

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ディア・ライフ

3245 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 12 月 20 日 (木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	04
1. リアルエステート事業	04
2. セールスプロモーション事業	07
3. アウトソーシングサービス事業	08
■ 業績動向	10
1. 2018年9月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2019年9月期の業績目標	13
2. 仕入れと開発プロジェクト	14
■ 中長期の成長戦略	14
1. 新中期経営計画「Go For The Future 2021」を発表	14
2. 新手法のエクイティファイナンス（MSWT）により約24億円の資金調達を完了	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2018年9月期はリアルエステート事業がけん引し、 過去最高売上・利益を達成。 新中期経営計画「Go For The Future 2021」を発表、 経常利益 50 億円を目指す

ディア・ライフ <3245> は、都市型マンションの開発事業・収益不動産の投資事業などのリアルエステート事業を中核に、人材派遣事業など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た。代表取締役社長の阿部幸広（あべゆきひろ）氏を始めとした専門性の高い人材の不動産目利き力が強みである。2007年8月、会社設立から3年弱で東証マザーズに上場。2015年8月には東証1部に昇格、その後も著しい成長を見せている。

1. 事業内容

同社の主力事業はリアルエステート事業であり、全社売上高の94.3%（2018年9月期）、全社営業利益の95.9%（同）を稼ぐ大黒柱である。そのビジネスモデルの特徴は、1) 東京圏に特化している、2) 1棟30戸～50戸程度の規模の単身者・DINKS向けマンションの開発を得意とする、3) 1棟単位で不動産販売会社や事業法人・各種投資家層に売却し区分の販売を行わないなどであり、少数精鋭の人材が年間売上高19,587百万円（2018年9月期）に達する事業を切り盛りし、資産効率及び生産性が高い。

2. 業績動向

2018年9月期通期は、売上高が前期比26.0%増の20,763百万円、営業利益が同38.1%増の2,859百万円、経常利益が同46.9%増の2,932百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同89.3%増の2,518百万円と増収増益となり、過去最高の業績を達成した。売上総利益率は19.6%（前期は20.1%）であり、20%前後を維持している。販管費率は、売上規模の拡大及びパルマの非連結化によって5.8%（同7.5%）に低下。主力のリアルエステート事業では、事業会社やファンド、国内投資家などの幅広い顧客層に対し、合計28物件の販売を行った。結果として大幅なセグメント利益の増益となった。セールスプロモーション事業においては、都心部の分譲・賃貸マンションの物件の供給が増えるなか、営業スタッフの人材需要が引き続き堅調に推移した。スタッフの採用・研修コストなど投資を強化したため減益となった。

要約

2019年9月期通期の業績は、経常利益で3,000百万円（前期比2.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,000百万円（同20.6%減）を目標とする。売上高と営業利益に関しては、例年同様に業績目標を開示していない。売上高の目標を開示していない理由は、リアルエステート事業において物件売却の手法が多彩であることにより、不確定要素が多いこと、中期経営計画同様、目標指標を売上ではなく経常利益としているためだ。リアルエステート事業では、これまでの戦略どおり都市型マンションを中心に事業規模の拡大を継続する。また、新たな中期経営計画では「継続安定収益アセットのストック強化」が打ち出された。これまでも収益不動産への投資は一部で行われてきたが、健全な財務基盤を生かして投資割合が増えていくことが予想される。住居系が主体と考えられるが、シニア・宿泊分野などにも投資の対象となりそうだ。セールスプロモーション事業では、派遣職種の幅を広げ、受託拡大につなげていく。アウトソーシングサービス事業（関連会社となったパルマ<3461>）は連結から外れ、上記2セグメントで計画達成を目指す。なお、今期パルマ<3461>は日本郵政グループと資本提携し、そのブランド力やネットワーク、経営資源を活用してセルフストレージ事業の成長を加速させる計画だ。

3. 成長戦略

新しい中期経営計画の名称は、「Go For The Future 2021」である。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ことが目的となる。主力の不動産事業の重点テーマとしては、従来どおり東京エリアに特化して開発・投資事業量の拡大を目指す方針が再確認された。また新機軸としては「継続安定収益アセットのストック推進」が盛り込まれた。今後はフローとストックのバランスを取りながら事業運営が成されることになる。成長投資の推進も強化される計画であり、投資対象と成り得る分野として、宿泊系産業分野、建築関連産業分野、シニア向けサービス、生活サービス分野、不動産×IT、外国人向けサービスが挙げられる。同社は過去にもパルマに投資し、育成、上場など成功させた実績があり、周辺分野で第2のパルマを探索する。同社は資金調達に関しても積極果敢だ。2017年に続きエクイティファイナンス（MSWT）を2018年3月から行使し9月までに約24億円の資金調達を完了。結果として自己資本比率を53.3%（2018年9月期末、前期末42.3%）に向上させ、健全な財務構造の維持に貢献している。

