

2023年3月期 第2四半期

リログループ
会社説明会

2022年11月22日

新第三次オリンピック作戦

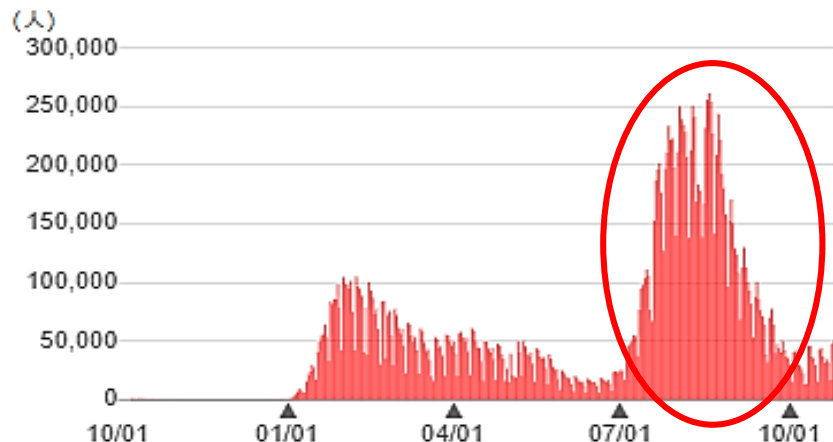
長期繁栄を掲げた新第三次オリンピック作戦



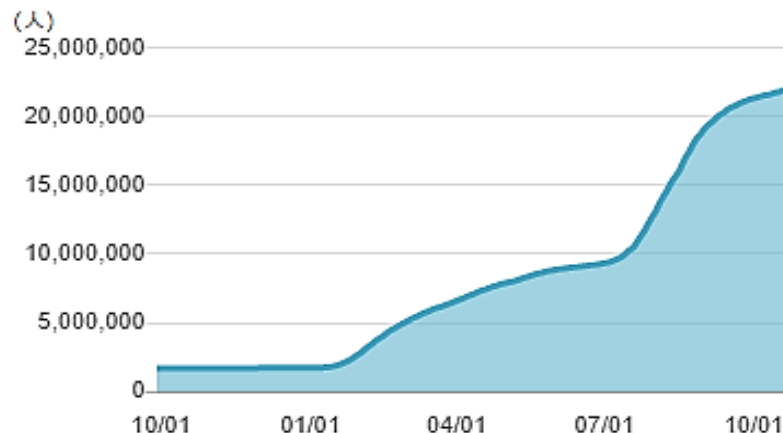
新第三次OP作戦の2年目、人の移動が再開

2023年3月期上期 総括

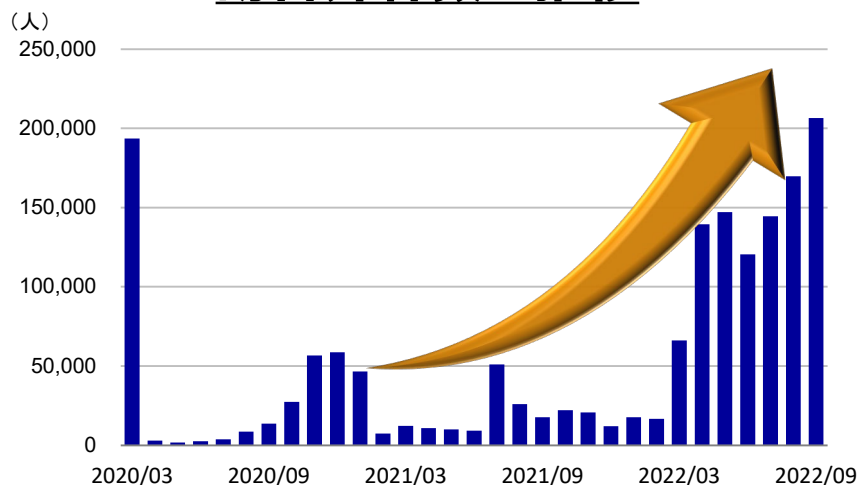
新規陽性者数の推移 ※1



陽性者数(累積) ※1



訪日外客数の推移 ※2

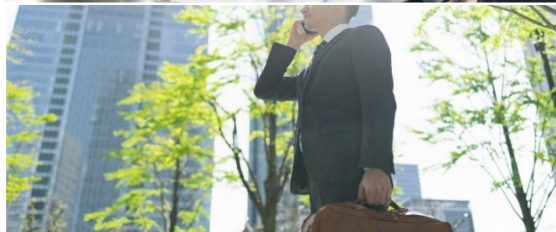


※1(出典)厚生労働省ウェブサイトより引用

※2(出典)日本政府観光局ウェブサイトより引用

2023年3月期上期 総括

企業・法人



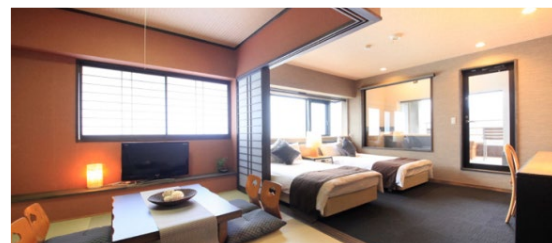
必然性から
移動を再開

個人(若者)



閉塞感(自粛)
緩和・縮小

観光施設



近場施設の
予約が活発化

人間の本質は「動」であり「集う」こと

2023年3月期上期 総括

(百万円未満切捨)

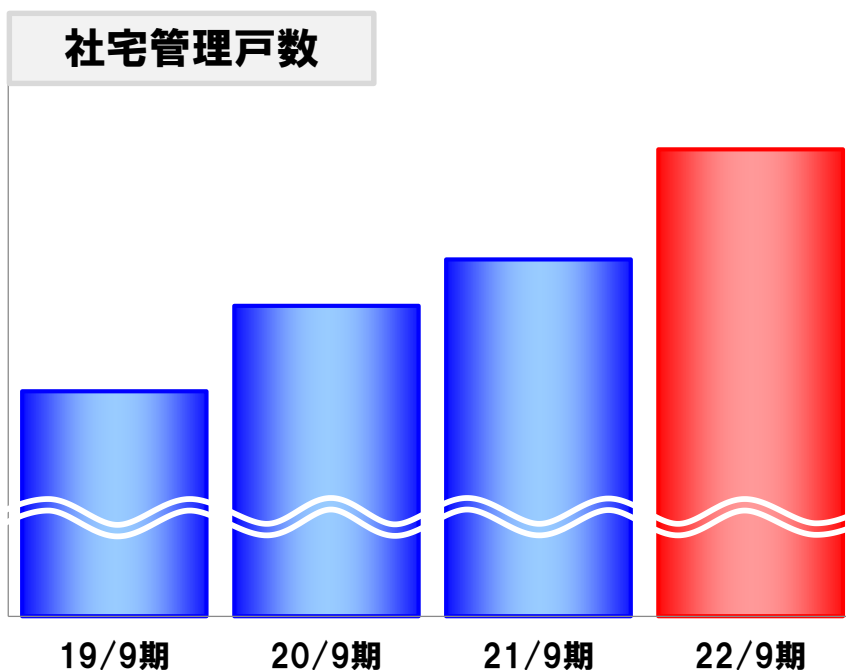
	22/9期 実績	21/9期 実績	前期比
売上収益	59,074	76,262	▲22.5%
営業利益	12,408	8,597	+44.3%
税引前利益	12,910	9,339	+38.2%
当期利益	13,100	6,526	+100.7%

