



## 株式会社リロググループ

2026年3月期決算説明会

2026年5月14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 月期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 5 月 14 日		
[ページ数]	39		
[時間]	18:00 – 18:42 (合計：42 分、登壇：27 分、質疑応答：15 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	55 名		
[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 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

## 登壇

---

**安田**：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 月期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しいなか、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。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。

## 連結業績概要



(百万円)

	25/3期 実績	26/3期 実績	前期比
売上収益	142,908	<b>151,074</b>	+5.7%
営業利益	30,437	<b>30,815</b>	+1.2%
税引前利益	52,863	<b>30,943</b>	▲41.5%
当期利益	43,317	<b>20,665</b>	▲52.3%

- 売上収益は、ストックビジネスの堅調な成長により前期比+5.7%の増収
- 営業利益は、前期比+1.2%の増益
- 前期の税引前利益、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 © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

1

**門田**：改めましてよろしくお願いいたします。2026年3月期の業績につきましてご説明させていただきます。

連結ベースでは、売上収益 1,510 億 74 百万円、営業利益 308 億 15 百万円、税引前利益 309 億 43 百万円、当期利益が 206 億 65 百万円の増収増益となっております。

まず売上の面ですが、アウトソーシング事業でのストック積み上げを中心に、全体では 5.7%の増収となっております。

次に営業利益を見ますと、多くの事業において先行投資を実施したことなどから、1.2%の増益にとどまり、残念ながら期初計画に届きませんでした。過去最高益は更新。

営業利益



- 第4四半期会計期間では前年同期比+8.4%の増益、四半期ごとの伸び率は通期を通して着実に改善

また、第4四半期だけで比較をいたしますと、8.4%成長と徐々に増益率を上げてきております。この期は中期経営計画の初年度ということで、翌期以降の成長に向けた準備を整える1年という位置付けで運営をしてまいりました。

## 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)

	25/3期 実績	26/3期 実績	前期比
売上収益	142,908	<b>151,074</b>	+5.7%
営業利益	30,437	<b>30,815</b>	+1.2%
税引前利益	30,644	<b>30,943</b>	+1.0%
当期利益	20,659	<b>20,665</b>	+0.0%

・ 日本ハウズイング株式会社の株式売却益、為替換算調整益を除くと、税引前利益は前期比+1.0%の増益

Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

3

なお、税引前利益以下に関しましては、これまでの説明会でも申し上げておりますが、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、その他に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。

### 企業の福利厚生意識は向上し、法定外福利費は継続して増加



- 企業が任意で支出する法定外福利費は、2022年以降増加に転じる
- 福利厚生分野のアウトソーシングに対する追い風は、中長期的に継続するものと予想

ちなみに大きなトレンドとしましては、3月に厚生労働省が発表しました企業の福利厚生費に関する調査結果がございます。企業が任意で支出する法定外福利費は近年、増加傾向にあり、ここ数年にわたり4%から5%台の増加率が継続しております。

こうした環境は、当社におきましても新規受注の増加やアップセル、クロスセルの拡大につながっております。人手不足が広がるなかで、福利厚生の充実を通じて人材の確保や定着を図ろうとする企業の姿勢がより強まっております。

これらを見ましても、また当社の営業現場の実感としましては、福利厚生分野のアウトソーシングには追い風が吹いているという環境が中長期的に継続するものと考えております。

# 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、セグメントごとに業績をご説明していきたいと思います。まずはアウトソーシング事業ですが、売上収益は前期比 8.8%増の 807 億 69 百万円、営業利益は 3.4%増の 228 億 99 百万円となりました。

このセグメントは一つには福利厚生事業、二つ目に借上社宅管理事業、三つ目には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いきたいと思います。

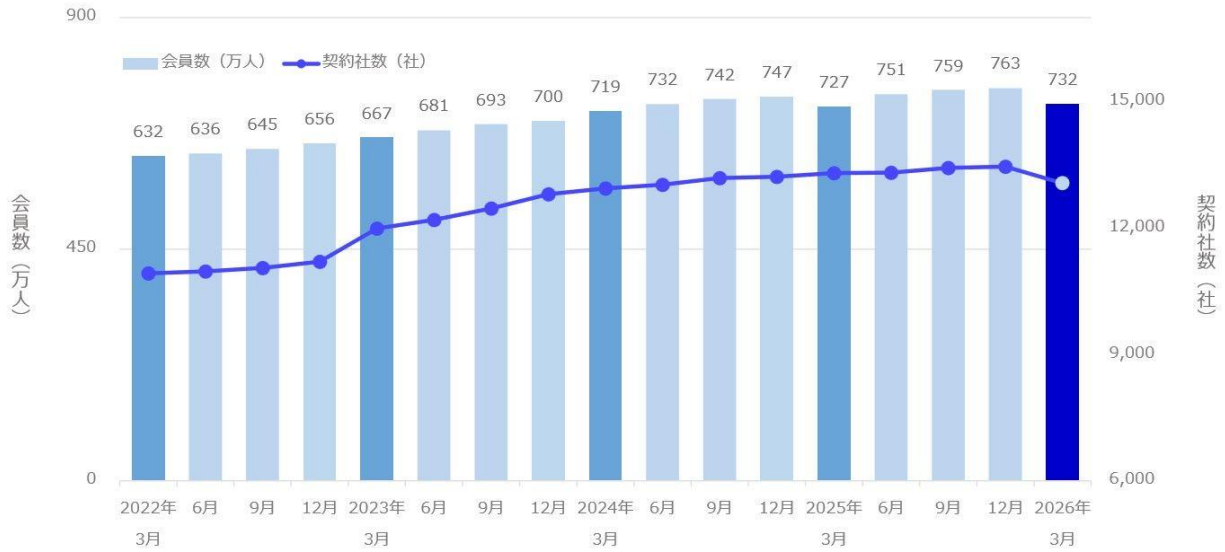


- 売上収益は、ストック収益が好調に推移し前期比+11.1%の増収（会費収入は前期比+7.8%の増収）
- 中期経営計画「第四次オリンピック作戦」達成に向け、商品開発や販売力強化のための先行投資を実施。営業利益は、これらを除いた場合、前期比+8.7%の増益

まず、福利厚生事業についてですが、売上収益は前期比 11.1%増の 304 億 16 百万円、営業利益は 3.7%増の 127 億 26 百万円となりました。

当期は中計達成に向け、将来の成長を支える基盤整備を重視してまいりました。具体的には、商品開発力や販売力の底上げを目的に、コールセンター機能の拡充、アプリケーションの開発、データセンターの再構築など、先行的な投資を行ってまいりました。

これにより、当期の利益成長は売上成長に対して抑制された形となっておりますが、当該先行投資に伴う費用 6 億円を除いたベースでは、前期比 8%の増益となります。また、一時的に実施した人材関連投資も加味しない場合、増益率は前期比 9%となります。



※福利厚生事業の会員数及び契約社数は、OEM及びCRMの数値を除き計上しております

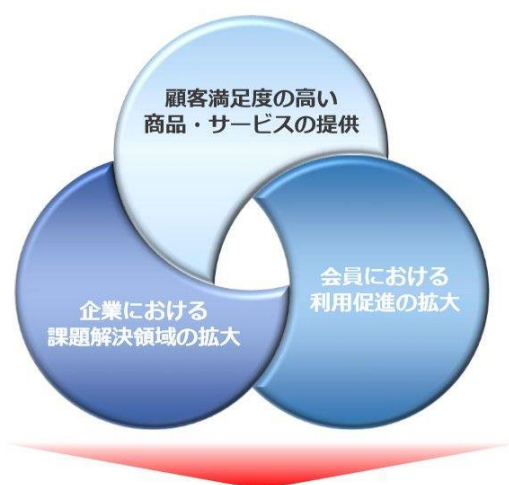
- 会員数は732万人。前期比は+4.5万人、+0.6%の増加
- 新規会員の獲得は引きつづき堅調に推移する一方で、競合他社との競争が激化

