



"We supply the best use of space."

## Investor Presentation

December 2019

証券コード 8914



ハローストレージ(屋外タイプ)  
HS北方町パート2 27室  
JR総武線 下総中山駅 車10分



ハローストレージ(屋内駐車場付)※土地付き  
トランクハウス24調布飛田給 103室  
京王線 飛田給駅 徒歩4分

会社名 エリアリンク株式会社  
代表者 代表取締役社長 林 尚道  
本社 東京都千代田区(秋葉原)  
設立 1995年4月  
資本金 61.11億円 (2019年6月30日現在)  
従業員 86名 (2019年6月30日現在)  
上場市場 東証マザーズ (証券コード:8914)



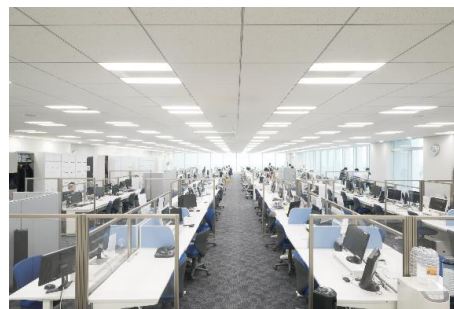
代表取締役社長 林 尚道



本社 秋葉原UDX  
北ウイング20F



エントランス



オフィスエリア



カフェエリア

## 2016年よりストレージを中核事業へ 売上高は7割増、営業利益は4割増

	2016年	2017年	2018年	2019年(見込)	16年/19年比
(単位:百万円)	実績	実績	実績	予想	増減率
売上高	16,908	21,489	28,828	29,000	71.5%
不動産運用サービス	15,820	19,619	25,129	24,000	51.7%
不動産再生・流動化サービス	1,087	1,869	3,698	5,000	359.9%
営業利益	1,935	2,379	2,782	2,800	44.7%
不動産運用サービス	2,735	3,133	3,445	2,797	2.2%
不動産再生・流動化サービス	246	464	650	1,203	388.6%
管理部門経費	△1,046	△1,218	△1,313	△1,200	14.7%
経常利益	1,968	2,441	2,536	2,700	37.2%
当期純利益	1,142	1,547	1,810	1,500	31.3%
1株当たり当期純利益(円)	93.06	126.08	145.47	118.76	27.6%

※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。  
 ※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。

## 事業紹介

# 事業セグメント

## 不動産運用セグメント 売上高80% (19年12月予想)

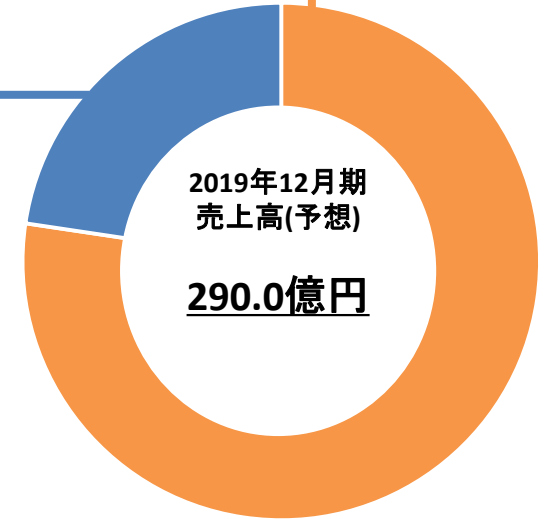
主に、基幹事業であるストレージ事業より構成。レンタル収納スペース「ハローストレージ」の出店と物件の運用管理を行う



ハローストレージ(屋外型)



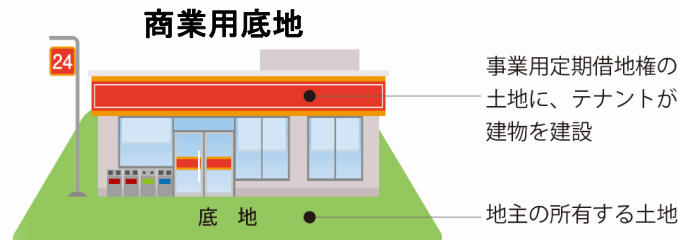
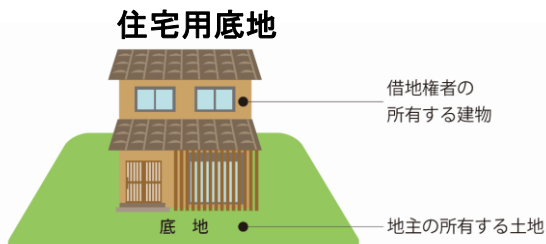
ハローストレージ(屋内型)



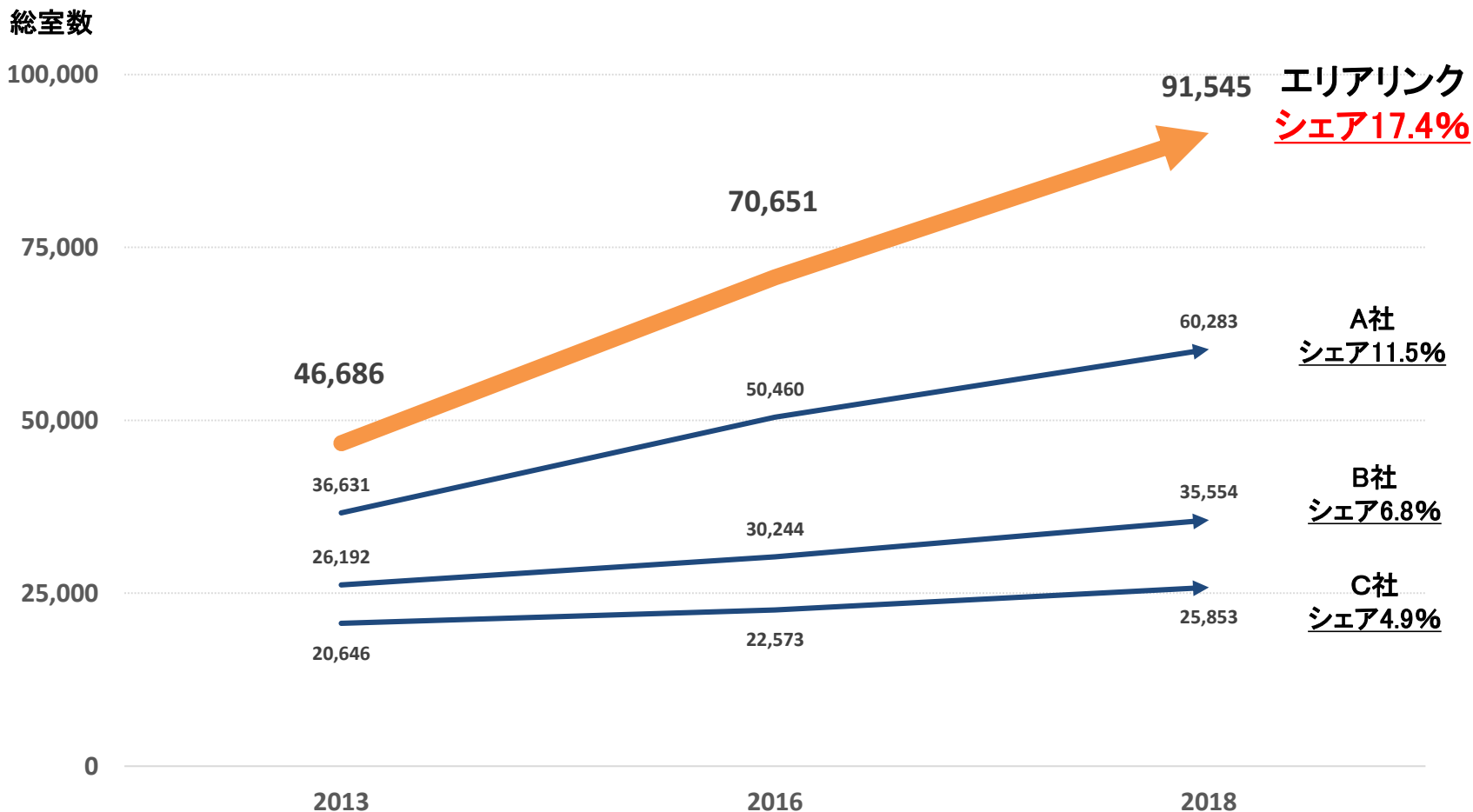
## 不動産再生・流動化セグメント 売上高20% (19年12月予想)

権利関係が複雑な借地権・底地の問題解決に取り組む

不動産市況の変化に左右されにくく、市場に有力な事業者が少ない事が特徴



## 5年で室数は倍増、圧倒的なNo.1を目指す



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、2016年、2019年  
屋内レンタル収納と屋外コンテナとの合算(トランクルームは除く)、シェアは室数(当社の実績)より集計