※2021年9月(前期)はBGRSが非継続事業に分類される前の業績を記載しております。

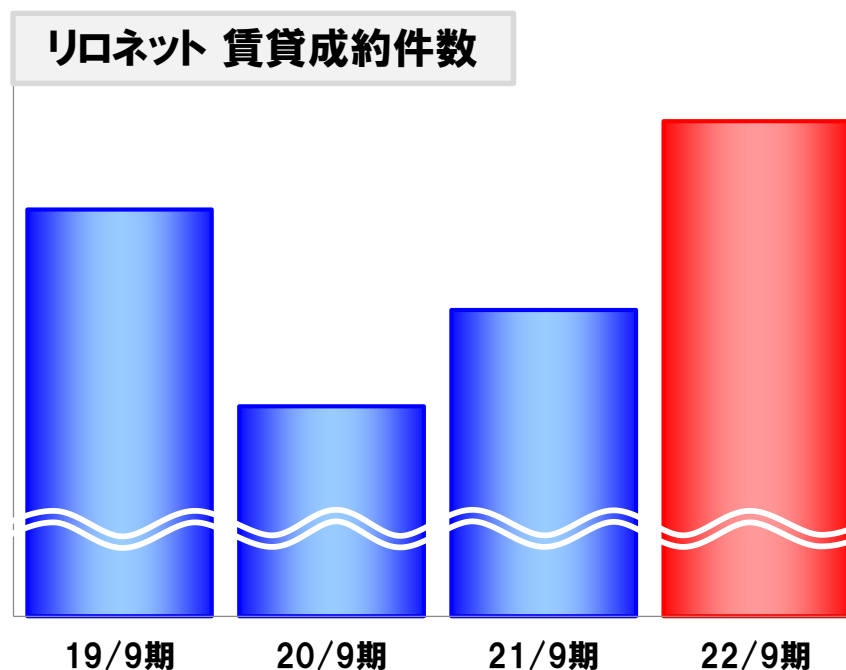
2023年3月期上期 総括

借上社宅管理事業

社宅管理戸数



リネット 賃貸成約件数

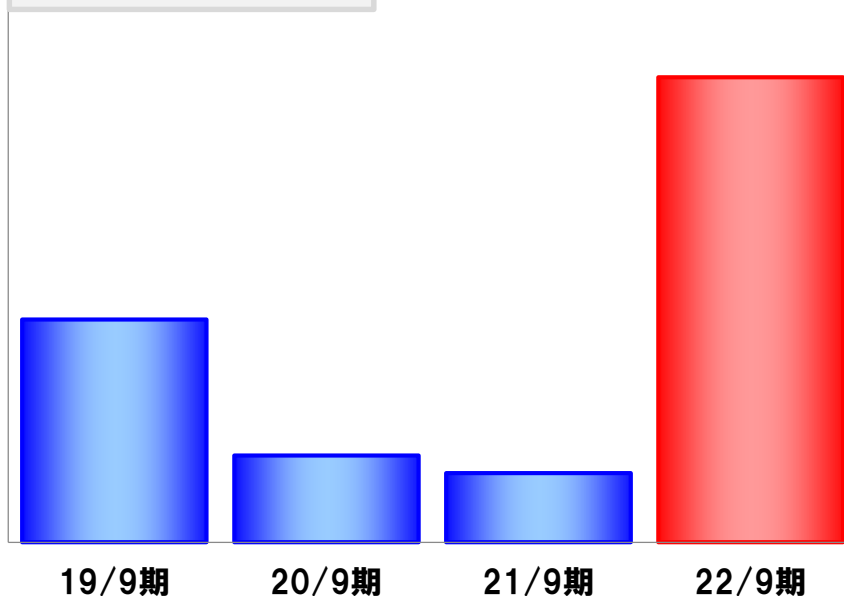


ストック増と人の移動再開により前期比24%増益

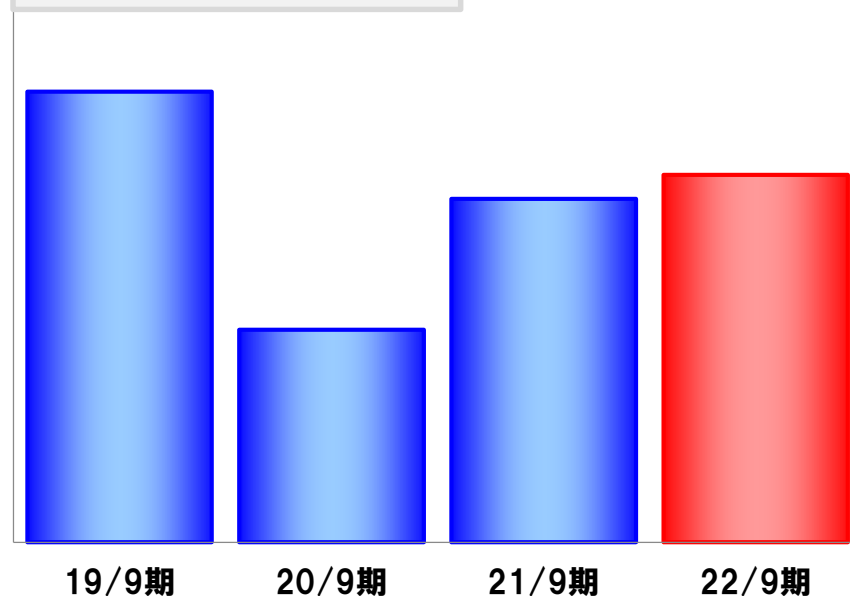
2023年3月期上期 総括

海外赴任支援事業

インバウンド件数



海外赴任支援世帯数

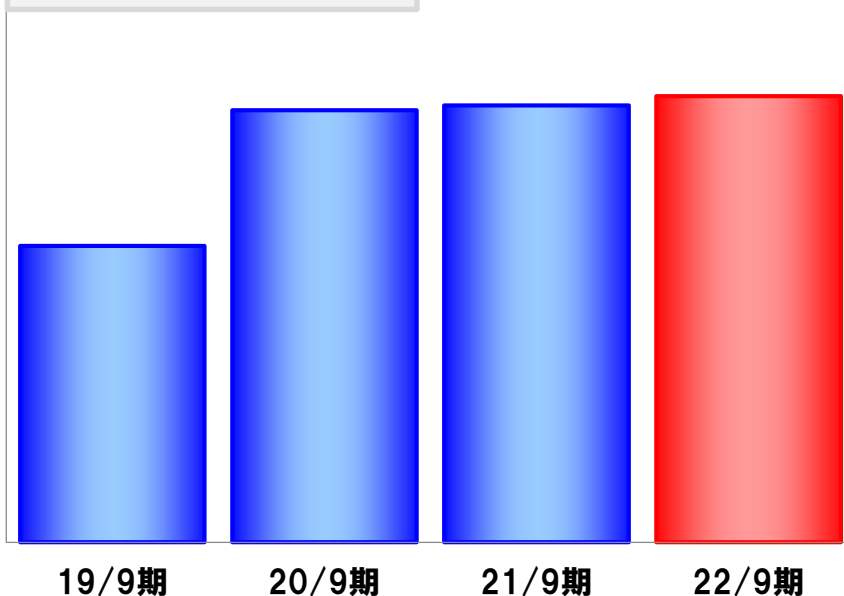


