

平成29年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ディア・ライフ

平成29年5月12日



DEAR LIFE (東証第1部 3245)

平成29年9月期 第2四半期 業績



◆ 売上高

堅調な不動産の売却に加え、人材関連事業・セルフストレージ関連事業の大幅な増収が寄与し、5,059百万円（前年同期比8.3%増）

◆ 利益

営業利益668百万円、経常利益641百万円、四半期純利益423百万円と、前年同期水準を計上

(単位：百万円)	2016/9 2Q	2017/9 2Q	前年同期比 増減額	2017/9 通期目標	進捗率
売上高	4,670	5,059	388		
売上総利益	1,100	1,246	146		
販売費及び一般管理費	440	578	137		
営業利益	659	668	8		
営業外収益	25	36	10		
営業外費用	44	63	18		
経常利益	641	641	0	1,800	35.6%
法人税等	205	194	△ 11		
四半期純利益	421	423	2	1,100	38.5%

平成29年9月期 第2四半期 連結貸借対照表概要



(単位：百万円)	2016/9 期末	2017/9 2Q	増減額
資産合計	13,790	16,449	2,659
流動資産	13,639	16,345	2,705
現金及び預金	4,771	4,229	△ 541
販売用不動産	1,594	4,375	2,781
仕掛販売用不動産	6,721	7,164	442
固定資産	150	103	△ 46
負債合計	8,270	10,754	2,484
流動負債	1,877	4,545	2,668
支払手形及び買掛金	77	337	260
短期借入金	279	1,800	1,521
1年内返済予定の長期借入金	732	1,864	1,131
固定負債	6,393	6,209	△ 183
長期借入金	6,364	6,160	△ 203
純資産	5,519	5,694	174
負債純資産合計	13,790	16,449	2,659
有利子負債	7,376	9,825	2,449
有利子負債比率	53.5%	59.7%	6.2%
自己資本	5,251	5,393	142
自己資本比率	38.1%	32.8%	△5.3%

主な増減要因

販売用不動産・仕掛販売用不動産	
◆ 増加：物件仕入	41.5億
建築費等	26.5億
◆ 減少：物件売却	△35.9億
短期・長期借入金	
◆ 増加：短期借入	26.4億
長期からの振替	17.1億
長期借入	37.4億
◆ 減少：短期借入返済	△11.2億
長期借入返済	△28.1億
短期への振替	△17.1億
資本	
◆ 増加：四半期純利益	4.5億
新株予約権行使	0.8億
◆ 減少：期末配当分配	△3.6億

(単位：百万円)	2016/9 2Q	2017/9 2Q
営業活動によるキャッシュフロー	△ 2,259	△ 2,709
税金等調整前四半期純利益	641	641
売掛金の増加額	83	3
棚卸資産の増加額 (△は増加)	△ 2,441	△ 3,193
買掛金の減少額 (△は減少)	188	260
法人税等の支払額	△ 633	△ 301
利息の支払額	△ 32	△ 48
投資活動によるキャッシュフロー	18	143
有価証券の売買による収支	18	28
財務活動によるキャッシュフロー	2,006	2,178
短期借入による収入	2,179	2,643
短期借入金の返済による支出	△ 1,014	△ 1,122
長期借入による収入	3,138	3,745
長期借入金の返済による支出	△ 1,869	△ 2,817
配当金の支払いによる支出	△ 450	△ 358
現金及び現金同等物の増加額	△ 234	△ 387
現金及び現金同等物期末残高	4,429	4,227

主な増減要因

営業活動によるキャッシュフロー

- ◆ 27.0億円のマイナスとなった。
- ◆ 税引前四半期利益6.4億円を計上する一方で、税金の支払3.0億円、物件の売買や開発費用の支出による棚卸資産の増加31.9億円が主な要因

財務活動によるキャッシュフロー

- ◆ 21.7億円のプラスとなった。
- ◆ 借入金の純増24.7億円と期末配当の分配△3.5億円が主な要因

当社グループの事業セグメント

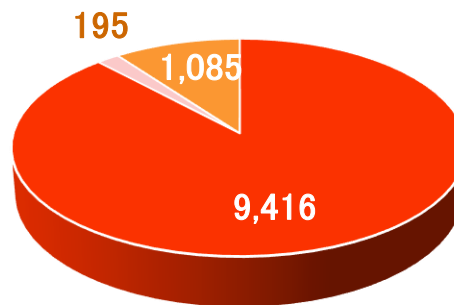
アウトソーシングサービス事業

- (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・開業支援事業を展開
- 前期売上高：1,085百万円



(銘柄コード：東証マザーズ 3461)

