



ビジネスを通じて“偉大な作品”を創る

ソーシャルケア事業 中期計画

Social Care Growth & Roll-up 2030

※ソーシャルケア事業のみの中期事業計画
グループ全体の連結計画は今期末目途に別途公表予定

2026年3月5日

リネットジャパングループ株式会社

2026年3月5日 **SBI地域事業承継投資株式会社**が運営する事業承継ファンド（正式名称：**SBI地域事業承継投資2号投資事業有限責任組合**）と提携し、今後、**障がい者グループホームを運営する事業者**に対して、**ロールアップ型のM&A**を展開していくことを発表しました。小～中規模事業者が数多く存在する業界において、集約する形でスケールアップすることで経営の効率化、レベルアップを図り、質の向上と量の拡大を目指します。

それに伴い、リネットジャパングループにおけるソーシャルケア事業（障がい者グループホーム等の運営）の今後5年の中期計画「**Social Care Growth & Roll-up 2030**」を策定いたしましたので、本資料において発表いたします。

なお、リサイクル事業含めたりネットジャパングループ全体の中期計画「**Renet Japan Growth 2030**」については、足元のGIGA商戦の状況や環福連携モデルの進捗等を踏まえて策定し、今期末を目途に別途、発表予定です。

※ 取り巻く環境の変化などにより、発表の時期が遅れる可能性があります

0 1 | 会社概要・経営理念

0 2 | SC中期戦略 「Social Care Growth & Roll-up 2030」

CHAPTER

01

会社概要・経営理念

- 2000年 代表の黒田が前職のトヨタ自動車、リユース業界大手のブックオフの出資サポートを得て、インターネットを活用したリユース事業の先駆けとして創業
- 2016年 東京証券取引所 グロース市場に上場

■ 会社名 リネットジャパングループ株式会社

■ 証券コード 東京証券取引所 3556

■ 所在地
<名古屋本社>
愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12
グローバルゲート26階

<東京支社>
東京都港区六本木3-1-1
六本木ティーキューブ 15階

■ 代表者名 代表取締役社長 グループCEO
黒田 武志

■ 資本金 12億5,053万円 (2025年9月30日現在)

■ 従業員数 1,063名 (パート・アルバイト含む)

2000年 創業時



ReNet.jp リネットジャパングループ

「リユース・リサイクル」セグメント

「ソーシャルケア」セグメント

リユース事業



- 中古本、ゲーム、DVD、CDの日本最大級ネット中古書店「ネットオフ」の運営
- ホビー/フィギュア、ブランド品、スマホ、衣類などのネット買取サービスの展開



リサイクル事業



- 小型家電リサイクル法の認定事業者としてパソコン・小型家電の“都市鉱山”の回収
- 全国約750の自治体と協定を締結し、リサイクルを推進



ソーシャルケア事業



- 知的障がい、精神障がいのある方を対象とした障がい者グループホームを運営
- 首都圏に60棟、中部に10棟の計70棟を展開



外国人材事業

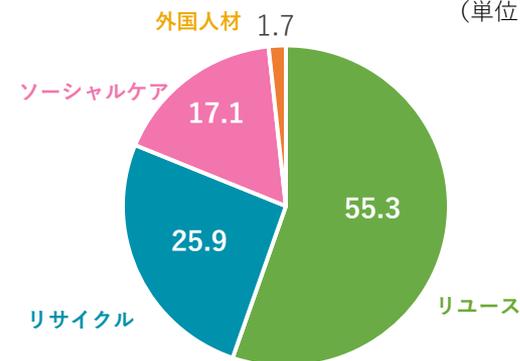


- カンボジア、インドネシア、ベトナムの送り出し～国内の特定支援機関、監理組合まで一気通貫で運営。介護、障がい者施設の福祉職種、自動車整備士、ドライバーなどを中心に展開

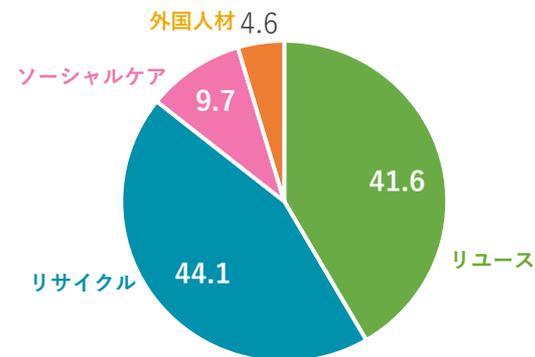


2025/9期 売上高構成比

(単位：%)



2025/9期 経常利益構成比



創業から10年目の2010年、「収益と社会性の両立」「事業を通じた社会課題解決」を掲げた経営理念を策定。それ以降、**理念を軸として社会性の高い事業領域にチャレンジし、事業を多角化**

経営理念

ビジネスを通じて “偉大な作品”を創る



“偉大な作品”とは

収益と社会性を両立したモデルを”偉大な作品”と位置付け、**収益を稼ぐ本業のビジネスの中に社会貢献の取り組みを組み込んだ**、他社にない差別化されたユニークなビジネスモデルを目指す。本業で頑張ることで収益を上げることが社会貢献につながり、また社会貢献することで本業も後押しされ相互に支え合う関係で事業を発展させていく。



例) リサイクル現場での知的障がいの方の雇用の創造

経営理念を軸とした事業多角化の歩み

- 2度の上場断念を経て事業の社会性を、より意識した方向に転換。2010年新たな経営理念を策定し、社会性の高い事業領域、モデルで多角化し成長。2016年の上場以来、10年で売上高は約4倍に成長
- 新たな事業領域への挑戦に合わせて業態と社名を変更し、“脱皮”することで成長
- リサイクル（環境：E）と障がい福祉（社会：S）の2つの事業を軸としたES戦略のフェーズへ

「成長志向」のフェーズ

社名:eBOOKFF

社名:NETOFF

リユース事業

- 上場を目指してリユース事業を拡大
- 成長志向で事業拡大するも2度の上場断念を経験。2010年に新たな経営理念を策定し、より社会性を重視した社会課題解決型のビジネスモデルにシフト

