



2004年3月期 決算説明

株式会社 リロ・ホールディング

- 連結損益 -

- ・営業収益、経常利益ともに前期比 30%台の増収増益を達成
 増収 8,590百万円 増益(経常利益)452百万円
- ・計画値に対しては最終利益での達成となるも、営業収益、経常利益ではわずかに及ばず

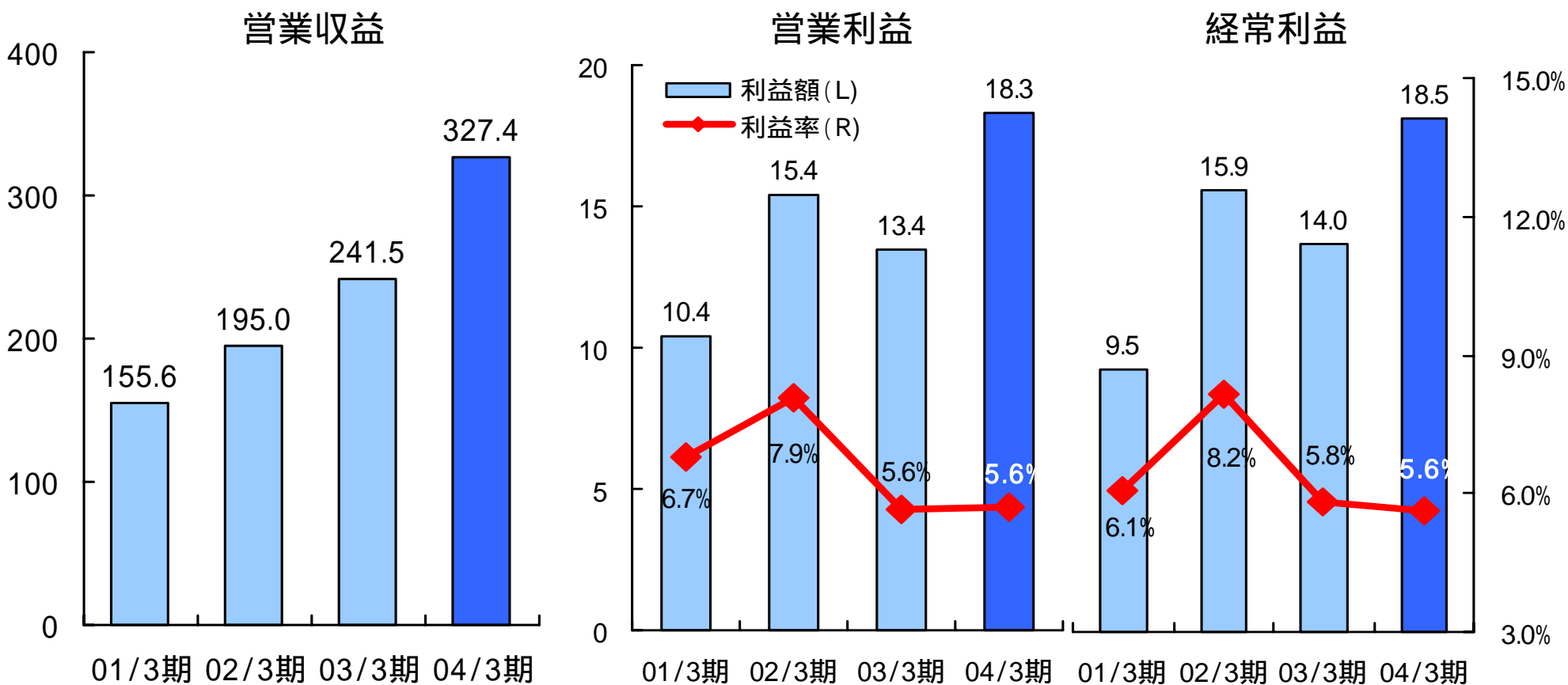
単位:百万円

	04/3期実績	03/3期実績	前年比	04/3期計画	計画比
営業収益	32,738	24,148	35.6%	33,700	2.9%
営業利益	1,833	1,343	36.5%	1,900	3.5%
経常利益	1,853	1,401	32.3%	1,900	2.5%
当期利益	960	393	144.3%	870	10.3%
EPS(円)	127.99	52.40	144.2%	115.94	10.4%
ROE(%)	14.3%	6.1%	219.7%	13.1%	102.3%