4. 株主還元策

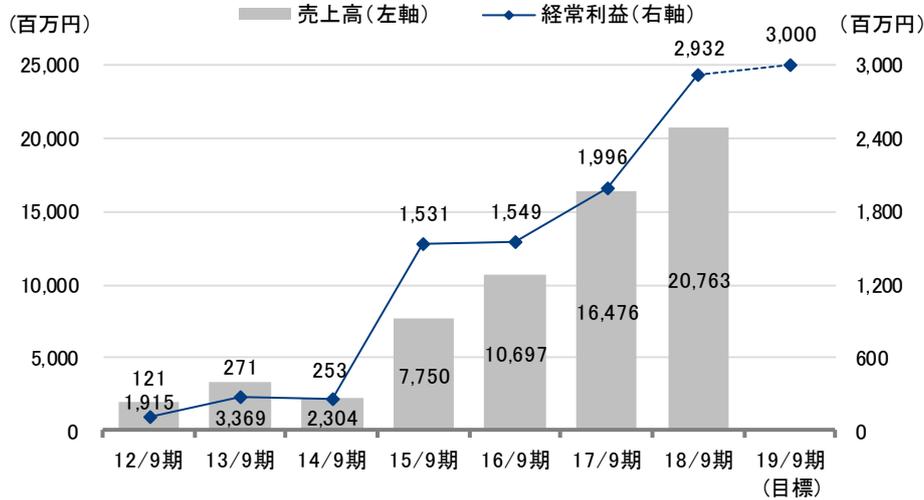
2018年9月期は、期初予想は1株当たり配当金19円だったが、パルマの株式譲渡益及びリアルエステート事業を中心に業績が好調に推移したことによる増益により、配当金28円と大幅増配で着地した。配当性向は39.8%だった。2019年9月期の配当金は20円、配当性向は40%を予想する。2018年9月期はパルマ株式譲渡益という特殊要因があったが中長期的な増配基調に変化はない。以前から実施していた株主優待制度は2019年9月期から「ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部」としてリニューアルされる。リニューアルの狙いは、長期でかつより多くの株式を所有してもらうこと。これまでの優待対象が100株以上の株主だったのを500株以上に引き上げるとともに、還元率を大幅に引き上げた。新制度でのポイントは、特設インターネット・サイトにおいて、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験に交換できる。

Key Points

- ・2018年9月期はリアルエステート事業がけん引し、過去最高売上・利益を達成
- ・好業績及び積極的な資本政策により現金及び預金が約130億円、自己資本比率は50%を超える
- ・新中期経営計画「Go For The Future 2021」を発表、経常利益50億円を目指す
- ・2018年9月期は株式譲渡益により大幅増配（年28円）。新たな株主優待制度「ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部」がスタート

要約

業績推移



注：19/9期の売上高目標は設定していない。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

東京に特化し都市型マンション開発などを手掛ける リアルエステート事業が中核

1. 会社概要

同社は、都市型マンションの開発事業・収益不動産の投資事業などのリアルエステート事業を中核に、人材派遣事業など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た。阿部幸広社長を始めとした専門性の高い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生かした細かなサポートで派遣先、派遣スタッフ両方からの高い信頼を獲得している。2018年9月期第2四半期まで連結子会社であったバルマが手掛けるのは、セルフストレージビジネス向けBPO事業(アウトソーシングサービス事業)である(現在は関連会社)。2018年5月、バルマは日本郵政グループと資本提携を行った。一連の資本政策により、日本郵政グループのバルマ株式所有比率は20.86%、同社の所有比率は61.12%(連結子会社)から43.32%(関連会社)となった。バルマにとっては、信用力・財務基盤が強化されるとともに、日本郵政グループの保有資産の有効活用の一環としてセルフストレージ施設を供給するなど、大きな成長機会の創出が期待できる。日本郵政グループとしても全国24,009(2018年9月末)の郵便局施設を始めとした、保有資産の収益性・資産効率の向上が可能となる。

2007年8月、会社設立から3年弱で東証マザーズに上場。2015年8月には東証1部に昇格した。

2. 事業内容

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戸の単身者・DINKS向けマンションの開発を得意とし、開発後は1棟単位で不動産会社・投資家層・事業法人等に売却する。全社売上高の94.3%（2018年9月期）、全社営業利益の95.9%（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。女性スタッフの比率が高く、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。全社売上高の1.6%（同）、全社営業利益の1.8%（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サービス（セルフストレージ施設開発販売・開業支援事業）である。BPOサービス及びITソリューションはストック型の事業特性のため安定成長している。全社売上高の4.1%（同）、全社営業利益の2.3%（同）を構成する。2018年9月期は上期までの業績が同社実績に計上されている。

事業の内容と構成（連結、18/9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	94.3%	95.9%
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	1.6%	1.8%
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	4.1%	2.3%

