

We supply the best use of space.

2019年12月期第1四半期 決算説明資料

2019年5月10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



ハローストレージ(屋外タイプ)



ハローストレージ(屋内駐車場付)

※土地付きストレージ

Part- I . 2019年12月期第1四半期決算概況

／2019年12月期業績見通し

Part- II . 基本方針と重点施策

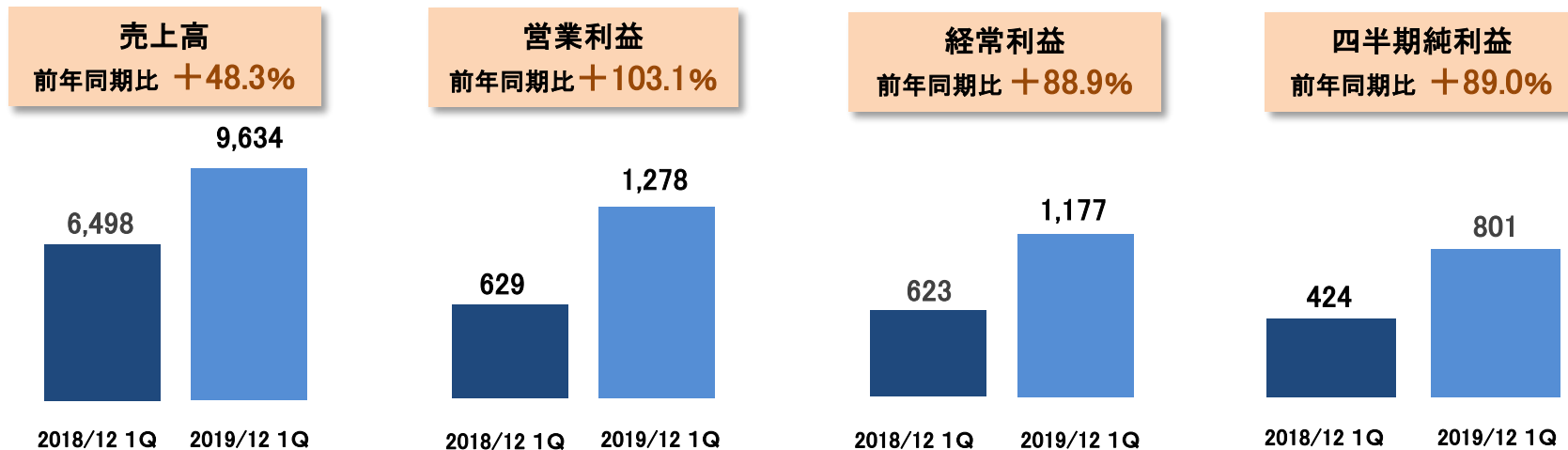
Part- III . 参考資料

Part- I

2019年12月期第1四半期決算概況 2019年12月期業績見通し

前年同期比で売上高48.3%増、営業利益は倍増

単位:百万円



(単位:百万円)	2018年度 1Q		2019年度 1Q		前年同期比	
	実績	(%)	実績	(%)	増減額	増減率
売上高	6,498	(100.0)	9,634	(100.0)	3,136	48.3%
売上原価	4,978	(76.6)	7,395	(76.8)	2,417	48.5%
売上総利益	1,519	(23.4)	2,238	(23.2)	719	47.3%
販売費及び一般管理費	889	(13.7)	959	(10.0)	69	7.9%
営業利益	629	(9.7)	1,278	(13.3)	649	103.1%
経常利益	623	(9.6)	1,177	(12.2)	554	88.9%
四半期純利益	424	(6.5)	801	(8.3)	377	89.0%

不動産運用サービス:増収減益 不動産再生・流動化サービス:大幅増収増益

単位:百万円

			2018年度 1Q		2019年度 1Q		前年同期比	
			実績	利益率	実績	利益率	増減	増減率
不動産運用サービス	ストレージ 運用	売上高	2,643	—	3,100	—	456	17.3%
		売上総利益	629	23.8%	665	21.5%	36	5.8%
		営業利益	389	14.7%	413	13.3%	24	6.3%
	ストレージ 流動化	売上高	2,682	—	3,688		1,006	37.5%
		売上総利益	549	20.5%	507	13.8%	△42	△7.7%
		営業利益	314	11.7%	260	7.1%	△54	△17.3%
	その他 不動産運用 サービス	売上高	493	—	481		△11	△2.4%
		売上総利益	190	38.7%	188	39.2%	△2	△1.1%
		営業利益	148	30.0%	152	31.6%	3	2.6%
不動産運用サービス セグメント合計	売上高	5,819	—	7,270		1,451	24.9%	
	売上総利益	1,369	23.5%	1,361	18.7%	△7	△0.6%	
	営業利益	852	14.6%	826	11.4%	△26	△3.1%	
不動産再生・流動化サービス セグメント合計	売上高	678	—	2,363		1,685	248.2%	
	売上総利益	149	22.1%	876	37.1%	726	485.5%	
	営業利益	101	15.0%	777	32.9%	675	662.9%	
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△324	—	△324	—	0	0.0%	
全事業合計	売上高	6,498	—	9,634	—	3,136	48.3%	
	売上総利益	1,519	23.4%	2,238	23.2%	719	47.3%	
	営業利益	629	9.7%	1,278	13.3%	649	103.1%	

ストレージ運用は増収増益となったが、ストレージ流動化の利益率が低下したためセグメント全体では増収減益の結果

- ストレージ出店総室数**92,328室**まで増加
(18年12月期末**+783室** 18年3月末**+9,630室**)
- ストレージ稼働率は前年同月比**0.8%ppt**改善
(18年3月末**75.21%**⇒19年3月末**76.05%**)
- ストレージ運用は売上・利益ともに**予算達成、増収増益**の結果
利益率低下傾向の要因は直近数年の出店ペース増加のため
今後、稼働率の向上により中期的に収益は改善見込み
- ストレージ流動化は売上・利益ともに**予算を大幅達成**したが
利益率は低下。市況悪化を見越した経営方針の転換に伴い、
土地付きストレージの一部物件を早期売却したため

土地権利整備事業の業績は好調に推移、保有不動産の売却もありセグメントしては大幅な増収増益を達成

- 土地権利整備事業(底地事業)は売上・利益ともに**予算達成**前年同期比で**売上高は約倍増、大幅増益**の結果となり、**全社業績に貢献**
- 底地事業が**会社の中核事業の1つ**となるよう体制を強化し、**急成長**を目指す
- 保有不動産(神田共同ビル)の売却(売上高約14億円、利益約6億円)により、第1四半期の売上高、営業利益は前年同期を大きく上回る結果

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販売[※])
- ・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(駐車場付)
※土地付きストレージ



ハローストレージ(室内)



SOHO(ハローオフィス)

