

2016年9月期 決算説明資料

株式会社ディア・ライフ

2016年11月11日



DEAR LIFE (東証第1部 3245)

- 2016年9月期 ハイライト **3**
- 2016年9月期 決算概要 **4**
- 2016年9月期 事業セグメント別概要 **9**
- 2017年9月期の見通し **18**

1

## 業績：売上は対前期比・予想比ともに増収、利益は概ね予想値を計上

売上高 107.0億円、営業利益 16.2億円、経常利益 15.5億円、当期純利益 10.2億円  
(営業利益・経常利益は、創業最高益を更新)

2

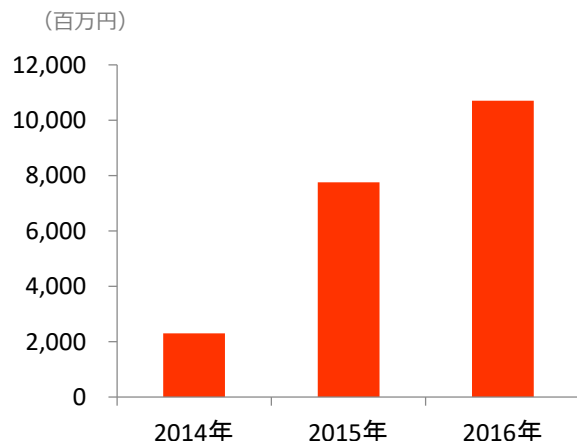
## 事業概況：各事業ともに、業容拡大に向けた取組は堅調に進展

リアルエステート事業：マンション開発案件や収益不動産など約120億円分の物件確保

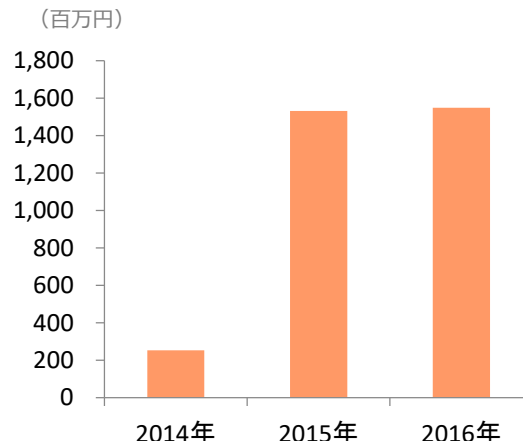
※マンション開発案件は総事業費、収益不動産は物件取得価格で集計

アウトソーシングサービス事業：ターンキーソリューションサービス（セルフストレージ施設の開発・供給）の取扱が増加し、収益に寄与

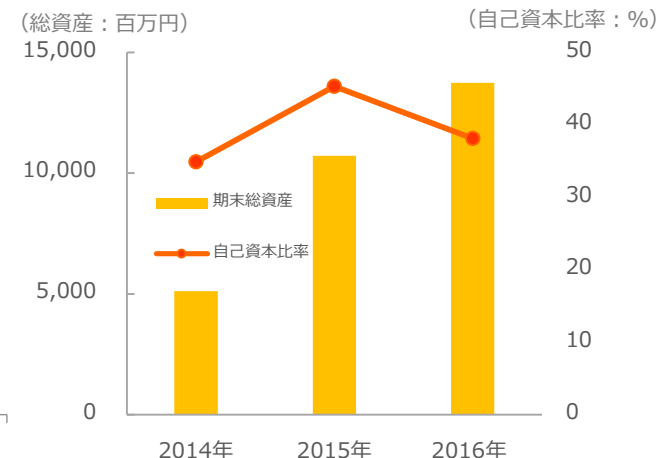
売上高



経常利益



総資産・自己資本比率



## 2016年9月期 決算概要



# 2016年9月期 連結決算・主要経営指標



(単位：百万円)	2015年 ①	2016年 ②	対2015年 ②-①	2016年 予想 ③	対予想 ③-②
売上高	7,750	10,697	2,947	9,324	1,373
営業利益	1,559	1,622	63	1,700	△ 78
経常利益	1,531	1,549	18	1,600	△ 51
当期純利益	1,222	1,018	△ 204	1,002	16
EPS (円)	46.17	33.37	△ 12.80	33.11	0.26
ROE (%)	36.8	20.2	△ 16.6	-	-

営業キャッシュフロー	301	△ 2,733	△ 3,034
投資キャッシュフロー	385	△ 51	△ 436
財務キャッシュフロー	3,193	2,736	△ 457
現金・現金同等物残高	4,663	4,614	△ 49

(単位：百万円)	2015年 ①	2016年 ②	対2015年 ②-①
総資産	10,720	13,790	3,070
有利子負債	3,986	7,376	3,390
自己資本	4,859	5,251	392
自己資本比率	45.3%	38.1%	△ 7.2%
DEレシオ	0.8倍	1.4倍	0.6倍

## ポイント

### 損益計算書

- ◆リアルエステート事業における物件売却等各事業セグメントが好調に推移し、対前期・対予想比ともに増収
- ◆リアルエステート事業の売上総益率が減少したことや、増員などにより固定費が対前期比増加となるも、利益はおおむね予想値を確保

### キャッシュフロー計算書

- ◆マンション開発事業量拡大・収益不動産の確保のために、不動産投資への資金投入を積極的に実施
- ◆物件売却による回収も堅調に推移、手持資金残高は、前期末と同水準を維持

# 2016年9月期 連結貸借対照表



(単位：百万円)	2015年 ①	2016年 ②	増減額 ②－①
<b>資産</b>	10,720	13,790	3,070
現預金	4,666	4,771	105
仕掛販売用不動産	3,598	6,721	3,123
販売用不動産	1,719	1,594	△ 125
固定資産	197	150	△ 116
その他	538	551	13
<b>負債</b>	5,643	8,270	2,627
支払手形・買掛金	671	77	△ 594
有利子負債	3,986	7,376	3,390
未払税金	664	405	△ 259
前受収益	171	115	△ 56
その他	148	295	147
<b>純資産</b>	5,076	5,519	443
自己資本	4,859	5,251	392
非支配株主持分等	216	267	51

