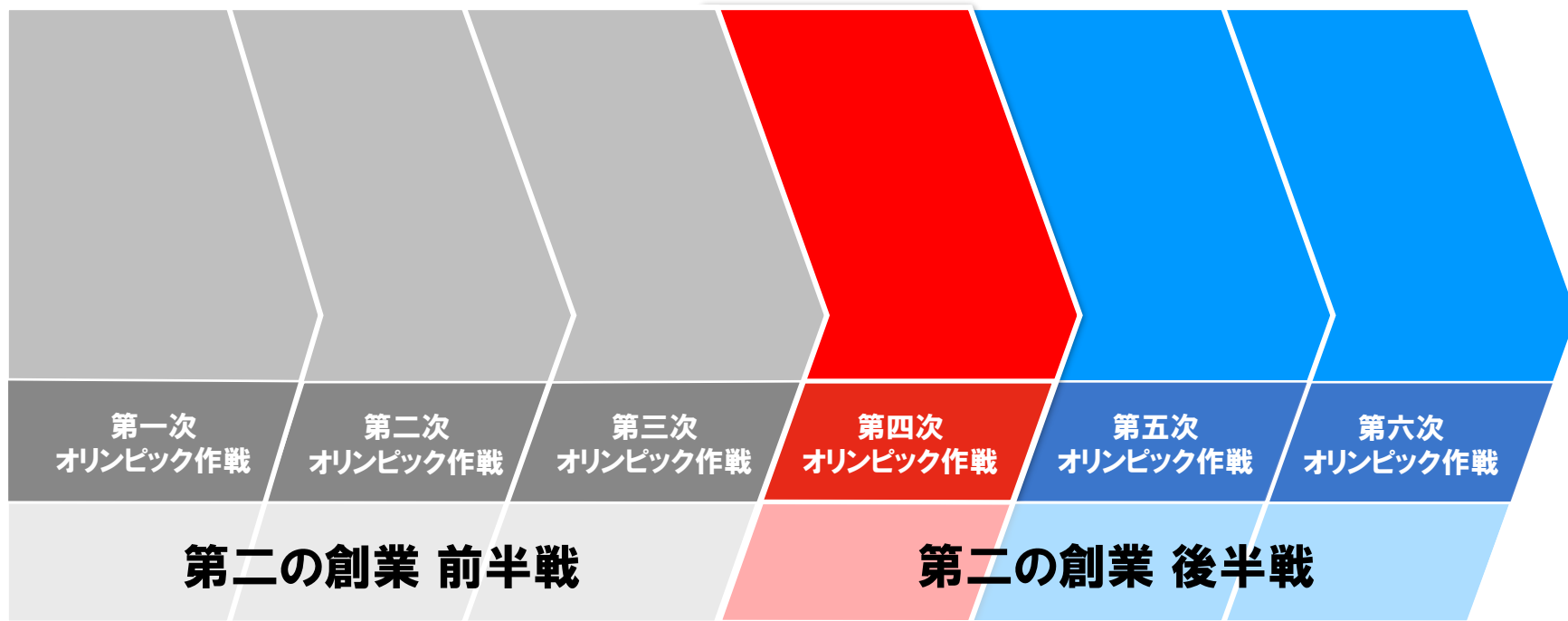
A faint, red-tinted world map is visible in the background, centered behind the main text.

