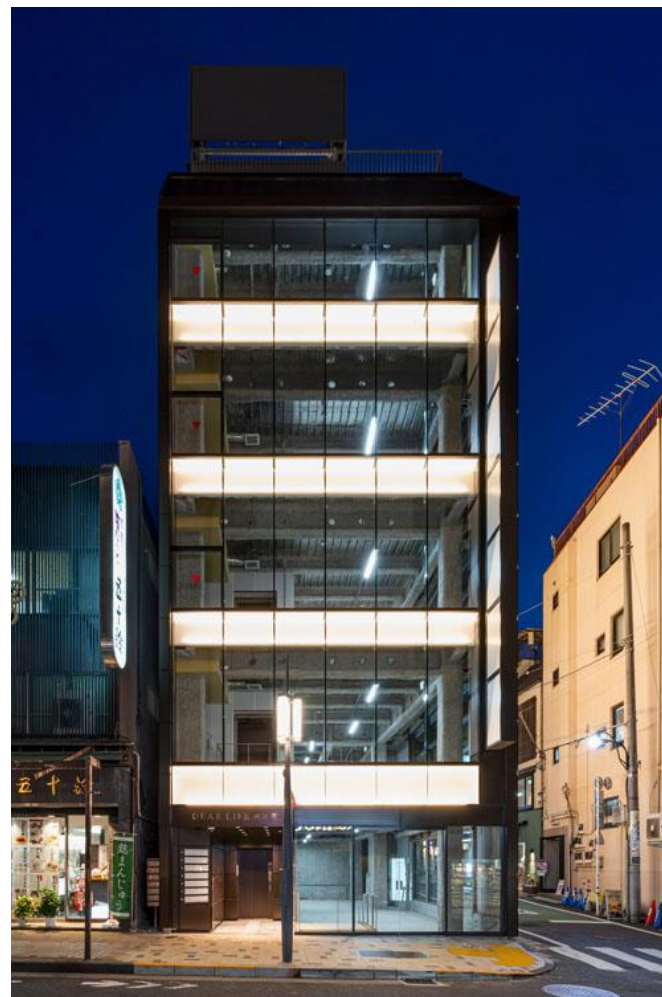


2023年9月期 決算説明資料

2023年11月14日



(東証プライム市場 3245)



当社グループの事業概要



- 東京都心の不動産の開発・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

※以下、「アイディグループ」

- 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・売買仲介事業を展開



DLX HOLDINGS (セールスプロモーション事業)



- 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を展開



DEAR LIFE AGENCY

- 不動産業界を中心に営業・事務系スタッフ派遣や各種販促業務サポート等を展開



Palma

- セルフストレージビジネス向けBPOサービス、施設開発等を展開
(持分法適用関連会社 銘柄コード：東証グロース3461)

✓ 2023年9月期 サマリ	4
▶事業概況：中期経営計画初年度目標を順調に達成	
▶トピックス：①中期経営計画「突破 2025」を策定 ②配当性向40%+最高益記念配当で1株あたり41円を分配	
✓ 2023年9月期 決算概要	8
▶決算・主要業績指標	
▶損益計算書、貸借対照表の状況、キャッシュ・フローの分析	
✓ 2023年9月期 事業セグメント別概要	13
▶リアルエステート事業：①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶関係会社の概況：セールスプロモーション事業、(株)パルマ	
✓ 2024年9月期の見通しについて	18
▶2024年9月期の業績目標について	
▶株主還元方針 配当性向40%を継続・総額3億円の自己株式の取得を決議	
▶中期経営計画「突破 2025」初年度進捗・重点施策 ①セグメント（リアルエステート事業、セールスプロモーション事業）の状況 ②経営基盤の強化、ESG経営の推進	

✓ 2023年9月期 サマリ	4
▶事業概況：中期経営計画初年度目標を順調に達成	
▶トピックス：①中期経営計画「突破 2025」を策定 ②配当性向40%+最高益記念配当で1株あたり41円を分配	
✓ 2023年9月期 決算概要	8
▶決算・主要業績指標	
▶損益計算書、貸借対照表の状況、キャッシュ・フローの分析	
✓ 2023年9月期 事業セグメント別概要	13
▶リアルエステート事業：①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶関係会社の概況：セールスプロモーション事業、(株)パルマ	
✓ 2024年9月期の見通しについて	18
▶2024年9月期の業績目標について	
▶株主還元方針 配当性向40%を継続・総額3億円の自己株式の取得を決議	
▶中期経営計画「突破 2025」初年度進捗・重点施策 ①セグメント（リアルエステート事業、セールスプロモーション事業）の状況 ②経営基盤の強化、ESG経営の推進	

2023年9月期 サマリ

中期経営計画初年度の目標を達成, 3年連続で過去最高益を更新

	2022年9月期	2023年9月期 (前年同期比)
売上高	51,905百万円	43,503百万円 (△16.2%)
営業利益	5,736百万円	6,087百万円 (+ 6.1%)
経常利益	5,666百万円	6,181百万円 (+ 9.1%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,199百万円	4,304百万円 (+ 2.5%)

◎リアルエステート事業

売却: 厳選した立地と事業規模の拡大により高い利益率での売却を実現

仕入: 65件の開発用地・収益不動産の仕入を実施 事業規模にして約560億円超を取扱

◎セールスプロモーション事業

独自の非対面サービスの提供を強化 取引先業界も広がり派遣人数も増加

本部機能の集約をはじめとしたコストの削減や派遣人材の採用強化を推進

2023年9月期トピックス①

中期経営計画「突破 2025」を策定，2025年度の経常利益目標100億円
 数値目標に加え、グループの持続的な成長を支える人材や信用などの経営基盤の強靱化を目指す

1. リアルエステート事業

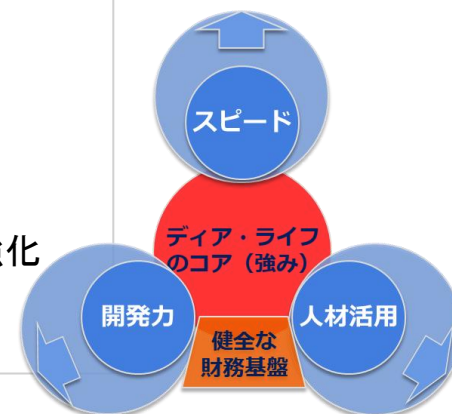
- ✓ 都市型レジデンスの事業量および事業規模の拡大
- ✓ ニーズに沿った商品・サービスの開発・提供

