Arealink

エリアリンク株式会社

2023.2.14

2022年12月期
決算説明資料

2022年12月期決算概要

取締役管理本部長補佐　　大滝 保晃

■ 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。

2022年12月期通期業績

売上利益とも予算上ブレ、増収増益トレンドへ転換

単位：百万円	FY2021 実　績	FY2021 売上比	FY2022 実　績	FY2022 売上比	FY2022 前年同期比
売上高	20,572	—	**20,878**	**—**	**1.5%**
売上原価	14,536	70.7%	**14,160**	**67.8%**	**△2.6%**
売上総利益	6,035	29.3%	**6,717**	**32.2%**	**11.3%**
販管費	2,990	14.5%	**2,975**	**14.3%**	**△0.5%**
営業利益	3,044	14.8%	**3,742**	**17.9%**	**22.9%**
経常利益	3,009	14.6%	**3,758**	**18.0%**	**24.9%**
特別損益	1,510	7.3%	**103**	**0.5%**	**△93.1%**
税引前当期純利益	4,519	22.0%	**3,862**	**18.5%**	**△14.5%**
当期純利益	3,171	15.4%	**2,883**	**13.8%**	**△9.1%**

営業外・特別損益の内訳

ファンド物件売却による投資有価証券清算益１.３億円

単位：百万円

	2021/12	2022/12	前年同期比
営業利益	3,044	**3,742**	22.9%
営業外収益	164	**191**	16.7%
営業外費用	199	**175**	△12.2%
経常利益	3,009	**3,758**	24.9%
特別利益	1,833	**153**	△91.6%
特別損失	323	**50**	△84.4%
税引前当期純利益	4,519	**3,862**	△14.5%
法人税等	734	**1,021**	39.1%
法人税等還付額	-	**△ 235**	-
法人税等調整額	613	**192**	△68.5%
当期純利益	3,171	**2,883**	△9.1%

営業外収益
移転補償金　74百万円
匿名組合投資利益　56百万円

営業外費用
支払利息　108百万円

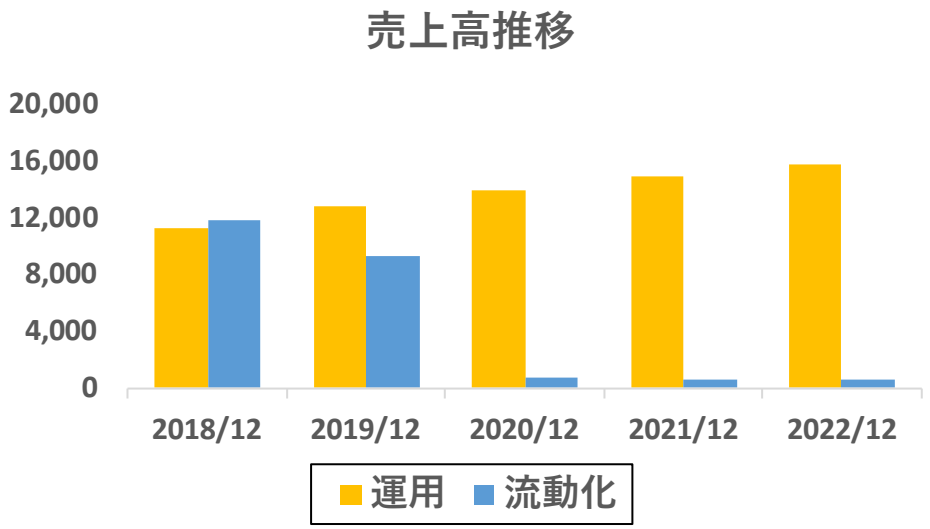
特別利益
投資有価証券清算益　136百万円

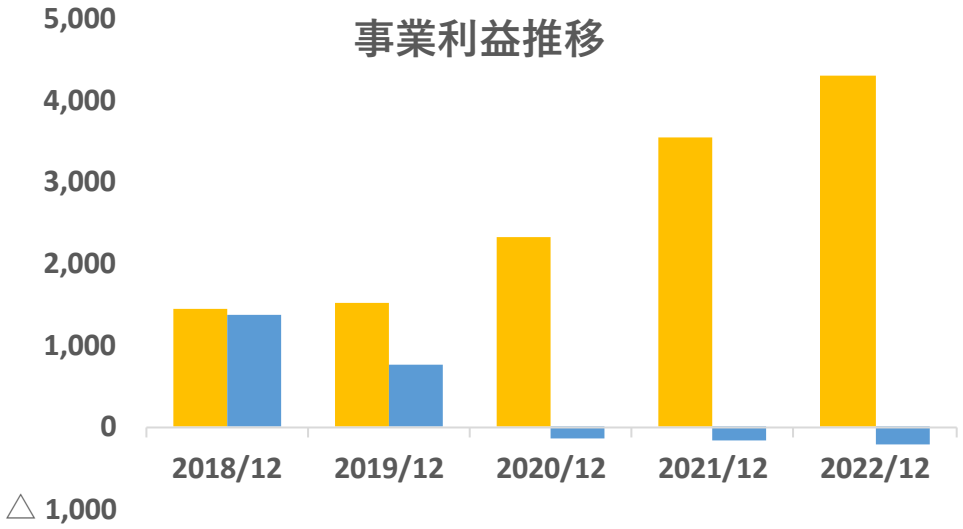
特別損失
固定資産除却損　35百万円

ストレージ事業

予算達成、運用の大幅増益継続

ストレージ事業			
(百万円)	FY2021 実績	FY2022 実績	前期比
売上高	15,469	16,366	+5.8%
売上総利益	4,845	5,564	+14.8%
販管費	1,430	1,479	+3.5%
事業利益	3,415	4,084	+19.6%





ストレージ運用－業績概要

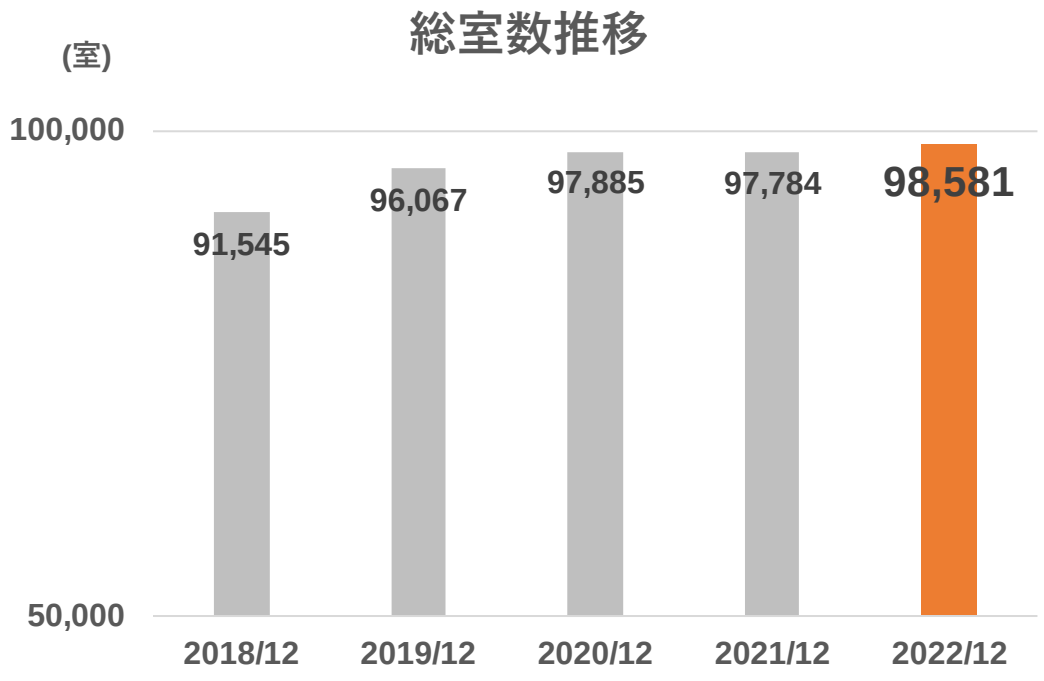
予算を達成し増収増益継続、事業利益２０％超の増益

ストレージ運用			
(百万円)	FY2021 実績	FY2022 実績	前期比
売上高	14,941	15,725	+5.2%
売上総利益	4,760	5,509	+15.7%
販管費	1,192	1,202	+0.9%
事業利益	3,568	4,306	+20.7%

- ストレージ運用：事業利益率が前期比 3.5pt 増
- 総室数は前期末比 797 室増の 98,581 室と増加に転換
- 稼働率は前期末比 3.50pt 増の 89.36%
  2003年の上場来最高値を記録
- 大幅増益の要因
  - ・稼働率の大幅上昇
  - ・値引きをはじめとしたコストコントロール

