Arealink

エリアリンク株式会社

2023.7.27

2023年12月期第2四半期
決算説明資料

Agenda

- 2023年12月期第2四半期決算概要 3-19
- 中期経営計画の実現に向けて 20-39
- 人的資本経営と海外戦略について 40-53
- Appendix 54-69

2023年12月期第2四半期決算概要

取締役管理本部長　　大滝 保晃

2023年第2四半期サマリー

◆ ストレージ事業

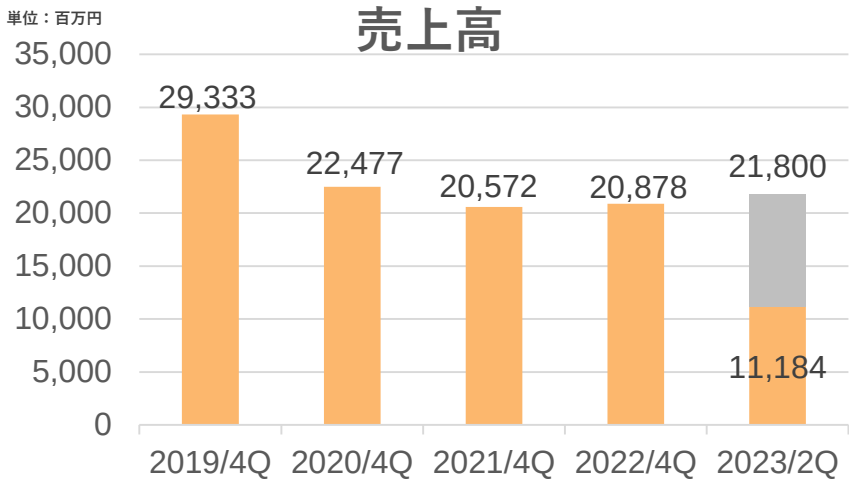
・23年12月期4,700室の新規出店目標に対して1,815室と計画以上の出店
※当初から上期＜下期の出店目標
・23年6月に管理物件(ファンドへ売却した物件)の解約計1,002室があったものの、利益率が低かったため、7月以降への影響は軽微
・23年6月に不動産特定共同事業法(不特法)を活用し１物件販売

昨年同期比売上4.9%増・事業利益15.9%増

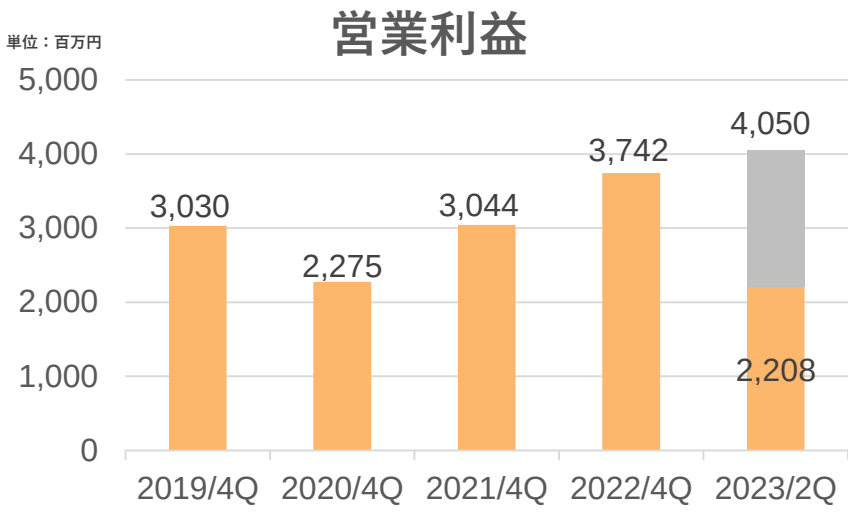
◆ 土地権利整備事業

・２Qにおいて１Qの遅れを取り戻し計画以上の進捗

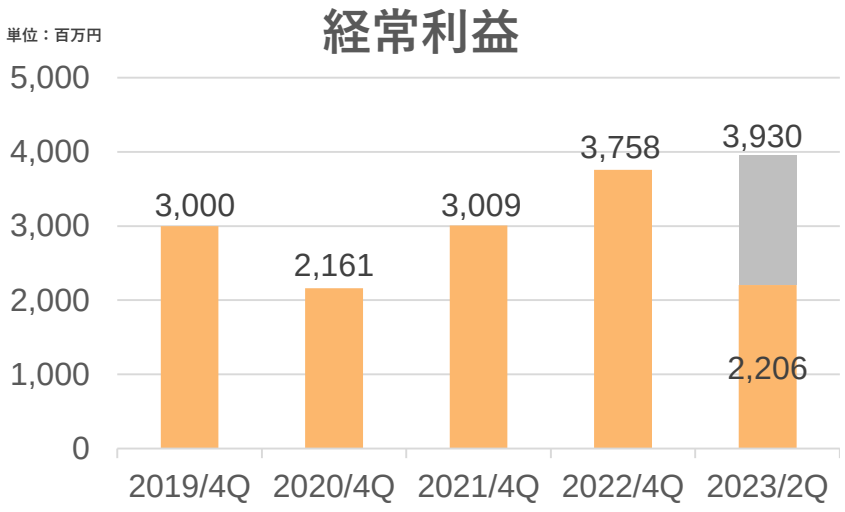
過去４年＋当期業績予想及び２Q進捗



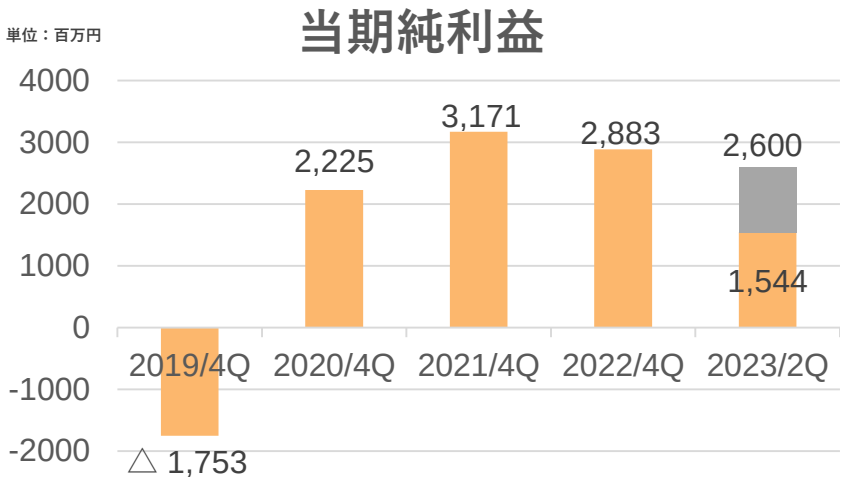
前年同期比＋5.4%、当期進捗率51.3%



前年同期比＋14.7%、当期進捗率54.5%



前年同期比＋11.2%、当期進捗率56.1%



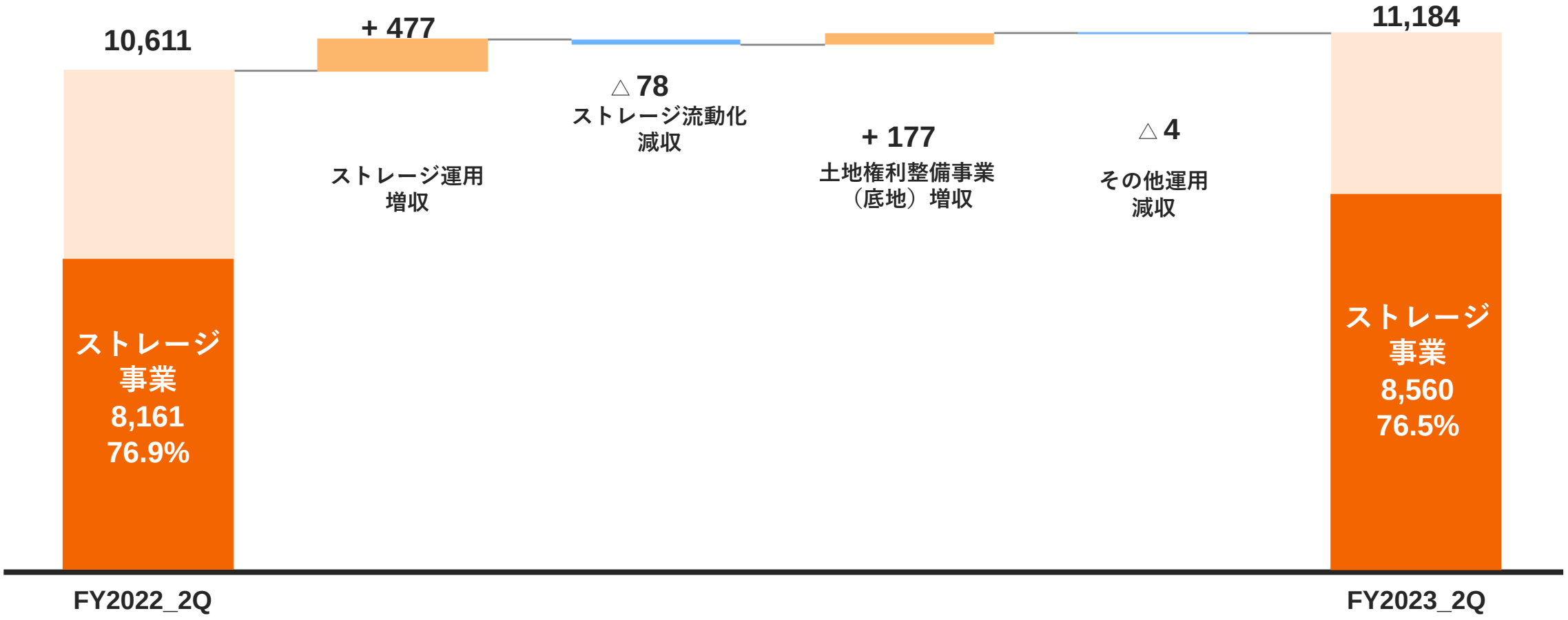
前年同期比△3.0%、当期進捗率59.4%

売上高差異分析

ストレージ事業の増収の影響により全体で＋5.4％増収

売上高増減の内訳

単位：百万円

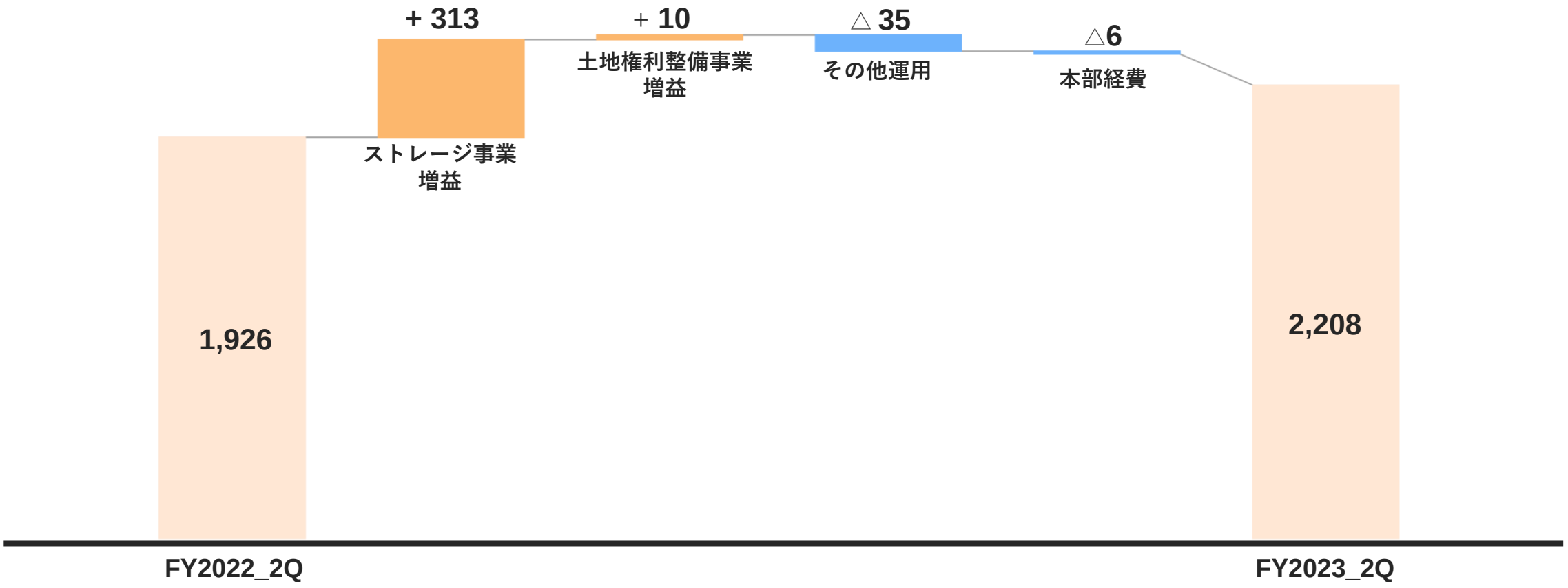


営業利益差異分析

ストレージ事業が着実に増益

営業利益増減の内訳

単位：百万円



2023年12月第2四半期業績

通期計画に対して順調に進捗

単位：百万円

	FY2022		FY2023			
	通期業績	2Q	通期計画	2Q	進捗率	前年同期比
売上高	20,878	10,611	21,800	**11,184**	**51.3%**	**+5.4%**
営業利益	3,742	1,926	4,050	**2,208**	**54.5%**	**+14.7%**
経常利益	3,758	1,984	3,930	**2,206**	**56.1%**	**+11.2%**
四半期純利益	2,883	1,592	2,600	**1,544**	**59.4%**	**△3.0%**

