

2017年9月期 決算説明資料

株式会社ディア・ライフ

2017年11月10日



DEAR LIFE (東証第1部 3245)

- 2017年9月期 総括 3
- 2017年9月期 決算概要 4
- 2017年9月期 事業セグメント別概要 8
- 2018年9月期の見通し 21

■ 2017年9月期 業績

- 全事業で成長拡大し、過去最高の業績を更新
- 売上高164.7億円、営業利益20.7億円、経常利益19.9億円、当期純利益13.2億円
- 1株あたり17円の配当を実施予定

■ 財務基盤の増強

- 資本調達：MSフロントによるファイナンス実施。15.7億円調達
- 自己資本75.3億円、自己資本比率42.3%

■ 事業領域拡大・リレーション拡充に向けたアクション

- セルフストレージPM着手：共同出資会社（日本パーソナルストレージ）設立
- 取引チャネル拡大：SBIマネープラザとのファンド組成に向けた業務提携
- M&A・事業承継分野での協業：日本経営承継支援との資本・業務提携

■ 2018年9月期 見通し

- 地価や開発コストの上昇基調は続くも、金融緩和・低金利継続などを背景に、不動産投資需要・購入意欲は底堅く推移する見通し
- 3ヶ年中期計画「“Run” ~For Growth 2018~」の最終年度として、本計画の業績目標である連結経常利益25億円を年度目標に、事業規模の拡大を継続

2017年9月期 決算概要



DEAR LIFE

2017年9月期 連結決算・主要経営指標



(単位：百万円)	2016年 ①	2017年 ②	対2016年 ②－①
売上高	10,697	16,476	5,779
営業利益	1,622	2,071	449
経常利益	1,549	1,996	447
当期純利益	1,018	1,329	311
EPS (円)	33.44	42.64	9.20
ROE (%)	20.2	20.8	0.6
営業キャッシュフロー	△ 2,733	601	3,334
投資キャッシュフロー	△ 51	53	105
財務キャッシュフロー	2,736	2,285	△ 451
現金及び現金同等物期末残高	4,614	7,554	2,940

(単位：千円)	2016年 ①	2017年 ②	対2016年 ②－①
総資産	13,790	17,808	4,018
有利子負債	7,376	8,727	1,351
自己資本	5,251	7,538	2,287
自己資本比率	38.1%	42.3%	4.2%
DEレシオ	1.40倍	1.15倍	△0.25倍

損益計算書

- リアルエステート事業の19物件売却など、全事業において好調に推移し、前期比増収・増益を計上

キャッシュ・フロー計算書

- 物件の売却が好調に推移したことにより、営業キャッシュ・フローが6億円のプラス
- 上記に加え、MSワラントや私募債等、資金調達の多様化も進み、手元資金は高水準を維持

2017年9月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2016年 ①	2017年 ②	増減額 ②－①
資産	13,790	17,808	4,018
現預金	4,771	7,120	2,349
仕掛販売用不動産	6,721	7,607	886
販売用不動産	1,594	1,866	272
固定資産	81	36	△ 45
その他	621	1,177	556
負債	8,270	9,938	1,668
支払手形・買掛金	77	351	274
有利子負債	7,376	8,727	1,351
未払税金	405	486	81
前受収益	115	114	△ 1
その他	295	258	△ 37
純資産	5,519	7,870	2,351
自己資本	5,251	7,538	2,287
非支配株主持分等	267	327	60

