

We supply the best use of space.

2018年12月期 決算説明会資料

2019年2月20日

Exciting Company 感動とワクワク

エリアリンク株式会社

 **Arealink** 証券コード: 8914

Part- I . 2018年12月決算概況／

2019年12月期業績見通し

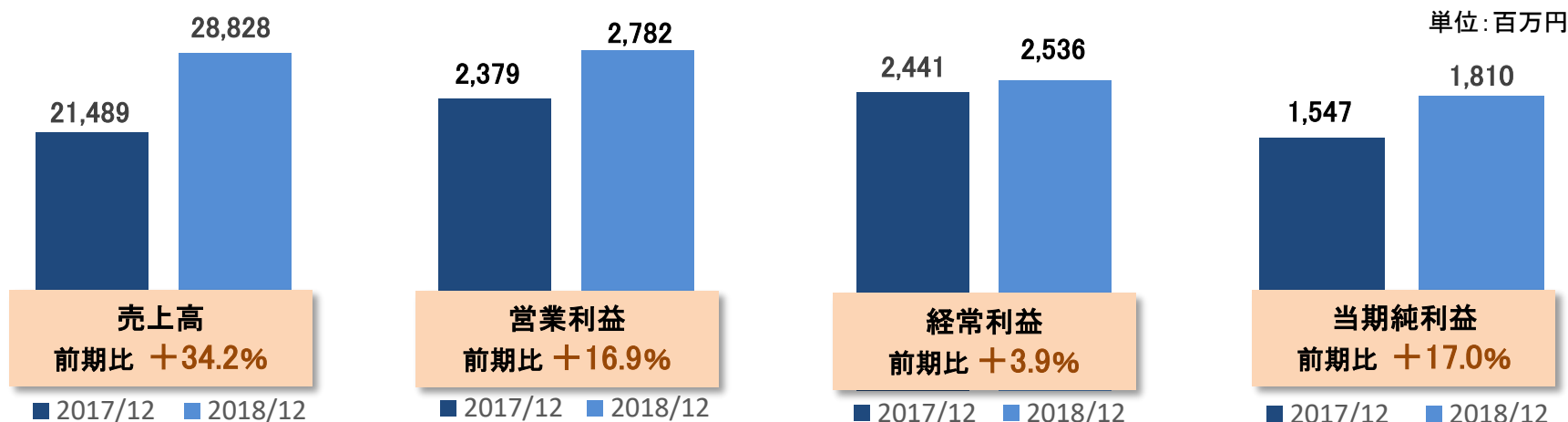
Part- II . 戦略転換の背景と基本方針

Part-III. 参考資料

Part- I

2018年12月期決算概況 2019年12月期業績見通し

売上高、営業利益、当期純利益が二桁の増収増益



	2017年度		2018年度(実績)		前期比	
(単位: 百万円)	実績	(%)	実績	(%)	増減額	増減率
売上高	21,489	(100.0)	28,828	(100.0)	7,339	34.2%
売上原価	15,805	(73.5)	22,173	(76.9)	6,367	40.3%
売上総利益	5,683	(26.4)	6,655	(23.1)	971	17.1%
販売費及び一般管理費	3,303	(15.4)	3,873	(13.4)	569	17.2%
営業利益	2,379	(11.1)	2,782	(9.7)	402	16.9%
経常利益	2,441	(11.4)	2,536	(8.8)	95	3.9%
当期純利益	1,547	(7.2)	1,810	(6.3)	263	17.0%

下期は環境変化に苦戦も ストレージ事業(運用・流動化)、底地事業ともに増収増益

- 土地付きストレージの累計73棟まで増加
(17年12月期末比+52棟)
 - ⇒ 土地付きストレージ(18年累計)を38棟売却(前年同期15棟売却)
- ストレージ出店総室数91,545室まで増加
(17年12月期末比+9,990室)
 - ⇒ ストレージ運用は増収減益。屋外コンテナの出店増加に伴い
物件オーナーへの支払い賃料が増加
- 底地(土地権利整備)事業が業績に貢献
 - ⇒ 増収増益。市況に影響を受けにくい事業として今後も注力

不動産運用サービス

- ・ストレージ運用（ハローストレージの募集・運営・管理）
- ・ストレージ流動化（ハローストレージの受注・出店、土地付きストレージ）
- ・その他運用サービス …… アセットマネジメント（保有物件の募集・運営・管理）

SOHO（ハローオフィス・ハロー貸会議室）

駐車場 他



ハローストレージ(コンテナタイプ)



ハローストレージ(駐車場付)



ハローストレージ(室内)



SOHO(ハローオフィス)

不動産再生・流動化サービス

- ・土地権利整備事業(底地)

セグメント別 2018年12月期の決算概況

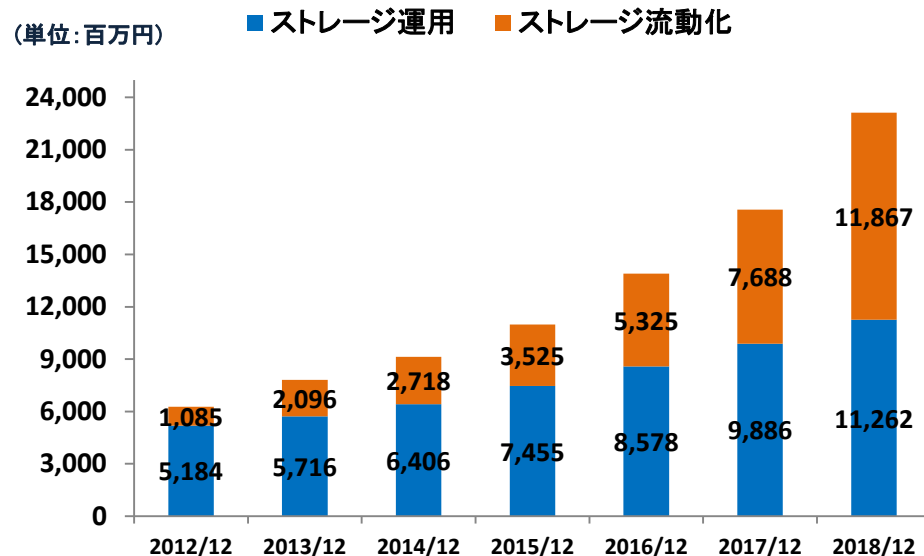
ストレージ流動化事業、不動産再生流動化サービス事業が大きく飛躍
一方、ストレージ運用は増収減益

単位: 百万円

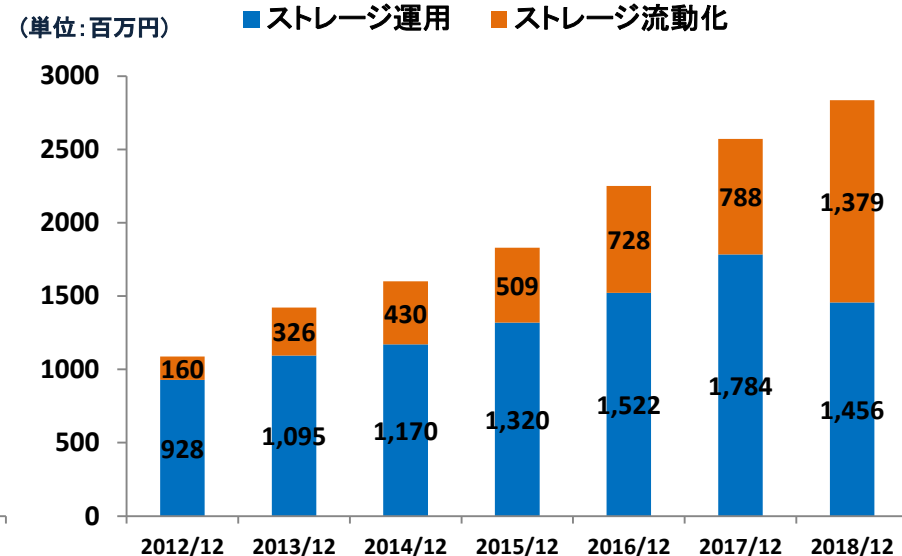
			2017年度		2018年度		前年同期比	
			実績	利益率	実績	利益率	増減	増減率
	ストレージ 運用	売上高	9,886	—	11,262	—	1,376	13.9%
		売上総利益	2,628	26.6%	2,474	22.0%	△ 154	△ 5.9%
		営業利益	1,784	18.0%	1,456	12.9%	△ 327	△ 18.4%
	ストレージ 流動化	売上高	7,688	—	11,867	—	4,179	54.4%
		売上総利益	1,692	22.0%	2,379	20.0%	687	40.6%
		営業利益	788	10.3%	1,379	11.6%	591	75.0%
	その他 不動産運用 サービス	売上高	2,044	—	1,998	—	△ 45	△ 2.2%
		売上総利益	724	35.5%	792	39.6%	67	9.3%
		営業利益	560	27.4%	608	30.5%	48	8.6%
不動産運用 サービス 合計		売上高	19,619	—	25,129	—	5,509	28.1%
		売上総利益	5,046	25.7%	5,646	22.5%	600	11.9%
		営業利益	3,133	16.0%	3,445	13.7%	311	9.9%
不動産再生・ 流動化サービス		売上高	1,869	—	3,698	—	1,829	97.8%
		売上総利益	637	34.1%	1,008	27.3%	371	58.2%
		営業利益	464	24.8%	650	17.6%	186	40.2%
その他		売上高	—	—	—	—	—	—
		売上総利益	—	—	—	—	—	—
		営業利益	△ 1,218	—	△ 1,313	—	△ 95	7.9%
合計		売上高	21,489	—	28,828	—	7,339	34.2%
		売上総利益	5,683	26.4%	6,655	23.1%	971	17.1%
		営業利益	2,379	11.1%	2,782	9.7%	402	16.9%