## ポイント

### 資産

◆積極的な開発用地・収益不動産の新規仕入やマンション開発件数の増加により、総資産は前期比約3割拡大

### 負債

◆不動産投資の積極化に伴い、有利子負債の活用も増加。

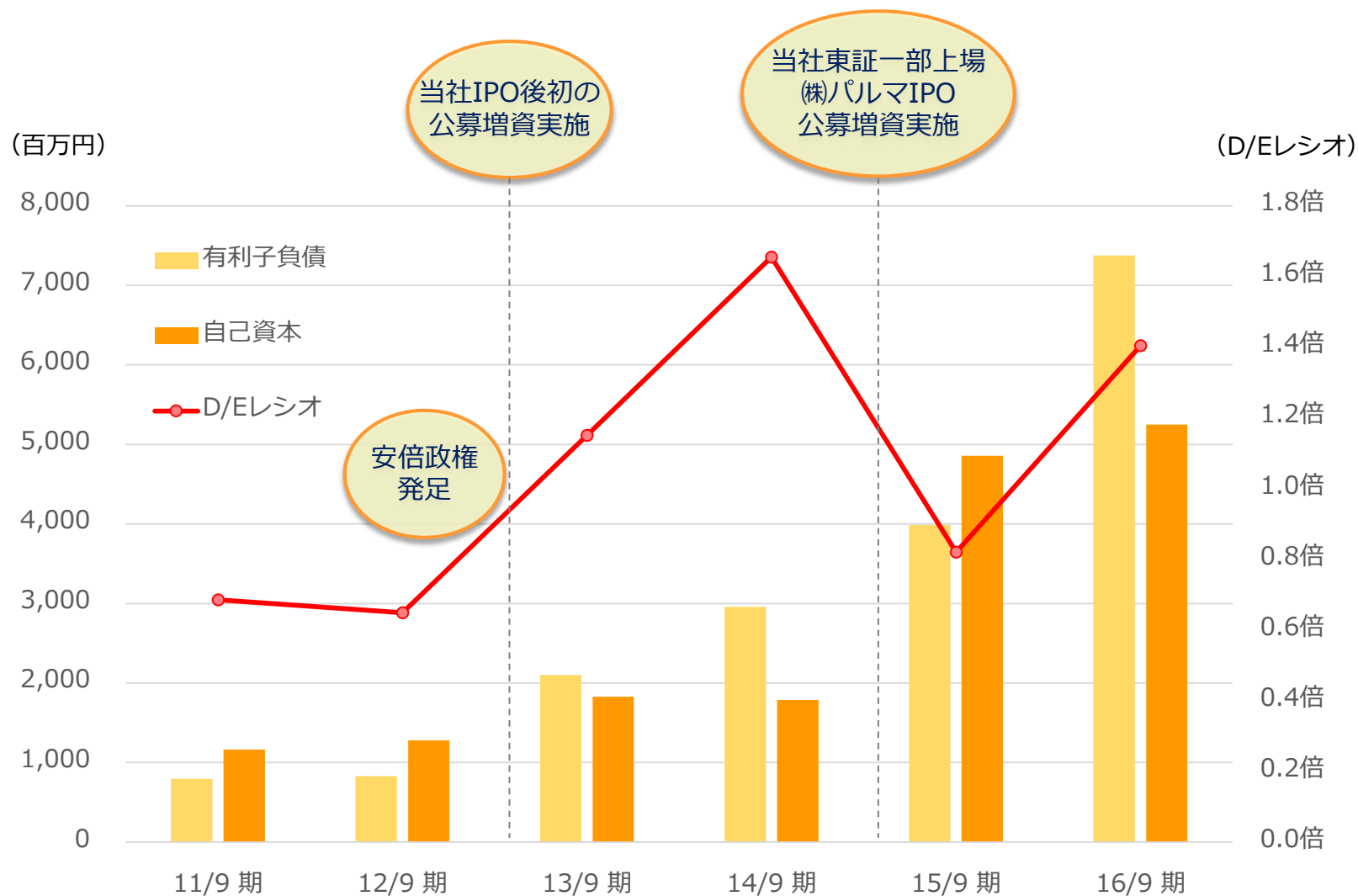
### 資本

投資を積極化するも、財務は健全な水準を維持

自己資本比率 38.1%

DELシオ 1.4倍

# 自己資本・負債の推移



## 2016年9月期の株主還元

### 配当金

1株あたり12円  
(連結配当性向35.9%)

### 株主優待

QUOカード1,000円  
(100株以上保有)

### 自己株式取得

取得予定株数：56.31万株（発行済株式数の1.84%）  
取得予定金額：2.08億円

※発行済株式数については、2016年9月期初より保有中の自己株式（48,688株）を除いております。

※ 平成27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。



## 2016年9月期 事業セグメント別概要



DEAR LIFE



# 当社グループの事業セグメント

## リアルエステート事業

- 東京圏エリアで、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
- 前期（2016年9月期） 売上高：9,416百万円



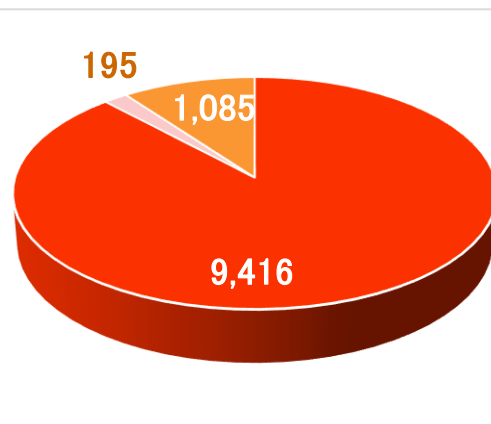
## アウトソーシングサービス事業

- (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
- 前期売上高：1,085百万円



(銘柄コード：3461)

