

2020年9月期 決算説明資料

株式会社ディア・ライフ

2020年11月13日



DEAR LIFE

(東証第1部 3245)

当社グループの事業概要



リアルエステート事業



- 東京都心の不動産の開発・売買を展開
- 主力は都市型マンションの開発
- 売上高:274.2億円



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
- 売上高：2.2億円



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
- 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
- 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



※ 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

☑ 2020年9月期 トピックス	5
▶ 当期目標と実績	
☑ 2020年9月期 決算概要	8
▶ 決算・主要業績指標	
▶ 損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の状況	
☑ 2020年9月期 事業セグメント別概要	14
▶ リアルエステート事業 ①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶ セールスプロモーション事業	
▶ グループ会社（株）パルマ）の概況	
☑ 2021年9月期の見通し	21
▶ 2021年9月期の業績目標について	
▶ 重点施策 ①リアルエステート事業 ②セールスプロモーション事業	
▶ 事業領域拡大に向けた取り組み：（株）N-STAFF子会社化へ	
▶ 株主還元方針	

☑ 2020年9月期 トピックス	5
▶ 当期目標と実績	
☑ 2020年9月期 決算概要	8
▶ 決算・主要業績指標	
▶ 損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の状況	
☑ 2020年9月期 事業セグメント別概要	14
▶ リアルエステート事業 ①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶ セールスプロモーション事業	
▶ グループ会社（株）パルマ）の概況	
☑ 2021年9月期の見通し	21
▶ 2021年9月期の業績目標について	
▶ 重点施策 ①リアルエステート事業 ②セールスプロモーション事業	
▶ 事業領域拡大に向けた取り組み：（株）N-STAFF子会社化へ	
▶ 株主還元方針	

☑事業概況

◎リアルエステート事業

仕入：緊急事態宣言を受けて一時停滞したものの、前期を上回る規模の開発プロジェクト・収益不動産を確保。

売却：先行き不透明な中、堅実に利益を確保するべく、41物件を売却。

◎セールスプロモーション事業

一時期派遣先の営業自粛を受け派遣者数が大きく減少するも、下期から収益回復。足元では前年同期比並に。

◎株式会社パルマ(関連会社・セルフストレージ関連ビジネス)

新型コロナウイルス感染拡大を機に滞納保証付BPOサービスの受託規模が伸長。セルフストレージ施設開発とその後の施設運用事業量も堅調に拡大。

☑ジャパンM&Aソリューション(株)との業務・資本提携

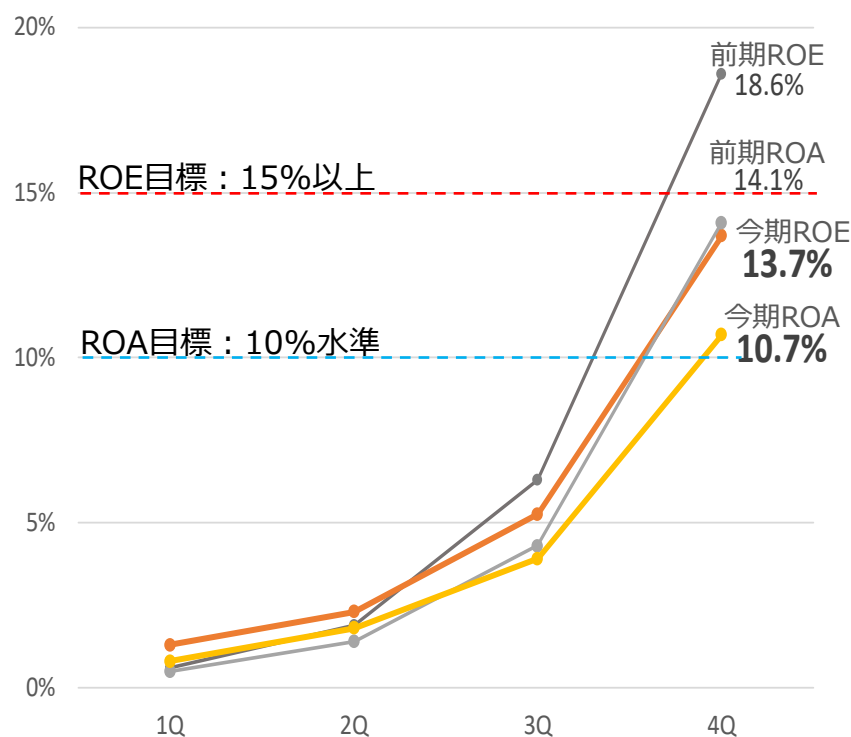
中期経営計画「新たな成長領域の創造に向けた投資の推進」に基づき、中小企業専門のM&A会社と業務・資本提携。

