

|| 企業調査レポート ||

リログループ

8876 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月18日(水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 企業向けに福利厚生のアウトソーシングサービスを提供	01
2. 各事業は独自の強みを持ち、シナジーを発揮している	01
3. 持分法適用会社を処理したが、本業は大幅営業増益と好調	01
4. 「新第三次オリンピック作戦」は順調、「第四次」では利益 500 億円に挑む	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. リロケーション事業	05
2. 福利厚生事業	08
3. 観光事業	09
■ 業績動向	10
1. 2025年3月期第2四半期の業績動向	10
2. セグメントの動向	11
3. 特殊要因	13
4. 2025年3月期の業績見通し	14
■ 中長期計画	16
1. 長期計画「第二の創業」	16
2. 中期経営計画「新第三次オリンピック作戦」	16
3. 「第四次オリンピック作戦」の方向性	17
■ 株主還元策	17
1. 配当方針	17
2. 株主優待制度	18

■ 要約

長期繁栄の土台づくり「新第三次オリンピック作戦」は順調

1. 企業向けに福利厚生のアウトソーシングサービスを提供

リログループ<8876>は、中堅・中小から大企業までを広くターゲットに、福利厚生のアウトソーシングサービスを提供している。日本企業の人の移動を国内外で総合的にサポートするリロケーション事業のほか、余暇を充実させ生活や働き方を支援する福利厚生事業、ホテル運営の受託や施設の価値向上などを行う観光事業を展開している。リロケーション事業はさらに3つに分かれ、留守宅管理や独自の「転貸方式」で借上社宅の管理を代行する借上社宅管理事業、国内主要都市で賃貸物件の集金管理や仲介、契約管理、トラブル対応などをオーナーに代わって行う賃貸管理事業、海外赴任から現地でのトータルサポートに帰任に至るまで、あるいは来日する外国籍の人材の受け入れに伴う煩雑な業務をワンストップで代行する海外赴任支援事業で構成されている。

2. 各事業は独自の強みを持ち、シナジーを発揮している

各事業はそれぞれに強みを持っている。一例を挙げると、借上社宅管理事業は社宅管理に関する「転貸方式」という唯一無二のフルアウトソーシングサービス、賃貸管理事業はグループで蓄積したナレッジ、海外赴任支援事業は他社にはないトータルサポートのビジネスモデルに加え、世界各地の生計費指数データを販売するグループ会社に強みがある。また、福利厚生事業は地方のサービスの充実に加え、フォロー体制や要望を実現するネットワーク、継続的なシステム投資などに強みがあり、独立系としてシェアを拡大している。観光事業は施設運営や福利厚生のノウハウに基づく地方の中小型ホテルに特化したオペレーションノウハウに強みがあり、平均90日もあれば施設の収益化に道筋をつけることができる。こうした強みを背景に各事業がシナジーを発揮し、ストックビジネスとして継続的に収益が積み上がっていくことで、企業としての成長を促進している。

3. 持分法適用会社を処理したが、本業は大幅営業増益と好調

2025年3月期第2四半期の業績は、売上収益70,073百万円(前年同期比10.9%増)、営業利益15,664百万円(同25.1%増)となった。ストックの積み上げに注力したことに加え観光事業における施設売却が前倒しになったこともあり、特に営業利益は大きな伸びとなった。税引前中間利益が37,899百万円(同190.6%増)、親会社の所有者に帰属する中間利益が32,972百万円(同273.6%増)とさらに大きく伸びたが、内外の持分法適用会社を処理したことなどで一過性の利益が生じたことが要因である。同社は2025年3月期の業績見通しについて、本業の好調を受け、売上収益140,000百万円(前期比5.6%増)、営業利益30,000百万円(同8.6%増)と見込んでいる。税引前利益と親会社の所有者に帰属する当期純利益は、前期に計上した持分法適用会社の処理による損失から大きく黒字転換する予想となっている。

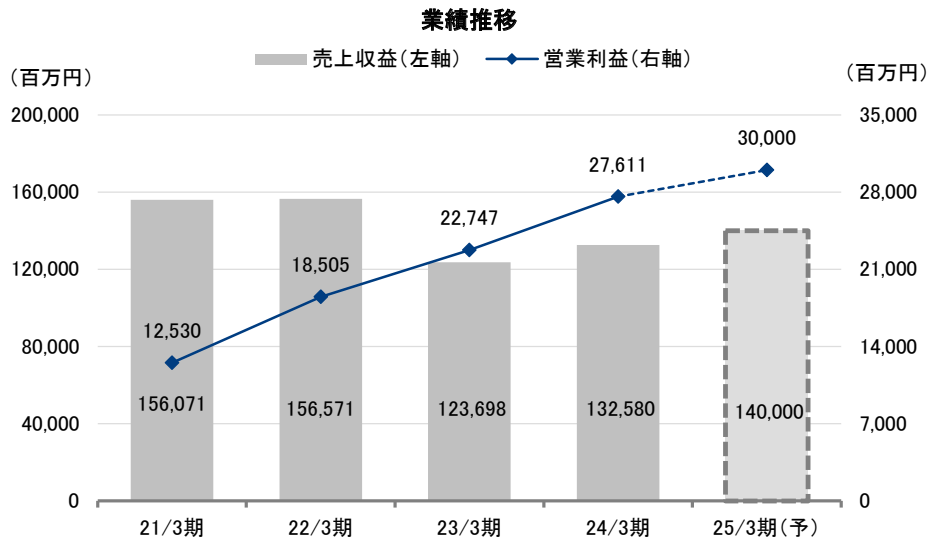
要約

4. 「新第三次オリンピック作戦」は順調、「第四次」では利益 500 億円に挑む

長期事業構想前半の「第二の創業ステージ」最終盤となる「新第三次オリンピック作戦」は、コロナ禍の影響で「第三次オリンピック作戦」からバージョンアップされ、ストックビジネスや財務基盤、クライアント企業へのサービス強化などをテーマに長期繁栄の土台づくりを優先することとなった。結果的にこの間、販売力・フォロー体制の強化などによるストックの積み上げ、ストックから生じる収益の最大化、デジタル化・システム化、M&Aの推進などにより順調に成長することができた。長期繁栄の入口となる「第四次オリンピック作戦」は、正式発表は今後になるが、事業環境変化に沿って前半は既存事業の拡大、後半は新たな領域へ拡張との方向性が示された。そのうえで2029年3月期に「第二の創業」スタート時の10倍となる利益500億円に挑む。

