



"We supply the best use of space."

2020年12月期第2四半期 決算説明資料

2020年7月29日
エリアルリンク株式会社

証券コード 8914



ハローストレージ(屋外タイプ)
HS線馬大泉インター 26室



トランクハウス24(屋内タイプ)
トランクハウス24目黒本町 38室

Part- I . 2020年12月期第2四半期決算概況

／2020年12月期業績見通し

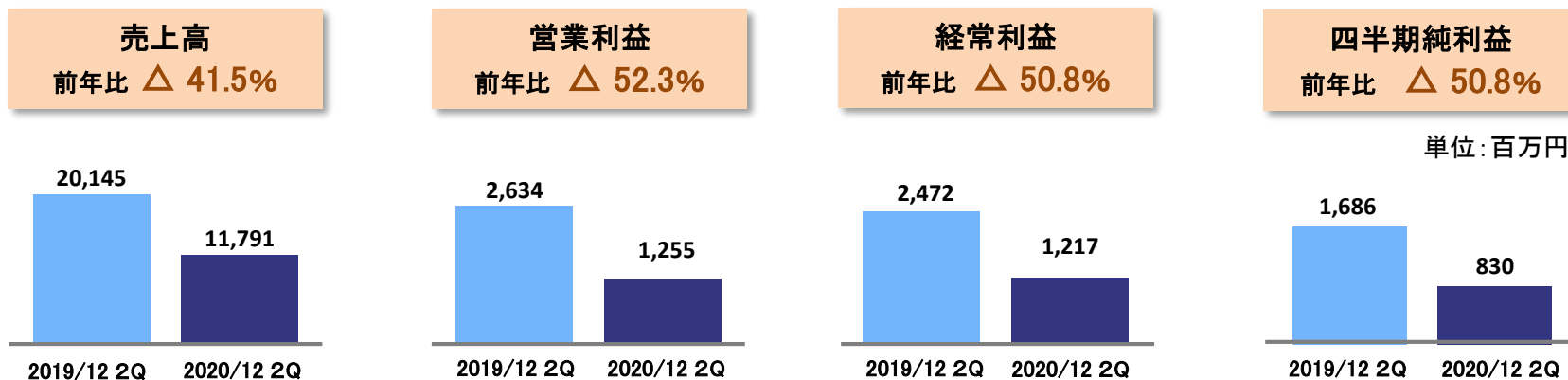
Part- II . 基本方針と重点施策

Part- III . 参考資料

Part- I

**2020年12月期第2四半期決算概況
2020年12月期通期業績見通し**

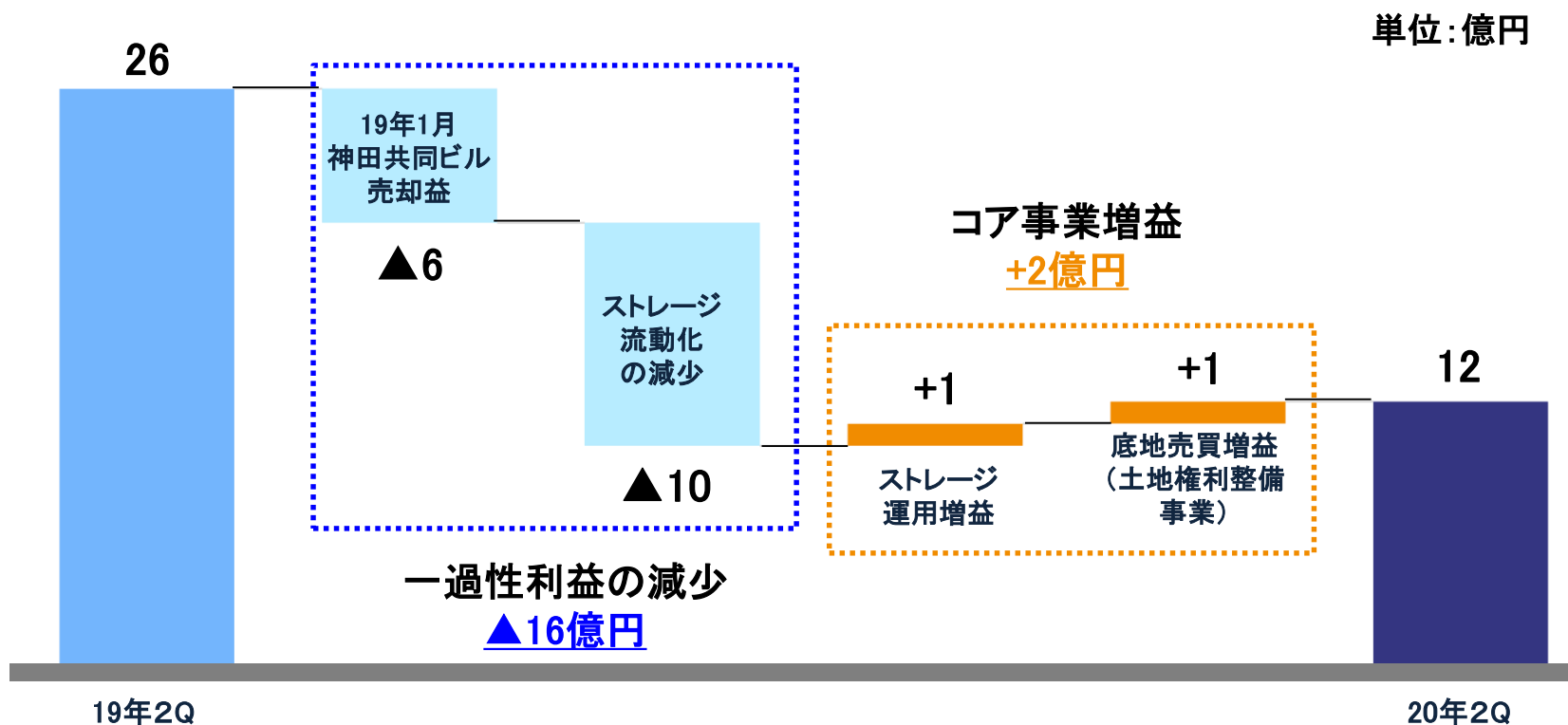
上期(6ヶ月):前年同期比では大幅減収減益も、予算上振れ
上振幅:売上4億円、営業利益3億円



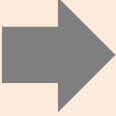
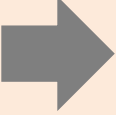



(単位:百万円)	2019年 20累計実績	売上比	2020年 20累計実績	売上比	前年比
売上高	20,145	—	11,791	—	△ 41.5%
売上原価	15,413	76.5%	8,802	74.7%	△ 42.9%
売上総利益	4,731	23.5%	2,988	25.3%	△ 36.8%
販売費及び一般管理費	2,097	10.4%	1,733	14.7%	△ 17.4%
営業利益	2,634	13.1%	1,255	10.7%	△ 52.3%
経常利益	2,472	12.3%	1,217	10.3%	△ 50.8%
四半期純利益	1,686	8.4%	830	7.0%	△ 50.8%

主な減益要因: 19年上期に一過性利益16億円を計上
コア事業(運用、底地)は2億円増益で着地

営業利益増減の内訳



**コア事業への影響は限定的
一部事業(貸会議室、アセット)ではコロナの影響有**

事業	状況	影響	売上構成比 (今期計画)
ストレージ		出店ペース鈍化	65%
土地権利整備(底地)		仕入を停止 販売活動に専念	30%
その他運用(レンタルオフィス)		稼働率維持	1%
その他運用(アセット)		一部テナントから 賃料減額の要望アリ	3%
その他運用(貸会議室)		利用者大幅減少	1%

ストレージ事業：流動化減が影響し、大幅減収減益 土地権利整備事業：減収減益

単位：百万円

			2019年2Q(累計)		2020年2Q(累計)		前年比
			実績	利益率	実績	利益率	増減率
運用	運用	売上高	6,288	—	6,869	—	9.2%
		売上総利益	1,240	19.7%	1,494	21.8%	20.5%
		営業利益	822	13.1%	933	13.6%	13.6%
	流動化	売上高	8,302	—	569	—	△ 93.1%
		売上総利益	1,444	17.4%	75	13.3%	△ 94.8%
		営業利益	909	11.0%	△ 68	—	—
ストレージ事業	売上高	14,591	—	7,439	—	△ 49.0%	
	売上総利益	2,685	18.4%	1,570	21.1%	△ 41.5%	
	営業利益	1,731	11.9%	865	11.6%	△ 50.0%	
土地権利整備事業	売上高	4,620	—	3,482	—	△ 24.6%	
	売上総利益	1,681	36.4%	1,098	31.5%	△ 34.7%	
	営業利益	1,245	27.0%	778	22.4%	△ 37.5%	
その他運用サービス事業	売上高	933	—	869	—	△ 6.8%	
	売上総利益	365	39.1%	320	36.9%	△ 12.2%	
	営業利益	289	31.0%	247	28.5%	△ 14.3%	
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	
	営業利益	△ 632	—	△ 635	—	0.5%	
全事業合計	売上高	20,145	—	11,791	—	△ 41.5%	
	売上総利益	4,731	23.5%	2,988	25.3%	△ 36.8%	
	営業利益	2,634	13.1%	1,255	10.7%	△ 52.3%	

運用：予算達成・増収増益 流動化：減収減益、自社保有へシフト

- 出店総室数**98,691室**まで増加
(19年12月末比**+2,222室** 19年6月末比**+4,806室**)
- 稼働率は**77.76%**、**3.13%pt増**(2019年6月末比)
市況悪化を想定し厳選出店した結果、新規稼働率が向上
地方都市に出店したコンテナ物件が稼働率向上に寄与
- 運用は売上・利益ともに**予算達成、増収増益**の結果
保守的な予算設定。コンテナ買戻の結果、収益性が改善
- 流動化は売上・利益ともに**予算達成、減収減益**
ストレージの投資家販売から自社による投資・保有へ移行したため