注：アウトソーシングサービス事業の業績は2018年9月期2Qまでの実績
出所：会社資料よりフィスコ作成

※利益調整前

■ 事業概要

首都圏投資用マンション市場は堅調。 都市型マンションの1棟売りに特化した効率的なビジネスモデル

1. リアルエステート事業

(1) 東京圏の都市型マンションに特化して競争力を磨く

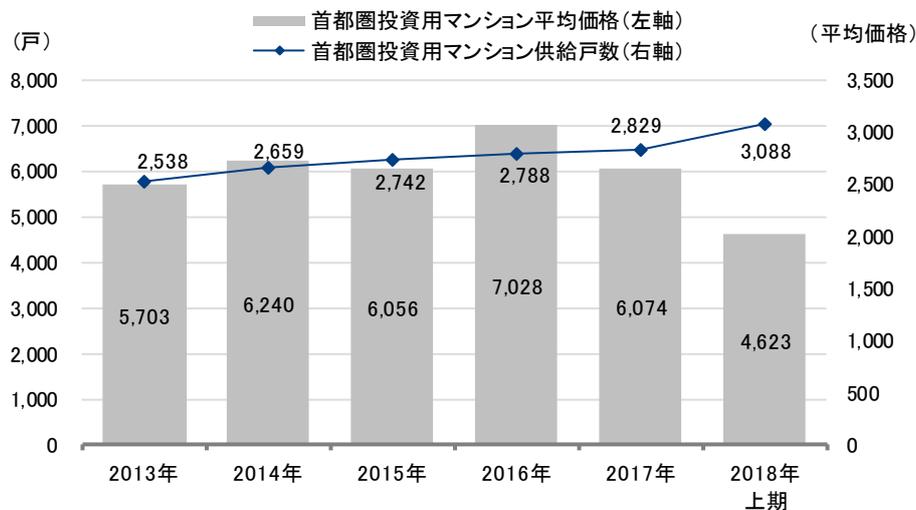
a) 堅調な需要が見込める東京圏

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。首都圏での用地の確保の難易度は上昇し、新築マンション供給戸数は減少を続けており、一方でマンション価格は上昇を続けている。一部で過熱感を指摘する声もあるが、新築マンションの需給のバランスは崩れておらず、当面は大きな調整はないと見てよいだろう。首都圏の投資用マンションの供給戸数は2013年から2017年までの5年間堅調に推移しており、平均価格も緩やかな上昇基調である。2018年上期（1月～6月）は前年通期の76%の供給戸数に達しており、今期も市場成長が予想される。

事業概要

2018年は、金融機関や一部の不動産会社の不祥事が明るみに出た。これらの不祥事は、地方や郊外でアパート経営（シェアハウス含む）を行う個人投資家（サラリーマン投資家）に対し、無理な融資を不正に通そうとする金融機関（主に地銀）や不動産業者が問題となったという点で共通点がある。同社の事業は、事業会社や富裕層に対し、都心部に特化し、高い入居率が見込めるマンションを一棟売りする、という点でまったく異なるビジネスモデルであり、一連の不祥事の構図とは一線を画す。

首都圏投資用マンションの供給戸数と平均価格



出所：不動産経済研究所資料よりフィスコ作成

b) 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。情報の非対称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で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良好な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。

c) 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、社内に一級建築士を始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く的確に算定し、競争力ある価格提示を迅速に行える能力が不可欠である。また建築技術等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、ゼネコンなどの折衝力が高まる。

事業概要

d) 分譲事業には参入せず資産効率、生産性を重視

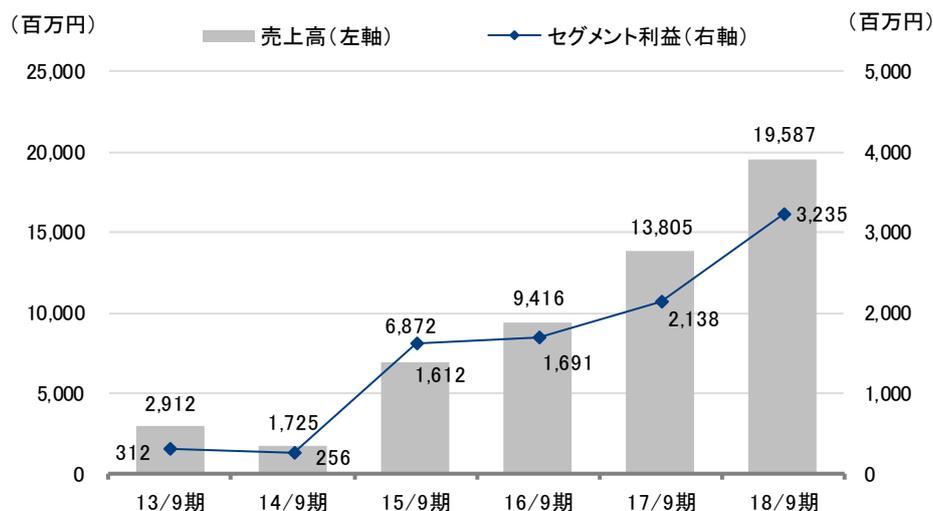
同社は分譲事業には参入しておらず、1棟売りすることで資金回収を早め、資産効率を高めている。売却先は寮・社宅などのニーズを持つ事業会社、分譲や賃貸運営目的の不動産会社、不動産投資ファンド、個人富裕層などの投資家など幅広い。開発面では東京圏特化で効率性と競争力を高めている反面、販売面では自前の販売人員を抱えることなく広く可能性を探っている。2018年9月期は東京圏に立地する都市型マンション（自社開発）等を28物件売却した。リアルエステート事業は1人当たりの経常利益約1億円の達成と維持を目指す同社の生産性の高さは注目に値する。

