



平成30年11月9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 03 - 5210 - 3721

新中期経営計画「Go For The Future 2021」策定に関するお知らせ

当社は、当期（2019年（平成31年）9月期）を初年度とする3ヶ年の中期経営計画「Go For The Future 2021」（2019年（平成31年）9月期～2021年（平成33年）9月期）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。

先の中期経営計画「“Run”～ For Growth 2018～」（2016年（平成28年）9月期～2018年（平成30年）9月期）では、好調な不動産・人材サービス市場を背景に、全ての事業において事業規模拡大が進み、目標25億円を上回る過去最高の29.3億円の経常利益を計上するとともに、2度にわたるエクイティファイナンスの実施を通じた資本の充実を図るなど、収益力・財務健全性の向上を進めてまいりました。

今回策定の中期経営計画「Go For The Future 2021」では、2020年代の成長に向けた布石として、整備された経営基盤をもとに、既存事業のさらなる拡大と新たな成長領域の創造に向けた投資を進め、持続的・安定的に成長し続ける企業を目指します。

記

《新中期経営計画の概要》

1. 新中期経営計画基本方針

2020年代において、顧客・投資家にとって価値ある不動産・サービスを提供する魅力ある企業グループとなるために、「積極的な成長投資による事業基盤の拡大と強固な収益性の確立」を図る。

2. 新中期経営計画重点テーマ

(1) 不動産事業分野

■開発・投資事業量の拡大

- ・住居系を中心に開発・販売用不動産の事業量拡大を継続
- ・仕入・売却のネットワーク・手法の深化
- ・パートナーシップ等の積極活用により、投資機会の拡大を推進

■継続安定収益アセットのストック推進

- ・健全な財務基盤を活かし、中長期運用により安定的収益を生み出すアセットへの投資強化
- ・将来的な開発適地、シニア・宿泊分野等成長を見据えたセクター物件の投資推進

(2) 人材サービス分野

■主力サービス分野の競争力強化

- ・不動産業界を中心とした人材サービスの拡販継続
- ・販売・サービス系職種女性活躍度の高い分野でのサービス受託強化
- ・人材確保・育成のスピード・専門性の向上

■アライアンス・M&Aの活用による事業領域の拡大

- ・M&A、合弁、提携等を通じ、サービス対応領域の拡大を推進

(3) 成長投資の推進

ノウハウ・優位性が発揮できる分野、新たな事業領域の創造のための戦略的投資を推進し、成長スピードの加速化を図る

3. 数値目標・指針

		2018年9月期 実績	2021年9月期 目標
経常利益		29.3億円	50億円
経営 指 針	ROE	25.4%	15%以上
	ROA	14.3%	10%水準
	自己資本比率	53.3%	30%以上

※ 詳細につきましては、添付資料をご参照下さい。

(注) 上記の目標については、本資料の発表日現在における入手可能な情報に基づいて算定しておりますが、実際の業績については、今後の様々な要因により目標・予想とは異なる結果となる可能性があります。

以 上

“Go For The Future 2021”

中期経営計画 (2019 – 2021)



DEAR LIFE

全事業で業容拡大・セルフストレージ分野でのサービスの多様化進展

リアルエステート事業

- ◆ 都市型マンションを中心に事業量を大幅に拡大
- ◆ 不動産投資額：2015年 70億円 → 2018年 **265億円**



セールスプロモーション事業

- ◆ 不動産業界向け人材サービス分野で受託数・取組領域が拡大
- ◆ 受託売上規模：2015年 1.6億円 → 2018年 **3.2億円**



(株)パルマ (旧 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サービスの受託シェアは堅調に拡大
- ◆ サービス売上規模：2015年 5.1億円 → 2018年 **7.4億円**
- ◆ 3,000室超を開発・供給、セルフストレージ市場拡大に貢献する新たな事業の柱に成長



※ (株)パルマは当期第3四半期より連結子会社から関連会社に移行しております。

(億円)

