

2018年9月期 決算説明資料

株式会社ディア・ライフ

2018年11月9日



DEAR LIFE (東証第1部 3245)

☑ 2018年9月期 総括	3
☑ 2018年9月期 決算概要	4
☑ 2018年9月期 事業セグメント別概要	8
☑ 2019年9月期の見通し	18
☑ 新中期経営計画	21

## ☑ 過去最高の業績

売上高 207億円、経常利益 29.3億円

親会社株主に帰属する当期純利益 25.1億円

1株あたりの配当 28円(予定)

## ☑ 中期経営計画 「“Run” For Growth2018」を達成！

経常利益 目標 26.8億円 ⇒ 29.3億円

ROE 目標 20%以上 ⇒ 25.4%

## ☑ 財務基盤の増強

MSワラントによるファイナンスを実施し、27.4億円を調達

自己資本 123.1億円、自己資本比率 53.3%

## ☑ 事業規模の拡大

40物件、事業規模 265億円の開発用地・収益不動産を取得(前期比65%増)

# 2018年9月期 決算概要



DEAR LIFE

---

# 2018年9月期 連結決算・主要経営指標



(単位：百万円)	2017年 ①	2018年 ②	対2017年 増減 ②-①	対2017年 比 ②/①
売上高	16,476	20,763	4,287	126%
営業利益	2,071	2,859	788	138%
経常利益	1,996	2,932	936	147%
当期純利益	1,329	2,518	1,189	189%
EPS (円)	43	70	28	165%
ROE (%)	21	25	5	122%
ROA (%)	12.63	14.34	1.71	114%
営業キャッシュ・フロー	601	2,431	1,830	
投資キャッシュ・フロー	53	▲ 290	▲ 343	
財務キャッシュ・フロー	2,285	3,389	1,104	
現金及び現金同等物期末残高	7,554	13,084	5,530	
総資産	17,808	23,095	5,287	130%
有利子負債	8,727	8,727	0	100%
自己資本	7,538	12,315	4,777	163%
自己資本比率 (%)	42.3	53.3	11.0	126%
D/Eレシオ (倍)	1.15	0.71	-0.44	62%

## 【損益計算書】

- ・リアルエステート事業において、28物件を売却するなど、業績は好調に推移
- ・増収増益で過去最高の当期純利益を計上
- ・(株)パルマの株式売却益も寄与

## 【キャッシュ・フロー計算書】

- ・好調な業績により営業キャッシュ・フローが24億円のプラス
- ・金融機関からの安定した借入やMSフロントにより財務キャッシュ・フローが33億円のプラス
- ・手元資金は高水準を維持

## 【貸借対照表等】

- ・自己資本が100億円を大きく超え、自己資本比率も高水準を維持
- ・D/Eレシオは1.0を大きく下回り、健全な財務基盤をより強固に

# 2018年9月期 連結貸借対照表



	2017年 ①	2018年 ②	対2017年 ② - ①
(単位：百万円)			
<b>資産</b>	17,808	23,095	5,287
現預金	7,120	13,062	5,942
仕掛販売用不動産	7,607	6,614	▲ 993
販売用不動産	1,866	2,286	420
固定資産	36	6	▲ 30
その他	1,177	1,125	▲ 52
<b>負債</b>	9,938	10,779	841
支払手形・買掛金	351	691	340
有利子負債	8,727	8,727	0
未払税金	486	992	506
その他	372	368	▲ 4
<b>純資産</b>	7,870	12,316	4,446
自己資本	7,538	12,315	4,777
非支配株主持分等	327	327	0

