

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

2022年3月期  
リロググループ  
会社説明会

2022年6月3日

# 2022年3月期 連結業績

(百万円未満切捨)

	22/3期 実績	21/3期 実績	前期比
売上収益	156,571	156,071	+0.3%
営業利益	18,505	12,530	+47.7%
税引前利益	20,198	13,438	+50.3%
当期利益	15,644	8,367	+87.0%

## 3つの利益で過去最高益を更新

# 新型コロナウイルス影響

## 2021年3月期(第54期)

キャッシュ  
フロー

通常期比  
約80%

ストックビジネスの  
底堅さを再確認

## 2022年3月期(第55期)

2025年3月期計画

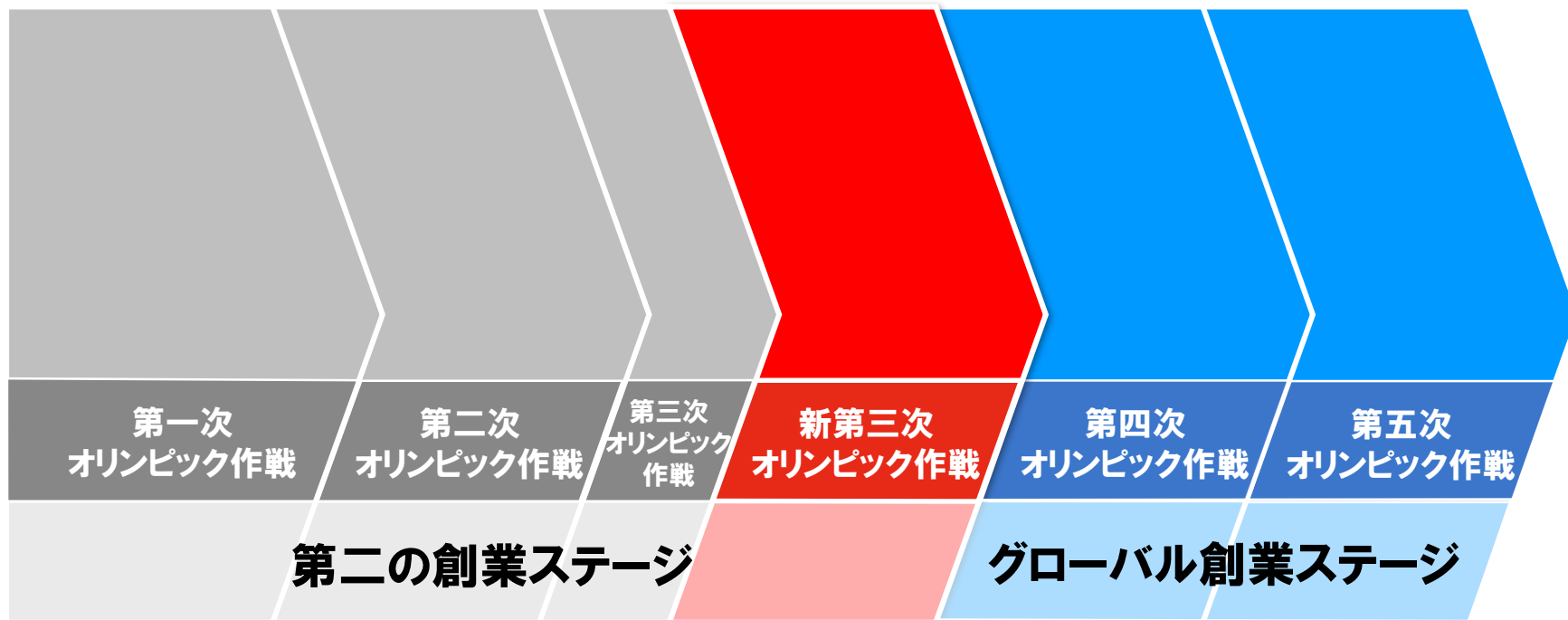
税引前  
利益

355億円

据え置き

長期繁栄の  
土台作りを優先

# 新第三次オリンピック作戦



第五次OP作戦以降も見据えて長期繁栄を志す

# 新第三次オリンピック作戦

## ＜信条第二条＞

**「顧客にはできる限り最高のサービスを提供しなければならない」**

**各事業のストックを  
より強固に進化させていく**