(2) 収益不動産の購入・売却を強化
a) 高い目利き力が生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会社にとって、創意工夫の余地が大きい。

b) リスク回避と資産効率の向上

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1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、新規に物件を建築するマンション開発事業に比べて既築の収益不動産事業は付加価値の創造余力が低いが、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、安定的な収益性とリスク回避を両立させ、資産効率の更なる向上を図っている。

リアルエステート事業


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

2. セールスプロモーション事業

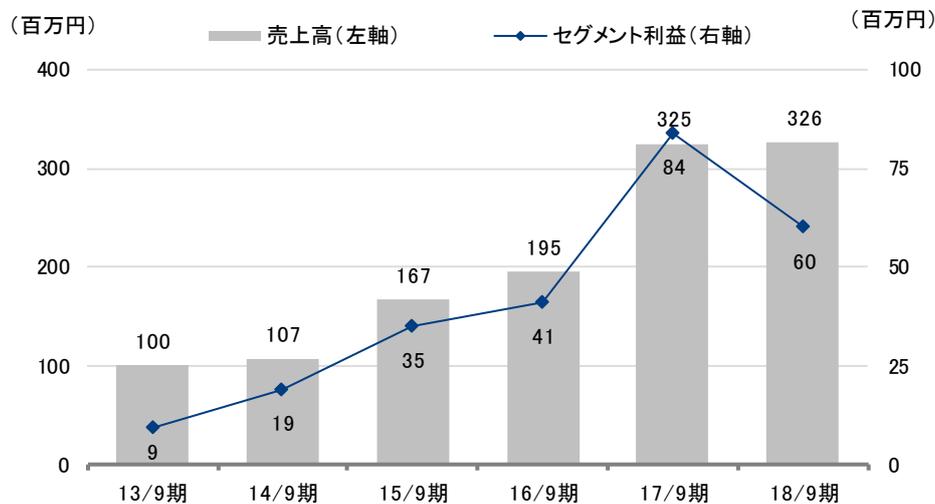
(1) 様々な不動産業務に女性を派遣

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生かし、不動産現場で役立つ人材を養成し、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。派遣スタッフはもとより同事業に従事する従業員が女性であり、女性の社会進出を支援しているという側面もある。

(2) きめ細かい指導で派遣先、派遣スタッフ両者からの信頼

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同社には、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。

セールスプロモーション事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 株式会社ディアライフエージェンシーを設立

2018年7月に、同社は人材関連サービス会社として株式会社ディアライフエージェンシーを設立した。女性の労働力率が着実に増加しているものの、働く場所・時間による制限のため、働く意欲がありながらも働くことができない女性がまだ300万人以上いると言われている。一方、景気回復・雇用環境改善に伴う人材獲得競争の激化により、さまざまな産業分野での人材不足が加速している。このような労働に関わる不整合な状況の解決をビジネスチャンスと捉え、本格的な人材関連事業の拡大に向けた取り組みを強化することが新会社設立の目的である。また、組織を独立させて、当該事業部門の意思決定の迅速化と組織の自立性・専門性を高めることも狙いだ。

事業概要

セールスプロモーション事業の概況

☑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)

出所：決算説明資料より掲載

3. アウトソーシングサービス事業

(1) 成長性が高いセルフストレージ市場

セルフストレージ市場は潜在成長力の高い市場である。持分法適用関連会社で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ビジネスを支える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※。

※ パルマと郵政グループの資本提携に関しては中長期の成長戦略の章にて詳述。

「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ている。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、また引越し・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。このように個人の潜在需要が大きく見込まれるため、物件供給やサービスの普及に合わせ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652.6億円と予想(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。

事業概要

(2) 競争力の高いセルフストレージ事業者向けサービス

事業の3本柱はビジネスソリューションサービス、ITサービス、ターンキーソリューションサービスである。

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・解約を事業者代わりに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。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、競争力が非常に高く、順調に業績を拡大している。同社のBPOサービスの受託件数は70,925室(2018年9月期末)であり堅調に増加している。

