

株式会社ディア・ライフ
2024年9月期 第2四半期

決算説明資料

2024年5月10日

20

24

主要経営指標ハイライト

連結経常利益(2Q累計)

338百万円
(前年同期比：69.4%減)

親会社株主に帰属する
四半期純利益(2Q累計)

193百万円
(前年同期比：72.4%減)

取得した案件の
総事業規模(2Q累計)

事業規模：**306**億円
(前年同期比：9.9%増)

自己資本比率

48.8%
(前年度末比：8.2pt減)

EPS（1株あたり四半期純利益）

4.42円
(前年同期比：72.3%減)

自己株式の取得完了

総額：**299**百万円

実施期間：11/15～12/15
取得株数：344,000株

Index

01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
重点施策
03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
04. 株主還元方針
05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

01.経営成績・財務の状況

- 01. 経営成績・財務の状況
- 02. リアルエステート事業の状況
重点施策
- 03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
- 04. 株主還元方針
- 05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

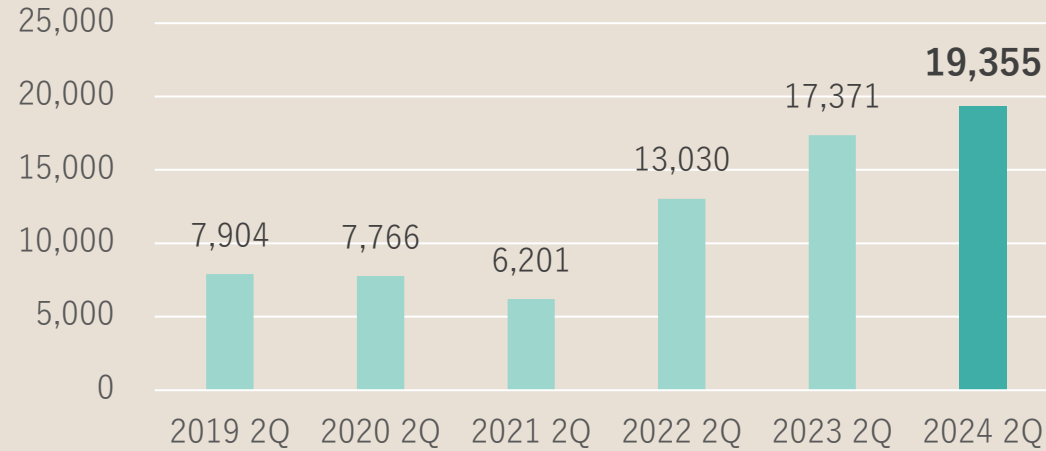
経営成績の状況

-第2四半期経常利益の推移-

事業規模にして**193**億円分
不動産を確保

経常利益**3.3**億円

(単位：百万円)

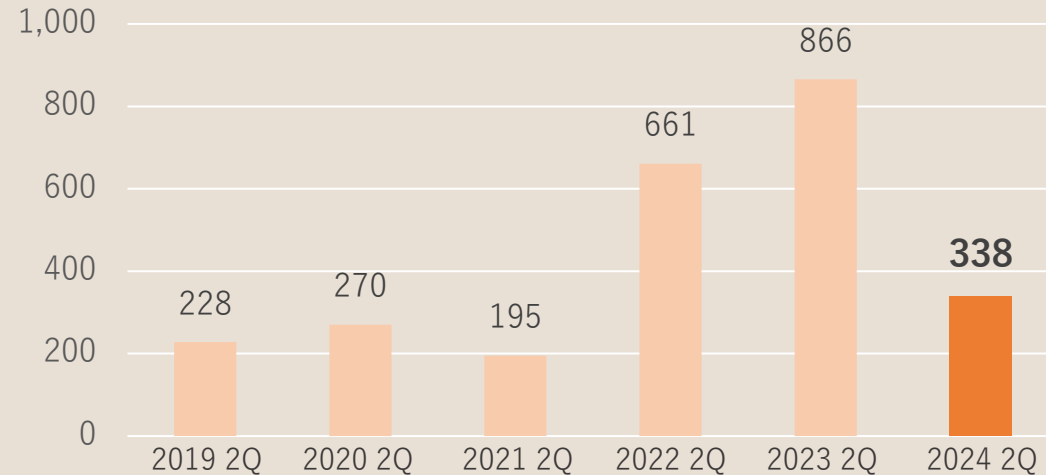


※ リアルエステート事業において、各四半期中に取得決済したプロジェクトの事業規模を集計

「事業規模」：不動産取得時点での総投資予定額

上記の事業規模の数値は、リアルエステート事業における開発プロジェクトと収益不動産の総投資予定額の合計値になります

(単位：百万円)



