

We supply the best use of space.

2015年12月期 第1四半期  
決算説明資料

2015年5月7日

Exciting Company 感動とワクワク

**エリアリンク株式会社**



Arealink Co.,Ltd.

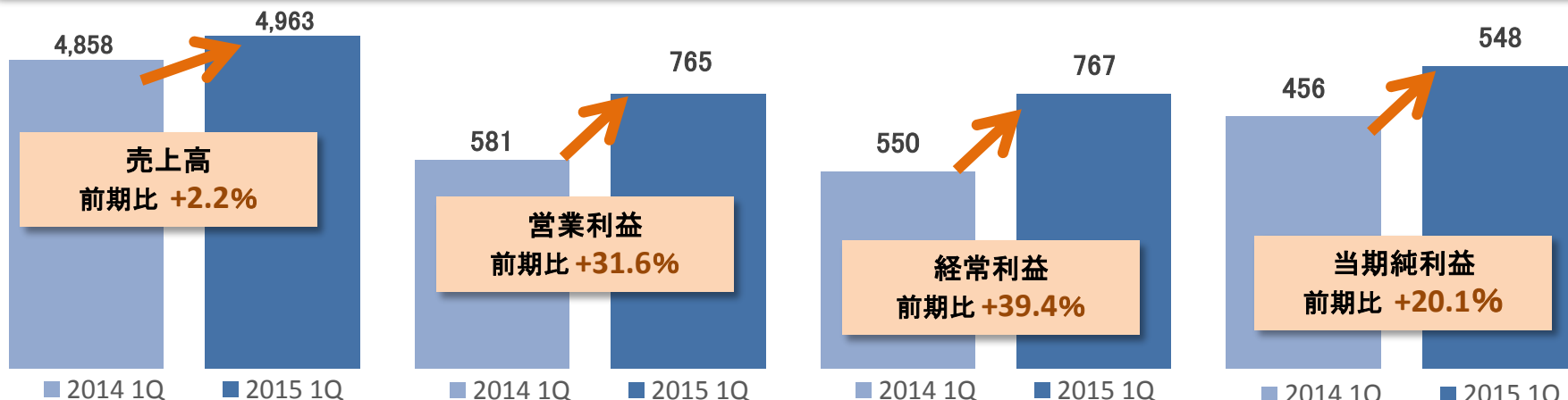
証券コード:8914

# 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、計画値を上回り、対前期比で大幅な増益。



単位: 百万円

	2014年度1Q		2015年度1Q		2015年度予算 (修正前)			前期比	
	実績	(%)	実績	(%)	計画	(%)	進捗率	増減	増減率
(単位: 百万円)									
売上高	4,858	(100.0)	4,963	(100.0)	12,296	(100.0)	40.4%	105	2.2%
売上原価	3,802	(78.3)	3,616	(72.9)	9,231	(75.1)	39.2%	-186	-4.9%
売上総利益	1,055	(21.7)	1,346	(27.1)	3,065	(24.9)	44.0%	291	27.6%
販売費及び 一般管理費	474	(9.8)	581	(11.7)	2,004	(16.3)	29.0%	107	22.6%
営業利益	581	(12.0)	765	(15.4)	1,060	(8.6)	72.1%	183	31.6%
経常利益	550	(11.3)	767	(15.5)	1,015	(8.3)	75.6%	216	39.4%
当期純利益	456	(9.4)	548	(11.0)	655	(5.3)	83.7%	91	20.1%

## 各事業への取り組みが順調に進展

- ✓ ストレージの出店、運用が順調に推移
- ✓ ストレージは総室数57,431室まで増加  
(2014年12月期末と比較し+3,867室)
- ✓ 2月に仙台営業所を開設、地方の出店を強化
- ✓ 不動産再生・流動化サービスが好調に進捗
- ✓ TV、雑誌などのメディアへの露出が増加し、  
ストレージ事業のサービスについての認知度が  
緩やかに向上

# 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(渋谷Ⅱ)

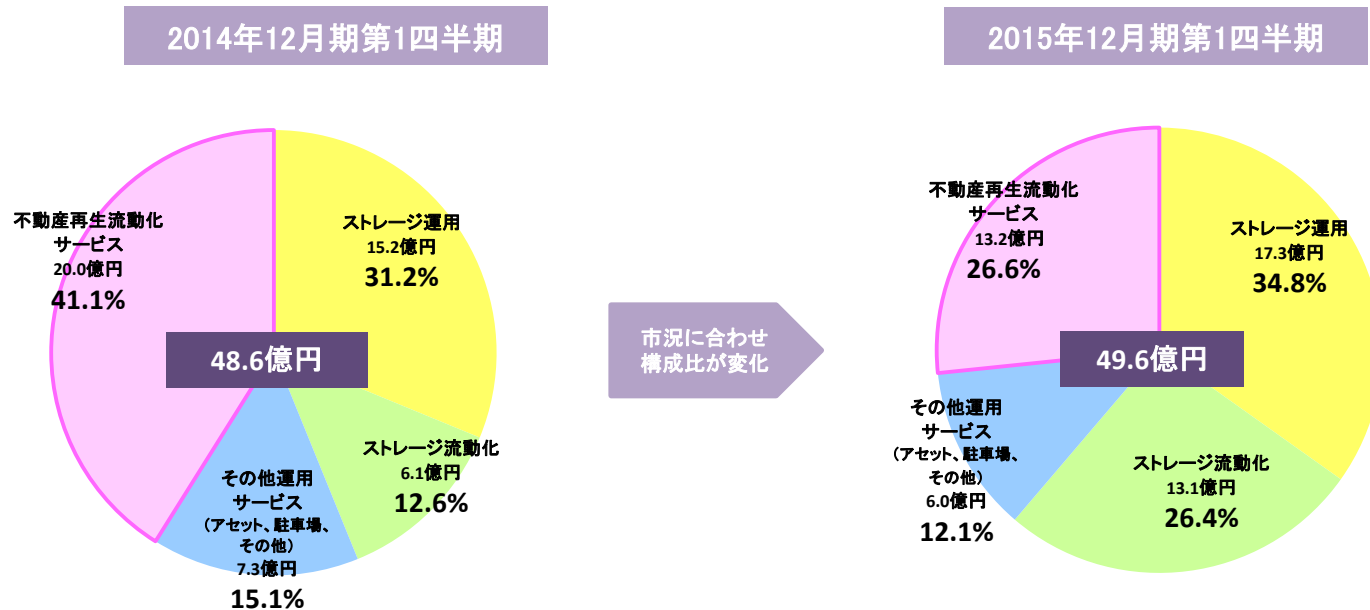
## 不動産再生流動化サービス

- ・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



# セグメント別売上比率



- ✓ 前年同期と比較し、構成比が変化。
- ✓ 2015年12月期第1四半期はストレージ流動化が特に順調に進捗。
- ✓ 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、ほぼ予算通りの進捗。

## 全セグメントで売上総利益率、営業利益率とも向上し、順調に推移

単位: 百万円

			2014年度1Q(実績)		2015年度(期初予算)		2015年度1Q(実績)	
			通期実績	利益率	期初予算	利益率	通期実績	利益率
ストレージ 運用	売上高		1,516		7,339		1,729	
	売上総利益		383	25.3%	1,661	22.6%	504	29.2%
	営業利益		260	17.1%	1,013	13.8%	362	20.9%
ストレージ 流動化	売上高		613		2,439		1,310	
	売上総利益		220	36.0%	615	25.2%	390	29.8%
	営業利益		86	14.1%	286	11.8%	221	16.9%
その他 不動産運用サー ビス	売上高		732		2,012		601	
	売上総利益		228	31.2%	648	32.2%	195	32.5%
	営業利益		191	26.1%	489	24.3%	148	24.8%
不動産運用サービス 合計	売上高		2,862		11,791		3,641	
	売上総利益		832	29.1%	2,925	24.8%	1,090	30.0%
	営業利益		538	18.8%	1,789	15.2%	732	20.1%
不動産再生・ 流動化サービス	売上高		1,995		505		1,322	
	売上総利益		222	11.2%	140	27.7%	256	19.4%
	営業利益		211	10.6%	73	14.6%	212	16.1%
その他	売上高		—		—		—	
	売上総利益		—		—		—	
	営業利益		△167		△802		△180	
合計	売上高		4,858		12,296		4,963	
	売上総利益		1,055	21.7%	3,065	24.9%	1,346	27.1%
	営業利益		581	12.0%	1,060	8.6%	765	15.4%

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き続き利益に貢献

単位：百万円

			2014年度					2015年度
			1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計	1Q期間
不動産運用サービス	ストレージ運用	売上高	1,516	1,583	1,630	1,675	6,406	1,729
		売上総利益	383	488	461	359	1,692	504
		営業利益	260	375	335	200	1,170	362
	ストレージ流動化	売上高	613	1,004	812	287	2,718	1,310
		売上総利益	220	381	278	86	967	390
		営業利益	86	194	150	△1	430	221
	その他不動産運用サービス	売上高	732	698	676	614	2,721	601
		売上総利益	228	225	185	191	831	195
		営業利益	191	184	141	147	664	148
不動産運用サービス合計		売上高	2,862	3,286	3,119	2,577	11,845	3,641
		売上総利益	832	1,094	926	637	3,491	1,090
		営業利益	538	754	627	346	2,266	732
不動産再生・流動化サービス		売上高	1,995	1,468	2,776	33	6,274	1,322
		売上総利益	222	282	337	27	869	256
		営業利益	211	192	264	22	690	212
その他		売上高	—	—	—	—	—	—
		売上総利益	—	—	—	—	—	—
		営業利益	△167	△169	△180	△202	△721	△180
合計		売上高	4,858	4,755	5,896	2,610	18,120	4,963
		売上総利益	1,055	1,377	1,263	664	4,360	1,346
		営業利益	581	777	710	165	2,235	765



