

2025

Annual Report
2025年12月期 年次報告書

プレジオグループ

2025年、プレジオグループは「収益不動産メーカー」としての強みを一層磨き上げ、土地の取得から企画・設計・建築、リーシング、売却、そして運営管理に至るまで、一気通貫のビジネスモデルを基盤に事業を推進して参りました。自社賃貸マンションブランド「PREGIO」シリーズは、関西圏・関東圏において着実に存在感を高め、地域に根ざした住まいづくりを進めています。

株式会社ベシスにおいては、賃貸マンションの管理・リーシング事業を中心に据えながら、シニア領域における老人ホーム・介護施設の情報提供サービスも展開しています。これらの取り組みは、プレジオブランドの価値向上に寄与するとともに、入居者の皆様の暮らしをより豊かにするサービス基盤の拡充へと繋がっています。

一方で、私たちを取り巻く経営環境は大きな転換点を迎えています。2024年には、日本銀行が長らく続いた低金利政策を終了し、金利のある市場へと移行しました。また、2025年中には円安基調の強まりなど、金融・為替市場の変動は不動産業界・建設業界に少なからず影響を与えています。しかしながら、海外金融機関やファンドへの収益不動産の証券化・売却を一つの成長エンジンとしてきた当社グループにとって、こうした変化は新たな挑戦を意味します。収益不動産を通じて時代が求めるサービスと価値を創出することで、環境変化に柔軟に向き合い、企業としての永続的な成長と存続を目指して参ります。

その実現に向けて、当社は中期経営計画（2025-2027）を策定し、プレジオグループが進むべき方向性を明確にいたしました。この計画の実行を通じて、社員一人ひとり、そして当社グループに関わるすべてのステークホルダーの皆様に「幸せ」を感じていただける存在となるべく、着実に歩みを進めて参ります。



