

株式会社ディア・ライフ
2024年9月期

決算説明資料

2024年11月14日

20

24

主要経営指標ハイライト

連結経常利益

4,656百万円
(前年同期比：24.7%減)

親会社株主に帰属する
当期純利益

3,170百万円
(前年同期比：26.3%減)

取得した案件の
総事業規模(4Q累計)

事業規模：**852**億円
(前年同期比：61.1%増)

自己資本比率

52.5%
(前年度末比：4.5pt減)

EPS (1株あたり当期純利益)

72.44円
(前年同期比：26.0%減)

20周年記念配当を実施

1株あたり**47**円に決定

(詳細はP.4)

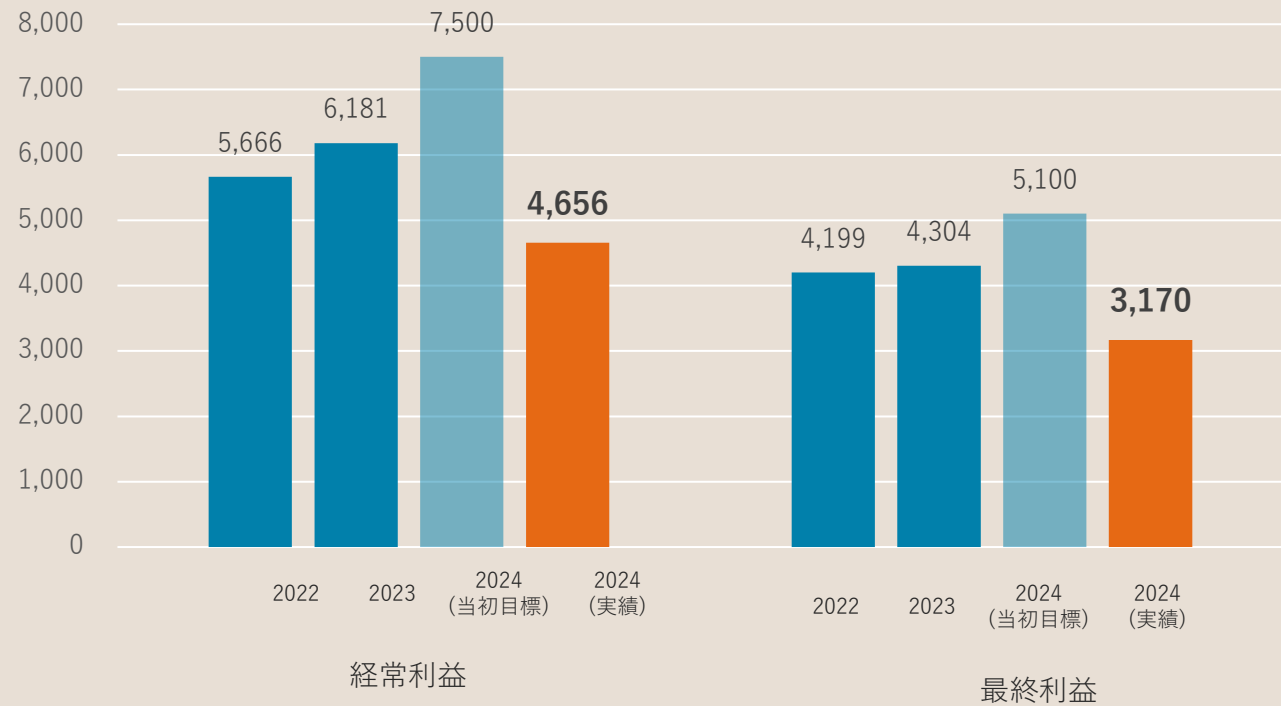
Topics

-業績目標について-

経常利益 **4,656** 百万円
(当初目標に対する達成率62.1%)

最終利益 **3,170** 百万円
(当初目標に対する達成率62.2%)

(単位：百万円)



Topics

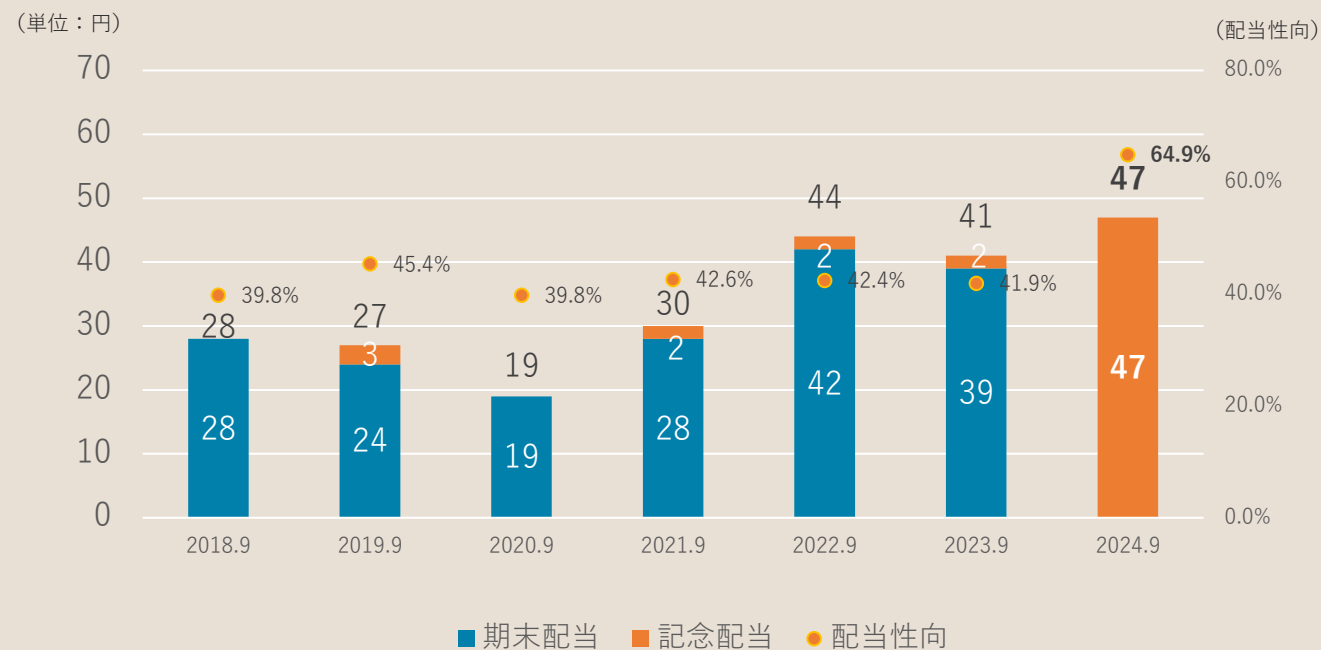
-配当実施状況・配当政策について-

2024年9期からはDOEを考慮

創業20周年を記念し1株当たり47円に決定

(配当性向64.9%)

※DOE：株主資本配当率（%）
配当金の総額を株主資本で除した値



・2019年9月期は創業15周年記念配当3円を実施
・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

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
03. セールスプロモーション事業の状況
04. 「突破2025」達成に向けた施策
05. 株主還元方針
06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

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
- 03. セールスプロモーション事業の状況
- 04. 「突破2025」達成に向けた施策
- 05. 株主還元方針
- 06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

経営成績の状況

-2024年9月期連結損益計算書-

売却活動を積極的に行い増収

セールスプロモーション事業において販管費の削減が奏功、通期セグメント利益を計上

(単位：百万円)	2023年9月期 ①	2024年9月期 ②	対2023年 増減 ②-①	対2023年 増減率 (②-①)/①
売上高	43,503	46,880	3,377	7.8%
リアルエステート	39,325	42,826	3,501	8.9%
セールスプロモーション	4,177	4,053	△ 124	△3.0%
販売費及び一般管理費	2,472	2,475	3	0.1%
営業利益	6,087	4,619	△ 1,468	△24.1%
リアルエステート	6,867	5,417	△ 1,450	△21.1%
セールスプロモーション	△ 16	20	36	-
全社費用等	764	818	54	7.1%
経常利益	6,181	4,656	△ 1,525	△24.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,304	3,170	△ 1,134	△26.3%
EPS (円)	97.93	72.44	△ 25.49	△26.0%