事業別前期売上高  
(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
- 前期売上高：195百万円



※ 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

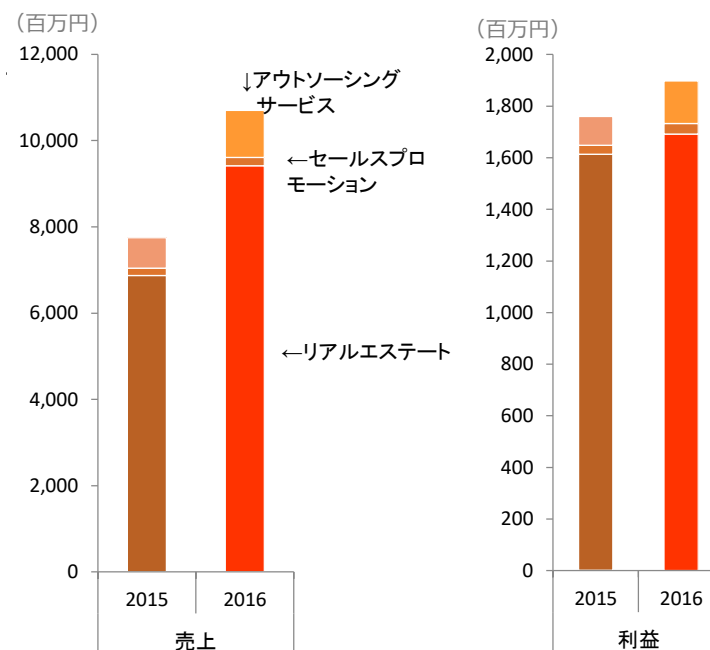
# 2016年9月期 セグメント別業績



## 《事業セグメント》

リアルエステート事業	セールスプロモーション事業	アウトソーシングサービス事業
売上利益率は前期に比べ縮小したものの、都市型マンションの供給増や収益不動産の売却が好調に推移し、対前期比増収増益	不動産業向け営業・事務系派遣の受注件数・稼働人員が伸長し、対前期比増収増益	ビジネスソリューションサービスの受託積み上げやターンキーソリューションサービスにおける施設開発・供給が堅調に進み対前期比増収増益

(単位：百万円)	2015年	2016年	増減率
売上高	7,748	10,697	38.1%
リアルエステート事業	6,872	9,416	37.0%
セールスプロモーション事業	167	195	16.3%
アウトソーシングサービス事業	708	1,085	53.2%
その他の事業	1	-	-
セグメント利益	1,760	1,897	7.9%
リアルエステート事業	1,612	1,691	4.9%
セールスプロモーション事業	35	41	18.3%
アウトソーシングサービス事業	111	164	47.6%
その他の事業	1	-	-



# リアルエステート事業①：物件売却の状況

## ◆ 不動産会社・事業法人等に都市型マンション10棟・収益不動産5棟を売却

### 【主な売却物件】

プロジェクト・物件名		所在地	用途
都市型マンション	インプレストコア神楽坂（共同開発）	東京都新宿区	コンパクト・ファミリータイプ38戸
	プレールドゥーク板橋	東京都板橋区	コンパクト・ファミリータイプ34戸
	クレーヴ三鷹	東京都武蔵野市	ワンルーム36戸
	comodo KAWASAKI	神奈川県川崎市	ワンルーム28戸
	ガリシア菊川エストゥディオ	東京都江東区	ワンルーム50戸
収益不動産	DeLCCS東陽	東京都江東区	オフィス・住宅
	DeLCCS溜池山王	東京都港区	オフィス・商業
	DeLCCS神楽坂	東京都新宿区	商業・オフィス



# リアルエステート事業②：物件仕入の状況

## ◆ マンション開発用地15件など、期初目標を上回る規模の物件・PJを取得



### 【主な当期仕入の開発プロジェクト・物件】

プロジェクト・物件名		所在地	計画・用途
マンション開発	駒込IIプロジェクト (共同開発)	東京都豊島区	DINKS・ファミリー向け34戸
	市谷仲之町プロジェクト	東京都新宿区	単身者・DINKS向け29戸
	北千住プロジェクト	東京都足立区	単身者向け37戸
	大森IIIプロジェクト	東京都大田区	単身者向け27戸
	立川プロジェクト	東京都立川市	単身者向け39戸
	両国プロジェクト	東京都墨田区	単身者・DINKS向け30戸
	高円寺プロジェクト	東京都中野区	単身者・DINKS向け47戸
	田端プロジェクト	東京都北区	単身者・DINKS向け59戸
収益不動産	グレンパーク神楽坂	東京都新宿区	コンパクトマンション

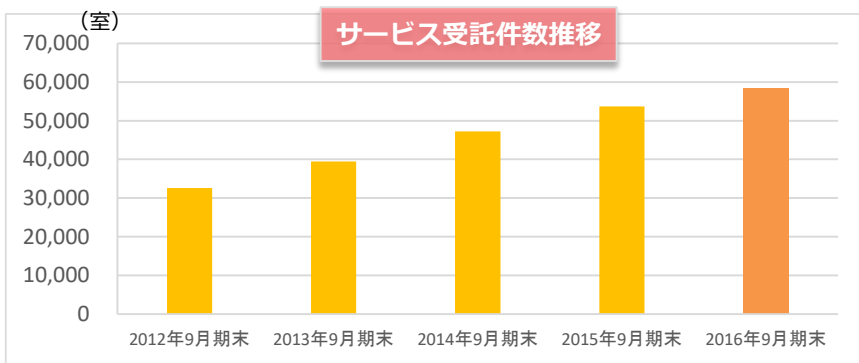
### 【年間仕入額の推移】



※開発物件の総事業費と収益不動産の取得価格の合計値を集計

# アウトソーシングサービス事業の概況①

## ビジネスソリューションサービス：滞納保証付きBPOサービスの受託拡大



- 滞納保証付アウトソーシングサービスは新規提携先からの受託や既存取引先からの追加導入により取扱高が堅調に増加し、安定的な収益計上に貢献
- 期末時点の受託残高は58,344室に伸長

