

ディア・ライフ

3245 東証 1 部

<http://www.dear-life.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 20 日 (月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
秀 一浩

[企業情報はこちら >>>](#)

■主力の都市型マンション開発に加え、収益不動産投資へと多角化を進めるリアルエステート事業と、子会社パルマの手掛けるセルフストレージビジネス向けサービスが今後も成長の源泉に

ディア・ライフ<3245>は、2004年11月の会社設立以来、東京圏での都市型マンションの開発事業を軸に、主力のリアルエステート事業の業容を拡大してきた。エリア特化での情報収集力、阿部幸広(あべゆきひろ)代表取締役社長を始めとした専門性の高い内部人材の不動産目利き力が、高い競争力の源泉である。

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である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活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。

2009年9月に子会社化したパルマ<3461>を通じて提供しているセルフストレージ(トランクルーム等のレンタル収納スペース)事業者向けアウトソーシングサービス事業では、潜在成長力の非常に高いセルフストレージ市場において、セルフストレージ事業者への実務を代行するビジネスソリューションサービスや、デファクトしつつあるITソリューションサービス、物件供給、開業支援から手掛けるターンキーソリューションサービスを重層的に提供し、国内のセルフストレージ事業者が保有するユニット数のおおよそ6割超で、これらのサービスが何らかの形で導入されており、マーケットリーダーの地位を確立している。

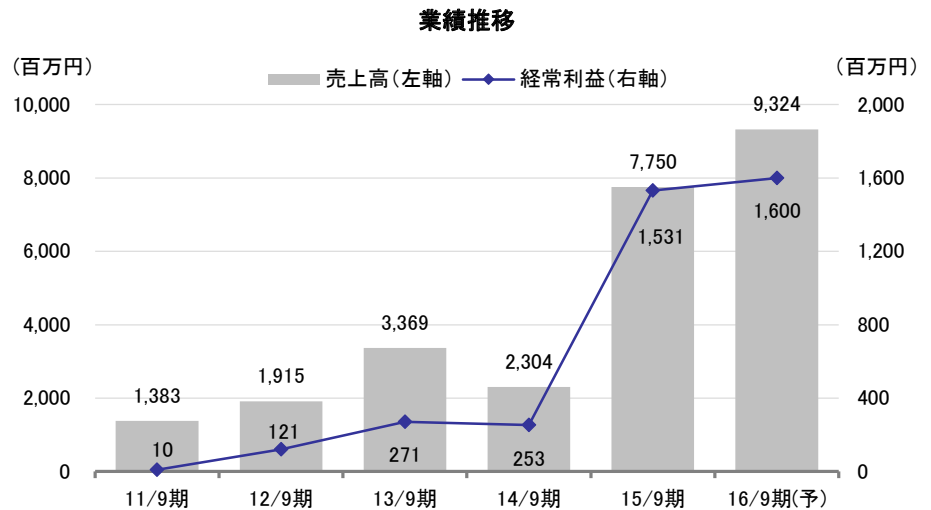
3事業分野すべてにおいて高い競争力を有する同社は、昨年の東証1部への上場、子会社パルマのマザーズ上場、それに伴う22億円の資金調達で、更なる成長への強固な経営基盤、財務基盤が確立された。

足元2016年第2四半期実績も好調な同社は、中期経営計画に基づき2018年9月期に向けて開発事業の事業量拡大に加え、収益不動産投資へと多角化を進めるリアルエステート事業、セルフストレージ事業者向けのサービス受託及び物件供給体制を加速度的に整備しつつあるアウトソーシングサービス事業を両輪に更なる成長を目指す。

順調に事業規模拡大、資本増強を遂げた同社だが、新分野に挑戦し続けるベンチャースピリッツは健在である。民泊の規制緩和が先行する大田区での宿泊対応型マンション開発、クラウドファンディングサイトを運営する(株)JGマーケティングとの不動産対象のソーシャルレンディング事業での協力、弁護士ドットコム<6027>が運営する「税理士ドットコム」に向けた不動産関連サービスの提供など、異分野企業との積極的提携で新たなサービス開発、顧客開拓へと挑み続ける姿勢は秀逸である。

