株式会社ディア・ライフ
2026年9月期

決算説明資料

2026年11月13日

決算概要

主要経営指標ハイライト

連結経常利益

6,292百万円
（前年同期比19.7%減）

親会社株主に帰属する当期純利益

4,308百万円
（前年同期比19.0%減）

取得した案件の総事業規模

事業規模：739億円
（前年同期比：3.5%増）

EPS（1株あたり当期純利益）

87.95円
（前年同期比28.1%減）

22期配当金

1株あたり配当金は**64**円に決定

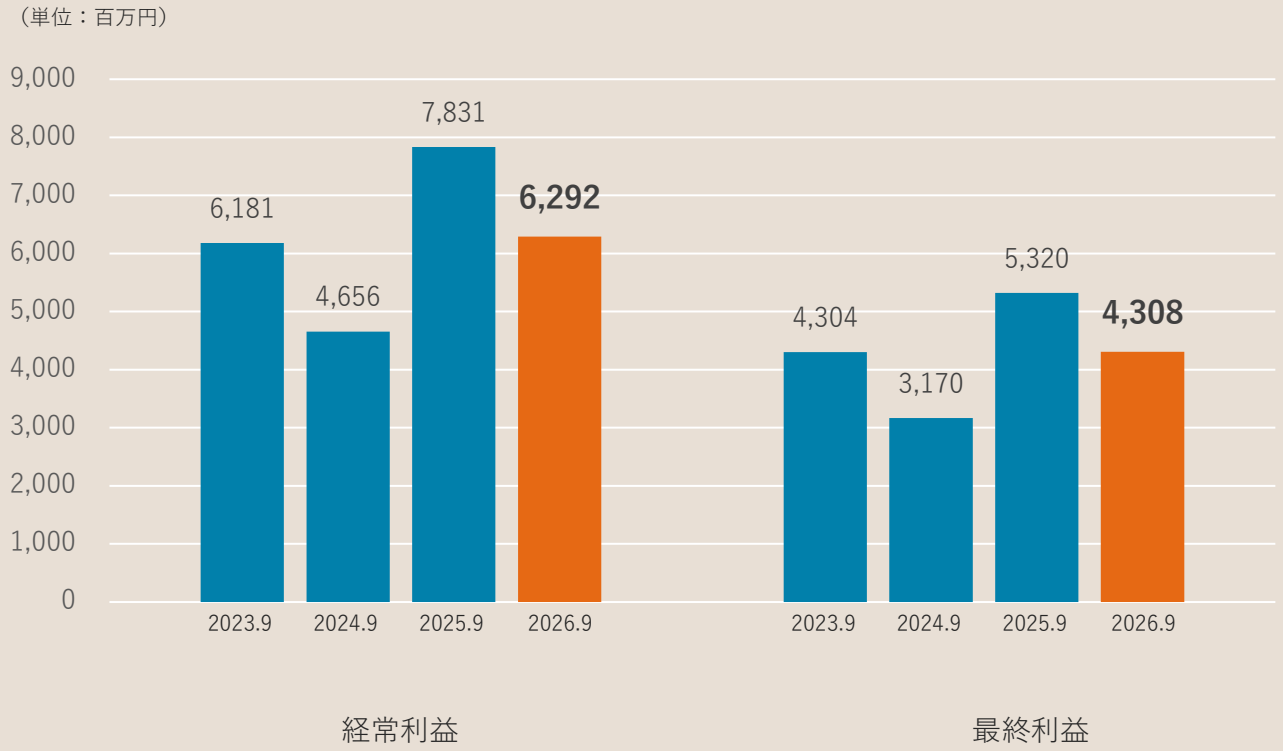
（詳細はP.４）

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

Topics
-業績目標達成状況について-

経常利益**6,292**百万円
（当初目標に対する達成率62.9%）

最終利益**4,308**百万円
（当初目標に対する達成率63.4%）

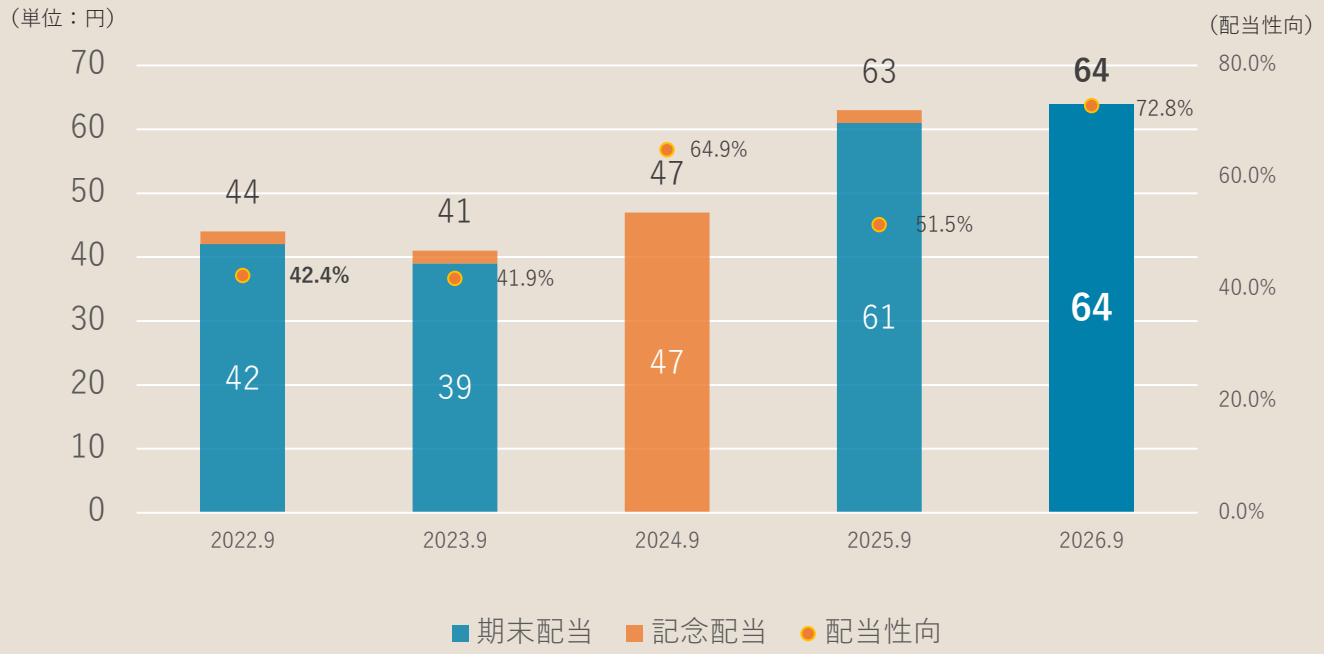


Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

Topics
-配当実施状況・配当政策について-

2024年9月期からは**DOE**※を考慮

1株当たり**64**円に決定（配当性向72.8%）



・2022年9月期、2023年9月期、2025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周年記念配当を実施

※DOE：株主資本配当率（%）
配当金の総額を株主資本で除した値

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
　連結財務諸表の状況
　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

経営成績の状況
-2026年9月期連結損益計算書-

前期を超える仕入活動を展開するも
複数の物件の売却が期末に間に合わず減収

過去2番目の経常利益を計上

セールスプロモーション事業においては
不動産向け人材派遣が高水準で推移し
過去最高益

（単位：百万円）	2025年9月期 ①	2026年9月期 ②	対2025年 増減 ②－①	対2025年 増減率 (②-①)/①
売上高	78,505	62,129	△ 16,376	△20.9%
リアルエステート	74,569	58,085	△ 16,484	△22.1%
セールスプロモーション	3,936	4,043	107	2.7%
販売費及び一般管理費	3,062	3,241	179	5.8%
営業利益	7,726	6,527	△ 1,199	△15.5%
リアルエステート	8,619	7,460	△ 1,159	△13.4%
セールスプロモーション	79	119	40	51.0%
全社費用等	972	1,053	81	8.3%
経常利益	**7,831**	**6,292**	**△ 1,539**	**△19.7%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**5,320**	**4,308**	**△ 1,012**	**△19.0%**
EPS（円）	**122.31**	**87.95**	**△ 34.36**	**△28.1%**

