

2018年9月期 第1四半期決算説明資料
株式会社ディア・ライフ

2018年2月9日



DEAR LIFE (東証第1部 3245)

- 2018年9月期 第1四半期総括 3
- 2018年9月期 第1四半期決算概要 4
- 2018年9月期 第1四半期事業セグメント別概要 7

■ 2018年9月期 第1四半期業績

売上高	19.5億円	(前年同期比	0.3億円減)
営業利益	1.5億円	(同	1.6億円減)
経常利益	1.5億円	(同	1.3億円減)
四半期純利益	0.9億円	(同	0.9億円減)

■ 事業概況

- リアルエステート：物件の仕入・売却活動は順調に進展
売却：都市型マンション他9物件の売却先が確定
仕入：約126億円分の開発・収益物件を確保
- セールスプロモーション：不動産派遣の受託は堅調に推移
- アウトソーシングサービス：
滞納保証付BPOサービスの受託が伸長
セルフストレージ施設開発サービスの事業量拡大を推進

2018年9月期 第1四半期決算概要



DEAR LIFE

2018年9月期 第1四半期決算・主要経営指標



(単位：百万円)	2017年1Q ①	2018年1Q ②	増減額 ②－①
売上高	1,990	1,954	△ 36
営業利益	316	151	△ 165
経常利益	293	156	△ 137
当期純利益	185	90	△ 95
EPS (円)	6.16	2.61	△ 3.55
ROE (%)	3.6	1.4	△ 2.2
営業キャッシュフロー	△ 1,436	△ 1,114	322
投資キャッシュフロー	151	115	36
財務キャッシュフロー	1,322	1,336	14
現金及び現金同等物期末残高	4,652	7,893	3,241

損益計算書

- 物件価格や各種外注費、派遣人件費など事業コストの上昇継続により利益率は前年同期比低下するも、物件売買・サービスの取扱は堅調に推移

キャッシュ・フロー計算書

- 前年同期を上回るペースで物件の取得を進めたことにより、フリーCFを10億円支出

(単位：千円)	2017年 ①	2018年1Q ②	対2017年 ②－①
総資産	17,808	19,705	1,897
有利子負債	8,727	10,279	1,552
自己資本	7,538	7,388	△150
自己資本比率	42.3%	37.5%	-4.8%
DEレシオ	1.15倍	1.39倍	△0.25倍

2017年9月期 第1四半期連結貸借対照表



(単位：百万円)	2017年 ①	2018年1Q ②	増減額 ②－①
資産	17,808	19,705	1,897
現預金	7,120	7,474	354
仕掛販売用不動産	7,607	7,313	△ 294
販売用不動産	1,866	3,776	1,910
固定資産	36	35	△ 1
その他	1,177	1,107	△ 70
負債	9,938	11,970	2,032
支払手形・買掛金	351	461	110
有利子負債	8,727	10,279	1,552
未払税金	486	41	△ 445
前受収益	114	122	8
その他	258	1,072	814
純資産	7,870	7,734	△ 135
自己資本	7,538	7,388	△ 150
非支配株主持分等	327	343	16

資産

- 開発プロジェクト・収益不動産・セルフストレージ開発用地などの仕入の積極化により、総資産は前期末比約1割拡大

負債

- 積極的な物件投資に伴う借入による資金調達を推進

純資産

- 期末配当の分配などにより前期末比減少するも、自己資本比率は高水準を維持

自己資本比率37.5%

2018年9月期 第1四半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



DEAR LIFE

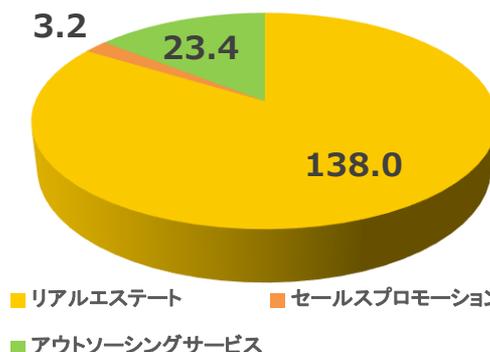
アウトソーシングサービス事業

- (株)パルマ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：23.4億円



(銘柄コード：東証マザーズ 3461)