# 新第三次オリンピック作戦

## - コロナ禍での使命 -

顧客と正面から向き合い  
新たな環境における  
新たな課題を解決する

中計最終年度に向け着実に積み重ねる方針

# 新第三次オリンピック作戦

19年3月期実績

22年3月期実績

税引前  
利益

191億円



202億円

ストック収益

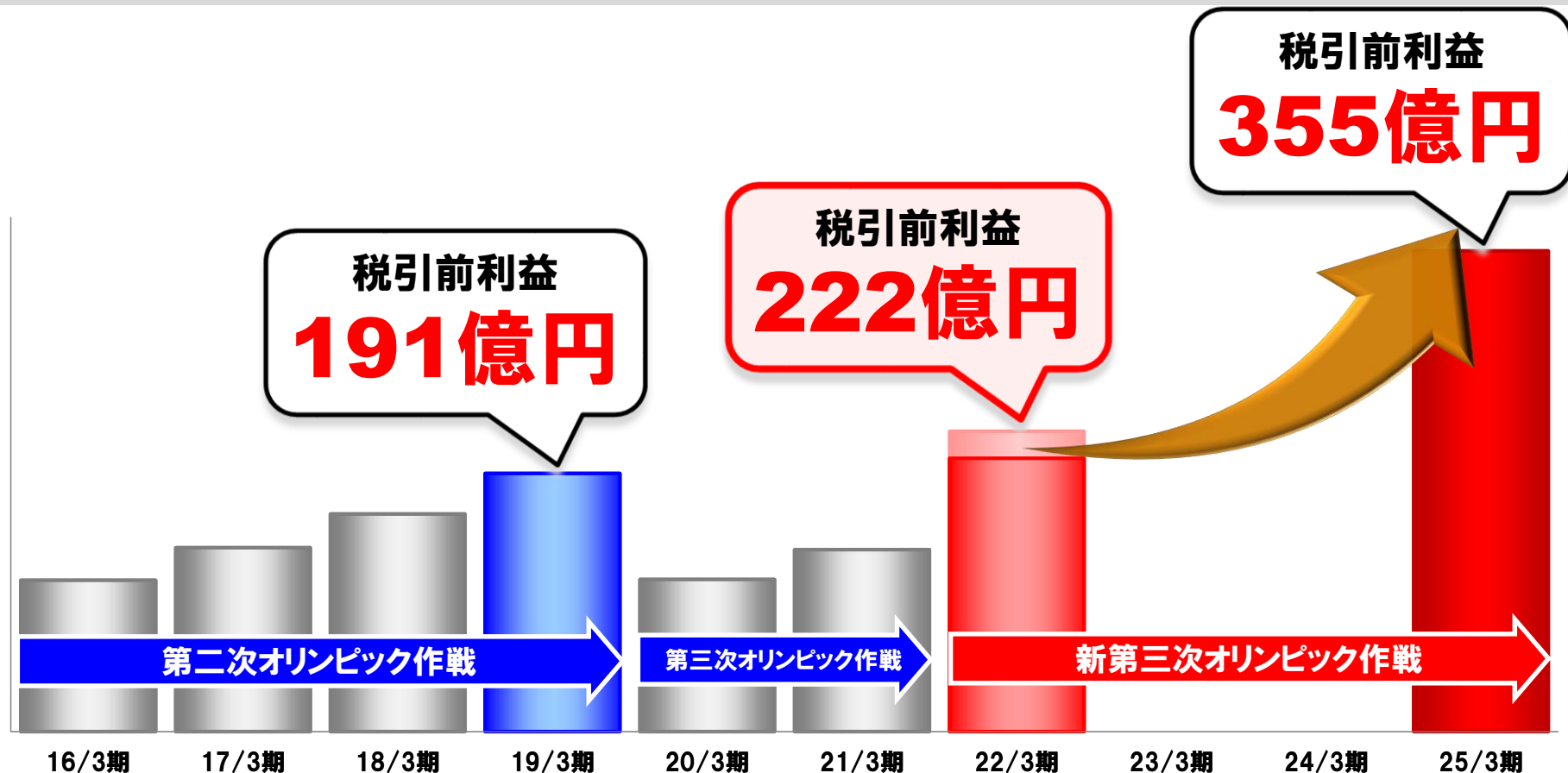


フロー収益



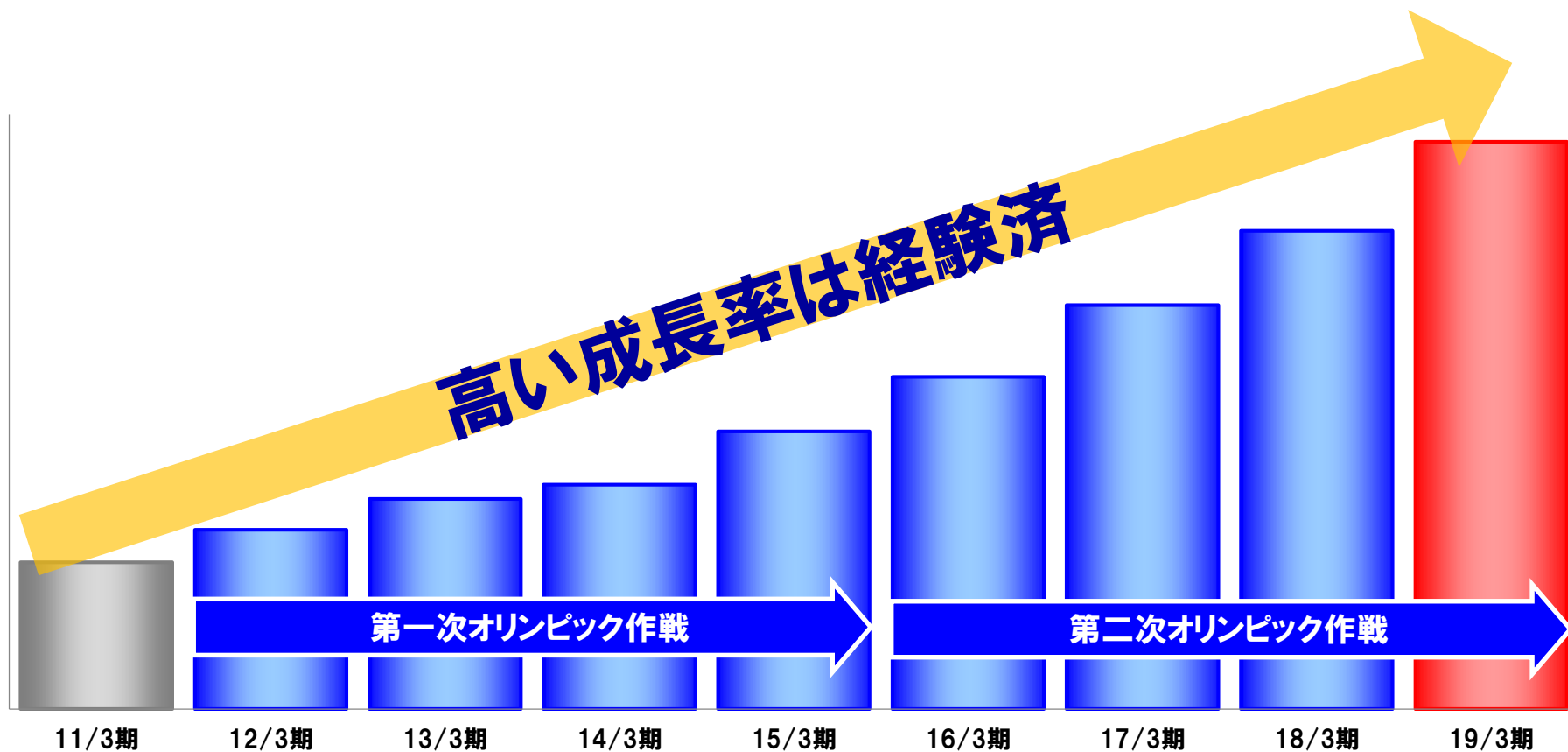
人の移動が正常であれば20億円の上積みが可能

# 新第三次オリンピック作戦



每期20%程度の成長を継続すれば目標は達成可能

# 新第三次オリンピック作戦



今期以降、人の移動の正常化・反動も期待

# 新第三次オリンピック作戦

19年3月期実績

税引前  
利益

191億円



22年3月期実績

202億円

海外戦略事業

19年3月期実績

営業  
利益

2億円



22年3月期実績

▲16億円

今回の最高益更新は国内事業の復活・成長による

# 新第三次オリンピック作戦

25年3月期計画

