

2024年3月期 第2四半期

リログループ  
会社説明会

2023年11月24日

# 2024年3月期上期総括

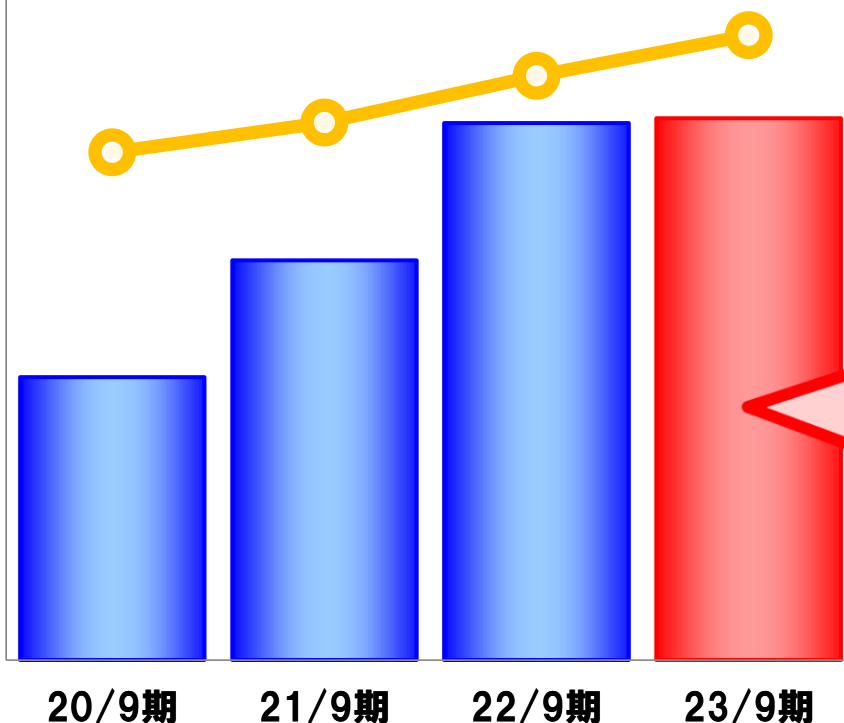
(百万円未満切捨)

	23/9期 実績	22/9期 実績	前期比
売上収益	63,189	59,074	+7.0%
営業利益	12,525	12,408	+0.9%
税引前利益	13,044	12,910	+1.0%
当期利益	8,827	13,100	▲32.6%

