

Arealink

エリアリンク株式会社

2025.7.30

2025年12月期第2四半期

決算説明資料

- **2025年12月期第2四半期 決算概要** **3-21**
- **中期経営計画について** **22-39**
- **人的資本経営と成長戦略**
エリアリンクの未来について **40-55**
- **Appendix** **56-71**

2025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

全社

- ・土地権利整備事業の縮小方針による減収減益をストレージ事業の成長・拡大により増収増益、各段階利益は前期比二桁成長の結果

ストレージ事業

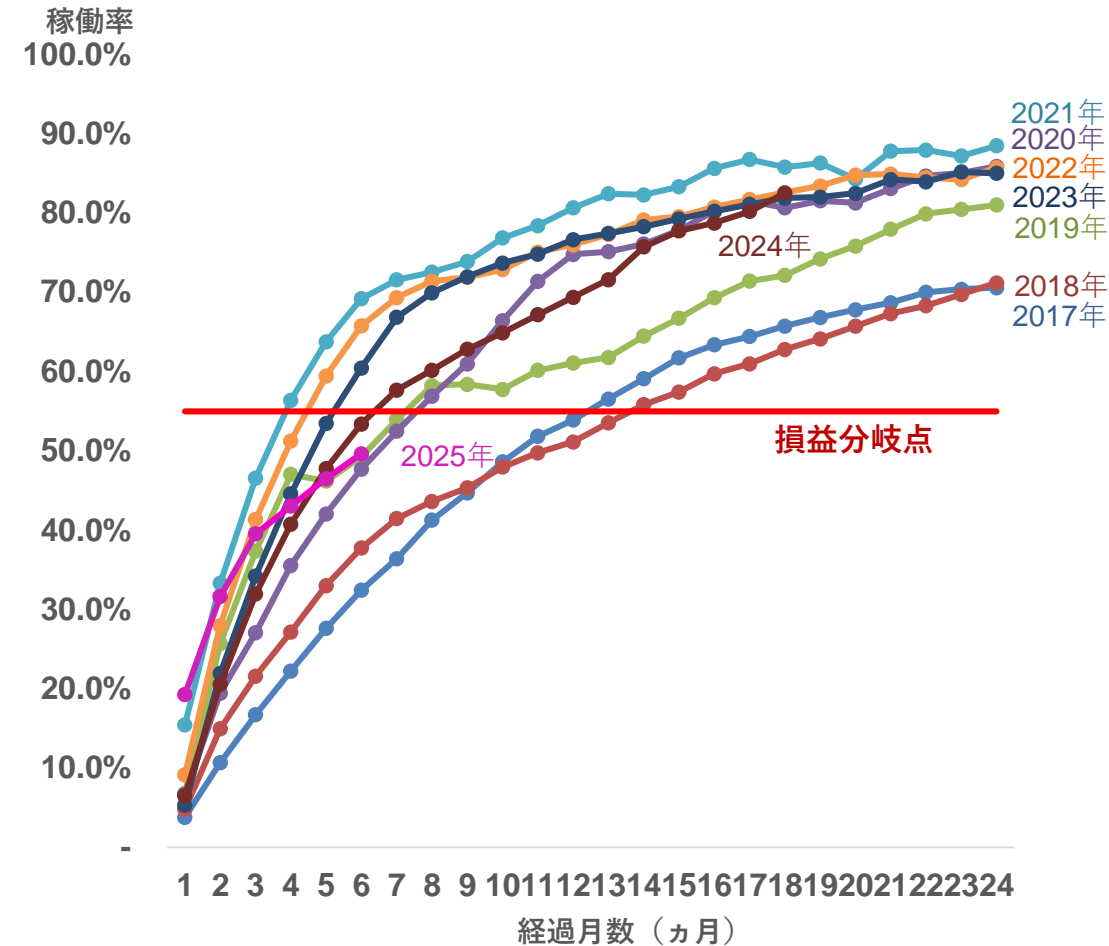
前年同期比売上 19.3%増・事業利益 22.9%増

- ・2025年12月期15,000室の新規出店目標に対して9,446室の出店
- ・2024～25年新規オープン物件は順調な稼働推移
- ・2025年12月期第2四半期 建築型（ストレージミニ）を14物件販売

土地権利整備事業

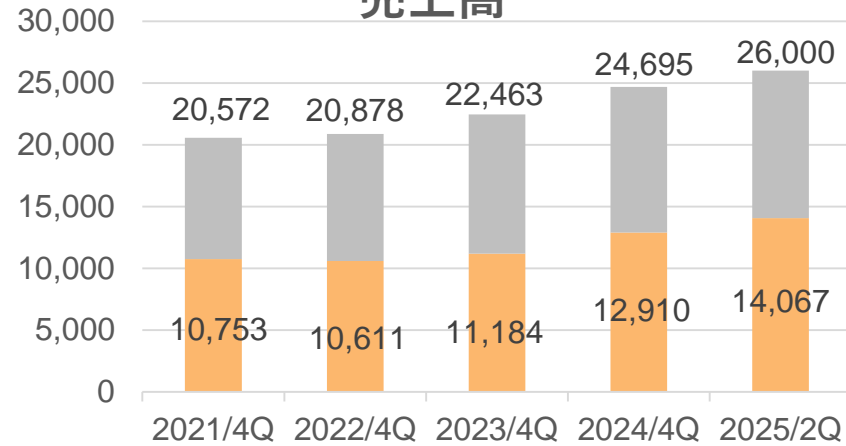
- ・事業縮小の計画通り、大幅な減収減益も計画に対しては順調に進捗

新規物件のオープン年度別稼働推移
コンテナ型



単位：百万円

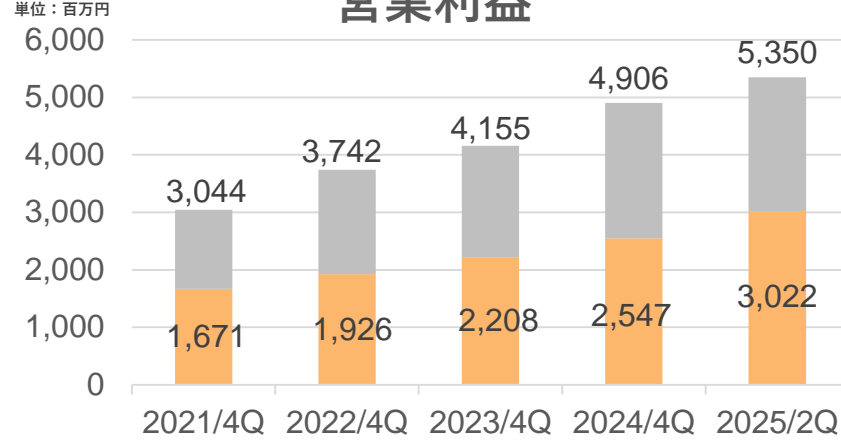
売上高



前年同期比＋9.0%、当期進捗率54.1%

単位：百万円

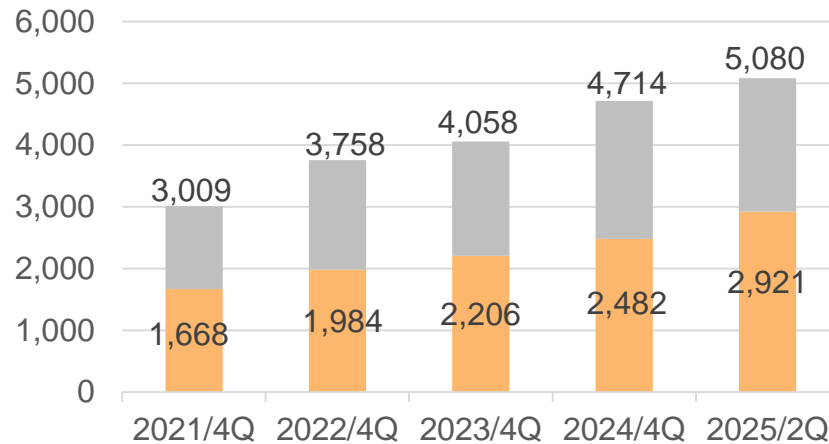
営業利益



前年同期比＋18.6%、当期進捗率56.5%

単位：百万円

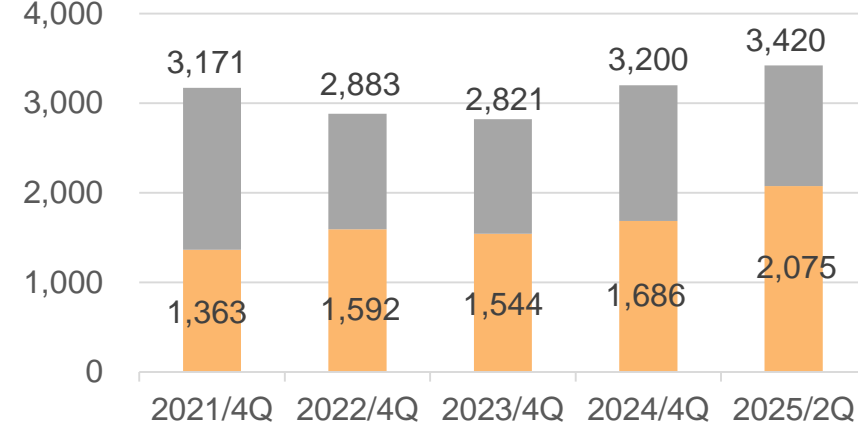
経常利益



前年同期比＋17.7%、当期達成率57.5%

単位：百万円

当期純利益

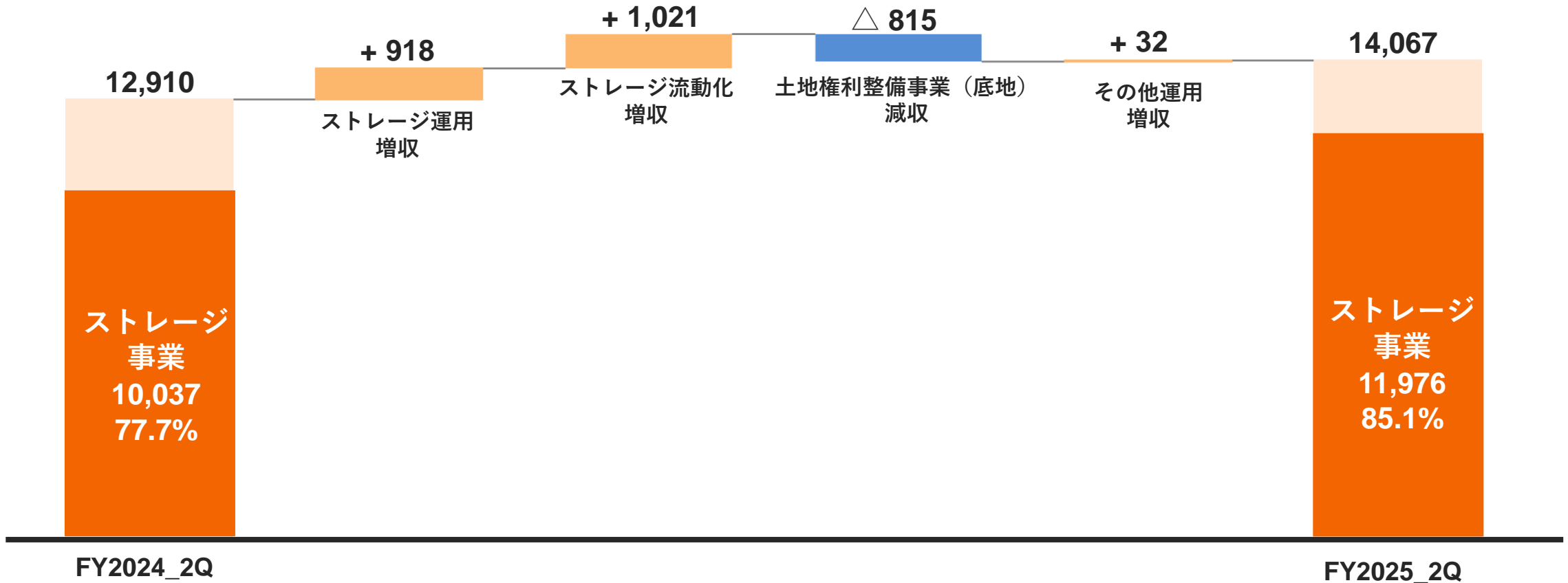


前年同期比＋23.0%、当期達成率60.7%

ストレージ事業を中心に順調に進捗の結果、全体で+9.0%増収

売上高増減の内訳

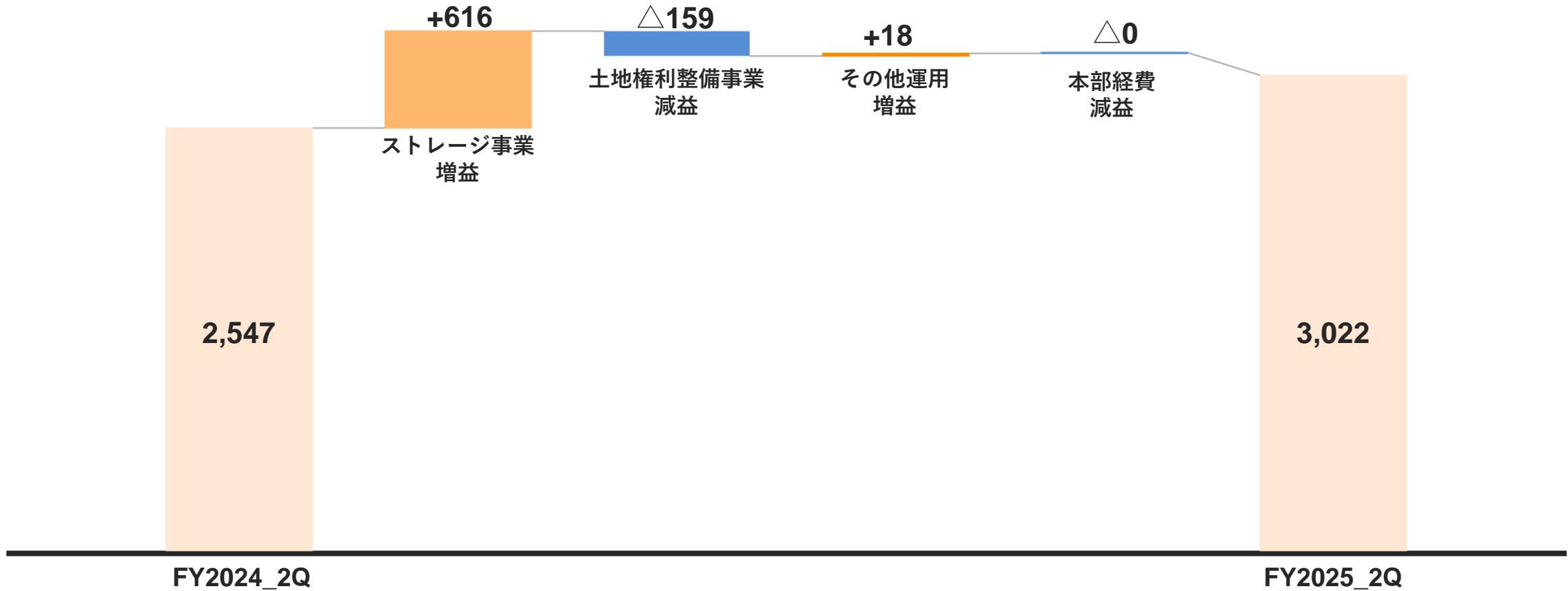
単位：百万円



ストレージ事業の新規出店の拡大と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



土地権利整備事業の減益をストレージ事業がカバーし
各段階利益 前年同期比二桁成長

単位：百万円

	FY2024		FY2025			
	通期業績	2Q	通期計画	2Q	進捗率	前年同期比
売上高	24,695	12,910	26,000	14,067	54.1%	+ 9.0%
営業利益	4,906	2,547	5,350	3,022	56.5%	+ 18.6%
経常利益	4,714	2,482	5,080	2,921	57.5%	+ 17.7%
中間純利益	3,200	1,686	3,420	2,075	60.7%	+ 23.0%

