

We supply the best use of space.

2014年12月期 決算説明会資料

2015年2月16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
11. キャッシュフロー	P14
12. 資本効率	P15

Part- II 2014年12月期総括及び次期の見通し

1. 2014年12月期の総括	P17・18
2. 次期(2015年12月期)の見通し	P19
3. 2015年12月期の重点施策①	P20
4. 2015年12月期の重点施策②	P21
5. 次期業績見通し	P22
6. 次期業績見通し:セグメント比較	P23

Part- III 中期経営計画

1. ストレージ事業の圧倒的優位で高成長を実現	P25
2. 中期経営計画:5年後、10年後の数値ビジョン	P26
3. 中期経営計画	P27
4. 中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上	P28-31
5. 中期経営計画:ストレージ事業:出店の加速	P32
6. 中期経営計画 ストレージ事業:差別化とブランド力向上①	P33
7. 中期経営計画:ストレージ事業:ストレージ1棟ビル的事例	P34
8. 中期経営計画:ストレージ事業:差別化とブランド力向上②	P35

Part- III 中期経営計画

9. 中期経営計画: 次の10年へ向けた人材開発	P36
10. 中期経営計画:新機軸「エリアルリンクコンサルティング」	P37
11. 中期経営計画:M&Aを視野に入れた成長戦略	P38
12. 中期経営計画:5年後の経営目標	P39
13. 株主還元	P40
14. コーポレートガバナンス	P41
15. まとめ	P42
16. Exciting Company	P43

Part- IV 参考資料

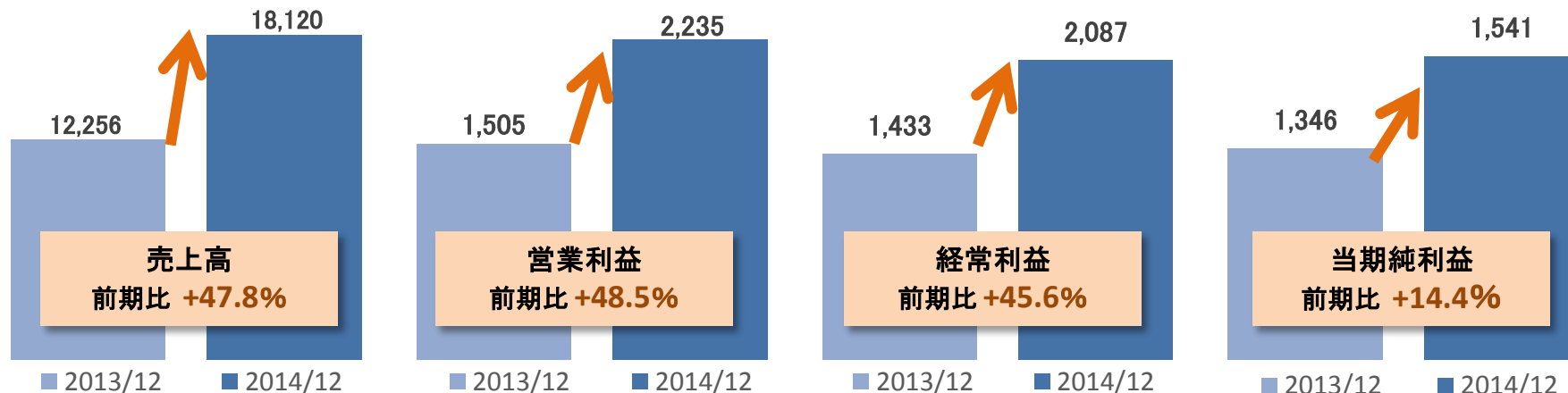
1. 6カ年の主要指標	P45
2. ストレージ事業①:市場規模予測(1)	P46
3. ストレージ事業②:市場規模予測(2)	P47
4. ストレージ事業③:競合の状況	P48
5. ストレージ事業④:総室数、稼働室数、稼働率	P49
6. ストレージ事業⑤:地域別出店状況	P50
7. ストレージ事業⑥:ユーザー分析	P51
8. ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ	P52・53
9. ストレージ展開例/屋内ビルインタイプ	P54
10. ストレージ展開例/屋内まるごと一棟タイプ	P55
11. ストレージ展開例	P56
12. 貸会議室の拡大	P57
13. 理想の不動産業モデル①	P58
14. 理想の不動産業モデル②	P59
15. 理想の不動産業モデル③	P60
16. 確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール	P61
17. 人材育成への取り組み①	P62
18. 人材育成への取り組み②	P63
19. 不動産売買事業:戦略と施策	P64
20. 保有不動産の内訳	P65

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、計画値を上回り、対前期比2桁大幅増収増益。



単位: 百万円

	2013年度		2014年度予算 (修正後)		2014年度		計画比		前期比	
(単位: 百万円)	実績	(%)	計画	(%)	実績	(%)	増減	増減率	増減	増減率
売上高	12,256	(100.0)	15,757	(100.0)	18,120	(100.0)	2,362	15.0%	5,864	47.8%
売上原価	8,950	(73.0)	11,659	(74.0)	13,759	(75.9)	2,100	18.0%	4,809	53.7%
売上総利益	3,306	(27.0)	4,098	(26.0)	4,360	(24.1)	262	6.4%	1,054	31.9%
販売費及び 一般管理費	1,800	(14.7)	1,953	(12.4)	2,125	(11.7)	172	8.8%	324	18.0%
営業利益	1,505	(12.3)	2,145	(13.6)	2,235	(12.3)	90	4.2%	730	48.5%
経常利益	1,433	(11.7)	1,955	(12.4)	2,087	(11.5)	132	6.8%	653	45.6%
当期純利益	1,346	(11.0)	1,500	(9.5)	1,541	(8.5)	40	2.7%	194	14.4%

※2014年度予算(修正後)は2014年7月17日に発表した数値です。

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(渋谷Ⅱ)

不動産再生流動化サービス

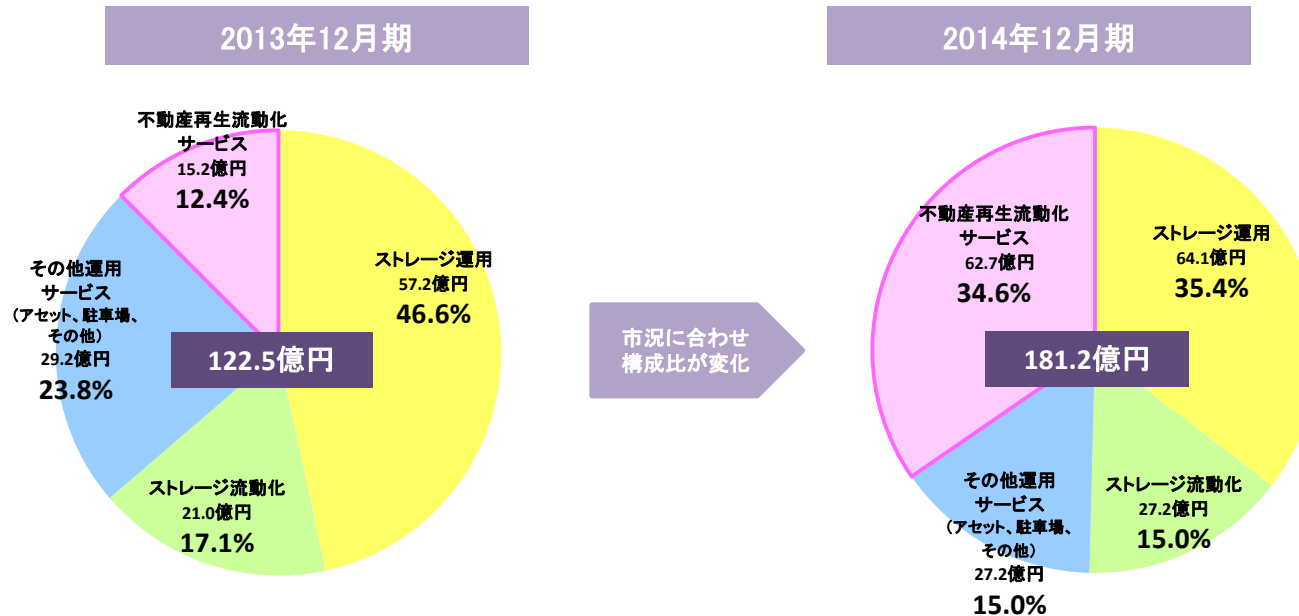
- ・不動産売買

※リノベーションを施し、付加価値をあげて販売



売買実績(ホテル／青森県弘前市) Page-5

セグメント別売上比率



- ✓ 2013年12月期と比較し、2014年12月期は構成比が変化。
- ✓ 2014年12月期は不動産再生・流動化サービスが順調。
- ✓ 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、営業利益率とも向上し、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)	
			通期実績	利益率	期初予算	利益率	通期実績	利益率
	ストレージ 運用	売上高	5,716		6,306		6,406	
		売上総利益	1,574	27.5%	1,758	27.9%	1,692	26.4%
		営業利益	1,095	19.2%	1,273	20.2%	1,170	18.3%
	ストレージ 流動化	売上高	2,096		2,296		2,718	
		売上総利益	826	39.4%	714	31.1%	967	35.6%
		営業利益	326	15.6%	362	15.8%	430	15.8%
	その他 不動産運用サー ビス	売上高	2,921		2,775		2,721	
		売上総利益	735	25.2%	825	29.7%	831	30.5%
		営業利益	659	22.6%	716	25.8%	664	24.4%
不動産運用サービス 合計		売上高	10,735		11,378		11,845	
		売上総利益	3,136	29.2%	3,298	29.0%	3,491	29.5%
		営業利益	2,081	19.4%	2,352	20.7%	2,266	19.1%
不動産再生・ 流動化サービス		売上高	1,521		2,272		6,274	
		売上総利益	169	11.2%	250	11.0%	869	13.9%
		営業利益	111	7.3%	186	8.2%	690	11.0%
その他		売上高	—		—		—	
		売上総利益	—		—		—	
		営業利益	△644		△674		△721	
合計		売上高	12,256		13,651		18,120	
		売上総利益	3,306	27.0%	3,548	26.0%	4,360	24.1%
		営業利益	1,505	12.3%	1,863	13.7%	2,235	12.3%

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き続き利益に貢献

単位: 百万円

			2013年 度(通期)	2014年度				
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計
	ストレージ 運用	売上高	5,716	1,516	1,583	1,630	1,675	6,406
		売上総利益	1,574	383	488	461	359	1,692
		営業利益	1,095	260	375	335	200	1,170
	ストレージ 流動化	売上高	2,096	613	1,004	812	287	2,718
		売上総利益	826	220	381	278	86	967
		営業利益	326	86	194	150	△1	430
	その他 不動産運用 サービス	売上高	2,921	732	698	676	614	2,721
		売上総利益	735	228	225	185	191	831
		営業利益	659	191	184	141	147	664
不動産運用サービス 合計	売上高	10,735	2,862	3,286	3,119	2,577	11,845	
	売上総利益	3,136	832	1,094	926	637	3,491	
	営業利益	2,081	538	754	627	346	2,266	
不動産再生・ 流動化サービス	売上高	1,521	1,995	1,468	2,776	33	6,274	
	売上総利益	169	222	282	337	27	869	
	営業利益	111	211	192	264	22	690	
その他	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△644	△167	△169	△180	△202	△721	
合計	売上高	12,256	4,858	4,755	5,896	2,610	18,120	
	売上総利益	3,306	1,055	1,377	1,263	664	4,360	
	営業利益	1,505	581	777	710	165	2,235	