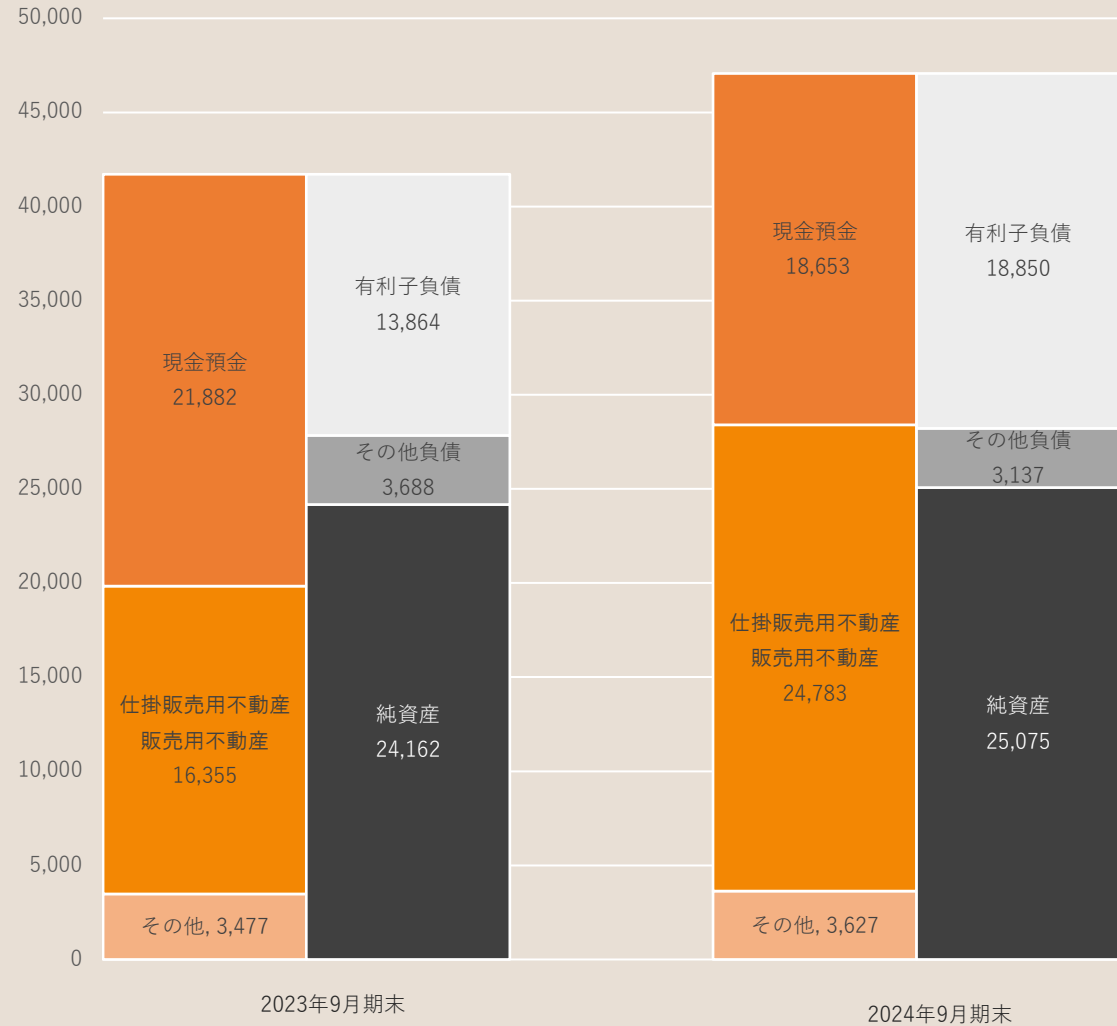
財務の状況

-連結貸借対照表の状況-

大規模・良質な不動産の仕入を推進
不動産の残高はおよそ1.5倍に

自己資本比率は52.5%と盤石
(不動産業界平均30%)

(単位：百万円)



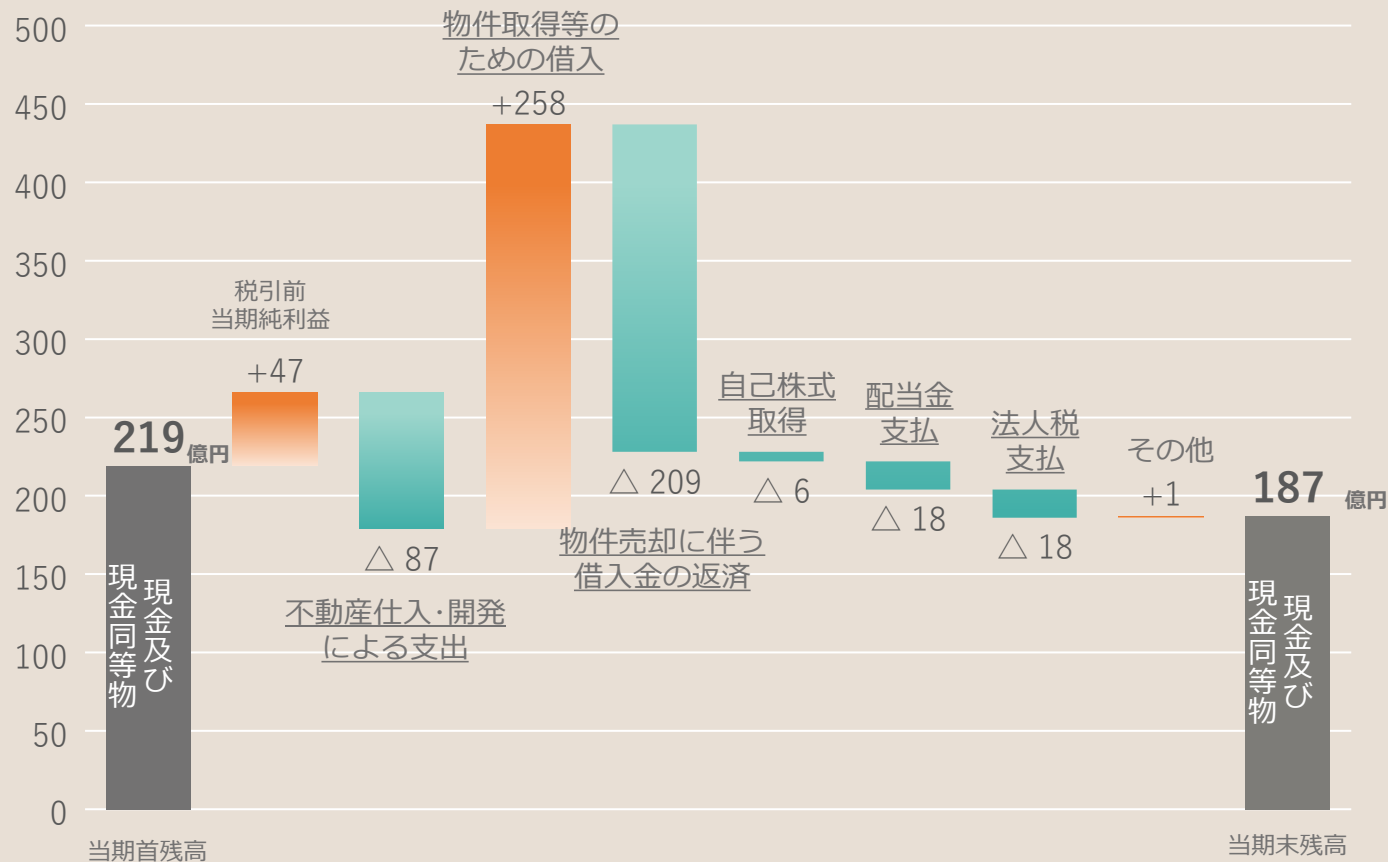
財務の状況

-キャッシュフローの状況-

自己資金を積極的に活用し
機動的な物件の仕入を実行

金融機関からの資金調達環境も良好

(単位：億円)