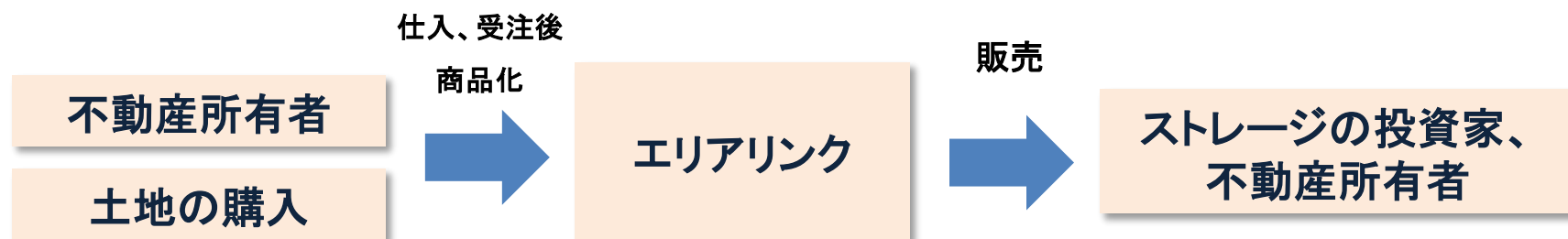
不動産再生・流動化サービス

- ・土地権利整備事業(底地) P18参照

不動産運用サービス

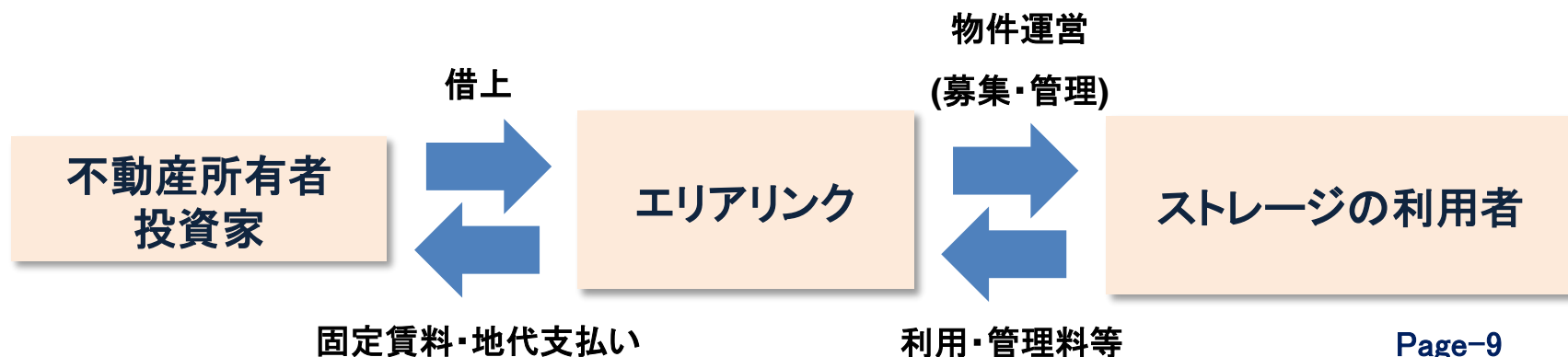
(1)ハローストレージの受注・出店、土地付きストレージの受注、販売

「ストレージ流動化」のサブセグメントへ計上、フロー型のビジネス



(2)ハローストレージの物件運営(募集・管理)

「ストレージ運用」のサブセグメントへ計上、ストック型のビジネス

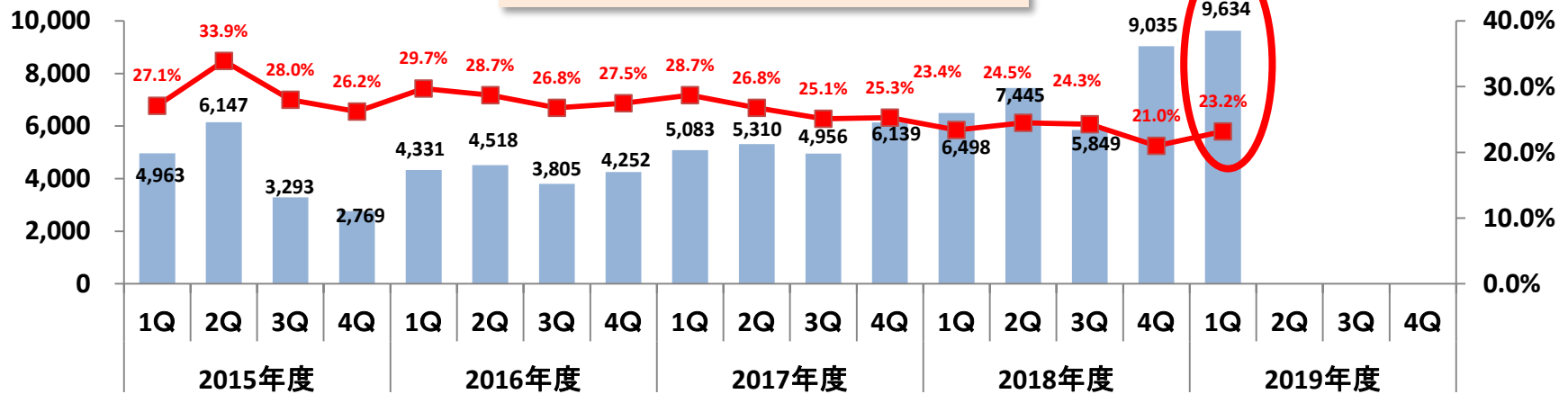


四半期別 売上高と営業利益の推移

四半期での売上高、営業利益は最高水準を計上

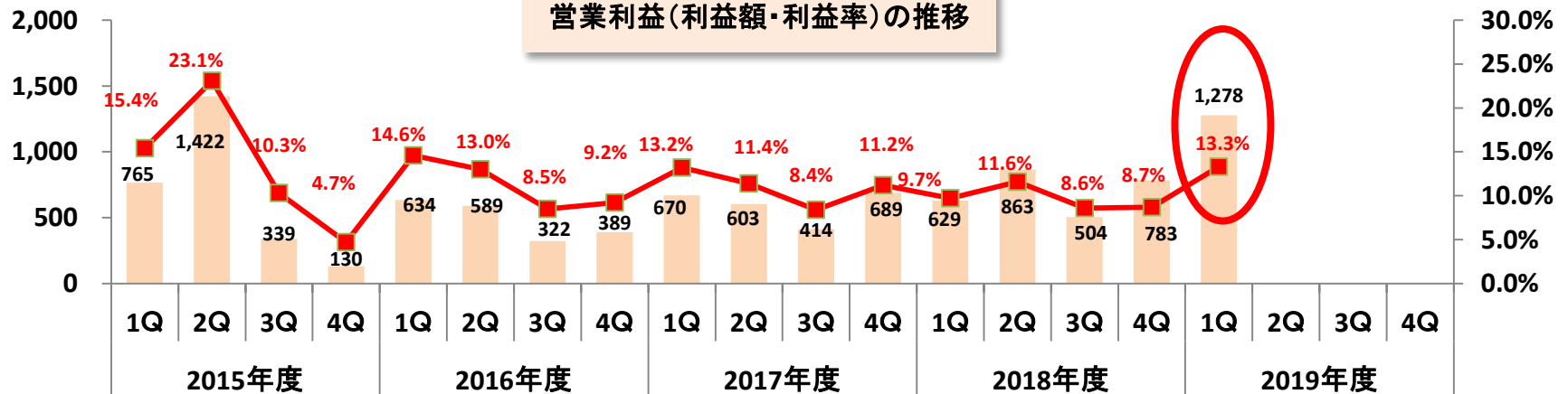
単位: 百万円

売上高(売上額・売上総利益率)の推移



単位: 百万円

営業利益(利益額・利益率)の推移



営業外・特別損益の内訳

借入金の長期切替にともない支払手数料が増加

営業外費用
支払利息 31百万円
支払手数料 70百万円

特別利益
固定資産売却益 4百万円

特別損失
固定資産除却損 1百万円

(単位:百万円)

