



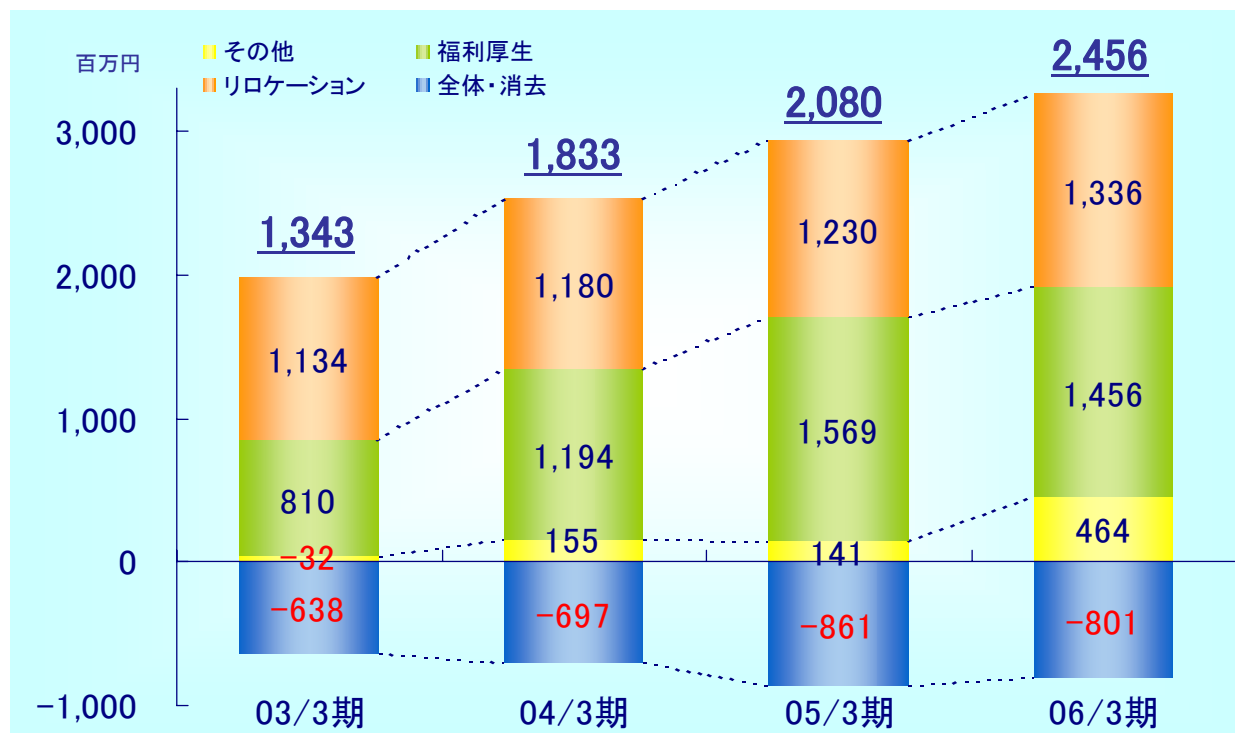
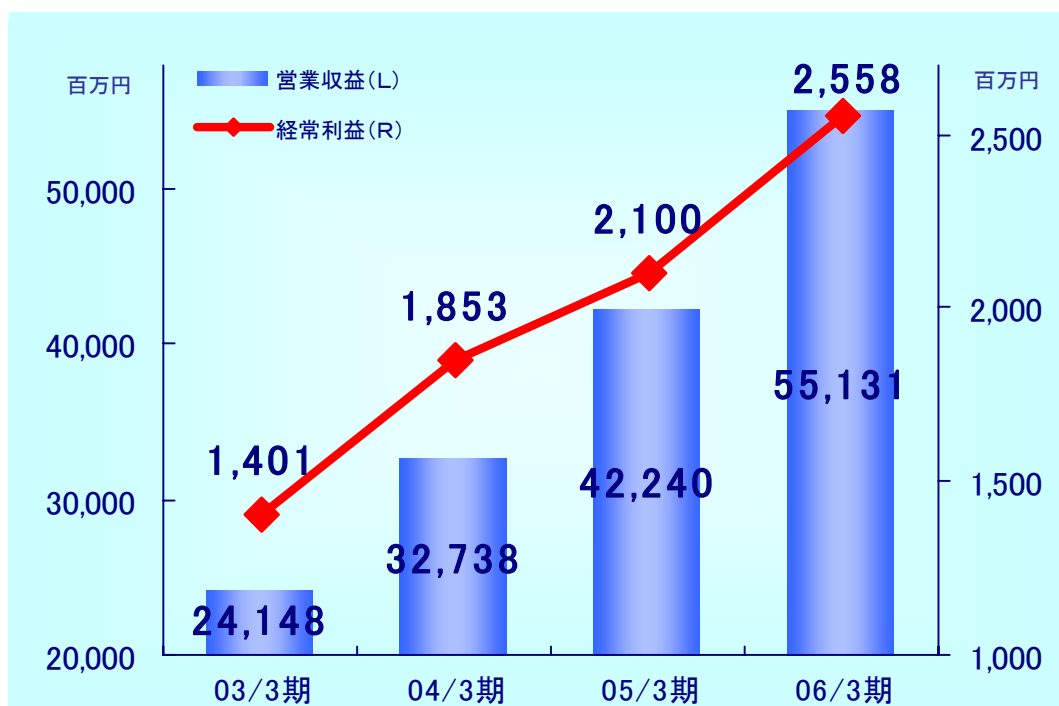
株式会社 リロ・ホールディング