インバウンド・海外赴任の取込みで前期比64%増益

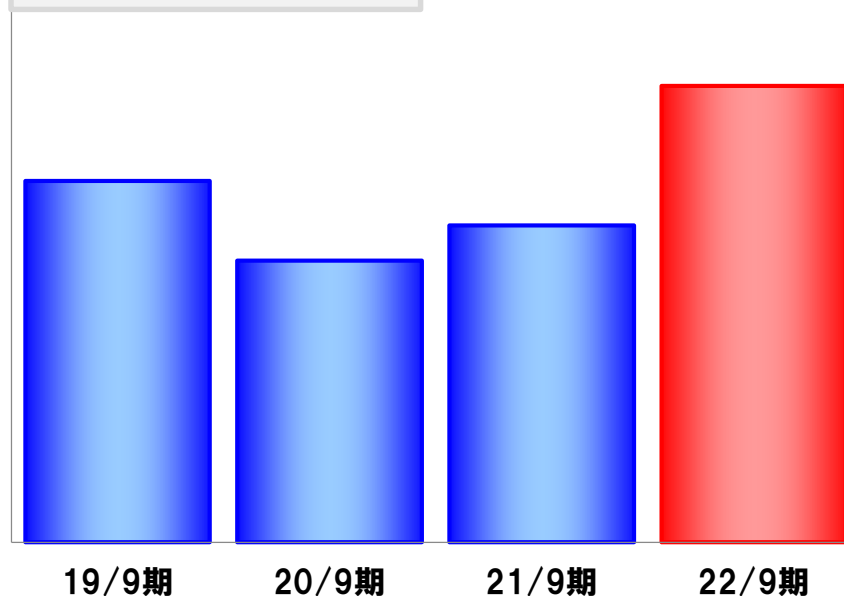
2023年3月期上期 総括

観光事業

ホテル事業 客室数



ホテル事業 集客数

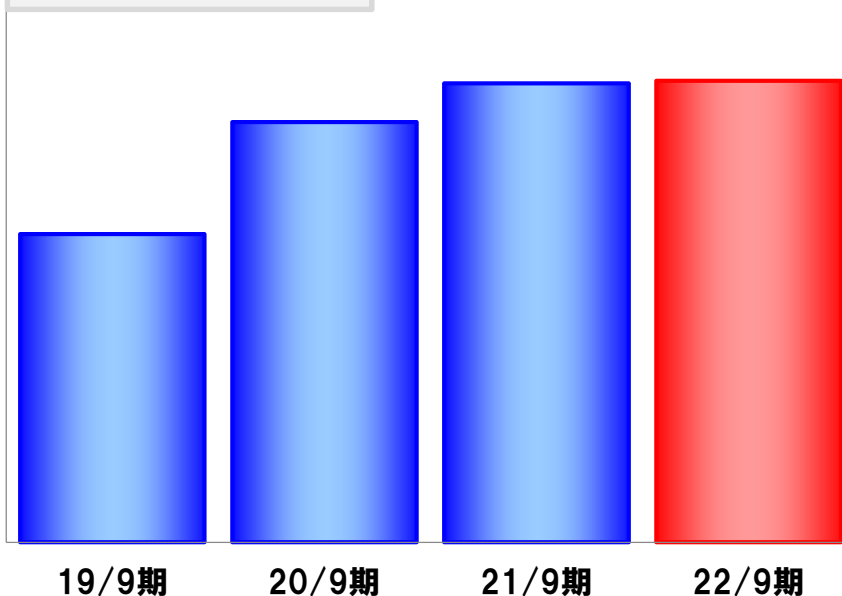


前期比8.3倍増益、人の移動関連事業が業績を牽引

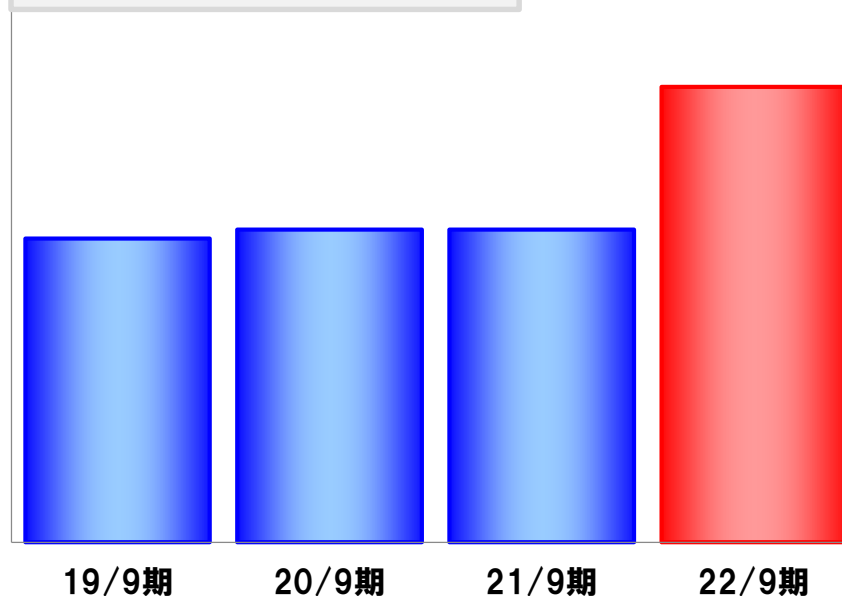
2023年3月期上期 総括

賃貸管理事業

賃貸管理戸数



首都圏 売買仲介成約件数

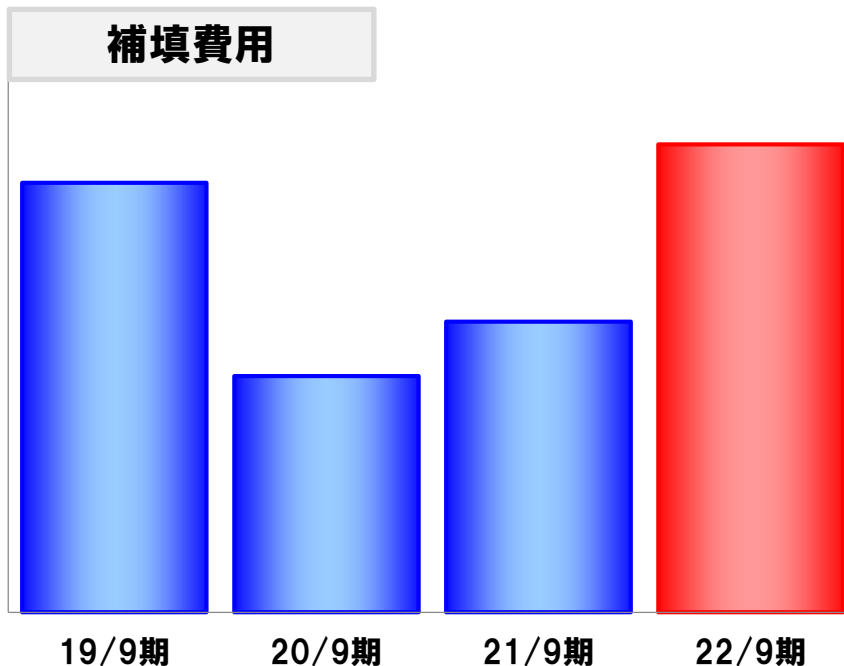


