株式会社リログループ

2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

2024 年 2 月 8 日

イベント概要

[企業名]	株式会社リログループ
[企業 ID]	8876
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度　第 3 四半期
[日程]	2024 年 2 月 8 日
[ページ数]	31
[時間]	18:00 – 18:45 （合計：45 分、登壇：20 分、質疑応答：25 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	60 名
[登壇者]	1 名 取締役 CFO　　門田　康（以下、門田）
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券　　織田　浩史

大和証券	関根　哲
みずほ証券	桑名　悠生

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

ヤスダ：それでは定刻となりましたので、ただいまより株式会社リログループ、2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

さっそくですが、私どもの出席者をご紹介いたします。取締役 CFO の門田でございます。

門田：よろしくお願いいたします。

ヤスダ：申し遅れましたが、本日司会を務めますヤスダと申します。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、本日の資料についてご案内いたします。弊社ホームページ、IR ライブラリ、決算説明会資料の中に、2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会資料を掲載しておりますので、どうぞご参照くださいませ。

本日の決算説明会ですが、CFO の門田より、2024 年 3 月期第 3 四半期決算についてご説明いたします。ご説明のあとに質疑応答の時間を設けますので、ご質問がございましたら、その際にご発言いただきますよう、よろしくお願いいたします。

なお、本説明会は最大 60 分を予定しております。ご質問を多くいただいた場合、時間内に全ての質問にお答えできないことがございますので、あらかじめご了承ください。本日ご質問をお受けできなかった場合は個別に承りますので、IR 担当者までお問い合わせください。

それでは、CFO の門田よりご説明いたします。

連結業績概要

（百万円）

	22/12期 実績	23/12期 実績	前年同期比
売上収益	89,082	**94,429**	+6.0%
営業利益	17,363	**17,988**	+3.6%
税引前利益	19,733	**18,561**	▲5.9%
継続事業の当期利益	12,715	**12,641**	▲0.6%
非継続事業の当期利益	4,855	**-**	–
当期利益	17,571	**12,641**	▲28.1%

- 売上収益・営業利益が、前年同期を上回り進捗
- 前年同期における一過性要因は次ページを参照

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

門田：それでは改めましてよろしくお願いいたします。

これより、2024 年 3 月期第 3 四半期の業績についてご説明させていただきます。

連結ベースでは、売上収益が 944 億 2,900 万円、営業利益 179 億 8,800 万円、税引前利益 185 億 6,100 万円、当期利益 126 億 4,100 万円となり、税引前利益、当期利益ベースでは減益となりましたが、営業利益ベースでは 3.6%の増益となっております。

サポート
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

連結業績概要（一過性要因に関する補足）

（百万円）

		22/12期	23/12期
売上収益	①	89,082	94,429
売上原価	②	49,887	51,320
売上総利益		39,195	43,109
販管費及び一般管理費		24,307	26,398
その他の収益	③	2,627	1,653
その他の費用		150	375
営業利益	④	17,386	17,988
金融収益	⑤	1,772	767
金融費用		548	1,008
親会社の所有者に帰属する継続事業から生じた四半期利益		12,715	12,641
親会社の所有者に帰属する非継続事業から生じた四半期利益	⑥	4,855	-

主な補足事項

①・②賃貸管理事業において、一部サブリース契約による家賃約63億円を、前期第3四半期「売上収益」「売上原価」に計上。前期第3四半期以降、契約形態を変更したことから、当期実績に当該サブリースの家賃計上はなし

①・④借上社宅管理事業における一部商品の収益認識基準変更により、一過性の「売上収益」を前期第1四半期に約1.2億円計上

③観光事業におけるホテル売却益約6.3億円を前期第2四半期「その他の収益」に計上

⑤株式会社リロクラブが出資するVENTENY Fortuna Internationalのインドネシア証券取引所への新規上場に伴い、前期第3四半期に有価証券評価益約15億円を「金融収益」に計上

⑥SIRVA-BGRSの共同経営開始に伴い、BGRSの株式売却益約49億円を前期第2四半期「非継続事業」に計上

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved 2

これらの数値にはいくつかの一過性の要因が含まれており、当期と前期を比較する際、実質的な増減がわかりにくくなっております。

まず、税引前利益の増益は、前年同期にマイノリティ保有していた VENTENY 社がインドネシア証券取引所に上場したために、15 億円の評価益を計上したことによるものであります。

また、当期利益の減益につきましても、前年同期には SIRVA-BGRS 統合による売却益 49 億円という特殊な要因が含まれていたためでございます。

連結業績概要（調整後）

（百万円）

	22/12期 調整後	23/12期 実績	前年同期比
売上収益	82,662	**94,429**	+14.2%
営業利益	16,613	**17,988**	+8.3%
税引前利益	17,493	**18,636**	+6.5%
当期利益	11,216	**12,694**	+13.2%

- 一過性要因を調整した場合、増収増益

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved 3

そのほか、セグメントごとの影響は後ほどご説明いたしますが、借上社宅管理事業における収益認識基準の変更や、観光事業における大型のホテル売却など、そうした一時的な要因を除きまして、連結ベースで比較しますと、売上収益は 14.2%増、営業利益は 8.3%増、税引前利益は 6.5%増となっております。

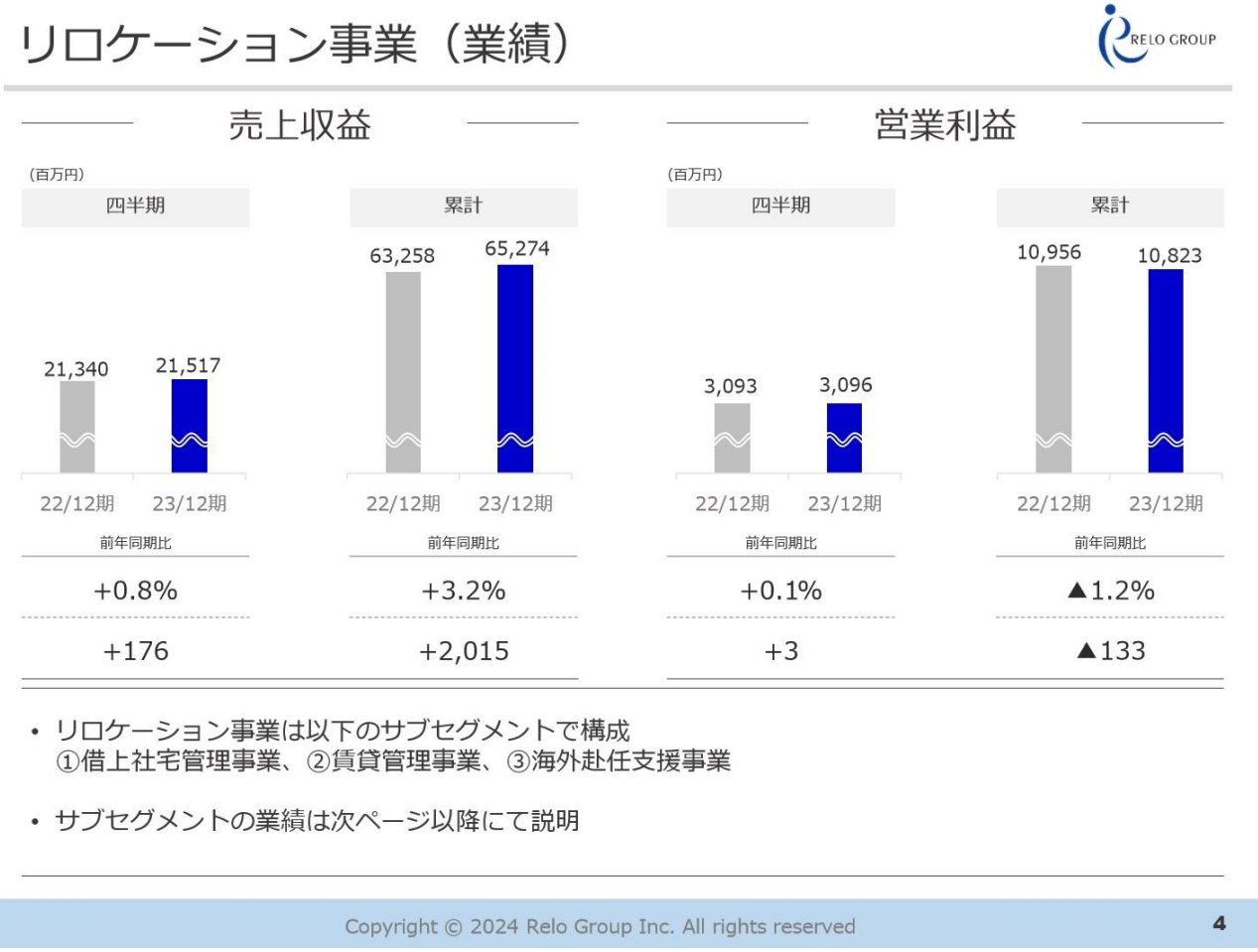
続きまして、通期見通しについてでございますが、当期は第 2 四半期以降、持分法適用会社である日本ハウジングの海外子会社での損失により、税引前利益や当期利益に影響が出ております。