Key Points

- ・ 中堅・中小から大企業まで広く福利厚生のための様々なアウトソーシングサービスを提供
- ・ 収益が年々積み上がるストックビジネスが中心
- ・ 持分法適用会社の処理で最終利益は変動しているが、本業は好調で営業増益を継続
- ・ 「新第三次オリンピック作戦」は順調、「第四次オリンピック作戦」で利益500億円に挑む



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業向けに福利厚生のアウトソーシングサービスを提供

1. 会社概要

同社は、中堅・中小から大企業まで広く福利厚生のアウトソーシングサービスを行っている。「日本企業が世界で戦うために本業に集中できるよう、本業以外の業務をサポートすること」「真のサムライパワーを発揮できるよう、日本企業の世界展開を支援すること」「これから始まる日本の大転換をサポートすること」を使命に、国内外で日本企業の人々の移動を総合的にサポートするリロケーション事業、従業員の生活や働き方を支援する福利厚生事業、ホテル運営受託や施設価値向上を行う観光事業を展開している。リロケーション事業は、独自の「転貸方式」で企業の借上社宅の管理を代行する借上社宅管理事業、国内主要都市で賃貸物件の管理などを代行する賃貸管理事業、海外赴任時から帰任に至るまで煩雑な業務をトータルサポートする海外赴任支援事業で構成されている。現在は、長期構想「第二の創業」最終局面にあり、中期経営計画「新第三次オリンピック作戦」が順調に進行しているところである。

M&A などにより事業拡大を続ける

2. 沿革

同社は1967年、勤労者向け住宅の新築・増改築などの建設工事及び内装工事の施工を目的に設立された。1978年には三井物産<8031>の社宅、寮などの営繕の指定業者となり、1979年に三井物産の国内、海外転勤者の留守宅管理を開始、1984年に「転勤者の留守宅管理システム」を日本で最初に開始した。留守宅管理は同社の祖業ともいえるものである。また、1989年に日本人転勤者・出張者の便宜を図るため三井物産グループと共同で米国に進出し、1993年には企業の福利厚生を総合的に支援する福利厚生代行サービス「福利厚生倶楽部」を開始した。1999年に日本証券業協会に株式を店頭登録（現在は東京証券取引所プライム市場上場）、2002年に転貸による社宅業務フルアウトソーシングを開始、その後は2010年に（株）東都をM&Aして賃貸管理事業に参入するなど、M&Aや新規事業開発などにより事業拡大を続けている。

リログループ | 2024年12月18日(水)
 8876 東証プライム市場 | <https://www.relo.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1967年 3月	勤労者向け住宅の新築・増改築等の建設工事および内装工事の施工を目的として、島根県鹿足郡津和野町に日本建装(株)を設立
1969年 1月	日本建装(株)から日本住建(株)に商号変更
1978年 9月	三井物産(株)の社宅、寮等の営繕の指定業者となる
1979年10月	三井物産(株)の国内、海外転勤者の留守宅管理を開始
1984年 5月	日本住建(株)から(株)日本リロケーションセンターに商号変更し、本格的にリロケーション事業を開始
1989年 6月	(株)日本リロケーションセンターから(株)日本リロケーションに商号変更 米国における日本人転勤者・出張者の便宜を図るため、三井物産(株)、物産不動産(株)および MITSUI & CO. (U.S.A.), INC. と合併にて Relocation International (U.S.A.), Inc. を設立
1990年 5月	(株)リロケーション・ファイナンス(2003年7月に(株)リロ・フィナンシャル・ソリューションズに商号変更)を設立
1992年 7月	本社を東京都新宿区新宿四丁目3番23号に移転
1993年 9月	企業の福利厚生を総合的に支援する福利厚生代行サービス「福利厚生倶楽部」を開始
1999年 9月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1999年10月	麻生セメント(株)との合併により(株)福利厚生倶楽部九州を設立
2000年 5月	名古屋鉄道(株)との合併により(株)福利厚生倶楽部中部を設立
2000年 7月	企業および従業員に対する住まいのトータルソリューションサービス「リロネット」を開始 (株)中国電力との合併により(株)福利厚生倶楽部中国を設立
2001年 7月	当社のリロケーション事業および福利厚生代行サービス事業を新設会社分割により、それぞれ(株)リロケーション・ジャパンおよび(株)リロクラブに承継 当社を持株会社に移行し、(株)リロ・ホールディングに商号変更
2001年 8月	(株)リラックス・コミュニケーションズを設立
2004年10月	当社の会員制リゾート事業を会社分割により(株)リロバケーションズに承継
2005年 6月	(株)リロケーション・エキスパートサービス(2008年10月に(株)リロケーション・インターナショナルに商号変更)を設立
2005年 6月	Redac, Inc. (2013年2月に Relo Redac, Inc. に商号変更)を連結子会社化
2007年10月	(株)リラックス・コミュニケーションズが(株)リロクラブを吸収合併
2008年12月	日本ハウズイング(株)を関連会社化
2009年 9月	(株)アール・オー・アイ(2009年10月に(株)ワールドリゾートオペレーションに商号変更)を設立
2010年 1月	(株)東都の全株式を取得し連結子会社化、賃貸管理事業に進出
2010年 6月	東京証券取引所市場第二部に上場
2011年11月	東京証券取引所市場第一部に上場
2014年12月	パナソニック エクセルインターナショナル(株)(2021年4月に(株)リロエクセルに商号変更)を連結子会社化
2015年 3月	(株)リロパートナーズを設立
2015年 4月	(株)リラックス・コミュニケーションズから(株)リロクラブに商号変更
2016年 7月	(株)リロ・ホールディングから(株)リログループに商号変更
2016年 9月	Associates for International Research, Inc. を連結子会社化
2017年 4月	普通株式1株につき10株の割合で株式分割を実施
2019年 3月	(株)ホットハウスを連結子会社化
2019年 6月	BGRS Limited を連結子会社化
2021年10月	(株)リロバケーションズが(株)ワールドリゾートオペレーションを吸収合併
2021年10月	(株)リロケーション・ジャパンが(株)リロケーション・インターナショナルの留守宅管理事業を会社分割により承継
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第一部からプライム市場へ移行
2022年 7月	BGRS グループと Global Relocation and Moving Services, LP が所有する SIRVA グループを統合し、SIRVA-BGRS Holdings, Inc. として共同経営を開始
2024年 3月	(株)リロホテルソリューションズを設立
2024年 5月	日本ハウズイング(株)のMBOを受け、マルシアンホールディングス(合)による公開買付け応募、持分法適用会社から除外
2024年 8月	SIRVA-BGRS Holdings, Inc. との資本関係を解消し、持分法適用会社から除外

