

|| 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 >>>](#)

2026年7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. 法人向けにアウトソーシング事業、消費者向けに賃貸管理事業などを展開	01
2. 各事業の強みを相互に生かすことでシナジーを発揮し、高い利益成長を継続	01
3. 2026年3月期は中期経営計画の先行投資期で営業利益は微増益も、過去最高を継続	01
4. 2027年3月期は成長期へシフト、営業利益は本来の2ケタ増益ペースへ戻る計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業内容	05
2. アウトソーシング事業 (BtoB)	06
3. 賃貸管理事業	07
4. 観光事業	08
■ 業績動向	08
1. 2026年3月期の業績動向	08
2. 2027年3月期の業績見通し	11
■ 中期経営計画	14
1. 第四次オリンピック作戦	14
2. 事業別の作戦	15
3. 第四次オリンピック作戦の進捗	16
■ 株主還元策	16
1. 配当方針	16
2. 株主優待制度	17

■ 要約

2027年3月期は成長期へシフト、2ケタ営業増益ペースへ

1. 法人向けにアウトソーシング事業、消費者向けに賃貸管理事業などを展開

リログループ<8876>の事業は、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、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社内業務をグローバル規模でサポートしている。一方、消費者向けの賃貸管理事業では国内主要都市において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手掛けている。

2. 各事業の強みを相互に生かすことでシナジーを発揮し、高い利益成長を継続

各事業の強みは、福利厚生事業がニーズに即した提案営業や豊富なサービスメニュー、継続的なユーザビリティの向上などにあり、独立系であることも強みと言える。借上社宅管理事業は独自のフルアウトソーシングサービスである「転貸方式」、制度変化などへの対応力にある。海外赴任支援事業は比類ない豊富な実績とワンストップサポートなどにある。賃貸管理事業は空室対策や仲介能力、オーナーへのトータルサポートなどにある。観光事業は地方の中小型ホテルや旅館の運営と再生ノウハウなどにある。同社は各事業が相互に強みを生かすことでシナジーを発揮し、管理戸数や会員数などストックを年々積み上げることで、高い利益成長を継続している。

3. 2026年3月期は中期経営計画の先行投資期で営業利益は微増益も、過去最高を継続

2026年3月期の業績は、売上収益151,074百万円 (前期比5.7%増)、営業利益30,815百万円 (同1.2%増) となった。営業利益は、中期経営計画である第四次オリンピック作戦の先行投資で微増益にとどまったが、過去最高を継続した。事業別では、全事業で増収、賃貸管理事業を除いて増益となった。福利厚生事業は、競合による集中営業が影響したものの、人手不足によるアウトソーシングの傾向が追い風となった。借上社宅管理事業は転貸方式が好評で利用件数が増加した。海外赴任支援事業はビザ発給の申請プロセスの煩雑化などを背景に受託が増加した。賃貸管理事業は、主に首都圏における不動産価格上昇に伴って空き物件が減少し人の移動が減ったが、M&Aなどにより賃貸管理戸数を伸ばした。観光事業はホテル稼働率が堅調だったうえ、別荘のタイムシェアの利用料収入も増加した。