資産

- 物件の売却による現預金の増加に加え、開発用地や収益不動産の仕入の積極化により、総資産は昨年と同様に前期比約3割拡大

負債

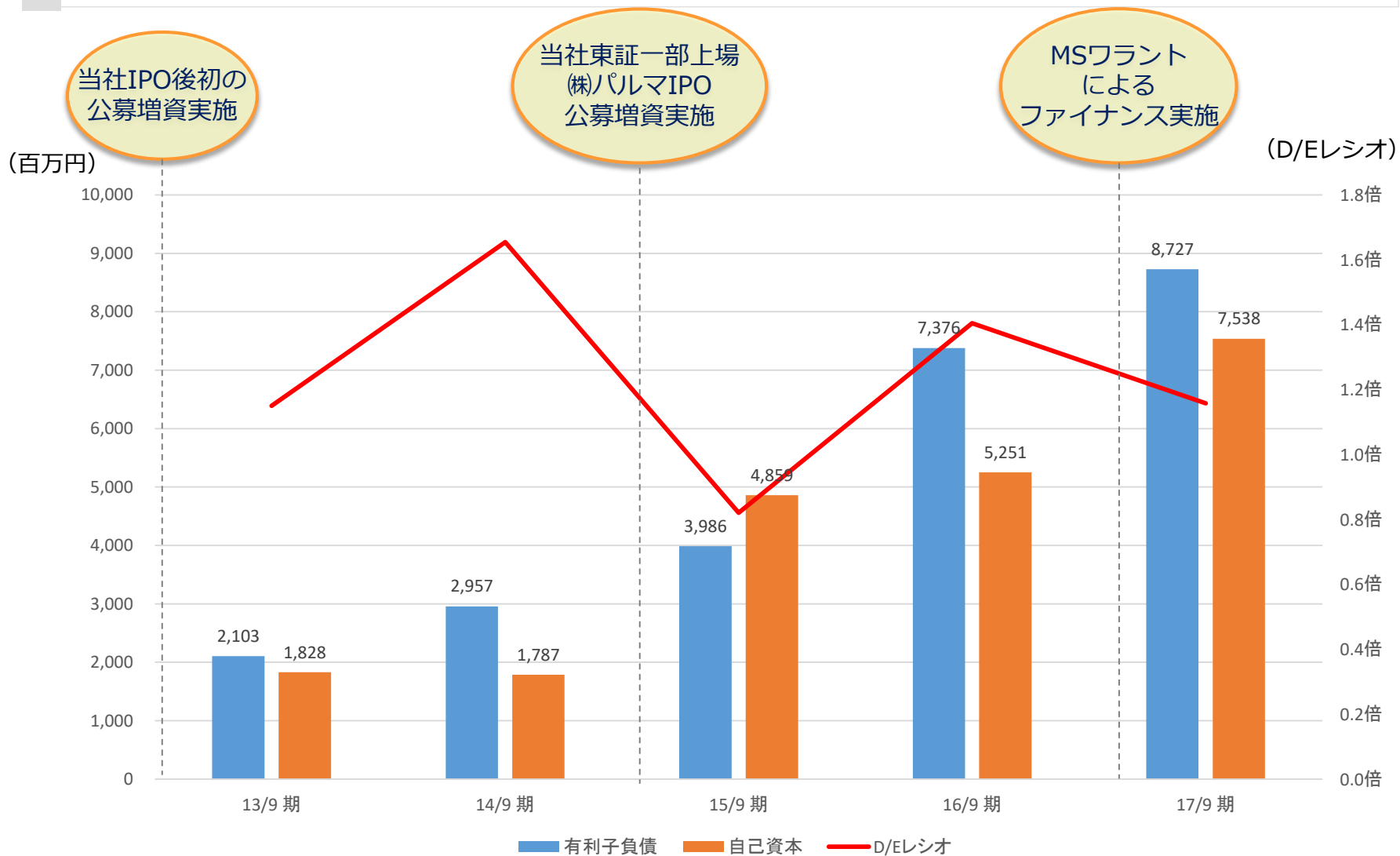
- 積極的な不動産投資向けに借入や私募債発行による資金調達を推進

純資産

- MSフロントにより資本増強
高い自己資本比率を維持

自己資本比率42.3%

自己資本・負債の推移



2017年9月期 事業セグメント別概要



DEAR LIFE

2017年9月期 セグメント業績総括

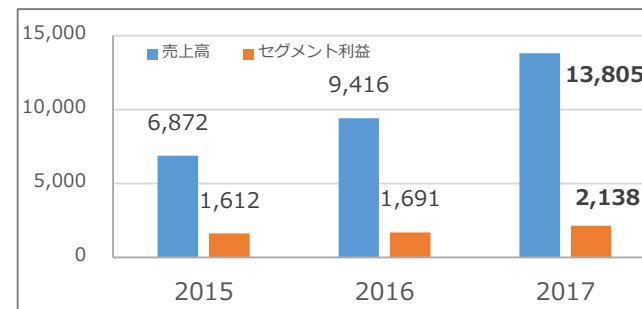


DEAR LIFE

(単位：百万円)

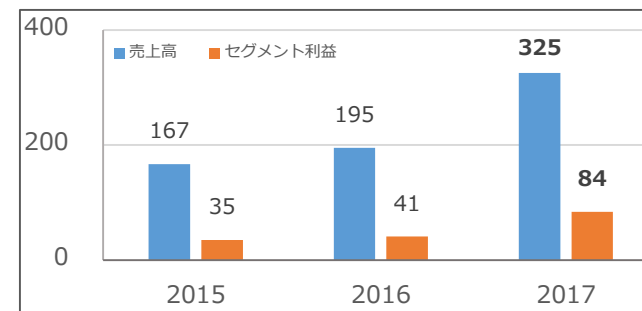
リアルエステート事業

- ◆ 売上高138億円（前期比46.6%増）
セグメント利益21億円（同26.4%増）
- ◆ 開発・投資を積極的に展開し、140億強の物件を取得
- ◆ 売却：不動産会社、投資家層、事業法人など幅広い顧客層に19件を売却



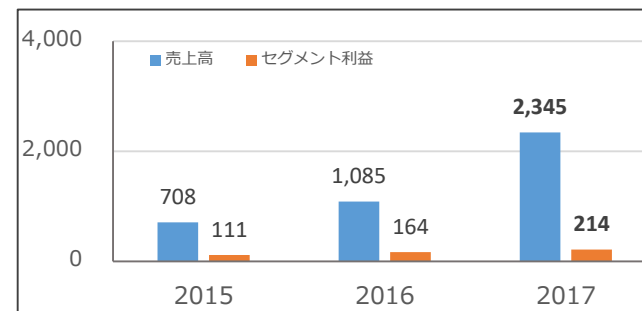
セールスプロモーション事業

- ◆ 売上高3.2億円（前期比66.7%増）、
セグメント利益8,470万円（同104.9%増）
- ◆ 人材供給力・サービス提案力の向上が寄与し、過去最高の売上・利益を計上



アウトソーシングサービス事業

- ◆ 売上高23億円（前期比115.7%増）、
セグメント利益2.1億円（同30.5%増）
- ◆ 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開発・開業支援）における施設開発販売が大きく増加



リアルエステート事業①：物件売却の状況

◆ 不動産会社や個人等に都市型マンションや収益不動産など19物件を売却

【主な売却物件】

プロジェクト・物件名		所在地	売却先・現況
都市型マンション 開発プロジェクト	白銀公園	東京都新宿区	個人に売却
	大森 I	東京都品川区	個人に売却
	南砂町	東京都江東区	不動産販売会社に売却
	王子	東京都北区	不動産販売会社に売却
	西日暮里 5 丁目	東京都荒川区	不動産販売会社に売却
	錦糸町 II	東京都墨田区	不動産販売会社に売却
	市谷仲之町	東京都新宿区	事業会社に売却
収益不動産	グレンパーク神楽坂	東京都新宿区	事業会社に売却
	コスモ両国	東京都墨田区	不動産会社に売却
	DeLCCS神田大手町	東京都千代田区	事業会社に売却



《神楽坂白銀公園》



《南砂町》



《王子》



《西日暮里 5 丁目》



《グレンパーク神楽坂》

リアルエステート事業②：物件仕入の状況



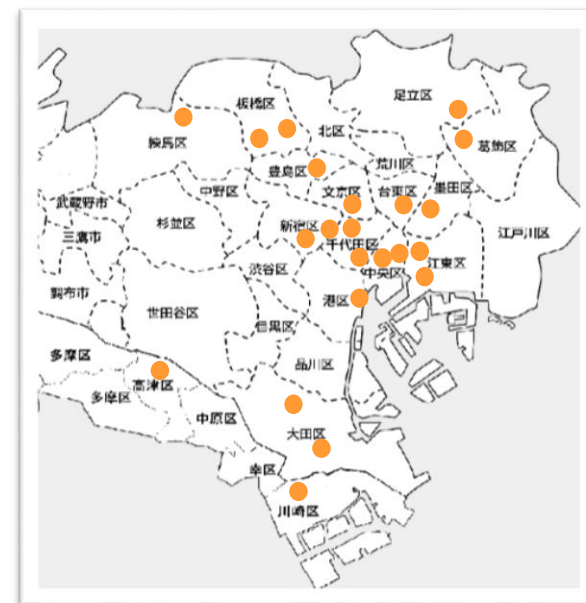
DEAR LIFE

◆ 前期を上回る、総額160億円の開発プロジェクト用地・収益不動産を取得



【主な仕入物件】

プロジェクト・物件名		所在地	計画・用途
開発プロジェクト	飯田橋	東京都文京区	単身者・DINKS向け31戸
	板橋本町Ⅱ	東京都板橋区	単身者向け36戸
	小竹向原	東京都板橋区	単身者向け50戸
	市谷甲良町	東京都新宿区	単身者・DINKS向け35戸
	川崎Ⅱ	川崎市川崎区	単身者向け37戸
	日本橋三越前	東京都中央区	単身者・DINKS向け36戸
	亀有	東京都足立区	単身者向け31戸
	神田三越前	東京都千代田区	単身者・DINKS向け26戸
	三田海岸（取得契約締結）	東京都港区	単身者・DINKS向け34戸
収益不動産	DeLCCS門前仲町	東京都江東区	店舗・事務所・住居
	RADIA多摩川	神奈川県川崎市	住居