営業外特別損益の内訳

オフィス物件撤退等に伴う移転補償金を計上

単位：百万円

	FY2022_2Q	FY2023_2Q	増減額
営業利益	1,926	**2,208**	+282
営業外収益	129	**125**	△4
営業外費用	70	**127**	＋56
経常利益	1,984	**2,206**	+221
特別利益	8	**39**	＋30
特別損失	8	**8**	＋ 0
税引前四半期純利益	1,984	**2,236**	+252
法人税等	279	**597**	＋317
法人税等調整額	112	**95**	+17
四半期純利益	1,592	**1,544**	△48

営業外収益
移転補償金　84百万円

営業外費用
支払利息　68百万円
支払手数料　46百万円

2023年12月期第2四半期業績概況＜セグメント別＞

単位：百万円

		FY2022_2Q 実績	FY2022_2Q 売上比	FY2023_2Q 実績	FY2023_2Q 売上比	FY2023_2Q 前年同期比
ストレージ運用	売上高	7,760	—	**8,237**	—	+ 6.1%
	売上総利益	2,669	34.4%	**3,080**	37.4%	+ 15.4%
ストレージ流動化	売上高	401	—	**323**	—	△19.5%
	売上総利益	28	7.0%	**21**	6.8%	△ 22.2%
ストレージ事業	売上高	8,161	—	**8,560**	—	+ 4.9%
	売上総利益	2,697	33.1%	**3,101**	36.2%	+ 15.0%
	事業利益	1,974	24.2%	**2,288**	26.7%	+ 15.9%
土地権利整備事業（底地）	売上高	1,758	—	**1,935**	—	+ 10.1%
	売上総利益	481	27.4%	**657**	34.0%	+ 36.7%
	事業利益	363	20.7%	**374**	19.3%	+ 3.0%
その他運用サービス事業	売上高	691	—	**687**	—	△0.6%
	売上総利益	223	32.2%	**199**	29.0%	△ 10.6%
	事業利益	190	27.6%	**155**	22.6%	△ 18.7%
本部経費	事業利益	△ 603	—	**△ 609**	—	△ 1.0%
全社	売上高	10,611	—	**11,184**	—	+ 5.4%
	売上総利益	3,401	32.1%	**3,958**	34.5%	+ 16.4%
	営業利益	1,926	18.2%	**2,208**	19.7%	+ 14.6%

ストレージ事業－業績概要

利用者を着実に増やし運用は安定的に増収

ストレージ事業					
(百万円)	FY2022 2Q	FY2023 2Q	前年同期比	FY2023 計画	進捗率
売上高(運用)	7,760	**8,237**	+ 6.1%	―	―
売上高(流動化)	401	**323**	△ 19.5%	―	―
売上高計	**8,161**	**8,560**	**+ 4.9%**	**17,200**	**49.8%**
売上総利益(運用)	2,669	**3,080**	+ 15.4%	―	―
売上総利益(流動化)	28	**21**	△ 22.2%	―	―
売上総利益	**2,697**	**3,101**	**+ 15.0%**	**―**	**―**
販管費	**722**	**813**	**+ 12.6%**	**―**	**―**
事業利益	**1,974**	**2,288**	**+ 15.9%**	**4,440**	**51.5%**

ストレージ運用

- 稼働率は89.2%と高稼働を維持し繁忙期明けにもかかわらず直前四半期から増収増益

ストレージ流動化

- 第2四半期で3物件販売も減収減益

土地権利整備事業・その他運用サービス事業

土地権利整備事業は前期比増収増益、通期に対して順調に進捗

土地権利整備事業（底地）					
（百万円）	FY2022　2Q	FY2023　2Q	前年同期比	FY2023 計画	進捗率
売上高	1,758	**1,935**	+ 10.1%	3,250	59.6%
売上総利益	481	**657**	+ 36.7%	―	―
販管費	117	**282**	+ 141.0%	―	―
事業利益	363	**374**	+ 3.0%	520	72.0%

その他運用サービス事業					
（百万円）	FY2022　2Q	FY2023　2Q	前年同期比	FY2023 計画	進捗率
売上高	691	**687**	△ 0.6%	1,350	50.9%
売上総利益	223	**199**	△ 10.6%	―	―
販管費	32	**44**	+ 37.7%	―	―
事業利益	190	**155**	△ 18.7%	305	50.9%