単位：百万円

	06/3期 実績	05/3期実績	前年比	06/3期計画	計画比
営業収益	55,131	42,240	+30.5%	55,000	+0.2%
営業利益	2,456	2,080	+18.1%	2,350	+4.5%
経常利益	2,558	2,100	+21.8%	2,350	+8.9%
当期純利益	1,371	810	+69.1%	1,050	+30.6%
EPS(円)	89.06	51.43	+73.2%	69.96	+27.3%
年間配当(円)	20円	*10円	+100%	14円	+42.9%
ROE(%)	16.1%	10.8%	-	12.0%	-

* 05/3期配当金は、普通配当に関して株式分割を考慮したもの

期初計画を超過、3期連続し過去最高を更新



* 下線数字は連結営業利益

- 期初計画を超過し、最高益を達成
- ポイント制タイムシェアリゾート事業(その他事業分野)が牽引
- リロケーション事業分野、福利厚生代行事業分野はほぼ計画通り



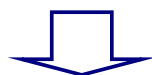
要因説明



06/3期 営業収益は2倍強の伸張

ポイント制タイムシェアリゾート事業の背景

- リノベーション事業で培った物件情報網や不動産開発・リノベーション事業で蓄積したノウハウ・ノウハウの活用
- 福利厚生事業におけるリゾートメニューの活用
- 主要顧客(シニア)となるライフスタイル情報の活用