事業承継・再生案件等の中で対応が必要となる不動産情報、事業領域拡大に繋がる投資情報の入手・活用機会の増加を図る。

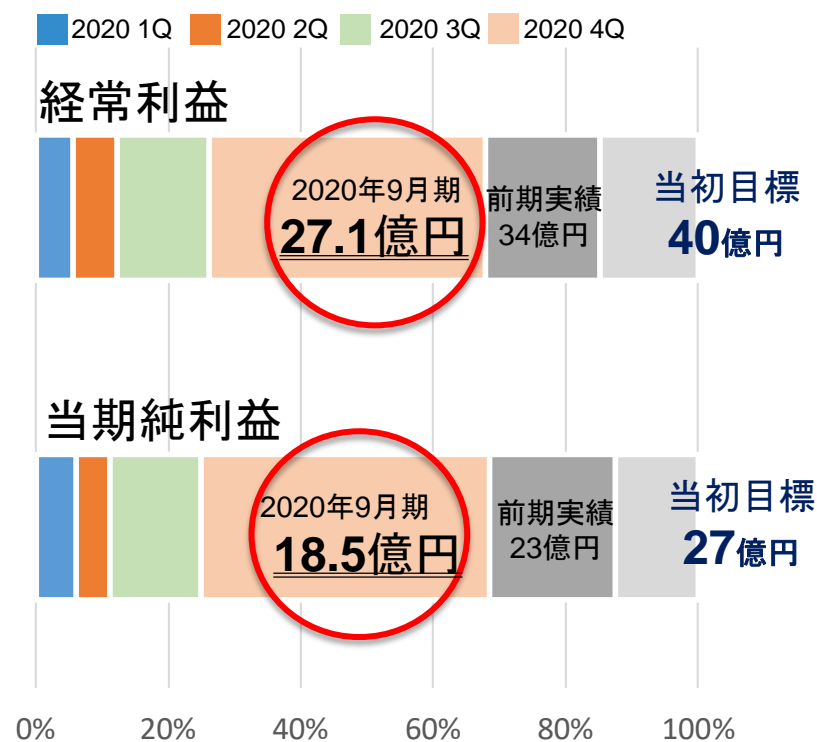
☑ 経常利益 27.1 億円(前期比△20.3%)最終利益 18.5 億円(前期比△21.7%)。
市場見通しが不透明な中、手堅く利益を確保。

☑ ROAは10.7%で目標水準クリア。ROEはやや下回るも、効率的な水準。

当期ROE・ROA目標、クォーター毎の推移



当期業績目標と結果



☑ 2020年9月期 トピックス	5
▶ 当期目標と実績	
☑ 2020年9月期 決算概要	8
▶ 決算・主要業績指標	
▶ 損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の状況	
☑ 2020年9月期 事業セグメント別概要	14
▶ リアルエステート事業 ①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶ セールスプロモーション事業	
▶ グループ会社（株）パルマ）の概況	
☑ 2021年9月期の見通し	21
▶ 2021年9月期の業績目標について	
▶ 重点施策 ①リアルエステート事業 ②セールスプロモーション事業	
▶ 事業領域拡大に向けた取り組み：（株）N-STAFF子会社化へ	
▶ 株主還元方針	

2020年9月期 決算・主要経営指標



DEAR LIFE

	2019年9月期	2020年9月期	対2019年 増減	対2019年 比
(単位:百万円)	①	②	②-①	②/①
売上高	19,866	27,649	7,783	139%
営業利益	3,333	2,603	△730	78%
経常利益	3,409	2,717	△692	79%
当期純利益	2,363	1,851	△512	78%
EPS (円)	59.52	47.71	△11.81	80.15%
営業キャッシュ・フロー	△3,165	6,354	9,519	
投資キャッシュ・フロー	△114	△415	△300	
財務キャッシュ・フロー	337	△3,024	△3,362	
現金及び現金同等物期末残高	10,142	13,056	2,914	
	2019年 9月期末	2020年 9月期末	対2019年 増減	対2019年 比
(単位:百万円)	①	②	②-①	②/①
総資産	25,337	25,092	△245	99%
有利子負債	10,665	8,828	△1,837	82%
自己資本	13,089	13,783	694	105%
自己資本比率(%)	51.7	54.9	3.2	106%
D/Eレシオ(倍)	0.81	0.64	△0.17	79%

【損益計算書】

- ・棚卸資産の回転を優先した結果、売却件数が伸び売上高拡大。
- ・これに伴い、仲介手数料の支払いが増加。

【キャッシュ・フロー計算書】

- ・第4四半期に開発プロジェクトの引渡しが大きく進展。
- ・上記に加え、仕入停滞により、借入金の返済による支出が上回る。

【貸借対照表等】

- ・緊急事態宣言中の関係各社の営業自粛により、一時期仕入が停滞。
- ・自己資本を活用し、仕入コスト圧縮に寄与。
- ・保有不動産の売却が進み、実質無借金状態。

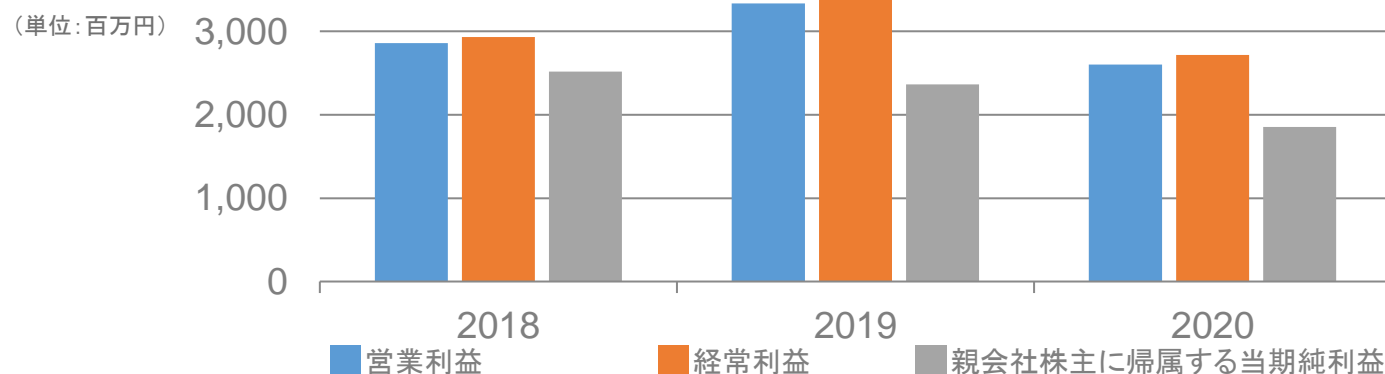
2020年9月期 連結損益計算書



単位：百万円	2019年 (実績)	2020年 (実績)	増減
売上高	19,866	27,649	7,783
リアルエステート	19,515	27,426	7,911
セールスプロモーション	350	223	△125
販売費及び一般管理費	1,006	1,369	363
営業利益	3,333	2,603	△730
営業外収益	209	254	45
営業外費用	133	140	7
経常利益	3,409	2,717	△692
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,363	1,851	△512