土地権利整備事業（底地）

- 在庫額は4,472百万円と前期末比516百万円増
- 当期進捗は予想通り
  第2四半期で進捗率が大幅に改善

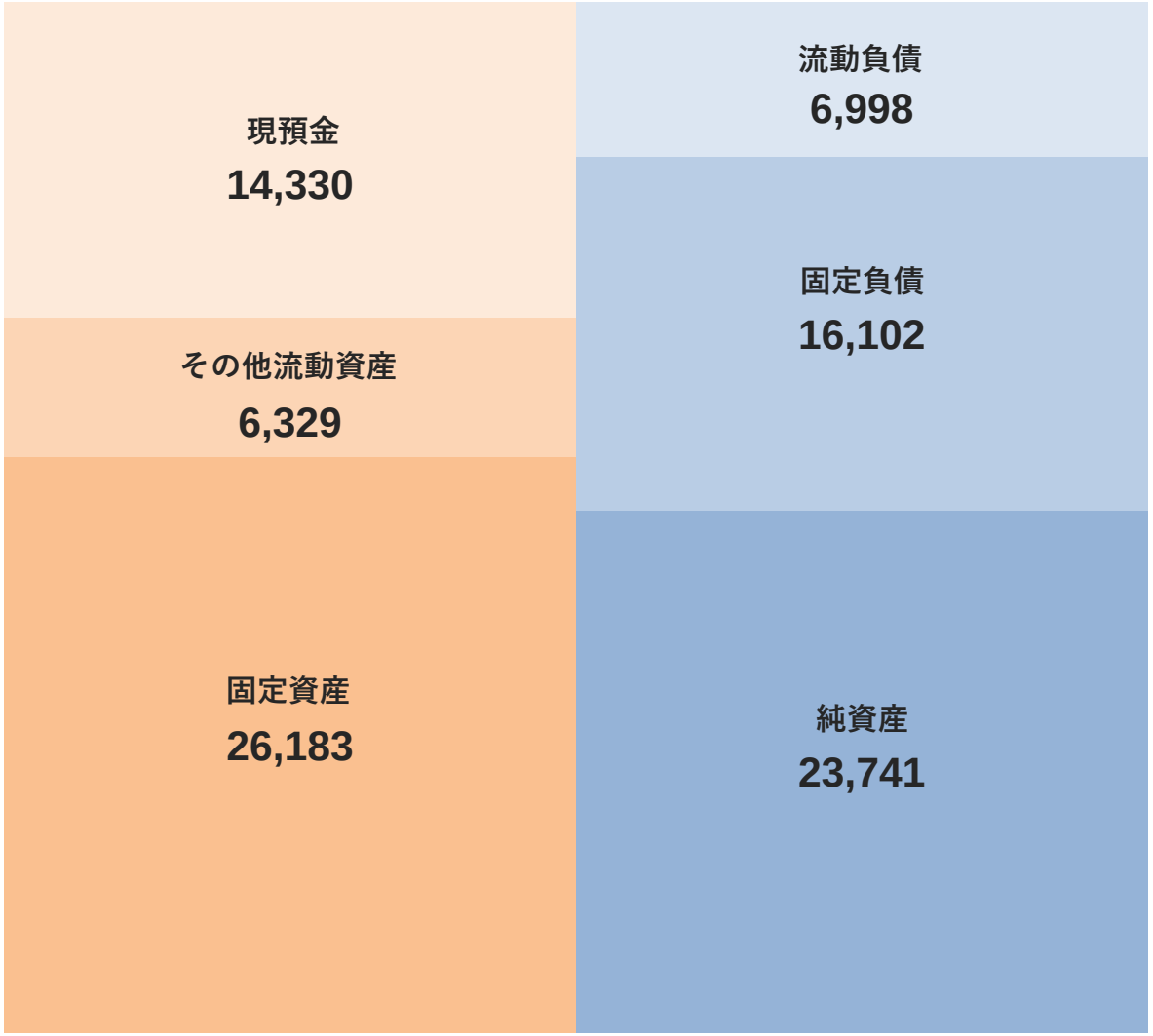
その他運用サービス事業

- 一部物件の解約等により前期比減収減益もほぼ予定通りに進捗

貸借対照表（B／S）の状況

現預金143億円と財務基盤は安定

（百万円）



販売用不動産　5,366百万円
（内、底地　4,472百万円）

土地　8,325百万円
建物　6,023百万円
工具器具備品　5,595百万円

資産合計　46,843百万円
（前期末比　＋1,199百万円）

1年内返済予定
長期借入金　2,373百万円

長期借入金　10,337百万円
リース債務　1,440百万円
長期未払金　1,777百万円

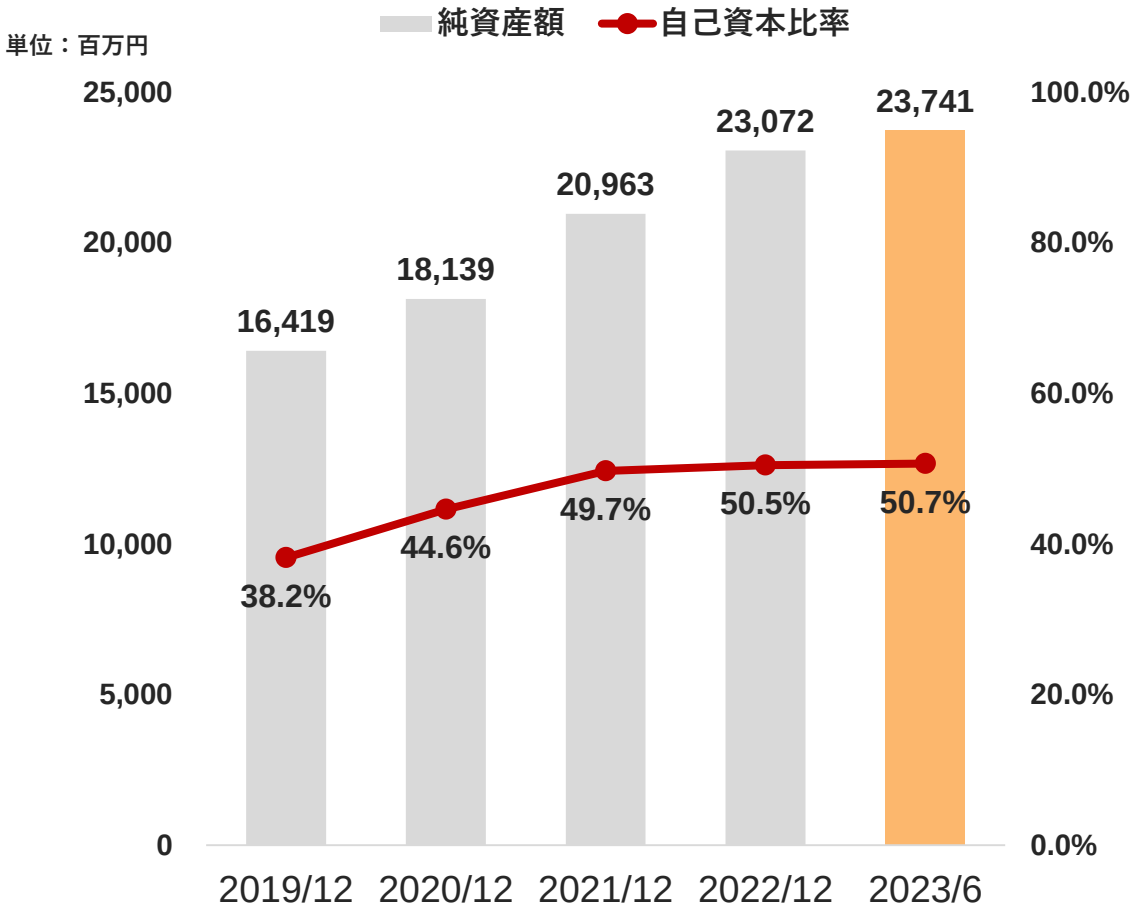
負債合計　23,101百万円
（前期末比　＋531百万円）

純資産合計　23,741百万円
（前期末比　＋668百万円）

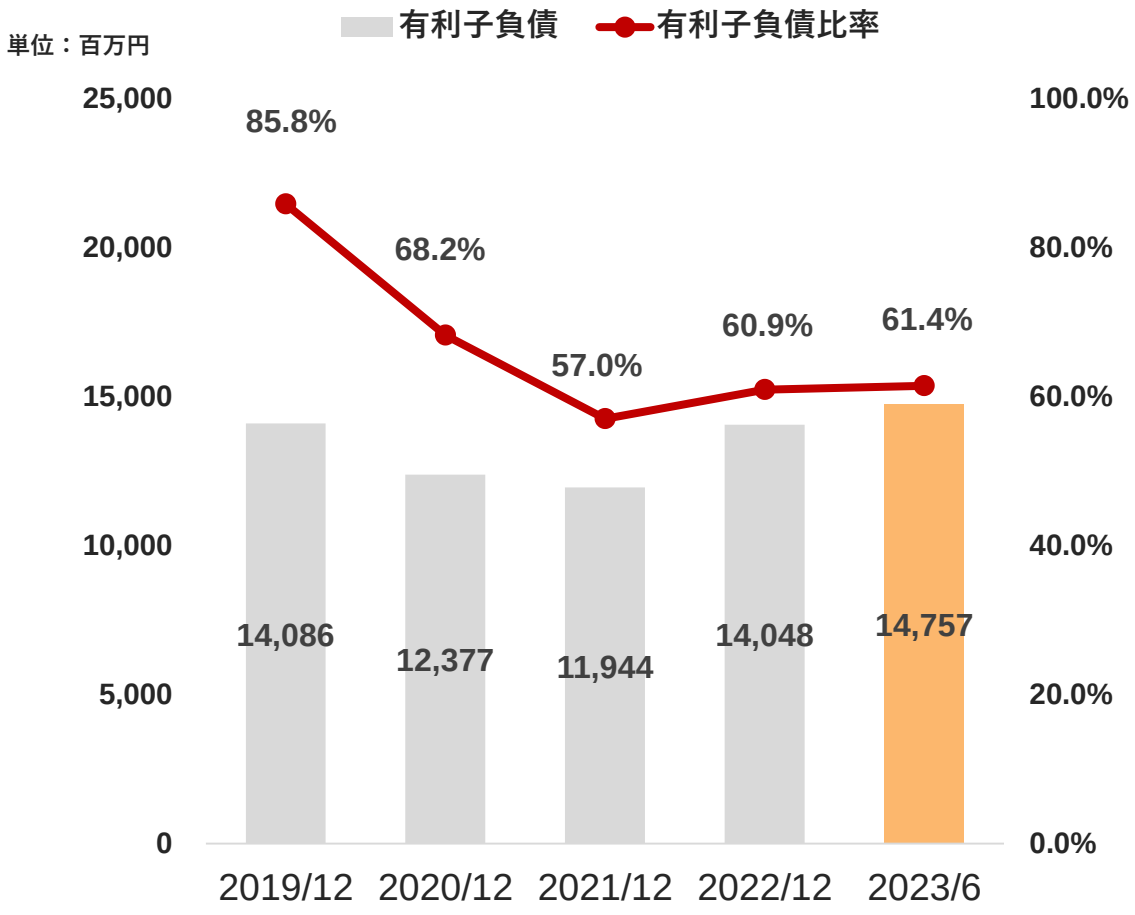
自己資本比率・有利子負債比率

自己資本比率が50.7%と安定した水準を維持

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

現預金残高143億円を維持・営業CF安定的黒字化を実現

（単位：百万円）

	FY2022 2Q	FY2023 2Q
営業活動によるCF	907	1,443
投資活動によるCF	△1,387	△1,258
財務活動によるCF	272	△177
期末現預金残高	13,259	14,330

営業活動によるCF：
- 税引前四半期純利益 2,236百万円
- 棚卸資産の減少額 △525百万円
- 法人税等の支払額 △654百万円

投資活動によるCF：
- 有形固定資産の取得による支出額 △ 1,367百万円

財務活動によるCF：
- 長期借入れによる収入 2,095百万円
- 長期借入金の返済による支出 △ 1,273百万円
- 短期借入金の純増減額 97百万円
- 配当金の支払額 △ 711百万円

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%**

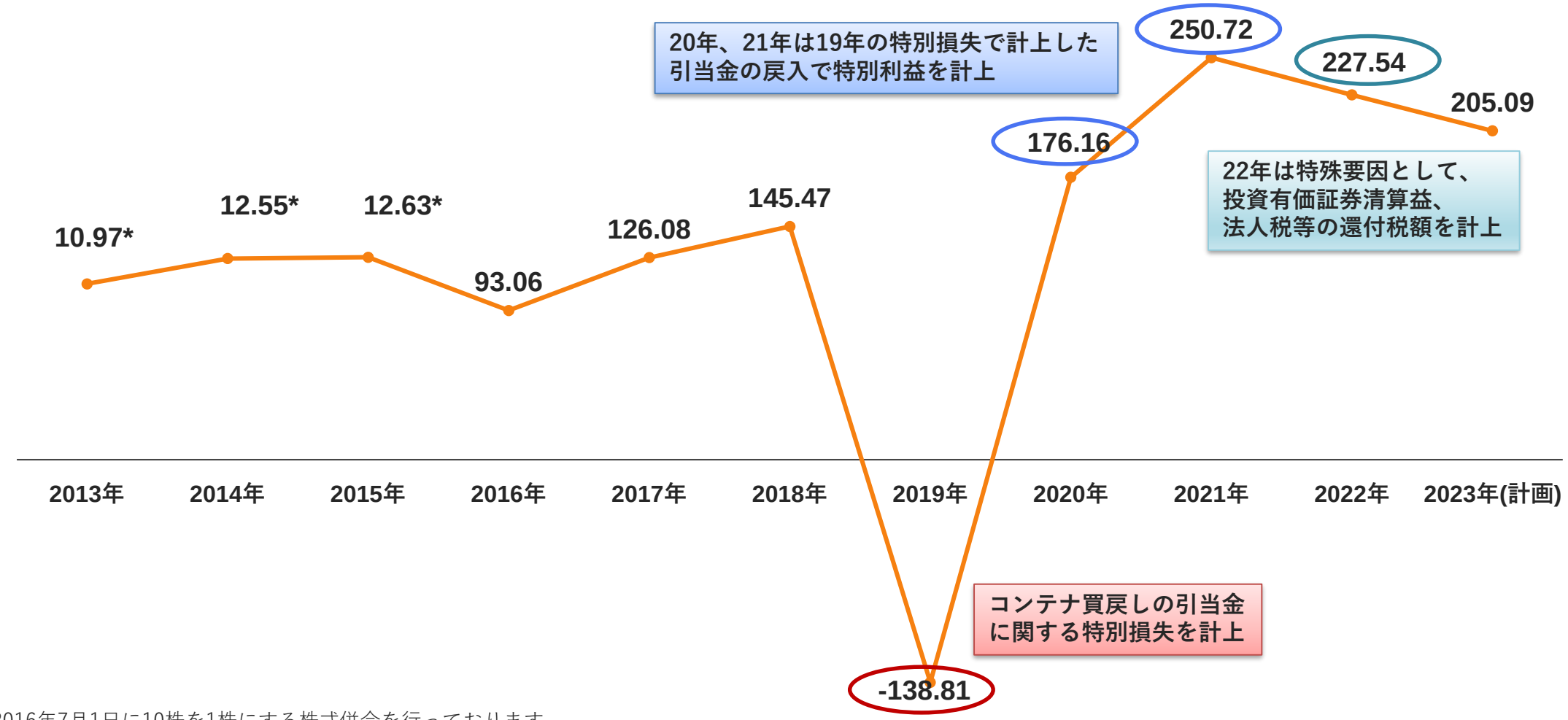
2023年12月期業績見通し＜セグメント別＞

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

1株あたり純利益（EPS）推移

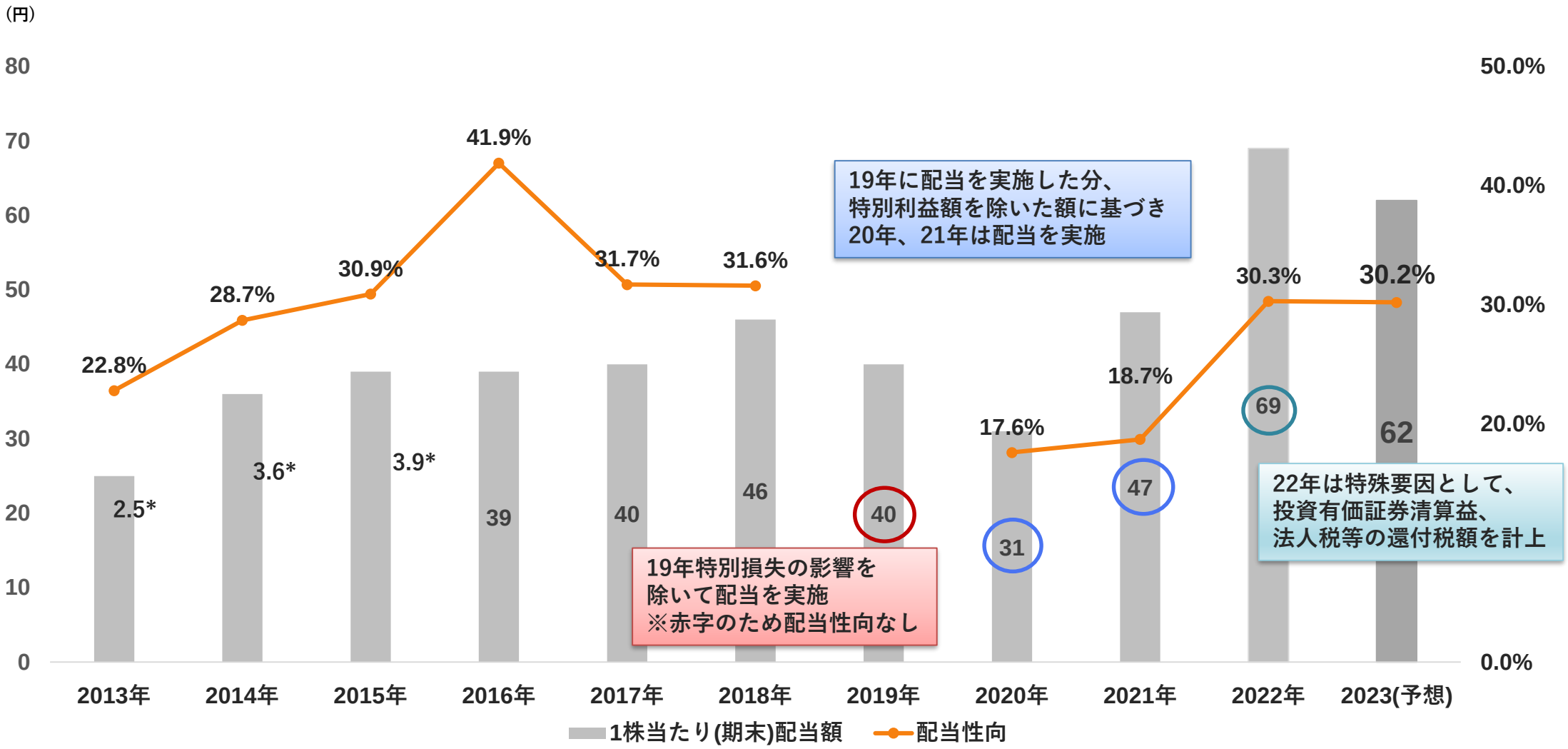
ここ3年は特別損益の影響を受けるも、23年からは標準値へ



*2016年7月1日に10株を1株にする株式併合を行っております

配当及び配当性向

現在は純利益の30%を基準に配当を実施、配当予想変更はなし



*2016年7月1日に10株を1株にする株式併合を行っております

中期経営計画の実現に向けて

代表取締役社長　　鈴木 貴佳

中期経営計画23年→25年

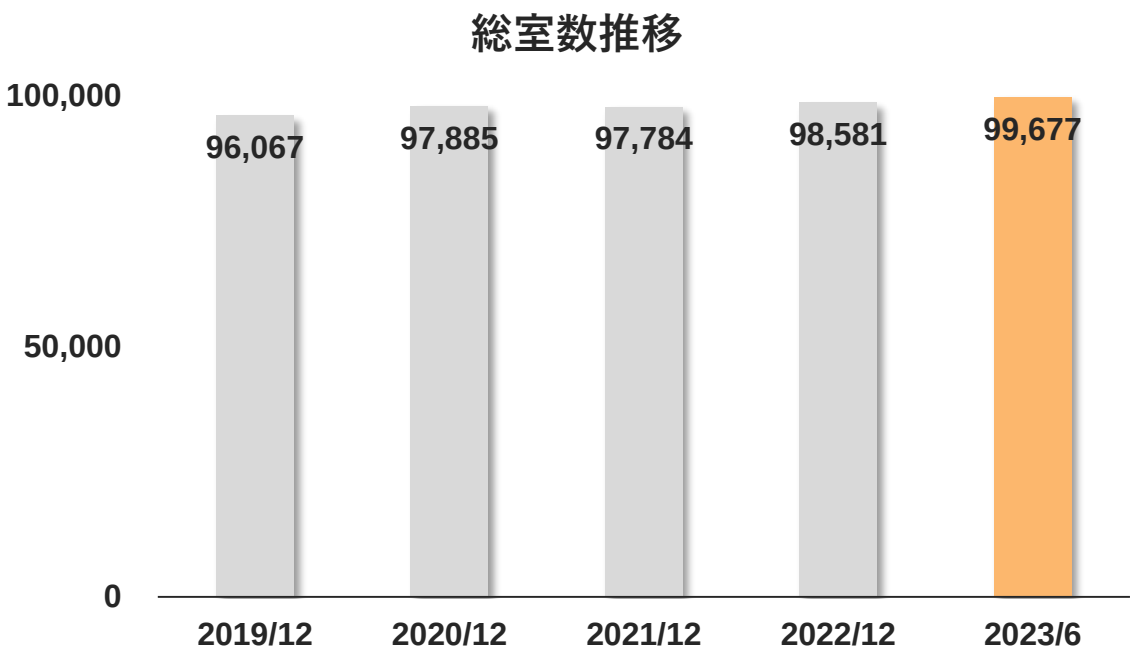
単位：百万円	2022年		2023年		2024年		2025年	
	実績	利益率	計画	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	20,878	—	21,800	—	24,400	—	28,100	—
営業利益	3,742	17.9%	4,050	18.6%	4,650	19.1%	5,500	19.6%
経常利益	3,758	18.0%	3,930	18.0%	4,520	18.5%	5,350	19.0%