2. セールスプロモーション事業

- ✓ ITを活用した非対面営業の強化および事業領域の拡大
- ✓ 多様な働き方の提供
- ✓ DLXホールディングスの上場を見据えた収益力の向上及びガバナンスの強化

3. 経営基盤の強化

4. ESG経営の推進



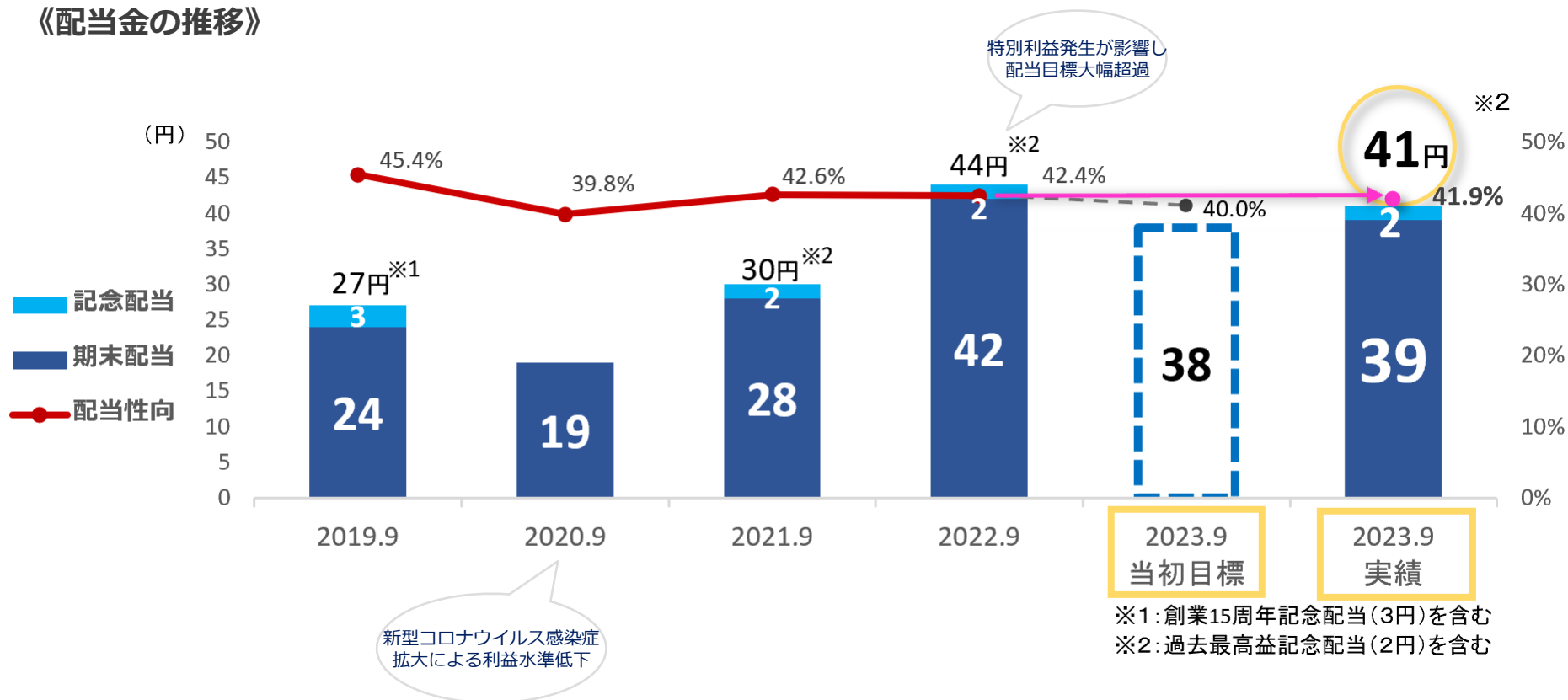
《過去の中期経営計画と業績の推移》



2023年9月期トピックス②

配当性向40%の普通配当に加え、最高益記念配当2円を実施
 配当総額約18億円 最高益記念配当を3年連続で実施 配当性向は41.9%

《配当金の推移》



✓ 2023年9月期 サマリ	4
▶事業概況：中期経営計画初年度目標を順調に達成	
▶トピックス：①中期経営計画「突破 2025」を策定 ②配当性向40%+最高益記念配当で1株あたり41円を分配	
✓ 2023年9月期 決算概要	8
▶決算・主要業績指標	
▶損益計算書、貸借対照表の状況、キャッシュ・フローの分析	
✓ 2023年9月期 事業セグメント別概要	13
▶リアルエステート事業：①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶関係会社の概況：セールスプロモーション事業、(株)パルマ	
✓ 2024年9月期の見通しについて	18
▶2024年9月期の業績目標について	
▶株主還元方針 配当性向40%を継続・総額3億円の自己株式の取得を決議	
▶中期経営計画「突破 2025」初年度進捗・重点施策 ①セグメント（リアルエステート事業、セールスプロモーション事業）の状況 ②経営基盤の強化、ESG経営の推進	

2023年9月期 決算・主要経営指標

大型物件を好条件で売却し、利益率向上により減収ながら増益
 中期経営計画達成に向けて積極的な仕入活動を展開

(単位：百万円)	2022年9月期 ①	2023年9月期 ②	対2022年 増減 ②-①	対2022年 増減率 (②-①)/①
売上高	51,905	43,503	△ 8,402	△ 16.2%
営業利益	5,736	6,087	351	6.1%
経常利益	5,666	6,181	515	9.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,199	4,304	105	2.5%
EPS (円)	103.69	97.93	△ 5.76	△ 5.6%
営業キャッシュ・フロー	5,045	1,365	△ 3,680	
投資キャッシュ・フロー	△ 1,104	346	1,450	
財務キャッシュ・フロー	1,019	529	△ 490	
現金及び現金同等物期末残高	19,677	21,920	2,243	

(単位：百万円)	2022年 9月期末 ①	2023年 9月期末 ②	対2022年 増減 ②-①	対2022年 増減率 (②-①)/①
総資産	36,457	41,714	5,257	14.4%
有利子負債	11,852	13,864	2,012	17.0%
自己資本	20,866	23,780	2,914	14.0%
自己資本比率 (%)	57.2	57.0	△ 0.3	△ 0.5%
D/Eレシオ (倍)	0.57	0.58	0.01	2.3%