I. ビジョン P.5

実現したい社会
自分たちの役割
業績目標

II. 成長戦略 P.10 P.12

働いていたい環境づくり
ブランド価値の向上

II. 社会貢献 P.17 P.18

ESG経営
様々な支援

IV. 企業説明 P.19



ビジョン

1

実現したい社会
～Time is Life～

2

自分たちの役割
～ブランディング～

3

業績目標
～売上高800億円に向けて～

1. 実現したい社会 ~Time is Life~

仕事は『生活を豊かにするための手段の一つ』と捉え、より短い時間で成果を上げることにこだわり、“今この瞬間”を大切にできる職場環境を目指します。

その具体策として、近年意識的に取り組む企業も増えてきているDXを軸に業務効率の改善を行い、更なる労働生産性の追求を図ります。

2. 自分たちの役割 ~ブランディング~

社名のプレジオはイタリア語で『誇り』を意味します。

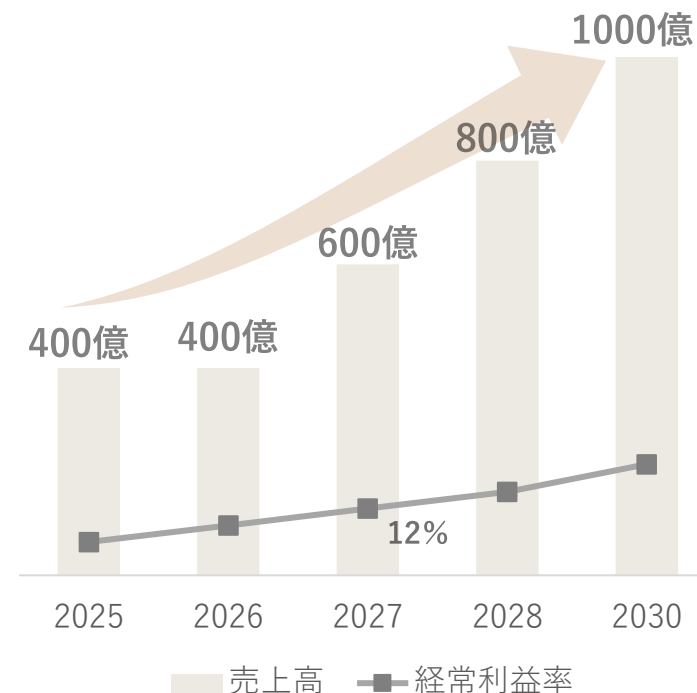
我々は、見る人に感動を、住む人に誇りを与えるデザインと機能性を追いつけます。

独自のマーケティング戦略によるブランド認知拡大により、入居者が「誇り」を持って住める高品質な賃貸マンションを永続的に供給して参ります。

3. 業績目標 ~グループ売上高800億円に向けて~

関西圏で培った事業基盤を関東圏で展開。2025年以降は関東圏での事業拡大を進めることで、更なる成長を目指します。

具体的には2028年度売上高800億円、2030年度売上高1,000億円の目標に向けて取り組みます。



財務指標に加え非財務指標を設定し、経済的価値・社会的価値両面から企業価値向上を目指します。

次ページへ2025年12月期目標と着地見込みの対比について記載しております

	KPI		2024年12月期 実績	2025年12月期 着地見込み ※	2026年12月期 目標	2027年12月期 目標	2030年12月期 目標
財務 指標	売上高		403.2億円	414.6億円	461.1億円	600億円	1000億円
	粗利率		25.8%	33.6%	32.1%	30%	30%
	経常利益		48.9億円	77.0億円	76.1億円	70億円	120億円
	経常利益率		12.1%	18.6%	16.5%	12%	12%
	ROE（株主資本当期純利益率）		20.1%	24.0%	23.8%	20%	20%
	ROA（総資本当期純利益率）		6.5%	8.0%	7.9%	10%	10%
	自己資本比率		32.3%	33.6%	35.0%	35%	35%
非財務 指標	従業員数※役員除くグループ合計		237人	240人	270人	300人	400人
	DX活用による 業務効率化	業務削減時間	5,282時間/年	9,951時間/年	27,000時間/年	30,000時間/年	40,000時間/年
		一人当たり業務削減時間	1.8時間/月	3.5時間/月	8.3時間/月	8.3時間/月	8.3時間/月

※決算確定前の数値のため変動の可能性がございます

2025年12月期目標と着地見込みの対比は下記の通りです。

KPI		2025年12月期 目標	2025年12月期 着地見込み※		要因
財務 指標	売上高	400億円	414.6億円	(+103.6%)	<p>当期は期初時点で、売却予定であった1物件を自社保有とする変更を行ったことで、売上高は計画比マイナスでのスタートとなりました。</p> <p>ただし、株式会社ベイスンにおいて仲介案件の新規獲得により当該部門では計画比75%増収。また、東京支社では新規開発案件着手により、株式会社プレジオにおいて工事・設計部門で計画比86%の増収となるなど、自社開発物件の売却売上で生じた減収をその他部門で補完した結果、全体では計画比3.6%の増収で着地しました。</p> <p>利益面では、売却予定の案件を自社保有へ切り替えたことによる原価減、仲介部門での増収による利益率上昇への貢献により、資材価格の高騰や外注経費の単価上昇の影響はあったものの、売上総利益率は計画比3.6ポイントと良化、これに伴って経常利益も計画比63.1%増益での着地となりました。</p>
	粗利率	30.0%	33.6%	(+3.6pt)	
	経常利益	48億円	77.0億円	(+160.4%)	
	経常利益率	12.0%	18.6%	(+6.6pt)	
	ROE（株主資本当期純利益率）	20%	24.0%	(+4.0pt)	
	ROA（総資本当期純利益率）	10%	8.0%	(△2.0pt)	
	自己資本比率	35%	33.6%	(△1.4pt)	
非財務 指標	従業員数※役員除くグループ合計		250人	240人	(△10人)
		業務削減時間	25,000時間/年	9,951時間/年	(△60.2%)
		一人当たり業務削減時間	8.3時間/月	3.5時間/月	(△57.9%)

