

2009
New Beginning
第二の創生

2008年12月期 決算説明会

2009.2.24

エリアリンク株式会社
代表取締役&CEO 林 尚道

目次

Part-1 不動産を中心とした未曾有の厳しい事業環境

不動産クライシスの実態

- (1) 直近の上場不動産企業における破綻事例 4
- (2) 主要上場不動産企業の株価変動及び変動率 5
- (3) 東証REIT指数の下落推移 6
- (4) 都心部における地価の推移 7

Part-2 迅速に実行した経営の諸施策

- (1) 財務体質強化 9
- (2) 組織体制強化および業務改善施策 10

Part-3 不動産業界におけるエリアリンクの特長(Our Strong Point)

- (1) 各数値の他社比較 12
- (2) 主要上場不動産企業の時価総額及び長期借入金に1年以内返済予定金額の比較 13

Part-4 現在の事業環境の継続を前提とした経営施策の展開

- (1) トップシェアのストレージ事業 15
- (2) ストレージ市場の構図 16
- (3) ストレージ戦略の優位点 17
- (4) 米国ストレージ事情 1 18
- (5) 米国ストレージ事情 2 19
- (6) ストレージ事業の運営収支 20
- (7) 今後の展開 21

データ集

- (1) 現場収支ミュレーション 29
- (2) ストレージと一般倉庫業との違い 30
- (3) 商品ラインナップ 31
- (4) ストレージ事業現場/トランク型 32
- (5) ストレージ事業現場/コンテナ型 33

Part-5 2008年12月期 業績概観

- (1) 損益計算書(連結) 23
- (2) 貸借対照表(連結) 24
- (3) 今期の事業計画 25
- (4) ストレージ事業の推移 26
- (5) 不動産在庫の圧縮 27

PART Ⅰ

不動産を中心とした未曾有の
厳しい事業環境

『サブプライムローン問題』 を発端とした不動産市場の信用収縮



不動産業界に大型倒産の波

(単位：億円)

会社名	コード	市場	負債総額	倒産時期
アーバンコーポレイション	8868	東1	2,558	2008年8月
日本総合地所	8878	東1	2,142	2009年2月
ケイアール不動産			1,677	2008年4月
ゼファー	8882	東1	949	2008年6月
クリード	8888	東1	650	2009年1月
スルガコーポレーション	1880	東2	620	2008年6月
ダイナシティ	8901	JQ	520	2008年10月

出所：帝国データバンク

上場不動産企業株価は 50%近く 株価変動

会社名	コード	市場	株価変動		株価変動率
			2008年 8月末	2009年 1月末	
三井不動産	8801	東1	2,305	1,190	48%
アパマンショップH	8889	HC	4,330	2,775	34%
パシフィックH	8902	東1	13,030	3,510	73%
ダヴィンチH	4314	HC	35,600	3,320	90%
サンフロンティア	8934	東1	46,550	18,870	59%
エリアリンク	8914	東マ	5,110	2,235	56%

- ・日本の上場リート指数は急速に下落
- ・欧米諸国の上場リート指数も同時に下落



急激な地価下落

(半年間において40%超も)

地域	坪単価(万円)				変動率	
	07年10月	08年1月	08年10月	09年1月	直近3ヶ月	直近6ヶ月
渋谷区松涛	800	750	450	350	5.1%	15.8%
渋谷区神宮	1,200	1,000	450	400	22.2%	41.7%
港区南麻布	850	850	590	560	11.1%	33.3%

出所:野村不動産アーバンネット

PART

迅速に実行した経営の諸施策

迅速に実行した経営の諸施策

(1) 財務体質強化

New Beginning for Arealink

2007年10月 スリム化委員会を設置

販売管理費の削減アクションを開始

2008年1月 リーシングの強化・現場改善

秋：賃料交渉を開始

営業費用削減：合計 月6,000万円圧縮達成

実施内容

広告費・人件費で計月2,000万円削減

賃料交渉で月間1,100万円 (駐車場とストレージ) の減額

本店を神田小川町の自社ビルに移動 (月1,100万円削減)