【損益計算書】

- ・事業規模拡大に成功した物件が好条件で多数売却されたことにより大幅に利益率向上
- ・竣工した物件も速やかに売却完了
- ・販管費を圧縮し営業利益率向上
- ・前期は負ののれん発生益を計上
- ・昨年完了した新株予約権行使により1株あたり利益は減少

【キャッシュ・フロー計算書】

- 営業：過去最高益達成、仕入を積極化するも、営業CFは13億円のプラス
- 財務：積極的に自己資金を仕入に活用

【貸借対照表等】

- ・堅調な仕入の推進と利益の計上により総資産が増加
- ・中期経営計画の達成に向けた財務基盤に
- ・自己資本比率は今期も50%超かつ有利子負債を上回る手元資金により実質無借金状態

2023年9月期 連結損益計算書

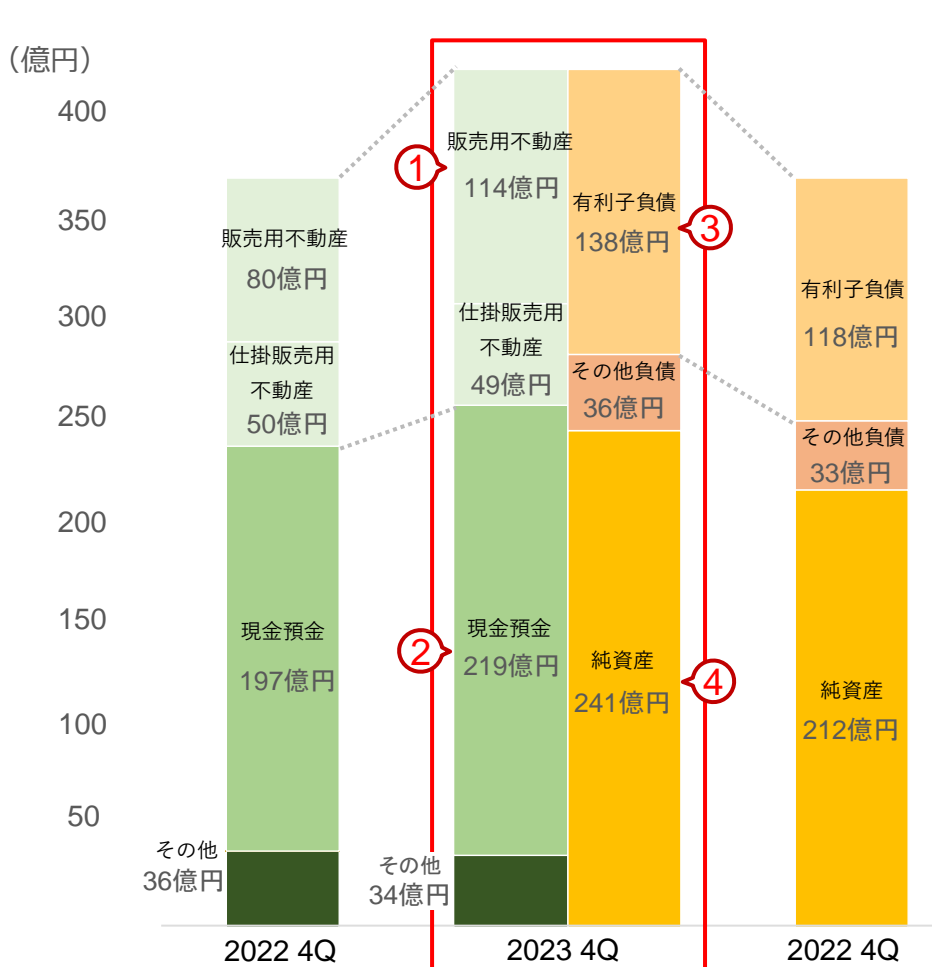
大型の収益不動産、複数の開発プロジェクトを高い利益率で売却
 売却時の仲介手数料をはじめとした、販売費及び一般管理費の削減が奏功
 前期の特別利益剥落も、過去最高益を計上

(単位：百万円)	2022年9月期 ①	2023年9月期 ②	対2022年 増減 ②－①	対2022年 増減率 (②-①)/①	
売上高	51,905	43,503	△ 8,402	△ 16.2%	【売上高】 (リアルエステート事業) 多数の開発案件を好条件で纏め上げ増益 (セールスプロモーション事業) 一部派遣先の縮小の影響を受けた一方、新規事業や非対面営業の強化・生産性向上により前年同程度の売上水準を維持
リアルエステート	47,621	39,325	△ 8,296	△ 8.3%	
セールスプロモーション	4,283	4,177	△ 106	△ 2.3%	【販売費及び一般管理費】 長年培ったネットワークの活用により仲介手数料の減少などが奏功
販売費及び一般管理費	2,982	2,472	△ 510	△ 17.1%	
営業利益	5,736	6,087	351	6.1%	【営業外費用】 自己資金も積極的に活用し借入利息節減
営業外収益	224	269	45	20.1%	
営業外費用	294	175	△ 119	△ 40.5%	【経常利益】 今期目標および過去最高益を達成
経常利益	5,666	6,181	515	9.1%	
特別利益	372	14	△ 358	△ 96.2%	【当期純利益】 特別利益（アイディ社取得時の負ののれん発生益）込みの前期を上回って着地 最終利益でも過去最高益を達成
特別損失	27	35	8	29.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,199	4,304	105	2.5%	



