

# 2019年9月期 決算説明資料

株式会社ディア・ライフ

2019年11月8日



DEAR LIFE (東証第1部 3245)

☑ 2019年9月期 サマリー	<b>3</b>
☑ 2019年9月期 決算概要	<b>4</b>
☑ 2019年9月期 事業セグメント別概要	<b>9</b>
☑ 2020年9月期の見通し	<b>19</b>

## 2019年9月期実績及び2020年9月期目標

- 中期経営計画 “Go For The Future 2021” 初年度は好発進。  
過去最高を更新する経常利益34億円、目標を上回る当期利益23億円を達成
- **ROE18%・ROA14%**と、中期目標を上回る水準の収益性・効率性を実現
- 2020年は、経常利益40億円・最終利益27億円を目標に連続増益を目指す

## 2019年9月期 トピックス

### ◎不動産：積極的な投資・好調な物件売却

400億円相当の事業規模の開発プロジェクト・収益不動産を確保  
マンション等の開発・企画販売や収益不動産の売却が想定以上に進展

### ◎新たな事業機会の創出・既存事業の推進に向けたアライアンス

インド発ユニコーンとYahoo!の合併不動産会社との業務提携  
早大発ベンチャーやワーキングスペーススタートアップへの出資を実施

### ◎株主還元

配当：配当性向40% + 創業15周年記念配当で27円/株を分配予定  
自己株式：6.7億円・146.8万株を取得

# 2019年9月期 決算概要



DEAR LIFE

---

# 2019年9月期 決算・主要経営指標



収益性・効率性・安定性のバランス良好な業績を計上

単位：百万円	2018年実績	2019年実績	増減	2019年目標	達成率	中期目標 (2021年)
売上高	20,763	19,866	△ 897	—		
営業利益	2,859	3,333	474	—		—
経常利益	2,932	3,409	477	3,000	113.6%	5,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,518	2,363	△ 155	2,000	118.2%	—
総資産	23,095	25,337	2,242			
有利子負債	8,727	10,665	1,938			
自己資本比率 (%)	53.3	51.7	△ 1.6			
D/Eレシオ (倍)	0.71	0.81	0.10			
EPS (円)	70.42	59.52	△ 10.90			—
ROE (%)	25.4	18.6	△ 6.8			15%以上
ROA (%)	14.3	14.1	△ 0.20			10%水準

# 2019年9月期 連結損益計算書



## ☑好調な事業・業容拡大に伴うコスト増の抑制が寄与し営業・経常増益

単位：百万円	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	増減	主な前年同期比増減要因
<b>売上高</b>	20,763	19,866	△ 897	売上高 パルマ連結除外の影響を除くと、前期と同水準の売上を計上
リアルエステート	19,587	19,515	△ 72	
セールスプロモーション	326	350	24	
パルマ（アウトソーシングサービス）	849			
<b>販売費及び一般管理費</b>	1,206	1,006	△ 200	営業利益・経常利益 好条件での物件売却と販管費・金利等のコスト増加を抑制しながらの業容拡大が進められたことにより、前期比増益
<b>営業利益</b>	2,859	3,333	474	
営業外収益	214	209	△ 5	当期純利益 パルマ株譲渡等の特別利益が発生しないことを主因に前期比減益も、経常増益が寄与し、目標の20億を上回る
営業外費用	142	133	△ 9	
<b>経常利益</b>	2,932	3,409	477	
特別損益	693	△6	△ 699	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	2,518	2,363	△ 155	

# 2019年9月期 連結貸借対照表



## 安定的な資産回転サイクルの堅持と負債依存度に留意しながら拡大

(単位：百万円)	2018年	2019年	対2018年	主な増減要因
	①	②	②－①	
<b>資産</b>	23,094	25,337	2,243	マンション開発費用や収益不動産への投資に加え、納税・株主還元に向けたことにより現金預金が減少 積極的な不動産投資を進めたことにより、不動産残高は88億から137億に伸長
現金預金	13,062	9,811	△ 3,251	
仕掛販売用不動産	6,614	8,565	1,951	
販売用不動産	2,286	5,060	2,774	
関係会社株式・出資金	739	997	258	
その他	393	904	511	
<b>負債</b>	10,778	12,247	1,552	開発プロジェクト・収益不動産投資のための、借入による資金調達も積極的に実施
支払手形・買掛金	691	163	△ 528	
有利子負債	8,727	10,665	1,938	
未払税金	992	1,034	42	
その他	367	385	101	
<b>純資産</b>	12,316	13,089	773	株主資本 親会社株主に帰属する当期純利益 2,363 配当金分配 △1,120 自己株式の取得 △ 543
株主資本	12,315	13,089	774	

(単位：百万円)	2018年9月期 ①	2019年9月期 ②	増減額 ②－①	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー	2,431	△ 3,165	△ 5,596	
税金等調整前四半期純利益	3,625	3,404	△ 221	
棚卸資産の増加額 (△は増加)	△ 322	△ 4,793	△ 4,471	棚卸資産 (不動産開発・投資物件) の増減 増加 (物件仕入・開発投資による支出) 2018年：162億円 2019年：200億円
仕入債務の減少額 (△は減少)	339	△ 527	△ 866	減少 (売却による回収) 2018年：159億円 2019年：153億円
法人税等の支払額	△ 681	△ 879	△ 198	
投資活動によるキャッシュフロー	△ 290	△ 114	176	
連結範囲変更に伴うパルマ株式譲渡による支出	△ 432	－	△ 586	
投資有価証券取得・出資金払込による支出	－	△ 150	△ 150	
財務活動によるキャッシュフロー	3,389	337	△ 3,052	
借入・社債発行による収入	13,343	14,419	1,076	手持資金を効果的に活用しながら、借入調達は規律ある水準で拡大
借入返済による支出	△ 12,199	△ 12,482	△ 283	
新株予約権の行使による収入	2,834	63	△ 2,771	
自己株式の取得による支出	－	△ 543	△ 373	
配当金の支払いによる支出	△ 575	△ 1,119	△ 544	
現金及び現金同等物の増減額	5,530	△ 2,942	△ 8,472	前期までに強化された財務基盤を活かし、事業への投資や納税・株主還元資金に資金を投入したことにより支出超過
現金及び現金同等物の四半期末残高	13,084	10,142	△ 2,942	