- 営業収益・利益推移 -

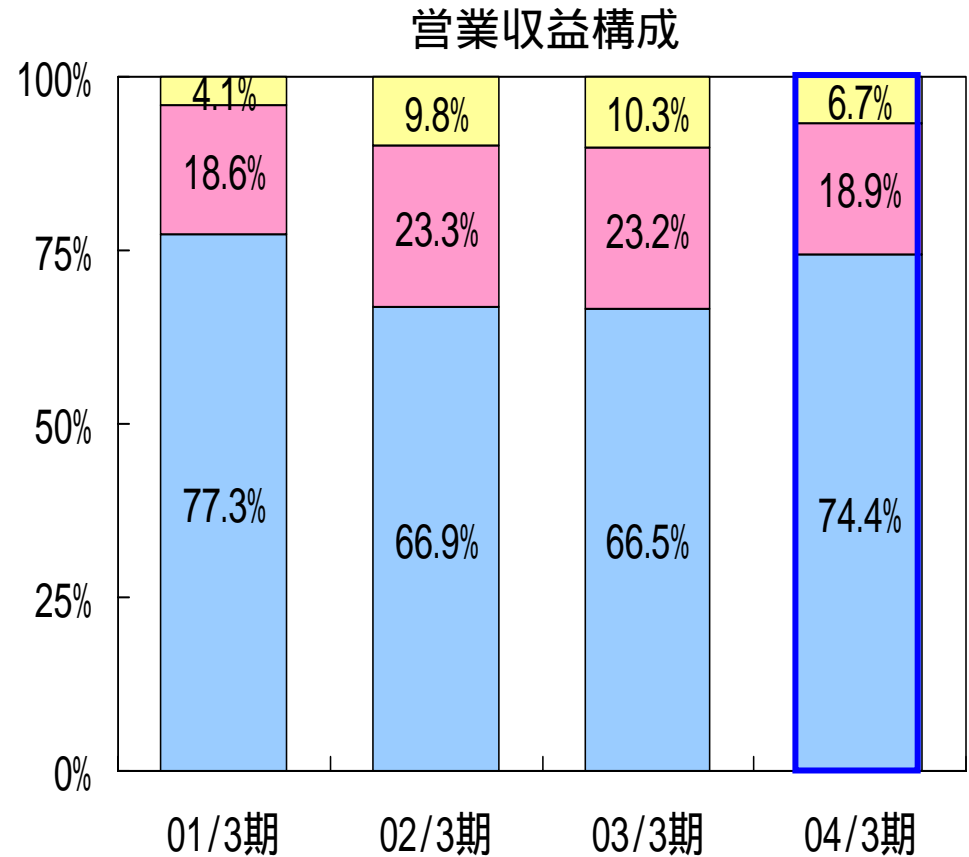
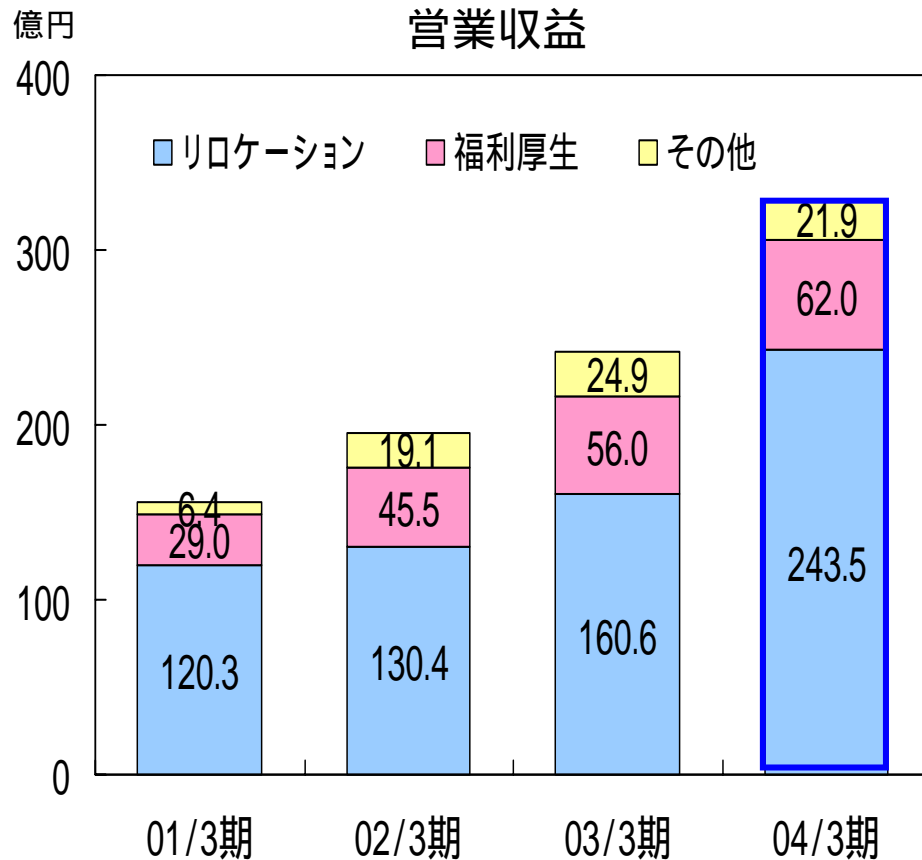
- ・営業収益、営業利益、経常利益ともに過去最高
- ・利益率は、営業収益の伸びが大きく前期並にとどまる

(単位は全て億円)