### 【アウトソーシングサービス事業のビジネスライン】



# アウトソーシングサービス事業の概況②

## ITソリューションサービス：予約決済在庫管理システムASP・WEB集客サービス



- ❑ クラリス（在庫管理・決済システム）・クラギメ（集客サイト）への物件登録数拡大とユーザビリティの向上に注力
- ❑ クラリスには**31,000室**、クラギメには**210,000室**を超えるセルフストレージ物件が登録され、国内最大級のITインフラとしてのプレゼンスが増大

### セルフストレージ事業者



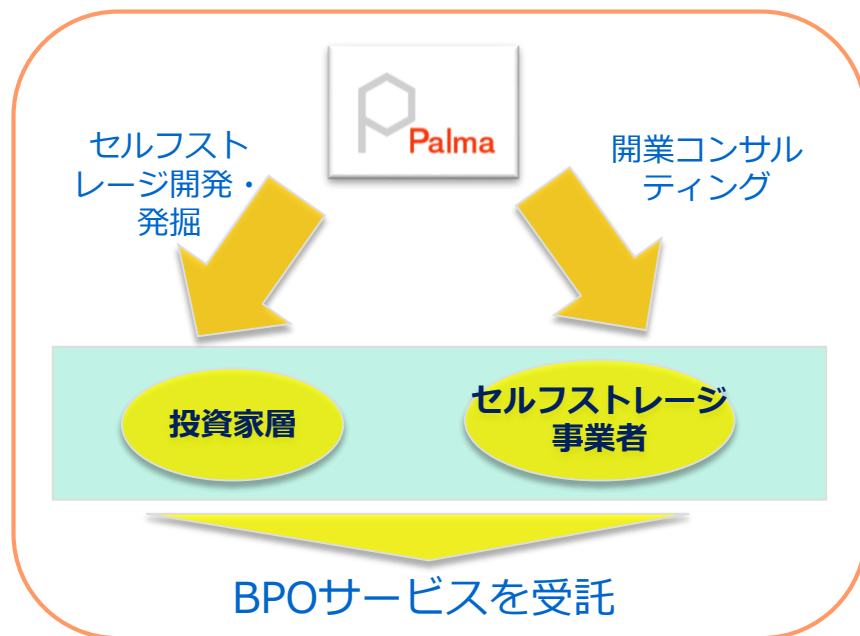
# アウトソーシングサービス事業の概況③

## ターンキーソリューションサービス：物件開発 + BPOサービス



- ❑ セルフストレージ適格物件の発掘・開発や、セルフストレージ開業支援サービスの提供を推進
- ❑ 当期は、自社開発物件や既設物件など17件の供給、開業コンサルティング2件をセルフストレージ事業者や機関投資家などに供給したことにより、収益に大きく貢献

### 【ターンキーソリューション 主な取組物件】





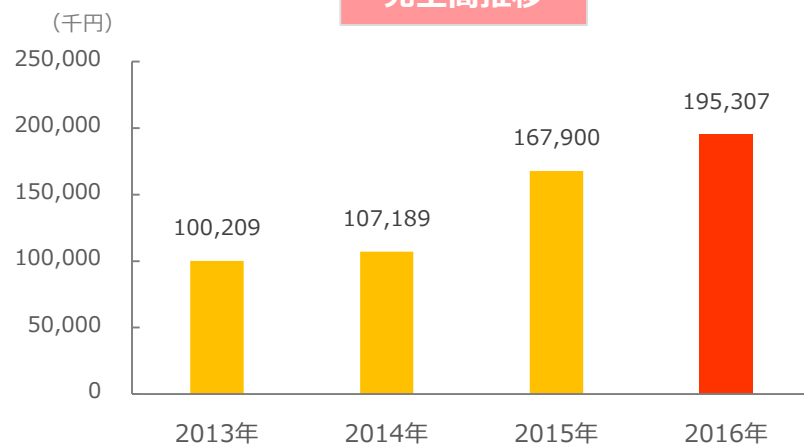
# セールスプロモーション事業の概況

堅調な不動産市況と旺盛な人材獲得意欲を背景に受注好調、増収増益を達成

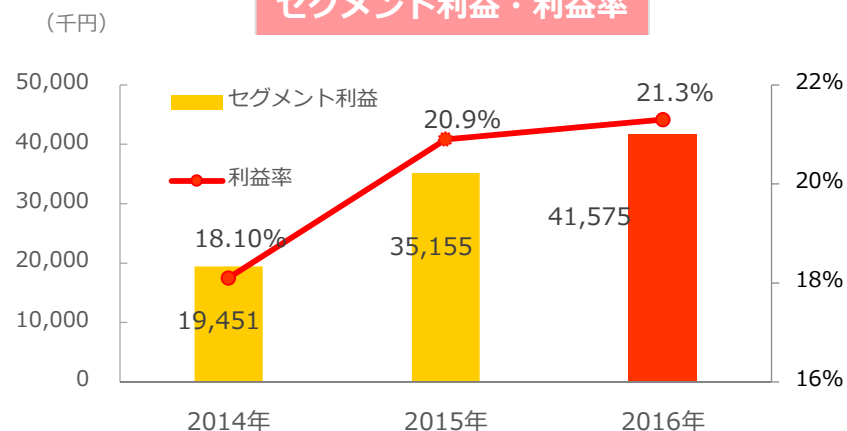
- コンスタントに物件供給が期待できる大手中心に営業を強化した結果、マンションセールスサポートスタッフを中心に受注件数の増加や案件規模の拡大化が進み、増収
- 雇用環境好転に伴い、スタッフの処遇改善やクライアントに対して取引条件の改善を継続的に実施し、採算向上に寄与



