



平成27年11月13日

各 位

会社名 株式会社ディア・ライフ
代表者名 代表取締役社長 阿部 幸広
(コード番号：3245 東証第1部)
問合せ先 取締役管理ユニット長 清水 誠一
電話番号 0 3 - 5 2 1 0 - 3 7 2 1

中期経営計画「“Run” ～For Growth 2018～」策定に関するお知らせ

当社は、2018年9月期までの中期経営計画「“Run” ～For Growth 2018～」を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 中期経営計画「“Run” ～For Growth 2018～」策定の背景

当社は昨年、中期経営計画「“Action” ～For Growth 2017～」を策定いたしましたが、計画初年度の平成27年9月期において、以下の成果をあげることができました。

- ◆ 当社の東証第一部上場
- ◆ 子会社株式会社パルマの東証マザーズ新規上場
- ◆ 中期最終年度（平成29年9月期）の業績目標（連結経常利益10億円・同ROE20%以上）を大きく上回る連結経常利益15.3億円・ROE36.8%を計上
- ◆ 当社の東京証券取引所第一部上場及び株式会社パルマの東京証券取引所マザーズ市場上場に伴う増資により22.2億円の資本を増強

これらの成果やより強固となった財務基盤を土台として、今後のさらなる成長を図るためのアクションプランとして、当期（平成28年9月期）から平成30年9月期までの新たな中期経営計画を策定することとなりました。当社グループでは、株主価値の最大化を目指し、本計画の実現に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

2. 重点施策

- (1) 事業規模の拡大と収益構造の多様化を推進し、継続的な成長のための経営基盤を確立
 - ・都市型マンションを主軸に不動産開発事業の積極的な拡大
 - ・優良な中小型不動産アセットへの積極投資による、資産効率の向上と収益の多様化を推進
 - ・ビジネスソリューションサービスの受託シェアの最大化
 - ・セルフストレージビジネスの市場規模拡大に寄与し得るサービス力の向上
 - ・不動産分野における人材ビジネス拡販に向けた営業力の強化



(2) 株主還元の充実強化

配当性向 35%を目標に、安定的かつ継続的な株主還元の充実を図る

3. 計画最終年度（平成 30 年 9 月期）までの主な業績目標

	平成 27 年 9 月期実績	平成 28 年 9 月期計画	平成 30 年 9 月期計画
売 上 高	77.5 億円	93.2 億円	
営 業 利 益	15.5 億円	17.0 億円	
経 常 利 益	15.3 億円	16.0 億円	25 億円
当期純利益	12.2 億円	10.0 億円	
R O E	36.8%		25%以上

以 上

“Run”

～ For Growth 2018 ～

新 中期経営計画（2016 – 2018）



DEAR LIFE

- 当社グループの事業概要 3
- 前 中期経営計画 総括 4
- 環境認識 7
- 新 中期経営計画（2016～2018）の概要 10
- 計量目標 20

当社グループの事業概要



リアルエステート事業

- 東京圏において不動産の開発・収益不動産の売買等を展開
- 主力は都市型マンションの開発事業
- 直近期（平成27年9月期）売上高：6,872百万円



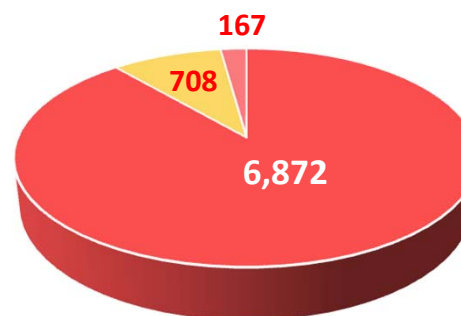
アウトソーシングサービス事業

- (株)パルマ（東証マザーズ上場）が展開するセルフストレージビジネス向けBPOサービス、ITソリューション、施設開発・開業支援事業を展開
- 直近期売上高：708百万円



(銘柄コード：3461)

直近期事業別売上高
(単位：百万円)



セールスプロモーション事業

- 不動産業界を中心に営業・事務系スタッフ派遣や各種販促業務サポート等を展開
- 直近期売上高：167百万円



※ 都市型マンション：東京圏エリアの最寄駅から徒歩圏立地において開発する単身者・DINKS向けマンション
セルフストレージ：トランクルームなどのレンタル収納スペース

