証券取引所市場第2部に上場した。

2008年に東京支店を開設し、首都圏での事業展開も開始。着実な事業拡大であったため、同年発生したリーマンショックの影響を大きく受ける事も無く成長を続け、2013年10月、東証1部にステップアップした。

### 【1-2 企業理念】

#### 「一隅を照らす」

「一隅を照らす」とは、「一人一人が自身の置かれたその場所で精一杯努力し、他の人々のためにも働くことでまわりを明るく照らす。それがひいては社会全体を明るく照らし、世界の人々の平和や幸福の実現に結びつく。」という比叡山延暦寺(滋賀県)を開創し天台宗を開いた伝教大師・最澄上人の教え。

### 「一隅を照らす」精神で価値ある不動産を

私たちは、マンションづくりのプロフェッショナルとして、お住まいになる方に「より快適で価値のあるマンション」をお届けすることが使命であると考えます。その確固たる精神で、お客様のニーズを的確にとらえ、グループ一丸となって10年20年先を見据えた付加価値の高いマンションをお届けいたします。

### 「一隅を照らす」が導く「三方良し」の精神

私たちは、マンションづくりに誠心誠意取り組むことで、お客様のライフオリティ向上に寄与することができ、あらゆるステークホルダーの皆さまと良好な信頼関係を築くことができると信じております。これは売り手良し、買い手良し、世間良しという「三方良し」の精神にも適うものです。

### 「一隅を照らすから「社会」を照らすへ

私たちは、良質なマンションを創造し続けることで、地域社会の活性化を実現し、便利で快適に暮らせる街づくりの一翼を担いたいと考えております。それにより、社会の持続的発展に大きく寄与できる存在になることを目指してまいります。

(同社HPより)

また、「一人一人が、自身が置かれたその場所で精一杯努力すること」に大きな価値を見出しており、「凡事徹底」という考え方を全社の行動指針としている。

## 【1-3 市場環境など】

### ◎良好な市場環境

人口減少が進む日本であるが、利便性を求める居住ニーズの高まりから、都市中心部における人口は増加傾向にある。首都圏で不動産価格が高騰しているが、同社のメイン事業領域である近畿圏および東海・中京圏では、依然として一般的な所得層でも十分購入可能な価格帯で推移している。

また、こうした外部環境に加え、立地や価格、品質といった「商品の優位性」と、ブランド力・知名度、購入後もしっかりと賃貸管理を提供するアフターフォロー、実績・販売規模といった面で同社のワンルームマンション販売は強力なアドバンテージを有する。

### ◎供給戸数で高シェア

同社資料(出所:不動産経済研究所)によれば、2019年間の近畿、東海・中京におけるマンション供給数はそれぞれ18,042戸、4,650戸。同社は両地域でそれぞれ3,825戸、804戸を供給し、近畿圏では10年連続、東海・中京圏では8年連続でシェアNo.1となっている。また全国では供給戸数5,305戸で、3年連続の第2位である。

### 2019年 地域別分譲マンション供給ランキング

近畿圏 (シェア 21.2%)			東海・中京 (シェア 17.3%)		
順位	企業名	戸数	順位	企業名	戸数
1	プレサンスコーポレーション	3,825	1	プレサンスコーポレーション	804
2	エスリード	2,121	2	日商エステム	598
3	住友不動産	744	3	住友不動産	441
4	近鉄不動産	704	4	三井不動産レジデンシャル	340
5	日商エステム	646	5	野村不動産	275
全国 (シェア 7.5%)					
順位	企業名	戸数			
1	住友不動産	5,690			
2	プレサンスコーポレーション	5,305			
3	野村不動産	3,941			
4	三菱地所レジデンス	3,365			
5	三井不動産レジデンシャル	2,365			

(株式会社不動産経済研究所の資料に基づきプレサンスコーポレーション算出・作成。)

