株式会社リログループ

2027 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2026 年 11 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]	2027 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2027 年度　第 2 四半期
[日程]	2026 年 11 月 12 日
[ページ数]	29
[時間]	18:00 – 18:51 （合計：51 分、登壇：28 分、質疑応答：23 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]	3 名

取締役 CFO 兼 CIO	門田　康　（以下、門田）
取締役 COO	河野　豪　（以下、河野）
経営企画室 広報グループ	安田　大介（以下、安田）

[アナリスト名]*	大和証券	関根　哲
	みずほ証券	桑名　悠生
	SBI 証券	増渕

*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：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 2027 年 3 月期第 2 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いたします。まず、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：続きまして、取締役 COO の河野でございます。

河野：よろしくお願いいたします。

安田：司会は私、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、2027 年 3 月期第 2 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。

本日は、門田より 2027 年 3 月期第 2 四半期の決算についてご説明いたします。

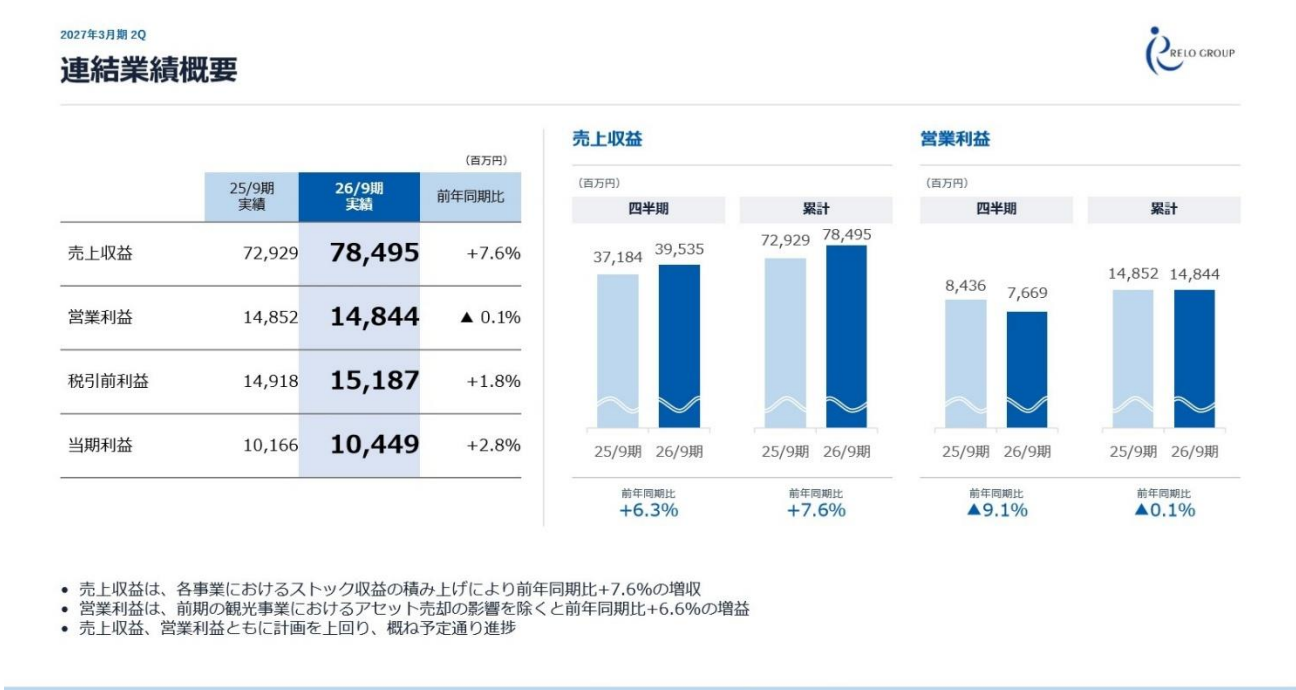
その後に、福利厚生事業の最近のトピックスについて河野よりご説明いたします。

ご説明の後には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、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。

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。



門田：それでは、改めましてよろしくお願いいたします。

2027 年 3 月期第 2 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 784 億 95 百万円、営業利益 148 億 44 百万円、税引前利益 151 億 87 百万円、当期利益で 104 億 49 百万円となりました。

売上収益につきましては、各事業におけるストックの積み上げなどにより、前年同期比で増収となっております。

営業利益につきましても、ベースとなる事業収益は着実に成長しておりますが、前期の第 2 四半期に観光事業で 9.2 億円のアセット売却益を計上している一方、今期は同様の売却を下期に予定しておりますので前年同期比ではほぼ横ばいでの着地となりました。

ちなみに、このアセット売却時期の違いによる影響を除いて比較しますと、営業利益は前年同期比6.6%の増益となっております。

連結ベースでは、売上収益、営業利益ともほぼ計画通りとなっており、通期計画の達成に向けて予定通り進捗しております。

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、売上収益は前年同期比 9.6%増の 439 億 7 百万円、営業利益は 8.9%増の 124 億 48 百万円となりました。