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

ストレージ事業　出店の状況



	通期計画	2023/2Q 出店室数	2023/2Q 累計室数
コンテナ	4,000	1,762	74,809
ビルイントランク	500	53	15,171
ストレージミニ	200	0	9,697

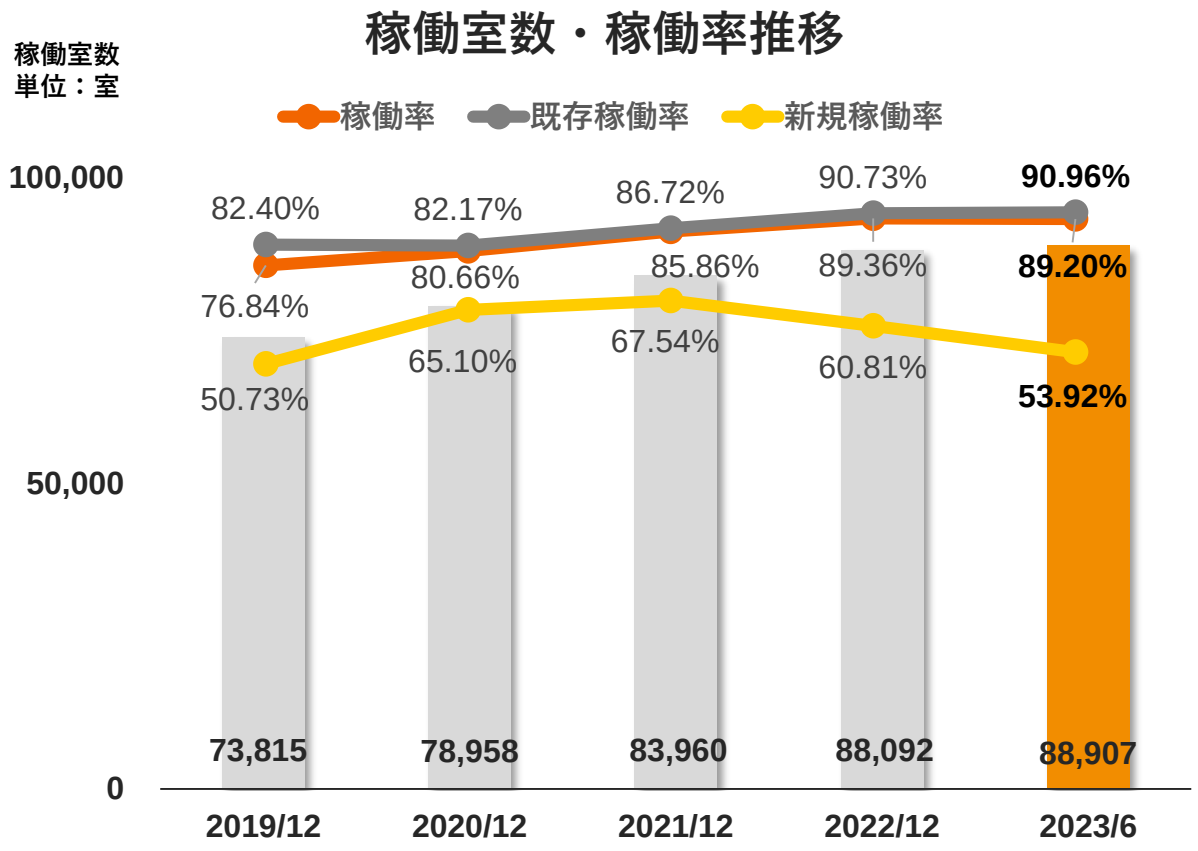
	計画	2023年2Q実績
2023年 新規出店室数	4,700	1,815

上期：予定通りの進捗
下期：大幅出店増見込み

2023年通期見込み：約5,500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、全体で高稼働率を維持