# 2019年9月期 事業セグメント別概要



DEAR LIFE

---

# 当社グループの事業概要



DEAR LIFE

## リアルエステート事業



- 東京圏エリアの不動産の開発・売買等を展開
- 主力は都市型マンションの開発
- 当期（2019年9月期）売上高:195.2億円



## セールスプロモーション事業

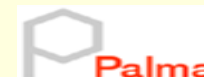
DEAR LIFE AGENCY

- 子会社ディアライフエージェンシーにて、不動産業界を中心に営業・事務系スタッフ派遣や各種販促業務サポート等を展開
- 当期売上高：3.5億円



## 株式会社パルマ（関連会社）

（銘柄コード：東証マザーズ3461）



- セルフストレージビジネス向けBPOサービス、施設開発等を展開
- 国内のセルフストレージ施設の約6割にサービスを提供する最大手のプロバイダー
- 2018年シナジーの共創を目的に、日本郵政グループと資本提携



※ 都市型マンション：東京圏エリアの最寄駅から徒歩圏立地において開発する単身者・DINKS向けマンション  
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  
BPOサービス：滞納保証付セルフストレージビジネスプロセス（契約受付・審査・入金管理・滞納管理・残置物撤去等）アウトソーシング

# 2019年9月期 事業セグメント サマリー



DEAR LIFE

(単位：百万円)

## リアルエステート事業

☑売上高 **195.2億円**

セグメント利益 **38.7億円**

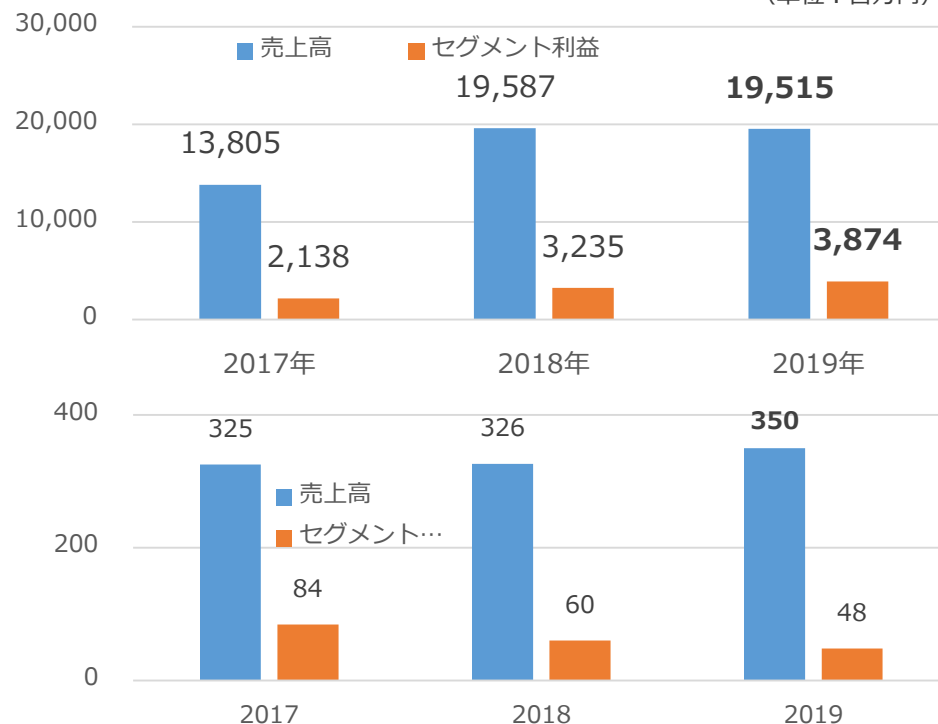
☑都市型マンション・収益不動産の  
売却が好調に進展、前期比増益

## セールスプロモーション事業

☑売上高 **3.5億円**

セグメント利益 **48百万円**

☑不動産業界向け人材派遣の受注伸長



## (株)パルマ (関連会社)

☑売上**43.9億円**、当期利益**3.3億円**

☑セルフストレージBPOサービス事業の着実な受託積み上げ、施設開発販売の取扱数拡大が寄与し、前期比増収増益



# リアルエステート事業：物件売却の状況



DEAR LIFE

- 自社開発の都市型マンション・収益不動産・開発適地化を施した用地など、さまざまなアセットを**30物件**売却
- 多様な不動産投資主体（個人・不動産会社・不動産投資ファンド・総合商社等）に物件を売却、供給者としての企画力・信用力の高さを発揮