当社では、もともと税引前利益を最重要業績指標として認識してまいりましたが、この持分法での影響額がまだ不透明でございますので、今期につきましては、本業の強さを示す営業利益に焦点を定め、営業利益計画の達成を目指して運営してまいる方針でございます。

さて、先ほど申し上げましたとおり、第 3 四半期累計期間での営業利益が 179 億 8,800 万円でございますので、277 億という通期計画達成のためには、当第 4 四半期に 97 億 1,200 万円が必要でございます。それはつまり、前年同期比では 43 億円の積み上げとなります。

この必要額 43 億円に対しまして、既に積み上げたストック基盤からの収益、通常の繁忙期に期待できる基準のフロー収益を加えますと、およそ 31 億円まではほぼ問題なく上がってくるものと考えております。

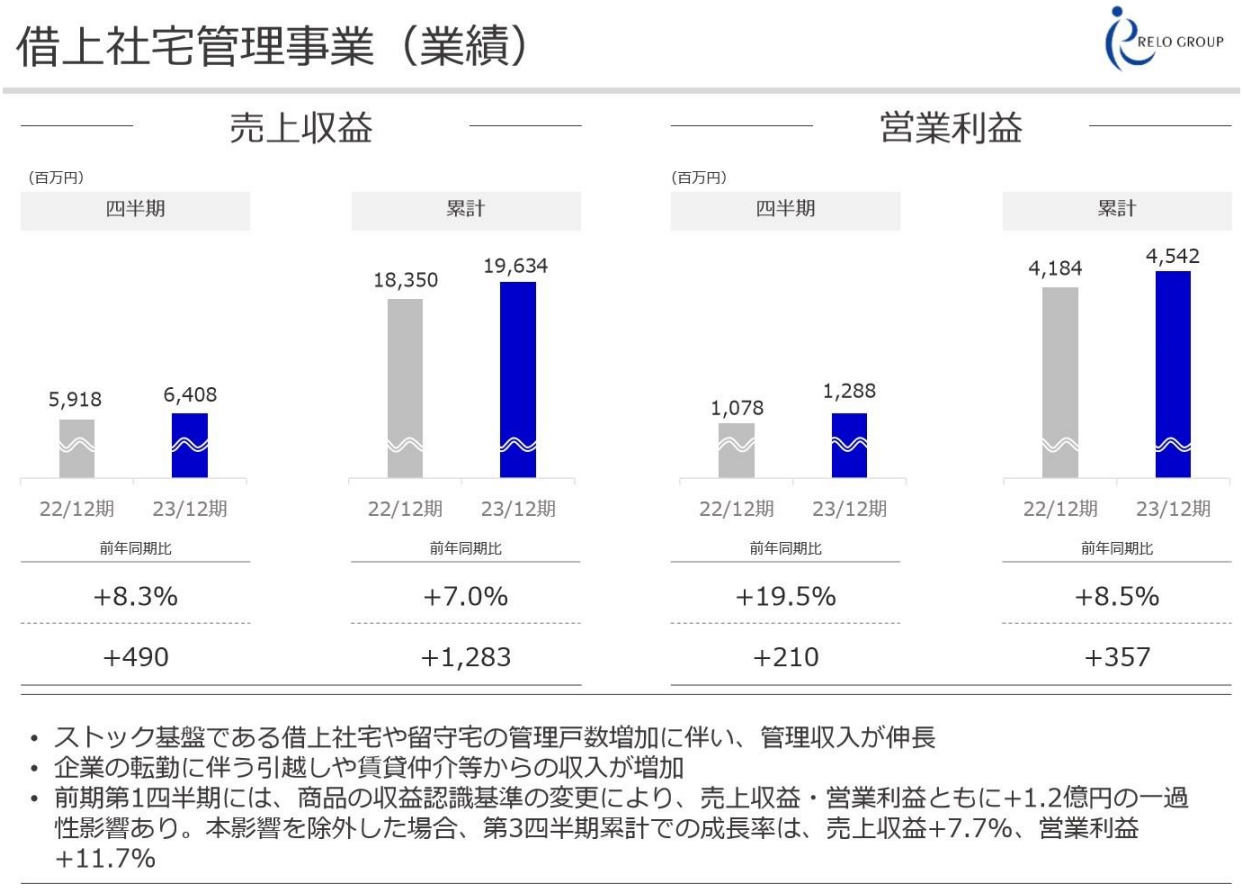
ということで、後ほどご説明いたします各セグメントでの施策によって残り 12 億円を積み上げ、通期計画 277 億円を達成したいと考えております。



それでは、セグメントごとに業績をご説明していきたいと思います。まずは、リロケーション事業セグメントです。

売上収益は、前年同期比 3.2%増の 652 億 7,400 万円、営業利益は、1.2%減の 108 億 2,300 万円となりました。

このセグメントは、一つには借上社宅管理事業、二つ目に賃貸管理事業、また三つ目には海外赴任支援事業という三つの要素で構成されておりますので、それぞれご説明してまいります。



まず、借上社宅管理事業です。

売上収益は、前年同期比 7%増の 196 億 3,400 万円、営業利益は、8.5%増の 45 億 4,200 万円となりました。

この事業における一過性の要因としましては、前期の第 1 四半期には、一部商品の収益認識基準の変更により、売上・利益ともに 1 億 2,000 万円のプラス影響がございました。この影響を除いた実力ベースでは、営業利益で 11.7%の成長となっております。

事業の進捗としましては、引き続き、社宅や留守宅の管理戸数の増加により、ストックとなる管理収入が伸長したほか、インバウンド就業者の増加に伴いまして、家具付き賃貸の管理戸数が順調に拡大を続け、業績に貢献しております。

借上社宅管理事業（KPI）

■ 社宅管理戸数
- 前年同期比+22,630戸（+10.0%）の249,884戸
- ストック基盤は順調に拡大。インバウンド労働者受け入れ企業のニーズを捉え、家具付き賃貸の管理戸数も好調に推移

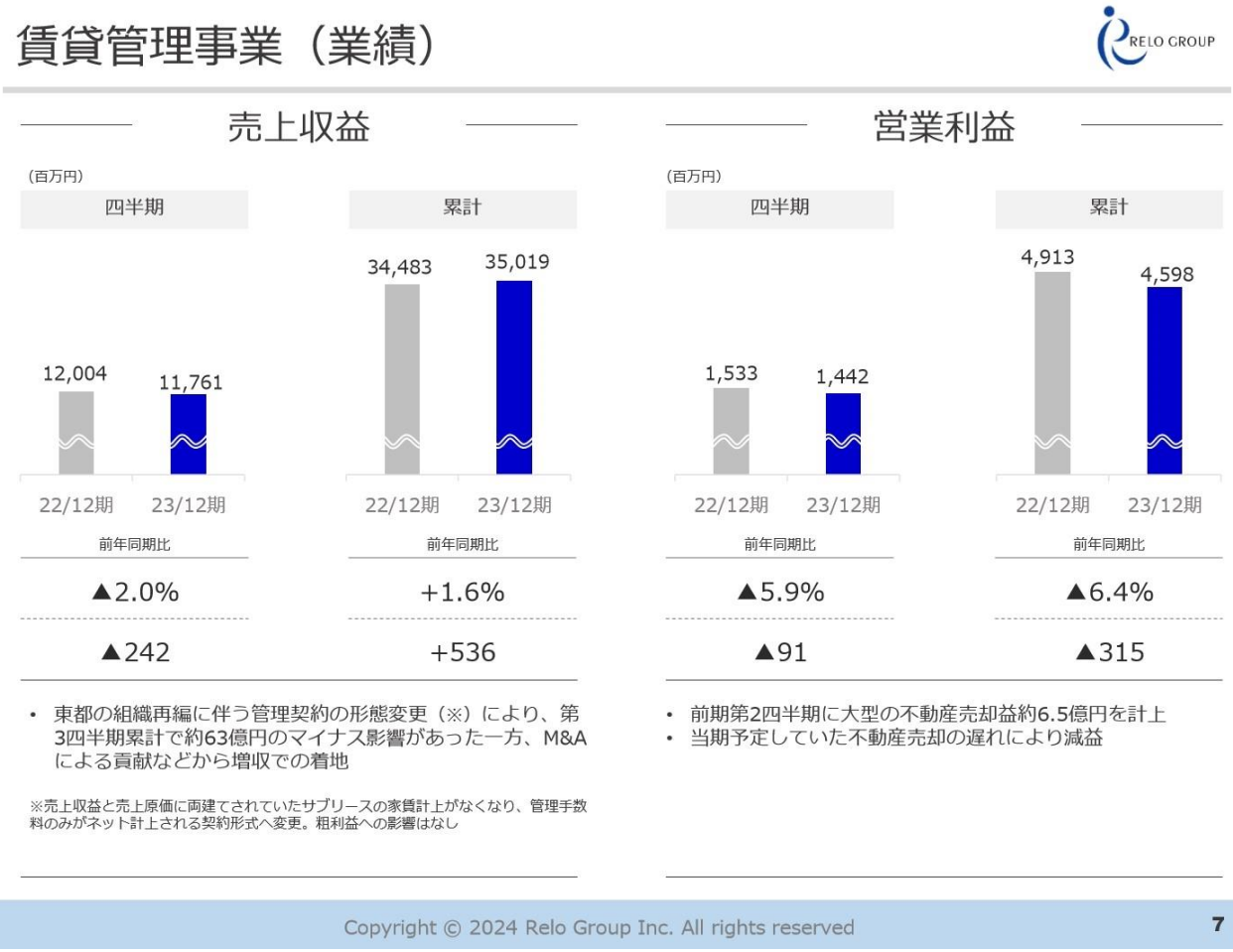
■ 留守宅管理戸数
- 前年同期比+198戸（+2.1%）の9,432戸

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved 6

管理戸数の推移につきましては、社宅の管理戸数は、前期比 2 万 2,630 戸増、プラス 10%の 24 万 9,884 戸、留守宅の管理戸数が、前期比 198 戸増、プラス 2.1%の 9,432 戸となっております。

