A faint, light-colored world map is visible in the background, overlaid on a red gradient. The map shows the outlines of continents and some latitude/longitude lines.

2023年3月期
リロググループ
会社説明会

2023年6月2日

新第三次オリンピック作戦

新第三次オリンピック作戦の後半戦がスタート



新第三次オリンピック作戦

コロナ禍の3年間 経験なき未知との遭遇

- ◆ 長期繁栄の土台作りを優先
- ◆ リロググループの強さの源泉
ストックビジネスを強化

コロナ禍の3年間は攻めの作戦を展開

新第三次オリンピック作戦

コロナ禍の作戦

①信条第二条の実践

「顧客にはできる限り最高のサービスを提供しなければならない」

アンケートや客観的評価を元にサービスの改善を徹底

新第三次オリンピック作戦

コロナ禍の作戦

②クロスセル推進

各事業団結し横の連携を強化

主力事業の契約重複社数は425社に増加

新第三次オリンピック作戦

コロナ禍の作戦

③デジタル化・システム化の推進

**「未来創造ファンド」の組成により
新しい課題を解決する投資を実行**

各事業のストックの積み上げ等に貢献

新第三次オリンピック作戦

コロナ禍の作戦

④決算賞与・株式報酬制度の導入

長期繁栄志向醸成のため

10年の譲渡制限付株式報酬も導入

団結の基盤となるパートナーシップ経営を強化

第二の創業

長期繁栄に向けた
78期(2045年3月期)へのビジョン

時価総額
目標

10兆円

新たなチーム・フォーメーションで世界展開をスタート

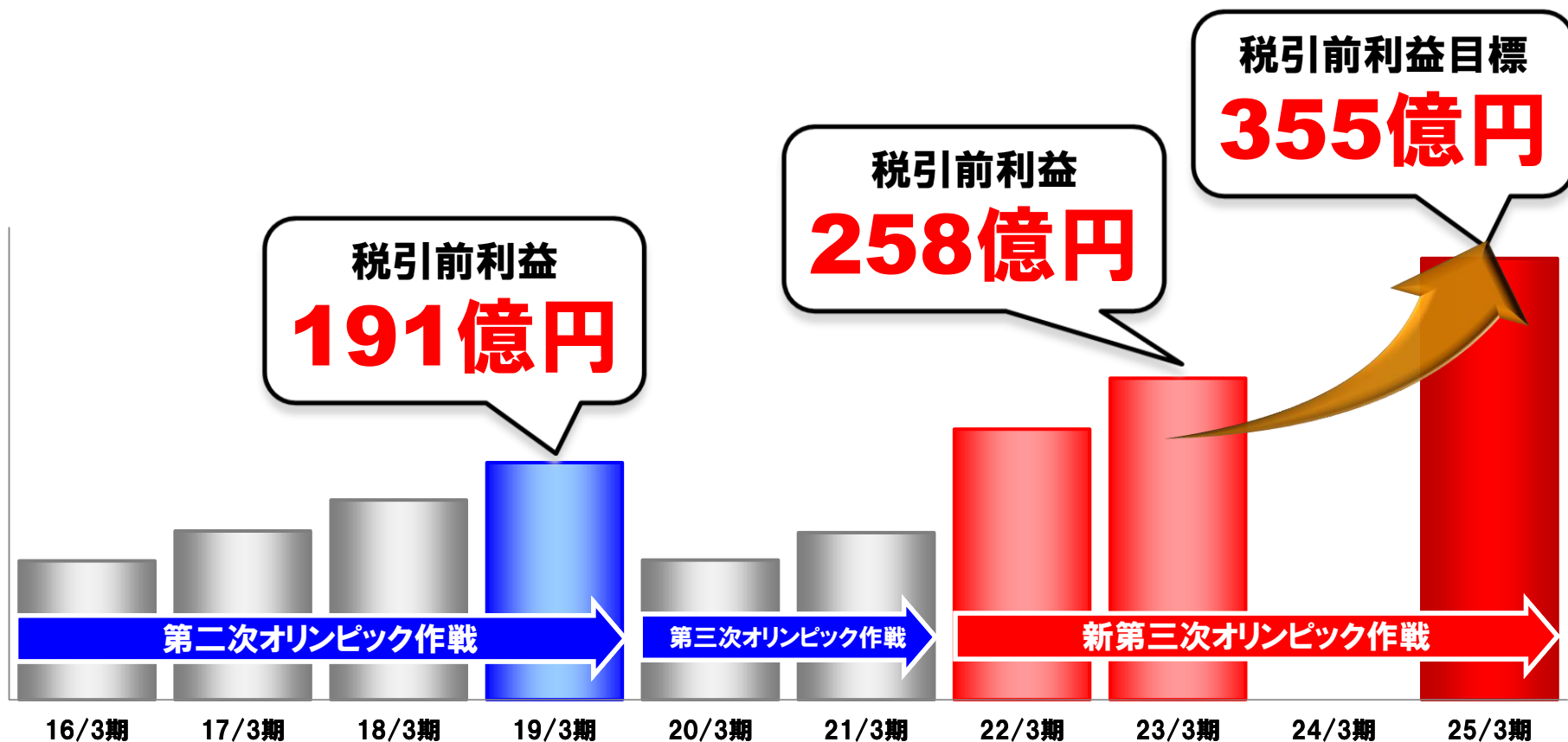
2023年3月期 連結業績

(百万円未満切捨)

	23/3期 実績	22/3期 実績	前期比
売上収益	123,698	113,145	+9.3%
営業利益	22,747	20,524	+10.8%
税引前利益	25,869	21,770	+18.8%
当期利益	20,887	15,644	+33.5%