このセグメントは、一つ目には福利厚生事業、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。



まず最初、福利厚生事業についてですが、売上収益は前年同期比 8.4%増の 161 億 24 百万円、

営業利益は 5.1%増の 64 億 97 百万円、増収増益となっております。

第 1 四半期と同じく、前期末に発生した大口会員の退会影響により、ストック収益である会費収入の伸びは例年より抑えられております。一方、会員のご利用に伴う収益は伸長しており、事業全体としては増収増益での着地となりました。

福利厚生事業の会員数ですが、先ほども触れました前期の大口解約のため前年同期比で 12 万人減少し、現在はトータル 747 万人となっておりますが、今期に入りましてからはそうした解約はなく、15 万人の増加となっております。

会員獲得につきましては、新規獲得や他社からの切り替えの他、いわゆる「同一労働同一賃金」への対応という位置づけで、既存顧客企業におきまして非正規社員の方々へサービス対象を拡大する動きを進めておりますが、10 月 1 日のガイドライン改定を受け、既に約 5,000 名の獲得に繋がっております。企業によってスピード感は異なるものの、引き続きこうした検討が進んでいるところでございます。

なお、福利厚生事業の最近のトピックにつきましては、私からのご説明の後、COO の河野より改めてご説明させていただきます。



次に、借上社宅管理事業でございます。

売上収益は前年同期比 8.7%増の 176 億 66 百万円、営業利益は 2.2%増の 37 億 22 百万円となりました。

人材の確保や定着に向けた企業の取り組みが強まる中、社宅制度へのニーズも高まってまいりまして、管理戸数は堅調に積み上がっております。これに伴いストック収益も増加し、増収での着地となりました。

一方、利益面につきましては、第１四半期に続き、主に人件費を中心としたコストが増加していることから、前年同期で低めの成長となっております。

このコスト増の要因ですが、まず、中計最終年度に向けて社宅マーケットでのトップポジションをさらに強固なものとするため、先行投資として営業体制の強化を行っております。これは元々予定していた取り組みでございます。

それとは異なり、やや想定外の事象としては、家賃相場の上昇に伴い、更新時の賃料改定交渉が大幅に増加しているということが人件費増加の要因となっております。物件オーナーや企業人事部との調整に加えまして、入居者ご本人への説明や賃料値上げに関する合意形成まで当社で対応していることから、想定以上に業務負荷が高まり、人件費が増加しております。

こうした状況は今後も一定程度継続すると見ておりますので、賃料改定時の業務範囲については改めて整理をし、サービス体系の見直しを進めるとともに、業務に応じたフィーを設定するといった対策も進めてまいります。

また同時に、こうした環境下におきましては、業務運営の効率化がこれまで以上に重要なテーマとなっております。当社では、これまでも基幹システムへの投資を進めることで生産性の向上を図ってまいりましたが、契約・更新・解約など、人による判断や作業を伴う業務につきましては、更なる効率化の余地があると考えております。とりわけ AI の活用がキーになってくると考えておりまして、一部業務におきましては既に効果が出始めております。今後はそれを横展開することで収益率の改善を図ってまいります。

続いて管理戸数ですが、借上社宅、留守宅ともに順調に増加しておりまして、借上社宅管理戸数は前年同期比 5.6%増の 30 万 5,049 戸、留守宅管理戸数は前年同期比 3.7%増の 1 万 420 戸となりました。

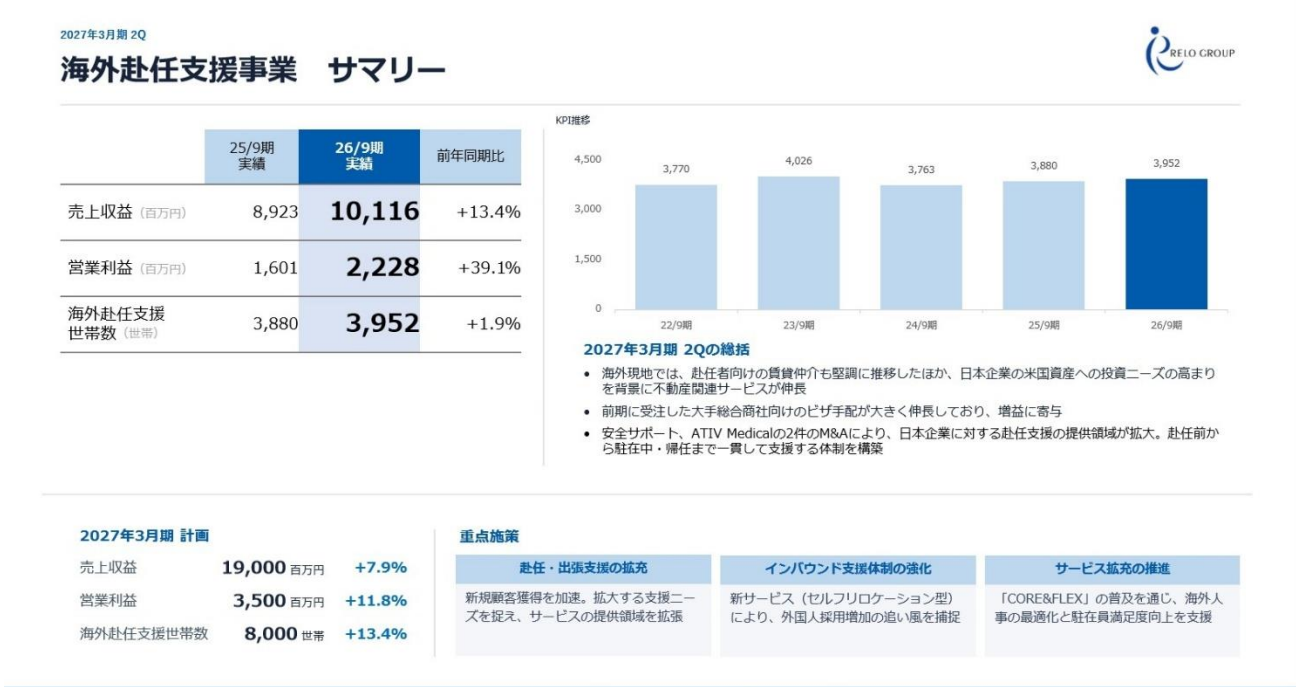
昨今の新聞記事などでも賃料相場の上昇に応じて社宅や寮へのニーズが高まっているということが伝えられており、管理戸数の増加には良好な環境となっております。当社としては、こうした需要

