

# II

## Investor Relations 2005

### 事業案内.及び今後の方向性

2005.8.



Arealink

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

# INDEX

---

## 事業案内

1	エアリンク株式会社の経営理念	3
2	現状の事業形態	4
3	不動産再活性商品ラインアップ	5
4	困っている不動産の活用	6
5	エアリンク株式会社の高収益事業化の構造	7
6	エアリンク株式会社の高収益率の実例	8
7	エアリンク株式会社のビジネスモデル(1)	9
8	ストックマネジメント事業 < 商品開発研究所 > の例	10
9	クワイエットマネジメント事業の例	11
10	エアリンク株式会社のビジネスモデル(2)	12
11	エアリンク株式会社の事業ポートフォリオ	13
12	ハイライト情報	14

## 今後の方向性

13	不動産イノベーション展開 「リニューアル発展事業」	15
14	収納事業(セルフストレージ)拡大構想	18
15	イノベーション(再活性)事業概念	21
16	地域イノベーション事業	22
17	企業イノベーション展開	26

## その他

18	経営課題(目標)と株主還元策	28
19	経営リスクについて	29
	後記	30

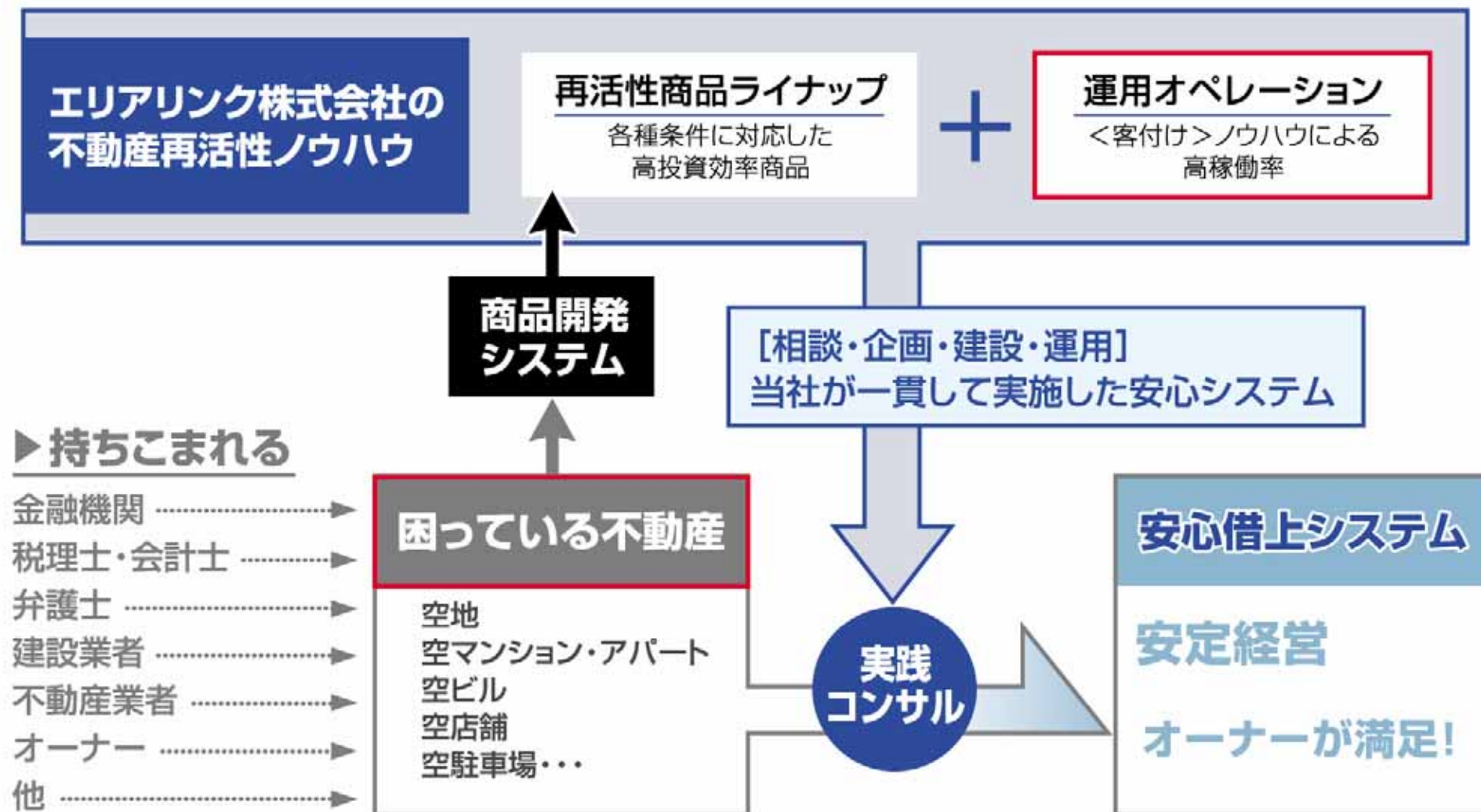
# 1. エリアリンク株式会社の経営理念



不動産再活性・実践コンサル会社

## 2. 現状の事業形態

# 不動産再活性・実践コンサル会社



### 3. 不動産再活性商品ラインアップ



困っている  
不動産  
一流ではない不動産

# 4. 困っている不動産の活用例

## ハローオフィスにおける活用例

ハイグレード

霞ヶ関(東京都・千代田区)



スタンダード

赤坂(東京都・港区)