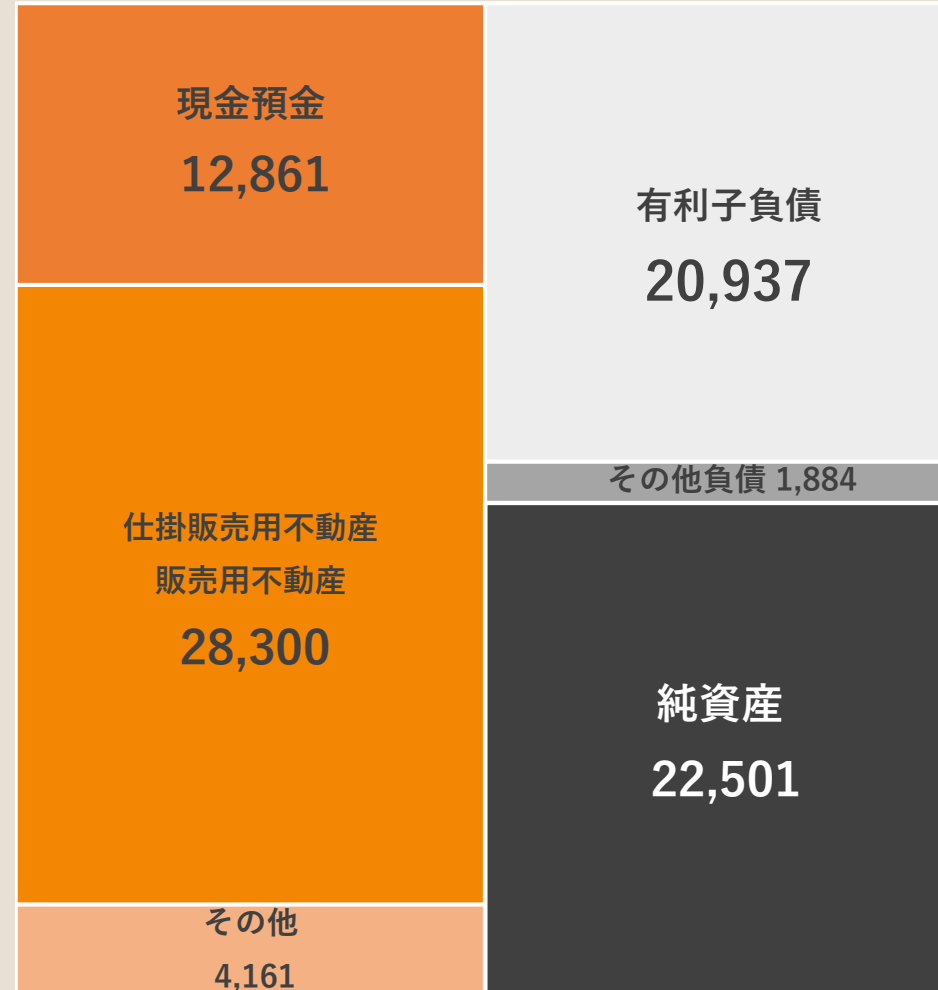
財務の状況

-連結貸借対照表の状況-

自己資本比率 **48.8%**

盤石な財務基盤を維持

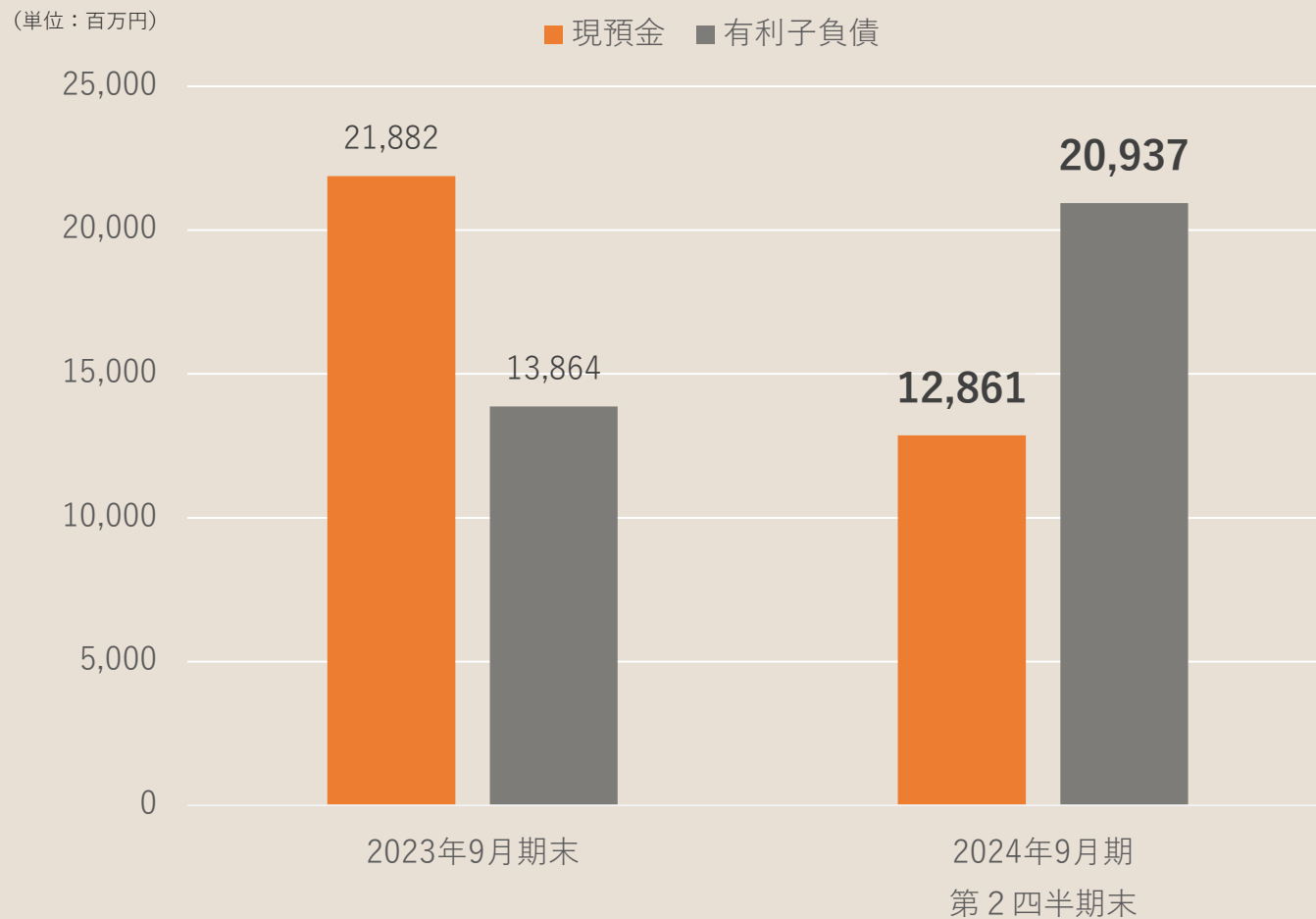
(単位：百万円)



財務の状況

-現預金・有利子負債の状況-

物件の仕入に最注力
借入も活用しながら、
自己資金も積極的に投入

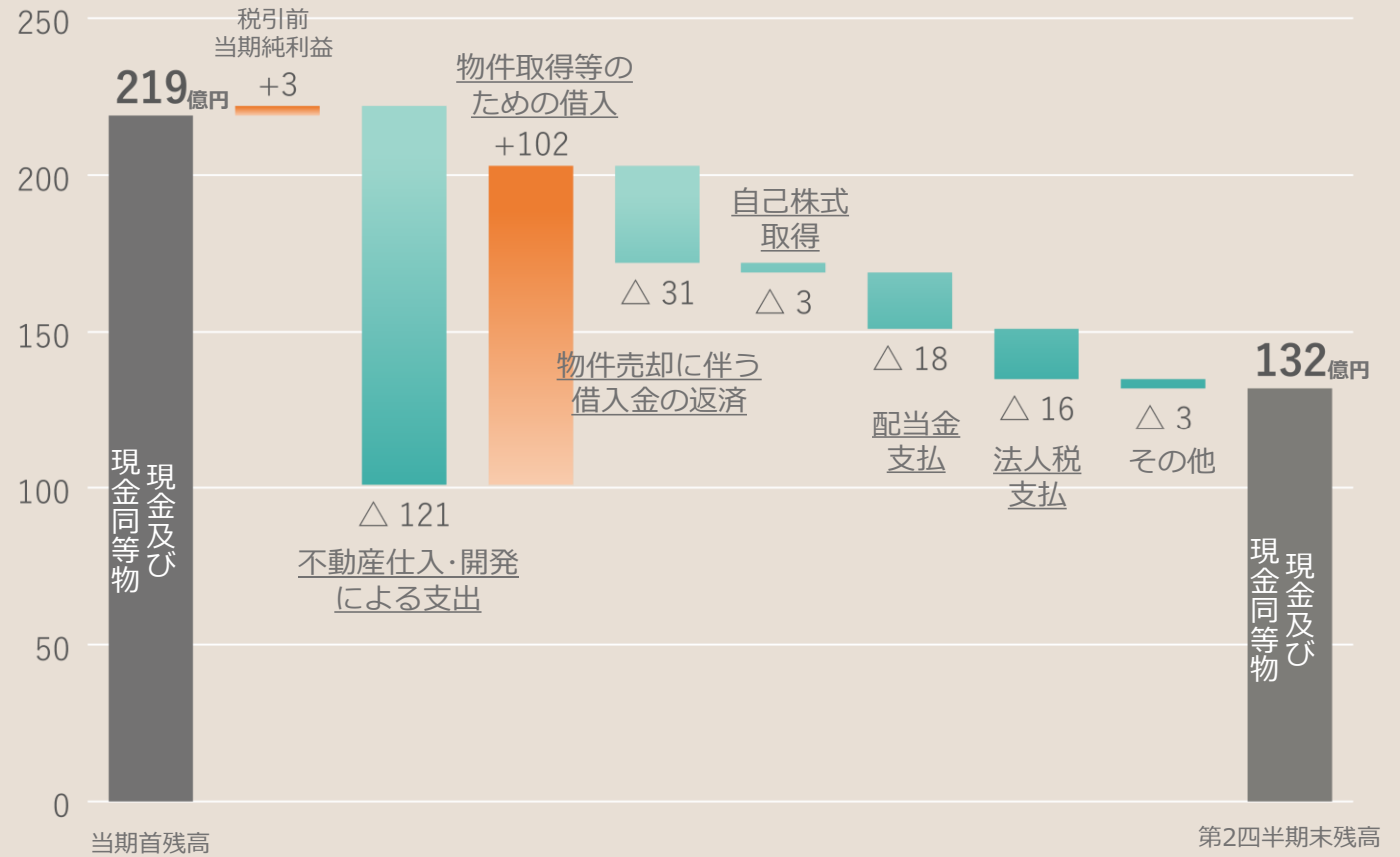


財務の状況

-キャッシュフローの状況-

自己資金を積極的に活用
金融機関からの借入環境も良好

(単位：億円)