を着実に取り込んでいくため、先ほどご説明した営業体制の強化を進めているわけであります。



加えまして、こうしたニーズの高まりを受け、新たなサービス展開にも取り組んでおります。その一例が、中小企業でも導入しやすい社宅サービスとして開発しました「リロの福利社宅」でございます。

従来、借上社宅制度は比較的大企業中心に利用されてきましたが、近年は人材確保や定着を目的として中小企業からの関心も高まっております。当社ではこうしたニーズに対応するため、中小企業でも導入しやすいパッケージ商品の開発を行い、福利厚生事業とのクロスセル営業を開始しています。現時点での収益寄与はまだまだ大きくありませんが、今後の拡大に向けた種まきが進んでいるところでございます。



次に、海外赴任支援事業でございます。

売上収益は前年同期比 13.4%増の 101 億 16 百万円、営業利益は 39.1%増の 22 億 28 百万円、大幅な増収増益となりました。

北米の Relo Redac では、第 1 四半期に引き続き、赴任者向けの賃貸仲介を始めとする人の異動に関連した収益が好調であった他、日本企業向けのオフィス仲介や不動産売買仲介も高い水準で推移しております。

また、海外赴任支援の世帯数ですが、前年同期比 72 件増の 3,952 世帯となっております。前期に受注した大手総合商社向けのビザ手配が伸長しており、増益に寄与しております。さらに、既存のお客様からは、ビザ手配だけではない、その周辺サービスまで委託範囲を広げたいというご相談をいただいており、当事業については下期についても好調な推移を見込んでおります。

加えて、海外赴任に係る手続きが複雑化する中、従来は企業内で対応していた業務につきましても、これまで以上に外部へ委託するニーズが広がっております。

当社は、赴任から帰任に至るプロセスの全体を通じてワンストップでサポートしており、総合的なアウトソーサーとして非常にユニークなポジションを築いておりますが、このポジションをさらに強化するため、M&A により周辺のサービス領域へ展開を進めておりますので、いくつか事例をご紹介したいと思います。



まず１件目は、海外危機管理サービスを提供する、安全サポート株式会社のグループ化であります。

同社は海外に進出する企業向けに、危機管理体制の構築や各種の研修、有事対応支援などを提供しております。地政学リスクの高まりや各国の情勢変化を背景に、企業における海外危機管理の重要性は年々高まっており、既存の赴任支援サービスとのクロスセルが期待されます。



それから 2 件目は、10 月 20 日にリリースを出しました ATIV Medical 社で、本日付で株式取得が完了し、新たに当社グループに加わっております。

同社は東南アジアで日本人駐在員向けのヘルスケアサービスを展開しており、医療機関の紹介や受診支援など、現地での医療サービスを提供しております。この機能が加わることで、当社が強みとするサービスの総合力をさらに充実させることができます。

こうした M&A によりまして、他社にはないサポート体制をいち早く構築することで、明確な差別化を図りながら当事業の成長を図ってまいります。



続きまして、賃貸管理事業になります。

売上収益は前年同期比 8%増の 262 億 87 百万円、営業利益は 4.5%増の 33 億 67 百万円となりました。

第 2 四半期の会計期間で見ますと前年同期比で減益となっておりますが、これはアセット売却のタイミングが前期に比べて下期にずれていることが主な要因になります。

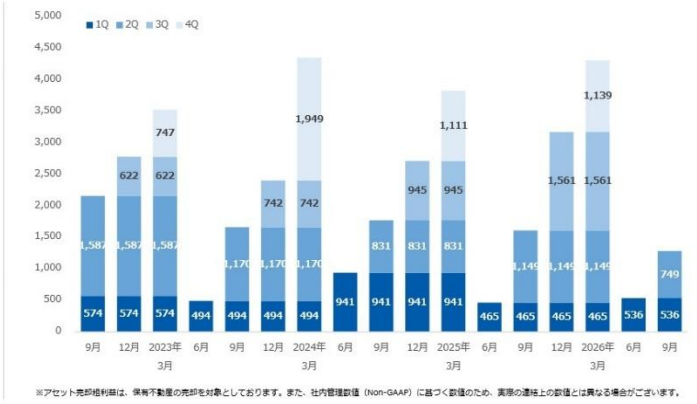
一方、管理戸数は順調に積み上がっておりまして、管理収益の増加に加え管理物件から派生する工事あるいは仲介といった収益も拡大しております。アセット売却以外のこうした管理戸数をベースとした収益は、前年同期比で 2 桁成長となっております。