主な前年同期比増減要因

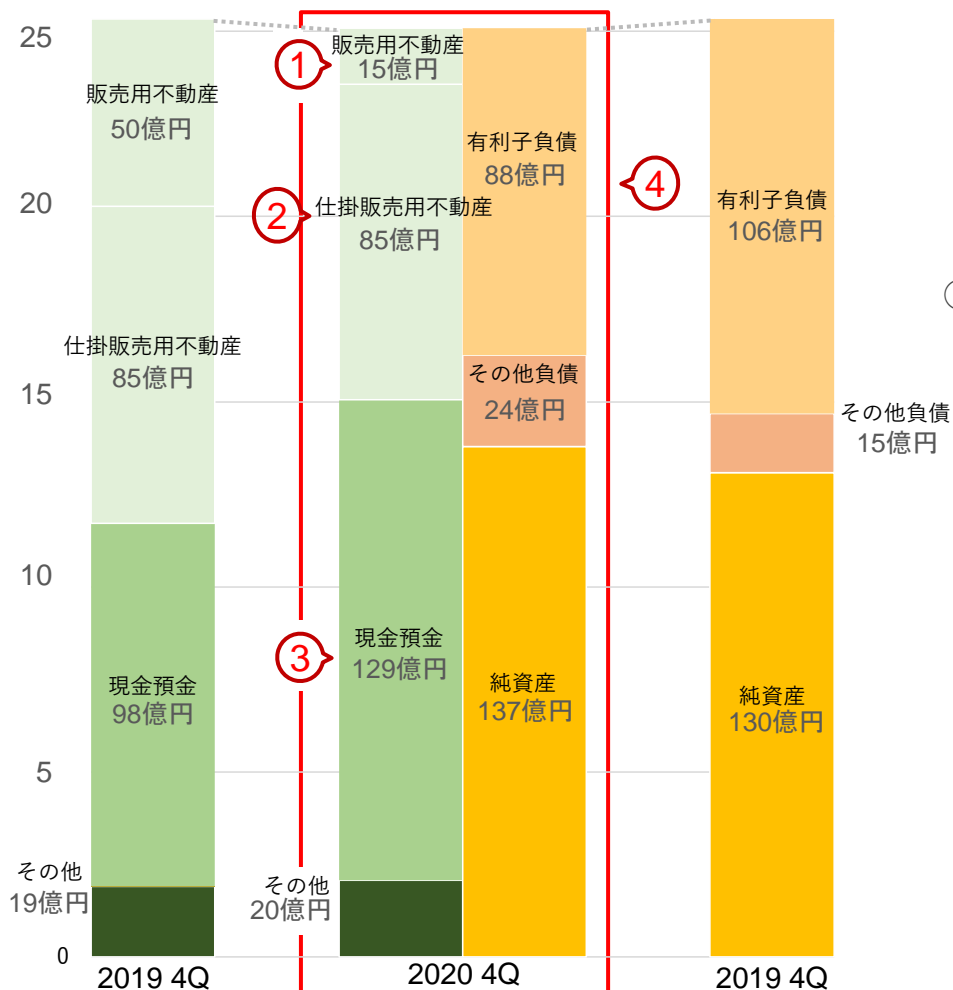
- 【売上高・営業利益】
- ・早期利益確定を優先し、開発プロジェクトを多数売却。
 - ・セールスプロモーション事業においては一時期派遣先の営業自粛の影響を受け売上減。
- 【販売費】
- 物件の売却件数増加により、仲介手数料の支払いが増加。



2020年9月期 連結貸借対照表

☑ 堅実な利益確保を進め、自己資本比率54.9%。

(単位：億円)



