

2007

# Investor Relations

## View of Arealink



2007.2

---

2007年度 業務概要及び、ストレージ事業の進捗

**エリアリンク株式会社** お問い合わせ先 TEL.03-5501-2938 FAX.03-5501-1897 E-mail [info@arealink.co.jp](mailto:info@arealink.co.jp)

# INDEX

## PART-1 2006年度業績サマリー

1. 損益計算書(連結)	4
2. セグメント別損益計算書(連結)	5
3. 不動産運用サービスのセグメント別 損益計算書(連結)	6
4. 貸借対照表(連結)	7
5. コスト構造	8
6. 2006年度ストレージ事業の実績	9
7. ストレージ事業の収支シミュレーション -1	10
8. ストレージ事業の収支シミュレーション -2	11
9. ストレージ事業の収支シミュレーション	12

## PART-2 2007年度ストレージ事業

1. 2007年度ストレージ事業の方向性-	14
2. 2007年度ストレージ事業の方向性-	15
3. ストレージ事業の特性	16
4. 米国ストレージ事業の現状	17
5. ストレージ事業の収支シミュレーション(比較表)	18
6. ストレージ事業の投資計画	19
7. ストレージ事業の地域別コスト構造	20
8. ストレージ事業のビジュアルイメージ	21
9. ストレージ事業の現場	22
10. ストレージ事業の新工法	23

## PART-3 2007年度注目事業

1. ストレージ事業及びその他の事業の位置付け	25
2. 不動産再生・流動化事業 事業領域	26
3. 不動産再生・流動化事業 2007年度在庫(販売用不動産)/仕入計画	27
4. 不動産再生・流動化事業 現場実例	28
5. 戦略商品 リゾート開発 (1)開発イメージ模型	29
6. 戦略商品 リゾート開発-1 (2)熱海・水口園のイメージ資料	30
7. 戦略商品 リゾート開発-2 (3)箱根・三井翠松園のイメージ資料	31
8. 戦略商品 新工法によるビジネスホテル	32

## SUPPLEMENTARY 補足資料

1. 基本事業概念とビジネスモデル	34
2. 投資・出資関係	35
3. 経営課題・株主還元策	36
4. FAQ-1	37
5. FAQ-2	38

**2007**  
**Investor**  
**Relations**  
View of Arealink

**PART-1**

---

**2006年度業績サマリー**



## 1. 損益計算書(連結)

利益は、堅調な伸び。

前年同期比 / 経常利益: +49.6%

当期利益 / +46.9%

単位:百万円

項目	2004年 実績	2005年 実績	2006年 計画	2006年 実績	前期比	2007年 計画	前期比
売上高	7,401	15,233	19,534	22,255	46.1%	30,266	36.0%
売上総利益 (粗利率)	1,981 (26.8%)	3,753 (24.6%)	5,316 (27.2%)	6,019 (27.1%)	60.4%	8,076	34.2%
販売管理費	769	1,616	1,521	1,865	15.4%	2,151	15.3%
営業利益	1,211	2,137	3,795	4,154	94.4%	5,924	42.6%
経常利益 (経常利益率)	1,068 (14.4%)	1,916 (12.6%)	3,440 (17.6%)	3,804 (17.1%)	98.5%	5,335	40.2%
当期利益 (当期利益率)	592 (8.0%)	1,148 (7.5%)	1,969 (10.07%)	2,163 (9.7%)	88.4%	3,198	47.9%

2007年計画に流動化費用を考慮。

## 販売管理費(内訳)

項目	2004年 (単体)	2005年 (連結)	2006年 (連結)	前期比	2007年 連結計画	前期比
流動化以外(人件費+広告費+他)	712	990	1,516		1,749	
流動化費用	56	625	349		402	
合計	769	1,616	1,865	15.4%	2,151	15.3%

2004年は単体決算。2005年以降連結決算。

## 2. セグメント別損益計算書(連結)

単位:百万円

Page5

			2005年(実績)		2006年(実績)			2007年(計画)	
			通期実績	利益率	通期実績	利益率	前期比	通期計画	利益率
不動産運用サービス	ストレージ事業	売上高	1,685		2,242		33.1%	5,728	
		売上総利益	436	25.9%	456	20.3%	4.6%	1,422	24.8%
		営業利益	280	16.6%	7	0.3%	102.5%	852	14.9%
	その他 不動産運用サービス	売上高	3,371		4,025		19.4%	4,402	
		売上総利益	972	28.8%	1,065	26.5%	9.6%	1,194	27.1%
		営業利益	786	23.3%	901	22.3%	14.6%	1,032	23.4%
	不動産運用サービス	売上高	5,056		6,268		24.0%	10,130	
		売上総利益	1,408	27.8%	1,521	24.3%	8.0%	2,616	25.8%
		営業利益	1,066	24.4%	894	14.3%	16.1%	1,884	18.6%
不動産再生・流動化サービス	不動産販売	売上高	7,592		15,022		97.9%	19,826	
		売上総利益	1,706	22.5%	4,324	28.8%	153.5%	5,382	27.1%
		営業利益	1,083	14.3%	3,848	25.6%	255.3%	4,860	24.5%
	受注	売上高	2,588		946		63.4%	310	
		売上総利益	612	17.6%	156	16.5%	74.5%	79	25.4%
		営業利益	469	21.2%	62	6.6%	86.8%	79	25.4%
	不動産再生・流動化サービス	売上高	10,180		15,969		56.9%	20,136	
		売上総利益	2,319	22.8%	4,480	28.1%	93.2%	5,461	27.1%
		営業利益	1,552	15.2%	3,910	24.5%	151.9%	4,939	24.5%
その他	売上高	27		17		37.0%	0		
	売上総利益	27	100%	17	100.0%	37.0%	0		
	営業利益	0	3.6%	650	-		898		
合計	売上高	15,233		22,255		46.1%	30,266		
	売上総利益	3,753	24.6%	6,019	27.0%	60.4%	8,076	26.7%	
	営業利益	2,137	14.0%	4,154	18.7%	94.4%	5,924	19.6%	