段階利益	2018年12月度 1Q	2019年12月度 1Q	前年同期比(%)
営業利益	629	1,278	(103.1)
営業外収益	30	9	(△68.7)
営業外費用	36	110	(202.0)
経常利益	623	1,177	(88.9)
特別利益	10	4	(△59.0)
特別損失	3	1	(△40.9)
税引前四半期純利益	631	1,180	(87.0)
法人税等	169	1,147	(577.8)
法人税等調整額	37	△768	—
四半期純利益	424	801	(89.0%)

借入金の長期切替と現預金確保が順調に進捗

財務状況

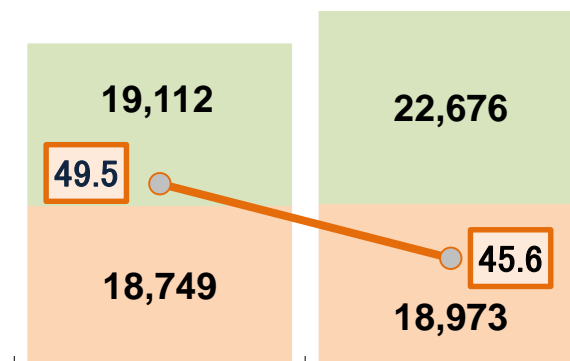
2019/3末 ※()内は2018/12期末比

資産 41,650百万円 (+3,788百万円)	負債 22,676百万円 (+3,564百万円)
	純資産 18,973百万円 (+224百万円)

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 (%)



2018年12月期末 2019年12月期1Q

(単位:百万円)	2018/12末	2019/3末
流動資産	25,840	26,136
固定資産	12,022	15,513
資産合計	37,862	41,650
流動負債	6,607	6,817
固定負債	12,505	15,859
負債合計	19,112	22,676
純資産合計	18,749	18,973

現金及び預金	+30.0億円
リース資産	+25.1億円
販売用不動産	△17.7億円
仕掛販売用不動産	△ 9.4億円

長期リース債務	+22.6億円
長期前受収益	+22.0億円
短期借入金	△10.3億円
長期借入金	△ 8.7億円

利益剰余金	+2.2億円
-------	--------

中間・通期業績予想を上方修正(19年4月23日)
 私募ファンドへの物件売却実施、売上・利益は第2四半期に計上

	2018年12月度		2019年12月度		前年同期比	
	実績	(%)	予想	(%)	増減	増減率
(単位:百万円)						
売上高	28,828	(100.0)	27,918	(100.0)	△ 909	△ 3.2%
不動産運用サービス	25,129	—	22,213	—	△ 2,915	△ 11.6%
不動産再生・流動化サービス	3,698	—	5,705	—	2,006	54.2%
営業利益	2,782	(9.7)	2,694	(9.7)	△ 88	△ 3.1%
不動産運用サービス	3,445	—	2,428	—	△ 1,016	△ 29.5%
不動産再生・流動化サービス	650	—	1,432	—	781	120.0%
管理部門経費	△ 1,313	—	△ 1,165	—	△ 148	△ 11.3%
経常利益	2,536	(8.8)	2,500	(9.0)	△ 36	△ 1.5%
当期純利益	1,810	(6.3)	1,450	(5.2)	△ 360	△ 19.9%
1株当たり当期純利益(円)	145.47	—	114.80	—	△ 30.67	△ 21.1%

※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。

※2019年12月期の通期業績予想修正後の通期計画を記載しております。

1株当たり配当金及び配当性向

	2018年12月度	2019年12月度(予想)
1株当たり配当金	46円	40円
配当性向	31.6%	34.8%

※配当性向は、2019年12月期の通期業績予想修正に基づき記載しております。

Part- II

基本方針と重点施策

2019年の基本方針

環境悪化に備え、キャッシュを確保

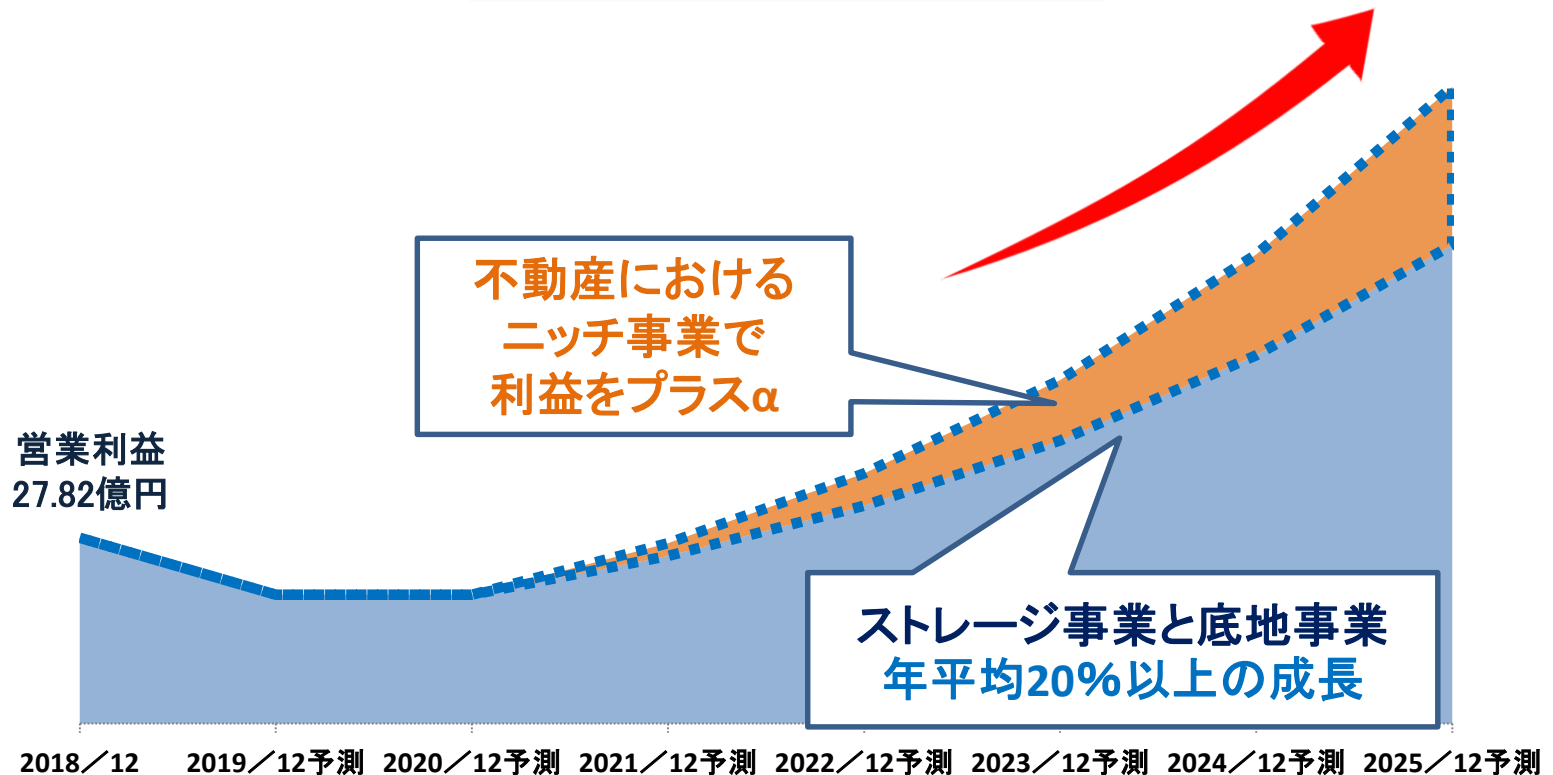
- ▶ 売買、建築受注は市況先行き不透明感強く、抑制
 - ▶ PUSH型営業は行わないものの、顧客から希望があれば売却(注文受注、注文販売)、ストレージの商品力を強化
(仮称)ビジネスストレージ、(仮称)ホビーストレージ
- ▶ オフィスビルの区分所有など安定的に成長が期待できるビジネスを強化
 - ▶ 不動産ニッチ総合商社へ
- ▶ 社員のマインドセット
 - ▶ お客様ファースト (顧客満足度の向上を追求)
- ▶ 安定成長、安定配当は堅持の方針