56期も最高益を更新し税引前利益250億円を突破

新第三次オリンピック作戦



新第三次オリンピック作戦の目標達成に大きく前進

新第三次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

少子高齢化

日本国の借金

労働力不足

本業以外の業務のアウトソーシングは加速

+

**社宅を含む福利厚生は労働力確保という
本業につながる経営テーマに**

新第三次オリンピック作戦

＜アフターコロナの環境＞

少子高齢化

日本国の借金

労働力不足



国が抱える歴史的な課題から
大きな転換の波が襲い掛かっている


新第三次オリンピック作戦

＜アフターコロナの環境＞

少子高齢化

日本国の借金

労働力不足

- 
- ① 企業や個人の財布に眠る資金を呼び起こす
 - ② 世界中からヒト・モノ・カネを呼び込んでくる
 - ③ 世界で戦える企業を創り稼ぎを増やす

新第三次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

海外赴任支援事業

世界からの働き手に**インバウンドサポート**を開始

借上社宅管理事業

全ての物件を家具付物件にする**R+**を提供

R+で外国人向けのサポートを開始

新第三次オリンピック作戦

＜アフターコロナの環境＞

福利厚生事業

世界から人を呼び込む際の **福利厚生サービス**

賃貸管理事業

世界からの働き手を受け **賃貸管理** という基盤

新第三次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

世界からの働き手に **インバウンドサポート** を開始

R+ で外国人向けのサポートを開始

世界からの働き手を受け **賃貸管理** という基盤

世界から人を呼び込む際の **福利厚生サービス**

全ての機能を持つ集団として日本の大転換をサポート

新第三次オリンピック作戦

＜アフターコロナの環境＞

今後は **観光事業** の出番も増加

不動産会社オーナー・旅館オーナー

後継者・将来への不安が増大
事業継続のために受け皿が必要

**社宅管理・福利厚生・観光事業等の集客力で
受け皿となり後継者不在という課題を解決**

新第三次オリンピック作戦

- リログループの使命 -

- ◆ 本業以外の業務をサポート
- ◆ 日本企業の世界展開を支援

トータルサポート機能を持つ集団はリログループのみ

新第三次オリンピック作戦

<競争環境の変化>

キーワードは

労働力不足

借上社宅管理事業

<競争環境>

人の移動減

フロー収益減

リロの受注増

フロー目的の
事業競争者と
違いがより鮮明に

価格競争は
限界を迎えている

労働力不足

新第三次オリンピック作戦

<競争環境の変化>

キーワードは

労働力不足

海外赴任支援事業

<競争環境>

人の移動減

フロー収益減

フロー中心の
企業は継続困難

リログループの競争優位性に着目し磨きをかける

新第三次オリンピック作戦

＜アフターコロナの環境＞

社会が大転換の方向に加速開始

リログループにとっては大きなチャンス

**第二の創業12年間で準備を進めた
我々が持つ日本の大転換を側面
サポートする機能はますます必要になる**

新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

コロナ禍の3年間

コミュニケーション支援



健康管理アプリ



緊急時連絡ツール



課題解決のコンテンツを開発し二桁成長のステージへ

新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

23年3月期実績

25年3月期計画

営業
利益

100億円

145億円

1

会費収入の積み上げ

2

サプライヤ開拓・利用関連収入増

3

クラブオフ(CRM事業)の拡充

4

住まいの駆け付けサービスの伸長

新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

1

会費収入の積み上げ

毎年10億円前後の積み上げ実績

新規獲得継続・既存先のアップセル強化

新規獲得・単価アップに注力

新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

2

サプライヤ開拓・利用関連収入増

コロナ禍により会員利用は激減

集客を必要とする地方のサプライヤ開拓に注力

サプライヤをサポートする取り組みを開始

新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

3

クラブオブ(CRM事業)の拡充

コロナ禍により一部顧客で解約発生

真にクライアントの集客・困り込みに貢献を

クライアントがカスタマイズしやすい設計に

新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

23年3月期実績

25年3月期計画

営業
利益

100億円

145億円

1

会費収入の積み上げ

2

サプライヤ開拓・利用関連収入増

3

クラブオフ(CRM事業)の拡充

4

住まいの駆け付けサービスの伸長