↑ : 収入
↓ : 支出

02.リアルエステート事業の状況

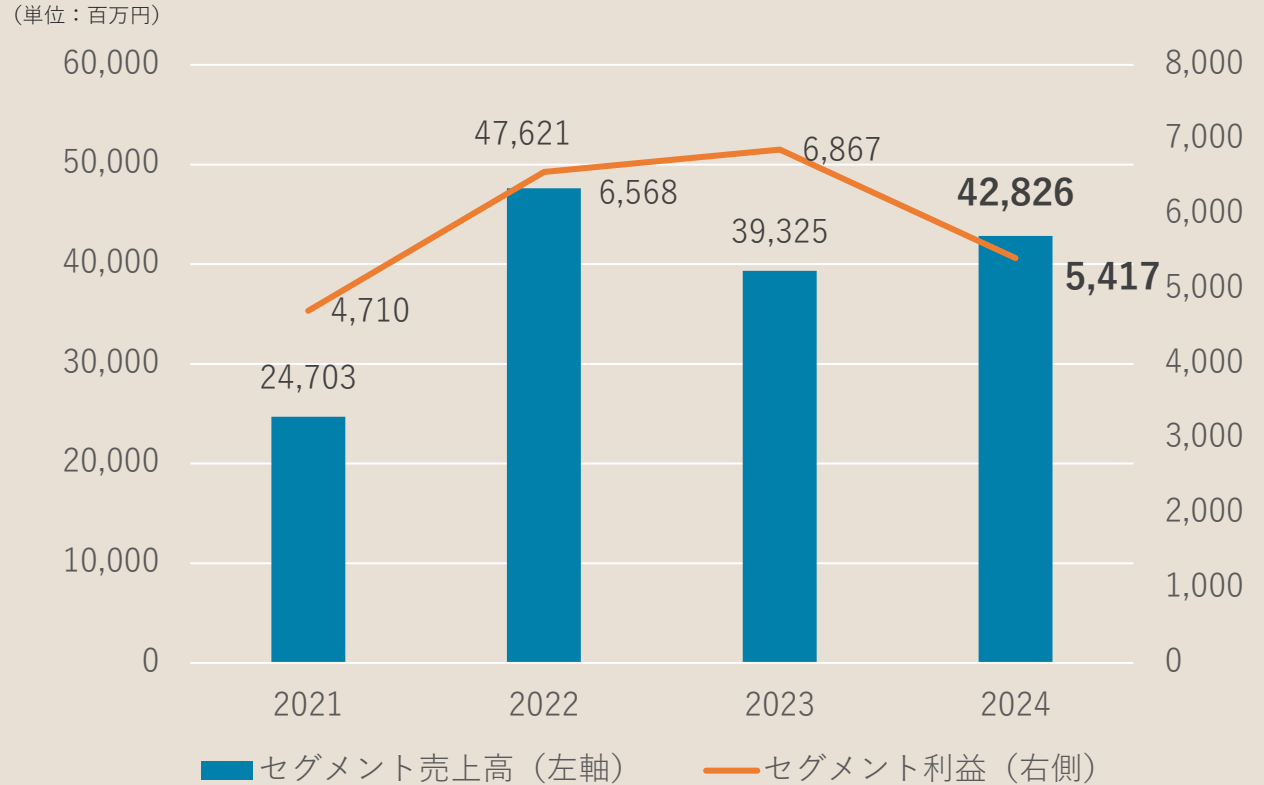
01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
03. セールスプロモーション事業の状況
04. 「突破2025」達成に向けた施策
05. 株主還元方針
06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

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
42,826百万円
(前年同四半期比**8.9%**増)

セグメント利益**5,417**百万円
(前年同期比**21.1%**減)



リアルエステート事業の状況

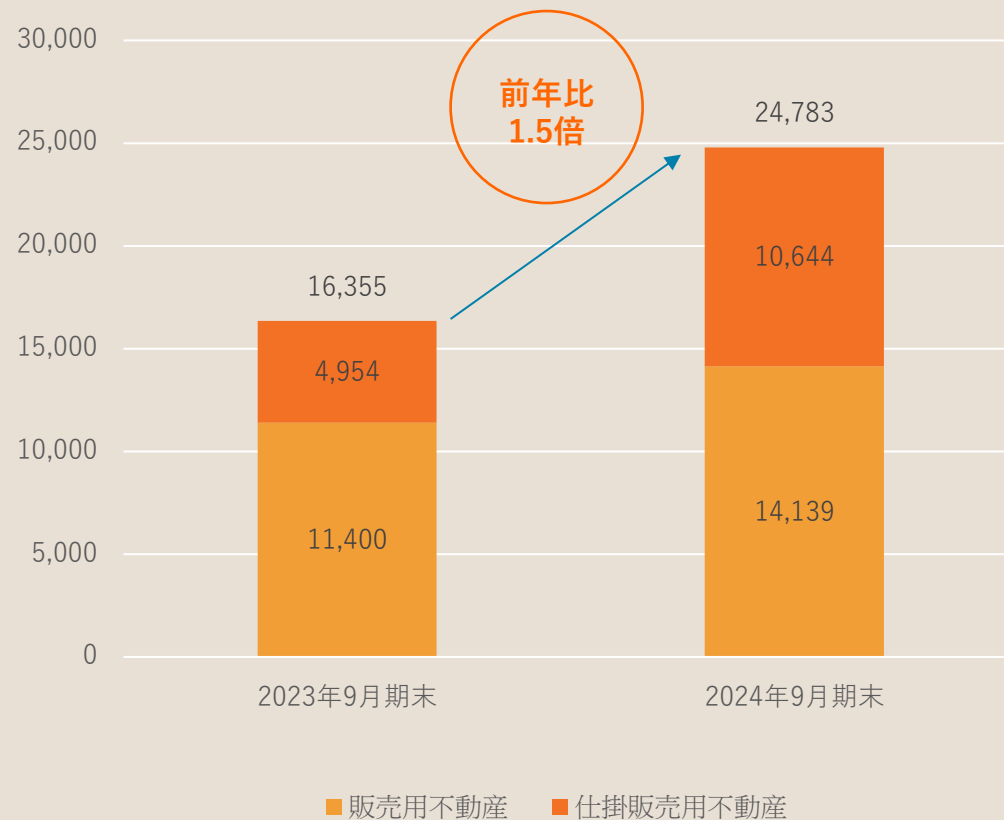
-仕入活動の状況-

棚卸資産残高

24,783百万円

(前年同期比**51.5%**増)