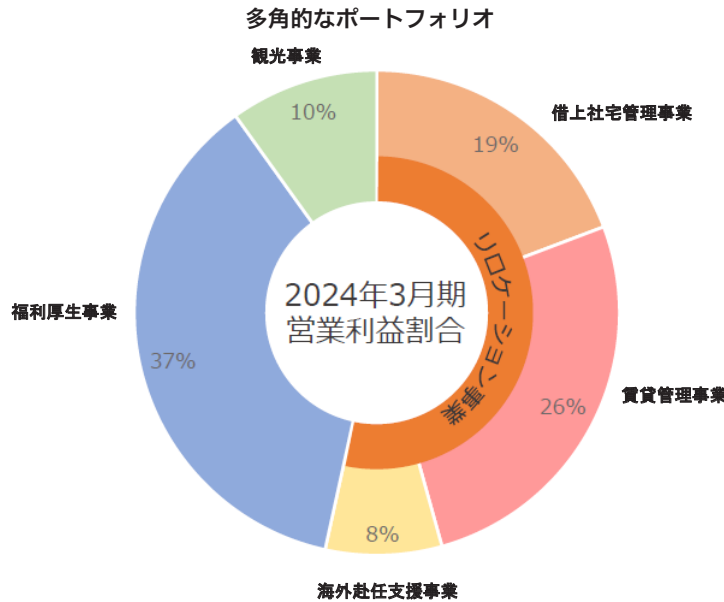
出所：有価証券報告書、ホームページ等によりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 事業内容

同社は、企業の本業以外の業務をサポートすることで、世界展開を支援している。事業は、借上社宅管理事業、賃貸管理事業、海外赴任支援事業で構成されるリロケーション事業、福利厚生事業及び観光事業の3事業である。各事業はそれぞれ強みを持つうえ、互いの強みを活かすことでシナジーを発揮している。また、収益が年々積み上がるストックビジネスとしての特徴もっており、後述するように、社宅管理戸数や賃貸管理戸数、福利厚生事業の会員などのストックを積み上げることで、企業としての成長を促進している。なお、こうした事業の基盤を生かし、金融関連事業なども展開している。



借上社宅や賃貸管理、海外赴任を代行

1. リロケーション事業

(1) 借上社宅管理事業

借上社宅管理事業は、企業による借上社宅管理のアウトソーシングを受けて代行するサービスである。主な業務は家主に対する家賃送金、契約管理、退去時交渉、敷金立替、トラブル対応などで、対価として1戸あたりの定額手数料を戸数に応じて企業から収受している。借上社宅の管理戸数が1,000戸以上ある大企業では、業務効率化として社宅管理を含め間接部門の業務を外注する傾向が強まっている。ほかに借上社宅管理の関連サービスとして、転勤・転居時の住宅斡旋や引越手配、社有社宅への管理人派遣なども行っている。

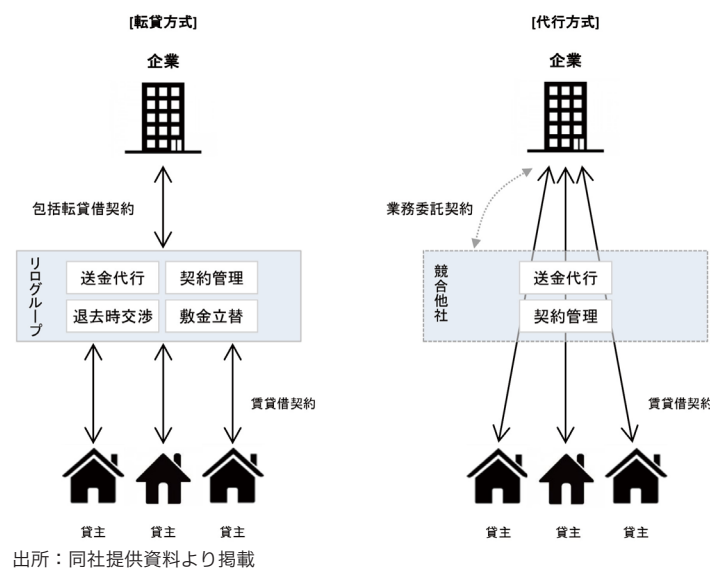
事業内容

社宅には、社有社宅と借上社宅の2種類があり、社有社宅は大企業を中心に自社で保有する物件に従業員を住まわせるもので、借上社宅は企業が不動産業者から借り入れた一般の賃貸物件に従業員を入居させるものである。日本では、資産バブル崩壊後、経営の効率化を進めるなかで社有社宅から借上社宅への切り替えが進められてきた。だが、借上社宅管理サービスといえば企業から業務委託を受けて家賃の送金代行や契約管理を行うだけの「代行方式」で、企業内には多くの煩雑な業務が残されたままだった。同社は借上社宅管理サービスの後発として、送金代行や契約管理のみならず、物件契約から退去時交渉、転勤時の持ち家管理、社宅規程のコンサルティングなど社宅に関する煩雑な業務をすべて請け負う「転貸方式」という唯一無二のフルアウトソーシングサービスを開発し、同業他社が解消できない企業内に残された煩雑な業務を解消した。

2002年のサービス開始以降、「転貸方式」を用いた高付加価値サービスを強みに管理戸数を積み上げてきたが、2013年に高付加価値サービスはそのままに、安価にカスタマイズしたサービスの提供を開始したことで好評を博し、業界で最も高い成長を実現することとなった。このため、同社が管理する借上社宅戸数は、後発にもかかわらず市場で1位を誇っている。また、3位以下では不動産事業を本業とした企業が付随的な位置付けで展開していることが多く、こうした企業から同社への切り替えも着実に進んでいる。足元では、日本国内の労働力不足が深刻化しているため、借上社宅をアウトソーシングするニーズがますます高まっており、同社にとって追い風となっている。

借上社宅管理事業の関連サービスとして、祖業の留守宅管理サービスがある。留守宅管理では、マイホームを持つ赴任者の物件を預かり、赴任期間中に賃貸物件として一般市場で入居者の募集を行うほか、集金管理や契約管理など煩雑な業務を代行し、物件所有者から一定の管理手数料を収受している。そのほか、毎年発生する転勤・転居ニーズに対し、ウェブ上で住宅の斡旋や引越手配などが行えるシステム「リコネット」や、任意の部屋に家具や家電をリースし設置したうえで借上社宅として利用できるサービス付き賃貸「リコの家具付き賃貸」など、様々な関連サービスを展開している。