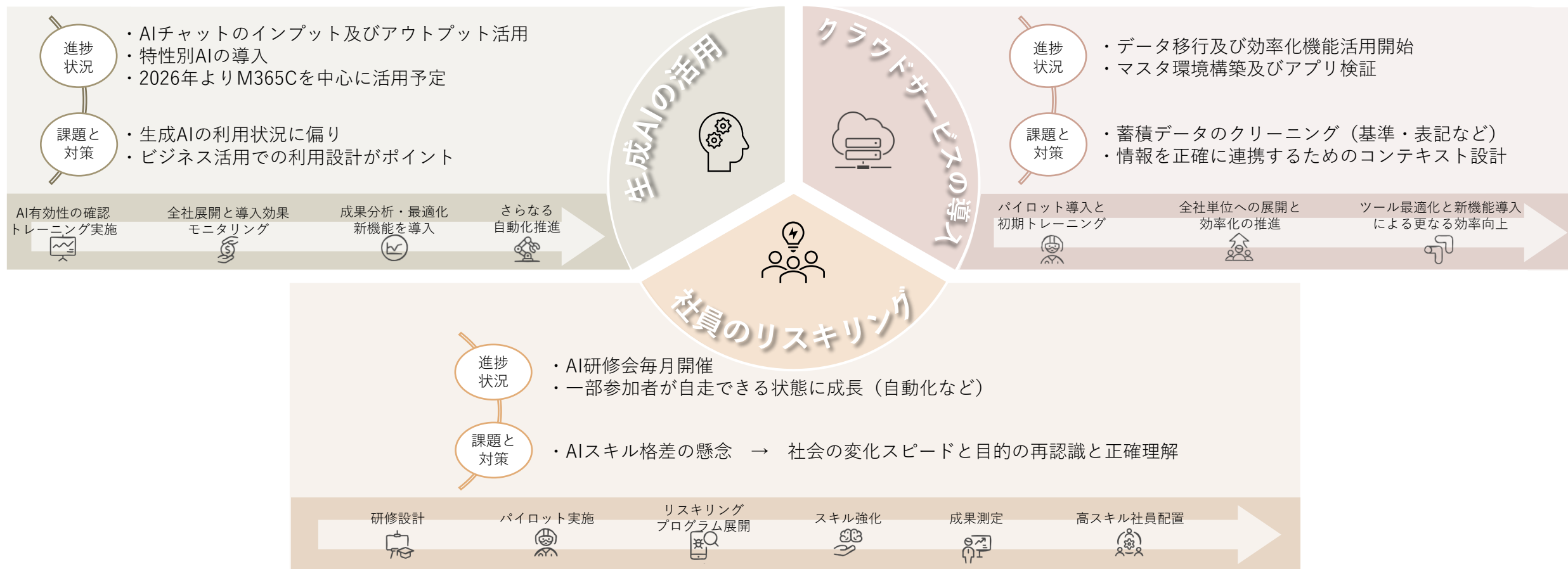
※決算確定前の数値のため変動の可能性がございます



成長戦略

▶ DX化の推進

社会背景としての人口減少やデジタル技術の普及、働き方改革の流れに対応するために、戦略としての**労働生産性の向上**を重視し、その実現を支えるために以下3つを戦術として計画。これにより、企業全体の効率化を進め、社会の変化に適応する強い組織を構築します。計画実施から1年が経過した時点での進捗の確認および課題を洗い出し、今後の対策をとりまとめました。



▶ DX化の推進

施工管理業務における『人とデジタルの共存』をテーマに、業務効率の改善や施工品質の向上を目指す具体的な取り組みと施策を示します。これにより、社員が技術・品質・安全・教育に集中できる環境を構築し、働きやすさと働きがいの向上を図ります。

