

# 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 >>>](#)

2020 年 1 月 6 日 (月)

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	05
1. リアルエステート事業	05
2. セールスプロモーション事業	08
3. 関連会社パルマ	09
■ 業績動向	10
1. 2019年9月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2020年9月期の業績目標	12
2. 仕入れと開発プロジェクト	13
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画「Go For The Future 2021」初年度の進捗は良好	13
2. ジャパン M&A ソリューションとの業務資本提携	14
3. OYO グループとの業務提携	15
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 東京都心に特化した投資用マンション卸売り等で一人1億円以上の営業利益を稼ぐビジネスモデルを確立。2019年9月期も高水準の配当(年27円)を実施。利益急成長によりハイペースの増配が期待できる

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98.2%(2019年9月期)、全社営業利益の98.8%(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19,866百万円(2019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

2019年9月期通期は、売上高が前期比4.3%減の19,866百万円、営業利益が同16.6%増の3,333百万円、経常利益が同16.3%増の3,409百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.1%減の2,363百万円と、過去最高の経常利益を達成した。売上総利益率は21.8%(前期は19.6%)と高い収益性を維持。販管費率は、5.1%(前期は5.8%)と人件費を含めた費用の抑制に成功している。なお、2018年9月期の親会社株主に帰属する当期純利益には、パルマ<3461>の持分変動による特別利益(693百万円)が含まれる。主力のリアルエステート事業では、合計30物件の不動産を幅広い顧客層に対して販売した。内訳としては、自社開発の都市型マンション物件及びアセットデザイン&リセール(土地の開発適地化)案件23件、収益不動産案件が7件である。好条件での物件売却が多かったことで売上総利益は前期比6.7%増加した。人件費をはじめとする販管費は抑制が奏功し同16.6%減少した。結果として大幅な営業増益となった。

## 要約

2020年9月期通期の業績は、経常利益で4,000百万円（前期比17.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,700百万円（同14.2%増）を目標とする。中期経営計画2年目もリアルエステート事業を中心に事業を拡大し増益を目指す。これまでの戦略どおり都市型マンション及び土地、収益不動産を東京圏にこだわって不動産開発・投資事業規模の拡大を継続する。特に投資を注力するのは、市ヶ谷・飯田橋・神楽坂をはじめとする新宿区や千代田区などの「職・食・住」の利便性が良好なエリア。強固な財務基盤に基づく投資余力を積極活用し、物件の仕入れは順調に進捗しており、事業規模で300億円相当（取得契約済、2020年9月期取得分を含めると400億円相当）を確保している。進行期も東京の不動産の取引環境は一定の過熱感はあるものの良好であり、顧客属性の多様化、同社の企画力などを勘案すれば物件の売買が滞ることは考えにくい。セールスプロモーション事業では、主力サービス分野の競争力を強化するとともに、アライアンスやM&Aを活用したサービス対応領域の拡大も推進する。

### 3. 成長戦略

同社は、2021年9月期を最終年度とする中期経営計画「Go For The Future 2021」を遂行しており、2019年9月期は初年度にあたる。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。初年度の進捗は良好である。主力の不動産事業の重点テーマである「開発・投資事業量の拡大」においては、事業規模300億円分を確保し、今後は更にその規模を拡大する計画だ。「成長投資の推進」においては、コインスペースと資本業務提携、OYOグループと提携等、積極的に布石が打たれた。一方で、人材サービス分野でのアライアンス・M&Aは実現しなかった。数値目標では、ROE15%以上、ROA10%水準、自己資本比率30%以上をすべてクリアし、経常利益においても最終年度50億円にむけて成長軌道を描いている。