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	FY2024_2Q	FY2025_2Q	増減額
営業利益	2,547	3,022	475
営業外収益	127	144	17
営業外費用	191	244	53
経常利益	2,482	2,921	439
特別利益	1	28	27
特別損失	6	0	△ 5
税引前中間純利益	2,478	2,950	472
法人税等	720	943	222
法人税等調整額	70	△ 68	△ 139
中間純利益	1,686	2,075	388

営業外収益
移転補償金 129百万円

営業外費用
支払利息 155百万円
支払手数料 76百万円

特別利益
投資有価証券売却益 28百万円

少人数経営実践のため、積極的な給与増施策の実施を継続

単位：百万円

	FY2024_2Q	FY2025_2Q	増減額	増減率
役員報酬	93	111	17	+19.2%
給料及び手当	495	532	37	+7.5%
広告宣伝費	138	150	12	+9.1%
支払手数料	347	289	△58	△16.8%
(販売手数料)	(163)	(97)	(△66)	△40.8%
支払報酬	203	212	8	+4.3%
租税公課	133	117	△15	△11.6%
その他	481	462	△19	△4.0%
販管費合計	1,893	1,876	△17	△0.9%

※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

		FY2024_2Q		FY2025_2Q		前年同期比
		実績	売上比	実績	売上比	
ストレージ 運用	売上高	8,704	—	9,623	—	+ 10.6%
	売上総利益	3,426	39.4%	3,894	40.5%	+ 13.6%
ストレージ 流動化	売上高	1,332	—	2,353	—	+ 76.7%
	売上総利益	227	17.1%	450	19.2%	+ 97.9%
ストレージ事業	売上高	10,037	—	11,976	—	+ 19.3%
	売上総利益	3,654	36.4%	4,345	36.3%	+ 18.9%
	事業利益	2,688	26.8%	3,304	27.6%	+ 22.9%
土地権利整備事業 (底地)	売上高	2,122	—	1,306	—	△ 38.4%
	売上総利益	538	25.4%	288	22.1%	△ 46.4%
	事業利益	339	16.0%	180	13.8%	△ 46.9%
その他運用 サービス事業	売上高	751	—	783	—	+ 4.3%
	売上総利益	247	33.0%	264	33.8%	+ 7.1%
	事業利益	206	27.5%	224	28.7%	+ 8.7%
本部経費	事業利益	△ 687	—	△ 687	—	+ 0.0%
全社	売上高	12,910	—	14,067	—	+ 9.0%
	売上総利益	4,440	34.4%	4,898	34.8%	+ 10.3%
	営業利益	2,547	19.7%	3,022	21.5%	+ 18.6%

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)	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	FY2025 計画	計画比
売上高(運用)	8,704	9,623	+ 10.6%	19,400	49.6%
売上高(流動化)	1,332	2,353	+ 76.7%	3,300	71.3%
売上高計	10,037	11,976	+ 19.3%	22,700	52.8%
売上総利益(運用)	3,426	3,894	+ 13.6%	7,800	49.9%
売上総利益(流動化)	227	450	+ 97.9%	530	85.1%
売上総利益	3,654	4,345	+ 18.9%	8,330	52.2%
販管費	966	1,040	+ 7.7%	—	
事業利益	2,688	3,304	+ 22.9%	6,040	54.7%

ストレージ運用

- 全体稼働率は83.16%と出店室数の増加にもかかわらず高稼働を維持し、順調に増収増益

ストレージ流動化

- 建築型（ストレージミニ）14物件販売により大幅に増収増益

土地権利整備事業は計画通り大幅な減収減益も順調に進捗

土地権利整備事業（底地）					
(百万円)	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	FY2025 計画	計画比
売上高	2,122	1,306	△ 38.4%	1,800	72.6%
売上総利益	538	288	△ 46.4%	—	—
販管費	199	108	△ 45.6%	—	—
事業利益	339	180	△ 46.9%	310	58.1%

土地権利整備事業（底地）

- 2025年12月期より事業縮小の方針
- 在庫額は2,637百万円と前期末比300百万円減

その他運用サービス事業					
(百万円)	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	FY2025 計画	計画比
売上高	751	783	+ 4.3%	1,500	52.2%
売上総利益	247	264	+ 7.1%	—	—
販管費	40	39	△ 1.5%	—	—
事業利益	206	224	+ 8.7%	400	56.2%

その他運用サービス事業

- 計画を上回り順調に進捗

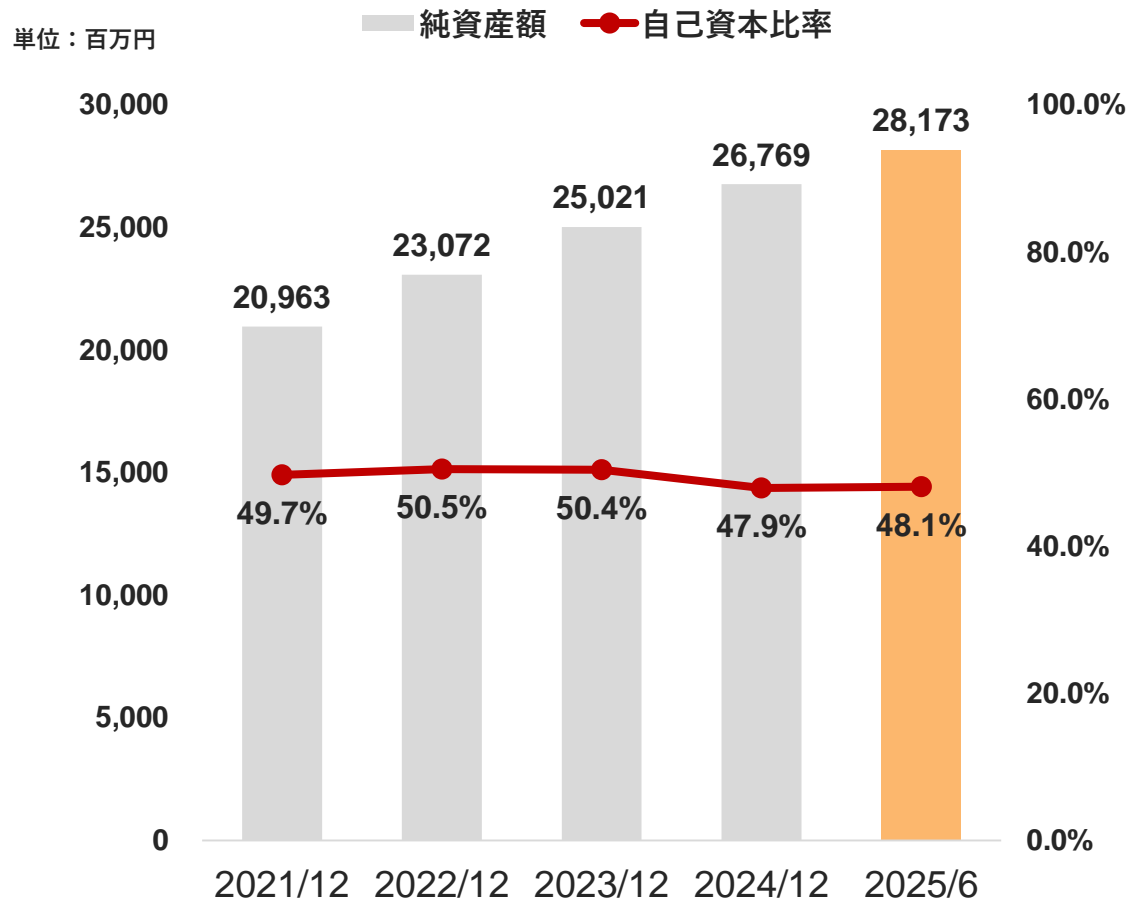
現預金160億円と財務基盤は安定

(百万円)

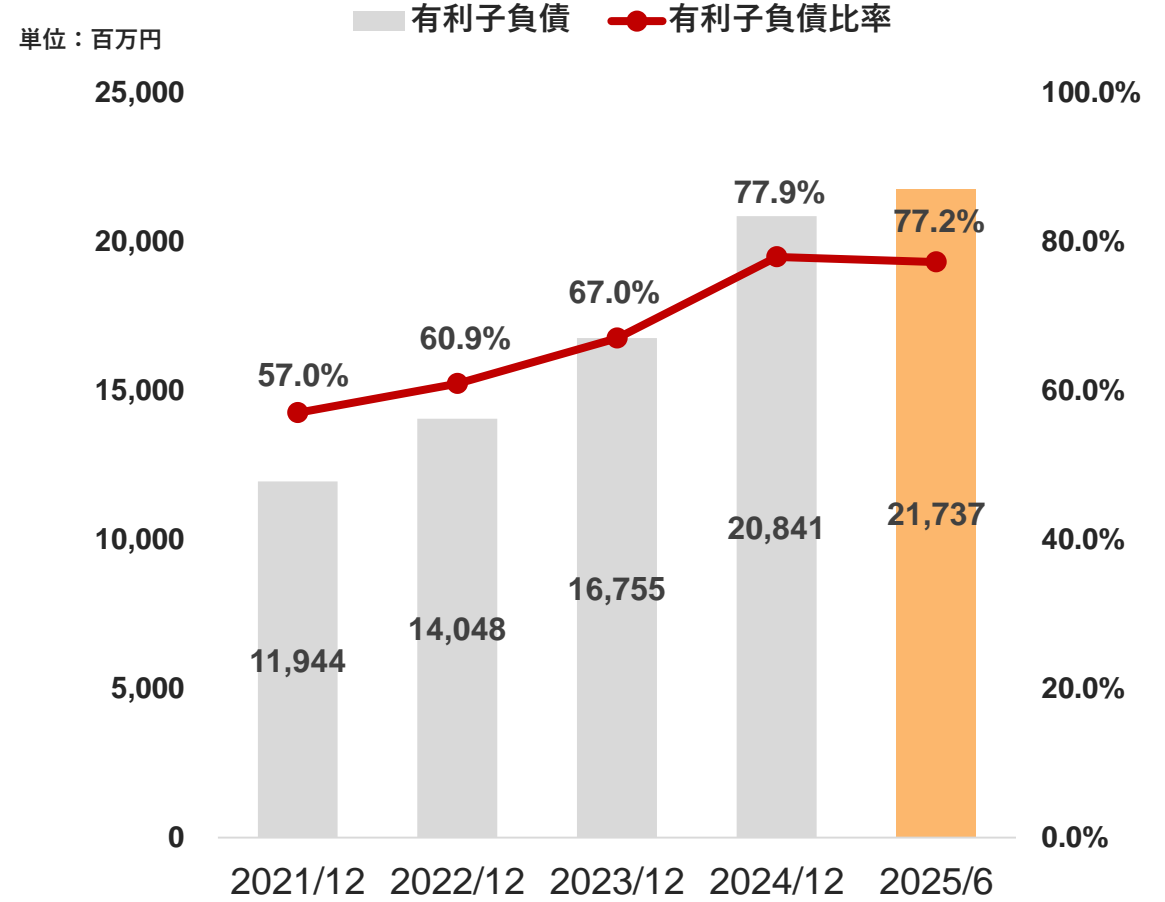
		現預金 16,012	流動負債 7,895	1年内返済予定 長期借入金	2,339百万円
		その他流動資産 6,660	固定負債 22,554	長期借入金 リース債務 長期未払金	17,692百万円 861百万円 1,435百万円
販売用不動産 (内、底地)	4,750百万円 2,637百万円)			負債合計 (前期末比	30,450百万円 + 1,300百万円)
土地 建物 工具器具備品	7,743百万円 6,429百万円 13,099百万円	固定資産 35,950	純資産 28,173	純資産合計 (前期末比	28,173百万円 + 1,403百万円)
資産合計 (前期末比	58,624百万円 + 2,704百万円)				

自己資本比率が48.1%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160億円を維持・営業CF安定的黒字化を実現

(単位：百万円)

	FY2024 2Q	FY2025 2Q		
営業活動によるCF	3,849	3,811	税引前中間純利益	2,950百万円
			減価償却費計上額	848百万円
			棚卸資産の減少額	848百万円
			法人税等の支払額	△546百万円
投資活動によるCF	△3,900	△3,688	有形固定資産の取得による支出	△3,673百万円
財務活動によるCF	861	690	長期借入れによる収入	3,872百万円
			長期借入金返済による支出	△3,046百万円
			配当金の支払額	△633百万円
期末現預金残高	15,852	16,012		

単位：百万円	2024/12		2025/12		
	実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
売上高	24,695	—	26,000	—	+ 5.3%
営業利益	4,906	19.9%	5,350	20.6%	+ 9.0%
経常利益	4,714	19.1%	5,080	19.5%	+ 7.8%
当期純利益	3,200	13.0%	3,420	13.2%	+ 6.8%