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

財務の状況
-連結貸借対照表の状況-

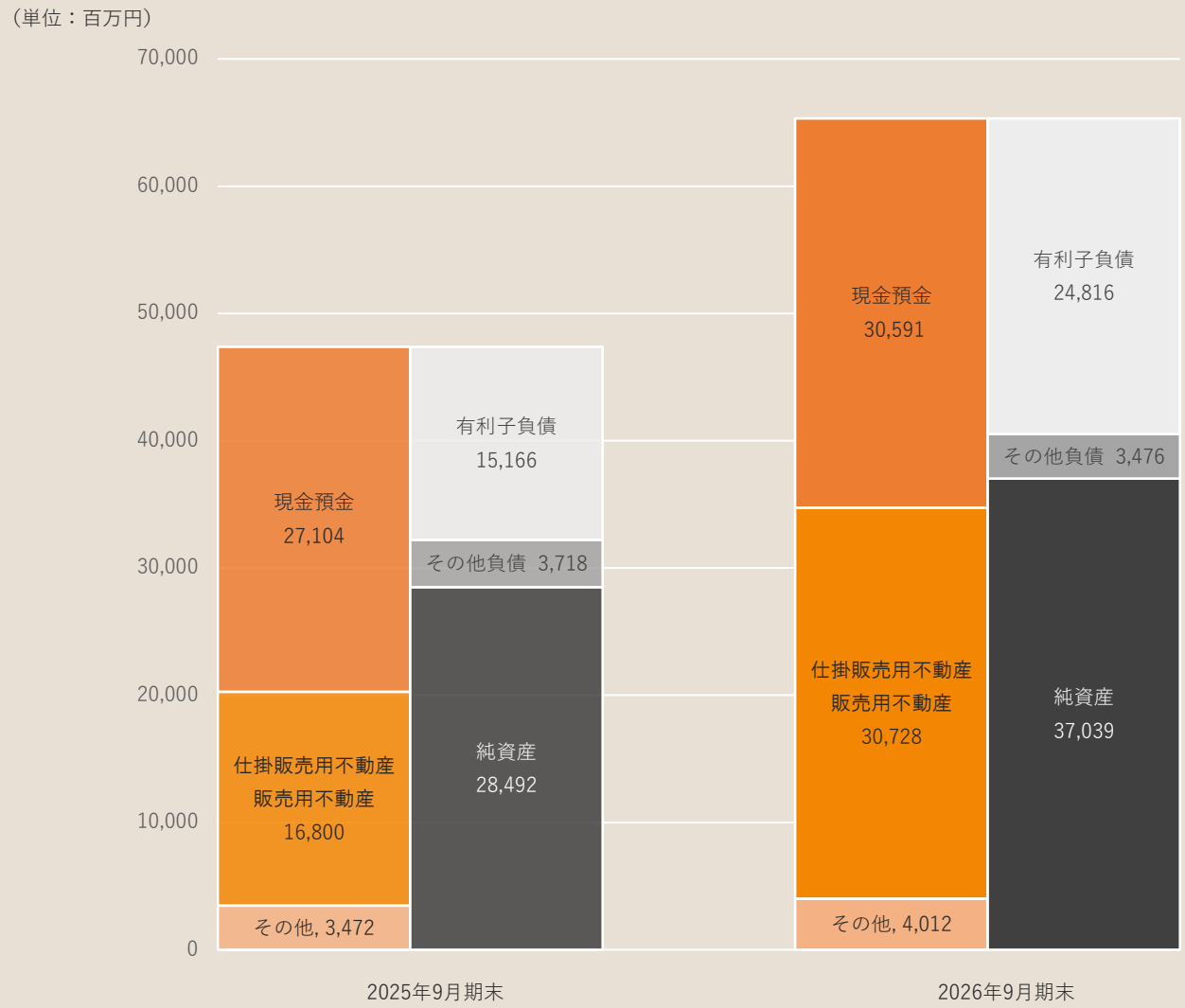
✓物件の仕入活動に注力

→販売用不動産の残高が順調に増加

不動産の取得に伴い有利子負債も増加

✓公募増資の効果としてデットキャパシティも拡大

→より大型の不動産への投資を実現



Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

財務の状況
-キャッシュフローの状況-

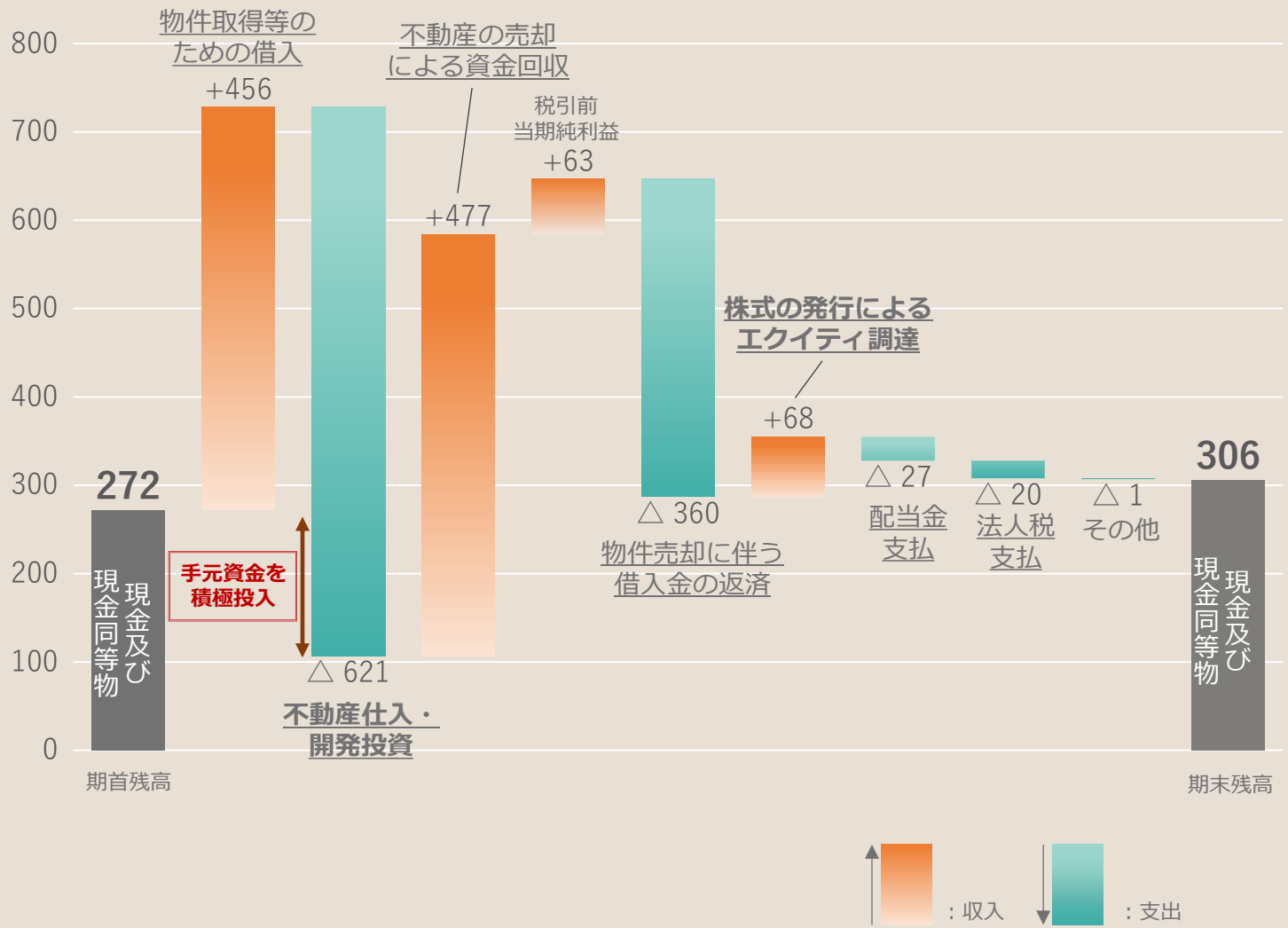
2025年12月に公募増資による資金調達を実施

自己資金も最大限に活用し
不動産の仕入を積極的に推進

潤沢な資金を背景に
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】



Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
　連結財務諸表の状況
　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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-

