

# 2026年3月期 第3四半期決算説明会資料

2026.2.12

株式会社リログループ（証券コード：8876）

(百万円)

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

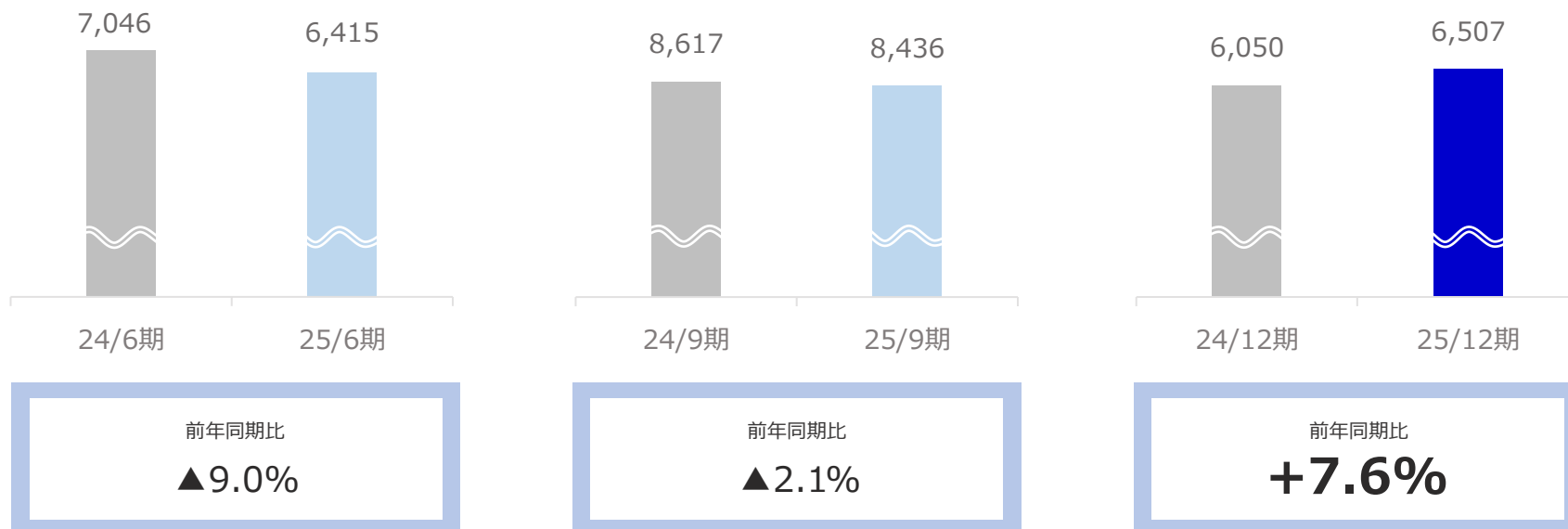
## 営業利益

(百万円)

第1四半期

第2四半期

第3四半期



- 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

# 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	<b>108,968</b>	+4.0%
営業利益	21,714	<b>21,360</b>	▲1.6%
税引前利益	21,774	<b>21,361</b>	▲1.9%
当期利益	15,060	<b>14,620</b>	▲2.9%

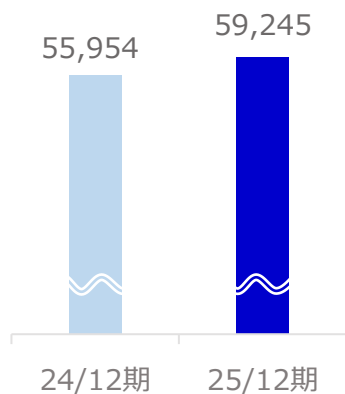
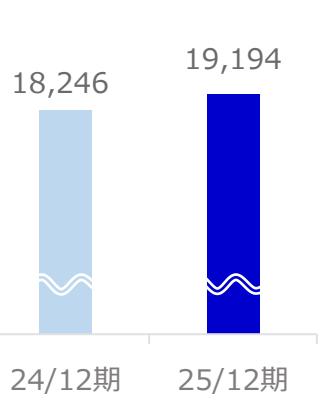
- 日本ハウズイング株式会社の株式売却益と為替換算調整益を除くと、税引前利益は前年同期比▲1.9%の減益

## 売上収益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+5.2%

+947

前年同期比

+5.9%

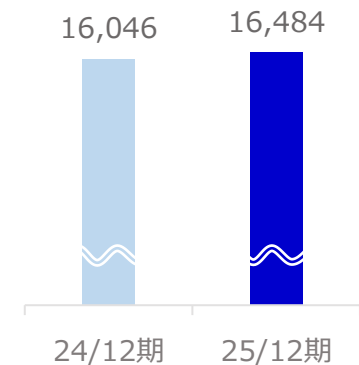
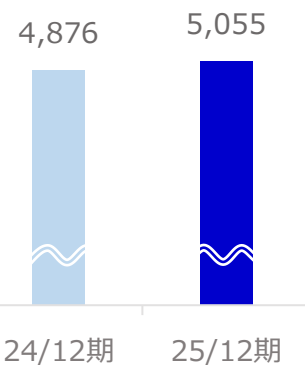
+3,290

## 営業利益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+3.7%

+178

前年同期比

+2.7%

+437

- アウトソーシング事業は以下のサブセグメントで構成

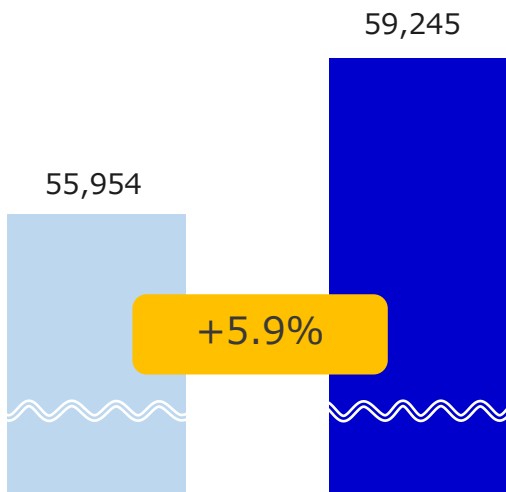
①福利厚生事業、②借上社宅管理事業、③海外赴任支援事業

# アウトソーシング事業 計上方法変更に伴う影響

## 売上収益

(百万円)

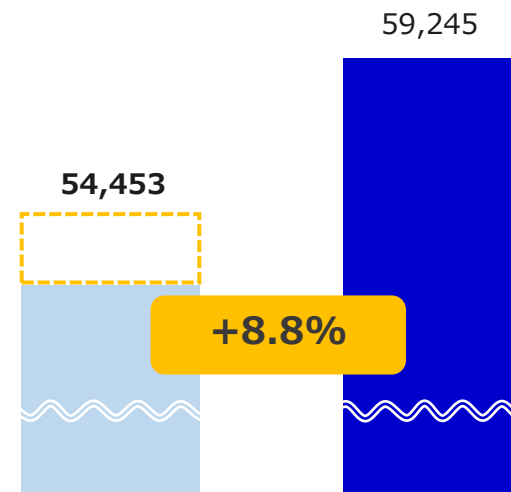
累計	
前年同期	今期
55,954	59,245



## 売上収益

(百万円)

調整後累計	
前年同期	今期
54,453	59,245



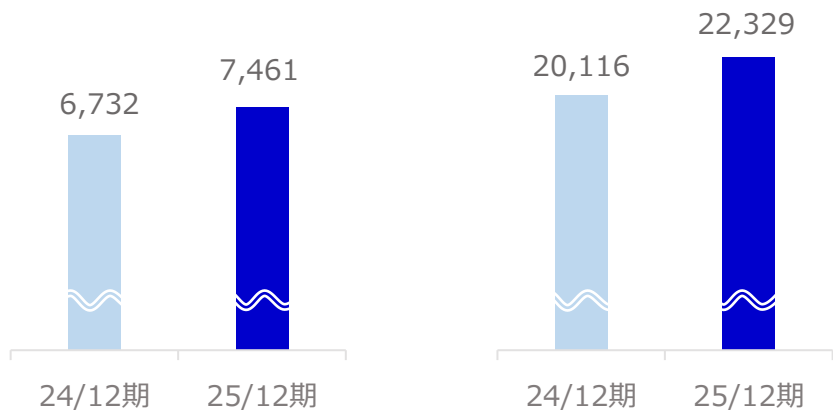
- 前期第4四半期より、借上社宅管理事業の一部サービスについてリース会計を適用
- 前期第3四半期も同様の処理をした場合、前年同期比+8.8%の増収