【資産の部】

① 大型物件を複数売却

② 着実に利益を積み上げるべく、売却活動に注力。

①・②の結果、手元現預金が32%増。

【負債・純資産の部】

④ 物件売却進展により返済が進む。

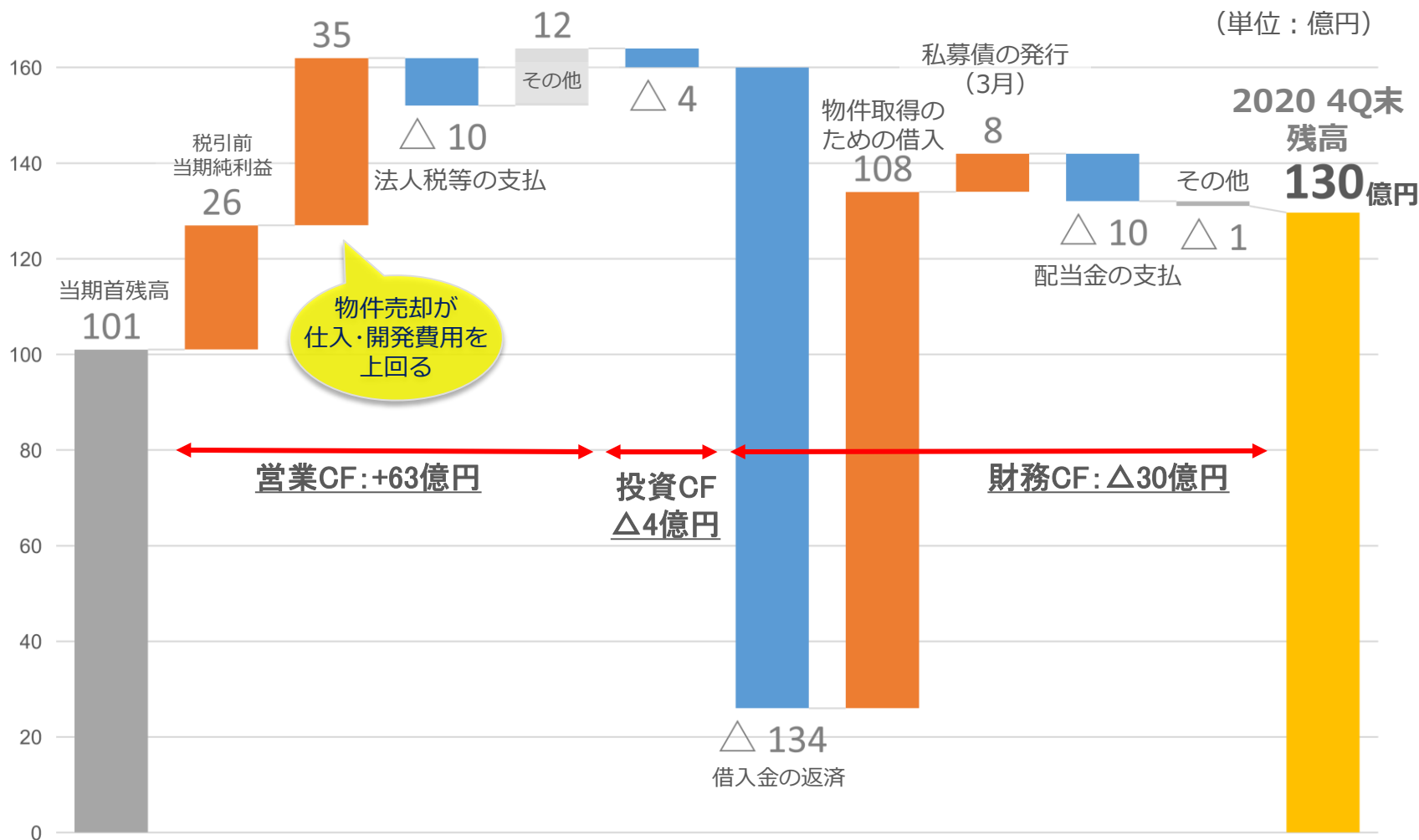
✓ 自己資本比率 54.9%

盤石な財務状態を構築

(不動産業界平均30%)

2020年9月期 連結CF

☑ 着実な物件売却の結果、手元資金130億円超。更なる事業規模拡大に向けた投資へ。

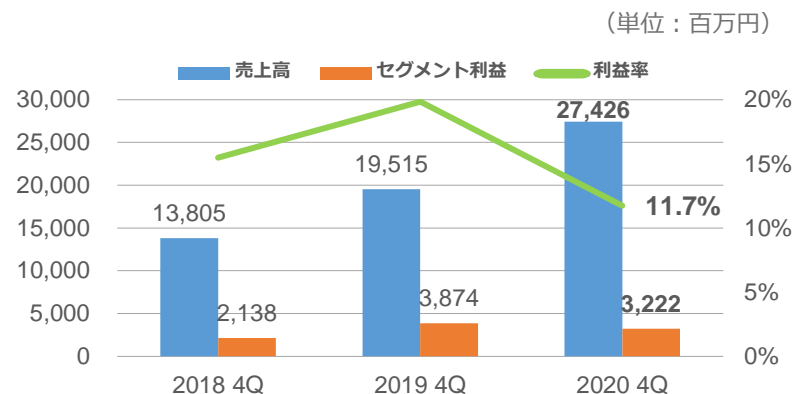


☑ 2020年9月期 トピックス	5
▶ 当期目標と実績	
☑ 2020年9月期 決算概要	8
▶ 決算・主要業績指標	
▶ 損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の状況	
☑ 2020年9月期 事業セグメント別概要	14
▶ リアルエステート事業 ①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶ セールスプロモーション事業	
▶ グループ会社（株）パルマ）の概況	
☑ 2021年9月期の見通し	21
▶ 2021年9月期の業績目標について	
▶ 重点施策 ①リアルエステート事業 ②セールスプロモーション事業	
▶ 事業領域拡大に向けた取り組み：（株）N-STAFF子会社化へ	
▶ 株主還元方針	

2020年9月期 事業セグメント サマリー

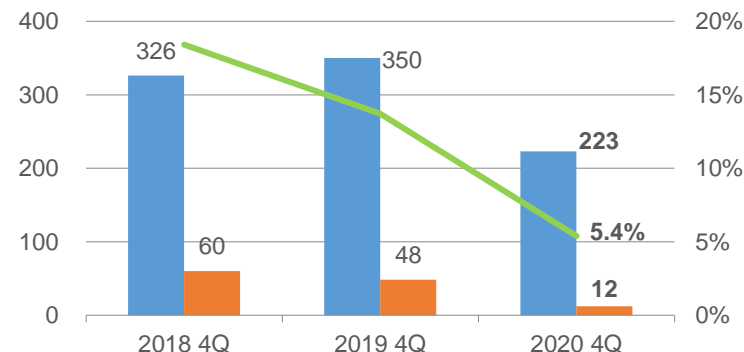
リアルエステート事業

- ☑売上高274億円（前年比40.5%増）
セグメント利益32.2億円（前年比17.8%減）
- ☑先行き不透明な中、早期収益確保を優先。
一定の利益水準を確保しながら、最終四半期には21物件を売却。
- ☑厚い手元資金を活用し、積極的に都心・好立地の物件取得に最注力。