契約形態の違い



事業内容

(2) 賃貸管理事業

賃貸管理事業は、国内主要都市を中心に展開、各地域において賃貸物件オーナーが行う賃貸物件の管理業務の代行を行っている。これは、毎月入居者やテナントが支払う家賃の集金管理のほか、契約管理、入居者斡旋、問合せ及びトラブル対応などで、対価として管理物件の戸数に応じて家賃に一定の料率を乗じた管理手数料を収受している。賃貸管理事業は、2010年に東京の東都をM&Aしたことで開始、その後も中小の賃貸管理会社のM&Aを継続的に実施することで賃貸管理戸数を着実に積み上げ、現在では首都圏近郊のほか宮城県、福岡県、大阪府などへとエリアを拡大した。M&Aにより同社グループに加わった地域の子会社各社も、同社のノウハウを共有することができるため、オーガニックな成長を続けている。

賃貸管理事業の強みは、物件オーナーとの信頼関係のほか、集金や仲介、工事、トラブル対応など子会社各社で持つ独自のナレッジやノウハウをグループ内で共有できることにある。M&Aした地域の会社数は今や50社以上、管理戸数は12万戸を超えており、そのノウハウは多岐にわたっている。また、2015年に賃貸管理事業を統括する中間持株会社であるリロパートナーズを設立したことで、こうしたナレッジやノウハウの共有を加速するとともに、バックヤード業務や各社で重複した業務を集約するなど、より効率的な運営体制を構築することができた。2017年に「リロの賃貸」というブランドで賃貸管理事業を統一したことも、地域の会社を含むグループ全体の強みとなっている。

市場環境とM&A環境から、同社賃貸管理事業の成長性は一定の勢いを維持している。賃貸管理物件は1,500万戸以上、その5割程度がアウトソーシングされていると言われており、賃貸物件を管理する賃貸管理会社は地域ごとに複数の事業者が乱立する市場となっている。一方、賃貸管理戸数規模上位企業の多くはディベロPPER業態で、自社開発した物件をサブリース契約して管理している。このため既存オーナーからアウトソーシングする同社のような事業モデルは上位企業に少なく、特に同社が業界トップ10へとシェアを拡大するなか、同社にアウトソーシングするオーナーが増えているようだ。賃貸管理事業の成長ドライバーであるM&Aの環境は、オーナーが引退時期に差し掛かっている事業者が多く、事業承継に課題を抱えている。同社は「共存・共栄型のM&A」を推進しており、事業承継に課題を抱える事業者から事業を受け継ぐことで、グループ入り後もともに成長するモデルを築いている。このため、事業承継によるM&A案件が足元で増加傾向となっており、同社にとって追い風となっている。

(3) 海外赴任支援事業

海外赴任支援事業では、日本に本社を構える企業向けに海外赴任時から帰任に至るまで、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わる煩雑な業務をワンストップで提供している。契約は企業と交わしたうえで、赴任が発生するたびにサービス内容に応じて手数料を収受している。また、出張時の航空券手配、海外赴任規定の作成、赴任前研修など関連サービスも提供している。加えて、北米を中心とした各拠点において、日本企業の駐在員向けに、住宅やサービスアパートメントの斡旋、住宅管理のほか、24時間電話通訳や海外では加入しづらい保険、カーリースなどをパッケージにした「モビリティ・マネジメント・サービス」など現地生活に必要なトータルサポートサービスを展開している。さらに、日本企業が進出を強化している地域に新たな拠点を開設するなど、サービスの提供エリアも拡大している。

事業内容

2016年9月にグループ入りしたボストンに本社を置く AIRINC (Associates for International Research, Inc.) は、海外駐在員の給与計算時に使用する生計費指数などデータの調査・販売を行うほか、海外赴任関連のコンサルティングサービスを提供している。65年の歴史のなかで積み上げた190ヶ国、2,500都市以上の都市データは、グローバル企業だけでなく AMS※の基本データとしても利用されるなど、多くのクライアントに継続的に活用されている。また、海外赴任関連に特化したコンサルティングは、非常に専門性の高いサービスであるため顧客ニーズが非常に強い。AIRINC も同社の強みといえる。

※ AMS (Assignment Management System) : 赴任管理サービスを提供するためのテクノロジープラットフォームで、赴任にまつわる作業の割り当てプロセスを自動化するシステム。

海外赴任の支援サービスの現状として、企業側のアウトソーシング化がなかなか進んでいないという課題がある。しかし、同社は単発のビザ手配や赴任前研修、航空券手配など、企業にとって導入しやすいサービスをドアノックツールとして活用し、赴任関連業務が負担となっていそうな企業との取引拡大を図るなど関係構築に取り組んでいる。また、単発のサービスのみを導入する企業に対しては、業務を効率化する他のサービスを併せて提案するなどアップセルを進めている。ところで近年、技術や知見を有する外国籍の人材を海外から受け入れる企業が増えている。こうした外国籍人材のため、住宅手配から銀行口座の開設や役所の手続きの同行、携帯電話の契約まであらゆるサポートを行う「インバウンドサポート」をワンストップかつ英語で提供しており、好評を博しているようだ。

中堅・中小企業、地方を基盤に大企業へも進出

2. 福利厚生事業

福利厚生事業では、主に中堅・中小企業、地方企業など、企業規模が小さいため自ら充実した福利厚生を提供することができない企業に対して、アウトソーシングサービスを提供する事を目的として始めた事業である。具体的には、余暇を充実させるレジャーや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用意、内定者や OB を含めて企業に勤める従業員に割安でサービスを提供している。多くの企業が従業員満足度の向上や人材採用の強化を目的に同社のサービスを導入しており、利用対象となる従業員数に応じて一定金額の会費を収受している。また、福利厚生のサービスメニュープラットフォームを活用した企業の顧客向け優待サービスや、コールセンターノウハウを生かした住まいの駆け付けサービスなども提供している。

事業内容

同社の福利厚生事業は、多くの企業を満足させるフォロー体制や要望を実現するフットワークに強みがあり、現在では約1万社の企業に導入されている。このため、全国各所に拠点を開設し、地方を地盤とする企業のニーズに沿った提案営業を展開し、各地域でニーズの高いメニューを随時導入することで、各企業が利用できるメニューの拡充に取り組んでいる。また全国を9エリアに分け、各エリアで利用できるサービスをまとめた業界初の地方版会報誌を発行している。こうした中堅・中小企業や地方企業に対するきめ細かなサービスは、同社の強みとして他社との大きな差別化要素となっている。さらに、継続的なシステム投資による利便性の向上や業務の効率化も、同社の強みである。実際に、リーマンショック後の経済低迷期に大規模なシステム投資を実行、その後も継続的にシステム改修を行ったことにより、利便性の向上や業務の効率化が大きく進展、コールセンター費用の低減や利用率向上による退会率の低下といった効果が毎期のように現れ、会員数の増加や高い利益成長につながっている。同社は、こうした成功事例を「第二の成長カーブ」と呼び、福利厚生事業以外でも成長を目指したシステム投資が重要視されるきっかけとなった。