ストレージ運用－総室数推移

出店の再加速を開始



	計画	実績
2022年 新規出店室数	2,300	2,915

■ 出店

全体で2,915室を出店

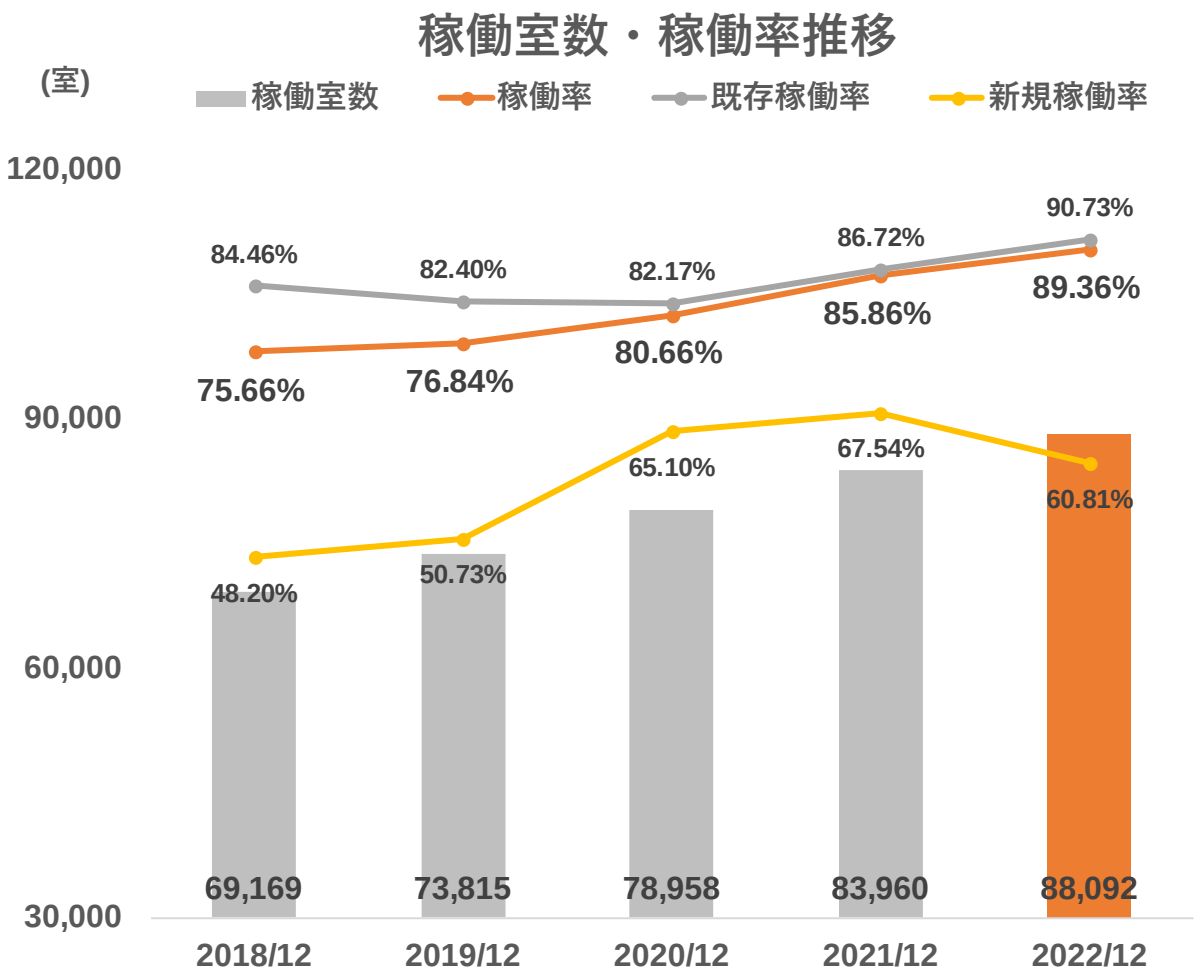
コンテナ	79物件	2,141室
ストレージミニ	16物件	774室

■ 今後出店を大幅加速（詳細は中期経営計画にて）

2023年度	4,700室
2024年度	10,400室
2025年度	14,000室

ストレージ運用－稼働率推移

稼働率は高水準継続



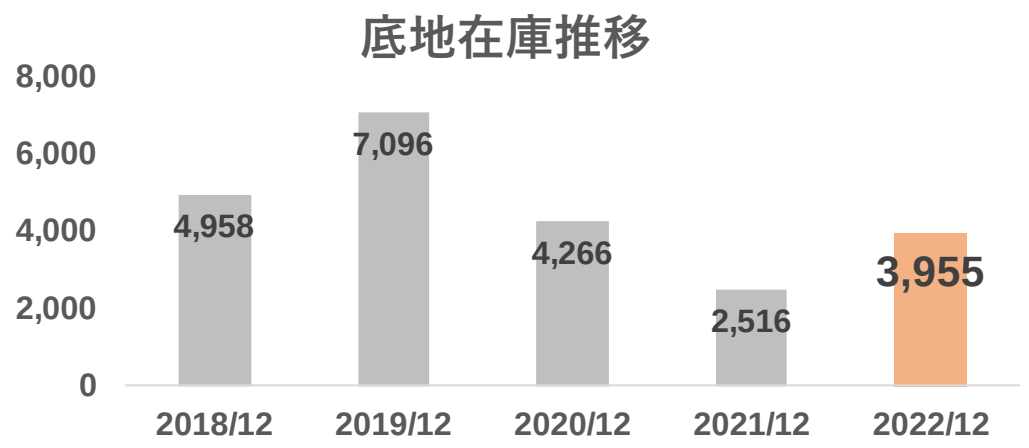
- 稼働率は年々改善を続け、全体では89.36%、既存物件の稼働率に限ると90.73%と９割超え
- 稼働率向上の要因
  - リモートワーク等を起因とした自宅整理需要
  - 出店の精度向上による新規物件の稼働率改善
  - 新規物件を抑制したことによる在庫減少

土地権利整備事業(底地)

売上・利益ともに修正計画を達成、仕入の本格再開

土地権利整備事業			
(百万円)	FY2021 実績	FY2022 実績	前期比
売上高	3,716	3,110	△16.3%
売上総利益	743	704	△5.2%
販管費	301	240	△20.2%
事業利益	442	464	+5.0%

- 前年比で大幅減収もビジネスの質向上により利益は増益に変換
- 仕入れ再開、2022年期末時点での在庫額は前期末比1,439百万円増の 3,955百万円



その他運用サービス事業

売上・利益ともに予算達成、パーキング事業譲渡も増収

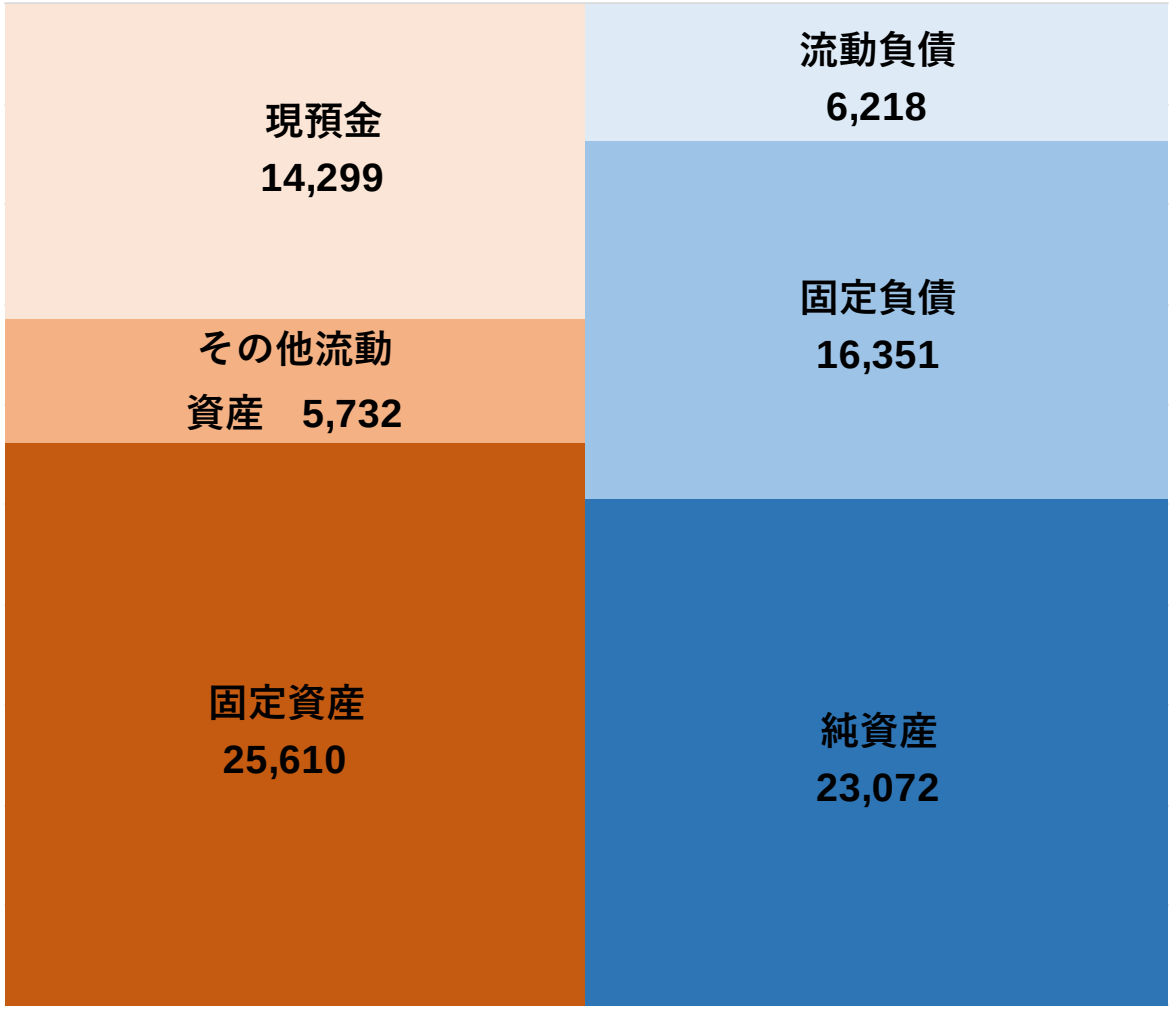
その他運用サービス事業			
(百万円)	FY2021 実績	FY2022 実績	前期比
売上高	1,385	1,400	+1.1%
売上総利益	445	448	+0.6%
販管費	63	74	+17.9%
事業利益	382	373	△2.2%

- パーキング事業譲渡による影響で減収効果があったものの、全体では増収の結果
- アセット
  減収減益、ほぼ予算並みの業績
- オフィス
  売上達成も新店オープン経費で若干の利益下振れ

貸借対照表（B／S）の状況

現預金１４２億円、自己資本比率５０％と安定した財務体質

（百万円）



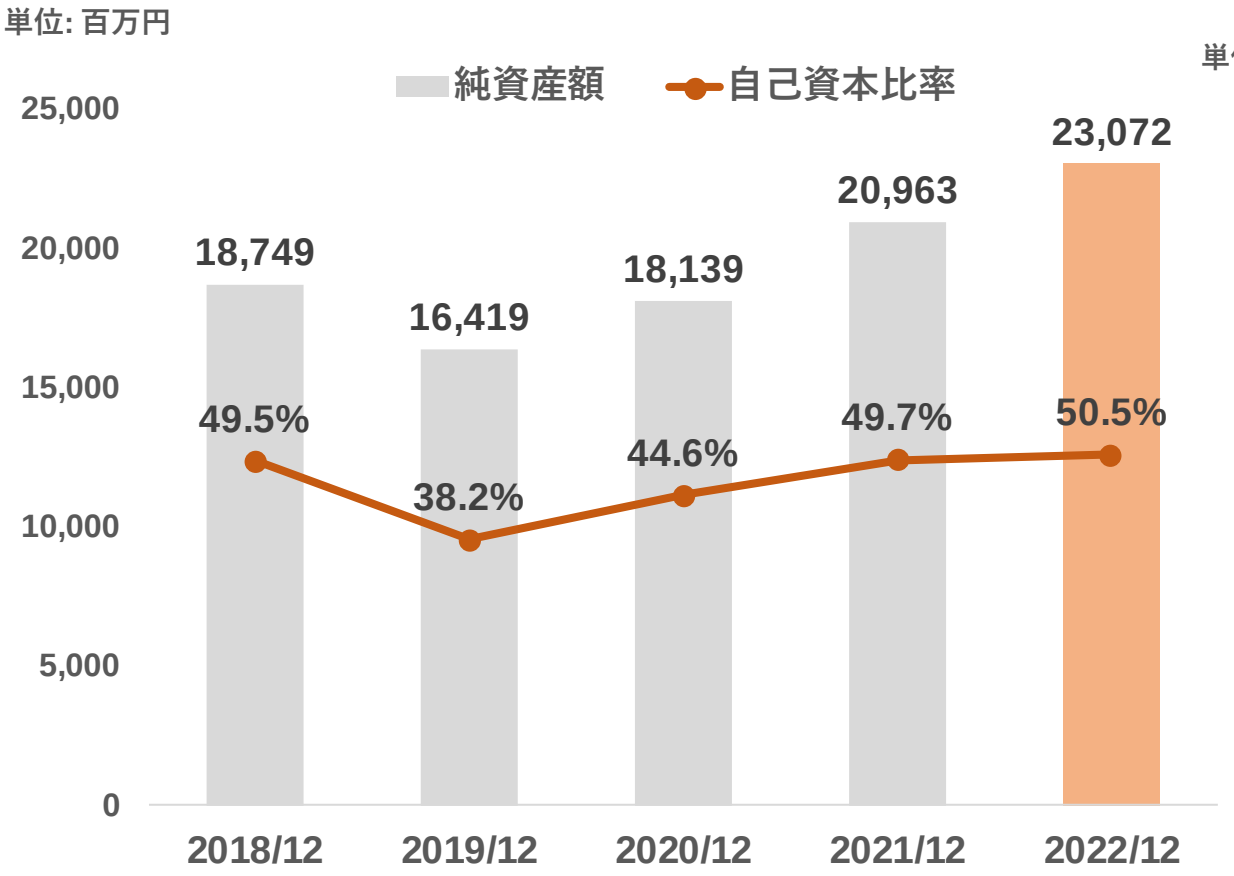
販売用不動産	4,993	百万円
(内、底地	3,955	百万円)
土地	8,148	百万円
建物	5,897	百万円
工具器具備品	5,137	百万円
資産合計	45,643	百万円
(前期末比	+3,440	百万円)

