



株式会社リロググループ

2024 年 3 月期決算説明会

2024 年 5 月 9 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 月期決算説明会 | | |
| [決算期] | 2024 年度 通期 | | |
| [日程] | 2024 年 5 月 9 日 | | |
| [ページ数] | 37 | | |
| [時間] | 18:00 – 18:55 (合計：55 分、登壇：30 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] | 63 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 | |

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



大和証券
みずほ証券

関根 哲
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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

ヤスタ：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。早速ですが、私どもの出席者をご紹介します。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。

ヤスタ：申し遅れましたが、本日司会を務めます私、ヤスタと申します。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 ライブラリー、決算説明会資料の中に、2024 年 3 月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 月期決算についてご説明いたします。ご説明の後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 分間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ませ。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。

門田：それでは改めまして、よろしくお願いいたします。業績のご説明に入る前に、本日発表いたしました持分法適用会社である SIRVA-BGRS に関する当社保有資産の減損について、ご説明させていただきます。

まず SIRVA-BGRS、以下 SIRVA と申しますが、こちらに関して当社が保有しております資産は、持分法で会計処理されている投資として、議決権のない優先株式が 276 億円、これには 30 億円の為替換算調整勘定が含まれております。

その他の金融資産として、合併時の未収債権が 100 億円、同じくその他の金融資産として貸付金が 99 億円、合計 476 億円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これらの資産につき、この度 SIRVA の財務状況が非常に悪化してきたため、全額を減損することといたしました。この後、この経緯をご説明いたしますが、結果として多額の減損となり、大変遺憾に思っております。ご心配をおかけしまして、大変申し訳ございません。

それでは、経緯をご説明いたします。人口減による日本市場の縮小、またそれを見越した日本企業の海外展開への加速を念頭に、2019年6月、グローバルリロケーション事業への展開を目指し、当時業界3位でありました BGRS を買収いたしました。

残念ながらその直後、全く想定外ではございましたが、コロナ禍が全世界を襲い、リロケーション業界は突如として大きな打撃を受けることとなりました。BGRS では大規模な人員削減やデジタル化を進めることで、この苦境を逆に体質強化に繋げる努力を進めましたが、コロナ影響はなかなか収束せず、苦しい経営が続いておりました。

そのような中、2023年の初頭に、同業である SIRVA の株主であったプライベートエクイティファンドから、SIRVA と BGRS の合併について提案を受けました。当方としても、先の見えないコロナ禍による苦境を脱するという、またいずれは必要となる海外基盤の確立ということを勘案しまして、SIRVA との統合について本格的な検討に入りました。

SIRVA は当時業界1位にならんとしていたスケールがあり、加えてリロケーションだけではなく、利益の半分を引っ越しで上げていたということが、業績の安定化に資すると期待されました。実際、引っ越し事業は、法人と個人の両方のチャンネルで受注されており、コロナ禍の中でも底堅さを保っておりました。

慎重な条件交渉の結果、先方が77%、当方が23%の株式シェア、かつキャッシュをおよそ200億円引き上げられるという条件で、統合を決断いたしました。あわせて統合会社を100%買収できるコールオプションを獲得いたしました。こちらを行使するか否かにつきましては、従前よりご説明しております通り、この後の統合会社の状況次第であると考えておりました。

それはともかくこの統合会社では業界1位の勢いもあり、営業活動は好調、かつ米軍の引っ越しについても、大型の受注が決まっておりました。米国ではまだまだワークフロムホームの傾向が強が残っておりますが、コロナ禍の影響が薄らいでいけば、業績の回復が期待されたわけでありませう。

しかしながら、この統合会社の弱点は、度重なるファンドによる買収でおよそ600ミリオンに上る借入金を抱えていたことにございます。本来であればキャッシュフローでどんどん返済を進めるところが、コロナ禍でそれが進められなかったわけです。それが、2022年から23年にかけて米国で急速な金融引き締めが行われた結果、様々なダメージを同社に与えることになりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず直接的には支払金利が急増し、およそ 18 ミリオン、証券化コストも含めると 35 ミリオン程度の負担増となりました。

また、間接的には住宅ローン金利が急上昇したことにより、住宅を買い替えて転勤するお客様の数が大幅に減少いたしました。米国では日本と異なりまして、転勤をする際に自宅を買い替えるということが一般的でございますが、SIRVA ではその際の一時的な買い取りサービスや、ローンの斡旋が重要な収入源となっております。ところが、ローン金利が急上昇したことで転勤を渋る人が増えたり、企業側も負担増を避けるためにそうした転勤の発令を減らすという現象が起きたわけです。

以上の結果、可能な限りのコストカットや不採算取引の改善といった対策を打っていったものの、SIRVA の資金繰りは次第に圧迫され、ついには外部の格付け機関により、同社の発行体格付けがトリプル C までダウングレードされるに至りました。当社としては SIRVA のクレジットがここまで低下したことをもちまして、全ての関連資産について減損することを決定した次第でございます。

減損後の当社の自己資本比率は一旦 13%まで低下いたしますが、後ほどご説明する日本ハウズイング関連の収益、および当社グループの基礎的な収益力により今期末には 20%以上、減損前の水準以上に回復する見込みでございます。

一方 ROIC は一旦 14%以上に上がり、今期末にはさらに 20%近くまで改善が進むと予想しております。

本説明会の最後に、当社の方針を改めてご説明させていただきますが、今後はより資本効率を意識した経営を実施していく所存でございます。

また、念のために付け加えますと、主な取引銀行の皆様からは、今後の新たな M&A 案件等に対するご支援について、従前通り継続していただく旨のお話をいただいておりますので、当社の成長戦略への財務面からの懸念は全くございません。

以上、BGRS への投資に始まる今回のプロジェクトにつきましては、コロナ禍という想定外の事象がなければ、必ずしもこうした結果にはならなかったと考えておりますが、結果として多額の減損を発生させることとなりました。株主・投資家の皆様にはご心配をおかけしまして大変申し訳なく思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



連結業績概要



(百万円)

| | 23/3期 実績 | 24/3期 実績 | 前期比 |
|------------|-------------|----------------|--------|
| 売上収益 | 123,698 | 132,580 | +7.2% |
| 営業利益 | 22,747 | 27,611 | +21.4% |
| 税引前利益 | 25,869 | ▲19,404 | - |
| 継続事業の当期利益 | 16,644 | ▲27,807 | - |
| 非継続事業の当期利益 | 4,845 | - | - |
| 当期利益 | 20,887 | ▲27,807 | - |

- 売上収益・営業利益が、前期を上回り進捗
- SIRVA-BGRSの投資及び金融債権の減損により税引前利益、当期利益は赤字を計上

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

1

それでは続きまして、2024年3月期の業績について、ご説明させていただきます。連結ベースでは売上収益が1,325億8,000万円、営業利益はほぼ計画通りの276億1,100万円、そして先ほどご説明いたしました減損により、税引前利益はマイナス194億400万円、当期利益もマイナス278億700万円となりました。

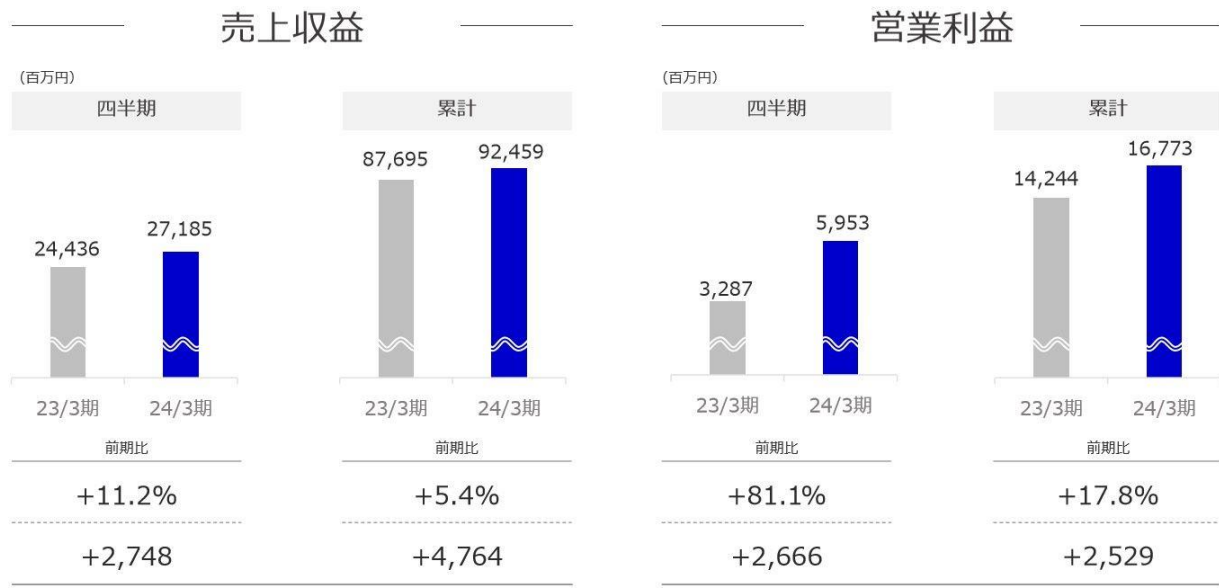
当期利益で赤字となりましたが、本業の実力を示す営業利益では、各主力事業で利益を積み上げまして、前期に比して21.4%の大幅な成長となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



