



Investor Relations 2004

平成15年12月期の業績要約、及び今後の展開
2004.02.25

Arealink
エリアリンク株式会社

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

INDEX

1	平成15年12月期の業務要約	3
2	平成15年12月期セグメント別業務要約	4
3	平成16年12月期の事業計画	5
4	平成16年12月期セグメント別事業計画	6
5	レンタルマネジメントの推移(主要なもの)	7
6	財務状況、キャッシュフローの状況	8
7	ハイライト情報	9
8	エリアリンク株式会社の経営理念	10
9	エリアリンク株式会社のビジネスモデル	11
10	エリアリンク株式会社の事業ポートフォリオ	14
11	最新事業情報	
	ハローマンスリー	15
	ハロートランク	16
	ハローリニューアル	17
12	不動産再生商品ラインアップ	18
13	FAQ	19
	後記	21



1. 平成15年12月期の業績要約

単位:百万円

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計	当初予算	修正予算 (平成16年1月13日発表)
売上高	1,010	915	994	1,549	4,467	4,455	4,455
売上総利益	375	268	269	327	1,238	1,161	1,229
営業利益	216	92	90	149	546	500	540
経常利益	206	80	73	130	488	403	470
当期純利益	109	43	38	70	260	219	240

第1四半期は、レンタルマネジメント事業、第4四半期はクリエイティブマネジメント事業が業績寄与。

- ・第1四半期 レンタルマネジメント事業のうちコンテナ等商品販売が売上200百万円、売上総利益119百万円含まれている。
- ・第4四半期 クリエイティブマネジメント事業のうちリニューアル販売が売上697百万円、売上総利益102百万円含まれている。

2. 平成15年12月期セグメント別業績要約

単位：百万円

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計	当初予算	修正予算	H14 / 12実績
レンタルマネジメント	売上高	825	737	707	786	3,056	2,899	3,038	1,852
	売上原価	536	524	551	601	2,211	2,154	2,210	1,299
	売上総利益	289	214	156	185	845	745	828	553
	粗利率	35.1%	29.0%	22.1%	23.6%	27.6%	25.7%	27.3%	29.8%
クリエイティブマネジメント	売上高	138	126	233	714	1,210	1,345	1,198	247
	売上原価	96	111	164	611	983	1,112	973	186
	売上総利益	41	15	69	103	227	233	225	61
	粗利率	29.9%	11.6%	29.6%	14.4%	18.8%	17.3%	18.8%	24.6%
ストックマネジメント	売上高	37	45	45	41	168	177	167	31
	売上原価	3	10	9	9	32	26	31	2
	売上総利益	33	35	36	32	136	151	136	29
	粗利率	90.6%	77.3%	80.4%	78.0%	81.2%	85.3%	81.4%	93.5%
その他	売上高	11	7	9	8	34	34	52	50
	売上原価	0	2	1	1	4	4	12	13
	売上総利益	11	5	8	7	31	30	40	37
	粗利率	99.0%	76.4%	89.2%	89.4%	89.8%	88.2%	76.9%	74.0%
合計	売上高	1,010	915	994	1,549	4,467	4,455	4,455	2,182
	売上原価	636	646	724	1,222	3,228	3,294	3,226	1,501
	売上総利益	375	268	269	327	1,238	1,161	1,229	681
	粗利率	37.1%	29.3%	27.1%	21.1%	27.7%	26.0%	27.6%	31.2%

レンタルマネジメント事業 第1四半期は、前項(「1.平成15年12月期の業績要約」)のコンテナ等商品販売による収益増加。

クリエイティブマネジメント事業 平成15年12月期はすべてが販売方式(来期からは受注方式も取り入れる)によるためブレが大きい結果となった。

3. 平成16年12月期の事業計画

単位: 百万円

	上半期	下半期	合計	H13 / 12 実績	H14 / 12 実績	H15 / 12 実績
売上高	2,975	3,032	6,007	1,064	1.24倍 2,182	4,467
売上総利益	731	816	1,547	371	1.52倍 681	1,238
営業利益	373	460	833	114	1.47倍 227	546
経常利益	324	397	721	108	210	488
当期純利益	175	215	390	44	122	260

経営目標である経常利益の増加率50%により、経常利益を721百万円と設定。
 売上総利益は、1,238百万円 1,547百万円と約25%の伸び。また、売上総利益は、27% 25%と若干低下。
 (レンタルマネジメント事業のうち粗利率の高いコンテナ等商品販売事業はほぼ横ばい)
 営業利益率は、12.2% 13.8%と上昇。

4. 平成16年12月期セグメント別事業計画

単位:百万円

		上半期	下半期	合計	H15 / 12実績
レンタルマネジメント	売上高	1,929	2,185	4,114	3,056
	売上原価	1,458	1,648	3,106	2,211
	売上総利益	471	537	1,008	845
	粗利率	24.4%	24.6%	24.5%	27.6%
クリエイトマネジメント	売上高	899	644	1,543	1,210
	売上原価	732	519	1,251	983
	売上総利益	167	125	292	227
	粗利率	18.6%	19.4%	18.9%	18.8%
ストックマネジメント	売上高	138	195	333	168
	売上原価	53	49	102	32
	売上総利益	85	147	232	136
	粗利率	61.6%	75.1%	69.5%	81.2%
その他	売上高	9	9	18	34
	売上原価	1	1	2	4
	売上総利益	8	7	15	31
	粗利率	88.9%	83.4%	86.1%	89.8%
合計	売上高	2,975	3,033	6,007	4,467
	売上原価	2,244	2,217	4,460	3,228
	売上総利益	731	816	1,547	1,238
	粗利率	24.6%	26.9%	25.7%	27.7%

レンタルマネジメント事業 主要事業について堅調な伸び(「5.レンタルマネジメントの推移(主要なもの)」)
 クリエイトマネジメント事業 リニューアル事業が販売方式に加えて受注方式スタート。
 スtockマネジメント事業 規模拡大による収益増加、商品開発も活性化。

5. レンタルマネジメントの推移(主要なもの)