要約

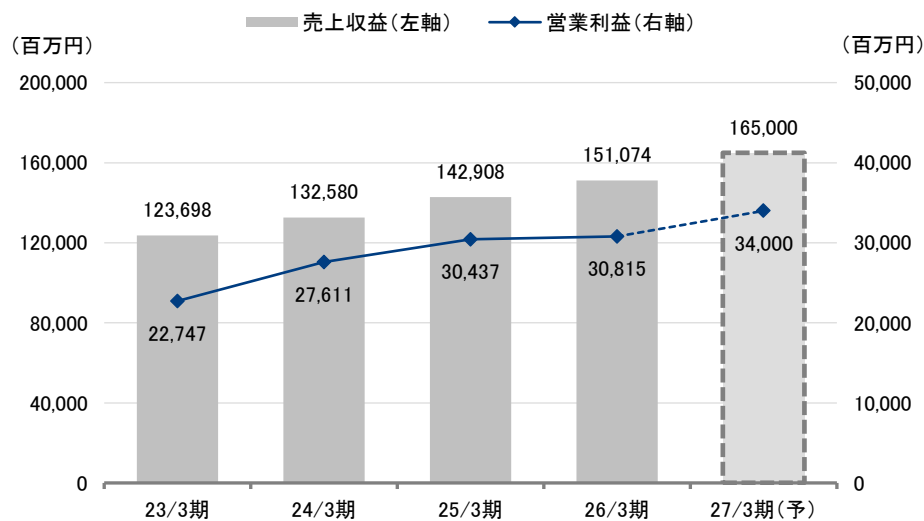
4. 2027年3月期は成長期へシフト、営業利益は2ケタ増益ペースへ戻る計画

2027年3月期の業績予想について、同社は売上収益165,000百万円(前期比9.2%増)、営業利益34,000百万円(同10.3%増)を見込んでいる。先行投資期から成長期へシフトすることもあり、本来の2ケタ営業増益ペースへ戻る計画になっている。重要施策としては、福利厚生事業と観光事業が共同出資して(株)リロクラブパケージングを設立した。顧客の紹介にとどまっていたクロスセルを、各事業のサービスを組み合わせて新たなサービスとして提供していく考えである。2029年3月期に営業利益500億円を目指す第四次オリンピック作戦はおおむね順調だったが、競合による集中営業と人の移動減少という2つの想定外があった。初年度の想定外は中期経営計画中に吸収可能と見ており、M&Aや順調なほかの事業などでカバーする方針である。

Key Points

- ・各事業の強みを生かしてシナジーを発揮し、ストックを積み上げることで持続的に成長
- ・2026年3月期は微増益ながら過去最高を継続、全事業で増収
- ・先行投資が完了し、2027年3月期は本来の2ケタ営業増益ペースへ戻る計画
- ・第四次オリンピック作戦はおおむね順調に推移、想定外は中期経営計画中にカバーする見込み

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

福利厚生を核にアウトソーシング事業などを展開

1. 会社概要

同社は、「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、中堅・中小企業から大企業まで法人に向けてアウトソーシング事業を展開している。アウトソーシング事業では、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おり、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」により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。このほか、消費者を最終受益者とした事業も展開しており、賃貸管理事業では国内主要都市における賃貸物件の管理代行を行い、観光事業ではホテル運営受託や施設価値向上を手掛けている。

M&Aや新規事業開発などにより成長を継続

2. 沿革

同社は1967年、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に設立された。1978年には三井物産<8031>の社宅や寮など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した。その後は2010年に（株）東都をM&Aして賃貸管理事業に進出するなど、M&Aや新規事業開発などにより成長を続けている。

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、鳥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・エキスパットサービス(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 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	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 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

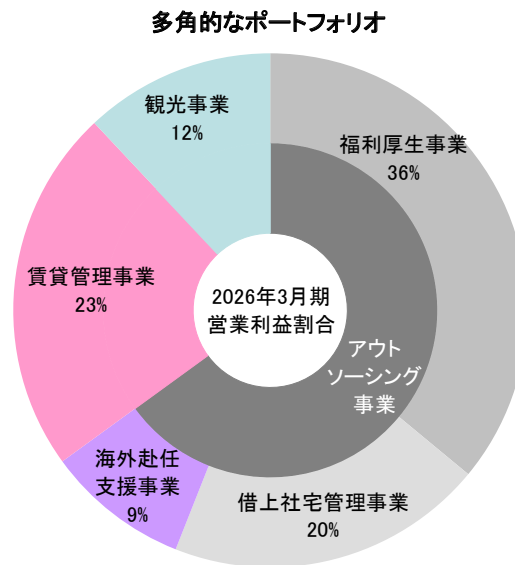
出所：有価証券報告書、ホームページ等よりフィスコ作成

■ 事業内容

福利厚生事業や賃貸管理事業などを展開

1. 事業内容

同社のセグメントは、法人向け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数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。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

相互シナジーが大きいアウトソーシング事業

2. アウトソーシング事業 (BtoB)

(1) 福利厚生事業

福利厚生事業は同社の核で、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が、現在では大企業を含めて多くの企業・団体にサービスを提供している。主なサービスは、福利厚生代行サービス、顧客特典代行サービス(CRM)、住まいの駆けつけサービスなどである。福利厚生代行サービスは、企業に勤める従業員に対し、レジャー・宿泊メニューのほかスキルアップや健康診断、育児、介護など、従業員の生活や働き方を支援する数多くのメニューを割安で利用できるプラットフォームを提供するサービスである。顧客特典代行サービスは、企業の会員組織に対してこのプラットフォームを提供し、様々なメニューを割安に利用できる特典を付与することで、会員の囲い込みをサポートするサービスである。住まいの駆けつけサービスは、住宅にまつわるトラブルを24時間365日迅速に解決する会員制カスタマーサポートサービスである。

事業の強みは、企業ごとの課題やニーズに即した提案営業や、各地域の特性やニーズに合わせた豊富なサービスメニュー、ユーザビリティの向上と業務の効率化を実現する継続的なシステム投資、その結果としての高い投資効率などにある。大手生命保険会社の傘下に入った競合に対して独立系であるということも、提携先や対象企業を限定せずに営業を拡大することにつながっており、同社のフォロー営業や要望を実現できるネットワークといった強みが競争環境で優位に働いている。外部環境は追い風で、労働人口減少を背景に従業員満足度向上や人材確保を目的とした福利厚生ニーズが広がり、また「同一労働同一賃金」を背景に非正規社員へとサービス対象が拡大している。このため、導入企業数は約13,000社に達している。