さて、当該事業における通期計画に対する進捗でございますが、通期では営業利益 65 億円、前期比 15.5%の成長を目指しております。そのため、第 4 四半期には、前年同期比 5.1 億円の増益が必要となります。

足元の状況を見ますと、管理戸数の増加によるストック収入の伸長に加えまして、家具付き賃貸による利益貢献があり、まず 2 億円強の増益は可能とみております。その先の 3 億円につきましては、最も人の移動が多い 3 月に社宅の仲介件数を積み上げることで、計画達成を目指したいと考えております。



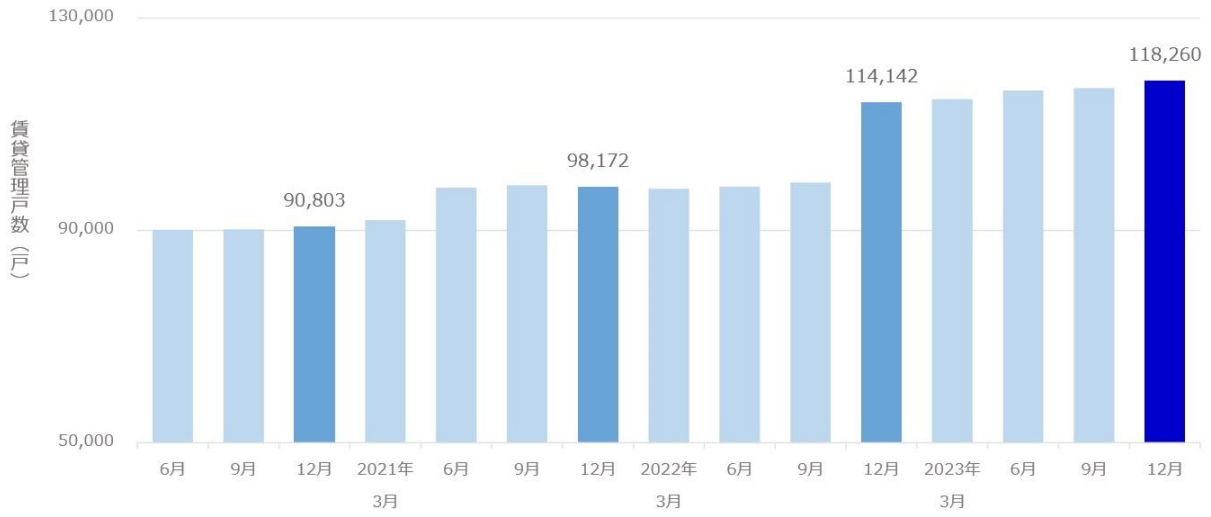
続きまして、賃貸管理事業です。

売上収益は、前年同期比 1.6%増の 350 億 1,900 万円、営業利益は、6.4%減の 45 億 9,800 万円と、増収減益となっております。

まず、売上収益につきましては、東都の組織再編により、管理契約の契約形態を一部見直しておりますので、利益影響はないものの、第 3 四半期までで 63 億円のマイナス影響がございました。前期の M&A による貢献もあり、トータルでは若干の増収となっておりますが、この契約形態の見直しがなければ、実際は 24.3%の増収となります。

次に、営業利益につきましては減益となっておりますが、これは前期の第 2 四半期に、大型物件売却により、6 億 5,000 万円の計上があったためであります。当第 3 四半期までの累計期間では、予定していた不動産売却が遅れており、引き続き減益となっております。

賃貸管理事業（KPI）



- 賃貸管理戸数は前年同期比+4,118戸（+3.6%）の118,260戸
- 既存賃貸管理会社の成長に加えて、引き続きM&Aを推進しストック基盤の拡大を図る

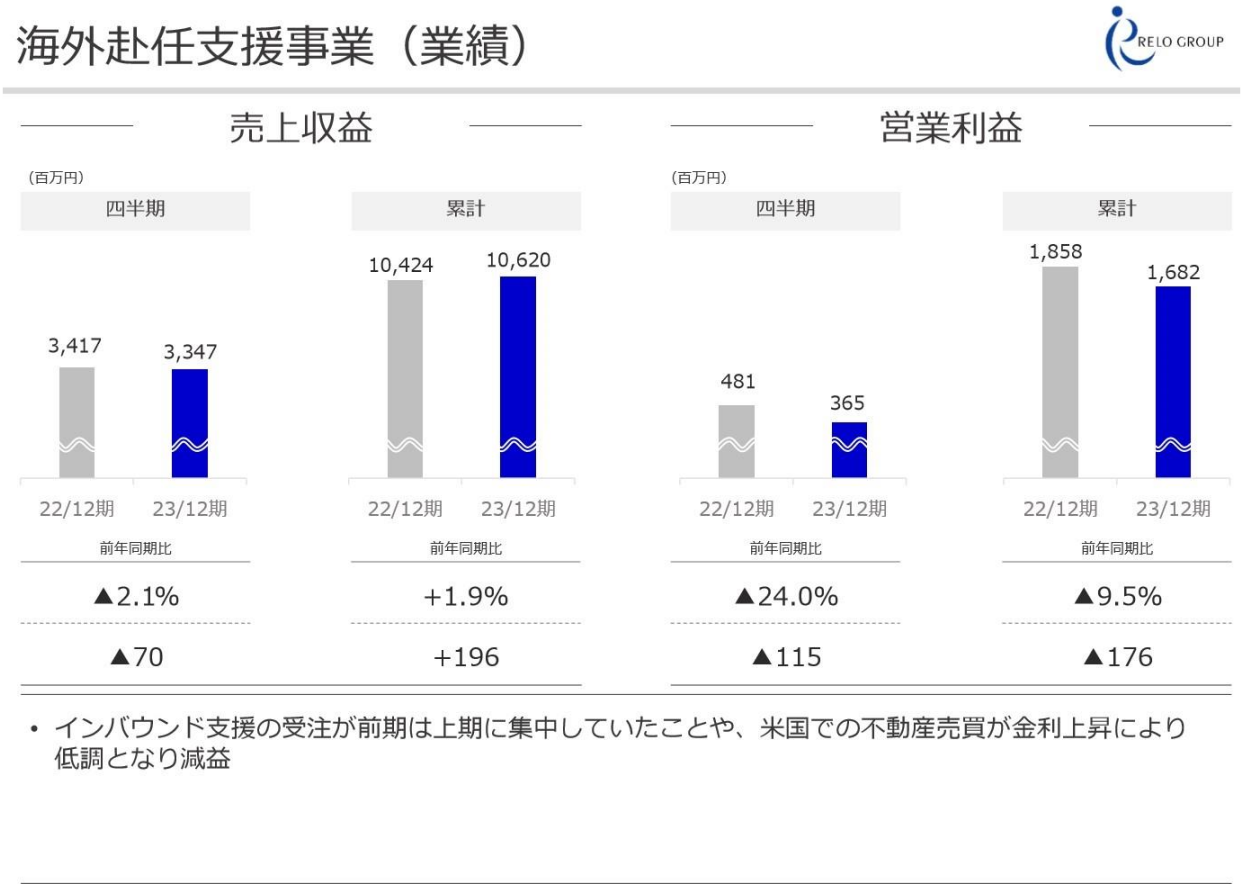
Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved 8

ストックである管理戸数は、前年同期比 4,000 戸増の 11 万 8,260 戸となりました。管理戸数が安定的に推移していることに加えまして、昨年実施した M&A による貢献もあり、管理業務からの収益は堅調に増加しております。

さて、こちらの事業の通期計画でございますが、営業利益 83 億円、前期比プラス 29.2%の成長を目論んでおります。そのため、第 4 四半期には、前年同期比 22 億円の増益が必要となります。

ベースとなる管理戸数が堅調に積み上がっていることに加えまして、現時点では計画に対して遅れている保有不動産の販売も、第 4 四半期での決済が複数件見えております。また、前期第 4 四半期には 5 億円の減損を行っておりますが、今期はそうした想定はしておらず、この 5 億円も実質的な増益要因となり、トータル 18 億円の増益は十分可能とみております。

ここから、まだ決裁は確定していないものの、大型物件 1 件の売却益として 3 億円を見込んでおりますほか、繁忙期の賃貸仲介などを中心とした利益を積み上げ、目標を達成したいと考えております。