今期の計画では、ストレージの流動化(約27億円)をストレージ事業区分で計上。

2006年から2007年にかけて、粗利・営業利益ともに不動産運用サービスの占める構成比が、約20%台 約30%台と好ましい。

## 3. 不動産運用サービスのセグメント別 損益計算書(連結)

単位:百万円

Page6

		2005年(実績)		2006年(実績)			2007年(計画)	
		通期	利益率	通期	利益率	前期比	通期	利益率
貸地	売上高	353		281		20.4%	275	
	原価	251		213		15.1%	212	
	粗利	103	29.2%	68	24.2%	34.0%	62	22.5%
マンション	売上高	1,433		1,368		4.5%	1,044	
	原価	1,351		1,286		4.8%	998	
	粗利	81	5.7%	81	5.9%	0.0%	46	4.4%
リゾート・店舗	売上高	782		1,123		43.6%	1,156	
	原価	358		608		69.8%	593	
	粗利	423	54.1%	515	45.9%	21.7%	562	48.6%
SOHO	売上高	187		369		97.3%	592	
	原価	102		277		171.6%	457	
	粗利	85	45.4%	92	24.9%	8.2%	134	22.6%
駐車場	売上高	376		463		23.1%	495	
	原価	244		321		31.6%	351	
	粗利	132	35.1%	141	30.5%	6.8%	143	28.9%
その他	売上高	233		419		79.8%	840	
	原価	86		252		193.0%	597	
	粗利	147	63.0%	166	39.6%	12.9%	247	62.0%
ストレージ	売上高	1,685		2,242		8.9%	5,728	
	原価	1,249		1,786		27.7%	4,307	
	粗利	436	25.9%	456	20.3%	30.8%	1,422	24.8%
不動産運用サービス 合計	売上高	5,053		6,268		15.5%	10,130	
	原価	3,645		4,746		25.1%	7,515	
	粗利	1,408	27.8%	1,521	24.3%	6.8%	2,616	25.8%

## 4. 貸借対照表(連結)

2006年度5月公募増資による資金調達(62億円)用途は、27億円を借入金返済、35億円を物件購入に充てております。  
販売用不動産は、約180億円。 自己資本比率 47.1%。

## 貸借対照表(B/S) 連結

単位:百万円

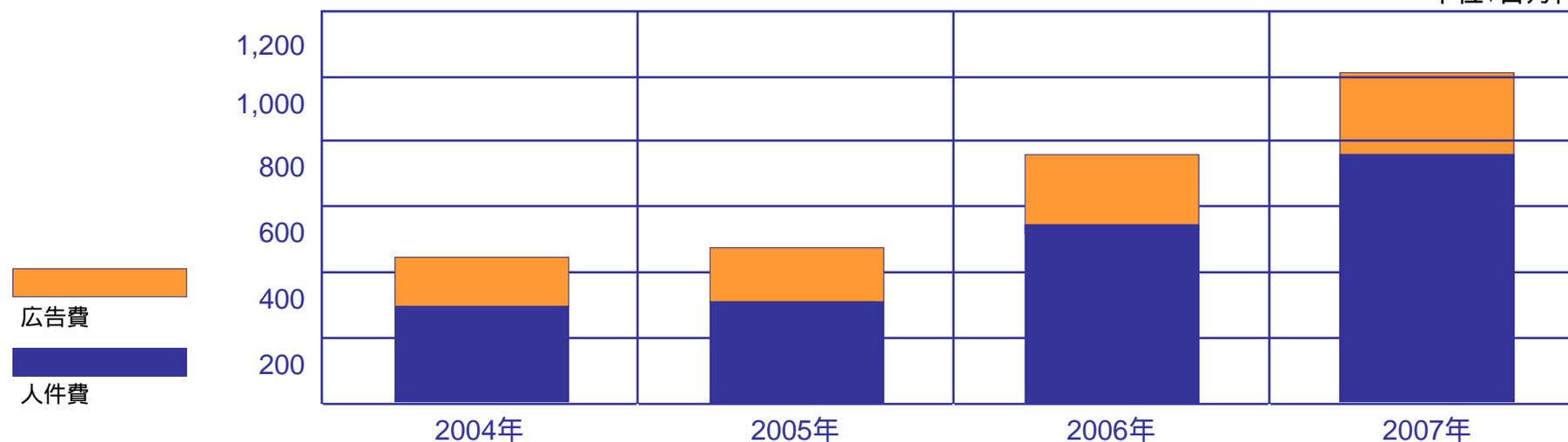
科目	2005年 12月末	2006年 12月末	科目	2005年 12月末	2006年 12月末
現預金	1,851	4,551	借入金	8,157	10,957
棚卸資産	8,193	19,463	社債	220	1,805
その他	1,862	1,547	その他	2,740	3,139
流動資産 合計	11,906	25,562	負債 合計	11,117	15,901
有形固定資産	3,777	2,907	資本金	1,818	4,944
投資その他	1,351	1,548	資本準備金	1,863	4,988
			利益剰余金	2,149	4,200
固定資産 合計	5,128	4,455	評価・換算差額等	83	22
繰延資産		38	純資産(資本) 合計	5,914	14,155
資産 合計	17,034	30,056	負債・純資産 合計	17,034	30,056

## 5. コスト構造

効率的なコスト構造を維持。  
人件費は増加したが、販売費・その他経費を削減。

## 人件費及び広告費(エリアリンク単体)

単位:百万円



年	2004年	2005年	2006年	2007年
人件費	318	347	552	770
広告費	134	126	208	236
人件費 + 広告費は .....				約2倍
売上	7,401	14,940	21,656	30,000
経常利益	1,068	1,941	3,825	5,300
経常利益は .....				約5倍

## 6. 2006年度ストレージ事業の実績

2006年の下期の大型現場開設ラッシュにより、期末時点の稼働率が低下。

稼働率については、2005年末までにオープンした物件が90%。2006年以降にオープンした物件は、下期に出店が集中したので38%。

商品別では、コンテナが、トランクルームと比較して、損益分岐点も低く、期末稼働率が高い。

ストレージ(トランクルーム・コンテナ・バイクBOX)は、新規出店加速すると、償却負担が重くなるので、流動化により負担を軽減。

2006年のオープン室数目標は、3Qに当初計画の22,000室から20,000室(\*)に修正。期末時点で19,636室で目標未達成。

		2004年	2005年	2006年		2007年
		実績	実績	当初計画	実績	計画
P/L	売上(連結) 百万円	1,128	1,685	2,520	2,242	5,728
	原価(連結) 百万円	840	1,249	1,937	1,786	4,295
	粗利(連結) 百万円	288	436	583	456	1,434
	営業利益(連結) 百万円	171	280	130	7	866
オープン室数(累積)	A 室数	8,787	12,422	20,000 *	19,636	35,000
累積契約数	B 件数	6,903	10,211		14,555	
稼働率	B/A	78.5%	82.2%		74.1% *	
商品別オープン室数	トランク型	3,340	6,155	11,200	10,681	13,000
	コンテナ型	5,388	6,197	9,500	8,897	21,930
	バイクBOX型	59	70	300	70	70
商品別稼働率	トランク型	74.4%	79.4%		69.4%	
	コンテナ型	82.0%	86.0%		80.3%	
	バイクBOX型	79.6%	72.9%		90%	