# セグメント別売上高および売上総利益達成率

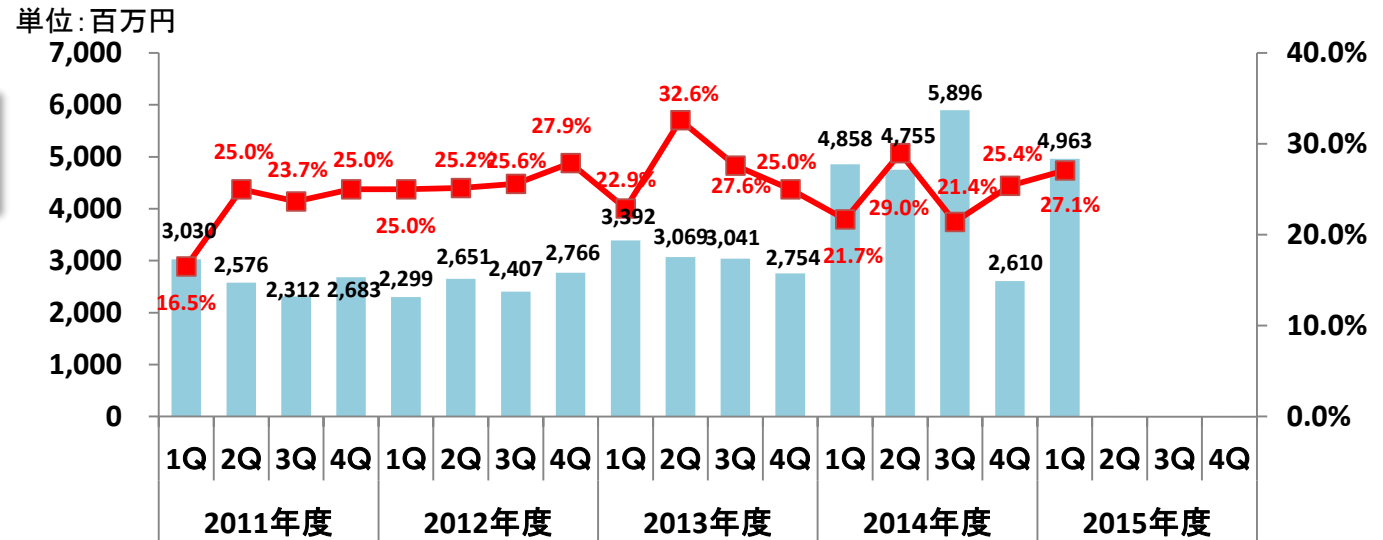
単位:百万円

		2014年度(実績)		2015年度(期初予算)		2015年度1Q(実績)		
		実績	構成比	通期	構成比	実績	構成比	進捗率
売上	不動産運用サービス	11,845	65.4%	11,791	95.9%	3,641	73.4%	30.9%
	ストレージ運用	6,406	35.4%	7,339	59.7%	1,729	34.8%	23.6%
	ストレージ流動化	2,718	15.0%	2,439	19.8%	1,310	26.4%	53.7%
	駐車場	540	3.0%	204	1.7%	133	2.7%	65.5%
	アセット	1,520	8.4%	1,103	9.0%	301	6.1%	27.3%
	SOHO	644	3.6%	692	5.6%	163	3.3%	23.6%
	その他	15	0.1%	12	0.1%	3	0.1%	26.9%
	不動産再生・流動化サービス	6,274	34.6%	505	4.1%	1,322	26.6%	261.8%
合計	18,120	100.0%	12,296	100.0%	4,963	100.0%	40.4%	
売上総利益	不動産運用サービス	3,491	80.1%	2,925	95.4%	1,090	81.0%	37.3%
	ストレージ運用	1,692	38.8%	1,661	54.2%	504	37.5%	30.4%
	ストレージ流動化	967	22.2%	615	20.1%	390	29.0%	63.4%
	駐車場	86	2.0%	65	2.1%	23	1.7%	35.1%
	アセット	552	80.1%	343	11.2%	116	8.7%	33.9%
	SOHO	198	4.6%	226	7.4%	51	3.9%	22.9%
	その他	△6	△0.2%	12	0.4%	4	0.3%	37.1%
	不動産再生・流動化サービス	869	19.9%	140	4.6%	256	19.0%	182.9%
合計	4,360	100.0%	3,065	100.0%	1,346	100.0%	43.9%	

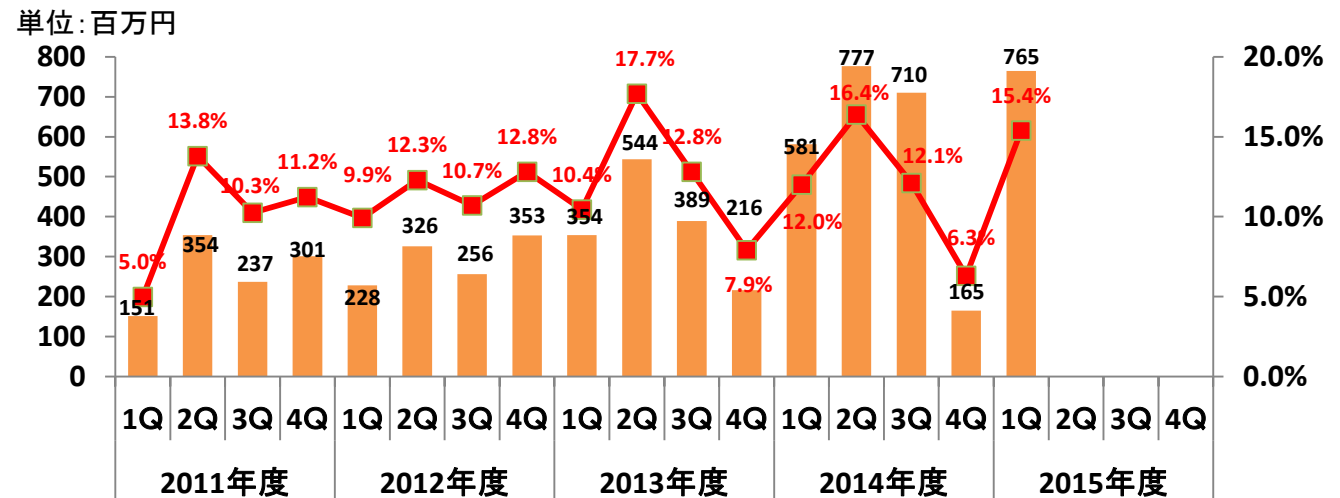
# 四半期別売上高および営業利益の推移

売上高、営業利益とも利益率を含め、順調に伸長

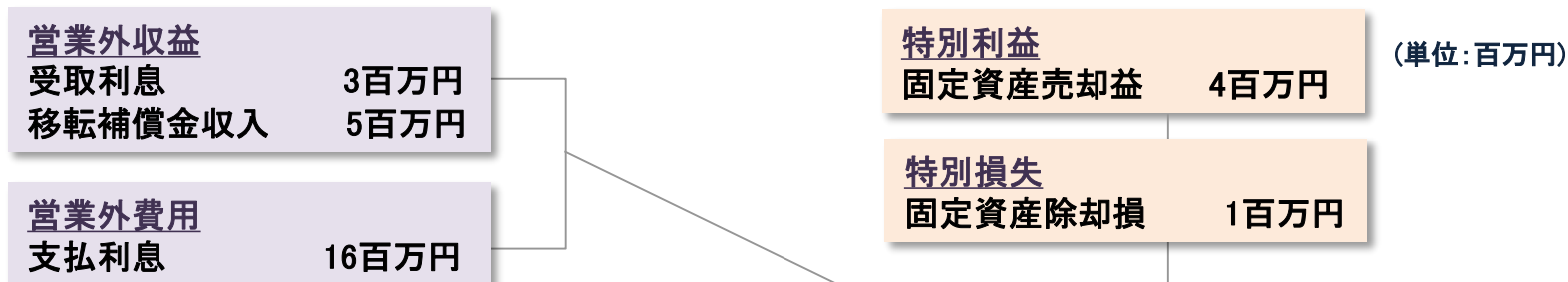
売上高と  
売上総利益率の推移



営業利益と  
営業利益率の推移



# 営業外および特別損益の内訳



段階利益	2014/3 1Q 会計	2014/6 2Q 会計	2014/9 3Q 会計	2014/12 4Q 期間	2014/12 累計	2015/3 1Q 会計	前期比 増減	前期比 (%)
営業利益	581	777	710	165	2,235	765	183	31.6
営業外収益	14	4	10	33	63	20	5	38.1
営業外費用	45	75	62	28	211	18	△27	△60.4
経常利益	550	706	659	170	2,087	767	216	39.4
特別利益	104	4	4	93	206	8	△95	△92.0
特別損失	6	2	1	60	71	1	△5	△80.1
税引前当期純利益	648	708	662	203	2,222	774	△126	19.5
法人税等	44	63	33	22	163	79	35	79.7
法人税等調整費	147	209	114	46	517	147	0	△0.6
当期純利益	456	435	515	134	1,541	548	91	20.1

# 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

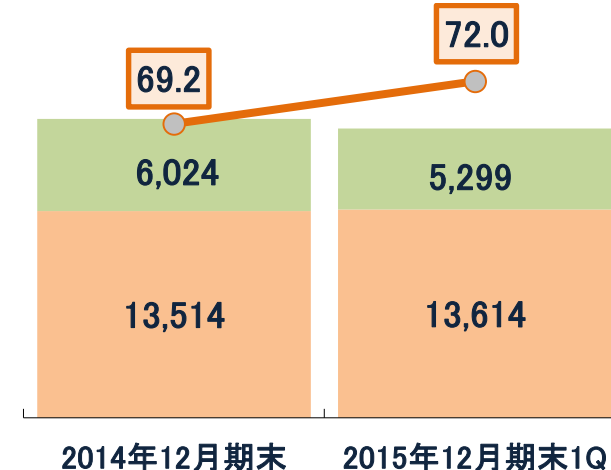
2015/3末 ※( )内は2014/12期末比

<b>資産</b> <b>189.1億円</b> <b>(△6.3億円)</b>	<b>負債</b> <b>53.0億円</b> <b>(△7.3億円)</b>	負債
	<b>純資産</b> <b>136.1億円</b> <b>(+1.0億円)</b>	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 (%)



(単位:百万円)	2014/12末	2015/3末
流動資産	10,115	9,009
固定資産	9,423	9,904
資産合計	19,539	18,913
流動負債	2,462	2,293
固定負債	3,561	3,006
負債合計	6,024	5,299
純資産合計	13,514	13,614

