

2018年3月期
ソログループ
決算説明会

2018年6月1日

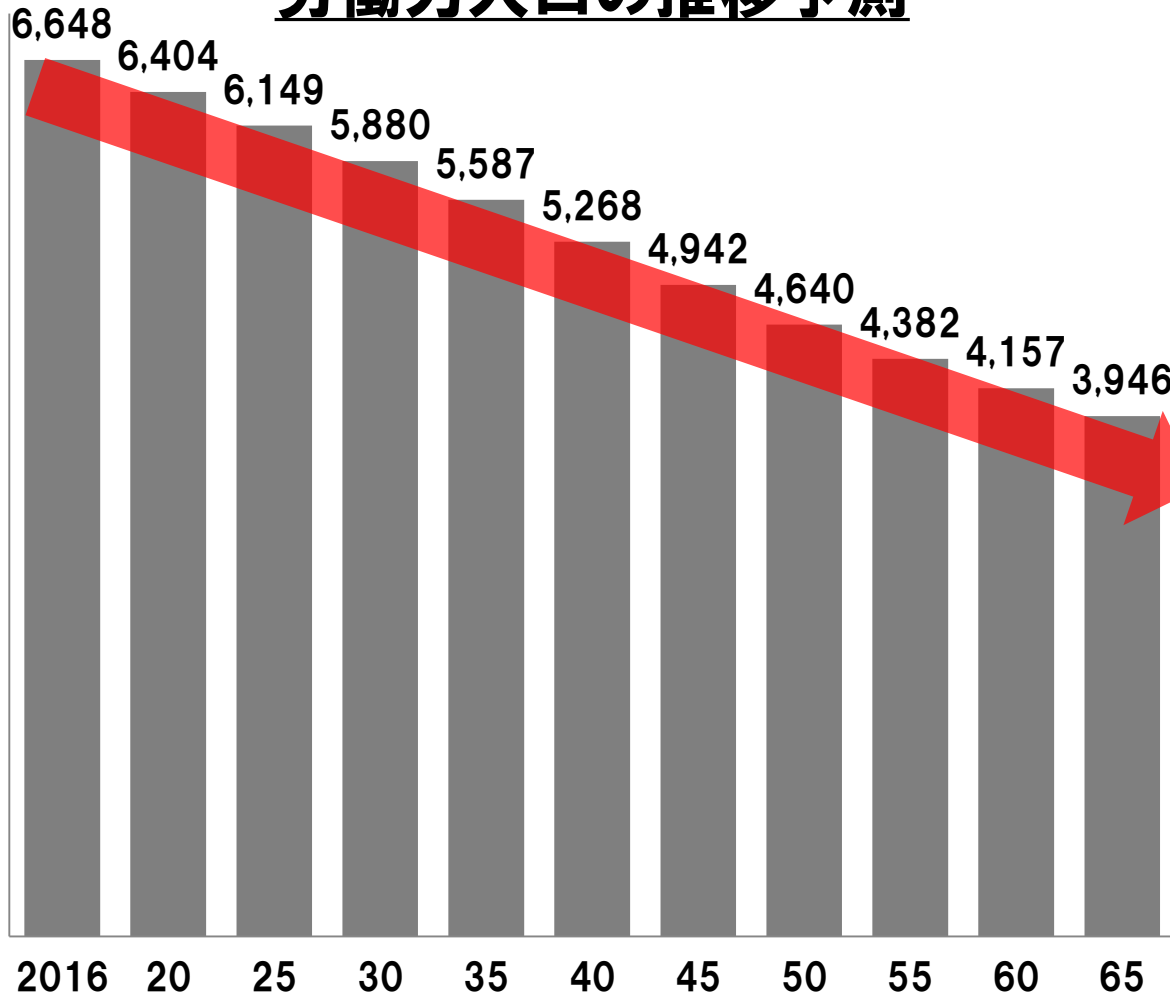
連結業績概要

18期連續 增收

9期連續 最高益更新

市場環境

労働力人口の推移予測



人手不足続く

福利厚生関連ニーズ
好調

クロスセル
倍増

連結業績概要

(百万円未満切捨)

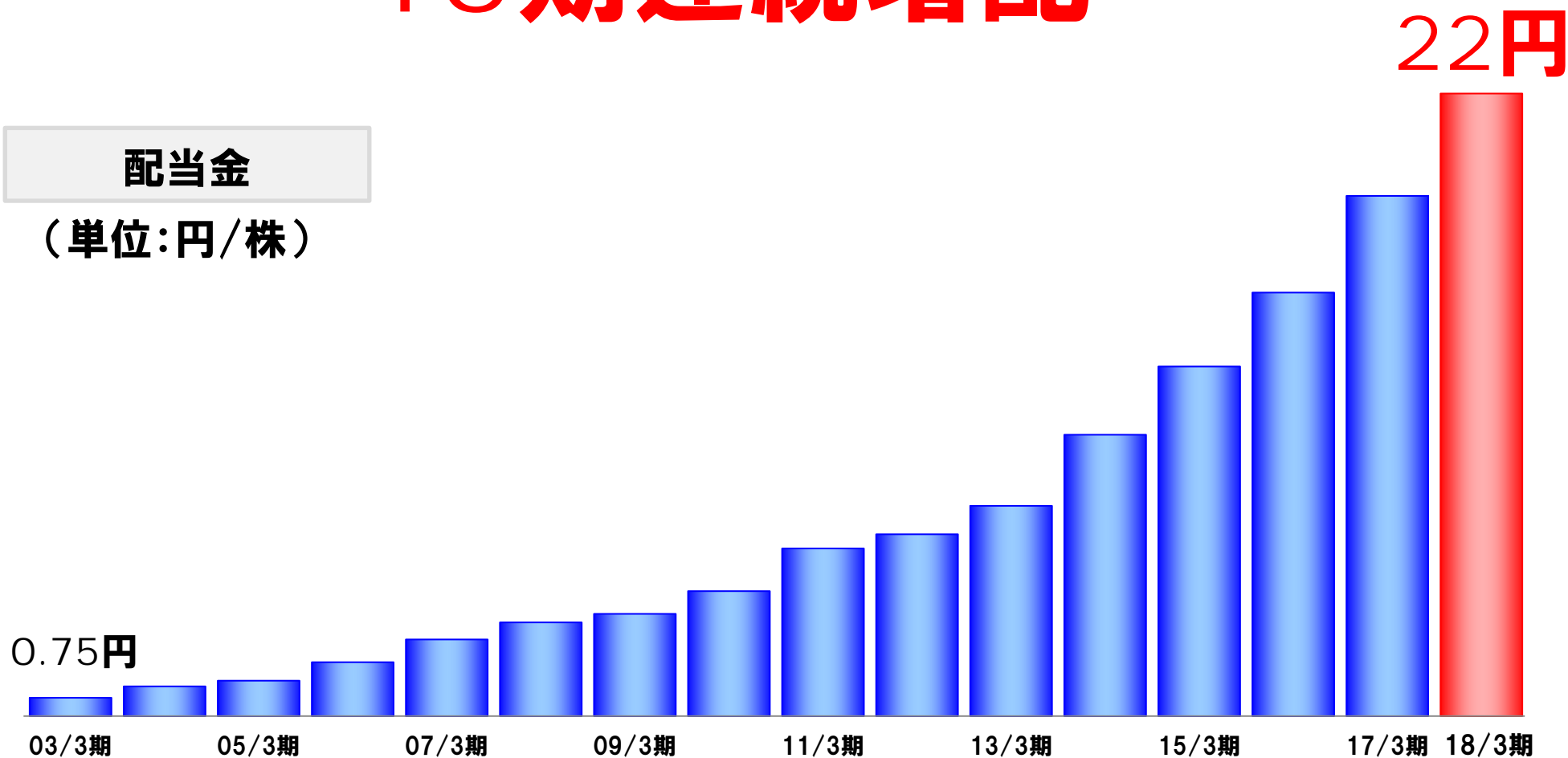
	18/3期 実績	17/3期 実績	前期比
売上高	225,437	205,117	+ 9.9%
営業利益	15,359	13,264	+ 15.8%
経常利益	16,943	14,238	+ 19.0%
当期純利益	10,782	9,151	+ 17.8%
EPS(円)※	71.91	61.47	+ 17.0%

※株式分割考慮後

15期連続増配

配当金

(単位:円/株)