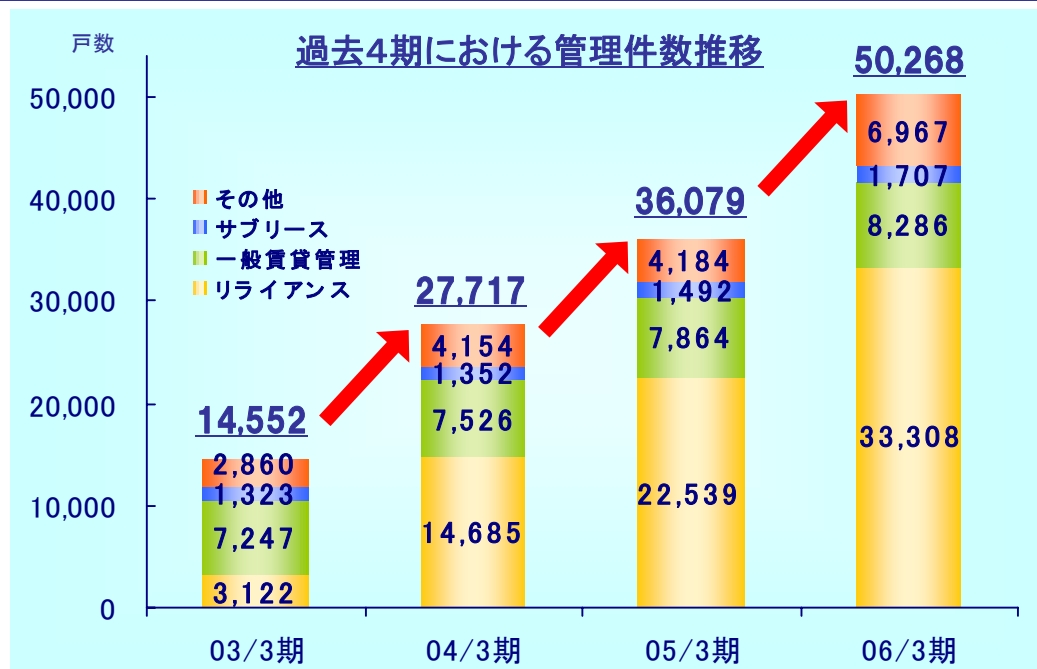


今までにない、全く新しい会員制リゾートプログラムを創出
—Point Vacation Relo—

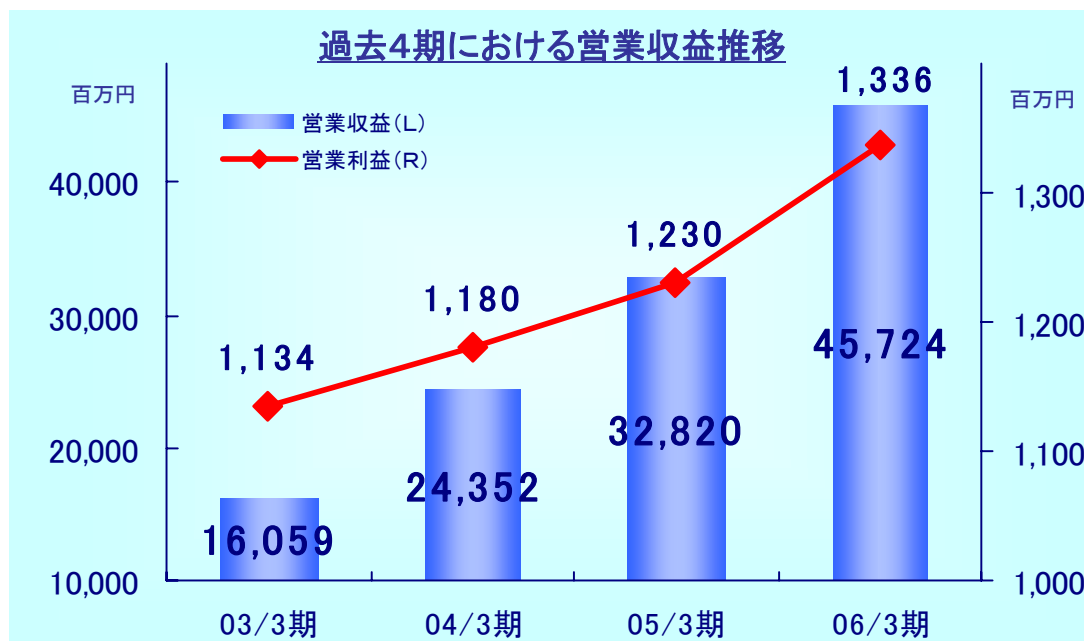
<Point Vacation Reloの特徴>

- 会員個々のLife Styleに合わせた自由で合理的な利用システム
⇒ポイントを購入し、ポイントカレンダー(シーズン・曜日等により消化ポイント設定)に合わせて利用
- “Stay Resort”をコンセプトとしたプライベート重視の施設構成
⇒客室でなく、居室(広空間、フルキッチンetc) in resort
- ネットワークリゾートシステムにより多くの施設が利用可能
⇒福利厚生メニュー施設との連携により国内外4千ヶ所