ストレージ事業：売上高および営業利益の推移

ストレージ事業 売上高

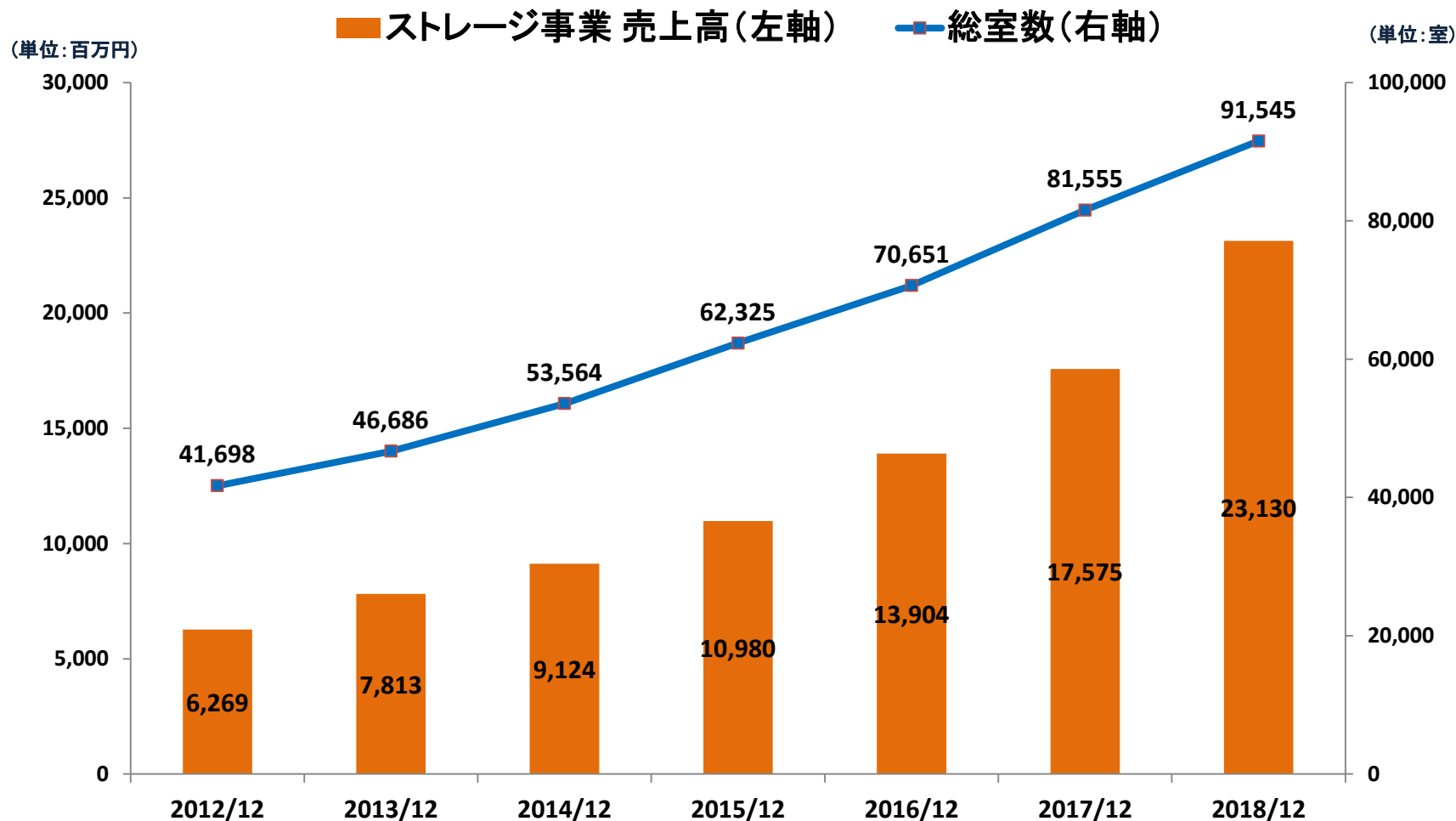


ストレージ事業 営業利益

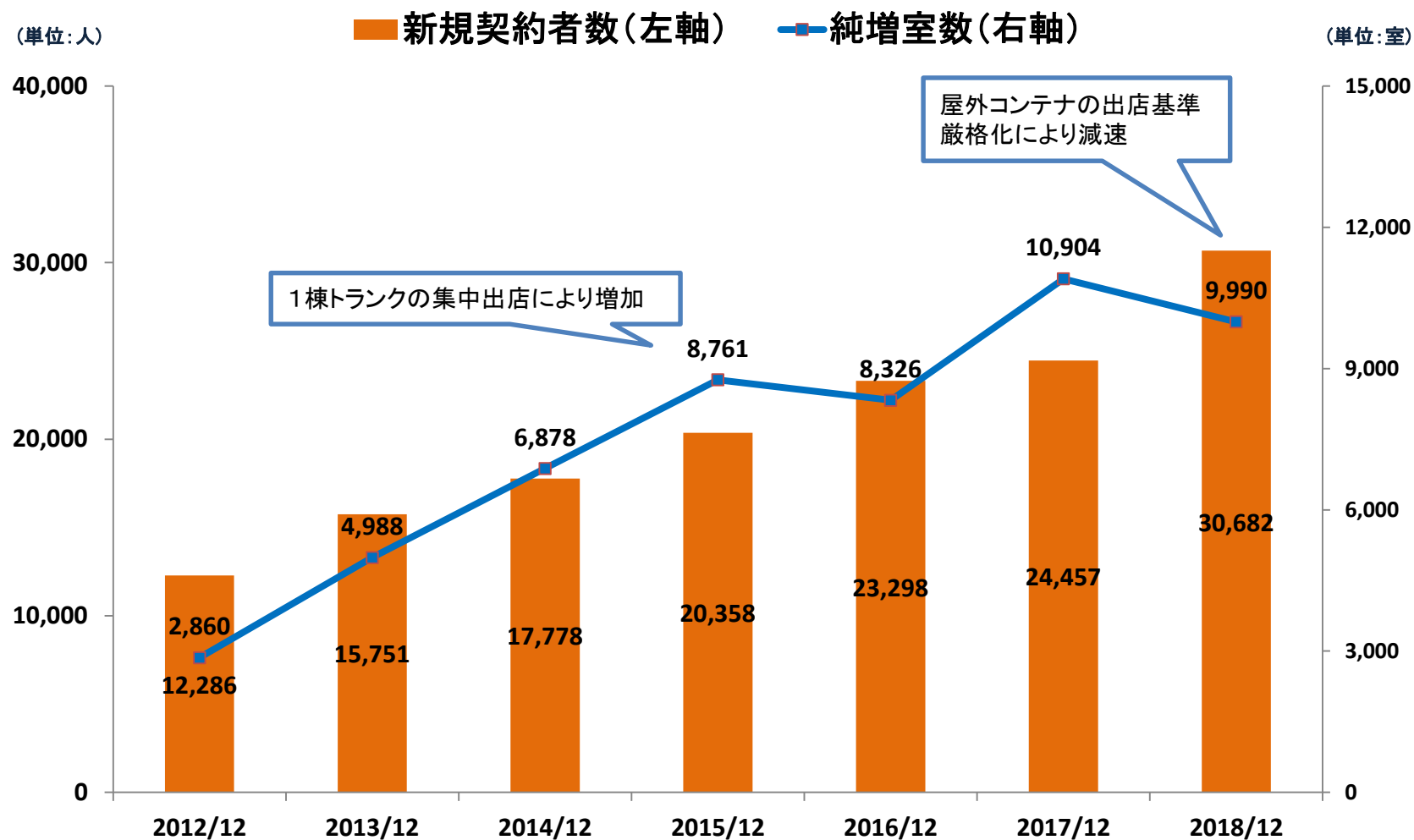


単位: 百万円	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
ストレージ運用	5,184	5,716	6,406	7,455	8,578	9,886	11,262
ストレージ流動化	1,085	2,096	2,718	3,525	5,325	7,688	11,867
ストレージ事業 売上高合計	6,269	7,813	9,124	10,980	13,904	17,575	23,130
ストレージ運用	928	1,095	1,170	1,320	1,522	1,784	1,456
ストレージ流動化	160	326	430	509	728	788	1,379
ストレージ事業 営業利益合計	1,088	1,421	1,600	1,829	2,251	2,572	2,836

ストレージ事業 売上高および総室数



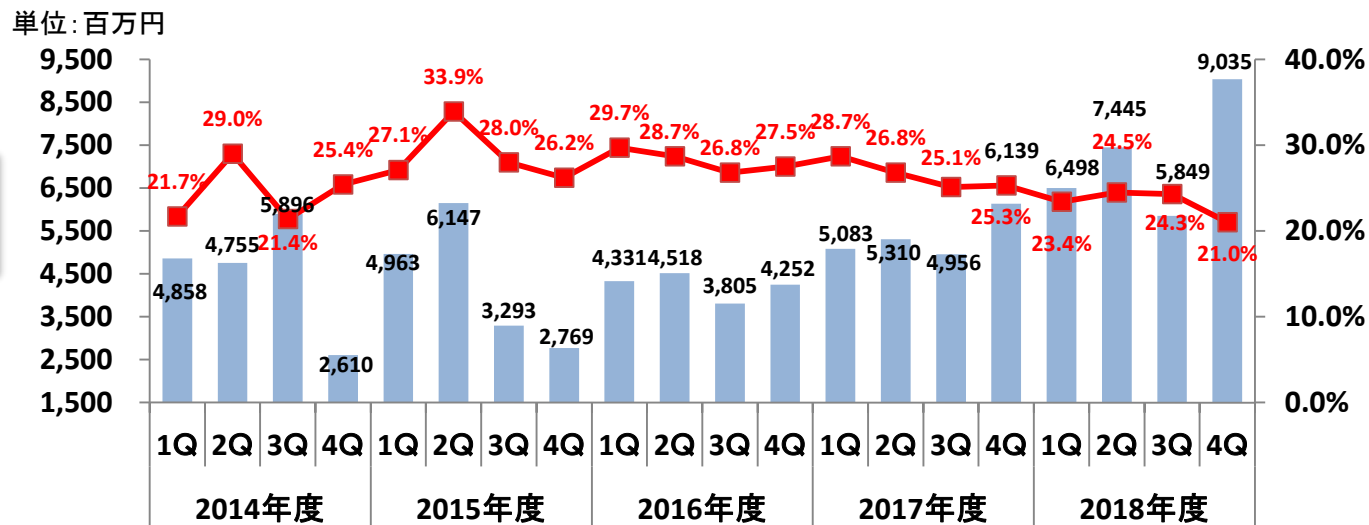
ストレージ事業 新規契約者数と純増室数



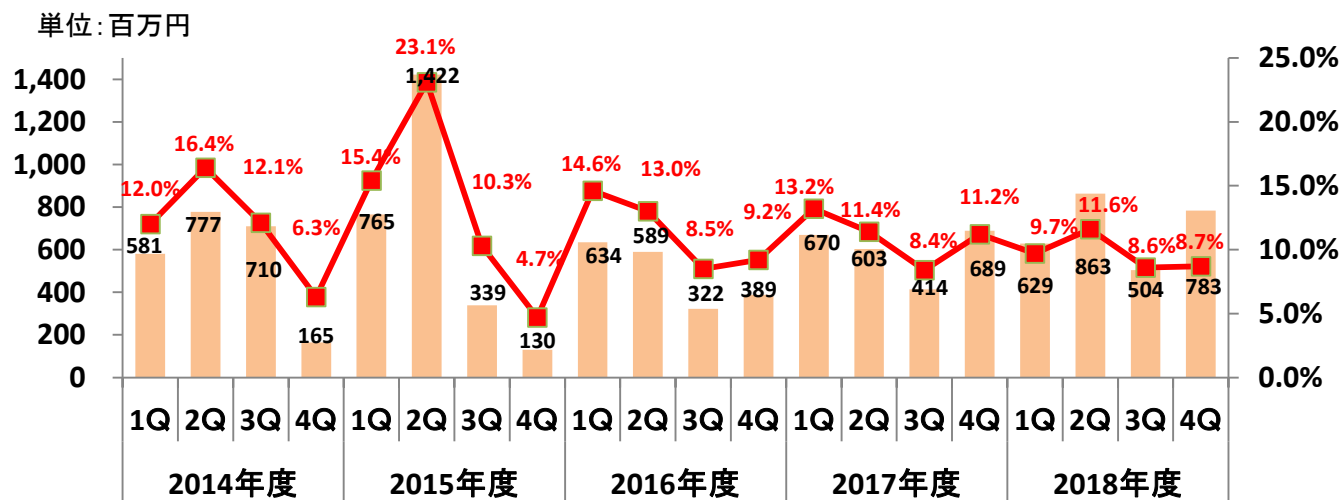
四半期別 売上高と営業利益の推移

事業環境が変化するなか、4Qに売上を伸ばす

売上高と
売上総利益率の推移



営業利益と
営業利益率の推移



金融費用増加により経常利益は微増
ストレージ事業の一部については減損損失を計上

営業外収益
移転補償金

23百万円

営業外費用
支払利息
支払手数料

110百万円
159百万円

特別利益

固定資産売却益 20百万円

特別損失

減損損失 279百万円

(単位:百万円)