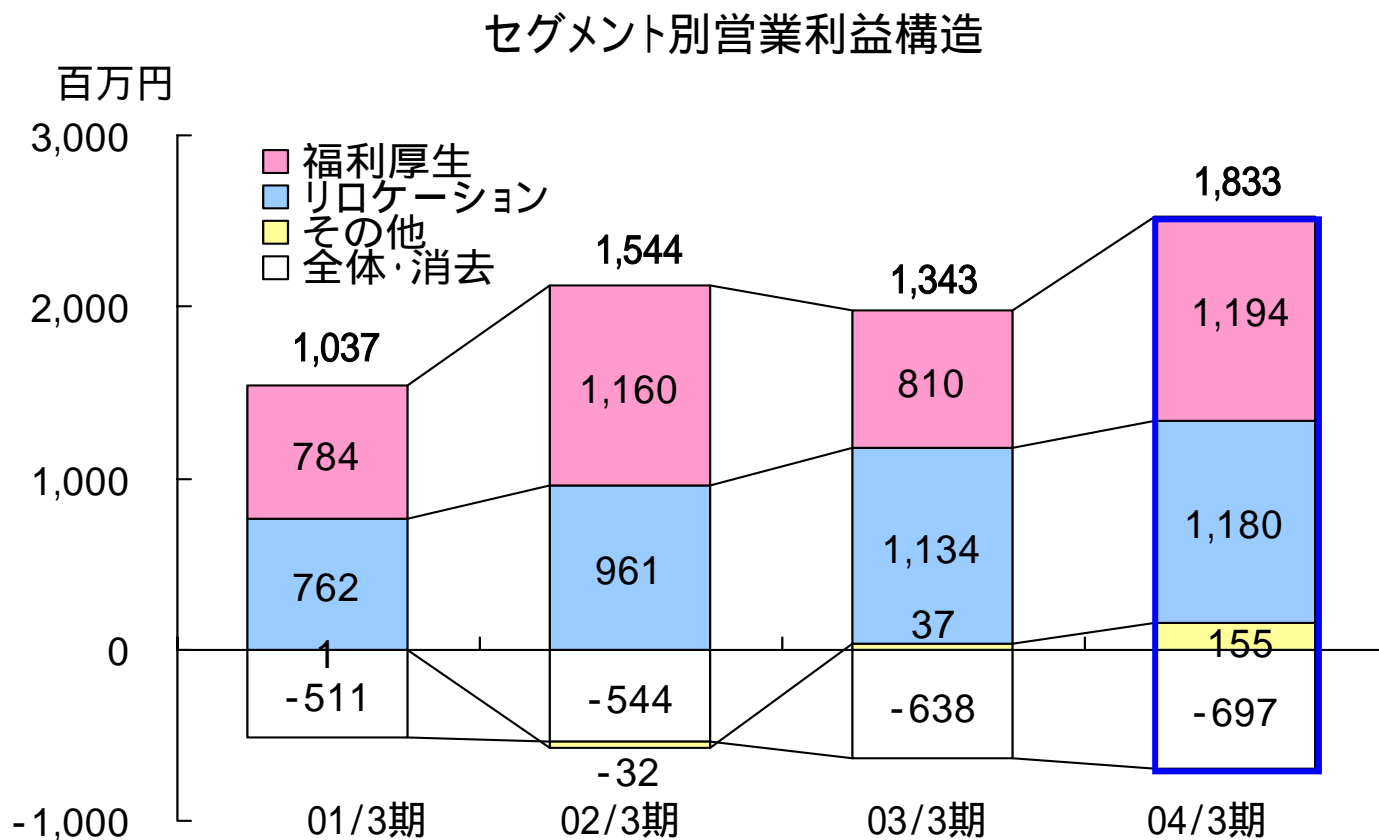
- セグメント別営業収益構造 -

- ・リロケーション、福利厚生的主力セグメントはともに伸長
- ・構成比ではリロケーション事業において大きな伸び



- セグメント別営業利益構造 -

・福利厚生及びその他事業セグメントにおいて大きく伸長



- 貸借対照表 -

- ・流動性等での重大な構造変化なし。
- ・主にリアイアンスによる影響科目()：前渡・未収入金・保証金・前渡営業貸付金は、リ・フィナンシャルの金融事業向け資金

百万円

(資産の部)	03/3期	04/3期	増減額
流動資産	7,981	9,966	1,985
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 前渡金 1,035百万円増加 営業未収入金 760百万円増加 営業貸付金 563百万円増加 現金預金 255百万円減少 </div>			
固定資産	4,973	5,960	987
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 保証金 787百万円増加 </div>			
資産合計	12,954	15,926	2,972

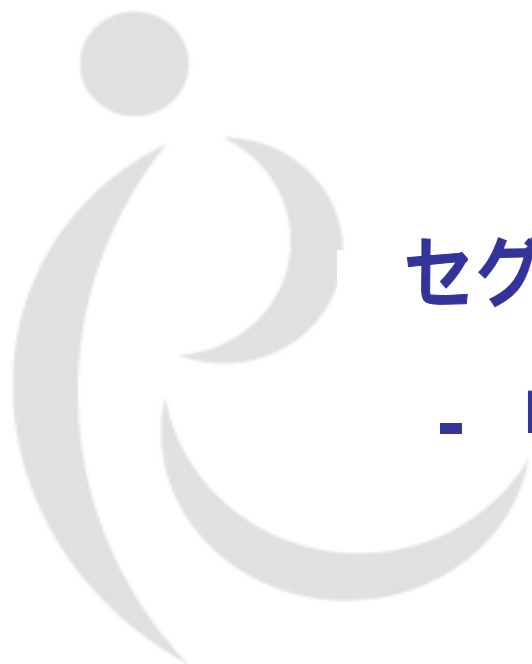
(負債の部)	03/3期	04/3期	増減額
流動負債	3,995	5,960	1,965
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 前受金 1,761百万円増加 </div>			
固定負債	2,677	2,823	146
負債合計	6,672	8,784	2,112
(資本の部)			
資本金	2,450	2,450	0
資本剰余(準備)金	2,644	2,644	0
利益(連結)剰余金	2,275	3,122	847
その他	-1,088	-1,078	10
資本合計	6,281	7,138	857
負債・資本等合計	12,954	15,926	2,972

- キャッシュフロー -

- ・当期末キャッシュは前期末比2.55億円減少
 - 当期利益の増加、税金等支払額の減少により営業活動CFは3.4億円
 - 固定資産、ソフトウェア等の取得により投資活動CFは 5.4億円

百万円

	03/3期	04/3期	増減額
営業活動C / F	300	340	640
投資活動C / F	854	540	314
フリーキャッシュフロー	1,154	200	954
財務活動C / F	112	112	0
キャッシュ増減	1,309	255	1,054

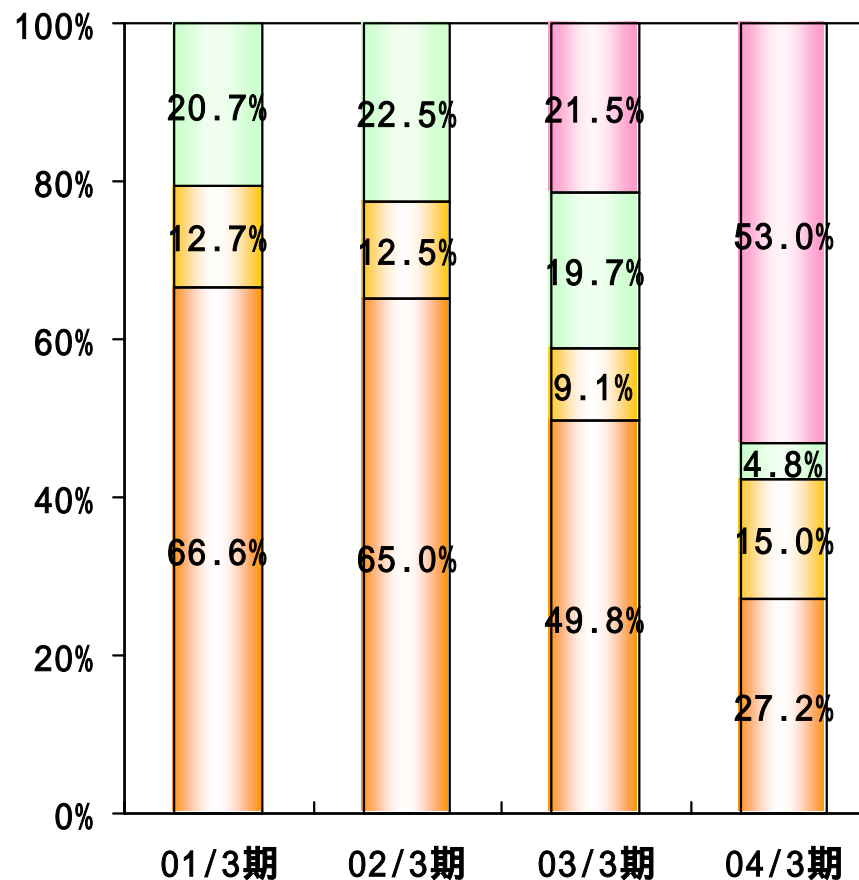
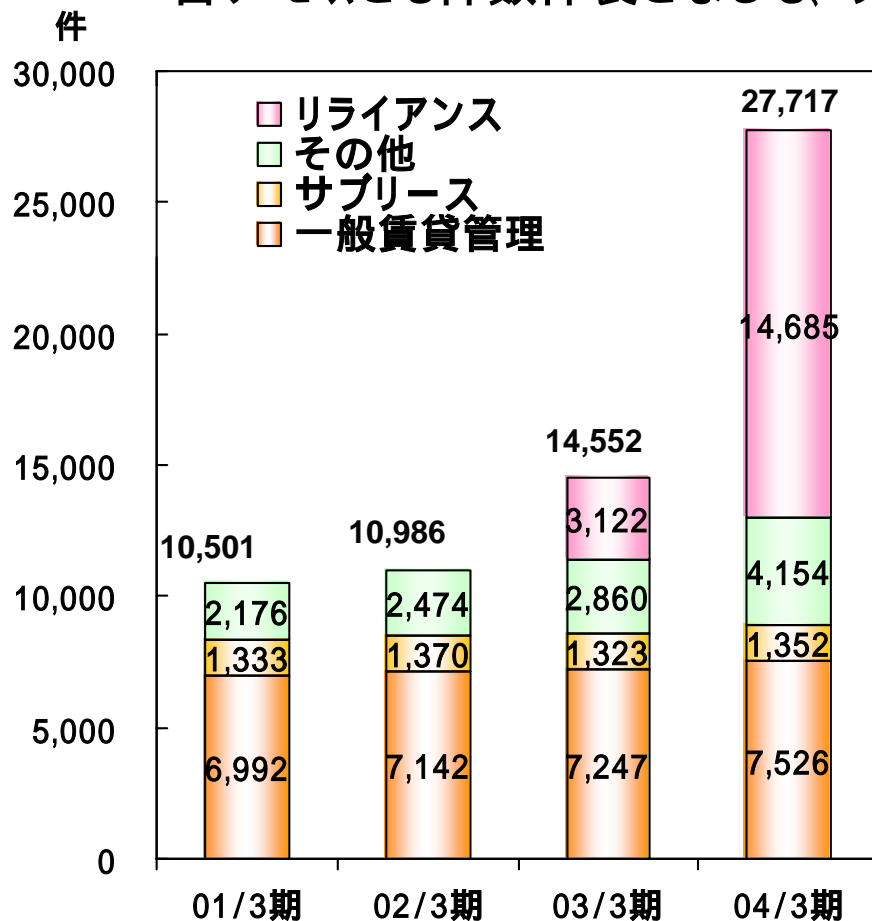


