

平成26年11月6日

各 位

東京都千代田区九段北一丁目 13 番 5 号  
株式会社 ディア・ライフ  
代表取締役社長 阿 部 幸 広  
(コード番号：3245 東証マザーズ)  
問合せ先：取締役管理ユニット長 清水誠一  
電話番号：03 - 5210 - 3721

## 中期経営計画「“Action” ～For Growth 2017～」策定に関するお知らせ

当社は、2017年9月期までの中期経営計画「“Action” ～For Growth 2017～」を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 1. 中期経営計画「“Action” ～For Growth 2017～」策定の背景

当社は、2004年の創業以来、不動産開発・投資及び人材派遣業を展開するとともに、2009年より子会社化した株式会社パルマによるセルフストレージビジネス向けBPOサービス事業の業容拡大を通じ、安定的な収益基盤の構築も進めてまいりました。これらを土台に、今後の中長期的な成長を図るためのアクションプランとして、中期経営計画「“Action” ～For Growth 2017～」を策定いたしました。当社グループでは、株主価値の最大化を目指し、本計画の実現に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

### 2. 重点施策

#### (1) 事業基盤の拡大

- ・都市型マンション開発事業の安定成長
- ・優良な中小型不動産アセットへの積極投資による、中長期的な収益源の充実
- ・セルフストレージビジネス向けBPOサービス拡充による、市場シェアのさらなる拡大
- ・不動産ビジネス向け人材派遣・業務代行案件の拡販の強化

#### (2) 中長期的な成長の土台となる経営基盤強化

- ・計画期間内の東証1部上場を目指す
- ・財務基盤と人材基盤の強化

3. 主な数値目標

	2014年9月実績	2015年9月計画	2017年9月計画
売上高（千円）	2,304,696	5,084,000	100億円
営業利益（千円）	219,837	703,000	10億円
経常利益（千円）	253,604	612,000	
当期純利益（千円）	152,521	373,000	
R O E	8.4%		20%以上

※ 2014年9月期・2015年9月期計画値は千円単位で表示しております。

以上

# “Action”

～ For Growth 2017 ～

## 中期経営計画（2015 – 2017）



DEAR LIFE

# 当社の歩み



## 事業領域

都市型マンション開発事業

アセットマネジメント・仲介コンサルティング事業

リニューアルマンション再販・収益不動産投資事業

セールスプロモーション事業（人材派遣・人材紹介事業）

アウトソーシングサービス事業（セルフストレージビジネス向けBPOサービス）

## トピック

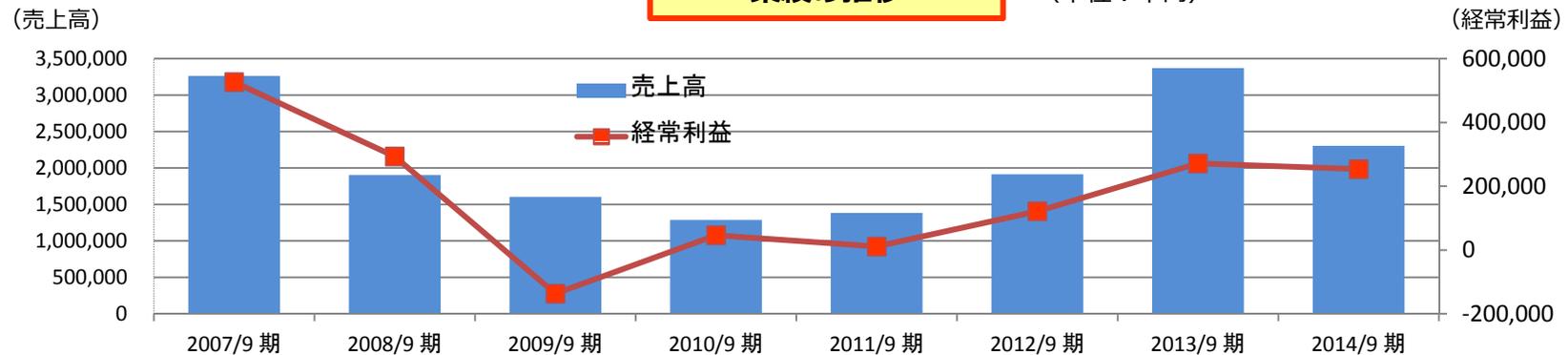
東証マザーズ上場

(株)パルマ  
子会社化  
(アウトソーシング  
サービス事業開始)