減収減益も予算達成、昨年上期は神田共同ビル売却を含むため、実態ベース(底地売買のみ)では増収増益

- 売上・利益ともに**予算達成**も**減収減益**の結果
19年上期に保有不動産売却(神田共同ビル:売上14億円
営業利益約6億円)のため、実態ベースは**増収増益**
- 事業拡大のため19年下期は仕入れに注力も、市況悪化を想定し仕入れ停止。販売に専念し現金化を急ぐ

在庫額:2019年12月末 71億円

2020年6月末 63億円(前期末比8億円減)

※2019年6月末 44億円

- 在庫管理体制を強化し、近い将来の仕入再開を視野に

減収減益、売上達成・利益未達 貸会議室事業は新型コロナウイルスの影響が継続

- その他運用サービス事業は**減収減益**、**売上達成**・**利益未達**の結果
- 貸会議室事業
売上・利益予算未達、**減収減益**。新型コロナウイルスの影響が継続も
キャンペーンを強化し、リモートワーク需要の取り込みを目指す
- アセット事業(保有物件の賃貸、保守管理)
増収増益、**予算達成**。一部テナントの賃料減額要望に対応
- レンタルオフィス事業
予算達成、**減収増益**。収益性の低い物件を閉鎖したため減収も
好調な稼働率を維持。サテライトオフィス需要を取込む施策に注力

営業外・特別損益の内訳

主な営業外収益

移転補償金 24百万円

主な営業外費用

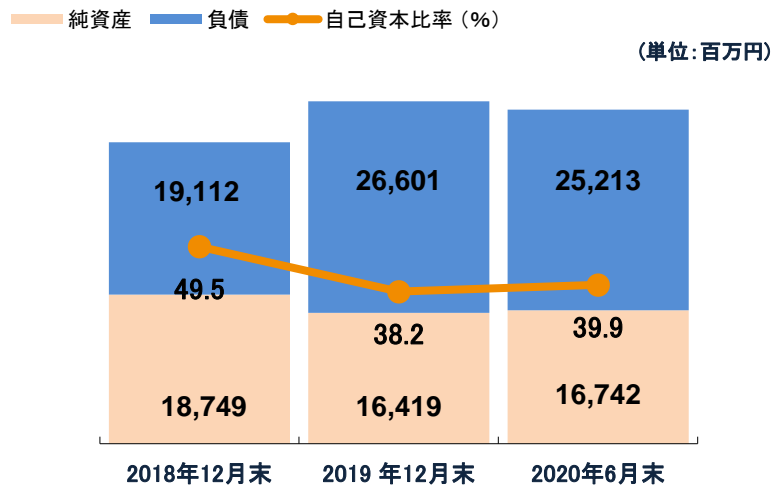
支払利息 66百万円
支払手数料 8百万円

(単位:百万円)

段階利益	2019年12月度 2Q	2020年12月度 2Q	前年同期比
営業利益	2,634	1,255	△ 52.3%
営業外収益	23	44	+ 93.4%
営業外費用	184	83	△ 55.0%
経常利益	2,472	1,217	△ 50.8%
特別利益	8	9	+ 10.1%
特別損失	21	8	△ 60.6%
税引前四半期純利益	2,460	1,218	△ 50.5%
法人税等	1,589	238	△ 85.0%
法人税等調整額	△ 815	149	—
四半期純利益	1,686	830	△ 50.8%

販売用不動産(底地)の削減を継続

負債・純資産・自己資本比率



(単位:百万円)

	2018/12	2019/12	2020/6
流動資産	25,840	19,903	(A) 17,701
固定資産	12,022	23,117	24,253
資産合計	37,862	43,020	41,955
流動負債	6,607	11,913	(B) 9,314
固定負債	12,505	14,687	15,898
負債合計	19,112	26,601	25,213
純資産合計	18,749	16,419	16,742

財務状況(20年6月)

(A) 資産

流動・固定合わせて11億円の減少

現預金の減少(主に法人税支払)	−15億円
販売用不動産の減少(底地の売却)	−9億円
工具器具備品の増加 (自社投資による出店、コンテナ買戻し)	+9億円

※20年6月末と19年12月末の比較

(B) 負債

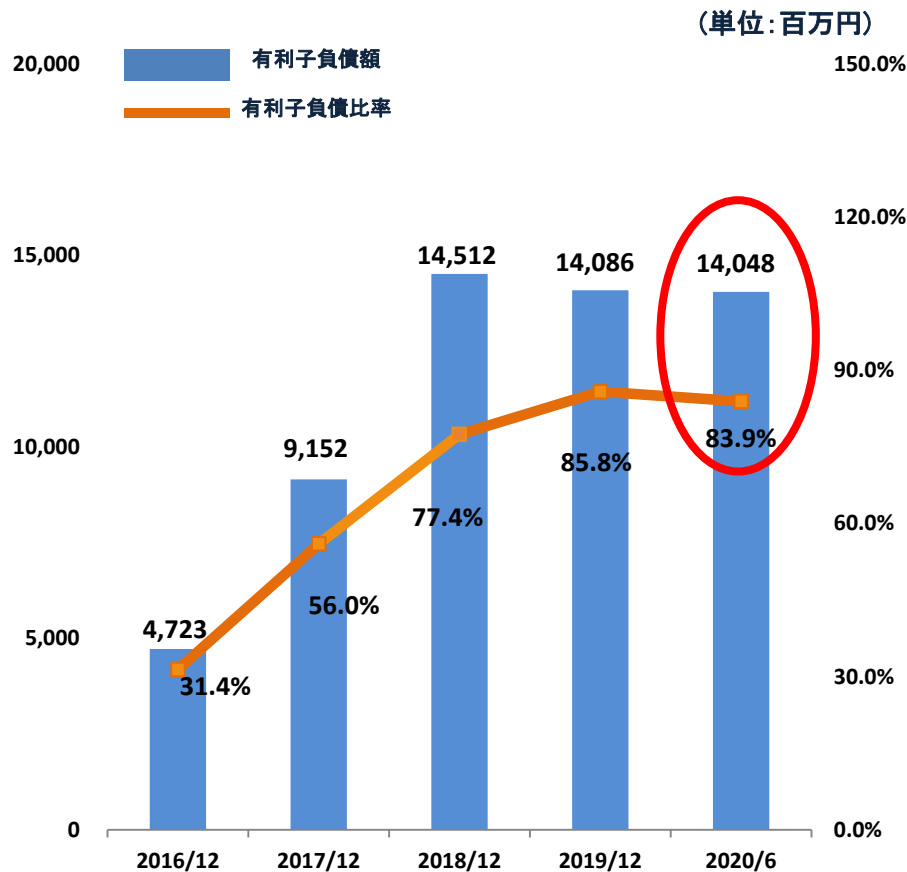
流動・固定合わせて14億円の減少

未払法人税等	−11億円
買戻損失引当金	−5億円

※20年6月末と19年12月末の比較

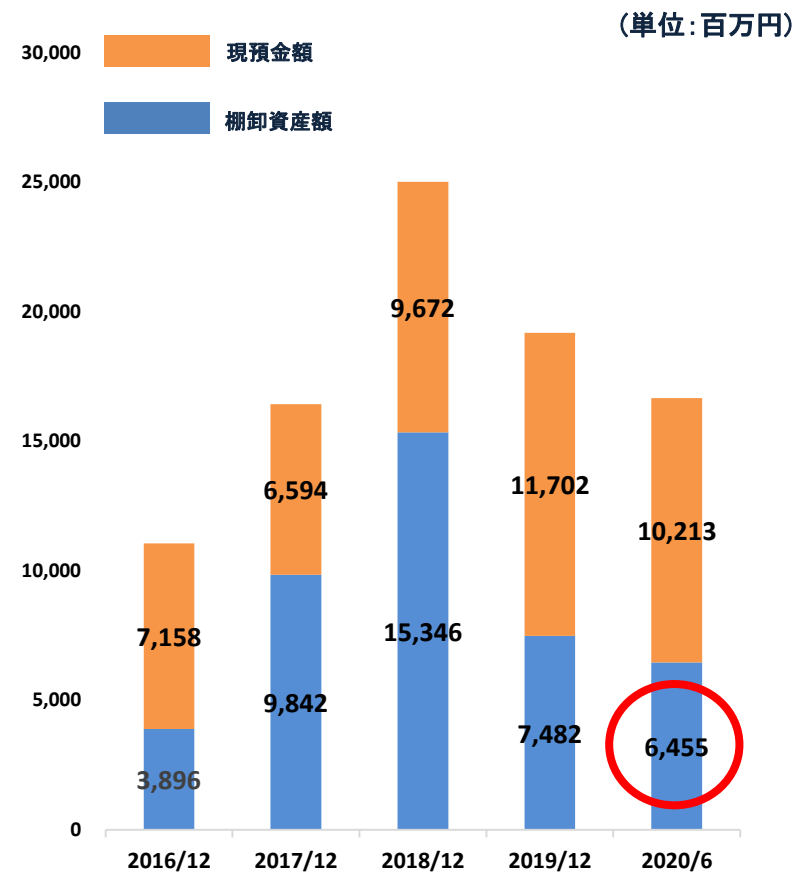
棚卸資産を圧縮、現預金を確保

有利子負債の推移



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

棚卸資産と現預金の推移



棚卸資産: 販売用不動産 + 仕掛販売用不動産

現預金残高100億円を維持 営業CFの安定的黒字化を目指す

(単位:百万円)