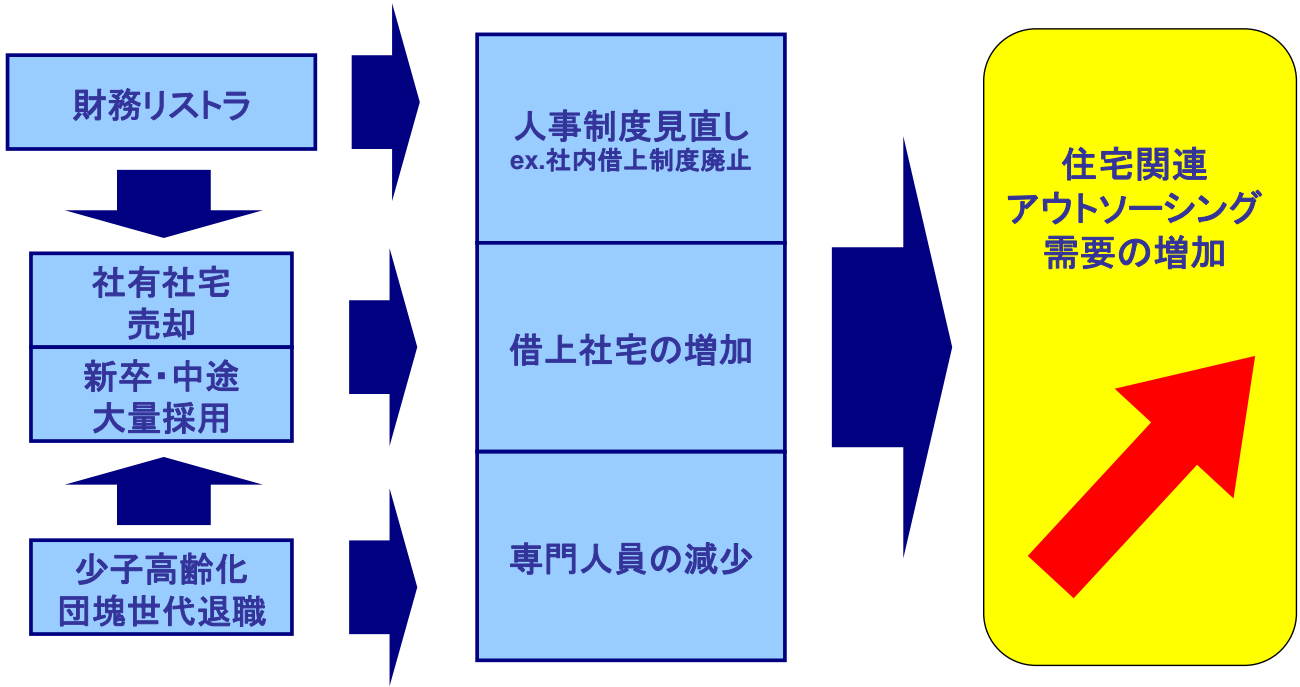
- アクティブなシニアの出現によるリゾート市場の活況
- グループのリソースを最大限に活用し、ターゲットの志向に合致した明確な差別性を創出
- 当グループとしての初の「BtoC」ながら、順調にモデルを確立



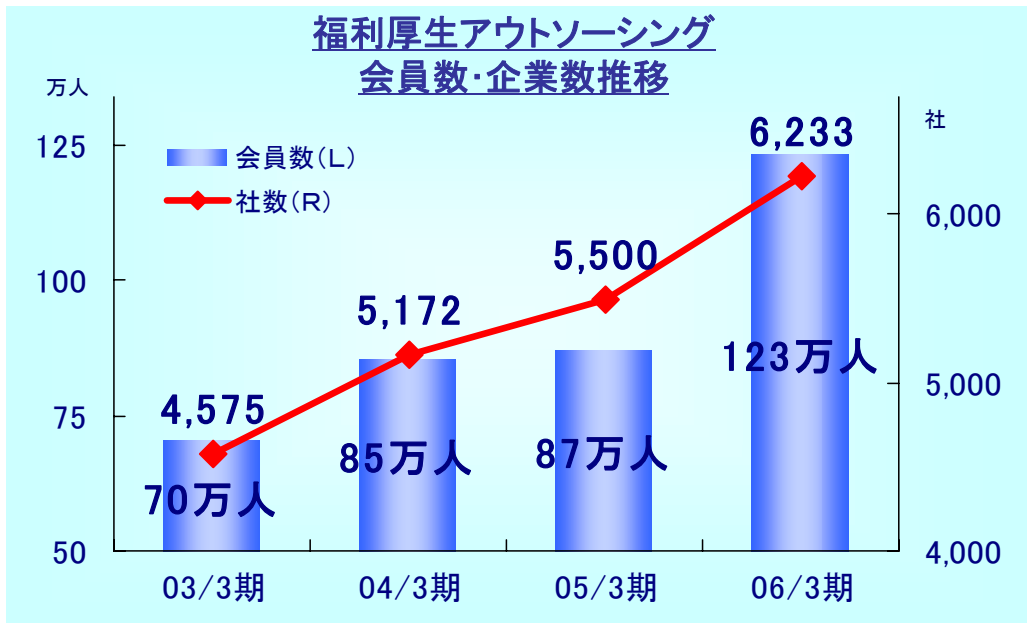
リライアンスを足掛かりに企業の従業員住宅の困り込みを推進
 転勤留守宅や寮・社宅管理も増加
 トータルで管理戸数は5万戸を突破