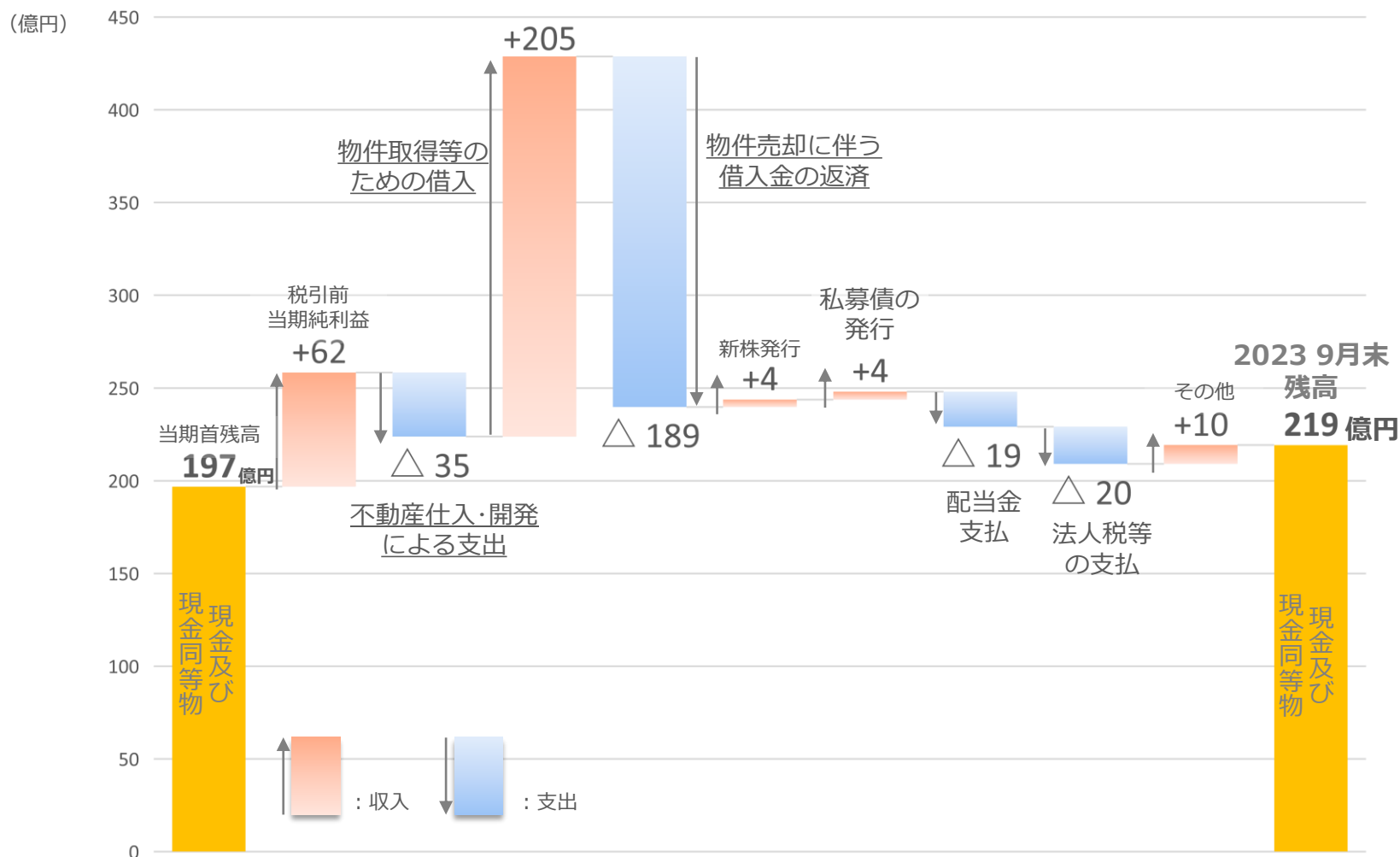
2023年9月期 連結貸借対照表

昨年よりも自己資金を積極的に活用 銀行借入とのポートフォリオを最適化し積極的に投資
売却活動と並行して、中期経営計画の達成に向けた仕入も好調に進展



2023年9月期 通期連結キャッシュ・フローの分析

物件の売却が早期かつ好条件で進捗 手元資金は1年で約22億円(11%)増加



✓ 2023年9月期 サマリ	4
▶事業概況：中期経営計画初年度目標を順調に達成	
▶トピックス：①中期経営計画「突破 2025」を策定 ②配当性向40%+最高益記念配当で1株あたり41円を分配	
✓ 2023年9月期 決算概要	8
▶決算・主要業績指標	
▶損益計算書、貸借対照表の状況、キャッシュ・フローの分析	
✓ 2023年9月期 事業セグメント別概要	13
▶リアルエステート事業：①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶関係会社の概況：セールスプロモーション事業、(株)パルマ	
✓ 2024年9月期の見通しについて	18
▶2024年9月期の業績目標について	
▶株主還元方針 配当性向40%を継続・総額3億円の自己株式の取得を決議	
▶中期経営計画「突破 2025」初年度進捗・重点施策 ①セグメント（リアルエステート事業、セールスプロモーション事業）の状況 ②経営基盤の強化、ESG経営の推進	

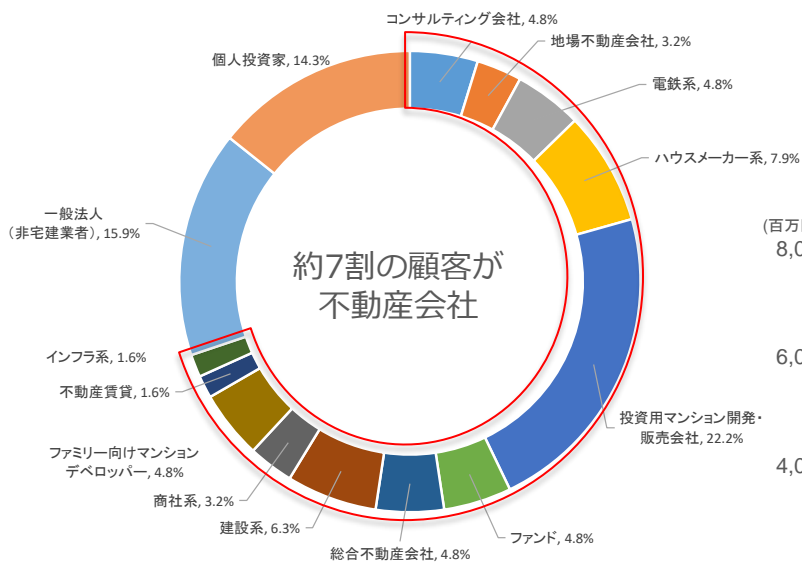
リアルエステート事業①: 物件売却の状況

個人、不動産販売会社、ファンドなど、多様な顧客に物件を売却

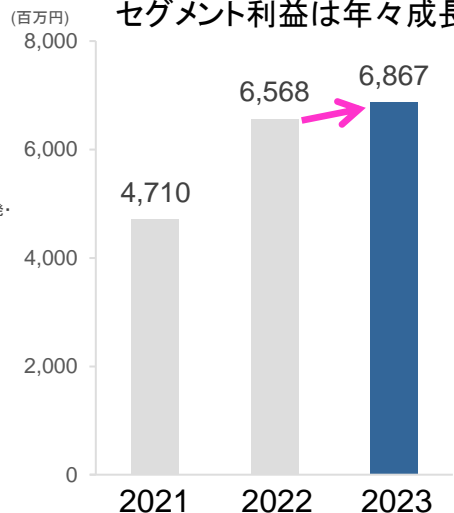
- 希少な都心の不動産、特に都内の賃貸レジデンス用地に対する需要が旺盛な状況が継続
- 迅速な仕入とプランニングが評価され、開発用地大型の収益不動産、新築レジデンスを売却

