

株式会社ディア・ライフ  
2026年9月期 中間期(第2四半期)

# 決算説明資料

2026年5月12日

## 主要経営指標ハイライト

連結経常利益(中間累計)

**509**百万円  
(前年同期比75.3%減)

親会社株主に帰属する  
中間純利益

**302**百万円  
(前年同期比78.4%減)

取得した案件の  
総事業規模(中間累計)

事業規模：**419**億円  
(前年同期比：12.7%減)

自己資本比率

**47.8%**  
(前年度末比：11.5pt減)

EPS (1株あたり中間純利益)

**6.35**円  
(前年同期比80.3%減)

# 01.経営成績・財務の状況

---

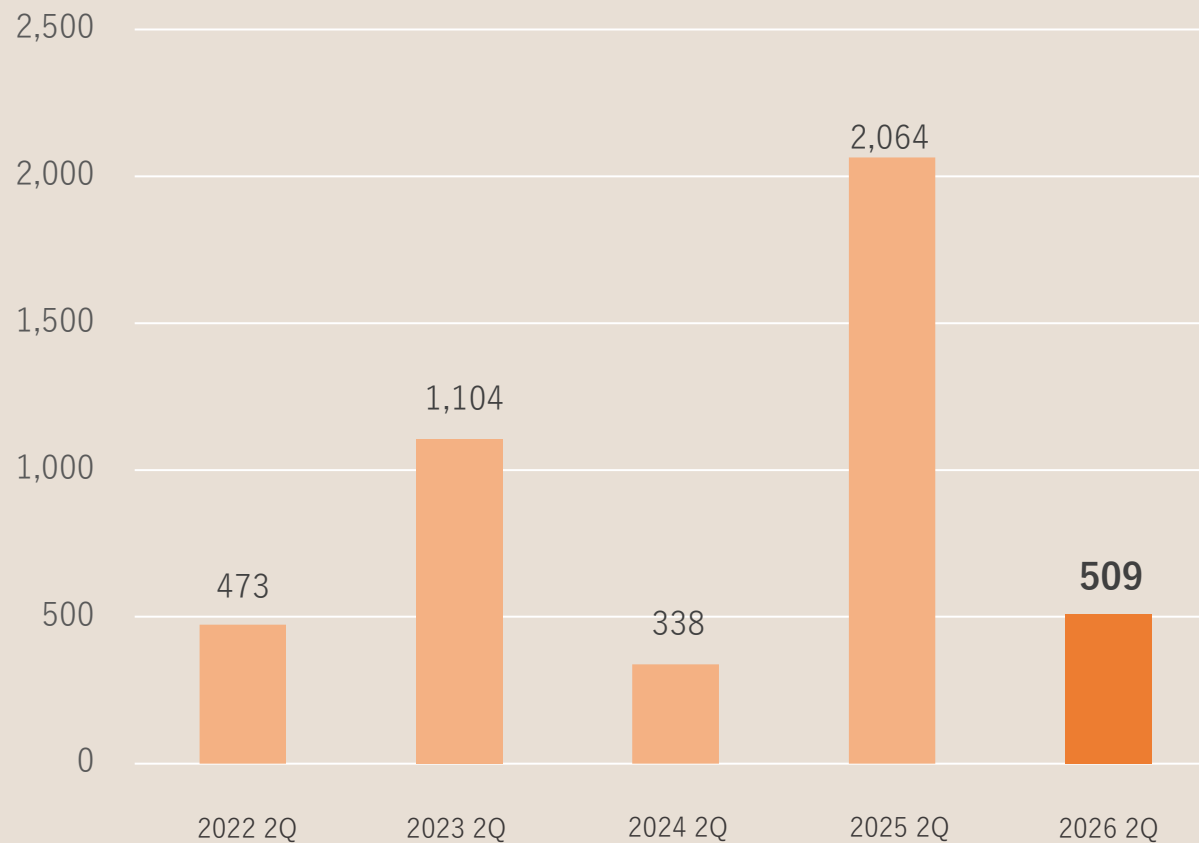
- 01. 経営成績・財務の状況
- 02. リアルエステート事業の状況
- 03. セールスプロモーション事業の状況
- 04. 株主還元方針
- 05. Appendix
  - 連結財務諸表の状況
  - 当社グループの事業概要

# 経営成績の状況

-第2四半期経常利益の推移-

経常利益**5.1**億円  
(前年同期比75.3%減)

(単位：百万円)