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「クラリス」の運営とWeb集客サイト「クラギメ」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。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高めて、セルフストレージ市場での同社の存在感はますます高まっている。

同社のターンキーソリューションサービスは、事業計画から物件開発、運営までのフルサービスを提供する。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投資家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。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)」の潜在需要は非常に大きい。

(3) 日本郵政グループの経営資源を有効活用し新たな発展ステージへ

2018年5月、パルマは日本郵政<6178>グループの100%子会社である日本郵政キャピタル(株)を割当先とする第三者割当増資を実施した。さらに、日本郵政キャピタルとのパートナーシップをより強固なものとするため、パルマの既存株主への希薄化の影響を最小限にとどめるために、同社から日本郵政キャピタルへパルマ株式の一部を譲渡。この一連の資本政策により、日本郵政グループのパルマ株式所有比率は20%、同社の所有比率は61.12%(連結対象)から43.32%(非連結)となった。

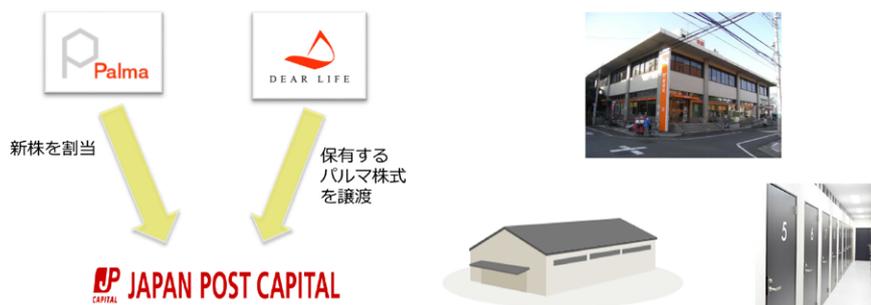
パルマにとっては、信用力・財務基盤が強化されるとともに、日本郵政グループの保有資産の有効活用の一環としてセルフストレージ施設を供給するなど、大きな成長機会の創出が期待できる。日本郵政グループとしても全国24,009(2018年4月末)の郵便局施設を始めとした、保有資産の収益性・資産効率の向上が可能となる。

事業概要

グループ会社（パルマ）の事業の概況

 「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



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2018年9月期はリアルエステート事業がけん引し 過去最高売上・利益を達成

1. 2018年9月期通期の業績概要

2018年9月期通期は、売上高が前期比26.0%増の20,763百万円、営業利益が同38.1%増の2,859百万円、経常利益が同46.9%増の2,932百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同89.3%増の2,518百万円と増収増益となり、過去最高の業績を達成した。売上総利益率は19.6%（前期は20.1%）であり、20%前後を維持している。販管費率は、売上規模の拡大及びパルマの非連結化によって5.8%（前期は7.5%）に低下。

主力のリアルエステート事業では、事業会社やファンド、国内投資家などの幅広い顧客層に対し、合計28物件の販売を行った。内訳としては、同社開発物件13棟、開発プロジェクト（権利関係の調整、既存建物の解体、土壌汚染調査等の整備）9件、収益不動産（稼働率向上や管理コストの見直しなどにより収益価値を向上）が6棟である。結果として大幅なセグメント利益の増益となった。セールスプロモーション事業においては、都心部の分譲・賃貸マンションの物件の供給が増えるなか、営業スタッフの人材需要が引き続き堅調に推移した。スタッフの採用・研修コストなど投資を強化したため減益となった。アウトソーシングサービス事業では、滞納保証付きBPOサービス及び物件開発・供給+BPOサービスの受託が好調に推移した。

ディア・ライフ | 2018年12月20日(木)
 3245 東証1部 | <https://www.dear-life.co.jp/ir/>

業績動向

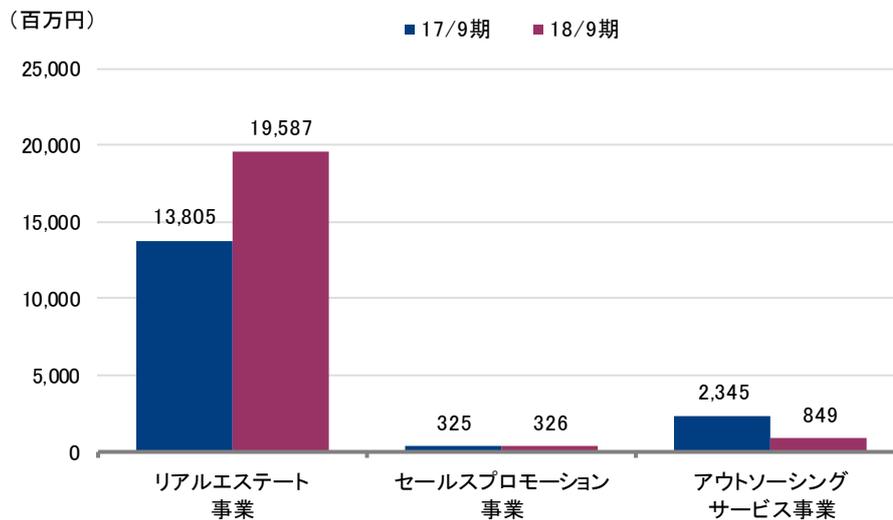
2018年9月期通期連結損益計算書

(単位：百万円)