Check Point

- ・都心のマンション開発に加え収益不動産への投資も進め事業規模拡大、多角化を目指す
- ・子会社パルマが、サービス領域の多様化に向けた先行投資を進めセルフストレージ市場の潜在需要を掘り起こす
- ・高い収益性、成長力を目指し、効率経営と革新性を志向する経営陣



リアルエステート事業

東京圏に事業エリアを特化

(1) 東京圏の都市型マンション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 1R ~ 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、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。

b) 用地取得、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、建築発注においても優位に働いている。情報の非効率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。当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により継続的に工事発注できることから、ゼネコン等建築業者ともより良い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

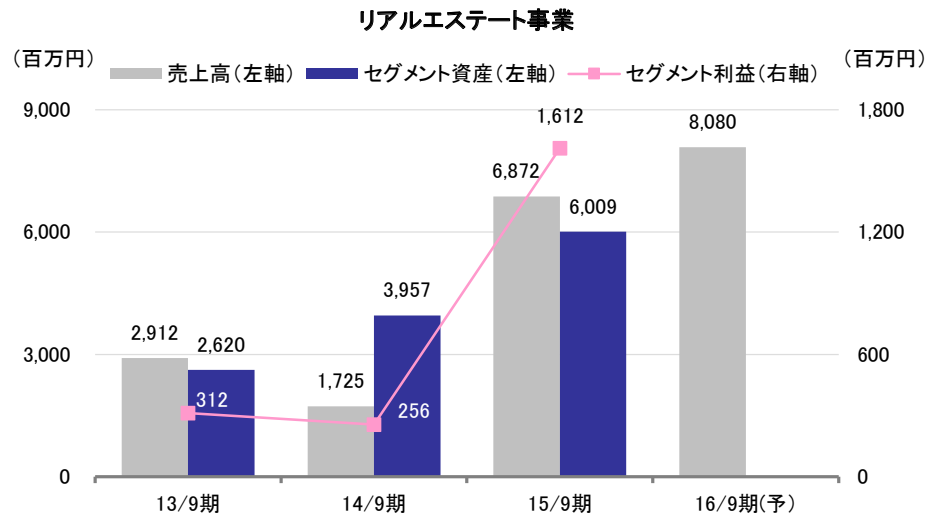
エリア限定の強みに加え、内部に一級建築士を始め専門性の高い人材を抱えていることも大きなアドバンテージとなっている。用地取得に関しては、素早く情報をキャッチすると同時にその開発ポテンシャルを素早かつ確に算定し、競争力ある価格提示を迅速に行える目利き能力が不可欠である。また技術のわかる人材がいればコスト抑制策での創意工夫が進みやすく、ゼネコン等との折衝力が高まるのも明白である。

d) 分譲事業には参入せず資産効率重視

同社は分譲事業には参入しておらず、1 棟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（価格面以上に納期やスペックへの優先順位が高く、タイミングが合えば好条件での取引が期待できる）、分譲や賃貸運営目的の不動産会社、REIT、個人富裕層等の投資家など幅広い。今後は先般発表された弁護士ドットコムが運営する「税理士ドットコム」のネットワーク経由で全国から都心の不動産投資ニーズを集めることも可能かもしれない。開発面では東京圏特化で効率性、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。

e) 東京圏へ特化しながら事業規模拡大へ

今後のマンション開発事業展開としては、東京圏特化の強みは維持したまま、都心のサブエリア立地にも取得機会を探ったり、都心部ファミリーマンションなどの大型案件にもジョイントベンチャーを通じて参画するなどにより事業機会の創出を推進し、マンション開発事業の規模拡大も目指していく意向だ。



(2) 今後は収益不動産へも注力

a) 高い目利き力が活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く。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ことなど技術力や不動産運営能力の高い当社であれば創意工夫の余地は大きい。

b) 事業拡大、多様化の好機

都市型マンション開発で良好な実績を挙げ続け高成長を遂げた同社の信用力は高い。昨年増資を果たした事もありバランスシートの健全性がさらに高まり、金融機関とのリレーションも良好で借入余力も大きい。

この局面で収益不動産の投資に取り組むことで、資産の多様化が進められるのみならず、不動産の高い目利き能力、運用ノウハウを持つ同社ならば、その能力をフルに発揮し利益率と保有期間のバランスを計ることで、資産効率の更なる向上も目指せるだろう。