## 都市型マンション

単身者・  
DINKS向けマンション開発



## アセットデザイン&リセール

開発プラン・造成・工事会社選定等  
を施した開発適地として商品化



## 収益不動産

リニューアル・コンバージョン  
運営コスト削減、リースアップ



売却

投資目的

不動産ファンド  
J-REIT

投資目的

不動産販売会社  
不動産賃貸業者

投資目的

商社・ゼネコン  
・デベロッパー

資産運用  
・自用

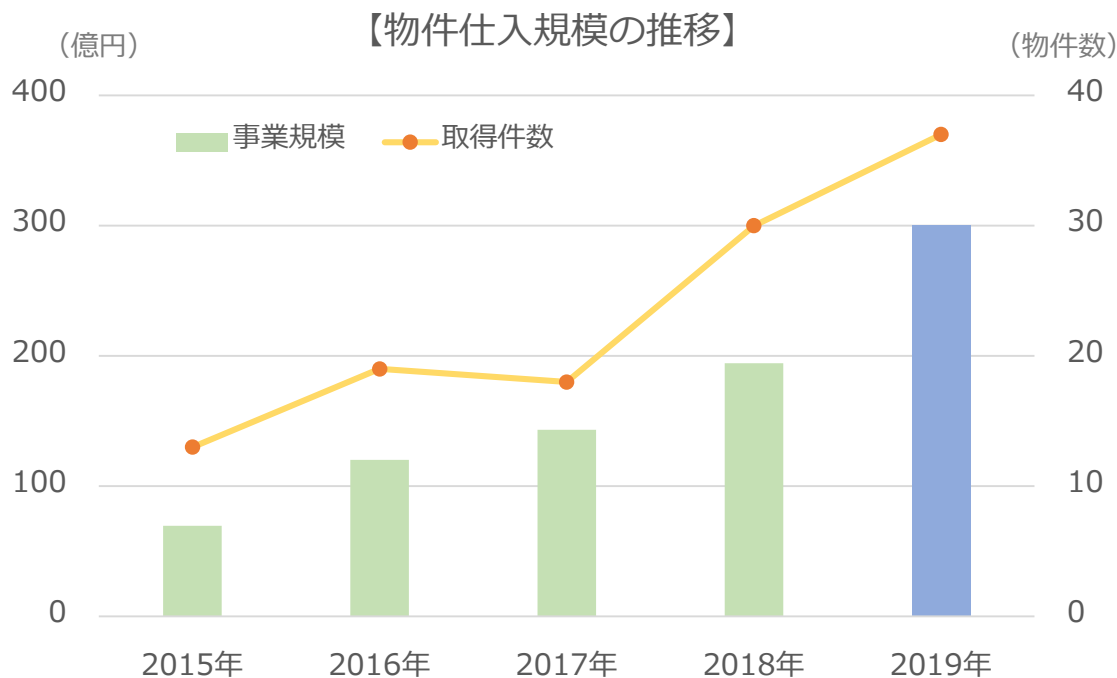
個人・富裕層

資産運用  
・自用

事業法人

# リアルエステート事業②：物件仕入の状況

- 強固な財務基盤に基づく投資余力を積極活用、東京圏エリアのマンション・商業不動産開発用地や収益不動産の投資を推進
- 投資案件の大型化も進め、前期を上回る**事業規模300億円相当**の物件を取得（取得契約済・翌期取得分を含めると、**同400億相当**の物件を確保）



※ 上記の「事業規模約300億円」の数値は、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。

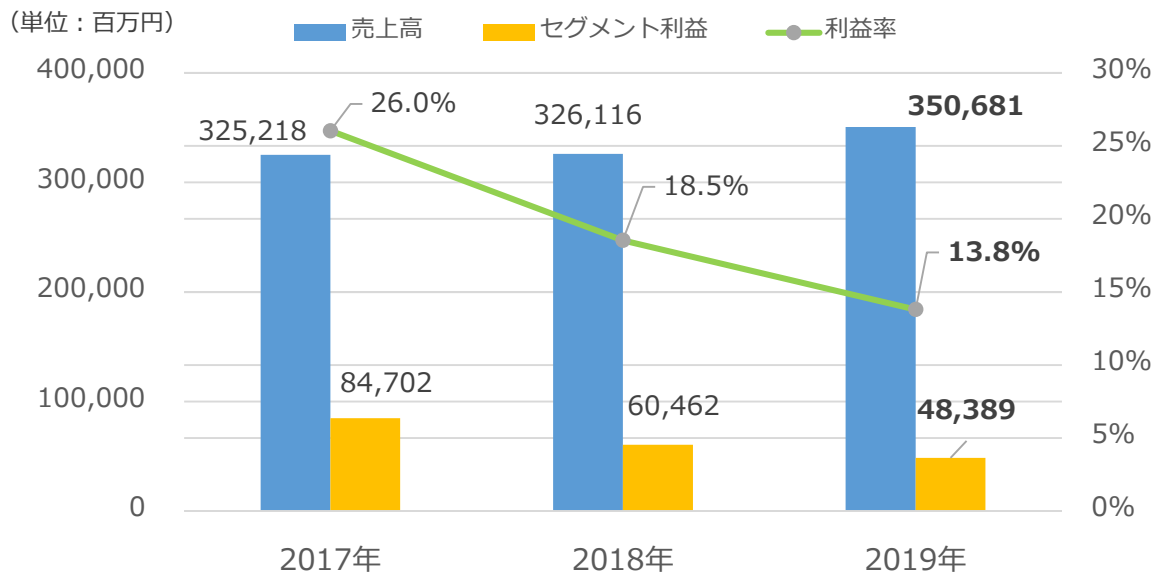
# セールスプロモーション事業の概況

## ☑新設会社 ディアライフエージェンシーによる人材事業始動

2018年11月より、ディア・ライフの人材サービス事業を継承し、事業開始

## ☑不動産業界向け人材サービスの受注伸長

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たが、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等幅広い分野のオーダーに対応でき、前期を上回る受注を獲得