## 売上・利益ともに国内最大の企業

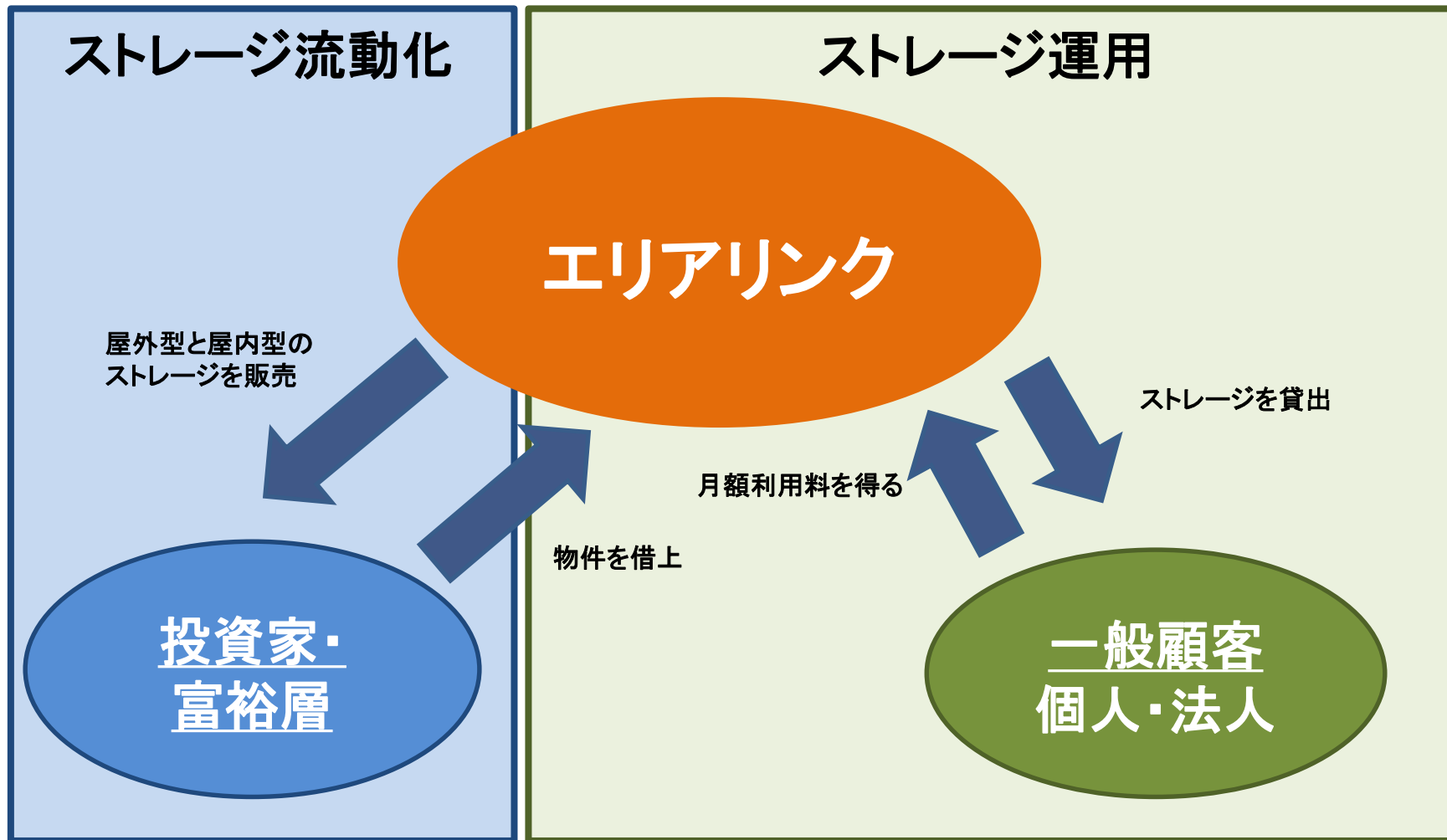
項目	エリアリンク	A社	B社	C社
上場有無	上場	非上場	非上場	非上場
売上高	290.0億円	102.9億円	85.7億円	52.3億円
営業利益率	9.7%	8.0%	2.0%	1.0%
商品展開	屋内・屋外	屋内・屋外	屋内	屋内
主な出店 エリア	郊外・住宅街	郊外	オフィス・住宅街	郊外