“Action” ~ For Growth 2017 ~ (2015 - 2017) 不動産とセルフストレージビジネスで中期的な成長の道筋を確立

- 事業基盤の拡大
- 業績目標：

売上	100億円
経常利益	10億円
ROE	20%以上
- 経営基盤の強化

業績面の成果

- 計画初年度に目標達成
連結経常利益 15.3億円
同 ROE 36.8%

経営体制の整備

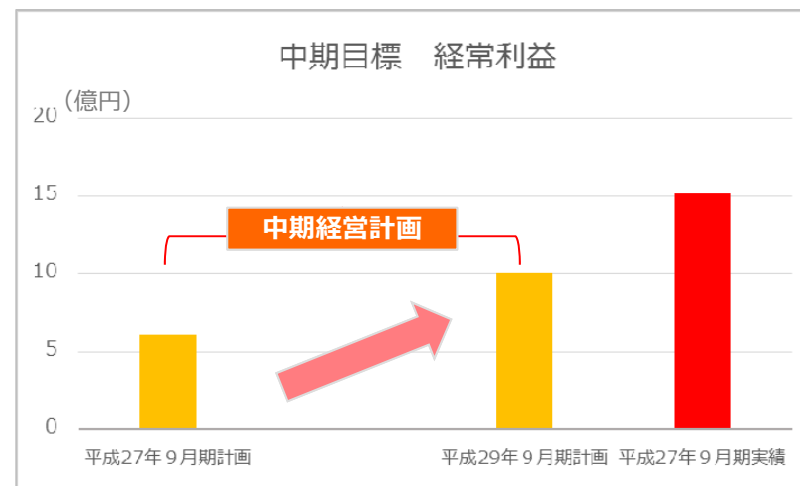
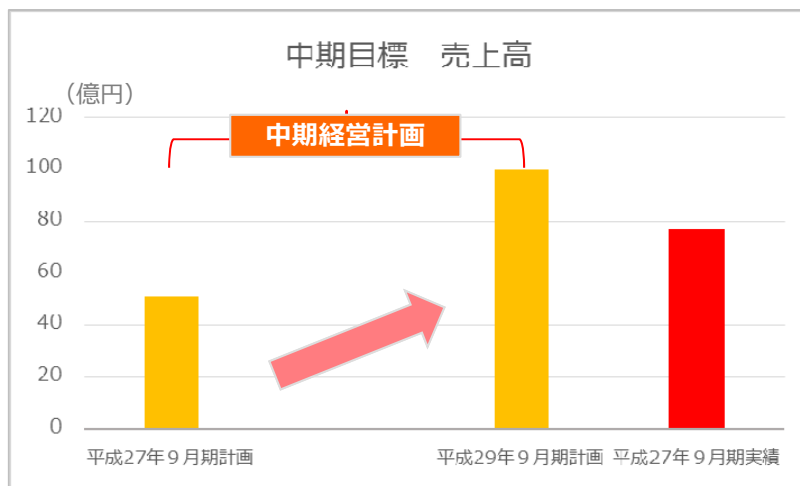
- 当社が東証1部に上場
- 子会社(株)パルマガマーズに上場
- 両社上場時の増資により連結で22.2億の資本増強

更なる成長に向けての中期目標を見直し

前 中期経営計画 総括②



中計初年度業績：年度計画に大幅な増収増益

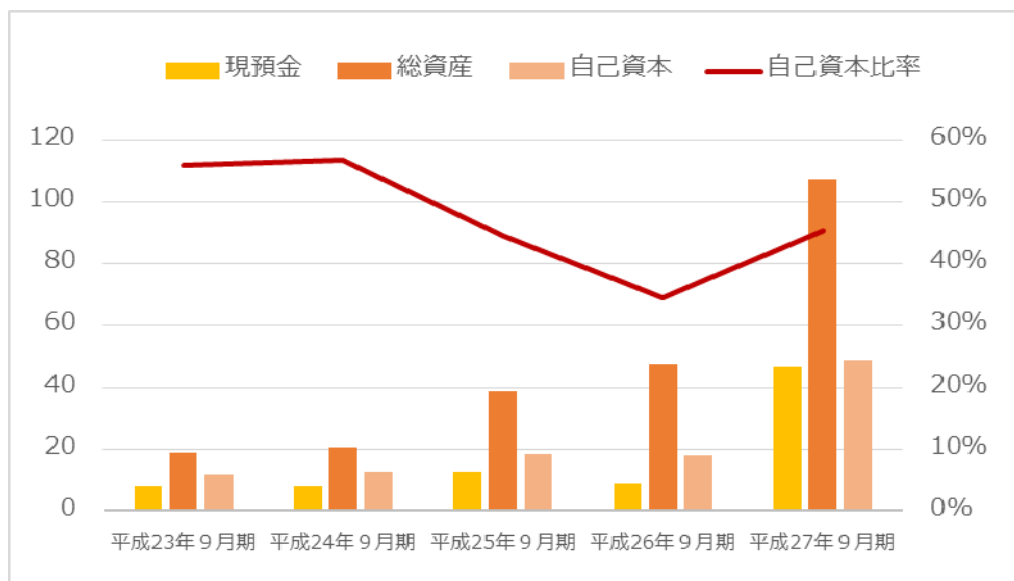


	前 中期経営計画 数値目標		2015年9月期実績
	2015年9月期	2017年9月期	
売上高	50.8億円	100億円	77.5億円
経常利益	6.1億円	10億円	15.3億円
ROE		20%以上	36.8%
不動産投資額	75億円	100億円	68.7億円

前 中期経営計画 総括③



財務基盤：業績伸長 + エクイティファイナンスにより強固に



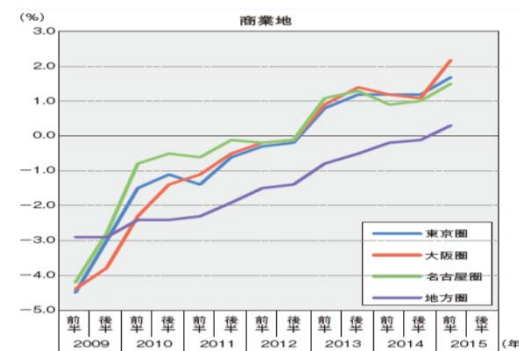
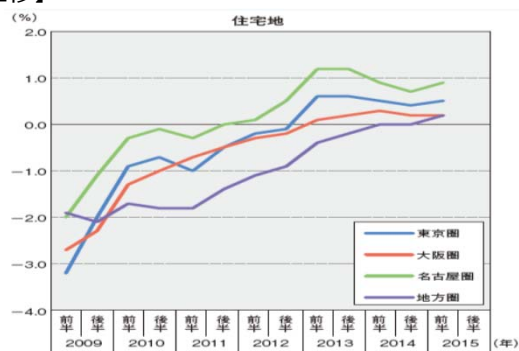
	平成26年9月期	→	平成27年9月期
現預金	8.8億円		46.6億円
総資産	47.3億円		107.2億円
自己資本	17.8億円		48.5億円
自己資本比率	34.9%		45.3%

