

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 >>>](#)

2017 年 12 月 8 日 (金)

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	03
■ 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	06
3. アウトソーシングサービス事業	07
■ 業績動向	10
1. 2017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. 2018年9月期の業績目標	13
2. 仕入目標と進捗	14
■ 中長期の成長戦略	15
● 新たなエクイティファイナンスに挑戦	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

2017年9月期は全事業が成長し、過去最高の業績を達成。 新株予約権を活用した機動的な手法で15.7億円の資本増強に成功

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、人材派遣事業及びセルフストレージ（トランクルーム等のレンタル収納スペース）ビジネス向けBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービス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）氏をはじ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）、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ビジネス向けBPOサービスの各種事業も伸びている。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みせている。

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、全社売上の83.8%（2017年9月期）、全社営業利益の87.7%（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13,805百万円（同）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

2017年9月期通期は、売上高が前期比54.0%増の16,476百万円、営業利益が同27.6%増の2,071百万円、経常利益が同28.9%増の1,996百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.5%増の1,329百万円と大幅な増収増益となった。特に主力のリアルエステート事業の伸びが大きく、都市型マンションや収益不動産を19件売却し全社の業績をけん引した。セールスプロモーション事業で大手不動産会社向けの受託が大きく伸長。アウトソーシングサービス事業では、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の開発販売・開業支援コンサルティング）が大きく増加。3つの事業が過去最高の売上・利益を達成し、事業規模が拡大した。

2018年9月期通期の連結業績は、経常利益で前期比25.2%増の2,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.0%増の1,650百万円と増益を目標としている。

要約

3. 成長戦略

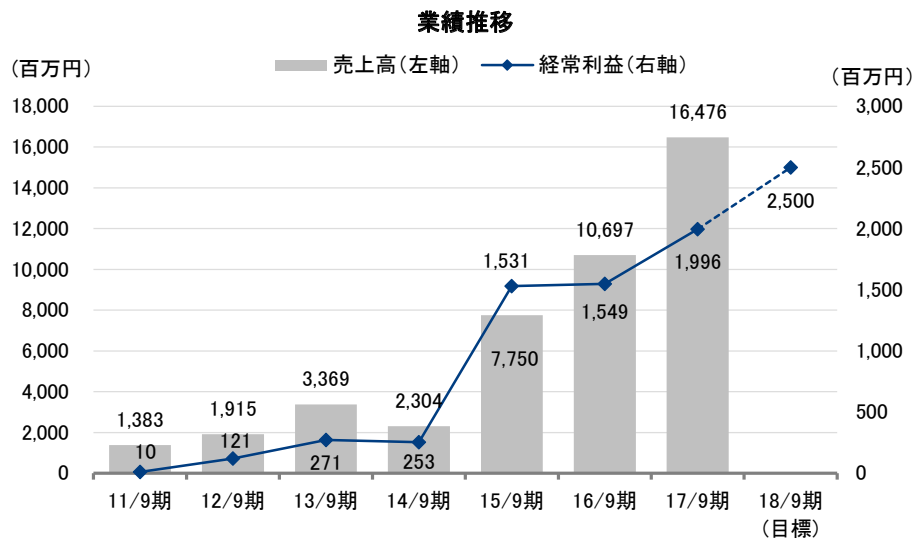
さらなる成長のための資本調達を実施、SMBC日興証券向けに第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権（MSWT）を活用した増資スキームで、2017年3月からスタートし10月に終了、約15.7億円（400万株）の調達を達成した。この資金調達（資本増強策）が寄与し、自己資本比率は38.1%（2016年9月期末）から42.3%（2017年9月期末）に向上し、同業と比較しても高い財務安全性を維持している。開発プロジェクトが急速に増加するなかで、健全な財務構造を維持できている背景には、エクイティファイナンスの巧みさがある。

4. 株主還元策

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題としており、配当金の基本方針を連結配当性向35%から40%に変更、2017年9月期の1株当たり配当金は年間17円の実績、配当性向は39.8%となった。2018年9月期は、利益の更なる拡大を背景に、1株当たり配当金は19円に増配、配当性向は40.0%を予想する。