1年内返済長期借入金	1,893	百万円
長期借入金	9,995	百万円
リース債務	1,574	百万円
長期未払金	2,152	百万円
負債合計	22,570	百万円
(前期末比	+1,331	百万円)
純資産合計	23,072	百万円
(前期末比	+2,109	百万円)

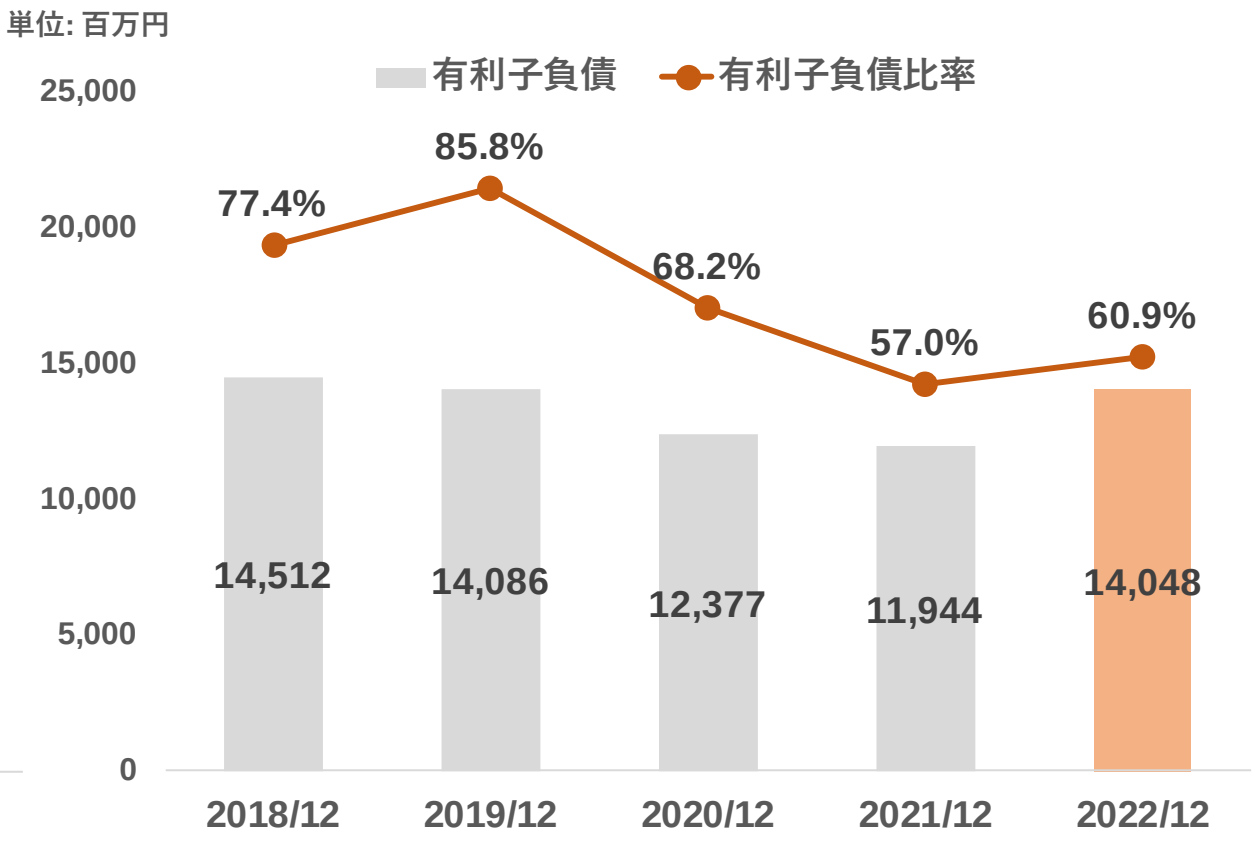
自己資本比率・有利子負債比率

自己資本比率５０％維持、無借金体質

自己資本比率の推移



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
有利子負債比率：純資産額に対する有利子負債額の割合

キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	FY2021	FY2022
営業活動によるCF	5,741	**1,605**
投資活動によるCF	△ 1,264	**△ 2,258**
財務活動によるCF	△ 825	**1,492**
期末現預金残高	13,440	**14,299**

営業CF

税引前当期純利益	3,862 百万円
たな卸資産の増減額	1,797 百万円

投資CF

有形固定資産の取得による支出	2,189 百万円

財務CF

長期借入による収入	5,180 百万円
長期借入の返済による支出	2,364 百万円
配当金の支払額	595 百万円

中期経営計画23-25

中期経営計画23-25

単位：百万円	2022年		2023年		2024年		2025年	
	実績	利益率	計画	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	20,878	—	21,800	—	24,400	—	28,100	—
営業利益	3,742	17.9%	4,050	18.6%	4,650	19.1%	5,500	19.6%
経常利益	3,758	18.0%	3,930	18.0%	4,520	18.5%	5,350	19.0%

ストレージ 新規出店室数*	2,915室	4,700室	10,400室	14,000室

*解約は除く

- 成長計画－ストックビジネスへ構造改革完了、出店加速で売上も伸ばす計画
- 新規出店室数：2022年に2,915室 ⇒ 2023年4,700室、2024年には１万室以上と出店加速
  その後も出店を順次加速していく計画
- 同時に、利益率の改善も着実に進め営業利益率を早期に２０％達成目指す

中期経営計画23-25 概要

中期経営経営計画「出店の再加速」

- 成長計画－ストックビジネスへの構造改革完了、出店加速で売上増
- 新規出店室数：2022年に2,915室⇒ 2023年4,700室

  2024年には１万室以上、その後も順次加速を目指す
- 利益率の改善も着実に進め、営業利益率を早期に２０％達成目指す

2023年12月期業績見通し

単位：百万円	2022/12		2023/12		
	実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
売上高	20,878	—	**21,800**	—	**+4.4%**
営業利益	3,742	17.9%	**4,050**	**18.6%**	**+8.2%**
経常利益	3,758	18.0%	**3,930**	**18.0%**	**+4.6%**
純利益	2,883	13.8%	**2,600**	**11.9%**	**△9.8%**

2023年12月期業績見通し＜セグメント別＞

単位：百万円		2022/12 実績	2022/12 売上比	2023/12 計画	2023/12 売上比	2023/12 前年同期比
ストレージ事業	売上高	16,366	—	**17,200**	**—**	**+5.1%**
	営業利益	4,084	25.0%	**4,440**	**25.8%**	**+8.7%**
土地権利整備事業（底地）	売上高	3,110	—	**3,250**	**—**	**+4.5%**
	営業利益	464	14.9%	**520**	**16.0%**	**+12.0%**
その他運用サービス事業	売上高	1,400	—	**1,350**	**—**	**△3.6%**
	営業利益	373	26.7%	**305**	**22.6%**	**△18.4%**
管理部門経費	売上高	—	—	**—**	**—**	**—**
	営業利益	△ 1,180	—	**△ 1,215**	**—**	**+2.9%**
全社	売上高	20,878	—	**21,800**	**—**	**+4.4%**
	営業利益	3,742	17.9%	**4,050**	**18.6%**	**+8.2%**