売却先の属性(2023年9月期)

これまでに培った広範なネットワークを活用して
売却活動を展開



セグメント利益は年々成長



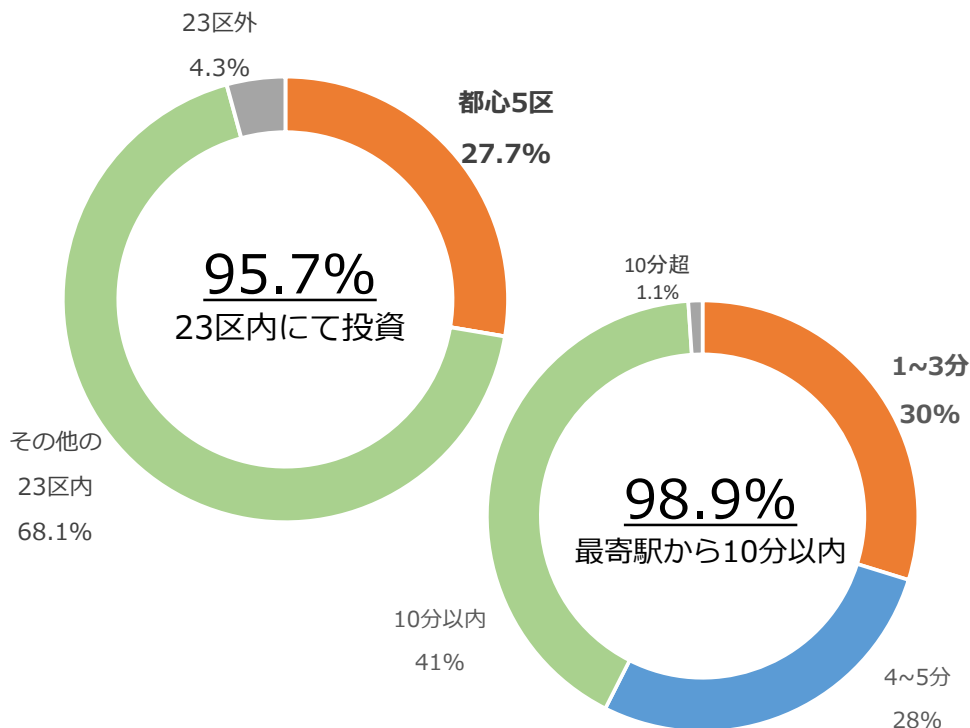
神楽坂5丁目PJ
神楽坂商店街沿いの店舗・事務所開発
2023年9月竣工・売却

photo : Kitani Hajime (studio BAUHAUS)

リアルエステート事業②：物件仕入の状況

最寄駅から10分以内の都心の開発用地を素早く取得

- 事業規模約560億円分の開発用地・収益不動産を取得
- 仕入基準は厳格なまま、今後についても既に事業規模194億円超の仕入見通し



DeLCCS早稲田夏目坂PJ

※「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

「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

(参考) 主な取組物件一覧

【現在進行中の主な開発プロジェクト】

プロジェクト名	プロジェクトタイプ	所在地	交通
東松原	マンション開発プロジェクト(JV)	東京都世田谷区	京王井の頭線「東松原」駅 徒歩約1分
高田馬場Ⅱ	マンション開発プロジェクト(JV)	東京都新宿区	西武鉄道新宿線「下落合」駅 徒歩約6分
京急蒲田	マンション開発プロジェクト(JV)	東京都大田区	京浜急行線「京急蒲田」駅 徒歩約3分
駒込Ⅵ	マンション開発プロジェクト	東京都豊島区	東京メトロ南北線「西ヶ原」・「駒込」駅 徒歩約9分
北千住Ⅱ	マンション開発プロジェクト	東京都足立区	東京メトロ千代田線「北千住」駅 徒歩約7分
王子Ⅱ	マンション開発プロジェクト	東京都北区	東京メトロ南北線「王子」駅 徒歩約6分
西荻窪Ⅱ	マンション開発プロジェクト	東京都杉並区	JR 中央線「西荻窪」駅 徒歩約4分
浅草橋Ⅱ	マンション開発プロジェクト	東京都台東区	都営浅草線「浅草橋」駅 徒歩約2分

ほか、計22物件が進行中

【現在保有している主な収益不動産】

プロジェクト名	アセットタイプ	所在地	交通
フィルパーク表参道	店舗	東京都渋谷区	東京メトロ銀座線ほか「表参道」駅 徒歩約5分
DeLCCS東松原Ⅱ	共同住宅	東京都世田谷区	京王電鉄井の頭線「東松原」駅 徒歩約3分
DeLCCS門前仲町Ⅱ	共同住宅・店舗	東京都江東区	都営地下鉄大江戸線、東京メトロ東西線「門前仲町」駅 徒歩約2分
DeLCCS高円寺	店舗・事務所・居宅	東京都杉並区	JR東日本中央本線「高円寺」駅 徒歩約5分
DeLCCS祐天寺	共同住宅	東京都目黒区	東急東横線「祐天寺」駅 徒歩約8分
DeLCCS原宿	事務所	東京都渋谷区	東京メトロ副都心線「北参道」駅 徒歩約6分
DeLCCS早稲田	店舗・事務所・居宅	東京都新宿区	東京メトロ東西線「早稲田」駅 徒歩約1分
DeLCCS駒込染井	店舗・事務所・共同住宅	東京都豊島区	JR山手線・東京メトロ南北線「駒込」駅 徒歩約3分