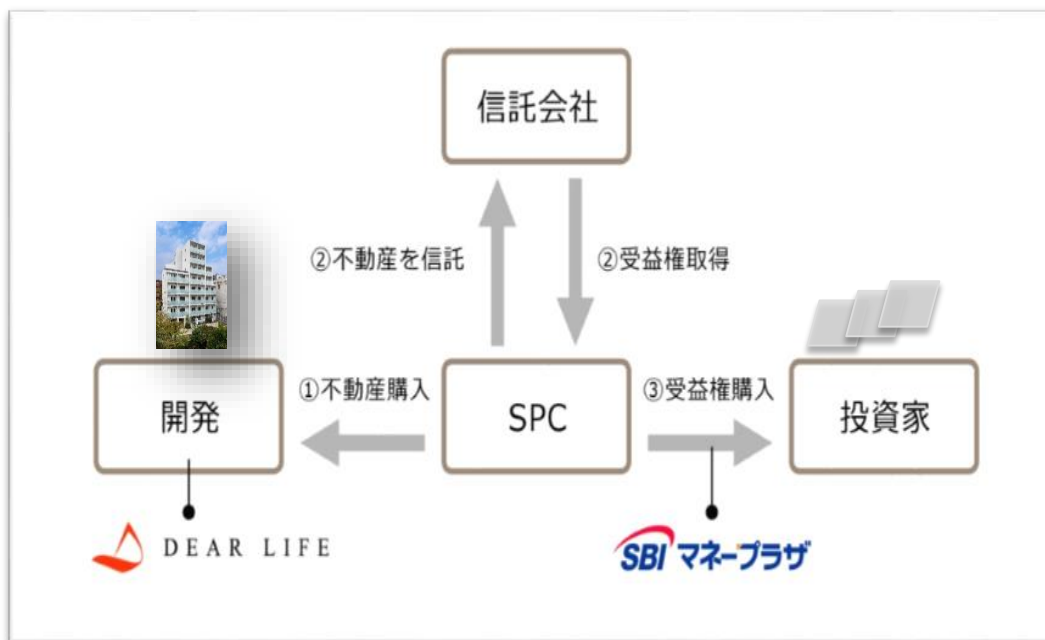
※ 上記の「総額160億円」は開発プロジェクトの総事業費と収益不動産の取得額の合計値になります。また、当期中に取得契約を締結し、取得決済が次期以降になる物件も含めております。

不動産ファンド組成に関する協業 SBIマネープラザとの提携



DEAR LIFE

- 当社開発の都市型マンションを対象とするファンドをSBIマネープラザと協働で組成
- 当該物件を裏付けとする小口の信託受益権をSBIマネープラザが販売
- SBIマネープラザ：資産家・投資家顧客向けの新たな運用商品の提供
当社：都市型マンションの新たな供給先として期待できる



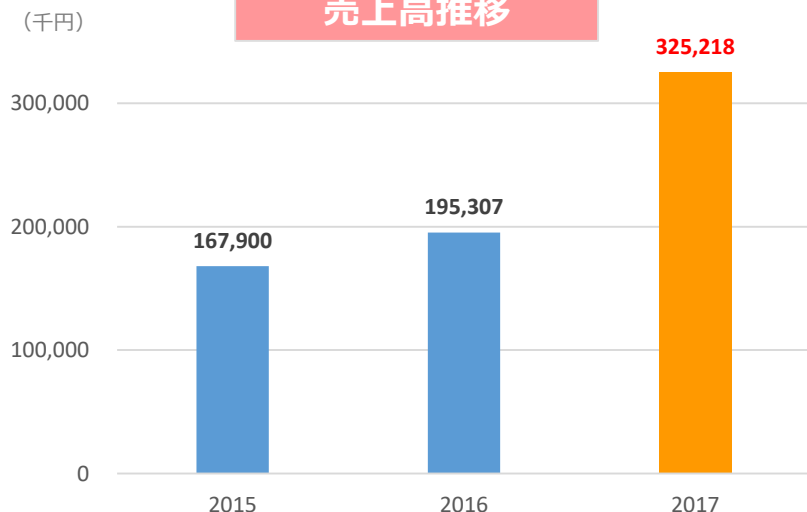
提携会社	SBIマネープラザ株式会社 (SBIグループ企業)
資本金	1億円
代表者	代表取締役執行役員社長： 太田 智彦
事業内容	証券・保険・住宅ローン・ ファンド型投資商品・相続関 連サービスなどの多種多様な 金融商品を取り揃え、SBIグ ループ内外のネットワークを 駆使した専門的なアドバイ スをワンストップで提供

堅調な不動産営業・事務派遣の需要に、サービスレベルの高いスタッフで応え、増収増益

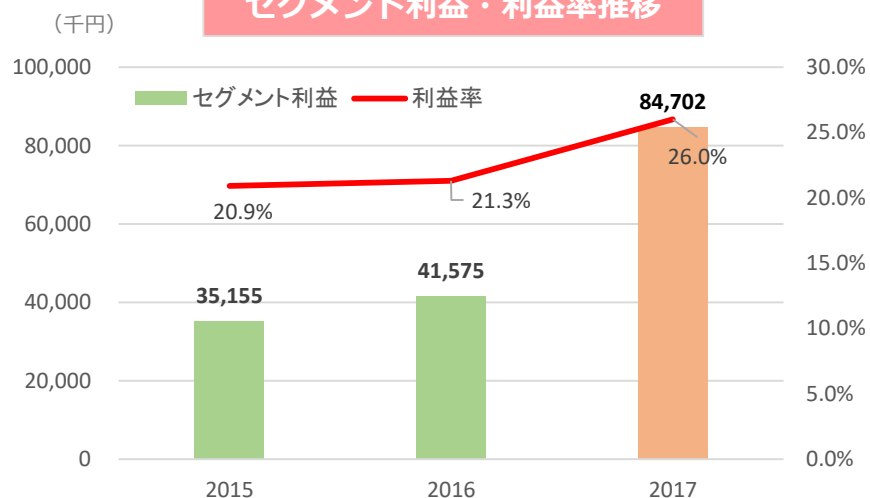
- 引き続き堅調なマンション分譲・リーシングサポートスタッフ等の受注が伸長
- 長期派遣や多人数案件の受注の増加やスタッフ研修の効率化などにより採算性が向上