アセット関連の取引が活発化し前期比16%増益

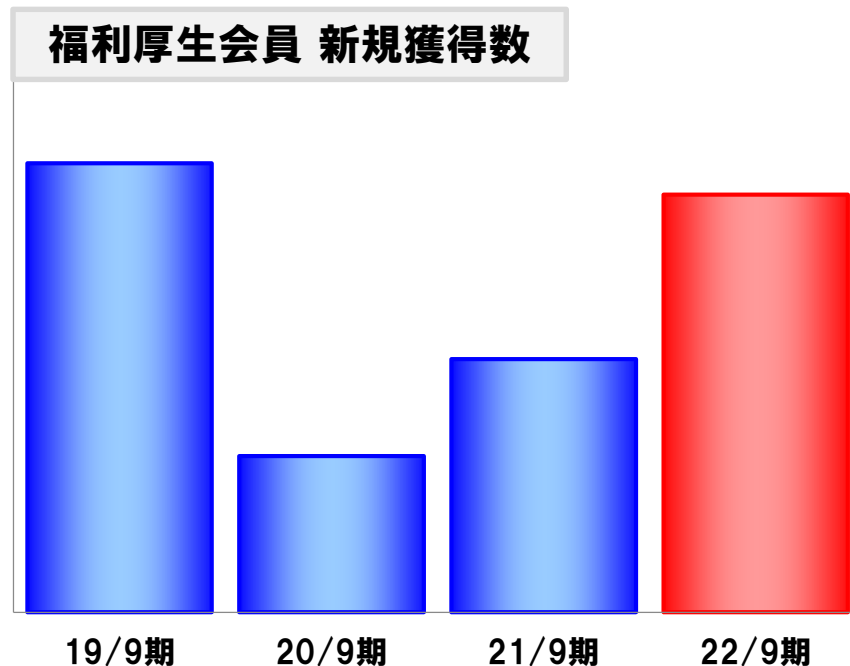
2023年3月期上期 総括

福利厚生事業

補填費用



福利厚生会員 新規獲得数



受注は好調も補填費用増加などで前期比イーブン

2023年3月期上期 総括

(百万円未満切捨)

	22/9期 実績	21/9期 実績	前期比
借上社宅管理事業	3,106	2,499	+24.3%
賃貸管理事業	3,379	2,915	+15.9%
海外赴任支援事業	1,376	839	+64.0%
福利厚生事業	4,742	4,712	+0.6%
観光事業	1,553	187	+727.0%
連結営業利益	12,408	9,240	+34.3%