■セールスプロモーション事業

優良な派遣スタッフを数多く抱える

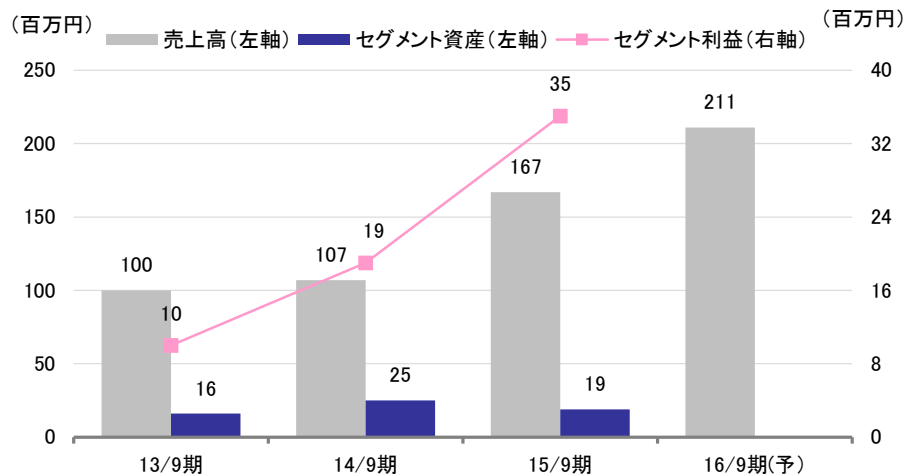
(1) 様々な不動産業務に対する人材派遣需要

会社設立時から手掛ける不動産業界向けの人材派遣業は、足元東京圏の不動産市況が活況なこともあり順調に推移している。同社では、不動産業界に身を置く同社ならではの経験を活かした不動産現場の隅々で役立つ人材を養成派遣している。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等の受付業務、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等様々な業務分野への派遣を行っている。

(2) きめ細かい指導で派遣先、派遣者両者からの信頼

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元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、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当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。

セールスプロモーション事業



■ アウトソーシングサービス事業

潜在成長力の高い市場

(1) 成長性が高いセルフストレージ市場

a) 第一人者である子会社パルマ

セルフストレージ市場は潜在成長力の高い市場である。連結子会社で昨年東証マザーズに上場したパルマは、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パルマは、今後もこの成長余地の大きいセルフストレージ事業の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。

b) 大きな潜在需要が見込まれるセルフストレージ

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。このような個人の潜在需要が大きいと見込まれる為、物件供給、サービスの普及に合わせて市場の急拡大が予想されている。

c) 遅れている日本での普及

セルフストレージの利用が既に普及している米国では 11 世帯に 1 室の利用があるのに比べ、わが国では 156 世帯に 1 室の利用しかないのが現状である。住宅環境を鑑みれば日本の方が高い普及率となってもおかしくなく潜在需要は大きいと言えるだろう。

d) 今後は不動産型施設が主流へ

セルフストレージ施設は、コンテナ型の簡易な施設から建物内にきちんと区分されたビル型施設まで様々な形態がある。コンテナ型施設への自治体による建築確認取得の行政指導が強化されたことや、収益物件としてスペックのしっかりした不動産に投資したい投資家ニーズも鑑みると、今後はビル型施設の供給比率が高まるものと思われる。コンテナ型に替わり主流となり得る不動産型施設の供給推進において、同社はセルフストレージ専門者に比べ物件情報、コンバージョン・ノウハウなどで不動産開発業者としての強みを発揮していけるだろう。

(2) 競争力の高いセルフストレージ事業者向けサービス

a) 顧客管理が煩雑なセルフストレージ事業

小口空間を数多くのエンドユーザーに収納空間として賃貸するセルフストレージ事業者は、物件当たりのユーザー数が多く、ユニット当たりの家賃（月 1 万円強～）が低いため、住宅管理に比べて煩雑なデイリーオペレーションをこなさなければならない。そのセルフストレージ事業者向けにパルマが供給するアウトソーシングサービスは重層的で競合他社を圧倒している。

b) 実務を代行するビジネスソリューションサービス

パルマはまずビジネスソリューションサービスとして、セルフストレージのエンドユーザーからの問合せ・申込み・解約を事業者にとって替わって受け付ける。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引き受けている。