管理戸数の増加とともに業績を拡大



住宅関連アウトソーシング分野も導入企業が増加傾向



中堅・中小を中心に営業を展開した他、
地方公共団体や人材派遣業界での導入が広がる
企業数は6千社超、会員数で120万人超に拡大



「福利厚生倶楽部」は堅調に推移するも、「クラブオフ」におけるキャンペーン関連受注の変動とプロモーション費用の積極投入が影響

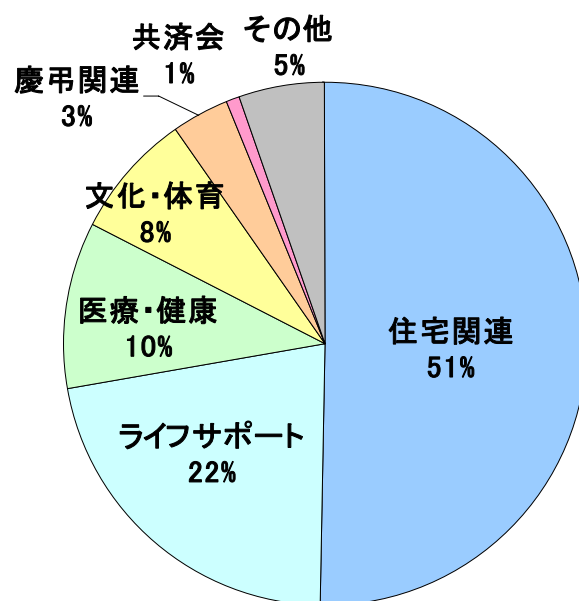


* 05/3期より物販収入を消去