  全体稼働率89.20%　既存稼働率90.96%

- 新規物件の稼働の立ち上がりは年々良化

- 出店地域別

  関東都市部（一都三県）　21物件807室

  関西都市部（京阪神）　6物件200室

  その他　29物件808室

ストレージ運用　稼働率推移

なぜ稼働率が大幅に上昇したのか

■ 稼働率向上の要因

・データベースから導かれる出店戦略（商品、エリア、規模、価格）の精度向上

・小規模物件の多店舗展開

・ストレージという商品・サービスの認知度の向上

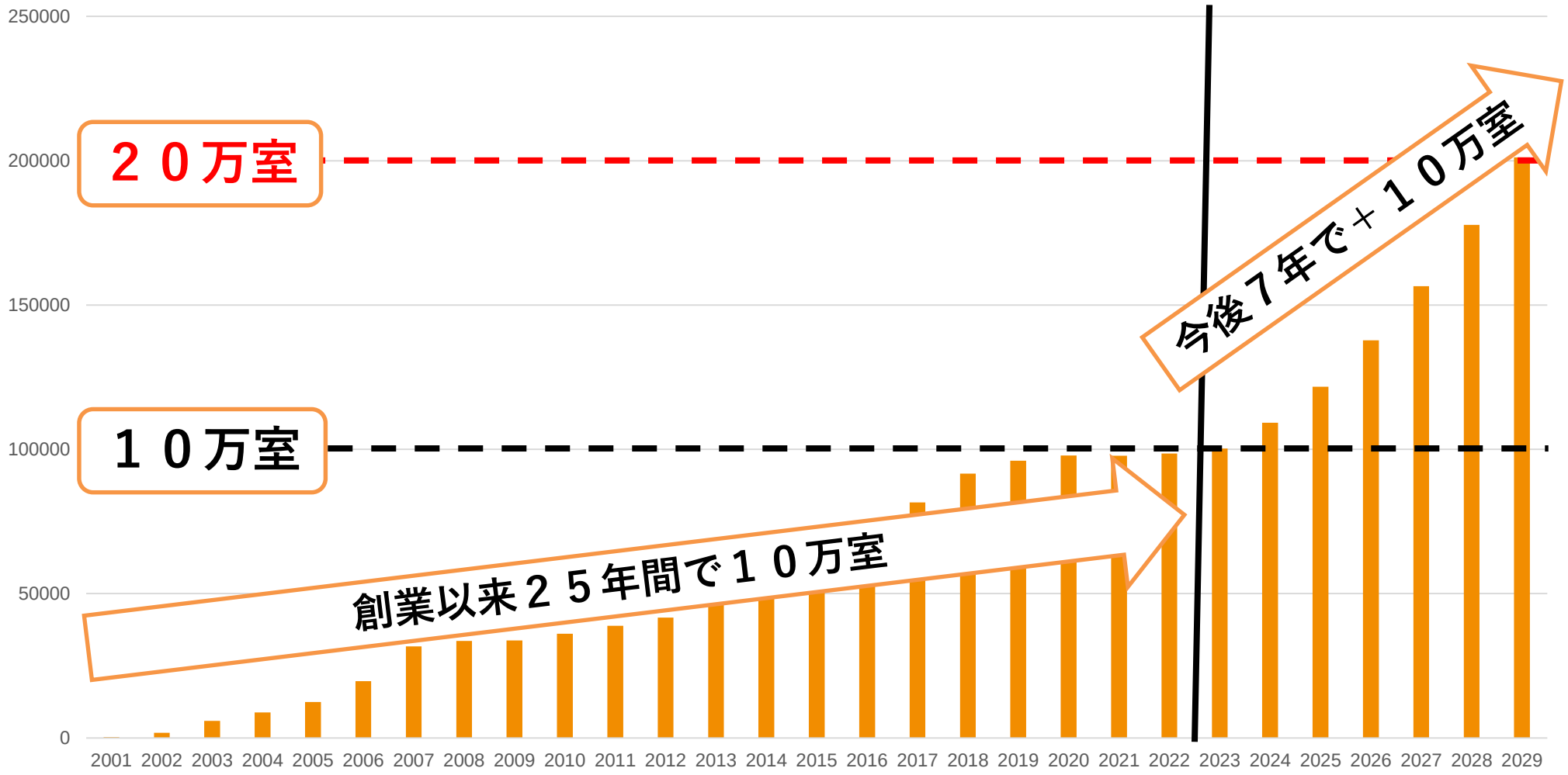
・リモートワーク等の定着を起因とした自宅整理需要

・住宅面積の狭小化や住宅価格の上昇の影響

・他社とは一線を画すきめ細やかなサービスによる継続利用

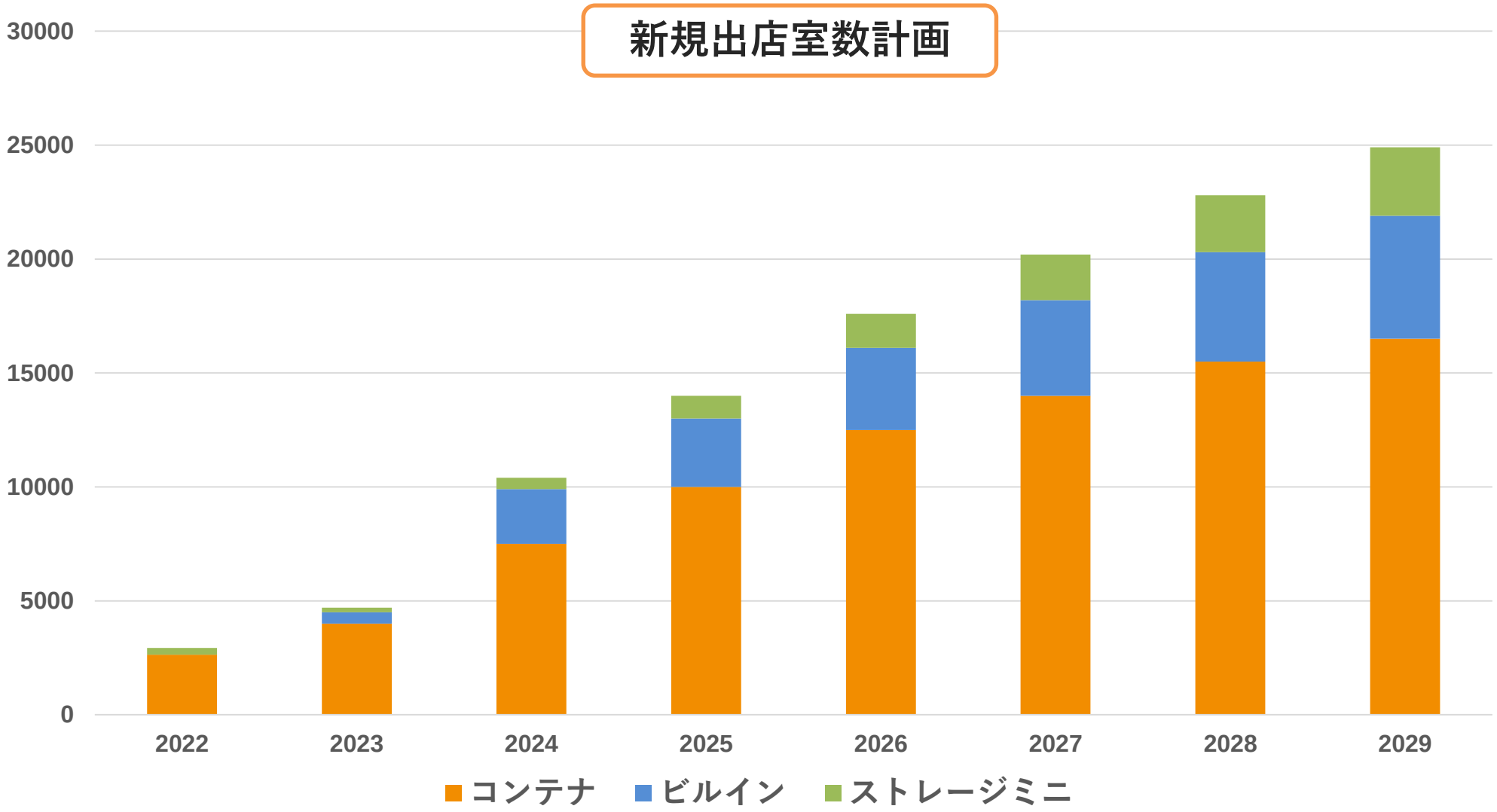
ストレージ事業　出店計画

【出店加速】２０２９年に現在の倍２０万室へ
過去：２５年間で１０万室増⇒今後：７年間で１０万室増と４倍速



ストレージ事業　出店計画

２０２４年に年間約１万室、２０２９年には年間２万５千室の出店を計画



ストレージ事業　商品開発・戦略（1）

屋内型

ビルイン型

ビルのフロアに内装を施しパーテーションを設置したトランクルーム。専用駐車場、EV、空調といった設備は物件によって異なる。

利回り：約18%　空きオフィスを借り事業を行う

建築型

トランクルーム専用に設計した一棟型。空調設備やセキュリティ設備が充実している。

利回り：約8%　土地を購入し建築

屋外型

コンテナ型

海上運送用のコンテナを利用したトランクルーム。場内への車での出入りと横づけが可能。

利回り：約18%　土地を借り上げて事業を行う

ストレージ事業　商品開発・戦略（２）

３種類の商品を展開しているのは当社のみ

ビルイン型

特徴：都心部中心に展開
室数：30室程度

建築型

特徴：住宅地に展開
室数：50室程度

コンテナ型

特徴：郊外・地方都市に展開
室数：30室程度

ストレージ事業の強み

◆ 高い収益性

コンテナ型・ビルイン型は土地・オフィスを借り上げるため投資額が少なく18%の高利回り

◆ 無人運営で低コスト、高い利益率

本社一括管理のオペレーションで運営物件数が増えても人件費・広告費は抑制

◆ 用地確保から短期間で運営開始が可能

平均４カ月でオープン（コンテナ型・ビルイン型）

ストレージ業界のプラットフォームへ

日本市場で断トツNo.1となり、そして世界へ

企業理念
世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

物件の小型化
新規物件の稼働率向上

出店精度向上

無駄を省いた
効率的な営業活用の展開

他社M＆Aの検討
パートナー制度
（代理店・受託営業の仕組み化）

出店に関する
日本全国のデータベースの構築

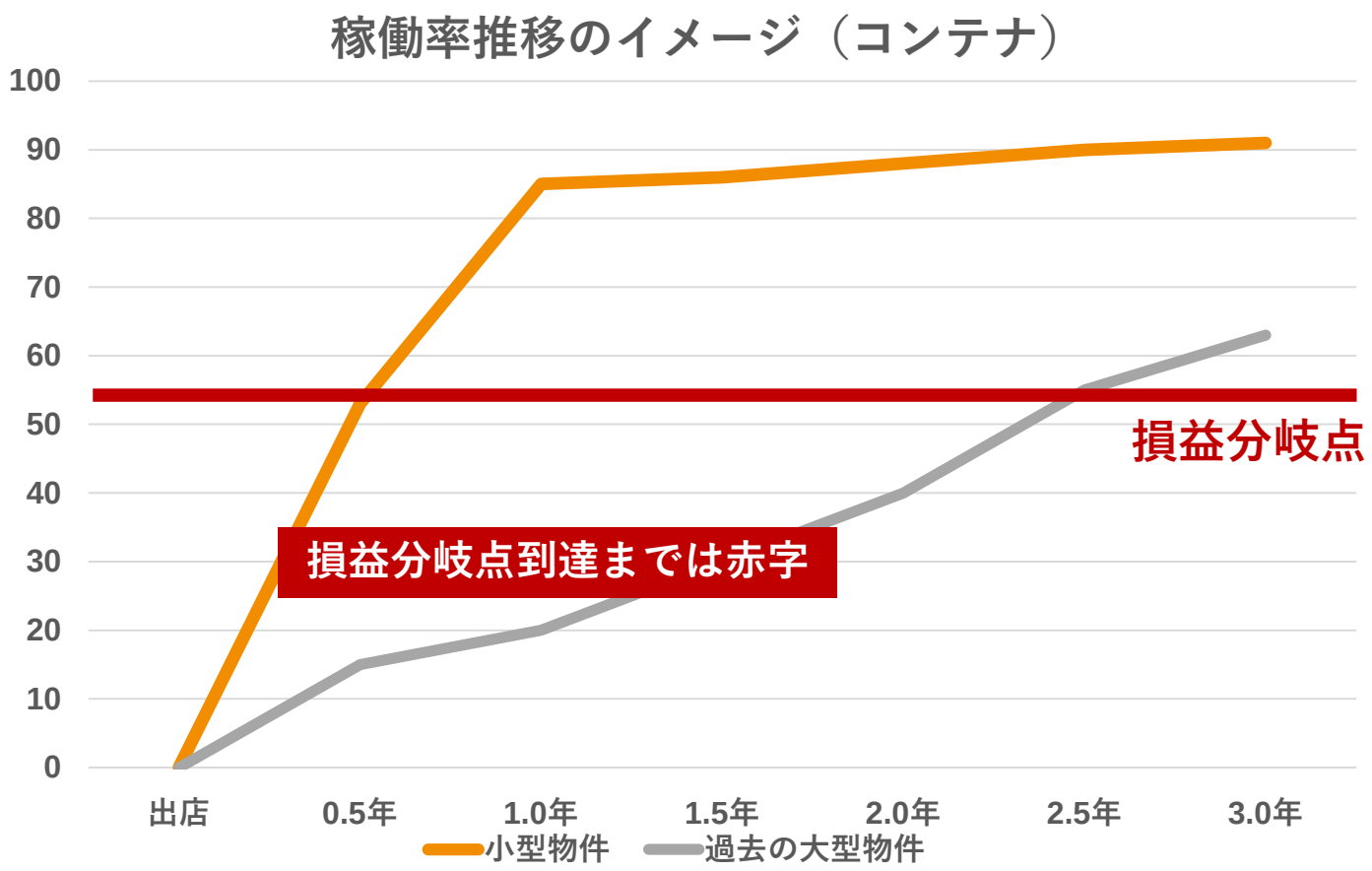
出店エリアの拡大

マンパワーに頼らない
営業体制

シンクタンクと提携
出店データベースのアップデート
世界のストレージ協会との連携

環境が整ったいま、一気に**出店加速**→先回り出店で**業界シェア50%へ**

出店戦略



- 出店精度向上・物件の小型化により当社は出店から早期（６カ月程度）の黒字化を実現
- 大型物件を出店した場合黒字化まで2～3年を要することも

データベース構築による出店精度の向上
手間を惜しまず小型化・多店舗展開することで高稼働率を維持

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

比較項目	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
データ分析	出店数に応じたデータ量	出店した地域から集積した膨大なデータ量

差別化戦略（1）

過去の顧客情報をデータ化し蓄積

- 過去の解約分も含めて数十万件のデータが蓄積されている
- 人口、世帯収入、用途地域などのデータを集積
  それぞれのエリアに適したタイプ、サイズ、価格にて商品を提供
- 営業マンの経験や勘に頼らずとも精度の高い出店が可能
- 2021年以降成果が明確に現れ新規・既存共に高稼働を実現

差別化戦略（２）

これまで集積したデータは
他社を圧倒的に上回る規模

◆日本全国のデータを有するのは当社のみ。他社の追随を許さない膨大な量。

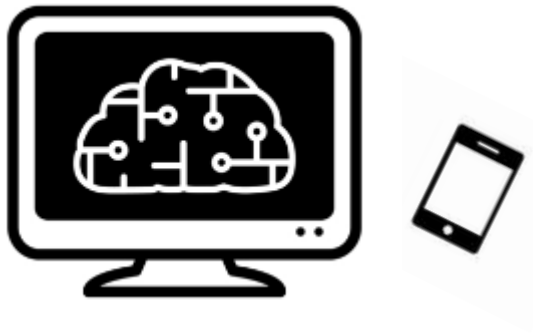
◆今後も出店すればするほどデータが蓄積され精度は向上

差別化戦略（3）

現状に満足せず、常にお客様の便利を追求し開発し続ける

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 ▼ 東京・神奈川・千葉・埼玉・大阪・愛知においてラック販売・組立サービスを実施中	• 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（4）

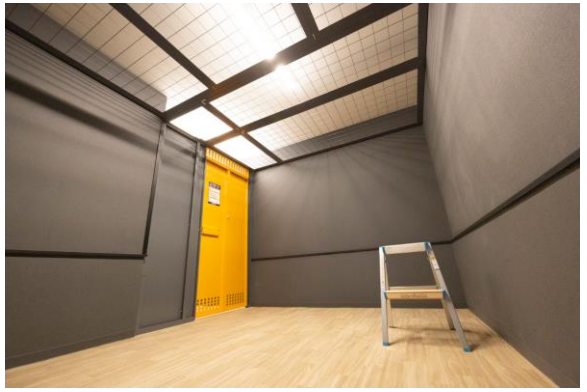
整理収納アドバイザー派遣 （オプションサービス）	WEB申込・ クレジットカード決済に対応	今後
		
• ライフスタイルや家族構成、性格を分析してお客さまに合った整理収納方法をご提案。 ※ハローストレージと同時のお申し込みでインブルーム株式会社のお片付けコンシェルジュのご利用がお得になるサービス	• WEBで契約申込をし、クレジットカードを登録して決済が可能なのは当社のみ	• デジタル活用サービスを拡充しさらに便利にご利用いただけるように考案中 • AIツールの導入

当社にしかないきめ細かなサービスでご利用者様に快適にご利用いただく

差別化戦略（５）

ストレージの新デザイン導入

- グレーとオレンジを基調とした住宅と調和するカラーへ
- 今後１０年を目途に全国の物件を新デザインへ変更予定



ストレージ事業　事業展開サイクルの強み

データに基づいた戦略及び商品開発能力

- 長期的な収益性を考慮し、顧客属性・期間・時期・エリア等のデータを基に全国のエリアで最適な商品をカスタマイズして展開
- 商品出店後には新規のデータを集積し精度の向上 → 安定した収益性の確保

当社独自の事業展開サイクルで**スピード感のある出店**が可能。**出店加速**へ

リーディングカンパニーとして

物を収納するスペースのレンタルでイチバン!!

TOKYO MX　2023年5月20日放送
「カンニング竹山のイチバン研究所」
番組公式YouTubeにてご覧いただけます
https://youtu.be/-jfYyyN1SUI

◆ストレージ市場を盛り上げる

→セルフストレージイベント開催・トランクルームの日

◆ストレージの知名度向上のためメディア露出増

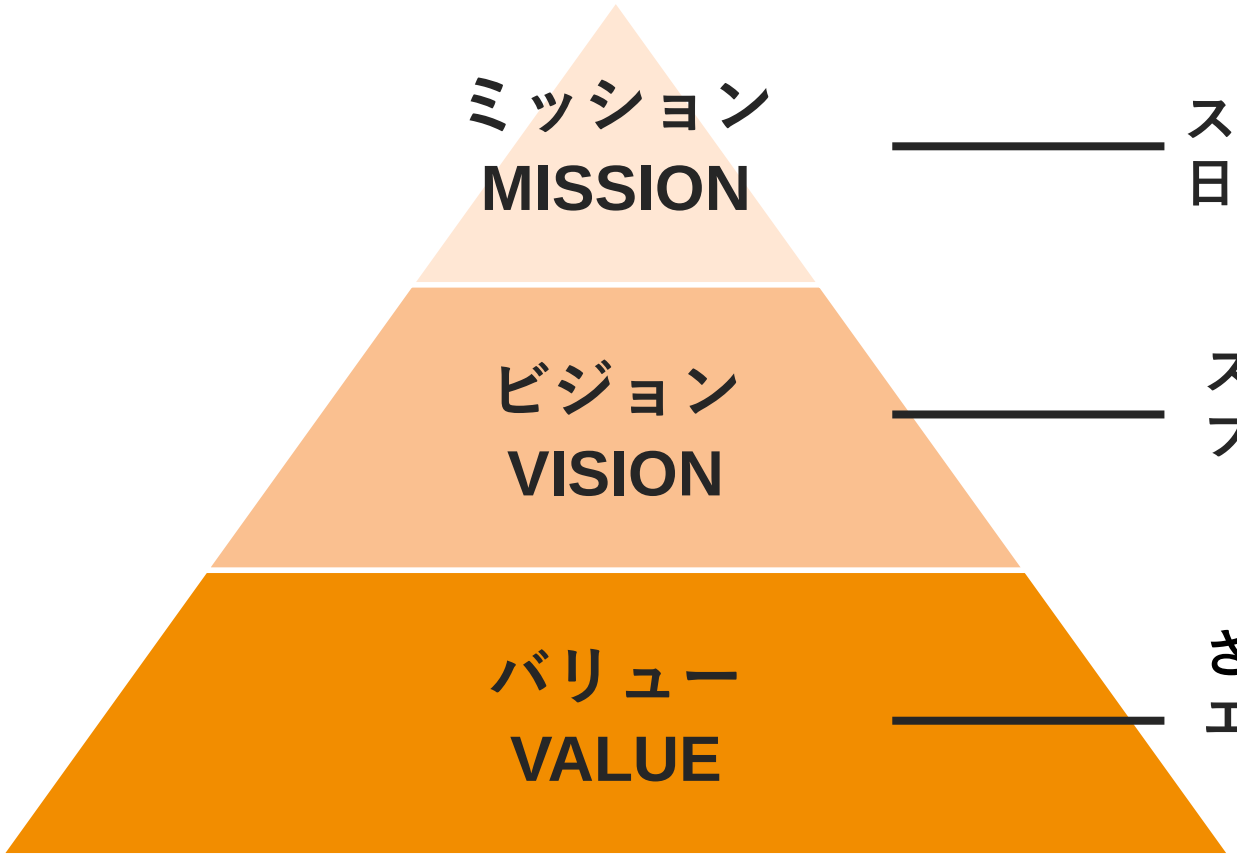
- TBS「坂上＆指原のつぶれない店」
- TOKYO MX「カンニング竹山のイチバン研究所」
- 朝日放送テレビ「newsおかえり」
- 青森テレビ「わっち!!」