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。また滞納物件の収納物処分などの滞納者管理や滞納保証のサービスも受けられる。煩雑な業務が多く住宅以上に物件管理、業務管理などをアウトソーシングするニーズが強い業界と思われる。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非常に競争力が高く順調に業務を拡大している。

ディア・ライフ

3245 東証 1 部

<http://www.dear-life.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 20 日 (月)

c) デファクト化しつつある IT ソリューションサービス

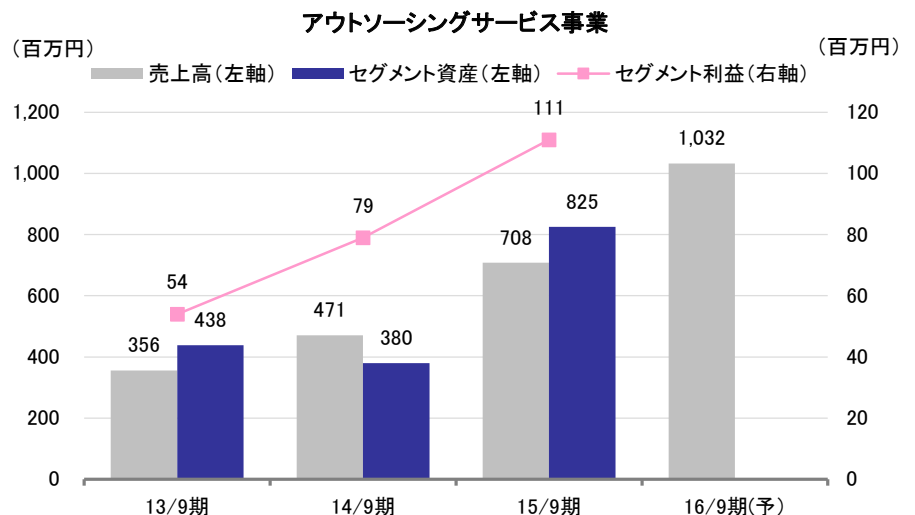
IT ソリューションサービスでは、予約決済在庫管理システムを運営、Web 集客サイトの管理運営を代行し事業者の効率的な事業運営をサポートしている。予約決済在庫管理システム「クラリス」の登録件数は前期末比約 3 千室増の約 3 万件に達し、集客サイトの登録件数は前期末比約 7 万室増の約 20 万件に急増している。このように既にシェアの高いセルフストレージ事業者向けの IT 営業支援ツールのデファクト化がさらに進めば、セルフストレージ市場での当社の存在感がますます高まっていくだろう。

d) 事業参入者に向けたターンキーソリューションサービス

セルフストレージ市場への関心のある投資家は、同社のターンキーソリューションサービスで事業計画から始まり物件開発、運営までのフルサービスを受けることが可能になる。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、海外での先行事例を熟知している海外事業者等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。一方で建築確認が取得されたスペックのしっかりした投資対象となり得るセルフストレージ施設は供給不足の状況にある。このような状況下、当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）の潜在重要は非常に大きい。

e) セルフストレージ物件開発・取得での不動産会社としての優位性

セルフストレージ物件開発のタイプには、土地を購入後、セルフストレージをゼロから開発し販売するいわゆるグリーンフィールドタイプと、改装可能な施設を仲介し、セルフストレージにコンバージョンするブラウンフィールドタイプがあるが、当社では取得機会に合わせ両タイプでの開発が可能である。既に稼働している物件の取得を含め同社はセルフストレージ事業者の為の物件調達能力が卓越している。セルフストレージ事業だけでなく広く不動産開発を手掛けていることで、入手できる用地や物件の情報が多種多様であることに加え、不動産業者としてコンバージョンノウハウを持っていることが、当事業を手掛けていく上での非常に大きな優位性となっている。