リロケーション事業（業績）



- リロケーション事業は以下のサブセグメントで構成
①借上社宅管理事業、②賃貸管理事業、③海外赴任支援事業
- サブセグメントの業績は次ページ以降にて説明

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

2

それでは、セグメントごとに前期の業績をご説明してまいります。

まずはリロケーション事業セグメントですが、売上収益は前期比 5.4%増の 924 億 5,900 万円、営業利益は 17.8%増の 167 億 7,300 万円となりました。

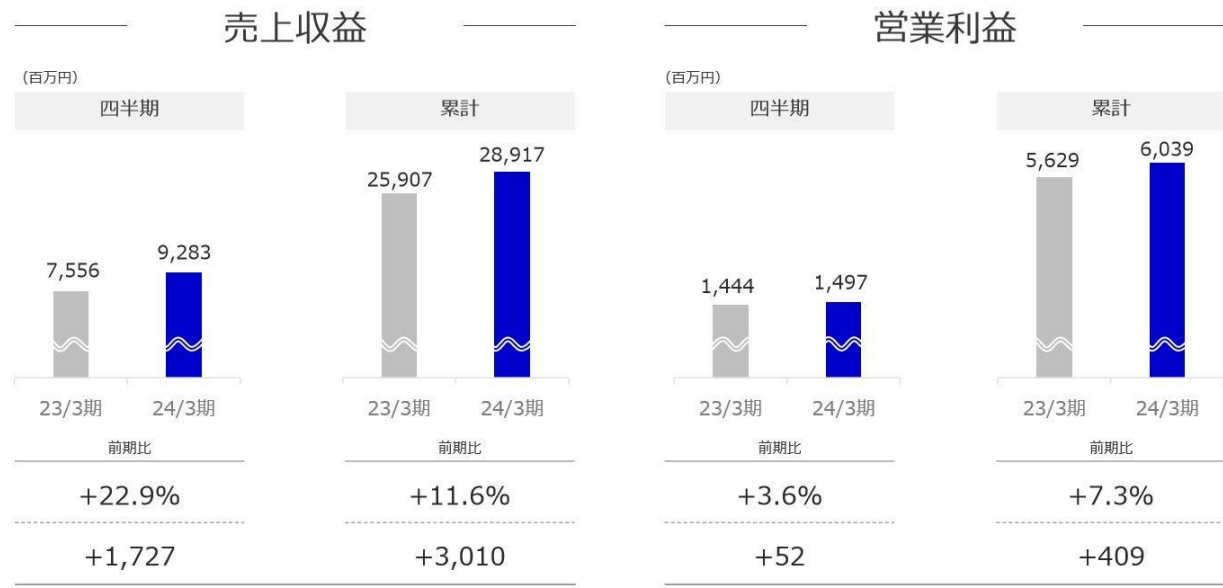
このセグメントは、一つには借上社宅管理事業、そして二つ目に賃貸管理事業、また三つ目に海外赴任支援事業という、三つの要素で構成されておりますので、それぞれご説明してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



借上社宅管理事業（業績）



- ・ ストック基盤である借上社宅や留守宅の管理戸数増加に伴い、管理収入が伸長
- ・ 企業の転動に伴う引越しや賃貸仲介等からの収入が増加

【特殊要因】

- ・ 前期第1四半期に、商品の収益認識基準の変更により、売上収益・営業利益に+1.2億円の一過性影響あり
- ・ 当期第4四半期に、セグメント内取引の計上方法修正等により、売上収益・売上原価に+13億円、営業利益に▲1.1億円の影響あり。
- ・ 以上2点の影響を除外した場合、通期での成長率は、売上収益+8.3%、営業利益+11.9%

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

3

まず借上社宅管理事業ですが、売上収益は前期比 11.6%増の 289 億 1,700 万円、営業利益は 7.3%増の 60 億 3,900 万円となりました。

この事業における一過性の変動要因にまず触れておきますと、前期の第 1 四半期に一部商品の収益認識基準の変更によりまして、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。

また当期の一過性の要因としましては、セグメント内取引の計上を一部修正したことなどにより、第 4 四半期の売上前期比プラス 13 億円、加えて営業利益にはマイナス 1 億 1,000 万円の影響がございました。

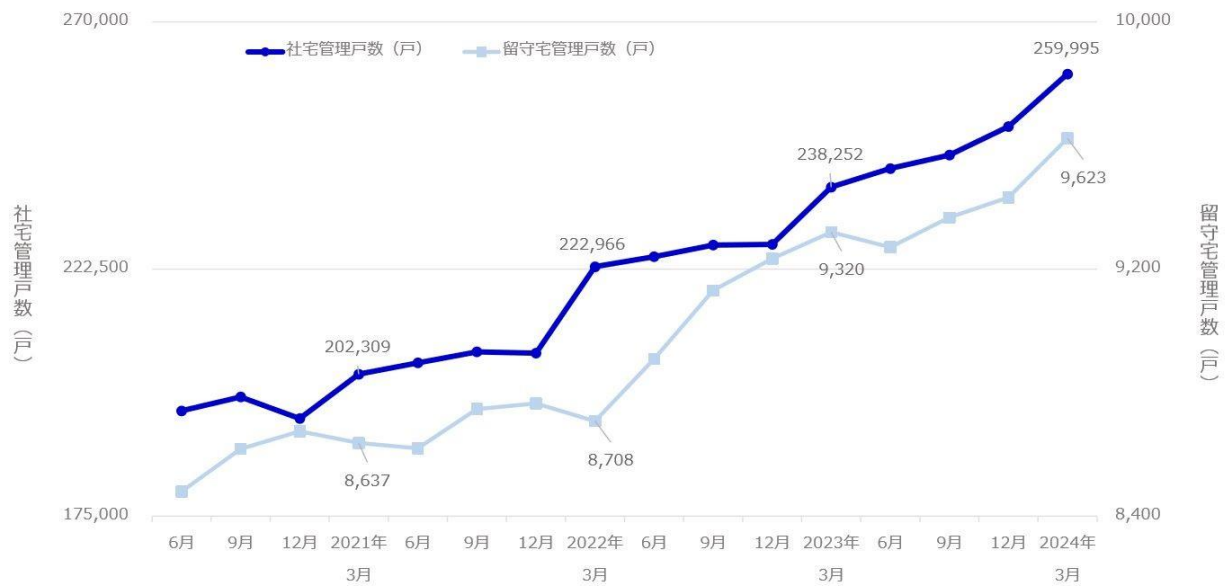
これら 2 点の影響を除いた通期での実力ベースでは、売上収益で 8.3%増、営業利益で 11.9%増、2桁成長となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



借上社宅管理事業 (KPI)



■ 社宅管理戸数

- ・ 前期比+21,743戸 (+9.1%) の259,995戸
- ・ ストック基盤は順調に拡大。家具付き賃貸の管理戸数も好調に推移

■ 留守宅管理戸数

- ・ 前期比+303戸 (+3.3%) の9,623戸

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

4

一過性の要因を除いたベースの収益ですが、当期はインボイス対応や家賃上昇に伴うイレギュラーな交渉業務により一時的なコストが発生したものの、社宅の管理戸数は前期比 21,743 戸増、+9.1%の 259,995 戸、留守宅の管理戸数は前期比 303 戸増、+3.3%の 9,623 戸と堅調に推移し、ストックとなる管理収入が伸長しております。

また、管理戸数積み上げに応じてリロネット収益が増加したことや、家具付き賃貸の管理戸数がインバウンド需要の増加を受けて順調に拡大したことにより、業績に貢献しております。

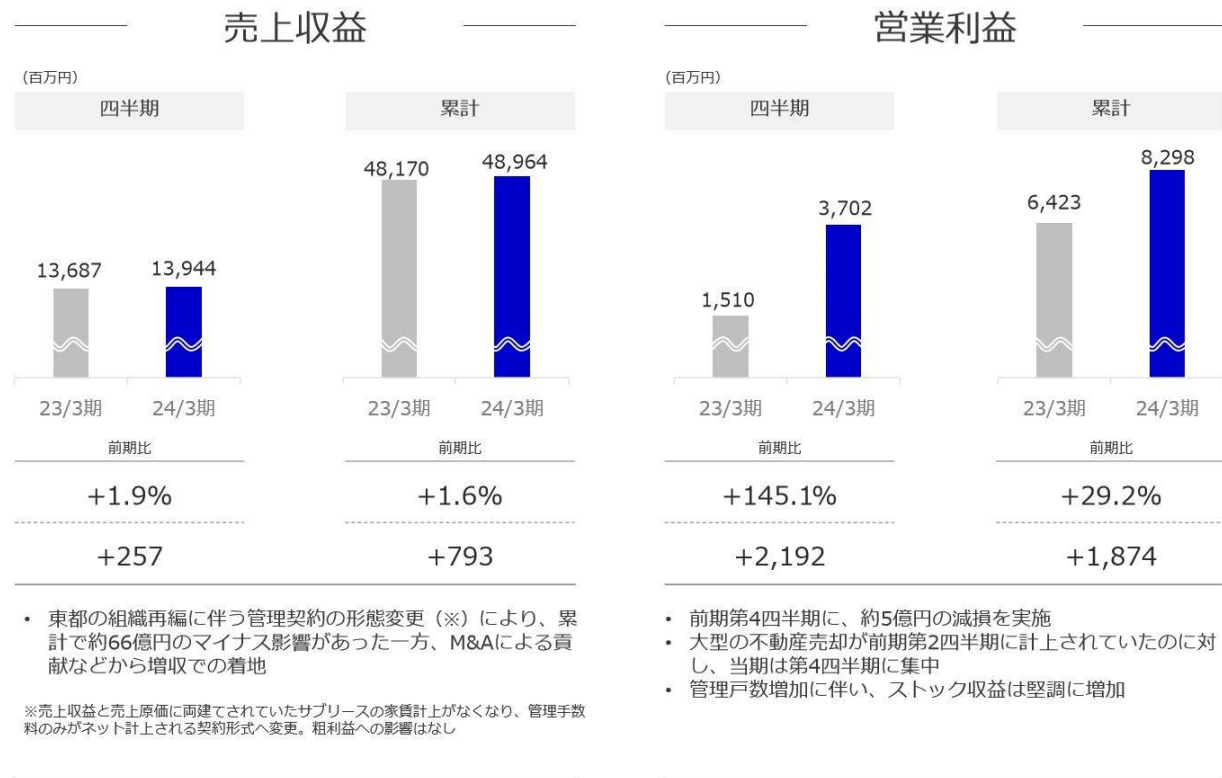
当期の営業状況としては、獲得管理戸数が 2 万 5,000 戸を超えるなど、アウトソーシングニーズは引き続き高い水準をキープしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