## 売上収益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+10.8%

+728

前年同期比

+11.0%

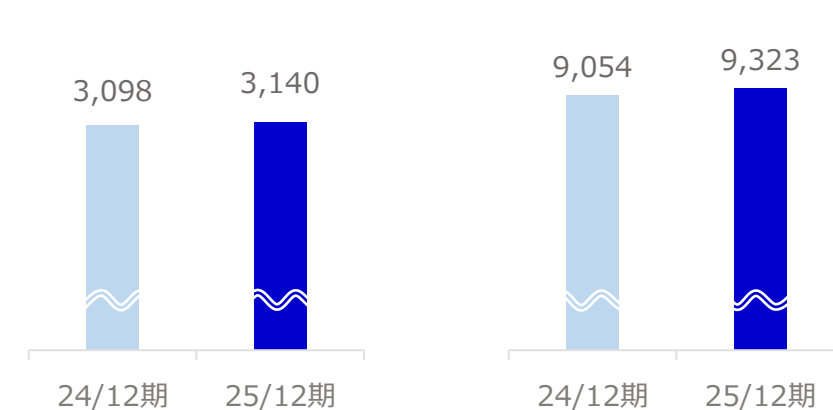
+2,213

## 営業利益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+1.3%

+41

前年同期比

+3.0%

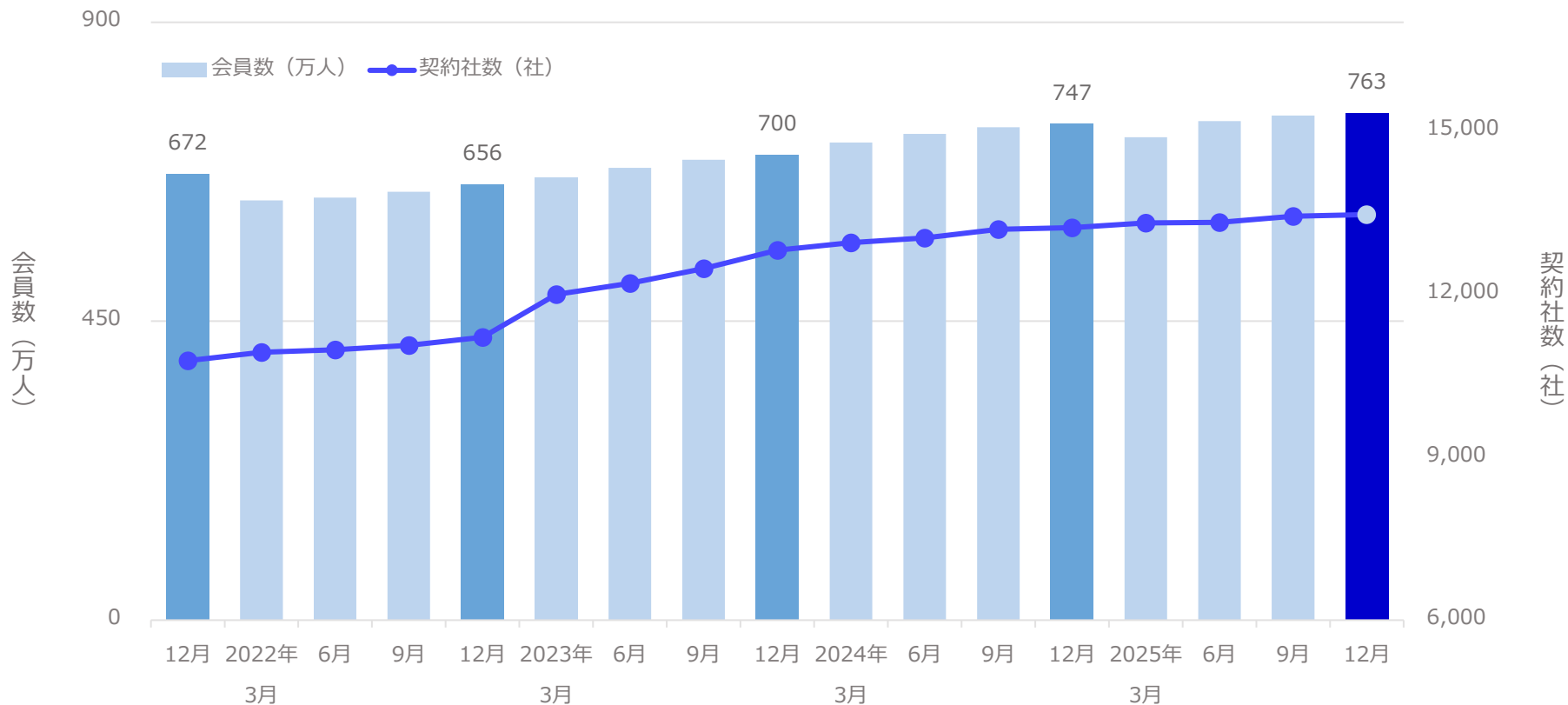
+269

- 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



- 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

## 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

## 売上収益

(百万円)

四半期

累計

7,616 7,716

23,438 23,975

24/12期 25/12期

24/12期 25/12期

前年同期比

前年同期比

+1.3%

+2.3%

+99

+536

## 営業利益

(百万円)

四半期

累計

1,314 1,381

4,819 5,026

24/12期 25/12期

24/12期 25/12期

前年同期比

前年同期比

+5.1%

+4.3%

+67

+206

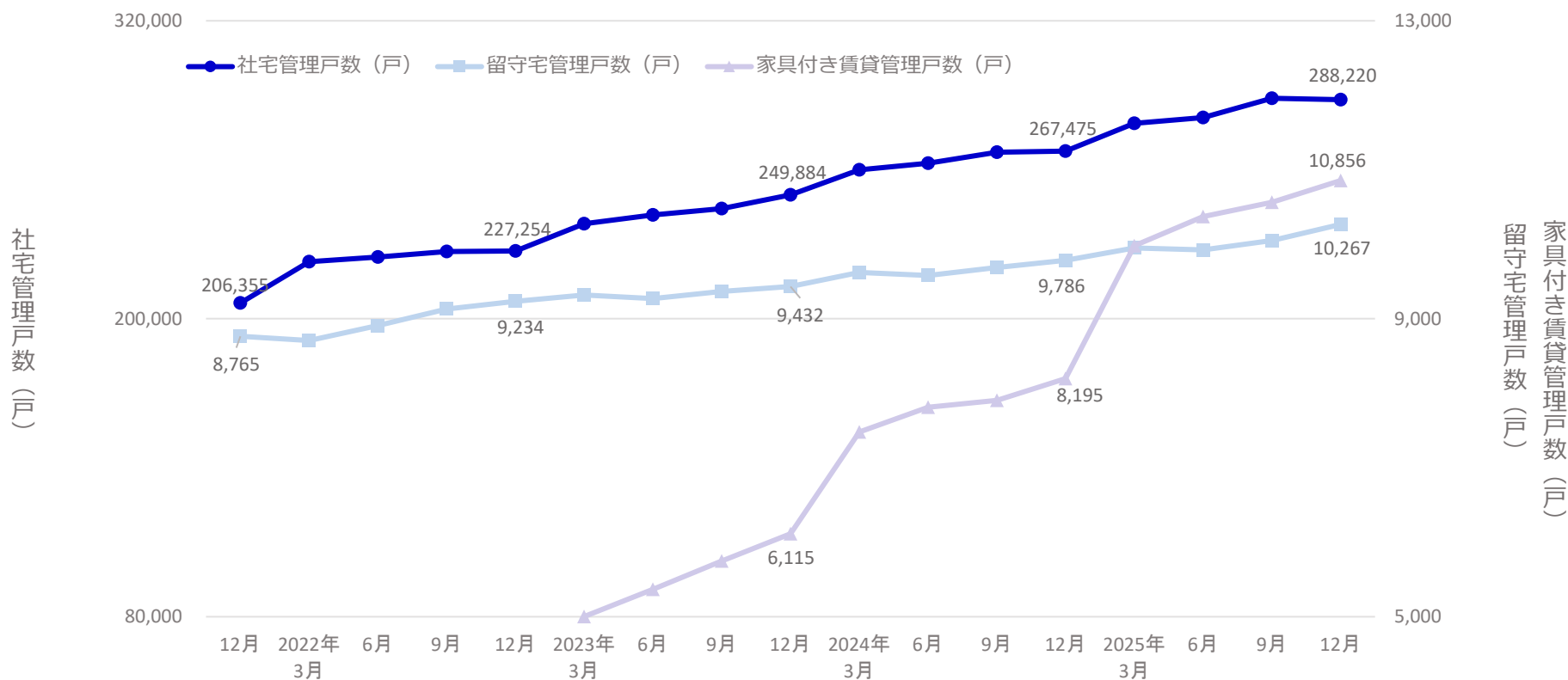
- 社宅管理戸数の増加によりストック基盤は拡大

### 【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

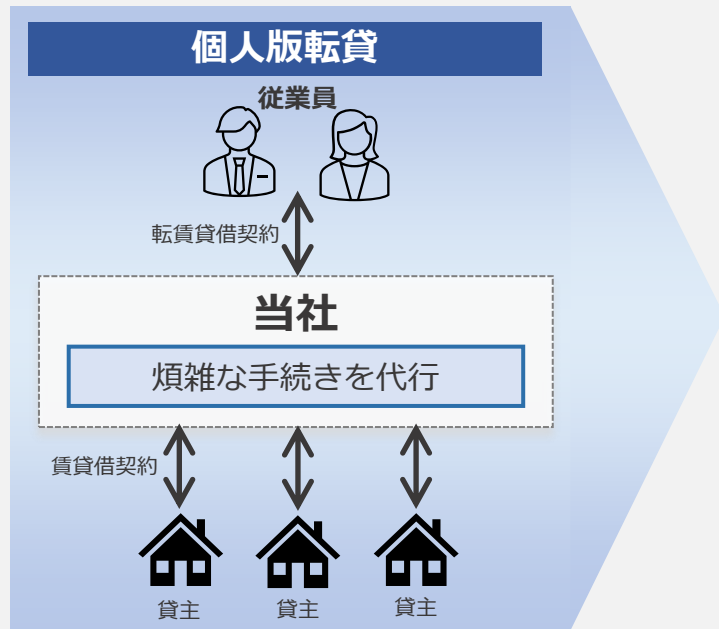
売上収益は、前年同期も同様の処理をした場合、前年同期比+9.3%の増収

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



- 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%)

周辺サービスの充実



多様なメリットを提供

- 手続き負担の軽減
- トラブル対応等のリスク低減
- 専門コンシェルジュがサポート
- 退職後の継続利用が可能
- 家具付き賃貸の選択が可能

etc...

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「個人版転貸」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

## 売上収益

(百万円)

四半期

累計

3,898

4,016

12,399

12,939

24/12期

25/12期

24/12期

25/12期

前年同期比

+3.0%

+118

前年同期比

+4.4%

+540

## 営業利益

(百万円)

四半期

累計

463

533

24/12期

25/12期

前年同期比

+15.1%

+69

2,172

2,134

24/12期

25/12期

前年同期比

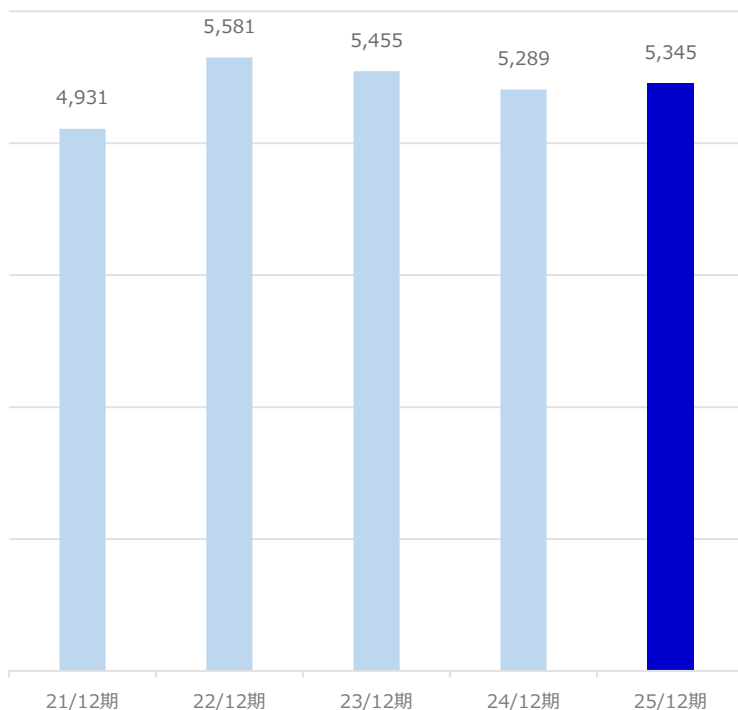
▲1.7%

▲37

- 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

### 海外赴任支援世帯数

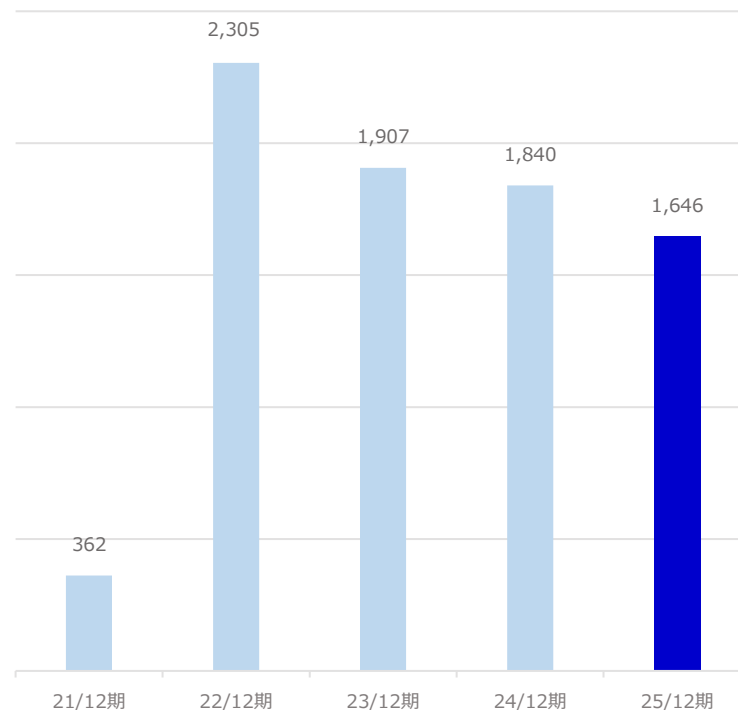
(世帯)