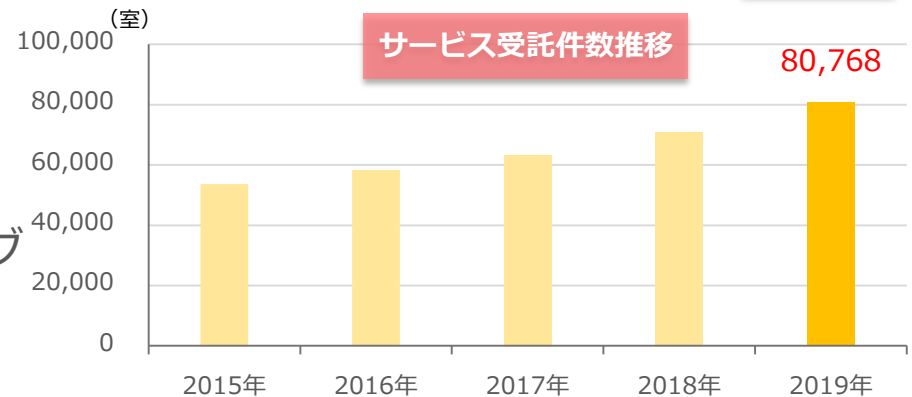


# グループ会社（株）パルマの事業の概況

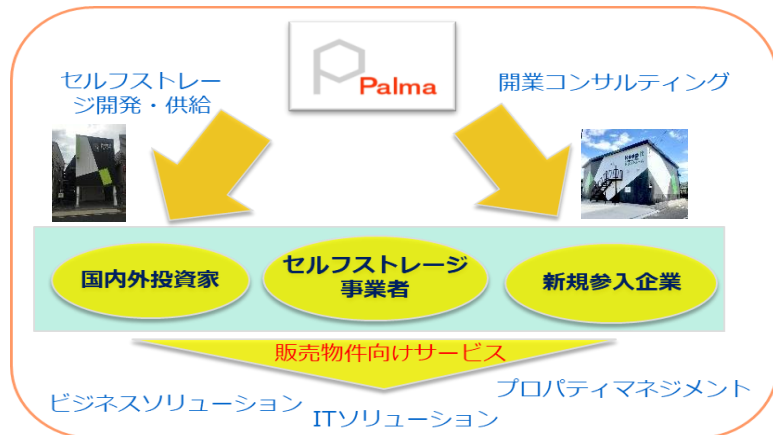


## ビジネスソリューションサービス：滞納保証付きBPOサービス

- ☑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
- ☑滞納管理対応を始めとした優位性あるアウトソーシングサービスの拡販や物流テナント誘致など効率的リーシング活動を強化



## 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



- ☑施設開発や開業コンサルの取扱伸長  
首都圏エリアで13施設を供給
- ☑同業系企業の増設ニーズや、異業種の新規参入ニーズ等に伴う施設投資需要は堅調  
大手の住宅メーカー・不動産会社などとのアライアンスを推進

## コインスペース社への出資

- ワーキングスペース運営のスタートアップと資本業務提携
- 今後拡大が見込まれるワーキングスペース需要に向けた出店支援・事業連携を推進



## OYO LIFEとの提携

- インドのベンチャー企業『OYO』とヤフーとの合弁不動産会社と、『OYO LIFE』サービス導入物件拡大のための開発・供給など、協業推進
- 当社保有の賃貸マンション向けにサービス導入を鋭意進展中



## 早大発ベンチャーへの出資

- 早稲田大学の要請により設立されたベンチャーファンドに出資
- 出資先企業への当社ノウハウの提供やアライアンス・協業などの機会の創出を目指す





## 配当

### 2019年配当予定：27円/株

- ◆ 目標配当性向40%に基づく業績連動配当と創業15周年記念配当を分配
- ◆ 期初目標20円を大きく上回る配当を分配予定

## 自己株式の取得

### 当期取得実績：146.8万株/6.7億円

- ◆ 当期中の当社の株価水準・動向、
  - ◆ 投資需要等を勘案し、4%弱相当の自己株式を取得
- ※ 上記のうち、26.8万株は本年10月に取得済です。

### 【当期の株価の推移】

2018/09/28 ~ 2019/09/30



# 2019年9月期の株主優待制度



1,000種類以上の商品から交換できる株主株へのプレミアム優待「優待を楽しむ」

2019年3月末から9月末まで  
500株以上継続して保有された株主さまが対象！

**ディア・ライフ プレミアム優待倶楽部**

1,000種類以上の優待商品から  
ポイントと交換！

株主優待ポイントに応じた商品への  
交換ができます

保有株式数・期間に応じて付与する  
優待ポイントにより、  
「ディア・ライフプレミアム優待  
倶楽部」ラインアップの物品や  
各種ギフトを進呈

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) 2019年3月末から2019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) 2018年9月末から2019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