Key Points

- ・東京圏・中小規模マンション・1棟売りに特化した超効率ビジネスモデル
- ・2017年9月期は全事業が成長し、過去最高の業績を達成
- ・不動産業界では数少ない新株予約権を活用した機動的な手法で15.7億円の資本増強に成功



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主力の都市型マンション開発から、 人材派遣・トランクルーム管理まで多角経営

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、人材派遣事業及びセルフストレージ(トランクルーム等のレンタル収納スペース)ビジネス向け BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング) サービス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。阿部幸広社長をはじ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。2009年に子会社化したパルマを通じて提供している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)では、滞納保証・督促、契約受付、入金管理などの実務代行、集客・契約決済にかかる 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重層的に提供し、国内企業が保有するセルフストレージの約6割で何らかのサービスを展開し、マーケットリーダーの地位を確立している。

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。2009年5月に子会社化した(株)パルマファイナンシャルサービスズ(現パルマ)は2015年8月に東証マザーズに上場している。スピード感あふれる多角経営が同グループの特長だ。

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。全社売上の83.8%(2017年9月期)、全社営業利益の87.7%(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。全社売上の2.0%(同)、全社営業利益の3.5%(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サービスの受託件数は63,296室(同)、セルフストレージ WEB 申込予約及び料金決済システム「クラリス」には3.7万室、同システムを用いた集客支援サービス「クラギメ」には23.3万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。全社売上の14.2%(同)、全社営業利益の8.8%(同)を構成する。

会社概要

事業の内容と構成 (連結、2017年9月期通期)

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	83.8%	87.7%
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	2.0%	3.5%
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	14.2%	8.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成 ※利益調整前

事業概要

東京圏・中小規模マンション・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。

物件売却の状況

◆ 不動産会社や個人等に都市型マンションや収益不動産など19物件を売却

【主な売却物件】

プロジェクト・物件名	所在地	売却先・現況	
都市型マンション 開発プロジェクト	白銀公園	東京都新宿区	個人に売却
	大森 I	東京都品川区	個人に売却
	南砂町	東京都江東区	不動産販売会社に売却
	王子	東京都北区	不動産販売会社に売却
	西日暮里 5 丁目	東京都荒川区	不動産販売会社に売却
	錦糸町 II	東京都墨田区	不動産販売会社に売却
	市谷仲之町	東京都新宿区	事業会社に売却
収益不動産	グレンパーク神楽坂	東京都新宿区	事業会社に売却
	コスモ両国	東京都墨田区	不動産会社に売却
	DeLCCS神田大手町	東京都千代田区	事業会社に売却



《神楽坂白銀公園》



《南砂町》



《王子》



《西日暮里5丁目》



《グレンパーク神楽坂》

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

事業概要

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、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、ゼネコンなどとの折衝力が高まる。

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、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。ちなみに、同事業部の人員数は14名（連結、2017年9月期末）であり、その生産性の高さには定評がある。

(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同社にとって、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。

ディア・ライフ | 2017年12月8日(金)
 3245 東証1部 | <https://www.dear-life.co.jp/>

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活かし、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。

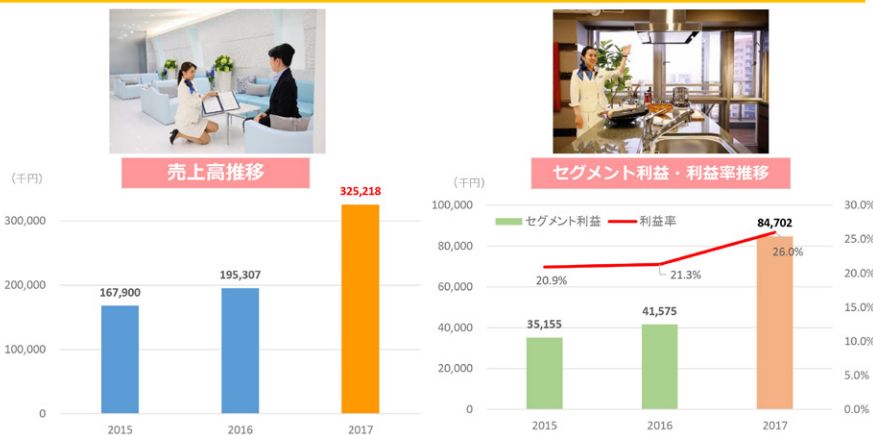
(2) きめ細かい指導で派遣先、派遣スタッフ両者からの信頼

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。2017年9月期に業績が大きく向上した背景にも、大手顧客が他社から同社へスイッチしたことがあるように、同社の人材の質の高さは高く評価されている。