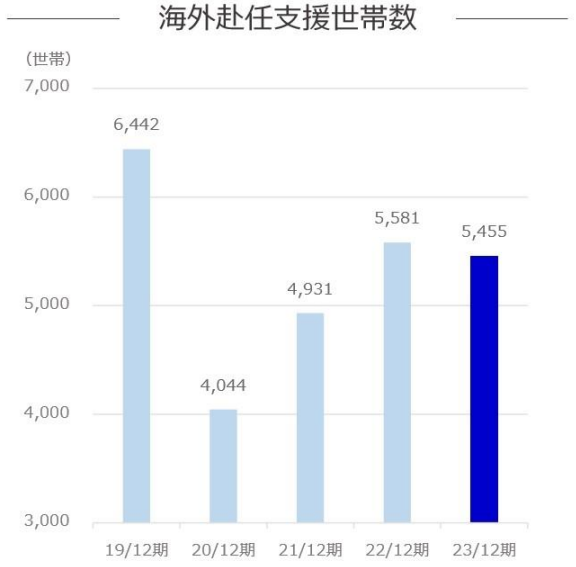


それでは次に、海外赴任支援事業にまいります。

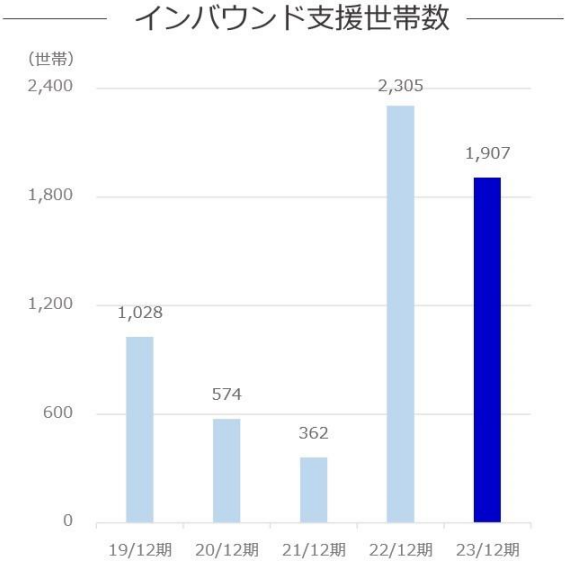
売上収益は、前年同期比 1.9%増の 106 億 2,000 万円、営業利益は、9.5%減の 16 億 8,200 万円となりました。

この第 3 四半期は、前年同期と比較しまして、四半期単位では人の移動がやや低調だったことに加えまして、米国での金利上昇によって不動産売買が低調になったため、減益となっております。

海外赴任支援事業（KPI）



- 当第3四半期会計期間に、人の移動が停滞したことにより、支援世帯数は前年同期比減少
- 第4四半期会計期間における人の移動は増加傾向



- 前年同期には入国制限の緩和等によりコロナ禍で蓄積していたインバウンド需要が大幅に回復し、受注が集中
- 蓄積していた需要は落ち着いたものの、支援世帯数は高水準をキープ

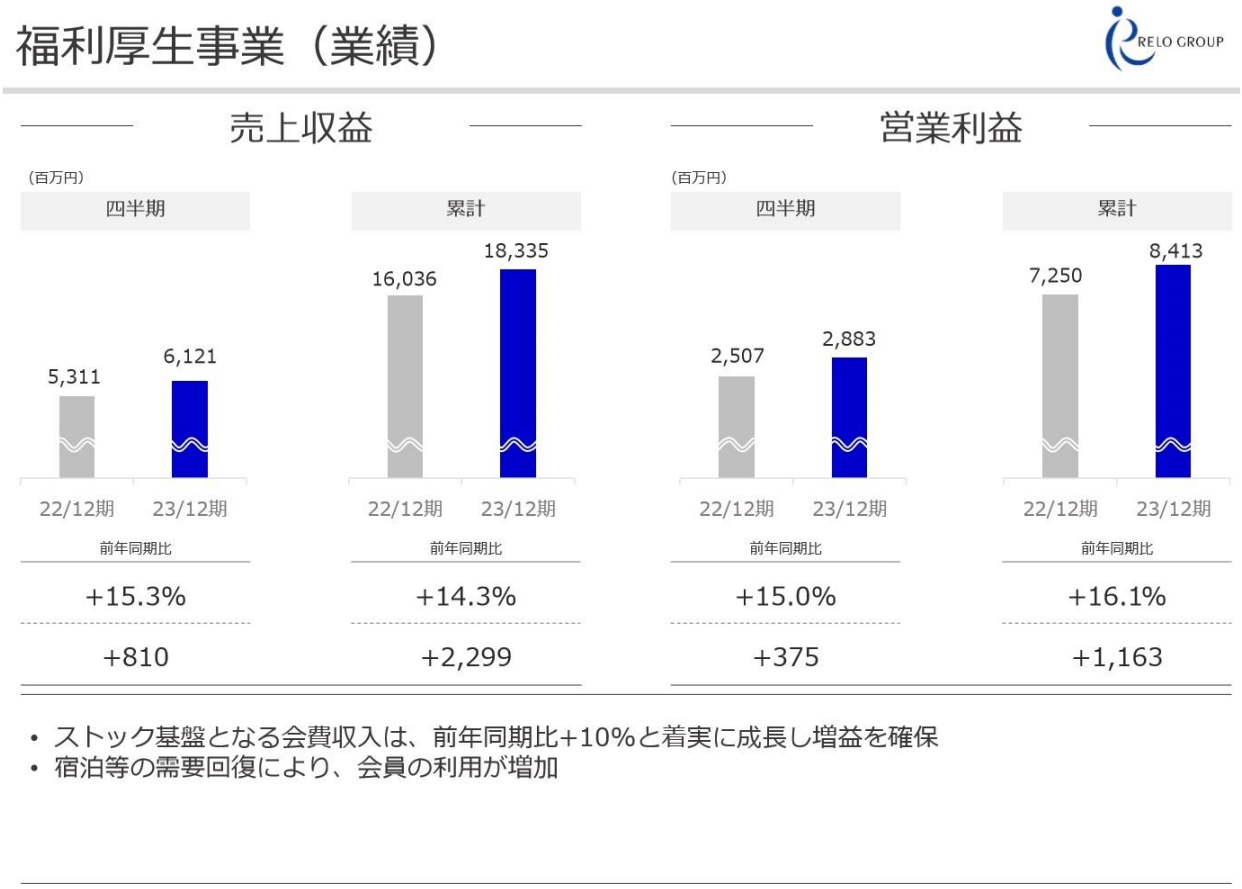
Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved 10

次に KPI でございますが、海外赴任支援世帯数は、先ほども申し上げたましたとおり、人の移動がやや停滞し、第 3 四半期では前年同期比で減少いたしました。

インバウンド支援世帯数も、前年同期比では減少となっておりますが、これはコロナ禍で滞留していた需要が、規制解除によって、昨年の第 3 四半期あたりまでにまとめて消化された事情があったためでございます。前年より落ち着いたとはいえ、今期も需要は高水準にあり、コロナ禍前と比較しますと 1.5 倍の水準で推移しております。

当該事業の通期計画でございますが、営業利益 24 億円、前期比プラス 9.6%の成長を目指しており、第 4 四半期には前年同期比で 3.9 億円を積み上げてまいります。

足元の第 4 四半期におきましては、人の移動は再び増加トレンドになっており、主力のアウトバウンドの分野での利益成長が見込まれます。加えて、海外現地におきましても大型の売買仲介などが予定されており、当該セグメントにおいては計画達成が十分可能と考えております。

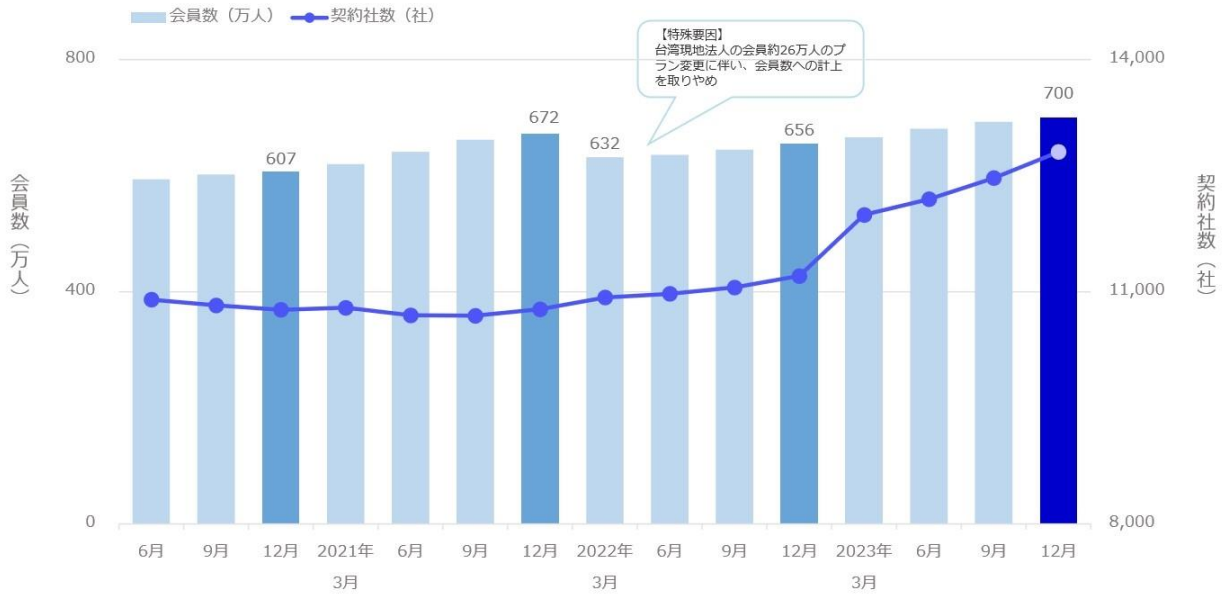


それでは、福利厚生事業セグメントでございます。

売上収益は、前年同期比 14.3%増の 183 億 3,500 万円、営業利益は、16.1%増の 84 億 1,300 万円となりました。

会費収入の伸びは引き続き好調であり、前年同期比では 10.4%の成長となっております。足元においても、新規の材料は前期を上回っており、新規・他社切替の双方におきまして、大企業の会員数の増加も十分に期待しております。