連結業績推移

経常利益 169億43百万円
前期比 19.0%増

順調に推移

第一次オリンピック作戦

第二次オリンピック作戦

計画

12/3期

15/3期

16/3期

17/3期

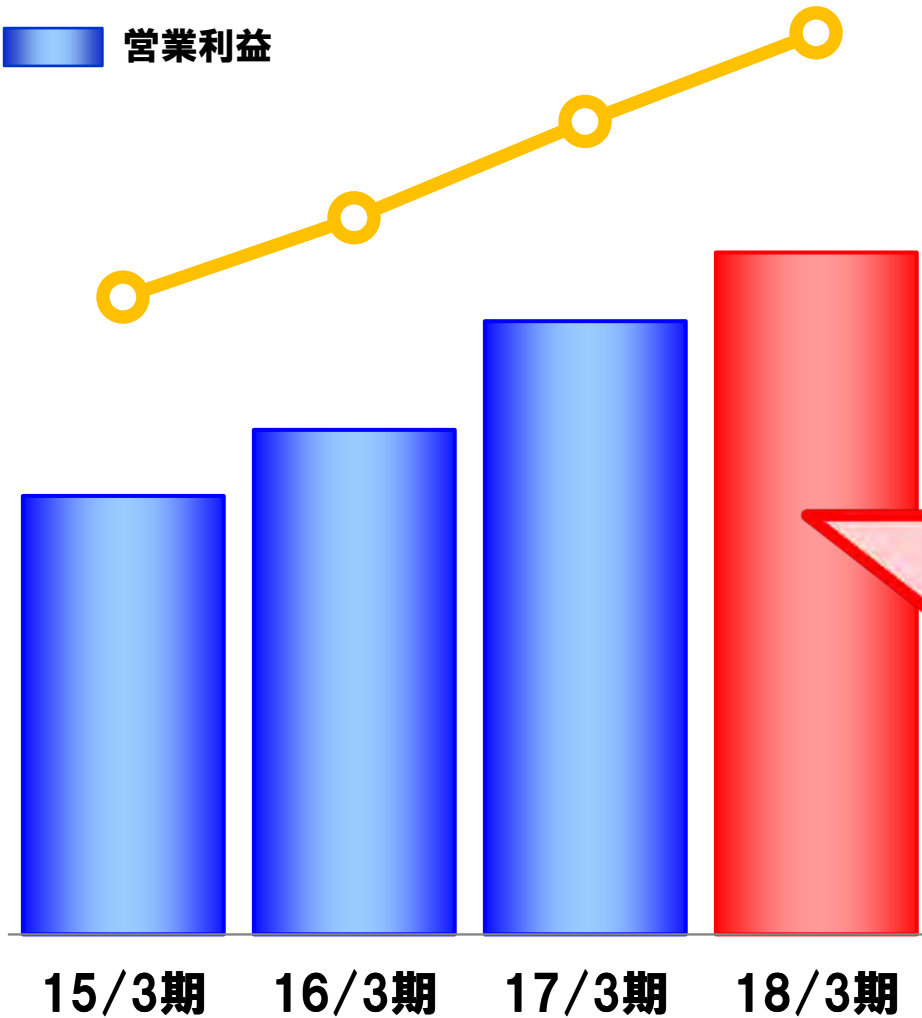
18/3期

19/3期

セグメント別業績
国内事業

国内事業 業績

● 売上高
■ 営業利益



売上高

1,858億05百万円

前期比 **10.9%増**

営業利益

133億17百万円

前期比 **11.2%増**

国内事業

借上社宅管理事業



賃貸管理事業



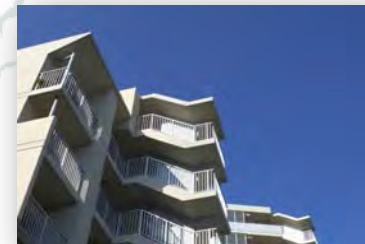
福利厚生事業



国内事業

国内
リロケー
ション
事業

借上社宅管理事業



賃貸管理事業



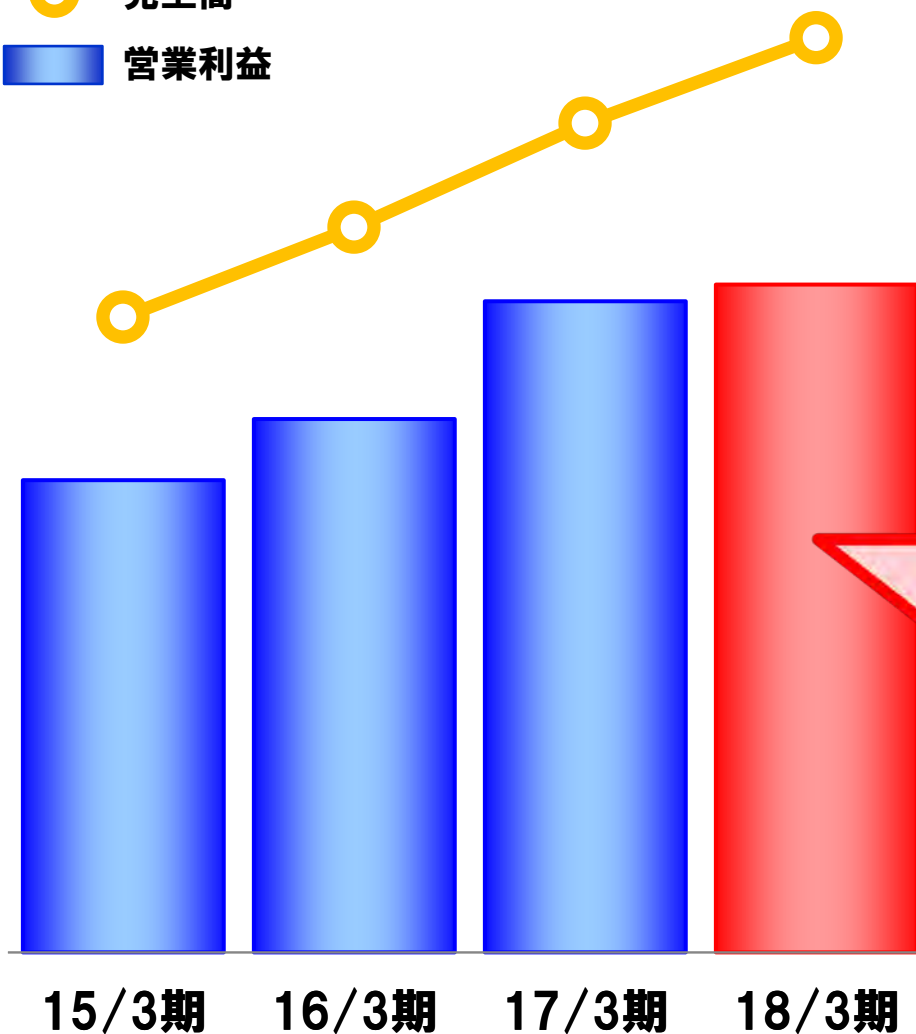
福利厚生
事業

福利厚生事業



国内リロケーション事業(社宅+賃貸)