サービス使用料等は増加したものの、キャンペーン関連受注が減少

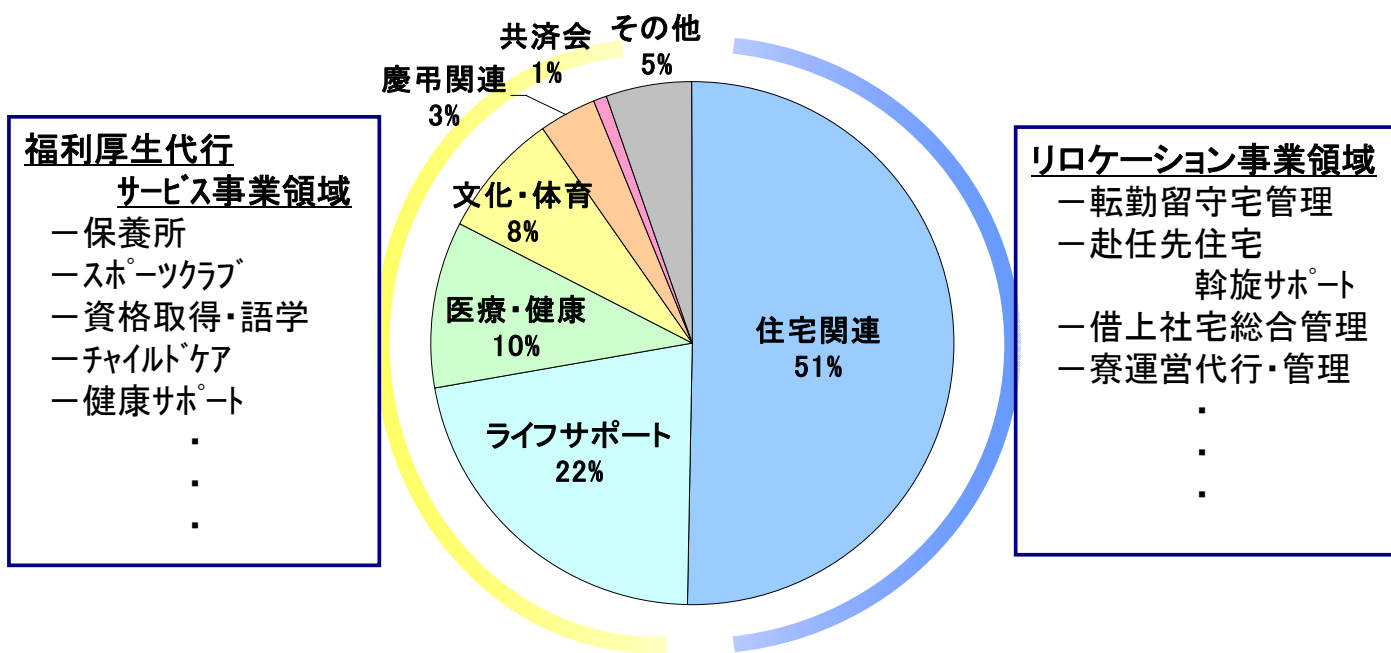
前期の主な取組 と 今後の展開について

企業における法定外福利厚生費の支出内訳モデル



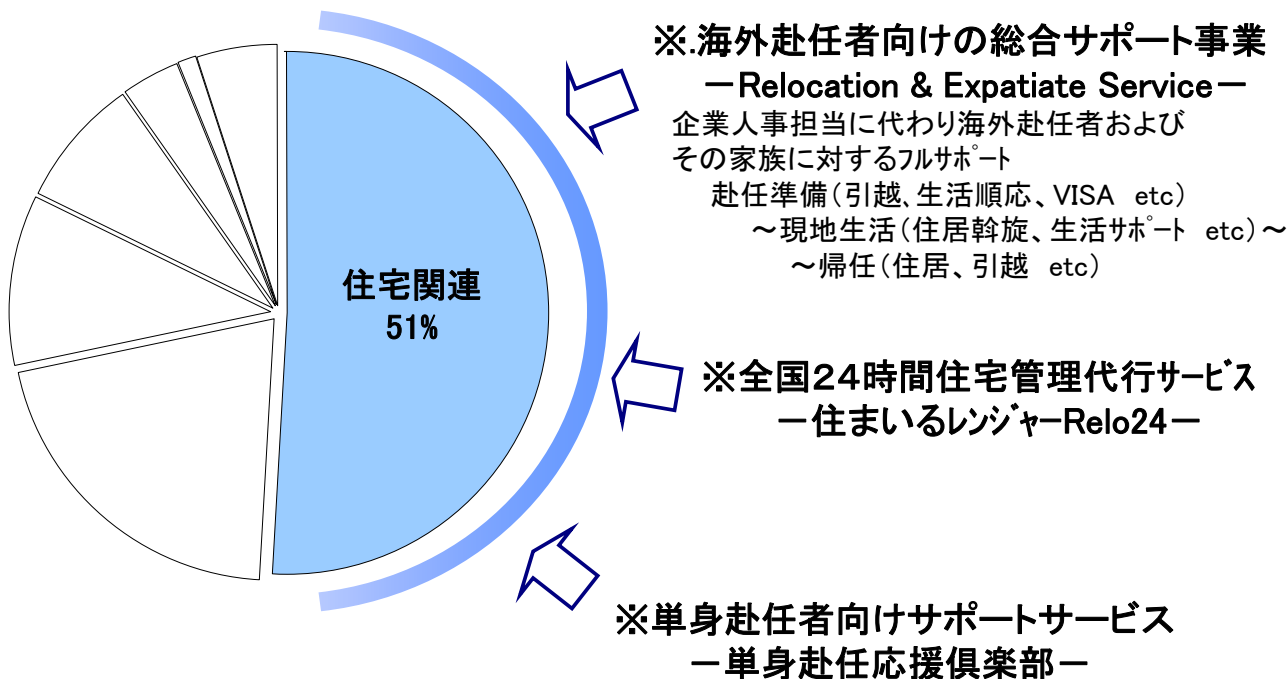
* 出典 「第49回福利厚生費調査」 日経連調べ

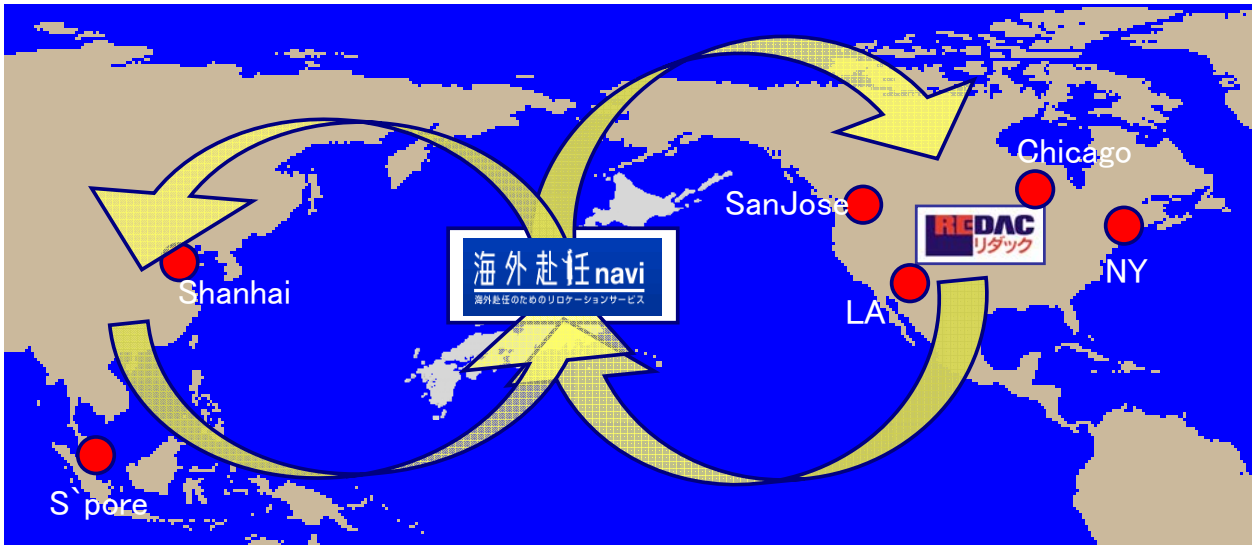
法定外福利厚生と当Gr.事業との関連



* 出典 「第49回福利厚生費調査」 日経連調べ

リロケーション事業領域における新しい試み





日本からの送り出しと北米での受け入れまで海外赴任者をフルサポート
今後はアジア圏への拡大を視野



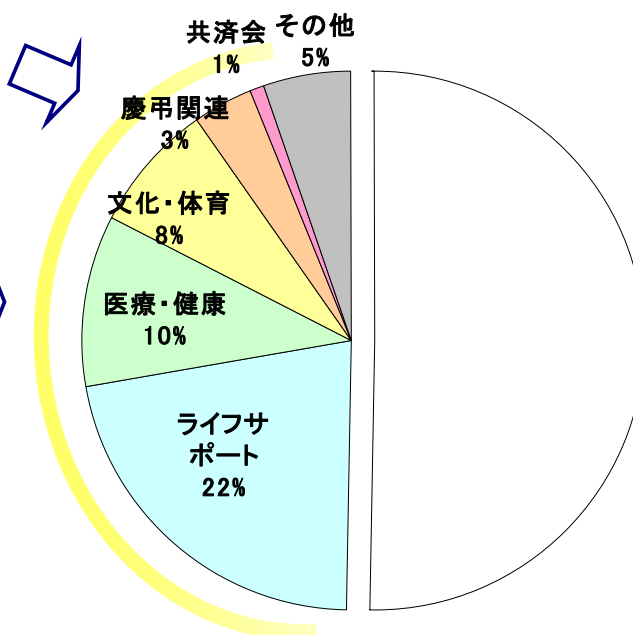
留守宅管理をはじめとする物件管理ノウハウを
各企業の共有社宅管理付帯サービスとして提供する他、
不動産管理会社にも管理代行サービスとして展開