日本の雇用者数を約5,600万人とし、同社を含む福利厚生代行サービス大手4社の会員数で比較すると、就業者の約3分の1がすでにいずれかの福利厚生代行サービスに入会していると推測される。なかでも東京都や大阪府などに本社を構える大企業の導入率が90%近くあると言われるため、従業員1,000名未満の中堅・中小企業の導入率が低いことは自明で、同社が強みとする中堅・中小企業、地方企業の市場は成長余地が大きいといえる。ライバル企業の多くが大企業グループの系列色の強いポジションにあるなか、同社は事業立ち上げ時より独立系として中堅・中小企業を主要顧客とし、積極的に地方に展開してきたため、こうした成長余地の大きい市場を得意とする同社のポジションも強みといえる。今後の同社の成長に優位に働くと思われるが、そうした市場では、近年の人手不足や「働き方改革」の影響を受け、サービスの引き合いがこれまでになく強まっているようだ。こうした様々な市場で顧客を獲得・維持するため、福利厚生事業の関連サービスを強化しており、リログクラブで福利厚生・顧客優待制度の構築をサポートする総合コンサルティング、リロクリエイトでは不動産管理会社やハウスメーカーに代わって24時間365日入居者のために対応する住生活の駆け付けサポート、などを提供している。

ホテル運営、ホテル再生、ポイント制タイムシェアを事業展開

3. 観光事業

観光事業では、福利厚生事業の会員基盤や地方の中小型のホテル・旅館の運営ノウハウを活用したホテル運営受託サービス、施設の運営ノウハウを生かした地方の中小型のホテル・旅館の再生など施設価値向上事業、家族や友人と大切な時間を気軽に過ごすことをコンセプトにしたポイント制タイムシェア事業を展開している。地方にある1施設当たり30部屋程度の中小型のホテル・旅館に特化したオペレーションノウハウに基づくホテル・旅館の運営収益、バリューアップした施設の売却収益、会員制リゾートの運営収益というポートフォリオバランスの取れた収益構造が強みとなっている。

事業内容

運営を受託したり再生を請け負ったりする施設の多くは稼働率が低下していることがほとんどで、特に地方の中堅・中小規模のホテル・旅館では、後継者不足や施設の老朽化、ITやマーケティング戦略への対応の遅れ、人材の確保といった数多くの問題も抱えている。同社が運営や再生を引き受けた際は、同社グループの送客ノウハウによって施設稼働率の改善を図ったうえ、複数の施設による共同仕入れ、オペレーションの集約、販売データや需要動向を基にした販売単価や客室数の管理、ITの活用などにより、平均90日もあれば収益化に道筋をつけることができる。こうした地方のホテル・旅館の再生の成功事例が積み上がっており、その結果、地域の活性化にも貢献している。また、再生に伴い改善したキャッシュフローにより不動産価値を高めて売却し、キャピタルゲインを生むとともに運営の受託を継続するアセットモデルを展開している。これにより保有資産を増やさずに利益を確保している。ポイント制タイムシェア事業では、全国約50ヶ所の施設をタイムシェアで使用できる会員権を販売している。通常の会員権は不動産所有権込みのため高価となるが、同社は利用権のみのため相対的に安価な点が強みとなっている。

業績動向

営業利益は売上収益を上回る大きな伸び

1. 2025年3月期第2四半期の業績動向

2025年3月期第2四半期の業績は、売上収益70,073百万円(前年同期比10.9%増)、営業利益15,664百万円(同25.1%増)、税引前中間利益37,899百万円(同190.6%増)、親会社の所有者に帰属する中間利益32,972百万円(同273.6%増)となった。従来通りストックを積み上げることに注力してきたことに加え観光事業における施設の売却が前倒しになったこともあり、営業利益は売上収益を上回る強い伸びとなった。なお、SIRVA-BGRS Holdings, Inc.の債権放棄に伴う為替換算調整戻り益の発生と日本ハウズイング(株)の売却など資本の組み替えを実行したことにより持分法による投資の売却益などが発生し、税引前中間利益と親会社の所有者に帰属する中間利益は営業利益を上回る増加となった。

2025年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上収益	63,189	100.0%	70,073	100.0%	10.9%
売上総利益	28,881	45.7%	31,782	45.4%	10.0%
販管費	17,330	27.4%	19,099	27.3%	10.2%
営業利益	12,524	19.8%	15,664	22.4%	25.1%
税引前利益	13,043	20.6%	37,899	54.1%	190.6%
親会社の所有者に帰属する 中間純利益	8,826	14.0%	32,972	47.1%	273.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

日本企業の海外進出が活発化し、企業のグローバルな競争が激化する環境下、同社は企業使命に基づき「世界規模で展開する『生活総合支援サービス産業』の創出」、「グローバル・リロケーションカンパニー No.1」というビジョンを掲げている。このビジョンの実現に向けて、2025年3月期を最終年度とする中期経営計画「新第三次オリンピック作戦」で、国内市場シェアダントツ No.1に向けた国内事業のさらなる強化に取り組んでいる。この結果、借上社宅管理事業における管理戸数や福利厚生事業における会員数などストック基盤が堅調に積み上がったことなどにより売上収益が2ケタ増加、また観光事業において施設売却益をその他の収益に計上したため、営業利益は20%を超える伸びとなった。一時的要因だが、優先株式関連債権の放棄により為替換算調整戻り益が発生したため持分法投資損益約30億円、及び日本ハウズイングの株式売却に伴う持分法による投資の売却益187億円が発生し、親会社の所有者に帰属する中間利益は4倍近くの伸びとなった。なお、期初予想に対する進捗率は売上収益で50.1%、営業利益で52.2%となり、全体の業績はおおむね計画線で推移しているものと思われる。

全セグメントで増収増益となった

2. セグメントの動向

2025年3月期第2四半期のセグメント業績は、リロケーション事業が売上収益48,408百万円（前年同期比10.6%増）、営業利益8,834百万円（同14.3%増）、福利厚生事業が売上収益13,384百万円（同9.6%増）、営業利益5,952百万円（同7.6%増）、観光事業が売上収益7,720百万円（同14.9%増）、営業利益2,899百万円（同146.3%増）となり、ほぼ全事業で増収増益となった。