↑ : 収入
↓ : 支出

02.リアルエステート事業の状況

01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
重点施策
03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
04. 株主還元方針
05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

リアルエステート事業の状況

-セグメント売上高・利益の推移-

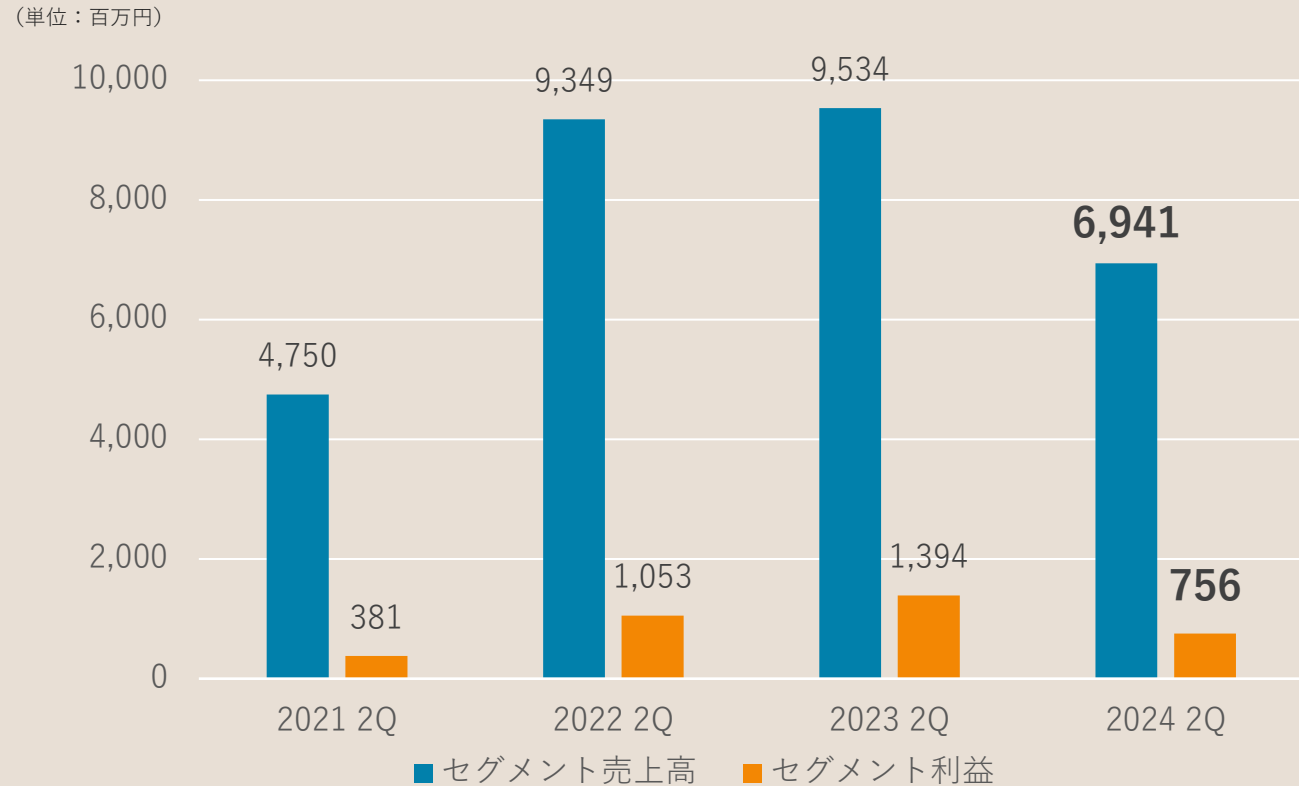
セグメント売上高

6,941百万円

(前年同四半期比**27.2%**減)

セグメント利益**756**百万円

(前年同期比**45.7%**減)



リアルエステート事業の状況

-仕入れ活動の状況-

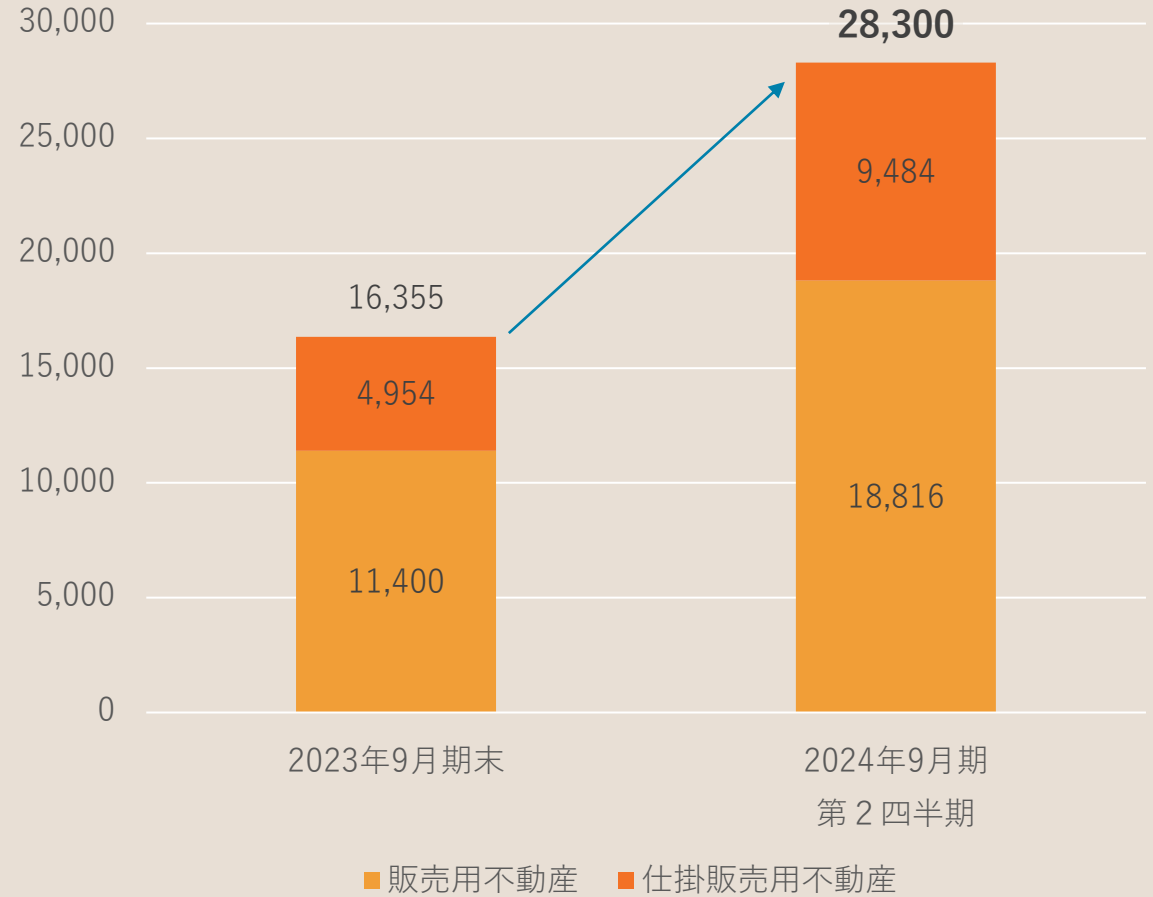
棚卸資産残高

28,300百万円

(前期末比**73.0%**増)