	2019年度 第2四半期	2020年度 第2四半期	
営業活動によるCF	7,489	592	税引前当期純利益 1,218百万円 たな卸資産の減少額 1,024百万円 法人税等の支払額 △ 1,274百万円
投資活動によるCF	△ 623	△ 1,532	有形固定資産の取得による支出額 △ 1,513百万円
財務活動によるCF	△ 1,883	△ 548	長期借入れによる収入 2,240百万円 長期借入金の返済による支出額 △ 1,470百万円 短期借入金の純増減額 △ 562百万円 配当金の支払額 △ 503百万円
期末現預金残高	14,655	10,213	

7月27日に上期業績予想の修正を発表 通期業績予想の変更なし

	2019年12月度		2020年12月度		前年比	
	実績	(%)	予想	(%)	増減	増減率
(単位:百万円)						
売上高	29,333	(—)	24,700	(—)	△ 4,633	△ 15.8%
ストレージ事業	22,087	—	14,571	—	△ 7,616	△ 34.0%
土地権利整備事業	5,402	—	8,436	—	3,033	56.2%
その他運用サービス事業	1,842	—	1,691	—	△ 151	△ 8.2%
営業利益	3,030	(10.3)	2,300	(9.3)	△ 730	△ 24.1%
ストレージ事業	2,308	—	1,850	—	△ 458	△ 19.9%
土地権利整備事業	1,344	—	1,270	—	△ 74	△ 5.5%
その他運用サービス事業	546	—	420	—	△ 126	△ 23.2%
管理部門経費	△ 1,169	—	△ 1,240	—	△ 70	6.1%
経常利益	3,000	(10.2)	2,200	(8.9)	△ 800	△ 26.7%
当期純利益	△ 1,753	(—)	1,300	(5.3)	3,053	—
1株当たり当期純利益(円)	△ 138.81	—	102.93	—	—	—

土地権利整備事業が下振れるも、ストレージ事業が補う 下期の売上高△4億円、営業利益△3億円

- 下期の修正額は全社ベース、売上△4億円、営業利益△3億円
- 土地権利整備事業：市況が不透明であること、在庫圧縮を目指す事から利益率の低下が見込まれるため
- ストレージ事業：収益改善対策①コンテナ買戻による収益改善
②収益性の悪い物件のコスト削減活動(地代減額含む)

単位：百万円

売上・利益額		下期 (4月公表値)	下期 (7月公表値)	修正額
ストレージ事業	売上高	7,434	7,132	△ 302
	営業利益	704	985	281
土地権利整備事業	売上高	5,016	4,954	△ 63
	営業利益	1,020	491	△ 528
その他運用 サービス事業	売上高	827	822	△ 5
	営業利益	231	172	△ 59
管理部門経費	売上高	—	—	—
	営業利益	△ 621	△ 604	16
全事業	売上高	13,277	12,909	△ 369
	営業利益	1,334	1,045	△ 290

配当予想の変更なし

1株当たり配当金及び配当性向

	2019年12月度	2020年12月度(予想)
1株当たり配当金	40円	31円
配当性向	—	30.1%

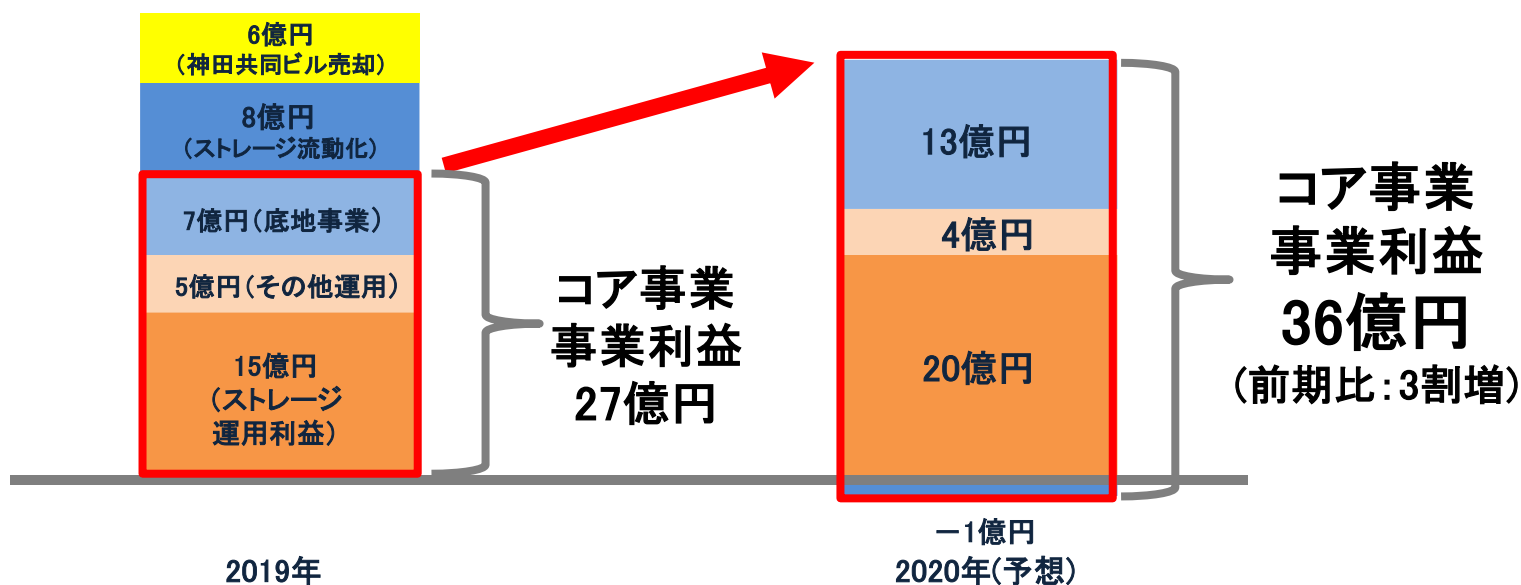
Part- II

基本方針と重点施策

この1年で一過性利益に依存する会社から
コア事業に立脚した会社へ大きく転換

19年:一過性利益(神田共同ビル6億円、ストレージ流動化
8億円)に依存した事業構造

20年:全社ベースでは減収減益だが、コア事業(ストレージ
運用・底地)では3割増益を達成



2年前からの恐慌対策の結果、経営体質は大幅に改善
『量から質へ』、事業構造の更なる進化を図る

● 恐慌対策の成果

2年前からの恐慌対策の結果、経営体質の改善完了
結果、コロナウィルスの影響は限定的

● 来たるべき恐慌に備え『量から質へ』転換

➤ ストレージ事業

現場改善、賃料交渉、不採算店舗の移転

➤ 土地権利整備事業

事業リスクを抑え、安定的に稼ぐビジネスへ
仕入れ厳格化、在庫管理体制の構築、在庫回転を高める

➤ 新商品の開発

ビジネスストレージ、ビジネスハウス
SOHO事業の拡大

現場へ降り、抜本的に事業を見直す。2年かけて構造改革は完了したが、改めて全社で対策を実施

● ストレージ事業

- 出店計画の見直し(抑制)、優良物件の厳選に注力
- 全国の問題現場で、現場改善を実施
(不採算物件の移転、地代の減額交渉等)