人的資本経営と海外戦略について

代表取締役会長　　林　尚道

経営理念

理念：世の中に便利さと楽しさと感動を提供する



ストレージを通じて
日本の暮らしを変える

ストレージ業界の
プラットフォームになる

ささやか“さすが”宣言
エリアリンクのファンを増やす
（経営理念の徹底）

人的資本経営

社員の成長
↓
事業の効率化・成長

約2000物件を
70名強の正社員で
運営

エリアリンクメソッド
II
気づきシステム10

エリアリンク教本

少人数経営

パーヘッド営業利益5千万円

人的資本経営

エリアリンクメソッド

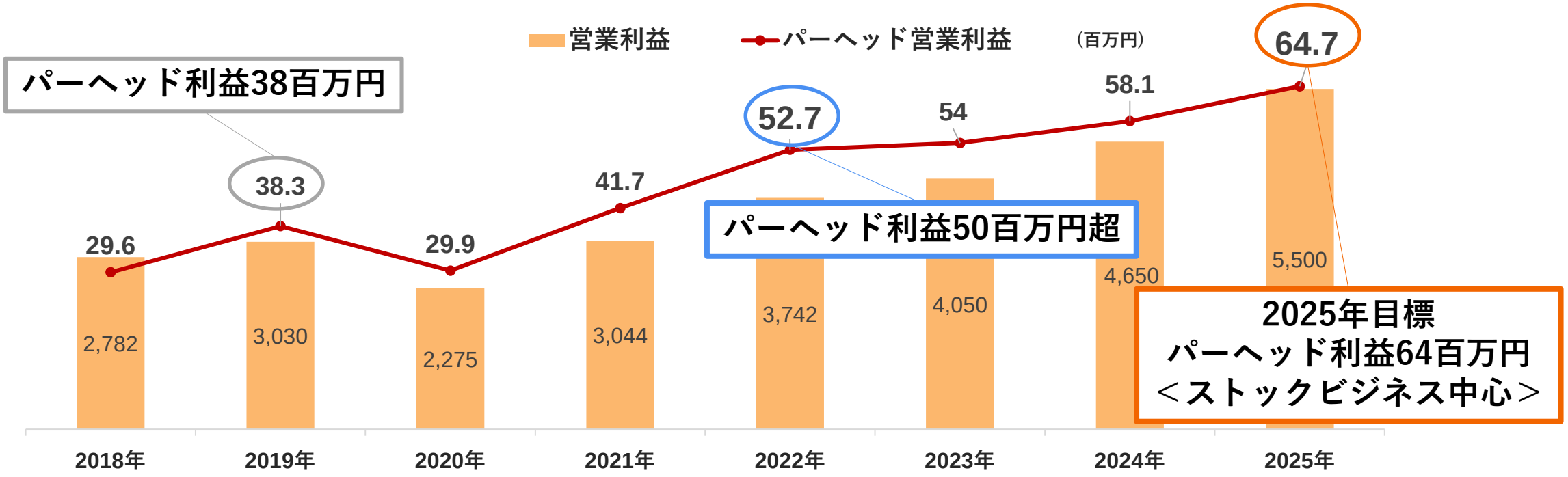
	項目	仕組み・制度
1	すべての基本	環境整備　　エリアリンク教本 チップ制度　採点票
2	計画・実行	エリアリンクマスター
3	コミュニケーション	ハローサークル　泊り込み研修　キックオフ
4	理念の実践	ささやか「さすが」　理念活動指針１４項目
5	社員のやる気促進	人事評価制度（年２回）
6	責任者育成	部署目的定義評価表　部下能力開発表 課題ノート　根本解決シート
7	外部の活用	人脈拡大システム　トピックスメール
8	能力開発	自己成長プログラム
9	営業促進	仕入れ強化システム（ＳＦ改善）
１０	健康管理	健康がすべて

人的資本経営

東洋経済オンライン「１人当たり営業利益をドーンと稼ぐトップ500社」26位※

※引用：2022年7月26日配信 東洋経済オンライン「１人当たり営業利益をドーンと稼ぐ」トップ500社

- 2022年にはストックビジネス中心でパーヘッド利益52百万円を実現
- さらに効率を高め2025年にはパーヘッド利益64百万円を目指す

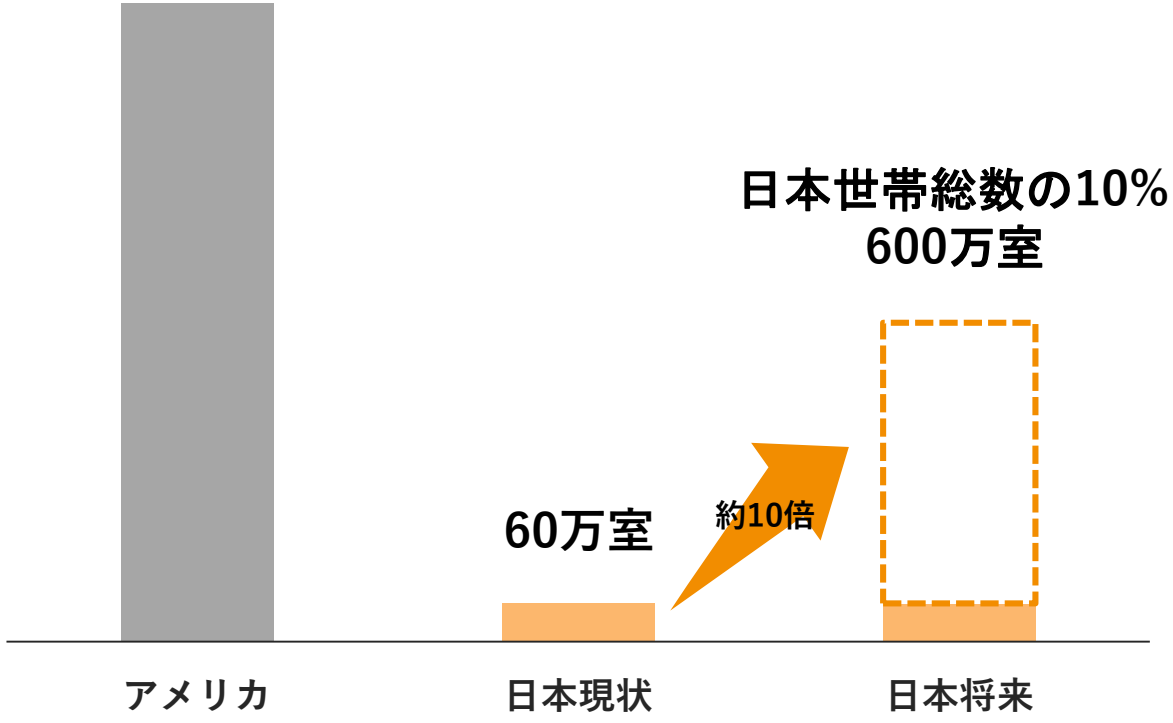


ストレージ市場の成長性について（1）

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：513億ドル、PER：25.5倍、PBR：8.95倍）

エクストラ・スペース・ストレージ
（時価総額：211億ドル、PER：25.6倍、PBR：6.17倍）

日本

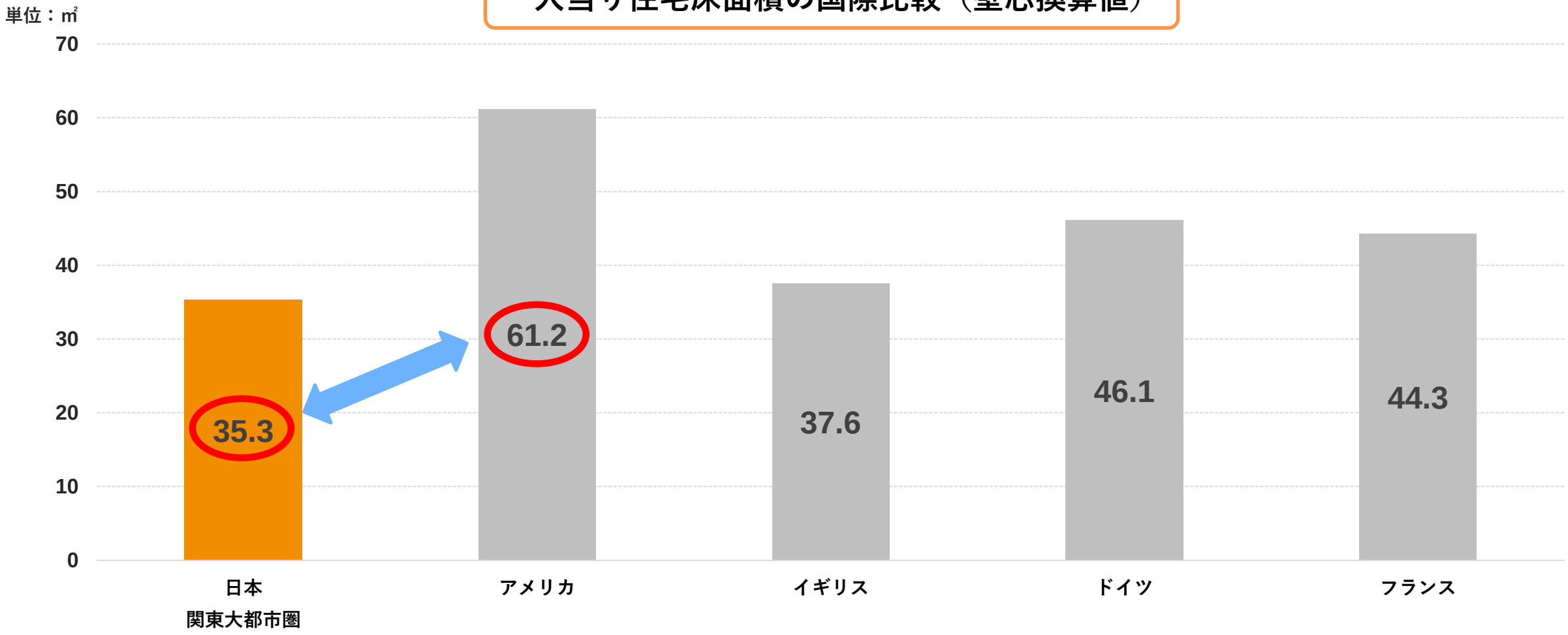
エリアリンク
（時価総額:321億円、PER:12.1倍、PBR:1.37倍）

2023年6月30日時点

ストレージ市場の成長性について（2）

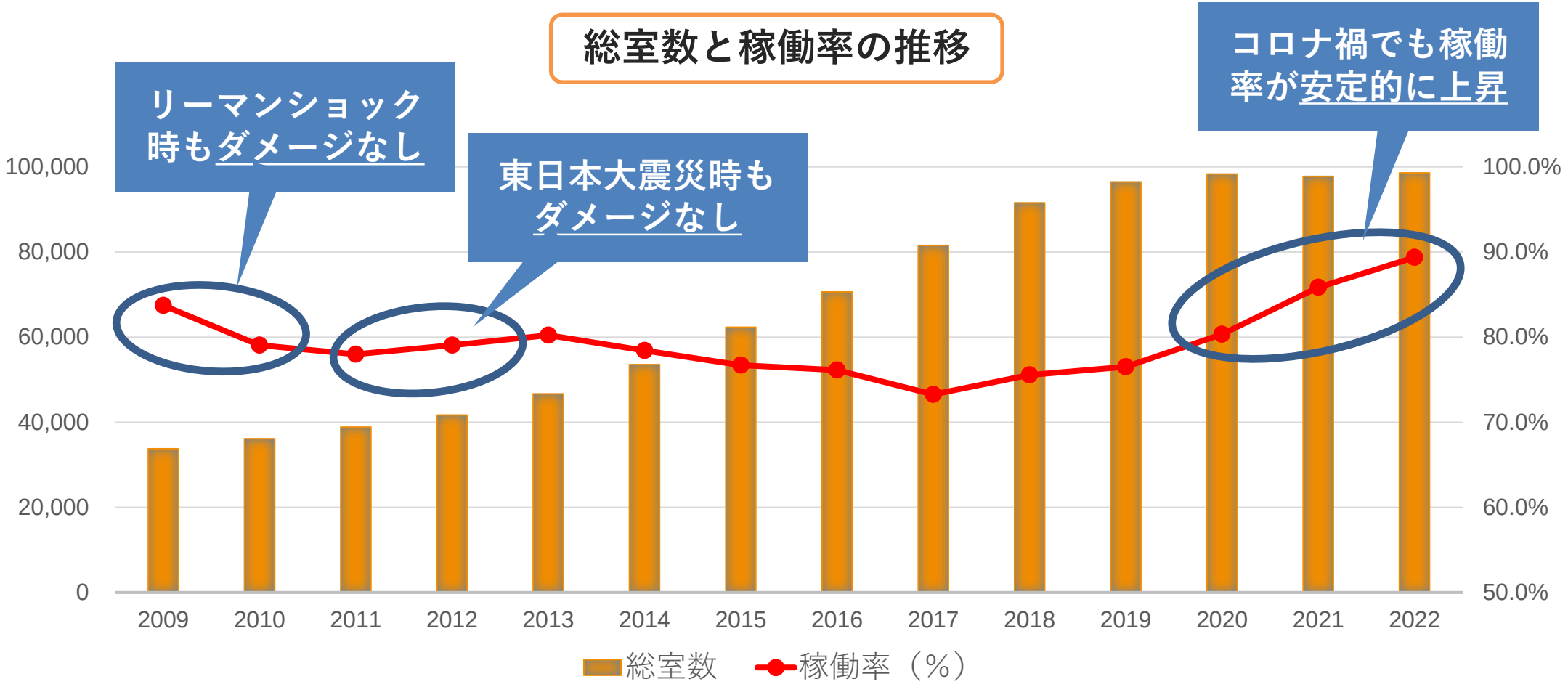
日本の住宅床面積は狭く、収納に関する潜在需要が高い

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）

ストレージの優位性



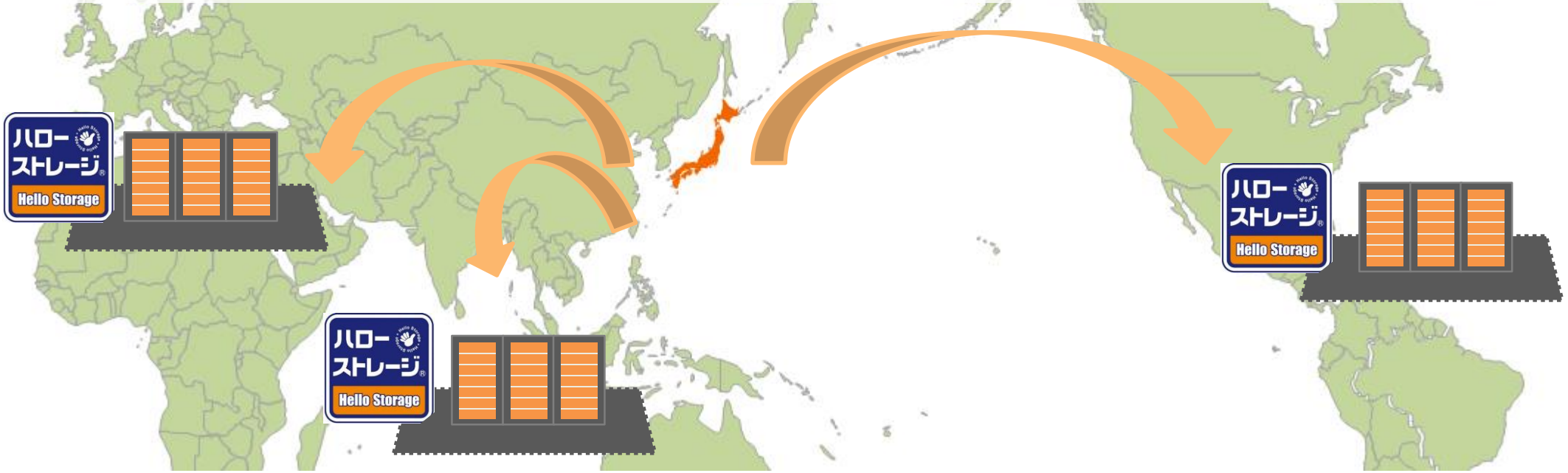
災害や不景気の影響を受けず高稼働率を維持できる安定したビジネス
→まだまだ市場拡大の余地あり