売上高推移



セグメント利益・利益率推移



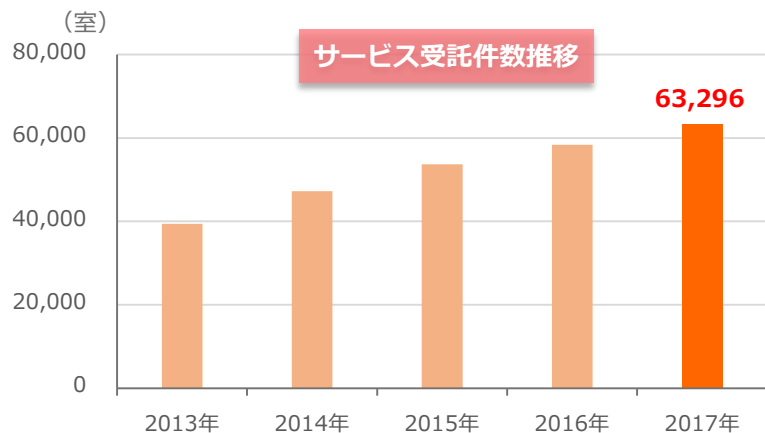
アウトソーシングサービス事業の概況①



DEAR LIFE



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



- 新規提携先や開発販売物件からの受託も積み上がり、BPOサービスの受託は堅調に推移
- 滞納保証に加え、「督促・収納物撤去代行」等の滞納管理関連サービス全般への対応が評価され、他社からのリプレイス案件も増加

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



- クラリスには**37,000室**、クラギメには**233,000室**を超える物件が登録され、国内最大級クラスのITインフラとしてのプレゼンスが増大
- お問い合わせ業務用自動音声システムなどの新ITサービスの開発も推進

アウトソーシングサービス事業の概況②

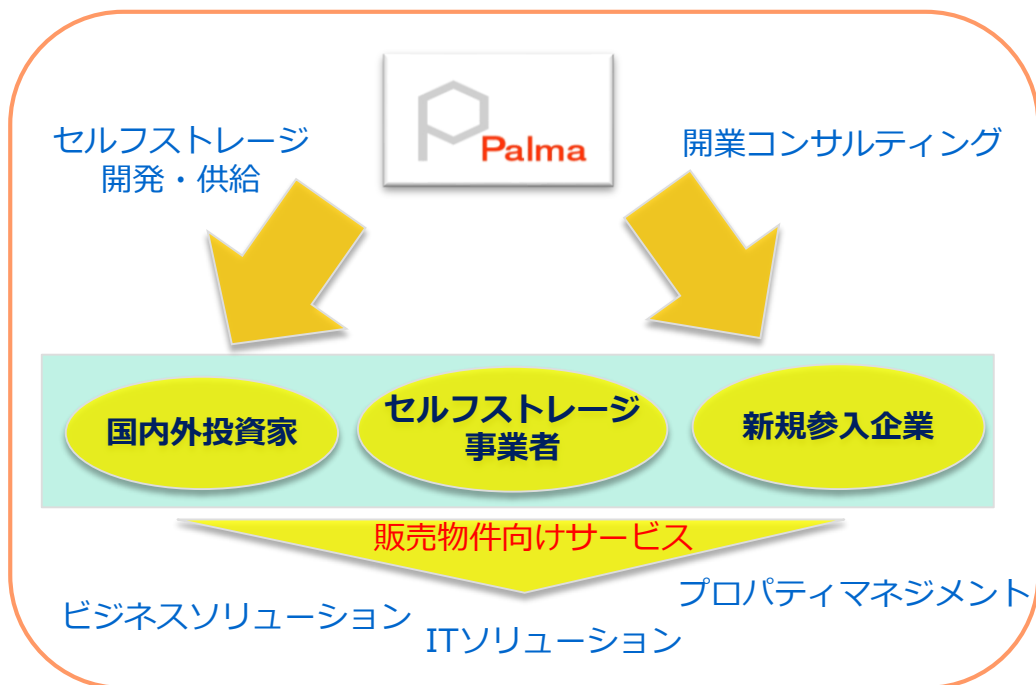


DEAR LIFE



ターンキーソリューションサービス：物件開発・供給 + BPOサービス

- 9件のセルフストレージ施設の新規開発・既設施設の再販や開業コンサルティングを実施
- セルフストレージ事業者・新規事業参入企業や国内投資家に加え、海外の投資ファンドとの取引も開始するなど、施設供給ルート of 拡大も進む



【ターンキーソリューション 主な取組物件】



国立弁天通り



田無向台町



練馬区中村

アウトソーシングサービス事業の概況③



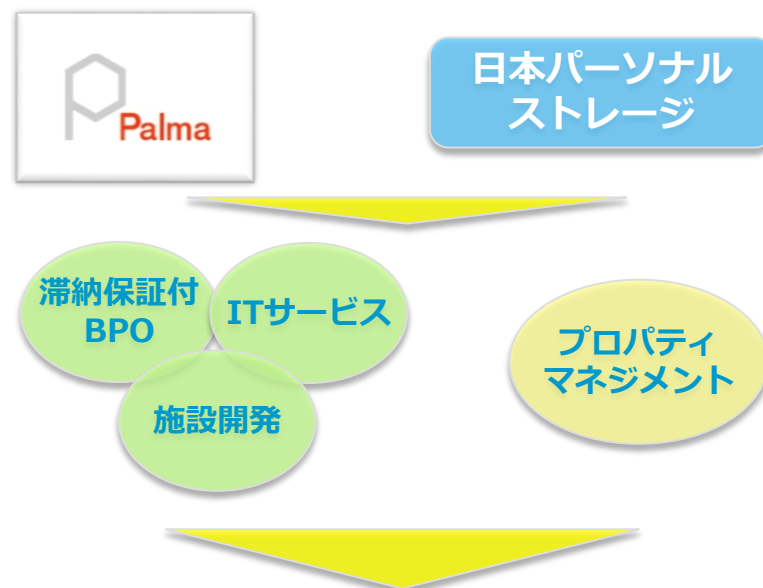
DEAR LIFE

セルフストレージPM（プロパティマネジメント）会社の設立



- ❑ 業界大手の事業者との共同出資によりセルフストレージPM事業をスタート
- ❑ 既存事業者や投資法人などの投資ニーズの高まりを背景に、更なる市場拡大が見込めるセルフストレージ業界を支えるインフラとして、市場の発展とともに成長を目指す
- ❑ パルマ開発販売物件などのPMから事業開始