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

23年3月期実績

25年3月期計画

営業
利益

56億円

90億円

社宅管理戸数業界No.1

社宅周り丸ごと問題解決者へ

3年連続で過去最高受注を継続

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

23年3月期実績

25年3月期計画

営業
利益

56億円

90億円

1

管理戸数の積み上げ

2

リネットの利用率向上

3

基幹システム稼働による効率化

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

1

管理戸数の積み上げ

23年3月末実績**24万戸****25年3月末目標****30万戸****社宅管
理戸数**

(1) 新規受注による更なる獲得を継続

(2) 家具付転貸「R+」の新たな成長

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

2

リネットの利用率向上

システム開発: **リネット**

機能充実・利用促進

ユーザビリティ向上

コミッション収入増加

リネット利用率の向上

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

1

管理戸数の積み上げ

23年3月末実績**25年3月末目標****社宅管
理戸数****24万戸****30万戸**

- (1) 新規受注による更なる獲得を継続**
- (2) 家具付転貸「R+」の新たな成長**
- (3) 留守宅・社有社宅・寮等も積み上げ**

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

3

基幹システム稼働による効率化

社宅管理戸数**前期比増加****運営コスト****前期比減少**

システム効果は発揮し始めている

更なるコスト抑制効果・開発コストの削減を見込む

新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

23年3月期実績

25年3月期計画

営業
利益

56億円

90億円

1

管理戸数の積み上げ

2

リロネットの利用率向上

3

基幹システム稼働による効率化

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

コロナ禍の3年間

マイナス
要素

最大の市場である首都圏エリアは動きが鈍い

仙台のホットハウスはアセットモデルが好調

九州の駅前不動産を筆頭に地方が成長

東日本エリアのオペレーション統合効果を確認

プラス
要素

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

23年3月期実績

69億円

※のれん減損を除く

25年3月期計画

105億円

営業
利益

1

既存事業の成長・管理戸数積み上げ

2

M&Aの推進・成長の加速

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

1

既存事業の成長・管理戸数積み上げ

23年3月末実績**24年3月末目標****賃貸管
理戸数****11.5万戸****13万戸**

①顧客満足度の向上

**信条第二条の徹底・オーナーへの接点増
賃貸管理の解約を圧縮**

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

1

既存事業の成長・管理戸数積み上げ

23年3月末実績**24年3月末目標**賃貸管
理戸数**11.5万戸****13万戸**

②組織改編・営業力強化

コロナ禍で動きが鈍かった東都の再編
受託営業の強化

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

1

既存事業の成長・管理戸数積み上げ

23年3月末実績**24年3月末目標****賃貸管
理戸数****11.5万戸****13万戸**

③売却物件の取り込み

**管理物件(ロールアップ案件)の取り込みで
管理戸数を積み上げる**

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

1

既存事業の成長・管理戸数積み上げ

各施策による効果

(1) 管理収入の拡大

(2) 仲介件数の増加

(3) 売買仲介・買取再販の増加

(4) エリア制導入による生産性の向上

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

2

M&Aの推進・成長の加速

後継者不在・労働力不足の環境

事業承継・M&Aを推進

グループ入り後の賃貸管理会社の成長を加速

成長の方程式は整備完了

新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

23年3月期実績

69億円

※のれん減損を除く

25年3月期計画

105億円

営業
利益

1

既存事業の成長・管理戸数積み上げ

2

M&Aの推進・成長の加速

新第三次オリンピック作戦(海外赴任支援事業)