売上高推移



セグメント利益・利益率



## 2017年9月期の見通し



DEAR LIFE

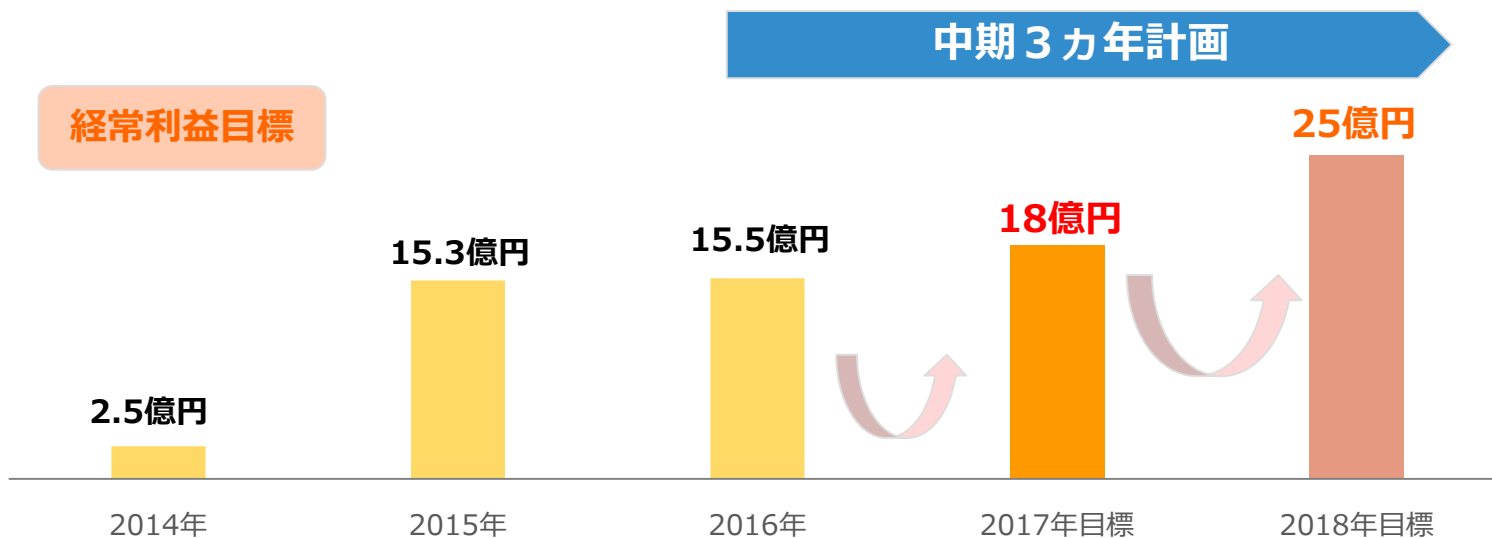
# 2017年9月期 連結通期業績目標



中期計画「“Run” ～For Growth 2018～」 2期目も前期比増益を目指す

連結経常利益		
目標	前期実績	前期比伸率
<b>18億円</b>	15.5億円	16.2%

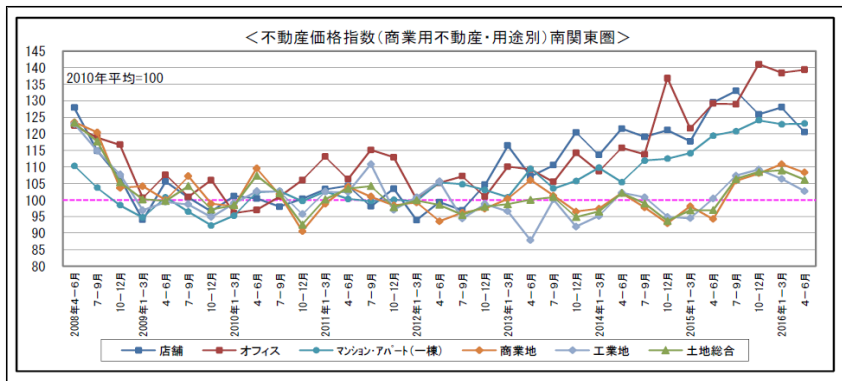
連結当期純利益		
目標	前期実績	前期比伸率
<b>11億円</b>	10.2億円	8.0%



# 環境認識（不動産市場①）

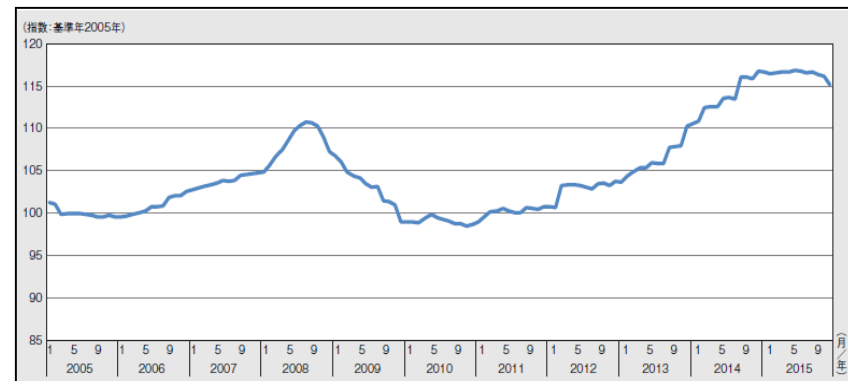
- 不動産価格は、売買・賃貸ともに上昇トレンドが継続
- 建築費は高値圏であるものの、上昇は一服基調