- **ストレージ事業は着実に増収増益の計画**
- **土地権利整備事業は利益率が上がることにより、増収増益の計画**

配当及び配当性向

２０２２年度の利益にかかる配当の増額を決定（６４円⇒６９円）

1株当たり配当金及び配当性向

	2022年（予定）	2023年（予想）
１株当たり配当金(円)	69円	62円
配当性向	30.3%	30.2%

- 株主還元の基本的な考え方　純利益の３０%以上を配当の原資とする
- 2022年度の利益は法人税の還付や投資有価証券清算益の影響が含まれる

基本方針と重点施策

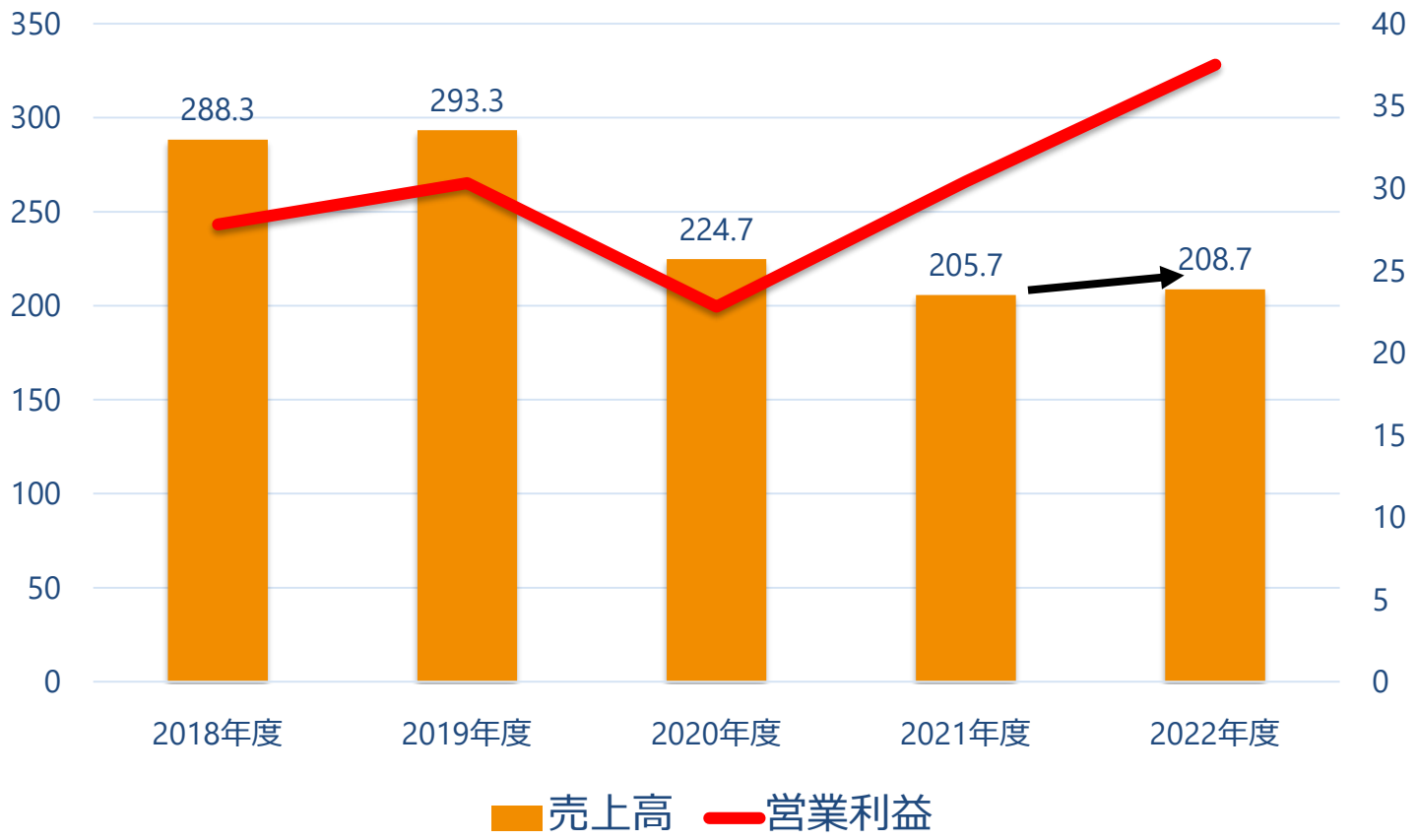
代表取締役社長　　林　尚道

２０２２年度の振り返り

トピックス１　【増収トレンドへ転換】

４期ぶりに増収増益を達成

売上高・営業利益推移（単位：億円）



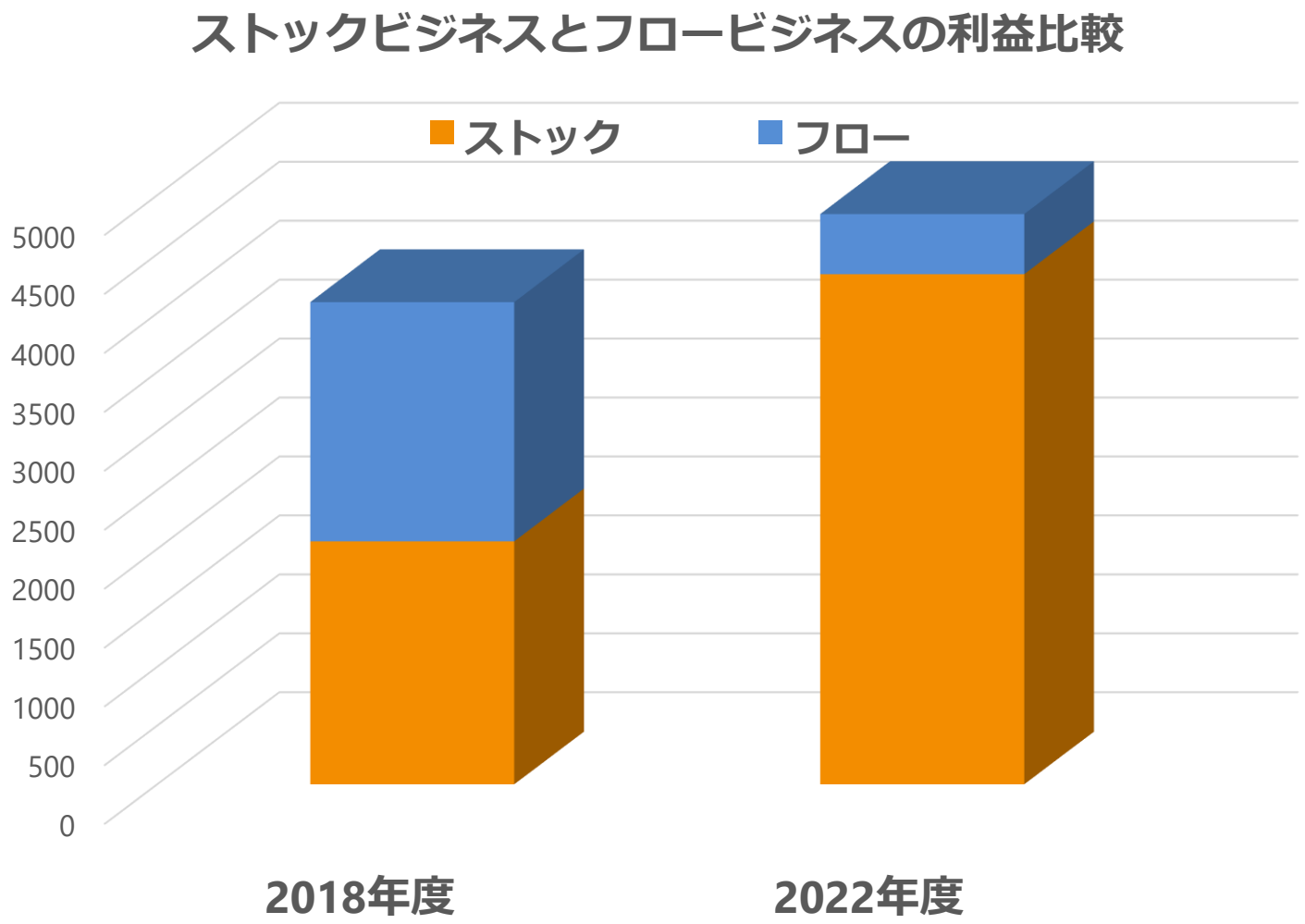
２０１９年１２月期以降、利益の増益は継続して達成していたが、売上高は減収が継続していた

２０２２年１２月期は、昨年に対して＋１％と微増ながら、増収トレンドに転換することができた

同時に、利益の増益傾向も継続している

トピックス２　【ストックビジネス化の完了】

ストックビジネス利益が全体の９０％に到達



会継続してストックビジネス化を推進

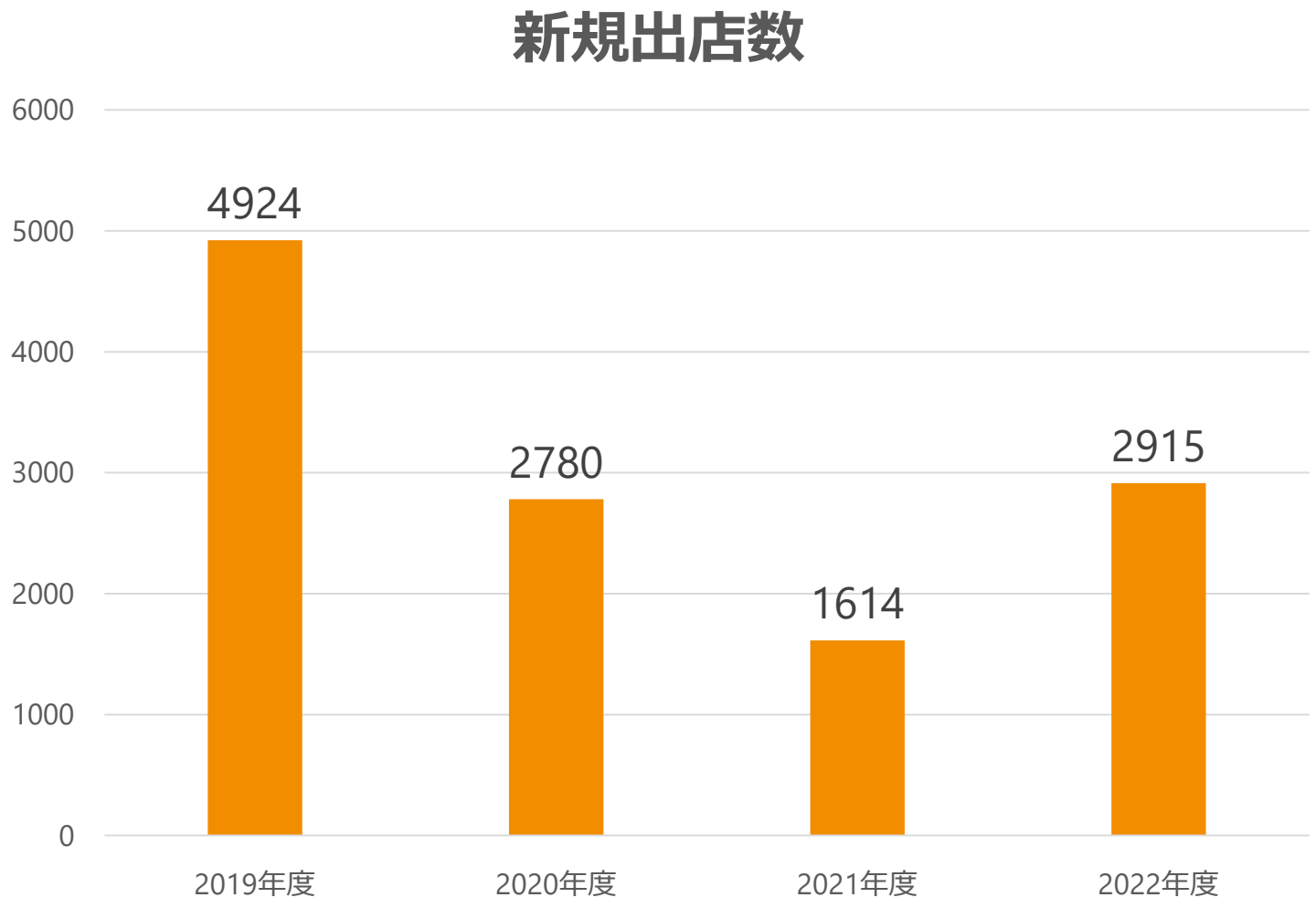
２０１８年１２月期におけるストックビジネスの利益シェアはほぼ５０％
⇒２０２２年１２月期では９０％へと拡大