社名	日本パーソナルストレージ株式会社
資本金	3,000万円
株主	株式会社パルマ 株式会社シーアルイー 株式会社アミコム 株式会社エリアリンク 株式会社オリバー 株式会社加瀬倉庫 株式会社渡辺住研
事業内容	セルフストレージの管理・運営及び プロパティマネジメント
設立	2017年1月31日



市場の拡大、REIT組成に貢献

MSWT（行使価額修正条項付新株予約権）によるファイナンス



DEAR LIFE

概 要	詳 細
新株予約権の割当先	SMBC日興証券に第三者割当
新株予約権の割当数	40,000個（4,000,000株）
新株予約権の発行価額合計	6,120,000円
調達予定額	16.8億円（当初行使価額425円で算定）
新株予約権の行使価額	上限：なし 下限：243円（本件発表日の前取引日の終値の60%）
行使価額の修正	行使日の前取引日のVWAP（売買高加重平均価格）の91%
行使可能期間	2017年3月15日より2019年3月31日
SMBC日興証券に対する行使要請 （2017年3月15日～2018年12月31日）	要請できる数：1回あたり1,000個～30,000個以内 要請できる期間：1回あたり20営業日以上
新株予約権の買取	<ul style="list-style-type: none"> ・当社での任意取得はいつでも可能 ・株価が下限行使価額を20営業日連続で下回ると、当社が強制買取

不動産仕入資金の確保

- 積極化する物件仕入に伴う取得費や開発中プロジェクトの建築進展などにより、資金拠出機会が拡大加速する可能性があり、それらの需要に向けた資金調達

財務基盤の安定性確保

- 2013年・2015年に公募増資（自己株式の処分を含む）を実施するなど、不動産投資などの資金需要に対し、金融機関からの借入と自己資本の併用により、財務安全性に配慮した機動的な資金調達を実施。
- 今回も、自己資本の拡充につながる資金調達により、財務基盤の強化と効果的な資金調達機会の確保につなげるもの

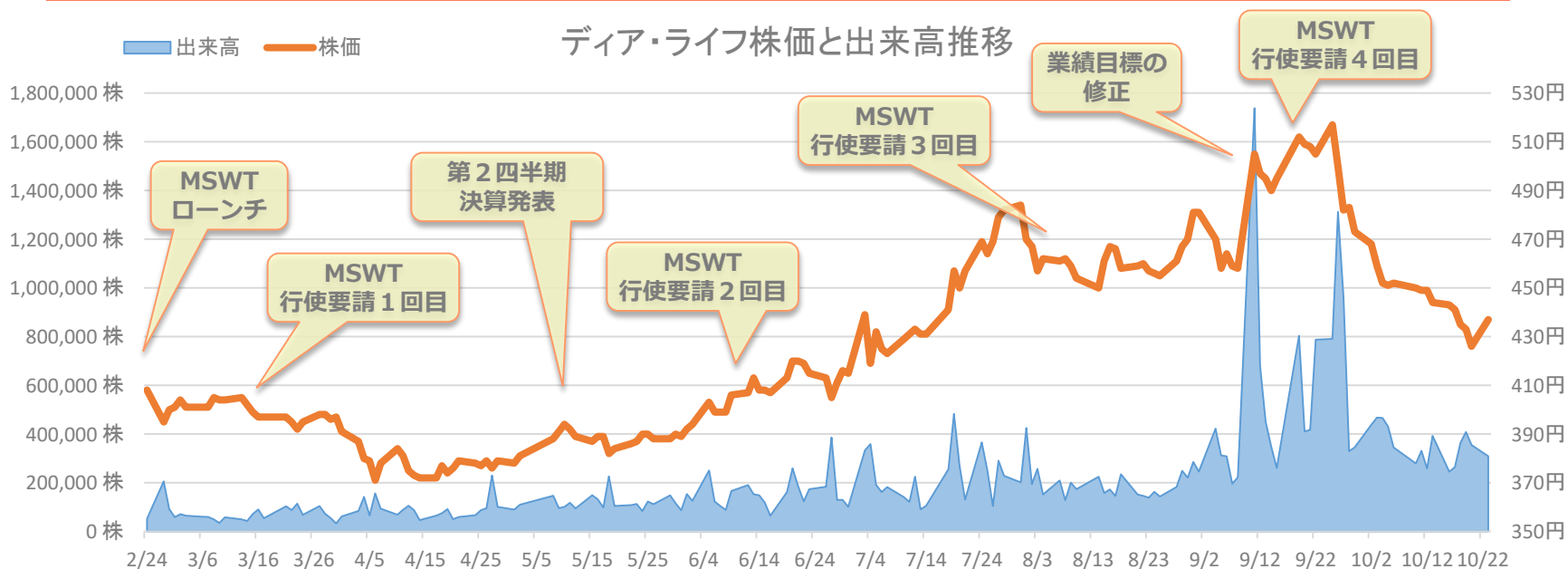
MSWTの特徴

- 株価動向に合わせた機動的かつ柔軟な資金調達が可能
- 当社が行使株数・時期をコントロールできるので、急激な希薄化を回避
- 行使価額の上限がなく、常に修正されるため、安定的な行使および調達額の最大化が期待できる

MSWT（第5回新株予約権）による資金調達の状況



本年3月の発行より全割当数（400万株）の行使が終了。15.7億円を調達



概 要	詳 細
行使期間	2017年3月15日より10月23日
行使された新株予約権	40,000個（4,000,000株）
資金調達額	15.7億円

2017年9月期の株主還元



業績堅調により、過去最高の期末配当を実施予定

2017年9月期の株主還元

配当金

1株あたり17円
(連結配当性向39.8%)

株主優待

- ① QUOカード1,000円
対象：100株以上保有
- ② QUOカード10,000円
対象：3月末から9月末
まで継続して
5,000株以上保有

事業年度	2014年 9月期	2015年 9月期	2016年 9月期	2017年 9月期
配当金 ※	14円	15円	12円	17円
配当性向	29.4%	32.5%	36.2%	39.8%