環境認識（不動産市場①）



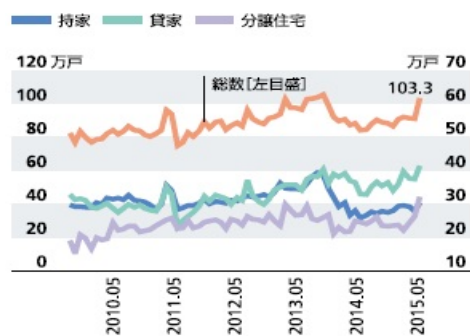
- 全国的に住宅・商業地ともに地価は上昇トレンドが継続
- 建築費の上昇が一服、着工数が消費増税後からの反動減から回復基調

【地価変動率の推移】



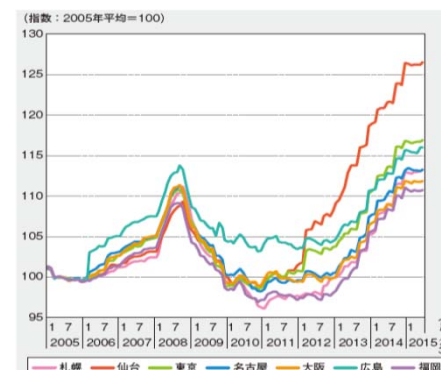
(出所) みずほ信託銀行 不動産マーケットレポート

【新築住宅着工戸数（全国・年率換算値）】



(出所) 三井住友トラスト基礎研究所

【RCマンションの建築費推移】



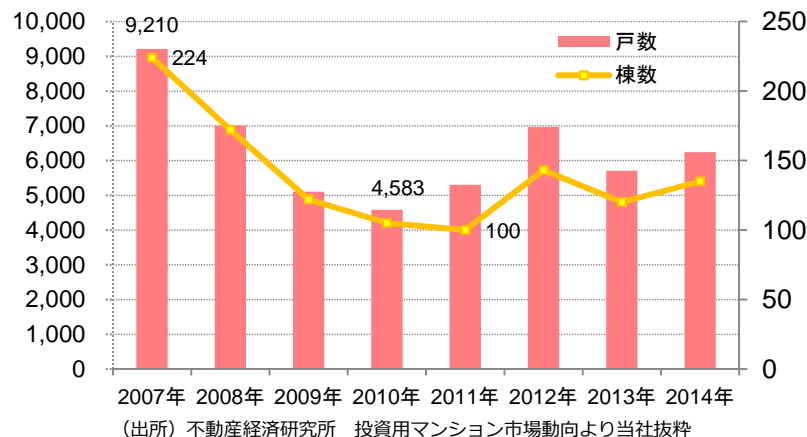
(出所) みずほ信託銀行 不動産マーケットレポート

環境認識（不動産市場②）

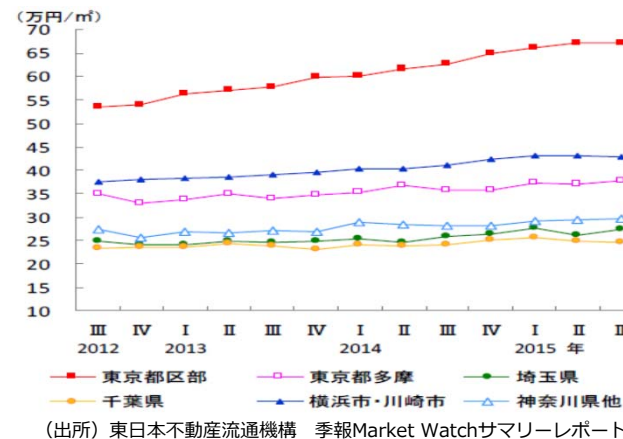


- 堅調な売買が推移、供給面では回復余地は大きい
- 金融緩和や相続対策に加え、国際比較の価格優位性を背景に投資資金の流入が活況

【投資用マンション発売戸数推移】



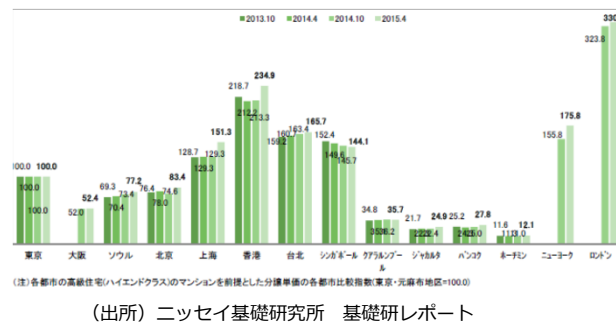
【都県地域別 中古マンション成約㎡単価推移】



【海外資金による国内不動産投資額推移】



【世界主要都市のマンション相対価格（東京 = 100）】



環境認識（セルフストレージ市場）



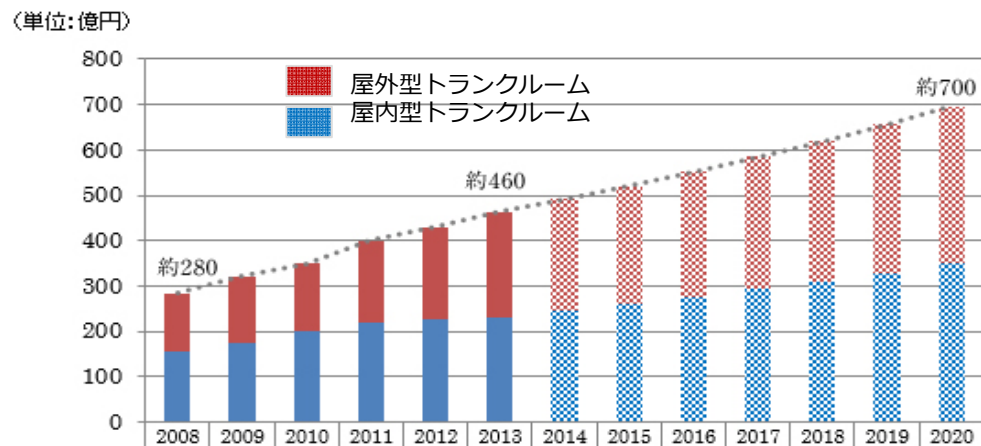
市場の現状

- ◎市場規模は、500億円目前まで拡大
- ◎これまでと同等に拡大すると、2020年には700億円市場に
- ◎建築確認申請の厳格化の影響により屋外型から、屋内型施設が主流に
- ◎法人需要や個人（親世代の荷物整理）需要などを背景に、伸びしろは大きい

将来性

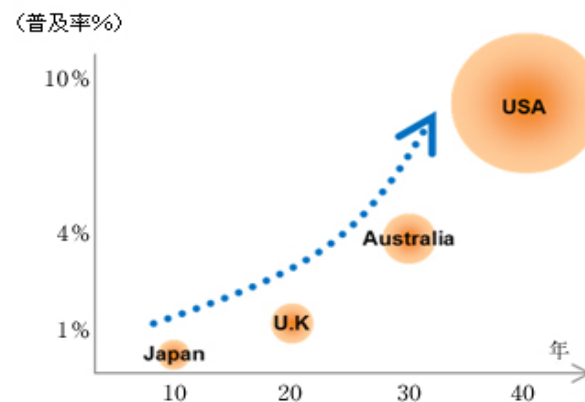
- ◎先進国米国の10世帯に1室に対し、日本の普及率は、370世帯に1室（0.3%）の未開発市場
- ◎開業適応立地が広範でかつ開業コストが少額であることを背景に、今後も堅調な施設開発が期待できる

トランクルーム市場 成長予測



(出所) 株式会社キュラーズ "Annual Supply Survey" より

各国セルフストレージの普及率と市場規模



新 中期経営計画（2016～2018）の概要



中期経営目標

- ◆ 事業規模の拡大と収益構造の多様化を推進し、継続的な成長のための経営基盤を確立
- ◆ 株主還元の充実強化：**連結配当性向35%**を目標に株主還元の充実を図る
- ◆ 計画最終年度（2018年9月期）までの主な業績目標
連結経常利益：25億円 **ROE：25%以上**

リアルエステート事業の重点戦略

- ◆ 都市型マンションを主軸に不動産開発事業の積極的な拡大