福利厚生事業（KPI）



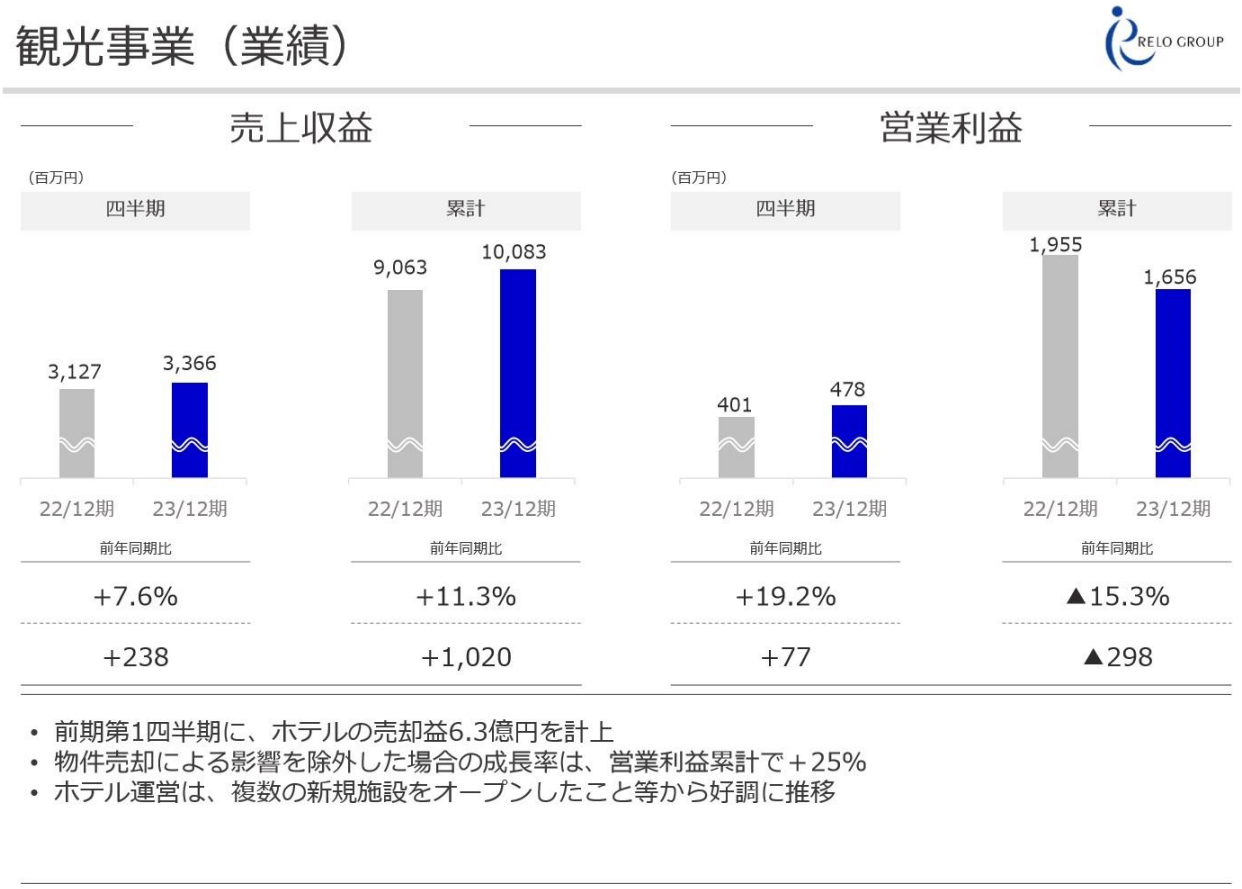
- 会員数は前年同期比+44万人（+6.7%）の700万人
- 福利厚生アウトソーシングサービスへの需要は引き続き拡大傾向
- 契約獲得は、新規・他社からの切替ともに前期に続き好調に推移

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved 12

福利厚生事業の会員数は、前年同期比では 44 万人増、トータル 700 万人となっております。

当該セグメントの通期計画につきましては、通期 119 億円、前期比 18.7%の利益成長を目指しております。そのため、第 4 四半期には、前年同期比 7.1 億円の積み上げが必要となります。

先ほども申し上げましたとおり、会員数が順調積み上がっておりまして、第 3 四半期までで 15%の利益成長ができていることから、まず 5 億円の増益が見えております。ここから、期中に取り込める契約を着実にクロージングすることで、計画達成を目指していきたいと考えております。



最後に、観光事業セグメントでございます。

売上収益は、前年同期比 11.3%増の 100 億 8,300 万円、営業利益は、15.3%減の 16 億 5,600 万円となっております。

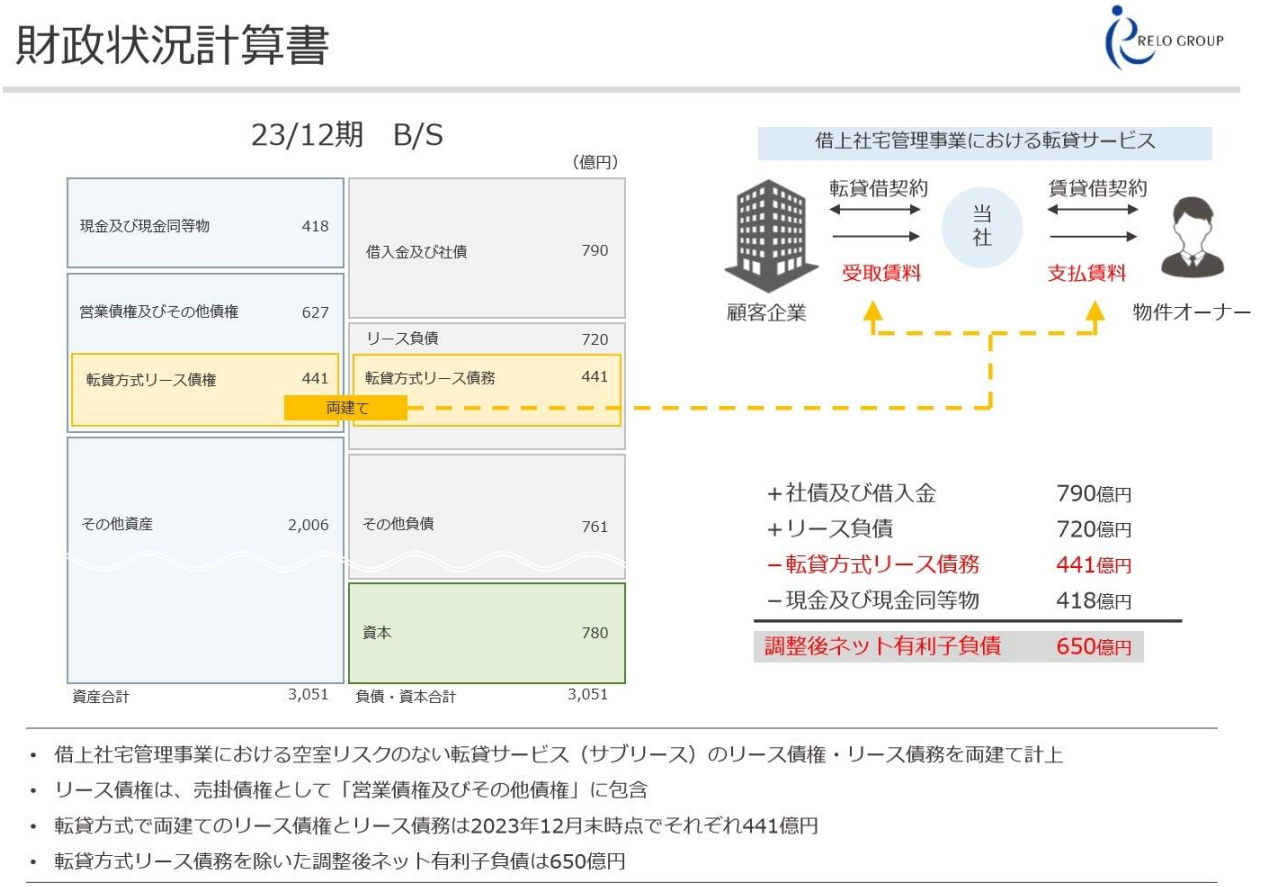
この減益の理由でございますが、前期の第 1 四半期に、大型の物件売却により 6 億 3,000 万円の利益を計上したためで、この影響を除いた運営収益では 25%の大幅増益となっております。インバウンドを含めた旅行需要の高まりや、新規開業施設の貢献もあり、ホテル運営が順調に推移しております。