2025年3月期第2四半期セグメント業績

（単位：百万円）

売上収益	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
リロケーション事業	43,756	69.2%	48,408	69.1%	10.6%
借上社宅管理事業	13,225	20.9%	15,822	22.6%	19.6%
賃貸管理事業	23,258	36.8%	24,085	34.4%	3.6%
海外赴任支援事業	7,273	11.5%	8,501	12.1%	16.9%
福利厚生事業	12,214	19.3%	13,384	19.1%	9.6%
観光事業	6,717	10.6%	7,720	11.0%	14.9%
その他	500	0.8%	560	0.8%	12.0%

セグメント利益	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
リロケーション事業	7,726	17.7%	8,834	18.2%	14.3%
借上社宅管理事業	3,254	24.6%	3,518	22.2%	8.1%
賃貸管理事業	3,155	13.6%	3,604	15.0%	14.2%
海外赴任支援事業	1,316	18.1%	1,711	20.1%	30.0%
福利厚生事業	5,530	45.3%	5,952	44.5%	7.6%
観光事業	1,177	17.5%	2,899	37.6%	146.3%
その他	-116	-23.2%	-86	-15.4%	

※ セグメント利益は調整前。また、24/3期2Qセグメント利益は計上方法変更による調整前。

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) リロケーション事業

リロケーション事業を構成する借上社宅管理事業、賃貸管理事業、海外赴任支援事業はともに堅調で、事業全体で2ケタ増収増益となった。なお、一部取引の計上方法変更により、リロケーション事業の内部で数値の入り繰りがあった。変更に合わせて2024年3月期第2四半期の業績数値を調整すると、リロケーション事業全体の売上収益が44,745百万円、営業利益は変わらず、借上社宅管理事業の売上収益が14,050百万円、営業利益が3,091百万円、賃貸管理事業の売上収益が23,421百万円、営業利益が3,318百万円となるが、業績動向の見方に大きな影響を与える水準ではないと思われる。

2025年3月期第2四半期の借上社宅管理事業の売上収益は15,822百万円(前年同期比19.6%増/調整後前年同期比12.6%増)、営業利益は3,518百万円(同8.1%増益/同13.8%増)となった。借上社宅管理事業における管理戸数が267,113戸(前年同期比9.3%増)と増加し、ストック基盤が順調に拡大したことで管理手数料収入が伸びた。祖業でもある留守宅管理については、近年低調だったことから2020年3月期に海外赴任から切り離して社宅管理と一体化するなどテコ入れが奏功しており、管理戸数が9,687戸(同3.4%増)と増加している。物件検索など転居支援サービスの利用件数が増加、転勤に伴う引越や賃貸仲介などの収入も増加した。また、こうした管理事業は一戸建てや一部屋単位が基本だが、1棟をサブリースしてまるごと企業が借上社宅として使う場合もあり、今回、そうした物件でオーナーチェンジがあったことにより、スポットで1億円程度の利益を計上した。

賃貸管理事業の売上収益は24,085百万円(前年同期比3.6%増収/調整後前年同期比2.8%増)、営業利益は3,604百万円(同14.2%増益/同8.6%増)となった。賃貸管理戸数が121,204戸(前年同期比3.7%増)となって稼働率の高いストック基盤が堅調に積み上がったことに加え、不動産売却粗利益が1,773百万円(同6.6%増)と伸長した。賃貸管理戸数の伸びが1ケタ前半にとどまったのはM&Aが少なかったことが要因だが、上場企業で継続的にM&Aしている企業が同社くらいであるうえ、シェアの拡大とともに情報が入りやすくなってきたため、一時的なものといえよう。一方、工事収益は想定以上に伸びている模様である。

海外赴任支援事業の売上収益は8,501百万円(前年同期比16.9%増)、営業利益は1,711百万円(同30.0%増)となった。海外赴任支援世帯数については、北米に次いで多い中国への赴任支援世帯数が低迷したため減少したが、他のエリアは増加傾向にある。にもかかわらず2ケタ増収増益となったのは、北米におけるサービスアパートメントの稼働が好調に推移したことに加え、インバウンド(国内への外国籍赴任者)支援の伸長や一部価格の見直しが要因である。

(2) 福利厚生事業

福利厚生事業は、会員の新規獲得が進んだことに加え、住まいの駆け付けサービスが好調に推移したことから、増収増益となった。需要が根強く会員数が742万人(前年同期比7.1%増)、契約社数も13,191社と着実に増加し、ストックとなる会費収入は前年同期比11.4%増と好調に推移した。契約の獲得は強みの中小、地方企業の新規獲得が進み、また大手企業の他社からの切り替えが進行し引き続き好調に推移した。業界トップ企業が大手生命保険会社にM&Aされた影響も要因の1つと考えられるため、こうした流れは今後も続きそうだ。また、HR(ヒューマンリソース)関連サービスによるアップセルも徐々に増加した。この結果、営業利益については前年同期比7.6%増となったが、前年同期に約1億円の一過性利益があったことを考慮すると実質9.6%増ということになる。ただし、福利厚生が好調だった一方、顧客のマーケティングを支援するCRM事業が、コロナ禍後、企業のマーケティング予算の見直しが続いていることを背景に、想定に届かなかった。

業績動向

(3) 観光事業

観光事業は、ホテルの平均客室単価の上昇や新規開業施設の収益貢献に加えて施設売却があったことから、増収大幅増益となった。売却を想定して所有・運営している物件が同社には20～30あり、このうちの一部施設を売却したものが今回の施設売却である。これは観光事業の通常の営業行為によって経常的に発生する収益で、日本基準であればBSに販売用不動産、PLに売上収益として計上されるべきものだが、IFRS基準のためBSには有形固定資産、PLにはその他収益として計上されている。業績への施設売却の影響は大きかったが、夏の稼働が好調だったことに加え新規施設の貢献もあって、施設売却による影響を除いても営業利益は前年同期比35.6%増と非常に大きな伸びとなった。足元の秋の稼働も引き続き好調のようだ。

資金配分再編のためポジティブな決断

3. 特殊要因

2025年3月期第2四半期は、営業利益の伸びに対して、税引前中間利益及び親会社の所有者に帰属する中間利益の伸びが異常に高くなったが、これはポジティブな意味での特殊要因による。業績的には、営業利益の下で、持分法による投資損益利益3,577百万円と持分法による投資の売却益18,724百万円が一時的に発生したが、これを除いても、税引前中間利益で前年同期比23.6%増、親会社の所有者に帰属する中間利益同26.8%増と本業は好調ということができる。