2027年3月期 2Q

賃貸管理事業　KPI

（百万円）

	25/9期 実績	26/9期 実績	前年同期比
アセット売却粗利益	1,614	**1,285**	▲20.3%



※アセット売却粗利益は、保有不動産の売却を対象としております。また、社内管理数値（Non-GAAP）に基づく数値のため、実際の連結上の数値とは異なる場合がございます。

- 上期の不動産売却粗利益は前年同期を下回ったものの、下期以降の売却に向けた物件の仕入れは順調に進捗
- 相続関連ニーズの取り込みや管理解約防止の対策として不動産売買を行う

Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

また、アセットについて申し上げますと、売却のタイミングは四半期単位では期によって、ぶれが生じます。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、上期の不動産売却粗利はスライドのように前年同期比マイナス 3.2 億円の水準でございました。足元の仕込みは順調に進んでおりますので、通期ベースでは前年同様の利益確保が十分可能と考えております。

管理戸数につきましては、先ほども触れました通り前年同期比 5,582 戸増の 12 万 9,709 戸に積み上がっております。

当第 2 四半期には、九州エリアで新たに賃貸管理会社がグループ入りして約 1,200 戸を積み上げ、さらに足元の第 3 四半期でも、約 4,000 戸を管理する、こちらも九州エリアのもう 1 社が新たにグループ入りしております。これらのグループ入りにより、九州エリアでの総管理戸数は約 1 万 5,000 戸となり、事業基盤も一段と厚みを増してまいりました。

この規模を生かし、賃貸管理や仲介といった各社が持つ強みを相互に活用する他、工事事業者の集約による原価低減や、ノウハウを活用した大規模工事の提案など、更なるシナジーの創出を見込んでおります。今後も M&A を活用しながら、管理戸数と収益基盤の拡大を進めてまいります。



それでは最後、観光事業でございます。

売上収益は前年同期比ほぼ横ばいの 80 億 17 百万円、営業利益につきましては 39.1%減の 13 億 95 百万円となりました。

これは冒頭申し上げました通り、前期は第 2 四半期に 9.2 億円のアセット売却益を計上したのに対し、今期はそうした売却を下期に予定しているからであります。

とはいえ、施設の運営面を見ますと、夏場に地震や台風などの影響もあり、集客面で苦戦いたしました。インバウンドを含めた旅行需要そのものは、引き続き堅調と考えておりますので、年末年始を始めとする下期のハイシーズンにしっかりと需要を取り込み、同時に効率的な運営を進めることで挽回を図ってまいります。

そしてアセットにつきましては、今期 19 億円の売却益を計画しております。冒頭申し上げた通り、上期での計上はありませんでしたが、足元では順調に案件が進行しております。現時点で通期の売却計画に変更はなく、着実にクロージングを進めてまいります。

以上が事業ごとのご説明になりますが、最後に通期の見通しについて申し上げますと、福利厚生事業が計画ラインで推移、借上社宅管理事業と観光事業では、計画に対してややビハインドが生じておりますが、海外赴任支援事業と賃貸管理事業は好調に推移しております。

通期ベースでは、これら好調な事業の伸長によってビハインドをカバーし、グループ全体で計画を達成する見込みでございます。

以上をもちまして、私からのご説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

安田：決算に関するご説明は以上となります。

それでは引き続き、河野より福利厚生事業のトピックスについてご説明いたします。



河野：改めまして河野でございます。私より福利厚生事業の最近のトピックスについてご説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。



先ほど門田からの説明にもあった通り、前期の大口解約の影響はあったものの、今期は大手生命保険会社など大企業の受注に加え、中小企業からの受注も順調に増えてきております。

帝国データバンクによる福利厚生に関する企業の実態調査において、企業の約 5 割が今後福利厚生の充実を予定しているなど、社会環境を見ても福利厚生事業に関しましては追い風が吹く状況にあると感じております。



そういった環境下、われわれとしては今後の成長施策を、顧客基盤を広げる取り組みと顧客基盤からの収益を高める取り組みの二つの方向性で推進し、成長を作ってまいりたいと考えております。顧客基盤を広げる取り組みと顧客基盤からの「収益を高める取り組み」といたしましては、セールスパートナー、カフェテリアプラン、リゾート会員権のクロスセルに関する取り組み。

収益を高める取り組みといたしましては、健康経営、同一労働同一賃金、会員サービスに関する取り組み。これら 6 つのキードライバーを推進することで成長を作ってまいりたい。