売上高
営業利益



売上高

1,636億86百万円

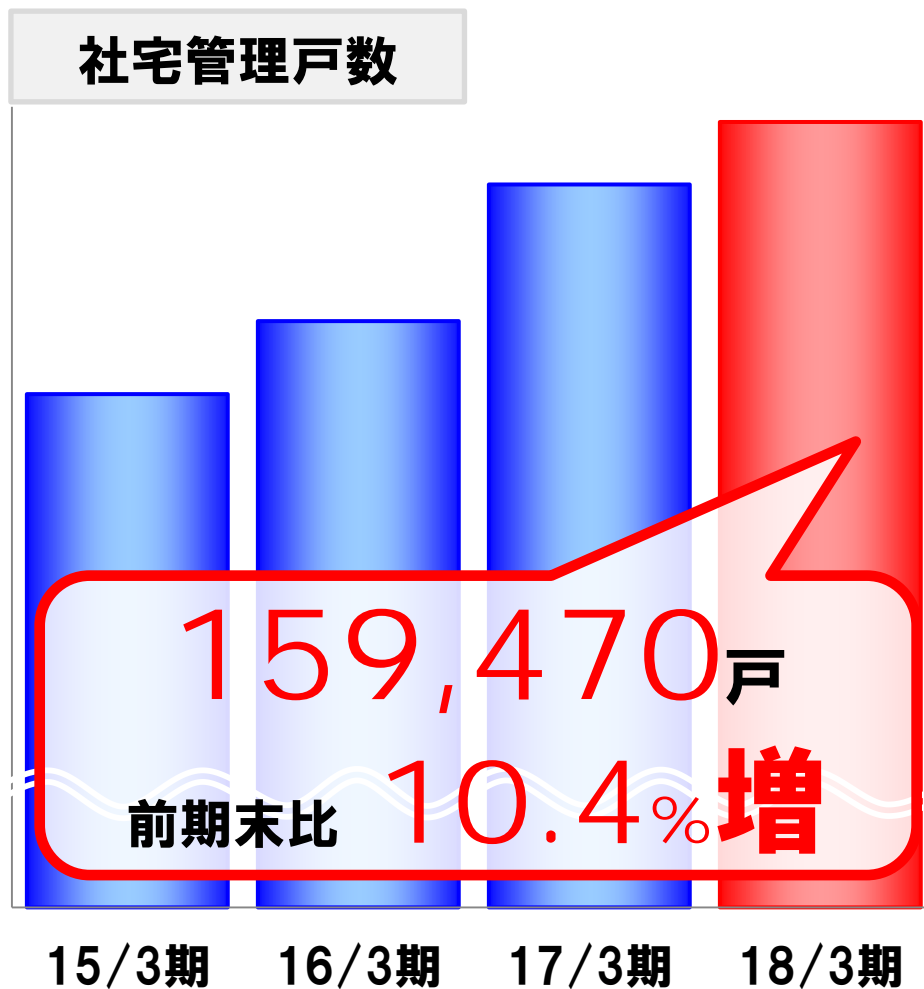
前期比 **10.3%増**

営業利益

65億21百万円

前期比 **2.6%増**

借上社宅管理事業



業務負担軽減効果が高い
転賃が高評価



コンペ勝率
高水準でキープ

借上社宅管理事業

借上社宅管理事業 **ダントツNo.1** を目指す



システム開発に注力

一時的に費用増加

借上社宅管理事業

福利厚生事業の成功モデル

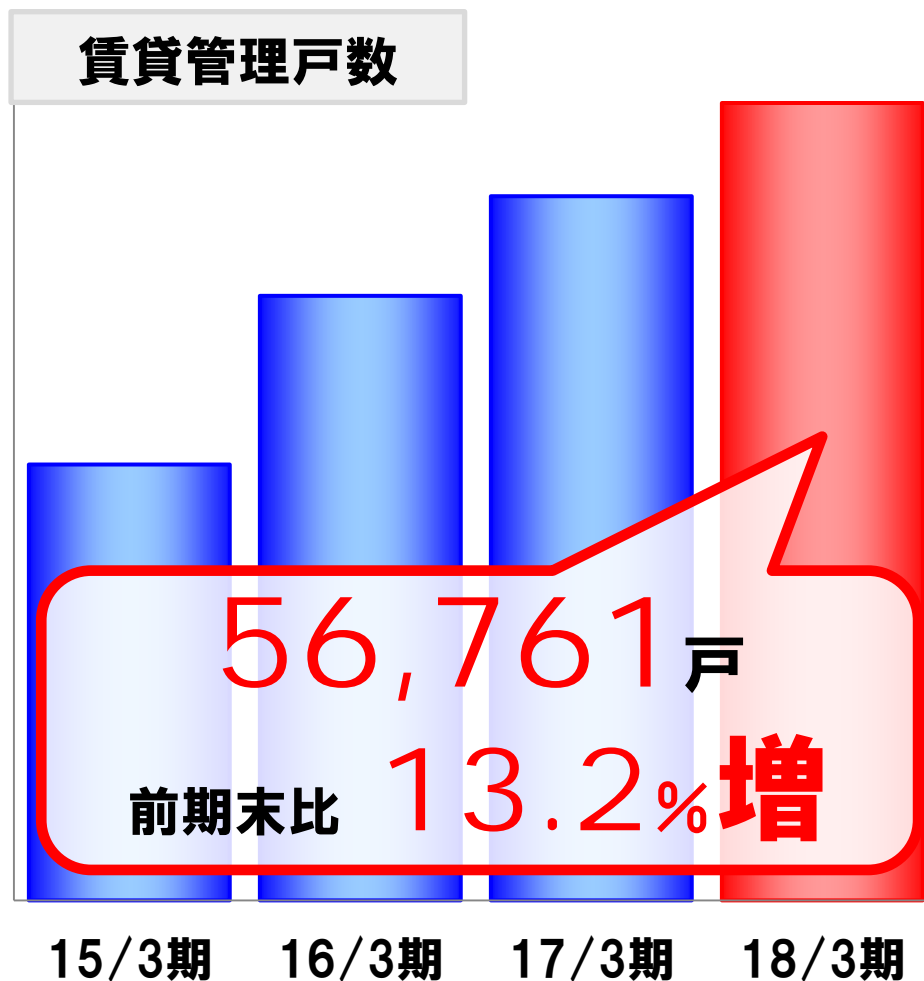
システム投資

会員数増加

コストは同じ割合で増加しない

借上社宅管理事業で同様の体制構築推進

賃貸管理事業



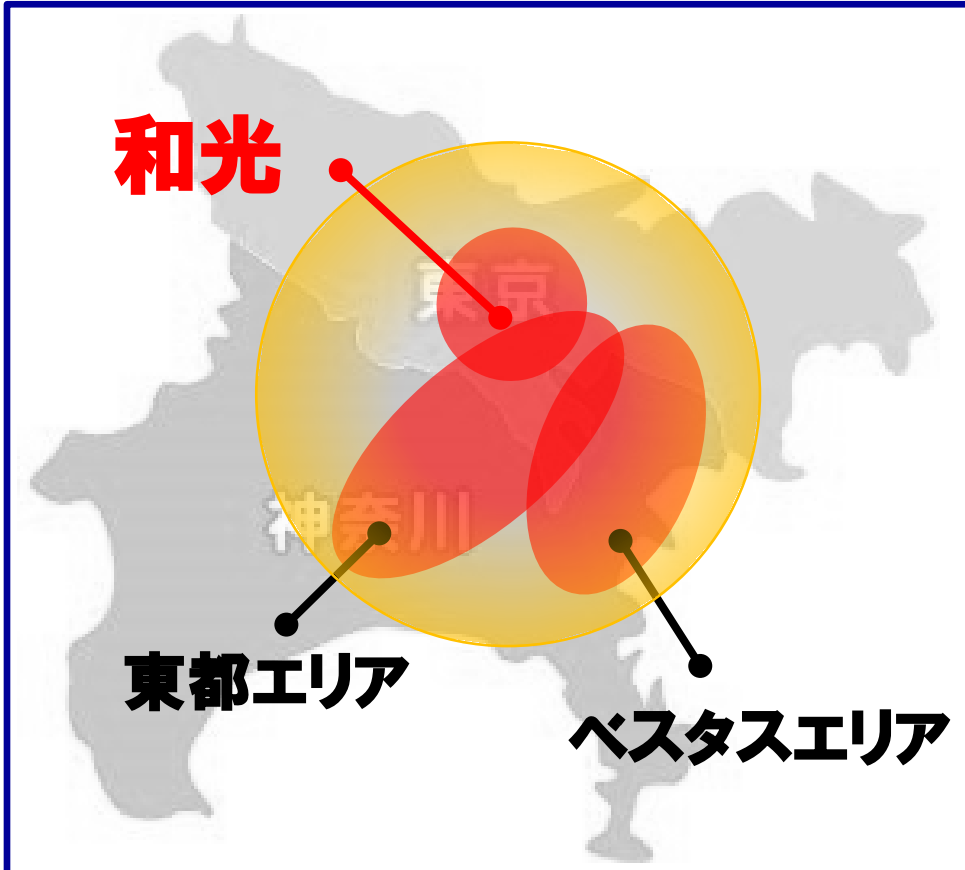
既存グループ会社の成長
＋
「全国7ブロック展開」



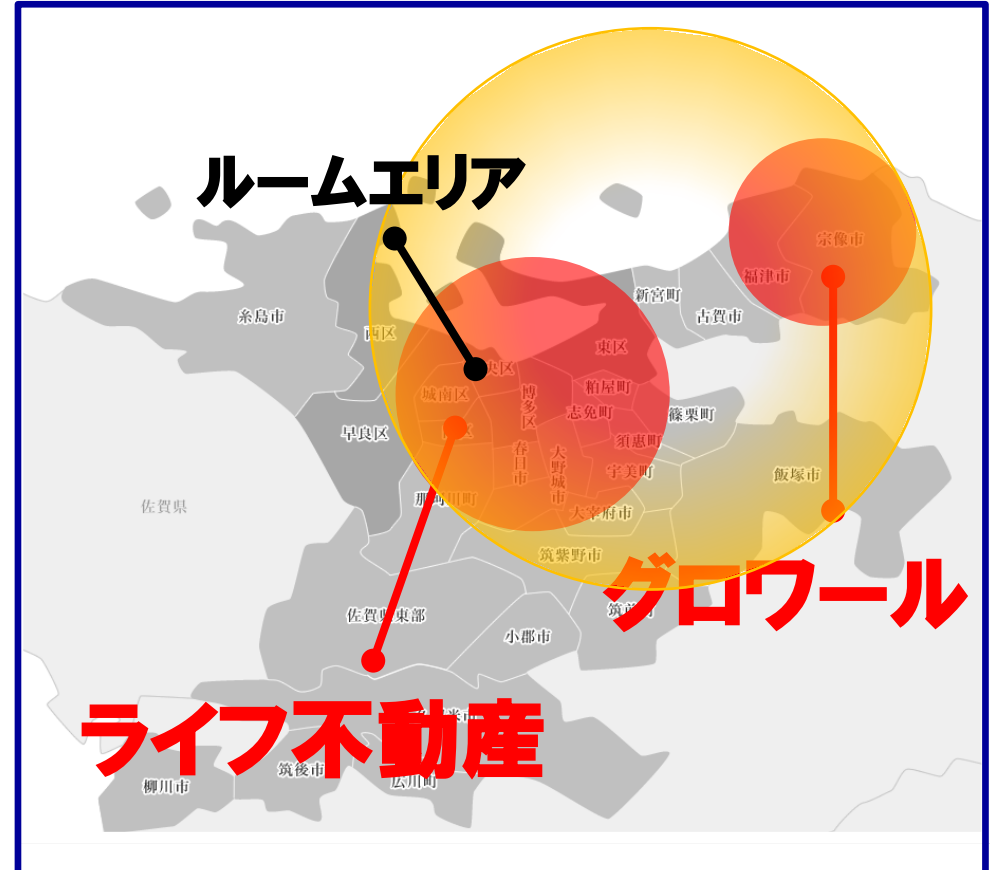
収益基盤拡大

賃貸管理事業

東京エリア



福岡エリア



M&A案件の発掘

不動産会社オーナー

将来の自律成長への不安はあるが
会社の売却に抵抗を感じる人も

マイノリティ出資から始める

賃貸管理事業

小規模案件買収で人的資源不足 / 経営効率低下



中間
持株会社

株式会社 **リロパートナーズ**

役員の人事異動を実施

中間持株会社の機能を強化

賃貸管理事業

同エリアの管理会社を組織統合

2018年3月期

東京
東都



神奈川
ベスタス

統合

2019年3月期

仙台

- ナカミチ
- 進和商事
- ハウジングメイト

再編予定

中間
持株会社

株式会社 リロパートナーズ

成功事例やノウハウ共有を活性化



賃貸管理グループ会社表彰式受賞者



賃貸管理グループ会社表彰式の様子

賃貸管理事業

中間
持株会社

株式会社 **リロパートナーズ**

システムや管理機能を合理化・集中化



改善点多数残存

改善余地は今後の伸び代となる

賃貸管理事業

- 1 同エリア管理会社のロールアップ推進**
- 2 マイノリティ出資**
- 3 中間持株会社の機能強化**
- 4 成功事例やノウハウ共有の活性化**
- 5 システムや管理機能の合理化・集中化**