事業別前期売上高 (単位：億円)



リアルエステート事業

- 東京圏エリアで、不動産の開発・売買等を展開
- 主力は都市型マンションの開発
- 前期 (2017年9月期) 売上高 138.0億円



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：3.2億円



※ 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
BPOサービス：滞納保証付セルフストレージビジネスプロセス (契約受付・審査・入金管理・滞納管理・残置物撤去等) アウトソーシング

リアルエステート事業

都市型マンションを中心に物件売却が堅調に進展

セールスプロモーション事業

不動産営業系人材サービス案件を中心に着実に受託

アウトソーシングサービス事業

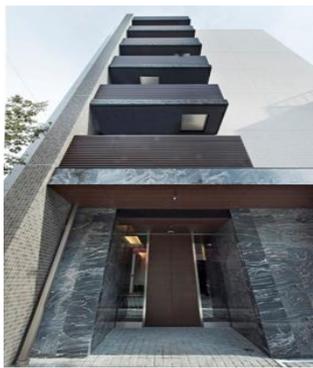
滞納保証付BPOサービスの受託が伸長

(単位：百万円)	2017 1Q		2018 1Q		前年同期比増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,990	100.0%	1,954	100.0%	△36	-1.8%
リアルエステート事業	1,448	72.8%	1,387	71.0%	△61	-4.2%
セールスプロモーション事業	79	4.0%	78	4.0%	△1	-1.3%
アウトソーシングサービス事業	463	23.3%	489	25.0%	26	5.6%
調整額						
営業利益	316	100.0%	151	100.0%	-165	-52.2%
リアルエステート事業	334	105.7%	206	136.4%	△128	-38.3%
セールスプロモーション事業	22	7.0%	15	9.9%	△7	-31.8%
アウトソーシングサービス事業	47	14.9%	43	28.5%	△4	-8.5%
調整額	△88	-	△113	-	△25	-

◆ 保有・開発物件を多様な顧客向けに9物件の売却が進展中

【主な売却・売却決定物件】

プロジェクト・物件名		所在地	売却先・現況
開発プロジェクト	蒲田	東京都大田区	事業会社に売却
	北千住	東京都足立区	不動産販売会社に売却・分譲中
	大森Ⅲ	東京都大田区	事業会社に売却
	両国	東京都墨田区	不動産投資法人与売却契約締結
	川崎Ⅱ	川崎市川崎区	事業法人与売買契約締結
	住吉	東京都江東区	不動産会社と売買契約締結



《両国》



《北千住》

リアルエステート事業②：物件仕入の状況

◆ 総額約126億円分の開発プロジェクト・収益不動産を仕入



【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	蒲田Ⅱ	東京都大田区	単身者・DINKS向けマンション
	成増	東京都板橋区	単身者・DINKS向けマンション
	雑司ヶ谷Ⅰ	東京都豊島区	単身者向けマンション
	三田海岸（取得契約締結）	東京都港区	単身者・DINKS向けマンション
	浅草Ⅲ（取得契約締結）	東京都台東区	単身者・DINKS向けマンション
	亀戸（取得契約締結）	東京都江東区	単身者向けマンション
	本所吾妻橋（取得契約締結）	東京都墨田区	単身者向けマンション
	錦糸町Ⅲ（取得契約締結）	東京都墨田区	単身者・DINKS向けマンション
	浅草駅前雷門（取得契約締結）	東京都台東区	単身者・DINKS向けマンション
収益不動産	DeLCCS新宿御苑	東京都新宿区	事務所・店舗ビル
	DeLCCS千駄ヶ谷	東京都渋谷区	事務所・店舗ビル
	尾久東武ストア	東京都北区	店舗ビル
	東五番館（取得契約締結）	東京都新宿区	共同住宅・店舗ビル