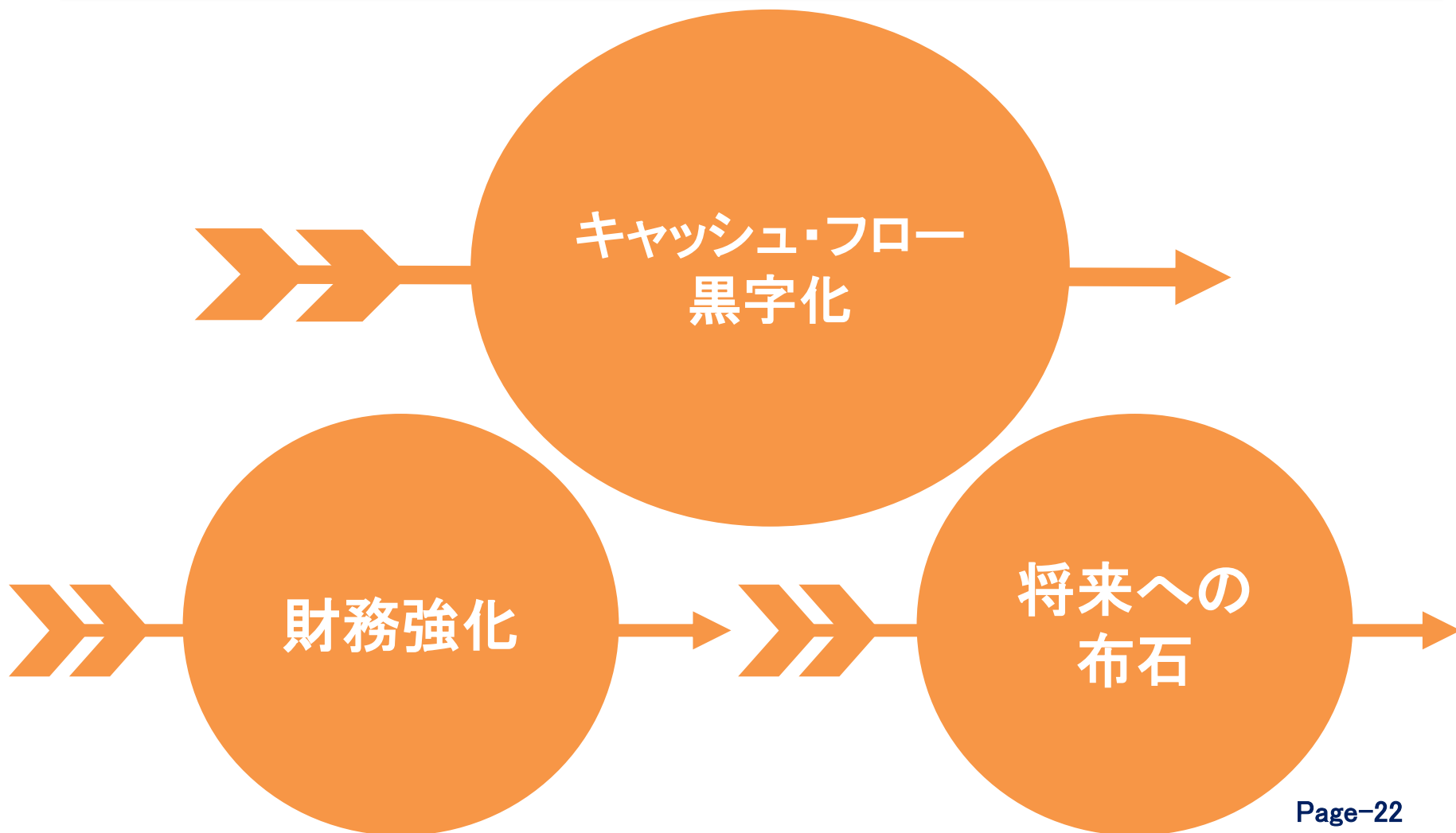
● 底地事業

- 事業拡大のため19年下期は仕入れに注力も
恐慌の到来を想定し、足元では仕入れ停止
- 上期は販売に専念するとともに、現金化を急ぐ

● 間接部門

- 全社員の適正配置を見直すとともに、全社コストの徹底的な見直しと削減を実施

より強固な企業体質へ 変革のための『3本の矢』



累積事業*を根幹とする キャッシュ・フロー経営を推進

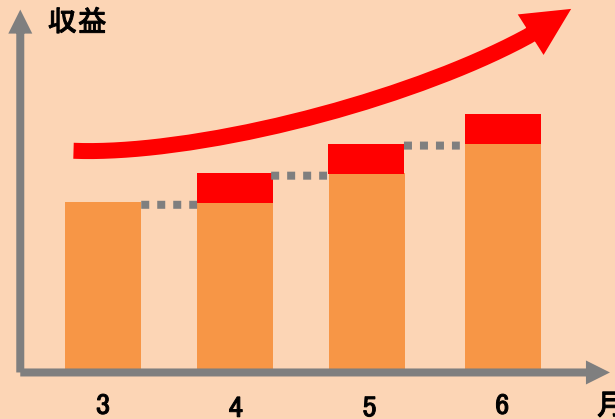
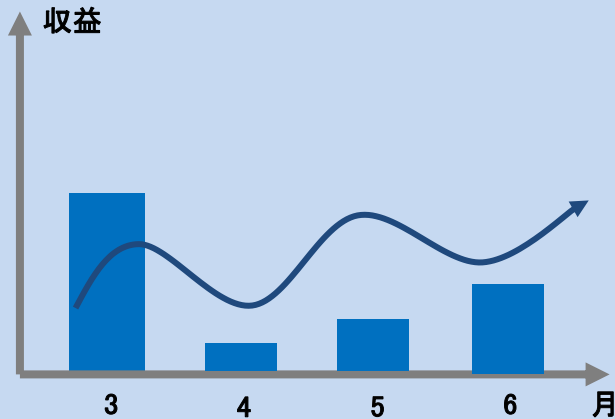
経緯

- 今後來たる恐慌はリーマンショックより深刻になると予想
しかし、大恐慌は先送りの公算大だが安心できない
- 2年前からの『恐慌対策』で筋肉質な会社へ改善完了済み
- 「累積事業利益」－「全社経費」＝黒字を目指し改善
結果、黒字幅は創業以来最高の水準へ到達

*累積事業: 安定収益事業(ストレージ運用+その他運用事業+地代収入)

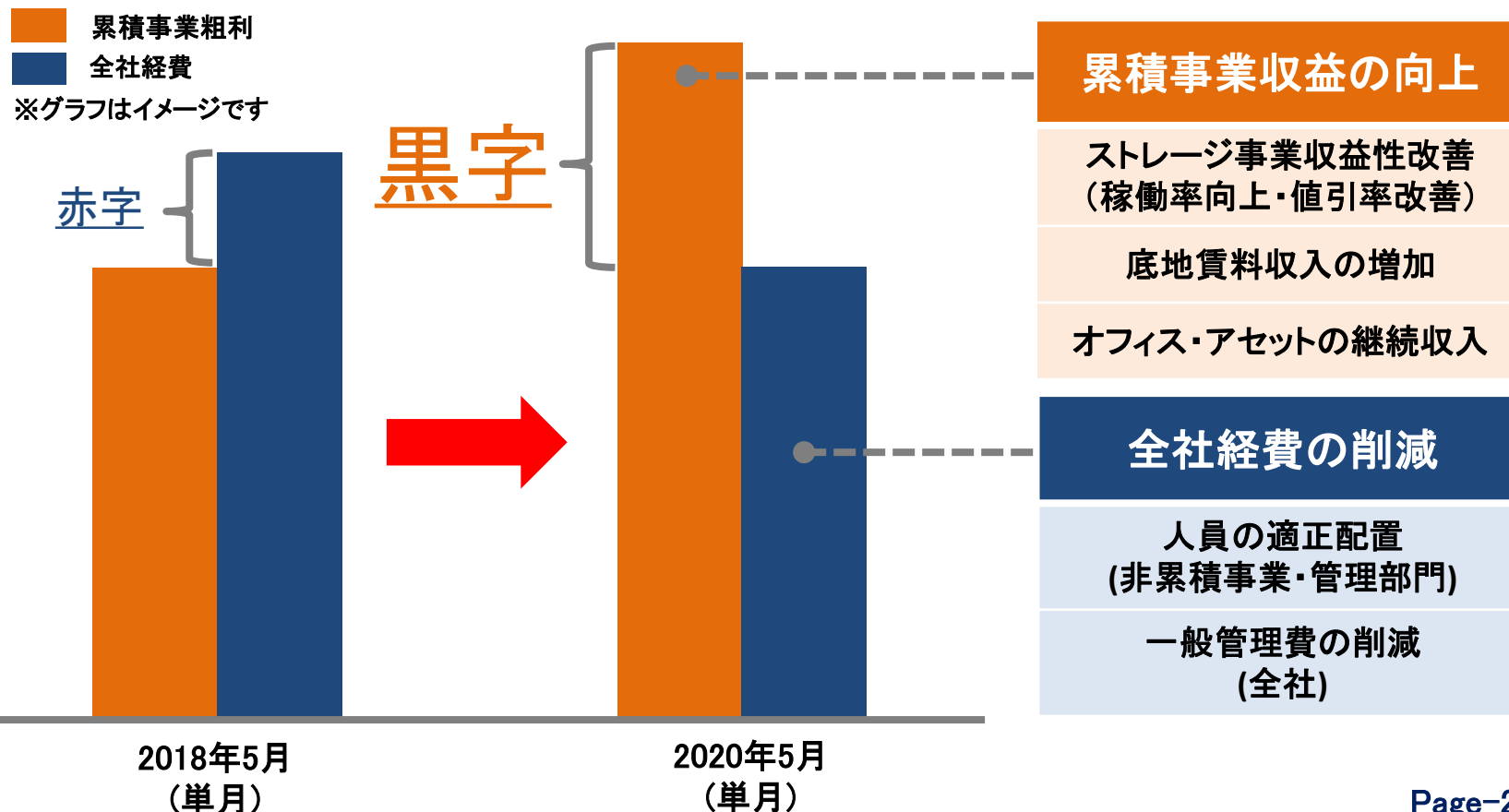
経費、配当、税金、借入返済を賄えるだけの黒字にする
＝ キャッシュ・フロー経営

累積事業：市況の影響を受けにくく、安定収益が得られる事業
キャッシュ・フロー経営を支える源泉

	累積事業	非累積事業
事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ストレージ運用 ・土地権利整備事業(賃料) ・その他運用サービス事業 	<ul style="list-style-type: none"> ・土地権利整備事業(売買) ・ストレージ流動化
事業特性	<ul style="list-style-type: none"> ・市況の影響を受けにくい ・毎月<u>収入が積みあがる</u>(安定) 	<ul style="list-style-type: none"> ・市況の影響を受けやすい ・毎月<u>収入ゼロからスタート</u>(不安定)
収益イメージ		

累積事業で全社経費を賄えるまで収支が改善
全社経費削減が寄与、ストレージ事業収益改善も貢献

収益性改善の推移 (累積事業－全社経費)



2年前に開始した『恐慌対策』で得た安定的な財務基盤
今後は一層の強化を図り、堅実経営に取り組む

● 現預金残高の維持

2年間の改革

現預金水準向上：65億円(17年)⇒117億円(19年)