セールスプロモーション事業の概況

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

- 引き続き堅調なマンション分譲・リーシングサポートスタッフ等の受注が伸長
- 長期派遣や多人数案件の受注の増加やスタッフ研修の効率化などにより採算性が向上



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

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

a) 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。

b) 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。

c) 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約10世帯に1室の利用があるのに比べ、我が国では約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る可能性は高く、潜在需要は大きいと言える。

d) 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、収益物件としてスベ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。

(2) 競争力の高いセルフストレージ事業者向けサービス

a) 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。

事業概要

b) 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・解約を事業者へ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。2017年9月期には「原状回復保険」や「施設営繕サービス」などの新サービスが投入され、多様なニーズをカバーする体制を整えている。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63,296室(2017年9月期末)であり堅調に増加している。

c) 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」の登録室数は約3.7万室に達し、集客サイト「クラギメ」の登録室数は約23.3万室と、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高めている。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営業支援ツ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同社の存在感はますます高まっていくだろう。

ビジネスソリューションサービスとITソリューションサービスの概況
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


- 新規提携先や開発販売物件からの受託も積み上がり、BPOサービスの受託は堅調に推移
- 滞納保証に加え、「督促・収納物撤去代行」等の滞納管理関連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37,000室、クラギメには233,000室を超える物件が登録され、国内最大級クラスのITインフラとしてのプレゼンスが増大
- お問い合わせ業務用自動音声システムなどの新ITサービスの開発も推進

出所：決算説明資料より掲載

ディア・ライフ | 2017年12月8日(金)
3245 東証1部 | <https://www.dear-life.co.jp/>

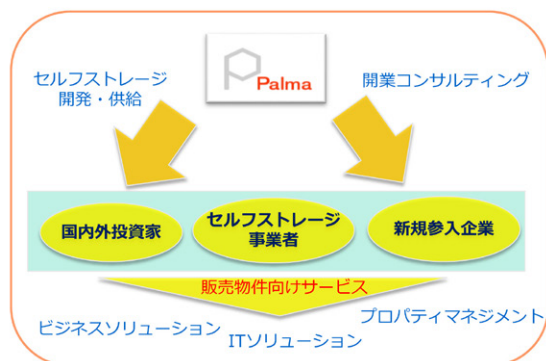
事業概要

d) 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。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）」の潜在需要は非常に大きい。

ターンキーソリューションサービスの概況
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


- 9件のセルフストレージ施設の新規開発・既設施設の再販や開業コンサルティングを実施
- セルフストレージ事業者・新規事業参入企業や国内投資家に加え、海外の投資ファンドとの取引も開始するなど、施設供給ルートの拡大も進む


【ターンキーソリューション 主な取組物件】


出所：決算説明資料より掲載

e) 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。

事業概要

(3) 不動産投資市場としてのセルフストレージ

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。

業績動向

2017年9月期は全事業が成長し、過去最高の業績を達成

1. 2017年9月期通期の業績概要

2017年9月期通期は、売上高が前期比54.0%増の16,476百万円、営業利益が同27.6%増の2,071百万円、経常利益が同28.9%増の1,996百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.5%増の1,329百万円と大幅な増収増益となった。特に主力のリアルエステート事業の伸びが大きく、都市型マンションや収益不動産を19件売却し全社の業績をけん引した。セールスプロモーション事業においては大手不動産会社向けのセールスサポート派遣案件の受託が大きく伸びた。アウトソーシングサービス事業では、ターンキーソリューションサービスの施設開発販売数が大きく増加した。3つの事業が過去最高の売上・利益を達成し、事業規模の拡大とともに収益構造の多様化も進展している。