その取り組みについてご紹介をさせていただきます。



１点目が、セールスパートナーを通じた中小企業市場の開拓です。中小企業では、人手不足や人材定着への課題がより深刻となる中、採用力の強化や従業員満足度の向上に向けて福利厚生を充実させるニーズが高まっております。

そこで当社では、主に 100 名以下の企業については、直販のみならず提携企業への OEM 商品を通じた販売など、セールスパートナーとの取り組みを強化していく方針です。

本年 6 月には、七十七銀行の子会社と地域の人材定着支援に向けた連携協定を締結。地域密着型の福利厚生を提供する「77FUKURI（ななふくり）」のサービスを開始いたしました。この他、既に地銀十数行とビジネスマッチングの取り組みを行っており、今後も様々な金融機関と販売提携を広げていきたい考えです。



Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

次に 2 点目が、カフェテリアプランの中小企業への展開です。通常のパッケージサービスよりさらに福利厚生を充実させたい企業は、与えられたポイントの中から自由に福利厚生サービスを選べるカフェテリアプランを選択される傾向が増えております。

以前は大企業が中心だったカフェテリアプランですが、中小企業の導入も増えており、このことから当社では 2020 年度よりカフェテリアプランの導入企業数が約 2.4 倍となりました。

そこで当社では、このような動きをさらに推進するべく、従来は企業ごとにご設計が難しかったカフェテリアプランを中小企業でも簡単に導入することができる「カフェテリア PLUS+」の商品を開発し、さらにその普及に努めていきたいと考えております。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

3 点目は、中小企業向けのリゾート会員権のクロスセルです。今期新規事業として、従来は個人向けであった当社のリゾート会員権を、法人向けに福利厚生サービスに付帯して販売する取り組みを開始いたしました。

本年 4 月よりサービスを開始、半期で 5,000 万円相当の販売実績を獲得するに至りました。一般的なホテルの宿泊料金がインフレによって高騰する中、社員の利用料金を安く抑えることができる保養所スタイルのサービスが好評です。オーナー企業、ファミリー企業を中心に、従業員 50 名以下の企業でも従来の福利厚生サービス単体より平均で 10 倍を超える単価での受注となりました。

中小企業のニーズに応える商品として、顧客基盤の拡大に繋げるとともに、本サービスは観光事業の売上に貢献するクロスセルとして今後さらに強化してまいります。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

続いて、既存顧客への深掘りや付加価値サービスの拡充を通じて、収益を高める取り組みについてご説明をさせていただきます。

まず 4 点目のキードライバーとして掲げる健康経営ですが、昨今企業がパーパス経営、ESG 経営などを標榜する中、社会に貢献するためのエンジンとして、従業員の健康経営やウェルビーイングに取り組む企業が増えております。

経産省の推奨する健康経営優良法人認定制度の中小規模法人部門の認定社数が 2019 年度から約 4.8 倍になる等、その傾向は顕著であります。

かつその取得を目指している会社の裾野はもっと多いことになります。

当社に加入する法人にもその傾向が見えており、具体的には当社の福利厚生サービス、健康関連サービスを付帯して導入する企業の社数は 2019 年比で約 23 倍となっております。



Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

このような背景から、当社ではこの分野に注力するため、テクミラホールディングスの子会社、株式会社 Wellmira と資本業務提携し、健康アプリを販売。

個人の食事、運動、睡眠などといった PHR（パーソナルヘルスレコード）を記録し、良い健康行動をとった社員には福利厚生で利用可能なポイントを給付するなど、サービスを提供しております。

このようなことから、当社の健康関連サービスの付帯売上に関するアップセルは前年同期比ではプラスの 29%増となりました。

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



Copyright © 2026 Relo Group Inc. All rights reserved

次に 5 点目は、同一労働同一賃金であります。本年 10 月より、同一労働同一賃金に関するガイドラインが改正され、非正規社員にも正社員と同様の福利厚生を提供することが企業の義務として求められるようになりました。

先ほど門田からの説明にもありましたが、企業により対応時期は異なるものの既に 5,000 名程度の非正規社員の獲得に繋がっております。

これは新規の営業ではなく、既存の会員企業からのアップセルとなり、従来型の獲得努力と比べるとそのハードルは非常に低くなりますので、大手企業はもちろんのこといまだガイドライン改正の認知の薄い中小法人や、その経営者層に向けたオンラインセミナーを積極的に開催するなど、更なる普及に努めてまいりたいと考えております。



最後の成長エンジンは、会員サービスからの利用収益です。

当社では、福利厚生の会員向けに物価高インフレ対策として生活必需品が社販価格で購入できる職域向けの EC ショッピングモール「Relomall（リロモール）」を本年 7 月より開始。

モール出店企業は、職域マーケットという新たな販売チャネルに展開することができ、利用者は購入時カフェテリアプランの補助金も利用できるなど、安価で購入可能な仕組みを開発いたしました。

当社では、このような生活必需品やガソリン割引などの物価高対策メニューで会員企業のニーズに応えていく他、物品やチケットなど大きな会員基盤で当社が一括して仕入れることで、大きな会員割引を実現し利用収益を得るような取り組みを強化してまいります。

