

We supply the best use of space.

2014年12月期第3四半期
スモールミーティング資料

2014年11月4日

Exciting Company 感動とワクワク

エリアリンク株式会社



Arealink Co.,Ltd.

証券コード:8914

目次

Part- I 決算概況

1.	2014年12月期第2四半期の概況	P4
2.	セグメントの内訳	P5
3.	セグメント別売上比率	P6
4.	セグメント別利益率	P7
5.	四半期セグメント別売上高、売上総利益、営業利益	P8
6.	セグメント別売上高および売上総利益達成率	P9
7.	四半期別売上高および営業利益の推移	P10
8.	営業外および特別損益の内訳	P11
9.	財務の状況	P12
10.	有利子負債、総資本と株主資本の推移	P13

Part- II 2014年12月期第3四半期総括及び通期の見通し

1.	2014年12月期第3四半期の総括	P15・16
2.	2014年12月期通期及び来期の見通し	P17
3.	ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率	P18
4.	ハローストレージの全国展開	P19
5.	「ハローストレージ」の地域別出店状況	P20

Part-III 成長戦略

1.	超安定高成長を実現するビジネスモデルの構築	P22
2.	ストレージ事業:差別化とブランド力向上①	P23
3.	ストレージ1棟ビルの事例	P24
4.	ストレージ事業:差別化とブランド力向上②	P25
5.	貸会議室サービスの拡大	P26
6.	理想の不動産業モデル①	P27
7.	理想の不動産業モデル②	P28
8.	理想の不動産業モデル③	P29
9.	確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール	P30
10.	人材育成への取り組み	P31
11.	拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成①	P32
12.	拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成②	P33
13.	新規ビジネス:「エリアリンクコンサルティング」への準備	P34
14.	経営目標	P35
15.	中期経営計画	P36
16.	Exciting Company	P37

Part-IV 参考資料

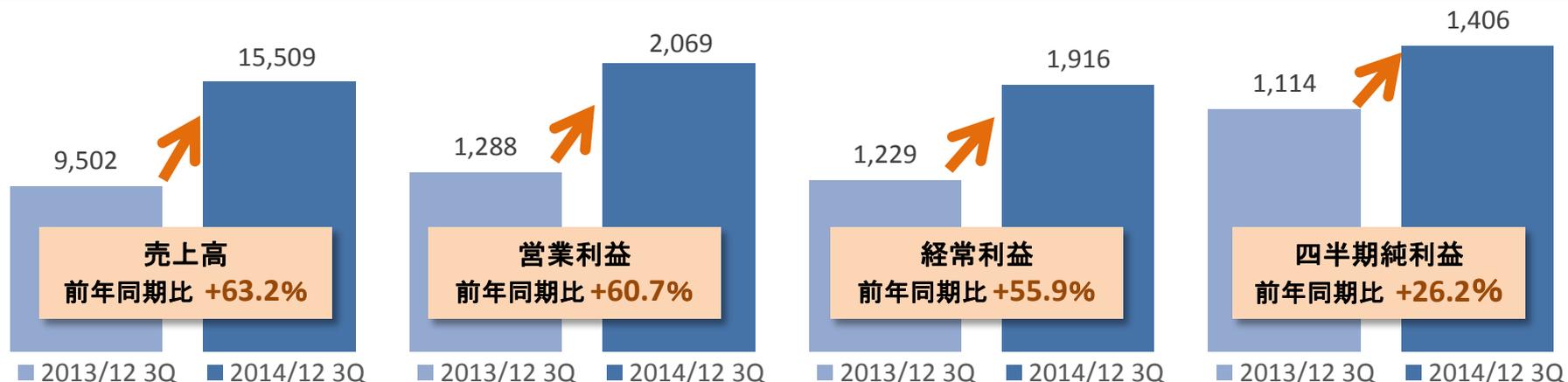
1.	6カ年の主要指標	P39
2.	ストレージ事業①:市場規模予測(1)	P40
3.	ストレージ事業②:市場規模予測(2)	P41
4.	ストレージ事業③:競合の状況	P42
5.	ストレージ事業④:ユーザー分析	P43
6.	ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ	P44・45
7.	ストレージ展開例/屋内ビルインタイプ	P46・47
8.	不動産売買事業:戦略と施策	P48

Part- I

決算概況

- この資料の数字は億円単位未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています。

各事業の業容が順調に拡大し、計画値を大幅に上回り、対前年同期比2桁増収増益。



単位:百万円

(単位:百万円)	2013年度 3Q累計(実績)		2014年度 3Q累計(実績)		計画 (上方修正後)			前年同期比	
	実績	(%)	実績	(%)	計画	(%)	進捗率	増減	増減率
売上高	9,502	(100.0)	15,509	(100.0)	15,757	(100.0)	(98.4)	6,007	(63.2)
売上原価	6,886	(72.5)	11,813	(76.2)	11,659	(74.0)	(101.3)	4,927	(71.6)
売上総利益	2,616	(27.5)	3,696	(23.8)	4,098	(26.0)	(90.2)	1,079	(41.3)
販売費及び 一般管理費	1,327	(14.0)	1,626	(10.5)	1,953	(12.4)	(83.3)	298	(22.5)
営業利益	1,288	(13.6)	2,069	(13.3)	2,145	(13.6)	(96.5)	781	(60.7)
経常利益	1,229	(12.9)	1,916	(12.4)	1,955	(12.4)	(98.0)	686	(55.9)
四半期純利益	1,114	(11.7)	1,406	(9.1)	1,500	(9.5)	(93.8)	292	(26.2)

セグメントの内訳

不動産運用サービス

- ・ストレージ運用 （ハローストレージの募集・運営・管理）
- ・ストレージ流動化（ハローストレージの受注・出店）
- ・その他運用サービス …… アセットマネジメント（保有物件の募集・運営・管理）
SOHO（ハローオフィス・ハロー貸し会議室）
駐車場 他



ハローストレージ(コンテナタイプ)



ハローストレージ(室内)



保有物件(住居・店舗／市ヶ谷)



ハロー貸会議室(新宿)

不動産再生流動化サービス

- ・不動産売買

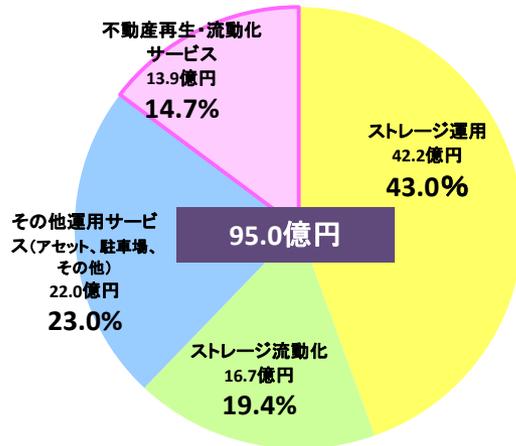
※リノベーションを施し、付加価値をあげて販売



売買実績(住居／世田谷区経堂) Page-5

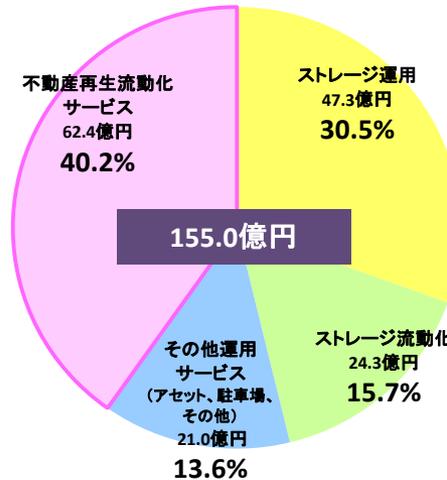
セグメント別売上比率

2013年第3四半期累計

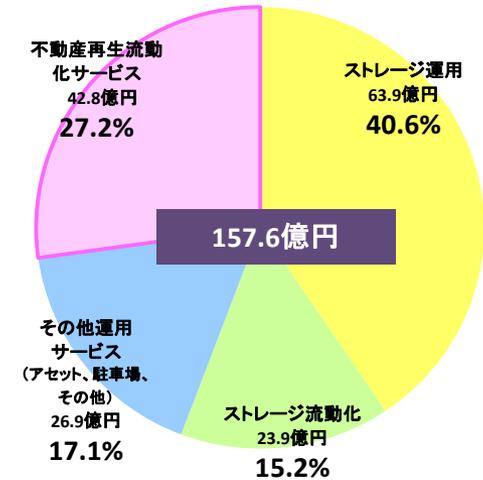


市況に合わせ
構成比が変化

2014年第3四半期累計



2014年修正後通期予算



- ✓ 昨年の第3四半期累計と比較し、構成比が変化。
- ✓ ストレージ流動化は修正後予算を達成。
- ✓ 第3四半期も引き続き不動産再生・流動化サービスが順調。同セグメントは通期修正後予算42.8億円を大幅に上回る62.4億円を達成。
- ✓ ストレージ運用やその他運用サービス等の累積型ビジネスは、ほぼ予算通りの進捗。

全セグメントで売上総利益率・営業利益率とも順調に推移

単位:百万円

		2013年度(実績)		2014年度(期初予算)		2014年度(実績)	
		3Q実績	利益率	期初予算	利益率	3Q実績	利益率
ストレージ 運用	売上高	4,226		6,306		4,730	
	売上総利益	1,231	29.1%	1,758	27.9%	1,333	28.2%
	営業利益	879	20.8%	1,273	20.2%	970	20.5%
ストレージ 流動化	売上高	1,677		2,296		2,430	
	売上総利益	669	39.9%	714	31.1%	880	36.2%
	営業利益	283	16.9%	362	15.8%	432	17.8%
その他 不動産運用 サービス	売上高	2,202		2,775		2,106	
	売上総利益	553	25.1%	825	29.7%	639	30.4%
	営業利益	479	21.8%	716	25.8%	517	24.6%
不動産運用サービス 合計	売上高	8,106		11,378		9,268	
	売上総利益	2,454	30.3%	3,298	29.0%	2,853	30.8%
	営業利益	1,643	20.3%	2,352	20.7%	1,920	20.7%
不動産再生・ 流動化サービス	売上高	1,396		2,272		6,241	
	売上総利益	161	11.6%	250	11.0%	842	13.5%
	営業利益	115	8.3%	186	8.2%	667	10.7%
その他	売上高	—		—		—	
	売上総利益	—		—		—	
	営業利益	△470		△674		△518	
合計	売上高	9,502		13,651		15,509	
	売上総利益	2,616	27.5%	3,548	26.0%	3,696	23.8%
	営業利益	1,288	13.6%	1,863	13.7%	2,069	13.3%

期間損益も全セグメントで順調に推移。
不動産再生流動化サービス案件も引続き利益貢献の見通し

単位: 百万円

		2012年 度(通期)	2013年度				2014年度				
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間
ストレージ 運用	売上高	5,184	1,355	1,420	1,450	1,490	5,716	1,516	1,583	1,630	4,730
	売上総利益	1,402	378	449	403	343	1,574	383	488	461	1,333
	営業利益	932	259	343	276	215	1,095	260	375	335	970
ストレージ 流動化	売上高	1,085	410	840	426	419	2,096	613	1,004	812	2,430
	売上総利益	393	160	352	157	156	826	220	381	278	880
	営業利益	160	58	177	47	42	326	86	194	150	432
その他 不動産運用 サービス	売上高	3,281	737	752	713	719	2,921	732	698	676	2,106
	売上総利益	721	155	182	215	181	735	228	225	185	639
	営業利益	596	129	158	192	179	615	191	184	141	517
不動産運用サービス 合計	売上高	9,551	2,502	3,013	2,590	2,628	10,735	2,862	3,286	3,119	9,268
	売上総利益	2,516	693	984	776	681	3,136	832	1,094	926	2,853
	営業利益	1,688	447	679	517	438	2,081	538	754	627	1,920
不動産再生・ 流動化サービス	売上高	573	889	55	450	125	1,521	1,995	1,468	2,776	6,241
	売上総利益	112	81	16	62	8	169	222	282	337	842
	営業利益	71	68	8	38	△4	111	211	192	264	667
その他	売上高	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	営業利益	△594	△162	△142	△165	△217	△644	△167	△169	△180	△518
合計	売上高	10,124	3,392	3,069	3,041	2,754	12,256	4,858	4,755	5,896	15,509
	売上総利益	2,629	775	1,001	839	689	3,306	1,055	1,377	1,263	3,696
	営業利益	1,165	354	544	389	216	1,505	581	777	710	2,069

セグメント別売上高および売上総利益達成率

不動産再生・流動化サービスは売上高、売上総利益とも期初予算を大幅に上回る。

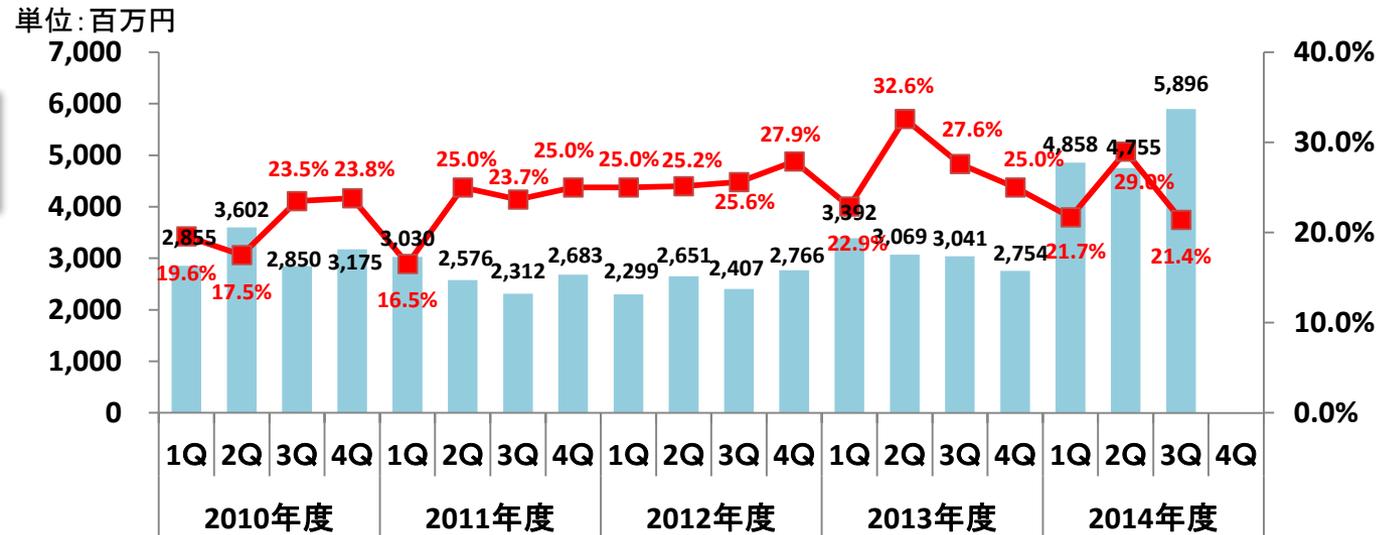
単位:百万円

		2013年度		2014年度(予算)				2014年度3Q(実績)		
		2Q累計	構成比	期初通期	構成比	修正後通期	構成比	実績	構成比	修正後予算進捗率
売上高	不動産運用サービス	5,516	85.4%	11,378	83.4%	11,473	72.8%	9,268	59.8%	80.8%
	ストレージ運用	2,775	43.0%	6,306	46.2%	6,391	40.6%	4,730	30.5%	74.0%
	ストレージ流動化	1,250	19.4%	2,296	16.8%	2,386	15.2%	2,430	15.7%	101.8%
	駐車場	423	6.6%	569	4.2%	542	3.4%	403	2.6%	74.4%
	アセット	758	11.7%	1,572	11.5%	1,489	9.5%	1,211	7.8%	81.3%
	SOHO	292	4.5%	620	4.5%	648	4.1%	480	3.1%	74.1%
	その他	14	0.2%	13	0.1%	14	0.1%	12	0.1%	85.7%
	不動産再生・流動化サービス	945	14.6%	2,272	16.6%	4,284	27.2%	6,241	40.2%	145.7%
合計	6,461	100.0%	13,651	100.0%	15,757	100%	15,509	100.0%	98.4%	
売上総利益	不動産運用サービス	1,678	94.5%	3,298	93.0%	3,490	85.2%	2,853	77.2%	81.7%
	ストレージ運用	827	46.6%	1,758	49.5%	1,780	43.4%	1,333	36.1%	74.9%
	ストレージ流動化	512	28.9%	714	20.1%	878	21.5%	880	23.8%	100.2%
	駐車場	19	1.1%	85	2.4%	89	2.2%	63	1.7%	70.8%
	アセット	255	14.4%	589	16.6%	553	13.5%	430	11.6%	77.8%
	SOHO	63	3.6%	138	3.9%	181	4.4%	144	3.9%	79.6%
	その他	△0	△0.0%	13	0.4%	7	0.2%	2	0.1%	28.6%
	不動産再生・流動化サービス	98	5.6%	250	7.0%	607	14.8%	842	22.8%	138.7%
合計	1,777	100.0%	3,548	100.0%	4,098	100%	3,696	100.0%	90.2%	

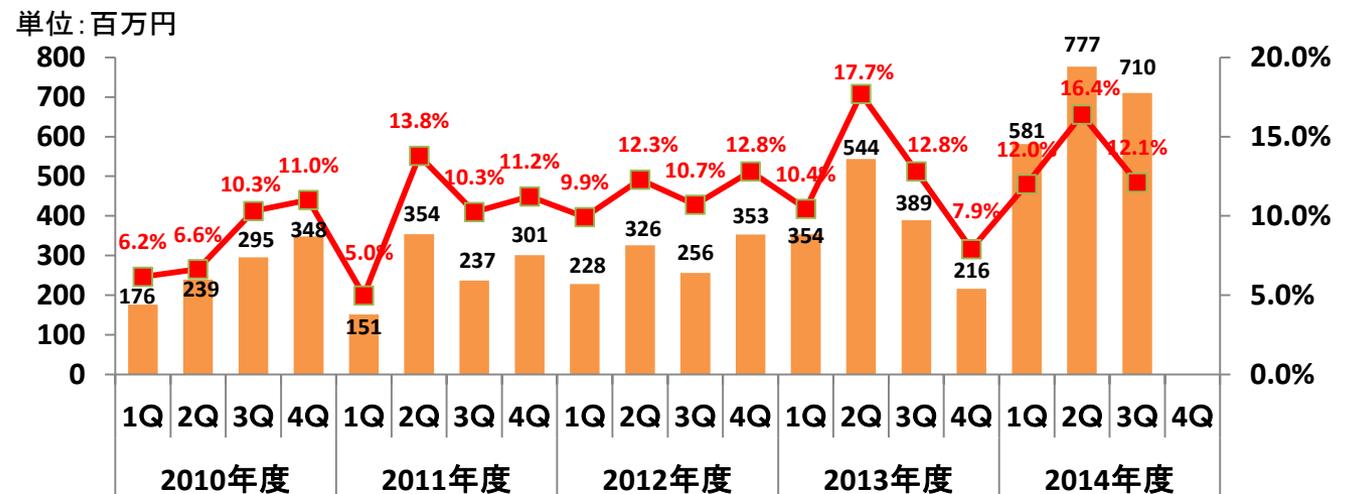
四半期別売上高および営業利益の推移

売上高、営業利益とも利益率を含め、順調に伸長

売上高と
売上総利益率の推移



営業利益と
営業利益率の推移



デリバティブ解約損の発生に伴い営業外費用が増加、一方、固定資産売却益の増加により特別利益は増加

(単位:百万円)

営業外収益
受取利息 9百万円
移転補償金 6百万円

営業外費用
支払利息 111百万円
デリバティブ解約損 44百万円

特別利益
固定資産売却益 112百万円

特別損失
固定資産除却損 9百万円

段階利益	2012/9 3Q 会計	2012/9 3Q 累計	2014/3 1Q 会計	2014/6 2Q 会計	2014/9 3Q 会計	2014/9 3Q 累計	前年同期比 増減	前年同期比増 減率(%)
営業利益	389	1,288	581	777	710	2,069	781	60.7%
営業外収益	19	67	14	4	10	29	-37	-55.9%
営業外費用	45	125	45	75	62	182	57	45.5%
経常利益	364	1,229	550	706	659	1,916	686	55.9%
特別利益	12	29	104	4	4	112	83	278.0%
特別損失	12	24	6	2	1	10	-14	-58.3%
税引前四半期純利益	364	1,235	648	708	662	2,019	784	63.5%
法人税等	33	126	44	63	33	141	14	11.5%
法人税等調整額	0	-5	147	209	114	471	477	-8336.3%
四半期純利益	331	1,114	456	435	515	1,406	292	26.2%

財務の状況

有利子負債の減少と利益の増加により、自己資本はさらに充実

財務状況

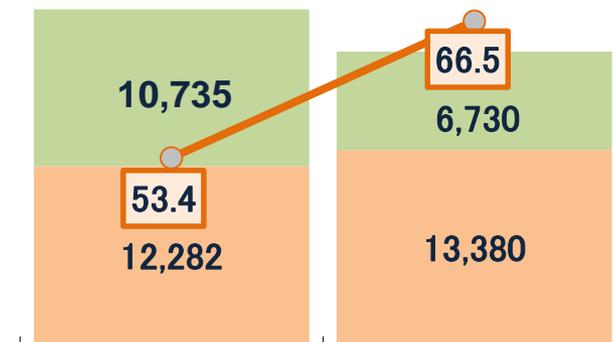
2014/9末 ※()内は2013/12期末比

資 産 201.1億円 (△29.0億円)	負 債 67.3億円 (△40.0億円)	負債
	純資産 133.8億円 (+11.0億円)	純資産

負債・純資産・自己資本比率

(単位:百万円)

■ 純資産 ■ 負債 ● 自己資本比率 (%)



2013年12月期末

2014年9月期末

(単位:百万円)	2013/12末	2014/9末
流動資産	10,828	8,369
固定資産	12,189	11,741
資産合計	23,017	20,110
流動負債	3,207	3,219
固定負債	7,527	3,510
負債合計	10,735	6,730
純資産合計	12,282	13,380

現金及び預金の増加 25.5億円
販売用不動産の減少 49.1億円

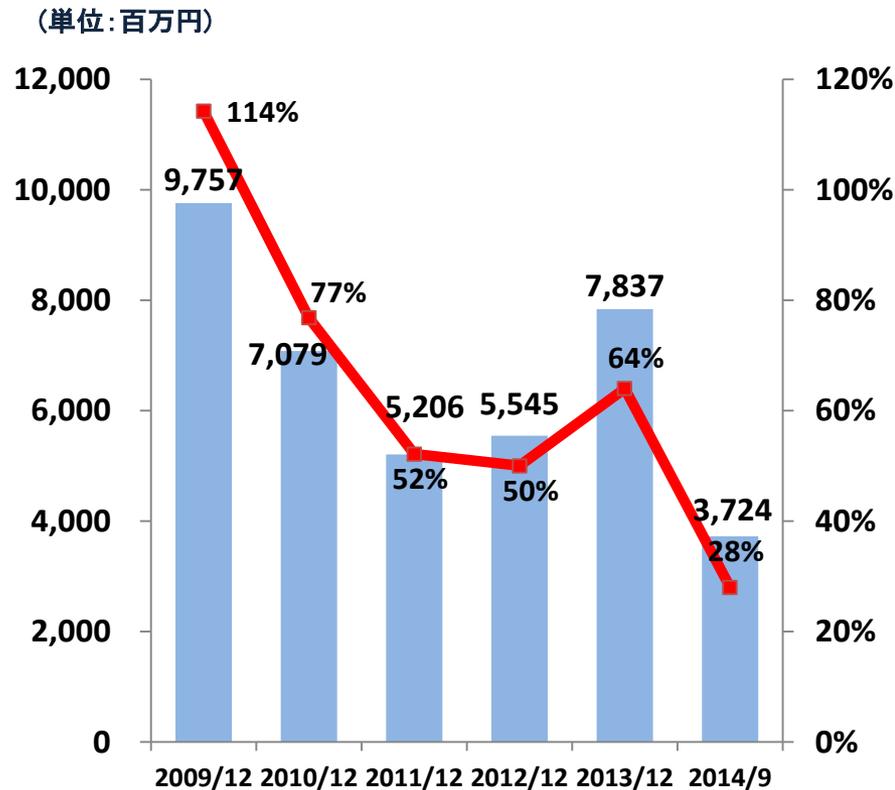
長期借入金の減少 37.7億円

利益剰余金の増加 11.0億円

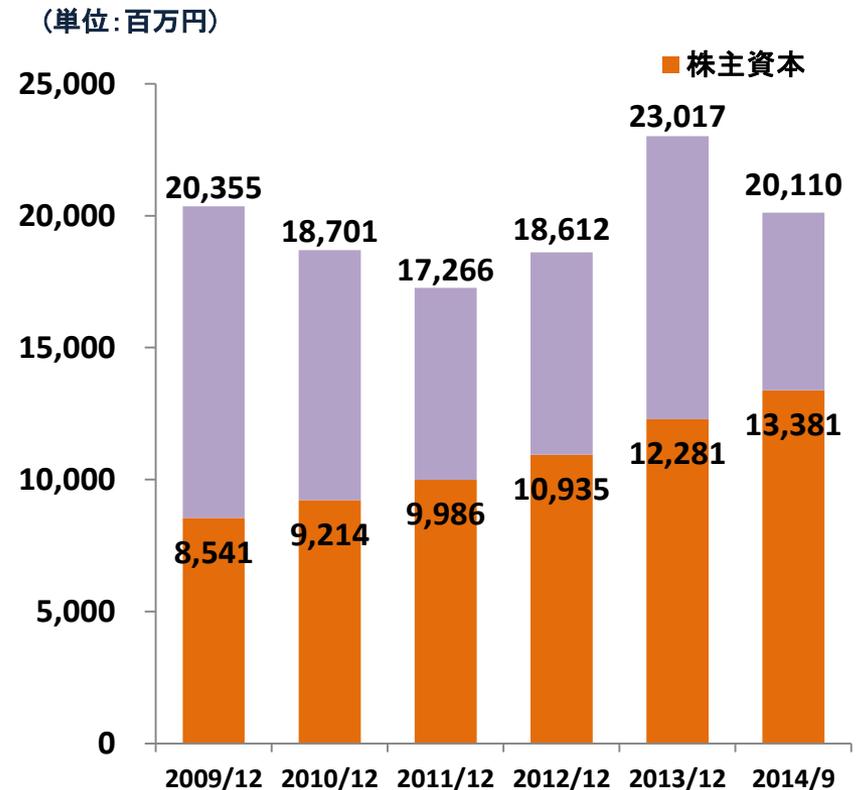
有利子負債、総資本と株主資本の推移

借入金の返済による有利子負債の削減、および株主資本の増加により、健全な財務体質を維持

有利子負債、有利子負債比率



総資本と株主資本



Part- II

**2014年12月期第3四半期
の総括及び通期の見通し**

経常利益 前年同期比55.9%増

12.3億円(2013年3Q)⇒19.2億円(実績)

- ✓ 業績は順調に推移
- ✓ 売上高はストレージ事業の積極的出店政策と不動産再生・流動化サービスの計画を上回る成果により、63.2%増
- ✓ 営業利益60.7%増、経常利益55.9%増、四半期純利益26.2%増

各事業への取り組みが順調に進展

- ✓ ストレージの出店、運用が順調に推移
- ✓ 不動産再生・流動化サービスが好調に進捗。
弘前ホテルは20.6億円で売却。
- ✓ 現金及び預金が有利子負債を上回り、実質的な無借金経営に転換

2014年12月期通期、来期の見通し

ストレージのシェア拡大に向けた取り組みをスタート

- ✓ 出店に特化した営業拠点を展開し、地方での出店スピードを向上。年内には仙台、神戸、福岡、来期には5拠点を開設予定。
- ✓ ストレージの本部体制の強化・システム化を推進。
- ✓ 2015年より受注に加え、自己投資の出店を行い、出店スピードを加速と利益の最大化を実現
- ✓ キャッシュフローを意識した経営を強化



10年後に国内シェア50%

経常利益100億円従業員200人→効率的な経営を目指す

ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率の推移

出店加速も稼働率は高水準を維持。
地域拠点開設により、出店も加速。9月にはスマホ向けWEB契約システム「スピード3分契約」をスタートし、ソフト面でも差別化を図る。

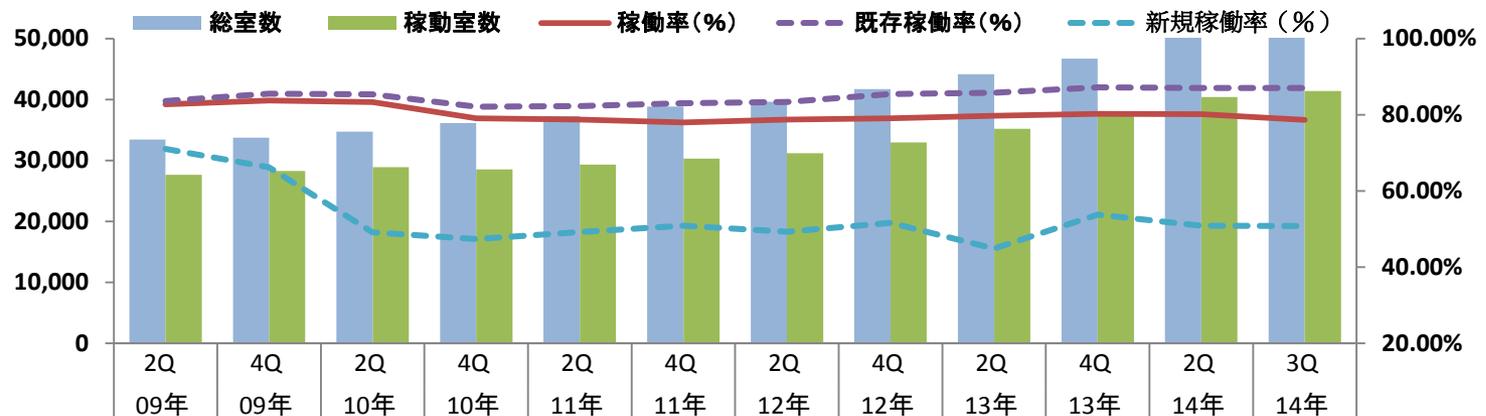
■ ストレージ(運用)

地域拠点にて出店、現場管理を実施。エンドユーザーの募集、契約請求管理、電話受付は本社で一括して担当することで、業務効率化、お客様満足の向上を図る

■ ストレージ(流動)

2013年の約5,000室出店から2016年の9,000室出店、首都圏中心の出店から郊外・地方主要拠点本格展開へ

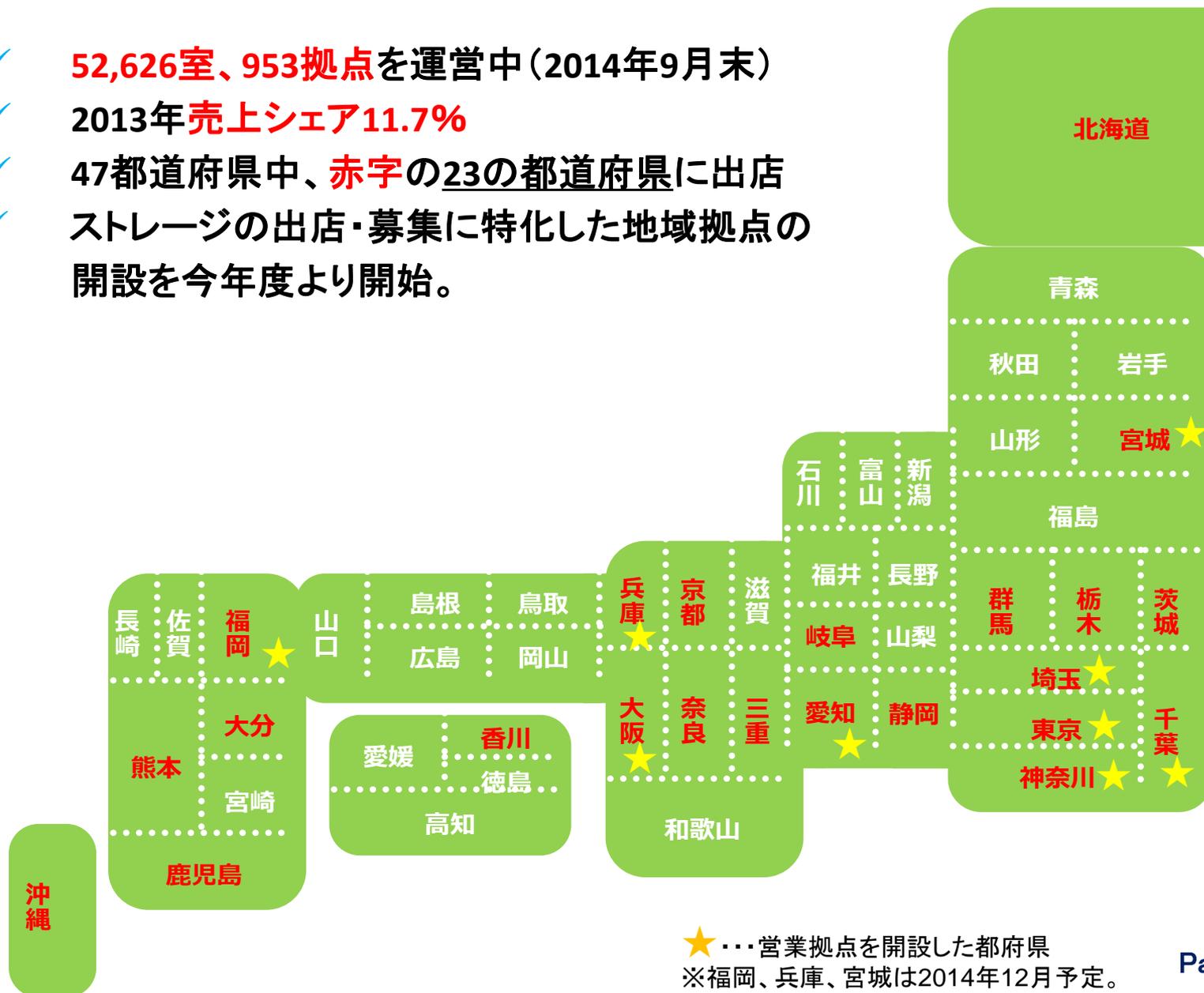
総室数、稼働室数、稼働率の推移



総室数	33,433	33,753	34,723	36,131	37,267	38,838	39,614	41,698	44,138	46,686	50,422	52,626
稼働室数	27,646	28,258	28,917	28,562	29,340	30,290	31,188	32,968	35,177	37,499	40,407	41,405
稼働率(%)	82.69%	83.72%	83.28%	79.05%	78.73%	77.99%	78.73%	79.06%	79.70%	80.22%	80.14%	78.68%
既存稼働率(%)	83.60%	85.53%	85.33%	82.11%	82.28%	83.00%	83.34%	85.41%	85.73%	87.15%	87.06%	87.00%
新規稼働率(%)	71.07%	66.19%	49.11%	47.36%	49.20%	50.85%	49.30%	51.61%	44.86%	53.77%	50.90%	50.81%

※オープンから2年以上経たものは「既存」、2年未満は「新規」

- ✓ 52,626室、953拠点を運営中(2014年9月末)
- ✓ 2013年売上シェア11.7%
- ✓ 47都道府県中、赤字の23の都道府県に出店
- ✓ ストレージの出店・募集に特化した地域拠点の開設を今年度より開始。

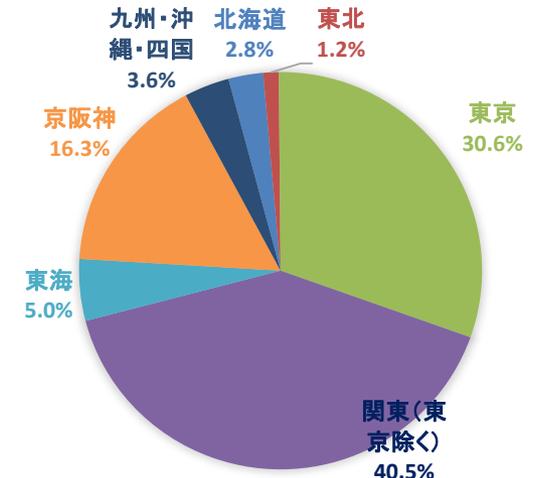


「ハローストレージ」の地域別出店状況

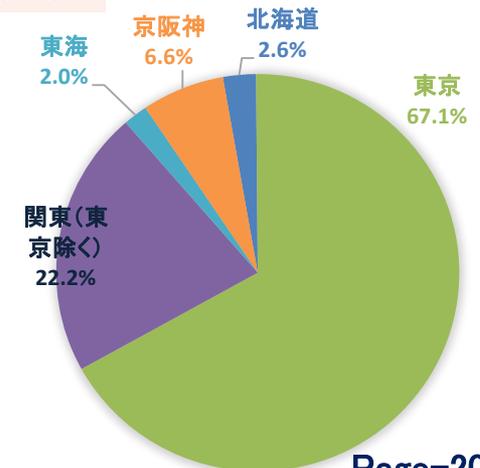
全国35拠点(オフィス・営業所)を開設、国内シェア50%をめざし、出店を加速

都道府県	コンテナ	トランク	合計	総室数に占める割合
北海道	1,024	422	1,446	2.8%
宮城	454	-	454	0.9%
茨城	292	-	292	0.6%
栃木	83	-	83	0.2%
群馬 ^{NEW}	44	-	44	0.1%
埼玉	4,865	663	5,528	10.5%
千葉	6,661	329	6,990	13.3%
東京	11,212	10,709	21,921	41.7%
神奈川	2,899	2,469	5,368	10.2%
岐阜	169	-	169	0.3%
静岡	325	-	325	0.6%
愛知	1,190	262	1,452	2.8%
三重	154	50	204	0.4%
京都	721	154	875	1.7%
大阪	2,367	859	3,226	6.1%
兵庫	2,374	47	2,421	4.6%
奈良	469	-	469	0.9%
香川 ^{NEW}	30	-	30	0.1%
福岡	710	-	710	1.4%
熊本	48	-	48	0.1%
大分	26	-	26	0.1%
鹿児島	372	-	372	0.7%
沖縄	173	-	173	0.3%
合計	36,662	15,964	52,626	100.0%

コンテナ



トランク

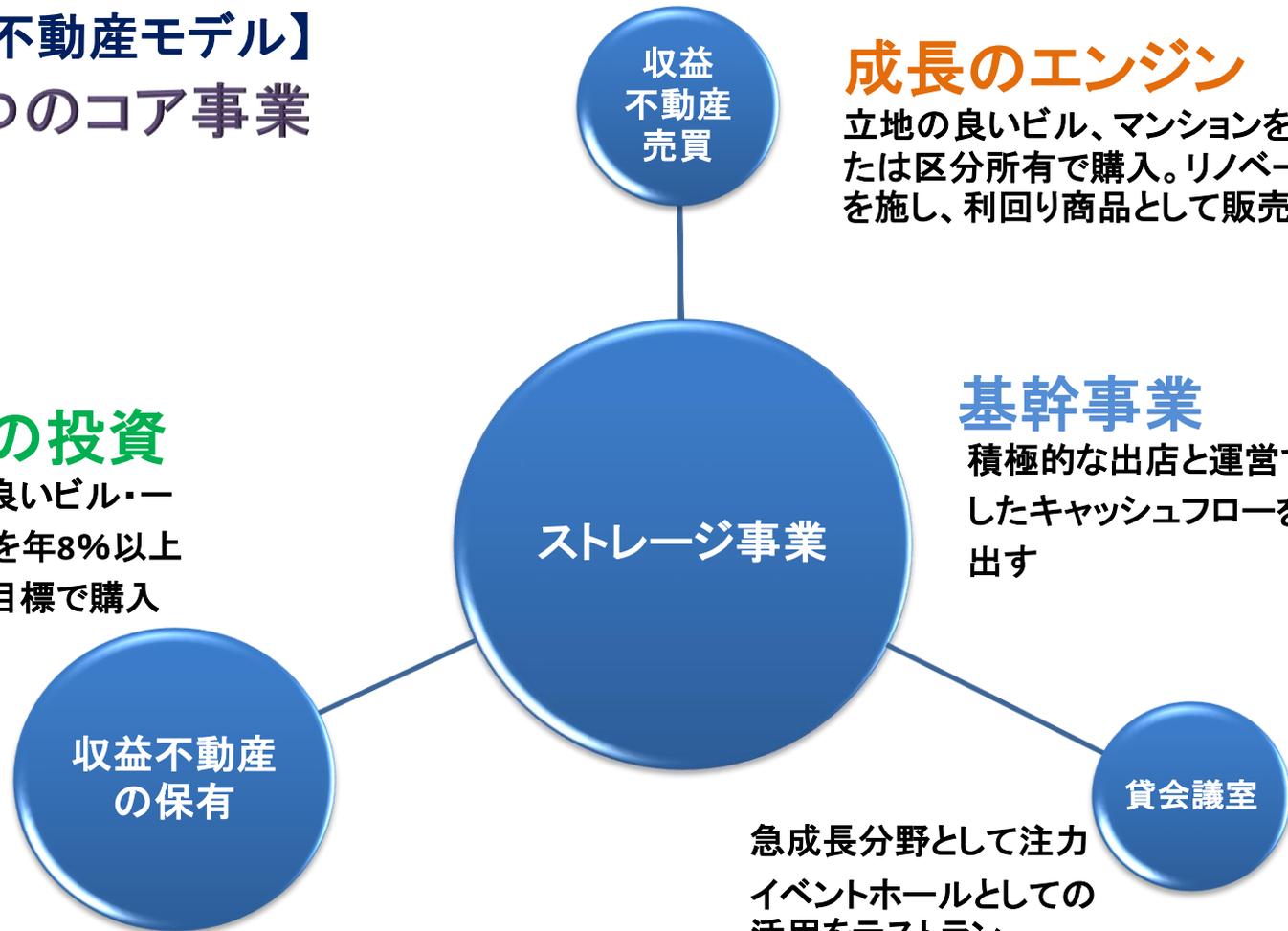


Part-III
成長戦略

4つのコアビジネスのシナジー効果で収益基盤の安定と高成長を実現

【理想の不動産モデル】
⇒4つのコア事業

未来への投資
立地条件の良いビル・一棟マンションを年8%以上の投資収益目標で購入



成長のエンジン

立地の良いビル、マンションを一棟または区分所有で購入。リノベーションを施し、利回り商品として販売

基幹事業

積極的な出店と運営で安定したキャッシュフローを生み出す

急成長分野として注力
イベントホールとしての活用をテストラン

ストレージ事業：差別化とブランド力向上①

- ✓ フラッグシップ店舗「ストレージ1棟ビル」「ストレージ倉庫」の開発
 - ・従来のビルインタイプに加え、一棟ものを展開しブランド認知度を向上
 - ・不動産売買サイクルの閑散期にあわせ、人員を投入
- ✓ 「ストレージ1棟ビル」「ストレージ倉庫」の新規出店を加速
 - ・2014年10棟、2015年20棟の出店を計画
 - ・4～5年で人口集中度を基準とした35都市に営業拠点(オフィス・営業所)を開設。



ハローストレージあざみ野(神奈川県)



ハローストレージ八千代(千葉県)



ハローストレージ北千代(東京都)

ストレージ事業：ストレージ1棟ビルの事例

ストレージのニーズが高い都心を中心に認知度を高めるため、
1棟ビル全体をレンタルスペースにした拠点を開設

ハローストレージ門前仲町 **NEW** 2014年5月5日オープン

東京都江東区牡丹2-7-5 都営大江戸線 門前仲町 駅 徒歩 7 分

1～7階の全フロアで展開 ロッカータイプ 5,100円、1帖タイプ 14,800円等



側面



正面

NEW 1棟ストレージオープン情報

ハローストレージ北上野

(東京都台東区) 2014年7月16日オープン

ハローストレージ雪が谷大塚

(東京都大田区) 2014年10月1日オープン

ハローストレージ秋葉原(仮称)

(東京都千代田区)

ハローストレージ三鷹野崎2

(東京都三鷹市)

ストレージ事業：差別化とブランド力向上②

✓ スピード3分契約

- ・業界初、契約手続きを24時間、WEB上から行える「スピード3分契約」(契約自動化)のシステムを導入
- ・カード決済で気軽に借りられて、気軽に返せる
- ・最短で翌営業日の鍵の引き渡しが可能に

従来契約



スピード3分契約 **NEW**



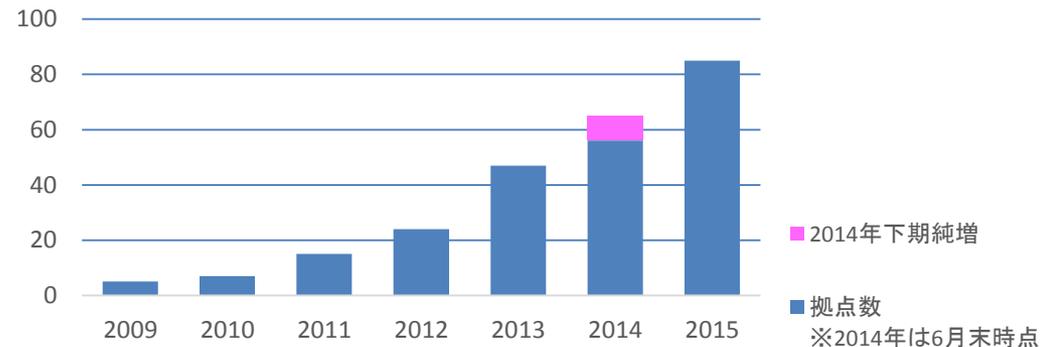
貸会議室・コインパーキングの拡大

- ✓ **業界No. 1**を目指し、「ハロー貸会議室」を全国展開、新たな収益基盤に
 - ・2006年より、中小のオフィスビルや空きテナントを活用した貸会議室サービスを東京、横浜、大阪で展開
 - ・2013年12月に大阪、2014年1月に名古屋に出店。今後、地方中核都市へ出店
 - ・2014年の出店予定：全国25物件出店、純増18物件、全65拠点をめざす
 - ・従来の出来高制の出店だけでなく、条件の良い物件を借上げて出店する



ハロー貸会議室新橋(東京都)

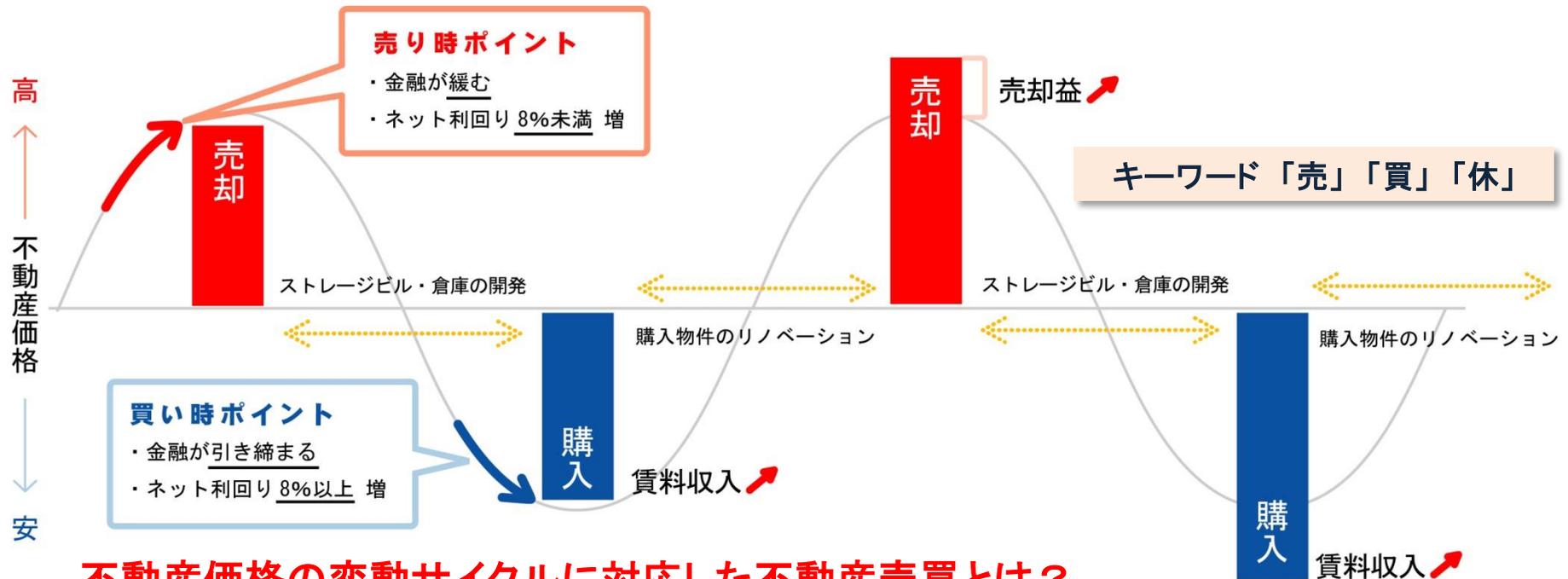
拠点数推移



- ✓ 「ハローパーキング」の**収益拡大**に向けた仕組みづくりを開始

理想の不動産業モデル①

不動産価格の変動のサイクルに対応した理想の不動産売買を実施

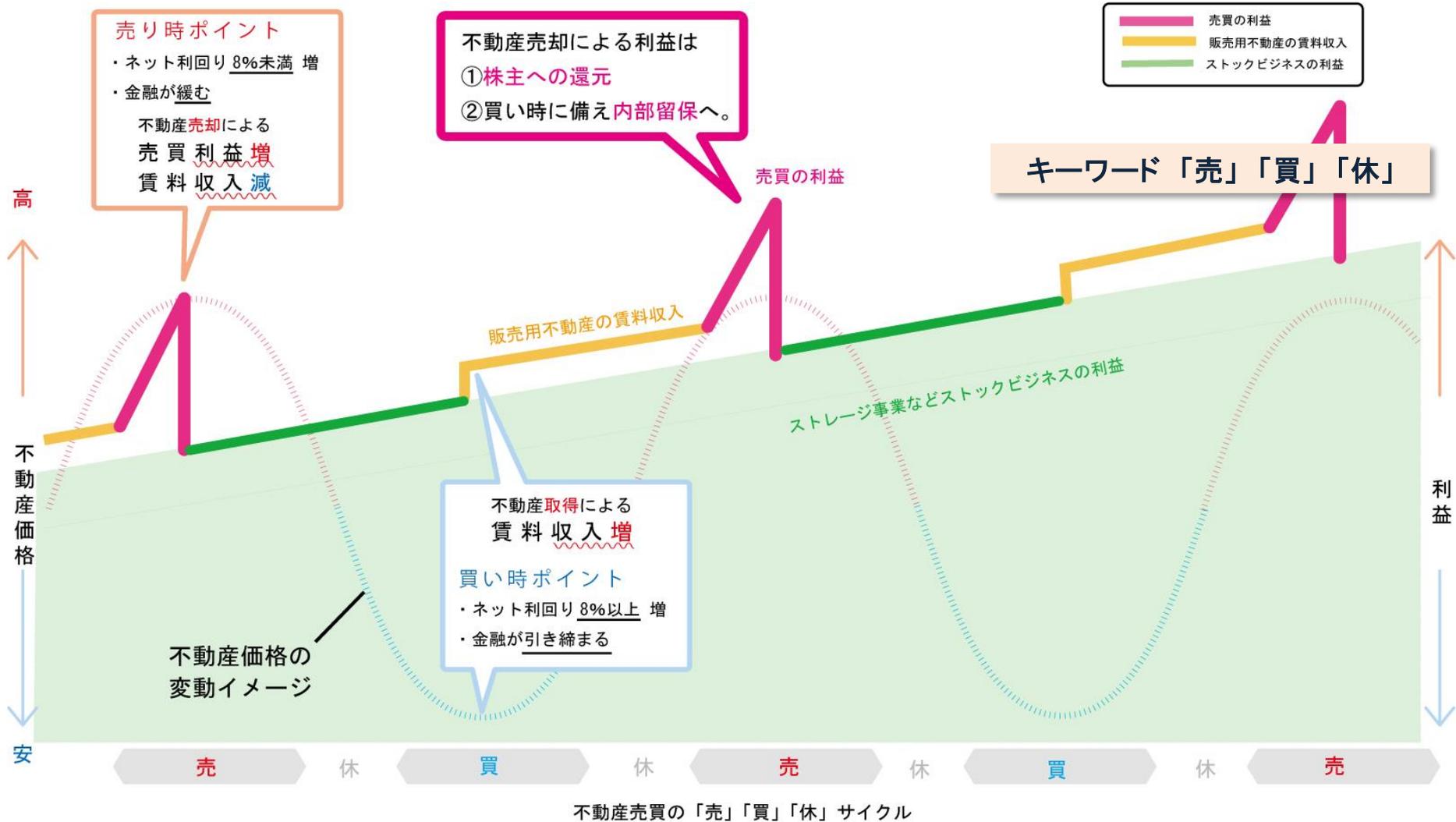


不動産価格の変動サイクルに対応した不動産売買とは？

- 安価で購入・高値で売却
- 購入、売却の方針明確化で収益の最大化を図る
- 売却利益の20～30%を配当で株主に還元
- 売買・仕入れを控える期間の施策としてストレージ事業拡大
 - ストレージ1棟ビル(都心部)・ストレージ倉庫(郊外)の出店の強化に伴うストック収益の成長

理想の不動産業モデル②

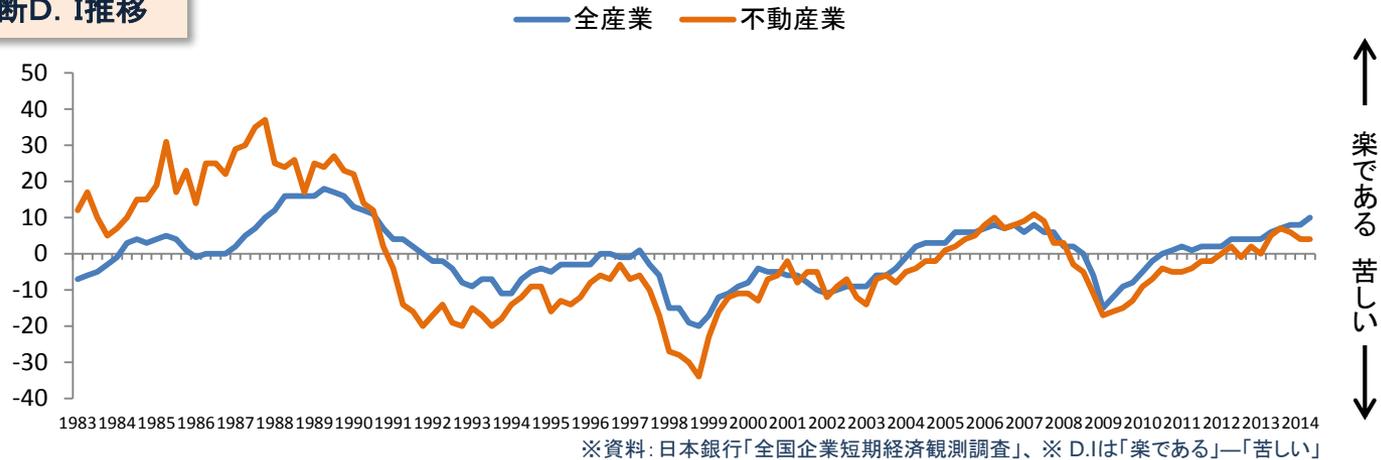
当社の収益イメージ



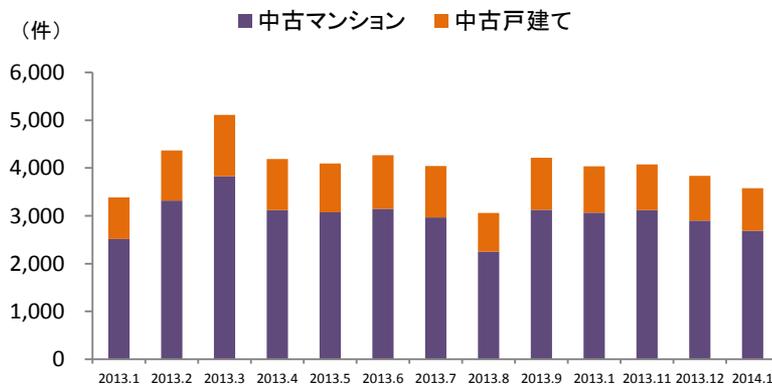
理想の不動産業モデル③

企業の資金繰り状況、進捗マンション・中古マンション、新築戸建て等の不動産マーケットの需給分析を実施

資金繰り判断D.I推移

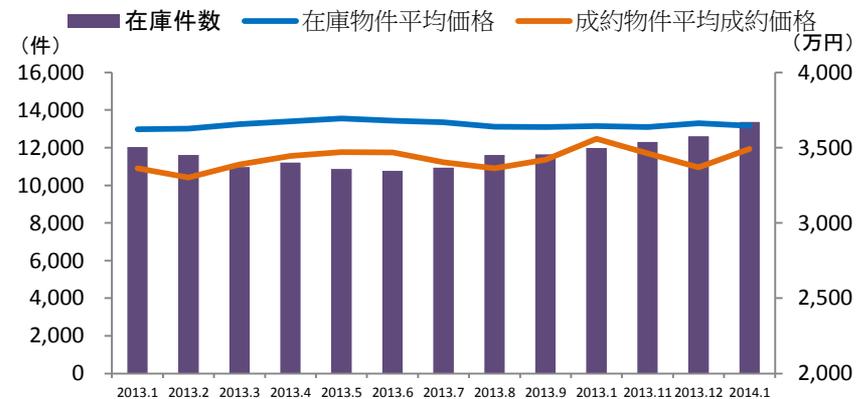


【首都圏】中古マンション・流通戸建て成約件数の推移



※資料: 公益財団法人東日本不動産流通機構月例速報 [Market Watch] 2014 (平成26) 年01月度

【首都圏】新築戸建 在庫物件数と平均成約価格の推移



確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール

エリアリンク年間前倒しスケジュールで
それぞれの期間の注力ポイントを明確化。

上期	下期	
<p>1月～6月 バッファ期間 予算達成早期化のための スタートダッシュ</p>	<p>7月～9月 リフレッシュ及び 種まき期間 がむしゃら期間及び 当期の種まき</p>	<p>10月～12月 がむしゃら期間 翌年への貯金</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全社一丸となった営業対策実施 ✓ バッファチーム結成 ✓ ストック事業の早期の物件取得・早期の出店 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業リスト作成 ✓ 重点的な物件メンテナンス ✓ コスト削減の効果 ✓ C・Dランク物件の改善 ✓ オーナー様へのフォロー体制強化 ✓ 不動産オーナー様とのネットワーク強化 ✓ 管理部門・事務方の業務簡素化 	<p>翌年上期の スタートダッシュの準備</p>

人材育成への取り組み

能力向上の仕組みづくりと新卒社員の戦力化

従業員

新卒社員

※2014年4月入社実績9名
2015年4月入社予定12名

業務効率化を図る仕事術
エリアリンクマスター

志望業種を超えた学生が参加
プレセミナー

経営方針・行動指針浸透
のため
エリアリンク教本

優秀な人材の
確保・育成

入社前にエリアリンクマスター
を取得
内定者研修

自発的な提案を評価する
チップ制度

1年目からチャンス
営業所長抜擢

自発的な成長を促す
人事評価制度

独立採算で
部署、オフィス、営業所
を統括

2018年までにオフィス・営業所を35拠点まで拡大。
若手が活躍できるチャンスを設け、優秀な人材を育成

管理室数に応じてオフィス・営業所のS・M・Lクラスに
分類

管理室数が最大規模の東京オフィス長に入社4年目の
新卒社員を抜擢

オフィス

現在、東京、大阪、千葉、埼玉、神奈川オフィスが稼働中。

※千葉、埼玉、神奈川は2014年5月開設

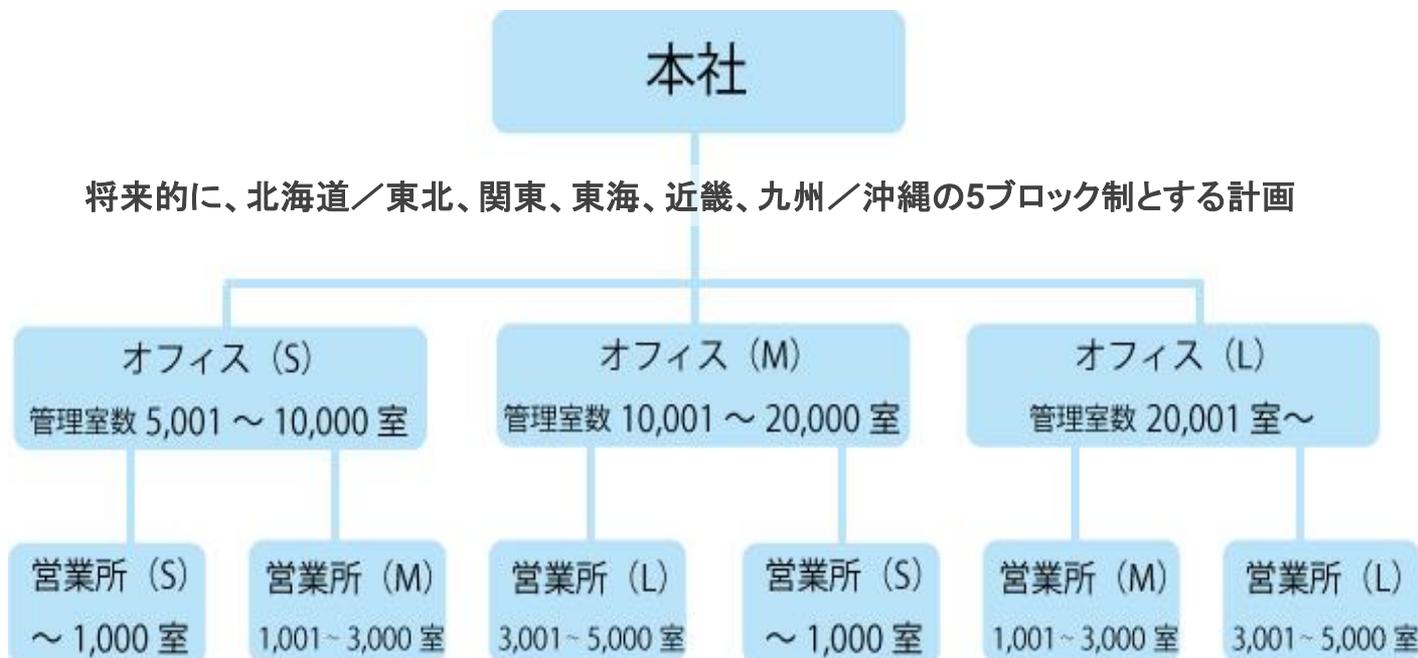
営業所

既存の名古屋営業所のほか、2014年下期には仙台、神戸、
福岡での開設を検討。

他社の追随を許さない組織としくみ

6ヵ月～2年目の**若手社員**(22-25才)を営業所長とし3～6年目(25-27才)で**オフィス長**に**抜擢**

実例:入社4年目の新卒社員を最大規模の東京オフィス長(Lクラスオフィス)に抜擢



業績次第で若手を抜擢

昇格イメージ:

営業所長(S)→営業所長(M)

営業所長(L)→オフィス長(S)

オフィス長(L)→**ブロック**
→**エキスパート**

新規ビジネス:「エリアリンクコンサルティング」への準備

- ✓ オーナーズクラブへの資産運用コンサルティングなど富裕層向け新規ビジネスを展開
 - ・ストレージのコンテナ、土地、建物などのオーナーの「オーナーズクラブ」を設立
 - ・将来的には資産運用・節税対策のコンサルティングを実施し、受注を見込む
 - ・新たな収益基盤として期待できる富裕層ビジネスを育成
- ✓ 各拠点のオフィス長、営業所長や従業員が本社で定期的に研修を受講、オーナーへの提案力を強化



営業研修の様様



季刊誌「オーナー新聞」

超安定高成長企業

■ 2016年12月期目標数値

売上高16,187百万円、営業利益2,543百万円へ

(単位:百万円)	2013年12月期 実績	2016年12月期 目標	差	年平均伸長率
売上高	12,256	16,187	+3,931	+9.7%
営業利益	1,505	2,543	+1,038	+19.1%
営業利益率(%)	12.3	15.7	+3.4pt	—
経常利益	1,433	2,365	+931	+18.2%
当期純利益	1,346	1,453	+107	+2.6%
ROA(%)	6.5	5.5	△1.0pt	—
自己資本比率(%)	53.4	59.2	+5.3pt	—
流動比率(%)	337.6	391.1	+53.5pt	—

※ROAの2016年12月期目標数値が減少しているのは、税務上の繰越欠損金の解消により法人税の支払いが見込まれていることによります。



世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

- ストレージ事業においてシェア・質ともに圧倒的No.1を実現
- ストレージ・アセット・貸会議室によるストック型ビジネス
- 業務効率化とワークライフバランスの実現
- 資本効率の向上と積極的な株主還元

顧客、株主、従業員を喜ばせ、感動させる会社へ

10年後には売上高1,000億円、経常利益100億円、
国内シェア50%以上を達成！

Exciting Company

感動とワクワク

世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

Part-IV

参考資料

6力年の主要指標

(単位:百万円)

	2008/12	変化率 (%)	2009/12	変化率(%)	2010/12	変化率 (%)	2011/12	変化率 (%)	2012/12	変化率 (%)	2013/12
売上高	16,347	-25.5%	12,183	-8.5%	11,143	-4.8%	10,603	-4.5%	10,124	+21.1%	12,256
売上総利益	1,912	21.2%	2,317	-6.1%	2,176	+8.7%	2,365	+11.2%	2,629	+26.8%	3,306
売上総利益率(%)	11.7	+7.3pt	19.0	+0.5pt	19.5	+2.8pt	22.3	+3.5pt	26.0	+1.2pt	26.9
販売費及び一般管理費	1,970	-39.3%	1,196	-2.3%	1,169	+12.9%	1,320	+10.9%	1,464	+24.9%	1,800
営業利益	△58	—	1,121	-10.2%	1,006	+3.8%	1,044	+11.6%	1,165	+29.2%	1,505
営業利益率(%)	△0.4	—	9.2	-0.2pt	9.0	+0.8pt	9.8	+1.7pt	11.5	+0.8pt	12.3
経常利益	△516	—	827	-6.3%	774	+23.1%	953	+12.8%	1,075	+33.3%	1,433
当期純利益	△8,254	—	557	+20.8%	673	+14.7%	772	+22.7%	948	+42.0%	1,346
ROA(%)	△27.1	—	2.7	+0.7pt	3.4	+0.9pt	4.3	+1.0pt	5.3	+1.2pt	6.5
ROE(%)	△74.1	—	7.3	+0.3pt	7.6	+0.4pt	8.0	+1.1pt	9.1	+2.5pt	11.6
有利子負債	12,601	-22.6%	9,757	-27.4%	7,079	-26.5%	5,206	+6.5%	5,545	+41.3%	7,837
総資産	21,600	-5.8%	20,355	-8.1%	18,701	-7.7%	17,266	+7.8%	18,612	+23.7%	23,017
純資産	6,733	+26.6%	8,523	8.1%	9,214	8.4%	9,987	+9.5%	10,935	+12.3%	12,282
自己資本比率(%)	31.2	+10.7pt	41.9	+7.4pt	49.3	+8.5pt	57.8	+1.0pt	58.8	△5.4pt	53.4
1株当たり当期純利益 (円)※	△85.07	—	5.38	+1.9%	5.48	+14.7%	6.29	+22.7%	7.72	+42.0%	10.97
1株当たり純資産額 (円)※	69.76	-0.5%	69.43	+8.1%	75.06	+8.4%	81.35	+9.5%	89.08	+12.3%	100.05
従業員数(人)	69	-10.1%	62	-3.2%	60	+21.7%	73	+12.3%	82	+19.5%	98

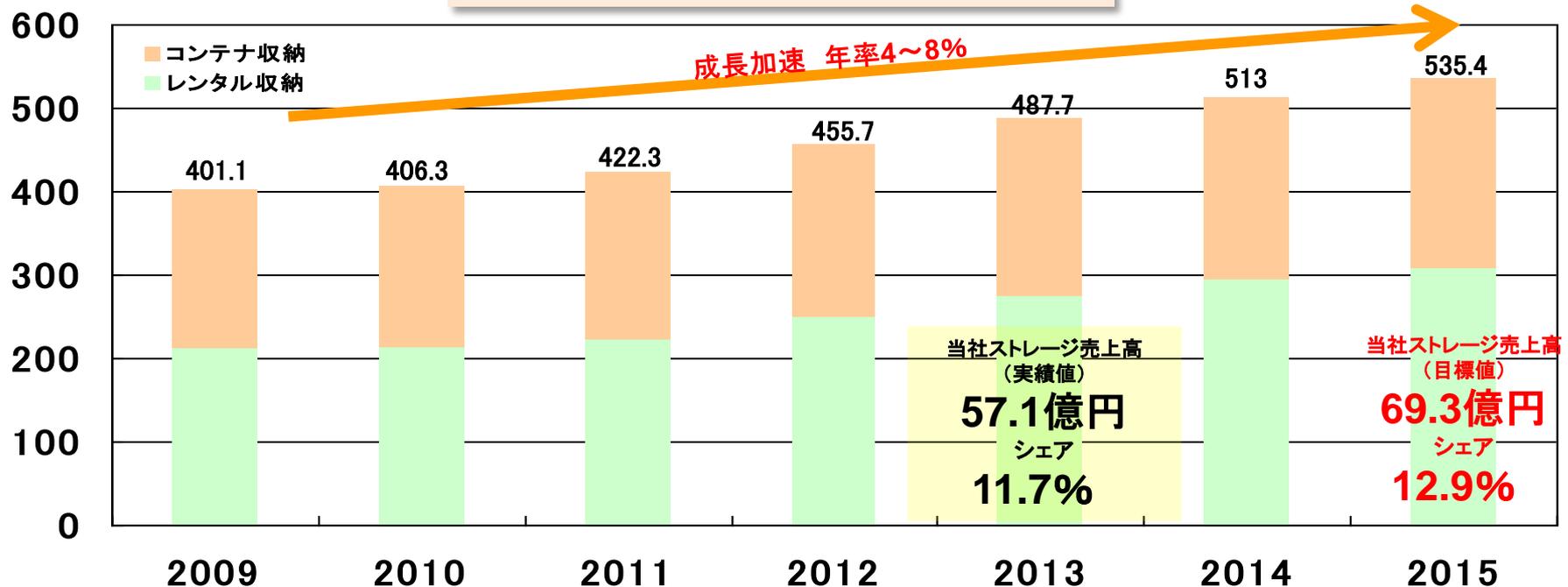
※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っており、2012年度以前の数値は遡及修正しています。

ストレージ事業①: 市場規模予測(1)

**2015年の国内ストレージ市場は535.4億円まで拡大
当社シェアは、12.9%とトップシェアを維持すると予想**

- 国内ストレージ 市場規模(2015年推定値) 535.4億円
- 当社ストレージ 売上高(2015年目標値) 69.3億円
- 当社シェア(売上高) 12.9%(国内No.1)

収納ビジネスの市場規模の推計(全国)

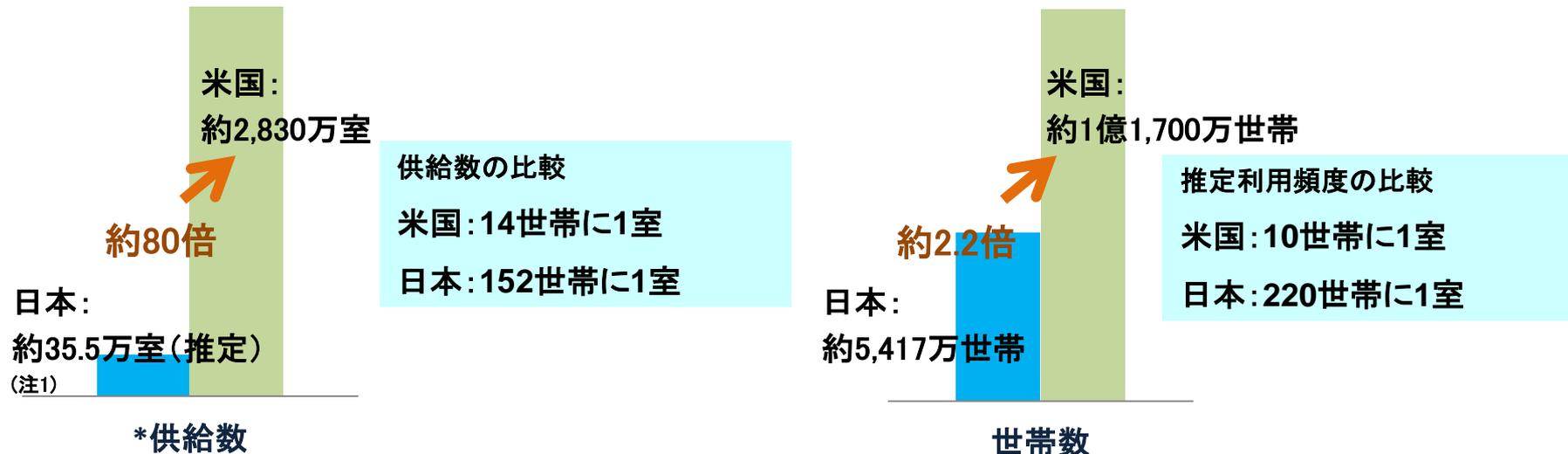


ストレージ事業②：市場規模予測（2）

国内ストレージ市場は、将来、米国並みに拡大すると予想

- 世帯あたりの供給数は米国と比較し、10分の1以下。
- 米国は国内の市場規模の約40倍、約1.76兆円※の市場。
- 国内の潜在需要を発掘していき、市場の拡大を見込む。

米国と日本のデータ比較



日本の推定市場規模と供給数は2012年の推定値です。(注1)倉庫業とは異なるレンタル収納スペースとしての室数

参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2013年版/全国版(国内) Self Storage Almanac 2013(米国)

※2011年の推定値 1ドル=80円換算(2011年平均)

ストレージ事業③: 競合の状況

■米セルフストレージ業界の上位3社（2012年度）

順位	会社名	店舗数	室数	シェア(室数)
1	パブリックストレージ	2,253	1,350,000	5.43%
2	エクストラスペース	882	584,804	2.35%
3	Uホール	1,144	428,334	1.72%
	上位10社	5,773	3,267,596	13.14%
	全体	50,859	24,870,000	100%

参照: Self Storage Almanac 2013

■米国シェア1位のパブリックストレージ社

●ストレージ売上高 2,086億円

●当期純利益 1,108億円

参照: Annual Report 2013より (1ドル=105.3円換算(2013年12月終値))

■国内ストレージ市場における当社の位置

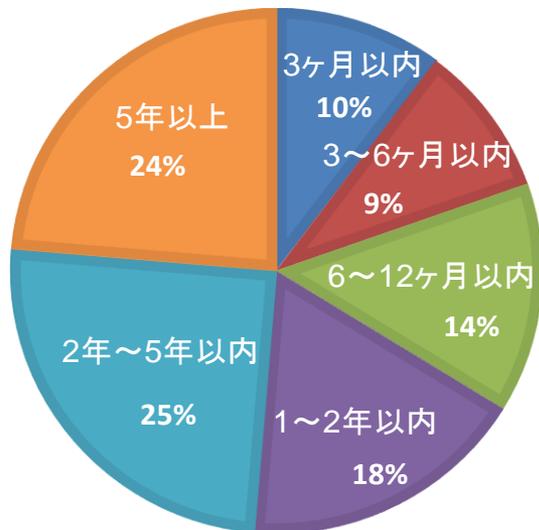
	会社名	店舗数	室数	シェア(室数)
1位	エリアリンク	798	44,929	12.7%
2位	A社	749	36,631	10.4%
3位	B社	47	26,192	7.4%
4位	C社	391	20,646	5.8%
5位	D社	255	11,445	3.2%
	全体	7,419	352,929	100%



ストレージ事業④：ユーザー分析

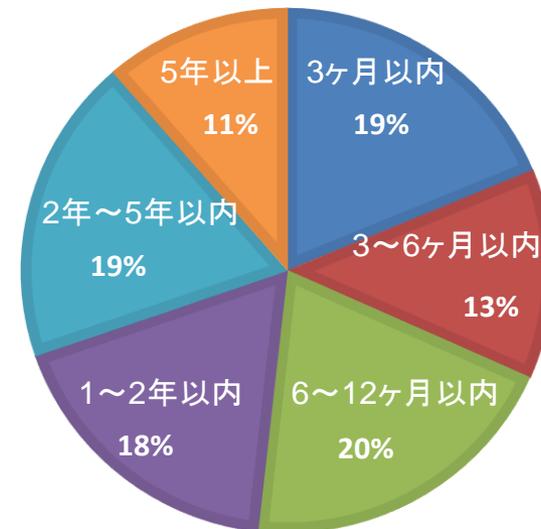
- 契約者の顧客の平均利用期間は3年（2014年8月時点）
- 解約までの平均利用期間は1年10ヶ月（2013年実績）
- 月額使用料平均はコンテナタイプ11,250円、トランクタイプ12,500円

契約者の利用期間の分布



※調査対象：2014年8月時点で契約中の顧客

解約者の利用期間の分布



※調査対象：2013年に解約した顧客

ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ



仙台田子(宮城県)



仙台東中田(宮城県)



三郷2(埼玉県)



和光5(埼玉県)



東府中(東京都)



日野・甲州街道(東京都)



小平3(東京都)



有明・豊洲・東雲(東京都)



東葛西(東京都)



四ツ木4(東京都)



東久留米2(東京都)



町田小山ヶ丘(東京都)



八王子4(東京都)



宇都宮城東(栃木県)



水戸姫子(茨城県)



横須賀衣笠インター(神奈川県)



元住吉(神奈川県)



浜松南浅田(静岡県)



尾張瀬戸駅前(愛知県)



京都八幡(京都府)



和泉府中(大阪府)



奈良佐保田(奈良県)



明石西2(兵庫県)



高松郷東町(香川県)

NEW:2014年新規出店現場

ハローストレージ ①屋外タイプ



ストレージ展開例/屋内ビルインタイプ



上尾(埼玉県)



下落合(東京都)



橋本(東京都)



高円寺高架下2(東京都)



門前仲町(東京都)



足立竹ノ塚2(東京都)



足立東伊興(東京都)



中十条(東京都)



東雲(東京都)



新宿四谷三丁目2(東京都)



南麻布(東京都)



飯田橋(東京都)



武蔵小山1(東京都)



渋谷本町(東京都)



横浜関内(神奈川県)



横浜青葉台(神奈川県)



向ヶ丘遊園(神奈川県)



あざみ野(神奈川県)



名古屋東片端(愛知県)



京都伏見(京都府)



京都四条烏丸(京都府)



大阪江戸堀(大阪府)



谷町4丁目(大阪府)



尼崎(兵庫県)

NEW:2014年新規出店現場

ハローストレージ ②室内タイプ



NEW



不動産売買事業:戦略と施策

店舗・事務所ビルを中心とした収益不動産の購入を計画する等、
売上・利益ともに拡大成長へ

投資戦略

- 立地の良いビル・一棟マンションを購入し、リノベーションを施し、
利回り商品としてフローア、区分単位で販売

当期の主要物件の事例



東京都千代田区麹町
1棟ビル 店舗・事務所
810百万円

東京都渋谷区本町
1棟ビル 店舗・事務所
675百万円

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、資料作成時点において、当社が合理的に入手し、可能な情報に基づいて、予測し得る範囲内で判断をし、作成した資料です。

しかし実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または結果など、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ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、積極的に開示を努めてまいります。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ぬようお願いいたします。

お問合せ先: エリアリンク株式会社 管理本部
TEL / 03-5577-9250 FAX / 03-5577-9251