# 2020年9月期の見通し

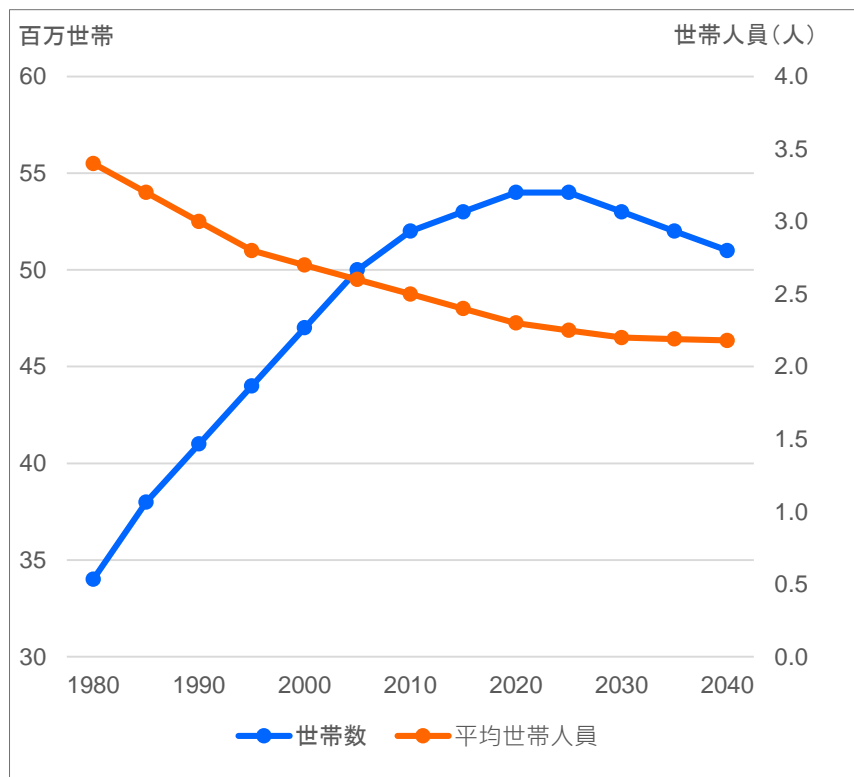


DEAR LIFE

---

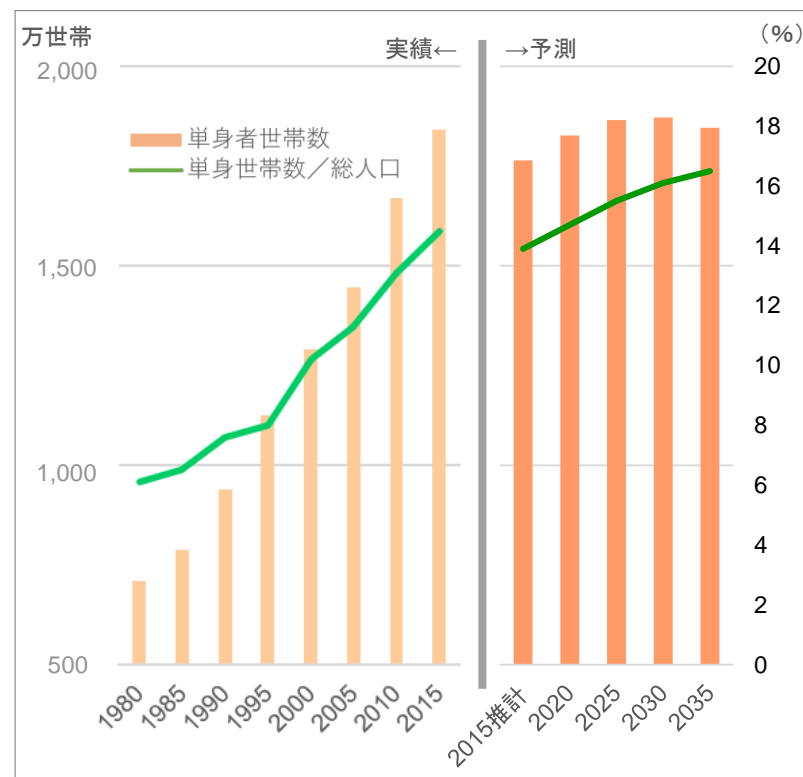
## ■ 平均世帯人員は減少、単身世帯が増加中

### 将来の世帯数と平均世帯人員の推移推計



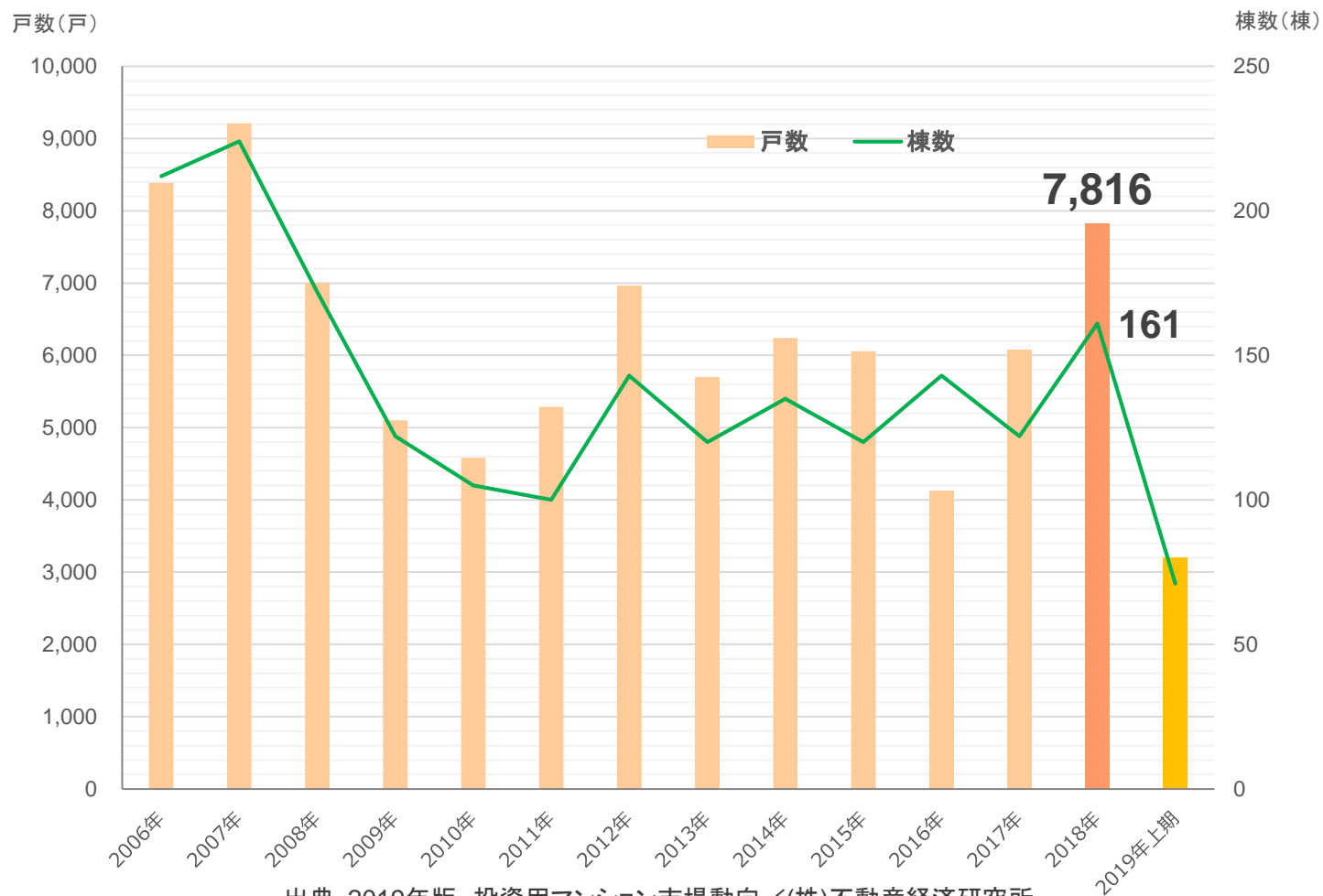
(以下出典より当社作成)  
 1980-2015年: 総務省統計局「2015年国勢調査 人口等基本集計」  
 2015-2040年: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」、「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(各2018年推計) 世帯人員は、人口÷世帯数にて算出

### 単身世帯の全体的動向



(以下出典より当社作成)  
 1980-2015年: 総務省「国勢調査」  
 2015年以降: 国立社会保障・人口問題研究所編「日本の世帯数の将来推計(全国推計)-2013年1月推計」

## ■ 2018年のワンルームマンション供給戸数は過去10年間で最多



出典：2019年版 投資用マンション市場動向／(株)不動産経済研究所

# 2019年9月期の業績目標について



☑中期計画 2 期目も不動産開発・投資中心の事業展開で増益を目指す

(単位：百万円)	2019年9月期		2020年9月期 目標	2022年9月期 中期目標
	目標	実績		
経常利益	3,000	3,400	<b>4,000</b>	<b>5,000</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	2,300	<b>2,700</b>	
配当（1株あたり）	20円	27円	<b>28円</b>	

	2019年9月期 実績	2022年9月期 中期目標
ROE	18.6%	<b>15%以上</b>
ROA	14.1%	<b>10%水準</b>

## 中期経営計画 “Go For The Future 2021” の重点テーマの推進を継続

### 中期経営計画 重点テーマの成果・進捗

#### 重点テーマ

#### 2019年 成果・進捗

##### 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



東京圏で都市型マンション等開発プロジェクト・中長期的に安定収益が見込める収益不動産を300億相当分仕入

##### 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



- 新規取引やリプレースなどが寄与し、受注は伸長
- 既存事業とのシナジーが見込める分野向け人材関連企業への投資を積極検討

##### 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



コインスペース社との資本業務提携  
早稲田大発ベンチャーへの投資

主軸事業として積極投資を継続、中長期的な成長基盤の確立を目指す

## 開発・投資事業量の拡大

- 単身者・DINKS向けマンションを中心に、開発・投資事業量の拡大を継続
- パートナーシップ・複合施設開発等、多様なソリューションを駆使し、中大型物件への投資機会を創出
- 企画開発・稼働後、マーケットや全社利益等の状況を見ながら回転重視の売却を推進