2025年3月期
リロググループ
会社説明会

2025年6月4日

第二の創業



第二の創業後半戦開始、時代は大きく動き出している

第二の創業

<アフターコロナの環境>

人口減少

少子高齢化

働き手不足

国家の借金増

円安

資源価格高騰

第二の創業14年間

我々の見える景色は変わった

第四次オリンピック作戦

福利厚生事業

借上社宅管理事業

ダントツNo.1に挑む

海外赴任支援事業

日本企業に対する世界化対応の**唯一の存在**

第四次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化



BtoBのアウトソーシング事業には強烈な追い風

アウトソーシングニーズは加速

第四次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化

BtoBのアウトソーシング事業には強烈な追い風

福利厚生
の更なる充実

社宅制度
の再活用

海外人材
の受け入れ

第四次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化



賃貸管理事業・観光事業というBtoCの基盤構築

事業承継の受け皿として貢献

第四次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化



本業以外を支援する社宅を含む福利厚生

アウトソーシングニーズは加速

第四次オリンピック作戦

<アフターコロナの環境>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化

稼ぎを増やさなければならない日本

世界中からヒト・モノ・カネを呼び込む

第四次オリンピック作戦

世界中からヒト・モノ・カネを呼び込む

地方への人の移動

世界からの人の移動

借上社宅管理事業

社宅管理で移動ニーズを捉える

賃貸管理事業

全国賃貸ネットワークで支える

海外赴任支援事業

日本企業の人材の世界化対応

第四次オリンピック作戦

世界中からヒト・モノ・カネを呼び込む

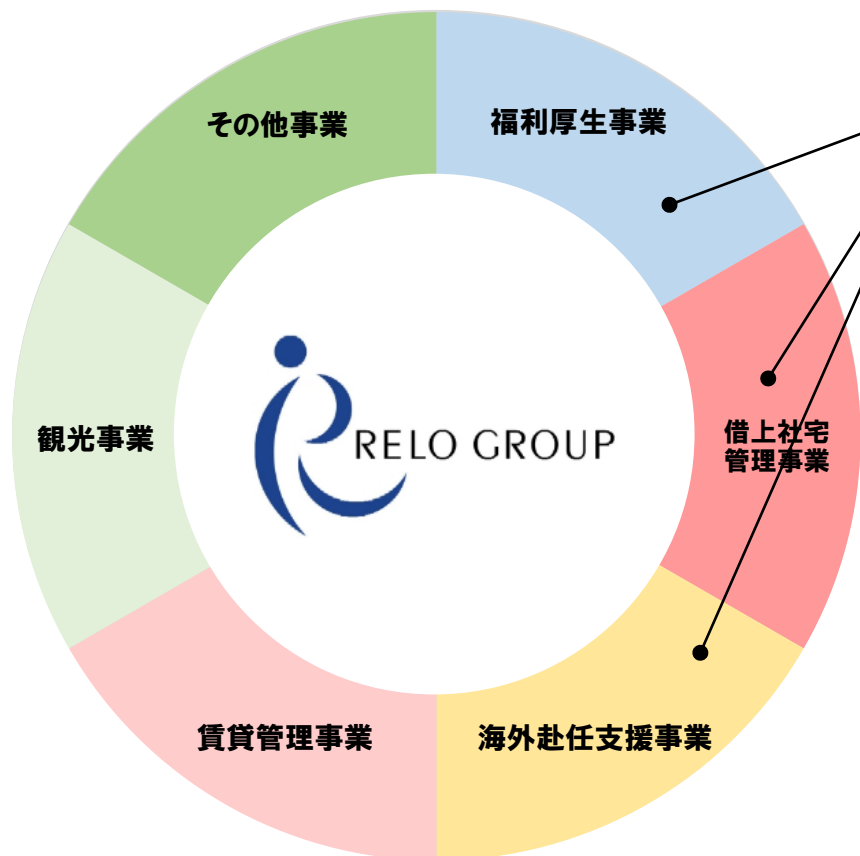
2,000兆円の金融資産

福利厚生事業

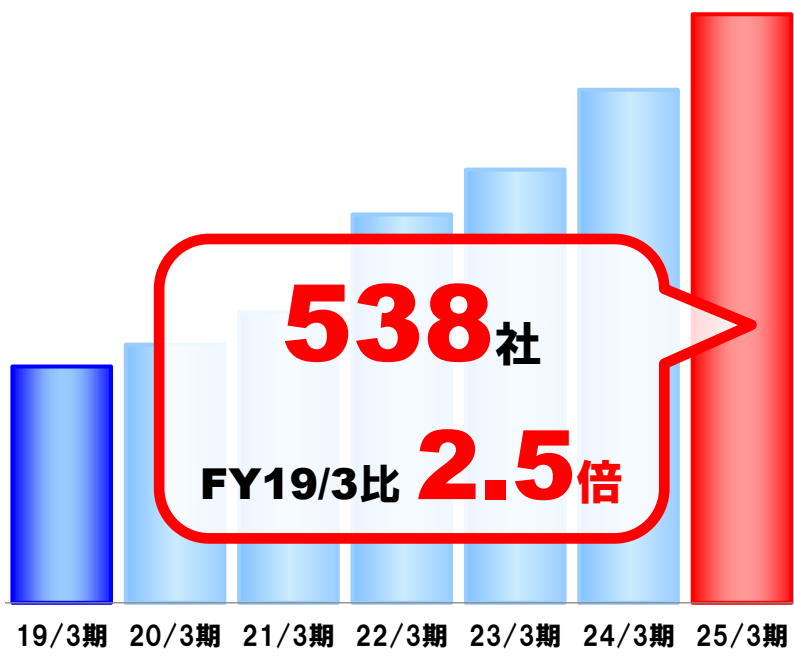
観光事業

会員基盤を活用し
シニア世代への貢献を構想

第四次オリンピック作戦



アウトソーシング事業/主力商材
クロスセル導入企業数



グループ一丸となって日本の大転換をサポート

第四次オリンピック作戦

2029年3月期目標

営業利益 500億円



横の連携を進めながら日本の大転換をサポートし目標達成へ

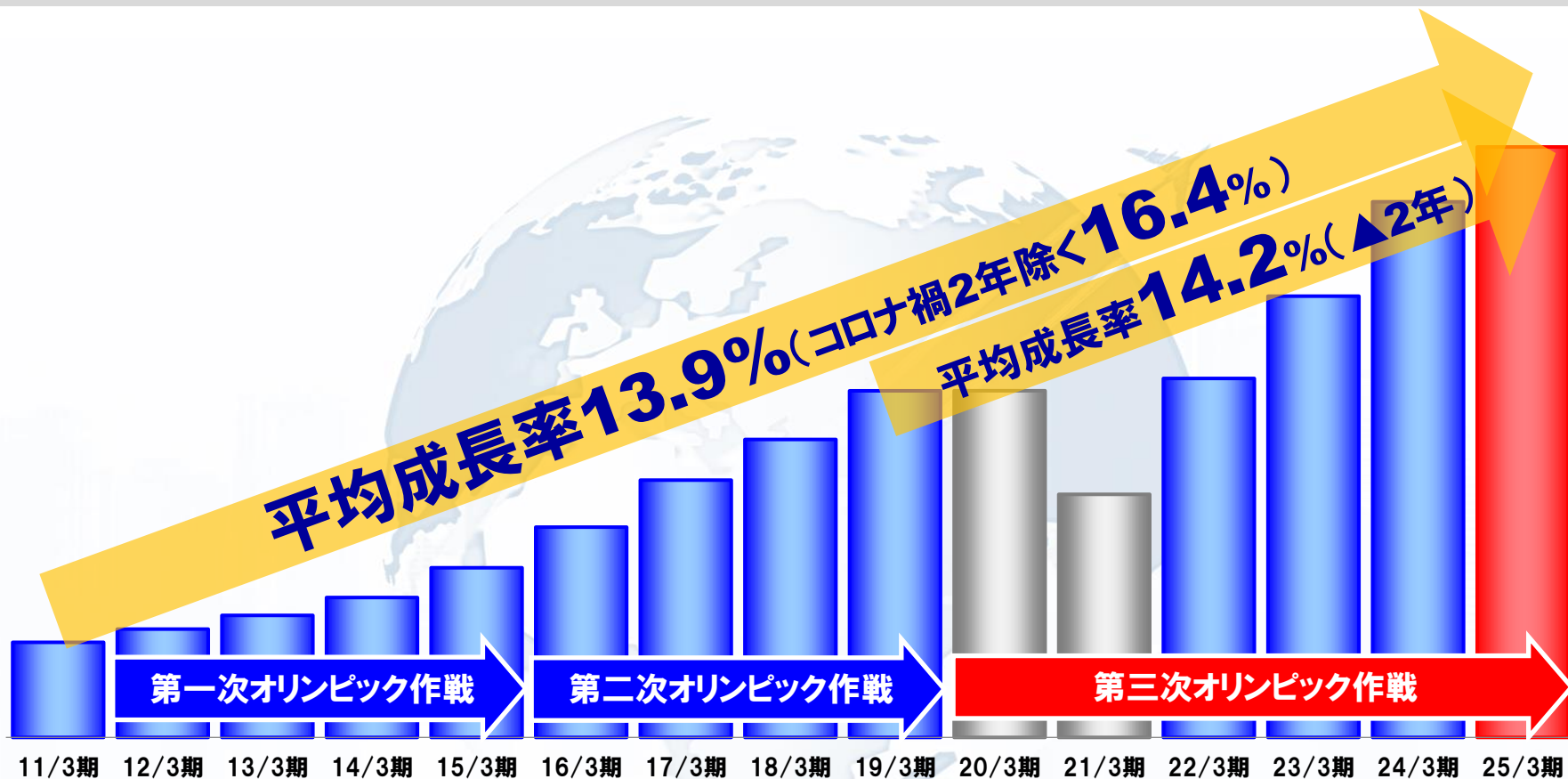
2025年3月期 連結業績

(百万円未満切捨)

	25/3期 実績	24/3期 実績	前期比
売上収益	142,908	132,580	+7.8%
営業利益	30,437	27,611	+10.2%
税引前利益	52,863	▲19,404	—
当期利益	43,317	▲27,807	—