具体的な取り組み

▶ BIMの導入

- ・提携設計事務所のBIM利用がブレーキに
- ・建設業界のBIM格差が社会懸念

▶ プロジェクト計画ソフト等の活用

- ・AI機能付き工程表作成ソフトの検証
- ※今後確実に見込まれる、BIMとAIの相乗効果

1

着工前業務のデジタル化

2

▶ システムサイロ化の解消

- ・機能分散の整理
- ・業務の柔軟性・拡張性を追求

施工中の業務効率化

3

▶ 電子引渡しとドキュメント管理

- ・竣工図書やマニュアルのデジタル化
- 社内Bot活用へ

▶ データ分析による継続的改善

- ・施工データの蓄積と活用
- 技術に合わせたナレッジ化

竣工後の情報活用

目的

- 施工管理業務のDX化
- 人材が技術・品質・安全・教育に集中できる環境構築

期待される効果

- 施工品質と安全性の向上
- 業務効率の改善とコスト削減
- 社員の「働きやすさ」と「働きがい」向上

▶ 追求し続けるデザイン

時代や立地に合わせ、住む方へ“誇り”を そしてまちを変えてゆく刺激になる建物づくりを行っています。
プレジオブランドのさらなる価値向上に向け、スタイルごとの外観やエントランス、外壁の総タイル張り等賃貸マンションでは稀なデザインを取り入れ、今後も進化し続ける建物づくりを行っていきます。

JAPANESE MODERN STYLE 誕生

2025年12月はいじめてのジャパニーズモダンスタイルである
プレジオ東三国が竣工しました。
日本古来より培われたデザインを取り入れることで都会の
喧騒を忘れる静けさ優しさを表現しています。

NEXT...

EUROPEAN STYLE

ヨーロッパの街並みを連想させる重厚感あふれる外観、マントルピースや暖炉の壁面装飾などで異国情緒あふれるラグジュアリーな空間を演出しています。プレジオシリーズの原点として今後も新しいデザインを取り入れながら暮らしに誇りを感じられるよう進化し続けます。

ASIAN STYLE

南国バリの職人が丁寧に掘り上げたストーンカービングを配置しています。また、爽やかで洗練された印象を与える色調と植栽に囲まれたリゾート空間を演出しています。
現在関西圏では広く定着したスタイルであり、
今後は関東圏での展開を予定しています。