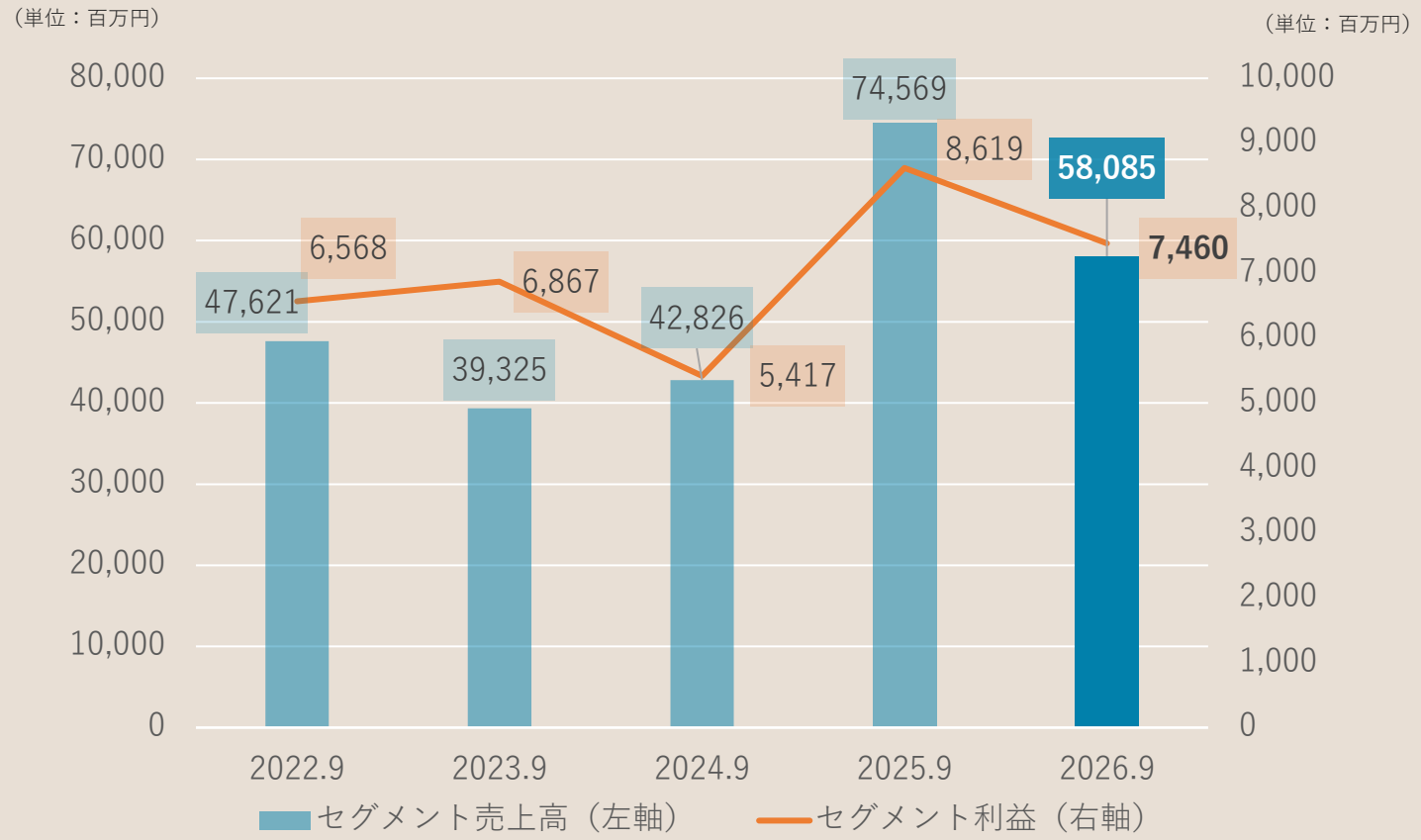
セグメント売上高

58,085百万円

（前期比22.1%減）

セグメント利益**7,460**百万円

（前期比13.4%減）



Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

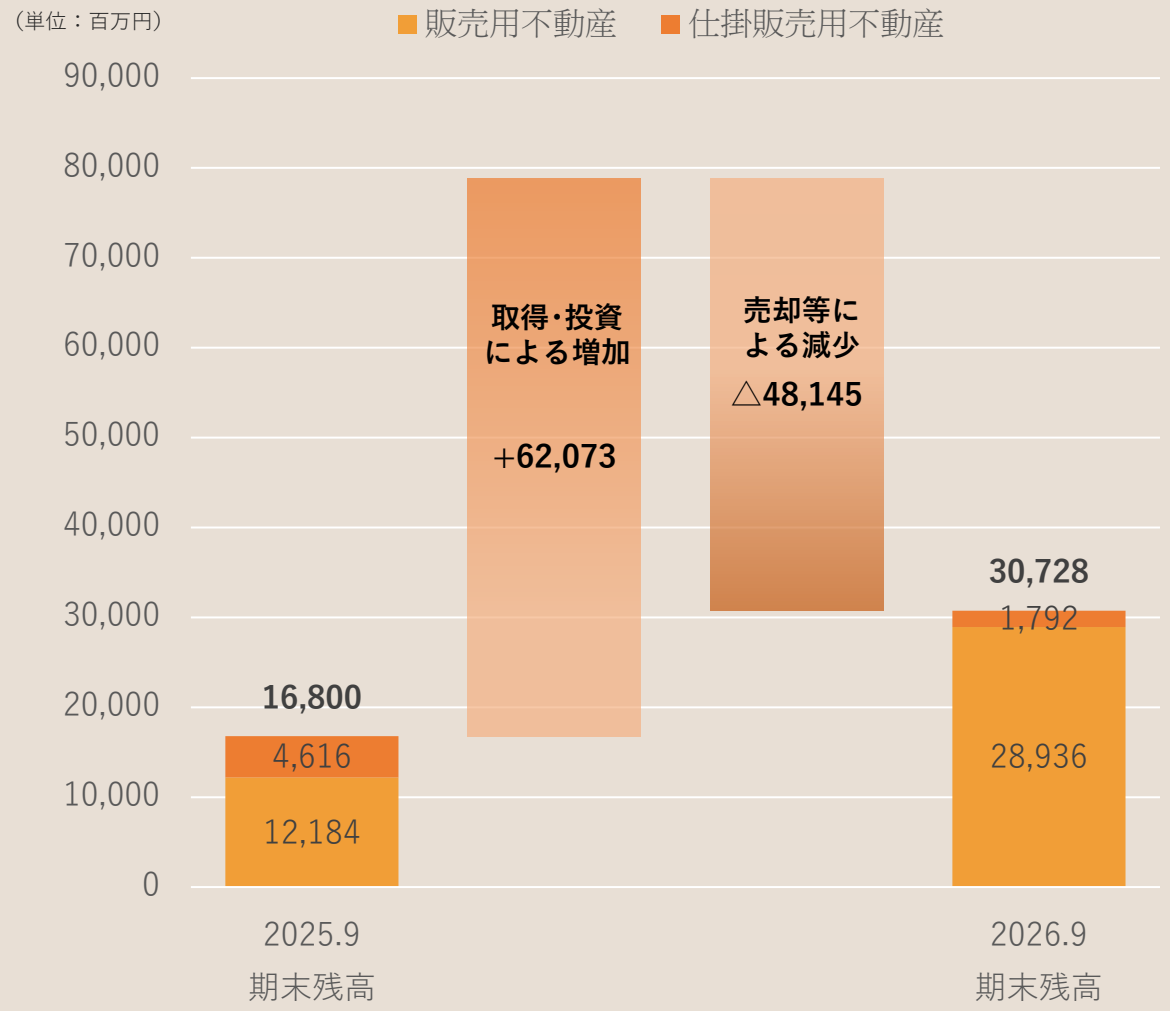
リアルエステート事業の状況
-仕入活動の状況-

期末不動産残高

30,728百万円

（前期比82.9%増）

経常利益150億円に向けた
不動産の仕入・投資を積極的に展開



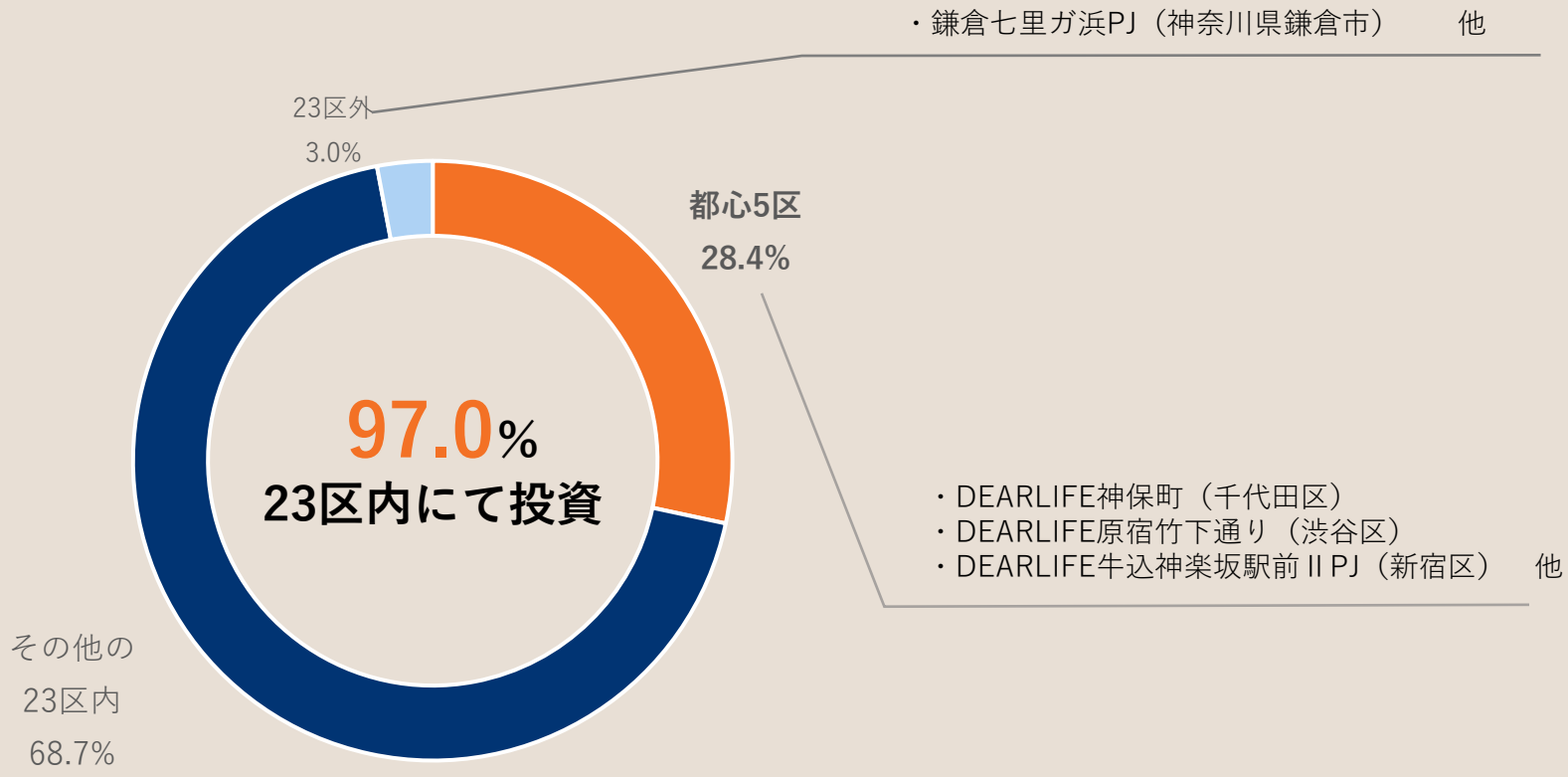
※ 売却等による減少には減価償却費を含んでおります。

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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区内に集中投資

都心の商業ビル・オフィスビルの
仕入も増加し事業領域が拡大



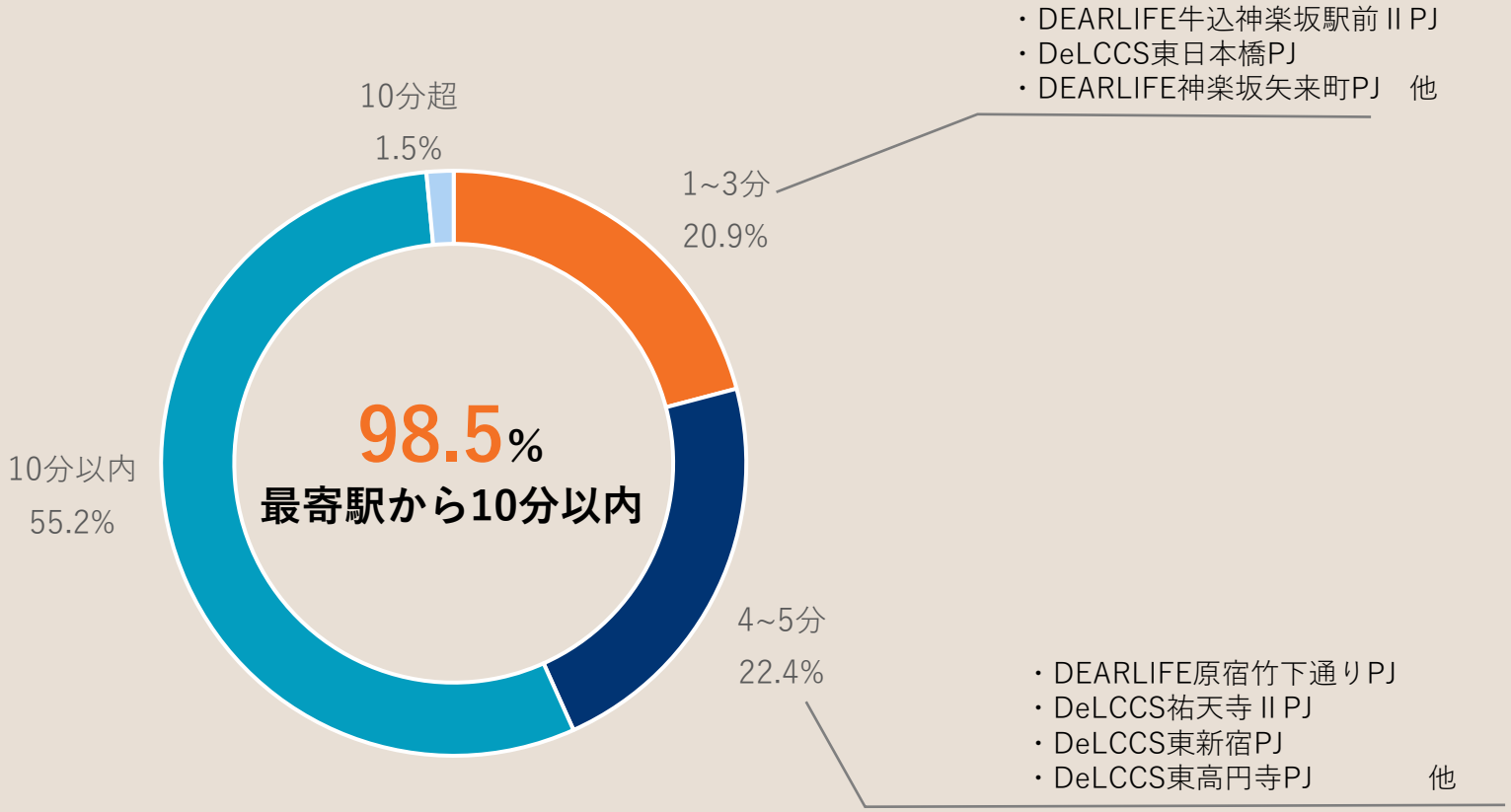
※「都心5区」　：千代田区, 中央区, 港区, 渋谷区, 新宿区
上記数値はホテル事業として進行しているプロジェクトを除いて集計