- 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

(世帯)



- 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

プラスとなる  
追い風

「育成就労」制度の開始

外国人労働者の受け入れ規模拡大

人材育成や長期就労環境の充実

外国人労働者数の持続的な拡大

## 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

### サービス提供の拡充

赴任者管理の複雑化

赴任者対応の属人化

- 
- アウトソーシング獲得の増加
  - 大型売買仲介案件の成約

### 市場の成長背景

日本企業の  
海外展開

海外人材の  
導入拡大

アウトソーサ  
需要拡大

## 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

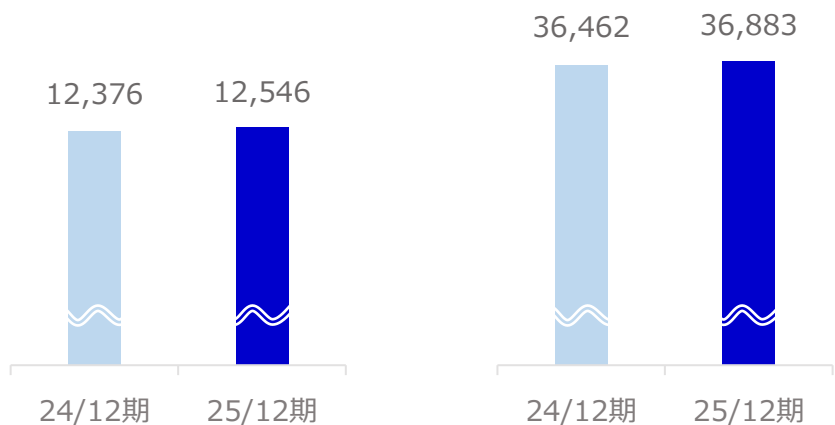
- ・ 海外現地では米国ビザ発給遅延の影響が続くものの、不動産関連取引への総合的なサービス提供が拡充
- ・ 市場の背景やニーズを確実に捉え、国内唯一の総合アウトソーサーとして持続的な成長基盤を構築

## 売上収益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+1.4%

+169

前年同期比

+1.2%

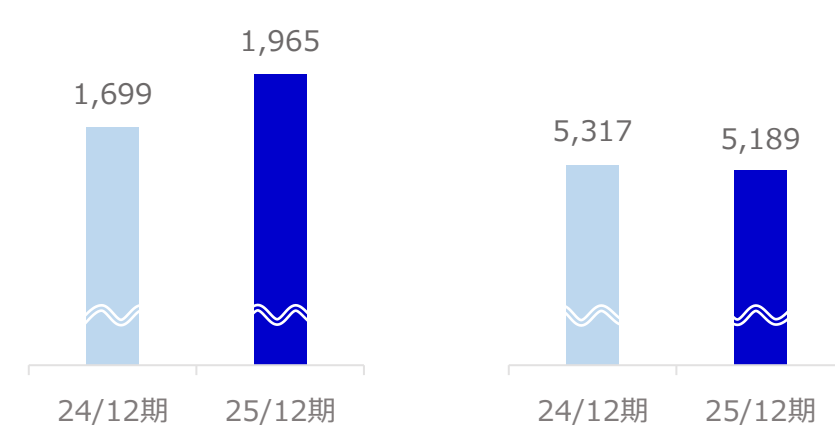
+420

## 営業利益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+15.7%

+266

前年同期比

▲2.4%

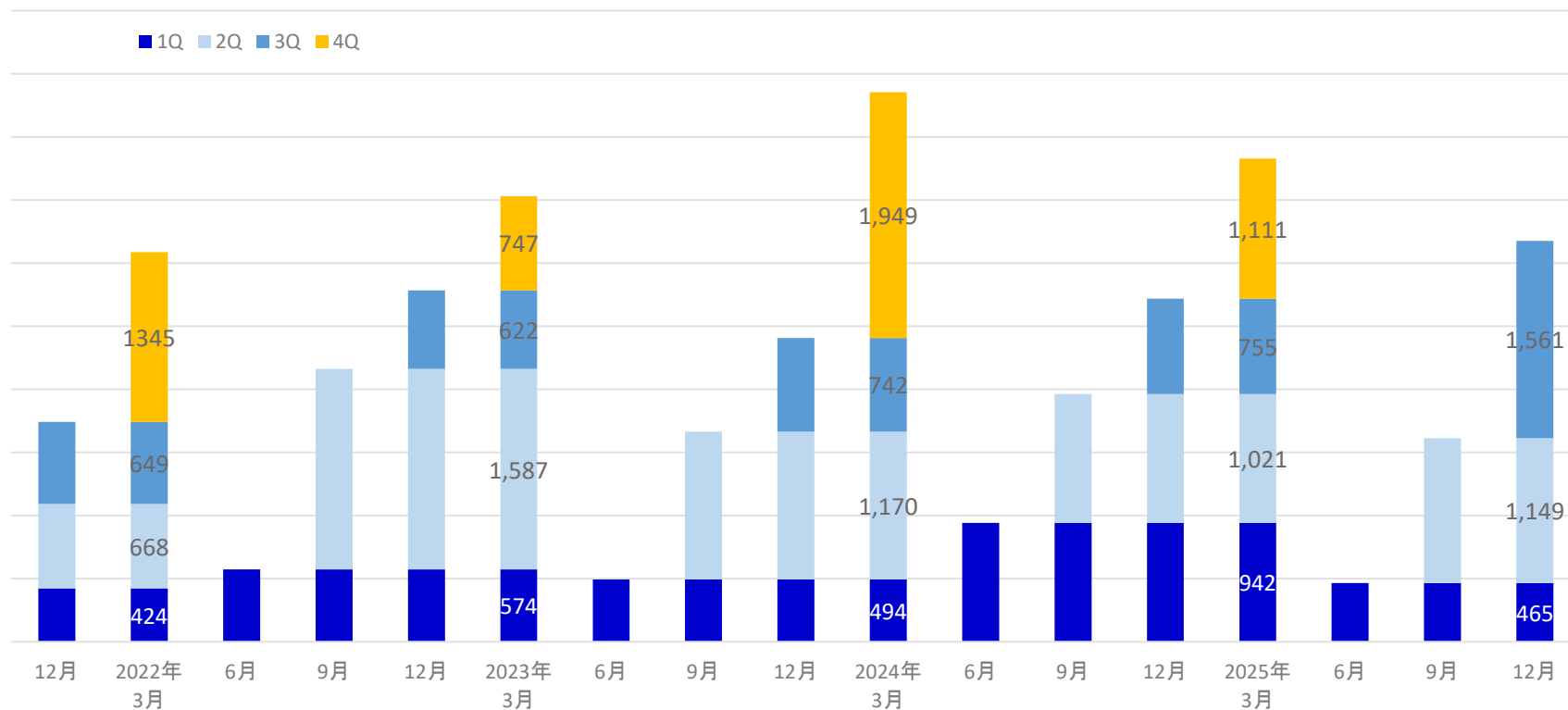
▲127

- 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

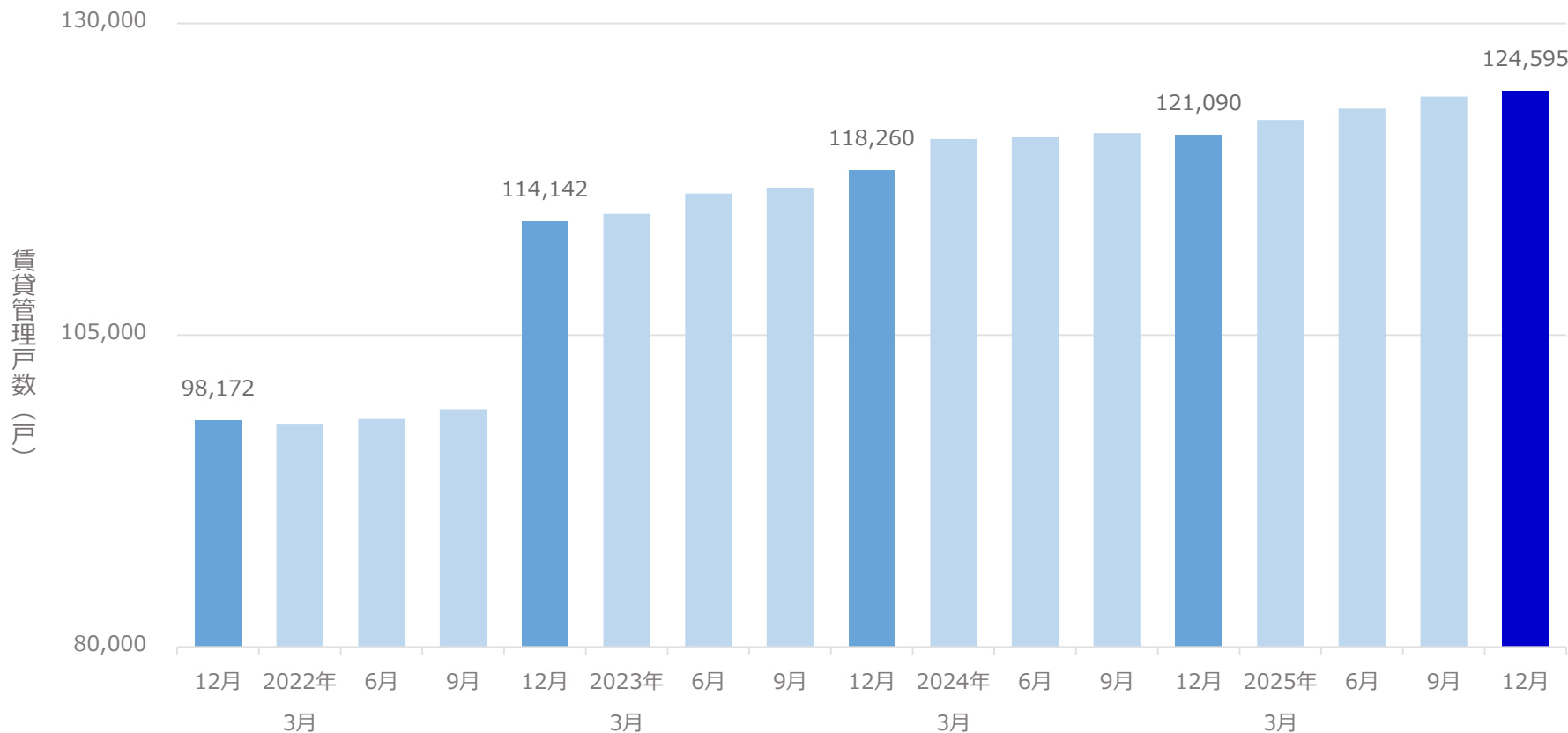
# 賃貸管理事業 アセット売却粗利益の推移

※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



- 貸貸管理戸数は前年同期比+3,505戸 (+2.9%) の124,595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

