



株式会社リロググループ

2026年3月期第3四半期決算説明会

2026年2月12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]	2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期
[日程]	2026 年 2 月 12 日
[ページ数]	34
[時間]	18:00 – 18:42 (合計：42 分、登壇：21 分、質疑応答：21 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 取締役 CFO 兼 CIO 門田 康 (以下、門田)
[アナリスト名]*	大和証券 関根 哲

サポート

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



*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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

安田：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 2026 年 3 月期第 3 四半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 兼 CIO の門田でございます。

門田：よろしくお願いいたします。

安田：そして本日司会を務めます、私、安田と申します。どうぞ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、決算説明会資料の中に、2026 年 3 月期第 3 四半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。

本日の決算説明会ですが、門田より、2026 年 3 月期第 3 四半期決算についてご説明いたします。ご説明のあと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場合がございますので、あらかじめご了承ください。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、門田よりご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
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)

	24/12期 実績	25/12期 実績	前年同期比
売上収益	104,819	108,968	+4.0%
営業利益	21,714	21,360	▲1.6%
税引前利益	43,992	21,361	▲51.4%
当期利益	37,279	14,620	▲60.8%

- 売上収益は、ストックビジネスの堅調な成長により前年同期比+4.0%の増収
 - 営業利益は、前年同期比▲1.6%の減益
- 【要因】①観光事業の前年同期アセット売却益差額▲3.8億円（第4四半期にもアセット売却1件を計画）
②新中期経営計画のスタートにあたり様々な先行投資を実施
- 前期第2四半期の税引前利益、当期利益には、日本ハウズイング株式会社の株式売却益と為替換算調整益を計222億円計上

Copyright © 2025 Relo Group Inc. All rights reserved

1

門田：それでは、あらためまして、よろしく願いいたします。2026年3月期第3四半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 1,089 億 68 百万円、営業利益 213 億 60 百万円、税引前利益 213 億 61 百万円、当期利益が 146 億 20 百万円、増収減益となっております。

まず売上の面ですが、主力のストックビジネスが堅調に積み上がっており、BtoB ビジネスのアウトソーシング事業を中心に増収を確保しております。

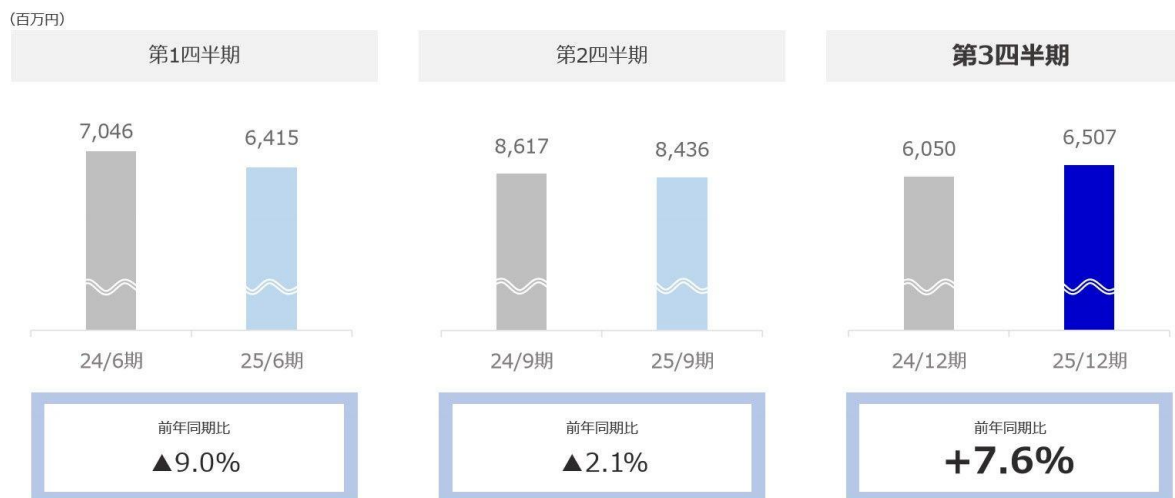
次に、営業利益を見ますと、まず1点目として、観光事業のアセットについて、前期は上期1件の売却だったのに対し、今期は上期1件、下期1件という売却を予定しておりますが、その下期分を第4四半期に予定しているということ。加えまして2点目として今期、新中計のスタートに当たり、多くの事業において先行投資を実施していることなどから、連結ベースでの累計営業利益はまだ減益となっております。

サポート

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



営業利益



- 第3四半期会計期間では前年同期比+7.6%の増益、四半期ごとの伸び率は通期を通して着実に改善

ただし、四半期単位の前期比較をいたしますと、第1四半期がマイナス9.0%、第2四半期がマイナス2.1%の減益だったのに対しまして、第3四半期は7.6%の増益となっております。期が進むにつれて予定どおり伸び率が改善してまいりました。

最終の第4四半期では、各事業のストックからの収益に加えまして、賃貸管理事業や観光事業でのアセット売却を完了させることで、営業利益計画314億円の達成を目指してまいります。

サポート

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

連結業績概要 (日本ハウズイング株式会社の株式売却益等を除外)



(百万円)

	24/12期 実績	25/12期 実績	前年同期比
売上収益	104,819	108,968	+4.0%
営業利益	21,714	21,360	▲1.6%
税引前利益	21,774	21,361	▲1.9%
当期利益	15,060	14,620	▲2.9%

・ 日本ハウズイング株式会社の株式売却益と為替換算調整益を除くと、税引前利益は前年同期比▲1.9%の減益

Copyright © 2025 Relo Group Inc. All rights reserved

3

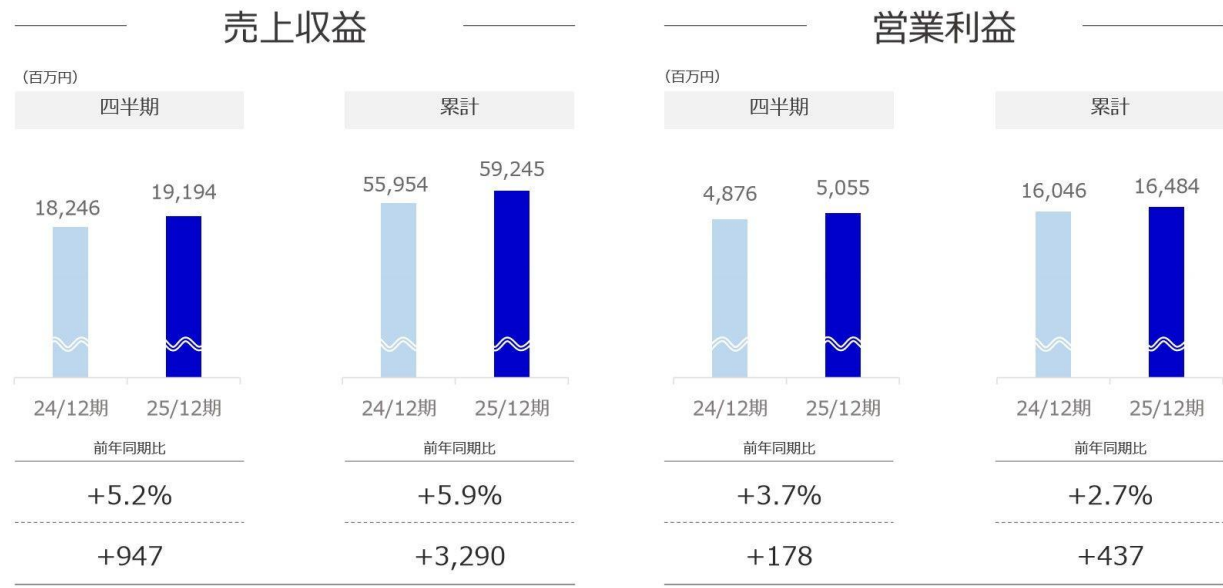
なお、税引前利益以下でございますが、前期、日本ハウズイングとの資本提携解消に伴う持分法の投資関連利益で192億円、そのほかにも為替換算調整勘定の戻り益30億円という特殊な事象がございましたので、それらの一過性の影響を受けております。