現金及び預金の増加 0.9億円  
 販売用不動産の減少 8.9億円  
 未成工事支出金の減少 1.9億円

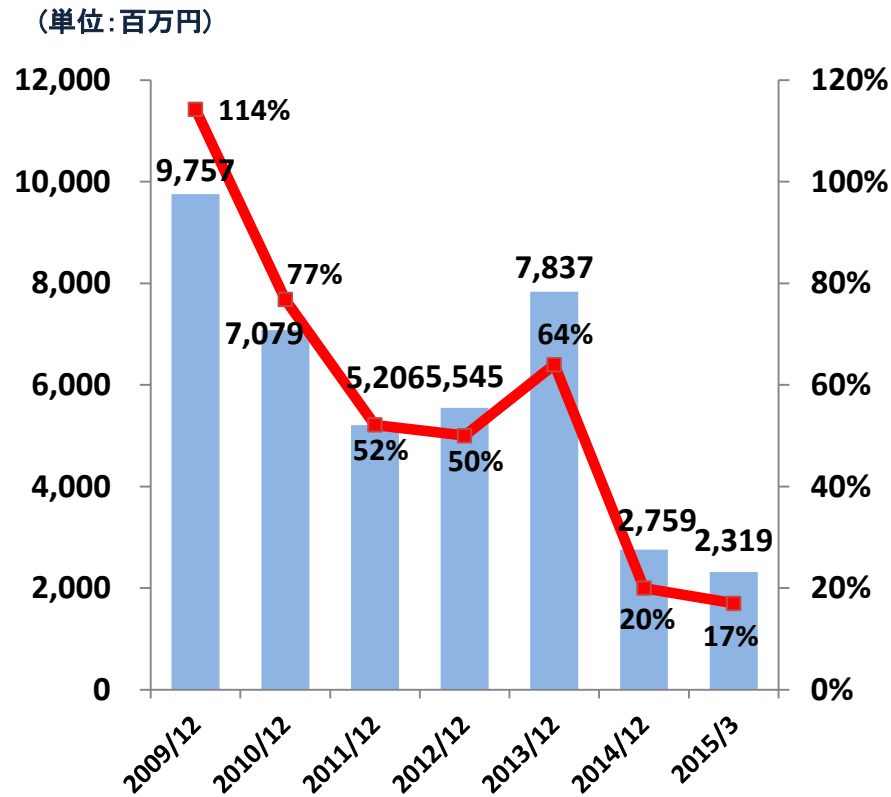
長期借入金の減少 5.1億円

四半期純利益の増加 5.5億円  
 配当金支払いによる減少 4.4億円

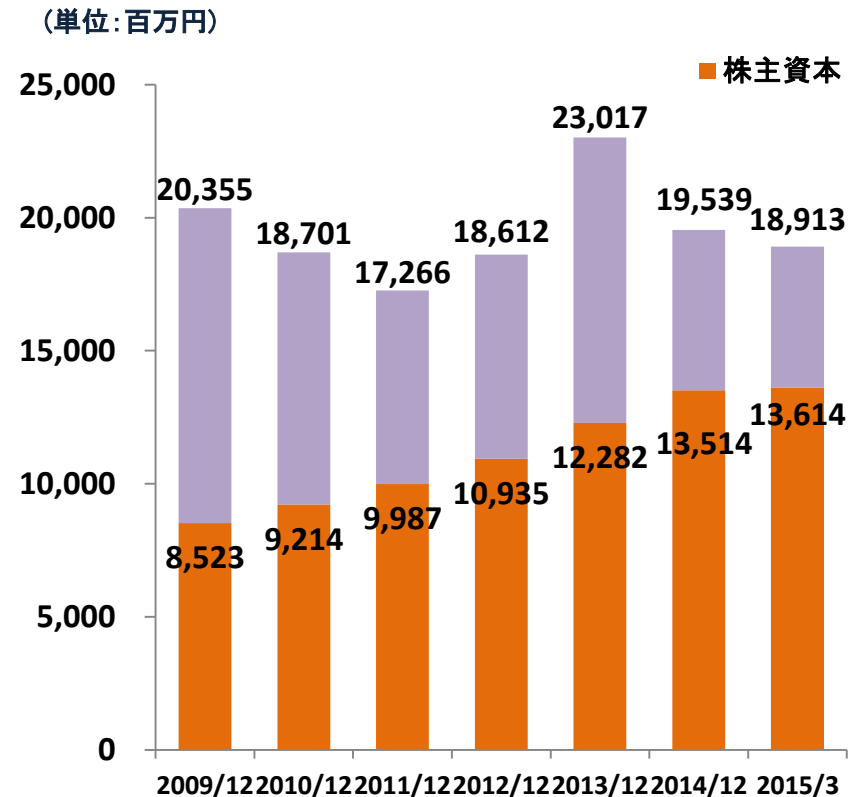
# 有利子負債、総資本と株主資本の推移

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

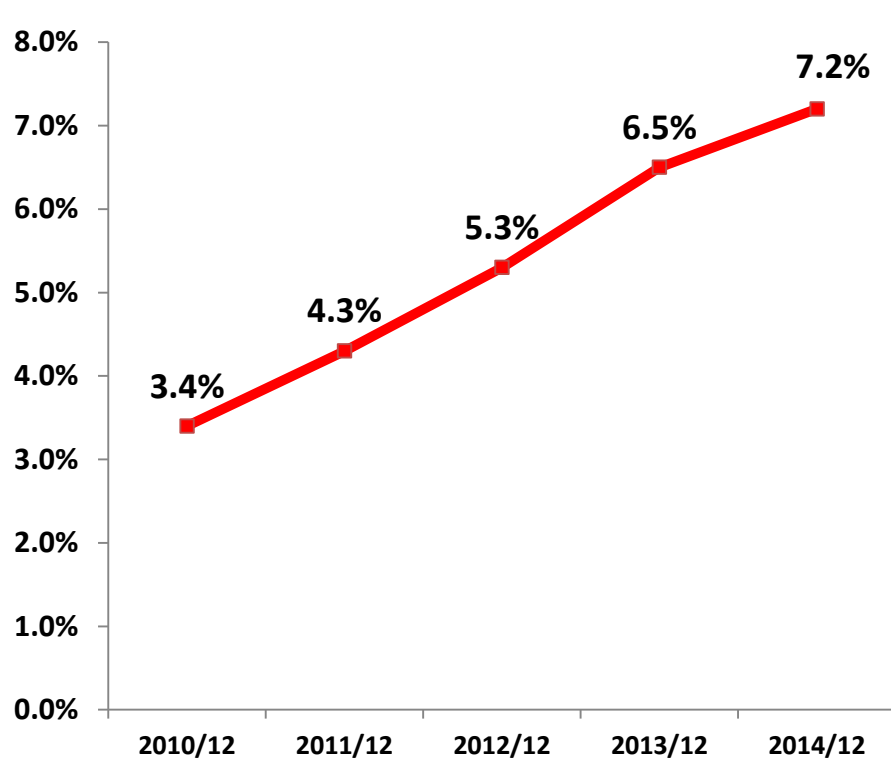


## 総資本と株主資本

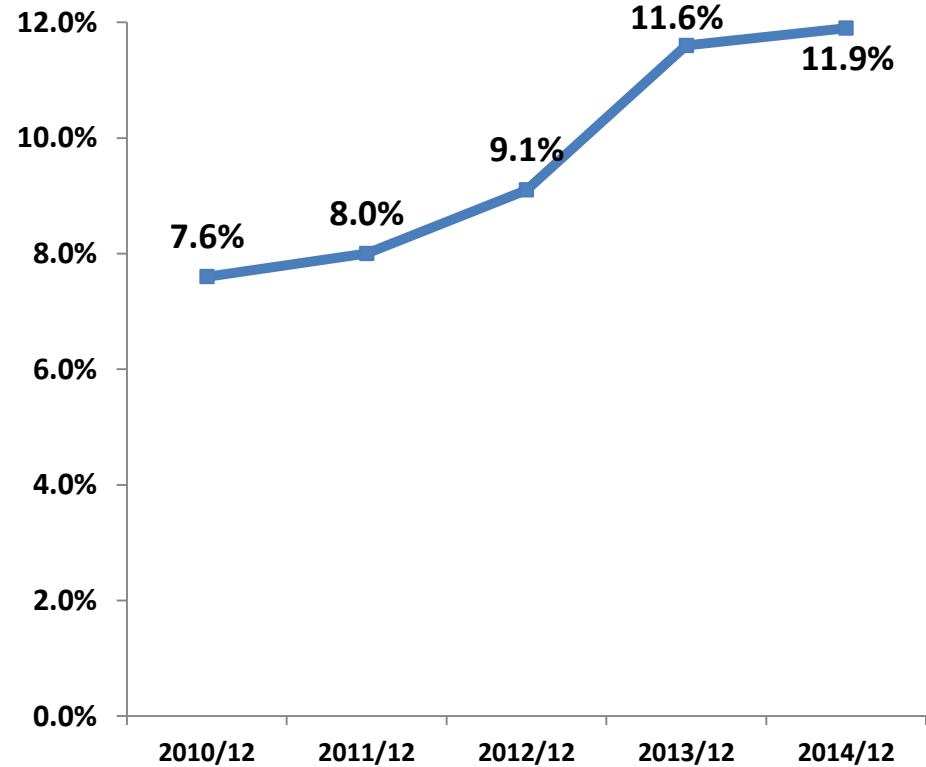


## 利益の改善で資本効率の向上が順調に進展

### 総資産利益率(ROA)



### 株主資本利益率(ROE)



# Part- II 中期経営計画

※Part- II 中期経営計画は2015年2月16日に発表したものです。

ストレージをコア事業に、収益基盤の安定と高成長を実現

【理想の不動産モデル】

ストレージへの集中的な投資を本格化



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

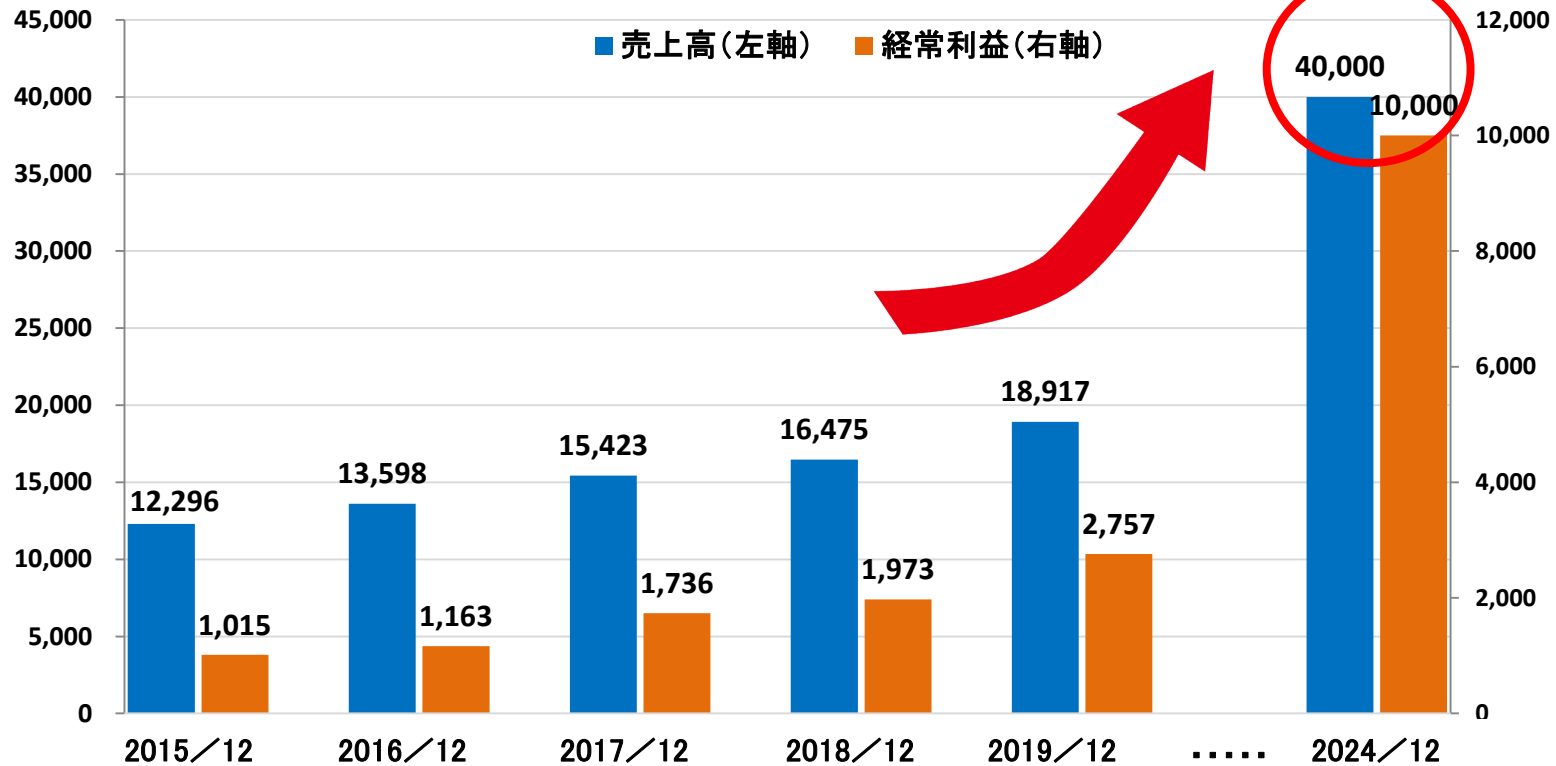


# 中期経営計画：5年後、10年後の数値ビジョン

基幹事業のストレージの成長を基盤に  
2019年に売上高189.1億円、経常27.5億円、  
2024年には売上高400億円、経常100億円を達成

## 売上高、経常利益の見通し

(単位:百万円)



(単位:百万円)

## ストレージ市場シェア50%をめざして ビジネスモデルを転換

- ✓ 自己投資の拡大と利益率の向上
- ✓ 営業拠点の開設による出店の加速
- ✓ 差別化とブランド力向上
  - ✓ 業務効率、サービス向上のためのシステム投資  
(米大手ストレージ企業のノウハウを参考にセールスフォースを導入)
  - ✓ 1棟ビル展開・LED看板の設置による認知度向上