順調に仕入れ活動を展開

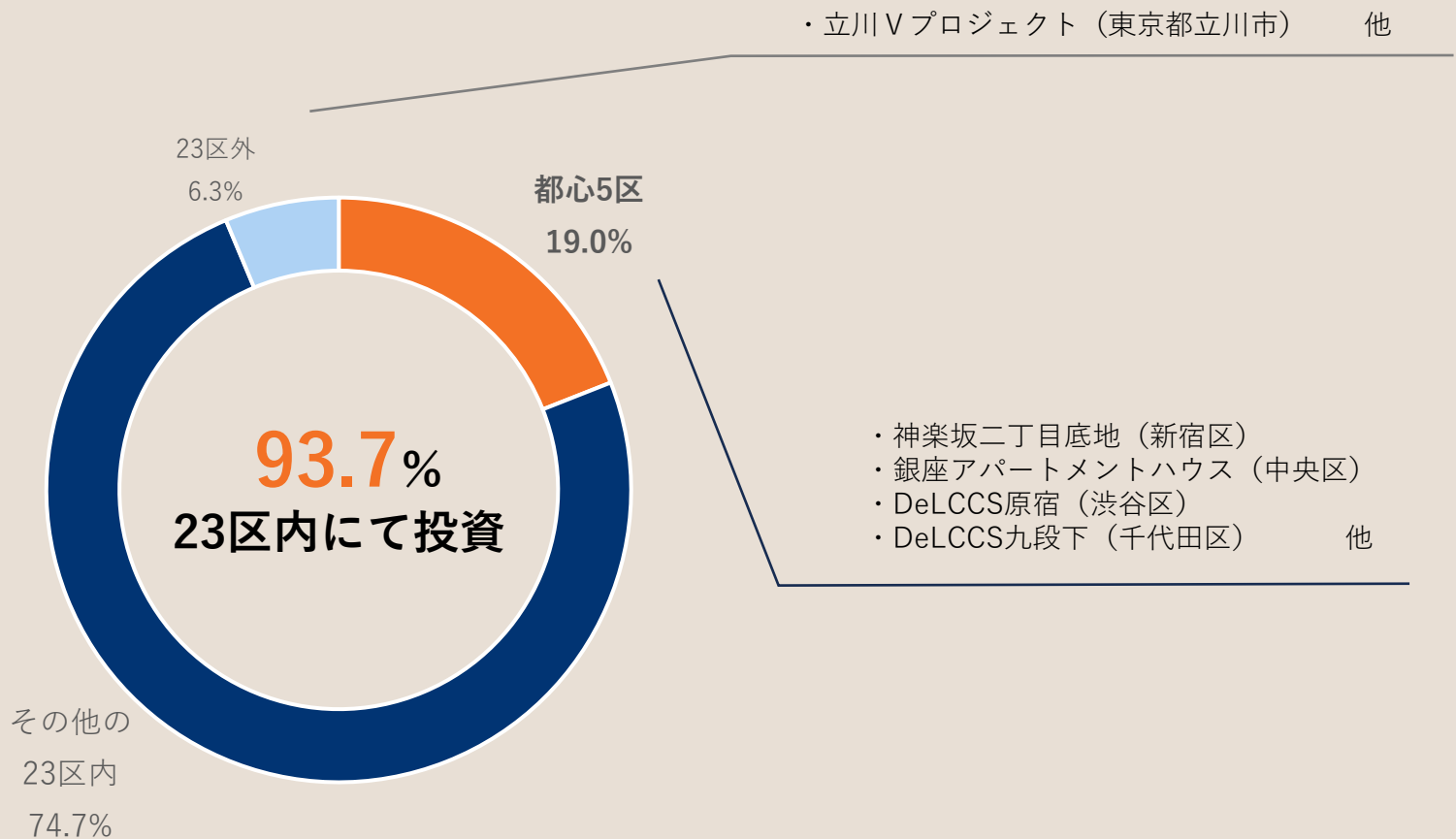
(単位：百万円)