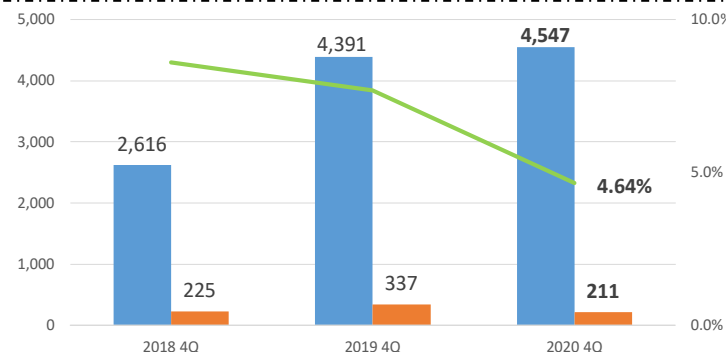
セールスプロモーション事業

- ☑売上高2.2億円（前年比36.3%減）
セグメント利益12.4百万円（前年同期比75%減）
- ☑一時は派遣先モデルルームの閉鎖の影響を大きく受けるも、現在は回復。新規受注継続獲得中。



(株)パルマ（関連会社）

- ☑売上45.4億円、当期純利益2.1億円
- ☑施設開発・販売も着実に事業量を拡大。
- ☑内見・契約を非対面で実施できるITサービスを始めたとして、滞納保証付きBPOサービスの受託が堅調。



リアルエステート事業①：物件売却の状況

☑コロナ禍でも住居系市況は堅調。

- 良好な市場環境を背に、売上高は過去最高に。
- 多様な不動産投資主体（個人・一般法人・不動産会社・不動産投資ファンド等）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。



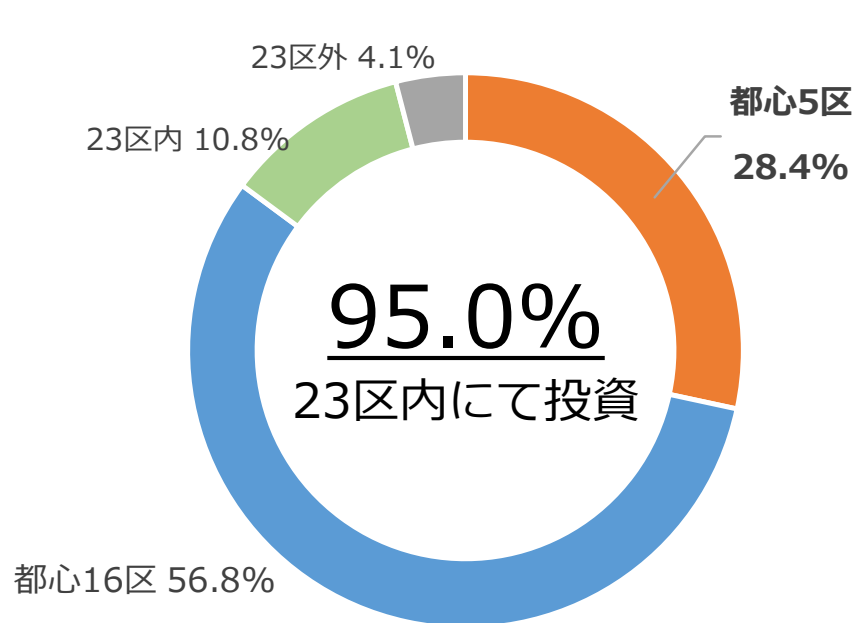
▶ 本所吾妻橋PJ 総戸数22戸 2020年9月売却



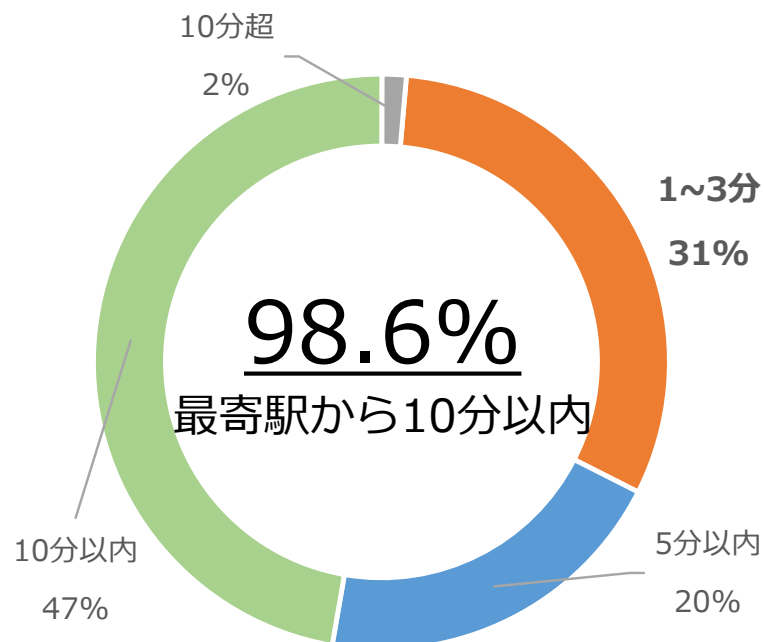
リアルエステート事業②：物件仕入の状況

☑東京都心に厳選した投資姿勢を一貫。

- 緊急事態宣言の影響を受け一時停滞するも、前期を上回る、事業規模にしておよそ321億円分の開発用地を取得。
- プロジェクト規模拡大による、更なる収益効率性向上を目指す。