セグメント別業績について

- リロケーション事業 -

- 管理件数の推移 -

- ・管理件数は前期末比、13千件 (+ 90.5%)の増加
- ・各サービスとも件数伸長となるも、リライアンスでの件数急増し管理件数の過半超



- 主な事業における概況 -

リライアンスサービス

- ・契約社数は当期獲得30社を加え46社。管理件数も11.5千件増加し約15千件
- ・「転貸」「リロ補償」「リロネット」により他社借上代行サービスと差別化

リロネット

- ・法人会員(ユーザー)、業者会員(ベンダー)とも順調に拡大
- ・掲載件数 92千件(前期末47千件)、ネットワーク総管理件数156万戸と日本最大規模の転居関連情報提供サイトに成長

	01/3期	02/3期	03/3期	04/3期
法人会員数	3	73	112	135
業者会員数	30	99	181	269

- 主な事業における概況 -

リロケーションサービス(転勤留守宅管理)

- ・成約数の伸び(前期比7.4%増)により管理件数伸長
- ・提携法人とともに社内借上制度のOS化案件へ注力による間口拡大
- ・エリア担当制によるきめ細かい営業体制奏功

建築工事

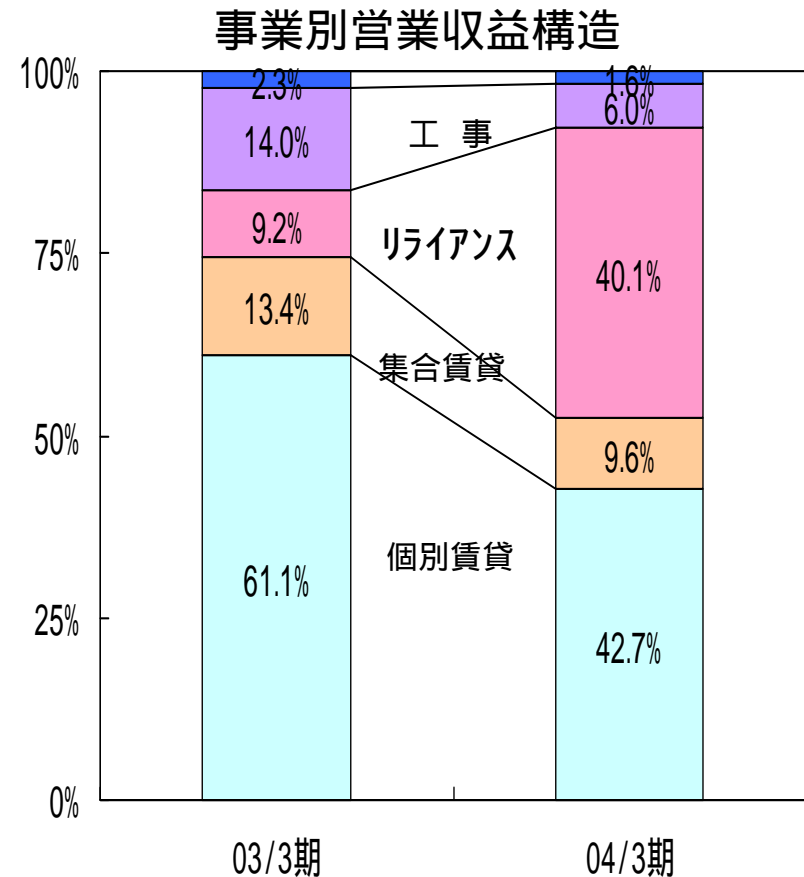
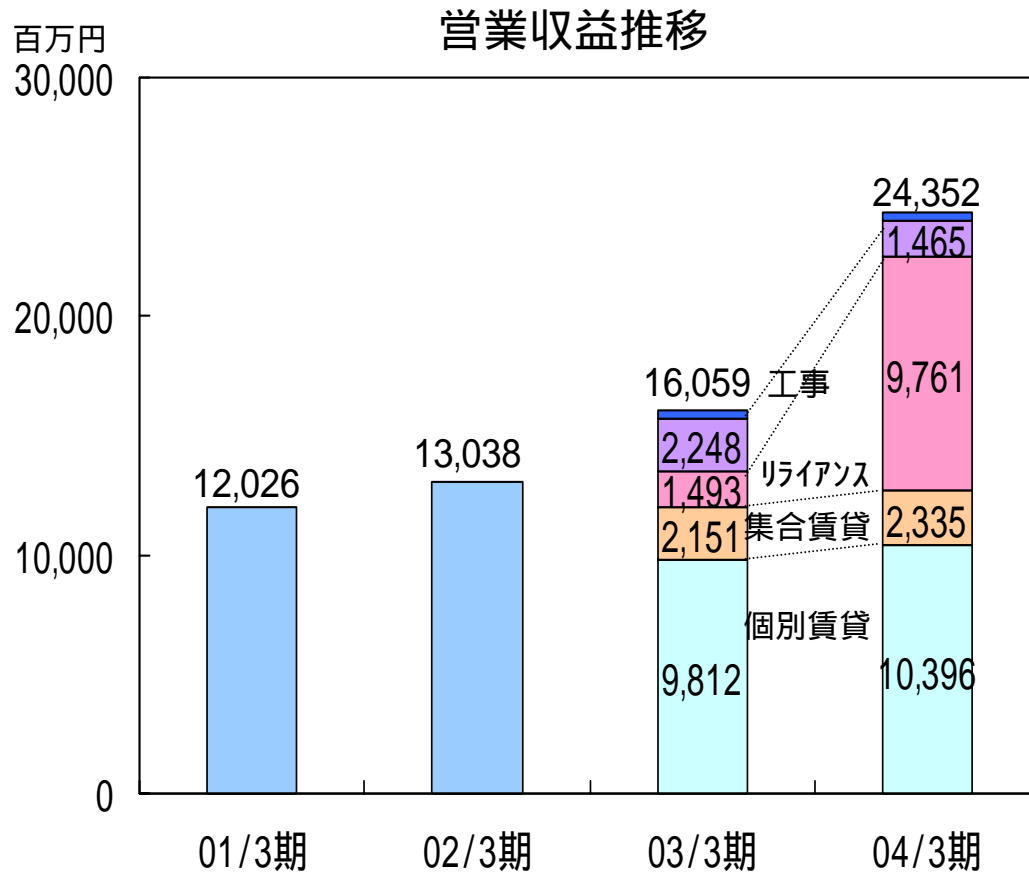
- ・競争激化の環境下減収となるも、業者組織化と単価管理強化等により利益率改善し増益確保
- ・法人顧客と大阪商圏への深堀

