

We supply the best use of space.

2015年12月期 第2四半期
決算説明会資料

2015年7月29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.	2015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 2015年12月期第2四半期の総括

1.	2015年12月期第2四半期の総括	P18
----	-------------------	-----

Part- III 下期の重点施策と通期業績見通し

1.	下期の重点施策① 環境変化への対応	P21
2.	下期の重点施策② 成長投資・基盤強化	P22
3.	下期の重点施策③ 出店と募集の効率化	P23
4.	下期の重点施策④ 人材教育	P24
5.	通期業績見通し	P25
6.	配当及び配当性向	P26

Part-IV 中期経営計画

1.	ストレージ事業の圧倒的優位で高成長を実現	P28
2.	中期経営計画：5年後、10年後の数値ビジョン	P29
3.	中期経営計画：主要重点施策①	P30
4.	中期経営計画：主要重点施策②	P31
5.	Exciting Company	P32

Part-IV 参考資料

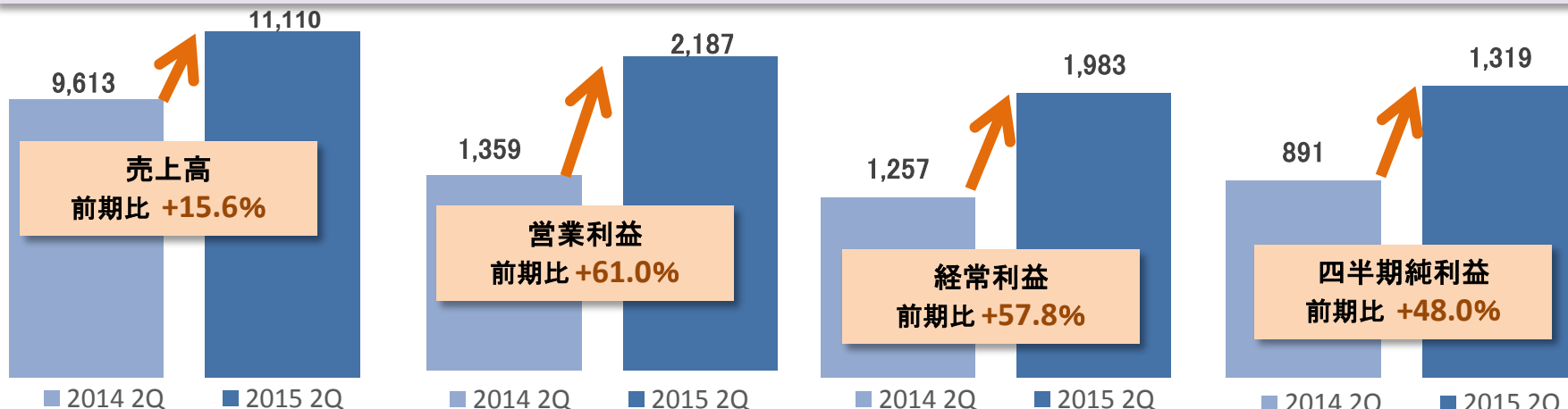
1.	6カ年の主要指標	P34
2.	ストレージ事業①：市場規模予測（1）	P35
3.	ストレージ事業②：市場規模予測（2）	P36
4.	ストレージ事業③：競合の状況	P37
5.	ストレージ事業④：総室数、稼働室数、稼働率の推移	P38
6.	ストレージ事業⑤：地域別出店状況	P39
7.	ストレージ事業⑥：ユーザー分析	P40
8.	ストレージ展開例/屋外テナタイプ	P41
9.	ストレージ展開例/屋内ビルインタイプ	P43
10.	ストレージ1棟ビルの事例	P44
11.	ストレージ展開例/屋内まるごと一棟タイプ	P45
12.	ストレージ展開例	P46
13.	貸会議室の拡大	P47
14.	理想の不動産業モデル①	P48
15.	理想の不動産業モデル②	P49
16.	理想の不動産業モデル③	P50
17.	確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール	P51
18.	人材育成への取り組み①	P52
19.	人材育成への取り組み②	P53
20.	不動産売買事業：戦略と施策	P54
21.	保有不動産の内訳	P55

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**上方修正**、対前期比で大幅な増益。



単位:百万円

(単位:百万円)	2014年度 2Q累計(実績)		2015年度 2Q累計計画(期初)		2015年度 2Q累計(実績)		修正前計画比 (期初)		前年同期比	
	実績	(%)	計画	(%)	実績	(%)	増減	増減率	増減	増減率
売上高	9,613	(100.0)	6,670	(100.0)	11,110	(100.0)	4,439	66.6%	1,496	15.6%
売上原価	7,180	(74.7)	4,953	(74.3)	7,682	(69.1)	2,728	55.1%	501	7.0%
売上総利益	2,432	(25.3)	1,717	(25.7)	3,428	(30.9)	1,710	99.6%	995	40.9%
販売費及び 一般管理費	1,073	(11.2)	1,005	(15.1)	1,240	(11.2)	234	23.3%	166	15.5%
営業利益	1,359	(14.1)	711	(10.7)	2,187	(19.7)	1,476	207.5%	828	61.0%
経常利益	1,257	(13.1)	686	(10.3)	1,983	(17.9)	1,297	188.9%	726	57.8%
四半期純利益	891	(9.3)	443	(6.7)	1,319	(11.9)	875	197.2%	427	48.0%

セグメントの内訳

不動産運用サービス

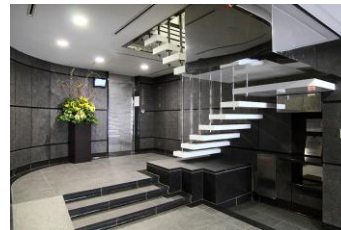
- ・ストレージ運用 (ハローストレージの募集・運営・管理)
- ・ストレージ流動化 (ハローストレージの受注・出店)
- ・その他運用サービス …… アセットマネジメント(保有物件の募集・運営・管理)
SOHO(ハローオフィス・ハロー貸会議室)
駐車場 他



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)



保有不動産(共同ビルエントランス)



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



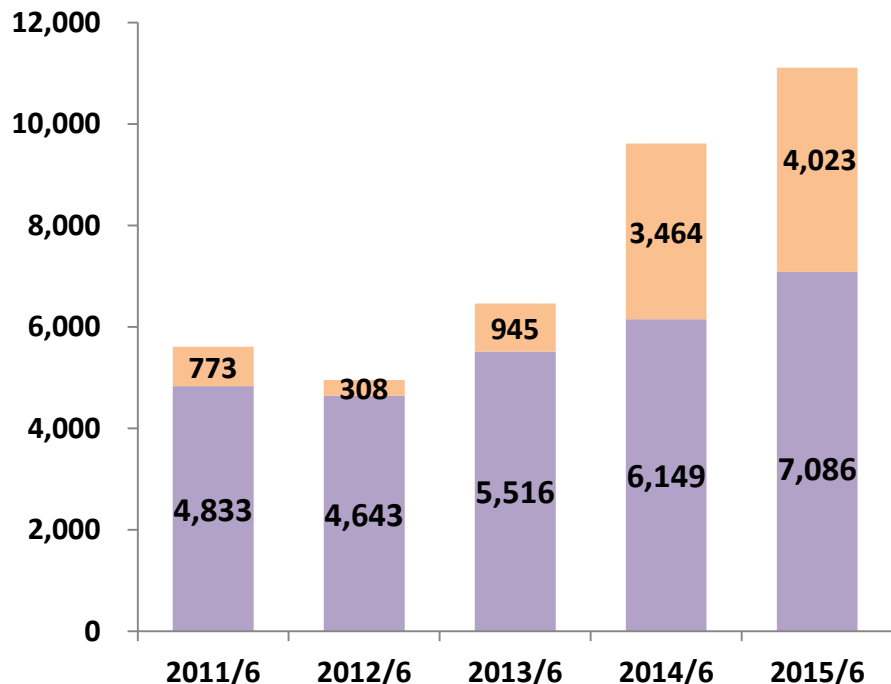
売却実績(住居・店舗/市ヶ谷)

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

(単位:百万円)

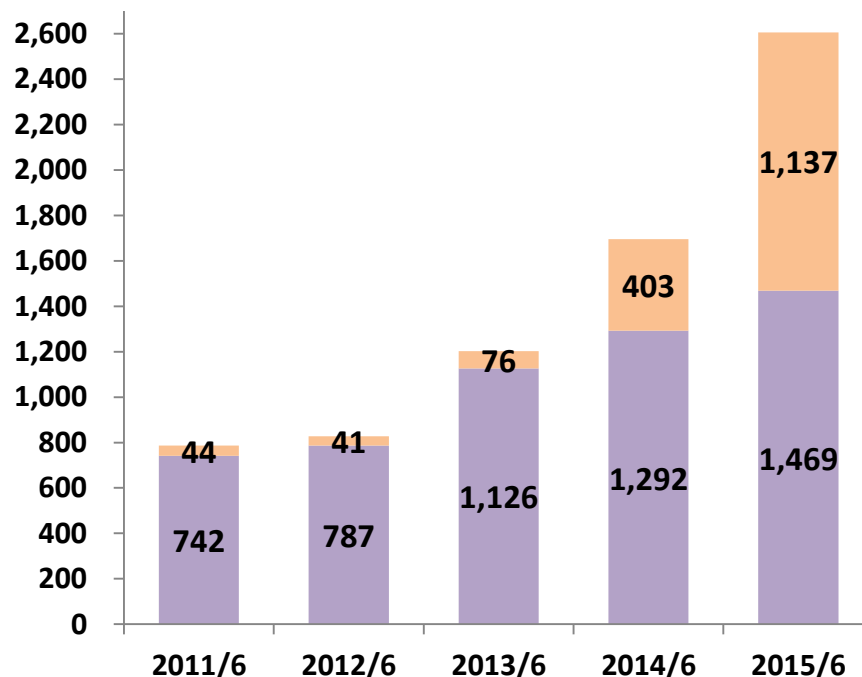
■ 不動産運用サービス ■ 不動産再生・流動化サービス



セグメント利益

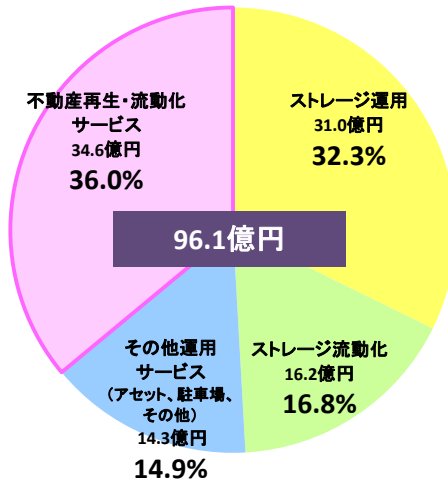
(単位:百万円)

■ 不動産運用サービス ■ 不動産再生・流動化サービス



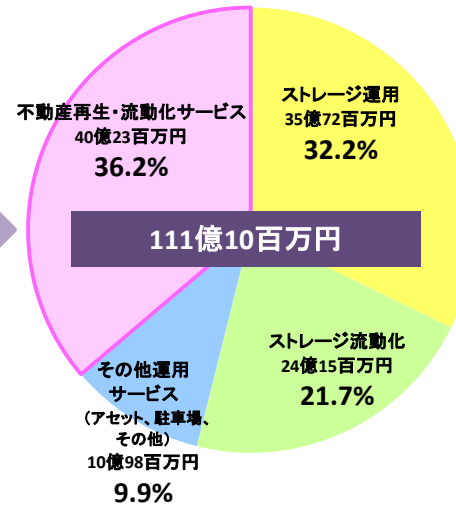
セグメント別売上比率

2014年第2四半期累計

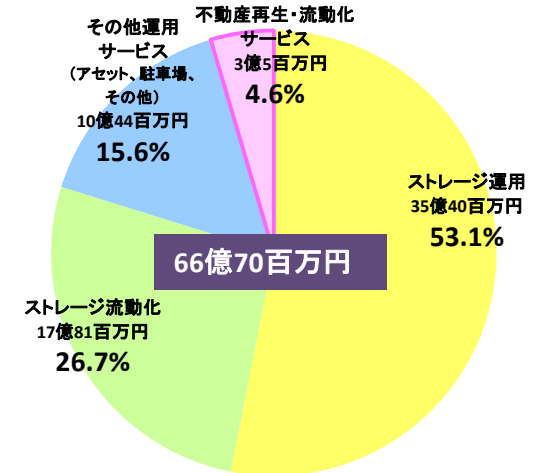


市況に合わせ
構成比が変化

2015年第2四半期累計



2015年第2四半期累計 期初予算



- ✓ 2015年12月期第2四半期は、不動産再生・流動化サービスや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。

不動産再生・流動化サービスで売上総利益率、営業利益率とも向上し、
全般において順調に推移

単位：百万円

			2014年度2Q(実績)		2015年度(期初予算)		2015年度2Q(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		3,100		7,339		3,572	
	売上総利益		871	28.1%	1,661	22.6%	1,048	29.4%
	営業利益		635	20.5%	1,013	13.8%	751	21.0%
ストレージ 流動化	売上高		1,618		2,439		2,415	
	売上総利益		601	37.2%	615	25.2%	721	29.9%
	営業利益		281	17.4%	286	11.8%	411	17.1%
その他 不動産運用サー ビス	売上高		1,430		2,012		1,098	
	売上総利益		453	31.7%	648	32.2%	393	35.8%
	営業利益		376	26.3%	489	24.3%	306	27.9%
不動産運用サービス 合計	売上高		6,149		11,791		7,086	
	売上総利益		1,927	31.3%	2,925	24.8%	2,163	30.5%
	営業利益		1,292	21.0%	1,789	15.2%	1,469	20.7%
不動産再生・ 流動化サービス	売上高		3,464		505		4,023	
	売上総利益		505	14.6%	140	27.7%	1,264	31.4%
	営業利益		403	11.7%	73	14.6%	1,137	28.3%
その他	売上高		—		—		—	
	売上総利益		—		—		—	
	営業利益		△337		△802		△419	
合計	売上高		9,613		12,296		11,110	
	売上総利益		2,432	25.3%	3,065	24.9%	3,428	30.9%
	営業利益		1,359	14.1%	1,060	8.6%	2,187	19.7%

四半期セグメント別売上高、売上総利益、営業利益

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

		2013年 度(通期)	2014年度					2015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	5,716	1,516	1,583	1,630	1,675	6,406	1,729	1,843	3,572
	売上総利益	1,574	383	488	461	359	1,692	504	544	1,048
	営業利益	1,095	260	375	335	200	1,170	362	389	751
ストレージ 流動化	売上高	2,096	613	1,004	812	287	2,718	1,310	1,104	2,415
	売上総利益	826	220	381	278	86	967	390	331	721
	営業利益	326	86	194	150	△1	430	221	190	411
その他 不動産運用 サービス	売上高	2,921	732	698	676	614	2,721	601	496	1,098
	売上総利益	735	228	225	185	191	831	195	197	393
	営業利益	615	191	184	141	147	664	148	157	306
不動産運用サービス 合計	売上高	10,735	2,862	3,286	3,119	2,577	11,845	3,641	3,445	7,086
	売上総利益	3,136	832	1,094	926	637	3,491	1,090	1,072	2,163
	営業利益	2,081	538	754	627	346	2,266	732	736	1,469
不動産再生・ 流動化サービス	売上高	1,521	1,995	1,468	2,776	33	6,274	1,322	2,701	4,023
	売上総利益	169	222	282	337	27	869	256	1,008	1,264
	営業利益	111	211	192	264	22	690	212	924	1,137
その他	売上高	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	営業利益	△644	△167	△169	△180	△202	△721	△180	△238	△419
合計	売上高	12,256	4,858	4,755	5,896	2,610	18,120	4,963	6,147	11,110
	売上総利益	3,306	1,055	1,377	1,263	664	4,360	1,346	2,081	3,428
	営業利益	1,505	581	777	710	165	2,235	765	1,422	2,187

セグメント別売上高および売上総利益達成率

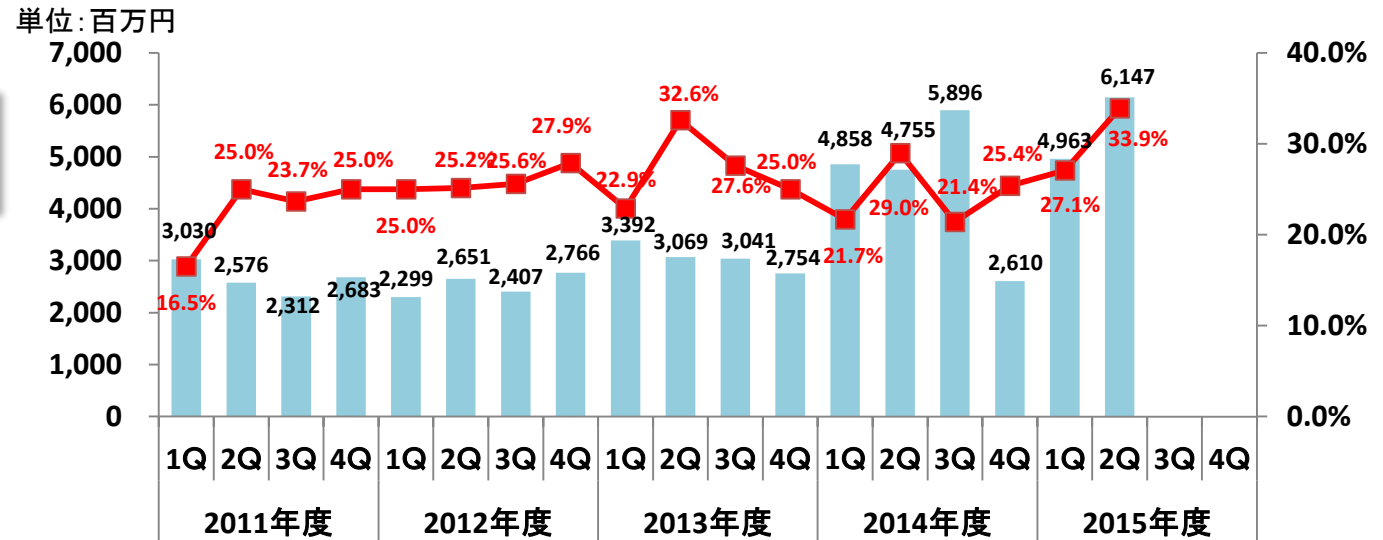
単位: 百万円

		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	進捗率
売上	不動産運用サービス	6,149	64.0%	11,791	95.9%	6,365	95.4%	7,086	63.8%	111.3%
	ストレージ運用	3,100	32.3%	7,339	59.7%	3,540	53.1%	3,572	32.2%	100.9%
	ストレージ流動化	1,618	16.8%	2,439	19.8%	1,781	26.7%	2,415	21.7%	135.6%
	駐車場	272	2.8%	204	1.7%	155	2.3%	159	1.4%	102.5%
	アセット	823	8.6%	1,103	9.0%	549	8.2%	585	5.3%	106.6%
	SOHO	324	3.4%	692	5.6%	333	5.0%	346	3.1%	104.1%
	その他	8	0.1%	12	0.1%	6	0.1%	6	0.1%	106.6%
	不動産再生・流動化サービス	3,464	36.0%	505	4.1%	305	4.6%	4,023	36.2%	1319.3%
合計	9,613	100.0%	12,296	100.0%	6,670	100.0%	11,110	100.0%	166.6%	
売上総利益	不動産運用サービス	1,927	79.2%	2,925	95.4%	1,617	94.2%	2,163	63.1%	133.8%
	ストレージ運用	871	35.8%	1,661	54.2%	873	50.9%	1,048	30.6%	120.1%
	ストレージ流動化	601	24.7%	615	20.1%	446	26.0%	721	21.0%	161.6%
	駐車場	46	1.9%	65	2.1%	31	1.8%	40	1.2%	127.2%
	アセット	302	12.5%	343	11.2%	152	8.9%	219	6.4%	144.3%
	SOHO	103	4.2%	226	7.4%	107	6.3%	125	3.7%	116.9%
	その他	1	0.1%	12	0.4%	6	0.4%	7	0.2%	127.9%
	不動産再生・流動化サービス	505	20.8%	140	4.6%	100	5.8%	1,264	36.9%	1264.7%
合計	2,432	100.0%	3,065	100.0%	1,717	100.0%	3,428	100.0%	199.6%	

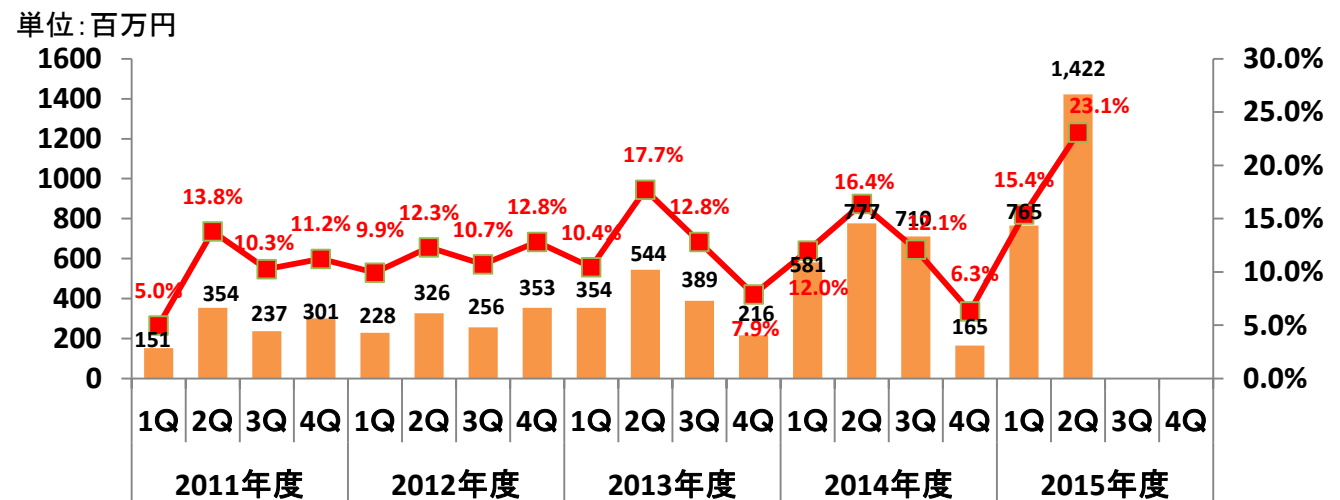
四半期別売上高および営業利益の推移

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



借入金早期返済手数料の発生に伴い営業外費用が増加、一方、固定資産売却益の減少により特別利益は減少

営業外収益
受取利息 6百万円

営業外費用
支払利息 30百万円
借入金早期返済手数料 161百万円

特別利益
固定資産売却益 18百万円

特別損失
固定資産除却損 2百万円

(単位:百万円)

段階利益	2014/3 1Q 会計	2014/6 2Q 会計	2014/6 2Q 累計	2015/3 1Q 会計	2015/6 2Q 会計	2015/6 2Q 累計	前年同期比 増減	前年同期比 増減率(%)
営業利益	581	777	1,359	765	1,422	2,187	828	61.0
営業外収益	14	4	19	20	13	33	14	77.7
営業外費用	45	75	120	18	220	238	117	97.3
経常利益	550	706	1,257	767	1,215	1,983	726	57.8
特別利益	104	4	108	8	16	25	△83	△76.8
特別損失	6	2	8	1	0	2	△6	△77.1
税引前四半期純利益	648	708	1,356	774	1,232	2,006	649	47.9
法人税等	44	63	107	79	487	566	458	424.6
法人税等調整額	147	209	357	147	△26	120	△236	△66.2
四半期純利益	456	435	891	548	771	1,319	427	48.0

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

2015/6末 ※()内は2014/12期末比

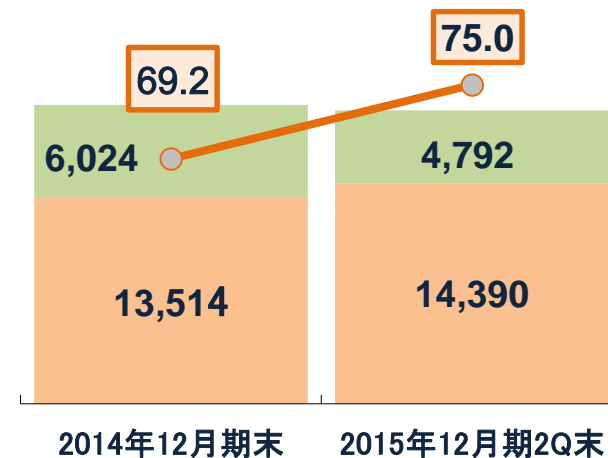
資 産 191.8億円 (△3.6億円)	負 債 47.9億円 (△12.3億円)	負債
	純資産 143.9億円 (+8.8億円)	純資産

(単位:百万円)	2014/12末	2015/6末
流動資産	10,115	9,161
固定資産	9,423	10,020
資産合計	19,539	19,182
流動負債	2,462	2,885
固定負債	3,561	1,906
負債合計	6,024	4,792
純資産合計	13,514	14,390

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 (%)



現金及び預金の増加 18.2億円
販売用不動産の減少 25.3億円

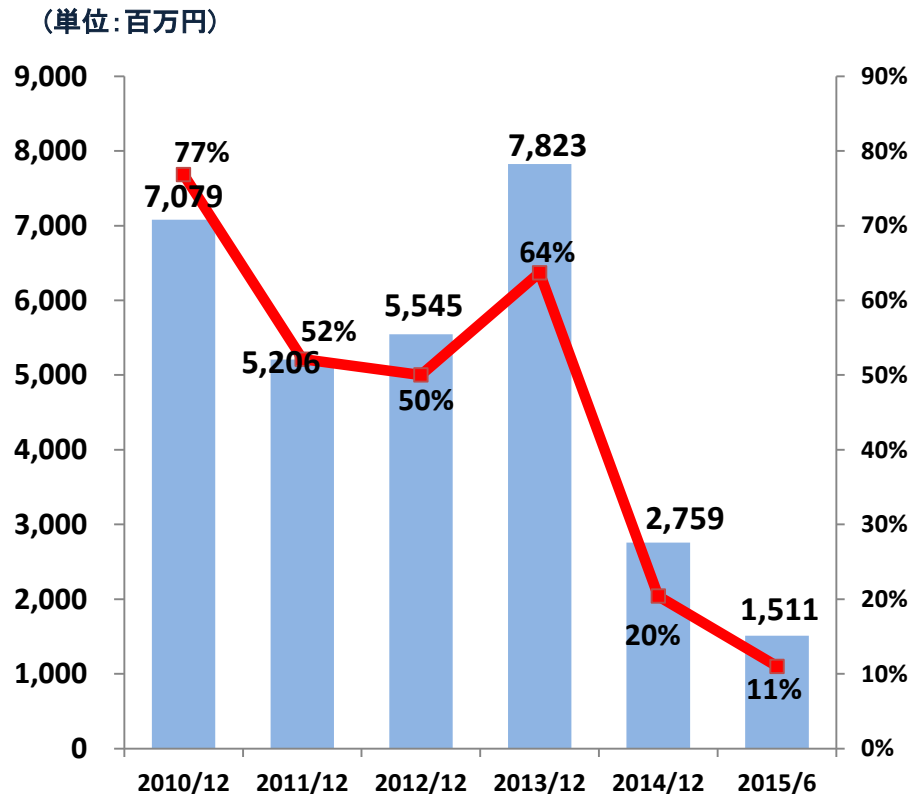
長期借入金の減少 15.6億円

四半期純利益の増加 13.2億円
配当金支払いによる減少 4.4億円

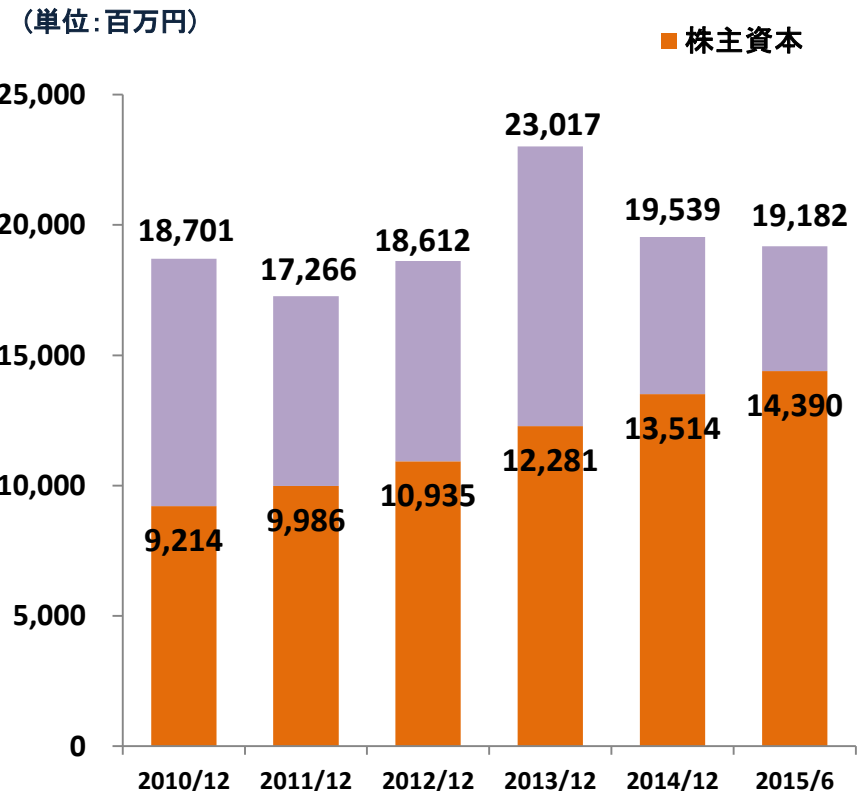
有利子負債、総資本と株主資本の推移

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



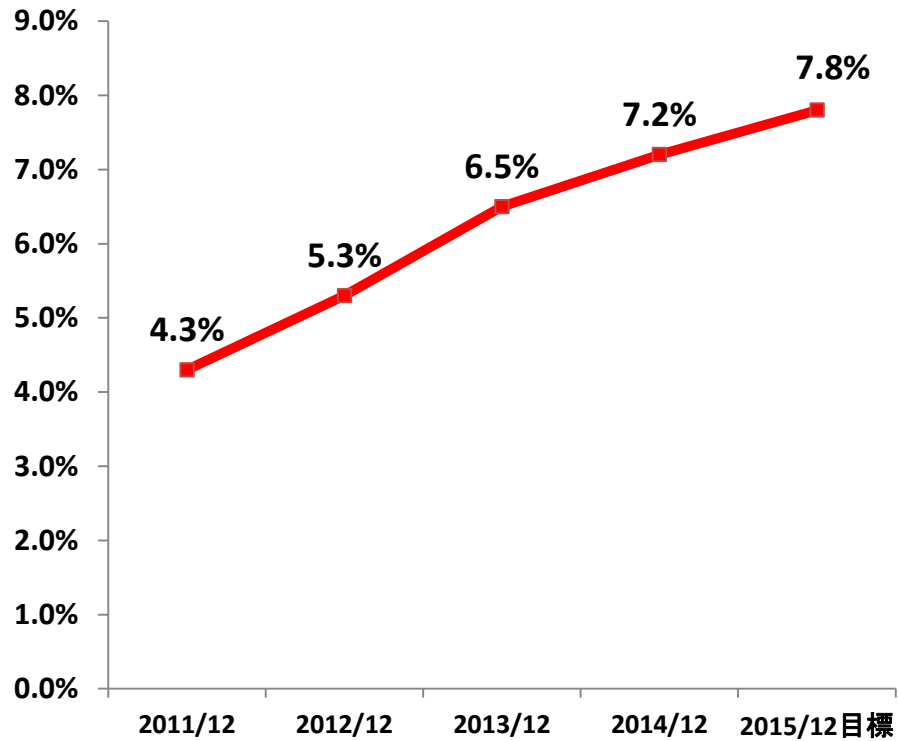
有形固定資産の取得による支出が増加するも、販売用不動産の売却利益の増加と長期借入金の返済による支出の減少により、現預金残高は増加

(単位:百万円)

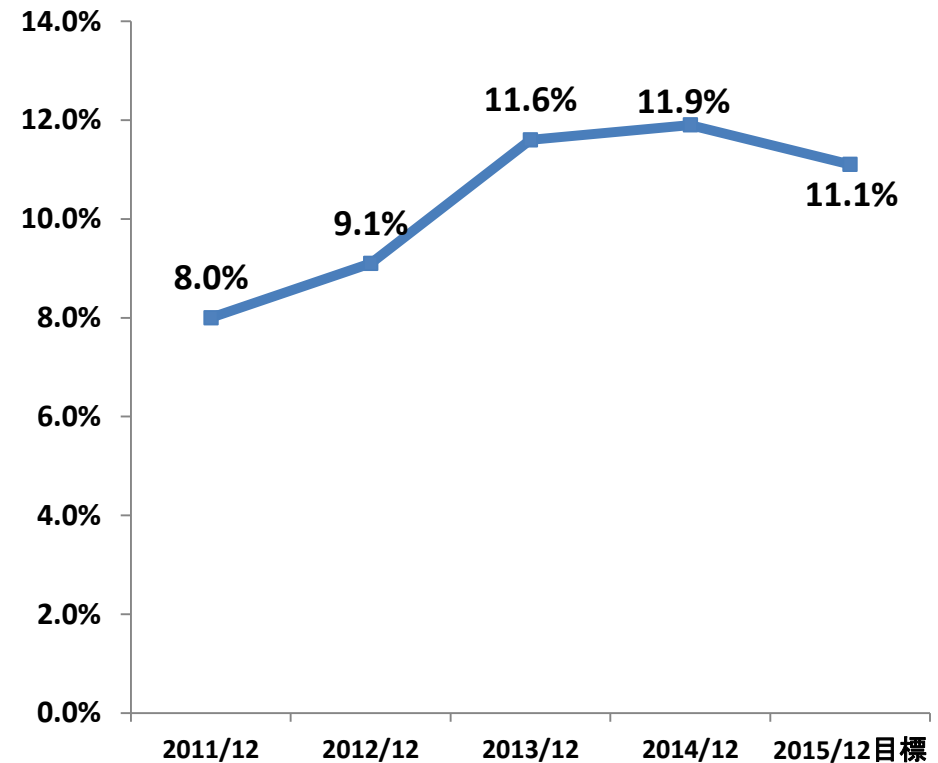
	2014年度 第2四半期	2015年度 第2四半期		
営業活動によるCF	4,291	4,265	税引前四半期純利益	20.1億円
			たな卸資産の減少額	26.7億円
投資活動によるCF	0	△761	有形固定資産の取得による支出	△7.1億円
財務活動によるCF	△2,519	△1,686	長期借入金の返済による支出	△17.6億円
			配当金の支払額	4.4億円
			短期借入金の純増減額	4.0億円
四半期末現金残高	5,364	7,248		

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

2015年12月期第2四半期 の総括

経常利益 前年同期比57.8%増
12.6億円(前期実績)⇒19.8億円(今期実績)

- ✓ **業績好調、上期上方修正**
- ✓ **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が貢献し、15.6%増**
- ✓ **営業利益61.0%増、経常利益57.8%増、四半期純利益48.0%増**

各事業への取り組みが順調に進展

- ✓ **ストレージ流動化が順調**
 - ✓ 出店、運用が順調に推移
 - ✓ ストレージは総室数59,802室まで増加
(2014年12月期末と比較し+6,238室)
- ✓ **不動産再生・流動化サービスが業績に貢献**
- ✓ ストレージの出店・募集に特化した地域拠点の出店を強化
 - ✓ 2月に仙台営業所を開設
- ✓ TV、雑誌などのメディアへの露出が増加し、ハローストレージの認知度が緩やかに向上

Part-III

下期の重点施策と 通期業績見通し

下期の重点施策① 環境変化への適応

✓ ストレージを取り巻く環境変化への適応

✓ 安全・安心への要請

⇒将来的な万一のリスクを考え、手当てすることに決定。
既存物件にも建築確認の対応を順次実施予定。

✓ ストレージ流動化ビジネスへの投資ニーズの高まり

⇒節税対策を検討する投資家からの注目度がアップ。
自己資金による出店を上回る結果に。



積み上がった資金は成長投資・基盤強化へ

下期の重点施策② 成長投資・基盤強化

✓ トランクルームの新規取り組み

「2×4トランク」を展開

- ✓ 用地を購入し出店
- ✓ 幅広い条件(立地、面積)での出店が可能
⇒エンユーザー層の拡大を見込む



✓ 基盤強化によるブランド力向上

積極的な現場メンテナンス

- ✓ 既存物件に看板・内装・外構などのメンテナンスを実施
⇒エンユーザー層の囲い込みを強化
- ✓ 現場の収益力の向上

下期の重点施策③ 出店と募集の効率化

✓ マーケティングの強化

✓ 出店基準を明確化

- ・エリア(商圈)を人口、所得層などの基準で特A~Cに分類
- ・出店候補地の立地を視認性、交通量などの基準で特A~Cに分類

【例】さいたま市は特Aのエリア(商圈)なので、
特A~Bの立地の候補地で出店可能

- ✓ 基準を明確化することにより効率的な土地探しが可能
- ✓ 出店基準を「勘」ではなく、データを活用してルール化・明確化

✓ システム導入

- ✓ セールスフォースによる営業の仕組み化
- ✓ レベニュー・マネジメントによるマーケティングの強化

下期の重点施策④ 人材教育

✓ 社員の能力向上の仕組化へ

- ✓ 「目的明確ワークシート」を活用、人事評価に組み込む
⇒社員一人ひとりが業務の目的を明確にすることで、
業務改善を継続して、全社員の能力の底上げを目指す
⇒社員の能力向上による全社的な業務効率化を実現
- ✓ エリアリンクマスターによる業務効率化の継続



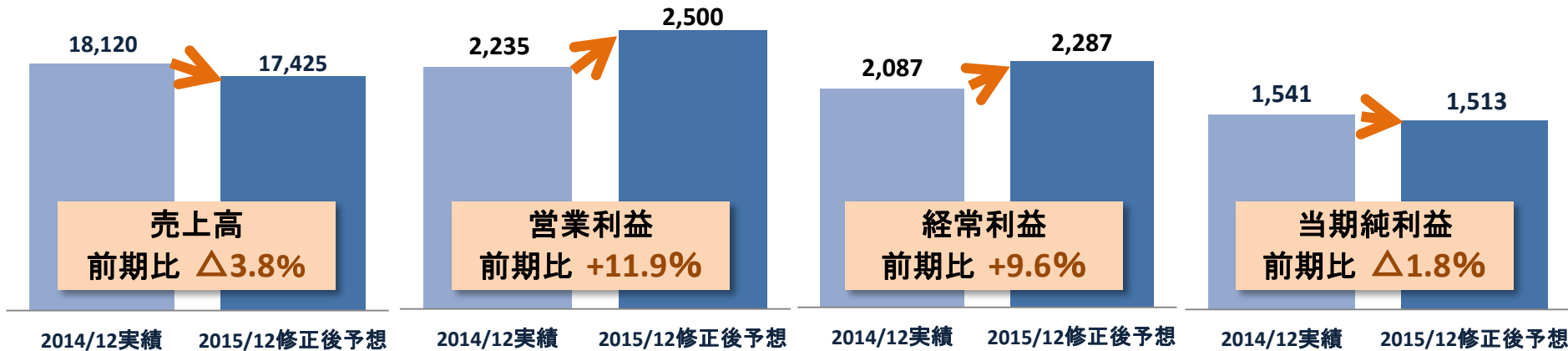
各取組みを継続し、今後2-3年で目標の実現を目指す

- ✓ 給与が平均の1.5倍
- ✓ 年間150日の休日
- ✓ 残業が少ない会社

通期業績見通し

期初予想を上方修正し、営業利益・経常利益は増益

単位：百万円



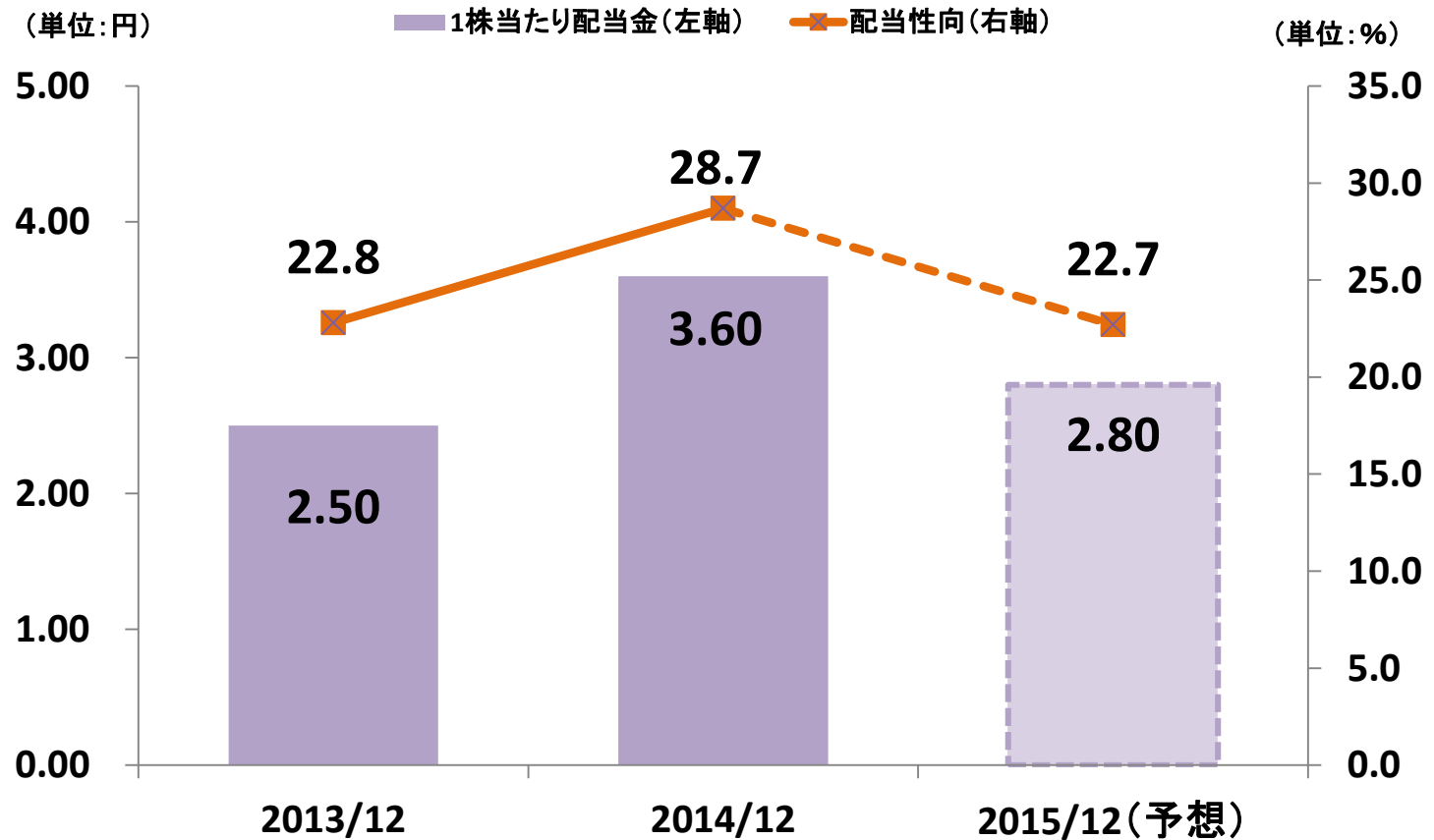
(単位：百万円)	2014年度		2015年度				前期比	
	実績(A)	(%)	修正前予想 [※]	(%)	上方修正後予想(B)	(%)	増減((B)-(A))	増減率
売上高	18,120	(100.0)	13,400	(100.0)	17,425	(100.0)	△695	△3.8%
営業利益	2,235	(12.3)	1,195	(8.9)	2,500	(14.3)	265	11.9%
経常利益	2,087	(11.5)	1,150	(8.6)	2,287	(13.1)	200	9.6%
当期純利益	1,541	(8.5)	797	(5.9)	1,513	(8.7)	△28	△1.8%
ROE(%)	11.9	—	4.8	—	11.1	—	△0.8pt	—
ROA(%)	7.2	—	3.4	—	7.8	—	0.6pt	—

※4月28日発表

配当及び配当性向

機動的な自社株買入れも視野に

1株当たり配当金及び配当性向



Part-IV 中期経営計画

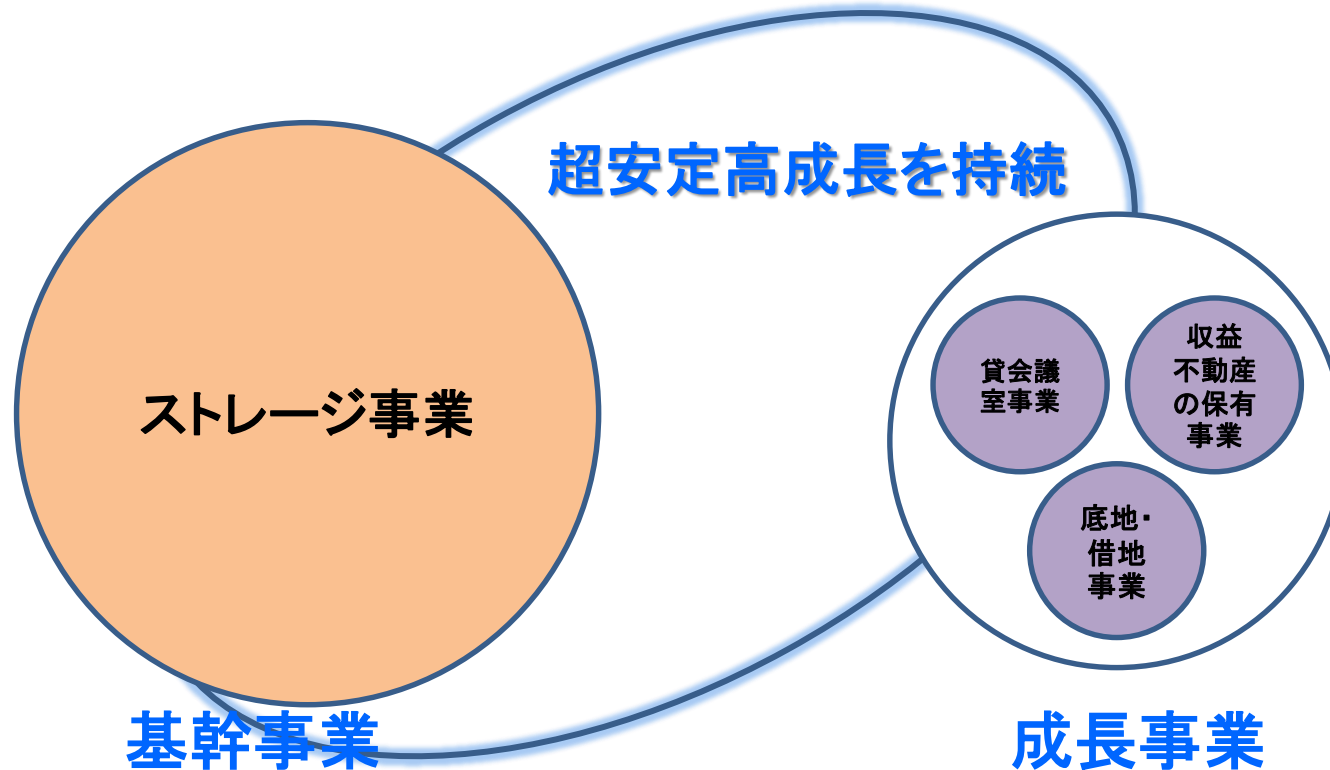
※Part-IV 中期経営計画の概要は2015年2月16日に発表しました。

ストレージ事業の圧倒的優位で高成長を実現

ストレージを基幹事業に、収益基盤の安定と高成長を実現

【理想の不動産モデル】

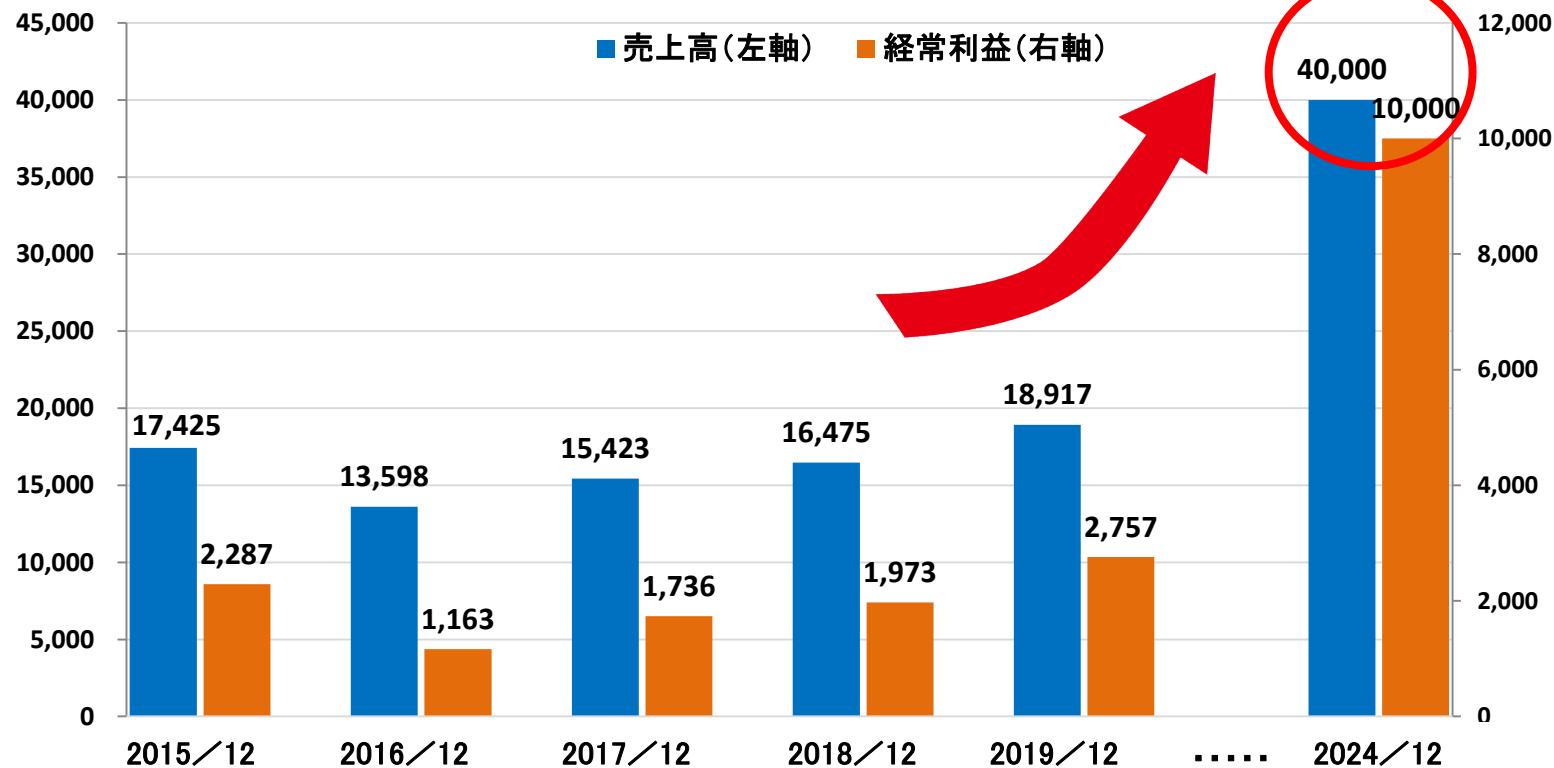
ストレージへの集中的な投資を本格化



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)

中期経営計画：主要重点施策①

ストレージ市場シェア50%をめざして

✓ 営業拠点の開設による出店の加速

- ✓ ストレージの出店に特化した地域拠点を2018年までに35拠点を開設予定

✓ 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
- ✓ 1棟ビル展開・LED看板の設置による認知度向上



LED看板

✓ 人材開発の推進

- ✓ 拠点開設、独立採算で将来の経営者を育成

中期経営計画：主要重点施策②

- ✓ M & Aを視野に入れた成長戦略
 - ✓ 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期間で拡大
 - ✓ 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
- ✓ 新機軸「エリアリンクコンサルティング」の展開
 - ✓ 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



- ✓ 10年後、経常利益100億円従業員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
- ⇒ 効率的な経営を目指す

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- V

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

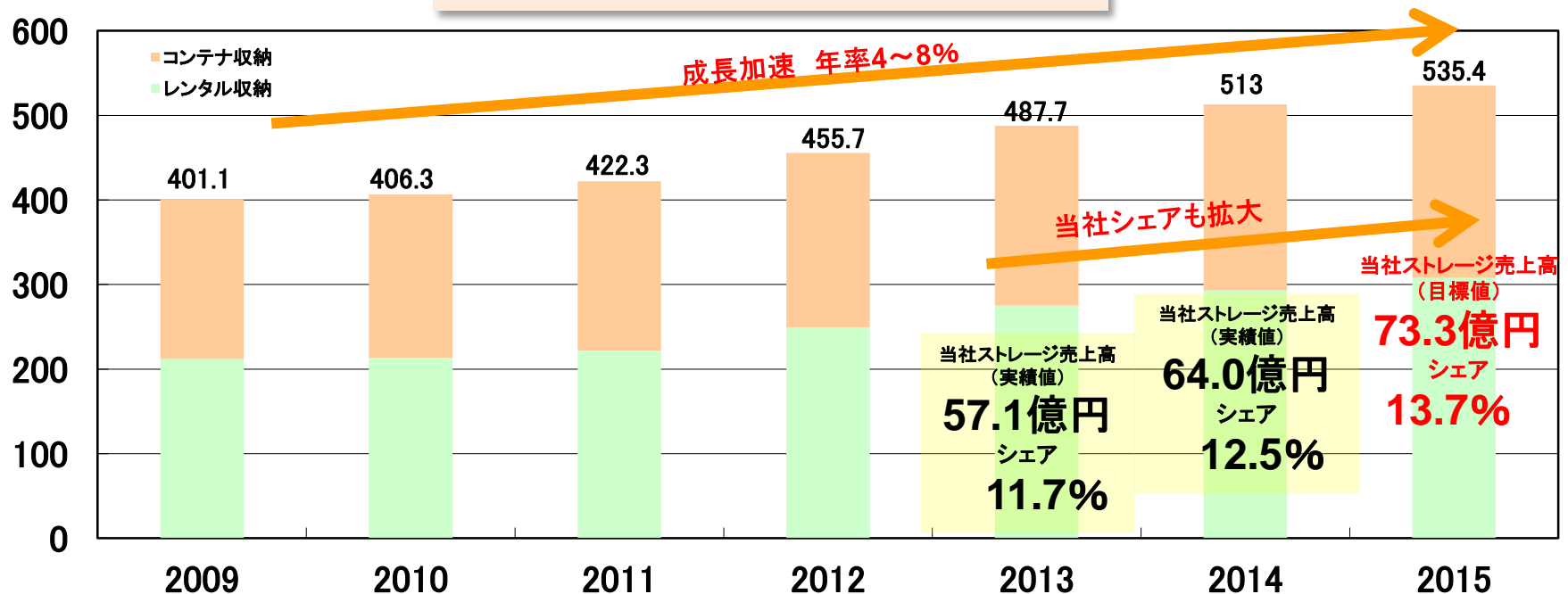
※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っており、2012年度以前の数値は遡及修正しています。

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)

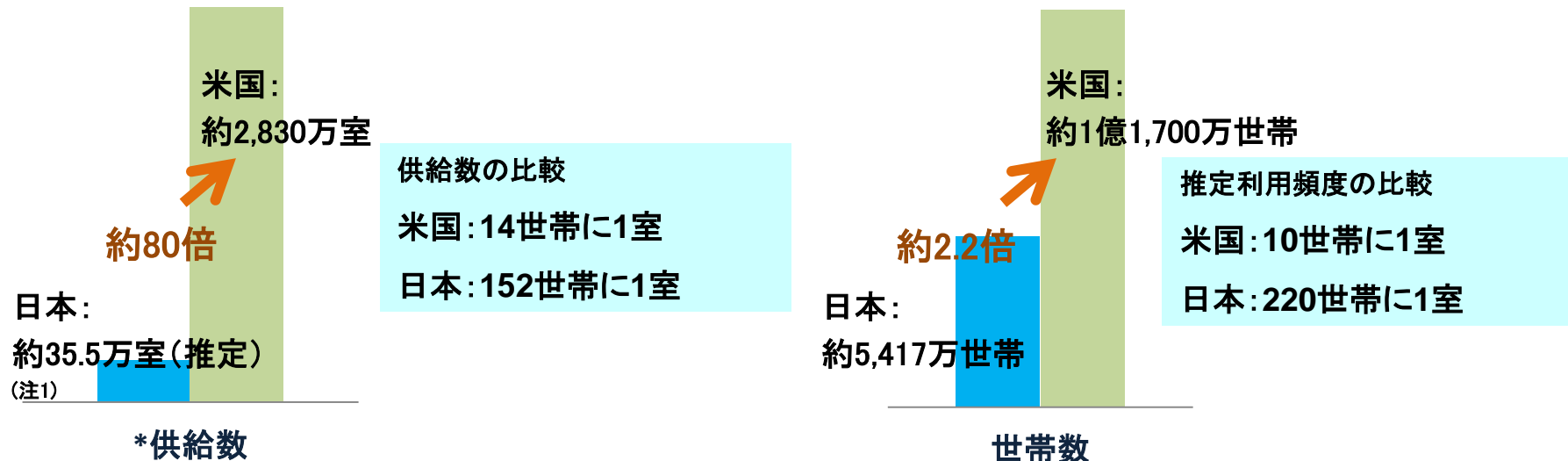


ストレージ事業②：市場規模予測（2）

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（2014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	2,396	1,435,686*	5.83%
2	エクストラスペース	1,072	714,082	2.90%
3	U ホール	1,262	477,675	1.94%
上位10社		5,773	3,267,596	15.53%
全体		6,753	3,821,350	100%

■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

●営業収益(Operating Revenue)

2,678億円(前年同期比10.8%増)

●当期純利益(Net income allocable to shareholders) 1,395億円(前年同期比 8.7%増)

参照: Annual Report2014より(1ドル=122円換算)

参照: Self Storage Almanac 2015

* 非公開のため、2012年度の室数より試算

■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%



2階建て



複合1階建て



ゲート付き



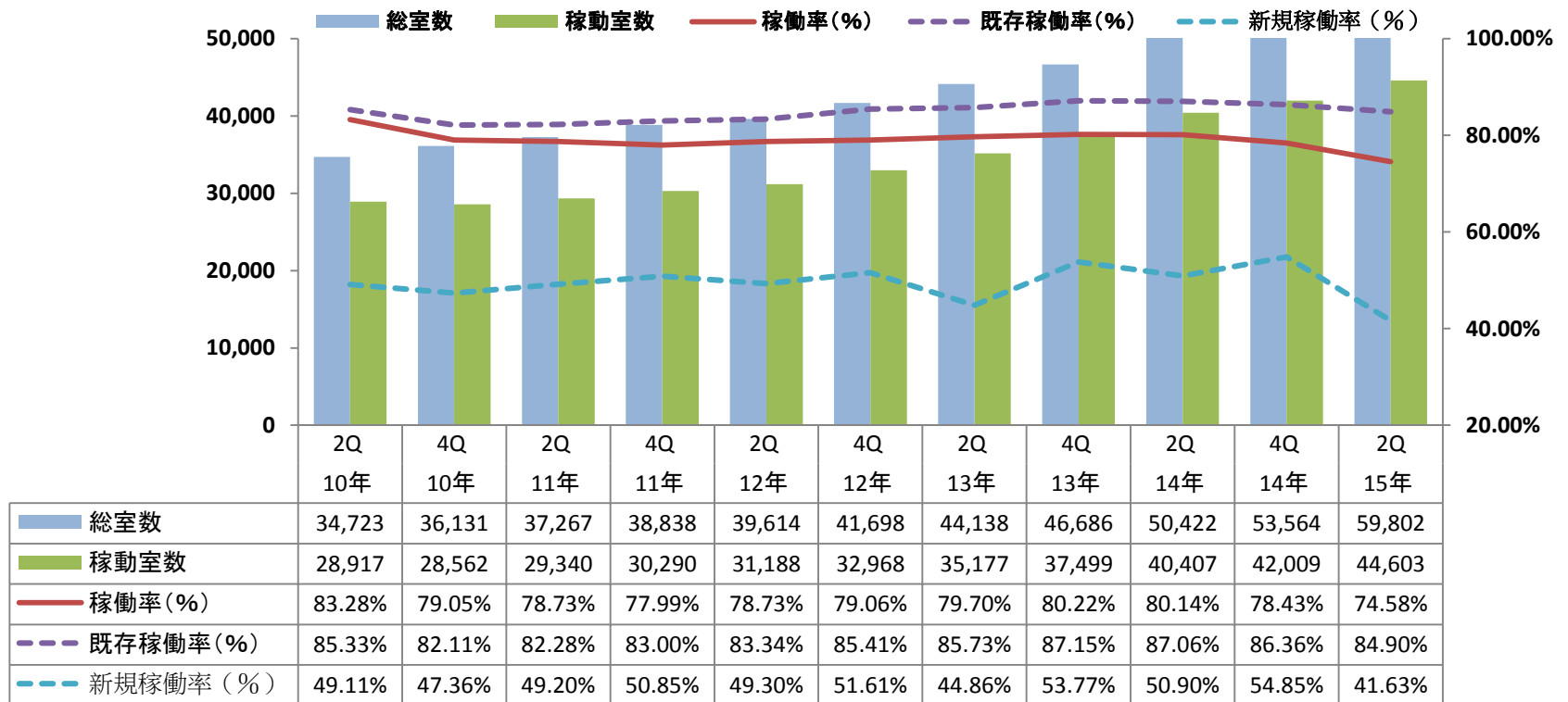
1階建て

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2四半期時点で6,423室の出店と185室の撤退で前期末比6,238室の純増。

総室数、稼働室数、稼働率の推移



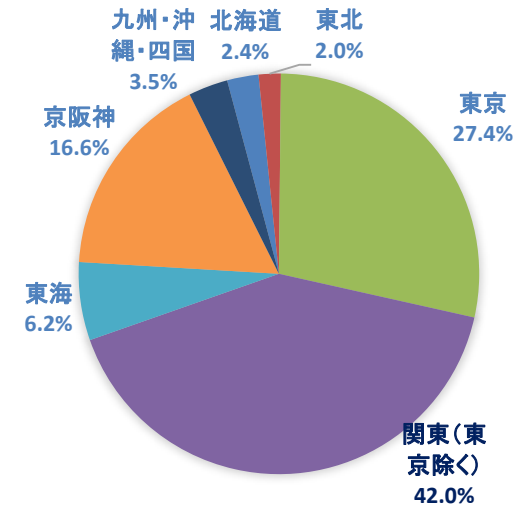
※オープンから2年以上経たものは「既存」、2年未満は「新規」

ストレージ事業⑤：地域別出店状況

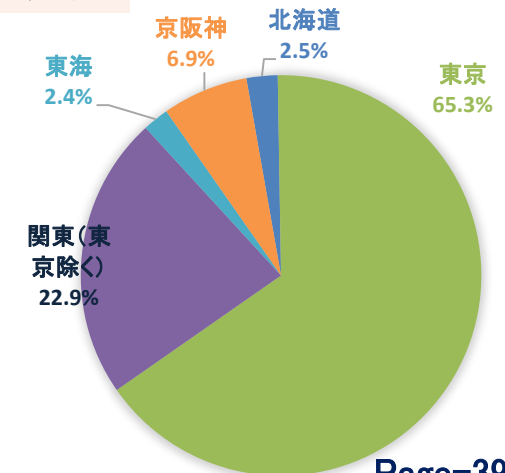
全国35拠点(オフィス・営業所)を開設、国内シェア50%をめざし、出店を加速

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	2.42%
宮城	861	-	861	1.44%
茨城	292	-	292	0.49%
栃木	83	-	83	0.14%
群馬 ^{NEW}	112	-	112	0.19%
埼玉	5,719	815	6,534	10.93%
千葉	7,821	320	8,141	13.61%
東京	11,778	10,941	22,719	37.99%
神奈川	4,049	2,694	6,743	11.28%
岐阜	265	-	265	0.44%
静岡	356	-	356	0.60%
愛知	1,897	345	2,242	3.75%
三重	154	50	204	0.34%
京都	900	154	1,054	1.76%
大阪	2,989	962	3,951	6.61%
兵庫	2,683	47	2,730	4.57%
奈良	554	-	554	0.93%
和歌山 ^{NEW}	27	-	27	0.05%
香川 ^{NEW}	45	-	45	0.08%
福岡	863	-	863	1.44%
熊本	48	-	48	0.08%
大分	26	-	26	0.04%
鹿児島	372	-	372	0.62%
沖縄	134	-	134	0.22%
合計	43,052	16,750	59,802	100.00%

コンテナ



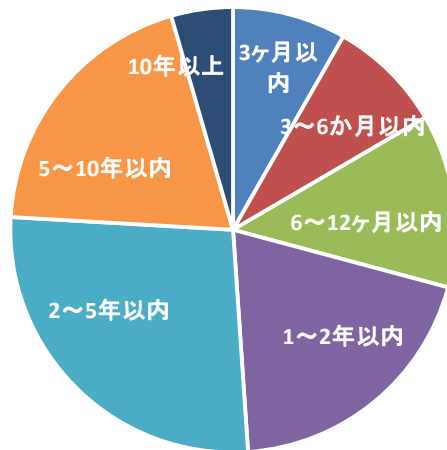
トランク



ストレージ事業⑥:ユーザー分析

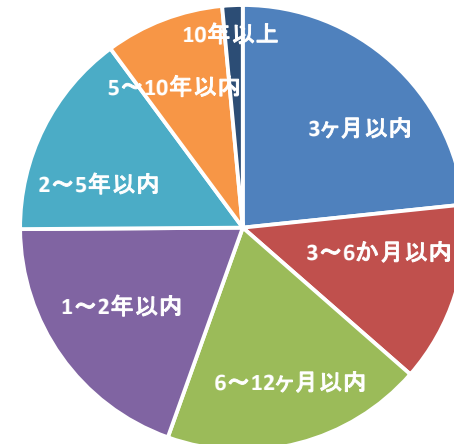
- 契約者の顧客の平均利用期間は3年2ヶ月 (2015年6月時点)
- 解約までの平均利用期間は1年10ヶ月 (2014年実績)
- 月額使用料平均はコンテナタイプ11,250円、トランクタイプ12,500円

契約者の利用期間の分布



※調査対象:2015年6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:2014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)



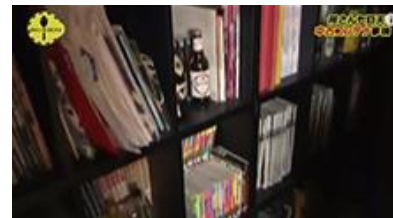
高松郷東町(香川県)

※ 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



10月8日のテレビ朝日「スーパーJチャンネル」で特集されました。



7月2日のNHK「所さん！大変ですよ」で紹介されました。



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

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

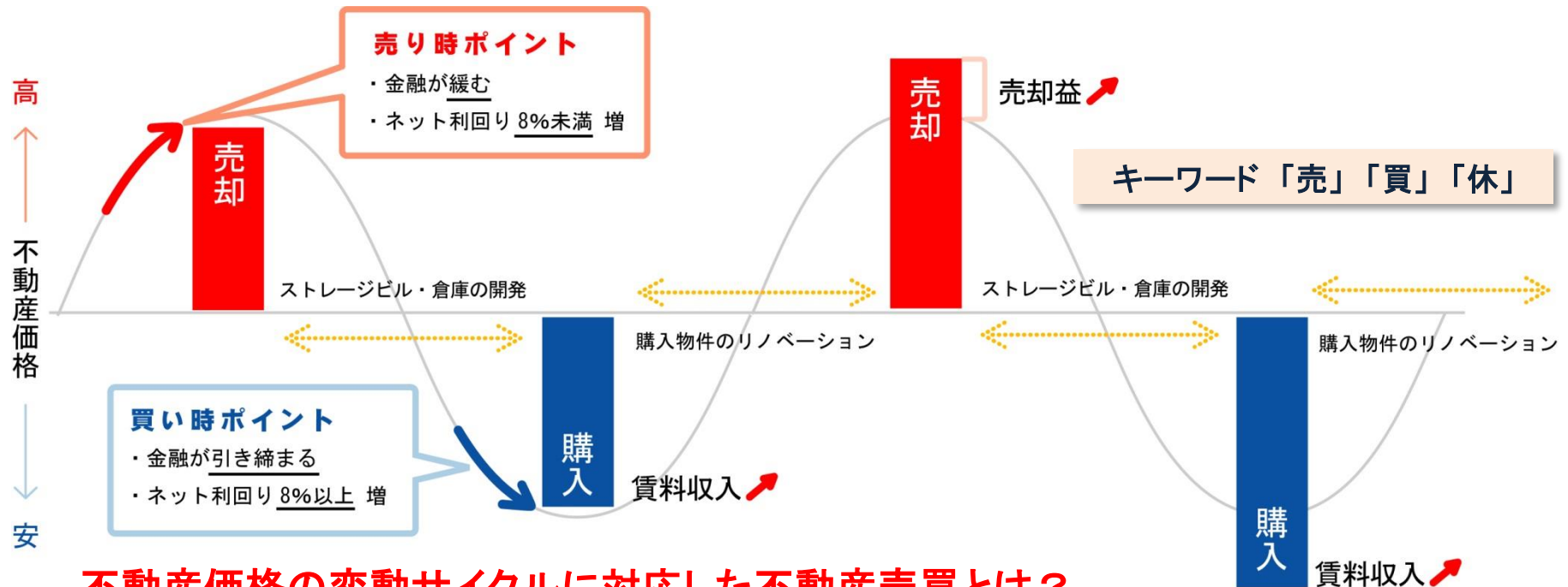
- ✓ **業界No. 1**を目指し、「ハロー貸会議室」を全国展開、新たな収益基盤に
 - ・2006年より、中小のオフィスビルや空きテナントを活用した貸会議室サービスを東京、横浜、大阪で展開
 - ・2013年12月に大阪、2014年1月に名古屋に出店。今後、地方中核都市へ出店
 - ・従来の出来高制の出店だけでなく、条件の良い物件を借上げて出店する



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

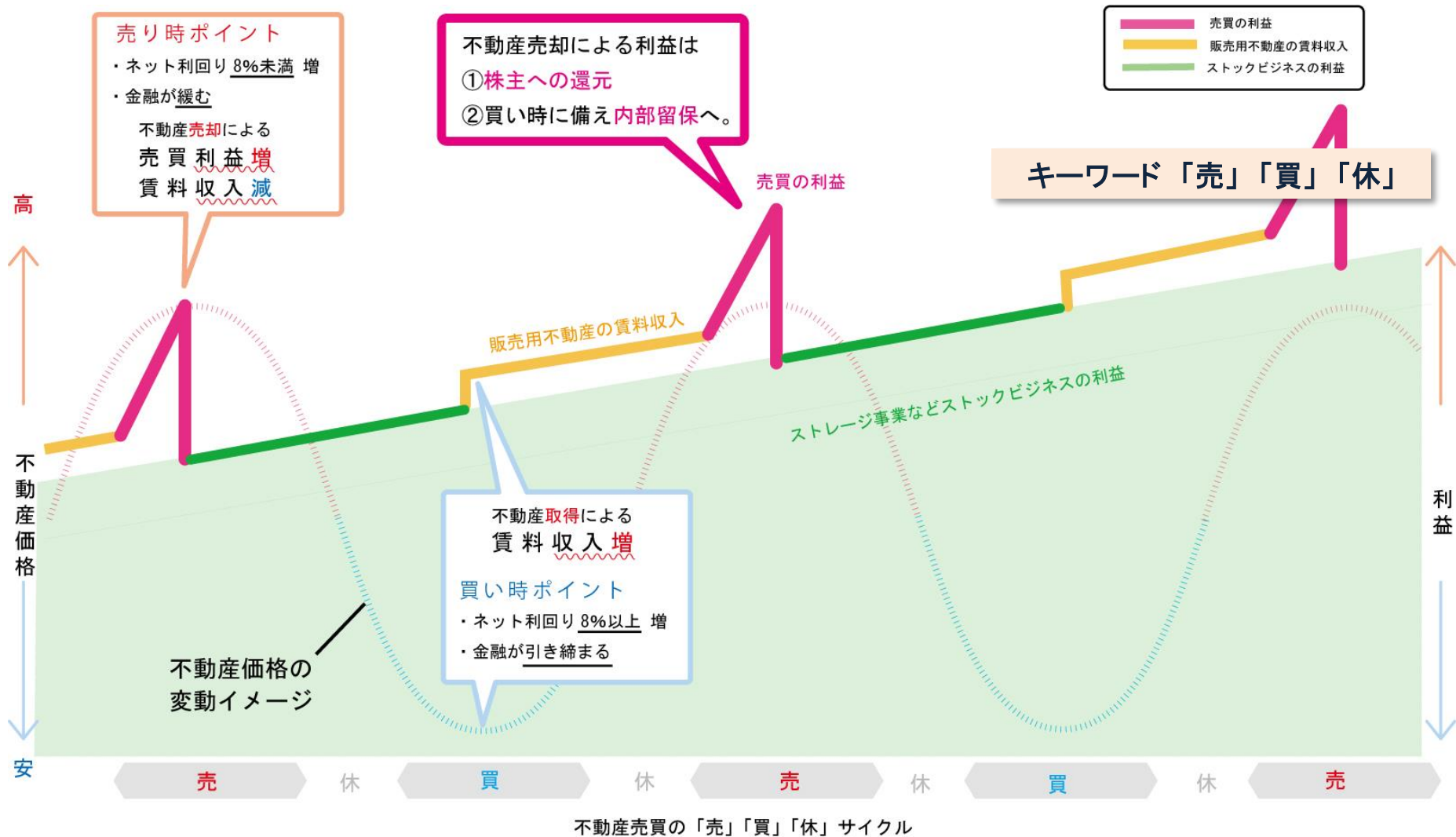


不動産価格の変動サイクルに対応した不動産売買とは？

- 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

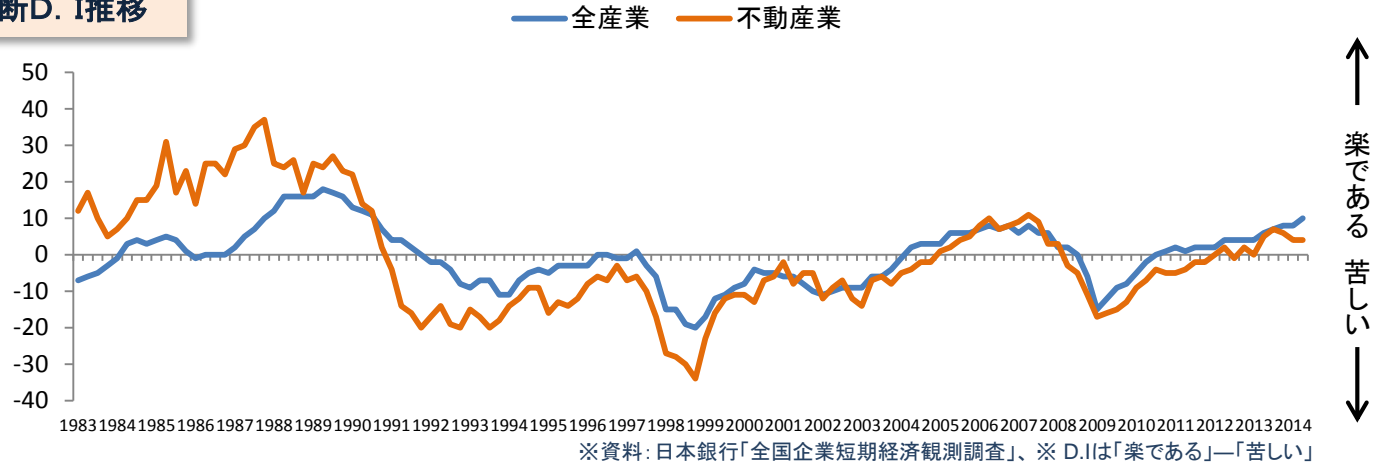
当社の収益イメージ



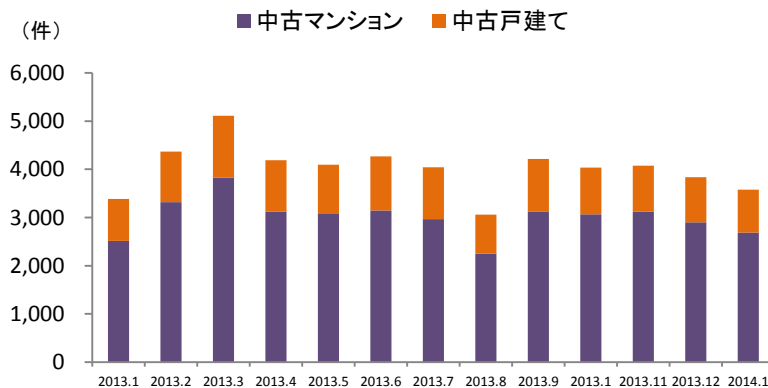
理想の不動産業モデル③

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

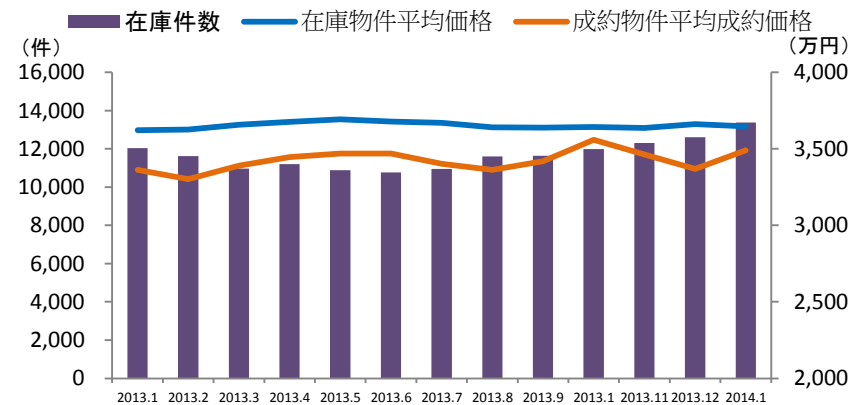


【首都圏】中古マンション・流通戸建て成約件数の推移



※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"> ✓ 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>

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月入社実績10名

業務効率化を図る仕事術
エリアリンクマスター

経営方針・行動指針浸透
のため
エリアリンク教本

自発的な提案を評価する
チップ制度

自発的な成長を促す
人事評価制度

志望業種を超えた学生が参加
プレセミナー

入社前にエリアリンクマスター
を取得
内定者研修

1年目からチャンス
営業所長抜擢

優秀な人材の
確保・育成

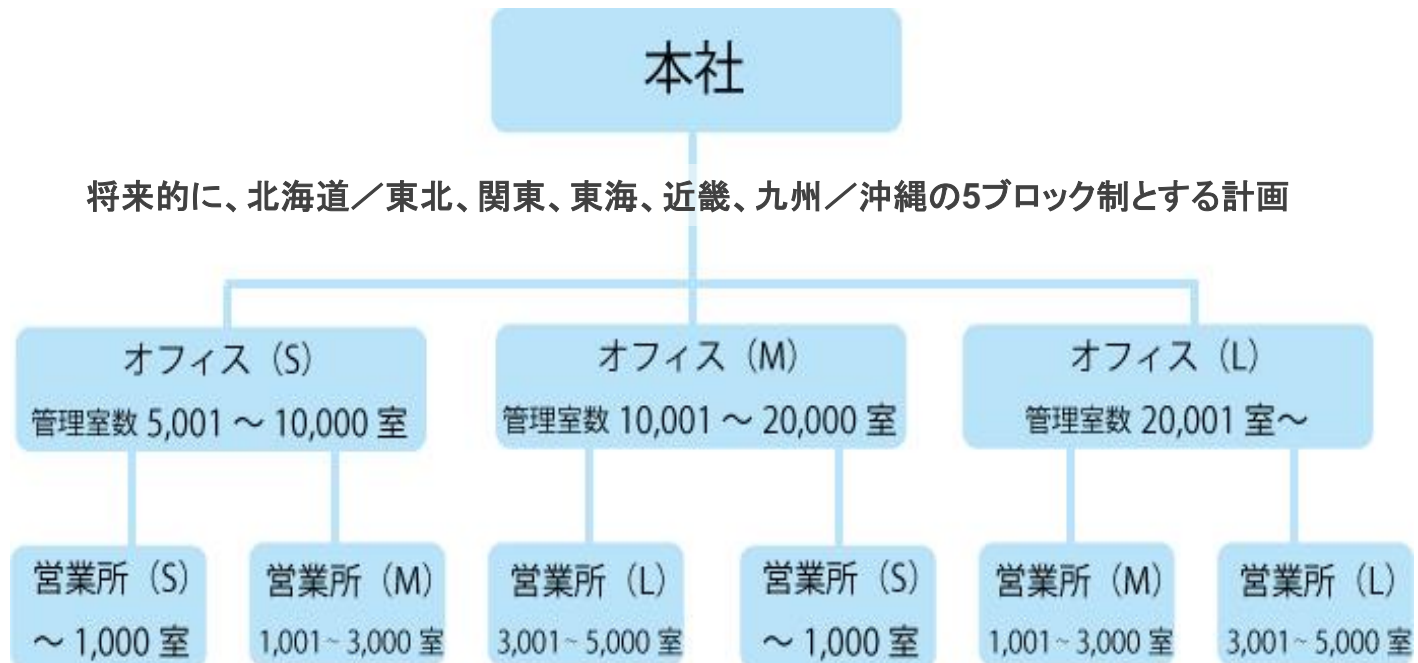
独立採算で
部署、オフィス、営業所
を統括

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**

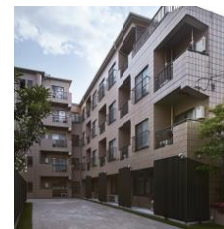
不動産売買事業:戦略と施策

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

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
神田BMビル	東京都千代田区	本社、店舗、事務所	1,010
銀座6丁目出井ビル	東京都中央区	店舗	884
神田共同ビル	東京都千代田区	事務所	879
ベストイン近江八幡	滋賀県近江八幡市	ホテル	447
ベストイン鹿島	茨城県神栖市	ホテル	384
ベストイン魚津	富山県魚津市	ホテル	285
ベストイン八日市	滋賀県東近江市	ホテル	274
ベストイン甲府	山梨県甲府市	ホテル	263
ハローストレージ町田	東京都町田市	ストレージ	254
ハローストレージ下井草	東京都杉並区	ストレージ	181

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