市場

賃料の高騰

人の移動鈍化

当社

自社管理物件による安定した収益を維持

## ストック基盤の拡大

- 事業承継の受け皿として役割を確立
- M&Aによる賃貸管理戸数の拡大

## 強みの確立

- オーナー様/入居者様との関係構築
- 自社物件保有による高いグリップ力
- 物件特性に合わせた柔軟な提案力

## 成果の創出

- 自社管理物件に付随する工事/仲介の展開
- 鈍化する市場でも選ばれる集客力

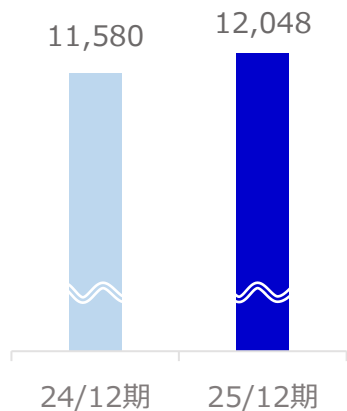
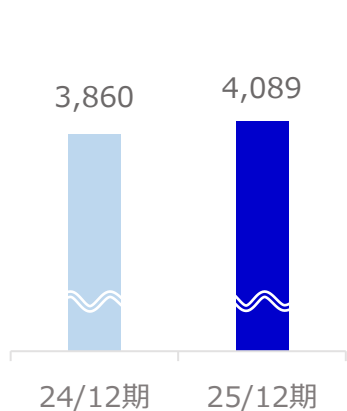
- ・ 厳しい市場環境が続くものの、「全国賃貸住宅新聞」が公表する管理戸数ランキングにおいて、2021年14位から2025年11位にランクアップ
- ・ オーナ様との関係構築や物件特性および入居者ニーズに対する独自ノウハウにより成果を創出
- ・ 自社管理物件に付随する工事や仲介等の関連サービスでは粗利ベースで増益を確保

## 売上収益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+5.9%

+229

前年同期比

+4.0%

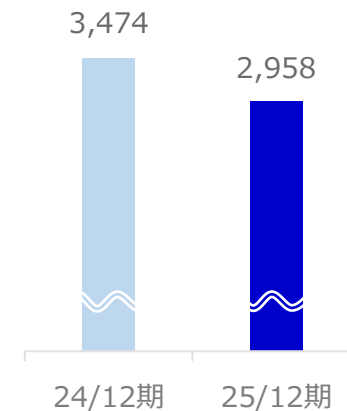
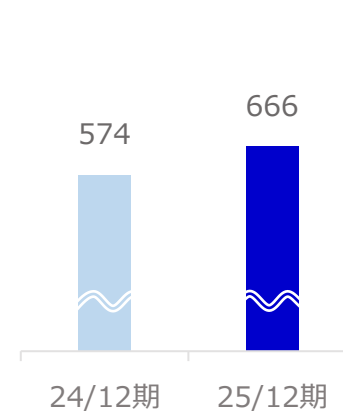
+468

## 営業利益

(百万円)

四半期

累計



前年同期比

+16.0%

+91

前年同期比

▲14.8%

▲515

- 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

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

## アイデンティティから具体的な成長戦略までを開示

### 財務情報が中心

- ◆ 福利厚生事業
- ◆ 借上社宅管理事業
- ◆ 海外赴任支援事業
- ◆ 賃貸管理事業
- ◆ 観光事業



## ストーリー/方向性を整理

創業者・CEO・CFOメッセージ

当社の本質

未来への道筋

独自性の源泉

戦略と実行

持続可能性



- 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



appendix

(百万円)

	25/3期 実績	26/3期 計画	前期比
売上収益	142,908	<b>150,000</b>	+5.0%
営業利益	30,437	<b>31,400</b>	+3.2%
税引前利益	52,863	<b>31,200</b>	▲41.0%
当期利益	43,317	<b>21,000</b>	▲51.5%

- 2026年3月期は営業利益計画の成長率は3.2%

【要因】①通常の昇給に加え、人材投資を予定。固定費の水準は一時的に上がるが、ストック売上を二桁成長させ、第四次オリンピック作戦期間中にコスト増加を吸収

②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にかかるコストを織り込む

# 2026年3月期 セグメント別事業計画



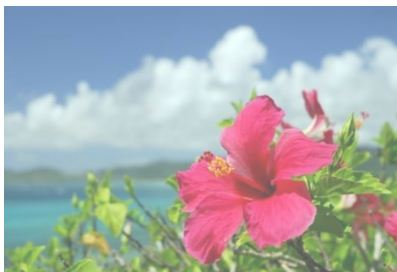
(百万円)

	25/3期 実績	26/3期 計画	前期比	
売上収益	142,908	<b>150,000</b>	+7,092	+5.0%
アウトソーシング事業	74,222	<b>79,000</b>	+4,778	+6.4%
福利厚生事業	27,378	<b>29,500</b>	+2,122	+7.8%
借上社宅管理事業	30,017	<b>32,000</b>	+1,983	+6.6%
海外赴任支援事業	16,826	<b>17,500</b>	+674	+4.0%
賃貸管理事業	51,759	<b>53,000</b>	+1,241	+2.4%
観光事業	15,771	<b>17,000</b>	+1,229	+7.8%
営業利益	30,437	<b>31,400</b>	+963	+3.2%
アウトソーシング事業	22,154	<b>23,300</b>	+1,146	+5.2%
福利厚生事業	12,269	<b>12,900</b>	+631	+5.1%
借上社宅管理事業	6,803	<b>7,200</b>	+397	+5.8%
海外赴任支援事業	3,080	<b>3,200</b>	+120	+3.9%
賃貸管理事業	8,166	<b>8,300</b>	+134	+1.6%
観光事業	4,197	<b>4,200</b>	+3	+0.1%

# リログループの多角的なポートフォリオ

## ■ 観光事業

地方の中小型ホテル・旅館の運営で培ったノウハウを活用して、ホテル・旅館の運営事業を展開しているほか、後継者問題を抱えるホテル・旅館の再生にも取り組んでいます。また、コンドミニウムタイプのポイント制タイムシェアリゾート事業も手掛けています



## ■ 福利厚生事業

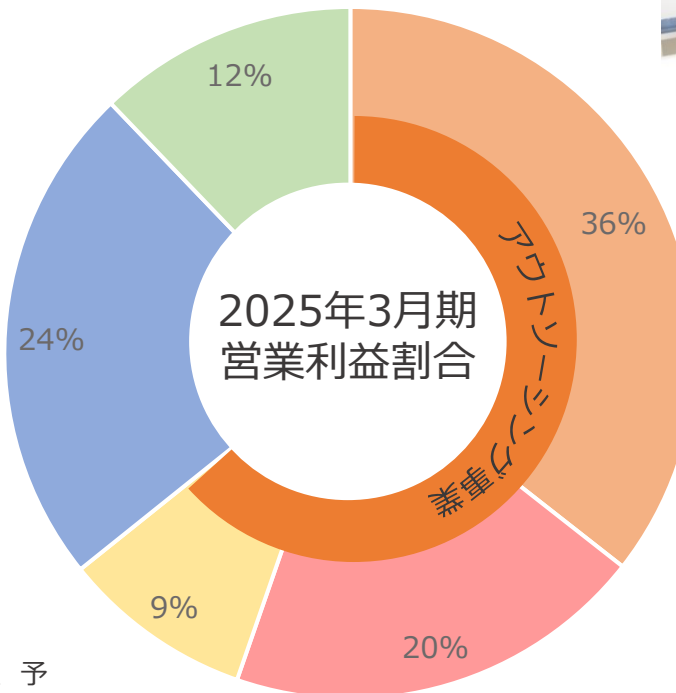
企業に勤める従業員を対象とした企業福利厚生のアウトソーシングサービスを提供。福利厚生分野のパイオニアとして、全国の事業拠点で各地域に密着し、余暇を充実させるレジャー・宿泊メニューのほか、スキルアップ、健康診断、育児・介護メニューなど、従業員の皆さまの生活や働き方を支援するライフサポートメニューを多数取り揃え、従業員の皆さまの生活の充実と企業の活力向上をサポートしています

## ■ 賃貸管理事業

国内主要都市を中心に事業展開し、各地域において賃貸物件オーナー向けに管理業務のアウトソーシングサービスを提供。また、継続的に全国各地の賃貸管理会社をM&Aすることで事業拡大を図り、ノウハウを横展開することで持続的成長を実現しています

## ■ 海外赴任支援事業

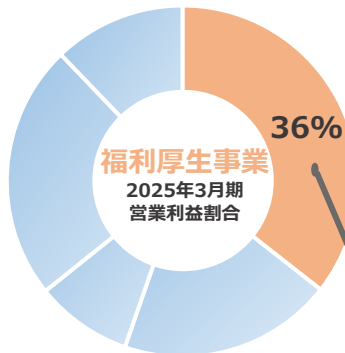
赴任前から帰任に至るまで、就労ビザの申請、予防接種、海外引越などの煩雑な手続きをトータルサポート。海外赴任に関連する各種データ等の提供や海外赴任規定の作成など、関連する様々なサービスも提供しています。さらに、日本企業が進出する国・地域ではサービスアパートメントの運営や現地における住宅斡旋などの海外駐在員向けトータルサービスも手掛けています



## ■ 借上社宅管理事業

業界初の転貸方式により、社宅管理のフルアウトソーシングサービスを提供。物件契約、家賃送金業務、退去時交渉等、社宅に関する煩雑な業務を請け負う他、転勤時の持ち家管理、社宅規程のコンサルティング等、社宅に関連する幅広いサービスを展開しています



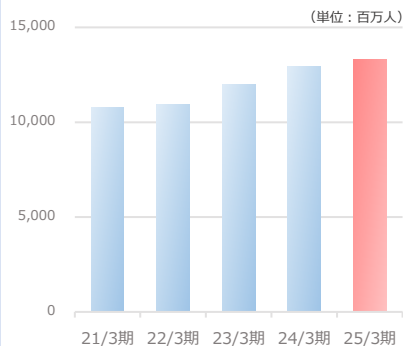


- ・福利厚生代行サービス
- ・顧客特典代行サービス(CRM)
- ・住まいの駆けつけサービス etc...