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業の状況
-仕入活動の状況-

「最寄り駅から徒歩10分以内」の
不動産に厳選して投資

底堅い賃貸需要を取り込み



※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

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業の状況
-仕入活動の状況（規模）-



DEARLIFE原宿竹下通り
（商業ビル）



DEARLIFE神保町
（商業ビル・オフィスビル）



DeLCCS水天宮前
（都市型レジデンス）



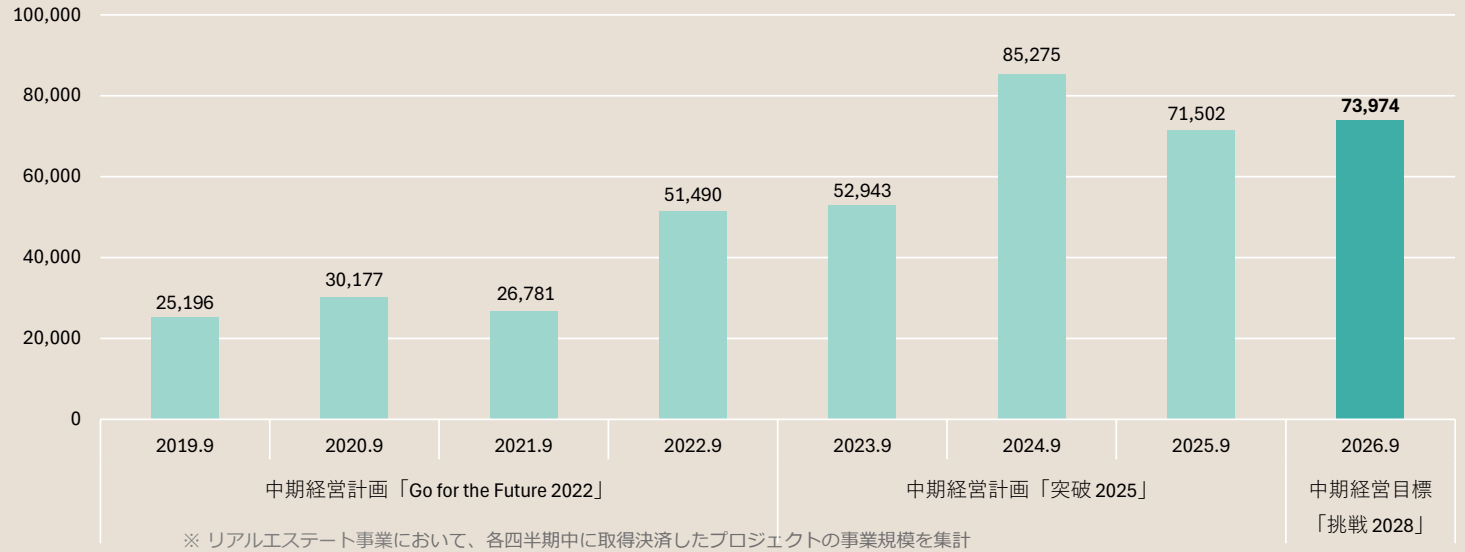
DeLCCS下北沢
（都市型レジデンス）

好立地・大型案件を厳選しながらも
前年を上回る水準の仕入活動を実現

アセットタイプの多様化で
より強固な収益基盤を構築

仕入事業規模（単位：百万円）

将来収益につながる物件取得を着実に推進



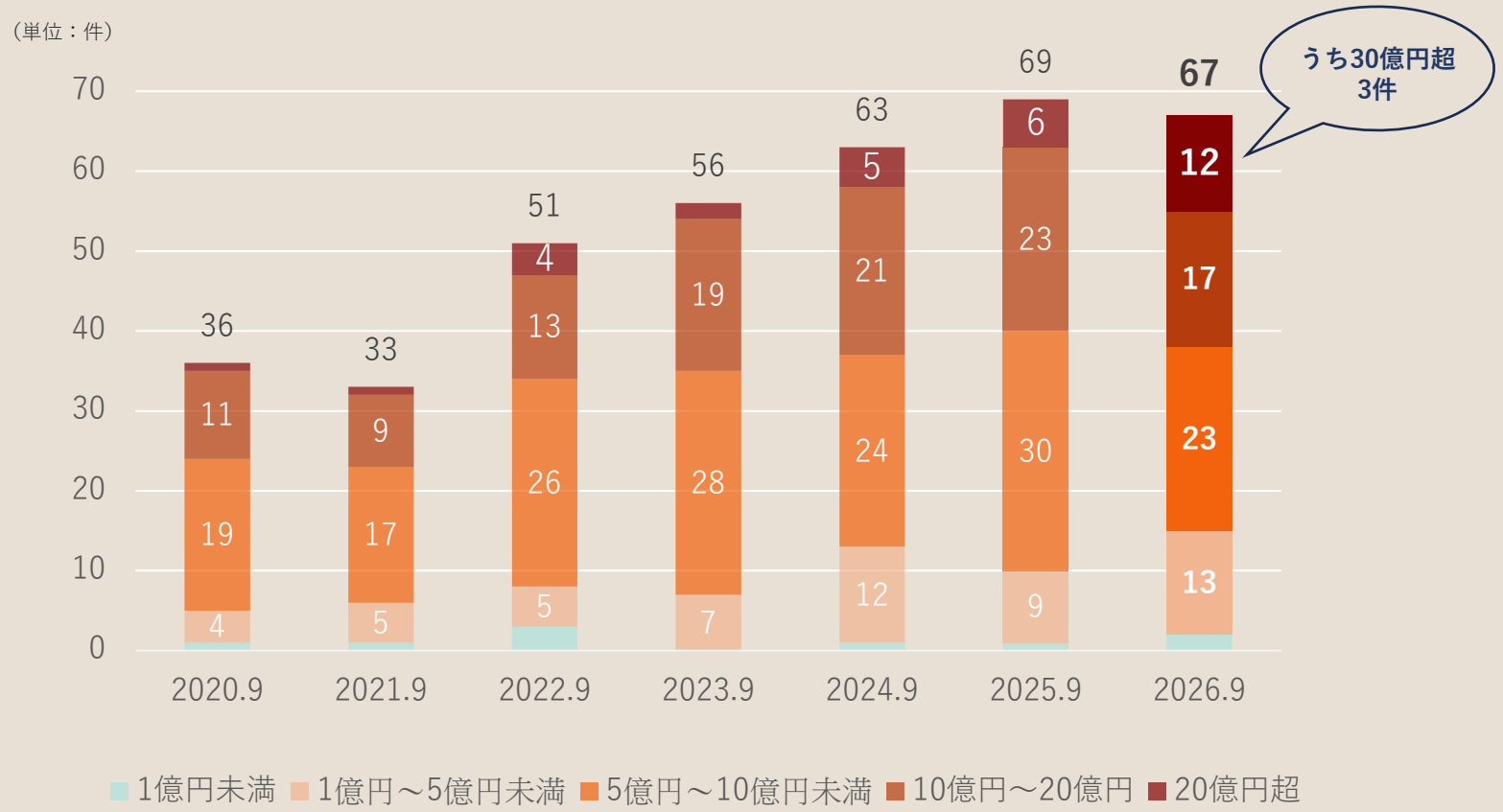
※ リアルエステート事業において、各四半期中に取得決済したプロジェクトの事業規模を集計
「事業規模」：不動産取得時点での総投資予定額
上記の事業規模の数値は、リアルエステート事業における開発プロジェクトと収益不動産の総投資予定額の合計値になります

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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10億円を超えるプロジェクトが
当社の主力事業に成長し
事業全体のスケールアップを力強く牽引

事業規模20億円超の案件は
前期6件から12件に増加



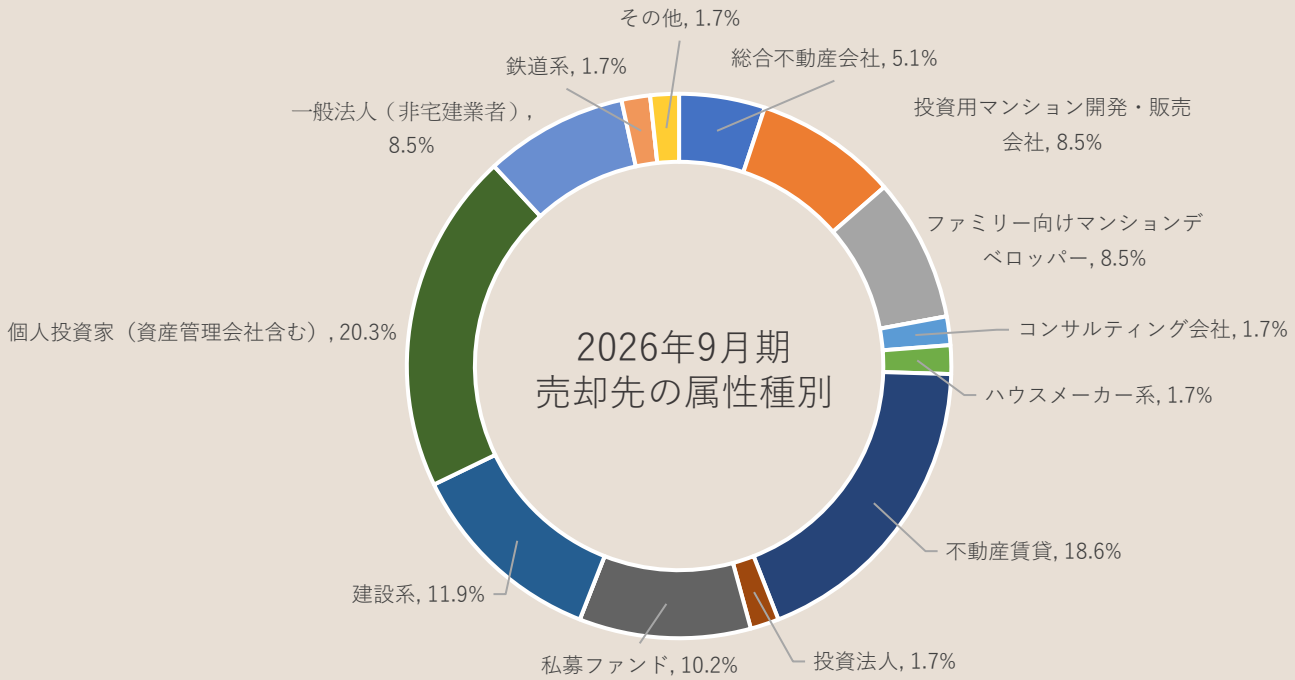
※ リアルエステート事業において、各四半期中に取得決済したプロジェクトの事業規模を集計
「事業規模」：不動産取得時点での総投資予定額
上記の事業規模の数値は、リアルエステート事業における開発プロジェクトと収益不動産の総投資予定額の合計値になります

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業の状況
-売却活動の状況-

多様な顧客のニーズに対応

個人からJ-REITまで幅広い顧客に供給



※ ディア・ライフ、アイディが当期売却した顧客の属性種別について当社でカテゴライズし集計

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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

7件が進行中

葛西 II プロジェクト

総戸数27戸 都市型レジデンス計画

東京メトロ東西線「葛西」駅より徒歩9分

都心直結の利便性と、葛西臨海公園などの水辺・緑豊かな住環境を兼ね揃えたエリア
「日本橋」「大手町」「茅場町」へのダイレクトアクセスが可能

綾瀬 V プロジェクト

総戸数27戸 都市型レジデンス計画

東京メトロ千代田線、JR常磐線「綾瀬」駅より徒歩10分
常磐線は上野東京ラインとの相互直通運転

千代田線始発列車も多数　大型商業施設や商店街も充実
「大手町」「表参道」「日比谷」へのダイレクトアクセスが可能

新小岩プロジェクト

総戸数20戸 都市型レジデンス計画

JR中央・総武各駅停車、総武快速線「新小岩」駅より徒歩8分

下町情緒を残しながら駅前の再開発にも期待できる生活利便性の高い住環境
「秋葉原」「新宿」「飯田橋」へのダイレクトアクセスが可能

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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

37件が進行中

DEARLIFE原宿 II プロジェクト　店舗 1 区画

JR山手線「原宿」駅より徒歩2分

日本を代表するファッション・カルチャーの発信地「竹下通り」沿いに所在
大手ファッションブランドがテナントとして入居

DeLCCS日本橋久松町プロジェクト　事務所8区画

都営地下鉄新宿線「馬喰横山」駅より徒歩3分
都営地下鉄浅草線「東日本橋」駅より徒歩3分
JR総武線「馬喰町」駅より徒歩6分

主要4路線が徒歩圏、飲食・生活利便施設も充実した都心ビジネス環境

DeLCCS両国 V プロジェクト　店舗1区画・住居55戸

都営地下鉄大江戸線「両国」駅より徒歩4分
同線「蔵前」駅より徒歩9分

伝統ある両国、「東京のブルックリン」とも呼ばれる蔵前の両エリアに近接
「新宿」「飯田橋」「日本橋」へのダイレクトアクセスが可能

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
　連結財務諸表の状況
　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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＞

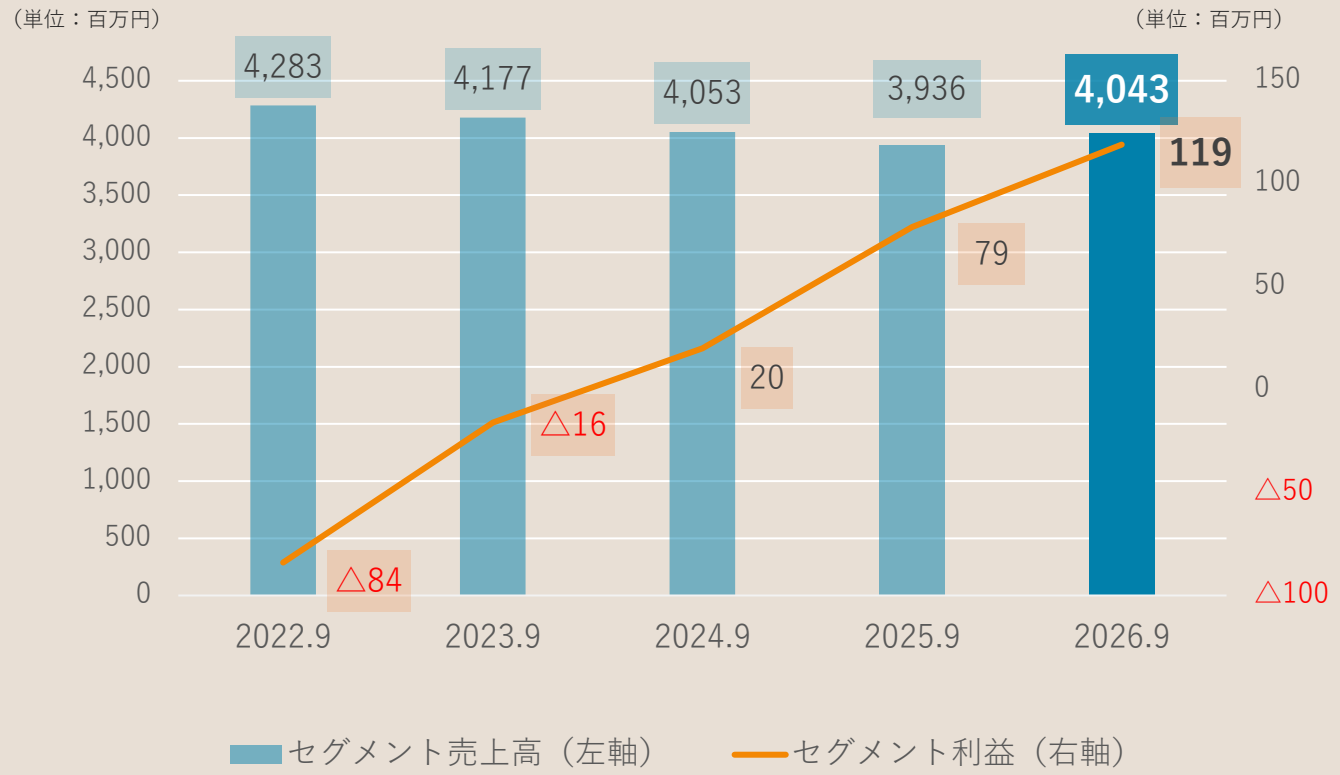
不動産向け人材派遣事業について高級物件を中心に分譲、賃貸ともに引き続き好調

保険業界向け派遣事業も採用強化と派遣単価の見直しを進めた結果、増収に成功

＜セグメント利益＞

前年に引き続き高付加価値サービス提供のため一部顧客からの撤退も実行

従業員の定着率も向上し3年連続で増益



Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

04. 2027年9月期の目標について

01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
03. セールスプロモーション事業の状況
04. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
　連結財務諸表の状況
　当社グループの事業概要