※各社資料よりストレージ事業の売上と営業利益率を当社にて推計

エリアリンク: ストレージ運用、ストレージ流動化、底地事業、その他運用事業を含む

A社: コンテナ及び付属品ほか、レンタルオフィスほかを含む、B社: 受取手数料を含む、C社: トランクルーム設計・施工を含む

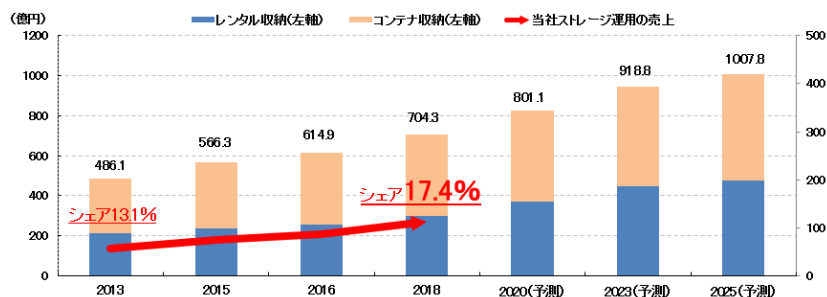
## ストレージ事業は主に2つのサブセグメントより構成



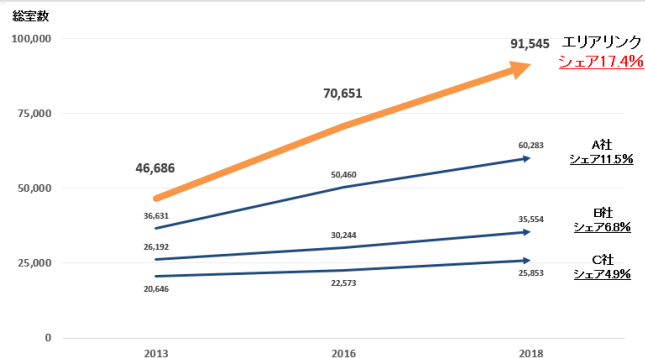


## エリアリンクのアドバンテージ

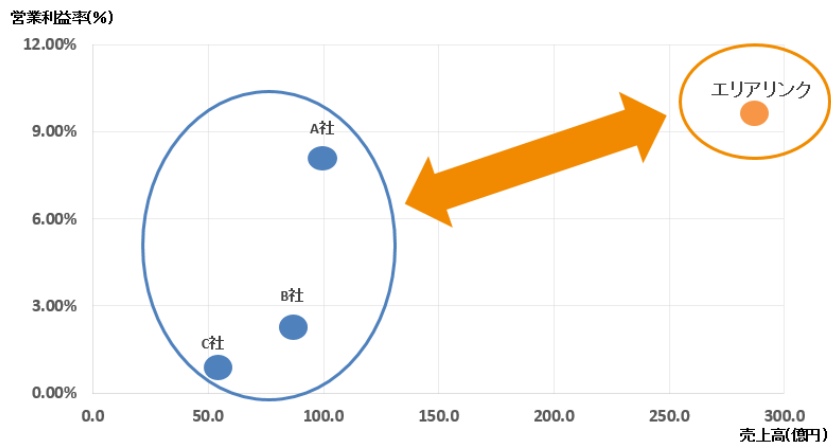
### ① 拡大市場唯一の上場企業



### ② 拠点数No.1



### ③ 収益性No.1



### ④ イメージ

ハローキティを採用  
住宅環境との調和に取組む



デザイナーを登用し社会との調和を目指す

Before



After



利用者のニーズにあわせ  
様々なストレージを開発

土地付きストレージ



ホースストレージ

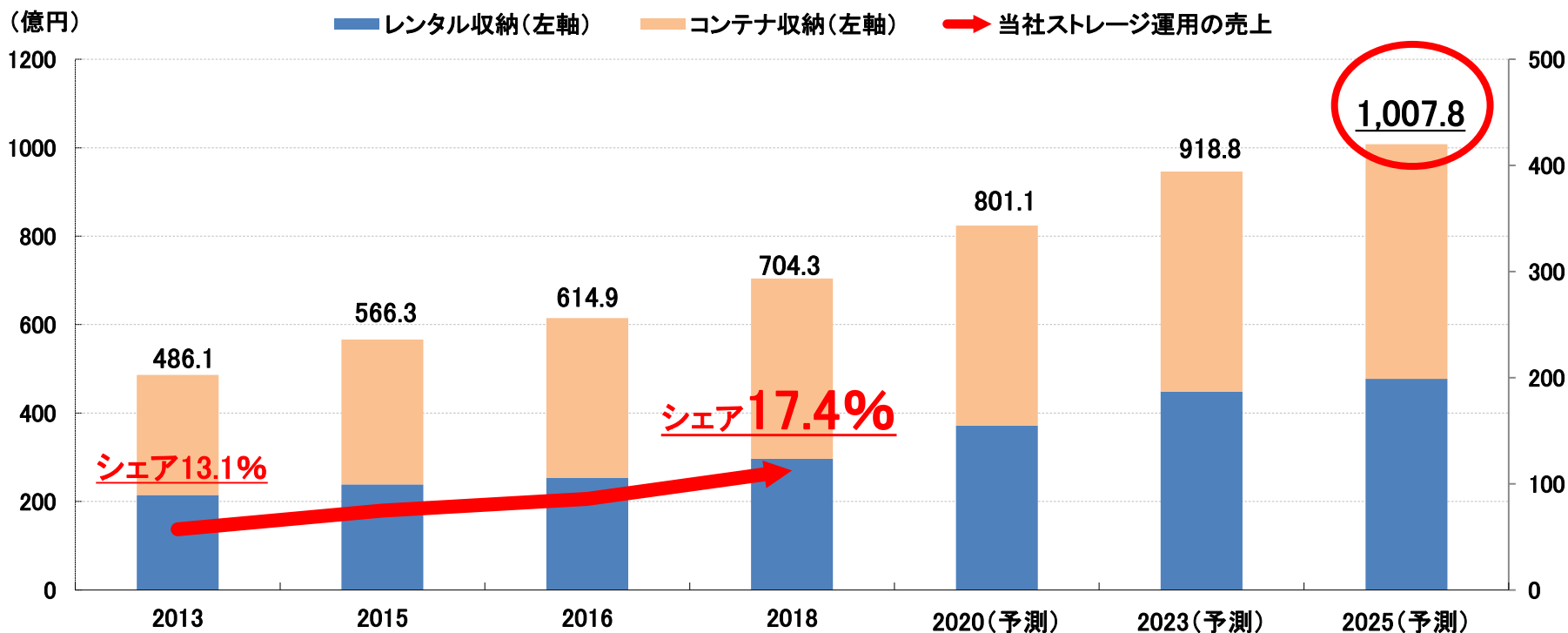


ビジネスストレージ



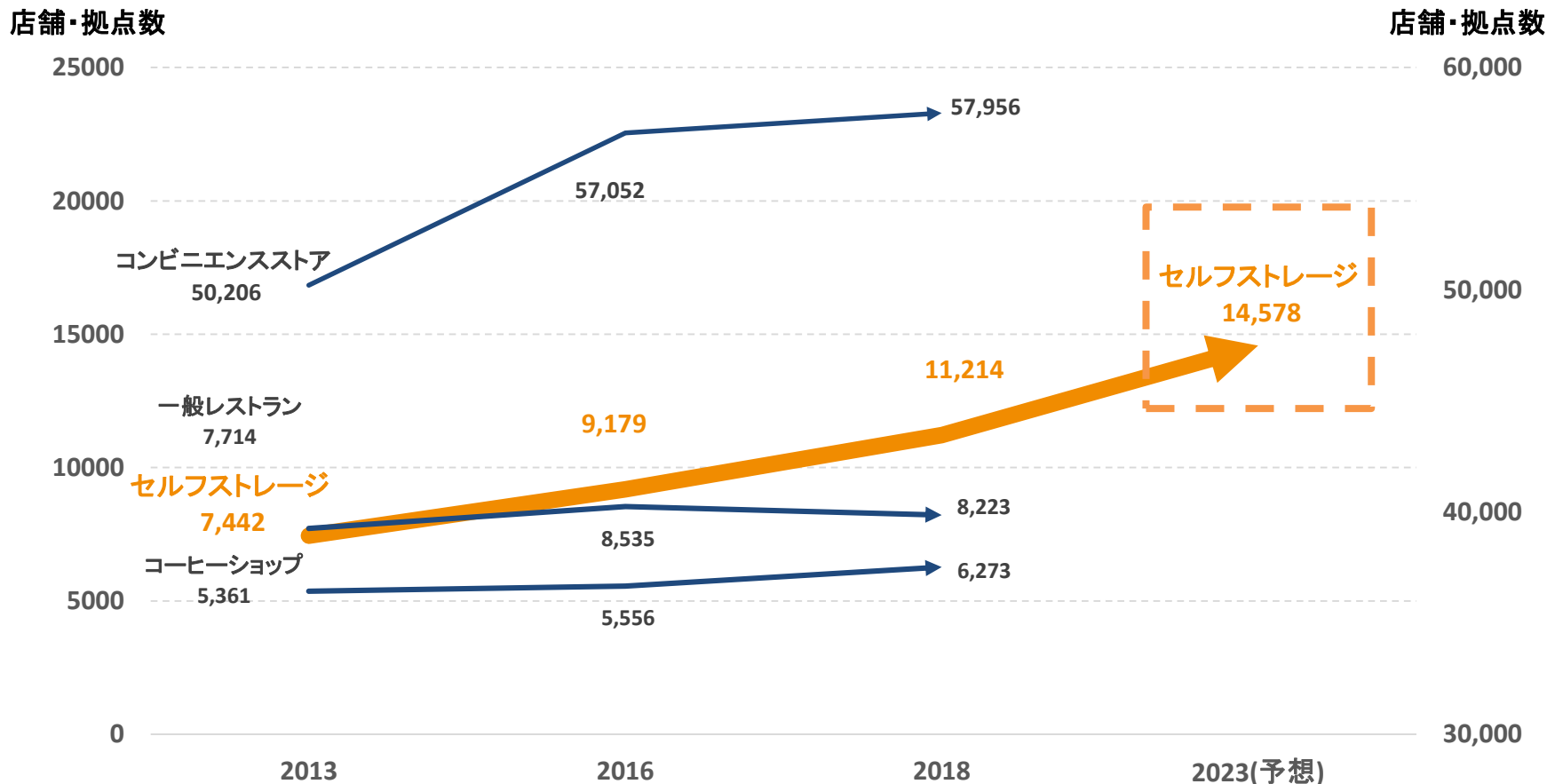
## ストレージ市場は拡大、2025年に1,000億円へ

### 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年度、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、コンテナ収納の中間推計を合算し算出。シェアは室数(当社の実績)より集計

## 人口が減少する国内市場で拡大中



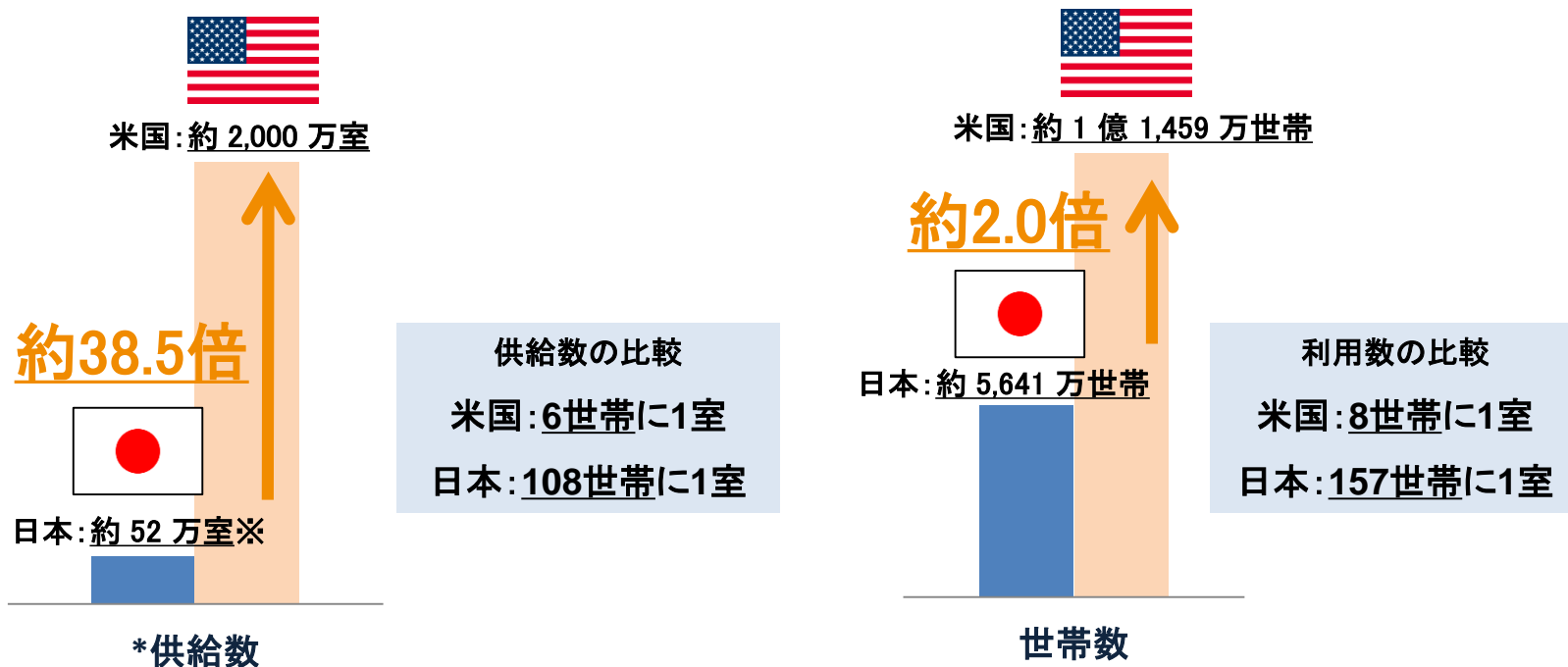
参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2013年、2016年、2019年

セルフストレージは屋内レンタル収納と屋外コンテナとの合算(トランクルームは除く)

参照: 『フランチャイズチェーン統計調査』一般レストランは日本料理・寿司店と焼肉店・その他の一般レストラン店の合算(西洋料理・ステーキ・ピザ・パスタ、中華を除く)