- ◆ 優良な中小型不動産アセットへの積極投資による、資産効率の向上と収益源の多様化推進

アウトソーシングサービス事業（株パルマ）の重点戦略

- ◆ ビジネスソリューションサービスの受託シェアの最大化
- ◆ セルフストレージビジネスの市場規模拡大に寄与し得るサービス力の向上

セールスプロモーション事業の重点戦略

- ◆ 不動産分野における人材ビジネス拡販に向けた営業力の強化
- ◆ 強みが活かせる業界・分野への人材活用事業の開発を推進し、成長機会を追及

リアルエステート事業の重点戦略①



都市型マンション分野を主軸に不動産開発事業の積極的な拡大

規模拡大

- 都市型マンションを主軸に事業量を拡大
- 都心サブエリア立地にも焦点を当て、取得機会を増大
- 大型プロジェクトへの積極関与：
都心部ファミリーマンションなどの大型案件にも、JVなどを活用することにより事業機会を積極的に獲得

事業機会拡大

- 供給先の多様化
ボーダレス投資や相続対策など多様化する投資ニーズ向けの物件開発を強化
- 取組分野の多様化
宿泊施設・高齢者向け住居など、既存の開発ノウハウが活かせる成長分野にも積極投資

【都市型マンション供給実績】

【販売会社向け】



ガリシアレジデンス芝公園（港区）



レガリス門前仲町パークサイド（江東区）

【事業法人向け（社宅・寮として利用中）】



駒込（豊島区）



浅草（墨田区）

都市型マンションプロジェクト 取組状況



【開発中プロジェクト一覧】

物 件 名	所在地	竣工予定時期			住戸数 (戸)
		2016年 9月期	2017年 8月期	2018年 9月期	
森下プロジェクト	東京都江東区	分譲中			26
板橋プロジェクト	東京都板橋区	分譲中			39
インプレストコア神楽坂 (双日新都市開発(株)との共同事業)	東京都新宿区	完売			40
よみうりランドプロジェクト	川崎市麻生区	☆			41
三鷹プロジェクト	東京都武蔵野市	☆			34
板橋本町プロジェクト	東京都板橋区	☆			29
森下Ⅱプロジェクト	東京都江東区	☆			50
森下Ⅲプロジェクト	東京都江東区	☆			24
川崎プロジェクト	川崎市川崎区	☆			29
神楽坂白銀公園プロジェクト	東京都新宿区	☆			34
尾久プロジェクト	東京都北区		☆		56
菊川プロジェクト	東京都江東区		☆		32
西日暮里1丁目プロジェクト	東京都荒川区		☆		29
大森Ⅰプロジェクト	東京都品川区		☆		37
西日暮里5丁目プロジェクト	東京都荒川区		☆		27
王子プロジェクト	東京都北区		☆		30
南砂プロジェクト	東京都江東区		☆		46
市谷仲之町プロジェクト	東京都新宿区		☆		31
駒込Ⅱプロジェクト (双日新都市開発(株)との共同事業)	東京都豊島区			☆	34