前 中期経営計画の振り返り② 数値目標と成果

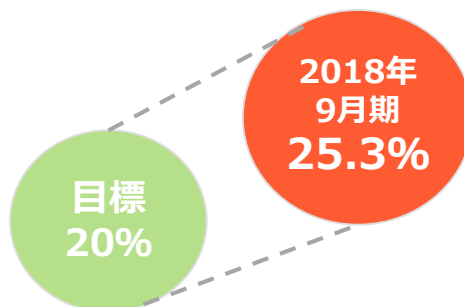


中期数値目標を確実にクリア

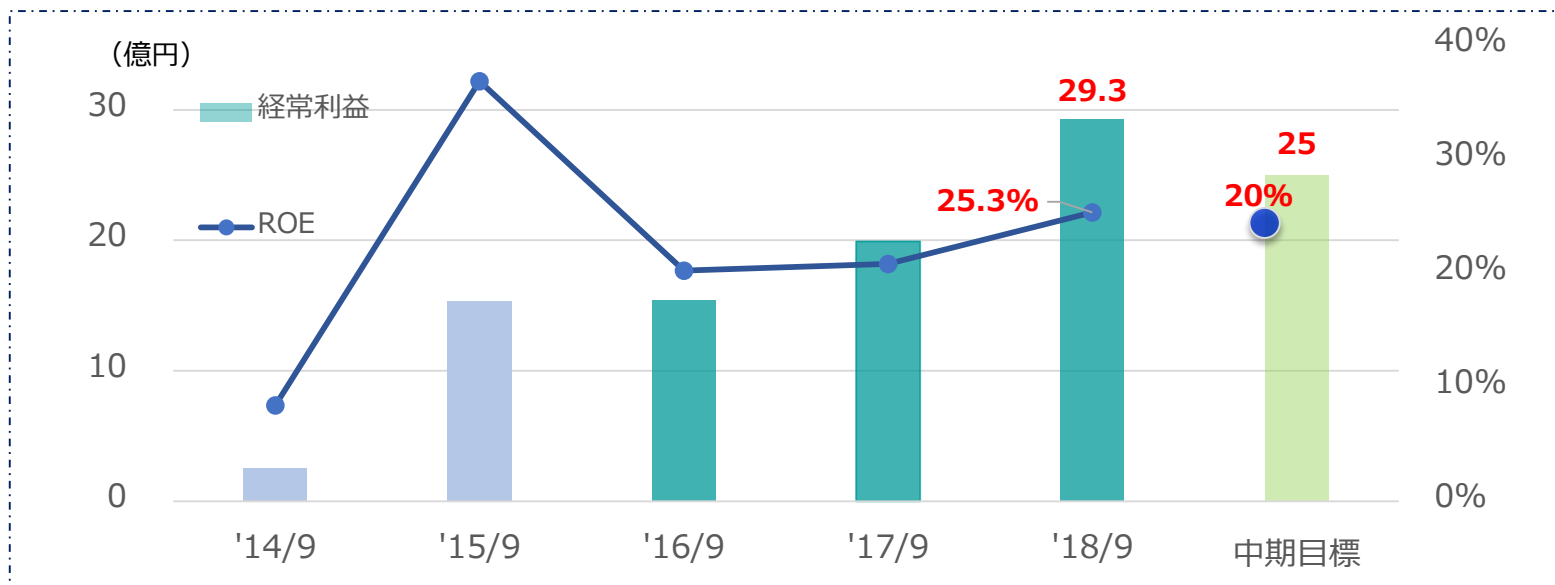
経常利益



ROE



株主資本



景気は堅調な推移が見込まれるが、世界的な不確実性の高まりに留意

機 会

- ◆ 金融緩和政策の継続
- ◆ 東京圏の人口増加
- ◆ インバウンド需要・在留外国人増加
- ◆ 都心部のインフラ整備・再開発
- ◆ グローバルな不動産投資ニーズ向上
- ◆ 先進国経済の継続的な成長
- ◆ 深刻な人材不足
- ◆ シニア・女性・外国人の活躍進展
- ◆ AI・ICTなどの先進技術の進展