2017年9月期通期連結業績

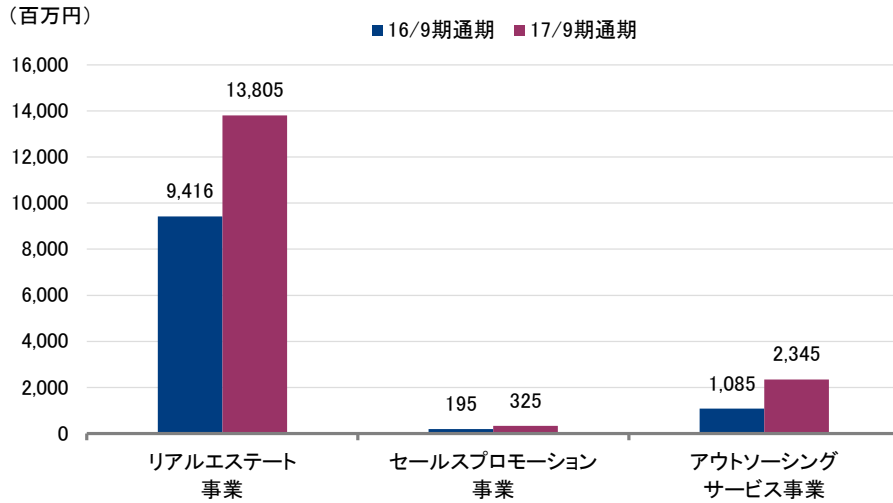
(単位：百万円)

	16/9期		17/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	10,697	100.0%	16,476	100.0%	5,778	54.0%
売上総利益	2,578	24.1%	3,310	20.1%	732	28.4%
販管費	955	8.9%	1,239	7.5%	284	29.7%
営業利益	1,622	15.2%	2,071	12.6%	448	27.6%
経常利益	1,549	14.5%	1,996	12.2%	447	28.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,018	9.5%	1,329	8.1%	311	30.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

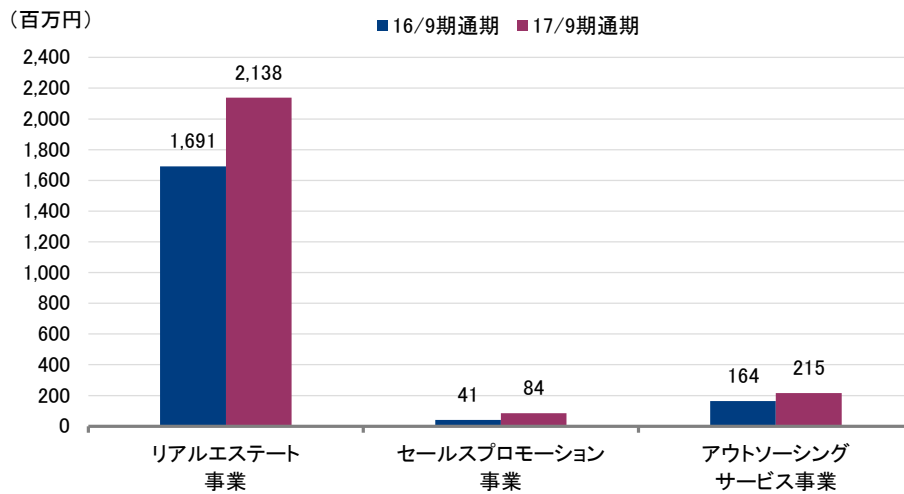
業績動向

セグメント別売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

新株予約権によるファイナンスにより財務の安全性がさらに向上

2. 財務状況と経営指標

2017年9月期末の総資産残高は前期末比4,018百万円増の17,808百万円となった。主な要因は、流動資産の4,043百万円増であり、現金及び預金の2,349百万円増、販売用不動産の272百万円増、仕掛販売用不動産の885百万円増などが主な要因である。固定資産の変動額は小さい。

負債合計は前期末比1,668百万円増の9,938百万円となった。主な要因は固定負債の1,210百万円増であり、長期借入金の908百万円増である。

純資産合計は前期末比2,350百万円増の7,870百万円となった。当期純利益を1,329百万円計上したこと及び新株予約権の行使による1,317百万円増が主な要因である。