名実ともにストックビジネスの会社に

※ストックビジネス：ストレージ運用
その他運用
※フロービジネス　：ストレージ流動化
底地事業

トピックス３　【ストレージ 出店の再加速】

ストレージ出店の加速開始 昨年比で倍増



２０１６年～２０１９年の３カ年では毎年１万室前後出店していたものの、コロナ禍などを考慮し、出店を抑制していた。

今後の成長を見据え、出店を再開、２０２２年度では昨年のほぼ倍の約３千室の出店となった

ストレージ事業の急拡大について

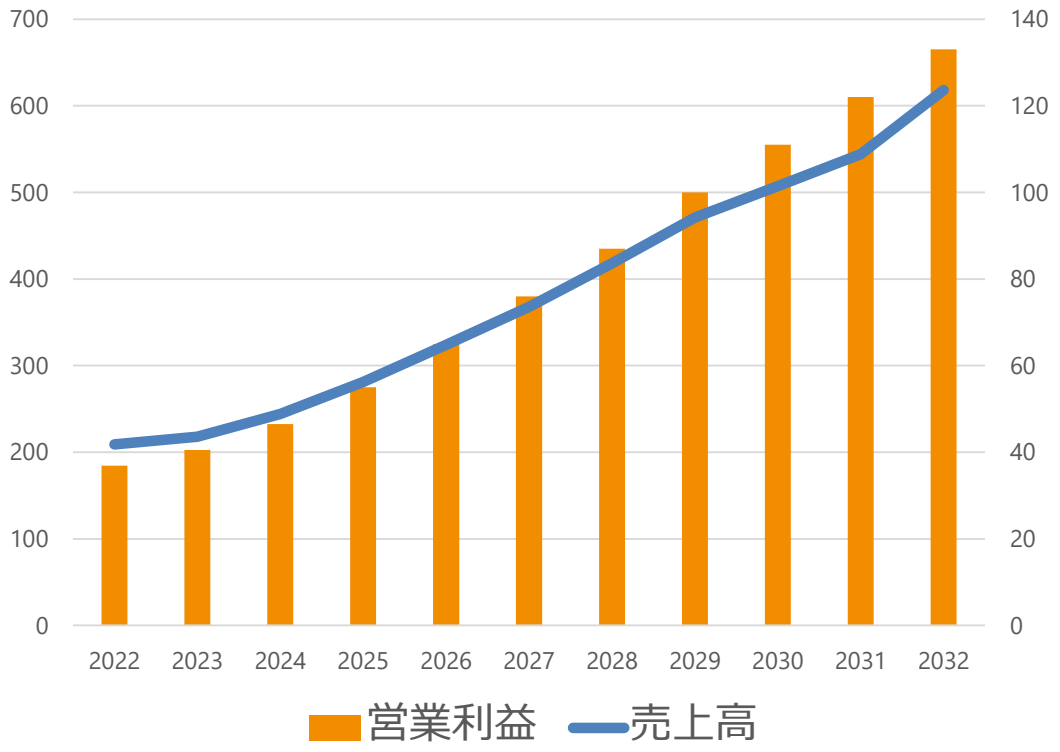
中期経営計画及び長期ビジョン

今後３カ年で利益は平均１５％成長継続
７年後には営業利益１００億円目指す

中期経営計画数値
（単位：億円）

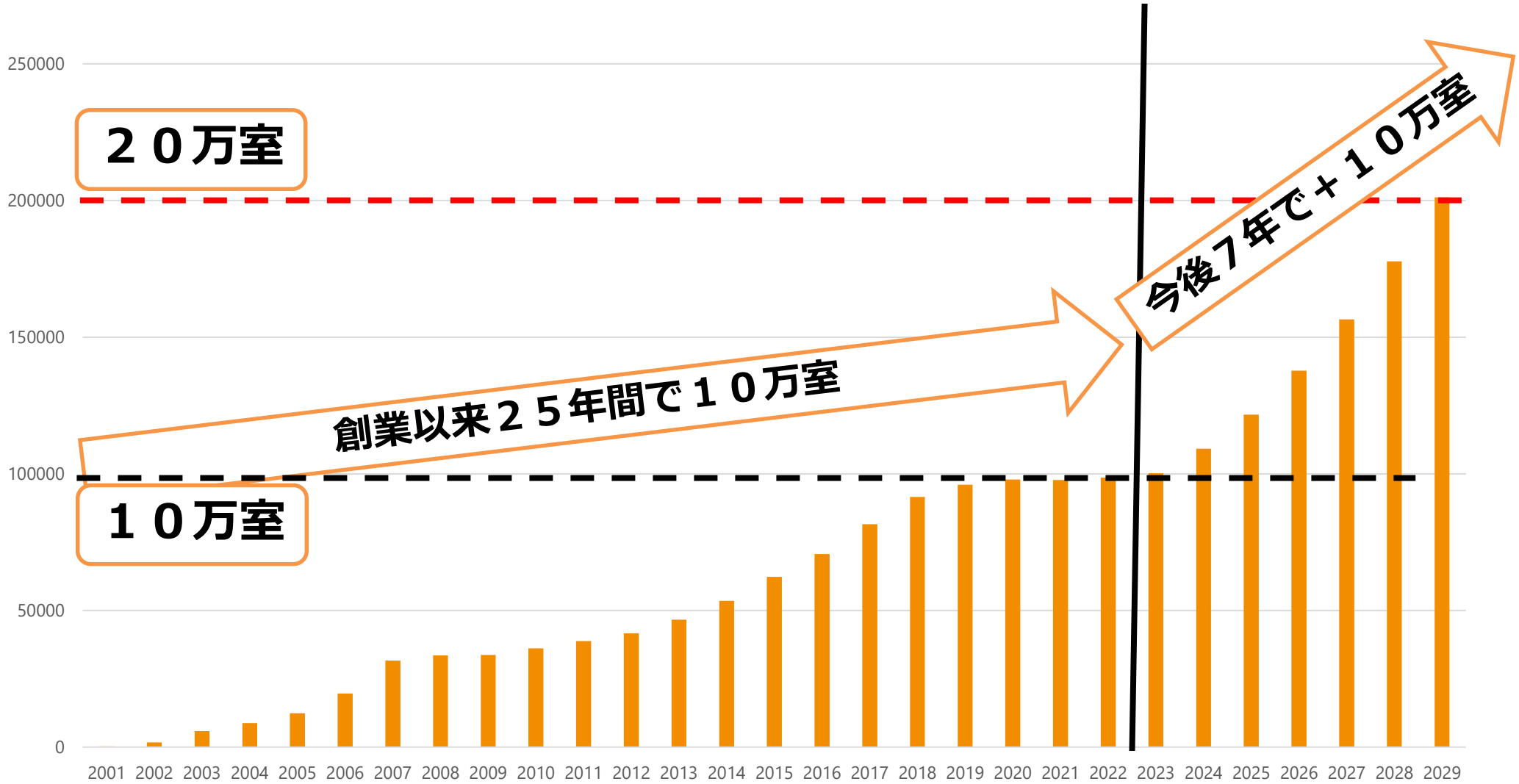
（億円）	２０２２	２０２３	２０２４	２０２５
	実績	中期計画	中期計画	中期計画
売上高	208.7	**218.0**	**244.0**	**281.0**
営業利益	37.4	**40.5**	**46.5**	**55.0**
経常利益	37.5	**39.3**	**45.2**	**53.5**

10カ年イメージ



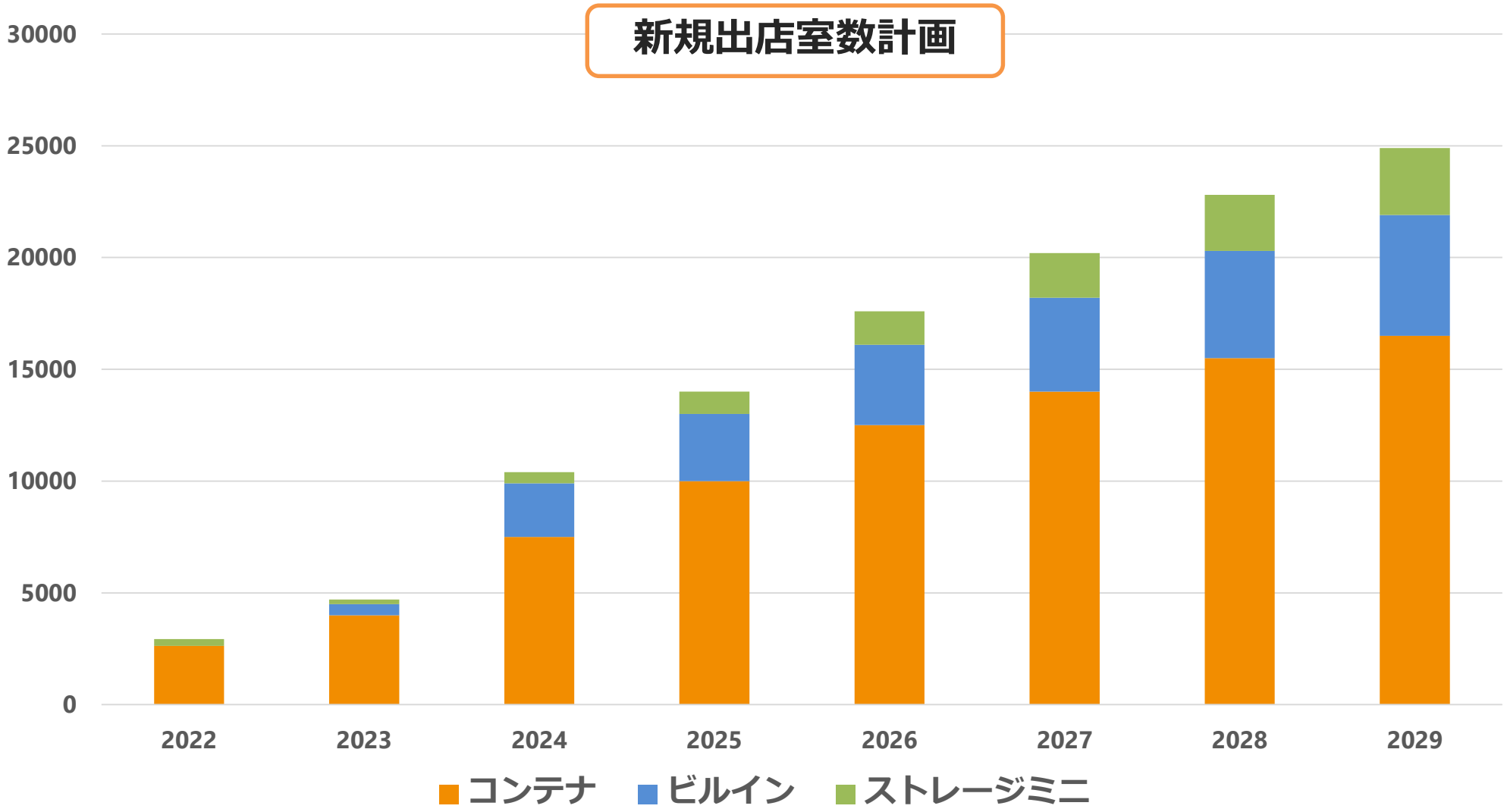
ストレージ事業　出店計画

【出店加速】今後７年で現在の倍２０万室へ
過去：２５年１０万室⇒今後：７年１０万室と４倍速



ストレージ事業　出店計画

２４年度に年間約１万室、７年後には年間２万５千室の出店を計画



なぜ今出店を加速するのか

数年かけて体制を整えてきたことで、出店加速ができる環境へ

- 出店に関する日本全国のデータベースの構築
  →出店エリアの拡大
  出店精度の大幅な向上

- マンパワーに頼らない営業体制の確立
  →無駄を省いた効率的な営業活用の展開

⇒ <u>一気に出店を増加できる体制</u>

ストレージ事業　出店計画

今後、出店の急拡大を支えるための追加施策

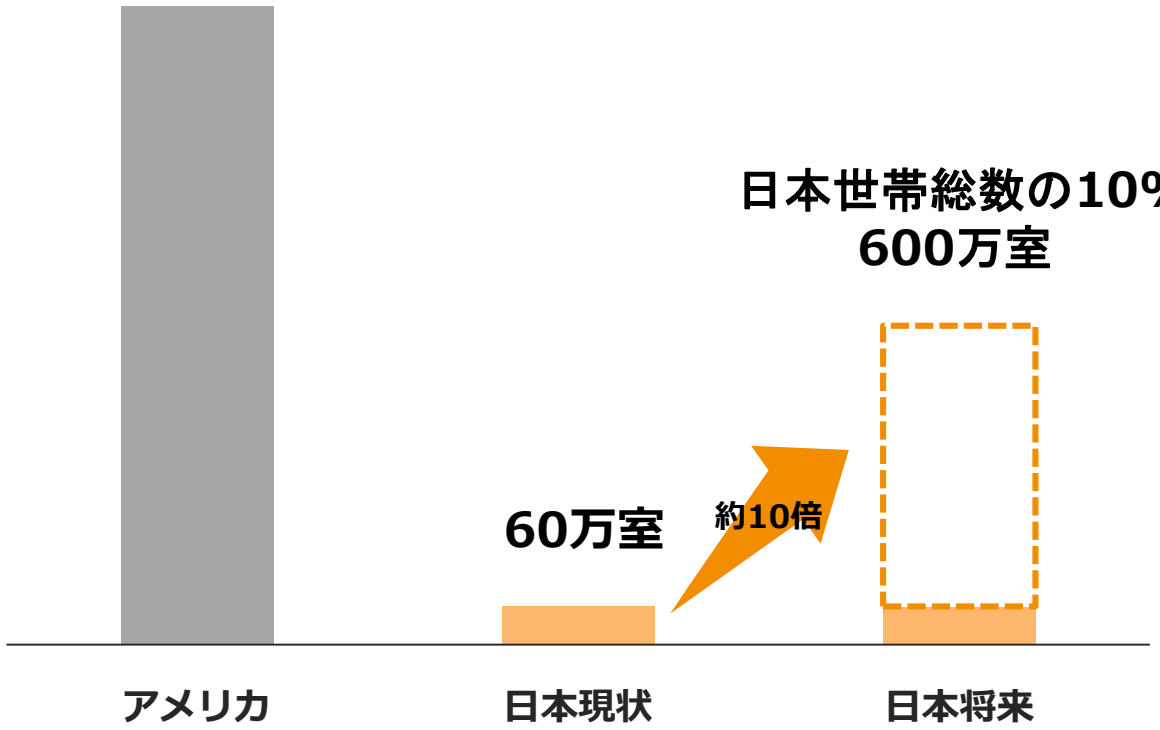
- 出店営業チーム及び施工部隊の体制強化
- シンクタンクと連携し、出店データベースの更なる精度向上
- 出店エリアの拡大（未開拓エリアへの進出）
- コンテナに加えてストレージミニ、ビルイントランクの出店強化
- 他社のＭ＆Ａの検討、代理店営業、受託営業の仕組化