- ※ 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。

2018年9月期の見通し



DEAR LIFE

中期計画最終年度となる2018年9月期は、中期業績目標の達成を目指す
経常利益目標：25億円（前期比 5億円・25%増）
当期純利益目標：16.5億円（前期比 3億円・24%増）

中期3ヶ年（2016～2018）

	2016年9月期 実績	2017年9月期 実績	2018年9月期 目標
売上高（百万円）	10,697	16,476	
営業利益（百万円）	1,622	2,071	
経常利益（百万円）	1,549	1,996	2,500
当期純利益（百万円）	1,063	1,329	1,650
ROE	20.2%	20.8%	25%以上
配当性向	35.9%	39.8%	40%以上

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



不動産開発・投資の事業量の継続的拡大

- 都市型マンション・収益不動産の積極的な開発・投資を継続
- 売却戦略の多様化を強化

アウトソーシング サービス事業



ビジネスソリューション・ITソリューション：

サービス受託シェア拡大と他分野での商機創出

ターンキーソリューション：

施設の開発・供給量の拡大、運営力のレベルアップ

セールス プロモーション事業



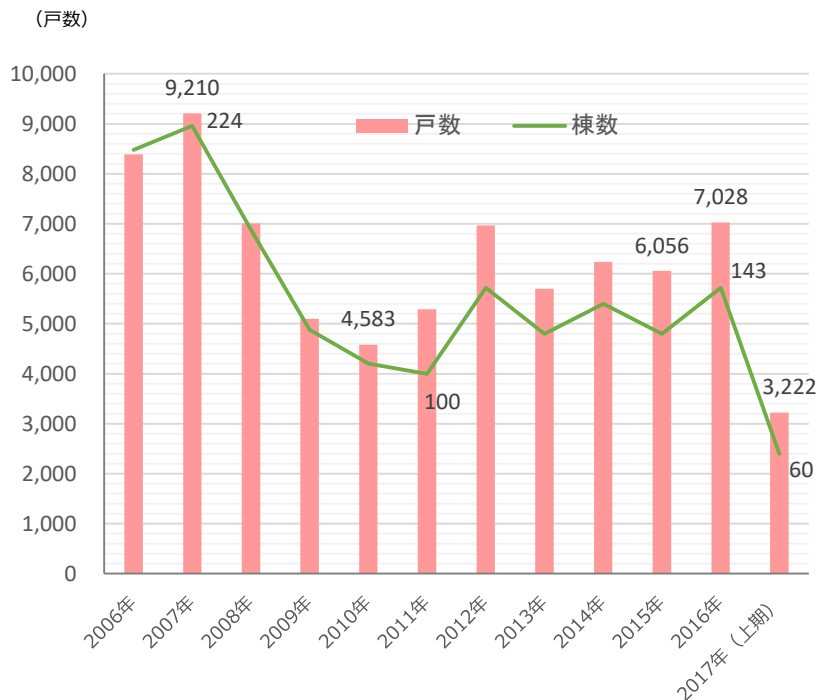
人材サービスの「質・量」の拡充

- クライアント向け営業対応力・サービス専門性の強化
- マッチング力の強化 ➡ スタッフの確保・育成に注力



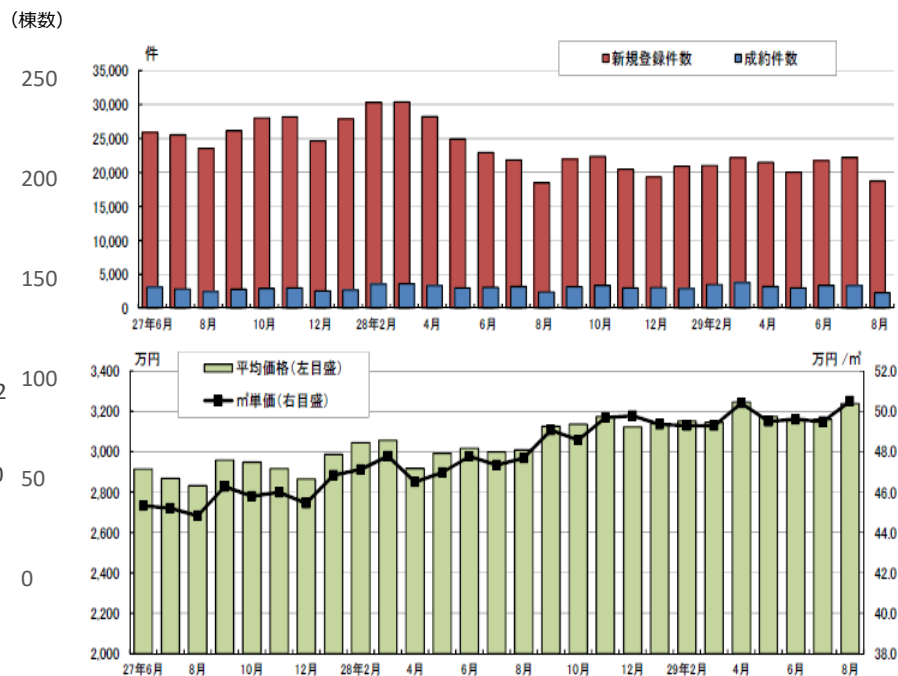
- 都市型マンションの供給量は、安定的な水準で推移
- 取引価格は上昇継続も、首都圏の中古物件の流通は堅調に推移

【首都圏 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 中古マンション登録・成約件数、平均価格・㎡単価】推移】