	17/9期		18/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	16,476	100.0%	20,763	100.0%	4,287	26.0%
売上総利益	3,310	20.1%	4,066	19.6%	755	22.8%
販管費	1,239	7.5%	1,206	5.8%	-33	-2.7%
営業利益	2,071	12.6%	2,859	13.8%	788	38.1%
経常利益	1,996	12.1%	2,932	14.1%	935	46.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,329	8.1%	2,518	12.1%	1,188	89.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高推移

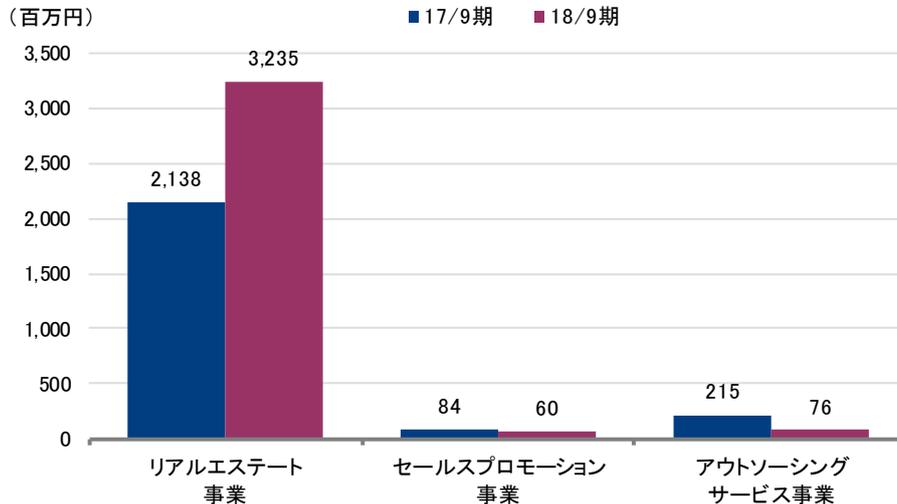


注：アウトソーシングサービス事業の2018年9月期の業績は2Qまでの実績

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別営業利益推移



注：アウトソーシングサービス事業の2018年9月期の業績は2Qまでの実績
 出所：決算短信よりフィスコ作成

好業績及び積極的な資本政策により現金及び預金が約130億円、自己資本比率は50%を超える

2. 財務状況と経営指標

2018年9月期末の総資産は前期末比5,286百万円増の23,095百万円と資産規模が大きく拡大した。主な要因は、流動資産の4,623百万円増、現金及び預金の5,942百万円増などである。好調な販売活動の結果であり、現金及び預金は13,062百万円と余裕がある。

負債合計は前期末比840百万円増の10,779百万円となった。そのうち流動負債は419百万円増であり、未払法人税等の533百万円増などが主な要因である。そのうち固定負債は421百万円増であり、長期借入金の402百万円増が主な要因である。純資産合計は前期末比4,445百万円増の12,316百万円と大幅に増加した。この理由としては、親会社株主に帰属する当期純利益の経常による2,518百万円増及び新株予約権の行使による2,831百万円増が挙げられる。

経営指標では、流動比率809.9%と短期の安全性は非常に高く、自己資本比率も53.3%（前期末42.3%）と業界水準を大きく上回っており、中長期の安全性にも秀でる。自己資本比率が11ポイント向上している理由の一つとして、新手法のエクイティファイナンス（MSWT）が寄与している。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/9 期末	18/9 期末	増減額
流動資産	17,683	22,306	4,623
(現金及び預金)	7,120	13,062	5,942
(販売用不動産)	1,866	2,286	420
(仕掛販売用不動産)	7,607	6,614	-993
固定資産	125	788	663
総資産	17,808	23,095	5,286
流動負債	2,334	2,754	419
固定負債	7,603	8,024	421
負債合計	9,938	10,779	840
純資産合計	7,870	12,315	4,445
負債・純資産合計	17,808	23,095	5,286
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	757.4%	809.9%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	42.3%	53.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