2003



2007



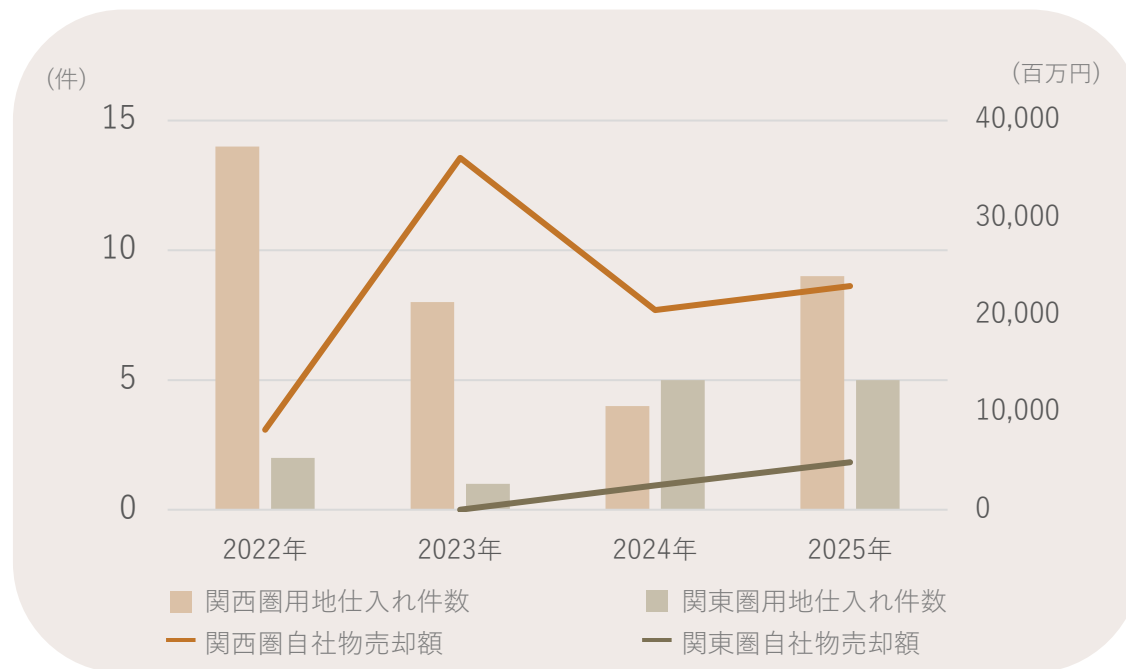
2025

▶ 事業領域の拡大

関東圏では2024年に続き2025年も新たに5件の用地を取得し、事業領域の拡大を進めています。

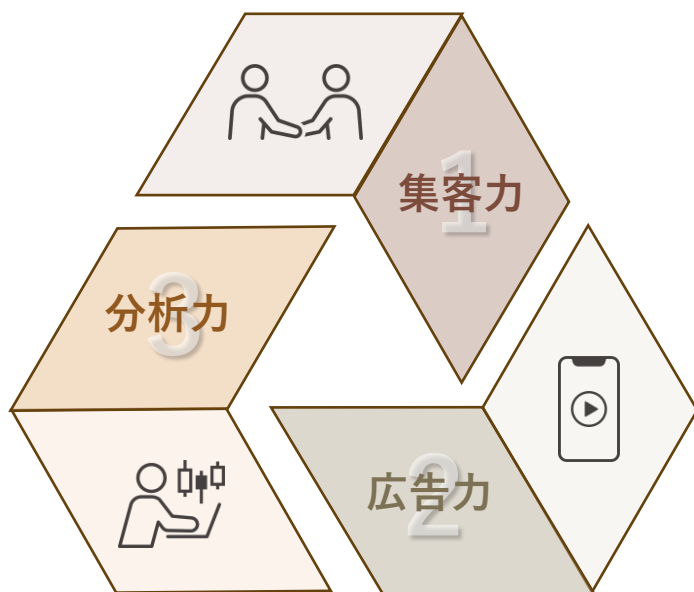
従業員数についても2022年開設時の6名から35名※まで増員し、仕入れた用地の開発着手に向け準備を進めています。
関西圏で積み上げてきた“デベコン”としての経験・実績を活かし、関東圏の特性に適応したプレジオブランドの価値向上に向け、更なる成長を目指しています。

※ 2025年12月時点



▶ 基盤充実に向けた取り組み

以下3つのポイントに重点を置き、プレジオブランドの基盤充実に向けた取り組みを進めて参ります。



1 ブランドリピーター獲得による入居基盤の醸成

- ・「クラブプレジオ」を通じたファン層の獲得
- ・家事代行等 連携サービスの展開
- ・直客成約率20%を目標とし、継続的な情報発信を行う

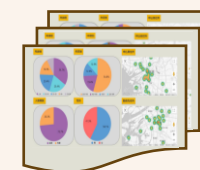
2 新たなファン獲得に向けたSNS運用

- ・ターゲット層へ向けた効果的なSNS運用
- ・イベントへの協賛によるプレジオブランドの露出機会拡大
- ・オーガニック検索者を月間1万人へ（2024年時点5,000人/月）



3 入居者・申込者分析による適切なマーケティング戦略

- ・年齢層や所得層、勤務地、性別等を分析
- ・直客率向上による効率化
- ・CPA（Cost Per Action）を1万円で安定化させることを目標



▶ 新規事業の拡大

従来の安定化した事業だけに留まらず、外部環境や社会ニーズの変化にあわせて新しい事業を展開して参ります。



系統用蓄電池事業

脱炭素社会の進展や再生可能エネルギーの急速な普及に伴い、電力需給の安定化は喫緊の課題となっています。当社では、こうした社会的要請に応えるとともに、安定的な収益基盤を確立するための新たな事業アセットとして、系統用蓄電池の導入・運用事業を推進します。さらに、エネルギーマネジメントサービスや需給調整市場への参入を通じて、電力の効率的な利用と持続可能なエネルギー供給を実現し、長期的な成長と社会的価値の創出を目指します。