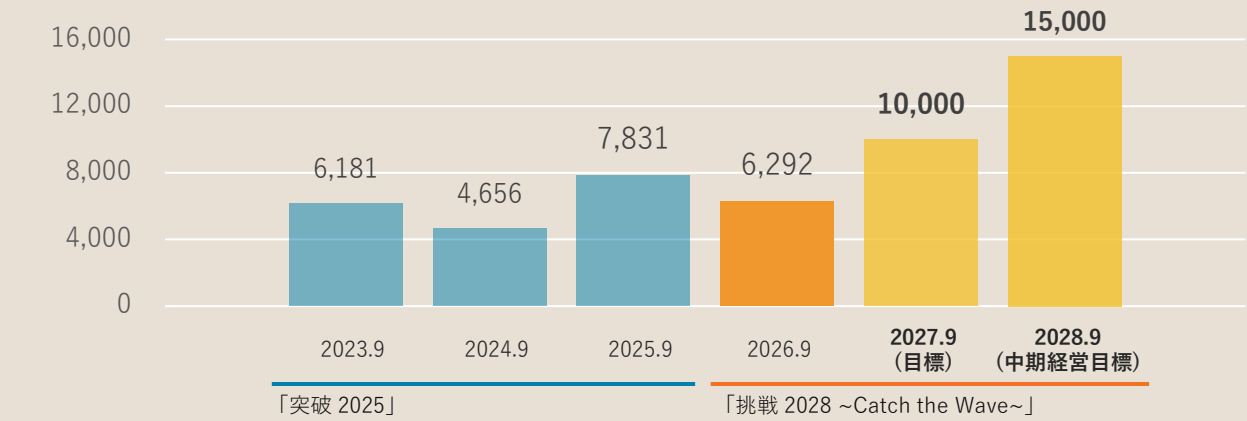
Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

2027年9月期の目標について

中期経営目標「挑戦 2028 ~Catch the Wave~」
に基づき、以下の2027年数値目標を設定

経常利益 **10,000** 百万円

【2023年以降の経常利益の推移】　2027年9月期は経常利益100億円を目標に設定



	「突破 2025」	「挑戦 2028」 ～Catch the Wave～	創業30周年目標
	2025年9月期	2026年9月期~2028年9月期	2035年9月期
経常利益	78億円	**150億円**	300億円
ROE	20.2%	**20%以上**	20%以上
ROIC	12.7%	**12%水準**	14%水準

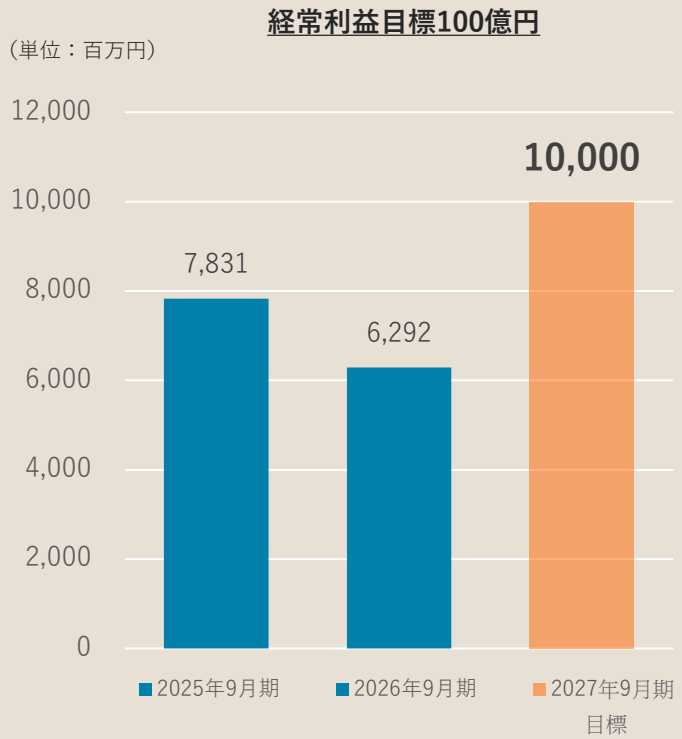
Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

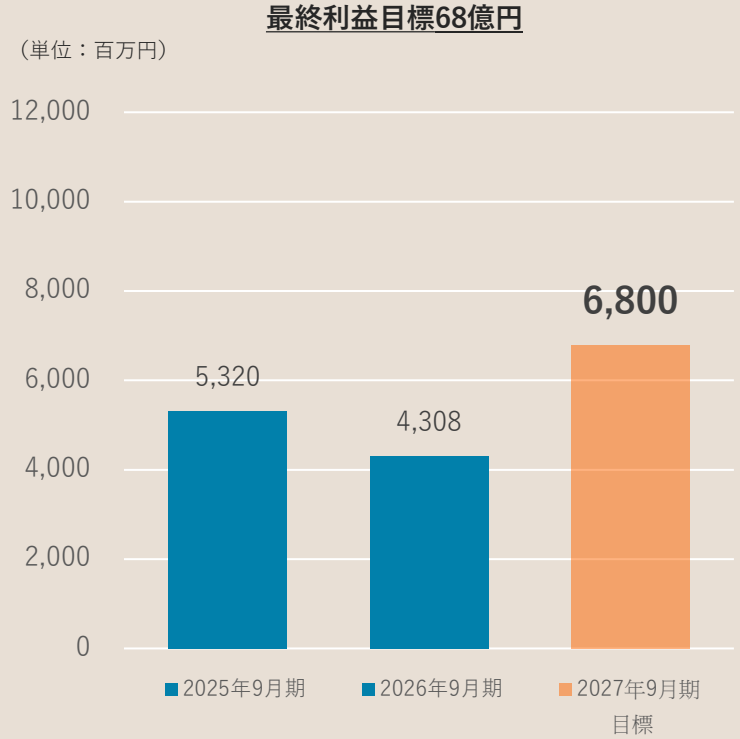
「挑戦 2028」
-2027年9月期の業績目標について-

「挑戦 2028」2年目の数値目標として

経常利益目標100億円
（前期比+58.9%）

ROE20%以上・ROIC12%水準





Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

「挑戦 2028」
-業績目標の考え方について-

目標の達成に向けた
行動を重視

業績目標は能力・組織力を
最大化するための水準で設定

https://www.dear-life.co.jp/about/philosophy/

行動指針

①時間を大切にし、能力と想像力を最大限に発揮できる場を作る
②目標を定め、その達成の為に常に努力し、
その過程を人生の楽しみとする

ビジネスにおいても、常に高い目標を掲げ、その達成を意識した行動を重視しています。

業績目標の設定

社員の能力や組織力を最大化することを目的として、
当社が毎期公表している業績目標は、挑戦的な高い数値に設定しています。

2027年9月期

経験から得られた課題を分析し、来期以降の業績向上に向けた施策を着実に実行

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

05.「挑戦 2028」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. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
　連結財務諸表の状況
　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

05.「挑戦 2028」達成に向けた施策　リアルエステート事業

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.　2027年9月期の目標について
05.　「挑戦 2028」達成に向けた施策
　　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06.　株主還元方針
07.　Appendix
　　連結財務諸表の状況
　　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業　重点施策　/　経常利益150億円に向けて

東京への人口集中に合わせて事業を拡大

2028年9月期 経常利益150億円に向けた外部環境と4つの重点施策

外部環境	東京23区への人口流入が継続 単身・夫婦のみの世帯が増加 法人の出社回帰で、都内のアクセスの良い物件の需要が上昇	住宅価格の上昇で購入のハードルが上昇 23区内の単身者向け物件の募集家賃は過去最高水準