2021年以降

ストレージ事業と底地事業で営業利益20%以上の成長を見込む

2019年12月期、2020年12月期は業績踊り場も
2021年12月期以降は年平均20%の成長を見込む

営業利益の成長予想

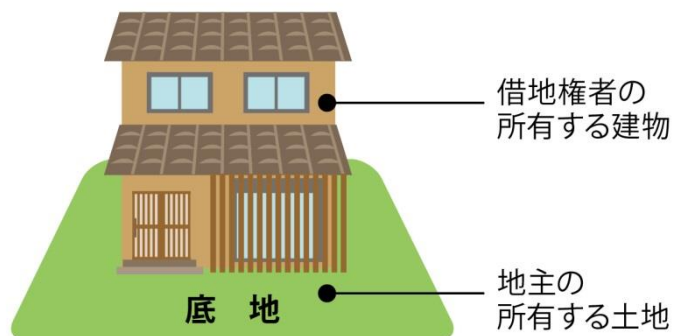


事業特徴と底地について

- ▶ 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）
- ▶ 市場に有力な事業者が少なく、当社強みを生かして**不動産におけるニッチ事業でNO.1を目指す**

■底地とは・・・

他人に建物を所有することを目的に貸している土地。
「借地権のついた土地」ともいわれる。



借地人者の状況

- ▶ 地主に毎月地代を支払う。契約更新時は更新料を支払う
- ▶ 建物の増改築に地主の承諾が必要

地主の状況

- ▶ 自由に土地を活用できない
- ▶ 相続財産評価の割に収益(地代、更新料など)が少ない
- ▶ 通常の土地と比べ流動性が低く、売買が行いにくい

重点施策 お客様ファーストの徹底

マーケティングの進化

顧客データを活用し、サービス改善とターゲット拡大を目指す

利用いただきやすいサービスへ

潜在層へのアプローチ

ハローキャリアサービス開始

カスタマーサポートの充実

溢れたモノをしまい込む
ネガティブ利用イメージ

ポジティブ利用イメージ



ご利用イメージの動画

イベントでの体験コーナー




トランクルームで暮らしが変わる

重点施策 社会に必要とされる企業へ

不動産は住居系から非住居系の時代へ お客様ファーストを徹底するために、3つの区分に分類しています

- レベル1 ありがとうと感謝される
- レベル2 「困った」を解決する
- レベル3 お客様も気づいていないサービス・商品を提供し、期待を超えた感動を提供する

レベル	利用者の声 
1	家で1年以上放置している場所をとる物を収納。お陰で家が広くなりました。
1	急な引っ越しが決まり、荷物の一時保管場所に困っていたところ助かりました。
1	荷物の搬入、搬出もスムーズに行えたので感謝しております。
1	短期間での契約もしっかり対応いただき感謝致します。
1	インターネット、メールからも申し込みができ便利です。
2	衣替え時期の前後に衣装ケースごと荷物を入れ替えます。自宅の収納スペースがウォークインクローゼット状態です。
2	夕方電話をして、翌々日に鍵が届き本当に助かりました。
3	季節の衣類・布団など使う頻度の低いものを入れてあります。半年間使わなかったものは処分するという新基準ができました。
3	コンテナは清潔感があり、敷地内に車に入れるのが大変便利。「ハロー・キティ」とのコラボレーションは親近感がわきます。
3	空調とセキュリティもあり、安心して預けられました。収納スペースに困っている友人に勧めています。

物件オーナーの声

土地活用、物件運用の安心感

- 活用に困った土地でも出店可能です。
- 土地を持っていなくても投資が可能です。
- エリアリンクが顧客募集、管理運営を行うので、手間がかかりません。
- マンションアパート、駐車場と比べ、運営トラブルやストレスがありません。

投資用物件としての安心感

- アパートマンションは古くなるにつれて利回りが低くなりますが長期安定した利回りが保証されます。
- 節税(相続税、減価償却費)効果があります。
- マンションやアパートと比べ初期設備、修繕費が少ないです。

市場拡大の安心感

- ストレージ需要が増加、成長が期待できる市場です。
- 飽和状態にある住居系市場と異なり、住環境、収納スペースの狭い都市圏での普及が期待できます。

私募REIT組成に向け、ファンド組成を継続

- 私募ファンド「合同会社トランクハウス24」組成し、土地付きストレージを8棟売却完了。第2四半期に計上
売却棟数：鉄骨造8物件(東京5棟、神奈川2棟、愛知1棟)
運用期間：5年(予定)
- 私募REIT組成(2022年に200～300億円規模)を目指し、
ファンド組成を継続



トランクハウス24世田谷砦
重量鉄骨造 150室



トランクハウス24練馬大泉学園
重量鉄骨造 172室



トランクハウス24相模原中央
鉄骨造 117室



トランクハウス24名古屋栄
重量鉄骨造 166室

ご参考 米国ストレージREITと国内企業の比較

■ 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%

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



パブリックストレージ(米国シェア1位)

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)

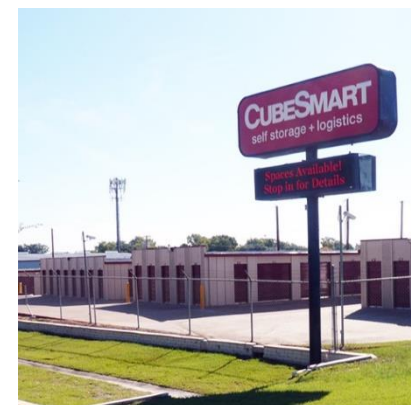
1,613億円 (前年同期比10.9%増)

参照: Annual Report 2016より (1ドル=111円換算)

■ 日本市場の状況(2018年度)

	会社名	店舗数	室数	シェア(店舗数)
1位	エリアリンク	1,738	88,084	16.7%
2位	A社	1,319	60,283	11.5%
3位	B社	61	35,554	6.8%
4位	C社	495	25,853	4.9%
	全体	11,214	525,410	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』2019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