## BRIDGE REPORT



## ◎同業他社

主要同業他社と同社を様々な角度から比較してみた。

コード	企業名	売上高	経常利益	総資産	販売用不動産(A)	仕掛販売用不動産(B)	有利子負債
1925	大和ハウス工業	4,380,209	367,669	4,627,388	795,396	212,850	1,040,877
1928	積水ハウス	2,415,186	213,905	2,634,748	884,118	94,827	579,107
3231	野村不動産HD	676,495	73,077	1,801,273	234,973	298,787	870,000
<b>3254</b>	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>224,011</b>	<b>31,985</b>	<b>310,779</b>	<b>27,074</b>	<b>217,964</b>	<b>158,988</b>
3289	東急不動産HD	963,198	67,499	2,487,369	287,345	366,591	453,558
8804	東京建物	323,036	44,611	1,564,049	151,004	98,216	922,051
8830	住友不動産	1,013,512	220,520	5,317,623	351,368	286,254	3,440,908
8877	エスリード	61,638	8,000	80,494	12,320	40,119	22,347
8897	タカラレーベン	168,493	11,201	195,448	23,861	46,102	114,023

コード	企業名	たな卸資産構成(A÷B)	自己資本比率	有利子負債依存度	売上高経常利益率	ROE	時価総額	予想PER	PBR
1925	大和ハウス工業	373.7%	37.3%	22.5%	8.4%	14.1%	1,816,831	17.1	1.0
1928	積水ハウス	932.3%	48.1%	22.0%	8.9%	11.5%	1,451,871	10.5	1.1
3231	野村不動産HD	78.6%	30.5%	48.3%	10.8%	9.1%	389,863	11.8	0.7
<b>3254</b>	<b>プレサンスコーポレーション</b>	<b>12.4%</b>	<b>37.1%</b>	<b>51.2%</b>	<b>14.3%</b>	<b>21.1%</b>	<b>88,931</b>	-	<b>0.8</b>
3289	東急不動産HD	78.4%	23.5%	18.2%	7.0%	6.7%	331,122	12.7	0.6
8804	東京建物	153.7%	24.0%	59.0%	13.8%	8.2%	273,172	8.8	0.8
8830	住友不動産	122.7%	24.4%	64.7%	21.8%	11.3%	1,505,859	11.5	1.2
8877	エスリード	30.7%	58.6%	27.8%	13.0%	11.3%	19,981	-	0.4
8897	タカラレーベン	51.8%	25.9%	58.3%	6.6%	10.9%	42,592	-	0.8

\* 単位: 百万円、倍。業績の比較数値は前期実績。時価総額、PER、PBRは2020年8月13日終値ベース。プレサンスコーポレーション、エスリード、タカラレーベンは今期予想未定。

他社と比較すると、売上規模は決して大きくないながらも、完成在庫(販売用不動産)の少なさ、高い収益性および資本効率が目を引く。

## 【1-4 事業内容】

事業セグメントは、投資型分譲マンションであるワンルームマンションおよび実需向け居住型分譲マンションであるファミリーマンションの企画・開発・分譲・管理を中心とした「不動産販売事業」と、ワンルームマンションの賃貸管理事業、賃貸事業、建物管理事業などを手掛ける「その他」の2セグメント。

## ◎商品構成

同社が手掛けるマンションの概要は以下の通り。

物件平均価格はワンルームで約1,900万円、ファミリーで約3,700万円となっている。

タイプ	住戸専用面積	間取り	特長	選定基準
ワンルーム	約20~50㎡	1ROOM~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)
ファミリー	約50~100㎡	1LDK~4LDK	都心および都市周辺型 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)
混在	約20~100㎡	1ROOM~4LDK	都心および都市周辺型 主要駅より徒歩5分圏内	ワンルームタイプに近い基準

## BRIDGE REPORT



(2020年3月期の販売実績)

タイプ	金額	構成比	戸数	構成比
ワンルームマンション	67,255	30.0%	3,479	42.6%
ファミリーマンション	78,587	35.1%	2,109	25.8%
一棟販売	27,299	12.2%	1,532	18.8%
ホテル販売	19,292	8.6%	793	9.7%
その他住宅販売	4,726	2.1%	248	3.0%
その他不動産販売	18,364	8.2%	-	-
不動産販売附帯事業	1,158	0.5%	-	-
不動産販売事業 合計	216,684	96.7%	8,161	100.0%
その他	7,327	3.3%	-	-
合計	224,011	100.0%	8,161	100.0%