ほか、計28物件が進行中

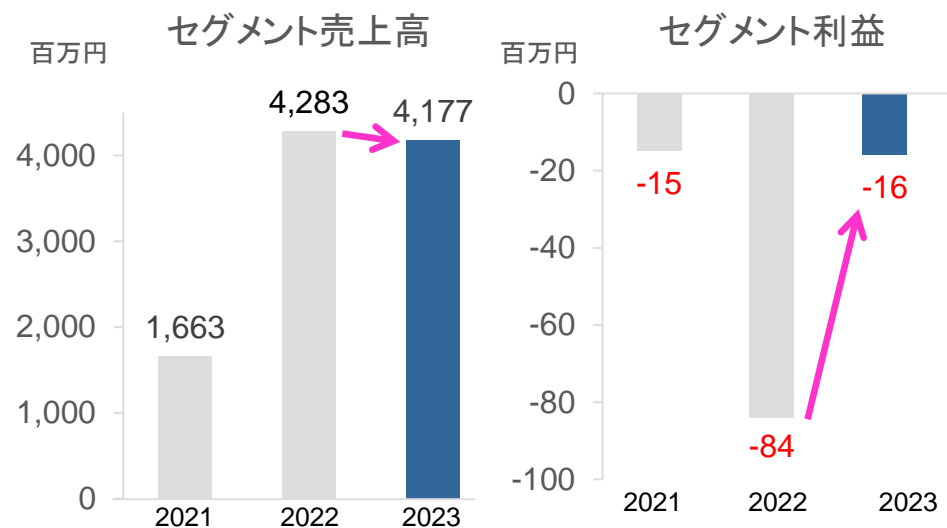
関係会社の概況

アイディ株式会社・株式会社アイディプロパティ

- 注力エリアである品川区・大田区にて開発用地、収益不動産の仕入が好調
- ディア・ライフの資金調達力を活用し、コスト削減も実現
- 新築レジデンス、新築アパート、戸建など幅広いニーズに応え売却も順調
- 難易度の高い案件の売却も完了し、次なる成長に向けて仕入れを強化

DLX HOLDINGS (当社持分51.2%子会社)

- 顧客の需要は堅調。昨年開始した新規事業も成長し収益化
- 本部機能の集約、取引先との契約の見直し等のコスト削減が大幅に進捗
- 採用・教育コスト等の先行投資は継続
事業領域が順調に拡大



※2021年は9カ月間の実績

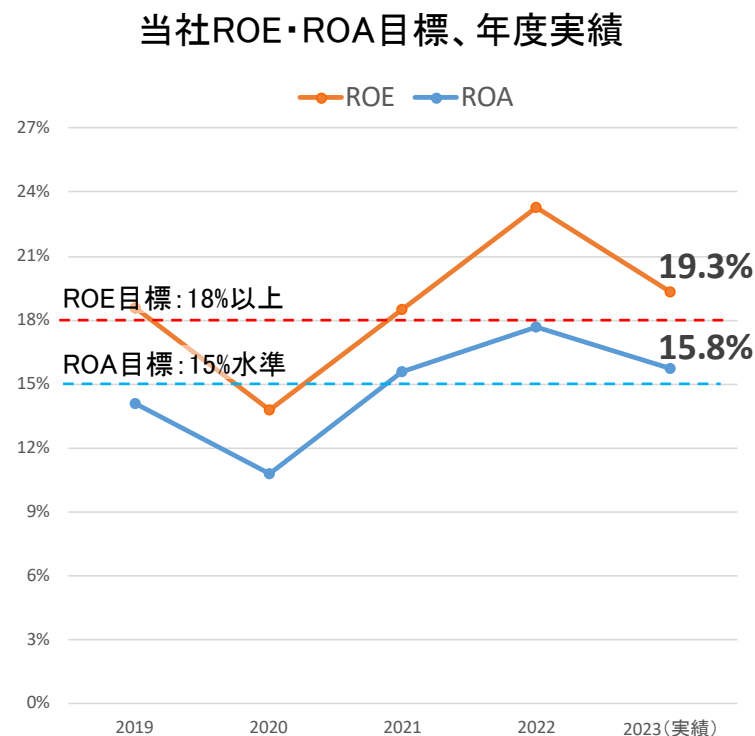
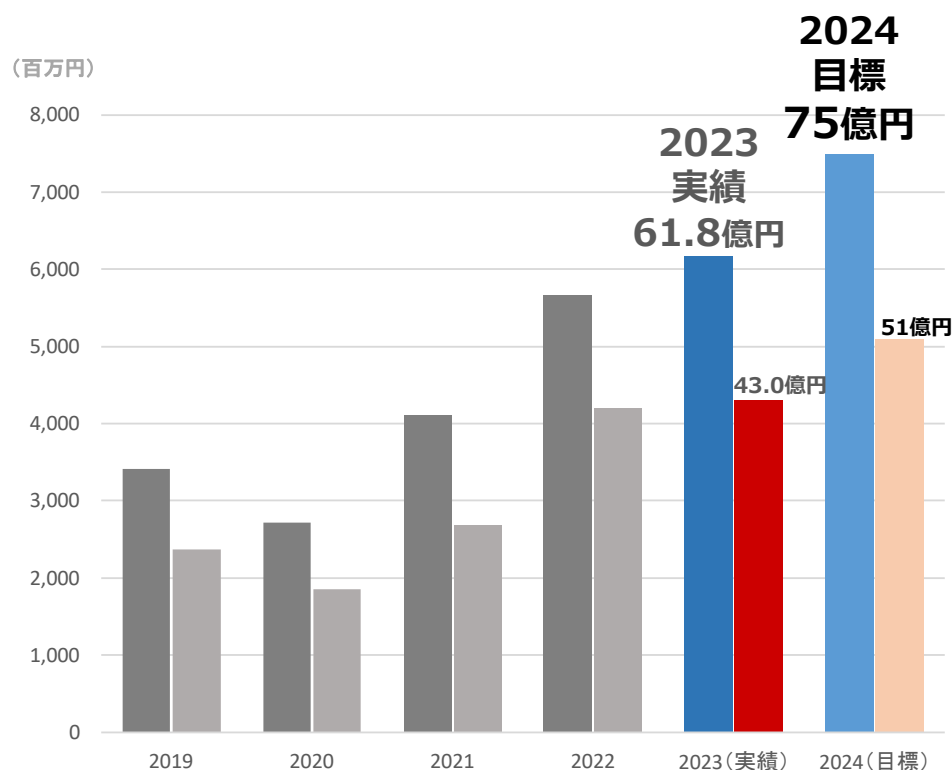
✓ 2023年9月期 サマリ	4
▶事業概況：中期経営計画初年度目標を順調に達成	
▶トピックス：①中期経営計画「突破 2025」を策定 ②配当性向40%+最高益記念配当で1株あたり41円を分配	
✓ 2023年9月期 決算概要	8
▶決算・主要業績指標	
▶損益計算書、貸借対照表の状況、キャッシュ・フローの分析	
✓ 2023年9月期 事業セグメント別概要	13
▶リアルエステート事業：①物件売却の状況 ②物件仕入の状況	
▶関係会社の概況：セールスプロモーション事業、(株)パルマ	
✓ 2024年9月期の見通しについて	18
▶2024年9月期の業績目標について	
▶株主還元方針 配当性向40%を継続・総額3億円の自己株式の取得を決議	
▶中期経営計画「突破 2025」初年度進捗・重点施策 ①セグメント（リアルエステート事業、セールスプロモーション事業）の状況 ②経営基盤の強化、ESG経営の推進	