営業利益は10.2%増益と2ケタ成長

第二の創業 前半戦



コロナ禍の影響を受けた2期を除いた全ての期間で2ケタ成長

第四次オリンピック作戦

2029年3月期目標

第四次オリンピック作戦

営業
利益

500億円

平均
成長率

13.2%



第四次オリンピック作戦

<アウトソーシング事業の市場>

BtoBのアウトソーシング事業には強烈な追い風

アウトソーシングニーズは加速

+

各事業でNo.1のポジション確立

導入検討時に選ばれるという追い風も成長を後押し

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>

2025年3月期実績

営業
利益

122億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

16.6%

2029年3月期目標

営業
利益

220億円

第四次オリンピック作戦

平均
成長率

15.7%

好調な市場環境やCRM事業の再生により十分達成可能

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>

クラブオフ/CRM事業



Club Off Alliance

FY25/3期

前期比イーブン



コロナ禍による環境変化により

モデル再構築中

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>

福利厚生事業

FY25/3期

2ケタ成長



大手企業の獲得が伸張
補填費用が上昇傾向

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>



会員の利用が増えるほど利益貢献が出る体質へ

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>

地方を含む中堅中小企業

大手企業より働き手不足が深刻化

福利厚生の充実という動きが出ている

営業人員補強により会員獲得を狙う

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>



Club Off Alliance

再成長開始



市場環境は追い風

CRM事業の再生や好調な市場環境により220億円を目指す

第四次オリンピック作戦

<福利厚生事業>

24時間駆け付けサービス



第三次オリンピック作戦

平均成長率 **19.5%**



先行投資を実施

コールセンターを補強

後半戦でシェアを拡大し、平均成長率17.5%を目指す

第四次オリンピック作戦

<借上社宅管理事業>

2025年3月期実績

営業
利益

68億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

5.0%

2029年3月期目標

営業
利益

110億円

第四次オリンピック作戦

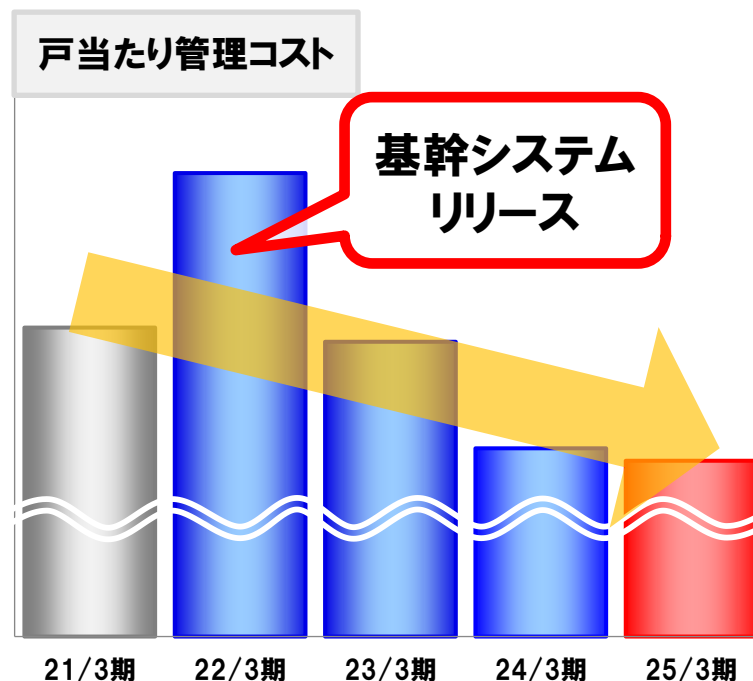
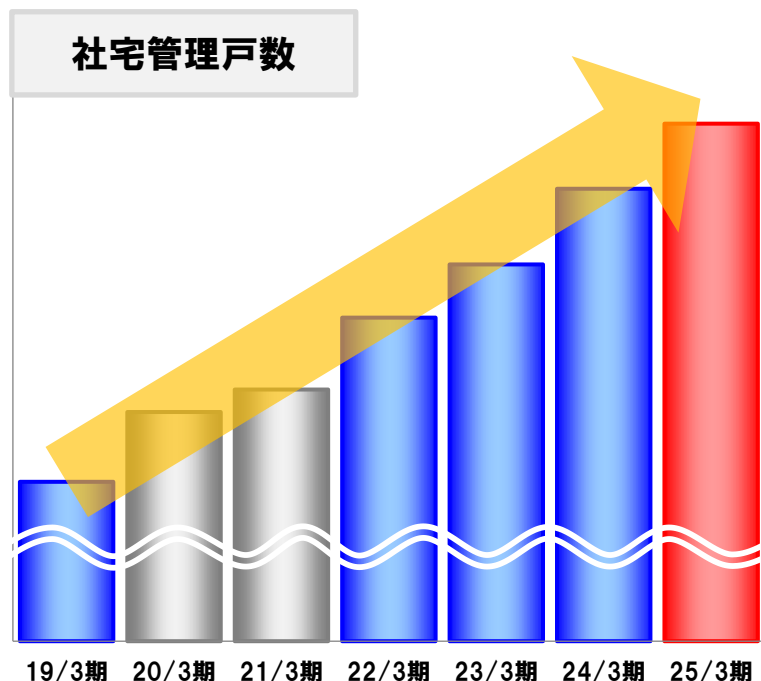
平均
成長率