新第三次オリンピック作戦

<需要サイド:アフターコロナの課題>

少子高齢化

日本国の借金

人手不足

生産性向上

テレワーク

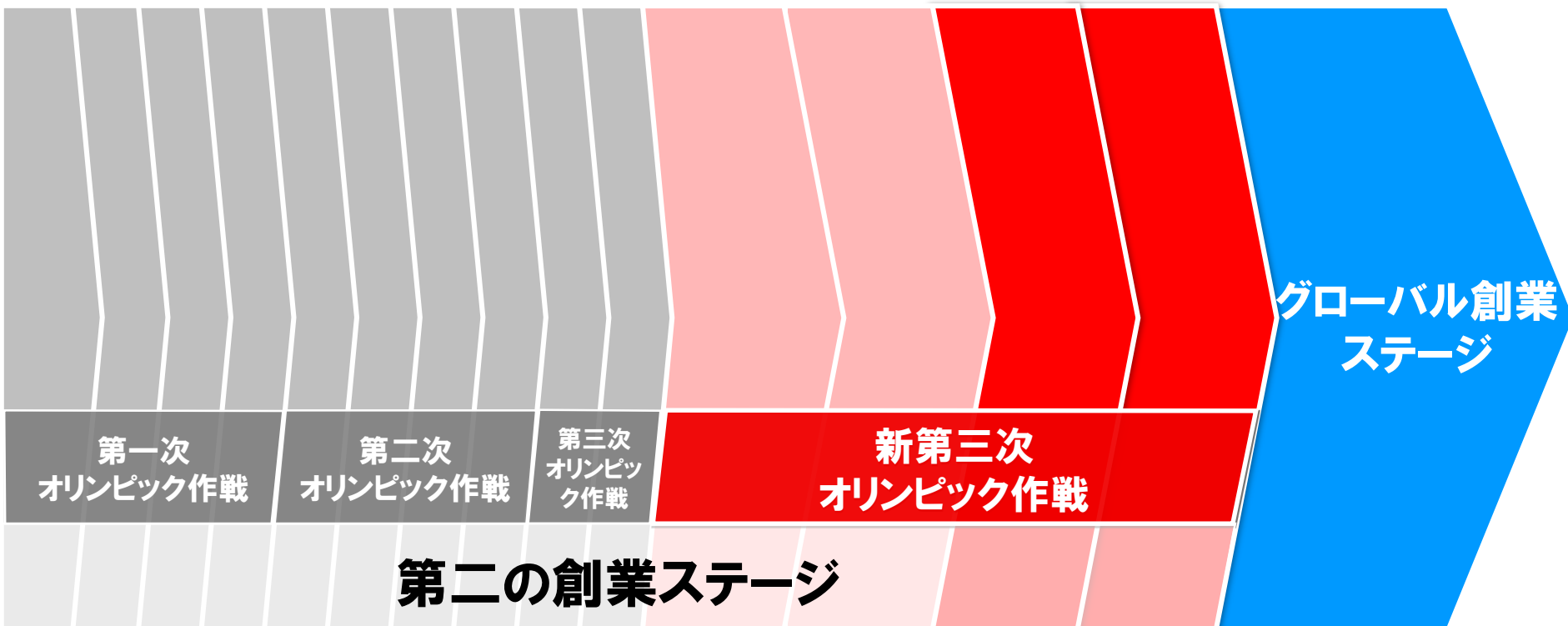
働き方改革

本業以外の業務のアウトソーシングは加速

人手不足によりアウトソーシングは拍車をかけて加速

新第三次オリンピック作戦

2022年3月期～2025年3月期



中計後半は反動が起こる可能性が高いと予測

新第三次オリンピック作戦

<アフターコロナ>

コロナ危機

地政学リスク

急激な円安

サプライチェーンの見直し

生産拠点の国内回帰

少子高齢化

日本国の借金

人手不足

海外からの労働力受け入れは確実に増加

新第三次オリンピック作戦

<供給サイド:コロナ禍の現況>

転勤制度廃止

テレワーク

先行き不透明

人の移動関連事業減少

事業撤退・廃業等



新第三次オリンピック作戦

- リログループのテーマ -

人の移動のありとあらゆる問題を
解決できる集団になる

グローバル・リロケーション
カンパニーへの挑戦をスタート

新第三次オリンピック作戦

- リログループのテーマ -

人の移動のありとあらゆる問題を
解決できる集団になる

日本の企業戦士の **海外赴任サポート**

海外現地 でスタートアップも支援

新第三次オリンピック作戦

<国内の課題>

これから始まる

地方創生・地方分権時代の人の移動

社宅管理

で人の移動を押さえ

賃貸管理

でそれを支える機能を持つ

新第三次オリンピック作戦

<国内の課題>

少子高齢化

日本国の借金

人手不足

海外からの労働力受け入れは確実に増加

インバウンドサポート機能 を備える

新第三次オリンピック作戦

<国内の課題>

少子高齢化

日本国の借金

人手不足

人を呼び込むための

インフラとなる可能性がある

福利厚生代行サービス を提供

新第三次オリンピック作戦

<国内の課題>

少子高齢化

日本国の借金

人手不足

地方活性化の志を持つ

観光事業

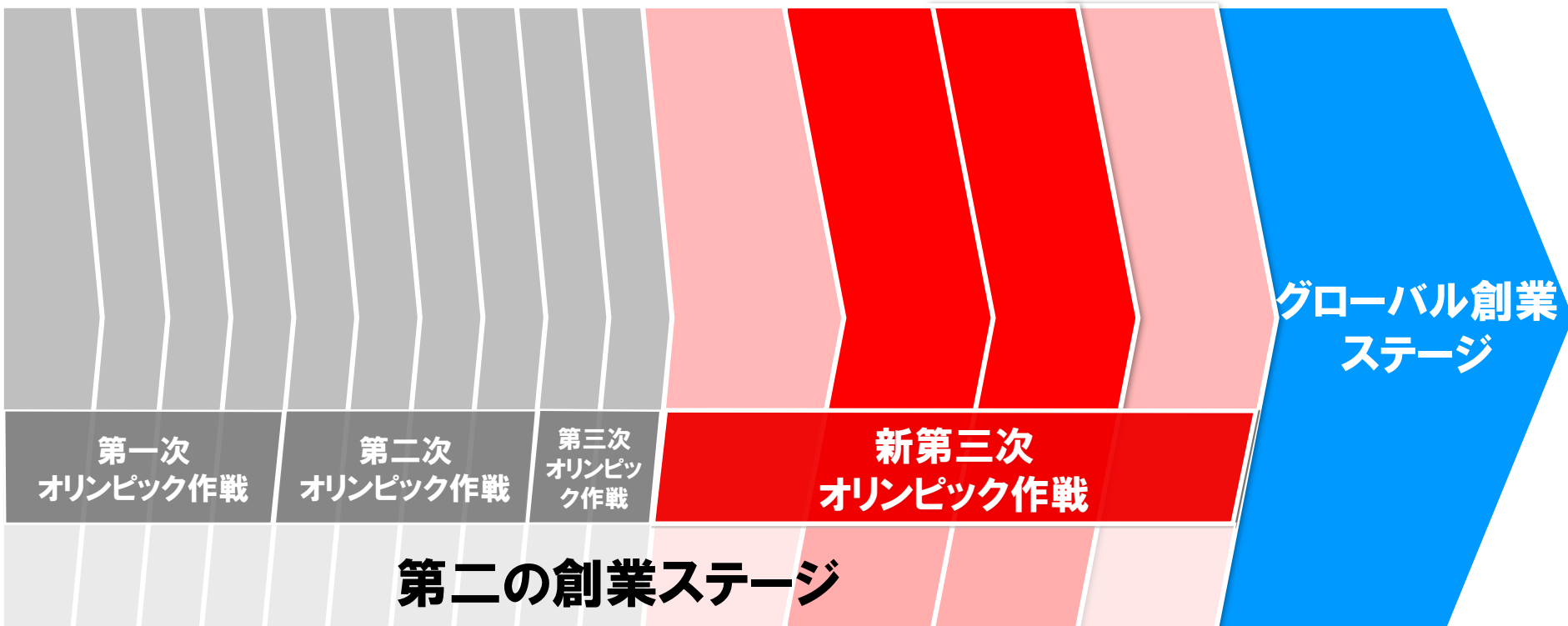
福利厚生代行サービス

の集客機能で連携

今後の課題に日本で無くてはならない存在になる

新第三次オリンピック作戦

2022年3月期～2025年3月期



人の移動の反動を取込むために

基礎体力を高めることを優先

新第三次オリンピック作戦

2024年3月期まで

基礎体力優先

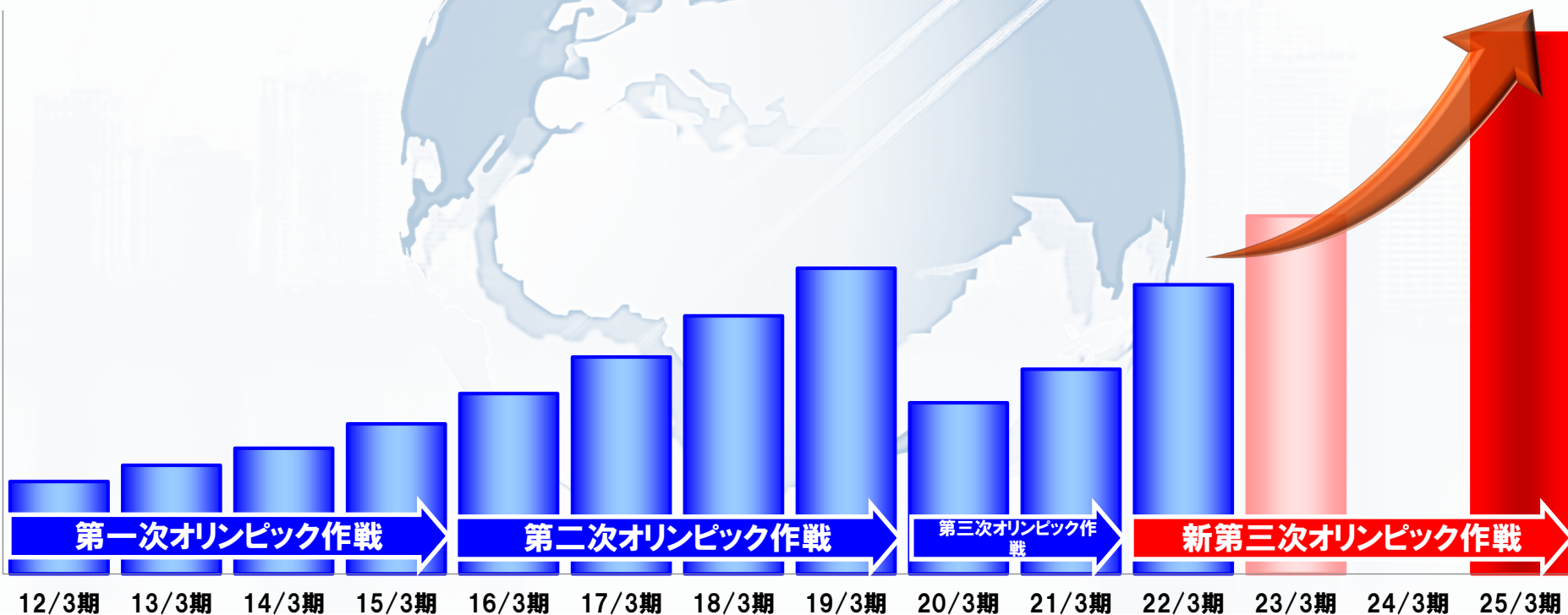


税引前
利益

355億円

実現へ

2025年3月期計画



新第三次オリンピック作戦

2023年3月期計画

税引前
利益

235億円

射程圏内

投資を優先しつつも
上振れを狙う



新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

2

M&Aによる利益貢献

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

2

M&Aによる利益貢献

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

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」

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

