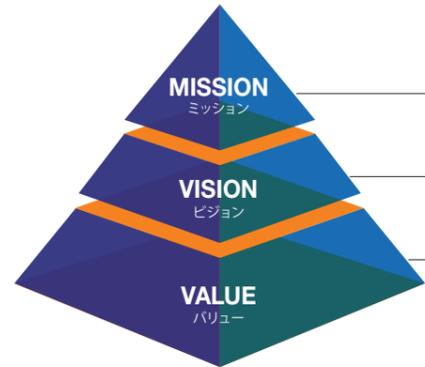






経営理念

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・豊かにする

ストレージを全国に普及することで、世の中にノスタルジー（懐かしむ気持ち・追憶）の機会を提供し、人々の人生を豊かにする

ストレージ業界のプラットフォームになる

感動創造

エリアリンクのファンを増やす（経営理念の徹底）

エリアリンクは遊休不動産を活用したストック型のビジネスを中心に展開してきました。ストレージ事業では「ハローストレージ」のブランド名でトランクルームを全国展開し、リーディングカンパニーとしてのポジションを築いています。当社は、「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」という経営理念を掲げ、ストレージ事業を通じて人々の生活を豊かにしていくことに貢献してまいります。また、ストレージ事業をはじめとするストックビジネスの安定収益基盤を軸に、持続的な成長と企業価値の向上をめざしてまいります。

目次

イントロダクション

- 1 At a Glance 一目でわかるエリアリンク
- 2 エリアリンクの成長の軌跡
- 4 会長メッセージ
- 6 社長メッセージ

価値創造

- 8 エリアリンクの価値創造プロセス
- 10 リスクと機会、その対応

戦略と資源配分

- 12 中期経営計画23-25の概要
- 14 財務戦略
- 16 財務・非財務ハイライト

事業戦略とパフォーマンス

- 18 事業活動
- 18 ・ストレージ事業
- 21 ・土地権利整備事業、
その他運用サービス事業

サステナビリティを支える基盤

- 22 人的資本経営
- 23 コーポレート・ガバナンス
- 26 ・取締役、監査役
- 28 ・社外役員メッセージ
- 29 コンプライアンス&リスクマネジメント
- 30 環境・社会への取り組み

データセクション

- 32 11カ年の主要財務データ
- 34 ストレージ事業の状況
- 35 株式情報／会社情報

エリアリンク統合レポートについて

本レポートは、エリアリンクの中長期的成長戦略をステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、経営戦略や業績等の財務要因と、ガバナンス改革、環境や社会との関係性等の非財務要因を一体的に伝える統合レポートとして発行いたしました。レポート作成にあたっては、IFRS 財団等の国際的なフレームワーク及びGRIのスタンダードを参考としています。

編集方針 「エリアリンク統合レポート2023」は、エリアリンク株式会社の財務情報・非財務情報レポートとして編集しています。2023年度（2023年1月1日～2023年12月31日）の活動を中心に、2024年1月以降の報告も含まれています。また、紹介する関係者の所属・役職名は活動当時のものです。このほか、ステークホルダーの皆さまに、より当社について理解いただけるよう網羅的かつ詳細な情報をコーポレートサイト（<https://www.arealink.co.jp/>）で公開しています。

免責事項 本レポートには、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した事項及び所信に基づく見込みです。

イントロダクション

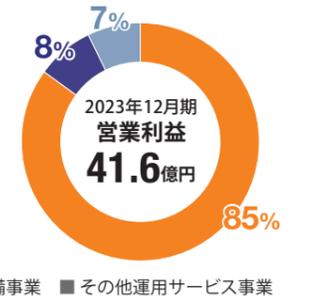
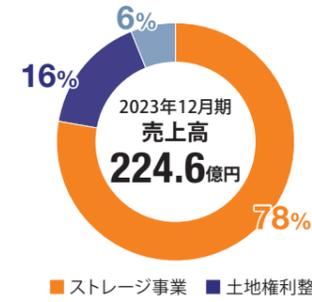
At a Glance 一目でわかるエリアリンク (2023年12月31日現在)

売上高
224.6億円
(前期比+7.6%)

営業利益
41.6億円
(前期比+11.1%)

ROE
11.7%
(前期比-1.4ppt)

総室数
101,379室
(前期末比+2,798室)



ストレージ事業

土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有し、レンタル収納スペースとして運用する事業です。また、投資商品としてコンテナやストレージ専用建物を受注し販売する事業です。

売上高 **174.2億円** 売上高構成比 **77.6%**

ストレージ運用

レンタル収納スペースの運営・募集・管理を行う事業
売上高 **166.7億円** 売上高構成比 **74.2%**

ストレージ流動化

投資商品としてストレージを受注・販売する事業
売上高 **7.6億円** 売上高構成比 **3.4%**

エリアリンクは『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。全国47都道府県で展開、**市場シェアは約17%**

ハローストレージ(屋内型)

都市圏、大都市圏を中心に建物一棟、ビルの1フロアを活用した屋内型のトランクルームです。

ビルイン型

ビルの空きフロアを借りて区切り運営する収納スペース



都都市部(東京23区)中心に出店

建築型(ストレージミニ)

土地を購入して、建物を建築して運営する収納スペース



住宅地に出店

ハローストレージ(屋外型)

海上運送用の丈夫なコンテナを利用した大型収納スペースです。車の乗り入れが可能で出入庫がとてもスムーズです。北海道から沖縄まで全国で77,612室(2023年12月末)を展開しています。

コンテナ型

土地を借りて、コンテナを設置して運営する収納スペース



郊外・地方都市を中心に出店

土地権利整備(底地)事業

売上高 **36.2億円** 売上高構成比 **16.1%**

権利関係の複雑な借地権・底地の売買を通じて、地主様と借地権者様の双方の問題を解決する事業です。

土地オーナーより底地を購入し、タイミングを計って借地権者に売却する土地権利整備事業を展開しています。



その他運用サービス事業

売上高 **14.2億円** 売上高構成比 **6.3%**

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です。

SOHO

開業時の場所の開設にかかる費用をできるだけ抑えるためのレンタルオフィスを提供しています。



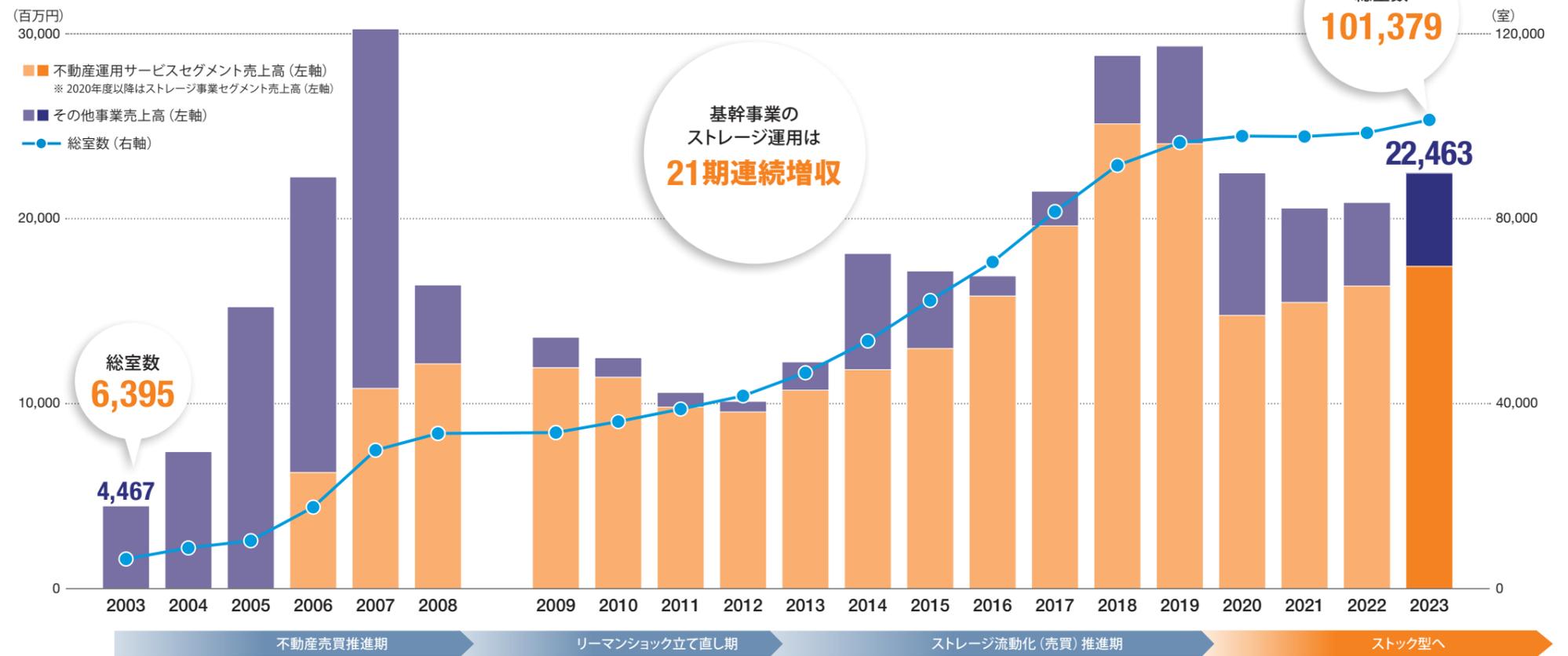
エリアリンクの成長の軌跡

エリアリンクは1995年に現・代表取締役会長の林尚道によって設立されました。設立当初は貸地や時間貸しコインパーキング事業などを行っていましたが、1999年、空き地へ収納用コンテナを設置して賃貸する事業（同社の現在の主力事業であるストレージ事業）を開始しました。

2001年には空きビルを活用して収納スペースを賃貸する事業を開始するなど、レンタル収納スペースを運営するストレージ事業の領域で提供する商品を多様化させてきました。2002年には所有不動産を運用する事業、2004年にはレンタルオフィス事業（いずれも現在のその他運用サービス事業）を開始。2014年には底地の売買事業（現在の土地権利整備事業）を開始するなど、事業領域の拡大に努めてきました。

一方、創業時から手掛けていた貸地事業やコインパーキング事業などを他社へ譲渡するなど、事業の選択と集中を進めてきました。

2020年12月期以降は、ストレージの投資家への販売ではなく、運用（利用者への貸し出し）によるストック収益を重視する方針に転換しました。このように当社は創業以来、困難な経済環境でも生き残れるようにストック型ビジネスで、持続性のある成長モデルを描いてきました。



1995年代	2000年代	2005年代	2010年代	2015年代	2020年代
<p>1995年4月 千葉県船橋市に株式会社ウェルズ技研（現エリアリンク）を設立</p> 	<p>2001年2月 屋内トランクタイプ 出店開始</p> 	<p>2005年11月 ハローストレージ 10,000室突破</p> 	<p>2014年6月 ハローストレージ 50,000室突破</p> 	<p>2015年 土地付きストレージタイプ 出店開始</p> 	<p>2022年4月 東京証券取引所スタンダード市場へ市場移行</p> 
<p>1995年 4月 千葉県船橋市に資本金3,000万円で倉庫付事務所である「ウェルズ21」を受注する目的で株式会社ウェルズ技研を設立</p> <p>1996年 4月 貸地ビジネスを開始</p> <p>1996年 6月 時間貸しコインパーキングを行うパーキング事業開始</p> <p>1998年 7月 千葉県千葉市美浜区に移転、本店所在地とする</p> <p>1999年 3月 空き地に収納用コンテナを設置し賃貸するハローコンテナ事業開始（現ストレージ事業）</p>	<p>2000年 9月 商号をエリアリンク株式会社に変更</p> <p>12月 ウィークリー・マンスリーマンション事業「ハローマンスリー」事業開始</p> <p>2001年 1月 東京都中央区銀座を本店所在地とする</p> <p>2月 空きビルを活用した貸し収納スペースを賃貸するハロートランク事業開始</p> <p>8月 本店所在地を東京都千代田区霞ヶ関に移転</p> <p>2002年 9月 当社所有の土地建物で、不動産運用サービス事業開始</p> <p>2003年 6月 バイク専用の室内型駐輪場「ハローバイクBOX」オープン</p> <p>8月 東京証券取引所マザーズ市場に上場</p> <p>2004年 1月 空きビルを活用したSOHOを賃貸するオフィス事業開始</p>	<p>2005年 2月 「らく貸BOX」を運営する同業 株式会社スペースプロダクツの全株式を取得</p> <p>11月 ハローストレージ10,000室突破</p> <p>2007年 4月 東京都港区赤坂を本店所在地とする</p> <p>2008年 1月 ハローストレージ30,000室突破</p> <p>株式会社スペースプロダクツを吸収合併</p> <p>11月 関連会社であるグッド・コミュニケーション株式会社の全株式を譲渡</p> <p>2009年 4月 東京都千代田区神田小川町を本店所在地とする</p>	<p>2010年 1月 株式会社湯原リゾートを吸収合併</p> <p>6月 ミスター貸地事業を株式会社ウェルズ21へ事業譲渡</p> <p>パーキング事業を株式会社ウェルズ21より事業譲受</p> <p>12月 連結子会社であるハロー・テクノ株式会社保有株式の一部を売却</p> <p>2012年 5月 関連会社であるハロー・テクノ株式会社の全株式を売却</p> <p>2014年 6月 ハローストレージ 50,000室突破</p> 	<p>2015年 7月 ハローストレージ60,000室突破</p> <p>2015年 8月 郊外型屋内レンタル収納スペース「2×4 (ツーバイフォー) トランク」オープン</p> <p>2016年12月 東京都千代田区外神田を本店所在地とする</p> <p>ハローストレージ70,000室突破</p> <p>2017年11月 ハローストレージ80,000室突破</p> <p>2018年11月 ハローストレージ 90,000室突破</p> 	<p>2020年 5月 東京証券取引所市場第二部へ市場変更</p> <p>2021年 3月 パーキング事業をハロー・テクノ株式会社へ事業譲渡</p> <p>2022年 4月 東京証券取引所スタンダード市場へ市場移行</p> <p>2023年 9月 ハローストレージ100,000室突破</p>