\* 単位: 百万円

\* 一棟販売は、マンション一棟またはその一部をマンション販売業者に卸売する形態。

\* その他住宅販売は、中古住宅流通事業、戸建分譲事業等、新築マンション以外の住宅の販売。

\* その他不動産販売は、商業用店舗、開発用地等の住宅以外の不動産の販売。

\* 不動産販売附帯事業は、床コーティング等引渡後オプション工事、及び不動産売買の仲介手数料等。

## ◎事業エリア

自社ブランドマンションの販売を開始した1998年11月以降2020年3月末までの累計販売戸数は、近畿圏、東海・中京圏中心に全国で781棟、52,862戸となっている。



プレサンス梅田北オール  
(大阪府/ワンルームマンション)



プレサンスグラン泉  
(名古屋市/ファミリーマンション)



プレサンス レジェンド 堺筋本町タワー  
(大阪府/ファミリーマンション)

都府県など	棟数	戸数
大阪府	354	24,577
愛知県	187	12,215
京都府	80	4,115
兵庫県	76	5,640
滋賀県	12	1,601
沖縄県	21	1,105
東京都	21	1,336
広島県	5	410
福岡県	3	170
その他	22	1,693
合計	781	52,862

\* 1998年11月から2020年3月末までの累計販売状況

今後は、近畿圏、東海・中京圏におけるブランド力、市場シェアを更に向上していく。

### 【1-5 特長と強み】

#### ①豊富な供給実績と高いシェア

前述の様に、同社は本社所在地の近畿圏のみならず、東海・中京圏において分譲マンション供給実績で連続No. 1であることに加え、全国レベルでも第2位にランクイン(2019年)という実力を有している。

高いシェアは、スケールメリットによる建築コストの低減や土地情報の収集力向上などの大きなメリットをもたらしている。

#### ②販売力の強さ

「マンション完成までに完売」を営業基本方針とし実践している。ワンルームマンションの販売において、同社では、営業部門全体で1物件を集中的に販売している。同一条件の物件を全員で販売することにより、社内競争が促され、営業員の士気向上に繋がっている。また自社開発の同一ブランドのみを販売していることから、営業スタッフは物件の仕様や特長について細かい点まで熟知しているため、顧客の信頼も高い。加えて、セミナーの開催など様々な手法で、潜在的なユーザーの掘り起こしに力を入れており、需要や市況変化への対応力が高い。

さらに、成長力の源泉は何をおいても人材だ。そのため人材教育には大変力を入れている。同社の強みである販売力の強さは、同社の教育力の現れでもある。

新入社員を一日でも早く戦力化する事が重要だが、そのために新入社員は先輩社員と常に行動を共にし、先輩社員のお客様への電話対応、資料作成、訪問時の会話など、成約に至るあらゆるシーンを繰り返し、繰り返し目で見て、耳で聞き、実践して成果が出る体験を積み重ねる。こうした成功体験の積み重ねによって、新入社員であっても、一人でクロージングできるまで自ずと短期間で成長していく。これらの要因により、早期完売と安定した売上を実現している。

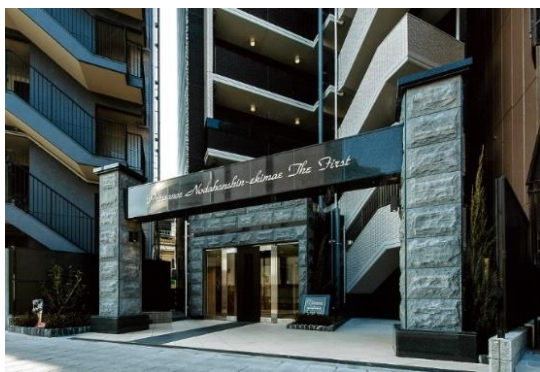
#### ③優れた商品力

「立地」、「設備」、「価格」の3点において購入者に対し高い満足度を提供している。

「立地」においては利便性を重視し、都心部の主要駅からワンルームマンションは徒歩5分圏内、ファミリーマンションは徒歩10分圏内の物件を厳選する。

「設備」においては高級感、快適性、機能性を重視し、浴室換気乾燥機付きユニットバス、ガス温水式床暖房、防音サッシ、遮音フローリング等を装備して物件に高い付加価値を加えている。