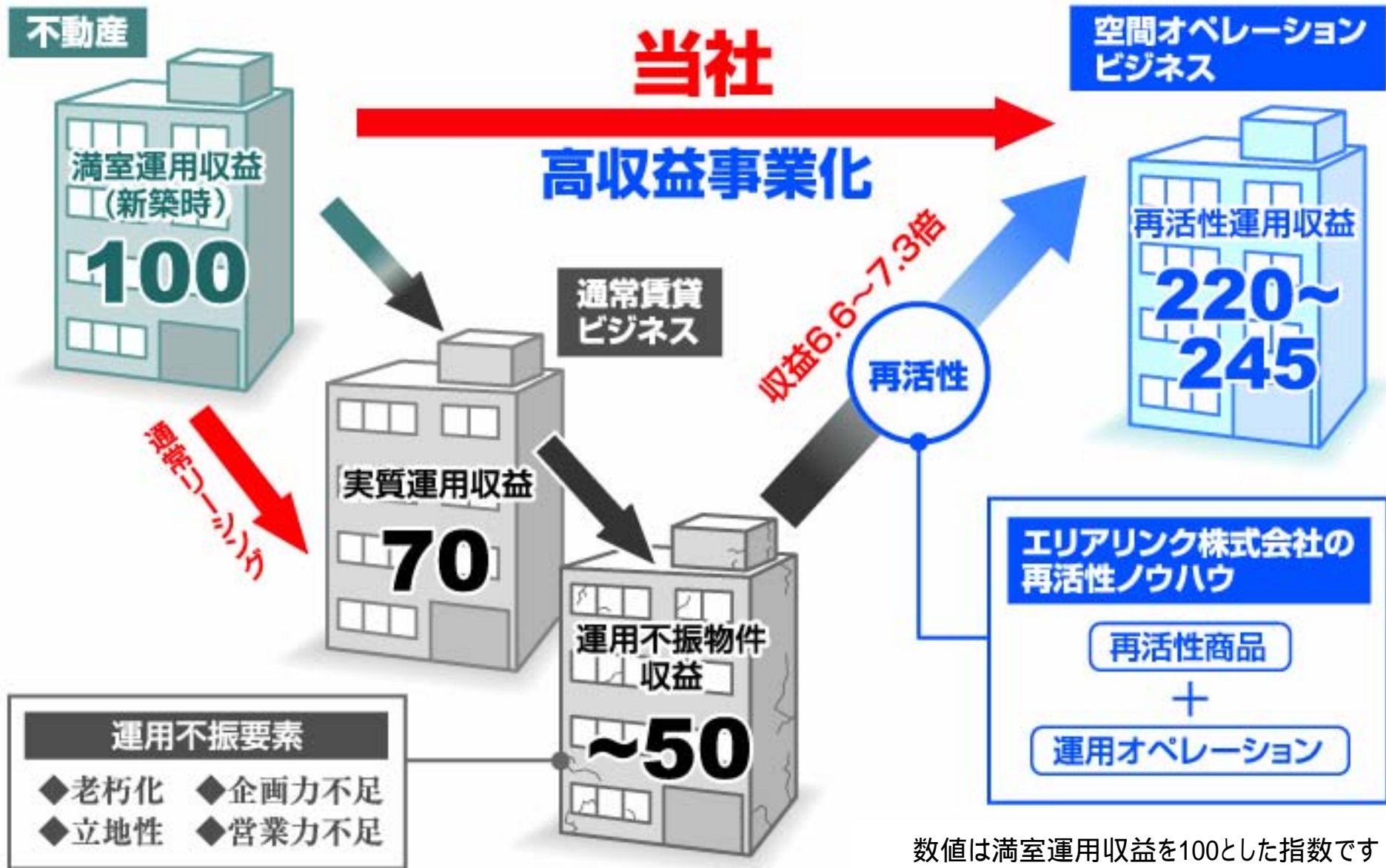
エコノミー

八重洲(東京都・中央区)



家具	高級家具設備	なし	なし
スタッフ	なし	常設	なし
特徴	霞ヶ関高級ビルにグレード高い施設	駅至近、スタッフ常設で利用しやすい施設	オフィス街でリーズナブルな簡便な施設

# 5. エリアリンク株式会社の高収益化の構造



## 6. エリアリンク株式会社の高収益率の実例

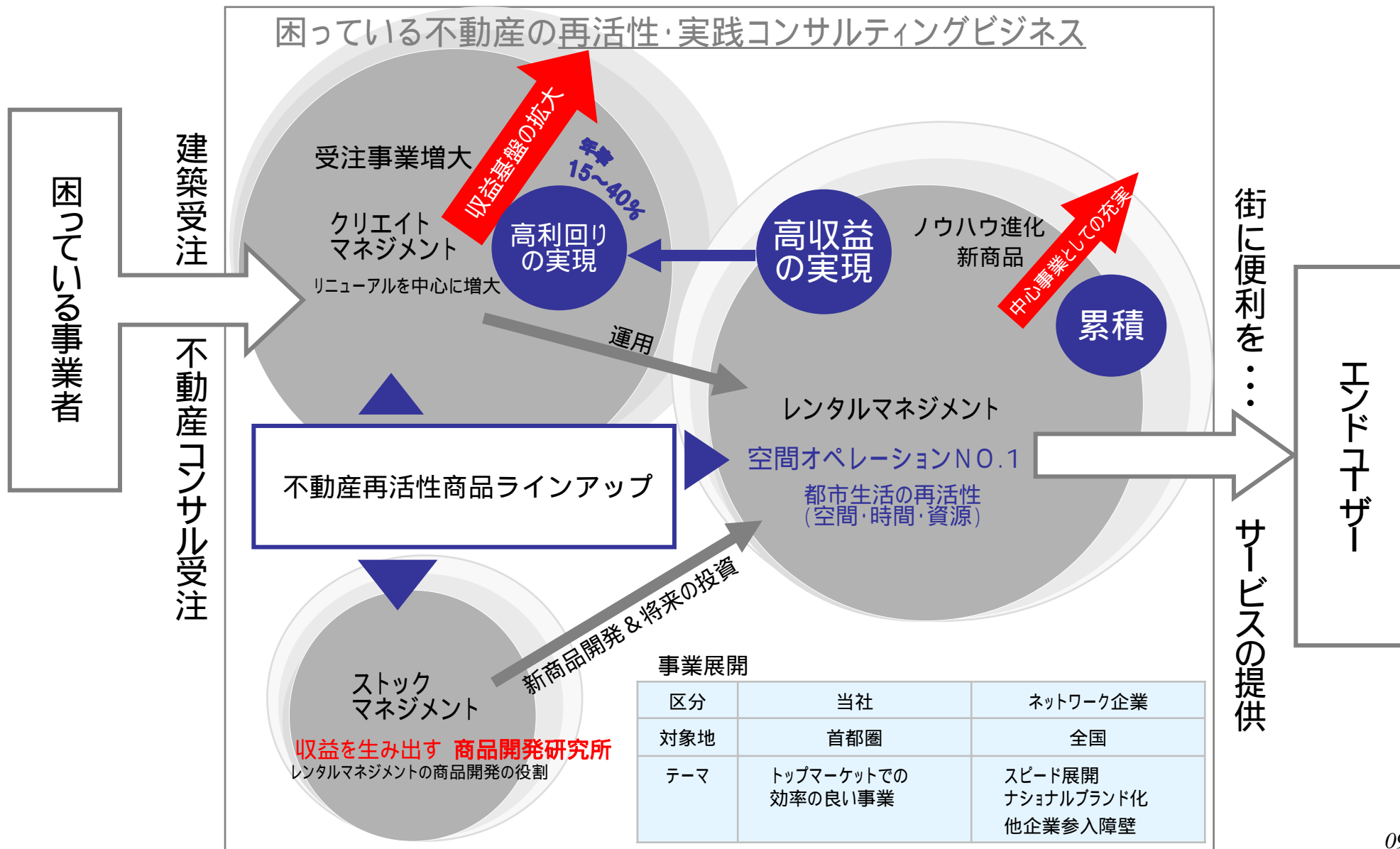
### 通常リーシングと当社の比較

実例	現場	青山一丁目 (東京港区 駅徒歩1分)	南八幡 (千葉県 郊外ロードサイド)	霞ヶ関 (東京千代田区 駅徒歩3分)
	条件	69坪の事務所ビルフロア 賃料相場8千円/坪	150坪の土地 賃料相場1.5千円/坪	33坪の事務所ビルフロア 賃料相場21千円/坪
通常リーシング	事業	オフィス賃貸	貸地	オフィス賃貸
	年間実収入 (満室の場合)	1,987千円 (6,624千円)	810千円 (2,700千円)	2,494千円 (8,316千円)
	当時の 収益内訳	8千円 × 69坪 × 12ヶ月 × 稼働率30%	1,500円 × 150坪 × 12ヶ月 × 稼働率30%	21千円 × 33坪 × 12ヶ月 × 稼働率30%
当社 空間オペレーション ビジネス	事業	ハローランク	ハローコンテナ	ハローオフィス
	年間実収入 (満室の場合)	13,676千円 (15,196千円)	5,961千円 (6,624千円)	16,480千円 (18,312千円)
	実際の内訳	18.9千円 × 67室 × 12ヶ月 × 稼働率90%	13.8千円 × 40室 × 12ヶ月 × 稼働率90%	218千円 × 7室 × 12ヶ月 × 稼働率90%
収入較差	満室比較 (新築時)	2.29倍	2.45倍	2.20倍
	実比較	6.8倍	7.3倍	6.6倍



# 7. エリアリンク株式会社のビジネスモデル(1)

3つの事業の相乗効果により事業拡大



# 8. スtockマネジメント事業 < 商品開発研究所 > の例

## 商品開発研究所



SOHO開発研究所赤坂 年間利回り13%



店舗開発研究所新橋  
年間利回り10%



ホテル開発研究所熱海  
年間利回り12%



コインパーク開発研究所学芸大 年間利回り14%

# 9. クリエイトマネジメント事業の例

## リニューアル事業

アパート

	リニューアル前	
		
	リニューアル後	
	リニューアル前	
		
	リニューアル後	

マンション

	リニューアル前	
		
	リニューアル後	

個人住宅(マンション)



リニューアル後

個人住宅(一戸建て)



リニューアル後

# 10. エリアリンク株式会社のビジネスモデル (2)

## 3つのビジネスモデルファクターの組合せにより収益増大

空間オペレーション ノウハウNO.1を目指す

困っている

- 空地
- 空アパート
- 空マンション
- 空ビル
- 空リゾート
- 空倉庫
- 空駐車場  
(ビル付置義務駐車場)
- ・
- ・
- ・

空間の  
仕入れ

### エリアリンク(株)のビジネスモデル

- 累積収益型 安定経営**
  - ・0からのスタートではない
  - ・リスク回避  
    テストランの実施
- 需要発見型 顧客満足経営**
  - ・困った所にビジネスあり  
    = 御用聞き精神(お役に立ちたい)
  - ・景気、不景気に左右されにくい
- 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

サービスの  
ニーズ

困っている

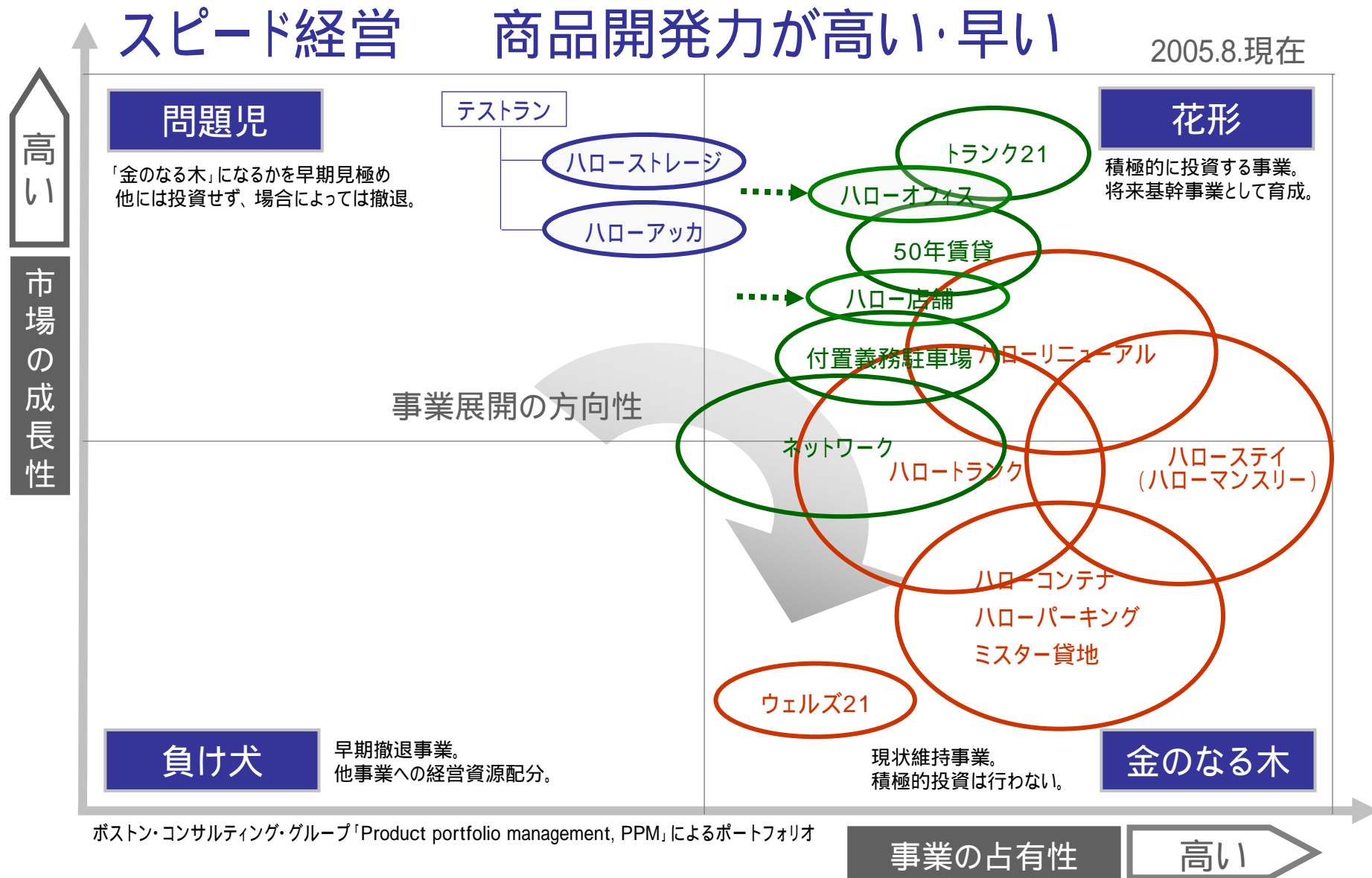
- ミスター貸地
- ハローコンテナ
- ハロートランク
- ハローステイ  
(ハローマンスリー)
- ハローパーキング
- ウエルズ21
- ハロートランク21
- ハローSOHO
- ハロー店舗
- ハローストレージ
- ハローアッカ
- ・
- ・
- ・

エンド  
ユーザー

「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来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。

# 11. エリアリンク株式会社の事業ポートフォリオ



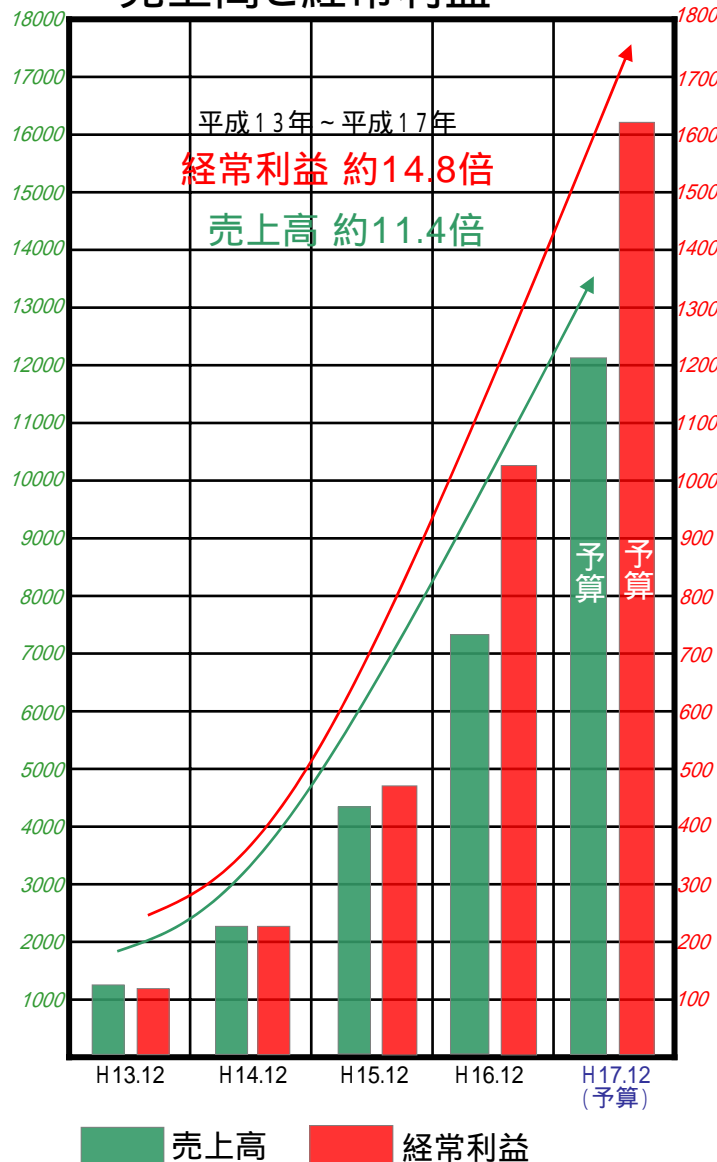
ボストン・コンサルティング・グループ「Product portfolio management, PPM」によるポートフォリオ

# 12. ハイライト情報

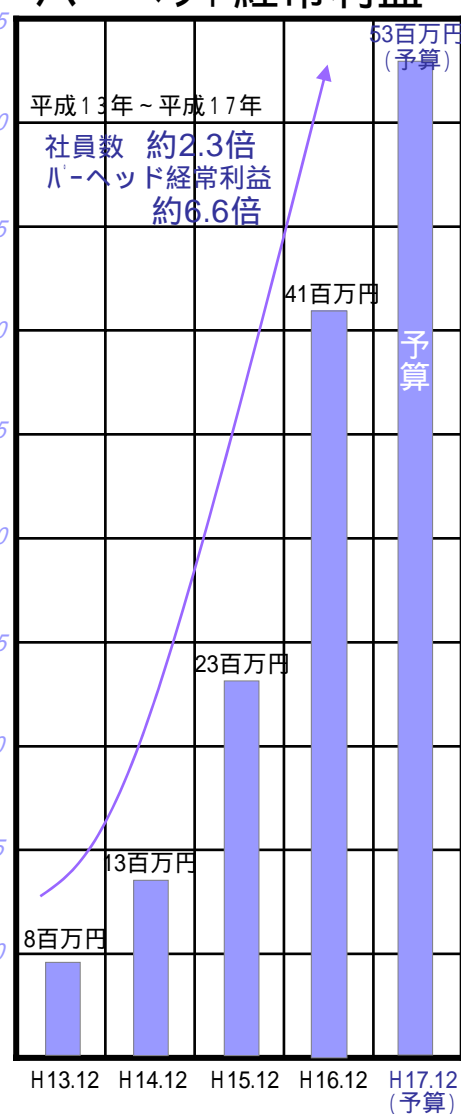
単位:百万円

項目	平成13年 12月期	平成14年 12月期	平成15年 12月期	平成16年 12月期	平成17年 12月期 (予算)
売上高	1,064	2,182	4,467	7,401	12,107
売上総利益	371	681	1,238	1,981	2,826
営業利益	114	227	546	1,211	1,817
経常利益	108	210	488	1,068	1,602
当期純利益	44	122	260	592	870
期末人員 (人)	13	16	21	26	30
パーヘッド 経常利益	8	13	23	41	53

## 売上高と経常利益



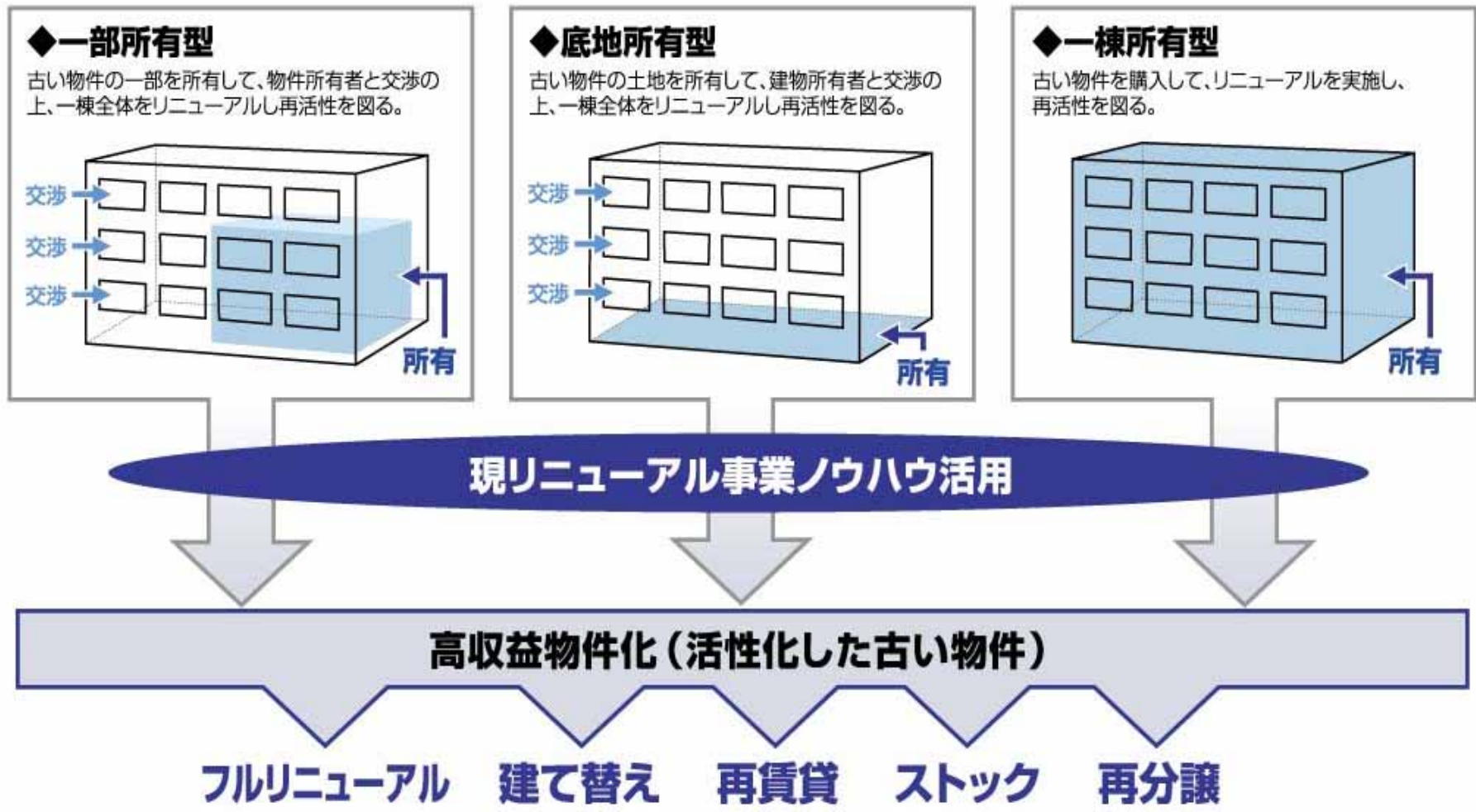
## パーヘッド経常利益



# 13. 不動産インベーション展開 「リニューアル発展事業」(1)

## リニューアル発展事業の概要

リニューアル事業のノウハウを活用して、古い物件(マンション・ビル)を一棟ごとリニューアルして不動産活性化し高収益化を図る。



リニューアル発展事業の現場実例 - 1



東京・西麻布

マンション一部所有

平成16年6月取得

平成16年11月売却



千葉・船橋

底地所有

平成16年7月取得

平成17年1月売却



東京・京橋

一棟所有

平成17年1月取得

平成17年2月売却



東京・狸穴

マンション一部所有

平成16年9月取得



# 13. 不動産イノベーション展開 「リニューアル発展事業」(3)

## リニューアル発展事業の現場実例 - 2



東京・虎ノ門

一棟所有

平成17年5月取得



東京・西早稲田

一棟所有

平成17年6月取得



東京・八重洲

一棟所有

平成17年6月取得

周辺開発計画

# 14. 収納事業(セルフストレージ)拡大構想(1)

## 収納事業拡大構想の概要

### 市場の背景

収納事業の潜在需要

+

利用者の用途開発による需要拡大

収納事業のメインビジネス化(エリアリンク株式会社の事業の中心への展開)

### 事業戦略

#### ① 商品力強化

収納商品  
ラインナップ化  
(多業態開発)

関連企業  
タイアップ

全国  
ネットワーク

#### ② 営業力強化

収納商品  
ポータルサイト  
(業界NO.1アクセス)

収納商品  
**コールセンター**

全国  
ネットワーク

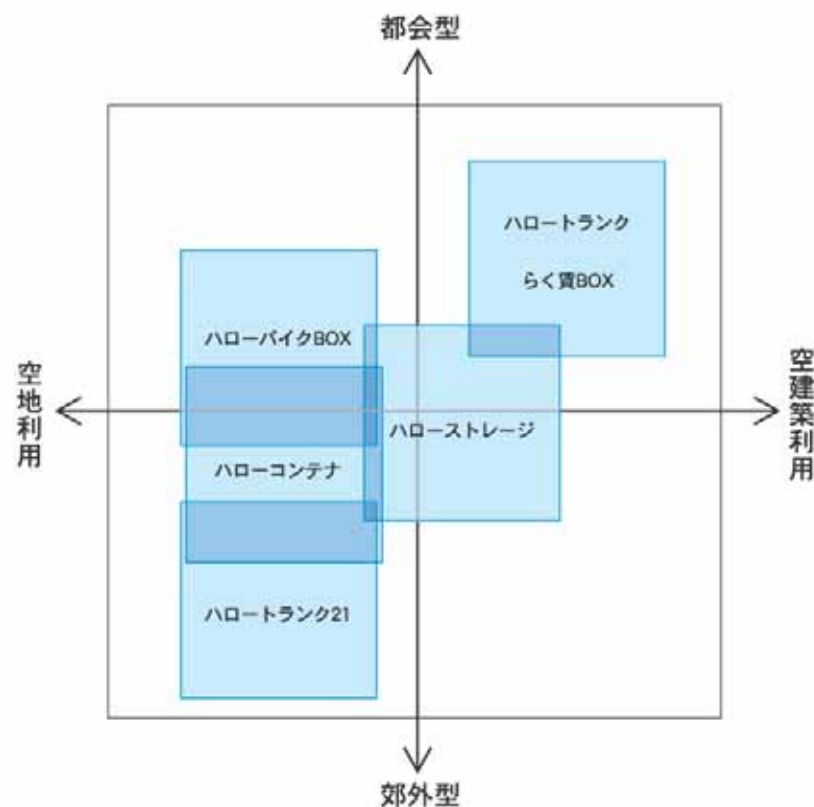
収納事業・業界NO.1企業を目指す  
(オールラウンド収納ビジネス企業)

## 14. 収納事業(セルフストレージ)拡大構想(2)

## 収納事業商品ラインナップ

ハローコンテナ		輸送用コンテナの内部を区画して収納用スペースとしてレンタル
ハロートランク		ビルの一部のスペースに造作を加えて区画して収納用スペースにレンタル
ハロートランク21		住宅系、事務所系以外の土地有効活用商品として収納スペースを建築してレンタル
ハローバイクBOX		バイク収納のニーズに特化した収納用スペースのレンタル
ハローストレージ		空倉庫を改装、内部造作を加え収納スペースとしてレンタル
らく買BOX		ハロートランク事業の別ブランド

## ◆収納事業商品の位置付



今後の方向性

14. 収納事業(セルフストレージ)拡大構想 (3)

ハローストレージ展開イメージ



千葉・八千代



東京・烏山



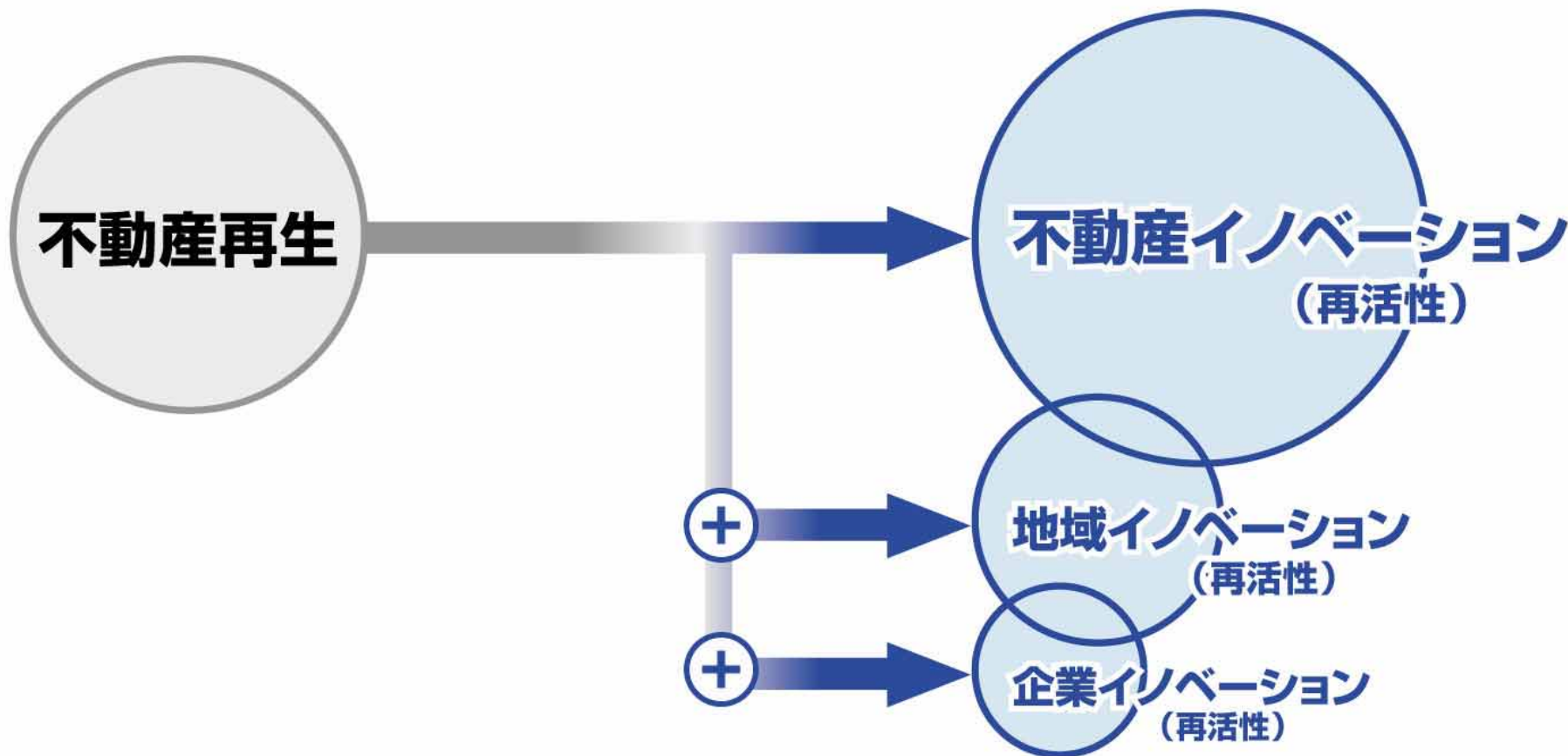
リニューアル前



東京・上井草

# 15. イノベーション(再活性)事業概念

## 再生事業からイノベーション(再活性)事業への発展



困っている不動産の事業効率化を図る。

「不動産」「地域」「企業」を対象にコンセプト改新、意識改新による再活性を図る。

# 16. 地域イノベーション事業 (1)

## 地域イノベーション事業の現場例 **熱海**




# 16. 地域イノベーション事業 (2)

## 地域イノベーション事業の現場例 屋久島

**屋久島**  
Yakushima



 ホテルあかつき

# 16. 地域イノベーション事業 (3)

## 地域イノベーション事業の現場例 長崎





# 16. 地域イノベーション事業 (4)

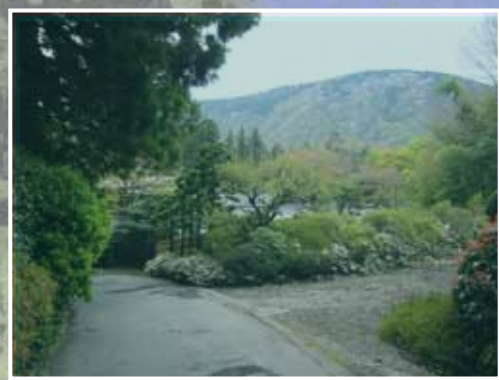
## 地域イノベーション事業の現場例 箱根




**箱根**  
Hakone



有形文化財



 **三井翠松園**

イノベーション開発進行中

# 17. 企業イノベーション展開

## 企業再活性事業構想

### エリアリンク株式会社のビジネスノウハウ

- 1 累積収益型 → 安定経営
- 2 需要発見型 → 顧客満足経営
- 3 ナレッジ共有型 → スピード経営



#### 少人数経営の実現

- 社員の経営者化
- 派遣・パートが社員レベルの役割

ノウハウ投入

伸び悩んでいる企業  
(対象:多業種企業)

再活性



活性化した企業

# 17. 企業イノベーション展開

## 企業再活性事業事例

会社	テーマ	事業内容	位置付け
株式会社オートビュース (平成16年8月出資) URL: <a href="http://www.autobus.co.jp/">http://www.autobus.co.jp/</a> 	企業再活性	自動車流通事業(中古車販売) 金融シェアードサービス事業 (車両残価保証、システム開発)	持分法
株式会社スペースプロダクツ (平成17年1月子会社化) URL: <a href="http://www.trunk-room.com/">http://www.trunk-room.com/</a> 	不動産イノベーション (ハローランクとの シナジー)	トランクルームの運営 (首都圏34現場1600室)	連結
グッド・コミュニケーション株式会社 (平成17年3月26日出資) URL: <a href="http://www.good-com.co.jp/">http://www.good-com.co.jp/</a> 	ITと不動産	ポータルサイトの運営 マンスリーマンションの運営	持分法
ハローアッカ株式会社 (新規設立) 	不動産イノベーションの一環 (ハローリニューアルとの シナジー)	ライフスタイル提案型の個人向け 住宅リニューアル・新築事業 (ブランド名:アッカドゥエ)	連結

## 18. 経営課題(目標)と株主還元策

年度	経営課題(目標)	株主還元策
平成16年 (実績)	経常利益 488(百万円)      1,060(百万円)	配当性向 10(%) 実質配当2倍 (配当総額24百万円    57百万円) 2度にわたる分割
平成17年	経常利益 1,060(百万円)      1,600(百万円)	配当性向 10(%) 実質配当1.5倍 (配当総額57百万円    88百万円)
平成18年	M&AによるスピードUP 経常利益 1,600(百万円)      2,400(百万円)	配当性向の段階的引き上げ 
平成19年	経常利益 2,400(百万円)      3,600(百万円)	

平成17年～19年の間に、関連会社上場及び、当社の東証1部(2部)上場を目指します。

# 19. 経営リスクについて

よくあるご指摘の課題	考えられる留意点	当社の考え
<p>所有のリスク</p>	<p>業績が不動産相場の影響を受ける</p>	<p>物件を厳選して所有</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・希少価値のある物件</li> <li>・ネット利回り平均10%以上</li> <li>・即収入が見込める物件(既に利益が上がっている物件)</li> <li>・空室ができて当社レンタルマネジメント事業のノウハウで高率運用</li> </ul> <p>資金を固定金利で借入(年間平均金利3%・10年返済)</p>
<p>不動産高騰のリスク</p>	<p>仕入れが困難になる (仕入れコストが高くなる)</p>	<p>不動産高騰時もビジネスチャンス</p> <p>これからの不動産高騰は、全ての不動産ではなく一部(例えば、ファンド、リート、分譲など)の不動産が高騰するものと考え、当社の「困った不動産の再活性」では、そこで起こる歪みがさらにビジネスチャンスにつながると捉えています</p>
<p>新規事業の比重が多い リスク</p>	<p>事業の成否がわからない 伸びている事業に集中する方が高収益な 経営</p>	<p>テストラン(6ヶ月~2年)を確実に実施して、収益の低い 事業は撤退可能なスタンスで事業推進</p> <p>既存事業を基に発展した事業が多い (新規事業の負担は極めて少ない)</p> <p>「困った不動産の再活性」コンサル事業を展開する為に商品 開発は必要であり、各事業の相乗効果がもたらされる</p>
<p>参入障壁が低い リスク</p>	<p>ビジネスモデルがシンプルなので 他社の追随参入による競争激化</p>	<p>切り口が違う独自のマーケット</p> <p>他社の「商品」ありきのビジネス展開に比べ、当社は「困った不動産」に対して 再活性をテーマにコンサルすることからスタートするビジネス</p> <p>ユーザーにも、オーナーにもサービスの複合提案 多くの商品ラインナップからサービスを組み合わせ一纏めに提案可能</p>

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