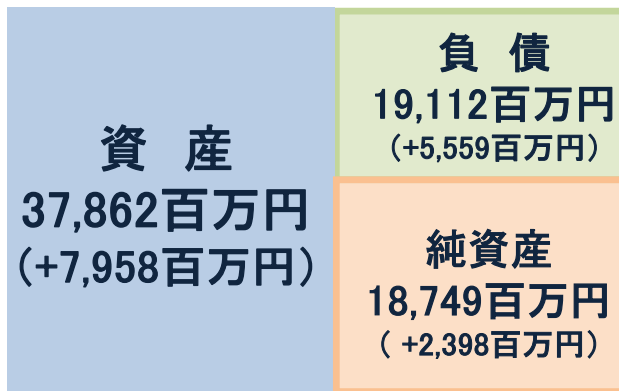
段階利益	2017年12月度	2018年12月度	前期比(%)
営業利益	2,379	2,782	(16.9)
営業外収益	149	57	(△61.6)
営業外費用	87	302	(246.5)
経常利益	2,441	2,536	(3.9)
特別利益	43	23	(△45.7)
特別損失	162	292	(80.4)
税引前当期純利益	2,322	2,267	(△2.4)
法人税等	787	843	(7.1)
法人税等調整費	△12	△386	(△3101.5)
当期純利益	1,547	1,810	(17.0)

財務状況

強固な財務体質を維持

財務状況

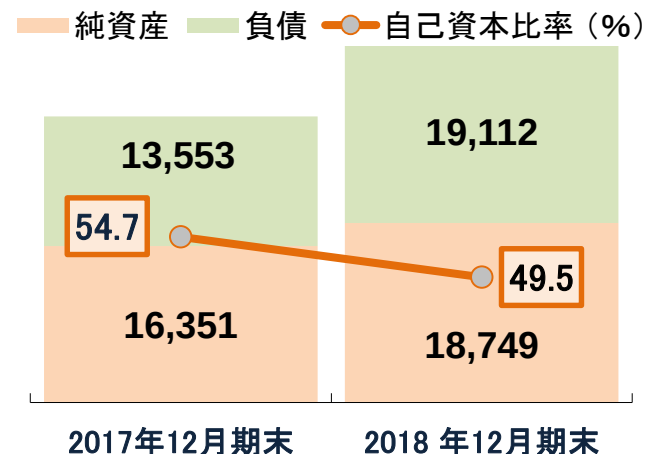
2018/12末 ※()内は2017/12期末比



(単位:百万円)	2017/12末	2018/12末
流動資産	17,532	25,947
固定資産	12,372	11,914
資産合計	29,904	37,862
流動負債	5,691	6,607
固定負債	7,861	12,505
負債合計	13,553	19,112
純資産合計	16,351	18,749

負債・純資産・自己資本比率

(単位:百万円)



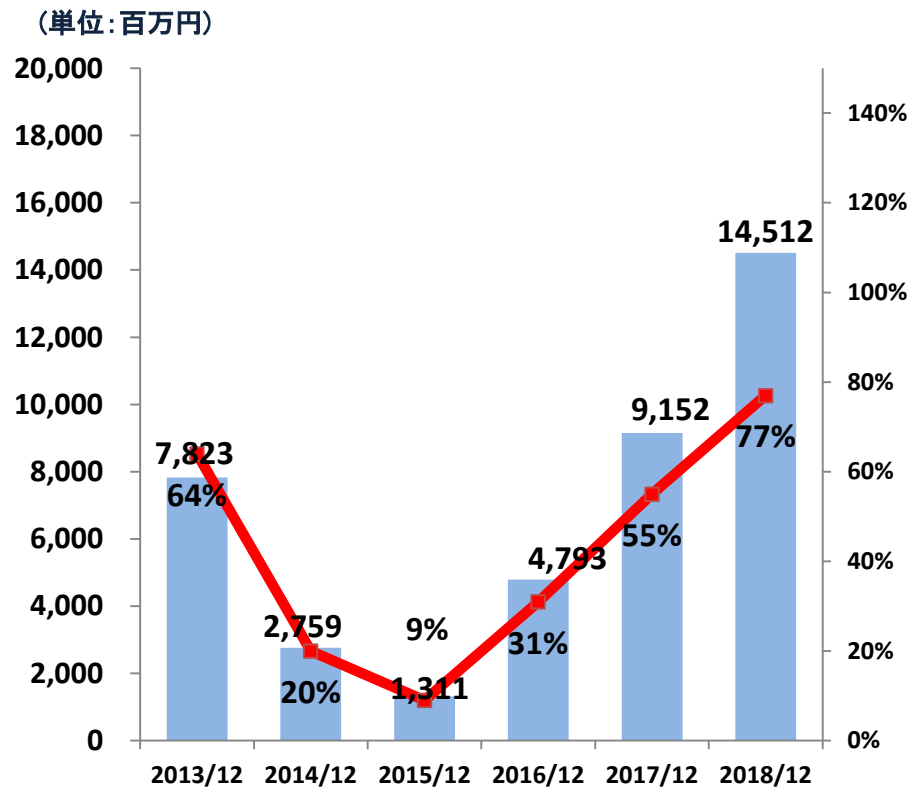
現金及び預金の増加 30.8億円
販売用不動産の増加 46.6億円
仕掛販売用不動産の増加 8.4億円

社債の増加 2.9億円
長期借入金の増加 39.8億円

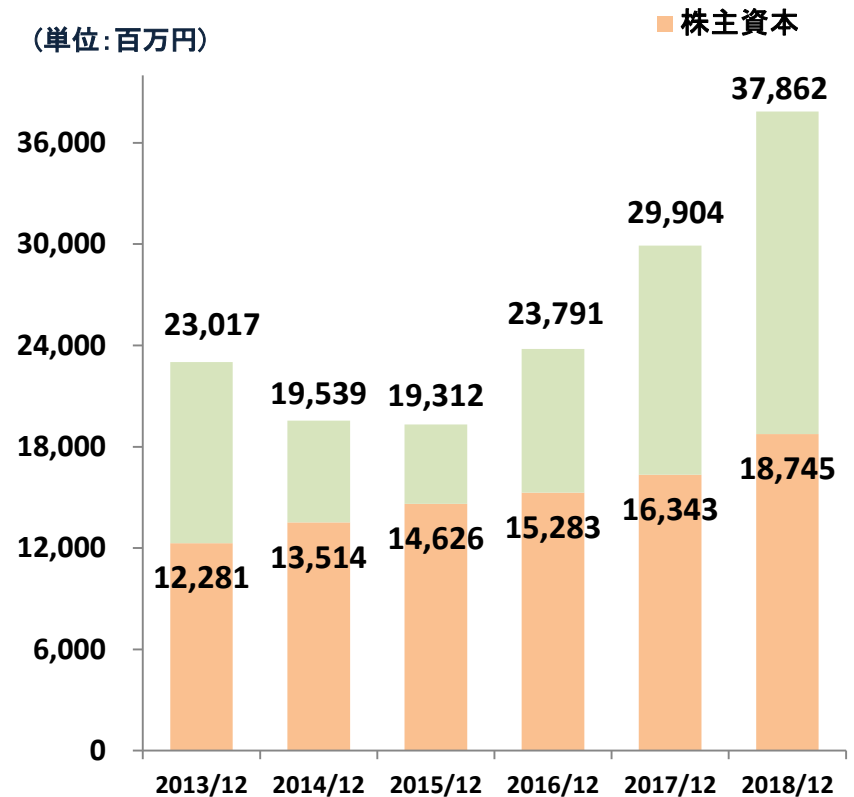
新株予約権の権利行使および株式の発行による資本金の増加 5.4億円
資本準備金の増加 5.4億円
利益剰余金の増加 13.1億円

土地付きストレージの出店強化により有利子負債が増加

有利子負債、有利子負債比率



総資本と株主資本



長期借入れによる収入が増加し、期末現預金残高は増加

(単位: 百万円)

	2017年度	2018年度	
営業活動によるCF	△2,992	△2,070	たな卸資産の増加額 △ 4,278百万円 法人税等の支払額 △ 892百万円 税引前当期純利益 2,267百万円 減価償却費計上額 645百万円
投資活動によるCF	△1,423	△484	有形固定資産の取得による支出額 △ 299百万円
財務活動によるCF	3,854	5,634	長期借入れによる収入 9,430百万円 配当金の支払額 △ 490百万円 長期借入金の返済による支出額 △ 4,735百万円
期末現金残高	6,594	9,672	

市況の影響を受けにくく、安定的に継続成長するための転換期

	2018年12月度		2019年12月度		前期比	
(単位: 百万円)	実績	(%)	予想	(%)	増減	増減率
売上高	28,828	(100.0)	24,618	(100.0)	△ 4,209	△ 14.6%
不動産運用サービス	25,129	—	18,913	—	△ 6,215	△ 24.7%
不動産再生・流動化サービス	3,698	—	5,705	—	2,006	54.2%
営業利益	2,782	(9.7)	2,194	(8.9)	△ 587	△ 21.1%
不動産運用サービス	3,445	—	1,928	—	△ 1,516	△ 44.0%
不動産再生・流動化サービス	650	—	1,432	—	781	120.0%
本部(消去及び全社)	△ 1,313	—	△ 1,165	—	△ 148	△ 11.3%
経常利益	2,536	(8.8)	2,000	(8.1)	△ 536	△ 21.2%
当期純利益	1,810	(6.3)	1,111	(4.5)	698	△ 38.6%
1株当たり当期純利益(円)	145.5	—	88.0	—	△ 57.5	△ 39.5%

※ストレージ事業は以下のセグメント区分の「不動産運用サービス」に属します。

※1株当たり当期純利益につきましては、前期末の株式数をもとに算出しております。

配当性向を高め、株主還元を強化

1株当たり配当金及び配当性向

	2018年12月度	2019年12月度(予想)
1株当たり配当金	46円	40円
配当性向	31.6%	45.5%

Part- II

戦略転換の背景と基本方針

屋外コンテナから土地付きストレージへの転換期

- 屋外コンテナから土地付きストレージへ出店方針を移行し、9,990室増の91,545室へ
- ストレージが非住居系不動産として利用者、物件オーナーからの認知度が向上
- 底地事業、業績に貢献する事業に成長

18年春 スマートデイズ(かぼちゃの馬車)破綻

18年秋 TATERU 融資書類改ざん発覚

18年冬 金融機関の不適切融資問題表面化



金融庁による行政処分、個人に対する不動産
融資の厳格化

- 海外先進諸国や中国での不動産物件の価格下落
- 米国などの経済成長にも陰り
- グローバルで経済成長持続のために無理が重なっている可能性
- 国内の住居系不動産など在庫が膨らむ事業は先行き厳しい