②横の連携(クロスセル)強化

各事業のストックをより強固に進化

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

③デジタル化・システム化の推進

ストック×デジタルを絡めて強化
「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

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

①信条第二条の実践

②横の連携(クロスセル)強化

③デジタル化・システム化の推進

新第三次OP作戦の前半は反動に備える期間

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

①信条第二条の実践

BtoC

賃貸管理・観光の口コミ評価を高める

BtoB

福利厚生スマホアプリの機能改善

顧客企業へ福利メニュー利用実績提供

⇒顧客企業の利便性を高める活動を徹底

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

②横の連携(クロスセル)強化

社宅管理サービス × 福利厚生サービス × 海外赴任サービス

担当役員を配置・セグメントを越えて推進

クロスセル企業を増やしストックを強化

クロスセル企業は半年で27社増加し400社に

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

③デジタル化・システム化の推進

海外赴任支援事業

海外赴任規定見直し・管理ツールの開発

赴任者向け給与決定通知書作成ツール開発

大手企業や赴任者が多い企業からも反響有り

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

2

M&Aによる利益貢献

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

2

M&Aによる利益貢献

アフターコロナを見据え案件は活発化

事業承継・M&Aを推進

共通基盤が完成した賃貸管理事業で貢献を目論む

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

2

M&Aによる利益貢献

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

BGRS × SIRVA

新体制で世界展開の基盤構築と
その利益貢献も狙っていく

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

2

M&Aによる利益貢献

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

BGRS × SIRVA

海外への投資資金を日本に還流
国内主力事業のダントツ化に活用

投資資金のうち約200億円は回収完了

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

<需要サイド>

少子高齢化

日本国の借金

人手不足

<供給サイド>

移動サービス提供者減少

事業撤退・廃業等

本業以外のアウトソーシングは活発化

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

1

基礎体力の向上(長期繁栄の土台作り)