今後の方針

現在の水準を維持し、堅実経営に取り組む

● 財務安定性の強化

2年間の改革

短期借入から長期借入へシフト、リスク低減を図る

今後の方針

より盤石な財務基盤形成を目指し、金融機関との
関係強化を推進

資産効率も『量から質へ』、底地在庫を圧縮
キャッシュ・フローを改善し、回転率の高い事業へ再構築

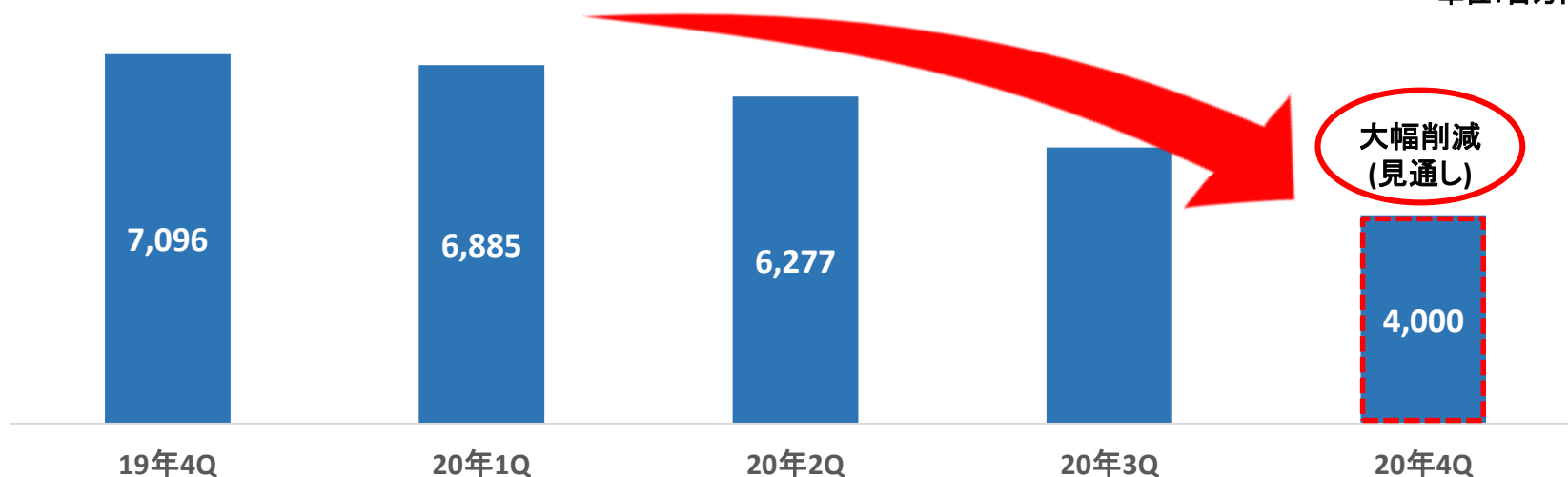
● 底地ビジネスのモデルチェンジ

今後の方針

仕入れを停止し、販売専念。現金化を急ぐとともに
CF改善と在庫回転率の向上を図る

底地在庫の推移

単位:百万円



コロナウィルスの影響は一部見られるが
ストレージ市場の継続拡大基調は不変

● コロナウィルスのストレージ市場への影響

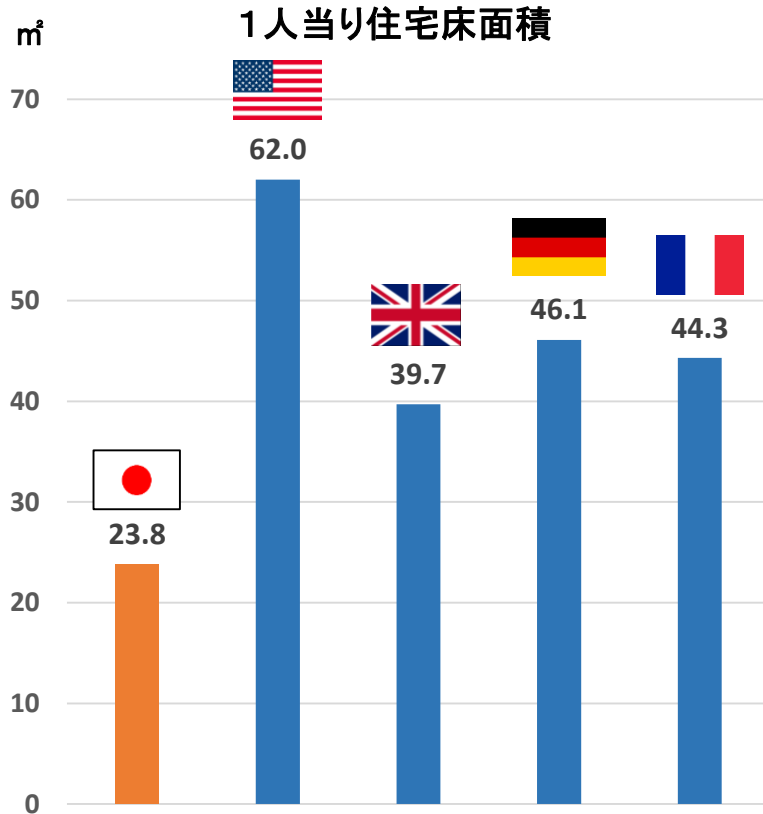
プラス面 : 在宅勤務、SOHO増加による収納需要が拡大
マイナス面 : ストレージ利用者(一部)で滞納、解約の増加

● ストレージ市場の継続拡大基調は不変

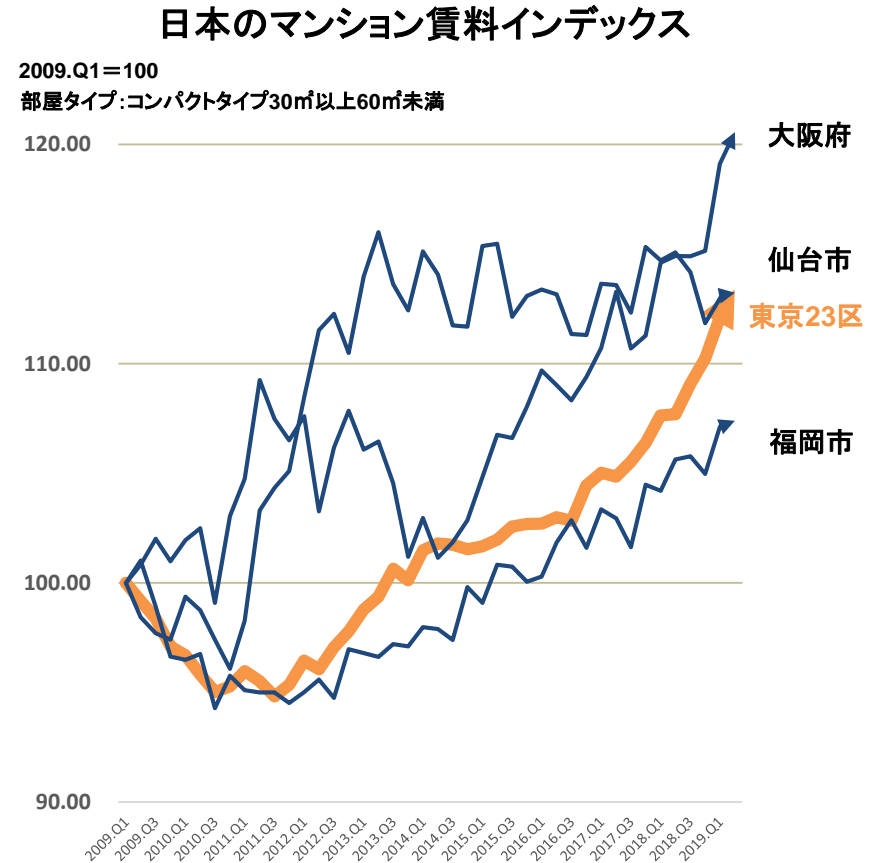
国内の経済環境

- 人口集中: 斑模様、全国で都市化が進む
- 欧米より狭い日本の住居: 面積減少・賃料上昇
⇒ ストレージの潜在的な需要には変化なし

欧米より狭い日本住居の賃料は上昇傾向 住居内の収納スペース拡大は難しい



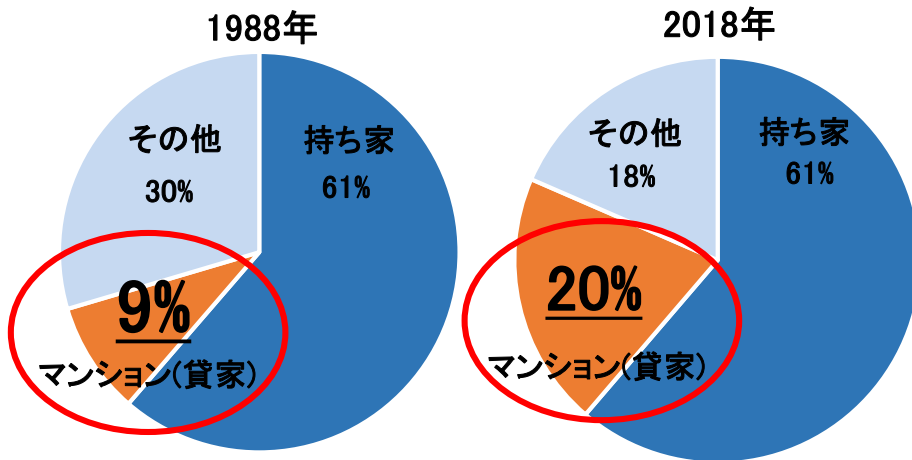
(参照)
 日本:総務省「平成25年住宅・土地統計調査」(データ、2013年、関東、大都市圏(借家))
 アメリカ:U.S.Census Bureau「2015 American Housing Survey」(データ、2015年)
 イギリス:Department for Communities and Local Government「English Housing Survey Statistical data sets」(データ、2015年)
 ドイツ:Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung「Wohnen und Bauen 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