上場後初の  
公募増資

## 業績の推移

(単位：千円)



# 当社グループの事業の特徴



DEAR LIFE

事業	リアルエステート	セールスプロモーション	アウトソーシングサービス
事業会社	ディア・ライフ		パルマ
事業実績	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京圏における不動産の企画開発・収益不動産投資を中心に展開</li> <li>・2010年より<b>都市型マンション開発案件</b>を中心に事業規模を拡大</li> <li>・リーマンショック以降、<b>24件の開発PJ</b>を手がける</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産営業サポートスタッフ派遣等の人材サービス業</li> <li>・主要な取引先は大手不動産会社やAM・PM会社等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>セルフストレージビジネス向けBPOサービス</b>事業を展開</li> <li>・主力の<b>滞納保証・入金管理サービス</b>は<b>7万室超</b>で導入</li> <li>・<b>国内シェアの6割超</b>の企業と提携</li> </ul>
強み	<p>創業以来、<b>東京圏の1R～DINKSマンション</b>をメインに不動産開発・投資事業を展開</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京圏における不動産情報取得力</li> <li>・ゼネコンとの関係性が構築でき、コスト抑制や安定的な請負工事の発注が可能</li> <li>・REITから不動産オーナーまで多様な取引ルートを構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手との継続的なアライアンス</li> <li>・経験豊富な現場サポートスタッフ</li> <li>・短期・即時の発注案件も対応可能なサービス提供力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>圧倒的な受託・提携企業シェア</b>と蓄積された業務ノウハウ</li> <li>・業務効率から営業支援に至る<b>ワンストップなサービス</b>対応</li> <li>・<b>オーナー・管理会社・投資法人</b>等、さまざまセクターとのアライアンスを構築</li> </ul>