【開発物件】



森下Ⅱプロジェクト

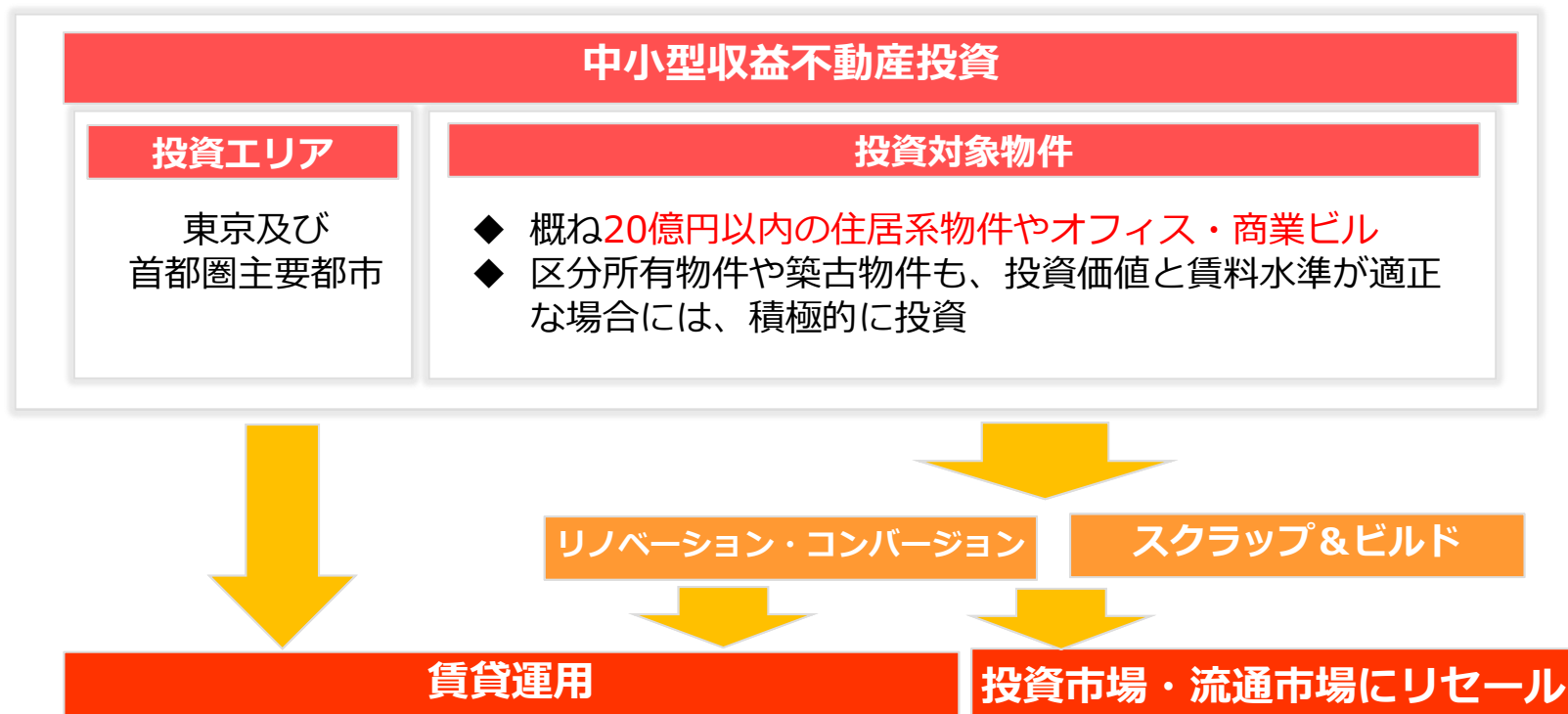


三鷹プロジェクト

リアルエステート事業の重点戦略②



優良な中小型不動産アセットへの積極投資による、資産効率の向上と収益の多様化を推進



【保有物件】



賃貸物件：第一宮原ビル
(東京都港区)