## 日本ではストレージ供給数が不足 市場拡大の初期段階

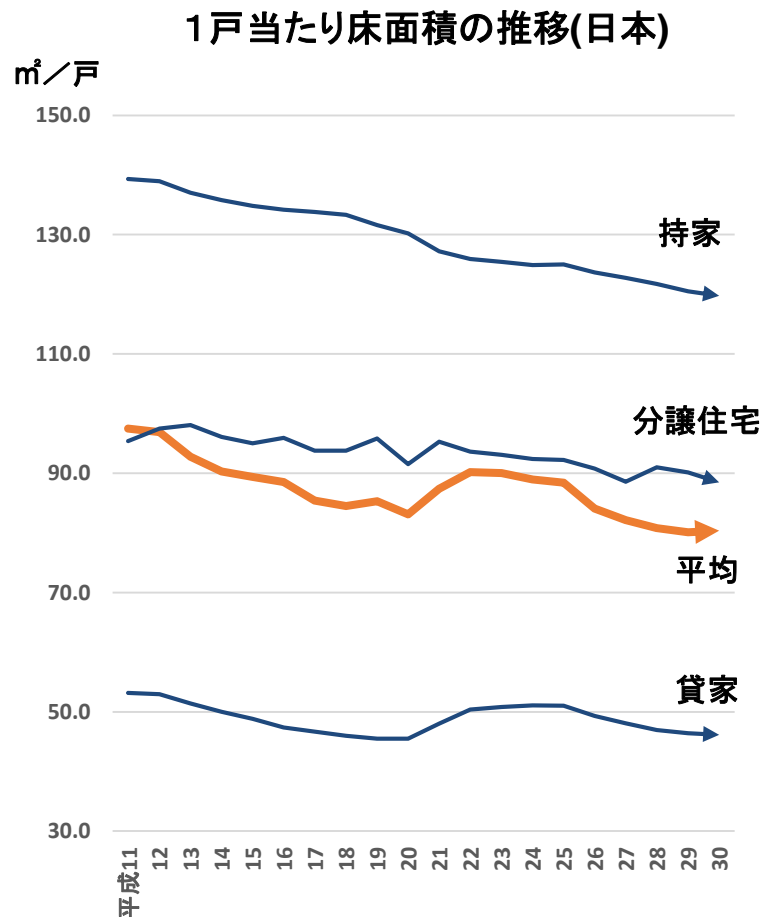
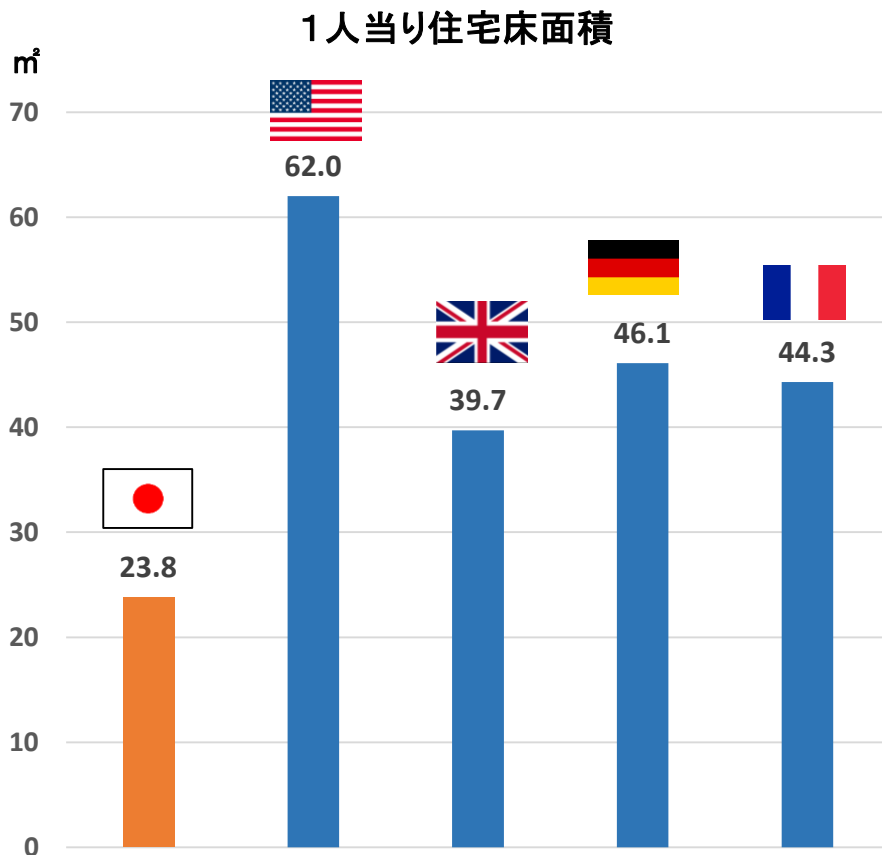
### 日本とアメリカの比較



※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)

## 日本の住宅は欧米より狭く、居住スペースは減少



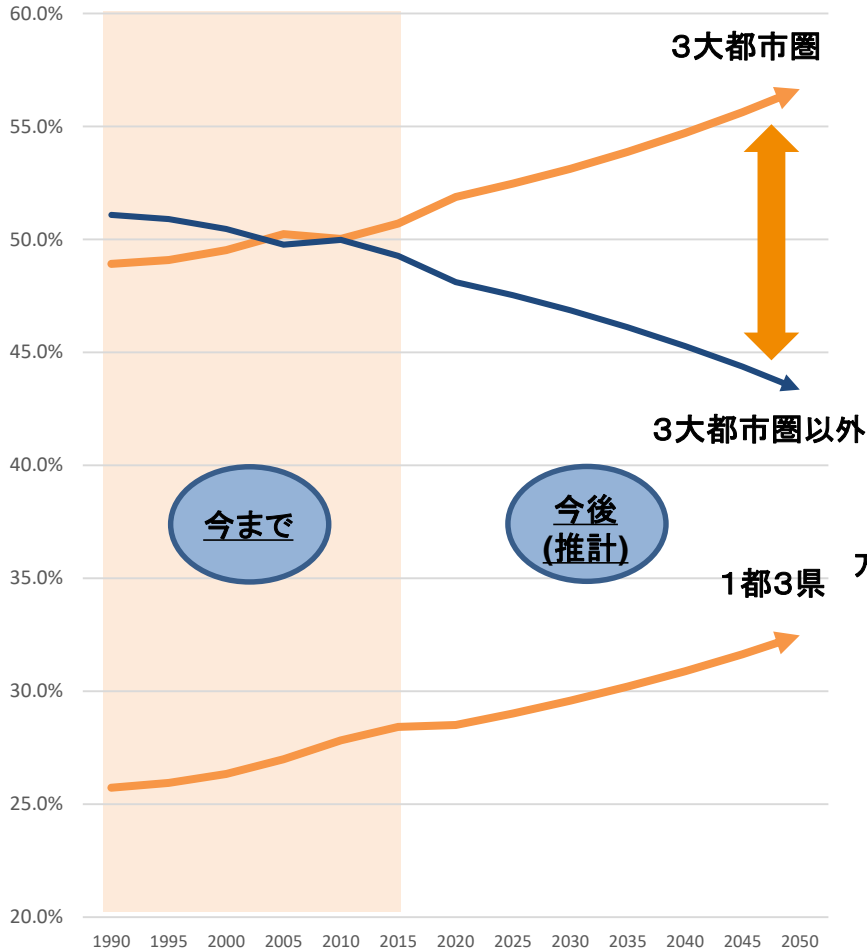
(参照)  
 日本: 総務省「平成25年住宅・土地統計調査」(データ、2013年、関東、大都市圏(借家))  
 アメリカ: U.S.Census Bureau「2015 American Housing Survey」(データ、2015年)  
 イギリス: Department for Communities and Local Government「English Housing Survey Statistical data sets」(データ、2015年)  
 ドイツ: Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung「Wohnen und Bauen in Zahlen 2011/2012」(データ、2010年)  
 フランス: Insee「enquête logement 2013」  
 (注)床面積は、補正可能なものは壁芯換算で補正(米×0.94、独仏×1.10)  
 (注)アメリカの床面積は中位値(median)  
 (注3)ドイツのデータは、調査の実施年(データ)と報告書の発表年が異なる

(参照)「住宅着工統計」(国土交通省)  
 対象: 着工新設住宅

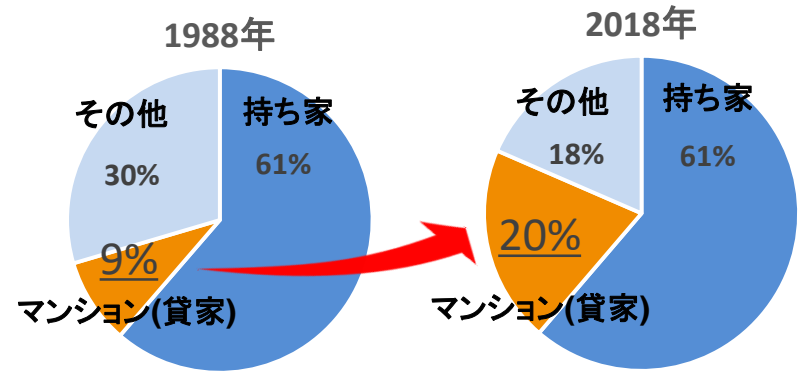
# ストレージ事業の全体像

## 全国で都市化が進み、潜在顧客が増加

総人口に占める地域別割合の推移

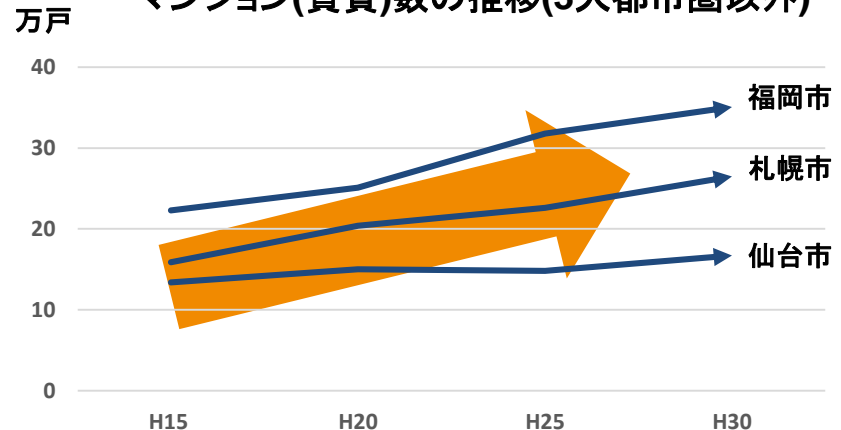


全世帯別の居住形態の割合



(参照)総務省「住宅・土地統計調査」  
 マンション(貸家): 民間借家共同住宅(非木造)  
 その他: 民間借家(一戸建+長屋建+共同住宅(木造)+その他)+給与住宅+借家(公営・公団・公社の借家)