# 外部環境（不動産市場）



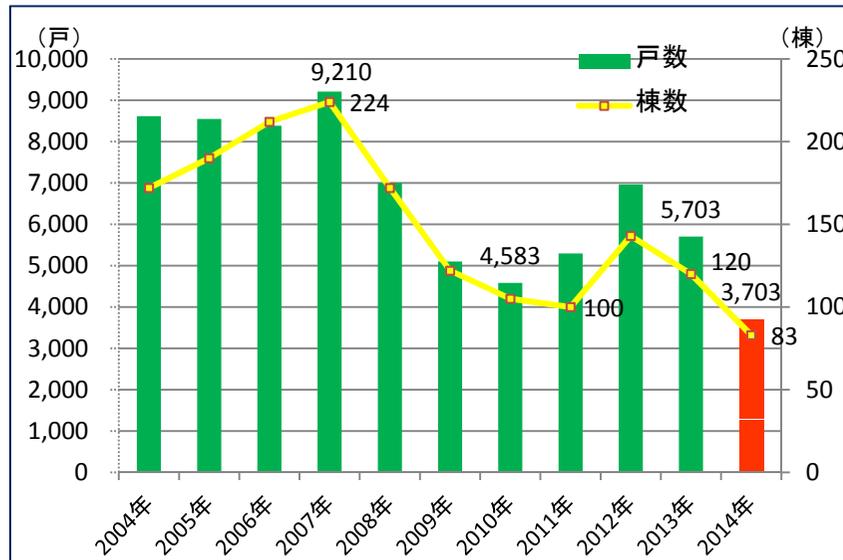
## 供給

- ◎投資用マンションの供給は持ち直し途中
- ◎消費税率増税後も賃貸住宅の着工は高水準を維持

## 需要

- ◎金融緩和 ⇒ 資産運用ニーズ
- ◎相続税増税 ⇒ 節税目的投資
- ◎高齢化進展 ⇒ 高齢者向け住宅などによる投資需要は引き続き旺盛

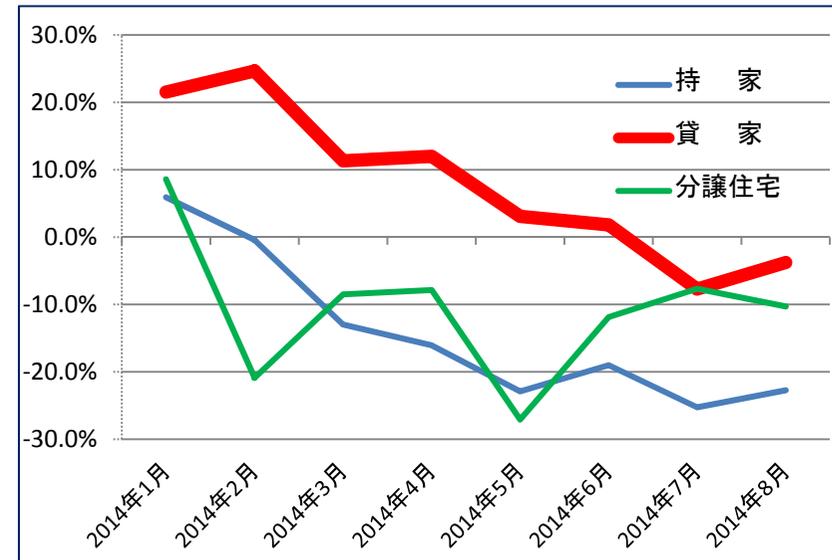
＜首都圏投資用マンション発売戸数の推移＞



※ 2014年は1月～6月の半年間の実績を集計

(出所) 不動産経済研究所発表資料より当社作成

＜新設住宅着工 対前年同月増減率＞



(出所) 国土交通省公表資料より当社作成

# 外部環境（セルフストレージ市場）



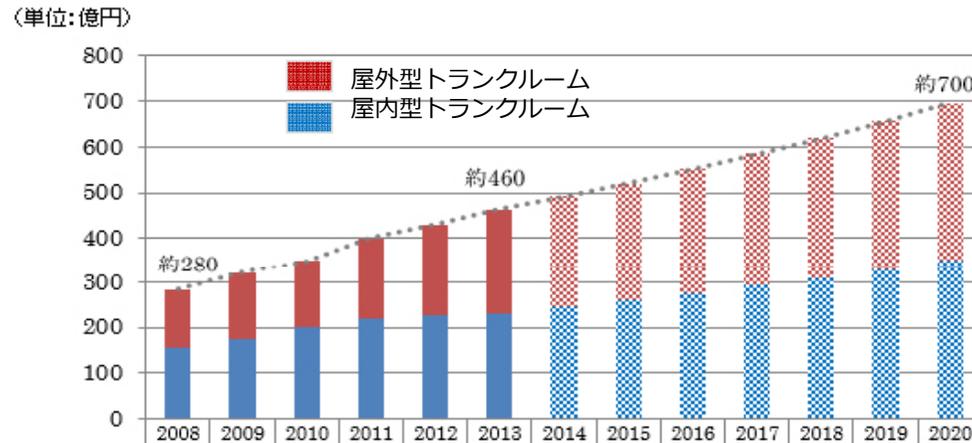
## 市場の現状

- ◎市場規模は、5年間で**1.6倍の460億円**まで拡大（2008～2013年）
- ◎継続して**毎年10%程度の市場成長**
- ◎先進国米国の10世帯に1室に対し、日本の普及率は、**370世帯に1室（0.3%）**と潜在成長性を秘める未開発市場