会長メッセージ



「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」
という企業理念のもと、100年、200年と
成長していける会社を目指します

代表取締役会長 林 尚道

理念

「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」

- 1 社員と家族が幸せになる会社
- 2 社員・家族・お客様・関係者様（オーナー様・取引会社様・株主様）が全員ファンになる会社
- 3 感動を与える会社
- 4 年齢・性別・国籍に関係なく実力で評価する会社
- 5 100年成長企業

具体指針

国内ストレージ業界のリーディングカンパニーに成長

私が現在のエアリンクの前身であるウェルズ技研を設立したのは1995年のことでした。その時に心に誓ったのが、「ニッチなジャンルでもいいからまずはNo. 1になる」ということでした。不動産業界で変革を起こしたいという意気込みで貸地やパーキング事業を中心とする不動産会社を起業しま

したが、最終的に目的を叶えるために選んだ事業はストレージでした。そして、事業開始から25年経過した2023年には総室数が10万室を超え、国内ストレージ業界で最大規模を誇るリーディングカンパニーと言えるまでに育ちました。

ストレージ市場の高い成長性

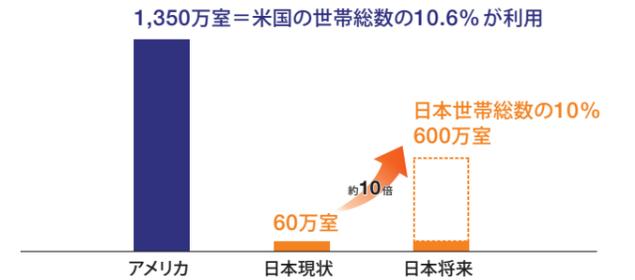
日本におけるストレージの普及率は世界の主要な国々と比較するとまだまだ低く、成長途上の事業です。たとえば、ス

トレージが産業として成熟している米国では、世帯総数の約10%がストレージを利用しているのに対し、日本は世帯

総数の1%程度の利用にすぎません。しかしながら、日本は欧米諸国と比較すると住宅が狭いため、収納に関する需要が潜在しています。近年、新型コロナウイルスの感染拡大による自宅生活の長期化により、ただ食事・睡眠をとる場所という位置づけから、快適で豊かな暮らしを営む居場所へと、日本人が考える「住居」の定義が変化してきています。こうした状況の中、「住居」をさらに良い環境に変えることができるように、ストレージ・トランクルームという商品を広め、日本人の暮らしの豊かさに貢献してまいります。そして日本人はもともとモノを大切にすることを大切に思っており、アプローチや商品の企画次第ではさらに需要を喚起することができると思います。事実当社は、コンテナを置く屋外型から1棟丸ごとの屋内タイプ、そしてバイク専用と潜在的なニーズを捕え、それを新商品として企画し高稼働率

を保ってきた経験があります。今後も常に時代に合う新サービスや新規格を打ち出していきたいと思えます。

米国のストレージ利用状況比較



参照：アメリカ：Self Storage Association「DEMAND STUDY」
日本現状：当社調べ
日本将来：日本の世帯総数の10%で当社が算出
※ 参照：総務省統計局「令和2年国勢調査」

人的資本経営の強化

当社の2023年12月期の従業員数は約80人と、「少人数経営」を実践しています。今後も社員をむやみに増やすことなく、最大の資産となる人材を活かす経営によって着実な成長の道を歩んでいきます。当社の人事評価は実力主義が基本で、若手社員や中途採用者も実力次第で役員に抜擢します。

そうした実力を身につける独自のプログラムとして「エアリンクマスター制度」があります。これは私自身が若い時から実践してきたスケジュール管理術を体系化したものです。仕事効率を大幅に上げるとともに、全社員が業務の習熟度を高めてステップアップできる仕組みを構築しています。

さらに、10項目からなる「エアリンクメソッド」という当社独自の教育・育成プランがあります。その仕組みや社内研修により社員一人ひとり、そして部署・チームごとの生産性を限りなく向上させることができます。その効果に加えて、きめ細かい教育と評価制度を実施することで社員一人ひとりが成長し、結果として少人数経営を実現することができるのです。

その結果、売上高はこの10年間で約1.7倍に、利益は約3倍に増加したにもかかわらず、社員数は減少しています。これは社員がどのように働けば生産性を高めることができるかを常に考え、真摯に取り組んできた成果であると考えます。

「収納」で日本の暮らしを豊かにする

当社は環境への配慮として、「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」を推進しています。以前は世の中で当たり前のようにスクラップ・アンド・ビルドと言われてきましたが、今はそうした時代ではありません。当社は全国で約2,210店舗（2024年3月末現在）を運営し、定期的なメンテナンスによりコンテナを長持ちさせることや、木造かつ高耐久の建物型トランクルームを長期に運用することにより、100年以上持たせる仕組みを作っています。また、ストレージを活用した「収納」により、整理整頓のすばらしさを世の中の人々に実感していただき、無駄な買い物の削減し、モノを大切にすることで快適で豊かな社会づくりに貢献してまいります。

そして、「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」という企業理念のもと、「困ったことを何とかする」という誰もが理解しやすい具体指針を掲げ、大変なこと苦しいことにもあえて挑戦し、厳しい時代でも強く生き残り、100年、200年と成長していける会社を目指しています。

お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会などすべてのステークホルダーの皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

代表取締役会長
林 尚道

社長メッセージ



経営方針

- POLICY 1** ストレージを通じて人々の豊かな暮らしに貢献する
- POLICY 2** ストックビジネスで中長期的に安定成長を実現する
- POLICY 3** ESG経営を推進し、社会課題を解決する。

業界のリーディングカンパニーとして着実に成長

私は大学卒業後に新卒でエリアリンクに入社しました。当社は、ストレージを通じて日本の暮らしを豊かにしたいという想いで、事業に邁進してまいりましたが、これまで創業者である林会長が一人で会社を牽引してきました。しかし、将来を見据え、リスク管理の面からも体制を変えようということになりました。さらに今の時代の企業経営に不可欠なITの活用やデータ分析に精通した若い世代に任せようという

考えもあつたと思います。

こうした機運を背景に、2023年3月、私は林の後任として代表取締役社長に就任しました。以来、市場や顧客ニーズのデータを蓄積し一層分析を重ねてきた結果、業界初の10万室突破に加えて全国47都道府県における自社展開を達成し、業界のリーディングカンパニーとして着実に成長してまいりました。

「中期経営計画23→25」で出店加速

当社は「中期経営計画23→25」のもと、さらなる成長を目指し、新規出店を加速します。ストレージ事業開始から25年経過した2023年に10万室を突破しました。その7年後の2029年には20万室の展開という高い目標に向けて、2024年は新たに約1万室の出店を予定しています。ニーズが

高い首都圏や京阪神を中心に、全国に幅広く出店していきます。

現在、ストレージの新規出店活動は非常に順調な状況です。また、新規出店のペースを上げているにもかかわらず、非常に高い稼働水準を維持しています。この数年間で

当社のストレージの稼働率が大幅に向上した最も大きな要因は、全国のストレージに関するデータベースに基づく出店戦略を確立し、それに伴い全体の集客精度が向上したことです。そのほかにも、リモートワークの増加、住宅面積の狭小化、住宅価格の上昇、そして効果的なPR活動といった間接的な要因も挙げられます。加えて、全国で小規模物件の多店舗展開をすることで、新規物件の稼働スピードも飛躍的に向上し、現在の稼働状況を実現することができました。

当社が実施しているストレージのデータ分析による事業展開サイクルは、スピード感のある出店を可能にします。具体的には、長期的な収益性を考慮して、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しています。出店後には新規のデータを収集し、精度をさらに向上させることで安定した収益性を確保しています。

ストレージ業界のプラットフォームをめざして

当社はストレージの出店や集客、その取り組みの軸となるデータベースの構築やマンパワーに頼らない営業体制の確立、広いエリアでの小規模物件の多店舗展開の活動が連動することにより、ストレージ業界のプラットフォームとなり、10年以内に国内シェア30%以上を確保することをめざしています。

そのために今後は、他社のM&Aやパートナー制度の本格化、シンクタンクと提携し、既存物件の収益拡大のシステム開発、海外のストレージ協会との連携にも注力していきます。

M&Aの一環として、2024年2月、当社は株式会社LIFULL SPACE*の株式を取得しました。LIFULL SPACE社がトランクルームの検索サイト「LIFULLトランクルーム」の運営により蓄積したノウハウを活用し、今後ストレージの新規出店の成

功確度を一層高めていく考えです。また、IT企業であるLIFULL SPACE社のシステム開発力や技術力を活用することで、IT、デジタル面における経営基盤の強化や、「ハローストレージ」に関連するシステムの効率化を図ってまいります。

当社は今後も「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」という企業理念のもと、お客様の生活拠点に近く利便性の高い出店を行い、ストレージ事業を通して日本の暮らしの豊かさを実現すべく、社員一同日々研鑽してまいります。

ステークホルダーの皆様におかれましては、今後とも当社へのご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長
鈴木貴佳

*2024年3月1日付で株式会社ジャパントランクルームに社名変更しました。

ストレージ業界のプラットフォームへ



エアリンクの価値創造プロセス

エアリンクは、ストレージのリーディングカンパニーとして、環境保全および地域社会とのつながりを大切にしながら、人々の生活を豊かにしていくことに貢献すべく事業活動を続けてきました。これまで培ってきた資源を最大限活用し、様々な社会課題の解決に挑戦することで、社会的・経済的価値を創出してまいります。

インプット

財務資本

健全な財務体質
 自己資本比率 **50.5%** (2023年12月期期初)
 有利子負債 **140億円** (2023年12月期期初)
 フリーキャッシュ・フロー
△6.5億円 (2023年12月期期初)

知的資本

出店に関するデータベースの構築で
 出店精度を大幅改善、出店再加速の
 環境整備

人的資本

少人数経営による
 生産性の高い人材の活用
 社員 **71名** (2023年12月期期初)

社会・関係資本

全国各地のストレージ展開
 拠点数 **2,048拠点** (2023年12月期期初)
 全国各地のストレージ総室数
 総室数 **98,581室** (2023年12月期期初)

製造資本

ストレージ出店のための投資
 設備投資額 **19億円** (2022年12月期)

自然資本

モノを大切にする文化の醸成
 —— 廃棄物削減に貢献
 環境に配慮したストレージ施設の建設と
 長期活用

ビジネスモデル

ストレージ業界のプラットフォームへ



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30%以上**へ

エアリンクの成長を支える使命

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

エアリンクの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
- ・オフィス内の紙の廃棄物削減(ペーパーレス化)

社会貢献

- ・人材育成制度(エアリンクメソッドの活用によるパーヘッド利益向上)
- ・多様な働き方の支援
- ・災害時のストレージ活用

ガバナンス

- ・6名中2名の独立社外取締役及び4名の社外監査役の選任、毎月の取締役会実施
- ・コンプライアンス、リスク管理体制整備
- ・配当性向30%を目標とした安定した株主還元

アウトプット

ストレージ事業

- ・ストレージ運用
- ・ストレージ流動化

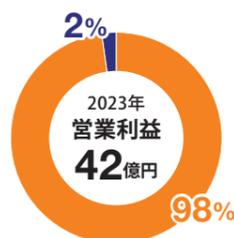
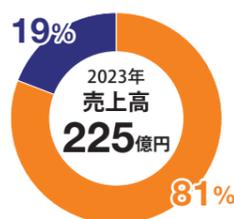
土地権利整備事業

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



中期経営計画 23 | 25

アウトカム

財務資本

適正な株主還元(2023年12月期実績)
 株主総利回り(TSR) **251.8%**
 自己資本比率 **50.4%** (50%台を維持)
 配当性向 **34.6%** (前期比+4.3%)

知的資本

出店に関するデータベースの精度が一層
 向上、出店加速の進展

人的資本

少人数経営による
 生産性の高い人材の活用
 社員 **80名** (前期比+9名)
 (2023年12月期実績)

社会・関係資本

全国各地のストレージ展開
 拠点数 **2,168拠点** (前期比+120拠点)
 (2023年12月期実績)
 全国各地のストレージ総室数
 総室数 **101,379室** (前期比+2,798室)
 (2023年12月期実績)

製造資本

ストレージ出店のための投資
 設備投資額 **46億円** (2023年12月期)

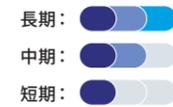
自然資本

モノを大切にす文化の醸成
 —— 廃棄物削減に引き続き貢献
 「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」
 で、環境に配慮したストレージ施設の建設
 と長期活用



リスクと機会、その対応

エリアリンクは事業に対するリスクと機会を以下のように認識し、対応しています。



課題	リスク	機会	主要な取り組み
顧客ニーズや市況をはじめとする外部経営環境の変化	<ul style="list-style-type: none"> ストレージ需要における景気や不動産市況などの社会情勢の変化の影響 <input type="checkbox"/> ストレージ業界全体の需要動向や法的規制等の影響 <input type="checkbox"/> 急速な外部環境の変化による需要の大幅な減少、稼働率の減少、賃料の滞納の増加等の発生 <input type="checkbox"/> インフレと円安の進行による、コンテナ調達コスト増加の影響 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> ストレージ需要増加の機運および認知度の高まり <input type="checkbox"/> ストレージ出店に関する全国のデータベースを活用した、さらなる出店精度と稼働率の向上 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> 定期的に景気動向・不動産市況等のモニタリングを実施 エリア・規模・用途・物件特性に応じたマーケット観の醸成 データベースの構築と分析による投資判断力・リーシング力の強化
不動産所有リスク	<ul style="list-style-type: none"> ストレージ事業の土地を購入し建物を建設するアセット屋内型「土地付きストレージ」、土地権利整備事業の底地を購入して保有する販売用不動産など、不動産の仕入れ・保有における、不動産市況の悪化による地価等の下落の影響 <input type="checkbox"/> 国内外の経済情勢の悪化による、不動産への投資意欲の低下、不動産取引の減少、個人向け融資の厳格化、賃料の大幅な下落 <input type="checkbox"/> 		<ul style="list-style-type: none"> 定期的に景気動向・不動産市況等のモニタリングを実施 立地条件および周辺の相場状況等を勘案して、顧客ニーズに合致する物件の選定を慎重に検討 土地権利整備事業の縮小
自然災害等	<ul style="list-style-type: none"> 将来発生が懸念されている大地震をはじめ、暴風雨、洪水等の自然災害が発生した場合には、ストレージ運営現場への影響、および当社が運用・管理を行っている不動産の価値が大きく毀損 <input type="checkbox"/> 被災した地域によっては、稼働率の大幅な低下や復旧に要する修繕費用等が発生 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害に備えたストレージ需要の拡大 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> 被害を受けにくい立地条件をもとにした物件の仕入れ活動 自然災害等が発生した際は、各事業において策定している事業継続フローを活用 被災時でも重要な事業を継続または早期復旧できるよう対策
参入障壁の低さ	<ul style="list-style-type: none"> 特許権等により法的に他社を排除できるものがなく、ビジネスモデルもシンプルなものであるため、他社の追随参入による競争激化が発生 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> エリアリンクの優位性確保による、さらなるマーケットシェアの拡大 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> 「ハローストレージ」ブランドの認知度向上 PR活動の強化 新商品・新サービスの開発による差別化を図り顧客基盤を獲得
ストレージ事業に対する規制強化	<ul style="list-style-type: none"> 屋外コンテナ型のレンタル収納スペースは、同業他社を含めた設置台数が急速に増加 <input type="checkbox"/> 国土交通省の建築基準法に基づく建築確認申請が、さらなる規制の強化により既存設置済みのコンテナに対しても建築基準に適合する必要性がある場合、予期せぬコストが発生 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> エリアリンクのコンテナ型ストレージの安全性を訴求 <input type="checkbox"/> 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客や周辺地域住民の安全性を第一に考えた施策を推進 コンテナの安全性に対する啓蒙活動や巡回・メンテナンス体制の強化

中期経営計画23→25の概要

中期経営計画23→25の数値目標

2023年12月期以降は新規出店の増加による業績の再拡大を図っています。新規出店室数は2022年の2,915室から2023年5,800室へ、2024年には1万室以上、その後も順次加速を

めざします。また、利益率の改善も着実に進め、早期の営業利益率20%達成をめざす方針です。

(百万円)	2022年		2023年				2024年		2025年		
	実績	利益率	計画	利益率	実績	利益率	達成率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	20,878	-	21,800	-	22,463	-	103.0%	24,400	-	28,100	-
営業利益	3,742	17.9%	4,050	18.6%	4,155	18.5%	102.6%	4,650	19.1%	5,500	19.6%
経常利益	3,758	18.0%	3,930	18.0%	4,058	18.1%	103.3%	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		5,800室			10,400室		14,000室	

※ 解約は除く

事業別の主な戦略

「中期経営計画23→25」の数値目標の達成に向けた、各事業の主な戦略は以下の通りです。

■ ストレージ事業

出店戦略

- ・出店に関する日本全国のデータベースを構築し、出店精度の大幅改善を実現
- ・出店を再加速する環境が整い、2029年12月期には運営室数約20万室をめざす
- ・出店の加速に備えた営業体制の強化を進める
- ・商品的には、コンテナに加え、ストレージミニ、都市型のビルイントランクの出店を強化

サービス戦略

- ・コンビニエンスストアのような身近で便利な存在となるべく、サービス改善、商品開発をたゆまず実施
- ・コンテナには、清潔感がありつつ住宅と調和する新デザインを導入
- ・ストレージミニは内装・外装併せて全体をコーディネートした新デザインを採用





■ 土地権利整備事業は縮小の方針

高稼働率の維持と出店方針

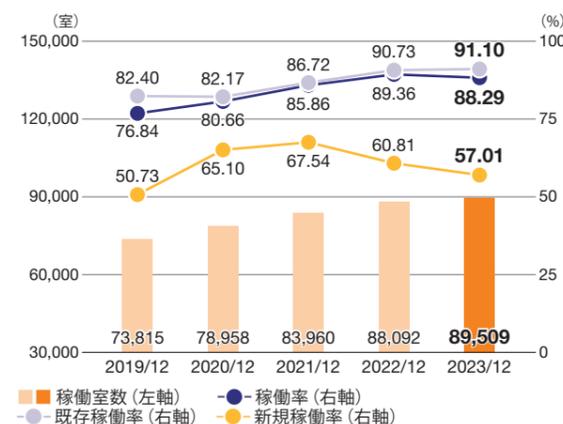
「中期経営計画23→25」では、出店スピードを加速していきます。近年の出店を分析し、1物件あたりの室数を減らし、コンビニエンスストアのような小型物件を中心とした出店展開を行います。また、当社の主力商品である屋外型コンテナ

は、地方都市でも需要が根強く、都心に加えて地方での出店も強化していきます。建物型のトランクルームは、高級感のある内装を施し、使い心地の良い物件の出店を進めます。

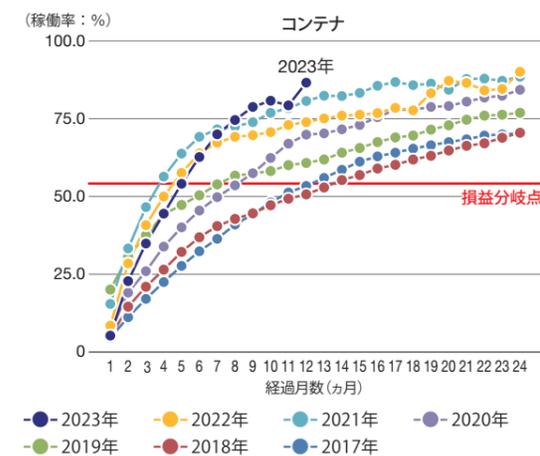
■ 収新規物件の稼働スピードも飛躍的に向上

2020年以降、既存物件の稼働率は年々上昇を続け、2023年12月末時点では91%以上、新規出店を含む全体で88%以上と、新規出店のペースを上げているにもかかわらず、非常に高い稼働水準を維持しています。

稼働室数・稼働率推移



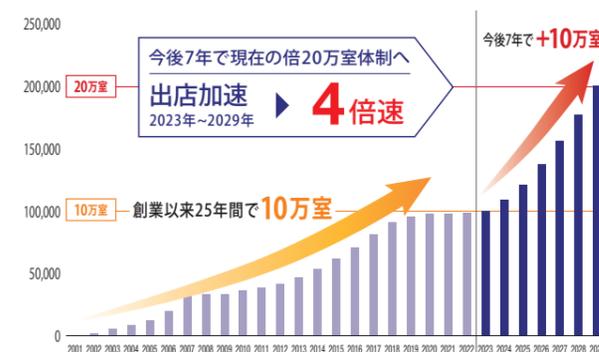
年々、新規オープン後の稼働推移は改善傾向



■ 出店加速～2029年に20万室体制へ

当社のストレージ事業の創業からの総室数の推移、および2029年までの今後7年間の計画は右図の通りです。当社は創業以来2022年までの25年間で、ストレージを約10万室まで拡大してきました。2023年から2029年までの7年間で現在の2倍の20万室に引き上げる計画を立てています。この計画達成に向けて、これまでの約4倍のスピードで事業規模を拡大することをめざします。

ストレージ事業 出店計画



■ 商品別出店計画

2029年までに20万室に到達するための出店計画は、右図の通りです。これまでの主力商品だったコンテナに加えて、ストレージミニ、ビルイントランクの3つの商品で計画を立てています。2023年で5,800室、2024年で1万400室、2025年で1万4,000室と徐々に数字を増加させ、2029年には年間2万4,900室の出店を計画しています。

新規出店室数計画



財務戦略

2023年12月期業績結果

2023年12月期の売上高は22,463百万円(前期比7.6%増)、営業利益は4,155百万円(前期比11.1%増)、経常利益は4,058百万円(前期比8.0%増)、当期純利益は、前期に法人税等還付税額として235百万円を計上したこともあり、2,821百万円(前期比2.1%減)と増収減益となりました。土地権利整備事

業(底地)は、一部評価減により減益となったものの、ストレージ運用は大幅増益により、計画を上回り着地しました。

以上の通り、当社はストックビジネスによる安定的な収益基盤の確立が進展しました。

重視する経営指標

当社は、資本コストを上回るROEを目標とし、収益性・資本効率・キャッシュ・フローの向上による持続的な企業価値の向上を目指しています。特に重視する経営指標は、営業利益ベースのROE、ROIC(投下資本利益率)、有利子負債比率

です。2023年12月期の営業利益ベースのROEは17.3%、当社試算による資本コスト(WACC)は5.70%でした。ROICについては、WACCを上回る水準を目指します。有利子負債比率は90%未満の維持を目安としています。

	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月
営業利益ベースのROE(%) ^{*1}	17.2	13.2	15.6	17.0	17.3
ROIC(%) ^{*2}	6.1	5.0	6.4	7.5	6.9
有利子負債比率(%)	85.8	68.2	57.0	60.9	67.0

^{*1} 営業利益ベースのROE = 営業利益 ÷ 純資産 × 100 純資産は期首・期末の平均値
^{*2} ROIC = 税引後営業利益 ÷ 投下資本(有利子負債 + 純資産) × 100

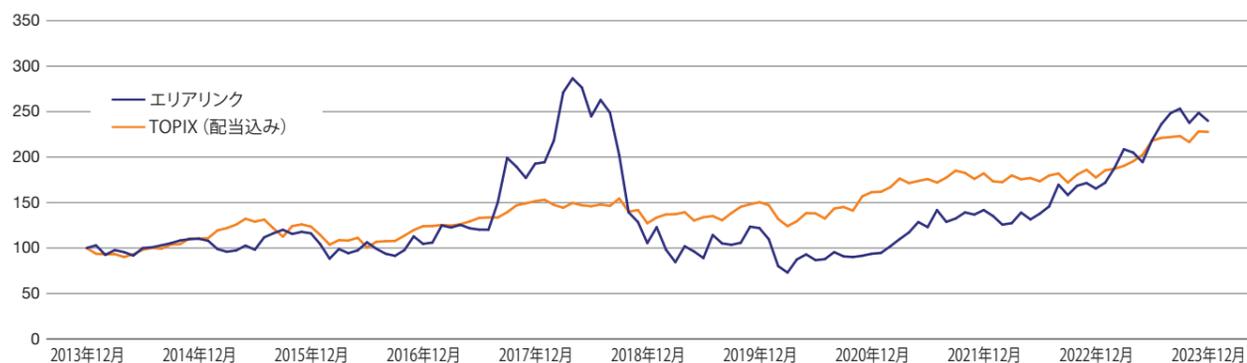
資金調達

キャッシュポジションを高めながら、成長に要する資金はすべて自己資金で対応するか、手元キャッシュを超える資金が必要な場合は、流動性の範囲内で資金借入をしていきます。2023年12月期の資金調達は、ストレージ出店開発資金及び運転資金として、5,734百万円を借入により調達しています。その結果、当期

末の有利子負債は16,755百万円となりました。

当社の資本の財源及び資金の流動性については、各事業の成長速度を加速させる中で、ストレージの出店、底地の仕入、システムインフラの整備等、機動的な活用ができる資金水準の維持と財務の健全性を考慮した有利子負債を適切に保つこと

TSR(株主総利回り)の推移



株価パフォーマンス(Total Shareholders' Return)

	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
エアリアルリンク	55.4%	205.1%	45.0%	151.8%	20.3%	139.9%	9.1%
TOPIX	28.3%	41.1%	12.1%	78.9%	12.3%	127.8%	8.6%

※ Total Shareholder's Return (TSR) : 株主総利回り。キャピタルゲインと配当をあわせた総合投資収益率
 ※ TSRの計算は、エアリアルリンクは累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出(JPX月報 株価指数・株価平均データ等により当社作成)
 ※ グラフの値は、2013年12月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの(保有期間は2023年12月末まで)

が非常に重要であると考えています。そのため、資本の財源は、流動性の高い資金の確保として、内部留保の確保及び金融機関からの運転資金の借入で対応しています。販売用不動産

に計上している底地については、仕入段階での精査及び出口戦略を考慮したうえで、適正な在庫水準を保ちつつ、内部留保を活用した売買を行っています。

投資戦略

当社は企業価値向上に必要な設備・IT投資を計画的に進めています。2023年12月期の設備投資の総額は4,581百万円でした。その主たるものは、出店開発をはじめとするストレージ事業関連の投資です。ストレージの新規出店、建物のメンテナンスへの投資のほか、IT投資を行い、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し、長期的な収益性の向上を目指しています。また、人的資本投資の総額は1,142百万円、当社事業とのシナジーを生み出せる革新的な技術を持つIT企業のM&Aなどの戦略投資は1,150百万円でした。

株主還元方針

当社は、株主の皆様に対する長期的かつ総合的な利益の拡大を重要な経営目標と位置付けています。株主配当は、中長期的な事業計画に基づき、市場環境及び設備投資のタイミングを見計らいつつ、再投資のための内部資金の確保を念頭に置きながら、財政状態および利益水準を総合的に勘案したうえで、配当性向30%、かつ前事業年度と比較して減配としない配当を目標として安定した配当を実施することを基本方針としています。

ら1株につき5.0円増加させ、1株当たり77.0円としています。当社は、これまで年1回の期末配当のみを実施してまいりましたが、株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、2024年12月期より中間配当を実施することとしました。

なお、当社は、「取締役会の決議により、毎年6月30日を基準日として、中間配当を行うことができる。」旨を定款に定めています。従って、剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会です。

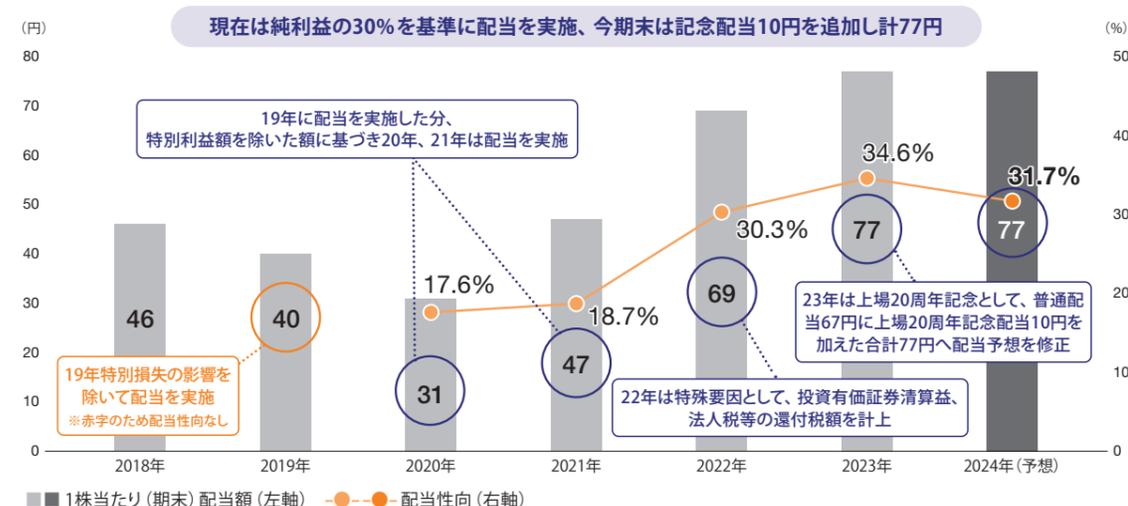
次期の配当につきましては、上記基本方針および現時点での業績予想を前提に、1株につき中間配当金39.0円、期末配当金38.0円の年間配当金77.0円を予定しております。

当期の配当につきましては、1株当たり72.0円(上場20周年記念配当10.0円含む)としておりましたが、業績および財務状況を勘案し、2023年10月26日に公表いたしました予想か

また、機動的な資本政策の手法として、自己株式の取得も選択肢の一つとして認識しています。

過去10年間の配当込みのTSR(株主総利回り)の推移は図のような結果となっています。当社の直近の2023年12月期のTSRはTOPIXを上回っています。今後も安定的・継続的な配当の実施と企業価値の向上によりTSRを拡大していけるよう、成長戦略と適正な財務資本政策を実施していきます。

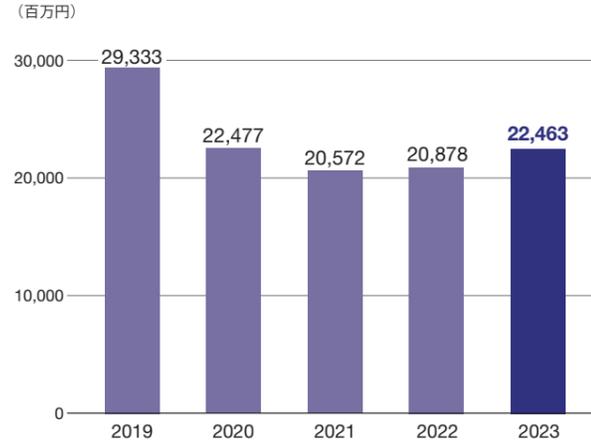
配当及び配当性向



財務・非財務ハイライト

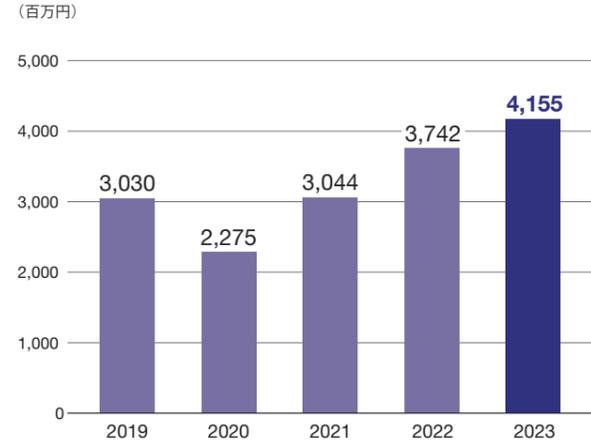
財務ハイライト

売上高



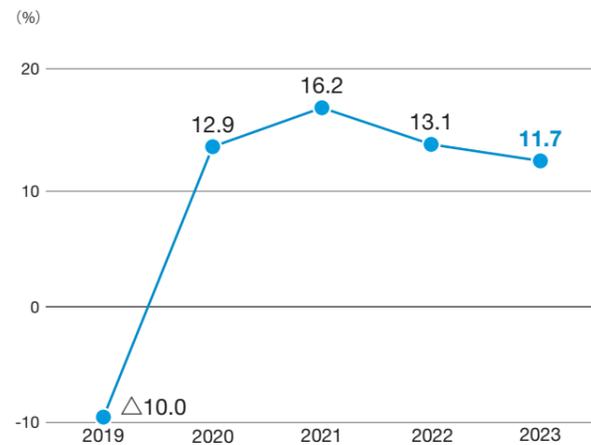
2023年12月期の売上高は22,463百万円(前期比7.6%増)となりました。うちストレージ事業の売上高はストレージ運用が伸長し、17,423万円(前期比6.5%増)の増収となりました。一方、土地権利整備事業の売上高は3,623百万円(前期比16.5%増)、その他運用サービス事業の売上高は1,416百万円(前期比1.2%増)となりました。

営業利益



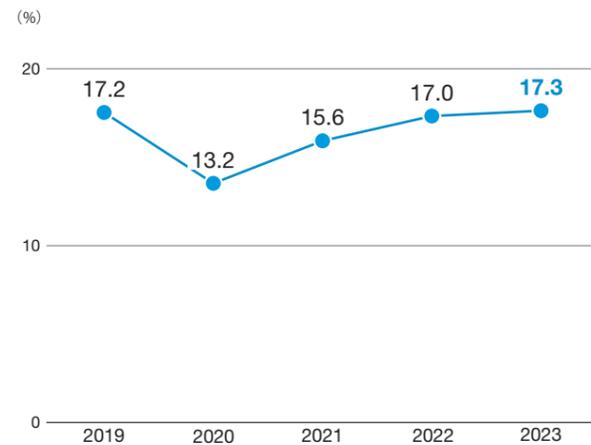
2023年12月期の営業利益は4,155百万円(前期比11.1%増)の増益となりました。うちストレージ事業の営業利益は、ストレージ運用の稼働率の大幅上昇や収益性の高い自社出店への方針転換等により、4,563百万円(前期比11.7%増)となりました。土地権利整備事業の営業利益は446百万円(前期比3.9%減)の減益、その他運用サービス事業の営業利益は345百万円(前期比7.6%減)の減益となりました。

株主資本当期純利益率(ROE)



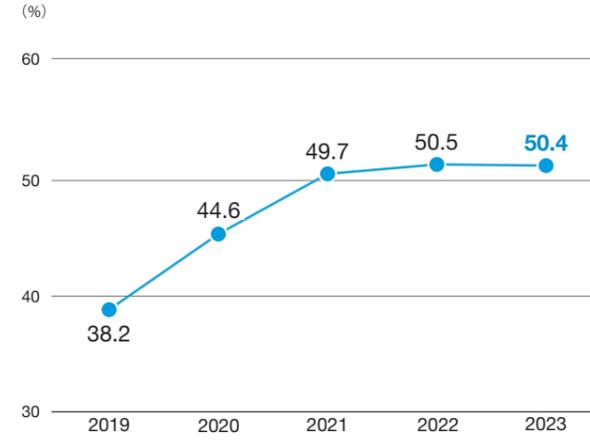
2023年12月期のROEは、前期より1.4ポイント減の11.7%となりました。これは、当期純利益が減益となった一方、自己資本が増加したことによります。

営業利益ベースのROE



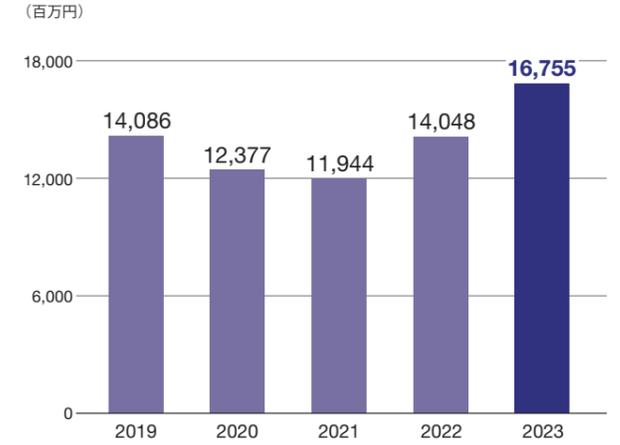
2023年12月期の営業利益ベースのROEは、営業利益が増益となったことにより、前期より0.3ポイント増の17.3%となりました。

自己資本比率



2023年12月期の自己資本比率は、前期より0.1ポイント減の50.4%と、財務体質は安定しています。

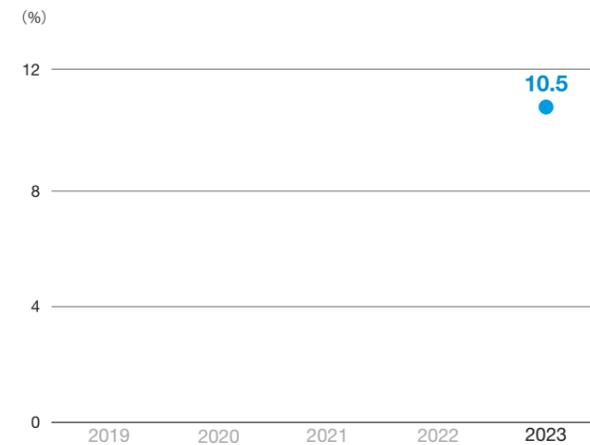
有利子負債



2023年12月期の有利子負債は、長期借入金の増加等により16,755百万円(前期比19.3%増)となりました。

非財務ハイライト

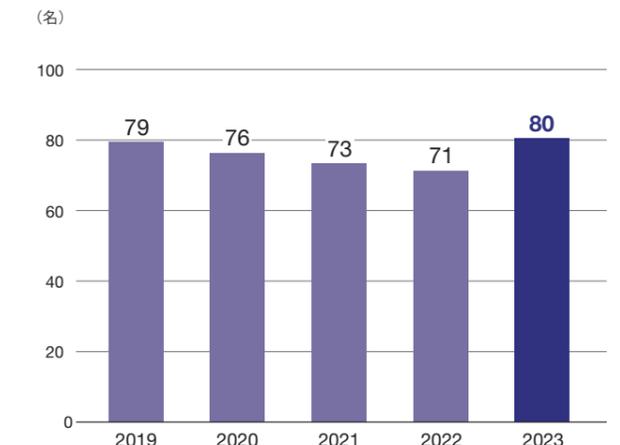
女性管理職比率*



2023年12月期の女性管理職比率は、10.5%となりました。

※2023年12月期より開示した指標です。

従業員数(役員、臨時従業員、派遣社員を除く)



2023年12月期の従業員数は、業容の拡大に伴い積極的な採用活動を実施した結果、前期に比べ9名増加しました。

事業活動

ストレージ事業

事業の強み

当社の基幹事業であるストレージ事業は、土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有しレンタル収納スペースとして運用する事業です。また、投資商品としてコンテナやストレージ専用建物を受注し販売する事業もしています。

ストレージ事業の強みは大きく3つあります。1つ目は**高い収益性**です。コンテナ型・ビルイン型は土地を借り上げるため投資額が少なく、18%の高利回りを実現しています。2つ

目は、**無人運営による低コストと高い利益率**です。当社のストレージはすべて無人運営で、オペレーションは本社一括管理で行っています。そのため、運営物件数が増えても人件費や広告費を抑制することができ、高い利益率を確保することができます。3つ目は、**用地確保から短期間で運営開始が可能**であることです。コンテナ型・ビルイン型とも、平均4カ月でオープンしています。

2023年12月期業績結果

ストレージ事業は、「ストレージ運用」と「ストレージ流動化」の2つのサブセグメントで構成されています。

ストレージ運用は、当社が展開するトランクルームのブランド「ハローストレージ」の稼働率は、新規出店室数が増加したものの前期末比1.07ポイント減の88.29%となりましたが、引き続き高い水準を維持しました。高稼働率の要因は主に、データ分析による出店精度の向上、及び出店現場を小型化したことや商品の認知度が向上したこと等により成約数を堅調に獲得できたことです。

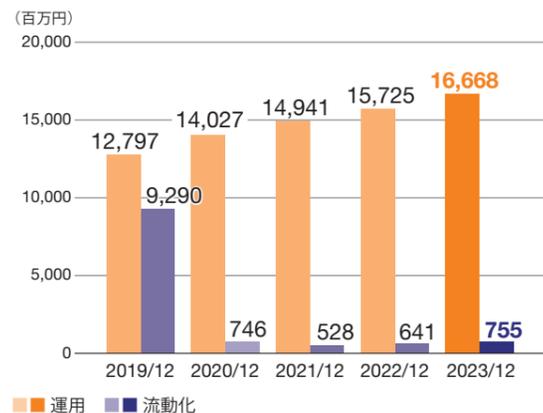
ストレージ事業は、2023年2月14日に公表した「中期経営計画23-25」に記載のとおり、2023年12月期4,700室の出店目標に対して5,800室（既存物件の増設430室含む）の結果となりました。総室数は毎年定期的に発生する閉店等の影響もあり、前期末比2,798室増の101,379室と10万室を突

破しました。成約については、データベースの構築による新規出店現場の精度向上や小型化、また広報活動の強化によるストレージ商品の認知度向上等の影響により、需要を取り込むことで堅調に稼働室数を伸ばしました。収益性については、出店形態を引き続き収益性の高い自社出店を中心にしていることに加えて、キャンペーンのコントロールによる値引き率の抑制や一部賃料の見直し、効率的な広告活動の影響等により、ストレージ運用は増益の結果となりました。

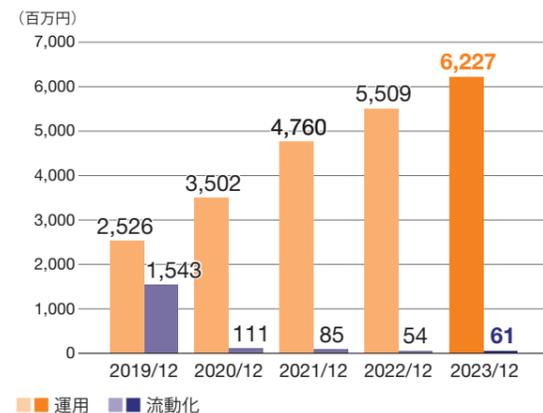
ストレージ流動化は、アセット屋内型ストレージ「土地付きストレージ」の販売7件を計上いたしました。

これらの結果、ストレージ事業の売上高は17,423百万円（前期比6.5%増）、営業利益は4,563百万円（前期比11.7%増）と増収増益となりました。

売上高推移



売上総利益推移



出店戦略

当社は、全国のストレージのデータベース構築による出店精度の向上、および物件の小型化により、出店から早期の黒字化を実現しています。以前は大型物件を出店した場合、黒字化まで2~3年を要することもありました。しかし、現在で

は出店から6カ月程度で黒字化を実現しており、新規出店の拡大がストレージ事業全体の利益向上に直結するサイクルになっています。

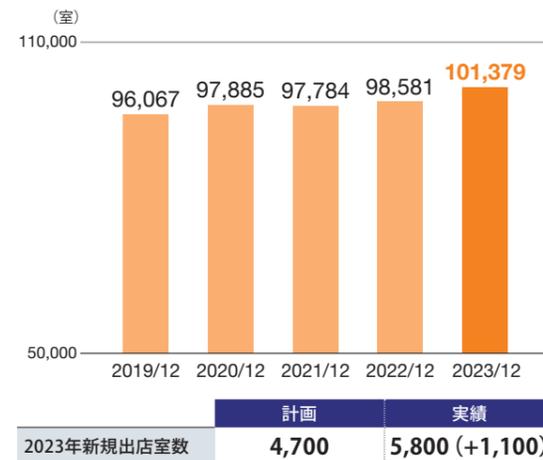
ストレージのデータベースの構築

全国のストレージに関するデータベースを有していることが、当社の最大の強みです。当社はこれまで20年以上にわたり、撤退した物件も含めると2千数百物件の運営実績があります。

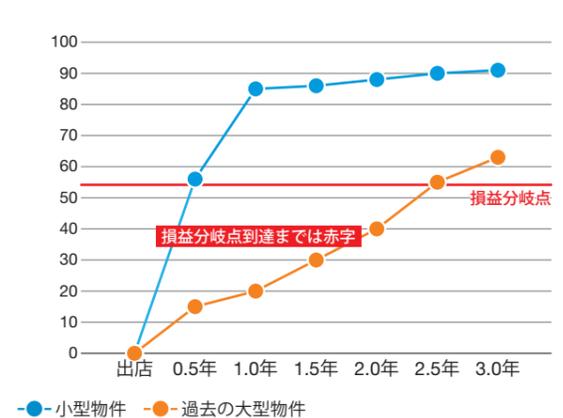
これまでの顧客データを、エリア、人口、収入、世帯、成約賃料といったさまざまな視点から分析し、出店エリアの拡大と出店精度の大幅な向上を実現しています。



総室数推移



稼働率推移のイメージ(コンテナ)



事業活動

顧客満足度の向上

当社のストレージはコンビニエンスストアのような、身近で便利な存在となるべく、サービスの改善と商品開発をたゆまず実施し、顧客満足度の向上を追求しています。例えば、運搬サービス「ハロー宅配便」、ラック販売・組み立てサービス、交通ICカードを通じた当社独自のセキュリティ・システムや、ストレージを有効活用するための整理収納アドバイザーの派遣、クレジットカードのウェブ決済でのサービスを実施しています。

さらに、2022年よりコンテナ型、建築型ともに地域に溶け込みやすい落ち着いた新デザインに変更することで、ブランド力の向上を図ってまいります。



ラック販売・組み立てサービス



交通系ICカードのセキュリティ

コンテナ型の新しいデザイン



屋内型（ストレージミニ）の新しいデザイン



DX戦略の推進

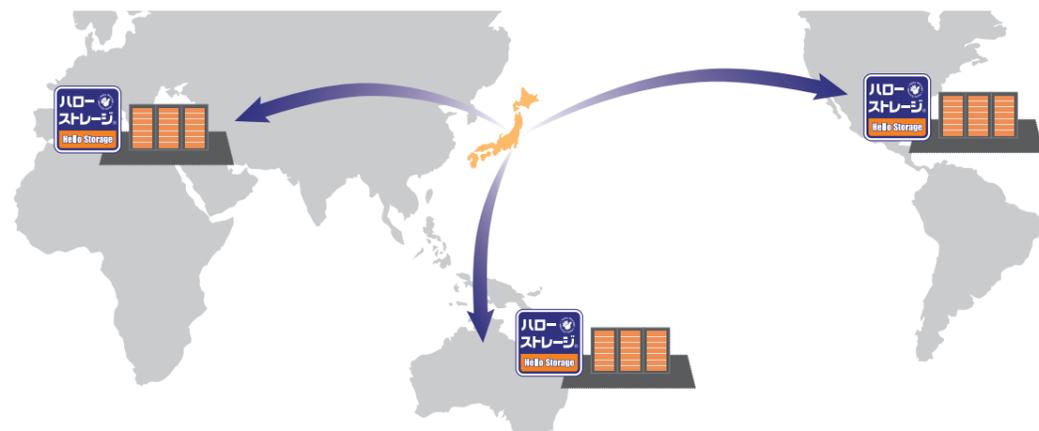
「全社目標2029年20万室達成に向けて」DXを推進することで、少人数で高い目標を実現していきます。出店強化においては、投資家、土地オーナー情報、物件データを集約するCRM/SFA/MAシステムを活用し、仕入れ力の強化と出店工程管理の効

率化を目指します。さらに、お客様サービス品質向上においては、蓄積された顧客問合せデータを活用したAIによるFAQ生成システムを導入することにより、室数増に反比例した電話問合せ率の減少を達成していきます。

海外ストレージ

当社は米国・テキサス州でストレージ1物件を、ドイツで土地付きストレージ1物件を所有しています。引き続き現地のストレージ業界の仕組みや、ストレージ運営企業のノウハウを吸

収し、日本のマーケティング戦略やサービスの向上に活かしてまいります。



土地権利整備事業

事業の強み

土地権利整備事業は、住宅用底地の売買を中心に展開しています。土地を自由に活用できない底地権者と、住み続けることはできるが土地の活用ができない借地権者との権利関係を当社が介入することによって解決する事業です。

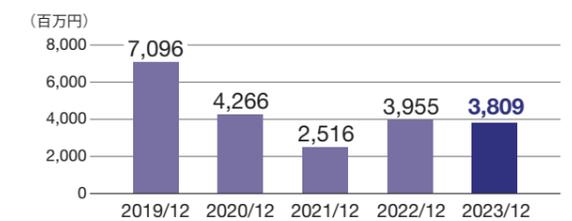
権利関係が複雑化しておりニッチな事業のため競合が少なく、建物を保有する借地権者への売却は、借地権者の購

入需要も高く不動産市況に影響されにくいと、継続的に収益を獲得しています。また、底地を保有している期間は地代収入を得られるため、投資用商品としての注目度も上がっており、投資家への販売も出口戦略の選択肢の一つとして考えています。

2023年12月期業績結果

土地権利整備事業は、売上高は3,623百万円（前期比16.5%増）、営業利益は446百万円（前期比3.9%減）と増収減益となりました。仕入れにつきましては、引き続き良質物件の仕入れに注力し、在庫額は前期末比146百万円減の3,809百万円となりました。

底地在庫推移



その他運用サービス事業

事業の強み

その他運用サービス事業は、アセット事業、オフィス事業等からなる、土地や建物を借上げ、または土地や建物を取得・保有し、当社の「ハローシリーズ」による付加価値を高め、運用・管理する事業等です。アセット事業は、収益不動産の保

有による賃貸収入を収益基盤としています。オフィス事業は、都心で展開している少人数オフィス「ハローオフィス」を運営しており、いずれもストックビジネスです。

2023年12月期業績結果

その他運用サービス事業は、アセット事業、オフィス事業等の賃料収入を収益基盤とする事業で構成されています。アセット事業は、借上げ物件の解約があったものの引き続き高稼働を維持しましたが、修繕費等の計上により、減収減益となりました。オフィス事業は、2022年に3件、及び2023年2月に2件新規オープンし、売上に寄与したものの新規出店物件の出店費用や物件の閉鎖の影響もあり、増収減益となりました。これらの結果、その他運用サービス事業の売上高

は1,416百万円（前期比1.2%増）、営業利益は345百万円（前期比7.6%減）と増収減益となりました。



ハローオフィスエントランスおよび内装



保有物件事例（神田BMビル）

人的資本経営

人材育成の強化

当社は、会社づくりと人づくりは一体であるとの信念のもと、実力主義で少人数経営の社員教育に力を注いでいます。それにより、約2,200物件を80名強の正社員で運営することを可能にしています。

「エリアリンクマスター」による人材育成

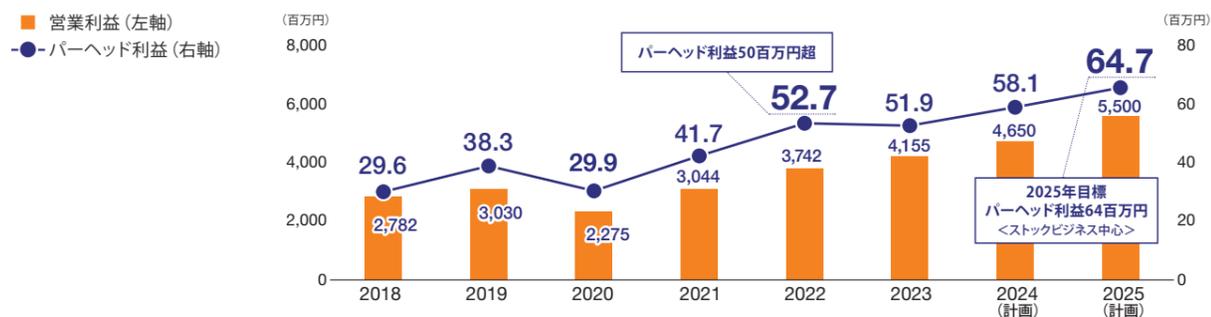
「エリアリンクマスター」は、全社員必須の社内認定資格です。具体的には、打ち合わせ記録報告書、懸案事項処理表、豆ノート、ダイアリーの4つのツールを連動させて、予習をして仕事に取り組むことを前提としています。日々発生する課題・問題に対して期日を決めて、その期日に向けて段取りに十分な時間をかけ、計画を立てることにより普段の仕事に余裕が生まれ、業務レベルの向上を図ることができます。

その結果、当社はストックビジネスを中心とした事業展開により、2022年に社員1人当たり営業利益（パーヘッド利益）52百万円超を実現しました。さらに効率を高め、2025年にはパーヘッド利益64百万円をめざしています。

少人数経営を実践するための社員教育＝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

社員1人当たり営業利益（パーヘッド利益）推移



人材育成におけるDX戦略

当社は、デジタルを駆使して自らの業務に活用できる人材の育成に取り組んでいます。その一環として、2023年7月、ChatGPT等の生成AIの環境整備と教育推進に着手し、2024年度中に社員の50%以上をデジタル人材として育成することをめざしています。

働き方改革への取り組み

当社は新型コロナウイルスが蔓延する以前より、在宅勤務や時短勤務での働き方の制度を整えていました。個々のキャリア観に基づく多様性を受け入れ、社員一人ひとりが効率よく自律的に業務を遂行できるよう、場所にとらわれない働き方を実現できる仕事環境の構築を重視しています。例えば、情報をデー

タ化し、パソコン1台でどこでも仕事ができるよう効率化しています。さらに、2023年10月、テレワークとコミュニケーションの両立を実現するため、リアルオフィスと相互接続したメタバースオフィスを開発しました。こうした働きやすい環境の整備により、社員の働く環境満足度80%以上を目指してまいります。

ダイバーシティの推進

当社は、社内に異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観が存在することは、会社の持続的な成長を確保する上での強みとなり得る、との認識に立ち、社内における女性の活躍促進を含む多様性の確保を推進してまいります。現時点における女性管理職比率は10.5%となっています。当

社は必要に応じて適材適所での人員配置とすることを基本方針としているため、目標設定について開示しておりませんが、今後も多様性の確保に向けた働き方、及び社内環境の整備を進めてまいります。なお、労働者に占める女性労働者の割合50%以上については継続してまいります。

コーポレート・ガバナンス

当社は、監査役制度を採用し執行役員制度を導入する一方、社外取締役の選任を行う等、業務執行、監査・監督等の区分・統制化を図っています。また、監査役会と会計監査人との間で随時情報交換を行い、会計監査および業務監査を一層効果的に進めています。さらに、内部監査機関として内部監査室を設定しています。監査役会と内部監査部門とは、監査機能の有効性、効率性を高めるため、定期的かつ必要に応じて意見・情報交換を行っています。

業務執行、監査・監督、指名、報酬決定等の機能は以下の通りです。

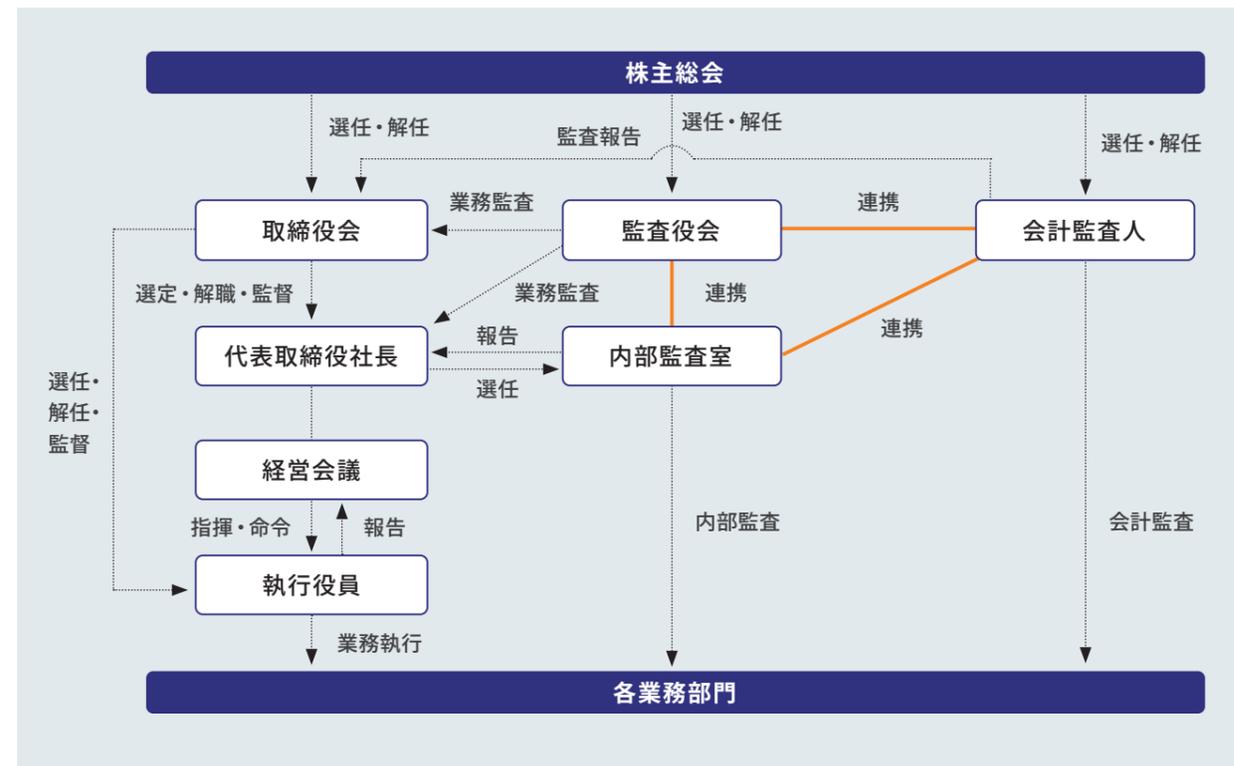
取締役会は、毎月1回の定期開催に加え、必要に応じて臨

時開催もし、重要な業務執行および法定事項に関する決定を行うとともに、業務執行の監督を行っています。当社の取締役は6名であり、うち社外取締役2名となっています。

監査役会の主な活動として、各監査役が取締役会に出席するほか、常勤監査役が「経営会議」等重要な会議へ出席するとともに、社内各部署に対して業務執行状況の監査を行っています。当社の監査役は4名であり、うち社外監査役が4名（うち、常勤監査役1名）となっています。

「経営会議」は、当社の経営戦略に関する議論を行う場であり、社内取締役ならびにこれらが特に指名する者で構成され、原則として毎月3回の頻度で開催しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会の実効性分析・評価

当社は各取締役の自己評価を参考に、取締役会において監査役からは是非々の意見をいただき、取締役会全体の実効性について活発な議論を行っています。

今後は、その分析・評価の結果について、より具体的な説明で開示を検討していきます。

コーポレート・ガバナンス

独立社外取締役の独立性判断基準および資質

当社は、東京証券取引所が定める独立性基準を当社の選定基準としており、経営陣から独立した立場で取締役会議案審議に必要な知識と経験および経営の監督機能発揮に必要な実績と見識を有する人物を候補者として選定しています。

独立役員関係

独立役員として古山和宏氏と幸田昌則氏が社外取締役として、小島秀人氏、青木巖氏、満田繁和氏が社外監査役として選任されています。

	選任理由
古山 和宏 氏	松下政経塾顧問として、政界、財界、学会に幅広い人脈と高い見識を有しておられ、独立性を持って経営方針の決定および業務執行の監督等に十分な役割を果たしていただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
幸田 昌則 氏	長年にわたり、(株)ネットワークハチジュウハチの代表取締役社長を務められており、企業経営者としての豊富な経験と実績、経営全般に関する幅広い見識を活かし独立性を持って経営方針の決定および業務執行の監督等に十分な役割を果たしていただけるものと判断し、社外取締役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
小島 秀人 氏	責任ある職歴を歩まれており、その豊富な見識を当社の監査体制に活かしていただくため、社外監査役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
青木 巖 氏	他社における監査役としての経験を当社の監査体制に生かしていただくのはもちろん、キャピタル・アドバイザー(株)の代表取締役社長としての豊富な経験と幅広い知見を有しているとともに不動産業界における豊富な経験を有していることから、経営全般の監視と有効な助言をしていただくため、社外監査役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。
満田 繁和 氏	弁護士としての専門知識、企業経営者としての経験と実績、他社における監査役としての経験を当社の監査体制に活かしていただけると判断し、社外監査役として選任しております。また、同氏は、一般株主との利益相反が生じるおそれのない独立役員として適任であると判断し、選任しております。

※社外監査役の田村 宏次氏は独立役員ではないため、上記一覧表には含まれておりません。田村氏の選任理由は以下の通りです。

田村 宏次 氏	弁護士としての専門知識、他社における監査役としての豊富な経験を当社の監査体制に活かしていただくため、社外監査役として選任しております。
---------	---

後継者計画

当社は、2023年3月に上場会社の代表取締役社長としては比較的若い代表取締役社長が就任したこともあり、最高経営責任者等の具体的な後継者計画を策定してはおりませんが、その重要性は認識しており、今後、取締役会は、中長期的な企業価値向上に向けた次世代幹部の育成状況等を適切に監督していく予定です。

インセンティブ関係

当社は、株価変動のメリットとリスクを株主と共有し、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるため、取締役(社外取締役を除く)に対して、短期的なインセンティブである業績連動報酬(賞与)と、中長期的なインセンティブである業績連動報酬(譲渡制限株式(RS))を報酬として付与することとしています。賞与額決定にあたっては、経営者として結果を重視する観点から、期初に発表した業績予想を基準に、経常利益及び純利益の達成度合及び前年対比伸長率、取締役(社外取締役を除く)・執行役員・人事担当者が参加する評価会議にて決定された個人別の貢献度合いを係数化し、役職に応じて定められた基準額(固定金銭報酬)に乗じた算出結果をもとに代表取締役が各取締役の報酬を決定することとしています。

取締役報酬関係

取締役の報酬については、取締役会の決議により一任された代表取締役が、株主総会で決議された報酬総額の限度内において決定する権限を有しており、各取締役の担当職務や貢献度、業績等を勘案し決定しています。なお、当社では取締役・監査役(社外取締役および社外監査役を除く)・執行役員・人事担当者を参加者とした評価会議において、各取締役に対する人事評価を実施し、その評価結果をもとに代表

取締役が各取締役の報酬を決定することとしており、さらに、報酬決定後に取締役会において社外役員からフィードバックをうけ次回の報酬決定に当該フィードバックを反映させることで代表取締役の独断を防ぐような手続きをとっています。また、監査役の報酬については、株主総会で決議された報酬総額の限度内において、監査役の協議によって決定しています。

取締役及び監査役の報酬等の総額

区 分	支給人員 (名)	報酬等の種類別の総額			支給総額 (千円)
		固定報酬 (千円)	業績連動報酬等 (千円)	非金銭報酬等 (千円)	
取 締 役 (うち社外取締役)	7 (2)	120,281 (10,800)	— (—)	14,758 (—)	135,040 (10,800)
監 査 役 (うち社外監査役)	4 (4)	13,200 (13,200)	— (—)	— (—)	13,200 (13,200)
合 計	11	133,481	—	14,758	148,240

(注) 1. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
2. 取締役の報酬限度額は、2018年3月28日開催の第23回定時株主総会において、年額300,000千円以内(うち社外取締役分は年額30,000千円以内)と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の取締役の員数は6名(うち社外取締役の員数は2名)です。また、当該報酬枠内で、2021年3月24日開催の第26回定時株主総会において、当社の取締役(社外取締役を除く)に対して、譲渡制限付株式報酬として年額50,000千円と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点、本制度の対象となる取締役の員数は3名です。
3. 監査役の報酬限度額は、2001年3月31日開催の第6回定時株主総会において、年額20,000千円以内と決議いただいております。当該定時株主総会終結時点の監査役の員数は3名です。
4. 当該業績連動報酬の算定に用いた業績指標に関する実績は以下の通りです。

	前事業年度実績	当事業年度期初予想	当事業年度実績	前年対比伸長率	期初予想比
経常利益	3,758百万円	3,930百万円	4,058百万円	8.0%	3.3%
当期純利益	2,883百万円	2,600百万円	2,821百万円	△2.1%	8.5%

政策保有株式

1. 投資株式の区分の基準及び考え方

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益を受け取ることを目的とするだけか否かによって、それを区分しています。これを実質的に判断するため、取締役会や経営会議等の社内の重要会議体において、価値の変動や配当にかかる報告のみなのか、それ以外の業務提携(その検討を含む)等の報告があるのかなどを、一つの判断基準としています。

2. 保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式

a. 保有方針及び保有の合理性を検証する方法並びに個別銘柄の保有の適否に関する取締役会等における検証の内容
当社は、中長期的な企業価値向上及びステークホルダーとの関係構築を図るべく、取引先やステークホルダーとの安定的・長期的な関係維持・強化等を目的とした政策保有株式を保有しています。

個別の政策保有株式の保有の合理性については、保有意義の再確認や、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等を具体的に精査し、保有の適否を取締役会において定期的に検証し、保有の意義が乏しいと判断される銘柄については売却または縮減を図ることとしています。

b. 銘柄数及び貸借対照表計上額

	銘柄数(銘柄)	貸借対照表計上額の合計額(千円)
非上場株式	2	0
非上場株式以外の株式	5	23,153

取締役、監査役

(2024年3月27日現在)

取締役



代表取締役会長
林 尚道

所有株式数：
2,593,214株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1978年4月 千曲不動産(株)(現スターツコーポレーション(株))入社
1995年4月 当社設立当社代表取締役社長
2010年2月 一般社団法人日本セルフストレージ協会理事
2019年5月 一般社団法人日本セルフストレージ協会代表理事(現任)
2019年9月 当社代表取締役社長執行役員マーケティング本部長
2020年9月 当社代表取締役社長執行役員
2022年3月 当社代表取締役社長
2023年3月 当社代表取締役会長(現任)



代表取締役社長
鈴木 貴佳

所有株式数：
11,856株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

2011年4月 当社入社
2014年8月 当社ストレージ出店本部東京オフィス長
2015年2月 当社執行役員ストレージ出店本部東京オフィス長
2016年3月 当社取締役ストレージ本部運用担当本部長兼東京オフィス長兼千葉オフィス長
2018年7月 当社取締役ストレージ本部長兼ストレージ部長
2019年9月 当社取締役執行役員ストレージ本部長
2021年3月 当社常務取締役執行役員ストレージ本部長
2022年3月 当社専務取締役執行役員ストレージ本部長
2023年3月 当社代表取締役社長(現任)



取締役執行役員
大滝 保晃

所有株式数：
10,890株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

2001年4月 当社入社
2011年3月 当社執行役員管理本部長補佐兼総務部長
2012年3月 当社取締役管理本部長
2017年3月 当社執行役員管理本部長
2019年3月 当社経理部長
2019年9月 当社管理本部長補佐兼経理部長
2021年3月 当社執行役員管理本部長補佐兼経理部長
2022年3月 当社取締役執行役員管理本部長補佐兼経理部長
2023年3月 当社取締役執行役員管理本部長兼経理部長(現任)



取締役執行役員
西澤 実

所有株式数：
6,182株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

2001年4月 当社入社
2012年3月 当社取締役ストレージ部長
2016年3月 当社執行役員ストレージ本部長補佐兼ストレージ部長
2017年3月 当社取締役ストレージ本部長補佐兼ストレージ2部長
2019年3月 当社未来型理想企業塾推進室長
2021年3月 当社執行役員ストレージ本部長補佐兼カスタマーコンタクト部長
2022年3月 当社取締役執行役員ストレージ本部長補佐兼カスタマーコンタクト部長
2023年3月 当社取締役執行役員ストレージ本部長兼カスタマーコンタクト部長(現任)



社外取締役
古山 和宏

所有株式数：
0株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1986年4月 タスマニア大学(オーストラリア)講師
1987年4月 外語学院東京フォーラム設立代表就任
2002年4月 公益財団法人松下政経塾研修主幹
2002年9月 公益財団法人松下政経塾研修塾頭
2004年4月 公益財団法人松下政経塾常務理事
2013年4月 日本農業経営大学校審議員兼講師
2015年3月 当社取締役(現任)
2016年4月 公益財団法人松下政経塾顧問
アグリコネクト(株)顧問(現任)
2019年3月 日本農業経営大学校審議員



社外取締役
幸田 昌則

所有株式数：
0株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1971年3月 (株)日本リクルートセンター(現(株)リクルートホールディングス)入社
1989年4月 (株)ネットワークハチジュウハチ代表取締役社長(現任)
2015年3月 大英産業(株)社外取締役(現任)
2017年3月 当社取締役(現任)
2019年7月 (株)グリーン・シップ社外取締役(現任)

監査役



常勤監査役
小島 秀人

所有株式数：
0株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1970年4月 朝日生命保険(相)入社
1993年4月 朝日生命投資顧問(株)常務取締役
2002年4月 朝日生命ビル(株)常務取締役総務部長
2003年8月 朝日保険サービス(株)常務取締役総務部長
2004年6月 ケイヒン(株)常勤監査役
2010年3月 当社監査役(現任)



監査役
田村 宏次

所有株式数：
0株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

2000年10月 司法試験合格
2002年10月 東京弁護士会登録ことぶき法律事務所入所
2007年1月 ことぶき法律事務所パートナー弁護士
2011年10月 (株)全管協SSIホールディングス監査役
2011年12月 当社監査役
2012年3月 当社監査役(現任)
2013年5月 啓明法律事務所代表弁護士
2020年10月 大洋総合法律事務所弁護士(現任)



監査役
青木 巖

所有株式数：
0株
取締役会への出席回数(出席率)：
13回/13回(100%)

1992年4月 (株)フジタ入社
2004年10月 アセット・マネジャーズ(株)(現いちご(株))代表取締役社長
2009年4月 キャピタル・アドバイザー(株)代表取締役社長(現任)
2010年12月 (株)ネクシイズグループ社外監査役
2014年7月 (株)バルニバービ社外監査役(現任)
2016年3月 サミングホールディングス(株)社外取締役
2017年3月 当社監査役(現任)
2019年12月 (株)ネクシイズグループ社外取締役(監査等委員)(現任)



監査役
満田 繁和

所有株式数：
0株
取締役会への出席回数(出席率)：
12回/13回(92%)

1970年9月 司法試験合格
1973年4月 東京弁護士会登録
2012年12月 (株)浜野ゴルフクラブ監査役
2015年12月 (株)東條会館取締役(現任)
2016年12月 (株)浜野ゴルフクラブ代表取締役社長
2020年3月 当社監査役(現任)
2020年6月 日比谷晴海通り法律事務所弁護士(現任)

取締役のスキルマトリクス

	当社における地位	当社が特に期待する分野(最大3つ)						
		企業経営	業界知識	営業・マーケティング	財務・会計	法務・ガバナンス	人事・教育	IT
林 尚道	代表取締役会長	●	●	●				
鈴木 貴佳	代表取締役社長		●	●				●
大滝 保晃	取締役執行役員				●	●		
西澤 実	取締役執行役員		●	●				
古山 和宏	取締役(独立社外)					●	●	
幸田 昌則	取締役(独立社外)	●	●					

社外役員メッセージ

サステナビリティを支える企業として、ステークホルダーの皆様との対話を尊重

社外取締役
古山 和宏



エリアリンクは、日本の住環境の改善や資源の有効活用を通じて、人類の喫緊の課題となっているサステナビリティを支える企業として、環境に配慮した持続可能な社会を実現することをめざして以下の取り組みを行っています。

1. 環境配慮型の生活文化の促進

大量生産・大量消費文化がもたらす弊害によって、日本の多くの住宅ではモノがあふれ、日本人の住環境が阻害されています。このような状況を改善するには、自宅外に収納スペースを確保し、物を大切に使う文化を育てることが重要だと考えています。整理整頓された生活は「もったいない精神」を涵養し、無駄な買い物を減らすことで「モノを大切に作る文化」を醸成します。エリアリンクでは、全社員が整理収納アドバイザーの資格を取得し、収納で日本の暮らしを豊かにするお手伝いをすることで、環境に配慮した生活文化を広める努力を続けています。

2. コンテナの再利用と環境負荷の低減

当社が運用するコンテナは、設置時に塗装などの適切な処置を

施し、かつ定期的なメンテナンスをすることで長期にわたってお客様に快適に使用していただき、かつ再利用によって資源を大切に使い続け、快適で豊かな社会を実現するための努力を継続しています。限られた空間を長く効率よく使う工夫することで、コンテナを進化させ、「コンテナ建物100年活用プロジェクト」を推進し、環境負荷を低減し、持続可能な社会づくりに貢献しています。

3. 持続可能な経営の促進

役員会では、少人数で生産性の高い経営をめざし、持続可能な経営のあり方やコンプライアンス、人材育成などについて積極的に議論しています。エリアリンクは、「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」経営理念のもと、5つの具体指針（①社員と家族が幸せになる会社、②全ての関係者がファンになる会社、③感動を与える会社、④年齢・性別・国籍に関係なく実力で評価する会社、⑤100年成長する企業）を掲げ、常にステークホルダーの皆様との対話を尊重しながら、これからも持続可能な社会の実現に向けて積極的な役割を果たしてまいります。

真に社会から受け入れられ、一層高く評価される企業統治に貢献

常勤監査役（社外監査役）
小島 秀人



エリアリンクは経営理念として世の中に便利さと楽しさと感動を提供するを掲げ、ストレージ事業を通じて人々の生活を豊かにしていくことに貢献する一方で、ストックビジネスの安定収益基盤を軸に、少数精鋭のもと、持続的成長と企業業績の向上をめざす企業です。

昨今の業績の向上は目覚ましく、2023-25年の中期経営計画は、新規ストレージ出店数を2022年の2,915室から2025年に14,000室をめざす意欲的な計画となっており、計画初年度の2023年は着実な成果を収めました。

一方でサステナビリティにも注力しており、ステークホルダーエンゲージメント、人材育成の強化、働き方改革やダイバーシティ

の推進などの取り組みを進めています。さらに廃棄物の削減、ストレージ施設の長期利用といった環境への配慮や災害時のコンテナ活用など、収納で人々の暮らしを豊かにするという観点から社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。

私は監査役として、他の監査役と協力し、取締役の業務執行に関し公正かつ客観的な監査を行うほか、コンプライアンス、内部統制システムの構築並びに運用状況の適切さの確認といった本来業務に注力してきました。

今後もエリアリンクが真に社会から受け入れられ、かつ一層高く評価される企業となるよう、チェックを行うのみならず、適切かつ前向きな提言、助言も積極的に行っていく所存です。

コンプライアンス&リスクマネジメント

内部統制システムの整備状況

取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制、その他会社の業務の適正を確保するための体制は以下の通りです。

内部統制システム等に関する事項	基本的な考え方およびその整備状況
取締役・使用人の職務の執行が、法令および定款に適合することを確保するための体制	当社は、コンプライアンスの推進を図るために、「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、取締役および使用人の行動規範とします。また、法令違反が疑わしい事例の報告がなされた場合、「コンプライアンス・マニュアル」に定めたとおり、速やかに事実関係を確認し、適切な処置をとるとともに、その報告者が不利益を被ることがないように、最大限の配慮を行います。 なお、不動産運用サービスを提供する企業として重要な課題である、宅地建物取引業法ならびに建築関連諸法規をはじめとする当社事業に関わる関係諸法令等については、外部の専門家の意見を聴取し、適正化に努めます。
損失の危険の管理に関する規程その他の体制	当社は、損失の危険の発生を予防するための情報の収集、分析および発生した損失の拡大を防止するため、リスク管理に関する規程を設けます。また、それぞれのリスクごとに担当部署を定め、取締役会および担当部署が、リスクを網羅的・総合的に管理します。 なお、リスク管理状況の監査については、内部監査室がこれを監査し、その結果を取締役会および監査役会に報告します。
取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制	当社は、定例の取締役会を毎月1回以上開催し、業務執行に関する基本的事項および重要事項に係る意思決定を機動的に行います。また、職務権限規程等を定め、権限委譲を行うことで、効率的、機動的な意思決定に努めます。
取締役の職務の執行に係る情報保存および管理に関する体制	取締役会議事録、各種稟議書など取締役・使用人の職務執行に関する重要な文書等については、法令および文書管理規程等社内規程に基づき適切に保存するものとし、取締役および監査役は、常時、これらの文書等を閲覧できるものとします。
監査役補助者に関する体制および当該使用人に対する指示の実効性を確保するための体制	当社は、監査役による監査体制を充実させるため、監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合には、取締役会と監査役の協議により、監査役補助者を配置できるようにします。 なお、その使用人への指揮権は監査役に委譲し、取締役からの独立性を確保するものとします。また、任命を受けた使用人は監査役の指示に従い、監査上必要な情報収集の権限を持って業務を行います。
取締役・使用人等の監査役への報告体制および報告者が当該報告をしたことを理由として不利な取り扱いを受けないことを確保するための体制	取締役および使用人は、当社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実があることを発見したときは、法令等に従い、速やかに監査役に報告します。 また、監査役に当該報告をした当社の取締役および使用人等に対して、当該報告をしたことを理由として、人事処遇等において不利な取り扱いを行うことを禁止します。
監査役職務の執行について生ずる費用の前払い・償還の手続き、当該費用または債務処理にかかる方針、および当社監査役の監査の実効性を確保するための体制	監査役職務の執行にかかる費用等について、当社が当該監査役職務の執行に必要なことを証明した場合を除き、監査役は、費用の前払いおよび償還を受けることができ、また、予算等必要な措置を講ずることを要請できる体制を確保します。当社は、監査役に対し、取締役会以外にも、必要に応じてあらゆる重要な会議に出席することができる体制を確保します。

リスク管理体制

当社の取締役会は、コンプライアンス委員会におけるリスク管理体制の確立および財務報告に関する内部統制監査の結果の報告を受けて、内部統制上の問題点の把握および対応方針の決定を行うことで内部統制やリスク管理体制の整備を行っています。なお、リスク管理体制・コンプライアンスの確

保についての問題点が内部監査で発見された場合は、内部監査部門から取締役会の構成メンバー全員が出席するコンプライアンス委員会へ報告が行われることで、内部監査部門を活用した監督を行っています。

内部通報制度

当社は、匿名での内部通報を認め、また、社外窓口を活用した場合にはどの部署の従業員による通報かも公開されないようにするなど、従業員等が不利益を被る危険を懸念することなく、違法または不適切な行為・情報開示に関する情報や真摯な疑念を伝えることができるように内部通報制度を定め

ています。内部通報事案のうち重要事項については、コンプライアンス委員会に報告が行われています。コンプライアンス委員会は取締役会の構成メンバー全員に加えて顧問弁護士が参加しており、コンプライアンス委員会への報告をもって取締役会による運用状況の監督に代えています。

環境・社会への取り組み

ステークホルダーエンゲージメント

当社はすべてのステークホルダーと積極的な情報開示と相互コミュニケーションを図ることで、信頼関係を深め、サステナビリティ経営を推進しています。

ステークホルダー	主な対話方法・コミュニケーション
お客様	<p>新しい価値の提案を通じて、お客様のところをとらえる本物のご満足を提供します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日々の営業活動 ● お客様アンケート
株主様	<p>高収益・高効率経営の実践を通じて、企業価値の長期的な向上に努めます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 株主総会 ● 機関投資家・アナリスト向け決算説明会 ● 統合報告書 ● IRサイト
従業員	<p>成果と貢献が公正に評価され、能力の発揮と成長が実感できる働きがいのある職場を実現します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 従業員研修 ● 従業員アンケート ● コンプライアンスホットライン ● ハラスメント相談窓口
地域社会	<p>良き企業市民として、地域社会の発展に貢献するとともに、環境に配慮した事業活動を推進します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 地域への社会貢献活動
行政・自治体	<p>自治体と連携し、社会課題の解決に取り組みます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 業界団体への参画

環境への取り組み

当社はストレージ事業を通じて、日本の住環境の改善や、資源の有効活用による環境配慮などに取り組んでいます。ストレージの利用でモノを大切にす快適で豊かな社会づくり

■ 廃棄物の削減

当社のストレージを活用し、自宅の荷物を収納し住居を整理整頓していただくことにより、衝動買いをはじめとする無駄な買い物の減少、収納利用による廃棄物の削減等、「モノを大切にす文化」の醸成へ貢献してまいります。また、スト

■ ストレージ施設の長期活用

人が居住する建物と比較すると、当社が運営するコンテナ型および建物型のストレージは、水回りの設備が不要のため、長期で運営することが可能です。また、当社が運営するコンテナ物件が契約満了により閉鎖となった場合は、コンテナに

をめざすとともに、環境問題に配慮した「コンテナ100年活用プロジェクト」を推進しています。

レイジ収納物の処分を当社サービスにて請け負う際には、3R（リデュース・リユース・リサイクル）の観点から、最適な方法を選択することで環境負荷の低減に努めています。

メンテナンス塗装等を施して別の場所にて再利用しています。今後も、適切なメンテナンス手法を確立し、50年、100年と長期に活用することにより、環境負荷の低減に努めていきます。

コンテナ・建物100年活用プロジェクト

コンテナは設置から30年以上経過すると、さびや傷みが生じます。当社は、コンテナを含めた建物の設置の工夫やメンテナンスを徹底することで、100年活用を実現するプロジェクトを推進しています。

- コンテナの背面部分は設置後のメンテナンスが難しいため、傷みにくくする処置を設置前に施工
- コンテナの下部は、さびの原因となる水たまりがでにくい構造に
- 10年ごとに行っていた定期メンテナンスを2022年から5年に短縮、不具合の予兆を早期に捕捉
- 今後10年を目途に全国の物件を新デザインへ変更予定



コンテナ型ストレージの美観の改善と腐食防止に取り組んでいます。

人権への取り組み

当社は、ハラスメントの防止による人権の尊重、長時間労働防止による従業員の健康への配慮などを取締役会において課題として共有しています。

社会貢献活動

■ 収納で日本の暮らしを豊かにする

当社は「整理収納のプロ集団」として、2022年に全社員が「整理収納アドバイザー2級」の資格を取得しました。また、同年より、一般社団法人日本セルフストレージ協会主導で「全国収納写真コンテスト」を開催し、整理収納の重要性を伝え、ストレージの利用促進を図る機会としています。今後もストレージを日本全国で展開し、その普及を通じて、環境に優しく、明るい暮らしを送ることができる社会の創出に貢献します。



日本セルフストレージ協会主催「第2回全国収納写真コンテスト」の表彰式

■ トランクルームを通じた社会貢献の推進～災害時のコンテナの活用～

当社は、東日本大震災の発災以来、トランクルームが防災に貢献できる地域ニーズを探ってきました。2016年の熊本地震で被災された方向けに当社が展開するストレージを無償でご活用いただいた実績を背景に、大規模災害時に当社のストレージを無償提供できる体制を整備し、被災地の復興を支援していきます。

2017年には東京都大田区と防災協定を締結し、災害時における帰宅困難者向けの備蓄品収納を目的としたストレージ

の無償提供を行っています。備蓄品とは、帰宅困難者が被災場所に一時滞在するために必要な毛布・カーペットなどです。

また、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見舞われた地域に対し、北海道札幌市近郊で出店している当社のストレージの所有物件を無償提供しました。

今後も各地域との防災に関する取り組みを強化し、社会的責任を果たしていきます。

11年間の主要財務データ

12月31日に終了した各会計年度

	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
損益状況 (百万円)											
売上高	¥22,463	¥20,878	¥20,572	¥22,477	¥29,333	¥28,828	¥21,489	¥16,908	¥17,173	¥18,120	¥12,256
ストレージ事業*1	17,423	16,366	15,469	14,773	22,087	—	—	—	—	—	—
土地権利整備事業*1	3,623	3,110	3,716	6,063	5,402	—	—	—	—	—	—
その他運用サービス事業*1	1,416	1,400	1,385	1,640	1,842	—	—	—	—	—	—
売上原価	14,910	14,160	14,536	16,977	22,669	22,173	15,805	12,136	12,100	13,759	8,950
売上総利益	7,552	6,717	6,035	5,499	6,663	6,655	5,683	4,771	5,073	4,360	3,306
販売費及び一般管理費	3,397	2,975	2,990	3,223	3,633	3,873	3,303	2,835	2,415	2,125	1,800
営業利益	4,155	3,742	3,044	2,275	3,030	2,782	2,379	1,935	2,657	2,235	1,505
経常利益	4,058	3,758	3,009	2,161	3,000	2,536	2,441	1,968	2,442	2,087	1,433
税引前当期純利益	4,070	3,862	4,519	3,284	△2,860	2,267	2,322	1,902	2,405	2,222	1,369
当期純利益	2,821	2,883	3,171	2,225	△1,753	1,810	1,547	1,142	1,550	1,541	1,346
財政状態 (百万円)											
総資産	49,676	45,643	42,202	40,702	43,020	37,862	29,904	23,791	19,312	19,539	23,017
流動資産	21,887	20,032	17,319	15,947	19,903	25,840	17,532	12,168	9,121	10,115	10,828
固定資産	27,788	25,610	24,882	24,755	23,117	12,022	12,372	11,622	10,191	9,423	12,189
有利子負債	16,755	14,048	11,944	12,377	14,086	14,512	9,152	4,793	1,311	2,759	7,837
純資産	25,021	23,072	20,963	18,139	16,419	18,749	16,351	15,283	14,626	13,514	12,282
キャッシュ・フロー (百万円)											
営業キャッシュ・フロー	3,530	1,605	5,741	2,520	4,055	△2,380	△2,992	△708	3,941	7,123	1,014
投資キャッシュ・フロー	△4,667	△2,258	△1,264	△2,228	△1,005	△484	△1,423	△1,544	△1,069	146	△2,764
フリーキャッシュ・フロー	△1,136	△653	4,477	291	3,049	△2,865	△4,416	△2,253	2,871	7,270	△1,750
財務キャッシュ・フロー	1,818	1,492	△825	△2,213	△1,020	5,944	3,854	2,999	△1,888	△5,429	2,256
現金及び現金同等物の期末残高	14,995	14,299	13,440	9,776	11,702	9,672	6,594	7,158	6,415	5,431	3,590
1株当たり情報*2 (円)											
1株当たり当期純利益	222.50	227.54	250.72	176.16	△138.81	145.47	126.08	93.06	126.3	125.5	109.7
1株当たり純資産	1,972.72	1,819.97	1,655.56	1,436.16	1,299.96	1,484.44	1,332.88	1,245.09	1,191.4	1,100.9	1,000.5
1株当たり配当金	77	69	47	31	40	46	40	39	39	36	25
財務指標 (%)											
売上高営業利益率	18.5	17.9	14.8	10.1	10.3	9.7	11.1	11.4	15.5	12.3	12.3
株主資本当期純利益率 (ROE)	11.7	13.1	16.2	12.9	△10.0	10.3	9.8	7.6	11.0	11.9	11.6
総資産当期純利益率 (ROA)	5.9	6.6	7.6	5.3	△4.3	5.3	5.8	5.3	8.0	7.2	6.5
自己資本比率	50.4	50.5	49.7	44.6	38.2	49.5	54.7	64.2	75.7	69.2	53.4
有利子負債比率	67	61	57	68	86	77	55	31	9	20	64
投資指標 (倍、%)											
株価収益率 (PER) *3	12.1	7.8	6.1	5.4	—	8.06	18.8	13.4	11.4	11.2	11.9
株価純資産倍率 (PBR) *4	1.36	0.98	0.93	0.66	1.04	0.79	1.78	1.00	1.21	1.27	1.30
株価キャッシュ・フロー倍率*5	8.71	5.67	4.26	3.39	△4.49	7.34	18.75	8.94	8.65	7.02	9.00
株主総利回り (比較指標: 配当込み TOPIX)	251.8 (178.9)	167.7 (139.5)	141.0 (143.0)	86.6 (126.8)	118.5 (118.1)	—	—	—	—	—	—

*1 2020年12月期より報告セグメントを変更。2019年12月期は遡及修正した数値
 *2 株式併合調整後1株情報
 *3 3年度末株価÷1株当たり当期純利益
 *4 4年度末株価÷1株当たり純資産
 *5 5年度末株価÷1株当たりキャッシュ・フロー

ストレージ事業の状況

地域別室数の状況

2,160拠点 総室数 101,379室 (2023年12月末時点)

	合計	総室数に占める割合		合計	総室数に占める割合
北海道	1,633	1.61%	滋賀県	292	0.29%
青森県	98	0.10%	京都府	2,104	2.08%
岩手県	20	0.02%	大阪府	5,778	5.70%
宮城県	1,764	1.74%	兵庫県	4,057	4.00%
秋田県	31	0.03%	奈良県	703	0.69%
山形県	74	0.07%	和歌山県	27	0.03%
福島県	231	0.23%	鳥取県	115	0.11%
茨城県	1,104	1.09%	島根県	30	0.03%
栃木県	438	0.43%	岡山県	251	0.25%
群馬県	1,154	1.14%	広島県	449	0.44%
埼玉県	10,638	10.49%	山口県	308	0.30%
千葉県	11,813	11.65%	徳島県	83	0.08%
東京都	30,038	29.63%	香川県	452	0.45%
神奈川県	12,692	12.52%	愛媛県	223	0.22%
新潟県	351	0.35%	高知県	69	0.07%
富山県	207	0.20%	福岡県	2,497	2.46%
石川県	271	0.27%	佐賀県	106	0.10%
福井県	143	0.14%	長崎県	144	0.14%
山梨県	202	0.20%	熊本県	371	0.37%
長野県	479	0.47%	大分県	110	0.11%
岐阜県	611	0.60%	宮崎県	184	0.18%
静岡県	1,907	1.88%	鹿児島県	382	0.38%
愛知県	6,194	6.11%	沖縄県	133	0.13%
三重県	418	0.41%	合計	101,379	100.00%

コンテナタイプ：地域別室数構成比



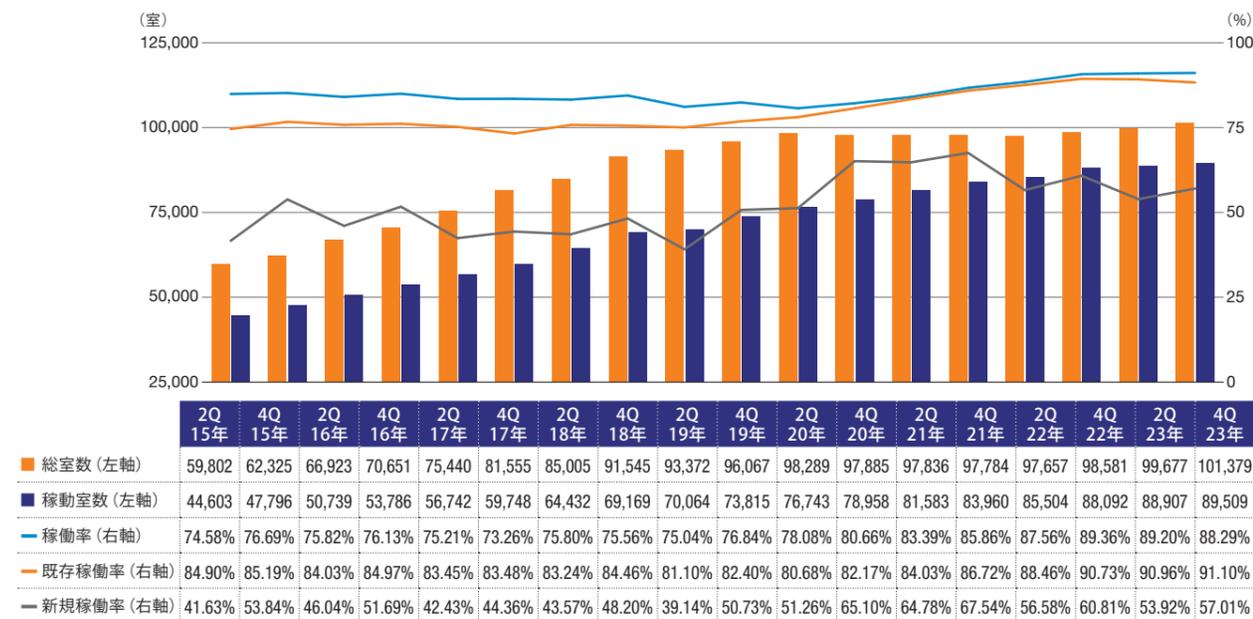
ビルインタイプ：地域別室数構成比



土地付きタイプ：地域別室数構成比



ストレージ事業の総室数、稼働室数、稼働率の推移



*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。

株式情報／会社情報 (2023年12月31日現在)

証券コード	8914
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
発行可能株式総数	35,760,000株
発行済株式総数	12,940,900株
1単元の株式数	100株
株主総数	5,120名

会社概要

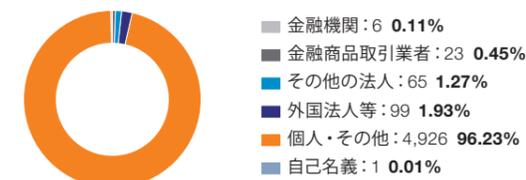
会社名	エリアリンク株式会社
本社所在地	〒101-0021 東京都千代田区外神田4-14-1
設立	1995年(平成7年)4月
資本金	6,111,539千円
従業員数	80名(役員、臨時従業員、派遣社員を除く)
決算期	12月
主要取引銀行	株式会社りそな銀行、株式会社きらぼし銀行、株式会社みずほ銀行

株主の状況

大株主	持株数(株)	持株比率(%)
林 尚道	2,593,214	20.44
辻本 武泰	545,800	4.30
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	530,566	4.18
CEPLUX-THE INDEPENDENT UCITS PLATFORM 2	470,100	3.70
株式会社新居浜鉄工所	310,000	2.44
株式会社日本カストディ銀行(信託B口)	228,900	1.80
中嶋 聡	225,000	1.77
株式会社アミックス	225,000	1.77
エリアリンク取引先持株会	217,600	1.71
森實 厚裕	200,320	1.57

(注) 1. 当社は自己株式257,325株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。
2. 持株比率は、自己株式257,325株を控除して計算しております。

所有者別保有株主数(名)



所有者別株式分布状況(単元)



株価の動向

	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12
高値(円)	4,225	1,480	1,335	1,729	2,041	3,085
安値(円)	1,139	889	631	932	1,245	1,754
終値(円)	1,173	1,350	945	1,536	1,780	2,690
時価総額(百万円)	15,179	17,470	12,229	19,877	23,034	34,811

IR通信

機関投資家・証券アナリスト向け決算説明会を半期に一度開催しています。決算概要の説明の他、成長戦略を訴求するものです。直近の決算説明会の様子は動画でもご覧いただけます。また、当日のプレゼンテーション資料も当社IRサイトで公開しています。



2023年12月期決算説明会の動画配信サイト

<https://www.arealink.co.jp/>

お問い合わせ先
管理本部IR室 03-3526-8556