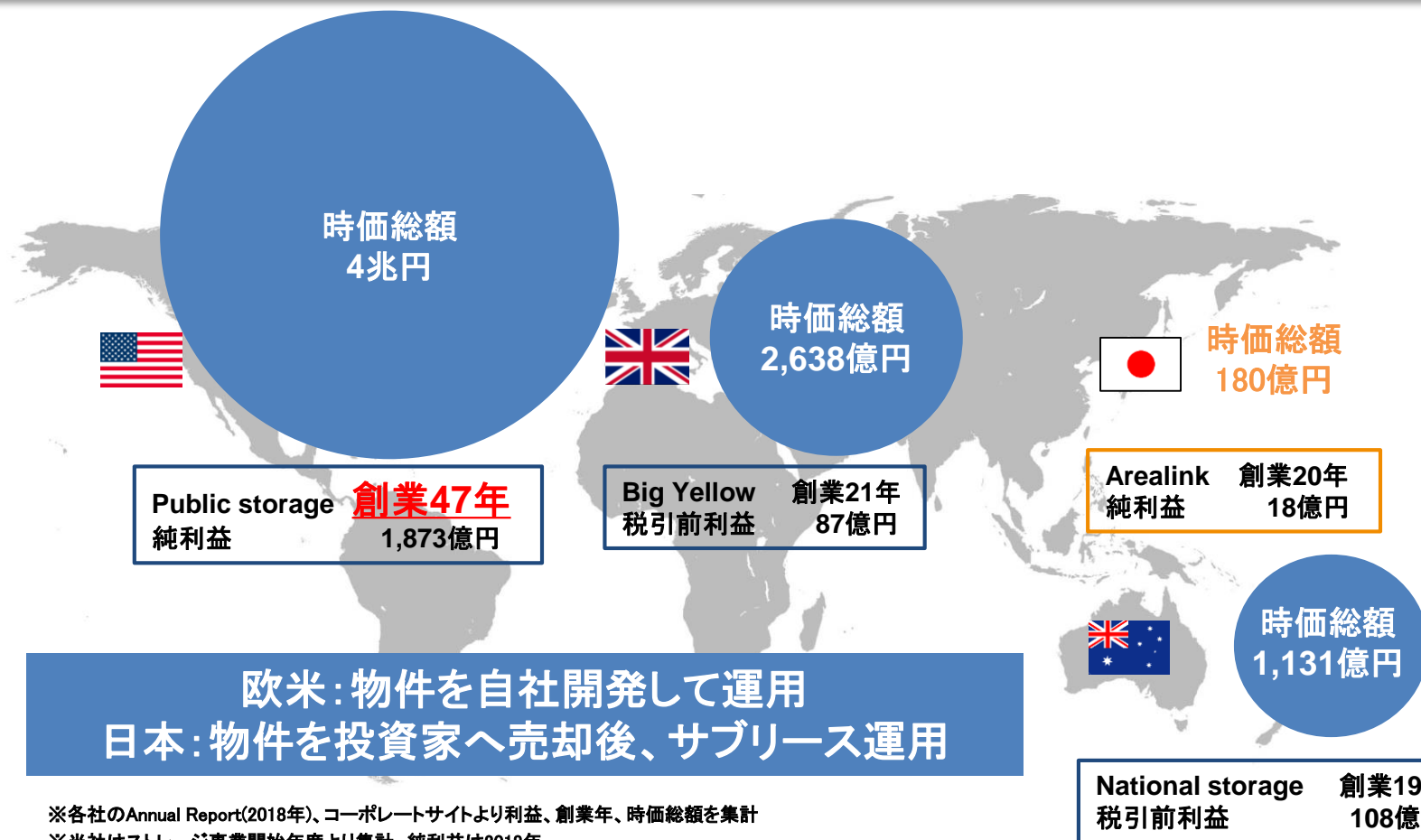
マンション(賃貸)数の推移(3大都市圏以外)



(参照) 総務省「国勢調査報告」、国土交通省国土計画局推計値(都道府県別将来人口)  
 3大都市圏: 1都3県(東京、神奈川、埼玉、千葉)+中部(愛知、岐阜、三重)+関西(大阪、京都、兵庫、奈良)

(参照)総務省「住宅・土地統計調査」マンション(貸家): 民間借家共同住宅(非木造)

## 欧米：ストレージが普及した社会 日本：今後ストレージが普及する社会

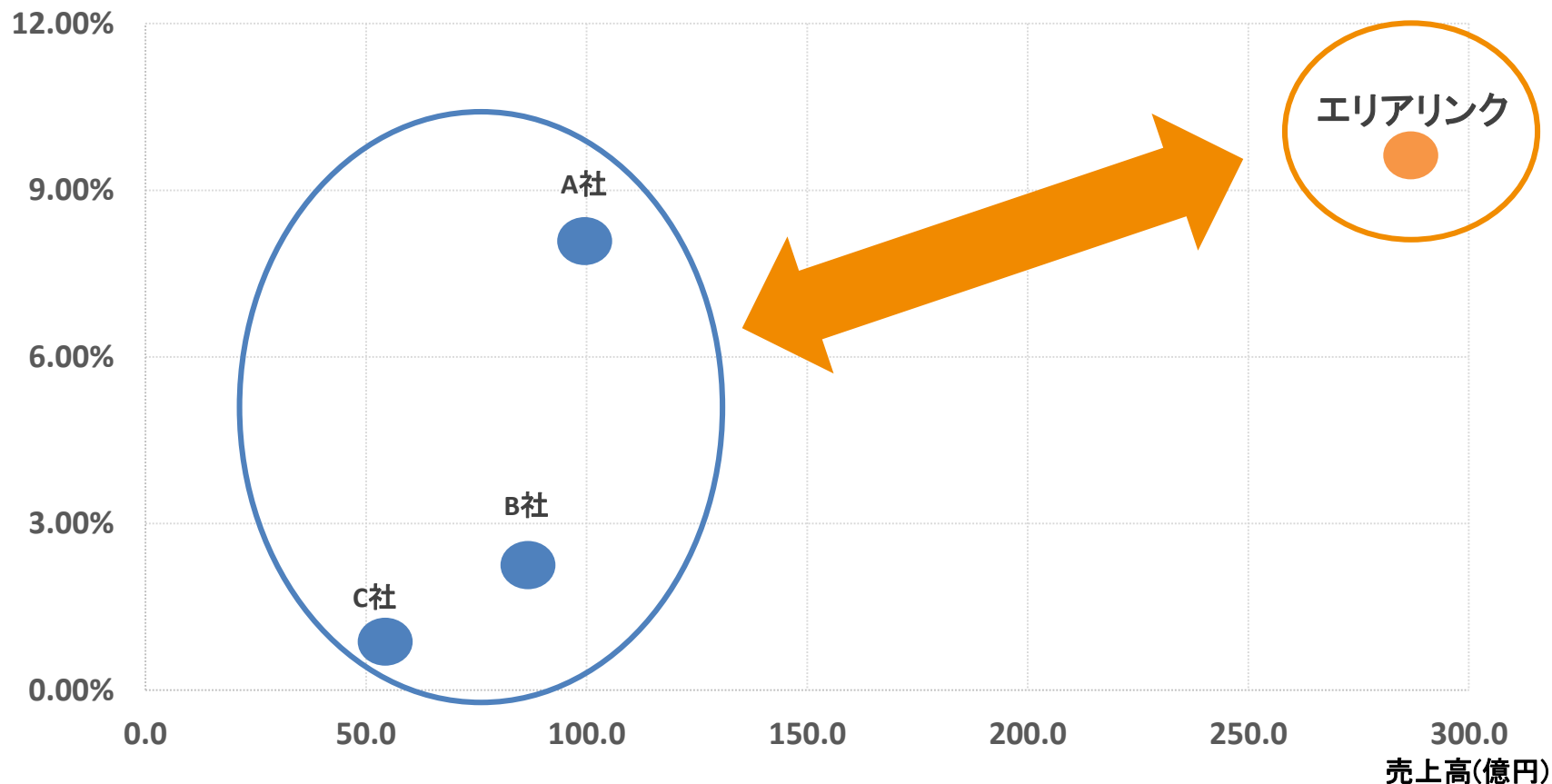


欧米：物件を自社開発して運用  
日本：物件を投資家へ売却後、サブリース運用

※各社のAnnual Report(2018年)、コーポレートサイトより利益、創業年、時価総額を集計  
※当社はストレージ事業開始年度より集計、純利益は2018年  
※売上、利益、時価総額は1ドル=109.09円、1ポンド=141.07円、1豪ドル=74.37円にて換算 (2019年12月2日時点)

## 国内では競合優位性を有し 圧倒的No.1を目指す

営業利益率(%)



※各社資料よりストレージ事業の売上と営業利益率を当社にて推計

エリアリンク: ストレージ運用、ストレージ流動化、底地事業、その他運用事業を含む

A社: コンテナ及び付属品ほか、レンタルオフィスほかを含む、B社: 受取手数料を含む、C社: トランクルーム設計・施工を含む



# ストレージ事業の全体像

リーディングカンパニーとして  
イメージの良い/評価の高いストレージを提供

ハローキティを採用  
住宅環境との調和に取組む



デザイナーを登用し社会との調和を目指す

Before



After



利用者のニーズにあわせ  
様々なストレージを開発

土地付きストレージ



ホビーストレージ

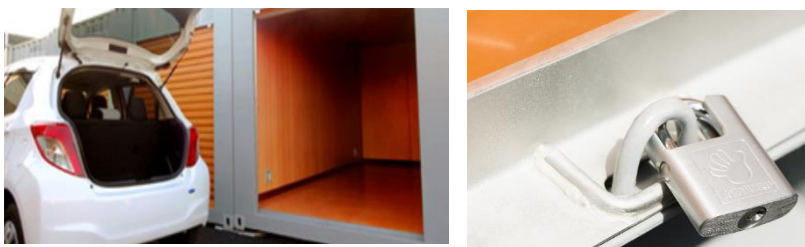


ビジネスストレージ



## ストレージ運用：屋外型・屋内型のストレージを展開

ハローストレージ(屋外型)