### 4. 株主還元策

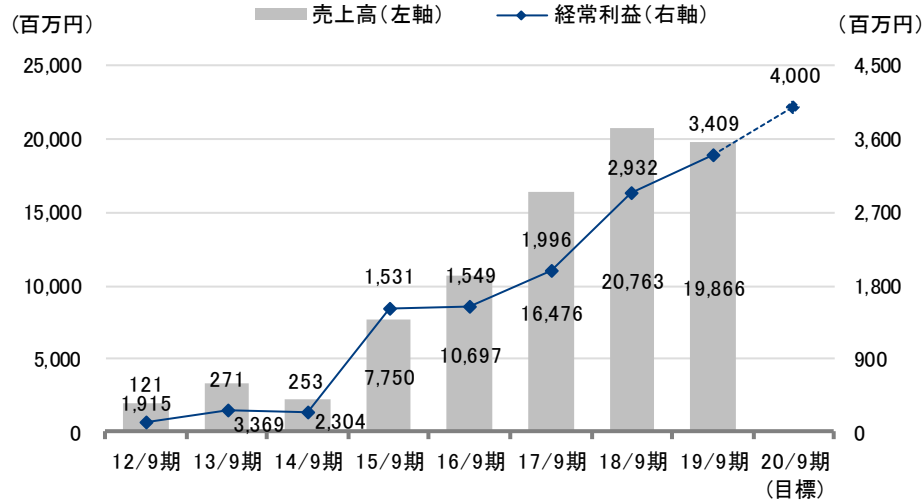
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、財務体質強化と内部留保の確保を図る一方、株主への利益還元を重要な経営課題としており、配当性向40%を目指して配当を実施する。また、自社株式の取得に関しても、株価の推移や財務状況等を勘案し、機動的に行う方針である。2019年9月期は、期初予想は1株当たり配当金20円だったが、好調に利益を達成したことを反映して、普通配当24円に創業15周年記念配当3円を加えた配当金27円と期初予想から大幅増配となった。配当性向は45.4%だった。2020年9月期の配当金は28円、配当性向は40%を予想する。中期経営計画では、2021年9月期に経常利益50億円（2019年9月は34億円）を目標にしている。計画通り達成されれば、利益が急成長するため増配ペースもハイペースになることが期待できる。

#### Key Points

- ・ 東京都心に特化した不動産の開発・投資等で一人1億円以上の営業利益を稼ぐビジネスモデルを確立
- ・ 財務の安全性を維持しつつ、販売用不動産（仕掛含む）を事業規模300億円分確保
- ・ 2020年9月期も東京圏にこだわり不動産開発・投資事業を拡大し、経常利益40億円を目指す
- ・ 中期経営計画初年度は進捗順調。ジャパン M&A ソリューションとの業務資本提携
- ・ 2019年9月期も高水準の配当（年27円）を実施。利益急成長によりハイペースの増配が期待できる。株主優待制度「ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部」が好評

## 要約

## 業績推移



注：20/9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

### 東京圏に特化し不動産の開発・投資、人材派遣業などを手掛ける高収益企業

#### 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パルマが手掛けるのは、セルフストレージビジネス向けBPO事業である(現在は関連会社)。2018年5月、パルマは日本郵政<6178>グループと資本提携を行ったため、同社は依然として筆頭株主ではあるが、連結対象からは離れた。

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。

## 会社概要

## 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ため、開発と卸売りが同社の役割となる。またADR事業（アセットデザイン&リセール、土地開発事業、開発用地に解体工事・土壌汚染調査・権利関係調整・許認可取得等の整備を施した上で、その用地向けの不動産開発プランを提案し、売却する事業）や収益不動産事業（収益不動産の取得、運営、価値向上、売却などを行う）も近年積極化している。全社売上高の98.2%（2019年9月期）、全社営業利益の98.8%（同）を稼ぐ大黒柱である。子会社の株式会社ディアライフエージェンシーが手掛け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・バックオフィス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1.8%（同）、全社営業利益の1.2%（同）である。

また、関連会社のパルマにおいて、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）が展開されている。同社は依然として筆頭株主ではあるが、2018年9月期下期より連結からはずれた。現在の議決権比率は42.81%である。