サポート

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



アウトソーシング事業 業績



- アウトソーシング事業は以下のサブセグメントで構成
 - ①福利厚生事業、②借上社宅管理事業、③海外赴任支援事業

それでは、ここからセグメントごとに業績をご説明していきます。

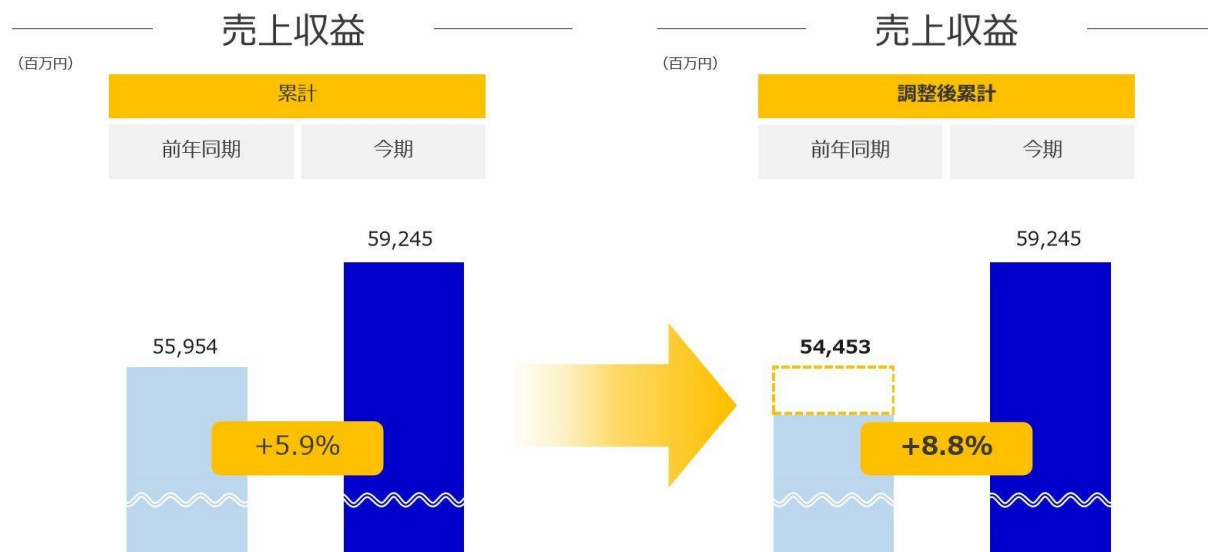
まずはアウトソーシング事業ですが、売上収益は前年同期比 5.9%増の 592 億 45 百万円となりました。

サポート

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



アウトソーシング事業 計上方法変更に伴う影響



- 前期第4四半期より、借上社宅管理事業の一部サービスについてリース会計を適用
- 前期第3四半期も同様の処理をした場合、前年同期比+8.8%の増収

Copyright © 2025 Relo Group Inc. All rights reserved

5

これは、社宅関連の一部の取引につきまして、前期の第4四半期よりリース会計を導入したという影響がございまして、実質的には9.0%の増収ということとなります。

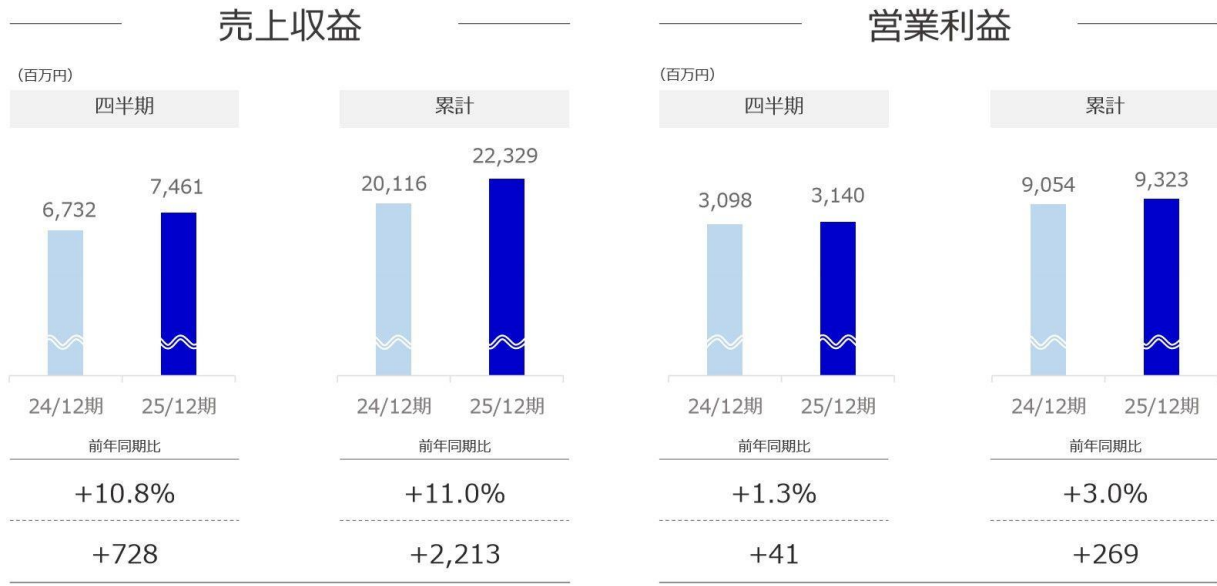
また、営業利益は2.7%増の164億84百万円となりました。

こちらのセグメントは今期よりその構成を一部変更しており、一つには福利厚生事業、二つ目に借上社宅管理事業、そして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、それぞれご説明いたします。

サポート

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





・ 売上収益は、ストック収益が好調に推移し前年同期比+11.0%の増収（会費収入は前年同期比+8.9%の増収）

【特殊要因】

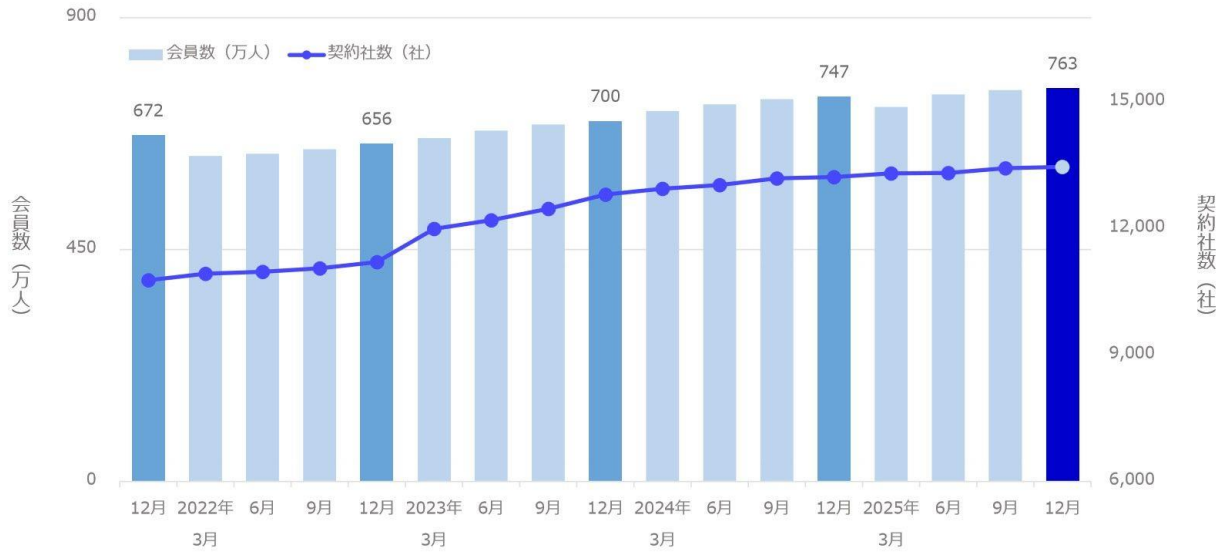
中期経営計画「第四次オリンピック作戦」成功に向け、商品開発や販売力強化のための先行投資を実施
営業利益は、特殊要因を除いた場合、前年同期比+8.1%の増益

最初に、福利厚生事業についてですが、売上収益は前年同期比 11.0%増の 223 億 29 百万円、営業利益は 3.0%増の 93 億 23 百万円となりました。利益成長が売上成長を下回っておりますけれども、中期経営計画の実現に向けまして、成長基盤の構築を優先しております。