賃貸管理事業（業績）



Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

5

次に賃貸管理事業ですが、売上収益は前期比 1.6%増の 489 億 6,400 万円、営業利益は 29.2%増の 82 億 9,800 万円となりました。

初めに、売上収益の伸びが小さいことですが、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たことから、利益影響はないものの前期比で 66 億円のマイナス影響がございました。この見直しをしなければ、実際は 15.3%の増収ということになります。

続いて営業利益につきましては、第 3 四半期まで前期と比較して減益で推移しておりましたが、第 4 四半期で増益に転じております。

これには要因が二つございまして、一点目には、前期の第 4 四半期に約 5 億円の減損を行っていることから、この 5 億円が実質的な増益要因となっております。

2 点目は不動産売却のタイミングによるもので、前期は大型のアセット売却が第 2 四半期を中心に計上されていたのに対し、当期は売却のタイミングが期末に集中したことで、第 4 四半期が例年と比べても大幅に増益する形となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

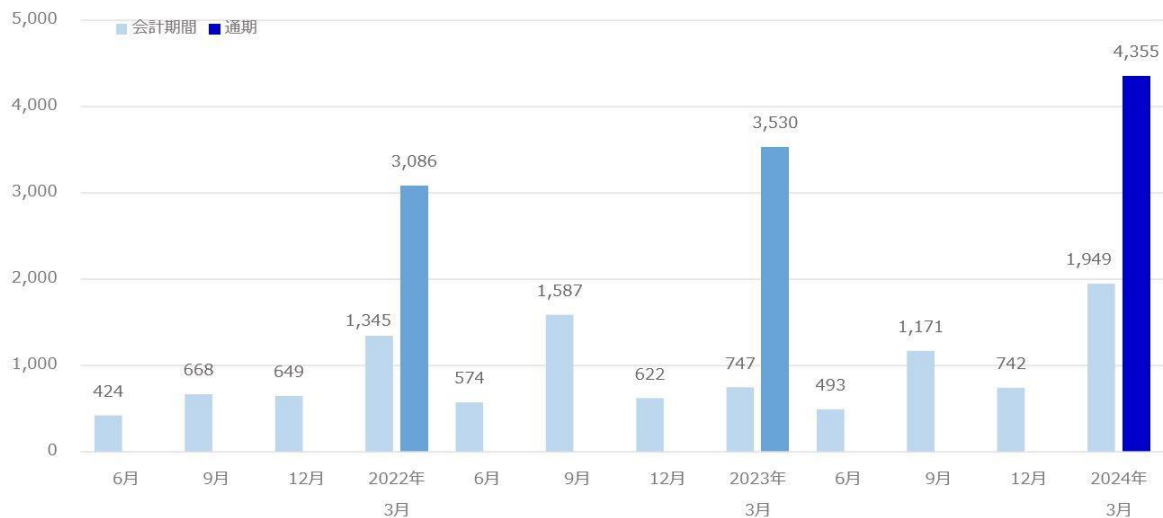


賃貸管理事業（不動産売却粗利益の推移）



※ご参考（社内管理数値）

（百万円）



- 前期第2四半期に集中していたのに対し、当期は第4四半期に集中
- 不動産売却は相続関連のニーズや管理解約防止の対策として実施するも、保有額を圧縮する方針。ストックによる収益拡大を目指す

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

6

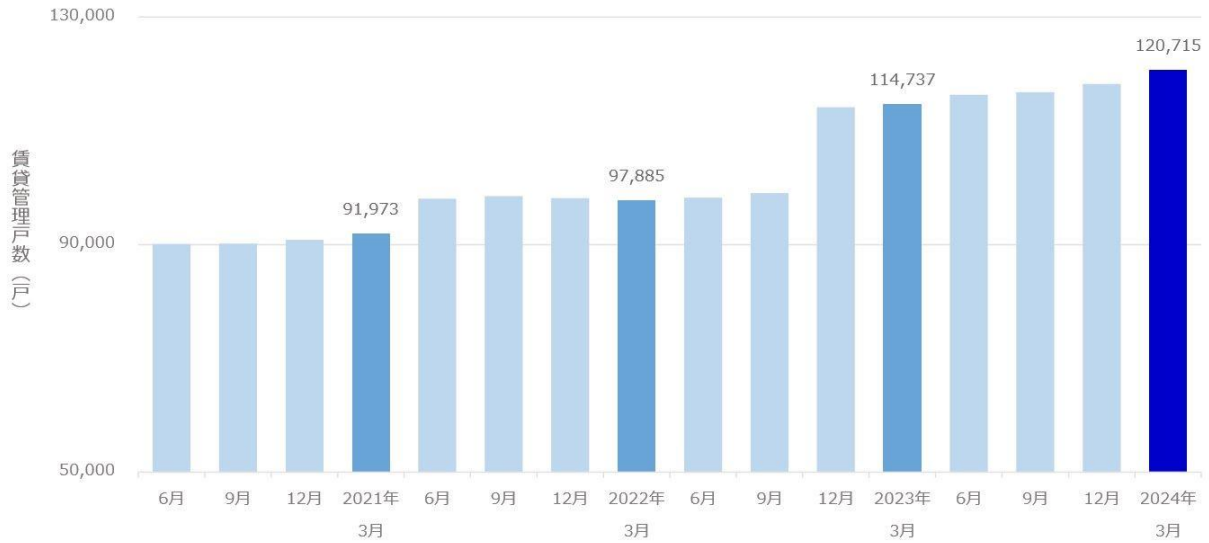
社内の管理数値のため、あくまで参考値ではございますが、不動産売却粗利はスライドの通りの水準となっております。M&Aの対象会社が元々保有していた物件の一部を、保有額を圧縮していくため売却したこともあり、当第4四半期は売却益が一時的に膨らむ形となりました。

不動産の買取再販に関しましては、お客様の相続関係のニーズが一定数あることや、オーナーチェンジによる管理解約を防ぐための対策として、今後もある程度実施してまいります。売却益ではなく、管理収益を軸とした成長を目指す方針を明確にし、保有額を段階的に圧縮、資本効率を改善しつつ運営してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





- 貸貸管理戸数は前期比+5,978戸 (+5.2%) の120,715戸
- 既存貸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

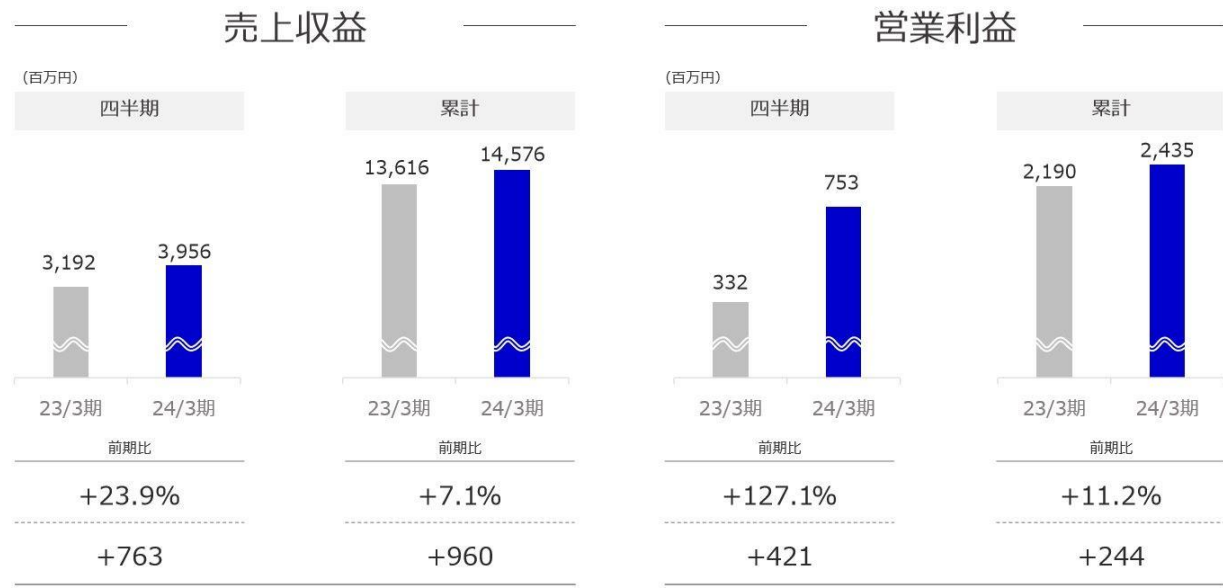
以上の一過性の要因を除くベースの収益ですが、既存の各社による積み上げに加え M&A の貢献もあり、貸貸管理戸数は前期比 5,978 戸増、プラス 5.2%の 120,715 戸と増加しております。