# 財務の状況

-連結貸借対照表の状況-

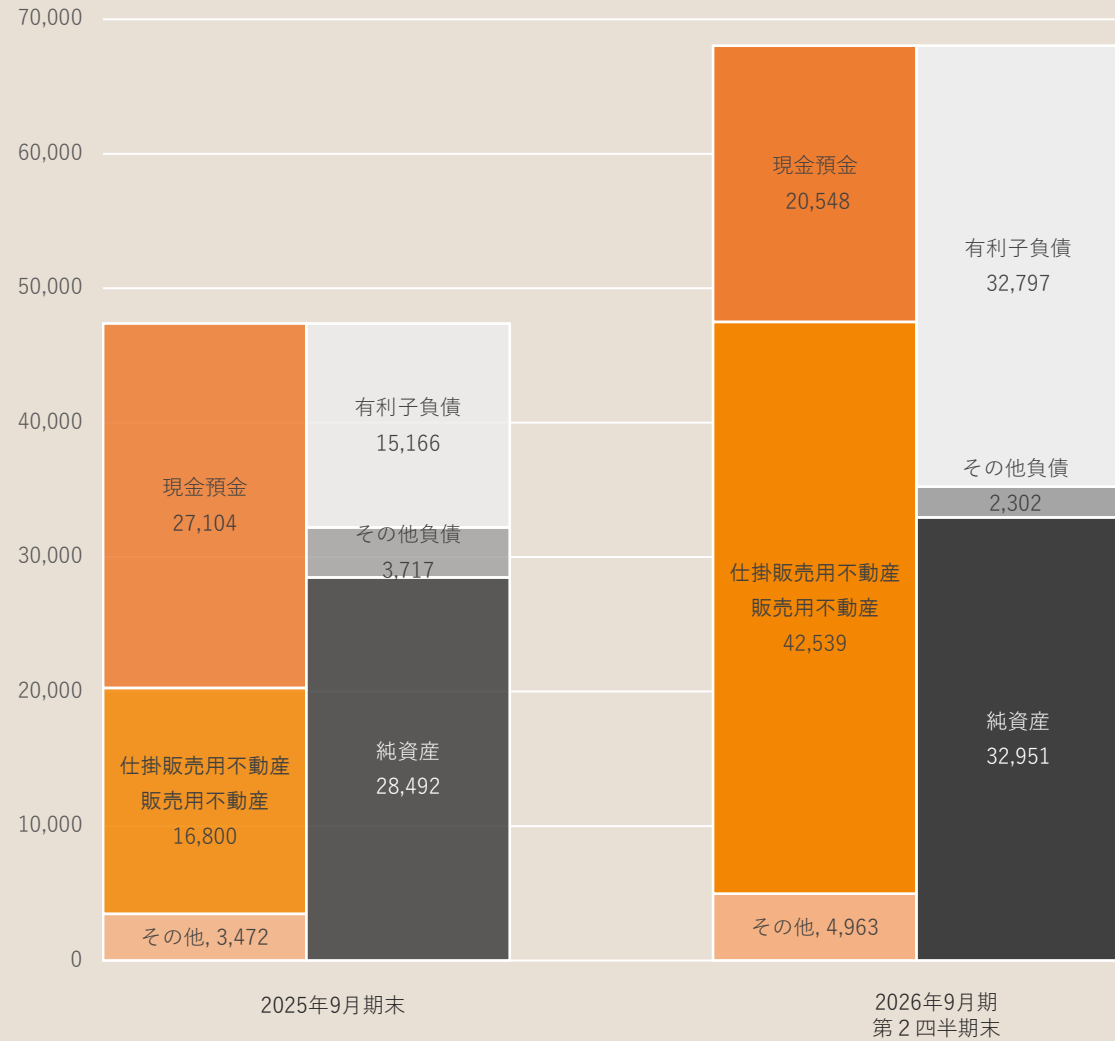
✓ 物件の仕入活動に注力

→ 販売用不動産の残高が順調に増加

✓ 公募増資の効果としてデットキャパシティも拡大

更なる仕入余力を確保

(単位：百万円)