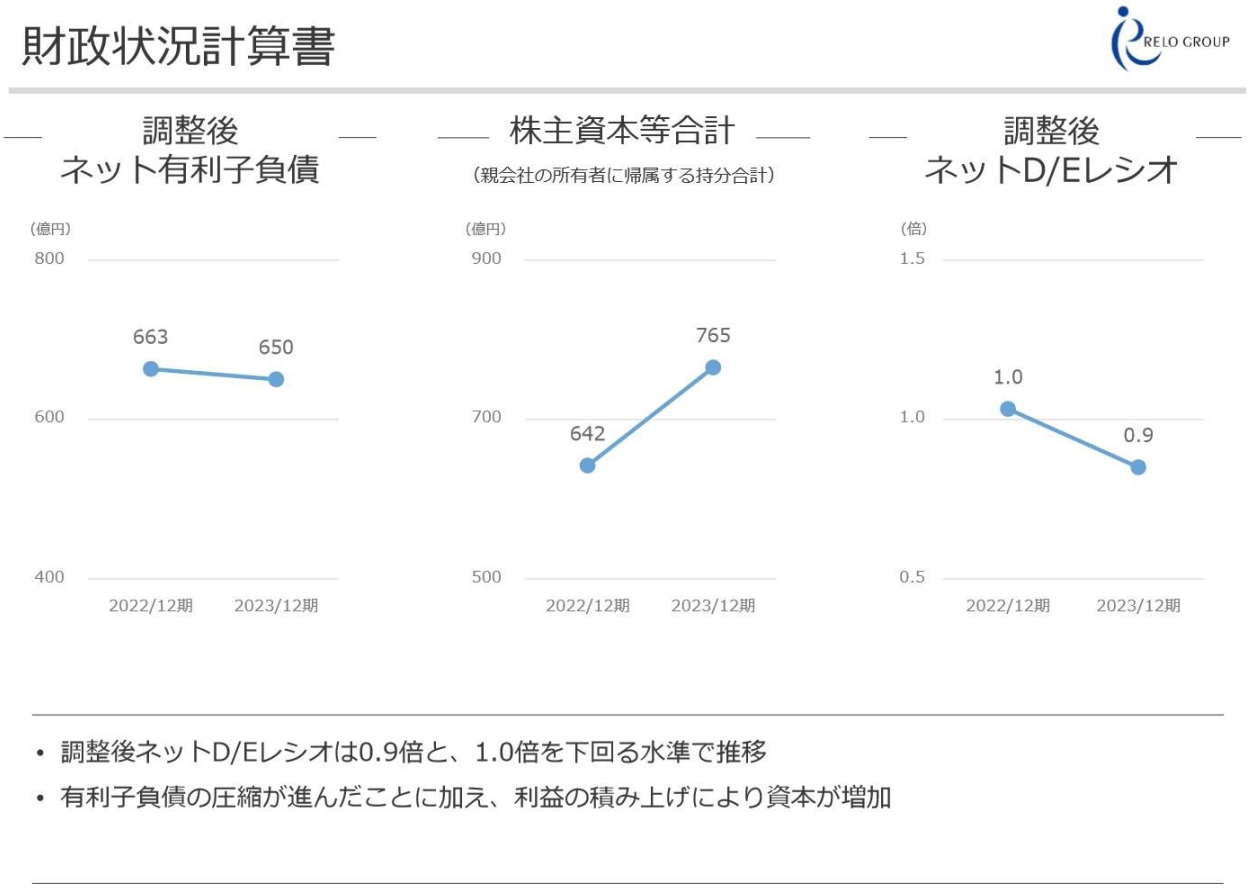
当該セグメントの通期計画につきましては、通期 28 億円、前期比 22.2%の利益成長を目指しており、第 4 四半期には、前年同期比で 8.1 億円の積み上げが必要となっております。

運営収益のみでもプラス 3 億円は超えることが見えておりますので、第 4 四半期に予定している物件売却をしっかりと行い、計画の達成を狙ってまいります。

各事業セグメントに関するご説明は、以上となります。

前期の一過性の要因を取り除くと、営業利益ベースでは、今のところ、二桁成長を確保しております。計画達成は簡単ではございませんが、各部門での成長に加えまして、賃貸管理事業での大口の不動産売却 1 件、これで 3 億円。観光事業でのホテル売却 1 件、これが 5 億円、この 2 件をしっかりと確定させることで、海外赴任事業・観光事業での計画超過も狙いつつ、グループ全体としては今期の営業利益計画を達成したいと考えております。





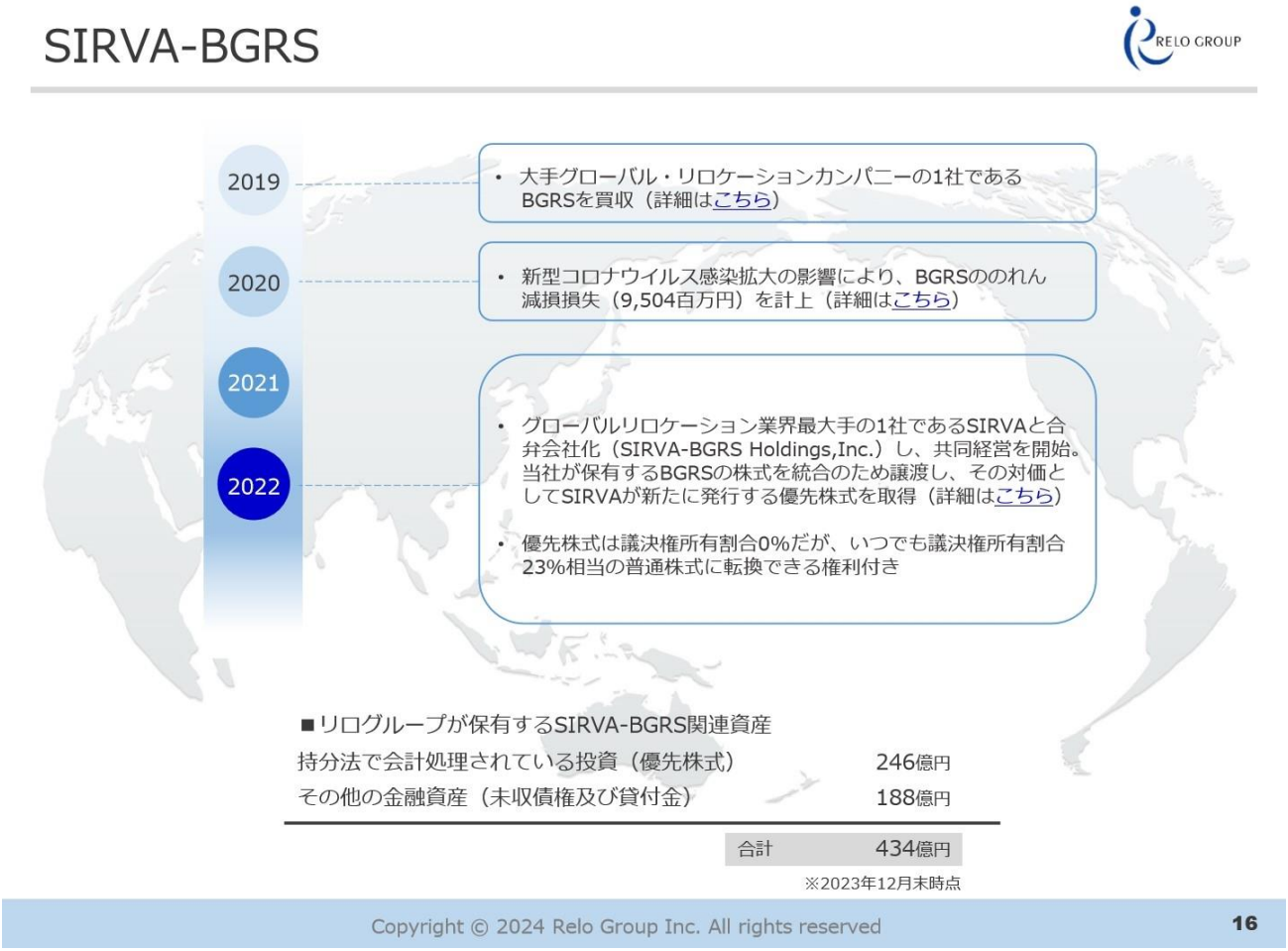
続きまして、B/S について補足的な説明をさせていただきます。

当社では、国際財務報告基準 IFRS を適用しており、リース会計に基づき、リース債権債務を計上しております。

当社グループでは、借入社宅管理事業におけるさまざまな転貸がリース会計の対象となっております。これらは、テナントが入居している期間に合わせて転貸しているもので、空室リスクは全くないものの、リース債権債務が両建てとなっております。2023 年 12 月末時点では、それぞれ 441 億円が計上されております。この両建分を控除したネット有利子負債は 650 億円となり、それを踏まえますと、調整後の D/E レシオは 0.9 倍と、1 倍を下回っております。