税引前  
利益

355億円



国内事業だけで  
達成可能



# 新第三次オリンピック作戦

**BGRS**

**競合状況やコロナ禍の影響**

**第四次OP作戦以降の貢献を狙う**

**ファンドと共にグローバル・  
リロケーションカンパニーNo.1を目指す**

# 新第三次オリンピック作戦

## BGRS

25年3月期計画

営業  
利益

10億円

25年3月期新計画

0億円

## 賃貸管理事業

25年3月期計画

営業  
利益

95億円

25年3月期新計画

105億円

# 新第三次オリンピック作戦

**AIRINC**

25年3月期計画

営業  
利益

**6億円**

海外赴任支援事業

25年3月期計画

営業  
利益

**24億円**



25年3月期新計画

**30億円**

# 新第三次オリンピック作戦

## アウトソーシングニーズの流れは加速



### <企業の現状>

テレワーク増加

業務の停滞・遅れ

+

労働力不足

働き方改革

# 新第三次オリンピック作戦

## <企業の現状>

テレワーク増加

業務の停滞・遅れ

+

労働力不足

働き方改革

**社宅管理の新規受注戸数は過去最高水準**  
**海外赴任支援サービスの新規受注も過去最高**

# 新第三次オリンピック作戦

## - 福利厚生事業の使命 -

大手企業と中堅・中小企業の  
福利厚生の格差を埋める

創業の原点に立ち返り課題解決サービスを提供

# 新第三次オリンピック作戦

## <企業の現状>

テレワーク増加

業務の停滞・遅れ

+

労働力不足

働き方改革

競合の撤退・売却・廃業の動きが加速

根底は日本の大問題である人口減少・労働力不足

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

## 賃貸管理業界

### 不動産会社オーナー

大混乱で後継者・将来への不安が増大  
労働力確保も難しい状況

**M&A案件は潜在的に増加**

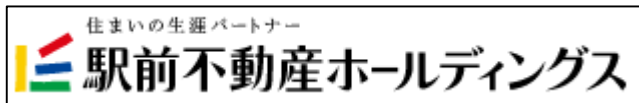
# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

先行投資してきた共通基盤を活用

成功事例やノウハウの共有

好循環でコロナ禍でも  
成長が加速

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)



2年間で**利益3倍**



1年間で**利益2倍**

賃貸管理事業の投資環境は更に改善

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

25年3月期計画

営業  
利益

95億円

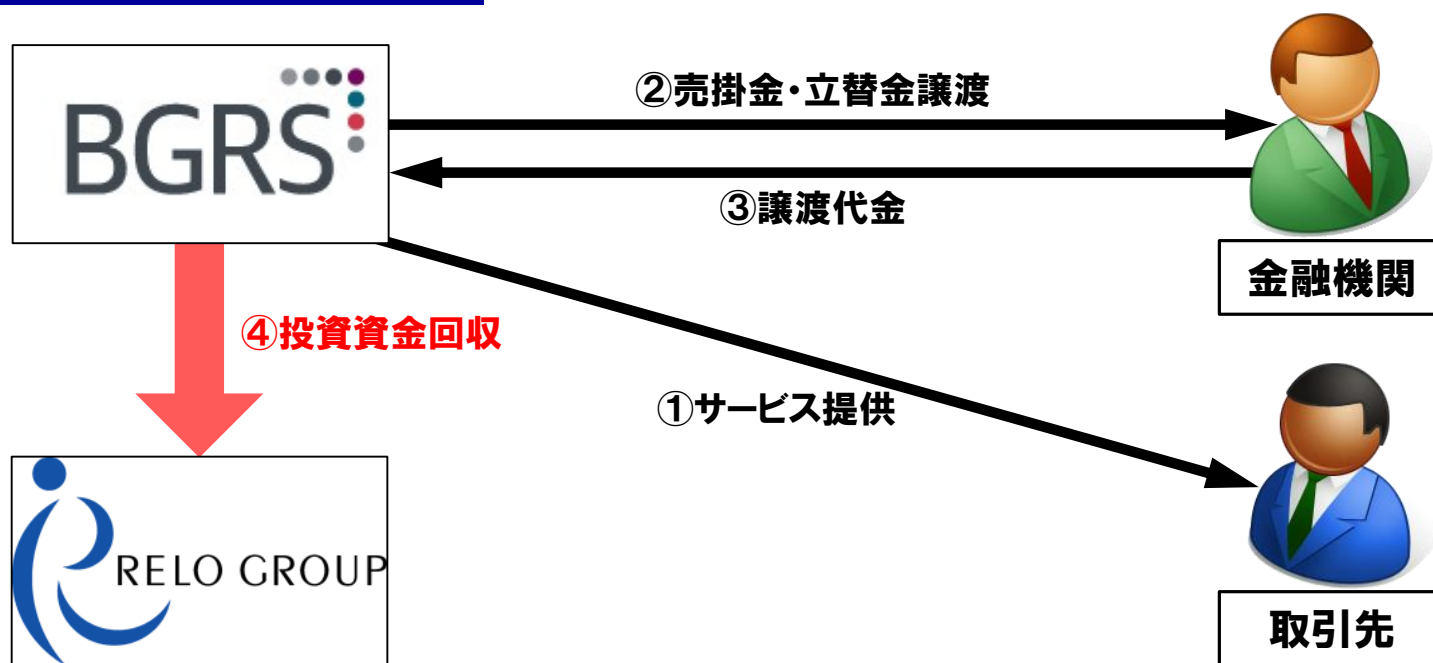
25年3月期新計画

105億円



# 新第三次オリンピック作戦

## 債権流動化による資金回収



回収した資金はM&Aや業界再編の準備資金に充当

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

25年3月期新計画

営業  
利益

**105億円**

**1**

**M&Aの加速**

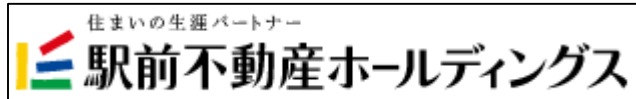
**2**

**既存事業の成長**

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

**1**

## M&Aの加速



実績を基に増益ポイントを早期に改善

成長スピードを加速

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

## 2

### 既存事業の成長

(1) 共通基盤の活用

(2) 戸当たり収益力の向上

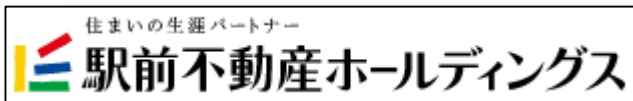
(3) 賃貸管理戸数の積み上げ

(4) 仲介件数の増加

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

## 2

## 既存事業の成長



- ▷ 工事粗利の上昇が増益要因の1つ
- ▷ 一方、工事粗利はグループ比20%

**工事粗利の積み上げを狙う**

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

## 2

## 既存事業の成長

管理戸数の積み上げ  
共通基盤の活用

投資家オーナーの  
買替えニーズを捉える

管理契約の解約抑制・売買収益獲得

# 新第三次オリンピック作戦(賃貸管理事業)

**2**

## 既存事業の成長

仲介店舗の対応力向上

↓

集客数の増加

↓

仲介件数の増加につなげていく

# 新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

25年3月期計画

営業  
利益

**145億円**

**1**

会費収入の積み上げ

**2**

クラブオフ(CRM事業)の拡充

**3**

会員数増加によるKB収入増

# 新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

1

## 会費収入の積み上げ

コロナ禍前は年間10億円の積み上げ実績

営業の正常化、競争環境・市場環境の改善

新規獲得により積み上げは十分可能

# 新第三次オリンピック作戦(福利厚生事業)

2

クラブオブ(CRM事業)の拡充

3

会員数増加によるKB収入増

コロナ禍による移動・利用制限の反動



クライアントの顧客囲い込みニーズ・  
アプリによる利用者の増加

# 新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

25年3月期計画

営業  
利益

**90億円**

**1**

**基幹システム稼働による効率化**

**2**

**リネットの利用率向上**

**3**

**社宅管理戸数の積み上げ**

# 新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

1

**基幹システム稼働による効率化**

**コロナ禍により効果の実現に遅れ**

**前期カットオーバー・データ移管は完了**

**効率化に向けた最終開発・調整**

# 新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

## 2

## リネットの利用率向上

供給(不動産業者)サイド

需要側(顧客)サイド

システム連携を進め利用を促進

管理戸数増加による  
送客力向上

転勤者にWEB利用を促進

デジタル化による  
ユーザビリティ向上

システム内で  
コミュニケーション

2025年3月期までに完了させ利益率向上を狙う

# 新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

**1****基幹システム稼働による効率化****2****リロネットの利用率向上****2023年3月期が開発・調整の山場****2023年3月期を境に  
コストもピークアウト**

# 新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

3

## 社宅管理戸数の積み上げ

コロナ禍により一部企業で社宅の減少発生

+

他社切替受注するもコロナ禍で切替が遅延

足元では人の移動が再開

# 新第三次オリンピック作戦(借上社宅管理事業)

3

## 社宅管理戸数の積み上げ

新規獲得は順調に推移

2025年3月期の目標管理戸数を  
30万戸から33万戸へ上方修正

# 新第三次オリンピック作戦(海外赴任支援事業)

25年3月期新計画

営業  
利益

**30億円**

**1**

**BTM・IBRの正常化・拡大**

**2**

**REDACのサービス拡充**

**3**

**AIRINCとの連携強化**

# 新第三次オリンピック作戦(海外赴任支援事業)

**1**

## BTM・IBRの正常化・拡大

BTMの正常化  
IBRの正常化・拡大 + アウトソーシングの  
新規受注

足元の状況・市場環境から  
大幅に伸長する見込み

# 新第三次オリンピック作戦(海外赴任支援事業)

**2****REDACのサービス拡充****3****AIRINCとの連携強化**

海外赴任支援のトータルアウトソーサーへ

**リロググループのBtoB事業  
3本目の柱に育てていく**

# 新第三次オリンピック作戦(観光事業)

25年3月期計画

営業  
利益

**20億円**

1

施設数・客室数の増加

2

タイムシェア事業の会員増加

**コロナ禍からの回復により上振れ期待**

# 新第三次オリンピック作戦

**社宅システム効果の遅れはあるが  
中計最終年度の利益貢献は基本シナリオ**

**1**

**社宅管理戸数の上方修正**

**2**

**海外赴任支援事業の上振れ**

**3**

**観光事業の上振れ**

**上記施策により税引前利益355億円達成を目指す**

# 新第三次オリンピック作戦

- グループビジョン - 

**グローバル・リロケーション  
カンパニーNo.1**

# 合併会社設立



# SIRVA × BGRS

**合併会社を設立し  
共同運営していくことを決定**

# 長期繁栄のビジョン

## 人口減少・国内市場の縮小

リログループ 長期繁栄を志す

**世界におけるビジネス基盤を  
どのように創り上げるのかが重要**

# 長期繁栄のビジョン

世界の  
人の移動

企業の成長に直結・必然性を認識

リログループ

リロケーションサービスで  
世界のBtoB市場に基盤を構築

2030年を迎える前にグローバル・  
リロケーションカンパニーNo.1を目指す

## 長期繁栄のビジョン

**2030年を迎える前にグローバル・  
リロケーションカンパニーNo.1を目指す**

**全世界で人の移動をサポートできる体制を構築**

**2030年代にはグローバルで  
福利厚生などのサービスを提供し  
利益率を高めていく**

# 長期繁栄のビジョン

日本は世界中から  
ヒト・モノ・カネを呼び込む

人の移動・転勤が北米のような形態に

今から管理手法を世界で学び  
必要となるサービスを準備しておく

# 合併会社設立

## グローバル・リロケーションカンパニー

強  
み

クライアント企業との契約締結

一定のストック性

弱  
み

人の移動の発生手配ベースが主体

人の移動が止まると大きく影響を受ける

# 合併会社設立

## BGRS（競合他社比）

### 強み

取引先は大手企業

手厚いサービスを提供

BtoB市場の事業基盤

### 弱み

効率化が効きづらい

需要回復が取り込めてない

危機に弱いモデル

# 合併会社設立

# SIRVA × BGRS

**合併会社を設立し  
共同運営していくことを決定**

**長期繁栄・ビジョン実現に向け大きな武器**

# 新第三次オリンピック作戦

2025年3月期計画

税引前  
利益

355億円

長期繁栄の  
土台作りを優先

1

取締役の役割を明確化

2

システム化・デジタル化の推進

3

海外現地との連携

# 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2022年3月現在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。