

2026年3月期 決算説明会資料

2026.5.14

株式会社リログループ（証券コード：8876）

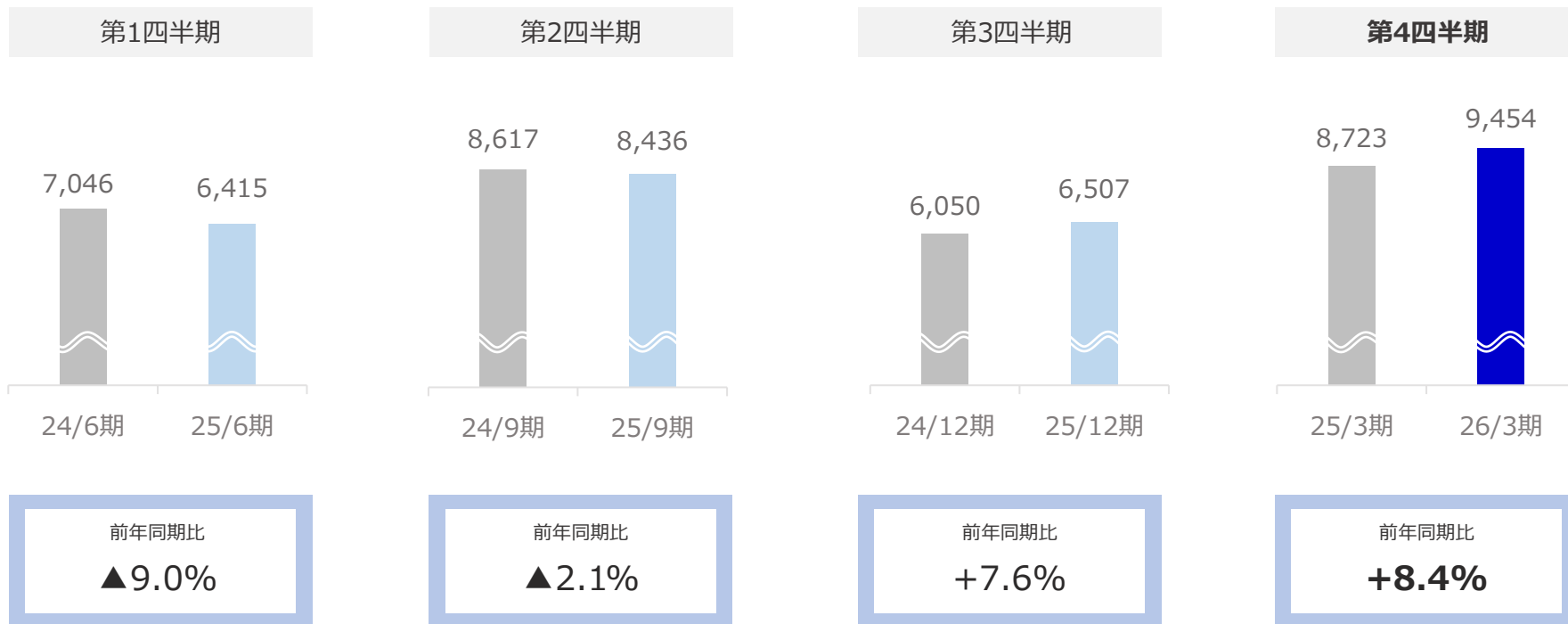
(百万円)

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

営業利益

(百万円)



- 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

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)

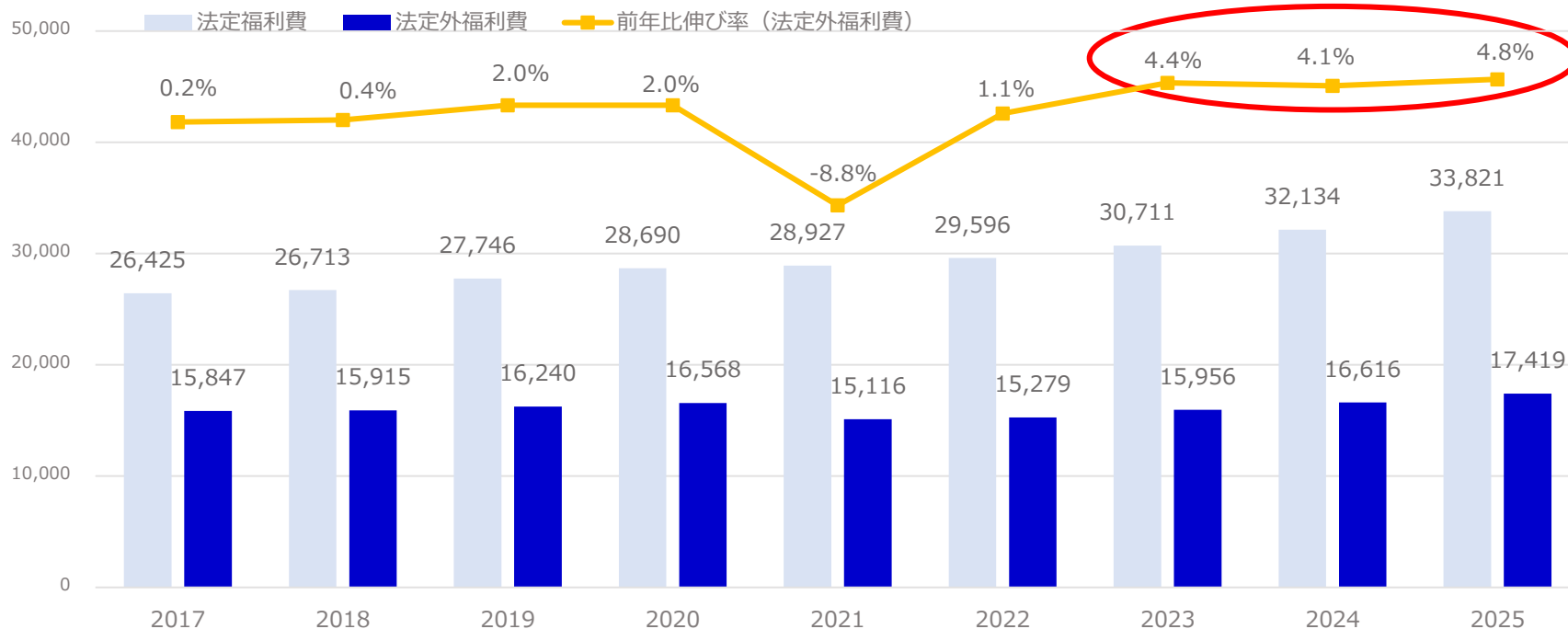


(百万円)

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

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



※厚生労働省「労働政策審議会勤労者生活分科会」（2026年3月26日公表資料）より引用

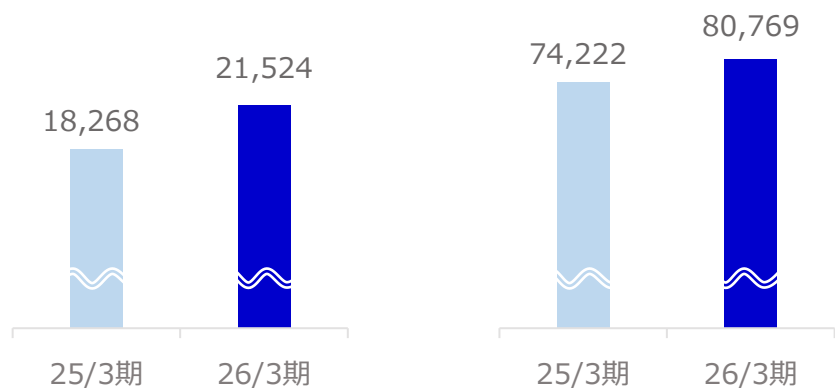
- 企業が任意で支出する法定外福利費は、2022年以降増加に転じる
- 福利厚生分野のアウトソーシングに対する追い風は、中長期的に継続するものと予想

売上収益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+17.8%

+3,256

前期比

+8.8%

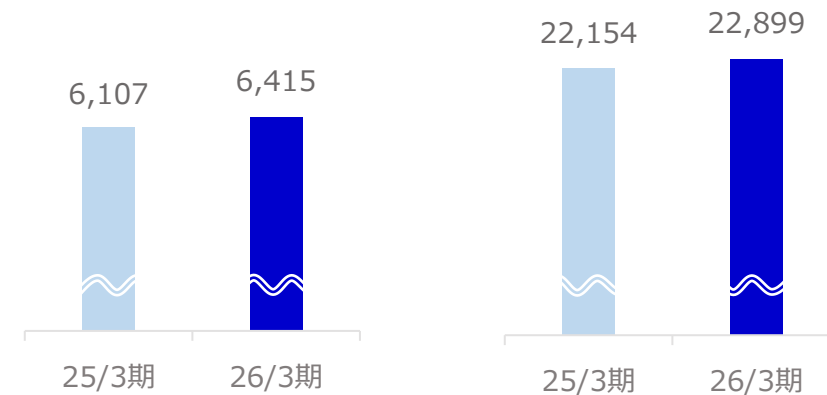
+6,547

営業利益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+5.0%

+307

前期比

+3.4%

+745

- アウトソーシング事業は以下のサブセグメントで構成

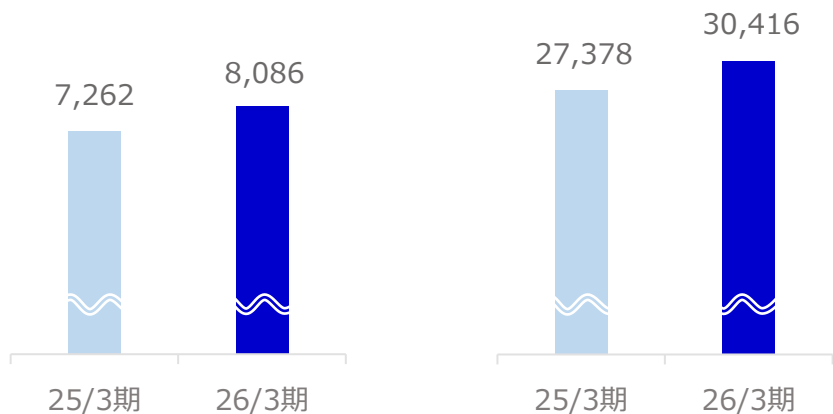
①福利厚生事業、②借上社宅管理事業、③海外赴任支援事業

売上収益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+11.4%

+824

前期比

+11.1%

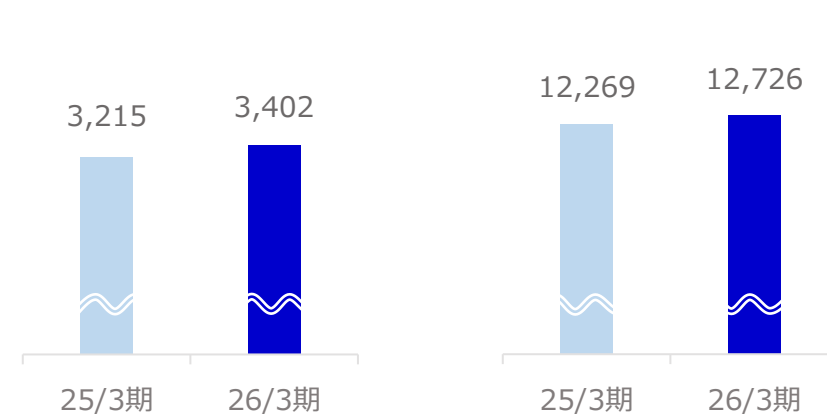
+3,037

営業利益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+5.8%

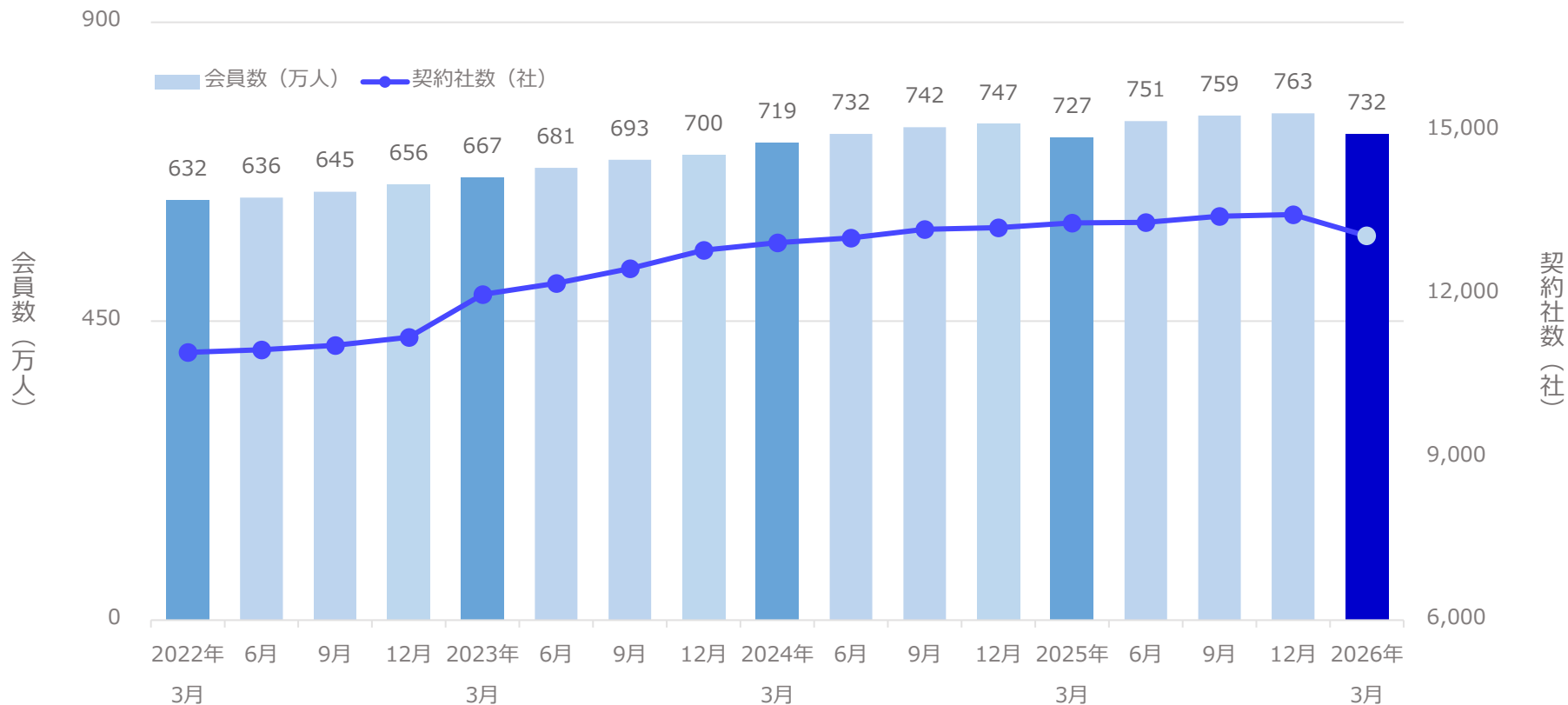
+187

前期比

+3.7%

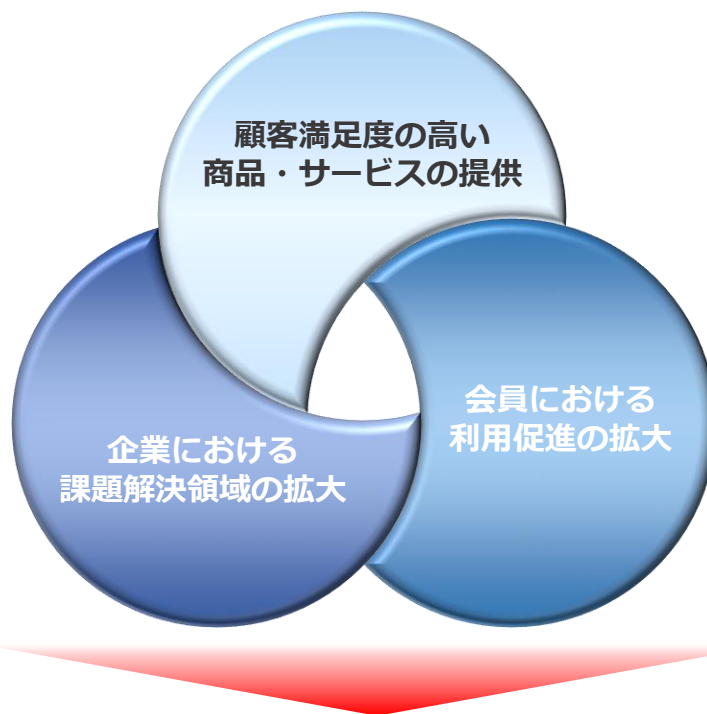
+456

- 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



※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続き堅調に推移する一方で、競合他社との競争が激化



会員 1 人当たりの売上収益を向上

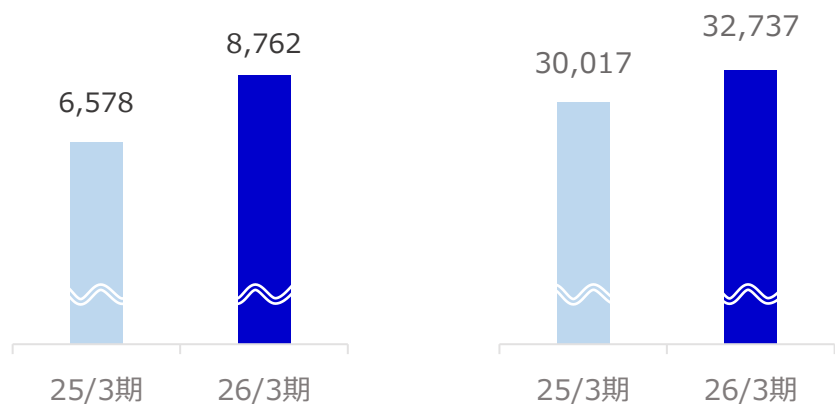
- 競合他社との競争が激化するなか、独自性の高い商品・サービスを開発・提供するとともに、グループの総合力を活かすことで、会費単価向上や企業の課題解決に貢献する領域を広げ、持続的な成長を目指す

売上収益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+33.2%

+2,183

前期比

+9.1%

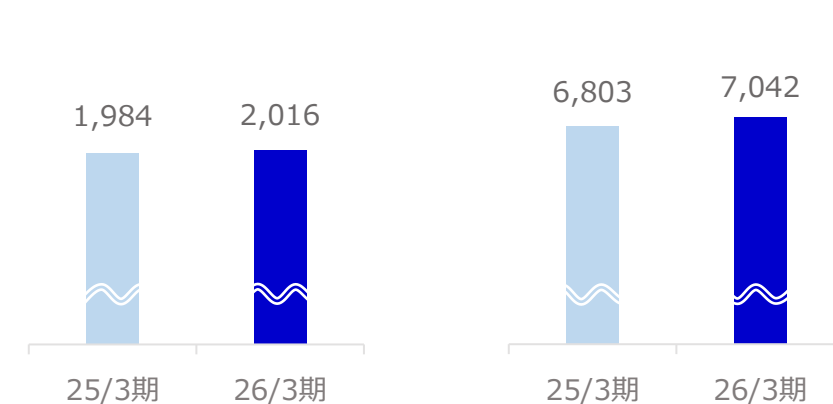
+2,720

営業利益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+1.6%

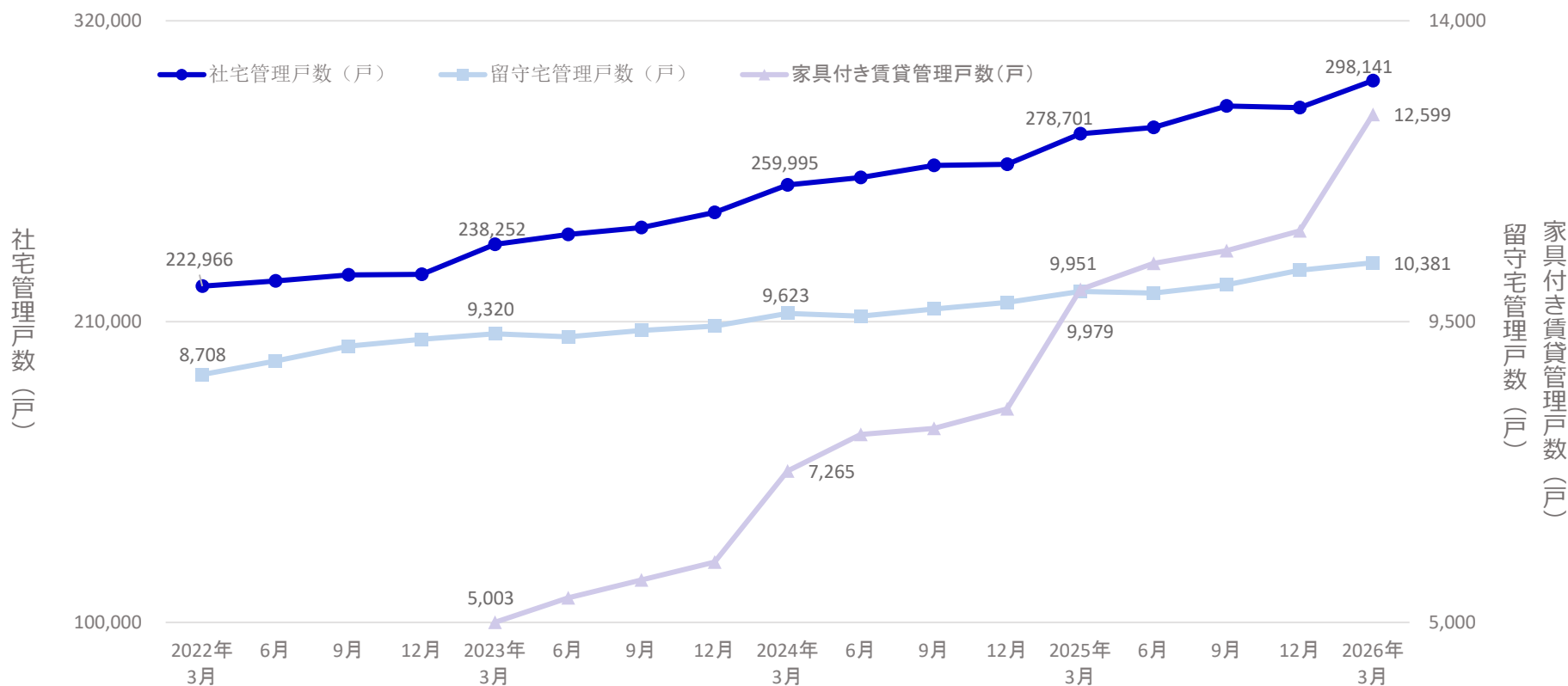
+32

前期比

+3.5%

+238

- 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



- 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%)

付加価値の最大化

業務高度化

- ・システム機能拡充

法制度対応

- ・マイナンバー制度
- ・インボイス制度

収益性の向上

- ◆ 事務対応の有償化
- ◆ 手数料改定
- ◆ 持続的な成長投資の実施

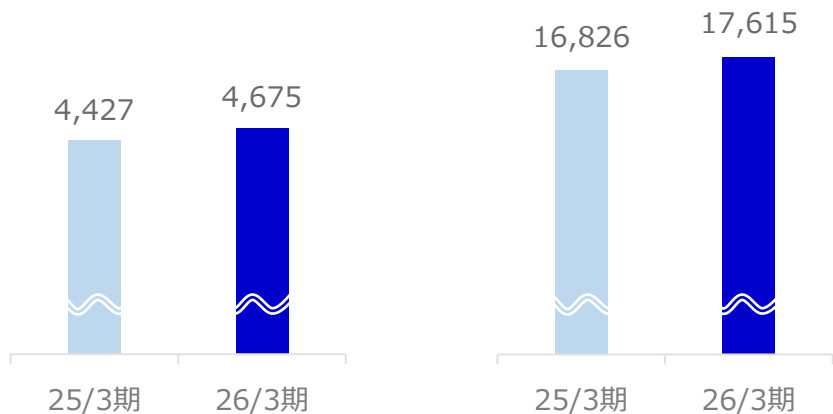
- ・ 法制度対応のほか、業務高度化を付加価値サービスとして提供することで実質的な収益性の向上を図る

売上収益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+5.6%

+248

前期比

+4.7%

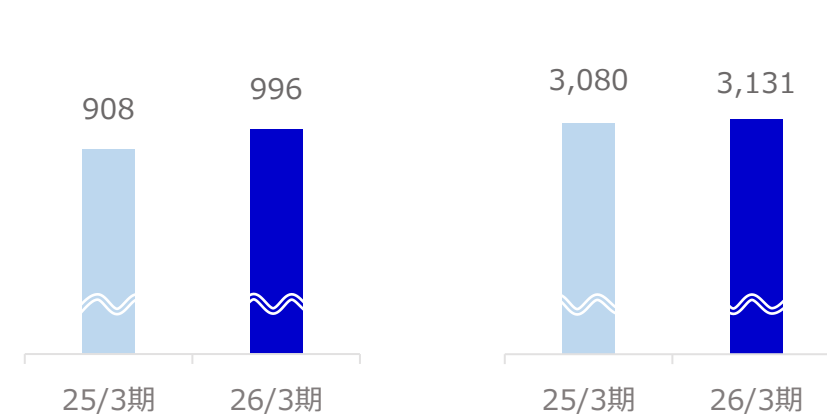
+789

営業利益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+9.7%

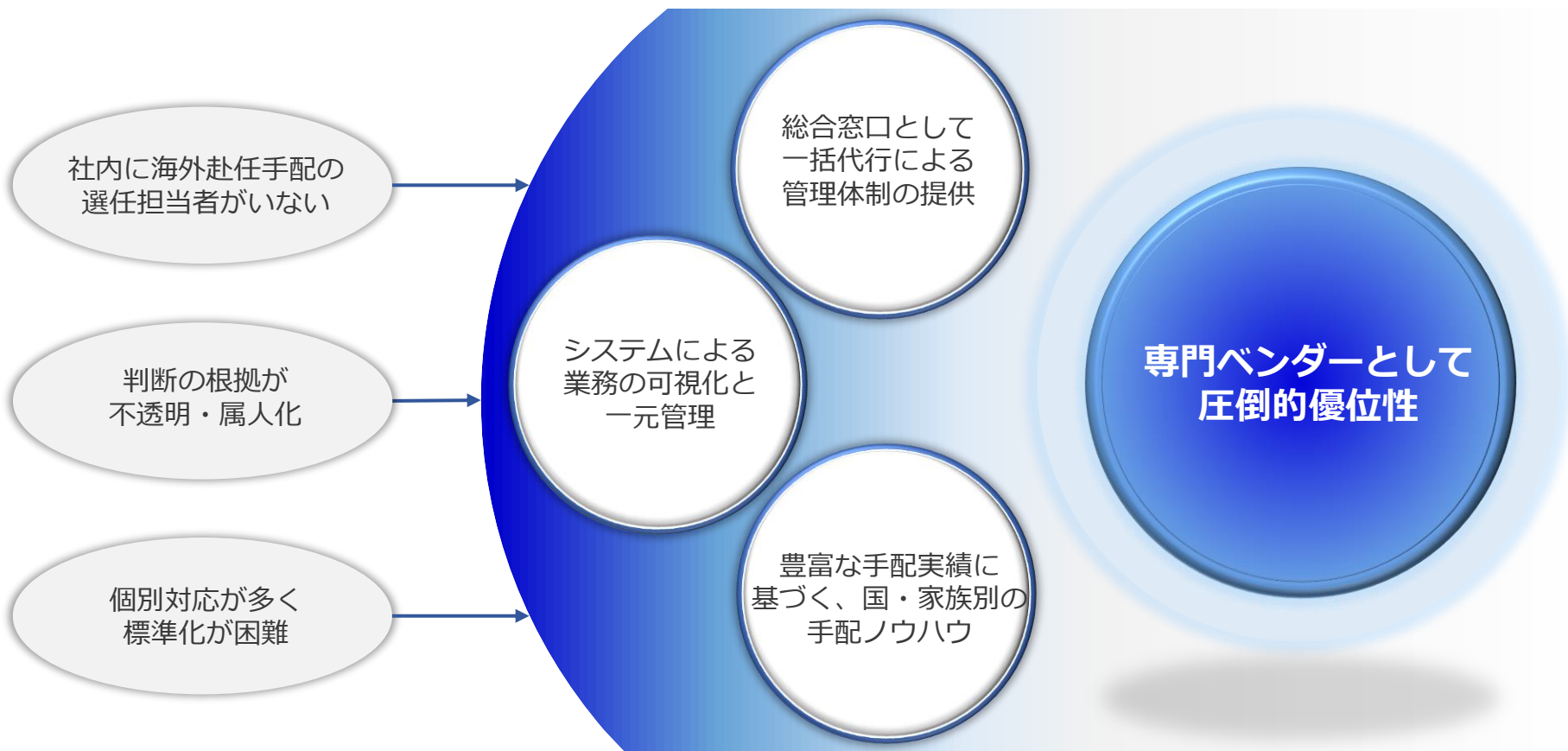
+87

前期比

+1.6%

+50

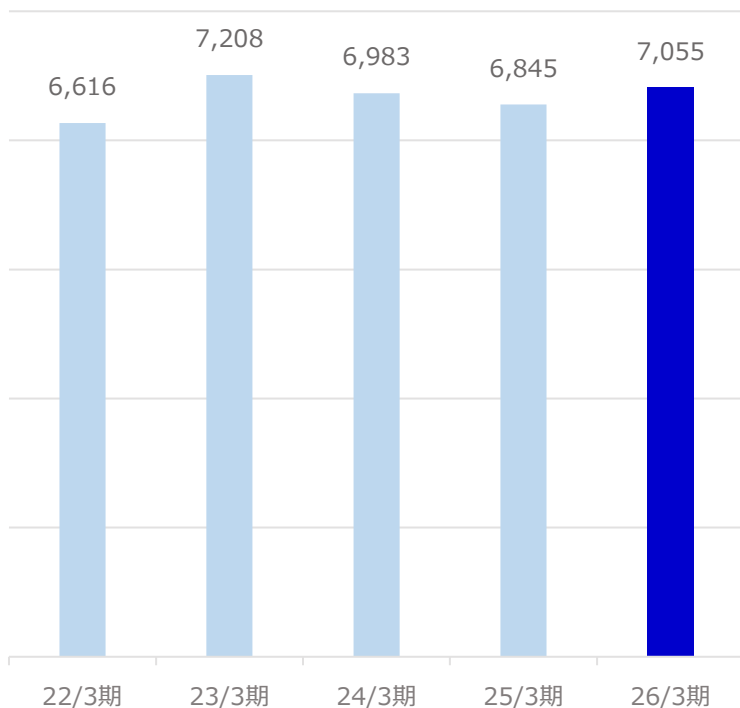
- 営業利益は、前期比+1.6%の増益（第4四半期会計期間では前年同期比+9.7%の増益）
- 一時期は米国ビザ発給遅延の影響が続いていたものの、現在は改善傾向
- 日本企業の海外展開は引き続き旺盛であり、海外現地では日系企業の不動産関連取引へのサービス提供等が堅調に推移



- 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

海外赴任支援世帯数

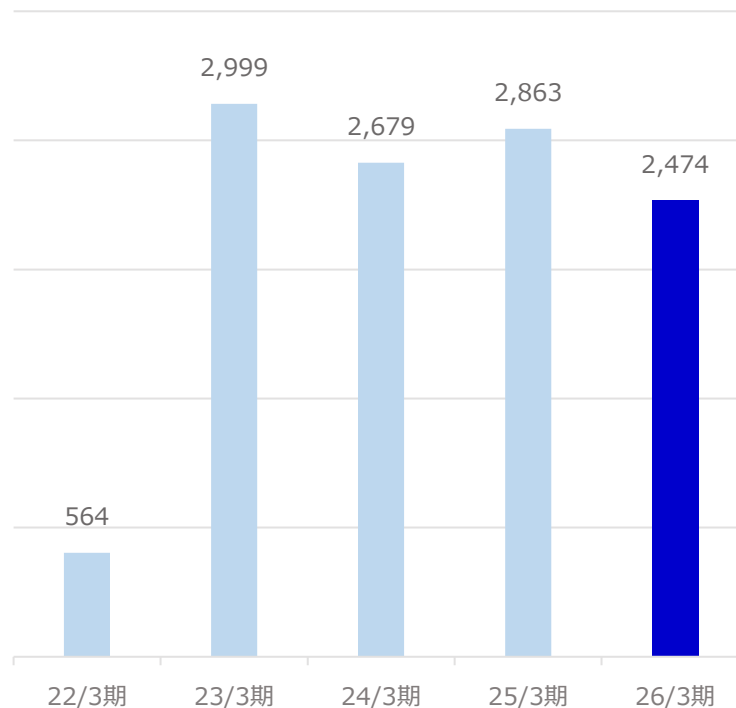
(世帯)



- 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

(世帯)



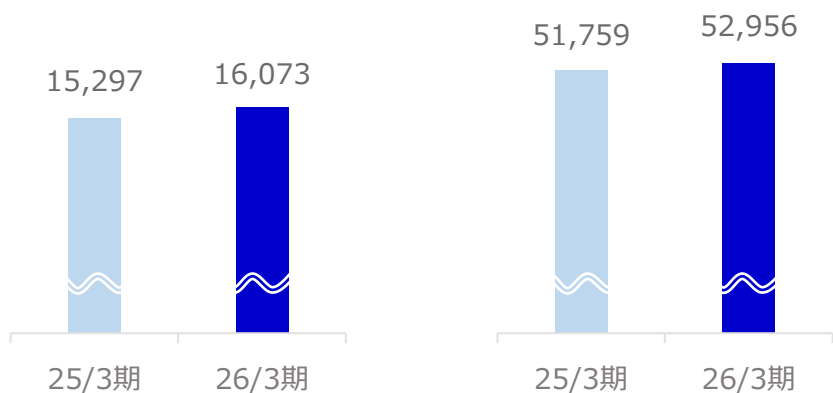
- インバウンド支援世帯数は、特殊要因を除くと引き続き安定した水準をキープ
- 【特殊要因】
- 前期受注の大型プロジェクトの影響
 - インバウンド完了世帯数の計上時期の見直し

売上収益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+5.1%

+776

前期比

+2.3%

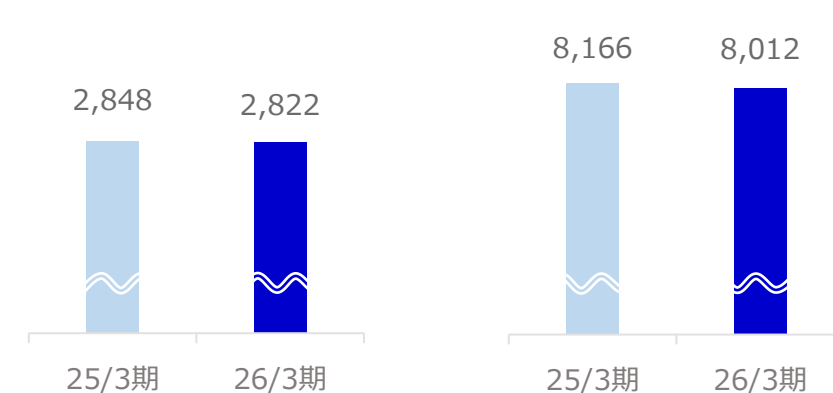
+1,196

営業利益

(百万円)

四半期

累計



前期比

▲0.9%

▲26

前期比

▲1.9%

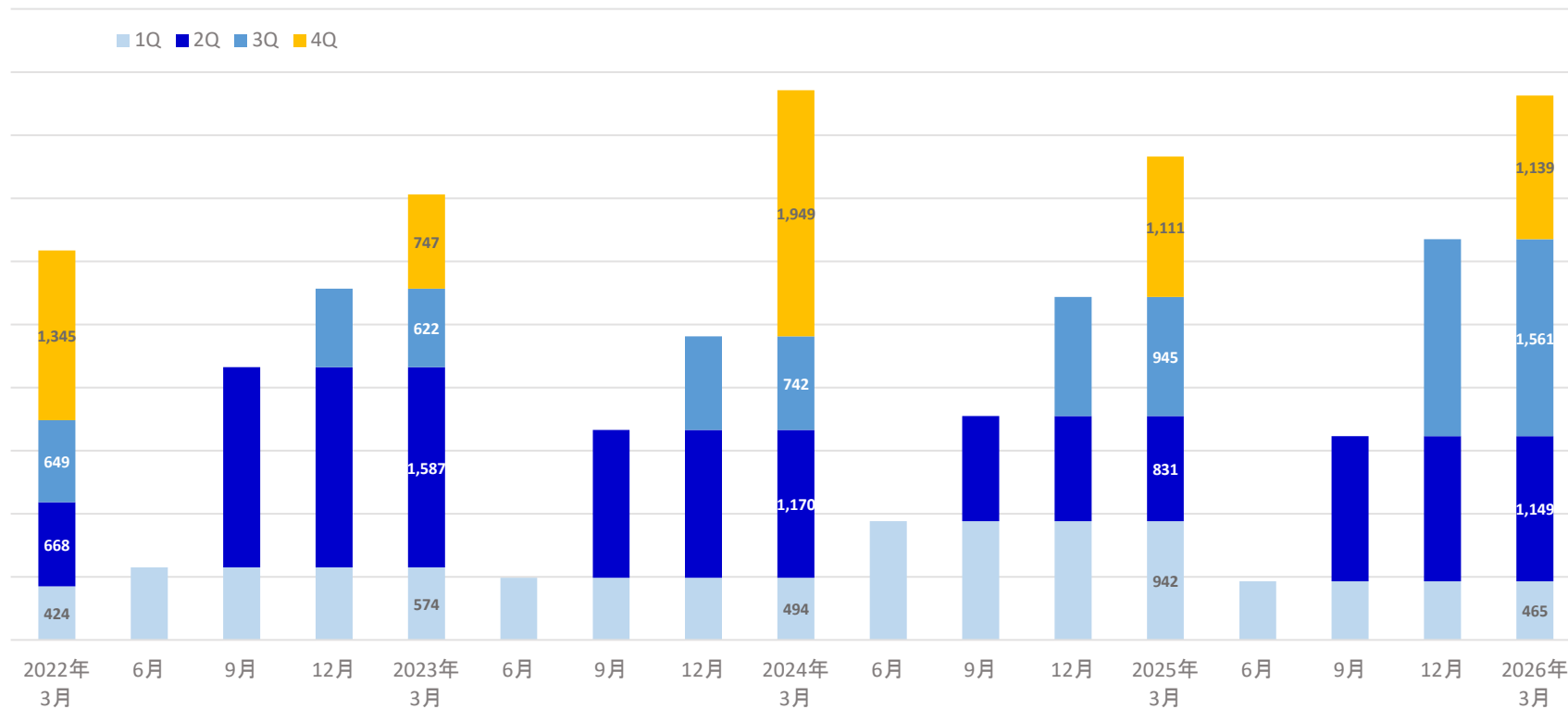
▲154

- 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

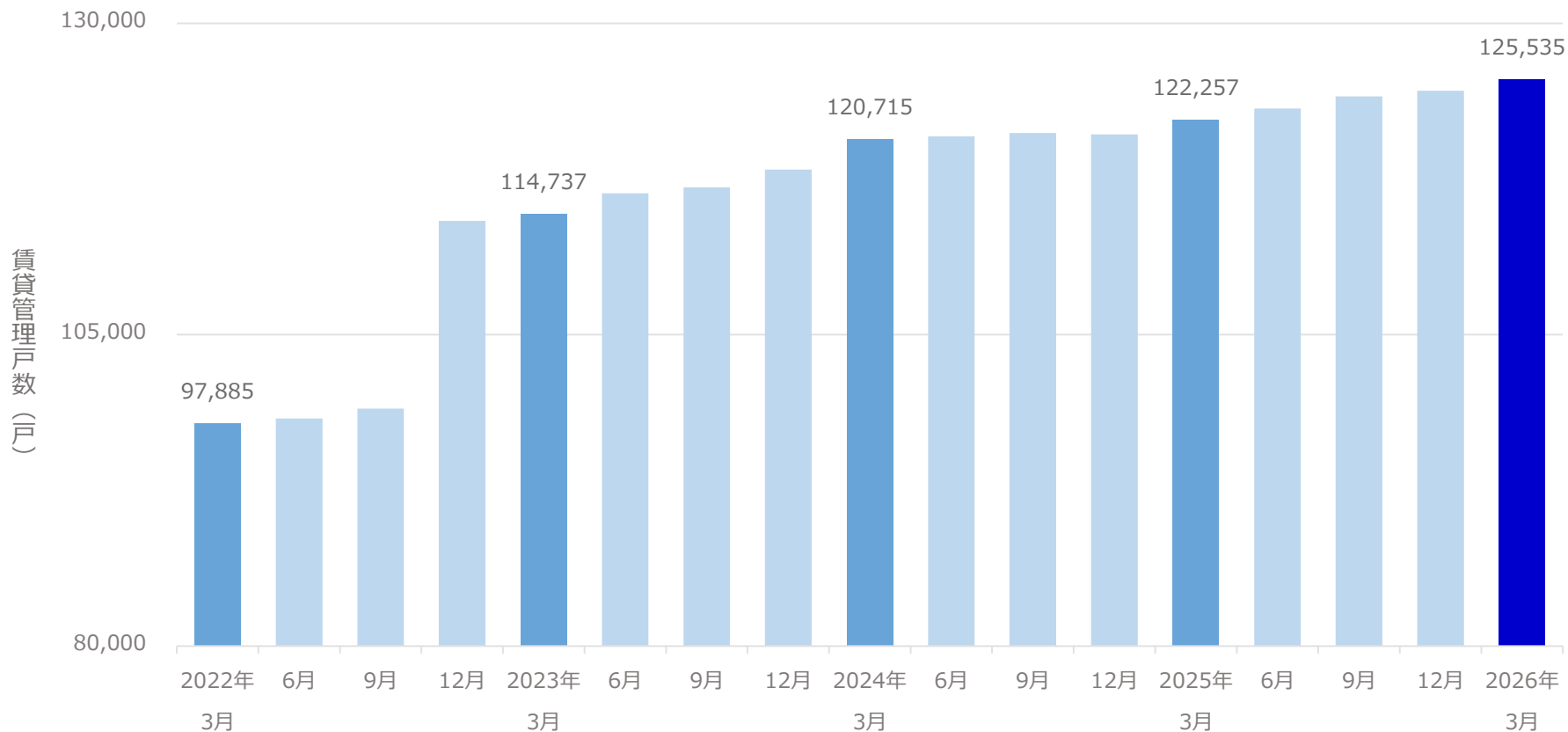
賃貸管理事業 アセット売却粗利益の推移

※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



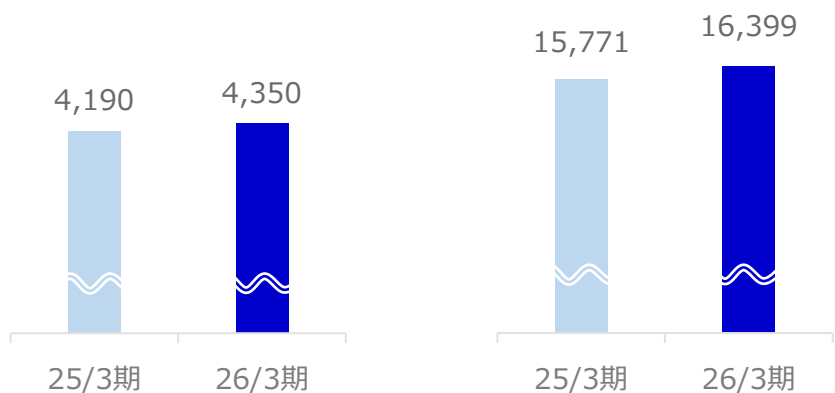
- 貸貸管理戸数は前期比+3,278戸 (+2.7%) の125,535戸
- 既存貸貸管理会社の成長に加えて、引き続きM&Aを推進しストック基盤の拡大を図る

売上収益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+3.8%

+159

前期比

+4.0%

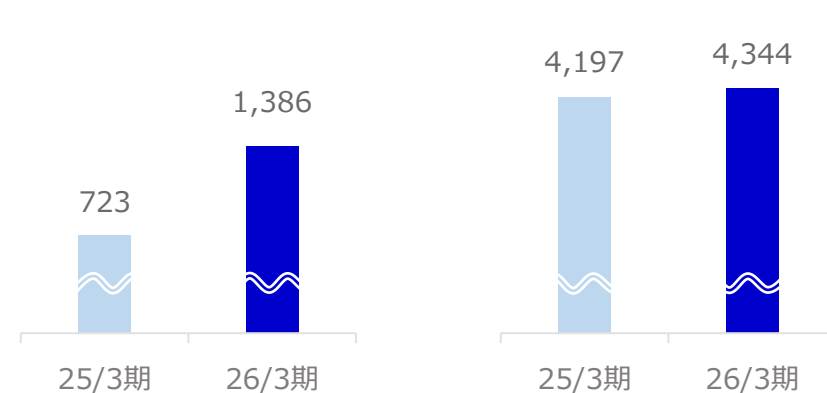
+628

営業利益

(百万円)

四半期

累計



前期比

+91.7%

+663

前期比

+3.5%

+147

- 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

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

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

サービスの拡充

- サービス・商品を順次リリース



顧客単価の向上 解約防止

- 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

アライアンスの強化

- 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

エンゲージメント向上

- 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

- 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

		26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益	(百万円)	32,737	36,000	+10.0%
営業利益	(百万円)	7,042	7,800	+10.8%
社宅管理戸数	(戸)	298,141	325,000	+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"> ■ 管理戸数の積み上げ ■ リネット利用率向上 ■ 移転関連収益の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 制度対応に伴う事務対応の有償化 ■ システム機能の拡充や金融環境を踏まえた手数料改定 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 家具付き賃貸の拡販 ■ 新サービスの展開 ■ 周辺領域のサービス拡張

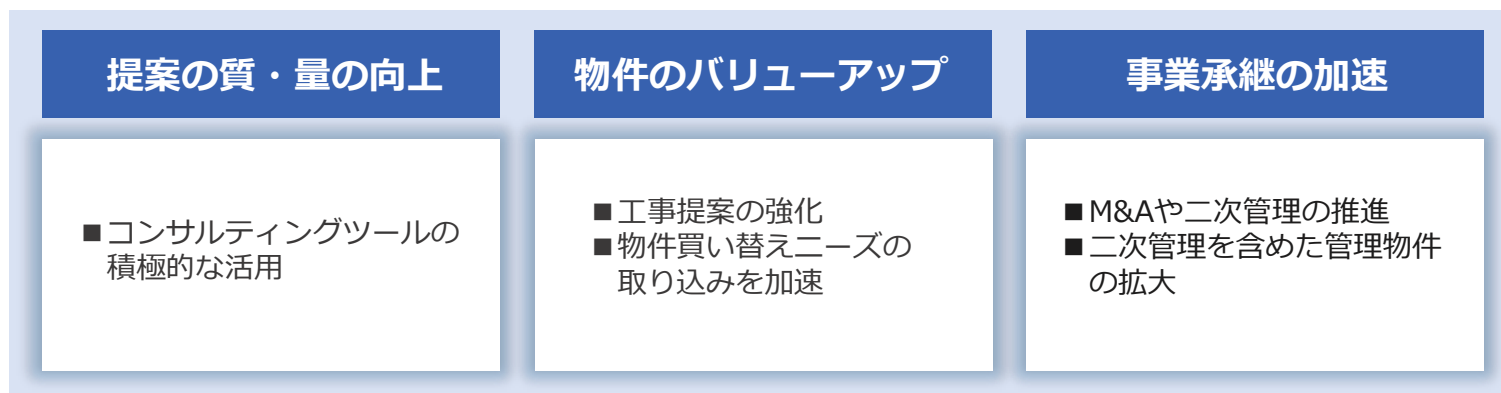
- ストック収益の安定拡大、既存サービスの単価向上、周辺領域への事業拡大により、収益性の最大化を目指す

		26/3期 実績	27/3期 計画	前期比
売上収益	(百万円)	17,615	19,000	+7.9%
営業利益	(百万円)	3,131	3,500	+11.8%
海外赴任支援世帯数 (世帯)		7,055	8,000	+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"> ■ 新規顧客獲得の加速 ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「CORE&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

- ・ 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

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



- 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

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

収益基盤の強化

- ホテルブランド強化で自社集客を拡大
- OTA手数料を圧縮

高収益構造の構築

- 「リロステイVilla」展開
- 保有敷地を活用した、投資額の抑制

コストの安定化

- 今までのM&Aを通じ、費用の内製化を推進
- ・ 前期M&A：人材派遣会社
- ・ 今期M&A：清掃会社

送客の最大化

- 強固なグループ基盤で送客経路を多角化

- ・ 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



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

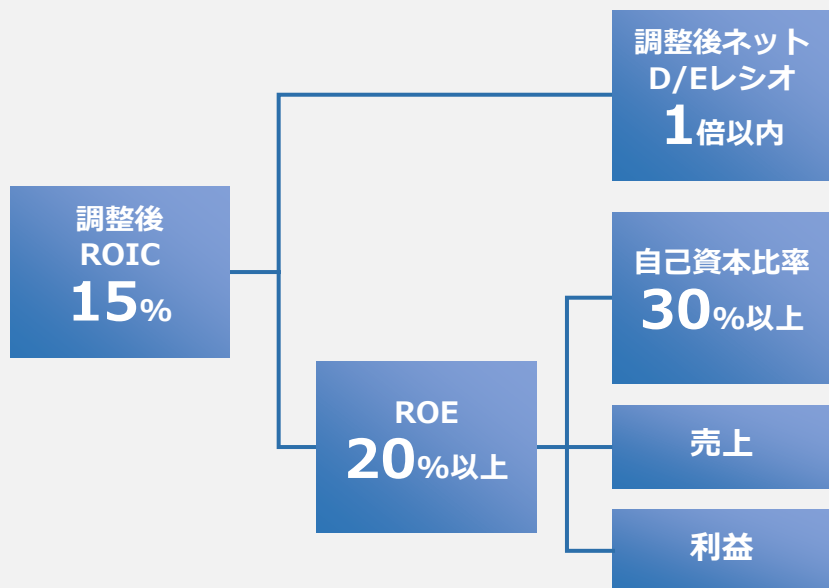
(百万円)

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

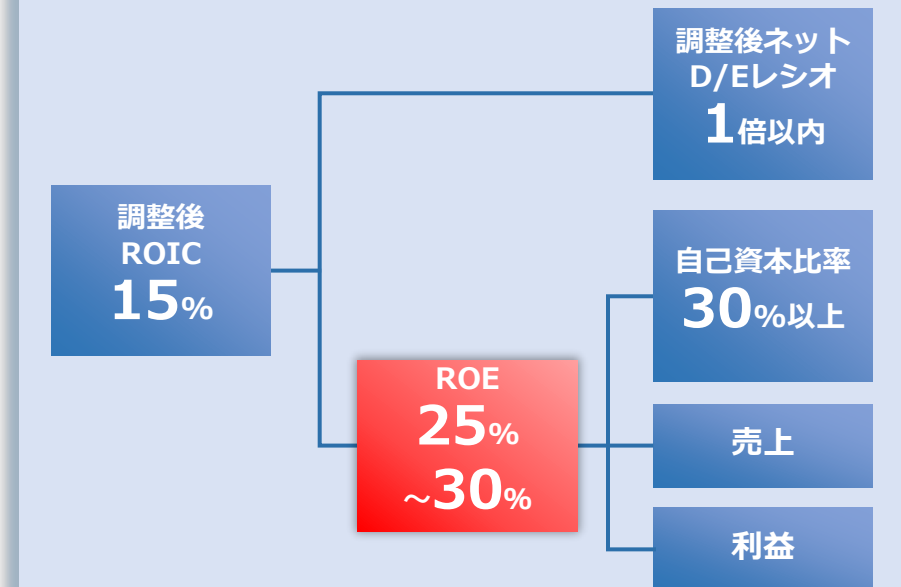
- 2026年3月期は営業利益計画の成長率は10.3%
- 先行投資フェーズから成長フェーズへと軸足を移し、前期に積み上げたストック基盤を起点として、既存事業の伸長や、新商品・新サービスの寄与を通じて、営業利益2桁成長を目指す

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

変更前

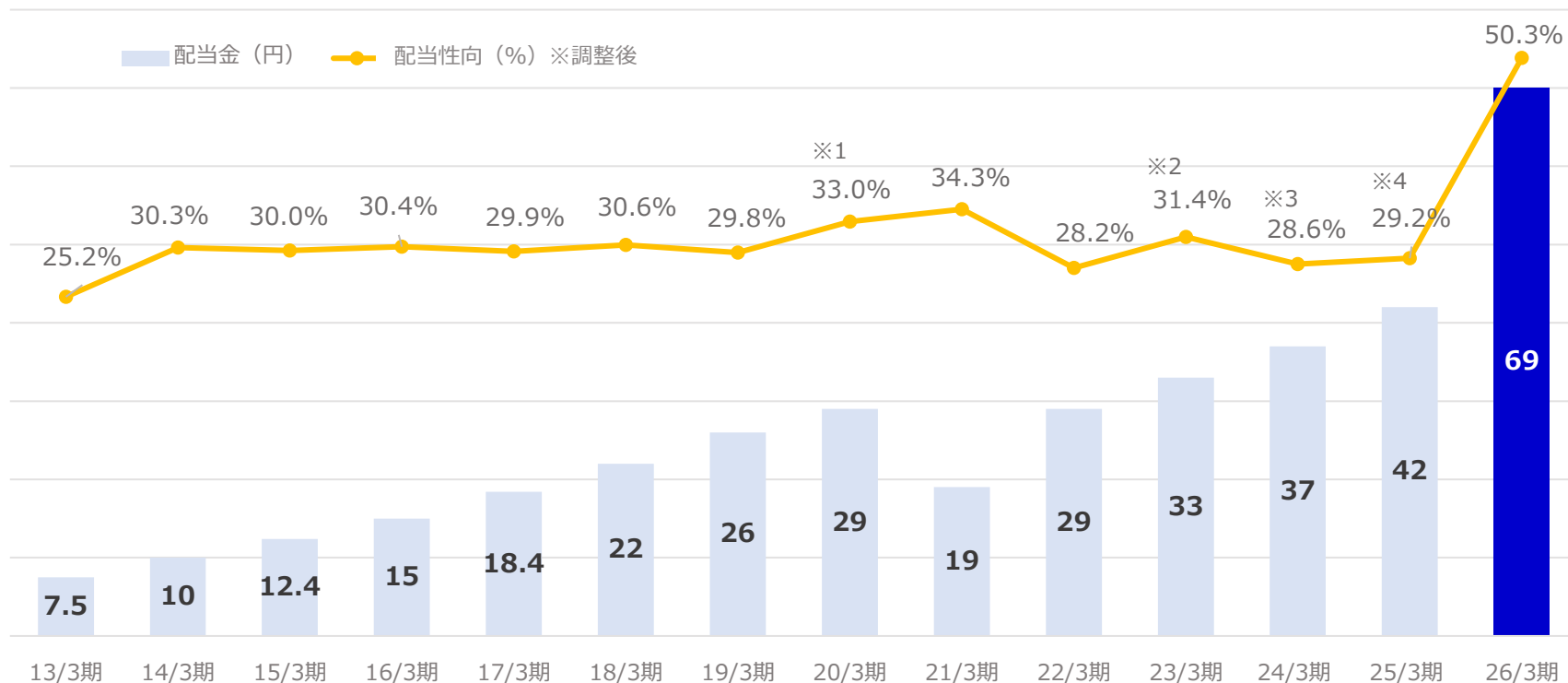


変更後



- 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](#)）

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

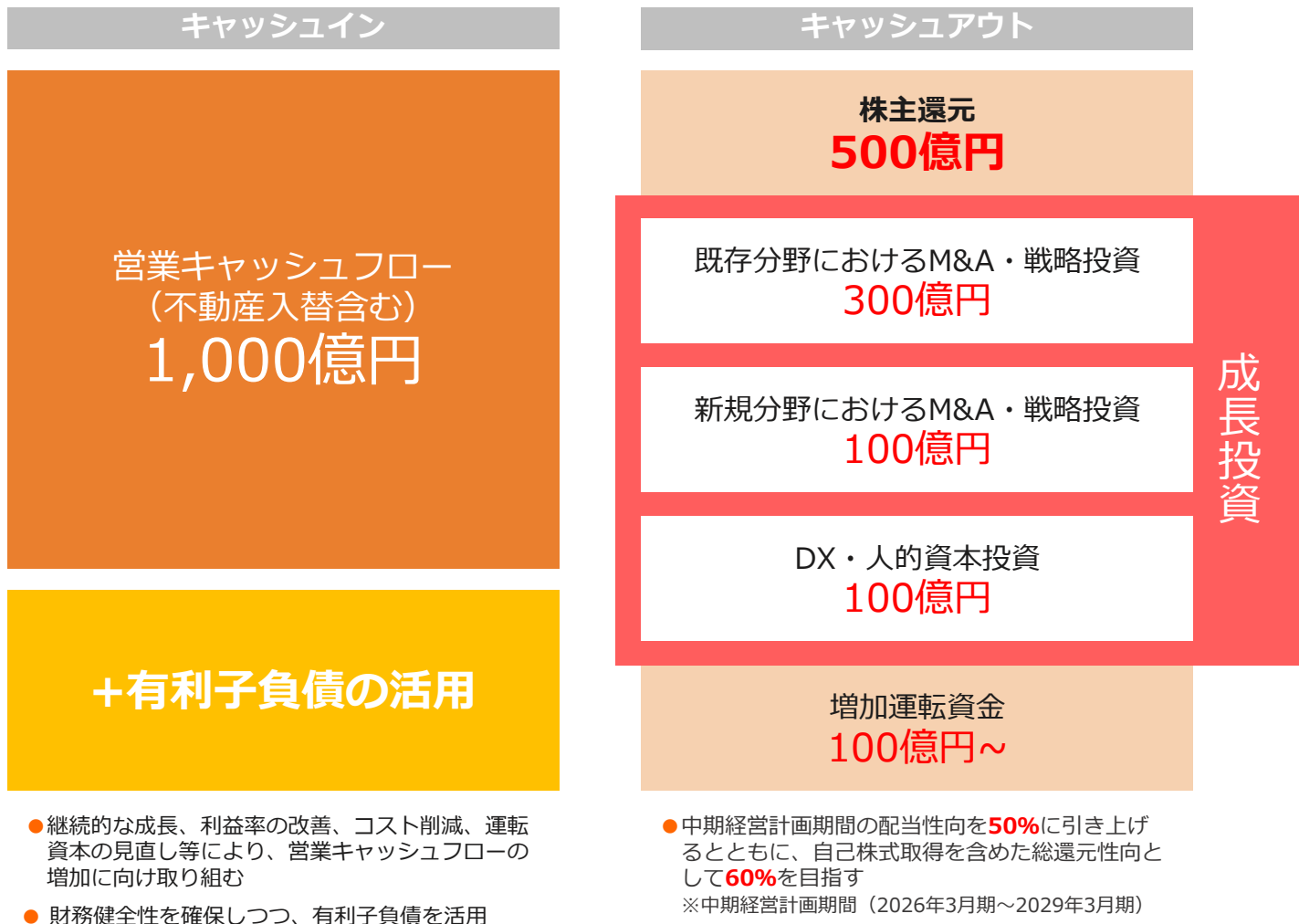


- 2026年3月期の配当金は**69円**に決定
- 中期経営計画期間の配当性向を**50%**に引き上げるとともに、自己株式取得を含めた総還元性向として**60%**を目指す
※中期経営計画期間（2026年3月期～2029年3月期）
- 累進配当を基本とし、中間配当および期末配当の年二回配当を実施（詳細は[こちら](#)）