前中期経営計画との差異は土地権利整備事業の影響

- 土地権利整備事業の縮小の方針の影響により、全社計画を見直し
- ストレージ事業の成長・拡大により全社計画の縮小幅は減少

		2025/12				
		見直し前 (2023年2月14日公表)		見直し後 (2025年2月14日公表)		
単位：百万円		計画	売上比	計画	売上比	前中期経営計画との比較
全社	売上高	28,100	—	26,000	—	△ 2,100
	営業利益	5,500	19.6%	5,350	20.6%	△ 150
土地権利整備事業 (底地)	売上高	3,868	—	1,800	—	△ 2,068
	事業利益	622	16.1%	310	17.2%	△ 312

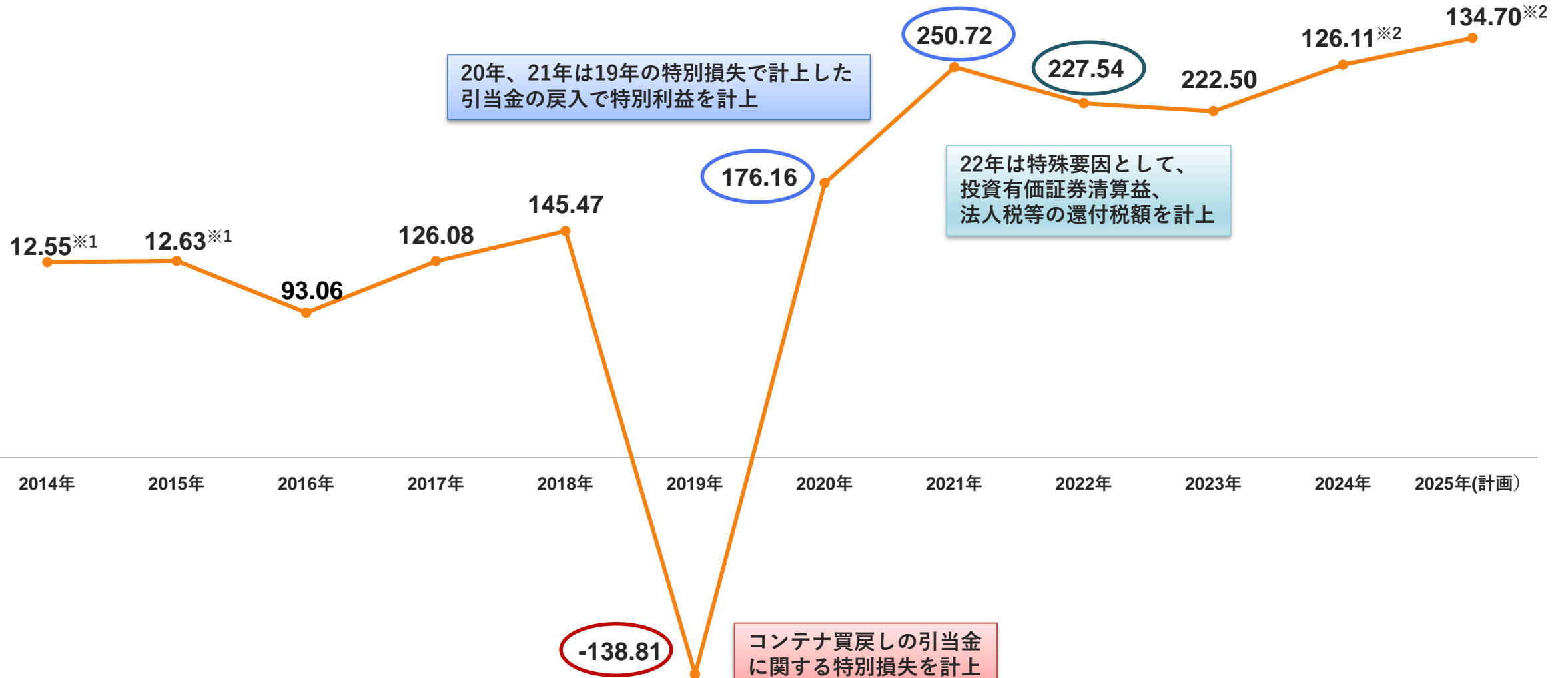
単位：百万円

			2024/12		2025/12		
			実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
ストレージ 運用	売上高		17,830	—	19,400	—	+ 8.8%
	売上総利益		7,043	39.5%	7,800	40.2%	+ 10.7%
ストレージ 流動化	売上高		1,637	—	3,300	—	+ 101.5%
	売上総利益		307	18.8%	530	16.1%	+ 72.1%
ストレージ事業	売上高		19,468	—	22,700	—	+ 16.6%
	事業利益		5,387	27.7%	6,040	26.6%	+ 12.1%
土地権利整備事業 (底地)	売上高		3,695	—	1,800	—	△ 51.3%
	事業利益		485	13.1%	310	17.2%	△ 36.2%
その他運用 サービス事業	売上高		1,531	—	1,500	—	△ 2.1%
	事業利益		427	27.9%	400	26.7%	△ 6.5%
本部経費	事業利益		△1,394	—	△1,400	—	△ 0.4%
全社	売上高		24,695	—	26,000	—	+ 5.3%
	営業利益		4,906	19.9%	5,350	20.6%	+ 9.0%

新規出店数	10,545室	自社	10,000室
		パートナー※	5,000室
		合計	15,000室

※当社がストレージ事業者から運営・管理を受託した物件

2019年以降は特別損益の影響を受けるも、2023年からは標準値へ

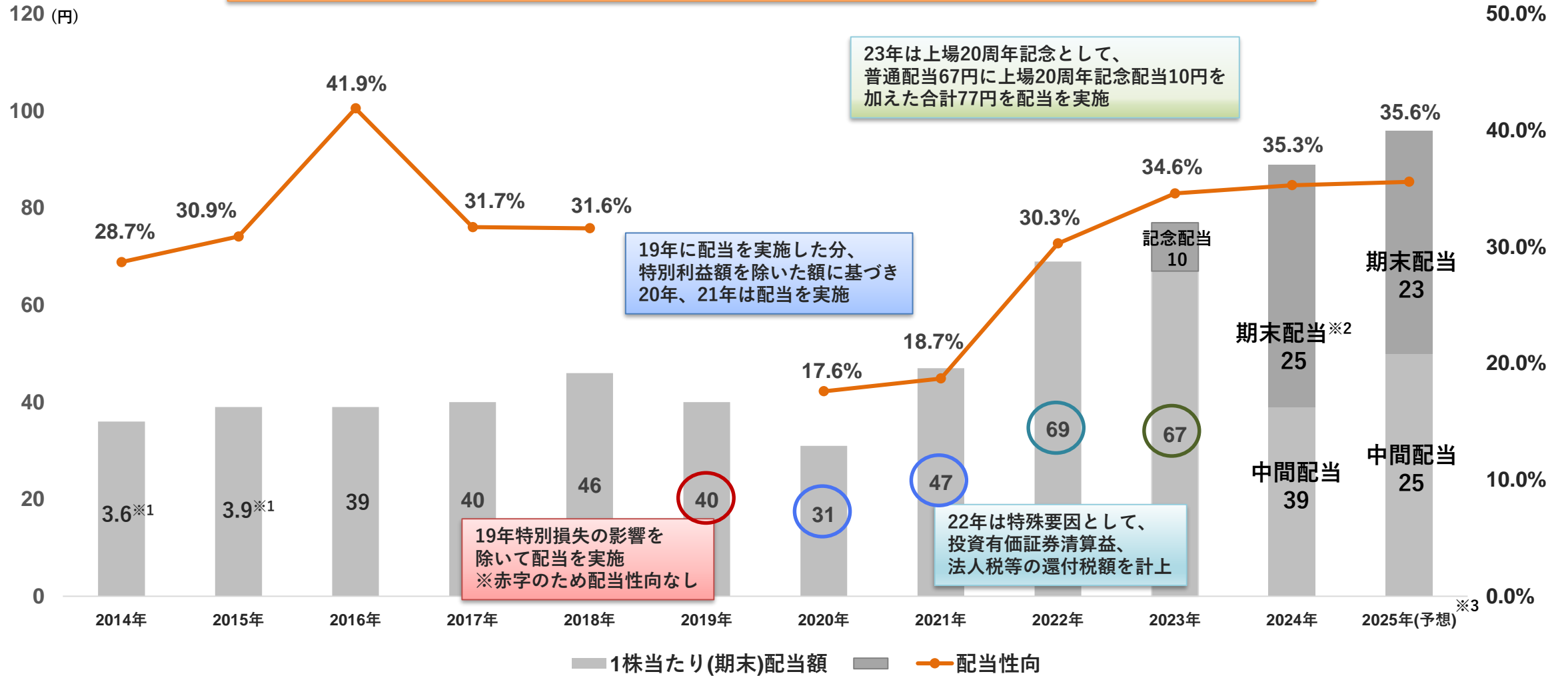


※1 2016年7月1日に10株を1株にする株式併合を行っております。

※2 2024年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

株式分割を考慮しない場合の1株当たり純利益（EPS）は2024年12月期：252.22円、2025年12月期（計画）：269.40円となります。

2024年12月期より配当性向を30%から35%に変更



※1 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。

※2 2024年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。株式分割を考慮しない場合の2024年12月期の1株当たり期末配当金は50円、1株当たり年間配当金は89円となります。

※3 株式分割を考慮しない場合の2025年12月期（予想）の1株当たり年間配当金は96円となります。

中期経営計画について

代表取締役社長 鈴木 貴佳

成長戦略	新規出店数	収益性
<ul style="list-style-type: none"> ・ストレージ事業の出店加速 ・土地権利整備事業は縮少 →ストックビジネスへ移行 	パートナー制度本格化により出店加速 2022年/ 2,915室 2023年/5,800室 2024年/10,545室 ※実績	ストレージ事業の成長及び高稼働により 2027年営業利益率は22.3%に改善

	2025年		2026年		2027年	
	計画	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	26,000	—	27,500	—	29,400	—
営業利益	5,350	20.6%	5,850	21.3%	6,550	22.3%
経常利益	5,080	19.5%	5,520	20.1%	6,170	21.0%

単位：百万円

ストレージ 新規出店室数	出店区分	上期	下期	通期	通期
	自社	5,000	5,000	13,000	16,000
	パートナー※	3,000	2,000	5,000	5,000
	合計	8,000	7,000	18,000	21,000
		15,000			

(単位：室/解約を除く)

※出店区分/パートナー：当社がストレージ事業者から運営・管理を受託した物件

中期経営計画の成長ドライバーはストレージ事業

単位：百万円

		2025年		2026年		2027年	
		計画	売上比	計画	売上比	計画	売上比
ストレージ事業	売上高	22,700	—	24,220	—	26,120	—
	事業利益	6,040	26.6%	6,610	27.3%	7,360	28.2%
土地権利整備事業 (底地)	売上高	1,800	—	1,800	—	1,800	—
	事業利益	310	17.2%	310	17.2%	310	17.2%
その他運用 サービス事業	売上高	1,500	—	1,480	—	1,480	—
	事業利益	400	26.7%	375	25.3%	375	25.3%
本部経費	事業利益	△1,400	—	△1,445	—	△1,495	—
全社	売上高	26,000	—	27,500	—	29,400	—
	営業利益	5,350	20.6%	5,850	21.3%	6,550	22.3%

ストレージ事業の成長により2029年には総室数20万室強の運営を目指す

全社

売上高

335 億円

営業利益

80 億円

利益率

23.8 %

ストレージ事業

売上高

300 億円

運用 267 億円
流動化 33 億円

事業利益

90 億円

総室数

20万室

自社 17.5万室
パートナー 2.5万室

全体稼働率

83 %

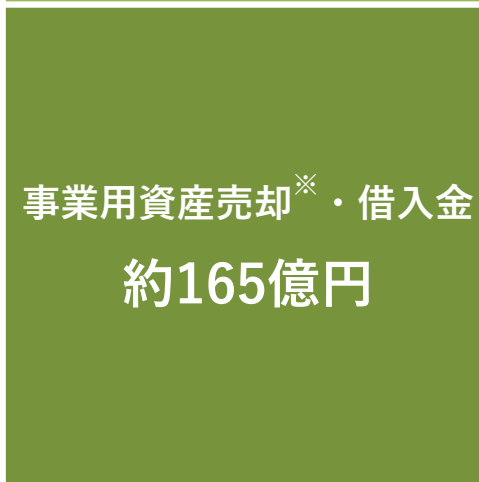
※パートナー出店を除く

※全社の売上高・営業利益にはストレージ事業以外の事業と本部経費を含む

資本効率を念頭におきストレージ新規出店投資や株主還元を活用

キャッシュイン

キャッシュアウト



■ストレージ新規出店投資 240億円

2025~27年累計
自社出店計画 39,000室
(パートナー出店含む出店計画 54,000室)

■人的資本・DX・AI投資他 5~10億円

働く環境・社員の健康管理・能力開発投資
ストレージ事業カスタマー部門におけるDX・AI投資

■M&A投資 10~20億円

■その他（手元資金増加など）20億円

■株主還元方針

配当性向35%以上、かつ前期比減配しない

※コンテナ売却

出店区分別

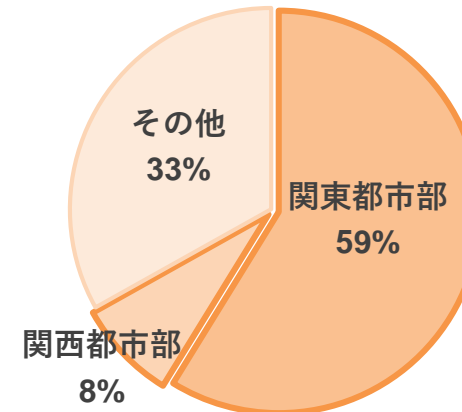
		2025年		
		計画	2Q実績	進捗率
※単位：室	当社			
	コンテナ型	8,300	4,693	56.5%
	ビルイントランク型	600	407	67.8%
	建築型（ストレージミニ）	1,100	324	29.5%
		10,000	5,424	54.2%
	パートナー	5,000	4,022	80.4%
	合計	15,000	9,446	63.0%

エリア別

	2025年2Q実績	
	コンテナ型	全タイプ
※単位：室 ※パートナー出店含む ※()は既存物件の増設		
関東都市部	4,007 (65)	5,637 (65)
関西都市部	552 (2)	845 (2)
その他	2,257 (79)	2,964 (79)
合計	6,816 (146)	9,446 (146)

タイプ別

	2024年	2025年
	実績	2Q実績
※単位：室 ※パートナー出店含む ※()は既存物件の増設		
コンテナ型	8,722 (375)	6,816 (146)
ビルイントランク型	1,187 (60)	2,306 (0)
建築型（ストレージミニ）	636 (0)	324 (0)
合計	10,545 (435)	9,446 (146)