## 事業の内容と構成（連結、2019年9月期）

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	98.2%	98.8%
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%	1.2%

出所：会社資料よりフィスコ作成

※利益調整前

## ■ 事業概要

### 東京都心に特化した不動産の開発・投資等で 一人1億円以上の営業利益を稼ぐビジネスモデルを確立

#### 1. リアルエステート事業

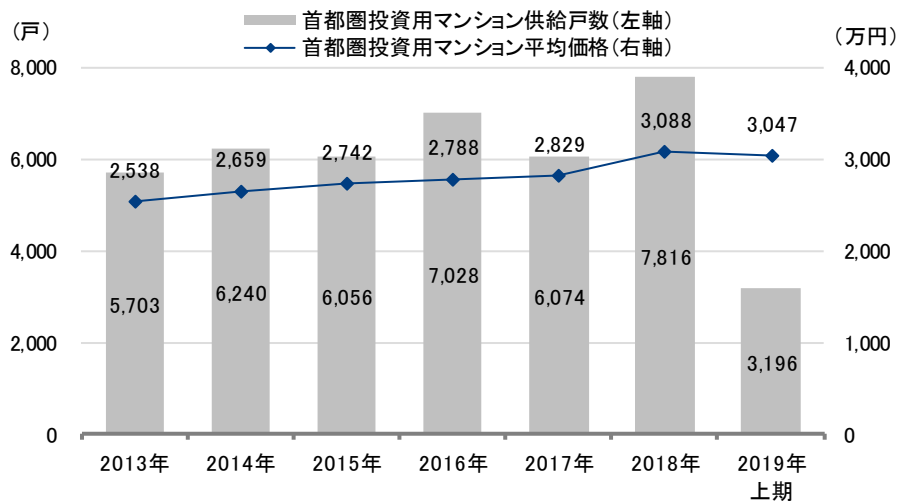
##### (1) 東京圏の不動産の開発・投資に特化して競争力を磨く

###### 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2018年までの6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。2019年上期(1月-6月)は前年同期よりは少ないものの例年並み。平均価格も高止まり状況が続いている。

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ものだった。同社の事業は、事業会社や富裕層に対し、都心部の駅近物件に特化し、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



## 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、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かつ正確に算定し、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) 若手社員の成長力や女性社員の比率の高さが特長**

同社では、若手社員の成長力が高いこともリソースの1つである。早い段階から若手に重要なポジションを与えて成長を促す環境を整えているため、一般的に15年程度はかかるとみられる不動産ビジネスに必要な総合的な判断力が数年で習得でき、若手の成長スピードが速いことが同社の特長となっている。具体的には、土地の仕入れから最終的な売却までのプロセスを担う、プロジェクトマネージャーに若手を積極的に任命しており、入社2年目の社員が登用されるケースもあるという。土地購入の際の企画・開発、ニーズに係る部分を総合的に判断し、プロジェクトの完了までには他の企画・開発にも携わるため、不動産ビジネスのノウハウを一貫通貫で学ぶことができるのである。

また、幅広い世代の女性スタッフを擁し、女性スタッフの比率が高いことも同社の強みである。背景には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ことが挙げられる。また、同社は女性社員の比率も高く、2019年12月時点での女性社員の人数は2人で、全体に占める割合は約20%となっている。東京商工リサーチが2019年8月に公表した上場企業における2019年3月期末の女性役員比率が4.9%にとどまっていることから比較すると、同社の比率は一般的な上場企業の平均値よりも15ポイント以上高い。政府が上場企業における女性社員の割合について「2020年までに10%を目指す」目標を掲げているなか、この目標数値に対しても同社は大きく上回っている。

**e) 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(卸売り)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。2019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)と、不動産活用・運用のニーズの多様化に対応したADR事業(土地の開発適地化)で23件、収益不動産案件(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)で7件売却した。リアルエステート事業では20人の従業員で売上高19,515百万円、営業利益(セグメント利益、利益調整前)3,874百万円を稼いでおり、労働生産性(一人当たりの営業利益)は193百万円とずば抜けて高い。