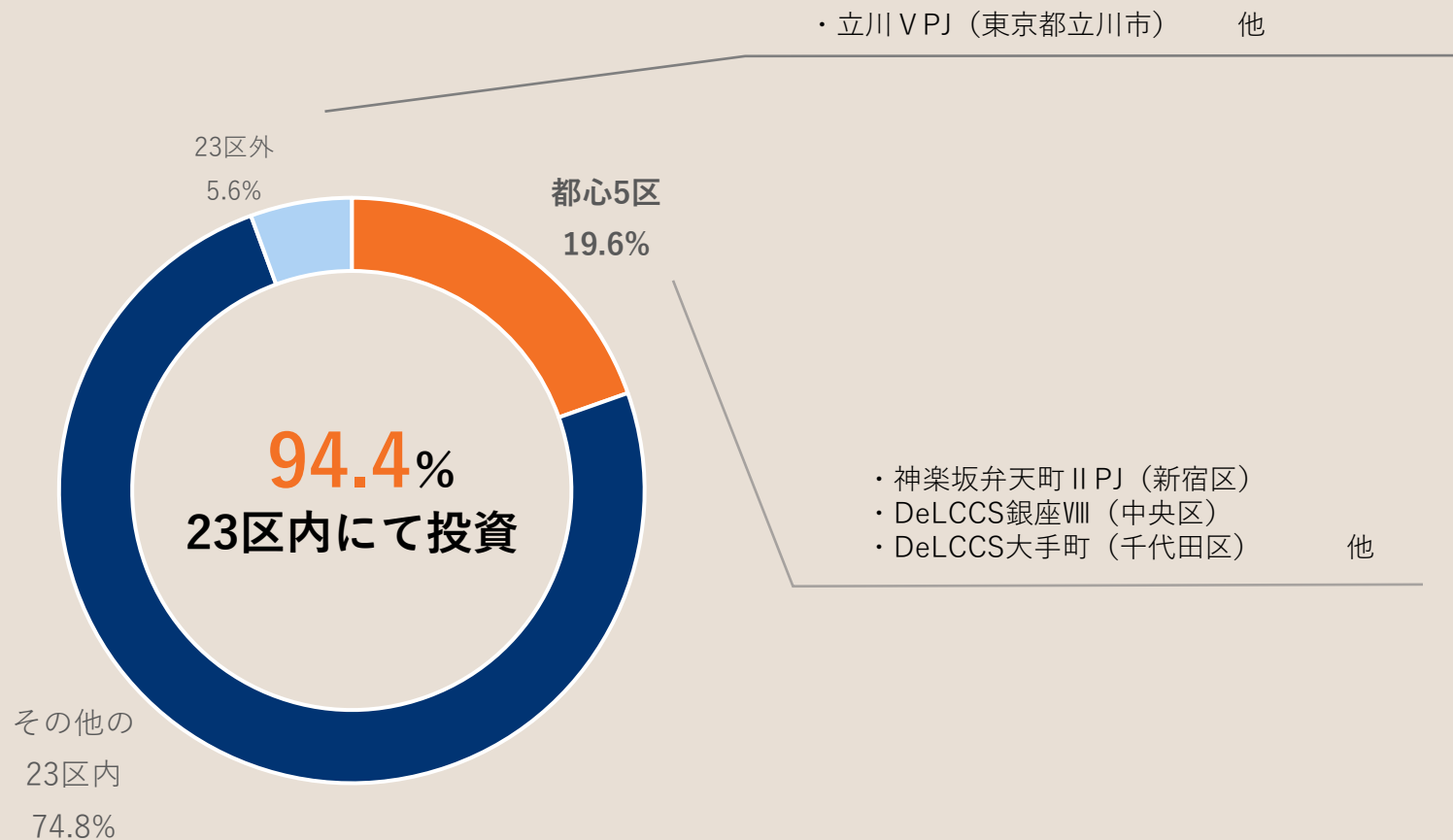
(単位：百万円)