それに伴い、ストックである管理業務からの収益は堅調に増加しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

海外赴任支援事業（業績）



- 海外赴任支援世帯数は前期比減少したものの、業務の内省化によるコスト削減や、価格の適正化により増収増益

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

8

次に、海外赴任支援事業にまいります。売上収益は前期比 7.1%増の 145 億 7,600 万円、営業利益は 11.2%増の 24 億 3,500 万円となりました。

国内における海外赴任支援サービスにつきましては、海外赴任支援世帯数が前期と同様の水準にとどまりましたが、価格の見直しやビザ手配の内製化等によるコスト削減により、1 世帯当たりの単価が上昇し、13.7%の増益となっております。

加えて、海外転勤関連のデータ販売やコンサルティングサービスを展開する AIRINC に関しましても、依頼数増加に伴い、ストック収益が成長したことで、前期比 19.7%の増益となっております。

サポート

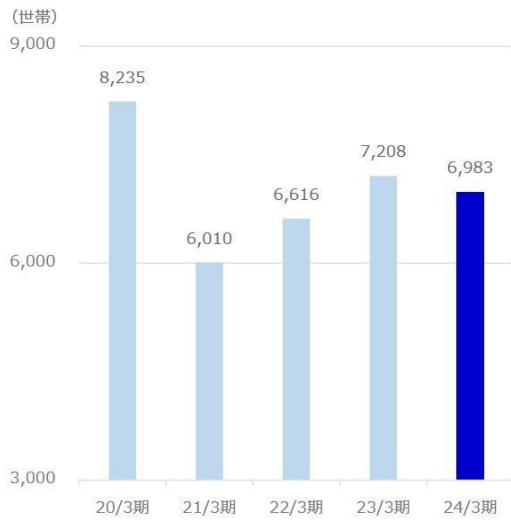
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



海外赴任支援事業 (KPI)

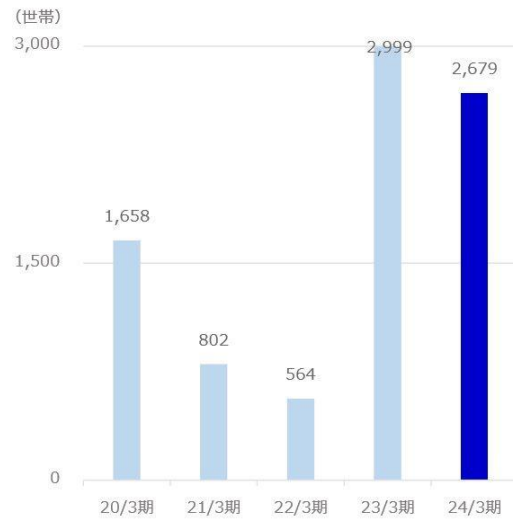


海外赴任支援世帯数



- 人の移動が停滞したことにより、支援世帯数は前期比減少

インバウンド支援世帯数



- 前期は、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

9

次に KPI ですが、海外赴任支援世帯数が、コロナによる滞留オーダーが解消したことで、第 3 四半期に人の移動がそれほど昨対で伸びず、通期では前期比マイナスとなりました。

インバウンド支援世帯数も、通期ではマイナスとなっておりますが、これも同じく、コロナ禍で滞留していた需要が規制解除によって、前期の第 3 四半期あたりまででまとめて消化された、という事象があったためです。

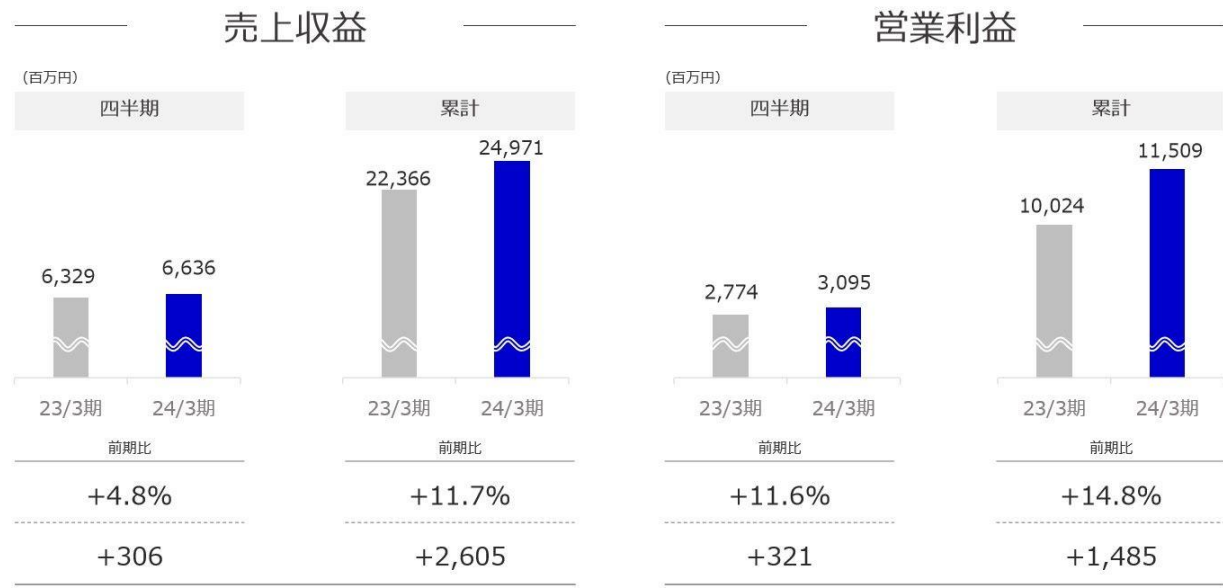
コロナ前と比較すると 1.6 倍の規模となっておりますし、第 4 四半期の比較では前期の実績を上回っておりますので、需要は引き続き高い水準を今期もキープしていくものと思われます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



福利厚生事業（業績）



- スtock基盤となる会費収入は、前期比+10%と着実に成長し増益を確保

次に、福利厚生事業セグメントです。売上収益は前期比 11.7%増の 249 億 7,100 万円、営業利益は 14.8%増の 115 億 900 万円となりました。会費収入の伸びは引き続き好調でして、前期比では 10.4%増の成長となっております。

競争環境の変化をご心配する声もいただいておりますが、今のところマイナス影響はなく、切り替え案件を含め、活発な営業状況が継続しております。足元でも競合対策として、中堅大手企業を対象とした営業部門を強化しておりますし、中小企業、地方企業については引き続きあまり競合先が来ていない状況と言ってよろしいかと思ます。

また、企業の人事部門への総合的な提案を展開することで、引き続き競争力の強化を図ってまいります。多くの企業におきまして、人材の採用や定着化が大きな課題となっているのと同時に、健康経営あるいは人的資本経営の実現を目指すということで、人事部門の業務量はますます増加傾向にあります。

そうした状況から福利厚生アウトソーシングのニーズが高まっていることはもちろん、人事部門の様々な業務効率化に資するサービス、例えばモチベーションのサーベイ、研修、eラーニング、マ

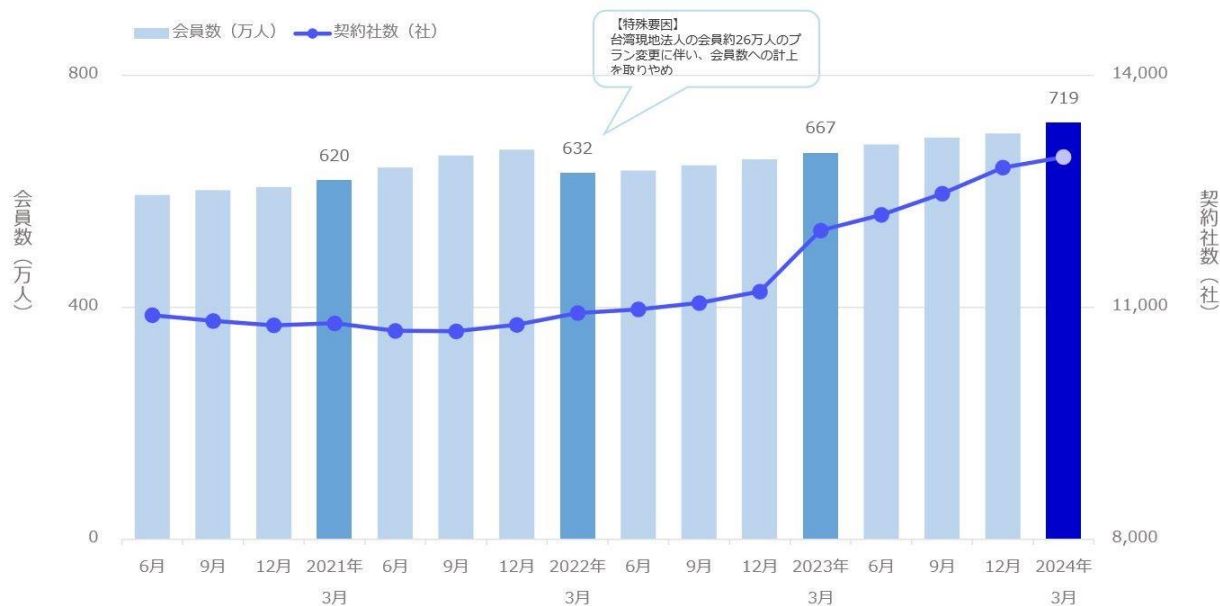
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ネーセミナー、慶弔制度の代行、年末調整の代行など諸々ございますが、こうしたものをアライアンス等を通じてご用意し、総合的なご提案を行うことに取り組んでおります。