Part-III

參考資料

6力年の主要指標

単位:百万円

	2013/12	変化率 (%)	2014/12	変化率 (%)	2015/12	変化率 (%)	2016/12	変化率 (%)	2017/12	変化率 (%)	2018/12
売上高	12,256	+47.8%	18,120	△5.2%	17,173	△1.5%	16,908	+27.1%	21,489	+34.2%	28,828
売上総利益	3,306	+31.9%	4,360	+16.3%	5,073	△6.0%	4,771	+19.1%	5,683	+17.1%	6,655
売上総利益率(%)	26.9	△2.8pt	24.1	△3.9pt	29.5	△1.3pt	28.2	△1.8pt	26.4	△3.3pt	23.1
販売費及び一般管理費	1,800	+16.3%	2,125	+13.7%	2,415	+17.4%	2,835	+16.5%	3,303	+17.2%	3,873
営業利益	1,505	+48.5%	2,235	+18.9%	2,657	△27.2%	1,935	+22.9%	2,379	+16.9%	2,782
営業利益率(%)	12.3	+0.0pt	12.3	+2.4pt	15.5	△4.1pt	11.4	△0.3pt	11.1	△1.4pt	9.7
経常利益	1,433	+45.6%	2,087	+17.0%	2,442	△19.4%	1,968	+24.0%	2,441	+3.9%	2,536
当期純利益	1,346	+14.4%	1,541	+1.0%	1,550	△26.3%	1,142	+35.4%	1,547	+17.0%	1,810
ROA(%)	6.5	+0.7pt	7.2	+0.8pt	8.0	△2.7pt	5.3	+0.5pt	5.8	△0.5pt	5.3
ROE(%)	11.6	+0.4pt	11.9	△0.8pt	11.0	△0.4pt	7.6	+2.2pt	9.8	+0.5pt	10.3
総資産	23,017	△15.1%	19,539	△1.2%	19,312	+23.2%	23,791	+25.7%	29,904	+26.6%	37,862
純資産	12,282	+10.0%	13,514	+8.3%	14,626	+4.5%	15,283	+7.0%	16,351	+14.7%	18,749
自己資本比率(%)	53.4	+15.8pt	69.2	+6.6pt	75.7	+6.6pt	64.2	△9.5pt	54.7	△5.2pt	49.5
有利子負債	7,837	△35.1%	2,759	△52.5%	1,311	+265.6%	4,793	+90.9%	9,152	+58.6%	14,512
1株当たり当期純利益 (円)※	109.7	+14.4%	125.5	+1.0%	126.3	△26.3%	93.06	+35.5%	126.08	+15.4%	145.47
1株当たり純資産額 (円)※	1,000.5	+10.0%	1,100.9	+5.7%	1,191.4	+4.5%	1,245.09	+7.1%	1,332.88	+11.4%	1,484.44
従業員数(人)	98	+8.2%	106	+16.0%	123	+1.6%	125	△20.8%	99	△5.1%	94

※ 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。

事業セグメントの内訳(2019年12月期 四半期)

単位:百万円

			2018年度 (通期)	2019年度				
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計
	ストレージ 運用	売上高	11,262	3,100	—	—	—	3,100
		売上総利益	2,474	665	—	—	—	665
		営業利益	1,456	413	—	—	—	413
	ストレージ 流動化	売上高	11,867	3,688	—	—	—	3,688
		売上総利益	2,379	507	—	—	—	507
		営業利益	1,379	260	—	—	—	260
	その他 不動産運用 サービス	売上高	1,998	481	—	—	—	481
		売上総利益	792	188	—	—	—	188
		営業利益	608	152	—	—	—	152
不動産運用サービス セグメント合計	売上高	25,129	7,270	—	—	—	7,270	
	売上総利益	5,646	1,361	—	—	—	1,361	
	営業利益	3,445	826	—	—	—	826	
不動産再生・流動化サービス セグメント合計	売上高	3,698	2,363	—	—	—	2,363	
	売上総利益	1,008	876	—	—	—	876	
	営業利益	650	777	—	—	—	777	
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△1,313	△324	—	—	—	△324	
全事業合計	売上高	28,828	9,634	—	—	—	9,634	
	売上総利益	6,655	2,238	—	—	—	2,238	
	営業利益	2,782	1,278	—	—	—	1,278	

ストレージ展開例/屋外コンテナストレージ



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

ストレージ展開例/屋内アセット型ストレージ



トランクハウス24 世田谷砦



トランクハウス24 調布多摩川



大型収納スペースが充実



カードキー・専用アプリにて入退室



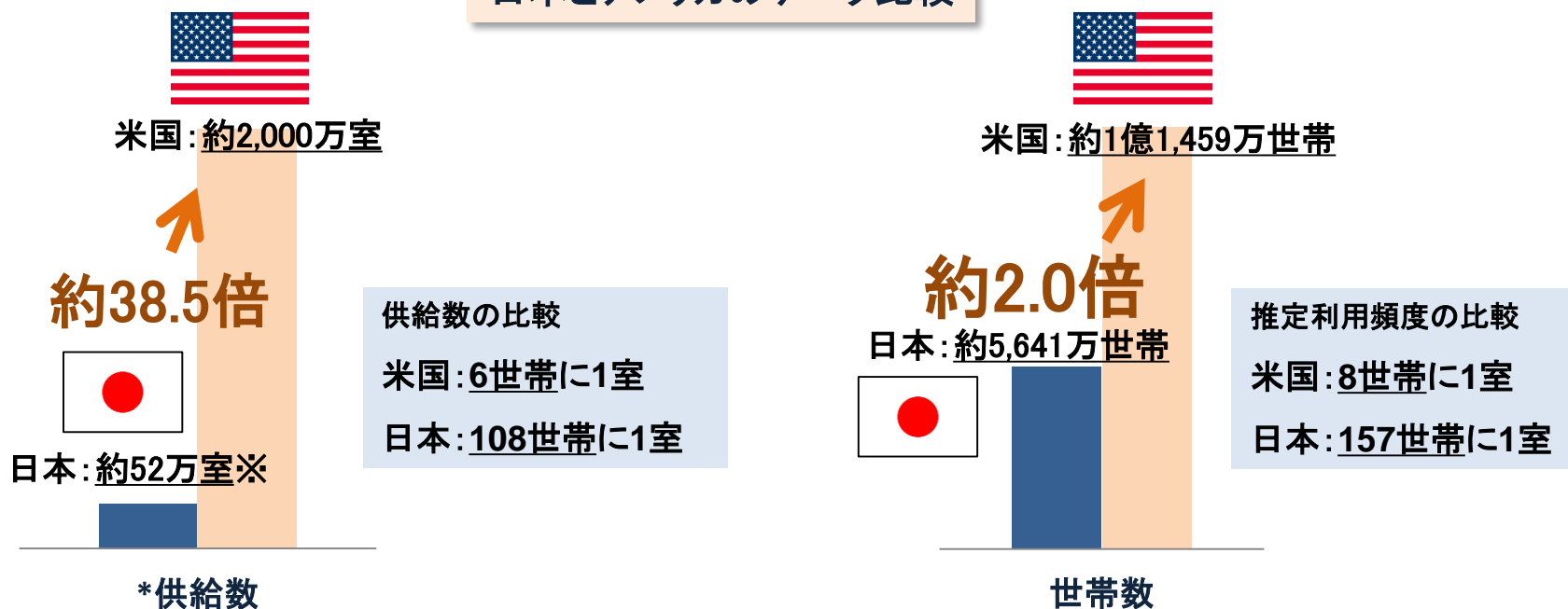
エレベーター・セキュリティを完備

日本と米国の市場比較

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、18分の1以下。
- 米国は国内の市場規模の約25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