「価格」については、高級感を持たせながらもリーズナブルな販売価格設定によって、高いコストパフォーマンスを実現している。この様な取り組みにより、同社物件は長期にわたる高い資産価値・ブランド価値を有している。



(同社資料より)

#### ④圧倒的な情報収集力

マンションディベロッパーにとって、業容拡大のための重要なポイントは、良質なマンション用地情報を、仲介業者、金融機関などから他社に先駆けて収集することができるか、である。

リーマンショックで同業他社が多くの完成在庫を抱えて新たな土地の仕入に踏み切れなくなった際、財務状況が良好だった同社は、好機と捉えて積極的な仕入れ活動を展開した。仲介会社等にとっては、不況期でも仕入を積極的に行う同社の存在は極めて重要であった。

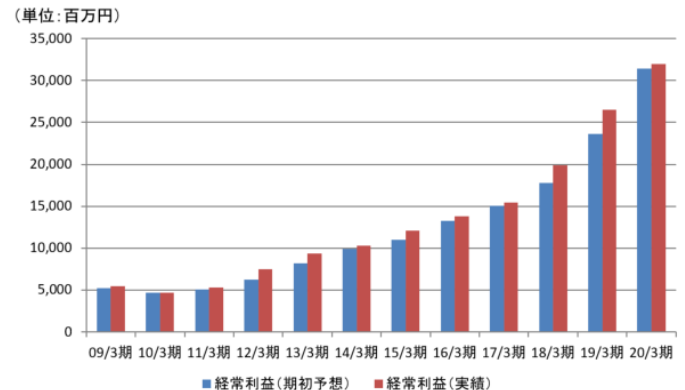
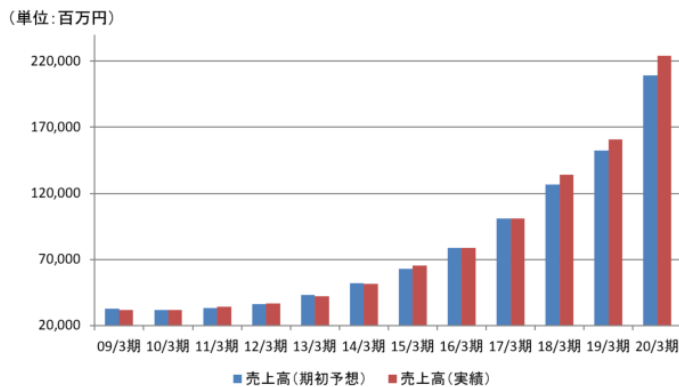
また、大手ディベロッパーに比べると、意思決定のスピードが迅速である点も仲介会社等にとっては大変魅力的であったため、「取引のメリットが大きい会社」と評価され、「新しい土地情報はまずプレゼンスへ」という関係性が構築された。リーマンショックの影響が鎮静化した後でも、この関係はより強固なものとなっており、同社競争力の高さの一因となっている。

## BRIDGE REPORT



## ⑤安定した収益力

2007年12月に上場した同社はこれまでに、最初に期初予想を発表した2009年3月期以降、2020年3月期まで12回の決算を発表してきた。売上高、経常利益の期初予想と実績の乖離を検証すると、売上高未達は数回あるが、経常利益に関しては未達が1度も無い。不動産市況に大きく影響されることなく安定・継続して収益を上げてきた点も同社の大きな特長といえよう。



## 【1-6 ROE 分析】

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期
<b>ROE(%)</b>	<b>18.5</b>	<b>18.2</b>	<b>18.9</b>	<b>19.4</b>	<b>19.2</b>	<b>20.8</b>	<b>22.1</b>	<b>21.1</b>
売上高当期純利益率(%)	12.64	12.15	11.82	11.64	10.41	10.26	11.39	9.77
総資産回転率(回)	0.74	0.75	0.74	0.70	0.65	0.62	0.59	0.73
レバレッジ(倍)	1.98	2.01	2.17	2.38	2.83	3.25	3.30	2.95