## 将来性

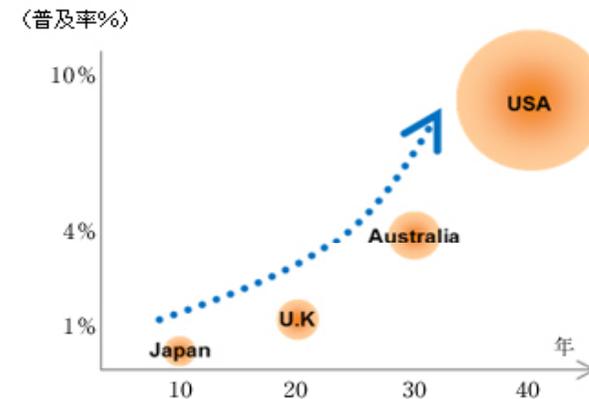
- ◎これまでと同等に拡大すると、**2020年には700億円市場**に
- ◎空き物件・スペースの有効活用ニーズや資産分散運用ニーズから物件の供給は今後も堅調に拡大
- ◎日常生活の継続利用者も増加傾向となる等、今後普及率向上が見込める

トランクルーム市場 成長予測



(出所) 株式会社キュラーズ "Annual Supply Survey" より

各国セルフストレージの普及率と市場規模



## 中期経営目標

不動産とセルフストレージビジネスにて蓄積された事業基盤を活かし、市場の発展に貢献していくとともに、中長期的な成長の道筋を確立する

◆ 主な数値目標（2017年9月期）：売上高100億円・経常利益10億円  
ROE 20%以上

## 重点戦略

### 1. 事業基盤の拡大

- 都市型マンション開発事業の安定成長
- 優良な中小型不動産アセットへの積極投資による、中長期的な収益源の充実
- セルフストレージビジネス向けBPOサービスの拡充による、マーケットシェアの更なる拡大
- 不動産ビジネス向け人材サービスの利便性向上・高付加価値化の推進

### 2. 中期的な成長のための経営基盤強化

- 計画期間内の東証1部の上場を目指す
- 財務基盤と人材基盤の強化

# 事業基盤の拡大 リアルエステート事業の戦略



## 都市型マンション開発事業の安定成長

- 賃貸・投資需要が堅調な都市型マンションの供給を安定的に増加させる
- 投資機会の多様化によるリターンの追及
  - 「開発 → 保有」：流通市場や財務状況に留意しつつ、一定期間賃貸運用しストック収入も獲得
  - 共同事業：大型案件等、高い優位性ととともに、相応の時間的・金銭的リスクが見込まれる案件については、パートナーシップ等の形態にも積極的に取り組み、機会の多様化を推進