12.8%

FY23/3以降は着実に成長を続けており再成長フェーズへ

第四次オリンピック作戦

<借上社宅管理事業>



管理戸数No.1としての優位性と管理コストの低減の効果

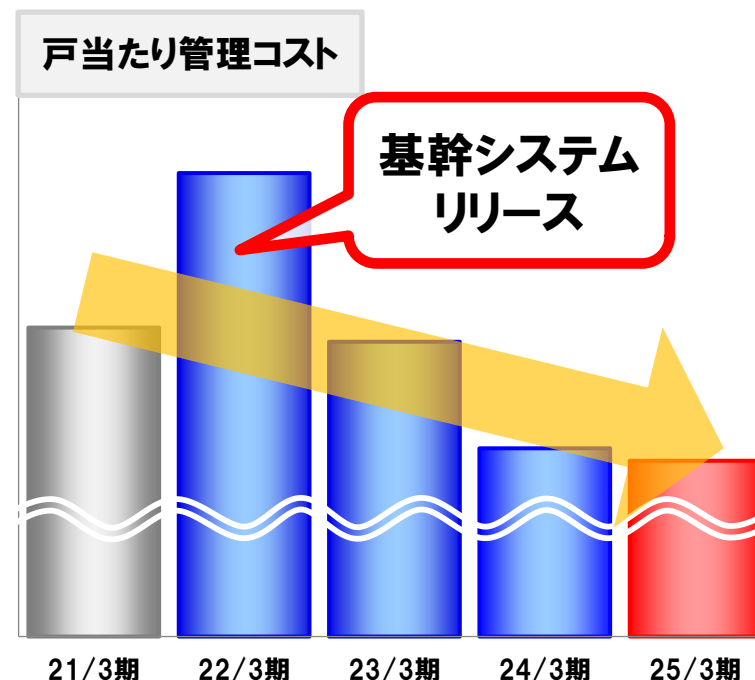
第四次オリンピック作戦

<借上社宅管理事業>

システム効果のためには

**顧客・不動産業者の
協力が必要不可欠**

**戸当たり管理コストが
開発前比**10%以上低減****



協力会社も年々増加しており低減効果は上昇中

第四次オリンピック作戦

<借上社宅管理事業>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化

転勤者・単身者サポート充実/海外からの働き手対応ニーズ

家具付き賃貸を展開

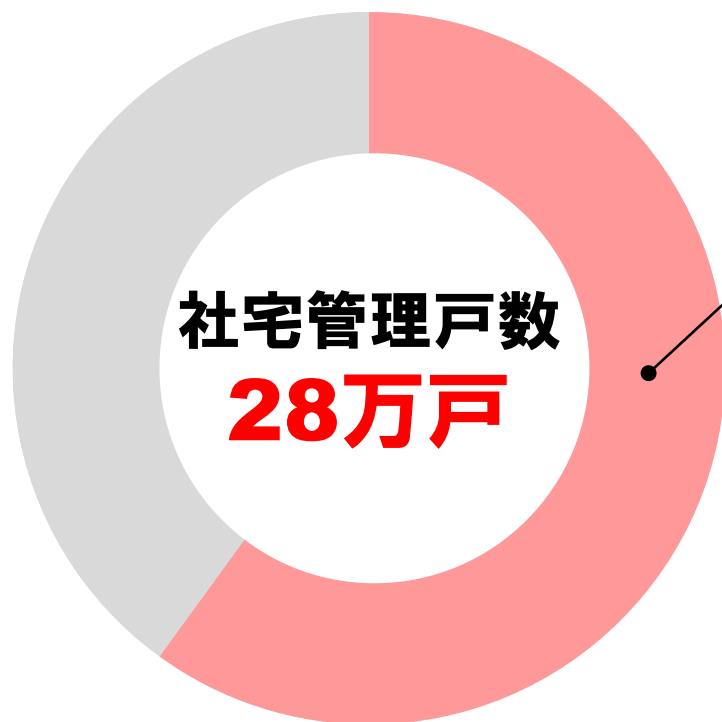
リロの
家具付き賃貸

第四次オリンピック作戦

<借上社宅管理事業>

家具付き賃貸を展開

リロの
家具付き賃貸



単身者向けの
社宅は16万戸

現在の家具付き賃貸は1万戸

大いに開拓余地有り

第四次オリンピック作戦

<借上社宅管理事業>

転勤者・単身者サポート充実/海外からの働き手対応ニーズ
社宅制度導入後のサポートニーズも増加



福利厚生倶楽部
FUKURI KOSEI CLUB

中堅中小企業1万社の基盤

汎用性のあるシステムを開発

各施策により2029年3月期に営業利益110億円を目指す

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>

2025年3月期実績

営業
利益

30億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

10.8%

2029年3月期目標

営業
利益

50億円

第四次オリンピック作戦

平均
成長率

12.9%

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>

2024年3月期成長率

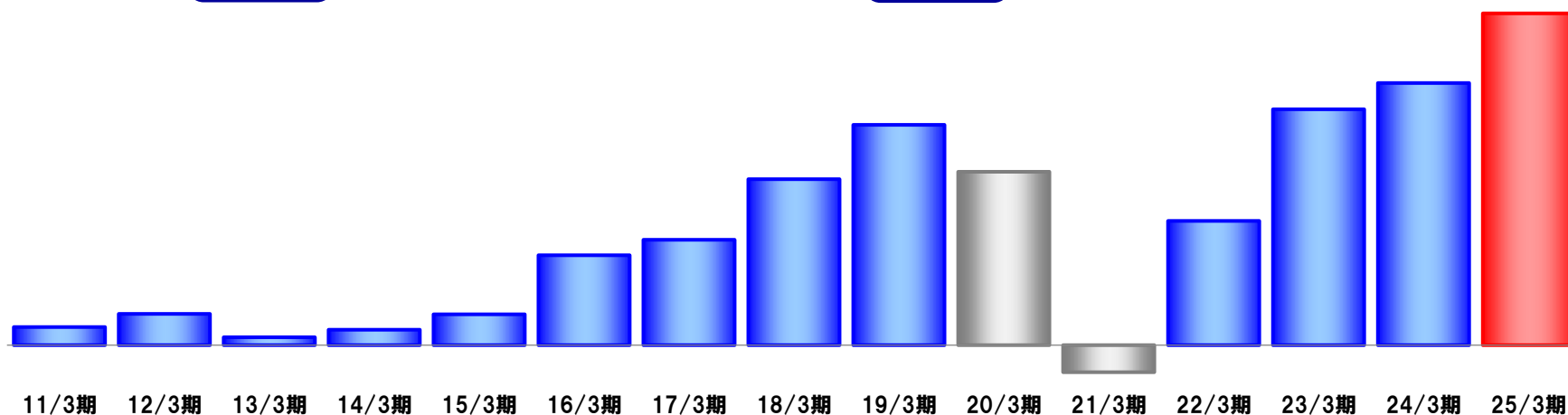