出所: マンション賃料インデックス(アットホーム株式会社、株式会社三井住友トラスト基礎研究所)を元にエリアリンクが作成

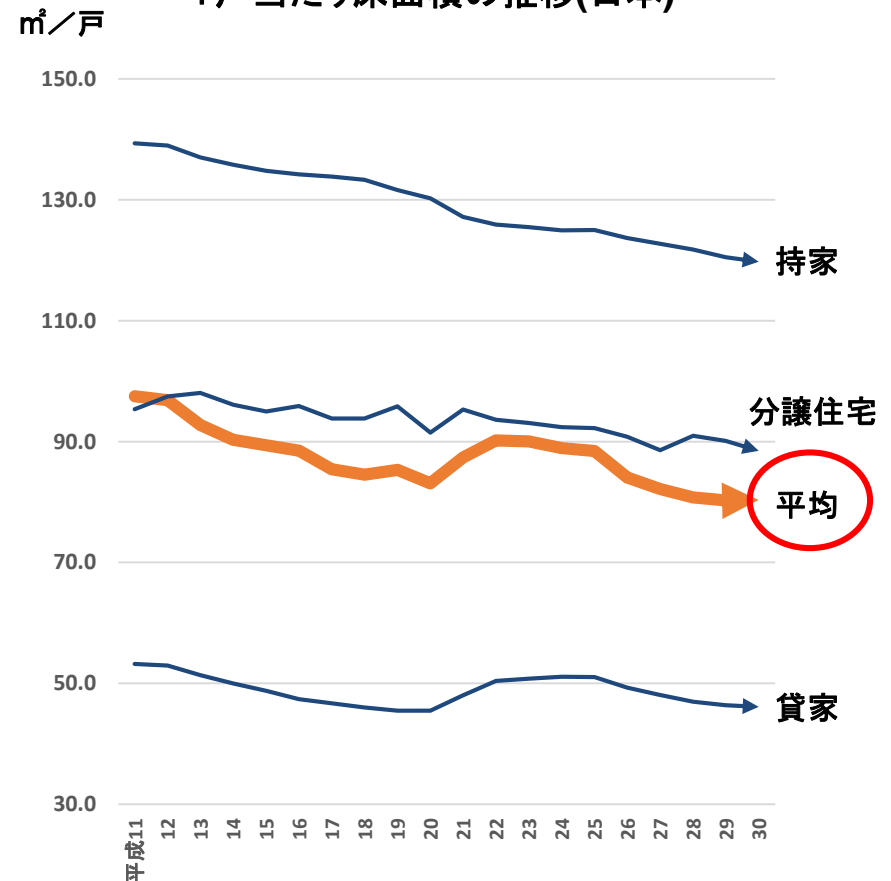
マンション居住者の割合は倍増し、居住面積は減少基調 ストレージの潜在需要は底堅い

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)

1戸当たり床面積の推移(日本)



(参照)「住宅着工統計」(国土交通省)
 対象: 着工新設住宅

『より身近に、使いやすく、一般的な』ストレージへ
お客様視点で、利便性と認知度の向上を目指す

● 利便性の向上による差別化

- 『らくらく運搬サービス』の拡充
ご自宅の荷物を電話一本で収納完了
梱包・運送・搬入までオールインワン対応
- ラック付トランクルーム開始
収納スペース内を有効利用、収納後の
お荷物は見分けやすく、出し入れ自在

ラック付きトランクルーム
収納前 収納後



● 認知度の向上

- 土地付きストレージにてモデルルーム開始
トランクルームのご利用方法を可視化する
ことで、より身近なサービスへ

モデルルーム



強い潜在ニーズ『倉庫』×『事務所』×『駐車場』
⇒ビジネスストレージ(仮称)でニーズを取り込む

- 新商品(ビジネスストレージ・ビジネスハウス)の展開
 - 2020年オープンし、6月末時点で100%稼働(すべて法人契約)
 - 郊外における『倉庫×事務所×駐車場』の強いニーズ
 - ストレージと比べて物件黒字化が早いことが特徴
- 首都圏を中心に「受注出店」での展開を目指す

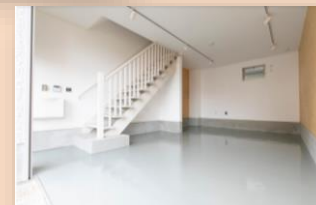
ビジネスストレージ
(千葉市稲毛区)



内観(2F)



内観(1F)



活用イメージ



大恐慌は先送り公算大だが、より悪化した状況に備え
キャッシュアウトを抑制し、慎重に出店を進める

- 不況・恐慌の到来を想定し対策も、先送りの可能性あり
 - 経済動向とキャッシュフローを鑑み、出店再開を見通す

- 出店の今後の見通し
『量から質へ』へ転換、今年・来年は状況に応じて出店は進めるが慎重計画
 - コンテナ
在庫の中古コンテナ、移転物件を活用

 - 土地付きストレージ
ピンポイント好立地限定で年間5棟程度を目指す

 - ビジネスストレージ(仮称)
来年からビジネスストレージを本格展開の予定

会社方針に変更はなし
直近3か月でコンテナ買取は進捗

- 2月14日の発表以降、投資家への丁寧な説明を実施
買取交渉を継続中
- 一部投資家より買取完了、買取総額26億円※7月29日時点
- 今後も買取を進める方針に変更はなし
買取の全容は下期判明の見通し
- 投資家のニーズは多岐にわたるため、ご要望に応じた
解決策の提案を進める

第二の収益の柱へ成長も在庫管理に課題 より少ない在庫で収益をあげる体制を構築

- 第二の収益の柱へ急拡大、4年間で売上は5倍へ
2016年：売上高11億円⇒2019年：売上高52億円
在庫は2019年12月末に71億円まで膨張
- 在庫の管理体制に課題があり、長期在庫が増加
在庫回転数が悪化し、市況悪化も見据え仕入れを停止
効率的な在庫で収益を上げ続けられる体制の構築を実施
- 在庫圧縮し2020年6月末に63億円、年末には40億円まで
削減を目指す⇒底地ビジネスのモデルチェンジ目指す
- 現在は仕入れを停止中だが、体制の改善が確認できた
時点で再開、仕入れ基準を厳格化

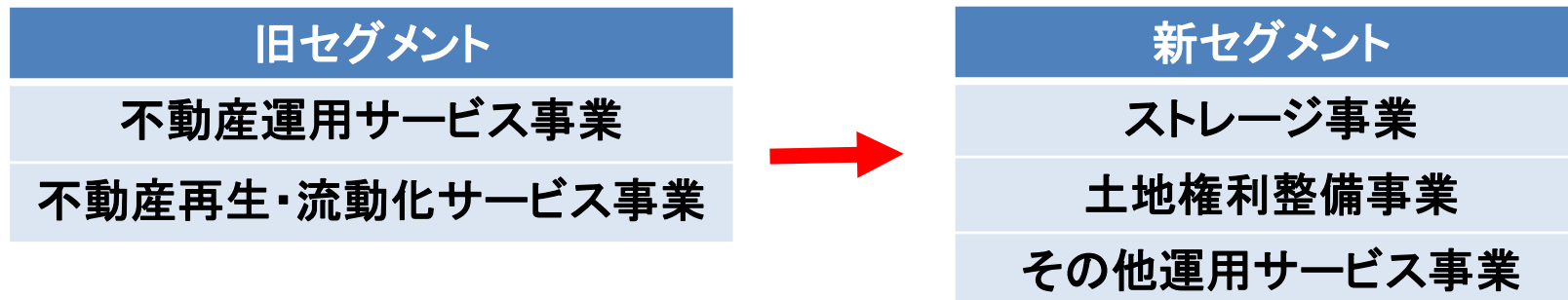
困ったことを何とかする企業

世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

Part-III

參考資料

2020年12月期より報告セグメントを変更



新セグメント	事業内容
ストレージ事業	ストレージ運用、流動化
土地権利整備事業	底地の売買及び賃料収入 不動産の売買
その他運用サービス事業	保有不動産の賃貸、保守、管理 レンタルオフィス、貸会議室等

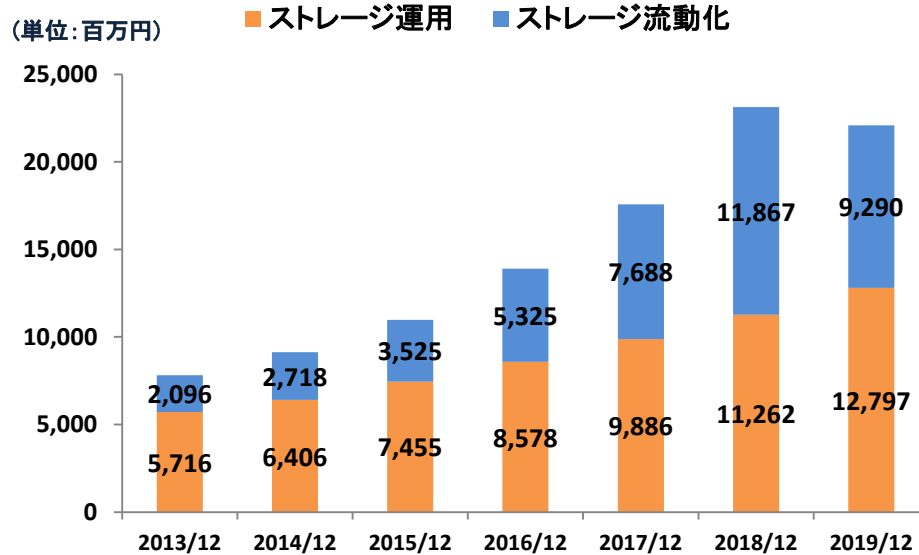
事業セグメント：四半期推移

単位：百万円

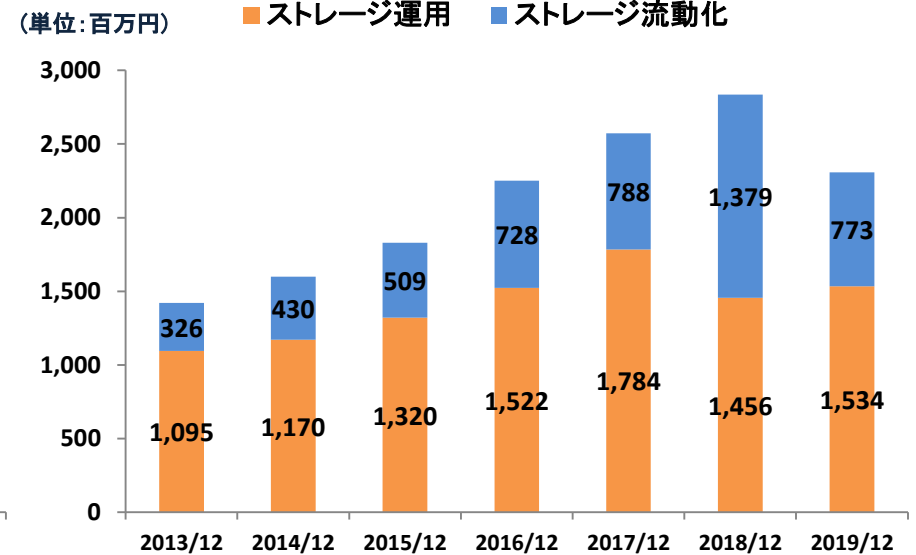
			2019年度 (通期)	2020年度					
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計	
ストレージ 運用	売上高		12,797	3,383	3,485	—	—	6,869	
	売上総利益		2,526	720	773	—	—	1,494	
	営業利益		1,534	445	488	—	—	933	
	ストレージ 流動化	売上高		9,290	427	142	—	—	569
		売上総利益		1,543	49	25	—	—	75
		営業利益		773	△ 39	△ 29	—	—	△ 68
ストレージ事業	売上高		22,087	3,811	3,627	—	—	7,439	
	売上総利益		4,069	770	799	—	—	1,570	
	営業利益		2,308	405	459	—	—	865	
土地権利整備事業	売上高		5,402	2,255	1,227	—	—	3,482	
	売上総利益		1,888	843	254	—	—	1,098	
	営業利益		1,344	597	181	—	—	778	
その他不動産運用サービス事業	売上高		1,842	456	412	—	—	869	
	売上総利益		706	177	142	—	—	320	
	営業利益		546	135	111	—	—	247	
管理部門経費	売上高		—	—	—	—	—	—	
	売上総利益		—	—	—	—	—	—	
	営業利益		△ 1,169	△ 343	△ 292	—	—	△ 635	
全事業合計	売上高		29,333	6,523	5,267	—	—	11,791	
	売上総利益		6,663	1,791	1,196	—	—	2,988	
	営業利益		3,030	795	460	—	—	1,255	

ストレージ事業：業績推移

ストレージ事業 売上高



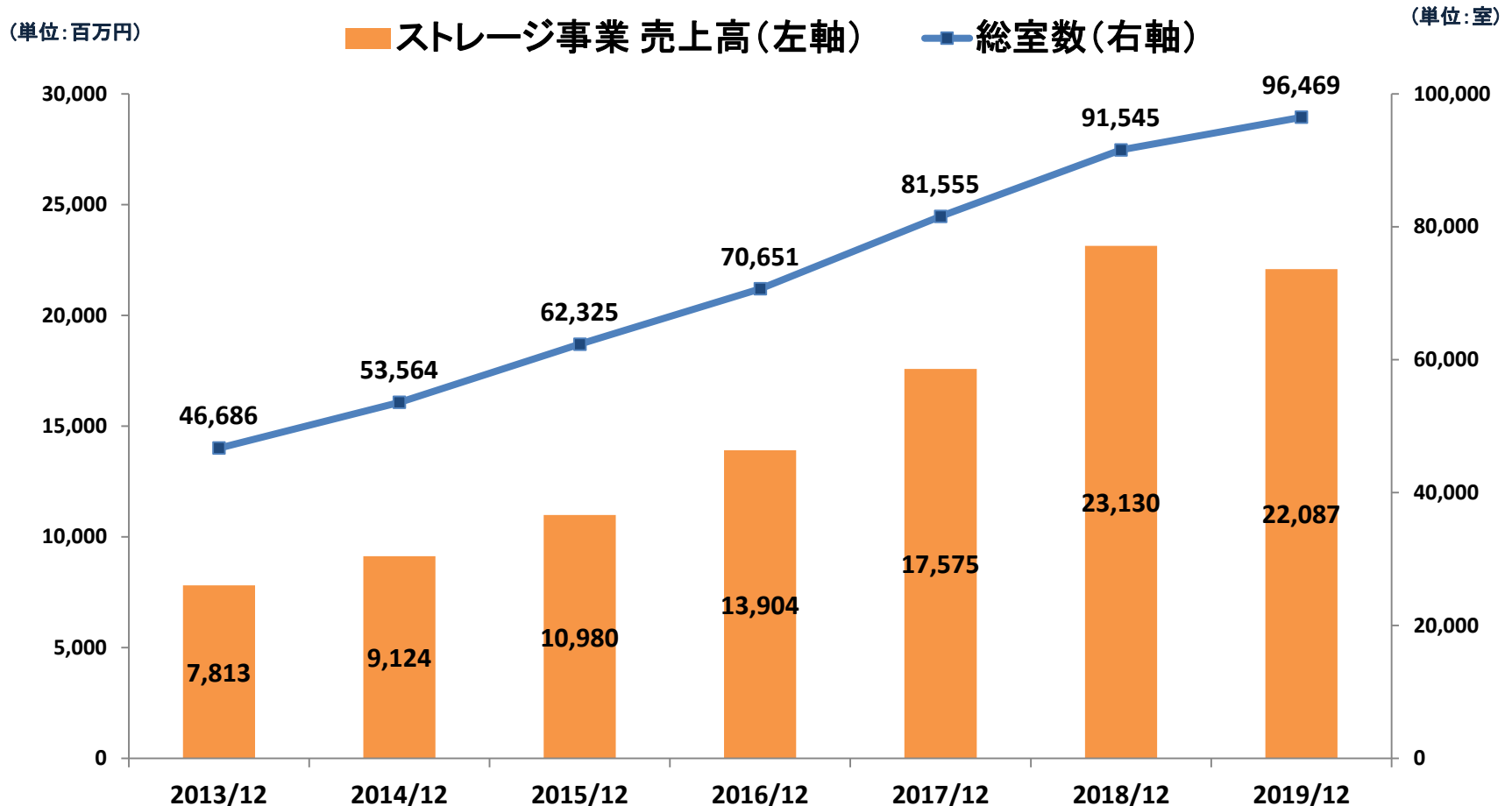
ストレージ事業 営業利益



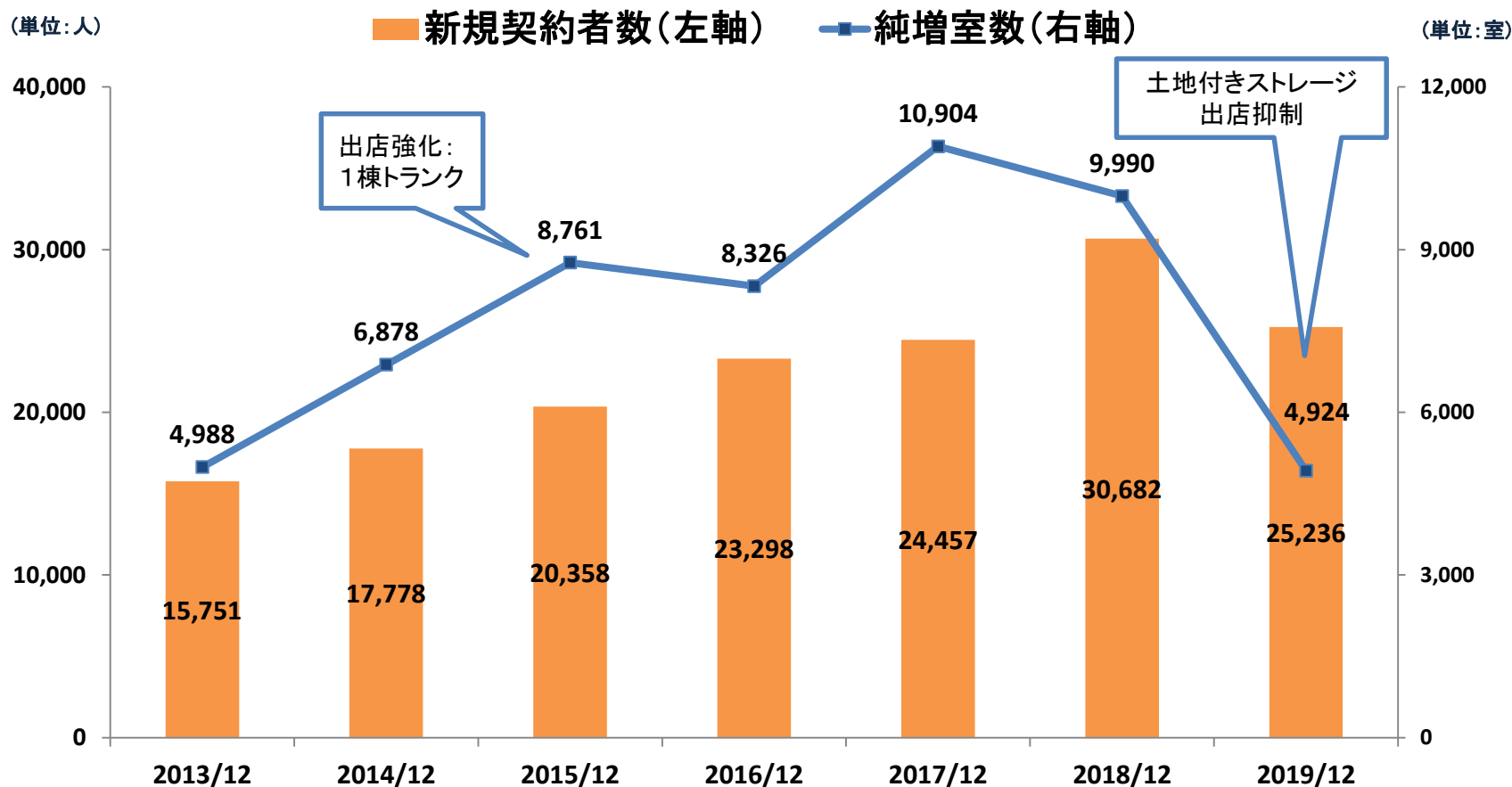
単位:百万円	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
ストレージ運用	5,716	6,406	7,455	8,578	9,886	11,262	12,797
ストレージ流動化	2,096	2,718	3,525	5,325	7,688	11,867	9,290
ストレージ事業 売上高合計	7,813	9,124	10,980	13,904	17,575	23,130	22,087
ストレージ運用	1,095	1,170	1,320	1,522	1,784	1,456	1,534
ストレージ流動化	326	430	509	728	788	1,379	773
ストレージ事業 営業利益合計	1,421	1,600	1,829	2,251	2,572	2,836	2,308

ストレージ事業：室数推移

ストレージ事業 売上高および総室数



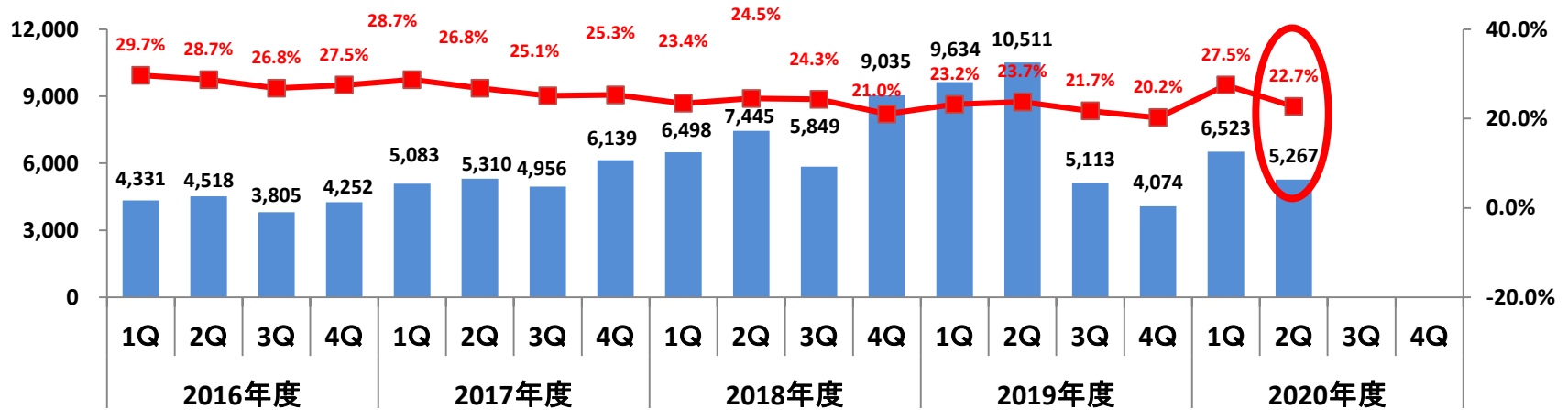
ストレージ事業 新規契約者と純増室数



全事業：業績推移(四半期)

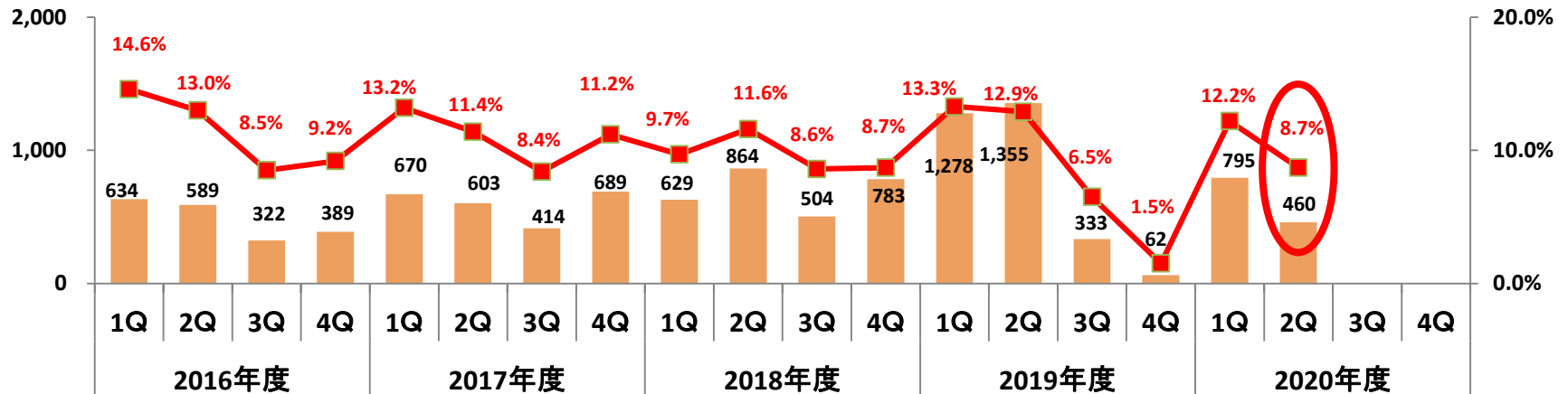
売上高(売上額・売上総利益率)の推移

単位：百万円



営業利益(利益額・利益率)の推移

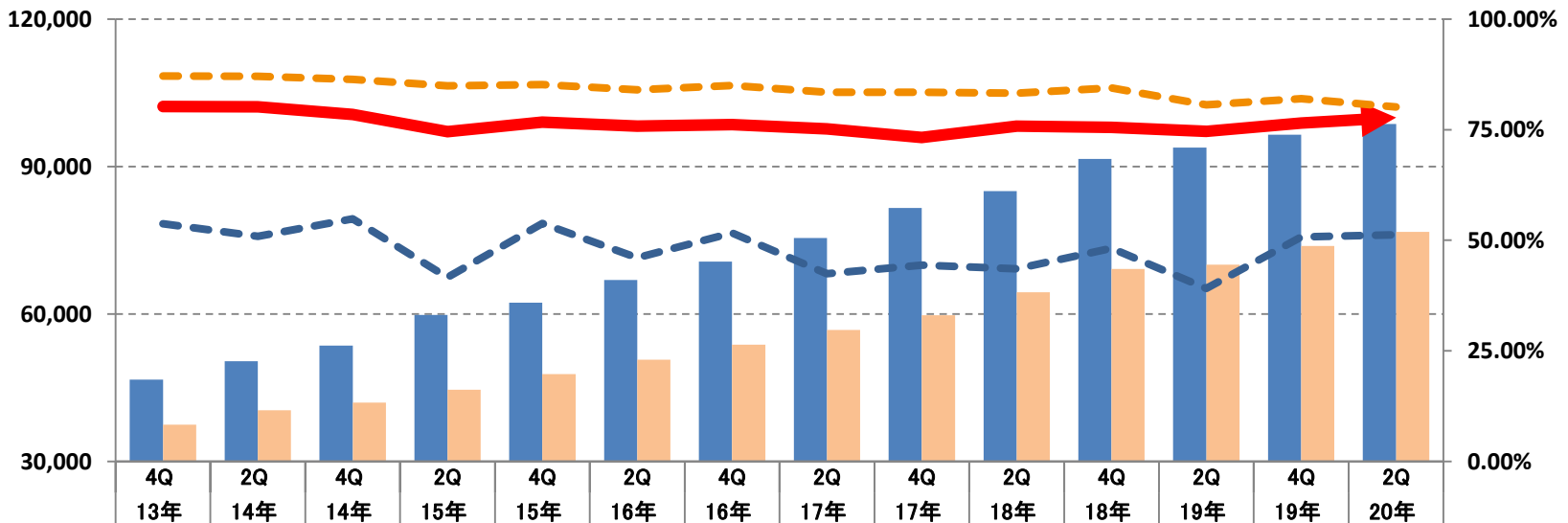
単位：百万円



6年間で総室数、稼働室数は2倍以上に

総室数、稼働室数、稼働率の推移

単位：室数



※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。
2020年は、2019年～2020年にオープンした物件を「新規」としています。

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30~40%)

- ・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60~70%)

- ・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

保有不動産の主要物件例

物件名	所在地	物件数	用途	帳簿価額 (土地・建物) 単位: 百万円
トランクハウス24シリーズ	東京都ほか 5都道県	31	ストレージ	6,379
ホテル (コンフォートイン・ベストイン)	山梨県甲府市他	5	ホテル	1,274
神田BMビル	東京都千代田区	1	事務所・店舗	955
銀座出井ビル	東京都中央区	1	店舗	900
海外ストレージ	米国テキサス州	1	ストレージ	783



トランクハウス24目黒本町
(東京都目黒区)



トランクハウス24上井草
(東京都杉並区)



銀座出井ビル
(東京都中央区)



神田BMビル
(東京都千代田区)



テキサスストレージ
(米国テキサス州)

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 E-mail : info@arealink.co.jp