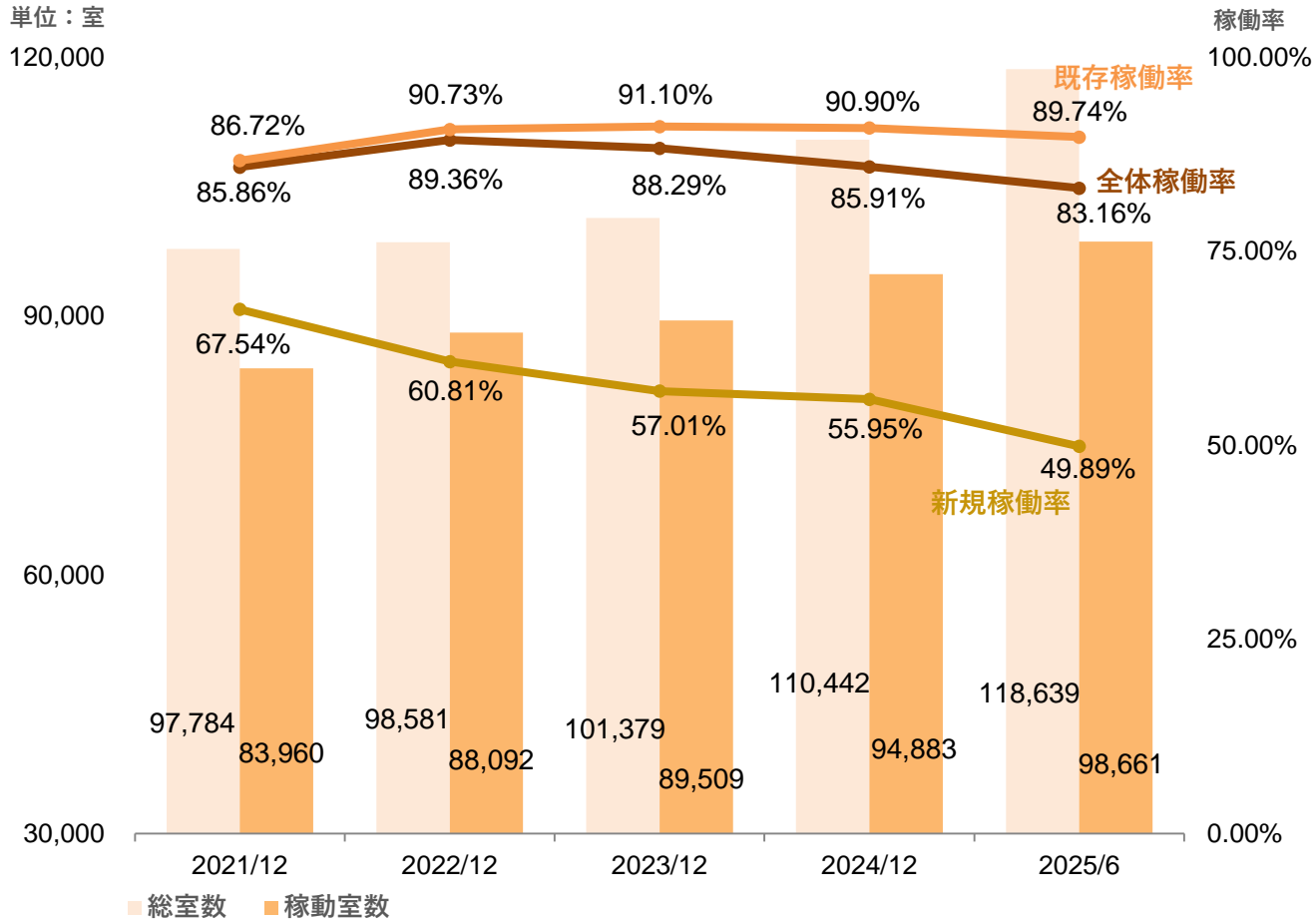


コンテナ型の新規出店エリアは
関東都市部 + 関西都市部で
全体の約67%

※関東都市部／東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県
※関西都市部／大阪府・兵庫県・京都府

稼働率は高水準継続

総室数・稼働室数・稼働率推移



※新規稼働率：直近2事業年度内に出店した物件の稼働率。2024年1月以降の出店物件が対象

総室数
118,639室

全体稼働率 83.16%	既存稼働率 89.74%	新規稼働率 49.89%
-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

※2025年6月末

- 既存稼働率はほぼ90%と高稼働率を維持
- 新規物件の実質的な稼働の立ち上がりは順調に推移

売上高

ストレージ事業

19,468 百万円

※2024年12月期

拠点数

2,677 拠点

※2025年6月末時点

総室数

118,639 室

※2025年6月末時点

1室あたり平均賃料

13,479 円

(別途管理費 2,200円)

※2025年6月時点

2023年1月比
+1,024円
(8.2%増)

稼働率

全体

83.16 %

既存
89.74 %

新規
49.89 %

※2025年6月末時点

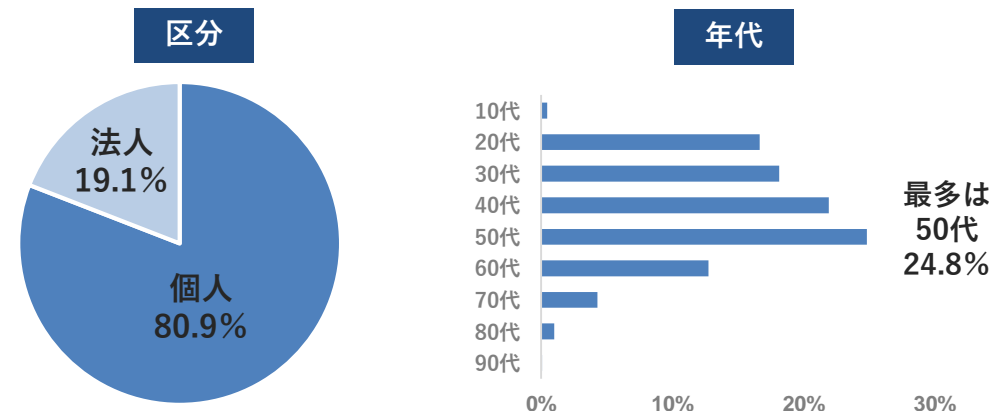
新規出店

2025年12月期 計画

15,000 室

(前期比 + 4,455室)

利用者属性



利用用途

※個人の利用者

- | | |
|---------------------|-------|
| 1. 引っ越し／リフォーム／建て替え | 34.3% |
| 2. 自宅の片付け | 22.6% |
| 3. 仕事道具の収納／オフィスの片付け | 20.2% |
| 4. 趣味／嗜好品の収納 | 19.1% |

契約期間

平均 4年2ヵ月

対象：2024年6月1日時点の契約者 ※新規オープン現場の契約者含む

独自開発をしたコックピットシステム、BIツールの活用によって事業拡大を実現

データ

BIツール

分析

活用

一元管理・アラーム通知・レポートニング

顧客プロット図 (自社・他社)