営業
利益

11.2%

2025年3月期成長率

営業
利益

26.6%



インバウンド需要の拡大や制度コンサルなどで成長をつくる

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化



世界展開を進める企業

海外赴任支援はニッチな市場

トータルのサポート出来る事業者が存在しない

各企業が独自対応をしている状況

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>

働き手不足

国内市場縮小

少子高齢化



今後の日本企業

海外からの働き手確保

グローバルカンパニーの人材を積極活用

日本人向けの制度では機能しない

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>

今後の日本企業

海外からの働き手確保

グローバルカンパニーの人材を積極活用

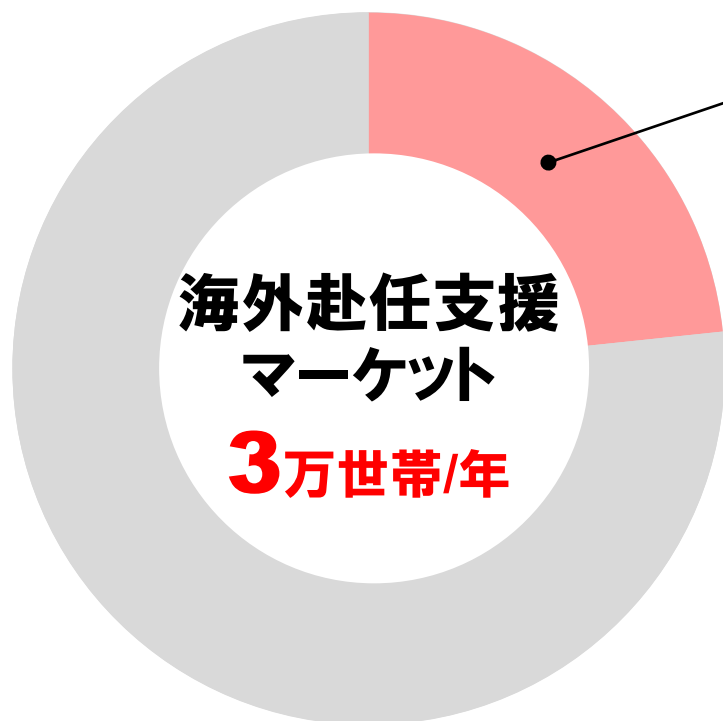
日本人向けの制度では機能しない



**グローバルリロケーションカンパニーで
学んだ経験・知見を活用**

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>



海外赴任支援世帯数
7,000件/年

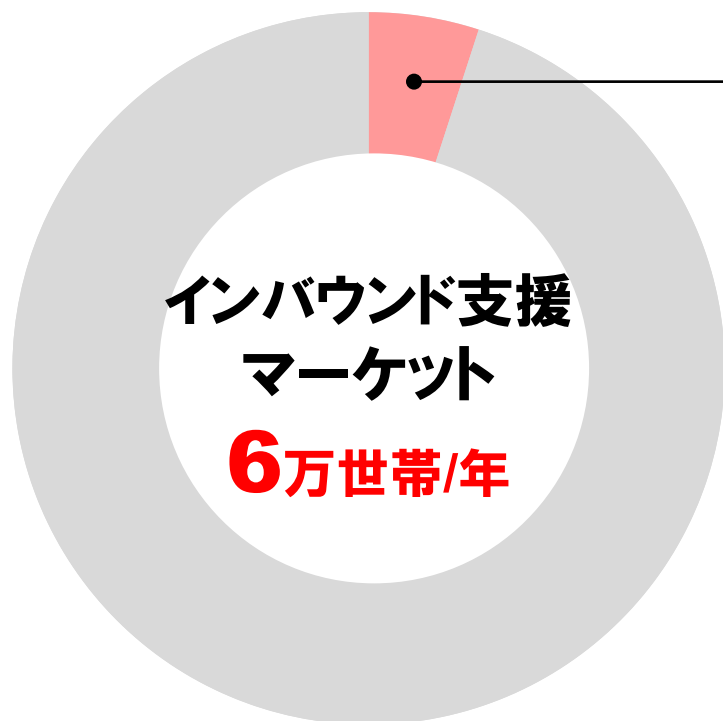
海外赴任者の多い企業へ

営業体制強化
制度コンサル・運用サービス

営業体制の補強及びコンサル等により支援世帯数を伸ばす

第四次オリンピック作戦

<海外赴任支援事業>



インバウンド支援世帯数
3,000件/年

日本企業・人材世界化対応
制度コンサル・運用サービス

海外赴任・インバウンド支援や制度コンサルで目標達成を狙う

第四次オリンピック作戦

<貸貸管理事業>

2025年3月期実績

営業
利益

81億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

27.6%

2029年3月期目標

営業
利益

120億円

第四次オリンピック作戦

平均
成長率

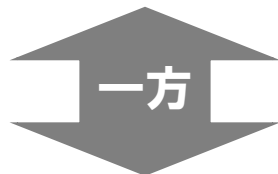
10.1%

過去の高い成長実績から目標達成は十分に可能

第四次オリンピック作戦

<賃貸管理事業>

後継者不足という追い風が吹く



賃料上昇

入居率高止まり

空室減少

賃貸仲介・管理切替には逆風

第四次オリンピック作戦

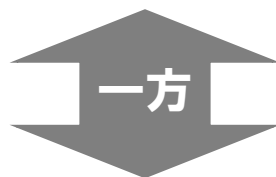
<賃貸管理事業>

賃料上昇

入居率高止まり

空室減少

賃貸仲介・管理切替には逆風



提案工事や物件売買には追い風

提案を活発化出来るよう従業員のスキルアップ投資を実施

第四次オリンピック作戦

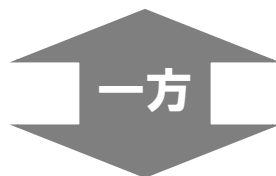
<賃貸管理事業>

働き手不足

国内市場縮小

後継者不在

M&Aは加速すると予測される



不確実性が高く、計画上は固めに想定

第四次オリンピック作戦

<貸貸管理事業>

2025年3月期実績

営業
利益

81億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

27.6%

2029年3月期目標

営業
利益

120億円

第四次オリンピック作戦

平均
成長率

10.1%

市場環境とM&Aの状況次第で120億円超過を狙う

第四次オリンピック作戦

<観光事業>

2025年3月期実績

営業
利益

41億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

8.5%

2029年3月期目

営業
利益

70億円

第四次オリンピック作戦

平均
成長率

13.6%

第四次オリンピック作戦

<観光事業>

2024年3月期成長率

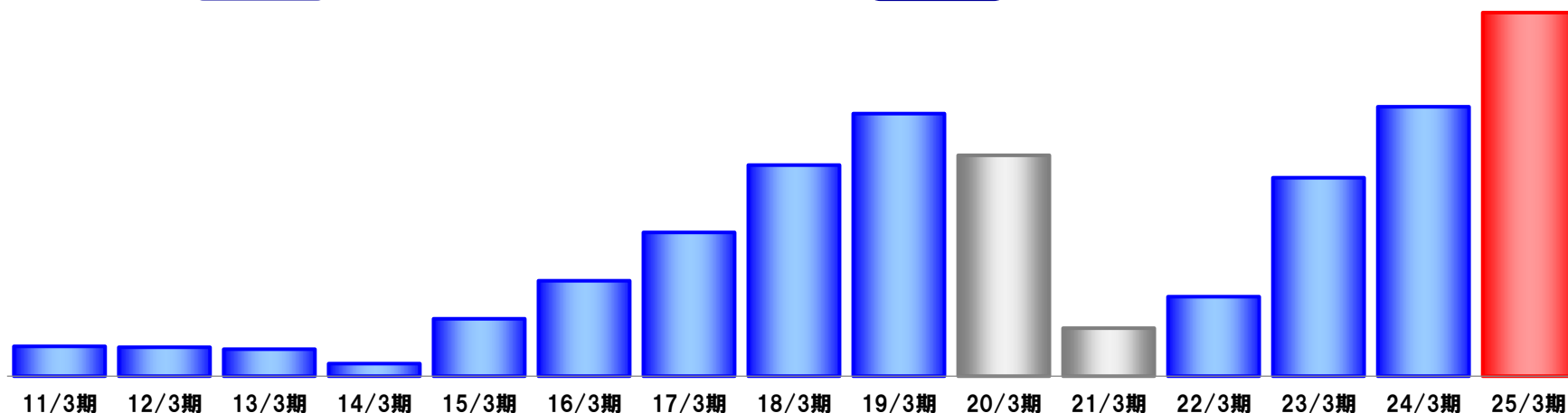
営業
利益

35.8%

2025年3月期成長率

営業
利益

35.9%



アフターコロナ以降は高成長を継続

第四次オリンピック作戦

<観光事業>

2025年3月期実績

営業
利益

41億円

第三次オリンピック作戦(▲2年)

平均
成長率

8.5%

2029年3月期目

営業
利益

70億円

第四次オリンピック作戦

平均
成長率

13.6%

観光業界の追い風や後継者不在による運営受託増を見込む

第四次オリンピック作戦

<BtoC 賃貸管理・観光業界>

業界全体で大きな課題

働き手不足

国内市場縮小

後継者不在

第二の創業前半戦の14年間

事業承継の受け皿として成長

第四次オリンピック作戦

<BtoC 賃貸管理・観光業界>

第二の創業前半戦の14年間

事業承継の受け皿として成長

+

新たな貢献領域

業界の課題解決カンパニーへ

第四次オリンピック作戦

<BtoC 賃貸管理・観光業界>

新たな貢献領域

業界の課題解決カンパニーへ

賃貸管理会社・中小型ホテル
経営・運営経験から把握出来る課題

働き手不足から生じる課題を
実体験として蓄積



デジタル含めたソリューションを開発

第四次オリンピック作戦

<BtoC 賃貸管理・観光業界>



第四次オリンピック作戦

<BtoC 賃貸管理・観光業界>



第四次オリンピック作戦

<BtoC 賃貸管理・観光業界>

賃貸管理会社数

賃貸住宅管理業
登録社数
9千超

中小型ホテル・旅館数

従業員10名以上
2万5千超

第二の創業 後半戦

- 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
- ◆ 日本の大転換をサポート

第二の創業 後半戦

使命実現に向けた残るワンピース

世界に貢献するための基盤

第二の創業 後半戦

今後の大きな流れ

日本の人口が増加に転じることは無い

第二の創業後半戦

世界展開の基盤作り

第二の創業 後半戦

第四次オリンピック作戦

グループの基盤

×

追い風の市場環境

人材投資

×

先行投資

なりたい姿に向けて挑む

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2025年3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。