- ① 北海道～九州まで全国約70,000室を展開
- ② 入口前まで車乗り入れ可能
- ③ 屋内型に比べ、低価格帯から利用が可能

ハローストレージ(屋内型)



- ① 首都圏、大都市圏を中心に約23,000室
- ② 警備会社より24時間の警備体制
- ③ トランクハウス24では無料駐車場を完備

利用者：個人70%、法人30%、近所の物件を利用

ストレージのスタイル



ハローストレージ(屋外型)



ハローストレージ(屋内型)

70%: 個人利用

30%: 法人利用

主な利用者層

子育て世代

趣味を楽しむ方

中小企業: 資料・在庫保管

土木業: 荷物保管



月額料金  
利用、解約期間  
利用範囲

月額料金 約15,000円(平均)

利用期間 3年3か月(平均)


1年以上～5年未満 43.7%

5年以上 22.5%

自宅より3km圏内の物件を利用



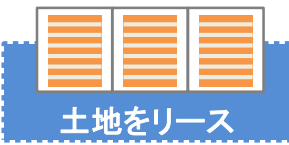

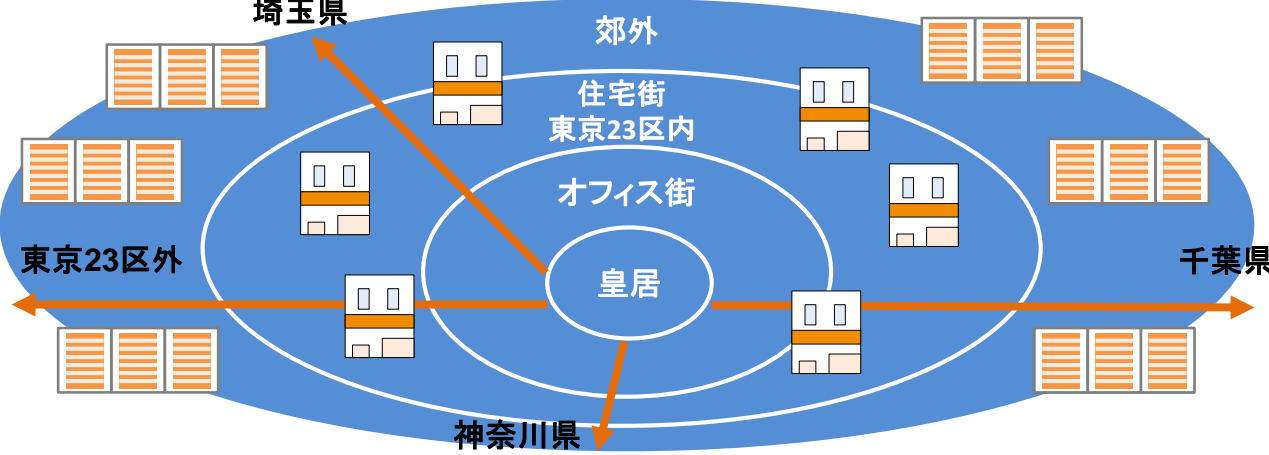


## 投資家・富裕層：利回り商品として高いニーズあり

ストレージのスタイル	 <p>ハローストレージ(屋外型)</p>	 <p>ハローストレージ(屋内型)</p>
投資家のメリット	安定収益	アパートに替わる不動産投資
設備投資額	少ない	大きい (多くの場合銀行ローンが必要)
設備投資額が異なる背景	<p>投資家・富裕層</p>  <p>現金で投資 〇千万円</p>  <p>土地をリース</p>	<p>投資家・富裕層</p>  <p>借入金で投資 〇億円</p>  <p>土地を含む</p>



## ストレージ流動化：商品スキームと開発エリア

<p>ストレージのスタイル</p>	 <p>ハローストレージ(屋外型)</p>	 <p>ハローストレージ(屋内型)</p>
<p>商品スキーム</p>	 <p>土地をリース</p>	 <p>土地を保有</p>
<p>開発エリア イメージ (南関東)</p>	 <p>埼玉県</p> <p>千葉県</p> <p>神奈川県</p> <p>皇居</p> <p>オフィス街</p> <p>住宅街 東京23区内</p> <p>郊外</p> <p>東京23区外</p>	

## ストレージ流動化：出店経緯

ストレージのスタイル



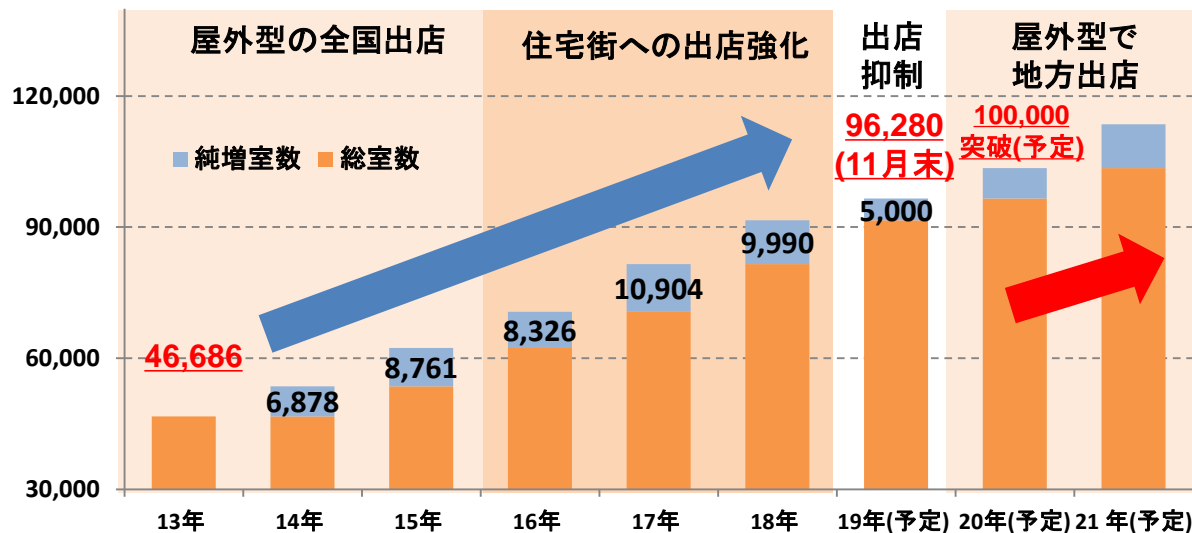
ハローストレージ(屋外型)



ハローストレージ(屋内型)

出店室数の推移

総室数



## 飽和する住居系市場に対し、 非住居系のストレージは普及が進むと考えます

### アパート経営

### セルフストレージ投資

市場



飽和状態にある賃貸住宅市場



狭い日本の住宅事情により  
本質的にチャンスのある市場

将来性



日本の人口は減っている



人口に比べて、まだ普及していない市場

利回り



日本では新物件の人気が高く、経年による陳腐化が速いスピードで進む



お客様はストレージを築年数で判断しない



リノベーションはオーナー負担



建物の経年劣化が遅いため、オーナー負担が少ない

底地事業



## 住宅用底地：建物を所有することを目的に貸している土地

### 底地権・借地権 のイメージ



### 借地人と地主 の状況

#### 底地権者 (所有権の30%)

- ・自由に土地を活用できない
- ・流動性が低く、売却が行いにくい

※借地人より地代、更新料を得るが  
相続財産評価に対し収益が少ない

#### 借地権者 (所有権の70%)

- ・土地に住み続ける事が出来る

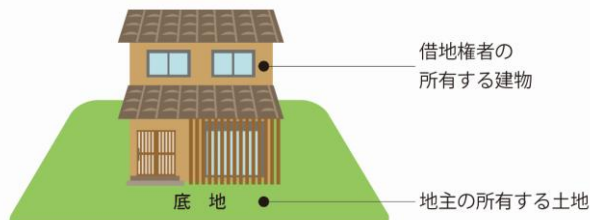
※下記条件を満たす必要あり

- (1)地主へ地代(毎月)を支払う
- (2)契約更新時、更新料を地主に支払う
- (3)建物の増改築は地主の承諾が必要

## 底地事業の特徴と今後の展開

- ▶ 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**  
**地代収入(年率3%)と売買取益20%**(1~2年後)を得る
- ▶ 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**
- ▶ **新領域拡大**。関東に加えて**関西**へ、住宅地に加えて**商業地**へ進出

### 住宅用底地



### NEW

### 商業用底地



## 商業用底地について

- 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
- 案件規模(地代収入+売却益)が大きく、ポテンシャルが大きい事業
- 商業用施設(コンビニエンスストア、小型スーパーマーケット、ファミリーレストランなど)からの仕入れを積極展開
- 当社の投資家ネットワークを活用し新規・既存の富裕層を開拓