## 事業概要

## リアルエステート事業の労働生産性

(単位：百万円)

	2018年9月期	2019年9月期
従業員数(人)	17	20
売上高	19,587	19,515
営業利益(セグメント利益、調整前)	3,235	3,874
従業員一人当たり売上高	1,152	975
従業員一人当たり営業利益	190	193

出所：決算短信、ヒアリングよりフィスコ作成

## (2) 収益不動産の購入・売却を強化

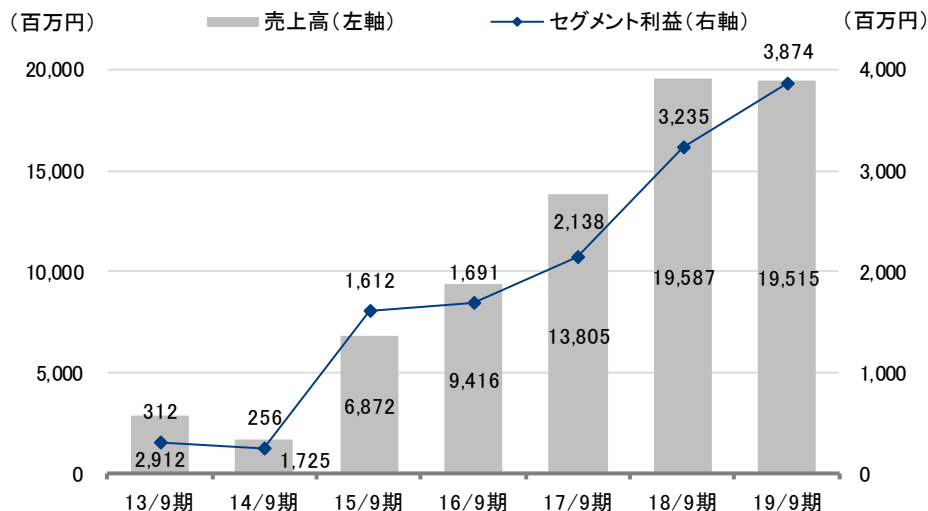
## a) 高い目利き力が生かせる収益不動産投資

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。

## 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

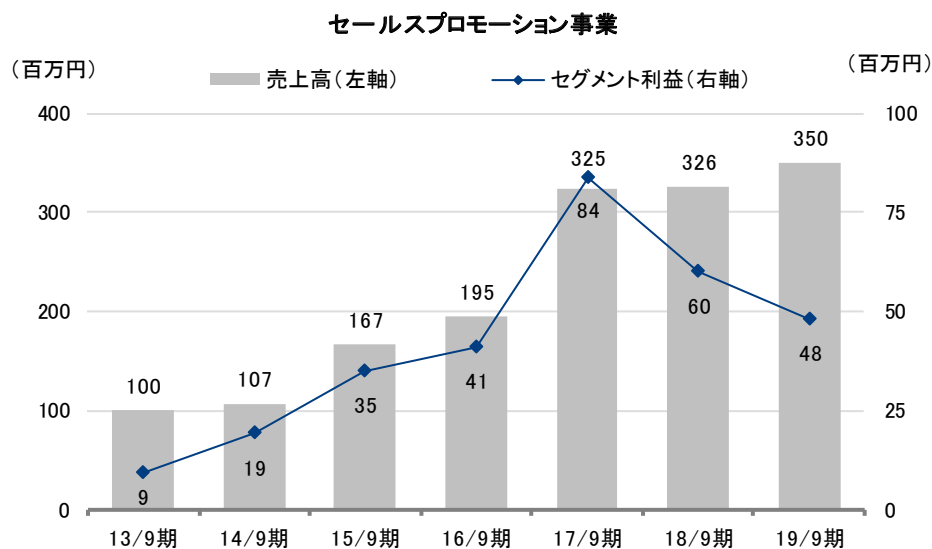
会社設立時から手掛ける不動産業界向けの人材サービス業は、足元の東京圏の不動産市況が活況なこともあり受注は順調に推移している。同事業を手掛ける子会社のディアライフエージェンシーでは、不動産事業を行っている経験を生かし、不動産現場で役立つ人材を養成し、派遣している。分譲・賃貸を問わず物件説明や案内を担当する営業サポート、総合受付や応接室管理などの受付業務、マーケティング、営業支援のモニター・調査・ポスティング業務、賃貸物件でのコンシェルジュサービスなど様々な業務分野への派遣を行っている。派遣スタッフはもとより同事業に従事する従業員が女性であり、女性の社会進出を支援しているという側面もある。