コロナ禍の3年間

海外赴任者や一時帰国者に寄り添い
日本の企業戦士の最後の砦として奮闘

借上社宅管理事業同様
3年連続で過去最高の新規受注を更新

新第三次オリンピック作戦(海外赴任支援事業)

23年3月期実績

25年3月期計画

営業
利益

22億円

30億円

1

海外赴任サポートの新規受注・正常化

2

インバウンドリロケーションの拡大

3

ビジネストラベルマネジメントの正常化

4

REDAC・AIRINCとの連携強化

新第三次オリンピック作戦(観光事業)

＜アフターコロナの環境＞

少子高齢化

日本国の借金

労働力不足

観光ビジネスがヒト・モノ・カネを呼び込む

+

自粛緩和により国内でもホテル需要が活発化

新第三次オリンピック作戦(観光事業)

<アフターコロナの環境>

少子高齢化

日本国の借金

労働力不足

不動産会社オーナー・旅館オーナー

後継者・将来への不安が増大
事業継続のために受け皿が必要

**社宅管理・福利厚生・観光事業等の集客力で
受け皿となり後継者不在という課題を解決**

新第三次オリンピック作戦(観光事業)

23年3月期実績

17億円

※施設売却益除く

25年3月期計画

20億円

営業
利益

1

施設数・客室数の増加

2

客室平均単価(ADR)向上

施設数・客室数拡大により計画超過を狙う

新第三次オリンピック作戦

国内の事業環境
競争環境を追い風に

25年3月期計画

税引前
利益

355億円

達成を
目指す



新第三次オリンピック作戦

- 第三次オリンピック作戦テーマ -

- ◆ 国内主力事業ダントツNo.1
- ◆ 世界の市場にリーチする土台を創り上げる

SIRVA-BGRS

2019

- 大手グローバル・リロケーションカンパニーの1社であるBGRSを買収（詳細は[こちら](#)）

2020

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、BGRSののれん減損損失（9,504百万円）を計上（詳細は[こちら](#)）

2021

- グローバリロケーション業界最大手の1社であるSIRVAを合併会社化（SIRVA-BGRS Holdings, Inc.）し、共同経営を開始。当社が保有するBGRSの株式を統合のため譲渡し、その対価としてSIRVAが新たに発行する優先株式を取得（詳細は[こちら](#)）

2022

- 優先株式は議決権所有割合0%だが、いつでも議決権所有割合23%相当の普通株式に転換できる権利付き
- 2025年4月1日まで、SIRVA-BGRSの株式を最大100%まで購入できるコールオプションを保有