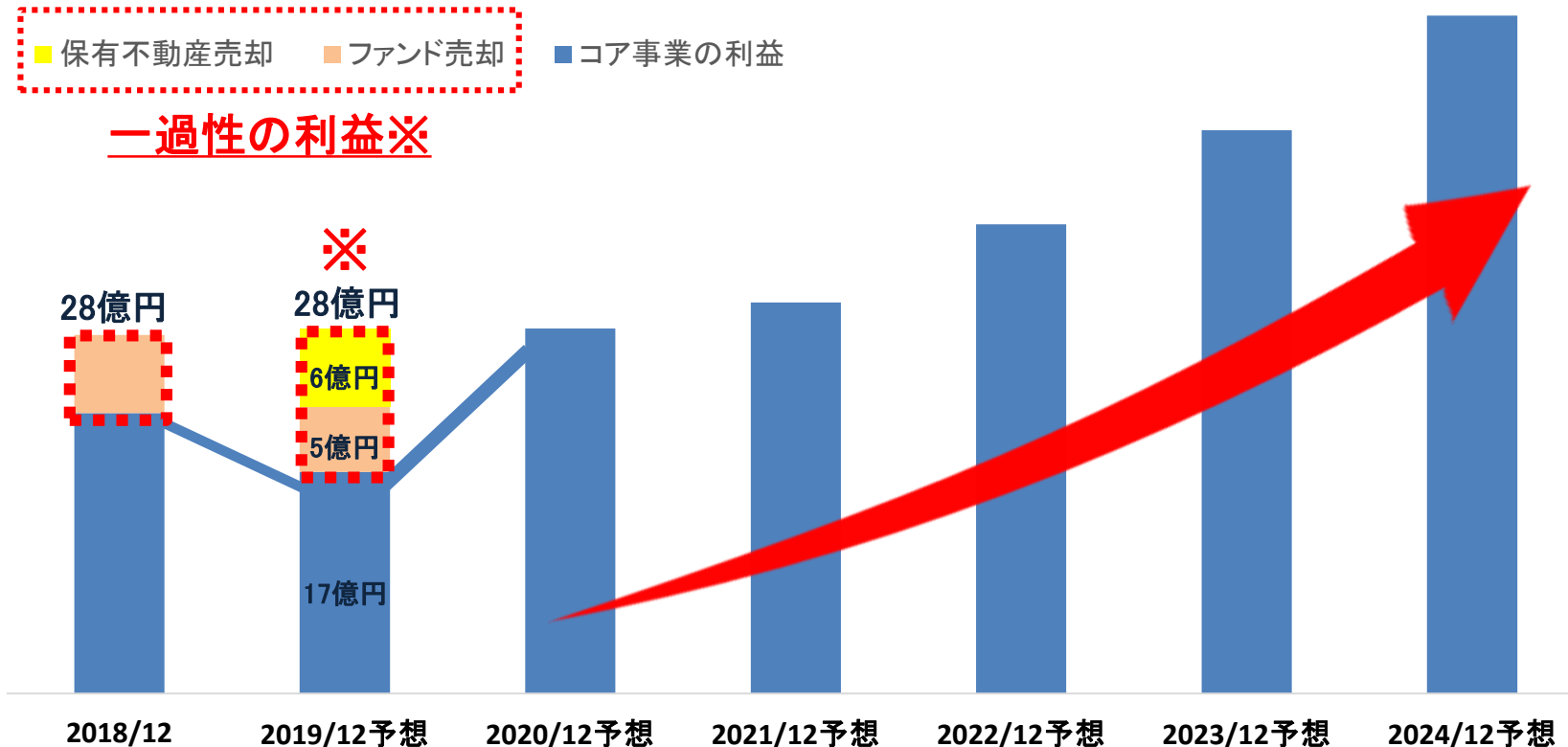


今期はコア事業の減益を一過性利益※によりカバー  
来期以降、コア事業を継続的に増益する計画

## 営業利益の認識

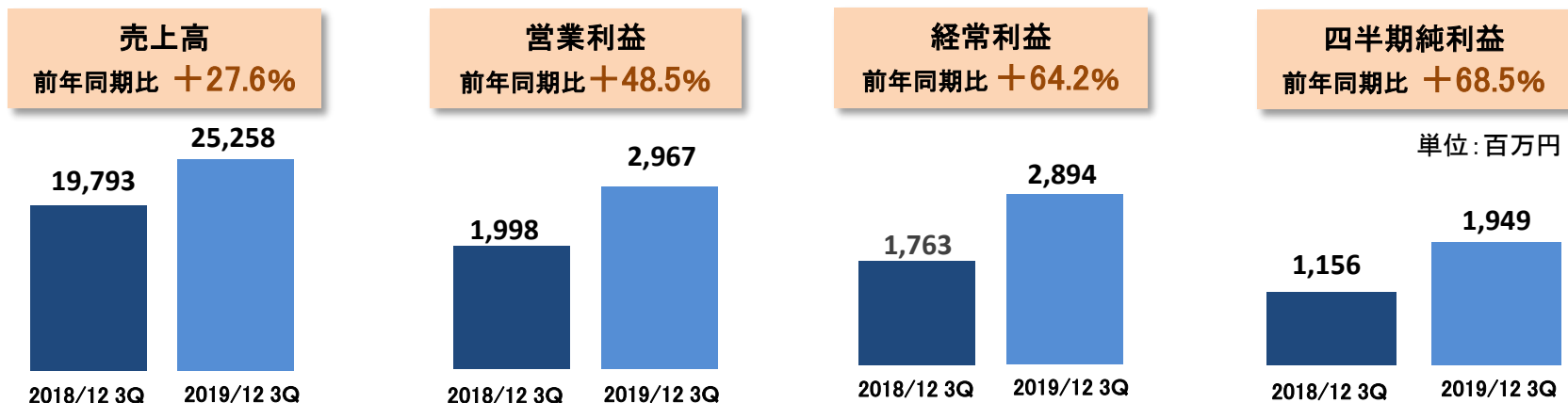
■ 保有不動産売却 ■ ファンド売却 ■ コア事業の利益

一過性の利益※



**2019年12月期  
業績見通し**

## 3Q(3ヶ月): 売上2億円、営業利益1億円上振れの結果 経常利益、四半期純利益では増益



(単位: 百万円)	2019年度3Q(累計) 1月～9月			2019年度3Q(3か月) 7月～9月		
	実績、(売上比)	前年実績、(売上比)	前年同期比	実績、(売上比)	前年実績、(売上比)	前年同期比
売上高	25,258 (100.0)	19,793 (100.0)	27.6%	5,113 (100.0)	5,849 (100.0)	△ 12.6%
売上原価	19,418 (76.9)	15,031 (75.9)	29.2%	4,004 (78.3)	4,427 (75.7)	△ 9.5%
売上総利益	5,839 (23.1)	4,762 (24.1)	22.6%	1,108 (21.7)	1,421 (24.3)	△ 22.1%
販売費及び一般管理費	2,872 (11.4)	2,763 (14.0)	3.9%	775 (15.2)	917 (15.7)	△ 15.5%
営業利益	2,967 (11.7)	1,998 (10.1)	48.5%	333 (6.5)	504 (8.6)	△ 33.9%
経常利益	2,894 (11.5)	1,763 (8.9)	64.2%	422 (8.3)	418 (7.2)	0.8%
四半期純利益	1,949 (7.7)	1,156 (5.8)	68.5%	262 (5.1)	245 (4.2)	7.0%

## 3Q(3ヶ月):不動産運用サービス、不動産再生・流動化サービスともに予算通り減収減益の結果

単位:百万円

			2019年度3Q(累計) 1月～9月			2019年度3Q(3か月) 7～9月		
			実績、(利益率)	前年実績、(利益率)	前年同期比	実績、(利益率)	前年実績、(利益率)	前年同期比
ストレージ 運用	売上高	9,506 (－)	8,262 (－)	15.1%	3,217 (－)	2,859 (－)	12.5%	
	売上総利益	1,932 (20.3)	1,922 (23.3)	0.5%	692 (21.5)	668 (23.4)	3.6%	
	営業利益	1,243 (13.1)	1,151 (13.9)	8.0%	421 (13.1)	380 (13.3)	10.6%	
ストレージ 流動化	売上高	9,201 (－)	7,683 (－)	19.8%	898 (－)	1,739 (－)	△ 48.3%	
	売上総利益	1,589 (17.3)	1,617 (21.1)	△ 1.7%	145 (16.1)	374 (21.5)	△ 61.2%	
	営業利益	924 (10.0)	940 (12.2)	△ 1.8%	14 (1.6)	166 (9.6)	△ 91.3%	
その他 不動産運用 サービス	売上高	1,476 (－)	1,507 (－)	△ 2.1%	485 (－)	498 (－)	△ 2.6%	
	売上総利益	594 (40.3)	597 (39.6)	△ 0.4%	187 (38.7)	193 (38.9)	△ 3.1%	
	営業利益	477 (32.4)	457 (30.4)	4.4%	146 (30.2)	146 (29.5)	△ 0.1%	
不動産運用サービス セグメント合計	売上高	20,184 (－)	17,453 (－)	15.7%	4,602 (－)	5,097 (－)	△ 9.7%	
	売上総利益	4,117 (20.4)	4,137 (23.7)	△ 0.5%	1,025 (22.3)	1,236 (24.3)	△ 17.1%	
	営業利益	2,645 (13.1)	2,549 (14.6)	3.8%	582 (12.7)	694 (13.6)	△ 16.1%	
不動産再生・流動化 サービスセグメント合計	売上高	5,073 (－)	2,339 (－)	116.9%	510 (－)	751 (－)	△ 32.1%	
	売上総利益	1,722 (33.9)	624 (26.7)	175.8%	83 (16.3)	185 (24.7)	△ 55.2%	
	営業利益	1,223 (24.1)	426 (18.2)	187.0%	19 (3.8)	127 (17.0)	△ 84.6%	
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△ 901	△ 977	△ 7.8%	△ 269	△ 317	△ 15.3%	
全事業合計	売上高	25,258 (－)	19,793 (－)	27.6%	5,113 (－)	5,849 (－)	△ 12.6%	
	売上総利益	5,839 (23.1)	4,762 (24.1)	22.6%	1,108 (21.7)	1,421 (24.3)	△ 22.1%	
	営業利益	2,967 (11.7)	1,998 (10.1)	48.5%	333 (6.5)	504 (8.6)	△ 33.9%	