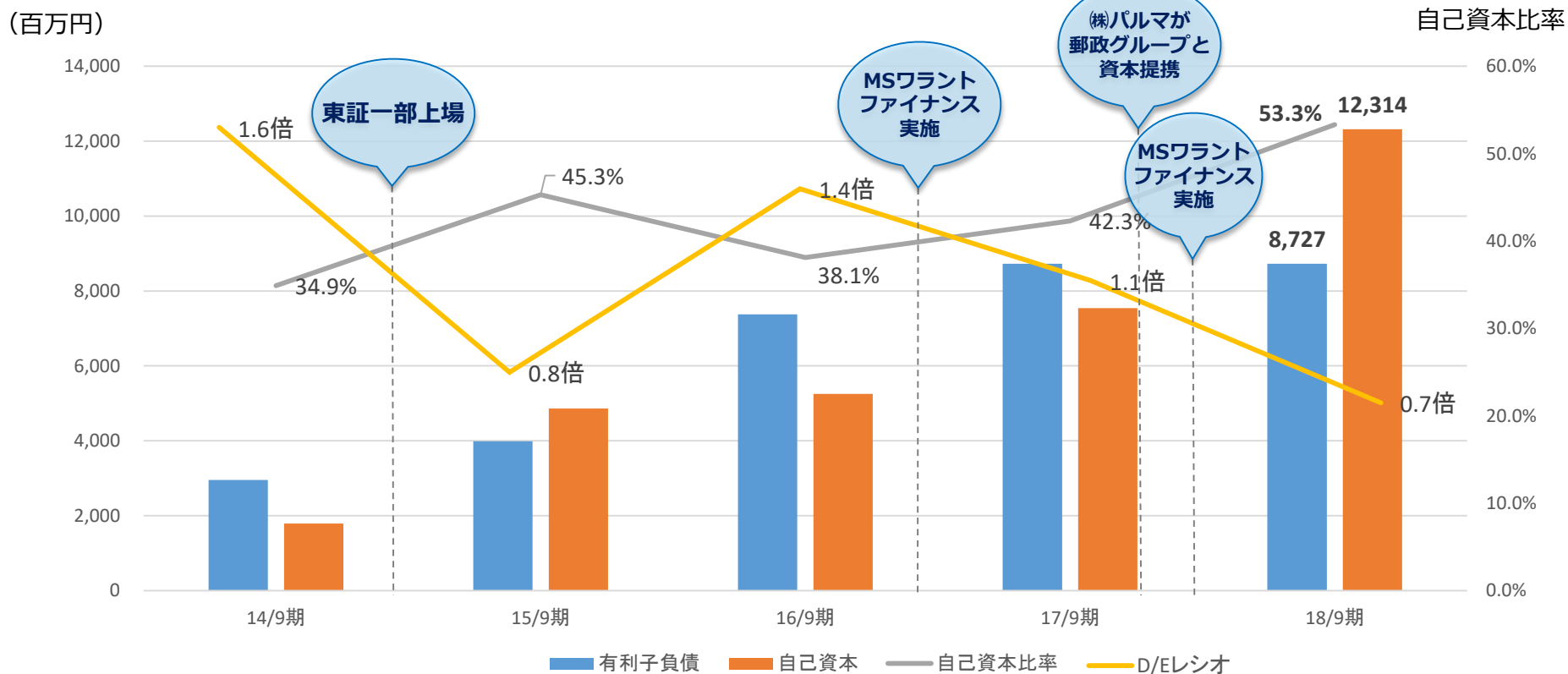
- ① ・リアルエステート事業における好調な物件の売却により、期中に対前年50億円以上増加した不動産勘定が現預金に振り替わり、手元資金が高水準。
- ② ・総資産が前期より45億円増加する一方、負債は前期と同水準を維持。
- ③ ・現預金が有利子負債を上回り、実質無借金。
- ④ ・自己資本が初めて100億円を大きく上回る。

# 自己資本・負債の推移



## ☑️エクイティとデットのバランスを意識した健全な財務基盤

MSワラントによるエクイティファイナンスを実施し、高い自己資本比率を維持。  
 当社の財務・収益基盤を背景に、26行の取引金融機関から物件の取得資金を  
 安定的に調達。



# 2018年9月期 事業セグメント別概要



DEAR LIFE

---

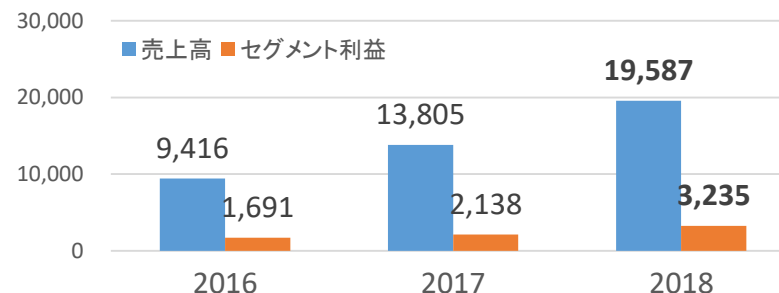




(単位：百万円)

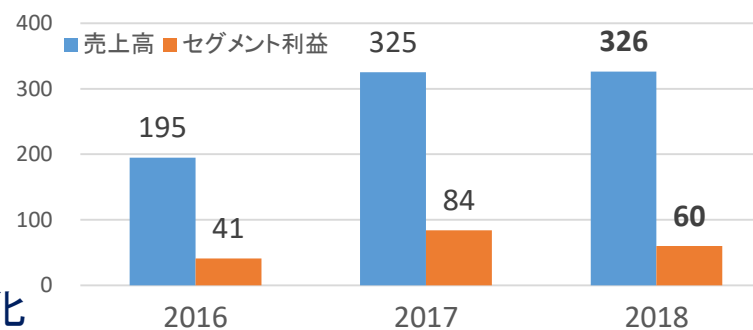
## リアルエステート事業

- ☑売上高 195億円(前期比 41.9%増)  
セグメント利益 32億円(前期比 51.3%増)
- ☑事業会社、ファンド等幅広い顧客層に  
28物件を売却
- ☑積極的な投資により 265億円の物件を取得