福利厚生事業 (KPI)



- ・ 会員数は前期比+52万人 (+7.8%) の719万人
- ・ 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好調に推移

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

11

そして、KPIである福利厚生事業の会員数は前期比52万人増、トータル719万人となっております。

先ほども触れましたアウトソーシングニーズの強さから、ストックである会費収入は着実に増加しております。最大の競合先が非公開化するため、業界情報がわかりにくくなってはおりますが、利益を見ていただきますと、当社が大きく凌駕しているということがわかっていただけたかと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



観光事業（業績）



- ホテルのアセット売却益を、前期第1四半期に6.3億円、当期第4四半期に5.7億円計上
- アセット売却による影響を除外した場合の成長率は、営業利益累計で+52.7%
- ホテル運営は、複数の新規施設をオープンしたこと等から好調に推移

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

12

最後に観光事業セグメントですが、売上収益は前期比 11.9%増、140 億 8,100 万円、営業利益は 35.8%増の 31 億 1,000 万円と、前期比で約 8 億円的大幅増益となりました。ホテル事業の回復に伴い、観光シーズンに高い客室稼働率を確保できたことに加え、新規オープンした施設も業績に貢献いたしました。

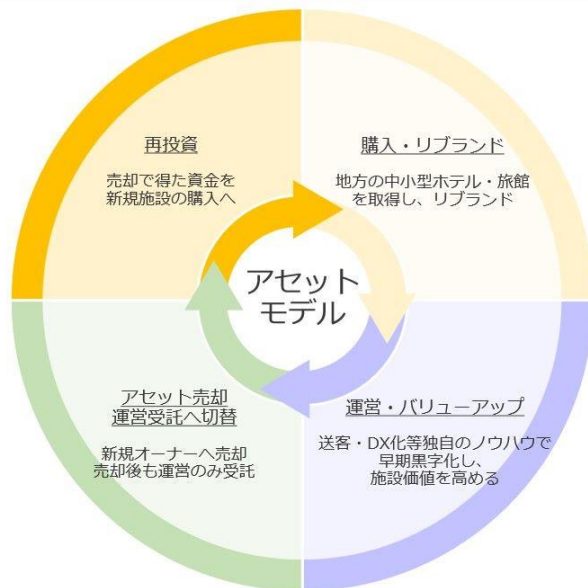
施設売却による利益 5.7 億円が計上されておりますが、この売却益を除く運営利益のみでも、前期比 52.7%の大幅な増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



観光事業（アセットモデル）



- ・送客・DX化等独自のノウハウによりキャッシュフローを改善し、不動産価値を高め売却。売却後も運営を受託
- ・アセットを売却することで、保有資産を増やさずに利益を確保していく

このセグメントでは定期的にあセット売却益が発生いたしますが、これは単にスポット的なものではございません。当社では基本的に自社での新築は行わず、企業の保養所や後継者問題などを抱える中小規模の旅館・ホテルを取得、リブランドして運営することでバリューアップを行っております。バリューアップ後は適宜新しいオーナーへ売却し、その後も当社が運営を受託するという事で、アセットを増やさずに利益規模を上げていけるビジネスです。

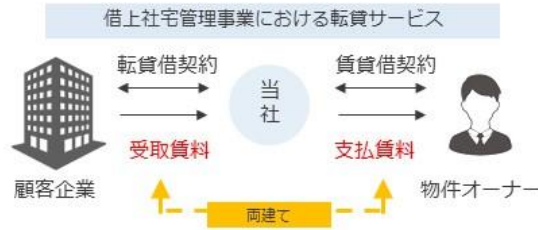
ちなみに前期末時点で運営施設数は44施設となっておりますけれども、そのうち保有施設は25施設にとどまり、トータル65億円の資産がB/Sに計上されております。

当セグメントではこれまで通り、年間1施設から2施設程度のサイクルでアセットの入れ替えを行っていく予定です。

各事業セグメントに関するご説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



| 23/3期 B/S (億円) | | 24/3期 B/S (億円) | |
|----------------|-----|----------------|-----|
| 営業債権及びその他債権 | 851 | 営業債権及びその他債権 | 822 |
| 営業債務及びその他債務 | 207 | 営業債務及びその他債務 | 613 |
| リース負債 | 746 | リース負債 | 283 |
| 転貸方式リース債権 | 417 | 転貸方式リース債権 | 497 |
| 転貸方式リース債務 | 417 | 転貸方式リース債務 | 497 |

- 借上社宅管理事業における空室リスクのない転貸サービス（サブリース）のリース債権・リース債務を両建て計上
- リース債権は、売掛債権として「営業債権及びその他債権」に包含
- リース債権と対応させるため、当期からリース債務の計上科目を「リース負債」から「営業債務及びその他債務」へ変更

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。当社は国際会計基準 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、借上社宅管理事業における様々な転貸がリース会計の対象となっており、空室リスクが全くないものの、リース債権・債務が両建てとなっております。

この第3四半期まではリース負債に計上されていた転貸方式リース債務を調整し、実態ベースの有利子負債について、每期ご説明しておりましたが、リース債権が営業債権に含まれていることに対応させるため、当期末よりこれらの計上先を「営業債務及びその他の債務」へ変更いたしました。そのため、これまで補足していた調整は不要となりましたので、今後は現預金等のみをネットした、調整後ネット有利子負債にて経営指標の開示を行ってまいります。

そのため、これまで当社の IR 資料をご覧にならず、財務諸表の数値のみをご覧になっていた投資家さんにも、当社の有利子負債の実態をご理解いただけるのではないかと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2025年3月期 連結業績計画



(百万円)

| | 24/3期 実績 | 25/3期 計画 | 前期比 |
|-------|-------------|----------------|-------|
| 売上収益 | 132,580 | 140,000 | +5.6% |
| 営業利益 | 27,611 | 30,000 | +8.6% |
| 税引前利益 | ▲19,404 | 48,000 | — |
| 当期利益 | ▲27,807 | 33,000 | — |
| 普通配当 | 37円 | 38円 | +1円 |
| 特別配当 | | 4円 | +4円 |
| 配当性向 | — | 19.5% | |

- ・ 一過性要因を調整し、24/3期の年間配当金は予定通り37円と決定
- ・ 25/3期計画は、税引前利益・当期利益に、日本ハウズイング株式売却による利益を織り込む。また、当該利益の計上に伴い、25/3期年間配当金は、42円（普通配当38円、特別配当4円）を予定

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

15

それでは続きまして、2025年3月期、今期の連結業績計画についてご説明させていただきます。

初めに、本日発表しております日本ハウズイングのTOBに関してご説明させていただきます。本日、日本ハウズイングが発表いたしました、いわゆるマネジメントバイアウト、MBOの一環として行われるTOBに関しまして、当社は現時点において賛同の意を表明するとともに、本TOBに応募することを決議いたしました。

日本ハウズイングを持分法適用会社としてから15年が経過する中で、同社の成長は当社にとっても連結上の利益貢献がございましたが、事業上のシナジーという点につきましては、一定程度にとどまる状況が続いておりました。今回、同社よりMBOの提案があったことを受けまして、当社としてもこれを機に経営リソースの再配分を行い、主力事業成長の一助とすることを決定したものです。

なお、本公開買付が成立した場合の譲渡価格は1株あたり1,545円を予定しておりますので、当社の25年3月期における税引前利益、当期利益におよそ185億円の利益が計上され、キャッシュとしてはおよそ332億円が入る見込みです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



本件を加味した来期計画は、売上収益 1,400 億円、営業利益 300 億円、そして日本ハウズイング株式の売却益を織り込み、税引前利益 480 億円、当期利益 330 億円を予定しております。

営業利益の成長率が前期比 8%と低くなっておりますが、これはストックの伸びが低下するということではございません。大きく二つの要因がございます。

まず、先ほどの株式売却益等も活用して、次なる中期的成長を準備すべく、市場環境や競合環境の変化に対応するため、商品開発や販売力強化にかかるコストを一定程度織り込んだことが要因の一つ目でございます。国内の BtoB 分野では、実績として当社の優位性が明確になりつつありますが、ここでさらに攻勢を強め、福利厚生、社宅管理、赴任支援の各分野におきまして、ダントツ No.1 の地位を固めていきたいと考えております。