## 第3四半期業績は売上2億円、営業利益1億円上振れ 業績予想の変更なし

	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)	29,000	(100.0)	171	0.6%
不動産運用サービス	25,129	—	24,000	—	△ 1,129	△ 4.5%
不動産再生・流動化サービス	3,698	—	5,000	—	1,301	35.2%
営業利益	2,782	(9.7)	2,800	(9.7)	17	0.6%
不動産運用サービス	3,445	—	2,797	—	△ 648	△ 18.8%
不動産再生・流動化サービス	650	—	1,203	—	552	84.8%
管理部門経費	△ 1,313	—	△ 1,200	—	△ 113	△ 8.7%
経常利益	2,536	(8.8)	2,700	(9.3)	163	6.4%
当期純利益	1,810	(6.3)	1,500	(5.2)	△ 310	△ 17.1%
1株当たり当期純利益(円)	145.47	—	118.76	—	△ 26.71	△ 18.4%

※ストレージ事業は「不動産運用サービス」に属します。

※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。



## 配当予想の変更なし

### 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%	33.7%

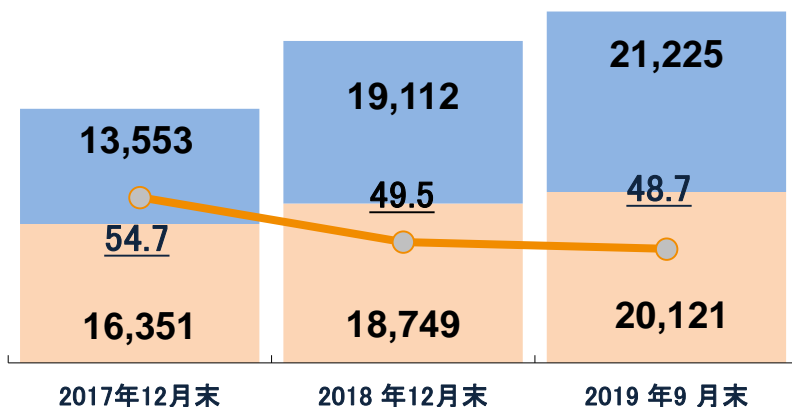
※配当性向は、2019年12月期の通期業績予想修正に基づき記載しております。

## 棚卸資産を圧縮し、有利子負債減少

### 負債・純資産・自己資本比率

### 財務状況(19年9月)

■ 純資産 ■ 負債 ● 自己資本比率 (%) (単位:百万円)



(単位:百万円)

	2017/12	2018/12	2019/9
流動資産	17,532	25,840	(A) 25,951
固定資産	12,372	12,022	15,396
資産合計	29,904	37,862	41,347
流動負債	5,691	6,607	6,739
固定負債	7,861	12,505	(B) 14,487
負債合計	13,553	19,112	21,226
純資産合計	16,351	18,749	20,121

### (A) 流動資産

土地付きストレージの竣工により  
仕掛かり販売用不動産は減少  
現金及び預金を積み上げる

現金及び預金	+34.1億円
仕掛販売用不動産	△31.3億円

※19年9月末と18年12月末の比較

### (B) 有利子負債

有利子負債額減少、借入金を短期から  
長期へシフト

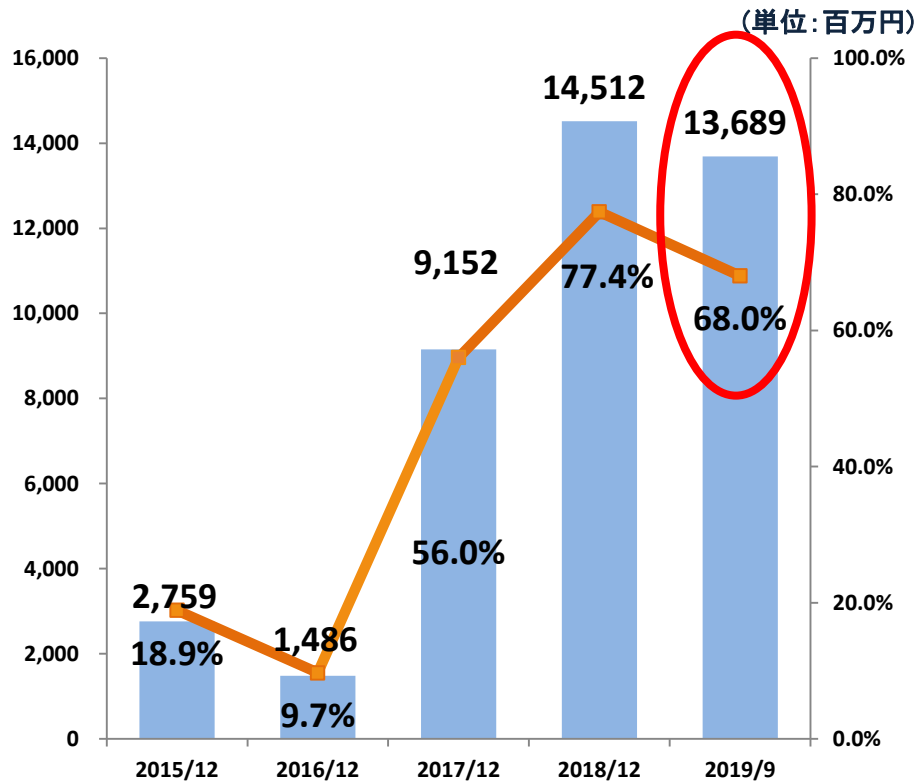
短期借入金	△12.9億円
長期借入金	△18.1億円
リース債務	23.8億円

※19年9月末と18年12月末の比較

# 有利子負債と現預金の推移

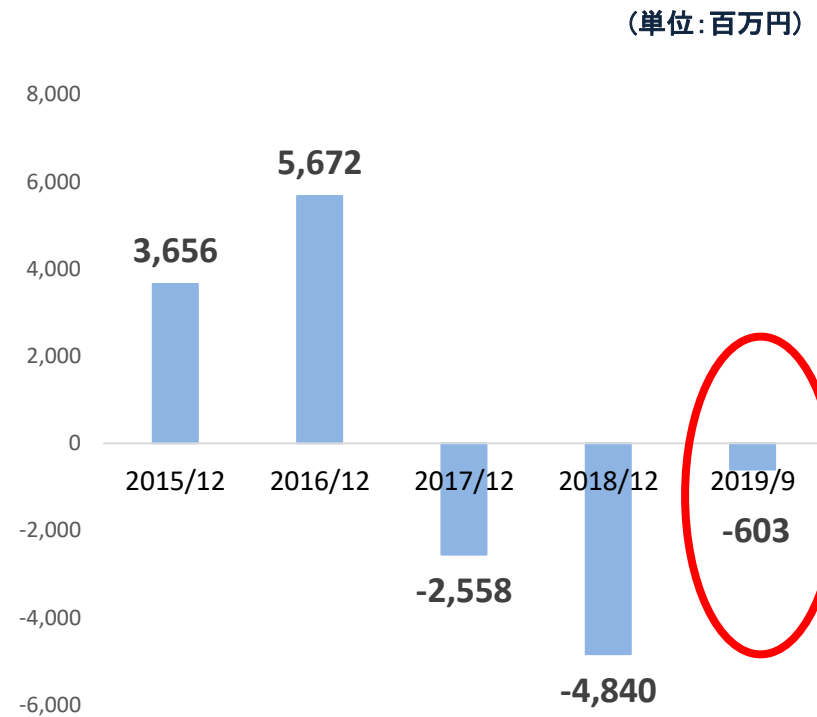
## 在庫や一部資産の整理、キャッシュフローは改善

### 有利子負債、有利子負債比率



有利子負債: 短期借入金+社債(1年内含む)+長期借入金(1年内含む)+リース債務

### 現金同等物と有利子負債の相殺後の推移



現金同等物: 現金及び現金同等物の四半期末残高

有利子負債: 短期借入金+社債(1年内含む)+長期借入金(1年内含む)+リース債務

## PBR: 不動産業平均を下回る 株主還元: 配当性向30%を堅持

株価と営業利益の推移  
(2016年7月～2019年12月)

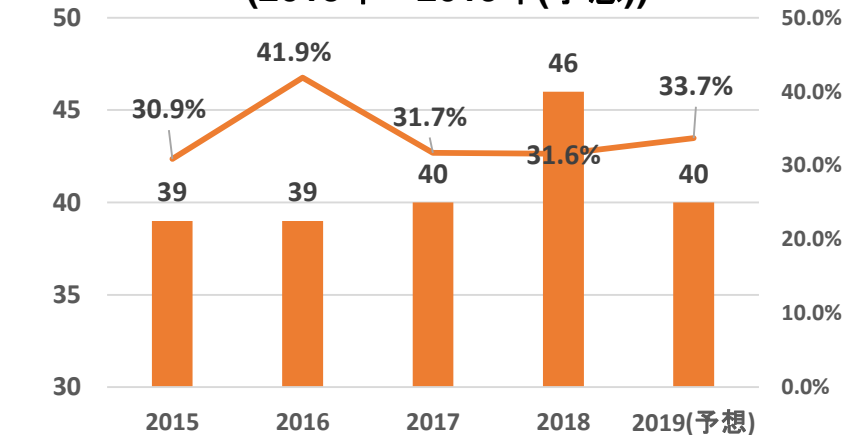


不動産業比較  
(PBR、PER、1株当たり当期純利益)

	PBR	PER	1株当たり当期純利益
エリアリンク	0.79倍	8.06倍	145.47円
マザーズ 不動産(17社平均)	3.4倍	23.4倍	72.18円
東証1部 不動産(71社平均)	1.3倍	12.0倍	133.27円

(参照)東京証券取引所(2019年11月)、当社は2018年の値

配当額と配当性向の推移  
(2015年～2019年(予想))



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。