次の中計期間で規模の利益を実現

国内事業

国内
リロケー
ション
事業

借上社宅管理事業



賃貸管理事業



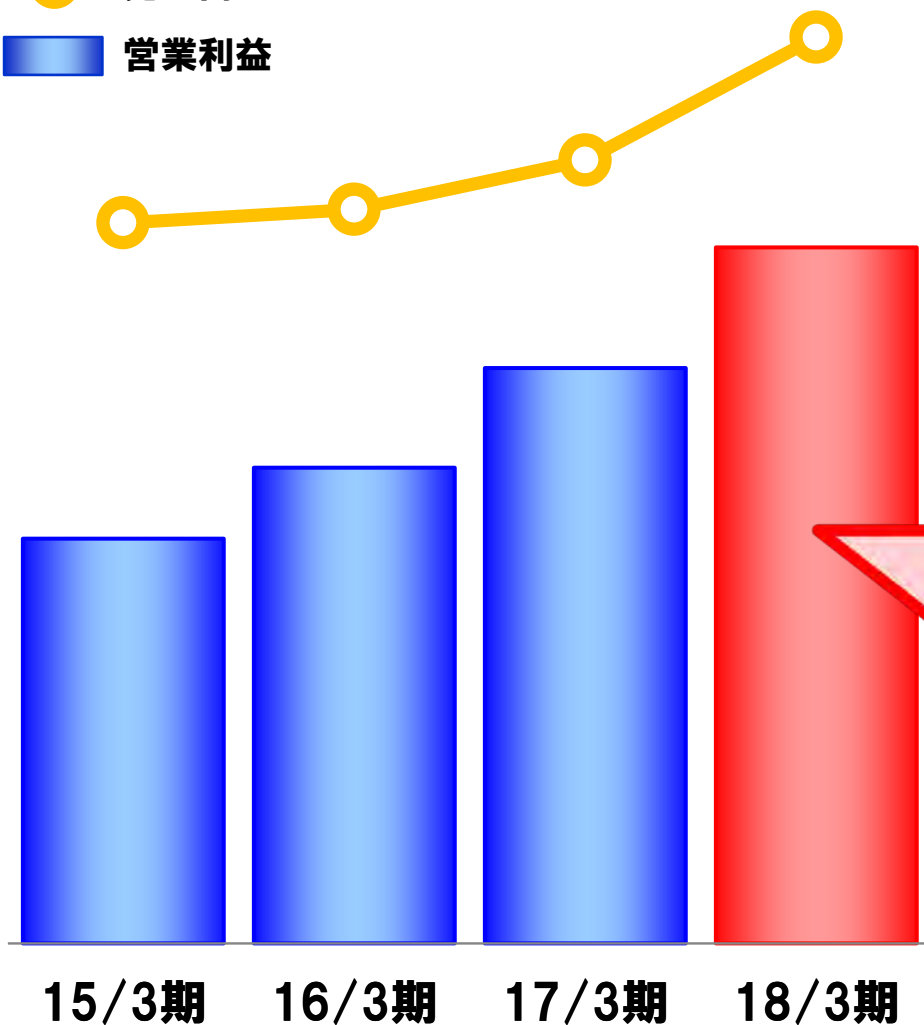
福利厚生
事業

福利厚生事業



福利厚生事業

● 売上高
■ 営業利益



売上高

221億18百万円

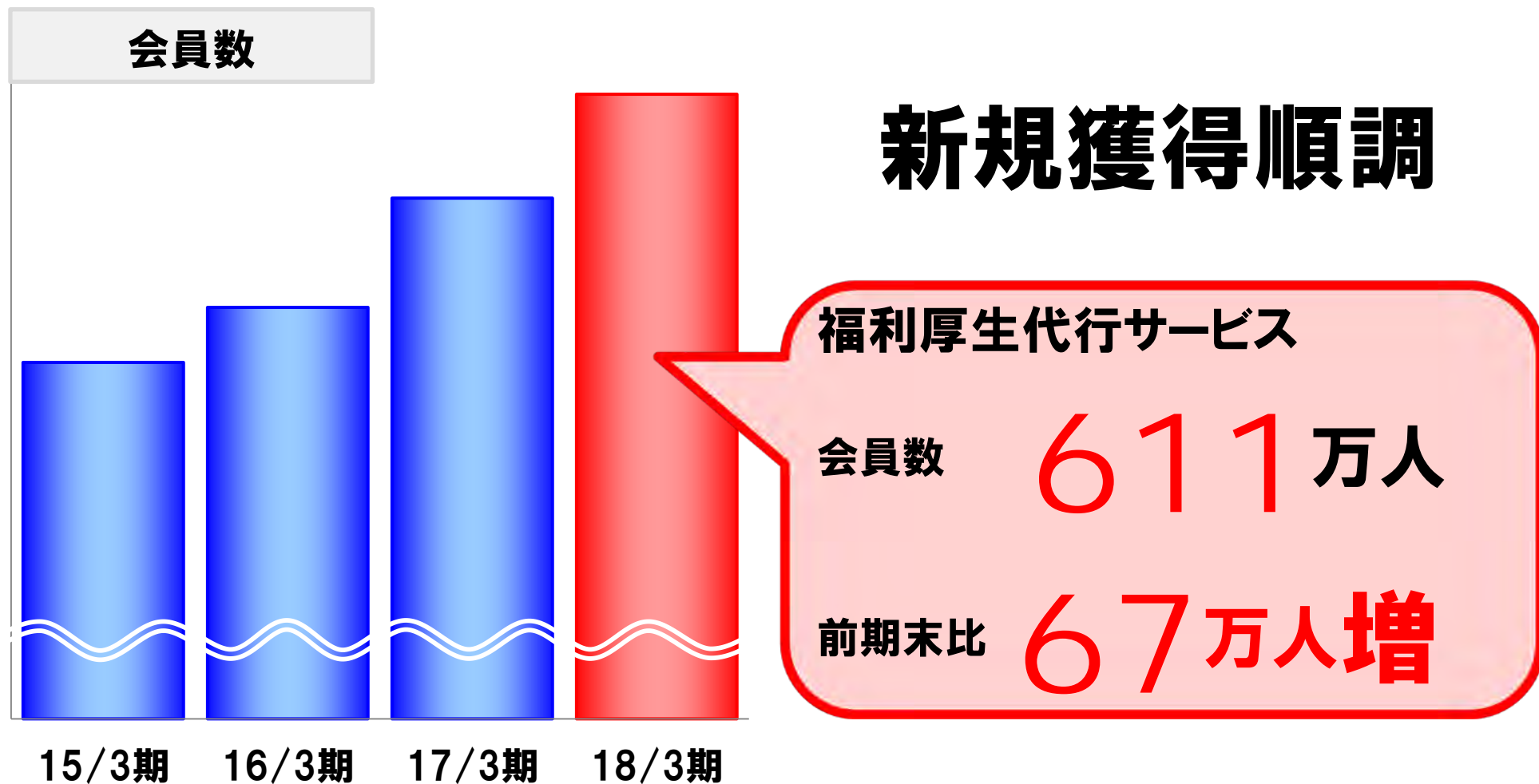
前期比 **15.7%増**

営業利益

67億96百万円

前期比 **21.0%増**

福利厚生事業



福利厚生事業

会員基盤拡大

北海道エリア

東北エリア

中部エリア

甲信越エリア

中国・四国エリア

関西エリア

関東エリア

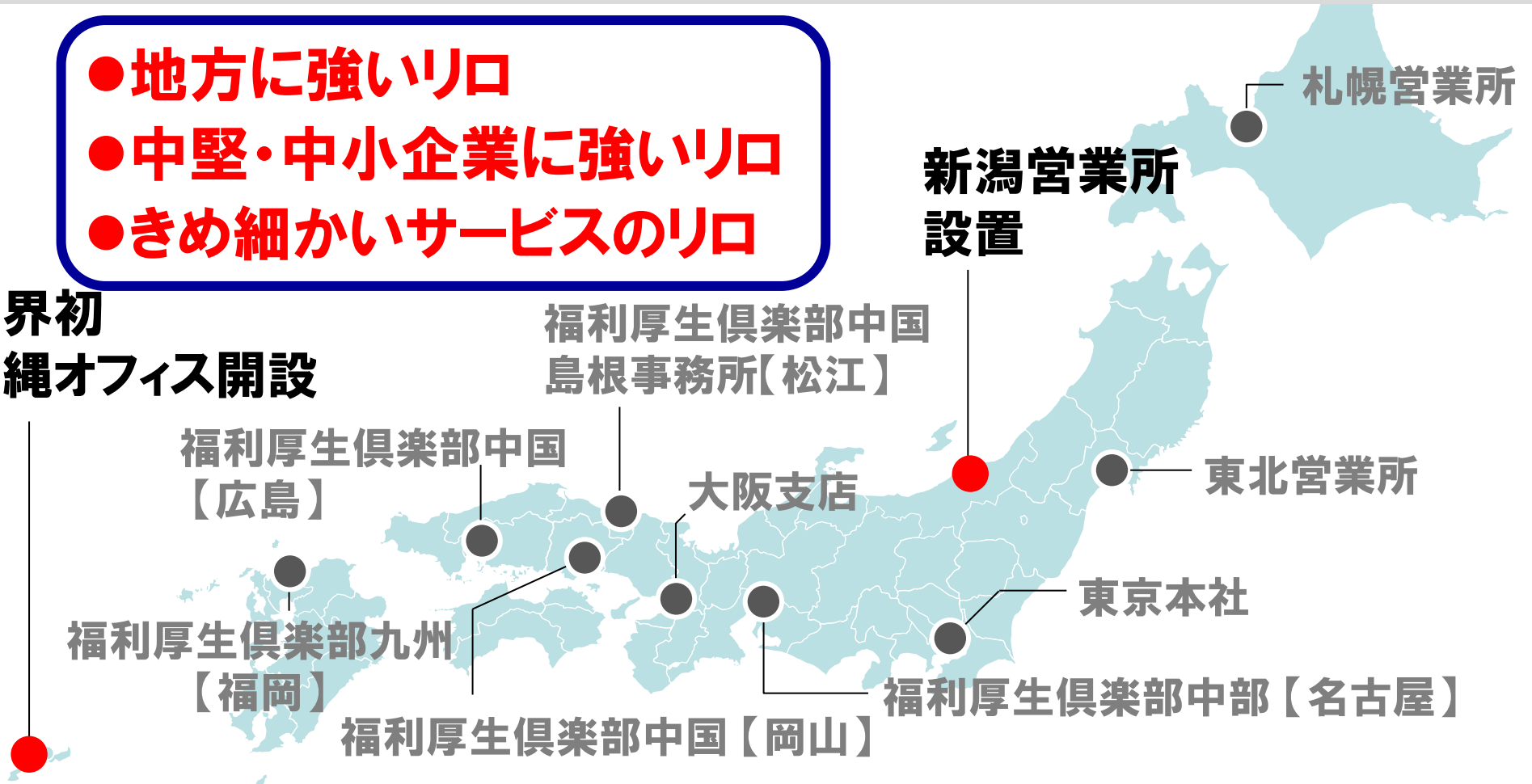
九州・沖縄エリア

全国で万遍なく営業が進捗

福利厚生事業

- 地方に強いリロ
- 中堅・中小企業に強いリロ
- きめ細かいサービスのリロ

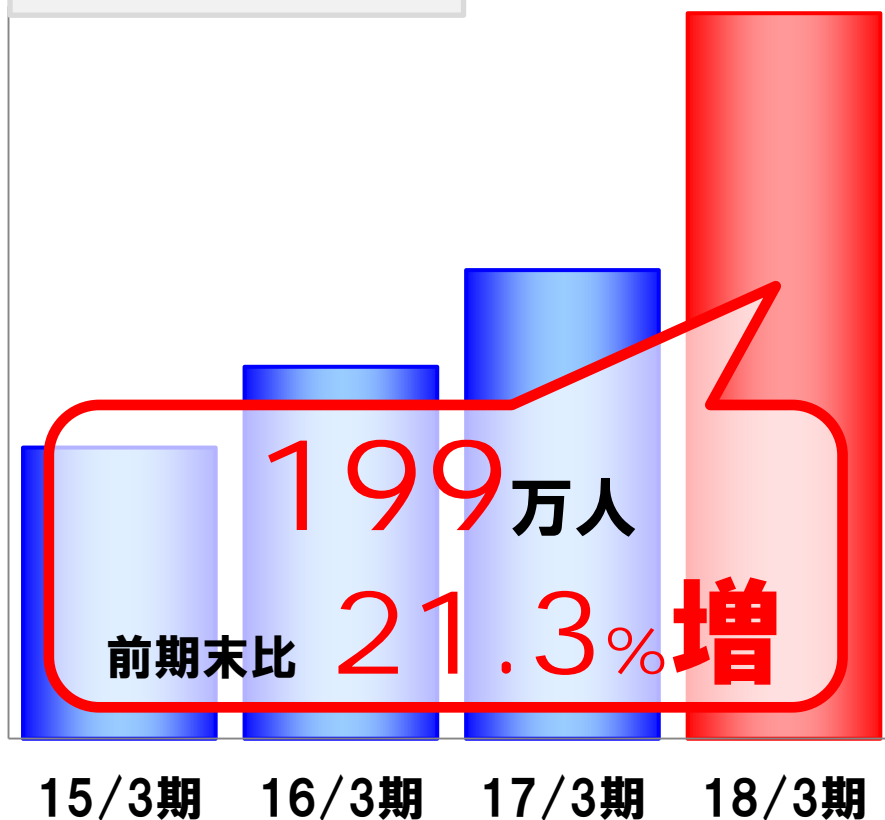
業界初
沖縄オフィス開設



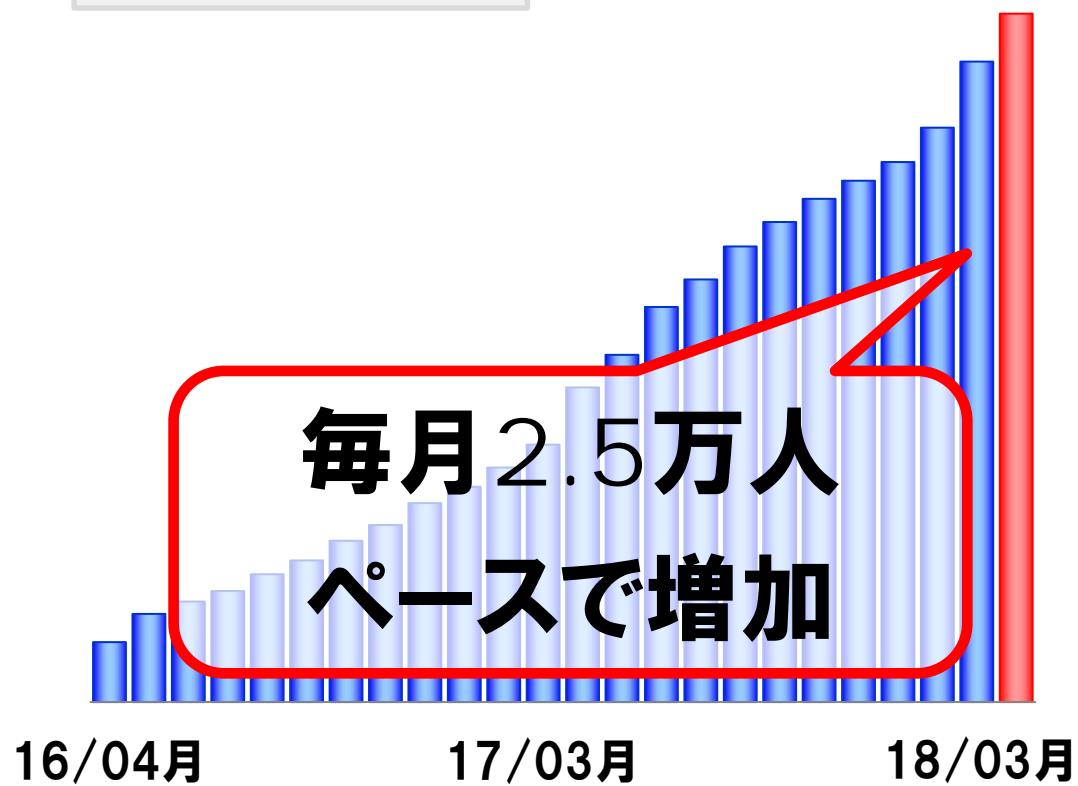
差別化を推進

福利厚生事業

メルマガ購読者数



スマートフォン用アプリ
ダウンロード件数



利用関連指標 順調に推移

福利厚生事業

宿泊施設



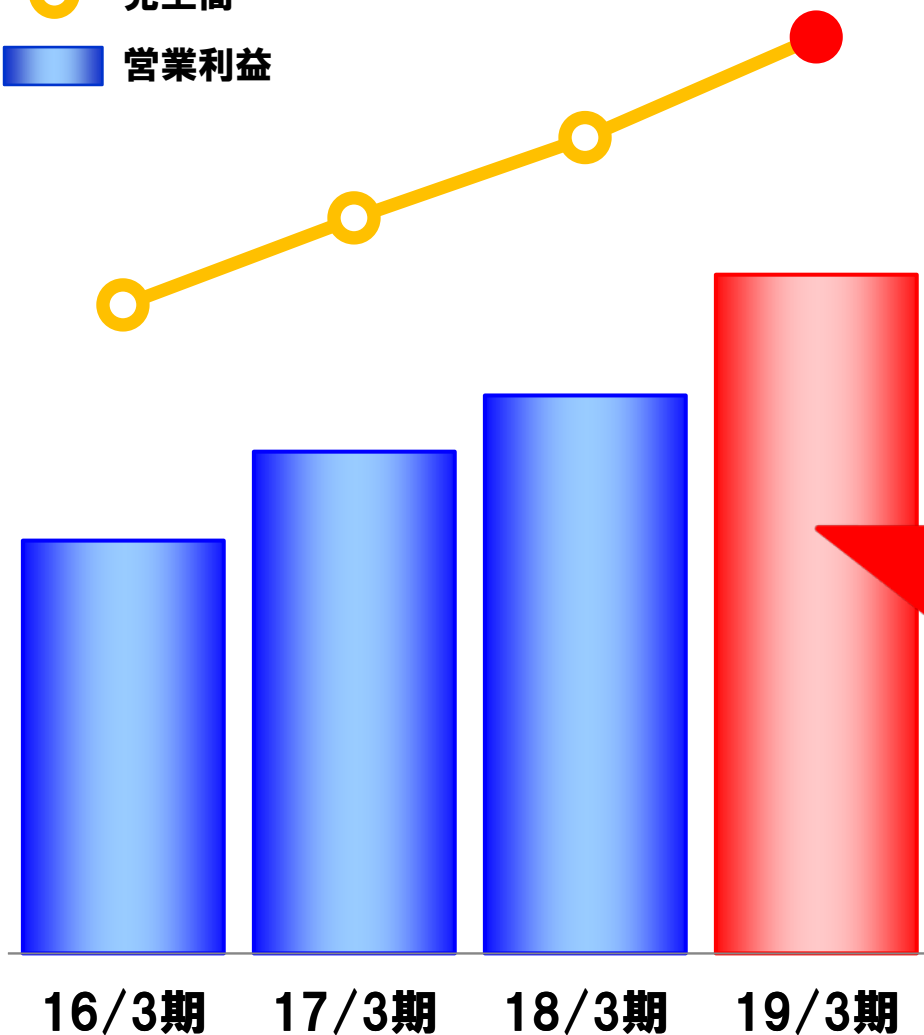
グルメ系



コミッション収入が前期比22%成長

国内事業 2019年3月期計画

● 売上高
■ 営業利益



売上高

2,088億円

前期比 **12.4%増**

営業利益

162億円

前期比 **21.6%増**