なお、リース債権に関しましては、営業債権として、営業債権およびその他の債権の項目に含まれております。リース債権を除いたネットの営業債権およびその他の債権は 186 億円となっております。

また、前期末の ROE や ROIC といった数字につきましては、appendix をご確認いただければと思います。



最後に、当社が 23%の普通株に転換可能な優先株を持っております米国のリロケーション会社、SIRVA-BGRS についてコメントさせていただきます。

まず、同社の業況でございますが、米国の金利高止まりによる中古不動産市況の低迷、また金利負担の増加によりまして、厳しい状況が続いております。こうした環境が落ち着いてまいりますと将来的な回復が期待できるものの、現況のまま同社を買収することは非常に難しいと考えております。

また投資家の方からご質問をいただくこともございますので、当社が保有する SIRVA-BGRS に関する示唆についてもご説明いたします。

持分法で会計処理されている投資としまして、議決権のない優先株式が 246 億円、その他の金融資産としまして、合併時の未収債権が 92 億円、同じくその他の金融資産として、貸付金が 96 億円ございまして、合計で 434 億円となっております。

現在の方針としましては、金利情勢、不動産市況の回復を待ちつつ、同社の大株主であるプライベートエクイティファンドと協力して、できるだけの業績改善に努めてまいる方針でございます。

以上で、本日の私からのご説明を終わります。ありがとうございました。

ヤスダ：ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

ヤスダ [M]：ただいまより、質疑応答の時間とさせていただきます。

では、SMBC 日興証券、織田様、ご質問をお願いいたします。

織田 [Q]：SMBC 日興証券、織田です。私から質問二つです。一つ目が少し細かな点、このサードクォーター3 カ月間についてですけれども、リロケーション事業が思ったよりも弱かったなというのが正直な印象で、その中でいくつかのご質問です。

まず借上社宅のところですけれども、先ほどおっしゃっていただいたとおり、管理戸数はけっこう順調に積み上がっている一方で、利益が思ったほど出てないなと。特に QoQ で見ると 3 億円ぐらい減っていますけれども、これは何が要因なのかというところ。あと、フォースクォーターはシステム効果も一定期待できるのかもしれないけれども、これが現状どうなのかというところ。

もう一つ、賃貸管理のところで、昨年のサードクォーターも多少売却益があったかと思うのですけれども、それがいくらぐらいで、このサードクォーターはどうだったのか。まずこのあたりの、リロケーションの細かい点をお願いできれば、というのが一つ目です。

合わせて二つ目ですけれども、今期の計画達成に向けてでいうと、丁寧にご説明いただいて納得感もあるところもあるのですけれども、一方でやはり焦点は来年度、中計最終年度のところも一つの焦点かなと思っています。

11 月の説明会ですと、中村社長から、現状は変わらずだというご説明もございました。ただ、このサードクォーターまでの状況を見ると、やはりハードルはかなり高いなと。数字を作るには、今期以上に売却益を作らないと難しいなと。ただ、そうなるとそれ以降のハードルがけっこう高くなるし、B/S を使ったフローの利益も増えるし、という不安もあったりはするわけなので、その辺りも踏まえてでもいいのですけれども、現状での来年度の見方みたいなものを、もしコメントできるものがあればお願いします。長くて申し訳ないですけれども、この 2 点、お願いします。

門田 [A]：わかりました。まず第 1 点目です。リロケーション事業につきまして、第 3 クォーターは弱かったのではないか、ということでございました。

社宅管理の管理戸数はしっかり伸びておりまして、そこからの収益は確かに伸びております。それに対しまして、少し想定外だったのは、今年はインボイスの管理が生じておりますが、こちらにつ

いて思ったよりコストがかかっているということがございまして、その点で足を引っ張っているというのがございました。

あともう一つは、やはり人の移動が、コロナ前の状況までなかなか戻ってきていないというのがございまして、その移動に関する収益は若干弱めだったということがあろうかと思います。そういったところがまず要因になった、ということでございます。

それから、第 4 クォーターにかけては、管理戸数の増がしっかり伸びてくるということと、賃貸管理におきましては、ある程度、物件の売却等がもう決まっているものがございまして、それはもう加味していけるだろうということで考えております。

それからもう一つのご質問で、賃貸管理の昨年度の売却益がどれぐらいあったか、ということでございますが、前期は 1 億 4,000 万の売却益が上がっておりまして、今年についてはそれが 7,000 万でした。こちらの売却益が、私どももももう少し早く上がってくると考えておりましたので、その点につきましては、この第 3 クォーターは若干想定外でした。

ただ、こちらにつきましては、先ほどのご説明のとおり、今決まっているものと、あと 1 件大口の、これはまだ確定しておりませんが、それで 3 億円ぐらいを作っていきたいというものがございまして、これをしっかり固めていきたいと考えております。リロケーション事業については以上でございます。

それからもう 1 点、来期のお話がございました。こちらにつきましては、まだこれから、というところもございます。ご指摘のとおり、今期を終えてみて来期に向かってどうかを、やはり考えていかなければいけないと考えておりまして、今までの中計のお話のとおりかどうかというのは、少し見直していきたいと考えております。

ストックから生じる収益を中心に、どこまでが sure に上げられる部分なのかというところ、それから少しチャレンジングな部分と、ここを分けて考えていきたいなということもあります。

加えて、われわれは、いろいろな BtoB の分野で競合の会社さんと戦っているわけでございますけれども、そこの営業強化等もやっていきたいと考えております。その辺のコストがどれぐらいかかるのかも含めて、来期の計画については、中計最終年度ではございますけれども、中身の入れ替えは当然あり得ると考えておりますので、これから見直しをかけていきたいと思っております。以上でございます。

織田 [Q]：ありがとうございます。すみません、それぞれ補足で申し訳ないです。まず、社宅管理のインボイス対応のコストで、ざっくりしたイメージでもいいのですけども、どれぐらいあったのかというところと、それがいつぐらいから発生していたのか。

多少セカンドクォーターからもあったような気もするのですけれども、それだと QoQ のこの利益の減り幅があまり説明になっていないように思えたりもしたのですけれども、それがどうだったのかというところ。

あわせて賃貸管理で、先ほど売却益をいただいたのですけれども、それを除くと、横ばいか少し微減益ぐらいになってしまった感じもあるので、フローのところを除いてもそれほど強くなかったかなと思ったりもするのですけども、というのが、ごめんなさい、まず 1 点目のフォローで二つお願いできればと思います。

門田 [A]：今、ご指摘のところは、もう 1 回確認したいと思いますが、ストックの収益自体は実際に増えております。確認でございますが、今、織田様からのお話で、借上社宅については減益とおっしゃいましたか。

織田 [M]：セカンドクォーター対比ですね。3 カ月間対比です。

門田 [M]：第 2 クォーターと第 3 クォーターの比較という意味ですね。

織田 [M]：そうです。おっしゃっているとおりです。

門田 [A]：わかりました。すみません、当方で勘違いしておりました。第 3 クォーター同士を比較されているのかなと思ったのですが、そこは当然増益なのですけれども、第 2 クォーターとの比較ということですね。

そういう意味では、第 2 クォーターと第 3 クォーターという比較でいきますと、去年も 3 億程度ですか、減益になっておりまして、毎年そういう傾向にございます。シーズナリティと言ってよろしいのではないかなと思います。

一昨年も減益になっております。これは 1 億円でした。そのまた前は 2 億円ほどの減益になっております。毎年ここの第 3 クォーターと第 2 クォーターを比べますと、それぐらいの減益幅はあるという形でございます。大丈夫でしょうか。

織田 [M]：わかりました。細かい話は後ほどお伺いさせていただいて。そこはわかりました。ありがとうございました。

門田 [A]：例年の波ではある、ということです。そちらはよろしいですね。

織田 [M]：大丈夫でございます。

門田 [M]：あとは、すみません、残っているご質問は。

織田 [Q]：賃貸管理ですね。売却益を除いても、これは去年のサードクォーター対比でも横ばいか微減益か、少し弱そうに見えたりしますけれども、何が起こっているのかというところです。

門田 [A]：おっしゃるように、今のところ、一番大きいのはアセットの部分なのですけれども、それ以外では、若干一部の会社で仲介が弱かったというのがございました。

ただ、何か全般的に弱いわけではございませんで、この第 4 クォーターにかけては、その辺りはカバーしていけるのではないかと。もともと仲介が多い時期ではございませんので、少し幅が大きく見えていますけれども、その前期との差というのは、第 4 クォーターでカバーしていけるのではないかと考えております。

織田 [Q]：ありがとうございます。長々と申し訳ないです。2 点目のフォローで、来期のお考えは、中身の入れ替えとか、今までと異なるかもしれないとのご説明がございました。要は B/S を使ったアセットのモデルの考え方で、コロナが起こったときにはそこの反省で、ストックをがんばって伸ばしますよという方向性に流れていた一方で、昨年 11 月の中村社長の説明会だと、いや、ホテルとかもう少し増やしますと、若干方針も変わってきているような感じの印象もあって。

何となく売却益やフローの利益で数字を作っていくことに対しての、何でしょうね、株式市場的な評価が得られていない気もしないでもないのですけれども、このあたりの今のご方針を、改めてお話しできるものがあればお願いできれば、というところが最後の質問となります。