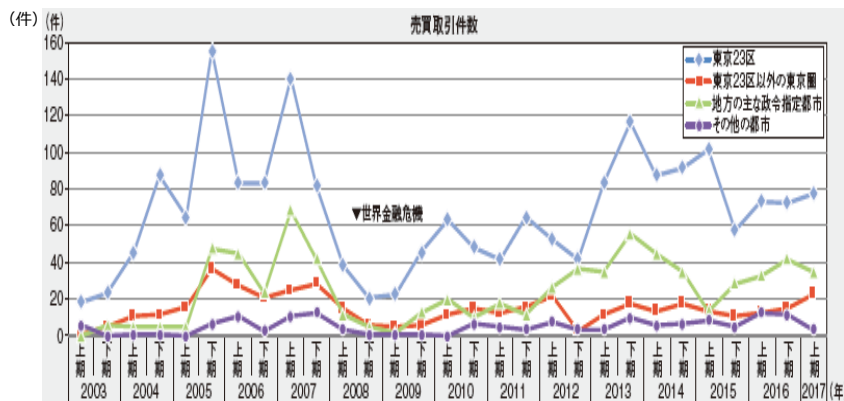


(出所) 東日本不動産流通機構



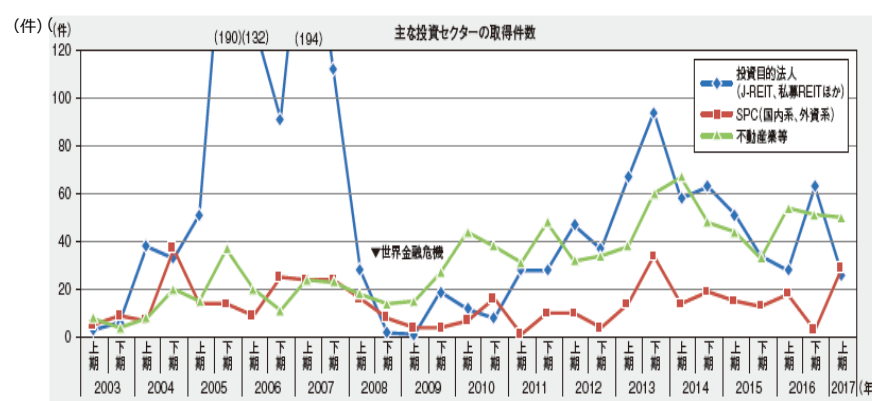
- 東京圏内の取引エリアの拡大、REIT以外のプレーヤーによる取引が活発化している
- 建築費や金融機関の貸出姿勢の動向には留意

【一棟賃貸マンションの地域別売買件数（2003年～2017年）】

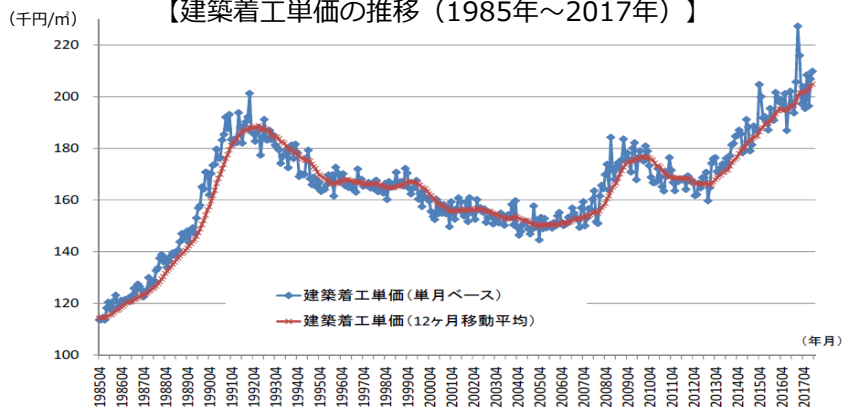


(出所) 都市未来総合研究所

【取引主体別一棟賃貸マンション取得件数（2003年～2017年）】

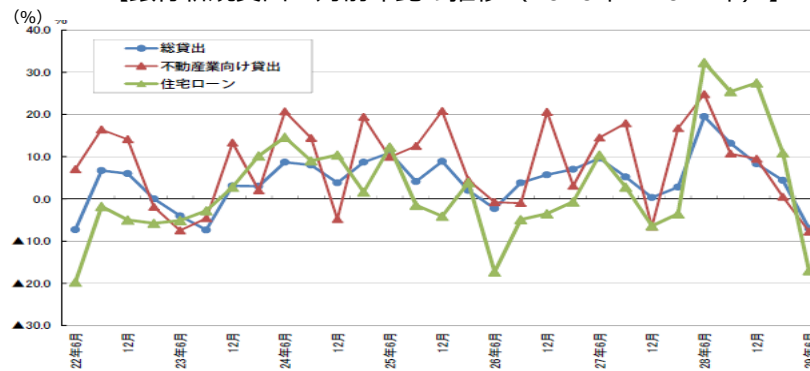


【建築着工単価の推移（1985年～2017年）】



(出所) 野村証券

【銀行新規貸出 対前年比の推移（2010年～2017年）】



(出所) 日本銀行



- 投資・取得需要の高い東京圏の物件の開発・投資事業の拡大を継続
- エリア人気など、需要の強弱感を慎重に見極めながら投資推進
- 物件情報の量・入手ルート of 継続的拡充
- 社内建築士機能や協力会社との協働による、迅速かつ柔軟な事業企画力を推進
- 相続対策・資産形成層や事業法人などへのマーケティングを強化

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

好立地の店舗・事務所ビル

●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)

・バリューアップ (中短期運用)

・安定的なインカムゲイン (長期運用)

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



DEAR LIFE

◆ 東京23区の駅徒歩圏を中心に全24物件を開発中。



両国プロジェクト



梅屋敷プロジェクト



インプレスト駒込染井

※ インプレスト駒込染井は、(株)双日新都市開発との共同事業によるマンション開発プロジェクトです。

公式HP：<http://i-komagomesomei.jp/>

【主な物件の取組状況】

プロジェクト名	所在地	住戸数	竣工予定時期			状況
			18/9期	19/9期	20/9期	
両国	東京都墨田区	30戸	◎			工事中
梅屋敷	東京都大田区	29戸	◎			工事中
飯田橋	東京都文京区	31戸	◎			工事中
小竹向原	東京都板橋区	50戸	◎			工事中
高円寺	東京都中野区	47戸		◎		工事中
田端	東京都北区	59戸		◎		工事中
市谷甲良町	東京都新宿区	35戸		◎		計画中
日本橋三越前	東京都中央区	36戸		◎		計画中
三田海岸 (2018年2月取得予定)	東京都港区	34戸			◎	計画中



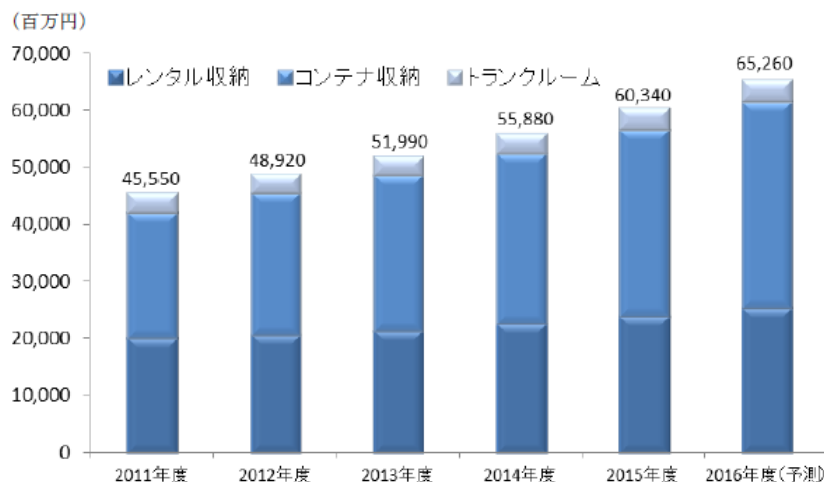
現状

- ◎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**
- ◎住宅や商業不動産に比べ、適応地が広範で、開発期間が短期、期待利回りも高いことなどから、有望な投資対象として注目が高まっている