## (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。

## (3) 業績推移

セールスプロモーション事業の売上高は、不動産業界の活況を追い風に右肩上がりでも推移してきた。新規開拓や営業・バックオフィス・アフターサービス系職種など幅広い分野のオーダーに対応できる体制を整えることができたことも前期を上回る受注を獲得に寄与した。一方でセグメント利益は2017年9月期をピークに減少傾向にある。人件費の上昇やサービス体制の質量面の向上を目的とした投資などにより、事業コストが増加したことが減益の要因だ。同事業は2018年11月に子会社の株式会社ディアライフエージェンシー（2018年7月設立）に移管している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. 関連会社バルマ

#### (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バルマは、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バルマは、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。

「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、調査会社によるとここ数年毎年約10%の伸びで拡大しており、2018年度の市場規模は704億円と予想され、これに前述の伸び率が続くと2020年度には806億円に達すると推計される。

#### (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ソリューションサービス」、「ターンキーソリューションサービス」である。

バルマが行う「ビジネスソリューションサービス」とは、ユーザーからの問い合わせ対応、申し込み・解約受付、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代行する業務だ。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80,768件(2019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。

## 事業概要

**(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23,902(2019年10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。

## 業績動向

### 2019年9月期はリアルエステート事業で好条件の売却多く、過去最高の経常利益を達成

#### 1. 2019年9月期通期の業績概要

2019年9月期通期は、売上高が前期比4.3%減の19,866百万円、営業利益が同16.6%増の3,333百万円、経常利益が同16.3%増の3,409百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.1%減の2,363百万円と、過去最高の経常利益を達成した。売上総利益率は21.8%(前期は19.6%)と高い収益性を維持。販管費率は、5.1%(前期は5.8%)と人件費を含めた費用の抑制に成功している。2018年9月期の親会社株主に帰属する当期純利益には、パルマの持分変動による特別利益(693百万円)が含まれる。

主力のリアルエステート事業では、合計30物件の不動産を、個人・不動産会社・不動産投資ファンド・総合商社などの幅広い顧客層に対して販売した。内訳としては、自社開発の都市型マンション物件及びADR※(土地の開発適地化)案件23件、収益不動産案件(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7件である。好条件での物件売却が多かったことで売上総利益は前期比6.7%増加。人件費をはじめとする販管費は抑制が奏功し同16.6%減少した。結果として大幅な営業増益となった。

セールスプロモーション事業においては、大手不動産会社を中心に不動産業務人材の派遣・紹介の引き合いが引き続き好調で増収となったが、人件費の上昇やサービス体制の質量面の向上目的の投資などにより、事業コストは増加し減益となった。

## 業績動向

## 2019年9月期通期 連結業績

(単位：百万円)

	18/9期		19/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	20,763	100.0%	19,866	100.0%	-896	-4.3%
売上総利益	4,066	19.6%	4,339	21.8%	273	6.7%
販管費	1,206	5.8%	1,006	5.1%	-200	-16.6%
営業利益	2,859	13.8%	3,333	16.8%	473	16.6%
経常利益	2,932	14.1%	3,409	17.2%	477	16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,518	12.1%	2,363	11.9%	-154	-6.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務の安全性を維持しつつ、 販売用不動産（仕掛含む）を136億円確保