経営指標では、流動比率757.4%と短期の安全性は極めて高く、自己資本比率42.3%（前期末38.1%）と中長期の安全性も大幅に向上した。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/9 期末	17/9 期末	増減額
流動資産	13,639	17,683	4,043
(現金及び預金)	4,771	7,120	2,349
(販売用不動産)	1,594	1,866	272
(仕掛販売用不動産)	6,721	7,607	885
固定資産	150	125	-25
総資産	13,790	17,808	4,018
流動負債	1,877	2,334	457
固定負債	6,393	7,603	1,210
負債合計	8,270	9,938	1,668
純資産合計	5,519	7,870	2,350
負債・純資産合計	13,790	17,808	4,018
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	726.6%	757.4%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	38.1%	42.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

3 事業とも積極拡大。経常利益目標 25 億円（前期比約 5 億円増）

1. 2018年9月期の業績目標

2018年9月期通期の連結業績は、経常利益で前期比 25.2% 増の 2,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 24.0% 増の 1,650 百万円の増益を目標とする。売上高と営業利益に関しては、例年同様に業績予想を公開していない。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・収益不動産の開発・投資を継続的に拡大する方針だ。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、人材サービスの質と量の拡充に取り組み、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においても、ビジネスソリューション・ITソリューションの受託シェア拡大に加え、ターンキーソリューションでの施設開発や開業支援コンサルティングを増やす見込みだ。

2018年9月期通期連結業績目標

(単位：百万円)

	17/9 期 実績	18/9 期 目標	増減額	前期比
売上高	16,476	-	-	-
営業利益	2,071	-	-	-
経常利益	1,996	2,500	504	25.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,329	1,650	321	24.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

プロジェクト用地・収益不動産 160 億円分 (2017年9月期仕入目標) を達成

2. 仕入目標と進捗

同社では2017年9月期の仕入目標を、収益不動産40億円、開発プロジェクト120億円、合計160億円（前期比約40億円増）と期初に設定し、その目標を達成した。主な物件は東京23区及び川崎市に集中しており、公約どおり東京圏エリアに絞った厳選した仕入れを行っている。販売用不動産及び仕掛販売用不動産は、9,473百万円（前期比1,158百万円増）となったことから、土地を中心に仕入れが好調に推移したことが確認できる。

物件仕入の状況

◆ 前期を上回る、総額160億円の開発プロジェクト用地・収益不動産を取得



【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		
飯田橋	東京都文京区	単身者・DINKS向け31戸
板橋本町Ⅱ	東京都板橋区	単身者向け36戸
小竹向原	東京都板橋区	単身者向け50戸
市谷甲良町	東京都新宿区	単身者・DINKS向け35戸
川崎Ⅱ	川崎市川崎区	単身者向け37戸
日本橋三越前	東京都中央区	単身者・DINKS向け36戸
亀有	東京都足立区	単身者向け31戸
神田三越前	東京都千代田区	単身者・DINKS向け26戸
三田海岸（取得契約締結）	東京都港区	単身者・DINKS向け34戸
収益不動産		
DeLCCS門前仲町	東京都江東区	店舗・事務所・住居
RADIA多摩川	神奈川県川崎市	住居