貸出し賃料に加えて、流動化収入も計上予定。

内訳  
流動化：約2,700  
ストレージ：3,029

ストレージの流動化はコンテナ・トランクルームの内装設備等が対象です。

2004年のみは  
単体決算。

## 7. ストレージ事業の収支シミュレーション 大型トランクルームの事例-1

借り上げて、トランクルームを運営すると投資利回りは25～35%。

## 吉祥寺トランクルームの事例

(2003年6月開設の借上物件)

単位:千円

区分	項目	借上	備考
自社 初期投資	保証金	10,000	
	仲介手数料	2,200	
	看板代	2,000	
	内装工事費等	20,380	
	投資合計	34,580	
自社 収入額	満室想定月額賃料	3,464	
	オーナーへの支払月額賃料	2,200	
	経費 (現場管理費・セキュリティ・光熱費・保険料・他)	188	
	償却費	139	造作費の 償却11年
	月額経費合計	2,526	
	年額合計 ((賃料収入 - 経費) × 12)	11,244	
投資 利回り	満室	32.5%	
	90%稼働	20.5%	

## モデル物件概要

所在地	東京都武蔵野市吉祥寺本町
交通	中央線 吉祥寺駅 徒歩4分
面積	996.71m <sup>2</sup> (302.04坪)
室数	205室

## 8. ストレージ事業の収支シミュレーション 大型ランクルームの事例-2

2003年に初の大型店舗を導入。

吉祥寺現場の体験により、ストレージ事業の事業特性を把握して本格的に拡大。

## 吉祥寺ランクルームの事例

室数:205室

1年目														合計
	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目		
	2003年 稼働率	6月 3%	7月 22%	8月 29%	9月 38%	10月 45%	11月 52%	12月 62%	2004年1月 66%	2月 72%	3月 80%	4月 80%	5月 80%	1年目
単位：千円														
賃料収入	104	762	1,005	1,317	1,559	1,802	2,148	2,287	2,495	2,772	2,772	2,772	2,772	21,793
経費	地代	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	26,400
	償却	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	1,667
	その他	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	2,256
営業損益	2423	1764	1522	1210	967	725	378	240	32	245	245	245	245	8530
														24%
2年目														合計
	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目		
	2004年 稼働率	6月 80%	7月 79%	8月 82%	9月 82%	10月 84%	11月 85%	12月 84%	2005年1月 85%	2月 89%	3月 93%	4月 93%	5月 92%	2年目
単位：千円														
賃料収入	2,772	2,737	2,841	2,841	2,910	2,945	2,910	2,945	3,084	3,222	3,222	3,188	35,617	
経費	地代	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	26,400	
	償却	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	1,667	
	その他	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	2,256	
営業損益	245	210	314	314	383	418	383	418	557	695	695	661	5,294	
														15%

初期投資(34,580,000)に対する投資利回り

## 9. ストレージ事業の収支シミュレーション コンテナの事例

コンテナ型ストレージの優位性は、損益分岐点が相対的にトランクルームに比べて低い事。  
府中現場の損益分岐点は41.8%。

## 府中コンテナの事例

所在地	東京都府中市浅間町	区分		項目		購入時	
交通	京王線東府中駅 徒歩15分	初期投資	用地契約関連費	2,600	地代(月額)668		
面積	1216.0㎡ (367.87坪)		コンテナ購入・設置(51基設置)	25,620	償却は7年。		
室数	2階建てコンテナ 130室		合計	28,220	地代の免責は2ヶ月		

1年目	単位：千円														合計
	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目			
	2004年 稼働率	8月	9月	10月	11月	12月	2005年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	1年目	
賃料収入	203	383	586	743	856	1,036	1,104	1,217	1,284	1,307	1,352	1,442	11,513		
経費															
地代	0	0	668	668	668	668	668	668	668	668	668	668	6,680		
償却	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	3,294		
営業損益	72	109	357	199	86	94	161	274	342	364	409	499	2,253		
													8%		
2年目	単位：千円														合計
	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目			
	2005年 稼働率	8月	9月	10月	11月	12月	2006年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	2年目	
賃料収入	1,464	1,442	1,419	1,397	1,397	1,442	1,510	1,690	1,780	1,847	1,915	1,983	19,286		
経費															
地代	668	668	668	668	668	668	668	668	668	668	668	668	8,016		
償却	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	3,294		
営業損益	522	499	477	454	454	499	567	747	837	905	973	1,040	7,976		
													28%		

初期投資(28,220,000)に対する投資利回り

**2007**  
**Investor**  
**Relations**  
View of Arealink

**PART-2**

---

**2007年度ストレージ事業**

---

1. 2007年度ストレージ事業の方向性 -

最低、今後毎年15,000室増室の量販体制に。  
 当事業は安定稼動に到るまで当初利益は出ないことが留意点。

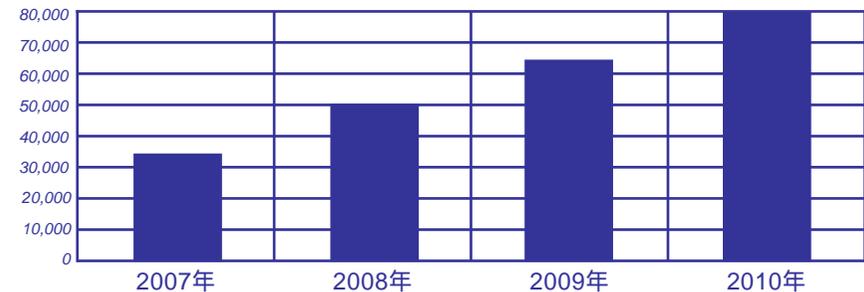
ストレージ事業の目標と計画

目標

ストレージ事業のビジネスノウハウ確立により「**業界NO.1**」を目指す。  
 事業拡大のスピード化

最低運用室数計画

年度	2007年	2008年	2009年	2010年
新規室数	15,000室	15,000室	15,000室	15,000室
合計室数	35,000室	50,000室	65,000室	80,000室



ストレージ事業の商品特性

今までのストレージ事業実績から分析されたポイント

事業の優位点

損益分岐点が低い  
 高稼働期(80%以上)に入ると、安定稼動する  
 コンテナの償却期間は7年だが実際は20年以上稼動。



事業の留意点

安定稼動までの集客期間(運用が安定稼動に達するまで要する期間が長く、それも現場の規模により異なる。例えば、40~50室で10ヶ月、100~200室の場合、1年半を要する)