(3) 不動産投資市場としてのセルフストレージ

a) 収益物件として魅力的なセルフストレージ

不動産投資家の目線から見た場合、収益物件としてのセルフストレージ施設の魅力は大きい。まず 1 施設当たりの室数が多く、小口分散されており年間を通じて稼働率の変動を受けにくい。住宅同様に景気変動の影響は受けにくく、平均利用期間も 30 ヶ月と比較的長期で安定している。一方で住宅ほど駅に近いなどの立地にこだわる必要がなく水回り施設も不要なのでメンテナンスコストが低く抑えられる。賃料改定がホテルのように稼働率に合わせて変動可能なことも、積極運営を目指す投資家には魅力的である。

b) セルフストレージ・リーの組成上場も視野に

米国、オーストラリアなどでは、ストレージ施設は既に有力な投資対象として確立しておりストレージへの投資に特化したリーも存在する。

パルマも将来的なセルフストレージ専門リーの組成上場を視野に、スペックのしっかりしたストレージ施設の開発、幅広い潜在投資家層の呼び込みをターンキーサービス事業を通じて鋭意行っている。

パルマはセルフストレージ施設の開発から運営まですべてに関わり、セルフストレージ投資を物件供給者、投資家両面からサポートしている。セルフストレージ投資市場拡大普及に向けて同社の役割は計り知れない。

■ 中期経営計画

東証 1 部への上場、パルマのマザーズ上場で経営基盤、財務基盤は強固に

(1) 前倒して達成した前中期経営計画

2014 年にスタートした前中期経営計画 (Action ~ For Growth 2017 ~) での業績目標であった連結経常利益 10 億円、ROE20% 以上は、2015 年 9 月期に連結経常利益が 15.31 億円、ROE が 36.8% と大きく躍進し早々に達成した。さらには同社の東証 1 部への上場、子会社パルマのマザーズへの上場、両社上場時の増資により連結で 22 億円の資本増強も達成し経営基盤、財務基盤を強固なものとした。

(2) 2018 年へ向けた新中期経営計画

好調な業績に甘んじることなく、更なる事業規模の拡大と収益構造の多様化を推進し、継続的な成長を続けるための経営基盤の確立を目指し、2015 年 11 月に 2018 年に向けた新中期経営計画 (Run ~ For Growth 2018 ~) を発表した。今後 3 年の成長をけん引する両輪は、都市型マンション開発に収益不動産への投資も積極化させた主力のリアルエステート事業と、ポテンシャルの高いセルフストレージ市場でのマーケットリーダーである子会社パルマを通じたアウトソーシングサービス事業である。

(3) 規模拡大と多様化が同時に進むリアルエステート事業

a) パイプラインが充実した都市型マンション事業

主力のリアルエステート事業では、中核の都市型マンション開発では既に多くの優良プロジェクトを開発中であり、開発用仕入れも順調に進展している。

2016 年 6 月 20 日 (月)

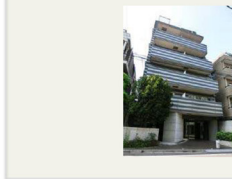
マンション開発用地仕入状況

マンション開発用地仕入予定 現時点で16件 (取得済 8 件・取得契約済み 8 件) の開発用地を確保

物件名	所在地	住戸数	状況
大森Ⅲプロジェクト	東京都大田区	27戸	平成28年5月取得
南千住プロジェクト	東京都荒川区	27戸	平成28年5月取得予定
両国プロジェクト	東京都墨田区	30戸	平成28年6月取得予定
江戸川橋プロジェクト	東京都文京区	31戸	平成28年7月取得予定
蒲田一丁目プロジェクト	東京都大田区	29戸	平成28年8月取得予定
立川プロジェクト	東京都立川市	39戸	平成28年9月取得予定
高円寺プロジェクト	東京都中野区	47戸	平成28年9月取得予定
板橋本町Ⅱプロジェクト	東京都板橋区	34戸	平成28年11月取得予定



主な収益不動産仕入予定物件



グレンパーク神楽坂
(賃貸マンション)



DeLCCS川口
(商業ビル)

