

We supply the best use of space.

2014年12月期第2四半期 決算説明会資料

2014年7月30日

Exciting Company 感動とワクワク

エリアリンク株式会社



Arealink Co.,Ltd.

証券コード:8914

目次

Part- I 決算概況

1.	2014年12月期第2四半期の概況	P4
2.	セグメントの内訳	P5
3.	セグメント別売上高、セグメント利益	P6
4.	セグメント別売上比率	P7
5.	セグメント別利益率	P8
6.	四半期セグメント別売上高、売上総利益、営業利益	P9
7.	セグメント別売上高および売上総利益達成率	P10
8.	四半期別売上高および営業利益の推移	P11
9.	営業外および特別損益の内訳	P12
10.	財務の状況	P13
11.	有利子負債、総資本と株主資本の推移	P14
12.	キャッシュフロー	P15
13.	資本効率	P16

Part- II 2014年12月期第2四半期総括及び通期の見通し

1.	2014年12月期第2四半期の総括	P18
2.	ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率	P20
3.	「ハローストレージ」の地域別出店状況	P21
4.	下期の重点施策	P22
5.	通期業績見通し	P24
6.	株主還元	P25

Part-III 成長戦略

1.	超安定高成長を実現するビジネスモデルの構築	P27
2.	ストレージ事業:差別化とブランド力向上①	P28
3.	ストレージ1棟ビルの事例	P29
4.	ストレージ事業:差別化とブランド力向上②	P30
5.	貸会議室サービスの拡大	P31
6.	理想の不動産業モデル①	P32
7.	理想の不動産業モデル②	P33
8.	理想の不動産業モデル③	P34
9.	確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール	P35
10.	人材育成への取り組み	P36
11.	拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成①	P37
12.	拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成②	P38
13.	新規ビジネス:「エリアリンクコンサルティング」への準備	P39
14.	経営目標	P40
15.	中期経営計画	P41
16.	Exciting Company	P42

Part-IV 参考資料

1.	6カ年の主要指標	P44
2.	ストレージ事業①:市場規模予測(1)	P45
3.	ストレージ事業②:市場規模予測(2)	P46
4.	ストレージ事業③:競合の状況	P47
5.	ストレージ展開例/屋外テナタイプ	P48
6.	ストレージ展開例/屋内ビルインタイプ	P49
7.	不動産売買事業:戦略と施策	P50
8.	保有不動産の内訳	P51

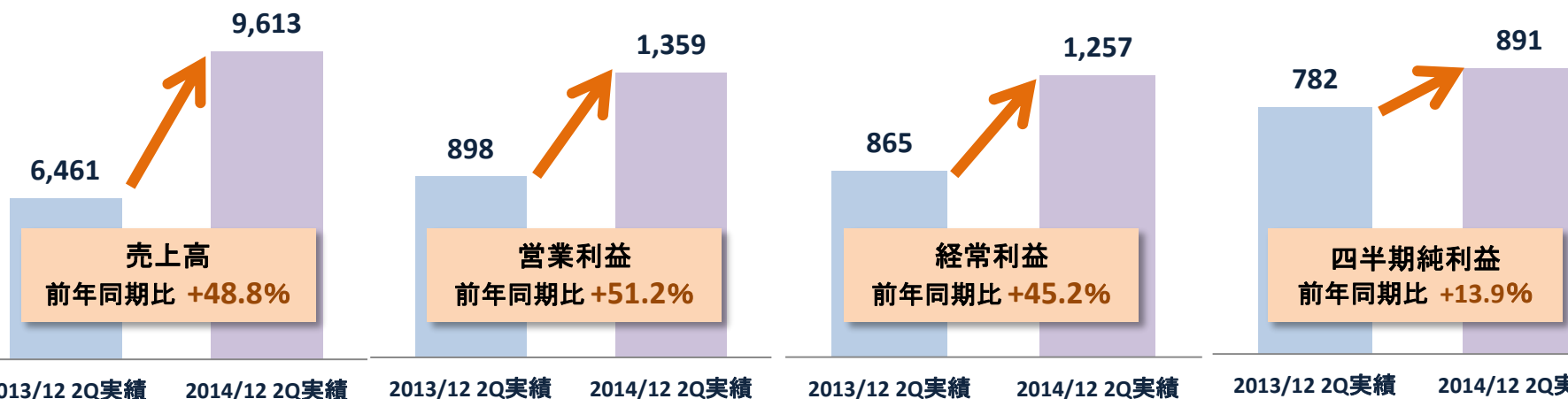
Part- I

決算概況

- この資料の数字は億円単位未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています。

各事業の業容が順調に拡大し、計画値を大幅に上回り、対前年同期比2桁増収増益。

単位:百万円



	2013年度 2Q累計(実績)		2014年度 2Q累計計画		2014年度 2Q累計(実績)		計画比(期初)		前年同期比	
	実績	(%)	計画	(%)	実績	(%)	増減	増減率	増減	増減率
(単位:百万円)										
売上高	6,461	(100.0)	6,845	(100.0)	9,613	(100.0)	2,768	40.4%	3,152	48.8%
売上原価	4,684	(72.5)	5,058	(73.9)	7,180	(74.7)	2,122	42.0%	2,496	53.3%
売上総利益	1,777	(27.5)	1,787	(26.1)	2,432	(25.3)	645	36.1%	655	36.9%
販売費及び 一般管理費	878	(13.6)	818	(12.0)	1,073	(11.2)	255	31.2%	195	22.2%
営業利益	898	(13.9)	969	(14.2)	1,359	(14.1)	389	40.2%	460	51.2%
経常利益	865	(13.4)	891	(13.0)	1,257	(13.1)	366	41.1%	391	45.2%
四半期純利益	782	(12.1)	787	(11.5)	891	(9.3)	104	13.2%	108	13.9%

セグメントの内訳

不動産運用サービス

- ・ストレージ運用 （ハローストレージの募集・運営・管理）
- ・ストレージ流動化（ハローストレージの受注・出店）
- ・その他運用サービス …… アセットマネジメント（保有物件の募集・運営・管理）
SOHO（ハローオフィス・ハロー貸し会議室）
駐車場 他



ハローストレージ(コンテナタイプ)



ハローストレージ(室内)



保有物件(住居・店舗／市ヶ谷)



ハロー貸会議室(新宿)

不動産再生流動化サービス

- ・不動産売買

※リノベーションを施し、付加価値をあげて販売



売買実績(住居／世田谷区経堂) Page-5

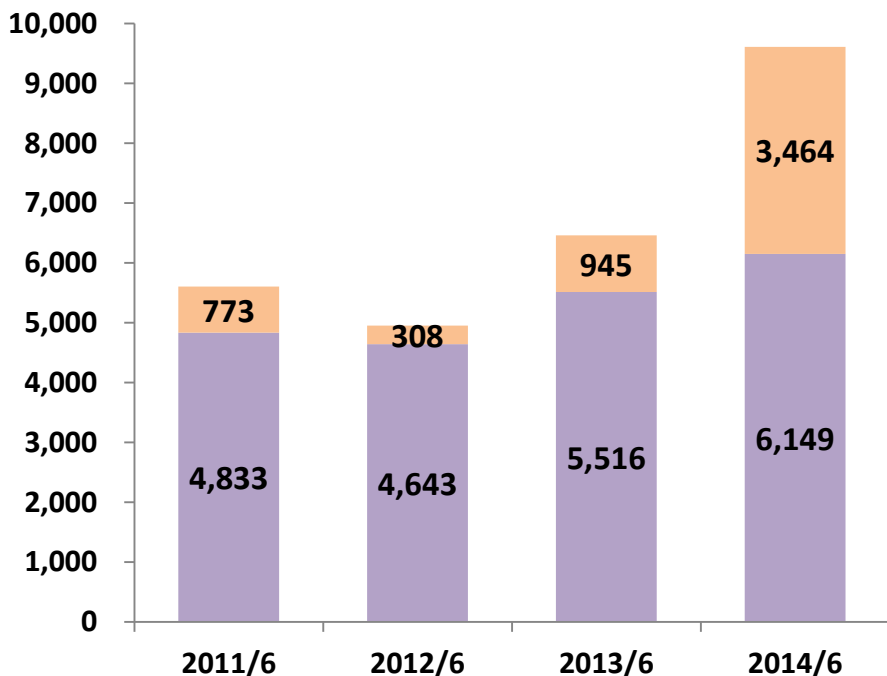
全セグメントが順調に推移。
特に不動産再生・流動化サービスの売上高、セグメント利益が大幅に増加

売上高

セグメント利益

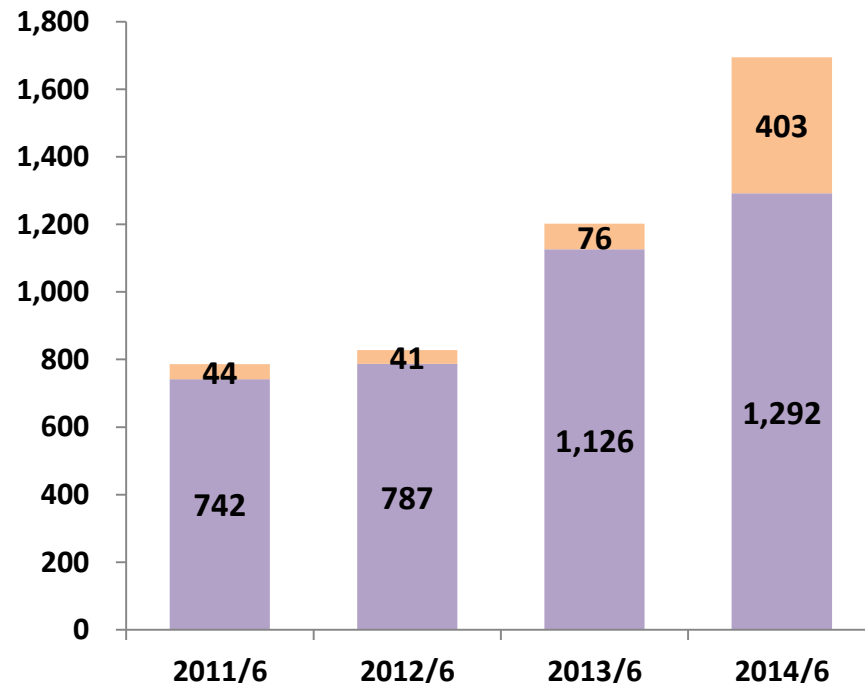
(単位:百万円)

■ 不動産運用サービス ■ 不動産再生・流動化サービス



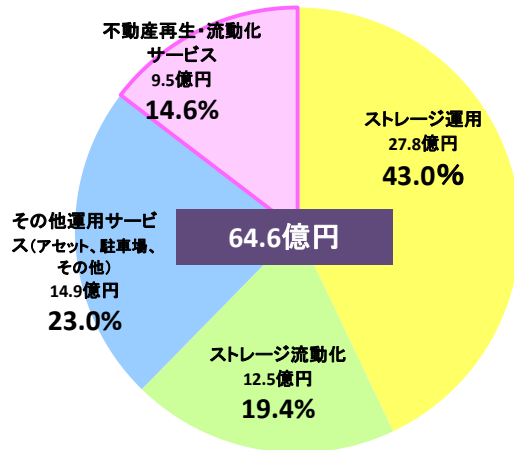
(単位:百万円)