なお、会員サービスによる収益は、上期は前期比でプラスの 24%増となりました。



以上、顧客ニーズの強さ、追い風の状況と、6 つの重点施策についてご紹介をさせていただきました。

なお、直近の営業状況につきましては、前期は競合による資本関係、取引関係を利用した営業により、大口の退会があり、今期のスタートはその影響を引きずったものの、足元の営業状況としては競合も前期ほどの勢いはなく、今のところ前期のような大口退会はございません。

このようなことから、当社のストック獲得は堅調に進んでおり、今期は前期の退会影響を取り戻し、来期に向けた成長のストックを積み上げていけるものと考えております。

今期後半戦は、更なる追い風に乗っていくためにも先ほどの重点施策を強化深掘りし、この成長を加速してまいりたいと考えております。

以上をもちまして、私からの福利厚生の近況報告を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

安田：ご説明は以上となります。

質疑応答

安田 [M]：それでは引き続き、質疑応答のお時間とさせていただきます。それでは質疑応答を開始いたします。

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 [M]：ご説明ありがとうございました。大和の関根です。

門田 [M]：はい、よろしくお願いします。

関根 [Q]：ちょっと雑駁な質問でいくつかなんですけど、一つ目は今回上期折り返しになる段階で、観光事業での売却益の部分はもうタイミングの問題なので致し方ないと思うんですが、これを除いてみたときって上期ってどういうふうに評価をすればいいのか、特に、何か先ほどの門田さんのお話からすると、社宅のところのビハインドっていうのはやや目立つのかなって思った反面、他はそれなりに堅調だったのかなと思うんですが、この辺りのまず総論についてご評価いただけますでしょうか。

門田 [A]：最初のご質問に、総じて回答申し上げますと、全体としてはトータルでは予定通りと思っていますが、中を見ていきますと、福利厚生は大体予定通り。それから社宅管理は若干ビハインド。海外赴任支援と賃貸管理は良く、観光が若干ビハインド。こういったような形でございます。

観光のずれにつきましては、アセットの時期の差というところが大きく、それ以外に夏は少々苦戦したというのがあり、そこがビハインドの原因になったと思っております。

また社宅は、想定以上に賃料改定の影響があり、それに携わる事務の繁忙が影響しています。この人件費が思ったよりもかかっているということです。

ただ、その部分につきましては、海外赴任が今、好調に推移していまして、超過達成ができそうなところがあり、それから賃貸管理につきましては、アセットが前期よりも後ろに倒れているということがございます。これも観光と同じで、アセットを除いて考えると、ベース収益が 2 桁で成長しているので、強いと捉えています。ですので、2 事業でビハインドを十分カバーしていけると思っております。

別の見方をしますと、観光事業と賃貸管理のアセットを除いて算出した上期の成長率を下期にも掛けた場合（海外赴任支援は上期よりは少し弱めに見た方がいいと思っておりますので、そこは硬めに見ます）、そうすると大体トータル 300 億円ぐらいになるとみています。一方、観光事業と賃

貸管理事業の下期のアセット見込みがトータルで 40 億円ぐらい。そうすると 340 億円という出来上がりになっている。ざっくり言うとそういう形で捉えているということでございます。

関根 [Q]：わかりました。今年度については、ご指摘いただいた通り、海外や賃貸が良くて、福利が何よりもある程度しっかりしているっていうところで何とかなるんだろうなと思うんですが。

とはいえ目指してらっしゃる目線としては来期以降多分 10%じゃないかと思うんですけど、そこに向けての手応えで言ったときに、例えば特に社宅のところの利益率の課題って、前中計の中でもコストが上がってくる中で、価格改定をしないとなるとなかなか上げるの難しいよね、というお話もあったと思いますし、福利厚生に関しては足元というよりはここ一、二年の競争激化っていうところが来年度以降どうなってくるかっていうところがポイントなのかなって思っているんですが、それぞれの事業を踏まえていったときに来期以降どう考えればいいか、このあたりについてご教示いただけますでしょうか。

門田 [A]：まず社宅です。今年の上期については若干重たいと感じています。

これについては、実は売上の方はしっかり伸びていまして、トータルで売上は 9%増なので、ここは悪くない。ただコストは思ったよりかかっているということでございます。

ですので、このコストの部分をしっかりカバーしていく必要があると考えていまして、まず売上面で、こうした手間のかかっている部分について、何かフィーをいただくということを今は検討しています。その事務手間に対する相応のフィーをいただくことを図っていく。

あとはもう一つ、AI も駆使して、管理コストを下げていく。やはり人海戦術でやっている部分がまだまだありまして、それに対し AI を活用することでコストを下げていくことを狙っております。去年も既にそういう動きが始まっており、大体 3,000 万円ぐらいのコスト削減ができています。今年については繁忙期の下期で、7,000 万円ほどの効果を出せるだろうと考えています。

これを徐々に大きくしていって、最終 62 期が中計のゴールには、1 億円を超す AI による効果を、社宅の分野で出していきたいと考えております。

社宅については以上でございます。

関根 [Q]：福利の方はいかがですか。

河野 [A]：福利について、ご説明させていただきます。

福利厚生事業の競争の激化については、昨年度は第一生命さんが資本を注入したところで退会があったりしましたが、今期についてはそのような影響はありません。また、営業においてもコンペに