門田 [A]：ご指摘のとおりと思いまして、私どももやはりストックビジネスが一番大事だと捉えています。ですので、例えば不動産関係の売却益ですとか、それを必要以上に伸ばしていこうという方針は立てない、ということで考えております。

一方で、観光事業につきましては、これは例の、バリューアップをして売却して、バリューアップをして売却してという、これはどちらかというと一時的なものというよりは、それがぐるぐる回っていくサイクルができているものですから、少し質が違うかなとは捉えております。

そこについてはこれまでどおり、今までやってきたバリューアップの施設がストックとして残っていますので、それを適宜売却していくという動きをしていくとは思います。以上でございます。

織田 [M]：わかりました。すみません、長々と。丁寧にありがとうございます。私から以上です。

門田 [M]：ありがとうございます。よろしくお願いします。

ヤスダ [M]：織田様、ご質問ありがとうございました。それでは次に、大和証券、関根様、ご質問をお願いいたします。

関根 [Q]：大和の関根でございます。私から質問二つございまして、まとめてお伺いさせていただきたいです。

一つ目が、今、織田さんもご質問されていた来年度の考え方の部分です。今の門田さんのお話ぶりと、あと、今今の中計の数字のたてつけで考えると、おそらく来年度は、今年度対比で売却益などをそんなに強く見込まない方向で、なるべくストックの収益のベース前提で数字を作りたいのだろうなと感じました。

一方でもう一つ、競争環境みたいなお話もいただきましたし、先程来インボイスだったり、中計では織り込んでなかったようなコストアップの部分などもあったと思います。特に、この後段のコストアップ、あとは今日ちょうどベネフィット・ワンさんの買収も成立が発表されています。もしかしたらベネワンさんが第一生命グループに入ったことで競争環境が激化するリスクもあるのではないかと思っているのですが、こういったリスクの部分に対する考え方についても教えていただけますでしょうか。これが一つ目です。

もう一つ目でありますけれども、先ほどご紹介いただいた SIRVA-BGRS に関するアセットの部分です。やはり金利がかなり高止まっていて、空室率などもアメリカはかなり上がってきているという話が出てくる中で、この部分で果たしてどこかで減損とかという形で出てきてしまわないのかどうかは、株式市場的にはリスクだとも思います。

御社としても、今後ここをどうやって考えていくべきかは、重要なポイントだと思うのですけれども、現時点で御社として、例えばどれぐらい下がってきたら減損をかけなければいけない、あるいは御社としてはどういう方針でこのアセットを考えていらっしゃるのか、こちらについて教えていただけますでしょうか。以上です。

門田 [A]：ありがとうございます。まず第 1 点、まさに関根様からもコメントをいただきましたように、来期につきましては見直しをかけていきますけれども、できるだけフローの売却益よりもストックを重視した計画を立てていきたいと考えております。先ほどの観光のお話などはもちろん別としてありますけれども、フローにだけ頼るということはしない、という形でやっていきたいなと思っております。

あともう一つ、その中で競争環境、あるいは想定していないいろいろなコストアップについて、この辺はどう考えているかということでございました。競争環境は、BtoB のビジネスというのは常

に激しいわけでございます。今回ベネフィット・ワンさんの TOB に関して方向性が決まったと私どもも拝見しましたけれども、これによって何か大きく変動してくることはないと思っております。

基本的には、第一生命さんがベネフィット・ワンにもちろん協力はしていくということでございましょうけども、これまでもいろんな形でそういう販売提携がございまして、それが何かすごく大きく競争関係に影響を与えたかというと、なかったのが実情だと思っております。そこは、私どもも今までの販売戦略、営業部隊をしっかりと強化しながら対抗していきたいと考えております。

また、ほかの生保さんは、たぶんベネフィット・ワンさんから距離を置いていくということにもなるでしょうし、そういった面でわれわれにとってプラスの面も生じてくるのかなとは思っております。われわれは足元で常に競争しているわけでございますけれども、先ほども少し触れましたけれども、新規、それから切替ともに、今非常に好調に営業が進んでおりますので、そのモメンタムを継続していきたいと考えております。

コストアップのところは、これは常に想定外のこともあるわけでございますけれども、われわれも逆にコストダウンを図っていく努力も続けておりまして、なるべくそれで打ち消していくということは、来期にかけてもやっていきたいと思っております。そういう意味では、DX を含めてしっかりやっていきたいと考えます。

それから第 2 点、SIRVA-BGRS につきまして、減損のリスク等をどう考えるかでございましたけれども、当然ながら、今の時点で何か予定をしているということはございません。もちろん環境的には厳しいところもございますけれども、さまざまな改善努力の要素がございますので、大株主と協力して、継続していきたいと考えております。以上でございます。

関根 [M]：わかりました。ありがとうございます。

ヤスダ [M]：関根様、ご質問ありがとうございました。それでは次に、みずほ証券、桑名様、ご質問お願いいたします。

桑名 [Q]：みずほ証券の桑名です。ご説明ありがとうございました。私から 2 点お願いいたします。

1 点目は、先ほどの質問と似ているのですけれども、福利厚生事業の事業戦略について質問です。第一生命の買収で、ベネフィット・ワンも何かしらのサービスラインナップの拡充であったり、クロスセルに取り組まれるかと思います。

一方で御社も、御社からは発表されておりませんけれども、中小企業向けの教育系の企業と業務提携などされておりますが、今後何かしらのサービス提供であったり、企業との提携は考えておりますでしょうか。それともサービスの内容自体というよりは、営業拠点の拡大が重要なのかとか、今後の福利厚生事業の顧客獲得のための戦略について、1 点目でお願いいたします。

2 点目は賃貸管理事業です。今期は大型の M&A による取得がないために、前期末からまだ 3,500 戸程度の増加で、いうなれば物足りなく見えてしまうのですけれども、4Q に大型の M&A が入る可能性であったり、相対での交渉が多いかと思いますので、そういった情報数が過去対比で増えているか減っているかなど、コメントをいただけますでしょうか。以上 2 点、お願いいたします。

門田 [A]：まず第 1 点目でございます。福利厚生事業について、ベネフィット・ワンさんの TOB が決まってきたということで、そういった影響と言いますか、われわれはどうやっていくのかというお話だったかと思います。もちろん営業面、それからサービス面の両方とも大事でございまして、その相互においてわれわれも充実させていきたいと考えております。

営業面につきましては、先ほども申し上げたように、ベネさんの方針転換があるのかどうかわかりませんけれども、私どもとしてはしっかり今までの販売戦略を継続していきたいと考えております。実際のところ、ベネさんは以前 JTB さんと合併しておりますけれども、そこの増えた部分を、われわれが切り替えていくという動きも多々ありまして、そういったことも含めて、全国でしっかり営業をかけていきたい。中小企業におきましても、私どもの強みを発揮していきたいと考えております。

それからサービスでございますが、こちらは、第一生命さんの資料等を見ますと、ヘルスケアの分野で充実させていきたいというお話がございました。ここは当然大事な分野でございまして、私どもも資本・業務提携をしている先も多々ございまして、そういったところと組んでサービスの充実を図っていきたいと考えております。実際に、もうすでにやっているものもございますし、新サービスの構築は力を入れていきたいということでございます。

そういう意味では、営業・サービス相互におきまして、十分対抗していけると考えておりますので、先方がどういった新機軸を打ってこられるか想定できない部分もございますが、ここはしっかりと対応していきたいと考えております。

それから賃貸でございますが、M&A は確かに大口のものが今あるかと言われますと、何か予定しているものはございませんが、案件としましては常に、同水準で数は推移しているかなと考えております。やはり相手さんもいるので、タイミングがここというふうには、われわれの都合だけでは

なかなか決められないところがございますが、案件の数の推移としては悪くないなと考えております。

案件のほぼ 99%は事業承継絡みということで、常にこういった案件は出てきているというのが私どもの印象でございます。関東圏だけでなく、さまざまな地方の中央都市におきましてそういった案件が出てきておりますので、この第 4 クォーターかどうかは別ですけれども、ここは随時仕上げていきたいと考えております。以上でございます。

桑名 [Q]：ありがとうございます。1 点目の中小企業を取るというところなのですけれども、ここは足元、大企業と比較すると、中小企業は賃金上昇の幅が小さくなっているとかそういう状況がある中で、福利厚生を拡大するなら賃金を上げてくれよという声なのか、それとも月数百円程度で福利厚生サービスに入って、採用に活かしたいという動きが多いのか。このあたりは足元の引き合いの強さの度合いというのは、過去対比でどうなっていますでしょうか。

門田 [A]：営業案件自体は、過去の水準と比べましても、一番高いレベル感で推移しているかなと思います。中小企業さんにおきましても、人材不足に非常に悩まれておりまして、そういう意味では、他社対比でしっかりとした福利厚生制度を設けて、人材を集めていきたいという思いは非常に強いものがあるのだろうと考えます。そういう意味では、案件数としては非常に良い形で推移していると言っていいかなと思います。

桑名 [M]：わかりました。ありがとうございます。

門田 [M]：ありがとうございます。

ヤスダ [M]：桑名様、ご質問ありがとうございました。

それでは、他に質問もないようでございますので、2024 年 3 月期第 3 四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

門田 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。