非住居系の事業に資金と人材を投入すべき

2018年～2019年の状況と課題

- 外部環境の悪化、不況到来の可能性
- 金融機関貸出抑制の可能性



・土地付きストレージの出口戦略を変更
販売から、保有、注文受注、注文販売へ
・ストレージ運用に注力

- ✓ 景気の好・不況に左右されず、
利益を計上できる体質へ(累積事業の強化)
- ✓ 好機を逃さないため現金を厚く

2019年の基本方針

環境悪化に備え、キャッシュを確保

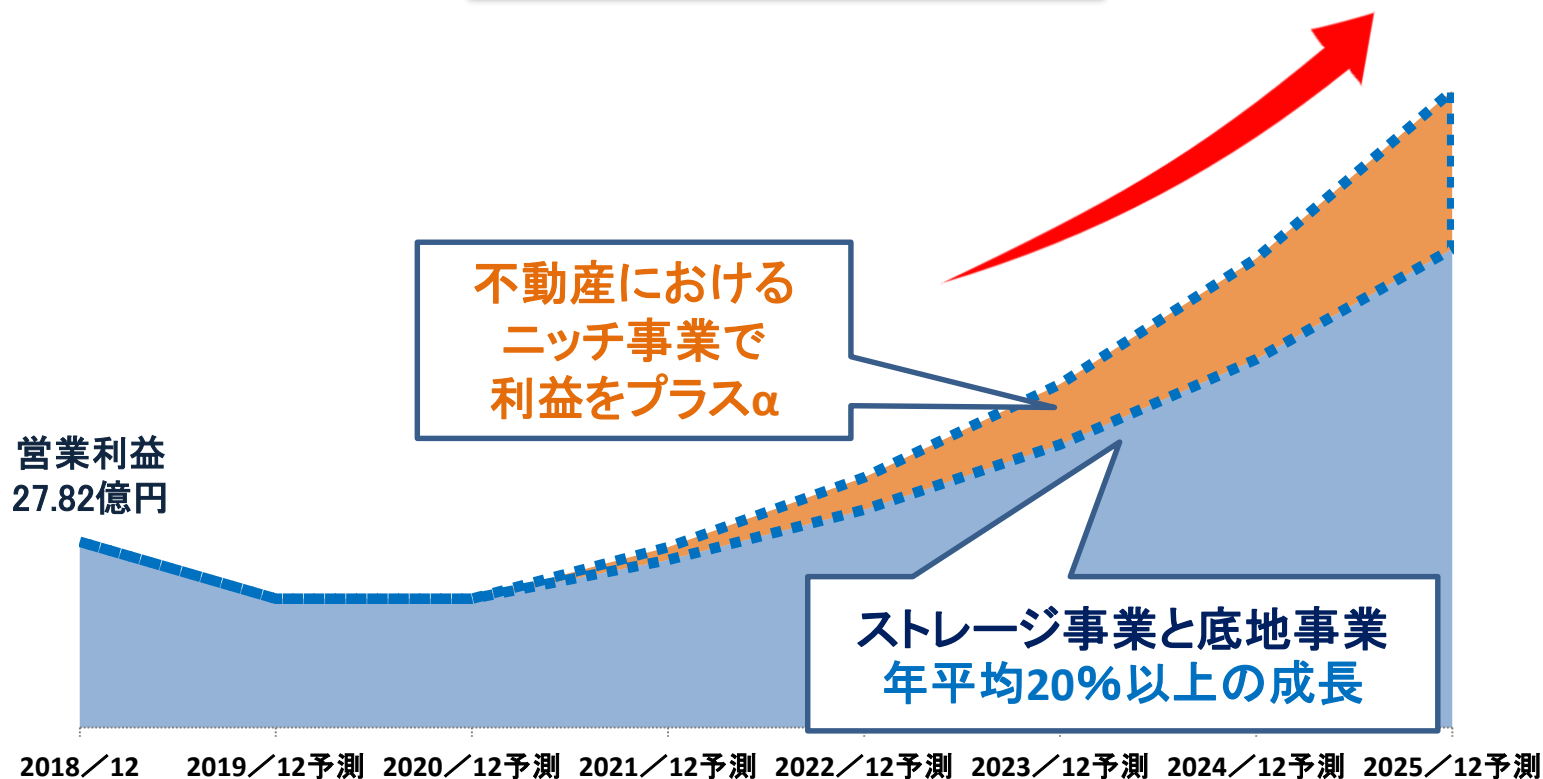
- 売買、建築受注は市況先行き不透明感強く、抑制
 - ➡ PUSH型営業は行わないものの、顧客から希望があれば売却(注文受注、注文販売)、ストレージの商品力を強化
(仮称)ビジネスストレージ、(仮称)ホビーストレージ
- オフィスビルの区分所有など安定的に成長が期待できるビジネスを強化
 - ➡ 不動産ニッチ総合商社へ
- 社員のマインドセット
 - ➡ お客様ファースト (顧客満足度の向上を追求)
- 安定成長、安定配当は堅持の方針

2020年以降

ストレージ事業と底地事業で営業利益20%以上の成長を見込む

2019年12月期、2020年12月期は業績踊り場も、2021年12月期以降は年平均20%の成長を見込む

営業利益の成長予想



不動産ビジネスプラットフォームの進化

ストレージ受注(仮称)ビジネスストレージ、(仮称)ホビーストレージ等)、ビルの区分所有などの新規事業を創出。累積型事業、不動産におけるニッチ事業で安定的に成長

(仮称)ビジネスストレージのイメージ



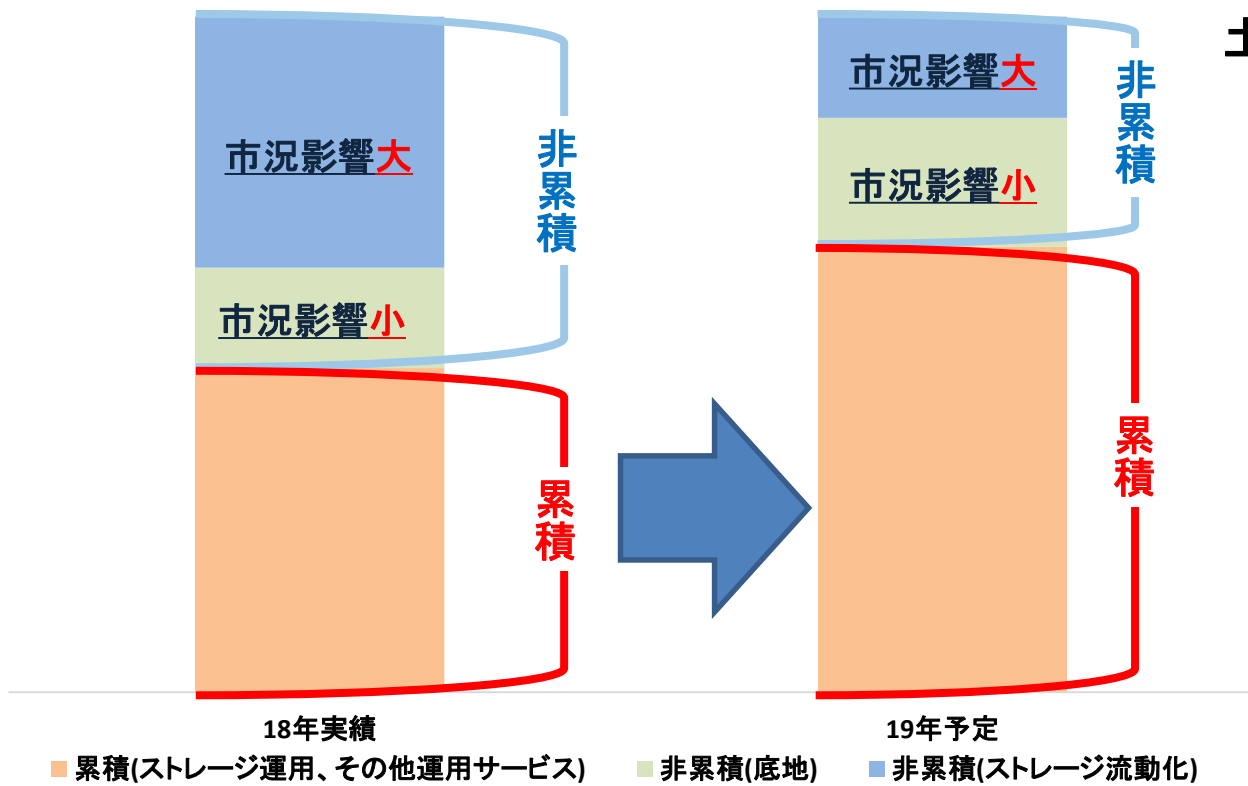
(仮称)ホビーストレージのイメージ



戦略転換後の業績見通し

- 2019年度はストレージの出口戦略を販売から **保有、注文受注、注文販売**に変更
- 市況の影響が大きいストレージ流動化の非累積事業の比率を下げる一方、市況の影響が小さいストレージ運用等の累積事業の比率を高める