リアルエステート事業の状況

-仕入れ活動の状況-

ニーズの底堅い
23区内に投資継続

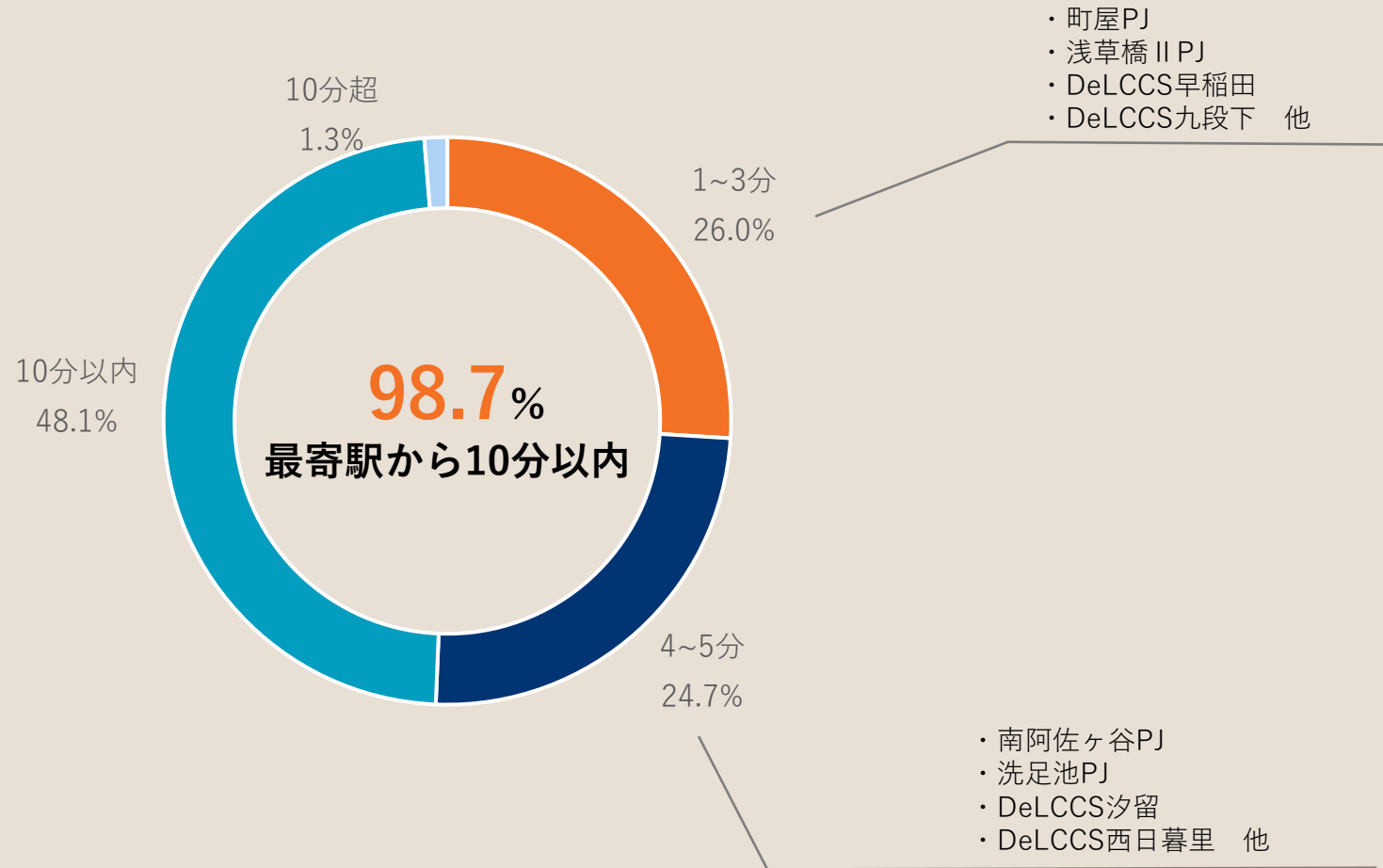


※「都心5区」：千代田区, 中央区, 港区, 渋谷区, 新宿区

リアルエステート事業の状況

-仕入れ活動の状況-

単身者・DINKSが志向する
「最寄り駅から徒歩10分以内」の
不動産に厳選して投資



リアルエステート事業の状況

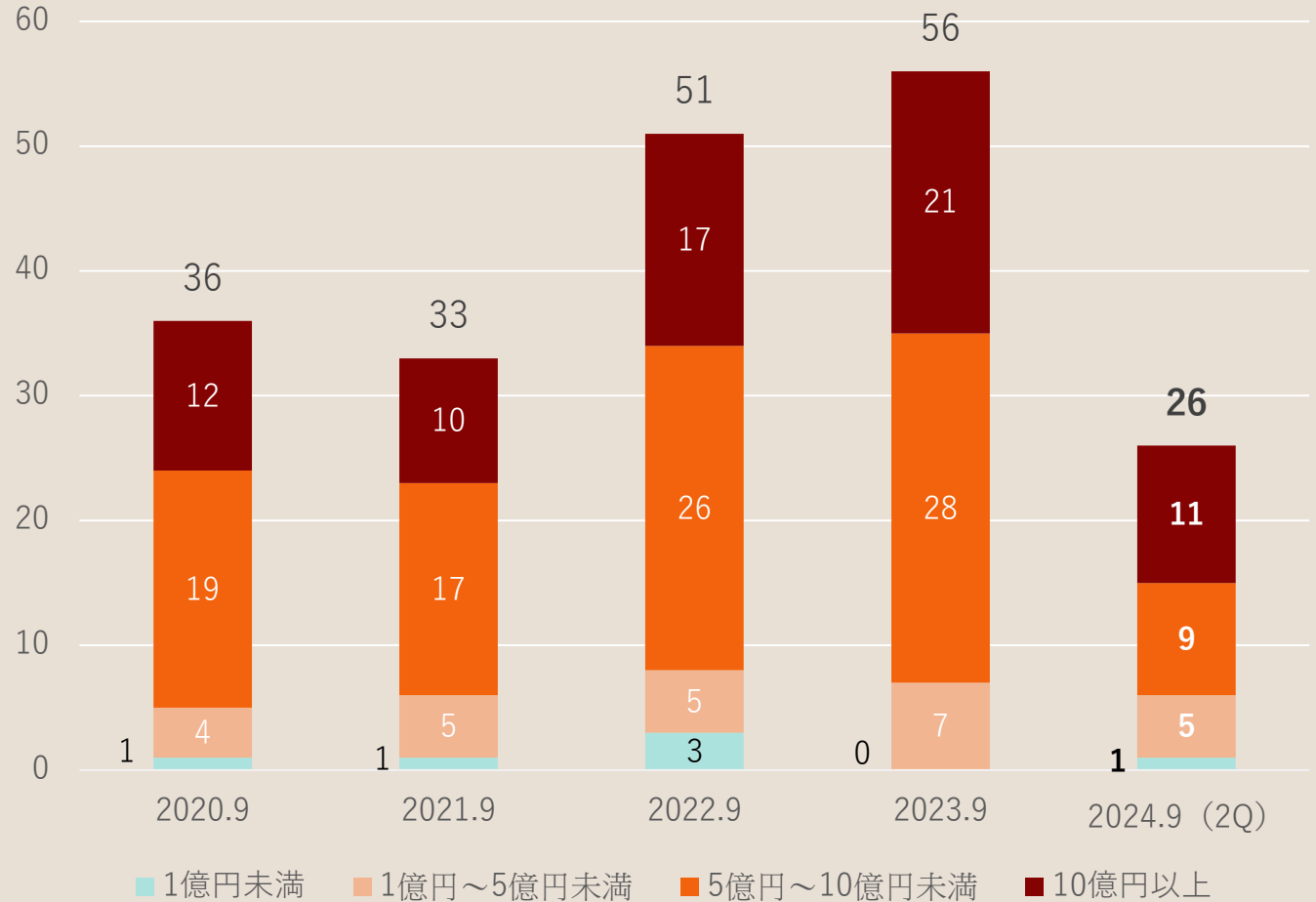
-仕入れ活動の状況-

事業規模 **10** 億円超の
大型プロジェクトの仕入れが
順調に進展

第3四半期以降も

既に事業規模 **180** 億円分の
不動産を取得予定

(単位：件)

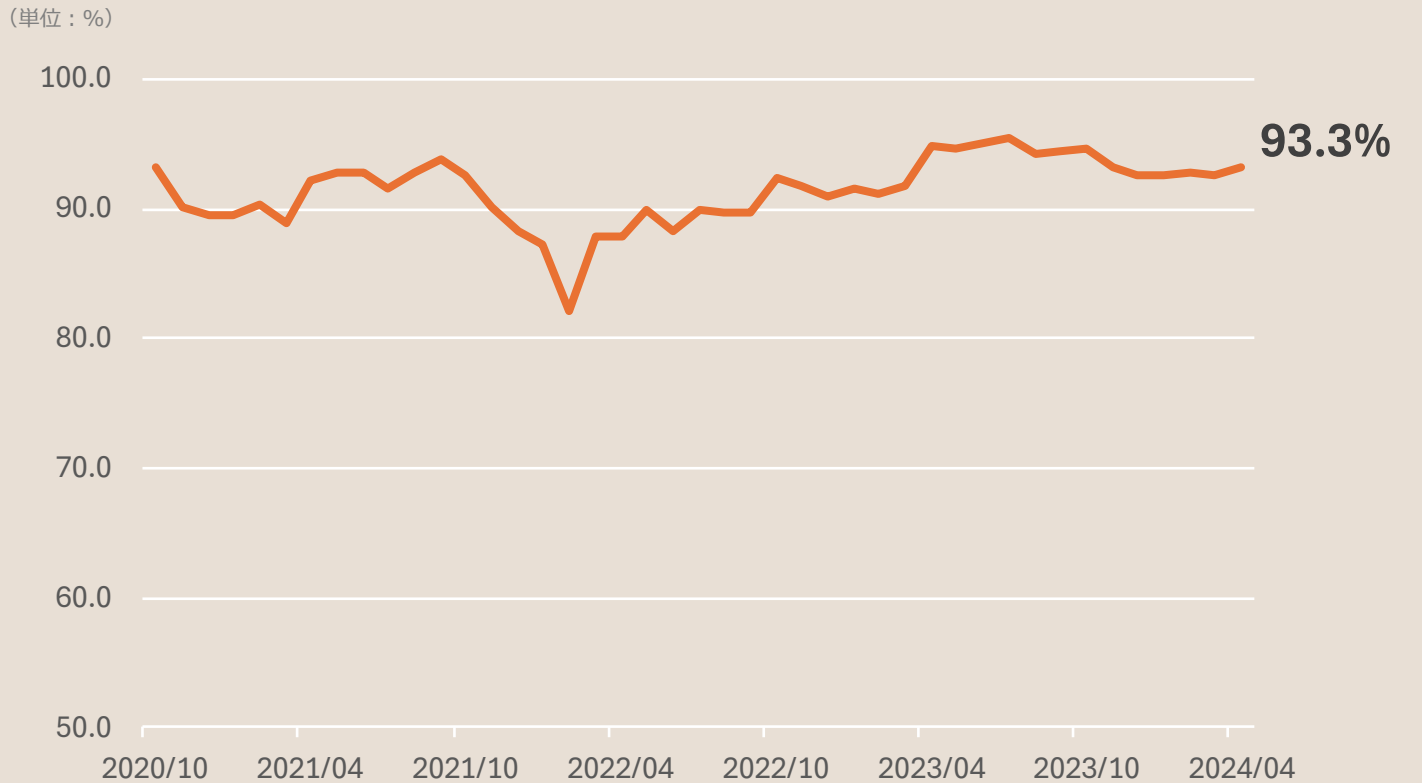


※ 「事業規模」：不動産取得時点での総投資予定額
※ リアルエステート事業において、年度中に取得決済したプロジェクトの事業規模を集計
上記の事業規模の数値は、リアルエステート事業における開発プロジェクトと収益不動産の総投資予定額の合計値になります