**10年後、経常利益100億円従業員200人  
⇒ 効率的な経営を目指す**

# 中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

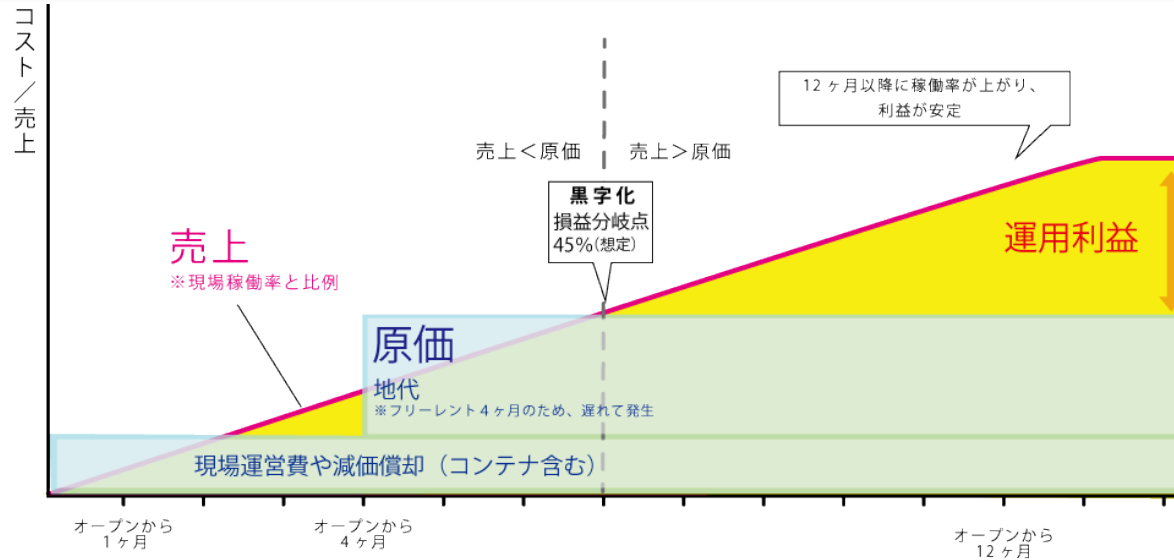
- ✓ ストレージの出店を受注だけではなく、自己投資でも開始
  - ✓ 損益分岐点が受注70%から自己投資45%に改善
  - ✓ 2015年は全体の計画の7割を受注で、3割を自己投資で出店。  
3年後からは5割ずつとし、更に利益率が改善
- ↓
- ✓ 将来への飛躍に向けて利益率UP戦略をスタート

**少数精鋭！**  
**新しいエリアリンク**

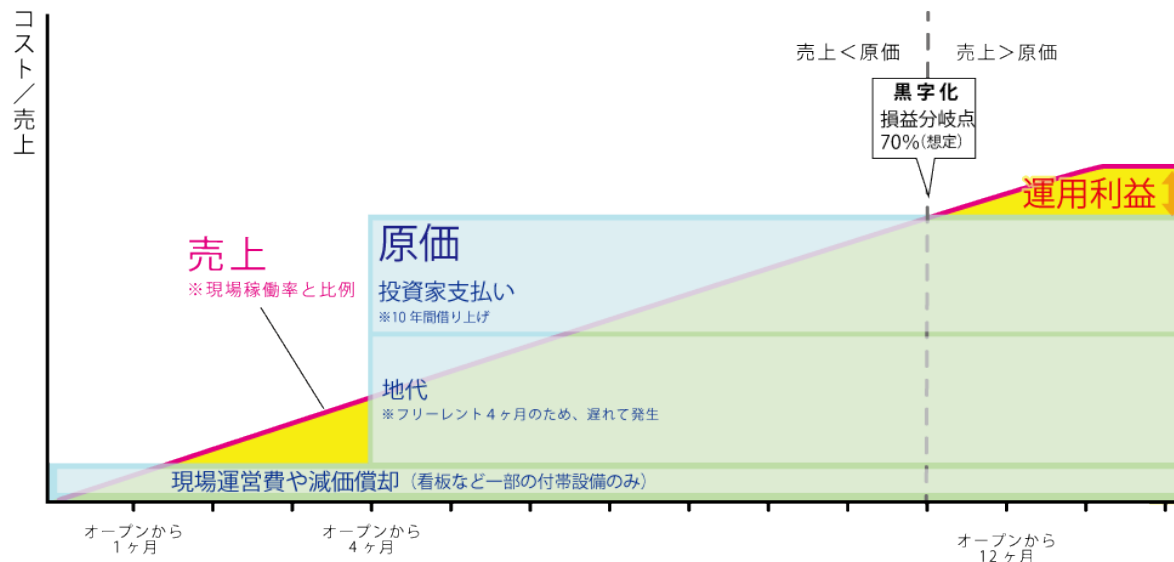
# 中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

自己資金での出店で、より早期の利益貢献を実現。

自己投資による出店



投資家受注による出店

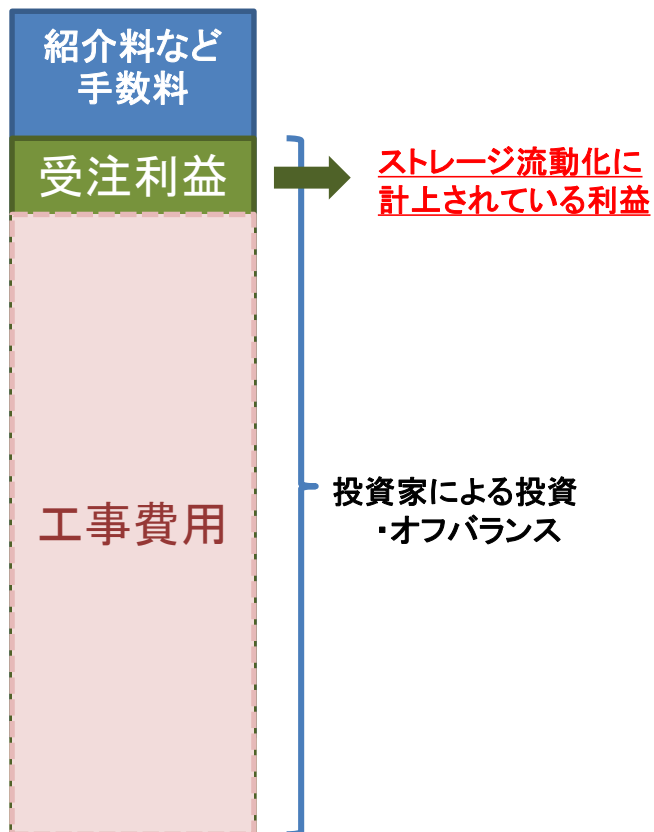


# 中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

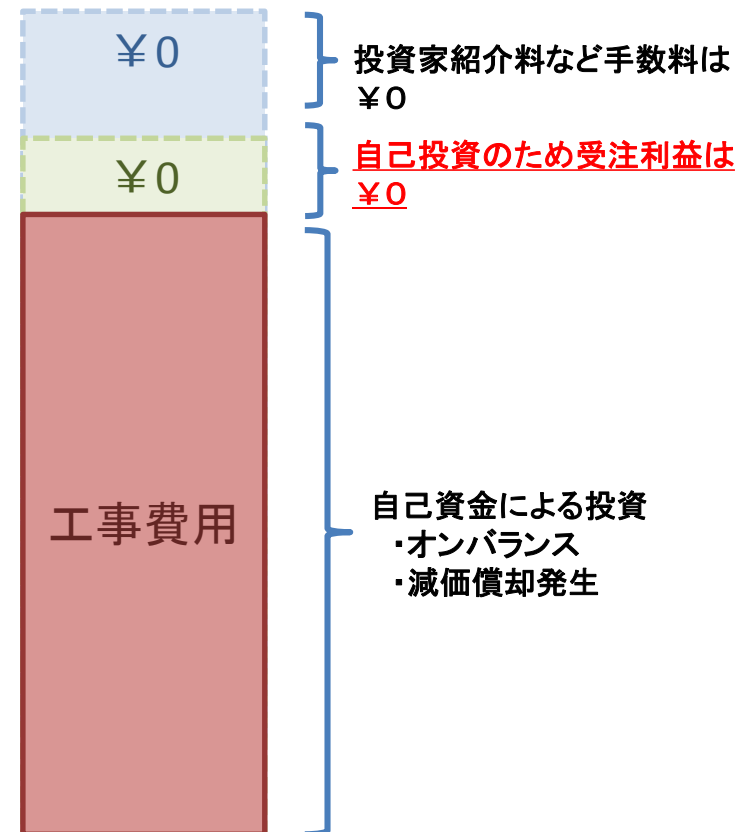
自己資金での出店の増加で、ストレージ流動化による受注利益が減少

## 出店時コストの比較

### ストレージ流動化による出店コスト



### 自己資金のみによる出店コスト

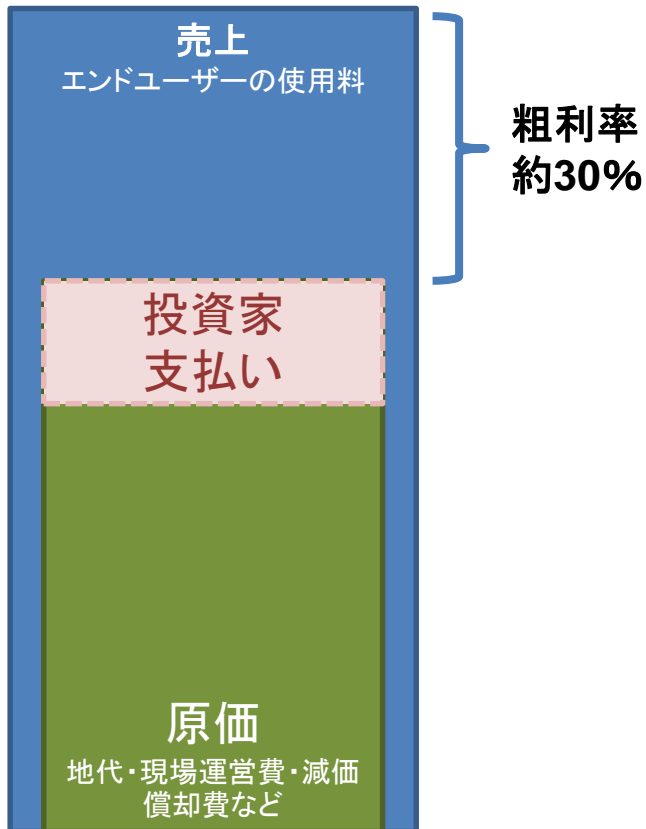


# 中期経営計画:ストレージ運用利益率の向上

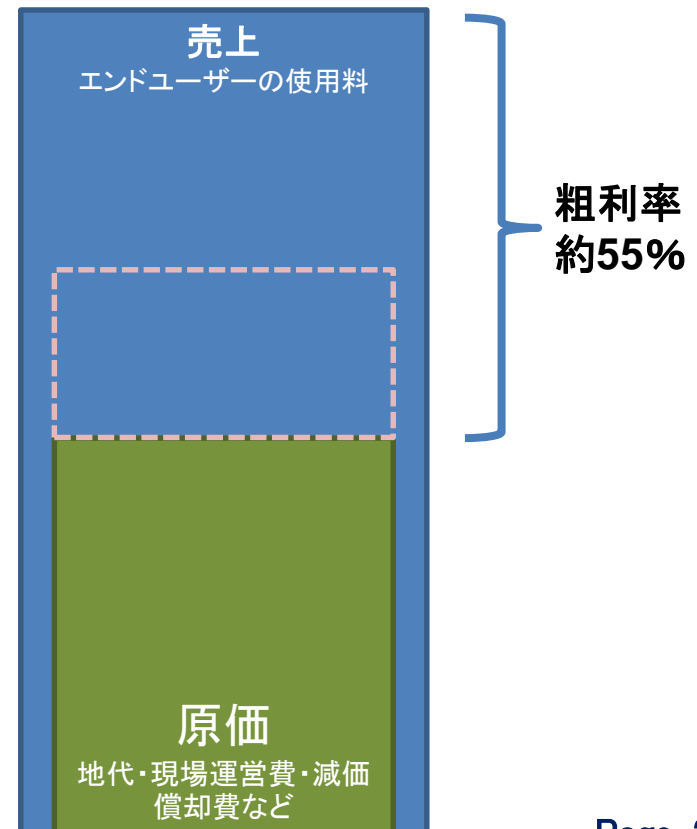
自己資金の出店では原価が圧縮され、粗利率が向上

## インカムゲイン・ランニングコストの比較

ストレージ流動化

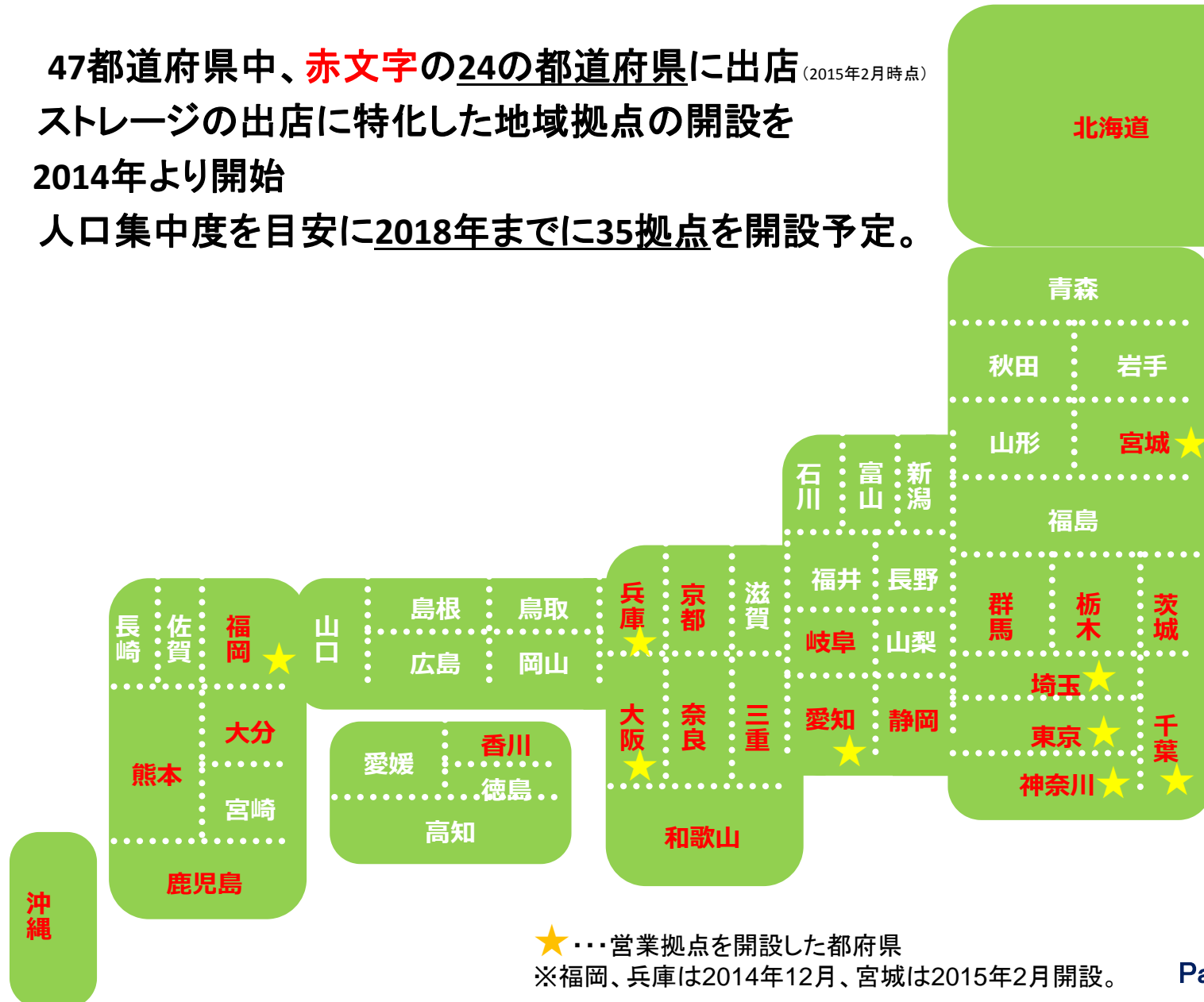


自己資金のみ



# 中期経営計画:ストレージ事業:出店の加速

- ✓ 47都道府県中、**赤字**の24の都道府県に出店(2015年2月時点)
- ✓ ストレージの出店に特化した地域拠点の開設を2014年より開始
- ✓ 人口集中度を目安に2018年までに35拠点を開設予定。



★・・・営業拠点を開設した都府県

※福岡、兵庫は2014年12月、宮城は2015年2月開設。

# 中期経営計画: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」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
- ・年間8棟を継続的に出店



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)



ハローストレージ神田秋葉原3(東京都)

## ✓ LED看板デザイン設置の加速

- ・3年後までに全物件に視認性の高いLED看板を設置し、ブランド認知度を向上



LED看板デザイン



# 中期経営計画: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市部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

ハローストレージ蕨・ハローストレージ梶ヶ谷パート2 **NEW** 2015年2月1日 同時オープン



ハローストレージ蕨  
(埼玉県蕨市中央) 211室



ハローストレージ梶ヶ谷パート2  
(神奈川県川崎市宮前区) 155室

## NEW1棟ストレージオープン情報

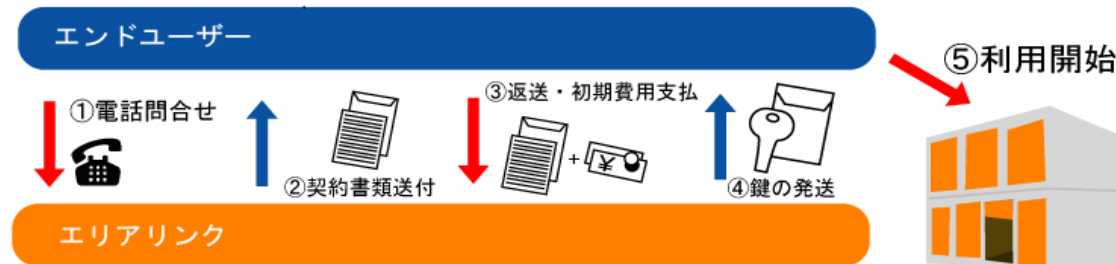
- ハローストレージ門前仲町  
(東京都台東区)2014年5月オープン 93室
- ハローストレージ北上野  
(東京都台東区)2014年7月オープン 93室
- ハローストレージ雪が谷大塚  
(東京都大田区)2014年10月オープン 171室
- ハローストレージ神田・秋葉原3  
(東京都千代田区)2014年12月オープン 96室

# 中期経営計画:ストレージ事業:差別化とブランド力向上②

## ✓ 業務効率とサービス向上のためのシステム化

- ・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
- ・最短で当日の鍵の引き渡しが可能に
- ・PCの他、スマホでも契約が可能に

### 従来の契約



### スピード3分契約 **NEW**



# 中期経営計画：次の10年へ向けた人材開発

## 拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成。

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。

管理室数が最大規模の東京オフィス長に2011年4月入社の新卒社員を抜擢。2015年より執行役員に就任。

✓ **オフィス** (管理室数5,000室以上)

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** (管理室数5,000室未満)

名古屋、神戸、福岡、仙台が稼働中。

※神戸、福岡は2014年12月、仙台は2015年2月開設



仙台営業所  
(宮城県仙台市宮城野区)

# 中期経営計画：新機軸「エリアリンクコンサルティング」

- ✓ **オーナーズクラブへの資産運用コンサルティングなどVIP富裕層向け新規ビジネスを展開**
  - ・優良顧客(VIP)を対象に、保険／不動産／相続などの多岐にわたるサービスを提供。顧客の困り込みを図る。
  - ・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**
  - ・資産管理、旅行の手配等、プライベートバンカーよりも手厚いサービスを提供するノウハウを取得



営業研修の様様



オーナー向け季刊誌「オーナー新聞 Dear Owners」

# 中期経営計画：M&Aを視野に入れた成長戦略

## M&Aの第一の目的

成長資金を有効に活用し、主力のストレージ事業の規模を短時間で拡大すること

## M&Aの第二の目的

他社の追従を許さないシェアを確保し、絶対的な優位性を確立すること

## エリアリンクの見通し

現在の戦略を実行することにより、5年ほどで、シェアも成長資金も他社を圧倒する規模となると予想



積極的にM&Aの交渉先を探さなくても、同業他社から自発的な交渉案件が発生してくる可能性が高い。

# 中期経営計画:5年後の経営目標

## 超安定高成長企業

### ■ 2019年12月期目標数値

売上高18,917百万円、営業利益2,780百万円へ

(単位:百万円)	2014年12月期 実績	2019年12月期 目標	差	年平均伸長率
売上高	18,120	18,917	+797	+0.9%
営業利益	2,235	2,780	+544	+4.5%
営業利益率(%)	12.3	14.7	+2.4pt	—
経常利益	2,087	2,757	+670	+5.7%
当期純利益	1,541	1,792	+251	+3.0%
ROA(%)	7.2	8.0	+0.8pt	—
ROE(%)	11.9	10.8	△1.1pt	—
自己資本比率(%)	69.2	73.7	+4.5pt	—

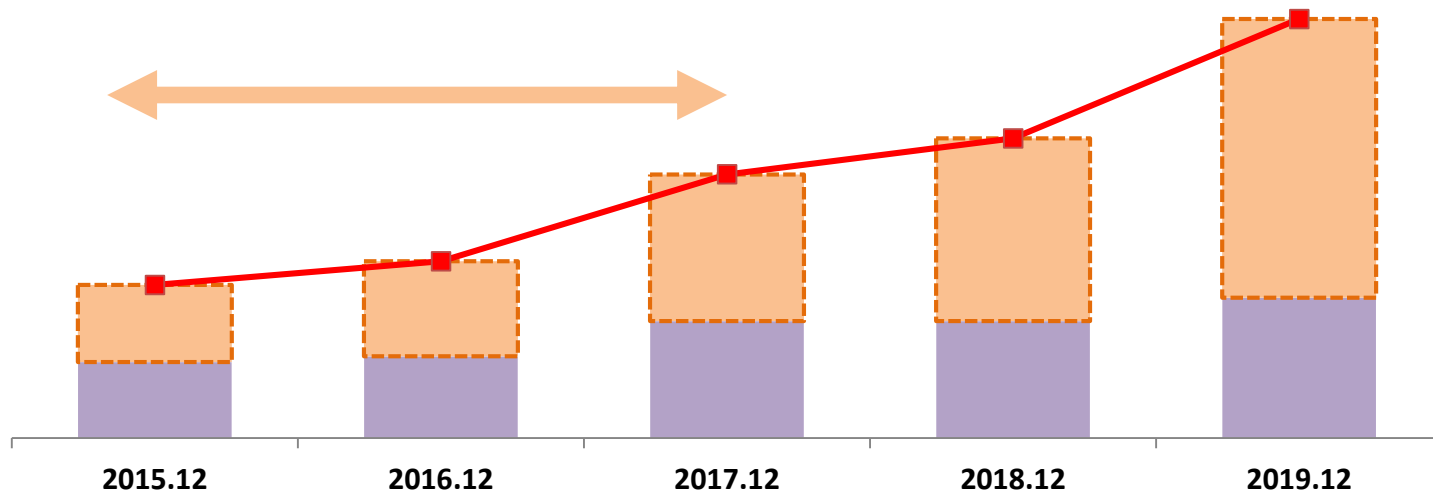
# 株主還元

業績連動による増配と自社株買いを視野に、安定的な株主還元を実施

## 増配＋自社株買い入れ余力の推移

■ 年間配当額    ■ 増配＋自社株買い入れ余力    ■ 税引後想定利益(当期純利益)

2015年12月期からの3年間は  
配当性向50%を目標に



※ 税引後想定利益は当期純利益の見込み数値に該当します。

# コーポレートガバナンス

## ✓ 基本的な考え方

当社は、株主価値重視の経営を目指しており、監査役制度を維持しながら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・統制化を図りつつ経営の透明性、客観性の確保に努めるとともに、効率的かつ健全な経営のために活力と柔軟性を軸としたマネジメントシステムの再構築を進めております。

## ✓ コーポレートガバナンス体制強化の予定

- ・今後、執行役員制度を導入
- ・社外取締役の増員を予定



- ✓ ストレージ市場シェア50%と圧倒的優位を実現
- ✓ 自己投資拡大で利益率の向上を図る
- ✓ ストレージ1棟ビルの展開、LED看板の設置などにより差別化とブランド力を向上
- ✓ 10年後に経常利益100億円、従業員数200人、従業員1人当たりの経常利益5,000万円の達成を目標に邁進

# 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-III

# 参考資料

# 6力年の主要指標

(単位:百万円)

	2009/12	変化率 (%)	2010/12	変化率 (%)	2011/12	変化率 (%)	2012/12	変化率 (%)	2013/12	変化率 (%)	2014/12
売上高	12,183	-8.5%	11,143	-4.8%	10,603	-4.5%	10,124	+21.1%	12,256	+47.8%	18,120
売上総利益	2,317	-6.1%	2,176	+8.7%	2,365	+11.2%	2,629	+26.8%	3,306	+31.9%	4,360
売上総利益率(%)	19.0	+0.5pt	19.5	+2.8pt	22.3	+3.5pt	26.0	+1.2pt	26.9	△2.8pt	24.1
販売費及び一般管理費	1,196	-2.3%	1,169	+12.9%	1,320	+10.9%	1,464	+24.9%	1,800	+16.3%	2,125
営業利益	1,121	-10.2%	1,006	+3.8%	1,044	+11.6%	1,165	+29.2%	1,505	+48.5%	2,235
営業利益率(%)	9.2	-0.2pt	9.0	+0.8pt	9.8	+1.7pt	11.5	+0.8pt	12.3	+0.0pt	12.3
経常利益	827	-6.3%	774	+23.1%	953	+12.8%	1,075	+33.3%	1,433	+45.6%	2,087
当期純利益	557	+20.8%	673	+14.7%	772	+22.7%	948	+42.0%	1,346	+14.4%	1,541
ROA(%)	2.7	+0.7pt	3.4	+0.9pt	4.3	+1.0pt	5.3	+1.2pt	6.5	+0.7pt	7.2
ROE(%)	7.3	+0.3pt	7.6	+0.4pt	8.0	+1.1pt	9.1	+2.5pt	11.6	+0.4pt	11.9
有利子負債	9,757	-27.4%	7,079	-26.5%	5,206	+6.5%	5,545	+41.3%	7,837	△35.1%	2,759
総資産	20,355	-8.1%	18,701	-7.7%	17,266	+7.8%	18,612	+23.7%	23,017	△15.1%	19,539
純資産	8,523	8.1%	9,214	8.4%	9,987	+9.5%	10,935	+12.3%	12,282	+10.0%	13,514
自己資本比率(%)	41.9	+7.4pt	49.3	+8.5pt	57.8	+1.0pt	58.8	△5.4pt	53.4	+15.8pt	69.2
1株当たり当期純利益 (円)※	5.38	+1.9%	5.48	+14.7%	6.29	+22.7%	7.72	+42.0%	10.97	+14.4%	12.55
1株当たり純資産額 (円)※	69.43	+8.1%	75.06	+8.4%	81.35	+9.5%	89.08	+12.3%	100.05	+10.0%	110.09
従業員数(人)	62	-3.2%	60	+21.7%	73	+12.3%	82	+19.5%	98	+8.2%	106

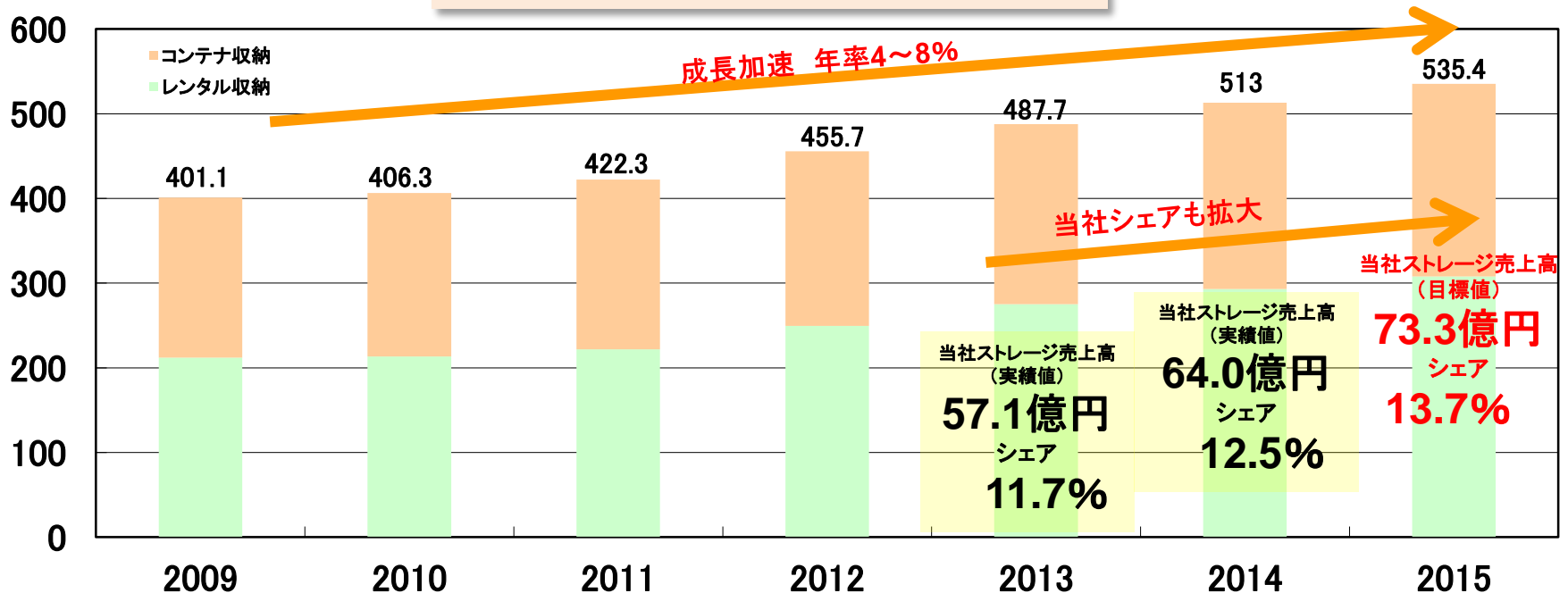
※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っており、2012年度以前の数値は遡及修正しています。

# 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、13.7%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) 73.3億円
- 当社シェア(売上高) 13.7%(国内No.1)

## 収納ビジネスの市場規模の推計(全国)

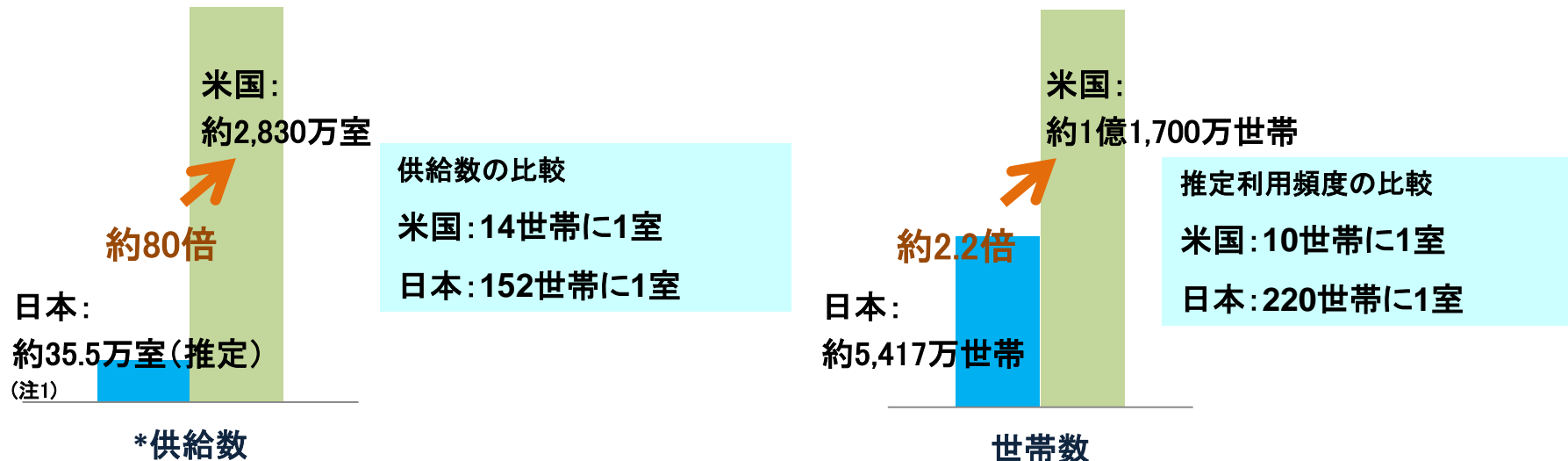


# ストレージ事業②：市場規模予測（2）

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

1972年創業

S&P 500 及び FT Global 500 採用銘柄

●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%

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)

2階建て



複合1階建て



ゲート付き



1階建て

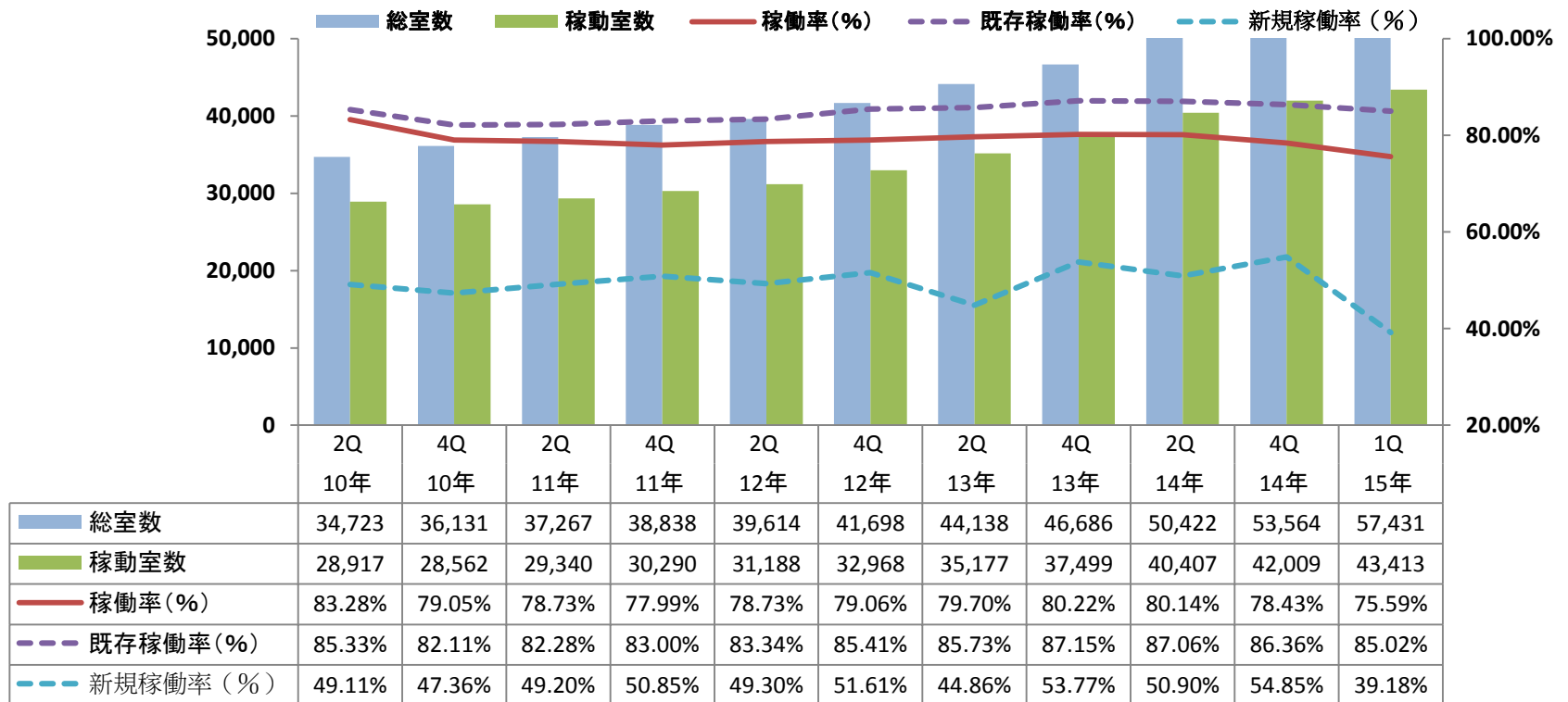


# ストレージ事業④：総室数、稼働室数、稼働率の推移

出店加速も稼働率は高水準を維持。地域拠点開設により、出店も加速。

- ・2014年は約6,800室の出店。2016年には約11,000室の出店見込み。郊外、地方の出店にも注力。
- ・2015年第1四半期は3,978室の出店と111室の撤退で前期末比3,867室の純増。

総室数、稼働室数、稼働率の推移



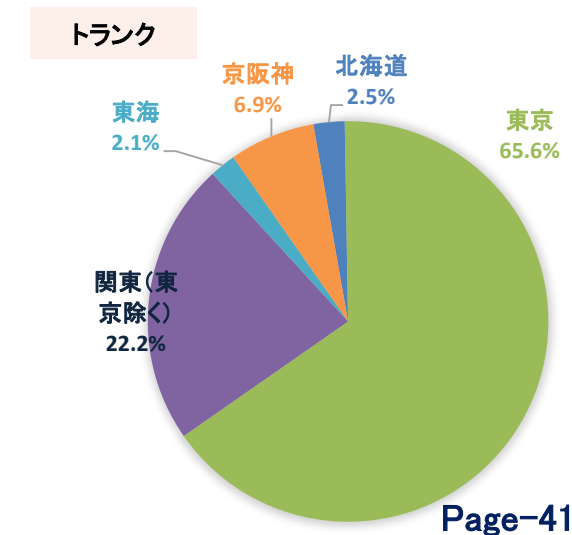
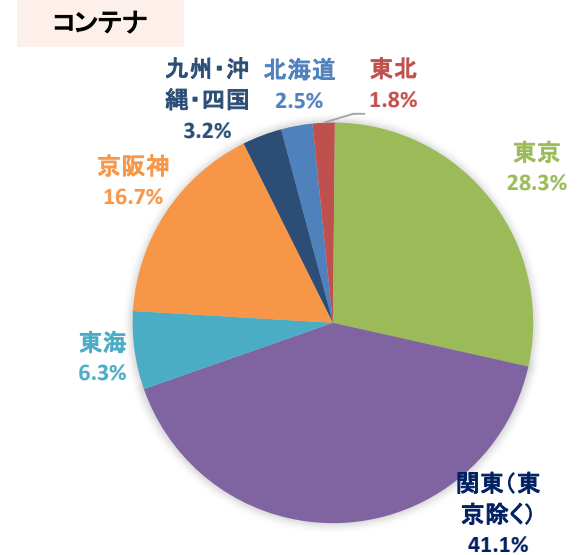
※オープンから2年以上経たものは「既存」、2年未満は「新規」



# ストレージ事業⑤：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50%をめざし、出店を加速

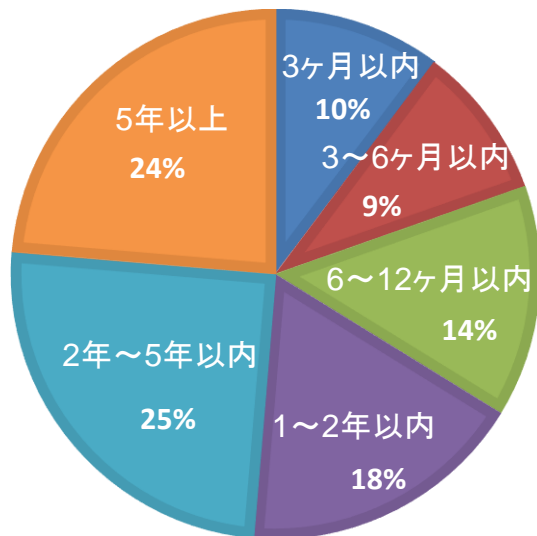
都道府県	コンテナ	トランク	合計	総室数に占める割合
北海道	1,024	422	1,446	2.5%
宮城	722	-	722	1.3%
茨城	292	-	292	0.5%
栃木	83	-	83	0.1%
群馬 <sup>NEW</sup>	112	-	112	0.2%
埼玉	5,439	815	6,254	10.9%
千葉	7,378	329	7,707	13.4%
東京	11,440	11,001	22,441	39.1%
神奈川	3,589	2,694	6,283	10.9%
岐阜	202	-	202	0.4%
静岡	357	-	357	0.6%
愛知	1,834	303	2,137	3.7%
三重	154	50	204	0.4%
京都	808	154	962	1.7%
大阪	2,745	962	3,707	6.5%
兵庫	2,587	47	2,634	4.6%
奈良	530	-	530	0.9%
和歌山 <sup>NEW</sup>	27	-	27	0.0%
香川 <sup>NEW</sup>	45	-	45	0.1%
福岡	706	-	706	1.2%
熊本	48	-	48	0.1%
大分	26	-	26	0.0%
鹿児島	372	-	372	0.6%
沖縄	134	-	134	0.2%
合計	40,654	16,777	57,431	100.0%



# ストレージ事業⑥：ユーザー分析

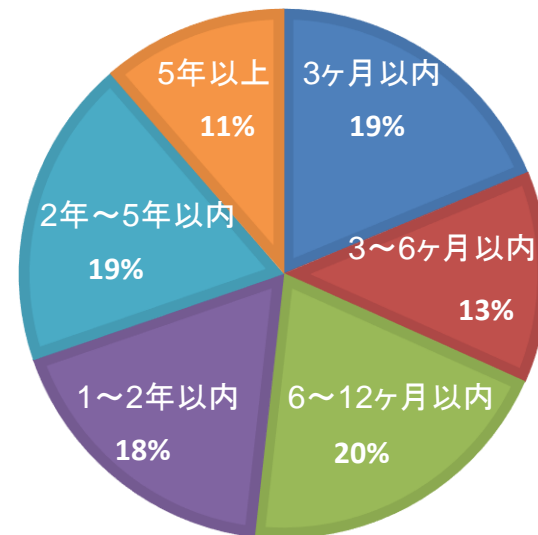
- 契約者の顧客の平均利用期間は3年（2014年8月時点）
- 解約までの平均利用期間は1年10ヶ月（2013年実績）
- 月額使用料平均はコンテナタイプ11,250円、トランクタイプ12,500円

## 契約者の利用期間の分布



※調査対象：2014年8月時点で契約中の顧客

## 解約者の利用期間の分布



※調査対象：2013年に解約した顧客

# ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ



江別市大麻桜木町(北海道)



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)



元住吉(神奈川県)



浜松南浅田(静岡県)



尾張瀬戸駅前(愛知県)



和歌山松江北(和歌山県)



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、2015年新規出店現場

# ストレージ展開例/屋外コンテナタイプ



# 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)



銀座2(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、2015年新規出店現場

# ストレージ展開例/屋内まるごと一棟タイプ



上段左から  
 ハローストレージ北上野  
 ハローストレージ神田秋葉原3  
 ハローストレージ門前仲町  
 下段左から  
 ハローストレージ雪が谷大塚  
 ハローストレージ蕨  
 ハローストレージ梶ヶ谷2

※ **NEW**  
 2014年、2015年新規出店現場

# ストレージ展開例



# 貸会議室の拡大

- ✓ **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
  - ・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

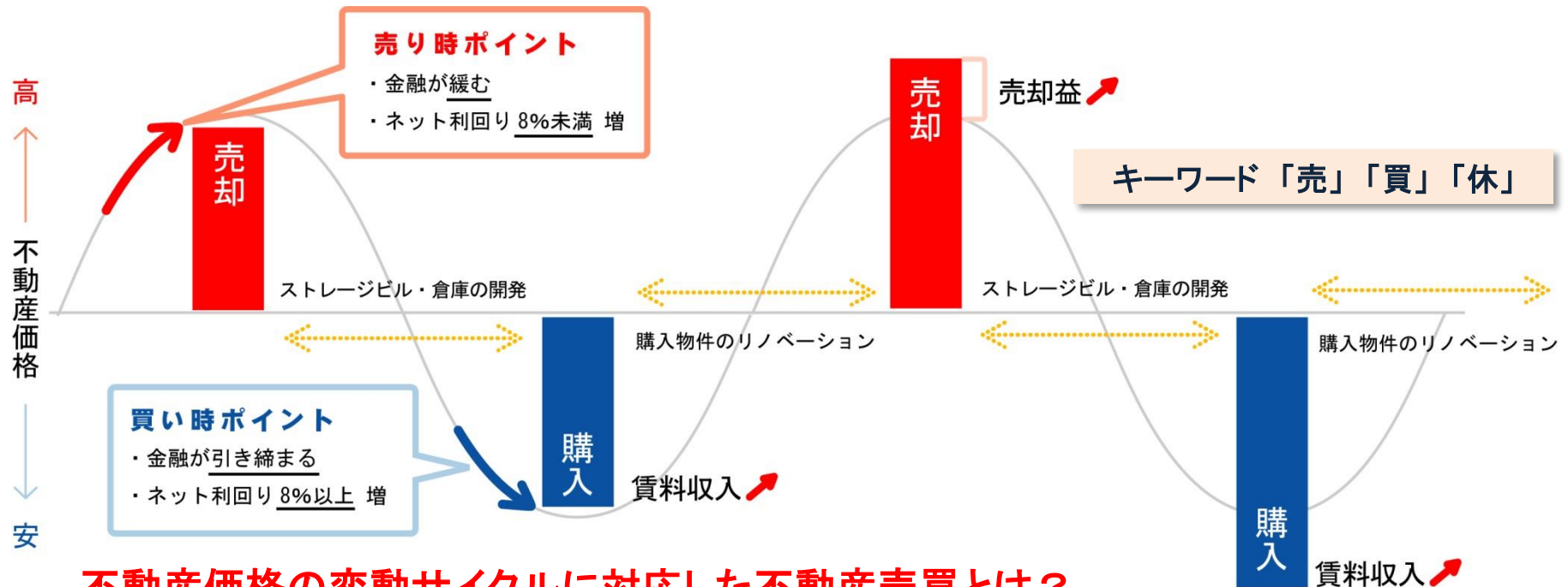


ハロー貸会議室新橋(東京都)



# 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

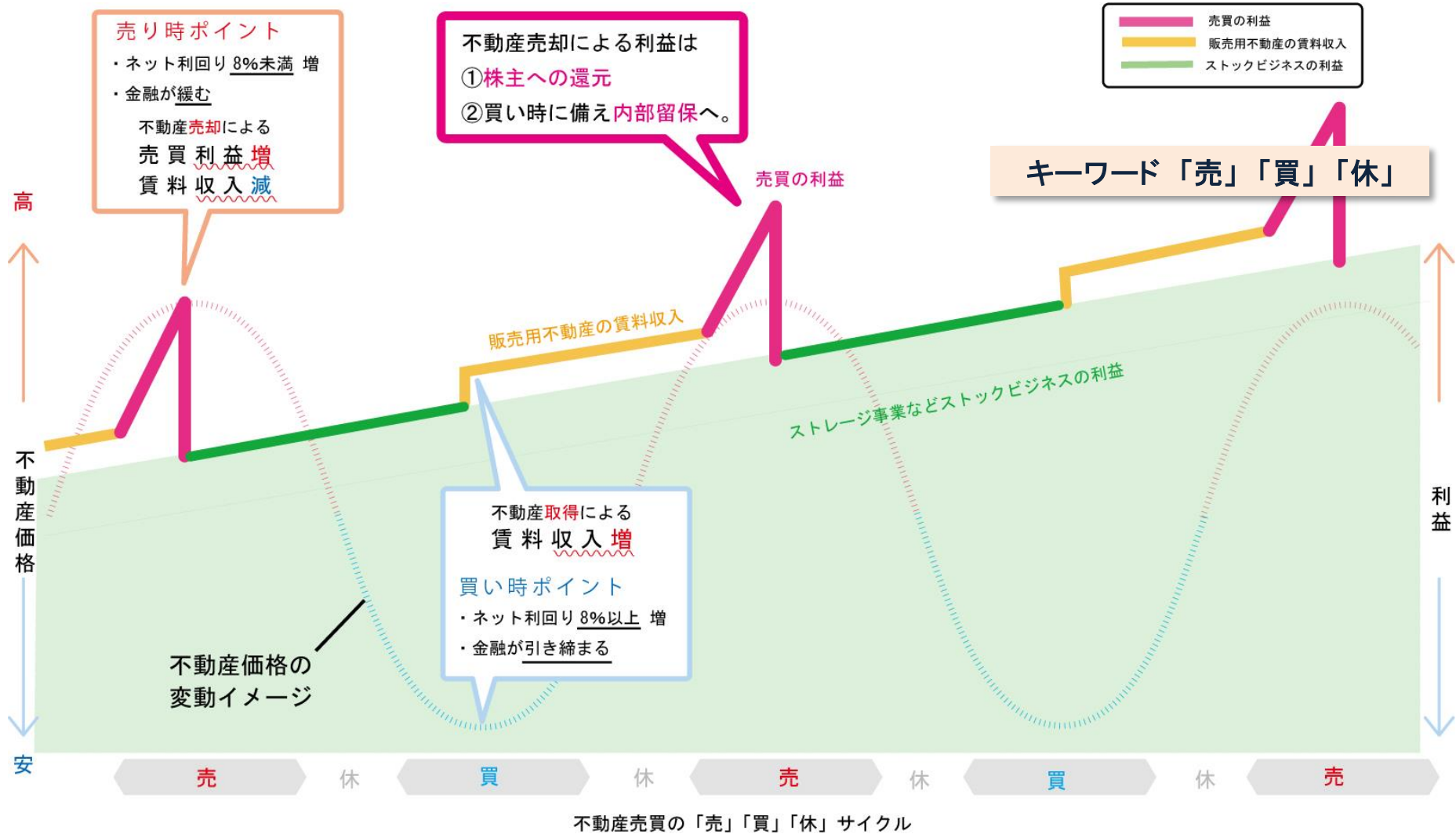


### 不動産価格の変動サイクルに対応した不動産売買とは？

- 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

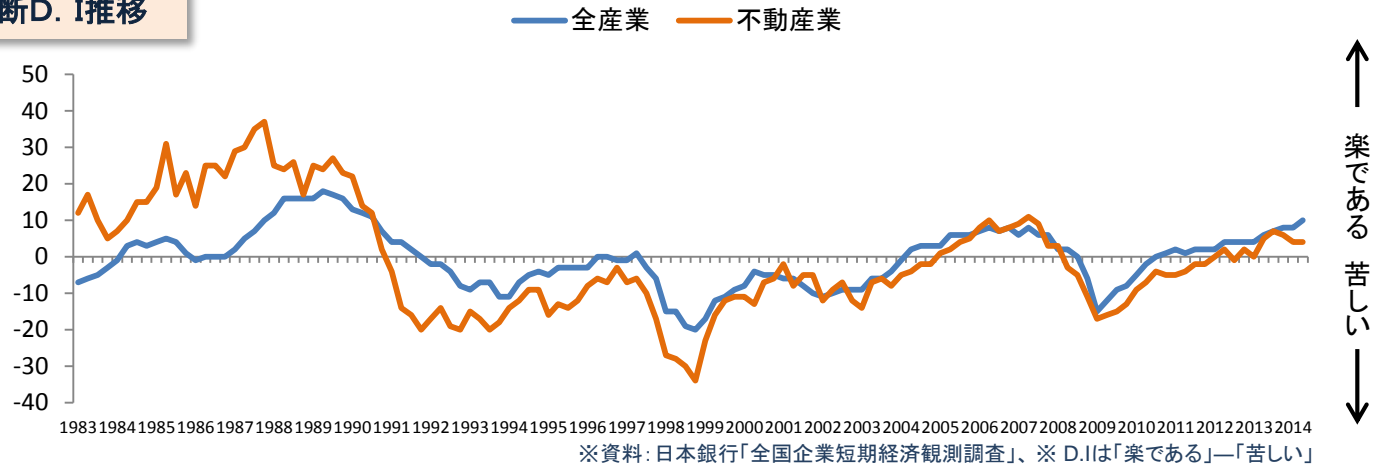
## 当社の収益イメージ



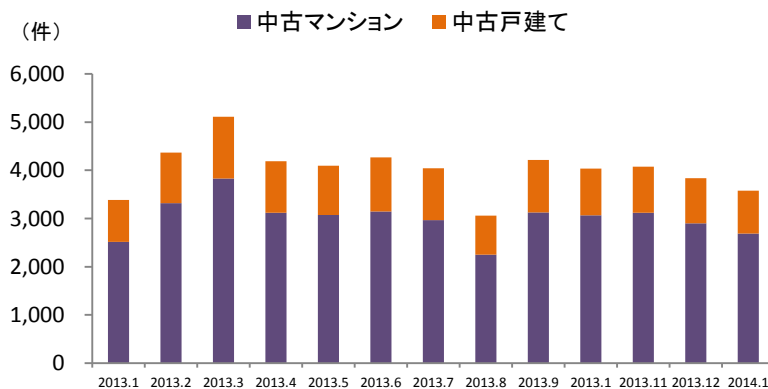
# 理想の不動産業モデル③

## 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

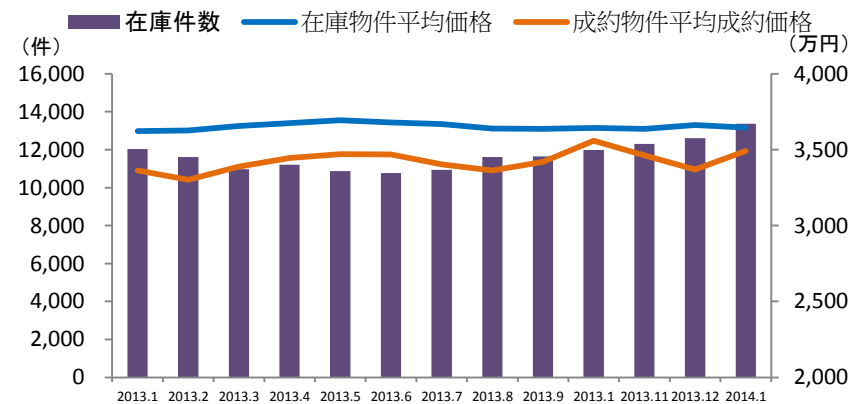


### 【首都圏】中古マンション・流通戸建て成約件数の推移



※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



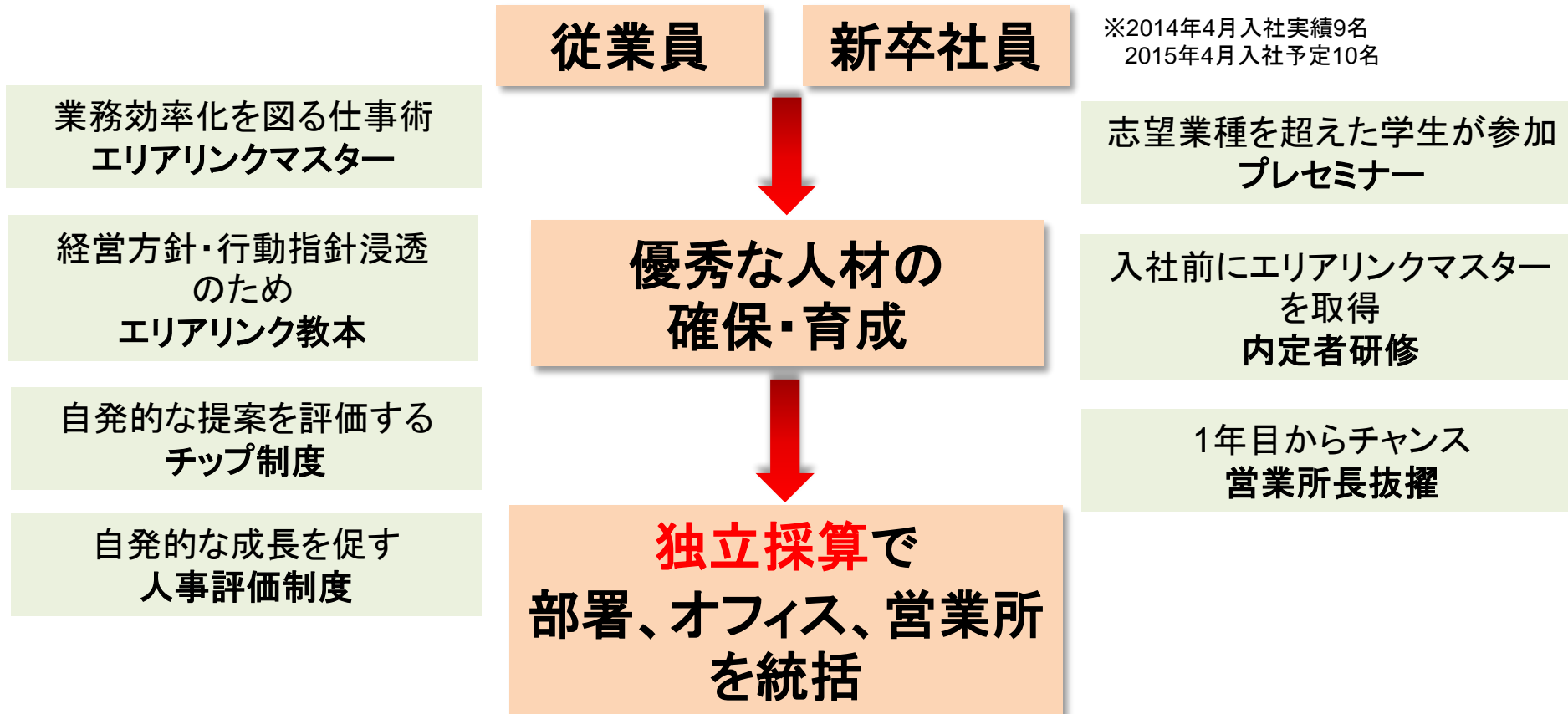
# 確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール

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"> <li>✓ 全社一丸となった営業対策実施</li> <li>✓ バッファチーム結成</li> <li>✓ ストック事業の早期の物件取得・早期の出店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業リスト作成</li> <li>✓ 重点的な物件メンテナンス</li> <li>✓ コスト削減の効果</li> <li>✓ C・Dランク物件の改善</li> <li>✓ オーナー様へのフォロー体制強化</li> <li>✓ 不動産オーナー様とのネットワーク強化</li> <li>✓ 管理部門・事務方の業務簡素化</li> </ul>	<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①

## 能力向上の仕組みづくりと新卒社員の戦力化



# 人材育成への取り組み②

## 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)を営業店長とし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:

営業店長(S)→営業店長(M)

営業店長(L)→オフィス長(S)

オフィス長(L)→**ブロック**  
→**エキスパート**

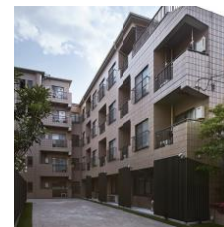
# 不動産売買事業:戦略と施策

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

## 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

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により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