脅 威

- ◆ 金融政策の転換、金利上昇
- ◆ 物件価格上昇に伴う投資マインドの減退
- ◆ 建築費の高騰
- ◆ 海外先進国経済の停滞
- ◆ 国際情勢の変化に伴う為替の変動

継続的な成長を維持しながら、2020年代の発展に向けた布石を打つ

成長のための経営基盤の整備が進展

不動産開発・投資
事業量の順調な拡大

人材サービス
運営力の向上

健全な財務基盤

少数で大きな収益を
生み出す体制を確立

中期経営計画 “Go For The Future 2021”

基本方針

2020年代において、顧客・投資家にとって価値ある不動産・サービスを提供する魅力ある企業グループとなるために、「積極的な成長投資による事業基盤の拡大と強固な収益性の確立」を図る。

重点テーマ

不動産事業分野

- 開発・投資事業量の拡大
- 継続安定収益アセットのストック推進

人材サービス分野

- 主力サービス分野の競争力強化
- アライアンス、M&Aの活用による事業領域の拡大

成長投資の推進

ノウハウ・優位性が発揮できる分野、新事業領域の創造のための投資推進

本中期経営計画の主軸事業として、積極投資を継続し、成長を維持

開発・投資事業量の拡大

- ▶ 住居系を中心とする開発・販売用不動産の事業量拡大を継続
- ▶ 仕入・売却のネットワーク・手法の深化
- ▶ パートナーシップへの積極活用等により、投資機会の拡大を推進

投資開発収益拡大

開発・販売用不動産



継続安定収益アセットのストック強化

- ▶ 健全な財務基盤を活かし、中長期運用により安定的収益を生み出すアセットへの投資を強化
- ▶ 将来的な開発適地や、シニア・宿泊分野など成長を見据えたセクター物件への投資も推進