## 外部環境は追い風

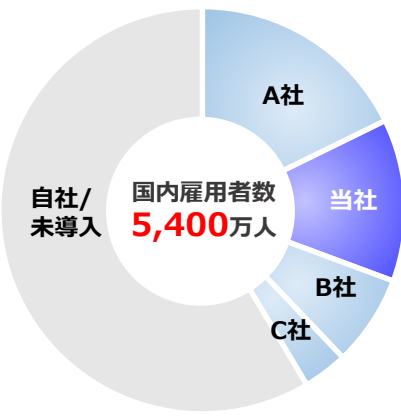
- 労働人口減少により従業員満足度向上や人材確保を目的とした福利厚生ニーズが拡大
- 「同一労働同一賃金」を背景に、非正規社員への対象拡大が加速
- 現在の導入企業数は約1万3千社と増加

福利厚生代行サービス導入企業数



## 当事業の強み

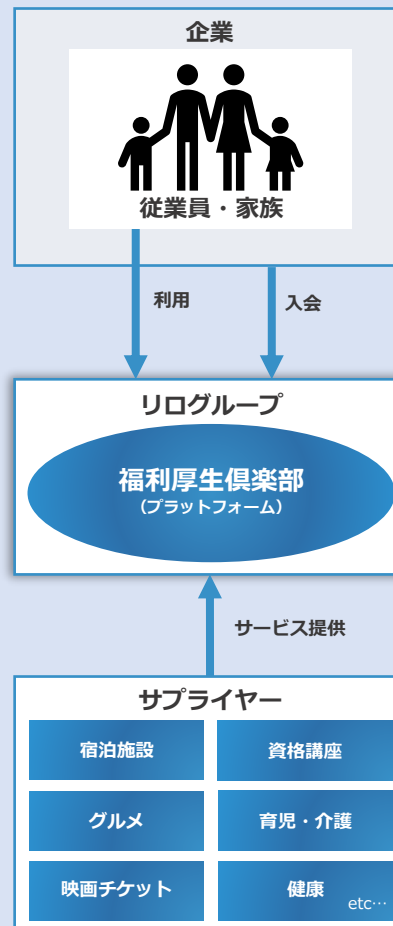
- 企業ごとの課題やニーズに即した提案営業を展開
- 各地域の特性やニーズに合わせたサービスメニューを拡充
- 継続的なシステム投資によりユーザビリティの向上と業務効率化を実現し、高い投資効率に貢献



## 事業概要

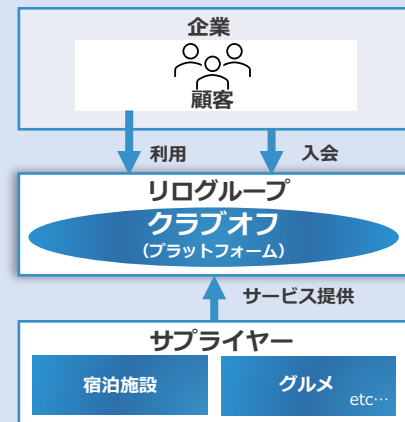
### 福利厚生代行サービス

企業に勤める従業員を対象にレジャー・宿泊メニューのほか、スキルアップ、健康診断、育児、介護など、従業員の生活や働き方を支援する数多くのメニューを割安で利用できるサービス



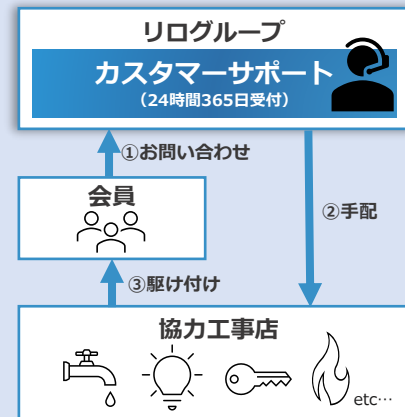
### 顧客特典代行サービス (CRM)

全国の施設を特別価格で利用でき、会員組織ごとに柔軟に設計可能な優待サービス



### 住まいの駆けつけサービス

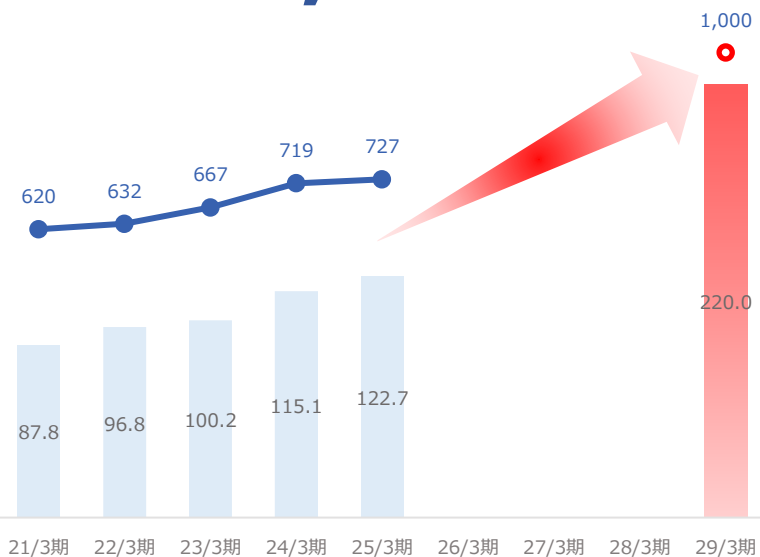
住宅にまつわるトラブルを24時間365日迅速に解決する会員制のカスタマーサポートサービス



福利厚生プラットフォームの拡大により、全てのステークホルダー（企業会員、サプライヤー、当社従業員等）の満足度の向上・流通額の拡大を進めてまいります。

## 2029年3月期(第62期)数値目標

営業利益 **220** 億円  
福利会員数 **1,000** 万人



■ 営業利益 (億円)    ● 福利厚生会員数 (万人)

※：23/3期以前の営業利益は旧セグメント実績値

### 方針・アクションプラン

#### ストック基盤の拡大

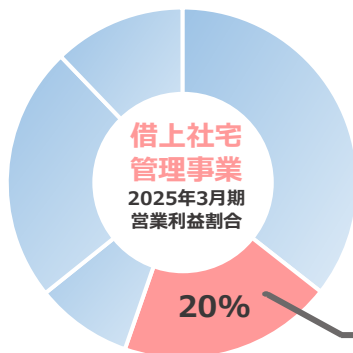
- 福利厚生会員数：1,000万人
- 中小企業の人材投資・集客支援サービス
- 非正規社員向けサービス

#### アップセル対策・商品強化

- 福利厚生代行サービス+α
- カフェテリアプラン拡充

#### 新たなマーケット開拓

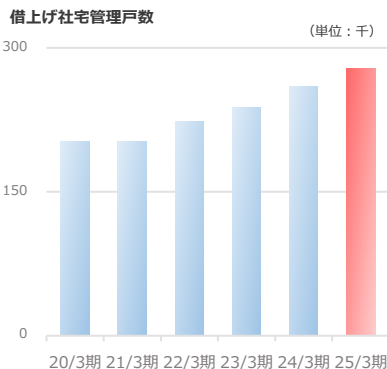
- 退職者・アクティブシニア向け
- 外国人人材向けサービス



- ・社宅管理サービス
- ・留守宅管理サービス
- ・リロネット (転居時の住宅斡旋/引越サポート) etc...