物件別 稼働/収支データ



当社独自データ
全国47都道府県の物件
累計数十万の顧客情報

- ・利用属性
- ・反響数
- ・ストレージ供給数

独自調査に基づく
競合他社データ

統計データ

- ・人口
- ・世帯数
- ・所得
- ・公示地価

▶ 申込・解約動向

▶ WEB動向
PV数、コンバージョン率、
導入ルート、離脱率など

▶ 稼働推移
エリア/商品/タイプ/階層別

▶ 顧客動向の相関
値付け/キャンペーン

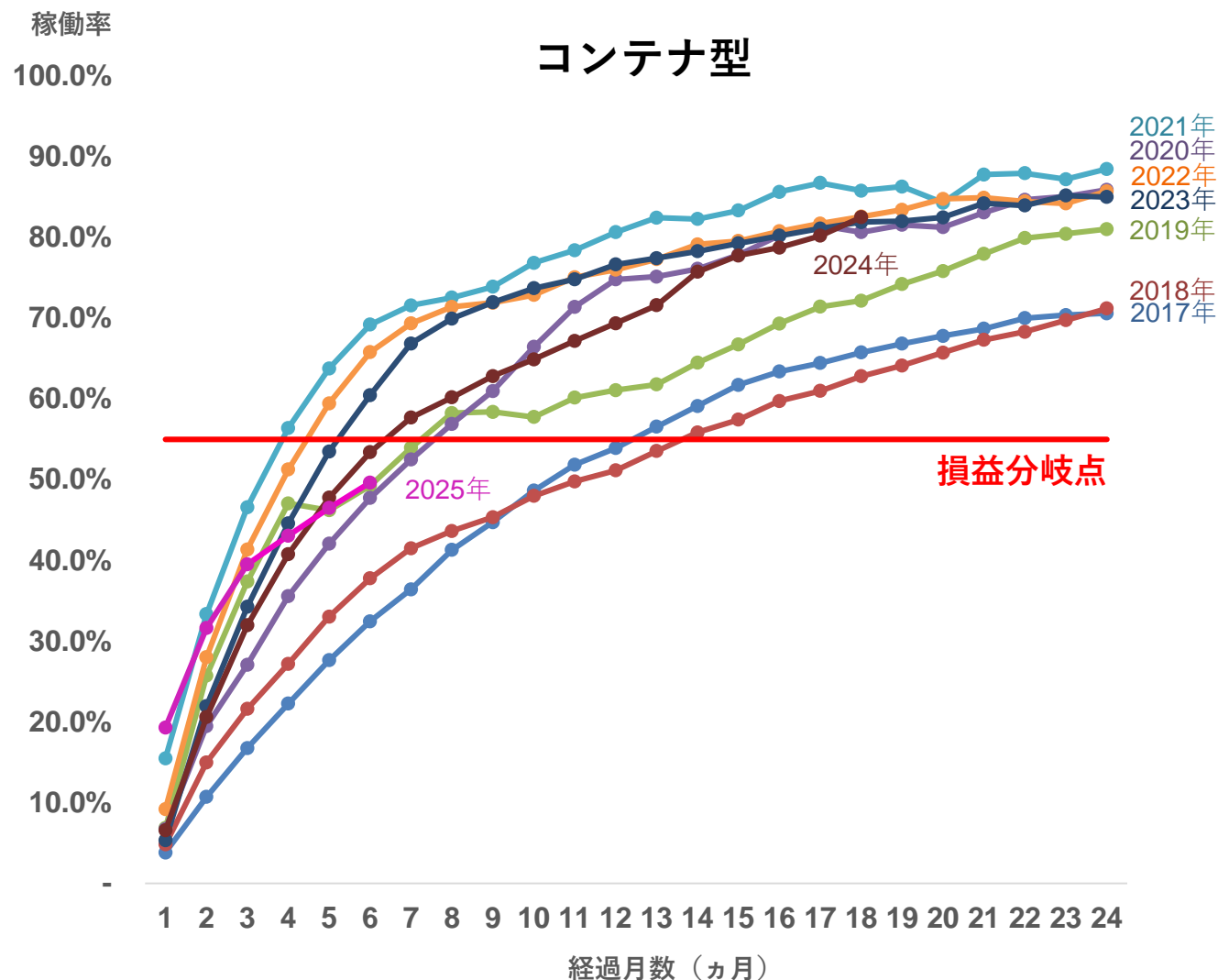
▶ 出店営業
案件獲得ルート、
成約率、営業期間、
工事期間など

▶ 物件ごとの課題解決

▶ 新規出店時
マーケット調査

▶ ダイナミックプライシング

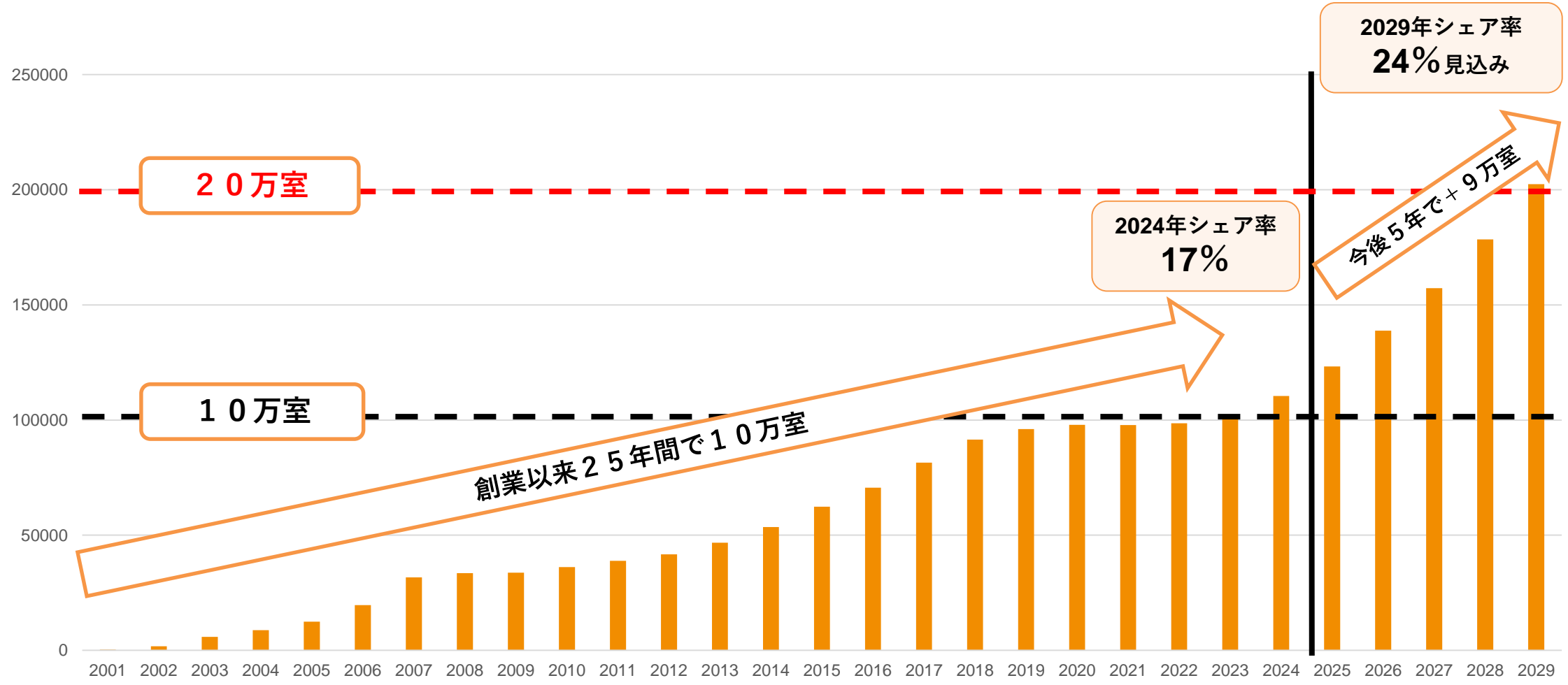
新規オープン後の稼働推移は順調に進捗



■ 稼働率向上の要因

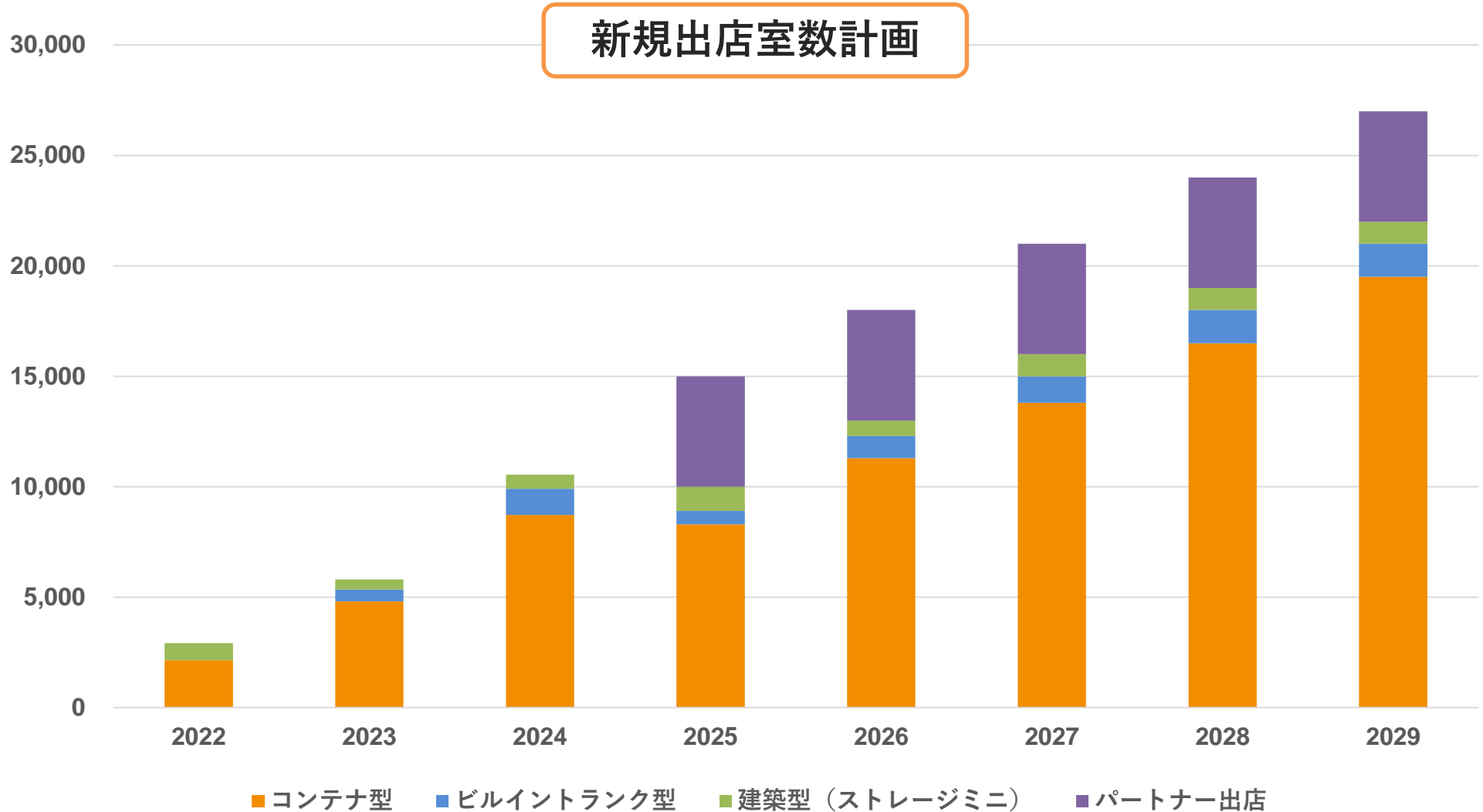
- データベース（人口、世帯数、所得層等）から導かれる出店戦略（商品、エリア、出店室数、価格）の精度向上
- 小規模物件の多店舗展開
- 住宅面積の狭小化や住宅価格の上昇の影響
- PR活動に注力することでTVやインターネットを中心とした各種メディアに多数取り上げられ商品・サービスの認知度が向上

過去データの分析・検証・活用による既存稼働率の向上と
新規出店精度の向上により出店増加戦略へ



※シェア率は当社推定

2025年に年間1.5万室、2029年には年間2.7万室の出店を計画



※当社がストレージ事業者から運営・管理を受託した物件

- ◆ **高い収益性、無人運営（一部有人店舗あり）による低コスト**
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は抑制
- ◆ **土地・ビルのフロアを借りて運営（一部保有するケースあり）**
駅から遠い土地を比較的安い価格で長く借りて運営することができる
- ◆ **土地契約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・ビルイントランク型）



- ◆ **出店のためのマーケティング調査と用地選定が重要**
適切な調査に基づく出店をしないと赤字期間が継続するリスクがあり
- ◆ **一定以上の規模にならないとスケールメリットがでない**
事業規模の拡大と比例して運営原価や広告単価を抑制することができる

屋内型		屋外型
 建築型（ストレージミニ）	 ビルイントランク型	 コンテナ型
土地を「購入」	ビルのフロア・土地を「借りる」	
 <p>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。</p> <p>利回り：約8%（当社保有時）</p>	 <p>ビルのフロアに内装を施しパーティ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。</p> <p>利回り：約18%</p>	 <p>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。</p> <p>利回り：約18%</p>

3種類の商品を展開しているのは当社のみ

ビルイントランク型

特徴：都心部中心に展開
室数：30室程度

建築型 (ストレージミニ)

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

ストレージデータベースの構築によるデータドリブン経営を実現

ストレージデータベース

- ・ 全国47都道府県における顧客、物件情報を蓄積 ※過去の解約分も含め数十万件
- ・ 綿密なデータの裏付けにより、高精度の新規出店を実現
- ・ 人の経験や感覚を排除したデータドリブン経営へ

集客戦略

- ・ 長期的な収益性を考慮して全国のエリアで最適な商品を展開
- ・ Web広告を中心とした広告戦略の最適化により、全体の効率化と単価の引き下げを実現

戦略最適化

- ・ 契約、解約、利用期間、賃料設定、キャンペーン、地域データと様々な視点からの分析を実施
- ・ 新規物件出店後には新しいデータを集積し更なる精度の向上を実現

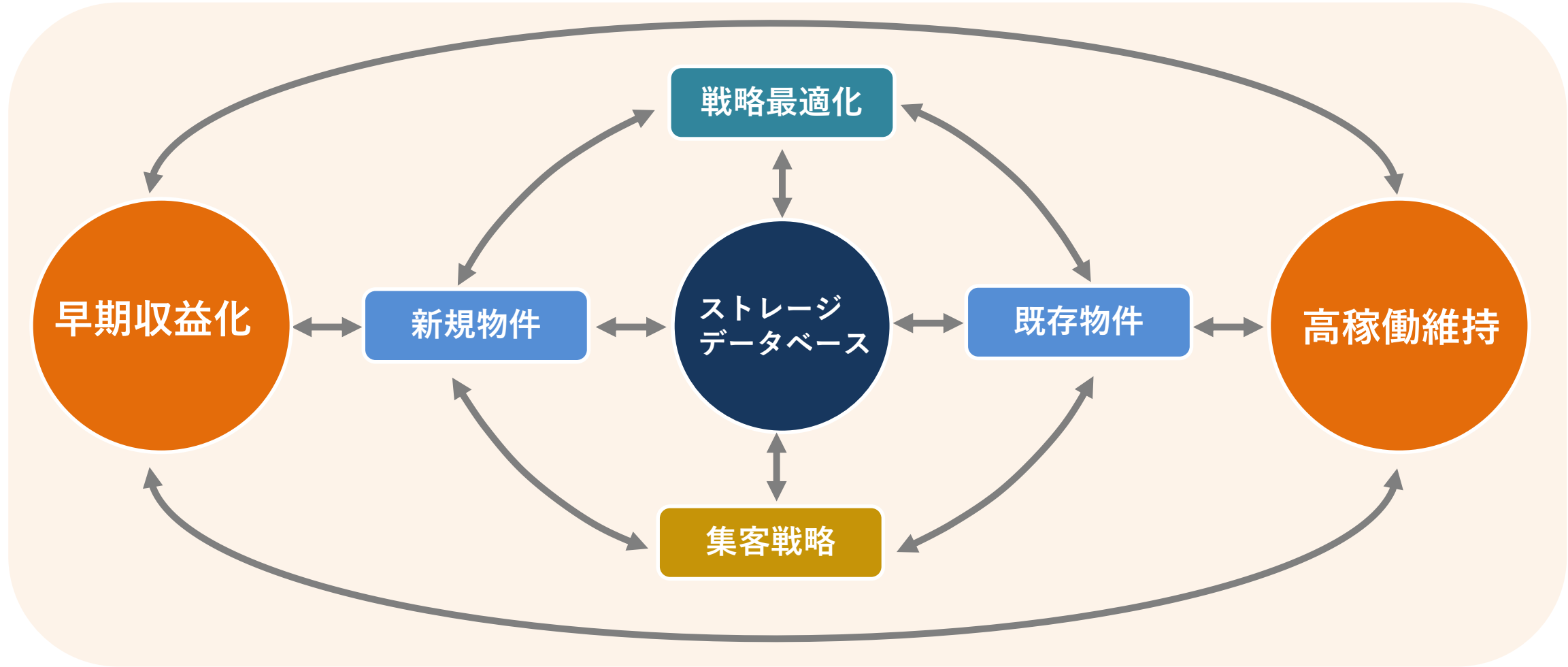
新規物件

早期の収益化

既存物件

高稼働率の維持

新規物件の早期収益化、既存物件の高稼働率維持の2つの軸を確立し
出店加速のフェーズへ突入



ストレージの知名度向上のためメディア露出増

テレビ



『スーパーJチャンネル』

< 2024年3月 >

テレビ朝日 「スーパーJチャンネル」

< 2024年9月 >

日本テレビ 「DayDay.」

< 2025年4月 >

フジテレビ 「newsイット！」

< 2025年6月 >

テレビ朝日 「グッド！モーニング」

Web

- ・社長と繋がる”社長直結”メディア 社長名鑑
- ・ R.Eport
- ・株探(Kabutan)
- ・tokyo chips
- ・住宅新報Web
- ・マガジンサミット
- ・週刊ビル経営
- ・GZN
- ・IR INFOナビ
- ・日刊不動産経済通信
- ・LOGISTICS TODAY
- ・新建ハウジング

紙面

- ・日刊不動産経済通信
- ・建材マーケット
- ・全国賃貸住宅新聞
- ・日経TRENDY
- ・リサイクル通信
- ・住宅ジャーナル
- ・地主と家主
- ・株主手帳
- ・日経ESG

PR情報

< 2025年3月 >



健康経営優良法人2025 中小規模法人部門に初認定
従業員が健康で安心して働ける職場環境づくりへの取り組み

< 2025年4月 >

～トランクルームを利用することで暮らしが豊かになるヒントを得られるメディア～

ストレージライフ 創刊

ハローストレージ公式サイト及び
当社コーポレートサイト上で年4回配信

< 2025年4月 >

街の景観と親しみやすさの調和を両立したデザインの
屋外型トランクルームが、立体商標を取得
業界初（当社調べ）の取組



< 2025年5月 >



優れたトランクルーム事業者を表彰する「Self Storage Expo Asia 2025」で
「ESG イニシアティブ・アワード」日本部門・アジア部門で第1位
～小学校での出前授業、グリーン電力化・紙製ファイル導入が評価ポイントに～

