



# Investor Relations 2003

---

時代を読む、エリアリンク

2003.08.19

**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. 沿革	3
2. 創業者経歴	4
3. 経営理念	5
4. 企業業績	6
5. ビジネスモデル	7
6. 事業ラインナップ	8
7. 事業ポートフォリオ	11
8. 事業内容	12
9. 全社的戦略	16
10. 株主還元策、情報開示体制	19
11. ハロータウン構想	20



# 1. 沿革

## 企業沿革

- 平成7年4月 千葉県船橋市に資本金3,000万円で株式会社ウェルズ技研を設立
- 平成12年9月 株式会社シスネット(資本金1,000万円)を吸収合併、合併後の資本金が4,000万円となる  
商号をエリアリンク株式会社に変更
- 平成12年11月 東京都中央区に銀座オフィスを新設
- 平成12年12月 株式会社林総合研究所の全株式を取得し、100%子会社化
- 平成13年1月 銀座オフィスを本社とし、本店所在地を中央区銀座に移転(本社兼銀座オフィスとなる)
- 平成13年8月 本店所在地を東京都千代田区霞ヶ関に移転  
各営業所を幕張オフィス(千葉県美浜区)・銀座オフィス(東京都中央区)とする
- 平成14年4月 株式会社林総合研究所(資本金1,000万円)を吸収合併

## 事業沿革

- 平成7年4月 異業種交流ステーション「ウェルズ21」事業開始
- 平成8年4月 貸地ビジネスを開始(現在の「ミスター貸地」の基となるビジネス)
- 平成8年6月 時間貸しコインパーク事業である「ハローパーキング」事業開始
- 平成10年4月 「ミスター貸地」事業の全国展開開始
- 平成11年3月 借地にコンテナを設置しスペースを貸し出す「ハローコンテナ」事業開始
- 平成12年8月 コイン式ランドリー「ハローランドリー」事業開始  
ネット上で検索可能な貸地情報サイト「ハローマーケット」運営開始
- 平成12年12月 ウィークリー・マンスリーマンション事業である「ハローマンリー」事業開始
- 平成13年1月 「ミスター貸地」ネットワーク企業200社に
- 平成13年2月 空きビルを活用した貸し収納スペース「ハロートランク」事業開始
- 平成14年5月 「ハロー貸看板」事業テストラン開始
- 平成14年6月 「ハロージョイントシステム」第1号現場オープン(川崎/1ヶ所で、マンスリー・トランク・パーキングの3種類のサービスを展開)
- 平成14年7月 「ハローコンテナ」全国500現場達成  
「ハローマンスリー」管理戸数200戸に
- 平成14年10月 「ホテルマンション」新御徒町着工(自社開発のホテルマンション第1号)
- 平成15年1月 古い建物を改修し付加価値を加え運用効率を上げる「ハローリニューアル」事業開始

## 2. 創業者経歴

エリアリンク株式会社 代表取締役 林 尚道

### (学 歴)

昭和53年3月 東京理科大学工学部経営工学科卒業

### (職 歴)

平成 7年4月 株式会社ウェルズ技研(現・エリアリンク(株))設立  
代表取締役就任(現任)

### (団体役員歴)

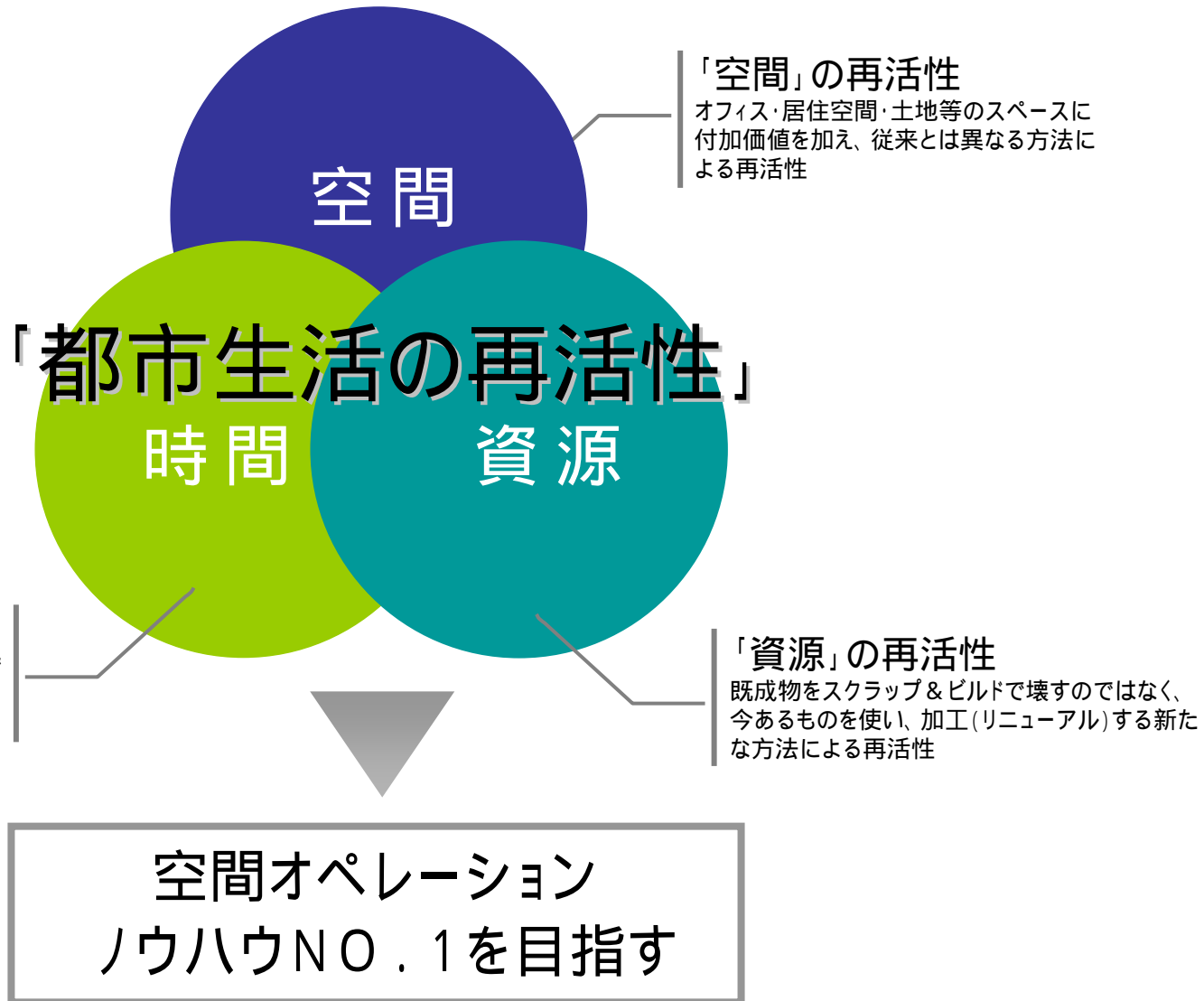
平成13年3月 財団法人日本賃貸住宅管理協会 理事(現任)