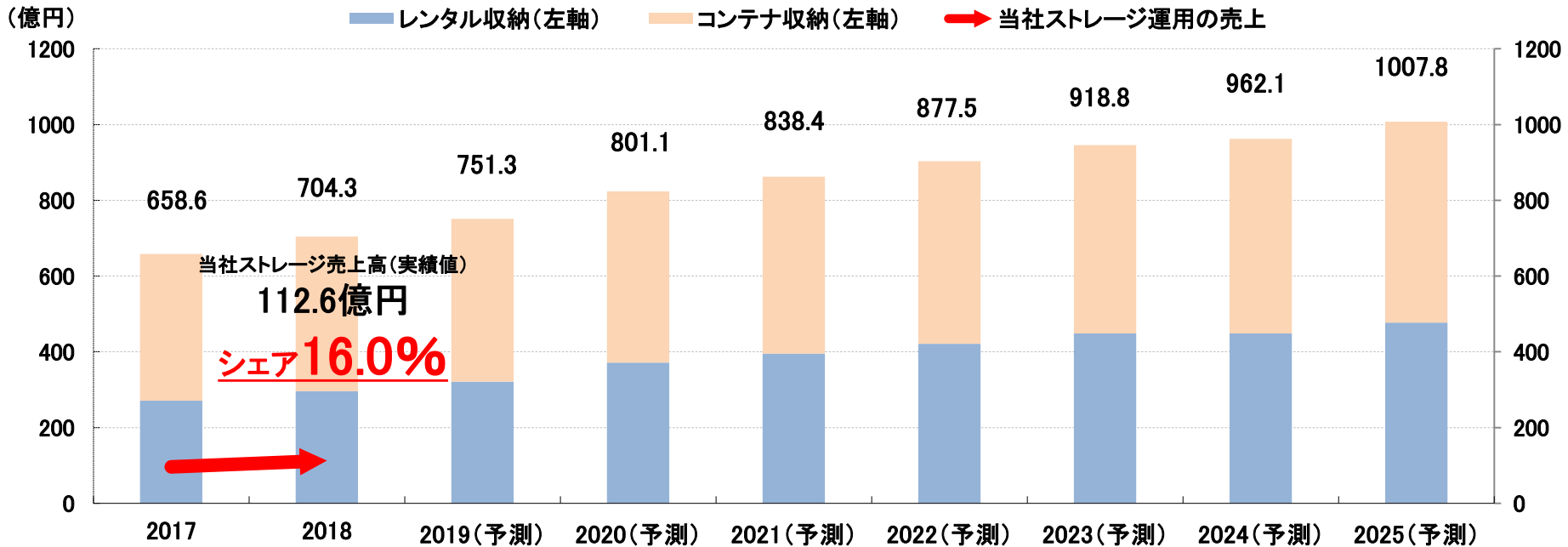


※矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2019年版/全国版(国内) Self Storage Almanac 2015(米国)
※2011年の推定値 1ドル=80円換算(2011年平均)

2025年の国内ストレージ市場は1007.8億円まで拡大
当社シェア推計は、16.0%とトップシェアを維持

- 国内ストレージ 市場規模(2019年推定値) 704.3億円
- 当社ストレージ 売上高(2019年実績値) 112.6億円※ストレージ運用売上高
- 当社シェア(売上高) 16.0%(国内No.1)

収納ビジネスの市場規模の推計(全国)

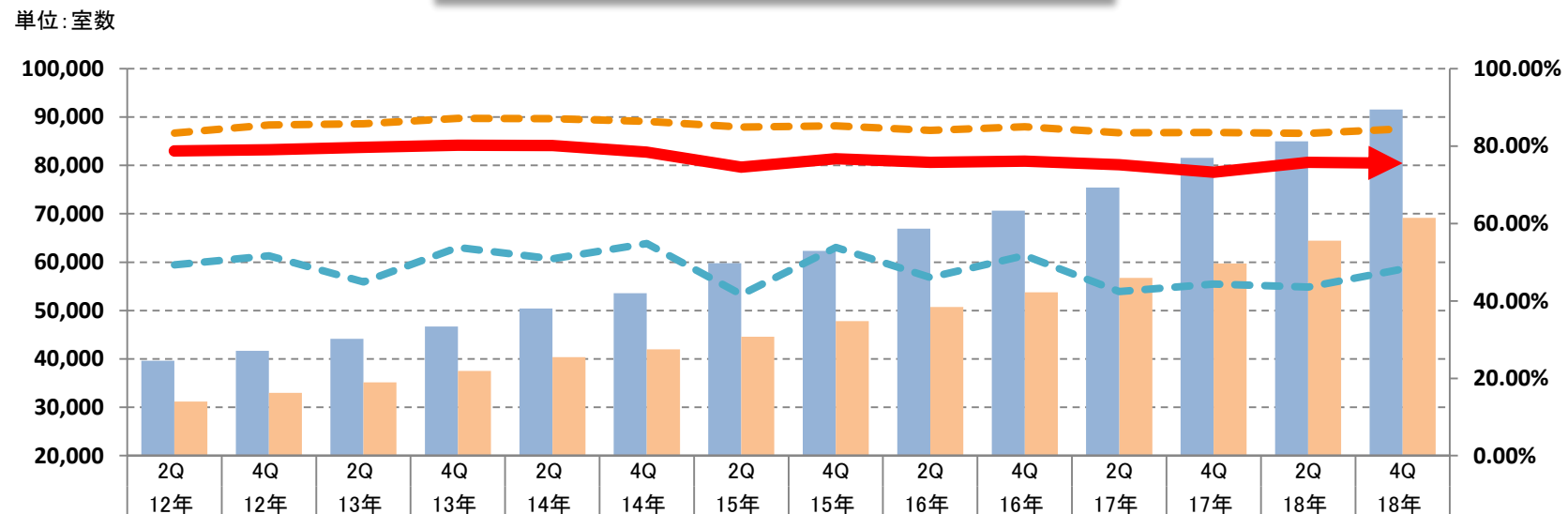


参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2019年版/全国版(国内)より
国内ストレージ市場規模はレンタル収納、コンテナ収納の中位推計を合算し算出。

ストレージ事業：総室数、稼働室数、稼働率の推移

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



	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	4Q 18年
総室数	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	91,545
稼働室数	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	69,169
稼働率(%)	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%	75.56%
既存稼働率(%)	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%	84.46%
新規稼働率(%)	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%	48.20%