そして二つ目としては、賃貸管理事業におけるアセット関連収益について、ストック確保に資する案件に絞っていくということで、低下することを織り込んでおります。当該事業におけるフロー収益の割合は前期比約 40%でしたが、これを今期は 30%以下まで引き下げることを計画しております。管理収益へのフォーカスを強めることで、連結収益の安定成長や、リスク管理の強化を図ってまいります。

なお売上収益につきましては、当初の中期計画 1,500 億円から 100 億円マイナスの 1,400 億円に修正しております。これは賃貸管理事業における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た影響によるものです。先ほど決算のご説明のときにも触れたものです。利益への影響はございませんが、売上と原価のそれぞれに約 100 億円の影響があることを織り込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年3月期 セグメント別事業計画



(百万円)

| | 24/3期 実績 | 25/3期 計画 | 前期比 | |
|-----------|-------------|----------------|--------|--------|
| 売上収益 | 132,580 | 140,000 | +7,420 | +5.6% |
| リロケーション事業 | 92,459 | 94,700 | +2,241 | +2.4% |
| 借上社宅管理事業 | 28,917 | 32,000 | +3,083 | +10.7% |
| 賃貸管理事業 | 48,964 | 46,700 | ▲2,264 | ▲4.6% |
| 海外赴任支援事業 | 14,576 | 16,000 | +1,424 | +9.8% |
| 福利厚生事業 | 24,971 | 29,000 | +4,029 | +16.1% |
| 観光事業 | 14,081 | 15,300 | +1,219 | +8.7% |
| 営業利益 | 27,608 | 30,000 | +2,392 | +8.6% |
| リロケーション事業 | 16,773 | 17,400 | +627 | +3.7% |
| 借上社宅管理事業 | 6,039 | 6,800 | +761 | +12.6% |
| 賃貸管理事業 | 8,298 | 7,600 | ▲698 | ▲8.4% |
| 海外赴任支援事業 | 2,435 | 3,000 | +565 | +23.2% |
| 福利厚生事業 | 11,509 | 13,300 | +1,791 | +15.6% |
| 観光事業 | 3,110 | 3,900 | +790 | +25.4% |

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

16

続きまして、セグメントごとの業績計画は、スライドの通りでございます。

借上社宅管理系事業は、売上収益 320 億円、営業利益 68 億円。賃貸管理事業は売上収益が 467 億円、営業利益が 76 億円。海外赴任支援事業は、売上収益 160 億円、営業利益は 30 億円。福利厚生事業は売上収益 290 億円、営業利益が 133 億円。観光事業は売上収益 153 億円、営業利益 39 億円。基盤となるストックの積み上げを第一に、過去最高益の更新を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





- 2024年3月期は、一過性要因を調整し**37円**を配当
- 2025年3月期の年間配当予想は**42円** (普通配当38円、特別配当4円)

■ 配当方針

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を経営における重要課題の一つとして捉え、30%前後の配当性向を目安に連結業績に連動した配当とすることを基本方針としております。加えて、一過性の特殊要因による影響を必要に応じて調整することで、安定的な利益還元を図ってまいります

続いて、株主還元についてご説明させていただきます。当社では30%前後の配当性向を目安に、連結業績に連動した配当とすることを基本方針とし、加えて一過性要因による影響を必要に応じて調整することで、安定的な利益還元を図ることを方針としております。

今回計上しましたSIRVAの減損は一時的な損失でして、各主力事業は堅調なキャッシュフローを生み出しております。配当予想は当初のまま37円で据え置くことを決定いたしました。

また、2025年3月期の年間配当金予想は、日本ハウズイングの株式売却益を踏まえまして、4円の特別配当を含め、合計42円としております。今後も引き続き、安定的な増配を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

PBR推移と現状評価



- 2012年3月期以降、業績成長に連動してPBRが上昇するも、2018年3月期をピークにPBRは下落。業績は回復し2023年3月期に過去最高益を更新するが、PBRの下降は継続



- 2020年3月期BGRS買収以降、調整後ROICの低下が、PBR下落の時期とほぼ一致

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

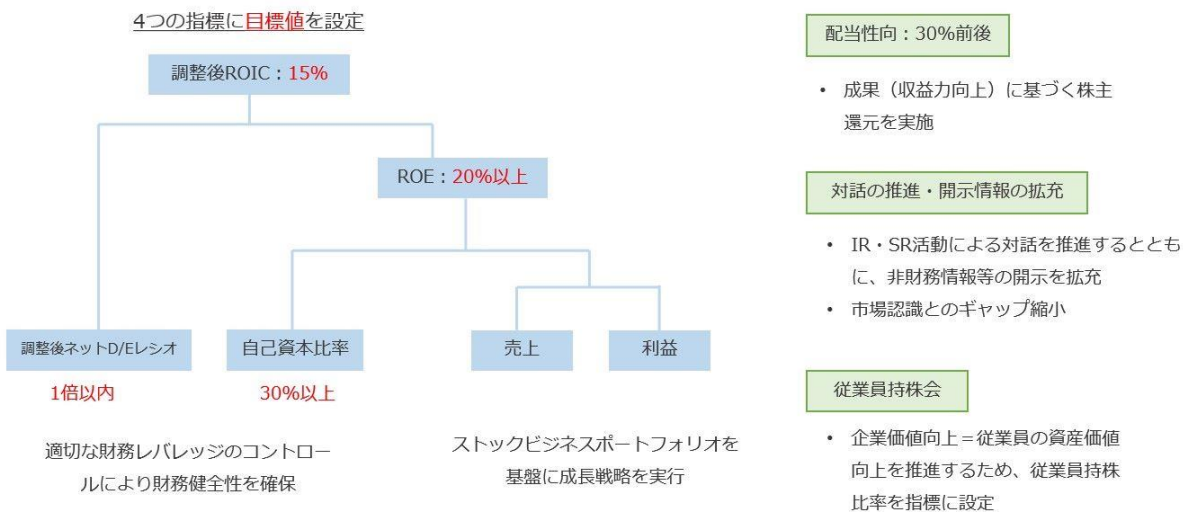
18

最後になりますが、資本効率に関する方針をご説明させていただきます。まず当社の現状ですが、13年前に「第二の創業」を開始して以来、成長を続けまして、PBRについても業績に連動する形で上昇しておりました。コロナ禍の一時期を除いて、営業利益を継続的に拡大してまいりましたが、PBRの方は調整後 ROIC と近い形で、2019年3月期より低下しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





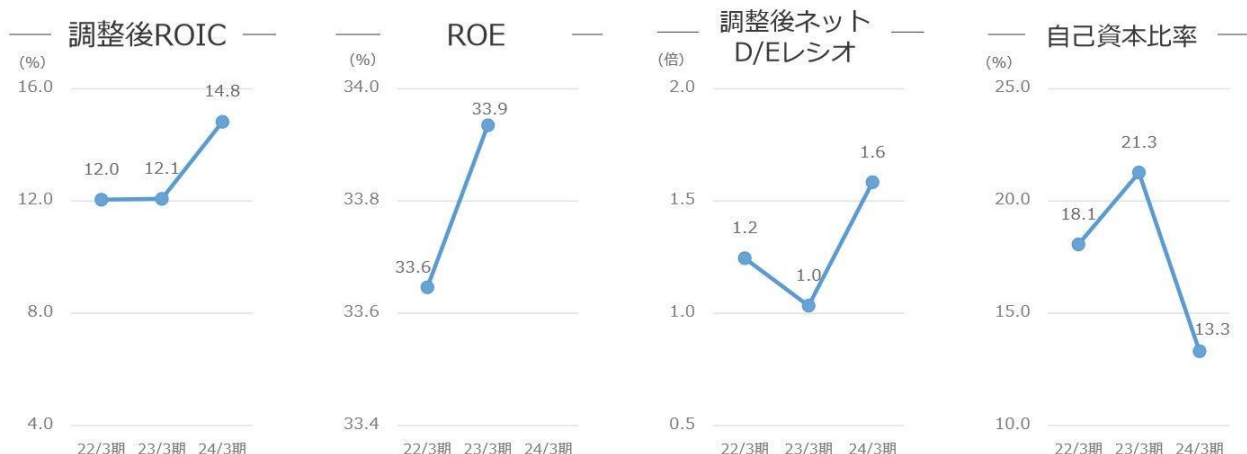
- 投資効率・収益性を意識した経営の推進のため、売上収益・税引前利益のほか、4つの指標に目標値を設定（調整後ROIC・ROE・調整後ネットD/Eレシオ・自己資本比率）。資本効率と財務健全性の両立を成長戦略の一環として掲げ、持続的な成長と企業価値向上を目指す

当社はこれまで税引前利益、ROE といった指標を重視してまいりましたが、今後はこれまで以上に投資効率や財務健全性を意識した経営を推進するため、調整後 ROIC、ROE、自己資本比率、調整後ネット D/E レシオ、この四つの指標を改めて目標に掲げてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