売上高のセグメント比率



土地付きストレージの
出口戦略を変更

販売から
**保有、注文受注
注文販売**

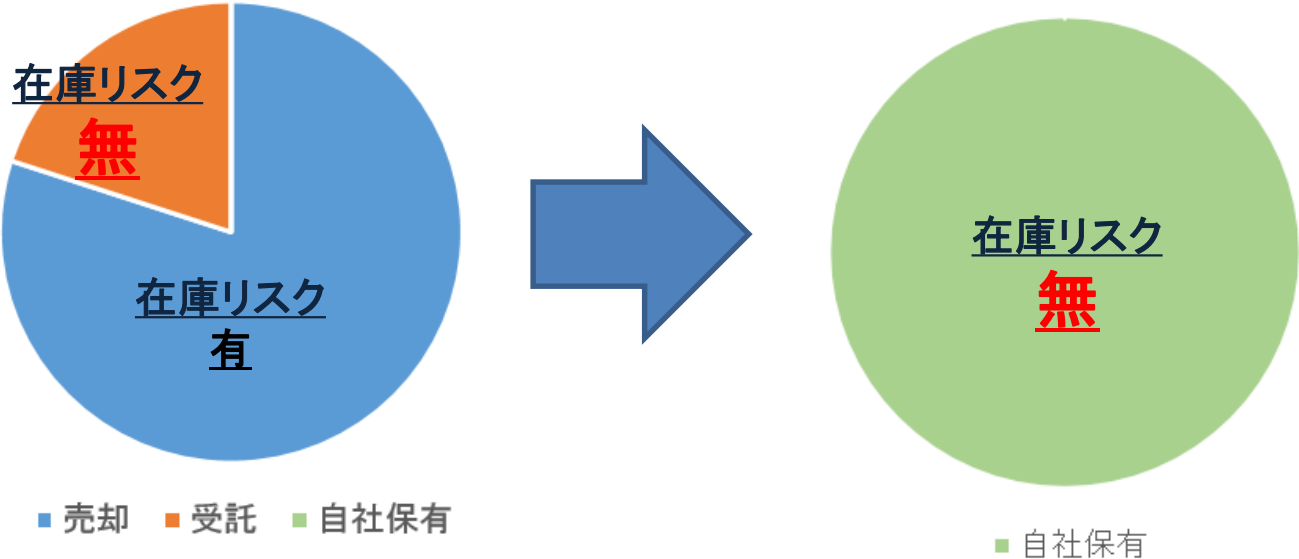


- ストレージの出口戦略変更により市況の影響を回避
- 販売から自社保有、注文受注、注文販売へ

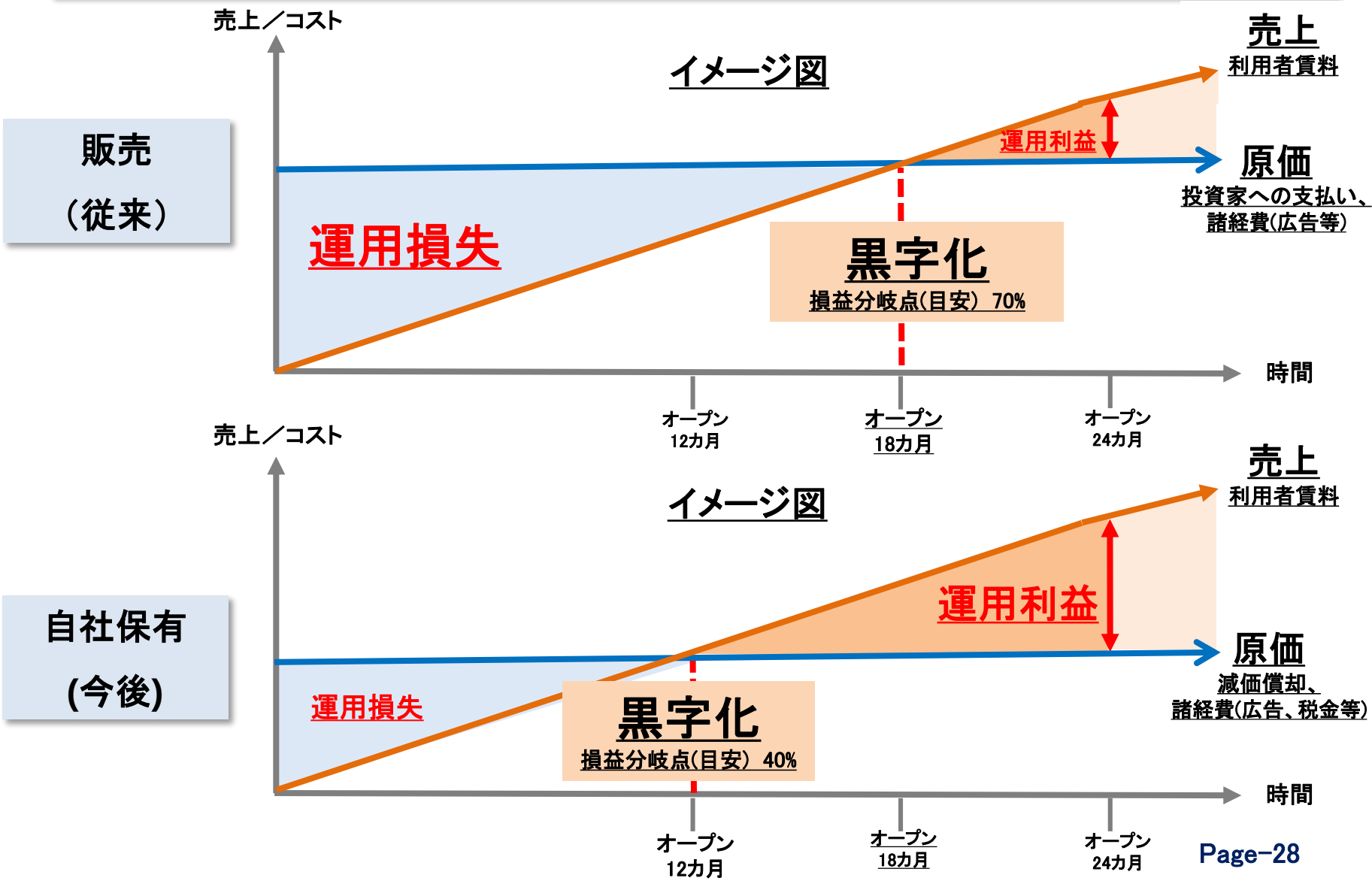
出口戦略の変化

出口戦略の多様化	販売	受注	自社保有
従来⇒今後	販売⇒ <u>注文販売</u> ※	受注⇒ <u>注文受注</u> ※	保有無⇒ <u>保有100%</u>
在庫リスク	有⇒無	無	無

※注文販売・注文受注：顧客の要望にあわせストレージの販売、受注を実施



自社保有比率を高め、ストレージ運用の利益改善を目指す



エリアリンクの底地事業の優位性と目標とは？

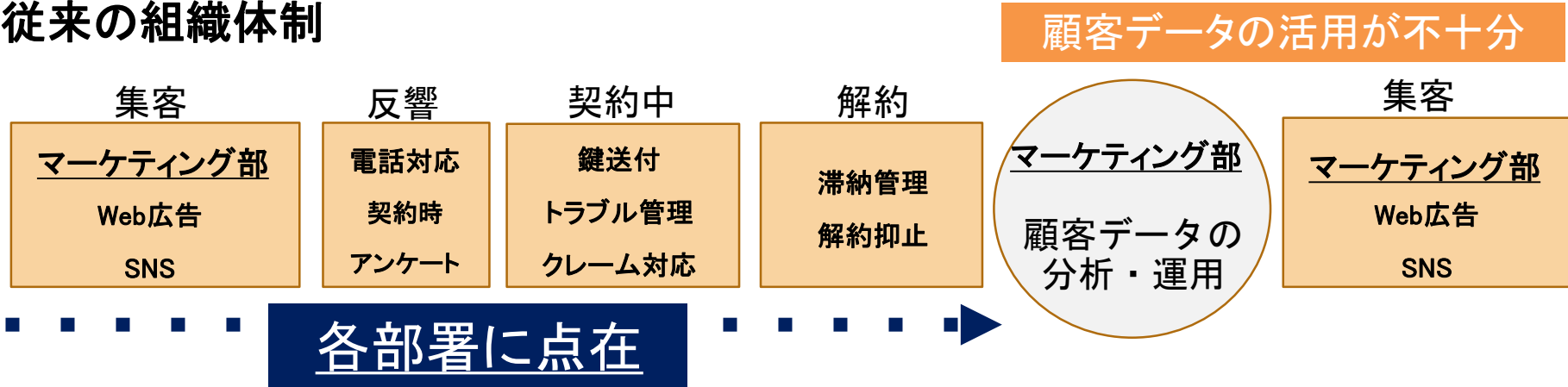
- 好不況に関係なく需要があり、**事業ポートフォリオが安定化**。
年率3%の地代収入リターン、**売買益20%**(1~2年後)
- **経営に対する信頼性**が高く、底地土地オーナーより土地を購入しやすい
- **業績に貢献**する事業に成長
- 市場に有力な事業者が少なく、当社は強みを生かして**不動産におけるニッチ事業でNO.1を目指す**



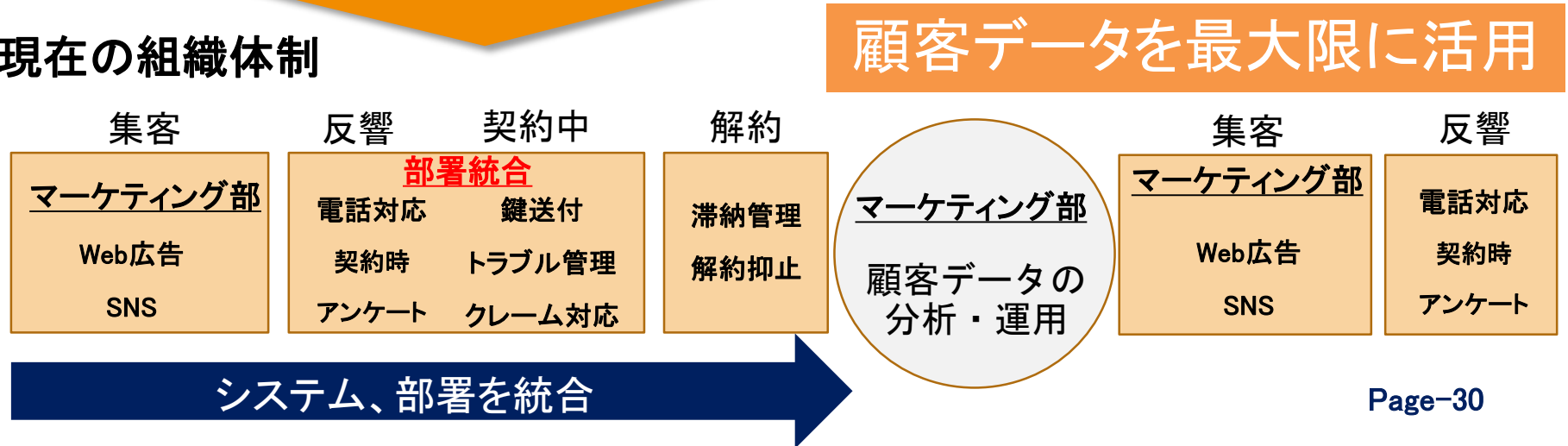
マーケティングの進化

システムと部署を統合し、顧客データを活用できる体制へ

従来の組織体制



現在の組織体制



マーケティングの進化

顧客データを活用し、サービス改善とターゲット拡大を目指す

利用いただきやすいサービスへ

潜在層へのアプローチ

ラッピングカーを展開予定



カスタマーサポートの充実



溢れたモノをしまい込む
ネガティブ利用イメージ



ポジティブ利用イメージ



ご利用イメージの動画

イベントでの体験コーナー



トランクルームで暮らしが変わる

マーケティングの進化

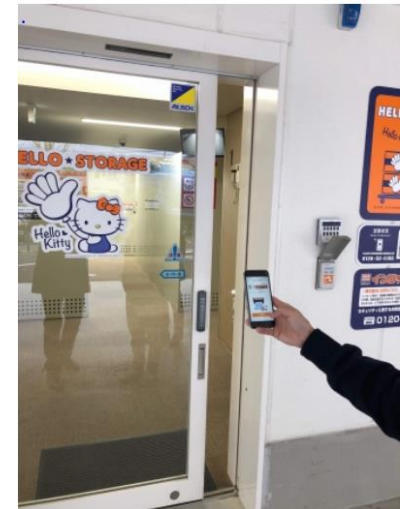
MA(マーケティングオートメーション)、チケット制度、スマートキー導入。データの活用と業務改善システムにより事業を進化

- ✓ **MA(マーケティングオートメーション):**
既存顧客へ契約更新を促進、解約者へのアプローチなどのマーケティング活動を自動化するツール
- ✓ **チケット制度:**
業務改善システム。業務上のトラブルが発生した場合に対応部署がトラブル解決までに要するスピード、品質を数値化、部署・個人を評価する仕組み
- ✓ **スマートキー:**
トランクルーム業界初となるハローストレージのスマートキーを導入。セキュリティ向上とマーケティングへの展開

トランクルーム業界初 スマートキーを導入

ハローストレージ公式
スマートキーアプリ

随時物件へスマートキーを導入



社会に必要とされる企業へ

不動産は住居系から非住居系の時代へ お客様ファーストを徹底するために、3つの区分に分類しています

- レベル1 ありがとうと感謝される
- レベル2 「困った」を解決する
- レベル3 お客様も気づいていないサービス・商品を提供し、期待を超えた感動を提供する

レベル	利用者の声 
1	家で1年以上放置している場所をとる物を収納。お陰で家が広くなりました。
1	急な引っ越しが決まり、荷物の一時保管場所に困っていたところ助かりました。
1	荷物の搬入、搬出もスムーズに行えたので感謝しております。
1	短期間での契約もしっかり対応いただき感謝致します。
1	インターネット、メールからも申し込みができ便利です。
2	衣替え時期の前後に衣装ケースごと荷物を入れ替えます。自宅の収納スペースがウォークインクローゼット状態です。
2	夕方電話をして、翌々日に鍵が届き本当に助かりました。
3	季節の衣類・布団など使う頻度の低いものを入れています。半年間使わなかったものは処分するという新基準ができました。
3	コンテナは清潔感があり、敷地内に車に入れるのが大変便利。「ハロー・キティ」とのコラボレーションは親近感がわきます。
3	空調とセキュリティもあり、安心して預けられました。収納スペースに困っている友人に勧めています。

物件オーナーの声 
土地活用、物件運用の安心感 ● 活用に困った土地でも出店可能です。 ● 土地を持っていなくても投資が可能です。 ● エリアリンクが顧客募集、管理運営を行うので、手間がかかりません。 ● マンションアパート、駐車場と比べ、運営トラブルやストレスがありません。
投資用物件としての安心感 ● アパートマンションは古くなるにつれて利回りが低くなりますが長期安定した利回りが保証されます。 ● 節税(相続税、減価償却費)効果があります。 ● マンションやアパートと比べ初期設備、修繕費が少ないです。
市場拡大の安心感 ● ストレージ需要が増加、成長が期待できる市場です。 ● 飽和状態にある住居系市場と異なり、住環境、収納スペースの狭い都市圏での普及が期待できます。

Part-III

参考資料

6力年の主要指標

単位: 百万円

	2013/12	変化率 (%)	2014/12	変化率 (%)	2015/12	変化率 (%)	2016/12	変化率 (%)	2017/12	変化率 (%)	2018/12
売上高	12,256	+47.8%	18,120	△5.2%	17,173	△1.5%	16,908	+27.1%	21,489	+34.2%	28,828
売上総利益	3,306	+31.9%	4,360	+16.3%	5,073	△6.0%	4,771	+19.1%	5,683	+17.1%	6,655
売上総利益率(%)	26.9	△2.8pt	24.1	△3.9pt	29.5	△1.3pt	28.2	△1.8pt	26.4	△3.3pt	23.1
販売費及び一般管理費	1,800	+16.3%	2,125	+13.7%	2,415	+17.4%	2,835	+16.5%	3,303	+17.2%	3,873
営業利益	1,505	+48.5%	2,235	+18.9%	2,657	△27.2%	1,935	+22.9%	2,379	+16.9%	2,782
営業利益率(%)	12.3	+0.0pt	12.3	+2.4pt	15.5	△4.1pt	11.4	△0.3pt	11.1	△1.4pt	9.7
経常利益	1,433	+45.6%	2,087	+17.0%	2,442	△19.4%	1,968	+24.0%	2,441	+3.9%	2,536
当期純利益	1,346	+14.4%	1,541	+1.0%	1,550	△26.3%	1,142	+35.4%	1,547	+17.0%	1,810
ROA(%)	6.5	+0.7pt	7.2	+0.8pt	8.0	△2.7pt	5.3	+0.5pt	5.8	△0.5pt	5.3
ROE(%)	11.6	+0.4pt	11.9	△0.8pt	11.0	△0.4pt	7.6	+2.2pt	9.8	+0.5pt	10.3
有利子負債	7,837	△35.1%	2,759	△52.5%	1,311	+265.6%	4,793	+90.9%	9,152	+58.6%	14,512
総資産	23,017	△15.1%	19,539	△1.2%	19,312	+23.2%	23,791	+25.7%	29,904	+26.6%	37,862
純資産	12,282	+10.0%	13,514	+8.3%	14,626	+4.5%	15,283	+7.0%	16,351	+14.7%	18,749
自己資本比率(%)	53.4	+15.8pt	69.2	+6.6pt	75.7	+6.6pt	64.2	△9.5pt	54.7	△5.2pt	49.5
1株当たり当期純利益 (円)※	109.7	+14.4%	125.5	+1.0%	126.3	△26.3%	93.06	+35.5%	126.08	+15.4%	145.47
1株当たり純資産額 (円)※	1,000.5	+10.0%	1,100.9	+5.7%	1,191.4	+4.5%	1,245.09	+7.1%	1,332.88	+11.4%	1,484.44
従業員数(人)	98	+8.2%	106	+16.0%	123	+1.6%	125	△20.8%	99	△5.1%	94

※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を、2016年7月1日を効力発生日として普通株式10株を1株に併合する株式併合を行っており、2015年度以前の1株情報の数値は遡及修正しています。

セグメント別利益率(2018年12月期 四半期)

単位: 百万円

			2017年度 (通期)	2018年度				
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計
	ストレージ 運用	売上高	9,886	2,658	2,777	2,879	3,013	11,328
		売上総利益	2,628	631	628	674	552	2,486
		営業利益	1,784	391	382	387	305	1,466
	ストレージ 流動化	売上高	7,688	2,682	3,261	1,739	4,184	11,867
		売上総利益	1,692	549	693	374	762	2,379
		営業利益	788	314	459	166	439	1,379
	その他 不動産運用サー ビス	売上高	2,044	478	498	478	478	1,933
		売上総利益	724	189	209	187	194	780
		営業利益	560	146	161	140	150	598
不動産運用サービス 合計		売上高	19,619	5,819	6,536	5,097	7,676	25,129
		売上総利益	5,046	1,369	1,531	1,236	1,509	5,646
		営業利益	3,133	852	1,002	694	895	3,445
不動産再生・ 流動化サービス		売上高	1,869	678	909	751	1,358	3,698
		売上総利益	637	149	289	185	383	1,008
		営業利益	464	101	196	127	224	650
その他		売上高	—	0	0	0	0	0
		売上総利益	—	0	0	0	0	0
		営業利益	△1,218	△324	△335	△317	△336	△1,313
合計		売上高	21,489	6,498	7,445	5,849	9,035	28,828
		売上総利益	5,683	1,519	1,820	1,421	1,893	6,655
		営業利益	2,379	629	864	504	783	2,782



ハローストレージ大谷田パート2



ハローストレージ大谷田パート3



車の横づけが可能



タラップ(移動式階段)を完備



防犯性を重視

ストレージ展開例/屋内アセット型ストレージ



トランクハウス24 世田谷砦



トランクハウス24 練馬関町



大型収納スペースが充実



エレベーター・セキュリティを完備



ハンドウォッシングエリア

ストレージ展開例/米国の保有物件

米ストレージREIT、CubeSmartへ委託する保有物件



キューブスマートが管理する物件(一例)



航空写真

保有物件の概要 (2018年2月現在)

- テキサス州カレッジステーション
- 計477室 → 計593室
(ストレージ481、パーキング(大型RV用)107、その他(オフィス、倉庫)5)



管理事務所(外観)



内部通路

2期工事が完了、120室増室

CubeSmart(キューブスマート社)の概要

- 本社: ペンシルベニア州マルバーン
- 米国第3位の規模
- 全物件762物件、48万3千室のうち33%(153物件、16万3,000室)を受託で運営
- 米国のストレージ関連の上場REIT 6社の内の1社
※Self Storage Almanac 2017より

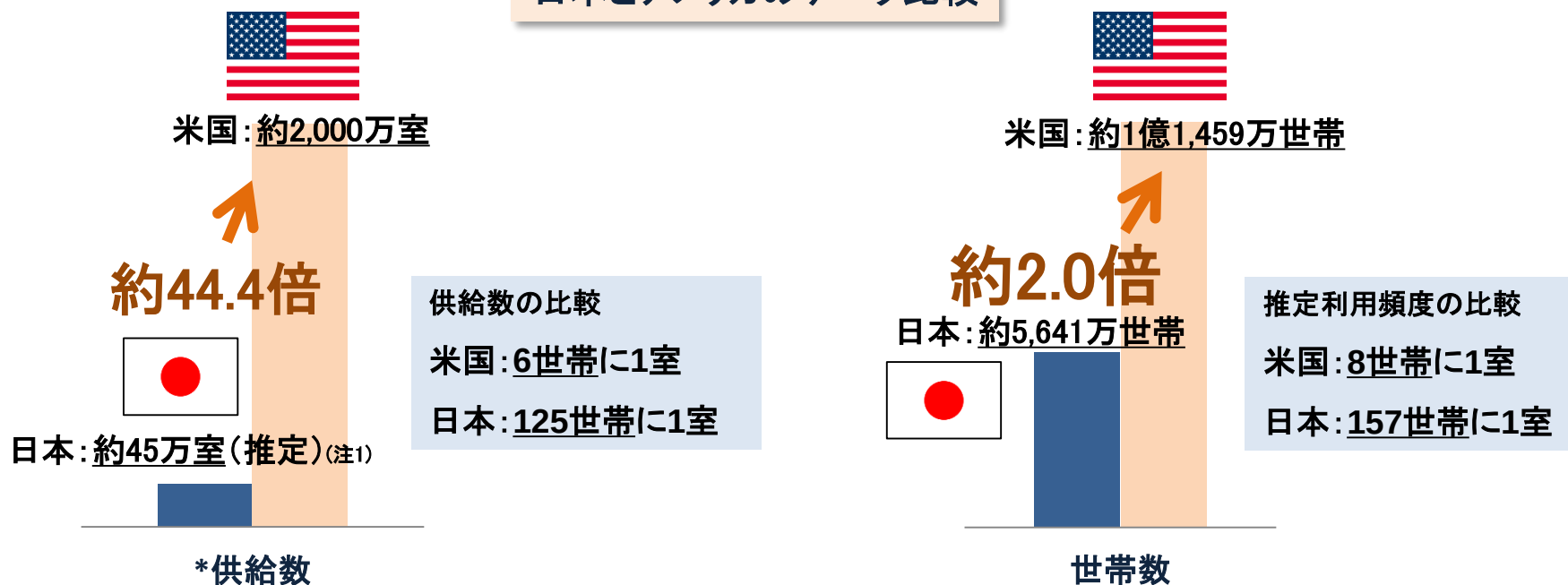


敷地内の様子

国内ストレージ市場は、将来、米国並みに拡大すると予想

- 世帯あたりの供給数は米国と比較し、20分の1以下。
- 米国は国内の市場規模の約40倍、約1.76兆円※の市場。
- 国内の潜在需要を発掘していき、市場の拡大を見込む。

日本とアメリカのデータ比較



日本の推定市場規模と供給数は2015年に当社独自に試算した数値です。(注1)倉庫業とは異なるレンタル収納スペースとしての室数

参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2016年版/全国版(国内) Self Storage Almanac 2015(米国)

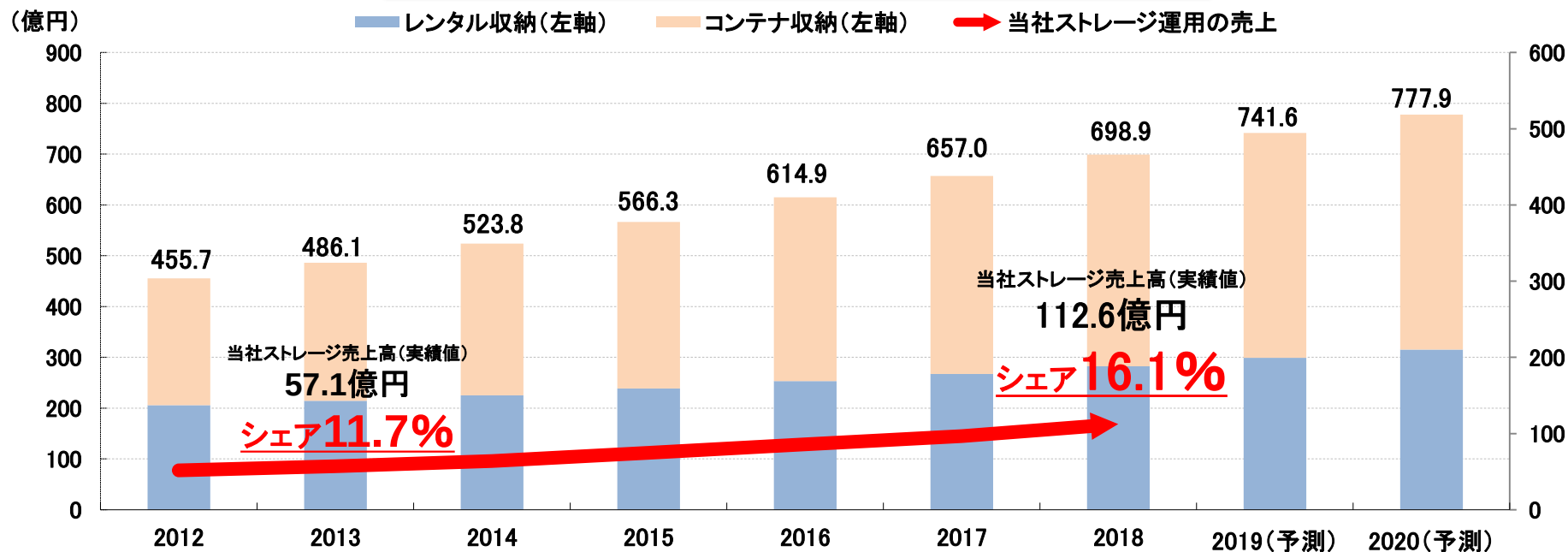
※2011年の推定値 1ドル=80円換算(2011年平均)

2020年の国内ストレージ市場は777.9億円まで拡大

当社シェア推計は、16.1%とトップシェアを維持

- 国内ストレージ 市場規模(2018年推定値) 698.9億円
- 当社ストレージ 売上高(2018年実績値) 112.6億円 ※ストレージ運用売上高
- 当社シェア(売上高) 16.1%(国内No.1)

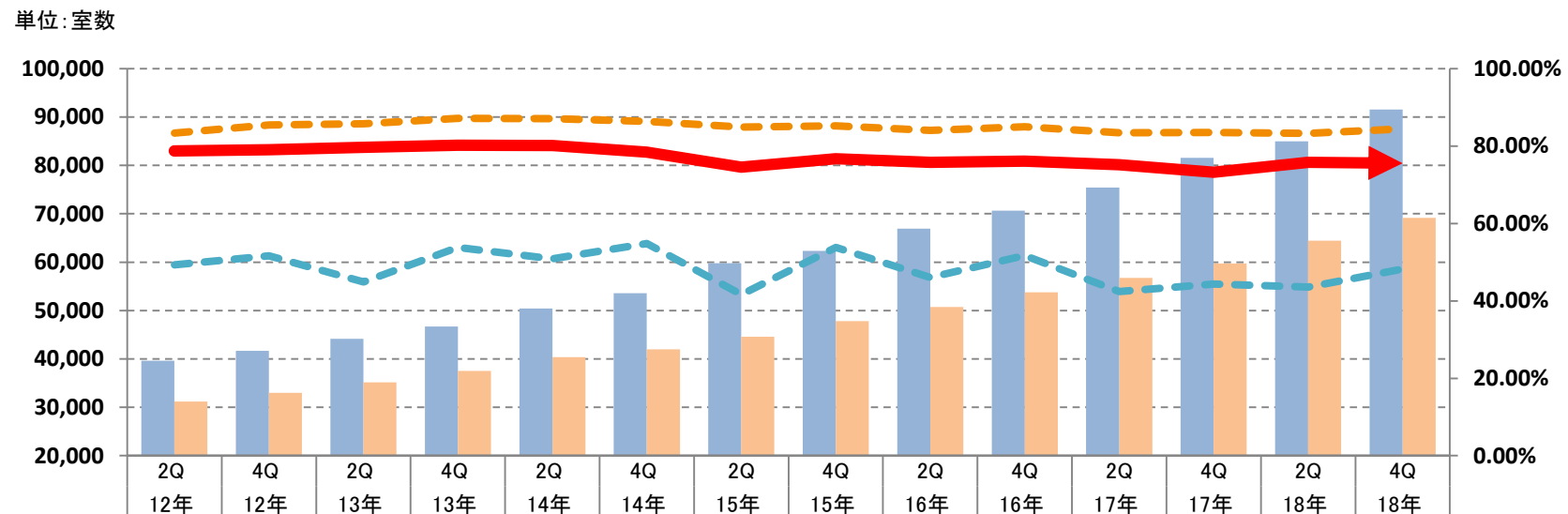
収納ビジネスの市場規模の推計(全国)



参照: 矢野経済研究所『拡大する収納ビジネス市場の徹底調査』2016年版/全国版(国内)より
国内ストレージ市場規模はレンタル収納、コンテナ収納の中位推計を合算し算出。

出店加速もマーケティングの成果により稼働率は長期的に高水準を維持

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。
2018年は、2017年～2018年にオープンした物件を「新規」としています。

ストレージは先行者メリット、規模メリットが働きやすいマーケット

■ストレージの事業特性

- 住居系不動産とは異なり、稼働率が損益分岐点を超えるまで時間を要する。

➡ 新規参入企業にとって参入障壁が高い

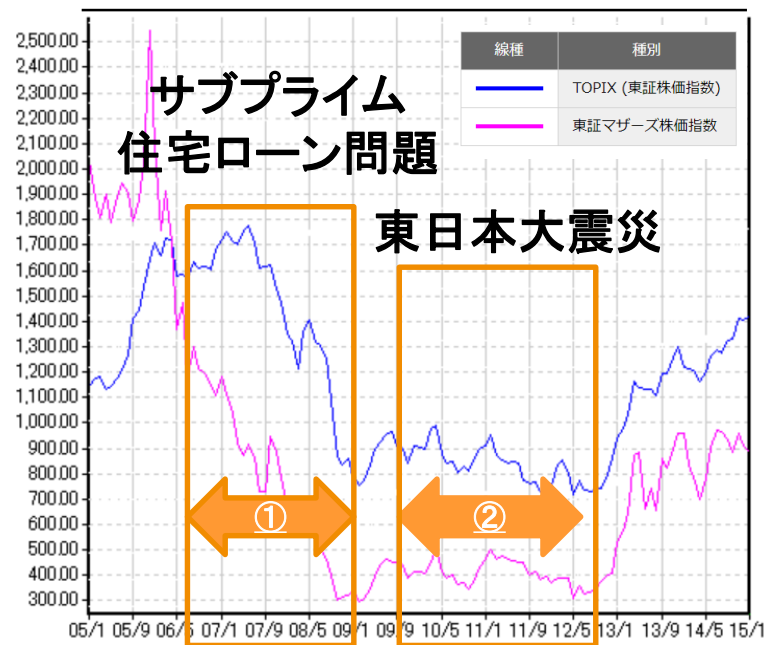
■エリアリンクの強み

- 国内NO.1の出店室数から得られる安定的な収益
- 他社よりも早いスピードで都市部住宅街への出店が可能

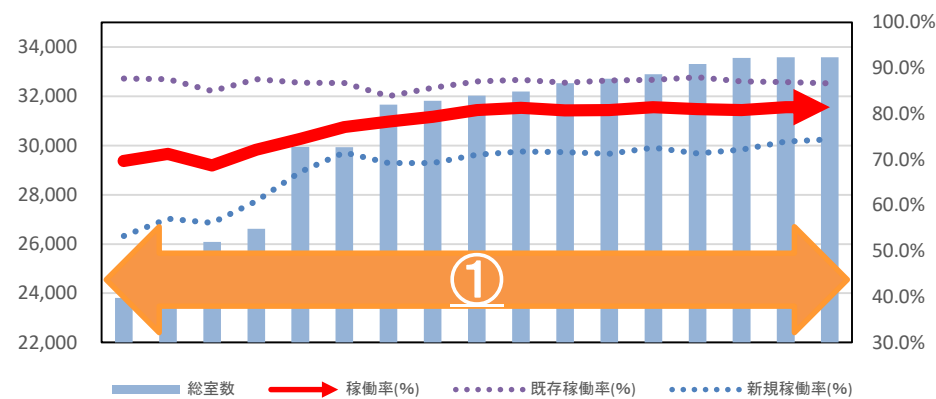
➡ 国内市場シェア50%を目指す

サブプライム住宅ローン問題、東日本大震災など 市況変化にも稼働率は順調に推移

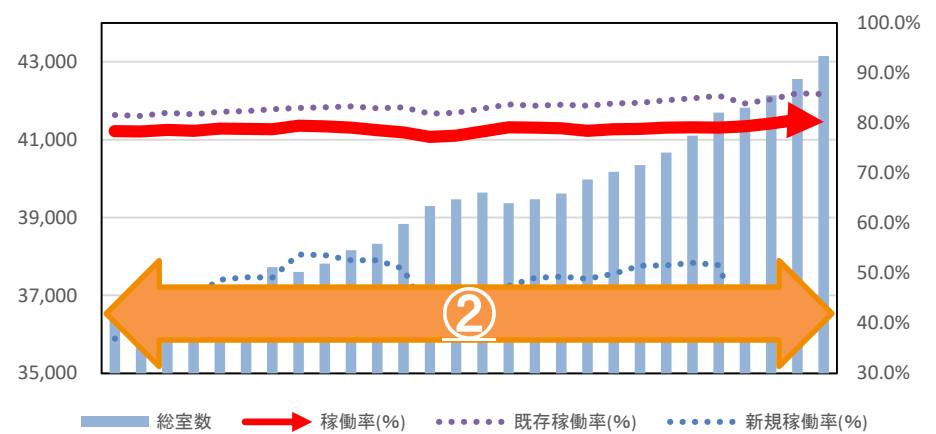
TOPIXと東証マザーズ指数
10年間の推移(2005年1月－2015年1月)



①サブプライム住宅ローン問題
(2007年1月－2008年11月)

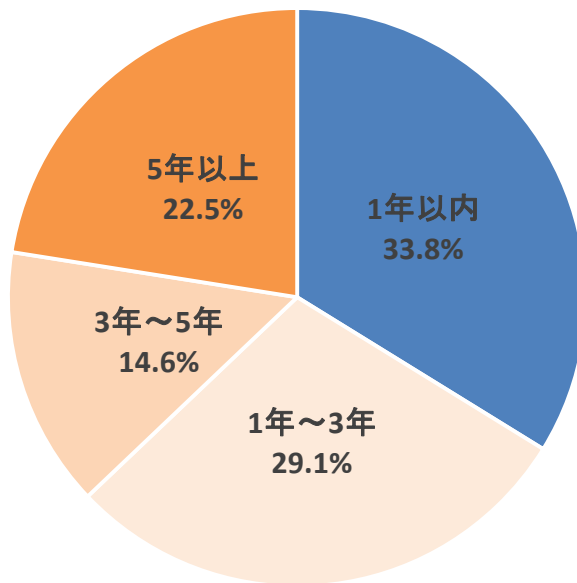


②東日本大震災(2011年1月－2013年4月)



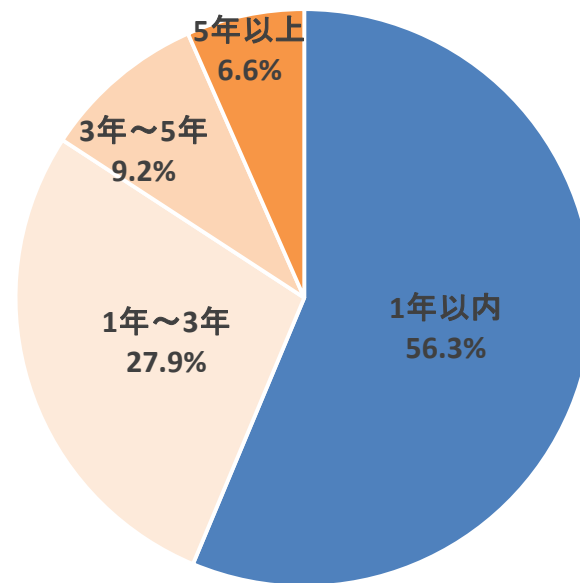
- ご利用の平均期間 3年3ヶ月
- ご解約までの平均期間 1年7ヶ月
- 平均ご利用金額 屋外コンテナ13,890円、屋内トランク15,289円

ご利用期間の分布



2018年12月31日現在

ご解約までの期間の分布

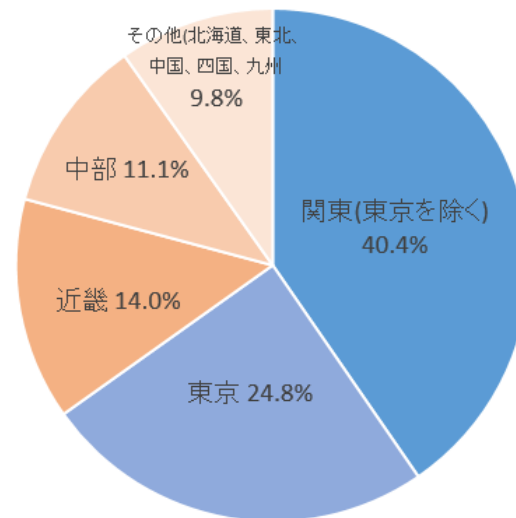


2018年12月31日現在

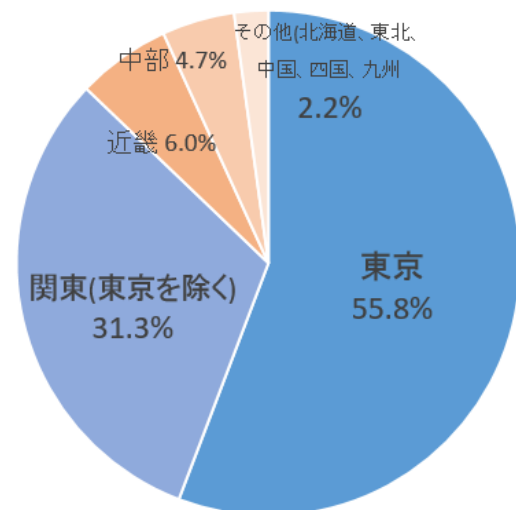
ストレージ事業：地域別出店状況

都道府県	コンテナ	トランク	合計	分布比率
北海道	999	490	1,489	1.6%
青森	0	0	0	0.0%
岩手	0	0	0	0.0%
宮城	1,682	0	1,682	1.8%
秋田	0	0	0	0.0%
山形	0	0	0	0.0%
福島	56	0	56	0.1%
茨城	786	0	786	0.9%
栃木	207	0	207	0.2%
群馬	337	0	337	0.4%
埼玉	8,449	1,994	10,443	11.4%
千葉	9,831	1,297	11,128	12.2%
東京	17,114	12,511	29,625	32.4%
神奈川	8,336	3,737	12,073	13.2%
新潟	92	0	92	0.1%
富山	143	0	143	0.2%
石川	204	0	204	0.2%
福井	90	0	90	0.1%
山梨	118	0	118	0.1%
長野	237	0	237	0.3%
岐阜	621	0	621	0.7%
静岡	1,275	0	1,275	1.4%
愛知	4,858	1,045	5,903	6.4%
三重	378	50	428	0.5%
滋賀	154	0	154	0.2%
京都	1,146	152	1,298	1.4%
大阪	3,839	1,043	4,882	5.3%
兵庫	3,583	106	3,689	4.0%
奈良	567	0	567	0.6%
和歌山	27	0	27	0.0%
鳥取	32	0	32	0.0%
島根	0	0	0	0.0%
岡山	218	0	218	0.2%
広島	312	0	312	0.3%
山口	0	0	0	0.0%
徳島	27	0	27	0.0%
香川	181	0	181	0.2%
愛媛	84	0	84	0.1%
高知	34	0	34	0.0%
福岡	1,827	0	1,827	2.0%
佐賀	79	0	79	0.1%
長崎	118	0	118	0.1%
熊本	402	0	402	0.4%
大分	106	0	106	0.1%
宮崎	100	0	100	0.1%
鹿児島	367	0	367	0.4%
沖縄	104	0	104	0.1%
合計	69,120	22,425	91,545	100.0%

コンテナ 2018年12月31日現在



トランク 2018年12月31日現在



当社の目指す企業像 未来型理想企業とは？

- 従業員1人当たりの経常利益(パーヘッド
経常利益)1億円の達成を目標に邁進
- 欧米の論理性と日本の丁寧さ、緻密さを融合したマネジメントで、世界展開

Business Model
成長市場でNo.1



Human Resource
人材育成



Management
組織・事業

Business Model
成長市場でNo.1

市場の拡大が見込めるストレージ事業
の強化とシェアNo.1

➤ 土地付きストレージの拡大と屋外型コンテナ 継続出店で国内シェアを拡大

アセット屋内型ストレージ



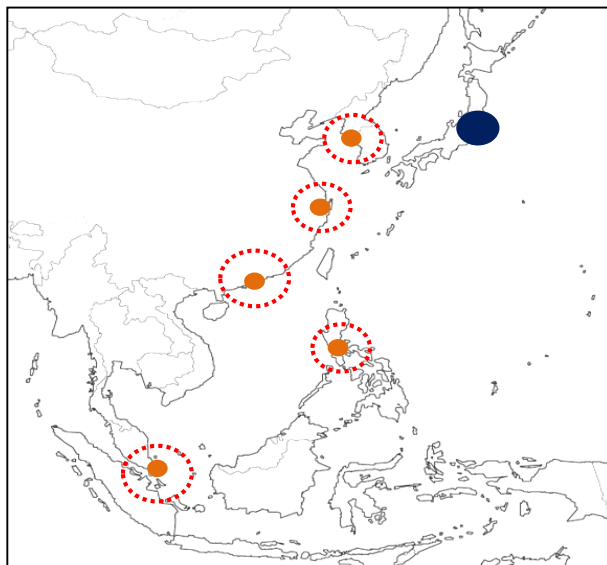
屋外型コンテナタイプストレージ



ストレージ事業の新展開

- B2C: 国内市場のシェア拡大と**アジアへの出店**
- B2B: 物流企業、小売企業など**異業種協業**

B2C: アジアへの出店



B2B: 企業との協業

住宅便ロッカー(PUDOステーション)との協業



ハローストレージ三郷パート3



ハローストレージ三郷金町パート4

物流、鉄道、小売りなど異業種協業を推進

Human Resource 人材育成

少数精鋭主義。実践的でクリエイティブな仕事に注力

- エリアリンクマスター
自ら課題を考え、解決する組織への変革を
目標とした仕組み
- 泊まり込み研修
- 進化外注及び在宅・パート社員の能力を
有効活用

Management 組織・事業

より筋肉質な企業体質へ

- 成果を目指した業務効率化
⇒「セールスフォース」、「G Suite」、「RPA」の活用
- 最悪時の市場環境事態に備え、
⇒エリアルリンク改革プロジェクト3
恐慌対策、経費改善、作業ゼロ／紙ゼロ

➤ トランクルームを通じた地域貢献の推進

- 東京都大田区と防災協定を締結、トランクルームを無償提供
- 発災時の帰宅困難者向け備蓄ニーズと合致
- 今後も各自治体の防災計画ニーズに対応



大田区との屋外コンテナタイプ倉庫の提供に関する協定締結式

被災場所一時滞在のための トランクルーム備蓄品例

- 毛布
- カーペット 等

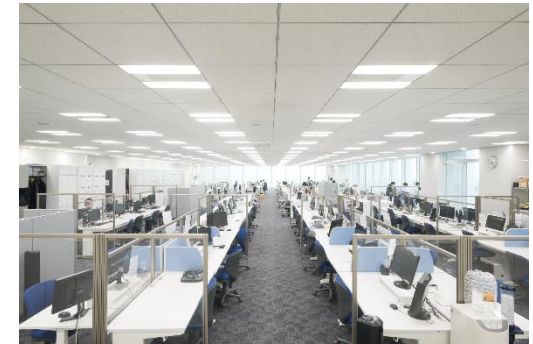
- **働き方改革を促進**
 - 本社オフィス移転
 - 頭脳労働型ワークスタイルへの変革を目指す



エントランスレセプション



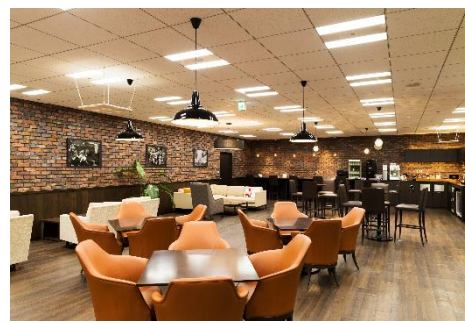
カフェ



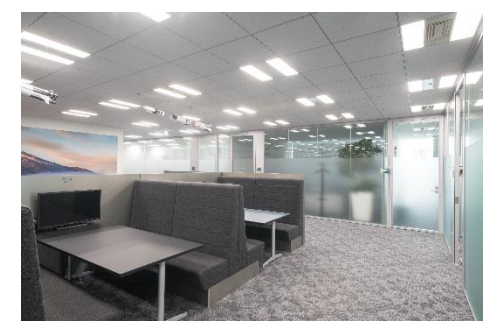
オフィス



ラウンジ(責任者専用)



ラウンジ(責任者専用)



オフィス

エリアリンク年間前倒しスケジュールでそれぞれの期間の注力ポイントを明確化

上期		次期	
1月～6月 バッファ期間		7月～9月 リフレッシュ及び 種まき期間	10月～12月 がむしゃら期間
予算達成早期化のための スタートダッシュ		がむしゃら期間及び 当期の種まき	翌年への貯金
✓ 全社一丸となった営業対策実施 ✓ バッファチーム結成 ✓ スtock事業の早期の物件取得・早期の出店		✓ 営業リスト作成 ✓ 重点的な物件メンテナンス ✓ コスト削減の効果 ✓ C・Dランク物件の改善 ✓ オーナー様へのフォロー体制強化 ✓ 不動産オーナー様とのネットワーク強化 ✓ 管理部門・事務方の業務簡素化	翌年上期の スタートダッシュの準備

不動産運用サービス

基幹事業であるレンタル収納スペース「ハローストレージ」や、収益不動産の保有、「ハローオフィス」「ハロー貸会議室」の運営等の事業。

ストレージ運用事業

レンタル収納スペース「ハローストレージ」を全国で運営する事業。

土地付きストレージ

首都圏の郊外を中心に展開する2×4工法や鉄骨造で建築された屋内型トランクのハローストレージ。建物全体にハローストレージのブランドカラーを配した外観が特徴。

不動産再生・流動化サービス

当社が保有している不動産に小規模な改修を行うことで付加価値を加えて販売したり、権利関係の複雑な底地の販売を行ったりする事業。

ストレージ流動化事業

事業投資家や不動産オーナーに対し、資産・資金の有効活用の手段としてのハローストレージを提案する事業。

底地ビジネス(土地権利整備事業)

関係者が多く、調整が複雑な借地権・底地の問題を解決する事業。交渉の代行、底地の購入を通じて、地主様・借地権者様双方を満足へ導く土地再生を実現。

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
TEL / 03-3526-8556 FAX / 03-3526-8577