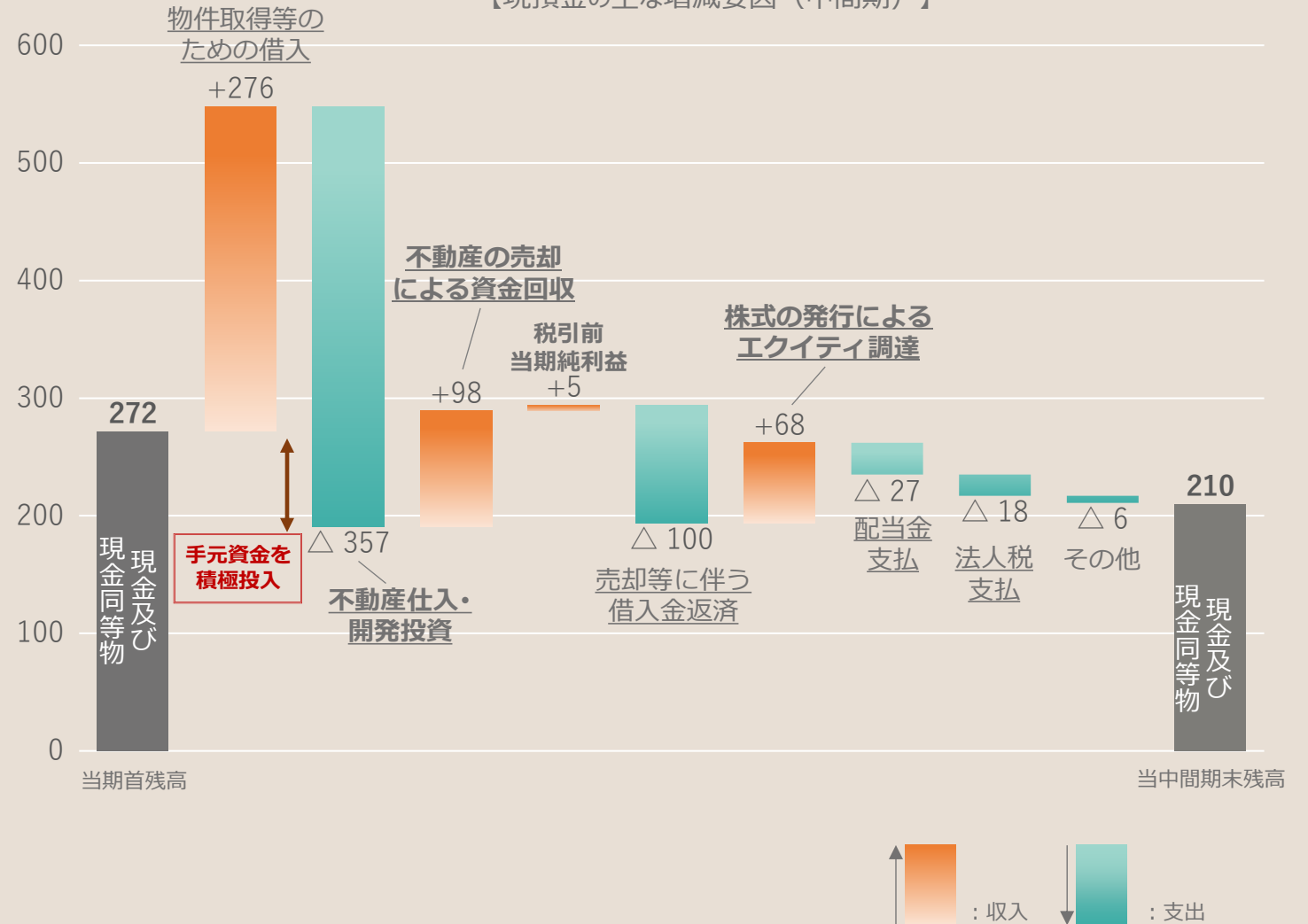
# 財務の状況

-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) ※1億円未満は四捨五入して表示

【現預金の主な増減要因（中間期）】



## 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. 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

# 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-

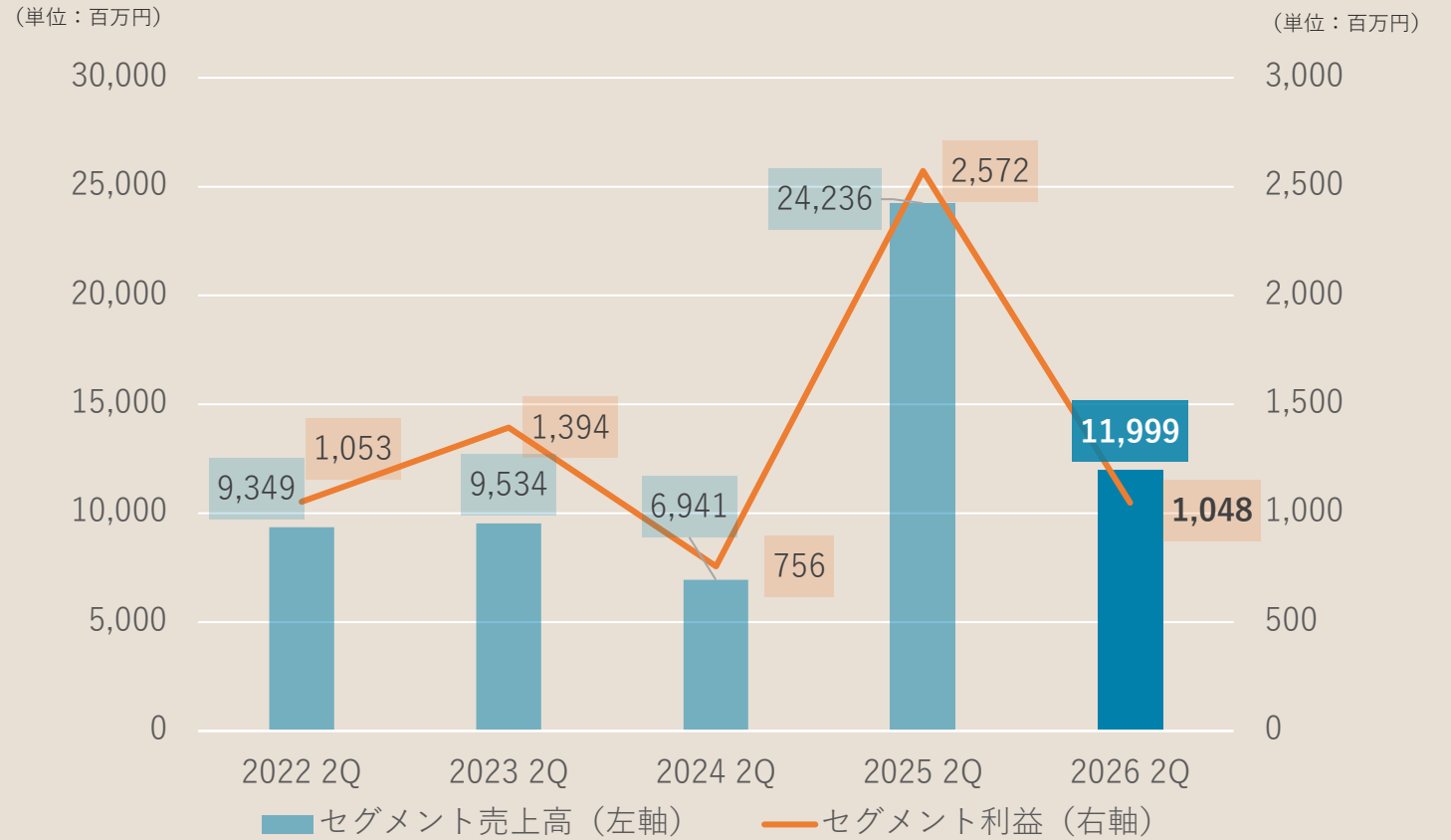
## セグメント売上高

**11,999**百万円

(前年同四半期比**50.5%**減)

セグメント利益 **1,048**百万円

(前年同四半期比**59.2%**減)



# リアルエステート事業の状況

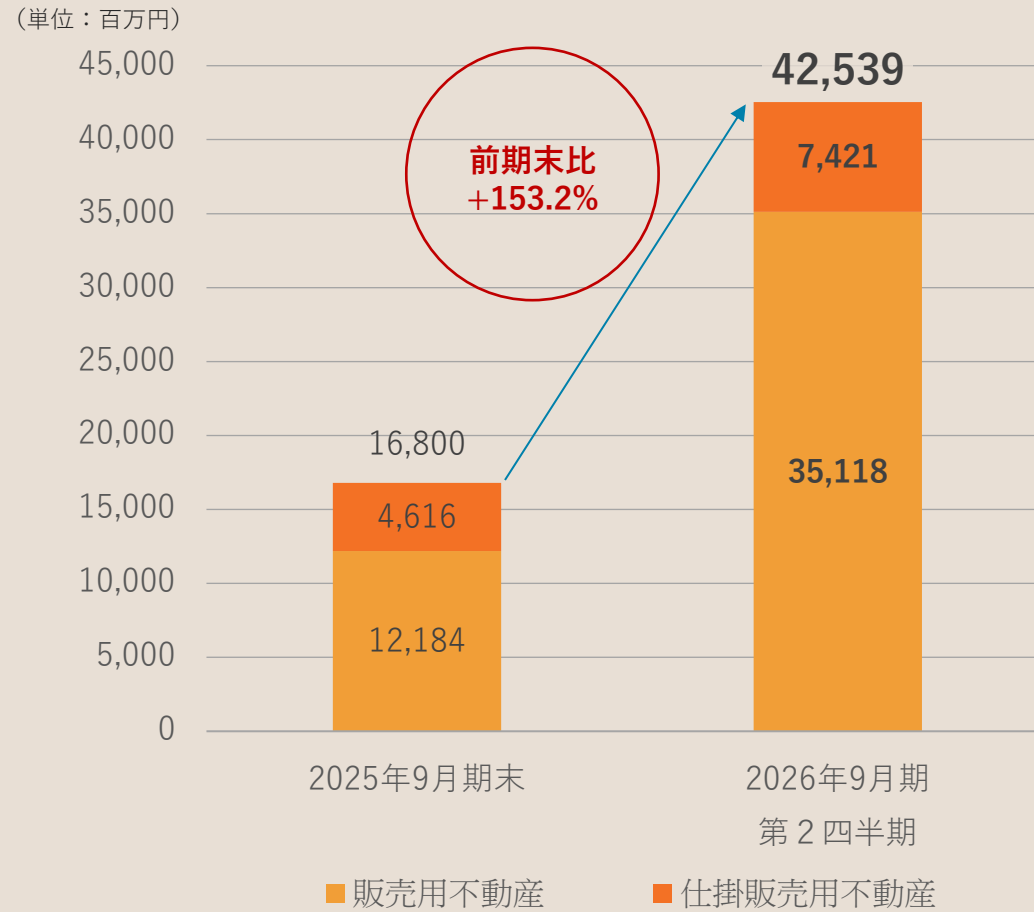
## -仕入活動の状況-

棚卸資産残高

**42,539**百万円

(前期末比**153.2%**増)