【販売会社向け供給案件】



シーフォルム東新宿（新宿区）



プレール・デューク大崎（品川区）



ソフィア哲学堂（新宿区）

【共同開発事業案件】



インプレストコア神楽坂（新宿区・開発中）

# 事業基盤の拡大 リアルエステート事業の戦略



## 都市型マンションプロジェクト 開発状況 (2014年10月末時点)

大部分のプロジェクトにて工事業者は選定済み、事業費は概ね確定

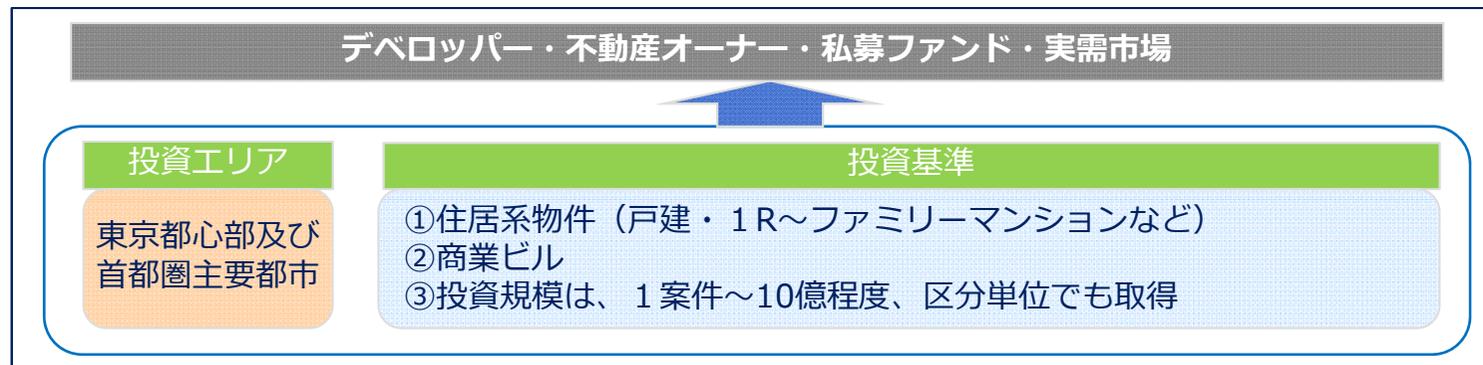
物 件 名	最 寄 駅	竣工時期		住戸数 (戸)
		2015年 9月期	2016年 9月期	
門前仲町PJ	東京メトロ半蔵門線門前仲町駅徒歩9分	☆		36
小村井PJ	東武亀戸線小村井駅徒歩4分	☆		24
駒込PJ	JR山手線・東京メトロ南北線駒込駅徒歩5分	☆		39
浅草PJ	東京メトロ銀座線・都営地下鉄浅草線浅草駅徒歩6分	☆		20
芝公園PJ	都営地下鉄三田線芝公園駅徒歩4分	☆		49
清澄白河PJ	東京メトロ半蔵門線清澄白河駅徒歩5分	☆		27
戸越銀座PJ	東急池上線戸越銀座駅徒歩6分	☆		31
よみうりランドPJ	小田急線よみうりランド駅徒歩8分	☆		41
森下PJ	都営地下鉄新宿線・大江戸線森下駅徒歩5分	☆		26
板橋PJ	JR埼京線板橋駅徒歩2分	☆		38
インプレスト コア 神楽坂	東京メトロ東西線神楽坂駅徒歩6分	☆		41
三鷹PJ	JR中央線三鷹駅徒歩4分		☆	34
板橋本町PJ	都営地下鉄三田線板橋本町駅徒歩7分		☆	29
森下ⅡPJ	都営地下鉄新宿線菊川駅徒歩4分		☆	50
森下ⅢPJ	都営地下鉄新宿線・大江戸線森下駅徒歩4分		☆	24
川崎PJ (平成26年10月取得)	京浜急行川崎駅徒歩10分		☆	29

# 事業基盤の拡大 リアルエステート事業の戦略



## 優良な中小型不動産アセットへの投資

- 当社の強み「東京圏での不動産情報力、企画開発・マーケティングノウハウ」が活かせ、不動産賃貸及び売買市場における相応の流動性が見込める中小規模収益物件も積極投資
- 開発事業とは特性の異なる収益（短期的収入・賃貸収入）を積み上げ、収益源の多様化を推進
- 高齢者向け住宅分野への取組：「高齢化進展・相続増税・政策支援」による成長分野で事業機会を模索