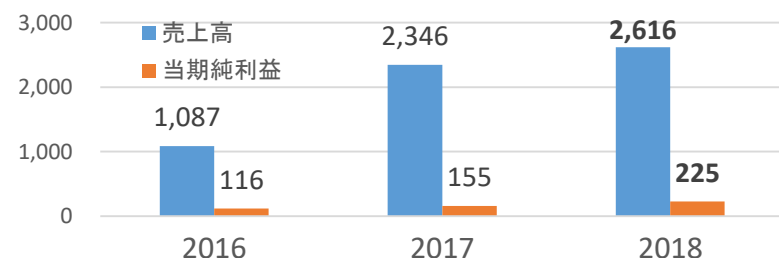
## セールスプロモーション事業

- ☑売上高 3.2億円(前期比 0.3%増)  
セグメント利益 6,000万円(前期比 28.6%減)
- ☑派遣スタッフの質・提案力・人材供給力の向上  
により過去最高の売上高を更新
- ☑派遣職種の拡充に向け、採用・研修への投資を強化



## グループ会社(株)パルマの事業

- ☑当期純利益 2.2億円(前期比45%増)
- ☑日本郵政グループと資本提携  
子会社から関連会社に移行



### ☑ 当社開発物件13棟を含む28物件を売却

幅広い需要を取り込み、売上高は過去最高を更新。

### ☑ 販売先の拡充、取引チャネルの拡大

不動産販売会社に加え、個人・事業会社・不動産会社・ファンド等幅広い需要を取り込む。

SBIマネープラザとの業務提携に基づくファンドの組成に成功。



### ✓前期を65%上回る不動産の取得

40物件、事業規模 265億円の開発プロジェクト用地・収益不動産を取得。  
来期以降の収益に貢献。

### ✓東京圏エリアに限定

人口流入の続く東京の中でも生活利便性の高いエリアに特化。  
特に将来性の高いエリアを選別し、物件の取得を強化。

### ✓多様なアセットカテゴリに投資

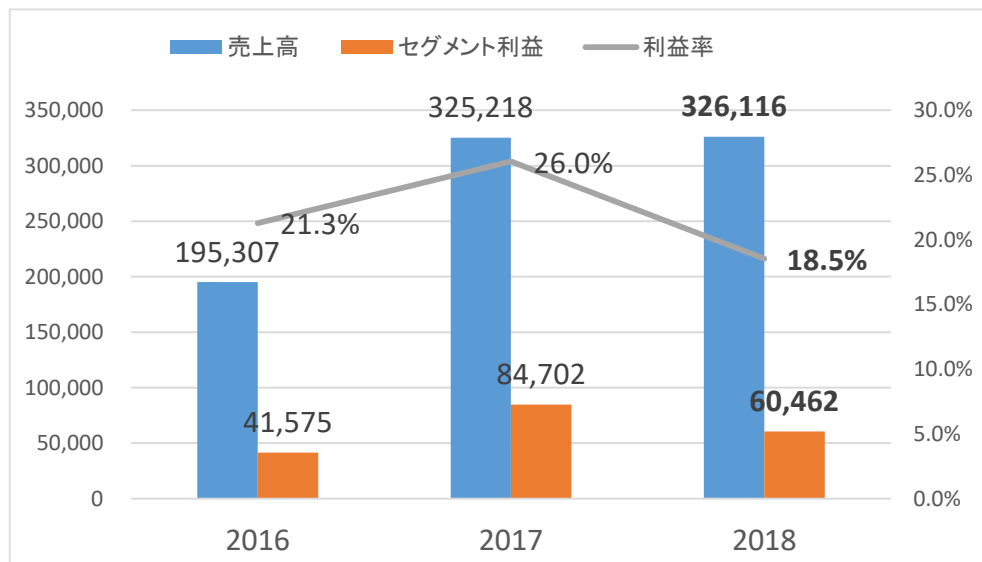
ワンルーム・DINKS向けマンション用地を中心に、  
ホテル・ファミリーマンション用地も取得。  
また、旅館施設やコンバージョン物件等も取得し、  
収益の多様化を推進。



※ 上記の「事業規模265億円」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。

☑ **高まる人材需要に応え、引き合いが増え、受注は堅調**  
都心部の分譲・賃貸マンションの物件の供給が増える中、  
営業スタッフの人材需要は引き続き堅調に推移