■ 不動産運用サービス ■ 不動産再生・流動化サービス



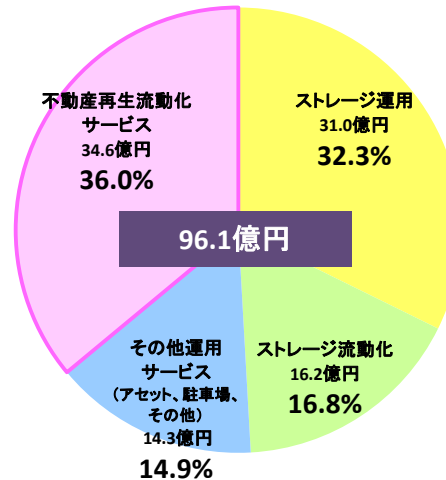
セグメント別売上比率

2013年第2四半期累計

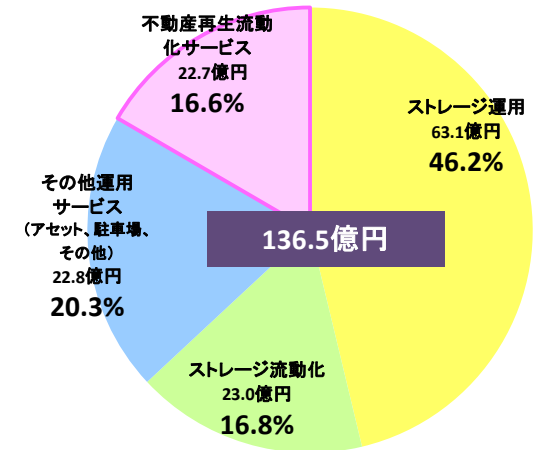


市況に合わせ
構成比が変化

2014年第2四半期累計



2014年期初通期予算



- ✓ 昨年の第2四半期累計と比較し、構成比が変化。
- ✓ 第2四半期も引き続き不動産再生・流動化サービスが順調。同セグメントは通期予算22.7億円を大幅に上回る34.6億円を達成。
- ✓ ストレージ運用やその他運用サービス等の累積型ビジネスは、下期にかけ、徐々に売り上げへの貢献度が向上する見込み。

全セグメントで売上総利益率・営業利益率とも概ね順調に推移

単位:百万円

			2013年度(実績)		2014年度(期初予算)		2014年度(実績)	
			上期実績	利益率	期初予算	利益率	上期実績	利益率
ストレージ 運用	売上高		2,775		6,306		3,100	
	売上総利益		827	29.8%	1,758	27.9%	871	28.1%
	営業利益		603	21.7%	1,273	20.2%	635	20.5%
ストレージ 流動化	売上高		1,250		2,296		1,618	
	売上総利益		512	41.0%	714	31.1%	601	37.2%
	営業利益		236	18.9%	362	15.8%	281	17.4%
その他 不動産運用 サービス	売上高		1,489		2,775		1,430	
	売上総利益		337	22.7%	825	29.7%	453	31.7%
	営業利益		287	19.3%	716	25.8%	376	26.3%
不動産運用サービス 合計	売上高		5,516		11,378		6,149	
	売上総利益		1,678	30.4%	3,298	29.0%	1,927	31.3%
	営業利益		1,126	20.4%	2,352	20.7%	1,292	21.0%
不動産再生・ 流動化サービス	売上高		945		2,272		3,464	
	売上総利益		98	10.4%	250	11.0%	505	14.6%
	営業利益		76	8.1%	186	8.2%	403	11.7%
その他	売上高		—		—		—	
	売上総利益		—		—		—	
	営業利益		△304		△674		△337	
合計	売上高		6,461		13,651		9,613	
	売上総利益		1,777	27.5%	3,548	26.0%	2,432	25.3%
	営業利益		8,985	13.9%	1,863	13.7%	1,359	14.1%

期間損益も全セグメントで順調に推移。
不動産再生流動化サービス案件も引続き利益貢献の見通し

単位：百万円

		2012年 度(通期)	2013年度					2014年度		
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計	1Q期間	2Q期間
ストレージ 運用	売上高	5,184	1,355	1,420	1,450	1,490	5,716	1,516	1,583	3,100
	売上総利益	1,402	378	449	403	343	1,574	383	488	871
	営業利益	932	259	343	276	215	1,095	260	375	635
ストレージ 流動化	売上高	1,085	410	840	426	419	2,096	613	1,004	1,618
	売上総利益	393	160	352	157	156	826	220	381	601
	営業利益	160	58	177	47	42	326	86	194	281
その他 不動産運用 サービス	売上高	3,281	737	752	713	719	2,921	732	698	1,430
	売上総利益	721	155	182	215	181	735	228	225	453
	営業利益	596	129	158	192	179	615	191	184	376
不動産運用サービス 合計	売上高	9,551	2,502	3,013	2,590	2,628	10,735	2,862	3,286	6,149
	売上総利益	2,516	693	984	776	681	3,136	832	1,094	1,927
	営業利益	1,688	447	679	517	438	2,081	538	754	1,292
不動産再生・ 流動化サービス	売上高	573	889	55	450	125	1,521	1,995	1,468	3,464
	売上総利益	112	81	16	62	8	169	222	282	505
	営業利益	71	68	8	38	△4	111	211	192	403
その他	売上高	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	営業利益	△594	△162	△142	△165	△217	△644	△167	△169	△337
合計	売上高	10,124	3,392	3,069	3,041	2,754	12,256	4,858	4,755	9,613
	売上総利益	2,629	775	1,001	839	689	3,306	1,055	1,377	2,432
	営業利益	1,165	354	544	389	216	1,505	581	777	1,359

セグメント別売上高および売上総利益達成率

不動産再生・流動化サービスは売上高、売上総利益とも期初予算を大幅に上回る。

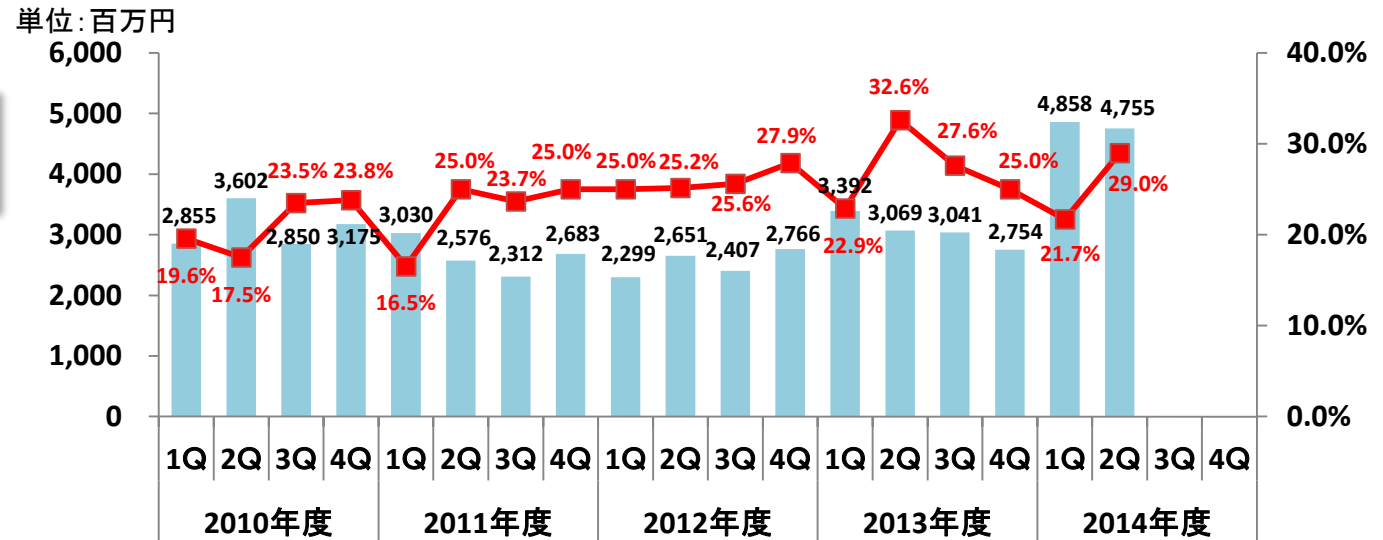
単位:百万円

		2013年度		2014年度(予算)				2014年度2Q(実績)		
		2Q累計	構成比	期初通期	構成比	期初上期	構成比	実績	構成比	期初予算進捗率
売上高	不動産運用サービス	5,516	85.4%	11,378	83.4%	5,709	83.4%	6,149	64.0%	54.0%
	ストレージ運用	2,775	43.0%	6,306	46.2%	3,060	44.7%	3,100	32.3%	49.2%
	ストレージ流動化	1,250	19.4%	2,296	16.8%	1,303	19.0%	1,618	16.8%	70.5%
	駐車場	423	6.6%	569	4.2%	277	4.1%	272	2.8%	48.0%
	アセット	758	11.7%	1,572	11.5%	758	11.1%	823	8.6%	52.4%
	SOHO	292	4.5%	620	4.5%	302	4.4%	324	3.4%	52.4%
	その他	14	0.2%	13	0.1%	7	0.1%	8	0.1%	66.0%
	不動産再生・流動化サービス	945	14.6%	2,272	16.6%	1,136	16.6%	3,464	36.0%	152.5%
合計	6,461	100.0%	13,651	100.0%	6,845	100%	9,613	100.0%	70.4%	
売上総利益	不動産運用サービス	1,678	94.5%	3,298	93.0%	1,662	93.0%	1,927	79.2%	58.4%
	ストレージ運用	827	46.6%	1,758	49.5%	873	48.9%	871	35.8%	49.6%
	ストレージ流動化	512	28.9%	714	20.1%	400	22.4%	601	24.7%	84.3%
	駐車場	19	1.1%	85	2.4%	41	2.3%	46	1.9%	54.5%
	アセット	255	14.4%	589	16.6%	41	15.3%	302	12.5%	51.4%
	SOHO	63	3.6%	138	3.9%	65	3.7%	103	4.2%	74.7%
	その他	△0	△0.0%	13	0.4%	7	0.4%	1	0.1%	11.3%
	不動産再生・流動化サービス	98	5.6%	250	7.0%	125	6.9%	505	20.8%	202.2%
合計	1,777	100.0%	3,548	100.0%	1,787	100%	2,432	100.0%	68.6%	

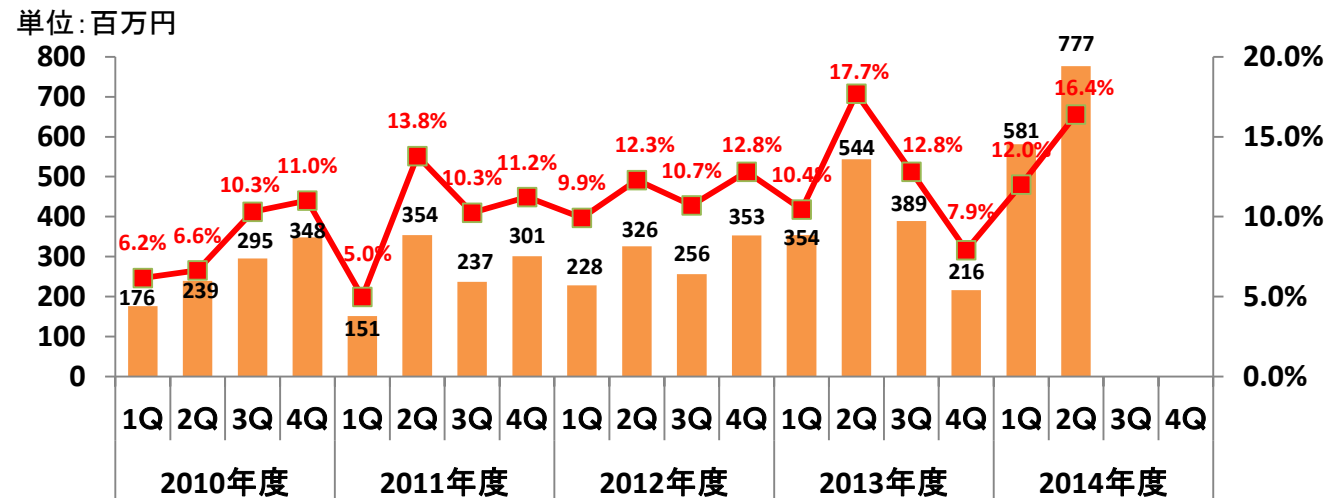
四半期別売上高および営業利益の推移

売上高、営業利益とも利益率を含め、順調に伸長

売上高と
売上総利益率の推移



営業利益と
営業利益率の推移



デリバティブ解約損の発生に伴い営業外費用が増加、一方、固定資産売却益の増加により特別利益は増加

(単位:百万円)

営業外収益
受取利息 6百万円

営業外費用
支払利息 78百万円
デリバティブ解約損 25百万円

特別利益
固定資産売却益 108百万円

特別損失
固定資産除却損 8百万円

段階利益	2013/3 1Q 会計	2013/6 2Q 会計	2013/6 2Q 累計	2014/3 1Q 会計	2014/6 2Q 会計	2014/6 2Q 累計	前年同期比 増減	前年同期比 増減率(%)
営業利益	354	544	898	581	777	1,359	460	51.2
営業外収益	29	17	47	14	4	19	△28	△59.8
営業外費用	36	43	80	45	75	120	40	50.1
経常利益	346	518	865	550	706	1,257	391	45.2
特別利益	-	17	17	104	4	108	91	527.7
特別損失	4	8	12	6	2	8	△3	△27.5
税引前四半期純利益	342	527	870	648	708	1,356	486	55.9
法人税等	29	63	93	44	63	107	14	15.5
法人税等調整額	18	△24	△5	147	209	357	363	—
四半期純利益	294	488	782	456	435	891	108	13.9

財務の状況

有利子負債の減少と利益の増加により、自己資本はさらに充実

財務状況

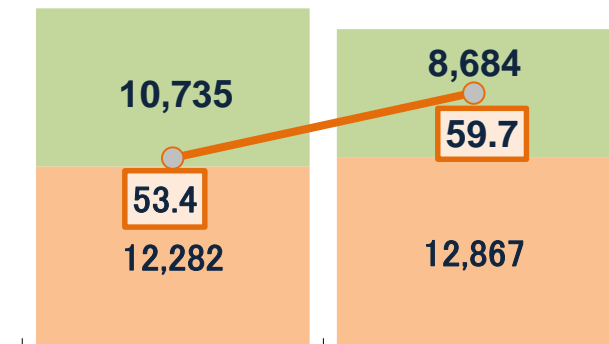
2014/6末 ※()内は2013/12期末比

資 産 215.5億円 (△14.7億円)	負 債 86.8億円 (△20.5億円)	負債
	純資産 128.7億円 (+5.9億円)	純資産

負債・純資産・自己資本比率

(単位:百万円)

— 純資産 — 負債 — 自己資本比率 (%)



2013年12月期末

2014年6月期末

(単位:百万円)	2013/12末	2014/6末
流動資産	10,828	9,855
固定資産	12,189	11,695
資産合計	23,017	21,551
流動負債	3,207	3,462
固定負債	7,527	5,222
負債合計	10,735	8,684
純資産合計	12,282	12,867

現金及び預金の増加 17.7億円
販売用不動産の減少 30.0億円

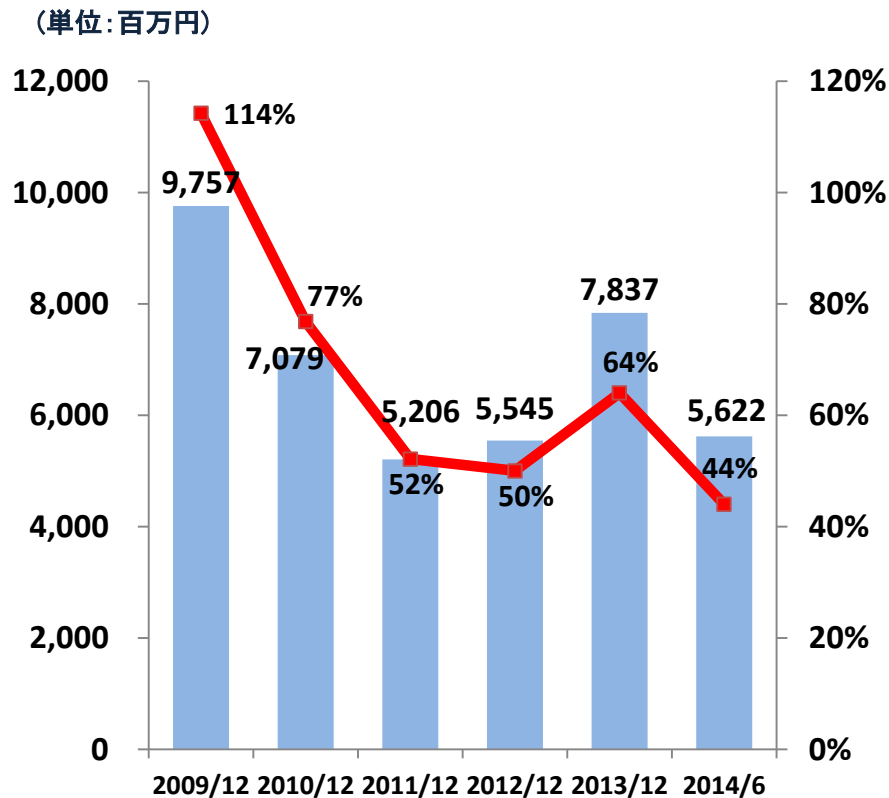
長期借入金の減少 21.6億円

利益剰余金の増加 5.8億円

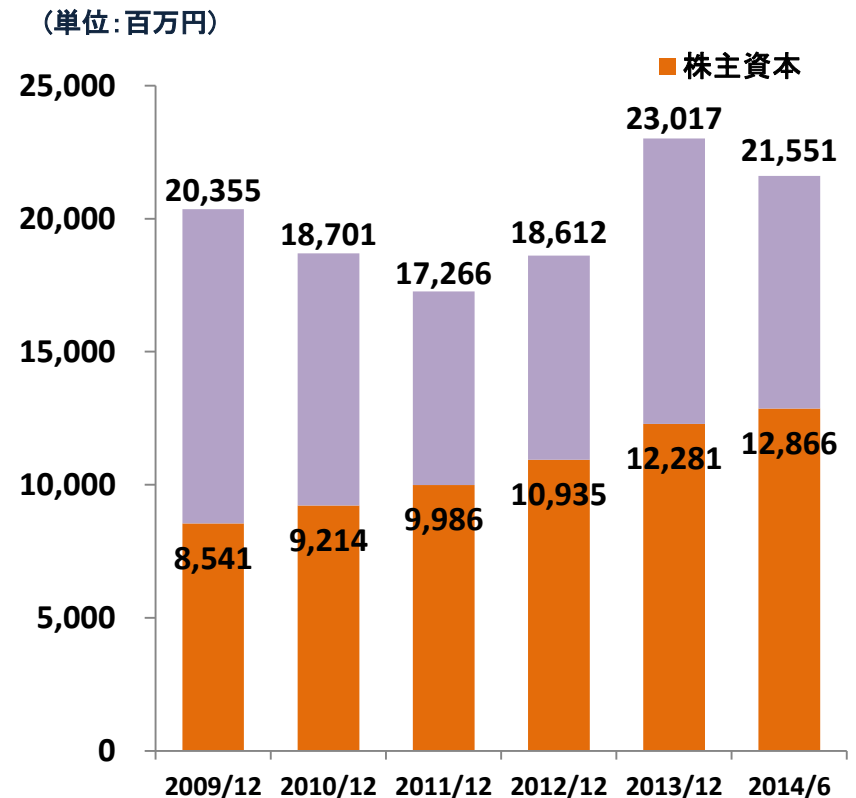
有利子負債、総資本と株主資本の推移

借入金の返済による有利子負債の削減、および株主資本の増加により、健全な財務体質を維持

有利子負債、有利子負債比率



総資本と株主資本



長期借入金の返済による支出が増加するも、利益の増加と有形固定資産の取得による支出の減少により、現預金残高は増加

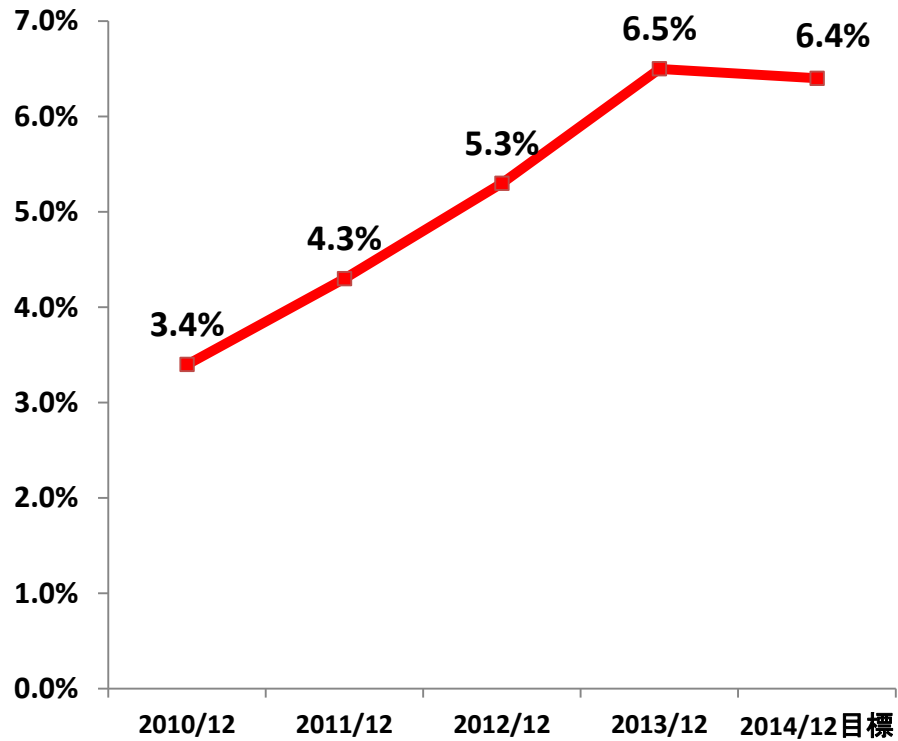
(単位:百万円)

	2013年度 第2四半期	2014年度 第2四半期	
営業活動によるCF	1,462	4,291	税引前四半期純利益 13.6億円 たな卸資産の減少額 30.0億円
投資活動によるCF	△2,330	0	有形固定資産の取得による支出 △1.2億円 有形固定資産の売却による収入 1.0億円
財務活動によるCF	1,220	△2,519	長期借入金の返済による支出 △19.3億円
四半期末現金残高	3,436	5,364	

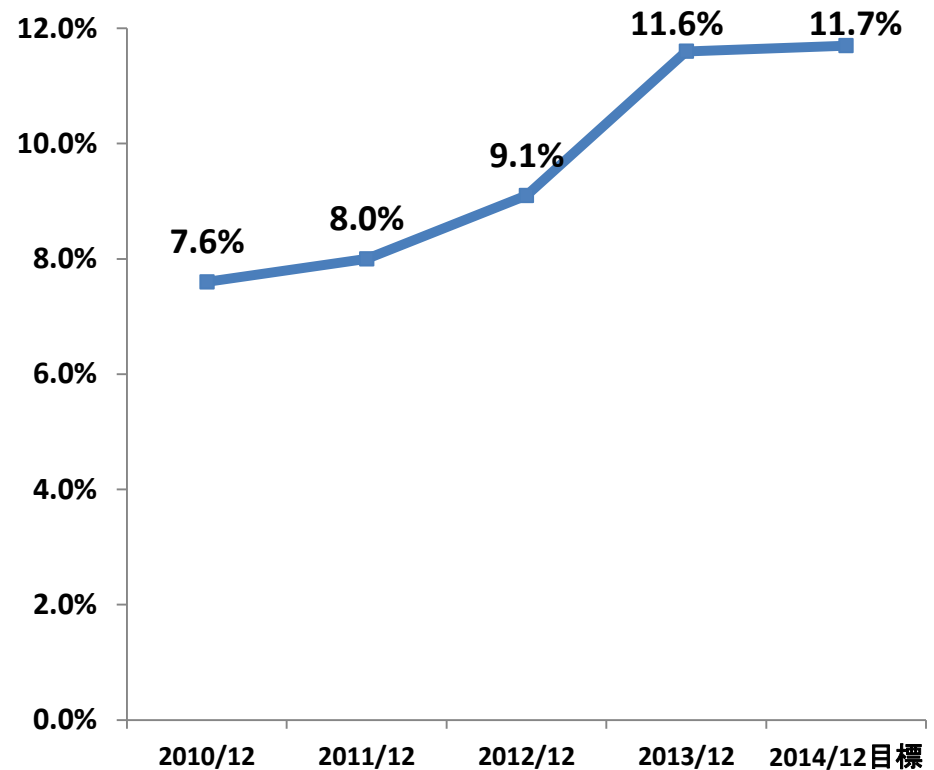
資本効率

利益の改善で資本効率の向上が順調に進展

総資産利益率(ROA)



株主資本利益率(ROE)



※ 2014/12の目標値は7月29日に発表しました業績予想をもとに算出しています。

Part- II

**2014年12月期第2四半期
の総括及び通期の見通し**

経常利益 前年同期比45.2%増

8.9億円(計画)⇒ 12.6億円(実績)

- ✓ **業績は順調に推移**
- ✓ **売上高はストレージ事業の積極的出店政策と不動産再生・流動化サービスの計画を上回る成果により、48.8%増**
- ✓ **営業利益51.2%増、経常利益45.2%増、四半期純利益13.9%増**

経営課題への取り組みが順調に進展

- ✓ ストレージ業界No. 1企業として、同業他社の追随を許さない商品構成、システム投資を行い、出店数、売上高ともに拡大
- ✓ ストレージ事業などストック型ビジネスで得た利益を中長期的な投資に回せる仕組みづくりを構築
- ✓ ストレージの出店・募集に特化した地域拠点の開設を開始。独立採算性への移行が進展
- ✓ エリアリンクマスター制度、チップ制、前倒しスケジュール等独自の仕事術、人材育成制度の奏功

ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率の推移

出店加速も稼働率は高水準を維持。
コールセンターから「ストレージ営業」へ組織改定、ストレージ運用の顧客満足度を高めて稼働率が向上。地域拠点開設により、出店も加速。

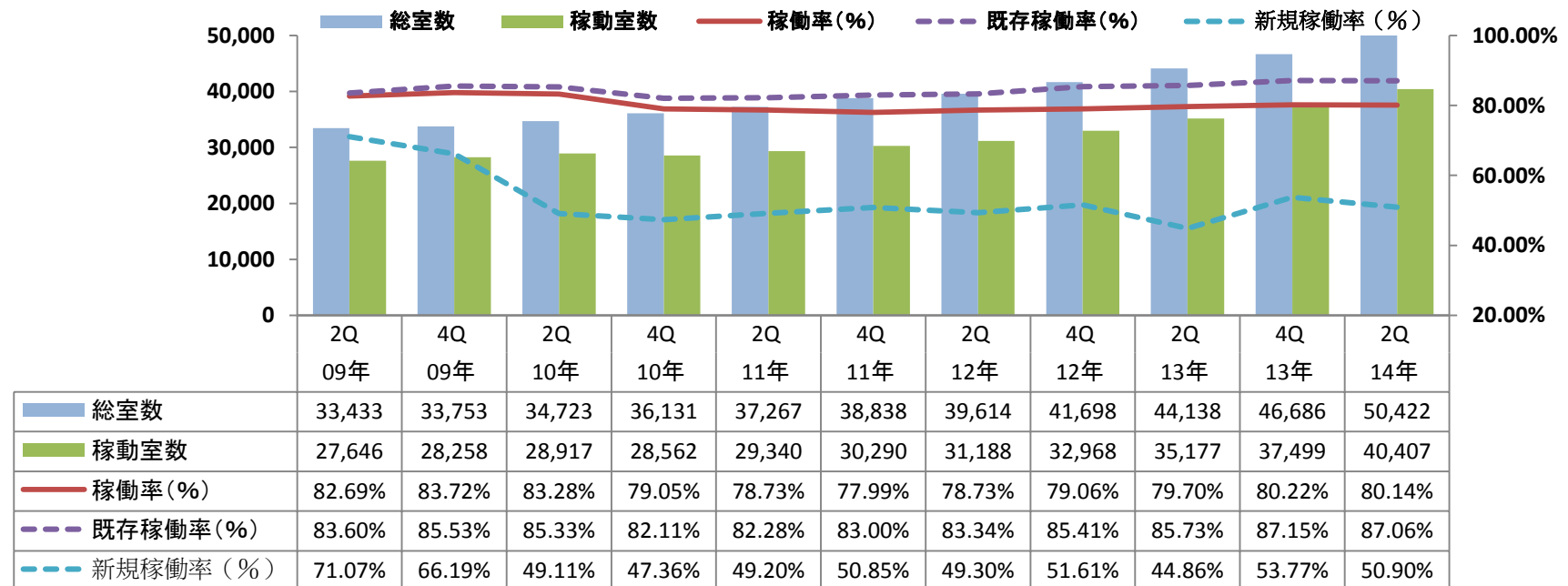
■ ストレージ(運用)

地域拠点にて出店、現場管理を実施。エンドユーザーの募集、契約請求管理、電話受付は本社で一括して担当することで、業務効率化、お客様満足度の向上を図る

■ ストレージ(流動)

2013年の約5,000室出店から2016年の9,000室出店、首都圏中心の出店から郊外・地方主要拠点本格展開へ

総室数、稼働室数、稼働率の推移



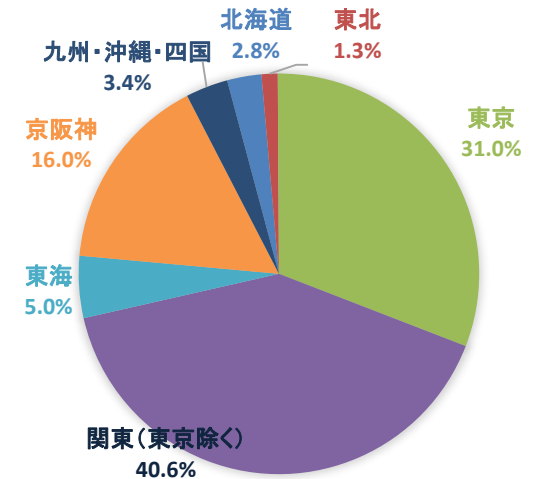
※オープンから2年以上経たものは「既存」、2年未満は「新規」

「ハローストレージ」の地域別出店状況

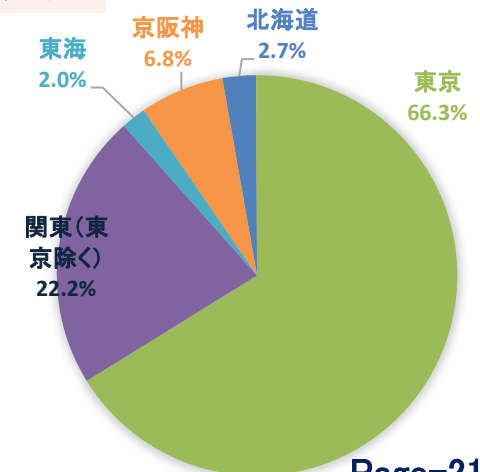
全国35拠点(オフィス・営業所)を開設、国内シェア30%をめざし、出店を加速

都道府県	コンテナ	トランク	合計	総室数に占める割合
北海道	965	422	1,387	2.8%
宮城	454	-	454	0.9%
茨城	256	-	256	0.5%
栃木	62	-	62	0.1%
群馬 ^{NEW}	44	-	44	0.1%
埼玉	4,865	672	5,537	11.0%
千葉	6,391	329	6,720	13.3%
東京	10,785	10,335	21,120	41.9%
神奈川	2,507	2,469	4,976	9.9%
岐阜	169	-	169	0.3%
静岡	330	-	330	0.7%
愛知	1,089	262	1,351	2.7%
三重	154	50	204	0.4%
京都	572	154	726	1.4%
大阪	2,231	859	3,090	6.1%
兵庫	2,291	47	2,338	4.6%
奈良	469	-	469	0.9%
香川 ^{NEW}	30	-	30	0.1%
福岡	540	-	540	1.1%
熊本	48	-	48	0.1%
大分	26	-	26	0.1%
鹿児島	372	-	372	0.7%
沖縄	173	-	173	0.3%
合計	34,823	15,599	50,422	100.0%

コンテナ



トランク



下期の重点施策①

✓ ハローストレージの差別化

- ・積極的な出店政策によるブランド力強化（一棟ビル・ストレージ倉庫）
- ・業界初、3分スピード、24時間契約（契約自動化により24時間対応）の増強
- ・オフィス・営業所導入でビジネスモデルが進化
- ・出店の加速（年間4万室）－ 人口の集中度を基準に4～5年で営業所・オフィス含め35カ所を新設

✓ 貸会議室の積極拡大

- ・下期に20拠点を開業、2014年12月には全国65拠点を目標
- ・立地の良い借上げタイプの出店も強化

下期の重点施策②

✓ 今後の不動産モデルの確立

- ・不動産価格変動のサイクルに対応

✓ 人材育成の継続

- ・オフィス・営業所制の導入による人材育成を推進
- ・営業所の独立採算で将来の経営者育成を継続推進
- ・チームごとに達成会／反省会を実施し、社員間のコミュニケーションを強化

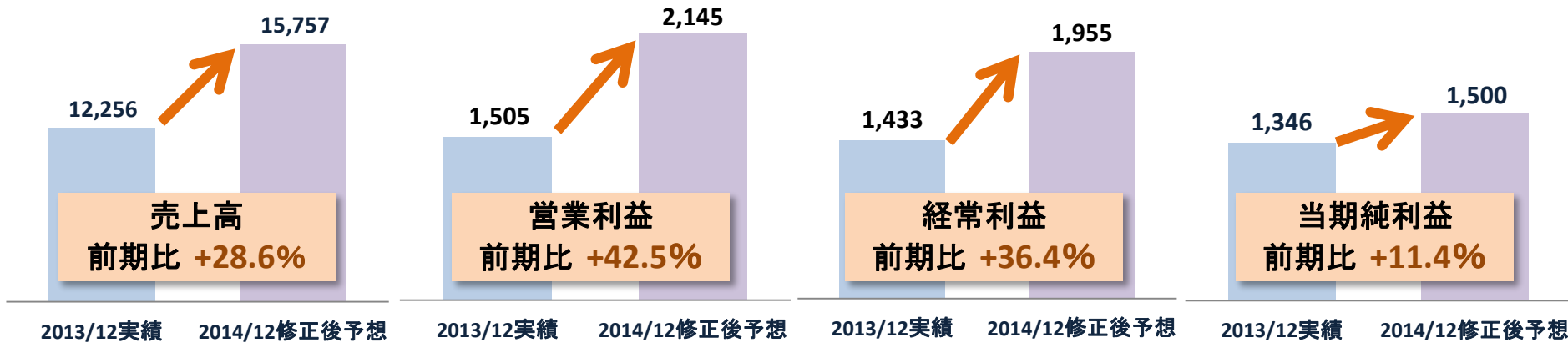
✓ 新規ビジネス「エリアリンクコンサルティング」への準備

- ・相続対策、資産組み換え、不動産管理、不動産売買などの資産運用コンサルティングの事業化

通期業績見通し

期初予想を上方修正し、売上・利益とも2桁増の増収増益

単位：百万円



	2013年度		2014年度				前期比	
	実績(A)	(%)	修正前予想	(%)	上方修正後 予想(B)	(%)	増減 (B)-(A)	増減率
(単位：百万円)								
売上高	12,256	(100.0)	13,651	(100.0)	15,757	(100.0)	3,501	28.6%
営業利益	1,505	(12.3)	1,863	(13.7)	2,145	(13.6)	640	42.5%
経常利益	1,433	(11.7)	1,701	(12.5)	1,955	(12.4)	522	36.4%
当期純利益	1,346	(11.0)	1,500	(11.0)	1,500	(9.5)	154	11.4%
ROE (%)	11.6	—	11.7	—	11.7	—	0.1pt	—
ROA (%)	6.5	—	6.4	—	6.4	—	△0.1pt	—

業績結果を勘案した配当と、成長の両輪で株主還元の向上を図る。

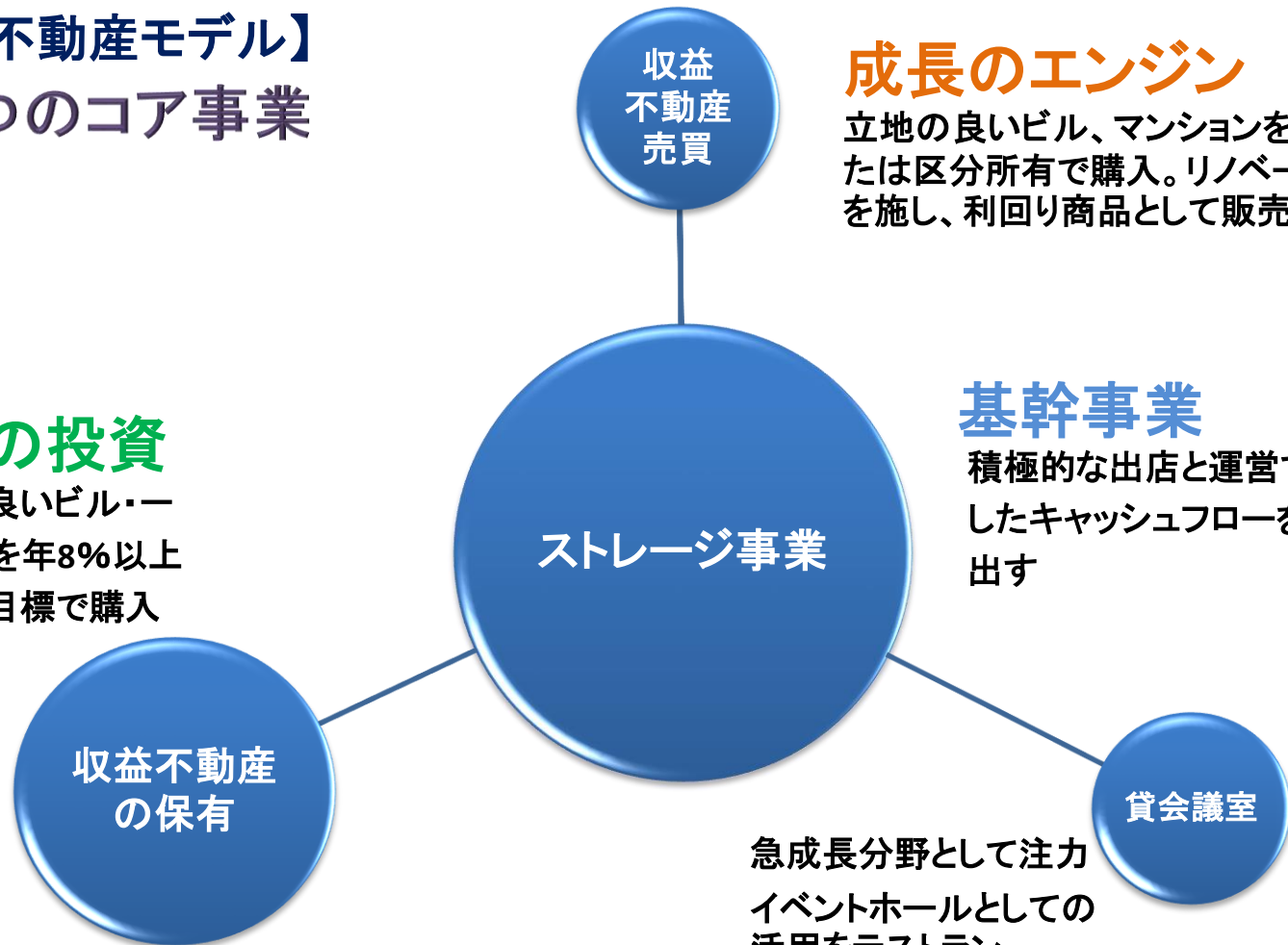
- ✓ 2014年12月期1株当たり年間配当は2.8円(予定)
(2013年12月期実績:1株当たり年間配当2.5円)
- ✓ 配当性向20%～30%をめざす

Part-III
成長戦略

4つのコアビジネスのシナジー効果で収益基盤の安定と高成長を実現

【理想の不動産モデル】
⇒4つのコア事業

未来への投資
立地条件の良いビル・一棟マンションを年8%以上の投資収益目標で購入



成長のエンジン

立地の良いビル、マンションを一棟または区分所有で購入。リノベーションを施し、利回り商品として販売

基幹事業

積極的な出店と運営で安定したキャッシュフローを生み出す

急成長分野として注力
イベントホールとしての活用をテストラン

ストレージ事業：差別化とブランド力向上①

- ✓ フラッグシップ店舗「ストレージ1棟ビル」「ストレージ倉庫」の開発
 - ・従来のビルインタイプに加え、一棟ものを展開しブランド認知度を向上
 - ・不動産売買サイクルの閑散期にあわせ、人員を投入
- ✓ 「ストレージ1棟ビル」「ストレージ倉庫」の新規出店を加速
 - ・2014年10棟、2015年20棟の出店を計画
 - ・4～5年で人口集中度を基準とした35都市に営業拠点(オフィス・営業所)を開設。



ハローストレージあざみ野(神奈川県)



ハローストレージ八千代(千葉県)



ハローストレージ北千代(東京都)

ストレージ事業：ストレージ1棟ビルの事例

ストレージのニーズが高い都心を中心に認知度を高めるため、
1棟ビル全体をレンタルスペースにした拠点を開設

ハローストレージ門前仲町 **NEW** 2014年5月5日オープン

東京都江東区牡丹2-7-5 都営大江戸線 門前仲町 駅 徒歩 7 分

1～7階の全フロアで展開 ロッカータイプ 5,100円、1帖タイプ 14,800円等



側面



正面

NEW 1棟ストレージオープン情報

ハローストレージ北上野

(東京都台東区) 2014年7月16日オープン

ハローストレージ雪が谷大塚(仮称)

(東京都大田区)

ハローストレージ秋葉原(仮称)

(東京都千代田区)

ハローストレージ三鷹野崎2

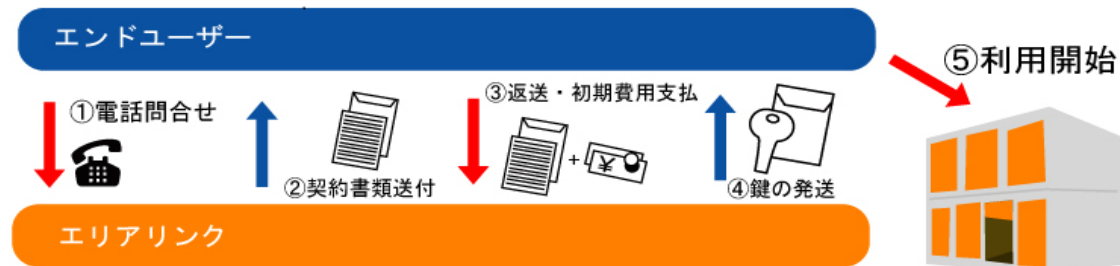
(東京都三鷹市)

ストレージ事業：差別化とブランド力向上②

✓ スピード3分契約

- ・業界初、契約手続きを24時間、WEB上から行える「スピード3分契約」(契約自動化)のシステムを導入
- ・カード決済で気軽に借りられて、気軽に返せる
- ・最短で翌営業日の鍵の引き渡しが可能に

従来の契約



スピード3分契約 **NEW**



貸会議室・コインパーキングの拡大

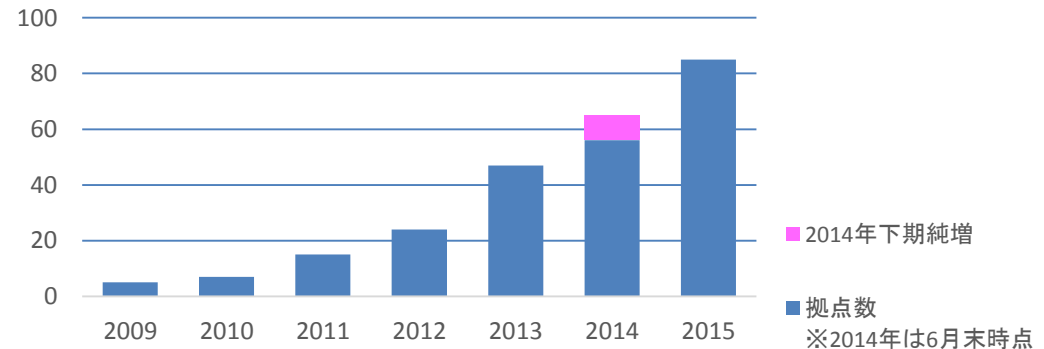
✓ 業界No. 1を目指し、「ハロー貸会議室」を全国展開、新たな収益基盤に

- ・2006年より、中小のオフィスビルや空きテナントを活用した貸会議室サービスを東京、横浜、大阪で展開
- ・2013年12月に大阪、2014年1月に名古屋に出店。今後、地方中核都市へ出店
- ・2014年の出店予定：全国25物件出店、純増18物件、全65拠点をめざす
- ・従来の出来高制の出店だけでなく、条件の良い物件を借上げて出店する



ハロー貸会議室新橋(東京都)

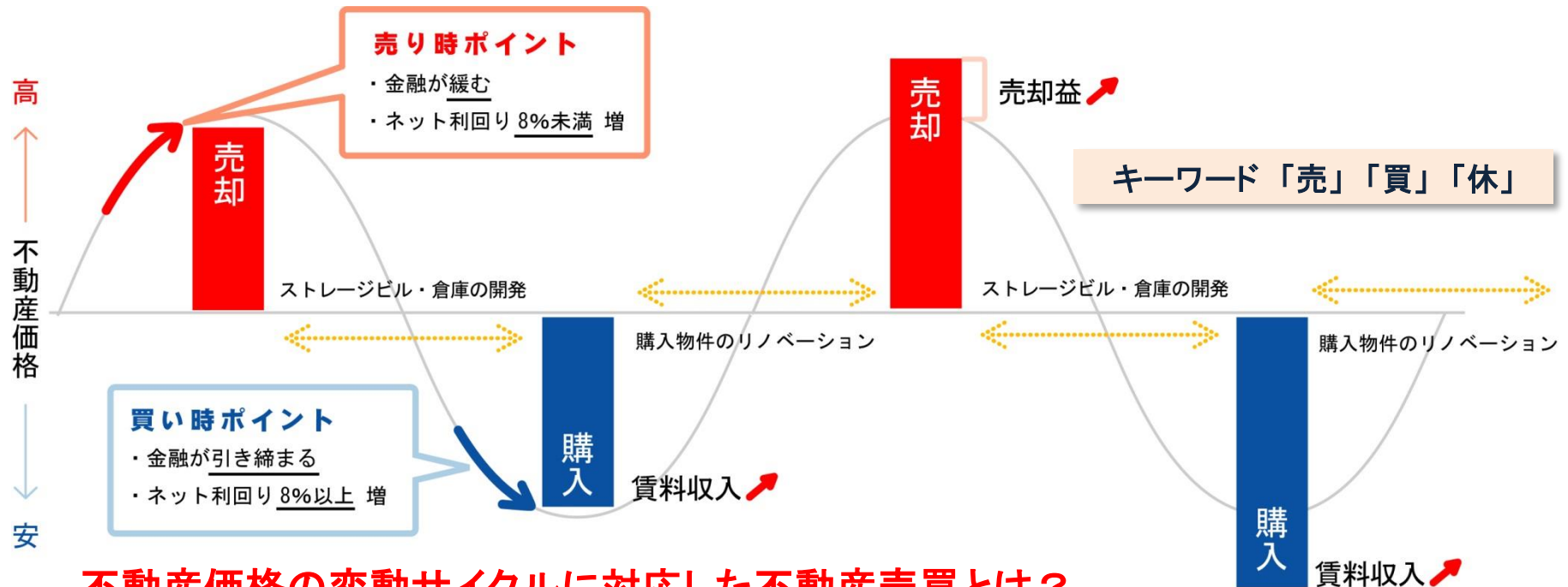
拠点数推移



✓ 「ハローパーキング」の収益拡大に向けた仕組みづくりを開始

理想の不動産業モデル①

不動産価格の変動のサイクルに対応した理想の不動産売買を実施

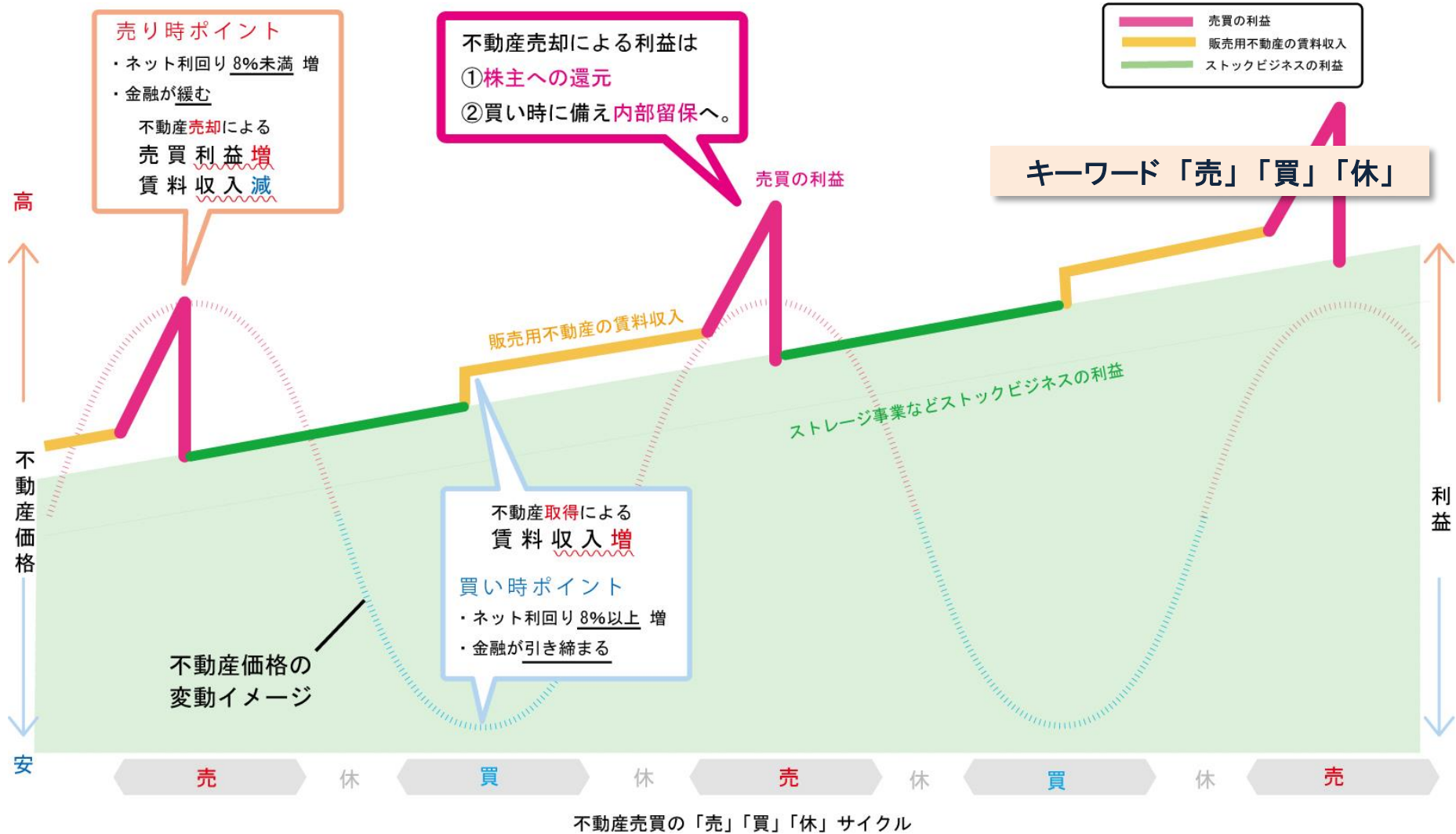


不動産価格の変動サイクルに対応した不動産売買とは？

- 安価で購入・高値で売却
- 購入、売却の方針明確化で収益の最大化を図る
- 売却利益の20～30%を配当で株主に還元
- 売買・仕入れを控える期間の施策としてストレージ事業拡大
 ストレージ1棟ビル(都心部)・ストレージ倉庫(郊外)の出店の強化に伴うストック
 収益の成長

理想の不動産業モデル②

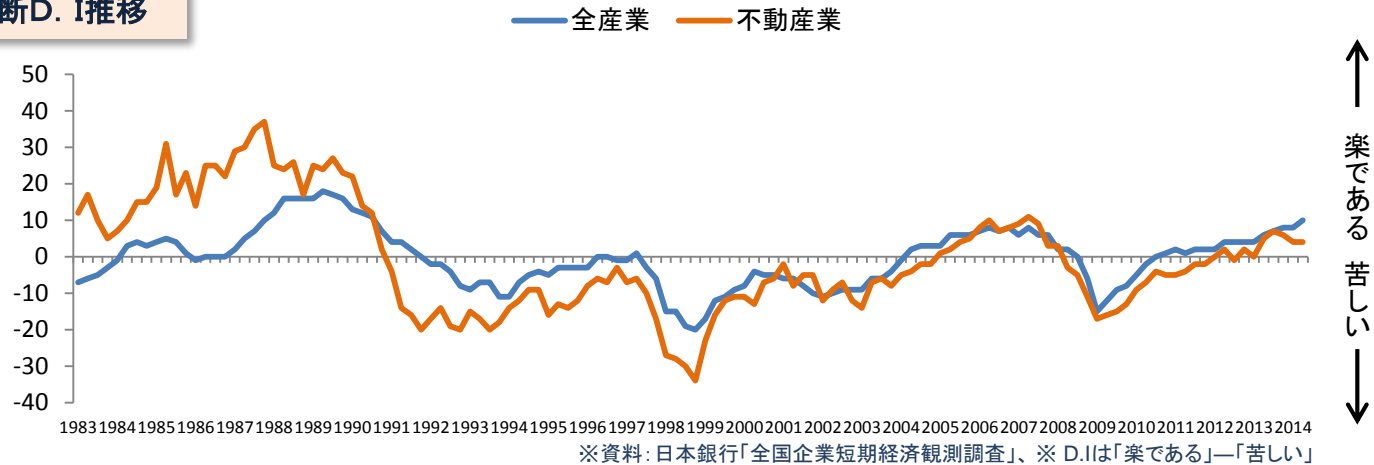
当社の収益イメージ



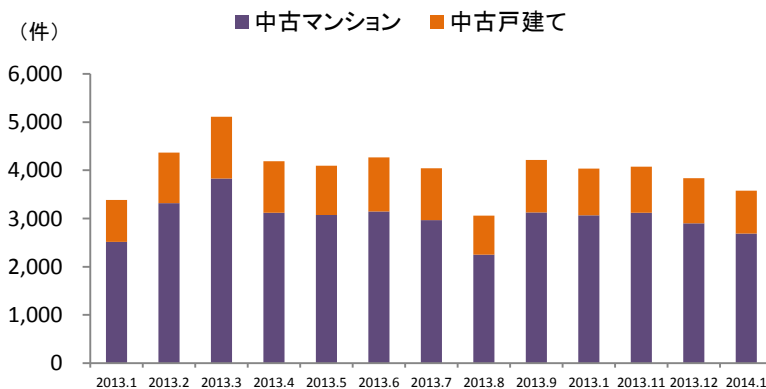
理想の不動産業モデル③

企業の資金繰り状況、進捗マンション・中古マンション、新築戸建て等の不動産マーケットの需給分析を実施

資金繰り判断D.I推移

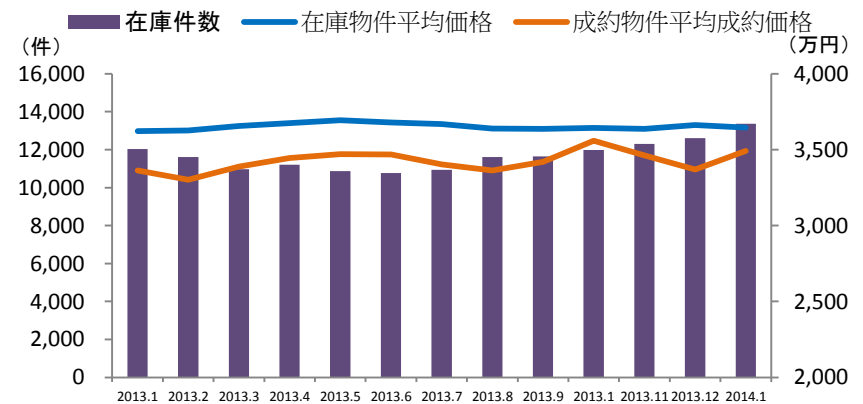


【首都圏】中古マンション・流通戸建て成約件数の推移



※資料: 公益財団法人東日本不動産流通機構月例速報 [Market Watch] 2014 (平成26) 年01月度

【首都圏】新築戸建 在庫物件数と平均成約価格の推移



確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール

エリアリンク年間前倒しスケジュールで
それぞれの期間の注力ポイントを明確化。

上期	下期	
<p>1月～6月 バッファ期間 予算達成早期化のため のスタートダッシュ</p>	<p>7月～9月 リフレッシュ及び 種まき期間 がむしゃら期間及び 当期の種まき</p>	<p>10月～12月 がむしゃら期間 翌年への貯金</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全社一丸となった営業対策実施 ✓ バッファチーム結成 ✓ ストック事業の早期の物件取得・早期の出店 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業リスト作成 ✓ 重点的な物件メンテナンス ✓ コスト削減の効果 ✓ C・Dランク物件の改善 ✓ オーナー様へのフォロー体制強化 ✓ 不動産オーナー様とのネットワーク強化 ✓ 管理部門・事務方の業務簡素化 	<p>翌年上期の スタートダッシュの準備</p>

人材育成への取り組み

能力向上の仕組みづくりと新卒社員の戦力化

従業員

新卒社員

※2014年4月入社実績9名
2015年4月入社予定12名

業務効率化を図る仕事術
エリアリンクマスター

志望業種を超えた学生が参加
プレセミナー

経営方針・行動指針浸透
のため
エリアリンク教本

優秀な人材の
確保・育成

入社前にエリアリンクマスター
を取得
内定者研修

自発的な提案を評価する
チップ制度

1年目からチャンス
営業所長抜擢

自発的な成長を促す
人事評価制度

独立採算で
部署、オフィス、営業所
を統括

2018年までにオフィス・営業所を35拠点まで拡大。
若手が活躍できるチャンスを設け、優秀な人材を育成

管理室数に応じてオフィス・営業所のS・M・Lクラスに
分類

管理室数が最大規模の東京オフィス長に入社4年目の
新卒社員を抜擢

オフィス …… 現在、東京、大阪、千葉、埼玉、
神奈川オフィスが稼働中。

※千葉、埼玉、神奈川は2014年5月開設

営業所 …… 既存の名古屋営業所のほか、
2014年下期には仙台や福岡での
開設を検討。

他社の追随を許さない組織としくみ

6ヵ月～2年目の**若手社員**(22-25才)を営業所長とし3～6年目(25-27才)で**オフィス長**に**抜擢**

実例:入社4年目の新卒社員を最大規模の東京オフィス長(Lクラスオフィス)に抜擢



業績次第で若手を抜擢

昇格イメージ:

営業所長(S)→営業所長(M)

営業所長(L)→オフィス長(S)

オフィス長(L)→**ブロック**
→**エキスパート**

新規ビジネス:「エリアリンクコンサルティング」への準備

- ✓ オーナーズクラブへの資産運用コンサルティングなど富裕層向け新規ビジネスを展開
 - ・ストレージのコンテナ、土地、建物などのオーナーの「オーナーズクラブ」を設立
 - ・将来的には資産運用・節税対策のコンサルティングを実施し、受注を見込む
 - ・新たな収益基盤として期待できる富裕層ビジネスを育成
- ✓ 各拠点のオフィス長、営業所長や従業員が本社で定期的に研修を受講、オーナーへの提案力を強化



営業研修の様様



季刊誌「オーナー新聞」

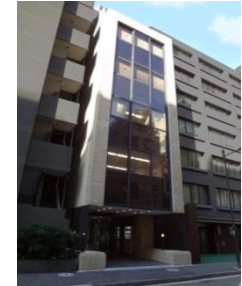
超安定高成長企業

■ 2016年12月期目標数値

売上高16,187百万円、営業利益2,543百万円へ

(単位:百万円)	2013年12月期 実績	2016年12月期 目標	差	年平均伸長率
売上高	12,256	16,187	+3,931	+9.7%
営業利益	1,505	2,543	+1,038	+19.1%
営業利益率(%)	12.3	15.7	+3.4pt	—
経常利益	1,433	2,365	+931	+18.2%
当期純利益	1,346	1,453	+107	+2.6%
ROA(%)	6.5	5.5	△1.0pt	—
自己資本比率(%)	53.4	59.2	+5.3pt	—
流動比率(%)	337.6	391.1	+53.5pt	—

※ROAの2016年12月期目標数値が減少しているのは、税務上の繰越欠損金の解消により法人税の支払いが見込まれていることによります。



世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

- ストレージ事業においてシェア・質ともに圧倒的No.1を実現
- ストレージ・アセット・貸会議室によるストック型ビジネス
- 業務効率化とワークライフバランスの実現
- 資本効率の向上と積極的な株主還元

顧客、株主、従業員を喜ばせ、感動させる会社へ

10年後には売上高1,000億円、経常利益100億円、
国内シェア30%以上を達成！

Exciting Company

感動とワクワク

世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

Part-IV

参考資料

6力年の主要指標

(単位:百万円)

	2008/12	変化率 (%)	2009/12	変化率(%)	2010/12	変化率 (%)	2011/12	変化率 (%)	2012/12	変化率 (%)	2013/12
売上高	16,347	-25.5%	12,183	-8.5%	11,143	-4.8%	10,603	-4.5%	10,124	+21.1%	12,256
売上総利益	1,912	21.2%	2,317	-6.1%	2,176	+8.7%	2,365	+11.2%	2,629	+26.8%	3,306
売上総利益率(%)	11.7	+7.3pt	19.0	+0.5pt	19.5	+2.8pt	22.3	+3.5pt	26.0	+1.2pt	26.9
販売費及び一般管理費	1,970	-39.3%	1,196	-2.3%	1,169	+12.9%	1,320	+10.9%	1,464	+24.9%	1,800
営業利益	△58	—	1,121	-10.2%	1,006	+3.8%	1,044	+11.6%	1,165	+29.2%	1,505
営業利益率(%)	△0.4	—	9.2	-0.2pt	9.0	+0.8pt	9.8	+1.7pt	11.5	+0.8pt	12.3
経常利益	△516	—	827	-6.3%	774	+23.1%	953	+12.8%	1,075	+33.3%	1,433
当期純利益	△8,254	—	557	+20.8%	673	+14.7%	772	+22.7%	948	+42.0%	1,346
ROA(%)	△27.1	—	2.7	+0.7pt	3.4	+0.9pt	4.3	+1.0pt	5.3	+1.2pt	6.5
ROE(%)	△74.1	—	7.3	+0.3pt	7.6	+0.4pt	8.0	+1.1pt	9.1	+2.5pt	11.6
有利子負債	12,601	-22.6%	9,757	-27.4%	7,079	-26.5%	5,206	+6.5%	5,545	+41.3%	7,837
総資産	21,600	-5.8%	20,355	-8.1%	18,701	-7.7%	17,266	+7.8%	18,612	+23.7%	23,017
純資産	6,733	+26.6%	8,523	8.1%	9,214	8.4%	9,987	+9.5%	10,935	+12.3%	12,282
自己資本比率(%)	31.2	+10.7pt	41.9	+7.4pt	49.3	+8.5pt	57.8	+1.0pt	58.8	△5.4pt	53.4
1株当たり当期純利益 (円)※	△85.07	—	5.38	+1.9%	5.48	+14.7%	6.29	+22.7%	7.72	+42.0%	10.97
1株当たり純資産額 (円)※	69.76	-0.5%	69.43	+8.1%	75.06	+8.4%	81.35	+9.5%	89.08	+12.3%	100.05
従業員数(人)	69	-10.1%	62	-3.2%	60	+21.7%	73	+12.3%	82	+19.5%	98

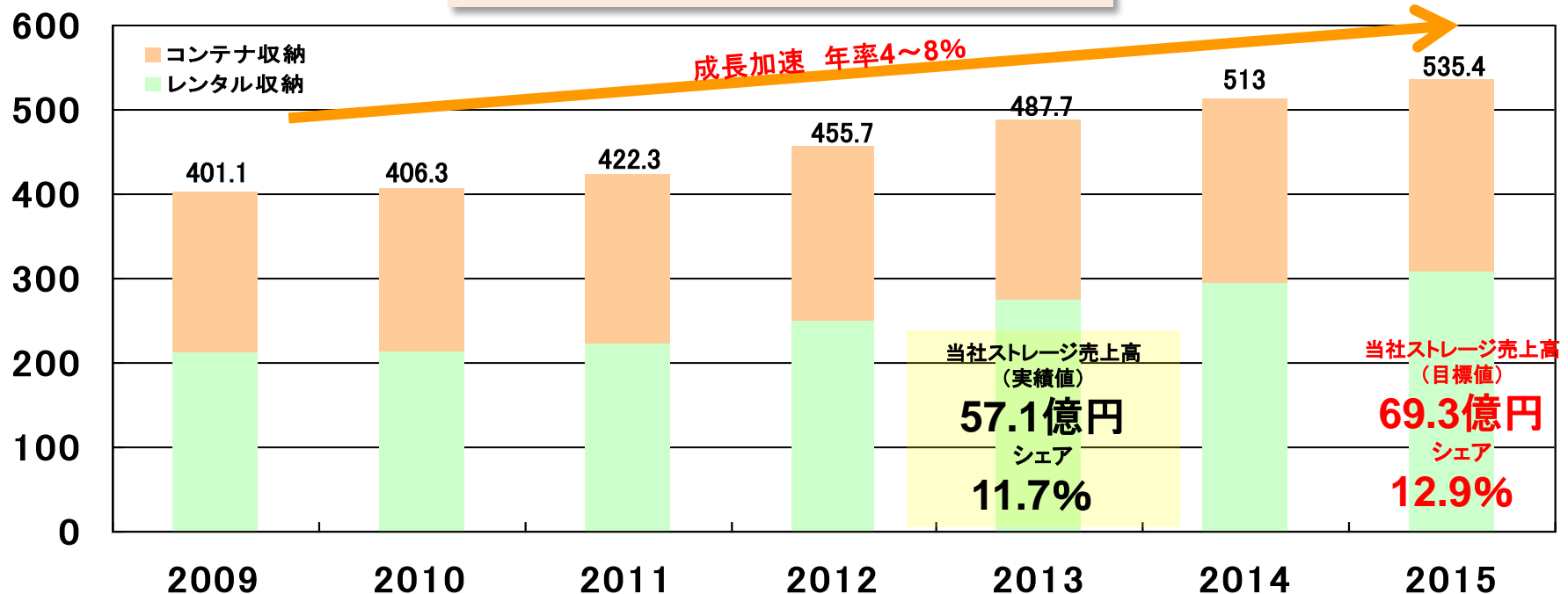
※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っており、2012年度以前の数値は遡及修正しています。

ストレージ事業①:市場規模予測(1)

**2015年の国内ストレージ市場は535.4億円まで拡大
当社シェアは、12.9%とトップシェアを維持すると予想**

- 国内ストレージ 市場規模(2015年推定値) 535.4億円
- 当社ストレージ 売上高(2015年目標値) 69.3億円
- 当社シェア(売上高) 12.9%(国内No.1)

収納ビジネスの市場規模の推計(全国)

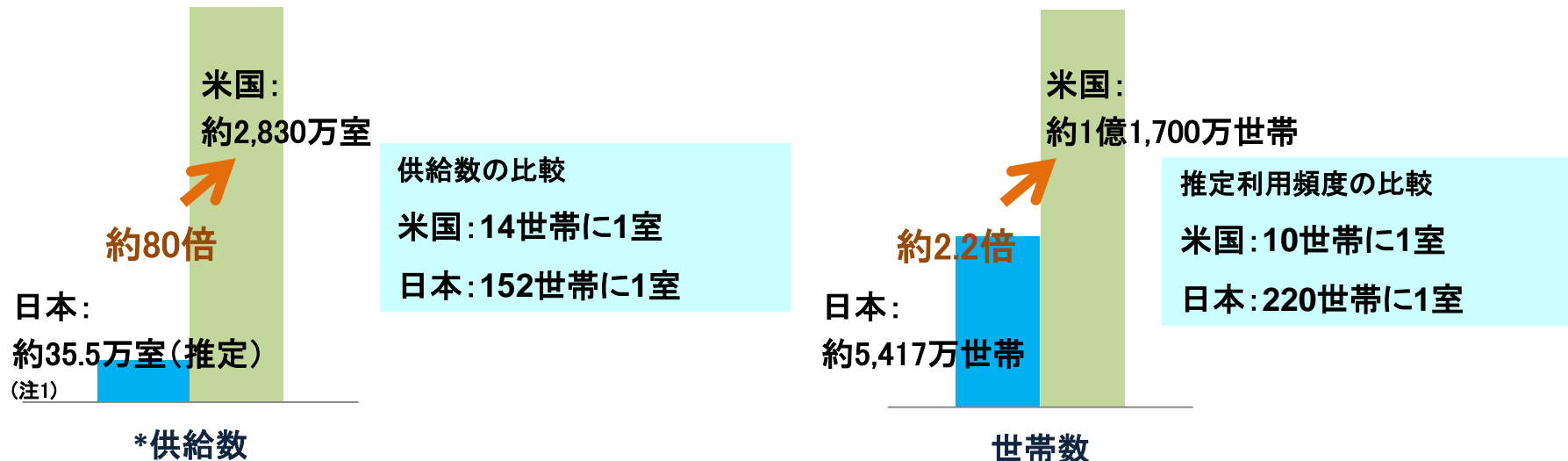


ストレージ事業②：市場規模予測（2）

国内ストレージ市場は、将来、米国並みに拡大すると予想

- 世帯あたりの供給数は米国と比較し、10分の1以下。
- 米国は国内の市場規模の約40倍、約1.76兆円※の市場。
- 国内の潜在需要を発掘していき、市場の拡大を見込む。

米国と日本のデータ比較



日本の推定市場規模と供給数は2012年の推定値です。(注1)倉庫業とは異なるレンタル収納スペースとしての室数

参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2013年版/全国版(国内) Self Storage Almanac 2013(米国)

※2011年の推定値 1ドル=80円換算(2011年平均)

ストレージ事業③：競合の状況

■米セルフストレージ業界の上位3社（2012年度）

順位	会社名	店舗数	室数	シェア(室数)
1	パブリックストレージ	2,253	1,350,000	5.43%
2	エクストラスペース	882	584,804	2.35%
3	Uホール	1,144	428,334	1.72%
	上位10社	5,773	3,267,596	13.14%
	全体	50,859	24,870,000	100%

参照: Self Storage Almanac 2013

■米国シェア1位のパブリックストレージ社

●ストレージ売上高 2,086億円

●当期純利益 1,108億円

参照: Annual Report 2013より (1ドル=105.3円換算(2013年12月終値))

■国内ストレージ市場における当社の位置

	会社名	店舗数	室数	シェア(室数)
1位	エリアリンク	798	44,929	12.7%
2位	A社	749	36,631	10.4%
3位	B社	47	26,192	7.4%
4位	C社	391	20,646	5.8%
5位	D社	255	11,445	3.2%
	全体	7,419	352,929	100%



ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ



仙台田子(宮城県)



仙台東中田(宮城県)



三郷2(埼玉県)



和光5(埼玉県)



東府中(東京都)



日野・甲州街道(東京都)



小平3(東京都)



有明・豊洲・東雲(東京都)



東葛西(東京都)



四ツ木4(東京都)



東久留米2(東京都)



町田小山ヶ丘(東京都)



八王子4(東京都)



宇都宮城東(栃木県)



水戸姫子(茨城県)



横須賀衣笠インター(神奈川県)



元住吉(神奈川県)



浜松南浅田(静岡県)



尾張瀬戸駅前(愛知県)



京都八幡(京都府)



和泉府中(大阪府)



奈良佐保田(奈良県)



明石西2(兵庫県)



高松郷東町(香川県)

NEW:2014年新規出店現場

ストレージ展開例/屋内ビルインタイプ



上尾(埼玉県)



下落合(東京都)



橋本(東京都)



高円寺高架下2(東京都)



門前仲町(東京都)



足立竹ノ塚2(東京都)



足立東伊興(東京都)



中十条(東京都)



東雲(東京都)



新宿四谷三丁目2(東京都)



南麻布(東京都)



飯田橋(東京都)



武蔵小山1(東京都)



渋谷本町(東京都)



横浜関内(神奈川県)



横浜青葉台(神奈川県)



向ヶ丘遊園(神奈川県)



あざみ野(神奈川県)



名古屋東片端(愛知県)



京都伏見(京都府)



京都四条烏丸(京都府)



大阪江戸堀(大阪府)



谷町4丁目(大阪府)



尼崎(兵庫県)

NEW:2014年新規出店現場

不動産売買事業:戦略と施策

店舗・事務所ビルを中心とした収益不動産の購入を計画する等、
売上・利益ともに拡大成長へ

投資戦略

- 立地の良いビル・一棟マンションを購入し、リノベーションを施し、
利回り商品としてフローア、区分単位で販売

当期の主要物件の事例



東京都千代田区麹町
1棟ビル 店舗・事務所
810百万円

東京都渋谷区本町
1棟ビル 店舗・事務所
675百万円

主要物件例(一部)

物件名	所在地	用途	帳簿価額 (土地・建物) 単位:百万円
リエール市ヶ谷	東京都新宿区	住居	1,656
神田BMビル	東京都千代田区	本社、店舗	1,026
神田共同ビル	東京都千代田区	事務所	905
銀座6丁目出井ビル	東京都中央区	事務所	888
ベストイン近江八幡	滋賀県近江八幡市	ホテル	468
TSMビル	東京都江戸川区	事務所・倉庫	415
ベストイン鹿島	茨城県神栖市	ホテル	401
FC千葉ビル	千葉県千葉市	事務所	335
ベストイン魚津	富山県魚津市	ホテル	298

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、資料作成時点において、当社が合理的に入手し、可能な情報に基づいて、予測し得る範囲内で判断をし、作成した資料です。

しかし実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または結果など、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ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、積極的に開示を努めてまいります。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 管理本部
TEL / 03-5577-9250 FAX / 03-5577-9251