持分法による投資損益として、2024年3月期に持分法適用会社に対する投資及び金融債権の減損損失476億円を計上したSIRVA-BGRSにおいて、2025年3月期に債権放棄による為替換算調整勘定の戻り益30億円が発生した。経緯は次のとおりである。「グローバル・リロケーションカンパニー No.1」を目指していた同社は、2019年に世界最大級のグローバル・リロケーションカンパニーの1社であるBGRS Limitedの株式を取得して子会社化した。しかしその後、新型コロナウイルス感染症の世界的感染拡大の影響により、リロケーション業界全体が厳しい環境下に置かれることとなった。このため、BGRSのリストラやデジタル化を進めることで事業基盤の再構築を進めたが、コロナ禍による不透明感が続くなか、リロケーション業界で規模の拡大と効率化を目的に再編の機運が高まり、2022年7月にBGRSと業界最大手の1社であるSIRVA Holdings, Inc.との統合を決断、同社はSIRVA-BGRSの優先株式23%（議決権所有割合0%）を取得することで持分法適用会社とした。その後、SIRVA-BGRS筆頭株主であるGlobal Relocation and Moving Services, LPと共同で経営を続けてきたが、リロケーション業界がコロナ禍から完全に回復しなかったことに加え、米国における大幅な金利上昇を受けて北米の中古住宅売買が減少したため、SIRVA-BGRSのコア事業の1つである「住宅売買を伴う移動サポート」の件数が急減、加えて借入金に対する金利負担が大幅に増加した。このため、SIRVA-BGRSに関連する投資や金融債権などを減損損失として処理することになったのである。

業績動向

持分法による投資の売却益 187 億円は、2025 年 3 月期に持分法適用会社である日本ハウズイングの株式を売却したため発生した。経緯は以下の通りである。同社と当時東京証券取引所第二部に上場していた日本ハウズイングは、マンション管理など住まいや住環境に関連したサービス領域でのシナジーを創出することを目的に 2008 年に業務提携契約を締結し、同社の持分法適用関連会社として良好な関係を続けてきた。しかし今般、日本ハウズイングの創業家から非公開化の申し出があり、これまでシナジーがあまり大きくなく売却に十分な経済合理性があったこと、次期中期経営計画である第四次オリンピック作戦に向けて投資を再編する必要があったことなどから、提案を受け入れ日本ハウズイング株式を売却することになったのである。日本ハウズイングは同社の持分法適用関連会社から外れることになるが、引き続き業務提携契約は維持し、従前通り取引関係を継続していく方針である。

下期も本業は堅調に推移、期初予想通りに着地へ

4. 2025 年 3 月期の業績見通し

同社は 2025 年 3 月期の業績見通しについて、売上収益 140,000 百万円（前期比 5.6% 増）、営業利益 30,000 百万円（同 8.7% 増）、税引前利益 48,000 百万円（前期は 19,404 百万円の税引前損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益 33,000（前期は 27,807 百万円の当期損失）と見込んでいる。期初予想のまま、売上収益と営業利益は本業の堅調を受けて増収増益、SIRVA-BGRS の処理と日本ハウズイングの売却の影響で税引前利益以下は大きく黒字転換する見込みとなっている。

2025 年 3 月期業績見通し

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上収益	132,580	100.0%	140,000	100.0%	5.6%
売上総利益	60,540	45.7%	-	-	-
販管費	35,997	27.2%	-	-	-
営業利益	27,611	20.8%	30,000	21.4%	8.7%
税引前利益	-19,404	-14.6%	48,000	34.3%	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-27,807	-21.0%	33,000	23.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期セグメント業績見通し

(単位：百万円)

売上収益	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
リロケーション事業	92,459	69.7%	94,700	67.6%	2.4%
借上社宅管理事業	28,917	21.8%	32,000	22.9%	10.7%
賃貸管理事業	48,964	36.9%	46,700	33.4%	-4.6%
海外赴任支援事業	14,576	11.0%	16,000	11.4%	9.8%
福利厚生事業	24,971	18.8%	29,000	20.7%	16.1%
観光事業	14,081	10.6%	15,300	10.9%	8.7%
その他	1,066	0.8%	1,000	0.7%	-6.2%

セグメント利益	24/3期		25/3期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
リロケーション事業	16,773	18.1%	17,400	18.4%	3.7%
借上社宅管理事業	6,039	20.9%	6,800	21.3%	12.6%
賃貸管理事業	8,298	16.9%	7,600	16.3%	-8.4%
海外赴任支援事業	2,435	16.7%	3,000	18.8%	23.2%
福利厚生事業	11,509	46.1%	13,300	45.9%	15.6%
観光事業	3,110	22.1%	3,900	25.5%	25.4%
その他	-150	-14.1%	-	-	-

※ セグメント利益は調整前。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2025年3月期のセグメント別業績見通しは、リロケーション事業の売上収益が94,700百万円(前期比2.4%増)、営業利益が17,400百万円(同3.7%増)と見込んでいる。このうち借上社宅管理事業は、借上社宅のアウトソーシングニーズが高く下期も管理収入が増加、売上収益32,000百万円(前期比10.7%増)、営業利益6,800百万円(同12.6%増)の予想となっている。賃貸管理事業は、ストックとなる管理戸数を積み上げ、賃貸仲介を強化することで、売上収益46,700百万円(前期比4.6%減)、営業利益7,600百万円(同8.4%減)を目指している。海外赴任支援事業は、赴任支援世帯数が増加傾向にあることから、売上収益16,000百万円(前期比9.8%増)、営業利益3,000百万円(同23.2%増)を計画している。福利厚生事業は、CRM事業は厳しいが、下期に複数の大口案件やアップセルが見込まれるため、売上収益29,000百万円(前期比16.1%増)、営業利益13,300百万円(同15.6%増)を見込んでいる。観光事業は、旅行需要が夏の酷暑で一部秋にシフトしており、足元で稼働率も予約単価も順調で、売上収益15,300百万円(前期比8.7%増)、営業利益3,900百万円(同25.4%増)を予想している。一般的に堅調な推移となっているなか、福利厚生事業のCRM事業がやや弱めの推移だが、CRM事業のキャッチアップに加え、好調な賃貸管理事業の工事収益と観光事業でカバーしていく方針である。