【リニューアル再販マンション】  
たまプラーザResidence



【賃貸商業ビル：フィルパーク表参道】



【DeLCCS神田（オフィスビル開発・運用物件）】

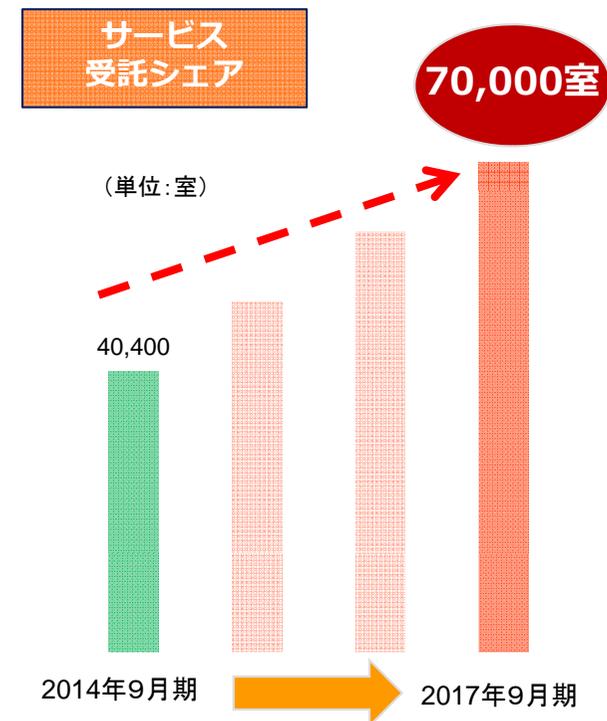
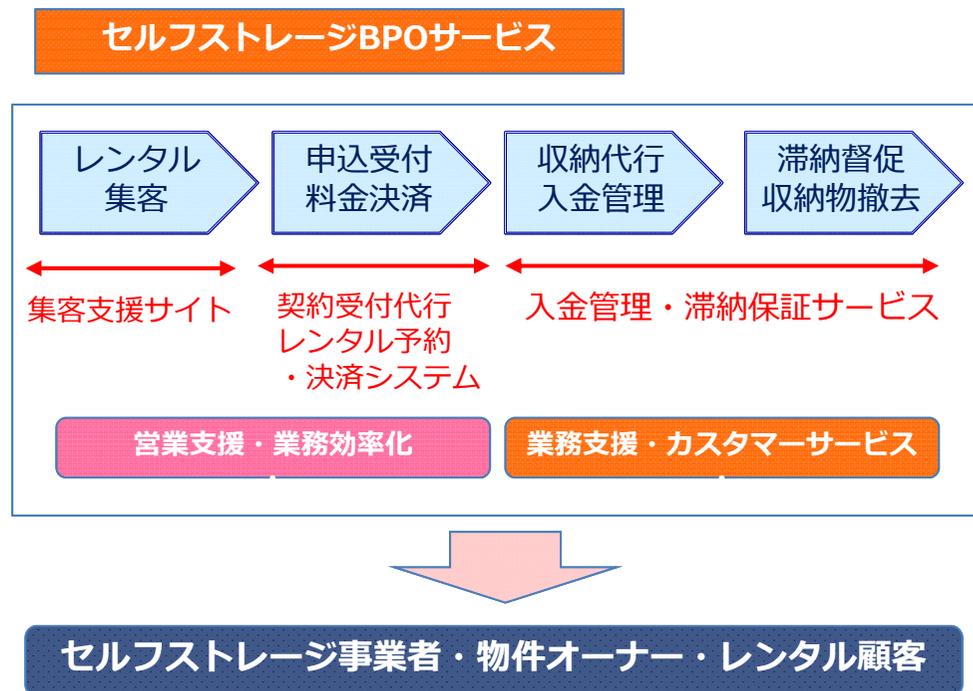


# 事業基盤の拡大 アウトソーシングサービス事業の戦略



## メインサービス：滞納保証・収納代行サービスの受託シェアの拡大

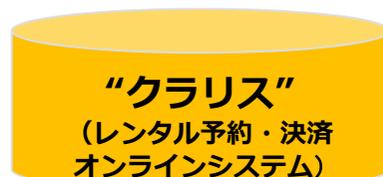
- 「セルフストレージ入金管理・滞納保証サービス」のブランドを強化し、業界浸透率の向上に注力
- 提携先のニーズに最適な保証内容などのカスタマイズ化にも機動的に対応し、サービス満足度を追求
- 新規提携獲得とともに、既存提携先における利用率向上の推進
- **2017年9月期の受託シェア70,000室**を目指す



## サービスの拡充 ～ BPOサービスプロバイダーとしての商品力の強化

### IT活用サービス「クラリス」・「クラギメ（11月リリース）」の普及推進

- セルフストレージ会社の業務効率化と営業支援のためのITシステムとして、本年よりサービス開始
- ユーザー手続きのIT化により、セルフストレージの認知度向上効果も期待できる
- **2017年までの取組目標：クラリス10万室・クラギメ20万室の登録を目指す**



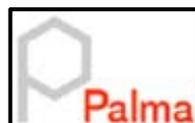
- 自動見積り計算
- 空室状況リアルタイム表示
- WEB決済機能
- 24時間申込受付



- WEB集客  
リスティング広告  
SEO対策  
他社サイトとの連動掲載

### 総合管理受託・開業支援サービス

- セルフストレージ運営に必要な業務をトータルでサポート → 「**オーナー代行サービス**」を実現
- 自主運営事業者に対する一括管理依頼や新規参入者の開業支援需要に積極対応
- ソリューション力の強化とともに、セルフストレージマーケットの拡大に寄与