事業別前期売上高
(単位：百万円)



リアルエステート事業

- 東京圏エリアで、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
- 前期（2016年9月期）売上高 9,416百万円



セールスプロモーション事業

- 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
- 前期売上高：195百万円



※ 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

リアルエステート事業

都市型マンションを中心に売却が堅調に推移

セールスプロモーション事業

不動産セールスサポート派遣案件の受託が大きく伸長

アウトソーシングサービス事業

施設開発販売の取扱件数増加により大幅な増収増益

(単位：百万円)	2016/9 2Q		2017/9 2Q		前年同期比増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	4,670	100.0%	5,059	100.0%	389	8.3%
リアルエステート事業	4,265	91.3%	4,136	81.8%	△ 129	△3.0%
セールスプロモーション事業	96	2.1%	164	3.2%	68	71.3%
アウトソーシングサービス事業	309	6.6%	758	15.0%	449	145.4%
調整額			0	0.0%	0	
営業利益	659	100.0%	668	100.0%	9	1.3%
リアルエステート事業	713	108.1%	695	104.0%	△ 18	△2.5%
セールスプロモーション事業	22	3.5%	47	7.0%	25	108.9%
アウトソーシングサービス事業	37	5.7%	81	12.1%	44	117.5%
調整額	△ 115	-	△ 155	-	△ 40	-

◆ 都市型マンション・収益不動産を4棟を売却

プロジェクト・物件名		所在地	用途
都市型マンション	神楽坂白銀公園	東京都新宿区	ワンルーム・コンパクトタイプ34戸
	大森 I	東京都品川区	ワンルーム・コンパクトタイプ37戸
	森下 IV	東京都江東区	ワンルームタイプ32戸
収益不動産	グレンパーク神楽坂	東京都新宿区	コンパクトタイプ24戸



《神楽坂白銀公園》
個人投資家に売却



《大森 I》
個人投資家に売却



《森下 IV》
不動産会社に売却

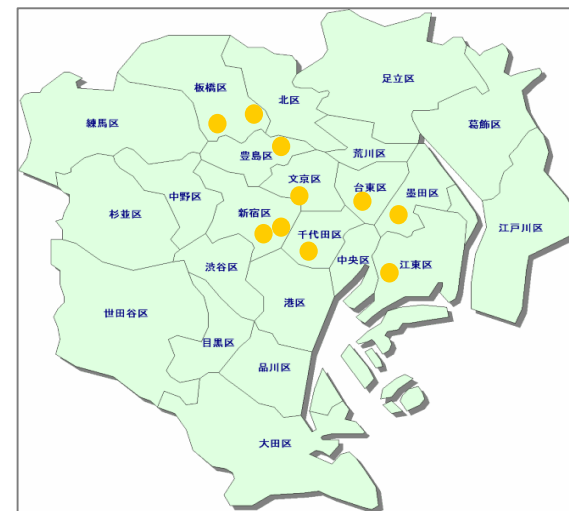
リアルエステート事業②：物件仕入の状況

◆ 前期を上回るペースで、開発プロジェクト・収益不動産の仕入を実施



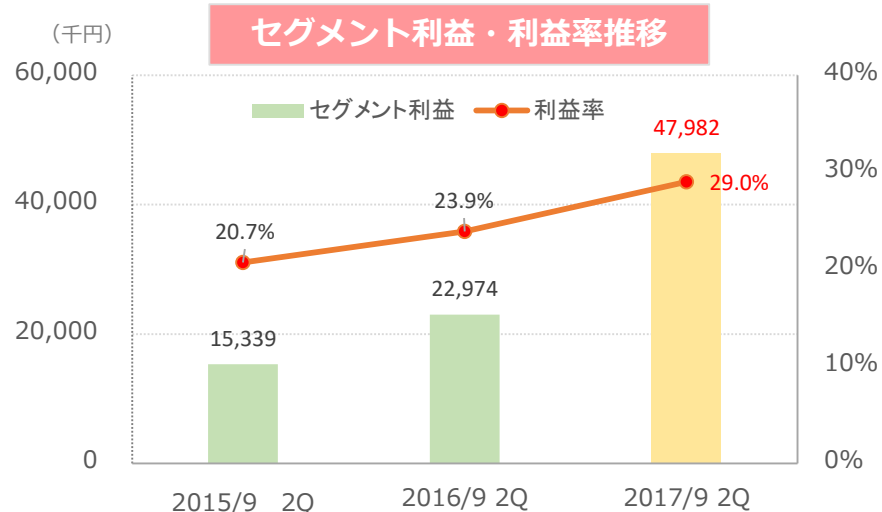
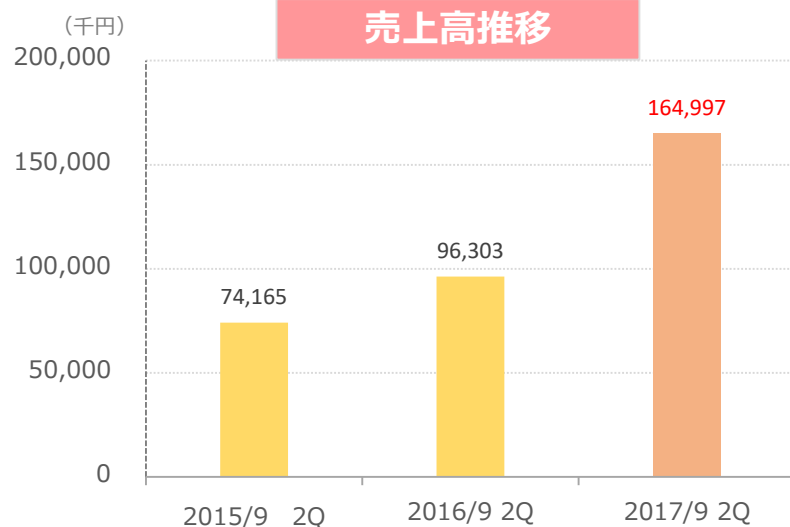
【主な仕入物件】