単位:千円

項目		平成13年 実績	平成14年 実績	平成15年 実績	平成16年 予算	前年比
ミスター貸地	売上高	196,649	267,664	353,603	433,382	123%
	売上原価	151,838	186,101	245,251	312,857	128%
	売上総利益	44,811	81,563	108,352	120,525	111%
	粗利率	22.8%	30.5%	30.6%	27.8%	
ハローコンテナ	売上高	193,030	353,949	533,147	658,121	123%
	売上原価	145,865	281,215	398,664	510,556	128%
	売上総利益	47,165	72,734	134,483	147,564	110%
	粗利率	24.4%	20.5%	25.2%	22.4%	
ハローマンスリー	売上高	52,888	560,765	1,304,328	1,885,364	145%
	売上原価	80,132	525,608	1,086,168	1,585,629	146%
	売上総利益	27,244	35,157	218,160	299,735	137%
	粗利率	-51.5%	6.3%	16.7%	15.9%	
ハロートランク	売上高	19,545	95,976	266,409	391,210	147%
	売上原価	40,893	91,725	216,815	300,755	139%
	売上総利益	21,348	4,251	49,594	90,455	182%
	粗利率	-109.2%	4.4%	18.6%	23.1%	

ミスター貸地とハローコンテナ ハローマンスリー ハロートランク、が順々にブレイク。

6. 財務状態、キャッシュフローの状況

単位: 百万円

科目	平成14年	平成15年	科目	平成14年	平成15年
現預金	632	1,423	借入金	1,633	1,389
棚卸資産	1,260	1,124	社債	260	230
その他	166	382	その他	548	872
流動資産	2,058	2,929	負債合計	2,441	2,491
有形固定資産	643	761	資本金	280	549
投資その他	454	428	資本剰余金	210	593
			利益剰余金	224	484
固定・繰延資産	1,097	1,189	資本合計	714	1,627
資産合計	3,155	4,118	負債・資本合計	3,155	4,118

項目	平成14年	平成15年	
期首残高	452	622	
営業活動CF	税前利益	218	476
	棚卸資産等増減	1,019	52
	その他	78	73
	計	879	493
投資活動CF	固定資産取得	519	164
	その他	142	91
	計	661	73
財務活動CF	借入増減	1,466	244
	社債増減	204	10
	新株発行	40	622
	計	1,711	367
期末残高	622	1,413	

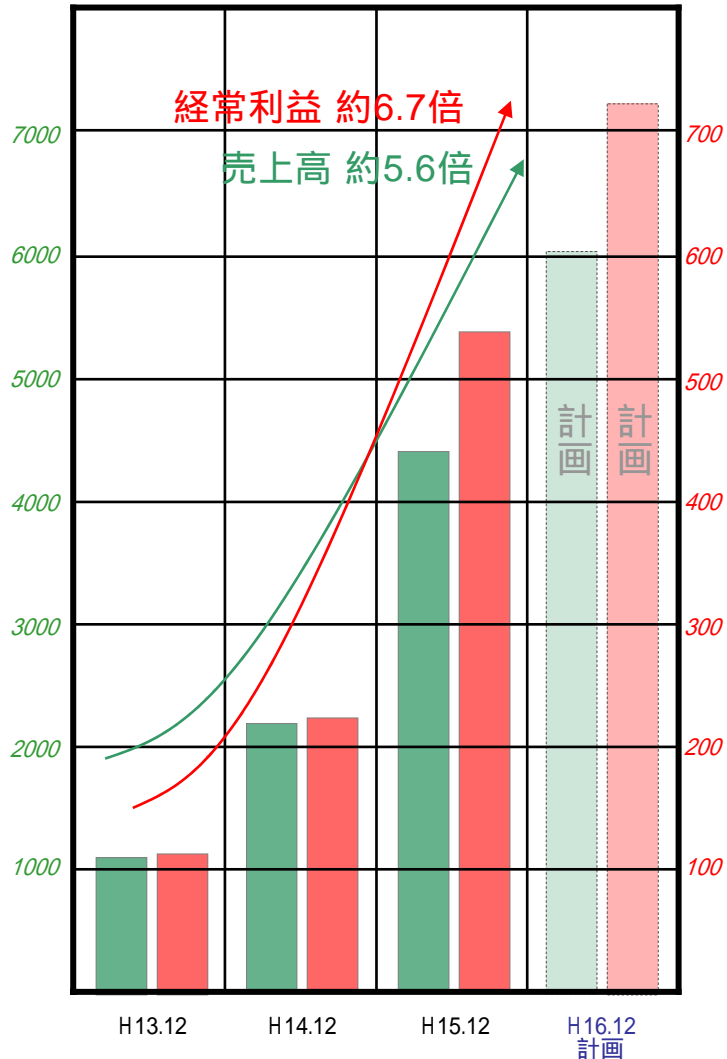
東証マザーズ上場、ワラント行使により600百万調達 自己資本比率上昇(22% → 39.5%)
 リニューアル販売によるストック物件の入替による営業キャッシュ・フロー黒字化達成 借入金減少による。
 平成14年度の営業キャッシュ・フロー 1,019百万円(平成14年度下期よりストック、リニューアル事業開始に伴う物件取得)

7. ハイライト情報(累積収益型成長)

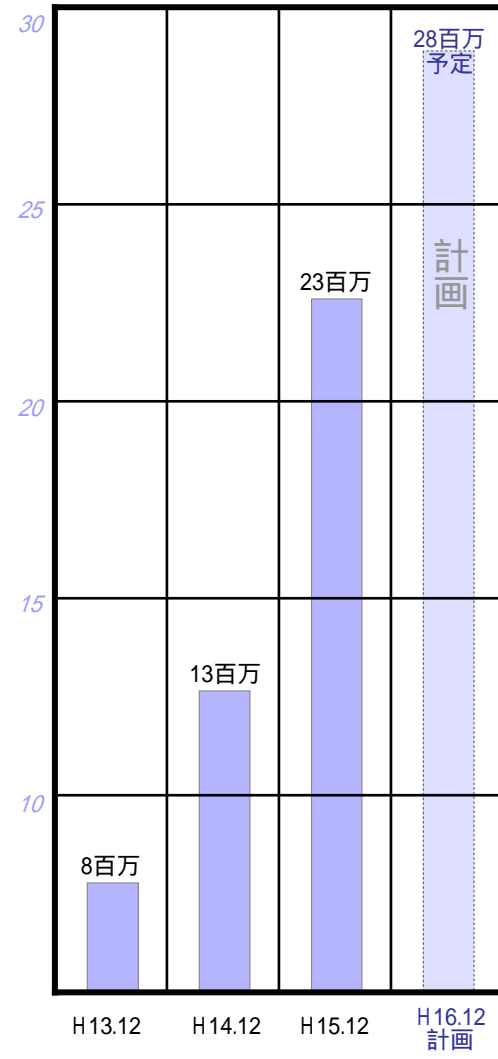
単位:百万円

項目	平成13年12月	平成14年12月	平成15年12月	平成16年12月(計画)
売上高	1,064	2,182	4,467	6,007
売上総利益	371	681	1,238	1,547
営業利益	114	227	546	833
経常利益	108	210	488	721
当期純利益	44	122	260	390
期末人員(人)	13	16	21	25
パーヘッド経常利益	8	13	23	28

売上高と経常利益



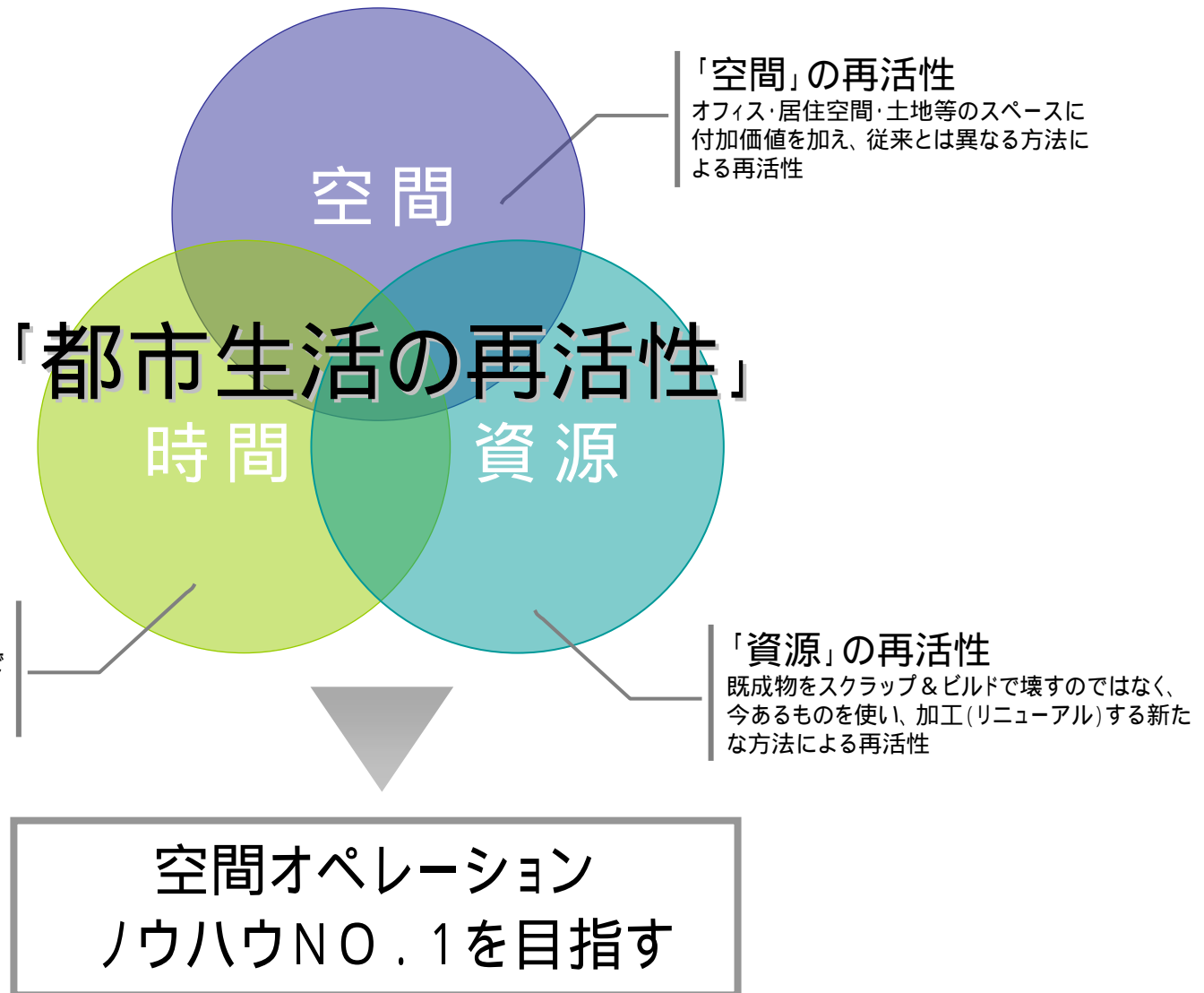
パーヘッド経常利益



■ 売上高 ■ 経常利益

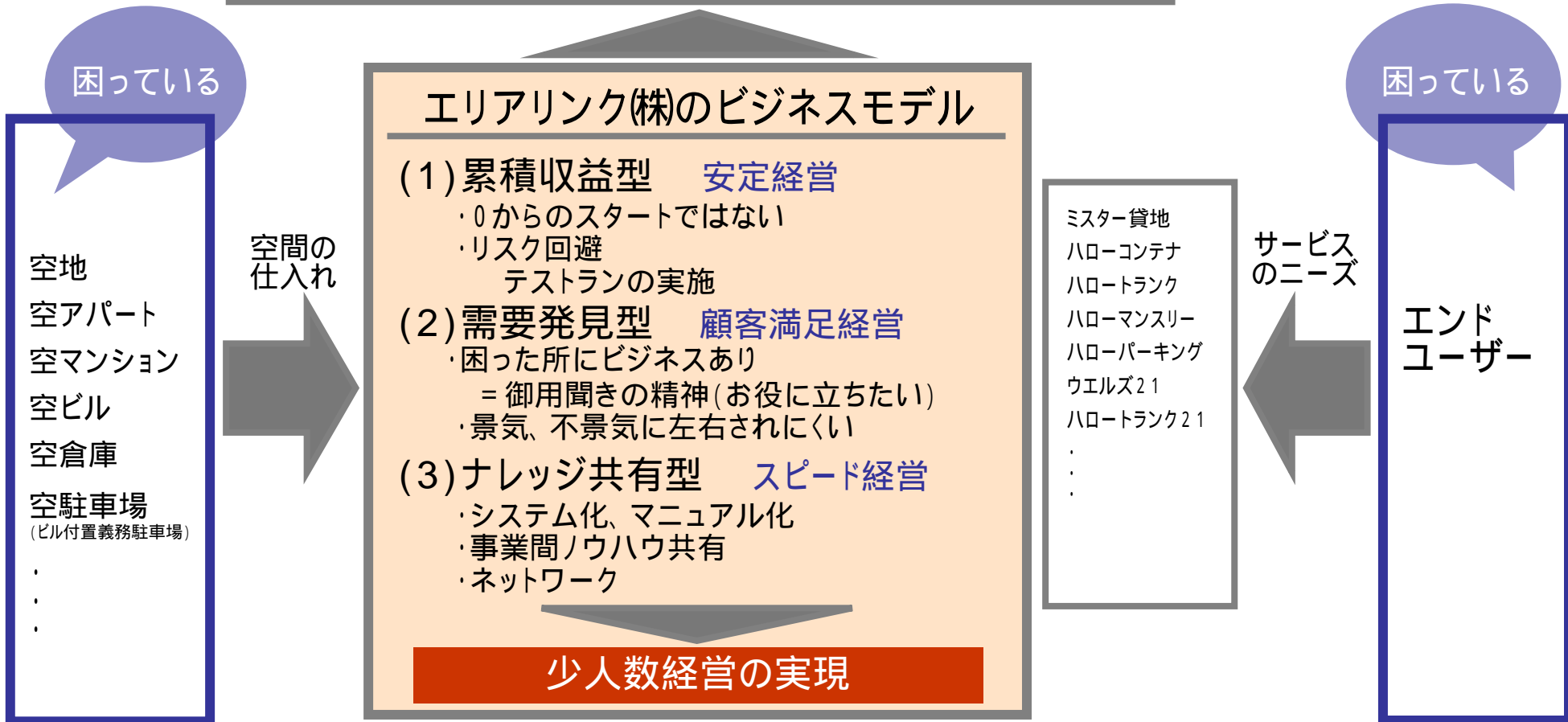


8. エリアリンク株式会社の経営理念



9. エリアリンク株式会社のビジネスモデル(1)

空間オペレーション ノウハウNO.1を目指す

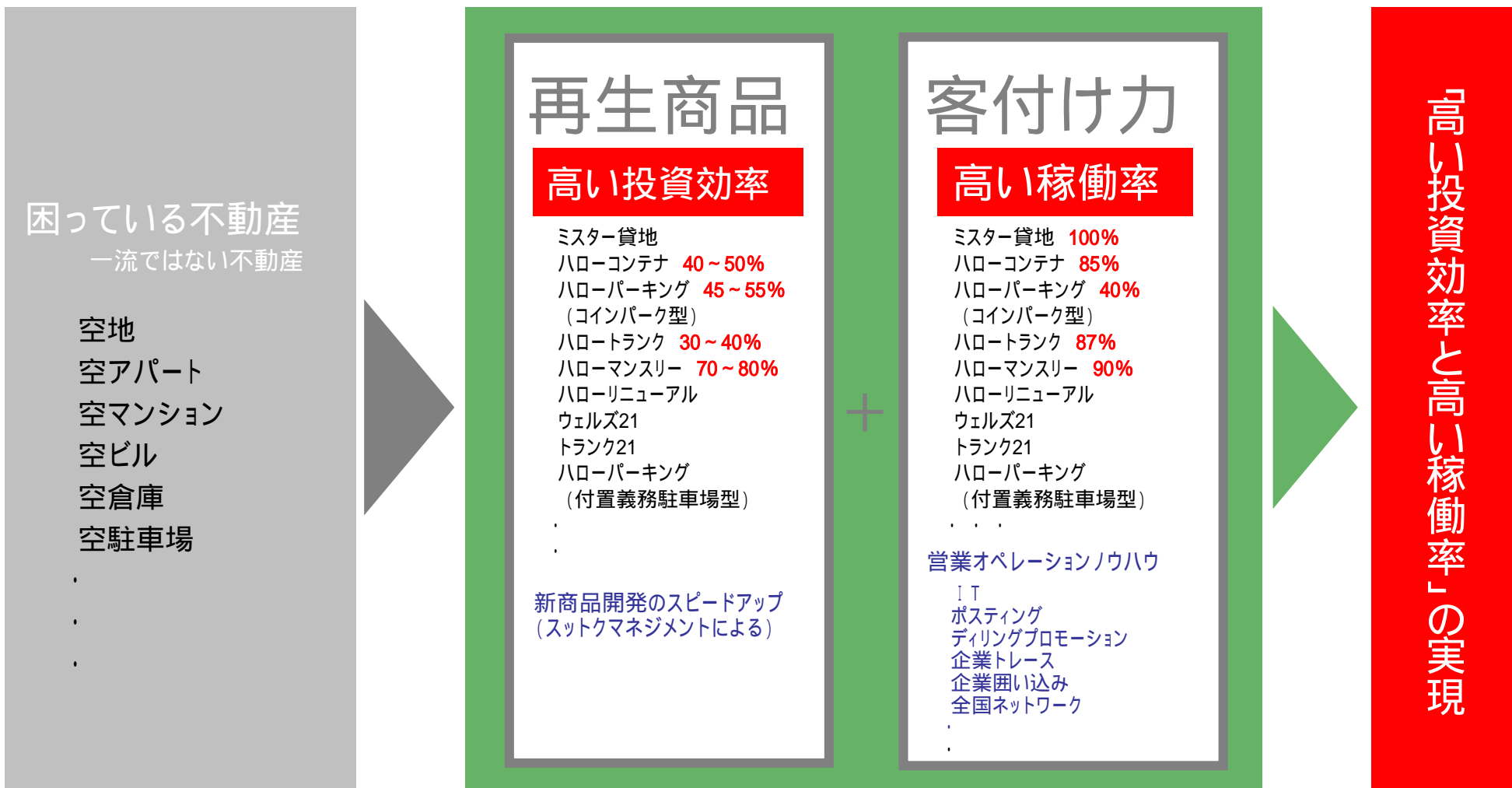


「都市生活の再活性」を経営理念とするエリアリンク(株)は「空間オペレーションノウハウNO.1企業」として、困っている空間を調達し、独自のサービスとして、エンドユーザーに貸し出し、顧客満足を追求しています。

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

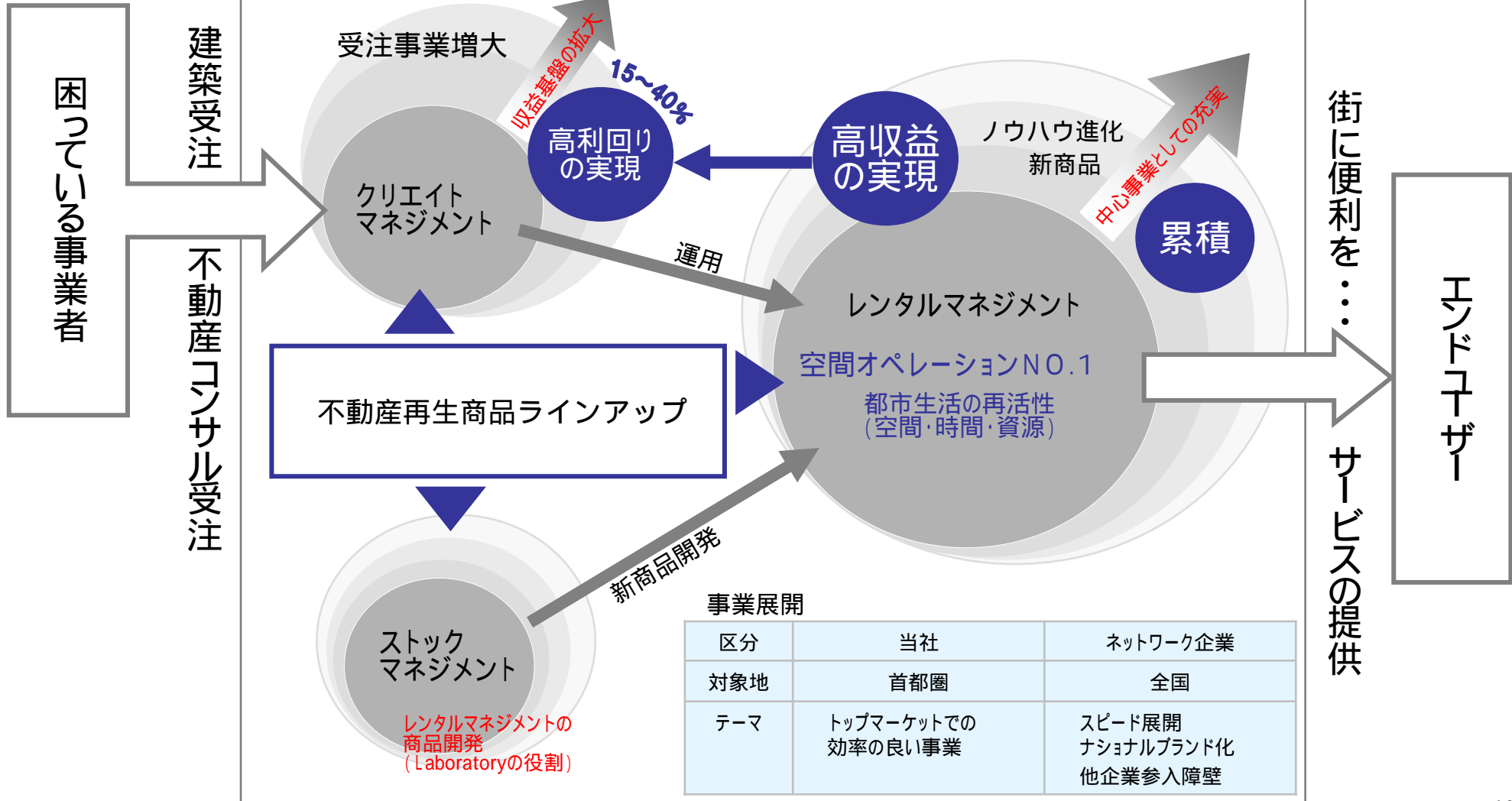
9. エリアリンク株式会社のビジネスモデル(2)

困っている不動産を「高い投資効率と高い稼働率」に再生するビジネス
当社のマーケット

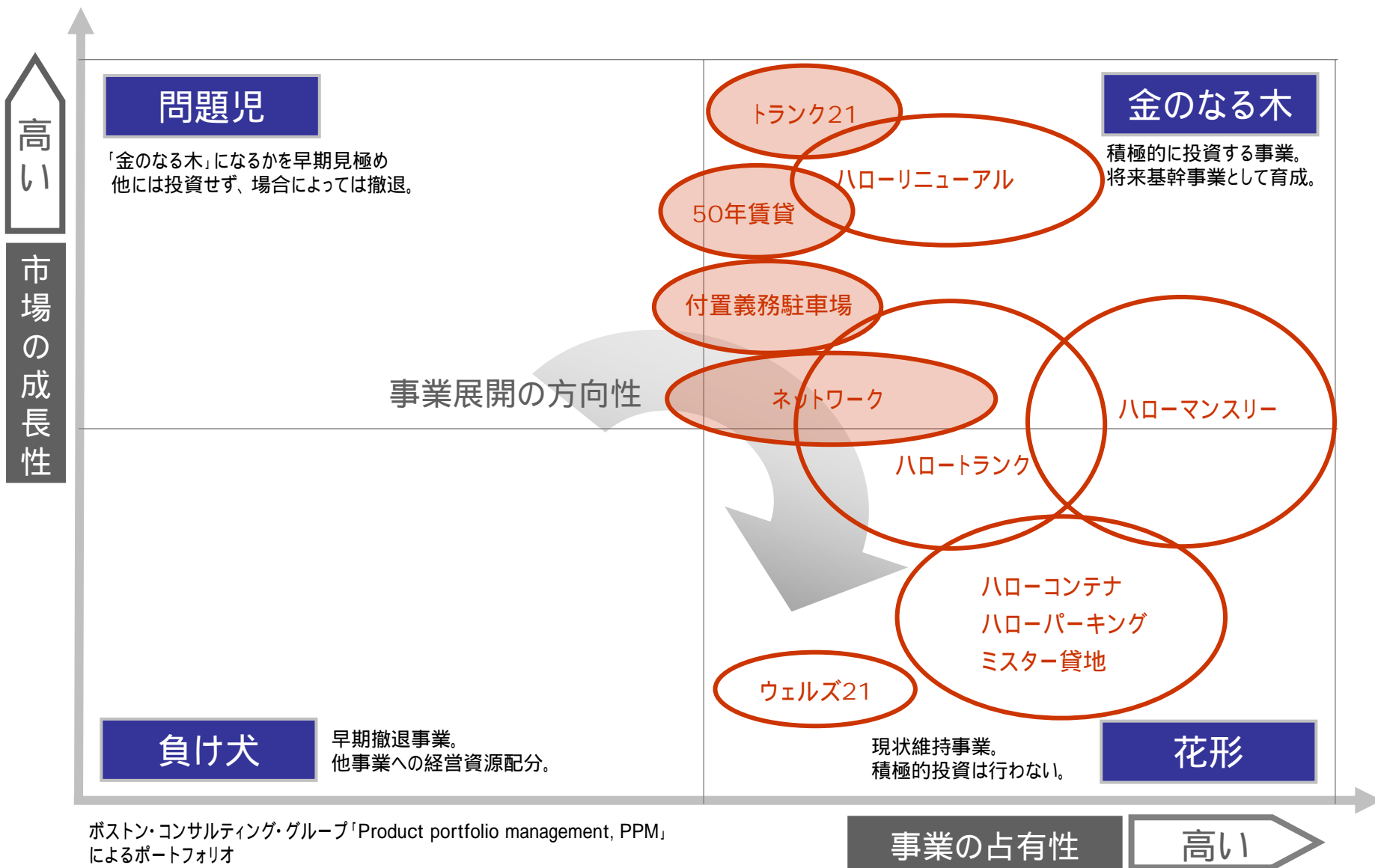


9. エリアリンク株式会社のビジネスモデル(3)

困っている不動産の再生ビジネス



10. エリアリンク株式会社の事業ポートフォリオ

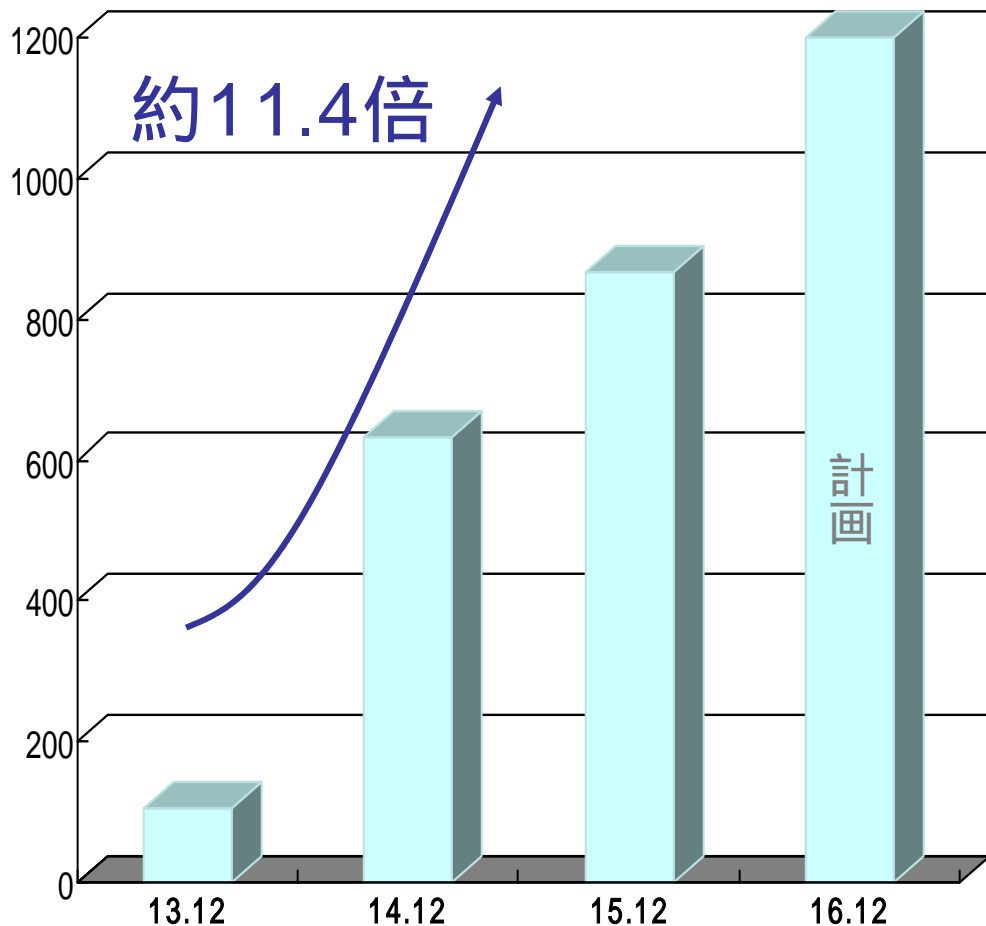


ボストン・コンサルティング・グループ「Product portfolio management, PPM」によるポートフォリオ

11. 最新事業情報 ハローマンスリー

管理室数の推移

年月	H13.12	H14.12	H15.12	H16.12 計画
室数	105	632	868	1,200



ハローマンスリーの強み

都心特化

居住性重視 (RC・分譲タイプ)
利便性重視 (駅近物件)

高稼働率 (年90%)

業務オペレーションノウハウ
ディーリング (日・時間単位のキャンペーン)
パート主体の案内システム
ネットワーク (関東・全国)
地域法人向けサービス

物件の入替え

(稼働率・リピート率をみながら不人気タイプ
人気エリア)

今後の戦略

3年後、2500室体制

新しい貸し方の提案

(ハロー賃貸、ハロー留学生...)
新しい商品開発 (クリエイティブ、ストックによる)

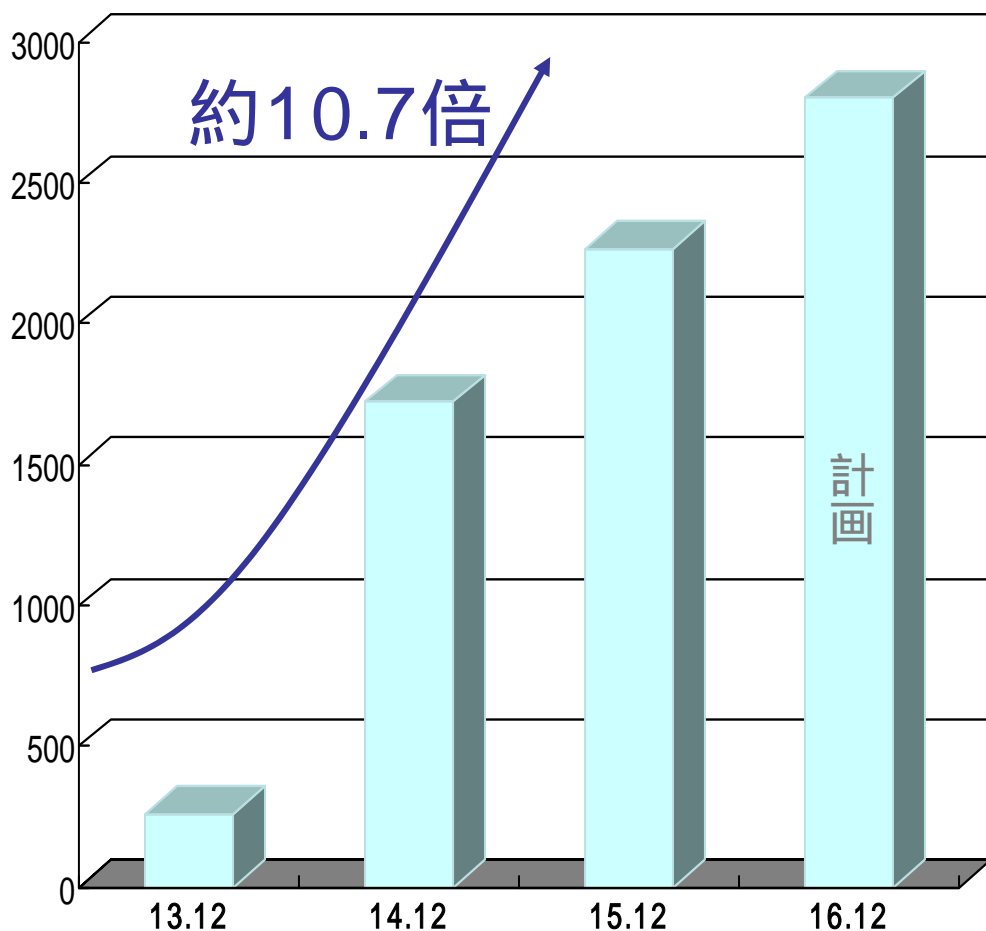
全国送客サービス

(ネットワーク化 / 現在50社)

11. 最新事業情報 ハロートランク

管理室数の推移

年月	H13.12	H14.12	H15.12	H16.12計画
室数	261	1,725	2,267	2,800



ハロートランクの強み

利便性(住居至近、24時間営業)

HPで募集ノウハウ(デイリーキャンペーン)

パート主体のオペレーションシステム

カード審査システム

安い仕入れ情報(業者間提携)

1棟まるごとトランクルームビル

オーナーからの内部造作受注

(初期投資の軽減)

今後の戦略

3年後、**5,000室体制**

沿線別の新規出店計画

地域法人向けサービス

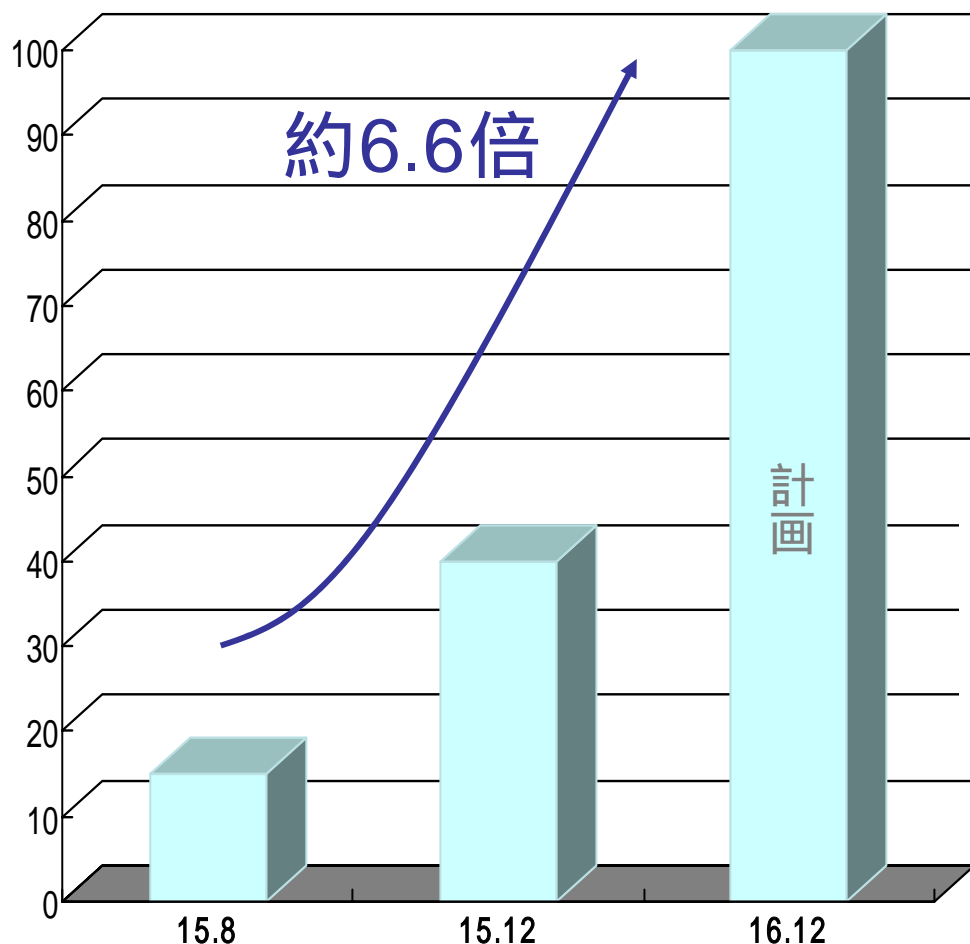
輸送サービス(小口輸送)

仕入形態の多様化

11. 最新事業情報 ハローリニューアル

ネットワーク会員数の推移

年月	H15.8	H15.12	H16.12 計画
会員数	15	40	100



ハローリニューアルの強み

賃貸住宅特化

ハイセンス・ローコスト

(ヨーロッパデザイン・中国製作)

ユーザー嗜好・ニーズの把握

ネットワーク(関東・全国)

自社成功例のマニュアル化

自社取得物件をモデルハウスに
外装デザイン 内装分野にも

材料支給(商社機能)

リニューアル後のマンスリー運用

今後の戦略

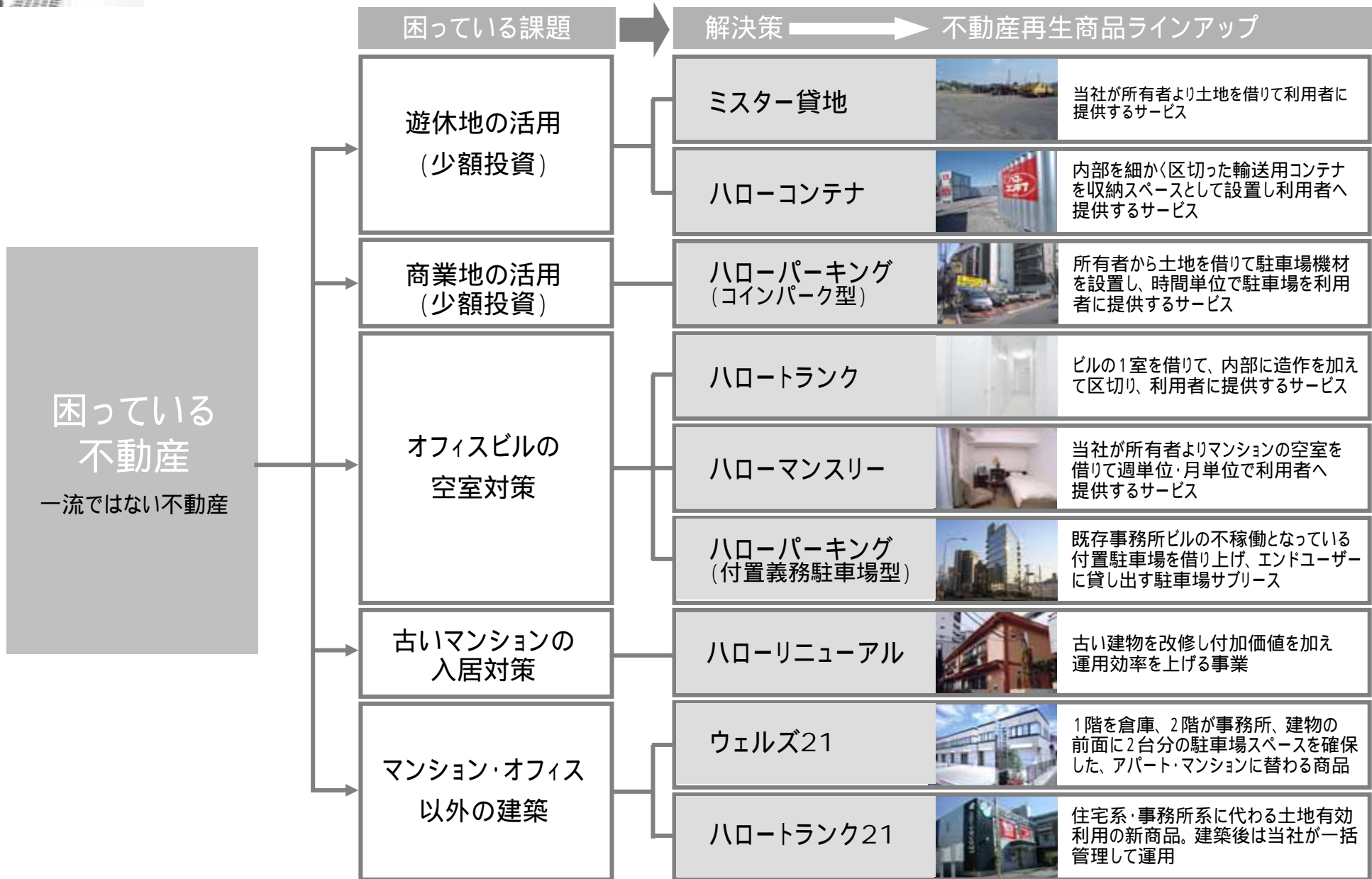
マンスリー以外のハローシリーズ運用ノウハウを活かしたコンバージョン

モデル販売方式 受注方式への展開

(直接受注・ネットワーク受注)

関連商品として防犯商品開発・販売

12. 不動産再生商品ラインアップ





13. FAQ - 1

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

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

Q2 「所有」への進出の意図は？

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

Q3 将来展望における新規事業の比重が大きすぎるのでは？

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

Q4 リニューアル物件の伸び、資材の販売はどのように伸びていくのか？

A 今後、ハローリニューアルは、ネットワークの拡大、販売方式から受注方式への転換をもって、収益の拡大を目指して行きます。
ネットワーク企業に関しては、平成15年12月期末の加入数40社を、平成16年12月期末には100社に拡大し、会員企業への資材の販売を行なうとともに、ノウハウを共有しサービスをよりレベルアップさせ、将来の競合他社との差別化を図っていきます。
また、取得・施工・販売という流れだけでなく、今後は賃貸住宅オーナーからの、リニューアル工事受注を収益の柱としていく予定でおります。



13. FAQ-2

Q5 積極的な新規事業の展開によるリスク増加は？

A Q3と同じく、新商品という意味合いでご回答いたします。

当社では、新商品(サービス)の導入にあたっては、必ず6ヶ月～1年間のテストラン期間を設け、容易に撤退が可能な時期に成功の可否を見極め、市場に投入いたします。加えて、新商品の展開に際しては、基本的に現在のオペレーションの変形型で新サービスへの対応が可能であり、導入の負荷は小さなものとなっております。

また、テストラン期間中に、お客様をある程度おさえた上での展開を行なっておりますので、旧来のメーカー型発想での商品投入とは異なり、リスクは相当低いものと考えております

Q6 配当政策、株式分割など株主還元策について

A 内部留保を確保しつつ安定的な配当を継続し、業績動向等を勘案して、株主への利益還元を図ることを方針としています。

配当性向(税引後当期純利益に対する年間配当金総額の割合)は10%～20%を考えております。また、株式分割についても平成16年2月に実施いたしました。今後も市場動向や当社業績等を考慮しつつ、適切な時期および方法で株主還元策を実施し、株主価値の向上の実現に努めていきたいと考えております。

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われないようにお願いいたします。

お問合せ先: エリアリンク株式会社 総務人事部長 石川忠司
TEL / 03-5501-2215 FAX / 5501-2216
E-mail / info@arealink.co.jp