持ち込めればわれわれの勝率は 8 割程度ではないか。。これは以前と同等の勝率を維持している状況ですので、会員獲得も順調に積み上げていけると感じております。

それから競争が激化しているとはいえ、市場も大きく広がっていると考えており、福利厚生の充実にお金を使おうという企業も非常に増えております。特に中小企業についての獲得単価も上がっている状況でございます。

また先ほど 6 つのキードライバーについてご説明申し上げましたが、通常の会費収入に加えて健康経営のサポートなどを提供することで、さらにその会費を上乗せして頂戴するような取り組みが進んでおります。

また中小企業ではカフェテリアプランを導入する会社が非常に増えており、通常の会費に加えカフェテリアプランの管理料が見込めます。なお、カフェテリアプランの場合には企業の補助金がついてくるので、その補助金を使った会員利用も非常に大きくなるということで、利用料収入の増大も見込んでいけると考えております。

このような取り組みをいろいろと駆使し、単価や利用料というものを深堀りしていくことで、競争が激化していても、会員数を積み上げたり単価を上げていったりして大きく成長を作っていけると考えております。以上です。

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。それでは次にみずほ証券桑名様、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。みずほ証券の桑名と申します。

私からも 2 点お願いいたします。一点目、福利厚生事業のところで、会員数が YoY で 1.6%減少している中でなぜ 8.4%増収できているのかっていうような質問でして、何か会費収入と CRM とその他の利用収益に分けるとどんなような増収トレンドがあるのかをまずお願いできますでしょうか。

門田 [A]：総じてお答えいたしますと、まず会費収入です。

こちらは、会員数が期末よりはだんだん増えてきているということであります。

前期、大口の退会がありましたが。単価の非常に安いお客様でしたので、金額的には影響が少なかったということです。

また今期につきましては、利用に関する収益が非常に伸びており、ここが 2 桁成長していることで、その割合がだんだん増えているということでございます。

ミックスとしてはその影響が一番大きいです。

河野 [A]：会員数も伸びていますが、門田の説明にもあった通り、比較的会員のお安い廉価なプランの切り替えも大きかったというところでございました。

利用料収入が堅調であり、ClubOff という顧客向けの特典を支援する事業も大きく伸びていることから、会員数は前期比では減少しておりますが、成長を作っていけております。

桑名 [Q]：ありがとうございます。利用に関する収益が伸びているのは、先ほどの Relomall とかが伸びているからっていうことなのでしょうか。

河野 [A]： Relomall のような新しい施策を繰り出しことに加え、カフェテリアプランのような形で企業の補助金を当社のパッケージとは別に入れる会社も増えています。そうなると会員の利用というのが大きく上がってきますので、利用の収益も大きく伸長している次第です。

桑名 [Q]：わかりました。先ほどの方のご質問の中で、まだ御社がコンペでは 8 割ぐらい御社が取得できているっておっしゃられていたと思うんですけれども、その背景は何かどういったところが評価されていらっしゃるのでしょうか。

河野 [A]：何か取引関係のあるようなものは別として、競合してわれわれが勝てるというようなケースでは、地道な営業努力が非常に大きいと感じます。カフェテリアプランなどは、大企業になりますと通常のパッケージプランでは対応が難しく、いろいろなカスタマイズを求められることになります。

そのような手間のかかるカスタマイズに、当社は非常に強いというのが一つの特徴になっています。また先ほどもご紹介いたしました「カフェテリア PLUS+」も特徴的です。

UI、UX などを大きく見直し、また、利用するおすすめのメニューを AI でレコメンドする、あるいは AI OCR を通じて領収書の精算をすることができる機能もあり、そういうことを従業員の方も非常に簡便にできるところが評価されております。

桑名 [Q]：わかりました、ありがとうございます。

2 点目、AI 活用の余地のところでして、御社の事業はストックビジネスが中心で、ある程度定型的な業務が多いイメージを持っておりまして、販管費も半分以上が人件費が占めていると認識しております。

先ほど借上社宅についてはまだまだ余地がありますよというようなご説明いただきましたけれども、他の事業についても AI の活用で営業利益率っていうのはもう一段引き上げるポテンシャルがあるんじゃないかなと、ちょっと期待してしまうんですけれども何か現在の AI の活用状況であったり、将来的な営業利益率の展望とかっていうのは何かどういったようなイメージを持っておりますでしょうか。

門田 [A]：先ほどのご説明の中では社宅管理事業についてのみお話しましたが、各分野で AI を活用していきたいと考えております。

実際にもう活用が始まり、効果が出ているのは、今先行している社宅管理事業ですが、福利厚生事業、海外赴任支援事業も人手がかかっておりますので、AI を導入していく検討に入っています。

なるべく、この中計の期間中に結果を出していきたいと思っており、後半戦のあと 2 年半ほどの中で結果を出していきたい。最終年度では利益率を上げていきたいと考えています。