海外赴任navi(<http://world.relocation.jp/>)

不動産(寮・社宅)証券化サービス

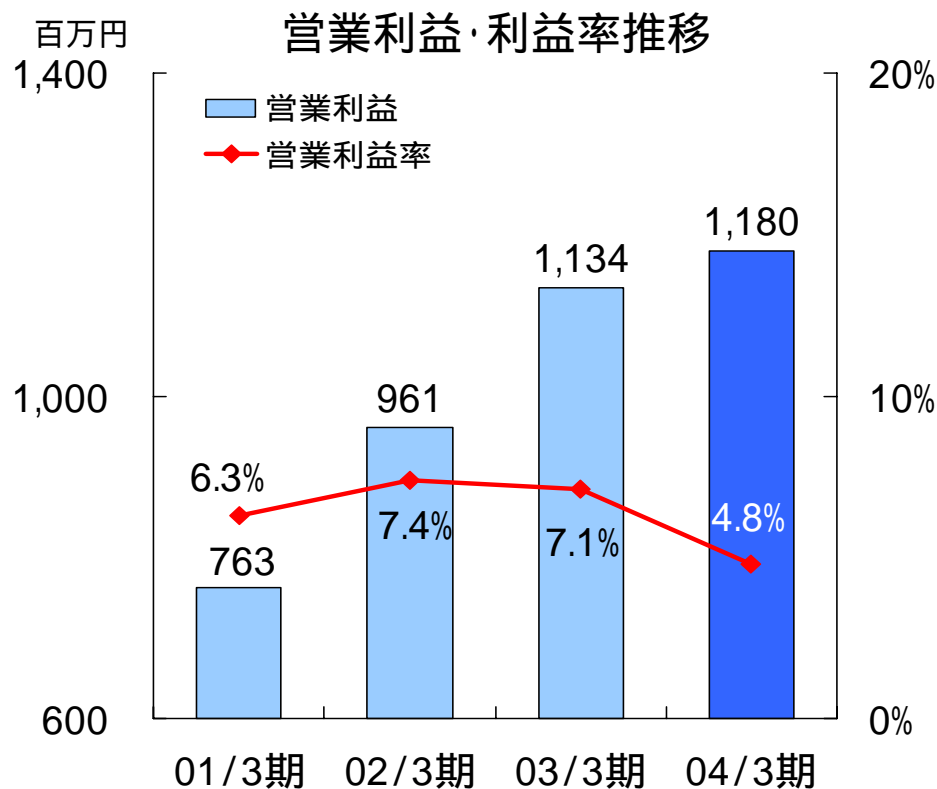
- 営業収益の推移 -

- ・営業収益 前期比51.6%、82.9億円の増収
- ・賃貸、ライセンス、リネットは増収となるも、工事は大型開発案件なく減収
- ・ライセンスは件数急増により全体の4割を占めるまで拡大



- 営業利益推移 -

- ・営業利益は4.8%、約50百万円の増益
- ・利益率はライアンスの拡大により2ポイント強低下
- ・国内事業は堅調に推移するも、海外事業での運営形態変更(NY)や経費配賦方法の変更による減益が影響し、利益伸長を抑制



- 総括 -

- 借上社宅管理代行、転勤留守宅管理、寮・社宅運営代行、リネット、海外転勤サポート等企業の「転勤」、「住宅・社宅制度運営」に関わるアウトソーシング機能強化
- 法人の借上社宅制度の普及の流れを受け、ライアンスサービスが拡大



- 強みの活用と効率化による収益率の改善 -

- 顧客法人に対し「トータル」でサービスを提供し、収益を得るための深堀の徹底「強み」を活かす営業活動
- 業務効率の改善等によるオペレーションコストの軽減
- 保険や引越、物販等の付帯サービスの強化
- リロ補償の普及等による預入保証金の軽減

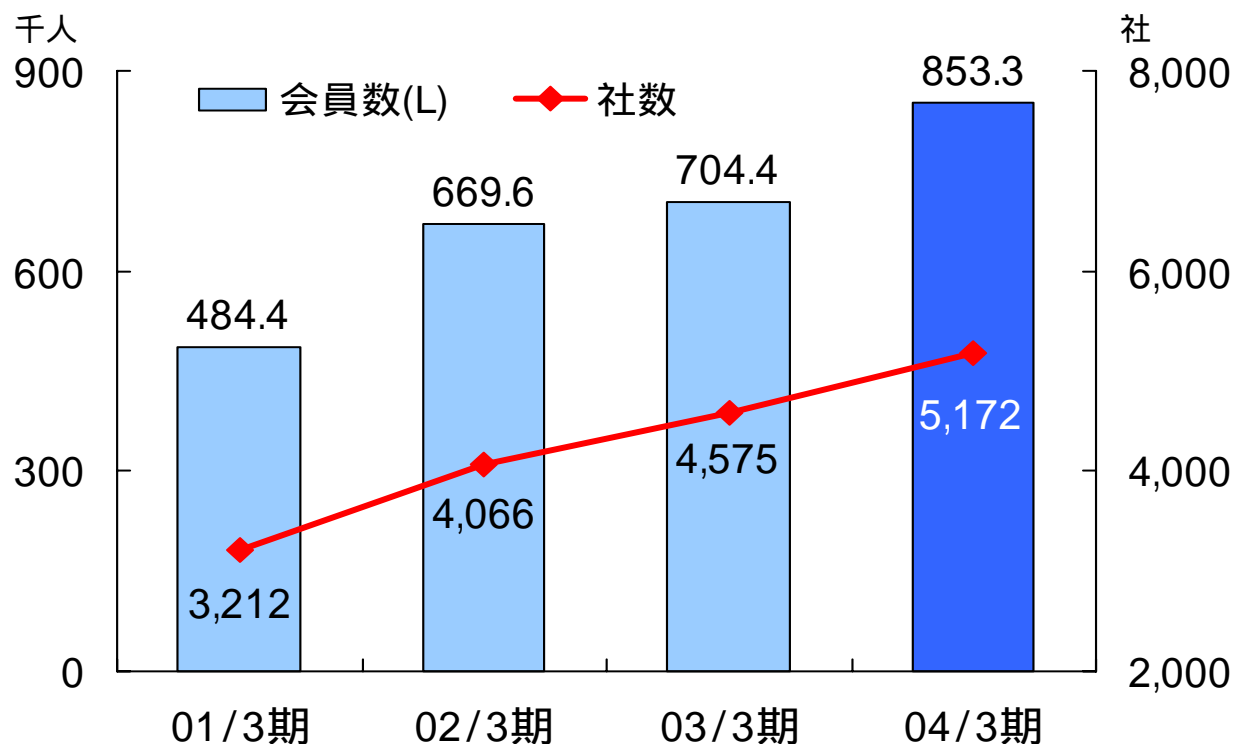


福利厚生代行サービス事業

【福利厚生倶楽部】

- 会員・会員企業数推移 -

- ・営業戦略として、採算性無視の値引競争案件は避け顧客規模別営業を推進
また、自治体向け攻勢
- ・期末時点会員数は約15万人増加し853千人(21.1%増)となった
- ・新規会員獲得による増加とともに、退会防止策奏功し退会数半減



【福利厚生倶楽部】

- サービス & オペレーション -

■メニュー

- メニュー申込、利用に対する運用・対応方法の見直しを行い、利用促進と費用効率の両立化の仕組み作りに注力
- 結果的に前年度を上回る利用実績を残しながら、費用効率を改善

■会員向け情報媒体(ガイドブック、会報誌)

- 制作発注形態を見直し、単価を軽減

■コールセンター

- コミュニケーターブースの増設とSVの増員をはかるとともに、入電傾向に則した詳細な配置等を行なうことで応答率と質の向上、及び業務費用を削減
- 電話からインターネット、e-mailへとコンタクト経路を誘導

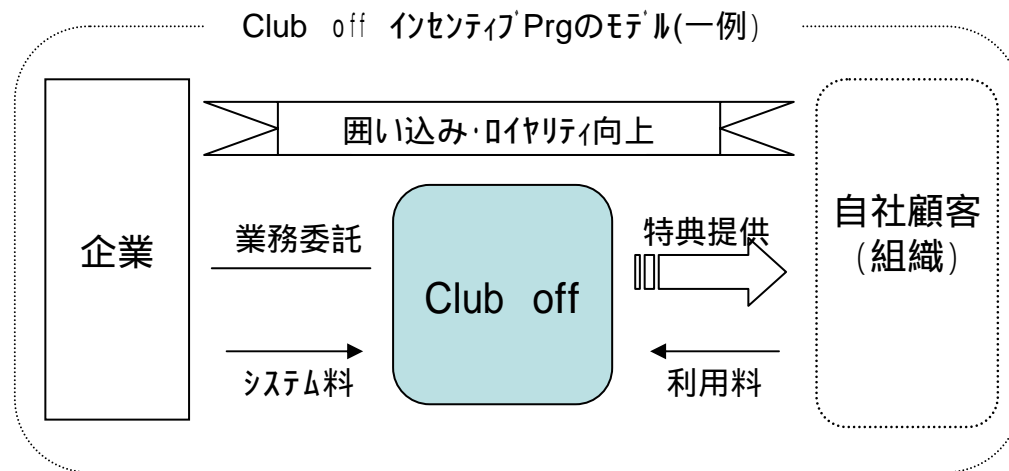
【クラブオフ】

<https://www.club-off.com/relo-x/>

- 福利厚生倶楽部のメニューを活用し、法人・団体向けにインセンティブ・プログラムサービスを展開
- 期末会員数は前期比 約25倍の300万人を達成
- メニュー利用による収入は伸び悩み
- 会員への認知向上を顧客企業と取り組むとともに、利用促進キャンペーンや電話受付機能を強化

(メンバー数推移) (千名)

02/3期	03/3期	04/3期
2.2	121.2	3,058.4



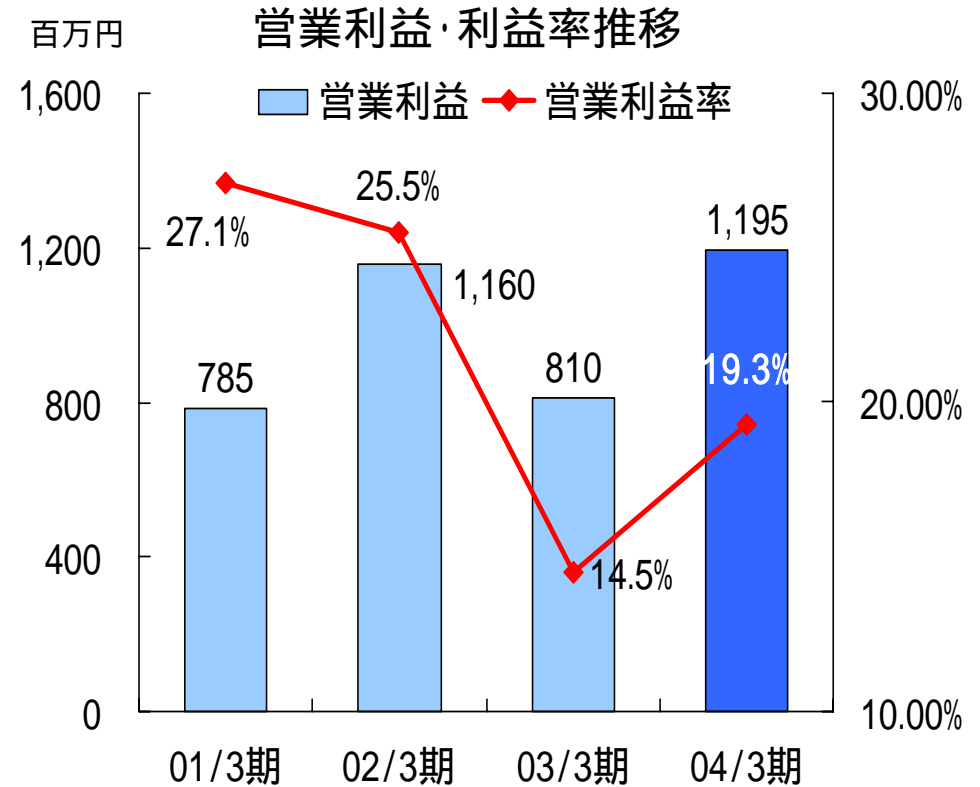
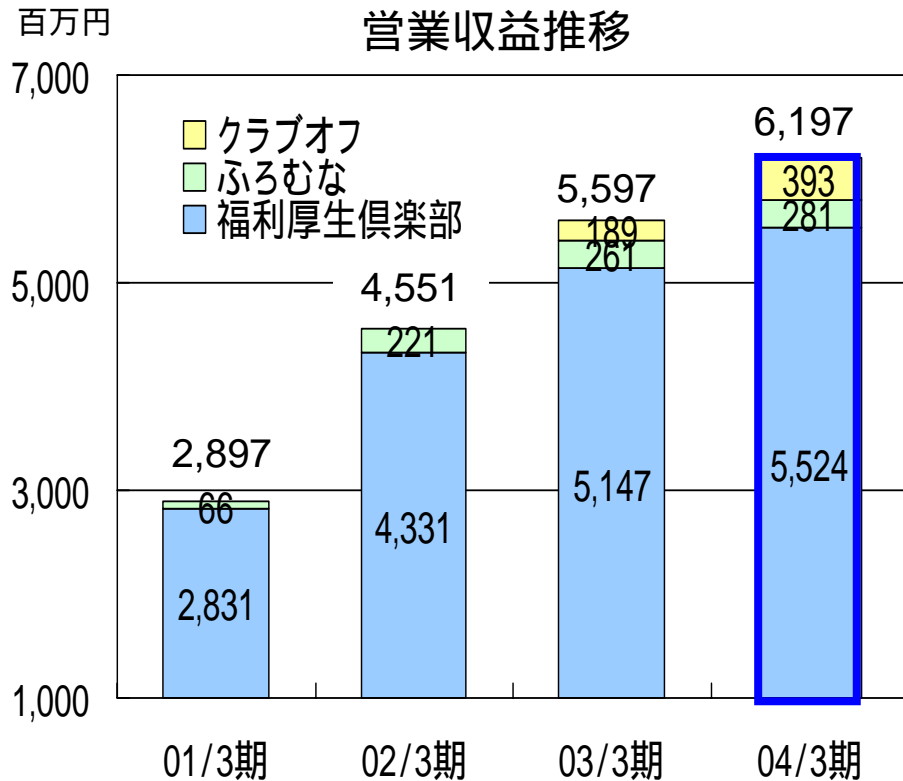
メンバー向け媒体(例)

【ふるむな倶楽部】

- 安価な旅行、娯楽活動を中心にサポートするクラブ組織から知的社会参加をサポートする組織へとシフト化
- 価格重視層の退会と営業手法の転換により期末会員が前期割れ

- 営業収益・営業利益の推移 -

- ・営業収益 前期比10.7%、600百万円の増収
- ・営業利益 前期比45.5% 385百万円の増益
- ・営業利益率においては前期比4.8ポイント改善し、19.3%を達成



- 総括 -

- 営業効果とともに採算性を重視した営業展開とメニューオペレーションのマネジメント再構築が奏功し収益性改善
- 事業資源(サービスメニュー)を活かした取り組みも収益化



- 収益基盤の確立と個人市場 -

- 「収益性の維持(会費水準の維持、新しい収益源の開発、オペレーションコストの軽減)」と「顧客満足の上昇」の高次元での両立
- 退会防止の為に「くさび」戦略
- 会員、サービスメニュー等の事業資産の新たな活用(収益創造)



その他の事業

- 概況 -

(テレマーケティング事業)

- 契約満了大型案件を補完できず減収となるも、スポット案件での収益確保と合理化により利益ベースでは伸長

(金融・保険事業)

- 金融事業は現状維持とし、保険事業に注力
- リアライズ顧客企業向け保険(一括借家賠)等、グループ内顧客への深堀営業や新商材等により伸長

(会員制リゾート事業)

- 所有権付きタイムシェアからポイント制タイムシェア方式への転換や拠点拡大により営業効率向上



2005年3月期 事業計画

- 2004年3月期(第37期)の回顧 -

様々な経営変革に着手した1年

経営基盤の強化

- ・月次、週次での管理体制整備
- ・マトリックス組織の構築による機能組織の効率化
- ・2大コア事業間の営業協力体制を強化
- ・法務、コンプライアンス機能の充実
- ・IT戦略(CIO体制)の構築
- ・新人事評価制度の導入
- ・業務改善ワークアウトの浸透

新たな事業の創造

- ・社宅ファンド事業の設立
 - ・・・ (株)リロ不動産投資顧問
- ・ビジネスモデル特許の申請
- ・保険関連ビジネスの再強化
- ・海外赴任支援サービス
 - 「海外赴任navi」の立ち上げ
- ・リロクラブ新事業のスタート準備