【不動産価格：南関東圏 不動産価格指数】



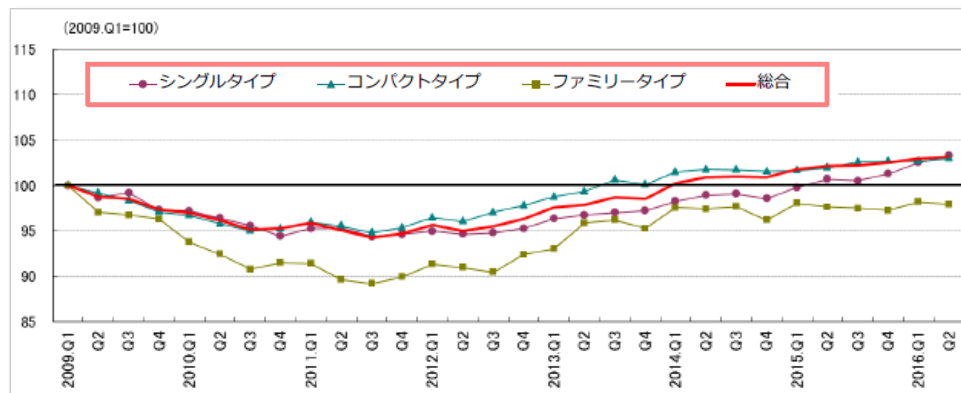
(出所) 国土交通省

【建築コスト：東京都 RCマンションの建築費推移】



(出所) ニッセイ基礎研究所

【賃貸動向：東京23区所在マンションの成約賃料インデックス】

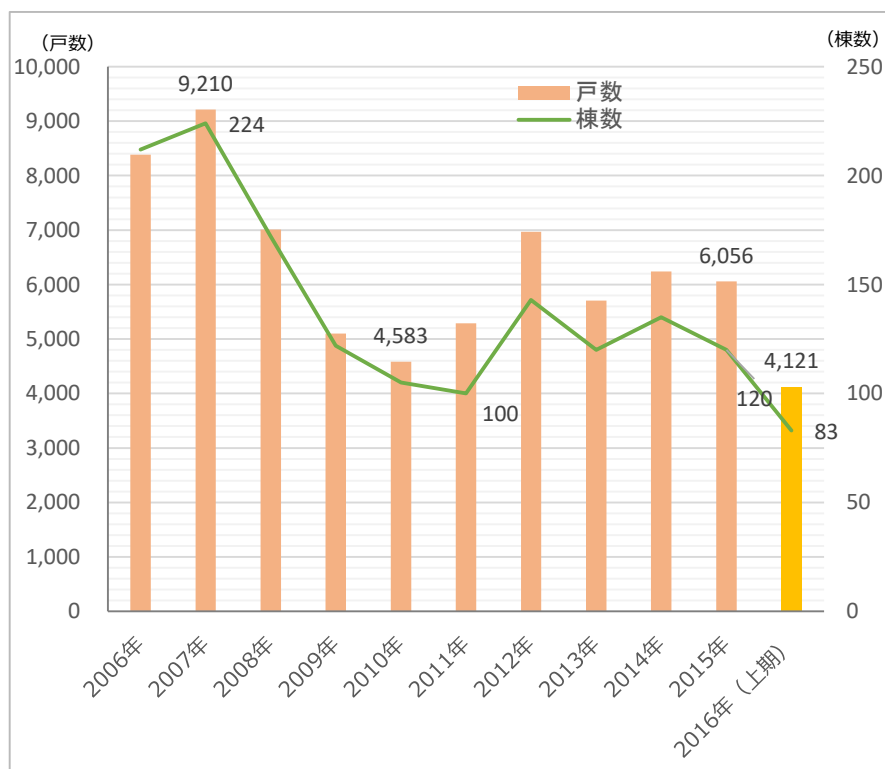


(出所) アットホーム

# 環境認識（不動産市場②）

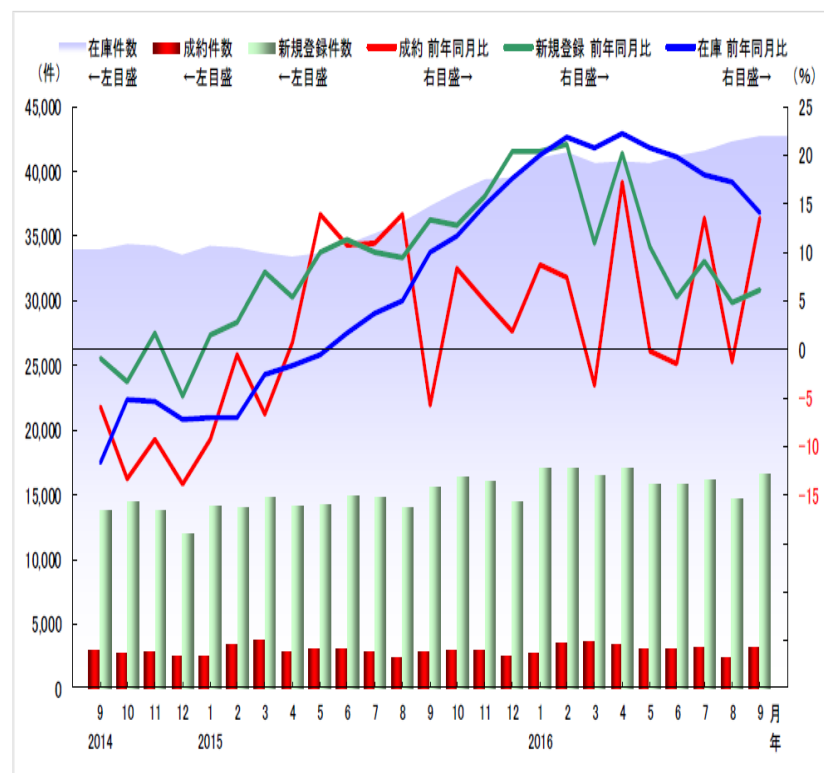
- 売買は堅調に推移、一方で供給面では過熱感は見受けられない
- 低金利・相続対策・運用先多様化などによる投資需要を背景としたマーケットは継続

【投資用マンション発売戸数推移】



(出所) 不動産経済研究所 投資用マンション市場動向より当社抜粋

【首都圏 中古マンション件数推移】



(出所) 東日本不動産流通機構

# リアルエステート事業の重点戦略

## 東京圏特化の都市型マンション開発・収益不動産投資による積極的な拡大を継続

### 仕入方針

- 将来の収益源となる都市型マンション開発用地・収益不動産の積極的な仕入を継続
- 当期（2017年9月期）は**160億円**（前期実績120億円）分の仕入を目指す
- 仕入姿勢：目線は従前からの出口水準を想定しながら、迅速な投資判断により選別