平成13年6月 社団法人全国賃貸住宅経営協会  
神奈川支部連合会 理事(現任)

平成13年6月 全国賃貸管理ビジネス協会 監事  
平成15年6月 同副会長(現任)



### 3. 経営理念





# 4. 企業業績

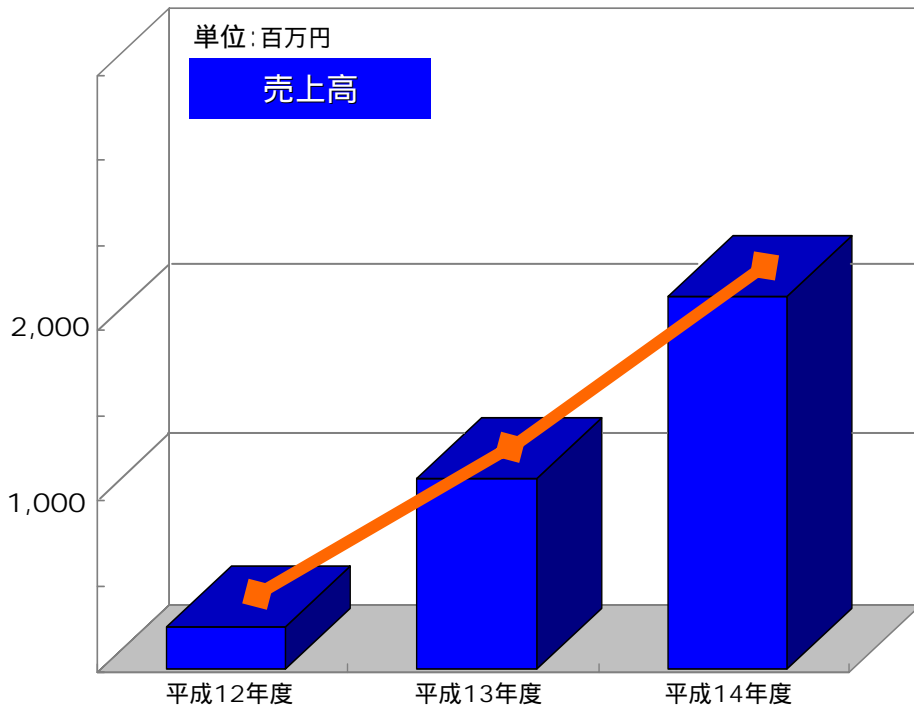
## 売上高と経常利益の推移

単位: 百万円

	売上高	経常利益
平成12年度	244	26
平成13年度	1,120	135
平成14年度	2,188	215

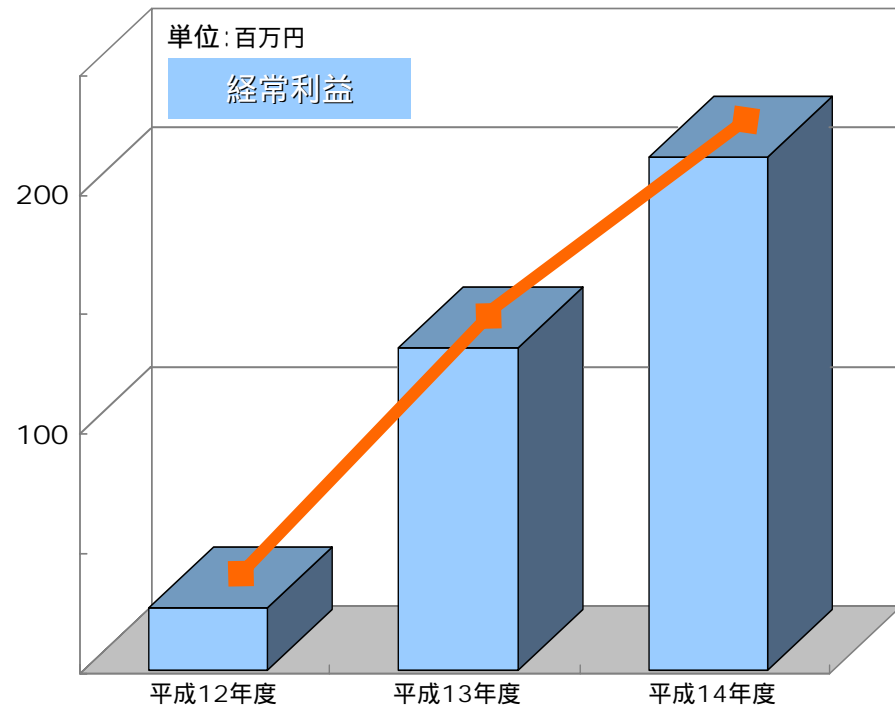
単位: 百万円

売上高



単位: 百万円

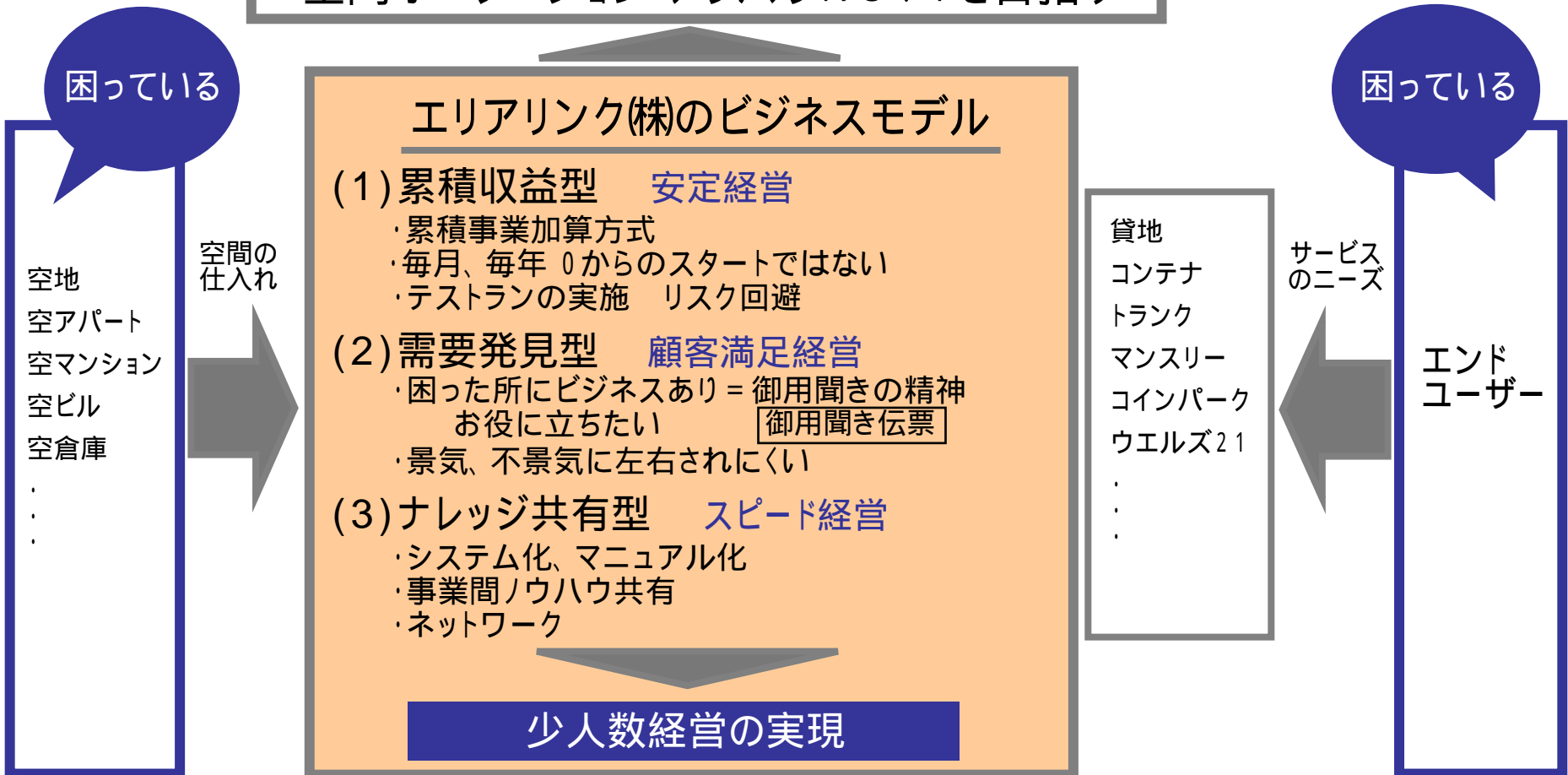
経常利益





# 5. ビジネスモデル

空間オペレーション ノウハウNO.1を目指す



- ### エリアリンク(株)のビジネスモデル
- (1) **累積収益型 安定経営**
    - ・累積事業加算方式
    - ・毎月、毎年 0 からのスタートではない
    - ・テストランの実施 リスク回避
  - (2) **需要発見型 顧客満足経営**
    - ・困った所にビジネスあり = 御用聞きの精神
    - お役に立ちたい 御用聞き伝票
    - ・景気、不景気に左右されにくい
  - (3) **ナレッジ共有型 スピード経営**
    - ・システム化、マニュアル化
    - ・事業間ノウハウ共有
    - ・ネットワーク

少人数経営の実現

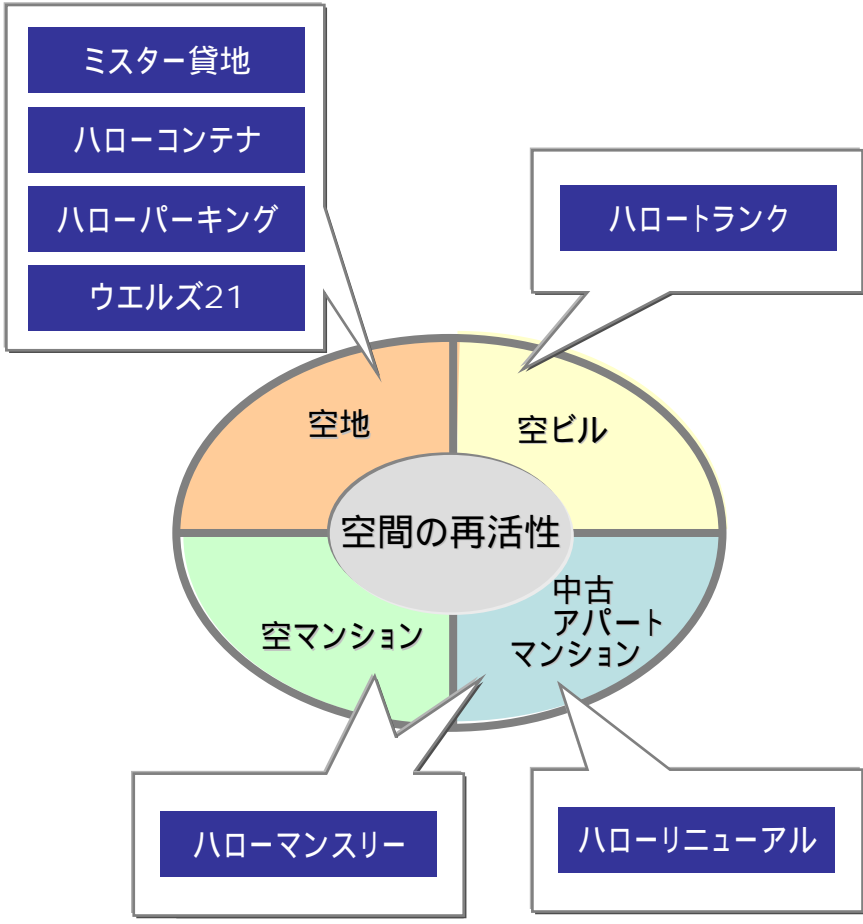
「都市生活の再活性」を経営理念とするエリアリンク(株)は「空間オペレーションノウハウNO.1を目指す企業」として、困っている空間を調達し、独自のサービスとして、エンドユーザーに貸し出し、顧客満足を追求しています。

収益構造は、単に不動産分譲のような一過性で収益を得ることを出来るだけ避けて、0からスタートしない「累積収益型」。事業領域の選定は、困っている空間を調達して、困っているエンドユーザーにサービスを提供する「困った所にビジネスあり」をモットーとした「需要発見型」。事業展開は、各事業をシステム化、マニュアル化して、当社の事業間でノウハウを共有化すると共に、パートナー企業と共存共栄を指向した「ナレッジ共有型」。これらにより労働力のパート化、外注化ができ、少人数経営が実現しています。



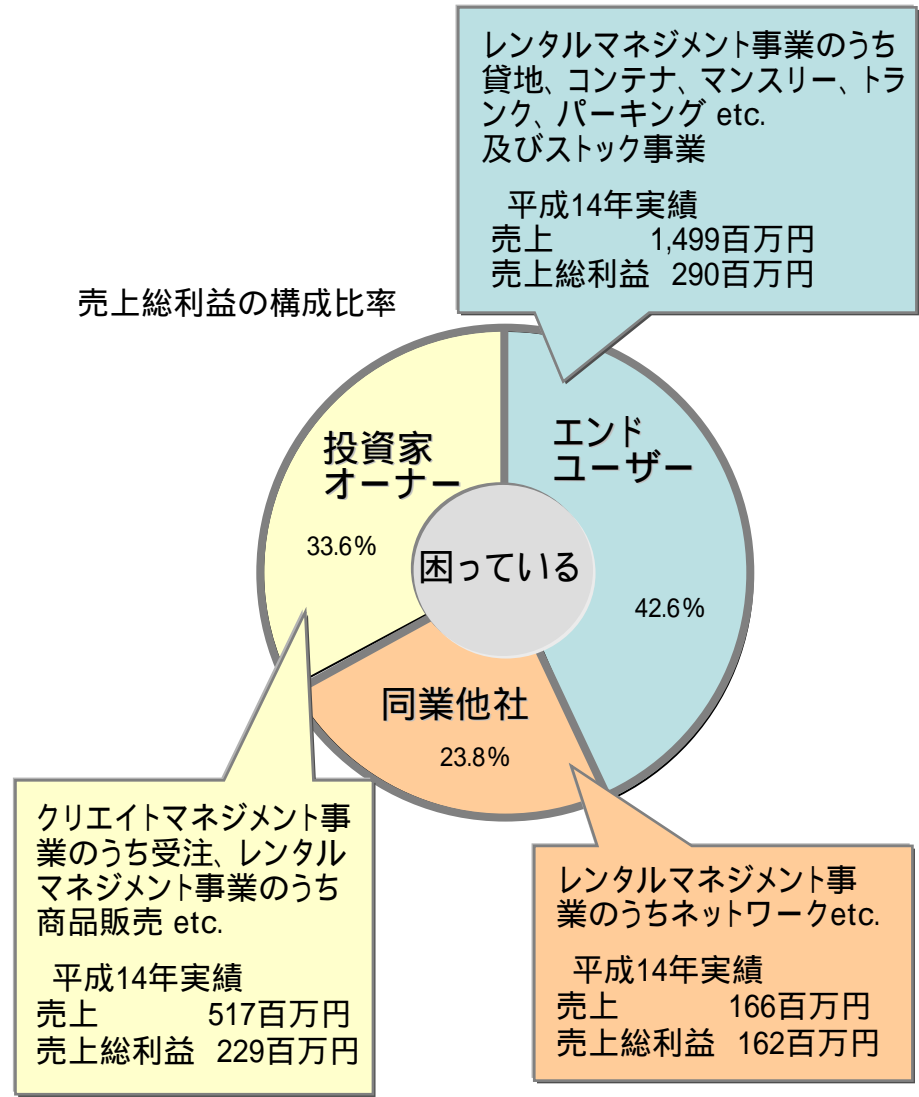
# 6. 事業ラインナップ-1

## 当社の事業領域



## 当社の収益バランス

売上総利益の構成比率





## 6. 事業ラインナップ-2



商標使用企業  
全国210社  
(No.1のシェア)

### ミスター貸地

当社が所有者より土地を借りて利用者へ提供するサービス。



ビジネスモデル  
特許出願中

### ハロートランク

ハローコンテナの都心型事業で、ビルの1室を借りて、内部に造作を加えて区切り、利用者へ提供するサービス。

事業案内 13頁



全国No.1のシェア  
(商標使用企業  
180社700ヶ所)  
ビジネスモデル  
特許出願中

### ハローコンテナ

当社が所有者より土地を借りて内部を細かく区切った輸送用コンテナを収納スペースとして設置し利用者へ提供するサービス。

事業案内 12頁



賛同企業(10社)  
と共にハローマンズリーネットワークを構築中

### ハローマンズリー

当社が所有者よりマンションの空室を借りて、週単位・月単位で利用者へ提供するウイークリー・マンションサービス。

事業案内 14頁

## 6. 事業ラインナップ-3



### ハローパーキング

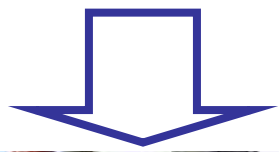
当社が所有者より土地を借りて、駐車場機材を設置し、時間単位で駐車場を利用者に提供するサービス。



リニュアル前

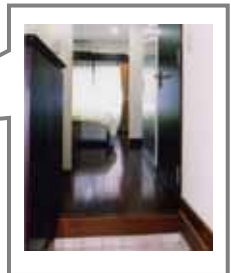


リニュアル後



### ウェルズ21 (異業種交流ステーション)

1階を倉庫・2階が事務所・建物の前面に2台分の駐車スペースを確保した、アパート・マンションに替わる商品。



### ハローリニュアル

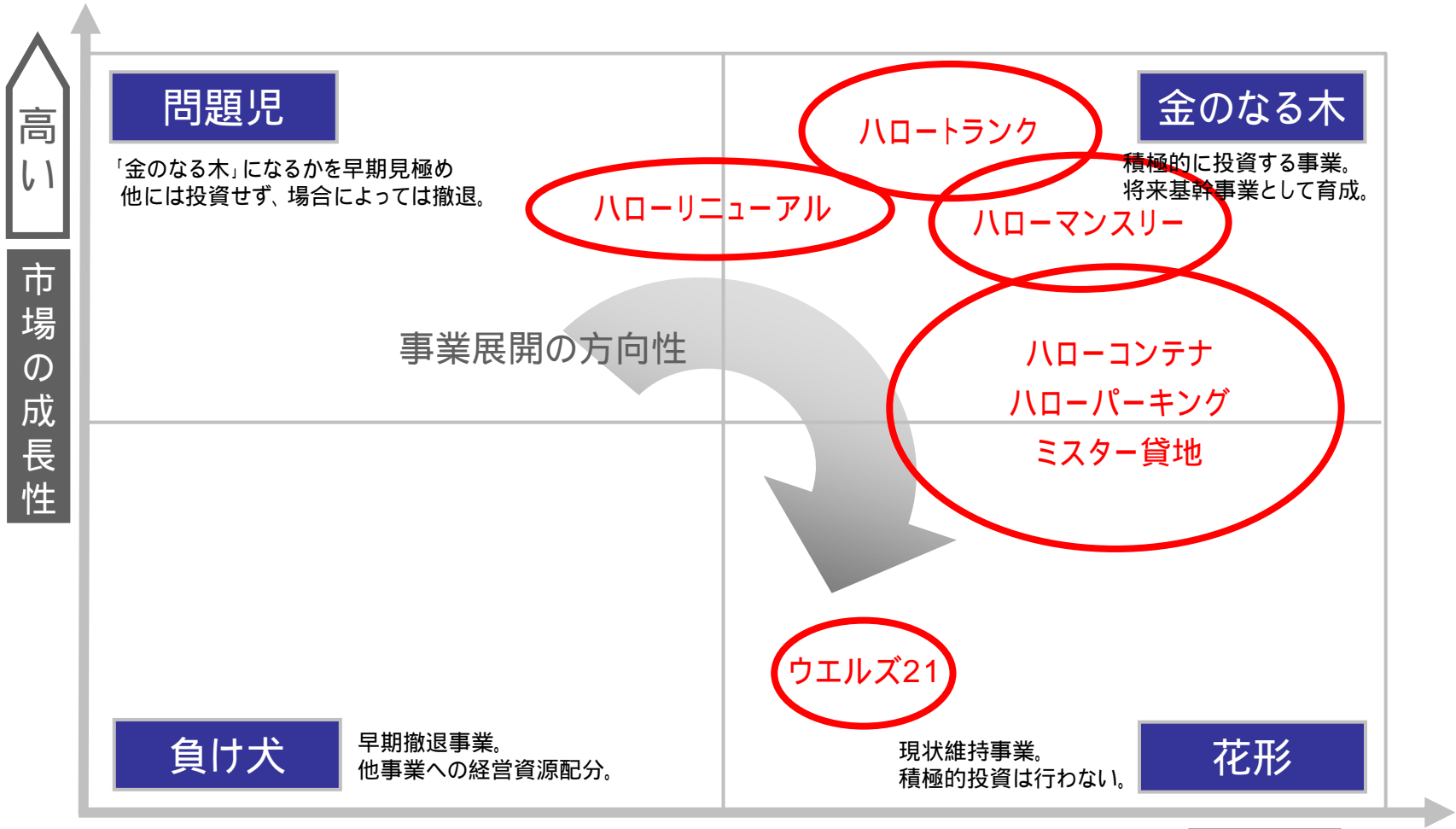
古い建物を改修し付加価値を加え運用効率を上げる事業。

事業案内 15頁



# 7. 事業ポートフォリオ

ハローマンスリー、ハローコンテナが現状のエース。  
ハローリニューアルを次期基幹事業として育成します。



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

事業の占有性 高い

## 8. 事業内容-1

### ハローコンテナ

当社が所有者より土地を借りて内部を細かく区切った輸送用コンテナを収納スペースとして設置し利用者へ提供するサービス。

全国No.1のシェア（商標使用企業180社700ヶ所）  
ビジネスモデル特許出願中



#### 業界動向

ユーザーのサービス認知度が  
まだ低い

潜在需要は非常に高い

従来の住宅間取りが、収納ではなく、  
部屋数・広さ優先で設計されていた

募集にノウハウが必要

後発他社は、拠点数等伸び悩み

#### 当社の強み

全国ネットワーク

ブランド認知度UPによる、他社との差別化  
情報交換による成功事例・失敗事例の共有  
により、サービスの高度化

特定エリアへの早期集中出店

送客による稼働率確保

HPでの募集ノウハウ

デイリーキャンペーン

パート主体の案内システム

3時間パート等、経費面でも効果

カード審査システム

利用審査の簡素化、滞納対策

豊富な仕入れ情報（貸地ノウハウ）

候補地の有利な絞込み

#### 今後の戦略

足立区・市川市・世田谷区へ  
の集中出店

特定の人気地域集中による、早期トップシェア確保

都市部で「バイクボックス」の  
新サービス開始（テストラン開始済）

収納からイメージする、新規需要の開拓

自社出店から、受注による出店  
の増加

投下コストの軽減による安定経営、  
早期拠点確保

地域法人向サービス

テレフォンアポインターによる、地域密着戦略

輸送サービス（小口輸送）

利用者の利便性アップ。他社サービスとの  
更なる差別化

## 8. 事業内容-2

### ハローランク

ハローコンテナの都心型事業で、ビルの1室を借りて、内部に造作を加えて区切り、利用者へ提供するサービス。

ビジネスモデル特許出願中



#### 業界動向

ユーザーのサービス認知度がまだ低い

潜在需要は非常に高い

従来の住宅間取りが、収納ではなく、部屋数・広さ優先で設計されていた

募集に独特のノウハウが必要

ハローコンテナ以上に、認知度アップが難しい  
後発他社は、拠点数・稼働率とも伸び悩み

#### 当社の強み

複合運用

(1拠点でトランク・マンスリー・パーキング)

複数サービス利用者による、認知機会の増加  
需要により、規模の増減が可能

HPでの募集ノウハウ

デイリーキャンペーン

パート主体の案内システム

3時間パート等、経費面でも効果

カード審査システム

利用審査の簡素化、滞納対策

安い仕入れ情報(業者間提携)

不動産業界との強固なネットワークがあり、候補地を有利に絞込み

#### 今後の戦略

中央線・東横線・田園都市線での新規出店

人気沿線(人口集中地区)での、集中展開

1棟まるごとトランクルームビル  
広告効果、都心空ビルのコンバージョン強化

自社出店から、受注による出店の増加

投下コストの軽減による安定経営、早期拠点確保

地域法人向サービス

地域密着戦略

輸送サービス(小口輸送)

ネット確認システム

利用者の利便性アップ。スピード化

## 8. 事業内容-3

### ハローマンスリー

当社が所有者よりマンションの空室を借りて、週単位・月単位で利用者へ提供するウイークリー・マンションサービス。

賛同企業(10社)と共にハローマンスリーネットワークを構築中



#### 業界動向

##### 先行他社は、郊外型・ビジネスホテル型

利用経験者の、潜在的不満の蓄積(遠い、狭い…)

##### 拠点数は伸び悩み 稼働率の低下

家具・備品の管理、清掃等、運営手間。  
稼働率の確保

#### 当社の強み

##### 都心特化

人気エリアでの部屋数確保

##### RC造・面積等、居住性考慮

##### 駅近物件中心、利便性重視

リピーターの確保

##### ディーリングの概念を部屋運営に展開(スーパー等の流通感覚)

日・時間単位のキャンペーンをネット上で展開  
アクセス数・反響のUP 稼働率90%以上

##### パート主体の案内システム

3時間パート等、経費面効果大

##### ハローマンスリーネットワーク

賛同企業と共に同一ブランドで展開

##### 地域法人向けサービス

テレフォンアポインター等、密着型営業による、需要の先行開拓

#### 今後の戦略

##### 5年後には3000室体制

稼働率を保ちながら

##### マンスリー社宅

法人サービスの強化

##### 部屋貸事業から「ホテル・賃貸・マンスリー」3領域でサービス展開

サービス領域の拡大

##### 自社開発での部屋数増加

リニューアル事業からの物件供給。ハード・デザイン面での差別化

##### 関東・全国ネットワークの構築

管理業界のネットワーク利用  
ブランド認知度・イメージのUP  
情報交換による成功事例・失敗事例の共有により、サービスの高度化



# 8. 事業内容-4

## ハローリニューアル

古い建物を改修し付加価値を加え運用効率を上げる事業。



### 業界動向

#### 個人持ち家が対象

賃貸特化型は、まだ見当たらない

#### 貸家供給過多

##### オーナー意識の変化

賃料両極化による、仕様横並びからの脱却

#### 高利回り可能

賃貸建替えでは、採算が合わなくても、リニューアルであれば、高収益可能

### 当社の強み

#### 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、中国等での製作

##### ユーザー嗜好・ニーズの把握

マンスリー700室の運営から

#### 他事業のネットワークを当事業

##### でも活用

複合型サービスの展開も可能

#### 自社成功事例をマニュアル化

##### し、ブランド構築

(デザイン・技術・営業・法務)

### 今後の戦略

#### 外装リニューアル 内装分野 にも

3パターンを徐々に増

#### ハローリニューアルネットワーク

管理会社へノウハウ提供(デザイン・技術)

全国ネットワーク構築中

賃貸マーケットリニューアル 1ブランドへ

#### 材料支給

商社的機能

#### ホテル仕様: 賃貸は粗悪でも

よいという既成概念からの脱却

居住スペースとして、素晴らしいものであるべきリニューアル後のマンスリー運用

#### リニューアル後のマンスリー運用

街を変えていく(まず、エクステリアから)

古ければ壊す、という習慣の打破  
環境面の配慮、中古再生

## 9. 全社戦略-1

### 既存事業において以下の事業に注力

#### ▶ 市場のニーズが高いハローマンスリー、ハローランクを戦略的に展開

第1四半期については、売上総利益ベースでの予算をクリアしました。

(ハローマンスリーの予算:39,335千円、ハローランクの予算:9,615千円)

売上総利益ベースでの年間の進捗率が、ハローマンスリー:33%、ハローランク:29%に達しています。

単位:千円

期	業績	ハローマンスリー	ハローランク
平成14年12月期	売上	560,765	95,976
	売上原価	525,608	91,725
	売上総利益	35,157	4,251
	部屋数(12月末現在)	632	1,725
平成15年第1四半期 (実績)	売上	298,152	54,112
	売上原価	241,242	40,644
	売上総利益	56,909	13,467
	部屋数(3月末現在)	620	1,833



## 9. 全社戦略-2

# リニューアル事業スタート

住宅のリフォーム、リニューアルのニーズを背景に 賃貸住宅 を対象にリニューアル事業を「ハローリニューアル」のブランドでスタート。  
他事業のノウハウを活用してスピーディに推進していきます。

### 当社のオリジナル戦略

ターゲットを中古アパート中心とした賃貸住宅  
外装リニューアルに特化(次いで、内装も展開)  
パターンメイドにより効率化(当初3パターン、次第にパターンの増加)  
リニューアル素材の提供による商社機能の展開  
(賃貸住宅管理会社にノウハウの提供をすると共に、素材の流通)  
他事業のネットワークを活用して「ハローリニューアル」を全国展開  
~ ノウハウ 材料支給  
(ミスター貸地、ハローコンテナネットワーク企業との連携)

### 目標

オリジナル事業としてのサクセスストーリー構築  
「都市生活の再活性」をテーマにした、資源を大切にする「街の活性」を事業化

## 9. 全社戦略-3

### 「持たざる経営」からの発展

#### ▶ ストック事業（ストック収益 + 商品開発）のスタート

##### 不動産の所有

当社はこれまで、不動産価格の下落リスクを回避するために、貸地、ハローコンテナ、ハローマンスリー、ハローパーク、ハローランクにおいて物件の調達手段を賃借に限定していました（当社セグメントである「レンタルマネジメント事業」の由来）。しかし、以下の理由から当面の間は、レンタルマネジメント事業の物件の調達を取得形態による手法を採用しています。（平成14年度下期からスタート）

当社の各事業を複合的に進めていくためには取得しないと限界がある

不動産の取得価格は下落しているが賃料相場は大きく崩れていない

例えば、ハローパーキングとハローマンスリーの併設

商品開発のための所有（自社所有物件により積極的なテストランの実施）

ハローマンスリー、ハローパーキング、ハローリニューアルなど、新規商品開発と既存商品のレベルアップ

##### 明確な方針

ただし、どのような物件であれば購入に値するか？という意思決定場面においても以下のとおりの明確な方針をもつことによりリスクの極小化を図っています。（リスク回避型ビジネスモデル）

購入後すぐ利益を生む

将来レンタルマネジメント事業による運営が可能であること

人気地であること

高利回りであること（目安10～15%）

##### 業績等への影響

平成14年12月期においては合計5物件（コインパーク、中古マンション、中古ビル等）を購入しました。これにより、期末時点での当該物件の残高は総額1,457,472千円、当該物件取得のための借入金残高が1,393,700千円、有利子負債総額が1,893,961千円（純資産の265.0%）となっております。ストックマネジメント事業の用に供した物件は経常的に収益を獲得できる物件にしていくため、積極的に活用していく一方で、早期の資金回収を図るべく、一部の物件を除いて、適時に売却していく方針（当該物件は原則として再賃貸を行う予定）であります。



# 10. 株主還元策、情報開示体制

## 株主還元策

### 配当政策

株主還元策として配当を積極的に実施

### 流動性確保のための方策

株式分割の検討

## ディスクロージャーの充実

### 四半期業績開示の実施

平成15年12月期第3四半期から開示予定  
(損益状況を中心とした開示)

### EDINETによる電子開示

平成15年12月期より有価証券報告書(半期報告書)  
を電子開示

### ホームページによる開示

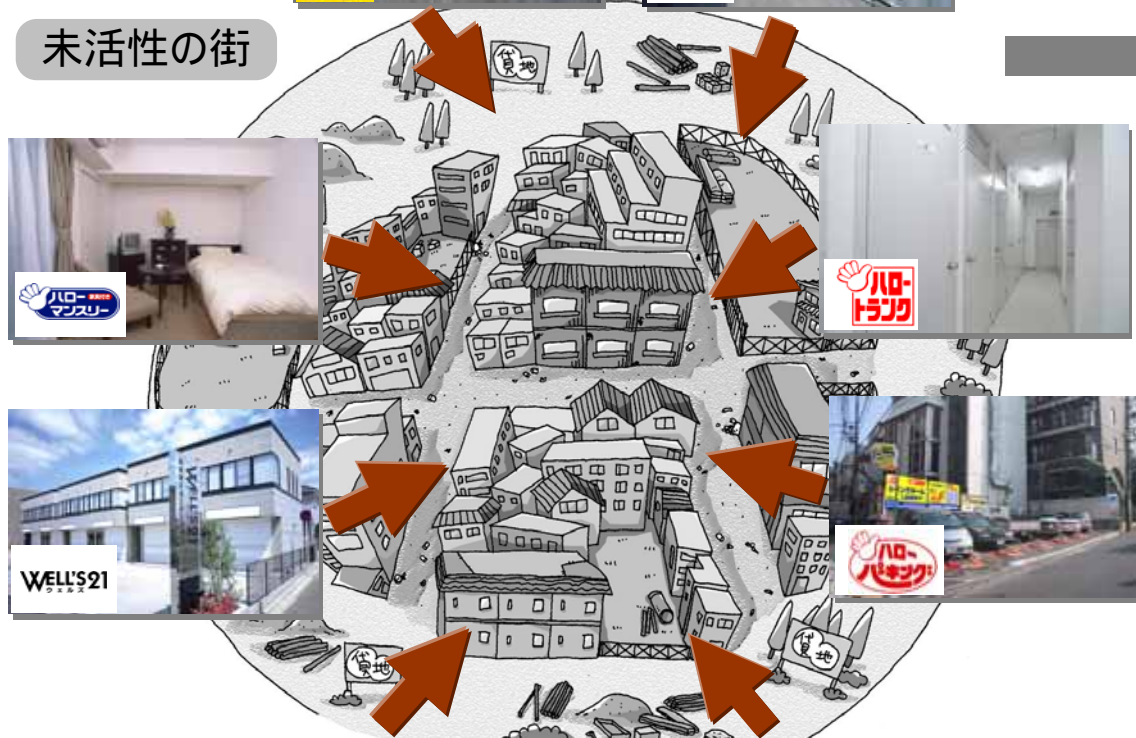
当社ホームページ上にてIRスケジュール公開  
(決算短信、有価証券報告書等の決算資料の掲載)

# 11. ハロータウン構想



未活性の街に  
エリアリンク(株)の事業を展開して...  
街を活性化し元気にします。

未活性の街



ハロータウン



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ぬようお願いいたします。

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