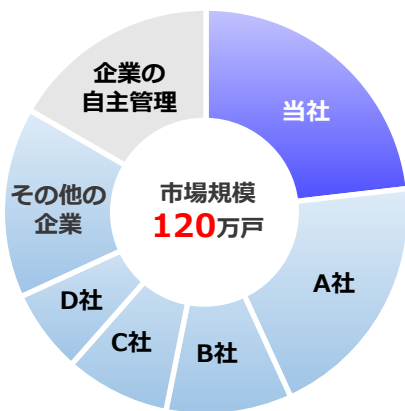
## 外部環境は追い風

- 日本国内の労働力不足は深刻化
- マイナンバーやインボイス制度の導入により、企業の社宅管理業務の負担は増加
- 社宅管理戸数・利益規模ともに1位



## 当事業の強み

- 独自スキーム「転貸方式」により、社宅管理をトータルサポート
- 法改正やDX化など業界変革への迅速な対応
- 業界No.1の実績が裏付ける信頼・サービス



## 事業概要

### 社宅管理サービス

企業が管理する借上社宅に関する業務（家主への家賃送金、契約管理、退去時交渉、敷金立替、トラブル対応など）をアウトソーシングとしての代行を主軸とするサービス

#### 「転貸方式」



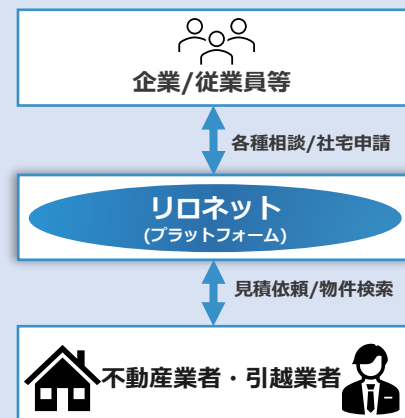
### 留守宅管理サービス

マイホームを持つ赴任者の物件をお預かりし、賃貸物件としてテナント募集を行うほか、集金管理や契約管理等の業務を代行するサービス



### リロネット

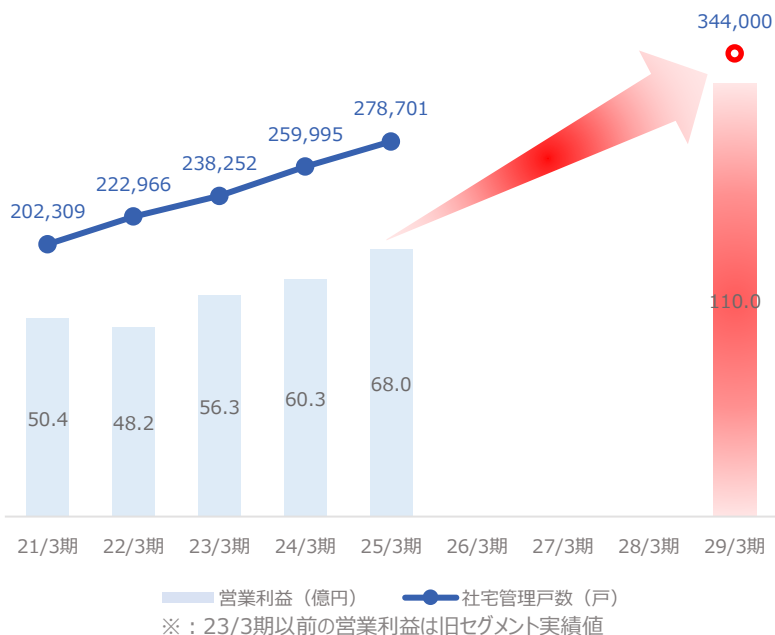
転勤・転居ニーズに対応し、住宅斡旋や引越手配等がウェブ上で行えるシステム



不動産事業者の利便性の向上に資するデジタルプラットフォーム構築に挑戦し、全てのステークホルダーと共により良い未来を創造してまいります。

## 2029年3月期(第62期)数値目標

営業利益 **110** 億円  
 社宅管理戸数 **34.4** 万戸



### 方針・アクションプラン

#### ストック基盤の拡大

- 社宅管理戸数 : 34.4万戸
- 留守宅管理戸数 : 1.3万戸
- 家具付き賃貸戸数 : 8.3万戸

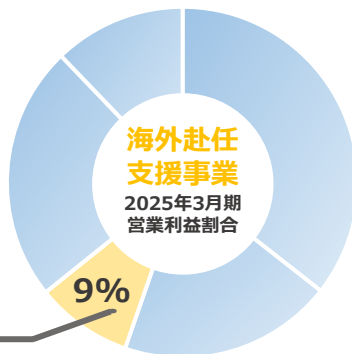
#### 本業成長のための人材投資支援

- 中小企業向けリコの社宅管理
- 社宅規定コンサルティングサービス

#### 新サービス開発

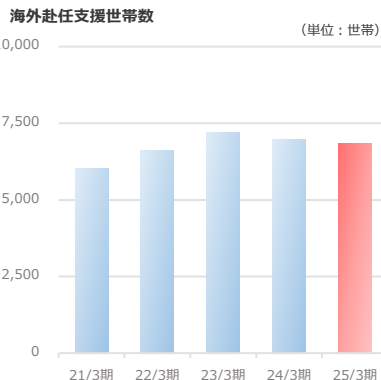
- リコのEV駐車場
- リコの個人版転貸
- 店舗・事務所管理

- ・海外赴任支援サービス
- ・インバウンド支援サービス
- ・海外現地駐在員向けサービス  
etc...



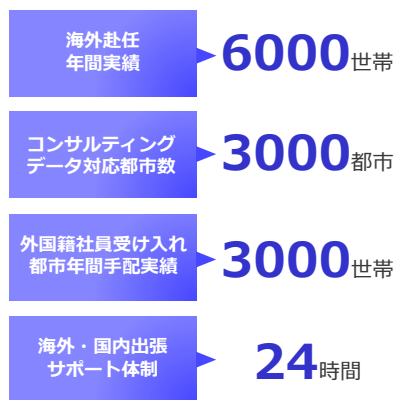
## 外部環境は追い風

- 労働力不足を背景に外国人材の流入が増加し、外国籍社員受け入れの需要は拡大
- 日本企業の海外進出増加に伴い、課題や担当者の負担は増加
- 働き方の多様化や入社回帰により、赴任や出張需要は回復



## 当事業の強み

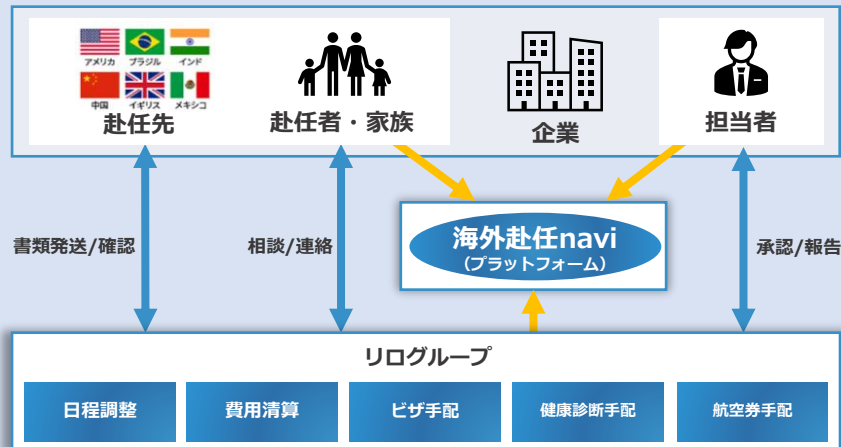
- 豊富な実績と圧倒的なサポート体制は業界トップシェア
- ビザ申請・健康診断など海外赴任に伴う手配業務を一括で代行
- 海外人事業務支援コンサルティングで業務効率化を実現



## 事業概要

### 海外赴任支援サービス

日本に本社を構える企業向けに、海外赴任時から帰任まで、就労ビザの申請、健康診断、予防接種、海外引越など、海外赴任に関する煩雑な業務をワンストップで提供するサービス



## 海外展開

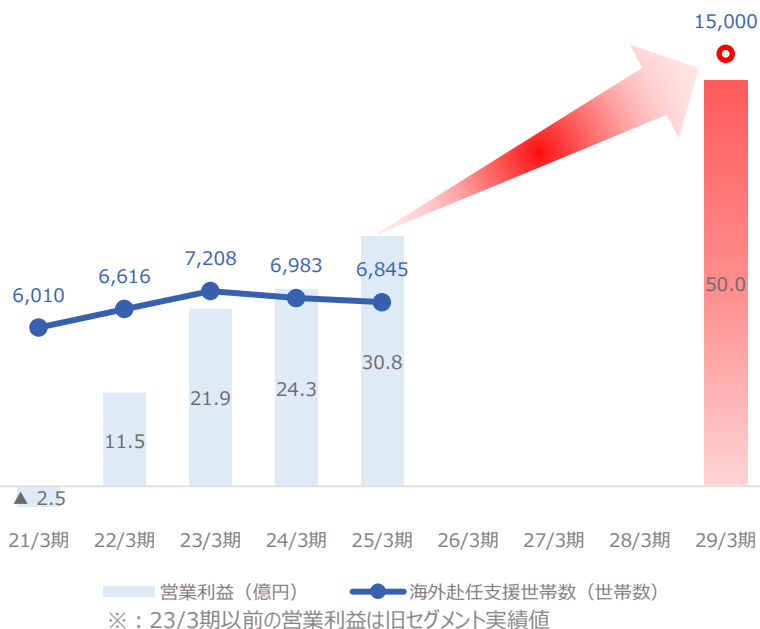
- **REDAC リダック**: 北米を中心とする日本企業の現地駐在員向けに、住宅管理・24時間通訳・保険・カーリースなどトータルサポートサービスを展開
- **AIRINC**: 海外駐在員の給与計算時に使用する生計費指数等データの調査・販売、海外赴任関連のコンサルティングサービスを展開

国境を越えたビジネスパーソンの移動に関する総合的なBtoBビジネスを展開し、「海外人事丸ごとお任せ」のソリューションサービスを提供してまいります。

## 2029年3月期(第62期)数値目標

営業利益 **50** 億円

海外赴任支援世帯数 **1.5** 万世帯



### 方針・アクションプラン

#### シェア拡大

- 海外赴任支援世帯数 : 1.5万世帯
- インバウンド支援世帯数 : 1.5万世帯
- 海外出張送客数 : 6.0万世帯

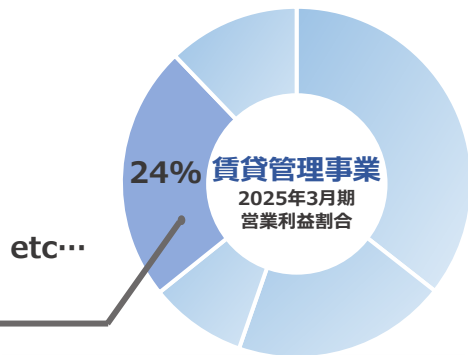
#### 海外赴任者のサービス拡充

- Core&Flexリロケーションの普及
- 海外現地サービスの拡充

#### 新サービス開発

- サービスコンテンツの内製化
- 指数・データコンサルティング

- ・ 賃貸管理
- ・ 賃貸仲介
- ・ 工事/リフォーム

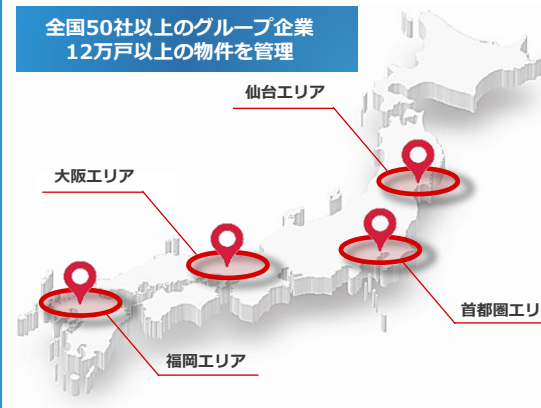


## 事業概要

### 賃貸管理

国内主要都市を中心に、各地域において賃貸物件オーナーが行う、家賃集金管理、契約管理、入居者斡旋、問い合わせ対応、トラブル対応などの賃貸管理業務を代行

全国50社以上のグループ企業  
12万戸以上の物件を管理



**リロの賃貸**  
住むこと、まるごと

駅前不動産 VECS

RECREA LIFE AGENT Stage Planner

SINWA Kent Group Rental Apartment Producer

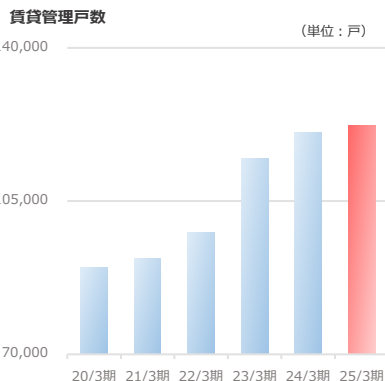
CFnet's 株式会社リム etc

## 外部環境は追い風

- 高齢化や相続対策などにより事業承継に課題を抱える賃貸管理会社は増加
- M&Aで事業を受け継ぐ事により、共に成長するモデルを確立
- 都市部への人口集中

## 当事業の強み

- 賃貸経営と不動産に関わる困りごとをトータルサポート
- 空室対策や仲介力だけでなく、オーナーに寄り添う細やかな対応
- M&Aで受け継いだ老舗の信頼と体制が支える盤石の運営