### 2. 財務状況と経営指標

2019年9月期末の総資産は前期末比2,243百万円増の25,337百万円と資産規模が大きく拡大した。流動資産の1,952百万円増であり販売用不動産及び仕掛販売用不動産の増加が主な要因である。将来に向けての仕入れが順調に推移したことを表している。現金及び預金は9,811百万円と余裕がある。

負債合計は前期末比1,469百万円増の12,247百万円となった。そのうち流動負債は125百万円増であり大きな変動ではなかった。固定負債は1,345百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。純資産合計は同773百万円増の13,089百万円と大幅に増加したのは、利益剰余金の増加が主な要因である。

経営指標では、流動比率840.7%と短期の安全性は非常に高く、自己資本比率も51.7%（前期末は53.3%）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。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/9 期末	19/9 期末	増減額
流動資産	22,252	24,204	1,952
(現金及び預金)	13,062	9,811	-3,251
(販売用不動産)	2,286	5,060	2,773
(仕掛販売用不動産)	6,614	8,565	1,950
固定資産	842	1,132	290
総資産	23,094	25,337	2,243
流動負債	2,754	2,879	125
固定負債	8,023	9,368	1,345
負債合計	10,778	12,247	1,469
純資産合計	12,316	13,089	773
負債・純資産合計	23,094	25,337	2,243
<安全性>			
流動比率	808.0%	840.7%	-
自己資本比率	53.3%	51.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年9月期も東京圏にこだわり不動産開発・投資事業を拡大し、経常利益40億円を目指す

#### 1. 2020年9月期の業績目標

2020年9月期通期の業績は、経常利益で4,000百万円（前期比17.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,700百万円（同14.2%増）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様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である。

中期経営計画2年目もリアルエステート事業を中心に事業を拡大し増益を目指す。これまでの戦略どおり東京圏にこだわって都市型マンションや収益不動産等の不動産開発・投資事業規模の拡大を継続する。特に投資を注力するのは、市ヶ谷・飯田橋・神楽坂をはじめとする「職・食・住」の利便性が良好なエリア。区でいえば新宿区や千代田区などである。強固な財務基盤に基づく投資余力を積極活用し、物件の仕入れは順調に進捗しており、事業規模で300億円相当（取得契約済、2020年9月期取得分を含めると400億円相当）を確保している。進行期も東京の不動産の取引環境は一定の過熱感はあるものの良好であり、顧客属性の多様化、同社の企画力などを勘案すれば物件の売買が滞ることは考えにくい。セールスプロモーション事業では、主力サービス分野の競争力を強化するとともに、アライアンスやM&Aを活用したサービス対応領域の拡大も推進する。



今後の見通し

## 2020年9月期通期連結業績目標

(単位：百万円)

	19/9期 実績	20/9期		
		目標	増減額	前期比
売上高	19,866	-	-	-
営業利益	3,333	-	-	-
経常利益	3,409	4,000	591	17.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,363	2,700	337	14.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 積極的な仕入れにより事業規模 400 億円分の不動産を確保

### 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、2019年9月期は前期を上回る事業規模 300 億円（前期は 265 億円）の不動産を取得した。累計では 400 億円規模の開発プロジェクト用地や収益不動産を確保したことになる。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

### 中期経営計画初年度は進捗順調。 ジャパン M&A ソリューションとの業務資本提携

#### 1. 中期経営計画「Go For The Future 2021」初年度の進捗は良好

同社は、2021年9月期を最終年度とする中期経営計画「Go For The Future 2021」を遂行しており、2019年9月期は初年度にあたる。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。初年度の進捗は良好である。主力の不動産事業の重点テーマである「開発・投資事業量の拡大」においては、事業規模 300 億円分を確保し、今後は更にその規模を拡大する計画だ。「成長投資の推進」においては、コインスペース（株）と資本業務提携、OYO グループと提携等、積極的に布石が打たれた。一方で、人材サービス分野でのアライアンス・M&A は実現しなかった。