リアルエステート事業の状況

-当社保有物件の平均稼働率-

保有不動産の稼働率は
90%以上の高水準で推移



リアルエステート事業の状況

-現在取り組み中の主な物件-

開発プロジェクト**38**件、
収益不動産**47**件が進行中

駒込VIプロジェクト

総戸数**24**戸 都市型レジデンス計画

東京メトロ南北線「**駒込**」駅・「**西ヶ原**」駅より徒歩**9**分
「**四ツ谷**」「**永田町**」「**六本木一丁目**」へのダイレクトアクセスが可能

町屋プロジェクト

総戸数**48**戸 都市型レジデンス計画

東京メトロ千代田線「**町屋**」駅より徒歩**2**分
「**大手町**」「**霞ヶ関**」「**表参道**」へのダイレクトアクセスが可能

大鳥居IIプロジェクト

総戸数**44**戸 都市型レジデンス計画

京浜急行空港線「**大鳥居**」駅より徒歩**7**分
「**羽田空港**」「**品川**」「**泉岳寺**」へのダイレクトアクセスが可能

リアルエステート事業の状況

-現在取り組み中の主な物件-

開発プロジェクト**38**件、

収益不動産**47**件が進行中

DeLCCS早稲田夏目坂プロジェクト 住居**23**区画、店舗**1**区画

都営大江戸線「**若松河田**」駅より徒歩**3**分

東京メトロ東西線「**早稲田**」駅より徒歩**8**分

「**新宿**」「**青山一丁目**」「**大手町**」「**日本橋**」へのダイレクトアクセスが可能

DeLCCS汐留プロジェクト 住居**44**区画、店舗**1**区画

都営三田線「**御成門**」駅より徒歩**5**分

都営大江戸線・浅草線「**大門**」駅より徒歩**5**分

JR山手線他「**新橋**」駅より徒歩**10**分

東京メトロ日比谷線「**神谷町**」駅より徒歩**13**分

「**銀座**」「**三田**」「**日比谷**」「**日本橋**」へのダイレクトアクセスが可能

DeLCCS市谷払方町プロジェクト 住居**49**区画

東京メトロ南北線、有楽町線「**市ヶ谷**」駅より徒歩**6**分

都営大江戸線「**牛込神楽坂**」駅より徒歩**8**分

「**新宿**」「**秋葉原**」「**永田町**」「**六本木一丁目**」へのダイレクトアクセスが可能

重点施策

- 足元の事業環境について
- 都内好立地の案件を厳選して取得
- 案件の大型化を推進

足元の事業環境は追い風

都内のレジデンスニーズは
旺盛な状態が継続

➤ 都内の求人数：前年比**7.4%**増

(厚生労働省 東京労働局「求人求職バランスシート」より直近12ヶ月移動平均を計算)

➤ 都内のオフィス空室率**5.47%** (前年比**14.7%**減)

(三鬼商事株式会社「オフィスマーケット」最新「最新のオフィスビル市況」より、新築・既存物件平均の空室率)

➤ 東京への人口流入：2023年は2022年の**1.5倍**の流入

(総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」より)

➤ シングルタイプ[°] (30㎡以下) の家賃が調査開始以降最高を記録 **10万円台**に突入

(アットホーム調べ「全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」より)

➤ 低金利環境の継続

都内好立地に**一層厳選**

都心を好む単身者・DINKS向けの
レジデンス・開発用地取得に集中

➤ 立地選定は更なる厳格化方針

- ・ 賃貸需要・流通性・希少性の高い都心の不動産の深堀を推進。
- ・ 人員増強、グループ間連携による物件情報量増大

➤ スピードで買い負けない組織体制を維持

- ・ 従業員数が増えても迅速かつ的確な投資判断を実現
- ・ 社内建築士機能の強化、協力会社との共同による迅速かつ柔軟な事業企画を追求

アセットの**大型化**を推進
少人数での高収益を実現



DeLCCS綾瀬II



DeLCCS汐留

- ▶ 開発PJにおいては土地面積が広く低層で開発できる案件を仕入れることで工事費高騰リスクを低減
- ▶ より都心、より大型のアセットになればなるほど、顧客が多様化・グローバル化する傾向
⇒スムーズな売却活動を実現

03.セールスプロモーション事業の状況

01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
重点施策
03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
04. 株主還元方針
05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