New



借地

価格が高騰している不動産市場において、立地の良い土地でプレジオマンションを建設する新たな提案として、借地へのアプローチを積極化しています。



ホテル開発事業

今後、リゾート地で当社グループが保有している土地において、国内有数のホテル運営業者と連携してホテル開発を進めて参ります。その土地の価値を最大限見出し、周辺エリアの活性化と事業の拡大を目指しています。



シニア事業

超高齢化社会と言われる現代に応じた新たな事業アセットとしてウェブマーケティングを用いた介護事業者・医療福祉事業者向けの従業員紹介事業、老人ホームの入居者募集事業等を展開しています。



社会貢献

▶ ESG経営

プレジオグループでは取り組むべき課題の抽出を行い、ESGに関する戦略的な取り組みをSDGsの目標に連動させ、実行します。経営上のリスク軽減、持続的な企業成長を目指しESG経営を推進いたします。

Environment

- ・ 国際材・地域材を使った資源の有効活用
- ・ 省エネの住まい提供
- ・ 再エネの安定供給
- ・ 地球に優しいものづくり



Social

- ・ 健康経営優良法人の
継続的な活動
- ・ 女性活躍推進および
障がい者雇用の促進
- ・ 多様性、個を認めた働
き方の提供



Governance

- ・ リスク管理、コンプラ
イアンス委員会などガ
バナンス強化へ向けた
積極的な取り組み
- ・ 内部監査の設置、社内
ガバナンスの強化



▶ 様々な支援

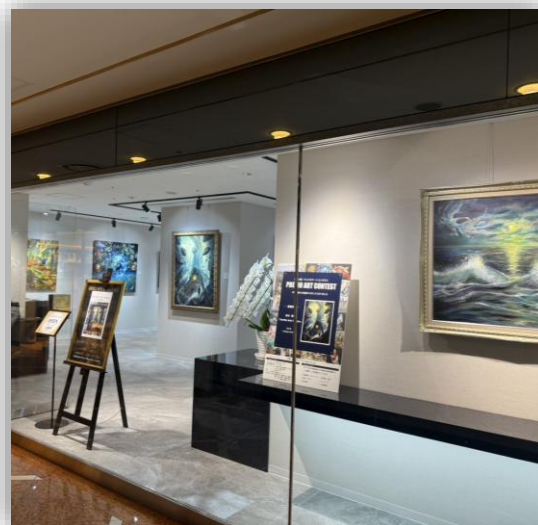
アートを通じた全国の若手アーティスト支援を目的として、大阪メトロ谷町線・堺筋線 南森町駅直結のPREGIO ART GALLERYにて個展や上映会等のスペースを提供しています。

2025年8月には2回目となるPREGIO ART CONTESTを開催し、これまでに累計1,207点の作品をご応募いただきました。

今後は販売機会の提供による支援を目的とした絵画販売サイトの開設を予定しております。

また、社会に新しい価値を生み出す人々を応援する取り組みとして、1972年から社団法人日本メンズファッション協会が主催する「ベストドレッサー賞」に協賛いたしました。