## 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





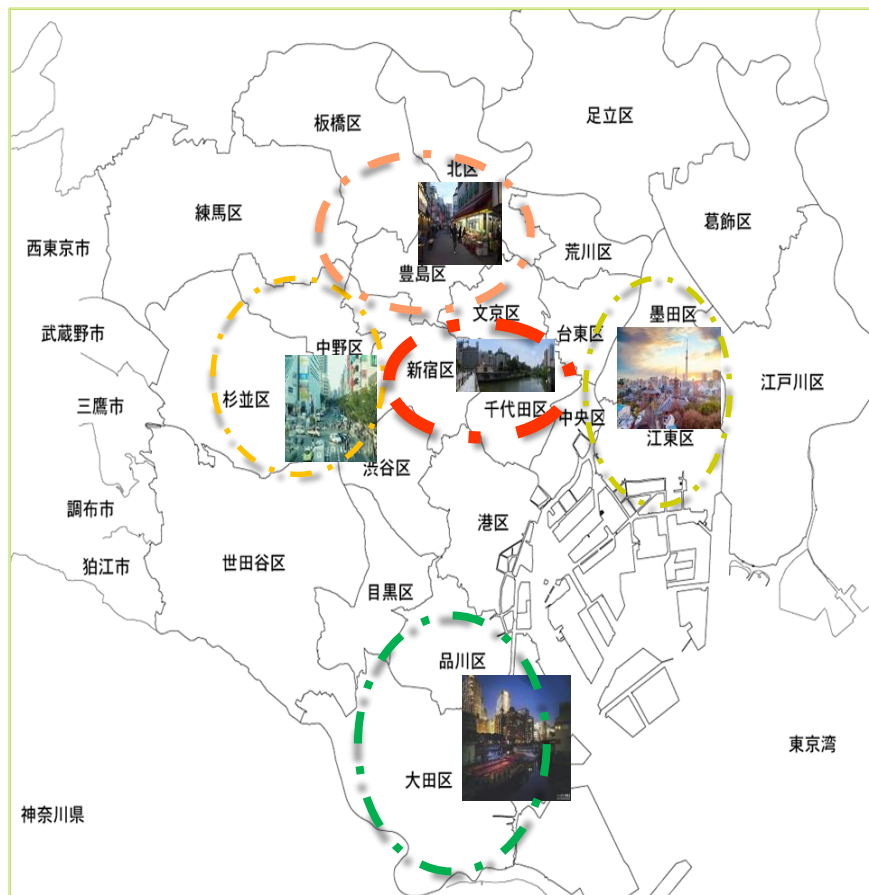


## 事業エリア

## 東京圏・駅近物件への開発・投資を継続

- 東京23区・都心部ターミナル駅から30分以内のエリアを対象に仕入推進
- 市ヶ谷・飯田橋・神楽坂など「職・食・住」面の利便性が良好なエリアへの投資を強化

〈飯田橋・神楽坂エリアにおける当社取組物件〉



神楽坂二丁目 飲食店舗



新宿区山吹町 複合型共同住宅



神楽坂六丁目 店舗・事務所・居宅



神楽坂白銀公園プロジェクト

# 取組物件一覧（開発プロジェクト）



DEAR LIFE

プロジェクト名	所在地
三田海岸	東京都港区
亀戸	東京都江東区
本所吾妻橋	東京都墨田区
錦糸町Ⅲ	東京都墨田区
高円寺Ⅱ	東京都中野区
大島	東京都江東区
立川Ⅱ	東京都立川市
東十条	東京都北区
赤塚	東京都板橋区
池袋	東京都豊島区
新大塚	東京都豊島区
駒込Ⅲ	東京都文京区
西小山	東京都目黒区
板橋Ⅳ	東京都北区
大島Ⅱ	東京都江東区
錦糸町Ⅳ	東京都江東区
中延	東京都品川区
DeLCCS 神楽坂津久戸町（商業ビル）	東京都新宿区
大島Ⅱ	東京都江東区
DeLCCS KAGURAZA Ⅲ（商業ビル）	東京都新宿区

プロジェクト名	所在地
穴守稲荷	東京都大田区
市谷柳町	東京都新宿区
新御徒町	東京都台東区
綾瀬	東京都足立区
清澄白河Ⅱ	東京都江東区
駒込Ⅳ	東京都豊島区
十条	東京都北区
板橋Ⅴ	東京都北区
三鷹	東京都三鷹市
浅草橋	東京都台東区
神楽坂矢来町	東京都新宿区
浅草Ⅴ	東京都台東区
両国Ⅳ	東京都墨田区
DeLCCS 神楽坂天神町（商業ビル）	東京都新宿区
大森Ⅵ	東京都品川区
東神田	東京都千代田区
中野新橋	東京都中野区