4つの重点施策

売却で回収した資金を仕入に再投資し、01〜04を循環

01 都心・大型案件の厳選仕入

2027年9月期の施策
- 立地基準の堅持
- 投資規模の拡大・隣地取得
- チーム編成の見直し

2026年9月期の実績

取得物件のうち23区

97%

前期94%

02 アセットタイプの多様化

2027年9月期の施策
- 商業ビル・オフィスビルの取得
- 仕入活動の強化

2026年9月期の実績

商業ビル・オフィスビルの取得

125.5億円

前期35.6億円

03 運用能力の向上

2027年9月期の施策
- グループの施工力の活用
- バリューアップ・遵法性の確保
- 賃料改定・リーシング

2026年9月期の実績

期末の販売用不動産

289億円

前期末122億円

04 仕入と売却の好循環

2027年9月期の施策
- 機動的な売却
- ADR事業としての売却
- 売却先の拡大・継続取引

2026年9月期の実績

棚卸資産回転率

175%

前期比△64pt

2028年9月期　**経常利益 150億円**　中期経営目標「挑戦 2028」

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

東京都の転入超過数（2025年）

+65,219人

2024年：+79,285人

うち東京23区（2025年）

+39,197人

2024年：+58,804人

東京都の転入超過数（2026年1～8月）

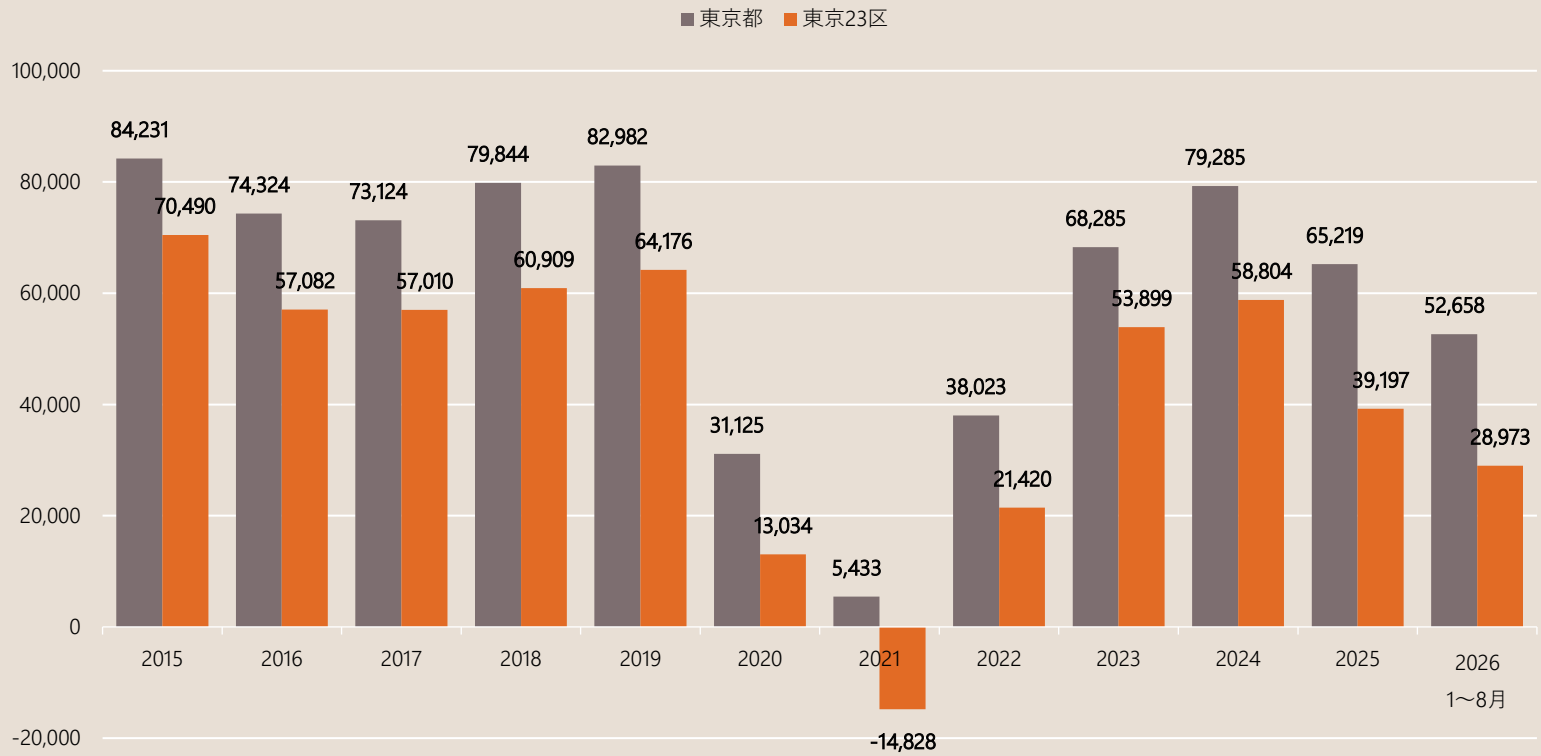
+52,658人

前年同期+63,304人。23区は+28,973人

外部環境 01

東京への人口流入は継続

東京都・東京23区の転入超過数の推移（2026年は1～8月の累計）



出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告」（日本人＋外国人、他の道府県との間の転入超過。単位：人）。2026年1～8月は月次の値の合計で当社計算

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

外部環境 02

23区の単独世帯は継続的に増加していく見通し

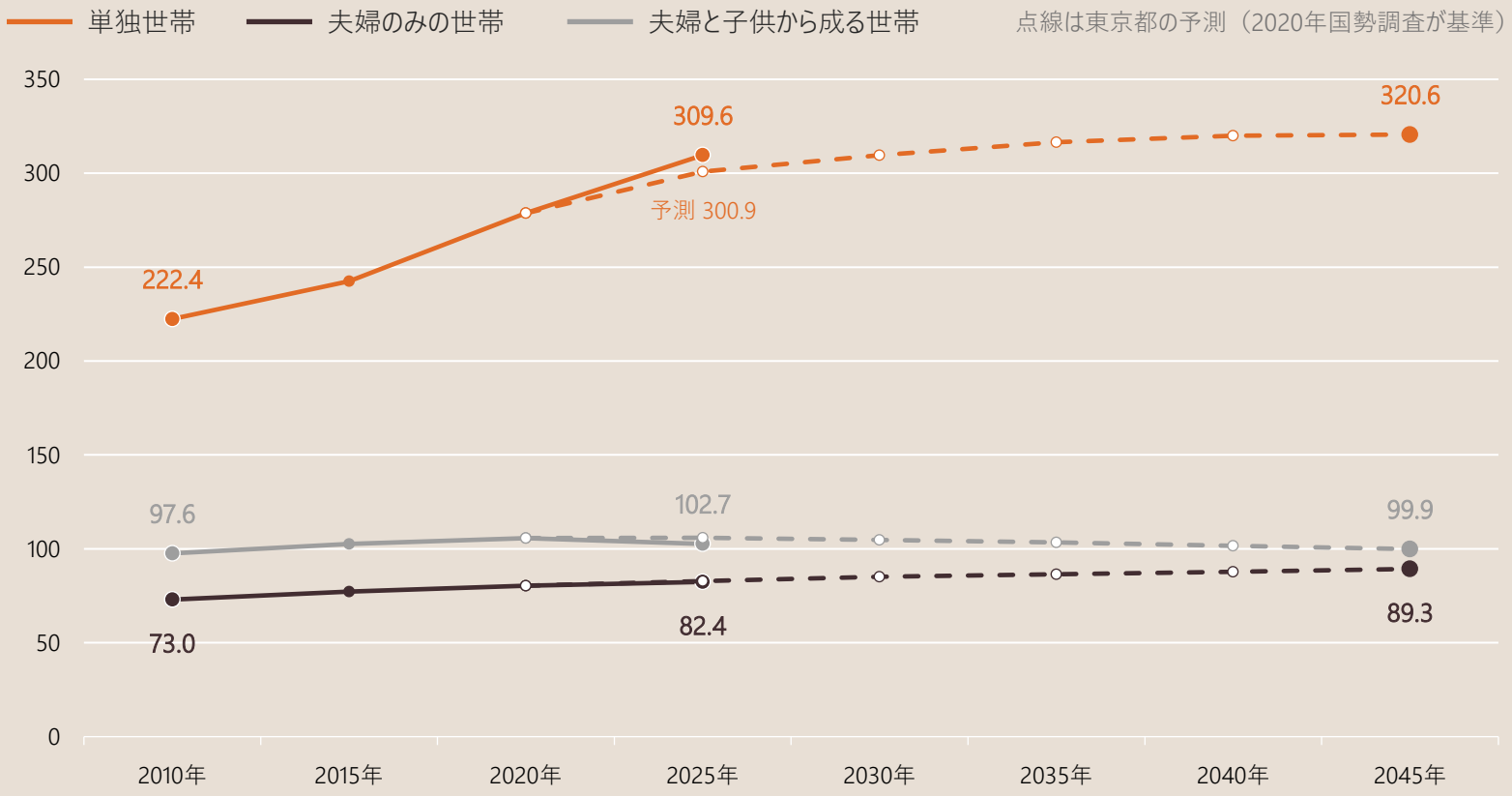
夫婦のみの世帯も増加傾向　単身者の世帯数は2020年国勢調査の予測を上回って推移

単独世帯（2025年）
309.6万世帯
2010年：222.4万世帯

夫婦のみの世帯（2025年）
82.4万世帯
2010年：73.0万世帯

単独世帯（2045年の予測）
320.6万世帯

夫婦のみの世帯（2045年の予測）
89.3万世帯



出典：総務省「国勢調査」（東京23区の一般世帯、単位：万世帯）、東京都「東京都世帯数の予測」（令和6年3月、区部、2020年国勢調査が基準。夫婦と子供から成る世帯は報告書の表2）。
予測の2025年は単独世帯300.9万世帯で、国勢調査の309.6万世帯を下回る。注：DINKS（共働きで子どもがいない夫婦）という統計区分はなく、夫婦のみの世帯で示した

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

新築マンション平均価格（2020年比）

約1.8倍

7,712万円（2020年）→13,613万円（2025年）

中古マンション価格（70㎡換算・2020年比）

約1.8倍

年平均5,766万円（2020年）→10,393万円（2025年）

中古マンション価格（2026年8月）

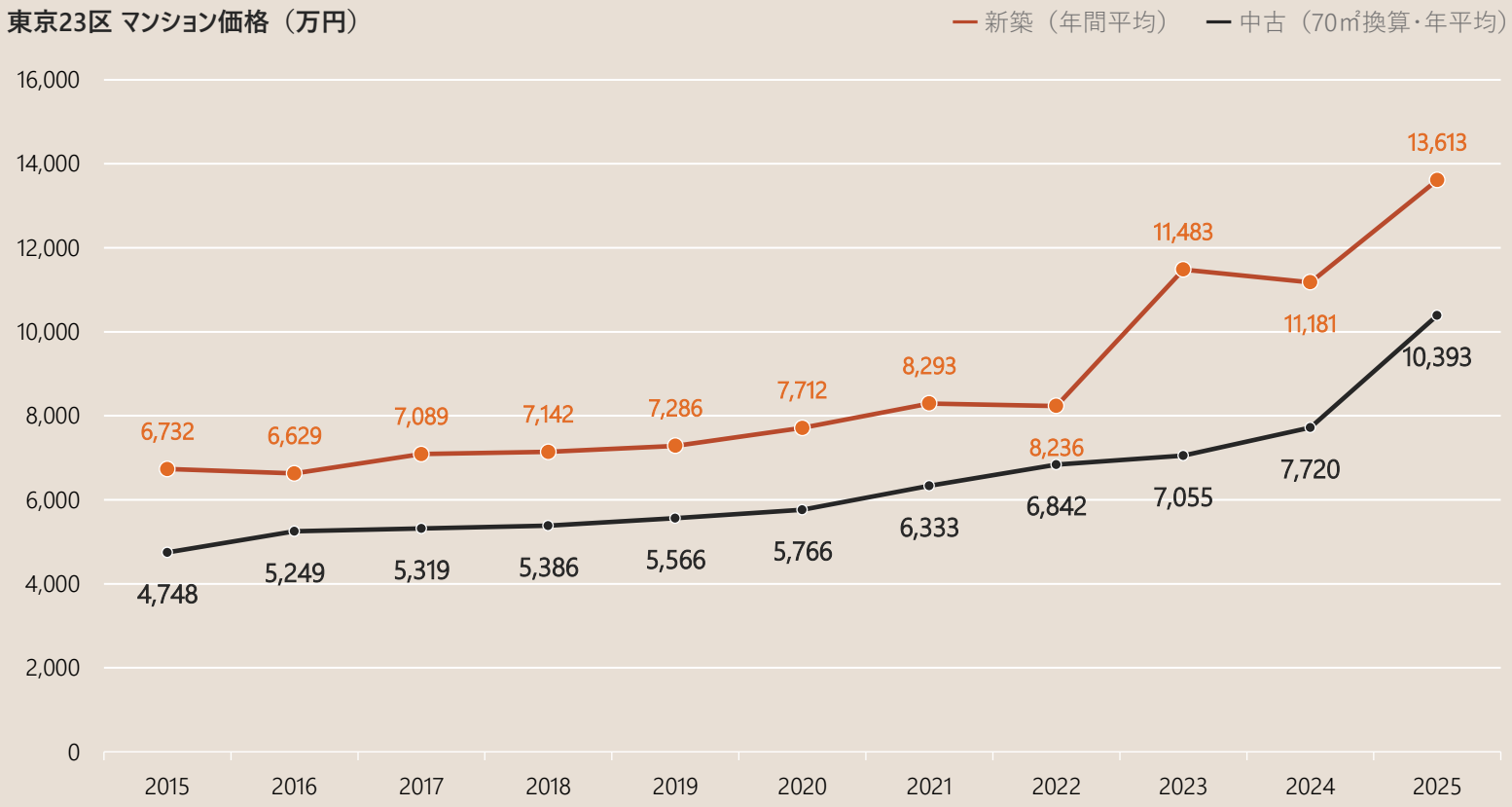
12,677万円

2026年1～8月の月平均は12,576万円

外部環境 03

23区のマンション価格は5年で新築・中古とも約1.8倍に上昇

住宅購入のハードルが上昇



出典：不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向」（年間の発売価格の平均）、東京カンテイ「中古マンション70㎡価格月別推移」（売り希望価格）。中古の年平均は東京カンテイの月次の値の平均で当社計算