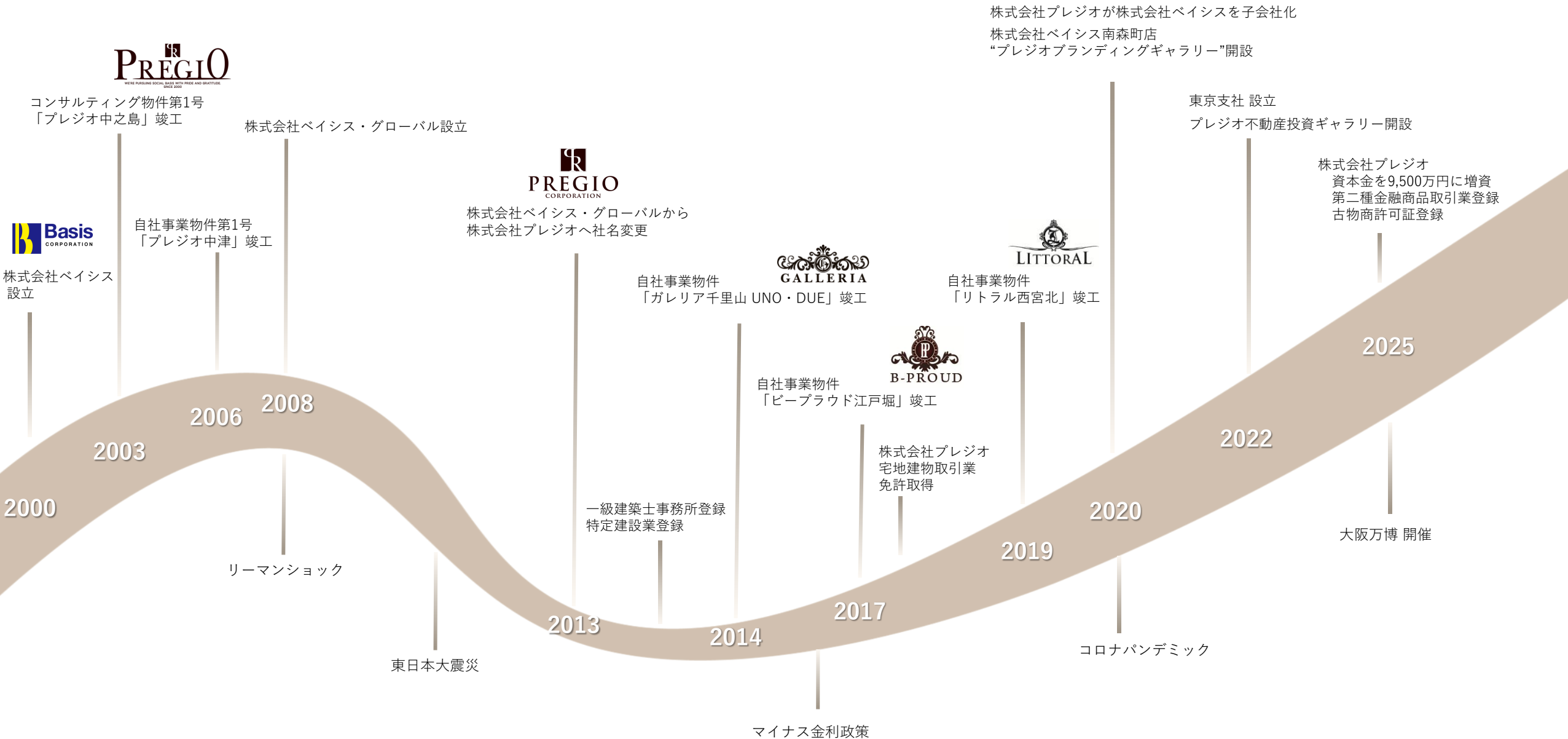
プレジオグループは収益不動産の製造だけにとどまらず、持続的な社会貢献のあり方を追求しながら地域と文化の発展に寄与して参ります。





企業説明

会社沿革





企業情報

【 商 号 】	株式会社プレジオ
【 所 在 地 】	大阪府中央区南船場1-18-11 SRビル長堀12階
【 代 表 】	代表取締役社長 上山 祐平
【 設 立 】	2008 年 1 月
【 資 本 金 】	95,000千円 （2026 年 1 月時点）
【 従 業 員 数 】	190名 （2026 年 1 月時点）
【グループ会社】	株式会社ベイス
【 事 業 内 容 】	不動産開発事業、建設請負事業
【許可番号他】	一級建築士事務所〈大阪府知事登録（ハ）第24322号〉 宅地建物取引業〈大阪府知事（2）第59565号〉 第二種金融商品取引業〈近畿財務局長（金商）第433号〉 特定建設業〈国土交通大臣許可（特-6）第29264号〉 古物商許可証〈許可番号：第62102R070359号〉