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
	DeLCCS神楽坂矢来町	東京都新宿区	商業・事務所ビル
	池袋本町	東京都豊島区	単身者向け69戸
	浅草Ⅱ	東京都台東区	単身者・DINKS向け31戸
収益不動産	DeLCCS神田大手町	東京都千代田区	リノベーションマンション
	DeLCCS門前仲町	東京都江東区	店舗・事務所・共同住宅



不動産営業人材不足が続く中、タイムリーなスタッフマッチングを推進し、大幅増収増益

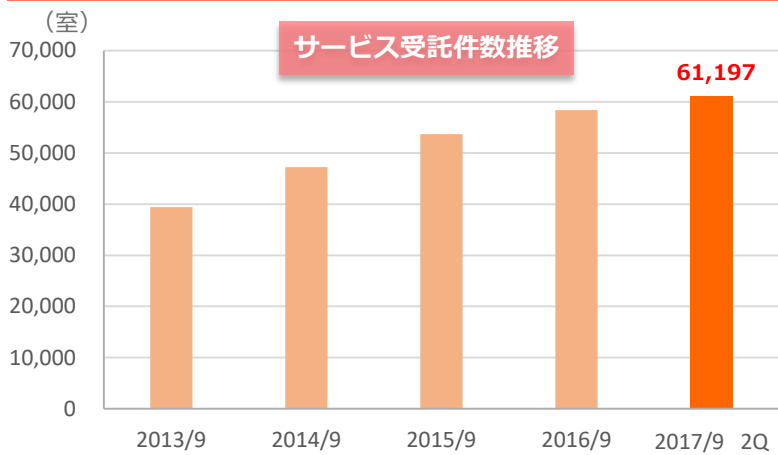
- マンション分譲・リーシングサポートスタッフ等の不動産営業系職種派遣の受注が伸長
- 案件あたり派遣人員の増加や長期派遣ニーズへの対応も寄与し、採算性も向上



アウトソーシングサービス事業の概況①



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(株)パルマが開発供給した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
- 「駐車場賃料滞納保証サービス」など、取組対象の拡大や顧客満足度の更なる向上のための新商品の開発も推進

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（在庫管理・決済システム）・クラギメ（集客サイト）への物件登録数拡大とユーザビリティの向上に注力
- クラリスには**34,000室**、クラギメには**225,000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