「成長&社会性志向」フェーズ

社名:Renet Japan

社名:Renet Japan Group

小型家電リサイクル事業への参入

障がい福祉事業への参入

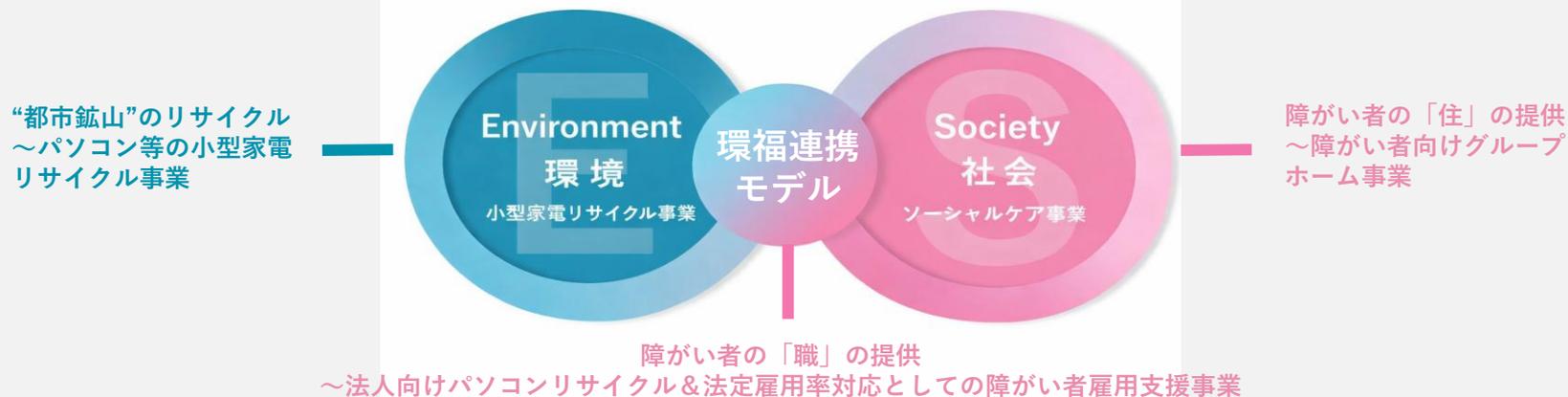
ES戦略の展開

- 社会課題解決をテーマに小型家電リサイクル事業、カンボジアマイクロファイナンス事業、外国人材事業、障がい福祉事業を立ち上げ多角化
- 収益と社会性の両立を実現した『環福連携モデル』確立
- 都市鉱山リサイクルと1万人の障がい者雇用創出の2つの社会課題解決を目指す



今後、リサイクル事業と障がい福祉グループホームのソーシャルケア事業の2つを軸に
会社を成長させていく方針

リサイクル事業（環境：E）、ソーシャルケア事業（社会：S）のシナジー戦略を、ESGに資する
「ES戦略」として定義。2つの異なる事業を組み合わせたビジネスモデルによりシナジーを発揮し、差別
化・優位性の確立および社会課題の解決を目指す

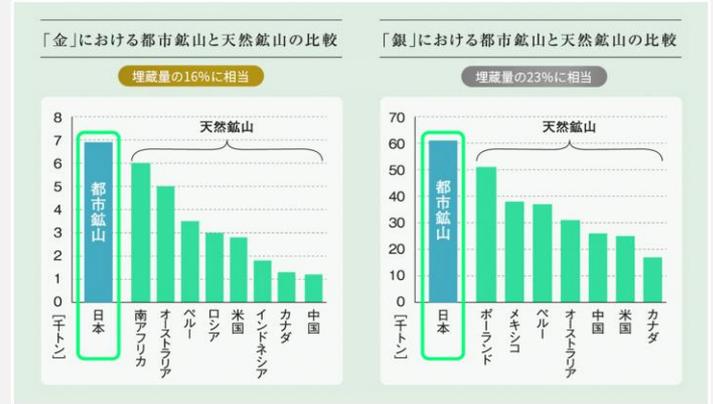


【ソーシャルケア事業進出の背景と経緯】

- 2019年～ 経営理念に掲げる「収益と社会性の両立」＝“偉大な作品”の実現のために、
リサイクル現場で知的障がいの方の雇用スタート
- 2020年～ 障がい者の「職」の提供に加え、「住まい」の提供を行うため障がい者向
けグループホーム事業に進出。愛知県中心に10施設展開
- 2023年～ 障がい者向けグループホーム業界大手のアニスピホールディングスを買収
首都圏の直営施設60拠点を加え、計70拠点体制に



- 日本の都市鉱山の埋蔵量は資源大国並み
- 「ネット&宅配回収」による小型家電リサイクルでは、
日本で唯一環境省・経済産業省から許認可を取得
- 全国758自治体（人口9,000万人、カバー率72.5%）と小型家電リサイクルにかかる連携協定を締結
- 再資源及びリユースの現場では、一般社員と同じ一般就労で33名（子会社での雇用率20%、全社で8%）、就労B型で38名の障がい者が活躍しており、障がい者雇用を創出