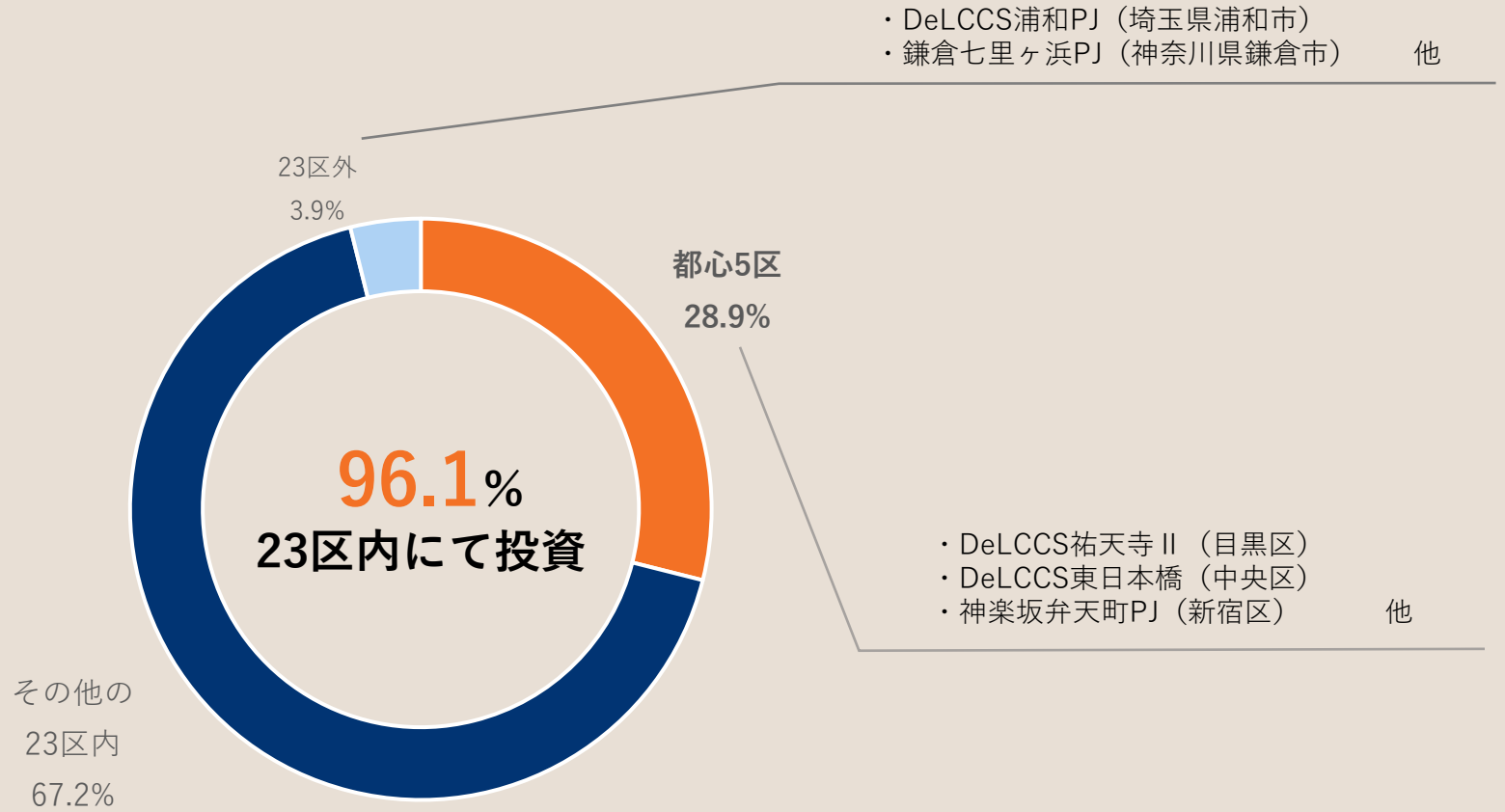
✓仕入のペースは過去最高水準



# 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

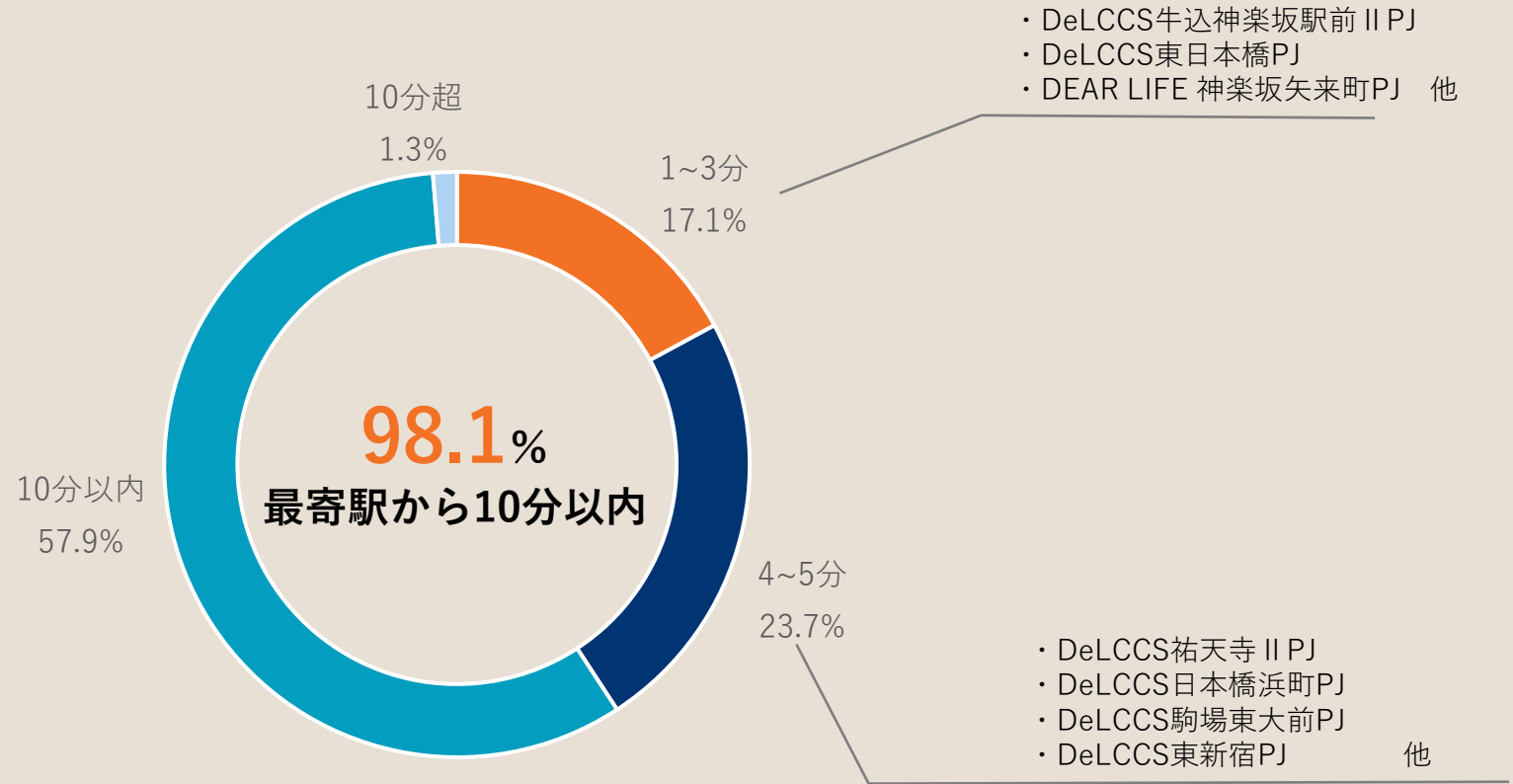


※「都心5区」：千代田区, 中央区, 港区, 渋谷区, 新宿区  
上記数値はホテル事業として進行しているプロジェクトを除いて集計

# リアルエステート事業の状況

## -仕入活動の状況-

賃貸需要が底堅い  
「最寄り駅から徒歩10分以内」の  
不動産に厳選して投資



※上記数値はホテル事業として進行しているプロジェクトを除いて集計

# リアルエステート事業の状況 -仕入活動の状況（規模）-

好立地・大型の不動産を中心に仕入