指標（24/3期末）



※調整後ネットD/Eレシオおよび、調整後ROICの算出は、現金および現金同等物を調整した調整後ネット有利子負債を使用しております

※24/3期のROEは損失を計上したため空白表記としております

- SIRVA-BGRS減損により、調整後ネットD/Eレシオ・自己資本比率が悪化
- 営業利益が成長したことに加え、減損による資産圧縮により調整後ROICは改善

Copyright © 2024 Relo Group Inc. All rights reserved

20

当期末の指標はスライドの通りでございます。

SIRVA の減損により、当社の自己資本比率は一旦 13%まで低下いたしますが、今期末には 20%を超える水準まで回復する見込みでございます。その他の指標につきましても、調整後 ROIC や ROE は 20%前後、調整後ネット D/E レシオは 1 倍以下まで改善していく見込みです。

資本効率と財務健全性の両立を、当社の成長戦略の一環として掲げ、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。以上、長くなりましたが、私からのご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

ヤスタ [M]：それでは、ただいまより質疑応答の時間とさせていただきます。会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。それでは質疑応答を開始いたします。SMBC 日興証券、織田様、ご質問をお願いいたします。

織田 [Q]：SMBC 日興証券の織田です。質問、私から二つございますので、一問一答でお願いできればと思います。一つ目が今後の SIRVA-BGRS との付き合いというか、関係について教えてください。B/S 上は今回きれいになりましたけれども、実態としては優先株もありますし、またコールオプションもあるという状況かと思っています。

そういう中で、今後 SIRVA-BGRS とどういう関係、付き合いをしていくのかであったり、業績、財務自体が厳しいということなので、仮に例えば御社に資金支援、資金提供とか資金援助とか求められる可能性もゼロではないのかなとは思っていたりもするんですけども、この辺り含めて、漠とした質問で申し訳ないんですけども、今のご方針とか考え方とか、お伺いできればというのが一点目です。

門田 [A]：

SIRVA-BGRS との付き合い方ですが、ご指摘の通り、現在も優先株を持ち、また債権を持つという状態です。それを減損したわけですが、まだ持っているという状況であります。

ただ私どもは、SIRVA-BGRS につきましては、ビジネス自体は確かに魅力はあると思いますけれども、財務状況が非常に悪いという認識でして、先ほどご説明の中で申し上げた通り、非常に借入金が多いため、金利の水準が下がらない限り、我々としてステータスを引き上げることはまずできないと判断しております。優先株を持っているいからさらに何か関係を深めていくということではなく、状況を注視していくというのにとどめるという形になろうかと思っています。

また財務が厳しい中で、株主として資金援助を求められるということもあり得るとは思います。ただ、今の財務状況で何か我々が支援するということは全く考えておりません。ですので「距離を置いて見ていく」という関係が続くかと思っています。以上でございます。

織田 [Q]：ありがとうございます。二つ目の質問ですが、今回、賃貸管理のアセット売却の粗利の開示とか、非常に丁寧に開示していただいております、解像度が上がったという印象ではあるんですけども、そういう中で少し、16 ページ目のところ、今年度のご計画の全体感のところ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



れてはいただきましたけれども、KPI 含めて開示がないので、数字はぱっと見、こうなんだという感じはわかるんですけれども、可能であればそれぞれのビジネスごとに今年度、こういうことを考えていますとか、こういう動きがありますとか、補足をいただければ幸いです。

門田 [A]：はい。連結としては 1,400 億の売上、それから営業利益が 300 億と考えておりますけれども、こちらについて、内容としてそれぞれ触れさせていただきたいと思います。

まず借上社宅管理事業につきましては、今期 68 億の営業利益を目指していこうと考えております。前期比では 12.6%増という形になります。社宅管理戸数が一番の KPI ですが、これを 25.9 万戸から 29 万戸まで上げていきたいと考えております。

社宅管理全般に通じまして、まず強力なライバルが今いなくなっている状態です。私どもがだんだん No.1 の座を確固たるものにしつつあるということで、競争力が増していると思います。

それに加えて、今、家具付きの物件が非常に人気がございます。理由としましては、元々は例えば派遣社員の方に、家具付きの物件等を提供するというケースが社宅としてあったんですけれども、最近増えていまして、インバウンドです。インバウンドの労働者の方がだんだん増える中で家具付き物件の需要が増しております。そういったところでのプラスアルファがあるだろうということで、今の戸数を作っていこうと考えております。

それに加えて、当然ながら戸数が増えていく中で、引っ越しですとか仲介といったもののキックバックも自然と伸びていくだろうということがございます。

あと、システム投資による効率化も進めておりますが、ここは従前も投資家の皆様も感じておられるかと思いますが、なかなか効果が明確に出てきていないということがございます。前期も 1 億から 2 億の効果があったわけですが、様々なインボイス対応など、特殊要因によって打ち消されいているという状況でございました。今期につきましても、1 億ぐらいの効率化は狙えると思いますけれども、あんまりここに大きな期待はせずに、営業をしっかり伸ばしていきたいと考えております。

続きまして賃貸管理につきましては、前期に対してマイナス 7 億円の 76 億円を想定しております。こちらの減益の理由は先ほども申し上げました通り、アセットの売却益を落とすということです。これを 18 億円ほど計画から落としていくと考えておりまして、これがなければ 13%ほどの増益計画になっている形です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



M&A をしっかり進めていく、これはやっていきますし、賃貸管理戸数をそれぞれの会社で増やしていく、あるいはそれに基づく工事仲介件数の増加をしっかりやっていきたいと考えておりまして、減益の要因はアセットのマイナスです。

続きまして海外赴任は、30 億円の営業利益を狙っていこうと。前期に対しては 5.7 億円の増、23.2%増ということになります。こちらにつきましても先ほどご説明の中で申し上げましたが、海外赴任のアウトバウンド、インバウンドとともに、今、だんだん需要が増えてきている状況です。

一昨年と去年を比べてほぼ横ばいになってしまったというのが、件数としてあったんですけども、これは一昨年がコロナ明けの特需があったということでした、それがはけて、通常ベースに今、戻ってきているということです。それがはけた中でも、第 4 四半期についてはもう去年を上回って推移しておりますので、今年もその傾向は続いていくと見ております。まさに今 4 月、5 月と進んでおりますけれども、そういった傾向で進んでいるのかなと認識しております。

ということで、このイン／アウトの支援世帯数の増加を見込んでいること、それから航空機の便数などを見ていただくとわかりますけども、ビジネストラベルも徐々に戻ってきて、ほぼ通常のペースに戻ってきているということもございます。海外での賃貸斡旋、あるいは売買といったもの、あるいはデータ販売、様々な指数販売といったところも順調に増えていくと見ております。

続きまして、福利厚生は 133 億円の営業利益を見ております。前期比で 18.2 億円の増、15.8%増というラインを計画しております。ここは順調に会員さんが増えておりますので、この会費収入の底上げがされていくということがまずございます。大手企業、あるいは競合の切り替えが非常に順調進んでおりまして、今、自信を持って営業を進めているという状況です。

既存のお客様に対しましても、先ほどもちょっと触れましたけれども、人事部門の方が今非常に大変になっております。その支援をしていくということで、単に福利厚生のアウトソーシングを販売するだけでなく、その周辺にある支援業務、サポート業務についてもアップセルをしていきたいと思っております。こういったところを増やしていくことで、成長を作っていきたいと思っております。

それから最後、観光事業は 39 億円を目指しております。前期比ではプラスの 7.9 億、パーセンテージでは 25.4%増という形になります。ホテルの運営施設が順調に増えていること、それから「リブランド」と先ほども申し上げましたが、年間 1 施設、2 施設の売却をしていく予定もございますので、しっかり作っていけるかなと考えております。非常に旅行のお客様が今、増えておりますので、インバウンド事業も含めてしっかりやっていけると考えております。

各セグメントについて、ちょっと長くなりましたが、以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



織田 [Q]：丁寧にありがとうございます。ちょっと補足で恐縮ですけれども、先ほど、増益率が低くなる理由の二つで、一つが賃貸管理のお話をされて、もう一つが投資のお話をされていたかと思うんですけれども、これはどれぐらいとか、金額みたいなイメージ感あたりしますかね。

門田 [A]：まず大きくは営業部門の強化を図ろうと思っております、人件費の部分が一点ございます。もう一つは、先ほどの福利厚生ですとか、あるいは海外赴任といった分野に対して商品ラインナップを増やしていく、アライアンスも含めてシステム開発、こういったところの費用をプラスで見ているということです。

それぞれ金額イメージで申し上げますと、先ほど申し上げた、アセットのところでは18億円ぐらいのマイナスを見ているということ、それから営業人員のところでは約4億円を見ております。それから福利厚生事業、あるいは海外赴任事業の投資といったところではおよそ3億円を見ている次第です。以上です。

織田 [Q]：丁寧にありがとうございます。これぐらいの投資もあっても、頑張っただけ数字を作っていくってことですかね。

門田 [A]：はい。そういうことです。

織田 [Q]：わかりました。丁寧に説明いただきまして、どうもありがとうございます。私からは以上です。

ヤスタ [M]：織田様、ご質問ありがとうございます。次に大和証券、関根様、ご質問をよろしくお願いいたします。

関根 [Q]：大和の関根でございます。本日もご説明ありがとうございます。私から、簡単に二つ伺わせてください。一つ目が、最後のところでご開示いただいた、資本効率を上げていくためのお話でして、こちらについて目標も定めていくということでありましたので、来年、おそらく次期中計、出されると思うんですが、この辺りにおいても、今までのようなPLの目標以外でも、バランスシートの目標もご開示いただく、まずそういう理解で合ってますでしょうか。これが一つです。