セールスプロモーション事業

- セグメント売上高・利益の推移 -

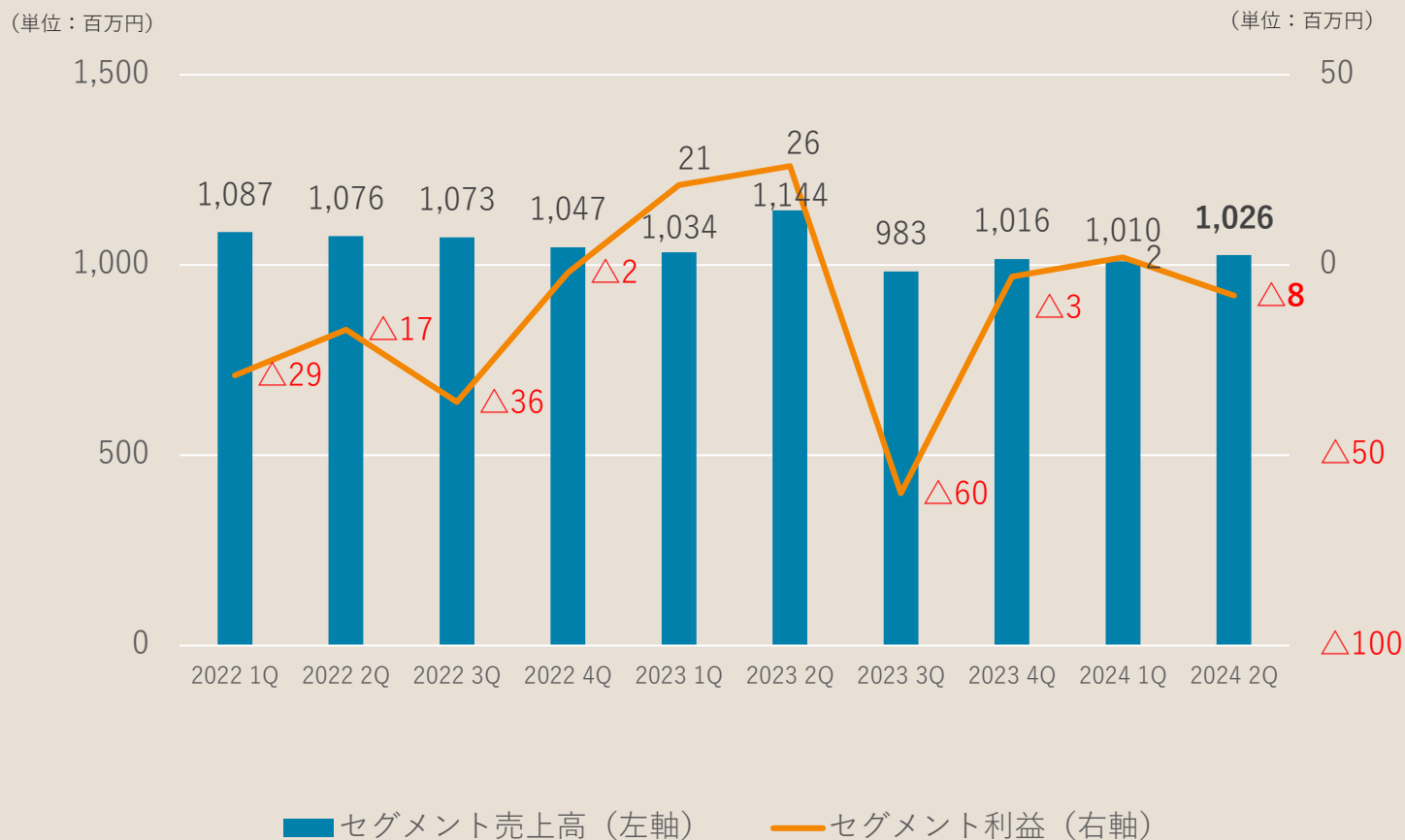
<売上高>

毎月コンスタントに売上を確保

顧客の期待を上回るパフォーマンスを発揮し
インセンティブを獲得

<セグメント利益>

合併による間接コスト削減に注力



重点施策

- 新会社アルシエが1月1日より始動
- 安定的な人材確保のための政策を推進

新会社 **アルシエ**

1月1日より始動



A R C I E L

- 各事業部の管理体制の一体化による組織の効率化、コストダウンを推進
- グループ内の人材を派遣先の需要に応じて流動的に供給することが可能に

安定的な人材確保

のための政策を推進

・**採用人数UP** : 働き方の多様性に応じて、幅広い人材を採用

・**定着率UP** : 従業員向け研修やフォロー体制の拡充
社員同士のコミュニケーション促進
経営層との面談機会を積極的に設定
⇒定着率が向上することで、採用活動の効率化に直結

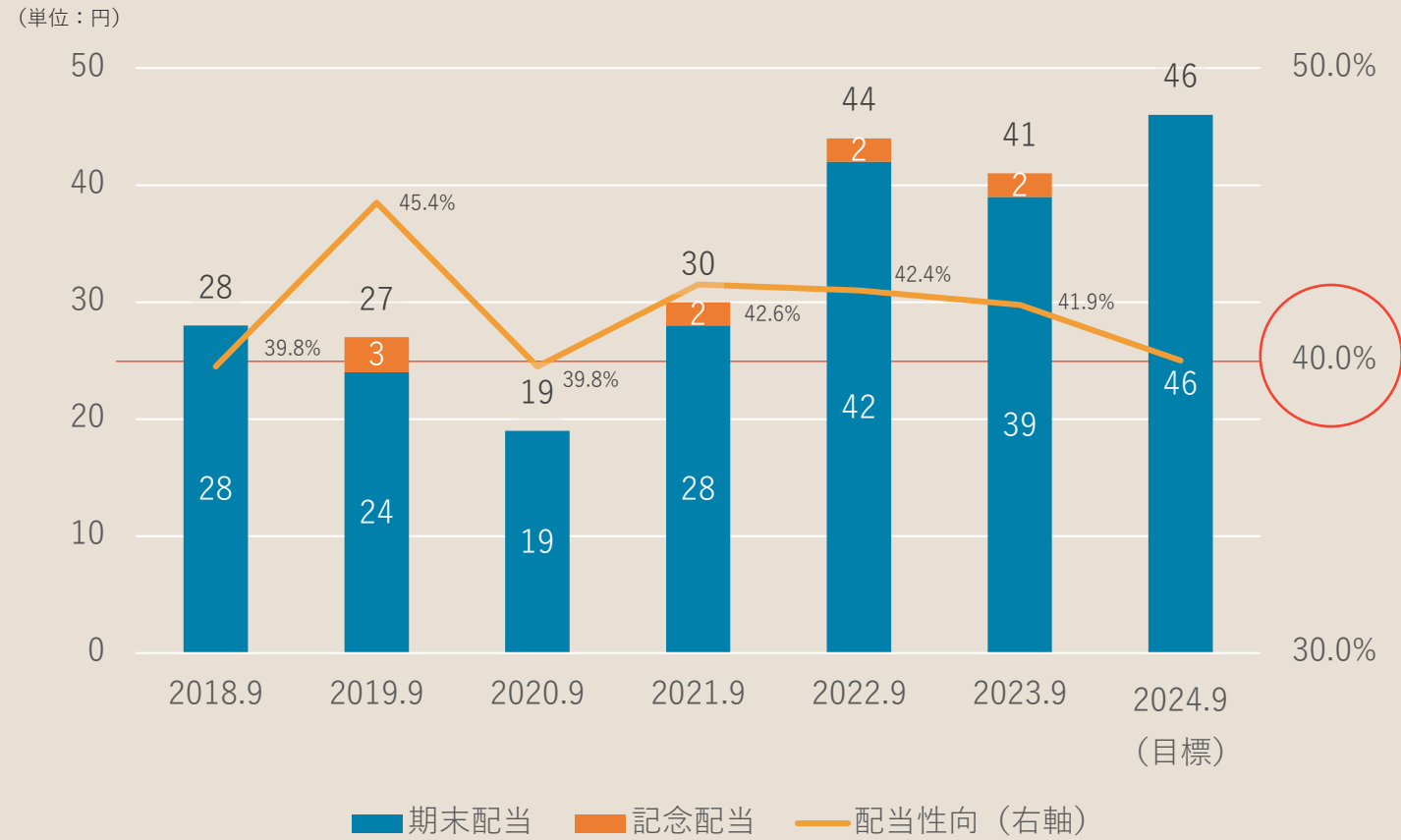
04. 株主還元方針

- 01. 経営成績・財務の状況
- 02. リアルエステート事業の状況
重点施策
- 03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
- 04. 株主還元方針
- 05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

株主還元方針

毎年配当性向 **40%** を基に実施

今期は 1 株当たり **46** 円を目標



・2021年9月期、2022年9月期、2023年9月期は過去最高益記念配当 2 円を実施
 ・2019年9月期は創業15周年記念配当 3 円を実施

05.Appendix

- 01. 経営成績・財務の状況
- 02. リアルエステート事業の状況
重点施策
- 03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
- 04. 株主還元方針
- 05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

Appendix

-連結損益計算書の状況-

不動産の取得に注力
PL上での成果はこれから

	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 第2四半期	対2023年 増減	対2023年 増減率
(単位：百万円)	①	②	②-①	(②-①)/①
売上高	11,713	8,977	△ 2,736	△ 23.4%
リアルエステート	9,534	6,941	△ 2,593	△ 27.2%
セールスプロモーション	2,178	2,036	△ 142	△ 6.5%
販売費及び一般管理費	1,108	1,145	37	3.3%
営業利益	1,104	320	△ 784	△ 71.0%
営業外収益	83	106	23	27.7%
営業外費用	83	87	4	4.8%
経常利益	1,104	338	△ 766	△ 69.4%
特別利益	0	6	6	-
特別損失	0	3	3	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	701	193	△ 508	△ 72.4%