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

外部環境 04

単身者向け募集家賃は最高水準で推移

5年間で単身者向けは1.3倍、DINKS向けは1.4倍に上昇

単身者向け／30㎡以下（2026年9月）

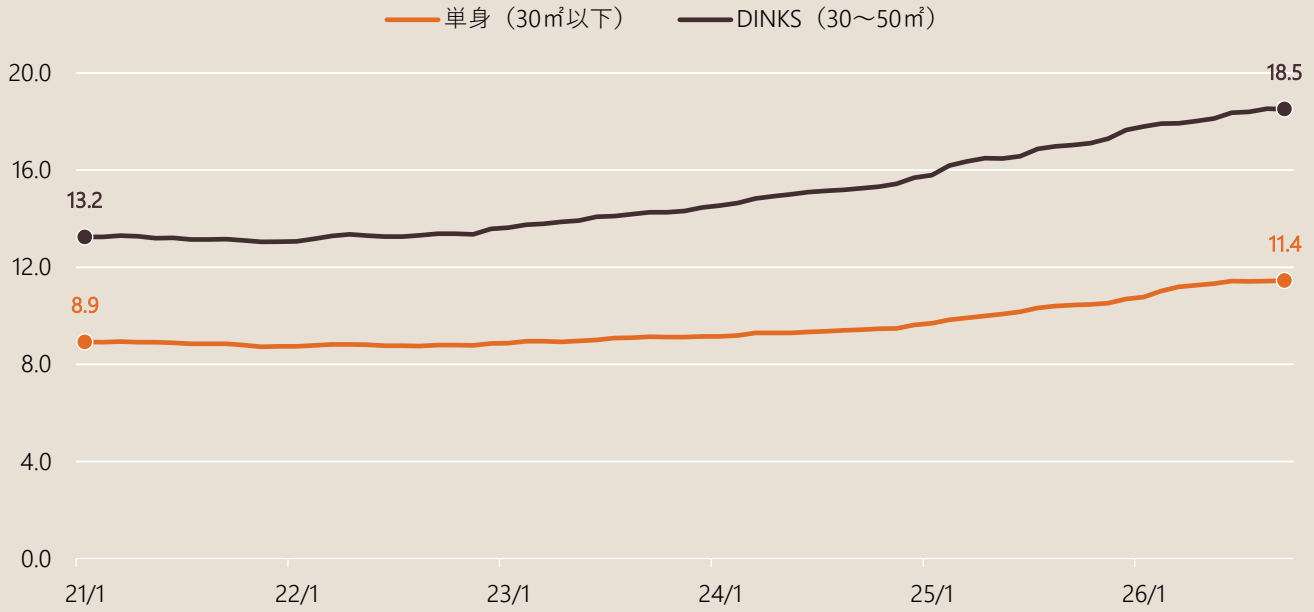
11.4万円

2015年1月以降の最高値

DINKS向け／30～50㎡（2026年9月）

18.5万円

前年同月比+8.7%



出典：アットホーム「全国主要都市の『賃貸マンション・アパート』募集家賃動向」東京23区・マンション（単位：万円）

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

01 02 03 04

施策 01｜都心・大型案件の厳選仕入

23区内での仕入を規模・件数の両面で拡大

立地基準を堅持しつつ
都心5区の大型案件・隣地取得を強化

2026年9月期の実績

取得物件のうち東京23区の割合

前期 94% → 当期 97%

事業規模20億円超の案件

前期 150.7億円 → 当期 310.7億円

都心のプロジェクト事例


神楽坂五丁目PJ
（新宿区）


DeLCCS南青山 II
（港区）


DEARLIFE牛込神楽坂駅前 II
（新宿区）

隣地取得事例－富士見台PJ

当初（①本地のみ）
敷地形状から共同住宅と長屋の
2棟建て計画だった



隣地②③取得
敷地が一体になり、
大型の共同住宅1棟の建築プランに変更
3面接道になったことで建築工事の難易度が低下

2027年9月期の施策

都心5区の大型案件に集中
大型投資方針を仕入ネットワークに発信し、情報量・質を向上

隣地取得：当期３件
本地と一体で企画
設計プランの効率化

チーム編成の見直し
CEO直轄チームの組成
事業推進室による部門横断的な管理体制
少人数チームによる投資判断スピードの迅速化

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

01 02 03 04

施策 02｜アセットタイプの多様化

商業ビル・オフィスビルの取得拡大

住宅に加え、立地と需要にマッチする
アセットタイプを選定

2026年9月期の実績

商業ビル・オフィスビルの仕入事業規模

前期 35.6億円 → 当期 125.5億円

件数は前期4件 →当期 7件、仕入事業規模全体の17.0%

商業ビル・オフィスビルの取得事例


DEARLIFE原宿竹下通り


DEARLIFE神保町


DeLCCS日本橋久松町

2027年9月期の施策

商業ビル・オフィスビル投資
立地と需要に合うアセットタイプを選定

仕入活動の強化
当社＝都市型レジデンスという業界内のイメージを刷新

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

01 02 03 04

施策 03｜運用能力の向上

施工力とバリューアップによる付加価値の向上

アイディの施工による内製化と、
取得物件の共用部・専有部のバリューアップ

2026年9月期の実績

バリューアップ事例

共用部の改修｜DeLCCS早稲田IV
外観･エントランスの改修

専有部の改修｜DeLCCS中村橋
内装･水回り･設備の改修

遵法性の確保｜ID神宮前
確認申請と異なる用途の駐車場部分を復旧

遵法性の確保｜DeLCCS中野富士見町
避難通路･排煙窓･避難用の窓･防火戸の是正



2027年9月期の施策

仕入から売却までの一貫体制
物件を熟知した仕入担当者による価値創出

バリューアップ
設計室との連携により共用部・専有部の改修、遵法性の回復を実施

グループの施工力を最大限に活用
当社子会社のアイディが施工することで品質向上

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

01 02 03 04

施策 03｜運用能力の向上

保有収益不動産の内部成長最大化

バリューアップ × リーシング × 賃料改定で
インフレに強い不動産を創出

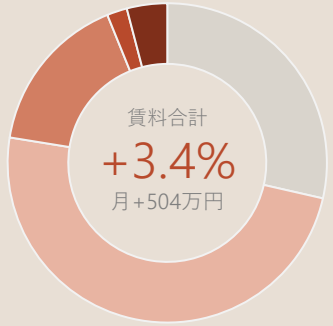
2026年9月期の実績

販売用不動産（2026年9月期末残高）

289億円

前期末比+137.5%
前期末残高122億円

内部成長実績（取得時からの賃料増減率）



増減なし	14件	28.6%
0%超～5%未満	24件	49.0%
5%以上～10%未満	8件	16.3%
10%以上～15%未満	1件	2.0%
15%以上	2件	4.1%

増額した区画１区画あたり +24,121円／月

2027年9月期の施策

賃料改定・リーシング強化

バリューアップの効果としての新規募集賃料の引上げ

部門横断的な管理体制

事業推進室（2025年10月新設）が取得・運用情報を集約
設計室と連携しながら効果的なバリューアップを推進

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

01 02 03 04

施策 04｜仕入と売却の好循環

市場ニーズを捉えた機動的な売却

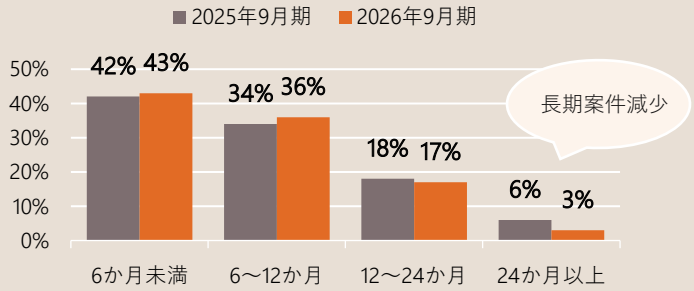
仕入活動と売却活動の好循環を実現

2026年9月期の実績

棚卸資産回転率

175% 前期比△64pt

売却物件の保有期間別の構成比





（完成予想図）

神楽坂弁天町プロジェクト
資金回収までの期間を当初の計画より16か月短縮、利益率も向上

2027年9月期の施策

ADR事業としての売却

開発用地を整備し開発プランを提案して売却
市況リスクを最低限に抑え事業を効率化

柔軟な売却スタンス

当初の事業計画に固執せず機を見て売却
良好な投資機会を逃さない態勢を実現

※棚卸資産回転率＝リアルエステート事業の売上高（賃料収入を除く）÷棚卸資産（販売用不動産＋仕掛販売用不動産）の期中平均
※「アセット・デザイン＆リセール（ADR）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

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

リアルエステート事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

01 02 03 04

施策 04｜仕入と売却の好循環

幅広い売却先への供給と継続取引の強化

物件の規模・アセットタイプに合う買主の選定

2026年9月期の実績

当期の法人売却先

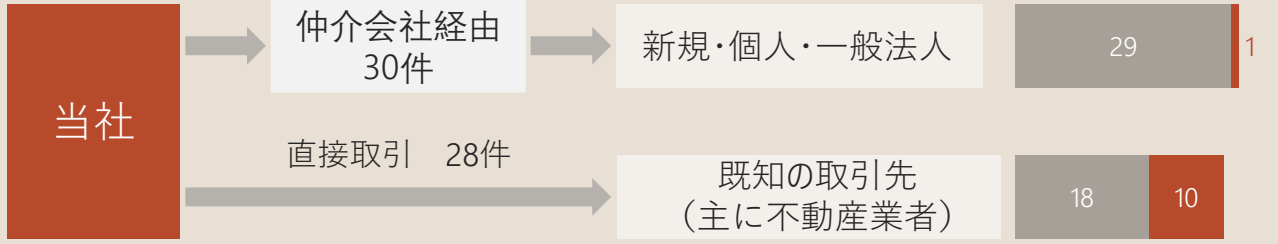
46社

上記の他、個人投資家へ6件売却

当社から繰り返し購入

11社

2026年9月期の売却活動経路



※リピーター＝当該取引以前にも当社から購入したことのある取引先

2027年9月期の施策

リピーターとの直接取引拡大
当期は直接取引28件のうち10件が過去にも取引実績有

投資規模の大きい売却先への供給
投資法人・私募ファンドなど

仲介会社の開拓
広範なネットワークのさらなる強化

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

05.「挑戦 2028」達成に向けた施策　セールスプロモーション事業

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.　2027年9月期の目標について
05.　「挑戦 2028」達成に向けた施策
　　ーリアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06.　株主還元方針
07.　Appendix
　　連結財務諸表の状況
　　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