当社取組物件の所在地



当社取組物件の最寄駅からの徒歩分数

※ 上記の「事業規模約321億円」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。

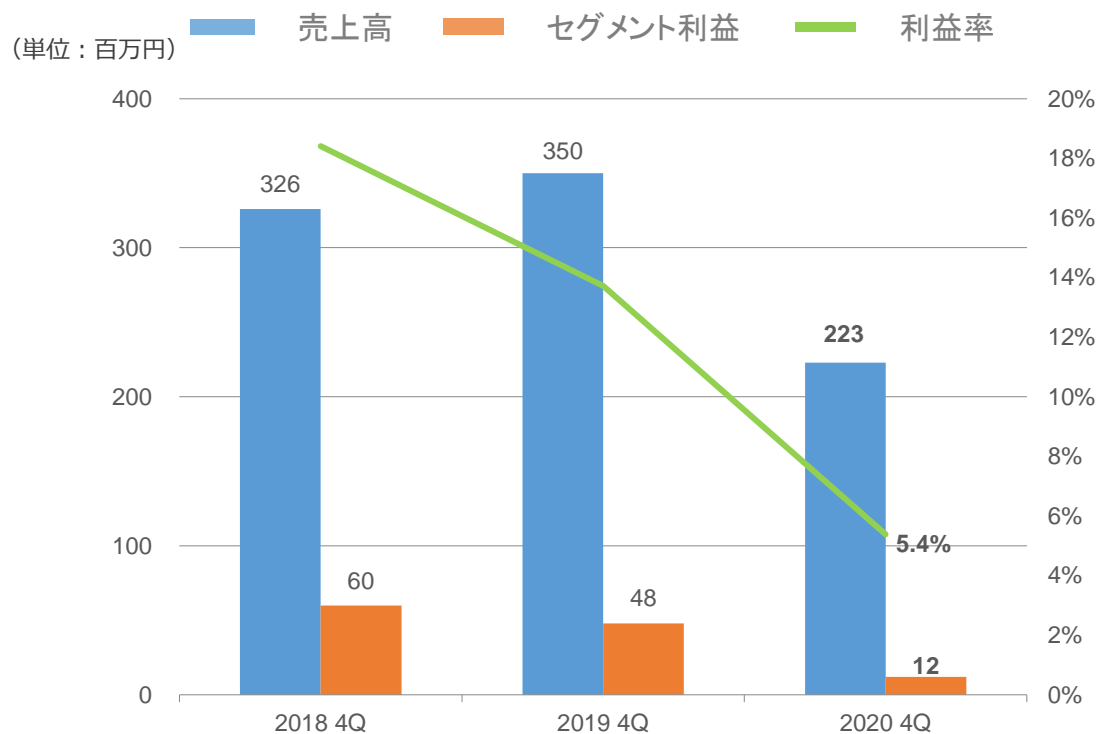
※ 「都心5区」：千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区

「都心16区」：都心5区に加え、文京区・台東区・墨田区・江東区・品川区・大田区・目黒区・世田谷区・杉並区・中野区・豊島区

セールスプロモーション事業の概況

☑️コロナウイルスの影響を大きく受けるも、現在は回復基調。

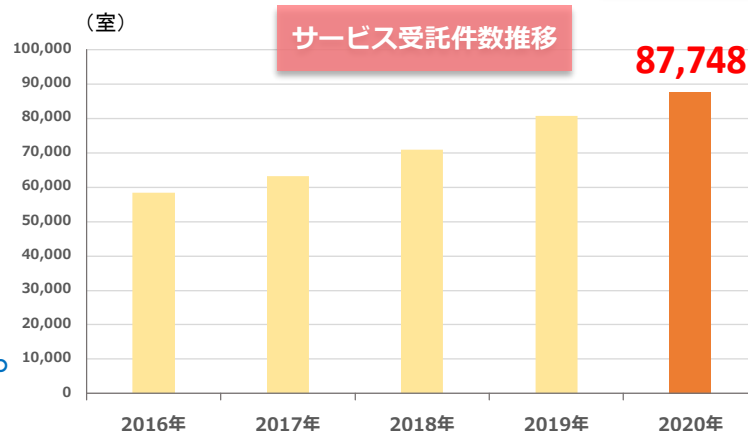
- 派遣先の営業自粛を受け、派遣者数が減少、雇用維持費用が発生。
- 派遣現場数は下半期以降徐々に回復。都心賃貸マンションの力強い需要を受け、新規受注が増加中。



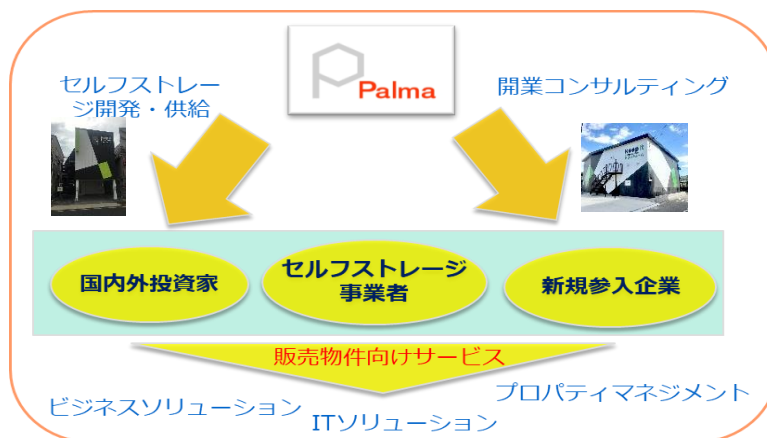
ビジネスソリューションサービス：滞納保証付きBPOサービス



- ☑滞納保証付BPOサービスやウェブ決済・在庫管理システムの導入が伸長。
- ☑当サービスの特徴である、ウェブ等を活用した非対面での受付・契約代行サービスが、コロナウイルス禍においても、スムーズな運営・利用環境を提供。各種サービスの受託機会が増加。



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



- ☑コロナウイルスの影響で、一部で施設開発長期化や投資態度変化などの影響は受けるも8物件を売却、前期を上回る売上に。
- ☑5件の施設の開発販売・開業コンサルティングサービスが進展中。
- ☑在宅勤務など新しい生活様式をきっかけとした新たな需要を想定し、投資拡大。