2. 2007年度ストレージ事業の方向性-

現状のストレージ事業は陣取り 市場創生の段階。  
「ストレージ」の存在を知らしめることが集客の鍵。

ストレージ事業展開

事業展開の課題

ストレージ設備の流動化

資金負担軽減で事業拡大の  
スピード化

販売益で開設初年度から黒字運用

コンテナ型の強化

コンテナは認知しやすい  
(現場自体が広告媒体として活用)

損益分岐点が低い

集客の強化(スピード化)

コンテナは、開設後早期からの高稼働  
現場の認知度アップ  
法人営業セクション強化  
キャラバン隊・地域広告等のプロモーション計画

オペレーションの戦略

仕入れと集客の効率化

認知度UP

付随サービス事業

システム導入

全国地域業者との連携/コスト削減

ブランドアイデンティティ全国化

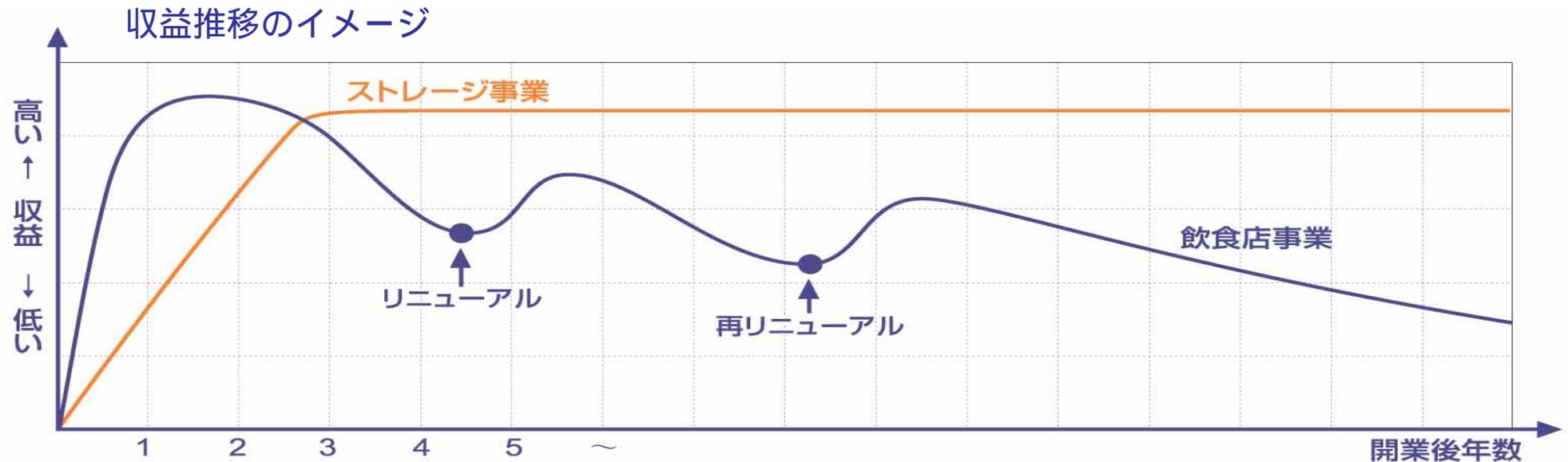
『捨てる』と『預かる』の併用によりサービスの差別化(ハロー・レスキュー)

コールセンターの強化(月間最大受付容量の拡大)顧客データベース強化

エリアマネジャー導入

## 3. ストレージ事業の特性

## ストレージ事業と飲食店事業の比較



比較項目	ストレージ事業	飲食店事業
損益分岐点	低い(稼働率35~50%)	高い(人件費・営業費・仕入原価に影響)
高稼働までの期間	比較的期間が長くなる (例:40~50室で10ヶ月、100~200室で18ヶ月)	広告などの話題喚起により比較的早い
高稼働後の収益の変化	安定稼働(収益安定継続)	不安定
外的要因	影響されにくい(収益安定継続)	ブーム、その他の要因に影響されやすい
実稼働	20年以上	4~5年程度で各種リニューアルが必要

## 4. 米国ストレージ市場の現状

米国では約2700万世帯が何らかの形でセルフストレージを利用しており、国民の生活に深く浸透。今後、日本で生活環境の進化と共に、米国並みの需要が見込まれる。

米セルフストレージ 上位10社(2005年)

ランキング	会社名	現場数	室数	現場の広さ(平均) sf	供給面積(千sf)	シェア(供給面積)
1	<b>Public Storage</b> ←	1,498	848,200	61,182	91,650	5.5%
2	Extra Space Storage	630	370,000	68,730	43,300	2.6%
3	<b>Shurgard</b> ←	634	357,756	63,091	40,000	2.4%
4	U-Haul International	1,046	376,205	31,859	33,325	2.0%
5	U-Store-It	309	160,000	60,841	18,800	1.1%
6	Sovran Self Storage	279	145,294	59,618	16,633	1.0%
7	Derrel's Mini Storage	46	55,600	160,474	7,382	0.4%
8	A-American Storage	104	66,820	64,567	6,715	0.4%
9	Dahn Corporation	91	53,000	61,538	5,600	0.3%
10	Storage Inns	100	NA	50,000	5,000	0.3%
	上位10社	<b>4,737</b>	<b>2,432,875</b>	<b>56,661</b>	<b>268,405</b>	<b>16.2%</b>
	全体	41,122	12,620,000	40,234	1,654,000	100.0%

米国では、95～05年の10年でストレージ利用者急拡大。現状では2700万世帯が利用。

1sf = 0.028坪

セルフストレージ業界の規模は150億ドルと言われ、米国の映画産業100億ドルを大きく上回っている。SSA(協会)には9000社の会員会社とほぼ同数の協賛会員からなる。

米国データ / Sources: 2006 Self Storage Almanac  
パブリックストレージデータ / SEC提出書類 10K

REITの中でも、セルフストレージは他の不動産投資と比べて最大の利益還元。(ショッピングモル 4% 複合住宅 10% ホテル業 13% を大きく上回り23%。)

米セルフ・ストレージ業界の成長の背景に

広い認知(国民的インフラ化)

低い損益分岐点(30～35%)

少ない初期投資・低い維持費用等をパブリック・ストレージ社はあげている。

5x5sf (0.7坪)のセルフストレージの月間利用料は全米平均で\$33。(2005年)

## 5. ストレージ事業の収支シミュレーション 比較表

単位:千円

区分	項目	自社保有	借上	受注
自社 初期投資	区分建物取得費	80,000		
	契約金		1,350	
	看板代	1,200	1,200	
	内装工事費等	20,241	20,241	
	投資合計	101,441	22,790	1 0
自社 収入額	満室想定月額賃料	1,609	1,609	1,609
	オーナーへの支払月額賃料	0	750	850
	経費(セキュリティ・光熱費、他)	95	95	
	償却費	2 496	139	
	月額経費合計	591	984	1098
	年額合計[(賃料 経費) x 12]	12,216	7,500	6,132
投資 利回り	満室	12.0%	32.9%	
	90%稼動	10.1%	24.4%	
受注利益				5,000

## モデル物件概要

所在地	東京都新宿区中落合
交通	西武新宿線 下落合駅 徒歩6分
面積	361.22㎡ (109.27坪)
室数	80室

## 現場状況



1: 受注の場合は自社投資はない。造作費は11年償却。新築50年・中古経過年数36年償却。

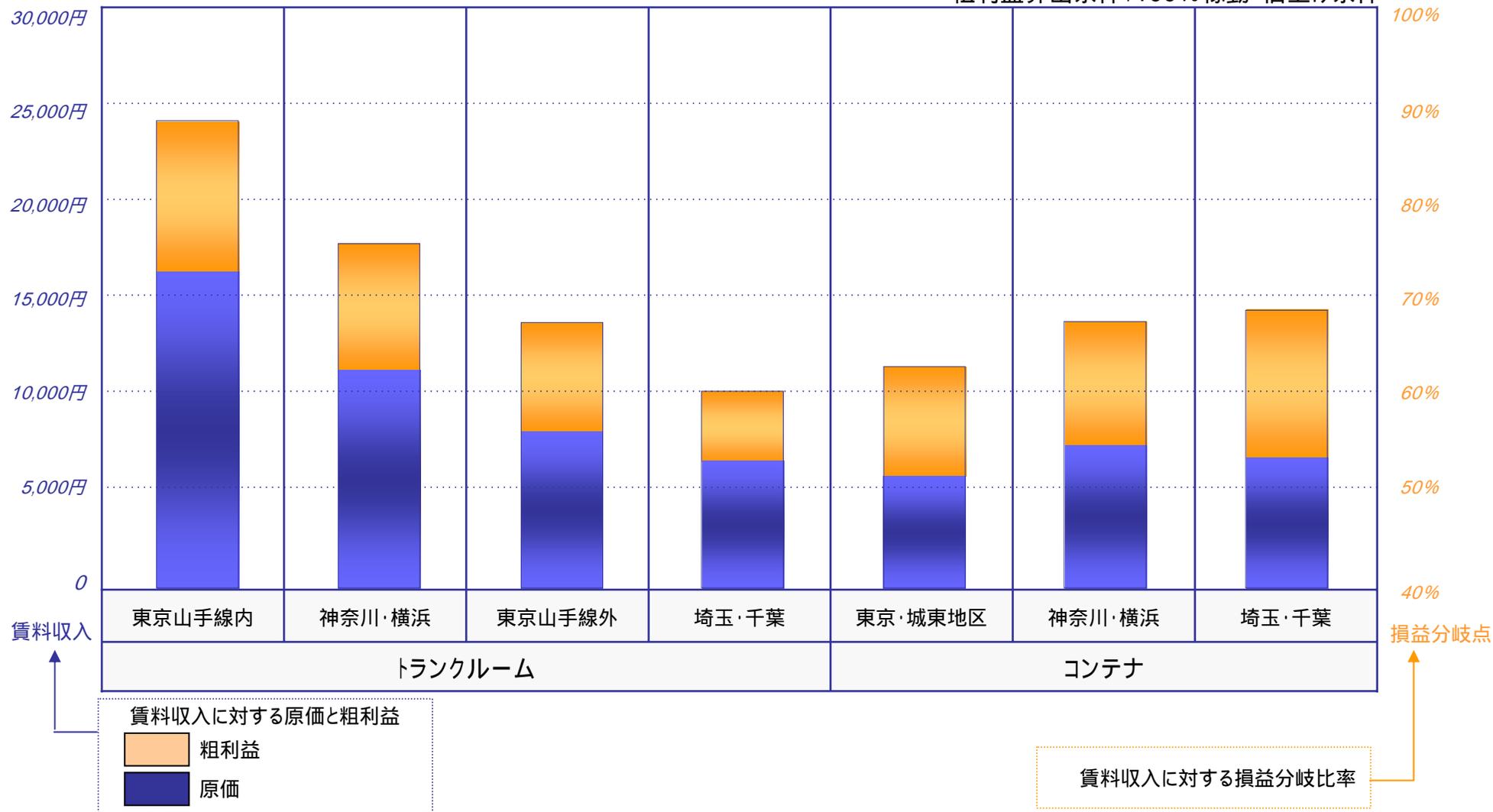
2: 自社保有の場合、償却費は建物と内部造作の償却を含む。

## 6. 2007年度ストレージ事業の投資計画

仕入区分	室数	内訳	投資額
借上	12,000室	投資額 設備費: 20万円/1室で算出	24億円 ストレージに投資分はストレージ設備流動化により回収
受注	2,000室	-	0
購入	1,000室 (約20カ所)	投資額 土地購入費: 3,000万円 (坪単価30万円、100坪で50室開設) 設備費: 20万円/1室で算出	8億円
合計	15,000室	-	32億円

1室当りの月間賃料収入に対する原価と粗利益の比率、及び損益分岐(地域・業態別)

粗利益算出条件: 100%稼働・借上げ条件



施設イメージ



外装イメージ



内装イメージ



コンテナ型外装

付随グッズイメージ



ハンガーボックス



ダンボール



車両



中身表示用シール



六本木(東京)



足立舎人(東京)



吹田新御堂筋(大阪)



白石(札幌)



渋谷松涛(東京)



横浜 (神奈川)



新宿御苑(東京)



生麦(横浜)



ビルトインホテルの工法を活用してストレージ事業テナ型の現場展開  
5～8階建てで土地効率UP  
確認申請した安心現場  
ブランドイメージを表現してインパクトがある外装デザイン  
夜間イルミネーションによるアイキャッチ



ブロックごとの  
積上げ方式で

工期短縮  
費用軽減



新工法によるテナ型ストレージイメージ

**2007**  
**Investor**  
**Relations**  
View of Arealink

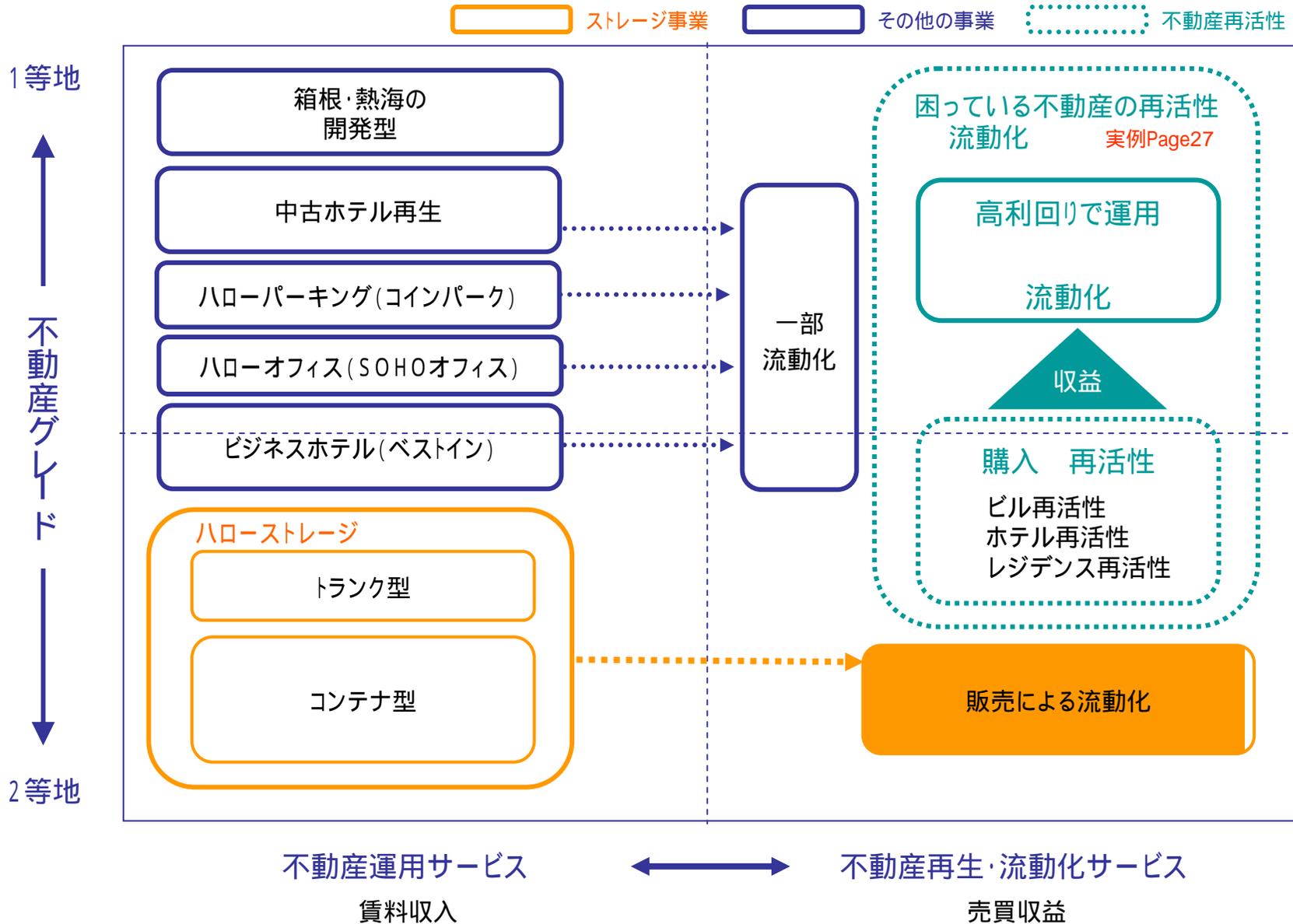
**PART-3**

---

**2007年度その他の事業**

---

1. ストレージ事業及びその他の事業の位置付け





今期は、年間総計140～200億円取得予定。  
現在、仕入れは順調に推移している。

仕入区分	種別	金額	件数	市場評価 (2006年末)
販売用不動産	ホテル	2,456	3	3,860
	商業ビル	13,659	18	17,378
	住居系ビル	664	5	743
	ストレージ	1,289	6	1,520
	合計	<sup>1</sup> 18,068	32	23,501
有形固定資産	ホテル	1,289	4	1,840
	住居系ビル	10	1	18
	ストレージ他	598	2	825
	合計	<sup>2</sup> 1,897	7	2,683
合計		19,965	39	26,184

単位:百万円

<sup>1</sup>  
棚卸資産(19,463)との差異は  
販売用コンテナ・トランク。

<sup>2</sup>  
有形固定資産(2,901)との  
差異は、建物付属設備  
(嵐の湯等)・備品・  
建設仮勘定。

3. 不動産再生流動化事業 案件事例

渋谷(東京)



土地区分・区分建物所有 (商業ビル)  
2006年2月取得 中期周辺開発計画

神田(東京)



土地・区分建物所有 (商業ビル)  
2006年10月取得

銀座(東京)



借地権建物所有 (商業ビル)  
2006年6月取得

芝公園(東京)



土地・区分建物(1F+B1店舗)所有  
2006年10月取得

長崎



土地・建物所有 (シティホテル)  
2005年4月取得

屋久島



所有 (リゾートホテル)  
2004年12月取得

四街道(千葉)

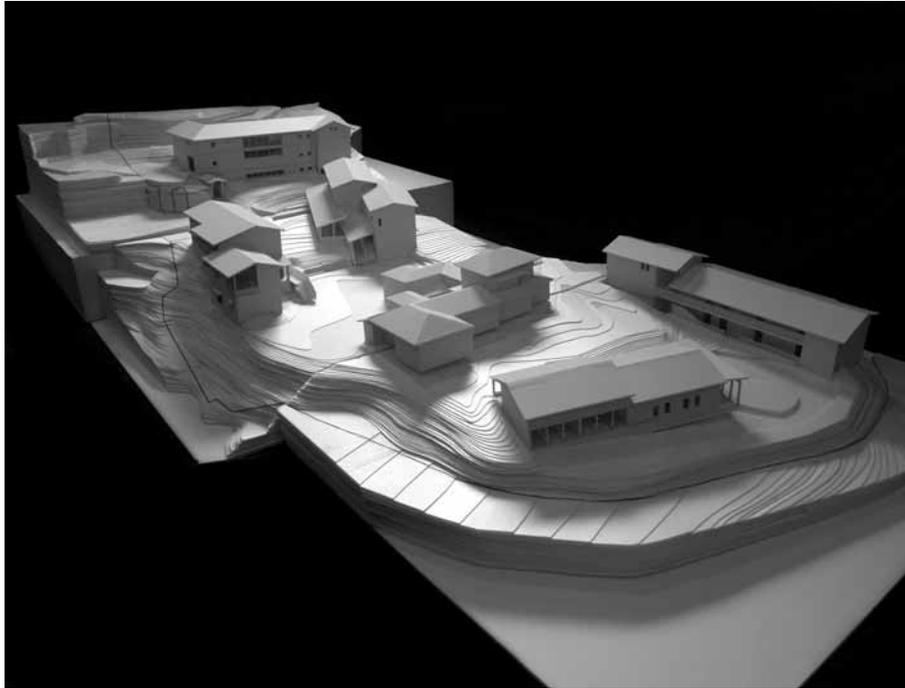


土地・建物所有 (透析病院)  
2006年9月取得

赤坂(東京)

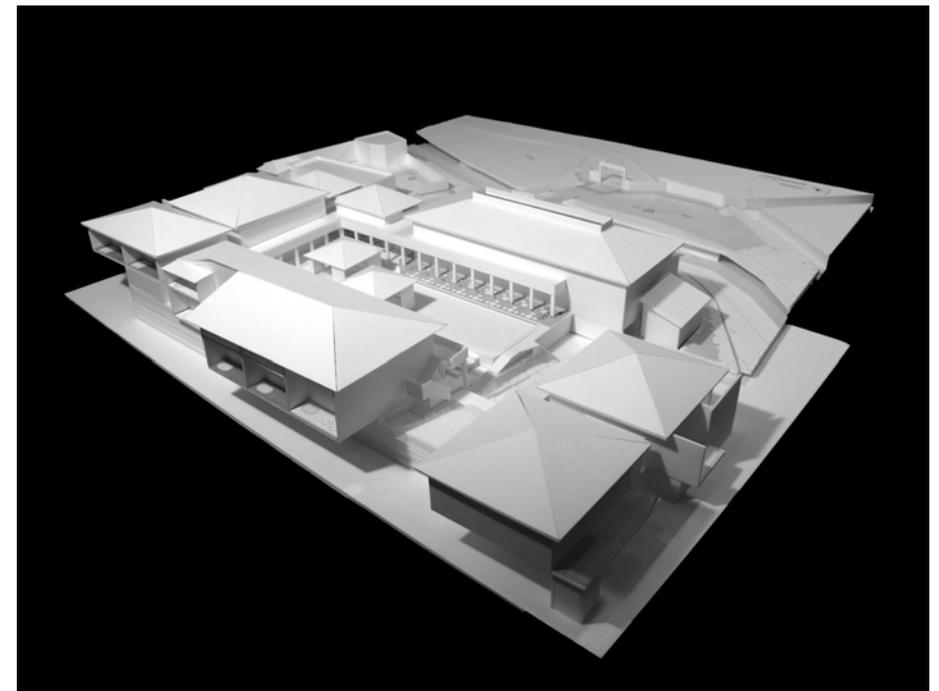


土地所有 (コインパーキング)  
2006年12月取得



箱根・翠松園 開発構想模型

今秋OPEN



今秋OPEN

熱海・水口園 開発構想模型

### ベストインホテルの特徴

借地に短い工期(2ヶ月)で竣工  
ビジネスマン向けの廉価ホテル(1泊朝食付4,880円)  
他の同グレードのビジネスホテルより室内面積が広い(17㎡)  
ユニット工法(移動可能)  
平日稼働率が85%以上  
完成後、3ヶ月以内で85%の稼働率

### ベストインホテル事業の方向性

1棟約100室で、1年間に最低6棟確保

▼  
ビジネスホテルを計画的に建築可能



ネット利回り10%以上

### 富山県魚津市の事例



**2007**  
**Investor**  
**Relations**  
View of Arealink

## **SUPPLEMENTARY DATA**

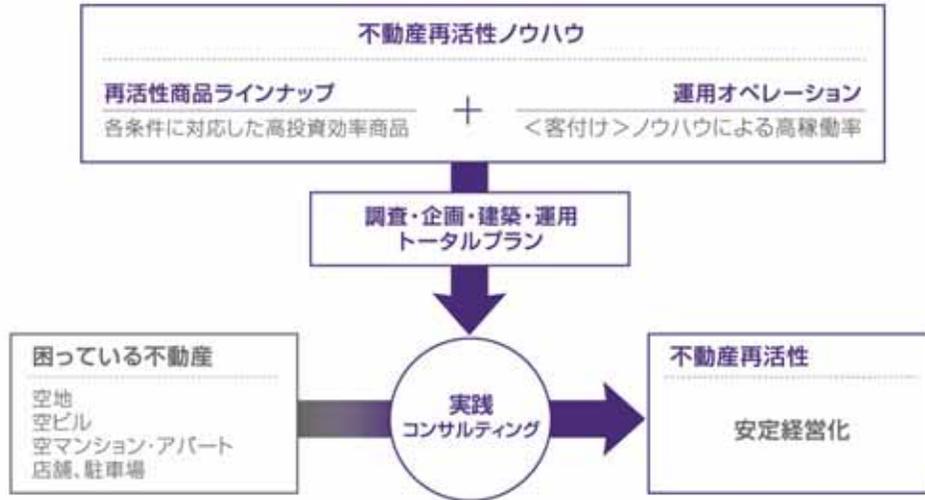
---

**補足資料**



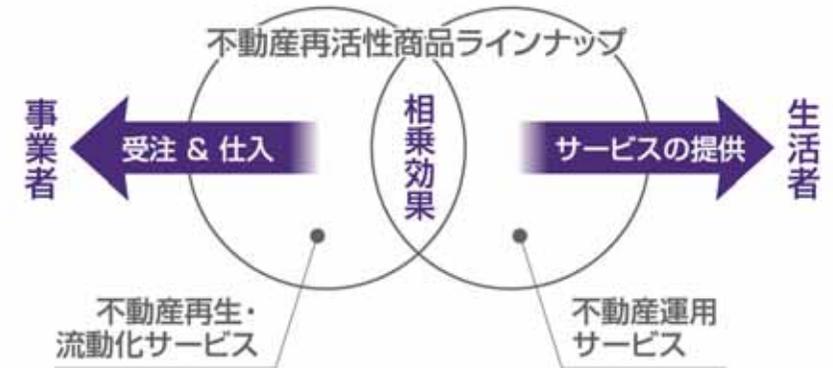
# 1. 基本事業概念とビジネスモデル

## 不動産再活性・実践コンサル会社



各社(金融機関、税理士、弁護士、建築業者、不動産業者)から持こまれる「困った不動産」を当社の「再活性商品ラインナップ」tp「運用オペレーション」により「実践コンサルティング」のうえ、不動産を再活性します。

## 2 大事業エレメント



BtoB 中心事業「不動産再生・流動化サービス」とBtoC 中心事業「不動産運用サービス」の2つのエレメントの相乗効果により商品の充実を背景に事業拡大を図ります。

## 3 大事業テーマ



「累積収益型」で安定経営。「需要発見型」で顧客満足経営。「ナレッジ共有型」でスピード経営。3つのテーマの組み合わせにより収益拡大を目指します。

会社	テーマ	事業内容	位置付け
<p>株式会社スペースプロダクツ (平成17年1月子会社化) 100%子会社化 URL : <a href="http://www.trunk-room.com/">http://www.trunk-room.com/</a></p> 	<p>不動産イノベーション (ハロートランクとの シナジー)</p>	<p>トランクルームの運営 (首都圏34現場1600室)</p>	<p>連結</p>
<p>グッド・コミュニケーション株式会社 (平成17年3月出資) 33%保有 URL : <a href="http://www.good-com.co.jp/">http://www.good-com.co.jp/</a></p> 	<p>ITと不動産</p>	<p>ポータルサイトの運営 マンスリーマンションの運営</p>	<p>持分法</p>
<p>株式会社システムトライ (平成18年1月出資)</p> 	<p>ハローストレージの コストダウンと工期短縮</p>	<p>集合住宅用収納システム開発 及び製品の製造・販売 (全国7拠点による販売網)</p>	

年度	経営課題(目標)	株主還元策
2004年	<p>経常利益 488(百万円)      1,060(百万円)</p>	<p>配当性向 10(%) 実質配当2倍 (配当総額24百万円      57百万円) 2度にわたる株式分割</p>
2005年	<p>経常利益 1,060(百万円)      1,941(百万円)</p>	<p>配当性向 10(%) 実質配当 約2倍 (配当総額57百万円      110百万円) 株式分割実施</p>
2006年	<p>M&amp;AによるスピードUP 経常利益 1,941(百万円)      3,804(百万円)</p>	<p>配当性向 10(%)以上 実質配当 約2倍 (配当総額110百万円      248百万円) 株式分割実施</p>
2007年	<p>経常利益 3,804(百万円)      計画 5,335(百万円)</p>	<p>配当性向 10%を最低限維持。</p>

## 4.FAQ 1

- Q 1 . 競合他社のセルフストレージ事業参加についてどうお考えですか。昨年、三井物産がストレージプラスを設立し、今後の計画を発表しましたが、参加障壁が低くなったのでしょうか。
- A 1 . 大手企業がセルフストレージ事業の潜在成長性を認知し、市場に参加することは、市場全体の認知度を高める重要な役割を果たすと認識しております。広範な一般社会にセルフストレージを生活の一部として認知され、浸透させることがこの業界の先駆者(フロントランナー)であるエアリンク株式会社の使命です。
- Q 2 . エアリンクのビジネスモデルは、『困った不動産の実践コンサルティング』と伺っていましたが、事業展開をされる上で、そのモデルが陳腐化する懸念はありますか。
- A 2 . エアリンク株式会社の事業領域の中心は、『困った不動産へのコンサルティング』であることは、変わりません。ハードの向上だけでなくソフト(商品力・企画力・集客力)を提供して、不動産の付加価値を高めるという基本ビジネスモデルを維持します。
- Q 3 . 米国では、セルフストレージがアメリカ人の生活に深く浸透し、市場規模も大きいです。しかし、日本では、まだ、市場が未成熟です。エアリンク株式会社としては、今後の普及の足がかりとしてどのように認知度を高めて行こうとお考えですか。
- A 3 . マーケティングの手法は旧来の手法に縛られない、機動的な新しい手法の導入が、認知度を高める手段です。また、認知度では、コンテナはその存在が広告塔の役割を果たしますので、今後、戦略的展開の要になります。また、地方展開では、国土の広い米国でのセルフストレージ事業の成功が、日本の地方におけるセルフストレージの普及の可能性を示唆しています。
- Q 4 . 今後のストレージ事業の拡大に影響を与える主要な要因を教えてください。
- A 4 . 天変地異・経営陣への過度の依存、主要人員の離職等が考えられます。また、今後はコンテナの建築確認申請も準備していく所存です。
- Q 5 . 今後、再生流動化事業と不動産運用サービス事業の構成比率はどのように変化するとお考えですか。また、その理由を教えてください。
- A 5 . 不動産市況の今後の展開を見据え、各事業の構成比率を決定しております。現在、重要な戦略は、市況の動向に左右されない、ストック型の収益の基盤の確保です。賃料収入を計上する不動産運用サービス事業の継続的な拡大、その中でもストレージ事業の基盤の全国展開を最重要課題としております。今期計画では、利益で、運用サービスの占める構成比率を30%へ拡大の予定です。

Q 6 . 不動産再生流動化が、現在は収益の牽引役ですが、今後も今迄のような仕入れ環境を維持できますでしょうか。また、仕入れ価格は、困った不動産もある程度上昇するでしょうが、ネット利回りの低下に対してどのように対処されますか。

A 6 . エリアリンク株式会社が主要な事業領域である困った不動産の仕入れ環境は、良好です。また、仕入れ価格は、弊社は利回り重視で慎重に査定しており、利回りの下限のメドを社内的に設定しております。

Q 7 . 昨年の5月に公募で資金調達をされていますが、資金調達の目安はどのように考えればいいでしょうか。

A 7 . 昨年は62億円、その前は、2004年11月に22億円、公募で資金調達をしております。調達時には、ダイリューションを10%以内としMSCB等の発行の選択はしない方針です。また、財務の健全性を鑑みて、自己資本比率を35%以上を目安としています。

Q 8 . 不動産流動化の出口が狭くなる不安はありますか。

A 8 . やはり、不動産市場全体の利回りが低下すると、出口の環境は狭まる可能性はあります。しかし、弊社が保有する物件の利回りは相対的に高いので、まだ出口の不安は感じておりません。

Q 9 . 不動産再生手法について、再生とは、具体的には何か教えて下さい。

A 9 . 弊社の不動産再生は ハードの改善 複雑な権利関係の整理 未稼働不動産の稼働率の改善がございます。

Q 10 . 販売用不動産の前期の取得と売却件数を教えてください。

A 10 . 件数は、決算短信をご参照下さい。

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。

お問合せ先: エリアリンク株式会社 IR部 部長 松本 美奈  
TEL / 03-3568 1708 FAX / 03-3568-1709  
E-mail / [ir@arealink.co.jp](mailto:ir@arealink.co.jp)