

統合レポート 2024

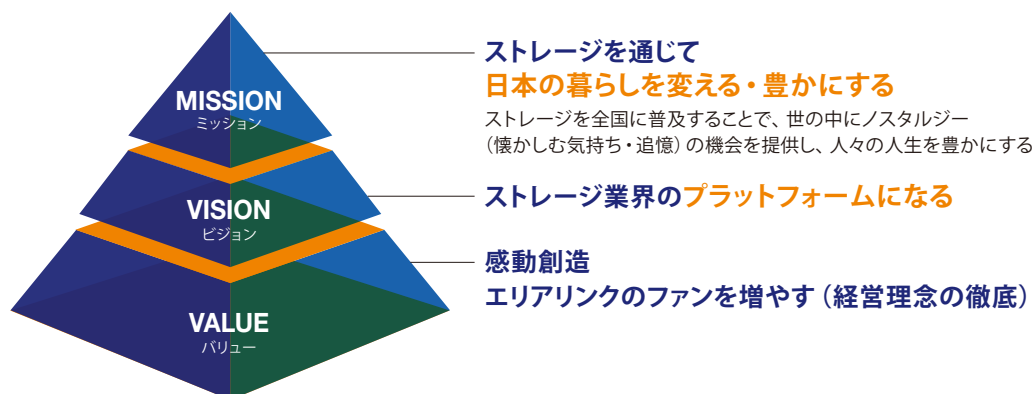
2024年12月期



証券コード：8914

経営理念

世の中に便利さと楽しさと感動を提供する



エア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。

目次

■ イントロダクション

At a Glance	1
一目でわかるエアリンク	
エアリンクの成長の軌跡	2
会長メッセージ	4
社長メッセージ	6

■ 価値創造

エアリンクの価値創造プロセス	8
リスクと機会、その対応	10

■ 戦略と資源配分

ストレージ出店増加戦略	12
財務戦略	14

■ 事業戦略とパフォーマンス

財務・非財務ハイライト	16
事業活動	18
・ストレージ事業	18
・土地権利整備（底地）事業、 その他運用サービス事業	21

■ サステナビリティを支える基盤

人的資本経営	22
コーポレート・ガバナンス	23
取締役、監査役	26
社外役員メッセージ	28
コンプライアンス & リスクマネジメント	29
環境・社会への取り組み	30

■ データセクション

11カ年の主要財務データ	32
ストレージ事業の商品	34
ストレージ事業の状況	35
株式情報／会社情報	36

エアリンク統合レポートについて

本レポートは、エア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 「エアリンク統合レポート2024」は、エア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。2024年度（2024年1月1日～2024年12月31日）の活動を中心に、2025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。

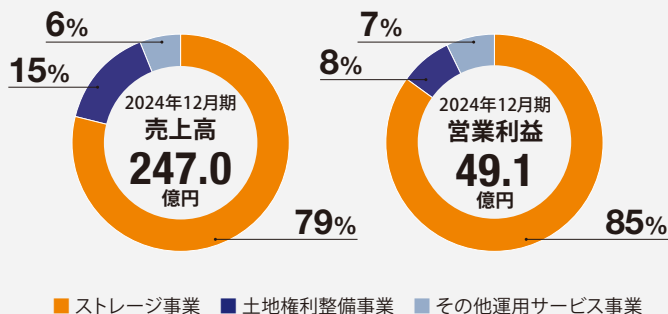
At a Glance 一目でわかるエリアリンク (2024年12月31日現在)

売上高
247.0億円
(前期比+9.9%)

営業利益
49.1億円
(前期比+18.1%)

ROE
12.4%
(前期比+0.7ppt)

総室数
110,442室
(前期末比+9,063室)



ストレージ事業

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建築型(ストレージミニ)を受注・販売する事業です。

売上高 **194.7億円** 売上高構成比 **78.8%**

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 **178.3億円** 売上高構成比 **72.2%**

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 **16.4億円** 売上高構成比 **6.6%**

エリアリンクは『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%**

屋内型

建築型(ストレージミニ)

土地を「購入」



トランクルーム専用に設計した一棟型。空調設備やセキュリティ設備が充実、専用駐車場も常設。

利回り **約8%** | 特徴 **住宅地に展開** | 室数 **50室程度**
(当社保有時)

ビルイントランク型

ビルのフロア・土地を「借りる」



ビルのフロアに内装を施しパーティションを設置したトランクルーム。専用駐車場、EV、空調といった設備は物件によって異なる。

利回り **約18%** | 特徴 **都心部中心に展開** | 室数 **30室程度**

屋外型

コンテナ型



海上運送用のコンテナを利用したトランクルーム。場内への車での出入りと横づけが可能。バイクボックスが設置されている物件もある。

利回り **約18%** | 特徴 **郊外・地方都市に展開** | 室数 **30室程度**



土地権利整備(底地)事業

売上高 **37.0億円** 売上高構成比 **15.0%**

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。



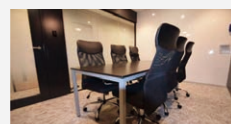
その他運用サービス事業

売上高 **15.3億円** 売上高構成比 **6.2%**

レンタルオフィス、保有不動産の賃料収入などを基盤とする事業です。

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。



エリアルリンクの成長の軌跡

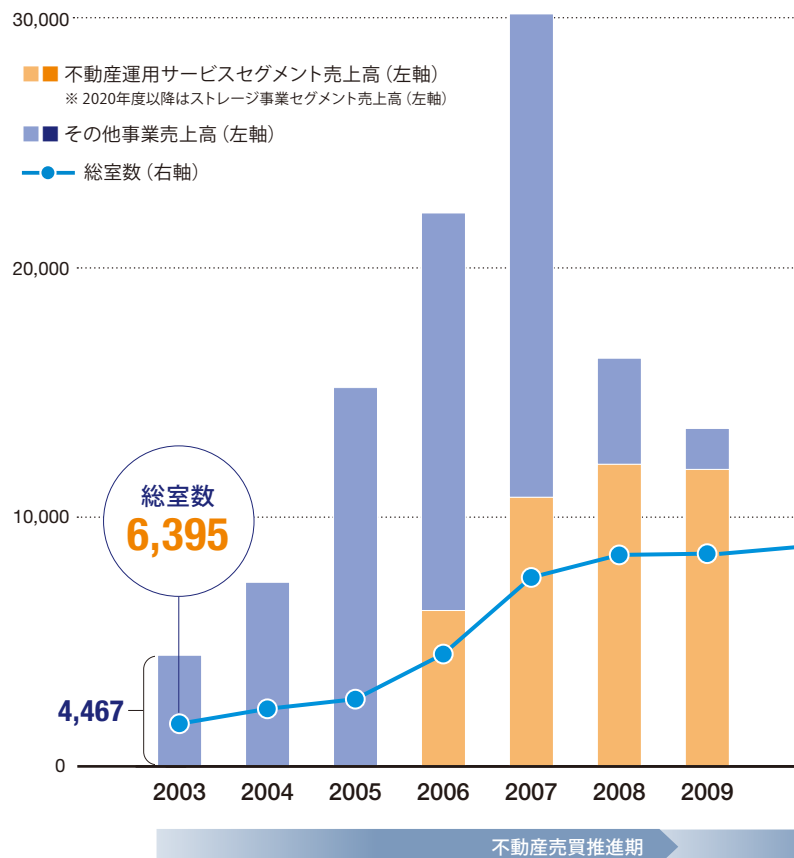
エリアルリンクは1995年に現・代表取締役会長の林尚道によって設立されました。設立当初は貸地や時間貸しコインパーキング事業などを行っていましたが、1999年、空き地へ収納用コンテナを設置して賃貸する事業（同社の現在の主力事業であるストレージ事業）を開始しました。

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商品を多様化**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。

(百万円)



1995年代

1995年4月

千葉県船橋市に
株式会社ウェルズ技研
(現エリアルリンク)を設立



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年代

2001年2月

屋内トランクタイプ
出店開始



2000年9月 商号をエリアル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年代

2005年11月

ハローストレージ
10,000室突破



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

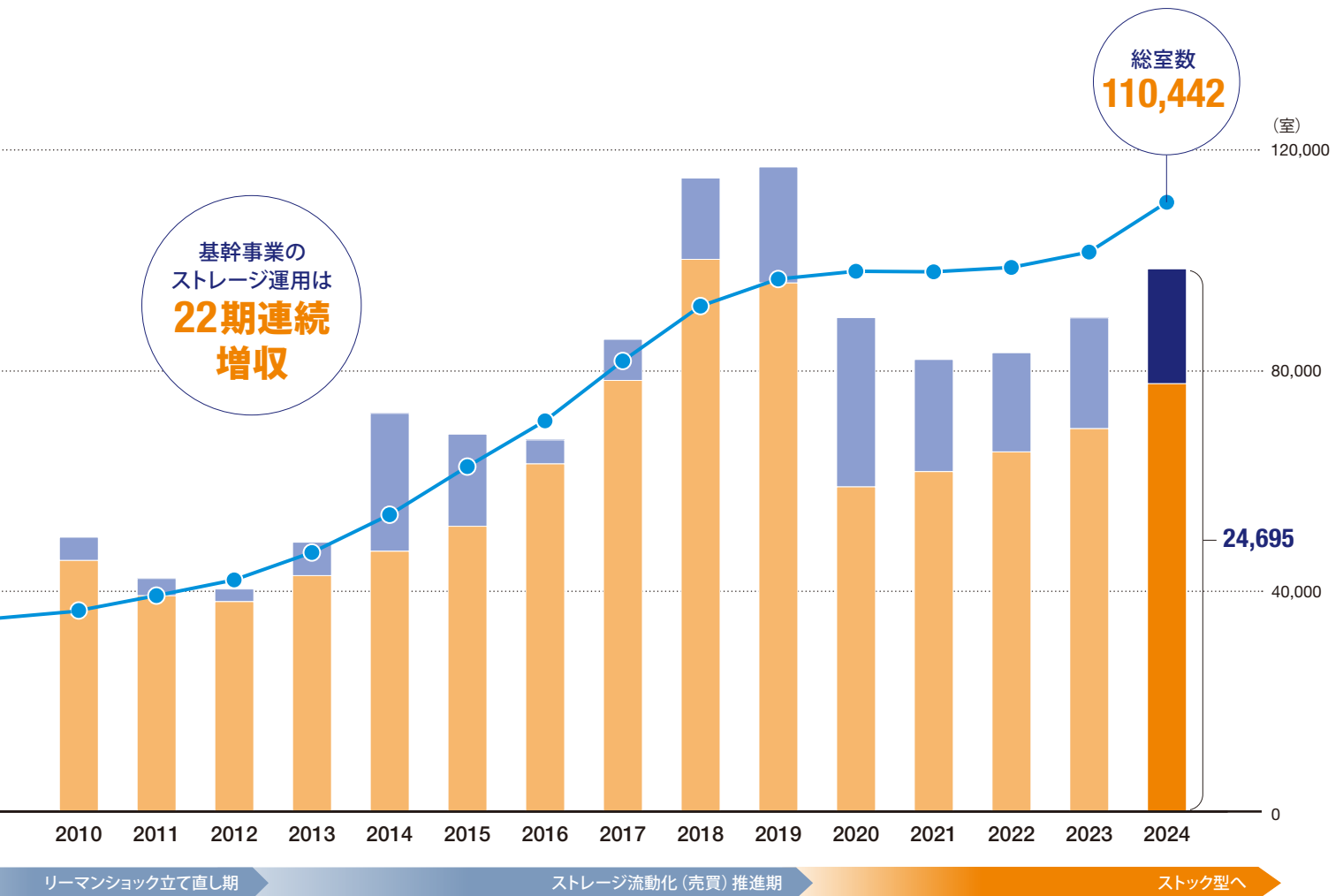
2007年4月 東京都港区赤坂を本店所在地とする

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



2010年代

2015年代

2020年代

2014年6月

ハローストレージ
50,000室突破

2015年

土地付き
ストレージタイプ
出店開始

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

2023年 9月 ハローストレージ100,000室突破

10月 ハローストレージ47都道府県出店達成

2024年 2月 株式会社LIFULL SPACEの全株式を取得
し、100%子会社化株式会社LIFULL SPACEは、商号を「株式
会社ジャバントランクルーム」に変更