※ 上記の「総額126億円」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。

【参考】 主なマンション開発プロジェクト

◆ 27プロジェクトが進行中

【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	
住吉	東京都江東区	32戸	◎			工事中
インプレスト駒込染井	東京都豊島区	34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
立川	東京都立川市	39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		◎		工事中
日本橋三越前	東京都中央区	36戸		◎		工事中
成増	東京都練馬区	60戸		◎		計画中
三田海岸	東京都港区	34戸			◎	取得契約締結
蒲田Ⅱ	東京都大田区	30戸			◎	計画中
雑司ヶ谷Ⅱ	東京都豊島区	42戸			◎	取得契約締結
浅草駅前雷門	東京都台東区	46戸			◎	取得契約締結



飯田橋プロジェクト



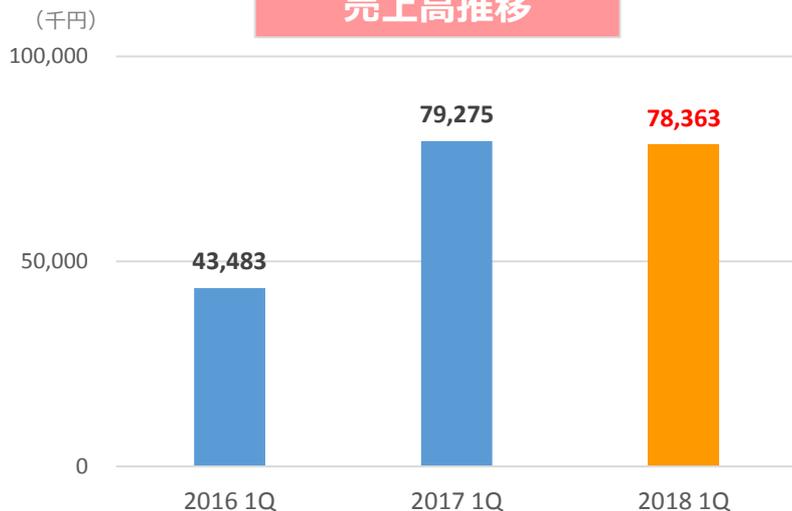
立川プロジェクト

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

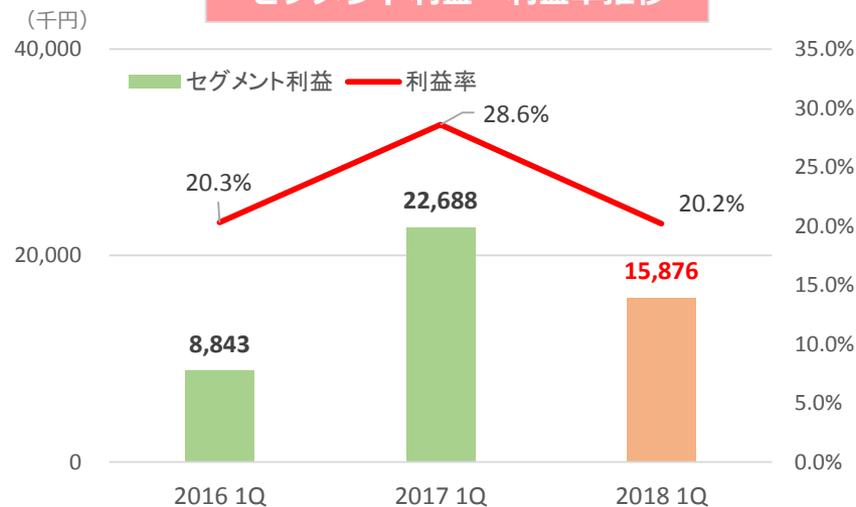
- 大手による都心部マンション営業系スタッフ等、営業系スタッフ人材の需要は引き続き堅調
- さらなる受注機会の拡大に備え、スタッフ採用・育成のための投資も積極的に実施