数値目標では、ROE15% 以上、ROA10% 水準、自己資本比率 30% 以上をすべてクリアし、経常利益においても最終年度 50 億円にむけて成長軌道を描いている。



ディア・ライフ | 2020年1月6日(月)  
3245 東証1部 | <https://www.dear-life.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

中期経営計画「Go For The Future 2021」 初年度の進捗

項目	内容	2019年9月期	評価	
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	事業規模 300 億円分を確保 (取得契約済、2020年9月期取得 分を含めると 400 億円相当)	○
	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	アライアンス、M&A は実現せず	△
	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	コインスペースと資本業務提携、 OYO グループと提携等	○
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)	34 億円	○
	ROE (資本効率)	15% 以上	18.6%	○
	ROA (資産効率)	10% 水準	14.1%	○
	自己資本比率 (財務健全性)	30% 以上	51.7%	○
株主還元方針	・配当性向 40% 目安 ・株主優待 ・自己株式の取得	配当性向 45.4% 自己株買い実施	○	
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	リアルエステート事業の 一人当たり営業利益 193 百万円	○	

出所：会社資料、取材などからフィスコ作成

## 2. ジャパン M&A ソリューションとの業務資本提携

同社は 2019 年 11 月に、ジャパン M&A ソリューション (株) と、M&A 分野における業務提携及び資本提携を行うことを決定した。ジャパン M&A ソリューションは、メガバンク・投資銀行における M&A 関連業務経験者により設立され、事業承継、事業再編、事業再生などのニーズを持つ中小企業を対象として M&A 業務を行っている。特徴として「相談されたら断らない」を標榜する日本では数少ない M&A 会社として、企業規模などにとらわれず、M&A 成約件数日本一を目指している。最低報酬金額も 5 百万円というリーズナブルな料金体系でも注目される。

同社としては、ジャパン M&A ソリューションが取り扱う事業承継、事業再編、事業再生案件等の中で対応が必要となる不動産投資情報や、同社グループの事業機会の拡大や新たな事業領域の創出のシーズとなり得る企業・事業投資情報等の入手・活用機会の増加が見込まれる。本業の不動産分野、人材分野の M&A、次世代の柱となる事業への投資など多様なシナジーが実現できる可能性がある。出資金額、出資比率は非公開だが、出資金額は軽微であり、出資比率は関連会社とはならない範囲の比率である。

### ジャパン M&A ソリューション 概要

社名	ジャパン M&A ソリューション株式会社
本社所在地	東京都品川区上大崎二丁目 15 番 19 号
代表者	代表取締役 三橋 透
事業内容	M&A アドバイザリー事業、M&A 仲介事業、M&A コンサルティング事業他
設立年月日	2019 年 11 月 1 日
関連契約締結日	2019 年 11 月 29 日

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

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.

### 3. OYOグループとの業務提携

同社はインド発の世界第二位の新興ホテルチェーンであるOYOグループと提携し、国内でのアパートメントサービス事業の推進に協力する業務提携を行い、既に実績がスタートしている。

具体的には、2019年5月にOYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN(株)(以下「OYO T&H」)との間で、「不動産の管理委託に関する情報の相互提供及び検討」にかかる業務提携を開始。OYO T&Hは、現在世界24カ国で不動産経営を行うインドのホテル運営企業OYO(オヨ)とヤファー(株)の合併企業として2018年に設立され、日本の賃貸住宅事業に参入した。日本で展開する「OYO LIFE」は、テクノロジーを活用し、スマートフォンひとつで物件探し、契約や支払いのインフラ整備から退去まで一気通貫のサービス提供を実現することで、気軽に家具・家電付きの部屋を借りることができるサービス。世界で急成長しているOYOの運営ノウハウを元に、日本の賃貸物件に手軽さと利便性をもたらし、日本の賃貸住宅業界に変革を起こすことが期待されている。