今期は大型物件売却無いものの上期で増益確保

# 2024年3月期上期総括

売上収益  
営業利益



## 売上収益

**631億89百万円**

前期比 **7.0%増**

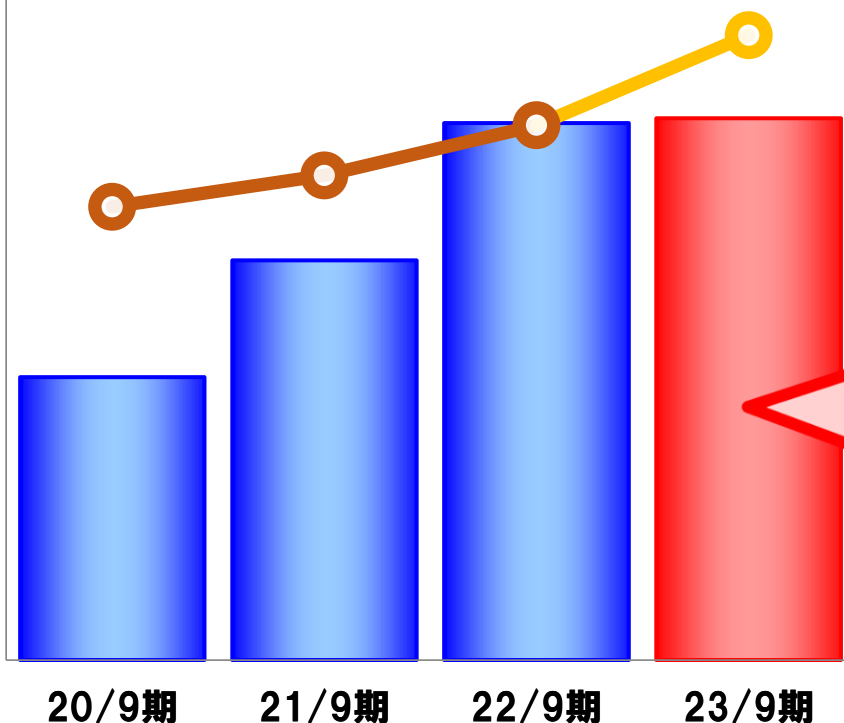
## 営業利益

**125億25百万円**

前期比 **0.9%増**

# 2024年3月期上期総括

売上収益  
営業利益



## 売上収益

**631億89百万円**

前期比 **16.9%増**

## 営業利益

**125億25百万円**

前期比 **0.9%増**

**契約形態変更を除くと売上収益は17%成長**

# 2024年3月期上期総括

借上社宅管理事業

海外赴任支援事業

新規受注は好調をキープ

企業の転勤・異動はコロナ禍前比85%程度



# 2024年3月期上期総括

## 福利厚生事業

新規会員獲得の積み上げにより会費収入増加

マーケティング支援のCRM事業は計画比遅れ

24時間駆け付けサービスも引き続き好調

## 観光事業

売却益除く運営利益で30%近い成長

# アフターコロナの新たな環境

## 観光・インバウンド(法人)



人の移動は  
大きく出始めている

## 法人・個人



転居を伴う移動は  
コロナ禍前比減少傾向

# アフターコロナの新たな環境

## 企業・法人

オペレーションの  
デジタル化



コスト削減効果



人の移動が減少



戦争や地政学リスク



国内・海外戦略に影響



# アフターコロナの新たな環境

## 個人

金融緩和

不動産投資活発化

円安・資源価格高騰

不動産価格上昇

人の移動が減少

賃貸物件の家賃上昇

# アフターコロナの新たな環境

## 個人

円安・資源価格高騰



不動産価格上昇



人の移動が減少



賃貸物件の家賃上昇



入居率高止まり



賃貸仲介件数の減少

# アフターコロナの新たな環境

## <アフターコロナの環境>

人の移動減少

不動産価格上昇

仲介件数減少

来期も同じような状態が続くと想定

今期(2024年3月期)の事業別計画を一部修正

**連結業績計画の達成へ**

# アフターコロナの新たな環境

米国

ロックダウン・外出禁止

ワークフロムホーム

人の移動が減少

金融引き締め

住宅ローン金利上昇

# アフターコロナの新たな環境

## グローバル・リロケーションカンパニー

金融引き締め



住宅ローン金利上昇



不動産が主たる収益源・米国が主たるマーケット



業界全体で大打撃を受けている状態

# アフターコロナの新たな環境

## <アフターコロナの環境>

世界的な流れ

お金の動き

地政学リスク

転居を伴う人の移動はコロナ禍前比減少

来期も同じような状態が続くと想定し

**新第三次オリンピック作戦達成へ方策を打つ**

# 2024年3月期計画

(百万円未満切捨)

	23/9期 実績	24/3期 開示計画	進捗率
売上収益	63,189	135,000	46.8%
営業利益	12,525	27,700	45.2%
税引前利益	13,044	29,000	45.0%
当期利益	8,827	19,000	46.5%

強みのストックビジネスからすれば計画超過も可能

# 2024年3月期計画

(百万円未満切捨)

	23/9期 実績	24/3期 開示計画	進捗率
売上収益	63,189	135,000	46.8%
営業利益	12,525	27,700	45.2%
税引前利益	13,044	29,000	45.0%
当期利益	8,827	19,000	46.5%