ストレージ市場の成長性について

米国比で日本は10倍の成長余地がある

米国のストレージ利用状況比較

1,350万室 ＝ 米国の世帯総数の10.6%が利用



アメリカの利用室数＜参照：DEMAND STUDY - Self Storage Association＞
日本の現状＜当社調べ＞
日本の将来：日本の世帯総数*の10%で当社が算出＜*参照：令和2年国勢調査結果　総務省統計局＞

米国ストレージ会社との規模比較

米国

パブリックストレージ
（時価総額：580億ドル、PER：77倍、PBR：7倍）

エクストラ・スペース・ストレージ
（時価総額：230億ドル、PER：48倍、PBR：8倍）

日本

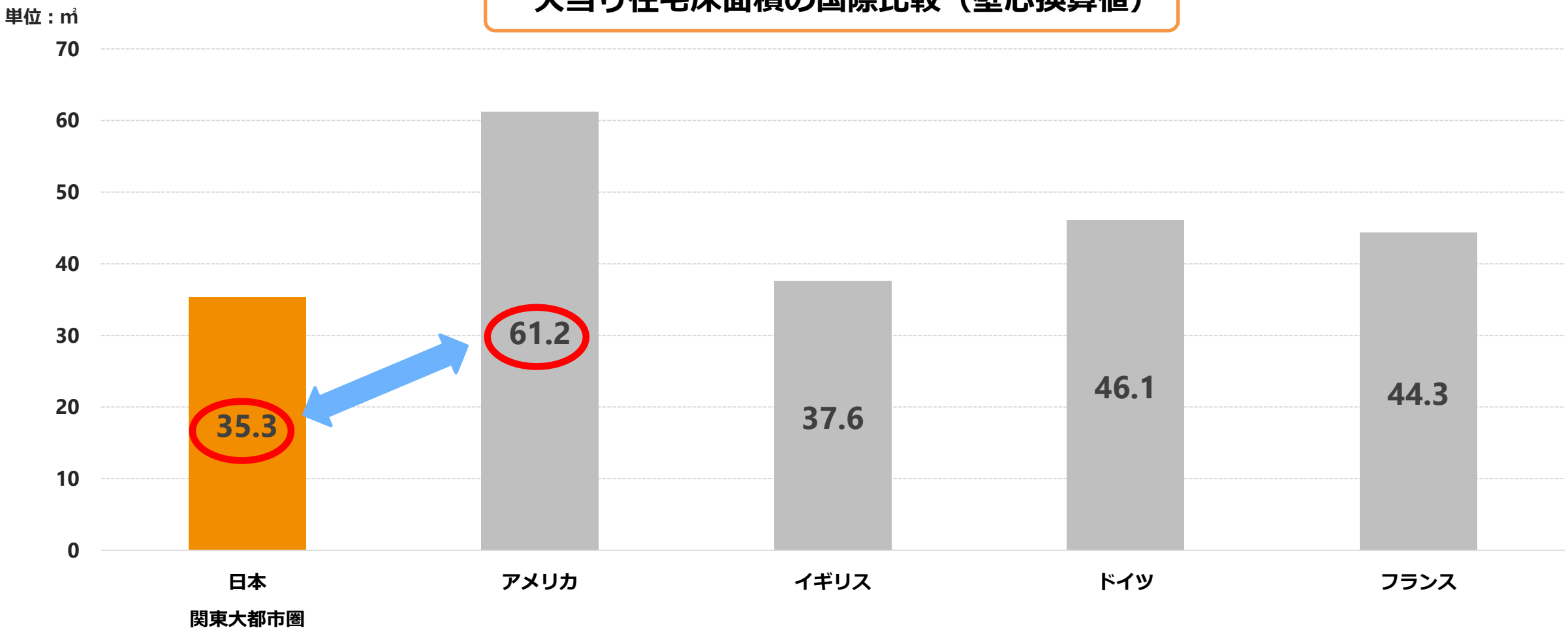
エリアリンク
（時価総額:241億円、PER:8.8倍、PBR:1.05倍）

2023年2月6日時点

ストレージ市場の成長性について

日本の住宅床面積は狭く、収納に関する潜在需要が高い

一人当り住宅床面積の国際比較（壁芯換算値）



参照：国土交通省「令和2年度　住宅経済関連データ」
住宅水準の国際比較　（2）一人当り住宅床面積の国際比較（壁芯換算値）

時間貸し駐車場とストレージ

類似ビジネス ＝ 時間貸し駐車場事業

＜借りた土地に設備を設置しサービスを提供＞

コインパーキングとストレージの類似点

- 土地を借りて運用するビジネス
- ストックビジネス
- 生活に密着したサービス
- <u>無人オペレーション・高収益</u>

コインパーキングとストレージの違い・課題

ストレージの優位性

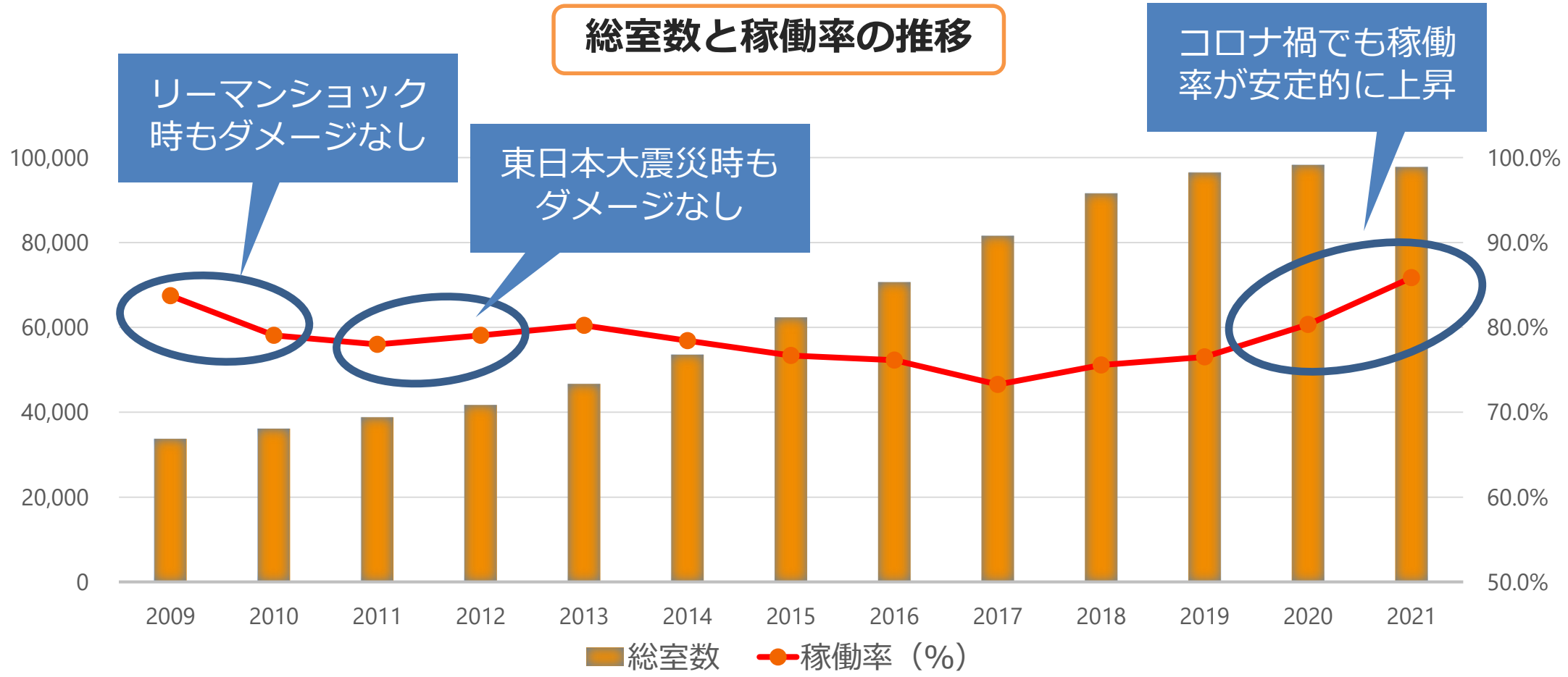
- ◆ 日本ではこれから発展するステージの産業
- ◆ 高利益率・安定収益性(コロナ禍前比較で安定高収益)
- ◆ コロナ禍でも影響を受けない安定性

ストレージの課題と対策

- ◆ 商品がまだ知られていない ⇒差別化戦略
- ◆ 絶対的な物件数が少ない ⇒出店戦略
- ◆ 最初は赤字スタート ⇒小型化、出店精度

ストレージの優位性　災害や不景気に強い

リーマンショック・東日本大震災・コロナ禍でも順調に稼働率が向上するビジネス



当社の出店戦略

当社の出店方針：早期に収益化できる小型物件中心

	他社	当社
サイズ	大型	小型
立地	都心のみ	全国（都心・地方）
室数	１００室以上	３０－４０室
建築様式	鉄骨、鉄筋	木造・コンテナ
運営	有人	無人
収益性	当初数年赤字	初年度から黒字化
例えるなら・・・	大型スーパー	コンビニエンスストア

差別化戦略（１）

サービス開発・現場改善をたゆまず実施⇒お客様満足向上を追求

運搬サービス：ハロー宅配便	ラック販売・組立サービス	交通系ICカードのセキュリティ
• 自宅からトランクルームまでをスムーズに収納可能 • さらに便利さを感じてもらえるサービスにする	• 収納容量増・整理整頓が容易に • ラック付部屋の稼働が好調 ▼ 首都圏1都3県で ラック販売・組立サービスを開始	• カードキーの発行や管理の煩わしさを低減 • 複数名利用時にはカードキーの追加発行が不要 • スマートフォンアプリで開錠可

差別化戦略（２）

コンテナの新しいデザイン導入
１０年ですべての物件を新デザインへ変更

旧デザイン

新デザインによるコンテナ現場

グレーとオレンジを基調に落ち着きと
清潔感があり、住宅と調和する外観へ

差別化戦略（３）

ストレージミニの新しいデザイン導入

２０２２年９月オープン物件から新デザイン導入

シックで高級感のあるカラーリング
内装も合わせて全体コーディネート

整理収納のプロ集団化

- エリアリンク＝収納のプロ集団
  ⇒全社員が整理収納アドバイザー２級取得

- 社員全員で毎年「収納コンテスト」開催
  ⇒社員が切磋琢磨、より便利で使いやすい
  サービスを提案

- 整理収納のすばらしさを世の中に伝道

- <u>整理収納の向上⇒金銭・時間・心の余裕</u>

「整理収納写真コンテスト」開催及び「トランクルームの日」制定

- １０月９日を「トランクルームの日」として記念日協会にて認定されたことに伴い、トランクルームの広報イベントを１０月２日に実施
- 日本セルフストレージ協会主催「第１回収納写真コンテスト」の表彰式も同時に実施した

海外戦略

海外展開開始 海外物件を購入し情報に精通する

- ◆将来への布石：今期中に海外（欧米）展開を開始予定
- ◆海外物件を購入し、海外の協会・管理会社から情報収集
- ◆世界のストレージ情報に精通⇒日本のサービス向上

なぜ海外に進出するのか

- 海外物件を購入し現地の協会に入会⇒ストレージ先進国（欧米・豪州）の事情に精通
- 先進国の商売、お客様のニーズ、収納の仕方など、世界のデータを毎月把握する
- システム、マーケティング、ニーズの掘り方など、当社でどんどん活用

⇒最終的にはストレージミニを世界展開する

人材育成

『当社は少人数経営を実現』

2000物件を70名強の正社員で運営

エリアリンクメソッド ＝ 気づきシステム１０

社員の成長⇒事業の効率化・成長を実現

エリアリンクメソッドの中身

	項目	仕組み・制度
1	すべての基本	環境整備　エリアリンク教本 チップ制度　採点票
2	計画・実行	エリアリンクマスター
3	コミュニケーション	ハローサークル　泊り込み研修　キックオフ
4	理念の実践	ささやか「さすが」　理念活動指針１４項目
5	社員のやる気促進	人事評価制度（年２回）
6	責任者育成	部署目的定義評価表　部下能力開発表 課題ノート　根本解決シート
7	外部の活用	人脈拡大システム　トピックスメール
8	能力開発	自己成長プログラム
9	営業促進	仕入れ強化システム（ＳＦ改善）
１０	健康管理	健康がすべて

エリアリンクメソッド今後の展開

気づきシステムをどんどん生み出す

▼

書籍化し社会に具体的なノウハウを公表

▼

当社を起点に見学会・勉強会を実施

▼

社員がコンサルとして希望する企業に伝道

株主還元についての考え方

- 現在の配当性向：純利益の３０％
- 当社のビジネスから得られるキャッシュフローは株主還元に加え、国内での出店資金及び海外展開のための資金に活用
- 事業が成長しキャッシュフローが出店資金以上増えた場合には、現状以上の配当性向にすることを検討

当社の経営理念・使命

経営理念

世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

当社の使命

当社は全社員が収納のプロ集団「整理収納」で社会に貢献する企業に。ストレージ＝生活の質改善

当社は「１００年建物」１００年使用するストレージを開発、環境面から貢献する（ＥＳＧ経営）

当社は「エリアリンクメソッド」を通じ社員のみならず社会全体の成長に貢献する企業に

Appendix

2022年12月期通期業績概況＜セグメント別＞

単位：百万円

		FY2021 実績	FY2021 売上比	FY2022 実績	FY2022 売上比	FY2022 前年同期比
ストレージ運用	売上高	14,941	―	15,725	―	+5.2%
	売上総利益	4,760	31.9%	5,509	35.0%	+15.7%
	事業利益	3,568	23.9%	4,306	27.4%	+20.7%
ストレージ流動化	売上高	528	―	641	―	+21.5%
	売上総利益	85	16.1%	54	8.5%	△35.8%
	事業利益	△ 152	△28.8%	△ 222	△34.6%	+45.8%
ストレージ事業	売上高	15,469	―	16,366	―	+5.8%
	売上総利益	4,845	31.3%	5,564	34.0%	+14.8%
	事業利益	3,415	22.1%	4,084	25.0%	+19.6%
土地権利整備事業（底地）	売上高	3,716	―	3,110	―	△16.3%
	売上総利益	743	20.0%	704	22.7%	△5.2%
	事業利益	442	11.9%	464	14.9%	+5.0%
その他運用サービス事業	売上高	1,385	―	1,400	―	+1.1%
	売上総利益	445	32.2%	448	32.0%	+0.6%
	事業利益	382	27.6%	373	26.7%	△2.2%
管理本部	売上高	―	―	―	―	―
	売上総利益	―	―	―	―	―
	事業利益	△ 1,195	―	△ 1,180	―	△1.2%
全社	売上高	20,572	―	20,878	―	+1.5%
	売上総利益	6,035	29.3%	6,717	32.2%	+11.3%
	営業利益	3,044	14.8%	3,742	17.9%	+22.9%

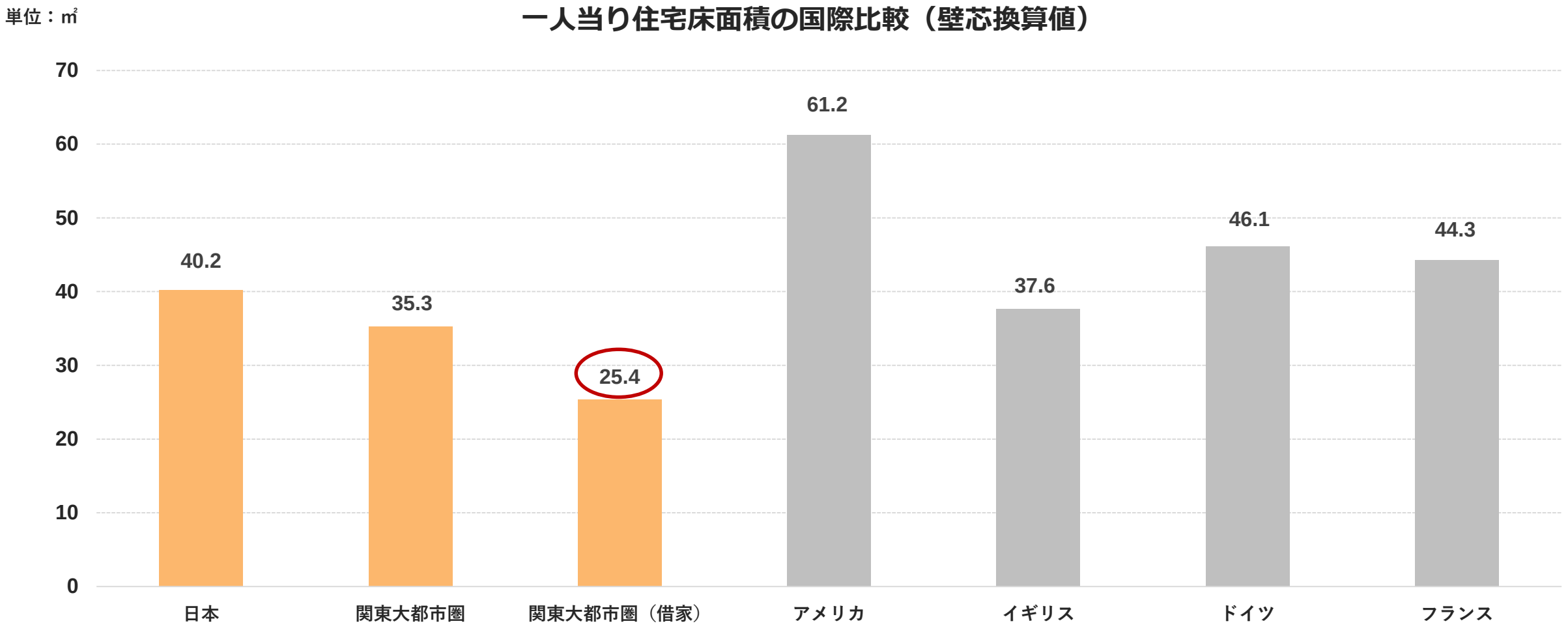
事業セグメント－四半期業績推移

単位：百万円

		2021年	2022年				
		通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
ストレージ運用	売上高	14,941	3,853	3,906	3,947	4,017	15,725
	売上総利益	4,760	1,319	1,349	1,369	1,470	5,509
	事業利益	3,568	1,026	1,050	1,071	1,158	4,306
ストレージ流動化	売上高	528	139	262	235	4	641
	売上総利益	85	12	15	22	4	54
	事業利益	△ 152	△ 48	△ 53	△ 52	△ 67	△ 222
ストレージ事業	売上高	15,469	3,992	4,169	4,183	4,021	16,366
	売上総利益	4,845	1,332	1,364	1,391	1,474	5,564
	事業利益	3,415	978	996	1,018	1,090	4,084
土地権利整備事業	売上高	3,716	810	947	675	676	3,110
	売上総利益	743	214	266	147	76	704
	事業利益	442	172	191	81	19	464
その他運用サービス事業	売上高	1,385	341	349	361	347	1,400
	売上総利益	445	107	115	112	113	448
	事業利益	382	94	96	90	92	373
管理本部	売上高	—	—	—	—	—	—
	売上総利益	—	—	—	—	—	—
	事業利益	△ 1,195	△ 308	△ 294	△ 288	△ 288	△ 1,180
全社	売上高	20,572	5,145	5,466	5,220	5,046	20,878
	売上総利益	6,035	1,655	1,746	1,651	1,664	6,717
	営業利益	3,044	936	989	901	914	3,742

ストレージの潜在需要

住宅面積が狭い日本は、収納に関する潜在需要が大きい



参照：国土交通省「令和2年度　住宅経済関連データ」
住宅水準の国際比較　（2）一人当り住宅床面積の国際比較（壁芯換算値）

ストレージのニーズの変遷

ストレージ：時代の変化に合致した多様なニーズを獲得する力がある

従来

さまざまなニーズでの利用実績がある

- 工具、資材置き場
- 季節用品（衣類・タイヤ・スポーツ用品など）
- コレクショングッズの収納、趣味を楽しむ部屋
- 引っ越し、リフォームによる一時的利用
- 終活による荷物整理／遺品の収納

コロナ禍

『新しい生活様式』のニーズを取り込む

- 自宅にテレワークスペースを設けるための荷物整理場所
- アウトドア用品の収納（キャンプブーム／外出自粛の影響）
- オンライン授業化により帰郷した大学生の荷物収納

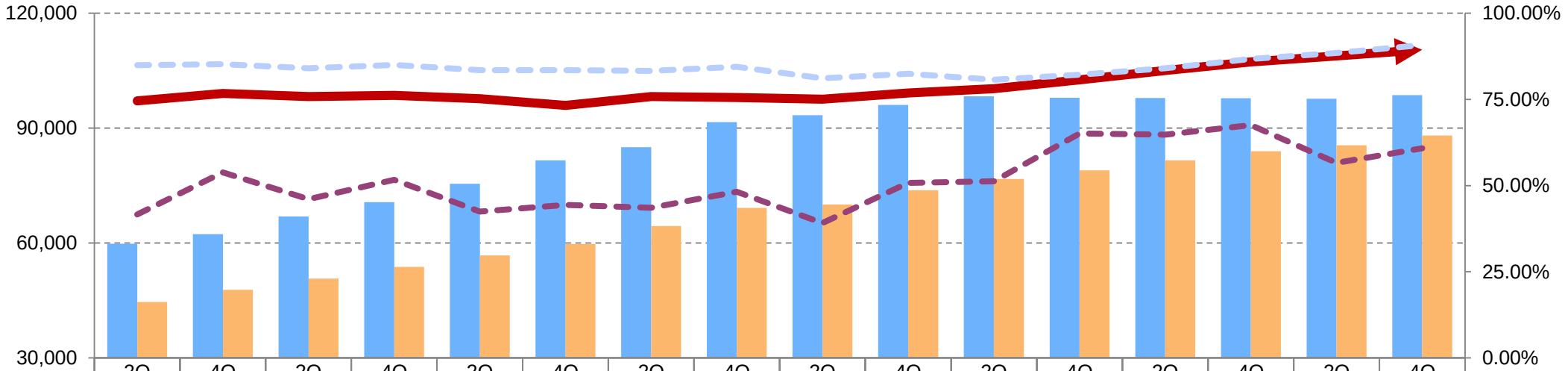
▶ <u>ストレージは時代の変化に合致したニーズを取り込む力がある</u>
今後も需要拡大の期待が大きい

ハローストレージ室数推移

期末室数は１０万室弱、今後大幅増見込む

総室数、稼働室数、稼働率の推移

単位：室数



	2Q 15年	4Q 15年	2Q 16年	4Q 16年	2Q 17年	4Q 17年	2Q 18年	4Q 18年	2Q 19年	4Q 19年	2Q 20年	4Q 20年	2Q 21年	4Q 21年	2Q 22年	4Q 22年
総室数	59,802	62,325	66,923	70,651	75,440	81,555	85,005	91,545	93,372	96,067	98,289	97,885	97,836	97,784	97,657	98,581
稼動室数	44,603	47,796	50,739	53,786	56,742	59,748	64,432	69,169	70,064	73,815	76,743	78,958	81,583	83,960	85,504	88,092
稼働率（%）	74.58%	76.69%	75.82%	76.13%	75.21%	73.26%	75.80%	75.56%	75.04%	76.84%	78.08%	80.66%	83.39%	85.86%	87.56%	89.36%
既存稼働率（%）	84.90%	85.19%	84.03%	84.97%	83.45%	83.48%	83.24%	84.46%	81.10%	82.40%	80.68%	82.17%	84.03%	86.72%	88.46%	90.73%
新規稼働率（%）	41.63%	53.84%	46.04%	51.69%	42.43%	44.36%	43.57%	48.20%	39.14%	50.73%	51.26%	65.10%	64.78%	67.54%	56.58%	60.81%

※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。
2022年は、2021年～2022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：地域別出店室数

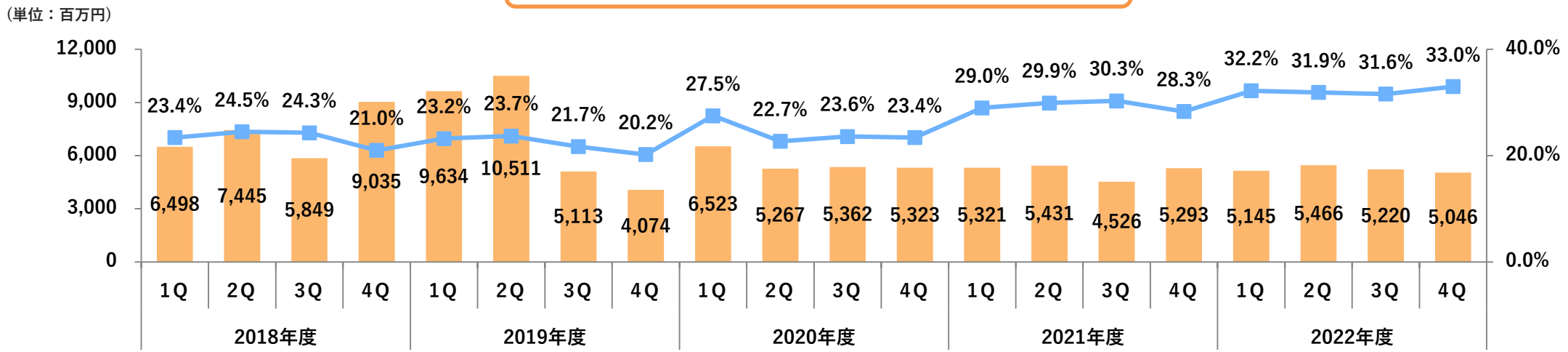
	コンテナ	トランク	その他	合計	総室数に占める割合
北海道	1,114	551	0	1,665	1.7%
青森県	50	48	0	98	0.1%
岩手県	20	0	0	20	0.0%
宮城県	1,640	0	0	1,640	1.7%
秋田県	31	0	0	31	0.0%
山形県	74	0	0	74	0.1%
福島県	167	0	0	167	0.2%
茨城県	851	0	0	851	0.9%
栃木県	369	0	0	369	0.4%
群馬県	1,022	0	0	1,022	1.0%
埼玉県	8,301	2,064	0	10,365	10.5%
千葉県	9,882	1,615	0	11,497	11.7%
東京都	16,983	13,701	0	30,684	31.1%
神奈川県	8,761	3,996	0	12,757	12.9%
新潟県	194	0	0	194	0.2%
富山県	177	0	0	177	0.2%
石川県	238	0	0	238	0.2%
福井県	143	0	0	143	0.1%
山梨県	202	0	0	202	0.2%
長野県	357	0	0	357	0.4%
岐阜県	611	0	0	611	0.6%
静岡県	1,672	0	0	1,672	1.7%
愛知県	5,073	996	0	6,069	6.2%
三重県	335	50	0	385	0.4%

	コンテナ	トランク	その他	合計	総室数に占める割合
滋賀県	261	0	0	261	0.3%
京都府	1,557	216	0	1,773	1.8%
大阪府	4,168	1,225	0	5,393	5.5%
兵庫県	3,731	121	0	3,852	3.9%
奈良県	637	0	0	637	0.6%
和歌山県	27	0	0	27	0.0%
鳥取県	85	0	0	85	0.1%
島根県	30	0	0	30	0.0%
岡山県	218	0	0	218	0.2%
広島県	394	0	0	394	0.4%
山口県	224	47	0	271	0.3%
徳島県	49	0	0	49	0.0%
香川県	351	70	0	421	0.4%
愛媛県	159	0	0	159	0.2%
高知県	69	0	0	69	0.1%
福岡県	2,369	0	0	2,369	2.4%
佐賀県	106	0	0	106	0.1%
長崎県	114	0	0	114	0.1%
熊本県	383	0	0	383	0.4%
大分県	110	0	0	110	0.1%
宮崎県	150	0	0	150	0.2%
鹿児島県	386	0	0	386	0.4%
沖縄県	36	0	0	36	0.0%
合計	**73,881**	**24,700**	**0**	**98,581**	**100.0%**

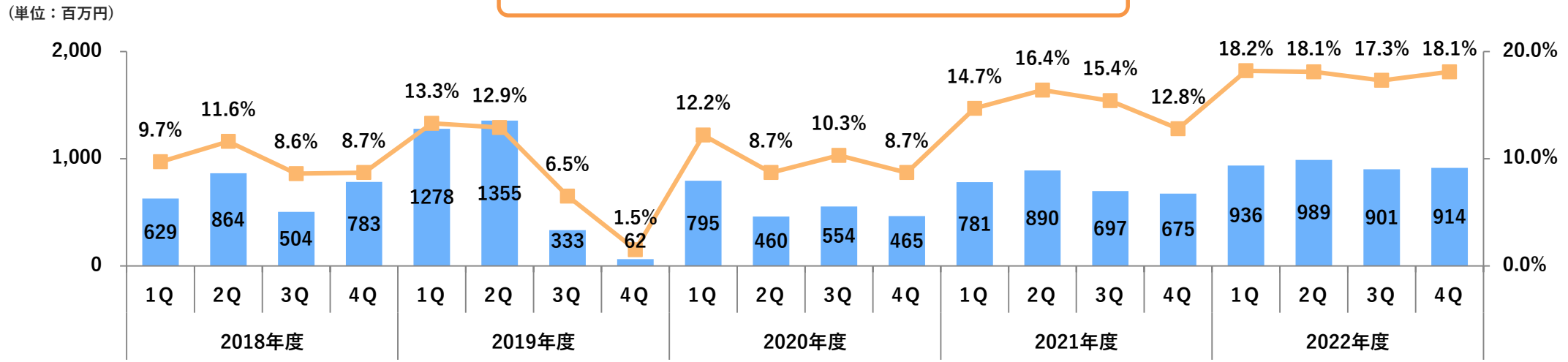
2022年12月末日時点

全事業業績－四半期推移

売上高(売上額・売上総利益率)の推移



営業利益（利益額・利益率）の推移



保有不動産の主要物件例

2022年12月末日時点

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	37	ストレージ	6,664
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	1,082
神田BMビル	東京都千代田区	1	事務所・店舗	909
銀座出井ビル	東京都中央区	1	店舗	889
海外ストレージ	米国テキサス州	1	ストレージ	734

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平塚老松町
（神奈川県平塚市）

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）

お知らせ

◆ IRメール配信

IRメール配信は最新のニュースリリース等のIR情報をメールにてタイムリーにお知らせするサービスです。
三菱UFJ信託銀行 証券代行部が運営する「RIMSNETサービス」により、ご登録いただきましたメールアドレスにEメールを配信いたします。

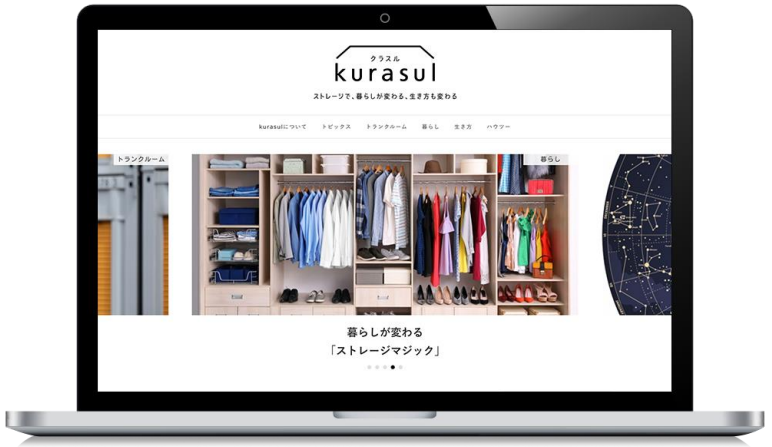
ご登録はこちら　⇒　https://rims.tr.mufg.jp/?sn=8914

◆ 暮らしと収納に関する情報サイト『kurasul（クラスル）』

ストレージを活用した豊かな暮らしを継続的に提案

https://kurasul.hello-storage.com/

kurasul
QRコードからも読み取れます



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に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ないようにお願いいたします。

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