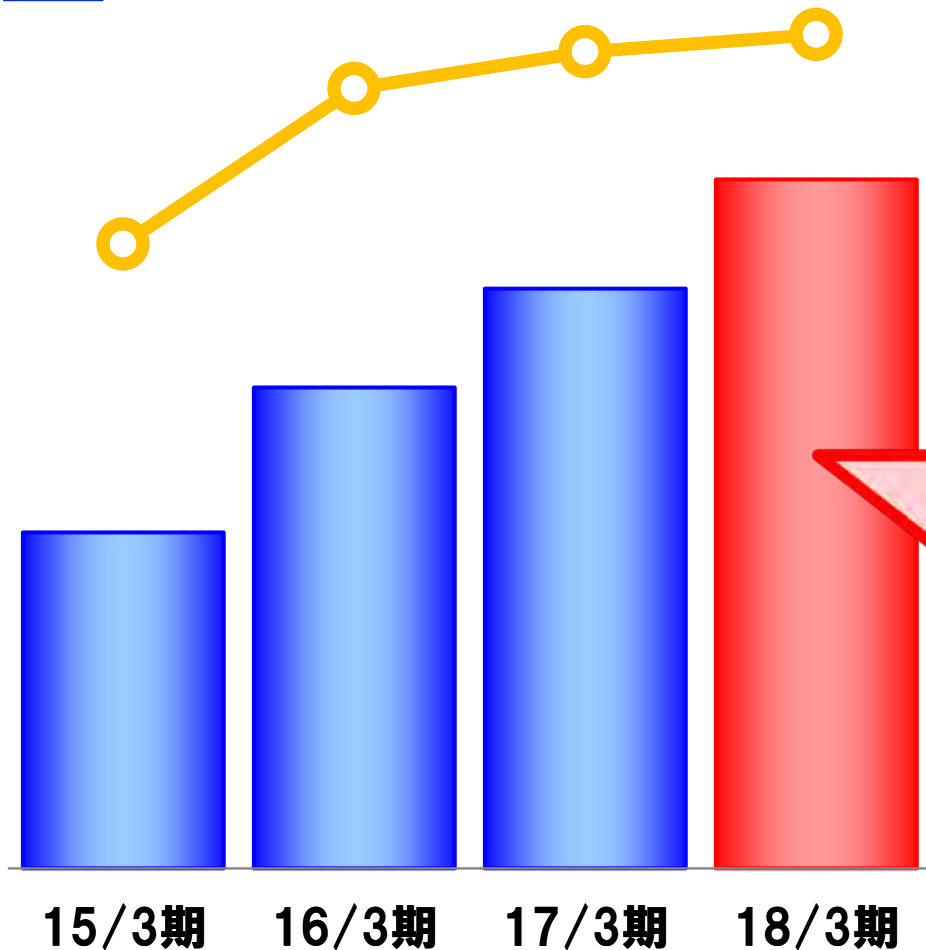
セグメント別業績

海外セグメント

海外セグメント

海外事業

● 売上高
■ 営業利益



売上高

343億73百万円

前期比 **2.1%増**

営業利益

29億90百万円

前期比 **18.9%増**

トランプ政権発足



影響は一時的

縮小する国内市場



海外に市場を求めるトレンド継続

海外赴任支援事業

海外赴任完了数



2018年3月

7,266世帯
前年同期比 13.0%増

赴任支援関連各種サービス収益伸張

海外赴任支援事業



営業・オペレーション一体化

既存顧客への取引拡大を推進

海外現地事業

北米 ⇒ 12箇所に事務所配置



住宅斡旋、サービスアパートメント運営を中心に伸張

海外現地事業

賃貸仲介件数

+16.6%

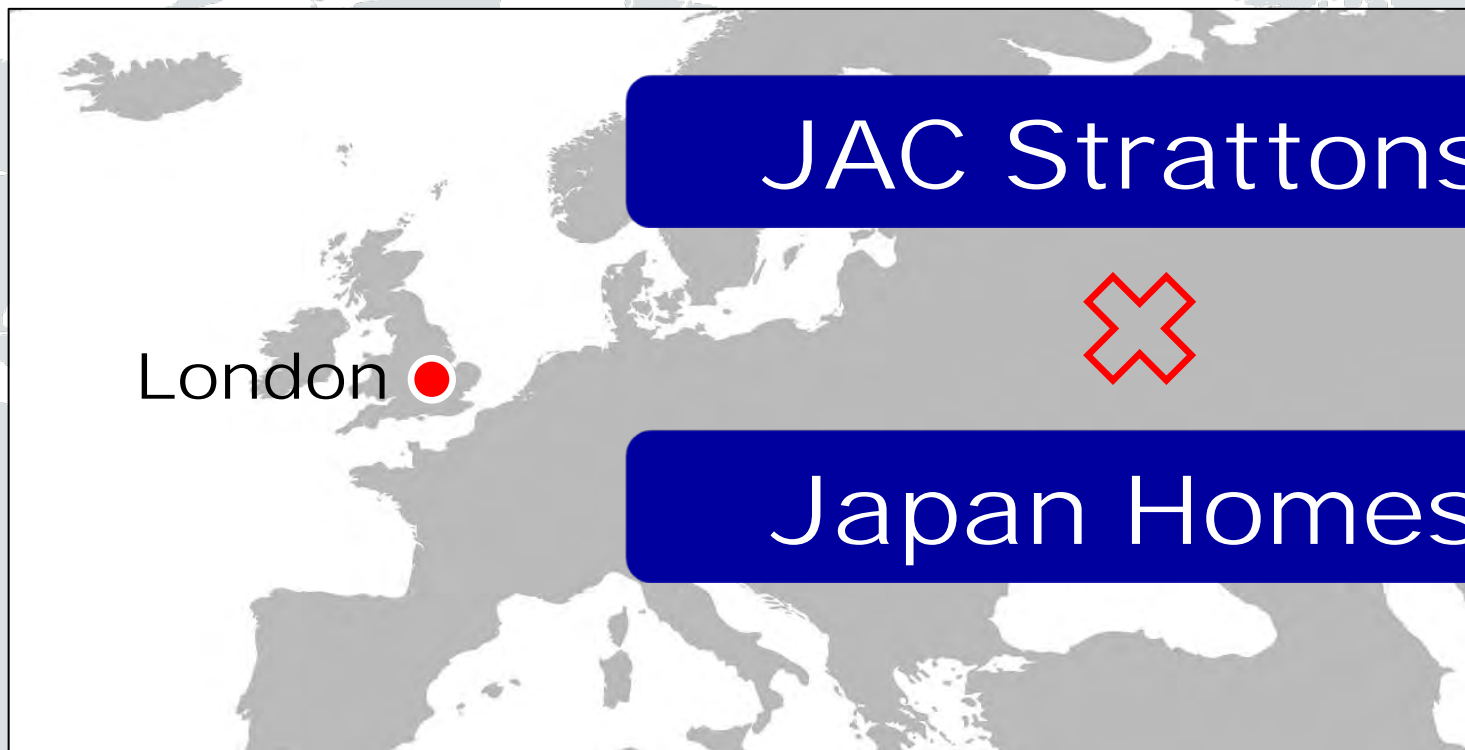
売買仲介件数

+12.6%

サービスアパートメントホテル

稼働率 87.5%

ヨーロッパ ⇒ M&A 実施



ロンドンにおける日系不動産会社業界No. 1

JACストラットنز

1975年 ロンドンで設立/不動産仲介・管理会社

売上構成：日系顧客(50)/非日系顧客(50)

年間賃貸仲介件数：1,700件

米国の成功モデルを横展開

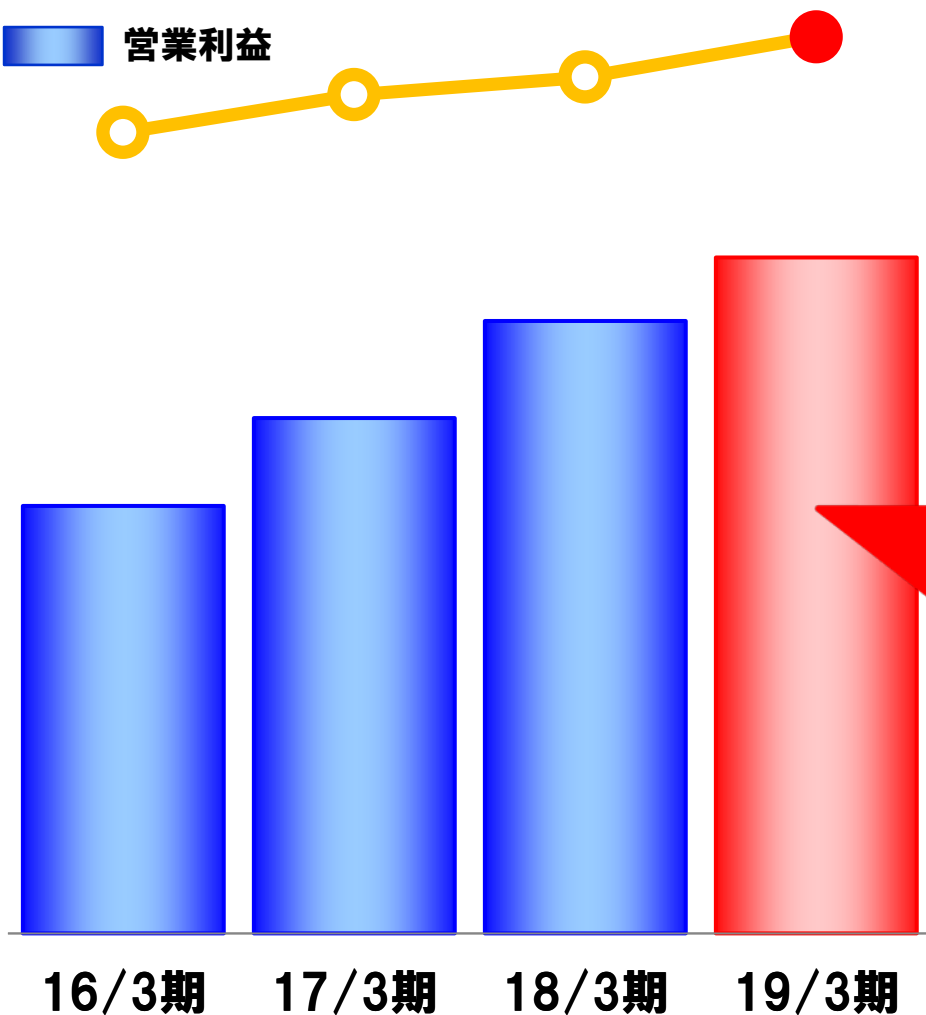
海外現地事業



金融系の顧客への総合的なサービス提供が可能

海外事業 2019年3月期計画

○ 売上高
■ 営業利益



売上高

360億円

前期比 4.7%増

営業利益

33億円

前期比 10.4%増

2019年3月期 計画

2019年3月期 計画

(百万円未満切捨)