(2) 借上社宅管理事業

借上社宅管理事業は、企業の借上社宅管理を代行するサービスである。主なサービスは、借上社宅管理サービス、留守宅管理サービス、「リロネット」などである。借上社宅管理サービスは、企業が管理する借上社宅に関する様々な業務(家主への家賃送金、契約管理、退去時交渉、敷金立替、トラブル対応など)を引き受けるサービスである。留守宅管理サービスは、マイホームを持つ赴任者の物件を預かり、賃貸物件としてテナント募集を行うほか、集金管理や契約管理などの業務を代行するサービスである。「リロネット」は、転勤・転居の際の住宅斡旋や引越手配などをWeb上で行えるシステムである。

事業の強みは、独自スキーム「転貸方式」による借上社宅管理のトータルサポート、法改正やDX化など業界の変化に対する迅速な対応にある。特に「転貸方式」は、家賃送金や契約管理を代行するだけの一般的な「代行方式」と異なり、物件契約から退去時交渉、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、同社が開発したフルアウトソーシングサービスである。こうした強みに加え、日本国内の労働力不足の深刻化や、マイナンバーやインボイスなどの制度導入に伴う企業の負担増加といった外部環境も追い風となっている。

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、海外引越などの煩雑な業務をワンストップで支援するサービスを提供している。また、米国現地法人Relo Redac, Inc.が、北米を中心とする日本企業の現地駐在員向けに、住宅管理や24時間通訳、保険、カーリースなど現地での生活をトータルでサポートするサービスを展開している。さらに米国現地法人Associates for International Research, Inc. (通称 AIRINC) で、海外駐在員の給与計算時に使用する生計費指数などのデータの調査・販売や、海外赴任関連のコンサルティングサービスを展開している。ほかに、赴任者向けの研修事業や、外国籍の人材を海外から受け入れる際のインバウンド支援サービスも行っている。

事業の強みは、年間7,000世帯の海外赴任、2,500都市に及ぶコンサルティングデータ対応都市数、年間3,000世帯の外国籍社員受け入れ手配、24時間の海外・国内出張サポート体制などの実績にある。さらに、海外赴任に伴う手配業務をワンストップで代行し、コンサルティングも行っている。コロナ禍が収束して企業活動が活発化するなか、日本企業の海外進出や労働力不足を背景とした外国人材の流入が加速しており、これらに伴う企業の様々な負担増が追い風となっている。

都市部エリアで「リロの賃貸」を展開

3. 賃貸管理事業

賃貸管理事業は、首都圏のほか仙台、大阪、福岡などの都市部で「リロの賃貸」を展開しており、賃貸管理会社との共存・共栄型M&A※を継続的に実施することで毎期着実に賃貸管理戸数を積み上げている。主なサービスは賃貸管理、工事/リフォーム、その他関連サービスである。賃貸管理では、賃貸物件オーナーが行う家賃集金管理や契約管理、入居者斡旋、問い合わせ対応、トラブル対応などを代行している。工事/リフォームでは、オーナーのニーズに沿って満室経営を実現する最適な工事・リフォームを支援している。その他関連サービスでは、遊休地の駐車場活用「リロの駐車場」や社宅・寮のシェアハウス化、同社のネットワークを活用して物件売却を支援する「リロの売買」などのサービスを提供している。

※ M&A後、「リロの賃貸」と地元賃貸管理会社のダブルネームの下、同社のノウハウと地元賃貸管理会社の老舗としての信頼を基盤としてともに成長するモデル。

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、これらを基盤とした空室対策や仲介能力に加え、オーナーの困りごとに寄り添う細やかなトータルサポート、共存・共栄型M&Aによって受け継いだ老舗の信頼などにある。近年、高齢化や相続対策などにより事業承継に課題を抱える賃貸管理会社が増加するなか、M&Aに対する心理的ハードルが下がっており、外部環境は改善してきた。都市部への人口集中も同社にとって追い風で、賃貸管理戸数は12万戸を大きく超えている。

ホテルの運営と再生、タイムシェアを展開

4. 観光事業

観光事業では、ホテル運営やポイント制タイムシェアなどを行っている。ホテル運営では、1施設当たり30部屋程度の地方の中小型ホテルや旅館の運営ノウハウを生かして、ホテルの運営サービスを受託している。また、同社の集客やDX化などのノウハウを生かしてキャッシュ・フローを改善し不動産価値を高めたうえで売却、売却後も運営を受託する独自のアセットモデルも展開している。ポイント制タイムシェアでは、全国50ヶ所以上の施設をタイムシェアする会員権を販売しており、保有ポイントに応じて宿泊できる。一般的な会員権という不動産所有権込みのため高価となるが、同社では利用権のみのため相対的に安価に提供している。

事業の強みは、地方の中小型ホテルや旅館を再生し運営するノウハウ、集客やDX化により事業価値を最大化するノウハウ、購入・再生・売却・運営を一括で引き受けることによる高い投資効率と成長サイクルにある。なかでも最大の強みは集客にあり、福利厚生事業の会員基盤を利用できることにある。後継者不足や施設の老朽化など事業承継に課題を抱える地方の中小ホテルの増加、インバウンド需要と国内旅行者の拡大、観光産業振興政策や地方創生の推進など、外部環境は良好と言える。

業績動向

営業利益は先行投資期で微増にとどまるも過去最高

1. 2026年3月期の業績動向

第四次オリンピック作戦初年度の2026年3月期の業績は、売上収益151,074百万円(前期比5.7%増)、営業利益30,815百万円(同1.2%増)、税引前利益30,943百万円(同41.5%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益20,665百万円(同52.3%減)となった。営業利益は過去最高益を記録したが、先行投資期だったため微増にとどまった。期初予想との比較では、売上収益は1,074百万円過達となったが、営業利益は585百万円の未達となった。未達額は小さいうえ、中期経営計画初年度のため、今後カバーできる可能性は高い。

業績動向

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益	142,908	-	151,074	-	5.7%
売上総利益	66,308	46.4%	70,306	46.5%	6.0%
販管費	39,894	27.9%	42,759	28.3%	7.2%
営業利益	30,437	21.3%	30,815	20.4%	1.2%
税引前利益	52,863	37.0%	30,943	20.5%	-41.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	43,317	30.3%	20,665	13.7%	-52.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は、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、アウトソーシング事業のストックビジネスが堅調に推移したため、順調に増加した。営業利益は、サービス向上や不動産価格の上昇により一般的に単価が上昇したが、第四次オリンピック作戦初年度ゆえの件費やシステム費用など先行投資が発生したため、微増にとどまった。なお、税引前利益と親会社の所有者に帰属する当期利益が減少したのは、前期にあった日本ハウズング(株)の株式売却益と為替換算調整益がなくなったことなどによる。これを除外した親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比横ばいだった。不動産価格高騰を背景に賃貸管理事業で人の移動がやや少なかったことに加え、観光事業の想定がそもそも高かったものの、期初予想との比較で売上収益が超過達成となったのは、アウトソーシング事業全般で順調に伸長したことが要因である。一方、営業利益が未達となったのは、人の移動減少の影響もあると思われるが、各事業で少しずつ未達になったことが要因と考えられる。

2026年3月期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上収益	25/3期		26/3期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
アウトソーシング事業	74,222	51.9%	80,769	53.5%	8.8%
福利厚生事業	27,378	19.2%	30,416	20.1%	11.1%
借上社宅管理事業	30,017	21.0%	32,737	21.7%	9.1%
海外赴任支援事業	16,826	11.8%	17,615	11.7%	4.7%
賃貸管理事業	51,759	36.2%	52,956	35.1%	2.3%
観光事業	15,771	11.0%	16,399	10.9%	4.0%
その他	1,154	0.8%	948	0.6%	-17.8%

セグメント利益	25/3期		26/3期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
アウトソーシング事業	22,154	29.8%	22,899	28.4%	3.4%
福利厚生事業	12,269	44.8%	12,726	41.8%	3.7%
借上社宅管理事業	6,803	22.7%	7,042	21.5%	3.5%
海外赴任支援事業	3,080	18.3%	3,131	17.8%	1.6%
賃貸管理事業	8,166	15.8%	8,012	15.1%	-1.9%
観光事業	4,197	26.6%	4,344	26.5%	3.5%
その他	-166	-14.4%	-206	-21.7%	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別では、アウトソーシング事業が売上収益80,769百万円(前期比8.8%増)、営業利益22,899百万円(同3.4%増)、賃貸管理事業が売上収益52,956百万円(同2.3%増)、営業利益8,012百万円(同1.9%減)、観光事業が売上収益16,399百万円(同4.0%増)、営業利益4,344百万円(同3.5%増)となった。なお、主力事業の基盤を生かして金融関連事業などを展開しているその他は、売上収益948百万円(同17.8%減)、営業損失206百万円(前期は166百万円の損失)だった。

(1) アウトソーシング事業

アウトソーシング事業は、福利厚生事業が売上収益30,416百万円(前期比11.1%増)、営業利益12,726百万円(同3.7%増)、借上社宅管理事業が売上収益32,737百万円(同9.1%増)、営業利益7,042百万円(同3.5%増)、海外赴任支援事業が売上収益17,615百万円(同4.7%増)、営業利益3,131百万円(同1.6%増)だった。

福利厚生の分野では、人手不足から人材を採用し、つなぎとめるために福利厚生施策を拡充する傾向が強まっており、法定外福利費は2022年以降4%~5%のピッチで増加、中長期的にも増加傾向は継続すると予想されている。このため、福利厚生分野のアウトソーシングに対するニーズも高まっており、同社の福利厚生事業も新規会員の獲得は順調に推移した。しかし、大手生命保険会社の傘下に入った競合が出資先や親密取引先に集中営業したため、会員数(OEM・CRM除く)は732万人(前期比0.6%増)と微増にとどまった。競合による集中営業の影響は特に期末の3月に現れ、1年は続くと思われる。このように厳しい状況だったが、独自性の高い商品・サービスを開発しグループの総合力を生かして提供したことで利用関連の収益が16%増加、全体としての売上収益は2ケタ増収となった。一方、人材投資、商品開発や販売力の強化、コールセンター拡充、アプリ開発、データセンター再構築など、中期経営計画に沿った基盤づくりのための先行投資を行ったため、営業利益は売上収益ほど伸びなかった。

借上社宅管理事業では、同社の転貸方式が好評で、社宅管理戸数が298,141戸(前期比7.0%増)、留守宅管理戸数が10,381戸(同4.3%増)、家具付き賃貸管理戸数が12,599戸(同26.3%増)と増えたため、管理手数料収入や、「リロネット」の物件検索など転居支援サービスの利用件数が増加した。また、システムの機能拡充など付加価値サービスを提供する一方、事務対応の有償化や手数料改定など実質的な収益性向上を図った。この結果、売上収益は2ケタ近い増加となったが、先行投資に加えて前期に発生したスポット利益の反動により、営業利益は1ケタ前半の増加にとどまった。

海外赴任支援事業では、日本企業の海外展開が引き続き旺盛である一方、ビザ発給の申請プロセスが煩雑化しつつある。これに伴い、インハウス対応していた業務を外委託するケースが増える傾向にあり、高度なノウハウを持つ専門ベンダーとして同社に案件が集中した。期初に米国の入国審査が厳格化された際には、一時的にビザ発給に遅延が生じたが、国内外を問わず大企業、なかでもこれまで取引のなかった複数の国内総合商社から受注を獲得するなど、海外赴任支援世帯数は7,055世帯(前期比3.1%増)となった。また、プロセスの煩雑化により、赴任完了単価も同5%程度伸びた。加えて、海外現地での日系企業の不動産関連取引に対するサービス提供も堅調に推移した。一方、インバウンド支援世帯数は2,474世帯(同13.6%減)と減少したが、前期に受注した大型プロジェクトの反動やインバウンド完了世帯数の計上時期の見直し(1ヶ月後倒し)といった特殊要因によるもので、特殊要因を除くと引き続き安定した水準を維持している。

業績動向

(2) 賃貸管理事業

賃貸市場を取り巻く環境は、不動産価格の上昇に伴う東京圏での家賃の高騰を背景に、人の移動が鈍化して空き物件が減少している。特に第4四半期の引越繁忙期に物件が想定以上に不足するなど、仲介業者にとって厳しい状況であった。一方、同社は管理会社であることから比較的収益が安定しているうえ、引越情報を最初の段階で知ることができる立場にあることから、仲介としては有利な状況にあった。こうした環境下、同社は、既存賃貸管理会社の成長に加え、大型ではないものの引き続きM&Aを推進してストック基盤の拡大を図ったことにより、賃貸管理戸数は125,535戸（前期比2.7%増）となった。アセット売却粗利益は、相続関連ニーズや管理解約防止の対策として不動産売買を支援したことにより、4,314百万円（同12.7%増）と順調に拡大した。ただし、売上収益は1ヶ月前半の増加にとどまり、人件費などの先行投資により減益となった。

(3) 観光事業

大阪・関西万博や災害予告などが影響し、西日本で観光需要が減少したが、ホテル稼働率が全体的に堅調に推移したほか、新規開業施設の収益貢献や別荘のタイムシェア利用料収入が増加し、増収を確保した。同社はインバウンド比率が低く国内需要が中心のため、中国人ツアー減少の影響は限定的だった。利益面では、AI活用やDX推進を通じて原価高騰への対応や事務・運営コストの削減を進めたことにより、増益となった。なお、アセット売却益は、2施設を売却して前期比0.9億円増の14億円となった。同社は、50ヶ所以上運営しているホテルなどの遊休地を別棟として増築しバリューアップする高収益プロジェクト「リロステイVILLA構想」を進めており、買収が増えていることから、売却を加速してホテルポートフォリオの入れ替えを積極化している。

成長期に入り、本来の2ヶタ営業増益ペースへ戻る計画

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績予想について、同社は売上収益165,000百万円（前期比9.2%増）、営業利益34,000百万円（同10.3%増）、税引前利益33,600百万円（同8.6%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益22,500百万円（同8.9%増）を見込んでいる。先行投資期だった中期経営計画初年度から2年目の成長期へ移ることもあり、本来の2ヶタ増益ペースへ戻る計画である。

2027年3月期業績予想

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上収益	151,074	-	165,000	-	9.2%
営業利益	30,815	20.4%	34,000	20.6%	10.3%
税引前利益	30,943	20.5%	33,600	20.4%	8.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	20,665	13.7%	22,500	13.6%	8.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

リログループ | 2026年7月10日 (金)
 8876 東証プライム市場 | <https://www.relo.jp/ir/>

業績動向

前期に積み上げたストック基盤を起点に、既存事業の伸長や新商品・新サービスの投入を通じて、福利厚生事業における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のストック基盤の拡大を図る。また、海外赴任支援事業や観光事業でも収益を積み上げる方針である。利益面では、大きな先行投資の目途が前期についたため、2ケタ増益を見込んでいる。なお、その他の収益・費用以下で大きなものは予定しておらず、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益ともに、営業利益に沿った増益予想とした。

重要施策として、顧客基盤を生かして事業間シナジーを引き出すクロスセルの一環で、リロクラブパッケージングを2026年4月に設立した。従来は顧客の送客にとどまっていたクロスセルを、福利厚生事業のサービスと各事業のサービスを組み合わせて新たなサービスを開発することで、顧客数の拡大や顧客単価の上昇につなげる考えである。福利厚生事業と観光事業の共同出資によるリロクラブパッケージングは、「福利厚生プラットフォーム」と「会員制タイムシェアリゾート」を掛け合わせた、中小企業向けの会員制リゾートサービスで、同社にしかできないハイブリッドなサービスと言える。これにより、中小企業市場で、独自のポジションを確立する考えである。このほか送客にとどまらないクロスセルとして、賃貸管理会社向けBPO※サービスや、福利厚生事業の中堅・中小企業の顧客向け社宅管理などを展開しており、効果が出はじめているようだ。

※ Business Process Outsourcingの略。企業の業務プロセスを専門企業に外部委託すること。

事業間クロスセルの進化 (リロクラブパッケージングの例)



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2027年3月期セグメント別業績予想

(単位：百万円)

売上収益	26/3期		27/3期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
アウトソーシング事業	80,769	53.5%	87,500	53.0%	8.3%
福利厚生事業	30,416	20.1%	32,500	19.7%	6.9%
借上社宅管理事業	32,737	21.7%	36,000	21.8%	10.0%
海外赴任支援事業	17,615	11.7%	19,000	11.5%	7.9%
賃貸管理事業	52,956	35.1%	57,000	34.5%	7.6%
観光事業	16,399	10.9%	19,500	11.8%	18.9%

セグメント利益	26/3期		27/3期		
	実績	利益率	予想	利益率	前期比
アウトソーシング事業	22,899	28.4%	24,800	28.3%	8.3%
福利厚生事業	12,726	41.8%	13,500	41.5%	6.1%
借上社宅管理事業	7,042	21.5%	7,800	21.7%	10.8%
海外赴任支援事業	3,131	17.8%	3,500	18.4%	11.8%
賃貸管理事業	8,012	15.1%	8,900	15.6%	11.1%
観光事業	4,344	26.5%	5,600	28.7%	28.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別では、アウトソーシング事業が売上収益87,500百万円(前期比8.3%増)、営業利益24,800百万円(同8.3%増)、賃貸管理事業が売上収益57,000百万円(同7.6%増)、営業利益8,900百万円(同11.1%増)、観光事業が売上収益19,500百万円(同18.9%増)、営業利益5,600百万円(同28.9%増)を見込んでいる。

アウトソーシング事業のうち福利厚生事業では、カフェテリアプランやHRテック商材を順次投入し、周辺サービスと複合提案することで、受注単価の向上と退会防止を推進する計画である。ほかにも、新たなアライアンスや代理店の開発を通じた全国規模での顧客獲得や、地域メニューなどの開発を通じたサービスの差別化と会員利用の活性化を図り、福利厚生会員数780万人(前期比6.6%増)を目指す。競合の影響を保守的に考慮しているが、利用単価は上がっているため、予想売上収益は確保したいところである。

借上社宅管理事業では、ストック収益の安定拡大、既存サービスの単価向上、周辺領域への事業拡大により収益性の向上を目指す。具体的には、社宅管理戸数を325,000戸(前期比9.0%増)へ積み上げるとともに、「リコネット」の利用率向上、制度対応に伴う事務対応の有償化、システム機能拡充や金融環境を踏まえた手数料改定など、様々なアップセル策により戸当たり単価の上昇を図る。また、家具付き賃貸、中小企業向け社宅、EV駐車場、店舗・事務所管理など、新サービスや周辺サービスを拡張して成長を加速する。

海外赴任支援事業では、比較的競争の少ない海外赴任支援の領域で、企業のアウトソーシングニーズの高まりという追い風をしっかりと捉える方針である。特に海外赴任では、従業員がフレキシブルに使える予算を仕組み化した、人事の効率化と従業員の満足度向上を両立する人事制度「CORE&FLEX」の普及を推進することで新規顧客の獲得を加速し、海外赴任支援世帯数8,000世帯(前期比13.4%増)を目指す。また、増加する外国人採用を支援するため、採用した外国人の生活を安価で効率的にセットアップするセルフ型のリコケーションサービスを開始する。

業績動向

賃貸管理事業では、高稼働で満足度の高い収益基盤を背景に、コンサルティングツールを積極的に活用して、工事や買い替えなどの提案を質・量ともに高める方針である。また、事業承継ニーズが高まるなかでM&Aや二次管理を推進することで、賃貸管理戸数130,000戸（前期比3.6%増）を目標に、さらなる収益の積み上げを実現する。M&Aについては、前期は大きい案件がなかったが、2027年3月期は上期中に4,000戸～5,000戸が決まりそうだ。なお、アセット収益は前期と同水準を見込んでいる。

観光事業では、日本人観光客の多さと強固なグループ基盤を生かし、集客経路の多様化と集客の最大化を目指す。また、リロ ホテルズ&リゾートで自社集客を強化するとともに会員向け宿泊特典を開始し、オンライン代理店への手数料を圧縮する。さらに、前期の人材派遣会社に続き、2026年4月には清掃会社のM&Aを実施し、費用の内製化によってコスト抑制を図る。「リロステイVILLA構想」については、実績が蓄積されて高効率であることが実証できてきたため、投資の回転を早めて来期以降の成長を加速させる。2027年3月期は2～3施設の売却を見込んでおり、19億円の利益を想定している。

■ 中期経営計画

2029年3月期に営業利益500億円を目指す

1. 第四次オリンピック作戦

同社は2025年5月に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）を策定した。『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、新規事業開発や戦略的投資、既存事業強化を継続する計画である。

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（CAGR）が13%超、オリンピック作戦スタート時から10倍という高い目標だが、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考えられる。なお、同社はストックビジネスの運営が多いため、中期的に営業利益率が改善していくことを前提としている。

各事業とも2ケタ成長予想

2. 事業別の作戦

福利厚生事業では、福利厚生プラットフォームの拡大により、すべてのステークホルダー（企業会員、サプライヤー、同社従業員など）の満足度向上と流通額拡大を進める。具体的には、中小企業向けの人材投資、集客支援、非正規社員向けのサービスを開発してストック基盤を拡大するほか、福利厚生代行サービスやカフェテリアプランなどのアップセル対策や商品強化を推進する。さらに退職者やアクティブシニア、外国人材向けのサービスによって新たなマーケットを開拓する計画である。これにより、2029年3月期に福利厚生会員数1,000万人、営業利益220億円（CAGR15.7%）を目指す。

借上社宅管理事業では、すべてのステークホルダーとともに、不動産事業者の利便性を向上するデジタルプラットフォームの構築に挑戦する。具体的には、中小企業向けの社宅管理や社宅規定コンサルティングサービスで本業成長のための人材投資を支援するとともに、EV駐車場、店舗・事務所管理などの新サービスを開発する計画である。これにより、2029年3月期に社宅管理戸数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、営業利益110億円（CAGR12.8%）を目指す。

海外赴任支援事業では、「海外人事丸ごとお任せ」のソリューションサービスなど、国境を越えたビジネスパーソンの移動に関する総合的なBtoBビジネスを強化する。具体的には、海外赴任者向け「CORE&FLEX」の普及や海外現地サービスの拡充に加え、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サービスの開発を進める計画である。これにより、2029年3月期に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、営業利益50億円（CAGR12.9%）を目指す。

賃貸管理事業では、賃貸経営と不動産に関わるオーナーの困りごとを解決し、「日本の住文化を豊かにし、住まいを通して人々を幸せにする」ことを実現する。具体的には、M&Aの加速と事業承継基盤の拡大、不動産業界に対する受託営業の強化、住まいの駆けつけサービスと管理契約受託の掛け合わせにより、ストック基盤を拡大する。また、成長支援やBPOサービスなどの不動産会社向けサービスの強化のほか、地主系に加え投資家オーナーの取り込みや相続対策などコンサルティング機能の強化を計画している。これにより、2029年3月期に賃貸管理戸数20.4万戸、営業利益120億円（CAGR10.1%）を目指す。

観光事業では、観光領域における課題解決カンパニーとして、新たな価値の創造に取り組む。具体的には、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導入支援などにより、労働力不足や地方創生に貢献する。また、退職者向け福利厚生サービスやタイムシェアによるシニア層の囲い込み、ファシリティマネジメントやプロパティマネジメント、リゾートマンションの再生など、ホテル・施設向けの新サービスを開発する計画である。これにより、2029年3月期に営業利益70億円（CAGR13.6%）を目指す。

中期経営計画初年度の想定外はあるが、計画期間中に吸収可能

3. 第四次オリンピック作戦の進捗

中期経営計画初年度において、福利厚生事業と賃貸管理事業において想定と異なることが2つあった。福利厚生事業については、大手生命保険会社の傘下に入った競合が出資先や親密取引先に集中営業したことで一部既存客の切り崩しに遭ったことで、会員数の伸びに影響が出た。賃貸管理事業については、不動産価格の高騰で賃貸から分譲へ移る人が減ったことを要因として、特に首都圏において空き物件の極端な減少により、仲介業務において機会損失が生じた。福利厚生事業の競合の影響は1年程度続くと考えられている。仲介は不動産相場に左右されることから、即座の解決は難しそうだ。ただ、2026年3月期は、福利厚生事業は新規顧客を確保することで結果的に増収増益を確保し、賃貸管理事業は賃貸管理戸数とアセット売却粗利益を伸ばしている。今後はさらなるM&Aの推進と、工事及び相続のサポートの強化に取り組む。中期経営計画スタート時における想定外の要因は中期経営計画期間中に吸収可能と見ており、懸念の解消やほかの事業でカバーする方針である。

一方、ストック収益が順調に拡大し、中期経営計画で目標とする自己資本比率30%が見えてきた。このため、資本効率のさらなる向上を図ることで、中期経営計画のROE目標を従来の20%以上から25%~30%のレンジへ引き上げることとした。また、これを踏まえ配当方針も変更した。具体的には、株主還元を一層充実させるため中期経営計画期間中の配当性向を50%へ引き上げるとともに、自己株式の取得を含めた総還元性向の目安を60%とする方針を導入した。加えて、利益還元の機会を拡充してより安定した配当を実施する観点から中間配当を導入し、期末配当と合わせて年2回の配当を実施する方針とした。配当方針の変更に伴ってキャピタルアロケーションも見直しており、有利子負債を活用して運用資金を100億円ほど厚くし(合計1,100億円)、株主還元500億円(従来は350億円~400億円)、M&A・戦略投資に既存分野で300億円、新規分野で100億円(従来は両分野で300億円)、DX・人的資本投資に100億円、増加運転資金で100億円に投下することとした。

■ 株主還元策

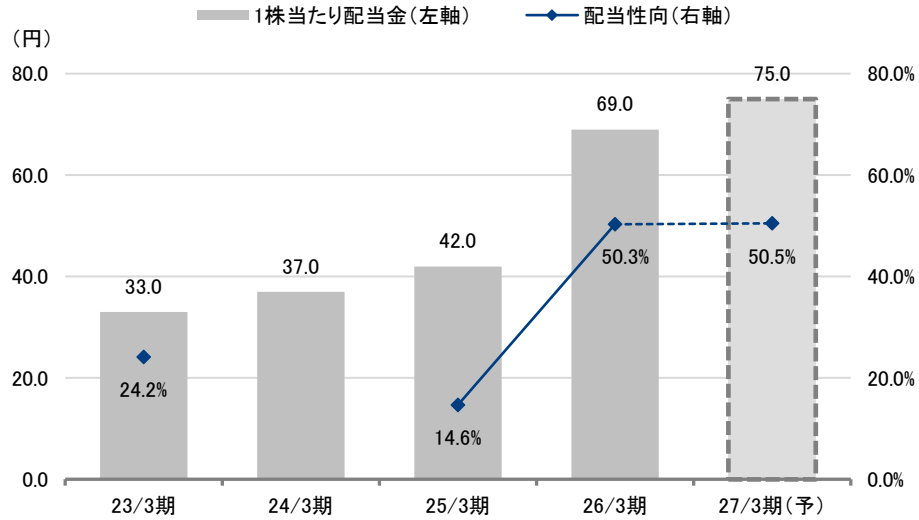
株主還元を一層充実、年間75円配当へ

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株当たり配当金の増加を目指している。これまで、配当性向35%を目安として継続的かつ安定的な配当を行ってきたが、第四次オリンピック作戦においてROEの目標を25%~30%のレンジへ引き上げたことを踏まえ、中期経営計画期間中の配当性向を50%へ引き上げるとともに、自己株式の取得を含めた総還元性向の目安を60%とし、中間配当も導入した。このため、2026年3月期の1株当たり配当金を69.0円(期末配当金のみ)とした。2027年3月期は75.0円(中間配当金34.5円、期末配当金40.5円)を予定している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



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

2. 株主優待制度

同社は株主優待として、「リログループ株主優待 Club Off」を進呈している。国内20,000ヶ所の宿泊施設や、国内外200,000件以上のレジャー施設・映画・観劇・飲食などを優待価格で利用できるサービスで、3月末日時点の株主を対象に保有株数に応じて株主優待サービスを案内している。なお、100株以上1,000株未満保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株以上保有の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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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