関連会社となったパルマの業績を織り込まずとも経常増益を計画

1. 2019年9月期の業績目標

2019年9月期通期の業績は、経常利益で3,000百万円（前期比2.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,000百万円（同20.6%減）を目標とする。特殊事情としては、2019年9月期予想にはパルマが連結されていないこと、前期の親会社株主に帰属する当期純利益にはパルマの株式譲渡益が含まれていたことである。売上高と営業利益に関しては、例年同様に業績目標を公開していない。売上高の目標を開示していない理由は、リアルエステート事業において物件売却手法が多彩であることにより不確定要素が多いこと、中期経営計画同様、目標指標が売上高ではなく、経常利益としているためだ。

リアルエステート事業では、これまでの戦略どおり都市型マンションを中心に東京圏での不動産開発・投資事業規模の拡大を継続する。また、新たな中期経営計画では「継続安定収益アセットのストック強化」が打ち出された。これまでも収益不動産への投資は一部で行われてきたが、健全な財務基盤を生かして投資割合が増えていくことが予想される。住居系が主体と考えられるが、シニア・宿泊分野などにも投資の対象となりそうだ。セールスプロモーション事業では、派遣職種の幅を広げ、受託拡大につなげていく。アウトソーシングサービス事業（関連会社となったパルマ）は連結から外れ、上記2セグメントで計画達成を目指す。

今後の見通し

2019年9月期通期連結業績目標

(単位：百万円)

	18/9期 実績	19/9期		
		目標値	増減額	前期比
売上高	20,763	-	-	-
営業利益	2,859	-	-	-
経常利益	2,932	3,000	67	2.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,518	2,000	-518	-20.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

40 物件、事業規模 265 億円分の仕入れに成功

2. 仕入れと開発プロジェクト

同社では、開発プロジェクト用地及び収益不動産の仕入れを積極的に進めている。その成果として、前期を約65%上回る事業規模265億円の不動産を取得した。物件数ベースでは40物件、開発プロジェクト用地や収益不動産が含まれる。主な物件は東京23区に集中しており、公約どおり東京圏エリアに絞った厳選した仕入れとなっている。

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画「Go For The Future 2021」を発表、 経常利益 50 億円を目指す

1. 新中期経営計画「Go For The Future 2021」を発表

同社は2018年9月期を最終年度とする旧中期経営計画「Run」～ For Growth 2018～」をクリアし、次のステージに進むために新中期経営計画を発表した。旧中期経営計画を振り返ると、2018年9月期に経常利益29.3億円（目標25億円）、ROE25.4%（目標20%）、株主資本123.0億円（目標48.5億円）とすべての項目で大幅超過し目標を達成した。

ディア・ライフ | 2018年12月20日(木)
3245 東証1部 | <https://www.dear-life.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

新しい中期経営計画の名称は、「Go For The Future 2021」である。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ことが目的となる。主力の不動産事業の重点テーマとしては、従来どおり東京エリアに特化して開発・投資事業量の拡大を目指す方針が再確認された。また新機軸としては「継続安定収益のアセットストック推進」が盛り込まれた。今後はフローとストックのバランスを取りながら事業運営が成されることになる。成長投資の推進も強化される計画であり、投資対象と成り得る分野として、宿泊系産業分野、建築関連産業分野、シニア向けサービス、生活サービス分野、不動産×IT、外国人向けサービスが挙げられる。同社は過去にもパルマに投資し、育成、上場など成功させて実績があり、ディアライフエージェンシーが展開する人材事業などの周辺分野もしくは将来的に成長が期待できる産業分野への投資を推進し、パルマに次ぐ新たなビジネスラインを探索する。

数値目標としては、2021年9月期の経常利益で50億円、ROE15%以上、ROA10%水準、自己資本比率30%以上を目指す。

新中期経営計画「Go For The Future 2021」

	内容
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、新たな事業領域の創造のための投資を推進し、成長スピードの加速化を図る
数値目標	経常利益 29.3億円(2018年9月期) ⇒ 50億円(2021年9月期)
	ROE(資本効率) 15%以上
	ROA(資産効率) 10%水準
	自己資本比率(財務健全性) 30%以上
株主還元方針	●配当性向40%目安 ●株主優待 ●自己株式の取得
成長のための経営基盤の強化	●人材づくり ●生産性向上 ●ガバナンスの強化

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

重点テーマ 成長投資の推進

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

出所：決算説明資料より掲載

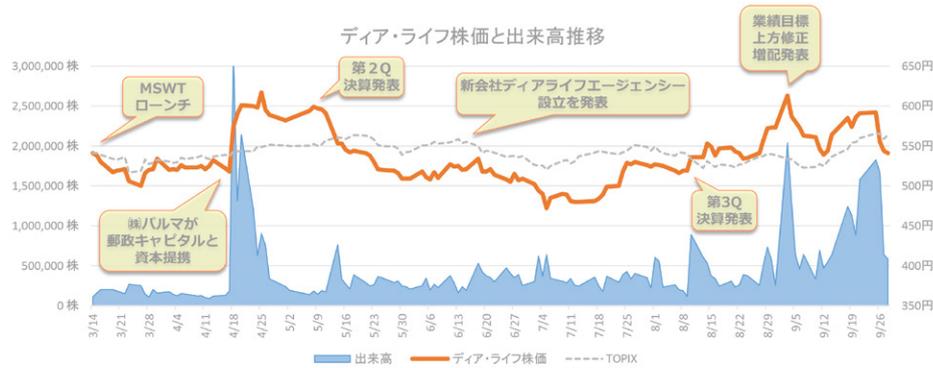
2. 新手法のエクイティファイナンス（MSWT）により約24億円の資金調達を完了