ストック収益拡大

継続安定収益アセット





事業エリア

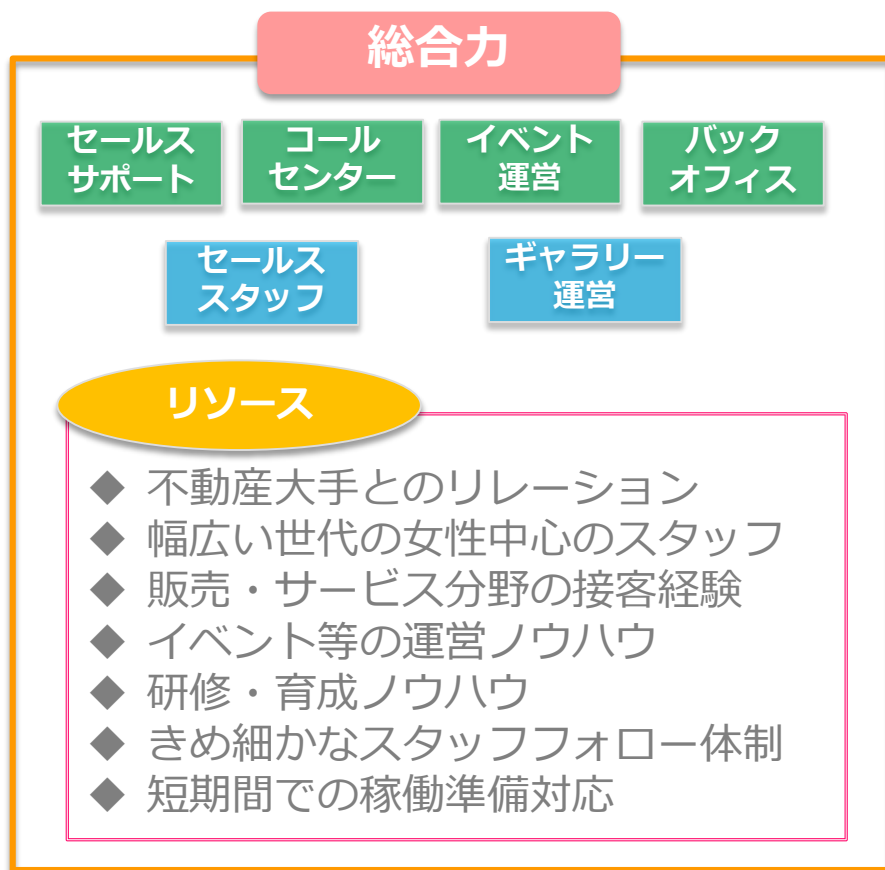
東京圏中心に開発・投資を継続

- マーケットの変化やトレンドを捉えた、エリアごとの深堀・厳選を推進
- 「職・食・住」面の利便性向上に資する開発・投資 ➡ エリアの活性化に貢献





ディアライフ エージェンシー（7月設立の人材関連事業子会社）



主力サービス分野の競争力強化

- 不動産業界を中心とした営業・事務系人材サービスの拡販推進
- 販売・サービス系職種や女性活用度の高い分野でのサービス受託強化
- 人材確保・育成のスピード・専門性の向上に注力