出所：決算説明会資料

都市型マンションプロジェクト開発状況

物件名	所在地	住戸数	竣工予定時期			状況
			当期	17/9期	18/9期	
森下Ⅱプロジェクト	東京都江東区	50戸	竣工済			分譲中
森下Ⅲプロジェクト	東京都江東区	24戸	竣工済			分譲中
よみうりランドプロジェクト	川崎市麻生区	41戸	竣工済			分譲中
西日暮里1丁目プロジェクト	東京都荒川区	29戸	◎			工事中
神楽坂白銀公園プロジェクト	東京都新宿区	34戸	◎			工事中
尾久プロジェクト	東京都北区	56戸		◎		工事中
森下Ⅳプロジェクト	東京都江東区	32戸		◎		工事中
大森Ⅰプロジェクト	東京都品川区	37戸		◎		工事中
西日暮里5丁目プロジェクト	東京都荒川区	27戸		◎		工事中
王子プロジェクト	東京都北区	30戸		◎		工事中
南砂プロジェクト	東京都江東区	46戸		◎		工事中
市谷仲之町プロジェクト	東京都新宿区	29戸		◎		計画中
錦糸町Ⅱプロジェクト	東京都墨田区	28戸		◎		計画中
駒込Ⅱプロジェクト (㈱双日新都市開発とのJV)	東京都豊島区	34戸			◎	計画中
南砂町Ⅱプロジェクト	東京都江東区	21戸			◎	計画中
北千住プロジェクト	東京都足立区	37戸			◎	計画中
住吉プロジェクト	東京都江東区	32戸			◎	計画中



よみうりランドプロジェクト
(アイルイムーブル 百合ヶ丘)



森下Ⅲプロジェクト
(カリシア森下エストゥディオⅡ)

出所：決算説明会資料

b) 収益不動産への投資も順調

また収益基盤多角化に寄与する、既に稼働中の物件への投資も順調に推移しており、直近では賃貸マンションのグレンパーク神楽坂、設備リニューアルやリースアップでのバリューアップを見込んで商業ビルの DeLCCS 神楽坂ビルへの投資を実行している。

c) 不動産投資額は 150 億円に拡大へ

増資によりバランスシートが強化されたこともあり投資余力が高まっている。2018 年 9 月期に向けて、用地・物件への投資額を開発物件・収益不動産合わせて年間 150 億円までに拡大していく方針だ。

2016 年 6 月 20 日 (月)

(4) 順調に業容拡大するアウトソーシングサービス事業

a) 子会社上場を機に成長加速へ

当事業を担う子会社パルマのマザーズ上場を機に、成長加速への取り組みを強化している。セルフストレージ事業者向けに滞納保証付きで実務代行を行うビジネスソリューションサービスは既に 6 万室近くの利用があるが、年間新規受託 3 万室の体制を 2018 年 9 月期までに目指している。既存顧客は業界 350 社中既に 200 社以上に上り、既存顧客が保有するストレージ数は約 21 万室ある。また Web 集客サイトへの登録数は既に 20 万室を超えている。サービス内容のカスタマイズ化や IT ソリューションサービスとのパッケージ化などで更なる顧客満足度を高めることにより既存顧客の囲い込みを進展させていきたい。

b) セルフストレージ物件の供給体制を先行整備

投資対象としてのセルフストレージへの脚光が集まっている現在、首都圏中心に用地や物件取得の先行投資を積極的に進めるとともに、セルフストレージ事業の開業支援体制も充実させている。具体的には年間 2000 室の施設増加に対応できるサービス体制の確立を目指しており潜在需要が強いことからサービス供給体制が整えば業績に直結すると予想される。

■ 業績動向

都市型マンションを中心に物件売却が順調に推移

(1) 2016 年度第 2 四半期実績

前年同期比で大幅な増収増益を達成

都市型マンションを中心に物件売却が順調に推移したことがけん引し、前年同期に比べ大幅な増収増益を達成した。事業セグメント別に見ると、リアルエステート事業では 6 棟の都市型マンションの売却を行うとともに、コンバージョン・リーシングにより収益性を高めた収益不動産の売却も実現している。セールスプロモーション事業においても、不動産業界の人手不足を背景に大手不動産会社への人材派遣の受注が順調に増加した。一方、子会社のパルマで手掛けるアウトソーシングサービス事業も、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などの新規受注が順調に推移し、ターンキーソリューションサービスでは用地取得や施設開発などの業容拡大のための投資を積極化させた。