セグメント別売上高および売上総利益達成率

単位: 百万円

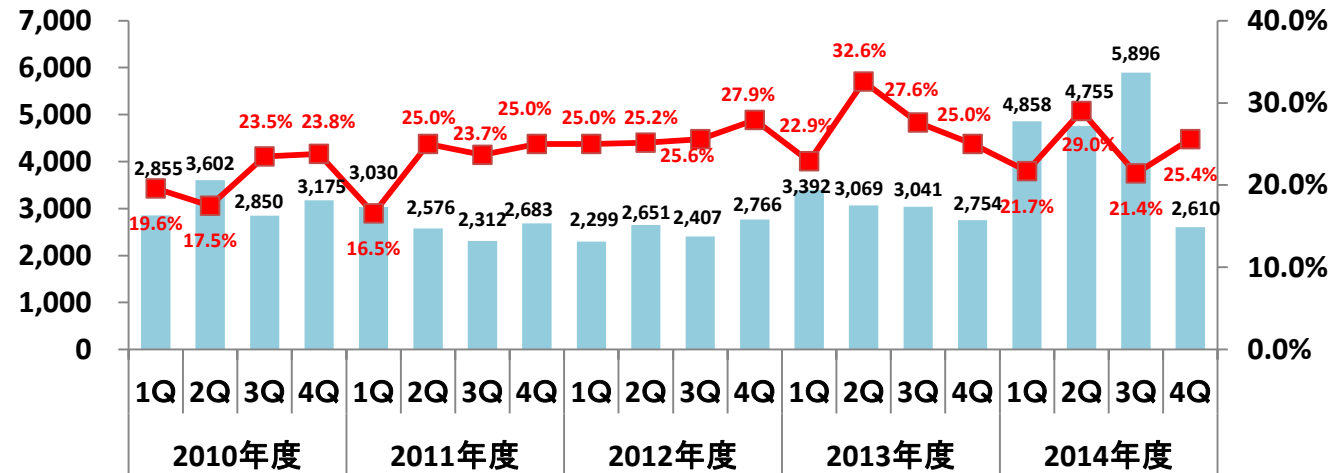
		2013年度		2014年度(期初予算)		2014年度(実績)		
		通期	構成比	通期	構成比	実績	構成比	達成率
売上	不動産運用サービス	10,735	87.6%	11,378	83.4%	11,845	65.4%	104.1%
	ストレージ運用	5,716	46.6%	6,306	46.2%	6,406	35.4%	101.6%
	ストレージ流動化	2,096	17.1%	2,296	16.8%	2,718	15.0%	118.4%
	駐車場	725	5.9%	569	4.2%	540	3.0%	95.1%
	アセット	1,583	12.9%	1,572	11.5%	1,520	8.4%	96.7%
	SOHO	590	4.8%	620	4.5%	644	3.6%	104.0%
	その他	22	0.2%	13	0.1%	15	0.1%	118.3%
	不動産再生・流動化サービス	1,521	12.4%	2,272	16.6%	6,274	34.6%	276.2%
合計		12,256	100.0%	13,651	100.0%	18,120	100.0%	132.7%
売上総利益	不動産運用サービス	3,136	94.9%	3,298	93.0%	3,491	80.1%	105.9%
	ストレージ運用	1,574	47.6%	1,758	49.5%	1,692	38.8%	96.3%
	ストレージ流動化	826	25.0%	714	20.1%	967	22.2%	135.5%
	駐車場	63	1.9%	85	2.4%	86	2.0%	102.0%
	アセット	563	17.0%	589	16.6%	552	12.7%	93.8%
	SOHO	132	4.0%	138	3.9%	198	4.6%	114.1%
	その他	△23	△0.7%	13	0.4%	△6	△0.2%	-
	不動産再生・流動化サービス	169	5.1%	250	7.0%	869	19.9%	347.9%
合計		3,306	100.0%	3,548	100.0%	4,360	100.0%	122.9%

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、計画通りに推移

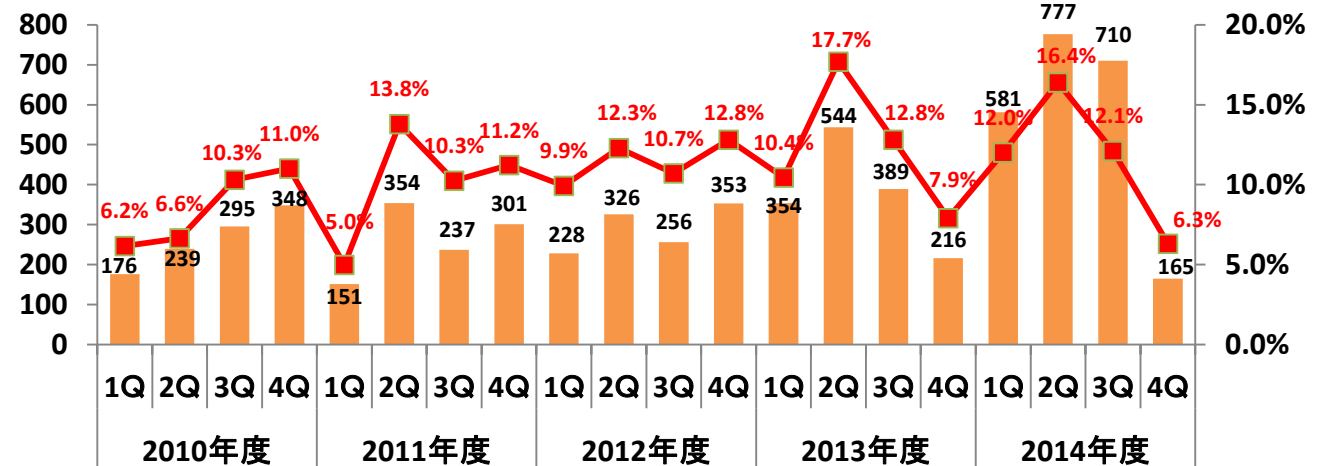
単位: 百万円

売上高と
売上総利益率の推移



単位: 百万円

営業利益と
営業利益率の推移



借入金の増加に伴う支払利息の増加で営業外費用が増加。
一方、固定資産除却損の減少により特別損失は減少

営業外収益

受取利息 13百万円
移転補償金収入 25百万円

営業外費用

支払利息 139百万円

特別利益

固定資産売却益 206百万円

(単位:百万円)

特別損失

固定資産除却損 21百万円
減損損失 37百万円

段階利益	2013/12 累計	2014/3 1Q 会計	2014/6 2Q 会計	2014/9 3Q 会計	2014/12 4Q 期間	2014/12 累計	前期比 増減	前期比 (%)
営業利益	1,505	581	777	710	165	2,235	730	48.5%
営業外収益	114	14	4	10	33	63	△50	△44.6%
営業外費用	185	45	75	62	28	211	25	13.9%
経常利益	1,433	550	706	659	170	2,087	653	45.6%
特別利益	103	104	4	4	93	206	102	98.9%
特別損失	168	6	2	1	60	71	△97	△57.7%
税引前当期純利益	1,369	648	708	662	203	2,222	853	△62.3%
法人税等	152	44	63	33	22	163	11	7.5%
法人税等調整費	△129	147	209	114	46	517	647	—
当期純利益	1,346	456	435	515	134	1,541	194	14.4%

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

2014/12末 ※()内は2013/12期末比

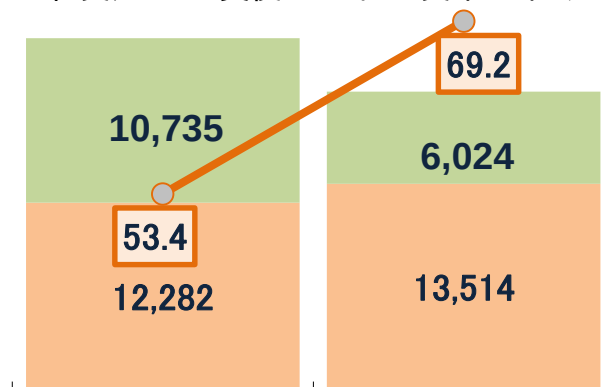
資 産 195.4億円 (△34.8億円)	負 債 60.2億円 (△47.1億円)	負債
	純資産 135.1億円 (+12.3億円)	純資産

(単位:百万円)	2013/12末	2014/12末
流動資産	10,828	10,115
固定資産	12,189	9,423
資産合計	23,017	19,539
流動負債	3,207	2,462
固定負債	7,527	3,561
負債合計	10,735	6,024
純資産合計	12,282	13,514

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12月期末

現金及び預金の増加 18.4億円
 販売用不動産の減少 26.1億円
 有形固定資産の減少 23.7億円

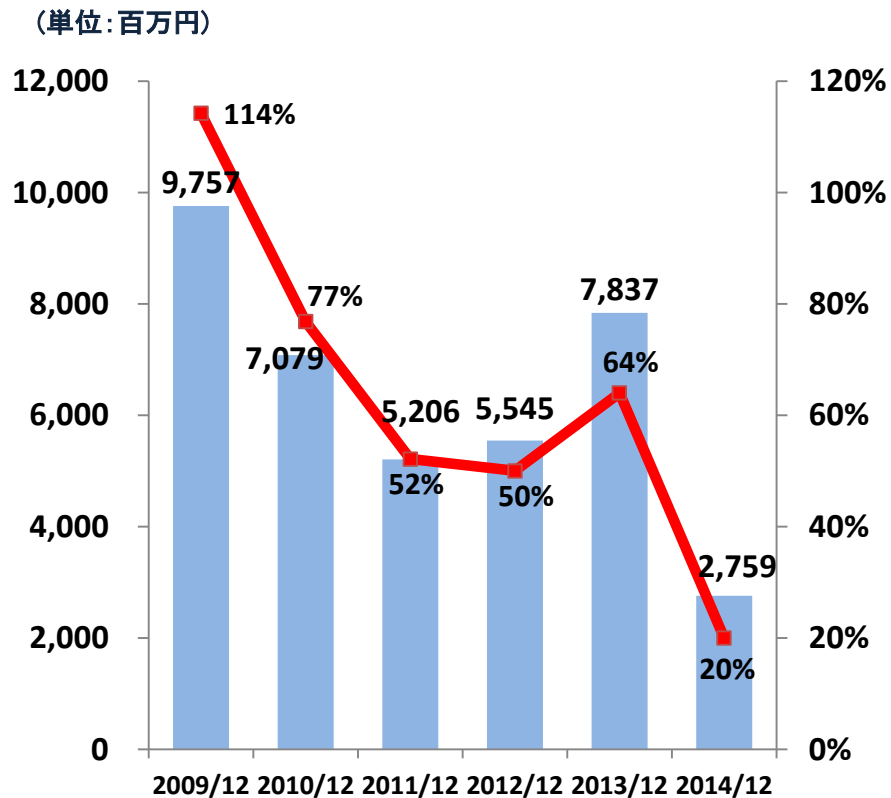
長期借入金の減少 37.4億円

利益剰余金の増加 12.3億円

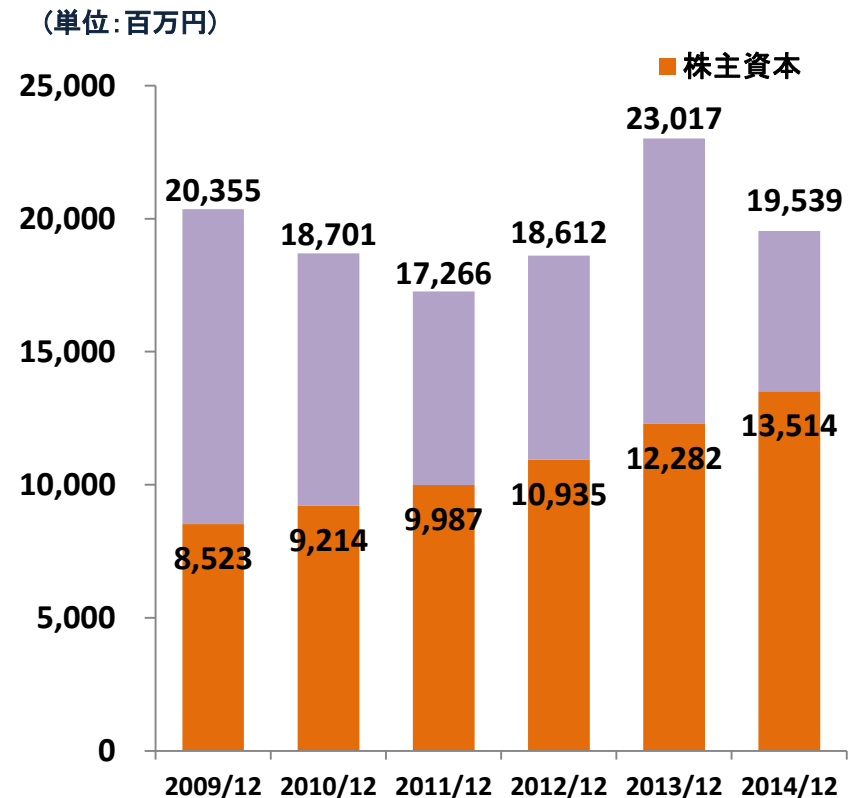
有利子負債、総資本と株主資本の推移

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



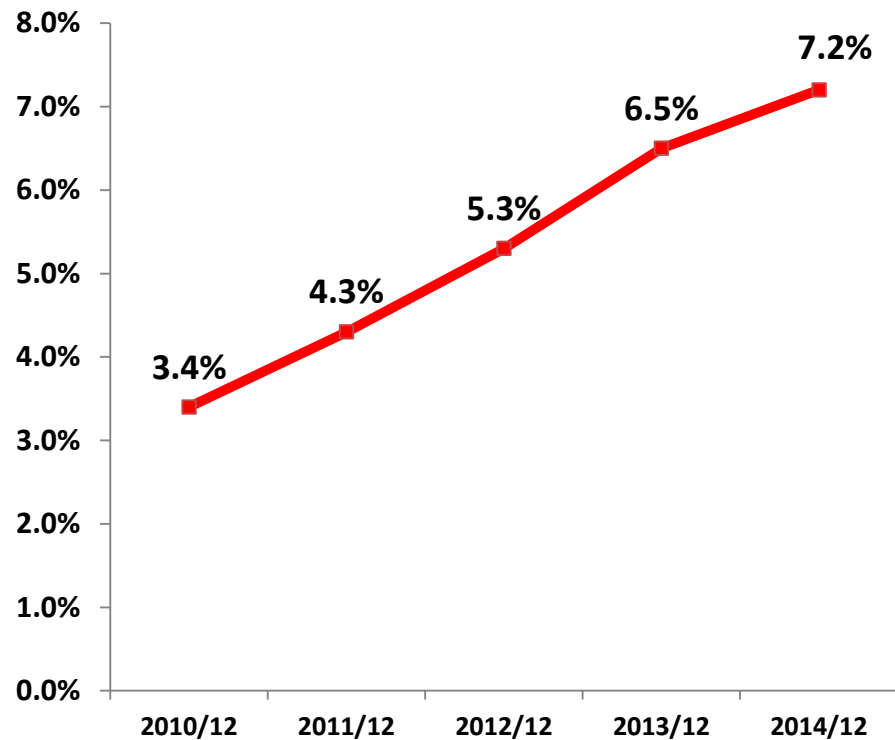
長期借入金の返済による支出が増加するも、利益の増加と有形固定資産の取得による支出の減少により、現預金残高は増加

(単位: 百万円)

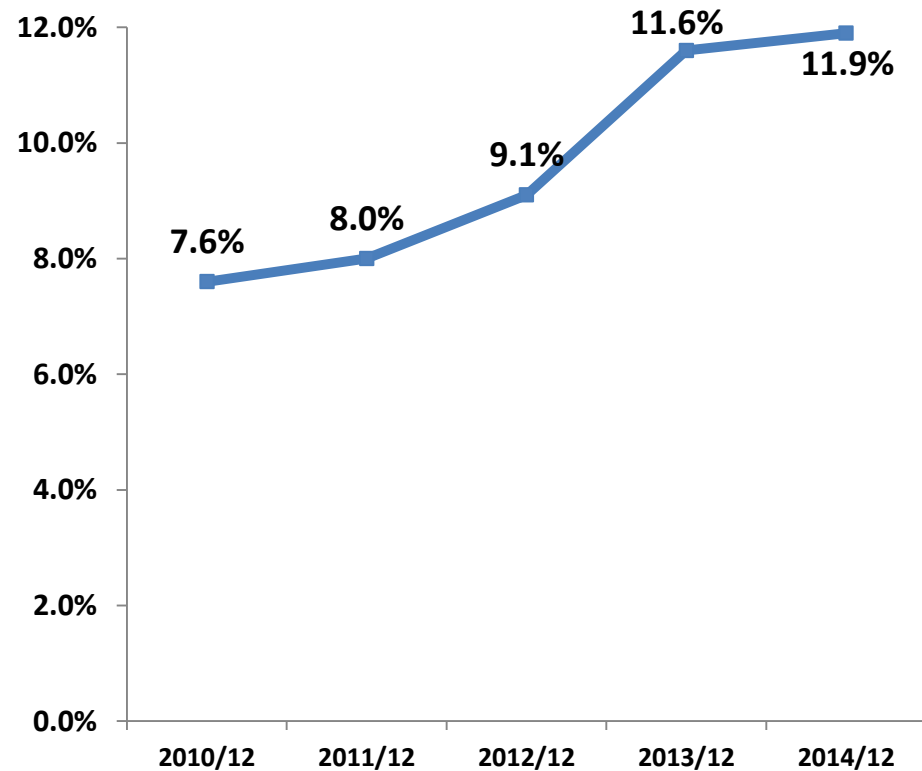
	2013年度	2014年度	
営業活動によるCF	1,014	7,123	税引前当期純利益 22.2億円 たな卸資産の減少額 44.4億円
投資活動によるCF	△2,764	146	有形固定資産の取得による支出 △3.7億円 有形固定資産の売却による収入 5.2億円
財務活動によるCF	2,256	△5,429	長期借入金の返済による支出 △48.0億円
期末現金残高	3,590	5,431	

利益の改善で資本効率の向上が順調に進展

総資産利益率(ROA)



株主資本利益率(ROE)



Part- II

2014年12月期の総括 及び次期の見通し

経常利益 前期比45.6%増

14.3億円(2013年度)⇒ 20.8億円(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特に不動産再生・流動化サービスの計画を上回る成果により、47.8%増**
- ✓ **営業利益48.5%増、経常利益45.6%増、当期純利益14.4%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
- ✓ 期初計画通り、販売用不動産を売却
(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。キャッシュフロー経営を推進
- ✓ TV、雑誌などのメディアへの露出が増加し、
ストレージ事業のサービスについての認知度が
緩やかに向上

次期（2015年12月期）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

- ✓ 2015年より受注に加え、自己投資の出店を行い、利益の最大化を実現。
- ✓ 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。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。
- ✓ 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%
アセット500億円企業に

2015年12月期の重点施策①

✓ ハローストレージの差別化

- ・サービス向上、業務効率化および利益率向上のためのシステム投資
(米ストレージ企業のノウハウを参考に導入、マーケティング部の設立)
- ・出店の加速－ 2018年までに既存の営業所・オフィスを含め、35拠点を開設
- ・積極的な出店政策によるブランド力強化(一棟ビル)
- ・物件へのLED看板デザイン設置の促進による認知度の向上
(2015年2月末30ヵ所、3年後には全現場に設置予定)

✓ ハローストレージの収益構造の改善

- ・優良物件の月額使用料を値上げ(3月～)
- ・管理料の一部値上げ(4月～)

LED看板デザイン



2015年12月期の重点施策②

✓ 人材育成の継続

- ・オフィス・営業所制の導入による人材育成を推進
- ・独立採算で将来の経営者育成を継続推進
- ・社員間のコミュニケーションを強化
- ・研修所兼保養所の整備

✓ 新規ビジネス「エリアリンクコンサルティング」への準備

- ・富裕層を対象とした相続対策、資産組み換え、不動産管理、不動産売買などの資産運用コンサルティングの事業化に向けた取り組みをスタート

✓ 貸会議室の積極拡大

- ・15拠点をオープン、2015年12月には全国60拠点を目標
- ・立地の良い借上げタイプの出店も強化

次期業績見通し

将来にわたる継続的な成長のため、基幹事業への投資に注力

- ✓ 2015年12月期は不動産売買を行わず、全ての資源をストレージに集中
- ✓ 一見売上、利益は鈍化して見えるが、ストレージ事業は予定通り成長。5年後に大きな果実として回収

単位: 百万円

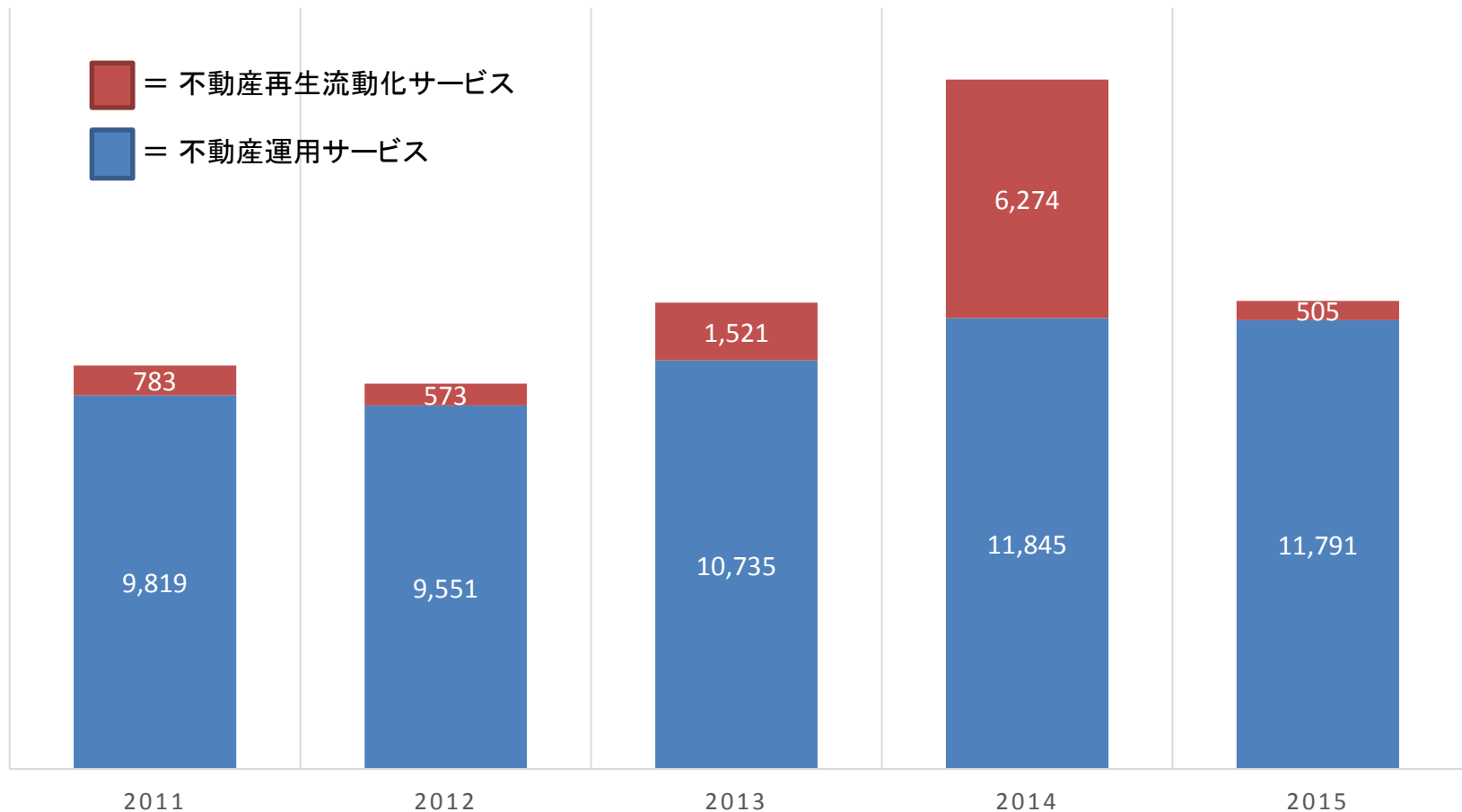
	2014年度		2015年度		前期比	
(単位: 百万円)	実績	(%)	予想	(%)	増減	増減率
売上高	18,120	(100.0)	12,296	(100.0)	△5,823	△32.1%
営業利益	2,235	(12.3)	1,060	(8.6)	△1,174	△52.6%
経常利益	2,087	(11.5)	1,015	(8.3)	△1,071	△51.4%
当期純利益	1,541	(8.5)	655	(5.3)	△885	△57.5%
ROE(%)	11.9	—	4.8	—	△7.1pt	—
ROA(%)	7.2	—	3.4	—	△3.8pt	—

次期業績見通し:セグメント比較

ストレージ事業を中心とした不動産運用サービスは着実に成長

単位:百万円

売上高の推移



Part-Ⅲ 中期経営計画

ストレージ事業の圧倒的優位で高成長を実現

ストレージをコア事業に、収益基盤の安定と高成長を実現

【理想の不動産モデル】

ストレージへの集中的な投資を本格化



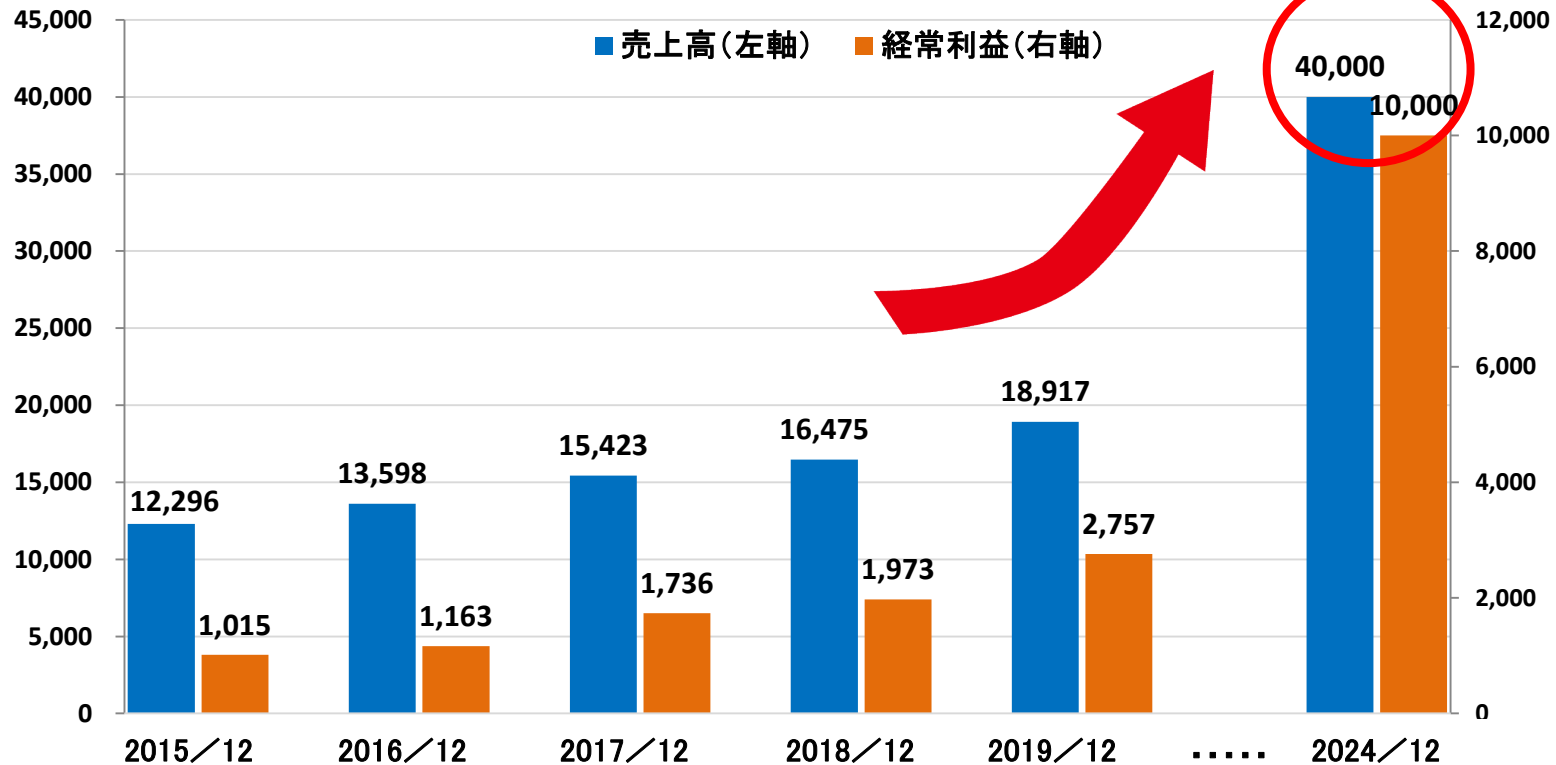
積極的な出店と運営で安定した
キャッシュフローを生み出す

中期経営計画：5年後、10年後の数値ビジョン

基幹事業のストレージの成長を基盤に
2019年に売上高189.1億円、経常27.5億円、
2024年には売上高400億円、経常100億円を達成

売上高、経常利益の見通し

(単位:百万円)



(単位:百万円)

ストレージ市場シェア50%をめざして ビジネスモデルを転換

- ✓ 自己投資の拡大と利益率の向上
- ✓ 営業拠点の開設による出店の加速
- ✓ 差別化とブランド力向上
 - ✓ 業務効率、サービス向上のためのシステム投資
(米大手ストレージ企業のノウハウを参考にセールスフォースを導入)
 - ✓ 1棟ビル展開・LED看板の設置による認知度向上

**10年後、経常利益100億円従業員200人
⇒ 効率的な経営を目指す**

中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

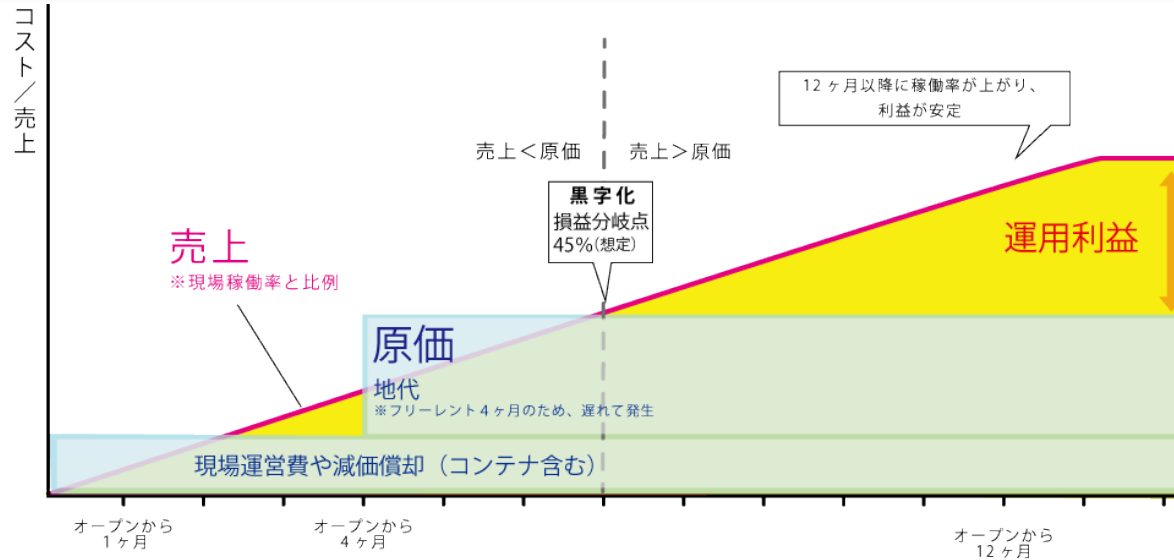
- ✓ ストレージの出店を受注だけではなく、自己投資でも開始
 - ✓ 損益分岐点が受注70%から自己投資45%に改善
 - ✓ 2015年は全体の計画の
7割を受注で、3割を自己投資で出店。
3年後からは5割ずつとし、更に利益率が改善
- 
- ✓ 将来への飛躍に向けて利益率UP戦略をスタート

少数精鋭！
新しいエリアリンク

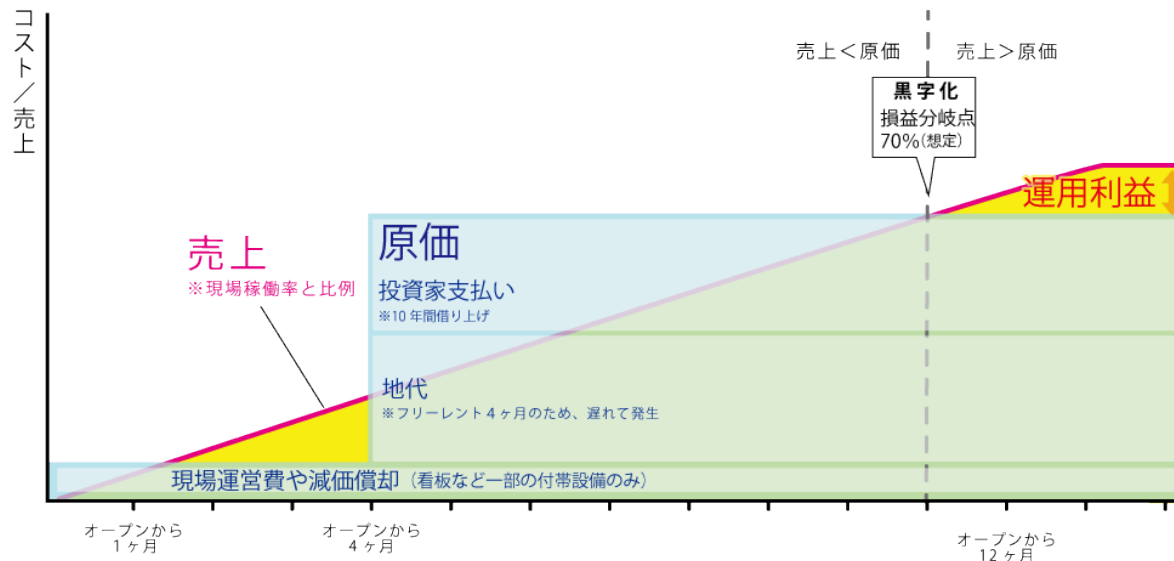
中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

自己資金での出店で、より早期の利益貢献を実現。

自己投資による出店



投資家受注による出店

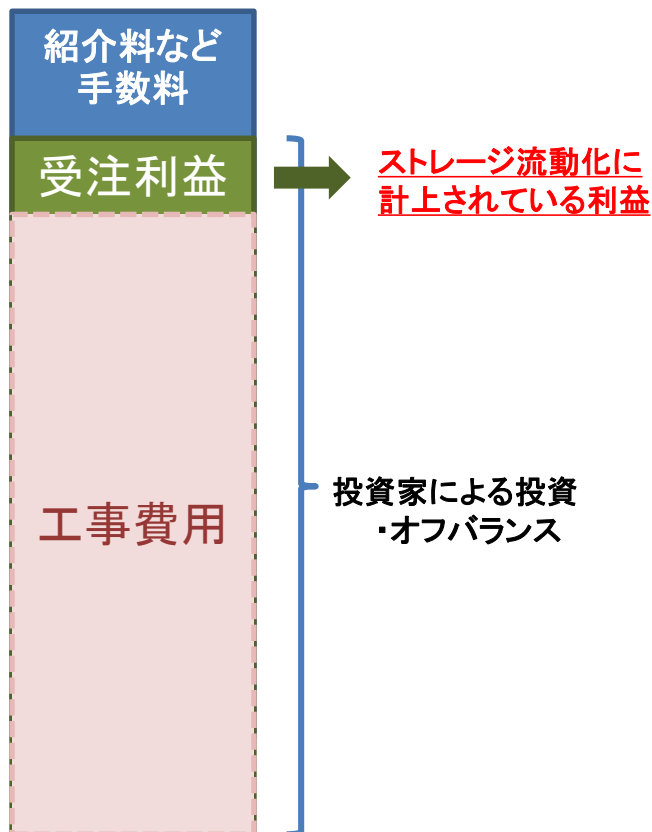


中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

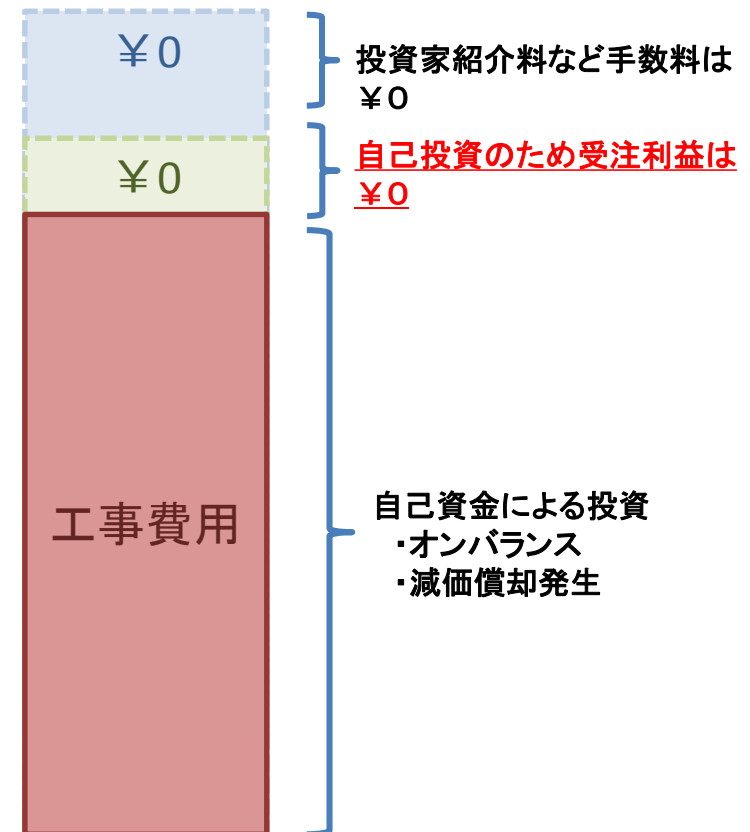
自己資金での出店の増加で、ストレージ流動化による受注利益が減少

出店時コストの比較

ストレージ流動化による出店コスト



自己資金のみによる出店コスト

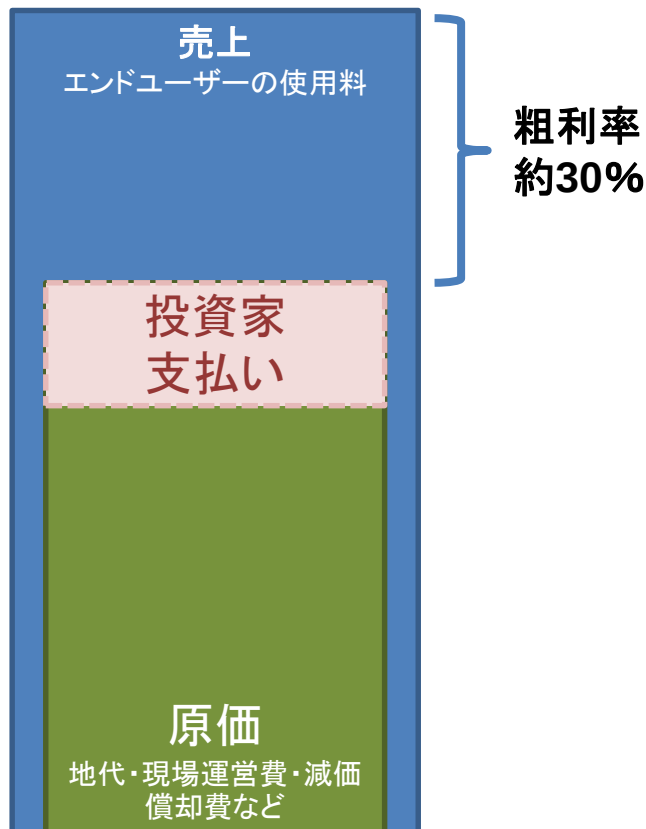


中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

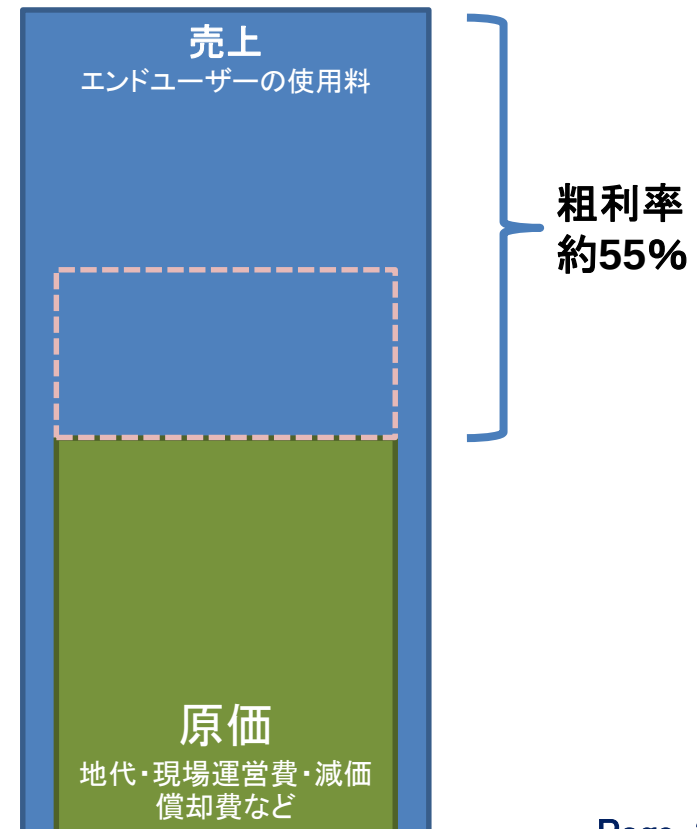
自己資金の出店では原価が圧縮され、粗利率が向上

インカムゲイン・ランニングコストの比較

ストレージ流動化

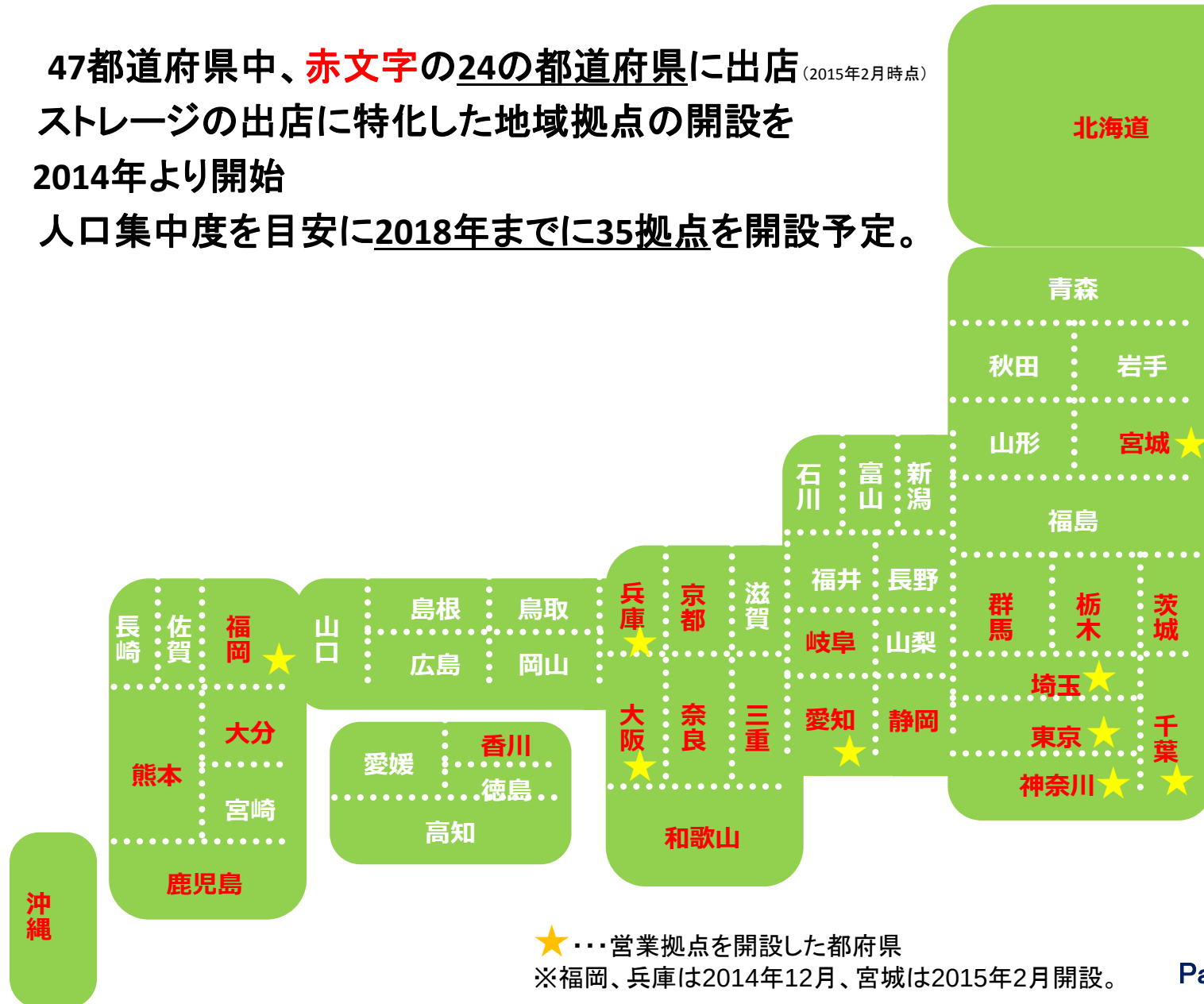


自己資金のみ



中期経営計画:ストレージ事業:出店の加速

- ✓ 47都道府県中、**赤文字**の24の都道府県に出店 (2015年2月時点)
- ✓ ストレージの出店に特化した地域拠点の開設を2014年より開始
- ✓ 人口集中度を目安に2018年までに35拠点を開設予定。



中期経営計画: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」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
- ・年間8棟を継続的に出店



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)



ハローストレージ神田秋葉原3(東京都)

✓ LED看板デザイン設置の加速

- ・3年後までに全物件に視認性の高いLED看板を設置し、ブランド認知度を向上



LED看板デザイン

中期経営計画: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市部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

ハローストレージ蔵・ハローストレージ梶ヶ谷パート2 **NEW** 2015年2月1日 同時オープン



ハローストレージ蔵
(埼玉県蕨市中央) 211室



ハローストレージ梶ヶ谷パート2
(神奈川県川崎市宮前区) 155室

NEW 1棟ストレージオープン情報

ハローストレージ門前仲町

(東京都台東区) 2014年5月オープン 93室

ハローストレージ北上野

(東京都台東区) 2014年7月オープン 93室

ハローストレージ雪が谷大塚

(東京都大田区) 2014年10月オープン 171室

ハローストレージ神田・秋葉原3

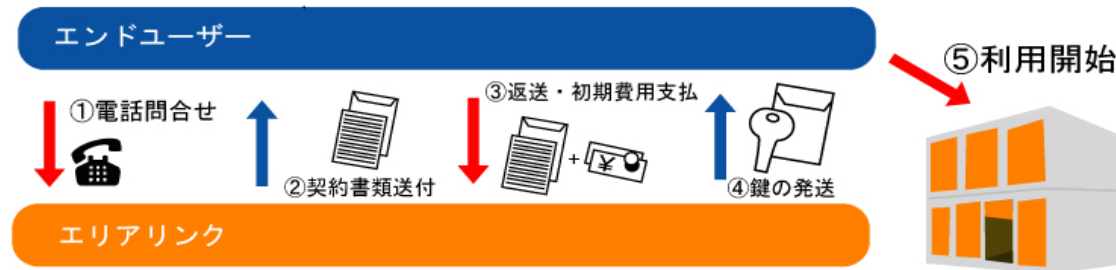
(東京都千代田区) 2014年12月オープン 96室

中期経営計画:ストレージ事業:差別化とブランド力向上②

✓ 業務効率とサービス向上のためのシステム化

- ・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
- ・最短で当日の鍵の引き渡しが可能に
- ・PCの他、スマホでも契約が可能に

従来の契約



スピード 3 分契約 **NEW**



中期経営計画：次の10年へ向けた人材開発

拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成。

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。

管理室数が最大規模の東京オフィス長に2011年4月入社の
新卒社員を抜擢。2015年より執行役員に就任。

✓ オフィス (管理室数5,000室以上)

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 (管理室数5,000室未満)

名古屋、神戸、福岡、仙台が稼働中。

※神戸、福岡は2014年12月、仙台は2015年2月開設



仙台営業所
(宮城県仙台市宮城野区)

中期経営計画:新機軸「エリアリンクコンサルティング」

- ✓ **オーナーズクラブへの資産運用コンサルティングなどVIP富裕層向け新規ビジネスを展開**
 - ・優良顧客(VIP)を対象に、保険／不動産／相続などの多岐にわたるサービスを提供。顧客の囲い込みを図る。
 - ・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**
 - ・資産管理、旅行の手配等、プライベートバンカーよりも手厚いサービスを提供するノウハウを取得



営業研修の様様



オーナー向け季刊誌「オーナー新聞 Dear Owners」

中期経営計画:M & Aを視野に入れた成長戦略

M&Aの第一の目的

成長資金を有効に活用し、主力のストレージ事業の規模を短期間で拡大すること

M&Aの第二の目的

他社の追従を許さないシェアを確保し、絶対的な優位性を確立すること

エリアリンクの見通し

現在の戦略を実行することにより、5年ほどで、
シェアも成長資金も他社を圧倒する規模となると予想



積極的にM & Aの交渉先を探さなくても、同業他社から自発的な交渉案件が発生してくる可能性が高い。

中期経営計画:5年後の経営目標

超安定高成長企業

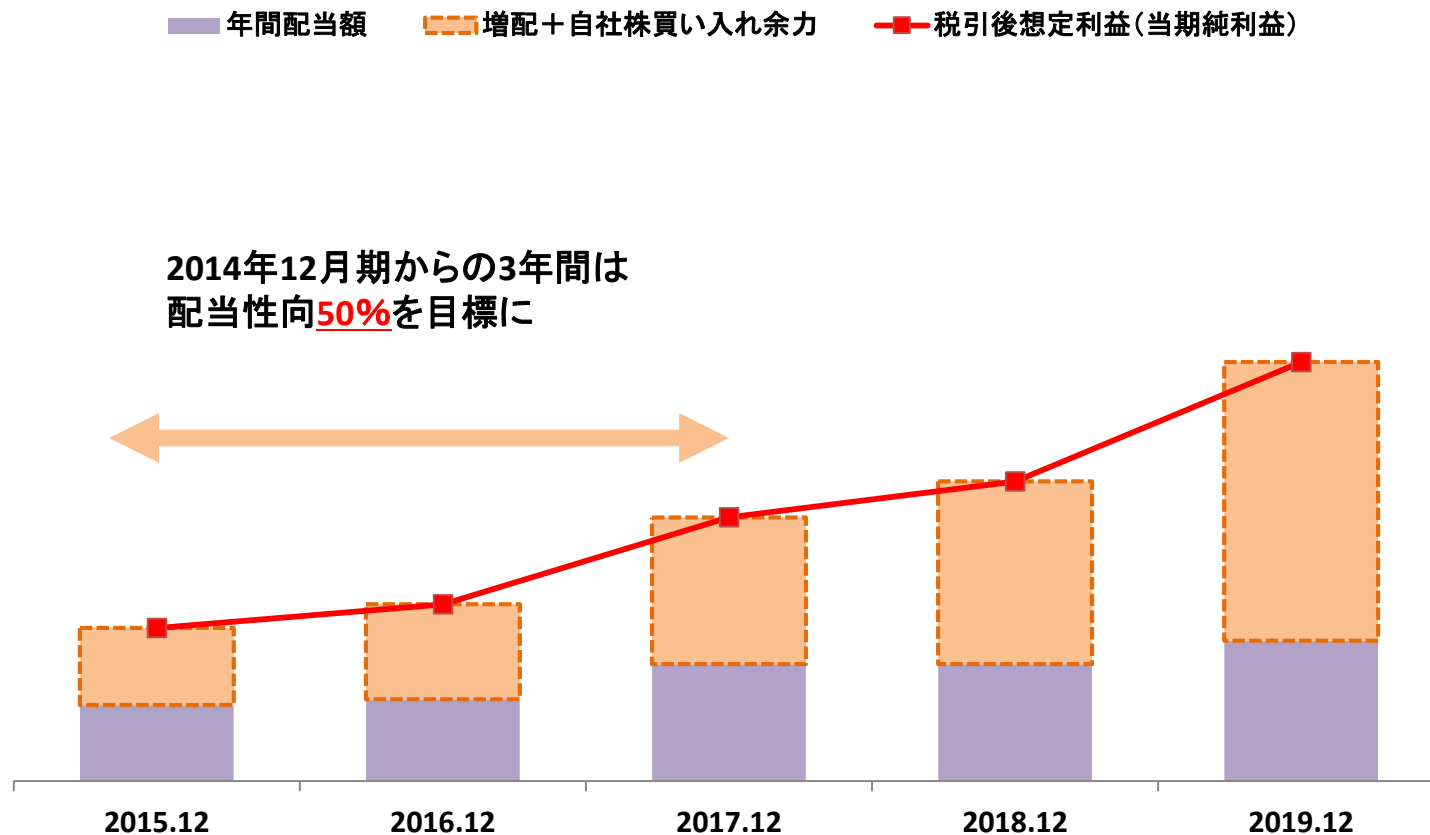
■ 2019年12月期目標数値

売上高18,917百万円、営業利益2,780百万円へ

(単位:百万円)	2014年12月期 実績	2019年12月期 目標	差	年平均伸長率
売上高	18,120	18,917	+797	+0.9%
営業利益	2,235	2,780	+544	+4.5%
営業利益率(%)	12.3	14.7	+2.4pt	—
経常利益	2,087	2,757	+670	+5.7%
当期純利益	1,541	1,792	+251	+3.0%
ROA(%)	7.2	8.0	+0.8pt	—
ROE(%)	11.9	10.8	△1.1pt	—
自己資本比率(%)	69.2	73.7	+4.5pt	—

業績連動による増配と自社株買いを視野に、安定的な株主還元を実施

増配＋自社株買い入れ余力の推移



※ 税引後想定利益は当期純利益の見込み数値に該当します。

コーポレートガバナンス

✓ 基本的な考え方

当社は、株主価値重視の経営を目指しており、監査役制度を維持しながら執行役員制度を導入する一方、社外取締役の選任を行う等、業務執行、監査・監督等の区分・統制化を図りつつ経営の透明性、客観性の確保に努めるとともに、効率的かつ健全な経営のために活力と柔軟性を軸としたマネジメントシステムの再構築を進めております。

✓ コーポレートガバナンス体制強化の予定

- ・今後、執行役員制度を導入
- ・社外取締役の増員を予定

まとめ

- ✓ ストレージ市場シェア50%と圧倒的優位を実現
- ✓ 自己投資拡大で利益率の向上を図る
- ✓ ストレージ1棟ビルの展開、LED看板の設置などにより差別化とブランド力を向上
- ✓ 10年後に経常利益100億円、従業員数200人、従業員1人当たりの経常利益5,000万円の達成を目標に邁進

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)

	2009/12	変化率 (%)	2010/12	変化率 (%)	2011/12	変化率 (%)	2012/12	変化率 (%)	2013/12	変化率 (%)	2014/12
売上高	12,183	-8.5%	11,143	-4.8%	10,603	-4.5%	10,124	+21.1%	12,256	+47.8%	18,120
売上総利益	2,317	-6.1%	2,176	+8.7%	2,365	+11.2%	2,629	+26.8%	3,306	+31.9%	4,360
売上総利益率(%)	19.0	+0.5pt	19.5	+2.8pt	22.3	+3.5pt	26.0	+1.2pt	26.9	△2.8pt	24.1
販売費及び一般管理費	1,196	-2.3%	1,169	+12.9%	1,320	+10.9%	1,464	+24.9%	1,800	+16.3%	2,125
営業利益	1,121	-10.2%	1,006	+3.8%	1,044	+11.6%	1,165	+29.2%	1,505	+48.5%	2,235
営業利益率(%)	9.2	-0.2pt	9.0	+0.8pt	9.8	+1.7pt	11.5	+0.8pt	12.3	+0.0pt	12.3
経常利益	827	-6.3%	774	+23.1%	953	+12.8%	1,075	+33.3%	1,433	+45.6%	2,087
当期純利益	557	+20.8%	673	+14.7%	772	+22.7%	948	+42.0%	1,346	+14.4%	1,541
ROA(%)	2.7	+0.7pt	3.4	+0.9pt	4.3	+1.0pt	5.3	+1.2pt	6.5	+0.7pt	7.2
ROE(%)	7.3	+0.3pt	7.6	+0.4pt	8.0	+1.1pt	9.1	+2.5pt	11.6	+0.4pt	11.9
有利子負債	9,757	-27.4%	7,079	-26.5%	5,206	+6.5%	5,545	+41.3%	7,837	△35.1%	2,759
総資産	20,355	-8.1%	18,701	-7.7%	17,266	+7.8%	18,612	+23.7%	23,017	△15.1%	19,539
純資産	8,523	8.1%	9,214	8.4%	9,987	+9.5%	10,935	+12.3%	12,282	+10.0%	13,514
自己資本比率(%)	41.9	+7.4pt	49.3	+8.5pt	57.8	+1.0pt	58.8	△5.4pt	53.4	+15.8pt	69.2
1株当たり当期純利益 (円)※	5.38	+1.9%	5.48	+14.7%	6.29	+22.7%	7.72	+42.0%	10.97	+14.4%	12.55
1株当たり純資産額 (円)※	69.43	+8.1%	75.06	+8.4%	81.35	+9.5%	89.08	+12.3%	100.05	+10.0%	110.09
従業員数(人)	62	-3.2%	60	+21.7%	73	+12.3%	82	+19.5%	98	+8.2%	106

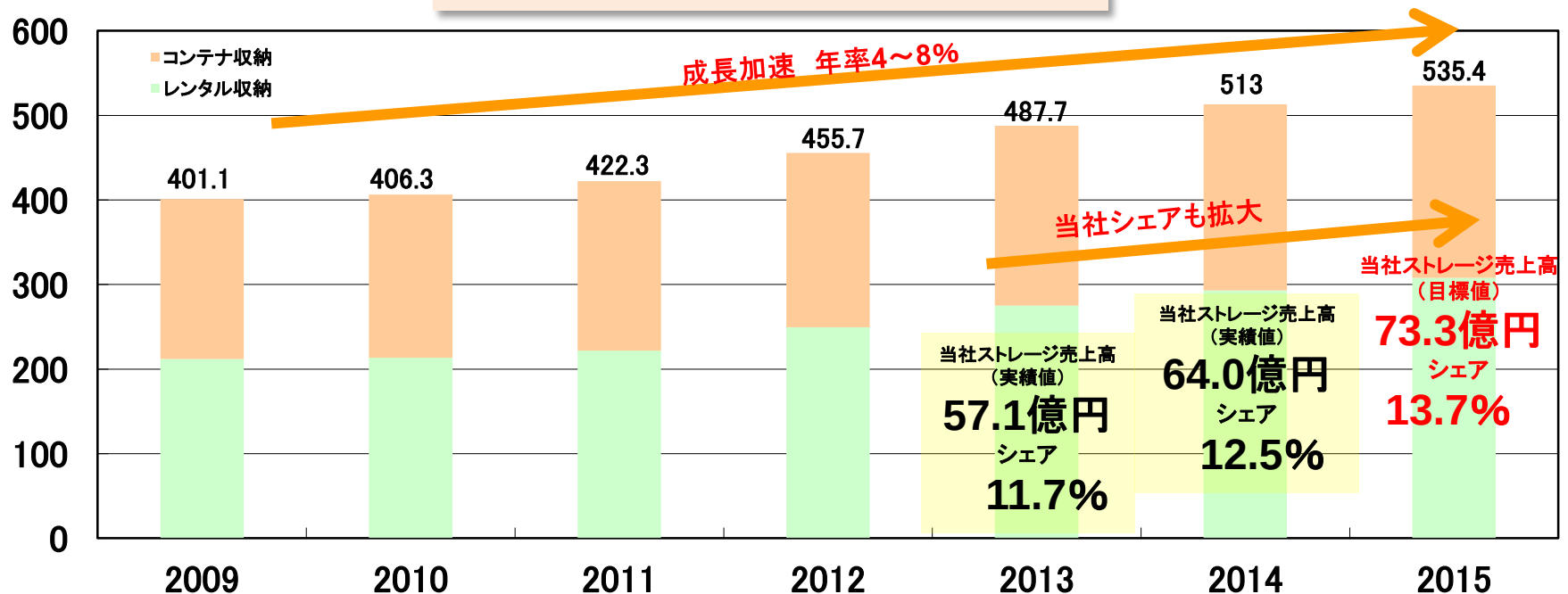
※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っており、2012年度以前の数値は遡及修正しています。

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、13.7%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) 73.3億円
- 当社シェア(売上高) 13.7%(国内No.1)

収納ビジネスの市場規模の推計(全国)

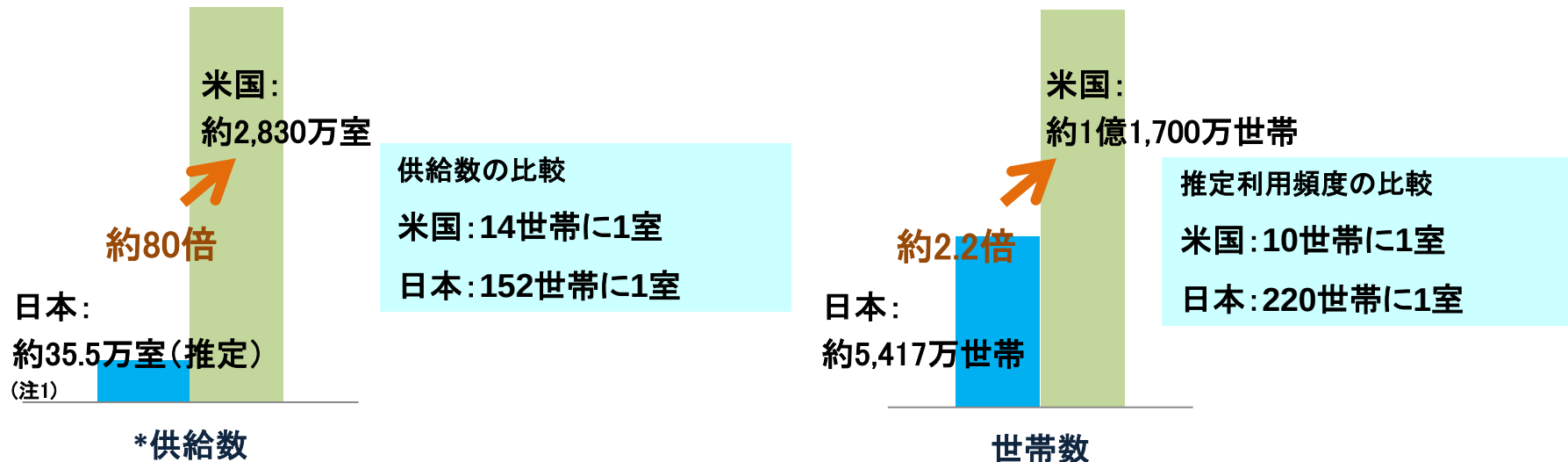


ストレージ事業②：市場規模予測（2）

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%

2階建て



複合1階建て



ゲート付き



1階建て



■米国シェア1位のパブリックストレージ社

1972年創業

S&P 500 及び FT Global 500 採用銘柄

●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))

参照: Self Storage Almanac 2013

■国内ストレージ市場における当社の位置

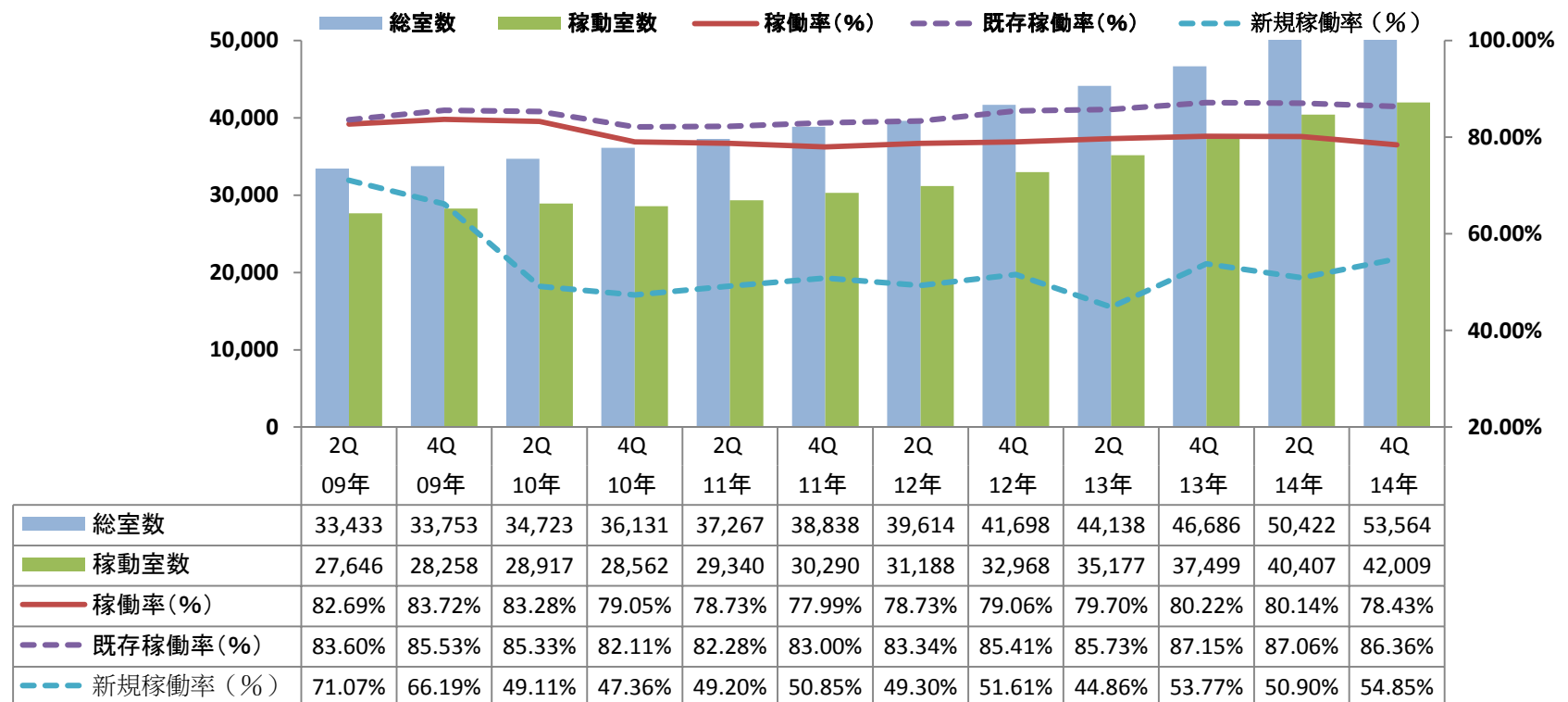
	会社名	店舗数	室数	シェア(室数)
1位	エリアリンク	798	44,929	12.7%
2位	A 社	749	36,631	10.4%
3位	B 社	47	26,192	7.4%
4位	C 社	391	20,646	5.8%
5位	D 社	255	11,445	3.2%
	全 体	7,419	352,929	100%

ストレージ事業④：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。

- ・地域の営業拠点にて出店、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。
- ・2014年は約6,800室の出店。2016年には約11,000室の出店見込み。郊外、地方の出店にも注力。

総室数、稼働室数、稼働率の推移

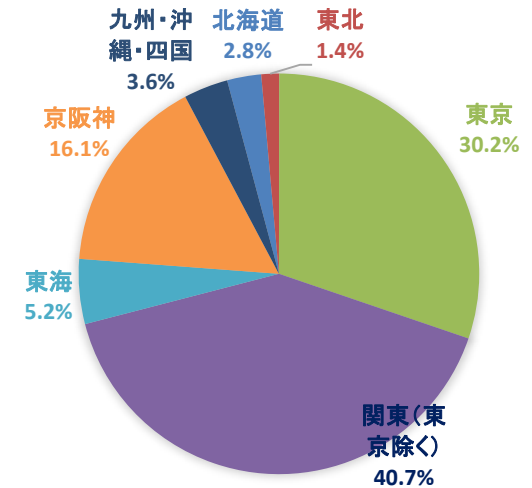


ストレージ事業⑤: 地域別出店状況

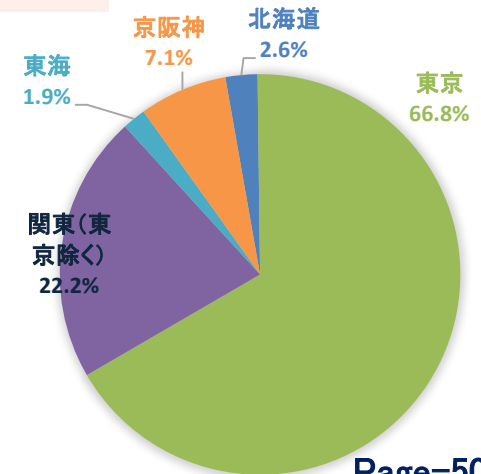
全国35拠点を(オフィス・営業所)を開設、国内シェア50%をめざし、出店を加速

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	2.7%
宮城	536	—	536	1.0%
茨城	292	—	292	0.6%
栃木	83	—	83	0.2%
群馬 NEW	86	—	86	0.2%
埼玉	4,978	663	5,641	10.5%
千葉	6,803	329	7,132	13.3%
東京	11,239	10,930	22,169	41.4%
神奈川	2,912	2,541	5,453	10.2%
岐阜	169	—	169	0.3%
静岡	357	—	357	0.7%
愛知	1,267	259	1,526	2.9%
三重	154	50	204	0.9%
京都	808	154	962	1.8%
大阪	2,367	962	3,329	6.2%
兵庫	2,332	47	2,379	4.4%
奈良	469	—	469	0.9%
香川 NEW	45	—	45	0.1%
福岡	706	—	706	1.3%
熊本	48	—	48	0.1%
大分	26	—	26	0.1%
鹿児島	372	—	372	0.7%
沖縄	134	—	134	0.3%
合計	37,207	16,357	53,564	100.0%

コンテナ



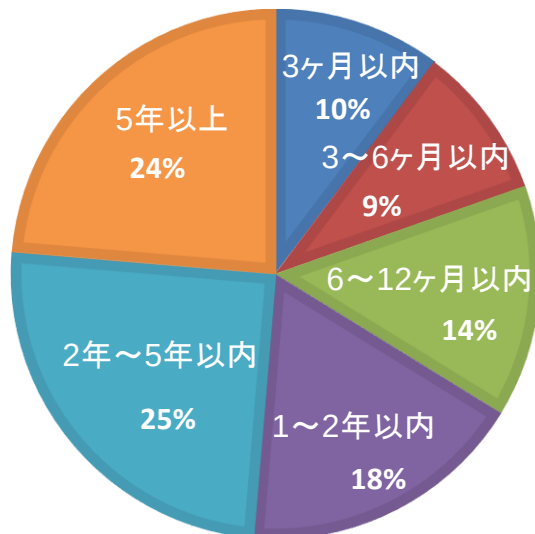
トランク



ストレージ事業⑥:ユーザー分析

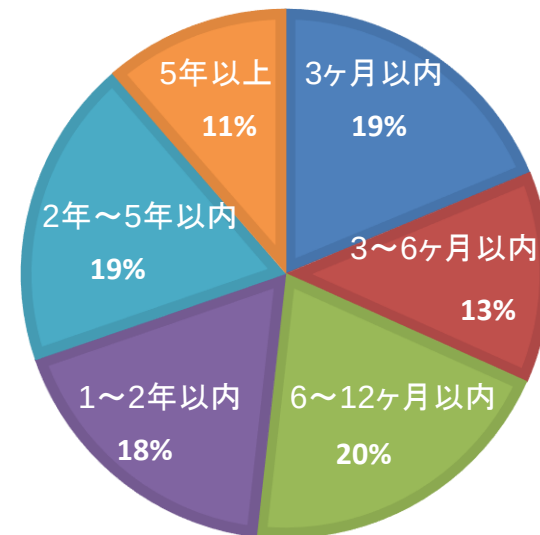
- 契約者の顧客の平均利用期間は3年(2014年8月時点)
- 解約までの平均利用期間は1年10ヶ月(2013年実績)
- 月額使用料平均はコンテナタイプ11,250円、トランクタイプ12,500円

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



江別市大麻桜木町(北海道)



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)



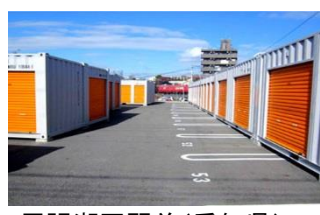
水戸姫子(茨城県)



元住吉(神奈川県)



浜松南浅田(静岡県)



尾張瀬戸駅前(愛知県)



和歌山松江北(和歌山県)



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、2015年新規出店現場



ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ



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)



銀座2(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、2015年新規出店現場

ストレージ展開例/屋内まるごと一棟タイプ



上段左から
 ハローストレージ北上野
 ハローストレージ神田秋葉原3
 ハローストレージ門前仲町
 下段左から
 ハローストレージ雪が谷大塚
 ハローストレージ蕨
 ハローストレージ梶ヶ谷2

※ **NEW**

2014年、2015年新規出店現場

ストレージ展開例



貸会議室の拡大

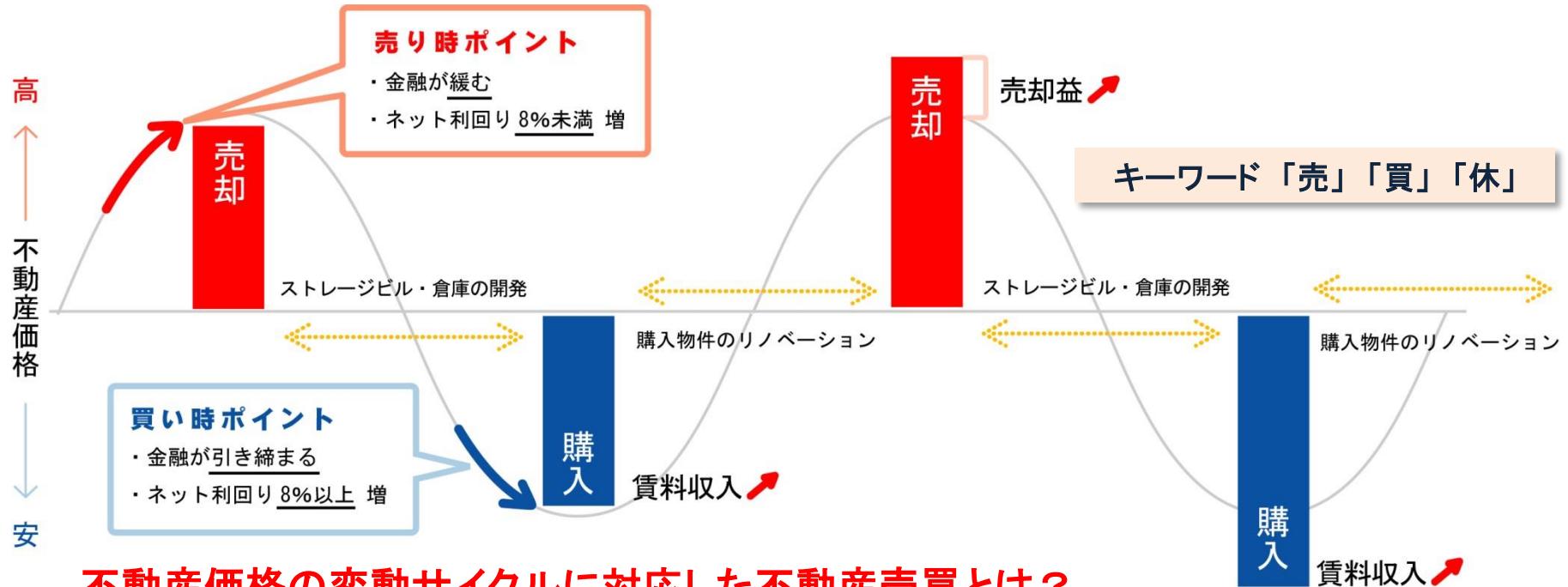
- ✓ **業界No. 1**を目指し、「ハロー貸会議室」を全国展開、新たな収益基盤に
 - ・2006年より、中小のオフィスビルや空きテナントを活用した貸会議室サービスを東京、横浜、大阪で展開
 - ・2013年12月に大阪、2014年1月に名古屋に出店。今後、地方中核都市へ出店
 - ・従来の出来高制の出店だけでなく、条件の良い物件を借上げて出店する



ハロー貸会議室新橋(東京都)

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

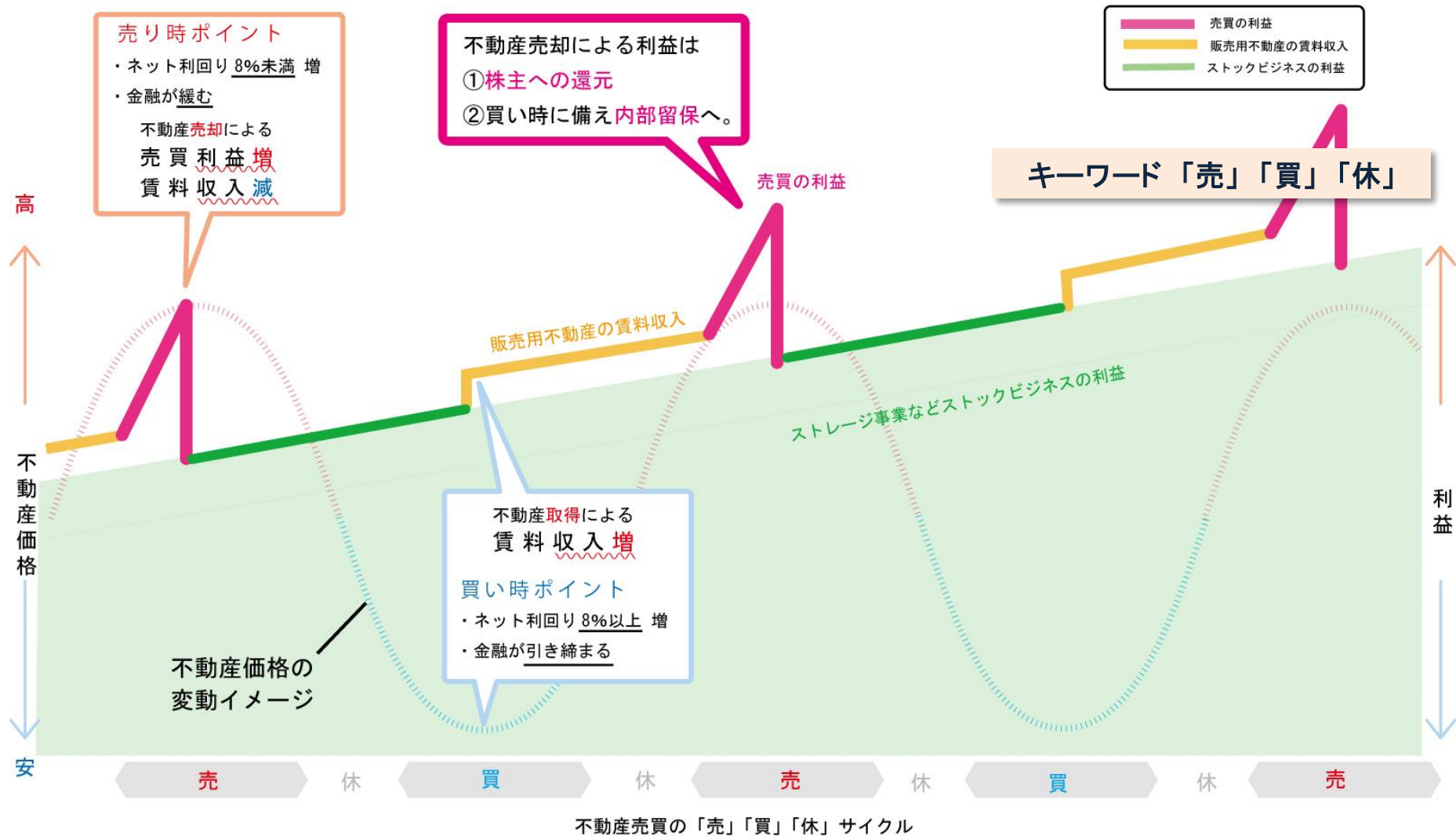


不動産価格の変動サイクルに対応した不動産売買とは？

- 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

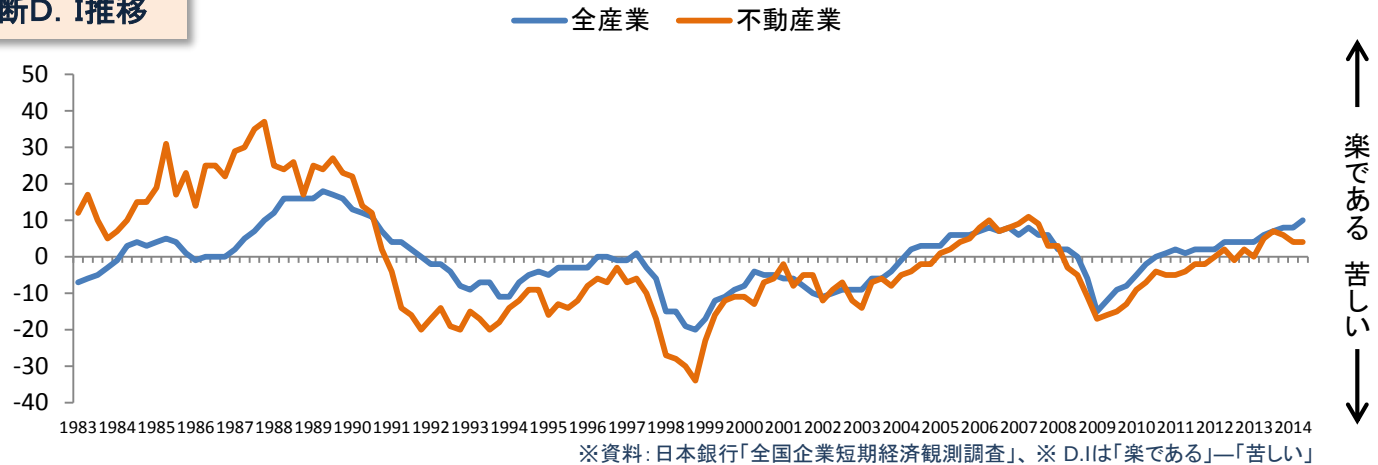
当社の収益イメージ



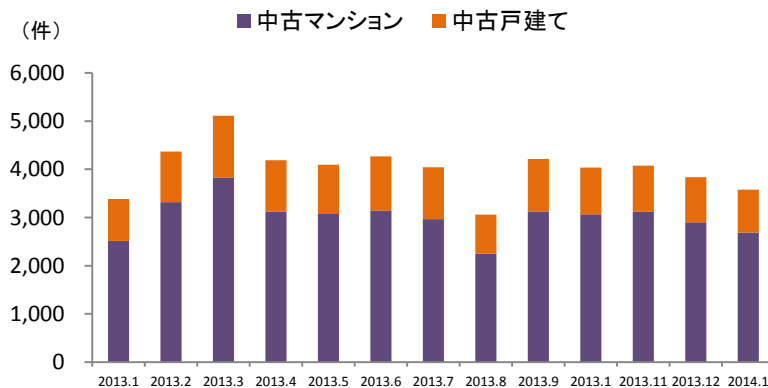
理想の不動産業モデル③

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

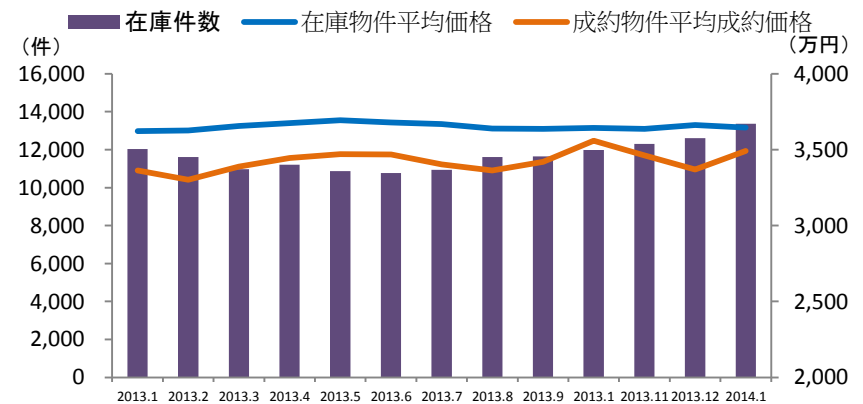
資金繰り判断D.I推移



【首都圏】中古マンション・流通戸建て成約件数の推移



【首都圏】新築戸建 在庫物件数と平均成約価格の推移



※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



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

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

- ✓ 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

下期

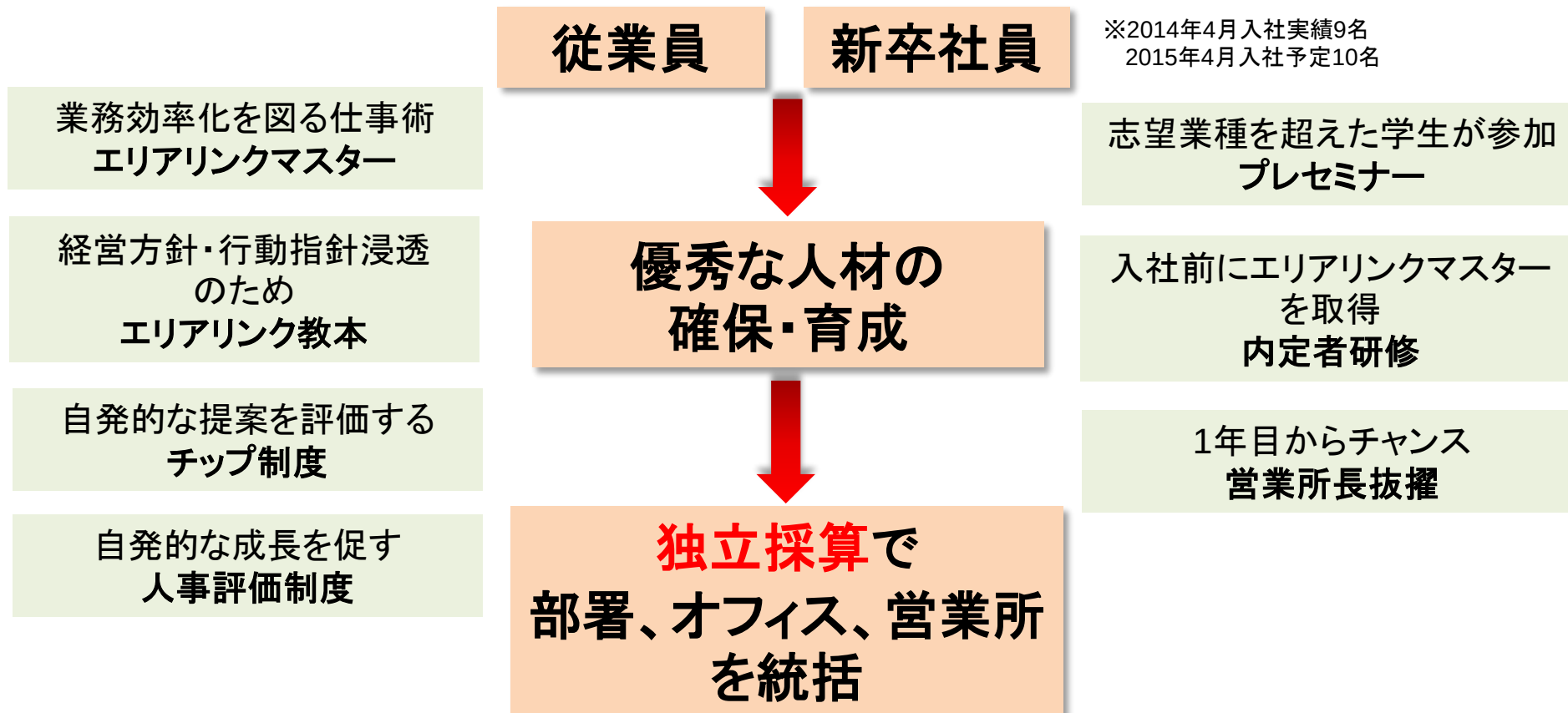
7月～9月 リフレッシュ及び
種まき期間
がむしゃら期間及び
当期の種まき

- ✓ 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

10月～12月 がむしゃら期間
翌年への貯金

翌年上期の
スタートダッシュの準備

能力向上の仕組みづくりと新卒社員の戦力化

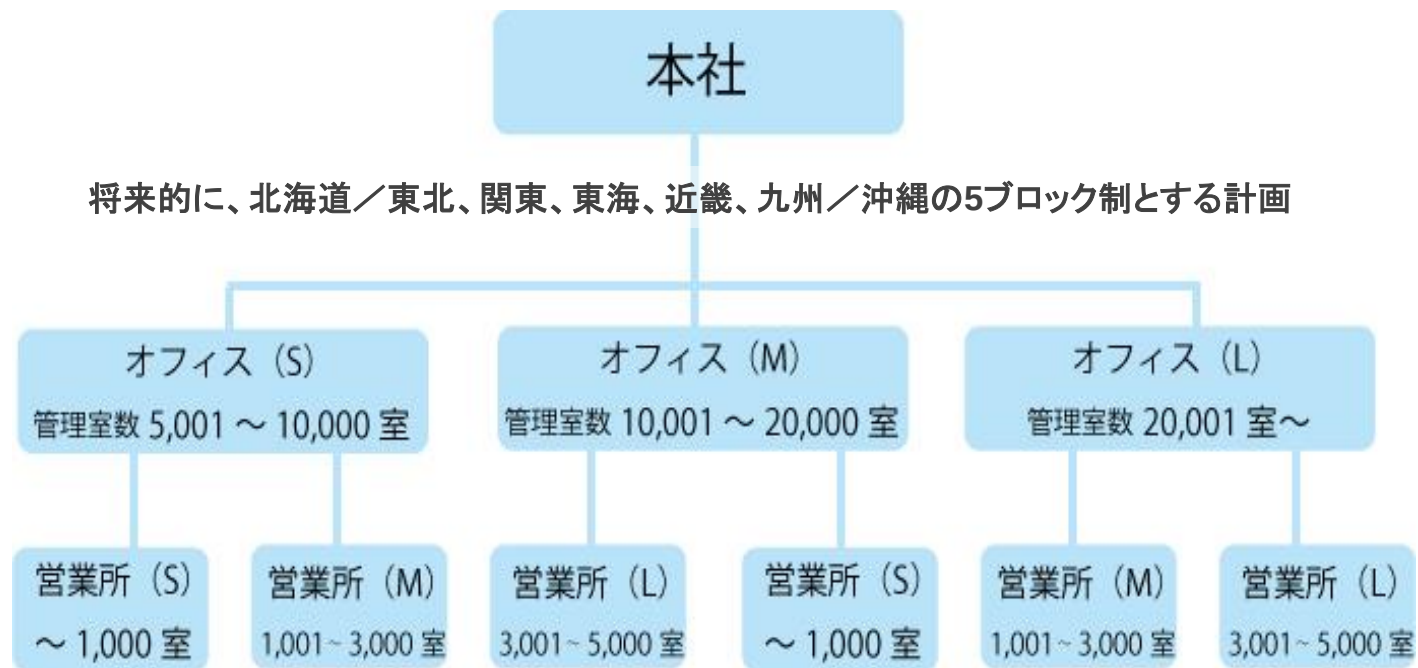


人材育成への取り組み②

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)を営業店長とし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:

営業店長(S)→営業店長(M)

営業店長(L)→オフィス長(S)

オフィス長(L)→**ブロック**
→**エキスパート**

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ー、区分単位で販売

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

主要物件例(一部)

物件名	所在地	用途	帳簿価額 (土地・建物) 単位:百万円
神田BMビル	東京都千代田区	本社、店舗、事務所	1,018
神田共同ビル	東京都千代田区	事務所	892
銀座6丁目出井ビル	東京都中央区	店舗	886
ベストイン近江八幡	滋賀県近江八幡市	ホテル	464
ベストイン鹿島	茨城県神栖市	ホテル	399
ベストイン魚津	富山県魚津市	ホテル	297
ベストイン八日市	滋賀県東近江市	ホテル	287
ベストイン甲府	山梨県甲府市	ホテル	275
ハローストレージ町田	東京都町田市	ストレージ	243
ハローストレージ下井草	東京都杉並区	ストレージ	183

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が、当資料記載の業績見通しのみに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 管理本部
TEL / 03-5577-9250 FAX / 03-5577-9251