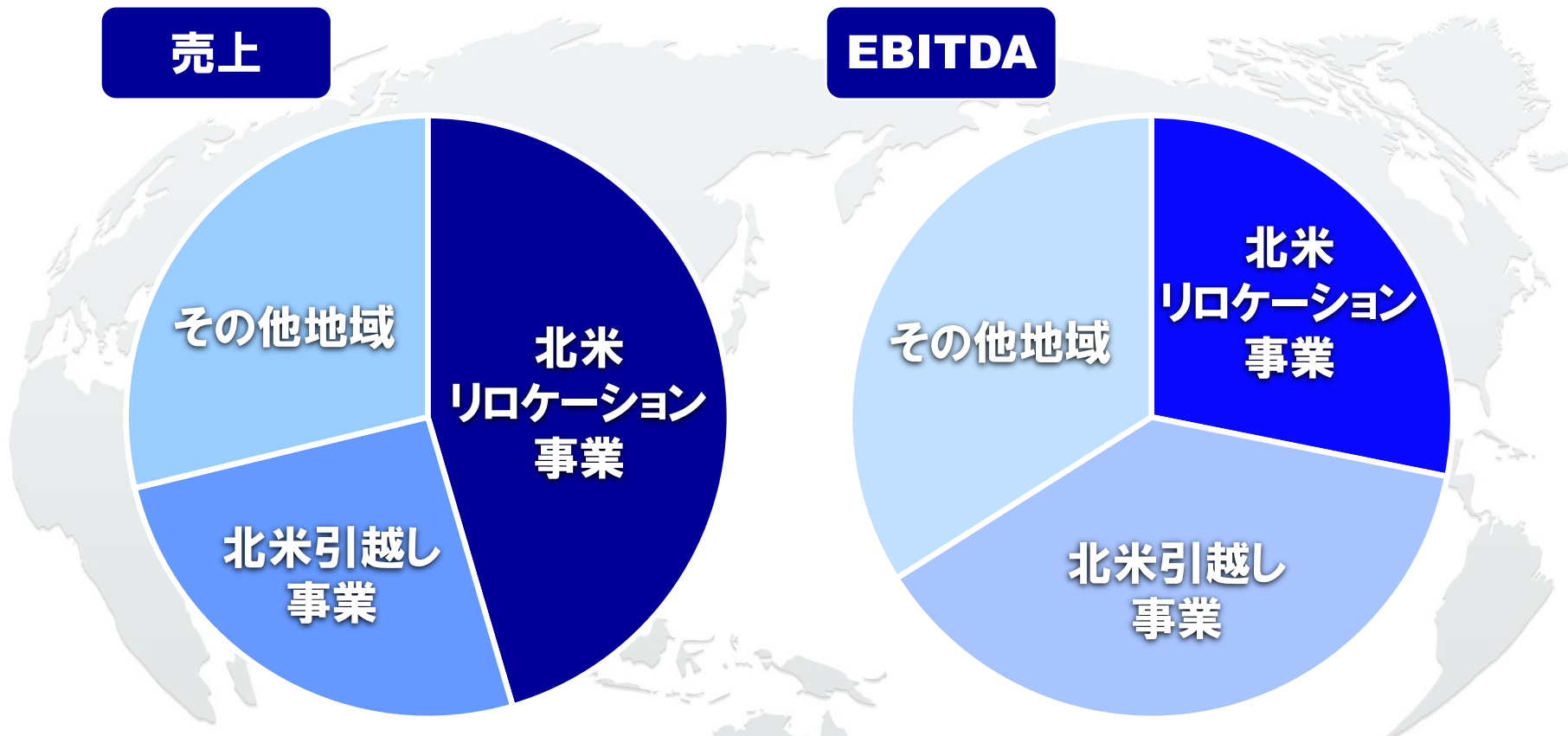
2025

- コールオプション行使期日：2025年4月1日
- 行使については未定（2023年6月2日現在）

SIRVA-BGRS

売上

EBITDA



【利益率】リロケーション事業 < 引越し事業

SIRVA-BGRS

北米リロケーション事業

リロケーション
サポート

+

不動産関連
サポート

利益率 **低**

利益率 **高**

リロケーション取扱総数に対し不動産関連サポート数は低位

SIRVA-BGRS

北米リロケーション事業

北米不動産市況

利上げ等の影響により今期は鈍い動き

業績にはマイナス影響だがいずれ回復

sirva 引越し系リロケーションカンパニー

不動産関連サポートの取り込み率が
競合他社比低い可能性 = **成長余地**

SIRVA-BGRS

北米引越し事業

人の移動があれば引越しは発生
= 不動産に比べ売上の変動率は低位

大口案件受注決定 = 来期以降に利益貢献

BGRS顧客の引越しはまだ取り込めていない
= 成長余地

SIRVA-BGRS

The logo for Sirva, with 'sir' in dark blue and 'va' in purple.

今後の判断要素

1

成長余地やその仮説の検証

2

Fortune500を中心としたグローバル企業との取引基盤の可能性や展望

3

グローバル・リロケーションカンパニーNo.1の新規受注の実力

4

規模の強みの有効性

SIRVA-BGRS

 sirva

今後の判断要素

- ◆ グローバル展開の基盤となるか
- ◆ 投資に見合ったリターンが見込めるか

お問い合わせ

ご連絡先

株式会社リログループ 企画IRグループ

TEL:03-5312-8704

E-Mail:ir@relo.jp

URL:<https://www.relo.jp/>

本資料は、当社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。
また、本資料は2023年3月現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また今後、予告なしに変更されることがあります。