まだ具体的に何%上げられるというようなお話は今の段階ではできませんが、人海戦術でやっている部分については効果があるだろうと考えております。以上です。

桑名 [Q]：足元の AI の使用状況みたいのを踏まえて、採用の方針で採用ペースを落とす可能性があるとか、そういうことは何かお考えはないでしょうか。

門田 [A]： 今のところ、採用の人数はそのままで、特に営業の人数は今のところはそれほど落とさずにやっていきたいと思っております。オペレーションの人数では、派遣や嘱託社員、一時的な雇用の方が多くを占めていて、特に社宅管理事業は季節性も高く、一時的な雇用を短期間に集中して入れるというようなことをやっています。

ですので、そういった正社員以外の採用を控えるなど、まず最初に効果が出てくるのはそこであると考えております。以上でございます。

桑名 [M]：よく理解できました。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、SBI 証券増渕様、ご質問をお願いいたします。

増渕 [M]：お世話になっております。SBI 証券増渕です。

門田 [M]：よろしくお願いします。

増渕 [Q]：私から何点かあるんですけれど、まず福利厚生事業の方なんですけれど、今回 10 月に「同一労働同一賃金」のガイドラインが改定されたってことで、これを契機に月に 5,000 人ぐらい

利用者が増えているっていうのがご説明だったかと思うんですけれど、これについてなんですけど、どうでしょうか。こんなもんなんですかね。

御社の顧客における従業員で、非正規の人が例えばあの少ないと、思ったほど効果が出ないとか、そういうことが起きるんじゃないかと思うんですけどどうでしょうか。

河野 [A]： まず、その 5,000 人というのは非正規の方が正規の会員の方に追加で、導入いただいたですが、現在もこの後の対応をどうしようかと検討している企業はものすごく多くいらっしゃいます。

企業によってどうやっていくのかと、今いろいろ検討されている状況です。例えば福利厚生のパッケージサービスを追加で入れていこうという、ある程度ライトな取り組みから先に始めていく会社もある一方で、家族手当や社宅についても非正規にも加えていこうという会社もございます。

そうなると非常に予算取りに時間もかかるということで、検討をされるなかではスピード感や規模などに合わせて、中期的に見れば、次第に非正規もわれわれのサービスに加えていく動きになってくると考えています。

増渕 [Q]：まだ十分に入りきってないっていうか、10 月でぱっと入るっていうそういうものではなかったってことなんですかね。

河野 [A]： 10 月にぱっと入るというよりは、費用の大きいものにもなりますと、予算を取ってきちんと段取りをとることも必要になりますので、現在ご検討されている状況であると思います。

増渕 [Q]：かしこまりました。続いて、借上社宅事業のコストの状況について伺いたいんですけれど、先ほどのご回答で、AI の活用で下期に 7,000 万円ぐらいコストが改善したっておっしゃっていたかと思うんですけれど、これもそんなもんかっていう感じがしていて、そうすると、この下期もその派遣さんとか嘱託の方が多くてコストが重い状態が続きそうですか。どうでしょうか。

門田 [A]：今期の借上社宅管理事業につきましては、ややビハインドで終わると思っています。

ただ、その分を他の事業でカバーできるので、全体としては大丈夫だろうと考えています。先ほどの賃料の値上げに対する手間は、急になくなるものではないので、その分、今期についてはマイナスを見ておいた方がいいと硬めに考えているということでございます。

増渕 [Q]：なるほど、わかりました。

あと海外赴任支援事業の方なんですけれど、こちら第 1 四半期のときからってことなんですけれど、北米の不動産オフィスの仲介が非常に強くってこれで利益が立っていたっていうお話だったか

と思うんですけれど、今回はどうですかね、そういったものを除くとどのぐらい利益が上がっているとか、そういったところをご指南いただけますか。

門田 [A]：全体として累計で 39%の増益ですが、一棟ものなどの売買仲介を抜いても大体 20%強の増益幅です。他の一般の駐在員向けの仲介などは、いろいろな国でサポートしており、非常に伸びております。

増渕 [Q]：20%、なるほど。赴任支援世帯数が大して伸びてないわけじゃないですか。

それに対して不動産の仲介を除いても 20%ぐらい利益が増やせている状況かとは思うんですけれど、これはご説明の中にあった他の周辺のサービス、こういったものを使ってくれる方が増えているからっていうことなんでしょうか？

門田 [A]：Relo Redac はアメリカに拠点がありまして、北米向けの駐在員がターゲットです。

資料にある赴任数はトータルの件数ですので、つまり北米だけではなくて世界中に赴任される方の件数ということになります。北米行きについては決して減っておらず、増加しているということでございます。

なお、この赴任数があまり伸びてないように見えるのは、まずある特定の 1 社において、若干赴任者を減らしていることが影響しています。一方、他社は赴任者を増やしているというような状況であり、プラスマイナスで微増になっています。

またもう一つは、この赴任者数を増やしている会社では、ビザのいろいろな手続きに対するサービスのウエイトが非常に上がっていました。そういう意味では、この商品のミックスがだんだん変わっていって、どっちかというと利益率が高い方にシフトしていることも、全体としては影響しています。

増渕 [M]：大変よくわかりました。ありがとうございました。

門田 [M]：よろしくお願いします。

安田 [M]：増渕様、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 2027 年 3 月期第 2 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。

話者 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1.　音声が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をしてはなりません。

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。