※ 上記の「総額160億円」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。

出所：決算説明資料より掲載

ディア・ライフ | 2017年12月8日(金)
3245 東証1部 | <https://www.dear-life.co.jp/>

■ 中長期の成長戦略

新株予約権を活用した機動的な手法で 15.7 億円の資本増強に成功

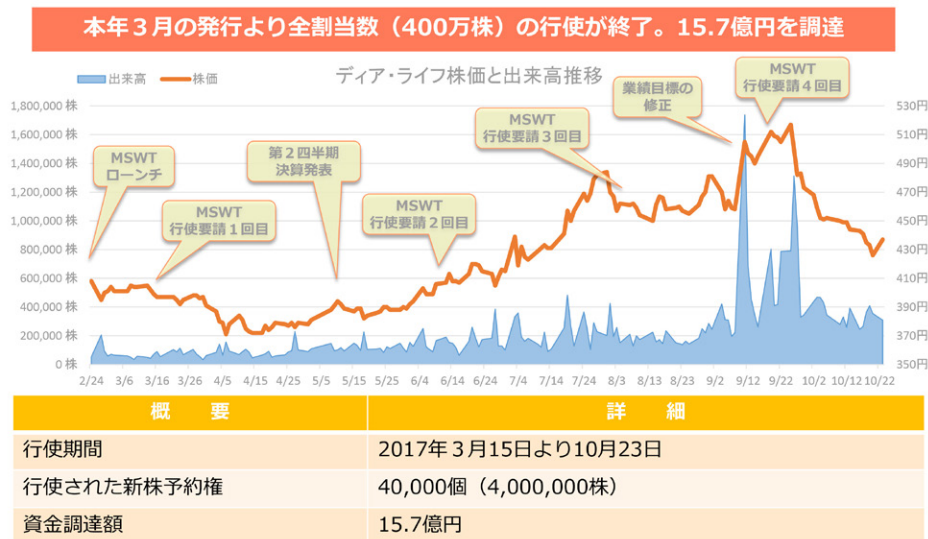
● 新たなエクイティファイナンスに挑戦

同社は、過去2度の公募増資を行い、借入金に過度に依存することなく資金調達を行い、業容拡大に役立ててきた。1回目の2013年6月は約3.4億円の資金を調達、2回目の2015年8月は約22億円の資金を調達した。

今回の同社の資本調達スキームは、SMBC日興証券向け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3月からスタートし10月に終了、約15.7億円(400万株)の調達を達成した。その特徴は、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。

今回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)へと向上し、同業と比較しても高い財務安全性を維持している。開発プロジェクトが急速に増加するなかで、健全な財務構造を維持できている背景には、エクイティファイナンスの巧みさがある。

MSWT (第5回新株予約権) による資金調達の状況



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

配当性向 40% 以上が基本方針、2018年9月期は年19円に増配予想

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。

2017年9月期の1株当たり配当金は年間17円の実績、配当性向は39.8%となった。2018年9月期は、利益の更なる拡大を背景に、1株当たり配当金は19円に増配、配当性向は40.0%を予想する。

株主優待制度も導入しており、2018年9月期はさらに拡充し制度の充実が図られた。

現行の株主優待制度（平成29年9月期）

保有株数	保有期間	優待内容
100株以上	なし	1,000円のQUOカード
5,000株以上	期末時点で半年以上	10,000円のQUOカード

出所：リリース資料よりフィスコ作成

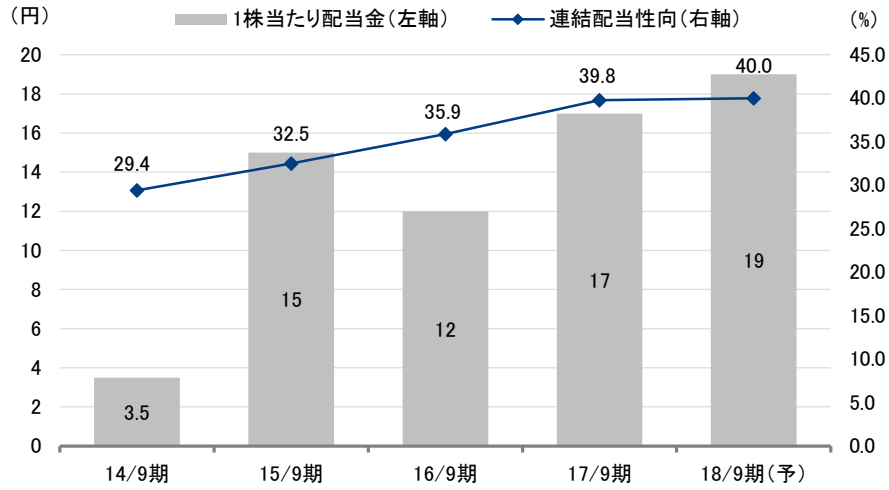
変更後の株主優待制度（平成30年9月期）

保有株数	保有期間	優待内容
100株以上		1,000円のQUOカード
1,000株以上		3,000円のQUOカード
5,000株以上	期末時点で半年以上	10,000円のQUOカード
10,000株以上	期末時点で2年以上	10,000円のQUOカードと カタログギフト（10,000円相当） 10,000円のQUOカードと 旅行ギフト（30,000円相当）

出所：リリース資料よりフィスコ作成

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

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