成長戦略の遂行には物件取得が不可欠であり、そのための資金需要は拡大している。同社は、過去複数回にわたり公募増資を行い、借入金に過度に依存することなく資金調達を行ってきた。2017年3月に導入した新しい資本調達手法は、第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権（MSWT）を活用した増資スキームで、2017年10月に終了、約15.7億円（400万株）の調達を達成した。更なる資金需要に対応するために、2018年も同様の手法（MSWT）でエクイティファイナンスを実施。割当先はSMBC日興証券。行使期間は2018年3月14日から9月20日、結果として約24億円（500万株）を調達した。この資本増強策が寄与し、自己資本比率は38.1%（2016年9月期末）から42.3%（2017年9月期末）、さらに53.3%（2018年9月期末）へと向上した。巧みなエクイティファイナンスにより、同業と比較しても健全な財務構造が維持されている。

MSWTの特徴は、1) 株価動向に合わせた機動的かつ柔軟な資金調達が可能、2) 同社が行使株数・時期をコントロールできるので、急激な希薄化を回避、3) 行使価格の上限がなく、常に修正されるため、安定的な行使・調達額の最大化が期待できる、などが挙げられる。

MSWT（新株予約権）による資金調達状況

☑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



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

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

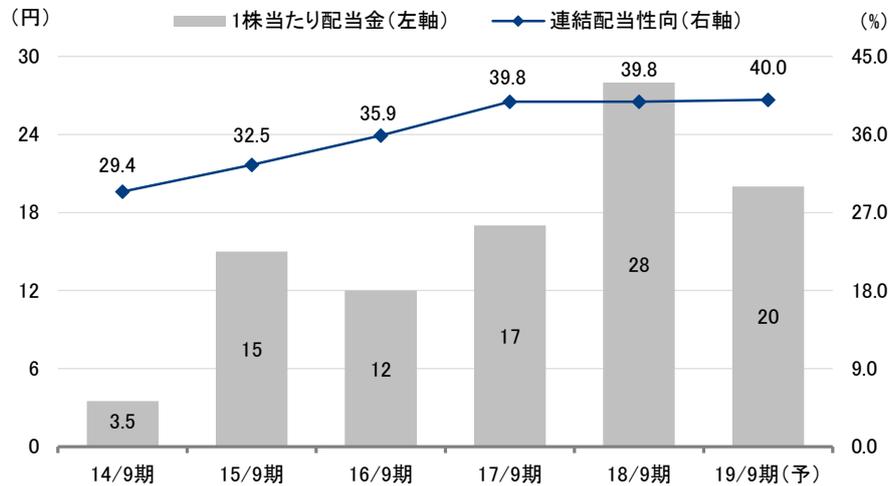
2018年9月期は株式譲渡益により大幅増配(年28円)。新たな株主優待制度「ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部」がスタート

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、財務体質強化と内部留保の確保を図る一方、株主への利益還元を重要な経営課題としており、配当性向40%を目指して配当を実施する。また、自社株式の取得に関しても、株価の推移や財務状況等を勘案し、機動的に行う方針である。

2018年9月期は、期初予想は1株当たり配当金19円だったが、パルマの株式譲渡益及びリアルエステート事業を中心に業績が好調に推移したことによる増益により、配当金28円と大幅増配で着地した。配当性向は39.8%だった。2019年9月期の配当金は20円、配当性向は40%を予想する。2018年9月期はパルマ株式譲渡益という特殊要因があったが中長期的な増配基調に変化はない。

株主還元策

1株当たり配当金と連結配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

以前から実施していた株主優待制度は2019年9月期から「ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部」としてリニューアルされる。リニューアルの狙いは、長期でかつより多くの株式を所有してもらうこと。これまでの優待対象が100株以上の株主だったのを500株以上に引き上げるとともに、還元率を大幅に引き上げた。仮に1,000株の所有者で言えば、旧制度で3,000円のQUOカードだったが、新制度では8,000ポイント(8,000円分、半年以上保有)、8,800ポイント(8,800円分、1年以上保有)と3倍近くとなった。ポイントは、特設インターネット・サイトにおいて、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験、に交換できる。

株主還元の充実強化【2019年9月期の株主還元方針】

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

出所：決算説明資料より掲載

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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