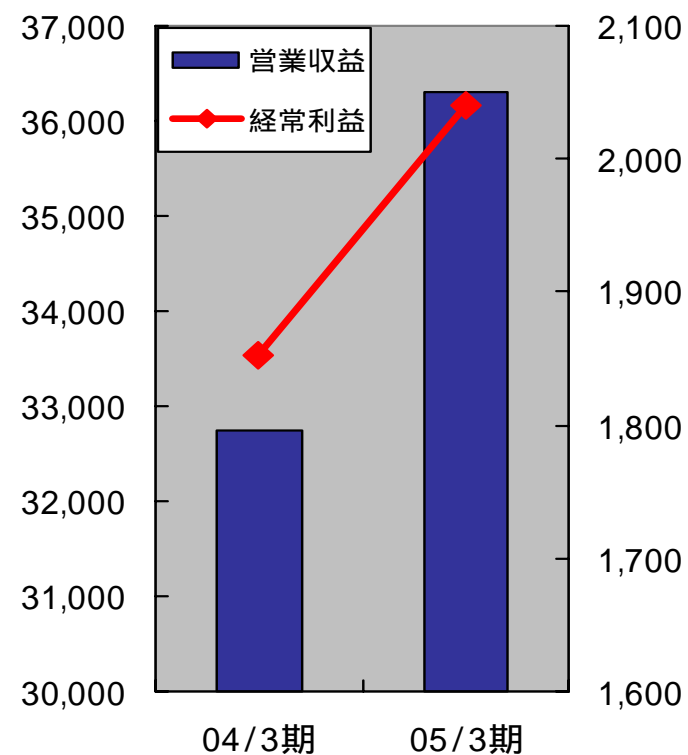
- 今期(第38期) 通期見通しについて -

- ・営業収益(対前期比3,562百万円増)、経常利益(同 187百万円増)ともに過去最高を更新する計画
- ・販管費については、情報セキュリティの強化策等により増加を見込む
- ・戦略的な観点から開発中のシステムを一部見直し、無形固定資産除却を想定

(単位:百万円、%)

	05/3期 計画	04/3期 実績	対前年 比増減	前年比
営業収益	36,300	32,738	+ 3,562	10.9%
営業利益	2,040	1,833	+ 207	11.3%
経常利益	2,040	1,853	+ 187	10.1%
当期利益	780	960	180	18.8%
EPS(円)	103.96	127.99	24.03	18.8%
ROE(%)	10.5%	14.3%	3.4%	23.8%

(単位:百万円)



- 今期(第38期)の重点施策・・・拡大成長への準備 -

重点施策

- ・成長のための人材獲得と育成・・・特に営業とIT関連の人材育成
- ・JIS Q15001の取得・・・個人情報保護法への対処
- ・IT関係の更なるインフラ整備・・・情報の共有化
- ・戦略的観点からリロケーション事業に係る基幹システムの見直し
- ・急成長するリライアンス事業のバックオフィス業務効率化とシステム整備
- ・Club Off 事業の収益力を拡大する為のコールセンター構築
- ・会員制リゾート事業の施設拡大
- ・「ふるむな倶楽部」ビジネスモデルの再構築

次なる大きな飛躍への準備の年

- 今期(第38期) リロケーション事業について -

計 画

営業収益 272 億円

営業利益 13 億円

「リライアンス」での管理件数増加により増収を図るとともに、
関連業務への拡充を図り、増益を見込む

推進項目

- ・「リライアンス」による管理件数の増強(今期目標1万件) 総管理件数4万件へ
- ・囲い込んだ法人顧客に対し関連ビジネスの拡大
全国転勤留守宅管理、リフォーム、引越し等の収益機会を捕捉
- ・「リロネット」 会員企業数200社、加盟業者400社を超える水準へ
- ・国内・海外を一体化したリロケーションサービスの提供へ
- ・バックオフィス業務の集約により事務効率の向上

- 今期(第38期) 福利厚生代行サービス事業について -

計 画

営業収益 69億円

営業利益 13億円

「福利厚生倶楽部」の会員数を100万人まで引き上げ、収益増加を図ると共に、「クラブオフ」事業を新たな収益の柱へと育て、来期以降の成長基盤を確立する

推進項目

- ・サービスメニュー、オペレーションにおける「質の追求」と「業務効率化」
サービスの差別化と利用者満足度の向上
- ・「福利厚生倶楽部」の既存会員に対して新たなサービスの投入
退会防止策としての位置付けと新たな収益機会の創出
- ・「クラブオフ」事業・・・300万人からの収益機会の拡大、コールセンター立上

- 今期(第38期)・・・第二の創業・・・大胆な事業変革 -

事業拡大

- ・従来の住宅・社宅管理モデルを本格的な「リロケーション」ビジネスモデルへ変革
 - 生活拠点を移す人々へのフル・サポート、企業サポートを推進
 - 「リライアンス」+「リロネット」+「海外赴任navi」の相乗効果の実現
- ・福利厚生代行事業の変革・・・質の追求、中期成長戦略・システム投資の策定
 - 取引先5200社、会員85万人への収益機会拡大
- ・300万人超会員の「Club Off」事業を収益5億円を生み出す事業へ変革
 - 急拡大するロイヤリティ・マネジメント市場で圧倒的な地位を築く
- ・会員制リゾート事業を分社化し、本格的な成長展開を加速：中期目標収益5億
 - 今後の富裕退職者層の囲い込みツール
- ・他社との事業提携、M&Aも積極的に展開

2大コア事業ビジネスの再創業と新規事業の成長加速

法人・個人の顧客の囲い込み

リロケーションサービス事業

(株)リロケーション・ジャパン
(株)リロクリエイト
(株)リロ・フィナンシャル・ソリューションズ
(株)リロ不動産投資顧問

福利厚生アウトソーシング事業

(株)リロクラブ

リログループで持つ
多様なコンテンツ

CRMアウトソーシング事業

(株)リラックス・コミュニケーションズ
(株)イー・テレサービス

余暇創造事業

クラブヴァークス
ふるむな倶楽部

4つのドメインで相乗効果を図りながら事業を拡大



お問い合わせ先

取締役CFO : 土屋 真

企画IRグループ : 北村 真二

TEL: 03-5312-8704 FAX:03-3225-9714

E-Mail: ir@relo.jp

URL : <http://www.relo.jp/>

本資料は、2004年3月期(第37期)決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2004年3月末日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、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。