仕入基準を厳守しつつ順調な進捗

期末までに**事業規模1,200億円**分の  
仕入を目標



DEAR LIFE 日本橋浜町ビル



DeLCCS祐天寺II



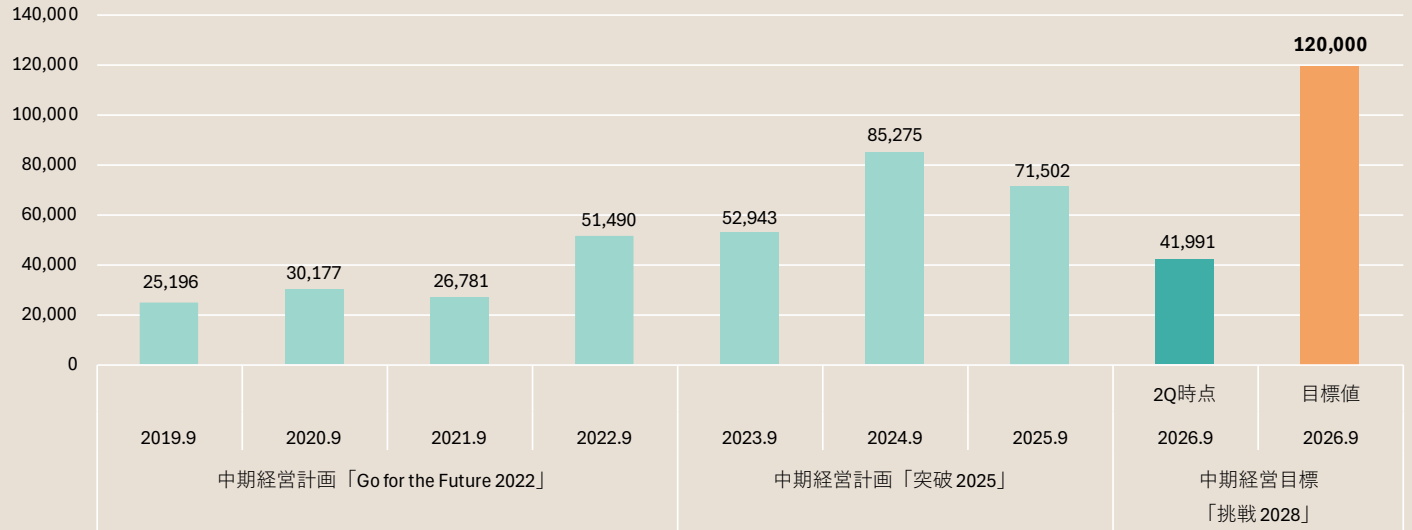
DeLCCS牛込神楽坂駅前II



DeLCCS池袋II

将来収益につながる物件取得を着実に推進

(単位：百万円)



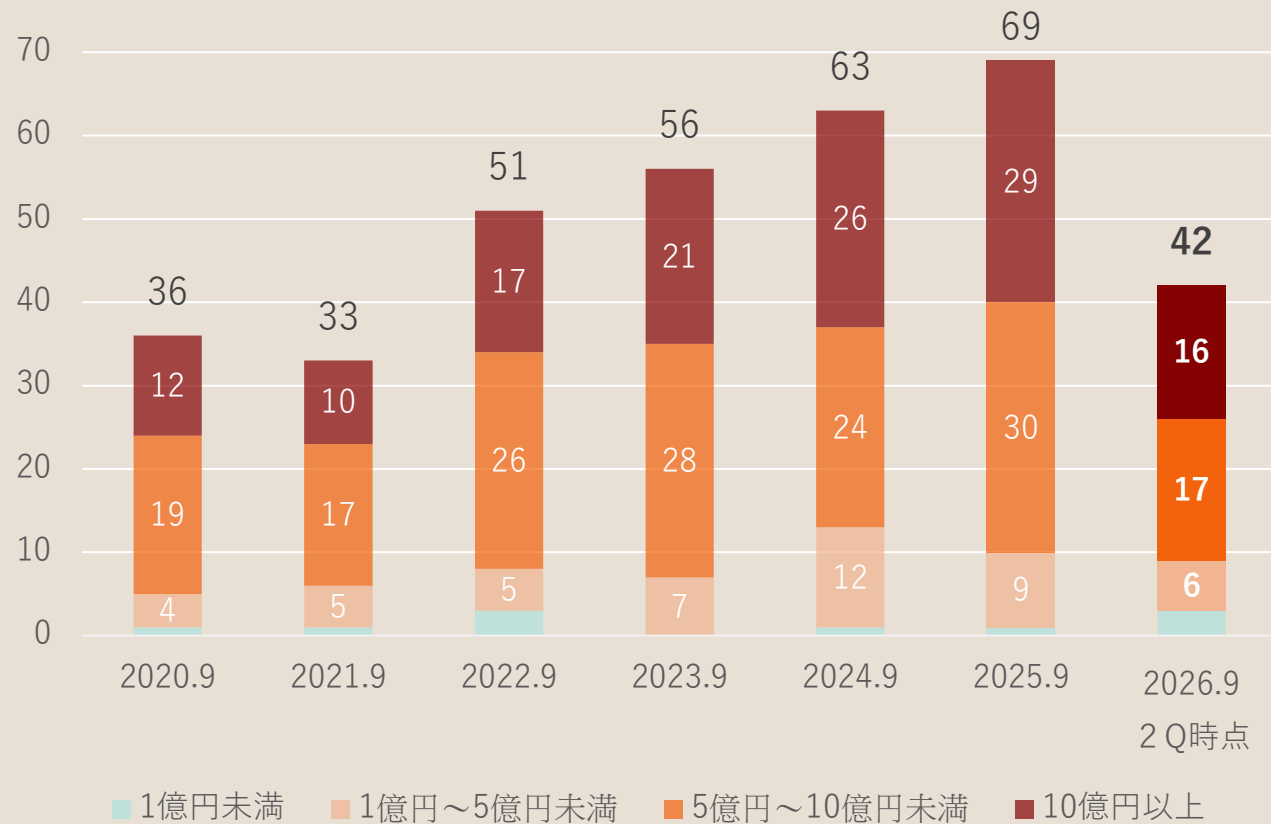
※ リアルエステート事業において、各四半期中に取得決済したプロジェクトの事業規模を集計  
「事業規模」：不動産取得時点での総投資予定額  
上記の事業規模の数値は、リアルエステート事業における開発プロジェクトと収益不動産の総投資予定額の合計値になります

