

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025年10月10日(金)

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. 福利厚生を核に中堅・中小から大企業までの本業以外の業務をサポート	01
2. 各事業の強みを背景にシナジーを発揮し、高い利益成長を達成	01
3. 第四次オリンピック作戦を策定、2029年3月期に営業利益500億円を目指す	01
4. 2026年3月期は増収・営業増益を見込む。第1四半期はおおむね想定どおり	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. アウトソーシング事業 (BtoB)	06
2. 賃貸管理事業	08
3. 観光事業	09
■ 中期経営計画	10
1. 中期経営計画の振り返り	10
2. 新中期経営計画のビジョンと課題	11
3. 第四次オリンピック作戦	11
4. 財務戦略	13
■ 業績動向	13
1. 2026年3月期の業績見通し	13
2. 2026年3月期第1四半期の業績動向	15
■ 株主還元策	17
1. 配当方針	17
2. 株主優待制度	18

要約

「第四次オリンピック作戦」を策定。 2029年3月期に営業利益500億円を目指す

1. 福利厚生を核に中堅・中小から大企業までの本業以外の業務をサポート

リログループ<8876>は、中堅・中小企業から大企業までをターゲットに、福利厚生を核に本業以外の業務をグローバル規模でサポートしている。事業は、法人向け (BtoB) のアウトソーシング事業と消費者 (BtoC) を最終受益者とした賃貸管理事業及び観光事業に分けられる。アウトソーシング事業では、生活から働き方、余暇の充実までを支援する福利厚生事業、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、海外赴任から現地でのトータルサポート、帰任に至るまで煩雑な業務を代行する海外赴任支援事業で構成されている。また、賃貸管理事業では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い、観光事業ではホテル運営の受託や施設の価値向上などを行っている。

2. 各事業の強みを背景にシナジーを発揮し、高い利益成長を達成

各事業はそれぞれに強みを持っており、福利厚生事業は地方の充実したサービスや顧客の要望を実現する営業のフットワーク、継続的なシステム投資などに強みがある。また、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トータルサポートのビジネスモデルと世界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。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、観光事業は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、継続的にストック収益を積み上げることで、同社は高い利益成長を成し遂げてきた。

3. 第四次オリンピック作戦を策定、2029年3月期に営業利益500億円を目指す

同社は新中期経営計画「第四次オリンピック作戦 (2026年3月期～2029年3月期)」を策定し、2029年3月期に売上収益2,000億円、営業利益500億円を目指している。重要方針として、福利厚生事業では「福利厚生プラットフォームを拡大することですべてのステークホルダーの満足度を向上させること」を、借上社宅管理事業では「不動産事業者の利便性の向上に資するデジタルプラットフォームを構築すること」を、海外赴任支援事業では「『海外人事丸ごとお任せ』ソリューションサービスを提供すること」を、それぞれ掲げている。また、賃貸管理事業では賃貸経営と不動産に関わる困りごとを解決、観光領域事業では観光における課題解決カンパニーとして価値創造と地方創生に取り組む計画である。高い目標と言えるが、同様に高い目標を掲げてきた第一次～第三次オリンピック作戦の実績などから、達成の可能性は十分にあると弊社では見ている。

