

# Investor Relations 2004

## II. 事業案内.及び今後の展開

2004.08



Arealink

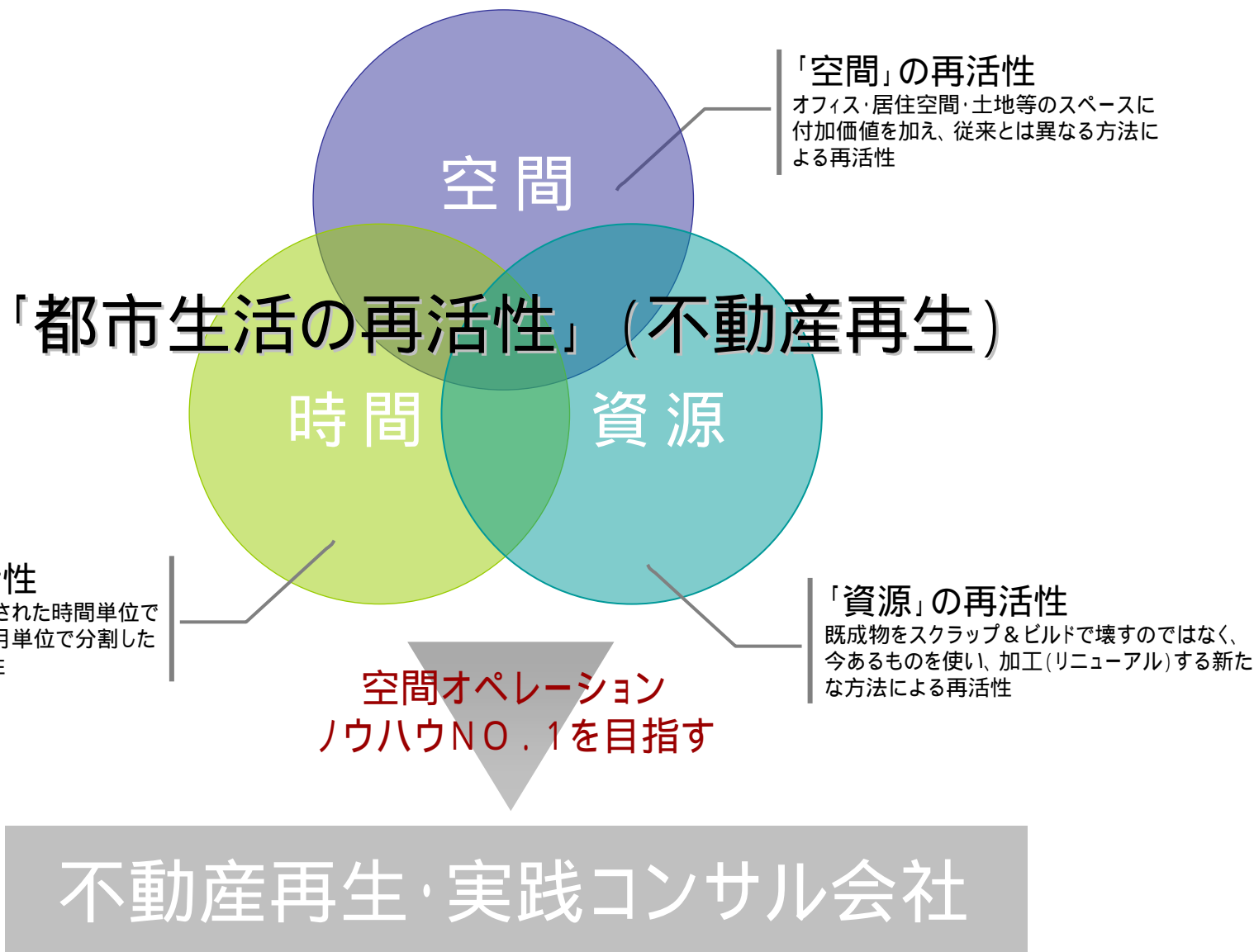
お問合せ先 TEL : 03-5501-2215 FAX : 03-5501-2216 E-mail : info@arealink.co.jp