2

M&Aによる利益貢献

3

世界展開の基盤構築と利益貢献

4

海外の還流資金を国内主力事業へ投資

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・事業別アプローチ>

1**人の移動関連事業がリログループを牽引**

借上社宅管理事業

賃貸管理事業

海外赴任支援事業

観光事業

2**福利厚生事業は先行投資を実施****58期の貢献とその後の成長カーブを創る**

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・事業別アプローチ>

1**人の移動関連事業がリログループを牽引**

借上社宅管理事業

賃貸管理事業

海外赴任支援事業

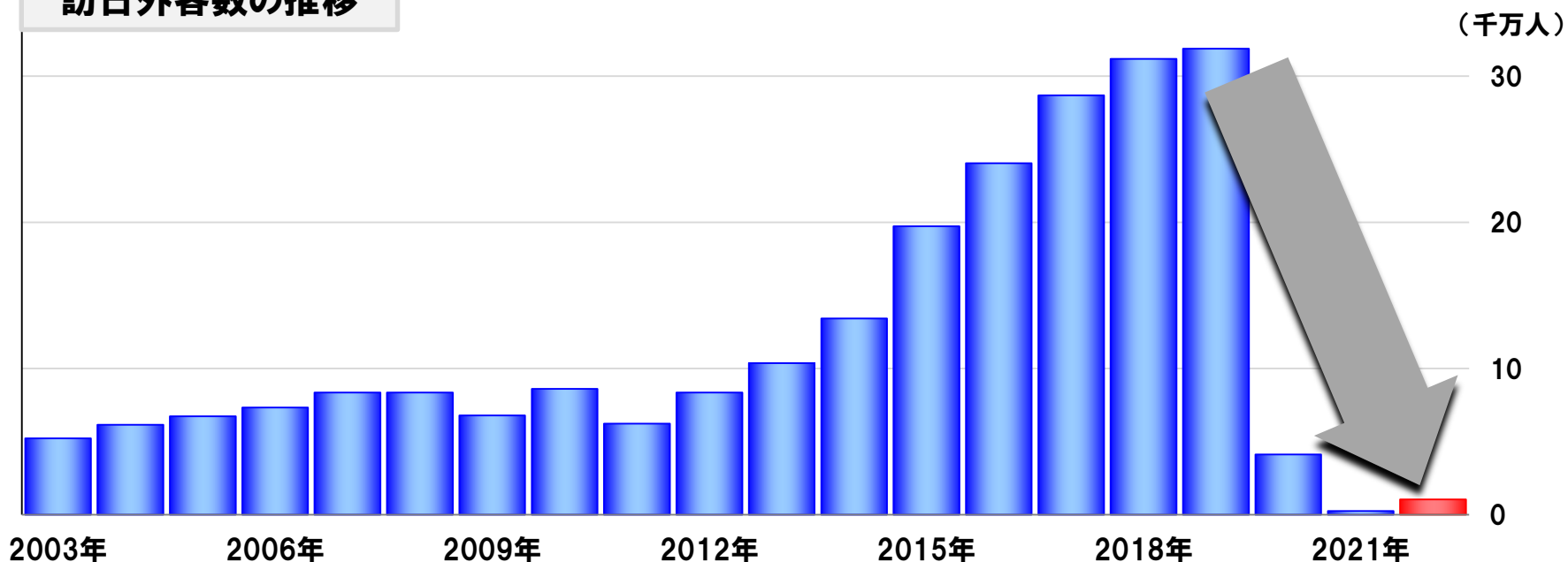
観光事業

2**福利厚生事業は先行投資を実施****58期の貢献とその後の成長カーブを創る**

新第三次オリンピック作戦

観光事業

訪日外客数の推移

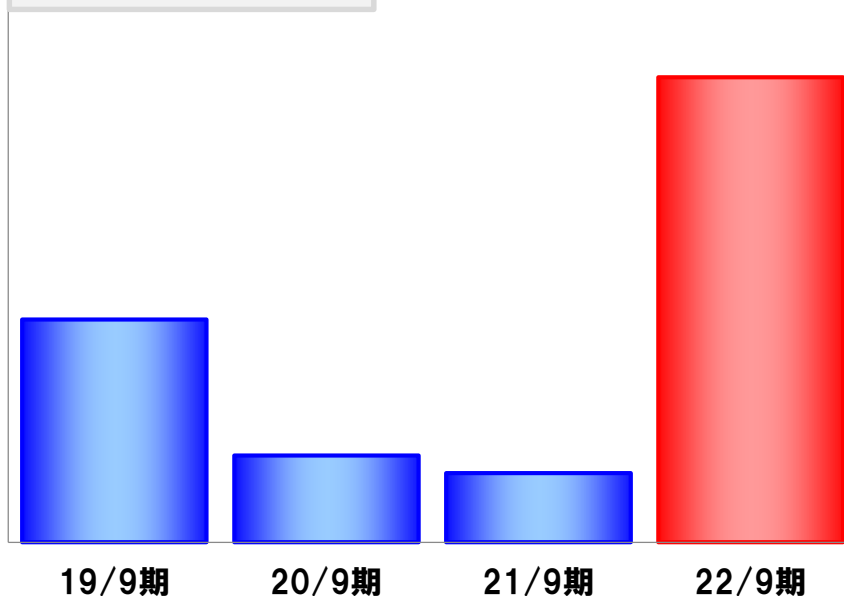


コロナ禍で上期1.5億円のマイナス影響

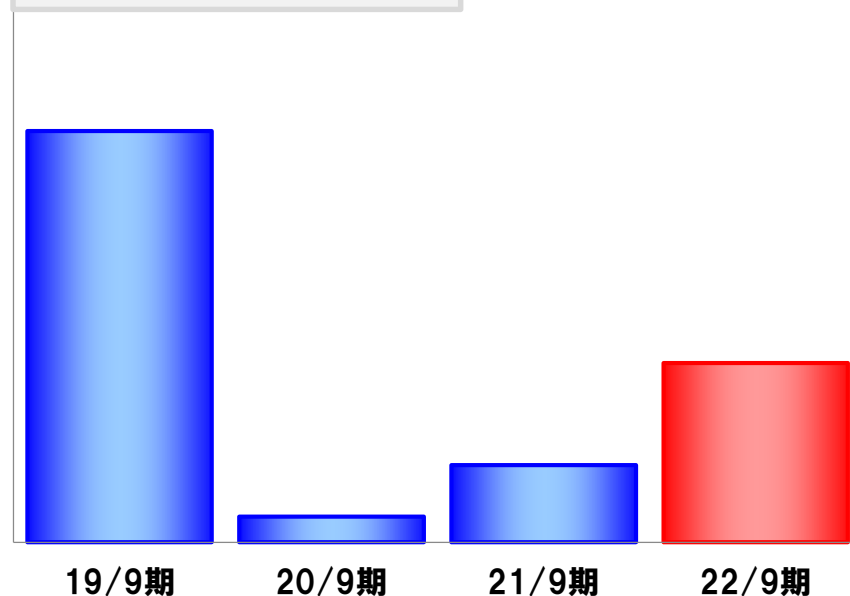
新第三次オリンピック作戦

海外赴任支援事業

インバウンド件数



海外航空券送客件数



出張制限や国境規制で上期2億円のマイナス影響

新第三次オリンピック作戦

<コロナ禍(2年半)の状況>

BTM事業者

IBR事業者

観光事業者

事業撤退・廃業等

借入金の返済

受け皿として新規獲得や運営受託が進行

新第三次オリンピック作戦

借上社宅管理事業

業界No.1の地位を確立



今後、更にシステム化の流れが合流

新第三次オリンピック作戦

借上社宅管理事業

人の移動は復活開始

前期、過去最高受注

まだコロナ禍前の8~9割

未稼働の管理物件

コロナ禍前の状態に戻れば上期3億円の貢献予測

新第三次オリンピック作戦

賃貸管理事業

基礎体力の実現には至っていない

最大のマーケット東京近郊の仲介はまだ動きが鈍い

学生・飲食業の従業員の需要が戻っていない

人の移動が通常であれば更に1.5億円稼ぐ力有り

新第三次オリンピック作戦

賃貸管理事業

法人の移動は再開しており個人も動き出すと予想

軸となる管理戸数倍増作戦を創り上げる

仲介は信条第二条の実践を徹底

新第三次オリンピック作戦

賃貸管理事業

ステージプランナー
管理戸数: 7,000戸

シーエフネッツグループ
管理戸数: 6,300戸

他1社
管理戸数: 1,500戸

強みやノウハウの共有等で基礎体力の向上を目指す

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・事業別アプローチ>

1**人の移動関連事業がリログループを牽引**

借上社宅管理事業

賃貸管理事業

海外赴任支援事業

観光事業

2**福利厚生事業は先行投資を実施****58期の貢献とその後の成長カーブを創る**

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・事業別アプローチ>

1

人の移動関連事業がリログループを牽引

借上社宅管理事業

賃貸管理事業

海外赴任支援事業

観光事業

2

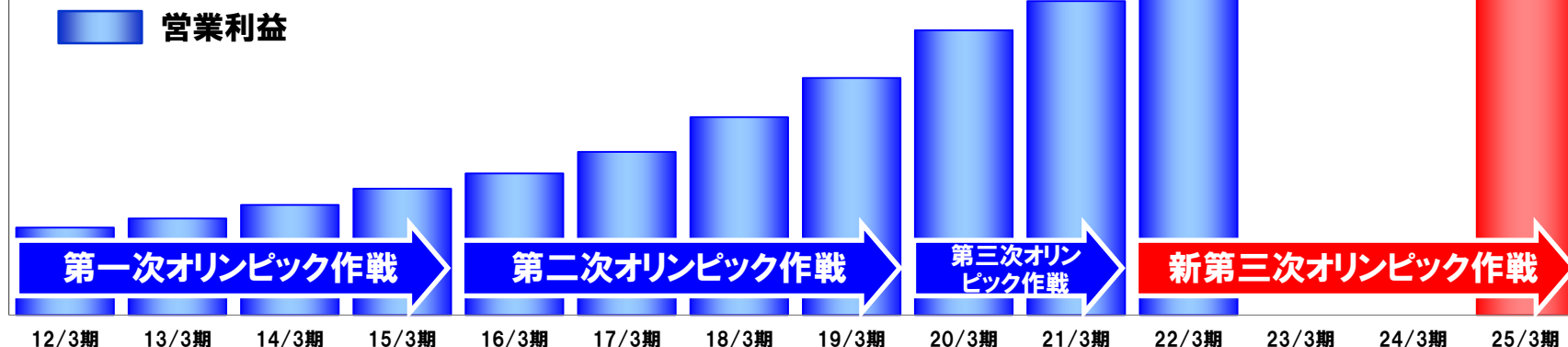
福利厚生事業は先行投資を実施

58期の貢献とその後の成長カーブを創る

新第三次オリンピック作戦

福利厚生事業

新第三次OP作戦の成功および
第四次OP作戦でダントツNo.1へ