要約

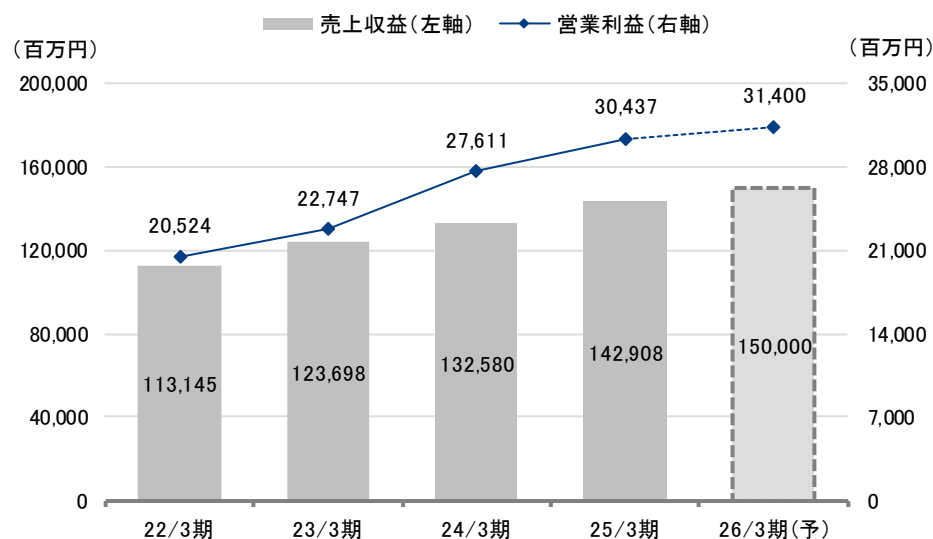
4. 2026年3月期は増収・営業増益を見込む。第1四半期はおおむね想定どおり

2026年3月期の業績は、売上収益150,000百万円（前期比5.0%増）、営業利益31,400百万円（同3.2%増）を見込んでいる。第四次オリンピック作戦に沿った施策を着実にスタートさせ、各事業ともに増収増益を確保する計画だが、成長のための先行投資により営業利益の伸びが売上収益の伸びを下回る予想となった。キックオフとなった2026年3月期第1四半期の業績は、売上収益35,745百万円（前年同期比3.2%増）、営業利益6,415百万円（同9.0%減）となった。第1四半期に先行投資が偏ったため営業減益となったが、福利厚生事業の会員数や借上社宅管理事業の管理戸数などのストック基盤が堅調に積み上がり、また期末に向けて利益率が向上する見込みのため、おおむね想定どおりの立ち上げになったと考えられる。

Key Points

- ・福利厚生など各事業の強みを背景にシナジーを発揮し、持続的に成長
- ・第四次オリンピック作戦で2029年3月期に営業利益500億円を目指す
- ・2026年第1四半期は営業減益となるも想定どおりストック基盤が拡大し、通期は増収増益へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

福利厚生を核に社内業務をグローバル規模でサポート

1. 会社概要

同社は、中堅・中小企業から大企業まで、福利厚生を核に本業以外の社内業務をグローバル規模でサポートしている。「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、法人向け (BtoB) のアウトソーシング事業と、消費者 (BtoC) を最終受益者とする、国内主要都市における賃貸物件の管理を代行する賃貸管理事業及び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。アウトソーシング事業は、従業員の生活や働き方を支援する福利厚生事業、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、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。

M&Aや新規事業開発などにより事業を拡大

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>の社宅や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言えるものである。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の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roup
8876 東証プライム市場

2025年10月10日 (金)
<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及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	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、物産不動産(株)及び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	企業及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	リロケーション事業及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・ジャパンと(株)リロクラブに承継 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	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	リラックス・コミュニケーションズがリロクラブを吸収合併
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
2009年12月	日本ハウズイング(株)を関連会社化
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	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	リロ・ホールディングから(株)リログroup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	リロバケーションズがワールドリゾートオペレーションを吸収合併
2021年10月	リロケーション・ジャパンがリロケーション・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	日本ハウズイングのMBOを受け、マルシアンホールディングス(同)による公開買付けに応募、持分法適用会社から除外
2024年 8月	SIRVA-BGRS Holdingsとの資本関係を解消し、持分法適用会社から除外