代表取締役及び事業担当役員の報酬大幅カット

迅速に実行した経営の諸施策

(2) 組織体制強化及び業務改善施策

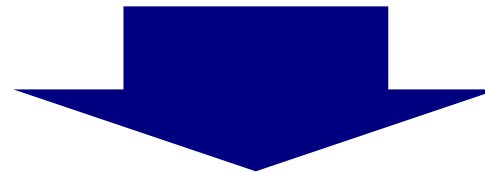
New Beginning for Arealink

マーケティング機能拡充

組織改革
統括本部の設立
情報の一元化
迅速な意思決定

コンプライアンス機能拡充

業務改善
管理本部の強化
経営管理の先鋭化
戦略的IT統制



ストック型の事業に原点回帰
顧客第一主義(Client Comes First)

PART

不動産業界における

エリアリンクの特長

(Our Strong point)

不動産業界におけるエリアリンクの特長 (Our Strong Point)

(1) 各数値の他社比較(事業ポートフォリオ構成等)

New Beginning for Arealink

ストック型の事業ポートフォリオ

会社名	コード	市場	事業ポートフォリオの売上構成比	
			不動産再活事業 (または不動産投資)	その他
パシフィックH	8902	東1	91%	9%
ダヴィンチH	4314	HC	98%	2%
アルデプロ	8925	東マ	91%	9%
エリアリンク	8914	東マ	26%	74%

不動産業界におけるエリアリンクの特長 (Our Strong Point)

(2) 主要上場不動産企業の時価総額
及び長期借入における1年以内返済予定額

New Beginning for Arealink

(単位: 億円)

会社名	コード	市場	時価総額 (09年1月末) (A)	棚卸資産	1年以内返済予定 の長期借入金 (B)	(B) / (A)
アセットマネジャー	2337	HC	43	1,452	注1 407	947%
ダヴィンチH	4314	HC	51	9,332	3,616	7,090%
ケネディクス	4321	東1	84	2,092	256	305%
パシフィックH	8902	東1	24	2,055	注2 1,475	6,146%
トーセイ	8923	東2	47	534	244	519%
サンフロンティア	8934	東1	62	297	48	77%
アルデプロ	8925	東マ	33	585	注2 527	1,597%
エリアリンク	8914	東マ	21	41	26	124%