# 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の仕入に注力  
件数・規模共に拡大中

(単位：件)



※ 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

-現在取り組み中の主な開発物件-

開発プロジェクト

23件が進行中

## 神楽坂弁天町プロジェクト

総戸数**24**戸 都市型レジデンス計画

東京メトロ東西線「**早稲田**」駅より徒歩**5**分

同線「**神楽坂**」駅より徒歩**10**分

学生から社会人まで幅広いニーズに対応 新宿区内でありながら閑静な住宅街

「**大手町**」「**九段下**」「**日本橋**」へのダイレクトアクセスが可能

## 小岩IIプロジェクト

総戸数**22**戸 都市型レジデンス計画

JR総武線「**小岩**」駅より徒歩**8**分

商店街が連なり買い物・飲食に便利、駅前で複数大規模再開発プロジェクトが進展中

「**秋葉原**」「**飯田橋**」「**新宿**」へのダイレクトアクセスが可能

## 小竹向原IIIプロジェクト

総戸数**49**戸 都市型レジデンス計画

東京メトロ有楽町線・副都心線「**小竹向原**」駅より徒歩**7**分

駅前の利便性と、一步入れば広がる低層住宅街の穏やかさが共存する住環境

「**渋谷**」「**池袋**」「**新宿三丁目**」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収益物件-

収益不動産

53件が進行中

DEAR LIFE日本橋浜町ビル プロジェクト 店舗・事務所・診療所 9 区画

都営地下鉄新宿線「**浜町**」駅より徒歩 1 分

東京メトロ日比谷線・都営地下鉄浅草線「**人形町**」駅より徒歩 7 分

商業性のあるエリアに立地し、ホテル・飲食店・事務所が集積、利便性良好な築浅ビル  
「**新宿**」「**日本橋**」「**銀座**」「**六本木**」へのダイレクトアクセスが可能

DeLCCS祐天寺IIプロジェクト 住居 26戸

東急東横線「**祐天寺**」駅より徒歩 4 分

東京メトロ副都心線直通

駅周辺に複数の商店街が形成され、昔ながらの店舗と人気カフェが混在する成熟した住宅街  
「**渋谷**」「**中目黒**」「**新宿三丁目**」「**横浜**」へのダイレクトアクセスが可能

DeLCCS東新宿プロジェクト 住居 26戸

都営地下鉄大江戸線・東京メトロ副都心線「**東新宿**」駅より徒歩 3 分

JR山手線「**新大久保**」駅、JR中央・総武線「**大久保**」駅より徒歩11分

新宿エリアに近接する都心立地、多国籍な飲食店が軒を連ねる好利便エリア  
「**表参道**」「**霞ヶ関**」「**赤坂**」「**新宿**」へのダイレクトアクセスが可能

# リアルエステート事業

-「挑戦 2028」初年度数値目標達成に向けた施策-

## リアルエステート事業

# 重点施策

### [ 挑戦 2028 ~Catch the Wave~ 初年度数値目標達成に向けた重点施策]

#### ✓ ①仕入の進化 — 内部成長余地のある収益不動産の取得

##### ①-1 投資判断 — 立地基準を堅持しつつ、目利き力を進化

- ・**立地基準堅持**：都心好アドレス・徒歩10分圏内の立地を厳選
- ・**目利き力進化**：現況利回に加え、内部成長ポテンシャル（賃料上昇余地・バリューアップ余地）を織り込み

##### ①-2 投資規模 — 大型化の好循環を実現

- ・**情報発信・営業活動**：大型投資方針を仕入ネットワークに継続発信
- ・**情報入手**：大型案件の情報量・質の向上
- ・**認知の更なる浸透**：取得実績が業界内での当社認知を更に強化し、信頼を起点に情報入手機会が拡大
- ・**利益底上げ**：1件当たり投資額拡大による、効率的な利益実現

#### ✓ ②運用の進化 — 保有収益不動産の内部成長最大化

##### ②-1 運用 — リーシング × 賃料改定 × 協業

- ・**リーシング**：空室機会を捉えた改修・募集条件設計、物件特性に応じた運用形態の選択（民泊・マンション等）
- ・**賃料改定**：更新時の相場連動改定、新規募集賃料の引上げ
- ・**協業**：管理・運用事業者との連携を深め、物件に応じた運用形態を柔軟に選択

##### ②-2 バリューアップ — 付加価値の向上

- ・**共用部バリューアップ**：第一印象と資産価値を底上げ
- ・**専有部バリューアップ**：新規募集賃料を大幅UP
- ・**遵法性確保**：借入・売却制約を解消、流動性確保

#### ▷ 推進体制 — 「事業推進室」（2025年10月新設）が上記施策を推進

- ・**部門横断**：案件増加に対応し、REU第1～第3ユニットを横断して各プロジェクトの進捗を統括  
⇒ 営業担当者がより仕入活動に注力できる体制を構築
- ・**情報集約**：各ユニットの取得・運用情報を集約し、横串で施策の実行状況・成果をモニタリング
- ・**プロジェクト推進高速化**：経営直下のガバナンスで、売却活動の迅速化・運用・バリューアップを一体推進