2024年9月期の業績目標について

✓ 経常利益75億円、最終利益51億円を目標

✓ DLXホールディングスの収益力・ガバナンスの強化、アイディグループの成長加速化にも注力

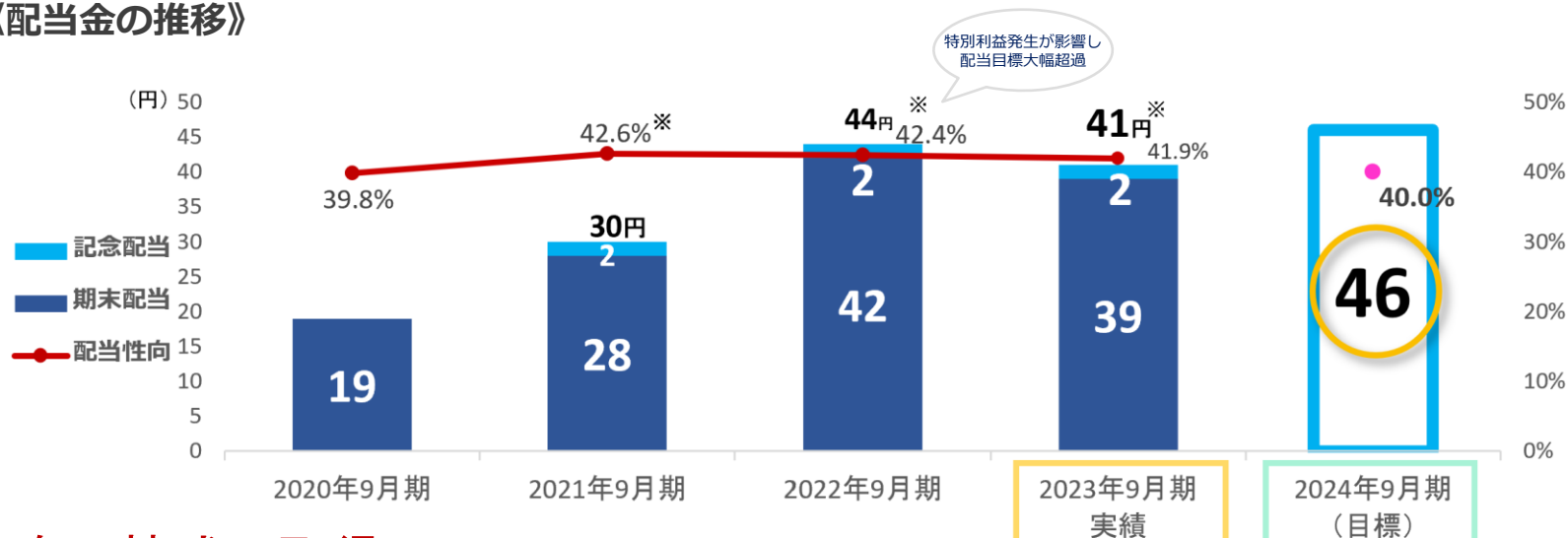
■ 経常利益 ■ 当期純利益



株主還元方針

✓ 配当: 2023年9月期も配当性向40%を目安に実施予定
1株当たり46円の配当を目標

《配当金の推移》



※ 過去最高益記念配当(2円)を含む

✓ 自己株式の取得
上限3億円、42万株の自己株式取得を決定

取得期間	2023年11月15日より2023年12月15日まで
取得株数(上限)	42万株（発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合 0.95%）
総額（上限）	3億円
取得の方法	東京証券取引所における市場買付

「突破 2025」の重点施策 2023年の成果と進捗

経常利益100億円の目標に向けて、各分野で重点テーマを推進

突破 2025 重点テーマ

2023年 成果・進捗

不動産事業分野

- 都市型レジデンスの事業量および規模の拡大
- ニーズに沿った商品・サービスの開発・提供



- 事業規模・件数共に拡大
- 収益不動産の売買件数増加
- 商業ビル開発PJの完遂によりノウハウを蓄積
- 3件のジョイントベンチャー事業が進行中



人材サービス分野

- ITを活用した非対面営業の強化および事業領域の拡大
- 多様な働き方の提供
- 上場を見据えた収益力の向上・ガバナンス強化

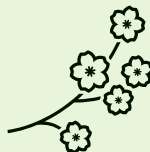


- 業界独自のオンライン営業で先行
- 既存業界以外への派遣事業も拡大
- IT人材も育成・派遣がスタート
- 2024年1月1日付で4社統合を決定
更なる事業効率化とガバナンス強化を推進