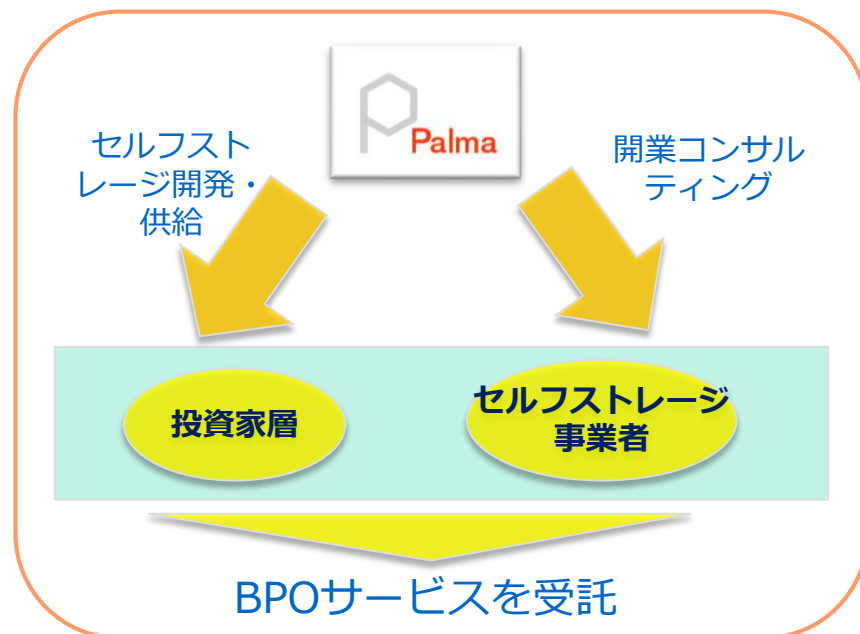
アウトソーシングサービス事業の概況②

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



- ❑ セルフストレージ事業者や機関投資家向けに4件の施設開発・既設施設の供給・開業コンサルティングを実施
- ❑ 東京都西部エリアを中心に、新規取組案件の発掘を推進、新たに7件の施設開発・コンサルティングに着手

【ターンキーソリューション 主な取組物件】



キーピット江古田



キーピット目黒中町



キーピット保木間

セルフストレージPM（プロパティマネジメント）会社の設立



- 株式会社シーアールイーを始めとした業界大手のセルフストレージ事業者との共同出資によりセルフストレージPM事業をスタート
- 既存事業者や投資法人などの投資ニーズの高まりを背景に、更なる市場拡大が見込めるセルフストレージ業界を支えるインフラとして、市場の発展とともに成長を目指す

社名	日本パーソナルストレージ株式会社
資本金	3,000万円
株主	株式会社パルマ 株式会社シーアールイー 株式会社アミコム 株式会社エリアリンク 株式会社オリバー 株式会社加瀬倉庫 株式会社渡辺住研
事業内容	セルフストレージの管理・運営及び プロパティマネジメント
設立	2017年1月31日



エクイティファイナンスについて
（第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権（MSWT））



DEAR LIFE

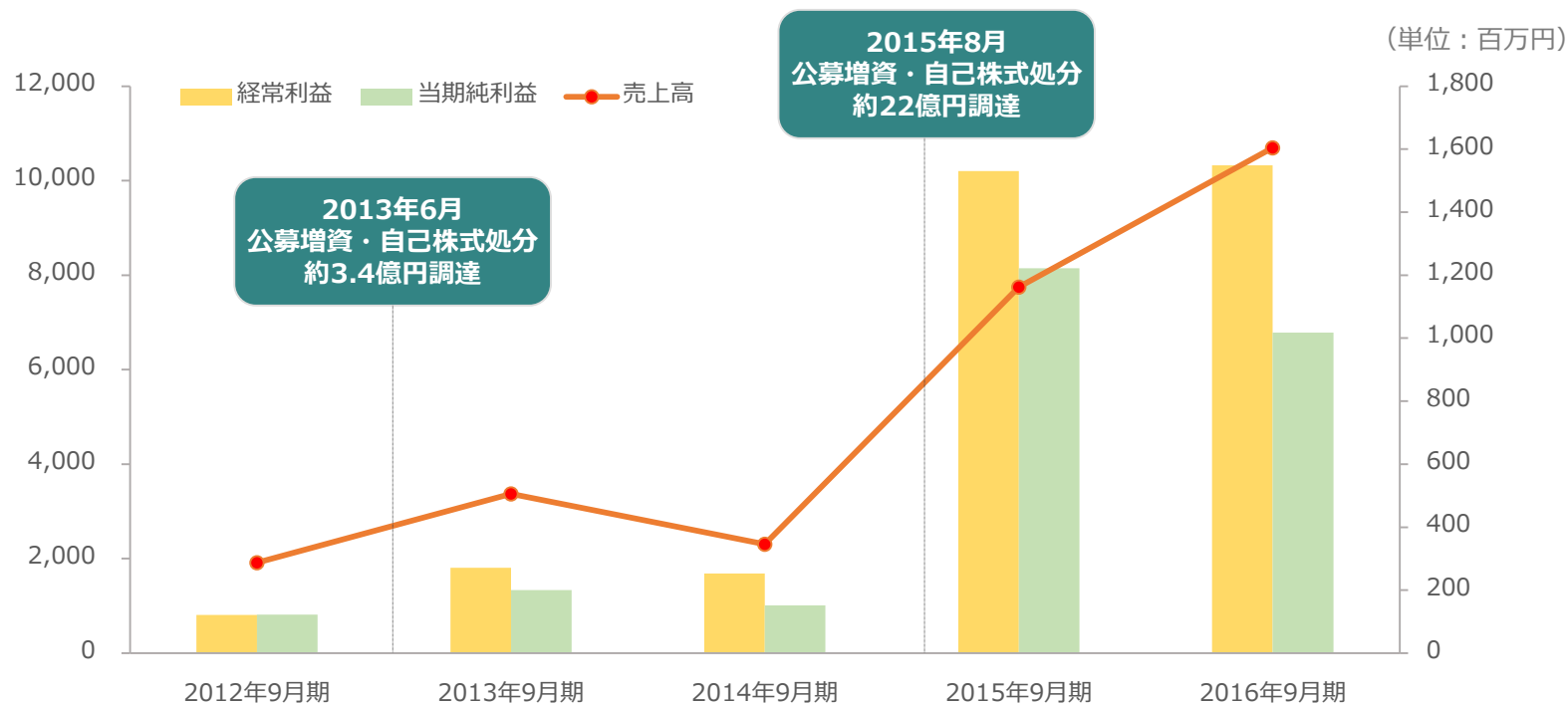


これまでの業績（連結）の推移



2度の公募増資 → 業容拡大 → 売上・利益が伸長

(単位：百万円)	2012年9月期	2013年9月期 公募増資	2014年9月期	2015年9月期 公募増資	2016年9月期
売上高	1,915	3,369	2,304	7,750	10,697
経常利益	121	271	253	1,531	1,549
当期純利益	122	200	152	1,222	1,018

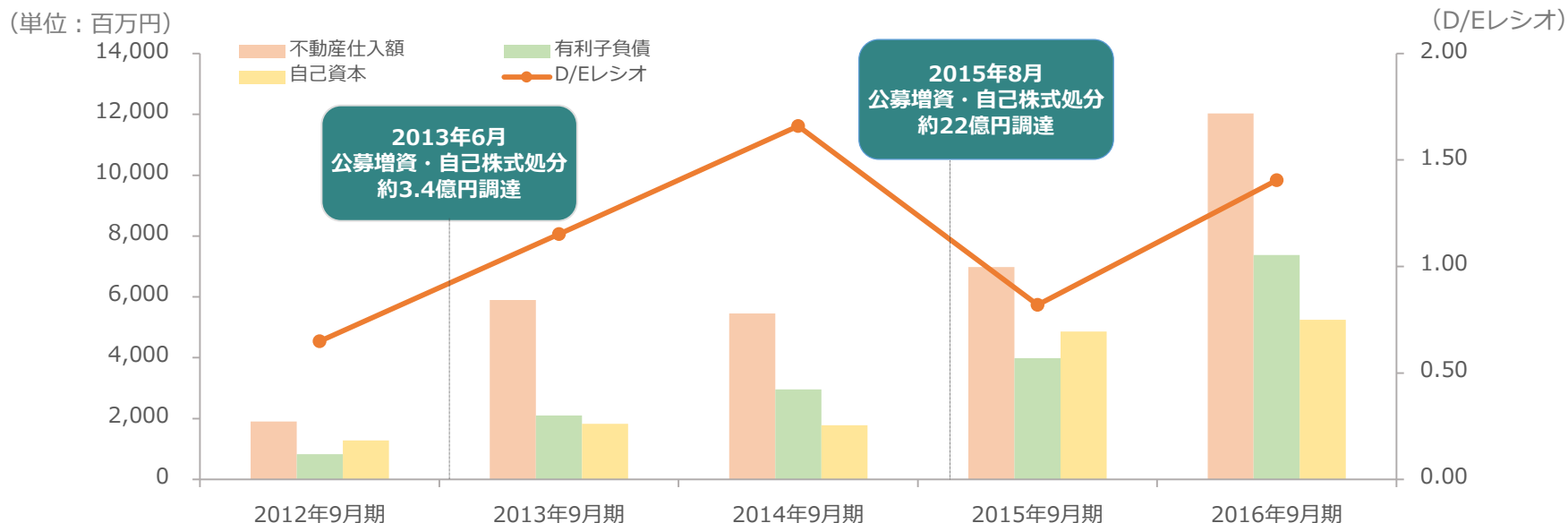


これまでの財政状態（連結）の推移



2度の公募増資 → 資本の拡充 → 不動産投資拡大

(単位：百万円)	2012年9月期	2013年9月期 公募増資	2014年9月期	2015年9月期 公募増資	2016年9月期
不動産仕入額	1,905	5,898	5,458	6,978	12,033
有利子負債	830	2,103	2,957	3,986	7,376
自己資本	1,279	1,826	1,782	4,859	5,251
自己資本比率	53.0%	42.7%	34.9%	45.3%	38.1%
D/Eレシオ	0.65	1.15	1.66	0.82	1.40



不動産仕入資金の確保

- 積極化する物件仕入に伴う、物件取得や開発中プロジェクトの建築進展などにより、資金拠出機会が拡大加速する可能性があり、それらの需要に向けた資金調達

財務基盤の安定性確保

- 2013年・2015年に公募増資（自己株式の処分を含む）を実施するなど、不動産投資などの資金需要に対し、金融機関からの借入と自己資本の併用により、財務安全性に配慮した機動的な資金調達を実施。
- 今回も、自己資本の拡充につながる資金調達により、財務基盤の強化と効果的な資金調達機会の確保につなげるもの

MSWTの特徴

- 株価動向に合わせた機動的かつ柔軟な資金調達が可能
- 当社が行使株数・時期をコントロールできるので、急激な希薄化を回避
- 行使価額の上限がなく、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

MSWT（第5回新株予約権）の概要



◆ 536,100株/186百万円が行使（2017年5月12日時点）

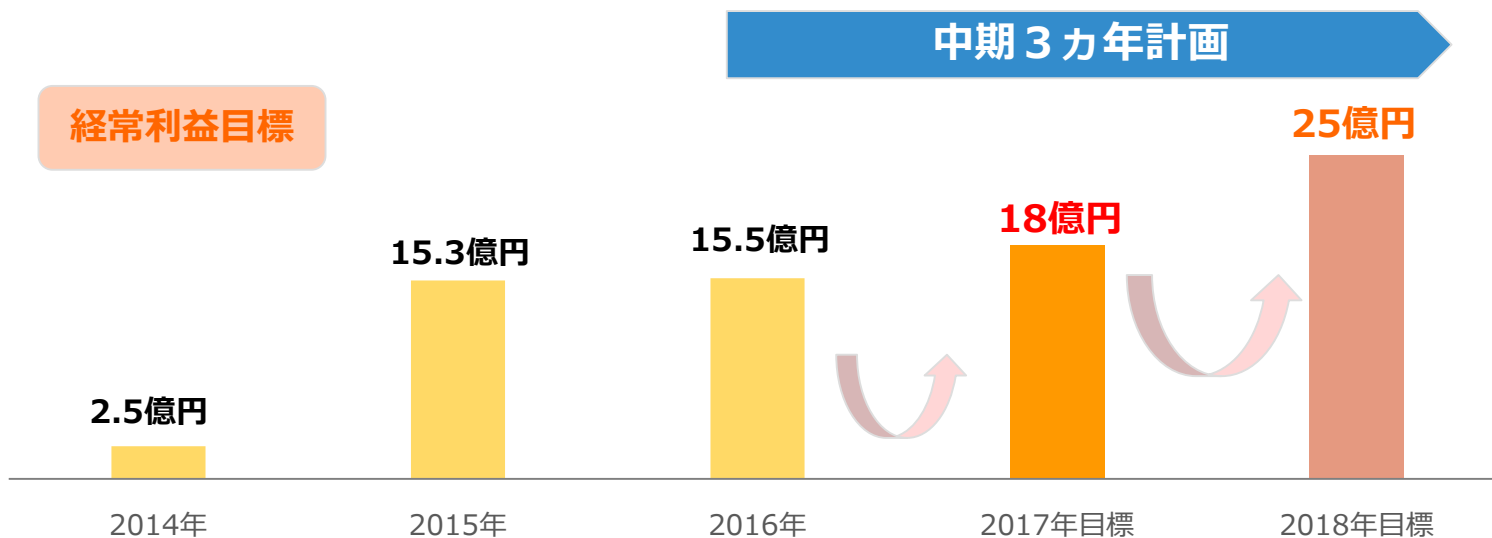
概 要	詳 細
新株予約権の割当先	SMBC日興証券に第三者割当
新株予約権の割当数	40,000個（4,000,000株）
新株予約権の発行価額合計	6,120,000円
調達予定額	16.8億円（当初行使価額425円で算定）
新株予約権の行使価額	上限：なし 下限：243円（本件発表日の前取引日の終値の60%）
行使価額の修正	行使日の前取引日のVWAP（売買高加重平均価格）の91%
行使可能期間	2017年3月15日より2019年3月31日
SMBC日興証券に対する行使要請 （2017年3月15日～2018年12月31日）	要請できる数：1回あたり1,000個～30,000個以内 要請できる期間：1回あたり20営業日以上
新株予約権の買取	<ul style="list-style-type: none">・当社での任意取得はいつでも可能・株価が下限行使価額を20営業日連続で下回ると、当社が強制買取

2017年9月期 今後の見通し



連結経常利益		
目標	前期実績	前期比伸率
18億円	15.5億円	16.2%

連結当期純利益		
目標	前期実績	前期比伸率
11億円	10.2億円	8.0%



リアルエステート 事業



東京圏エリアの物件仕入を引き続き強化

- ワンルーム・DINKSマンション開発用地
- 中小型クラスの収益不動産

アウトソーシング サービス事業



ビジネスソリューション：シェア拡大

ITサービスとのパッケージ化や新サービスの開発などを通じ、サービスの総合力の拡充を図る

ターンキーソリューション：不動産型施設の供給推進

適格物件発掘・施設開発力の強化

セールス プロモーション事業



サービス供給力の増強

- ・ マッチング力の強化 ➡ スタッフの確保・育成に注力
- ・ スタッフリレーションの強化

マーケット動向・マクロ経済を注視しながら、事業量の持続的な拡大を継続

- 仕入姿勢：
目線は従前からの出口水準の維持を心がけ、慎重かつ迅速な投資判断により選別
- 企画：
社内建築士機能や多数のゼネコンとのリレーションを活かし、用地の潜在力を最大限に引出す柔軟なプランニングを推進
- マーケットウォッチ：
不動産会社・投資ファンドなどのリレーション先との定期的なコミュニケーションにより、出口マーケットのトレンド・志向を適時に把握

【今後取得予定の開発プロジェクト】

プロジェクト名	所在地	計画・用途
蒲田（5月取得予定）	東京都大田区	単身者・DINKS向け63戸
川崎Ⅱ（6月取得予定）	川崎市川崎区	単身者向け37戸
三越前（7月取得予定）	東京都中央区	単身者・DINKS向け36戸
森下Ⅴ（7月取得予定）	東京都墨田区	単身者向け24戸
人形町（7月取得予定）	東京都中央区	単身者・DINKS向け31戸

※平成29年5月12日時点 金額は、開発物件の総事業費と収益不動産の取得価格の合計値を集計

《2017年 仕入目標》
160億円



【数値目標】

2016年9月期実績
120億円



2017年9月期計画
160億円
(開発120億円、
収益物件40億円)

事業エリア

- 東京圏に特化
都市型マンション
都心部・主要駅周辺
収益不動産
住居系：首都圏
オフィス・商業系：
都心部・主要駅周辺



取扱不動産

- 開発物件
都市型マンション
(単身者・DINKS向け)
- 収益不動産
賃貸・分譲マンション
オフィス・商業用途
(区分所有～20億円)
 - ・バリューアップ（中短期運用）
 - ・安定的なインカムゲイン（長期運用）

顧客層

投資マーケット

- ・不動産販売会社
- ・個人富裕層
- ・資産保有会社
- ・不動産ファンド・REIT

自用・実需目的

- ・事業法人
社宅等の自社使用
賃貸利用：転業・多角化
- ・個人（エンドユーザー）

◆ 当期竣工案件の売却は順調に進捗

【分譲中・売却先確定の開発プロジェクト】

プロジェクト名	所在地	住戸数	現況
王子	東京都北区	単身者向け30戸	分譲中
南砂 I	東京都江東区	単身者向け46戸	分譲中
西日暮里 5 丁目	東京都荒川区	単身者向け27戸	分譲中
尾久	東京都北区	単身者向け34戸	分譲中
錦糸町 II	東京都墨田区	単身者・DINKS向け28戸	売却契約締結・工事中



王子プロジェクト



尾久プロジェクト



錦糸町IIプロジェクト

都市型マンションプロジェクト 取組状況

プロジェクト名	所在地	住戸数	竣工予定時期			状況
			17/9期	18/9期	19/9期	
市谷仲之町	東京都新宿区	29戸	◎			工事中
錦糸町Ⅱ	東京都墨田区	28戸	◎			工事中
南千住	東京都荒川区	27戸	◎			工事中
南砂Ⅱ	東京都江東区	21戸	◎			工事中
駒込Ⅱ (インプレスト駒込染井)	東京都豊島区	34戸		◎		工事中
北千住	東京都足立区	37戸		◎		工事中
住吉	東京都江東区	32戸		◎		工事中
大森Ⅲ	東京都大田区	27戸		◎		工事中
梅屋敷	東京都大田区	29戸		◎		工事中
立川	東京都立川市	39戸		◎		工事中
両国	東京都墨田区	30戸		◎		工事中
田端	東京都北区	59戸			◎	計画中
高円寺	東京都中野区	47戸		◎		計画中
飯田橋	東京都文京区	31戸		◎		計画中
板橋本町Ⅱ	東京都板橋区	34戸		◎		計画中
小竹向原	東京都板橋区	50戸		◎		計画中
市谷甲良町	東京都新宿区	35戸			◎	計画中
池袋本町	東京都豊島区	69戸			◎	計画中
浅草Ⅱ	東京都大田区	33戸			◎	計画中
蒲田 (2017年5月取得予定)	東京都大田区	63戸			◎	計画中
川崎Ⅱ (2017年6月取得予定)	川崎市川崎区	37戸			◎	計画中
三越前 (2017年7月取得予定)	東京都中央区	36戸			◎	計画中
森下Ⅴ (2017年7月取得予定)	東京都墨田区	24戸			◎	計画中
人形町 (2017年7月取得予定)	東京都中央区	31戸			◎	計画中



※ インプレスト駒込染井は、(株)双日新都市開発との共同事業によるマンション開発プロジェクトです。

公式HP：<http://i-komagomesomei.jp/>

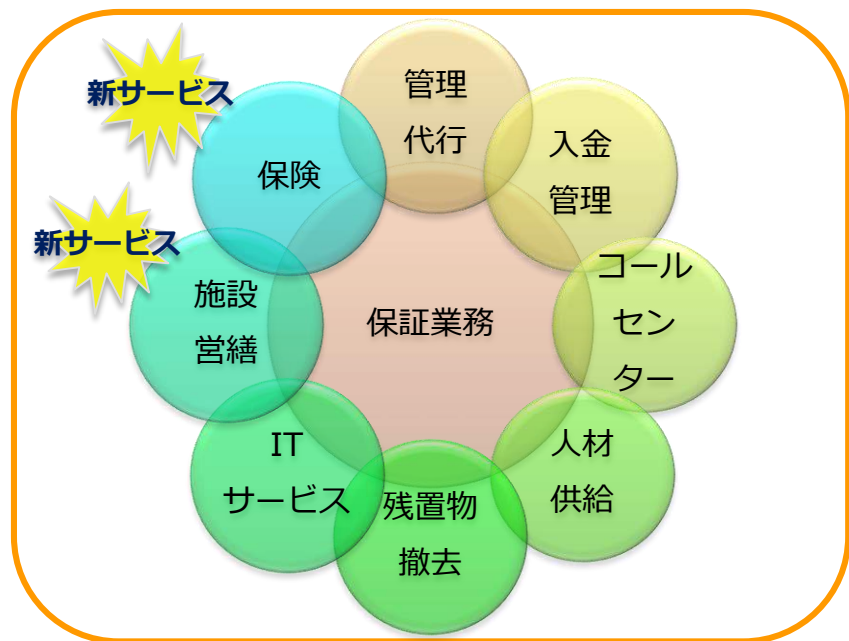
アウトソーシングサービス事業の下期方針

ビジネスソリューション ITソリューション

- 「滞納保証BPO」から「滞納保証オペレータ」に進化すべくサービス総合力の向上に注力
- 「原状回復保険」や「施設営繕サービス」など顧客がより高い価値を感じるサービスの投入を加速化

ターンキーソリューション

- 開発施設の売却・引き合いは好調
➔投資家層・事業者の施設投資需要は活況
- 新規用地発掘・供給能力の向上に注力
- 施設運営や集客関連サービスの強化



【取組中の施設開発プロジェクト】

プロジェクト名	所在地	計画
立川栄町（4月売却）	東京都立川市	2階建 88室
田無向台町	東京都西東京市	3階建 75室
善福寺	東京都杉並区	4階建 124室
杉並清水	東京都杉並区	3階建 81室
武蔵野緑町	東京都武蔵野市	3階建 159室
練馬中村	東京都練馬区	3階建 97室
下連雀	東京都三鷹市	3階建 105室

TKSの取組推進 → 市場の成長と更なるBS・ITSプラットフォーム普及拡大へ



業務効率化・リスク軽減

ビジネスソリューション(BS)
滞納保証付BPOが業界プラット
フォームに

営業支援・業務効率化

ITソリューション (ITS)
最大の集客サイト・
決済インフラ普及

物件供給・開業支援

ターンキーソリューション (TKS)
市場参入者へワンストップサービス

«本資料に関するご照会先»

株式会社 ディア・ライフ 管理ユニット

TEL : 03-5210-3721

FAX : 03-5210-3723

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。