## 工事/リフォーム

賃貸経営の収益に大きく影響する工事・リフォームにおいて、顧客ニーズを捉えた改善力で満室経営を実現する最適な支援を提供



## その他関連サービス

### リロの駐車場

駐車場経営による遊休地の改善や、社宅・寮を有効活用したシェアハウス事業など、所有資産に関するニーズや要望に応じた最適な活用方法を提供

資産活用 土地活用

### リロの売買

賃貸経営データやエリア需要を加味した査定や、リログループ全体の売買ネットワークを活用し売却を支援

売買 購入

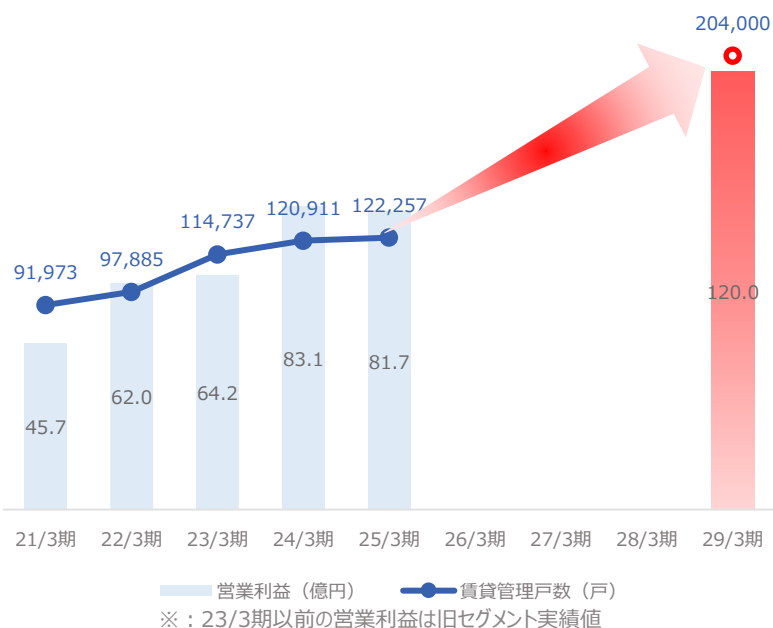
資産承継 相続対策

賃貸経営と不動産に関わる困りごとを解決し、「日本の住文化を豊かにし、住まいを通して人々を幸せにする」ことを実現してまいります。

## 2029年3月期(第62期)数値目標

営業利益 **120** 億円

賃貸管理戸数 **20.4** 万戸



### 方針・アクションプラン

#### ストック基盤の拡大

- M&A加速、事業承継基盤拡大
- 不動産業界への受託営業強化
- 住まいの駆け付け+管理契約受託

#### 不動産会社向けサービス強化

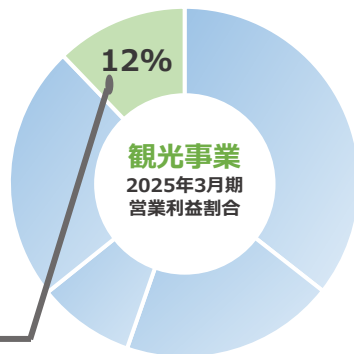
- リ口の成長モデル型支援
- BPOサービス

#### コンサルティング企業集団への変容

- 地主系オーナーだけではなく、投資家オーナーを取り込み
- 不動産オーナーの相続対策

- ・ホテル運営
- ・ポイント制タイムシェア

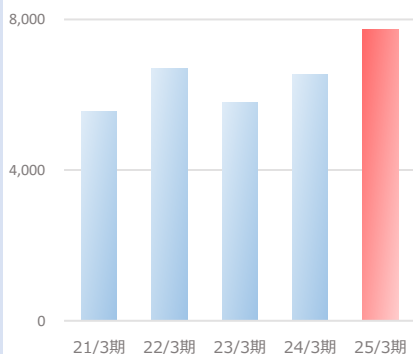
etc...



## 外部環境は追い風

- 後継者不足や施設の老朽化等で事業承継に課題を抱える地方の中小ホテルは増加
- インバウンド需要の拡大や旅行客の増加
- 国による観光産業振興政策と地方創生の推進

ホテル運営施設保有簿価 (単位：百万円)



## 当事業の強み

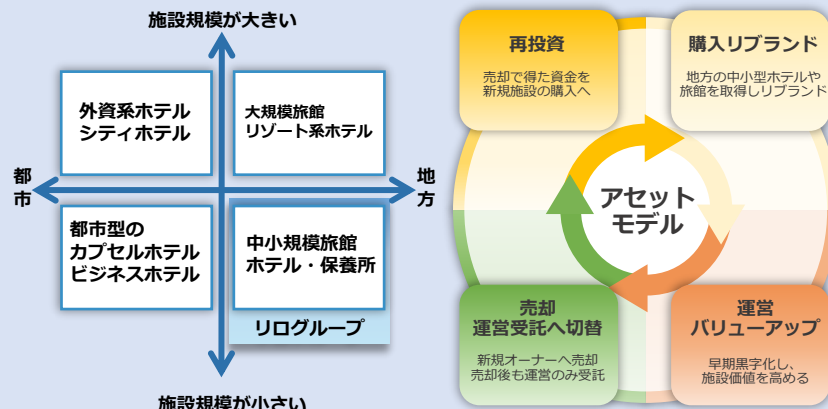
- 地方の中小型ホテルや旅館の運営と再生ノウハウ
- DX・BPO推進で事業価値を最大化
- 購入から再生・売却後まで行うアセットモデルで高い投資効率と成長サイクルを実現



## 事業概要

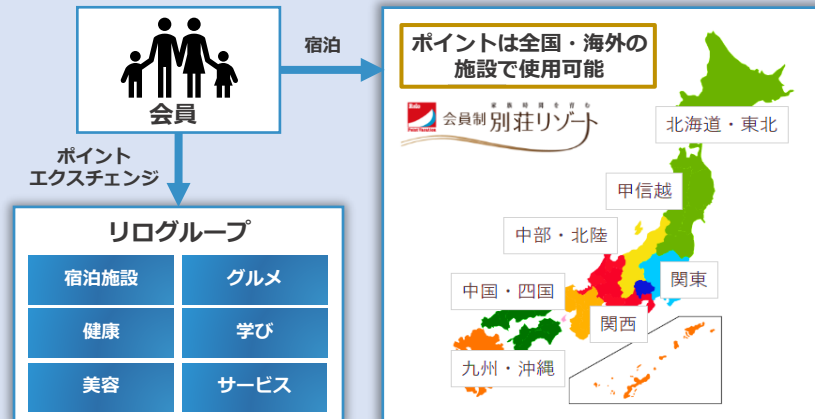
### ホテル運営

1施設あたり約30部屋程度の地方の中小型ホテル・旅館のオペレーションに特化したノウハウに基づき、運営サービスを提供。アセットモデルでは、送客やDX化等独自のノウハウを活用しキャッシュフローを改善し、不動産価値を高めたうえで売却、売却後も運営受託するなど、独自のモデルを展開



### ポイント制タイムシェア

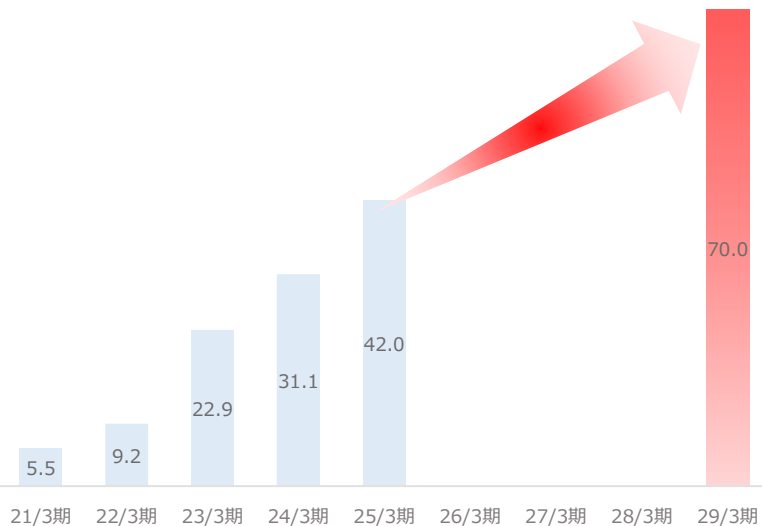
全国30か所以上の施設をタイムシェアで利用できる会員権を販売しており、保有ポイントは宿泊メニューのほか、グルメやスキルアップ等のメニューにも交換し利用できるサービスを提供



観光領域における課題解決カンパニーとして、「人と地域をつなぎ、リゾートの未来を照らす」の理念のもと、新たな価値の創造・地方創生に取り組んでまいります。

## 2029年3月期(第62期)数値目標

営業利益 **70** 億円



営業利益 (億円)