本業の強さを示す営業利益で計画達成を目指す



# 2024年3月期計画

## 借上社宅管理事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

70億円

24年3月期新計画

65億円

## 海外赴任支援事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

26億円

24年3月期新計画

24億円

# 2024年3月期計画

## 貸貨管理事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

80億円

24年3月期新計画

83億円

## 福利厚生事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

125億円

24年3月期新計画

119億円

# 2024年3月期計画

## 観光事業(運営)

営業  
利益

24年3月期旧計画

20億円

24年3月期新計画

23億円

## 観光事業(売却)

営業  
利益

24年3月期旧計画

0億円

24年3月期新計画

5億円

# 2024年3月期計画

連結計画

2024年3月期計画

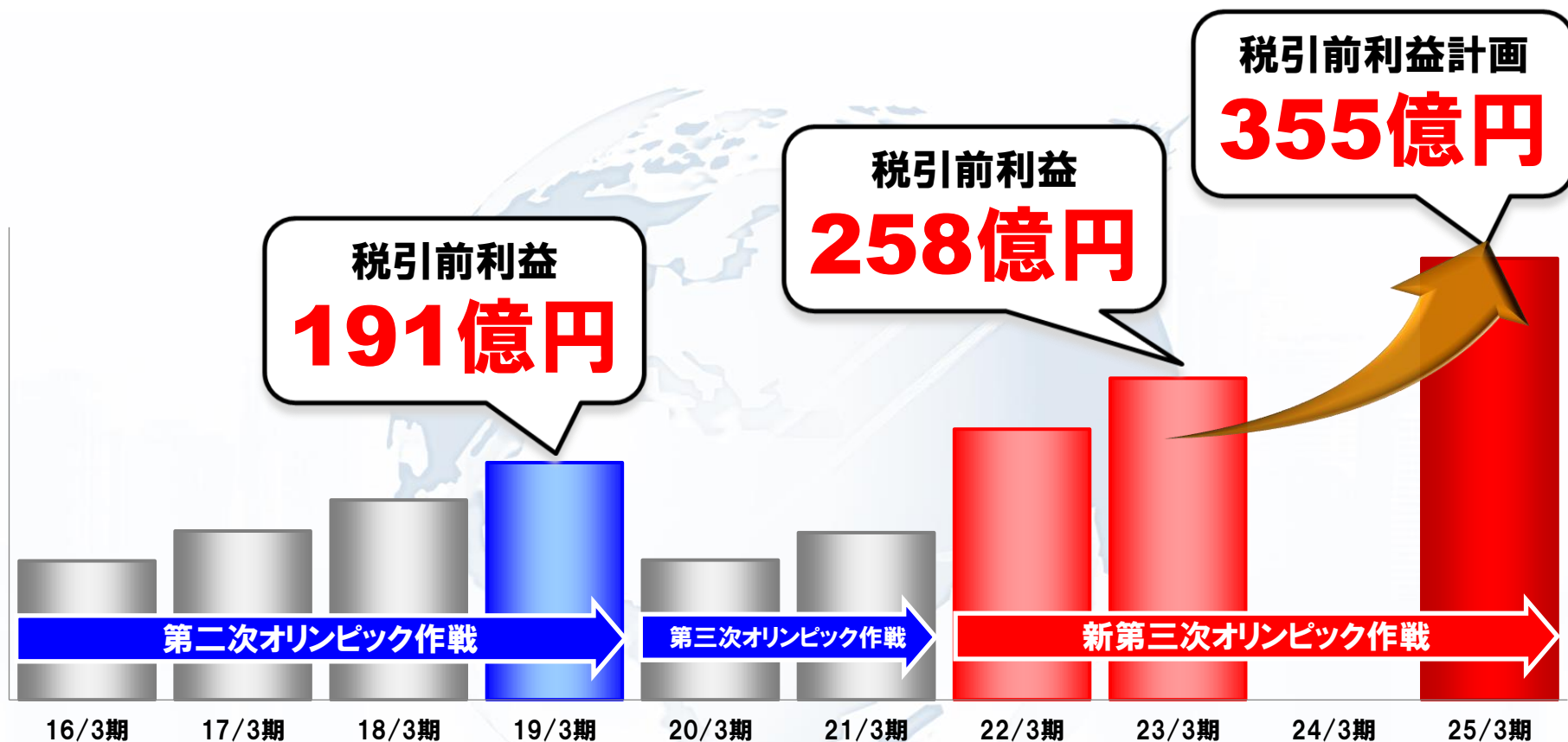
営業  
利益

277億円

達成を  
目指す



# 新第三次オリンピック作戦



来期のセグメント別計画は下期見極めて判断

# 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」**

# 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**

# 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**

**作戦が功を奏し、BtoB事業の新規受注は好調**



# 新第三次オリンピック作戦

## 計画達成プラン

### ①収益力・単価向上

- ▶ **基本サービス+課題解決サービス提供**
- ▶ **提供サービスの価格適正化**

# 新第三次オリンピック作戦

## 計画達成プラン

### ②利益率改善

- ▶ **これまで進めてきたシステムの完成**
- ▶ **アウトソーシングサービスの内製化**

# 新第三次オリンピック作戦

観光事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

20億円

24年3月期新計画

28億円



# 新第三次オリンピック作戦

借上社宅管理事業

賃貸管理事業

海外赴任支援事業

福利厚生事業

観光事業

各事業内にも様々なポートフォリオ

フォローの流れがある部分は更に伸ばしていく  
アジェンストの流れがある部分は準備を整えていく

外部環境の変化に応じて柔軟に対応

# 新第三次オリンピック作戦

## 海外赴任支援事業

### <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

労働力不足を補うため  
**インバウンド需要が急拡大**

# 新第三次オリンピック作戦

海外赴任支援事業

## インバウンド需要が急拡大

インバウンド対応機能を持つ企業をグループ化

## ファイブスターインターナショナル社

▶ 外資系企業を中心にサービス提供

今後もニーズが拡大するインバウンド対応を強化