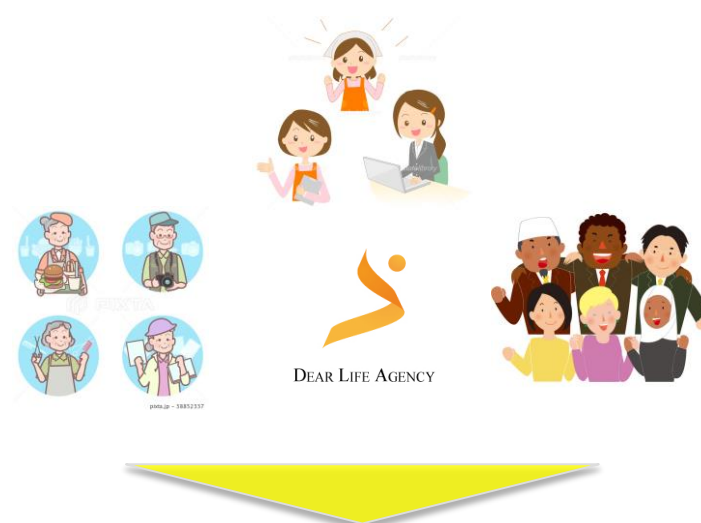
☑ **更なるサービスの質の向上、派遣職種の拡充**  
不動産業務の人材派遣の更なるシェア拡大、サービスの質の向上、  
派遣職種の拡充のため、スタッフの採用・研修への投資を強化



## ☑人材関連サービス会社(株)ディアライフエージェンシー設立

- 「人材不足」と「労働機会の多様化」の労働に関わる不整合な課題をビジネスチャンスと捉え、人材ビジネスの本格的拡大に向け、専門会社を設立し、取組を強化
- 幅広い世代の女性スタッフを擁し、不動産業界を中心に様々なワークスタイルを提供してきた経験・ノウハウを活かし、新たな人材サービスの開発や他企業との協業・提携などを推進し、人材関連サービス分野の着実な成長を目指す

社名	株式会社ディアライフエージェンシー
資本金	5,000万円（当社100%子会社）
役員	代表取締役社長：阿部幸広 （当社代表取締役社長） 取締役副社長：杉本弘子 （当社取締役） 取締役：泊瀬川栄子 （当社執行役員）
事業内容	人材派遣・紹介等の人材関連サービス 広告代理・SP企画事業
設立	2018年7月2日

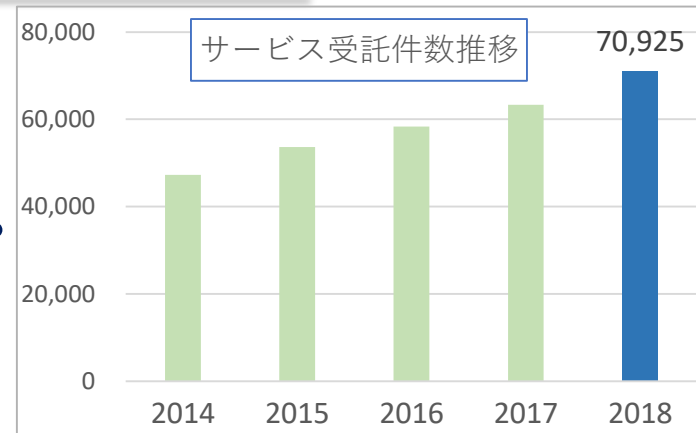


幅広い分野で、就労・人材確保に貢献

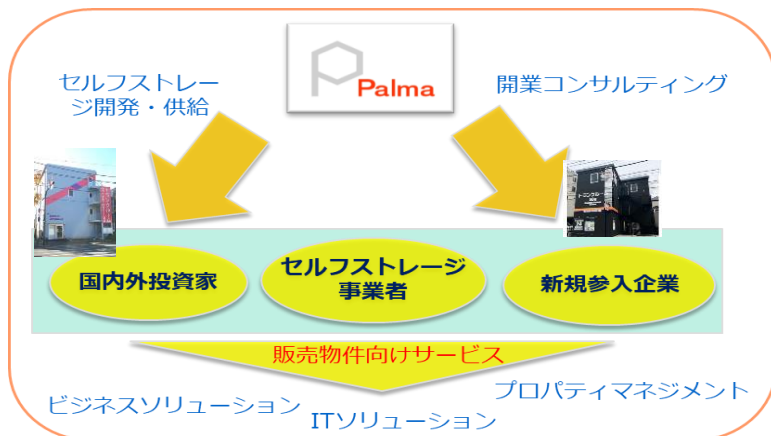
※ SP:セールスプロモーション（販売促進活動全般）

## 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

- ✓既存提携先や自社開発販売物件からの受託が伸長し、積み上げは堅調に推移
- ✓管理物件へのマスターリースサービスを開始。サービスプロバイダーとしてのさらなるプレゼンスとPMスキルの向上を図る



## 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



- ✓施設の新規開発販売・開業コンサルティングサービスを9件提供
- ✓同業者、新規事業参入者、国内外の投資法人等からの資金流入も堅調、それらの引き合いに応えるべく、9件の開発プロジェクトが進行中

## グループ会社（株）パルマ）の事業の概況 ②



DEAR LIFE



### ☑「日本郵政グループの経営資源の有効活用」と「セルフストレージビジネスの継続的拡大」につながるシナジーの共創を目指す

- 日本郵政キャピタルが、新株割当+当社保有株の譲渡により、20%のパルマ株式を取得
- 提携を機に、双方の経営資源の活用に向けた具体的な業務提携の検討を開始
- 日本郵政グループのブランド力やネットワーク、経営資源を活用したセルフストレージ事業のさらなる発展に向けた大きなアシストが期待できる