堅調な需要の下、販売が好調で高水準の売上高当期純利益率を継続していることに加え、レバレッジを効かせた効率的な資金調達により高いROEを実現している。

過去3年間の営業利益、ROE、時価総額の3つの指標で一定の基準を満たしているため、2015年8月に「JPX日経インデックス400」(※1)銘柄に選定された。また、2015年12月には新指数「JPX日経中小型株指数」(※2)銘柄にも指定された。今後も高ROEの維持に注力する考えだ。

## ※1 JPX日経インデックス400

資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、「投資者にとって投資魅力の高い会社」400銘柄で構成される株価指数。

## ※2 JPX日経中小型株指数

時価総額や売買代金で中小型株の範囲を決め、過去3年間のROEと営業利益累計額を使って順位を決定。複数の独立社外取締役がいる・英訳資料を作成している、といった定性条件等も加味して投資魅力の高い会社200銘柄で構成される株価指数。

## 2. 2021年3月期第1四半期決算概要

## (1)連結業績概要

	20/3 期 1Q	構成比	21/3 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	68,240	100.0%	65,901	100.0%	-3.4%
売上総利益	19,804	29.0%	16,966	25.7%	-14.3%
販管費	5,737	8.4%	5,060	7.7%	-11.8%
営業利益	14,066	20.6%	11,906	18.1%	-15.4%
経常利益	13,926	20.4%	11,962	18.2%	-14.1%
四半期純利益	9,603	14.1%	8,181	12.4%	-14.8%

\* 単位:百万円

## BRIDGE REPORT



## 減収減益

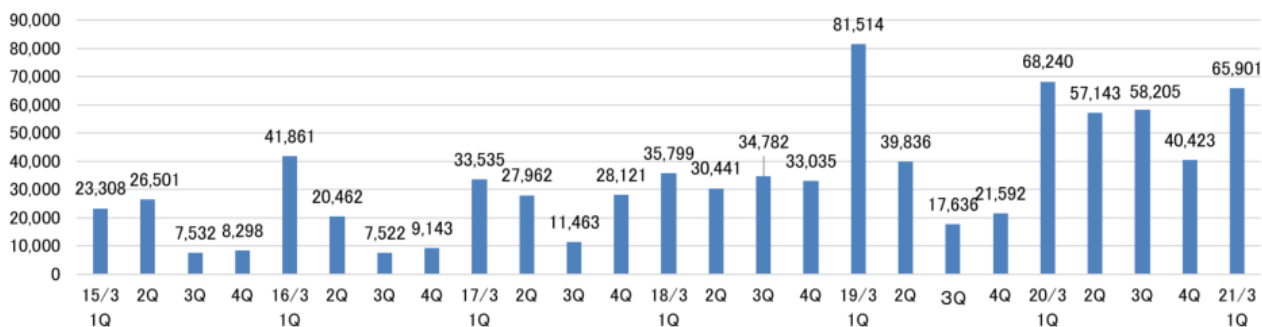
売上高は前年同期比 3.4%減の 659 億円。ワンルームマンションは減収、ファミリーマンションは好調。

原価の上昇と商品構成比の変化により、売上総利益率は 3.3 ポイント低下し、売上総利益は同 14.3%減少。

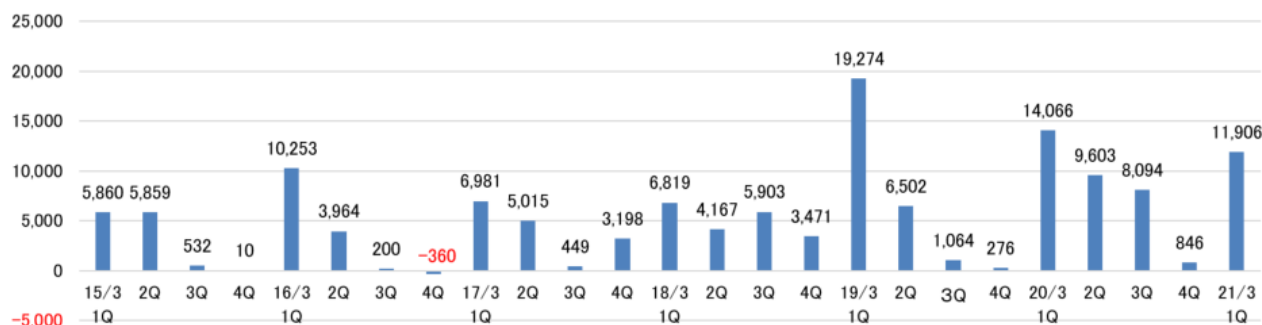
販管費は同 11.8%減の 50 億円。広告宣伝費(企業 CM 等)、旅費交通費(新型コロナウイルス感染拡大に伴う移動減)等の販管費を抑制したが粗利減を補えず、営業利益は同 15.4%減の 119 億円となった。