セールスプロモーション事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

2026年8月分有効求人倍率は1.18倍

→企業側の人手不足の状態のため、

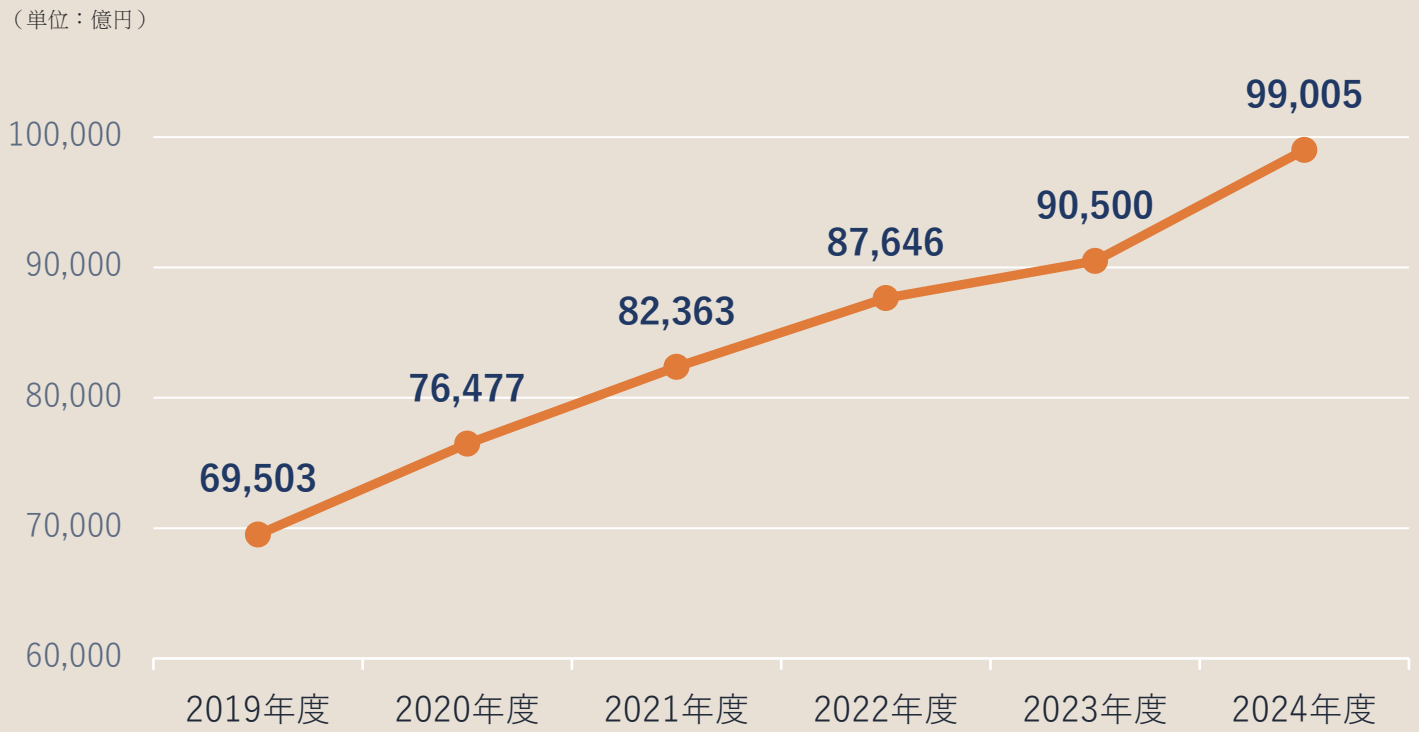
引き続き派遣事業の需要が見込める。

厚生労働省「一般職業紹介状況(令和8年8月分)について」

外部環境

2024年度の全国派遣業市場規模は10兆円規模に迫る

派遣労働者数は約220万人に



出典：厚生労働省「令和6年度　労働者派遣事業報告書の集計結果（速報）」

ARCIEL

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

セールスプロモーション事業
-「挑戦 2028」達成に向けた施策-

施策 ｜ハイパフォーマーの早期育成

拡大する派遣需要を取り込む体制の強化

採用強化・事業規模拡大に向けて
筋肉質な経営体制を構築

ARCIEL

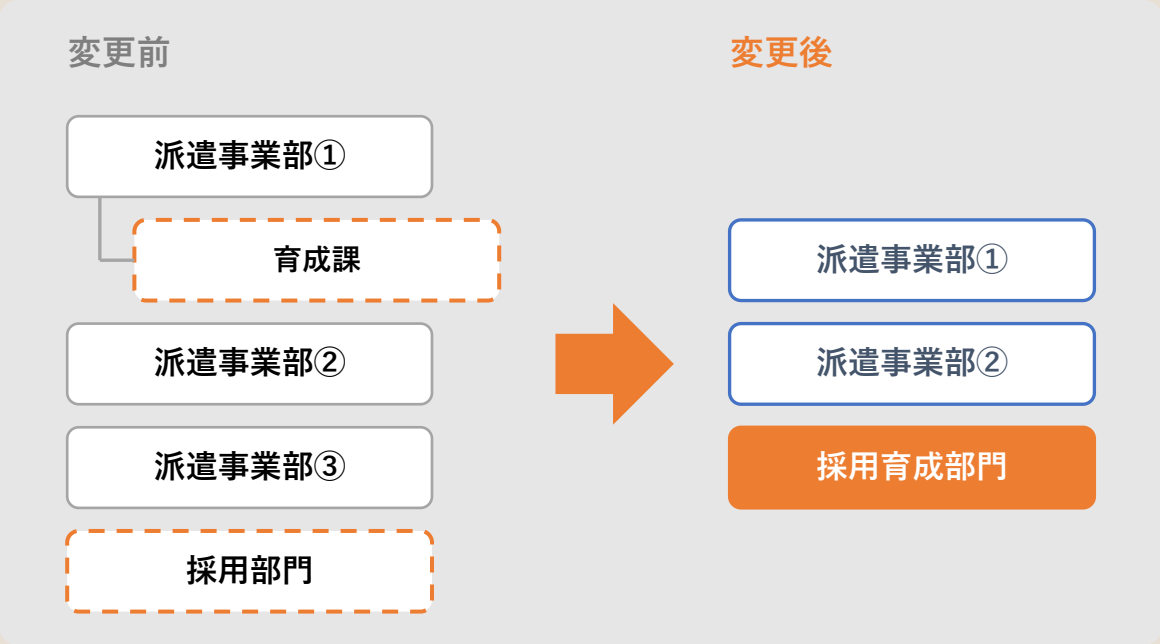
Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

➢ 組織体制のスリム化に着手

・主力保険業界向け事業について組織再編。最適な人材配置体制を整えることで派遣事業拡大に伴う余分なコストを発生させない体制を構築。

➢ 教育体制の拡充

・採用部門、育成部門についても統合し、採用から育成まで社内で対応可能な一気通貫の人材育成システムを構築。市場の需要に合わせ迅速な供給が可能となり、ハイパフォーマーの早期育成につなげる。



「挑戦 2028」達成に向けた重点施策

2026年9月期の実績と2027年9月期の施策

	重点施策	2026年9月期の実績	2027年9月期の施策
リアル エステート事業	01 都心・大型案件の厳選仕入	23区 97%・20億円超 310.7億円	都心5区・大型案件・隣地取得を強化
	02 アセットタイプの多様化	商業ビル・オフィスビル取得 125.5億円	商業ビル・オフィスビルの取得拡大
	03 運用能力の向上	販売用不動産289億円・前期末比+137.5%	施工力・バリューアップ・賃料改定でストック収益を拡大
	04 仕入と売却の好循環	棚卸資産回転率175%	機動的な売却と売却先の拡大
セールス プロモーション 事業	ハイパフォーマーの早期育成	セグメント利益119百万円・前期比+51.0%	効率的な組織体制に刷新し教育体制を拡充

2026年9月期 経常利益
62億円

→

2027年9月期 経常利益
100億円

→

2028年9月期
経常利益 150億円
中期経営目標「挑戦 2028」

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

06. 株主還元方針

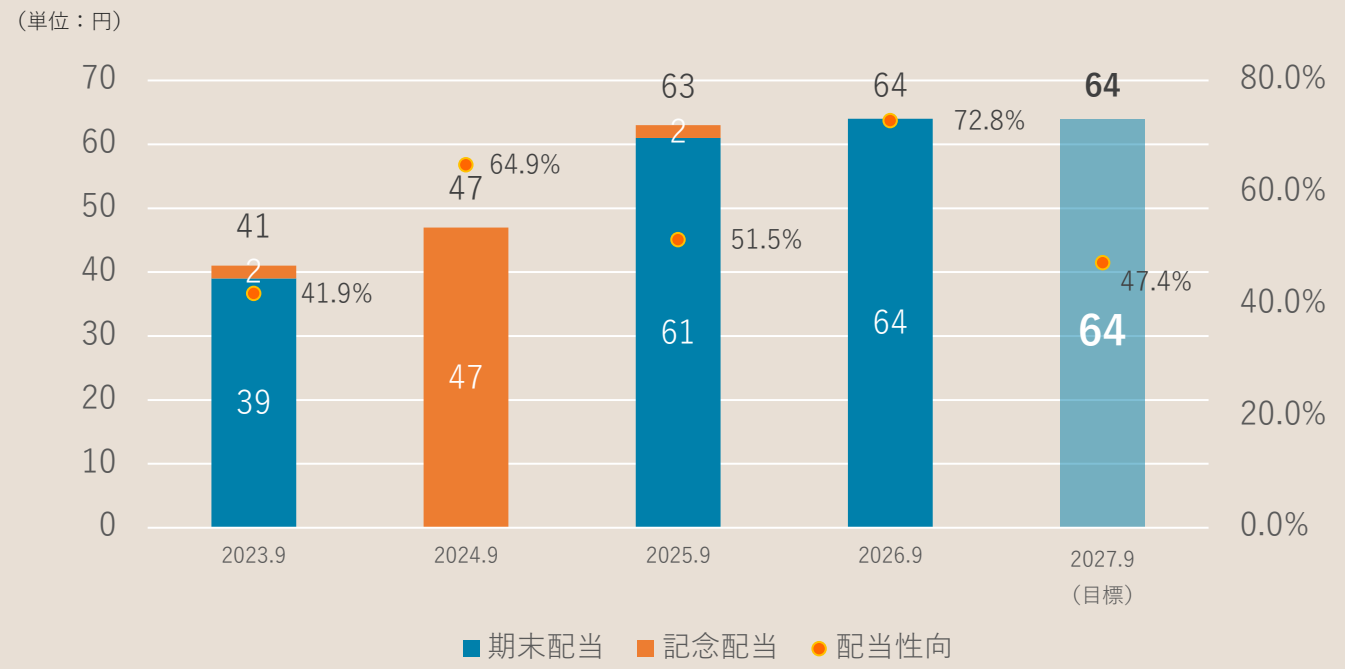
01. 経営成績・財務の状況
02. リアルエステート事業の状況
03. セールスプロモーション事業の状況
04. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
　－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
　連結財務諸表の状況
　当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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、
安定的な配当を実施

2027年9月期は１株当たり64円を目標



・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２円を実施

※DOE：株主資本配当率（%）
配当金の総額を株主資本で除した値

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

07.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. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
ーリアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

Appendix
-連結損益計算書の状況-

好条件での物件の売却が進み粗利率向上

セールスプロモーション事業においても
稼働人員数増加により増収増益

（単位：百万円）	2025年9月期 ①	2026年9月期 ②	対2025年増減 ②－①	対2025年増減率 (②-①)/①
売上高	78,505	62,129	△ 16,376	△ 20.9%
リアルエステート	74,569	58,085	△ 16,484	△ 22.1%
セールスプロモーション	3,936	4,043	107	2.7%
販売費及び一般管理費	3,062	3,241	179	5.8%
営業利益	7,726	6,527	△ 1,199	△ 15.5%
営業外収益	478	354	△ 124	△ 25.9%
営業外費用	373	589	216	57.9%
経常利益	7,831	6,292	△ 1,539	△ 19.7%
特別利益	－	13	13	－
特別損失	59	2	△ 57	△ 96.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,320	4,308	△ 1,012	△ 19.0%

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

Appendix
-連結貸借対照表の状況-

D/E ratio **0.68** （倍）

（単位：百万円）	2025年9月期末	2026年9月期末	2026年9月期末 構成比率	2025年9月期末比 増減率
流動資産	45,352	**63,248**	96.8%	39.5%
現預金	27,104	**30,591**	46.8%	12.9%
仕掛販売用不動産	4,616	**1,792**	2.7%	△61.2%
販売用不動産	12,184	**28,936**	44.3%	137.5%
固定資産	2,023	**2,082**	3.2%	2.9%
資産合計	47,376	**65,331**	100.0%	37.9%
流動負債	6,184	**6,294**	9.6%	1.8%
（うち有利子負債）	2,631	**3,116**	4.8%	18.4%
固定負債	12,699	**21,997**	33.7%	73.2%
（うち有利子負債）	12,535	**21,700**	33.2%	73.1%
純資産	28,492	**37,039**	56.7%	30.0%
資本金	4,125	**7,520**	11.5%	82.3%
資本剰余金	4,986	**8,425**	12.9%	69.0%
利益剰余金	19,763	**21,330**	32.6%	7.9%
自己株式	△854	**△794**	△1.2%	7.0%
負債・純資産合計	47,376	**65,331**	100.0%	37.9%

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

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. 2027年9月期の目標について
05. 「挑戦 2028」達成に向けた施策
－リアルエステート事業/セールスプロモーション事業
06. 株主還元方針
07. Appendix
連結財務諸表の状況
当社グループの事業概要

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

DEAR LIFE

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

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

当社グループ事業概要

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

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

ARCIEL

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

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

当社グループ事業概要

Palma

（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

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.

DEAR LIFE

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。

Copyright （C） 2026 DEAR LIFE All rights reserved.