アライアンス・M&Aの活用

- M&A、合併、提携などを通じ、サービス対応領域の拡大を推進



戦略的投資（M&Aや資本・業務提携等）の実行による成長スピードを加速

戦略的投資の目的

シナジー効果による既存事業の拡大

事業機会の増大・新たな領域への事業機会創出

経済環境や顧客ニーズの変化・多様化への対応に向けた外部リソースの獲得

新たなビジネス・サービスの創出のためのR&D（Research & Development）

投資対象となりうる分野



宿泊系産業分野



生活サービス分野



建築関連産業分野



不動産 × IT



シニア向けサービス

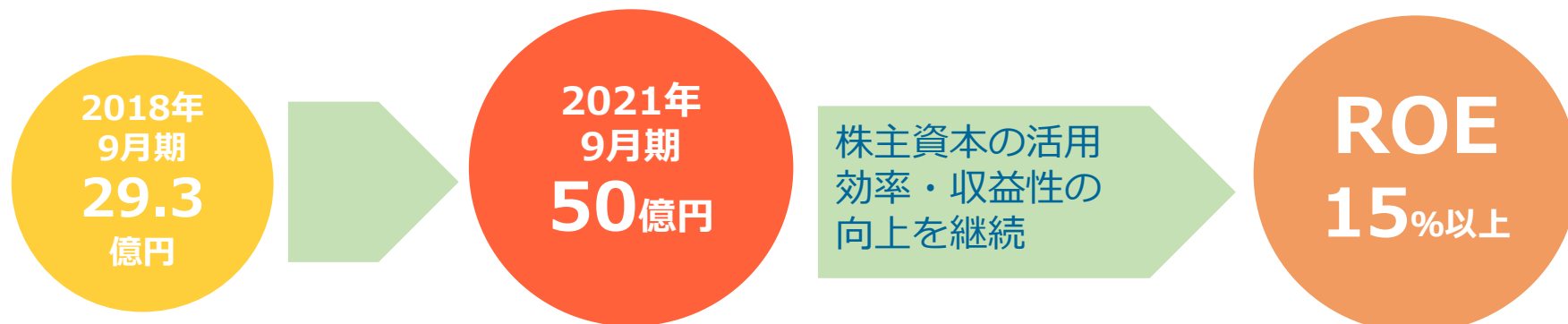


外国人向けサービス

効率性・健全性・事業規模の拡大のバランスをハイレベルで進め企業価値を向上

業績目標：経常利益

資本効率



資産効率

財務健全性



配当

配当性向 40%を目安

持続的利益成長に基づき
安定性・継続的な配当

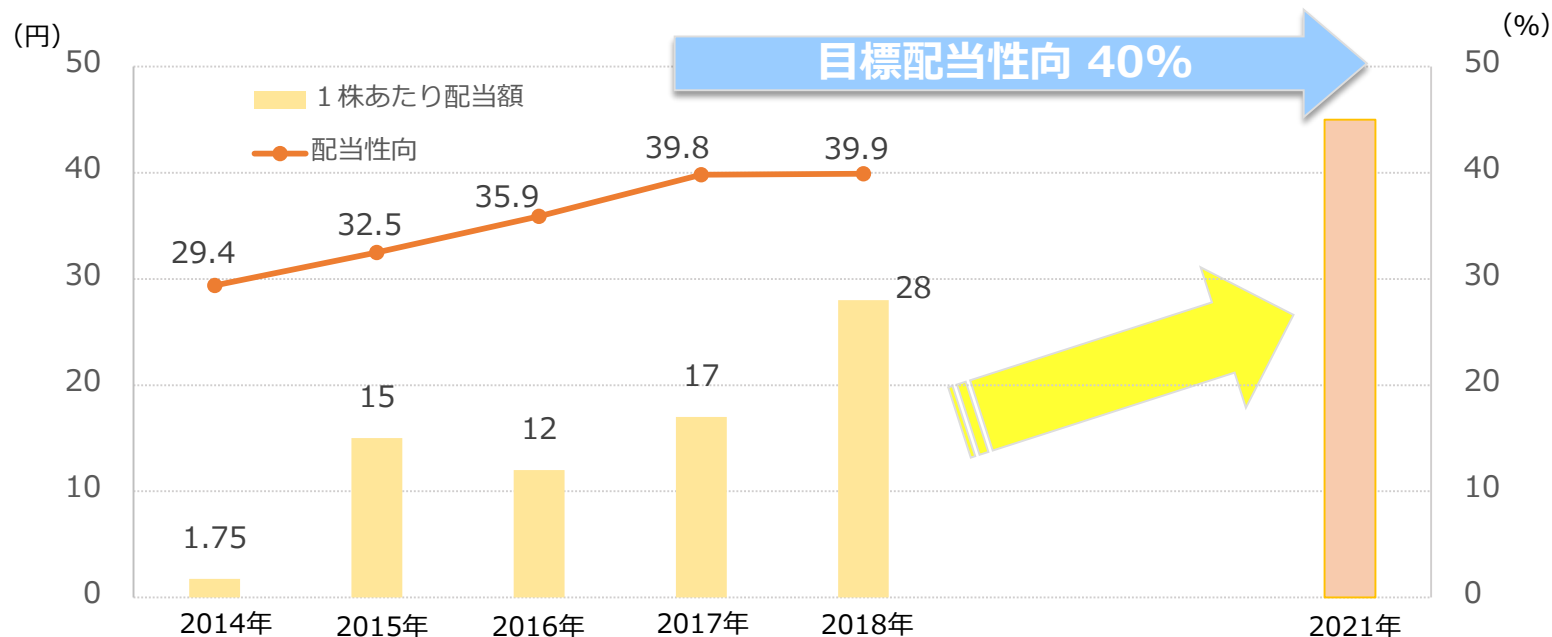
《配当金の推移》

株主優待

当社株式への投資の魅力
を高め、中長期的な
投資・保有を志向される
株主様の増加を期待

自己株式の取得

株価水準・財務健全性・
事業環境等を総合的に
勘案し、実施を検討



適正な事業活動を行い、経営の重点施策を着実に遂行するための基盤強化

当社の経営スタイル

- 一人当たり約1億円の経常利益を稼ぎ出す少数経営
- コンパクトな組織と厳選した事業領域がもたらすスピード経営
- 過半数を占める若手層・女性もビジネス・業務のリーダーとして活躍

「楽しみながら、高品質の商品・サービスを提供する」組織の構築

人材づくり

- ◆ 若手層のビジネススキル底上げ機会の積極付与
- ◆ 多様性あるリーダーシップ人材の育成

生産性向上

- ◆ 働く「時間」「場所」の柔軟化
- ◆ ノウハウ・ナレッジの蓄積と伝承の仕組み確立
- ◆ イノベーション創出機会の提供と支援システムの構築

ガバナンスの強化

- ◆ 経営監督機能の実効性の向上
- ◆ 内部管理・コンプライアンスの強化