Appendix

-連結貸借対照表の状況-

自己資本比率 **48.8%**

D/E ratio **94.6%**

(単位：百万円)	2023年9月期末	2024年3月末	2024年3月末 構成比率	2023年9月期末比 増減率
流動資産	39,504	43,045	95.0%	9.0%
現預金	21,882	12,861	28.4%	△41.2%
仕掛販売用不動産	4,954	9,484	20.9%	91.4%
販売用不動産	11,400	18,816	41.5%	65.1%
固定資産	2,209	2,276	5.0%	3.0%
資産合計	41,714	45,322	100.0%	8.6%
流動負債	4,998	5,888	13.0%	17.8%
(うち有利子負債)	1,494	4,283	9.5%	186.7%
固定負債	12,553	16,931	37.4%	34.9%
(うち有利子負債)	12,370	16,654	36.7%	34.6%
純資産	24,162	22,501	49.6%	△6.9%
資本金	4,125	4,125	9.1%	0.0%
資本剰余金	4,911	4,941	10.9%	0.6%
利益剰余金	15,118	13,507	29.8%	△10.7%
自己株式	△375	△623	△1.4%	66.1%
負債・純資産合計	41,714	45,322	100.0%	8.6%

当社グループの事業概要

01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
重点施策
03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
04. 株主還元方針
05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について



東京都内を中心に不動産の開発・売買を展開
都市型レジデンス、商業店舗ビルの開発



アイディ株式会社
株式会社アイディプロパティ

品川区、大田区を中心に
レジデンス、アパート、戸建の開発、賃貸・売買仲介、
設計施工、賃貸管理事業を幅広く展開



金融・保険業界へのアウトバウンド型コールセンタースタッフの派遣、
不動産業界への営業・事務スタッフの派遣を展開



(持分法適用関連会社：東証グロース3461)

セルフストレージビジネス向けBPOサービスの提供
セルフストレージの開発等を展開

事業環境について

01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
重点施策
03. セールスプロモーション事業の状況
重点施策
04. 株主還元方針
05. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要
事業環境について

リアルエステート事業

- 事業環境について -

東京都内は
人口数・世帯数共に増加する予想

【全国・東京都・東京23区の人口推移・予測】

全国区・東京都の人口は減る一方、
23区内の人口は2045年までは増加し続ける見込み

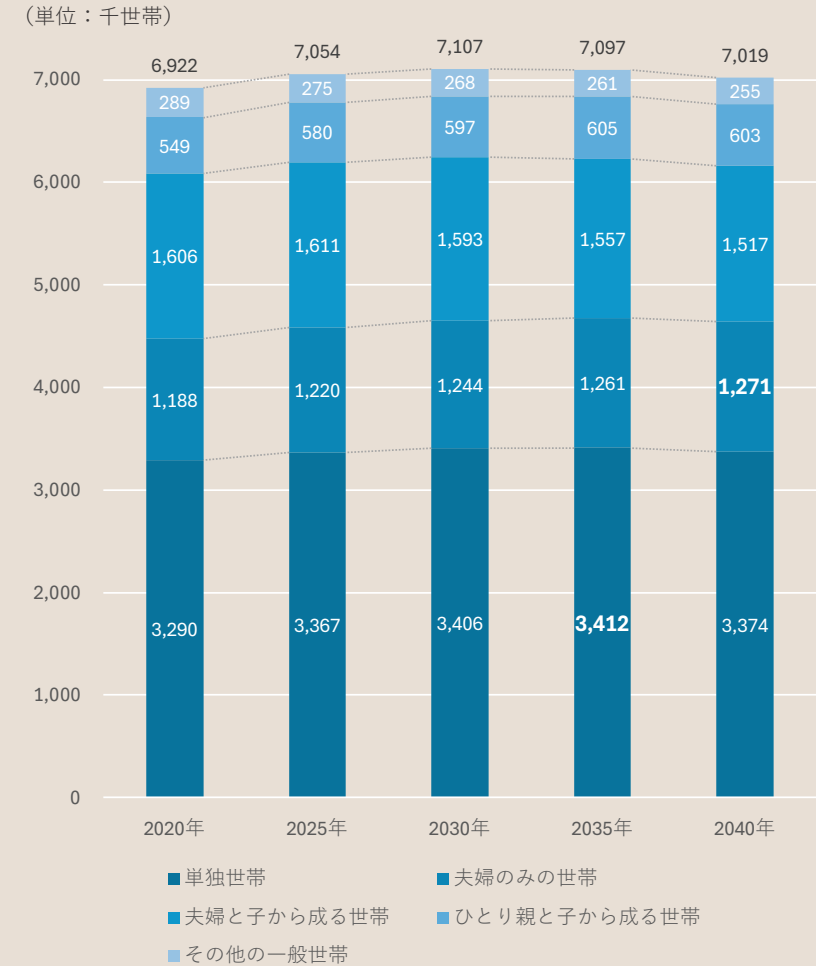


総務省「国勢調査」、

国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（2023年推計、出生中位（死亡中位）推計）」、「日本の地域別将来推計人口（2023年推計）」より当社作成

【東京都 家族類型別世帯数の推移】

当社がターゲットとする単身者世帯は2035年、
DINKS世帯は2040年まで増加し続ける見込み



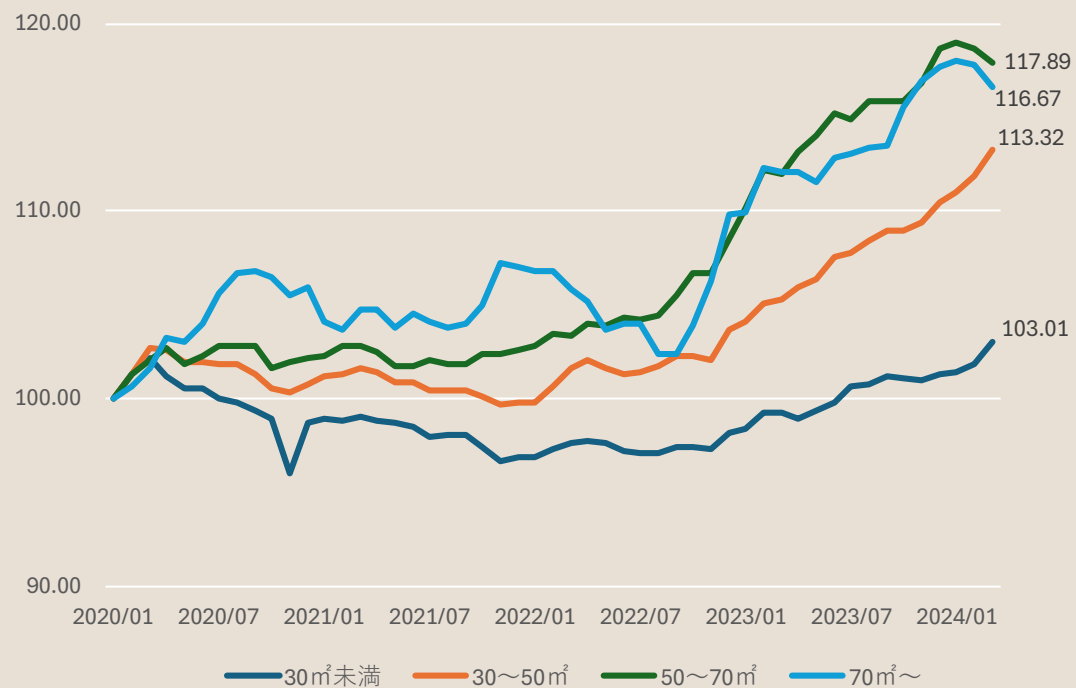
国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計、2019年推計）」より当社作成

リアルエステート事業

- 事業環境について -

住宅賃料は単身者向けの30㎡台で
過去最高の10万円台を記録

【東京23区の募集家賃動向の推移（2020年1月を100とした際の変化を指数化）】
単身者・DINKS向けのタイプで賃料上昇基調が継続



アットホーム調べ「全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」より当社作成



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

Email : 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。