※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

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



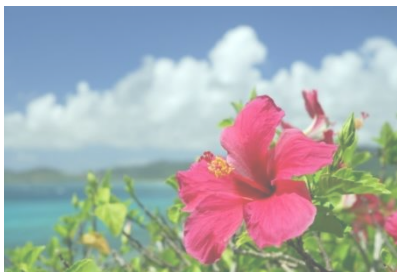


appendix

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

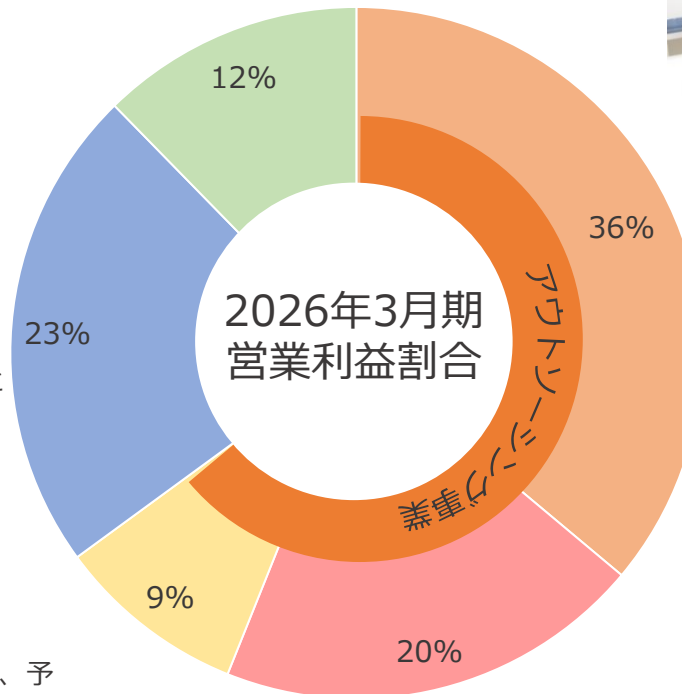
企業に勤める従業員を対象とした企業福利厚生のアウトソーシングサービスを提供。福利厚生分野のパイオニアとして、全国の事業拠点で各地域に密着し、余暇を充実させるレジャー・宿泊メニューのほか、スキルアップ、健康診断、育児・介護メニューなど、従業員の皆さまの生活や働き方を支援するライフサポートメニューを多数取り揃え、従業員の皆さまの生活の充実と企業の活力向上をサポートしています

■ 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

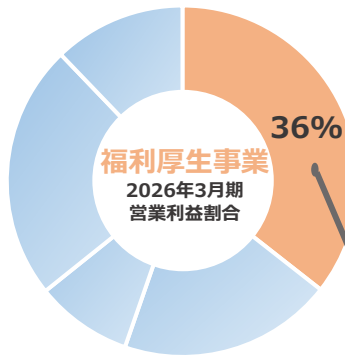
赴任前から帰任に至るまで、就労ビザの申請、予防接種、海外引越などの煩雑な手続きをトータルサポート。海外赴任に関連する各種データ等の提供や海外赴任規定の作成など、関連する様々なサービスも提供しています。さらに、日本企業が進出する国・地域ではサービスアパートメントの運営や現地における住宅斡旋などの海外駐在員向けトータルサービスも手掛けています



■ 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

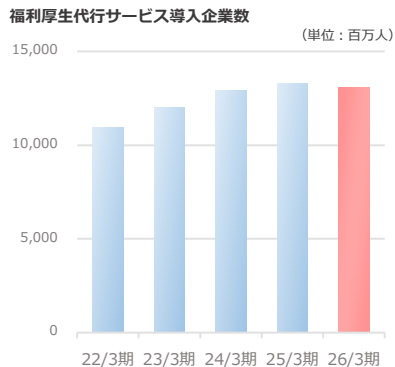




- ・福利厚生代行サービス
- ・顧客特典代行サービス(CRM)
- ・住まいの駆けつけサービス etc...

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



当事業の強み

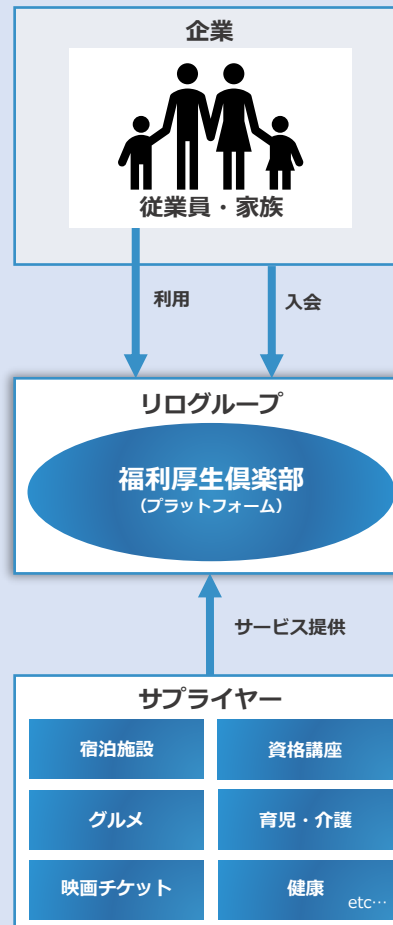
- 企業ごとの課題やニーズに即した提案営業を展開
- 各地域の特性やニーズに合わせたサービスメニューを拡充
- 継続的なシステム投資によりユーザビリティの向上と業務効率化を実現し、高い投資効率に貢献



事業概要

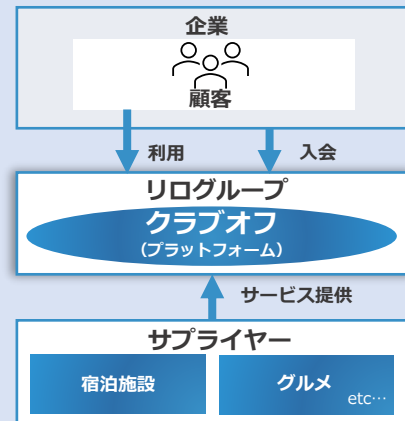
福利厚生代行サービス

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



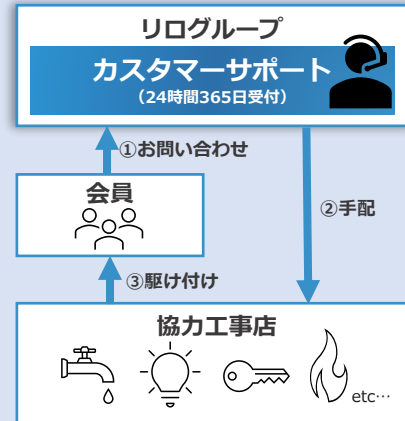
顧客特典代行サービス (CRM)

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

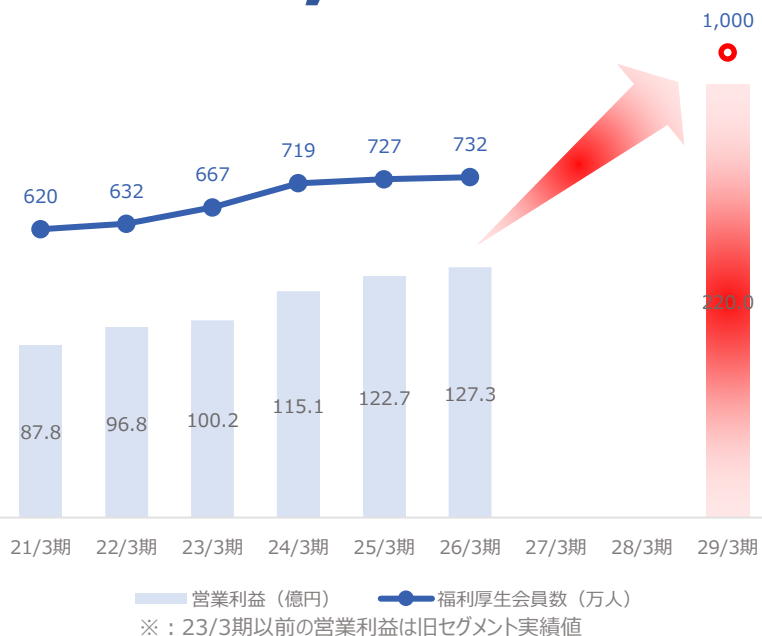
住宅にまつわるトラブルを24時間365日迅速に解決する会員制のカスタマーサポートサービス



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



方針・アクションプラン

ストック基盤の拡大

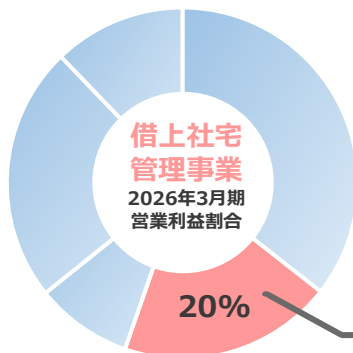
- 福利厚生会員数：1,000万人
- 中小企業の人材投資・集客支援サービス
- 非正規社員向けサービス

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

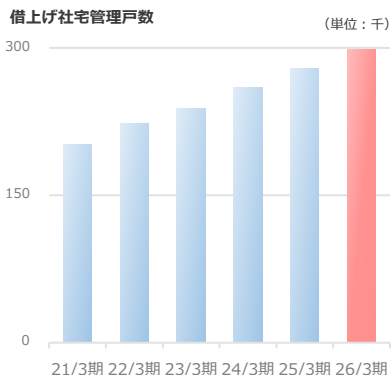
- 退職者・アクティブシニア向け
- 外国人人材向けサービス



- ・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...