18/3期
実績

19/3期
計画

前期比

売上高

225,437

250,000

+10.9%

営業利益

15,359

18,400

+19.8%

経常利益

16,943

20,000

+18.0%

当期純利益

10,782

12,500

+15.9%

EPS(円)

71.91

83.80

+16.5%

1株当たり
年間配当金(円)

22.00

25.00

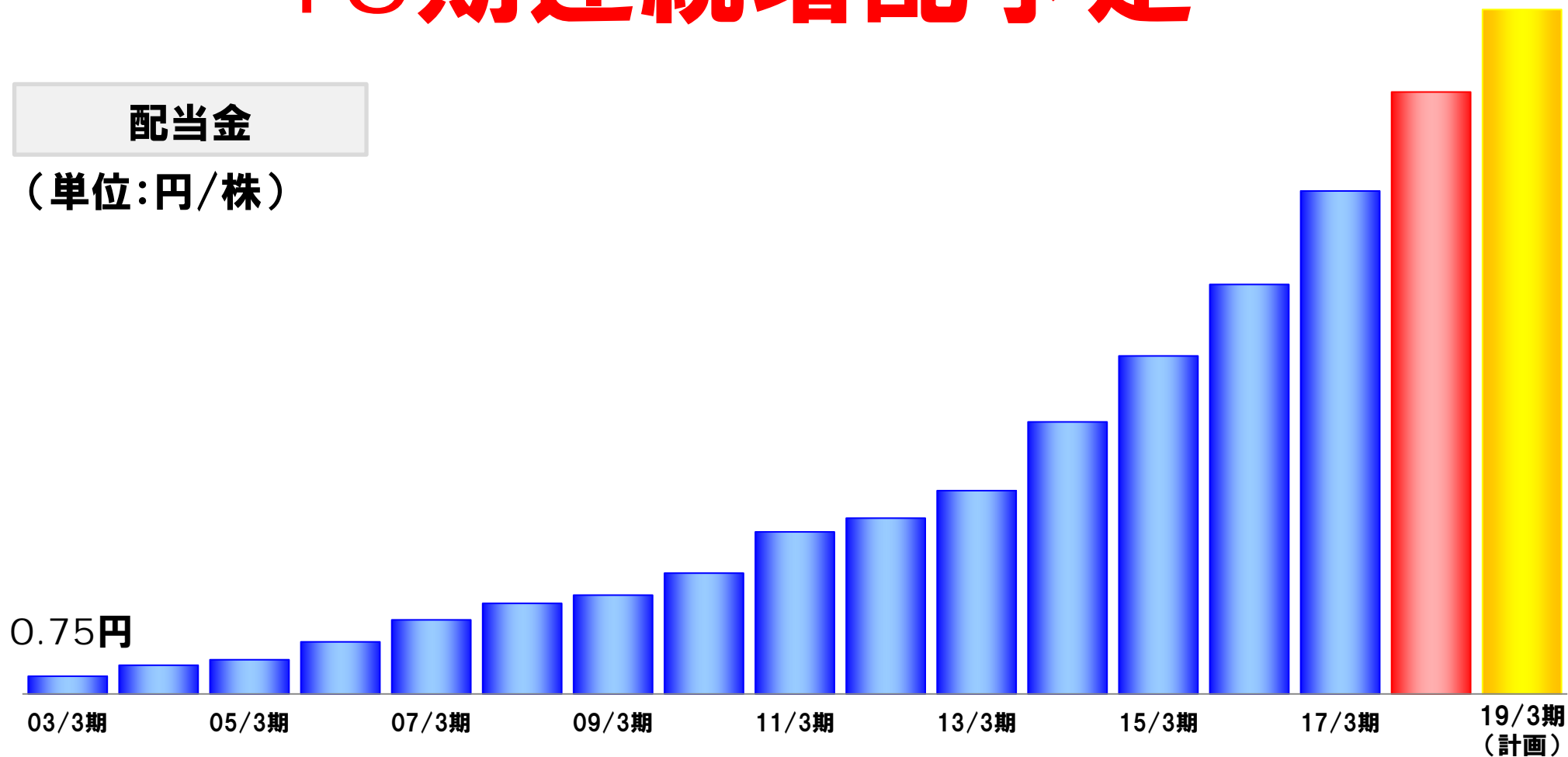
+3.00円

16期連続増配予定

25円

配当金

(単位:円/株)



轉換社債型新株予約権付社債発行

2018年3月 ユーロ円CB 250億円発行

自己株買い 50億円実施

**発行から1年半後轉換可
3年後償還期限**

**次の中計期間中グローバル展開を加速するための
資本増強**

株式分割

2017年4月1日付 10分割実施

株主数

2017年3月末時点

4,579名



2018年3月末時点

8,338名

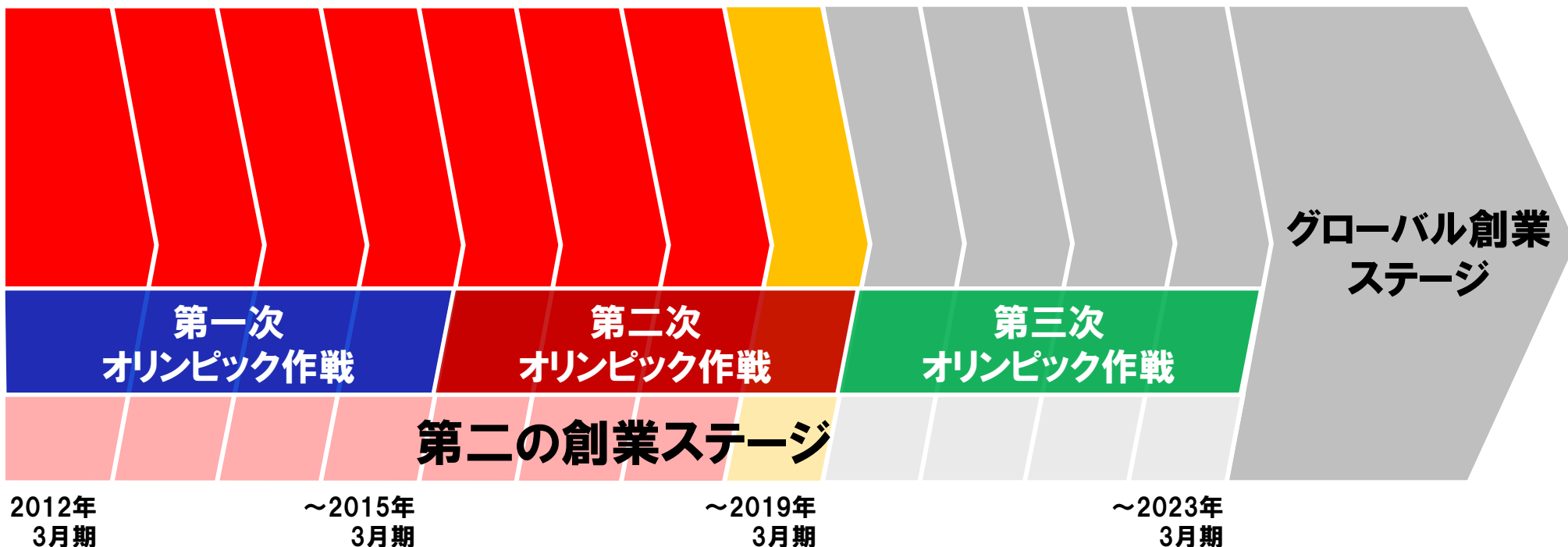
投資単価の適正な水準、株式の流動性に留意しつつ運営してまいります

2018年3月期
リロググループ
決算説明会

2018年6月1日

第二の創業

第2次オリンピック作戦 最終期



主力事業

利益規模 or 市場シェアNo. 1

国内の経営基盤強化

第3次OP作戦で世界を目指す

転換社債を発行

第3次オリンピック作戦

**グローバルリロケーションカンパニー
をグループ化**

**世界中で人の移動をサポートできる
体制を構築**

AIRINCグループ化

**グローバルリロケーションカンパニー
とのミーティング機会が増加**

世界の状況

グローバルリロケーション
カンパニーA社

IT投資

システム開発

引越し

ビザ
手配

航空券
手配

規程
コンサル

住宅
斡旋

売買
仲介

データ
販売

etc...

収益

利便性を
提供

50以上の
メニュー

顧客企業

海外人事部

海外赴任者

世界中で人の移動をサポートできる体制を整備

世界の状況

グローバルリロケーション
カンパニーB社

クライアントニーズより
不動産取引が主軸

株価下落

日本国内
不動産系社宅管理会社

不動産業

好調

社宅管理

低調

状況は類似している

世界の状況

**ファンドが所有する
リロケーションカンパニーの特徴**

短期的な企業価値の追求

燃えるような使命・長期ビジョンを持たない

効率化を重視し、強みを失う

好機になる可能性がある

第3次オリンピック作戦

**世界の市場にリーチする
土台を創り上げる**

AIRINCの取り組み

AIRINC

初年度計画達成



※2018年6月全社員大会の様子

世界化加速に向けキックオフ

AIRINCの取り組み

AIRINC

■大企業

フォロー体制が高評価



継続率 98%

■中堅・中小企業

強みが発揮できていない

AIRINCの取り組み

AIRINC

■ 中堅・中小企業

||

100億円を超える
市場規模



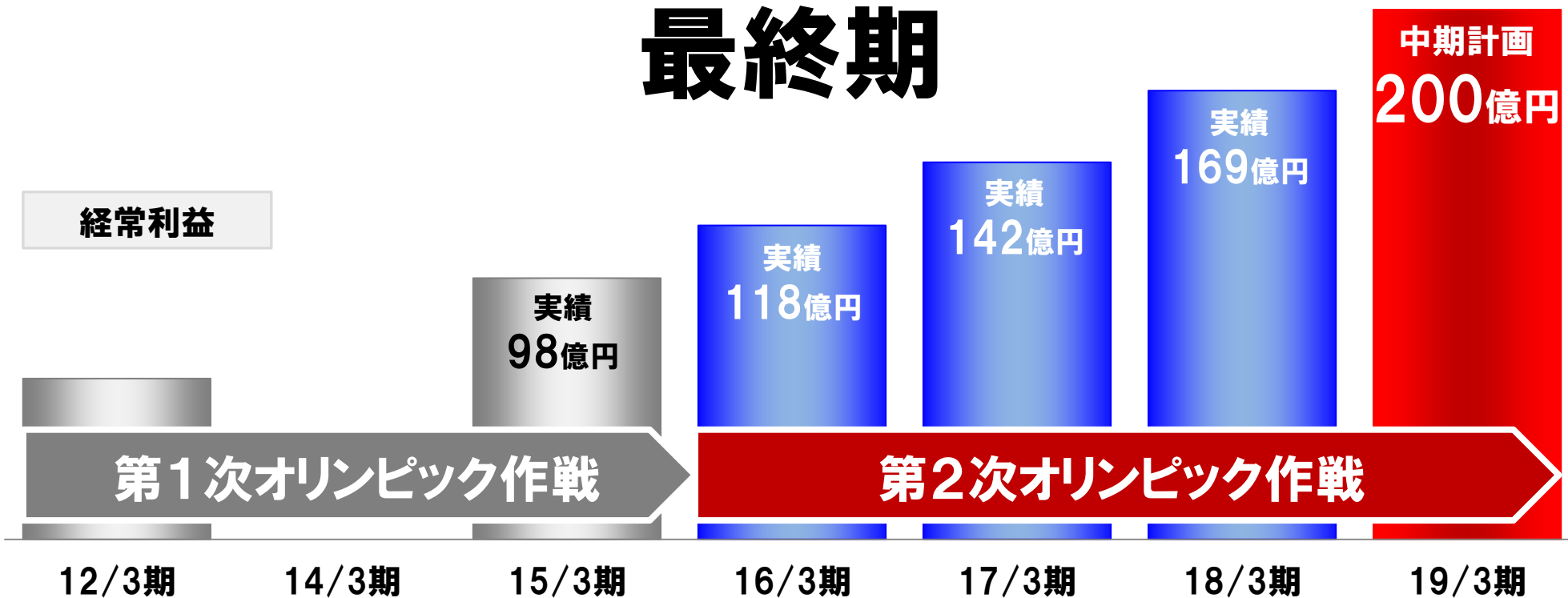
オンラインセールス・
フォローシステムの開発

中堅・中小企業市場へ
アプローチ開始

有効な投資を行い業界No.1を目指す

中期経営計画 進捗

第2次オリンピック作戦 最終期



中期経営計画 達成可能

マイナス要素

賃貸管理事業におけるM&A、人材不足

留守宅管理事業のビハインド

プラス要素

福利厚生代行サービスの好調

ホテル運営の伸張

リゾート事業の好調

市場環境

<企業の課題>

人口減少に起因するパート・アルバイトの正社員化
社員確保の為の体制整備



社宅・福利厚生制度の見直し

対象範囲の拡大

新たな制度導入

現導入プランのアップグレード

社宅・福利厚生制度の見直し

対象範囲の拡大

新たな制度導入

現導入プランのアップグレード

- 労働集約型の業界
- 中堅・中小企業
- 地方企業



**新規導入が
順調に推移**

市場環境

国内市場の縮小



日本企業の世界化加速

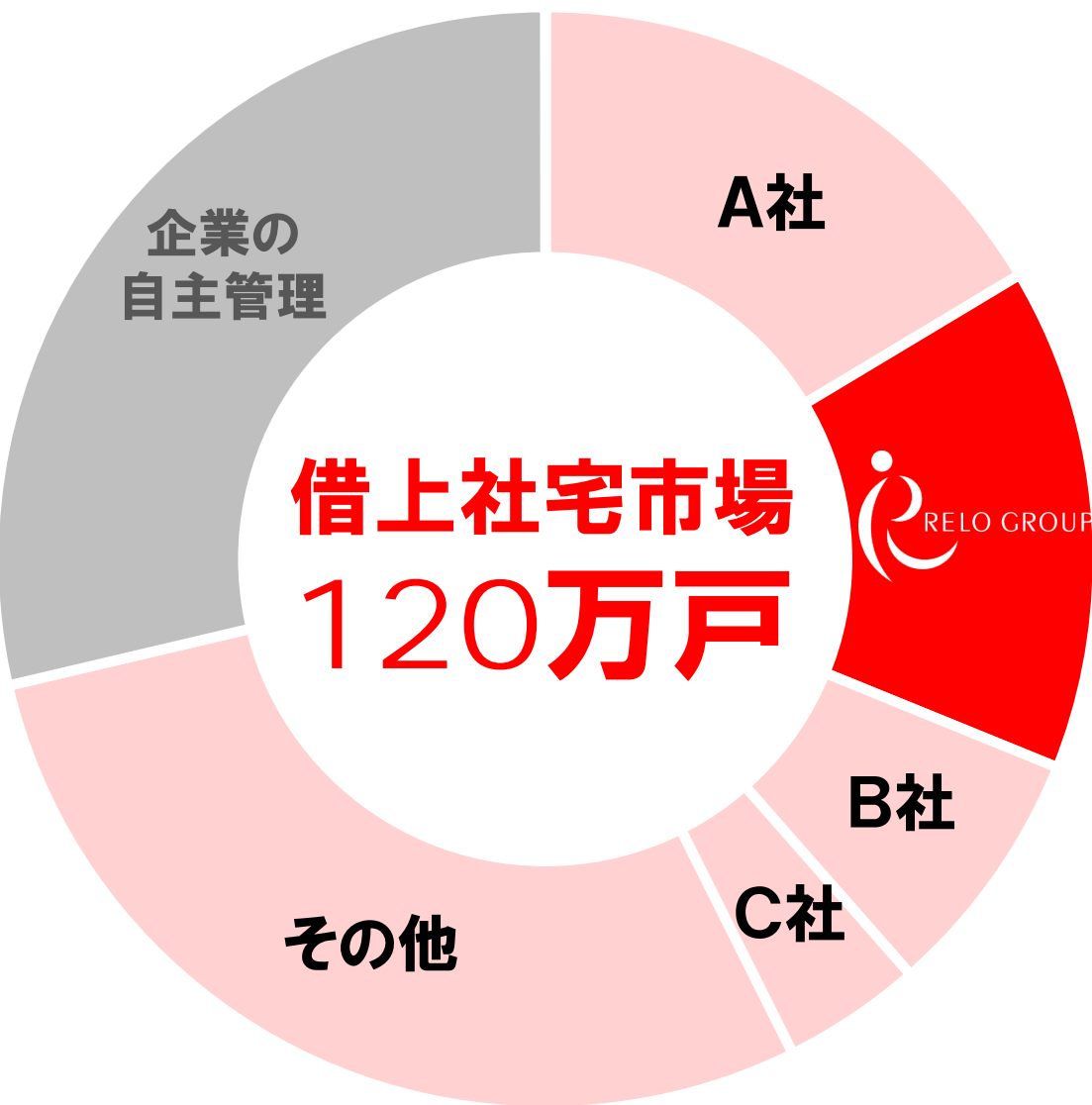
日本企業

- 赴任関連業務
- 海外現地業務

＝ 増加傾向

アウトソーシング市場は拡大

借上社宅管理事業



借上社宅市場
120万戸

<リログループの強み>

転貸契約スキーム
敷金立替サービス



第2次OP作戦期間中
シェア拡大

借上社宅管理事業

システム開発 第1フェーズ:

リロネット

① 機能充実

② ユーザビリティ向上

④ コミッション収入の増加

③ リロネット利用率の向上

システム開発 第2フェーズ:

業務システム

バックヤード業務の削減・効率化

借上社宅管理事業

第2次
OP作戦

管理戸数の増加
を人員数でカバー

販管費増加

+

システム関連費用

第3次
OP作戦

2021/3期～

システム本格稼働

利益規模×市場シェア
ダントツNo. 1

成長に向けた
準備を開始

貸貸管理事業

経常利益

当初目標

47億円



ビハインド

M & Aの遅れ

案件の小型化



投資額

当初目標

400億円



19/3末見込

約 100億円

賃貸管理事業

既存会社

マネジメント人材の不足から苦戦

国内市場の縮小

**地方の中堅・中小管理会社は
危機感を持っている**

案件数は増加傾向

賃貸管理事業

日本は世界中から
ヒト・モノ・カネを呼び込む

社宅管理で人の移動ニーズをとらえ
全国賃貸管理でそれを支える

第3次オリンピック作戦に向け

新体制で成長の土台を創る

福利厚生事業

経常利益

当初目標
68億円

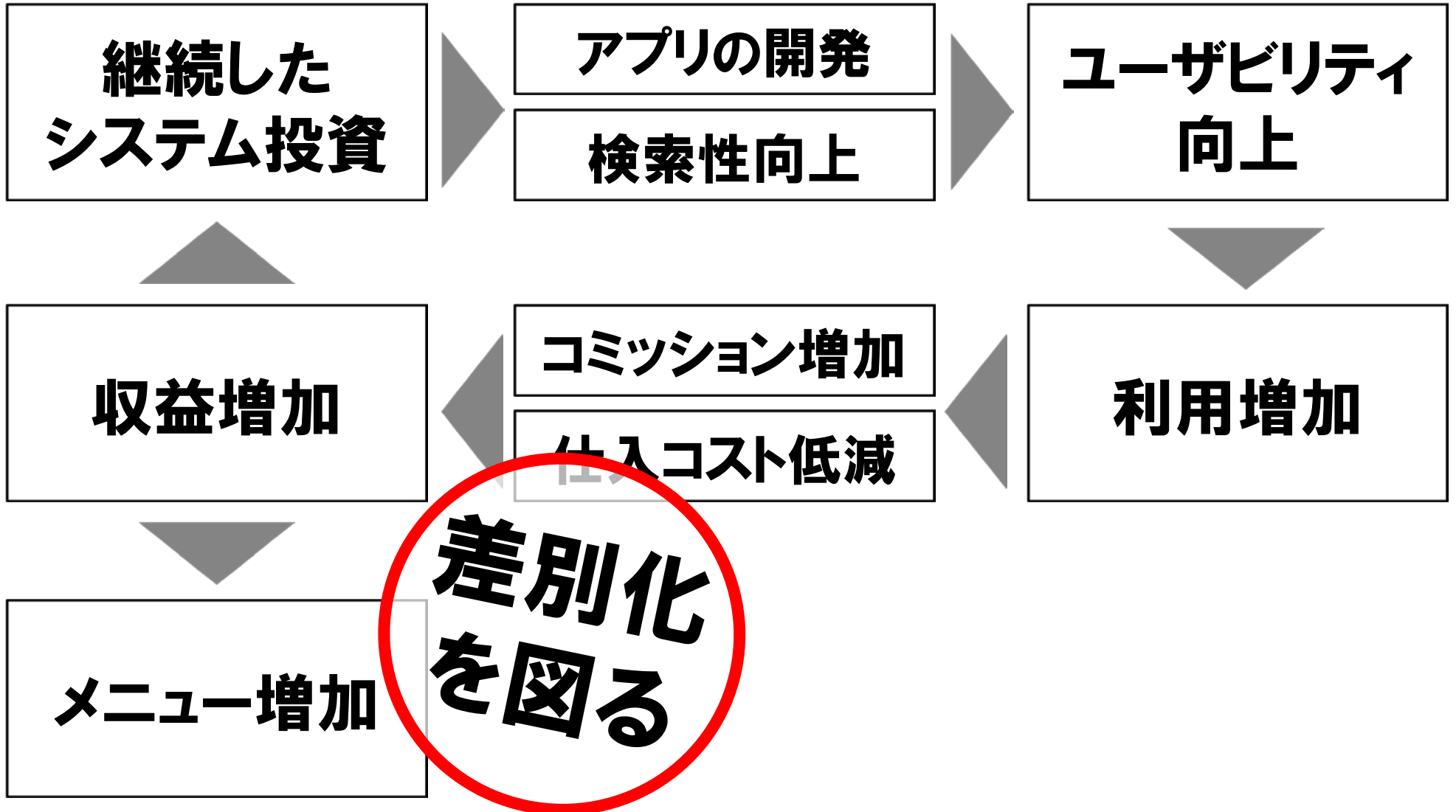


大幅超過見込

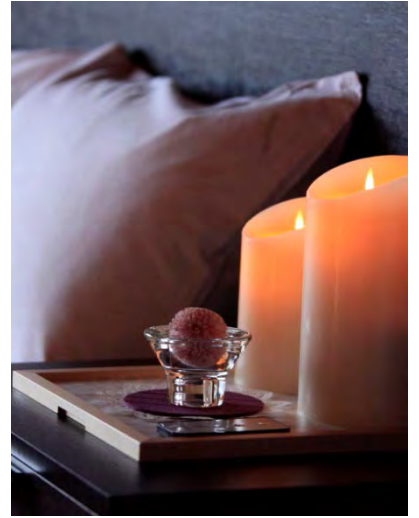
地方の新規獲得好調

継続したシステム投資

福利厚生事業

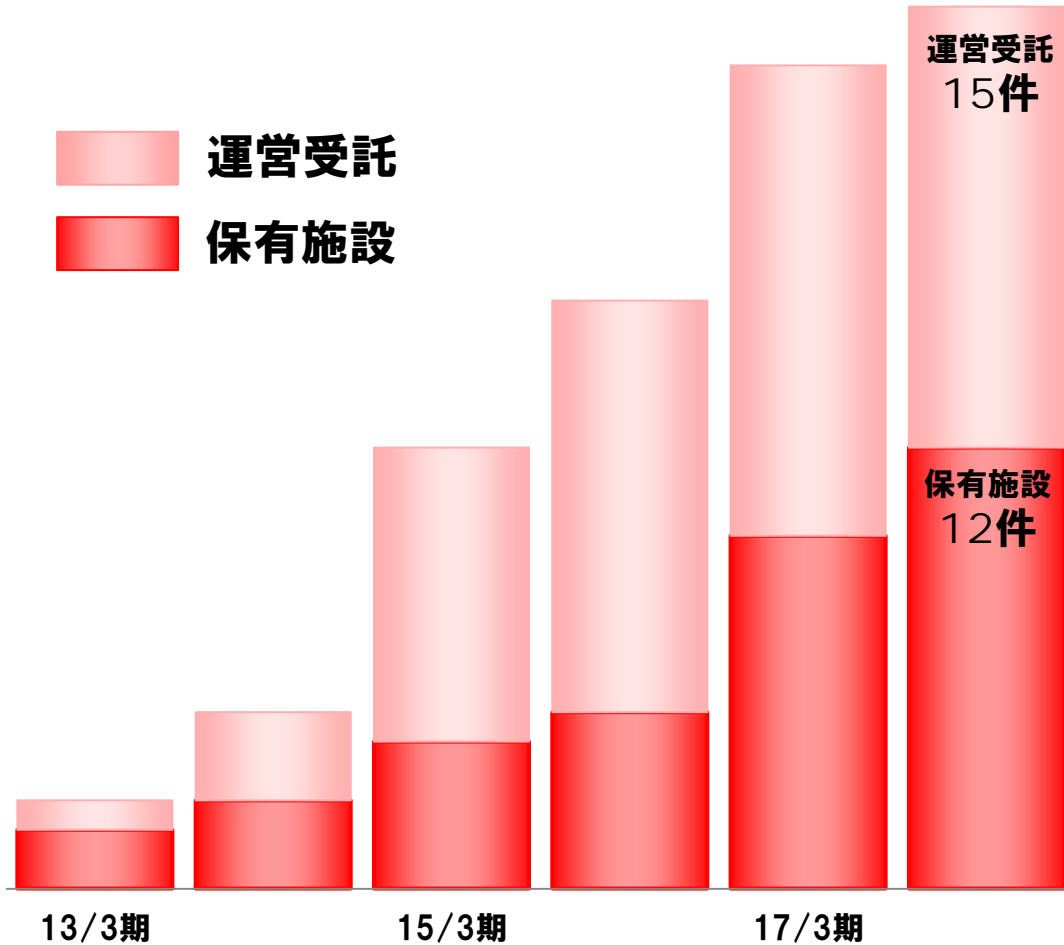


福利厚生事業



福利厚生事業

運営ホテル数



高稼働率

II

バリューアップ

順調

高いポテンシャル
を見込む

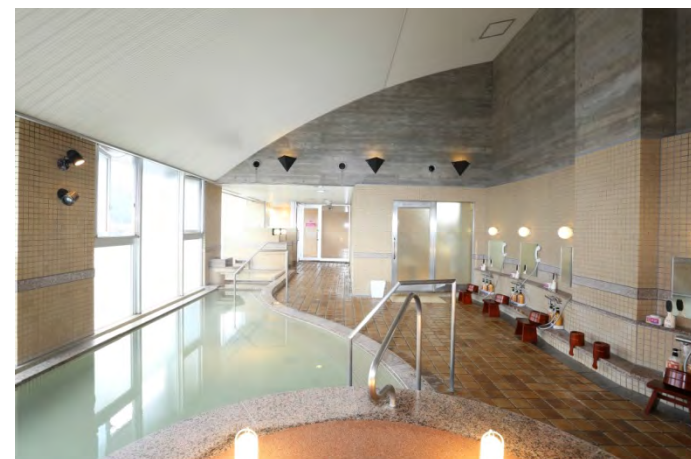
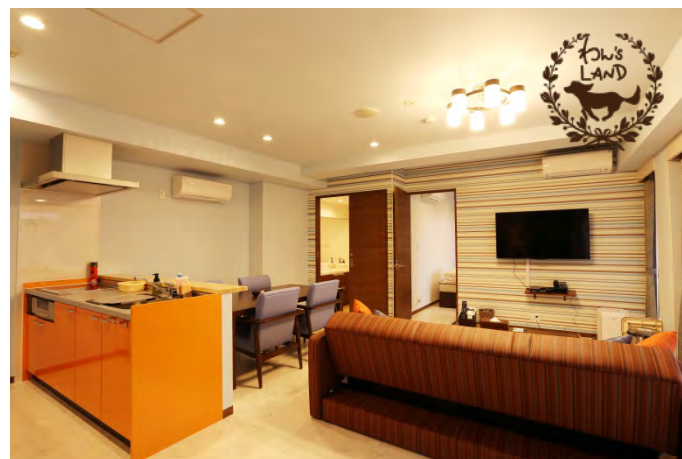
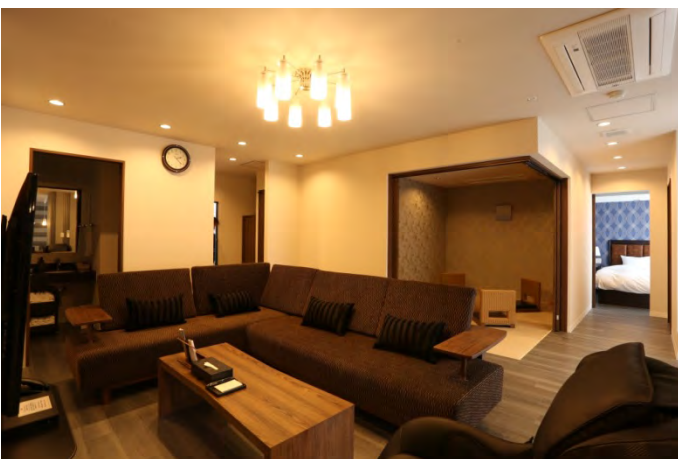
リゾート事業(タイムシェア事業)

経常利益

当初目標
5億円



プラス貢献見込



会員数 12,000名以上

リゾート事業(タイムシェア事業)

■市場環境

団塊層のリタイアメントに伴う需要拡大

■グループ内連携

保養所買取による施設数増加



引き続き安定した成長を見込む

海外事業

当初目標

経常利益

40億円



ややビハインド

留守宅管理サービス

低成長

海外赴任支援サービス

統合効果で大きく成長

海外現地サポート

AIRINCも加わり伸張

留守宅管理サービス

海外人事部

留守宅は取り扱いが困難

▶ **運用を赴任者個人に任せているケースが多い**

法人営業の成果が出づらい

一般市場での集客活動を開始

海外赴任支援サービス

- 日本企業の世界展開加速
- グループ内統合によるシナジー

営業利益

前期比 150%増

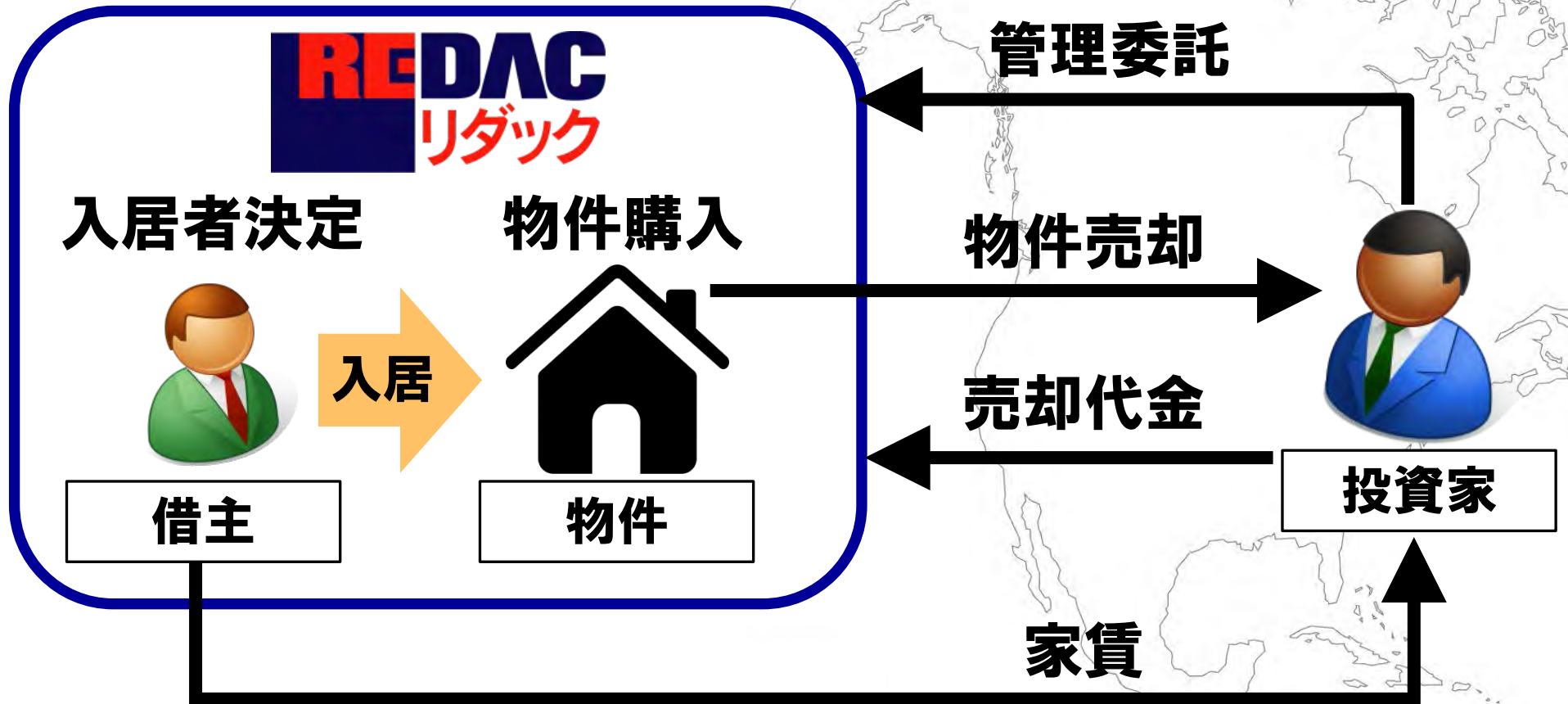
赴任支援世帯数

7,000世帯以上

既存顧客との取引拡大を狙う

海外現地サービス

アセットモデル好調



海外現地サービス

モビリティマネジメントサービス開始



24時間
電話通訳



テナント保険
自動車保険



住宅探し・
契約手続き



家具
レンタル



カーリース
・購入




携帯電話

ストック収入底上げ

住宅斡旋数増加

海外現地サービス



JAC Strattons Limited
×
Japan Homes

北米REDACモデル 欧州で横展開

今後の展望

国内市場の縮小

有効な政策・規制緩和進まず

**日本企業の世界化・
グローバルカンパニーのグループ化は加速**

**グローバルリロケーションサポート
に対する需要は益々高まる**

今後の展望

第2次オリンピック作戦

利益倍増

×

時価総額向上

全世界で人の移動をサポートできる

**グローバル・リロケーションカンパニー
への挑戦を開始**