■ 中長期計画

「第二の創業ステージ」から「グローバル創業ステージ」へ

1. 長期計画「第二の創業」

同社は、2012年3月期を初年度とする20年以上に及ぶ長期の事業構想を立て、前半を「第二の創業ステージ」、後半を「グローバル創業ステージ」と位置付け、中期に区切った経営計画「オリンピック作戦」を策定して成長戦略を展開している。前半の「第二の創業ステージ」では、国内市場の縮小と日本企業の世界展開の加速を見据え、企業が世界で戦うため本業に集中し真の力を発揮できるよう、本業以外の業務を代行することで企業の世界展開を支援することを目標に掲げている。後半の「グローバル創業ステージ」では、「グローバル・リロケーションカンパニー No.1」のビジョン実現を目指している。2025年3月期は、「第二の創業ステージ」の最終盤となる「新第三次オリンピック作戦」最終年度で、「グローバル創業ステージ」最初の中期経営計画である「第四次オリンピック作戦」に向けた準備の1年という転換期にあたる。

「新第三次オリンピック作戦」は順調に進捗

2. 中期経営計画「新第三次オリンピック作戦」

「第一次オリンピック作戦」は2012年3月期に開始、最終年度の2015年3月期には経常利益目標を大幅に超過達成する98億円を着地した。2016年3月期に開始した「第二次オリンピック作戦」も、4年間で倍増目標の経常利益200億円を達成した。現在推進している「新第三次オリンピック作戦」は、コロナ禍の影響で「第三次オリンピック作戦」を2年先延ばしにして、数値目標の税引前利益355億円はそのままに長期繁栄の土台づくりを優先し、ストックビジネスや財務基盤、クライアント企業へのサービスの強化などをテーマにバージョンアップしたものである。「新第三次オリンピック作戦」に沿って、販売力・フォロー体制の強化などによるストックの積み上げ、ストックから生じる収益の最大化、デジタル化・システム化など効率化、同業他社のM&Aなどを推進した結果、借上社宅管理事業は後発ながら独自の「転貸方式」によりじわじわとシェアを上げ、福利厚生事業は競合に打ち勝って単独で生き残ることができた。海外事業も、海外赴任支援事業とAIRINCのコンサル事業がより強い体質となった。「新第三次オリンピック作戦」は、このように事業が順調に進捗したことに加え、持分法による投資の売却益などが発生したこともあり、2025年3月期の税引前利益の予想が数値目標を大幅に上回る480億円となっているため、順調に進捗したといえる。

2029 年 3 月期には利益 500 億円に挑む

3. 「第四次オリンピック作戦」の方向性

長期繁栄の入口となる「第四次オリンピック作戦」は、正式には 2025 年 3 月期本決算時に公表されると思われるが、今般その方向性が示された。アフターコロナの事業環境における課題として、労働力不足、人の移動減少、国内市場減少など挙げられているが、むしろそれらは社宅や福利厚生を充実するためのモチベーションにつながることから、同社にとって追い風になると考えられる。こうした環境を背景に「第四次オリンピック作戦」では、前半は人材投資を積極化し、追い風に乗って既存事業の収益を拡大する方針である。後半は新たな領域へ事業を拡張する考えで、社宅制度の企業診断や内定者向けなど福利厚生メニューの拡充、駐在員の Core & Flex Relocation への対応、賃貸管理の BPO サービス、事業承継を狙った M&A など、特に環境変化に伴って広がる企業の課題解決を支援する方針である。これにより、2029 年 3 月期に「第二の創業」スタート時の 10 倍となる利益 500 億円に挑む。

■ 株主還元策

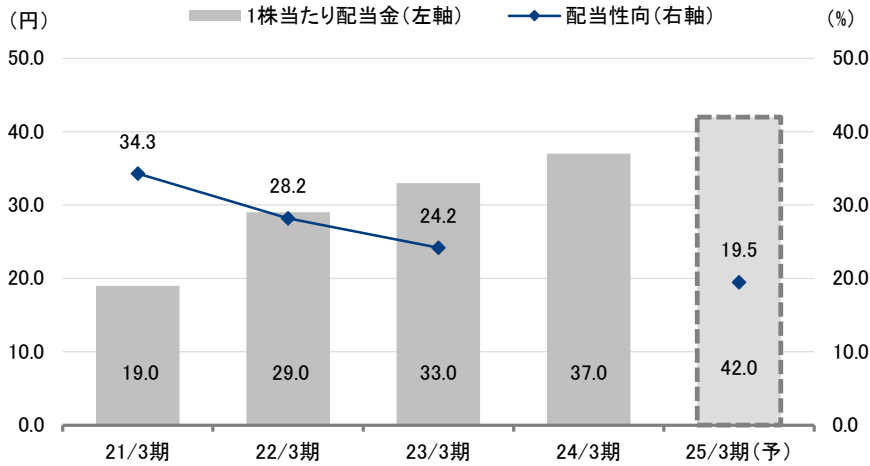
配当金は前期比 5.0 円増配の 42.0 円を予定

1. 配当方針

同社は、株主に対する利益還元を経営における重要課題の 1 つとして捉え、30% 前後の配当性向を目安に連結業績に連動した配当とすることを基本方針としている。加えて、一過性の特殊要因による影響を必要に応じて調整することで、安定的な利益還元を図っている。以上の方針に基づき、今回計上した持分法による投資損益及び持分法による投資の売却益は一時的な利益であるため配当金の決定においては加味せず、2025 年 3 月期末の 1 株あたり配当金は前期比 5.0 円増配の 42.0 円を予定している。今後も、継続的な成長を実現するための投資と財務体質の強化のバランスを図りながら、利益還元を進めて行く方針である。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



※ 24/3 期は一過性損失を計上したため配当性向を記載していない。25/3 期は一過性利益を計上したため配当性向が例年に比べて低くなっている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

「リログループ株主優待 Club Off」を優待価格で利用できる

2. 株主優待制度

同社は株主優待として、国内 20,000 ヲ所の宿泊施設、国内外 200,000 件以上のサービスが優待価格で利用できる「リログループ株主優待 Club Off」を提供している。「リログループ株主優待 Club Off」は、国内外の宿泊施設を割安な会員価格で利用できるほか、レジャー施設や映画・観劇・飲食店の割引なども楽しむことができるサービスで、3 月末日時点の株主を対象に持株数に応じて株主優待サービスの案内を贈呈している。なお、100 株以上 1,000 株未満所有のスタンダード会員は一般価格より有利な優待価格、1,000 株以上所有の VIP 会員はスタンダード会員価格よりさらに有利な価格で優待サービスを利用することができる。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp