

Arealink

エリアリンク株式会社

2024.2.14

2023年12月期

決算説明資料

- **2023年12月期決算概要** **3-20**
- **中期経営計画の実現に向けて** **21-39**
- **人的資本経営と海外戦略**
エリアリンクの未来について **40-53**
- **Appendix** **54-69**

2023年12月期決算概要

取締役管理本部長 大滝 保晃

◆ 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5,800室と計画以上の出店
- ・ 23年9月に10万室達成！（事業開始から25年）
- ・ 23年12月期 土地付きストレージミニを7物件販売

前年同期比売上**6.5%増**・事業利益**11.7%増**

◆ 土地権利整備事業

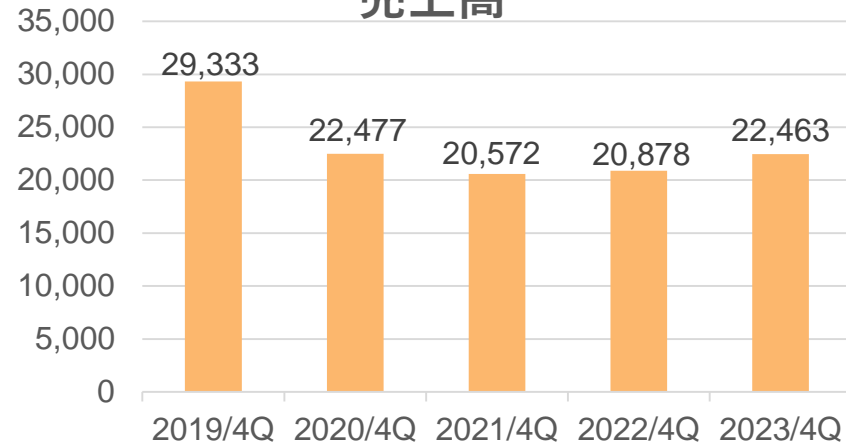
- ・ 売上は計画を達成も利益は一部評価減により未達成

◆ 全 社

- ・ 株式会社LIFULL SPACE株式取得の発表
（株式譲渡実行日：2024年2月29日（予定））

単位：百万円

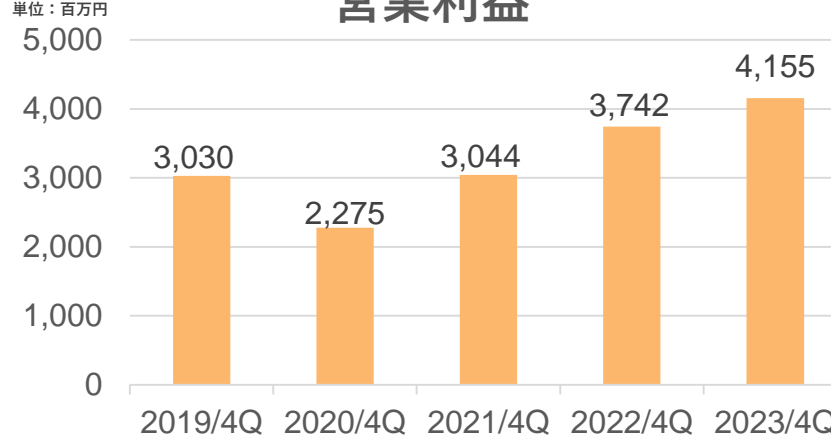
売上高



前年同期比 + 7.6%、当期達成率103.0%

単位：百万円

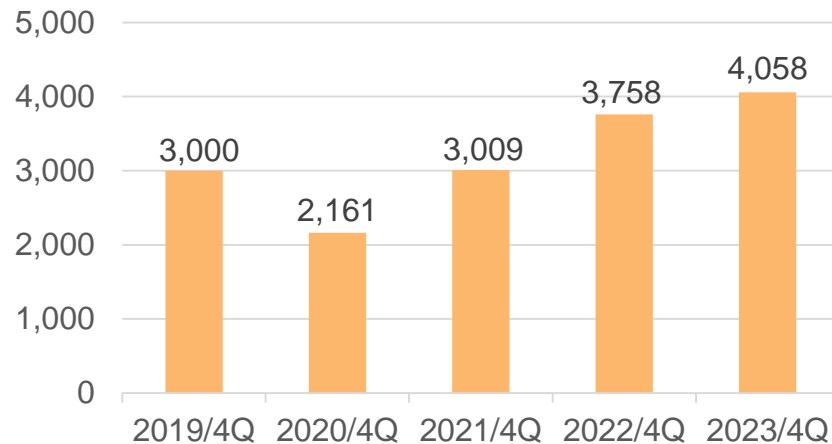
営業利益



前年同期比 + 11.1%、当期達成率102.6%

単位：百万円

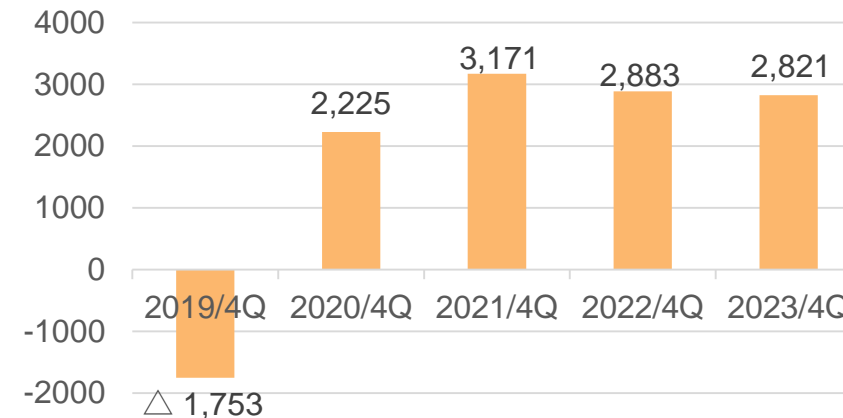
経常利益



前年同期比 + 8.0%、当期達成率103.3%

単位：百万円

当期純利益

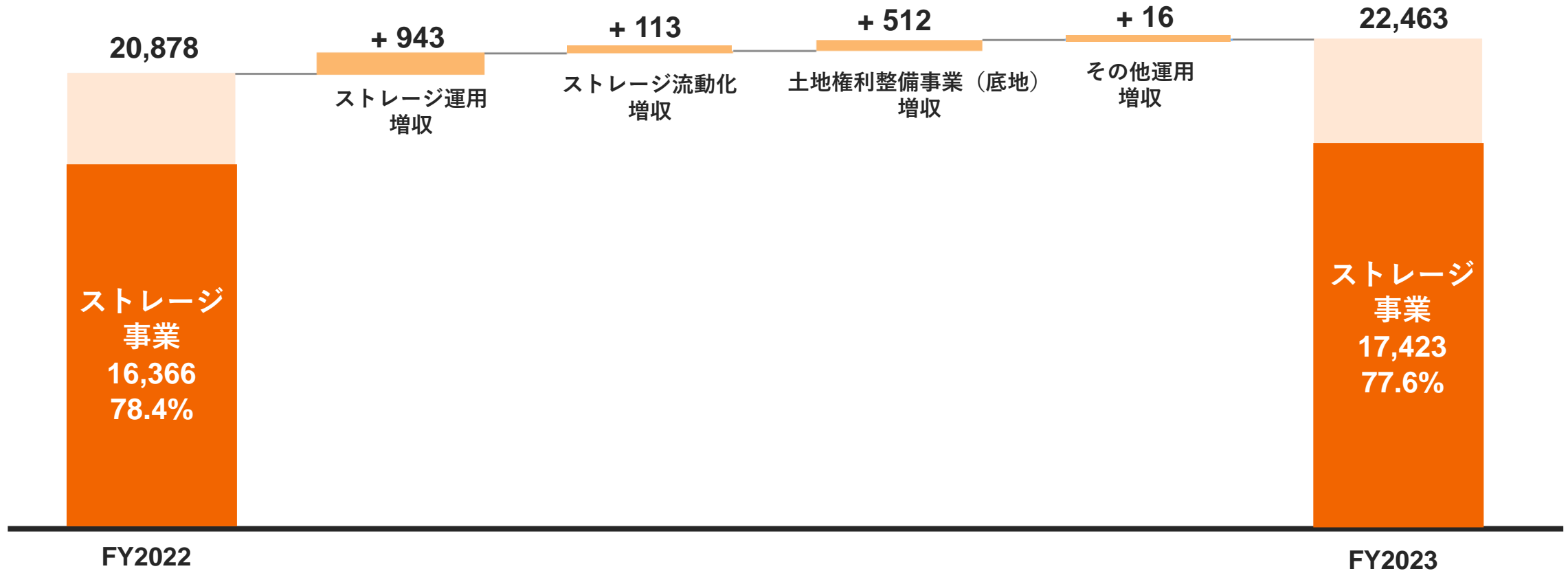


前年同期比△2.1%、当期達成率108.5%

ストレージ事業の増収の影響により全体で+7.6%増収

売上高増減の内訳

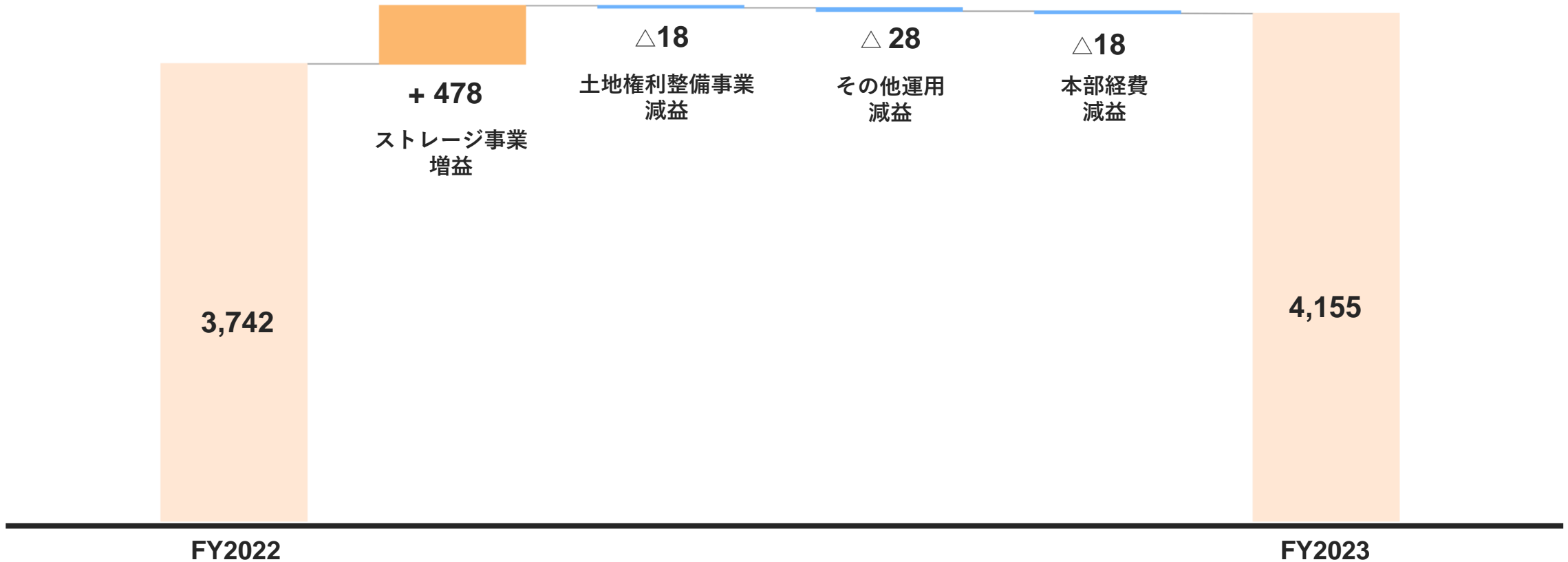
単位：百万円



ストレージ事業の高稼働維持等により増益

営業利益増減の内訳

単位：百万円



通期計画に対して売上、利益ともに上振れ着地

単位：百万円

	FY2022	FY2023			
	通期業績	通期計画	通期業績	計画比	前年同期比
売上高	20,878	21,800	22,463	103.0%	+ 7.6%
営業利益	3,742	4,050	4,155	102.6%	+ 11.1%
経常利益	3,758	3,930	4,058	103.3%	+ 8.0%
当期純利益	2,883	2,600	2,821	108.5%	△2.1%

オフィス、ストレージ物件撤退等に伴う移転補償金を計上

単位：百万円

	FY2022	FY2023	増減額
営業利益	3,742	4,155	413
営業外収益	191	133	△57
営業外費用	175	231	55
経常利益	3,758	4,058	299
特別利益	153	64	△89
特別損失	50	52	1
税引前当期純利益	3,862	4,070	208
法人税等	1,021	1,104	82
法人税等還付税額	△235	-	235
法人税等調整額	192	145	△47
当期純利益	2,883	2,821	△61

営業外収益
移転補償金
為替差益

87百万円
16百万円

営業外費用
支払利息
支払手数料

143百万円
73百万円

特別利益
投資有価証券清算益
投資有価証券売却益

29百万円
21百万円

少人数経営実践のため、積極的な給与増施策

単位：百万円	FY2022	FY2023	増減額	増減率
役員報酬	139	148	8	+6.2%
給料及び手当	818	943	125	+15.3%
広告宣伝費	220	256	36	+16.7%
支払手数料	432	596	164	+38.0%
(販売手数料)	(141)	(267)	(126)	(+89.6%)
支払報酬	378	401	22	+6.0%
租税公課	194	201	6	+3.4%
その他	791	849	57	+7.2%
販管費合計	2,975	3,397	421	+14.2%

※支払手数料のうち（販売手数料）の金額は不動産売買等に伴う支払手数料（変動費）となります。

単位：百万円

		FY2022		FY2023		
		実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
ストレージ 運用	売上高	15,725	—	16,668	—	+ 6.0%
	売上総利益	5,509	35.0%	6,227	37.4%	+ 13.0%
ストレージ 流動化	売上高	641	—	755	—	+ 17.7%
	売上総利益	54	8.5%	61	8.2%	+ 13.0%
ストレージ事業	売上高	16,366	—	17,423	—	+ 6.5%
	売上総利益	5,564	34.0%	6,288	36.1%	+ 13.0%
	事業利益	4,084	25.0%	4,563	26.2%	+ 11.7%
土地権利整備事業 (底地)	売上高	3,110	—	3,623	—	+ 16.5%
	売上総利益	704	22.7%	828	22.9%	+ 17.6%
	事業利益	464	14.9%	446	12.3%	△ 3.9%
その他運用 サービス事業	売上高	1,400	—	1,416	—	+ 1.2%
	売上総利益	448	32.0%	435	30.7%	△ 3.0%
	事業利益	373	26.7%	345	24.4%	△ 7.6%
本部経費	事業利益	△ 1,180	—	△ 1,199	—	+ 1.5%
全社	売上高	20,878	—	22,463	—	+ 7.6%
	売上総利益	6,717	32.2%	7,552	33.6%	+ 12.4%
	営業利益	3,742	17.9%	4,155	18.5%	+ 11.1%

出店室数を着実に増やしながらも運用は安定的に増収増益

ストレージ事業					
(百万円)	FY2022	FY2023	前年同期比	FY2023 計画	計画比
売上高(運用)	15,725	16,668	+ 6.0%	—	—
売上高(流動化)	641	755	+ 17.7%	—	—
売上高計	16,366	17,423	+ 6.5%	17,200	101.3%
売上総利益(運用)	5,509	6,227	+ 13.0%	—	—
売上総利益(流動化)	54	61	+ 13.0%	—	—
売上総利益	5,564	6,288	+ 13.0%	—	—
販管費	1,479	1,725	+ 16.6%	—	—
事業利益	4,084	4,563	+ 11.7%	4,440	102.8%

ストレージ運用

- 稼働率は88.29%と出店室数の増加にもかかわらず高稼働を維持、結果前期比から増収増益

ストレージ流動化

- 通期で7物件販売により増収増益

土地権利整備事業は一部評価減により増収減益

土地権利整備事業（底地）

(百万円)	FY2022	FY2023	前年同期比	FY2023 計画	計画比
売上高	3,110	3,623	+ 16.5%	3,250	111.5%
売上総利益	704	828	+ 17.6%	—	—
販管費	240	382	+ 59.0%	—	—
事業利益	464	446	△ 3.9%	520	85.8%

土地権利整備事業（底地）

- 在庫額は3,809百万円と前期末比146百万円減
- 売上は順調に推移したものの、利益は一部評価減により計画比未達成

その他運用サービス事業

(百万円)	FY2022	FY2023	前年同期比	FY2023 計画	計画比
売上高	1,400	1,416	+ 1.2%	1,350	105.0%
売上総利益	448	435	△ 3.0%	—	—
販管費	74	89	+ 19.9%	—	—
事業利益	373	345	△ 7.6%	305	113.3%

その他運用サービス事業

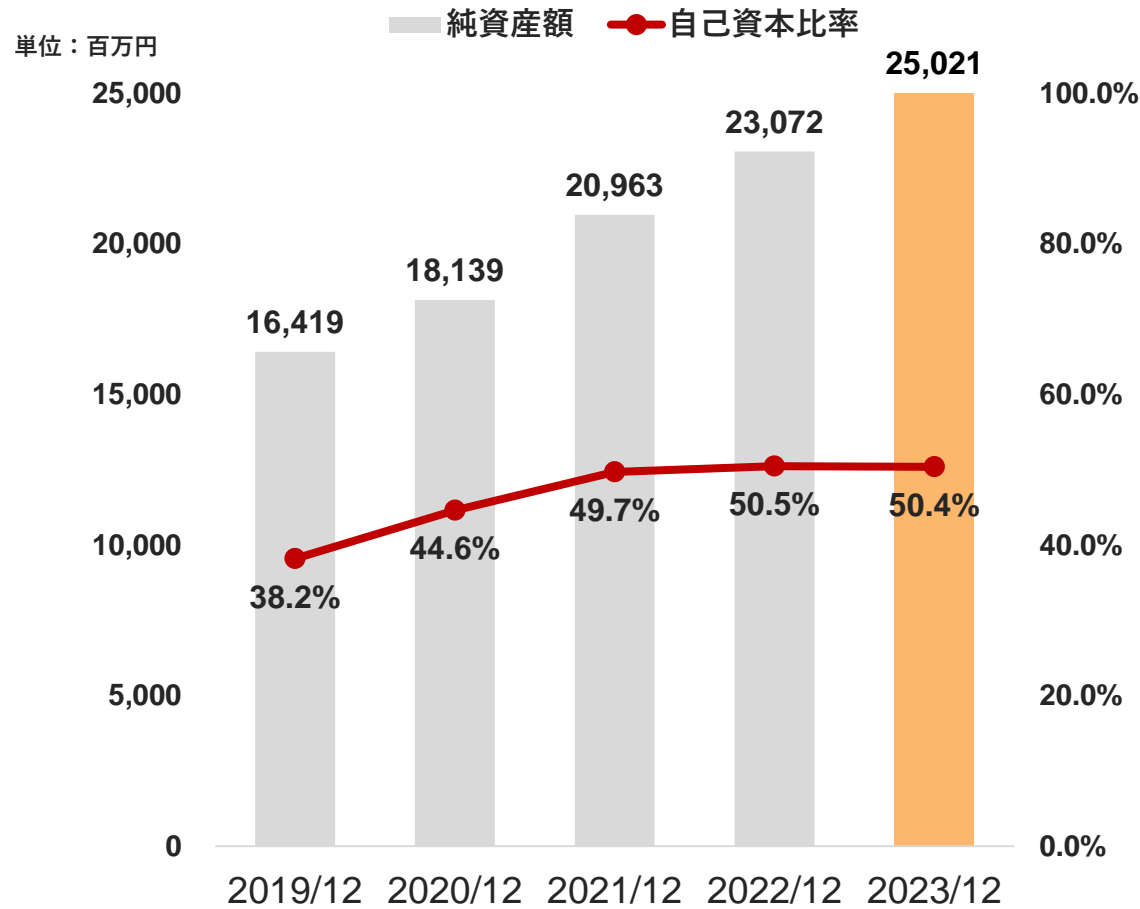
- 一部物件の解約等により増収減益も計画以上の着地

現預金149億円と財務基盤は安定

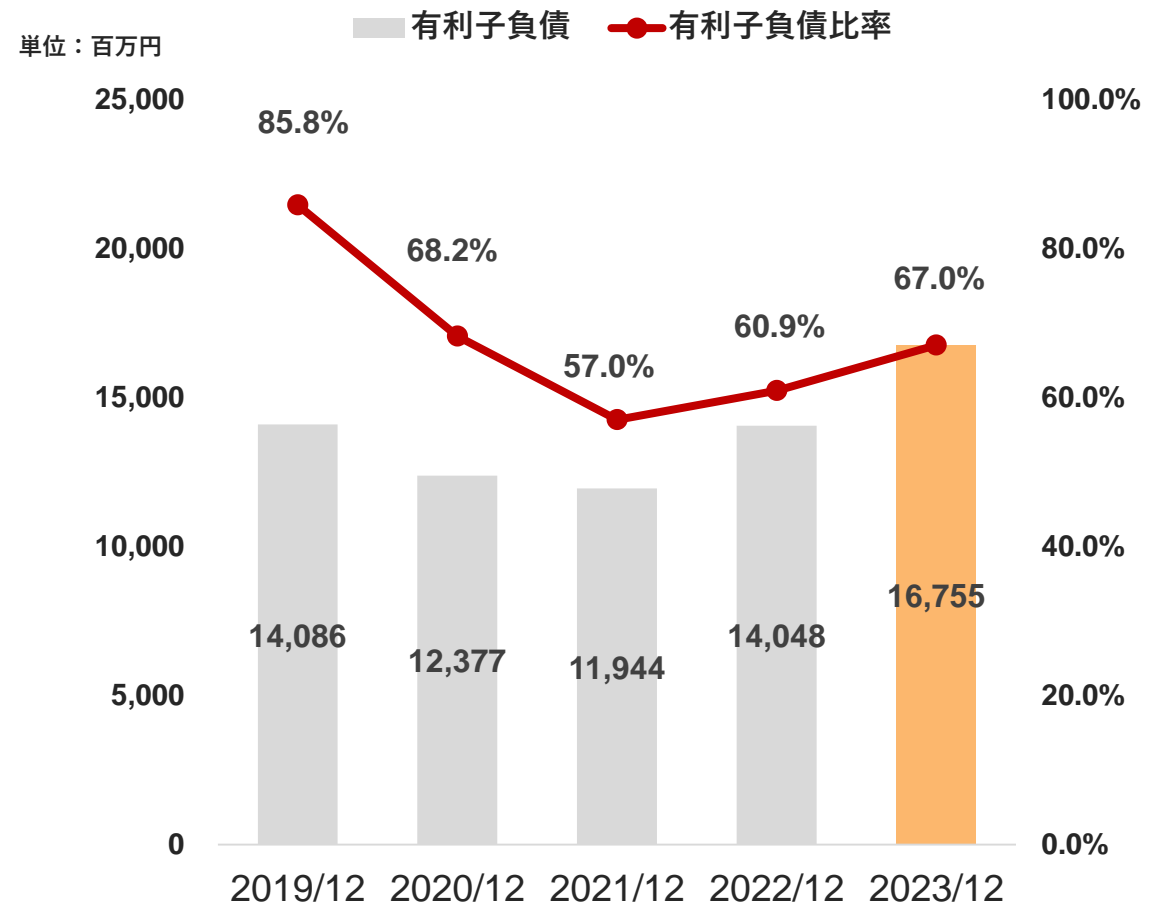
		(百万円)			
		現預金	14,995	流動負債	7,062
		その他流動資産	6,891	固定負債	17,592
		固定資産	27,788	純資産	25,021
販売用不動産 (内、底地)	5,949百万円 3,809百万円			1年内返済予定 長期借入金	2,578百万円
土地	8,132百万円			長期借入金 リース債務	12,308百万円 1,304百万円
建物	6,295百万円			長期未払金	1,445百万円
工具器具備品	6,828百万円			負債合計 (前期末比)	24,655百万円 + 2,084百万円)
資産合計 (前期末比)	49,676百万円 + 4,032百万円)			純資産合計 (前期末比)	25,021百万円 + 1,948百万円)

自己資本比率が50.4%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

現預金残高149億円を維持・営業CF安定的黒字化を実現

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	
営業活動によるCF	1,605	3,530	税引前当期純利益 4,070百万円 棚卸資産の増加額 △150百万円 法人税等の支払額 △1,169百万円
投資活動によるCF	△2,258	△4,667	有形固定資産の取得による支出額 △4,801百万円
財務活動によるCF	1,492	1,818	長期借入れによる収入 5,362百万円 長期借入金返済による支出 △2,603百万円 短期借入金の純増減額 372百万円 配当金の支払額 △873百万円
期末現預金残高	14,299	14,995	

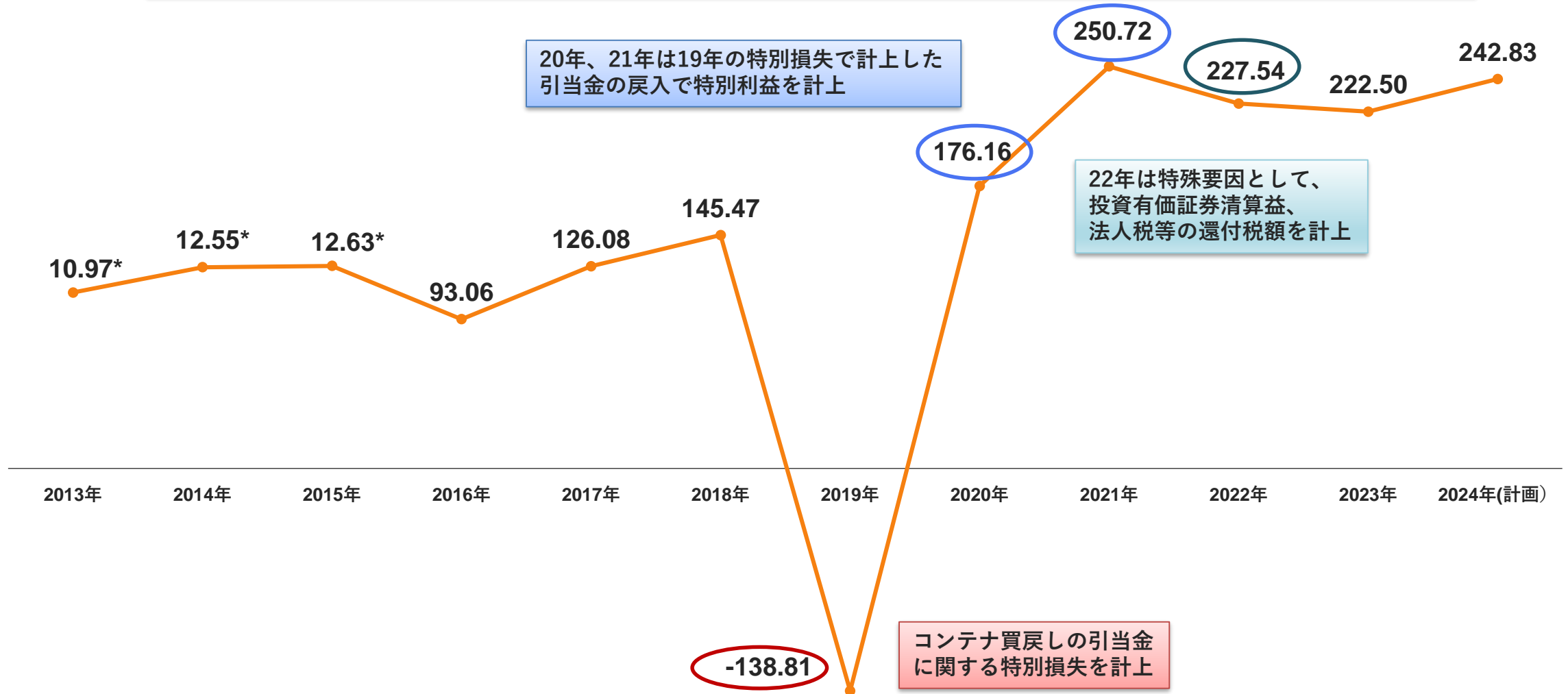
	2023/12		2024/12		
	実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
売上高	22,463	—	24,400	—	+ 8.6%
営業利益	4,155	18.5%	4,650	19.1%	+ 11.9%
経常利益	4,058	18.1%	4,520	18.5%	+ 11.4%
当期純利益	2,821	12.6%	3,080	12.6%	+ 9.2%

単位：百万円

単位：百万円		2023/12		2024/12		
		実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
ストレージ事業	売上高	17,423	—	20,500	—	+17.7%
	営業利益	4,563	26.2%	5,360	26.1%	+17.5%
土地権利整備事業 (底地)	売上高	3,623	—	2,400	—	△33.8%
	営業利益	446	12.3%	320	13.3%	△28.3%
その他運用 サービス事業	売上高	1,416	—	1,500	—	+5.9%
	営業利益	345	24.4%	300	20.0%	△13.2%
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	△1,199	—	△1,330	—	+10.9%
全社	売上高	22,463	—	24,400	—	+8.6%
	営業利益	4,155	18.5%	4,650	19.1%	+11.9%

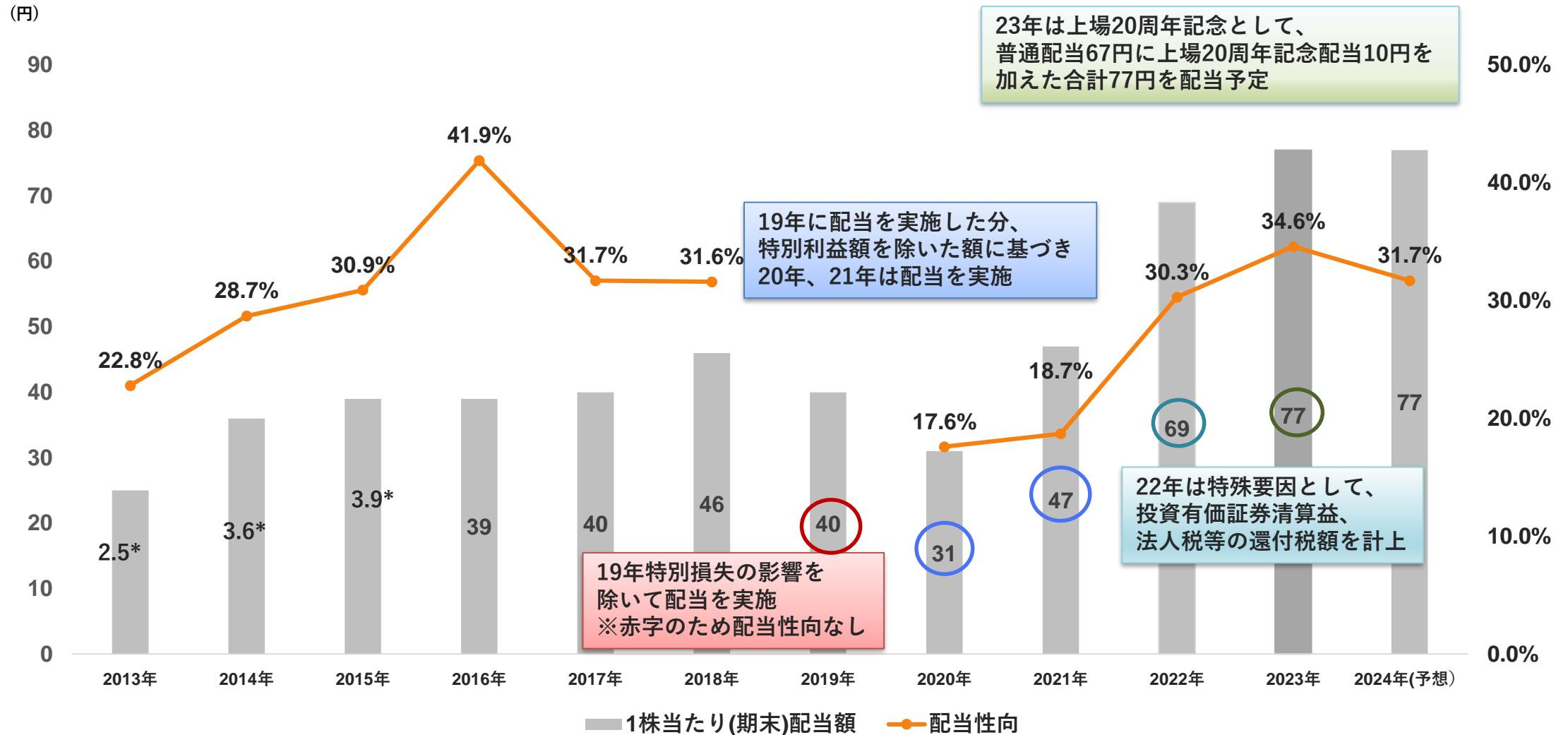
- ストレージ事業は着実に増収増益の計画
- 土地権利整備事業は縮小の方針

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

現在は純利益の30%を基準に配当を実施、今期末は記念配当10円を追加し計77円



*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

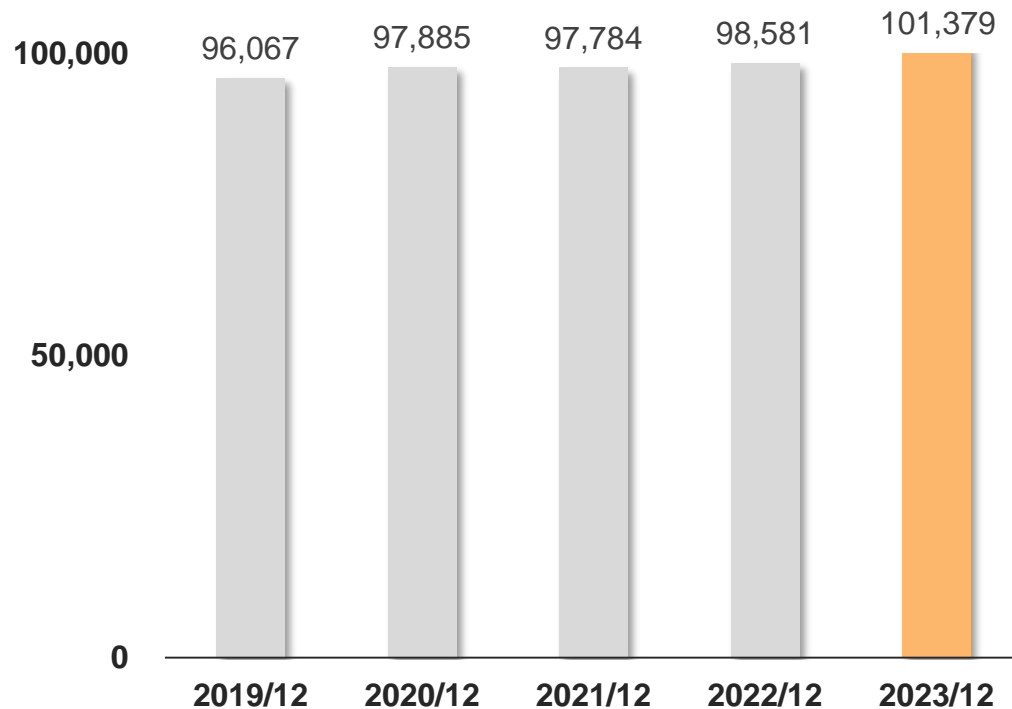
単位：百万円	2023年					2024年		2025年	
	計画	利益率	実績	利益率	達成率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	21,800	—	22,463	—	103.0%	24,400	—	28,100	—
営業利益	4,050	18.6%	4,155	18.5%	102.6%	4,650	19.1%	5,500	19.6%
経常利益	3,930	18.0%	4,058	18.1%	103.3%	4,520	18.5%	5,350	19.0%

ストレージ 新規出店室数*	4,700室	5,800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5,800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

総室数推移



	通期計画	2023年 出店室数	2023年末 累計室数
コンテナ	4,000	4,813 (301)	77,612
ビルイントランク	500	535 (129)	15,515
ストレージミニ	200	452 (0)	8,252

	計画	2023年実績
2023年 新規出店室数	4,700	5,800 (430)

※ () 内は既存物件の増設分となります。

稼働率は高水準継続



■ 既存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88.29% 既存稼働率91.10%

■ 新規物件の実質的な稼働の立ち上がりは年々良化

■ 出店地域別

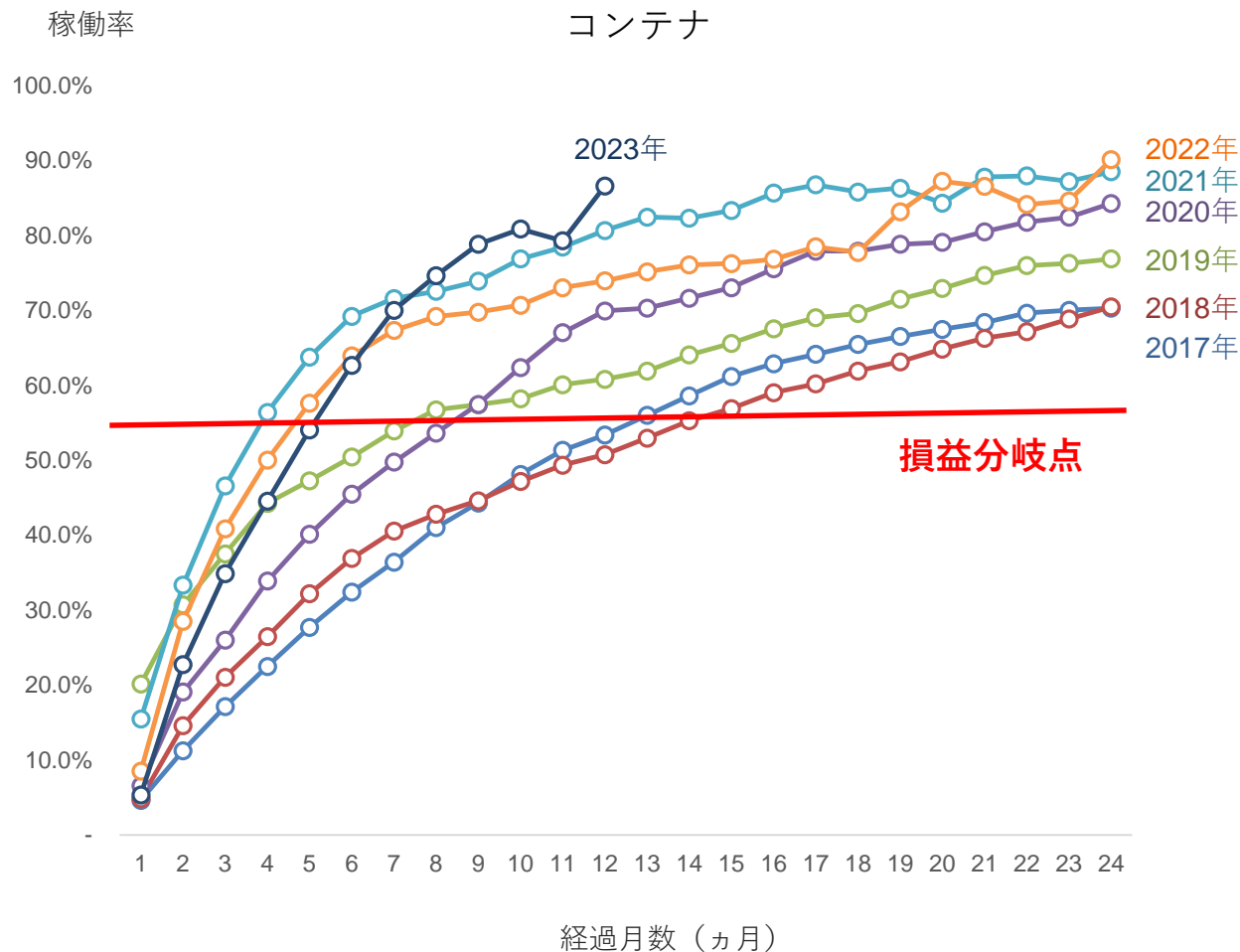
関東都市部（一都三県） 2,369室

関西都市部（京阪神） 919室

その他 2,512室

※新規稼働率：直近2事業年度内に出店した物件の稼働率。2022年1月以降の出店物件が対象

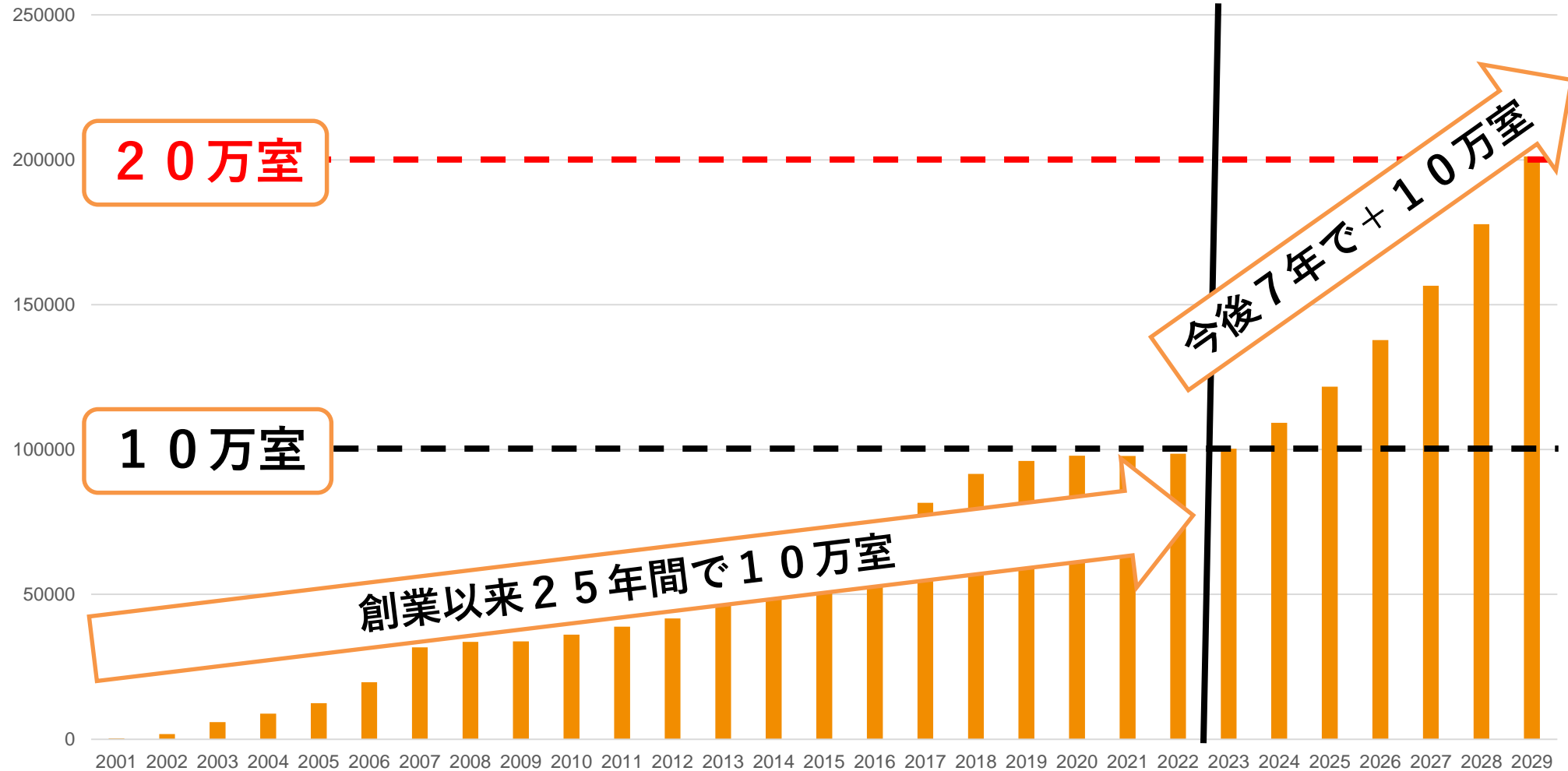
年々、新規オープン後の稼働推移は改善傾向



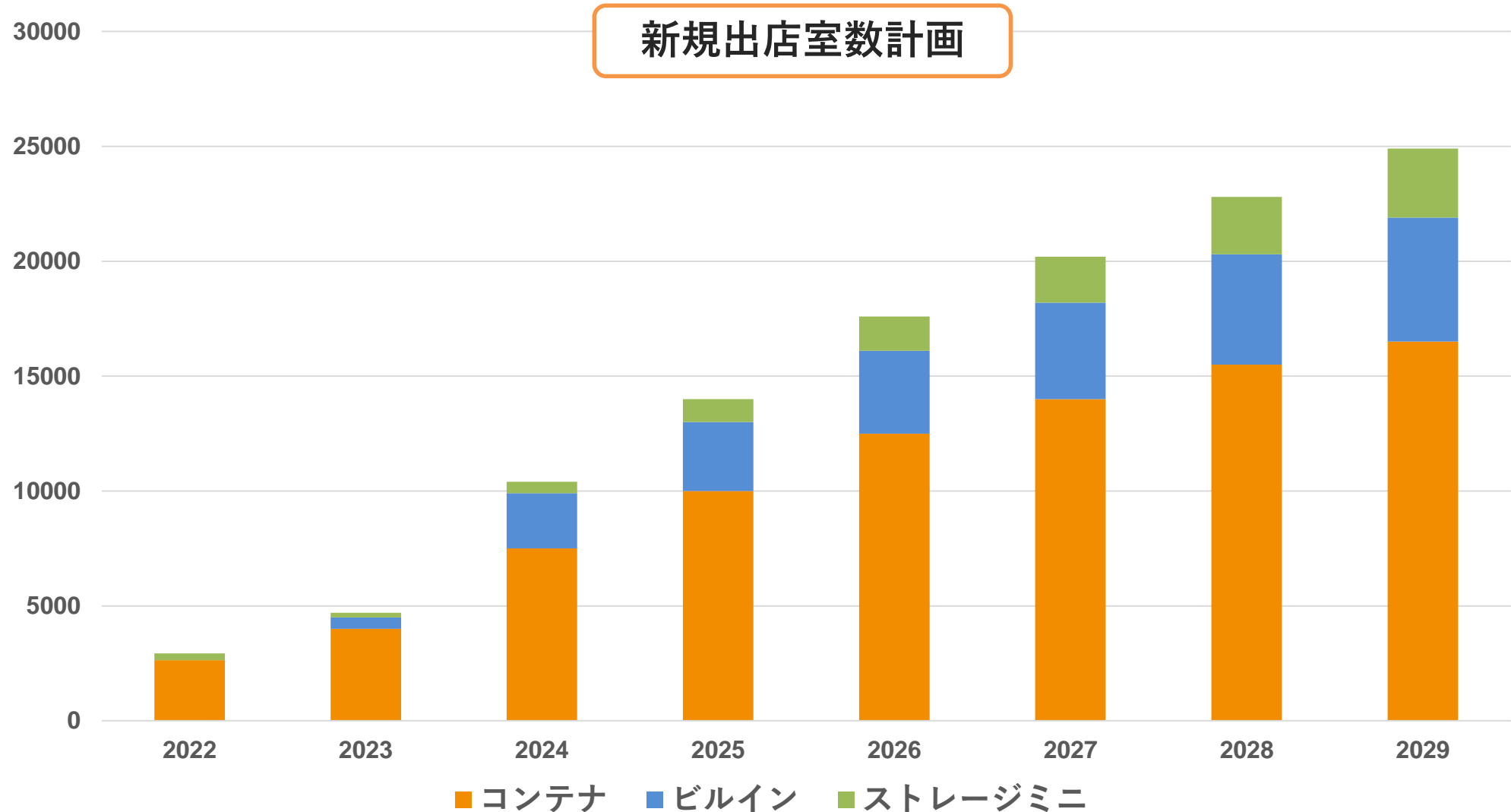
■ 稼働率向上の要因

- データベース（人口、世帯数、所得層等）から導かれる出店戦略（商品、エリア、出店室数、価格）の精度向上
- 小規模物件の多店舗展開
- 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
- PR活動に注力することでTVやインターネットを中心とした各種メディアに多数取り上げられ商品・サービスの認知度が向上

【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



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



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、専用駐車場も常設。

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。バイクボックスが設置されている物件もある。

利回り: 約18% 土地を借り上げて事業を行う

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



◆ 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

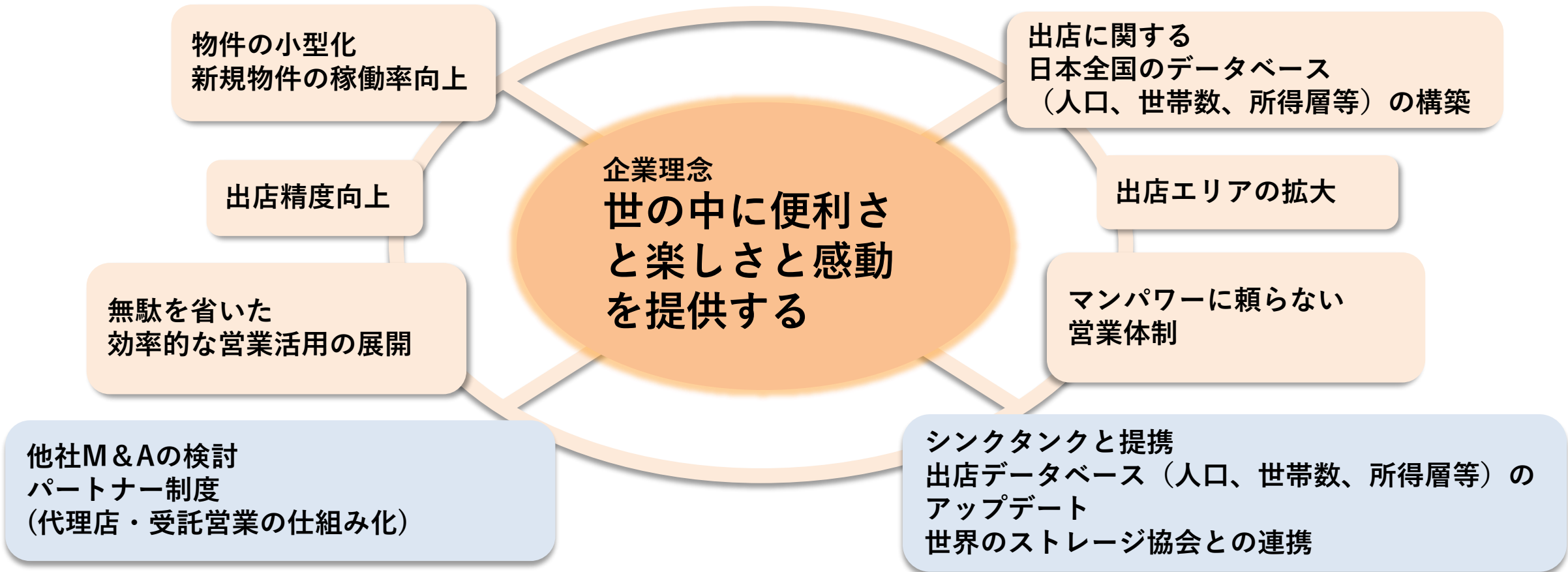
本社一括管理のオペレーションで運営物件数が増えても人件費・広告費は抑制

◆ 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）

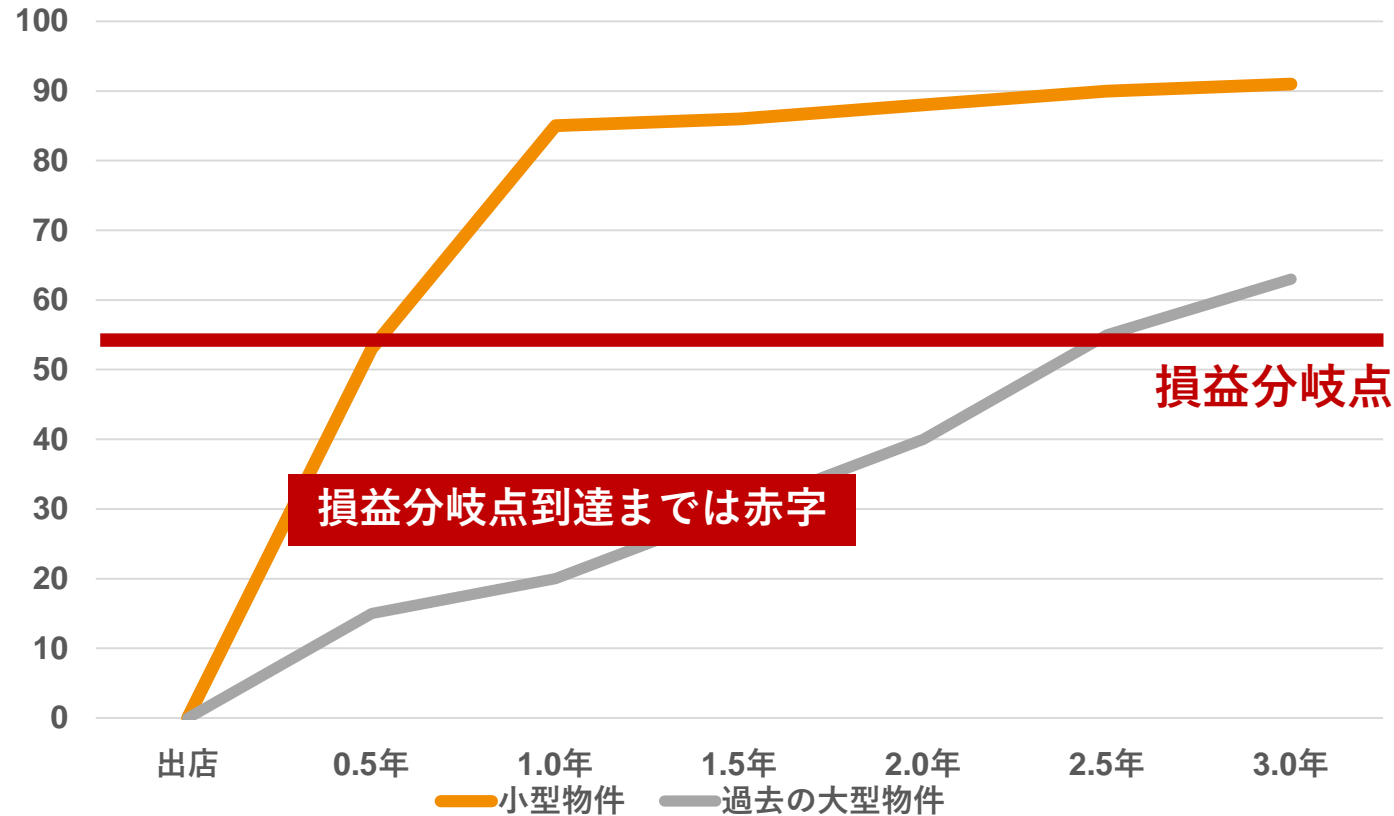


日本市場で断トツNo.1となり、そして世界へ



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50%へ**

稼働率推移のイメージ (コンテナ)



- ◆ 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(人口、世帯数、所得層等)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

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（一部）	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	<u>出店数に応じたデータ量</u>	出店した地域から集積した <u>膨大なデータ量</u>

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
- ◆ シンクタンクと提携をして契約、解約、キャンペーン、賃料設定、地域データと様々な視点からの分析を実施し、各エリアに適した室数、タイプ、サイズ、価格にて商品を提供
- ◆ 綿密なデータの裏付けにより高精度での新規出店を実現
- ◆ 2021年以降成果が明確に現れ新規・既存共に高稼働を実現

これまで集積したデータは
他社を圧倒的に上回る規模



- ◆ 日本全国の契約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

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



- 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

ラック販売・組立サービス



- 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

交通系ICカードのセキュリティ



- 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

整理収納アドバイザー派遣 （オプションサービス）



- 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申込・ クレジットカード決済に対応



- 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

今後



- 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

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

◆【ハローストレージCM放送開始】

<2023年12月～2024年2月>

・BS11「諸見里しのぶ 実践ゴルフテク！」毎週日曜17:30～18:00

<2024年3月～2024年5月 放送予定>

・BS11「ディスカバリー傑作選」毎週土曜21:00～21:55



◆【テレビ情報】

<2023年3月>

・TBS「坂上 & 指原のつぶれない店」

・朝日放送テレビ「newsおかえり」

<2023年7月>

・朝日放送テレビ「なるみ・岡村の過ぎるTV」

<2023年9月>

・テレビ東京「所さんの学校では教えてくれないそこんトコロ」

<2023年11月>

・TBS「THE TIME」

・BS11「耳より！ Bizトレンド」

BS11「耳より！ Bizトレンド」



◆【その他メディア情報】

<2023年3月>

・物流ウィークリー

<2023年5月>

・日刊不動産経済通信

<2023年6月、9月>

・全国賃貸住宅新聞

<2023年8月、10月>

・日本経済新聞

<2023年11月>

・PRESIDENT ・The Leader など

人的資本経営と海外戦略 エリアリンクの未来について

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

ミッション
MISSION

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

ビジョン
VISION

ストレージ業界の
プラットフォームになる

バリュー
VALUE

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）

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

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

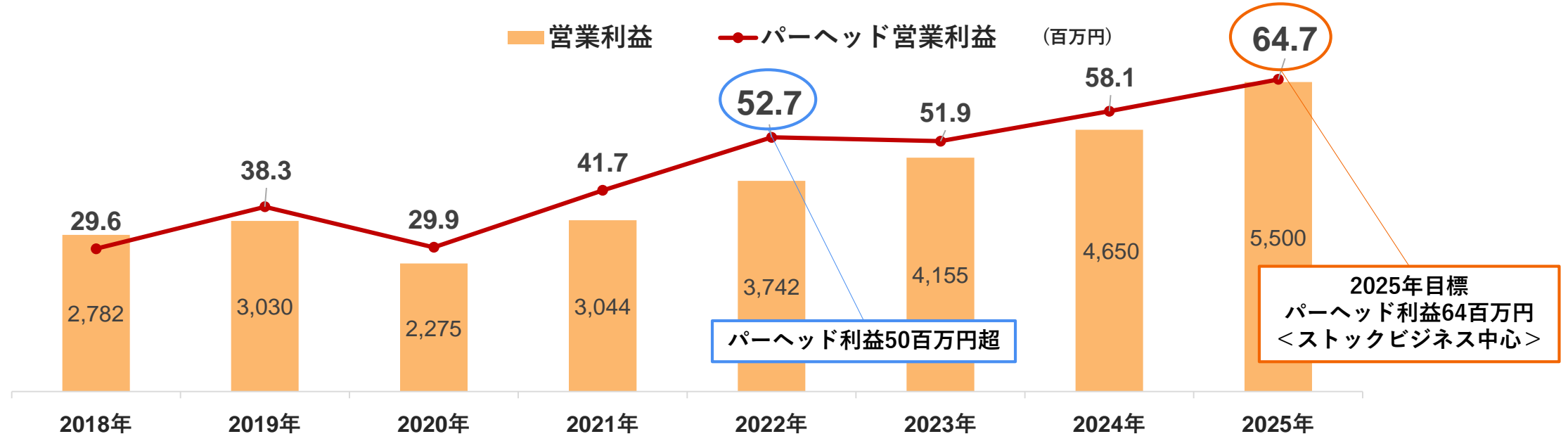
2013年

売上高	12,256百万円
営業利益	1,505百万円
正社員数	98名
パーヘッド利益	15.3百万円

10年で
パーヘッド利益 3.4倍

2023年

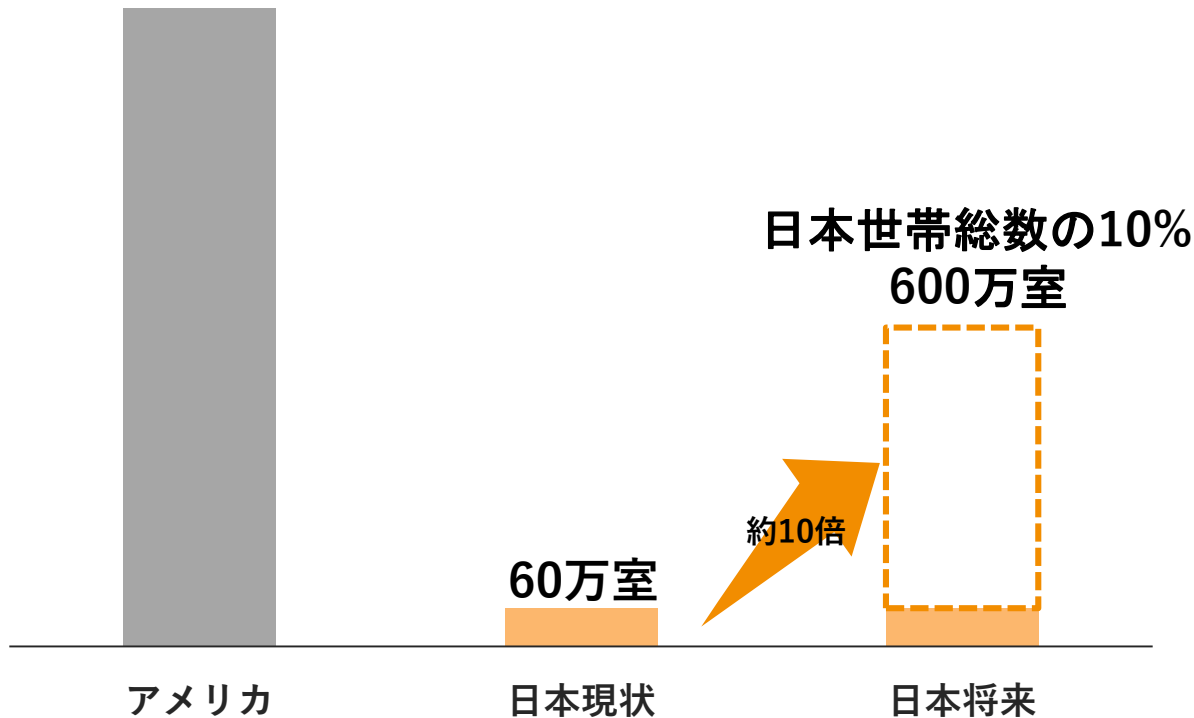
売上高	22,463百万円
営業利益	4,155百万円
正社員数	80名
パーヘッド利益	51.9百万円



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

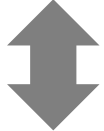


米国ストレージ会社との規模比較

米国

パブリックストレージ
 (時価総額：536億ドル、PER：26.4倍、PBR：9.2倍)

エクストラ・スペース・ストレージ
 (時価総額：352億ドル、PER：32.4倍、PBR：2.3倍)



日本

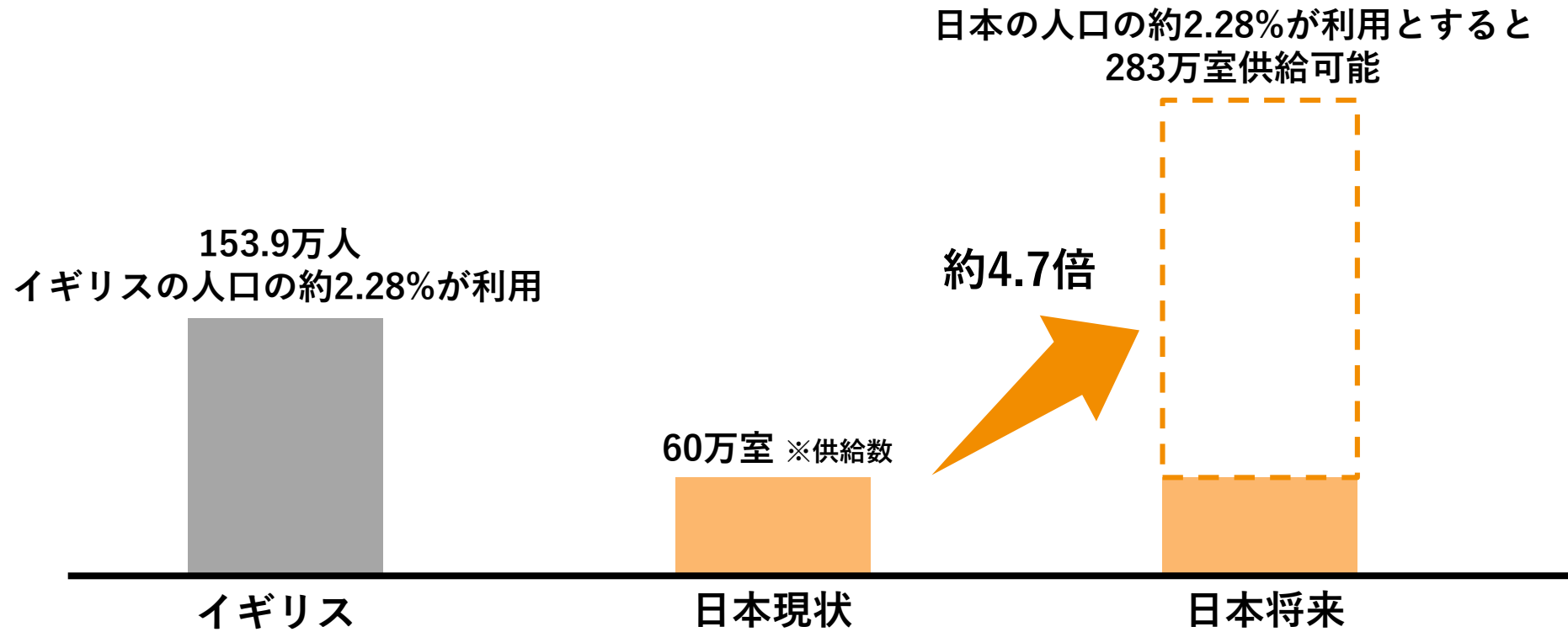
エリアルリンク
 (時価総額：383億円、PER：13.1倍、PBR：1.3倍)

2023年12月29日付

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>

発展途上のイギリス比でも日本は4.7倍の成長余地がある

ストレージ利用状況比較



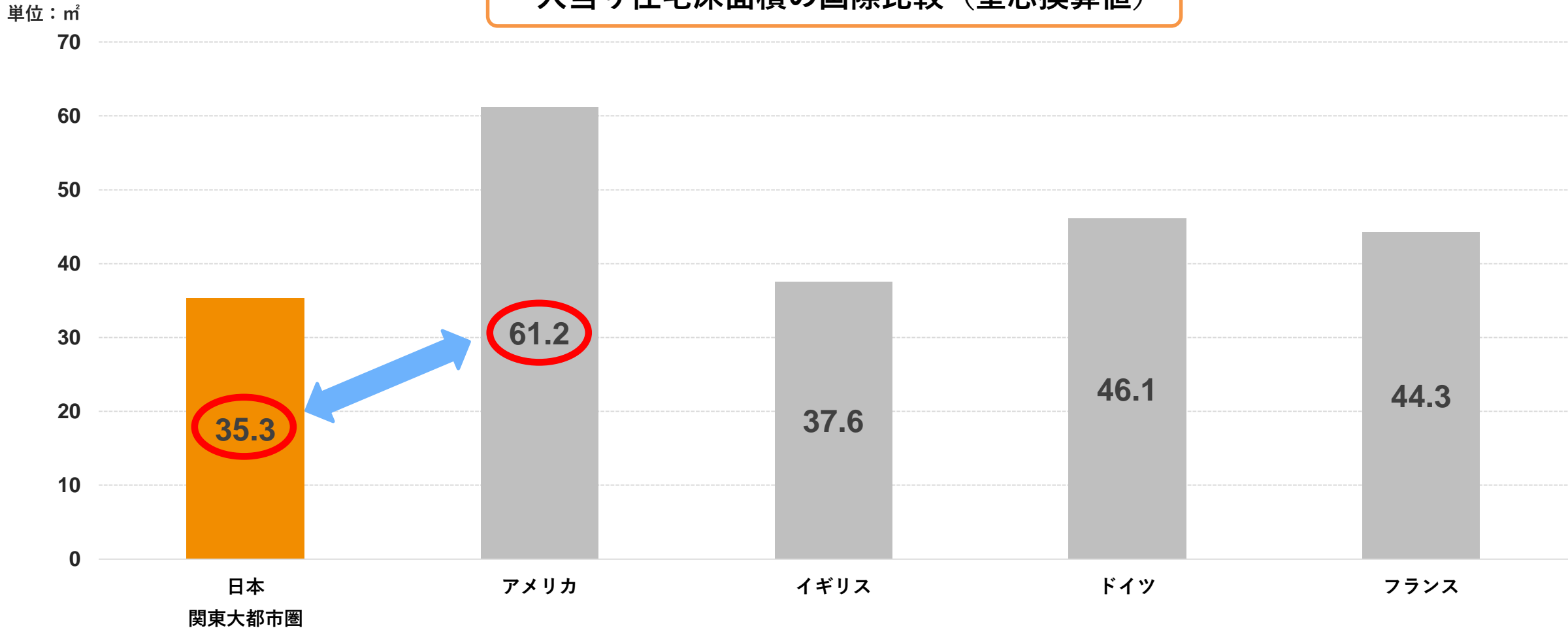
イギリスの利用者 <出所：2022 SSA UK Annual Report, 2022 FEDESSA Industry Report, Statista>

日本の現状<当社調べ>

日本の将来：日本の人口の2.28%で当社が算出、一人あたり一室利用とする <*参照：令和2年国勢調査結果 総務省統計局>

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)

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、日本のマーケティング戦略やサービスの向上へ



- ◆ 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

(基本方針)

私たちエリアリンクは、経営理念「世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」のもと、お客さま、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会など全てのステークホルダーとの対話を尊重し、持続可能な社会の構築に積極的に役割を果たすとともに、企業価値の向上に努めます。



環境への配慮

- ・ストレージの利用でモノを大切に作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
- ・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（エリ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
- ・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



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
- ◆ オフィス内における紙廃棄の削減

コンテナ・建物 100年活用プロジェクト

ストレージの新デザイン導入と100年活用のメンテナンス体制構築

- ◆ 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



メンテナンス施工例

施工前



施工後





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
普通の人々の真の実力を引き出す「エリアリンクメソッド」の徹底による働き方改革
- ◆ 多様な働き方の支援（在宅、時短、時間給制度等）
- ◆ 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名の独立社外取締役の選任
社外監査役を4名選任
- ◆ コンプライアンス委員会の設置
- ◆ いつか来る不景気・天変地異等に備えてのリスク管理
- ◆ 配当性向30%を目標とした安定した株主還元
- ◆ 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

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



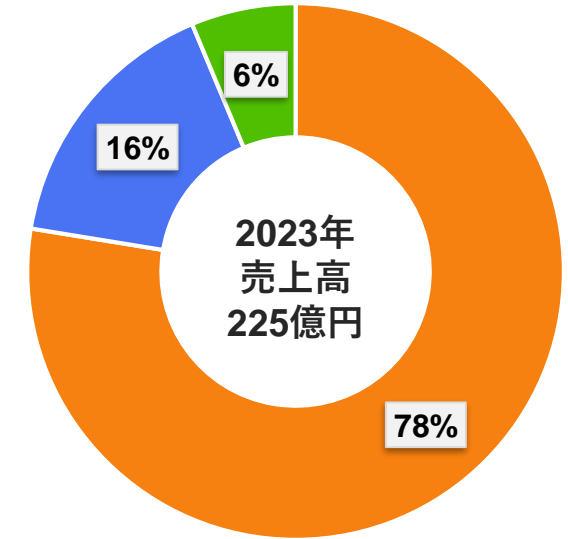
ビルイン型



建築型 (ストレージミニ・内装)

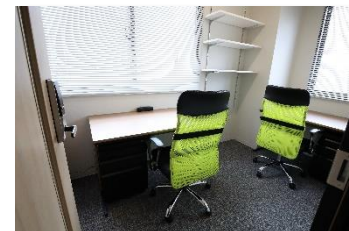
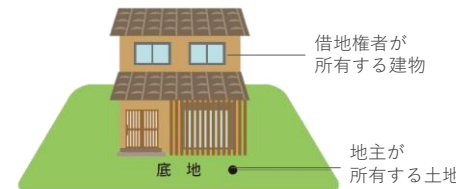
- ▶ 流動化：ストレージ施設 (土地建物) の受注・販売事業

売上高・営業利益のセグメント別構成比

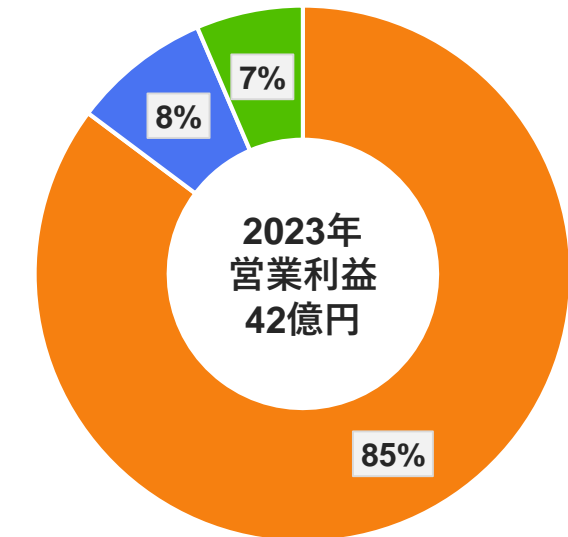


土地権利整備事業

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



レンタルオフィス



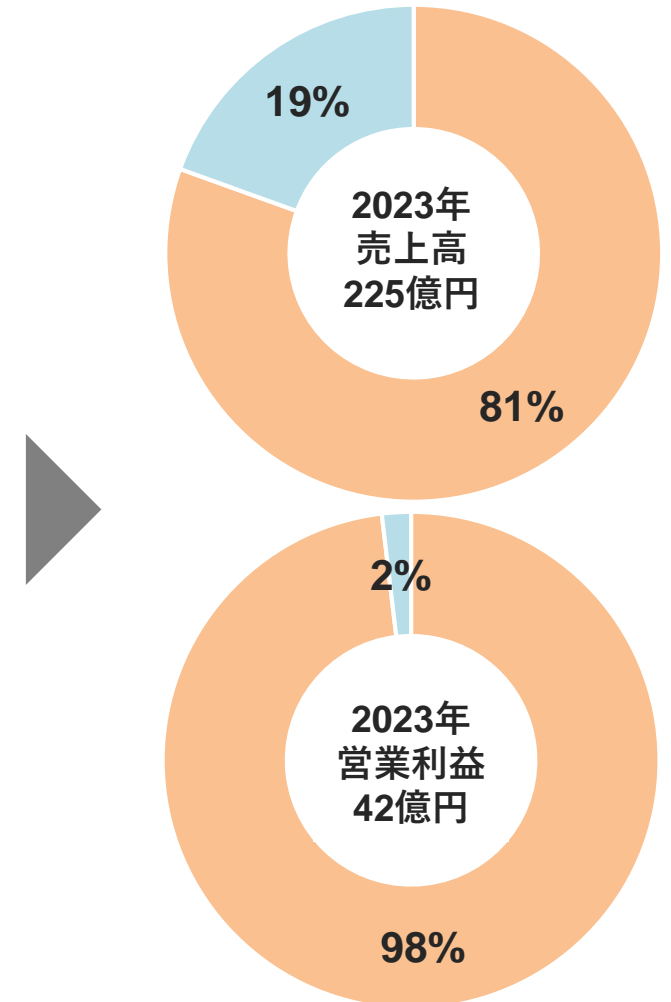
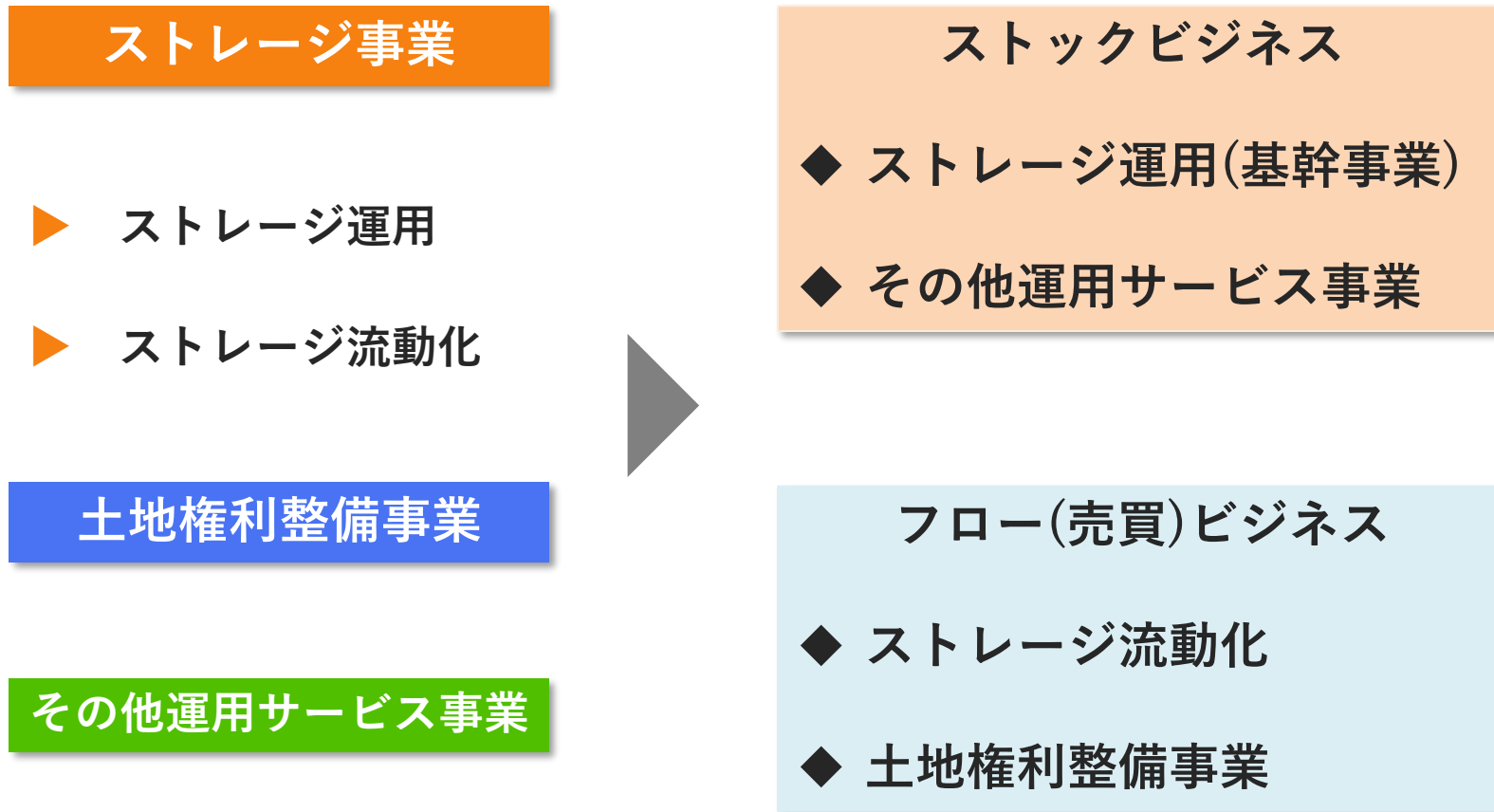
その他運用サービス事業

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

2023年の利益は、ストックビジネスが98%を占める

事業セグメントとストック・フローの関係

売上高・営業利益のストックビジネス比率

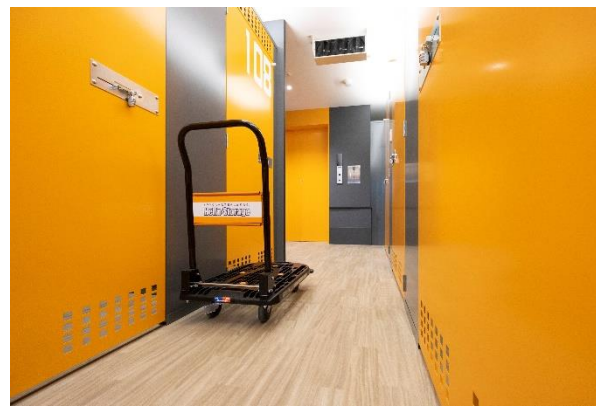




- ◆ コンテナや建物を細かく間仕切りして『レンタル収納スペース』を提供する事業
米国ではセルフストレージと呼び、日本ではトランクルームと呼ばれることが多い。
- ◆ 『ハローストレージ』というブランド名で商品展開
国内のリーディングカンパニー。47都道府県で展開、市場シェアは約17%

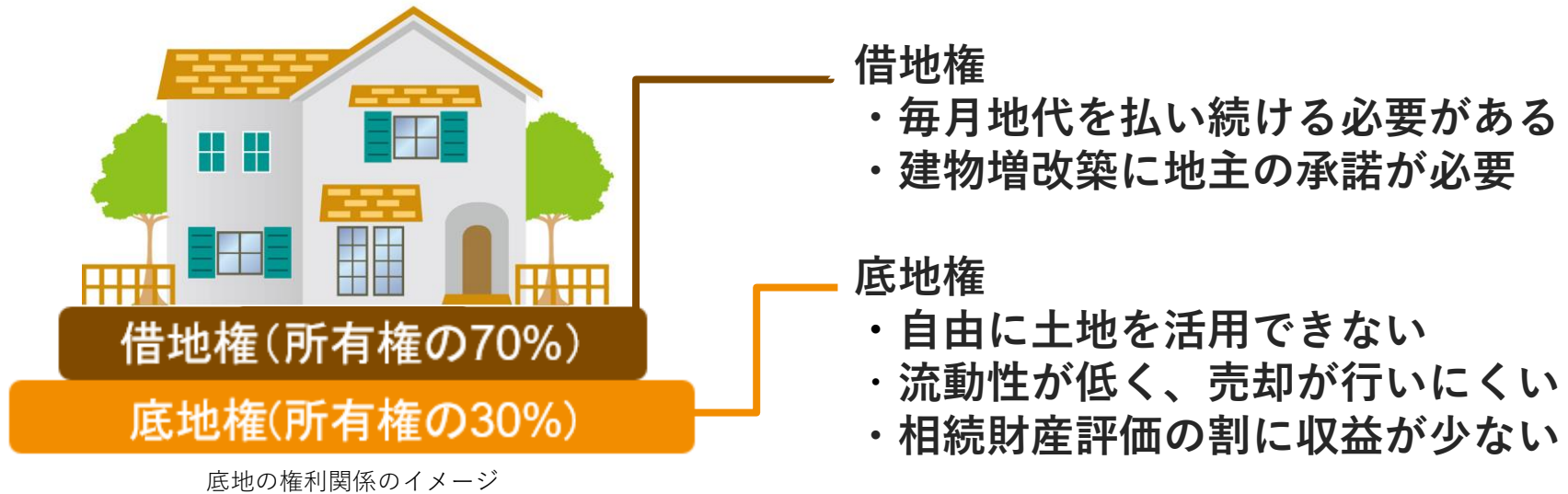
商品展開数は約**2,160物件**約**10.1万室**と**国内最多**

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

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



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

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

◆ 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



保有物件事例（神田BMビル）

◆ 事業の選択と集中

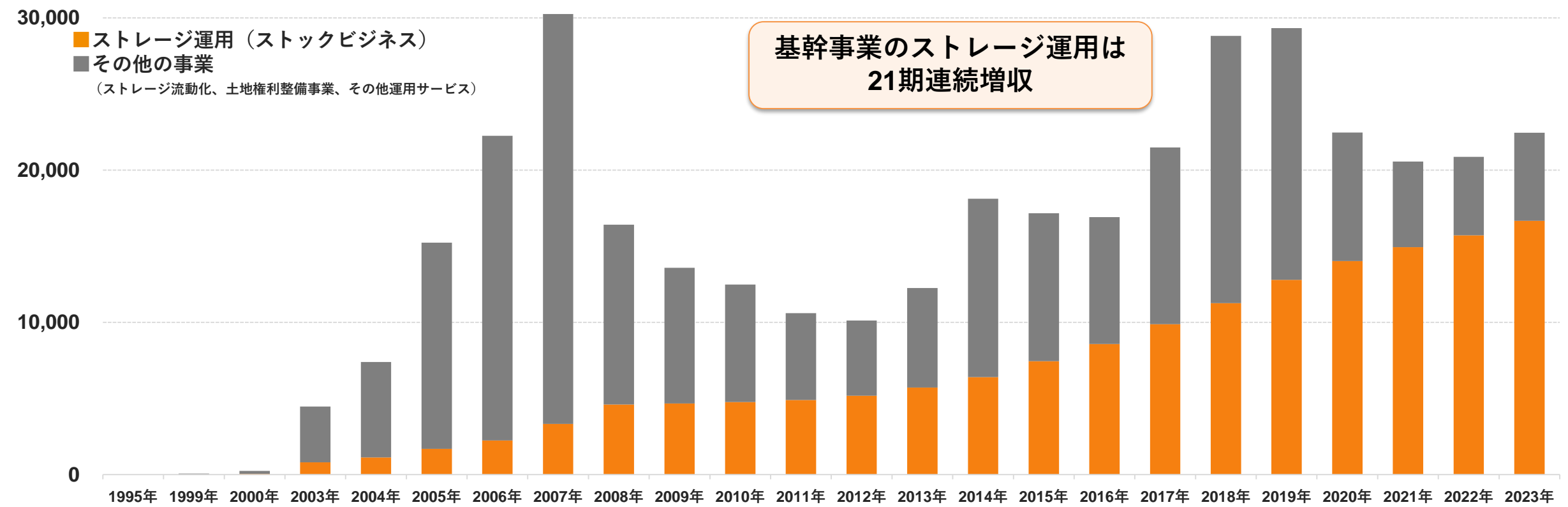
- ・ 2020年12月：貸会議室事業撤退
- ・ 2021年 3月：パーキング事業撤退



ハローオフィスエントランス及び内装

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
21期連続増収

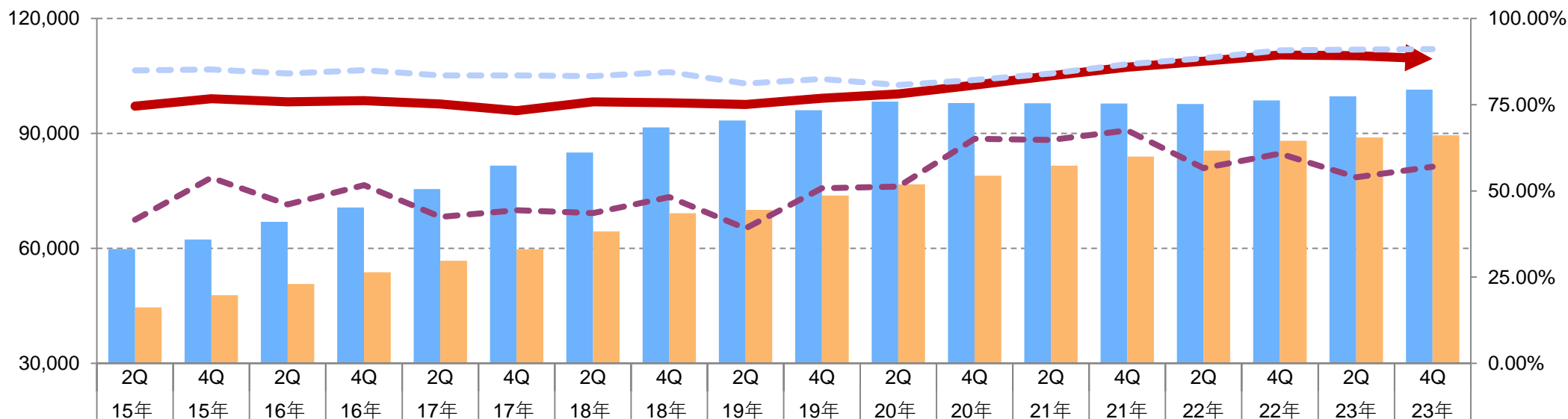


単位：百万円			2022年	2023年				
			通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
	ストレージ運用	売上高	15,725	4,094	4,143	4,178	4,252	16,668
		売上総利益	5,509	1,536	1,543	1,546	1,600	6,227
	ストレージ流動化	売上高	641	213	109	326	105	755
		売上総利益	54	11	10	32	7	61
ストレージ事業		売上高	16,366	4,307	4,252	4,504	4,357	17,423
		売上総利益	5,564	1,548	1,553	1,578	1,608	6,288
		事業利益	4,084	1,166	1,122	1,146	1,128	4,563
土地権利整備事業		売上高	3,110	441	1,494	1,046	641	3,623
		売上総利益	704	110	546	276	△ 105	828
		事業利益	464	56	317	208	△ 136	446
その他運用 サービス事業		売上高	1,400	339	348	360	368	1,416
		売上総利益	448	96	102	115	120	435
		事業利益	373	73	82	91	99	345
管理本部		事業利益	△ 1,180	△ 290	△ 319	△ 298	△ 291	△ 1,199
全社		売上高	20,878	5,088	6,095	5,911	5,367	22,463
		売上総利益	6,717	1,755	2,203	1,970	1,623	7,552
		営業利益	3,742	1,005	1,202	1,147	799	4,155

期末室数は10万室突破、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



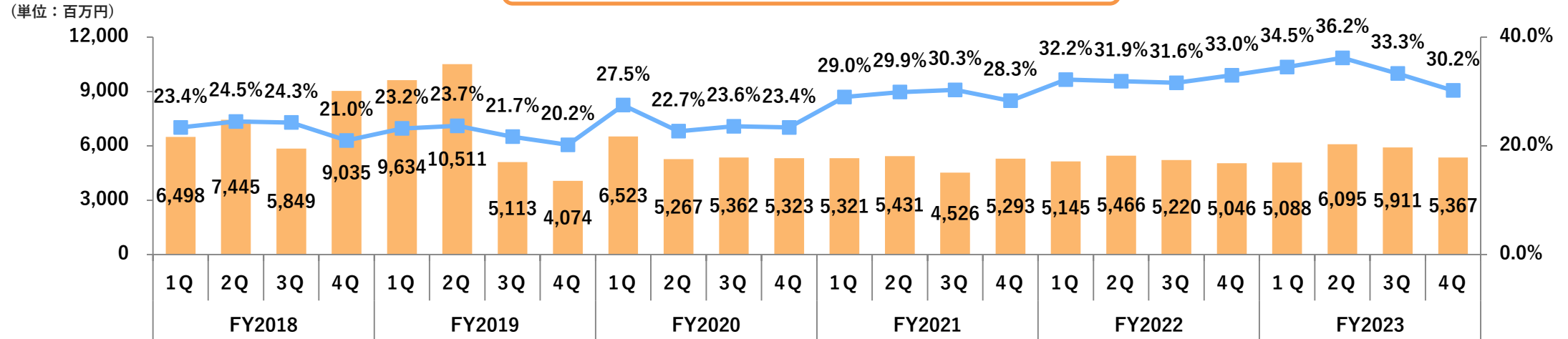
	2Q 15年	4Q 15年	2Q 16年	4Q 16年	2Q 17年	4Q 17年	2Q 18年	4Q 18年	2Q 19年	4Q 19年	2Q 20年	4Q 20年	2Q 21年	4Q 21年	2Q 22年	4Q 22年	2Q 23年	4Q 23年
総室数	59,802	62,325	66,923	70,651	75,440	81,555	85,005	91,545	93,372	96,067	98,289	97,885	97,836	97,784	97,657	98,581	99,677	101,379
稼働室数	44,603	47,796	50,739	53,786	56,742	59,748	64,432	69,169	70,064	73,815	76,743	78,958	81,583	83,960	85,504	88,092	88,907	89,509
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%	88.29%
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%	91.10%
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%	57.01%

※新規稼働率：直近2事業年度内に出店した物件の稼働率。2022年1月以降の出店物件が対象

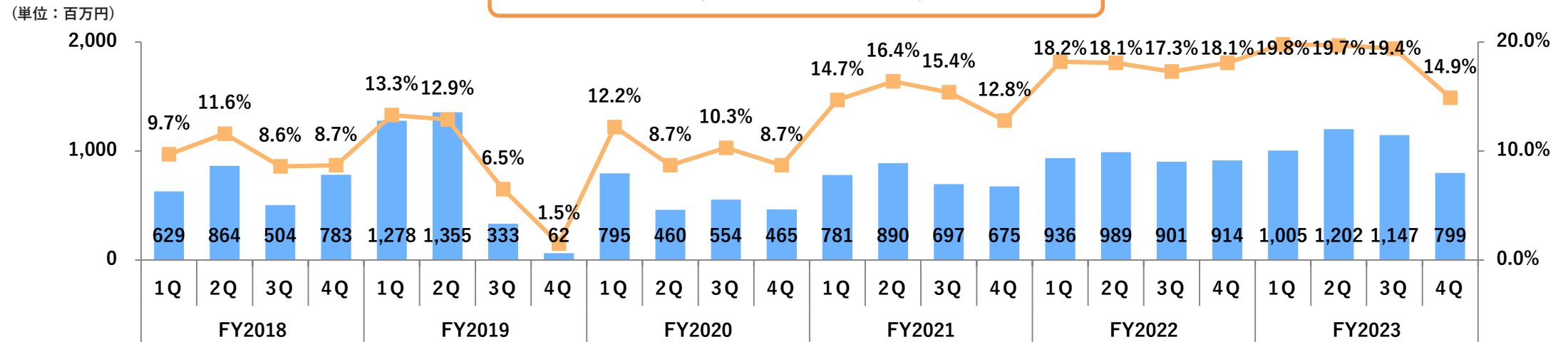
	コンテナ	ビルイン トランク	土地付き	合計	総室数に 占める割合
北海道	1,082	414	137	1,633	1.61%
青森県	50	0	48	98	0.10%
岩手県	20	0	0	20	0.02%
宮城県	1,726	0	38	1,764	1.74%
秋田県	31	0	0	31	0.03%
山形県	74	0	0	74	0.07%
福島県	186	45	0	231	0.23%
茨城県	1,077	27	0	1,104	1.09%
栃木県	438	0	0	438	0.43%
群馬県	1,154	0	0	1,154	1.14%
埼玉県	8,414	681	1,543	10,638	10.49%
千葉県	10,146	255	1,412	11,813	11.65%
東京都	17,436	9,842	2,760	30,038	29.63%
神奈川県	8,895	2,478	1,319	12,692	12.52%
新潟県	351	0	0	351	0.35%
富山県	207	0	0	207	0.20%
石川県	271	0	0	271	0.27%
福井県	143	0	0	143	0.14%
山梨県	202	0	0	202	0.20%
長野県	479	0	0	479	0.47%
岐阜県	611	0	0	611	0.60%
静岡県	1,907	0	0	1,907	1.88%
愛知県	5,313	441	440	6,194	6.11%
三重県	368	50	0	418	0.41%

	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	1,890	152	62	2,104	2.08%
大阪府	4,469	907	402	5,778	5.70%
兵庫県	3,892	121	44	4,057	4.00%
奈良県	703	0	0	703	0.69%
和歌山県	27	0	0	27	0.03%
鳥取県	115	0	0	115	0.11%
島根県	30	0	0	30	0.03%
岡山県	251	0	0	251	0.25%
広島県	449	0	0	449	0.44%
山口県	261	0	47	308	0.30%
徳島県	83	0	0	83	0.08%
香川県	350	102	0	452	0.45%
愛媛県	223	0	0	223	0.22%
高知県	69	0	0	69	0.07%
福岡県	2,497	0	0	2,497	2.46%
佐賀県	106	0	0	106	0.10%
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	184	0	0	184	0.18%
鹿児島県	382	0	0	382	0.38%
沖縄県	133	0	0	133	0.13%
合計	77,612	15,515	8,252	101,379	100.00%

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



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）

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/>

◆ 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。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われぬようお願いいたします。

お問合せ先

エリアリンク株式会社 管理本部 IR室

TEL : 03-3526-8556 E-mail : info@arealink.co.jp