会長メッセージ



「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」
という企業理念のもと、
人的資本を核に、未来へと進化し続けます

代表取締役会長

林 尚通

理念

「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」

具体指針

- ① 社員と家族が幸せになる会社
- ② 社員・家族・お客様・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 感動を与える会社
- ④ 年齢・性別・国籍に関係なく実力で評価する会社
- ⑤ 100年成長企業

創業の原点と挑戦のはじまり

私がエリアリンクの前身となるウェルズ技研を立ち上げたのは1995年でした。まだ事業インフラも整っていない中、「ニッチなジャンルでもいいからまずはNo.1になる」という強い意志で、貸地やパーキング事業を中心にスタートしました。その後、

最終的に目的を叶えるために選んだのが「ストレージ」という事業でした。社会の構造が大きく変わる中で、人々の生活に本当に必要とされ、社会全体に価値を届けられる事業こそが、私たちの挑戦の場だと確信しました。

ブルーオーシャンであるストレージ市場

ストレージ事業を開始してから25年、2023年には全国での総室数が10万室を突破し、現在は110,442室（2024年12月末現在）を展開。国内ストレージ業界のリーディングカンパニーとして圧倒的な存在感を示すに至りました。しかし、日本のストレージ普及率は世帯総数の1%程度に留まっており、米国

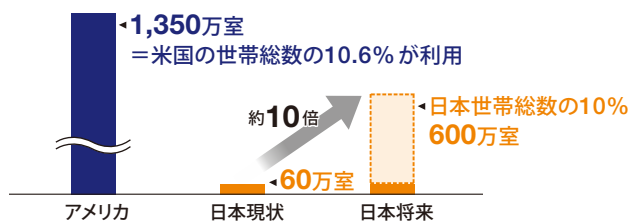
の約10%とは大きな開きがあります。つまり、私たちの前には、まだまだ大きな未開拓の市場が広がっているということです。

日本の住宅は狭く、収納ニーズは根強く存在します。コロナ禍以降、「住まい」は単なる生活拠点ではなく、快適性と機能性を追求する空間へと進化しました。私たちはこうした社会

変化にいち早く対応し、コンテナ型からビルイン型、バイク専用型など多様な商品を展開するなど、新たなニーズを商品化し、安定した高稼働率を維持してきました。今後も生活スタイルや都市環境の変化に寄り添い、新しい価値を提供し続けていきます。

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」

米国のストレージ利用状況比較



人的資本経営の強化

当社の成長の原動力は「人的資本経営」です。社員一人ひとりが自ら考え行動し、習慣として成果を生み出せるよう、独自の教育・研修制度「エリアリンクマスター」や「課題ノート」「根本解決シート」などを通じて、思考力と実行力の徹底的な養成を行っています。時には社員に厳しさを求めることもあります。これは組織が真に自立し、継続的な成長を遂げるための

仕組みです。

実際、社員1人当たりの営業利益は2013年の1,530万円から、現在では約6,130万円へと飛躍的に伸びており、「少人数経営」の体制が着実に成果を生み出しています。この成果は、社員の能力を最大限に引き出す仕組みと、継続的に改善を重ねる習慣の賜物です。

ストレージ業界のプラットフォームとしてパートナー制度を本格展開

当社が現在、特に注力しているのがストレージ事業における「パートナー制度」の本格展開です。これは、他社が所有・運営するストレージ施設のPM（プロパティマネジメント）を当社が代行する仕組みで、ストレージ業界全体の底上げと標準化を目的としています。日本では、まだストレージの管理運営が属人的かつ場当たり的であることが多く、現場品質のばらつきや収益性の低下が課題となっています。

当社は、25年間にわたる自社データの蓄積と分析ノウハウ、価格最適化や稼働状況を即時に把握できる「コックピット」システムを活かし、パートナー企業に対して質の高い運営サポートを提供します。今後はAIやロボティクスの導入も視野に入れ、業界の生産性革新をリードしてまいります。業界の課題を解決し、標準を引き上げることで、真の意味でのストレージ業界のプラットフォーム構築を進めていきます。

サステナビリティ経営の追求

環境への取り組みとしては、「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」を推進しています。定期的なメンテナンスを通じて、スクラップ・アンド・ビルドから脱却し、持続可能なストレージ活用を実現しています。さらに、全社員が「整理収納アドバイザー」の資格を取得し、モノを大切にす文化の普及を通じて、無駄な消費の削減や空間の最適化を社会に広げています。

ストレージを活用した整理整頓がもたらすのは、単なる“収納の解決”にとどまりません。家庭内の余白を生み出し、暮らしの質を向上させ、ひいては時間や心のゆとりを育むことにもつながります。こうした豊かさを社会全体に広めていくこそが、私たちの使命であると考えています。

100年、そしてその先へ

当社は「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」という企業理念のもと、「困ったことを何とかする」ことで、世の中に必要とされる企業でありたいと願っています。たとえ厳しい時代であっても、地道に、愚直に続ける力こそが、エリアリンクをここまで成長させてきた最大の原動力です。

私たちは今後も、人的資本とテクノロジーを融合させ、環境と調和しながら、100年、200年と成長していける企業を目指し

ます。そして、ストレージという切り口から、日本の暮らしを、そして社会の未来を豊かに変えていく存在であり続けます。

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の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

代表取締役会長

林 尚道

社長メッセージ

ストレージ業界のプラットフォームとして、
2032年に業界シェア 30%を目指します

代表取締役社長

鈴木 貴佳

経営方針

POLICY 1 ストレージを通じて人々の豊かな暮らしに貢献する

POLICY 2 スtockビジネスで中長期的に安定成長を実現する

POLICY 3 ESG 経営を推進し、社会課題を解決する。

積極的な出店開発の強化

私は2011年4月に新卒として入社してから現在まで、主力事業であるストレージ事業に携わってきました。2016年に取締役ストレージ本部長に就任した後は、出店から店舗開発・施工、その後の集客・運営、トランクルームのオーナー様へのフォローや、店舗が閉鎖する際の対応などストレージ事業全体の統括責任者として従事する等のキャリアを経て、2023年3月に代表取締役社長に就任しました。社長就任後も、ストレージ事業を通じて日本の暮らしを豊かにしたいという想いで、事業に邁進してまいりました。

当社は2023年12月期に事業構造のストックビジネスへの改革を完了させ、2024年12月期はその体制を基盤に、2029年20万室展開という高い目標に向けて、これまで以上に積極的な出店開発を強化し、加えて新たな施策としてパートナー制度の開始・拡大に努めました。当社の強みである蓄積してきたデータの分析力を活かし、結果として2024年12月期には2,400物件、室数は11万室を超えるまで成長し、また、高稼働率を維持しながらのシェア拡大を実現できました。2025年は1.5万室の新規出店を計画しています。

国内シェアは2029年に24%、2032年に30%超を目指す

ストレージ事業の成長により、2029年12月期には、全社で売上高335億円、営業利益80億円、営業利益率23.8%の達成を

目指しています。ストレージ事業単体では売上高300億円（うちストレージ運用267億円、ストレージ流動化33億円）、営業利益

90億円を目指しています。なお、全社の営業利益のほうがストレージ事業のそれよりも低い理由は、ストレージ以外の事業や管理本部の経費なども含んでいるためです。

ストレージ事業に関しては、「パートナー制度」の本格展開により、出店効率を飛躍的に向上させていきます。特に収益

性の高い関東・関西都市圏への出店を集中させる方針です。それにより、ストレージのプラットフォームとして、2029年には総室数20万室強（うち自社出店17.5万室、パートナー制度出店2.5万室）、国内シェア24%を、さらに2032年にはシェア30%超を目指します。

成長投資と株主還元を引き続き強化

中期経営計画2025年→2027年の3カ年におけるキャッシュアロケーションは、持続的な成長に向け、成長投資と株主還元を引き続き強化してまいります。生み出した営業CF約150億円とコンテナなどの事業用資産の売却および借入金を合計した約165億円を、成長・事業投資に優先して配分し、トータル約275億円規模で投資を実施していきます。その主な内訳は、ストレージ新規出店投資約240億円を中心として、人的資本、DX・AI投資に5～10億円、そしてM & A投資に10～20億円などです。ストレージは3カ年でパートナー出店を含む累計5万4,000室

を出店する計画です。人的資本に対しては、引き続き社員の働く環境整備や健康管理のほか、能力開発に投資していきます。DXについては、現在コールセンターへの人工知能（AI）の導入や、顧客情報管理システムの最適化を推進しています。これらのDXの推進により、外注できるものは外注し、社内のリソースをコア業務に集中させることで、働き方改革も進んでいます。株主還元については、配当性向35%以上、かつ前期比で減配しないことを方針とし、約40億円規模で実施していきます。

ストレージ事業の近代化に向けて

当社はITを活用しながら、ストレージ事業の近代化に取り組んでいます。今後もよりスマートな運営を通じて、業界全体の底上げに貢献したいと考えています。そして、「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」という理念のもと、お客様の生活拠点に近く利便性の高い出店開発を行い、ストレージ事業を通し

て日本の暮らしの豊かさを実現すべく、社員一同日々研鑽してまいります。

ステークホルダーの皆様におかれましては、今後とも当社へのご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長
鈴木 貴佳

2029年12月期 目標値

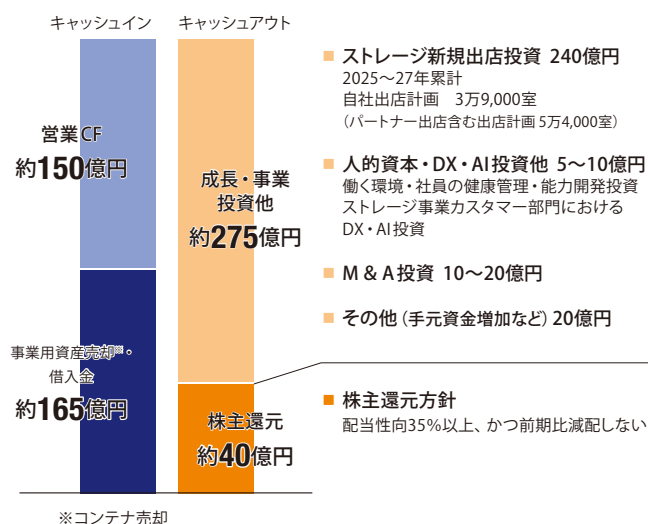
ストレージ事業の成長により2029年には
総室数20万室強の運営を目指す

全社	ストレージ事業	
売上高 335億円	売上高 300億円	総室数 20万室
営業利益 80億円	運用 267億円 流動化 33億円	自社 17.5万室 パートナー 2.5万室
利益率 23.8%	事業利益 90億円	全体稼働率 83% ※パートナー出店を除く

※全社の売上高・営業利益にはストレージ事業以外の事業と本部経費を含む

中期経営計画 2025年→2027年 キャッシュアロケーション

ストレージ新規出店投資や株主還元を活用



エリアルリンクの価値創造プロセス

エリアルリンクは、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。

インプット



財務資本

健全な財務体質

自己資本比率 **50.4%** (2024年12月期期初)

有利子負債 **167億円** (2024年12月期期初)

フリーキャッシュ・フロー

△**11.4億円** (2024年12月期期初)



知的資本

出店に関するデータベースの精度が一層向上、出店加速の進展



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 **80名** (2024年12月期期初)



社会・関係資本

全国各地のストレージ展開

拠点数 **2,168拠点** (2024年12月期期初)

全国各地のストレージ総室数

総室数 **101,379室** (2024年12月期期初)



製造資本

ストレージ出店のための投資

設備投資額 **46億円** (2023年12月期)



自然資本

モノを大切にする文化の醸成
—— 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

ビジネスモデル

ストレージ業界のプラットフォームへ

日本市場で**断トツNo.1**となり、そして世界へ



エリアルリンクのサステナブル経営とESG

基本方針

私たちエリアルリンクは、経営理念「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」のもと、お客さま、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会など全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ます。

E 環境への 配慮

- ・ストレージの利用で自宅を整理し、モノを大切にする快適で豊かな社会へ (リサイクル・リユースをして、ごみの発生量を減らす)
- ・「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」の推進
- ・オフィス内の紙の廃棄物削減 (ペーパーレス化)
- ・本社オフィス内で使用する全ての電力を再生可能なグリーン電力へ切り替え
- ・紙製ファイルの導入 (プラスチックごみ削減)

S 社会貢献

- ・人材育成制度 (エリアルリンクメソッドの活用によるパーヘッド利益向上)
- ・多様な働き方の支援
- ・災害時のストレージ活用

G ガバナンス

- ・6名中2名の独立社外取締役及び3名の社外監査役の選任
- ・コンプライアンス、リスク管理体制整備
- ・配当性向35%を目標とした安定した株主還元

アウトプット

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（底地）事業

その他運用サービス事業

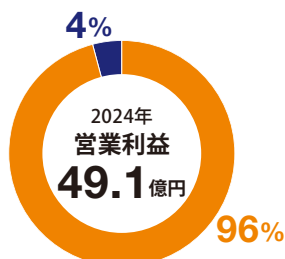
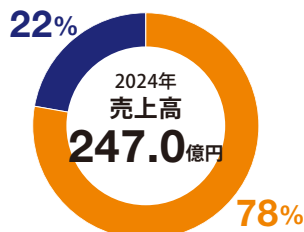
■ ストックビジネス

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
25
|
27

アウトカム



財務資本

適正な株主還元（2024年12月期実績）

株主総利回り（TSR）	361.6%
自己資本比率	47.9%
配当性向	35.3%（前期比+0.7%）



知的資本

ストレージデータベースの構築による
データドリブン経営を実現



人的資本

少人数経営による
生産性の高い人材の活用を継続

社員	80名（前期比±0名） （2024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	2,424拠点（前期比+256拠点） （2024年12月期実績）
-----	-------------------------------------

全国各地のストレージ総室数

総室数	110,442室（前期比+9,063室） （2024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	69億円（2024年12月期）
-------	-----------------



自然資本

モノを大切にする文化の醸成
—— 廃棄物削減に引き続き貢献

「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」
で、環境に配慮したストレージ施設の建設
と長期活用

最大の目標

日本市場で
断トツNo.1となり、
そして世界へ

リスクと機会、その対応

エリアル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
顧客ニーズや市況をはじめとする外部経営環境の変化	• 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 長期 • ストレージ業界全体の需要動向や法的規制等の影響 中期 • 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、賃料の滞納の増加等の発生 短期 • 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 短期
不動産所有リスク	• 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」、土地権利整備事業の底地を購入して保有する販売用不動産など、不動産の仕入れ・保有における、不動産市況の悪化による地価等の下落の影響 中期 • 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、個人向け融資の厳格化、賃料の大幅な下落 長期
自然災害等	• 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場合には、ストレージ運営現場への影響、および当社が運用・管理を行っている不動産の価値が大きく毀損 長期 • 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 中期
参入障壁の低さ	• 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ものであるため、他社の追随参入による競争激化が発生 長期
ストレージ事業に対する規制強化	• 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増加 中期 • 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存設置済みのコンテナに対しても建築基準に適合する必要がある場合、予期せぬコストが発生 中期

機会

主要な取り組み

- ストレージ需要増加の機運および認知度の高まり

中期

- 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率の向上

中期

- 自然災害に備えたストレージ需要の拡大

長期

- 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

長期

- エリアリンクのコンテナ型ストレージの安全性を訴求

中期

- 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
- データベースの構築と分析による投資判断力・リーシング力の強化

- 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
- 土地権利整備事業の縮小

- 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

- 「ハローストレージ」ブランドの認知度向上
- PR活動の強化
- 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

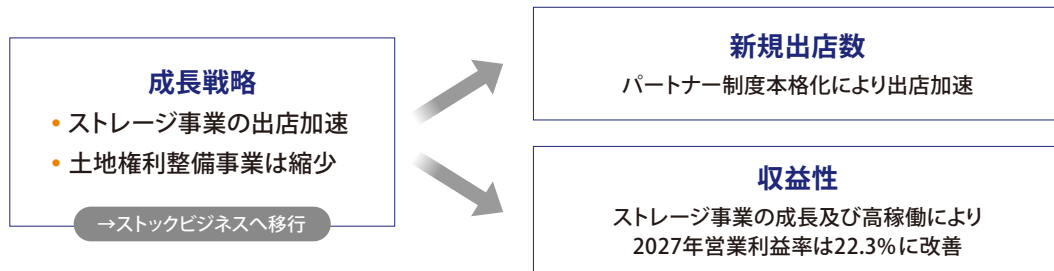
- 顧客や周辺地域住民の安全性を第一に考えた施策を推進
- コンテナの安全性に対する啓蒙活動や巡回・メンテナンス体制の強化

ストレージ出店増加戦略

中期経営計画2025年→2027年～成長ドライバーはストレージ事業

2025年からスタートした新たな3か年中期経営計画においては、土地権利整備事業を縮小するため、売上高、営業利益ともに目標数値を変更しました。一方、ストレージ事業は、新規出店の加速、パートナー制度の拡大により、営業利益ベースで3年間平均10%以上の成長を見込んでいます。ストレージの新規

出店は、パートナー制度による出店を加えると、2025年からの3年間で1万5,000室、1万8,000室、2万1,000室と増加させていく計画です。今後もストレージ事業により注力することでストックビジネスを強化していくと同時に、規模の拡大だけではなく収益性も高めてまいります。



中期経営計画 2025年→2027年 数値計画＜全社＞

単位：百万円

	2025年		2026年		2027年	
	計画	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	26,000	-	27,500	-	29,400	-
営業利益	5,350	20.6%	5,850	21.3%	6,550	22.3%
経常利益	5,080	19.5%	5,520	20.1%	6,170	21.0%

ストレージ 新規出店室数 (単位：室/解約を除く)	出店区分	上期	下期	通期	通期
	自社	5,000	5,000	13,000	16,000
	パートナー※	3,000	2,000	5,000	5,000
	合計	8,000	7,000	18,000	21,000

※ 出店区分/パートナー：当社がストレージ事業者から運営・管理を受託した物件

中期経営計画 2025年→2027年 数値計画＜セグメント別＞

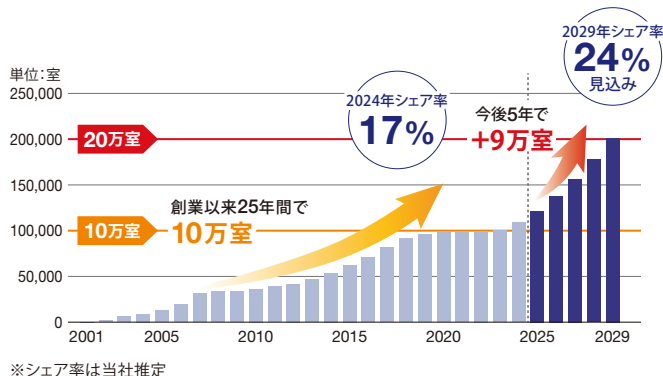
単位：百万円

		2025年		2026年		2027年	
		計画	売上比	計画	売上比	計画	売上比
ストレージ事業	売上高	22,700	-	24,220	-	26,120	-
	事業利益	6,040	26.6%	6,610	27.3%	7,360	28.2%
土地権利整備 (底地) 事業	売上高	1,800	-	1,800	-	1,800	-
	事業利益	310	17.2%	310	17.2%	310	17.2%
その他運用 サービス事業	売上高	1,500	-	1,480	-	1,480	-
	事業利益	400	26.7%	375	25.3%	375	25.3%
本部経費	事業利益	△1,400	-	△1,445	-	△1,495	-
全社	売上高	26,000	-	27,500	-	29,400	-
	事業利益	5,350	20.6%	5,850	21.3%	6,550	22.3%

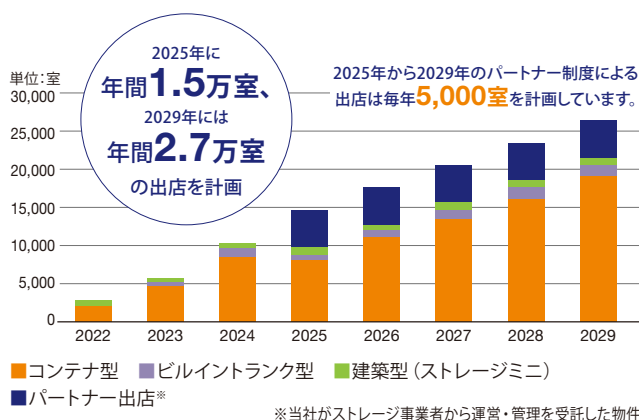
パートナー制度本格化によるシェア拡大～2029年に20万室強達成

当社は新規出店精度の向上により、出店増加戦略を加速していきます。2025年から2029年までの5年間で約9万室増、現在の総室数の約2倍となる20万室に引き上げる計画です。この計画達成に向けて、これまでのコンテナ型、ビルイントランク

ストレージ事業 出店計画



新規出店室数計画



パートナー制度のしくみ

ストレージの立ち上げからサービス提供までをワンストップで可能にするビジネスパートナー制度です。集客・契約・解約から定期清掃、トラブルの一次対応まで、ストレージの運営に

関する業務をエリアリンクが一括で請け負います。人件費・システム開発の削減、稼働率アップによる売上の増加が期待でき、売上賃料の90%をパートナー企業に還元します。



COLUMN

パートナー制度運営支援事例

2024年12月 日本ハウスホールディングスが開発する
トランクルーム「ハッピーストレージ」の
運営支援開始

2025年 2月 ジェイアール東日本都市開発が所有する
トランクルームの約2,000室を支援開始決定

2025年 2月 三井不動産レジデンシャルが提供する
「TRUNK Mi 勝どき」の運営支援開始決定



屋内一棟型、全174室、最寄り駅から約3分と好立地に位置する「TRUNK Mi 勝どき」

財務戦略

2024年12月期業績結果

2024年12月期の売上高は24,695百万円（前期比9.9%増）、営業利益は4,906百万円（前期比18.1%増）、経常利益は4,714百

万円（前期比16.2%増）、当期純利益は3,200百万円（前期比13.5%増）と増収増益の結果となりました。

重視する経営指標

当社は、資本コストを上回るROEを目標とし、収益性・資本効率・キャッシュ・フローの向上による持続的な企業価値の向上を目指しています。特に重視する経営指標は、営業利益ベースのROE、ROIC（投下資本利益率）、有利子負債比率です。2024

年12月期の営業利益ベースのROEは18.9%、当社試算による資本コスト（WACC）は4.63%でした。ROICについては、WACCを上回る水準を目指します。有利子負債比率は90%未満の維持を目安としています。

	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
営業利益ベースのROE（%）*1	13.2	15.6	17.0	17.3	18.9
ROIC（%）*2	5.0	6.4	7.5	6.9	7.1
有利子負債比率（%）	68.2	57.0	60.9	67.0	77.8

*1 営業利益ベースのROE＝営業利益÷純資産×100 純資産は期首・期末の平均値

*2 ROIC＝税引後営業利益÷投下資本（有利子負債＋純資産）×100

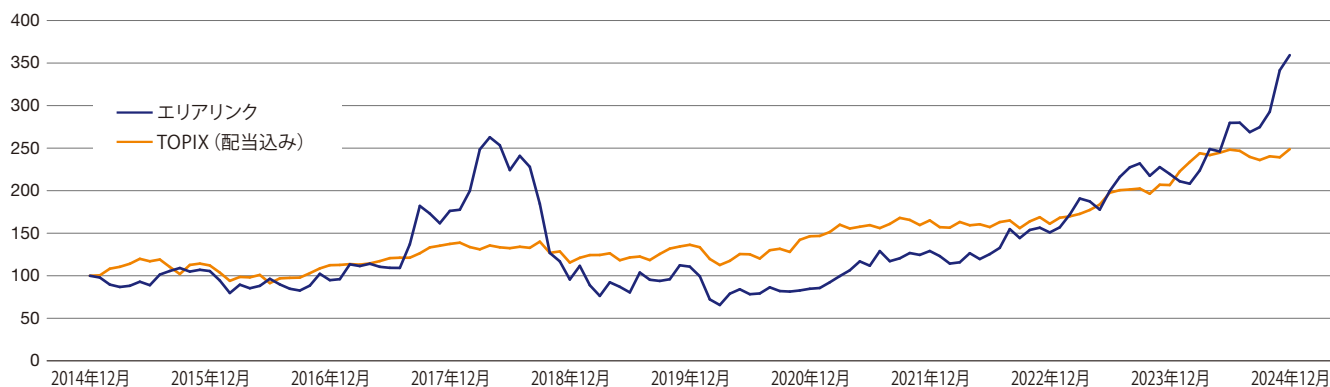
資金調達

当社は、成長資金を営業キャッシュフローや事業用資産売却で賄い、これらを上回る資金需要が生じた場合には、流動性を確保の上、柔軟に借入等の外部資金も活用します。2024年12月期の資金調達は、ストレージ出店開発資金及び運転資金として、8,145百万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20,841百万円となりました。

当社の資本の財源及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、内部留保の確保及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、仕入段階での精査及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。

TSR（株主総利回り）の推移



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	74.6%	215.2%	46.6%	264.4%	29.5%	259.3%	13.6%
TOPIX	20.5%	50.7%	14.6%	82.5%	12.8%	148.8%	9.5%

※ 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、2014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2024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。2024年12月期の設備投資の総額は6,878百万円でした。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目指しています。また、人的資本投資の総額は1,235百万円(前期比8.2%増)でした。

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、市場環境及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35%、かつ前事業年度と比較して減配とならない配当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。

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。

当期の配当につきましては、最近の経済市況、財務状況及び

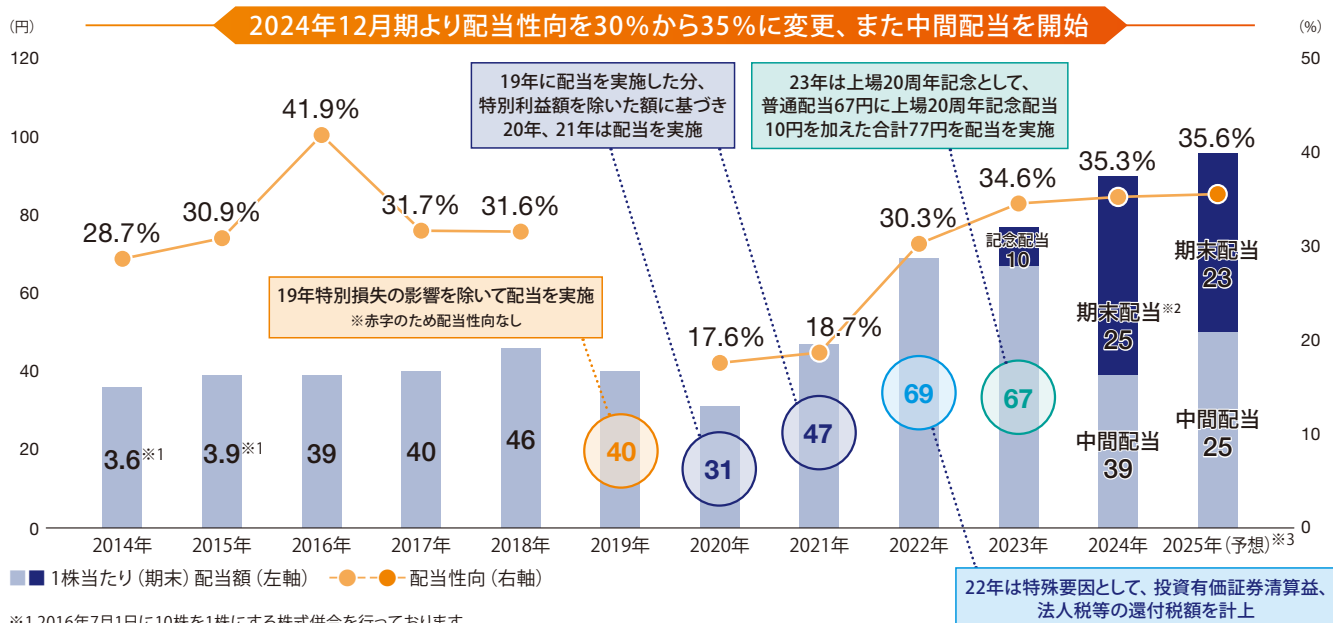
当期の業績等を総合的に勘案したうえ、中間配当金39.0円(株式分割考慮前)、期末配当金25.0円(株式分割考慮後)、年間配当金として1株につき44.5円(株式分割考慮後)としています。

次期の配当につきましては、上記基本方針および現時点での業績予想を前提に、1株につき中間配当金25.0円、期末配当金23.0円の年間配当金48.0円を予定しております。

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)の推移は図のような結果となっています。当社の直近の2024年12月期のTSR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。

配当及び配当性向



※1 2016年7月1日に10株を1株にする株式併合を行っております。

※2 2024年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

株式分割を考慮しない場合の2024年12月期の1株当たり期末配当金は50円、1株当たり年間配当金は89円となります。

※3 株式分割を考慮しない場合の2025年12月期(予想)の1株当たり年間配当金は96円となります。

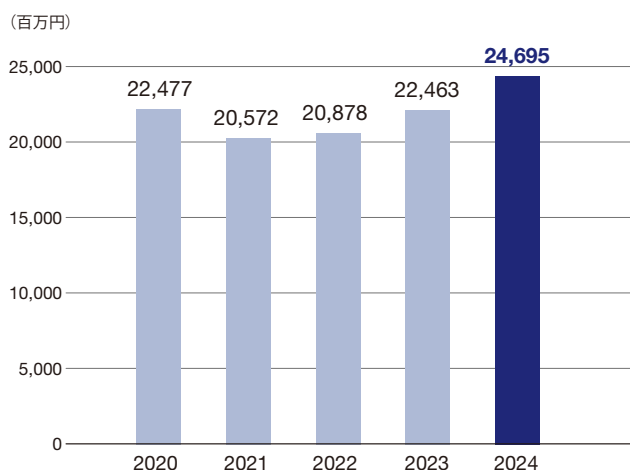
発行済み株式総数の推移

年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2013	2016	2018	2024～
発行済株式数	12,562	111,758	224,316	992,012	993,660	995,196	1,257,630	125,763,000	12,576,300	12,940,900	25,881,800

財務・非財務ハイライト

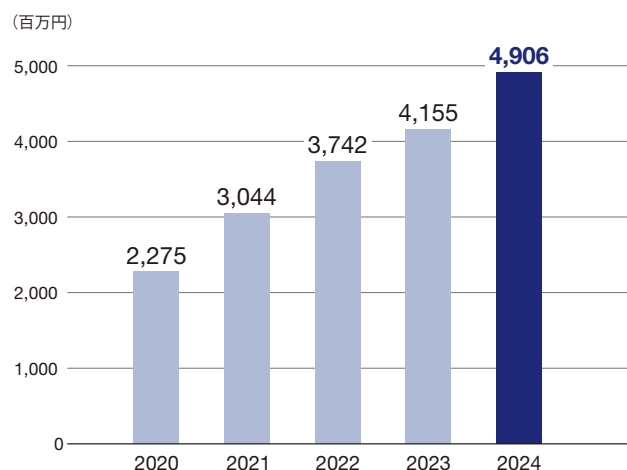
財務ハイライト

売上高



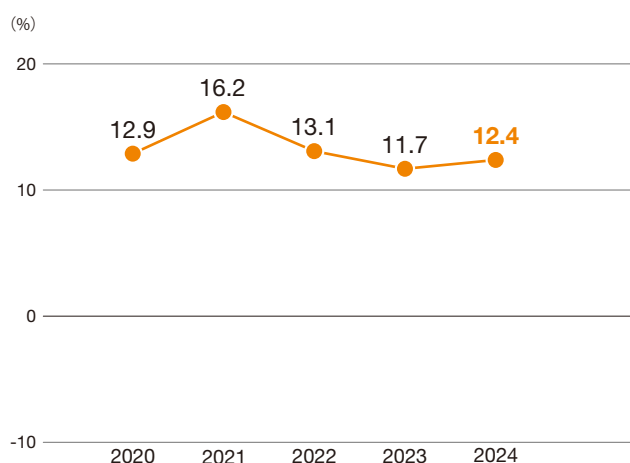
2024年12月期の売上高は24,695百万円（前期比9.9%増）となりました。うちストレージ事業の売上高はストレージ運用が伸長し、19,468百万円（前期比11.7%増）の増収となりました。一方、土地権利整備事業の売上高は3,695百万円（前期比2.0%増）、その他運用サービス事業の売上高は1,531百万円（前期比8.1%増）となりました。

営業利益



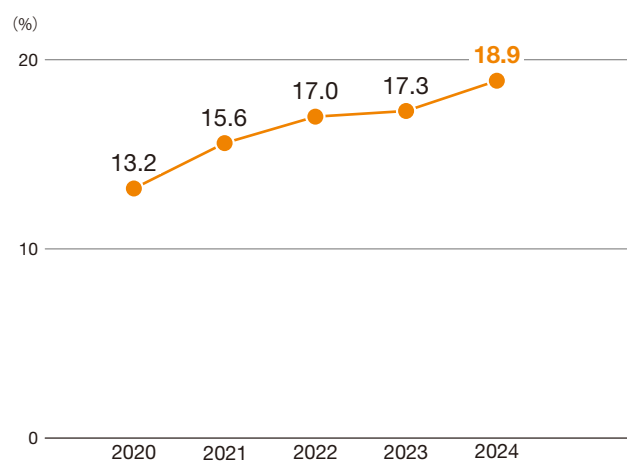
2024年12月期の営業利益は4,906百万円（前期比18.1%増）の増益となりました。うちストレージ事業の営業利益は、ストレージ運用の収益性の高い自社出店を中心としていることに加え、値引き率の抑制や一部賃料の見直し等により、5,387百万円（前期比18.1%増）となりました。土地権利整備事業の営業利益は485百万円（前期比8.9%増）の増益、その他運用サービス事業の営業利益は427百万円（前期比23.8%増）の増益となりました。

株主資本当期純利益率 (ROE)



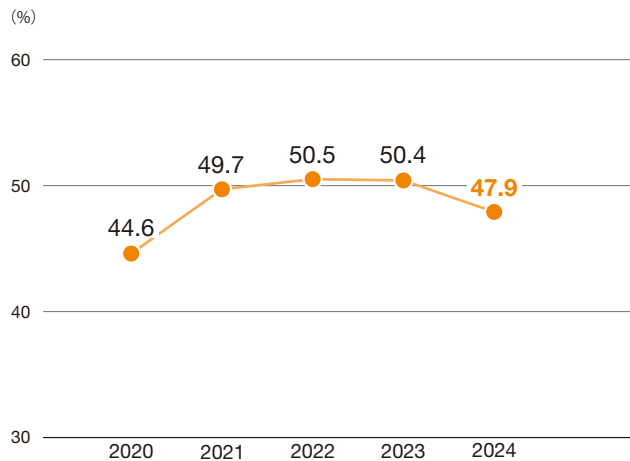
2024年12月期のROEは、前期より0.7ポイント増の12.4%となりました。これは、当期純利益が増益となったことによりです。

営業利益ベースのROE



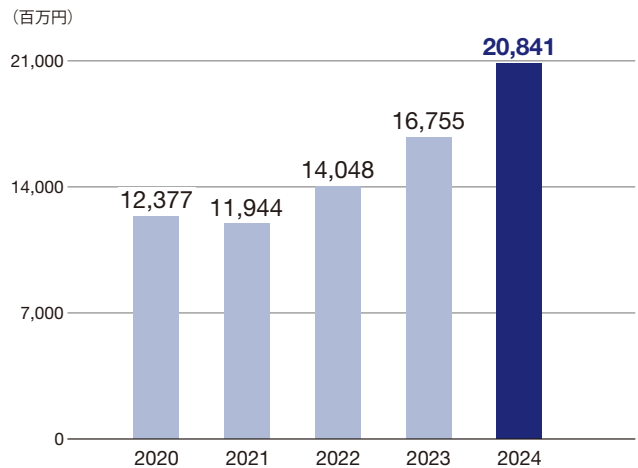
2024年12月期の営業利益ベースのROEは、営業利益が増益となったことにより、前期より1.6ポイント増の18.9%となりました。

自己資本比率



2024年12月期の自己資本比率は、前期より2.5ポイント減の47.9%となるも、財務体質は安定しています。

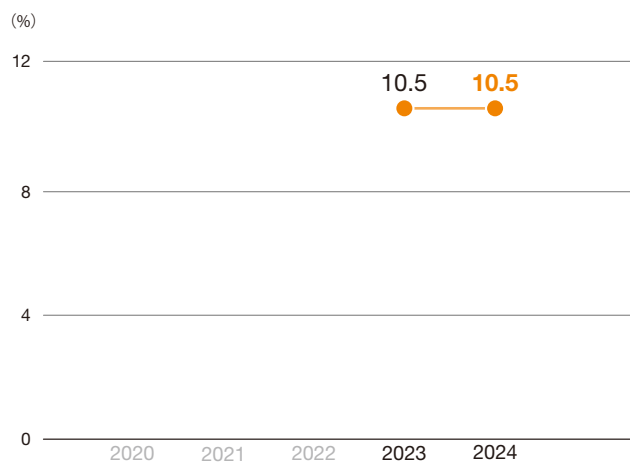
有利子負債



2024年12月期の有利子負債は、長期借入金の増加等により20,841百万円（前期比24.4%増）となりました。

非財務ハイライト

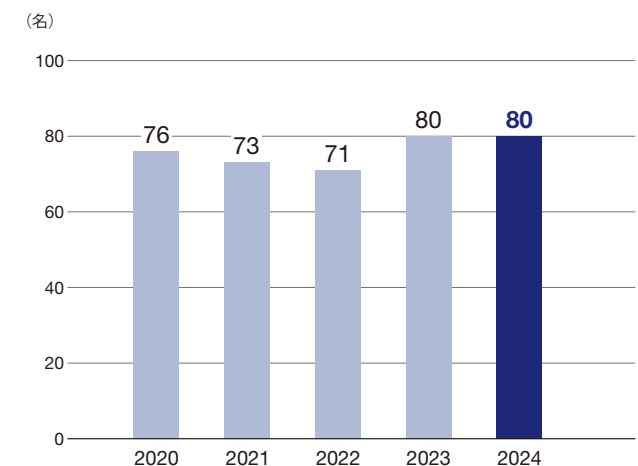
女性管理職比率※



2024年12月期の女性管理職比率は、前期と同じ10.5%となりました。

※2023年12月期より開示した指標です。

従業員数（役員、臨時従業員、派遣社員を除く）



2024年12月期の従業員数は、少人数経営を推進し、前期と同じ80名でした。

事業活動



ストレージ事業

事業の特徴と強み

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。

当社が運営しているストレージは、更地や既存の建物の1フロアを借りた上での出店を主流のスタイルとしています。そのため、1物件当たりの投資額を低く抑えることができ、オーナー

に支払う賃料を差し引いても**高い利回り**を維持することができます。また、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でき、**低コストで高い利益率**を確保することができます。そして、ストレージという商品は、駅から遠い土地や悪条件の立地でも問題なく運用が可能であり、**長期間にわたる安定収益**を上げられることも特徴です。

2024年12月期業績結果

当社の基幹事業であるストレージ事業は、「ストレージ運用」と「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」の全体稼働率は、新規出店室数が増加した影響もあり前期末比2.38ポイント減の85.91%となりましたが、引き続き高い水準を維持しました。高稼働率の要因は主に、膨大に蓄積してきた自社の出店・顧客情報を基にしたデータ分析（人口・世帯数・所得層等）による出店精度の向上、及び出店現場を小型化したことや積極的なPR活動によりサービス・商品の認知度が向上したこと等の結果、成約数を堅調に獲得できたことです。

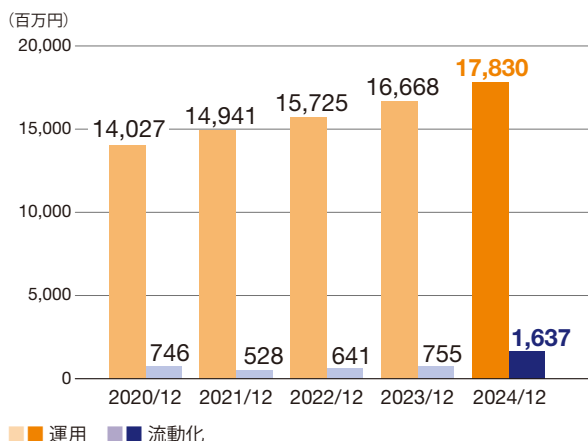
ストレージ事業は、2023年12月期は4,700室の出店目標に対して5,800室（既存物件の増設430室含む）、2024年12月期は10,400室の出店目標に対して10,545室（既存物件の増設435

室含む）の結果となりました。総室数は毎年定期的に発生する閉店等の影響もあり、前期末比9,063室増の110,442室となりました。成約については、データベースの構築による新規出店現場の精度向上や小型化、また広報活動の強化によるストレージ商品の認知度向上等の影響により、需要を取り込むことで堅調に稼働室数を伸ばしました。収益性については、出店形態を引き続き収益性の高い自社出店を中心に行っていることに加えて、キャンペーンのコントロールによる値引き率の抑制や一部賃料の見直し、効率的な広告活動の影響等により、ストレージ運用は増益の結果となりました。

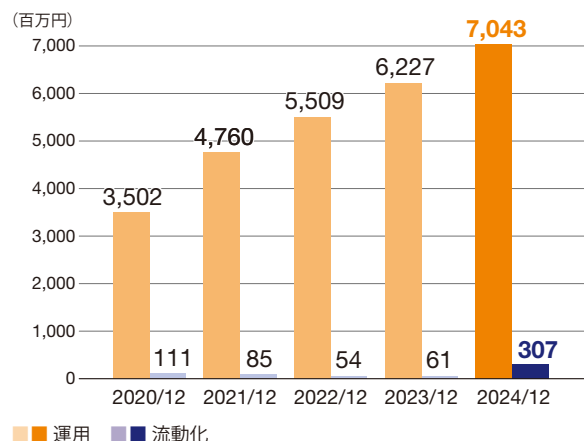
ストレージ流動化は、アセット屋内型ストレージ「土地付きストレージ」の販売10件を計上いたしました。

これらの結果、ストレージ事業の売上高は19,468百万円（前期比11.7%増）、営業利益は5,387百万円（前期比18.1%増）と増収増益となりました。

売上高推移



売上総利益推移



高水準の稼働率を継続

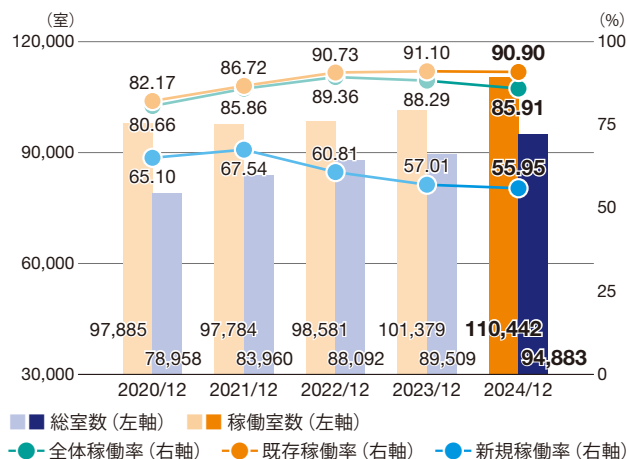
2020年以降、既存物件の稼働率は年々上昇を続け、2024年12月末時点では90.90%、新規出店を含む全体で85.91%と、新規出店のペースを上げているにもかかわらず、非常に高い稼働水準を維持しています。

新規物件を出店後の月次の稼働推移を年度別にみると、過去の出店数のピークであった2017年や2018年と比較して、現在出店をしている新規物件の稼働率は順調に進捗しています。

稼働率向上の要因

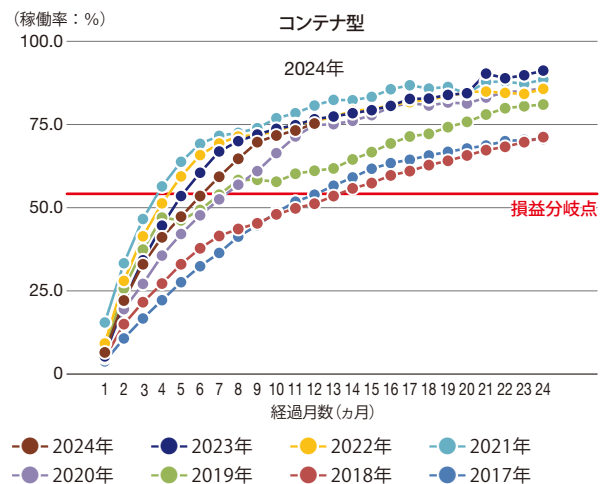
- ✓ データベース（人口、世帯数、所得層等）から導かれる出店戦略（商品、エリア、出店室数、価格）の精度向上
- ✓ 小規模物件の多店舗展開
- ✓ 住宅面積の狭小化や住宅価格の上昇の影響
- ✓ PR活動に注力することでTVやインターネットを中心とした各種メディアに多数取り上げられ商品・サービスの認知度が向上

総室数・稼働室数・稼働率推移



※新規稼働率：直近2事業年度内に出店した物件の稼働率。
2023年1月以降の出店物件が対象

年々、新規オープン後の稼働推移は改善傾向



データドリブン経営を推進

全国のストレージデータベースを保有していることが、競合他社との明確な差別化要因であり、当社の最大の強みです。これまでの顧客データを、エリア、人口、収入、利用期間、成約賃料といったさまざまな視点から分析し、出店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。加えて、このデータベ

スにより、Webを中心とした広告戦略の最適化と効率化を行うことで、低コストで効果的な集客戦略を展開しています。

今後もデータベースの構築によるデータドリブン経営で、「新規物件の早期収益化」と「既存物件の高稼働率維持」の2つの軸を確立してまいります。

ストレージデータベースの構築によるデータドリブン経営を実現

ストレージデータベース

- 全国47都道府県における顧客、物件情報を蓄積 ※過去の解約分も含め数十万件
- 綿密なデータの裏付けにより、高精度の新規出店を実現
- 人の経験や感覚を排除したデータドリブン経営へ

集客戦略

- 長期的な収益性を考慮して全国のエリアで最適な商品を展開
- Web広告を中心とした広告戦略の最適化により、全体の効率化と単価の引き下げを実現

戦略最適化

- 契約、解約、利用期間、賃料設定、キャンペーン、地域データと様々な視点からの分析を実施
- 新規物件出店後には新しいデータを集積し更なる精度の向上を実現



事業活動

(ストレージ事業)

ストレージの自社出店とパートナー出店の両輪でシェア向上

パートナー出店は売上規模が小さいながらも粗利率が高く、一定のリターンがあることから、出店リスクを低減することができます。今後もパートナー出店のメリットである「初期投資費用

なし」「赤字期間なし」を活かしながら、自社出店との両輪でシェアを高めていきます。

自社出店とパートナー出店のメリットと利益構造

	自社出店	パートナー出店
出店	- データの裏付けによる新規出店 - 平均半年以内で損益分岐点到達（コンテナ型） - 土地契約から平均4ヵ月でオープン（コンテナ型・ビルイントランク型）	- 初期投資費用なし - 赤字期間なし - 当社シェア率が向上
運用	当社 集客・契約・解約・定期清掃・トラブルの対応など	
利益構造	売上 賃料 管理費 その他手数料など 原価粗利 地代 減価償却費 経費 粗利 減価償却が終わった後は粗利額が大きくなる	売上 賃料の 90% パートナー企業様へ還元 賃料の 10% 管理費 その他手数料など 原価粗利 経費 粗利 売上は小さいが粗利率は高い

COLUMN

「ハローストレージ 横須賀佐野町」が アジアの優れたトランクルームを表彰する「Self Storage Awards Asia 2024」において 「Multi-Site Operator Store of the Year」（日本部門）を受賞

2024年5月8日、アジアセルフストレージ協会（SSAA）が主催する「Self Storage Awards Asia 2024」において、「ハローストレージ 横須賀佐野町」が「Multi-Site Operator Store of the Year（多店舗展開オペレーター部門）」（日本部門）を受賞しました。

Self Storage Awards Asia は、年に一度、業績や立地、建設の技術や外観、安全性等の独自の審査基準をもとに、優れたアジアのトランクルームを運営する企業を表彰するものです。当社の「ハローストレージ」は、ストレージ業界のリーディングカンパニーとして日本国内最多の店舗数でお客様に使いやすいサービスを提供していることや、申請された店舗である「ハローストレージ 横須賀佐野町」は、シックなデザインで街並みに調和している点を評価されました。



ハローストレージ横須賀佐野町



土地権利整備（底地）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い分野であり、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、継続的な収益につながっています。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。

2024年12月期業績結果

土地権利整備事業は、大型案件の成約もあり、売上高は3,695百万円（前期比2.0%増）、営業利益は485百万円（前期比8.9%増）と増収増益となりました。仕入れにつきましては、引き続き良質物件の仕入れに注力し、在庫額は前期末比871百万円減の2,938百万円となりました。

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では、アセット事業、オフィス事業等、不動産運用サービスを運営しています。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・管理しています。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。

2024年12月期業績結果

その他運用サービス事業は、アセット事業、オフィス事業等の賃料収入を収益基盤とする事業で構成されております。アセット事業は、安定的に高稼働を維持した結果、増収増益となりました。オフィス事業は、2023年2月に新規オープンした2物件が稼働の上昇に伴い売上・利益に寄与したことから、増収増益となりました。これらの結果、その他運用サービス事業の売上高は1,531百万円（前期比8.1%増）、営業利益は427百万円（前期比23.8%増）と増収増益となりました。



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）

人的資本経営

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、ストレージ約2,400物件を80名強の正社員で運営することを可能にしています。

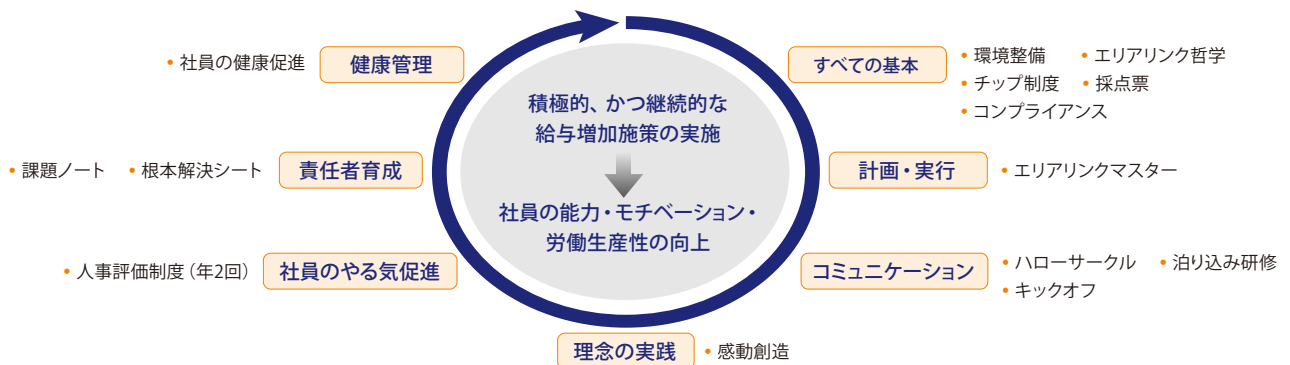
少人数経営を実践するためのエリアルリンクメソッド

当社は、「少人数経営」を実践するために最大の資産となる人材、またその教育・育成については、従業員一人ひとりの能力を最大限に発揮することに重点的に取り組んでいます。当社には「エリアルリンクメソッド」という独自の教育・育成プランがあり、その仕組みや社内研修により従業員一人ひとり、そして部署・チームごとの生産性を限りなく向上させることができます。その仕組みの効果に加えて、きめ細かい教育と評価制度を実施することで従業員一人ひとりが成長し、結果として少人数経営を実現することができます。

人的資本経営の指標および目標

- ✓ 人材の教育・育成や多様な人材が活躍できる組織を目指した2026年までの目標指標
 - ①従業員一人あたり研修時間を年間28時間
 - ②社内ESサーベイ回答率98%以上
 - ③人事評価に対する従業員評価点数9.5点以上
- ✓ 労働者に占める女性労働者の割合50%以上についても継続

少人数経営を実践するための社員教育メソッドを実践



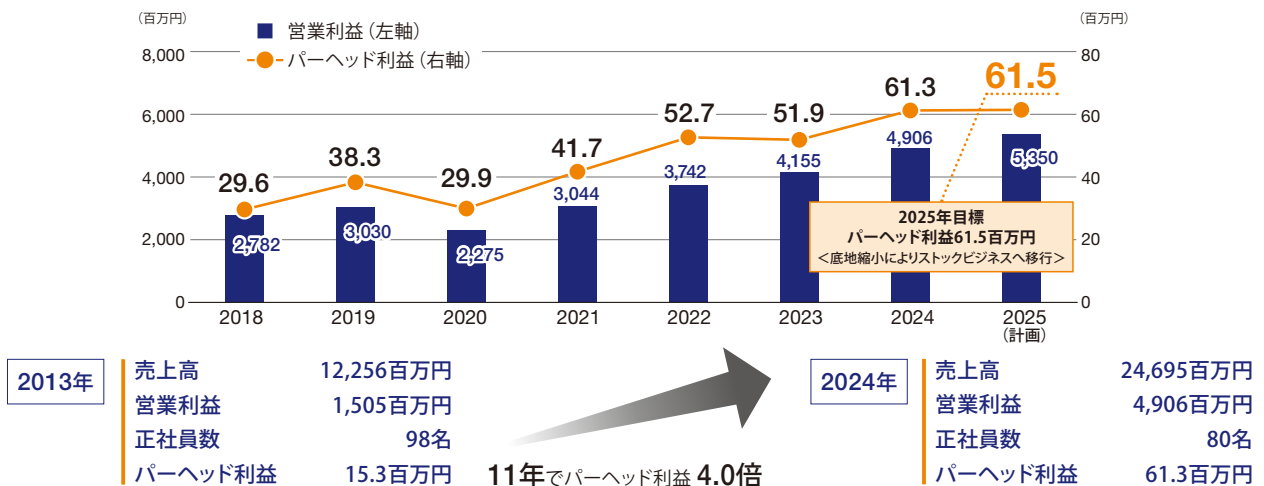
パーヘッド利益の向上

当社は、従業員が安心して働ける環境づくりにおいて、社内の環境整備に加えて、従業員の健康管理・増進に向けて社内プロジェクトチームを立ち上げ、様々な施策を実行し積極的に取り組んでいます。従業員一人ひとりの成長により、企業が成長（パーヘッド利益の向上）し、さらなる人事施策の実行など

による労働環境の改善という好循環を繰り返すことで、持続的な事業成長や新たな価値創造の実現が可能となり、持続的な企業価値の向上に寄与するものと考えています。

2025年には、パーヘッド利益61.5百万円の達成を目標とし、企業価値の向上を推進してまいります。

社員1人当たり営業利益（パーヘッド利益）推移



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。

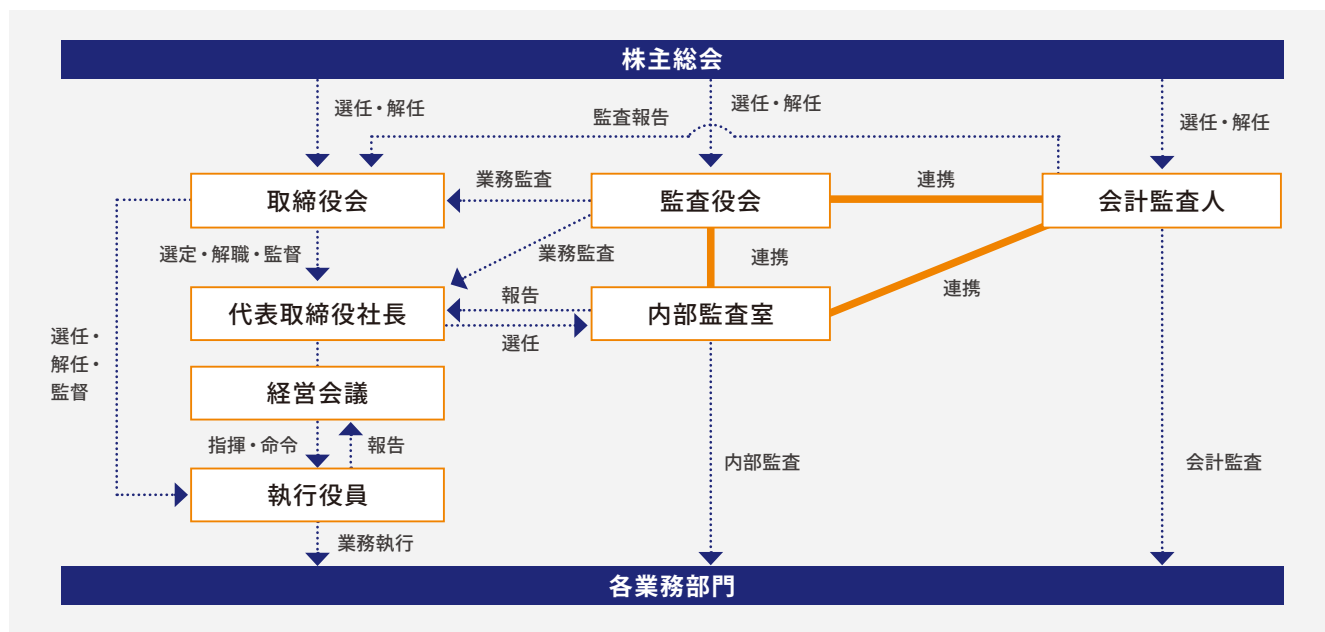
取締役会は、毎月1回の定期開催に加え、必要に応じて臨時

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3名であり、うち社外監査役が3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。

コーポレート・ガバナンス体制図



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是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。

取締役会の開催実績

開催年月日	審議内容
2024年 1月25日	中長期戦略関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事
2024年 2月22日	中長期戦略関連、財務関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事、保有有価証券関連、個別案件
2024年 3月19日	中長期戦略関連、財務関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年 3月27日	人事、コンプライアンス関連、報酬関連、サステナビリティ関連
2024年 4月18日	中長期戦略関連、配当関連、財務関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年 5月23日	中長期戦略関連、財務関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件

開催年月日	審議内容
2024年 6月20日	中長期戦略関連、財務関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年 7月18日	中長期戦略関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年 8月28日	中長期戦略関連、財務関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事、保有有価証券関連、個別案件
2024年 9月19日	中長期戦略関連、財務関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年10月17日	中長期戦略関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年11月21日	中長期戦略関連、財務関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件
2024年12月19日	中長期戦略関連、財務関連、内部統制関連、決算・業績関連、事業関連、人事、個別案件

コーポレート・ガバナンス

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。

※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、2023年3月に上場会社の代表取締役社長としては比較的若い代表取締役社長が就任したこともあり、最高経営責任者等の具体的な後継者計画を策定してはおりませんが、

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。

インセンティブ関係

当社は、株価変動のメリットとリスクを株主と共有し、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるため、取締役(社外取締役を除く)に対して、短期的なインセンティブである業績連動報酬(賞与)と、中長期的なインセンティブである業績連動報酬(譲渡制限株式(RS))を報酬として付与することとしています。賞与額決定にあたっては、経営者として結果を重視する観点から、期初に発表した業績予想を基

準に、経常利益及び純利益の達成度合及び前年対比伸長率、取締役(社外取締役を除く)・執行役員・人事担当者が参加する評価会議にて決定された個人別の貢献度合いを係数化し、役職に応じて定められた基準額(固定金銭報酬)に乗じた算出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います。

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今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。

取締役及び監査役の報酬等の総額

区 分	支給人員	報酬等の種類別の総額			支給総額
		固定報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
	(名)	(千円)	(千円)	(千円)	(千円)
取 締 役 (うち社外取締役)	6 (2)	166,529 (10,800)	— (—)	20,662 (—)	187,191 (10,800)
監 査 役 (うち社外監査役)	4 (4)	13,200 (13,200)	— (—)	— (—)	13,200 (13,200)
合 計	10	179,729	—	20,662	200,391

(注) 1. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
2. 取締役の報酬限度額は、2018年3月28日開催の第23回定時株主総会において、年額300,000千円以内（うち社外取締役分は年額30,000千円以内）と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の取締役の員数は6名（うち社外取締役の員数は2名）です。また、当該報酬枠内で、2021年3月24日開催の第26回定時株主総会において、当社の取締役（社外取締役を除く。）に対して、譲渡制限付株式報酬として年額50,000千円と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の、本制度の対象となる取締役の員数は3名です。
3. 監査役の報酬限度額は、2001年3月31日開催の第6回定時株主総会において、年額20,000千円以内と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の監査役の員数は3名です。
4. 当該業績連動報酬の算定に用いた業績指標に関する実績は以下の通りです。

	前事業年度実績	当事業年度期初予想	当事業年度実績	前年対比伸長率	期初予想比
経常利益	4,058百万円	4,520百万円	4,714百万円	16.2%	4.3%
当期純利益	2,821百万円	3,080百万円	3,200百万円	13.5%	3.9%

政策保有株式

1. 投資株式の区分の基準及び考え方

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受け取ることを目的とするだけか否かによって、それを区分しています。これを実質的に判断するため、取締役会や経営会議等の社内の重要会議体において、価値の変動や配当にかかる報告のみのほか、それ以外の業務提携（その検討を含む）等の報告があるのかなどを、一つの判断基準としています。

2. 保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

a. 保有方針及び保有の合理性を検証する方法並びに個別銘柄の保有の適否に関する取締役会等における検証の内容
当社は、中長期的な企業価値向上及びステークホルダーとの関係構築を図るべく、取引先やステークホルダーとの安定的・長期的な関係維持・強化等を目的とした政策保有株式を保有しています。

個別の政策保有株式の保有の合理性については、保有意義の再確認や、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているかを具体的に精査し、保有の適否を取締役会において定期的に検証し、保有の意義が乏しいと判断される銘柄については売却または縮減を図ることとしています。

b. 銘柄数及び貸借対照表計上額

	銘柄数（銘柄）	貸借対照表計上額の合計額（千円）
非上場株式	2	0
非上場株式以外の株式	2	36,591

取締役、監査役

(2025年3月26日現在)

取締役

代表取締役会長

林 尚道

所有株式数：
4,679,134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）（現スタートアップコーポレーション（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：
160,601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：
24,774株

取締役会への出席回数（出席率）：
13回／13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：
15,292株

取締役会への出席回数（出席率）：
13回／13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ウ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 ケイヒン（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）：
12回／13回（92％）



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）ネクシイ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
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）ネクシイズグループ（現（株）NEXYZ.Group）社外取締役（監査等委員）（現任）
2024年10月（株）バルニバービ社外取締役（監査等委員）（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	IT
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

“未来型企業のロールモデル”を目指し、 ステークホルダーの皆様との対話を重視

社外取締役

古山 和宏



エリアリンクは、都市生活の質を高める社会インフラとして、日本の住環境の課題解決に取り組み、限られた空間を活かす新しいライフスタイルを提案することで、サステナブルな未来づくりに貢献しています。また、全社員の創意と少人数組織の強みを活かし、柔軟かつ効率的に価値を最大化する“未来型企業のロールモデル”を目指し、以下のような取り組みを進めています。

1. 持続可能なライフスタイルの創出

大量生産・大量消費型の暮らしがもたらす住環境の弊害は、都市生活の質を損なう大きな要因となっています。当社は、住居の限られたスペースを補完する「自宅外収納」の普及を通じて、整理された快適な暮らしの実現を支援しています。また、社員全員が「整理収納アドバイザー」の資格を持ち、収納提供にとどまらず、「モノを大切に使う」「無駄を省く」といった日本の伝統的価値観を現代の都市生活に融合させた、環境にやさしい生活文化の普及に取り組んでいます。

2. 新たなインフラとしてのコンテナ

当社が展開する収納コンテナは、単なる保管スペースではなく、都市生活の新たなインフラとしての価値を持ちます。設置時の適

切な施工と継続的なメンテナンスにより、長期利用と再利用が可能な設計となっており、環境負荷の低減に寄与しています。「コンテナ建物100年活用プロジェクト」を推進することで、限られた土地と資源の有効活用を実現し、次世代に向けた持続可能な空間のあり方を提案しています。

3. コーポレート・ガバナンスと未来志向の経営体制

当社では、柔軟性とスピードを重視した少人数経営体制をとりながらも、常に高いレベルのコーポレート・ガバナンスを追求しています。取締役会では、法令遵守や人材育成、ESG課題への対応など、多様な視点から議論を重ね、持続可能な経営の進化に努めています。「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」経営理念のもと、以下の5つの具体的指針を掲げています。①社員と家族が幸せになる会社、②全ての関係者がファンになる会社、③感動を与える会社、④年齢・性別・国籍に関係なく実力で評価する会社、⑤100年成長する企業、これらの理念と経営指針を軸に、都市と人の未来に貢献する企業として、今後もステークホルダーとの対話を大切にしながら、持続可能な社会の実現に向けた主体的な役割を果たしてまいります。

真に社会から受け入れられ、 一層高く評価される企業づくりに貢献

常勤監査役（社外監査役）

小島 秀人



エリアリンクは経営理念として「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」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一方で、ストックビジネスの安定収益基盤を軸に、少人数経営のもと、持続的成長と企業業績の向上を目指す企業です。

昨今の業績の向上は目覚ましく、2025-27年の中期経営計画は、新規ストレージ出店数を2024年の10,545室から2025年に15,000室、2026年に18,000室、2027年に21,000室を目指す意欲的な計画となっており、計画初年度の2025年は順調なすべり出しを見せています。

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利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も積極的に取り組んでいます。

私は監査役として、他の監査役と協力し、取締役の業務執行に関し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並びに運用状況の適切さの確認といった本来業務に注力してきました。

今後もエリアリンクが真に社会から受け入れられ、かつ一層高く評価される企業となるよう、チェックを行うのみならず、適切かつ前向きな提言、助言も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」に定めるとおり、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・総括的に管理します。 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保存および管理に関する体制	取締役会議事録、各種議事書など取締役・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。
監査役は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、および当社監査役の監査の実効性を確保するための体制	監査役は職務の執行にかかる費用等について、当社が当該監査役の職務の執行に必要な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。	● 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。	● 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。	● 従業員研修 ● 従業員アンケート ● 内部通報制度（社内・社外窓口）
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。	● 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。	● 業界団体への参画

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るとともに、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・建物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、「モノを大切にする文化」の醸成へ貢献していきます。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。

グリーン電力の導入

2025年1月1日より、オフィス内で使用する全ての電力をグリーン電力へ切り替えました。この切り替えにより、当社の事業活動によるCO₂排出量を年間で約43.2t削減できる見込みです。再生可能エネルギー（太陽光、風力、水力など）であるグリーン電力は、地球温暖化対策への貢献を目指します。

紙製ファイルの導入

2025年1月7日より、地球温暖化防止や海洋プラスチック問題への貢献を目的として、環境に優しい紙製ファイルの導入を開始しました。紙製ファイルは可燃ごみとして廃棄できるため、環境に優しく、年間約1,400枚のプラスチックごみ削減につながる見込みです。

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、長期中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。

コンテナ・建物100年活用プロジェクト

コンテナは設置から30年以上経過すると、さびや傷みが生じます。当社は、コンテナを含めた建物の設置の工夫やメンテナンスを徹底することで、100年活用を実現するプロジェクトを推進しています。

- コンテナの背面部分は設置後のメンテナンスが難しいため、傷みにくくする処置を設置前に施工
- コンテナの下部は、さびの原因となる水たまりができにくい構造に
- 10年ごとに行っていた定期メンテナンスを2022年から5年に短縮、不具合の予兆を早期に捕捉
- 今後10年を目途に全国の物件を新デザインへ変更予定

施工例



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。

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

多様な働き方を支援

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。さらに、2023年10月、テレワークとコミュニケーションの両立を実現するため、リアルオフィスと相互接続したメタバースオフィスを開設しました。こうした働きやすい環境の整備により、社員の働く環境満足度80%以上を目指してまいります。

収納で日本の暮らしを豊かにする

当社は「整理収納のプロ集団」として、2022年に全社員が「整理収納アドバイザー2級」の資格を取得しました。また、同年より、一般社団法人日本セルフストレージ協会主導で「全国収納写真コンテスト」を開催し、整理収納の重要性を伝え、ストレージの利用促進を図る機会としています。今後もストレージを



日本セルフストレージ協会主催「第3回全国収納写真コンテスト」

日本全国で展開し、その普及を通じて、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。

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

損益状況 (百万円)	2024	2023	2022	2021
売上高	¥24,695	¥22,463	¥20,878	¥20,572
ストレージ事業*1	19,468	17,423	16,366	15,469
土地権利整備事業*1	3,695	3,623	3,110	3,716
その他運用サービス事業*1	1,531	1,416	1,400	1,385
売上原価	15,926	14,910	14,160	14,536
売上総利益	8,769	7,552	6,717	6,035
販売費及び一般管理費	3,862	3,397	2,975	2,990
営業利益	4,906	4,155	3,742	3,044
経常利益	4,714	4,058	3,758	3,009
税引前当期純利益	4,571	4,070	3,862	4,519
当期純利益	3,200	2,821	2,883	3,171
財政状態 (百万円)				
総資産	55,919	49,676	45,643	42,202
流動資産	22,558	21,887	20,032	17,319
固定資産	33,361	27,788	25,610	24,882
有利子負債	20,841	16,755	14,048	11,944
純資産	26,769	25,021	23,072	20,963
キャッシュ・フロー (百万円)				
営業キャッシュ・フロー	5,322	3,530	1,605	5,741
投資キャッシュ・フロー	△8,158	△4,667	△2,258	△1,264
フリーキャッシュ・フロー	△2,836	△1,136	△653	4,477
財務キャッシュ・フロー	3,018	1,818	1,492	△825
現金及び現金同等物の期末残高	15,210	14,995	14,299	13,440
1株当たり情報*2 (円)				
1株当たり当期純利益	126.11	111.25	113.77	125.36
1株当たり純資産	1,054.32	986.36	909.99	827.78
1株当たり配当金	44.5	38.5	34.5	23.5
財務指標 (%)				
売上高営業利益率	19.9	18.5	17.9	14.8
株主資本当期純利益率 (ROE)	12.4	11.7	13.1	16.2
総資産当期純利益率 (ROA)	6.1	5.9	6.6	7.6
自己資本比率	47.9	50.4	50.5	49.7
有利子負債比率	78	67	61	57
投資指標 (倍、%)				
株価収益率 (PER) *3	18.1	12.1	7.8	6.1
株価純資産倍率 (PBR) *4	2.17	1.36	0.98	0.93
株価キャッシュ・フロー倍率*5	12.32	8.71	5.67	4.26
株主総利回り (比較指標：配当込み TOPIX)	361.6 (182.5)	251.8	167.7 (139.5)	141.0 (143.0)

*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 2024年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2014年12月期の期初に当該株式分割が行れたと仮定して1株当たり情報を算定

*3 3年度末株価÷1株当たり当期純利益

*4 4年度末株価÷1株当たり純資産

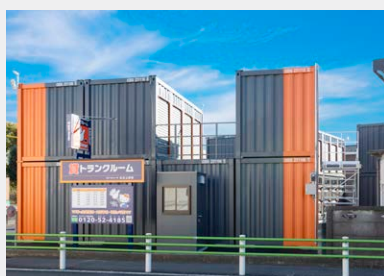
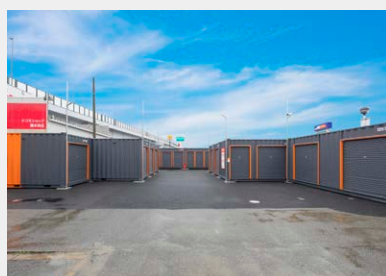
*5 5年度末株価÷1株当たりキャッシュ・フロー

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
¥22,477	¥29,333	¥28,828	¥21,489	¥16,908	¥17,173	¥18,120
14,773	22,087	—	—	—	—	—
6,063	5,402	—	—	—	—	—
1,640	1,842	—	—	—	—	—
16,977	22,669	22,173	15,805	12,136	12,100	13,759
5,499	6,663	6,655	5,683	4,771	5,073	4,360
3,223	3,633	3,873	3,303	2,835	2,415	2,125
2,275	3,030	2,782	2,379	1,935	2,657	2,235
2,161	3,000	2,536	2,441	1,968	2,442	2,087
3,284	△2,860	2,267	2,322	1,902	2,405	2,222
2,225	△1,753	1,810	1,547	1,142	1,550	1,541
40,702	43,020	37,862	29,904	23,791	19,312	19,539
15,947	19,903	25,840	17,532	12,168	9,121	10,115
24,755	23,117	12,022	12,372	11,622	10,191	9,423
12,377	14,086	14,512	9,152	4,793	1,311	2,759
18,139	16,419	18,749	16,351	15,283	14,626	13,514
2,520	4,055	△2,380	△2,992	△708	3,941	7,123
△2,228	△1,005	△484	△1,423	△1,544	△1,069	146
291	3,049	△2,865	△4,416	△2,253	2,871	7,270
△2,213	△1,020	5,944	3,854	2,999	△1,888	△5,429
9,776	11,702	9,672	6,594	7,158	6,415	5,431
88.08	△69.40	72.74	63.04	46.53	63.15	62.75
718.08	649.98	742.22	666.44	622.55	595.70	550.45
15.5	20.0	23.0	20.0	19.5	19.5	18.0
10.1	10.3	9.7	11.1	11.4	15.5	12.3
12.9	△10.0	10.3	9.8	7.6	11.0	11.9
5.3	△4.3	5.3	5.8	5.3	8.0	7.2
44.6	38.2	49.5	54.7	64.2	75.7	69.2
68	86	77	55	31	9	20
5.4	—	8.06	18.8	13.4	11.4	11.2
0.66	1.04	0.79	1.78	1.00	1.21	1.27
3.39	△4.49	7.34	18.75	8.94	8.65	7.02
86.6 (126.8)	118.5 (118.1)	—	—	—	—	—

ストレージ事業の商品

2022年からコンテナ型・屋外型ともに新デザインを採用。
ダークグレー×オレンジ 当社カラーを残しつつシックなデザインへ。

コンテナ型



ビルイントランク型



建築型（ストレージミニ）



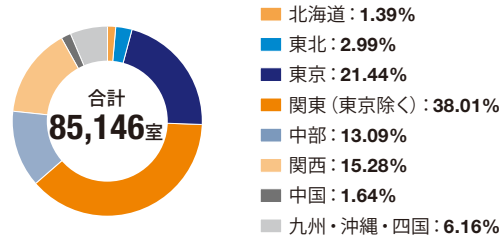
ストレージ事業の状況

地域別室数の状況

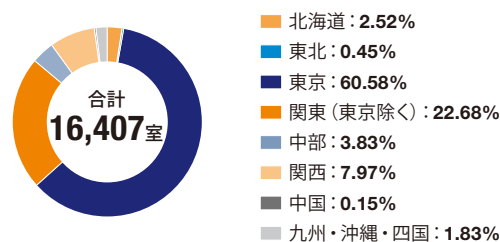
2,424拠点 総室数 110,442室 (2024年12月末時点)

	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	1,736	1.57%	滋賀県	445	0.40%
青森県	157	0.14%	京都府	2,317	2.10%
岩手県	20	0.02%	大阪府	6,650	6.02%
宮城県	2,007	1.82%	兵庫県	4,703	4.26%
秋田県	80	0.07%	奈良県	764	0.69%
山形県	160	0.14%	和歌山県	47	0.04%
福島県	285	0.26%	鳥取県	115	0.10%
茨城県	1,452	1.31%	島根県	92	0.08%
栃木県	601	0.54%	岡山県	251	0.23%
群馬県	1,266	1.15%	広島県	606	0.55%
埼玉県	11,691	10.59%	山口県	400	0.36%
千葉県	12,242	11.08%	徳島県	114	0.10%
東京都	31,094	28.15%	香川県	384	0.35%
神奈川県	13,357	12.09%	愛媛県	223	0.20%
新潟県	472	0.43%	高知県	90	0.08%
富山県	238	0.22%	福岡県	2,887	2.61%
石川県	353	0.32%	佐賀県	106	0.10%
福井県	166	0.15%	長崎県	164	0.15%
山梨県	294	0.27%	熊本県	397	0.36%
長野県	688	0.62%	大分県	217	0.20%
岐阜県	714	0.65%	宮崎県	364	0.33%
静岡県	2,130	1.93%	鹿児島県	382	0.35%
愛知県	6,684	6.05%	沖縄県	321	0.29%
三重県	516	0.47%	合計	110,442	100.00%

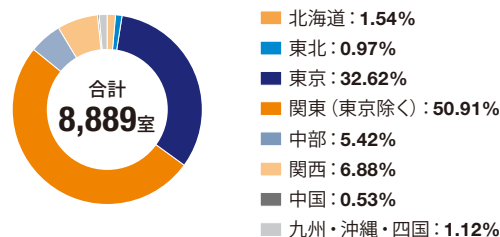
コンテナタイプ：地域別室数構成比



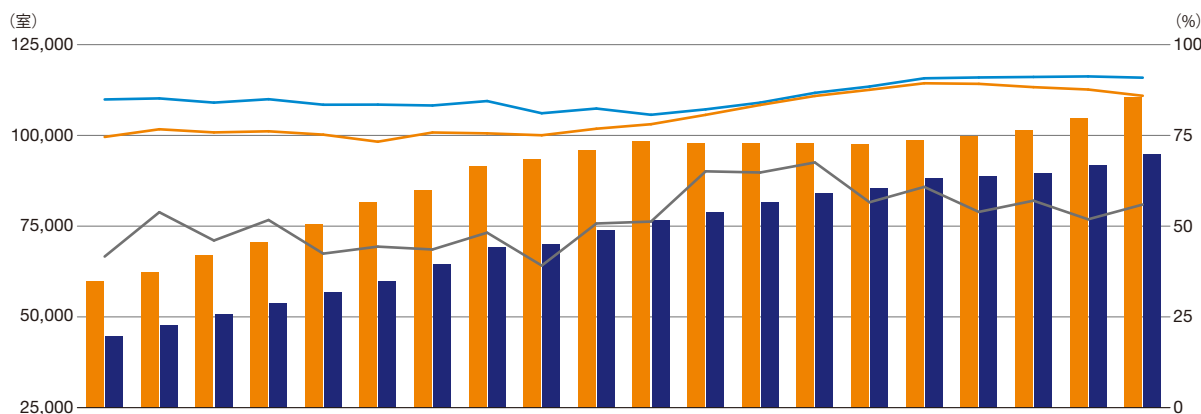
ビルインタイプ：地域別室数構成比



土地付きタイプ：地域別室数構成比



ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率の推移



	2Q 15年	4Q 15年	2Q 16年	4Q 16年	2Q 17年	4Q 17年	2Q 18年	4Q 18年	2Q 19年	4Q 19年	2Q 20年	4Q 20年	2Q 21年	4Q 21年	2Q 22年	4Q 22年	2Q 23年	4Q 23年	2Q 24年	4Q 24年
■ 総室数 (左軸)	59,802	62,325	66,923	70,651	75,440	81,555	85,005	91,545	93,372	96,067	98,289	97,885	97,836	97,784	97,657	98,581	99,677	101,379	104,812	110,442
■ 稼働室数 (左軸)	44,603	47,796	50,739	53,786	56,742	59,748	64,432	69,169	70,064	73,815	76,743	78,958	81,583	83,960	85,504	88,092	88,907	89,509	91,859	94,883
— 稼働率 (右軸)	74.58%	76.69%	75.82%	76.13%	75.21%	73.26%	75.80%	75.56%	75.04%	76.84%	78.08%	80.66%	83.39%	85.86%	87.56%	89.36%	89.20%	88.29%	87.64%	85.91%
— 既存稼働率 (右軸)	84.90%	85.19%	84.03%	84.97%	83.45%	83.48%	83.24%	84.46%	81.10%	82.40%	80.68%	82.17%	84.03%	86.72%	88.46%	90.73%	90.96%	91.10%	91.25%	90.90%
— 新規稼働率 (右軸)	41.63%	53.84%	46.04%	51.69%	42.43%	44.36%	43.57%	48.20%	39.14%	50.73%	51.26%	65.10%	64.78%	67.54%	56.58%	60.81%	53.92%	57.01%	51.88%	55.95%

* 新規稼働率：直近2事業年度内に outlet した物件の稼働率。2023年1月以降の outlet 物件が対象

株式情報／会社情報 (2024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*1	25,881,800株
1単元の株式数	100株
株主総数	5,515名

*1 2024年7月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。これにより発行済株式総数は12,940,900株増加しております。

株主の状況

大株主	持株数(株)	持株比率(%)
林 尚道	4,679,134	18.42
CEPLUX-THE INDEPENDENT UCITS PLATFORM 2	1,265,700	4.98
辻本 武泰	1,186,800	4.67
野村信託銀行株式会社(投信口)	690,000	2.71
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	672,298	2.64
株式会社新居浜鉄工所	620,000	2.44
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC/UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	531,800	2.09
中嶋 聡	451,000	1.77
株式会社アミックス	450,000	1.77
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	429,539	1.69

(注) 1. 当社は自己株式491,167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491,167株を控除して計算しております。

株価の動向

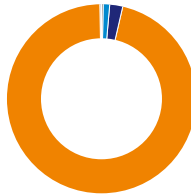
	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12
高値(円)	1,480	1,335	1,729	2,041	3,085	2,430
安値(円)	889	631	932	1,245	1,754	1,145*2
終値(円)	1,350	945	1,536	1,780	2,690	2,284
時価総額(百万円)	17,470	12,229	19,877	23,034	34,811	59,114

*2 2024年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。株式分割を考慮しない場合の2024年3月14日の株価は2,290円です。

会社概要

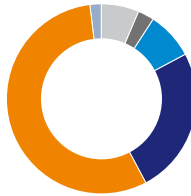
会社名	エリアルリンク株式会社
本社所在地	〒101-0021 東京都千代田区外神田4-14-1
設立	1995年(平成7年)4月
資本金	6,111,539千円
従業員数	80名(役員、臨時従業員、派遣社員を除く)
決算期	12月
主要取引銀行	株式会社りそな銀行、株式会社きらぼし銀行、株式会社千葉銀行、株式会社みずほ銀行、城北信用金庫
ウェブサイトURL	https://www.arealink.co.jp/

所有者別保有株主数(名)



金融機関：6 0.11%
金融商品取引業者：23 0.42%
その他の法人：62 1.12%
外国法人等：121 2.19%
個人・その他：5,302 96.14%
自己名義：1 0.02%

所有者別株式分布状況(単元)



金融機関：16,685 6.47%
金融商品取引業者：7,097 2.75%
その他の法人：21,302 8.26%
外国法人等：64,186 24.90%
個人・その他：143,642 55.71%
自己名義：4,911 1.90%

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

IR情報サイトはこちら

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



2024年12月期決算説明会の動画配信サイト