



株式会社 リロ・ホールディング

2007年3月期中間連結業績のポイント

- 中間期としての過去最高益を更新
- 全セグメントにおいて増収増益を達成
- 育成中事業は堅調、下期以降の開始予定の新規事業も計画通り進行

連結業績

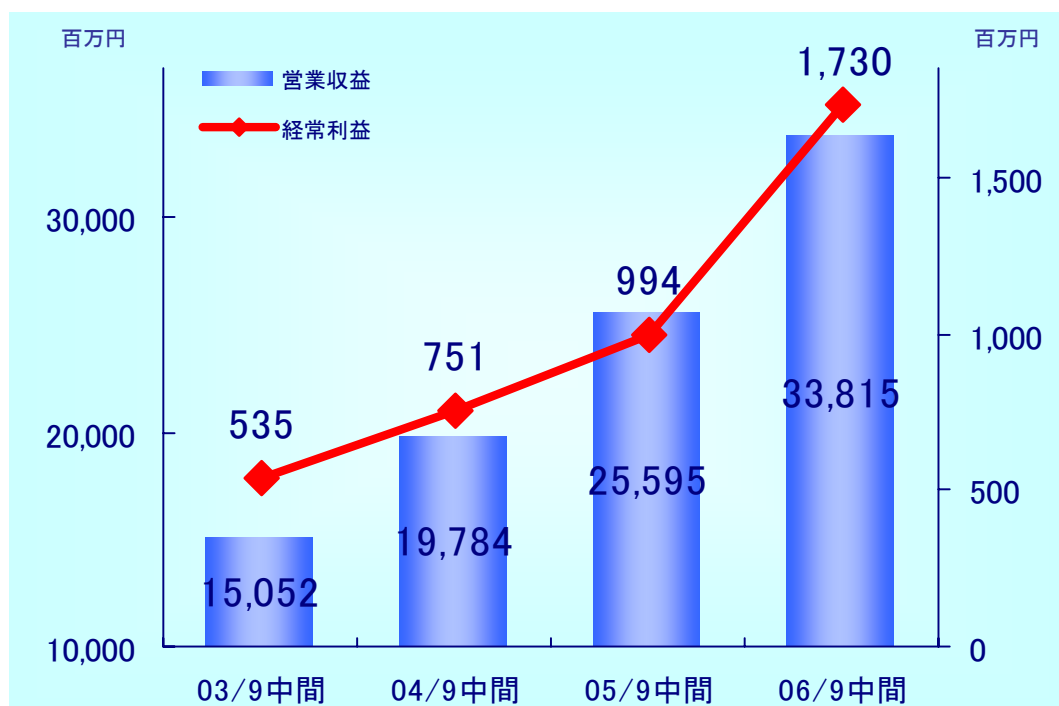
2007年3月期 中間連結業績



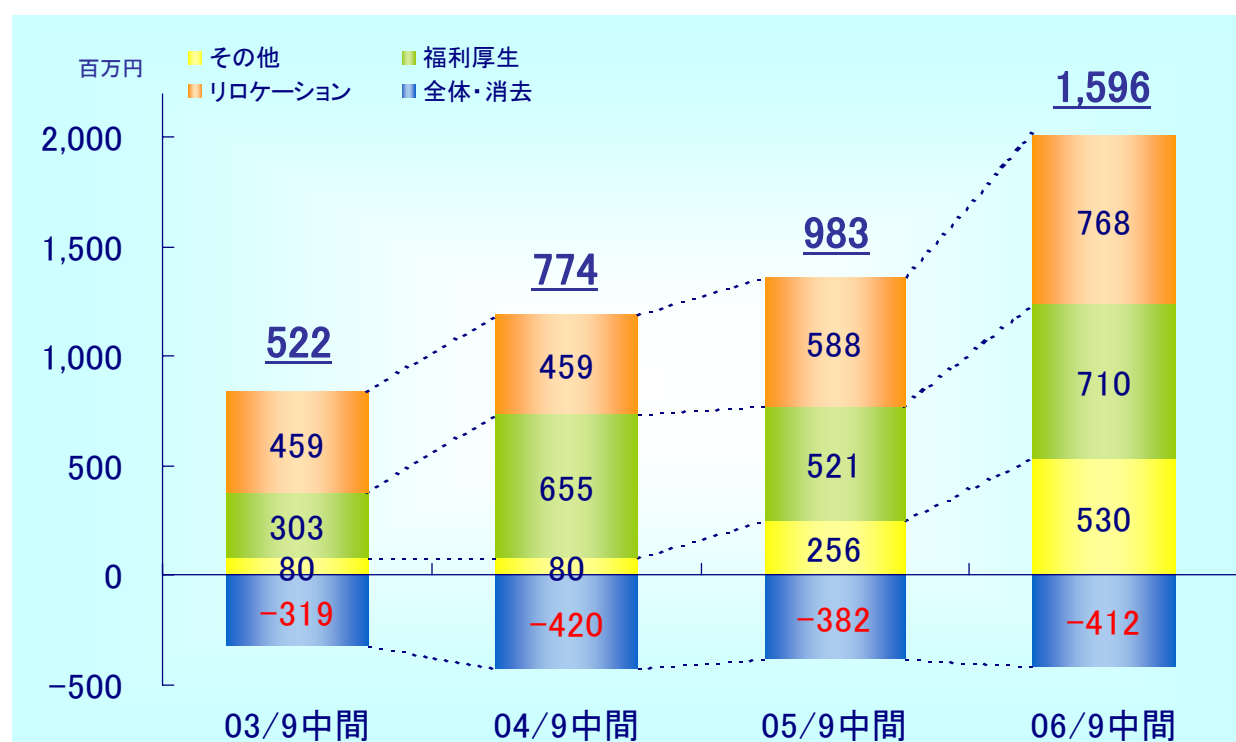
単位：百万円

	07/3期中間 実績	06/3期中間 実績	前年比	07/3期中間 期初計画	計画比
営業収益	33,815	25,595	+32.1%	33,000	+2.5%
営業利益	1,596	983	+62.3%	1,150	+38.8%
経常利益	1,730	994	+74.0%	1,200	+44.2%
当期純利益	946	493	+92.0%	630	+50.3%
* EPS(円)	62.90	32.86	+91.4%	41.85	+50.3%

連結業績推移



セグメント別業績推移




* 下線数字は連結営業利益

(単位:百万円)

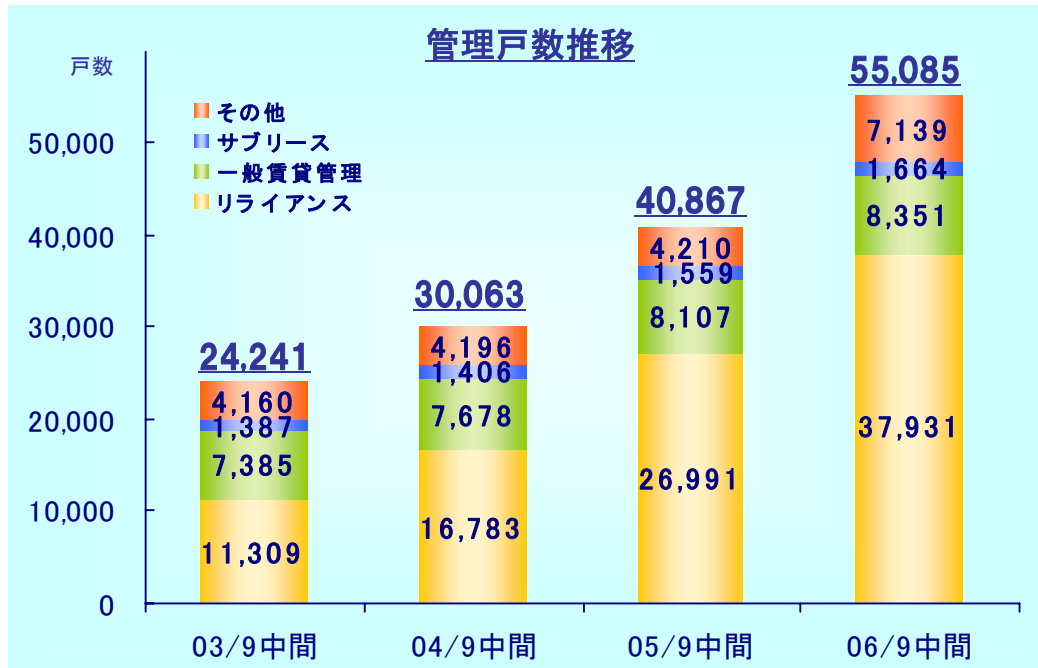
	06/3期	06/9中間	増減額
流動資産	10,612	10,189	▲422
	現預金▲879		
固定資産	3,781	4,497	+715
	有形固定資産+495		
投融資等	6,041	6,759	+717
	敷金+985		
資産合計	20,436	21,446	+1,010

	06/3期	06/9中間	増減額
流動負債	7,489	7,979	+489
	短期借入+471		
固定負債	3,708	3,636	▲71
純資産	9,199	9,830	+630
負債純資産合計	20,436	21,446	+1,010

	05/9中間	06/9中間	増減額
営業活動C/F	1,151	553	▲597
投資活動C/F	▲684	▲1,579	▲895
財務活動C/F	▲148	161	+309
現金等増減	313	▲879	▲1,192



セグメント業績 (リロケーション事業)



引き続きリライアンスを中心に管理戸数が増加

セグメント業績推移



リライアンスが営業収益、営業利益を牽引
手数料収入等の増加もあり利益率はほぼ横這い

—リライアンスの状況について—

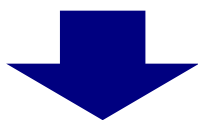
営業収益(賃料収入)規模のため、利益率改善に大きな寄与はないものの、

● 事務拠点(東京/大阪)の統合と並行し業務効率化を推進

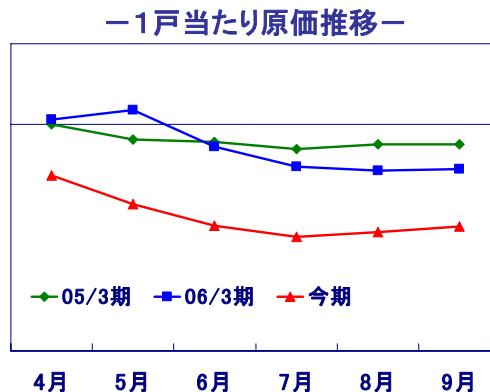
⇒約35%の原価削減を達成

● 管理物件の入替に伴いフルサービスへの更改進行

⇒1件あたり約10%の手数料UP



当中間期において約130百万円の増益



—総括と課題—

- リライアンスの原価低減が収益を牽引したことに加えて、リロネットや仲介等の手数料収入も増加
- REDACの連結化も寄与
- 育成中および新規事業の立ち上げ費用を吸収し、セグメントとしての過去最高益(中間)を達成
- 業務効率化と営業力の強化への取組み

－育成中事業の現状－

海外赴任navi

海外赴任のためのリロケーションサービス

- 海外赴任者総数50～100名の中規模企業を中心に順調に受託
- 利用サービスの拡充と業務効率化に課題

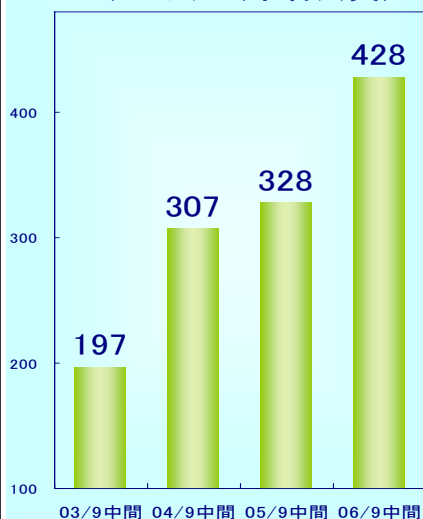


- 不動産管理会社、REIT物件などで受託実績
- 不動産管理会社、社宅保有企業等への継続営業と共にVIP顧客への付与等新しい展開開拓中

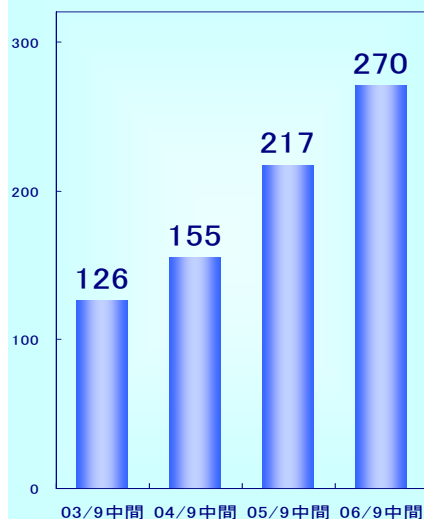
－法人サービス契約社数推移－

単位:社数

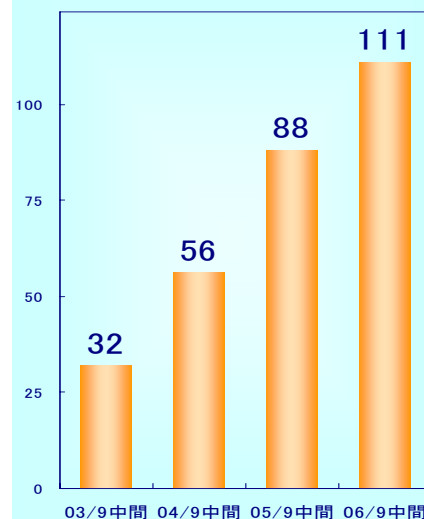
リロネット(業者会員)



リロネット(法人会員)



リライアンス



セグメント業績 (福利厚生代行サービス事業)

福利厚生代行サービス事業



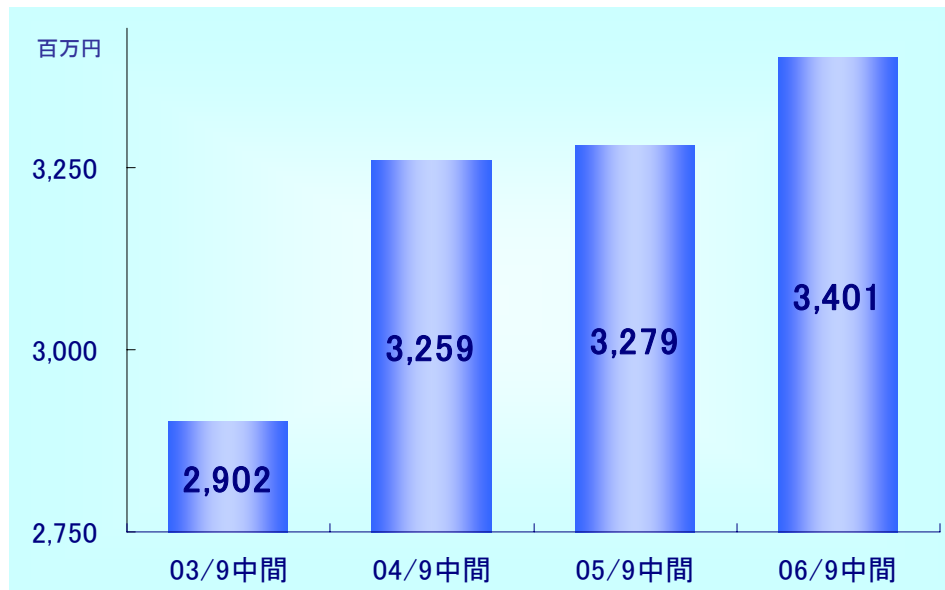
福利厚生アウトソーシング会員数推移



* 正社員その他、派遣登録者等の会員数を含む

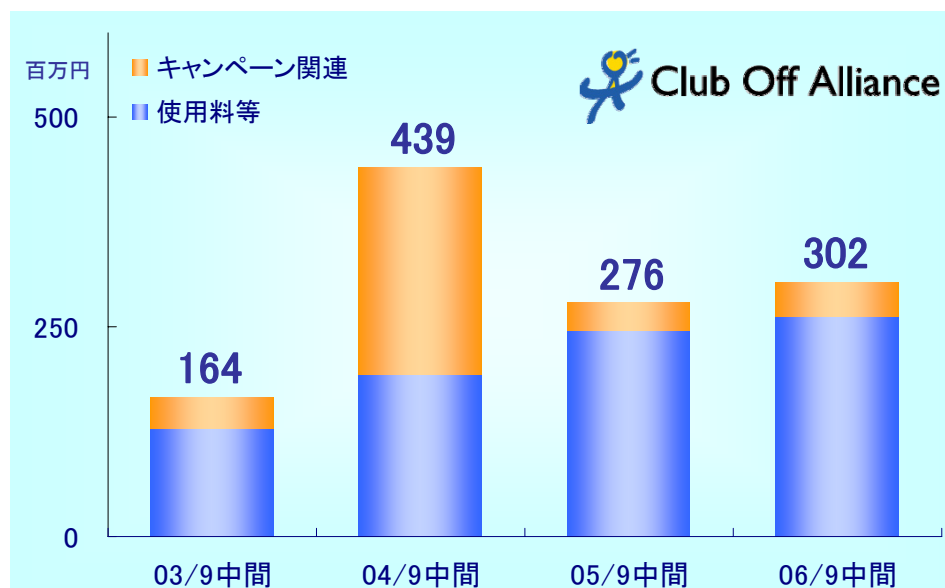
フォロー営業推進による退会防止策奏功
会員数は底堅く推移

「福利厚生倶楽部」事業 営業収益推移



福利厚生アウトソーシングの会員数増加に伴い堅調に推移

「クラブオフ」事業 営業収益推移



新プログラム(ポイント交換等)はスキーム確立等に手間取り
提携企業数の拡大によりベース収益は増加

—セグメント業績推移—



会費収入増加と利益率の改善により、
当セグメントも過去最高益(中間)を達成

—総括と課題—

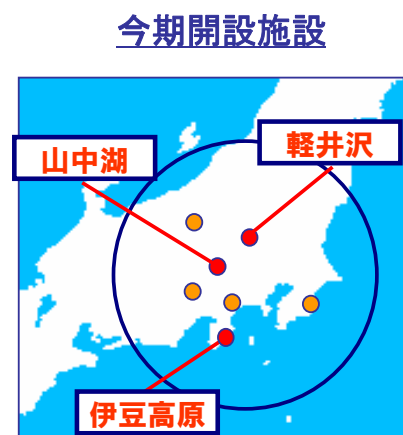
- 「福利厚生倶楽部」会員の増加による営業収益拡大
- 不採算取引の見直し等が寄与し利益率改善
- 当セグメントでも過去最高益(中間)を達成
- 「福利厚生倶楽部」と「クラブオフ」の業務体系の再構築(基盤共用等)を展開

セグメント業績 (その他事業)

その他事業セグメント

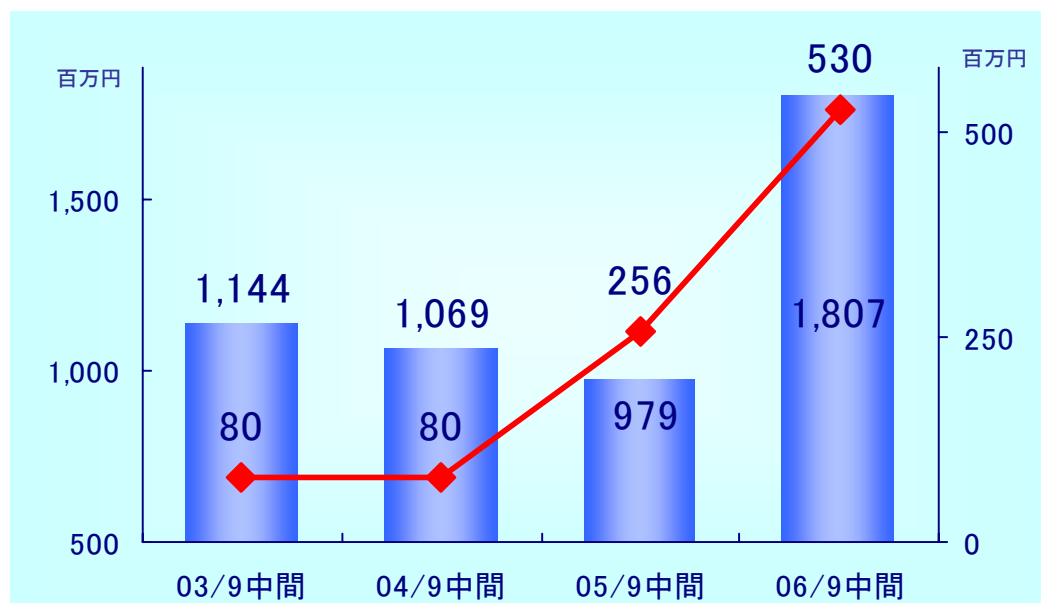


ポイント制タイムシェアリゾート事業 営業収益推移



今期開設の新施設も順調に立ち上がり営業収益が倍増

—セグメント業績推移—



ポイント制タイムシェアリゾート事業が牽引した他、
金融保険事業も堅調に推移

—総括と課題—

- リゾート事業では、拠点開設により体験宿泊キャパが増加したことに加え、営業の立上げも順調に進み、会員獲得は好調に推移
- 施設拡大による付加価値上昇と営業力UPにより会員単価上昇
- 金融保険事業も管理物件増加と付保漏れ防止策等により堅調に推移
- リゾート事業の施設仕入と金融保険事業での新たな取組を強化



経営基盤強化の取組

経営基盤強化の取組



- 経理プロセスの抜本的な再構築により、さらなる精度向上と早期化を推進
- 新JISに対応した個人情報保護体制構築（プライバシーマーク更新へ）
- 人財育成への投資
- 中期経営ビジョンの策定

通期予想

2007年3月期 連結業績予想



単位:百万円

	07/3期 予想	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)	104.91	89.06	+17.8%
年間配当(円)	25円	20円	+25.0%
ROE(%)	16.1%	16.1%	—



新規事業について

新規事業の状況



少額短期保険事業－共済－

- 7月下旬に特定保険業者としての届出完了
- 少額短期保険会社としての登録申請準備中(4月申請予定)



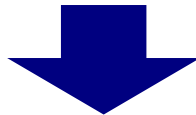
- 登録完了後、来期より事業開始予定
- グループ内顧客を対象とする独自共済を運営すると共に、他事業体の共済とも連携を図る

リロパッケージ

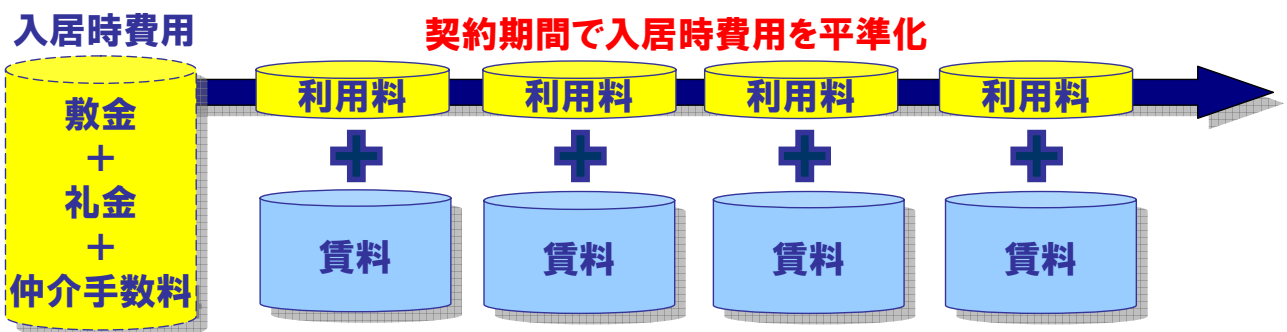
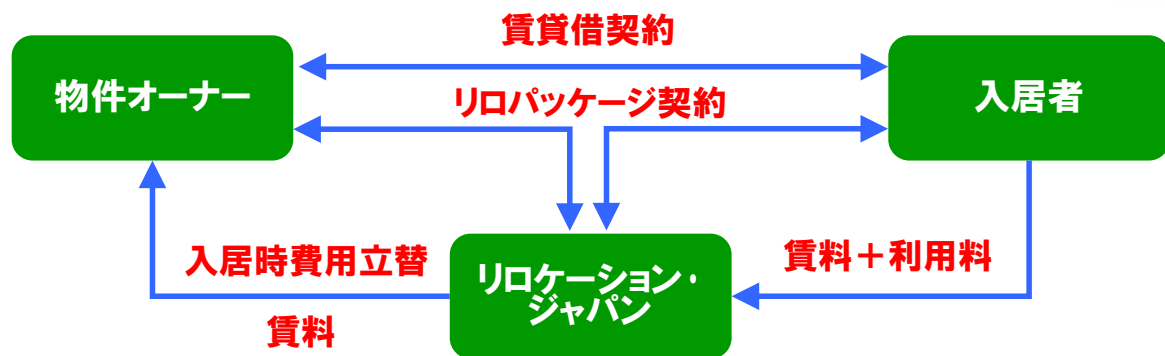
リロネットのネットワークを活用することによりサービスを開始
リロパッケージを足掛かりにB2Cへの展開を図る

リロパッケージ市場規模

- 全国借家世帯数: 17百万戸
- 内 公的機関運営の借家数: 3百万戸
- 内 給与住宅 : 1.5百万戸
- ①公的機関運営物件等を除いた対象賃貸物件: 12.5百万戸
- ②物件当たり手数料4千円(家賃10万円と設定)



市場規模は6000億



自由な入退去を促し一般賃貸物件におけるリロケーションにも取組



取締役：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、2007年3月期(第40期)中間決算に関する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。

また、本資料は2006年9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。