### 開発案件

- 東京23区内やターミナル駅へのダイレクトアクセス可能な周辺エリアの物件の仕入強化
- 社内建築士機能や多数のゼネコンとのリレーションを活かし、用地の潜在力を最大限に引き出すプランニングを推進
- 取組機会の創出  
JVによる都心部大型マンション案件や、宿泊施設や高齢者向け住居等、既存のノウハウが転用できる案件取組も推進



### 収益不動産

- 東京都心部立地物件に特化、同業大手と競合しにくい中小型（概ね20億円以内）物件の仕入強化
- バリューアップノウハウの投入が効果的な中短期運用物件に加え、安定的なインカムゲインを主軸に置いた長期運用物件の取得も注力



# リアルエステート事業 不動産投資目標

## 【数値目標】

2016年9月期実績  
120億円



2017年9月期計画  
160億円  
(開発120億円、  
収益物件40億円)

### 事業エリア

- 東京圏に特化  
都市型マンション  
都心部・主要駅周辺  
収益不動産  
住居系：首都圏  
オフィス・商業系：  
都心部・主要駅周辺



### 取扱不動産

- 開発物件  
都市型マンション  
(単身者・DINK向け)
- 収益不動産  
賃貸・分譲マンション  
オフィス・商業用途  
(区分所有～20億円)

### 顧客層

#### 投資マーケット

- ・不動産販売会社
- ・個人富裕層
- ・資産保有会社
- ・不動産ファンド・REIT

#### 自用・実需目的

- ・事業法人  
社宅等の自社使用  
賃貸利用：転業・多角化
- ・個人（エンドユーザー）

# 都市型マンションプロジェクト 取組状況

物件名	所在地	住戸数	竣工予定時期			状 況
			17/9期	18/9期	19/9期	
神楽坂白銀公園プロジェクト	東京都新宿区	34戸	◎			工事中
尾久プロジェクト	東京都北区	56戸	◎			工事中
森下IVプロジェクト	東京都江東区	32戸	◎			工事中
大森Iプロジェクト	東京都品川区	37戸	◎			工事中
西日暮里5丁目プロジェクト	東京都荒川区	27戸	◎			工事中
王子プロジェクト	東京都北区	30戸	◎			工事中
南砂町プロジェクト	東京都江東区	46戸	◎			工事中
市谷仲之町プロジェクト	東京都新宿区	29戸	◎			工事中
錦糸町IIプロジェクト	東京都墨田区	28戸	◎			工事中
南千住プロジェクト	東京都荒川区	27戸	◎			工事中
駒込IIプロジェクト (株)双日新都市開発とのJV)	東京都豊島区	34戸		◎		計画中
南砂町IIプロジェクト	東京都江東区	21戸		◎		工事中
北千住プロジェクト	東京都足立区	37戸		◎		計画中
住吉プロジェクト	東京都江東区	32戸		◎		工事中
大森IIIプロジェクト	東京都大田区	27戸		◎		工事中
梅屋敷プロジェクト	東京都大田区	29戸		◎		計画中
立川プロジェクト	東京都立川市	39戸		◎		計画中
両国プロジェクト	東京都墨田区	30戸		◎		計画中
田端プロジェクト	東京都北区	59戸			◎	計画中
江戸川橋プロジェクト (当期 (平成28年10月) 取得)	東京都文京区	31戸		◎		計画中
板橋本町プロジェクト (当期取得予定 (売買契約締結))	東京都板橋区	34戸		◎		計画中
小竹向原プロジェクト (当期取得予定 (売買契約締結))	東京都板橋区	50戸			◎	計画中



尾久プロジェクト



大森Iプロジェクト



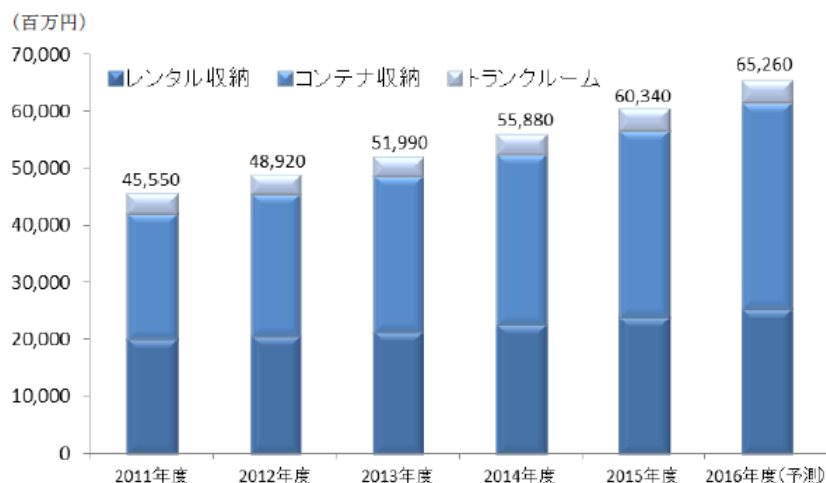
## 現状

- ◎市場規模は、**650億円**まで拡大
- ◎これまでと同ペースで拡大すると、**20年には800億円の規模が期待できる**
- ◎商業不動産に比べ、適応地が広範で、かつ小開発コスト・短期開発である等を背景に、新たな投資領域として注目を集める

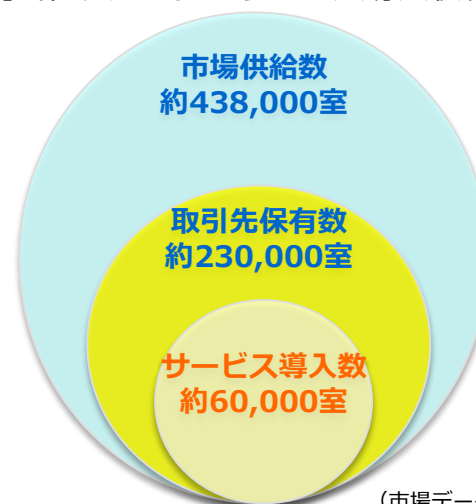
## 将来性

- ◎市場規模は増加中であるも、わが国の普及率は、**130世帯に1室**（米国は**10世帯に1室**）と依然低水準
- ◎市場全体もしくは既取引先に対しても7割以上のサービス開拓余地があり、シェア拡大チャンスは大きい