## 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. 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

# セールスプロモーション事業

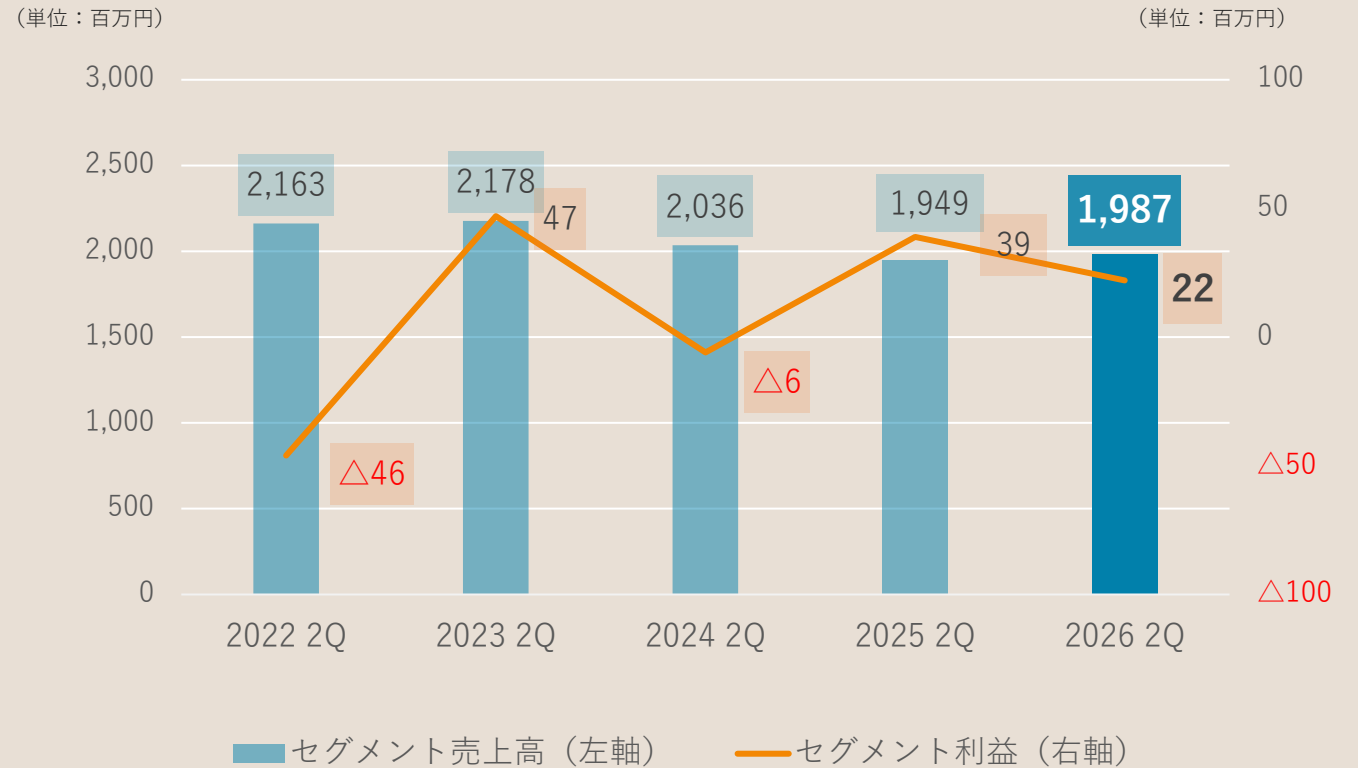
- セグメント売上高・利益の推移 -

## <売上高>

採用の進展を背景に稼働人員が拡大し、  
不動産向け人材派遣を中心に売上成長が加速

## <セグメント利益>

採用投資は継続するも増加ペースは緩やかとなり、  
稼働拡大および高付加価値案件の  
伸長により収益性は改善基調



# セールスプロモーション事業

-「挑戦 2028」初年度数値目標達成に向けた施策-



ARCIEL

## 重点施策

### ➤ [現在の状況]

不動産向け派遣事業が好調、採用の進展を背景に派遣人員が増加

### ➤ [「挑戦 2028 ~Catch the Wave~」達成に向けた重点施策]

#### ✓ 派遣人材・サービスの品質のさらなる向上

⇒経営分析にAIの導入も視野に入れ、従業員の専門性の向上、ブランド力強化を推進

#### ✓ 人材の確保・教育体制のさらなる強化

⇒採用強化と教育体制の高度化により早期戦力化を推進し、高付加価値案件対応力を強化

# 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
- 03. セールスプロモーション事業の状況
- 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

# 「挑戦 2028」

-2026年9月期の業績目標について-

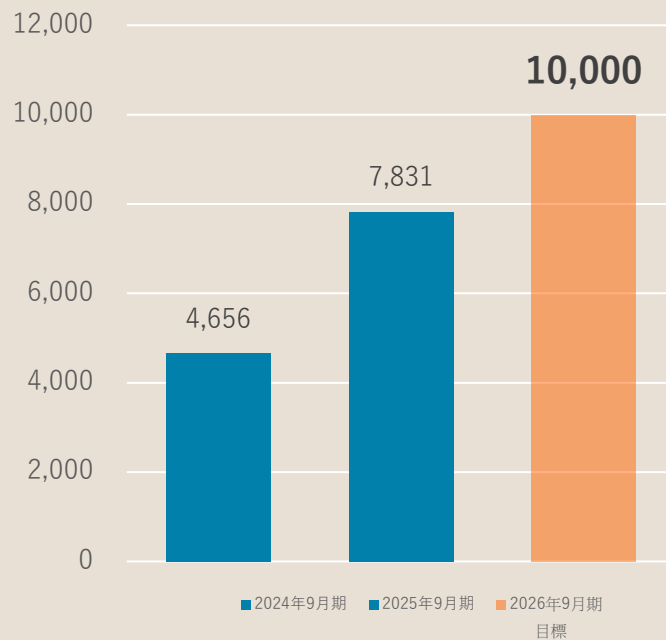
「挑戦 2028」初年度の数値目標として

経常利益目標 **100** 億円  
(前期比+27.7%)