人的資本経営と成長戦略 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
→ストレージライフ創刊

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

感動創造
エアリンクのファンを増やす
（経営理念の徹底）

トランクルームを利用することで暮らしが豊かになるヒントを得られるメディア ストレージライフ 創刊

2025年4月創刊

ハローストレージ公式サイト及び当社コーポレートサイト上で年4回配信

ストレージライフ

「ハローストレージ」利用者様への
インタビューを中心に掲載し実際の収納事例とともに、
各利用者のトランクルームにまつわるエピソードをご紹介します

トランクルームを単なる「収納スペース」として捉えるのではなく、
利用者一人ひとりのライフスタイルに寄り添い、
新たな価値を生み出す存在として焦点を当てる

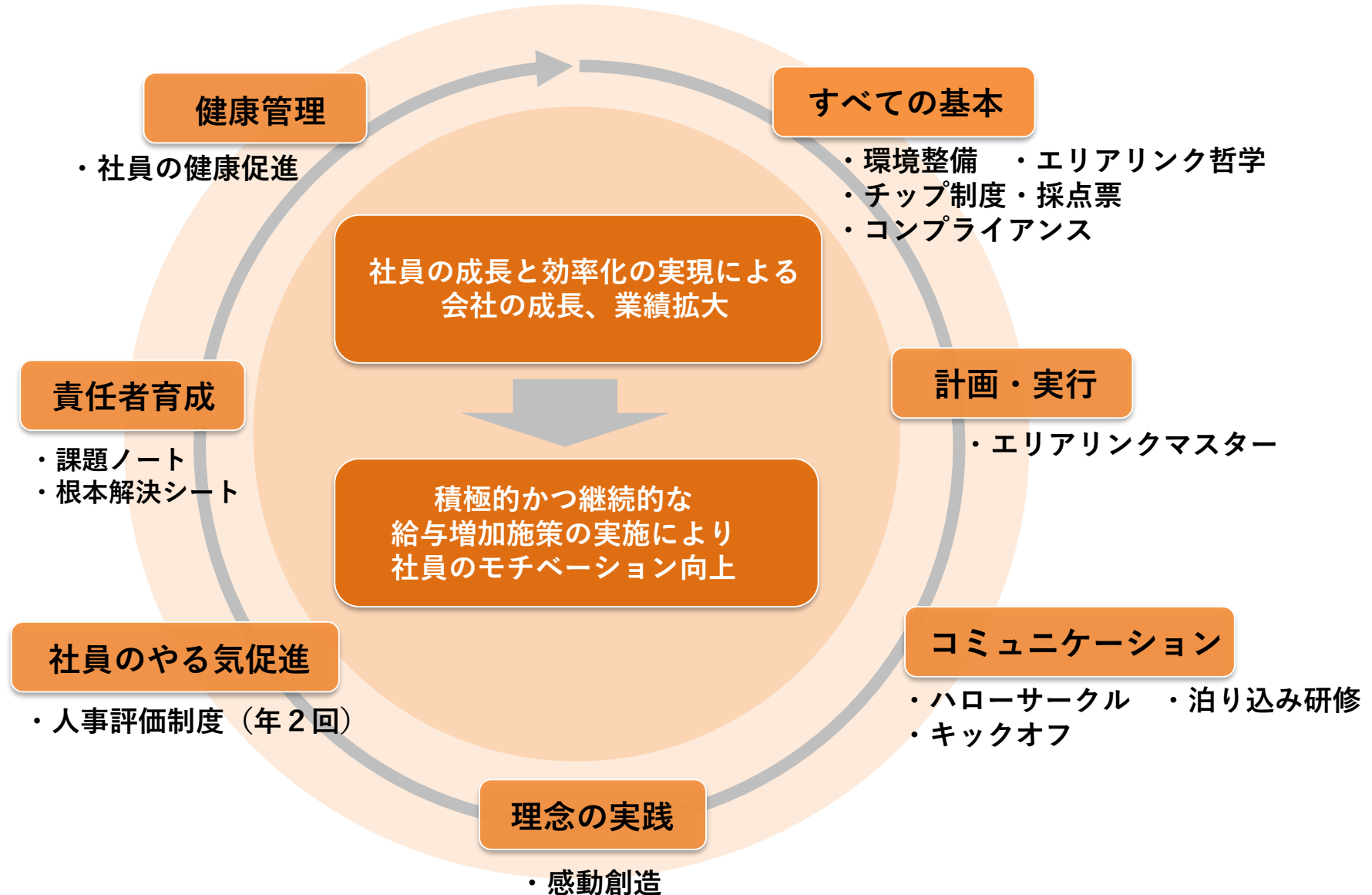


創刊号では
トランクルームが叶える
理想的な生活をいち早く実践している
利用者の方々へインタビューを実施

仕事、趣味、実家じまいなど、
様々な場面において
トランクルームを活用することで
人生を豊かに暮らしている方をご紹介します



少人数経営を実践するためのエリアリンク独自の社員教育メソッドを実践



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

2024年

売上高 24,695百万円
 営業利益 4,906百万円
 正社員数 80名
 パーヘッド利益 61.3百万円

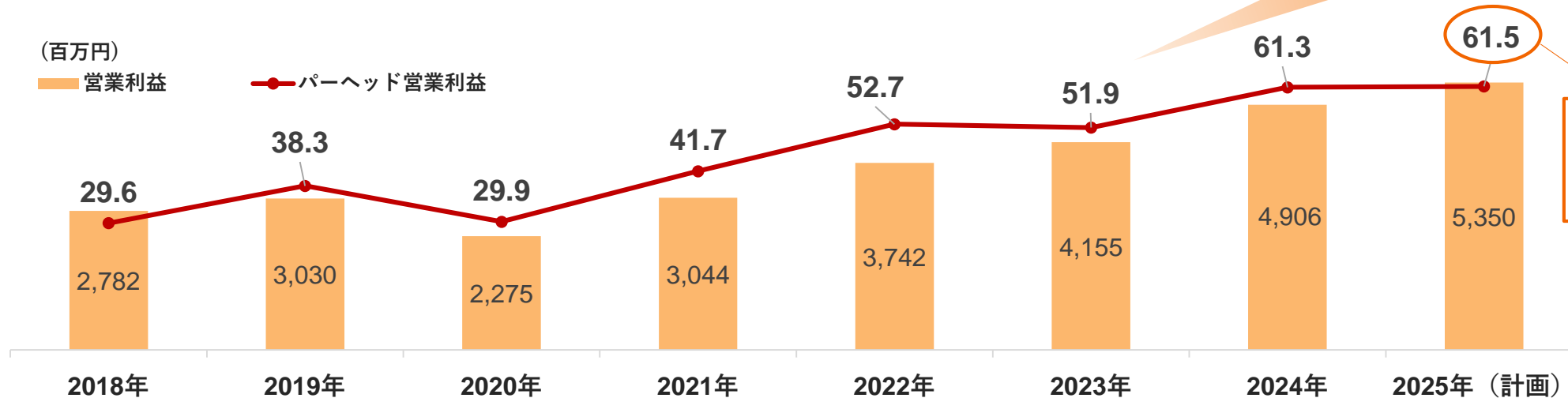
11年で
 パーヘッド利益 4.0倍

将来的に
 営業利益100億円・パーヘッド利益1億円を目指す

(百万円)

■ 営業利益

● パーヘッド営業利益

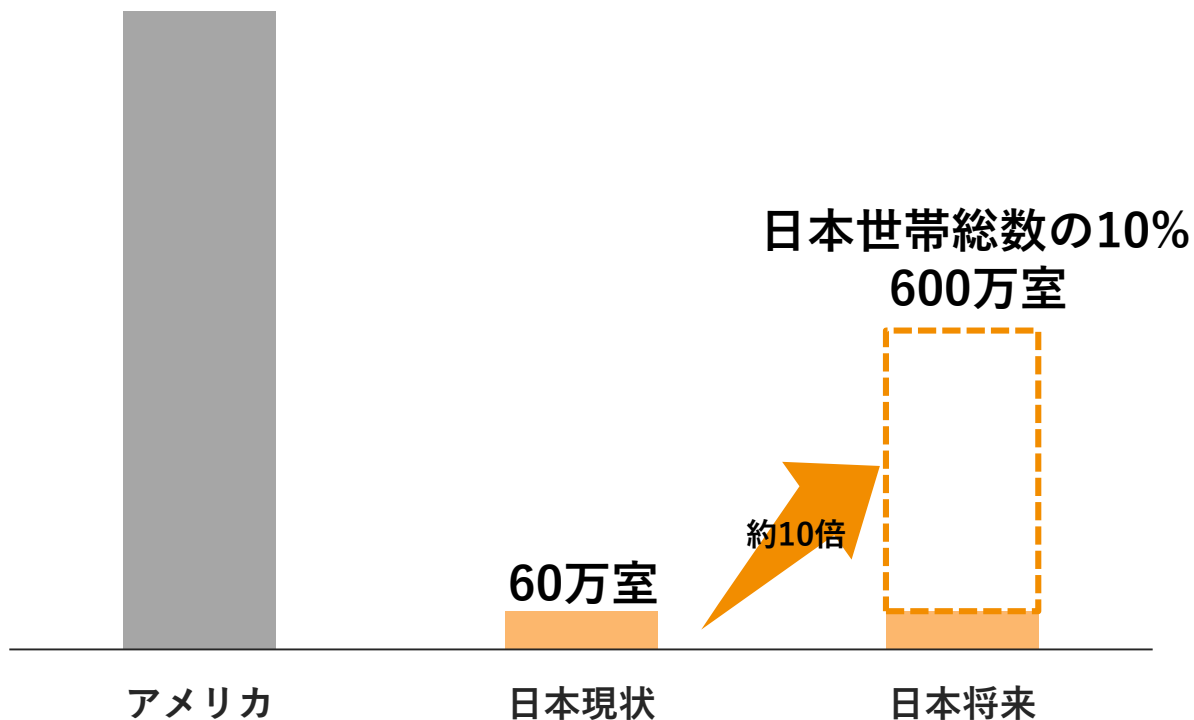


2025年目標
 パーヘッド利益61.5百万円
 底地縮小により
 ストックビジネスへ移行

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

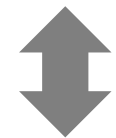


米国ストレージ会社との規模比較

米国

パブリックストレージ
 (時価総額：514億ドル、PER：29.8倍、PBR：9.8倍)

エクストラ・スペース・ストレージ
 (時価総額：312億ドル、PER：30.7倍、PBR：2.2倍)



日本

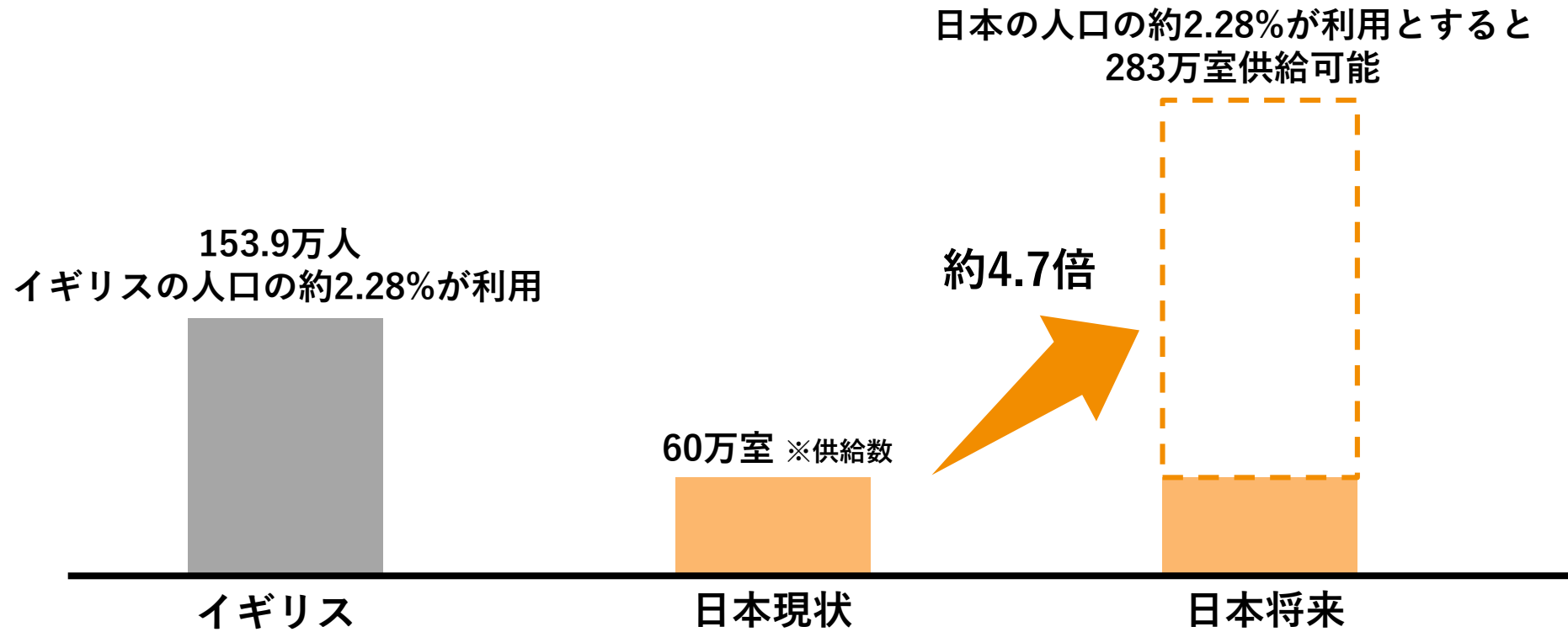
エアリアルリンク
 (時価総額：626億円、PER：17.9倍、PBR：2.2倍)

2025年6月30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



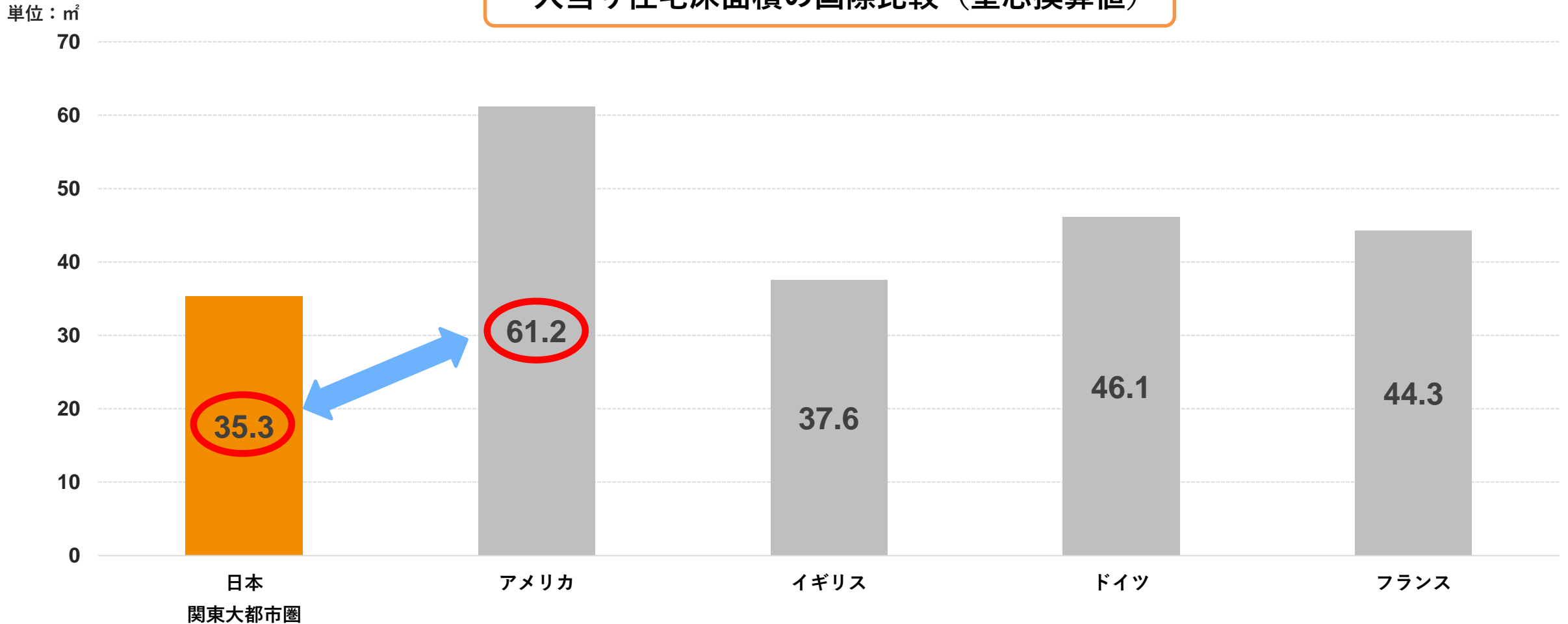
イギリスの利用者 <出所：2022 SSA UK Annual Report, 2022 FEDESSA Industry Report, Statista>

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)




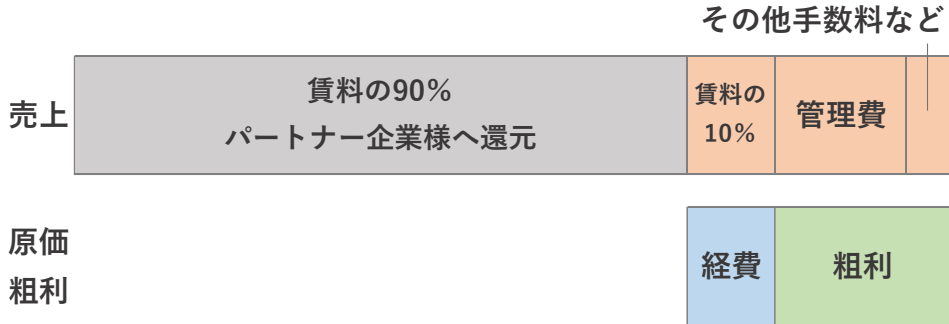
参照：国土交通省「令和2年度 住宅経済関連データ」
住宅水準の国際比較 (2) 一人当り住宅床面積の国際比較 (壁芯換算値)

パートナー制度によるシェア拡大

全国のストレージ事業者を対象に新規出店や運営中物件の集客から解約までを一括でサポートする「パートナー制度」の本格運用を開始



<p>出店営業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全国47都道府県でコンテナ型・ビルイントランク型・建築型（ストレージミニ）を網羅的に出店している唯一の企業 ・ ビッグデータの分析により早期に損益分岐点到達
<p>建築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンテナ型・ビルイントランク型・建築型（ストレージミニ）を網羅 ・ コンテナ型の確認申請1,300件以上の実績 ・ 全国47都道府県の施工管理体制
<p>集客</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年間200万PVの自社サイト（全国47都道府県11万室超を掲載）を運営 ・ 月間2,000件以上の申込・解約・問合せ・顧客対応／管理ノウハウ／アウトコール営業 ・ 掲載数No1のポータルサイトを運営（12,000以上の施設を掲載）
<p>物件管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全国47都道府県、コンテナ型・ビルイントランク型・建築型（ストレージミニ）を網羅 ・ 25年の実績に基づく運営、メンテナンスノウハウ
<p>データ分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 累計契約者数30万人以上のビッグデータを保有 ・ ダイナミックプライシングによる自動価格変動システム、値上げによる収益向上 ・ BIツールの導入によるビッグデータの可視化

	自社出店	パートナー出店
出店	<ul style="list-style-type: none"> データの裏付けによる新規出店 平均半年以内で損益分岐点到達（コンテナ型） 土地契約から平均4ヵ月でオープン（コンテナ型・ビルイントランク型） 	<ul style="list-style-type: none"> <u>初期投資費用なし</u> <u>赤字期間なし</u> 当社シェア率が向上
運用	当社 集客・契約・解約・定期清掃・トラブルの対応など	
利益構造	<p style="text-align: right;">その他手数料など</p>  <p>売上：賃料、管理費、その他手数料など</p> <p>原価粗利：地代、減価償却費、経費、粗利</p> <ul style="list-style-type: none"> 減価償却が終わった後は粗利額が大きくなる 	<p style="text-align: right;">その他手数料など</p>  <p>売上：賃料の90%（パートナー企業様へ還元）、賃料の10%、管理費、その他手数料など</p> <p>原価粗利：経費、粗利</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上は小さいが粗利率は高い

(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自宅を整理し、モノを大切にする快適で豊かな社会へ（リサイクル・リユースをして、ごみの発生量を減らす）
- ・ 「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）
- ・ 本社オフィス内で使用する全ての電力を再生可能なグリーン電力へ切り替え
- ・ 紙製ファイルの導入（プラスチックごみ削減）

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3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35%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
- ◆ 本社オフィス内で使用する全ての電力を再生可能であるグリーン電力（太陽光、風力、水力など）へ切り替え、地球温暖化対策への貢献を目指す
- ◆ 環境にやさしい紙製ファイルの導入
可燃ごみとして廃棄可能となり、プラスチックごみ削減へ

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

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



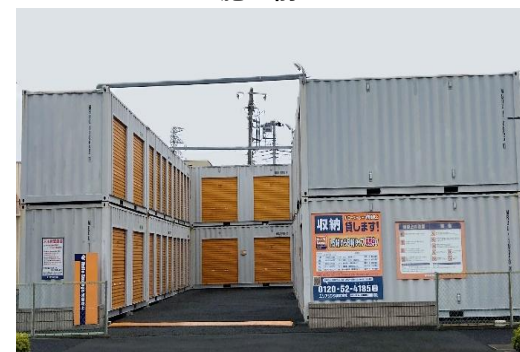
100年活用のメンテナンス体制構築

今後10年を目途に全国の物件を新デザインへ変更予定

施工前

【施工例】

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3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35%かつ前期比減配とならない配当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



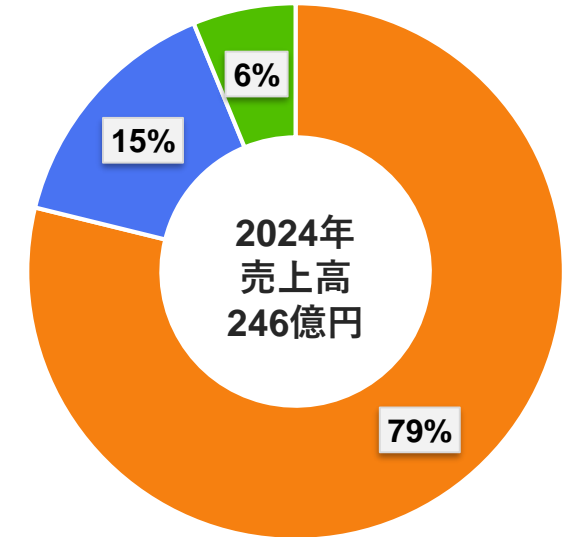
ビルイン型



建築型 (ストレージミニ・内装)

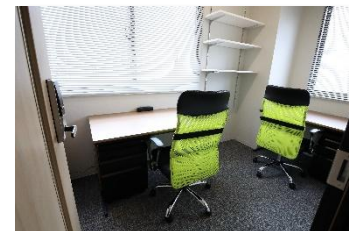
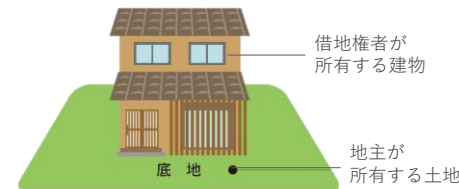
- ▶ 流動化：ストレージ施設 (土地建物) の受注・販売事業

売上高・営業利益のセグメント別構成比

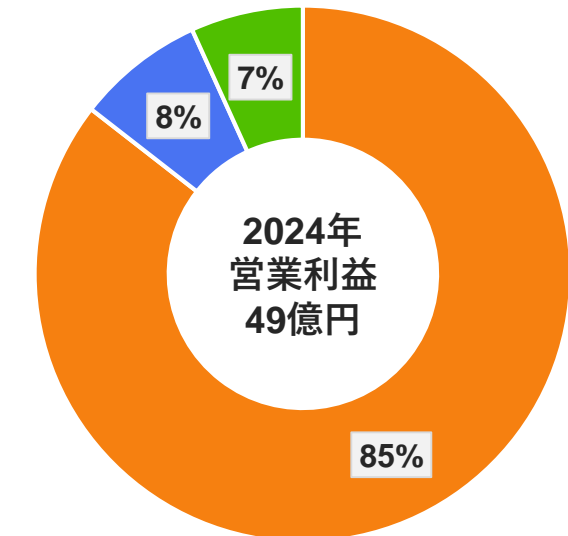


土地権利整備事業

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

2024年の利益は、ストックビジネスが96%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

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

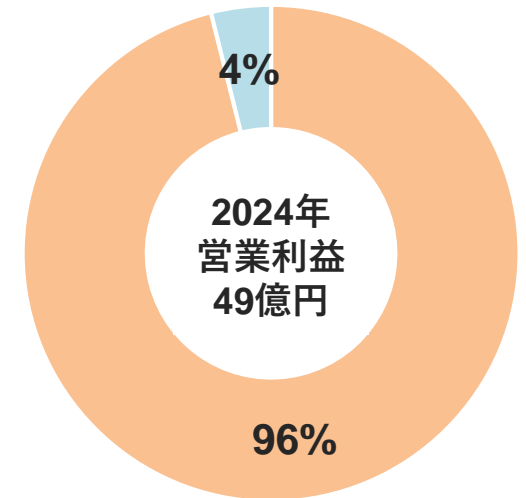
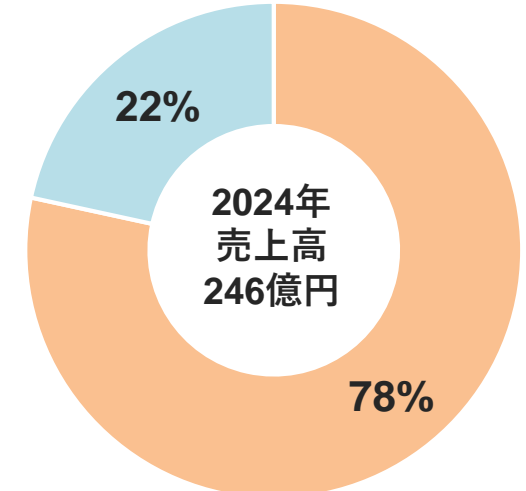
その他運用サービス事業

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

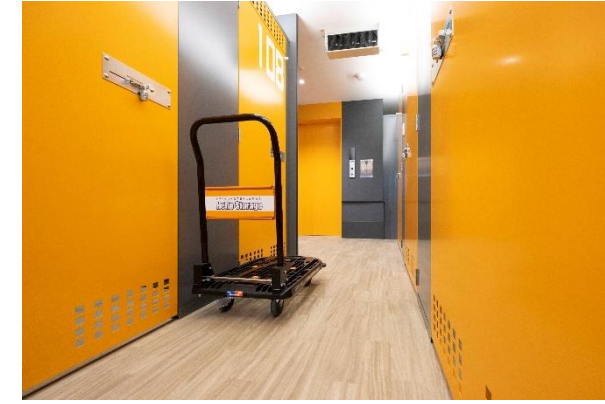
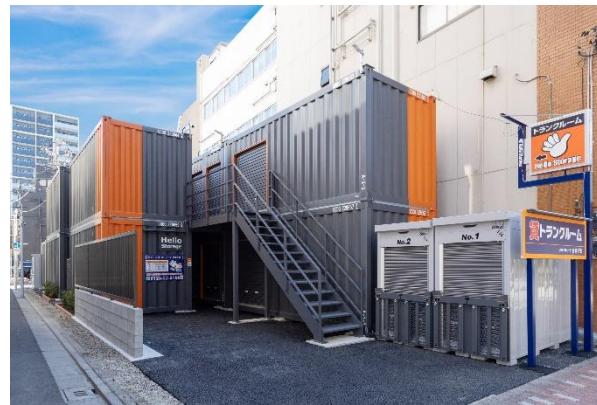




- ◆ コンテナや建物を細かく間仕切りして『レンタル収納スペース』を提供する事業
米国ではセルフストレージと呼び、日本ではトランクルームと呼ばれることが多い。
- ◆ 『ハローストレージ』というブランド名で商品展開
国内のリーディングカンパニー。47都道府県で展開、市場シェアは約17%

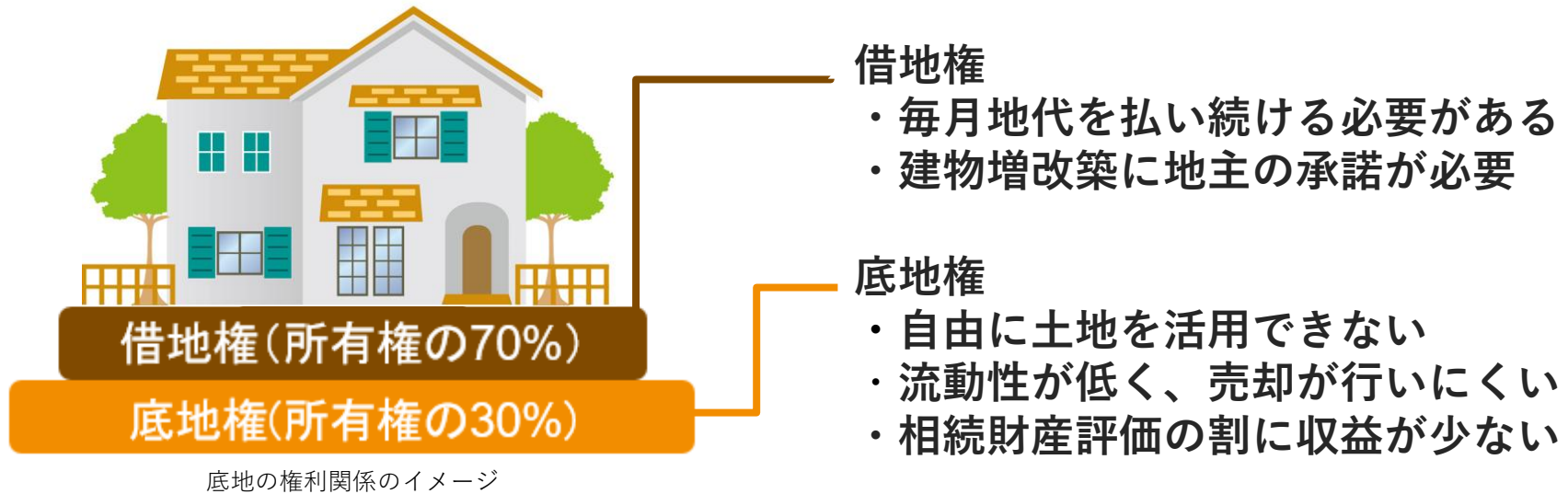
商品展開数は **2,677物件** 約**11.8万室**と**国内最多**

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



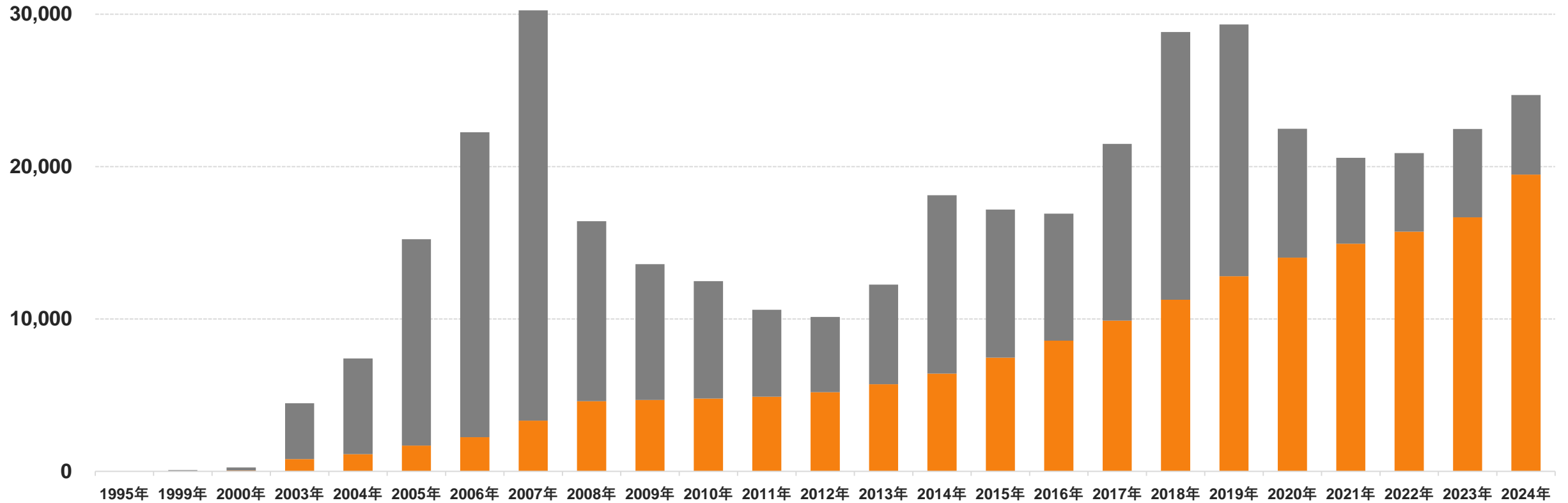
ハローオフィスエントランス及び内装

2019年まではストレージ運用以外の変動要因が大きい

- ストレージ運用（ストックビジネス）
- その他の事業
（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）