減収ではあったが、計画通りの進捗で、新型コロナウイルスの影響を受けている中でも引き続き高水準の売上高を維持している。

四半期別売上高の推移(単位:百万円)



四半期別営業利益の推移(単位:百万円)



## (2) マンション販売事業の動向

## ◎販売実績

タイプ	戸数	前年同期比	金額	前年同期比
ワンルームマンション	1,018	-39.4%	17,413	-46.0%
ファミリーマンション	1,202	+69.1%	42,668	+63.3%
ホテル販売	-	-	-	-
マンション販売事業合計	2,220	-11.8%	60,082	-0.6%

\* 単位:百万円。前期までの「一棟販売」を、「ワンルームマンション」に含めて表示することとした。一棟のワンルームマンションの中で、同社が個人顧客に直接販売する住戸(前期まで「ワンルームマンション」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おり、比較を容易にするため、前年同期の数値も同様に組替えて前年同期比を表示。

ワンルームマンションは新型コロナウイルス感染拡大に伴う活動自粛が影響した。ファミリーマンションは、プレサンスロジェ此花シティ(総戸数 172 戸)等の引渡しにより、大型物件(470 戸引渡し)の売上があった前々期並の高水準な売上高である。

ホテルの引渡しは無く、計画通りである。



## BRIDGE REPORT



## (3)財務状態とキャッシュ・フロー

## ◎主要BS

	20年3月末	20年6月末		20年3月末	20年6月末
流動資産	296,066	284,230	流動負債	107,318	97,499
現預金	44,774	48,764	短期有利子負債	73,084	71,519
販売用不動産	27,074	31,385	固定負債	86,770	77,334
仕掛販売用不動産	217,964	197,185	長期有利子負債	85,903	76,511
固定資産	14,712	14,743	負債合計	194,088	174,833
有形固定資産	7,640	7,253	純資産	116,690	124,140
無形固定資産	254	225	株主資本	115,306	122,647
投資その他の資産	6,817	7,264	負債純資産合計	310,779	298,974
資産合計	310,779	298,974	有利子負債残高	158,987	148,030

\* 単位: 百万円。

仕掛販売用不動産の減少で、資産合計は前期末と比べ 118 億円減少の 2,989 億円となった。有利子負債の減少等で、負債合計は同 192 億円減少の 1,748 億円となった。利益剰余金の増加等で純資産は同 74 億円増加の 1,241 億円。この結果、自己資本比率は前期末から 3.9 ポイント上昇し 41.0%となった。

2020年6月末のBS上のたな卸資産(販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計)から建築代金等を控除した取得済のマンション事業用土地代金は、ワンルームマンションで765億30百万円(15,480戸)、ファミリーマンションで569億92百万円(5,375戸)となっている。

## ◎キャッシュ・フロー

	20/3期1Q	21/3期1Q	増減
営業CF	7,184	15,857	+8,673
投資CF	-104	-90	+14
フリーCF	7,080	15,767	+8,687
財務CF	-12,679	-11,776	+903
現金同等物残高	33,797	45,674	+11,877

\* 単位: 百万円

たな卸資産の減少等で営業CF、フリーCFのプラス幅は拡大。キャッシュポジションは上昇した。

## 3. 2021年3月期業績予想

## (1)業績予想

新型コロナウイルス感染拡大の影響度合いおよび収束の時期を見通すことが難しく、経済および市場の先行きが不透明なため業績予想を合理的に算定することが困難であることから上期予想のみの開示とし、通期予想は未定としている。

また、手元資金を厚く確保することを優先するため、2018年5月に発表した配当方針を取り下げ2021年3月期以降の配当方針および配当に関する数値目標も「未定」。今期配当予想は中間、期末ともに未定である。