売上高推移



セグメント利益・利益率推移



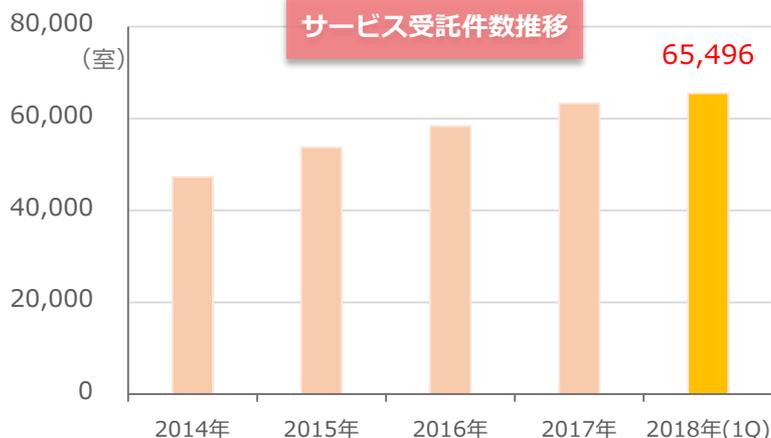
アウトソーシングサービス事業の概況①



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



- 業界大手企業などの既存提携先や開発販売物件からの受託が伸長、滞納保証付きBPOサービスの受託は堅調に推移
- 保証から督促・収納物撤去代行等、滞納管理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**39,000室**、クラギメには**237,000室**を超える物件が登録され、本業界における国内最大級クラスのITインフラとしてのプレゼンスを確立
- 督促業務用自動架電システム「Pコール」リリース。督促業務の省力化に向けたシステムを提供

アウトソーシングサービス事業の概況②

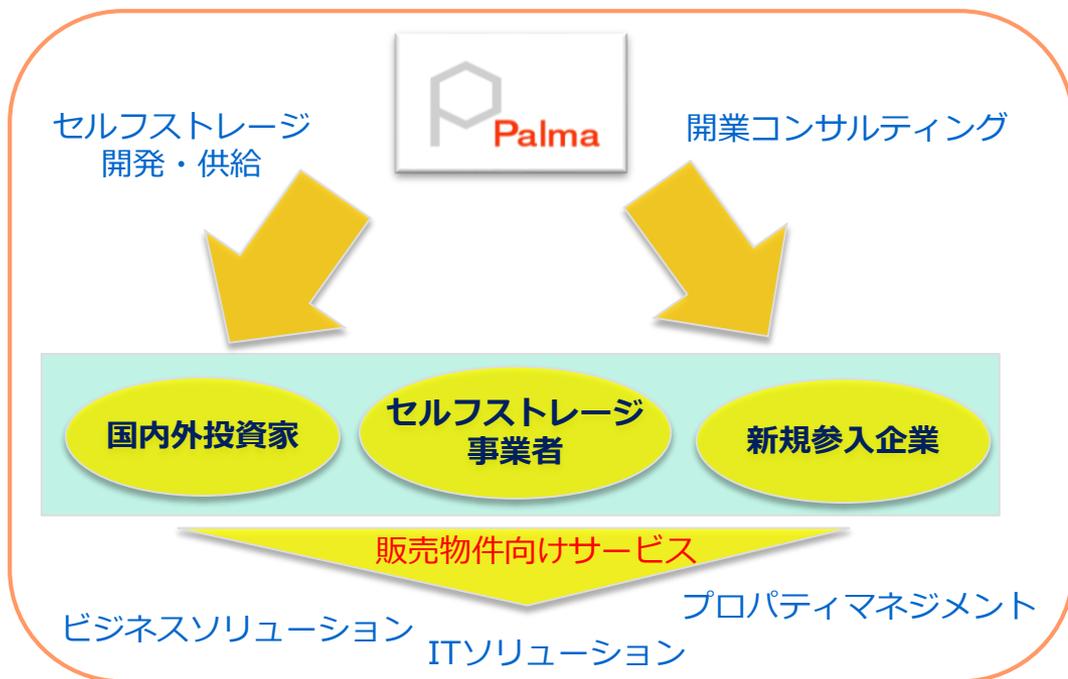


DEAR LIFE



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

- 10件のセルフストレージ施設の新規開発や開業コンサルティングが進行中
- セルフストレージ事業者・新規事業参入者に加え、国内外の投資ファンドとの取引も開始するなど、施設投資需要は増加しており、それらの引き合いに応えるべく、施設開発量の拡大を推進



«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。