商品開発力および販売力の向上を目的としてコールセンター機能の強化、アプリの開発、データセンターの再構築といった先行投資を積極的に進めております。これらの費用 4.6 億円を除きますと、前年同期比 8%の増益。さらに今期特別に行った人材投資を差し引きますと、9%の増益ということとなります。

サポート

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



- ・ 会員数は763万人。特殊要因除く前年同期比は+51万人、+7%の増加

【特殊要因】

前期第4四半期に会員数35万人の解約が発生。低単価のライトプランであるため、売上・利益への影響はほぼ無し

福利厚生事業の会員数でございますが、トータル763万人となりました。以前にもご説明しましたとおり、前期の第4四半期に単価が低いライトプラン、35万人の解約がございましたので、この特殊要因を除きますと、実質的には前年同期比でプラス51万人、7%の純増となり、ストック基盤となる会費収入も前年同期比9%増と順調に拡大しております。

このように、新規会員獲得は堅調に推移しておりますが、一方で、競合他社との戦いも激しさを増しております。特に、競合他社グループがその出資先や親密取引先に対して強力なアプローチを行っており、それが一巡するまでは相当激しい営業競争が継続するものと予想しております。

当社としては、先行投資による商品性の向上やオペレーションの効率化を進め、また、営業面では他社とのアライアンスも積極活用し、最終的にお客様に選ばれる存在を目指してまいります。

サポート

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

新規システム カフェテリアPLUS+

- ◆従来型の福利厚生「福利厚生倶楽部」との完全連動が可能
- ◆従業員は各企業の予算範囲内で最適なメニューを自由に選択可能
- ◆福利厚生の案内にとどまらず利用促進までを一気通貫で支援



大幅なサービス改修 最新のUI/UXを搭載

デザイン性
簡易的な操作性

AIによる
レコメンド機能

入力自動化

サービス導入の拡大を見込む

- 最新のUI/UXを搭載した、新規サービス「カフェテリアPLUS+」を今年4月にリリース予定
- 高い人気を集めており、大企業や人材獲得競争の激しい業界を中心に導入が拡大

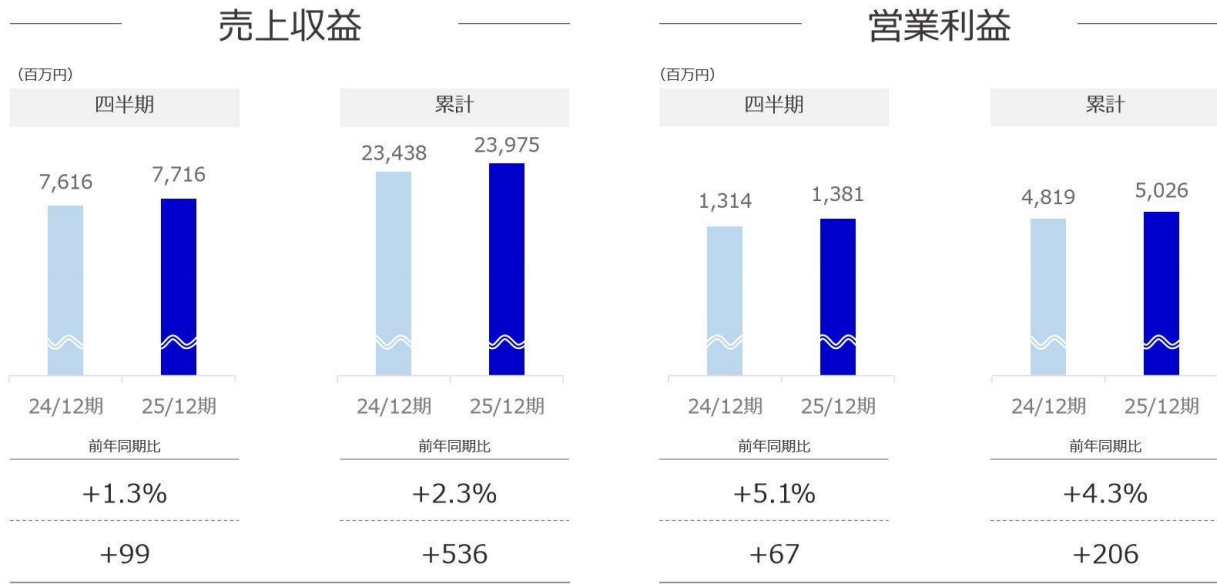
そうした取り組みの一つとして今回は、今年4月にリリース予定のシステム、「カフェテリアPULS+」についてご紹介させていただきたいと思います。

カフェテリアプランとは、一律提供型の福利厚生サービスとは異なりまして、企業が設定した年間予算の範囲内で、従業員様一人ひとりが自分に合ったメニューを自由に選択できるという仕組みでございますが、大企業や人材獲得競争の激しい業界を中心に、近年特に高い人気を集めております。

今般、大幅な改修を加えました当社の「カフェテリア PLUS+」というシステムでは、親しみやすいデザインやマニュアルなしでも大丈夫な操作性、あるいはAIによるレコメンド機能や入力自動化など、最新のUI/UXを搭載しました。プレマーケティングでもお客様から非常によい反響をいただいております。競争力強化に向け、今後もこうした取り組みを継続してまいります。

サポート

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



・ 社宅管理戸数の増加によりストック基盤は拡大

【特殊要因】

前期第4四半期より一部サービスについてリース会計を適用

売上収益は、前年同期も同様の処理をした場合、前年同期比+9.3%の増収

営業利益は、前年同期にスポット利益を1.1億円計上。特殊要因を除いた場合、前年同期比+6.7%の増益

続きまして、借上社宅管理事業ですが、売上収益は前年同期比 2.3%増の 239 億 75 百万円、営業利益は 4.3%増の 50 億 26 百万円となりました。

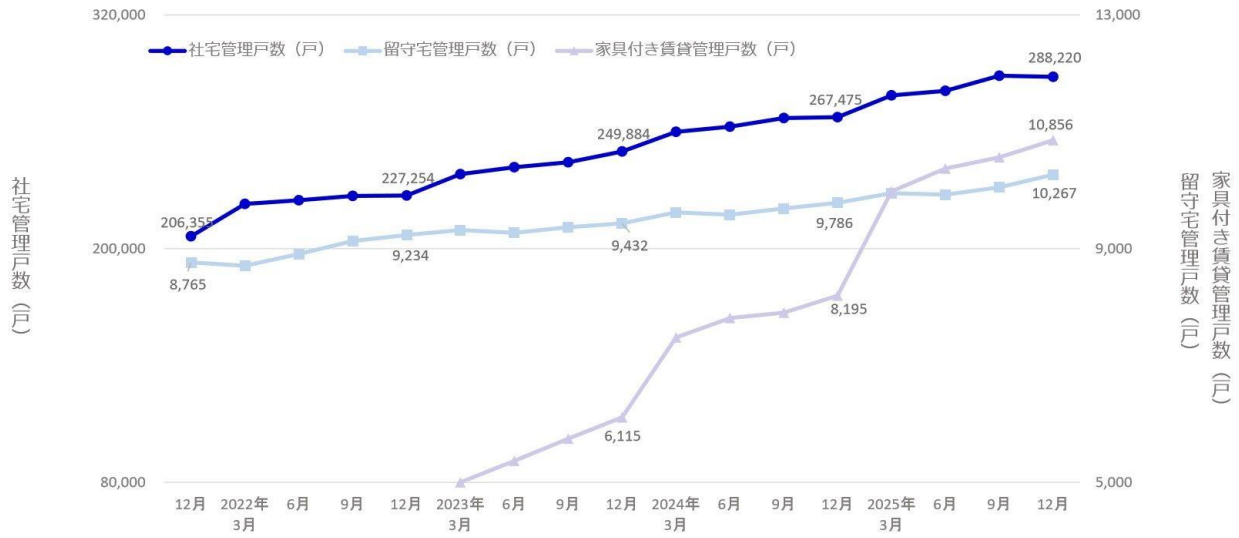
先ほども触れましたが、前期の第 4 四半期は一部サービスについてリース会計を適用したため、売上の伸びがややいびつに表現されております。前期の第 3 四半期までも同様のリース会計を適用した場合、売上収益は前年同期比 9.3%の増収ということでございます。

また、営業利益については、前期の第 2 四半期、当該分野でスポット利益 1 億円を計上したことや、今期、戦略的な先行投資を積極的に実行しているという影響がありますが、そうした中でも着実に増益を確保しております。

なお、このスポット利益を除くと 7%の増益、さらに先行投資も除くと 9%の増益となっております。

サポート

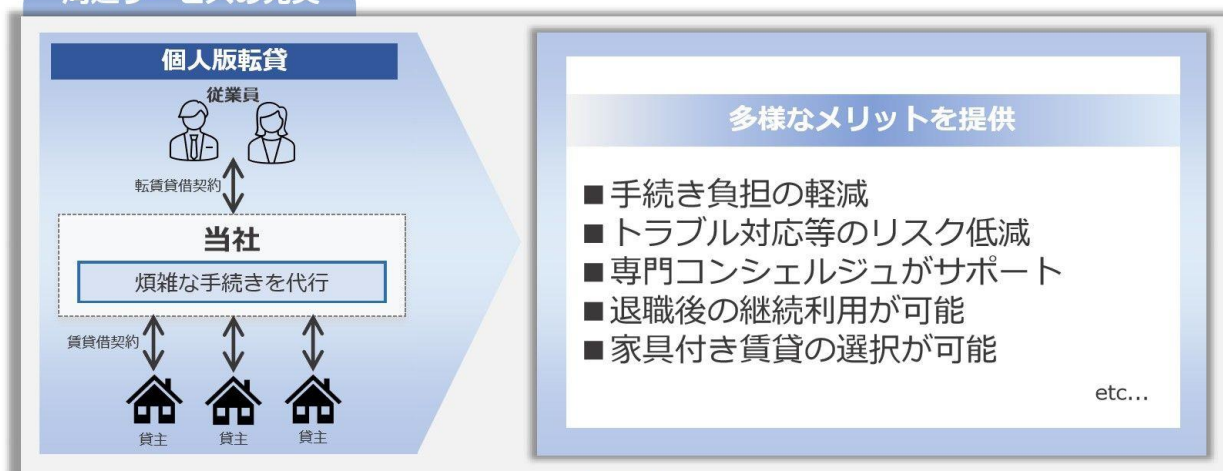
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 社宅管理戸数 288,220戸 (前年同期比+20,745戸、+7.8%)
- 家具付き賃貸管理戸数 10,856戸 (前年同期比+2,661戸、+32.5%)
- 留守宅管理戸数 10,267戸 (前年同期比+481戸、+4.9%)

ベースの収益を作る管理戸数でございしますが、借上社宅は前年同期比プラス 2 万 745 戸、7.8%増の 28 万 8,220 戸、留守宅管理も 4.9%増の 1 万 267 戸、そして家具付き賃貸も大きく伸びておりまして、前年同期比 32.5%増の 1 万 856 戸と、いずれも順調に伸長しております。

周辺サービスの充実



総合的なサポートでポジションを一段と強固なものへ

- 社宅適用外の従業員様を支援する「個人版転賃」も伸長
- 周辺サービスの更なる充実で、企業および従業員様の住宅に関するお困りごとを総合的にサポート
- サービス、営業力、システムにおいてさらに先行投資を行うことで、ポジションを確立していく

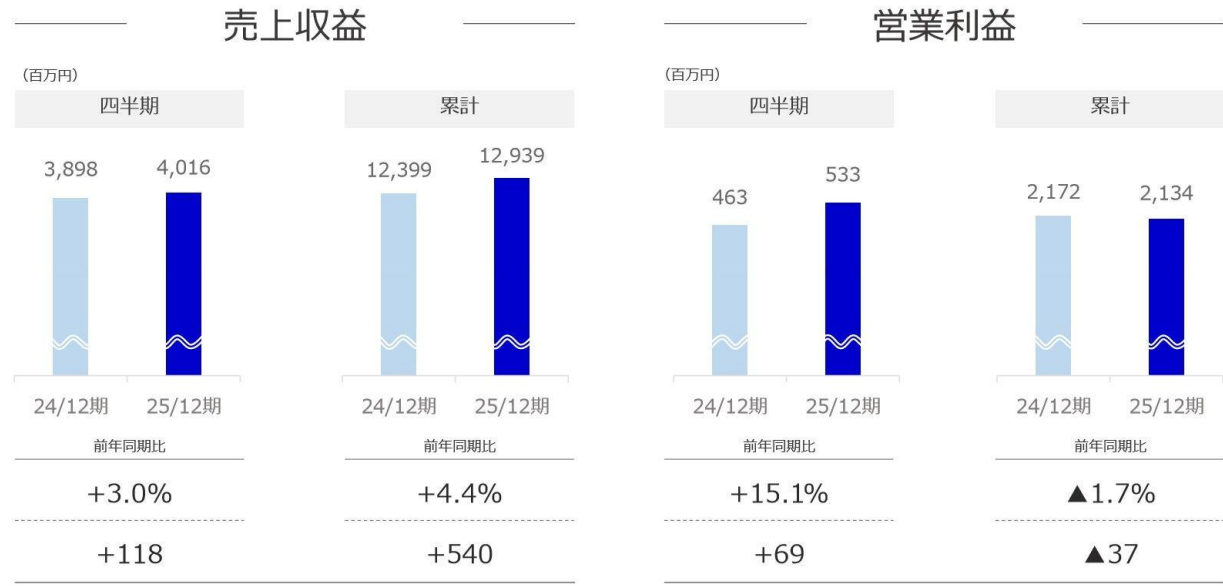
また、最近新しい取り組みとして、社宅適用外の従業員様を支援する「個人版転賃」という商品も伸びております。「個人版転賃」とは、企業の規程上、社宅入居の対象外となっている従業員様などを対象に、当社が家主の方と直接契約を結び、それを従業員様に転賃することで、従業員様の契約手続きや退去精算の負担とリスクを軽減するサービスであります。

個人契約とほぼ同水準の費用で手間を大幅に削減できる上、お部屋探し専門のコンシェルジュのサポートや、退職後の継続利用、家具付き賃貸の選択など多様なメリットをご提供しております。当社ではこうした周辺サービスをさらに充実させることで、企業周りの住宅に関する困りごとを総合的に解決してまいります。

以上に加えまして、従前より行ってきたシステム化の効果も年々表れ、現在は業界トップのポジションを確立したと言ってよろしいかと思えます。競合各社では、価格以外の差別化要素があまりない状況ですので、当該事業は現在、「攻め」のフェーズにあると捉えております。サービス、営業力、システムをさらに磨くことで、このポジションを一段と強化をしていきたいと考えております。

サポート

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



- 営業利益は、前年同期比▲1.7%の減益（第3四半期会計期間では前年同期比15.1%の増益）
- 海外現地では米国ビザ発給遅延の影響が続くものの、新規案件の獲得や複数の大型売買仲介案件が成約

それでは次に、海外赴任支援事業にまいります。売上収益は前年同期比 4.4%増の 129 億 39 百万円、営業利益は 1.7%減の 21 億 34 百万円と、増収減益となっております。

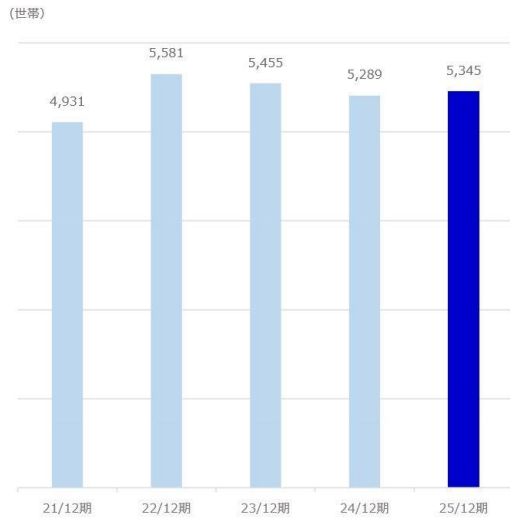
ただし、第 3 四半期のみを比較をしますと、北米での売買仲介が成約したこともありまして、15%の増益となっております。

まず、日本企業の海外赴任支援でございますが、大口も含めた新規顧客が増加し、本来ならば支援世帯数が増加するところですが、トランプ政権の影響による米国ビザの発給遅延が依然として続いておりまして、ビザ待ちの方がたまってきている状況であります。

サポート

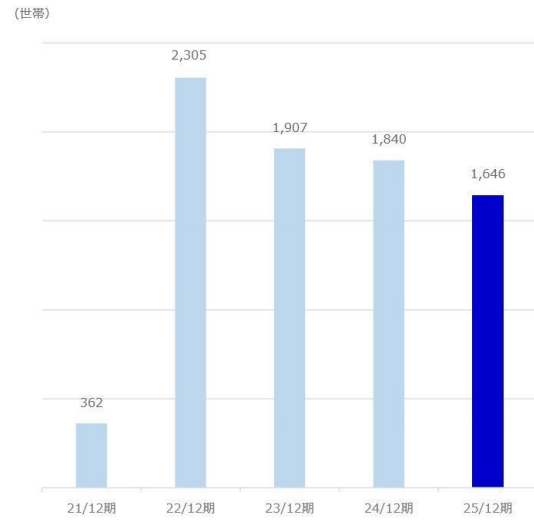
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

海外赴任支援世帯数



- 海外赴任支援世帯数は、前年同期比+1.1%増加
- 一世帯当たりの赴任完了単価は5%程度上昇

インバウンド支援世帯数



- インバウンド支援世帯数は、特殊要因を除くと引き続き安定した水準をキープ

【特殊要因】

前期受注の大型プロジェクトの影響
インバウンド完了世帯数の計上時期の変更

その結果、海外赴任支援世帯数は 5,345 世帯と、ほぼ横ばいで推移しております。しかしながら、1 世帯当たりの赴任完了単価が 5%程度上昇していることもあり、増収増益を確保しております。

インバウンド支援世帯数は、表面上、前年同期比で減少しておりますが、こちらは前期受注した大型プロジェクトの影響を受けていることに加えまして、インバウンド完了の計上タイミングを変更したことによるものであります。本来、当期に計上される予定でありました、完了世帯数約 200 世帯が 1 カ月後ろ倒しとなっております。

なお、このインバウンド分野につきましては、今後、外国人労働者の増加が確実に見込まれることから、中長期的に拡大していく見通しであります。

サポート

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



新制度拡大の流れを確実に捉え、更なる成長を目指す

- 日本政府は、日本国内の労働力人口の減少を背景に、2027年度から新たな在留資格「育成就労」制度を開始する方針を示す
- 持続的な外国人労働者の拡大は、事業成長への更なる追い風となる

例えばでございますが、最近の動きとして国内の労働力人口の減少を背景に、政府は2027年度から、技能実習制度に代わる新たな在留資格、「育成就労制度」を開始する方針を示しております。育成就労の受け入れ枠は、2028年度までの2年間で43万人とされており、特定技能制度と合わせますと、外国人労働者の受け入れ規模は約120万人に拡大する見通しであります。

これは、足元で40万人いる技能実習生と比較しますと、約3倍の規模に増加する計算となります。また、新制度では、人材育成や長期就労を重視し、一定条件の下で特定技能への移行や転職も可能となるなど、外国人労働者の定着を促す仕組みが整備されております。

今後、外国人労働者は継続的に増加、企業の困りごとにもそれに合わせて増えるということが予想されます。当社としてはこのような制度拡大の流れを確実に捉え、成長に繋げてまいります。

サポート

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



国内唯一の海外赴任支援総合アウトソーサーとして、成長基盤を構築

- ・ 海外現地では米国ビザ発給遅延の影響が続くものの、不動産関連取引への総合的なサービス提供が拡充
- ・ 市場の背景やニーズを確実に捉え、国内唯一の総合アウトソーサーとして持続的な成長基盤を構築

また、北米の Relo Redac でございますが、こちらでも米国ビザの発給遅延が影響し、赴任待ちの方が滞留しているため、住宅あっせん件数は前年並みの 1,742 件となりました。

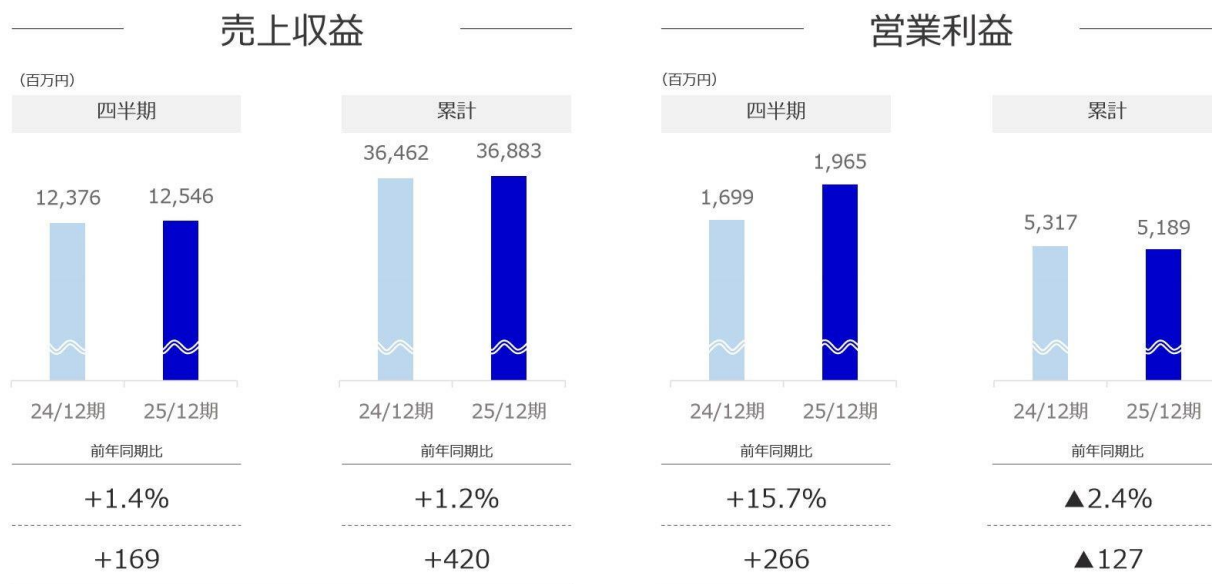
一方で、自社での赴任者対応が難しい企業が増えていることを背景に、元々、赴任者対応を自社内で行っていた企業のアウトソーシング獲得が進んでいるほか、複数の大型売買仲介案件も成約に至るなど、北米での日系企業の不動産関連取引への総合的なサービス提供が進んでおります。

米国ビザの問題がいつ収束するかは不透明でございますが、日本企業の海外展開や外国人材の導入、あるいはアウトソーサーの利用は間違いなく拡大すると思われます。当社としては、国内唯一の総合アウトソーサーとして、そうしたニーズにしっかり応えつつ、今後も安定的な成長基盤の構築を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
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



- 営業利益は、前年同期比▲2.4%の減益（第3四半期会計期間では前年同期比+15.7%の増益）
- 賃貸管理に付随する工事や仲介等の関連サービスでは粗利ベースで増益を確保

Copyright © 2025 Relo Group Inc. All rights reserved

16

次に、賃貸管理事業です。売上収益は前年同期比 1.2%増の 368 億 83 百万円、営業利益は 2.4%減の 51 億 89 百万円、増収減益となっておりますが、第 3 四半期だけの比較をいたしますと、営業利益で 15.7%の増益となりました。

サポート

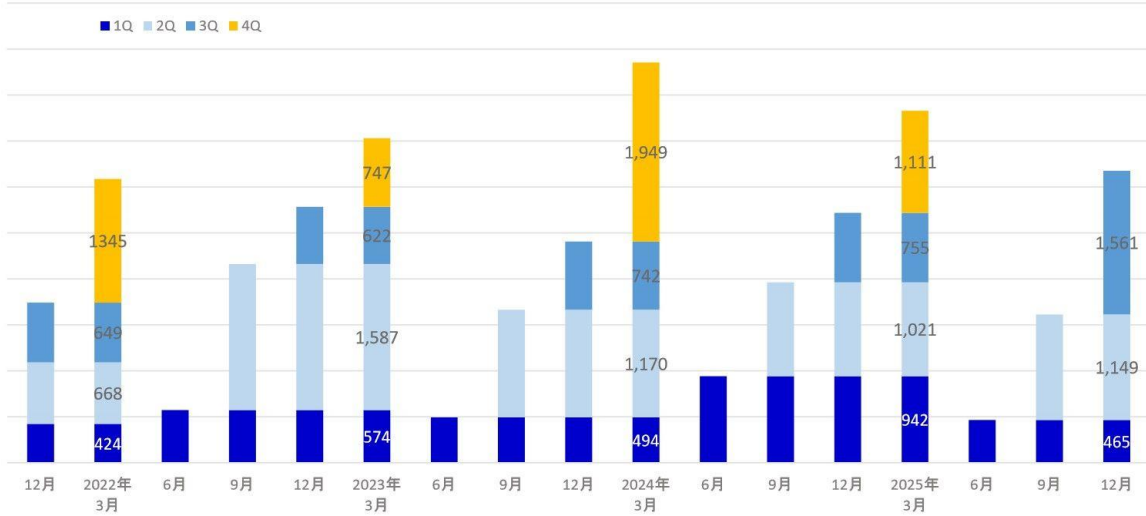
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



賃貸管理事業 アセット売却粗利益の推移



※ご参考（社内管理数値）
（百万円）



- ・ 第4四半期にかけて複数の売却案件が進行中

Copyright © 2025 Relo Group Inc. All rights reserved

17

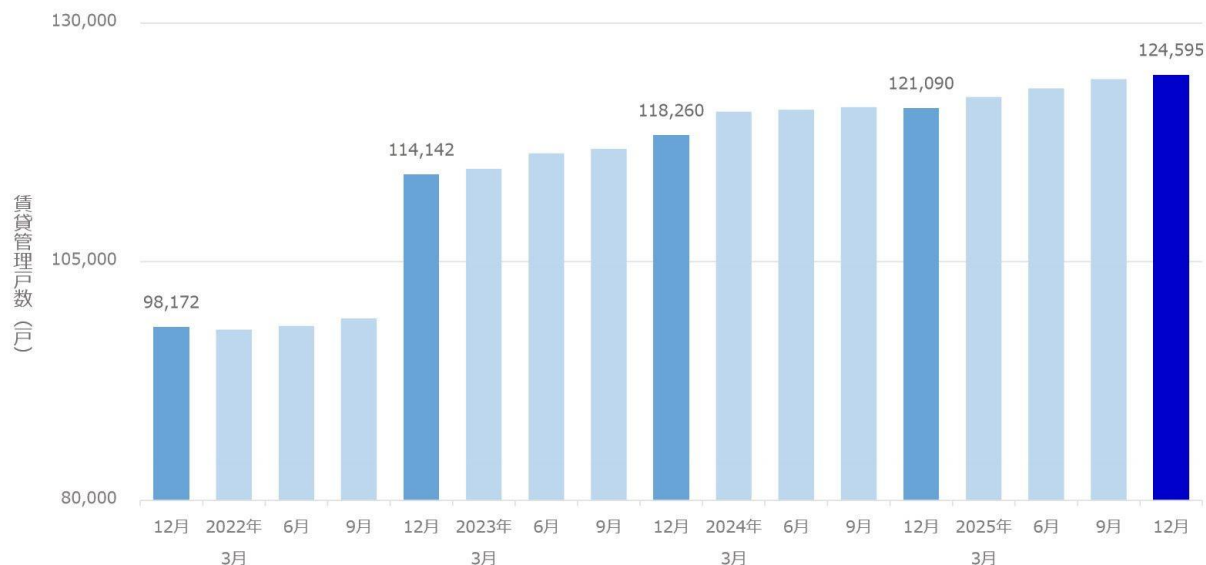
当期は、アセット売却についてややスタートが遅れ、前期よりも成約タイミングが後ろに偏っておりますが、ご覧のとおり第3四半期より活発化してまいりました。足元では年度末に掛けて複数案件が進行中であり、金額ベースでの通期計画の達成は可能とみております。

なお、第3四半期までの不動産売却による粗利につきましては、社内の管理数値であるため参考値ではございますが、前年同期比プラス4.5億円となっております。

サポート

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



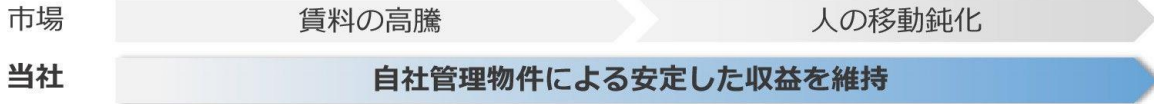


- 賃貸管理戸数は前年同期比+3,505戸 (+2.9%) の124,595戸
- 既存賃貸管理会社の成長に加えて、引き続きM&Aを推進しストック基盤の拡大を図る

賃貸管理戸数は、前年同期比 3,505 戸増の 12 万 4,595 戸となりました。足元の賃貸市場を取り巻く環境を見ますと、昨今の分譲物件の価格高騰を背景に人の移動が鈍化し、管理の切り替え営業には決して良好とはいえない状況が続いております。

サポート

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



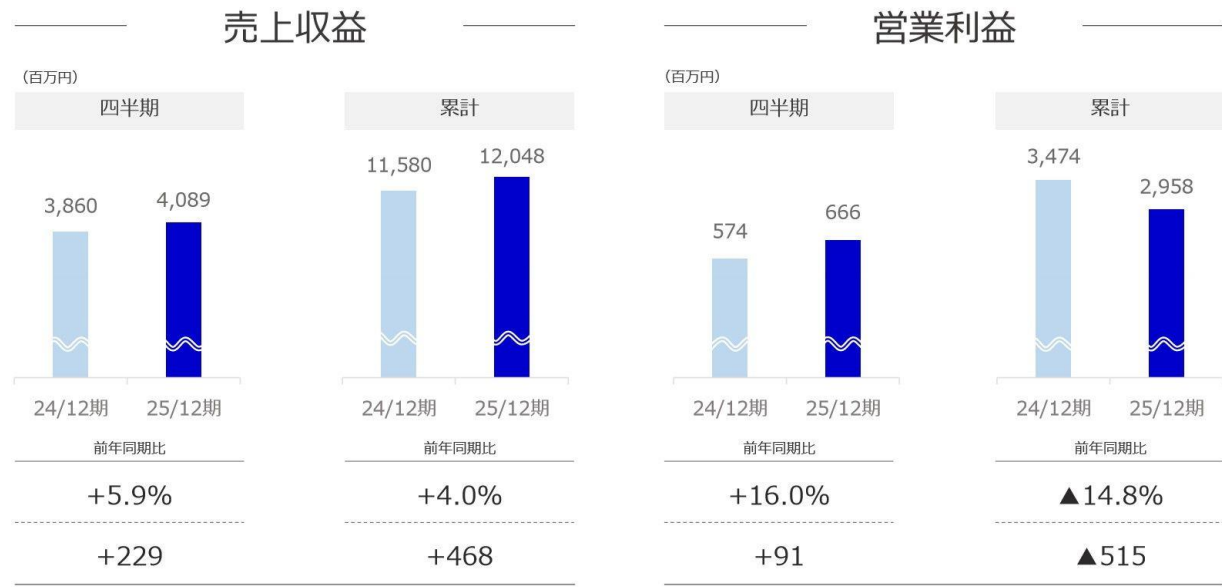
- ・ 厳しい市場環境が続くものの、「全国賃貸住宅新聞」が公表する管理戸数ランキングにおいて、2021年14位から2025年11位にランクアップ
- ・ オーナ様との関係構築や物件特性および入居者ニーズに対する独自ノウハウにより成果を創出
- ・ 自社管理物件に付随する工事や仲介等の関連サービスでは粗利ベースで増益を確保

しかしながら、そのような環境下におきましても、例えば業界紙である「全国賃貸住宅新聞」が公表している管理戸数ランキングでは、2021年の全国14位から昨年の11位まで着々と順位を上げてきております。今後も、事業承継の受け皿としての役割をしっかりと担い、業界内でのポジションを固めてまいります。

その成長とともに、賃貸オーナー様との継続的な関係性や、物件特性、入居者ニーズに対するノウハウを蓄積した結果、賃貸管理に付随する工事、あるいは仲介などの管理サービスでは、粗利ベースで増益を確保しております。

サポート

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



- ・ 新規施設に係る開業費用やその他費用の高騰を吸収しきれず減益
- ・ 第2四半期にホテルのアセット売却益9億円を計上（前期第2四半期は13億円を計上）
- ・ DX導入による業務効率化に加え、コスト抑制施策およびレベニューマネジメントの最適化を推進し収益性の向上を図る

それでは最後に観光事業でございますが、売上収益は前年同期比 4%増、120 億 48 百万円、営業利益は前年同期比 14.8%減の 29 億 58 百万円、増収減益となりましたが、第 3 四半期のみを比較しますと、営業利益で 16%の増益となっております。

今期は 2 件の施設売却を計画しておりますが、このうち 1 件については、第 2 四半期に売却が完了し、9 億円の売却益を計上いたしました。ただ、前期は上期に 1 件のみの売却ということでございまして、その売却益が 13 億円であったため、現時点では前期を下回る着地となっております。残る 1 件につきましては、第 4 四半期での売却を予定しております。

今期は、新規施設の開業費用や人件費その他、原価高騰の影響が出ておりますが、我々としても DX 導入による業務効率化や内製化、集中購買の推進などコスト管理の強化に取り組んでおります。

また、サービス品質と合わせた収益性の向上を図るべく、ホテル運営におけるレベニューマネジメントの最適化などにより、運営利益でも通期では前期をキャッチアップしてまいります。

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
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

多岐にわたる事業の相互作用が生む、中長期的な「価値」「全体像」を体系化



- 今期12月に初めての統合報告書を開示（詳細は[こちら](#)）
- 掲げるテーマを基に、財務・非財務の両面からストーリーを整理し、中長期的な価値創造を可視化

決算のご説明に加えて、今期12月に初めて統合報告書を開示いたしましたので、ご報告させていただきます。

当社は、これまで財務情報を中心に事業の状況を開示してまいりましたが、中長期的な価値創造の考え方をより分かりやすく、多角的にお伝えする必要があると考え、統合報告書を作成いたしました。

本報告書では、当社のビジョンである「生活総合支援サービス産業の創出」ということをテーマに、当社がどのような社会課題を認識し、どのような強み・経営資源を生かし、そしてどのように価値を創出していくのかという点を、財務・非財務の両面からストーリーを整理してお伝えしております。

加えて、経営陣の考え方や企業風土、あるいは企業価値向上に向けたキャピタルアロケーションや株主還元方針など、当社の方向性を幅広くご説明することに努めておりますので、ぜひ、お時間のある際にご一読いただければ幸いです。

私からのご説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

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

質疑応答

安田 [M]：ご清聴ありがとうございました。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。ご質問の順番が来てお名前が呼ばれましたら、会社名、お名前のあと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]：よろしく申し上げます。私から質問、大きく二つありますので、一問一答でお願いできればと思っています。

一つ目が、このサードクォーターまでの状況を見ても、今期、先行投資の費用がある中でも、来期二桁の増益は一定、見えてきたかなと感じてはいるんですけども。一方で、今期先行費用がおそらく 20 億ぐらいはたぶんあったんだろうと思うんですけども、今、現時点で来期こういった一過性の費用とか先行投資だとか、この辺りについてはどういうふうな見通しになっているのでしょうか。

たぶん、こういった先行費用がなければ二桁いくと思うんですけども、今期のようにあるとまたそこまではいかないような気もしてたりするので。現時点のところで結構なんですけども、この費用の考え方、来期に向けて教えてください。

門田 [A]：第 1 クォーター、第 2 クォーター、第 3 クォーターと、クォーターごとに伸び率はだいぶ改善してまいりました。

第 3 クォーターだけ見ると、7.6%増で進んでおり、第 4 クォーターは、またここからプラスして、さらに伸び率を上げていくという見通しです。もちろん先ほど申し上げたようなアセットのこともありますが、アセット抜き部分でおそらく 10%ぐらいの伸びになると見ております。

今期の先行投資というのは、もちろん固定費的な部分もございまして、だんだん売上を伸ばしていくことで、その固定費を吸収しているという状況であります。来年の計画につきましては、この土台からまた伸ばしていきますので、こういったコストはある程度織り込めて、その中で二桁成長を作っていくというような計画を立てたいと考えております。以上でございます。

織田 [Q]：ありがとうございます。先ほど門田さんから二桁は立てたいみたいな話はあったので、そこは期待したいと思っているんですけども。

サポート

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

これが二つ目のご質問で、毎度説明会で同じような質問が出ていますけれども、中計を見据えたときの来期の二桁って、二桁はいいと思うんですが、もうちょっと中計を見据えるなら成長率が高くある必要があるのかなという感じでは見ている中で、ここの加速感っていうところをもう少し出すに当たって、来期に向けてやらなければいけないところとか、そこに対しての今の課題感ですとか。

ちょっとまだ話として早いんですけども、ここの加速感をもし来年度出すということであるのであれば、どういうことに取り組んでいくのか、みたいところでヒントをお伺いできれば。

門田 [A]：ありがとうございます。来期はもちろん、二桁以上の成長を狙っていきますが、その中で、各事業のポジショニングを整理しながら考えております。

まず BtoB の事業ですが、社宅管理と海外赴任支援の両事業では、我々のポジションについてはトップの地位が固まってきたと捉えております。そういう意味では非常に競争力が出てきているという手応えがございます。

海外赴任支援において、送り出しのサービスでは前期比 5%ほどの単価上昇も見られているということで、我々もサービスの幅を広げたり、手厚くしていったりという面に合わせ、それに見合う単価をいただくという傾向が出てきております。

また、同様に社宅管理でも、もう強い競合がなくなってきたということもあり、我々は良いサービスを提供し、それに見合った収益をいただいでいくことを心掛けていきたいと考えております。

実際に、1戸当たりの収益率というのは、システム投資の効果なども出てきており、コロナ禍では一旦下がりましたが、だんだん改善してまいりまして、そういう状況が続いております。この2事業については、そういった期待ができるとみております。

一方、BtoB の福利厚生では、しばらくは第一生命さんグループとの営業競争が非常に激しく行われるだろうと見ております。先方も大きな金額を掛けて買収されているので、相当力を入れてこられるだろうと我々も想定しております。ただし、出資先や親密取引先へのアプローチというのは、かなり限られてくると我々は考えています。それについては、我々も当然サービスを磨いて、あるいは営業力を磨いて対応していくわけですし、また市場全体を考えれば、第一生命さんの関係先はごく一部ということですので、その他の領域でも、しっかり我々が勝っていくということで、やっていきたいと思っております。

サポート

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

ただ、しばらくは、1~2年ということだと思いますが、非常に激しい競争が行われることになるだろうと思っております。BtoBについてはそういう感覚を持っているということでございます。

次に、BtoCの観光事業は、買収案件の数も非常に上がってきており、事業承継の案件をやりながら、実際に今年もそうですが、「買収をしてバリューアップをして、また売却をして、運営は続ける」といったサイクルをどんどん回していくことを続けていきたいと考えております。このサイクルについては、トラックレコードもかなりできており、収益性も確保できていますので、規模を拡大していきたいと思っております。

BtoCの賃貸管理では、なかなか管理戸数を増やしにくい時期にあると捉えておりますが、その環境の中でも、M&Aあるいは二次管理、相続の対策といった面で、いろんな取り組みを増やしていきたいと思っております。

ただ、観光と違い、賃貸管理の分野では、事業承継のタイミングというものがございます。案件はたくさんありますが、タイミングがなかなか図りにくい。旅館やホテルは、実際にお困りになっている企業さんが多いというところがありますが、賃貸管理では、一定の管理戸数があれば、急に収益が下がるということはあまりない業界です。従って、賃貸管理業界でのタイミングというのは事業承継です。「代替わり」のタイミングが、我々にとって一番大きなM&Aのチャンスになるということでございます。このように、案件は非常に上がってきておりますが、タイミング自体は我々が決めるのではなくご相談しながら決まっていくものなので、計画の進捗には前後があると思っております。

まとめますと、この福利厚生への激戦、それから賃貸管理のタイミングについては、我々にとって読みにくい要素と考えております。よって、社宅管理と赴任者支援、観光事業といった成長が見やすいところ、またはこれまでのトラックレコードがあるところでしっかり収益を作り、その激戦に勝っていくということで、二桁成長を作っていきたいと考えております。以上でございます。

織田 [Q]：ありがとうございます。ちょっと二つだけフォローをお願いできればと思うんですけども。

一つが観光のところで、今、年間で大体一つか二つぐらいバリューアップして物件の売却をしていると思うんですけども、運営自体はたぶん今、40から50施設やって全部御社が持っているわけではないと思うんですけども、たぶん30ぐらいは持っていて、もうちょっとこの回転を速めるという考え方もあるんじゃないかと。

サポート

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



運営は御社がやられるのはいいと思うんですけども、アセット自体をもうちょっと回転を速めることによって、キャッシュの回りを速くしていくっていう考え方もあるんじゃないかなと思っているんですけども、そこについての考え方がいかにかかっているところと。

あともう一つ、福利のところでも今期、先行投資をされてアプリの開発とかされていて、本日、それからこれまでもご説明いろいろいただいていたかと思うんですけども。この辺りで、要はアップセル、クロスセルに対して効いてきそうなものが何か見えてきているのか、まだここは、お金は掛けているけれども課題感としてあるのか。

この観光と、福利の投資の成果みたいところで、フォローアップしていただければ幸いです。

門田 [A]：ありがとうございます。まず観光についてはご指摘のとおり運営は48カ所、そのうち29カ所を我々がまだ保有しており、徐々に入れ替えていくことになろうかと思えます。

現在では我々のノウハウが非常にたまってきており、バリューアップまでの期間がだんだん短縮化されておりますので、早期に売却をしていくということで回転がもっと速くなっていくことを想定しております。中計最終期の62期に向けて、このような取り組みを進めていきたいと、まさに思っております。

もう一つ、福利厚生の上昇ですが、先ほどご紹介しましたカフェテリアプランにまずは力を入れまして、人気もあるものですから、しっかりお客様に差別化をアピールしていきたいと思っております。

ほかにも、競争上、全部申し上げるわけにはいかないのですが、いろいろな開発を進めており、そういったところでアピールをしていきたいと思っております。

なかなか完全な差別化というのは難しいのですが、他社に劣らないサービスをしていき、一方どこかの部分では先に進んでいく、ということをして、続けていきたいと思っております。

あとは営業です。ここでしっかり負けずにやっていくということかと思えます。福利厚生のビジネスの営業ということで考えますと、1件1件がそんなにさっと決まるものではない。実際のところ、経営サイドあるいは人事サイド、また従業員サイドと、場合によっては組合といった、いろいろな関係者のイシューをまとめていく。そういう営業になりますので、そこでの説明ができる営業力というものを、我々も整えていきたいと考えております。

このようにして、競争に勝っていくということを考えています。以上でございます。

織田 [M]：分かりました。ありがとうございます。私から以上でございます。

サポート

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

門田 [M]：ありがとうございました。

安田 [M]：織田様、ご質問ありがとうございました。それでは次に、大和証券の関根様、ご質問をお願いいたします。

関根 [Q]：大和の関根でございます。私から質問、二つお願いします。まとめてお伺いしたいです。

一つ目が織田さんと同じく来期の考え方でして。二桁成長ぐらいはいけるのかなっていう手応えはありながらも、一方で今年使っていらっしゃる投資って、一過性のものというよりは継続的に掛けてくるものだって考えると、来期以降、やっぱり中計に即した成長になるにはトップラインの成長が欠かせないと思います。こういったところって、来年度の時点で早晚発現してくるっていうふうに今、お見立てをされているのか。それとも中計期間の中でも4年間時間を掛けてトップラインの加速っていうのが出てくるような見通しなのか、この時間軸の部分について教えていただきたい。

もう一つですが、直近の株価を考えると、どうしてもマーケットからすると、何か物足りなさが残っちゃっているんじゃないかなって感じています。株主還元の一層の拡充っていうことも手なのかもしれないですし、あるいはそもそも上場の意義っていうところも含めて、御社の中で今どういふうに議論されているのか。こういったところもすごい関心があるんですけども、この辺りについても差し支えない範囲でご披露いただければと存じます。以上です。

門田 [A]：ありがとうございます。まず1点目、来期のトップラインの加速についての考え方で

BtoBの事業については、今年の売上もほぼ二桁の成長をしているということで、今後も継続していけるだろうと考えております。福利厚生はもちろん激戦ではありますが、我々もちゃんと伸びておりますし、会費収入も二桁で伸びております。社宅についても、赴任者管理についても同じように伸びているということがいえますので、このトップラインについては二桁以上の成長が作っていけるだろうと考えております。

一方のコストですが、今期特に大きかったのは人件費で、人材投資について通常の年よりも大きめに伸ばしたということがあります。大体毎年3%ぐらいの伸びは人件費の中でしていますが、今年は8%の伸びをさせたということで、通常よりも5%大きく伸ばしております。このような伸び方は来期にはなく、通常の3%の伸びで計画することになるかと思っておりますので、ここは大きく違ってくるということでございます。

サポート

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

トップラインをしっかりと二桁以上の成長をさせ、コストはそこまで伸ばさないということで、利益をちゃんと作っていきたいと考えております。

第2点の株価が上がらないことについて、我々は、中計500億円を目指すことへの信頼度が上がっていないことが原因と考えております。しっかり実績を積み上げていくことが、投資家さん、株主さんからの信頼が上がっていくことに繋がっていくと考えております。

また同時に、株主還元ということも当然重要でございますので、ここも先般発表させていただきましたように、配当性向を上げるといった手段を考えつつ高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]：一つ目について確認ですが、来期については今年度と比べるとコストの増え方がマイルドになることで、結果的に利益率の改善を通じた増益率の加速というのが、一定程度はできるだろうと、そういうことでよろしいですか。

門田 [A]：おっしゃるとおりです。トップラインをもちろん二桁伸ばすということが第一ですが、それをしつつ、利益率が改善するというところでございます。

関根 [Q]：さらにそのあとに、おそらく3カ年目ぐらいでトップラインの加速も伴う形で、もう一段利益率が上がるみたいな、そんな感じの建て付けで15%目指すってそんな感じですかね。

門田 [A]：おっしゃるとおりです。

関根 [M]：分かりました。ありがとうございます。

門田 [A]：前回の説明会で、成長を加速させる2の矢、3の矢はあるかどうか、というご質問があったかと記憶しています。その点も、当然ながら考えておまして、先ほど質問にありました、観光事業のアセットは、在庫がまだまだたくさんありますので、

先ほど申し上げたような、福利厚生競争であったり、あるいは賃貸管理のM&Aの進捗の仕方であったり、読みにくい部分はそういったものでも補完していけるかと考えております。以上でございます。

関根 [M]：今のところで、これは僕の意見なんです。ただ2の矢、3の矢とはいっても、とはいえその物件売却とかで益を作ってしまったら、先ほどの門田さんおっしゃっていただいた、たぶん信頼しているところには僕は繋がらないと思っているので。やっぱり利益率の改善であったり、ひいては利益率の改善とおっしゃるのであれば、ROEという分かりやすい指標でお話いただくとか、中計の中での利益率のメッセージだったりとか。あとは、かねて議論されている人件費が上が

サポート

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

っていく中で値上げはどう考えるべきなのか。この辺りについてもたぶん、ある程度メッセージを出していただけたほうが、よりその信頼度っていう話には繋がってくると僕は思ってるので、ちょっとその辺りは本決算の際、ガイダンス、ご説明の際にちょっとこの辺りもちょっとご利用いただけると幸いです。以上です。

門田 [M]：ありがとうございます。参考にさせていただきます。

安田 [M]：関根様、ご質問ありがとうございました。ただいま質問を受け付けております。

それでは、ほかに質問もないようでございますので、これにて2026年3月期第3四半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 [M]：はい、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com