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のうえ活用
- ◆ 世界のストレージ情報に精通

⇒ノウハウを吸収し、<u>日本のマーケティング戦略やサービスの向上へ</u>



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）の情報を収集・分析し活用

- 先進国の商売、お客様のニーズ、集客方法、システム、税制、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、ニーズの探り方など、海外から得たものを当社でいち早く活用

最終的には日本で磨いた当社のノウハウで世界展開する

エリアリンクのＥＳＧ

環境への配慮

- ストレージの利用でモノを大切にする快適で豊かな社会へ
- 「コンテナ・建物１００年活用プロジェクト」の推進

社会貢献

- 人材育成（エリアリンクメソッドの活用によるパーヘッド利益向上）
- 災害時のストレージ活用

ガバナンス

- ２名の社外取締役及び４名の社外監査役の選任、毎月の取締役会実施
- 配当性向３０％を目標とした安定した株主還元

環境への配慮

- ストレージの活用により整理収納のすばらしさを実感してもらい「持ちすぎない」社会へ

- 「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」
  コンテナ設置時に塗装などのひと手間を加え、定期的にメンテナンス
  長期の使用を可能にし、貴重な資源を大切に使い続ける

- 水回りのない施設のストレージミニ（建築型）を長期間活用

社会貢献

◆ 時間・空間・金銭・心の余裕
ストレージの普及を通じて環境にやさしく、明るい暮らしへ

◆ 人材育成
普通の人の真の実力を引き出す「エリアリンクメソッド」の徹底

◆ 災害時におけるコンテナの活用
大規模災害時に当社のストレージを活用、復興支援へ
被災された方向けに無償提供できる体制の整備

ガバナンス

- 取締役の3分の1にあたる2名の社外取締役の選任
  社外監査役を4名選任、毎月の取締役会実施
- コンプライアンス委員会の設置
- 配当性向30%を目標とした安定した株主還元
- いつか来る不景気に備えてのリスク管理
- 株主・投資家との対話
  半期ごとの決算説明会、スモールミーティングの実施
  社長・取締役出席の個別面談やIRセミナーを随時実施

Appendix

事業セグメント

ストレージ事業

▶ 運用：レンタル収納スペース(トランクルーム)の運営により賃料収入を得る事業

コンテナ型

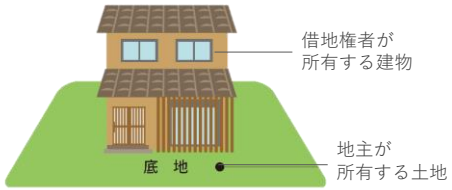
ビルイン型

建築型（ストレージミニ・内装）

▶ 流動化：ストレージ施設（土地建物）の受注・販売事業

土地権利整備事業

権利関係の複雑な底地の売買を通して
地主・借地権者の双方の問題を解決する事業

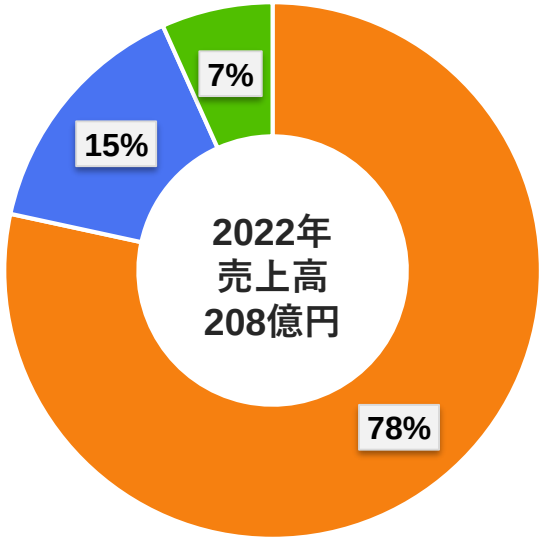


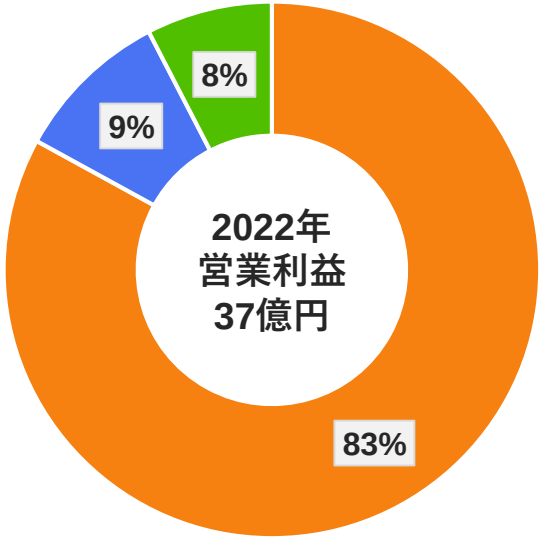
その他運用サービス事業

レンタルオフィス、保有不動産の賃料収入などを
基盤とする事業

レンタルオフィス

売上高・営業利益のセグメント別構成比





事業セグメント毎の性質

2022年の利益は、ストックビジネスが95%を超えた

事業セグメントとストック・フローの関係

ストレージ事業

- ストレージ運用
- ストレージ流動化

土地権利整備事業

その他運用サービス事業

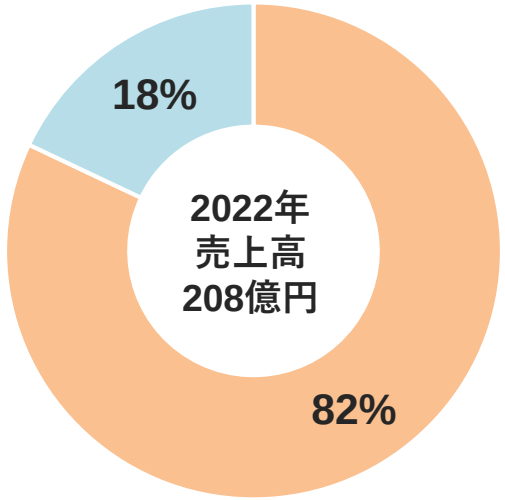
ストックビジネス

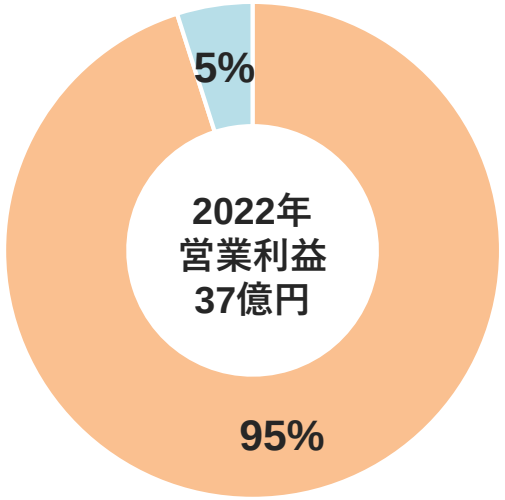
- ◆ ストレージ運用(基幹事業)
- ◆ その他運用サービス事業

フロー(売買)ビジネス

- ◆ ストレージ流動化
- ◆ 土地権利整備事業

売上高・営業利益のストックビジネス比率





ストレージ事業

◆ コンテナや建物を細かく間仕切りして『レンタル収納スペース』を提供する事業

米国ではセルフストレージと呼び、日本ではトランクルームと呼ばれることが多い。

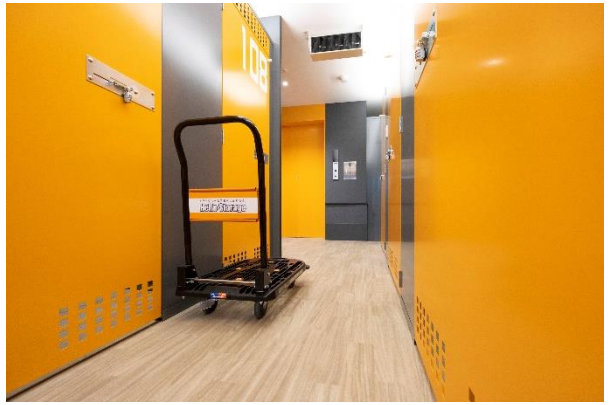
◆ 『ハローストレージ』というブランド名で商品展開

国内のリーディングカンパニー。47都道府県で展開、市場シェアは約17%

商品展開数は2000物件約10万室と国内最多

ストレージ事業　商品紹介

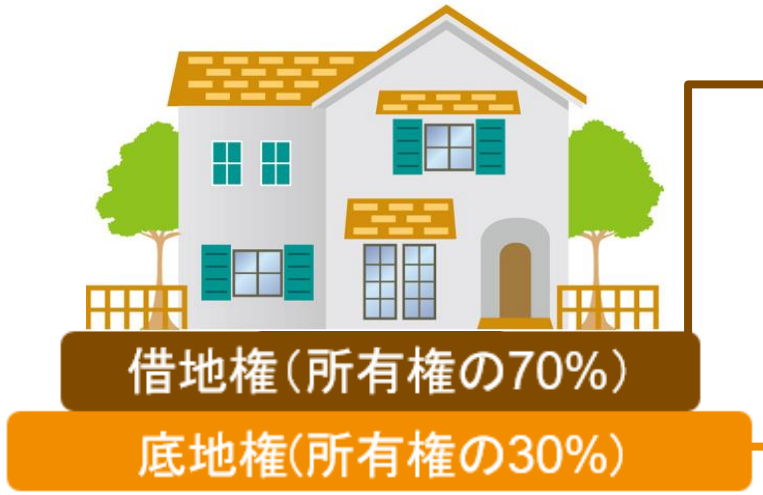
2022年からコンテナ型・屋内型ともに新デザインを採用



ダークグレー×オレンジ　当社カラーを残しつつシックなデザインへ

土地権利整備事業（底地）

底地・借地権の売買を通じ権利関係を調整することで困りごとの解決を目指す



底地の権利関係のイメージ

借地権
- 毎月地代を払い続ける必要がある
- 建物増改築に地主の承諾が必要

底地権
- 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
- 相続財産評価の割に収益が少ない

基本方針

①底地の相続等でお困りの地主様から、底地をエリアリンクが購入
（上図のオレンジの権利を取得）
②権利関係を調整後、借地権者に底地を売却する
（茶色の権利を100%にする）