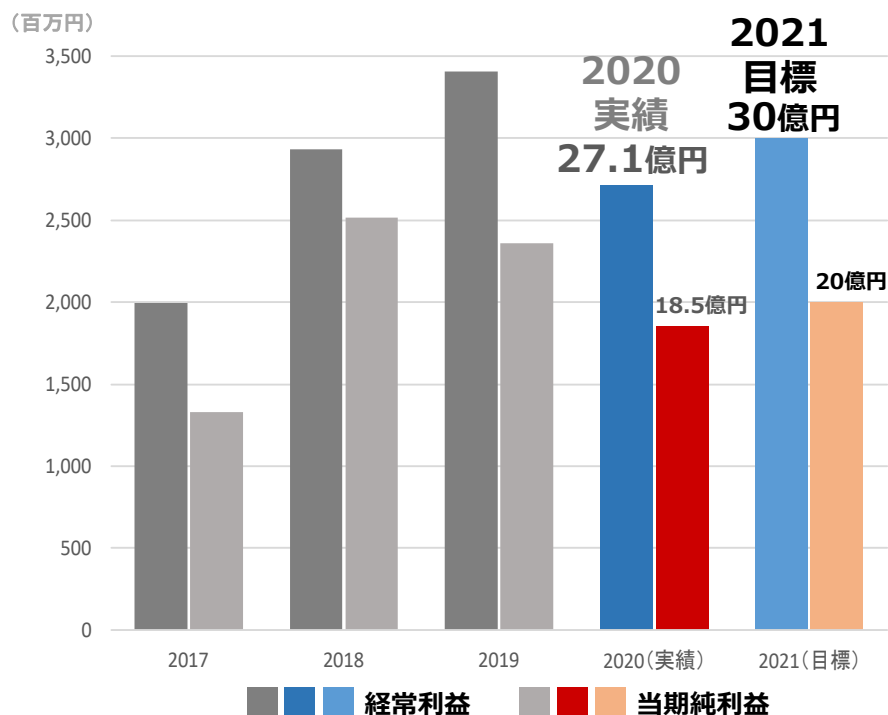
☑ 2020年9月期 トピックス	5
▶ 当期目標と実績	
☑ 2020年9月期 決算概要	8
▶ 決算・主要業績指標	
▶ 損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の状況	
☑ 2020年9月期 事業セグメント別概要	14
▶ リアルエステート事業 ①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶ セールスプロモーション事業	
▶ グループ会社（株）パルマ）の概況	
☑ 2021年9月期の見通し	21
▶ 2021年9月期の業績目標について	
▶ 重点施策 ①リアルエステート事業 ②セールスプロモーション事業	
▶ 事業領域拡大に向けた取り組み：（株）N-STAFF子会社化へ	
▶ 株主還元方針	

2021年9月期の業績目標について

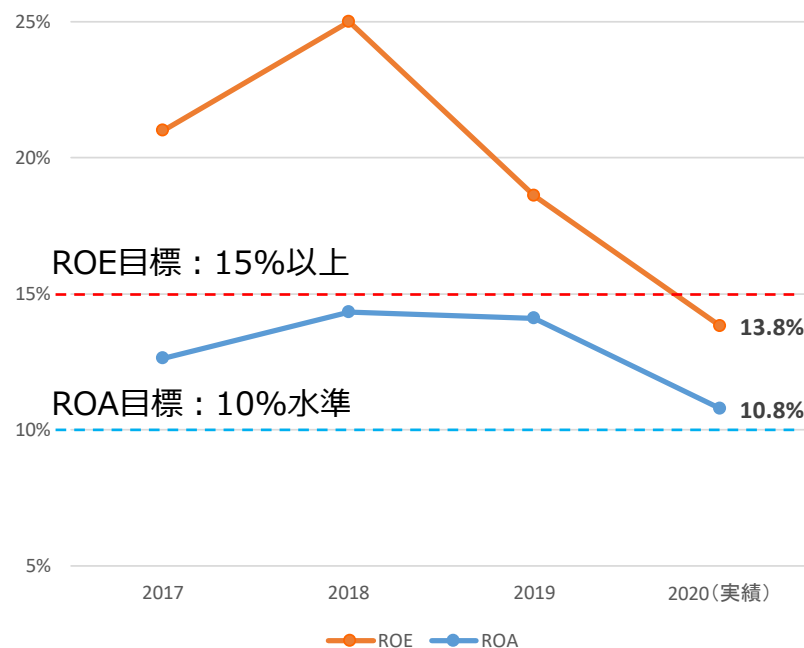


- ☑ 経常利益30億、最終利益20億円が目標
- 盤石な財務基盤を活かし2022年に経常利益50億円を目指す
- ☑ 配当金は1株当たり20円を目標(配当性向40%)

過去の経常利益・当期純利益の推移



当社ROE・ROA目標、年度実績



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

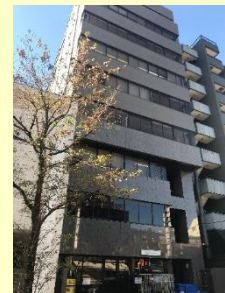
投資開発収益拡大



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
- バリューアップを施しながらマーケットを勘案し、キャピタルゲインも目指す

ストック収益拡大



事業エリア

東京都心・駅近物件への開発・投資に集中

- 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厳選した仕入推進
- 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



市ヶ谷駅   

飯田橋駅     

神楽坂駅 

: 飯田橋駅から市ヶ谷方面を望む

(参考) 主な取組物件一覧



赤塚プロジェクト



DeLCCS神楽坂天神町プロジェクト



大島プロジェクト

【現在進行中の主な開発プロジェクト】

プロジェクト名	プロジェクトタイプ	所在地	最寄駅
市谷柳町	店舗・事務所・住居開発プロジェクト	東京都新宿区	都営地下鉄大江戸線「市谷柳町」駅 徒歩約1分
DeLCCS神楽坂津久戸町	店舗開発プロジェクト	東京都新宿区	都営地下鉄大江戸線ほか「飯田橋」駅 徒歩約4分
飯田橋Ⅱ	マンション開発プロジェクト	東京都新宿区	東京メトロ東西線ほか「飯田橋」駅 徒歩約6分
錦糸町Ⅳ	マンション開発プロジェクト	東京都江東区	東京メトロ半蔵門線「錦糸町」駅 徒歩約10分
両国駅前	マンション開発プロジェクト	東京都墨田区	JR総武線「両国」駅 徒歩約1分
代々木上原	マンション開発プロジェクト	東京都渋谷区	東京メトロ千代田線ほか「代々木上原」駅 徒歩約5分
高円寺Ⅲ	アセットデザイン&リセール	東京都杉並区	JR中央・総武線「高円寺」駅 徒歩約6分