ROE20%以上・ROIC12%水準

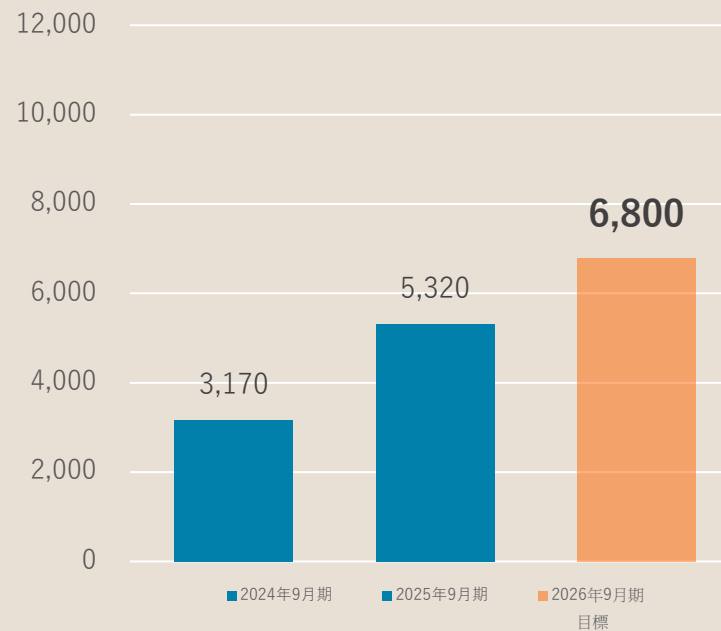
経常利益目標100億円

(単位：百万円)



最終利益目標68億円

(単位：百万円)



# 株主還元方針

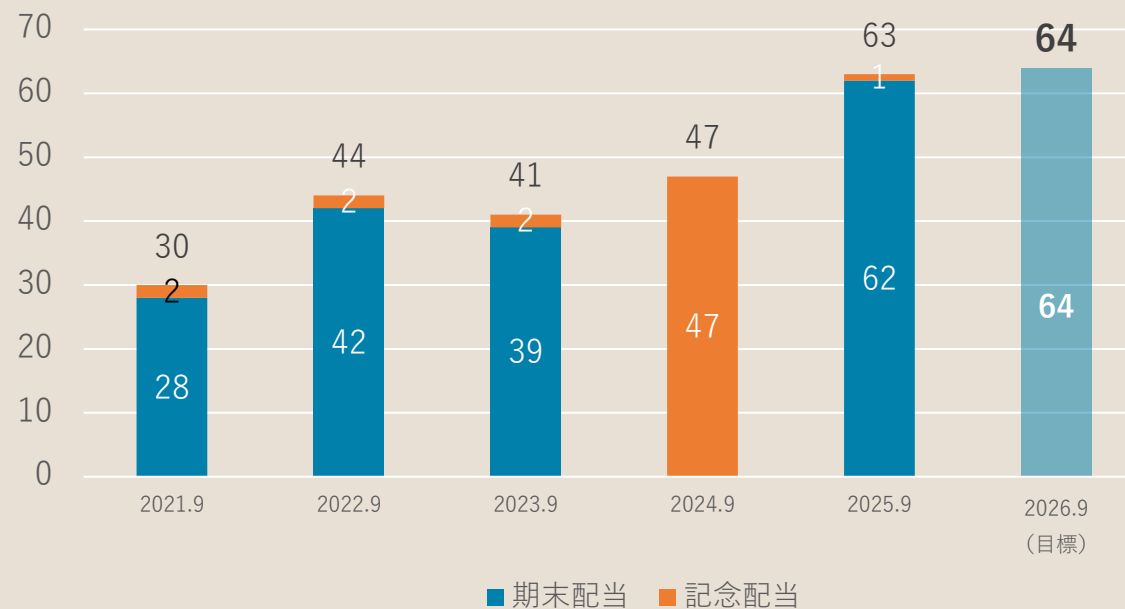
-配当目標・過去の実施状況-

2024年9月期以降はDOE<sup>※</sup>を考慮し、  
安定的な配当を実施

2026年9月期は1株当たり**64**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
- ・2024年9月期は創業20周年記念配当47円を実施
- ・2025年9月期は過去最高益記念配当1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
- 03. セールスポモーション事業の状況
- 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

# Appendix

## -連結損益計算書の状況-

	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	対2025年 増減	対2025年 増減率
(単位：百万円)	①	②	② - ①	(② - ①) / ①
売上高	26,186	13,986	△ 12,200	△ 46.6%
リアルエステート	24,236	11,999	△ 12,237	△ 50.5%
セールスプロモーション	1,949	1,987	38	1.9%
販売費及び一般管理費	1,419	1,559	140	9.9%
営業利益	1,975	405	△ 1,570	△ 79.5%
営業外収益	217	314	97	44.7%
営業外費用	128	211	83	64.8%
経常利益	2,064	509	△ 1,555	△ 75.3%
特別利益	-	13	13	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,401	302	△ 1,099	△ 78.4%

案件の売却が不足し減収・減益

セールスプロモーション事業においては  
安定的な売上を確保しつつも、  
採用のための投資を推進し減益

# Appendix

## -連結貸借対照表の状況-

自己資本比率 **47.8%**

D/E ratio **1.01** (倍)

(単位：百万円)	2025年9月期末	2026年9月期 第2四半期末	2026年9月期 第2四半期末 構成比率	2025年9月期末比 増減率
<b>流動資産</b>	45,352	<b>66,101</b>	97.1%	45.8%
現預金	27,104	<b>20,548</b>	30.2%	△24.2%
仕掛販売用不動産	4,616	<b>7,421</b>	10.9%	60.8%
販売用不動産	12,184	<b>35,118</b>	51.6%	188.2%
<b>固定資産</b>	2,023	<b>1,948</b>	2.9%	△3.7%
<b>資産合計</b>	47,376	<b>68,050</b>	100.0%	43.6%
<b>流動負債</b>	6,184	<b>6,387</b>	9.4%	3.3%
(うち有利子負債)	2,631	<b>4,504</b>	6.6%	71.2%
<b>固定負債</b>	12,699	<b>28,712</b>	42.2%	126.1%
(うち有利子負債)	12,535	<b>28,293</b>	41.6%	125.7%
<b>純資産</b>	28,492	<b>32,951</b>	48.4%	15.7%
資本金	4,125	<b>7,520</b>	11.1%	82.3%
資本剰余金	4,986	<b>8,425</b>	12.4%	69.0%
利益剰余金	19,763	<b>17,324</b>	25.5%	△12.3%
自己株式	△854	<b>△794</b>	△1.2%	△7.0%
<b>負債・純資産合計</b>	47,376	<b>68,050</b>	100.0%	43.6%

# 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
03. セールスプロモーション事業の状況
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



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



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](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。