経営基盤の強化、ESG経営の推進

- 資本効率を高め事業推進
- 人的資本経営
- 次世代マネジメント層の育成
- M&A・アライアンスの活用



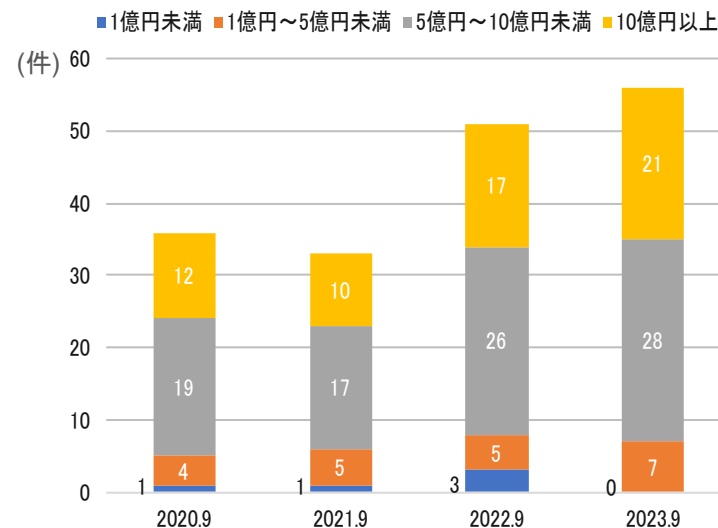
- 2023年9月期もROE19.3%、ROA15.8%と高効率経営を推進
- 担当が一貫して責任を持つスタイル×成果主義で従業員がやりがいを持って成長できる環境を実現
- サステナビリティ委員会創設
- 投資していたジャパンM&Aソリューション社上場

「突破 2025」の重点施策 ①リアルエステート事業

都市型レジデンスの事業量および規模の拡大

- ✓ 都内好立地の物件を厳選取得
都心を好む単身者・DINKS向け開発を継続
- ✓ 蓄積された商業ビル開発のノウハウが投資機会の拡大に寄与 →更なる実績の積み増しへ
- ✓ 企画段階から開発完了まで、マーケットの状況を勘案しながら最適なタイミングでの売却を推進
- ✓ 23区好立地の大型収益アセットの売買推進

案件数と1件あたりの事業規模の推移



ニーズに沿った商品・サービスの開発・提供

- ✓ 神楽坂や表参道等の商業エリアの実績から商業・オフィスビルの企画力向上
- ✓ これまでに培ったノウハウを活用したジョイントベンチャー事業が3件進行中
- ✓ 速い判断力と高い目利き力で取得したアセットに最適な事業企画を提案し取引先から高い評価



「突破 2025」の重点施策 ②セールスプロモーション事業

ITを活用した非対面営業の強化および事業領域の拡大

- 非対面で契約まで行う営業ノウハウを生かして多様な業界へ進出
- 前期立ち上げたSES事業にてIT人材の教育機能が完成
研修を終えたスタッフのソフトウェア開発案件への派遣を開始
- 不動産業界においては派遣スタッフの質が評価され、1500戸規模の大型案件受注予定

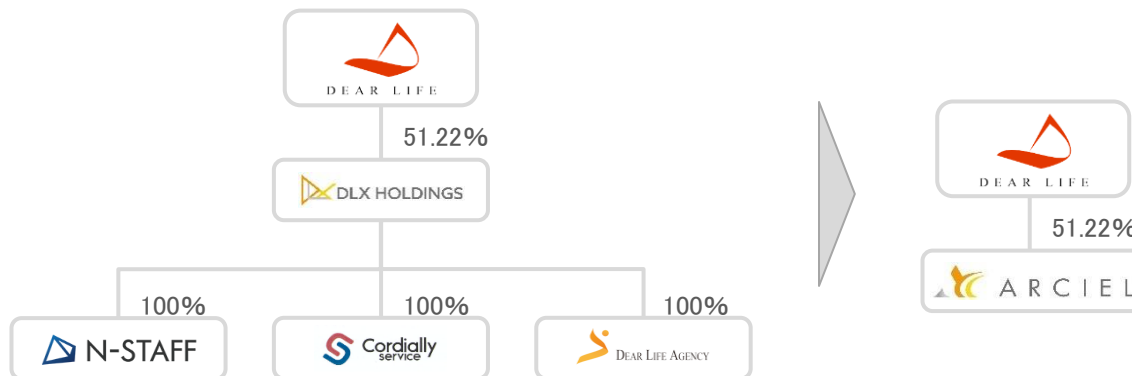
多様な働き方の提供

- 不動産業界に特化したサービスで女性の活躍を推進
- 時間や場所に制約があっても働ける機会を提供



上場を見据えた収益力の向上・ガバナンス強化

- 2024年1月1日付で4社統合を決定 「(株)アルシエ」として収益力底上げを目指す

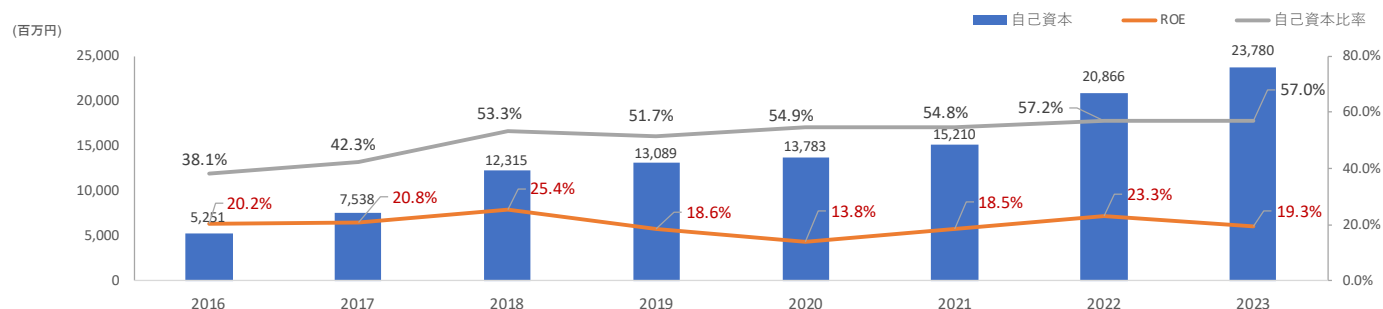


「突破 2025」の重点施策

経営基盤の強化 ESG経営の推進

経営基盤の強化

- 2023年9月期もROA15.8%、ROE19.3%と高効率経営を推進



◀ 自己資本の額は2016年比で約4.5倍
配当性向40%を維持しつつ、
利益と自己資本の成長を加速

ESG経営の推進

- パルマに次ぐ高成長事業の発掘、スタートアップ支援を実施
✓ 2023年10月、ジャパンM&Aソリューション社が東証グロース市場に上場
- これまで行ってきた取り組みをESGを軸に再定義、強化して展開
- 少人数の効率経営による目の行き届いたガバナンスを継続



当社開発PJにおける
屋上緑化事例 ▶





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。