新株を割当



保有する  
パルマ株式  
を譲渡



 **JAPAN POST CAPITAL**



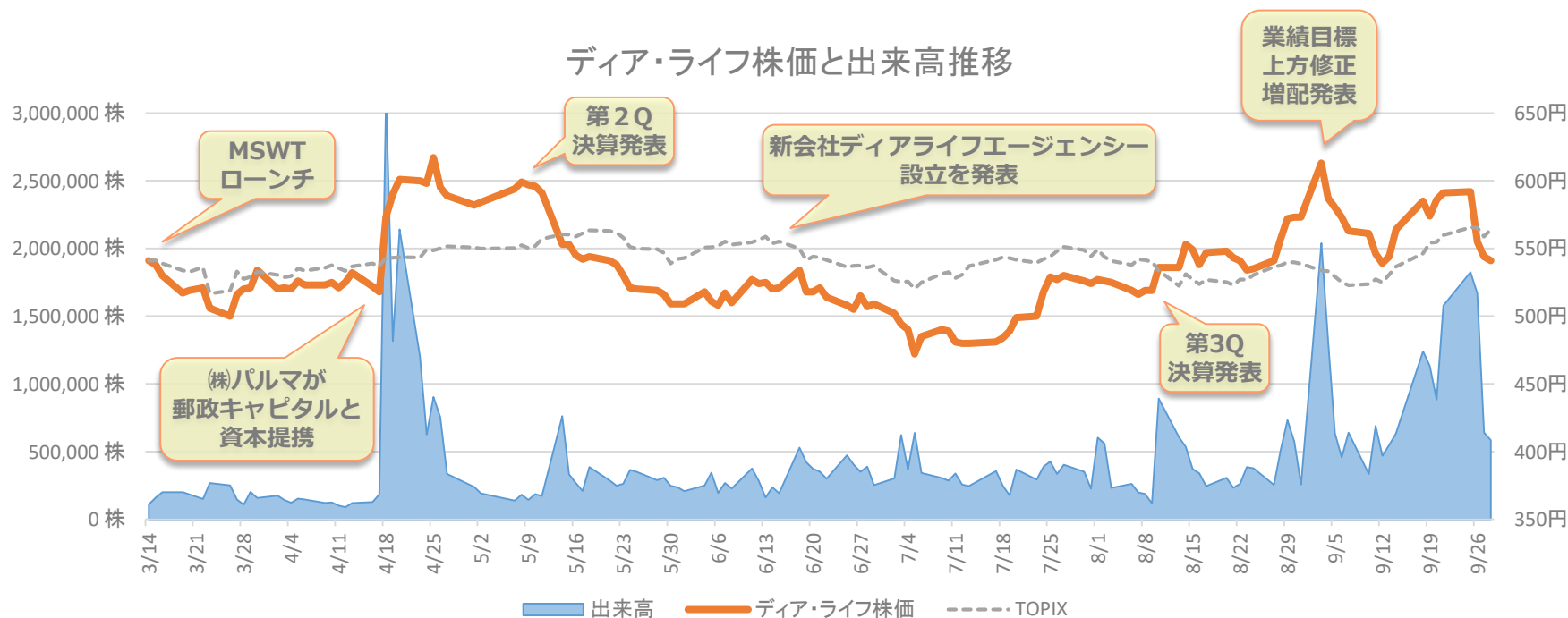
# MSWT（新株予約権）による資金調達の状況



DEAR LIFE

☑ 本年3月の発行より、全割当数(500万株)の行使が完了 24億円を調達

ディア・ライフ株価と出来高推移



概要	詳細
行使期間	2018年3月14日より2018年9月20日
行使された新株予約権の数	50,000個（5,000,000株）
資金調達額	24億円



## ☑過去最高の業績により、大幅な増配を実施予定

配当金：1株あたり28円（連結配当性向39.8%）

事業年度	2014年 9月期	2015年 9月期	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期
配当金	14円	15円	12円	17円	<b>28円</b>
配当性向	29.4%	32.5%	36.2%	39.8%	<b>39.8%</b>

※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。

## ☑拡充した株主優待を実施予定

長期保有によるメリットを拡大し、優待品の内容を拡充

保有株数	保有期間	優待内容
100株以上	半年以上 (※2)	QUOカード 1,000円
または1,000株以上		QUOカード 3,000円
または5,000株以上		QUOカード 10,000円
または10,000株以上	2年以上 (※3)	QUOカード 10,000円 とカタログギフト（10,000円相当）
		QUOカード 10,000円 と旅行ギフト（30,000円相当）