※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

ストレージ市場は先行者メリット、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

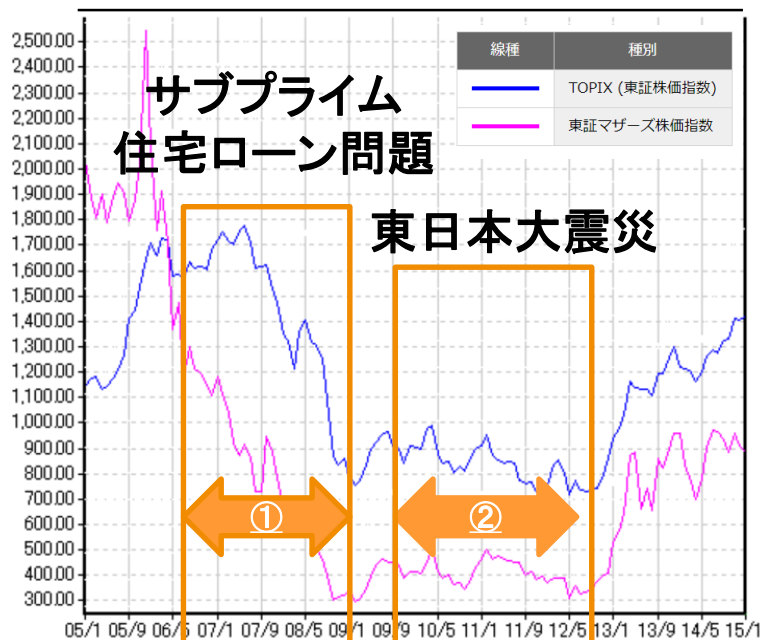
- 国内NO.1の出店室数から得られる安定的な収益
- 他社よりも早いスピードで都市部住宅街への出店が可能

➡ 国内市場シェア50%を目指す

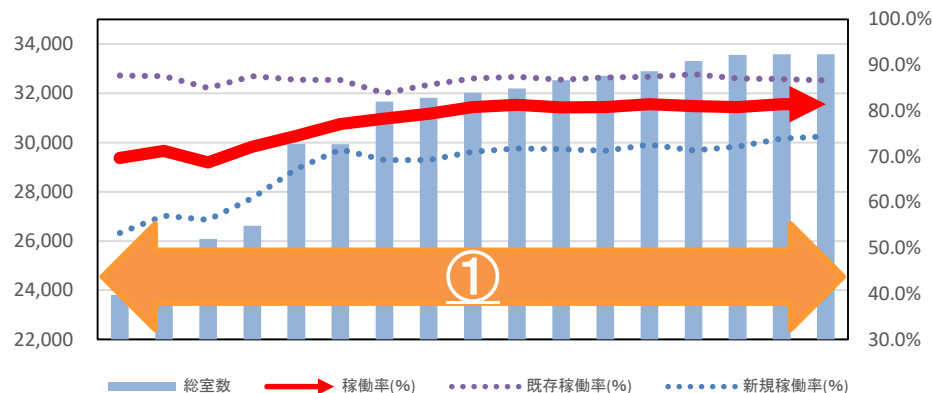
ストレージ事業：事業の耐性

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

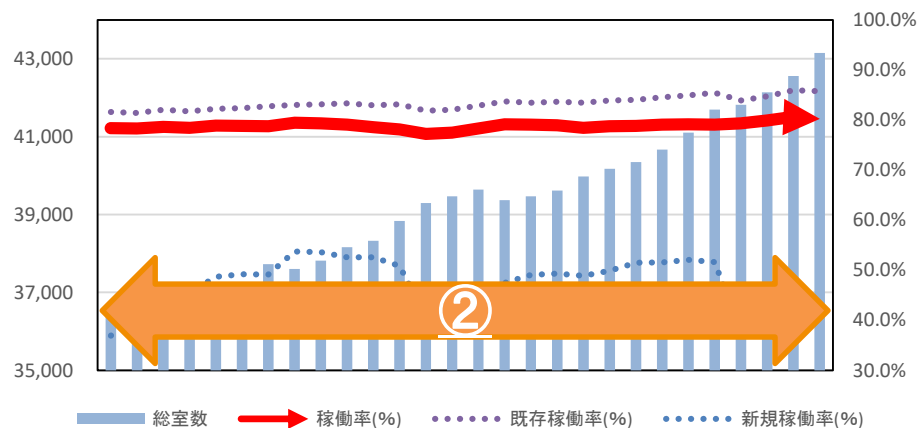
TOPIXと東証マザーズ指数
10年間の推移(2005年1月－2015年1月)



①サブプライム住宅ローン問題
(2007年1月－2008年11月)



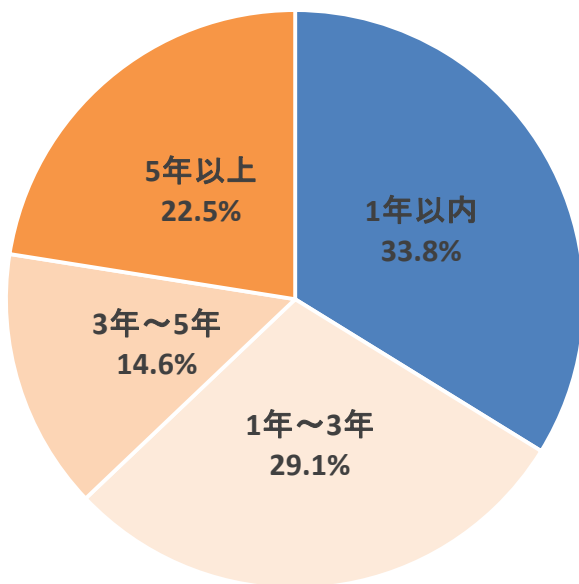
②東日本大震災(2011年1月－2013年4月)



ストレージ事業：ユーザー分析

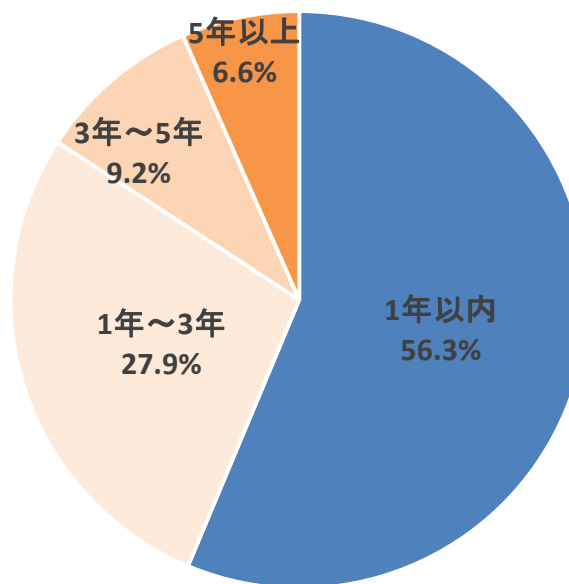
- ご利用の平均期間 3年3ヶ月
- ご解約までの平均期間 1年7ヶ月
- 平均ご利用金額 屋外コンテナ13,890円、屋内トランク15,289円