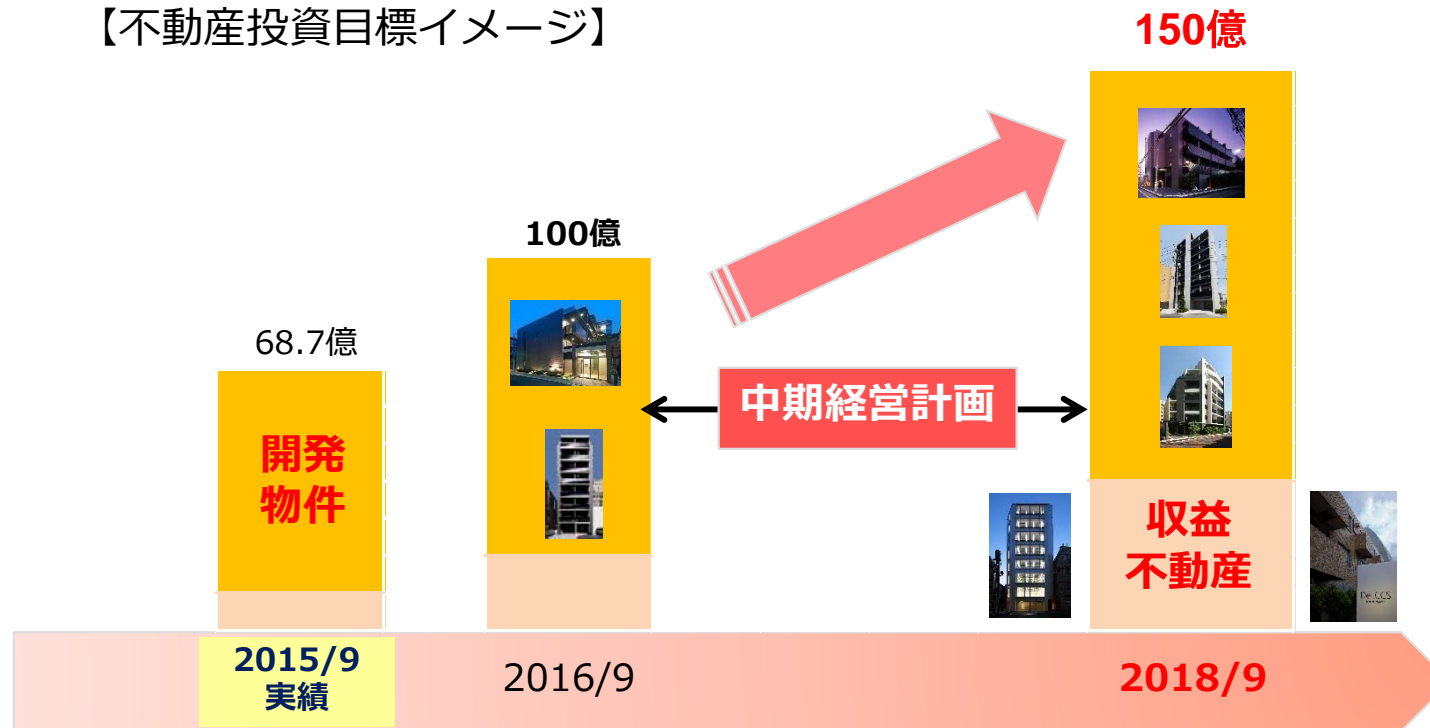
コンバージョン物件：DeLCCS東陽
(東京都江東区)