## (上期予想)

	20/3月期 上期	構成比	21/3月期 上期(予)	構成比	前年同期比	進捗率
売上高	125,383	100.0%	102,288	100.0%	-18.4%	64.4%
営業利益	23,669	18.9%	16,080	15.7%	-32.1%	74.0%
経常利益	23,398	18.7%	15,469	15.1%	-33.9%	77.3%
四半期純利益	15,660	12.5%	10,665	10.4%	-31.9%	76.7%

\* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

2020年6月末時点の受注残高は1,193億円で前期末の1,642億円から27.4%減少した。この第1四半期に多くの物件を引き渡したことで、新型コロナウイルス感染拡大を受け、営業活動を自粛したため、2020年1月以降の受注が減少したことが理由。数量ベースではワンルームマンションで3,238戸、ファミリーマンションで1,236戸となっている。

## (2) 新型コロナウイルス感染拡大による事業への影響(2020年6月末時点)

営業活動においては、ワンルームマンションでは外出自粛要請等の影響により、対面での営業活動を抑制していた。ファミリーマンションではモデルルームへの来場者数が減少している。建築に関しては中断なく工事を継続している。

こうした状況に対し、オンラインツールを活用し、非対面での商談・会議の機会を確保しているほか、投資セミナーやモデルルームでは感染症対策に努め、顧客に安心感を持ってもらえるよう努めている。ワンルームマンションでは顧客の投資マインドに特段の変化は見られず、ファミリーマンションでも利便性に富む都市型マンションへの一定のニーズは継続していると認識しており、顧客心理および生活スタイルの変容に伴う顧客ニーズの変化への対応が今後の課題と考えている。

## 4. 経営改革(再発防止策)の進捗

明浄学院との土地取引に係る業務上横領事件への共謀容疑で前社長が逮捕された事件に関し、外部経営改革委員会の提言を受け、2020年5月14日に公表した当社再発防止策の進捗状況は以下のとおりである。

No	再発防止策骨子	再発防止策	8/11現在の進捗状況
1	取締役会を含む重要な会議体のあり方及び意思決定方法の見直し	・取締役会の開催頻度を月2回へ増加	2020年1月以降、継続して運用中
		・取締役会における決議・報告事項の再設計	取締役会での決議・報告スケジュールを2020年5月に確定済同6月から運用開始済
		・全グループ経営幹部が参加するグループ経営会議の設置	2020年4月に会議を設置し、継続して運用中
		・仕入・販売業務に関する審議会議として、土地仕入業務のプロジェクト会議の設置	2020年5月に会議を設置し、継続して運用中
2	社外取締役の職務執行の実効性を確保するための環境整備	・監査等委員会をサポートする事務局機能の拡充	2020年5月に内部監査課に事務局機能を設置し、運用中
		・代表取締役と監査等委員会との面談(毎月)	2020年5月から継続して運用中
		・新設されたグループ経営会議への出席	2020年4月の会議設置以降、監査等委員全員が毎回出席また、同6月からは、新たに就任した社外取締役が毎回出席
		・新設された土地仕入業務のプロジェクト会議への出席	2020年5月の会議設置以降、常勤監査等委員が毎回出席

No	再発防止策骨子	再発防止策	8/11現在の進捗状況
3	利益相反取引及び競業取引に関するルール設計と教育	・取締役及び執行役員から利益相反取引及び競業取引に関する誓約書の提出	2020年5月に実施済(以後半年おきに実施。次回2020年10月に実施予定)
		・利益相反取引及び競業取引の有無の把握及びモニタリングに関する確認書の提出	2020年5月に実施済(以後半年おきに実施。次回2020年10月に実施予定)
		・取締役、執行役員、及び従業員に対する研修の実施	2020年5月に取締役、執行役員向けの研修を実施。その後、各部門で従業員向け研修を実施済(以後、毎年実施予定)
4	土地仕入プロセスにおける統制活動の再設計	・仕入業務のプロジェクト会議に係る運営方法及び各種規程・チェックリストの整備	2020年5月に規程等を整備済その後、整備したルールに基づき、継続して運用中
		・新統制活動に関する周知徹底	2020年5月に担当部門の従業員を対象に説明会を実施済
5	内部監査の見直し	・内部監査人員の採用	内部監査経験者2名を採用済
		・内部監査計画の承認を、取締役会決議事項に追加	2020年5月に実施済。今期内部監査計画の追加分を策定し、同6月の取締役会で決議済
		・監査等委員会と内部監査課との協議(毎月)	2020年5月から継続して運用中
		・会計監査人と監査等委員会との年4回の三者面談の実施	2020年5月に第1回三者面談を実施済。次回8月実施予定