注1) 1年以内返済予定長期ノンリコースローンまたは1年以内償還予定社債及び1年以内償還予定ノンリコース社債等も含む。

注2) 短期借入金+1年以内返済予定長期借入金

PART

現在の事業環境の継続を前提 とした経営施策の展開

ストレージ市場における No.1 シェアの実績

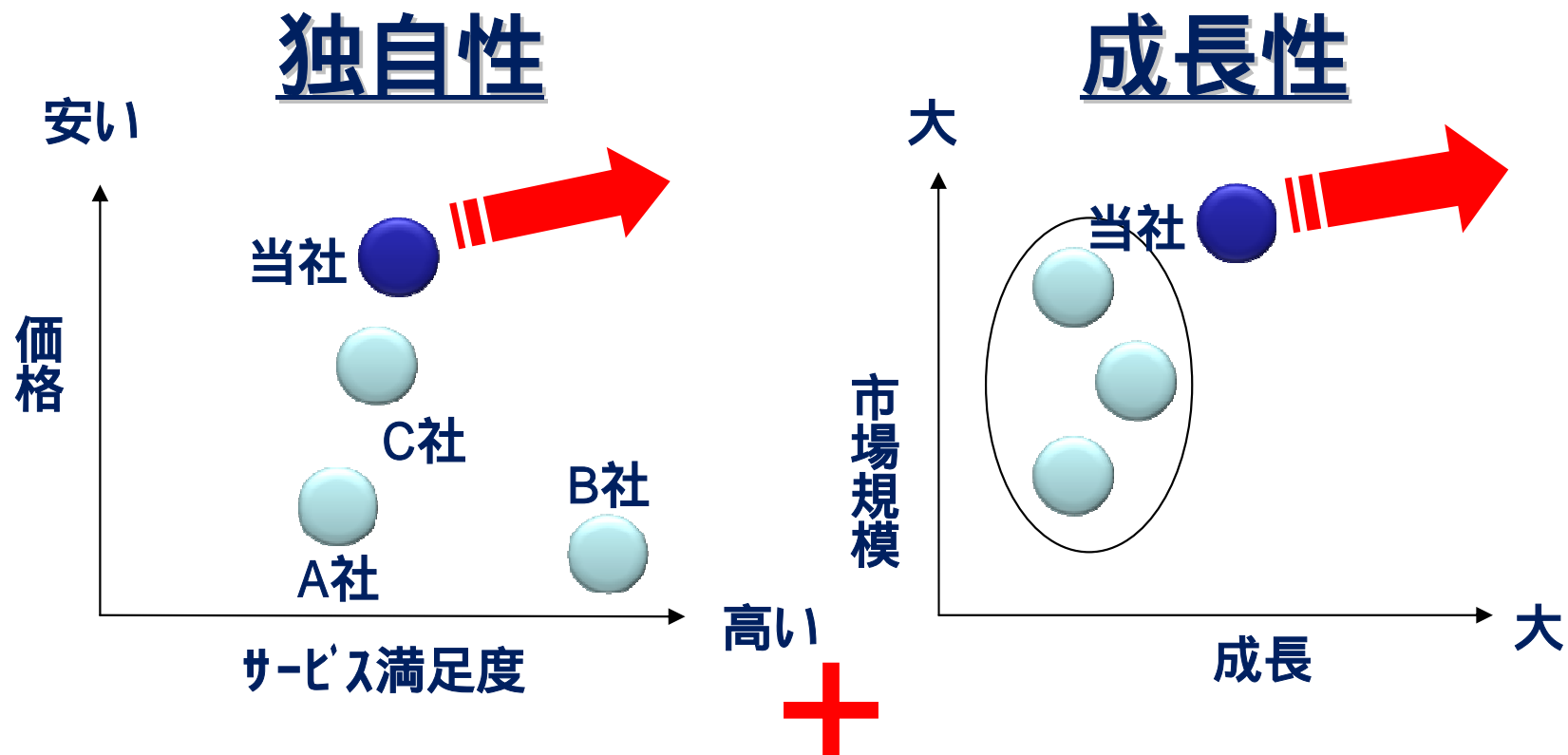
日経の2008.11のサービス業総合調査で『一位』

トランクルーム

順位	社名	本社	部門 売上高 (百万円)	前年度 比伸び 率(%)	決算 月
1	エリアリンク (ハローストレージ)	東京F	5,296	136.2	12
2	三井倉庫 (三井のビッグバッグ)	東京G	4,188	8.5	3
3	寺田倉庫	東京	3,589	1.6	3
4	住友倉庫	大阪	2,983	10.1	3
5	三菱倉庫 (三菱トランクルーム)	東京	2,823	6.3	3
6	押入れ産業	東京F	2,723	4.1	1
7	ライゼ	大阪G	2,413	28.6	3
8	トライネット・ロジスティクス	東京	1,560	—	3
9	安田倉庫	東京	1,544	18.0	3
10	アイ・エス・エス (ISSトランクルーム)	東京	1,509	6.7	3

2008年(平成20年)11月19日(水曜日) 日経MJ

戦略的ポジショニング



地域性 + 社会性

当社のストレージ戦略の特長

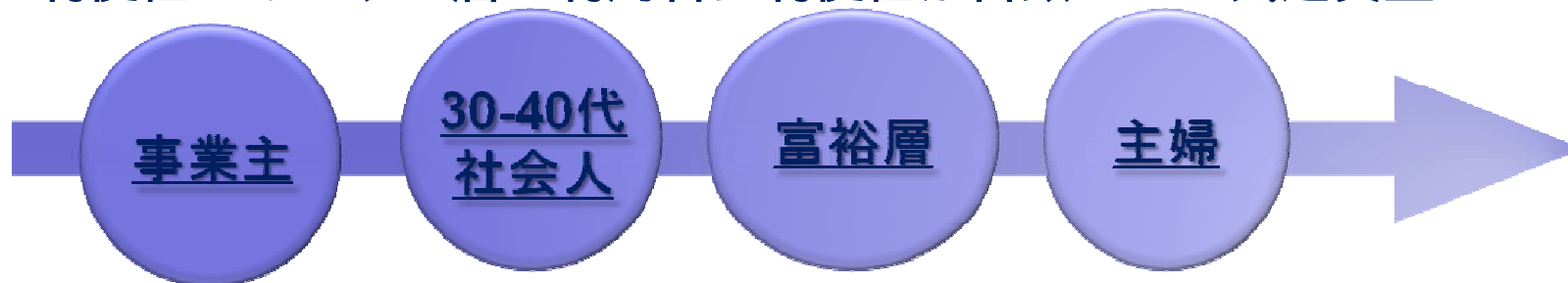
競合他社	地域密着型 ストレージ各社	大手倉庫会社	老舗倉庫会社
特長	利便性型	高品質型	顧客密着型
対象商品	幅広い	着物・ワイン等	用途別
顧客セグメント	一般市民	富裕層中心法人	相対的に高所得層
価格	廉価	高い	高い

当社の強み

借上げによる出店で潜在的ニーズを先行して捉える

機動的運営体制 小型で機動的なので細やかに早期に出店可能

利便性：あらゆる層の利用者に利便性が合致した一気通貫型



現在の事業環境の継続を前提とした経営施策の展開

(4) 米国においては
ストレージ事業は社会インフラである

New Beginning for Arealink

過去30年間、**米国不動産の中で最も高い成長率**

1080万世帯が既にストレージ活用

貸出可能なストレージ面積は**7.4倍まで市場拡大**(1985年-2007年)

米国における伸長率比較 (2005年から2007年までの3年間) ストレージ利用
世帯増加数 > 世帯増加数 = 7 : 1 (約73万世帯の増加/7倍の伸長率)

米国の世帯でストレージの未認知比率はわずか3%

(97%は何らかの形で既に認知)

世帯に占める利用世帯の比率

	2007
世帯数	113,277,870
現在利用中	10,766,470
利用世帯の比率	9.5%
過去5年の間に利用	23,300,000
利用世帯の比率	21%
知らない	3,400,000
ストレージ未認知の比率	3%



**既に米国において
社会的インフラとなっている**

現在の事業環境の継続を前提とした経営施策の展開

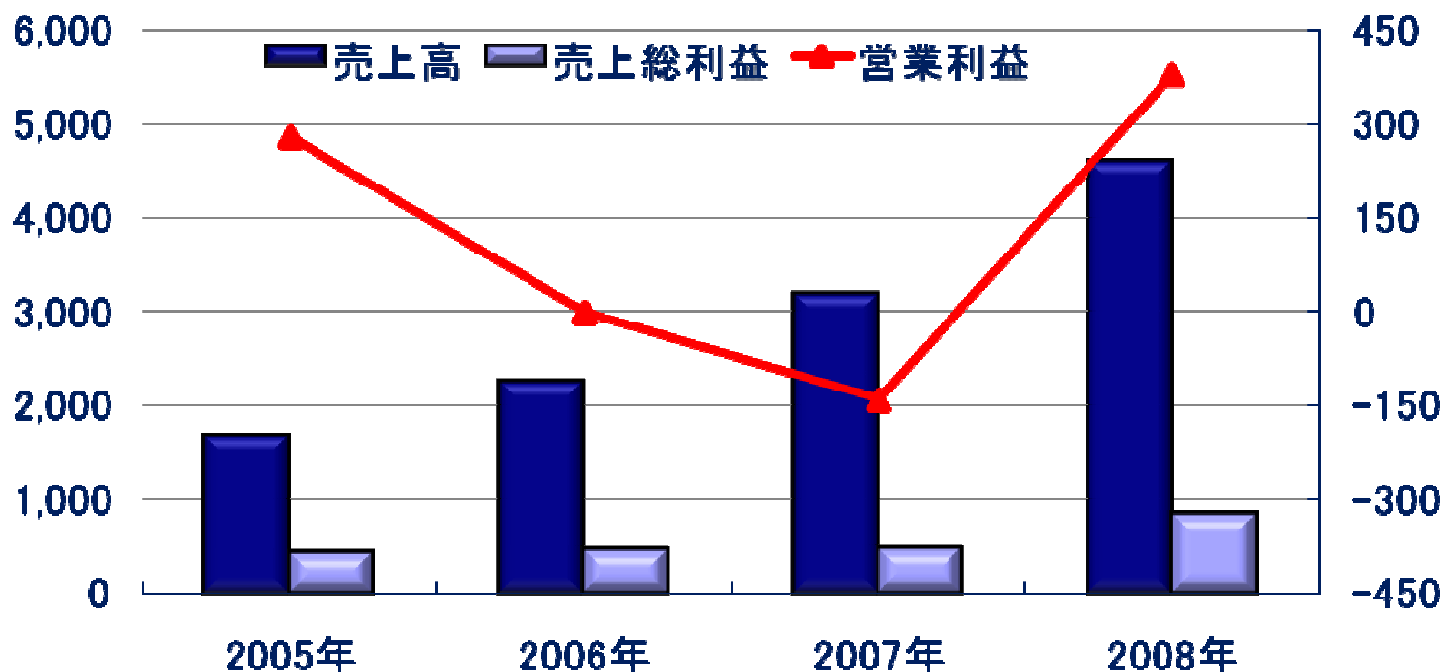
(5) NO1. から Only One への展開

New Beginning for Arealink

エリアリンクとパブリックストレージの比較

	エリアリンク	パブリックストレージ
事業背景	日本における住宅特性の急激な変化(住宅の狭小化)へ対応する潜在ニーズが大	米国における住宅特性(生活スペースを広く活用するため外の収納スペースを利用する習慣)にマッチング
市場成熟度	初期ステージ段階も潜在性としては米国のコンビニ事業の日本導入後同様に成長の可能性大	成熟期段階も社会のインフラとして着実に成長
アクセス	利用者は、自宅から10分圏内(24時間運営)	利用者は、車で移動して30分圏内(運営時間を限定)
店舗管理	無人管理・セキュリティシステム導入・巡回見回りを週に1回・保険完備	常駐の管理人:治安維持の目的
店舗の規模(1現場当り)	30~100室 	350~750室 
売上規模	約46億円 2008.12	約18億ドル (ドル/円 90円で1,620億円) 2007.12
店舗数	617店舗 2008.12	2,186店舗 2007.12
時価総額	21億円(2009/1/30)	約105億ドル (ドル/円 90円で9432億円)
市場成長余力	潜在価値大	ピークアウト

ストレージは独自成長戦略の実施



シェア戦略
(規模の拡大)



利益戦略へ

ステージ 達成

迅速に実行した経営の諸施策

大幅なコストカット (p.9)

組織改革及び業務改善 (p.10)



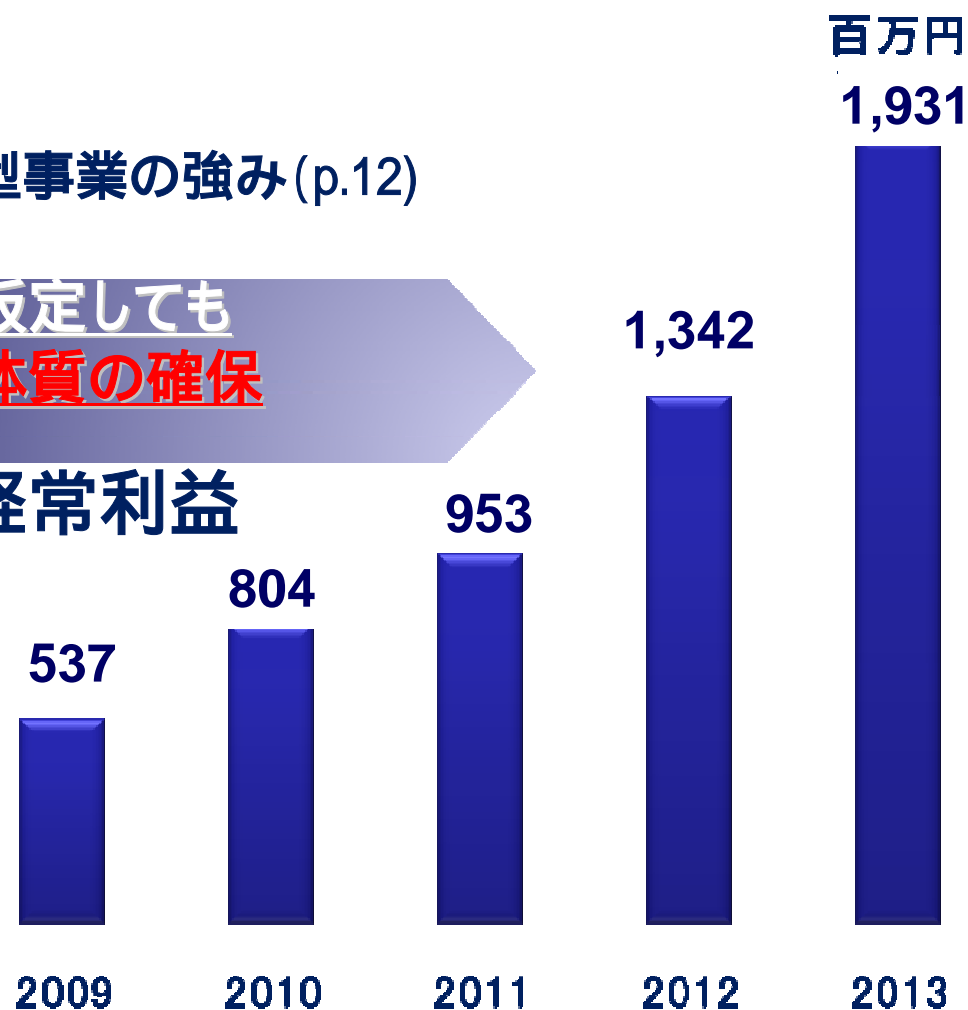
売上総額の74%占めるストック型事業の強み (p.12)

強固な財務基盤の実現 (p.13)

最悪の経済状況が続いたと仮定しても

同業他社に類を見ない利益体質の確保

経常利益



PART

2008年12月期 業績概況

エリアリンクの第二の創生へ準備完了

(百万円)

項目	2007年	2008年 (8/22修正計画)	2008年 (実績)	2009年 (計画)
売上高	30,260	17,523	1 16,413	11,637
売上総利益	7,183	3,151	1,835	2,103
営業利益	3,926	1,561	2 163	809
経常利益	3,389	1,002	709	409
当期利益	1,343	698	7,975	327

1 不動産運用サービス事業は、12,146百万円と前年同期比12%の増収
 スタック型のビジネスモデルに移行後不動産再生流動化サービス事業の構成比率を下げ、
 その結果、4,266百万円と前年同期比78%の減収

2 不採算現場の撤退等、駐車場事業等の収支改善策を実行

2008年12月期 業績概況

(2) 貸借対照表(連結)

New Beginning for Arealink

科目	2007年 12月末	2008年 6月末	2008年 9月	2008年 12月末	(百万円)
現預金	4,096	1,892	1,250	1,267	
たな卸資産	20,829	18,909	11,951	5,230	
有形固定資産	8,345	9,407	10,321	12,690	
その他資産	5,859	4,844	3,543	2,511	
資産 合計	39,129	35,052	27,065	21,698	
科目	2007年 12月末	2008年 6月末	2008年 9月	2008年 12月末	
短期借入	5,589	2,515	25	285	
1年以内返済予定 長期借入金	3,333	3,977	3,142	2,669	
長期借入金	10,697	11,252	10,430	9,647	
社債	1,125	990	-	-	
その他	3,168	2,748	1,976	2,401	
負債 合計	23,912	21,482	15,573	15,002	
純資産(資本)	15,217	13,570	11,499	6,695	
負債・純資産 合計	39,129	35,052	27,065	21,698	

ストレージ事業の収益力増強のための施策を実行 原点回帰へ

(百万円)

		2008年(実績)		2009年(計画)	
		通期	利益率	通期	利益率
売上高	不動産運用サービス	12,146		11,237	
	ストレージ運営	4,599		4,729	
	ストレージ流動化	838		360	
	不動産再生流動化サービス	4,266		400	
	合計	16,413		11,637	
売上 総利益	不動産運用サービス	2,330	20%	2,083	19%
	ストレージ運営	841	18%	974	21%
	ストレージ流動化	443	53%	144	40%
	不動産再生流動化サービス	493	11%	20	5%
	合計	1,835	11%	2,103	18%
営業利益	不動産運用サービス	1,479	12%	1,384	12%
	ストレージ運営	377	8%	563	12%
	ストレージ流動化	407	49%	144	40%
	不動産再生流動化サービス	721	17%	69	17%
	全社	921	-	506	-
	合計	163	1%	809	7%
経常利益		709	4%	409	4%

ストレージ事業はOnly One へ向けて始動

		2004	2005	2006	2007	2008	2009 計画
ハイクBOX	室	59	70	70	70	70	70
	現場	1	2	2	2	2	2
コンテナ	室	5,388	6,197	8,897	19,027	20,150	19,972
	現場	118	143	183	398	416	413
トラック	室	3,340	4,147	8,959	10,901	13,402	13,303
	現場	49	65	125	152	199	196
SP(トラック)	室	1,600	1,722	1,722	1,694	合併	合併
	現場	34	37	37	36		
総合計	室	10,387	12,708	19,932	31,692	33,622	33,345
	現場	202	247	347	588	617	611

2008年12月期 業績概況

(5) 不動産在庫の圧縮

New Beginning for Arealink

2007年12月末残高 25,033



2008年12月末 14,621

(百万円)

仕入区分	種別	簿価 (12月末)	件数	簿価 (6月末)	件数	簿価 (9月末)	件数	簿価 (12月末)	件数
販売用不動産	ホテル	2,788	5	4,970	7	586	1	160	1
	商業ビル・コインP	13,403	38	10,457	33	7,767	24	3,085	17
	住居系ビル・土地	1,539	8	1,501	6	1,495	6	896	5
	ストレージ	927	6	918	6	913	6	0	0
	計	18,659	57	17,847	52	10,763	37	4,141	23
有形固定資産	ホテル	4,046	6	3,161	4	7,504	9	7,439	9
	商業ビル・コインP	1,918	5	3,370	4	116	2	1,746	8
	住居系ビル・土地	289	4	292	4	290	4	239	4
	ストレージ他	119	1	238	3	238	3	1,055	9
	計	6,373	16	7,063	15	8,149	18	10,480*	31
合計	25,033	73	24,910	67	18,912	55	14,621	54	

* B S 上の有形固定資産との差異は機械設備等。

PART

參考資料

モデル物件 概要

所在地	東京都新宿区				
交通	西武新宿線				
面積	361.22m ² (109.27坪)				
室数	80室				
区分	項目	自社保有A (100%自己)	自社保有B (20%自己)	借り上げ	受注
自社初期投資	区分建物取得費	80,000	80,000	-	-
	契約金	-	-	1,350	-
	看板代 + チラシ	2,200	2,200	2,200	-
	内装工事代	20,241	20,241	20,241	-
	銀行借入(-)	0	81,953	0	0
	投資合計	102,441	20,488	23,791	0
自社収入額	想定満室月額賃料	1,609	1,609	1,609	1,609
	支払賃料	0	0	750	800
	経費(セキュリティ・光熱費他)	95	95	95	-
	償却費	496	496	139	-
	金利	0	145	0	-
	人件費	66.4	66.4	66.4	66.4
	月額経費計	657	803	1,050	809
年額合計	11,419	9,678	6,703	9,708	
投資利回り	満室	11.1%	47.2%	28.2%	-
	90% 稼働	10.0%	42.5%	25.4%	-

セルフストレージ事業 (SELF STORAGE)

都市生活者及び、事業者をターゲットとしたコンビニエンスなサービスを提供する収納スペース賃貸事業。

事業比較	セルフストレージ事業 SELF STORAGE	一般倉庫事業 WAREHOUSING
概要	都市のコンビニ感覚収納スペース賃貸事業	従来からある倉庫事業
事業対象	メインは B to C ※ビジネスユーザーも少なくない	基本的に B to B ※一部は B to C 事業に進出
許認可	不動産業による営業	倉庫業法による営業
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ●身近に利用ができ便利 ●小型で手頃 ●24時間対応 ●地域密着サービス ●ユーザー密着サービス ●市場拡大により関連サービス充実 	<ul style="list-style-type: none"> ●大規模空間の管理体制
主な収納物	<ul style="list-style-type: none"> ●生活関連収納物 (衣料品、趣味用品、書籍、家具、電化器具、等) ●小規模事業用収納物 ●新しい収納空間利用の開発に需要拡大が見込まれる 	<ul style="list-style-type: none"> ●大在庫類保管
	   <p>当社ハローストレージ</p>	 

トランク型

(空ビルの効率利用)貸収納スペースの都心型事業で、ビルの1室を借りて、内部に造作を加えて区切り、利用者へ提供するサービス

(北砂)



(中十条)



コンテナ型

(郊外の空き地利用)所有者より土地を借りて内部を細かく区切った輸送用コンテナを収納スペースとして設置し利用者へ提供するサービス

(府中四谷)



(名古屋当地)



バイク型

(空き地の利用)当社が所有者より空地进行を借りて日単位、週単位、月単位で利用者へ高級バイク専用を提供するサービス







当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われないようにお願いいたします。