出典：（国研）物質・材料研究機構より当社作成

他社が真似できない高い参入障壁

全国の自治体（政令市20市含む758自治体〈カバー人口約9千万人〉）と提携し
BtoC型回収ネットワークを構築

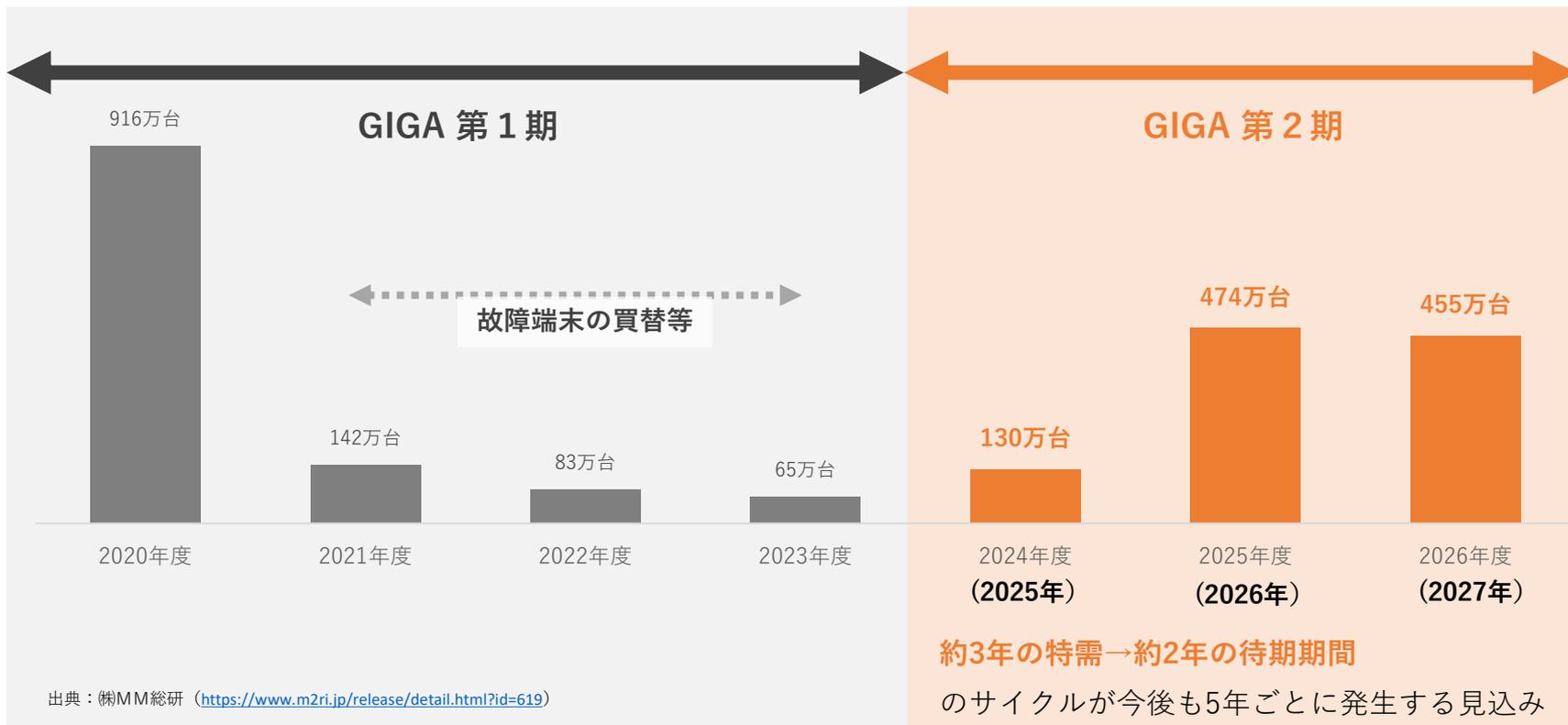


複合型収益モデル

3つのマネタイズにより高収益を実現



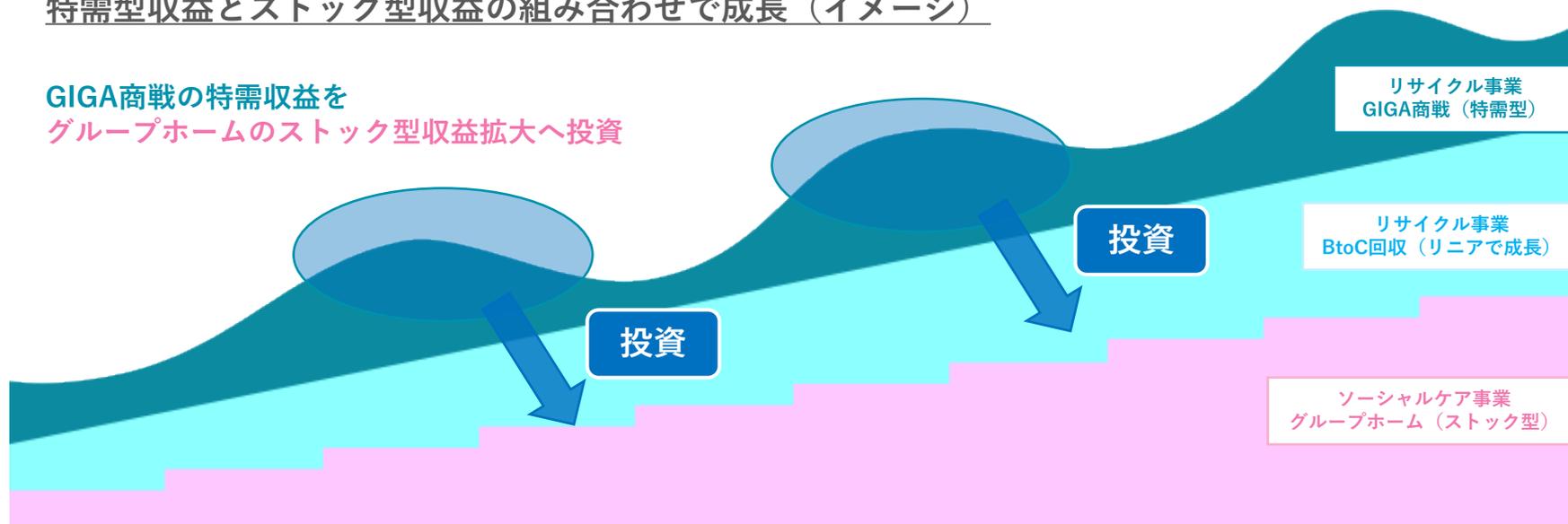
- 国策の「GIGAスクール構想」として、2020年全国小中学校に「1人1台端末」として約6千億円の予算で約1千万台が導入。約5年が経ち、2026年(2025年度)、2027年(2026年度)に約1千万台入替予定。これによりリサイクル特需がこれから発生
- 本特需は今回限りではなく、「約3年の特需→約2年の待期期間」と約5年サイクルで今後も、小中学校の端末入替特需が発生する見込み



- リサイクル事業は、これまでの一般ユーザー向けの回収サービス(B to C回収)に加え、2026~27年にかけて全国小中学校のGIGA構想端末1千万台の入替え特需が上積みされ、大きく伸長する計画
—GIGA構想端末は約5年ごとに入替えが行われ、今後も「約3年の特需→約2年の待機期間」という約5年のサイクルで特需が見込まれる
- 一方、障がい者グループホーム（中～重度向け日中支援型）は、ストック型収益モデル。1棟20名満室で営業利益約2,500万円／年・棟。介護施設との比較では、国の制度規定により、施設の規模は小さいが、入居期間は、社福を対象としたデータでは6割以上が10年超と長くストック型収益が特徴

特需型収益とストック型収益の組み合わせで成長（イメージ）

GIGA商戦の特需収益を
グループホームのストック型収益拡大へ投資



イメージ図

CHAPTER

02

ES戦略における
S : ソーシャルケア事業 中期戦略
Social Care Growth & Roll-up 2030

※ソーシャルケア事業のみの計画。グループ全体の連結計画は別途公表予定

CHAPTER

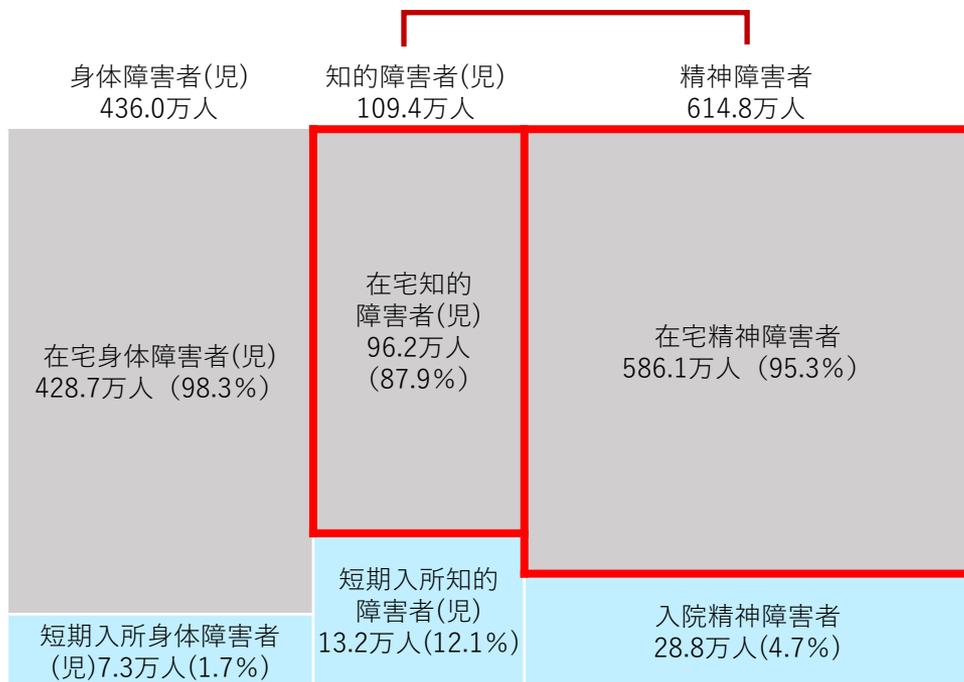
02-①

ソーシャルケア 市場概況

- ・ 障害者の総数は**約1,160万人**であり、人口の**約9.3%**に相当
- ・ 身体障害者は436万人、知的障害者は109万人、精神障害者は615万人
- ・ 障害者数全体は増加傾向にあり、また、在宅・通所の障害者は増加傾向
- ・ 障害福祉サービス等予算では、**約4兆円超の規模**へと拡大

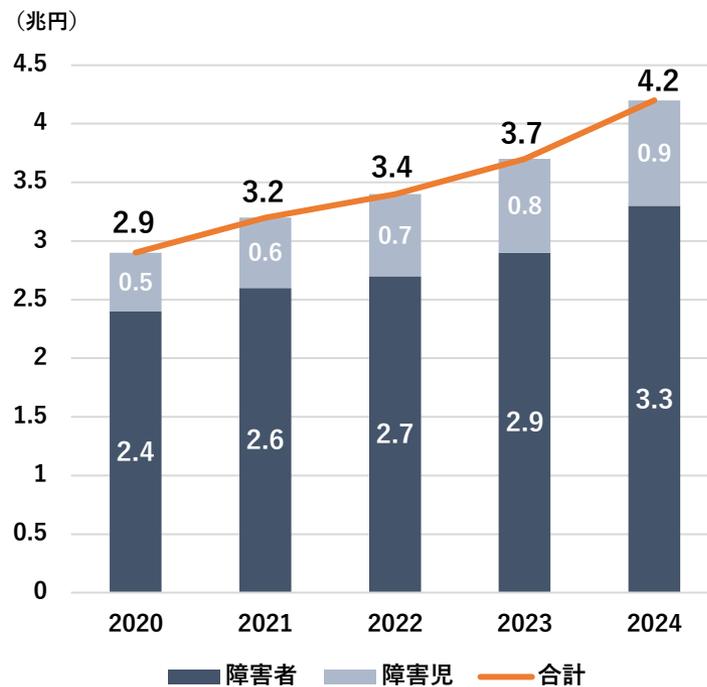
身体・知的・精神の内訳

合計：682万人



出典：厚生労働省「患者調査」より当社作成

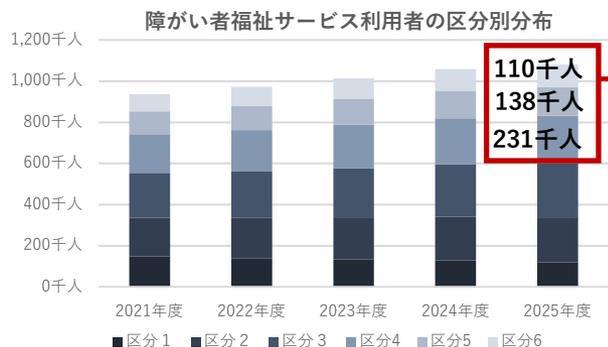
障害福祉サービス総費用額の推移



出典：厚労省「令和6年度障害福祉サービス等予算案の概要」より当社作成

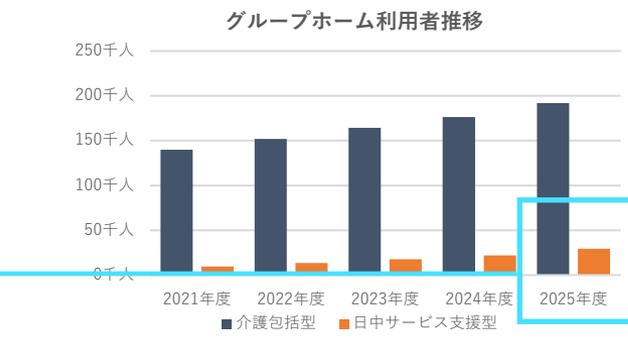
- ・ 両親の高齢化による「7040」「8050」問題の受け皿として成長
- ・ 利用者数は増加傾向。また、**国の方針は重い区分の利用者向けに重点がシフト**
- ・ **中～重度向けグループホーム（日中サービス支援型）の利用は10%未満に留まり、拡大の余地は大きい**

	介護サービス包括型	日中サービス支援型	外部サービス利用型
主な利用対象者 (障がい支援区分別)	区分1～3 (軽度障がい者)	区分4～6 (重度障がい者)	区分なしまたは区分1
サービス内容	主に夜間における食事や入浴等の介護や相談等の日常生活上の援助		
介護必要者への対応	当該事業所の従業者により介護サービスを提供	当該事業所の従業者により常時の介護サービスを提供	外部の居宅介護事業所に委託
報酬単位	600単位～171単位	997単位～524単位	171単位～115単位
事業所数	12,356事業所	1,434事業所	1,082事業所
利用者数	176,419人	22,118人	14,913人
物件	空き家活用	新築	アパート



日中サービス対象の区分4+5+6の合計は**479千人(44%)**

日中サービス支援型利用者は**30千人**(GH利用者全体の10%未満)にとどまっている

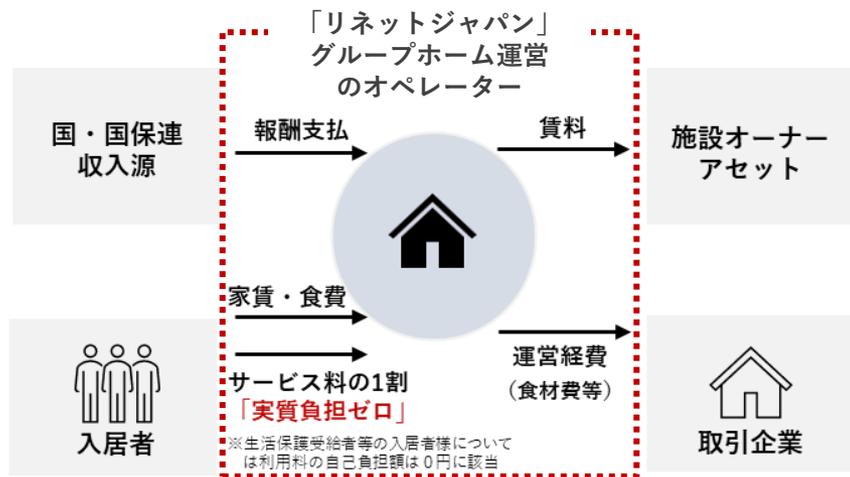


注記：この数値は「障害福祉サービス（介護給付）」の受給者証を持っている方の集計であり、1,160万人全員が区分認定を受けているわけではありません。精神障害や知的障害の方で、サービスを利用せずに生活している方はこのカウントに含まれていません。国保連データを基に当社作成。

施設概要

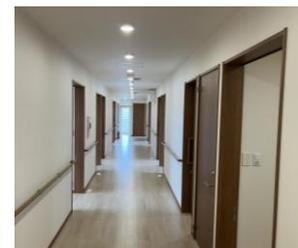
業態	中～重度障がい者向けグループホーム 「日中サービス支援型共同生活援助」 ～リネットジャパンはグループホームの運営に特化するオペレーター 施設の保有は、基本、土地オーナーなど	
規模	1棟あたりの定員数：20名+ショートステイ2名の新築モデル	
施設	木造または鉄骨造の2階建／土地面積は150坪～250坪	
対象者	障がい支援区分：区分4～6	入居期間：10年以上
事業の収入源	国保連（国・自治体）※1	
入居者負担	実質負担ゼロ※1	
1棟あたり営業利益	「2,500万円／年」のストック型収益モデル※2	

ビジネススキーム※1



1棟当たり営業利益（年間）※2

入居者数	20人
入居率	100%
障がい者区分	区分4.5
職員数(FTE)	11人
売上高	113百万円
人件費	56百万円
家賃	12百万円
その他	20百万円
コスト計	88百万円
営業利益	25百万円



CHAPTER

02-②

ソーシャルケア事業方針

中期計画：

Social Care Growth & Roll-up 2030

中期方針

小規模事業者の多い障がい福祉業界において、経営のスケールアップを図ることで、「施設運営レベル」「管理レベル」を引き上げ、障がい者の「住まい」の課題を解決する

拠点展開方針

- 自社での新拠点の積極的開設
- 中小事業者のロールアップ型M&Aの展開
～SBI地域事業承継投資ファンドとの提携

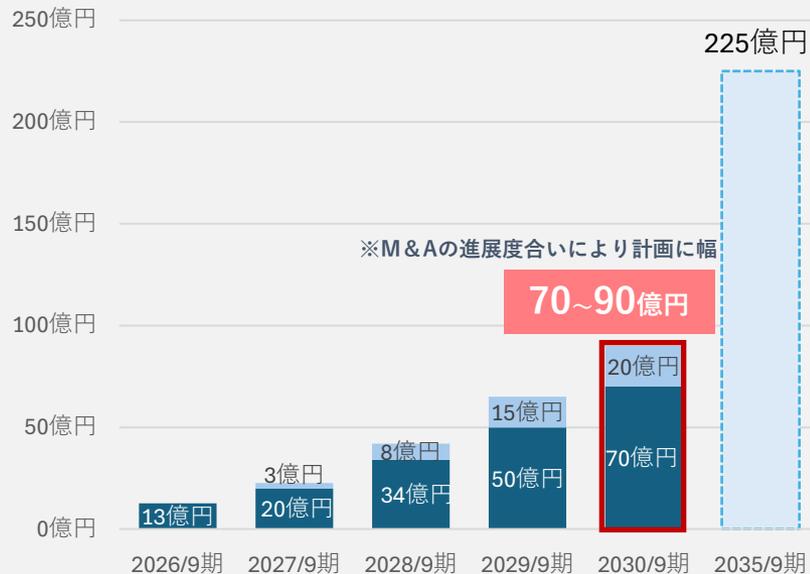
中期目標：ソーシャルケア事業部門売上・利益（2026-2030）

※M&Aの進展度合いにより計画に幅

	2025/9期	2030/9期				(参考) 2035/9期 (長期目標)
		既存施設 (介護包括)	自社開発 (日中サービス)	M&A (日中サービス)	本部	
売上高	12億円	70～90億円	9億円	43億円	18～38億円	225億円
Non-GAAP営業利益	0.1億円	10～13億円	1億円	9億円	2～5億円	△2億円
新規施設が通年稼働時Non-GAAP 営業利益		14～18億円	1億円	9億円	6～10億円	△2億円
グループホーム棟数						
日中サービス支援型ホーム 計	3棟	70～90棟				200棟
内 自社立上げ		50棟				
内 M&A		20～40棟				
介護包括型ホーム計	61棟	60棟				
合計	64棟	130～150棟				

※Non-GAAP営業利益とは、会計基準（GAAP：一般に公正妥当と認められる会計慣行）に基づいた通常の営業利益から、一過性の損益や非現金項目を除外し企業が独自に算出した利益指標のことです。計画値の除外対象としている「一過性の損益」の具体的項目は、M&Aの施設取得費用（のれん、デューデリジェンス費用）です。その理由は、発生の有無及び金額の予測が難しいことからです。

売上高



営業利益 (Non-GAAP)



【売上・利益計画】

(単位：億円)

	2025/9期	2030/9期		2035/9期
売上高	12	70	~ 90	225
人件費	7	36	~ 49	135
家賃その他	3	18	~ 21	42
本部経費	1	2	~ 2	3
Non-GAAP営業利益	0	10	~ 13	-
Non-GAAP営業利益 ※	0	14	~ 18	45
入居者数(人)	304	1,580	~ 1,960	4,050
職員数FTE(人)	172	850	~ 1,050	2,140

【グループホーム棟数計画】

(単位：棟)

	2025/9期	2030/9期		2035/9期
日中サービス支援型棟数				
自社展開	3	50		100
M & A展開	0	20	~ 40	100
計	3	70	~ 90	200
介護包括	61	60		60
グループホーム棟数	64	130	~ 150	260

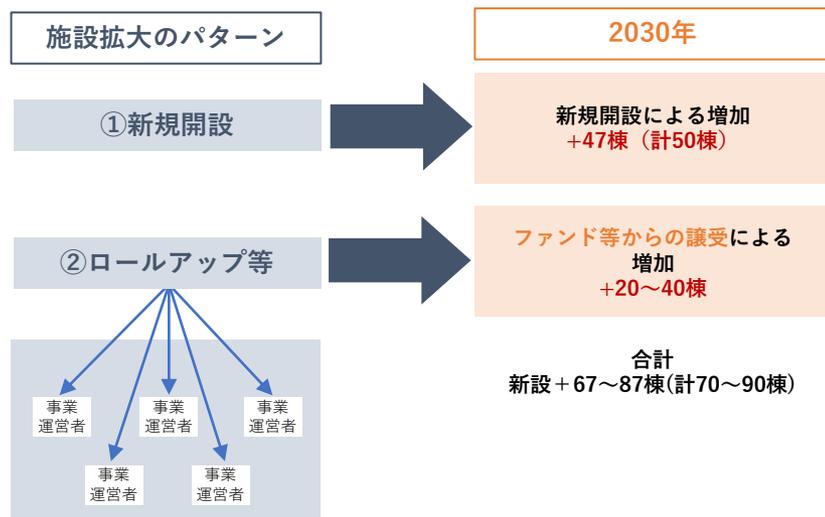
※M & Aの進展度合いにより計画に幅

※新規施設が通年稼働時

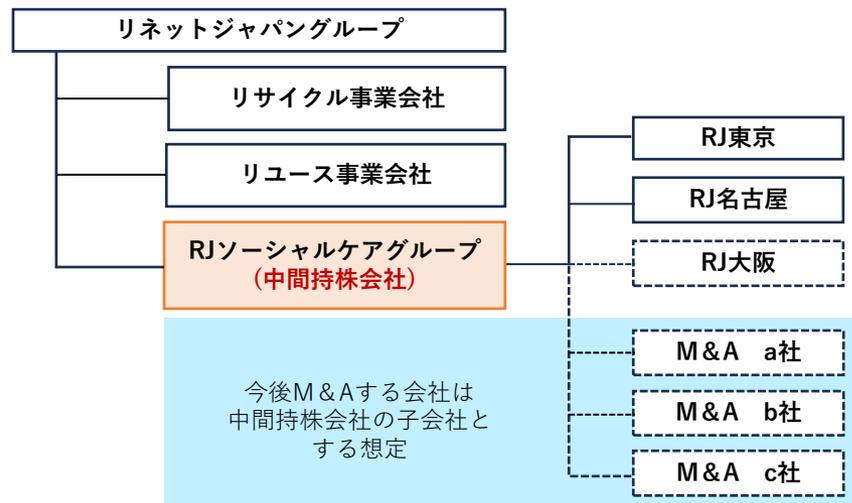
1. 拠点展開方針

- 施設の拡大は、以下の2パターン
 - ①自社での新拠点の積極的開設。自社により新規に、首都圏、中部、関西の3大都市圏でドミナント展開
 - ②中小事業者のロールアップ型M&Aの展開。SBI地域事業承継投資ファンドと提携等による施設取得
- 組織体制として、ソーシャルケア事業を束ねる中間持株会社を設立。M&Aによりグループ入りした会社を中間持株会社の傘下に。また、自社立上げ施設も、首都圏、中部、関西のエリアごとに分社化（100%子会社）し、中間持株会社傘下に。これにより、各エリア子会社が自律的に新規施設の立ち上げを行うことで新規開設を加速化
- 経理、人事・採用・労務、内部監査などの機能は中間持株会社に集約

施設拡大の2つのパターン



ソーシャルケア事業中間持株会社



① 自社での新拠点の積極的開設

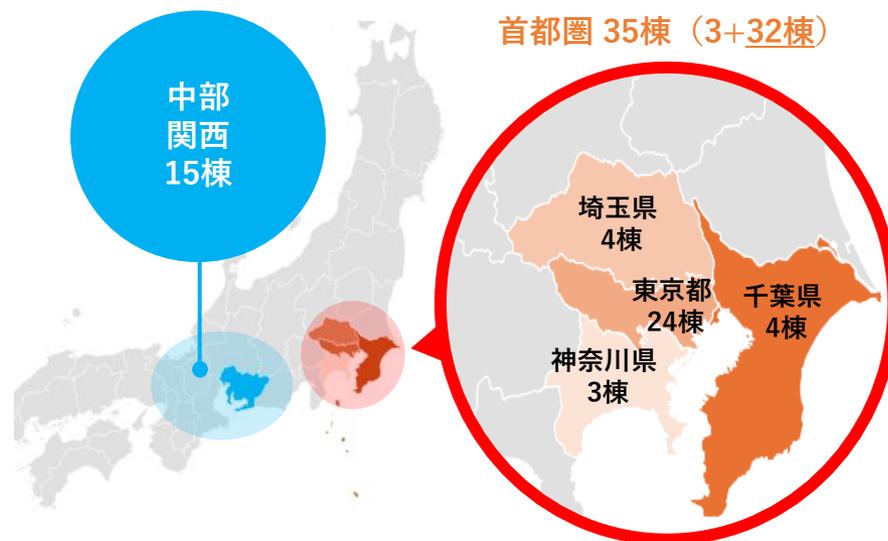
- 2030年までは、首都圏、中部、関西の3エリアに集中しドミナント展開することで、目の行き届いた安定的な運営体制に。2031年以降は、九州などにエリア拡大を想定
- 3エリアごとに分社化（100%子会社）することで、各エリアが自律的に新規開設し、成長を加速化

【日中サービス支援型の棟数】

	2025年 9月期	2026年 2月時点	2030年 9月期	増加 (2025-2030)
首都圏	3棟	4棟	35棟	+32棟
中部	0棟	0棟	10棟	+10棟
関西	0棟	0棟	5棟	+5棟
計	3棟	4棟	50棟	+47棟

自社で日中サービス支援型を47棟、ドミナントで展開

※2030年9月時点



1-① 自社施設の新規開業 「早期黒字化モデル」の成功例

- ・ 2025年10月に開設した埼玉県川口市の日中サービス支援型グループホームは開設3か月で満床を達成し、安定したストック型収益施設に（満床後の営業利益2,500万円/年）
- ・ オープン前の入居営業に注力したことにより「早期収益化モデル」に成功。この成功モデルをもとに首都圏、中部、関西の3大都市圏へドミナント展開の方針
- ・ 地域医療機関（訪問看護、歯科、薬局）との連携、紹介により中～重度の入居者受入が可能
- ・ 供給不足の「重度・区分4以上」に特化し、高単価かつ高稼働を維持

リビットホーム東川口（埼玉県川口市/定員20名）

生きよう! 大いに生きよう!

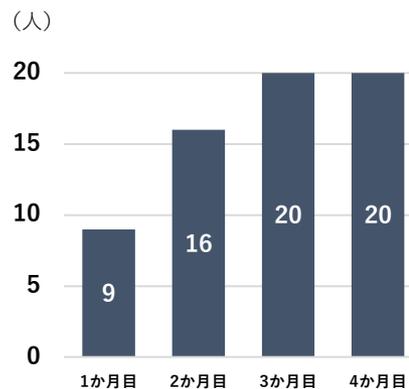
リビットホームは関東全域の400居室を提供する
RJソーシャルケア東京株式会社が展開する
社会課題を解決するグループホームです。

対象者

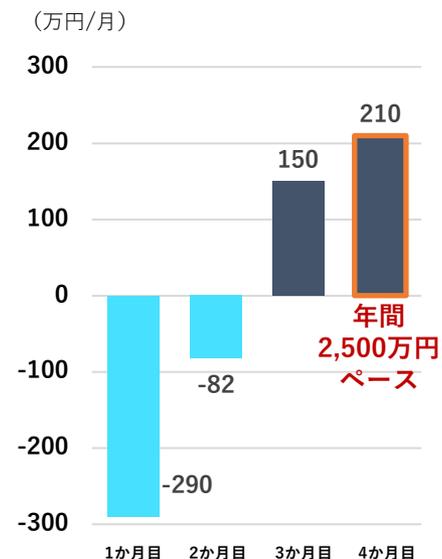
- 認知・精神・身体に障がいがある方で障害福祉サービスの支給決定を受けている方
- 18歳からの職入層の方(中卒者あり)
- 他の入居者と共同生活が可能なお方 ● 障害種別により緊急性対応が必要なお方

RJソーシャルケア東京株式会社 [入居担当者・直通]
080-4864-3897(山田) 090-8517-4456(佐藤)

リビットホーム東川口 の入居者数推移



リビットホーム東川口 の営業利益月間推移



1 -②中小事業者のロールアップ型M&Aの展開

SBI地域事業承継投資株式会社のファンドと提携し、障がい者グループホーム業界における事業承継型M&Aの検討を開始

提携ファンド名：SBI地域事業承継投資2号投資事業有限責任組合



※ SBI地域事業承継投資株式会社（SBIグループ100%）

・事業承継ファンド：421億円を運用（2025年7月時点）

・主なLP：REVIC、SBI新生銀行、SMBC、大和証券グループ等 機関投資家、地域金融機関、事業会社

本ファンドは、SBIグループの地域金融機関等のネットワークを活かし、事業承継問題などが顕在化する業界において、戦略面、資金面などの支援を行いロールアップ型M&Aを展開

これまでの事例：調剤薬局、福祉用具レンタル、システム会社、不動産管理 等

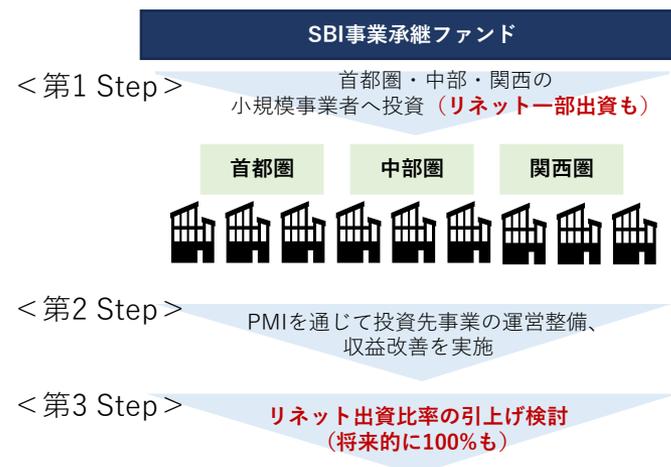
【リネットジャパングループの役割】

- ・グループホーム運営ノウハウのコンサルティング
- ・ファンドと連携したPMI(Post Merger Integration)の実行
- ・**ロールアップ対象への一部出資の検討（将来的に100%出資も）**

【SBIグループの役割】

- ・SBI事業承継ファンドの組成・運用（右図）
- ・地域金融機関等と連携した候補企業のソーシング
- ・ファンドによる投資後、バックオフィス機能の強化／費用構造の最適化

（上場企業レベルの内部管理体制の実現）



中期計画にてロールアップ型M&Aによる棟数拡大を計画

- ・2027年9月期からの4年間で毎年5棟～10棟の小規模事業者のロールアップを想定

1-② M & Aにおける収益改善の成功例

2023年に買収した障がい者グループホーム大手 アニスピホールディングスにおいて、PMI、立て直しで成果を上げる

1.入居営業等のでこ入れによる収益改善

- 地域密着の営業とブランド・支援方針の見直しにより入居者数増加
- 月額売上高が10%改善し、月次営業利益が黒字転換（+5百万円/月改善）

2.エリア単位のマネージメント体制への変更による運営改善

- **中央集権型マネジメントからエリア単位のマネジメント体制へ移行**による現場主体の行き届いた運営へ
 - ノウハウ共有とモチベーション向上のための月例会をエリア毎に開催
- 月例会にて、1)施設収益・コストの共有 2)各施設の成功・改善点の共有 3)テーマ別研修 4)スタッフ月次表彰 を毎月実施

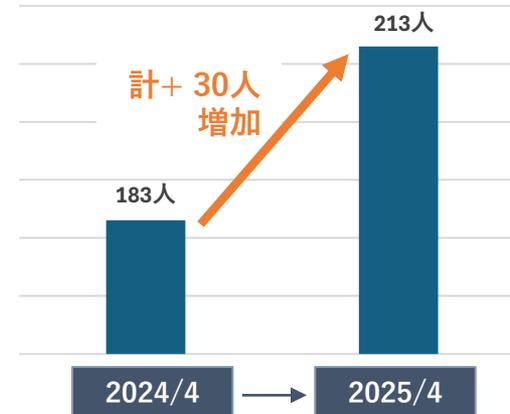
売上の増加



営業利益の改善



入居者数の増加



2. 重点施策 ①人材の採用・研修教育の強化

施設拡大による経営のスケールアップを図ることにより、施設運営以外にも十分な人的リソースを当て、以下の取り組みを強化

①人材の採用・研修教育の強化

②コンプライアンスの徹底

①人材の採用・研修教育の強化

a. 新卒採用の強化：2027年よりソーシャルケア事業における新卒採用を開始

→入社1年後に新規施設の管理者としての配属を目指すカリキュラムで育成

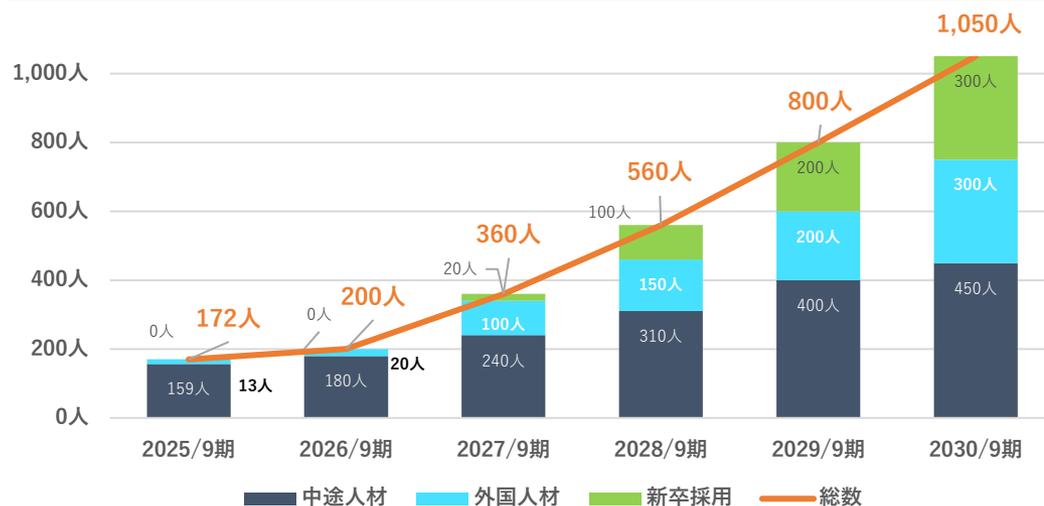
b. グループ内外国人材事業との連携：新規開設時に1施設に特定技能3名をアサイン（現在13名→300名へ）

→現地の送り出しから国内の登録支援機関、監理組合までの一気通貫体制を構築

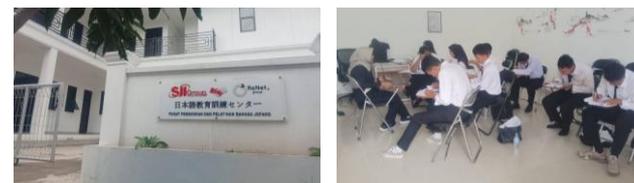
c. 教育・研修センターの立上げ：福祉マインドや重度者支援方法について学べるセンターの創設
2027年10月予定（東京と名古屋でそれぞれ日中サービス支援型施設内に設置を想定）

カンボジアに加えインドネシア、ベトナムの3拠点体制による外国人材の送り出しをグループ内で実現

職員数推移



カンボジア・インドネシアの研修施設



研修センターの立ち上げ（イメージ）



②施設の運営品質とコンプライアンスの強化

施設が拡大する中、施設運営の質・コンプライアンスを強化・維持するため「トリプルチェック」体制を構築

a. 運営会社各社（施設毎およびエリア）での自己チェック

- エリアマネージャーにより**毎月**、エリアミーティングを実施。また、巡回確認することで各施設の運営状況をチェック

b. ソーシャルケア中間持株会社内の「運営支援室」による事業部内監査およびコンサルテーションの実施

- 事業運営部での手続きが法律に基づいて適切な運用が行われていることを**毎月**確認・サポート
- 法令に基づく職員研修や制度変更でのコンサルテーション実施
- 部内監査を定期的（**全施設それぞれ年2回**）に実施
- 2030年運営支援室10名体制に向け3名増員

c. ホールディングス本部内の「内部監査室」による定期的監査

- 上場会社であるホールディングス本部の「グループ内部監査室」が、監査計画に基づき定期的に**毎年全施設**の監査を実施
- 2030年3名体制に向け2名増員（来期採用予定）