リアルエステート事業の状況

-仕入活動の状況-

ニーズの底堅い
23区内に投資継続

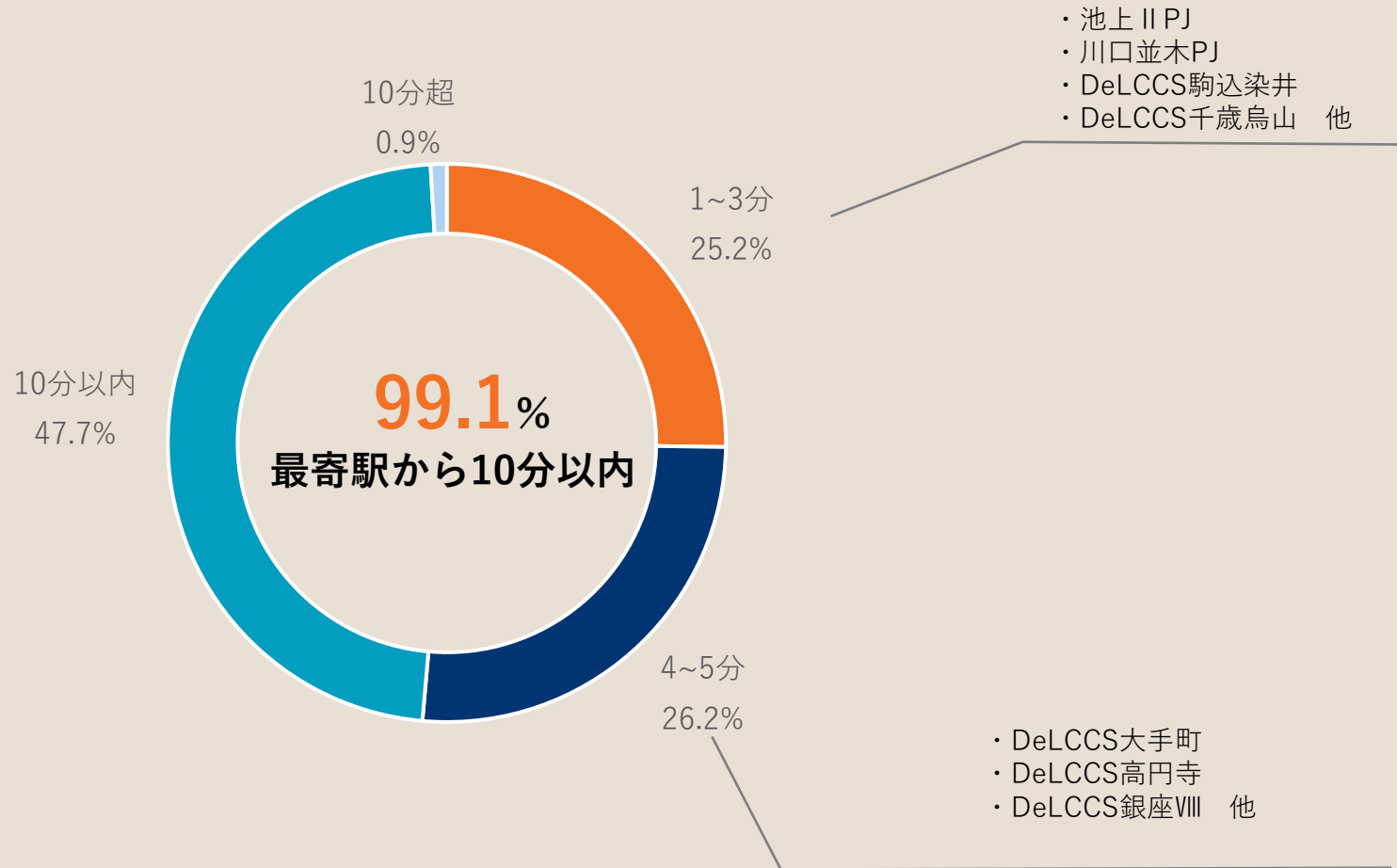


※「都心5区」：千代田区, 中央区, 港区, 渋谷区, 新宿区

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

-仕入活動の状況（規模）-



DeLCCS大手町



DeLCCS GINZA VIII



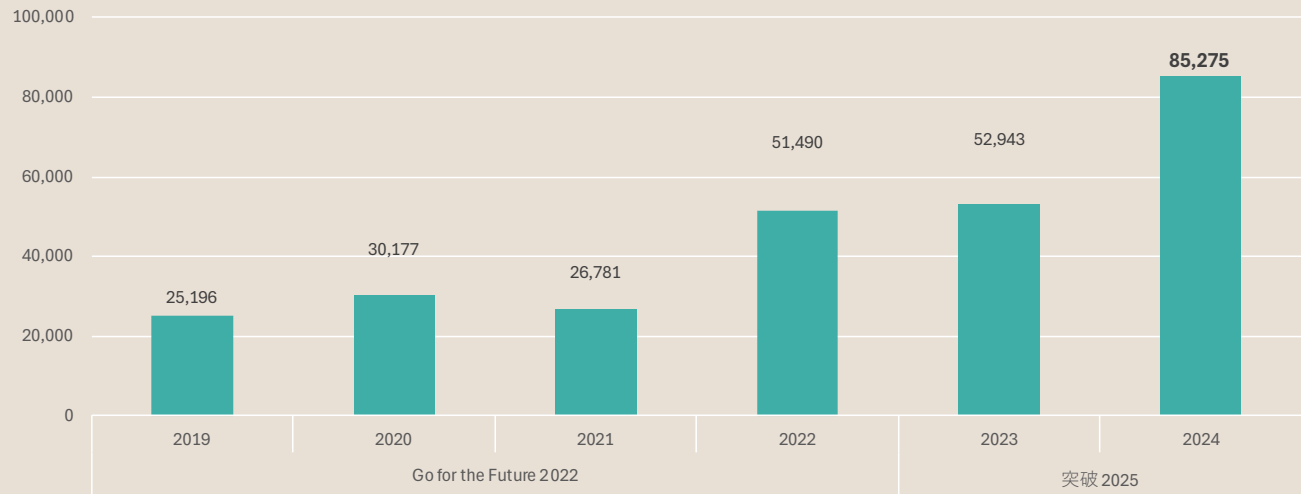
DeLCCS用賀II

「突破 2025」達成に向けて
仕入の事業規模は過去最大に

経常利益100億円に向けた仕入と
売却活動を積極推進

仕入事業規模は過去最大

(単位：百万円)

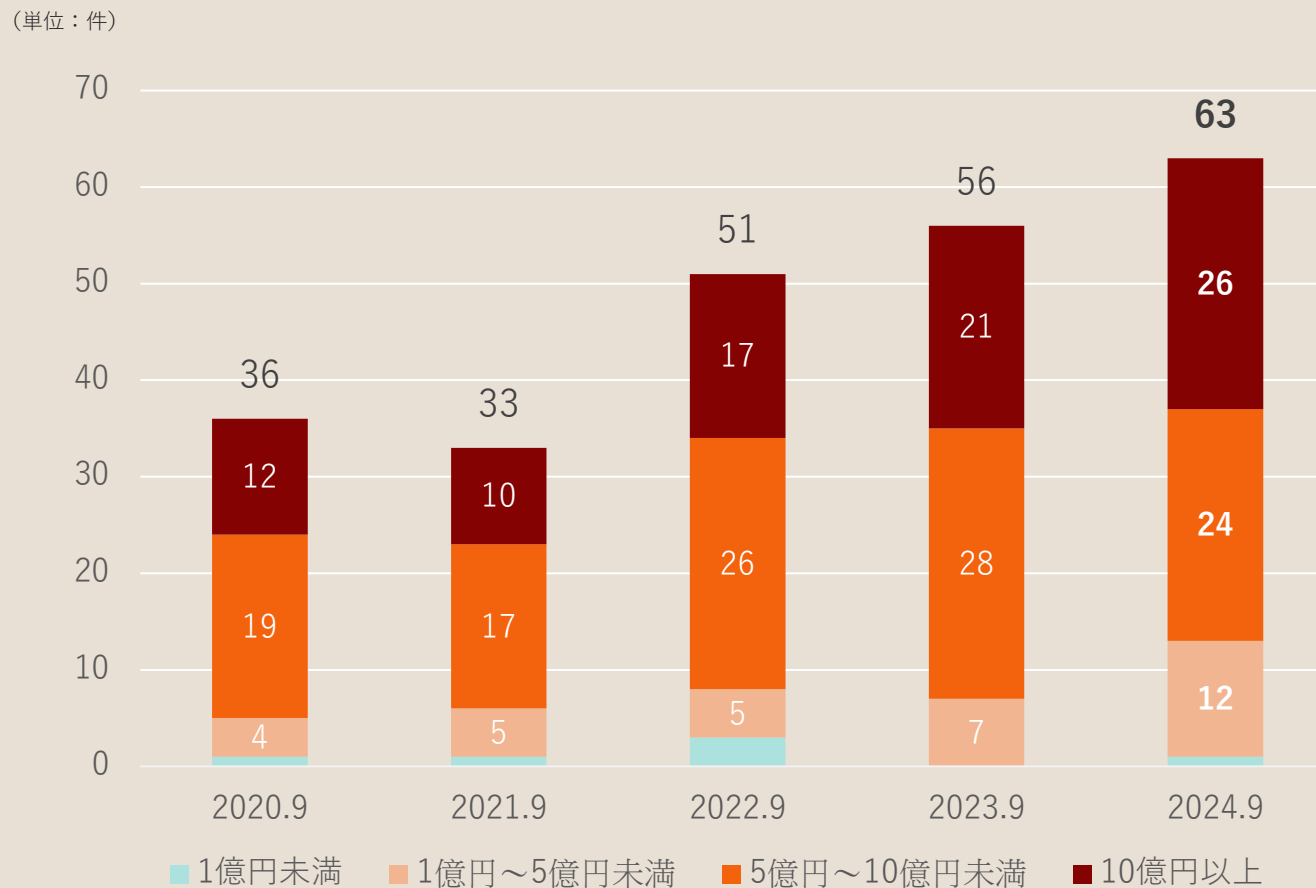


※ リアルエステート事業において、各四半期中に取得決済したプロジェクトの事業規模を集計
「事業規模」：不動産取得時点での総投資予定額
上記の事業規模の数値は、リアルエステート事業における開発プロジェクトと収益不動産の総投資予定額の合計値になります

リアルエステート事業の状況

-仕入活動の状況（件数）-

事業規模が10億円を超える
大型のプロジェクト件数が順調に増加
件数・規模共に拡大中



※ 「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

ホテル事業へ進出

夏季は海水浴、冬季もサーフスポットとして人気を誇る、御宿町を代表するリゾートホテルを取得・運営

勝浦市部原においてもホテル建設用地を取得

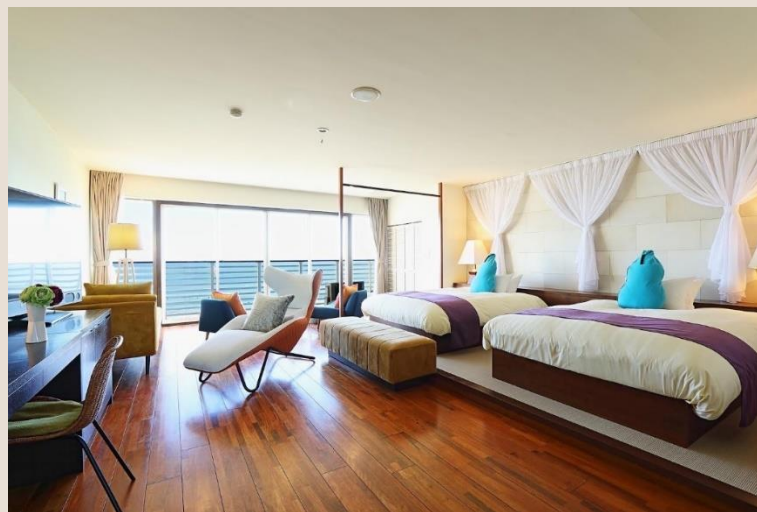
2件のホテル事業が進行中



リアルエステート事業の状況

-仕入活動の状況-

大規模改修・リブランディングを行い
中長期的な運営を実施予定



「サヤン・テラス ホテル&リゾート」 概要

所在地	千葉県夷隅郡御宿町浜字本場
交通	JR外房線「御宿」駅より徒歩10分
延床面積	2,794.39㎡（約845.30坪）
構造・規模	鉄筋コンクリート造地下1階付6階建て 総部屋数 30室

リアルエステート事業の状況

-現在取り組み中の主な開発物件-

開発プロジェクト

28件が進行中

大鳥居Ⅲプロジェクト

総戸数**113**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

池上Ⅱプロジェクト

総戸数**29**戸 店舗兼共同住宅計画

東急池上線「**池上**」駅より徒歩**3**分

「**五反田**」「**蒲田**」へのダイレクトアクセスが可能

渋谷神山町プロジェクト

総戸数**4**戸 店舗2区画、共同住宅2区画計画

JR線山手線他「**渋谷**」駅より徒歩**9**分

人気の「裏渋谷」エリアで店舗兼共同住宅を計画中

リアルエステート事業の状況
-現在取り組み中の主な収益物件-

収益不動産

27件が進行中

DeLCCS銀座Ⅷプロジェクト

住居22戸、店舗2区画

都営大江戸線「汐留」駅より徒歩4分

東京メトロ銀座線「新橋」駅より徒歩5分

「新橋」「虎ノ門」「六本木」「日本橋」へのダイレクトアクセスが可能

DeLCCS大手町プロジェクト

住居30戸

東京メトロ丸の内線ほか各線「大手町」駅より徒歩6分

JR山手線ほか各線「神田」駅より徒歩4分

大手町駅周辺のオフィス街へ徒歩でアクセスできるほか、

「池袋」「上野」「新宿」「渋谷」へのダイレクトアクセスが可能

DeLCCS用賀Ⅱプロジェクト

住居40戸

東急田園都市線「用賀」駅より徒歩8分

「渋谷」「三軒茶屋」「二子玉川」へのダイレクトアクセスが可能

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
03. セールスプロモーション事業の状況
04. 「突破2025」達成に向けた施策
05. 株主還元方針
06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

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 -

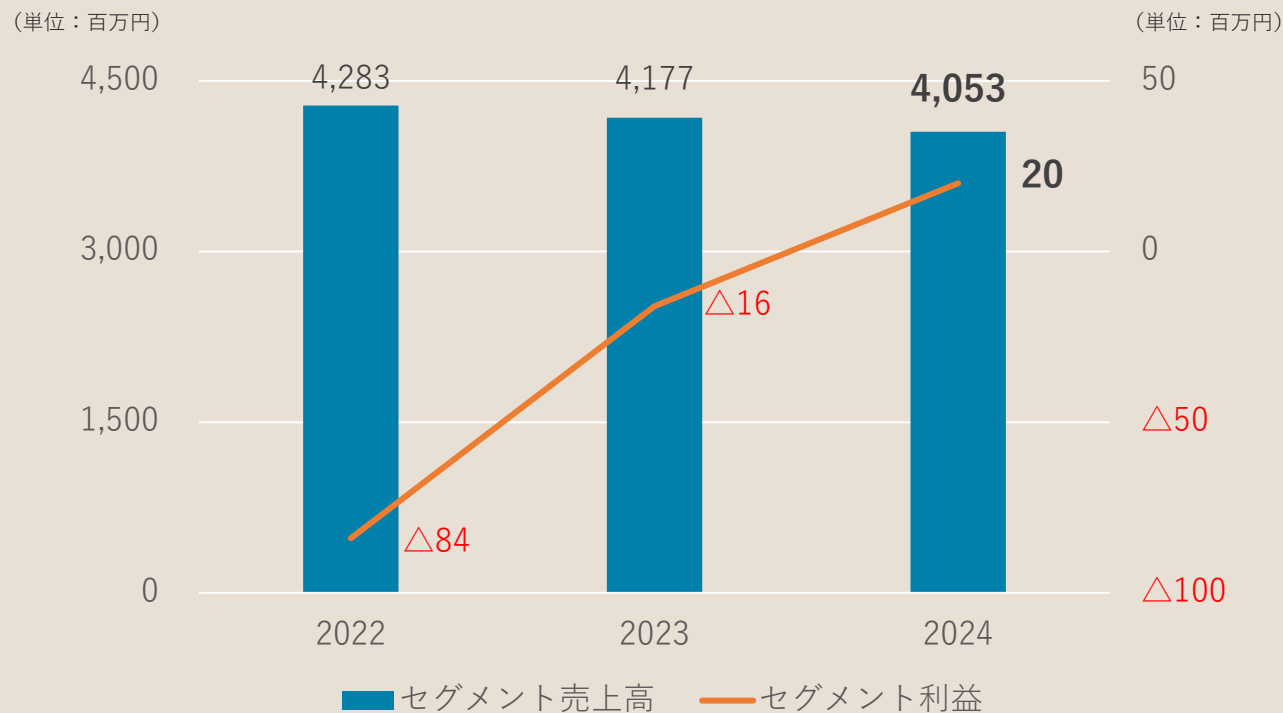
<売上高>

安定的に売上を確保

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>

管理部門の集約をはじめとした販管費削減が奏功し年間黒字化を達成



04.「突破 2025」達成に向けた施策

- 01. 経営成績・財務の状況
- 02. リアルエステート事業の状況
- 03. セールスプロモーション事業の状況
- 04. 「突破2025」達成に向けた施策
- 05. 株主還元方針
- 06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

「突破 2025」

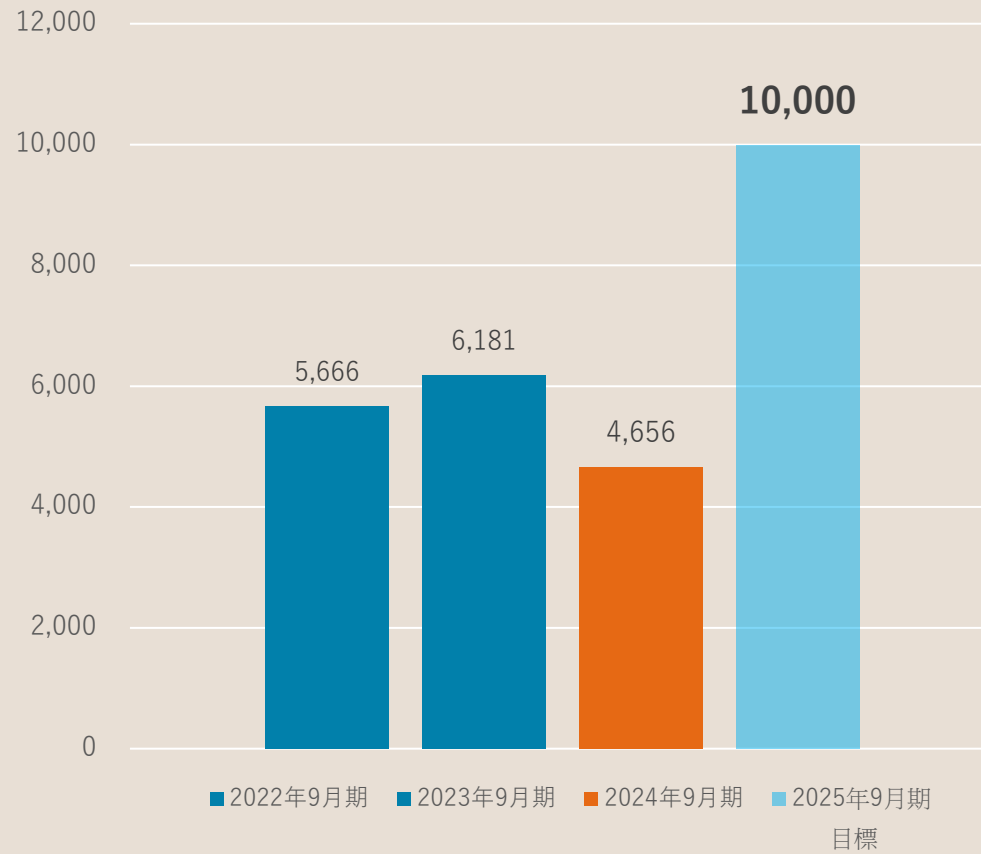
-2025年9月期の業績目標について-

「突破 2025」最終年度の数値目標として

経常利益目標 **100** 億円
(前期比+114%)

ROE18%以上・ROA15%水準

(単位：百万円)



リアルエステート事業

重点施策

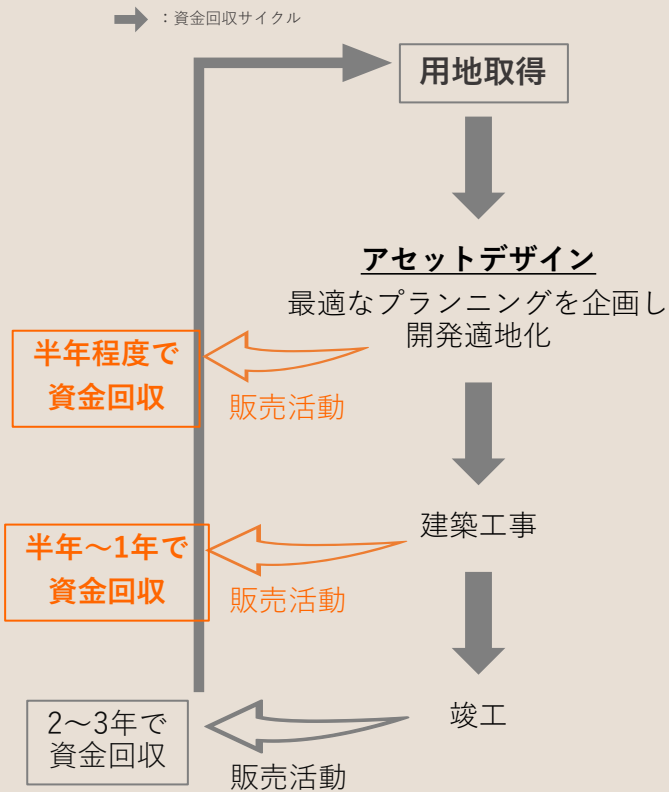
- 2024年9月期の仕入は順調、今期業績達成に向け良好な在庫の仕入も進捗
- 更に事業規模・件数を拡大するための施策を推進
 - ・当社の企画力を活かしたADR（アセットデザイン&リセール）事業を展開
 - ・都心好立地の案件仕入に注力し、商業ビル等へも積極投資

リアルエステート事業

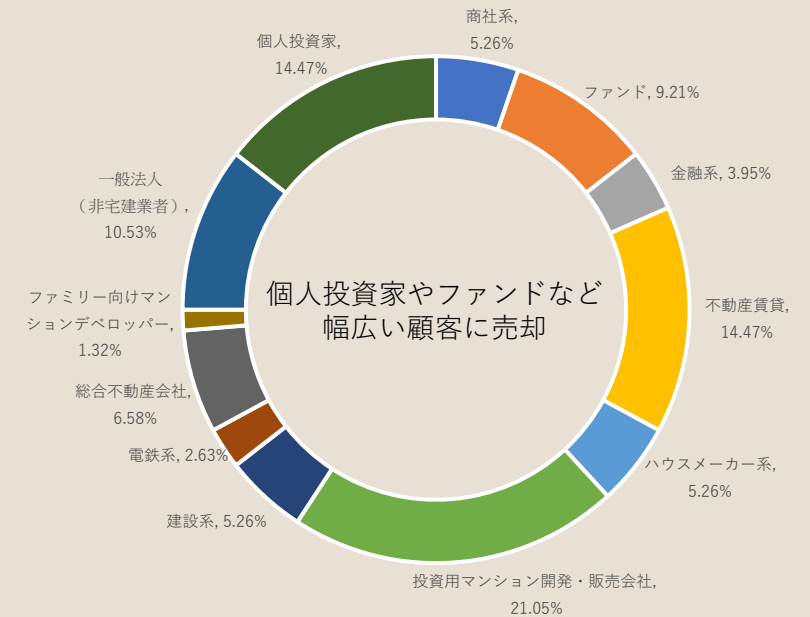
-「突破 2025」達成に向けた施策-

当社の企画力を活かしたADR事業を展開
資本を効率的に活用

ADR（アセットデザイン&リセール事業）を展開
資金回収及び再投資の早期化を実現



物件売却先の属性（2024年9月期）



※ADR事業：「アセットデザイン&リセール事業」。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。

リアルエステート事業

-「突破 2025」達成に向けた施策-

都心好立地案件に注力

千代田区・新宿区に加えて、
渋谷区・港区の商業ビル等へも拡大



千代田区・新宿区

飯田橋・神楽坂・市ヶ谷など
「食・職・住」環境が良好なエリア



渋谷区・港区

表参道や青山エリアの商業ビル等へも展開



ARCIEL

重点施策

➤ 社内リソースを活用した新たな事業にも着手

- ・これまで培った採用のノウハウを活かし、企業の採用計画の企画から面接までを代行する RPO（Recruitment Process Outsourcing）事業に新たに着手

➤ 安定的な人材確保と定着

- ・働き方の多様化に応じて、幅広い人材を採用
- ・従業員向け研修やフォロー体制の拡充、コミュニケーションを強化しエンゲージメント向上

➤ より一体的な経営を推進・ガバナンスの強化

- ・柔軟な人材の活用（非稼働人員の削減 & 需要に応えきる）
- ・管理部門の効率化と、コスト削減の推進 & ガバナンス強化で強靱な経営基盤を構築

05. 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
- 03. セールスプロモーション事業の状況
- 04. 「突破2025」達成に向けた施策
- 05. 株主還元方針
- 06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

株主還元方針

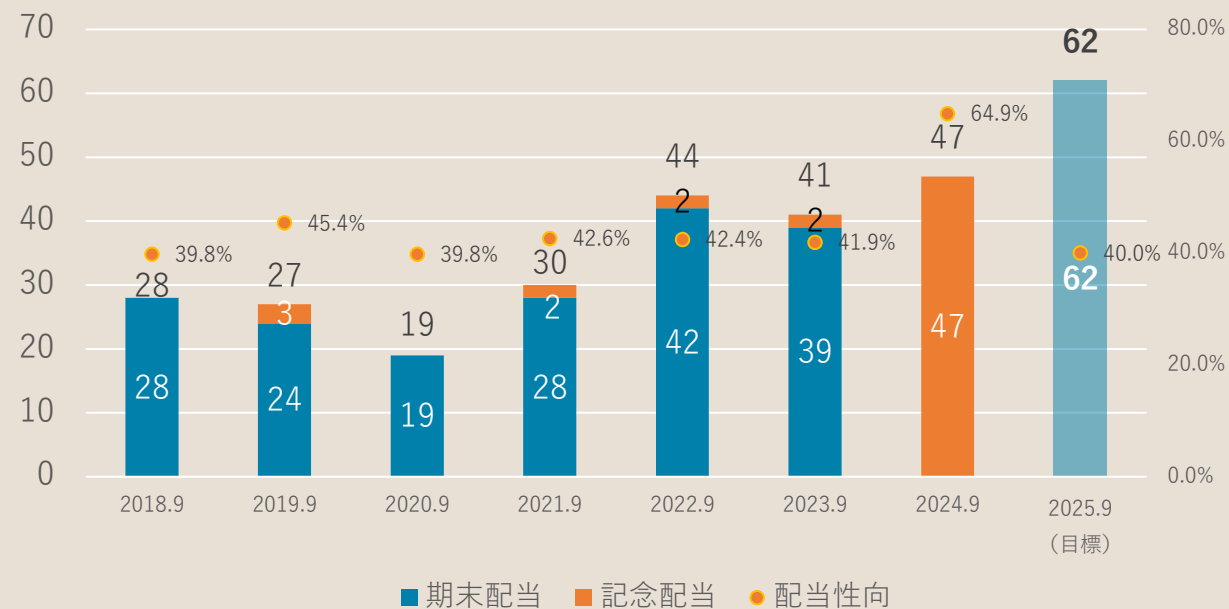
-配当目標・過去の実施状況-

2024年9月期以降はDOEを考慮し、
安定的な配当を目指す

2025年9月期は1株当たり62円を目標

※DOE：株主資本配当率（%）
配当金の総額を株主資本で除した値

(単位：円)



・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

株主還元方針 -自己株式の取得-

第20期は自己株式取得を2回実施

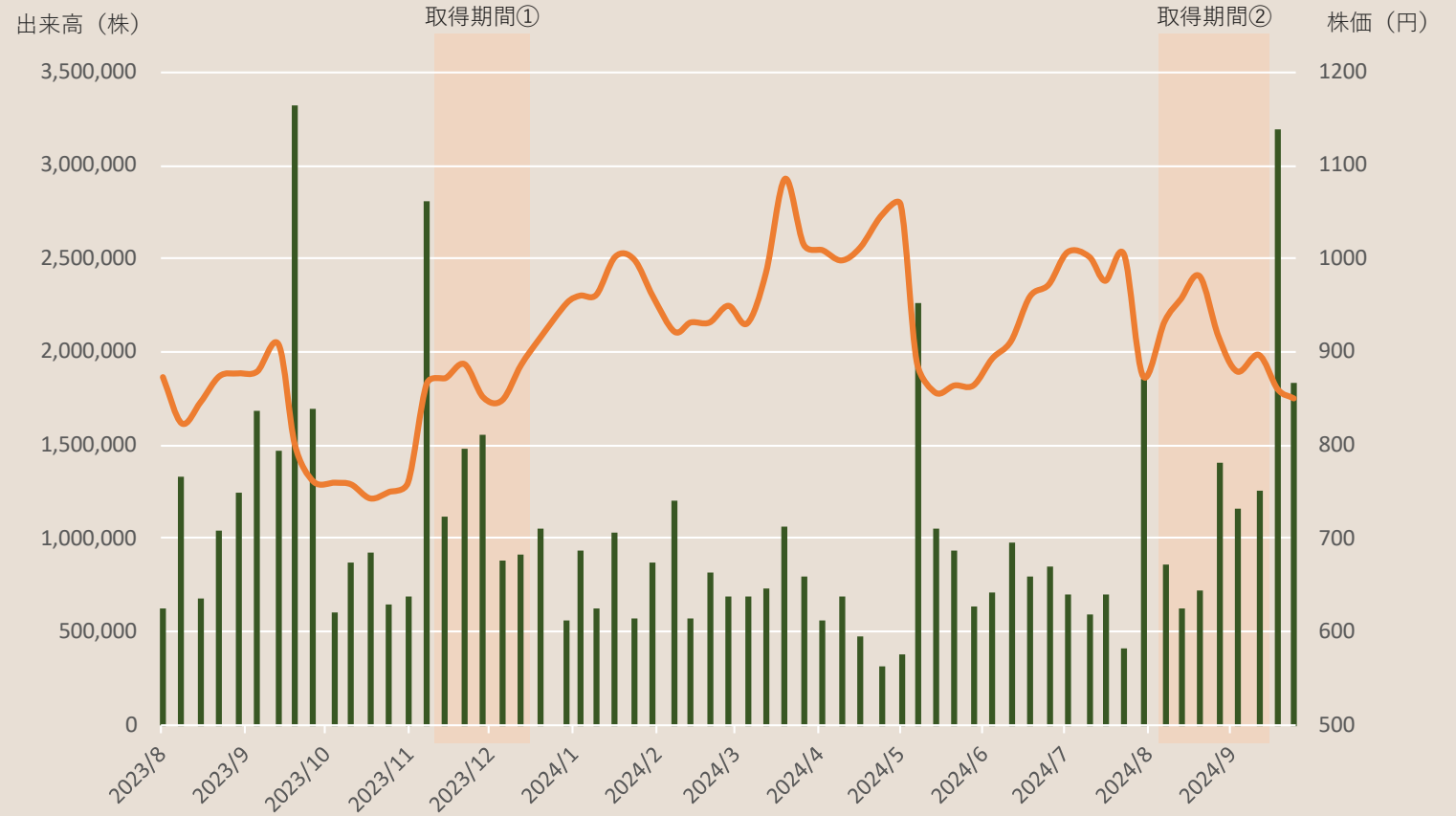
取得期間：①2023/11/15～2023/12/15
②2024/8/13～2024/9/20

取得金額：合計約6億円

取得株数：合計約67万株

取得方法：自己株式取得に係る取引一任契約に基づく
市場買付け

株式市場及び株価の動向を勘案しながら機動的に実施、資本効率の向上を目指す



※当社株価及び出来高を週次で集計して作成

06.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
- 03. セールスプロモーション事業の状況
- 04. 「突破2025」達成に向けた施策
- 05. 株主還元方針
- 06. Appendix
 - 連結財務諸表の状況
 - 当社グループの事業概要

Appendix

-連結損益計算書の状況-

案件数をこなし増収も、
 翌期へのずれ込み等により減益
 セールスポモーション事業において
 販管費の削減が進捗

	2023年9月期	2024年9月期	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	43,503	46,880	3,377	7.8%
リアルエステート	39,325	42,826	3,501	8.9%
セールスポモーション	4,177	4,053	△ 124	△ 3.0%
販売費及び一般管理費	2,472	2,475	3	0.1%
営業利益	6,087	4,619	△ 1,468	△ 24.1%
営業外収益	269	259	△ 10	△ 3.7%
営業外費用	175	222	47	26.9%
経常利益	6,181	4,656	△ 1,525	△ 24.7%
特別利益	14	8	△ 6	△ 42.9%
特別損失	35	11	△ 24	△ 68.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,304	3,170	△ 1,134	△ 26.3%

Appendix

-連結貸借対照表の状況-

自己資本比率 **52.5%**

D/E ratio **0.76** (倍)

(単位：百万円)	2023年9月期末	2024年9月期末	2024年9月期末 構成比率	2023年9月期末比 増減率
流動資産	39,504	44,914	95.4%	13.7%
現預金	21,882	18,653	39.6%	△14.8%
仕掛販売用不動産	4,954	10,644	22.6%	114.9%
販売用不動産	11,400	14,139	30.0%	24.0%
固定資産	2,209	2,148	4.6%	△2.8%
資産合計	41,714	47,063	100.0%	12.8%
流動負債	4,998	6,463	13.7%	29.3%
(うち有利子負債)	1,494	3,611	7.7%	141.7%
固定負債	12,553	15,524	33.0%	23.7%
(うち有利子負債)	12,370	15,239	32.4%	23.2%
純資産	24,162	25,075	53.3%	3.8%
資本金	4,125	4,125	8.8%	0.0%
資本剰余金	4,911	4,941	10.5%	0.6%
利益剰余金	15,118	16,484	35.0%	9.0%
自己株式	△375	△923	△2.0%	146.1%
負債・純資産合計	41,714	47,063	100.0%	12.8%

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
03. セールスプロモーション事業の状況
04. 「突破2025」達成に向けた施策
05. 株主還元方針
06. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要



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
ホテルの保有・運営も開始



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、設計施工、
賃貸・売買仲介、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



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。