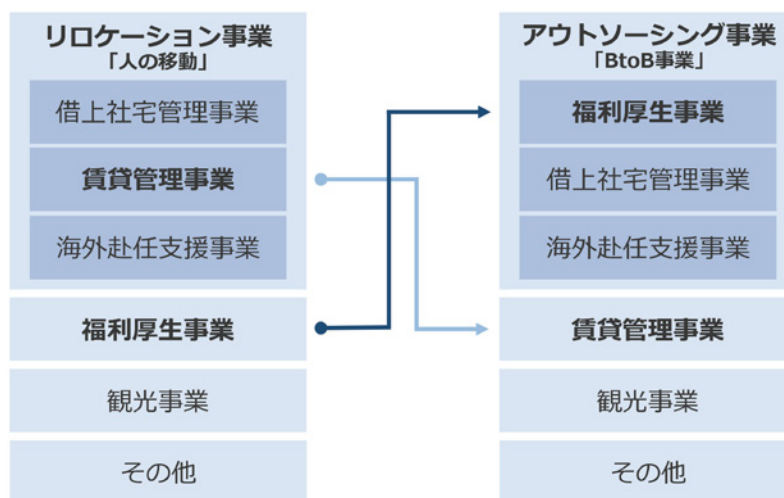
出所：有価証券報告書、ホームページ等によりフィスコ作成

■ 事業内容

法人向けアウトソーシング事業として、 福利厚生事業、借上社宅管理事業、海外赴任支援事業などを展開

同社のセグメントは、法人向け (BtoB) のアウトソーシング事業である福利厚生事業、借上社宅管理事業、海外赴任支援事業及び、消費者を対象 (BtoC) とする賃貸管理事業と観光事業に分類される。各事業はそれぞれが強みを持つうえ、互いの強みを生かすことでシナジーを発揮している。また、ストックビジネスとしての特徴も持っており、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年々積み上げることで利益成長を促進している。従来、人の移動にフォーカスした借上社宅管理事業、賃貸管理事業、海外赴任支援事業のリロケーション事業と、福利厚生事業及び観光事業という分類だったが、新中期経営計画のビジョンや相互送客などシナジーを出しやすいビジネス特性を考慮し、BtoBとBtoCに再分類した。付加的な効果として、不動産色の強い企業という間違ったイメージも払拭することができた。

開示セグメントの変更



- 「人の移動」を軸に展開していた「リロケーション事業」を「BtoB事業」という観点でまとめた「アウトソーシング事業」に変更

出所：決算説明会資料より掲載

シナジー効果の高いアウトソーシング事業

1. アウトソーシング事業 (BtoB)

(1) 福利厚生事業

福利厚生事業は、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、福利厚生のアウトソーシングサービスを提供することを目的として始めた事業であるが、現在では大企業も含め多くの企業・団体にサービスを提供している。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対し、割安なパッケージ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、同社は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、福利厚生パッケージなどを活用した企業の顧客向け優待サービス (CRM事業) 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、多様な人事課題を解決するオーダーメイド型HR (Human Resource) ソリューションサービスなども提供している。同社が強みとする中堅・中小企業、地方企業は、企業数が多いにもかかわらず、こうした福利厚生代行サービスの導入率が低いため、成長余地が大きい市場と言える。さらに近年、ライバル企業の多くが大企業グループの系列色を強めていることから、独立系の同社による大企業の取り扱いも急速に増えている。

独立系であるということは、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といった強みにつながり、現在では全国13,000社を超える企業に導入される状況となっている。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や事業所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13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・事業所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。このため、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た。同社は、システム投資が利益成長につながった成功事例を「第2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。

(2) 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戸当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、業務効率化のため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。また、中堅・中小企業でも、人材確保の観点から同社の借上社宅管理サービスを利用するケースが増えている。借上社宅管理の関連サービスとして、ほかに転勤・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。

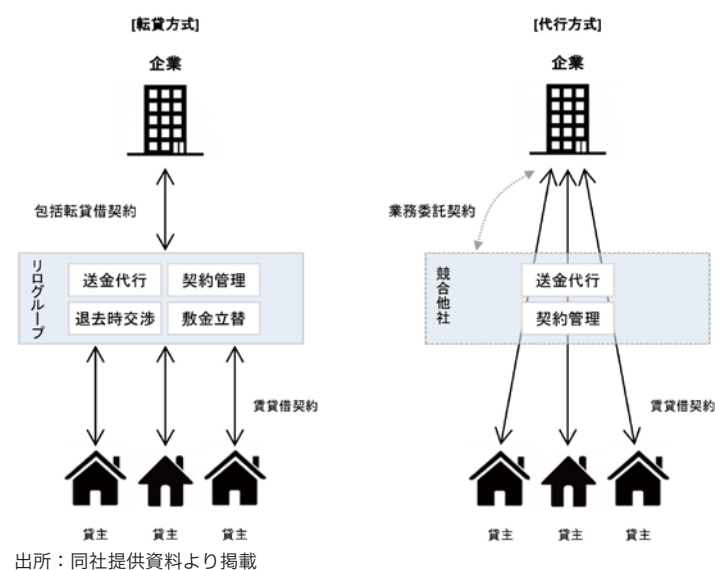
事業内容

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。しかし、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」ばかりで、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た。

2002年のサービス開始以降、同社は「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が好評で、業界で最も高い成長を実現した。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、こうした企業からサービスの厚い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「リロネット」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「リロの家具付き賃貸」など、様々な関連サービスを展開し人気となっている。

契約形態の違い



事業内容

(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。

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。70年超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大きい。このため、AIRINCの存在自体も同社の強みとなっている。

※ 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日本国内へ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。

事業承継によるM&A案件が増加傾向

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でオーガニックな成長を続けている。

事業内容

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ります。管理戸数は11万戸を超えており、M&Aした地域の会社数は今や50社以上、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(株)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の集約を進めており、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、地域子会社を含むグループ全体の強みとなっている。

賃貸管理市場の環境とM&A市場の環境から、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。賃貸管理市場では賃貸管理物件が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状況となっている。一方、賃貸管理戸数規模上位企業の多くはディベロッパー業態で、自社開発した物件をサブリース契約して管理しているに過ぎない。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の市場環境は、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。

ホテル運営やホテル再生、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ホテル・旅館の運営ノウハウを活用したホテル運営受託事業、施設の運営ノウハウを生かした地方の中小型ホテル・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。1施設当たり30部屋程度の地方の中小型のホテル・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を抱えている。同社が運営や再生を引き受けた際は、同社アウトソーシング事業の送客力によって施設稼働率の改善を図ったうえで、複数の施設による共同仕入れ、オペレーションの集約、ITを活用した販売データや需要動向に基づく販売単価や客室数の管理などにより、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、結果として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も展開している。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。

■ 中期経営計画

これまでの中期経営計画では高い目標をクリアし、 2ケタ利益成長を達成

1. 中期経営計画の振り返り

同社は、『世界規模で展開する「生活総合支援サービス産業」の創出』をビジョンに、2012年3月期より4年ごとに切り分けた中期経営計画「オリンピック作戦」を実行してきた。第一次オリンピック作戦（2012年3月期～2015年3月期）では第2の創業をスタートするための「国内主力事業の基盤強化」、第二次オリンピック作戦（2016年3月期～2019年3月期）では「主力事業No.1作戦の展開」と「世界展開への準備」を、第三次オリンピック作戦（2020年3月期～2025年3月期。中期経営計画期間中にコロナ禍に見舞われたことから2年延長）では、コロナ禍から復活するとともに「国内主力事業No.1」と「世界の市場にリーチする土台作り」をテーマに、成長戦略を展開した。この結果、どの事業も高い目標をクリアして着実に成長し、営業利益は2025年3月期までの14年間平均成長率で13.9%という高成長を成し遂げ、2011年3月期の6倍強の304億円に上った。コロナ禍や減損損失の影響で一時的に悪化したROEや親会社所有者帰属持分比率（以下、自己資本比率）も、2025年3月期には大きく回復した。

重点課題は「人材投資」「労働力不足」「シニア・相続」

2. 新中期経営計画のビジョンと課題

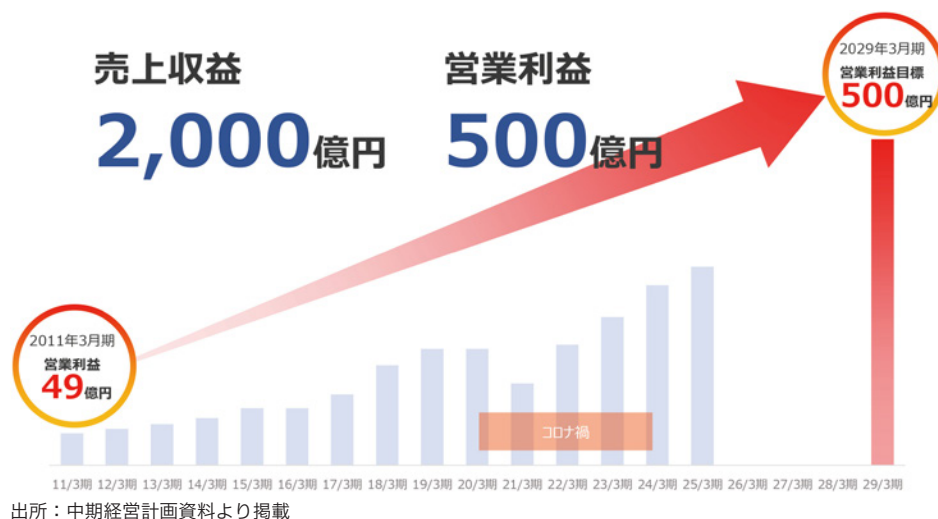
同社は新たな中期経営計画である第四次オリンピック作戦（2026年3月期～2029年3月期）を策定し、『世界規模で展開する「生活総合支援サービス産業」の創出』をビジョンに、様々な課題に直面する企業を引き続きサポートし、大転換期にある日本において必要とされる課題解決カンパニーへと進化する方針だ。具体的には、BtoBのアウトソーシング事業では人手不足のソリューションとして様々な企業の福利厚生の実現に貢献し、BtoCの賃貸管理事業及び観光事業では事業承継の受け皿として後継者不足に悩む業界に貢献する考えである。このため、本業成長のための「人材投資」、BPO加速が有効な「労働力不足」、人生100年時代の「シニア・相続」という3つの重点課題を強く意識しながら、引き続き新規事業開発や戦略的投資、既存事業を強化する。

2029年3月期に売上収益2,000億円、営業利益500億円を目指す

3. 第四次オリンピック作戦

同社は第四次オリンピック作戦を遂行することで、2029年3月期に売上収益で2,000億円、営業利益で500億円を目指している。営業利益は4年間の平均成長率が13%超、オリンピック作戦スタート時から10倍となる高い目標だが、第一次～第三次オリンピック作戦の実績や各セグメントの方針などから、達成の可能性は十分にあると弊社では見ている。なお、同社は固定費的な運営が多いため、中期的に営業利益率が改善していく見込みである。

第四次オリンピック作戦



(1) 福利厚生事業

福利厚生事業では、福利厚生プラットフォームを拡大することで、会員やサプライヤー、同社従業員などすべてのステークホルダーの満足度を向上させ、流通額の増大を図る。これにより、2029年3月期に営業利益220億円、福利会員数1,000万人を目指す。具体的な方針は、ストック基盤の拡大、アップセル対策・商品強化、新たなマーケット（ポイント制）の開拓で、ストック基盤の拡大では、ニーズが強い中堅中小企業の人材投資や集客の支援サービスを強化する。また非正規社員向けメニューを構築し、外食や流通など労働集約的な産業を取り込んでいく。アップセル対策・商品強化では、HRソリューションの提供やカフェテリアプランの拡充を進める。新たなマーケット（ポイント制）の開拓では、退職者・アクティブシニア向けサービスの開発や外国人人材向けサービスの拡充を推進する。

(2) 借上社宅管理事業

借上社宅管理事業では、不動産事業者の利便性を向上させるデジタルプラットフォームの構築に挑戦し、営業利益110億円を目指す。そのため、引き続きストック基盤を拡大し、社宅管理戸数34.4万戸、留守宅管理戸数1.3万戸、家具付き賃貸戸数8.3万戸を目標とする。また、中堅中小企業向けに社宅管理や社宅規定のコンサルティングサービスを提供する。EV駐車場や個人版転貸、店舗・事務所管理など新たなサービスの開発を進める。特に家具付き賃貸は、セットアップの補助が要らず引越も簡単で単身や新卒向けにニーズが強まっているため、引き続き注力する。

(3) 海外赴任支援事業

海外赴任支援事業では、国境を越えた移動に関する総合的なBtoBビジネスとして「海外人事丸ごとお任せ」のソリューションサービスを提供するなど、営業利益で50億円を目指す。そのため、海外赴任支援世帯数1.5万世帯、インバウンド支援世帯数1.5万世帯、海外出張送客数6.0万世帯を目指しシェア拡大を図る。コロナ禍後や米国関税政策を背景とした海外生産の回復～拡充の動きを捉え、中堅中小企業を含めて、同社のカラーコンテンツである様々なニーズに合わせられる「Core&Flex」の普及を進める。さらに、海外現地のサービス拡充を図るとともに、サービスコンテンツの内製化や指数・データコンサルティングなど新たなサービスにも取り組む。

(4) 賃貸管理事業

賃貸管理事業では、賃貸経営と不動産に関わる困りごとを解決し、営業利益で120億円、賃貸管理戸数で20.4万戸を目指す。そのため、M&Aの加速や事業承継基盤の拡大、不動産業界への受託営業の強化、住まいの駆け付けをセットにした管理契約などにより、ストック基盤の拡大を図る。また、成長支援やBPOサービスなど不動産会社向けサービスを強化するとともに、コンサルティング企業集団へと進化させることで投資家オーナーの取り込みや相続対策への対応も強化する。

(5) 観光事業

観光事業では、観光における課題解決カンパニーとして新たな価値創造に取り組み、営業利益で70億円を目指す。そのため、ホテルの再生や事業承継基盤の拡大、中小規模ホテル・旅館向けBPOサービス、DX導入支援などを通じて、地方の労働力不足や創生への貢献を図る。また、退職者向け福利厚生サービスやタイムシェア会員の取り込みなどによりシニア層を囲い込むほか、ホテルや施設の管理やリゾートマンションの再生など新たなサービスの開発を進める。保有資産の売却も、現状並みの每期10億円程度を見込んでいる。

資金は成長・効率化投資や株主還元に充当

4. 財務戦略

キャピタルアロケーションの方針としては、財務健全性を確保しつつ、株主還元の向上や経営の安定化、継続的な成長を目指す。具体的には、継続的な成長、利益率の改善、コスト削減、運転資本の見直しなどにより4年間で見込まれる営業キャッシュ・フロー（不動産入替含む）1,000億円に対し、株主還元350～400億円、M&A・戦略投資に300億円、DX・人的資本投資に100億円、増加運転資金に100億円、有利子負債返済に100億円以上を充てる計画である。

財務指標としては、財務レバレッジをネットD/Eレシオ1倍以内と適切にコントロールし、成長戦略と継続的な利益率向上により売上と利益を伸ばすことで、ROE20%以上、調整後ROIC15%という水準を維持しつつ自己資本比率30%以上を目指す。特に自己資本比率30%の達成は、M&Aなど事業機会を迅速・確実に捉えるために必須と考える。M&A方針としては、300億円という投資枠の中で、成長性や収益力の向上、デジタル化に充てるほか、同社が有するノウハウや顧客層を活用できる新領域への進出も目指す。セグメント別では、BtoCの賃貸管理事業や観光事業は当然ながら、BtoB領域においても、アップセルやBPOといった機能の取り込み、既存事業の川上・川下に当たる事業の内製化などをターゲットにM&Aを実行する考えだ。大型で魅力的なM&A案件に関しては、財務健全性を確保できる範囲で有利子負債の活用も検討するなど、ROEは高い水準を維持することが見込まれる。

業績動向

2026年3月期は、中期経営計画のための先行コスト発生も、営業増益を確保へ

1. 2026年3月期の業績見通し

第四次オリンピック作戦の初年度に当たる2026年3月期の業績は、売上収益150,000百万円（前期比5.0%増）、営業利益31,400百万円（同3.2%増）、税引前利益31,200百万円（同41.0%減）、親会社の所有者に帰属する当期利益21,000百万円（同51.5%減）を見込んでいる。税引前利益と親会社の所有者に帰属する当期利益が大幅減益見込みとなっているのは、前期に発生した持分法による投資の売却益がなくなったことが要因である。

リログループ | 2025年10月10日 (金)
8876 東証プライム市場 | <https://www.relo.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上収益	142,908	100.0%	150,000	100.0%	5.0%
営業利益	30,437	21.3%	31,400	20.9%	3.2%
税引前利益	52,863	37.0%	31,200	20.8%	-41.0%
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	43,317	30.3%	21,000	14.0%	-51.5%

出所：決算短信等よりフィスコ作成

同社は、「日本の大転換に必要な課題解決カンパニーになる」を今期のテーマに、第四次オリンピック作戦に沿った施策を着実にスタートさせる計画だ。アウトソーシング事業では、労働力不足が深刻化する環境にある日本企業の生産性向上と福利厚生の充実に向けて支援を拡大する。また、賃貸管理事業と観光事業では、地方創生やインバウンド需要拡大の受け皿として事業承継に貢献する考えだ。このため、福利厚生事業の会員数や、借上社宅管理事業、賃貸管理事業などにおける管理戸数などストック基盤を拡大するとともに、海外赴任支援事業や観光事業において収益の積み上げを図る。

2026年3月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

売上収益	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
アウトソーシング事業	74,222	51.9%	79,000	52.7%	6.4%
福利厚生事業	27,378	19.2%	29,500	19.7%	7.8%
借上社宅管理事業	30,017	21.0%	32,000	21.3%	6.6%
海外赴任支援事業	16,826	11.8%	17,500	11.7%	4.0%
賃貸管理事業	51,759	36.2%	53,000	35.3%	2.4%
観光事業	15,771	11.0%	17,000	11.3%	7.8%

セグメント利益	25/3期		26/3期		前期比
	実績	利益率	予想	利益率	
アウトソーシング事業	22,154	29.8%	23,300	29.5%	5.2%
福利厚生事業	12,269	44.8%	12,900	43.7%	5.1%
借上社宅管理事業	6,803	22.7%	7,200	22.5%	5.8%
海外赴任支援事業	3,080	18.3%	3,200	18.3%	3.9%
賃貸管理事業	8,166	15.8%	8,300	15.7%	1.6%
観光事業	4,197	26.6%	4,200	24.7%	0.1%

注：セグメント利益は調整前の数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別では、各事業ともに増収増益を確保する計画で、全体でも増収・営業増益を見込んでいる。ただし、通常の昇給に加え、第四次オリンピック作戦成功に向けて、人材投資やIT投資、商品開発、販売力強化など固定費を中心にコスト増加を織り込んだため、営業利益の伸びが売上収益の伸びを下回る見通しとなった。しかしながら、海外赴任支援事業など一部で売上収益を保守的に見ていること、福利厚生事業に対するニーズが想定以上に増えていること、固定費は先行的に投入されるが期末へ向けて徐々に収益貢献していくことから、若干余裕含みの予想と言えそうだ。中期的には、固定費については短期的な増加となるため、第四次オリンピック作戦期間中に営業利益率の改善が顕著になる計画である。

コスト先行も、中期経営計画の初年度は順調なスタート

2. 2026年3月期第1四半期の業績動向

第四次オリンピック作戦のキックオフとなった2026年3月期第1四半期の業績は、売上収益35,745百万円（前年同期比3.2%増）、営業利益6,415百万円（同9.0%減）、税引前四半期利益6,420百万円（同75.5%減）、親会社の所有者に帰属する四半期利益4,414百万円（同81.6%減）となった。想定どおりコスト先行となったが、おおむね順調なスタートと言える。なお、前期に計上した持分法による投資の売却益がなくなったことにより、税引前四半期利益と親会社の所有者に帰属する四半期利益については減益幅が広がった。

2026年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	25/3期 1Q		26/3期 1Q		前年同期比	通期予想 進捗率
	実績	売上比	実績	売上比		
売上収益	34,626	100.0%	35,745	100.0%	3.2%	23.8%
売上総利益	15,820	45.7%	16,569	46.4%	4.7%	-
販管費	9,593	27.7%	10,361	29.0%	8.0%	-
営業利益	7,046	20.3%	6,415	17.9%	-9.0%	20.4%
税引前四半期利益	26,205	75.7%	6,420	18.0%	-75.5%	20.6%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	24,043	69.4%	4,414	12.3%	-81.6%	21.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

企業のグローバルな競争が激化する一方、日本企業の海外進出が活発化する環境下において、ビジョンの実現へ向けて同社は「第四次オリンピック作戦」を始動した。特に「人材投資」「労働力不足」「シニア・相続」という3つの社会的課題に重点的に取り組み、既存事業の深化、新規事業の創出、そしてこれらを支える戦略的投資を一体的に推進した。アウトソーシング事業では、深刻化する労働力不足が追い風となり一層高まった日本企業の生産性向上及び福利厚生に対する支援ニーズを取り込み、賃貸管理事業及び観光事業では、地方創生及び拡大するインバウンド需要への対応を通じて地域経済への貢献と事業承継の推進を図った。

業績動向

この結果、福利厚生事業における会員数や借上社宅管理事業における管理戸数などストック基盤が堅調に積み上がり、売上収益は前年同期比で増加したが、先行投資によりコストが増加したため営業減益となった。通期業績予想に対する進捗は、売上収益はストック基盤が堅調に積み上がったため想定どおりとなった。営業利益の進捗は物件売却益が第2四半期以降に計上されること、米国の施策変更によって海外赴任が一時滞ったことからやや低く見えるが、期末へ向けて利益率が改善することが見込まれているため、おおむね想定内と言える。

2026年3月期第1四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上収益	25/3期 1Q		26/3期 1Q		前年同期比	通期予想 進捗率
	実績	売上比	実績	売上比		
アウトソーシング事業	18,931	54.7%	19,970	55.9%	5.5%	25.3%
福利厚生事業	6,669	19.3%	7,372	20.6%	10.5%	25.0%
借上社宅管理事業	8,091	23.4%	8,275	23.2%	2.3%	25.9%
海外赴任支援事業	4,169	12.0%	4,323	12.1%	3.7%	24.7%
賃貸管理事業	11,932	34.5%	11,821	33.1%	-0.9%	22.3%
観光事業	3,484	10.1%	3,654	10.2%	4.9%	21.5%
その他	278	0.8%	298	0.8%	7.3%	-

セグメント利益	25/3期 1Q		26/3期 1Q		前年同期比	通期予想 進捗率
	実績	利益率	実績	利益率		
アウトソーシング事業	5,577	29.5%	5,619	28.1%	0.8%	24.1%
福利厚生事業	2,887	43.3%	2,995	40.6%	3.7%	23.2%
借上社宅管理事業	1,808	22.3%	1,961	23.7%	8.4%	27.2%
海外赴任支援事業	880	21.1%	663	15.3%	-24.7%	20.7%
賃貸管理事業	1,873	15.7%	1,305	11.0%	-30.3%	15.7%
観光事業	589	16.9%	475	13.0%	-19.3%	11.3%
その他	-37	-13.3%	-78	-26.2%	-	-

注：セグメント利益は調整前の数値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別では、第1四半期は想定どおり全般的にコストが先行した。アウトソーシング事業は、福利厚生代行サービスにおける会員の新規獲得が進んで会費収入が増加したほか、借上社宅管理事業の管理戸数が前年同期を上回ったことで管理手数料収入や物件検索等による転居支援サービスの利用件数が増加し、増収微増益となった。

内訳として福利厚生事業では、新規契約が大きく伸びて前第4四半期に発生した解約をカバーしたことで会員数が751万人（前年同期比2.6%増）となり、会費収入も同9.1%増収となった。利益面では、商品開発や販売力強化のための先行投資を実施したが、会費収入増やCRM事業の回復でカバー、増益を確保した。借上社宅管理事業では、転勤の増加に伴い、借上社宅管理が281,027戸（同7.0%増）、留守宅管理が9,926戸（同3.6%増）、ニーズが増えている家具付き賃貸管理戸数も10,370戸（同32.7%増）となり、ストック基盤が拡大した。加えて、システム更新によるコストダウンなど先行投資による効果が発現し、増収増益となった。海外赴任支援事業では、中国経済の低迷継続や米国ビザ発給の遅延の影響はあったが、海外赴任世帯が前年同期比11.0%増、インバウンド支援世帯数が引き続き安定した水準をキープ、譲り受けた米国企業も順調だった。しかし、前年同期に海外現地で大型アセット売却益を計上した反動や為替変動の影響により、増収となったものの2ケタ減益となった。

業績動向

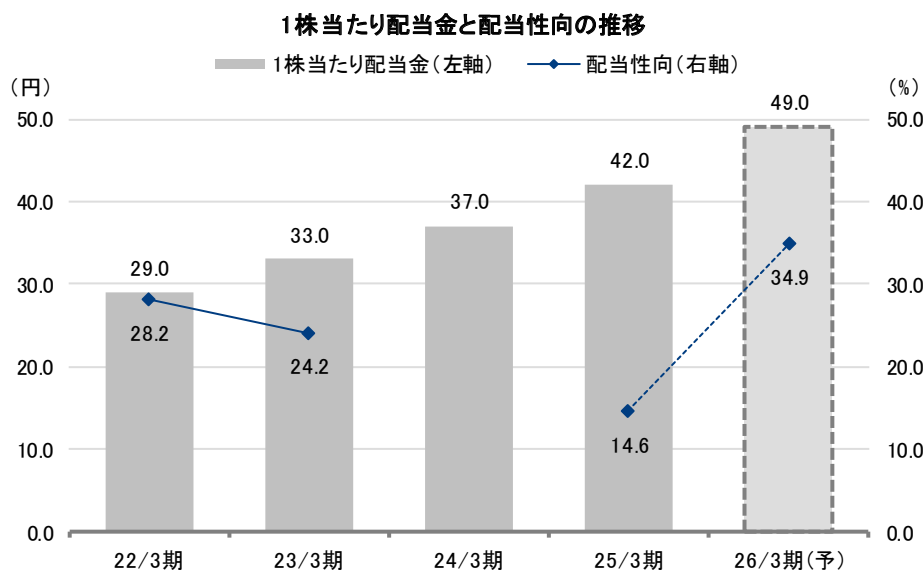
賃貸管理事業では、賃貸管理戸数が123,170戸（前年同期比1.8%増）となってストック基盤が堅調に積み上がったが、前年同期に物件の売却が多かった反動でアセット関連の収益が減少し、減収減益となった。なお、管理会社のM&Aについては1件のみだったが、数千戸クラスの案件は依然多いようだ。また、物件の売却を継続的に予定しているようである。観光事業は、ホテルの稼働率が好調に推移したため増収となったが、新施設の開業費に加え原材料費や人件費などの高騰により減益となった。ただし、コストアップに対して既に手を打っているため、第2四半期以降は収益が改善する見込みだ。なお、ホテルと旅館業界に特化した人材紹介会社をM&Aし、人材紹介業及び労働者派遣業を開始した。

株主還元策

株主還元を一層充実させ、配当性向を35%に引き上げ

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、配当による株主還元を基本とし、利益成長により1株当たりの配当金の増加を目指している。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。また自己株式取得は、手元資金や株価・業績などを総合的に勘案して検討・実施するとしている。以上の方針に加え、株主還元を一層充実させるため、配当性向を従来の30%から35%へと引き上げた。このため、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比7.0円増の49.0円を予定している。



注：2024年3月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。2025年3月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ヶ所の宿泊施設、国内外200,000件以上のサービスが優待価格で利用できる「リロググループ株主優待 Club Off」を提供している。「リロググループ株主優待 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制度となっている。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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