そして福利厚生事業の会員数ですが、前期比 4 万人プラス、トータル 732 万人と微増となっております。

まず、新規会員の獲得自体は例年の水準で推移しており、営業活動は好調でございました。

その一方、競合他社との競争が一段と激しさを増しております。特に競合他社グループが自社の出資先や親密取引先に対して、集中的な営業活動を行っており、前期の会員数の増加幅にその影響が出たということがございます。こうした競合の動きには限界はあるものの、おそらくこの先 1 年ほどは続くものとみております。

以上のような状況を踏まえ、後ほどご説明いたしますが、今期の当該事業の増収増益幅は抑え目に見ております。



## 会員 1 人当たりの売上収益を向上

- ・ 競合他社との競争が激化するなか、独自性の高い商品・サービスを開発・提供するとともに、グループの総合力を活かすことで、会費単価向上や企業の課題解決に貢献する領域を広げ、持続的な成長を目指す

また、この分野の顧客単価につきましては、以上のような競争環境にあるため、単純な値上げは難しい状況にありますが、顧客満足度の高い商品やサービスの開発・提供を進めてきた結果、会員利用に伴う収益は前期比 16%増と順調な伸びを実現しております。

結果として、会員様 1 人当たりの総合的な売上は増加しておりますので、今後もこのような利用促進を通じた収益機会の拡大も併せて増収を図ってまいります。

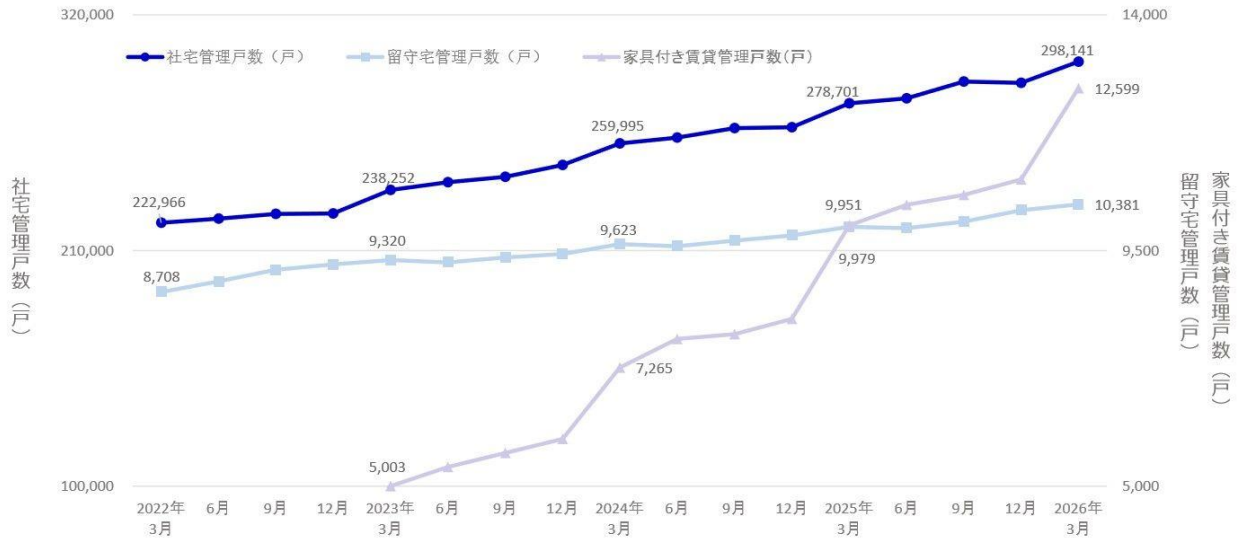


- ・ 社宅管理戸数の増加によりストック基盤は拡大
- ・ 営業利益は、前期第3四半期にスポット利益を1.1億円計上。スポット利益を除いた場合、前期比+5.2%の増益

次に借上社宅管理事業です。

売上収益は前期比 9.1%増の 327 億 37 百万円、営業利益は 3.5%増の 70 億 42 百万円となりました。ストック基盤である社宅や留守宅の管理戸数増加によって、管理収入が伸長したことに加え、リロネットの利用率向上などを背景に、企業の転勤に伴う集会や引っ越しなどの関連収益が増加いたしました。

営業利益につきましては、前期の第 2 四半期に当該分野でスポット利益 1 億円を計上したり、当期は将来成長を見据えた先行投資を実施したりしておりますが、こうした要因があるなかでも着実な利益成長を確保しております。なお前期に計上したスポット利益を除きますと 5%の増益、さらに当期実施した先行投資を除きますと、7%の増益となっております。



- 社宅管理戸数 298,141戸 (前期比+19,440戸、+7.0%)
- 家具付き賃貸管理戸数 12,599戸 (前期比+2,620戸、+26.3%)
- 留守宅管理戸数 10,381戸 (前期比+430戸、+4.3%)

そして管理戸数の推移につきましては、借上社宅は前期比プラス 19,440 戸、7%増の 298,141 戸、留守宅も 4%増の 10,381 戸、そして家具付き賃貸は 26%増の 12,599 戸といずれも順調に伸長しております。

当社が強みとする転貸方式によるビジネスモデルがお客様に好評で管理戸数が着実に積み上がり、業界トップの地位を固めております。

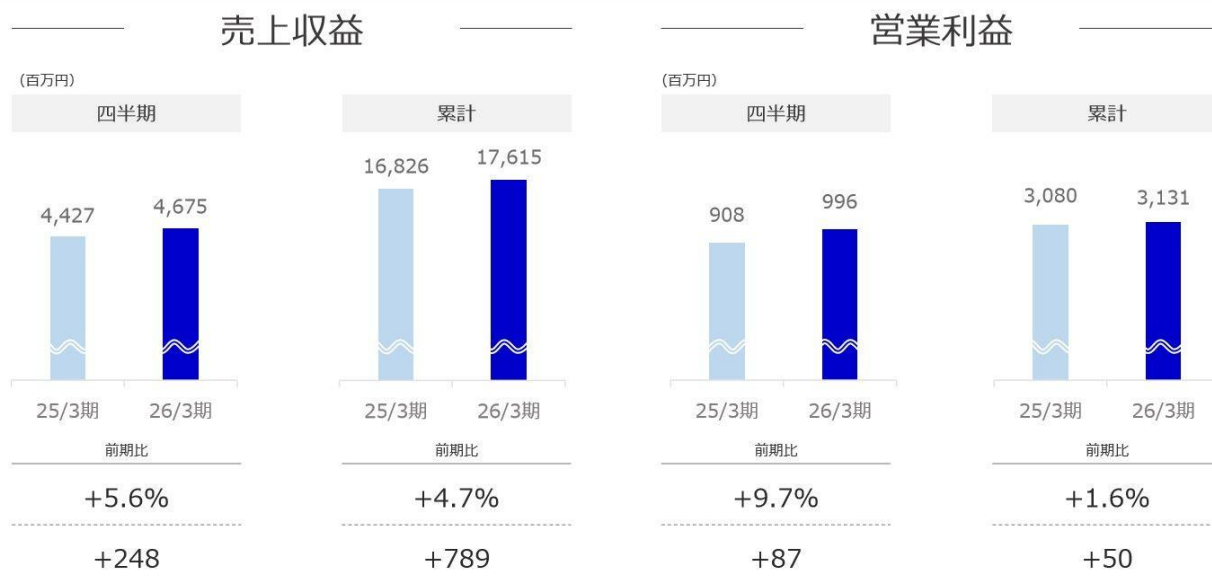


- ・ 法制度対応のほか、業務高度化を付加価値サービスとして提供することで実質的な収益性の向上を図る

また、こちらの単価も、まず家賃や引っ越し代金に連動する部分につきましては昨今の相場状況に合わせて上昇しております。

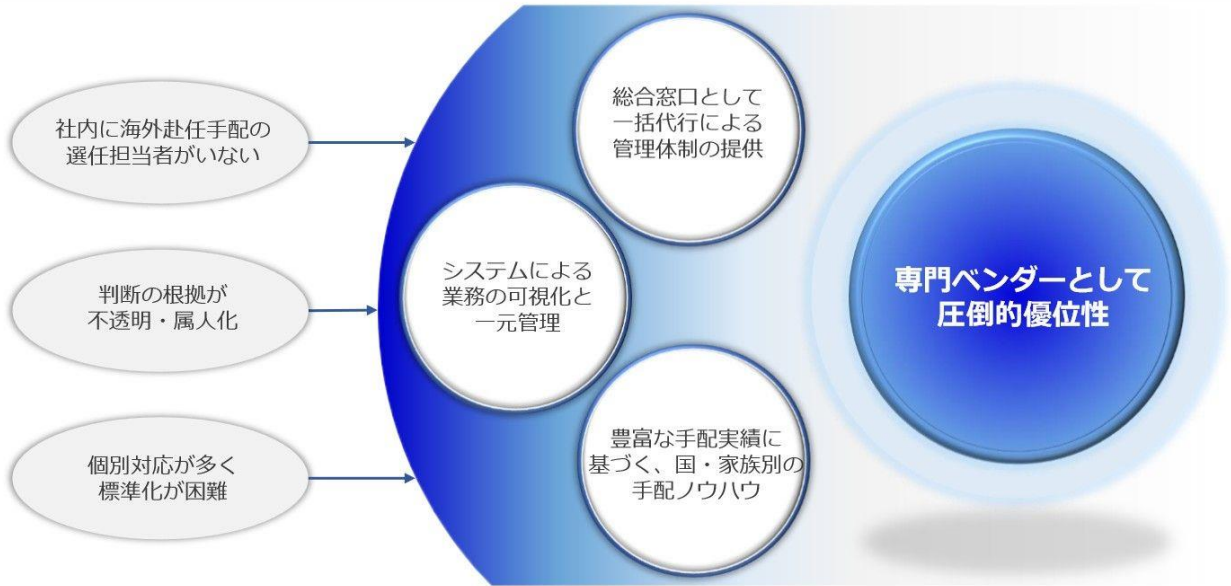
加えて、管理フィーにつきましては、業務高度化による付加価値サービスを提供することでアップセルを行い、戸当たり単価の向上を図っております。例えばマイナンバーやインボイス制度対応に伴う事務の有償化に加え、システム機能の拡充や金融環境の変化を踏まえた手数料改定を行い、収益性の向上に努めております。

その結果、前期の戸当たり単価は横ばいでしたが、今後は改善に向かう見通しです。



- 営業利益は、前期比+1.6%の増益（第4四半期会計期間では前年同期比+9.7%の増益）
- 一時期は米国ビザ発給遅延の影響が続いていたものの、現在は改善傾向
- 日本企業の海外展開は引き続き旺盛であり、海外現地では日系企業の不動産関連取引へのサービス提供等が堅調に推移

次に海外赴任支援事業にまいります。売上収益は前期比 4.7%増の 176 億 15 百万円、営業利益は 1.6%増の 31 億 31 百万円となりました。



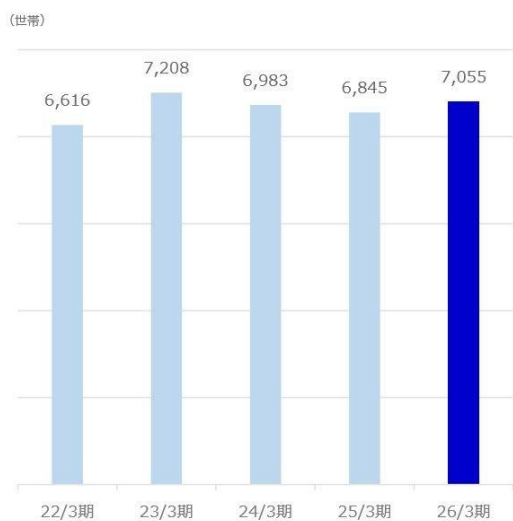
- 海外赴任の申請プロセスの煩雑化に伴い、高度なノウハウを持つ当社が優先的に案件を獲得
- インハウス対応していた業務を外部委託へ切り替える企業が増加し、国内外を問わず大企業からの新規受注や国内総合商社数社からの受注を獲得

まず海外赴任を取り巻く環境でございますが、米国を中心としたビザ審査の厳格化により、一時は発給遅延が発生してございましたけれども、現在は改善傾向にあります。

一方、申請プロセス自体は依然として非常に煩雑化しております、専門的な知見や実務対応力が求められる状況が続いております。その結果、これまでは社内で行っていた業務を外部委託へ切り替える大企業が次第に増加してまいりました。その傾向は、例えば、これまでは全くなかった総合商社さんからの受注が前期、数社獲得できたことにも表れております。

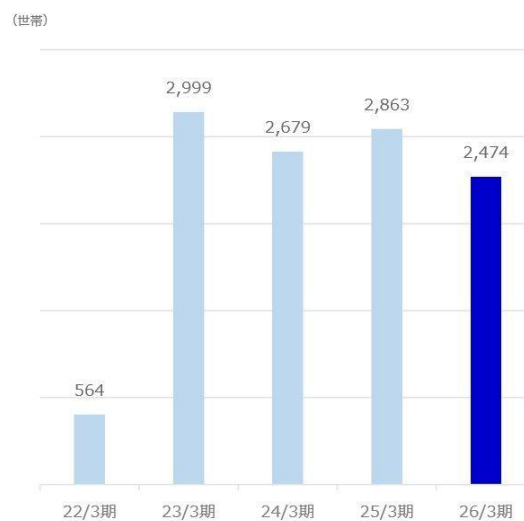
なお、さまざまな紛争等、地政学リスクは注視しておりますが、現時点における影響は限定的で、事業環境としては追い風が吹いております。

海外赴任支援世帯数



- 海外赴任支援世帯数は、前期比+3.1%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見直し

海外赴任支援の取り扱い世帯数は 7,055 世帯となり、前期比 3%増となりました。

また、インバウンド支援世帯数について、表面的には前期比で減少しておりますが、これは前期に受注した大型プロジェクトの反動に加え、インバウンド赴任完了の計上タイミングを見直したことによる影響がございました。具体的には、本来当期に計上予定していた完了世帯数のうち、約 200 世帯分が 1 カ月後ろ倒しとなっておりますので、これらを除いた実質ベースでは増加となっております。

また先ほどご説明したとおり、専門性を要するサポート案件が増加したことで、1 世帯当たりの赴任完了単価は約 5%上昇しております。日本企業向けの海外赴任支援事業においては、結果として増収増益を確保しております。

そして北米の Relo Redac ですが、こちらでも米国ビザの発給遅延は引き続き残っているものの、足元では改善傾向にあります。住宅あっせん件数は 2,189 件と前年を若干上回る水準となりました。

また、日本企業の海外展開意欲は引き続き旺盛で、複数の大型の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サービス提供が進みました。

この海外赴任支援の分野では、申請プロセスの高度化や企業のアウトソーシングニーズの拡大といった構造的な変化を背景に、今後も専門性と実務対応力を強みとして持続的な成長を目指してまいります。



- 営業利益は、前期比▲1.9%の減益
- 中期経営計画達成に向け行った人材投資の影響により、主に人件費を中心としたコストが増加。営業利益は微増となった一方、粗利ベースでは増益を確保
- 第4四半期会計期間では、家賃の高騰を背景に人の移動が鈍化し、賃貸仲介の繁忙期に物件が不足

次に賃貸管理事業でございます。売上収益は前期比 2.3%増の 529 億 56 百万円、営業利益はマイナス 1.9%の 80 億 12 百万円となりました。

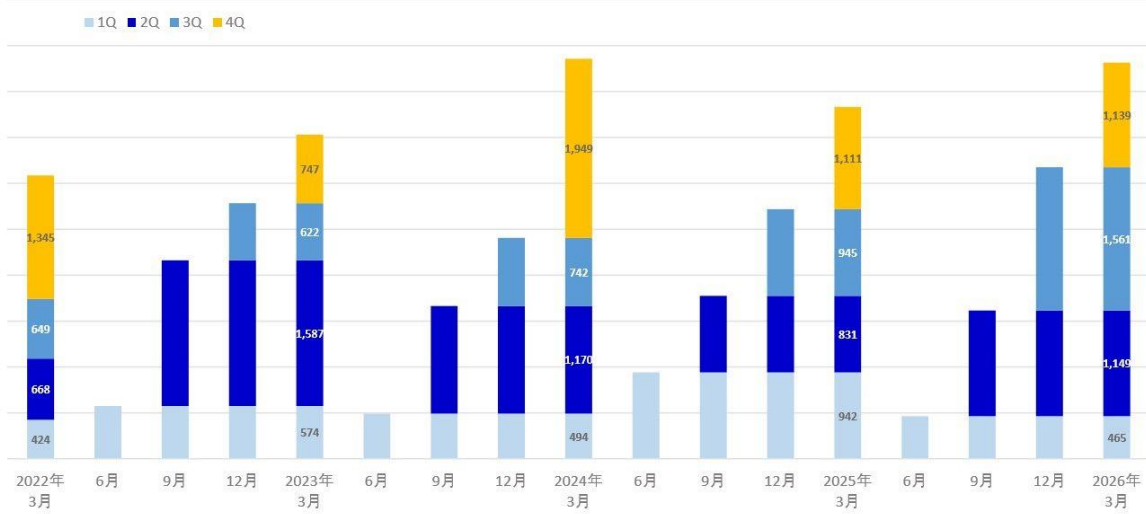
賃貸市場を取り巻く環境を見ますと、昨今の不動産価格の高騰を背景に人の移動が鈍化し、管理契約の切り替え営業が難航したほか、3月の賃貸仲介繁忙期に物件不足が発生し、「借りたい人はいるものの空き物件が足りない」という状況になりました。

その結果、計画は未達となりましたが、管理、工事、賃貸仲介、アセットといった全ての部門におきまして、粗利ベースでは増益を確保しており、事業基盤そのものは着実に拡大しております。

一方で中計達成に向け、将来成長を見据えた人員増強や処遇改善など、主に人件費を中心とした費用が増加したことから、結果として営業利益は微減となりました。

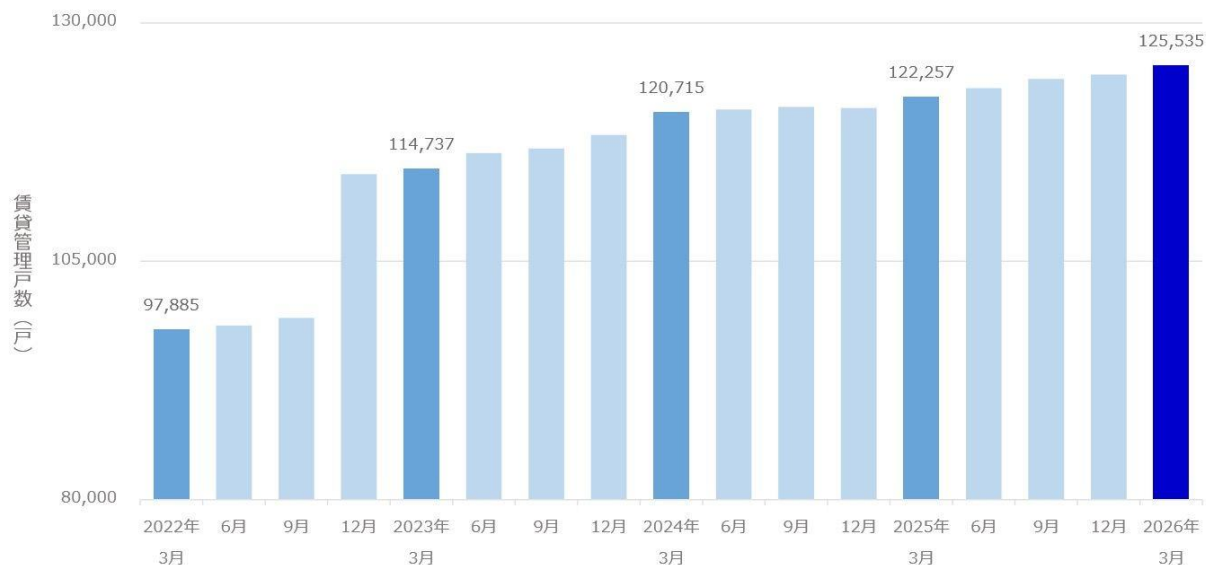
# 賃貸管理事業 アセット売却粗利益の推移

※ご参考（社内管理数値）  
（百万円）



- 前期比+4.9億円で推移
- 相続関連のニーズや管理解約防止の対策として不動産売買は継続、ストックによる収益拡大を目指す

なお当期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、前期比プラス 4.9 億円となっております。



- 貸貸管理戸数は前期比+3,278戸 (+2.7%) の125,535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

貸貸管理戸数につきましては、前期比 3,278 戸増の 125,535 戸となりました。

当期の貸貸管理会社の M&A 実績は、小規模案件 2 件にとどまりましたが、引き続き複数の案件に関する情報収集や検討を行っております。M&A による事業承継は、成長戦略における重要な柱の一つでございますので、取り組みを継続してまいります。



- 当期はアセット売却益13億円を計上（前期比+0.9億円）
- ホテル運営では、万博や災害予告などが影響し、西日本での需要が減少
- 国内需要中心の運営モデルにより地学的リスク等の影響は限定的
- AIの活用やDXの推進を通じて、原価高騰への対応や事務・運営コストの削減に対して一定の成果を創出

最後に観光事業ですが、売上収益は前期比 4%増の 163 億 99 百万円、営業利益は 3.5%増の 43 億 44 百万円となりました。

関西万博の開催に伴う人流の偏りに加え、7月には災害に関するネット上の風評の影響などで、九州地方を中心にキャンセルの発生や需要の減少が見られるなど、西日本のホテル運営は総じて厳しい状況が続き、今期の事業環境は必ずしも順風満帆ではございませんでした。

一方で、当社の観光事業はインバウンド比率が相対的に低いため、中国や中東を始めとする地政学リスクの影響は限定的にとどまりました。

また AI の活用を含めた DX の推進を通じて、オペレーションの効率化や事務コストの削減を進めた結果、原価上昇に対するコスト削減にも一定の成果が表れております。

加えて当期は毎年行うホテルポートフォリオの入れ替えとして 2 施設を予定どおり売却いたしました。売却益は 13.9 億円、前期比ではプラス 0.9 億円の増額となっており、継続的に築いてきたポートフォリオから安定した収益を上げております。

各事業セグメントに関するご説明は以上となります。

## 2027年3月期 セグメント別事業計画



(百万円)

	26/3期 実績	27/3期 計画	前期比	
売上収益	151,074	<b>165,000</b>	+13,926	+9.2%
アウトソーシング事業	80,769	<b>87,500</b>	+6,731	+8.3%
福利厚生事業	30,416	<b>32,500</b>	+2,084	+6.9%
借上社宅管理事業	32,737	<b>36,000</b>	+3,263	+10.0%
海外赴任支援事業	17,615	<b>19,000</b>	+1,385	+7.9%
賃貸管理事業	52,956	<b>57,000</b>	+4,044	+7.6%
観光事業	16,399	<b>19,500</b>	+3,101	+18.9%
営業利益	30,815	<b>34,000</b>	+3,185	+10.3%
アウトソーシング事業	22,899	<b>24,800</b>	+1,901	+8.3%
福利厚生事業	12,726	<b>13,500</b>	+774	+6.1%
借上社宅管理事業	7,042	<b>7,800</b>	+758	+10.8%
海外赴任支援事業	3,131	<b>3,500</b>	+369	+11.8%
賃貸管理事業	8,012	<b>8,900</b>	+888	+11.1%
観光事業	4,344	<b>5,600</b>	+1,256	+28.9%

Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

19

続きまして、2027年3月期新しい期の業績計画をご説明いたします。

	26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益 (百万円)	30,416	<b>32,500</b>	+6.9%
営業利益 (百万円)	12,726	<b>13,500</b>	+6.1%
福利厚生会員数 (万人)	732	<b>780</b>	+6.6%

サービスの拡充	顧客単価の向上 解約防止	アライアンスの強化	エンゲージメント向上
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サービス・商品を順次リリース</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ HR商材と周辺サービスの拡充で高単価受注と退会防止の加速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ パートナーとの連携を通じ、全国規模での顧客接点の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 利用の活性化に向け、メニュー開発の促進で差別化メニューを創出</li> </ul>

- 各種HRテック商材の順次投入と周辺サービスの複合提案により、受注単価の向上と退会防止を推進する
- 新たなアライアンスを通じた全国規模での顧客接点拡大や地域メニュー等の開発で、サービスの差別化と会員利用の活性化を図る

まず福利厚生事業は売上収益 325 億円、営業利益 135 億円で 6.1%の増益計画です。福利厚生会員数は 780 万人としております。

今期は以前ご説明しました、「カフェテリア PLUS」を皮切りに、これまで開発を進めてきましたサービス・商品を順次リリースしていくほか、HR 関連商材を中心とした周辺サービスを組み合わせることで、受注単価の向上や退会防止につなげてまいります。

また、会員利用の活性化と関連収益の強化に向けて、地域メニューの拡充など、差別化メニューの創出に重点を置いた取り組みも進めます。

加えて、新たなアライアンス先や代理店の開拓も進んでおり、そうしたパートナーとの連携を通じて、全国規模で営業を強化してまいります。

		26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益	(百万円)	32,737	<b>36,000</b>	+10.0%
営業利益	(百万円)	7,042	<b>7,800</b>	+10.8%
社宅管理戸数	(戸)	298,141	<b>325,000</b>	+9.0%

売上規模の拡大	収益性の向上	成長の加速
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 管理戸数の積み上げ</li> <li>■ リロネット利用率向上</li> <li>■ 移転関連収益の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 制度対応に伴う事務対応の有償化</li> <li>■ システム機能の拡充や金融環境を踏まえた手数料改定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 家具付き賃貸の拡販</li> <li>■ 新サービスの展開</li> <li>■ 周辺領域のサービス拡張</li> </ul>

- ・ ストック収益の安定拡大、既存サービスの単価向上、周辺領域への事業拡大により、収益性の最大化を目指す

次に借上社宅管理事業です。売上収益 360 億円、営業利益 78 億円、10.8%の増益計画になります。社宅管理戸数は 32.5 万戸としております。

今期は管理戸数の着実な積み上がりによるストック収益の拡大に加え、リロネットの利用率向上を通じた移転関連収益の拡大も見込んでおります。また先ほどご説明しましたとおり、さまざまなアップセルによる収益性の向上を図ってまいります。

さらに成長ドライバーとして、家具付き賃貸のさらなる拡販に加え、中小企業向けの社宅商品やEV 駐車場、店舗・事務所管理といった周辺領域へのサービス拡張を進めることで、新たな収益機会の創出も目指してまいります。

	26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益 (百万円)	17,615	<b>19,000</b>	+7.9%
営業利益 (百万円)	3,131	<b>3,500</b>	+11.8%
海外赴任支援世帯数 (世帯)	7,055	<b>8,000</b>	+13.4%

赴任・出張支援の拡充	支援体制の強化	サービス拡充の推進
<ul style="list-style-type: none"> <li>■新規顧客獲得の加速</li> <li>■拡大する支援ニーズの裾野を捉え、サービスの提供領域を拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■新サービス（セルフリロケーション型）により、外国人採用増加の追い風を捕捉</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■「CORE&amp;FLEX」の普及を通じ、海外人事の最適化と駐在員満足度向上を両立</li> </ul>

- ・ 国内外の赴任・出張支援が拡大する中、外国人採用増加の追い風を捉え、安価で効率的なセルフリロケーション型サービスを開始
- ・ 人事効率化と駐在員の満足度向上を両立する「CORE&FLEX」の普及を加速させ、さらなる拡充を推進

次に海外赴任支援事業は、売上収益 190 億円、営業利益 35 億円、11.8%の増益を計画しております。海外赴任支援世帯数は 8,000 世帯でございます。

新規顧客の獲得が順調に進んでおり、国内外における赴任や出張支援の取り扱い増加を見込んでおります。また、外国籍社員の採用を進める中小中堅企業が急増している動きを受け、比較的安価でインバウンド対応を可能とするセルフリロケーション型の新サービスも開始いたしました。

さらに「CORE&FLEX」という人事制度がございまして、これは規定で固定化された従来のコア制度に、駐在員が予算内で必要な支援を選択できるフレックス制度を組み合わせ、海外人事の効率化と駐在員満足度の向上を同時に実現しようという仕組みです。これは欧米では一般的な制度となっておりますが、日本ではこれから広がっていくと思われま。この「CORE&FLEX 制度」の普及を進め、当社独自の関連サービスを拡充してまいります。

		26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益	(百万円)	52,956	<b>57,000</b>	+7.6%
営業利益	(百万円)	8,012	<b>8,900</b>	+11.1%
賃貸管理戸数	(戸)	125,535	<b>130,000</b>	+3.6%

提案の質・量の向上	物件のバリューアップ	事業承継の加速
<ul style="list-style-type: none"> <li>■コンサルティングツールの積極的な活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■工事提案の強化</li> <li>■物件買い替えニーズの取り込みを加速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■M&amp;Aや二次管理の推進</li> <li>■二次管理を含めた管理物件の拡大</li> </ul>

- ・ 高稼働・高満足度の安定した収益基盤を背景に、コンサルツールの活用で提案の質・量を高め、物件のバリューアップや買い替えニーズの取り込みを加速させる
- ・ 高まる事業承継ニーズを捉えたM&Aや二次管理の推進により、管理物件数の拡大とさらなる収益の積み上げを実現する

賃貸管理事業は売上収益 570 億円、営業利益 89 億円、11.1%の増益計画、賃貸管理戸数は 13 万戸を見込んでおります。

今期も賃貸仲介には厳しい事業環境が続くと想定しておりますが、一方で、物件の稼働率が高水準で推移しているため、物件オーナーの満足度は高い状況にあります。そうした状況を受け、コンサルティングツールの導入などにより、オーナーに対する提案の質と量の向上を図ってまいります。

物件のバリューアップに向けた工事提案の強化や、買い替えニーズや相続関連ニーズの取り込みなどが主なターゲットとなってまいります。

なお、アセット収益につきましては、前期と同程度の水準を想定しているほか、M&A や管理の二次請けも含めた管理物件の増加にも引き続き取り組み、必ず到来する事業承継の波に向けて、受け皿ポジションの確保に努めてまいります。

		26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益	(百万円)	16,399	<b>19,500</b>	+18.9%
営業利益	(百万円)	4,344	<b>5,600</b>	+28.9%

収益基盤の強化	高収益構造の構築	コストの安定化	送客の最大化
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテルブランド強化で自社集客を拡大</li> <li>■ OTA手数料を圧縮</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「リロステイVilla」展開</li> <li>■ 保有敷地を活用した、投資額の抑制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 今までのM&amp;Aを通じ、費用の内製化を推進</li> <li>・ 前期M&amp;A：人材派遣会社</li> <li>・ 今期M&amp;A：清掃会社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 強固なグループ基盤で送客経路を多角化</li> </ul>

- ・ リロ ホテルズ&リゾートの自社集客強化とオーナー向け宿泊特典の開始により、OTA手数料の圧縮を目指す
- ・ 自社敷地を活用した高収益モデル「リロステイVILLA」を展開し、来期以降の成長を加速させる
- ・ 前期は人材派遣会社、今期は清掃会社のM&Aを実施。費用の内製化を進めることでコストの安定化を図る

最後に観光事業でございます。売上収益 195 億円、営業利益 56 億円、28.9%の増益計画としております。今期の施設売却は 2 件、19 億円の利益を見込んでおります。

日本人需要が中心で、インバウンドの動向に左右されにくく、従って比較的競合の少ない領域で戦うという優位性を生かしつつ、自社サイト経由での集客を拡大することで、収益性の向上を目指してまいります。

また前期は観光分野の人材派遣会社、今期に入りましてからは清掃会社を 1 社ずつグループ化しております。上昇が続く人件費および清掃費につきまして、内製化を進めることで、こちらも収益性の向上につなげてまいります。

加えて、すでに当社が保有しているホテルの遊休地に別棟としてヴィラを建設する「リロステイ VILLA」というプロジェクトの展開も進める計画です。投資の回転を速めつつ、効率的な運営を前提とした事業モデルを目指しており、来期以降の観光事業の成長ドライバーの一つに位置付けております。



## 強固な顧客基盤を活かし新たな送客チャネル創出を図る

- クロスセルの一環として、福利厚生事業と観光事業の共同出資による、「リロクラブバケーションズ」を設立
- 福利厚生プラットフォームと「会員制別荘」を掛け合わせた独自のハイブリッド戦略により、未開拓の中小企業市場でLTVを最大化し、独自のポジションを確立する
- 賃貸管理事業の物件オーナー様向けに特典代行サービスを開始

そして本中計の重点施策である事業間のクロスセルの一環として、福利厚生事業のリロクラブと観光事業のリロバケーションズの共同出資による「リロクラブバケーションズ」という会社を本年4月に設立いたしました。

福利厚生事業が持つ強固な法人顧客基盤やプラットフォーム、観光事業が持つ高品質なリゾート商品、これらを掛け合わせることで、特に福利厚生事業で重点ターゲットと位置づけている中小企業に対しまして、「福利厚生倶楽部」だけではなく、会員制リゾートという高付加価値商品もご提案していく計画でございます。今後もこうした事業間シナジーを積極的に追求してまいります。

## 2027年3月期 連結業績計画



(百万円)

	26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益	151,074	<b>165,000</b>	+9.2%
営業利益	30,815	<b>34,000</b>	+10.3%
税引前利益	30,943	<b>33,600</b>	+8.6%
当期利益	20,665	<b>22,500</b>	+8.9%

- 2026年3月期は営業利益計画の成長率は10.3%
- 先行投資フェーズから成長フェーズへと軸足を移し、前期に積み上げたストック基盤を起点として、既存事業の伸長や、新商品・新サービスの寄与を通じて、営業利益2桁成長を目指す

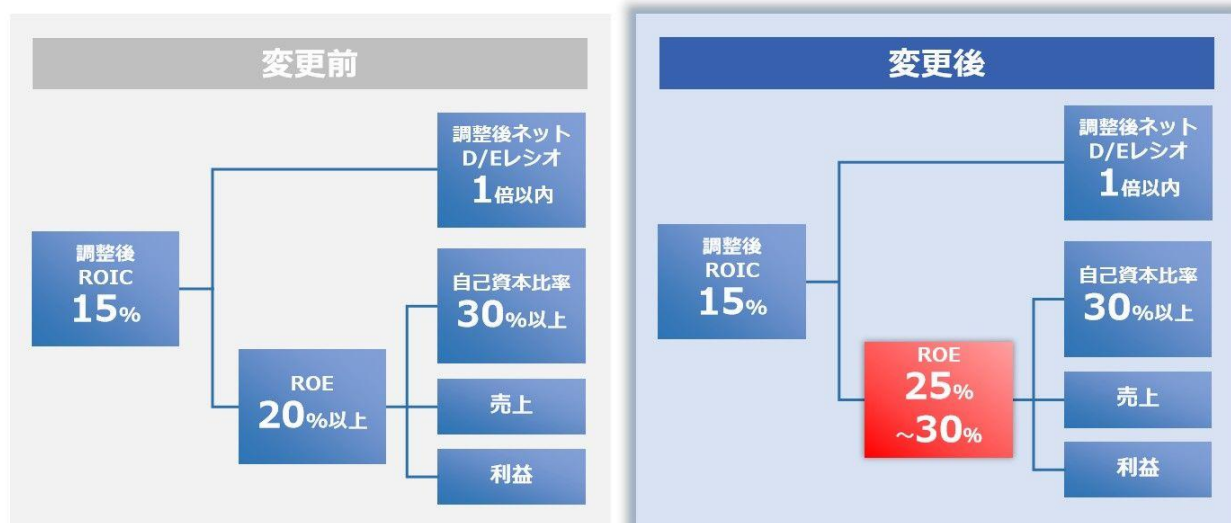
Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

26

以上を踏まえました今期の連結業績計画は、売上収益が 1,650 億円、営業利益 340 億円、税引前利益 336 億円、当期利益が 225 億円となります。

今期 2027 年 3 月期は、先行投資フェーズから成長フェーズへと軸足を移し、改めて 2 桁の利益成長を目指してまいります。

中期経営計画「第四次オリンピック作戦」におけるROE目標水準を引き上げ



- 資本効率の一層の向上、資本効率を重視した経営姿勢を市場に明示するべく、当中期経営計画期間中の ROEの明確な目標として「25%~30%」を掲げる
- 現在発行している転換社債については、株式価値の希薄化や株価抑制のリスクを解消するべく、償還期限を待たずに可能な範囲で買入消却を実施（詳細は[こちら](#)）

最後に、このたび、株主還元および資本政策を大きく変更いたしましたので、その点につきましてもご説明させていただきます。

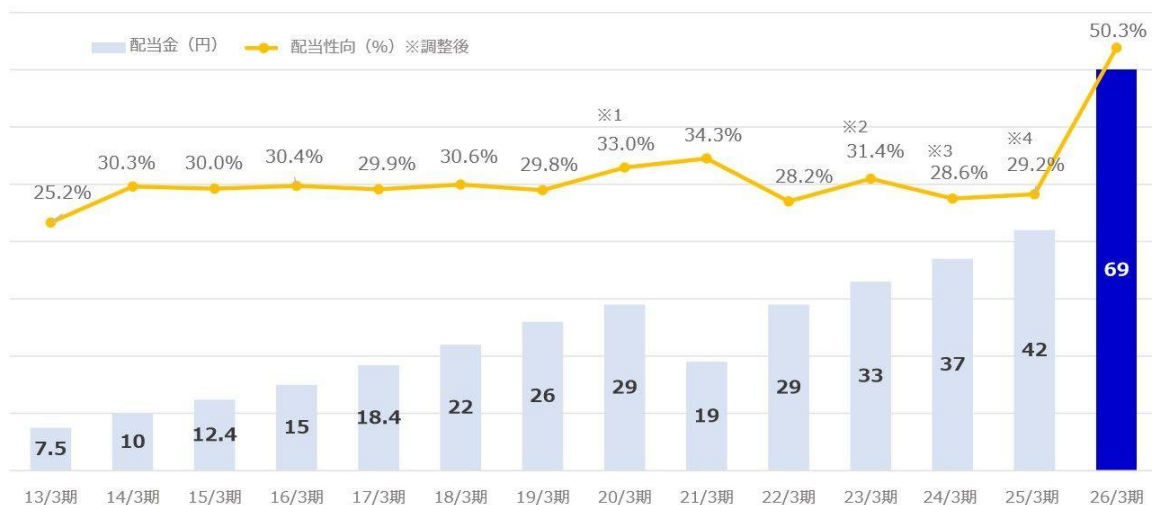
当社グループはコロナ禍により大きな影響を受けたものの、ストックビジネスを背景とした高いキャッシュ創出力を維持し、コロナ明け以降、収益基盤の安定性を順調に回復させてまいりました。

その結果として、減損によって一旦低下した自己資本比率も、中計期間中の 30%達成が視野に入ってきており、財務基盤の健全性は十分に確保できる見通しとなってまいりました。

こうした状況を踏まえ、今後は資本効率をより一層重視した経営へ移行していくべき段階にあると考えており、現行の中計期間における ROE の目標水準を見直し、「25%~30%」というレンジへ引き上げることといたしました。

ちなみに、時価総額 3,000 億円以上かつ ROE25%以上の国内上場企業は 20 社程度と数少なく、当社としてはそのポジションをしっかりと維持・確保することを経営目標として掲げ、資本効率を重視している姿勢を明確にお示ししていきたいと考えております。

## 中期経営計画「第四次オリンピック作戦」における配当性向を引き上げ



- 2026年3月期の配当金は**69円**に決定
- 中期経営計画期間の配当性向を**50%**に引き上げるとともに、自己株式取得を含めた総還元性向として**60%**を目指す  
※中期経営計画期間（2026年3月期～2029年3月期）
- 累進配当を基本とし、中間配当および期末配当の年二回配当を実施（詳細は[こちら](#)）

※1：減損損失▲95億円を調整    ※2：非継続事業から生じた当期利益49億円を調整    ※3：減損損失▲476億円を調整  
※4：持分法による投資の売却益187億円及び持分法による投資損益31億円を調整

Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

28

以上の ROE 目標の変更と同時に、株主還元につきましては、従来 35%としておりました配当性向の目途を 50%へ引き上げるとともに、自己株式取得を含めた総還元性向として 60%を目指す方針といたしました。

## 配当方針の変更に伴う、キャピタルアロケーションの見直し



Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

29

それに伴い、中計期間中のキャッシュアロケーションの見直しにつきましても、株主還元への充当額を増加する形に修正しております。

併せて本中計期間中の累進配当を導入し、また、中間配当および期末配当の年2回配当とすることで配当の安定性、継続性を高め、株主の皆様にとってより魅力的な還元を実現していきたいと考えております。

以上の還元方針の変更のほかに、現在発行しております転換社債230億円につきましては、買入償却を図ります。この転換社債につきましては、発行時との状況変化もあり、株式価値の希薄化が懸念を生むことで、株価に対して一定の制約要因になり得ると認識しております。このため、償還期限である2027年12月を待たず、可能な範囲で期限前の買入消却を実施していく方針といたしました。

今後も成長投資と株主還元のバランスを適切に取りながら、資本効率を意識した経営を一段と推進し、中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。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。

## 質疑応答

---

**安田 [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。ご質問の順番が来てお名前が呼ばれましたら、会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。それでは大和証券、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。ご説明ありがとうございます。質問は二つありまして、一問一答でお願いしたいんですが、一つ目が ROE で今回、かねてお願いしていたことを出させていただいて大変ありがたいです。今の ROE のターゲットを、キャピタルアロケーションの変更を含めて上げると。ROE を今の「20%以上」から、「25~30%」を目指すにあたっては、当期利益の部分はもちろんですけど、なるべく財務レバレッジだったり総資産回転率だったりも含めて、総合力として ROE のターゲットを目指していきたいという考え方でよろしいでしょうか。

**門田 [A]**：ありがとうございます。今回、打ち出しました ROE ターゲットの変更についてはご理解のとおりで、キャッシュアロケーションを変更してまいりますし、CB の買入償却も含めて、ローンも積極的に利用しながら ROE の維持向上を図ろうと考えております。今でもそれなりの水準にあると認識しておりますが、純資産がどんどん溜まっていきますと、どうしても ROE が下がっていきます。それを防ぐということもありますし、魅力的な株主還元を行うということもあります。この両方を兼ねて、企業価値向上のためにこのターゲットを上げていこうと考えております。以上でございます。

**関根 [Q]**：ありがとうございます。一方で、現中計との整合性で言ったときの今期計画ですけど、利益ターゲット自体はこんなものかなとは思いますが、やっぱりよく見ると観光事業の部分の売却益がかなり増えていたり、福利厚生事業の見通しが下がっていて、「賃貸管理って売却益をそんなに増やさないのにこんなに増収加速できるんだっけ」というところなんかは、突っ込みどころもあるように感じるんですが。

まず今、特に賃貸管理なんかはどうやって加速させていくのかっていう、具体の部分があれば教えていただきたいのと、今回、こういう風にキャピタルアロケーションを変更されたなかで、従来と比べて例えばこの売上・利益だったり ROE だだり優先順位、社内的なその優先順位の部分ですよね、どう考えておけばいいの。もちろん成長を志向されてる企業ではあると思うんですけど、やっぱりちょっと中計発表した当時と今の環境、変わってきてるような感じもするんですが、この辺りについての現状認識も含めて教えてください。

**門田 [A]**：昨年に中計を発表して、1年経ったという状況ですが、当初の想定と違う部分は大きくと言いますと二つあると思っております。

一つは、福利厚生分野。やはり競争が思ったより激化しております。それも前期も11%の増収はしているものの、今期初の積み上げは従来よりもちょっと弱い。積み上がっているものの伸びが弱いところがありますので、来期の増収計画を低めに見ています。ただ要因ははっきりしておりまして、われわれの既存のお客様のうち、競合の親密先が攻められていました。そこに対してはしっかり手を打っていく、あるいは新規のお客さんもしっかり取っていきますので、ここは時間の問題だと思っております。今期は固めに見ておりますが、来期以降はもう少し回復してくると思っています。

もう一つの想定と違ってきた部分は、賃貸仲介です。やはり物件価格の高騰が続き、賃貸物件から分譲物件に移る方が非常に減っていて、賃貸物件の空きが少ない状況が極端に継続しているという状況です。特にこの3、4月といった繁忙期には、皆さん、本当は引っ越したいけれども動けないという状況が続いておりまして、われわれもそのウェイトングリストを多く持っているような状況です。ここについては簡単には解決しないだろうと思っており、しばらくは同様の水準で見えていくしかないと考え、見直していくつもりです。

これが影響する部分としてはこの賃貸管理事業と、社宅管理事業の一部ですが、社宅管理は全体のストックはしっかり伸び、あるいは単価向上もできておりますので、あまり心配する必要はありません。しかし、賃貸管理につきましては、管理物件を増やすのは難しい状況になっています。普通であれば空き物件を抱えたオーナーさんは、管理会社を変えて、空室を埋めていこうと状況を改善していく動きがあるわけですが、それが無い。オーナーさんが満足されている状態です。それを踏まえると、われわれができることとしては、M&Aを通じて管理物件を増やすのが一つ。もう一つは満足しているオーナー様に対して、工事や相続といったサポートのご提案をしていく。このように収益を図っていくということがございます。

昨年はあまりできなかったM&Aも、今期はもう見えているものがあり、4,500戸程度の管理物件を増やそうと考えているうち、実際は4,000戸弱のM&Aが計画されており、上振れを狙っていると考えております。その上振れの部分と、先ほどの工事などの部分も伸びておりますので、これらを積極的に進めることで、事業を伸ばしていく考えです。

また各事業において、昨年は先行投資として実施した人件費のアップが、伸び率の足を引っ張ることになりましたが、今年は通常ベースに戻っておりますので、必ず利益率が上がってきます。つまり、増収さえしておれば、利益の改善は図られることが見えております。

**関根 [Q]**：確認ですが、少なくともそういう意味では賃貸に関してはある程度、積み上げの部分で、M&A 通じた積み上げでそこそこ見えている部分があるということですね。

**門田 [A]**：はい。ストックの部分の積み上げが見えてきています。

**関根 [Q]**：あとは足りない部分、前期比の利益率の改善については前期比が人件費だったり、労働分配率高かった分が若干改善されているという見立てでよろしいですか。

**門田 [A]**：はい。おっしゃるとおりです。

**関根 [M]**：わかりました。ありがとうございます。

**安田 [M]**：関根様、ご質問ありがとうございました。続きましてみずほ証券、桑名様、ご質問をお願いいたします。

**桑名 [Q]**：お世話になっております。みずほ証券の桑名です。よろしくをお願いいたします。簡単に3点お願いいたします。1点目、福利厚生事業で、競合環境の悪化で3Qから31万人ほど会員数が減少したんですけれども、ここのフルプランとライトプランの内訳をまずお伺いしたく。かつ、今期の増収幅の抑え目っていうところなんですけれども、7%というそれなりの増収を見込んでいて、かつ会員数だと48万人伸ばす計画で、過去平均あるいはそれ以上、伸ばす計画というところでちょっとハードルが高い印象を受けております。まず、そこに対して実際の足元の競合環境の状況であったり、受注の状況、可能な範囲で今期の改善性について教えてください。

**門田 [A]**：まず福利厚生のフルプランの会員数は、前々期末364万人に対して前期末が352万人と、マイナス13万人です。ライトプランは363万人から380万人と、プラス17万人です。フルプランの減少については、利益額は大きくないものの、人数が特に大きい1社の退会が影響しました。それが無ければ50万名程度の増加になっていたことを考えますと、今期の会員獲得の目標につきましても、このような特殊事情がなければしっかり取っていけると考えております。

一点、付け加えますと、単価についてはしっかり向上しております。お客様1人当たりの会費収入はなかなか上げられませんが、ご利用関係の収入を上げることで総合的な売上は上げていくことができているので、売上計画達成の蓋然性はあると考えております。

**桑名 [Q]**：ありがとうございます。競合でベネフィット・ワンさん以外にも結構、営業力高めてるみたいなお話をお聞きするんですけど、御社の会員のリプレースは基本的にはベネフィット・ワンと見てよろしいでしょうか。

**門田 [A]**：そうです。もちろん他の競合さんもありますが、数について、桁が違います。事実上、ベネフィット・ワンさんと当社で戦っている形です。

**桑名 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。2点目、観光事業で着地が営業利益 43 億円で  
今期計画 56 億円で、全社の増益、けん引する形だと思っただけでも、実際、このなかで物件  
売却はどれくらい増益に寄与する形で入れられているのかをお伺いしたく。実際、売却が増えてる  
としたら、その水準はサステナブルな水準なのか、来期以降も増やせるのかみたいなども併せ  
てお伺いできますでしょうか。

**門田 [A]**：物件売却の利益は、前期に比べ今期は 5 億ほど増える見通しです。対象物件の想定はし  
ており、順次、売却していく段取りを進めていきたいと考えております。現在、五十数件の施設を  
運営し、ストックはしっかりありますので、その中から適宜、収益のトラックレコードの溜まって  
いるものを選んで売却を進めていく。これまでの実績が示す通り、安定的に売却も進められてお  
り、今後も続くだろうと考えています。

また、「リロステイ VILLA」という新しいプロジェクトでは、既存の運営施設にある遊休地を活用  
し、新しい別棟を建てています。これは非常に立ち上がりも早く、また運営側にはもともとのシス  
テムがありますから、非常に効率よく運営もできます。ここを回転よく進めていくことで、より効  
率を上げていけると考えております。

**桑名 [Q]**：ありがとうございます。最後 3 点目、イラン情勢の影響で、そこまで影響はないかなと  
も思うんですけども、改めて特に賃貸管理の工事受注とかは、もしかしたら住設の遅れとか影響  
を受けるのかなとか思ったりするのですが、イラン情勢の影響について何かお伺いできますでし  
ょうか。

**門田 [A]**：われわれとしても注視しているところですが、足元では大きな影響は出ていない状況で  
す。こういった状況がずっと続いてもっとひどくなると、工事関係では影響が出てくる可能性はあ  
りえます。

**桑名 [M]**：大変わかりました。ありがとうございました。

**安田 [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、こ  
れにて 2026 年 3 月期決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しいなか、ご参加いた  
だきまして誠に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

## 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、株式会社JPX 総研（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。