## 5. 今後の注目点

ワンルームマンションでは顧客の投資マインドに特段の変化は見られないということであるが、新型コロナウイルスの影響は依然不透明で、引続き四半期ごとの開示を待つよりない。

短期的な成果は期待しにくいだろうが、オープンハウスとのアライアンスに基づいた施策の進捗、シナジー効果にも注目していきたい。

### <参考:コーポレートガバナンスについて>

#### ◎組織形態、取締役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	9名、うち社外4名

#### ◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2020年6月30日

##### <基本的な考え方>

コーポレートガバナンスとは、株主・顧客・従業員・取引先・地域社会など様々なステークホルダー(利害関係者)との関係における企業経営を律する基本的枠組みと考えており、当社としては次の要素を実践していくことで、その枠組みを形造れると考えております。

そして、これら要素を実践しつつ、株主利益の増大に努めることが最重要の責務と認識しております。

##### (コンプライアンス)

法令遵守という意味で使われており、良好なコンプライアンスの実践は、不祥事等による直接的な損害を回避することの他に、「信頼」「誠実」という企業イメージやブランド価値の向上に結びつき、中長期的な業績向上や企業価値の向上につながるものと認識しております。

##### (リスクマネジメント)

企業の目的達成を妨げる事象や行為等の脅威・リスクに対して、費用対効果を勘案しコントロールしていくことと認識しております。

##### (アカウンタビリティ)

説明責任という意味で使われており、組織において権限者がしたこと、またしなかったことが招いた結果について合理的な説明を行う責務と認識しております。

##### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則について、すべてを実施しています。

##### <開示している主な原則>

原則	開示内容
【原則1-4 いわゆる政策保有株式】	<p>(1) 当社は、取引先と良好な関係を構築し、事業の円滑な推進を図るため、取引先の株式を保有することがあります。取引先の株式については、取引関係の強化により、当社の企業価値の向上に資すると判断する限り、保有いたしますが、毎年、保有株式ごとに保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、取引関係の維持強化等の保有目的に沿っているかを基に精査することで保有の適否を検証し、保有意義が乏しい銘柄については、株価等を勘案して売却を検討いたします。</p> <p>(2) 保有株式に係る議決権は、企業価値の向上につながる意思決定を行っているかということを考慮して、行使することを基本方針としております。</p>

**【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】**

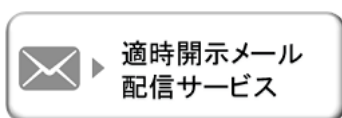
当社は、株主・投資家を重要なステークホルダーとして考えており、持続的な成長と企業価値の向上のため、株主総会等の様々な機会を通し、株主・投資家との間で建設的な対話を行っております。

- ・ 株主との対話、IR 活動については、代表取締役社長が統括し、株主との建設的な対話を実現するように努めております。また、株主との円滑な対話のために、経営企画部が IR 活動をサポートしております。
- ・ 株主・投資家との対話の手段としては、証券会社を通じて、株主・機関投資家との個別面談を実施しております。
- ・ 代表取締役社長が、株主・投資家との対話を通じて把握した株主の意見・懸念につきましては、必要に応じて取締役会に報告し、当社の経営に活かしてまいります。
- ・ 対話に際してのインサイダー情報の管理については、インサイダー取引管理規程に基づいて実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

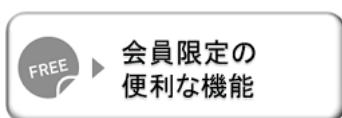
ブリッジレポート(プレサンスコーポレーション:3254)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

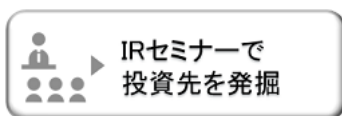
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)