【収納サービスの国内市場規模推移】



【当社グループのサービス導入状況】



(市場データ出所) 矢野経済研究所

# アウトソーシングサービス事業の展開方針



TKSの取組推進 → 市場の成長と更なるBS・ITSプラットフォーム普及拡大へ



施設開発からサポート



集客プラットフォームを持ちBS顧客も増大

## 業務効率化・リスク軽減

ビジネスソリューション(BS)  
滞納保証付BPOが業界プラット  
フォームに

## 営業支援・業務効率化

ITソリューション (ITS)  
最大の集客サイト・  
決済インフラ普及

## 物件供給・開業支援

ターンキーソリューション (TKS)  
市場参入者へワンストップサービス

# アウトソーシングサービス事業の重点戦略①

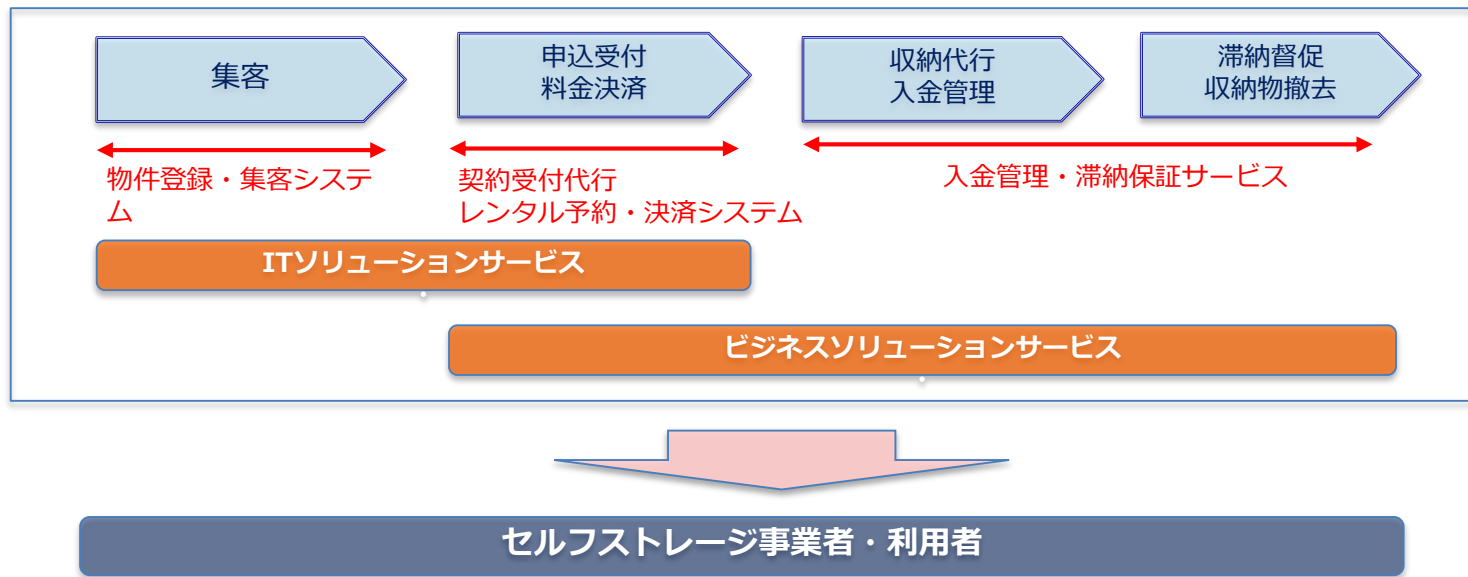
「セルフストレージBPO」プラットフォームとして、業界浸透率のさらなる向上に注力

## ビジネスソリューションサービス・ITソリューションサービス



- 既存提携先における普及率の向上のためのリレーション営業を強化
- 新規開拓：コンテナ事業者に比べ、開拓余地が大きいビル型施設事業者向け新規導入を推進
- サービス内容のカスタマイズ化にも機動的に対応し、サービス満足度をさらなる向上に努める
- 既存のサービス+顧客基盤の活用：駐車場等向けBPOサービスや物損保険の提供など

### サービスフロー



# アウトソーシングサービス事業の重点戦略②

## 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

### ターンキーソリューションサービス



- セルフストレージ市場は拡大中であり、事業者の増設需要は底堅い
- 低金利継続を背景に、資産運用対象の1つとして機関投資家等からの注目が高まっている
- セルフストレージは、マンション・ビル等の不動産に比べ再開発コスト・期間が少なく済むため、有効活用手段として有望

- ◆ 企業・人が集まる首都圏エリアにおいて、施設開発や開業コンサルティングを積極的に取り組む
- ◆ 「セルフストレージファンド」：  
施設供給の機動性と運営能力向上機会創出のために組成を目指す
- ◆ サービス能力の向上：  
物件情報ルート・施設開発後のリーシング等運営ノウハウの拡充に注力

### セルフストレージ施設開発



### セルフストレージ開業コンサルティング



セルフストレージビジネス市場の成長に貢献



事業年度	2014年 9月期	2015年 9月期	2016年 9月期	2017年 9月期 (目標)
配当金 ※	14円	15円	12円	<b>15円</b>
配当性向	29.4%	32.5%	36.2%	<b>41.0%</b>

※ 1. 2015年に1：2及び1：4の株式分割を実施しておりますので、これらの株式分割を2014年9月期初より実施したものととして上記の配当金額を換算しております。  
 2. 2015年9月期の配当金は、普通配当12.5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2.5円の合計額であり、配当性向は普通配当12.5円に対して算出しております。

《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](mailto:ir@dear-life.co.jp)

本資料で記述されている将来に関する記述は、当社グループが現時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社グループとしてその実現を約束する趣旨のものではありません。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ります。