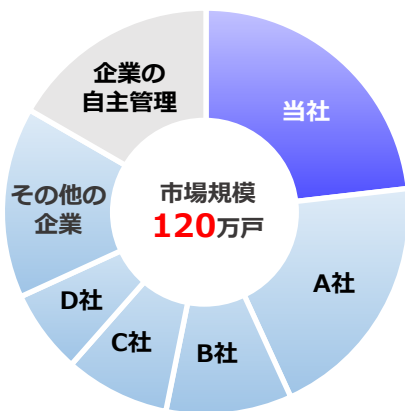
外部環境は追い風

- 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」



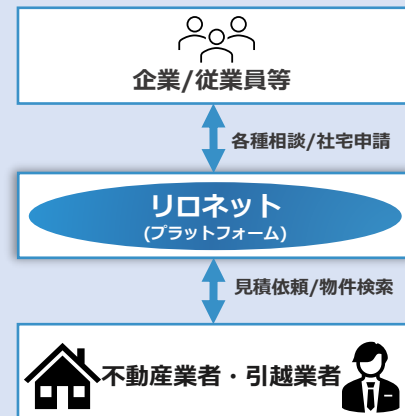
留守宅管理サービス

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

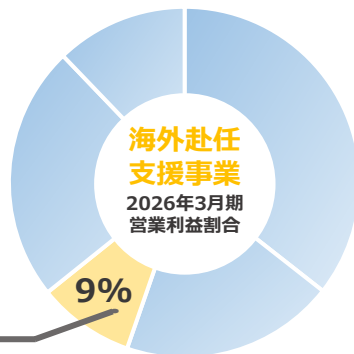
本業成長のための人材投資支援

- 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

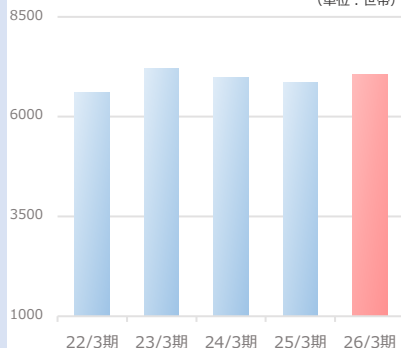
- 海外赴任支援サービス
- インバウンド支援サービス
- 海外現地駐在員向けサービス
etc...



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

海外赴任支援世帯数 (単位: 世帯)



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

海外赴任年間実績 **6000** 世帯

コンサルティングデータ対応都市数 **3000** 都市

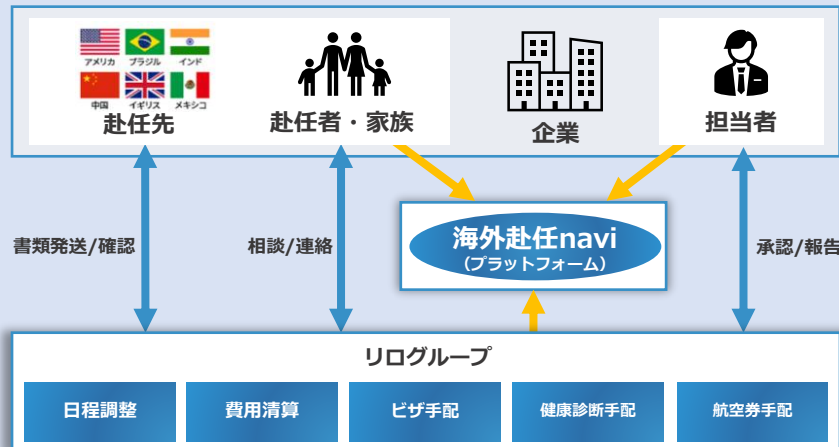
外国籍社員受け入れ都市年間手配実績 **3000** 世帯

海外・国内出張サポート体制 **24** 時間

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



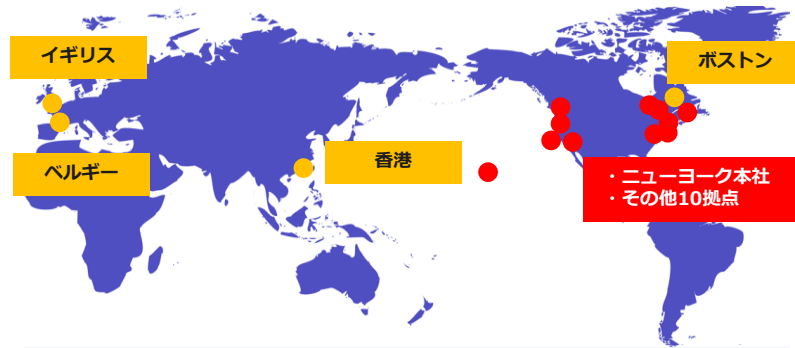
海外展開

● 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. AIRINC. WORKFORCE GLOBALIZATION

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

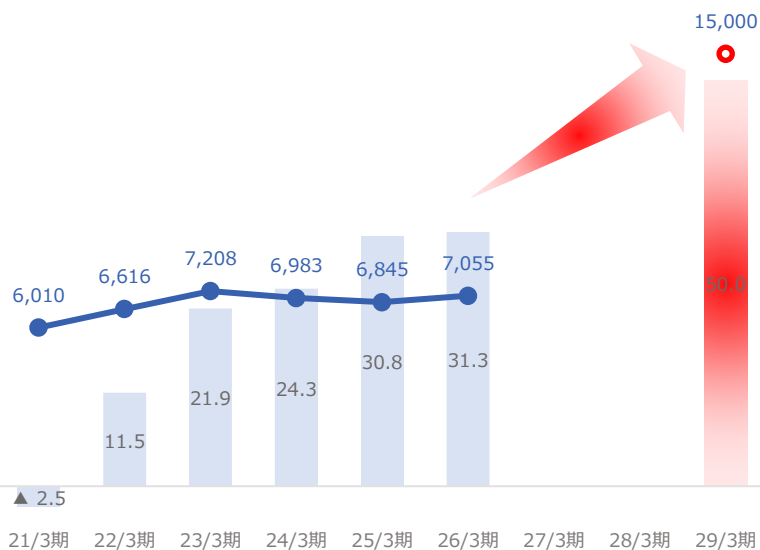


国境を越えたビジネスパーソンの移動に関する総合的なBtoBビジネスを展開し、「海外人事丸ごとお任せ」のソリューションサービスを提供してまいります。

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



■ 営業利益 (億円) ● 海外赴任支援世帯数 (世帯数)

※：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

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

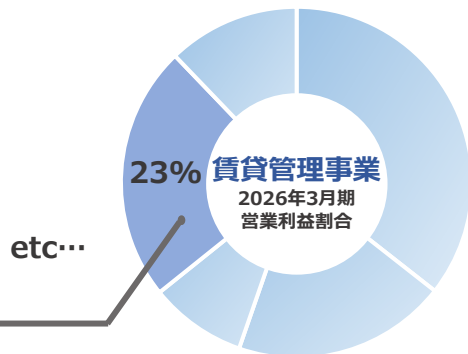
海外赴任者のサービス拡充

- 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

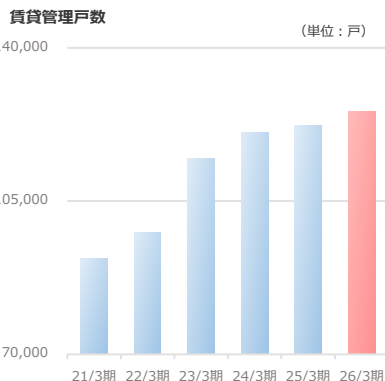
CFnet's 株式会社リム etc

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

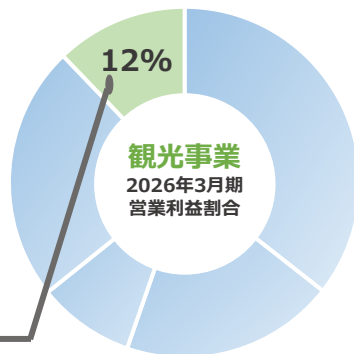
- リ口の成長モデル型支援
- BPOサービス

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

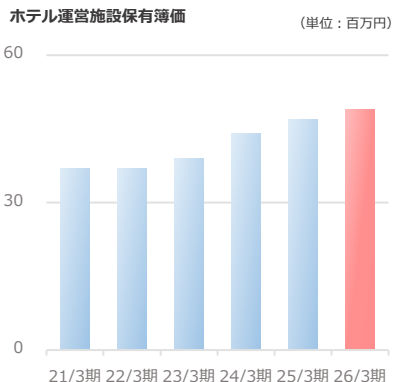
- ・ホテル運営
- ・ポイント制タイムシェア

etc...



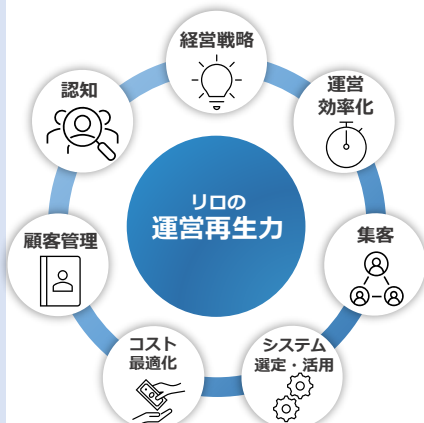
外部環境は追い風

- 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



当事業の強み

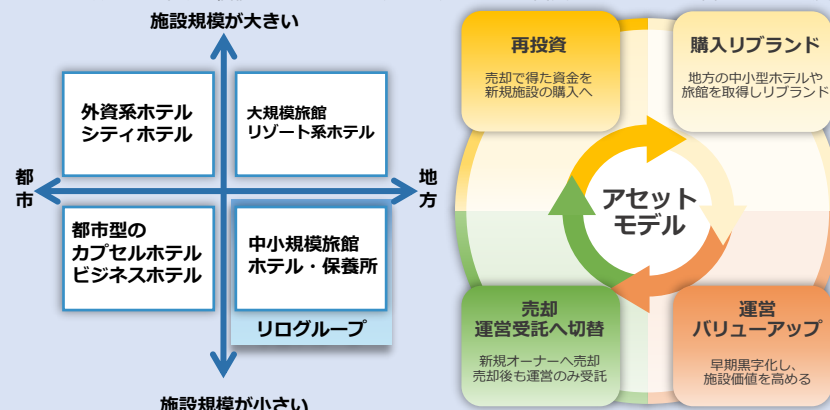
- 地方の中小型ホテルや旅館の運営と再生ノウハウ
- DX・BPO推進で事業価値を最大化
- 購入から再生・売却後まで行うアセットモデルで高い投資効率と成長サイクルを実現



事業概要

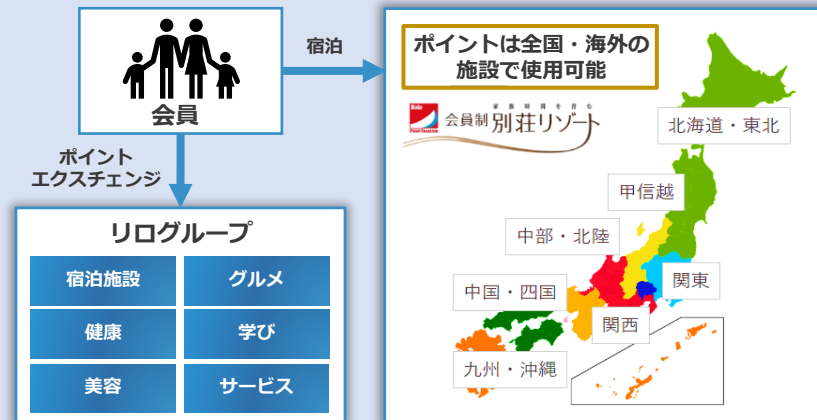
ホテル運営

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

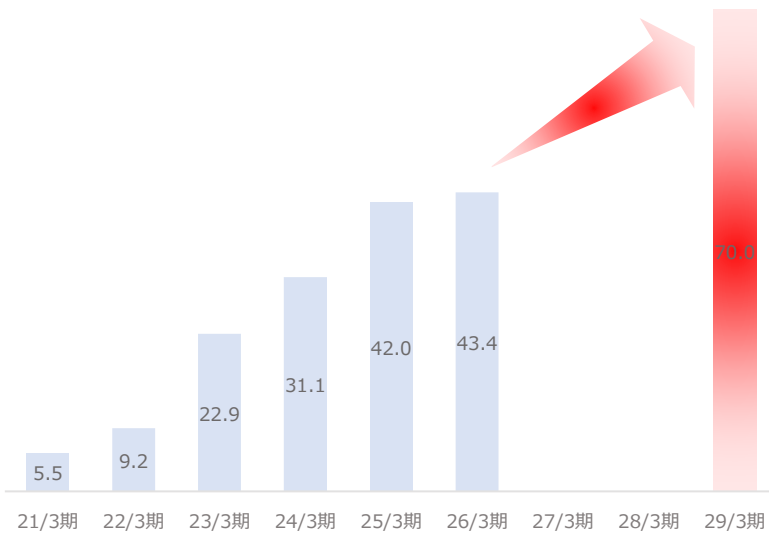
全国30か所以上の施設をタイムシェアで利用できる会員権を販売しており、保有ポイントは宿泊メニューのほか、グルメやスキルアップ等のメニューにも交換し利用できるサービスを提供