最終的なゴールイメージ

その他運用サービス事業

アセット事業、レンタルオフィス等のストックビジネスからなる事業

◆ アセット事業

・ 収益不動産の保有による賃料収入が主とする事業

保有物件事例（神田BMビル）

◆ レンタルオフィス事業

・ 都心で展開している少人数オフィス「ハローオフィス」を運営する事業

・ 新型コロナウイルスの影響で競合他社が多数参入する市場環境

◆ 事業の選択と集中

・2020年12月：貸会議室事業撤退

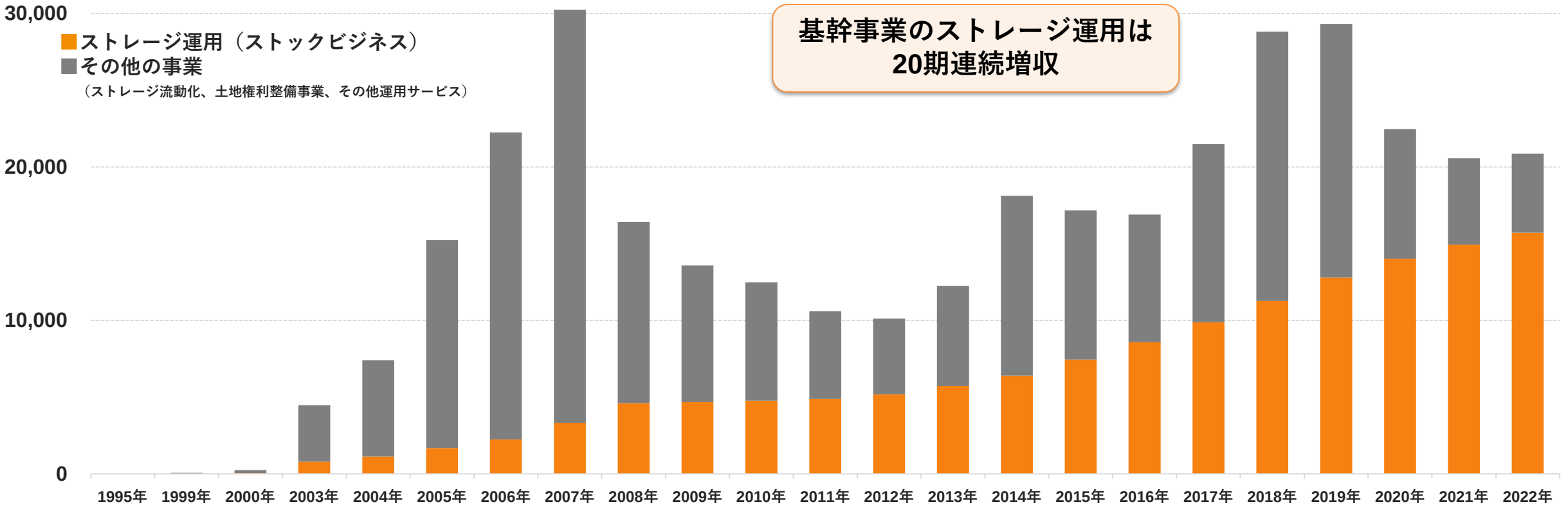
・2021年 3月：パーキング事業撤退

ハローオフィスエントランス及び内装

売上高の推移

2019年まではストレージ運用以外の変動要因が大きい

単位：百万円



基幹事業のストレージ運用は
20期連続増収

不動産売買推進期 → リーマンショック立て直し期 → ストレージ流動化（売買）推進期 → ストック型へ

事業セグメント－四半期業績推移

単位：百万円

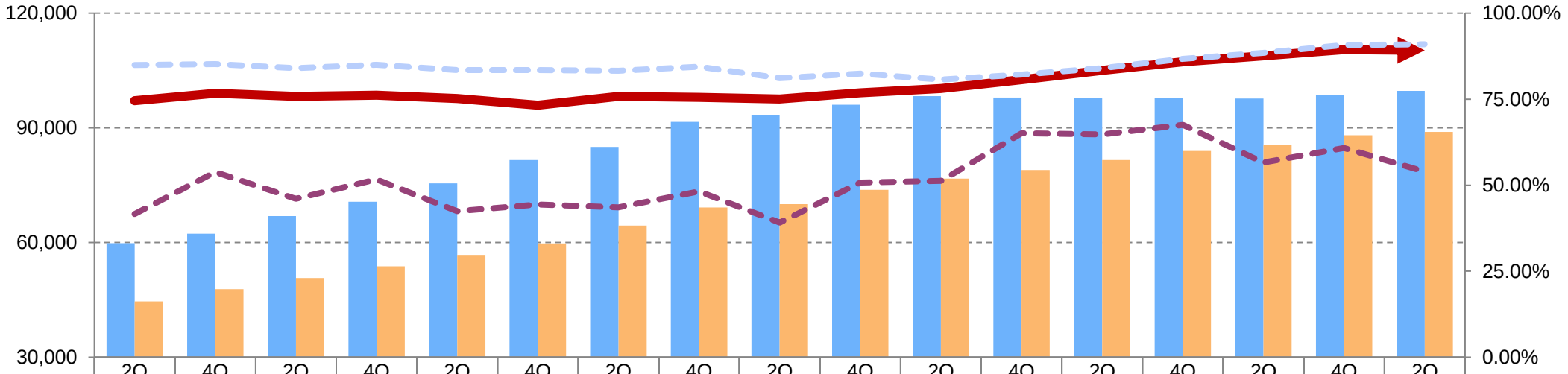
			2022年	2023年				
			通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
ストレージ事業	ストレージ運用	売上高	15,725	4,094	4,142			8,237
		売上総利益	5,509	1,536	1,543			3,080
	ストレージ流動化	売上高	641	213	109			323
		売上総利益	54	11	10			21
		売上高	16,366	4,307	4,252			8,560
		売上総利益	5,564	1,548	1,553			3,101
		事業利益	4,084	1,166	1,122			2,288
土地権利整備事業		売上高	3,110	441	1,494			1,935
		売上総利益	704	110	546			657
		事業利益	464	56	317			374
その他運用サービス事業		売上高	1,400	339	348			687
		売上総利益	448	96	102			199
		事業利益	373	73	82			155
管理本部		事業利益	△ 1,180	△ 290	△ 319			△609
全社		売上高	20,878	5,088	6,095			11,184
		売上総利益	6,717	1,755	2,203			3,958
		営業利益	3,742	1,005	1,202			2,208

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	2Q 23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	99,677
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	88,907
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%	89.20%
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%	90.96%
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%	53.92%

※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。
2023年は、2022年～2023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

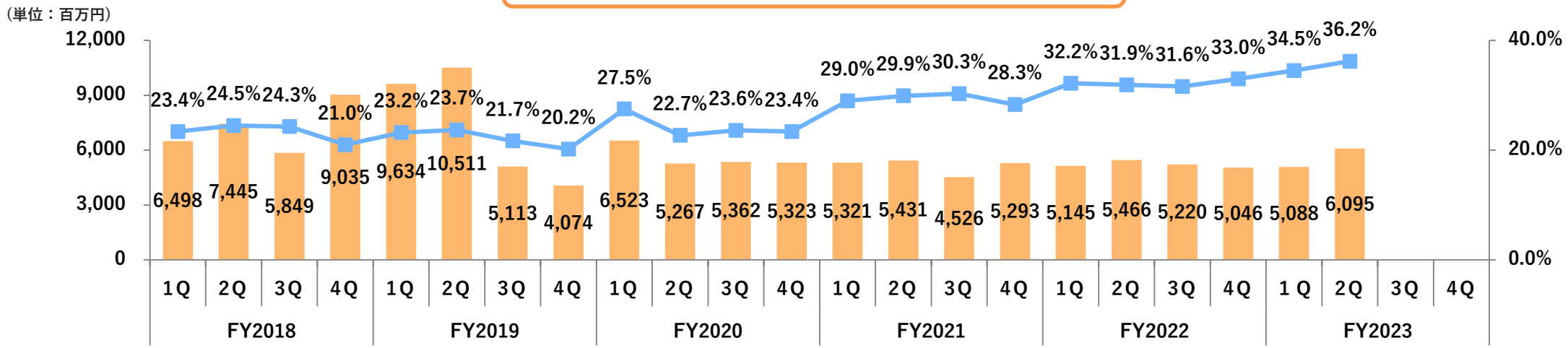
	コンテナ	ビルイン トランク	土地付き	合計	総室数に 占める割合
北海道	958	414	137	1,509	1.51%
青森県	50	0	48	98	0.10%
岩手県	20	0	0	20	0.02%
宮城県	1,640	0	38	1,678	1.68%
秋田県	31	0	0	31	0.03%
山形県	74	0	0	74	0.07%
福島県	167	0	0	167	0.17%
茨城県	969	0	0	969	0.97%
栃木県	408	0	0	408	0.41%
群馬県	1059	0	0	1,059	1.06%
埼玉県	8,286	658	1,447	10,391	10.42%
千葉県	9,923	250	1,365	11,538	11.58%
東京都	17,278	9,650	4,083	31,011	31.11%
神奈川県	8,668	2,424	1,595	12,687	12.73%
新潟県	280	0	0	280	0.28%
富山県	177	0	0	177	0.18%
石川県	238	0	0	238	0.24%
福井県	143	0	0	143	0.14%
山梨県	202	0	0	202	0.20%
長野県	383	0	0	383	0.38%
岐阜県	611	0	0	611	0.61%
静岡県	1,780	0	0	1,780	1.79%
愛知県	5,117	441	555	6,113	6.13%
三重県	367	50	0	417	0.42%

	コンテナ	ビルイン トランク	土地付き	合計	総室数に 占める割合
滋賀県	292	0	0	292	0.29%
京都府	1,618	152	64	1,834	1.84%
大阪府	4,263	907	318	5,488	5.51%
兵庫県	3,799	121	0	3,920	3.93%
奈良県	637	0	0	637	0.64%
和歌山県	27	0	0	27	0.03%
鳥取県	85	0	0	85	0.09%
島根県	30	0	0	30	0.03%
岡山県	218	0	0	218	0.22%
広島県	416	0	0	416	0.42%
山口県	224	0	47	271	0.27%
徳島県	49	0	0	49	0.05%
香川県	350	104	0	454	0.46%
愛媛県	200	0	0	200	0.20%
高知県	69	0	0	69	0.07%
福岡県	2,400	0	0	2,400	2.41%
佐賀県	106	0	0	106	0.11%
長崎県	144	0	0	144	0.14%
熊本県	371	0	0	371	0.37%
大分県	110	0	0	110	0.11%
宮崎県	150	0	0	150	0.15%
鹿児島県	386	0	0	386	0.39%
沖縄県	36	0	0	36	0.04%
合計	**74,809**	**15,171**	**9,697**	**99,677**	**100.00%**

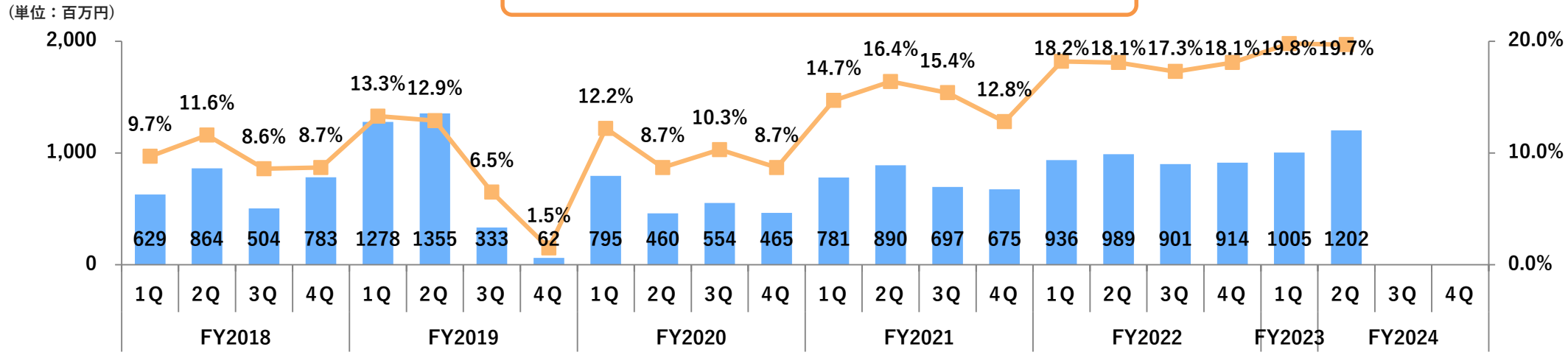
2023年６月末日時点

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



ＩＲ強化について

本年の主な実施施策

課題	施策
知名度向上	個人投資家向けセミナーの実施
	スモールMの実施
	外部によるレポート公開
当社をより深く知っていただく	ストレージ月次実績公開
	1on1実施
	IRメール配信
	物件見学のご案内
	外部会社による詳細レポート公開
海外投資家へのアプローチ	決算短信英訳（全文）
	決算資料英訳
	海外会社によるレポート公開
	海外投資家との1on1実施
	海外IRロードショー（予定）

ＩＲ強化について

国内外投資家に向けて情報発信の強化

◆シェアードリサーチ（日本語版・英語版）
国内外投資家を対象とした情報発信
https://sharedresearch.jp/ja/companies/8914

◆フィスコ（日本語版・英語版）
国内外投資家を対象とした情報発信
https://www.fisco.co.jp/service/report/

◆StormResearch（英語版）
海外機関投資家を対象とした情報発信
https://stormresearch.co.uk/

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。

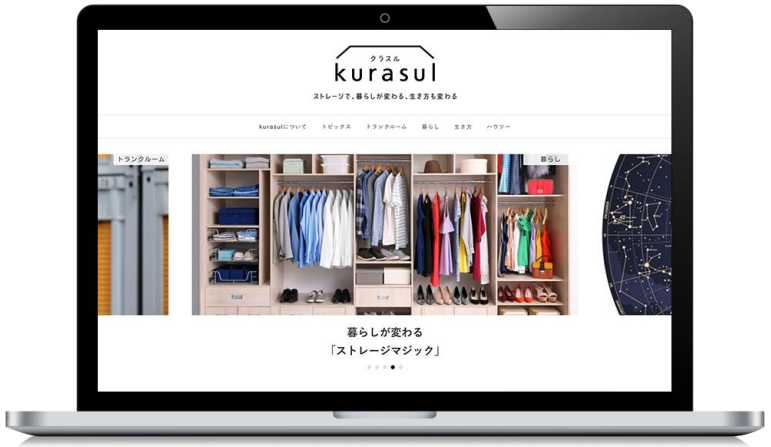
ご登録はこちら　⇒　https://rims.tr.mufg.jp/?sn=8914

◆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