※2. 平成30年3月末から平成30年9月末まで継続して左記株数を保有し、かつ同一の株主番号であること

※3. 平成28年9月末から平成30年9月末まで継続して左記株数を保有し、かつ同一の株主番号であること

## 2019年9月期の見通し



## ☑新中期経営計画”Go For The Future 2021”の1期目として 前期比増益を目指す

(単位：百万円)	2018年9月期 実績	2019年9月期 目標	増減
売上高	20,763		
リアルエステート事業	19,587		
セールスプロモーション事業	326		
アウトソーシングサービス事業	849		
営業利益	2,859		
経常利益	2,932	<b>3,000</b>	① 68
特別利益	693	0	② ▲ 693
税金等調整前当期純利益	3,625	3,000	▲ 625
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,518	<b>2,000</b>	③ ▲ 518

### ①のポイント

- ・リアルエステート事業の開発・投資事業量の拡大
- ・セールスプロモーション事業の派遣職種の拡大
- ・関連会社(株)パルマは織り込まず、2つのセグメントで構成

### ②のポイント

- ・前期は(株)パルマの株式を売却したことによる特別利益を計上

### ③のポイント

- ・(株)パルマの持分変動による反動により当期純利益は減益

## ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部を新設

- ☑株主様が保有する株式数及び保有期間に応じて株主優待ポイントを進呈
- ☑ポイント数に応じて様々な商品に交換可能

保有株数	半年以上の保有(注2)	1年以上の保有(注3)
500株～799株	3,000ポイント	3,300ポイント
800株～999株	5,000ポイント	5,500ポイント
1,000株～1,999株	8,000ポイント	8,800ポイント
2,000株～2,999株	12,000ポイント	13,200ポイント
3,000株～3,999株	18,000ポイント	19,800ポイント
4,000株～4,999株	24,000ポイント	26,400ポイント
5,000株～	30,000ポイント	33,000ポイント

注1) 商品の交換にはディア・ライフ プレミアム優待倶楽部へのご登録およびお申込みが必要です。

注2) 平成31年3月末から平成31年9月末まで継続して左記株数を保有し、かつ同一の株主番号であること

注3) 平成29年9月末から平成31年9月末まで継続して左記株数を保有し、かつ同一の株主番号であること

## 連結配当性向40%を目標

事業年度	2015年 9月期	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期
配当金	15円	12円	17円	28円	20円
配当性向	32.5%	36.2%	39.8%	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・当時の子会社(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。

# “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

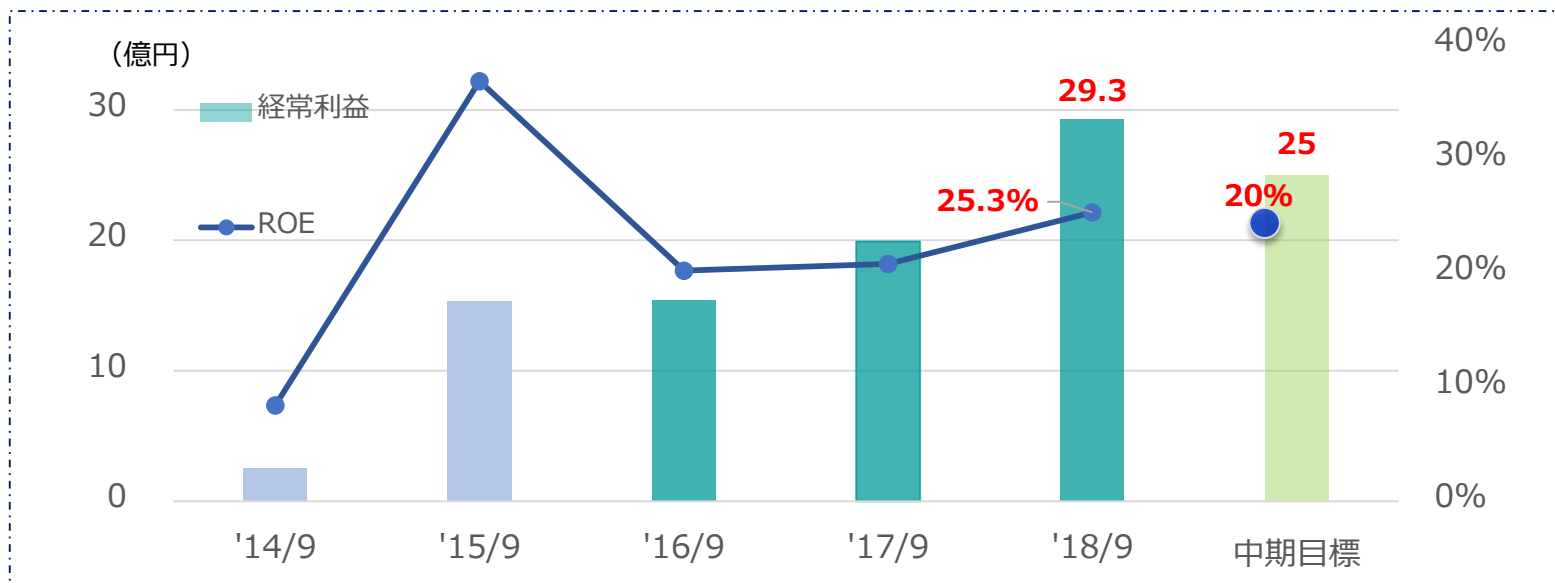
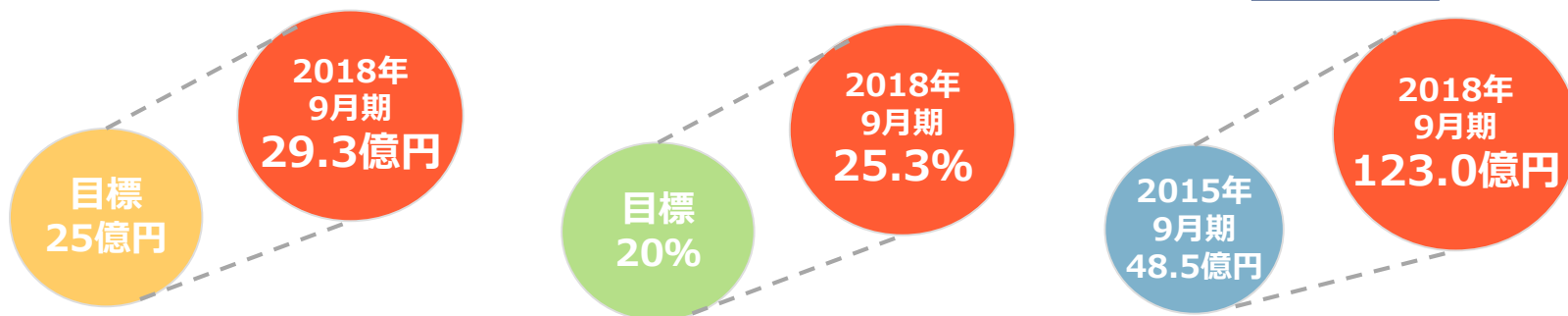


## 中期数値目標を確実にクリア

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

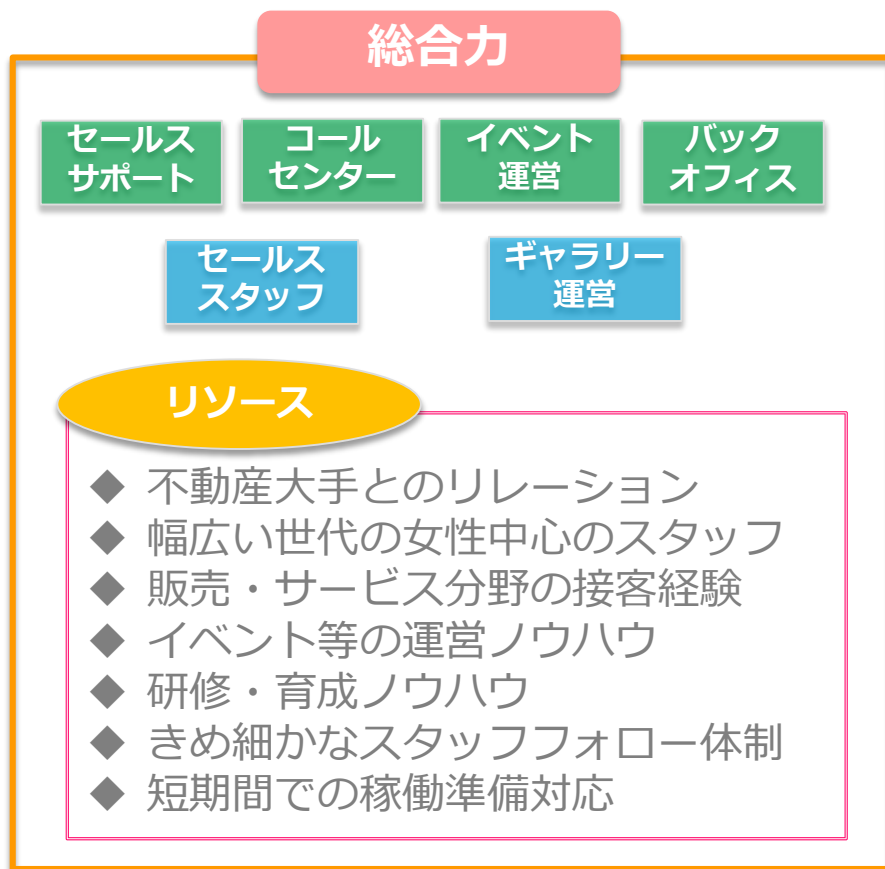
## 東京圏中心に開発・投資を継続

- 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

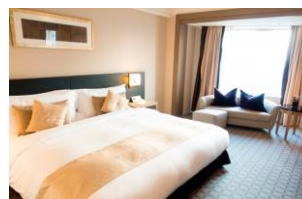
シナジー効果による既存事業の拡大

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