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



※：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

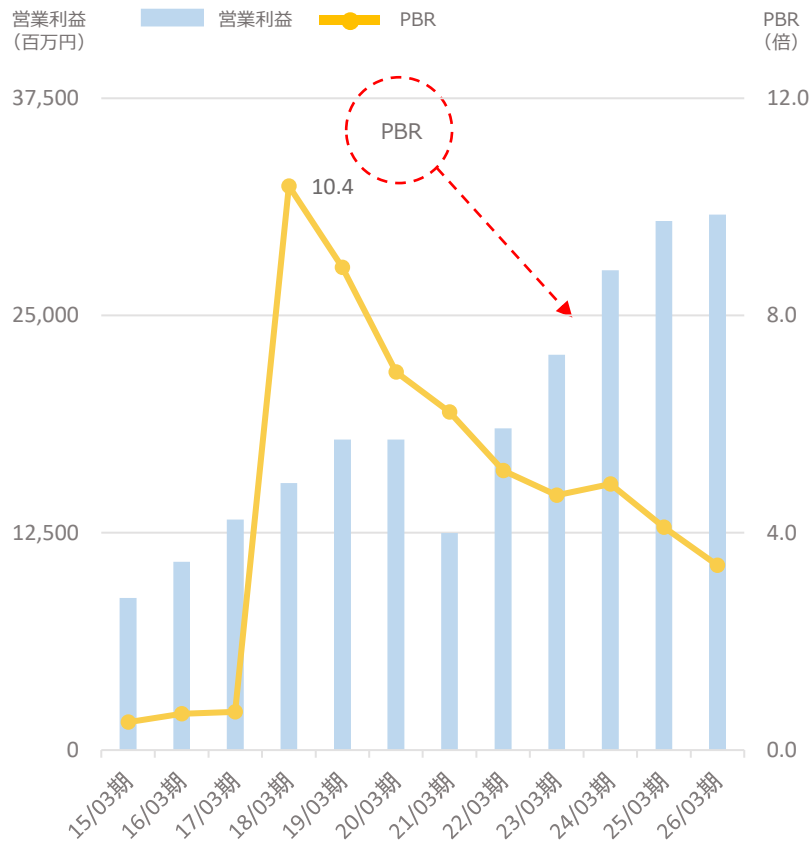
シニア層の囲い込み

- 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

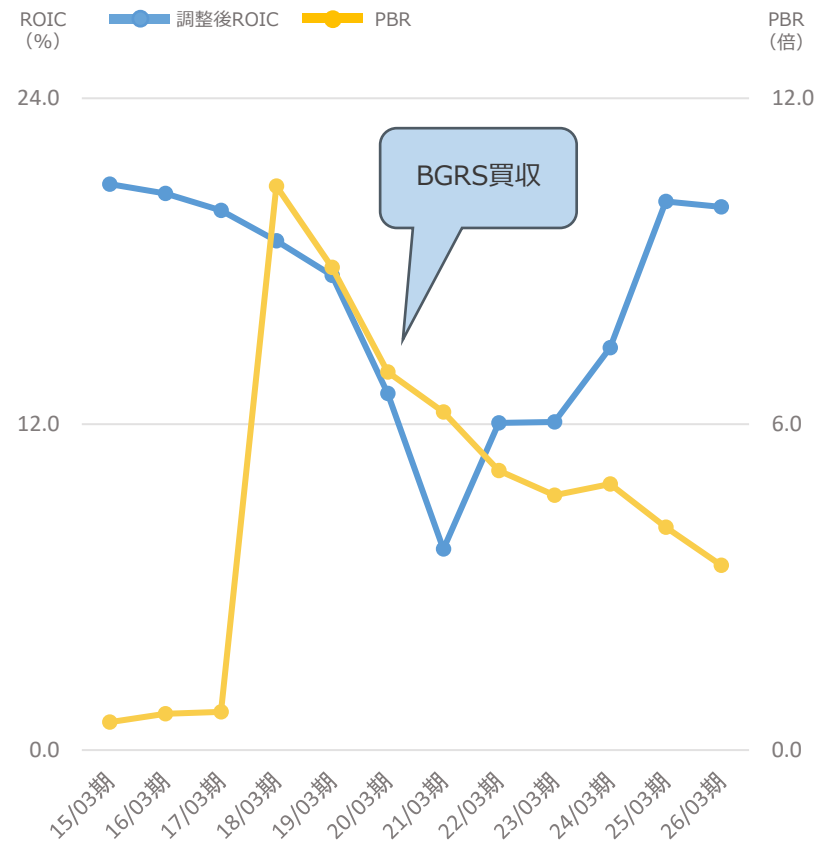
新サービス開発

- 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



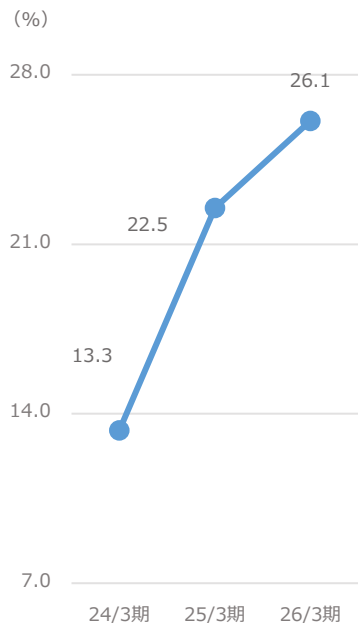
- 2012年3月期以降、業績成長に連動してPBRが上昇するも、2018年3月期をピークにPBRは下落。業績は回復し2023年3月期に過去最高益を更新するが、PBRの下降は継続



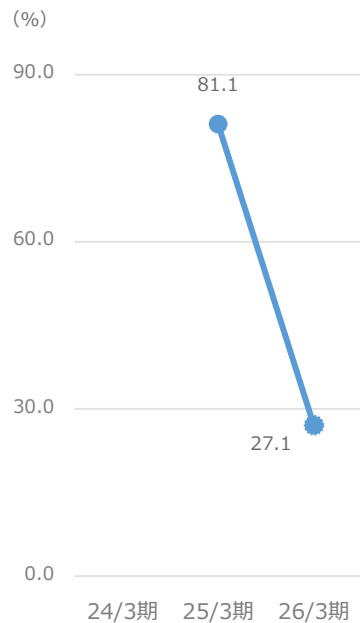
- 2020年3月期BGRS買収以降、調整後ROICの低下が、PBR下落の時期とほぼ一致
- 調整後ROICはSIRVA-BGRS買収前を上回る水準

指標（2026年/3月期末）

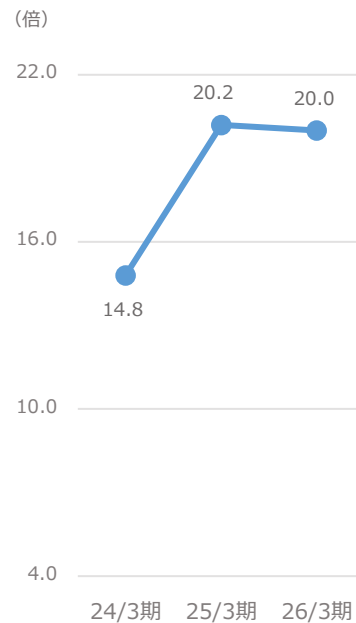
自己資本比率



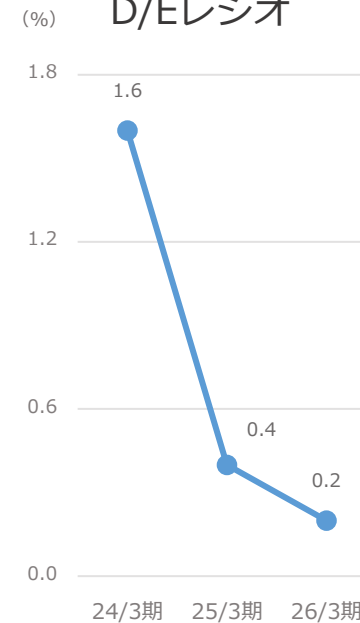
ROE



調整後ROIC



調整後ネットD/Eレシオ



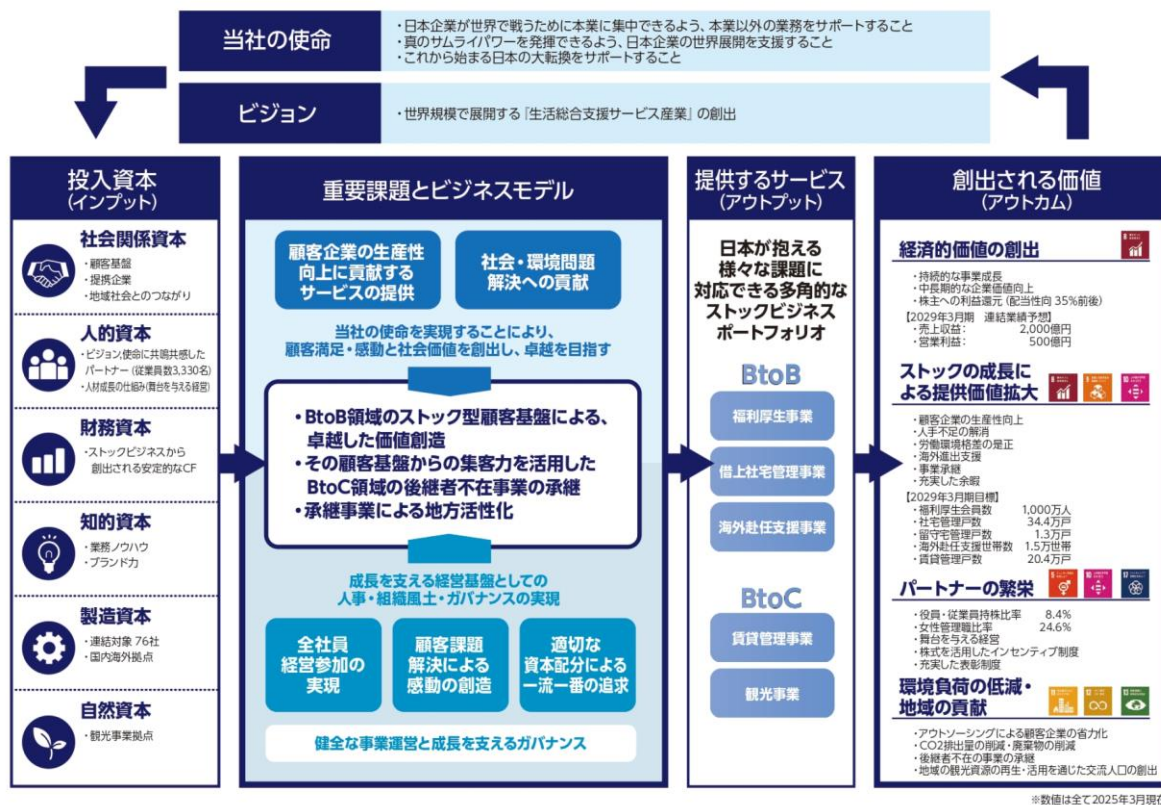
※調整後ネットD/Eレシオおよび、調整後ROICの算出は、現金および現金同等物を調整した調整後ネット有利子負債を使用しております

※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ROEは、日本ハウズイング株式会社の株式売却による影響

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"> ・中期経営計画の進捗状況 ・事業ポートフォリオマネジメント ・資本効率、株価について ・IR開示内容 ・コーポレートガバナンス ・環境問題への対応 	
IR面談・イベント実績	25/3期	26/3期
IR面談回数	214件	202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	1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

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2026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。