リアルエステート事業 投資計画



さらなる成長拡大に向け、用地・物件の仕入を強化。中期目標150億円の投資を目指す

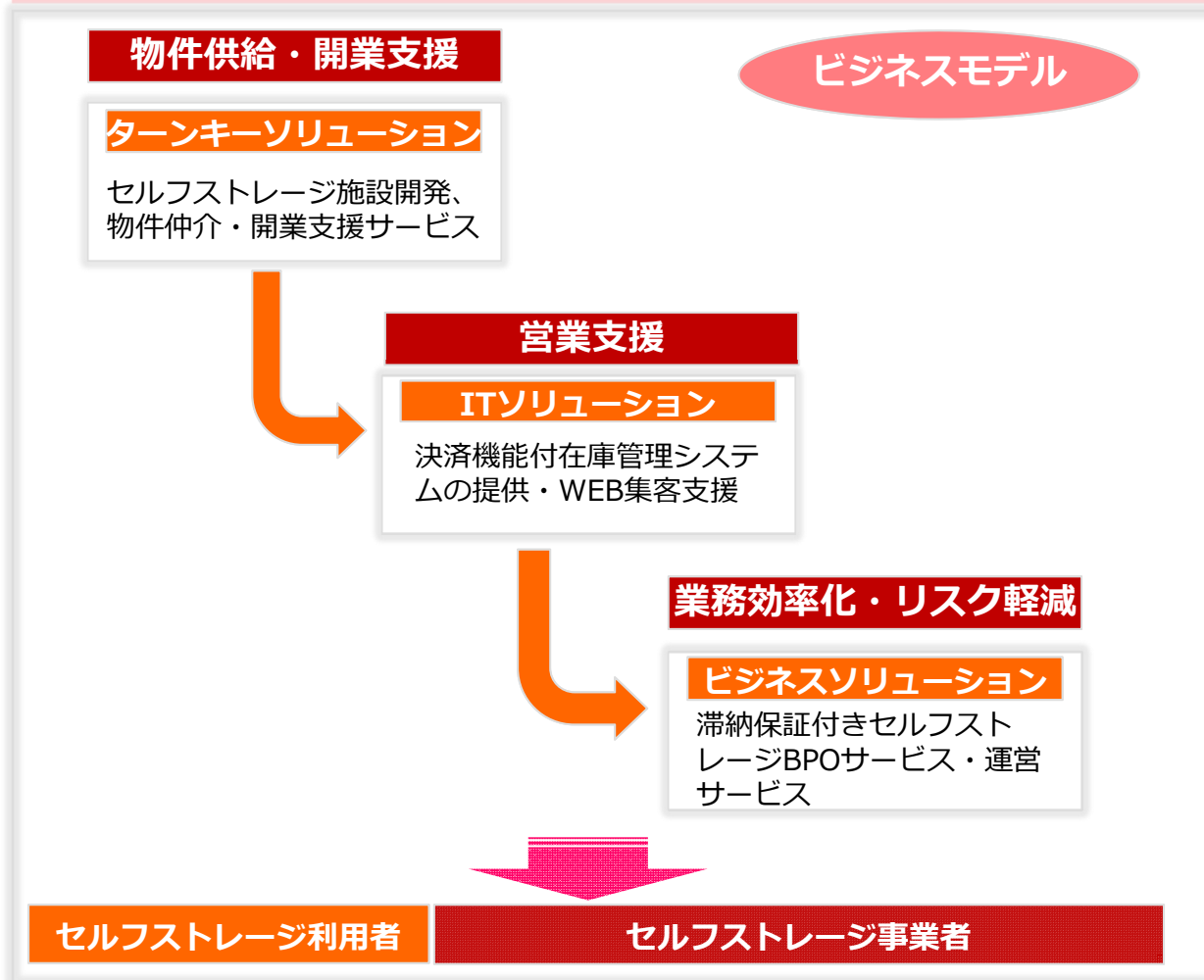
【不動産投資目標イメージ】



アウトソーシングサービス事業（株）パルマの重点戦略①



◆ 業界で数少ない上場企業としての認知度・信用力をアドバンテージに、セルフストレージ市場とともに成長するビジネスモデルを確立



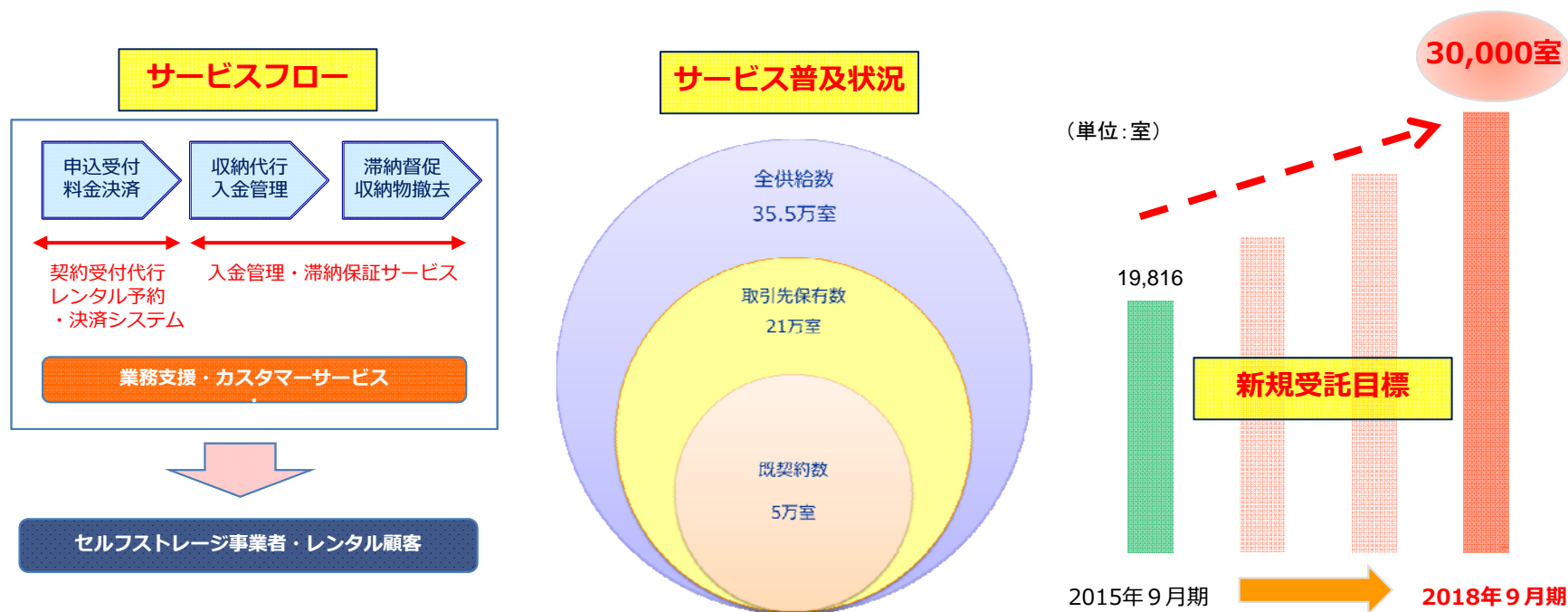
アウトソーシングサービス事業（株）パルマの重点戦略②



ビジネスソリューションサービス：受託シェアの最大化



- 「セルフストレージBPO」プラットフォームとして、業界浸透率の向上に注力
- 新規提携獲得とともに、既存提携先における普及率の向上を推進
- サービス内容のカスタマイズ化にも機動的に対応し、サービス満足度を向上
- 2018年9月期までに、年間新規受託室数**30,000室**を目指す



アウトソーシングサービス事業（株）パルマの重点戦略③



セルフストレージビジネスの市場規模拡大に寄与し得るサービス力の向上



ITソリューションサービス

- 登録室数の拡大：20万室の登録を中期目標に、ユーザビリティ・認知度のさらなる向上に注力



- 自動見積り計算
- 空室状況リアルタイム表示
- WEB決済機能
- 24時間申込受付



- WEBによる集客支援

ターンキーソリューションサービス

- 投資対象・投資家の多様化をチャンスと捉え、首都圏を中心に、事業機会を積極的に獲得する
- 年間2,000室の施設増加に貢献できるサービス体制を確立する
(平成27年実績：780室)

セルフストレージ
施設開発

セルフストレージ
向け物件発掘

セルフストレージ
開業支援



市場規模の拡大に貢献

セールスプロモーション事業の重点戦略



不動産ビジネス向け人材ビジネスの拡販強化・他セクターでの人材活用機会を開発

- 市況好調により人材需要が見込める不動産業界向け人材事業の拡販に注力
- 従事者が少数なセルフストレージ業界や家事代行業界など、需要が見込め、かつこれまで蓄積されたサービスノウハウが活かせるセクターにも積極参入し、事業領域の拡張も推進