もう一つですけれども、今回ストック型の部分を改めて強化してきますよってという話で、一方で今の織田さんへのご回答の中でも、ちょっとでも収益性を上げてくとかってというのは、なかなか簡単ではないよというお話もいただいたかと思えます。

そうになっていったときに、次期中計での成長戦略ってどう描けばいいんでしょうか。要は今の既存のストック収益の積み上げが大前提になってくるのか、それとも先ほどM&Aとかって話もチラッ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

と出てきましたけれども、そういったところも含めて今、模索されているようなことなのか、次期中計での成長の考え方について、改めて今、おっしゃっていただける範囲でご紹介いただければと思っています。以上です。

門田 [A]：ありがとうございます。第一点、資本効率だとか、そういったものを重視していくということをご説明しましたけれども、それについてどういったものを開示していくのか、どういった目標を持っていくのか、ということでした。スライドでも見せしたかと思います。19 番目のスライドで、私どもの今の新しい方針を掲げさせていただいております。

調整後 ROIC で 15%以上、調整後ネット D/E レシオで 1 倍以内、自己資本比率で 30%以上、ROE でも 20%以上と、こういったものを目標として掲げまして、これについて逐次フォローしていく、と考えております。

コーポレートガバナンス報告書でも、こういったものを開示していくと予定しておりますので、私どもはこれを意識して経営をしていくという方針であることを宣言していこうと考えておる次第でございます。

もう一点、今年が今の中計の最終年度ということにして、また来年、来期から 4 年間の中計を立てていきたいと考えております。振り返りますと今の、「新・第三次オリンピック作戦」と私ども、呼んでおりますけれども、この中計におきましては、国内事業においては順調にストック基盤を増やしていき、またトップクラスの地位を確立できたと思っていますし、残念な結果になったんですけれども、グローバルカンパニーの運営に携わることで海外展開への端緒を開くことも出来たということで、新しい挑戦も行ってまいりました。

一方でボラティリティが高く、バランスシートが大きくなりがちである不動産関連の事業のウエートが拡大しすぎた、というのがございまして、そういった面を考えつつ、次の中計を立てていきたいと考えておるところです。

「第四次オリンピック作戦」、次の中計につきましては、まだこれから 1 年かけて策定をしていくという段階ではございますけれども、大きな方向性というお話になりますが、ちょっと触れさせていただきますと、まず第 1 には、当社の強みであるストック収益の積み上げにとにかくフォーカスするんだということです。

そのために今期ハウジングの売却による収益もありますので、そういったお金を使いながら、営業部門ですとか、ツールといったものを充実させていこうということです。ここでダントツの No.1 になっていこうということが、第一点でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして第2に、このストックを強化する新たな事業領域を拡大し、開拓していきたいということです。

第3点としましては、ストックに寄与しないアセット事業、フローの事業については縮小していくということを掲げるということで、この三つを大きなテーマとして考えていきたいと考えております。

第2点のストックを強化する、新しい事業領域、ここは何だろうということですが、特に今後注目していく事業領域ということでいいますと、何といたっても労働人口の減少という大きな、非常にインパクトも大きく、かつもう避けられない環境変化がございます。これに対して当社の独特の機能ですとか、ポジショニングといったものを生かして対応していきたいと考えております。

福利厚生のアウトソーシングもあり、社宅もやり、海外赴任もやっている、こういった独特の会社はうちしかないんじゃないかと考えておまして、このポジションを生かしていきたいと考えております。

またクロスセルも今、進んでおまして、上場企業4,000社ございますけれども、そのうち900社と、私どものコア事業で既に取引がございます。これをもちろん広げていくということもありますし、このコネクションを生かして、新しいものを販売していくことができれば、ということです。

何をやっていくかということですが、福利厚生を中心とした様々なアウトソーシング事業はもちろん、先ほども挙げたような新分野は当然のこととして、インバウンド需要への対応ですとか事業承継（人手がなくなるということで事業承継のニーズも増えます）、こういったものの支援、地方の活性化、あるいはシニア世代のアクティブな生活支援、いろんなテーマがございますけれども、こうしたところに対して、これまで積み上げてきたノウハウが生きると思っておりますので、そこに新しい領域を切り開いていくということ、また技術も絡めながら、ソリューションを提供していきたいと考えておる次第です。

また具体的になりましたら発表していきたいと思っておりますけれども、来年、来期からスタートということですので、それまでにしっかり詰めていきたいと考えております。以上でございます。

関根 [Q]：確認ですが、二つあって、一つはかねて御社はグローバルっていう話をおっしゃっていたと思うんです。今の門田さんのご説明からすると、さすがにこういう件もあった直後ということもありますし、目先は国内の事業基盤をしっかり固めるというのが次の4年間とかでのメッセージになってきますと、まずそういう理解で合っていますか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



門田 [A]：もちろん海外基盤が不要かという、これは必要だと考えております。元々の発想からいきますと、日本のマーケットが小さくなっていく、これはもう避けられません。またそれに合わせて、日本企業の皆さんがどんどん海外へ展開していく、それをどんどん加速していただろうと。それに対してサービスをちゃんと提供していかなきゃいけない。この二つの話は、もう変わることはないと思っています。

ただやり方、方法論として、今回の経験からいろんなことを学ばなきゃいけないとは当然ながら思っております。こういうパンデミックという、当初考えてもみなかったリスクがあるということですので、これを勘案して、投資規模をある程度抑えたものにするとか、あるいはよりストック性の高いもの、パンデミックでフローの部分ってやっぱり動きますので、ストック性の高いものにしていくんだとか、あるいは投資規模と株式のシェア、マジョリティを取るのかマイノリティを取るのか、こういうこともございます。こういうバランス、そういうことも含めて、慎重に検討していくことを意識して取り組んでいく、ということになろうかと思えます。

ただ、全く国内だけにフォーカスするということではありませんけれども、そういったことを思いながら、中心は国内になると思います。金額規模を考えても、国内の方が当然大きい話です。これをしっかりやっていくということで、海外についてはそういった形で、規模を縮小してチャレンジを続けようと考えております。以上でございます。

関根 [Q]：わかりました。あと二つ目はお願いという感じで、先ほどの 19 ページで確かに目標値出してはいただいているんですけど、ROE20%って、逆にあんまり割ったことって、ここしばらくで見てもあまりなかったと思いますし、JGAAP の時代なんか、もう少し自己資本比率も高く、その上で ROE も高いっていう状態も維持されてたと思うので、ぜひ中計においては、また予想もアップデートいただけるように、期待をしておりますので、今後もよろしくお願いいたします。

門田 [A]：はい、ありがとうございます。そのあたりは常に意識して、何かここで固定してしまうということではなくて、随時状況に応じて、アップデートしていきたいと思えます。**関根 [Q]**：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。次に、みずほ証券、桑名様、ご質問をよろしくお願いいたします。

桑名 [Q]：みずほ証券の桑名と申します。私から 2 点、お願いいたします。一点目、福利厚生事業で、QonQ で会員数 19 万人の増加と、非常に好調かと認識しております。この内訳として、先日

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



のベネフィット・ワンと第一生命に伴う流入と思われるものは、どれほど含まれていましたでしょうか。この関連する獲得も含めて、今期末の会員数の見通しもご教示いただけますでしょうか。

2点目、数字の確認でして、先ほど賃貸管理のアセットの売却のところで、今期18億のマイナスになるとおっしゃられていたかと思うんですけど、こちらはセグメント利益ベースでしたでしょうか、粗利益ベースでしたでしょうか。以上2点、お願いいたします。

門田 [A]：第一のご質問ですが、福利厚生 of 会員さんの数のお話だと思いますが、今お尋ねになったのは、例えばベネフィット・ワンさんからうちへ移行したお客様の数ということだったでしょうか。

桑名 [Q]：生命保険系というか、そういう形。第一生命にベネフィット・ワンがくっつくことによる流入、ということです。

門田 [A]：その反動みたいなことでしょうか。

桑名 [Q]：はい。

門田 [A]：明確な数を、私も手元に持っておりませんが、第一生命さんがベネフィット・ワンさんを買収されたことで、当然ながら他の生命保険さんはベネフィット・ワンさんは選択しにくいという形になっていまして、そういう意味ではそちらの営業は進んでいるという状況でございます。

他にも第一生命さん絡みっていうか、第一生命さんと関係の深い企業グループがございまして、それと相反するグループの方々は、やはりベネフィット・ワンさんとは付き合いにくいという話も出ているということは、足元ではございます。そういったものを含めてしっかり営業はしていきたいと考えております。

もう一つ、福利厚生 of 会員様の今期の目標数ということだったかと思えますけれども、800万人を計画しております。719万から800万人に増やしていこうということです。以上でよろしかったでしょうか。

桑名 [Q]：800万人と聞くと相当強いなと思うんですけども、ここの蓋然性はどう見ておくのが良いでしょうか。

門田 [A]：大手企業の営業ですとか、他社からの切り替えもございますので、今の営業の勢いであればだいぶ近いところまでいけるんじゃないかと考えております。

あと、アセットのマイナスの部分が営業利益ベースかというご質問でしたね。こちらについては営業利益ベースでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



桑名 [Q]：大変よくわかりました。ありがとうございます。

ヤスタ [M]：桑名様、ご質問ありがとうございました。それでは他にご質問もないようですので、2024年3月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 [A]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