【現在保有している主な収益不動産】

ほか、計27物件が進行中

プロジェクト名	アセットタイプ	所在地	最寄駅
フィルパーク表参道	店舗・事務所	東京都渋谷区	東京メトロ半蔵門線「表参道」駅 徒歩約5分
DeLCCS神楽坂Ⅱ	店舗	東京都新宿区	東京メトロ東西線「飯田橋」駅 徒歩約3分
DeLCCS中野新橋	共同住宅・事務所	東京都中野区	東京メトロ丸ノ内線「中野新橋」駅 徒歩約4分
吾妻橋3丁目収益ビル	店舗・共同住宅	東京都墨田区	都営地下鉄浅草線「本所吾妻橋」駅 徒歩約1分

ほか、計10物件が進行中

※アセットデザイン&リセール：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、その用地向けの適格不動産の開発プランを提案し売却する事業



ディアライフ エージェンシー（人材関連事業子会社）

総合力

セールス
サポート

コール
センター

イベント
運営

バック
オフィス

セールス
スタッフ

ギャラリー
運営

コンシェルジュ

リソース

- ◆ 不動産大手とのリレーション
- ◆ 幅広い世代の女性中心のスタッフ
- ◆ 販売・サービス分野の接客経験
- ◆ イベント等の運営ノウハウ
- ◆ 研修・育成ノウハウ
- ◆ きめ細かなスタッフフォロー体制
- ◆ 短期間での稼働準備対応

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
- 動員力（人材確保・育成）の質・量の向上、他業界での活用に注力

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



☑(株)DLXホールディングスの子会社化へ

(株)NFCホールディングス傘下の(株)DLXホールディングスの子会社化に向けた基本合意を締結。DLXホールディングスは(株)N-STAFFの親会社になる予定。セールスプロモーション事業とのシナジー創出、専門性の高い人材派遣事業の確立を目指す。



会社所在地	東京都豊島区池袋1-25-8
事業内容	クレジットカード会社及び保険会社等コールセンター向け人材派遣事業
代表者	代表取締役 塚本 論
創業	2019年8月26日（(株)NFCホールディングスから分社化して新設）
子会社化の方法	(株)DLX-HDの設立後、同社が(株)N-STAFFの全株式を取得。その後当社が(株)DLX-HDからの第三者割当増資を引き受け、51%超の持ち分を取得し、子会社化

✓ **中期経営計画：「新たな成長領域の創造に向けた投資の推進」**

ジャパンM&Aソリューション(株)との業務・資本提携（2019年11月）

M&A案件の中で対応が必要となる不動産、企業・事業投資情報の入手・活用によるビジネスチャンス創出を目指す



コインスペース社への出資（2019年5月）



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展支援・事業連携を推進

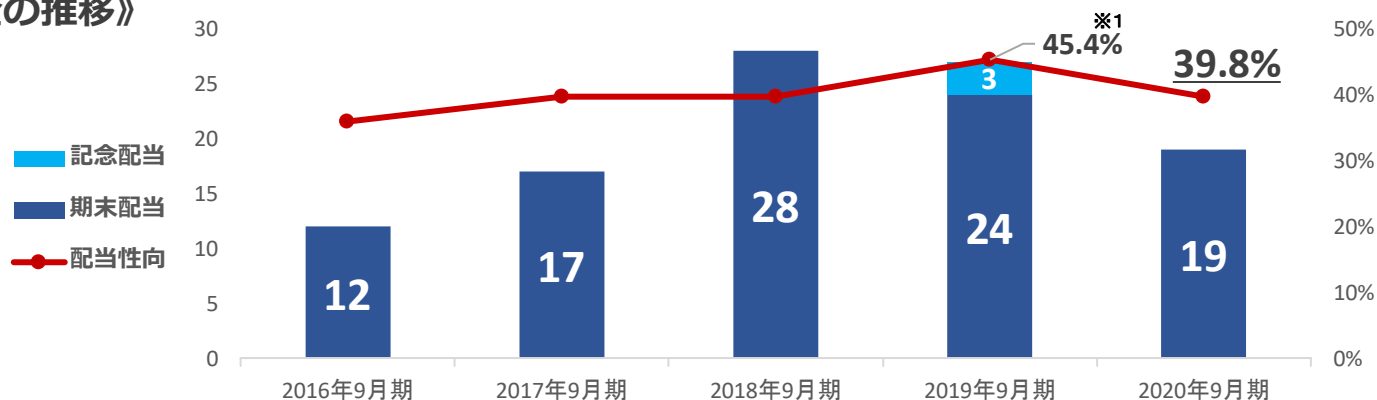
早稲田大学発ベンチャーファンドへの出資（2019年5月）

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：連結配当性向40%：一株当たり19円を分配

《配当金の推移》



※1. 2019年9月期の配当金は、当社の創業15周年記念配当3円を含んでおり、これを除いた配当性向は40.3%です。

☑️ 自己株式の取得

上限5億円、125万株の自己株式取得を決定

取得期間	2020年11月16日より2021年5月31日まで
取得株数(上限)	125万株 (発行済み株式総数に対する割合 3.22%)
総額 (上限)	5億円
取得の方法	東京証券取引所における市場買付

「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
E-mail : 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。