# 新第三次オリンピック作戦

## 海外赴任支援事業

1

前期はコロナ規制解除後の反動特需

2

海外赴任者数は縮小状態のまま

24年3月期旧計画

営業  
利益

26億円

24年3月期新計画

24億円

# 新第三次オリンピック作戦

## 借上社宅管理事業

プラス要素

新規受注は好調をキープ

仲介件数は前年比15%増加

マイナス要素

企業の転勤・異動はコロナ禍前比85%程度

転勤・異動による管理切替に一部遅れ



# 新第三次オリンピック作戦

## 借上社宅管理事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

70億円

24年3月期新計画

65億円

1

外部環境を追い風に管理契約積み上げ

2

家具付き物件「R+」など新サービスの成長

# 新第三次オリンピック作戦

## 賃貸管理事業

強固なストック基盤

＋ 人の移動に係る

＋ オーナーニーズ

賃貸管理

賃貸仲介

売買仲介

入退去工事

提案工事

人の移動(フロー)とストック・オーナーの動きは異なる

# 新第三次オリンピック作戦

## 賃貸管理事業

不動産価格上昇

人の動きが鈍化

賃貸物件の入居率高止まり

管理収入増加

仲介・工事減少

管理切替に影響

# 新第三次オリンピック作戦

## 賃貸管理事業

入居率高止まり



オーナー  
賃料アップの機会



オーナー  
物件収支アップ



賃貸管理事業  
提案工事の強化



投資家  
売買が活発化



賃貸管理事業  
売買仲介の強化

# 新第三次オリンピック作戦

## 賃貸管理事業

1

工事・売買仲介の強化

2

グループ入りした事業会社との連携

24年3月期旧計画

営業  
利益

80億円

24年3月期新計画

83億円

# 新第三次オリンピック作戦

## 福利厚生事業

### 福利厚生・住まいの駆け付けサービス

新規受注は引き続き好調

### クラブオフ・会員事業

マーケティング分野は新たな流れが誕生

# 新第三次オリンピック作戦

## 福利厚生事業

成果が計測しづらいマスマーケティング

ダイレクト  
レスポンス

ターゲティング広告

One to One  
マーケティング

プッシュ型マーケティング

+

プル型マーケティング

より少ないコスト・労力で顧客獲得が可能に

# 新第三次オリンピック作戦

## 福利厚生事業

蓄積してきた膨大なデータを戦略として活用

1

福利厚生メニューの利用促進

2

利用満足度の向上

3

マーケティング収益の増大



# 新第三次オリンピック作戦

## 福利厚生事業

3

### マーケティング収益の増大

新たな取り組みによる受注を開始

クライアント企業の広告手法の変化・多様化

利益貢献には一定の時間を要している

# 新第三次オリンピック作戦

福利厚生事業

24年3月期旧計画

営業  
利益

125億円

24年3月期新計画

119億円



# 新第三次オリンピック作戦

## <アフターコロナの環境>

人の移動減少

不動産価格上昇

仲介件数減少

我々は常に新たな環境を  
新たなパワーに変換し成長してきた

**新第三次オリンピックの達成へ**

# 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9月時点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。