ご利用期間の分布



2018年12月31日現在

ご解約までの期間の分布

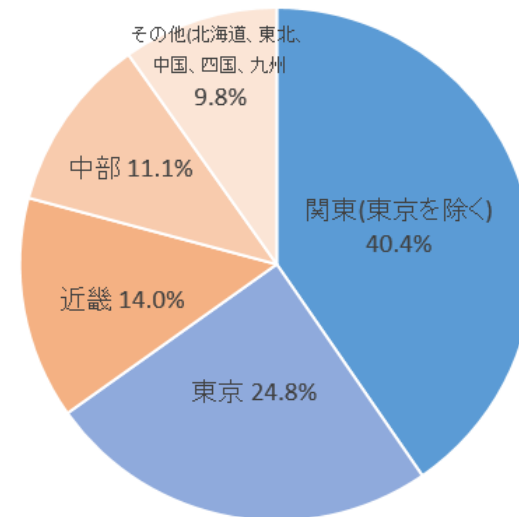


2018年12月31日現在

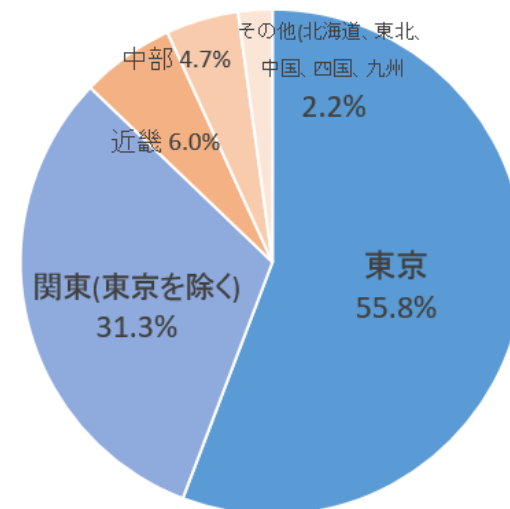
ストレージ事業：地域別出店状況

都道府県	コンテナ	トランク	合計	分布比率
北海道	999	490	1,489	1.6%
青森	0	0	0	0.0%
岩手	0	0	0	0.0%
宮城	1,682	0	1,682	1.8%
秋田	0	0	0	0.0%
山形	0	0	0	0.0%
福島	56	0	56	0.1%
茨城	786	0	786	0.9%
栃木	207	0	207	0.2%
群馬	337	0	337	0.4%
埼玉	8,449	1,994	10,443	11.4%
千葉	9,831	1,297	11,128	12.2%
東京	17,114	12,511	29,625	32.4%
神奈川	8,336	3,737	12,073	13.2%
新潟	92	0	92	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	621	0	621	0.7%
静岡	1,275	0	1,275	1.4%
愛知	4,858	1,045	5,903	6.4%
三重	378	50	428	0.5%
滋賀	154	0	154	0.2%
京都	1,146	152	1,298	1.4%
大阪	3,839	1,043	4,882	5.3%
兵庫	3,583	106	3,689	4.0%
奈良	567	0	567	0.6%
和歌山	27	0	27	0.0%
鳥取	32	0	32	0.0%
島根	0	0	0	0.0%
岡山	218	0	218	0.2%
広島	312	0	312	0.3%
山口	0	0	0	0.0%
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	1,827	0	1,827	2.0%
佐賀	79	0	79	0.1%
長崎	118	0	118	0.1%
熊本	402	0	402	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	104	0	104	0.1%
合計	69,120	22,425	91,545	100.0%

コンテナ 2018年12月31日現在



トランク 2018年12月31日現在



当社の目指す企業像 未来型理想企業とは？

- ▶ 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



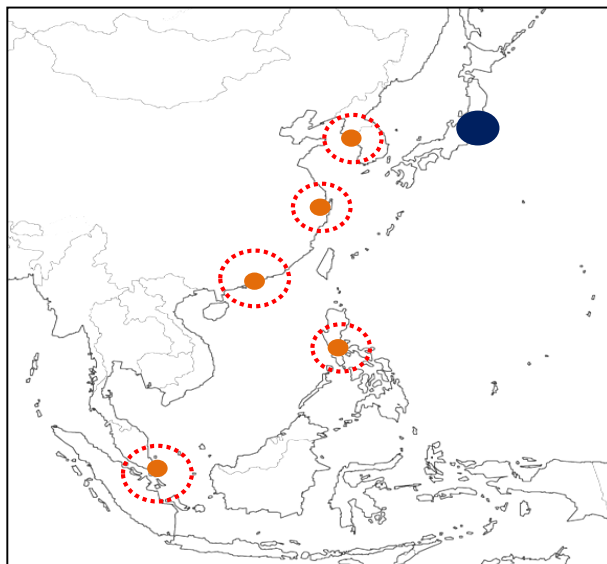
屋外型コンテナタイプストレージ



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

※RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション/Robotic Process Automation)は単純な間接業務をロボットにより
自動化するテクノロジー

※G SuiteはGoogle社が提供するビジネスに必要な機能を包括したサービス

▶ 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。各自治体の防災計画ニーズに対応
- ▶ 北海道札幌市近郊のストレージ(所有物件)を無償提供
2018年9月に発生した北海道胆振東部地震により甚大
な被害にみまわれた地域に対し、当社のストレージ
(所有物件)を無償提供

■対象物件 ・ハローストレージ札幌北野 ・ハローストレージ札幌厚別 ・ハローストレージ
札幌屯田九条 ・ハローストレージ江別市大麻桜木町 ・ハローストレージ札幌白石 ・
ハローストレージ札幌苗穂町プレミアム

■対象期間 2018年9月13日～ 2019年3月13日(6か月間)

※中長期的な企業価値向上の実現に向け、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の課題に取り組んで参ります。

※ 長期ビジョン: ESG活動の取り組み

➤ 働き方改革を促進

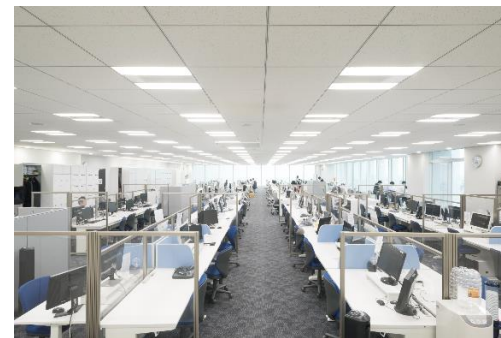
- 本社オフィス移転
- 頭脳労働型ワークスタイルへの変革を目指す



エントランスレセプション(春仕様)



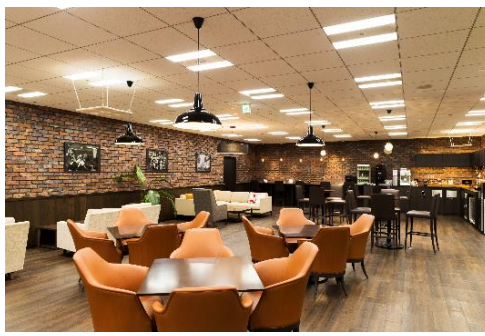
エントランスレセプション(夏仕様)



オフィス



ラウンジ(責任者専用)



ラウンジ(責任者専用)



カフェスペース

※中長期的な企業価値向上の実現に向け、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の課題に取り組んで参ります。

確実な業績達成に向けた年間前倒しスケジュール

予算達成の早期化を図るため、年間スケジュールを前倒して進め
それぞれの期間で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>

- ✓ 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

- ✓ 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

翌年上期の
スタートダッシュの準備

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。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 IR室
TEL / 03-3526-8556 FAX / 03-3526-8577