【グループ主要取引先】

アートプランニング株式会社、アドバンス・レジデンス投資法人、株式会社イデラキャピタルマネジメント、伊藤忠商事株式会社、エー・ビー・シー開発株式会社、株式会社SMBCリートマネジメント、キャピタランド・ジャパン株式会社、ケネディクス株式会社、株式会社サンケイビル、サンヨーホームズ株式会社、JA三井リース建物株式会社、JPモルガン・アセット・マネジメント株式会社、信和建設株式会社、信和不動産株式会社、株式会社住友倉庫、積水ハウス不動産株式会社、SOMPOケア株式会社、大和リアル・エステート・アセット・マネジメント株式会社、東急不動産株式会社、東急不動産キャピタル・マネジメント株式会社、東急不動産リート・マネジメント株式会社、東京建物不動産投資顧問株式会社、株式会社徳山工業社、野村不動産株式会社、野村不動産投資顧問株式会社、阪急電鉄株式会社、ピムコ・プライム・リアルエステート・ジャパン合同会社、ヒューリック株式会社、有限会社フェニックス、平和不動産株式会社、株式会社マリモ、美樹工業株式会社、みずほ不動産投資顧問株式会社、株式会社レオン都市開発、株式会社ロイヤルホテル

※50音順

企業情報

【 商 号 】	株式会社ベイス
【 所 在 地 】	大阪府中央区南船場1-18-11 SRビル長堀13階
【 代 表 】	代表取締役社長 柴田 尋
【 設 立 】	2000 年 4 月
【 資 本 金 】	50,000千円 （2026 年 1 月時点）
【 従 業 員 数 】	50名 （2026 年 1 月時点）
【 株 主 】	株式会社プレジオ（100%出資）
【 事 業 内 容 】	不動産開発事業、売買仲介事業、賃貸管理事業
【許可番号他】	第二種金融商品取引業〈近畿財務局長（金商）第200号〉 宅地建物取引業〈国土交通大臣（1）第10343号〉 賃貸住宅管理業〈国土交通大臣（01）第002135号〉 有料職業紹介事業〈許可番号：27-ユ-304881〉



大阪本社

〒542-0081

大阪府大阪市中央区南船場1丁目18番11号
SRビル長堀 12階/13階

[TEL] 06-6271-5080 (プレジオ代表)
06-6271-0670 (ベシス代表)



東京支社

〒100-0005

東京都千代田区丸の内2丁目1番1号
明治安田生命ビル 13階

[TEL] 03-6212-0921 (プレジオ代表)
03-6212-0910 (ベシス代表)



不動産投資ギャラリー

〒542-0081

大阪府大阪市中央区南船場2丁目3番2号
南船場ハートビル1階

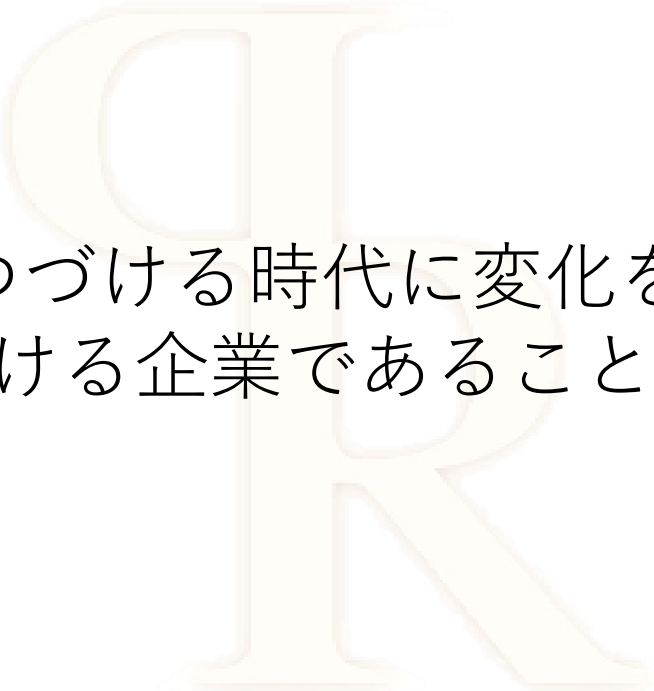
[TEL] 06-6265-2960



PREGIO ART GALLERY

〒530-0041

大阪府大阪市北区天神橋2丁目北2番14号



私たちは変化しつづける時代に変化を恐れることなく
進化しつづける企業であることを誓います