今回の業務提携では、同社が東京圏で保有する賃貸物件及び開発中の都市型マンションを優先的にOYO T&Hに情報提供を行い、OYO T&Hは当該物件を調査した上で、アパートメントサービス「OYO LIFE」物件として借り上げる。既に3棟複数区分での契約がスタートしており、今後の拡大が予想される。

#### OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN 概要

社名	OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN 株式会社
本社所在地	東京都千代田区大手町一丁目1番2号大手門タワー
代表者	代表取締役 ラケシュ・クマール・プルスティ
事業内容	ホテル、民泊施設、寄宿舍、サービスアパートメント、短期滞在施設その他の宿泊施設の提供、運営、プランディング、オンライン及びオフラインの予約並びにマーケティング並びに付随サービスに関する事業等
資本金	4,166百万円(2018年10月末)
設立年月日	2018年7月
業務提携契約締結日	2019年5月

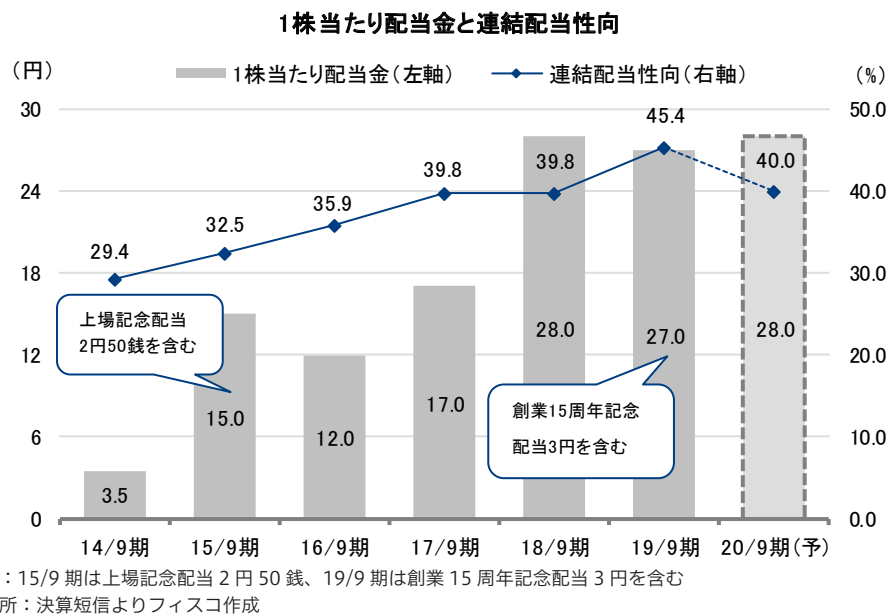
出所：プレスリリースよりフィスコ作成

## ■ 株主還元策

### 2019年9月期も高水準の配当(年27円)を実施。 利益急成長によりハイペースの増配が期待できる。 株主優待制度「ディア・ライフプレミアム優待倶楽部」が好評

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。

2019年9月期は、期初予想は1株当たり配当金20円だったが、好調に利益を達成したことを反映して、普通配当24円に創業15周年記念配当3円を加えた配当金27円と期初予想から大幅増配で着地した。配当性向は45.4%だった。2020年9月期の配当金は28円、配当性向は40%を予想する。中期経営計画では、2021年9月期に経常利益50億円(2019年9月は34億円)を目標にしている。計画通り達成されれば、利益が急成長するため増配ペースもハイペースになることが期待できる。



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た。リニューアルの狙いは、長期かつ安定的に株式を所有してもらうことである。500株以上の株主を対象に、段階的にポイントが付与される。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。自由に選べることで株主に好評を得ている。

#### 免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp