

We supply the best use of space.

2018年12月期第3四半期 決算説明会資料

2018年11月1日

Exciting Company 感動とワクワク

エリアリンク株式会社

 **Arealink** 証券コード: 8914

**Part- I . 2018年12月期第3四半期 決算概況／
2018年12月期 業績見通し**

Part- II . 中計経営計画／重点施策

Part- III . 参考資料

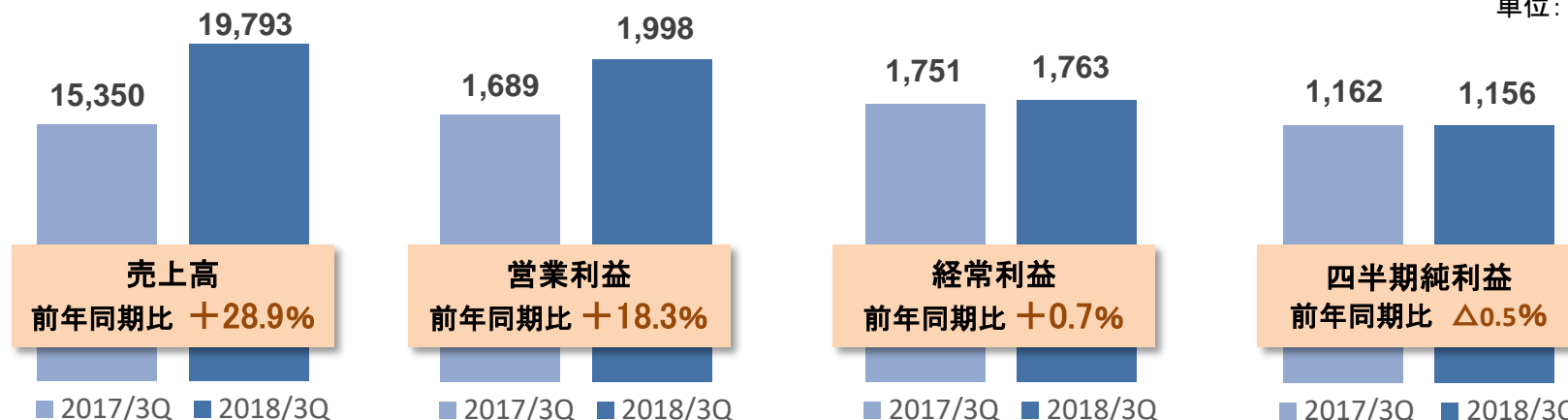
Part- I

2018年12月第3四半期期決算概況 ／2018年12月期業績見通し

2018年12月期第3四半期の概況

ストレージ事業、底地事業ともに計画通りに進捗し、増収増益

単位：百万円



(単位：百万円)	2017年度3Q		2018年度3Q		前年同期比		2018年度通期		
	実績	(%)	実績	(%)	増減	増減率	計画	(%)	進捗率
売上高	15,350	(100.0)	19,793	(100.0)	4,442	(28.9)	30,000	100.0%	(66.0)
売上原価	11,221	(73.1)	15,031	(75.9)	3,809	(33.9)	—	—	—
売上総利益	4,128	(26.9)	4,762	(24.1)	633	(15.3)	—	—	—
販売費及び一般管理費	2,439	(15.9)	2,763	(14.0)	324	(13.3)	—	—	—
営業利益	1,689	(11.0)	1,998	(10.1)	308	(18.3)	3,000	10.0%	(66.6)
経常利益	1,751	(11.4)	1,763	(8.9)	12	(0.7)	2,870	9.5%	(61.4)
四半期純利益	1,162	(7.6)	1,156	(5.8)	△6	(△0.5)	1,855	6.1%	(62.3)

各事業の取り組みが順調に進展し、増収増益

- 土地付きストレージの出店は累計49棟まで増加(17年12月期末比+28棟)
⇒土地付きストレージ累計19棟売却(前年同期9棟)
- ストレージ出店総室数87,870室まで増加(17年12月期末比+6,315室)
⇒屋外コンテナ、土地付きストレージともに順調に出店拡大
- 底地(土地権利整備)事業は順調に進捗
⇒二桁増収増益(前年同四半期比 売上58.4%増、営業利益11.4%増)

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、土地付きストレージ)
- ・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)



ハローストレージ(駐車場付)



保有物件のアセットマネジメント



SOHO(ハローオフィス)

不動産再生・流動化サービス

- ・土地権利整備事業(底地)

不動産運用サービス、不動産再生・流動化サービスとも増収増益

単位:百万円

			2017年度3Q		2018年度3Q		前年同期比	
			実績	利益率	実績	利益率	増減	増減率
	ストレージ 運用	売上高	7,351	—	8,314	—	963	13.1%
		売上総利益	1,921	26.1%	1,933	23.2%	12	0.6%
		営業利益	1,316	17.9%	1,160	14.0%	△155	△11.8%
	ストレージ 流動化	売上高	5,023	—	7,682	—	2,660	53.0%
		売上総利益	1,171	23.3%	1,616	21.0%	446	38.1%
		営業利益	515	10.3%	939	12.0%	425	82.5%
	その他 不動産運用 サービス	売上高	1,497	—	1,454	—	△43	△2.8%
		売上総利益	519	34.7%	585	40.2%	66	12.8%
		営業利益	395	26.4%	447	30.7%	52	13.4%
不動産運用 サービス 合計	売上高	13,873	—	17,452	—	3,580	25.8%	
	売上総利益	3,612	26.0%	4,136	23.7%	525	14.5%	
	営業利益	2,226	16.1%	2,548	14.6%	323	14.5%	
不動産再生・ 流動化サービス	売上高	1,476	—	2,338	—	863	58.4%	
	売上総利益	516	35.0%	623	26.6%	108	20.9%	
	営業利益	382	25.9%	424	18.1%	44	11.4%	
その他	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△919	—	△976	—	△57	—	
合計	売上高	15,350	—	19,792	—	4,443	28.9%	
	売上総利益	4,128	26.9%	4,760	24.1%	633	15.3%	
	営業利益	1,689	11.0%	1,997	10.1%	309	18.3%	

銀行借入れによる支払手数料が増加
営業外費用の増加により四半期純利益の微減につながる

営業外収益
移転補償金

22百万円

営業外費用
支払利息
支払手数料

76百万円
151百万円

特別利益

固定資産売却益 16百万円

特別損失

固定資産除却損 5百万円

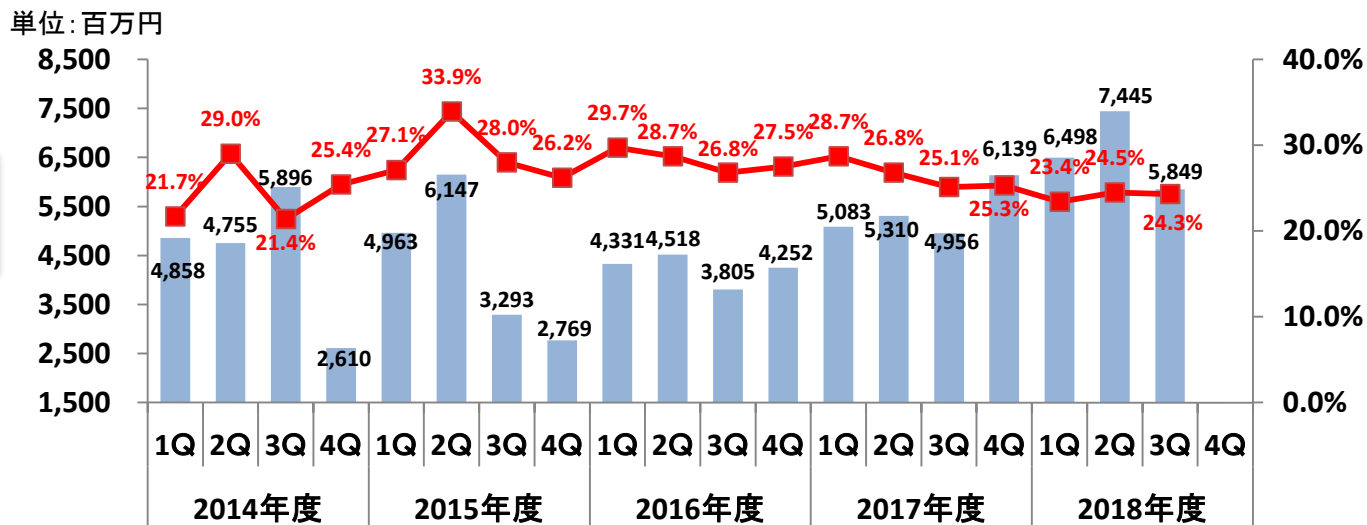
(単位:百万円)

段階利益	2017年12月度 3Q	2018年12月度3Q	前年同期比(%)
営業利益	1,689	1,998	(18.3)
営業外収益	123	48	(△60.9)
営業外費用	61	273	(344.7)
経常利益	1,751	1,763	(0.7)
特別利益	35	19	(△46.8)
特別損失	35	8	(△75.2)
税引前当期純利益	1,751	1,773	(1.3)
法人税等	571	576	(0.9)
法人税等調整費	17	42	(149.1)
四半期純利益	1,162	1,156	(△0.5)

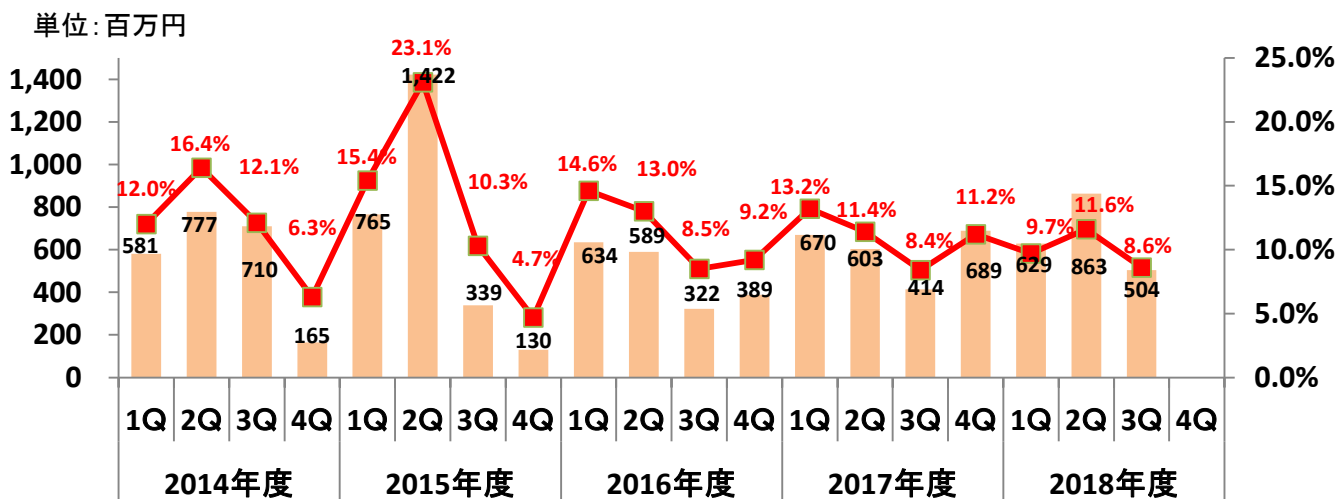
四半期別 売上高と営業利益の推移

売上高、営業利益、各利益率とも計画通り

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

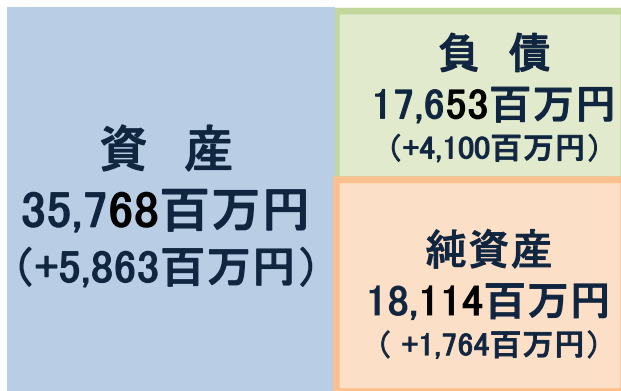


財務状況

強固な財務体質を維持

財務状況

2018/9末 ※()内は2017/12期末比

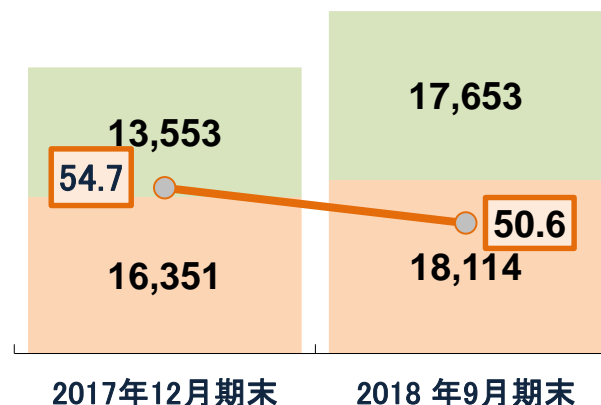


(単位:百万円)	2017/12末	2018/9末
流動資産	17,532	23,512
固定資産	12,372	12,255
資産合計	29,904	35,768
流動負債	5,691	5,736
固定負債	7,861	11,917
負債合計	13,553	17,653
純資産合計	16,351	18,114

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 10.7億円
 販売用不動産の増加 14.0億円
 仕掛販売用不動産の増加 35.9億円

社債の増加 2.9億円
 長期借入金増加 38.0億円
 工事未払金の減少 △3.7億円
 未払法人税等の減少 △3.6億円

新株予約権の権利行使および株式の発行による資本金の増加 5.4億円
 資本準備金の増加 5.4億円
 利益剰余金の増加 6.7億円

不動産運用サービスは売上高が前期比41.3%増と
 順調に推移する見通し。底地の売買も維持。

	2017年12月度		2018年12月度		前期比	
	実績	(%)	予想	(%)	増減	増減率
(単位:百万円)						
売上高	21,489	(100.0)	30,000	(100.0)	8,511	39.6%
不動産運用サービス	19,619	—	27,730	—	8,110	41.3%
不動産再生・流動化サービス	1,869	—	2,270	—	400	21.4%
営業利益	2,379	(11.0)	3,000	(10.0)	621	26.1%
不動産運用サービス	3,133	—	3,724	—	590	18.9%
不動産再生・流動化サービス	464	—	604	—	139	30.1%
本部(消去及び全社)	△1,218	—	△1,328	—	△110	9.1%
経常利益	2,441	(11.3)	2,870	(9.5)	429	17.6%
当期純利益	1,547	(7.1)	1,855	(6.1)	308	19.9%
1株当たり当期純利益(円)	126.1	—	151.2	—	25.1	19.9%

※ストレージ事業は以下のセグメント区分の「不動産運用サービス」に属します。

※1株当たり当期純利益につきましては、前期末の株式数をもとに算出しております。

配当性向30%をめどに安定配当を継続

1株当たり配当金及び配当性向

	2017年12月度	2018年12月度(予想)
1株当たり配当金	40円	46円
配当性向	31.7%	30.4%

Part- II

中期経営計画と 下期重点施策

今後、不動産投資における新たな選択肢として ストレージの普及が進むと考えます

アパート経営

現況	△ 空室率悪化で自己破産する家主が増加
市場	△ 飽和状態にある賃貸住宅市場
将来性	× 日本の人口は増えていないのに 2016年は貸家着工40万戸超
需給	× 需給悪化で家賃下落も
バブル	× 空室増バブル懸念も
修繕費	× 将来的に発生し家賃が消える
原状回復	× 経年劣化は敷金から引けずオーナー負担
手数料	× 借り手市場で客付けのたびに仲介会社へ手数料支払い
トラブル	△ 入居者からのクレームなど物質的・心理的負担がある
賃料	× 築年数で検索されるマーケットのため経年により下落
安定性	△ 一括借り上げでも2年毎の賃料見直しが一般的

トランクルーム投資

○ 海外では不動産のジャンルとして確立 (REITも上場)
○ 狭い日本の住宅事情により普及率UP
◎ これから広がっていく事業
○ 用途地域の制限があり簡単に出店できない
○ 当社では20年以上前から手掛けている
◎ 建物の経年劣化の進行が遅い
○ オーナー負担なし
○ インターネットと現地反響から契約のため仲介手数料負担なし
○ 人が住む訳では無く管理体制も整っているため起こりにくい
○ 築年数は聞かれず経年では下がりにくい
○ 10年間固定賃料で安定した収入を実現

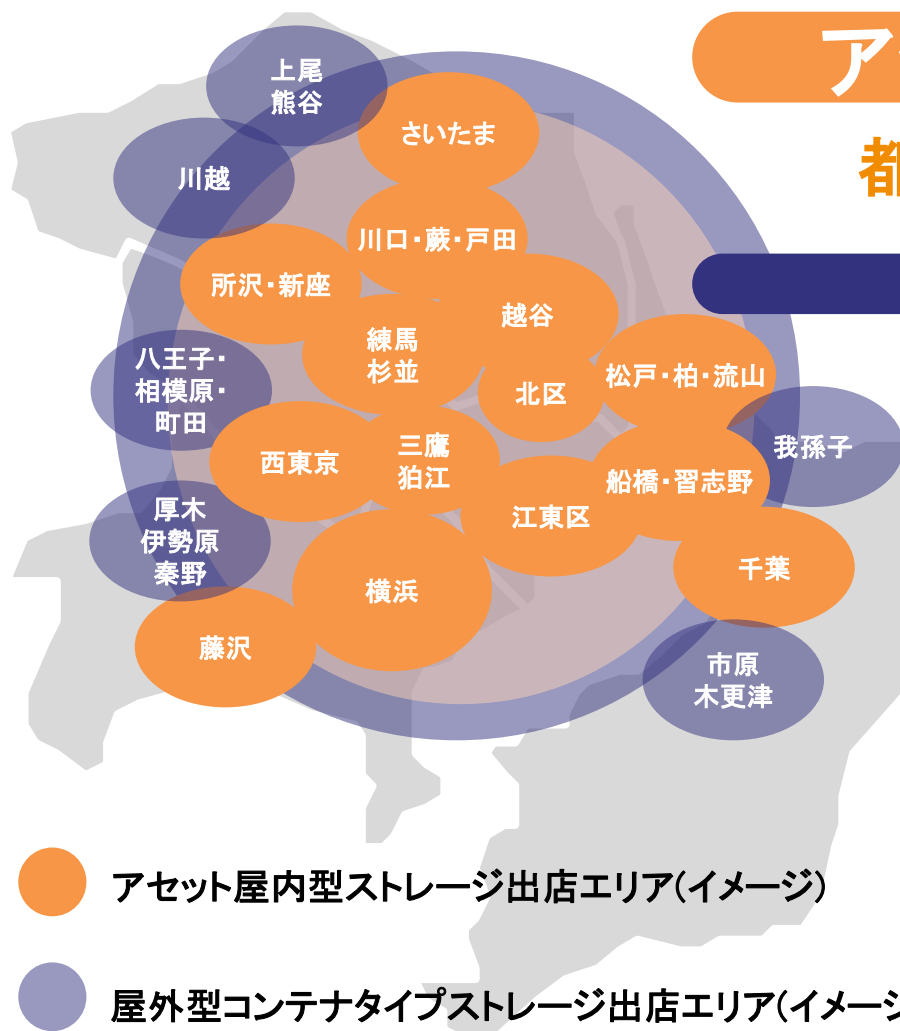
ストレージ事業への集中

アセット屋内型ストレージ

都市部の住宅街へ出店を加速

屋外型コンテナタイプストレージ

都市部の郊外へ継続出店



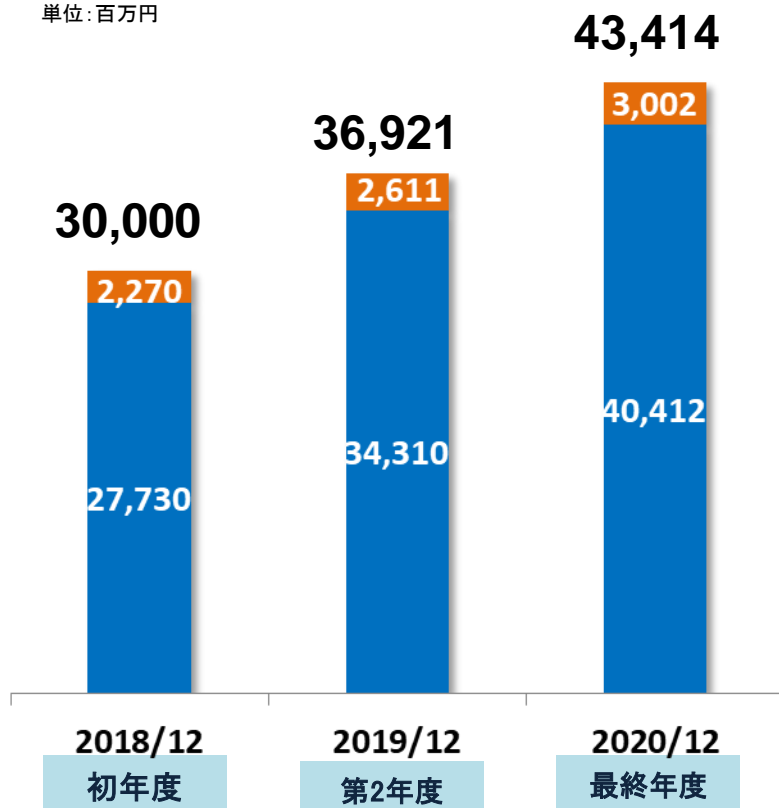
お客様ニーズの
高いエリアへの
出店強化

全事業営業利益は30%近い成長を継続

全事業 売上高

- 不動産再生流動化サービス
- 不動産運用サービス

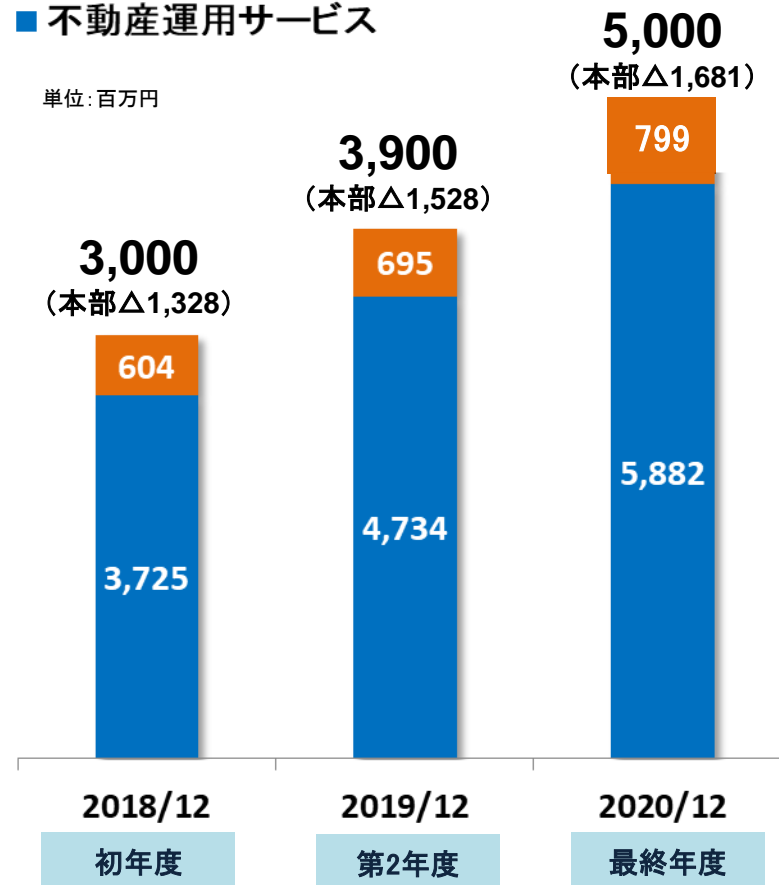
単位：百万円



全事業 営業利益

- 不動産再生流動化サービス
- 不動産運用サービス

単位：百万円



出口戦略の強化と事業戦略の多様化

- 国内初のストレージ(レンタル収納)REIT組成を目指し準備室を設置。
 - その後、100%子会社であるエリアリンクアセットマネジメント株式会社(仮称)を設立したうえで行政庁の認可等の取得準備を開始。取得後は私募REITを設立
- 組成規模: 約200～300億円
組成時期: 2022年目処
- 私募ファンドの出口戦略、事業戦略の多様性の確保を目指す。

■ 米国市場の状況 (2016年度)

	会社名	店舗数	室数	シェア(店舗数)
1位	パブリックストレージ	2,310	N/A*	5.5%*
2位	エクストラスペース	1,412	946,406	3.4%
3位	キューブスマート	762	513,234	1.8%
	上位6社(上場企業)合計	7,005	2,620,081	16.7%



米国シェア1位のパブリックストレージ

参照: Self Storage Almanac 2017
*パブリックストレージ社の室数は非公開のため、除外して計算

1972年創業(創業46年)、S&P 500 及び FT Global 500 採用銘柄

営業収益(Operating Revenue)

2,842億円 (前年同期比7.5%増)

当期純利益(Net income allocable to shareholders)

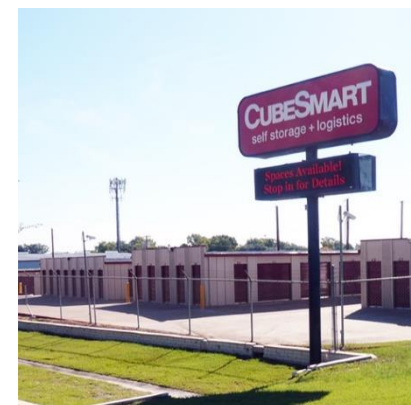
1,613億円 (前年同期比10.9%増)

参照: Annual Report 2016より (1ドル=111円換算)

■ 日本市場の状況(2016年度)

	会社名	店舗数	室数	シェア(店舗数)
1位	エリアリンク	1,208	63,391	14.5%
2位	A 社	1,045	50,460	11.5%
3位	B 社	50	30,244	6.9%
4位	C 社	327	18,124	4.1%
5位	D 社	276	11,969	2.7%
	全体	9,479	437,814	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』2016年版/全国版(国内)



キューブスマートへの委託物件



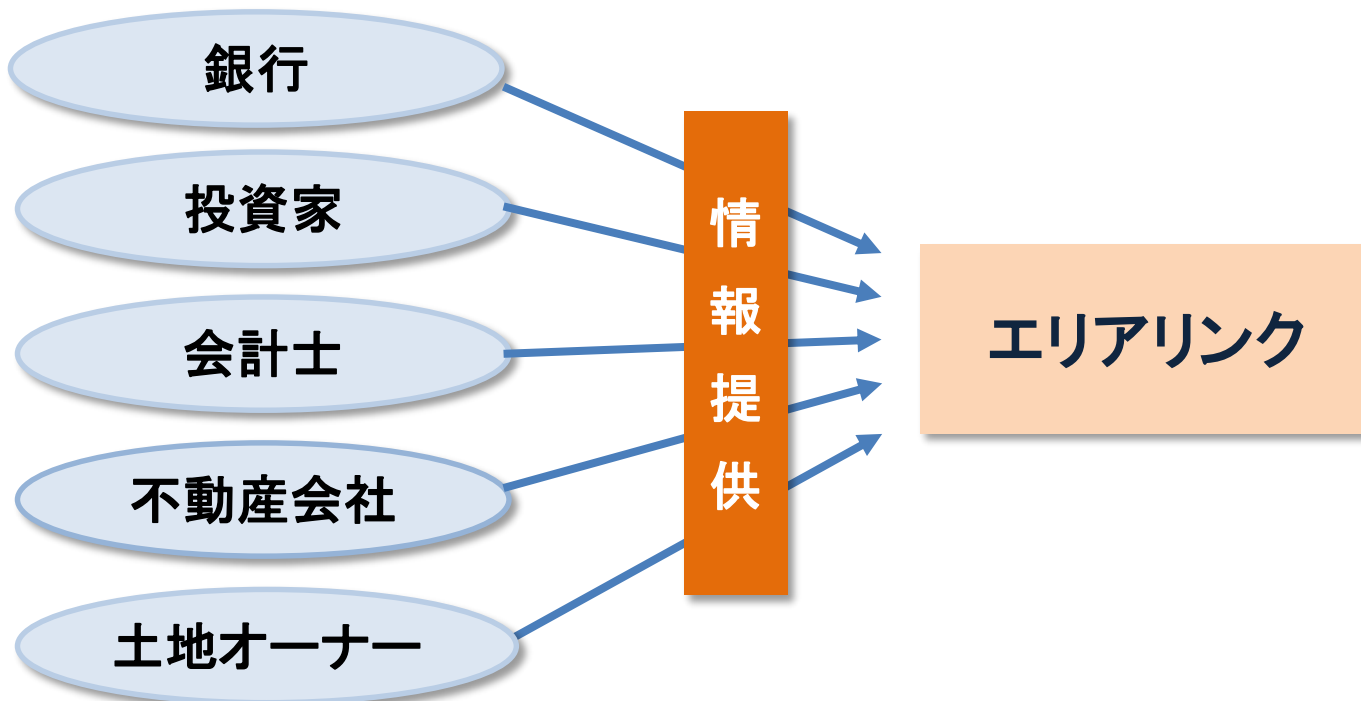
管理事務所(外観)



コンテナタイプストレージ

土地の仕入、物件売却先(投資家)確保に向け、 更なる関係強化に注力

- 銀行、投資家、会計士、不動産会社などの
ネットワーク拡大



エリアリンクの底地事業の優位性と目標とは？

- 好不況に関係なく需要があり、**事業ポートフォリオが安定化**。
年率3%の地代収入リターン、**売買益20%**(1~2年後)
- **経営に対する信頼性**が高く、底地土地オーナーより土地を購入しやすい
- 市場に有力な事業者が少なく、当社は強みを生かして近い将来には**業界のトップ**を目指す



▶ アセット屋内型ストレージ事業のリスクマネジメント

昨年秋に不動産投資に対する融資姿勢変化を認識しており、事業のリスクマネジメントを推進

- ・ネットワークの強化(外部企業との関係強化)
- ・出口戦略の強化(金融機関との私募ファンド組成)
- ・富裕層の投資ニーズに合わせ、販売スキームを多様化(建築受注、土地売り受注など)



通期業績見通しに対して計画通り進捗

▶ コンテナへの建築法にかかる行政指導

コンテナを倉庫として設置し、継続的に使用する例等随時かつ任意に移動できないコンテナは、その形態及び使用の実態から建築基準法第2条第1号に規定する建築物に該当します。このため、一般に、建築基準法に基づく確認申請を行い、確認済証の交付を受ける必要があります。



当社は新規出店において全て建築確認申請済み

Part-III

參考資料

6力年の主要指標

単位:百万円

	2012/12	変化率 (%)	2013/12	変化率 (%)	2014/12	変化率 (%)	2015/12	変化率 (%)	2016/12	変化率 (%)	2017/12
売上高	10,124	+21.1%	12,256	+47.8%	18,120	△5.2%	17,173	△1.5%	16,908	+27.1%	21,489
売上総利益	2,629	+26.8%	3,306	+31.9%	4,360	+16.3%	5,073	△6.0%	4,771	+19.1%	5,683
売上総利益率(%)	26.0	+1.2pt	26.9	△2.8pt	24.1	△3.9pt	29.5	△1.3pt	28.2	△1.8pt	26.4
販売費及び一般管理費	1,464	+24.9%	1,800	+16.3%	2,125	+13.7%	2,415	+17.4%	2,835	+16.5%	3,303
営業利益	1,165	+29.2%	1,505	+48.5%	2,235	+18.9%	2,657	△27.2%	1,935	+22.9%	2,379
営業利益率(%)	11.5	+0.8pt	12.3	+0.0pt	12.3	+2.4pt	15.5	△4.1pt	11.4	△0.3pt	11.1
経常利益	1,075	+33.3%	1,433	+45.6%	2,087	+17.0%	2,442	△19.4%	1,968	+24.0%	2,441
当期純利益	948	+42.0%	1,346	+14.4%	1,541	+1.0%	1,550	△26.3%	1,142	+35.4%	1,547
ROA(%)	5.3	+1.2pt	6.5	+0.7pt	7.2	+0.8pt	8.0	△2.7pt	5.3	+0.5pt	5.8
ROE(%)	9.1	+2.5pt	11.6	+0.4pt	11.9	△0.8pt	11.0	△0.4pt	7.6	+2.2pt	9.8
有利子負債	5,545	+41.3%	7,837	△35.1%	2,759	△52.5%	1,311	+265.6%	4,793	+90.9%	9,152
総資産	18,612	+23.7%	23,017	△15.1%	19,539	△1.2%	19,312	+23.2%	23,791	+25.7%	29,904
純資産	10,935	+12.3%	12,282	+10.0%	13,514	+8.3%	14,626	+4.5%	15,283	+7.0%	16,351
自己資本比率(%)	58.8	△5.4pt	53.4	+15.8pt	69.2	+6.6pt	75.7	+6.6pt	64.2	△9.5pt	54.7
1株当たり当期純利益 (円)※	77.2	+42.0%	109.7	+14.4%	125.5	+1.0%	126.3	△26.3%	93.06	+35.5%	126.08
1株当たり純資産額 (円)※	890.8	+12.3%	1,000.5	+10.0%	1,100.9	+5.7%	1,191.4	+4.5%	1,245.09	+7.05%	1,322.88
従業員数(人)	82	+19.5%	98	+8.2%	106	+16.0%	123	+1.6%	125	△20.8%	99

※ 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、2016年7月1日を効力発生日として普通株式10株を1株に併合する株式併合を行っており、2015年度以前の1株情報の数値は遡及修正しています。



ハローストレージ大谷田パート2



ハローストレージ大谷田パート3



車の横づけが可能



タラップ(移動式階段)を完備



防犯性を重視



ハローストレージ練馬谷原プレミアム



ハローストレージ狛江元和泉プレミアム



大型収納スペースが充実



エレベーター・セキュリティを完備



ハンドウォッシングエリア

ストレージ展開例/米国の保有物件

米ストレージREIT、CubeSmartへ委託する保有物件



キューブスマートが管理する物件(一例)



- 保有物件の概要 (2018年2月現在)**
- テキサス州カレッジステーション
 - 計477室 → 計593室
(ストレージ481、パーキング(大型RV用)107、その他(オフィス、倉庫)5)
 - 11,495坪

航空写真



管理事務所(外観)



内部通路

2期工事が完了、120室増室

CubeSmart(キューブスマート社)の概要

- 本社: ペンシルベニア州マルバーン
- 米国第3位の規模
- 全物件762物件、48万3千室のうち33%(153物件、16万3,000室)を受託で運営
- 米国のストレージ関連の上場REIT 6社の内の1社
※Self Storage Almanac 2017より

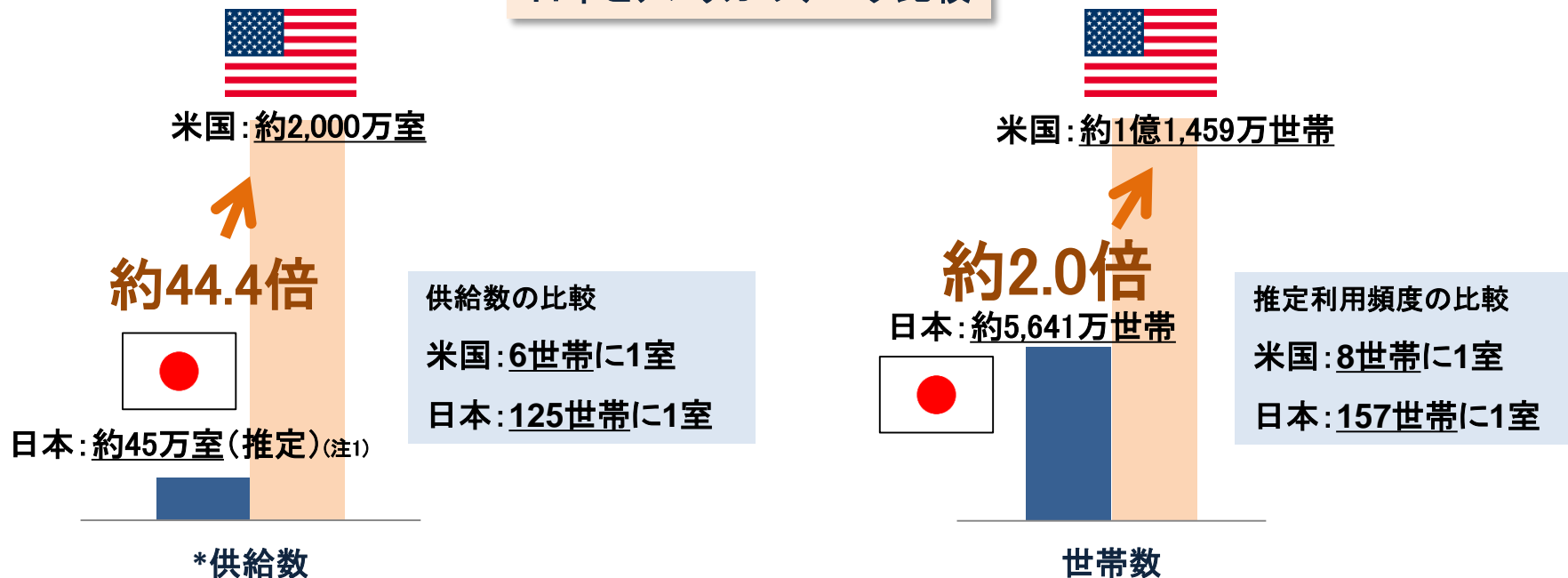


敷地内の様子

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、20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。

日本とアメリカのデータ比較



日本の推定市場規模と供給数は2015年に当社独自に試算した数値です。(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

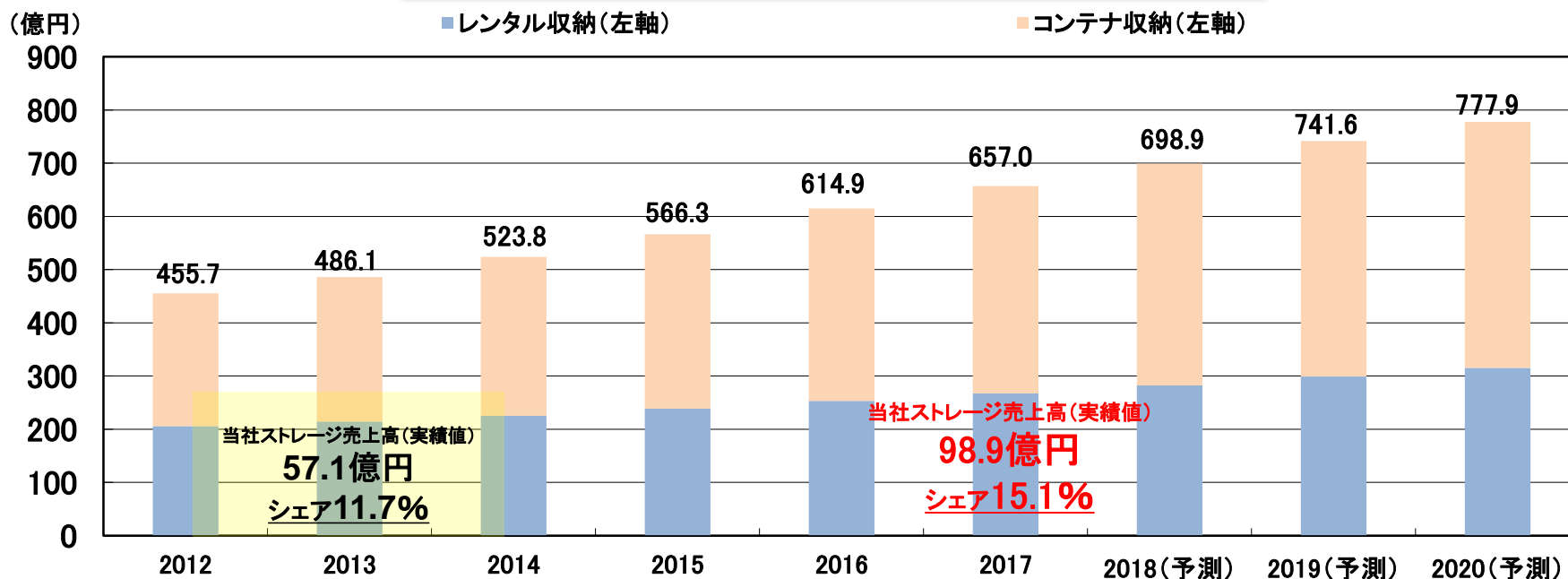
参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2016年版/全国版(国内) Self Storage Almanac 2015(米国)

※2011年の推定値 1ドル=80円換算(2011年平均)

2020年の国内ストレージ市場は777.9億円まで拡大 当社シェア推計は、15.1%とトップシェアを維持

- 国内ストレージ 市場規模(2017年推定値) 657.0億円
- 当社ストレージ 売上高(2017年実績値) 98.9億円 ※ストレージ運用売上高
- 当社シェア(売上高) 15.1%(国内No.1)

収納ビジネスの市場規模の推計(全国)

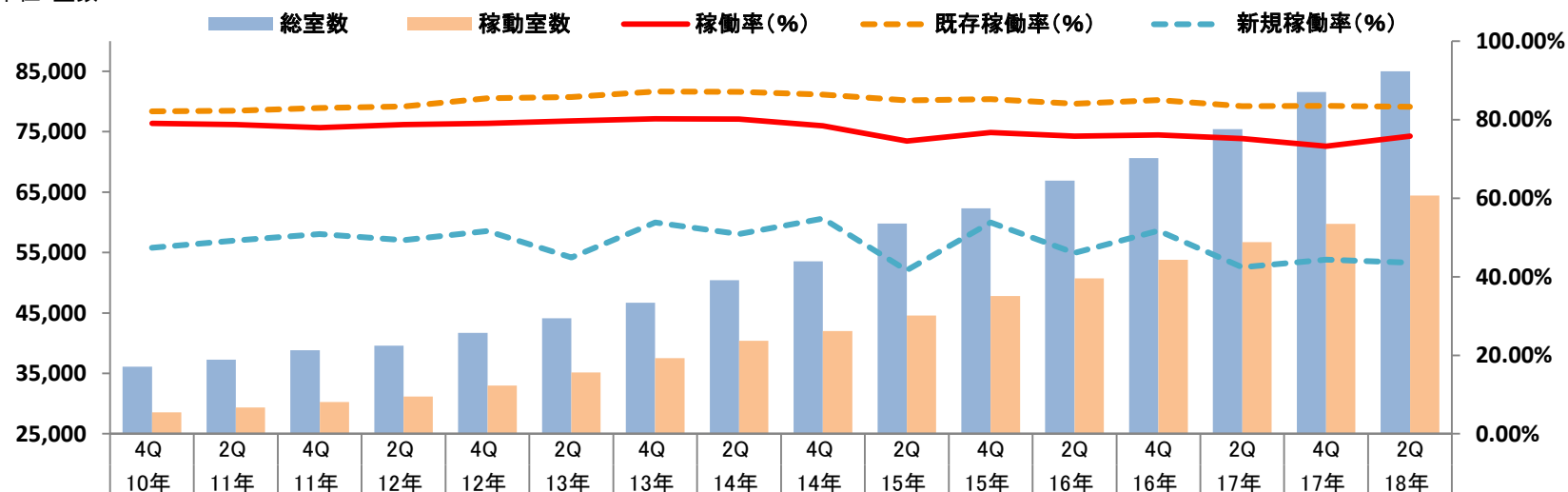


参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2016年版/全国版(国内)より
国内ストレージ市場規模はレンタル収納、コンテナ収納の中位推計を合算し算出。

出店加速もマーケティングの成果により稼働率は長期的に高水準を維持

総室数、稼働室数、稼働率の推移

単位：室数



	4Q 10年	2Q 11年	4Q 11年	2Q 12年	4Q 12年	2Q 13年	4Q 13年	2Q 14年	4Q 14年	2Q 15年	4Q 15年	2Q 16年	4Q 16年	2Q 17年	4Q 17年	2Q 18年
総室数	36,131	37,267	38,838	39,614	41,698	44,138	46,686	50,422	53,564	59,802	62,325	66,923	70,651	75,440	81,555	85,005
稼働室数	28,562	29,340	30,290	31,188	32,968	35,177	37,499	40,407	42,009	44,603	47,796	50,739	53,786	56,742	59,748	64,432
稼働率(%)	79.05%	78.73%	77.99%	78.73%	79.06%	79.70%	80.22%	80.14%	78.43%	74.58%	76.69%	75.82%	76.13%	75.21%	73.26%	75.80%
既存稼働率(%)	82.11%	82.28%	83.00%	83.34%	85.41%	85.73%	87.15%	87.06%	86.36%	84.90%	85.19%	84.03%	84.97%	83.45%	83.48%	83.24%
新規稼働率(%)	47.36%	49.20%	50.85%	49.30%	51.61%	44.86%	53.77%	50.90%	54.85%	41.63%	53.84%	46.04%	51.69%	42.43%	44.36%	43.57%

※オープンから2年以上経たものは「既存」、2年未満は「新規」としています。
2018年は、2017年～2018年にオープンした物件を「新規」としています。

ストレージ事業：事業特性と強み

ストレージは先行者メリット、規模メリットが働きやすいマーケット

■ストレージの事業特性

- 住居系不動産とは異なり、稼働率が損益分岐点を超えるまで時間を要する。

➡ 新規参入企業にとって参入障壁が高い

■エリアリンクの強み

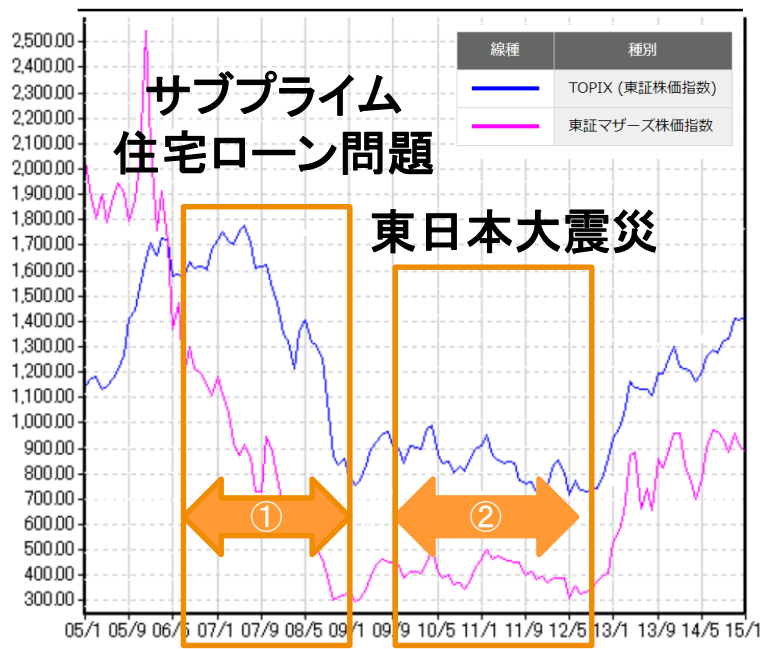
- 国内NO.1の出店室数から得られる安定的な収益
- 他社よりも早いスピードで都市部住宅街への出店が可能

➡ 国内市場シェア50%達成の目標が視野に

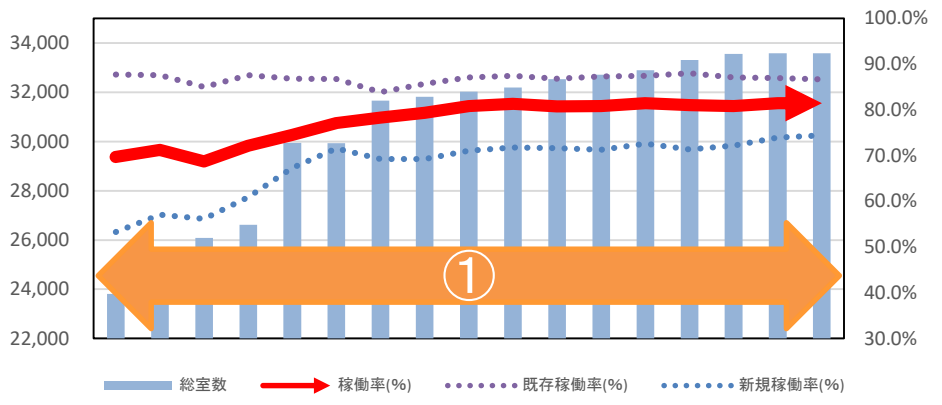
ストレージ事業：事業の耐性

サブプライム住宅ローン問題、東日本大震災など 市況変化にも稼働率は順調に推移

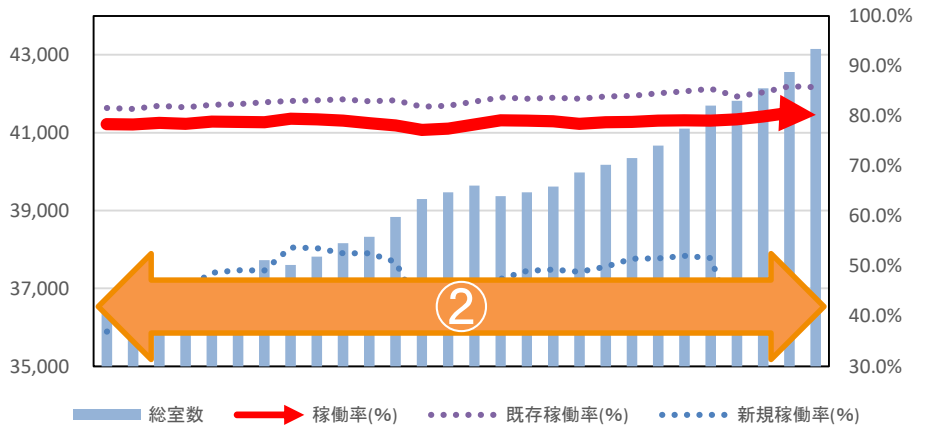
TOPIXと東証マザーズ指数 10年間の推移(2005年1月－2015年1月)



①サブプライム住宅ローン問題 (2007年1月－2008年11月)

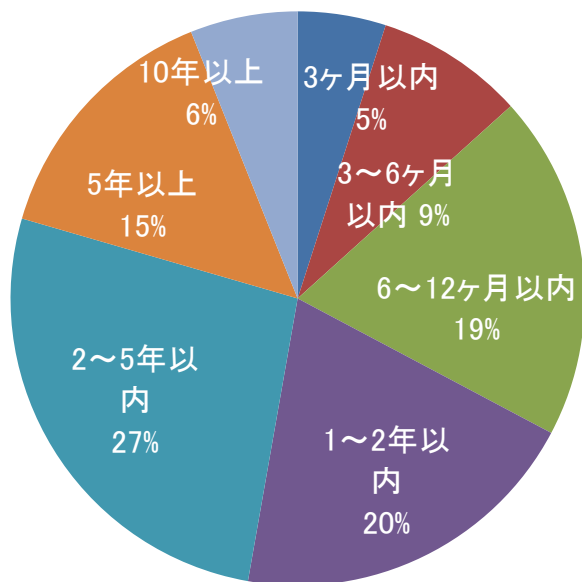


②東日本大震災(2011年1月－2013年4月)



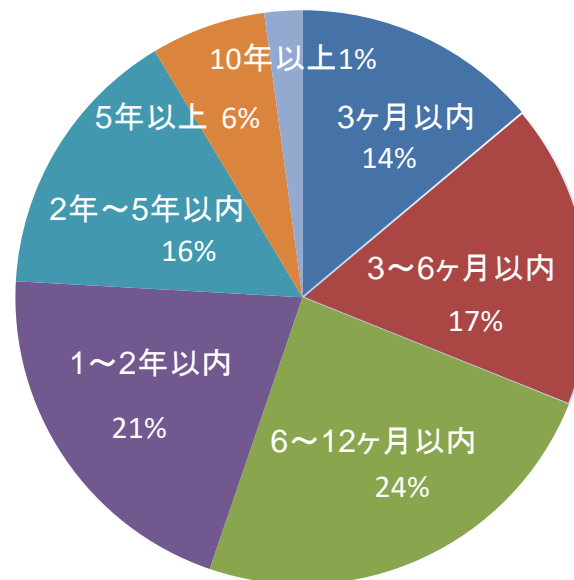
- 契約者の顧客の平均利用期間は3年1ヶ月 (2017年12月時点)
- 解約までの平均利用期間は1年9ヶ月 (2017年実績)
- 月額使用料平均はコンテナタイプ14,198円、トランクタイプ15,100円

契約者の利用期間の分布



※調査対象:2017年12月時点で契約中の顧客

解約者の利用期間の分布



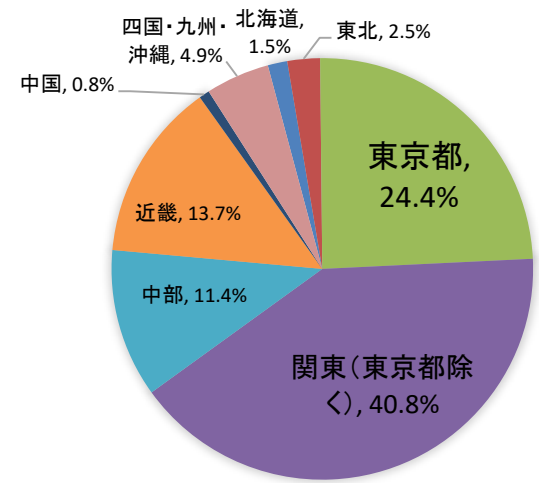
※調査対象:2017年に解約した顧客

室数：2018年9月末時点

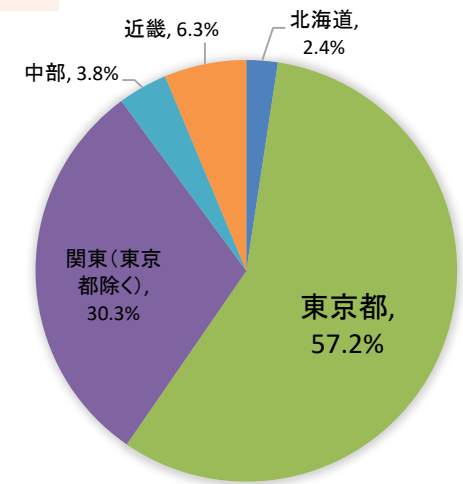
ストレージ事業：地域別出店状況

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	999	490	1,489	1.7%
宮城	1,682	0	1,682	1.9%
茨城	786	0	786	0.9%
栃木	207	0	207	0.2%
群馬	337	0	337	0.4%
埼玉	8,386	1,795	10,181	11.6%
千葉	9,684	1,221	10,905	12.4%
東京	16,418	11,762	28,180	32.1%
神奈川	8,024	3,215	11,239	12.8%
新潟	69	0	69	0.1%
富山	143	0	143	0.2%
石川	204	0	204	0.2%
福井	90	0	90	0.1%
山梨	118	0	118	0.1%
長野	237	0	237	0.3%
岐阜	582	0	582	0.7%
静岡	1,205	0	1,205	1.4%
愛知	4,716	740	5,456	6.2%
三重	290	50	340	0.4%
滋賀	154	0	154	0.2%
京都	1,120	152	1,272	1.4%
大阪	3,813	1,043	4,856	5.5%
兵庫	3,544	106	3,650	4.2%
奈良	567	0	567	0.6%
和歌山	27	0	27	0.0%
鳥取	32	0	32	0.0%
岡山	218	0	218	0.2%
広島	316	0	316	0.4%
徳島	27	0	27	0.0%
香川	181	0	181	0.2%
愛媛	84	0	84	0.1%
高知	34	0	34	0.0%
福岡	1,791	0	1,791	2.0%
佐賀	79	0	79	0.1%
長崎	118	0	118	0.1%
熊本	373	0	373	0.4%
大分	106	0	106	0.1%
宮崎	100	0	100	0.1%
鹿児島	367	0	367	0.4%
沖縄	68	0	68	0.1%
合計	67,296	20,574	87,870	100.0%

コンテナ



トランク



当社の目指す企業像 未来型理想企業とは？

- 2025年に正社員100名で**経常利益100億円**
- 従業員1人当たりの**経常利益(パーヘッド経常利益)1億円**の達成を目標に邁進
- 欧米の論理性と日本の丁寧さ、緻密さを融合したマネジメントで、**世界展開**

長期ビジョン: 成長の方程式

Business Model
成長市場でNo.1



Human Resource
人材育成



Management
組織・事業

Business Model
成長市場でNo.1

市場の拡大が見込めるストレージ事業 の強化とシェアNo.1

➤ 土地付きストレージの拡大と屋外型コンテナ 継続出店で国内シェアを拡大

アセット屋内型ストレージ



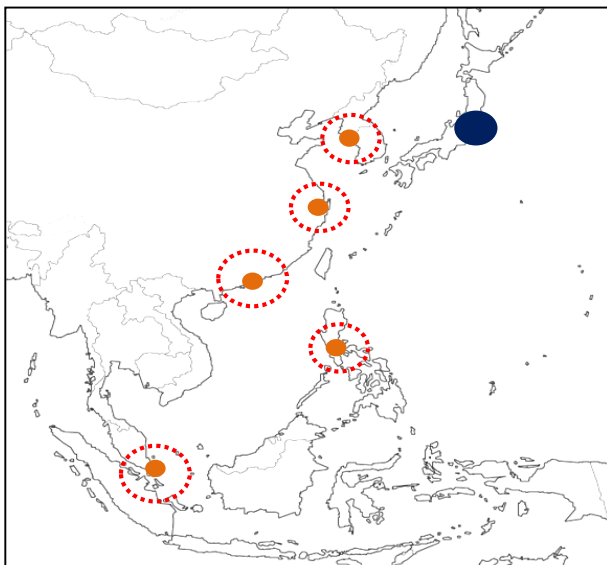
屋外型コンテナタイプストレージ



ストレージ事業の新展開

- B2C: 国内市場のシェア拡大と**アジアへの出店**
- B2B: 物流企業、小売企業など**異業種協業**

B2C: アジアへの出店



B2B: 企業との協業

住宅便ロッカー(PUDOステーション)との協業



ハローストレージ三郷パート3



ハローストレージ三郷金町パート4

物流、鉄道、小売りなど異業種協業を推進

Human Resource
人材育成

少数精鋭主義。実践的でクリエイティブな仕事に注力

- エリアリンクマスター
自ら課題を考え、解決する組織への変革を
目標とした仕組み
- 泊まり込み研修
- 進化外注及び在宅・パート社員の能力を
有効活用

Management
組織・事業

より筋肉質な企業体質へ

- **成果を目指した業務効率化**
⇒「セールスフォース」、「G Suite」、「RPA」の活用
- **最悪時の市場環境事態に備え、**
⇒エリアルリンク改革プロジェクト3
恐慌対策、経費改善、作業ゼロ／紙ゼロ

- ▶ **トランクルームを通じた地域貢献の推進**
 - ▶ 東京都大田区と防災協定を締結、トランクルームを無償提供
 - ▶ 発災時の帰宅困難者向け備蓄ニーズと合致
 - ▶ 今後も各自治体の防災計画ニーズに対応



大田区との屋外コンテナタイプ倉庫の提供に関する協定締結式

被災場所一時滞在のための トランクルーム備蓄品例

- 毛布
- カーペット 等

➤ 働き方改革を促進

➤ 本社オフィス移転

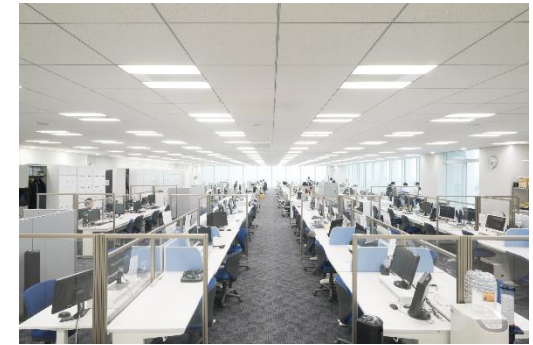
➤ 頭脳労働型ワークスタイルへの変革を目指す



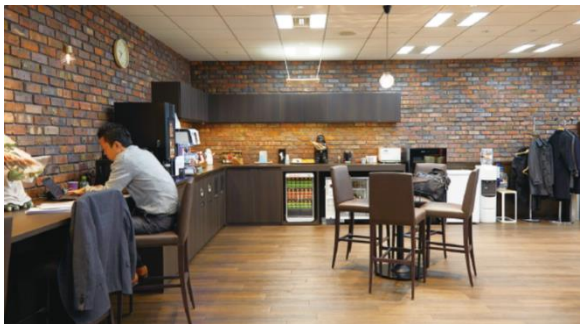
エントランス/レセプション



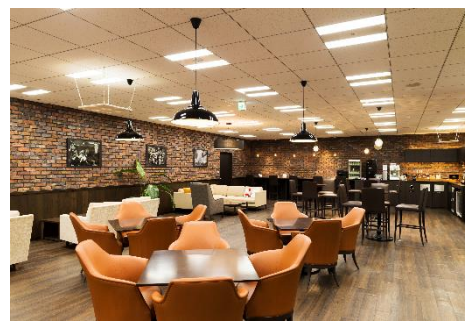
カフェ



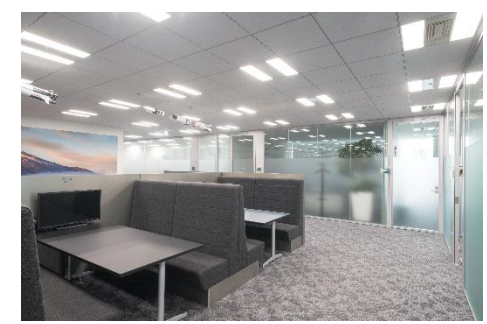
オフィス



ラウンジ(責任者専用)



ラウンジ(責任者専用)



オフィス

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	次期	
<p>1月～6月 バッファ期間</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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tock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>

不動産運用サービス

基幹事業であるレンタル収納スペース「ハローストレージ」や、収益不動産の保有、「ハローオフィス」「ハロー貸会議室」の運営等の事業。

ストレージ運用事業

レンタル収納スペース「ハローストレージ」を全国で運営する事業。

土地付きストレージ

首都圏の郊外を中心に展開する2×4工法や鉄骨造で建築された屋内型トランクのハローストレージ。建物全体にハローストレージのブランドカラーを配した外観が特徴。

不動産再生・流動化サービス

当社が保有している不動産に小規模な改修を行うことで付加価値を加えて販売したり、権利関係の複雑な底地の販売を行ったりする事業。

ストレージ流動化事業

事業投資家や不動産オーナーに対し、資産・資金の有効活用の中的手段としてのハローストレージを提案する事業。

底地ビジネス(土地権利整備事業)

関係者が多く、調整が複雑な借地権・底地の問題を解決する事業。交渉の代行、底地の購入を通じて、地主様・借地権者様双方を満足へ導く土地再生を実現。

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 管理本部
TEL / 03-3526-8556 FAX / 03-3526-8577