

統合レポート 2022

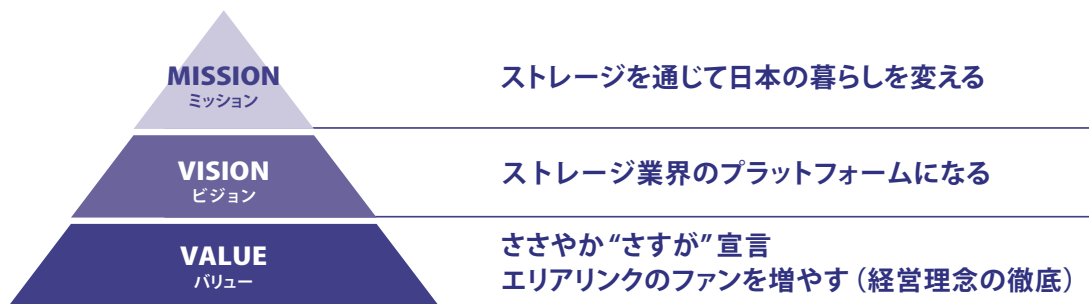
2022年12月期



エリアルリンクは遊休不動産を活用したストック型のビジネスを中心に展開してきました。ストレージ事業では「ハローストレージ」のブランド名でトランクルームを全国展開し、リーディングカンパニーとしてのポジションを築いています。当社は、「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」という経営理念を掲げ、ストレージ事業を通じて人々の生活を豊かにしていくことに貢献してまいります。また、ストレージ事業をはじめとするストックビジネスの安定収益基盤を軸に、持続的な成長と企業価値の向上をめざしてまいります。

経営理念

世の中に便利さと楽しさと感動を提供する



目次

イントロダクション	戦略と資源配分	サステナビリティを支える基盤
At a Glance 一目でわかるエリアルリンク … 1	中期経営計画23-25の概要 …… 10	コーポレート・ガバナンス …… 20
エリアルリンクの成長の軌跡 …… 2	財務戦略 …… 12	・取締役、監査役 …… 22
トップメッセージ …… 4	財務ハイライト …… 14	・社外役員メッセージ …… 24
		コンプライアンス&リスクマネジメント … 25
		環境・社会への取り組み …… 26
価値創造	事業戦略とパフォーマンス	データセクション
エリアルリンクの価値創造プロセス …… 6	事業活動 …… 16	11カ年の主要財務データ …… 30
リスクと機会、その対応 …… 8	・ストレージ事業 …… 16	ストレージ事業の状況 …… 32
	・土地権利整備事業、 その他運用サービス事業 …… 19	株式情報／会社情報 …… 33

エリアルリンク統合レポートについて

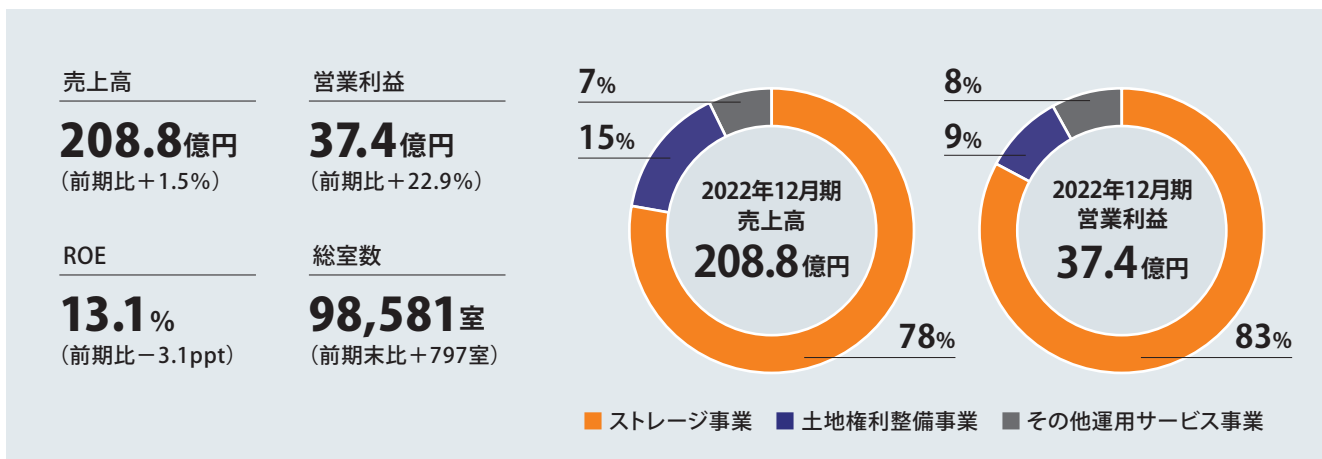
本レポートは、エリアルリンクの中長期的成長戦略をステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、経営戦略や業績等の財務要因と、ガバナンス改革、環境や社会との関係性等の非財務要因を一体的に伝える統合レポートとして発行いたしました。レポート作成にあたっては、IFRS財団等の国際的なフレームワーク及びGRIのスタンダードを参考としています。

編集方針 「エリアルリンク統合レポート2022」は、エリアルリンク株式会社の財務情報・非財務情報レポートとして編集しています。2022年度（2022年1月1日～2022年12月31日）の活動を中心に、2023年

1月以降の報告も含まれています。また、紹介する関係者の所属・役職名は活動当時のものです。このほか、ステークホルダーの皆さまに、より当社について理解いただけるよう網羅的かつ詳細な情報をコーポレートサイト (<https://www.arealink.co.jp/>) で公開しています。

免責事項 本レポートには、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した事項及び所信に基づく見込みです。

At a Glance 一目でわかるエアリンク (2022年12月31日現在)



ストレージ事業 売上高163.7億円 売上高構成比78.4%

土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有し、レンタル収納スペースとして運用する事業です。また、投資商品としてコンテナやストレージ専用建物を受注し販売する事業です。

ストレージ運用 レンタル収納スペースの運営・募集・管理を行う事業
売上高 **157.3億円** 売上高構成比 **75.3%**

ストレージ流動化 投資商品としてストレージを受注・販売する事業
売上高 **6.4億円** 売上高構成比 **3.1%**

エアリンクは『ハローストレージ』というブランド名で商品展開
国内のリーディングカンパニー。全国47都道府県で展開、**市場シェアは約17%**

ハローストレージ(屋外型)
海上運送用の丈夫なコンテナを利用した大型収納スペースです。車の乗り入れが可能で入出庫がとてもスムーズです。北海道から沖縄まで全国で73,881室(2022年12月末)を展開しています。

コンテナ型
土地を借りて、コンテナを設置して運営する収納スペース



郊外を中心に出店

ハローストレージ(屋内型)
都市圏、大都市圏を中心に建物一棟、一区画を活用した屋内型のトランクルームです。

ビルイン型
ビルの空きフロアを借りて区切り運営する収納スペース



都市部(東京23区)中心に出店

建物型(ストレージミニ)
土地を購入して、建物を建築して運営する収納スペース



住宅地に出店

土地権利整備(底地)事業

売上高**31.1億円** 売上高構成比**14.9%**

権利関係の複雑な借地権・底地の売買を通じて、地主様と借地権者様の双方の問題を解決する事業です。

土地オーナーより底地を購入し、タイミングを計って借地権者に売却する土地権利整備事業を展開しています。

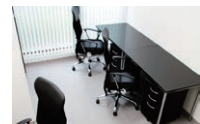


その他運用サービス事業

売上高**14.0億円** 売上高構成比**6.7%**

アセット事業、オフィス事業等からなる、土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有し、当社の「ハローシリーズ」による付加価値を高め、運用・管理する事業等です。

SOHO
開業時の場所の開設にかかる費用をできるだけ抑えるためのレンタルオフィスを提供しています。



エリアリンクの成長の軌跡

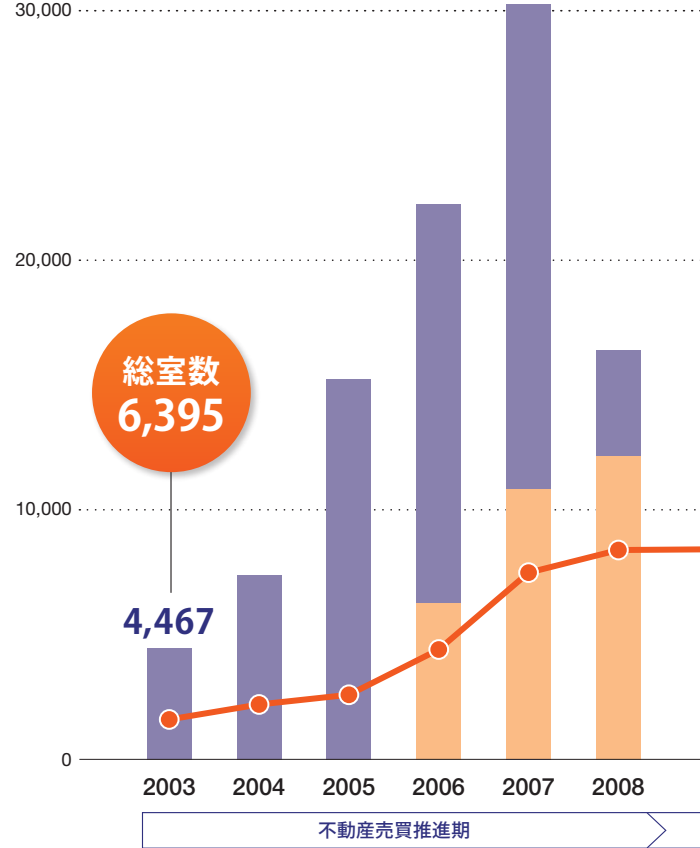
エリアリンクは1995年に現・代表取締役会長の林尚道によって設立されました。設立当初は貸地や時間貸しコインパーキング事業などを行っていましたが、1999年、空き地へ収納用コンテナを設置して賃貸する事業（同社の現在の主力事業であるストレージ事業）を開始しました。

2001年には空きビルを活用して収納スペースを賃貸する事業を開始するなど、レンタル収納スペースを運営するストレージ事業の領域で提供するサービスを多様化させてきました。2002年には所有不動産を運用する事業、2004年にはレンタルオフィス事業（いずれも現在のその他運用サービス事業）を開始。2014年には底地の売買事業（現在の土地権利整備事業）を開始するなど、事業領域の拡大に努めてきました。

一方、創業時から手掛けていた貸地事業やコインパーキング事業などを他社へ譲渡するなど、事業の選択と集中を進めてきました。

2020年12月期以降は、ストレージの投資家への販売ではなく、運用（利用者への貸し出し）によるストック収益を重視する方針に転換しました。このように当社は創業以来、困難な経済環境でも生き残れるようにストック型ビジネスで、持続性のある成長モデルを描いてきました。

■ 不動産運用サービスセグメント売上高（左軸）
※ 2020年度以降はストレージ事業セグメント売上高（左軸）
■ その他事業売上高（左軸） ● 総室数（右軸）
（百万円）



1995年代 2000年代 2005年代

1995年4月
千葉県船橋市に
株式会社ウェルズ技研
(現エリアリンク)を設立



2001年2月
屋内トランクタイプ
出店開始



2005年11月
ハローストレージ
10,000室突破

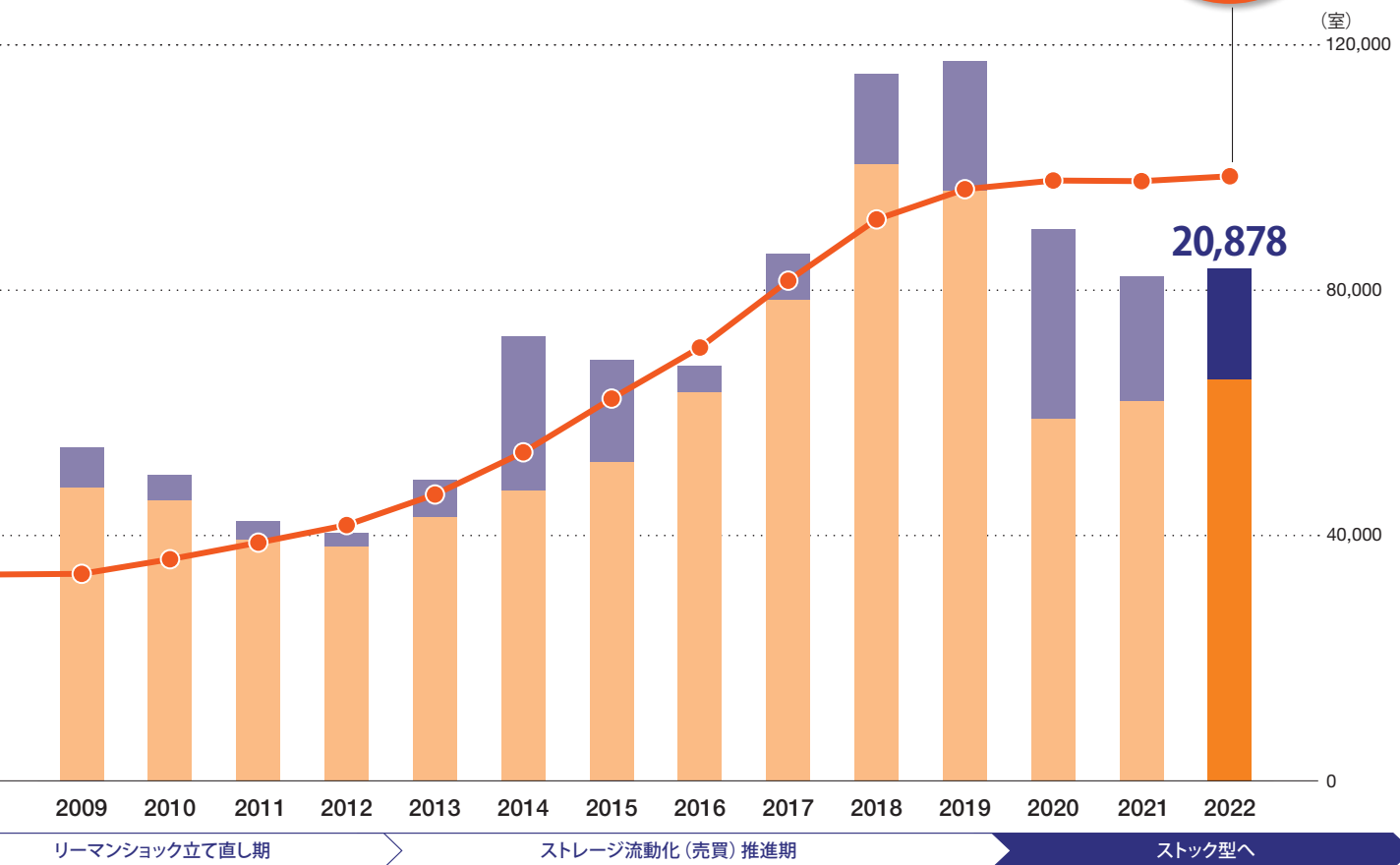


1995年 4月	千葉県船橋市に資本金3,000万円で倉庫付事務所である「ウェルズ21」を受注する目的で株式会社ウェルズ技研を設立
1996年 4月	貸地ビジネスを開始
1996年 6月	時間貸しコインパーキングを行うパーキング事業開始
1998年 7月	千葉県千葉市美浜区に移転、本店所在地とする
1999年 3月	空き地に収納用コンテナを設置し賃貸するハローコンテナ事業開始（現ストレージ事業）

2000年 9月	商号をエリアリンク株式会社に変更
12月	ウィークリー・マンズリーマンション事業「ハローマンズリー」事業開始
2001年 1月	東京都中央区銀座を本店所在地とする
2月	空きビルを活用した貸し収納スペースを賃貸するハロートランク事業開始
8月	本店所在地を東京都千代田区霞ヶ関に移転
2002年 9月	当社所有の土地建物で、不動産運用サービス事業開始
2003年 6月	バイク専用の室内型駐輪場「ハローバイクBOX」オープン
8月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2004年 1月	空きビルを活用したSOHOを賃貸するオフィス事業開始

2005年 2月	「らく貸BOX」を運営する同業 株式会社スペースプロダクツの全株式を取得
11月	ハローストレージ10,000室突破
2007年 4月	東京都港区赤坂を本店所在地とする
2008年 1月	ハローストレージ30,000室突破 株式会社スペースプロダクツを吸収合併
11月	関連会社であるグッド・コミュニケーション株式会社の全株式を譲渡
2009年 4月	東京都千代田区神田小川町を本店所在地とする

総室数
98,581



イントロダクション

価値創造

戦略と資源配分

事業戦略とパフォーマンス

サステナビリティを支える基盤

データセクション

2010年代

2014年6月

ハローストレージ
50,000室突破



2015年代

2015年

土地付き
ストレージタイプ
出店開始



2020年代

2022年4月

東京証券取引所
スタンダード市場へ
市場移行



2010年 1月	株式会社湯原リゾートを吸収合併
6月	ミスター貸地事業を株式会社ウェルズ21へ事業譲渡 パーキング事業を株式会社ウェルズ21より事業譲受
12月	連結子会社であるハロー・テクノ株式会社の保有株式の一部を売却
2012年 5月	関連会社であるハロー・テクノ株式会社の全株式を売却
2014年 6月	ハローストレージ 50,000室突破



2015年 7月	ハローストレージ60,000室突破
2015年 8月	郊外型屋内レンタル収納スペース「2×4 (ツーバイフォー) トランク」オープン
2016年 12月	東京都千代田区外神田を本店所在地とする ハローストレージ70,000室突破
2017年 11月	ハローストレージ80,000室突破
2018年 11月	ハローストレージ 90,000室突破



2020年 5月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2021年 3月	パーキング事業をハロー・テクノ株式会社へ事業譲渡
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場へ市場移行

トツプメツセージ

新経営体制のもと出店を 加速しストレージ業界の プラットフォームを創造します



代表取締役会長
林 尚道



代表取締役社長
鈴木 貴佳

ストックビジネスへの収益構造改革が完了

2022年12月期の業績は、増収、営業利益ベースで増益となりました。売上高は前期比1%増と微増ながら増収トレンドに転換することができました。また、事業構造の安定化を図るため2020年から着手してきたストレージ運用を中心としたストックビジネスへの移行が進展し、営業利益の増加傾向も継続しました。営業利益におけるストックビジネス比率は約95%に達しています。コロナ禍で抑制

していたストレージの出店は、今後の成長を見据えて出店を再加速し、2022年度は前年のほぼ倍増の2,915室をあらたに出店することができました。このように当社は、2019年までの売買中心のビジネスモデルを脱却し、現在ではストレージ事業を中心としたストックビジネスの会社に変貌、収益構造改革が完了しました。

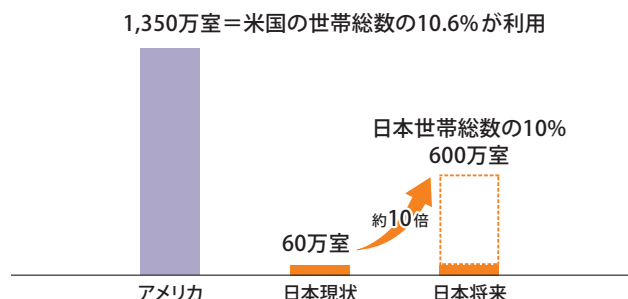
中期経営計画23-25で出店を加速

日本におけるストレージ市場は、高い成長性が見込まれます。たとえば、ストレージが産業として成熟している米国では、世帯総数の約10%がストレージを利用しているのに対し、日本は世帯総数の1%程度の利用にすぎません。このことから、日米比較での単純計算で、未来の日本のストレージ市場は今の10倍の発展余地があるとみています。加えて、日本の住宅床面積は狭く収納スペースが少ないため、ストレージ収納の利便性の認知度を上げて潜在需要を発掘すれば、市場の急拡大が期待できます。

このような市場環境を背景に、当社はストックビジネスへの構造改革が完了した今、出店加速により売上を伸ばしていく計画です。「中期経営計画23-25」では、2023年に4,700室、2024年には1万室以上と新規出店を加速し、

その後も順次新規出店していきます。同時に、利益率の改善も着実に進め、早期の営業利益率20%達成をめざしています。(▶ 詳細はP.10-11をご参照)

米国のストレージ利用状況比較



参照：アメリカ：Self Storage Association「DEMAND STUDY」
日本現状：当社調べ
日本将来：日本の世帯総数*の10%で当社が算出
※ 参照：総務省統計局「令和2年国勢調査」

ストレージ業界のプラットフォームへ

当社は経営理念「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」を実践するため、ストレージ業界のプラットフォームへと進化していきます。そのため、出店に関する日本全国のデータベースを構築し、出店エリアの拡大と出店精度の向上を図ります。また、マンパワーに頼らない営業体制を確立し、無駄を省いた効率的な営業活動を展開します。さらに、物件の小型化により新規物件の稼働率を改善させていきます。そして環境が整った今、一気に新規出店を加速し、国内業界シェア50%をめざしていきます。

当社はこれまで、創業者である林尚道の強力なリーダーシップと明確な事業方針のもと、ストレージ事業を順調に拡大してきました。一方で創業者から次世代への経営の引継ぎについても経営課題として掲げており、近年、経営陣の育成と執行体制強化に取り組んできました。そしてこの度、当社のストレージ事業をけん引してきた専務取

締役の鈴木貴佳が代表取締役社長に就任し、代表権を持つ取締役2名体制となりました。引き続き新経営体制のもと、「全社員が『整理収納』のプロ集団として社会に貢献する企業」「100年使用するストレージの開発で環境面から貢献する企業」「『エアリアルリンクメソッド*』を通じて社員のみならず社会全体に貢献する企業」の3つを使命に掲げ、経営理念を実践していきます。そして、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会などすべてのステークホルダーとの対話を尊重し、持続可能な社会の構築に積極的に役割を果たすとともに、企業価値の向上に努めていきます。

今後とも皆様の一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

*エアリアルリンクメソッド：少人数経営を実現するための当社独自の人材育成の仕組み・制度

代表取締役会長

代表取締役社長

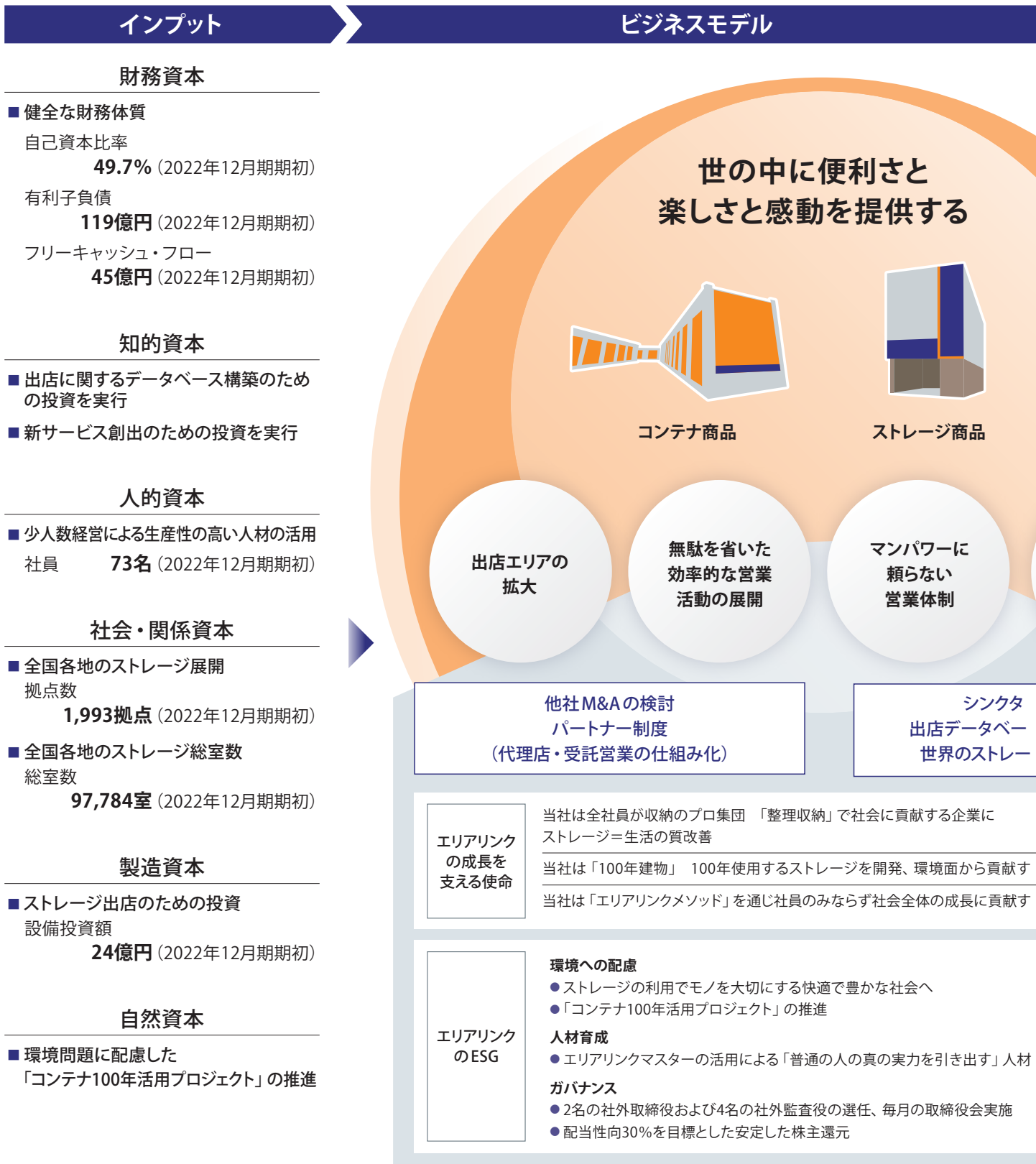
林 尚 進

鈴木 貴 佳



エアリンクの価値創造プロセス

エアリンクは、ストレージのリーディングカンパニーとして、環境保全および地域社会とのつながりを大切にしながら、人々の生活を豊かにしていくことに貢献すべく事業活動を続けてきました。これまで培ってきた資源を最大限活用し、様々な社会課題の解決に挑戦することで、社会的・経済的価値を創出してまいります。



最大の目標

世界No.1の ストレージ企業になる

イントロダクション

価値創造

戦略と資源配分

事業戦略とパフォーマンス

サステナビリティを支える基盤

データセクション

アウトプット

アウトカム

ストレージ事業

- ・ストレージ運用
- ・ストレージ流動化

土地権利整備事業

その他運用サービス事業

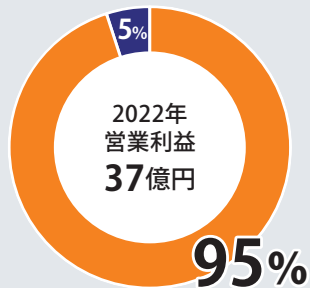
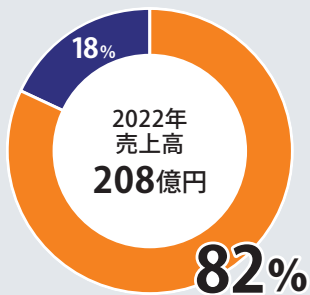
■ ストックビジネス

ストレージ運用（基幹事業）
その他運用サービス事業

■ フロー（売買）ビジネス

ストレージ流動化
土地権利整備事業

売上高・営業利益の
ストックビジネス比率



中期経営計画 22 | 24

財務資本

- 適正な株主還元（2022年12月期実績）
株主総利回り（TSR） **84.7%**
自己資本比率 **50.5%**（50%台を維持）
配当性向 **30.3%**（前期比+11.6%）

知的資本

- 出店に関するデータベースの構築で出店精度を大幅改善、出店再加速の環境整備

人的資本

- 少人数経営による生産性の高い人材の活用
社員 **71名**（前期比-2名）
（2022年12月期実績）

社会・関係資本

- 全国各地のストレージ展開
拠点数 **2,048拠点**（前期比+55拠点）
（2022年12月期実績）
- 全国各地のストレージ総室数
総室数 **98,581室**（前期比+797室）
（2022年12月期実績）

製造資本

- ストレージ出店のための投資
設備投資額 **19億円**（2022年12月期実績）

自然資本

- モノを大切にす文化の醸成
—— 廃棄物削減に貢献
- 環境に配慮したストレージ施設の建設と長期活用

出店に関する
日本全国の
データベースの
構築

リンクと連携
のアップデート
の連携

る（ESG経営）
る企業に

育成

リスクと機会、その対応

エリアリンクは事業に対するリスクと機会を以下のように認識し、対応しています。

課題	リスクと機会
<p>顧客ニーズや市況をはじめとする外部経営環境の変化</p>	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ストレージ需要における景気や不動産市況などの社会情勢の変化の影響 ● ストレージ業界全体の需要動向や法的規制等の影響 ● 急速な外部環境の変化による需要の大幅な減少、稼働率の減少、賃料の滞納の増 ● インフレと円安の進行による、コンテナ調達コスト増加の影響 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ストレージ需要増加の機運および認知度の高まり ○ ストレージ出店に関する全国のデータベースを活用した、さらなる出店精度と稼働
<p>不動産所有リスク</p>	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ストレージ事業の土地を購入し建物を建設するアセット屋内型「土地付きストレージ」の売却用不動産など、不動産の仕入れ・保有における、不動産市況の悪化による ● 国内外の経済情勢の悪化による、不動産への投資意欲の低下、不動産取引の減少、
<p>自然災害等</p>	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 将来発生が懸念されている大地震をはじめ、暴風雨、洪水等の自然災害が発生した当社が運用・管理を行っている不動産の価値が大きく毀損 ● 被災した地域によっては、稼働率の大幅な低下や復旧に要する修繕費用等が発生
<p>参入障壁の低さ</p>	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 特許権等により法的に他社を排除できるものがなく、ビジネスモデルもシンプルなのが発生 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ エリアリンクの優位性確保による、さらなるマーケットシェアの拡大
<p>ストレージ事業に対する規制強化</p>	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 屋外コンテナ型のレンタル収納スペースは、同業他社を含めた設置台数が急速に ● 国土交通省の建築基準法に基づく建築確認申請が、さらなる規制の強化により既合する必要性がある場合、予期せぬコストが発生 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ エリアリンクのコンテナ型ストレージの安全性を訴求

加等の発生
率の向上
ジ」、土地権利整備事業の底地を購入して保有す 地価等の下落の影響 個人向け融資の厳格化、賃料の大幅な下落
場合には、ストレージ運営現場への影響、および
ものであるため、他社の追随参入による競争激
増加 存設置済みのコンテナに対しても建築基準に適

主要な取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ● 定期的に景気動向・不動産市況等のモニタリングを実施 ● エリア・規模・用途・物件特性に応じたマーケット観の醸成 ● 投資判断力・リーシング力の強化
<ul style="list-style-type: none"> ● 定期的に景気動向・不動産市況等のモニタリングを実施 ● 立地条件および周辺の相場状況等を勘案して、顧客ニーズに合致する物件の選定を慎重に検討
<ul style="list-style-type: none"> ● 被害を受けにくい立地条件をもとにした物件の仕入れ活動 ● 自然災害等が発生した際は、各事業において策定している事業継続フローを活用 ● 被災時でも重要な事業を継続または早期復旧できるよう対策
<ul style="list-style-type: none"> ● 「ハローストレージ」ブランドの認知度向上 ● 新商品・新サービスの開発による差別化を図り顧客基盤を獲得
<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客や周辺地域住民の安全性を第一に考えた施策を推進 ● コンテナの安全性に対する啓蒙活動や巡回・メンテナンス体制の強化

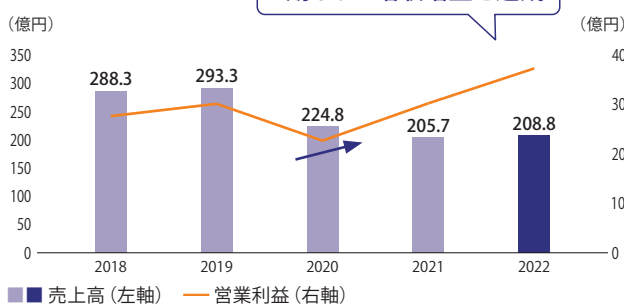
中期経営計画23-25の概要

前中期経営計画の振り返り

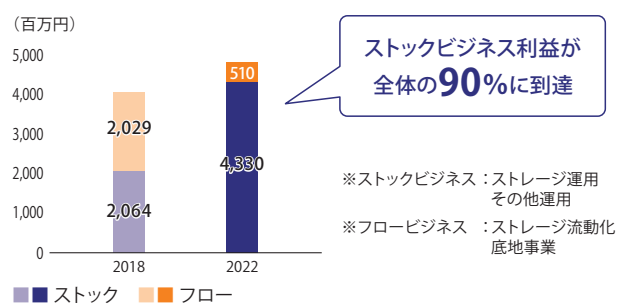
2022年12月期業績は4期ぶりに増収増益となりました。売上高が前期比1%増と微増ながら増収トレンドに転換したほか、特に営業利益は大幅に伸長しました。ストック

ビジネスの比率も約90%に到達し、2022年12月期にはストックビジネスを中心とする事業構造への改革が完了しました。

売上高・営業利益推移



ストックビジネスとフロービジネスの利益比較(内部相殺前)



中期経営計画23-25の数値目標

2023年12月期以降は新規出店の増加による業績の再拡大を図っています。新規出店室数は2022年の2,915室から2023年4,700室へ、2024年には1万室以上、その後も

順次加速をめざします。また、利益率の改善も着実に進め、早期の営業利益率20%達成をめざす方針です。

■ 中期経営計画23-25 経営目標

(百万円)	2022年		2023年		2024年		2025年	
	実績	利益率	計画	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	20,878	—	21,800	—	24,400	—	28,100	—
営業利益	3,742	17.9%	4,050	18.6%	4,650	19.1%	5,500	19.6%
経常利益	3,758	18.0%	3,930	18.0%	4,520	18.5%	5,350	19.0%
ストレージ新規出店室数*	2,915室		4,700室		10,400室		14,000室	

※ 解約は除く

事業別の主な戦略

「中期経営計画23-25」の数値目標の達成に向けた、各事業の主な戦略は以下の通りです。

■ ストレージ事業

出店戦略

- ・出店に関する日本全国のデータベースを構築し、出店精度の大幅改善を実現
- ・出店を再加速する環境が整い、2029年12月期には運営室数約20万室をめざす
- ・出店の加速に備えた営業体制の強化を進める
- ・商品的には、コンテナに加え、ストレージミニ、都市型のビルイントランクの出店を強化

サービス戦略

- ・コンビニエンスストアのような身近で便利な存在となるべく、サービス改善、商品開発をたゆまず実施
- ・コンテナには、清潔感がありつつ住宅と調和する新デザインを導入
- ・ストレージミニは内装・外装併せて全体をコーディネートした新デザインを採用

■ 土地権利整備事業(底地)

- ・「量から質」への転換により、着実な事業展開

今後の出店方針～出店再加速

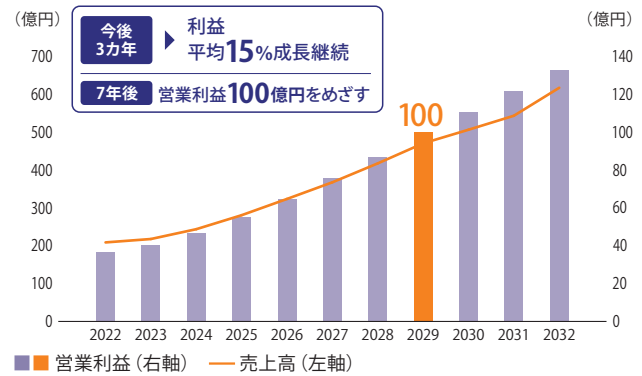
「中期経営計画23-25」では、出店スピードを加速していきます。近年の出店を分析し、1物件あたりの室数を減らし、コンビニエンスストアのような小型物件を中心とした出店展開を行います。また、当社の主力商品である屋外

型コンテナは、地方都市でも需要が根強く、都心に加えて地方での出店も強化していきます。建物型のトランクルームは、高級感のある内装を施し、使い心地の良い物件の出店を進めます。

■ 長期ビジョン

2025年12月期までの3年間で、利益ベースは年間平均15%の成長を見込んでいます。そして7年後の2029年12月期には、営業利益100億円を達成する計画を立てています。

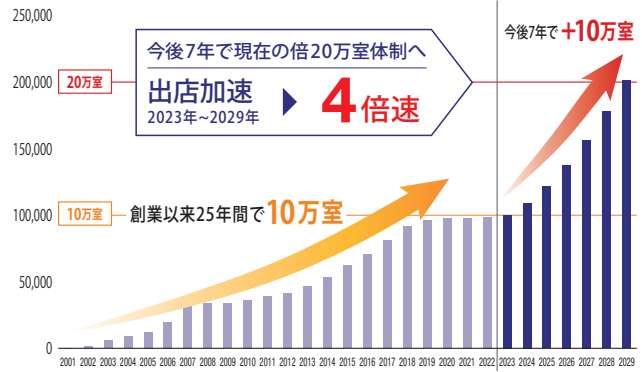
売上高、営業利益 10カ年イメージ



■ 7年後に営業利益100億円を達成するための道筋

当社のストレージ事業の創業からの総室数の推移、および2029年までの今後7年間の計画は右図の通りです。当社は創業以来の25年間で、ストレージを約10万室まで拡大してきました。今後7年間で現在の2倍の20万室に引き上げる計画を立てています。この計画達成に向けて、これまでの約4倍のスピードで事業規模を拡大することをめざします。

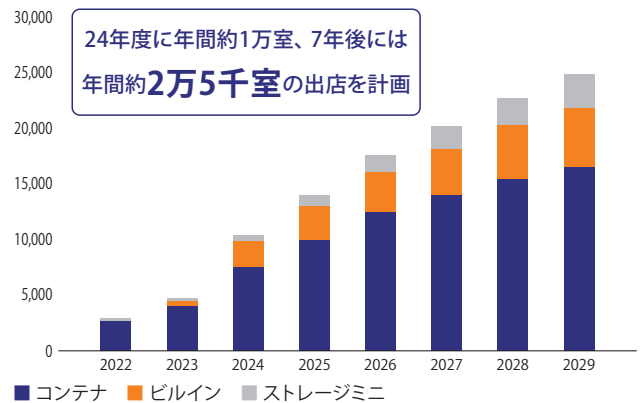
ストレージ事業 出店計画



■ 商品別出店計画

今後7年で20万室に到達するための出店計画は、右図の通りです。これまでの主力商品だったコンテナに加えて、ストレージミニ、ビルイントランクの3つの商品で計画を立てています。2023年で4,700室、2024年で1万400室、2025年で1万4,000室と徐々に数字を増加させ、2029年には年間2万4,900室の出店を計画しています。

新規出店室数計画



財務戦略

2022年12月期業績結果

2022年12月期の売上高は20,878百万円(前期比1.5%増)、営業利益は3,742百万円(前期比22.9%増)、経常利益は3,758百万円(前期比24.9%増)となりました。当期純利益は、過年度の法人税の更正を行ったことにより法人税等還付税額として235百万円計上したものの、前期は特別利益として買戻損失引当金戻入益を1,610百万円計上したこと等もあり、2,883百万円(前期比9.1%減)と減益

となりました。土地権利整備事業(底地)は、事業規模の最適化を図るため減収となったものの、ストレージ運用の大幅増益により、計画を上回り着地しました。

以上の通り当社はストックビジネス化を推進し、事業構造改革が完了しました。

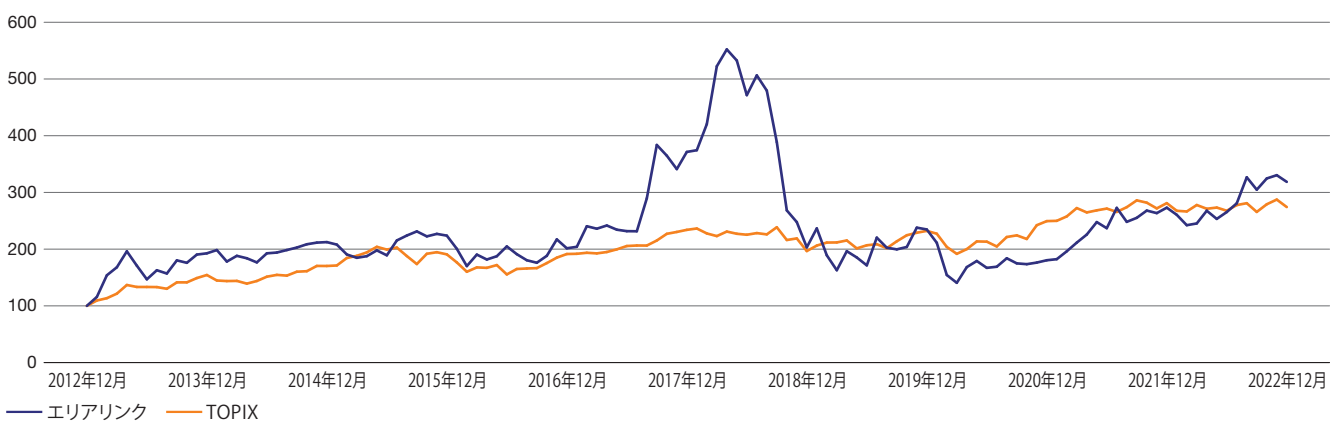
資金調達

キャッシュポジションを高めながら、成長に要する資金は主に自己資金で対応するとともに、手元キャッシュを超える資金が必要な場合は、流動性の範囲内で資金借入をしていきます。2022年12月期の資金調達は、ストレージ出店開発資金および運転資金として、4,892百万円を借入により調達しています。その結果、当期末の有利子負債は14,048百万円となりました。

当社の資本の財源および資金の流動性については、各事業の成長速度を加速させる中で、ストレージの出店、底

地の仕入、システムインフラの整備等、機動的な活用ができる資金水準の維持と財務の健全性を考慮した有利子負債を適切に保つことが非常に重要であると考えています。そのため、資本の財源は、流動性の高い資金の確保として、内部留保の確保および金融機関からの運転資金の借入で対応しています。販売用不動産に計上している底地については、仕入段階での精査および出口戦略を考慮したうえで、適正な在庫水準を保ちつつ、内部留保を活用した売買を行っています。

株価パフォーマンス(配当込み)



株価パフォーマンス (Total Shareholders' Return)

	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
エリアルリンク	20.4%	42.7%	12.6%	-15.3%	-3.3%	218.6%	12.3%
TOPIX	-2.5%	18.1%	5.7%	17.2%	3.2%	174.2%	10.6%

※ Total Shareholder's Return (TSR)：株主総利回り。キャピタルゲインと配当をあわせた総合投資収益率

※ TSRの計算は、エリアルリンクは累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出(JPX月報 株価指数・株価平均データ等により当社作成)

※ グラフの値は、2012年12月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの(保有期間は2022年12月末まで)

投資戦略

当社は企業価値向上に必要な設備・IT投資を計画的に進めています。2022年12月期の設備投資の総額は1,949百万円でした。その主たるものは、出店開発をはじめとするストレージ事業関連の投資です。ストレージの新規出

店、建物のメンテナンスへの投資のほか、IT投資を行い、顧客属性・期間・時期・エリア等のデータを基に全国のエリアで最適な商品をカスタマイズして展開し、長期的な収益性の向上をめざしています。

株主還元方針

当社は、株主の皆様に対する長期的かつ総合的な利益の拡大を重要な経営目標と位置付けています。株主配当は、中長期的な事業計画に基づき、市場環境および設備投資のタイミングを見計らいつつ、再投資のための内部資金の確保を念頭に置きながら、財政状態および利益水準を総合的に勘案したうえで、配当性向30%を目標として安定した配当を実施することを基本方針としています。また配当回数については、期末配当の年1回の配当を行うことを基本方針としており、決定機関は株主総会です。

なお、当社は、「取締役会の決議により、毎年6月30日を基準日として、中間配当を行うことができる。」旨を定款に定めています。従って、剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会です。

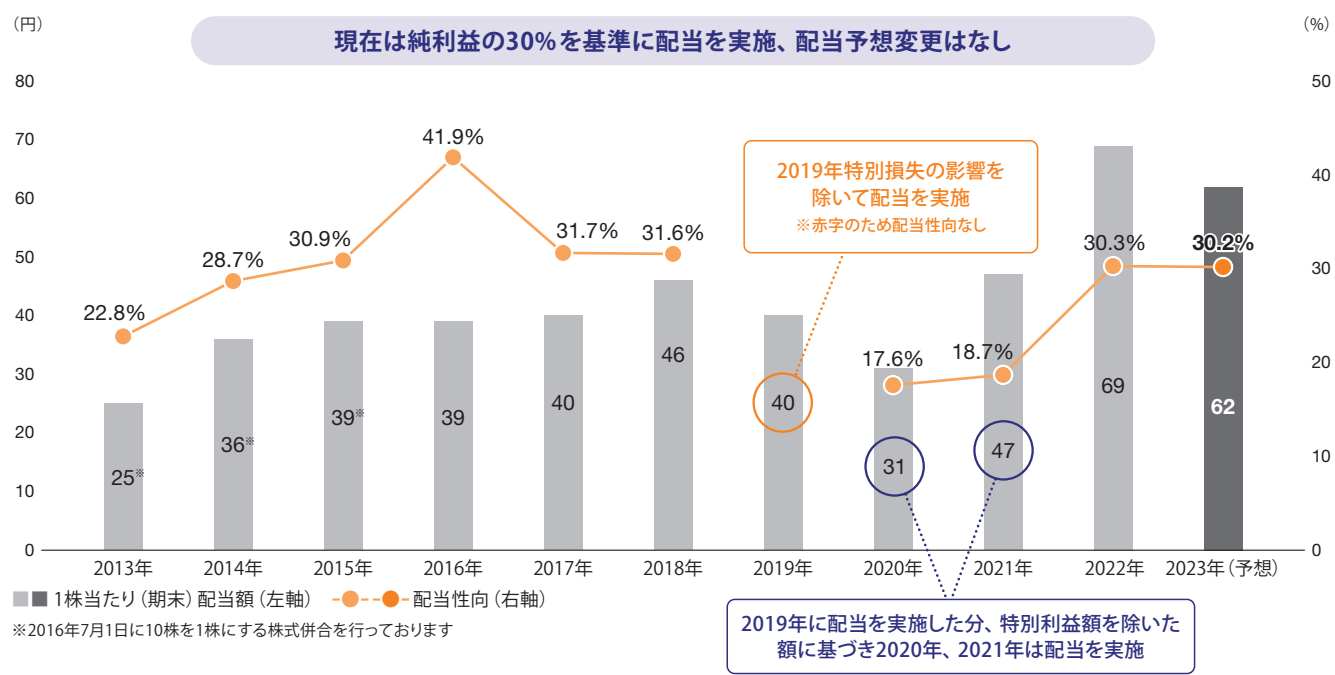
当期の配当については、最近の経済市況、財務状況お

よび当期の業績等を総合的に勘案した結果、年間配当金として1株につき69.0円としています。

また、次期の配当については、上記基本方針および現時点での業績予想を前提に、1株につき、年間配当金62.0円を予定しています。なお、中間配当の実施の予定はありません。

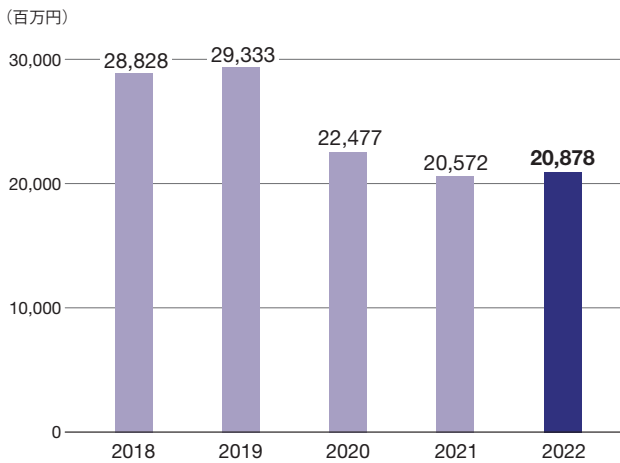
また、機動的な資本政策の手法として、自己株式の取得も選択肢の一つとして認識しています。

過去10年間の配当込みのTSR（株主総利回り）は図のような結果となっています。当社の2019年12月期以降のTSRはTOPIXに対して下回って推移していましたが、直近の2022年12月期ではTOPIXを上回っています。今後も安定的・継続的な配当の実施と企業価値の向上によりTSRを拡大していけるよう、成長戦略と適正な財務資本政策を実施していきます。



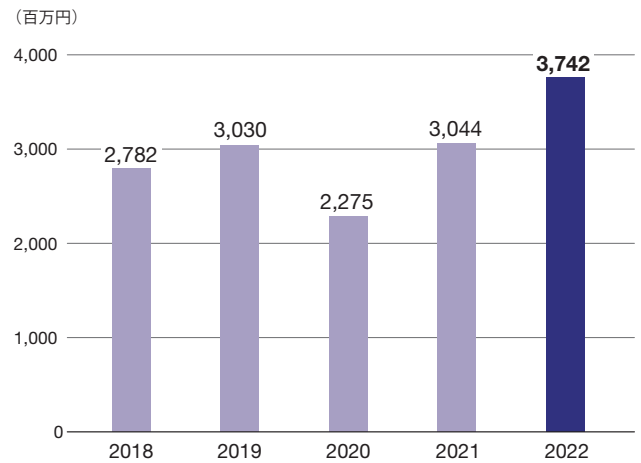
財務ハイライト

売上高



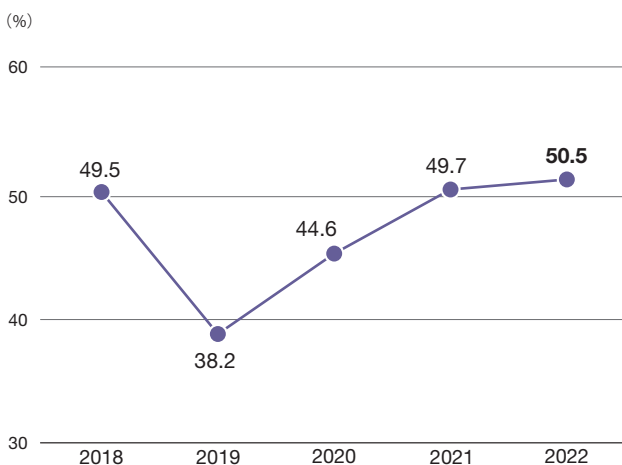
2022年12月期の売上高は20,878百万円(前期比1.5%増)となりました。うちストレージ事業の売上高はストレージ運用が伸長し、16,366万円(前期比5.8%増)の増収となりました。一方、土地権利整備事業の売上高は3,110百万円(前期比16.3%減)の減収、その他運用サービス事業の売上高は1,400百万円(前期比1.1%増)とほぼ前年並みの結果となりました。

営業利益



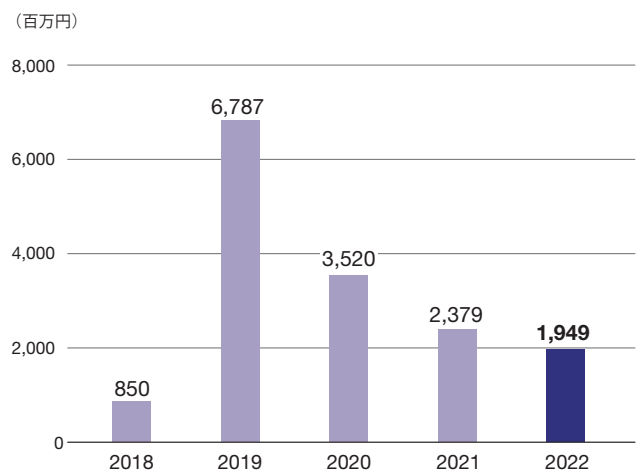
2022年12月期の営業利益は3,742百万円(前期比22.9%増)の大幅増益となりました。うちストレージ事業の営業利益は、ストレージ運用の稼働率の大幅上昇や収益性の高い自社出店への方針転換等により、4,084百万円(前期比19.6%増)となりました。土地権利整備事業の営業利益は464百万円(前期比5.0%増)の増益、その他運用サービス事業の営業利益は373百万円(前期比2.2%減)の減益となりました。

自己資本比率



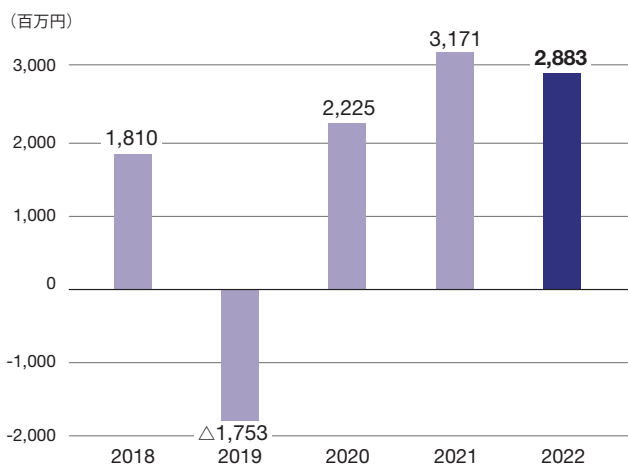
2022年12月期の自己資本比率は、前期より0.8ポイント増の50.5%と、財務体質は安定しています。

設備投資額



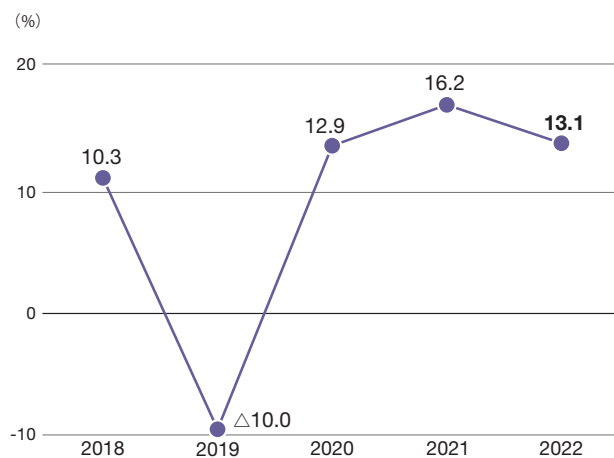
2022年12月期の設備投資額は1,949百万円となりました。その主たるものは、出店開発をはじめとするストレージ事業関連の投資です。

当期純利益



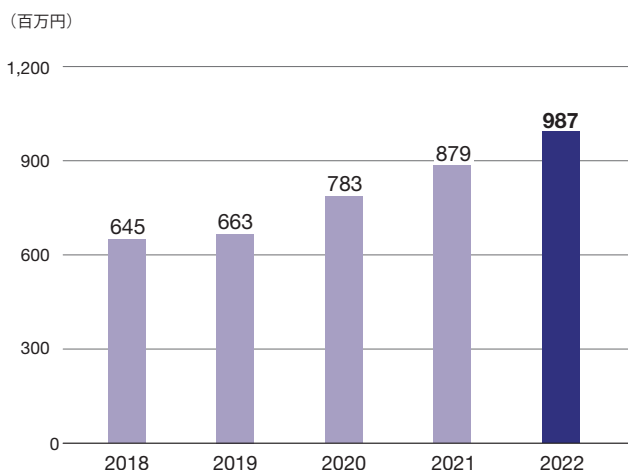
2022年12月期の当期純利益は、過年度の法人税の更正を行ったことにより法人税等還付税額として235百万円計上したものの、前期は特別利益として買戻損失引当金戻入益を1,610百万円計上したこと等もあり、2,883百万円（前期比9.1%減）と減益となりました。

株主資本当期純利益率 (ROE)



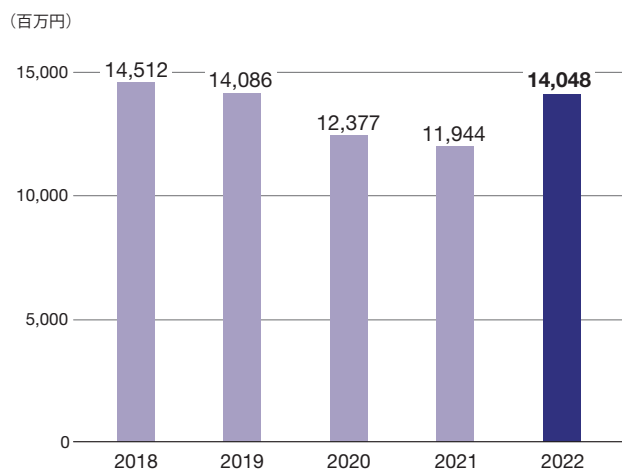
2022年12月期のROEは、前期より3.1ポイント減の13.1%となりました。これは、当期純利益が減益となった一方、自己資本が増加したことによります。

減価償却費



2022年12月期の減価償却費は987百万円（前期比12.3%増）となりました。

有利子負債



2022年12月期の有利子負債は、長期借入金の増加等により14,048百万円（前期比17.6%増）となりました。

事業活動

ストレージ事業

事業の強み

当社の基幹事業であるストレージ事業は、土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有しレンタル収納スペースとして運用する事業です。また、投資商品としてコンテナやストレージ専用建物を受注し販売する事業もしています。

ストレージ事業の強みは大きく3つあります。1つ目は**高い収益性**です。コンテナ型・ビルイン型は土地を借り上げるため投資額が少なく、18%の高利回りを実現して

います。2つ目は、**無人運営による低コストと高い利益率**です。当社のストレージはすべて無人運営で、オペレーションは本社一括管理で行っています。そのため、運営物件数が増えても人件費や広告費を抑制することができ、高い利益率を確保することができます。3つ目は、**用地確保から短期間で運営開始が可能**であることです。コンテナ型・ビルイン型とも、平均4カ月でオープンしています。

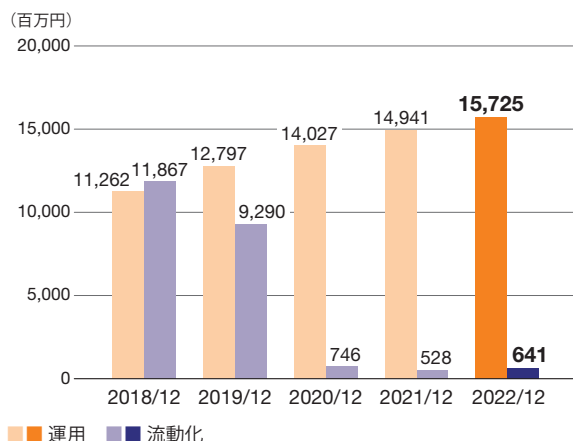
2022年12月期業績結果

ストレージ事業は、ストレージの運営を行う「ストレージ運用」と受注・販売を行う「ストレージ流動化」の2つのサブセグメントで構成されています。

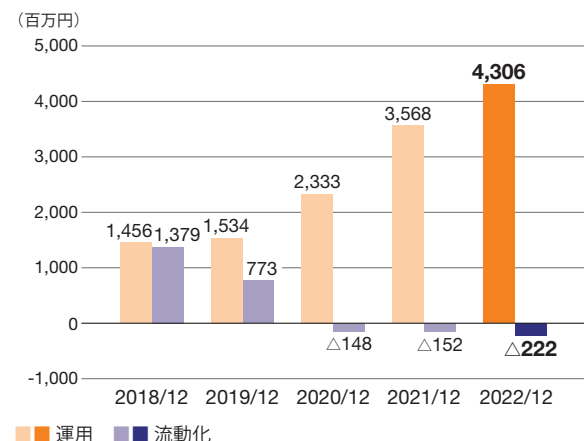
ストレージ運用は、当社が展開するトランクルームのブランド「ハローストレージ」の稼働率が、前期末比3.50ポイント増の89.36%と上場来最高値を記録したこともあり収益性が高まりました。稼働率の上昇要因は主に、出店現場を小型化したことや商品の認知度が向上したこと等により成約数を堅調に獲得できたことです。

成約については、新型コロナウイルスがストレージの需要に対して若干のプラスに働きました。経済状況の悪化による解約等が一部発生しましたが、一方でリモートワークや巣ごもり生活を起因とする自宅整理需要を取り込むなど、堅調に稼働室数を伸ばしました。また、2016年から2018年にかけて出店した大型物件の稼働率が時間をかけて上昇したことに加え、2019年以降の出店現場の精度向上により新規物件の稼働率が高まったことと、2022年12月期において2,915室を新規出店したものの、

売上高推移



事業利益推移



毎年定期的に発生する閉店等により、総室数は前期末比797室増の98,581室と微増にとどまったことも稼働率の上昇に寄与しました。さらに、2020年から約2年にわたり進めてきたコンテナの買戻しによる利益率改善効果に加え、収益性の高い自社出店へ方針転換したことから、ストレージ運用は大幅増益の結果となりました。

ストレージ流動化は、アセット屋内型ストレージの「土地付きストレージ」の販売5件と受注2件等を計上いたしました。

これらの結果、ストレージ事業の売上高は16,366百万円（前期比5.8%増）、営業利益は4,084百万円（前期比19.6%増）と増収増益となりました。

中期経営計画23-25における施策

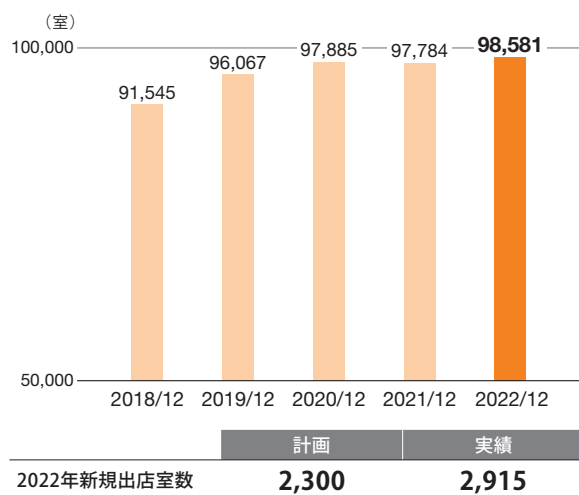
■ 出店戦略

当社はこの数年間で出店を加速できる体制づくりに取り組んできました。1つ目は**ストレージのデータベースの構築**です。過去に出店した物件のデータを全て分析した結果、日本全国のストレージのデータベース構築に成功しました。それにより、出店のエリアの拡大と出店精度の大幅な向上を実現しています。2つ目は、**マンパワーに頼らない営業体制の確立**です。これまでの個人の感覚や経験に依存した営業活動から、データに基づいたマネジメントにより、少人数で効果的な営業活動ができる体制

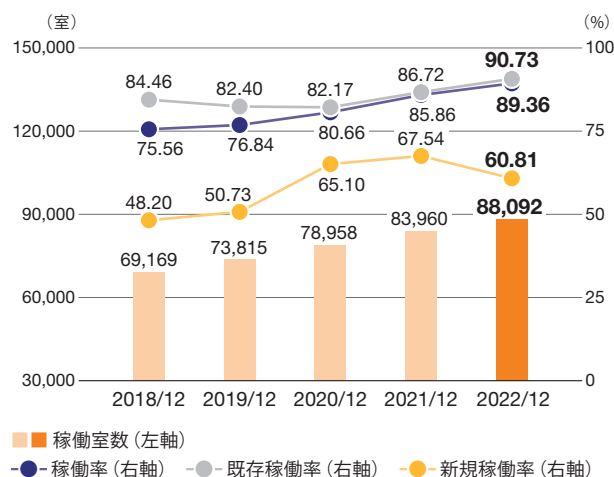
が整いました。

今後の出店の急拡大を支えるべく、さらなる取り組みも進めています。その一環として、出店営業チームおよび施工部隊を増員しました。また、大手シンクタンクと連携し出店データベースの精度をさらに向上させていきます。出店エリアは引き続き全国を対象とし、コンテナ、ストレージミニ、ビルイントランクの3つの商品を展開していきます。また、他社のM&Aや受託営業、代理店営業などの新しい試みも積極的に推進します。

総室数推移



稼働室数・稼働率推移



事業活動

■ 差別化戦略

当社のストレージはコンビニエンスストアのような、身近で便利な存在となるべく、サービスの改善と商品開発をたゆまず実施し、顧客満足度の向上を追求しています。例えば、運搬サービス「ハロー宅配便」、ラック販売・組み立てサービス、交通ICカードを通じた当社独自のセキュリティ・システムを構築しています。

また、コンテナタイプはグレーとオレンジを基調に落ち着きと清潔感があり、住宅と調和する外観のデザインに

一新しました。今後10年ですべての物件を新デザインへ変更する予定です。ストレージミニについても、2022年9月オープン物件から新デザインを導入しました。シックで高級感のあるカラーリングの外観が特徴で、内装も合わせて全体をコーディネートしています。



ラック販売・組み立てサービス



交通系ICカードのセキュリティ

コンテナの新しいデザイン



ストレージミニの新しいデザイン



■ 海外戦略

当社は2023年12月期中に欧米での海外展開の開始を計画しています。まず2023年中に海外物件を購入し、現地のストレージ協会や管理会社から情報を収集します。そして、

欧米・豪州のストレージ先進国でのビジネス、お客様ニーズ、収納の仕方など世界のストレージ情報に精通することにより、日本でのサービス向上をめざします。



土地権利整備事業

事業の強み

土地権利整備事業は、住宅用底地の売買を中心に展開しています。土地を自由に活用できない底地権者と、住み続けることはできるが土地の活用ができない借地権者との権利関係を当社が介入することによって解決する事業です。

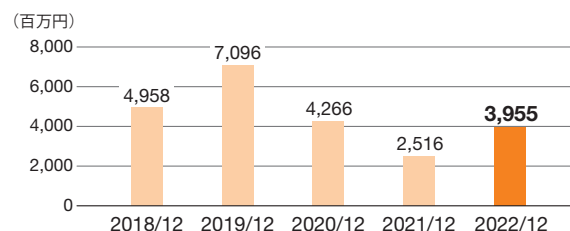
権利関係が複雑化しておりニッチな事業のため競合が少なく、建物を保有する借地権者への売却は、借地権者

の購入需要も高く不動産市況に影響されにくいいため、継続的に収益を獲得しています。また、底地を保有している期間は地代収入を得られるため、投資用商品としての注目度も上がっており、投資家への販売も出口戦略の選択肢の一つとして考えています。

2022年12月期業績結果

土地権利整備事業は、「量から質」を重視した方針へ切り替えた結果、売上高は3,110百万円（前期比16.3%減）、営業利益は464百万円（前期比5.0%増）と減収増益となりました。仕入れを再開した結果、2022年期末時点での在庫額は3,955百万円と前期末比1,439百万円増加し、引き続き事業規模の最適化を図る取り組みを行いました。

底地在庫推移



その他運用サービス事業

事業の強み

その他運用サービス事業は、アセット事業、オフィス事業等からなる、土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有し、当社の「ハローシリーズ」による付加価値を高め、運用・管理する事業等です。アセット事業は、収

益不動産の保有による賃貸収入を収益基盤としています。オフィス事業は、都心で展開している少人数オフィス「ハローオフィス」を運営しており、いずれもストックビジネスです。

2022年12月期業績結果

その他運用サービス事業のうちアセット事業は、借上げ物件の解約もあり減収減益となりましたが、高稼働を維持しました。オフィス事業は、2022年8月1件と12月2件の新規オープン物件の出店費用の影響で減益となりましたが、稼働状況は堅調に推移したため増収減益となりました。これらの結果、その他運用サービス事業の売上高は

1,400百万円（前期比1.1%増）、営業利益は373百万円（前期比2.2%減）と増収減益となりました。



ハローオフィスエントランス
および内装



保有物件事例
(神田BMビル)

コーポレート・ガバナンス

当社は、監査役制度を採用し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・統制化を図っています。また、監査役会と会計監査人との間で随時情報交換を行い、会計監査および業務監査を一層効果的に進めています。さらに、内部監査機関として内部監査室を設定しています。監査役会と内部監査部門とは、監査機能の有効性、効率性を高めるため、定期的かつ必要に応じて意見・情報交換を行っています。

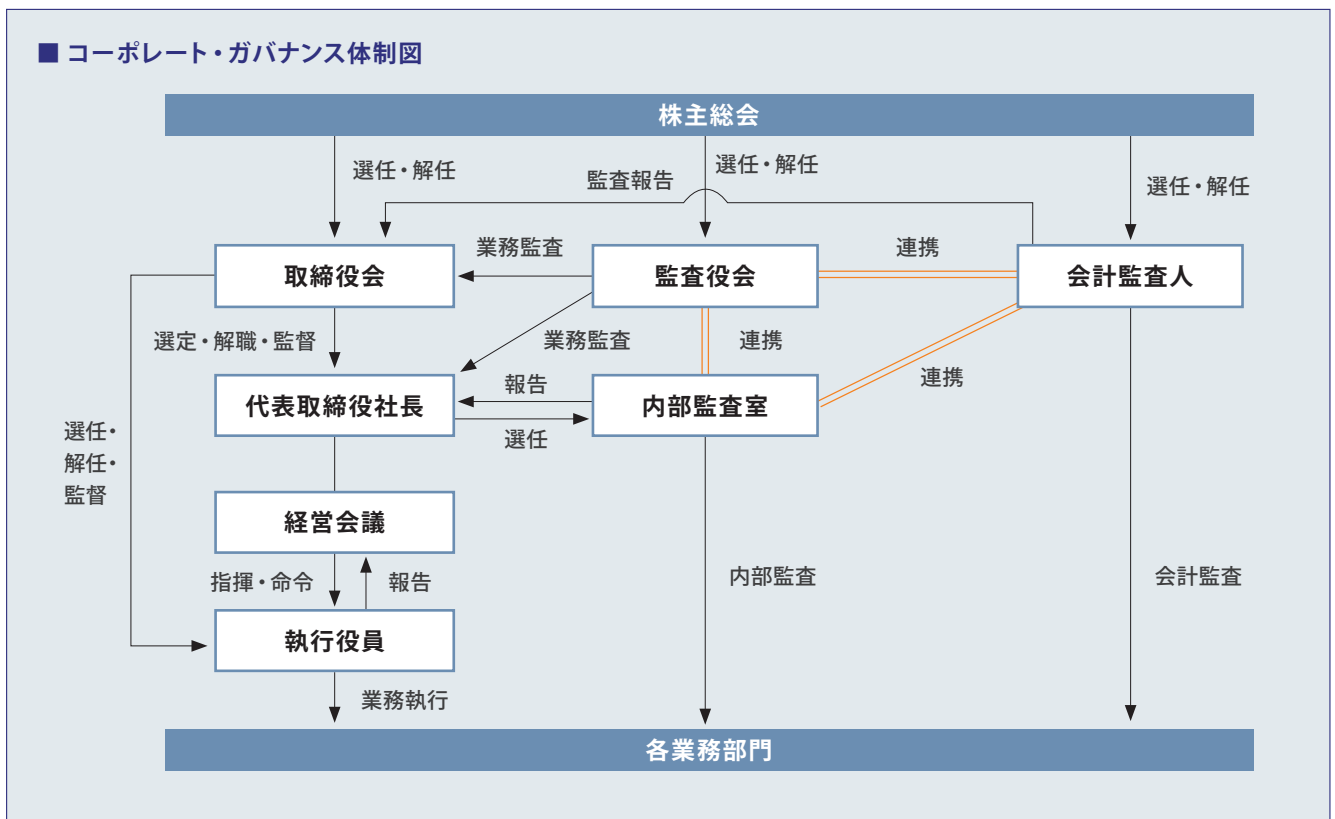
業務執行、監査・監督、指名、報酬決定等の機能は以下の通りです。

取締役会は、毎月1回の定期開催に加え、必要に応じて

臨時開催もし、重要な業務執行および法定事項に関する決定を行うとともに、業務執行の監督を行っています。当社の取締役は6名であり、うち社外取締役2名となっています。

監査役会の主な活動として、各監査役が取締役会に出席するほか、常勤監査役が「経営会議」等重要な会議へ出席するとともに、社内各部署に対して業務執行状況の監査を行っています。当社の監査役は4名であり、うち社外監査役が4名（うち、常勤監査役1名）となっています。

「経営会議」は、当社の経営戦略に関する議論を行う場であり、社内取締役ならびにこれらが特に指名する者で構成され、原則として毎月3回の頻度で開催しています。



取締役会の実効性分析・評価

当社は各取締役の自己評価を参考に、取締役会において監査役からは々非々の意見をいただき、取締役会全体の実効性について活発な議論を行っています。

今後は、その分析・評価の結果について、より具体的な説明で開示を検討していきます。

独立社外取締役の独立性判断基準および資質

当社は、東京証券取引所が定める独立性基準を当社の選定基準としており、経営陣から独立した立場で取締役会議案審議に必要な知識と経験および経営の監督機能発

揮に必要な実績と見識を有する人物を候補者として選定しています。

■ 独立役員関係

独立役員として古山和宏氏と幸田昌則氏が社外取締役として、小島秀人氏、青木巖氏、満田繁和氏が社外監査役として選任されています。

	選任理由
古山和宏 氏	松下政経塾顧問として、政界、財界、学会に幅広い人脈と高い見識を有しておられ、独立性を持って経営方針の決定および業務執行の監督等に十分な役割を果たしていただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
幸田昌則 氏	長年にわたり、(株)ネットワークハチジュウハチの代表取締役社長を務められており、企業経営者としての豊富な経験と実績、経営全般に関する幅広い見識を活かし独立性を持って経営方針の決定および業務執行の監督等に十分な役割を果たしていただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
小島秀人 氏	責任ある職歴を歩まれており、その豊富な見識を当社の監査体制に活かしていただくため、社外監査役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
青木巖 氏	他社における監査役としての経験を当社の監査体制に生かしていただくのはもちろん、キャピタル・アドバイザー（株）の代表取締役社長としての豊富な経験と幅広い知見を有しているとともに不動産業界における豊富な経験を有していることから、経営全般の監視と有効な助言をしていただくため、社外監査役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
満田繁和 氏	弁護士としての専門知識、企業経営者としての経験と実績、他社における監査役としての経験を当社の監査体制に活かしていただけると判断し、社外監査役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
*社外監査役の田村 宏次氏は独立役員ではないため、上記一覧表には含まれておりません。田村氏の選任理由は以下の通りです。	
田村 宏次 氏	弁護士としての専門知識、他社における監査役としての豊富な経験を当社の監査体制に活かしていただくため、社外監査役として選任しております。

後継者計画

当社は現在、最高経営責任者等の具体的な後継者計画を策定していないものの、その重要性は認識しており、今後、取締役会は、中長期的な企業価値向上に向けた次世代幹部の育成状況等を適切に監督していく予定です。

その一環として、2023年3月、当社の専務取締役であった鈴木貴佳を社長に任命し、新経営体制のもと、サステナブルな経営を担う人材を引き続き育成していきます。

取締役報酬関係

取締役の報酬については、取締役会の決議により一任された代表取締役が、株主総会で決議された報酬総額の限度内において決定する権限を有しており、各取締役の担当職務や貢献度、業績等を勘案し決定しています。なお、当社では取締役・監査役（社外取締役および社外監査役を除く）・執行役員・人事担当者を参加者とした評価会議において、各取締役に対する人事評価を実施し、その評

価結果をもとに代表取締役が各取締役の報酬を決定することとしており、さらに、報酬決定後に取締役会において社外役員からフィードバックをうけ次回の報酬決定に当該フィードバックを反映させることで代表取締役の独断を防ぐような手続きをとっています。また、監査役の報酬については、株主総会で決議された報酬総額の限度内において、監査役の協議によって決定しています。

取締役、監査役

(2023年3月28日現在)

取締役



代表取締役会長

林 尚道

所有株式数：
2,846,687株

取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1978年4月 千曲不動産(株)(現スターツコーポレーション(株))入社
1995年4月 当社設立当社代表取締役社長
2010年2月 一般社団法人日本セルフストレージ協会理事
2019年5月 一般社団法人日本セルフストレージ協会代表理事(現任)
2019年9月 当社代表取締役社長執行役員マーケティング本部長
2020年9月 当社代表取締役社長執行役員
2022年3月 当社代表取締役社長
2023年3月 当社代表取締役会長(現任)



代表取締役社長

鈴木 貴佳

所有株式数：
8,267株

取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

2011年4月 当社入社
2014年8月 当社ストレージ出店本部東京オフィス長
2015年2月 当社執行役員ストレージ出店本部東京オフィス長
2016年3月 当社取締役ストレージ本部運用担当本部長兼東京オフィス長兼千葉オフィス長
2018年7月 当社取締役ストレージ本部長兼ストレージ部長
2019年9月 当社取締役執行役員ストレージ本部長
2021年3月 当社常務取締役執行役員ストレージ本部長
2022年3月 当社専務取締役執行役員ストレージ本部長
2023年3月 当社代表取締役社長(現任)



取締役執行役員

大滝 保晃

所有株式数：
9,467株

取締役会への出席回数(出席率)：
10回/10回(100%)

2001年4月 当社入社
2011年3月 当社執行役員管理本部長補佐兼総務部長
2012年3月 当社取締役管理本部長
2017年3月 当社執行役員管理本部長
2019年3月 当社経理部長
2019年9月 当社管理本部長補佐兼経理部長
2021年3月 当社執行役員管理本部長補佐兼経理部長
2022年3月 当社取締役執行役員管理本部長補佐兼経理部長
2023年3月 当社取締役執行役員管理本部長兼経理部長(現任)



取締役執行役員

西澤 実

所有株式数：
4,828株

取締役会への出席回数(出席率)：
10回/10回(100%)

2001年4月 当社入社
2012年3月 当社取締役ストレージ部長
2016年3月 当社執行役員ストレージ本部長補佐兼ストレージ部長
2017年3月 当社取締役ストレージ本部長補佐兼ストレージ2部長
2019年3月 当社未来型理想企業塾推進室長
2021年3月 当社執行役員ストレージ本部長補佐兼カスタマーコンタクト部長
2022年3月 当社取締役執行役員ストレージ本部長補佐兼カスタマーコンタクト部長
2023年3月 当社取締役執行役員ストレージ本部長兼カスタマーコンタクト部長(現任)



社外取締役

古山 和宏

所有株式数：
0株

取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1986年4月 タスマニア大学(オーストラリア)講師
1987年4月 外語学院東京フォーラム設立代表就任
2002年4月 公益財団法人松下政経塾研修主幹
2002年9月 公益財団法人松下政経塾研修塾頭
2004年4月 公益財団法人松下政経塾常務理事
2013年4月 日本農業経営大学校審議員兼講師
2015年3月 当社取締役(現任)
2016年4月 公益財団法人松下政経塾顧問
アグリコネクト(株)顧問(現任)
2019年3月 日本農業経営大学校審議員



社外取締役

幸田 昌則

所有株式数：
0株

取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1971年3月 (株)日本リクルートセンター(現(株)リクルートホールディングス)入社
1989年4月 (株)ネットワークハチジューハチ代表取締役社長(現任)
2015年3月 大英産業(株)社外取締役(現任)
2017年3月 当社取締役(現任)
2019年7月 (株)グリーン・シップ社外取締役(現任)

監査役



常勤監査役
小島 秀人

所有株式数：
0株

取締役会への出席回数（出席率）：
13回／13回（100%）

1970年4月 朝日生命保険（相）入社
1993年4月 朝日生命投資顧問（株）常務取締役
2002年4月 朝日生命ビル（株）常務取締役総務部長
2003年8月 朝日保険サービス（株）常務取締役総務部長
2004年6月 ケイビン（株）常勤監査役
2010年3月 当社監査役（現任）



監査役
田村 宏次

所有株式数：
0株

取締役会への出席回数（出席率）：
13回／13回（100%）

2000年10月 司法試験合格
2002年10月 東京弁護士会登録ことぶき法律事務所入所
2007年1月 ことぶき法律事務所パートナー弁護士
2011年10月 （株）全管協SSIホールディングス監査役
2011年12月 当社仮監査役
2012年3月 当社監査役（現任）
2013年5月 啓明法律事務所代表弁護士
2020年10月 大洋綜合法律事務所弁護士（現任）



監査役
青木 巖

所有株式数：
0株

取締役会への出席回数（出席率）：
13回／13回（100%）

1992年4月 （株）フジタ入社
2004年10月 アセット・マネジャーズ（株）（現いちご（株））代表取締役社長
2009年4月 キャピタル・アドバイザー（株）代表取締役社長（現任）
2010年12月 （株）ネクシィーズグループ社外監査役
2014年7月 （株）バルニバービ社外監査役（現任）
2016年3月 サムシングホールディングス（株）社外取締役
2017年3月 当社監査役（現任）
2019年12月 （株）ネクシィーズグループ社外取締役（監査等委員）（現任）



監査役
満田 繁和

所有株式数：
0株

取締役会への出席回数（出席率）：
12回／13回（92%）

1970年9月 司法試験合格
1973年4月 東京弁護士会登録
2012年12月 （株）浜野ゴルフクラブ監査役
2015年12月 （株）東條会館取締役（現任）
2016年12月 （株）浜野ゴルフクラブ代表取締役社長
2020年3月 当社監査役（現任）
2020年6月 日比谷晴海通り法律事務所弁護士（現任）

■ 取締役のスキルマトリクス

	当社における地位	当社が特に期待する分野（最大3つ）					
		企業経営	業界知識	営業・マーケティング	財務・会計	法務・ガバナンス	人事・教育
林 尚道	代表取締役会長	●	●	●			
鈴木 貴佳	代表取締役社長		●	●			
大滝 保晃	取締役執行役員				●	●	
西澤 実	取締役執行役員		●	●			
古山 和宏	取締役（独立社外）					●	●
幸田 昌則	取締役（独立社外）	●	●				

社外役員メッセージ

「未来型理想企業」に向けて ステークホルダーの皆様との 対話を尊重

社外取締役

古山 和宏



エリアリンクは、ストレージ事業を通じて日本の住環境の改善や資源の有効活用に取り組み、環境に配慮した持続可能な社会実現に貢献する企業を目指して経営を進めています。

近年、大量生産・大量消費文化のなごりで、手軽にモノを手に入れることができるようになった結果、家はモノであふれ、大量の廃棄につながっています。そこで自宅外に収納スペースを確保してモノを大事に使うことで、環境に配慮した文化を育てていくことが当社の重要な使命だと考えています。社員は「整理収納のプロ集団」であるとして、全社員が整理収納アドバイザーの資格を取得し、収納で日本の暮らしを豊かにするお手伝いができるよう研鑽を続けています。

また、当社が運用するコンテナは、メンテナンス塗装等を施して継続利用し、長期に活用することによって環境負荷の低減に

貢献しています。このような取り組みを通じて、モノを大切にす社会づくりをめざすとともに、環境問題に配慮した「コンテナ100年活用プロジェクト」を推進しています。

幅広いバックグラウンドを持つ役員（2名の社外取締役および4名の社外監査役を含む）によって毎月開催される取締役会では、少人数による生産性の高い経営をめざし、持続可能な経営のあり方やコンプライアンス、人材育成等について活発な議論が行われています。引き続き「未来型理想企業」*をビジョンに掲げ、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会などのステークホルダーの皆様との対話を尊重し、持続可能な社会の実現に積極的な役割を果たしてまいります。

※未来型理想企業：①社員と家族が幸せになる会社、②社員・家族・関係者様（オーナー様・取引会社様・株主様）が全員ファンになる会社、③感動を与えられる会社、④年齢・性別・国籍に関係なく実力で評価する会社、⑤100年成長企業

社会的信頼に応え、 高く評価される企業統治に貢献

常勤監査役（社外監査役）

小島 秀人



エリアリンクは、世の中に便利さと楽しさと感動を提供するという経営理念を掲げ、ストレージ事業を通じて人々の生活を豊かにしていくことに貢献するとともに、ストックビジネスの安定収益基盤を軸に、持続的成長と企業価値の向上をめざしています。また、収益構造改革を推し進め、成長至上主義となりがちな不動産売買のビジネスモデルから脱却し、ストックビジネス主体へと事業形態の転換を果たしました。さらには、2023-2025年の中期経営計画では、データベースの構築とマンパワーに頼らない営業体制の確立を見込み、新規ストレージ出店数においても、2022年の2,915室から2025年に14,000室をめざす意欲的な計画となっています。

一方でサステナビリティにも注力しており、ステークホルダー

エンゲージメント、人材育成の強化、働き方改革やダイバーシティの推進などの取り組みを進めています。さらに廃棄物の削減、ストレージ施設の長期活用といった環境への配慮や、災害時のコンテナ活用など、収納で人々の暮らしを豊かにするという観点から社会貢献活動に積極的に取り組んでいます。

私は監査役として取締役の業務執行について違法性および妥当性の観点から公正かつ客観的な監査を行うほか、コンプライアンス、内部統制システムの構築、運用状況が適正かの確認などといった本来業務に注力してきました。今後は当社が真に社会から受け入れられ、かつ高く評価される企業となるようチェックを行うとともに、適切な提言、助言を行っていく所存です。

コンプライアンス&リスクマネジメント

内部統制システムの整備状況

取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制、その他会社の業務の適正を確保するための体制は以下の通りです。

内部統制システム等に関する事項	基本的な考え方およびその整備状況
取締役・使用人の職務の執行が、法令および定款に適合することを確保するための体制	当社は、コンプライアンスの推進を図るために、「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、取締役および使用人の行動規範とします。また、法令違反が疑わしい事例の報告がなされた場合、「コンプライアンス・マニュアル」に定めたとおり、速やかに事実関係を確認し、適切な処置をとるとともに、その報告者が不利益を被ることがないように、最大限の配慮を行います。 なお、不動産運用サービスを提供する企業として重要な課題である、宅地建物取引業法ならびに建築関連諸法規をはじめとする当社事業に関わる関係諸法令等については、外部の専門家の意見を聴取し、適正化に努めます。
損失の危険の管理に関する規程その他の体制	当社は、損失の危険の発生を予防するための情報の収集、分析および発生した損失の拡大を防止するため、リスク管理に関する規程を設けます。また、それぞれのリスクごとに担当部署を定め、取締役会および担当部署が、リスクを網羅的・総合的に管理します。 なお、リスク管理状況の監査については、内部監査室がこれを監査し、その結果を取締役会および監査役会に報告します。
取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制	当社は、定例の取締役会を毎月1回以上開催し、業務執行に関する基本的事項および重要事項に係る意思決定を機動的に行います。また、職務権限規程等を定め、権限委譲を行うことで、効率的、機動的な意思決定に努めます。
取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制	取締役会議事録、各種稟議書など取締役・使用人の職務執行に関する重要な文書等については、法令および文書管理規程等社内規程に基づき適切に保存するものとし、取締役および監査役は、常時、これらの文書等を閲覧できるものとします。
監査役補助者に関する体制および当該使用人に対する指示の実効性を確保するための体制	当社は、監査役による監査体制を充実させるため、監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合には、取締役会と監査役の協議により、監査役補助者を配置できるようにします。 なお、その使用人への指揮権は監査役に委譲し、取締役からの独立性を確保するものとします。また、任命を受けた使用人は監査役の指示に従い、監査上必要な情報収集の権限を持って業務を行います。
取締役・使用人等の監査役への報告体制および報告者が当該報告をしたことを理由として不利な取り扱いを受けないことを確保するための体制	取締役および使用人は、当社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実があることを発見したときは、法令等に従い、速やかに監査役に報告します。 また、監査役に当該報告をした当社の取締役および使用人等に対して、当該報告をしたことを理由として、人事処遇等において不利な取り扱いを行うことを禁止します。
監査役職務の執行について生ずる費用の前払い・償還の手続き、当該費用または債務処理にかかる方針、および当社監査役職務の実効性を確保するための体制	監査役職務の執行にかかる費用等については、当社が当該監査役職務の執行に必要でないことを証明した場合を除き、監査役は、費用の前払いおよび償還を受けることができ、また、予算等必要な措置を講ずることを要請できる体制を確保します。当社は、監査役に対し、取締役会以外にも、必要に応じてあらゆる重要な会議に出席することができる体制を確保します。

リスク管理体制

当社の取締役会は、コンプライアンス委員会におけるリスク管理体制の確立および財務報告に関する内部統制監査の結果の報告を受けて、内部統制上の問題点の把握および対応方針の決定を行うことで内部統制やリスク管理体制の整備を行っています。なお、リスク管理体制・コン

プライアンスの確保についての問題点が内部監査で発見された場合は、内部監査部門から取締役会の構成員全員が出席するコンプライアンス委員会へ報告が行われることで、内部監査部門を活用した監督を行っています。

内部通報制度

当社は、匿名での内部通報を認め、また、社外窓口を活用した場合にはどの部署の従業員による通報かも公開されないようにするなど、従業員等が不利益を被る危険を懸念することなく、違法または不適切な行為・情報開示に関する情報や真摯な疑念を伝えることができるように内部通報制度を定めています。内部通報事案のうち重要事

項については、コンプライアンス委員会に報告が行われています。コンプライアンス委員会は取締役会の構成員メンバー全員に加えて顧問弁護士が参加しており、コンプライアンス委員会への報告をもって取締役会による運用状況の監督に代えています。

環境・社会への取り組み

ステークホルダーエンゲージメント

当社はすべてのステークホルダーと積極的な情報開示と相互コミュニケーションを図ることで、信頼関係を深め、サステナビリティ経営を推進しています。

	ステークホルダー	主な対話方法・コミュニケーション
お客様	新しい価値の提案を通じて、お客様のところをとらえる本物のご満足を提供します。	<ul style="list-style-type: none"> ● 日々の営業活動 ● お客様アンケート
株主様	高収益・高効率経営の実践を通じて、企業価値の長期的な向上に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主総会 ● 機関投資家・アナリスト向け決算説明会 ● 統合報告書 ● IRサイト
従業員	成果と貢献が公正に評価され、能力の発揮と成長が実感できる働きがいのある職場を実現します。	<ul style="list-style-type: none"> ● 従業員研修 ● 従業員アンケート ● コンプライアンスホットライン ● ハラスメント相談窓口
地域社会	良き企業市民として、地域社会の発展に貢献するとともに、環境に配慮した事業活動を推進します。	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域への社会貢献活動
行政・自治体	自治体と連携し、社会課題の解決に取り組みます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 業界団体への参画

人材育成の強化

当社は、会社づくりと人づくりは一体であるとの信念のもと、実力主義で少人数経営の社員教育に力を注いでいます。それにより、約2,000物件を70名強の正社員で運営することを可能にしています。

■「エリアリンクマスター」による人材育成

「エリアリンクマスター」は、全社員必須の社内認定資格です。具体的には、打ち合わせ記録報告書、懸案事項処理表、豆ノート、ダイアリーの4つのツールを連動させて、予習をして仕事に取り組むことを前提としています。日々発生する課題・問題に対して期日を決めて、その期日に向けて段取りに十分な時間をかけ、計画を立てることにより普通の仕事に余裕が生まれ、業務レベルの向上を図ることができます。

人的資本経営



■ ビジョン共有のための研修

当社は、キャリアや役職に応じて必要なスキルを磨く「階層別研修」、個人やチームの課題・問題点を発見・共有し、一人ひとりが課題解決の具体策を見つけ出す「泊まり込み研修」など、社会人としてのスキル・見識を身につける研修を定期的に行っています。



ビジョン共有のための研修



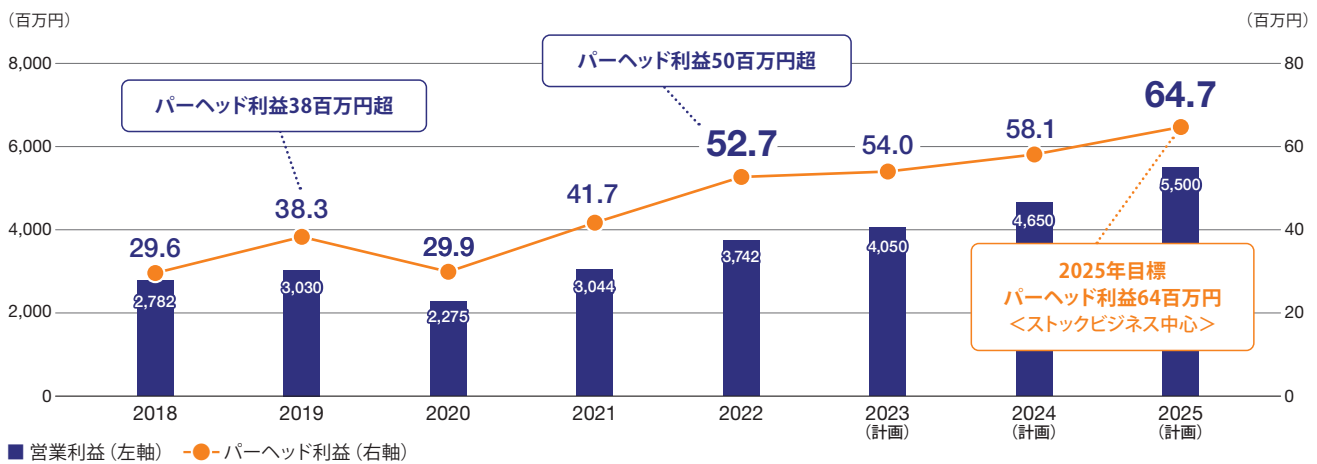
軽井沢の研修所兼保養所

■ ストックビジネスで高い効率性を実現

当社はストックビジネスを中心とした事業展開により、2022年に社員1人当たり営業利益（パーヘッド利益）

52百万円超を実現しました。さらに効率を高め、2025年にはパーヘッド利益64百万円をめざしています。

社員1人当たり営業利益（パーヘッド利益）推移



働き方改革への取り組み

当社は新型コロナウイルスが蔓延する以前より、在宅勤務や時短勤務での働き方の制度を整えていました。個々のキャリア観に基づく多様性を受け入れ、社員一人ひとりが効率よく自律的に業務を遂行できるよう、場所にとらわれない働き方を実現できる仕事環境の構築を重視してい

ます。例えば、情報をデータ化し、パソコン1台でどこでも仕事ができるよう効率化しています。また、各部署の責任者や営業職には固定デスクがなく、それにより、リフレッシュしながら頭を使う仕事に集中し、柔軟な発想を生み出すことをサポートしています。

ダイバーシティの推進

当社は、社内に異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観が存在することは、会社の持続的な成長を確保するうえでの強みとなり得るとの認識に立ち、社内

における女性の活躍促進を含む多様性の確保を推進していきます。今後は、女性管理職比率の目標設定について検討していきます。

環境・社会への取り組み

環境への取り組み

当社はストレージ事業を通じて、日本の住環境の改善や、資源の有効活用による環境配慮などに取り組んでいます。ストレージの利用でモノを大切にす快適で豊かな社会づくりをめざすとともに、環境問題に配慮した「コンテナ100年活用プロジェクト」を推進しています。

■ 廃棄物の削減

当社のストレージを活用し、自宅の荷物を収納し住居を整理整頓していただくことにより、衝動買いをはじめとする無駄な買い物の減少、収納利用による廃棄物の削減等、「モノを大切にす文化」の醸成へ貢献してまいります。また、ストレージ収納物の処分を当社サービスにて請け負う際には、3R（リデュース・リユース・リサイクル）の

観点から、最適な方法を選択することで環境負荷の低減に努めています。

■ ストレージ施設の長期活用

人が居住する建物と比較すると、当社が運営するコンテナ型および建物型のストレージは、水回りの設備が不要のため、長期で運営することが可能です。また、当社が運営するコンテナ物件が契約満了により閉鎖となった場合は、コンテナにメンテナンス塗装等を施して別の場所にて再利用しています。今後も、適切なメンテナンス手法を確立し、50年、100年と長期に活用することにより、環境負荷の低減に努めていきます。

ストレージを通じて『循環型社会』を実現

モノを大切にす文化の醸成－廃棄物削減に貢献

- ・ストレージ収納の利用により、思い出のモノを大切にできる
- ・収納を意識することで、衝動買いや無駄な買い物を減らし、シンプルでおしゃれな生活に

コンテナの美観の改善



コンテナ型ストレージの美観の改善と腐食防止に取り組んでいます。

環境に配慮したストレージ施設の建設と長期活用

- ・コンテナは定期的にメンテナンスを施すことで長持ちさせる
- ・水回りや人の居住がないストレージは劣化が少なく、長期運用が可能
- ・木造で高耐久の「ストレージミニ」を長く使うことで、CO₂排出削減

腐食の原因となる赤錆を黒錆に転換



人権への取り組み

当社は、ハラスメントの防止による人権の尊重、長時間労働防止による従業員の健康への配慮などを取締役会において課題として共有しています。

社会貢献活動

■収納で日本の暮らしを豊かにする

日本は手軽にそして安価にモノを手に入れることができるためか、モノであふれた家の片付けに悩んでいる方が多く存在しています。整理するためにモノを捨てるという選択肢もありますが、それは近年の世界的な環境問題の観点からみると最適とは言い難いことです。やはり自宅のスペースに収まらないものは自宅外に収納スペースを確保して、モノを大事に使っていくことが重要だと考えています。

「部屋の乱れは心の乱れ」という言葉がありますが、これを言い換えると、あふれたモノをストレージに収納し、整理整頓された部屋で暮らすことで余裕が生まれ、心豊かな暮らしがかなうということです。当社は「整理収納のプロ集団」として、ストレージを日本全国へ展開し、ストレージの普及を通じて、環境に優しく、明るい暮らしを送ることができる社会の創出に貢献します。

整理収納のプロ集団化

エリアリンク＝収納のプロ集団

→全社員が整理収納アドバイザー2級取得

社員全員で毎年「収納コンテスト」開催

→社員が切磋琢磨、より便利で使いやすいサービスを提案

整理収納のすばらしさを世の中に伝道

整理収納の向上⇒金銭・時間・心の余裕



10月9日を「トランクルームの日」として記念日協会にて認定されたことに伴い、トランクルームの広報イベントを2022年10月2日に実施



一般社団法人日本セルフストレージ協会主催「第1回 全国収納写真コンテスト」の表彰式も同時に実施

■トランクルームを通じた社会貢献の推進 ～災害時のコンテナの活用～

当社は、東日本大震災の発災以来、トランクルームが防災に貢献できる地域ニーズを探ってきました。2016年の熊本地震で被災された方向けに当社が展開するストレージを無償でご活用いただいた実績を背景に、大規模災害時に当社のストレージを無償提供できる体制を整備し、被災地の復興を支援していきます。

2017年には東京都大田区と防災協定を締結し、災害時における帰宅困難者向けの備蓄品収納を目的としたスト

レージの無償提供を行っています。備蓄品とは、帰宅困難者が被災場所に一時滞在するために必要な毛布・カーペットなどです。

また、2018年9月に発生した北海道胆振東部地震により甚大な被害に見舞われた地域に対し、北海道札幌市近郊で出店している当社のストレージの所有物件を無償提供しました。

今後も各地域との防災に関する取り組みを強化し、社会的責任を果たしていきます。

11カ年の主要財務データ

12月31日に終了した各会計年度

	2022	2021	2020	2019
損益状況				
売上高	¥20,878	¥20,572	¥22,477	¥29,333
ストレージ事業*1	16,366	15,469	14,773	22,087
土地権利整備事業*1	3,110	3,716	6,063	5,402
その他運用サービス事業*1	1,400	1,385	1,640	1,842
売上原価	14,160	14,536	16,977	22,669
売上総利益	6,717	6,035	5,499	6,663
販売費及び一般管理費	2,975	2,990	3,223	3,633
営業利益	3,742	3,044	2,275	3,030
経常利益	3,758	3,009	2,161	3,000
税引前当期純利益	3,862	4,519	3,284	△2,860
当期純利益	2,883	3,171	2,225	△1,753
財政状態				
総資産	45,643	42,202	40,702	43,020
流動資産	20,032	17,319	15,947	19,903
固定資産	25,610	24,882	24,755	23,117
有利子負債	14,048	11,944	12,377	14,086
純資産	23,072	20,963	18,139	16,419
キャッシュ・フロー				
営業キャッシュ・フロー	1,605	5,741	2,520	4,055
投資キャッシュ・フロー	△2,258	△1,264	△2,228	△1,005
フリーキャッシュ・フロー	△653	4,477	291	3,049
財務キャッシュ・フロー	1,492	△825	△2,213	△1,020
現金及び現金同等物の期末残高	14,299	13,440	9,776	11,702
1株当たり情報*2				
1株当たり当期純利益	227.54	250.72	176.16	△138.81
1株当たり純資産	1,819.97	1,655.56	1,436.16	1,299.96
1株当たり配当金	69	47	31	40
財務指標				
売上高営業利益率	17.9	14.8	10.1	10.3
株主資本当期純利益率 (ROE)	13.1	16.2	12.9	△10.0
総資産当期純利益率 (ROA)	6.6	7.6	5.3	△4.3
自己資本比率	50.5	49.7	44.6	38.2
有利子負債比率	61	57	68	86
投資指標				
株価収益率 (PER) *3	7.8	6.1	5.4	—
株価純資産倍率 (PBR) *4	1.12	0.93	0.66	1.04
株価キャッシュ・フロー倍率*5	6.50	4.26	3.39	△4.49

*1 2020年12月期より報告セグメントを変更。2019年12月期は遡及修正した数値

*2 株式併合調整後1株情報

*3 年度末株価÷1株当たり当期純利益

*4 年度末株価÷1株当たり純資産

*5 年度末株価÷1株当たりキャッシュ・フロー

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
	(百万円)						
	¥28,828	¥21,489	¥16,908	¥17,173	¥18,120	¥12,256	¥10,124
	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	—
	22,173	15,805	12,136	12,100	13,759	8,950	7,494
	6,655	5,683	4,771	5,073	4,360	3,306	2,629
	3,873	3,303	2,835	2,415	2,125	1,800	1,464
	2,782	2,379	1,935	2,657	2,235	1,505	1,165
	2,536	2,441	1,968	2,442	2,087	1,433	1,075
	2,267	2,322	1,902	2,405	2,222	1,369	844
	1,810	1,547	1,142	1,550	1,541	1,346	948
	(百万円)						
	37,862	29,904	23,791	19,312	19,539	23,017	18,612
	25,840	17,532	12,168	9,121	10,115	10,828	5,752
	12,022	12,372	11,622	10,191	9,423	12,189	12,860
	14,512	9,152	4,793	1,311	2,759	7,837	5,545
	18,749	16,351	15,283	14,626	13,514	12,282	10,935
	(百万円)						
	△2,380	△2,992	△708	3,941	7,123	1,014	443
	△484	△1,423	△1,544	△1,069	146	△2,764	△489
	△2,865	△4,416	△2,253	2,871	7,270	△1,750	△45
	5,944	3,854	2,999	△1,888	△5,429	2,256	311
	9,672	6,594	7,158	6,415	5,431	3,590	3,084
	(円)						
	145.47	126.08	93.06	126.3	125.5	109.7	77.2
	1,484.44	1,332.88	1,245.09	1,191.4	1,100.9	1,000.5	890.8
	46	40	39	39	36	25	0
	(%)						
	9.7	11.1	11.4	15.5	12.3	12.3	11.5
	10.3	9.8	7.6	11.0	11.9	11.6	9.1
	5.3	5.8	5.3	8.0	7.2	6.5	5.3
	49.5	54.7	64.2	75.7	69.2	53.4	58.8
	77	55	31	9	20	64	50
	(倍)						
	8.06	18.8	13.4	11.4	11.2	11.9	8.9
	0.79	1.78	1.00	1.21	1.27	1.30	0.77
	7.34	18.75	8.94	8.65	7.02	9.00	5.86

ストレージ事業の状況

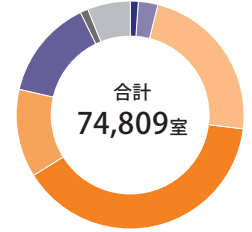
地域別室数の状況

2,087拠点 総室数 99,677室 (2023年6月末時点)

	合計	総室数に占める割合		合計	総室数に占める割合
北海道	1,509	1.51%	滋賀県	292	0.29%
青森県	98	0.10%	京都府	1,834	1.84%
岩手県	20	0.02%	大阪府	5,488	5.51%
宮城県	1,678	1.68%	兵庫県	3,920	3.93%
秋田県	31	0.03%	奈良県	637	0.64%
山形県	74	0.07%	和歌山県	27	0.03%
福島県	167	0.17%	鳥取県	85	0.09%
茨城県	969	0.97%	島根県	30	0.03%
栃木県	408	0.41%	岡山県	218	0.22%
群馬県	1,059	1.06%	広島県	416	0.42%
埼玉県	10,391	10.42%	山口県	271	0.27%
千葉県	11,538	11.58%	徳島県	49	0.05%
東京都	31,011	31.11%	香川県	454	0.46%
神奈川県	12,687	12.73%	愛媛県	200	0.20%
新潟県	280	0.28%	高知県	69	0.07%
富山県	177	0.18%	福岡県	2,400	2.41%
石川県	238	0.24%	佐賀県	106	0.11%
福井県	143	0.14%	長崎県	144	0.14%
山梨県	202	0.20%	熊本県	371	0.37%
長野県	383	0.38%	大分県	110	0.11%
岐阜県	611	0.61%	宮崎県	150	0.15%
静岡県	1,780	1.79%	鹿児島県	386	0.39%
愛知県	6,113	6.13%	沖縄県	36	0.04%
三重県	417	0.42%	合計	99,677	100.00%

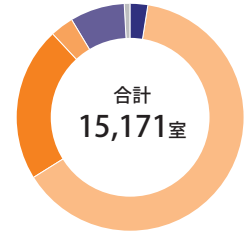
コンテナタイプ：地域別室数構成比

- 北海道：1.28%
- 東北：2.65%
- 東京：23.10%
- 関東（東京除く）：39.18%
- 中部：12.43%
- 京阪神：14.22%
- 中国：1.30%
- 九州・沖縄・四国：5.84%



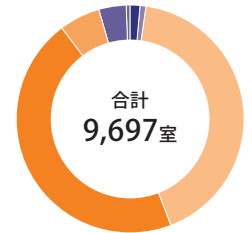
ビルインタイプ：地域別室数構成比

- 北海道：2.73%
- 東京：63.61%
- 関東（東京除く）：21.96%
- 中部：3.24%
- 京阪神：7.78%
- 九州・沖縄・四国：0.69%

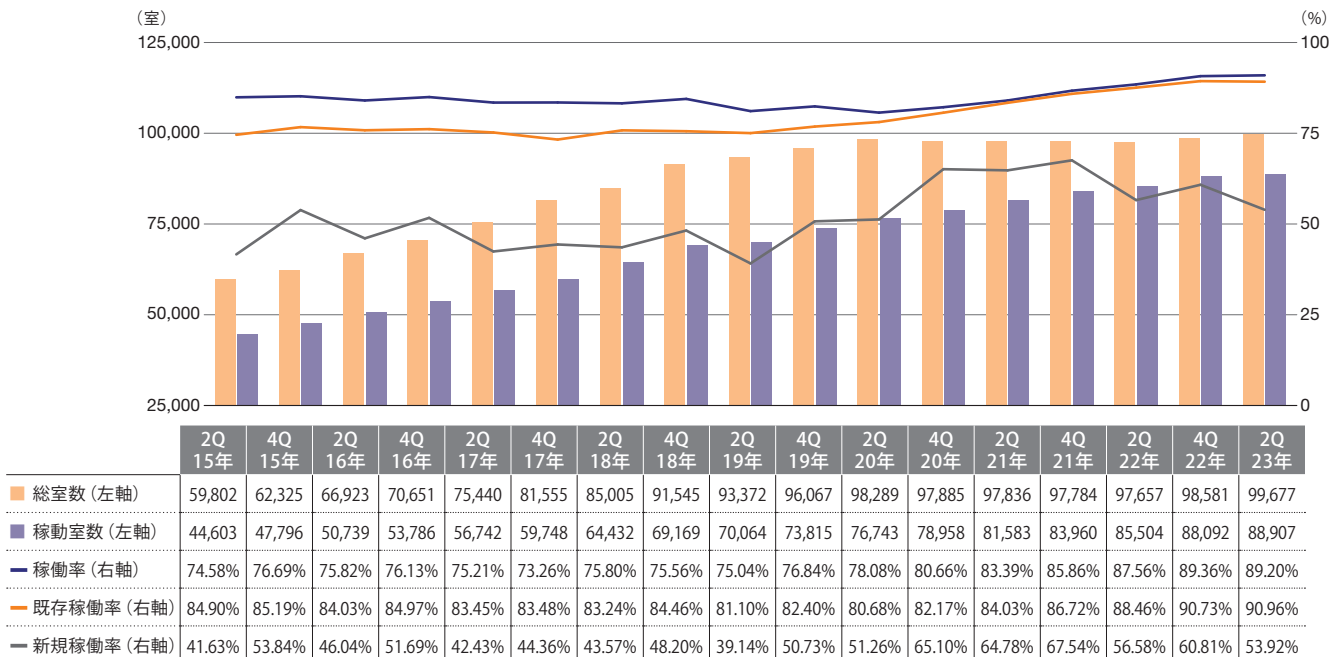


土地付きタイプ：地域別室数構成比

- 北海道：1.41%
- 東北：0.89%
- 東京：42.11%
- 関東（東京除く）：45.45%
- 中部：5.72%
- 京阪神：3.94%
- 中国：0.48%



ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率の推移



*オープンから2年以上経たものは「既存」、2年未満は「新規」としています。2023年は、2022年～2023年にオープンした物件を「新規」としています。

株式情報／会社情報 (2022年12月31日現在)

証券コード	8914
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
発行可能株式総数	35,760,000株
発行済株式総数	12,940,900株
1単元の株式数	100株
株主総数	5,582名

株主の状況

大株主	持株数(株)	持株比率(%)
林 尚道	2,846,687	22.45
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	825,011	6.50
辻本 武泰	505,700	3.98
株式会社新居浜鉄工所	310,000	2.44
株式会社日本カストディ銀行 (信託B口)	307,700	2.42
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	304,100	2.39
株式会社アミックス	250,000	1.97
渡邊 毅	223,000	1.75
中嶋 聡	220,000	1.73
エアリアルリンク取引先持株会	208,900	1.64

(注) 1. 当社は自己株式263,402株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。
2. 持株比率は、自己株式263,402株を控除して計算しております。

株価の動向

	2017/12	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12
高値(円)	2,571	4,225	1,480	1,335	1,729	2,041
安値(円)	1,220	1,139	889	631	932	1,245
終値(円)	2,376	1,173	1,350	945	1,536	1,780
時価総額(百万円)	29,881	15,179	17,470	12,229	19,877	23,034

IR通信

機関投資家・証券アナリスト向け決算説明会を半期に一度開催しています。決算概要の説明の他、成長戦略を訴求するものです。直近の決算説明会の様子は動画でもご覧いただけます。また、当日のプレゼンテーション資料も当社IRサイトで公開しています。

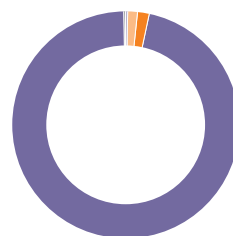
お問い合わせ先
管理本部IR室 03-3526-8556

会社概要

会社名	エアリアルリンク株式会社
本社所在地	〒101-0021 東京都千代田区外神田4-14-1
設立	1995年(平成7年)4月
資本金	6,111,539千円
従業員数	71名(役員、臨時従業員、派遣社員を除く)
決算期	12月
主要取引銀行	株式会社りそな銀行、株式会社きらぼし銀行、株式会社みずほ銀行

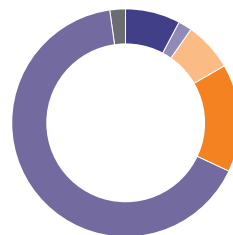
所有者別保有株主数(名)

■ 金融機関	: 5	0.09%
■ 金融商品取引業者	: 19	0.34%
■ その他の法人	: 72	1.29%
■ 外国法人等	: 92	1.64%
■ 個人・その他	: 5,393	96.63%
■ 自己名義	: 1	0.01%



所有者別株式分布状況(単元)

■ 金融機関	: 7,146	5.56%
■ 金融商品取引業者	: 2,889	2.25%
■ その他の法人	: 9,400	7.32%
■ 外国法人等	: 21,825	16.99%
■ 個人・その他	: 84,597	65.84%
■ 自己名義	: 2,634	2.05%



2022年12月期決算説明会の動画配信サイト

URL <https://www.arealink.co.jp/>