2016 年 9 月期第 2 四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	15/9 期 第 2 四半期 実績	16/9 期 第 2 四半期 実績	増減額	前年同期比
売上高	3,157	4,670	1,513	47.9%
売上総利益	887	1,100	212	24.0%
販管費	337	440	102	30.5%
営業利益	550	659	109	20.0%
営業外収益	54	25	-28	-52.5%
営業外費用	33	44	10	31.5%
経常利益	570	641	70	12.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	326	421	95	29.3%

(2) 2016 年 9 月度通期の業績見通し

3 事業セグメントすべてにおいて好調持続見通し

第 2 四半期までに引き続き 3 事業セグメントすべてにおいて好調を継続する見通し。リアルエステート事業では都市型マンション、収益不動産ともに売却を見込める物件がそろっており、売却時期のズレが生じない限り順当に業績予想を達成できる模様。セールスプロモーション事業での人材ニーズは引き続き強く、アウトソーシングサービス事業においてもサービス体制強化が功を奏し、主力のビジネスソリューションサービスの受託シェア拡大に加え、ターンキーソリューションサービスによる物件開発・開業コンサル収入の増大から増収増益を達成する見込み。なお親会社に帰属する純利益に関しては、昨年あった子会社パルマの上場に伴う特別利益 347 百万円がなくなることで一時的に減益となるが、営業利益、経常利益とともに増益基調を維持する見通し。

2016 年 9 月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	2015 年 9 月期	2016 年 9 月期		
	実績	予想値	増減額	前年同期比
売上高	7,750	9,324	1,573	20.3%
リアルエステート事業	6,872	8,080	1,207	17.6%
アウトソーシングサービス事業	708	1,032	323	45.6%
セールスプロモーション事業	167	211	43	25.7%
売上総利益	2,254	2,469	214	9.5%
販管費	694	768	73	10.6%
営業利益	1,559	1,700	140	9.0%
経常利益	1,531	1,600	68	4.5%
純利益	1,222	1,002	-220	-18.0%

(3) 健全な財務状況

積極経営の中、高い自己資本比率を維持

昨年増資により 22 億円の資本増強が果たされ、前期末時点で 45.3% もの高い自己資本比率を実現した。開発用地、収益不動産の新規仕入れや工事中開発案件の増加により事業投資規模が拡大した現状でも、37.7% と十分に健全な自己資本比率を維持している。マイナス金利の金融緩和下、取引金融機関とのリレーションも良好であり財務状況は健全である。

2016 年 9 月期第 2 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

項目	2015 年 9 月期末		2016 年 9 月期第 2 四半期末	
	実績	構成比	実績	構成比
現金及び預金	4,666,402	43.5%	4,116,443	31.9%
仕掛販売用不動産 及び販売用不動産	5,317,717	49.6%	7,750,416	60.1%
その他	736,089	6.9%	1,027,686	8.0%
資産合計	10,720,209	100.0%	12,894,546	100.0%
有利子負債	3,986,980	37.2%	6,421,756	49.8%
前受収益	126,521	1.2%	119,430	0.9%
その他	1,529,766	14.2%	1,256,785	9.7%
負債合計	5,643,268	52.6%	7,797,972	60.5%
純資産合計	5,076,941	47.4%	5,096,573	39.5%
負債・純資産合計	10,720,209	100.0%	12,894,546	100.0%
自己資本率	45.3%	-	37.7%	-

■ 株主還元策

配当性向を 35% へ引き上げ

連結配当性向の目標を 30% から 35% へ引き上げ株主への還元を強化している。2016 年 9 月期の 1 株配当予定は 12 円であり、子会社パルマ上場の記念配当もあった 2015 年 9 月期に比べて減配見通しであるが、物件売却の加速等業績の上振れがあった際には配当性向に沿った増配も期待される。また 100 株以上の保有者に 1000 円の QUO カードを謹呈する株主優待制度も導入し少額投資からの個人株主に報いている。

プラスアルファの株主還元策として機動的な自己株主取得も表明しており、不動産での本業投資、株式市場での株価状況を総合的に勘案し、株主価値向上につながる資金活用を柔軟に行う体制が整っている。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