# INDEX

---

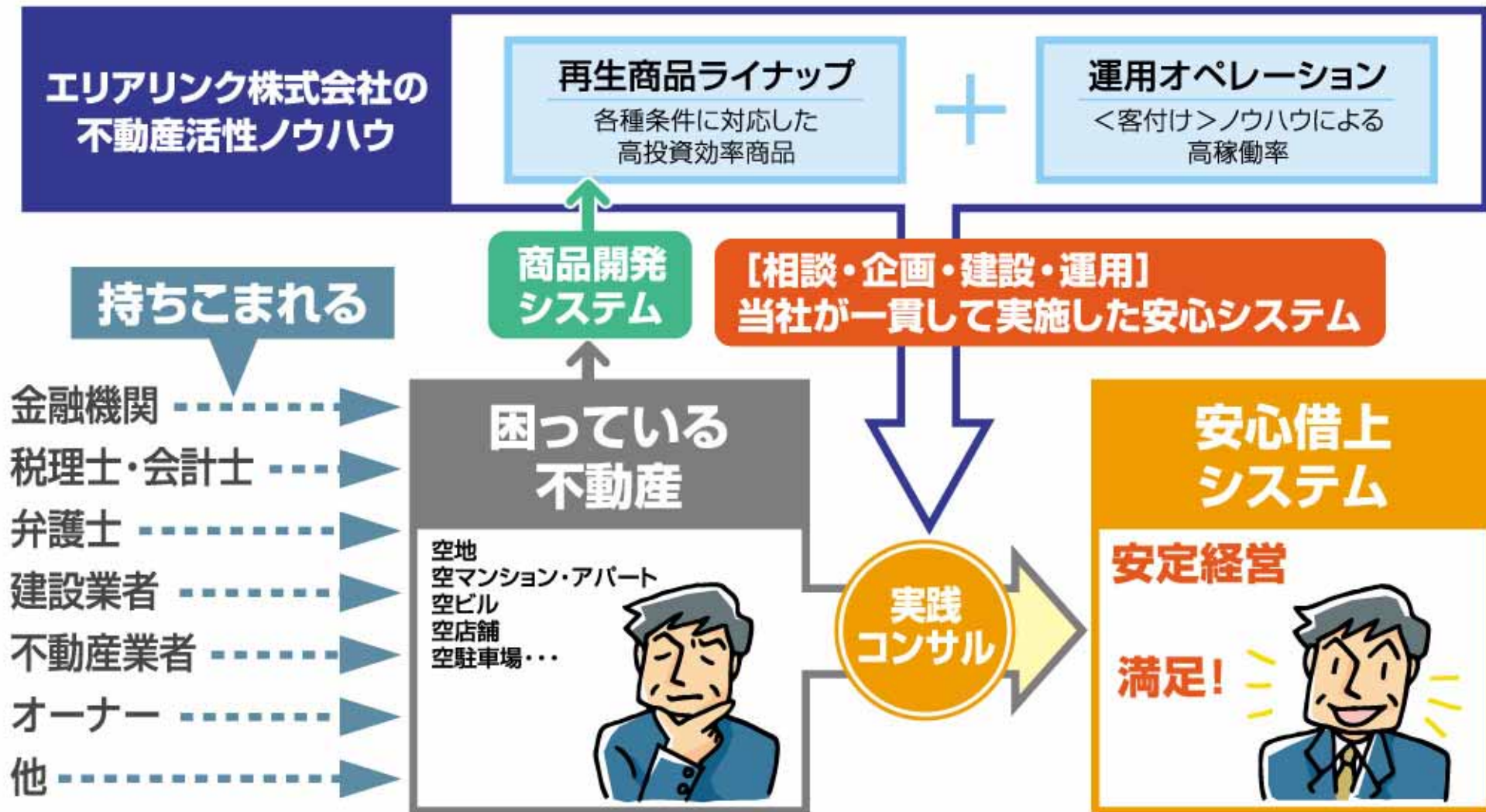
1	エリアリンク株式会社の経営理念	3
2	現状の事業形態	4
3	不動産再生商品ラインアップ	5
4	エリアリンク株式会社の高収益率の実例	6
5	エリアリンク株式会社のビジネスモデル(1)	7
6	ストックマネジメント事業 ＜商品開発研究所＞の例	8
7	エリアリンク株式会社のビジネスモデル(2)	9
8	エリアリンク株式会社の事業ポートフォリオ	10
9	ハイライト情報	11
10	最新事業情報	12
11	今後の方向性	13
12	FAQ	15
	後記	16

# 1. エリアリンク株式会社の経営理念



## 2. 現状の事業形態

# 不動産再生・実践コンサル会社



### 3. 不動産再生商品ラインアップ



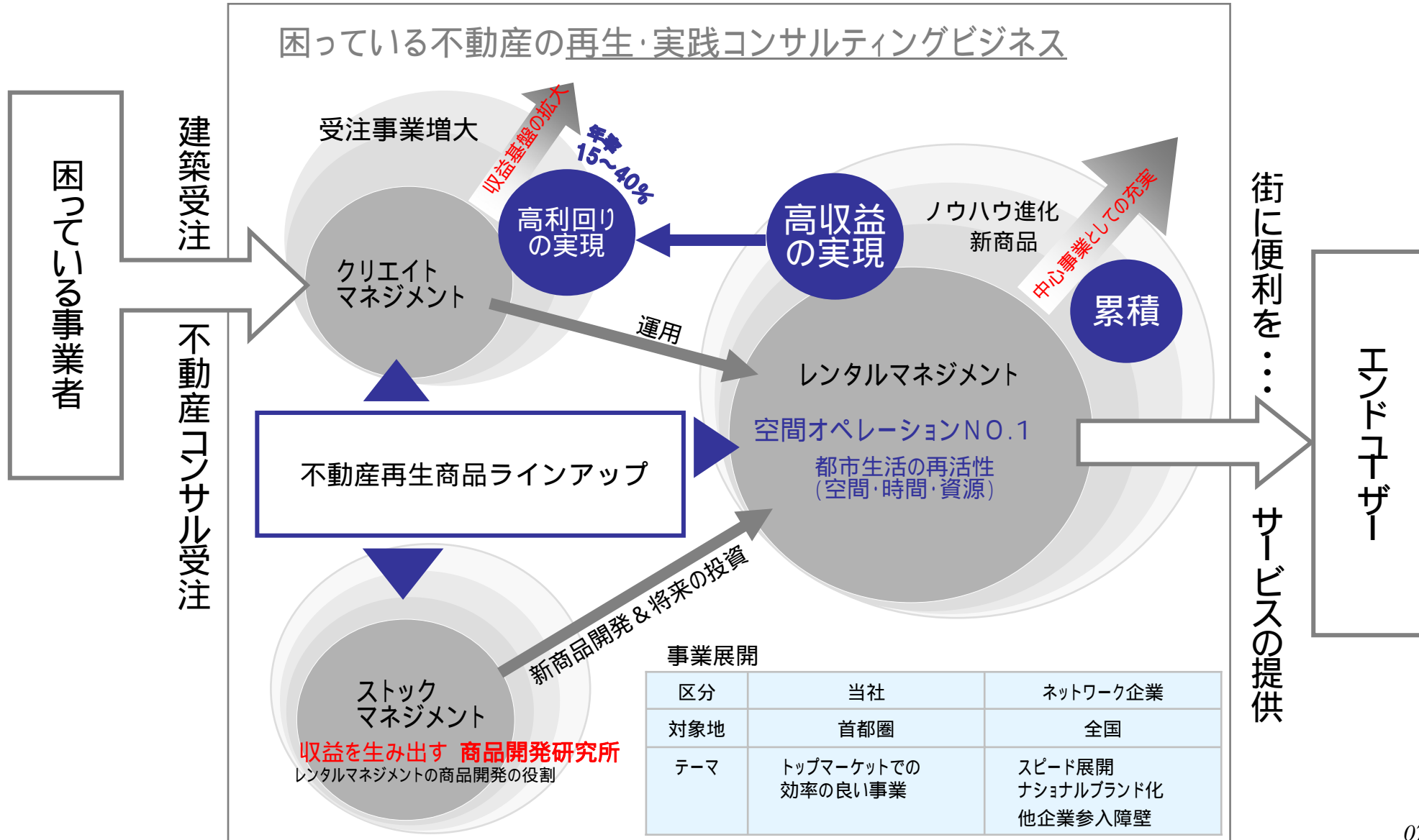
## 4. エリアリンク株式会社の高収益率の実例

### ビジネスの相違

実例	現場	新橋 (港区 駅徒歩4分)	青山一丁目 (港区 駅徒歩1分)	南八幡 (千葉県 郊外ロードサイド)
	条件	20世帯の共同住宅 賃料相場97千円/室	69坪の事務所ビルフロア 賃料相場8千円/坪	150坪の土地 賃料相場1,500円/坪
空間 オペレーション ビジネス  <b>当社事業</b>	事業	ハローマンション	ハロートランク	ハローコンテナ
	年間収入	38,448千円	13,676千円	5,961千円
	内訳	178千円 × 20室 × 稼働率90% × 12ヶ月	18.9千円 × 67室 × 稼働率90% × 12ヶ月	13.8千円 × 40室 × 稼働率90% × 12ヶ月
通常賃貸 ビジネス	事業	マンション賃貸	オフィス賃貸	貸地
	年間収入	20,952千円	1,987千円	810千円
	内訳	97千円 × 20室 × 稼働率90% × 12ヶ月	8千円 × 69坪 × 稼働率30% × 12ヶ月	1,500円 × 150坪 × 稼働率30% × 12ヶ月
収入較差		<b>1.8倍</b>	<b>6.8倍</b>	<b>7.3倍</b>

# 5. エリアリンク株式会社のビジネスモデル(1)

3つの事業の相乗効果により事業拡大



# 6. スtockマネジメント事業 < 商品開発研究所 > の例

## 商品開発研究所



SOHO開発研究所赤坂 年間利回り %



店舗開発研究所新橋  
年間利回り %



ホテル開発研究所新橋  
年間利回り %



コインパーク開発研究所学芸大 年間利回り %



## 6. スtockマネジメント事業 < 商品開発研究所 > の例

### 商品開発研究所



SOHO開発研究所赤坂 年間利回り13%



店舗開発研究所新橋  
年間利回り10%



ホテル開発研究所熱海  
年間利回り12%

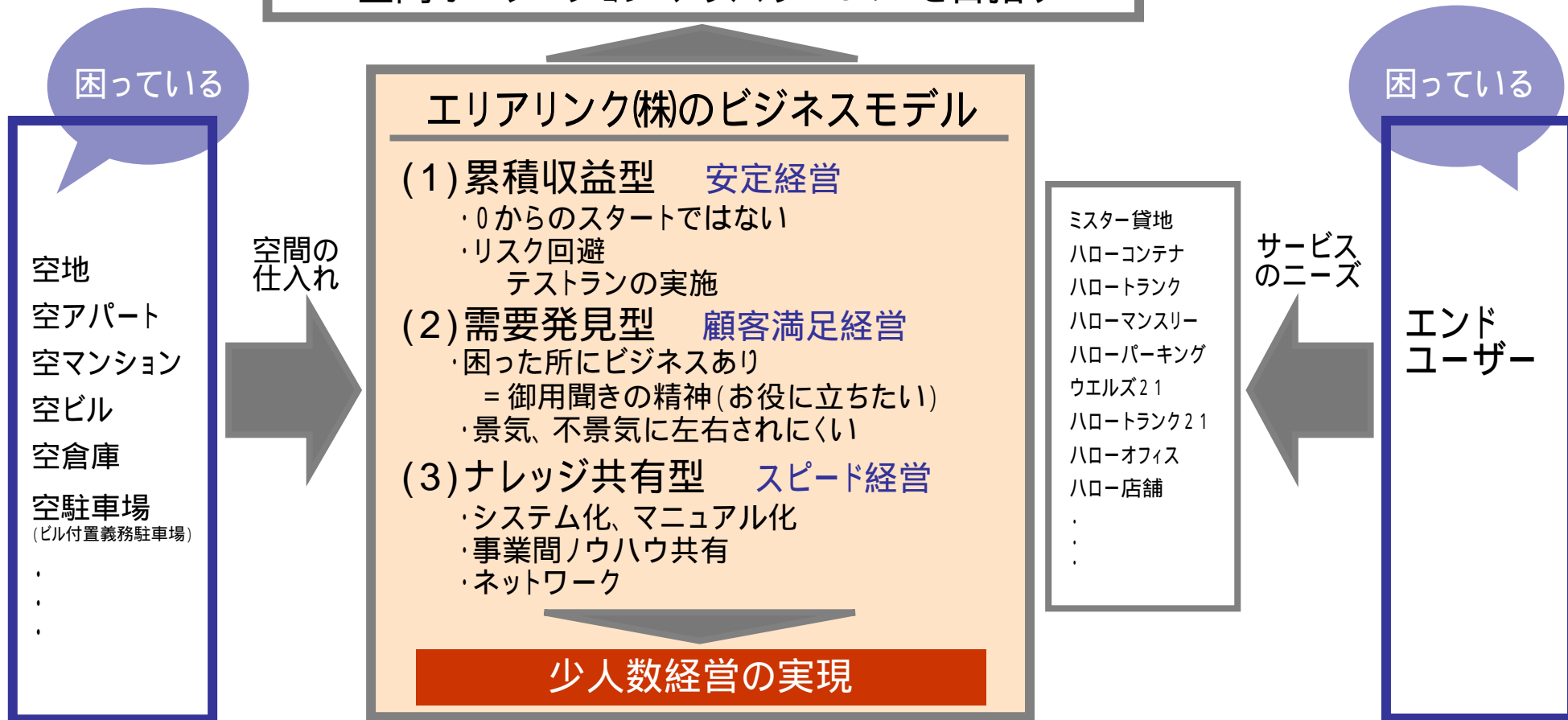


コインパーク開発研究所学芸大 年間利回り14%

# 7. エリアリンク株式会社のビジネスモデル(2)

## 3つのビジネスモデルファクターの組合せにより収益増大

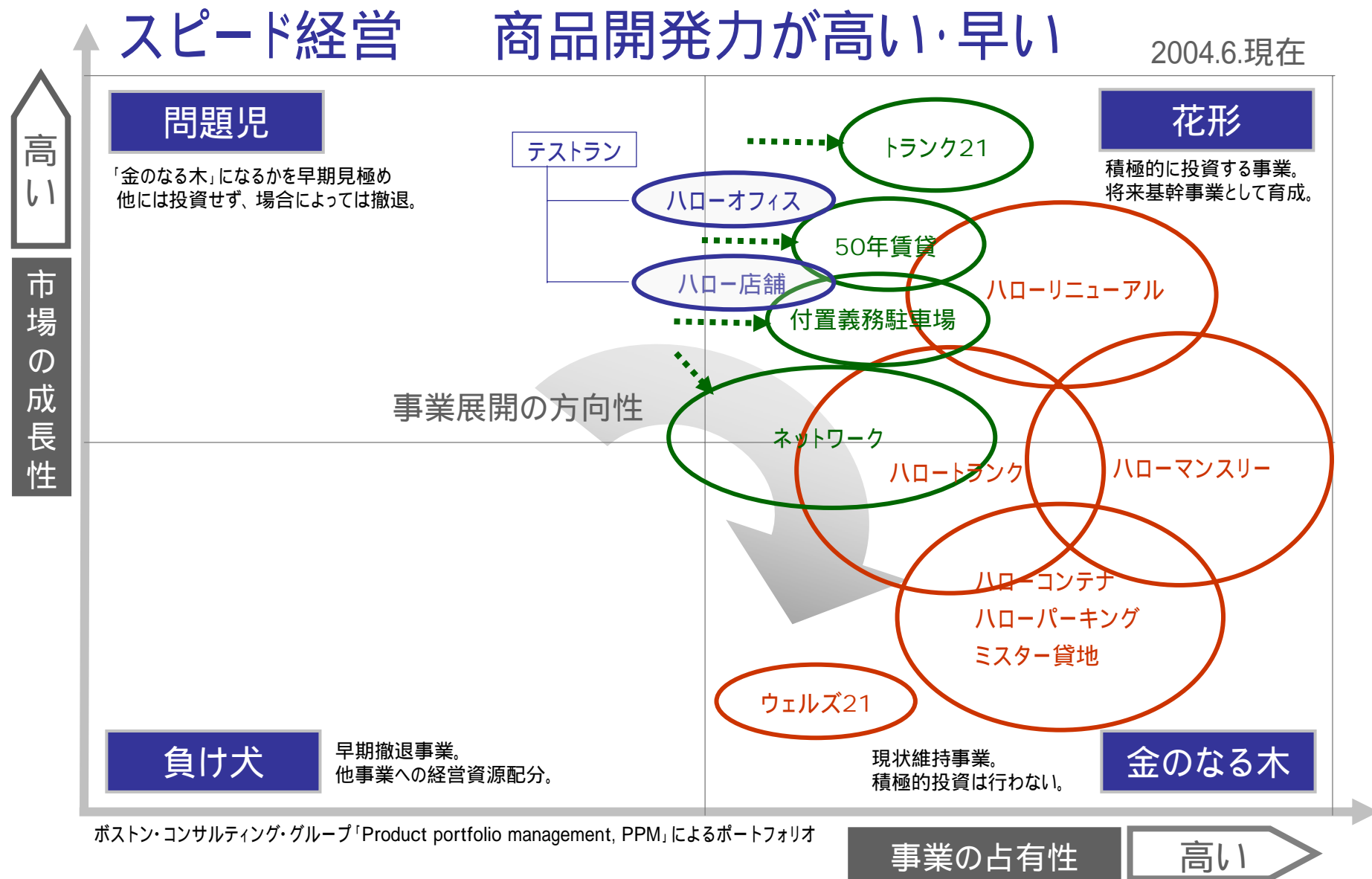
空間オペレーション ノウハウNO.1を目指す



「都市生活の再活性」を経営理念とするエリアリンク(株)は「空間オペレーションノウハウNO.1企業」として、困っている空間を調達し、独自のサービスとして、エンドユーザーに貸し出し、顧客満足を追求しています。

単なる不動産分譲といった一過性の収益計上を出きる限り回避するためにテストランの実施と累積型の収益構造という「リスク回避型」のビジネスモデルを構築すると同時に、パートナー企業と共存共栄できることをモットーに「ナレッジ共有型」のビジネスモデルを構築しています。さらに、事業領域の選定にあたっては「困った所にビジネスあり」の方針をつらぬく「需要発見型」を徹底しています。

# 8. エリアリンク株式会社の事業ポートフォリオ

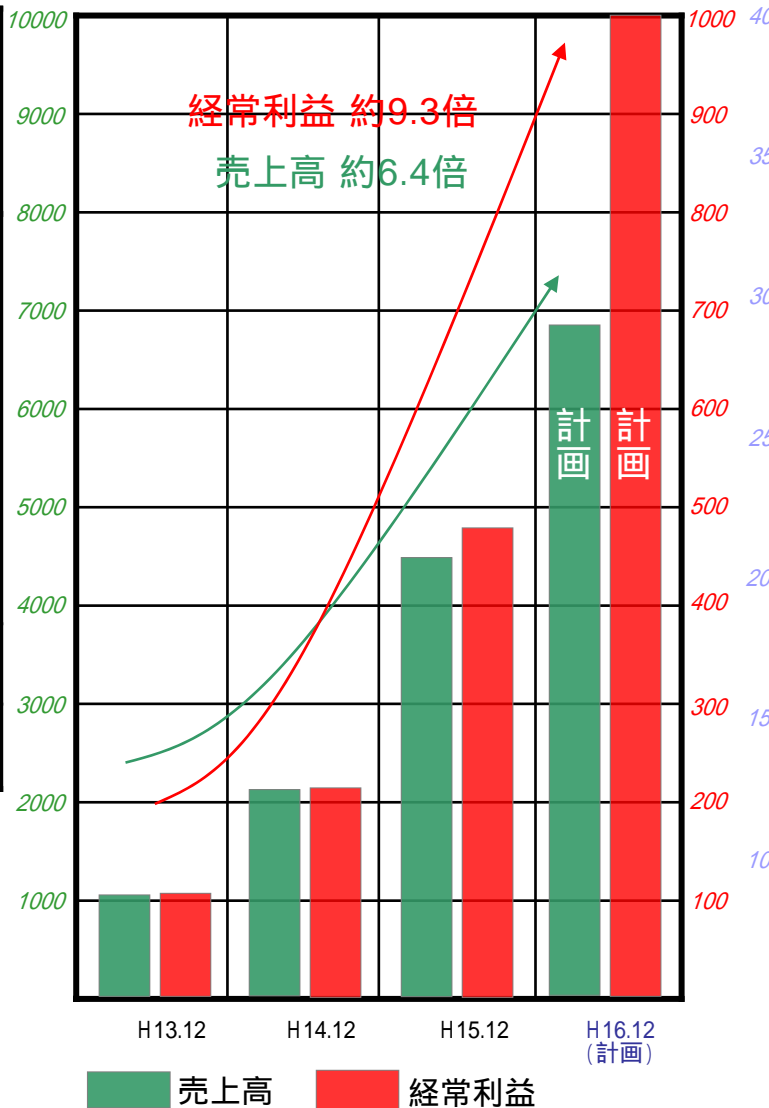


# 9. ハイライト情報

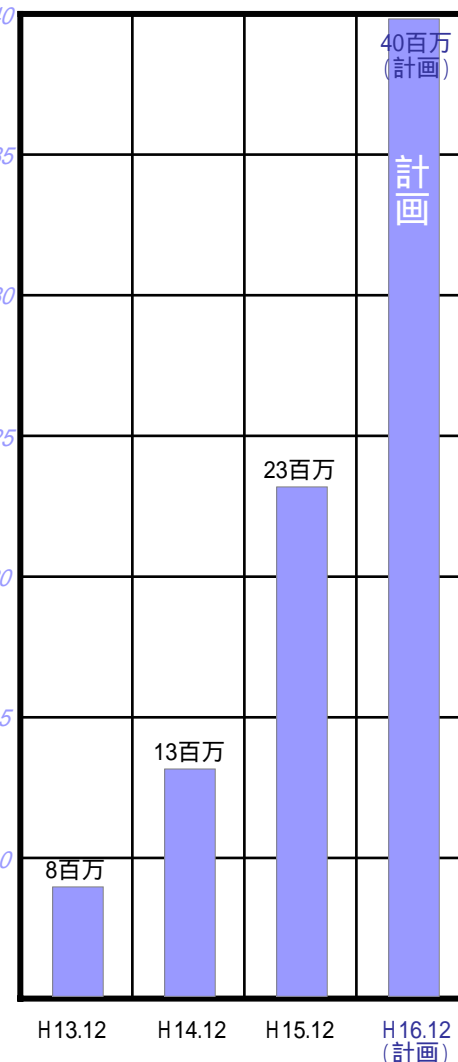
単位:百万円

項目	平成13年 12月期	平成14年 12月期	平成15年 12月期	平成16年 12月期 (計画)
売上高	1,064	2,182	4,467	6,850
売上総利益	371	681	1,238	1,868
営業利益	114	227	546	1,111
経常利益	108	210	488	1,000
当期純利益	44	122	260	550
期末人員 (人)	13	16	21	25
パーヘッド 経常利益	8	13	23	40

## 売上高と経常利益



## パーヘッド経常利益



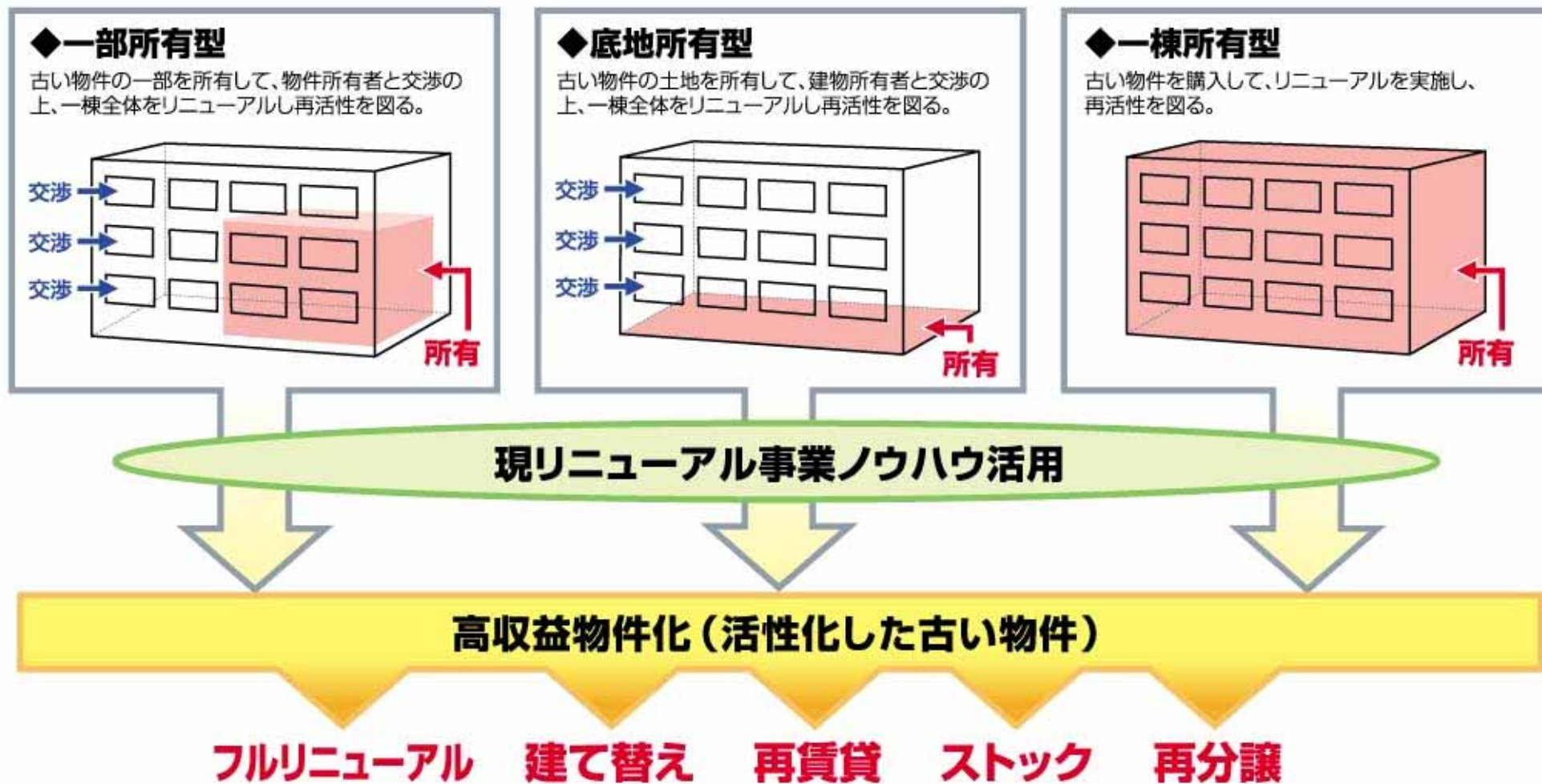
# 10. 最新事業情報

ハローコンテナ	ハローランク	ハローマンスリー																																				
<table border="1"> <caption>ハローコンテナ (単位: 室)</caption> <tr><th>期</th><td>H13.12</td><td>H14.12</td><td>H15.12</td><td>H16.6</td><td>H16.12 (計画)</td></tr> <tr><th>値</th><td>1,800</td><td>2,900</td><td>4,100</td><td>4,600</td><td>5,200</td></tr> </table>	期	H13.12	H14.12	H15.12	H16.6	H16.12 (計画)	値	1,800	2,900	4,100	4,600	5,200	<table border="1"> <caption>ハローランク (単位: 室)</caption> <tr><th>期</th><td>H13.12</td><td>H14.12</td><td>H15.12</td><td>H16.6</td><td>H16.12 (計画)</td></tr> <tr><th>値</th><td>250</td><td>1,700</td><td>2,300</td><td>3,000</td><td>3,400</td></tr> </table>	期	H13.12	H14.12	H15.12	H16.6	H16.12 (計画)	値	250	1,700	2,300	3,000	3,400	<table border="1"> <caption>ハローマンスリー (単位: 室)</caption> <tr><th>期</th><td>H13.12</td><td>H14.12</td><td>H15.12</td><td>H16.6</td><td>H16.12 (計画)</td></tr> <tr><th>値</th><td>100</td><td>650</td><td>850</td><td>1,000</td><td>1,200</td></tr> </table>	期	H13.12	H14.12	H15.12	H16.6	H16.12 (計画)	値	100	650	850	1,000	1,200
期	H13.12	H14.12	H15.12	H16.6	H16.12 (計画)																																	
値	1,800	2,900	4,100	4,600	5,200																																	
期	H13.12	H14.12	H15.12	H16.6	H16.12 (計画)																																	
値	250	1,700	2,300	3,000	3,400																																	
期	H13.12	H14.12	H15.12	H16.6	H16.12 (計画)																																	
値	100	650	850	1,000	1,200																																	
<b>最近の動向</b>																																						
<p>既存マーケティングデータを活かした 首都圏スポット出店 新サービスの開発・提供 (防犯カメラ・バイクBOX・シェルBOX)</p>	<p>新サービスの開発・提供 (防犯カメラ・ダンボール箱単位・貴重品 収納・引越バック) 媒体紹介増による、反響拡大 (オーナー・ユーザー)</p>	<p>00賃貸ネットワーク化 (手数料・敷金・礼金不用賃貸) 社宅需要の取組み 利用者サービスの充実 物件リストラ</p>																																				
<b>クリエイマネジメント事業との相乗効果</b>																																						
<p>土地オーナーからの受注現場増大 (コンサル分野から)</p>	<p>ビルオーナーからの受注現場増大 コンバージョン案件(コンサル分野から)</p>	<p>ホテルマンション受注開始 (コンサル分野から)</p>																																				
<b>平成17年12月期(計画)</b>																																						
6,000室	4,500室	1,500室																																				

# 11. 今後の方向性(1)

## リニューアル発展事業

リニューアル事業のノウハウを活用して、古い物件(マンション・ビル)を一棟ごとリニューアルして不動産活性化し高収益化を図る。



## 12. 今後の方向性(2)

# 企業再生事業構想

### エリアリンク株式会社のビジネスノウハウ

- 1 累積収益型 → 安定経営
- 2 需要発見型 → 顧客満足経営
- 3 ナレッジ共有型 → スピード経営

#### 少人数経営の実現

- 社員の経営者化
- 派遣・パートが社員レベルの役割

ノウハウ投入

伸び悩んでいる企業  
(対象:多業種企業)

再生

活性化した企業

## 13. FAQ

**Q1** 地価が反騰した場合、リストラの一巡で企業が土地を放出しなくなった場合、などがビジネスのボトルネックになるのでは？

**A** 不動産価格が上昇に転じるという事は、景気が回復局面を迎え、賃料相場も上昇に転じると考えております。まず、レンタル・ストック部門においては、相場が著しく変わった場合、賃料交渉可能な契約形態をとっております。  
不動産取得に関しては、地価の上昇局面においては、むしろ取引が活発化する傾向にあり、現在の情報入手先等の利用により、より厳選した仕入れを行なっていく方針です。また、当該情報の出所ですが、企業に限らず、個人、既存のファンド等多岐に渡っており、リストラ一巡による仕入れへの影響は、軽微なものと考えております。

**Q2** 「所有」への進出の意図は？

**A** 賃料収入を収益とする事以前に、当社では不動産の所有を「不動産再生・運用のための商品開発」として捉えております。  
レンタルの取引形態では難しかった、ハード面の改良・建設を含めた新しいサービスの開発・実験、そしてそこで得た新しいノウハウを、従来のレンタルマネジメント事業において実践し、更に高い顧客満足を得、結果的に高収益・高稼働率の商品ラインナップを揃える事に成功しております。  
加えて、取得にあたっては、固定金利での借入を行ない金利変動リスクに備えるとともに、平均12%の高い利回り物件を選定しております。

**Q3** 将来展望における新規事業の比重が大きすぎるのでは？

**A** 当社の事業は、困っている不動産を高収益・高稼働の不動産に再生するビジネスに一貫しており、ここでは新規事業ではなく、新商品という意味合いでご回答いたします。  
当社の商品開発に関するスタンスから、困っている不動産の増加、また発見に伴い必然的にその商品は増加する傾向にあります。また、商品というからには、新規とはいえ、既存のオペレーションノウハウが、かなりの部分で活かせるため、その比重が大きくなったとしても、そのリスクは小さいものと考えております。

**Q4** 積極的な新規事業の展開によるリスク増加は？

**A** Q3と同じく、新商品という意味合いでご回答いたします。  
当社では、新商品（サービス）の導入にあたっては、必ず6ヶ月～1年間のテストラン期間を設け、容易に撤退が可能な時期に成功の可否を見極め、市場に投入いたします。  
加えて、新商品の展開に際しては、基本的に現在のオペレーションの変形型で新サービスへの対応が可能であり、導入の負荷は小さなものとなっております。  
また、テストラン期間中に、お客様をある程度おさえた上での展開を行っておりますので、旧来のメーカー型発想での商品投入とは異なり、リスクは相当低いものと考えております。

**Q5** 配当政策、株式分割など株主還元策について

**A** 内部留保を確保しつつ安定的な配当を継続し、業績動向等を勘案して、株主への利益還元を図ることを方針としています。  
配当性向（税引後当期純利益に対する年間配当金総額の割合）は10%～20%を考えております。また、株式分割についても2004年2月に引き続き2004年7月に実施しました。  
今後も市場動向や当社業績等を考慮しつつ、適切な時期および方法で株主還元策を実施し、株主価値の向上の実現に努めていきたいと考えております。



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 総務人事部長 石川忠司  
TEL / 03-5501-2215 FAX / 5501-2216  
E-mail / info@arealink.co.jp