

## ディア・ライフ

3245 東証 1 部

<http://www.dear-life.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 6 日 (金)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■急成長の都市型マンション開発事業と安定成長のトランクルームビジネス向けサービス事業が両輪

ディア・ライフ<3245>は、都市型マンションの開発事業を中核に、人材派遣事業及びトランクルームビジネス向けサービス事業を展開する企業グループである。2004年の会社設立以来、東京圏に特化した主に単身者～DINKS向けマンションの開発（リアルエステート事業）を主軸として急成長を遂げ、現在では収益不動産の売買も行う。阿部幸広（あべゆきひろ）社長をはじめとした専門性の高い内部人材の不動産目利き力が強みである。会社設立とほぼ同時にスタートさせた不動産業界向けの人材派遣業（セールスプロモーション事業）では、不動産業界に精通した強みを活かした細かなサポートができる人材がそろそろ。2009年に子会社化したパルマ<3461>を通じて提供しているセルフストレージ（トランクルームなどのレンタル収納スペース）事業者向けBPO事業（アウトソーシングサービス事業）では、入金管理などの実務代行、ITサービス、物件供給から開業支援まで一貫通貫で代行するサービスなどを国内事業者が保有するユニットの約6割に提供しており、マーケットリーダーの地位を確立している。同社は2007年に東証マザーズに上場、2015年に東証1部に昇格している。パルマは2015年に東証マザーズに上場している。

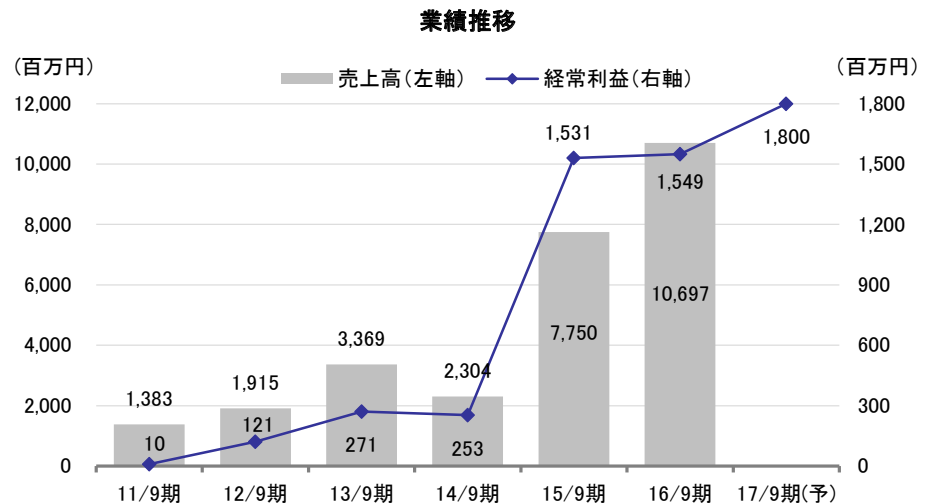
2016年9月期の業績は、売上高10,697百万円（前期比38.0%増）、営業利益1,622百万円（同4.0%増）、経常利益1,549百万円（同1.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,018百万円（同16.6%減）と大幅な増収となった。増収の主な要因は、リアルエステート事業において都市型マンションを中心に物件売却が順調に推移したことと収益不動産の売却が好調だったためである。営業増益の主な要因もリアルエステート事業の寄与が大きかった。他2事業（アウトソーシングサービス事業、セールスプロモーション事業）も増収増益であり、事業ポートフォリオ全体のマネジメントも順調である。親会社株主に帰属する当期純利益の減益は、前期の特別利益（子会社パルマ新規上場に伴う持分変動利益、関係会社株式売却益）が原因であり一過性である。2017年9月期も主力事業がけん引し、経常利益1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,100百万円を目標としている。（売上高の目標はなし）

同社は、2015年に発表した新中期経営計画（“Run”～For Growth 2018～）において、「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」することと、連結配当性向35%、連結経常利益25億円、ROE25%以上を目指している。リアルエステート事業では投資規模の拡大を打ち出し、2017年9月期には160億円を投資する計画だ。東京23区やターミナル駅周辺などの利便性の高いエリアにフォーカスし、多様な情報ネットワークとの継続的なリレーションに加え、ゼネコンや商社などとも連携しながら仕入れを強化する。また収益不動産への投資も強化する方針であり、40億円は収益物件の投資に充当する計画だ。アウトソーシングサービス事業では、市場の追い風に乗れ、さらには市場成長を後押しする。対象となるセルフストレージ市場の成長、既存顧客内のシェア拡大余地、投資対象としてのセルフストレージのニーズなど追い風が吹いており、成長余地が十分ある。ターンキーソリューションサービス（施設開発からサポート）を強化するとともに、既存サービス（ITソリューション、ビジネスソリューション）との相乗効果を追求する戦略だ。

同社は配当、株主優待、自己株式取得を通じて株主還元を強化している。2016 年 9 月期の 1 株当たり配当金は 12 円、連結配当性向は 35.9% であったが、2017 年 9 月期は、配当性向を 40% に引き上げる方針を掲げ、1 株当たり配当金は 15 円 (3 円増配)、連結配当性向は 41% を目標としている。株主優待 (QUO カード)、機動的な自己株主取得 (2016 年 9 月期の自己株式取得実績は、取得予定数 56.31 万株、取得予定金額 2.09 億円) にも注目したい。

## Check Point

- ・ 2016 年 9 月期はリアルエステート事業が好調に推移し、大幅増収に貢献
- ・ リアルエステート事業において、投資規模を拡大 (2017 年 9 月期に年 160 億円を計画)
- ・ 株主還元が充実、2017 年 9 月期は連結配当性向を 41% へ目標を引き上げ



## 会社概要

### 急成長するマンション開発事業とトランクルームビジネス向けサービス事業が両輪

#### (1) 沿革

同社は、都市型マンションの開発事業を中核に、人材派遣事業及びトランクルーム管理事業を展開する企業グループである。2004 年の会社設立以来、東京圏に特化した主に投資用マンションの開発 (リアルエステート事業) を主軸として急成長を遂げた。阿部幸広 (あべゆきひろ) 社長をはじめとした専門性の高い内部人材の不動産目利き力が強みである。会社設立とほぼ同時にスタートさせた不動産業界向けの人材派遣業 (セールスプロモーション事業) では、不動産業界に精通した強みを活かした細かなサポートで、派遣先と派遣スタッフの両方からの高い信頼を獲得している。2009 年に子会社化したパルマを通じて提供しているトランクルームなどのレンタル収納スペース事業者向け BPO 事業 (アウトソーシングサービス事業) では、入金管理などの実務代行、IT サービス、物件供給から開業支援まで一気通貫で代行するサービスなどを国内事業者が保有するユニットの約 6 割に提供しており、マーケットリーダーの地位を確立している。



ディア・ライフ

3245 東証 1 部

<http://www.dear-life.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 6 日 (金)

## (2) 事業概要

主力のリアルエステート事業では、東京圏エリアを中心に都市型マンションの開発、収益不動産の売買などを展開する。1棟30戸～50戸規模のコンパクト・ワンルームマンションの開発を得意とし、開発後は1棟単位で販売会社や事業会社、各種投資家層に売却する。全社売上の88.0%（2016年9月期）、全社営業利益の89.1%（同）を稼ぐ大黒柱である。セールスプロモーション事業は、不動産業界に対して営業・事務系のスタッフを派遣し、販促業務サポートを展開する。派遣スタッフのほとんどが女性であり、マンションのセールスサポートスタッフの需要が大きい。全社売上の1.8%（同）、全社営業利益の2.2%（同）である。アウトソーシングサービス事業は、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、ターンキーソリューション（施設開発・開業支援事業）である。BPOサービスの受託件数は58,344室、集客サイト「クラギメ」には21万室を超える登録があり、ストック型の事業特性のため安定成長している。パルマは2015年8月に東証マザーズに上場。全社売上の10.1%（同）、全社営業利益の8.7%（同）を構成する。

### 事業の内容と構成（連結、16/9期通期）

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
リアルエステート事業	都市型マンションの開発、収益不動産の売買	88.0%	89.1%
セールスプロモーション事業	不動産業界の営業・事務系スタッフの派遣、各種販促業務サポート展開	1.8%	2.2%
アウトソーシングサービス事業	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	10.1%	8.7%

出所：会社資料よりフィスコ作成

※利益調整前

## 業績動向

### 2016年9月期はリアルエステート事業が好調に推移し、大幅増収に貢献

#### (1) 2016年9月期実績

2016年9月期の業績は、売上高10,697百万円（前期比38.0%増）、営業利益1,622百万円（同4.0%増）、経常利益1,549百万円（同1.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,018百万円（同16.6%減）と大幅な増収となった。増収の主な要因は、リアルエステート事業において都市型マンションを中心に物件売却が順調に推移したことと収益不動産の売却が好調だったためである。営業増益の主な要因もリアルエステート事業の寄与が大きかった。売上高総利益率が低下（2015年9月期29.1%→2016年9月期24.1%）したが、これは既設の収益不動産の売買など利益率の異なるものが加わったためであり懸念材料ではないだろう。他の2事業（アウトソーシングサービス事業、セールスプロモーション事業）も増収増益であり、事業ポートフォリオ全体のマネジメントも順調である。ちなみに親会社株主に帰属する当期純利益の減益は、前期の特別利益（パルマ新規上場に伴う持分変動利益、関係会社株式売却益）が原因であり一過性である。

2017 年 1 月 6 日 (金)

## 連結損益計算書

(単位：百万円)

	15/9 期通期		16/9 期通期		増減額	
	実績	売上比	実績	売上比		前期比
売上高	7,750	100.0%	10,697	100.0%	2,947	38.0%
売上総利益	2,254	29.1%	2,578	24.1%	324	14.4%
販管費	694	9.0%	955	8.9%	262	37.7%
営業利益	1,559	20.1%	1,622	15.2%	63	4.0%
経常利益	1,531	19.8%	1,549	14.5%	17	1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,222	15.8%	1,018	9.5%	-203	-16.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (2) 2017 年 9 月期の業績予測

2017 年 9 月期は、経常利益 1,800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,100 百万円を予想する。引き続き 3 事業セグメントすべてにおいて増益を積み上げる計画となる。売上高の予想をしていない理由は、リアルエステート事業において売上高をコミットすることのリスクを回避するためだ。リアルエステート事業では、都市型マンションの開発、収益不動産の売買を積極的に行う方針に変わりはない。セールスプロモーション事業での人材ニーズは引き続き強く、アウトソーシングサービス事業においても、ビジネスソリューションサービスの受託シェア拡大に加え、ターンキーソリューションサービスによる物件開発・開業コンサル収入の増大を見込む。

## 2016 年 9 月期連結業績と 2017 年 9 月期見通し

(単位：百万円)

	16/9 期 実績	17/9 期 予想値	増減額	
				前期比
売上高	10,697	-	-	-
営業利益	1,622	-	-	-
経常利益	1,549	1,800	251	16.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,018	1,100	81	8.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 先行投資向けに長期借入金を増やすも、財務の安全性は堅持

## (3) 財務状況

2016 年 9 月末の総資産残高は 13,790 百万円となり、前期末比 3,070 百万円増となった。開発プロジェクトの積極的な取り組みにより仕掛販売用不動産が 3,124 百万円増加したことが主な要因であり、将来への先行投資が進捗していることがわかる。現預金の残高は 4,771 百万円あり、手元資金は潤沢である。

負債は前期末比 2,627 百万円増加の 8,270 百万円となった。主な増加は、固定負債の 3,345 百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。

経営指標（2016 年 9 月期）では、流動比率 726.6% 自己資本比率 38.1% となっており、短期および中期の安全性は高い。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

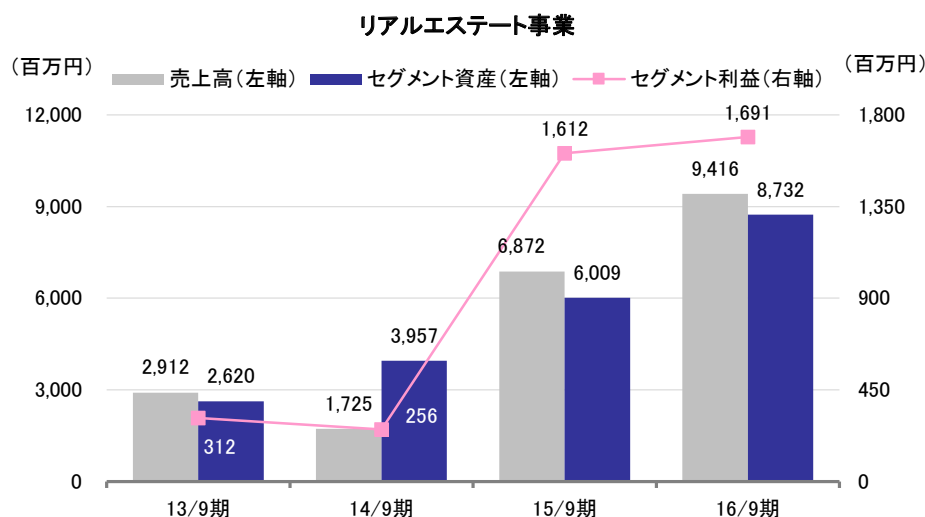
	15/9 月末	16/9 月末	増減額
流動資産	10,522	13,639	3,117
（現預金）	4,666	4,771	105
（販売用不動産）	1,719	1,594	-125
（仕掛販売用不動産）	3,598	6,721	3,124
固定資産	197	150	-47
総資産	10,720	13,790	3,070
流動負債	2,595	1,877	-718
固定負債	3,047	6,393	3,345
負債合計	5,643	8,270	2,627
純資産合計	5,076	5,519	443
負債・純資産合計	10,720	13,790	3,070
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	405.4%	726.6%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	45.3%	38.1%	-

出所：会社資料よりフィスコ作成

■セグメント詳細

堅調な需要が見込める東京圏に事業エリアを特化

(1) リアルエステート事業



a) 東京圏の都市型マンションに特化して競争力を磨く

○堅調な需要が見込める東京圏

同社は創業以来、東京圏の単身者～DINKS 向け都市型マンションを中心に不動産開発事業を展開している。人口減少期に入った日本においても、東京圏への人口流入の傾向は続いており、さらには働き方やライフスタイルの変遷もあり、好立地の都心マンションへの需要はますます強まっている。

**○用地取得と建築発注にエリア特化の強み**

このような環境下、需要の堅調な東京圏に事業エリアを特化することは、販売面だけでなく、用地取得や建築発注においても優位に働いている。情報の非効率性が依然大きい不動産業界では、有益な用地・物件情報であればあるほど、フェイストゥフェイスの商談が重要になってくる。同社はエリアを限定することにより、より効率的で密度の濃い仲介業者などとの業界人脈を構築できており、その情報取得力は高い。またエリアを限定することにより継続的に工事発注できることから、ゼネコンなど建築業者ともより良い関係性を構築できており、品質の高い建築請負工事を実現している。

**○専門性の高い内部人材がもう 1 つの強み**

エリア限定の強みに加え、内部に一級建築士をはじめ専門性の高い人材を抱えていることも大きなアドバンテージとなっている。用地取得に関しては、素早く情報をキャッチすると同時にその開発ポテンシャルを素早かつ確に算定し、競争力ある価格提示を迅速に行える目利き能力が不可欠である。また技術のわかる人材がいればコスト抑制策での創意工夫が進みやすく、ゼネコンなどとの折衝力が高まる。

**○分譲事業には参入せず資産効率重視**

同社は分譲事業には参入しておらず、1 棟売りすることで資金回収を早め、資産効率を高めている。売却先は寮・社宅などのニーズを持つ事業会社、分譲や賃貸運営目的の不動産会社、リート、個人富裕層などの投資家など幅広い。開発面では東京圏特化で効率性と競争力を高めている反面、販売面では自前の販売人員を抱えることなく広く可能性を探っている。

**○東京圏へ特化しながら事業規模拡大へ**

今後のマンション開発事業展開としては、東京圏特化の強みは維持したまま、都心のサブエリア立地にも取得機会を探ったり、都心部ファミリーマンションなどの大型案件にもジョイントベンチャーを通じて参画することなどにより事業機会の創出を推進し、マンション開発事業の規模拡大も目指す意向だ。この事例として、双日新都市開発(株)と共同で開発を行っている「インプレストコア神楽坂」(竣工済み)および「駒込Ⅱプロジェクト」(工事中)がある。

**b) 収益不動産の購入・売却を強化****○高い目利き力が活かせる収益不動産投資**

同社は都市型マンションを開発から手掛けることを中心に業容を拡大してきたが、さらに事業基盤を拡大し収益の多様化を図るため、既に稼働している優良な中小型収益不動産への投資も積極化している。収益不動産は、保有期間中に家賃収入を得た上で不動産サイクルを見極め、より良いイグジットのタイミングを図ることで収益の最大化を目指す。また築古物件や空室率が一時的に高くなっている物件を安く仕入れ、保有期間中にリノベーションやテナント付けを行うことによって資産価値の向上を図った上で売却するなどのノウハウや不動産運営能力を持つ同社にとって、創意工夫の余地が大きい。

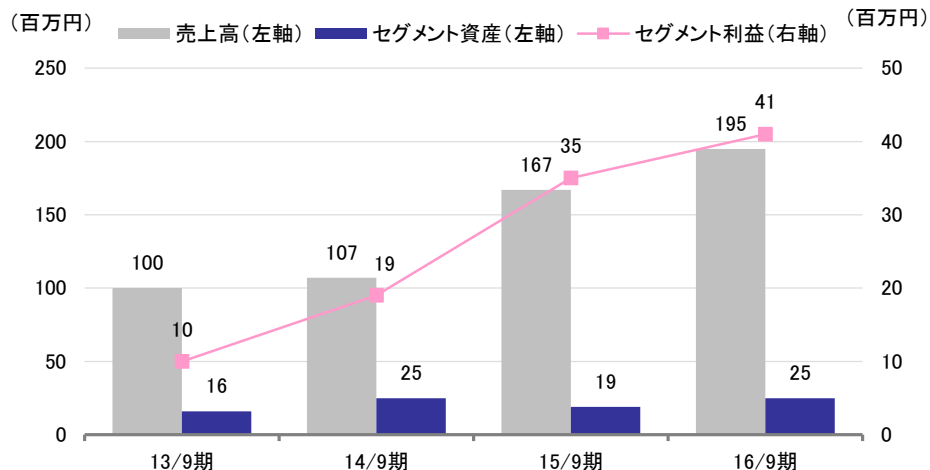
**○事業拡大、多様化の好機**

都市型マンション開発で良好な実績を上げ続け高成長を遂げた同社の信用力は高い。2015 年に東証一部に昇格し、財務の健全性も高いことから、金融機関とのリレーションも良好で借入余力も大きい。一般的に、マンション開発事業に比べて収益不動産事業は利益率が低いが、収益化のタイミングは早く、賃料収入と売却を選択できる流動性を持つといった事業特性の違いがある。収益不動産に取り組むことで、高い収益性とリスク回避を両立させ、資産効率のさらなる向上を目指す。

## 好調な不動産業界における人材需要は今後も堅調に推移

### (2) セールスプロモーション事業

#### セールスプロモーション事業



#### a) 様々な不動産業務に対する人材派遣需要

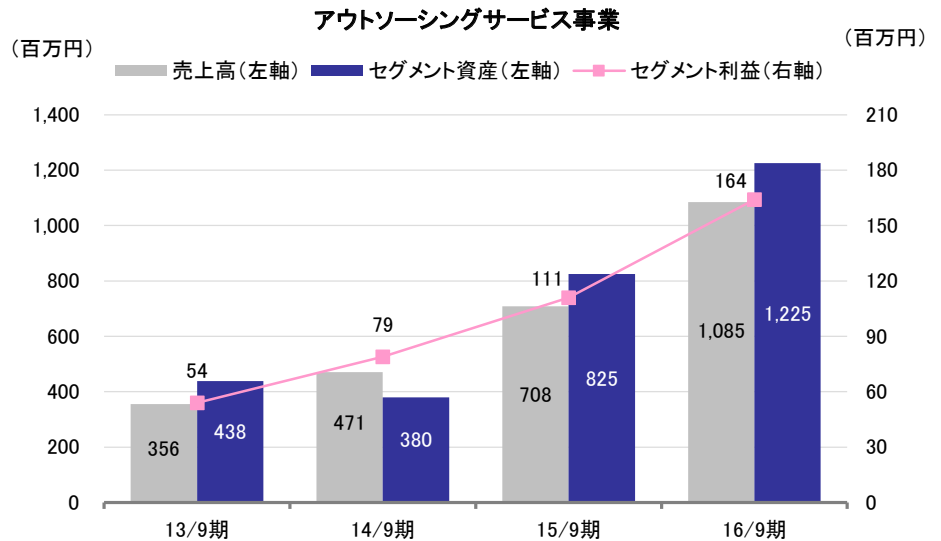
会社設立時から手掛ける不動産業界向けの人材派遣業は、足元の東京圏の不動産市況が活況なこともあり順調に推移している。同社では、不動産事業を行っている経験を活かした不動産現場の隅々で役立つ人材を養成派遣している。分譲・賃貸を問わず物件説明や案内を担当する営業サポート、総合受付や応接室管理などの受付業務、マーケティング、営業支援のモニター・調査・ポスティング業務、賃貸物件でのコンシェルジュサービスなど様々な業務分野への派遣を行っている。派遣スタッフのほとんどが女性であることも特徴である。

#### b) きめ細かい指導で派遣先、派遣者両者からの信頼

派遣スタッフにはその実務に即した基本的な研修を実施した後に現場に派遣しており、派遣後も顧客である大手不動産会社からのフィードバックをもとに派遣スタッフへのきめ細かいフォローアップを施している。このような丁寧な仕事ぶりが、派遣先の不動産会社と派遣スタッフ両者からの信頼を得て当事業の好循環につながっている。優良な派遣スタッフを数多く抱える当社には大手不動産会社からの継続的な需要があり、今後も堅調な業績が見込まれる。

## 潜在成長力の高い市場で更なる成長を図る

### (3) アウトソーシングサービス事業



#### a) 成長性が高いセルフストレージ市場

##### ○第一人者である子会社パルマ

セルフストレージ市場は潜在成長力の高い市場である。連結子会社で2015年に東証マザーズに上場したパルマは、この高成長が期待されるセルフストレージ事業者向けのサービスを多面的に提供しており、業界におけるサービスプロバイダーとしての第一人者である。上場を果たしたことで認知度・信用力がさらに高まったパルマは、今後もこの成長余地の大きいセルフストレージ事業のマーケットリーダーであり続けることが大いに期待される。

##### ○大きな潜在需要が見込まれるセルフストレージ

「セルフストレージ」とはレンタル収納スペースの総称であり、今後個人利用の大きな拡大が見込まれる。個人利用では主に家財・日常使用頻度の低い物品の保管などに利用される。遺品の保管や、都心の狭小住空間を補完する収納空間としての需要が増えてきており、また引越・移転や離婚時の一時的な荷物保管としてのニーズも大きい。このような個人の潜在需要が大きいと見込まれるため、物件供給やサービスの普及に合わせて市場の急拡大が予想されている。セルフストレージ市場は、ここ数年毎年約10%の伸びで拡大しており、2016年度の市場規模は652.6億円が予想(出所: 矢野経済研究所「レンタル収納・コンテナ収納・トランクルーム市場に関する調査(2016年)」)され、これに前述の伸び率が続くと2020年度には800億円に達すると推計される。

##### ○遅れている日本での普及

セルフストレージの利用が既に普及している米国では10世帯に1室の利用があるのに比べ、わが国では130世帯に1室程度の供給しかないのが現状である。米国に比べ狭小な住まいが多い住宅環境に鑑みれば日本の方が高い普及率となってもおかしくなく、潜在需要は大きいと言えるだろう。



### ○今後は不動産型施設が主流へ

セルフストレージ施設は、コンテナ型の簡易な施設から建物内にきちんと区分されたビル型施設まで様々な形態がある。コンテナ型施設への自治体による建築確認取得の行政指導が強化されたことや、収益物件としてスペックのしっかりした不動産に投資したい投資家ニーズにも鑑みると、今後はビル型施設の供給比率が高まるものと思われる。コンテナ型に替わり主流となり得る不動産型施設の供給推進において、同社は物件選定や管理・運営・コンバージョン等のノウハウなどで、セルフストレージ開発業者としての強みを発揮していけるだろう。

### b) 競争力の高いセルフストレージ事業者向けサービス

#### ○顧客管理が煩雑なセルフストレージ事業

小口空間を数多くのエンドユーザーに収納空間として賃貸するセルフストレージ事業者は、物件当たりのユーザー数が多く、ユニット当たりの家賃（月1万円強～）が低いため、住宅管理に比べて煩雑なデイリーオペレーションをこなさなければならない。そのセルフストレージ事業者向けにパルマが供給するアウトソーシングサービスは、重層的で競合他社を圧倒している。

#### ○実務を代行するビジネスソリューションサービス

パルマはまずビジネスソリューションサービスとして、セルフストレージのエンドユーザーからの問い合わせ・申し込み・解約を事業者にとって代わって受け付ける。日々の集金・決済手段提供、入金管理、滞納保証・管理はもちろんのこと、さらには物件の巡回清掃までの実務を一手に引き受けている。事業者は、数多くのエンドユーザーへの個別対応や、小口入出金の多い資金管理を一括してアウトソースできる。また滞納物件の収納物処分などの滞納者管理や滞納保証のサービスも受けられる。煩雑な業務が多く住宅以上に物件管理・業務管理などをアウトソーシングするニーズが強い業界と思われる。既に相応の受託シェアを有する同社のビジネスソリューションサービスは効率的なオペレーションを提供できていることから、非常に競争力が強く順調に業務を拡大している。

#### ○デファクト化しつつある IT ソリューションサービス

IT ソリューションサービスでは、予約決済在庫管理システムの運営と Web 集客サイトの管理運営代行をしており、事業者の効率的な事業運営をサポートしている。予約決済在庫管理システム「クラリス」の登録件数は約 3.1 万件に達し、集客サイト「クラギメ」の登録件数は約 21 万件と、いずれも国内最大級の IT インフラとしてそのプレゼンスを増大させている。このように既にシェアの高いセルフストレージ事業者向けの IT 営業支援ソールのデファクト化がさらに進めば、セルフストレージ市場での当社の存在感がますます高まっていくだろう。

#### ○事業参入者に向けた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への関心のある投資家は、同社のターンキーソリューションサービスで、事業計画から物件開発、運営までのフルサービスを受けることが可能になる。新商品を求める大手不動産事業者、ポートフォリオの多様化を図る不動産投資家、海外での先行事例を熟知している海外事業者などの多くの潜在投資家が日本のセルフストレージ市場への投資に関心を持っている。一方で建築確認を取得したスペックのしっかりした投資対象となり得るセルフストレージ施設は、供給不足の状況にある。このような状況下、同社が提供する「新規開業に必要なサービスをパッケージにしたターンキーソリューションサービス（あたかも鍵を回すだけで運転可能な施設を提供するサービス）」の潜在重要は非常に大きい。

### ○セルフストレージ物件開発・取得面での優位性

セルフストレージ物件開発のタイプには、土地を購入後、セルフストレージをゼロから開発し販売するいわゆるグリーンフィールドタイプと、改装可能な施設を仲介し、セルフストレージにコンバージョンするブラウンフィールドタイプがあるが、同社では取得機会に合わせ両タイプでの開発が可能である。既に稼働している物件の取得を含め同社はセルフストレージ事業者のための物件調達・選定能力が卓越している。セルフストレージビジネス運営における総合アウトソーシングサービス事業を手掛けながら、セルフストレージ開発を行っていることで、選別できる用地や物件の情報が多種多様であることに加え、新築・既設物件のコンバージョンノウハウを持っていることが、当事業を手掛けていく上での非常に大きな優位性となっている。

### ○不動産投資市場としてのセルフストレージ

#### ○収益物件として魅力的なセルフストレージ

不動産投資家の視点から見た場合、収益物件としてのセルフストレージ施設の魅力は大きい。まず 1 施設当たりの室数が多く、小口分散されており年間を通じて稼働率の変動を受けにくい。住宅同様に景気変動の影響は受けにくく、平均利用期間も 30 ヶ月と比較的長期で安定している。一方で住宅ほど駅に近いなどの立地にこだわる必要がなく水回り施設も不要なのでメンテナンスコストが低く抑えられる。賃料改定がホテルのように稼働率に合わせて変動可能なことも、積極運営を目指す投資家には魅力的である。

### ○セルフストレージ・リートの組成および上場も視野に

米国やオーストラリアなどでは、ストレージ施設は既に有力な投資対象として確立しておりストレージへの投資に特化したリートも存在する。パルマも将来的なセルフストレージ専門リートの組成および上場を視野に、スペックのしっかりしたストレージ施設の開発、幅広い潜在投資家層の呼び込みをターンキーソリューションサービス事業を通じて鋭意行っている。パルマはセルフストレージ施設の開発から運営まですべてに関わり、セルフストレージ投資を、物件供給者と投資家の両面からサポートしている。

また、パルマは物流不動産の開発・プロパティマネジメントを展開しているシーアールイー<3458> やセルフストレージ事業者と共同でセルフストレージのプロパティマネジメント会社「日本パーソナルストレージ株式会社」を平成 29 年 1 月に設立することを発表しており、セルフストレージのプロパティマネジメントサービスを推進・確立させ、投資資金の流入などにより拡大が期待されるセルフストレージ市場のサービスインフラとしての地位を高めていく方針である。

## ■成長戦略

### 中期経営計画 1 年目は順調な成果

#### (1) 2018 年へ向けた中期経営計画 1 年目の振り返り

同社は 2015 年 11 月に、2018 年に向けた新中期経営計画（“Run”～ For Growth 2018 ～）を発表し、2016 年 9 月期はその 1 年目だった。この中期経営計画では、2018 年 9 月期をゴールと設定し、「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」することを目標とし、数値目標としては「連結配当性向 35%、連結経常利益 25 億円、ROE25% 以上」を目指している。成長をけん引する両輪は、都市型マンション開発に収益不動産への投資も積極化させた主力のリアルエステート事業と、ポテンシャルの高いセルフストレージ市場でのマーケットリーダーである子会社パルマを通じたアウトソーシングサービス事業である。

2016 年 9 月期は、中期経営計画 1 年目としてほぼ順調な業績だったと評価できる。リアルエステート事業での収益不動産売買展開やアウトソーシングサービス事業におけるターンキーソリューションサービスの展開など収益構造の多様化が進捗した。数値に関しても連結配当性向は 35.9%、連結経常利益 15.4 億円、ROE20.2% となり、2 年後の 2018 年の目標に対して射程圏内にある。

### 中期経営計画（2016～2018）の概要

中期経営目標
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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</li> </ul>
リアルエステート事業の重点戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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</li> </ul>
アウトソーシングサービス事業（㈱ハルマ）の重点戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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の向上</li> </ul>
セールスプロモーション事業の重点戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> <li>◆ 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、成長機会を追求</li> </ul>

出所：決算説明資料より掲載

## リアルエステート事業：健全な財務を背景に投資規模を拡大（年 160 億円）

### (2)リアルエステート事業の戦略

リアルエステート事業に関しては、前年度の流れを継続し、規模拡大と多様化を同時に進める。中期経営計画において「2018 年 9 月期に向けて、用地・物件への投資額を開発物件・収益不動産合わせて年間 150 億円までに拡大していく方針」であったが、2017 年 9 月期の計画においてはそれを超える 160 億円を投資する計画だ。中核の都市型マンション開発では既に多くの優良プロジェクトを開発中であり、仕掛販売用不動産も 67 億 21 百万円（2016 年 9 月末）と順調に推移している。今後も東京 23 区やターミナル駅周辺などの利便性の高いエリアにフォーカスし、多様な情報ネットワークとの継続的なリレーションに加え、ゼネコンや商社などとも連携しながら仕入れを強化する。

また収益基盤多角化に寄与する、既に稼働中の物件への投資も順調に推移しており、年間の総投資額 160 億円のうち 40 億円は収益物件に充当する計画だ。東京都心部の大手と競合しにくい中小型物件（概ね 20 億円以内）を対象とし、中短期のバリューアップや長期の安定的インカムゲインを目的に投資する戦略だ。

リアルエステート事業の不動産投資目標

【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



出所：決算説明資料より掲載

取扱不動産

- 開発物件  
都市型マンション  
(単身者・DINKS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・リート

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）

ディア・ライフ

3245 東証1部

<http://www.dear-life.co.jp/ir/>

2017年1月6日（金）

## アウトソーシングサービス事業：成長市場で更なるシェアアップ、セルフストレージ投資支援を強化

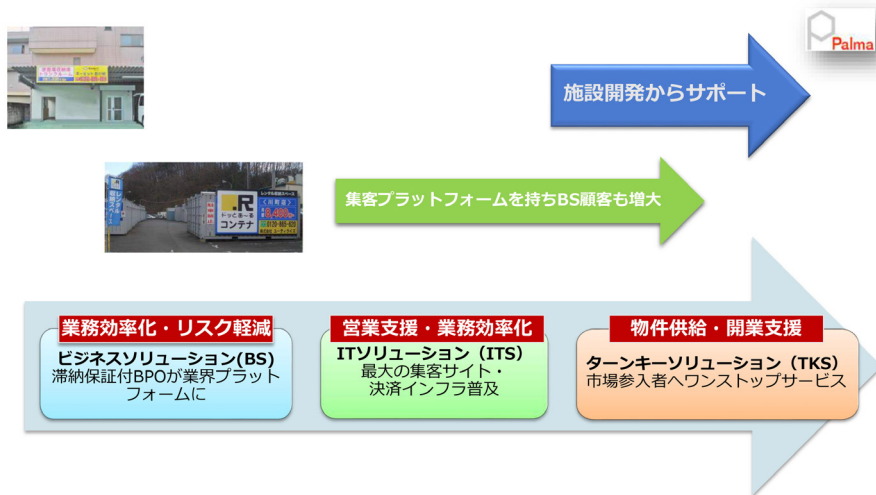
### (3) アウトソーシングサービス事業の戦略

セルフストレージ市場は、2016年度の予想で約650億円の規模があり、2020年度には800億円規模に達すると推計される成長市場である。その中で同社は、子会社パルマの東証マザーズ上場を機に、成長加速への取り組みを強化している。セルフストレージ事業者向けに滞納保証付きで実務代行を行うビジネスソリューションサービスは既に6万室近くの利用があるが、年間新規受託3万室の体制を2018年9月期までに目指している。既存顧客が保有するストレージ数は約23万室あり、既存顧客以外を含めると潜在的な市場規模はその2倍程度であると推定され、成長余地は十分だ。

投資対象としてのセルフストレージが脚光を浴びている現在、首都圏中心に用地や物件取得の先行投資を積極的に進めるとともに、セルフストレージ事業の開業支援体制も充実させている。具体的には年間2,000室の施設増加に対応できるサービス体制の確立を目指している。ターンキーソリューションサービス（施設開発からサポート）で困り込んだ顧客をITソリューション（集客サイト、決済インフラ）やビジネスソリューション（BPOサービス）につなぐことで、顧客内シェアを高める狙いもある。

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 → 市場の成長とさらなるBS・ITSプラットフォーム普及拡大へ

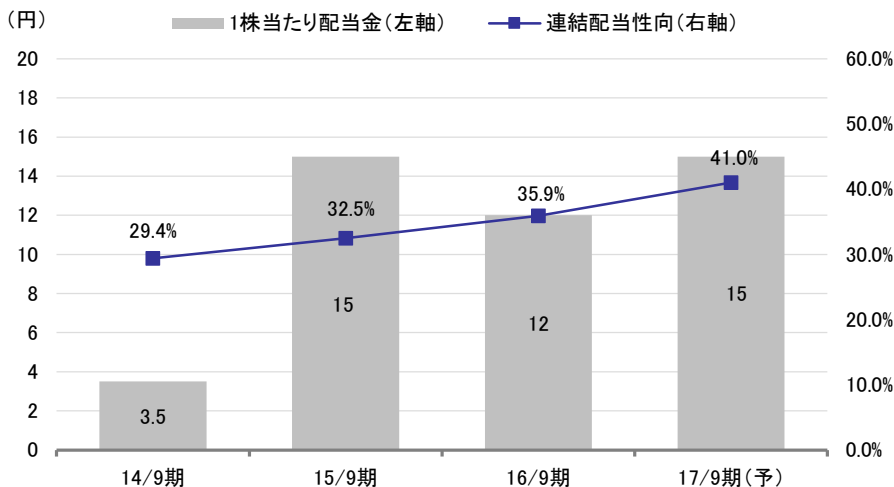


出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

株主還元が充実、2017 年 9 月期は目標連結配当性向を 41% へ引き上げ

1株当たり配当金と連結配当性向



#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