※ : 23/3期以前の営業利益は旧セグメント実績値

### 方針・アクションプラン

#### 労働力不足・地方創生への取り組み

- ホテル再生、事業承継基盤拡大
- 中小規模ホテル・旅館向けBPOサービス
- DX導入支援

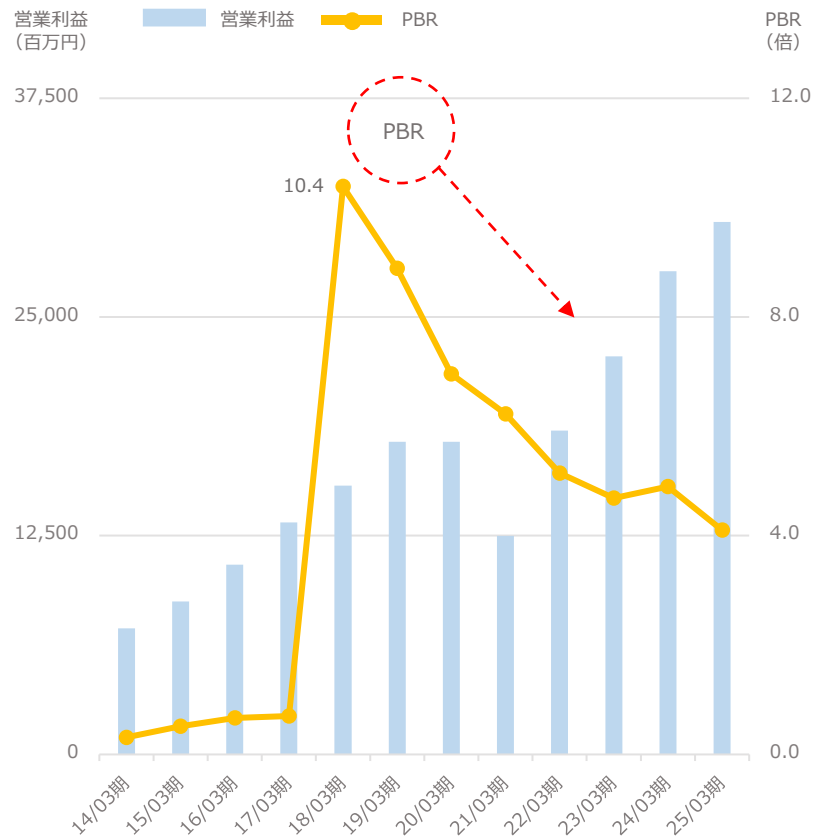
#### シニア層の囲い込み

- 退職者向け福利厚生サービス
- タイムシェア会員の取り込み

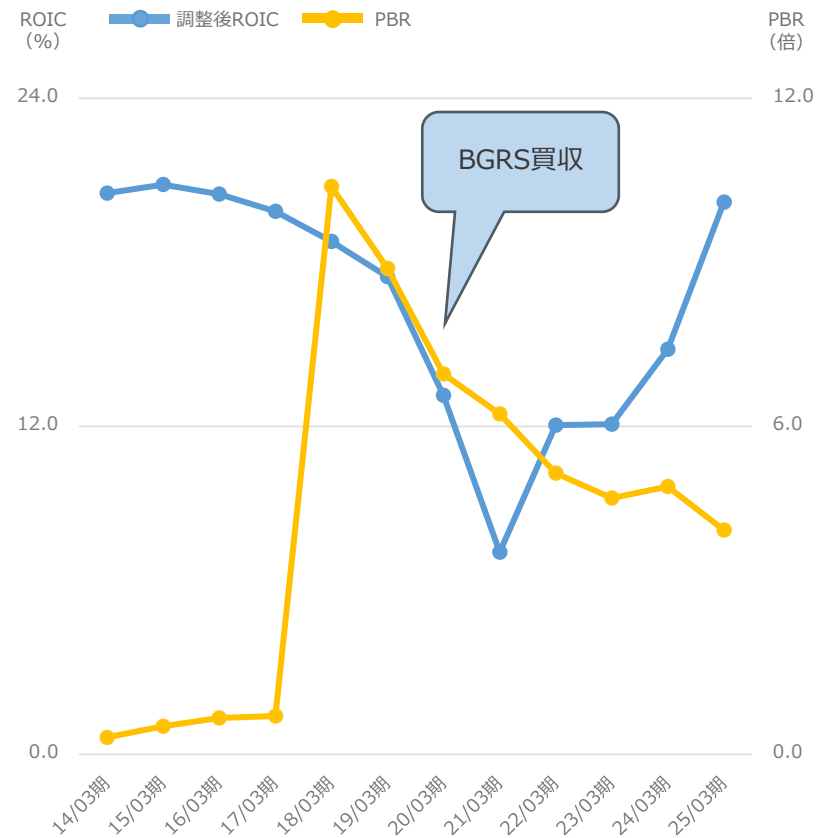
#### 新サービス開発

- ホテル・施設のFM&PM
- リゾートマンションの再生

# PBR推移と現状評価



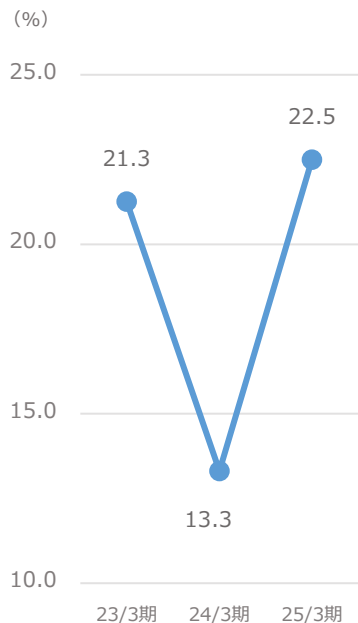
- 2012年3月期以降、業績成長に連動してPBRが上昇するも、2018年3月期をピークにPBRは下落。業績は回復し2023年3月期に過去最高益を更新するが、PBRの下降は継続



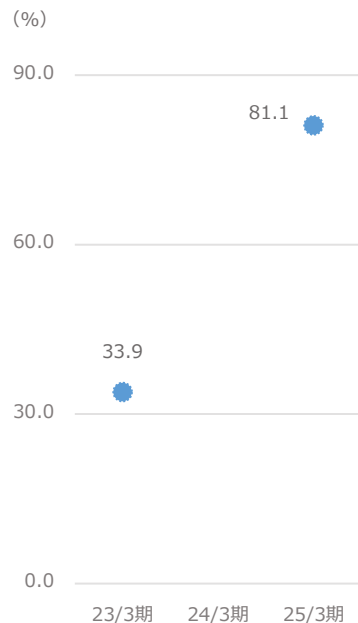
- 2020年3月期BGRS買収以降、調整後ROICの低下が、PBR下落の時期とほぼ一致
- 調整後ROICはSIRVA-BGRS買収前を上回る水準

# 指標（2025年/3月期末）

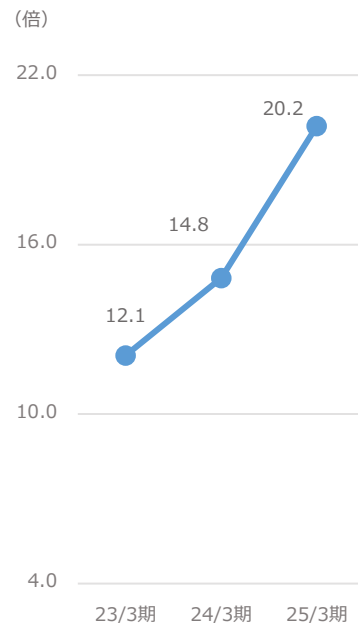
## 自己資本比率



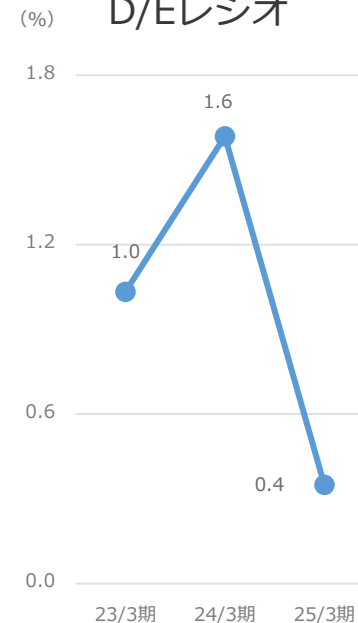
## ROE



## 調整後ROIC



## 調整後ネットD/Eレシオ



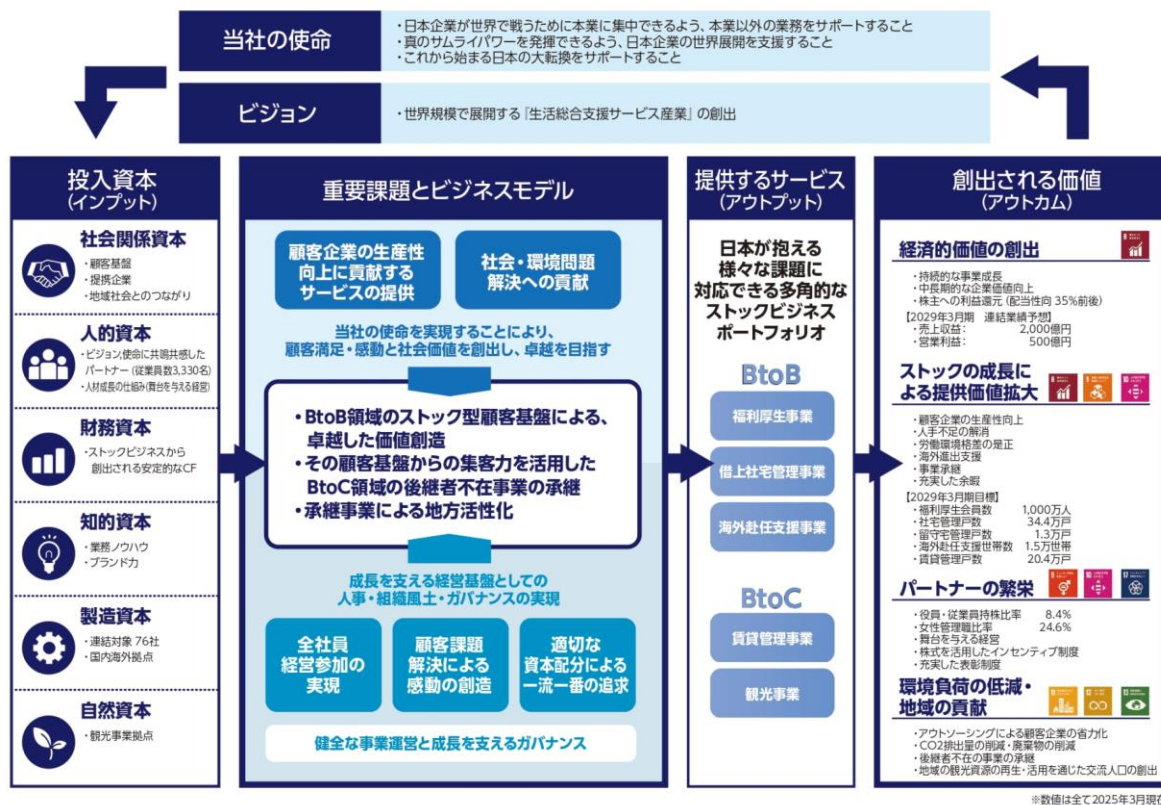
※調整後ネットD/Eレシオおよび、調整後ROICの算出は、現金および現金同等物を調整した調整後ネット有利子負債を使用しております

※2024年3月期末のROEは損失を計上したため空白表記としております

- 2024年3月期のSIRVA-BGRS減損により、各指標が一時的に悪化したものの、現在は回復
- 2025年3月期の日本ハウズイング株式会社の株式売却により、ROEは大幅に上昇

IR実績		
主な対応者	CEO、CFO、経営企画室（IR）室長、IR担当者	
株主・投資家	セルサイドアナリスト・バイサイドアナリスト・ファンドマネージャー（国内・海外）	
主なテーマ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中期経営計画の進捗状況</li> <li>・事業ポートフォリオマネジメント</li> <li>・資本効率、株価について</li> <li>・IR開示内容</li> <li>・コーポレートガバナンス</li> <li>・環境問題への対応</li> </ul>	
IR面談・イベント実績	24/3期	25/3期
IR面談回数	249件	214件
機関投資家向け決算説明会	4回	4回
機関投資家向け会社説明会	2回	2回

- ・ 当社は株主・国内外の機関投資家に対して、公平かつタイムリーで積極的な情報開示に努めています  
 主なIR活動として、決算説明会などの定期イベントのほか、IR面談を年200件以上実施しています。  
 併せて、IRサイトを拡充するなど、積極的な情報開示に今後とも努めてまいります。



- 当社HPに、サステナビリティ方針をはじめとした各方針、およびESGデータを掲載しております。  
(詳細は[こちら](#))

## 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](mailto: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12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。