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



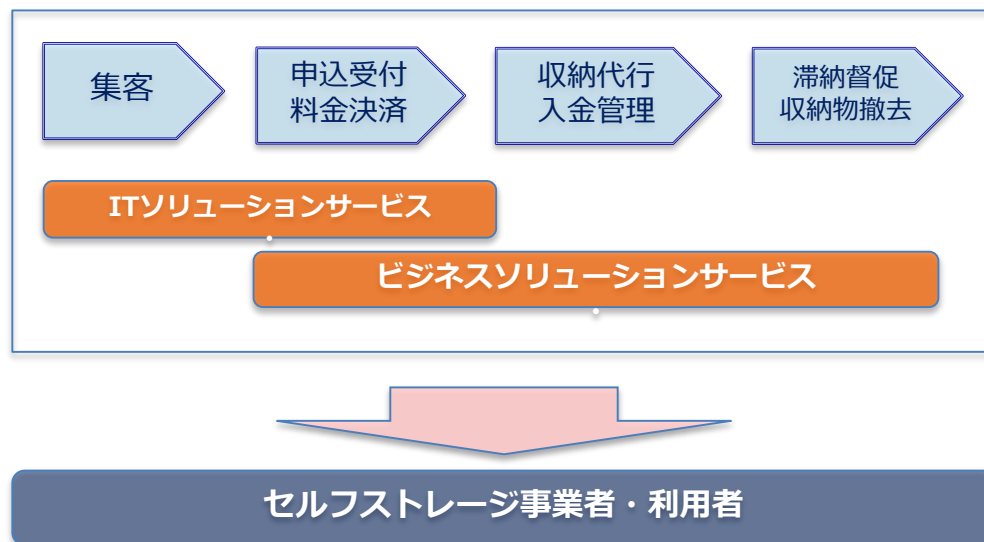
「セルフストレージBPO」プラットフォームとして、業界浸透率のさらなる向上に注力

ビジネスソリューション・ITソリューション

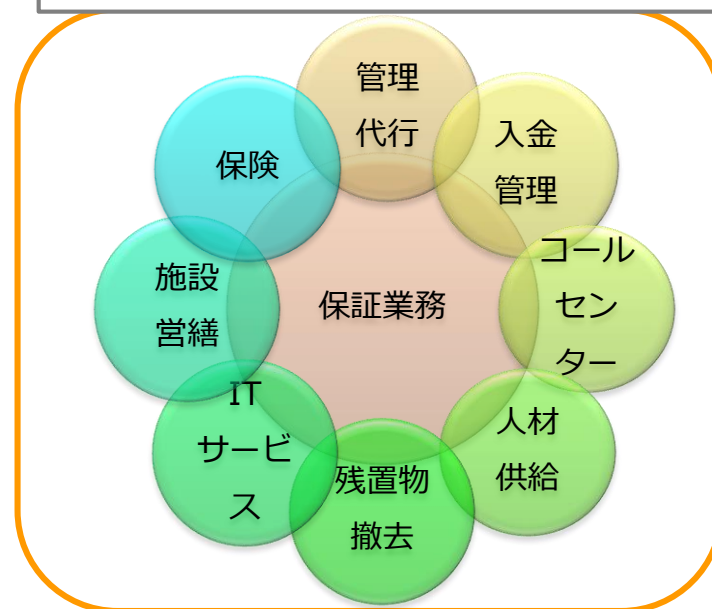


- 受託件数の継続的拡大に注力
- 「滞納保証・督促オペレータ」に進化すべくサービス総合力の強化を推進
- コールセンターやITシステムなど、他業界での転用価値が高いサービスの拡販

サービスフロー・メニュー



セルフストレージ事業での全ての局面でサービス提供



施設供給・運用力の強化 → 市場の規模拡大に向けた貢献の加速化

ターンキーソリューション



- ❑ 投資家層（資産運用ニーズ）、事業者（増設・事業多角化ニーズ）による投資需要は堅調
- ❑ 施設開発・開業支援コンサルティングを通じた、施設供給サービスの取組を引き続き強化
- ❑ サプライヤーとしての差別化推進
 - 既存のBPOサービスやサブリースなどを付加し、投資機会の促進に貢献
 - PM・BM機能やリーシング関連サービスの継続的強化を進め、施設の収益早期化に貢献

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



市場における“プラットフォーム”たるアウトソーシング会社に



ビジネスのスタート
アップをサポート



集客から滞納管理まで総合的に
ビジネスプロセスをサポート



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

株主還元の実質強化 【2018年9月期の株主還元方針】



DEAR LIFE

2017年9月期の株主還元制度

配当金

連結配当性向
40%を目標

株主優待

- ①QUOカード1,000円
対象：100株以上保有
- ②QUOカード10,000円
対象：3月末から9月末まで継続して5,000株以上保有

※①もしくは②のいずれか

自己株式取得

プラスαの還元
機動的に実施



2018年9月期の株主還元方針

配当金

連結配当性向
40%を目標

自己株式取得

プラスαの還元
機動的に実施

株主優待

- ①QUOカード1,000円
対象：3月末から9月末まで継続して100株以上保有
 - ②QUOカード3,000円
対象：3月末から9月末まで継続して1,000株以上保有
 - ③QUOカード10,000円
対象：3月末から9月末まで継続して5,000株以上保有
 - ④QUOカード10,000円と
カタログギフト(10,000円相当)
対象：3月末から9月末まで継続して10,000株以上保有
 - ⑤QUOカード10,000円と
旅行ギフト(30,000円相当)
対象：平成28年9月末から平成30年9月末まで継続して10,000株以上保有
- ※①～⑤のいずれか

事業年度	2015年 9月期	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期 (目標)
配当金 ※	15円	12円	17円	19円
配当性向	32.5%	36.2%	39.8%	40.0%

※1. 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)バ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

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。