還流資金も活用し新たな成長カーブを創りあげる

新第三次オリンピック作戦

<福利厚生サービス>

コロナ禍

必然性が弱く緊急時に解約発生

当社強みの中堅・中小企業に顕著な傾向

大手企業は権利として確立、解約が少ない

クラブオフ・広告は集客貢献しなければ解約

新第三次オリンピック作戦

福利厚生事業

中堅中小企業が求める必然性のあるサービスへ

コンテンツ整備

信条二条の実践

福利厚生サービスの受注は絶好調

クラブオフ・会員事業も広告活動再開とともに受注増

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・事業別アプローチ>

1

人の移動関連事業がリログループを牽引

借上社宅管理事業

賃貸管理事業

海外赴任支援事業

観光事業

2

福利厚生事業は先行投資を実施

58期の貢献とその後の成長カーブを創る

新第三次オリンピック作戦

＜新第三次OP作戦・成功シナリオ＞

BGRS × SIRVA

**新体制で世界展開の基盤構築と
その利益貢献も狙っていく**

新第三次オリンピック作戦



8月 SIRVA UNIVERSITYの様子



9月 当社役員のシカゴ訪問の様子



SIRVAグループの事業解明を進めていく

新第三次オリンピック作戦

<新第三次OP作戦・成功シナリオ>

BGRS × SIRVA

1

当社の世界展開の基盤となるか

2

グローバル企業との関係性・継続性

3

事業ポートフォリオの有効性

第二の創業

<リロのルーツ>

約30年前 転勤留守宅の課題解決

日本の企業戦士は安心して転勤できない

困難な課題だが我々が解決しよう!!

第二の創業

<リロのルーツ>

困難な課題だが我々が解決しよう!!

**世界的規模で
生活総合支援サービスを
展開する会社になる**

第二の創業

<リロのルーツ>

困難な課題だが我々が解決しよう!!

市場すら無かった

福利厚生サービス

転貸スキームを使った

社宅管理サービス

海外赴任サービス

海外現地サービス

等

世の中の課題解決のサービスを開発し成長企業へ

第二の創業

海外戦略

■ 日本人赴任者向けサービスの展開だけでは
事業規模が小さく世界展開の基盤にはならない

■ 日本人赴任者向けサービスの展開だけでは
米国以外は維持・継続が困難

■ BGRSだけでは使命や世界No.1の実現が困難

■ 福利厚生・レコグニションへ投資を試みているが
必然性が弱く基盤として脆弱

第二の創業

海外戦略

BGRS × SIRVA

成功すれば...

人の移動に関するあらゆる問題をサポートできる
ダントツNo.1のカンパニーが誕生

第二の創業

海外戦略

BGRS × SIRVA

現段階では投資の有効性やリスク測定など
根拠を示せる状況にはなく
かなりの難題であることは間違いない

第二の創業

海外戦略

BGRS × SIRVA

グローバル・リロケーション カンパニーNo.1

一方、手の届くポジションまで登ってきたのも事実

第二の創業

海外戦略

BGRS × SIRVA

使命・ビジョンの実現に資する場合の準備として

1

CFを増大させ返済能力を高める

2

不動産の売却を進め手元資金を厚くする

第二の創業

使命実現・長期繁栄に向けて

- ① 世界展開の基盤を構築
- ② グローバル・リロケーション
カンパニーNo.1を構想

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2022年9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。