本所吾妻橋  
プロジェクト



亀戸  
プロジェクト

**プロジェクトストック状況**  
事業規模換算で**280億円相当**

# 主な投資物件一覧（収益不動産）



DEAR LIFE



DeLCCS東五軒町



DeLCCS山吹神楽坂



DeLCCS多摩川

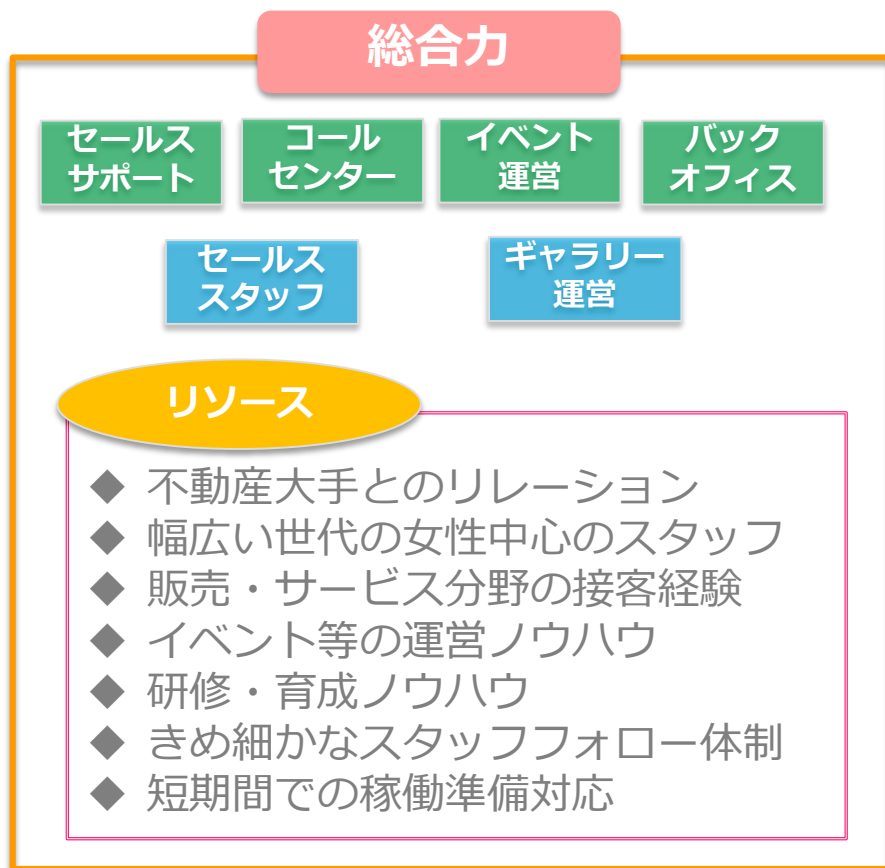


フィルパーク表参道

物件名	所在地	用途
フィルパーク表参道	東京都渋谷区	店舗ビル
DeLCCS多摩川	川崎市高津区	賃貸マンション
DeLCCS東五軒町	東京都新宿区	マンション・事務所ビル
谷中	東京都台東区	戸建
DeLCCS 文京神楽坂	東京都文京区	マンション・店舗ビル
DeLCCS 山吹神楽坂	東京都新宿区	複合ビル
DeLCCS KAGURAZA II	東京都新宿区	店舗ビル
DeLCCS 市ヶ谷	東京都新宿区	事務所・店舗ビル



## ディアライフ エージェンシー (人材関連事業子会社)



### 主力サービス分野の競争力強化

- 好況下で人材・アウトソーシングニーズが高い不動産業界における人材サービスの拡販継続
- クライアント
- 動員力（人材確保・育成）の質・量の向上に注力

### 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



## 中長期的な成長を寄与しうるための戦略的投資（M&Aや資本提携）を推進

### 戦略的投資の目的

シナジー効果による既存事業の拡大  
新たな事業領域への取組機会創出  
(2019年実績)  
コインスペース社との資本業務提携  
OYO TECHNOLOGY & HOSPITALITY JAPAN  
との業務提携

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)  
(2019年実績)  
早稲田大学発ベンチャービジネスへの出資

### 投資対象となりうる分野



人材サービス分野



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

## 利益成長連動配当・株主優待を基本に、自己株式取得の弾力的な実施も検討

### 配当

#### 配当性向 40%を目安

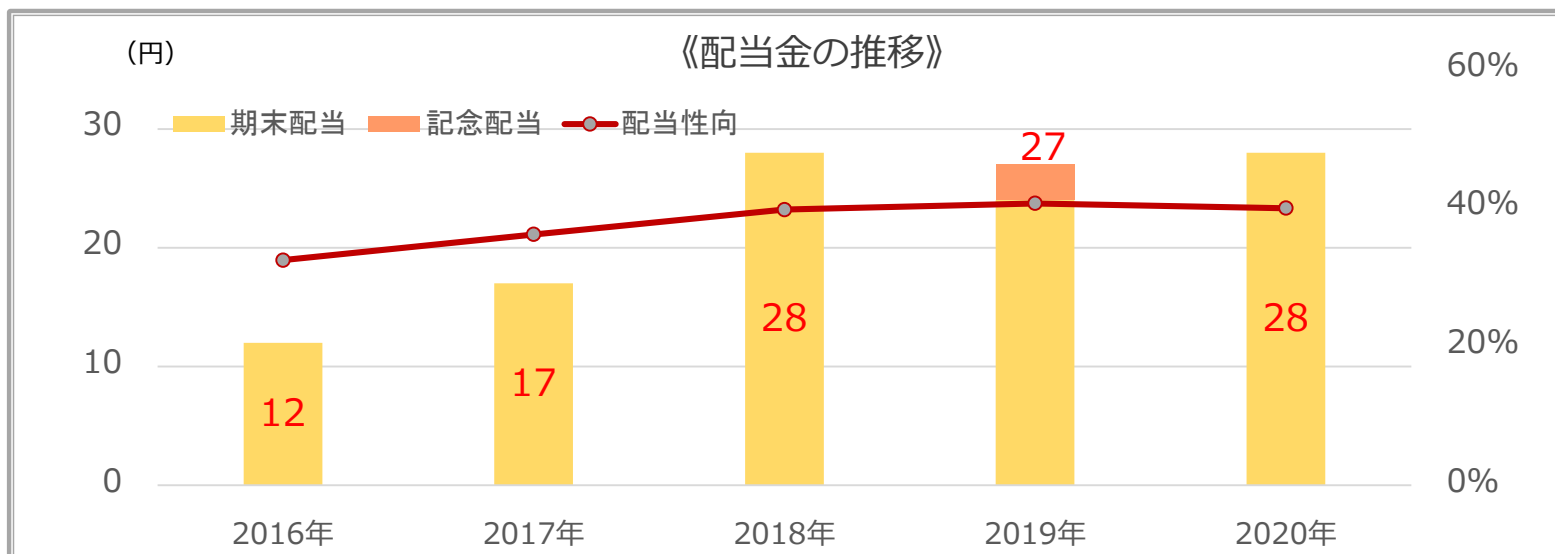
持続的利益成長に基づき  
安定性・継続的な配当

### 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



«本資料に関するご照会先»

株式会社 ディア・ライフ

コーポレートストラテジーユニット

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。