セルフストレージ物件の発掘・開発・付加価値化  
総合管理（集客支援・業務代行・滞納保証）



トランクルーム事業者  
投資家

# 事業基盤の拡大 セールスプロモーション事業の戦略



## 不動産ビジネス向け人材派遣・業務代行の拡販強化

- 当面は良好な不動産市況が継続するとの想定のもと、主力サービスの拡販とサポート機会の開拓に注力
- 少数運営が多いセルフストレージ業界など、蓄積されたサービスノウハウが活かせるセクターにも積極参入
- 主婦層・シニア層等「潜在労働力」向け就業機会の発掘・創出を推進し、ライフプラン支援にも貢献

### 主なサービスメニュー

営業サポート	分譲・賃貸を問わず物件説明や案内を担当する接客スタッフを派遣
受付	総合受付、応接室管理等スタッフを派遣
モニター・調査 ポスティング	アンケート調査やモニター調査、広告チラシの街頭配布・ポスティング等業務代行
コールセンター	受発信業務を作成を担当するオペレータースタッフを派遣
営業事務	請求書や契約書等の文書作成要員を派遣
データ エントリー	各種データの入力・集計スタッフを派遣
コンシェルジュ サービス	インフォメーションサービスや各種代行手配等を担当するフロントスタッフを派遣

(単位：千円)

### 売上推移



# 中期的な成長のための経営基盤強化



## 企業ブランドの向上と財務力・人材基盤の強化に注力

### 東証 1 部への上場

本計画期間内の東証 1 部への上場を目指す（2017年でマザーズ上場後10年経過）

### 財務・人材基盤の強化

#### 財務基盤の強化：

- 機動的な投資を促進するための、資金調達手段のさらなる拡大
- 財務リスク管理：ネットD/E 3 倍以内を目安とした財務管理を徹底

#### 人材基盤の強化

- 人材育成：「セルフマネジメント」「専門性」強化・挑戦型人材の育成
- 人材確保：若手・女性の積極採用、個々の多様な状況を適した就業機会の創出

## 株主還元に関する基本方針

- 連結業績を反映した配当による利益還元を中心目標に、安定的な配当の継続に努める

## 中期計画における株主還元方針

- 配当金：基本方針にもとづき、中期的においては**連結配当性向30%**の配当維持を目指す
- 株主優待：現制度（単元あたり一律**QUOカード2,000円**贈呈）を継続
- 毎期の業績や財務状況、将来の投資計画等を勘案し、株主還元を検討

## 株主還元の推移及び予定

2010年 9月期	2011年 9月期	2012年 9月期	2013年 9月期	2014年 9月期 (予定)	2015年 9月期 (予定)
配当実績	配当実績	配当実績	配当実績	配当	配当
8.7円	3円	14.3円	18円	14円	35円

※2013年4月に100：1に株式分割を実施しておりますので、2012年9月期までの配当額は1株あたり配当実績額を100で除しております。

# 計量目標



## 今中期計画期間

	2014年9月期 実績	2015年9月期 見込み	2017年 9月期計画
売上高 (千円)	2,304,696	5,084,000	<b>100億円</b>
営業利益 (千円)	219,837	703,000	
経常利益 (千円)	253,604	612,000	<b>10億円</b>
当期純利益 (千円)	152,521	373,000	
ROE	8.4%		<b>20%以上</b>
不動産投資 ※	62億円	75億円	<b>100億円</b>
セルフストレージBPO			
滞納保証・入金管理 新規受託件数	17,700件	22,100件	<b>29,500件</b>
予約・決済 システム登録室数	16,100室	40,000室	<b>100,000室</b>
集客支援サイト 登録室数	平成26年11月 リリース	120,000室	<b>200,000室</b>

※不動産投資目標値は、主に都市型マンションの想定事業費ベース（開発用地取得費用と建築費用などの合計）で集計されておりますので、実際の案件別の年度ごとの投資支出金額とは異なります。

«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](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。