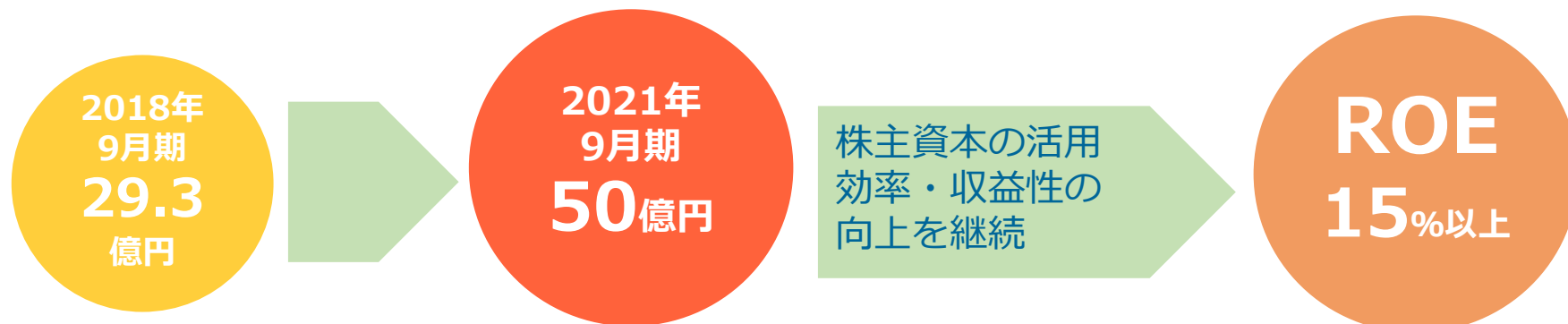


外国人向けサービス

## 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

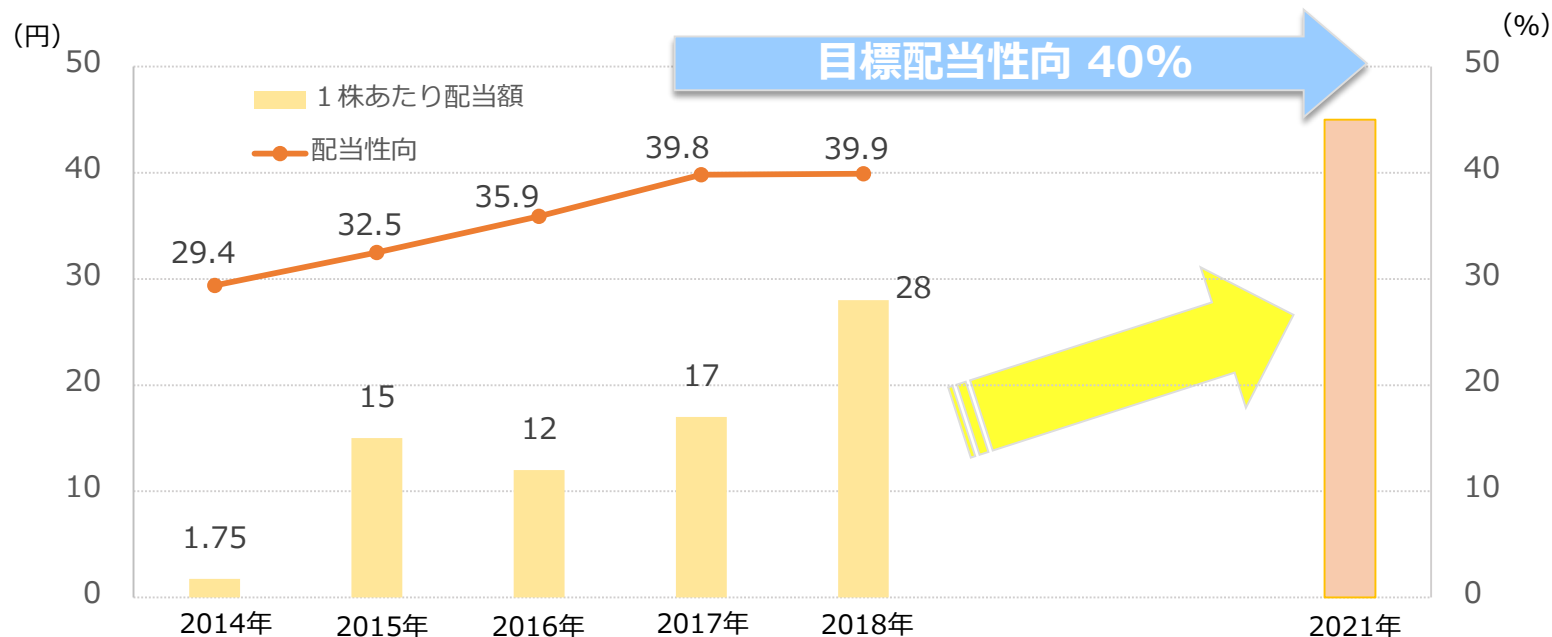
《配当金の推移》

## 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

## 《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。