福利厚生代行サービス事業領域における新しい試み

※既存共済の取込、新規組成をはじめとしたミニ保険事業

※メンタルヘルスケア事業の展開をはじめとしたEAPサービスへの転化
—ウェルリンク社との資本提携等—

会員企業、メンバー、利用者からの新しい収益源の創出



各セグメントにおける取組

- リロケーション事業分野
 - ・「リライアンス」 需要依然として旺盛⇒管理戸数積上
バックオフィス効率化によるコスト削減
 - ・「リロネット」 社宅業務OS推進による法人会員拡大 etc
- 福利厚生代行事業分野
 - ・「福利厚生倶楽部」 収益源の拡大、東北展開
 - ・「クラブオフ」 ポイント制導入企業向け新プログラム提供
- その他の事業分野
 - ・主力事業拡大による収益機会増大(リロ補償、借家賠etc)

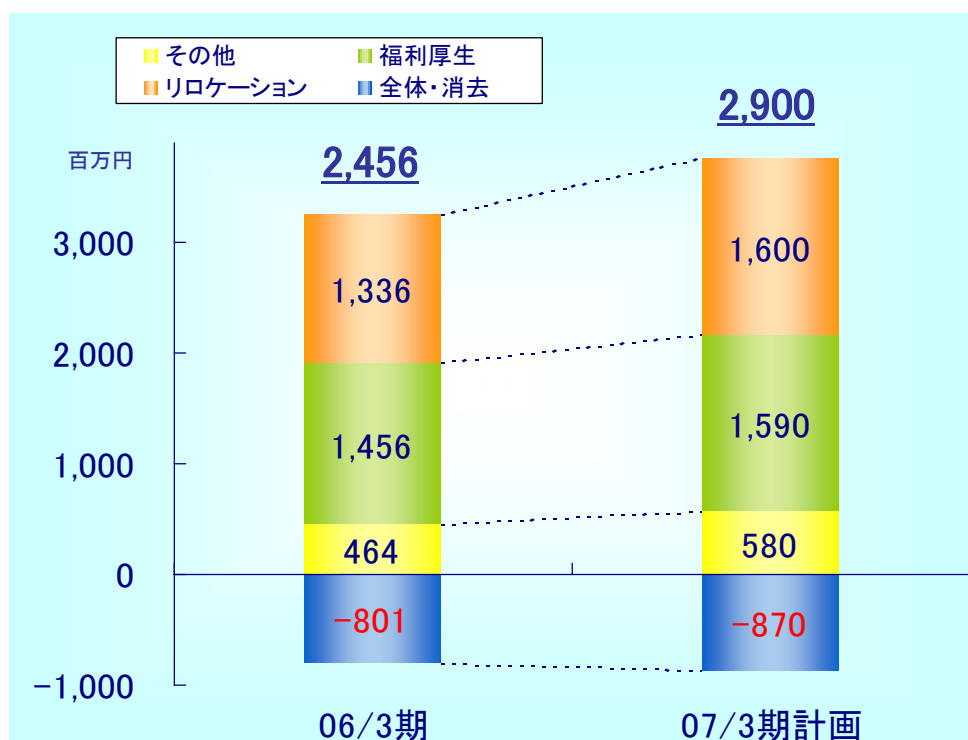
既述のような事業展開に加え、

- グループ連邦経営体制の確立
 - グループ力の最大化
 - 信頼にたる経営基盤の整備
 - 内部統制システム構築
 - 個人情報保護体制強化
 - 経理財務効率化(決算早期化)

- 中期経営計画の策定

2007年3月期 連結業績予想

ーセグメント別営業利益計画ー



* 下線数字は連結営業利益

単位:百万円

	07/3期 計画	06/3期実績	前年比
営業収益	69,000	55,131	+25.2%
営業利益	2,900	2,456	+18.1%
経常利益	3,000	2,558	+17.2%
当期純利益	1,580	1,371	+15.2%
EPS(円)	104.97	89.06	+17.9%
年間配当(円)	25円	20円	+25.0%
ROE(%)	16.1%	16.1%	-

各セグメントの伸張に加えて連結納税制度導入も寄与
今期も当期純利益の最高益更新を見込む

27



お問い合わせ先

執行役員CFO : 門田 康

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、2006年3月期(第39期)決算業績の情報提供を目的としており、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。

本資料は2006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。

28