不動産業界向け人材事業

営業系職種

- 分譲・賃貸営業サポート
- モデルルーム受付
- モニター・リサーチ・ポスティング等業務

事務系職種

- 営業事務
- データエントリー
- WEB系業務

アウトソーシング

- コールセンター
- インフォメーション施設運営
- 集客イベント設営
- コンシェルジュサービス

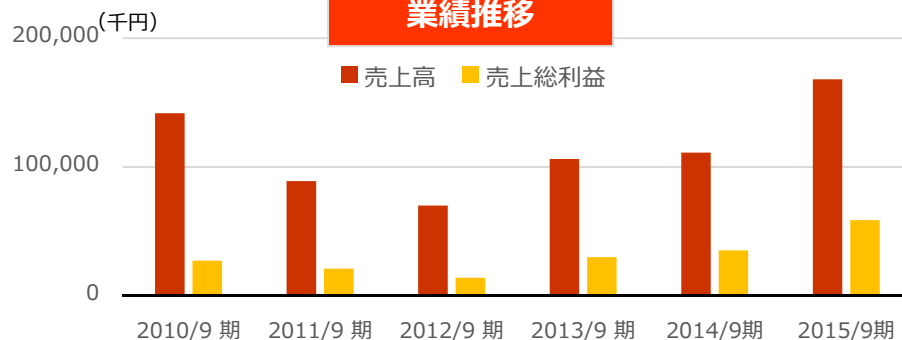
他分野向け人材事業

セルフストレージ業界

ヘルスケア業界

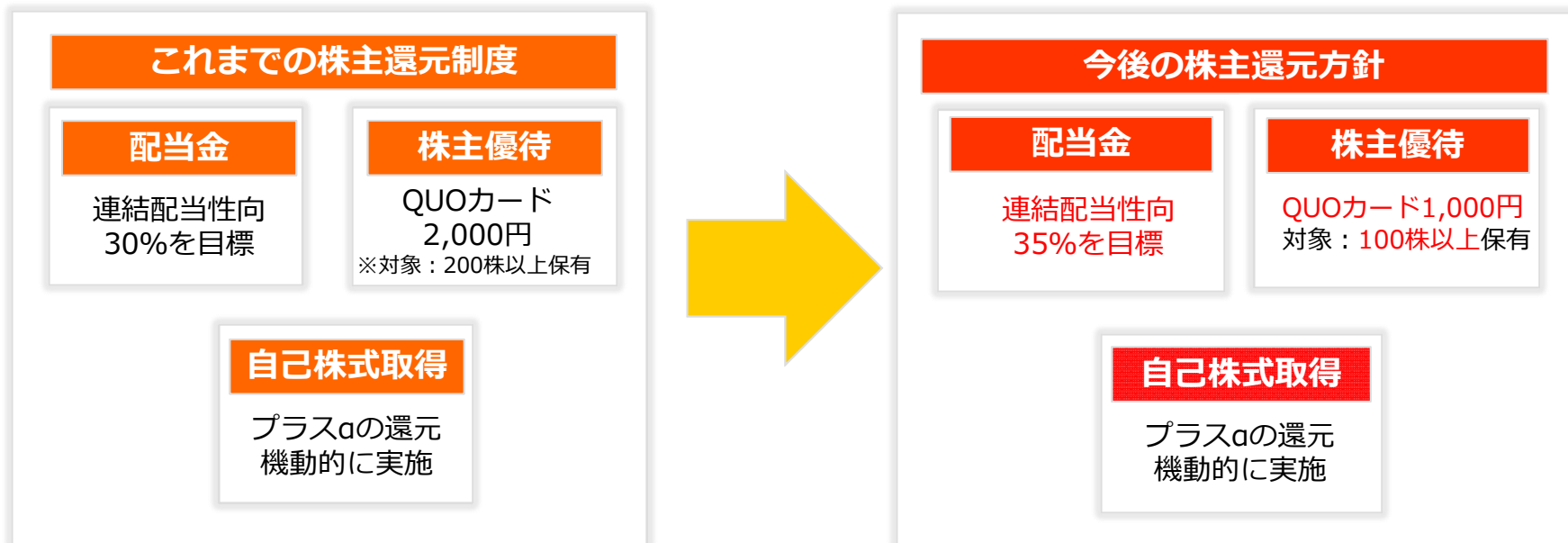
家事代行業

業績推移



株主還元の充実強化

【株主還元方針の見直し】



事業年度	2013年 9月期	2014年 9月期	2015年 9月期	2016年 9月期 (予定)
配当金	18円	14円	60円	12円
配当性向	30.6%	29.4%	32.5%	36.2%

- ※ 1. 2015年9月期の配当金は、普通配当50円と、当社の東証一部上場・子会社(株)パルマの東証マザーズ上場記念配当10円の合計額であり、配当性向は普通配当50円に対して算出しております。
- ※ 2. 2015年10月1日より1株につき4株の株式分割を実施しておりますので、2016年9月期の配当金予定額は、当該株式分割後の発行済株式数をもとに算定しております。

計量目標



中期経営計画

	2015年9月期 実績	2016年9月期 計画	2018年 9月期計画
売上高 (百万円)	7,750	9,324	
営業利益 (百万円)	1,559	1,700	
経常利益 (百万円)	1,531	1,600	25億円
当期純利益 (百万円)	1,222	1,002	
ROE	36.8%		25%以上
不動産投資 ※	68億円	100億円	150億円

※不動産投資目標値は、主に都市型マンションの想定事業費ベース（開発用地取得費用と建築費用などの合計）で集計されておりますので、実際の案件別の年度ごとの投資支出金額とは異なります。

«本資料に関するご照会先»

株式会社 ディア・ライフ 管理ユニット

TEL : 03-5210-3721

FAX : 03-5210-3723

E-mail : ir@dear-life.co.jp

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。