基幹事業のストレージ運用は
22期連続増収

単位：百万円

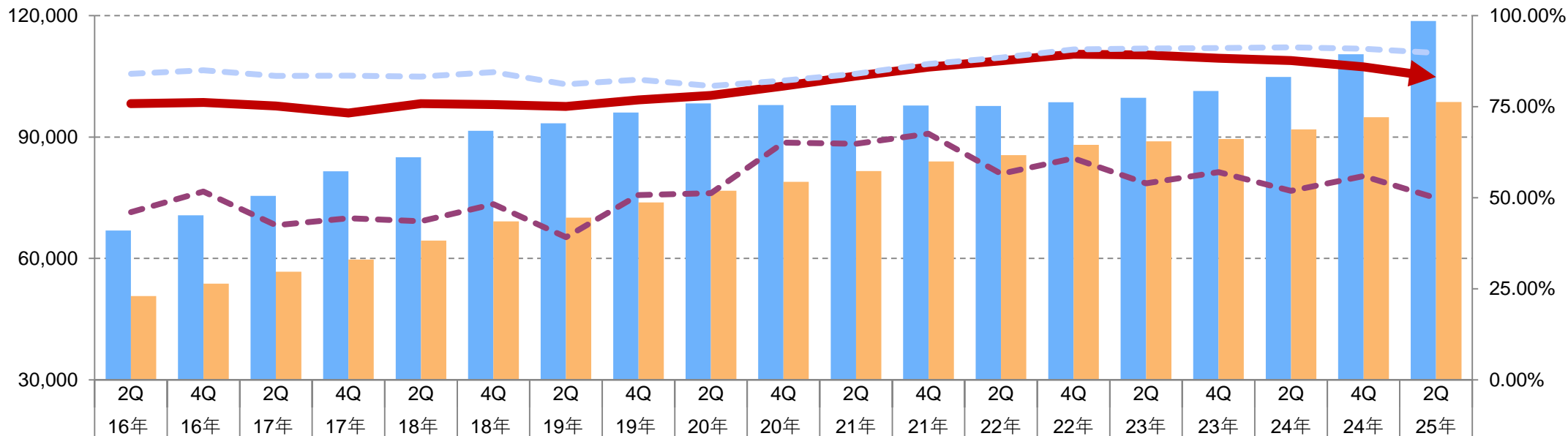


単位：百万円			FY2020				FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ストレージ 運用	売上高		3,383	3,485	3,547	3,611	3,654	3,731	3,751	3,804	3,853	3,906	3,947	4,017	4,094	4,143	4,178	4,252	4,316	4,388	4,500	4,625	4,772	4,851		
	売上総利益		720	773	930	1,077	1,138	1,172	1,163	1,285	1,319	1,349	1,369	1,470	1,536	1,543	1,546	1,600	1,696	1,730	1,761	1,855	1,925	1,968		
ストレージ 流動化	売上高		427	142	176	0	482	0	28	16	139	262	235	4	213	109	326	105	848	483	131	174	1,584	769		
	売上総利益		49	25	36	0	55	△ 3	16	16	12	15	22	4	11	10	32	7	167	60	20	59	276	174		
ストレージ事業	売上高		3,811	3,627	3,723	3,611	4,136	3,731	3,780	3,821	3,992	4,169	4,183	4,021	4,307	4,252	4,504	4,357	5,165	4,871	4,631	4,799	6,356	5,620		
	売上総利益		770	799	967	1,077	1,194	1,168	1,180	1,302	1,332	1,364	1,391	1,474	1,548	1,553	1,578	1,608	1,863	1,790	1,781	1,915	2,202	2,142		
	事業利益		405	459	617	702	828	813	829	944	978	996	1,018	1,090	1,166	1,122	1,146	1,128	1,389	1,298	1,288	1,411	1,680	1,624		
土地権利整備事業 (底地)	売上高		2,255	1,227	1,247	1,332	834	1,359	397	1,125	810	947	675	676	441	1,494	1,046	641	1,346	775	1,362	210	777	529		
	売上総利益		843	254	177	86	232	343	81	87	214	266	147	76	110	546	276	△ 105	383	154	398	△ 32	152	135		
	事業利益		597	181	110	△ 16	133	254	47	7	172	191	81	19	56	317	208	△ 136	243	95	192	△ 46	98	81		
その他運用 サービス事業	売上高		456	412	391	379	350	340	348	345	341	349	361	347	339	348	360	368	371	379	391	389	388	395		
	売上総利益		177	142	122	79	115	110	111	107	107	115	112	113	96	102	115	120	121	126	131	133	130	134		
	事業利益		135	111	93	54	98	95	95	93	94	96	90	92	73	82	91	99	102	104	111	109	111	113		
本部経費	事業利益		△ 343	△ 292	△ 266	△ 275	△ 278	△ 272	△ 274	△ 370	△ 308	△ 294	△ 288	△ 288	△ 290	△ 319	△ 298	△ 291	△ 330	△ 357	△ 357	△ 349	△ 326	△ 360		
全社	売上高		6,523	5,267	5,362	5,323	5,321	5,431	4,526	5,293	5,145	5,466	5,220	5,046	5,088	6,095	5,911	5,367	6,883	6,026	6,386	5,399	7,521	6,545		
	売上総利益		1,791	1,196	1,267	1,243	1,542	1,622	1,373	1,497	1,655	1,746	1,651	1,664	1,755	2,203	1,970	1,623	2,369	2,071	2,312	2,016	2,485	2,413		
	営業利益		795	460	554	465	781	890	697	675	936	989	901	914	1,005	1,202	1,147	799	1,405	1,141	1,234	1,124	1,563	1,458		

総室数は11.8万室、今後も出店加速

総室数、稼働室数、稼働率の推移

単位：室数



	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	2Q 24年	4Q 24年	2Q 25年
■ 総室数	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	104,812	110,442	118,639
■ 稼働室数	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	91,859	94,883	98,661
➡ 稼働率 (%)	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%	87.64%	85.91%	83.16%
--- 既存稼働率 (%)	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%	91.25%	90.90%	89.74%
--- 新規稼働率 (%)	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%	51.88%	55.95%	49.89%

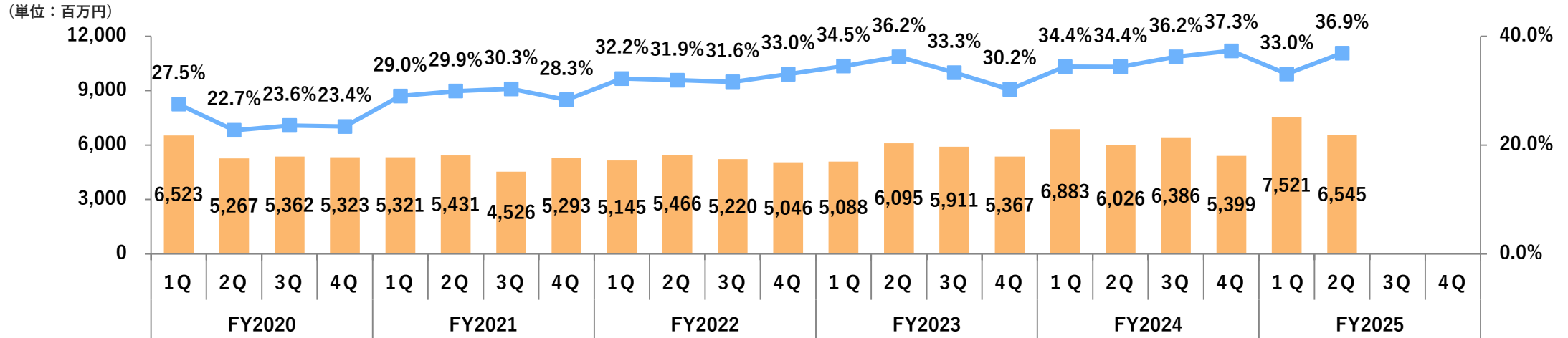
※新規稼働率：直近2事業年度内に出店した物件の稼働率。2024年1月以降の出店物件が対象

ストレージ事業：地域別出店室数

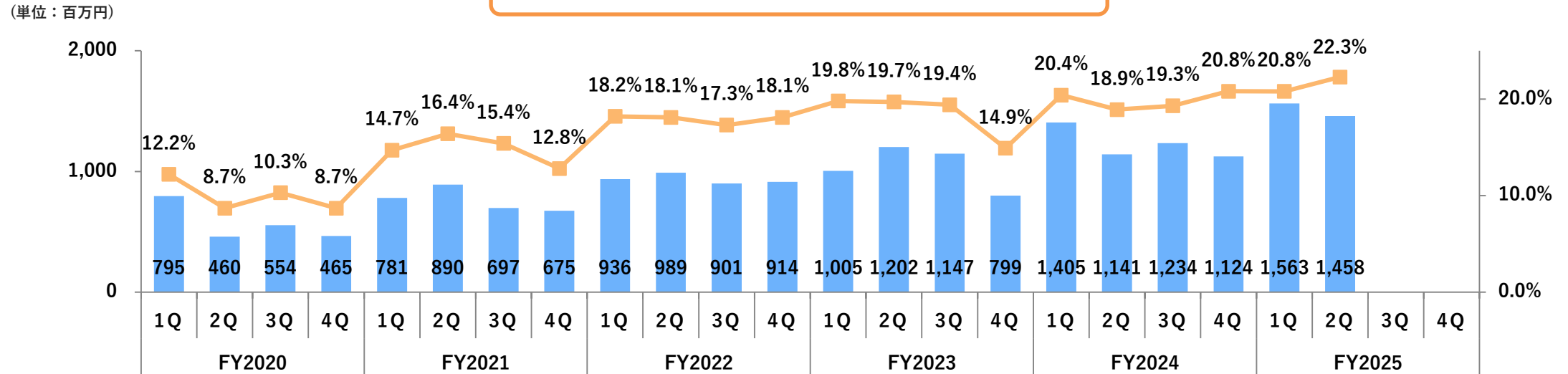
	コンテナ型	ビルイン トランク型	建築型 (ストレージミニ)	合計	総室数に 占める割合
北海道	1,261	605	137	2,003	1.69%
青森県	129	0	48	177	0.15%
岩手県	151	38	0	189	0.16%
宮城県	1,990	66	87	2,143	1.81%
秋田県	113	0	0	113	0.10%
山形県	218	34	0	252	0.21%
福島県	302	58	0	360	0.30%
茨城県	1,582	22	0	1,604	1.35%
栃木県	693	36	0	729	0.61%
群馬県	1,453	0	0	1,453	1.22%
埼玉県	10,346	884	1,786	13,016	10.97%
千葉県	11,157	493	1,444	13,094	11.04%
東京都	19,486	10,560	2,965	33,011	27.82%
神奈川県	9,774	2,982	1,319	14,075	11.86%
新潟県	459	29	42	530	0.45%
富山県	238	0	0	238	0.20%
石川県	397	0	0	397	0.33%
福井県	166	0	0	166	0.14%
山梨県	354	0	0	354	0.30%
長野県	688	0	0	688	0.58%
岐阜県	726	27	0	753	0.63%
静岡県	2,264	42	143	2,449	2.06%
愛知県	5,753	498	440	6,691	5.64%
三重県	496	75	0	571	0.48%

	コンテナ型	ビルイン トランク型	建築型 (ストレージミニ)	合計	総室数に 占める割合
滋賀県	699	43	0	742	0.63%
京都府	2,175	335	119	2,629	2.22%
大阪府	5,445	965	448	6,858	5.78%
兵庫県	4,602	288	46	4,936	4.16%
奈良県	732	0	0	732	0.62%
和歌山県	47	0	0	47	0.04%
鳥取県	140	0	0	140	0.12%
島根県	92	0	0	92	0.08%
岡山県	297	0	35	332	0.28%
広島県	606	0	0	606	0.51%
山口県	378	22	47	447	0.38%
徳島県	142	0	0	142	0.12%
香川県	312	101	0	413	0.35%
愛媛県	261	0	0	261	0.22%
高知県	108	0	0	108	0.09%
福岡県	2,834	97	0	2,931	2.47%
佐賀県	131	0	0	131	0.11%
長崎県	164	25	0	189	0.16%
熊本県	456	0	0	456	0.38%
大分県	275	0	0	275	0.23%
宮崎県	276	40	48	364	0.31%
鹿児島県	435	0	0	435	0.37%
沖縄県	205	60	52	317	0.27%
合計	91,008	18,425	9,206	118,639	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	個人投資家向け取材の実施・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・外部会社による詳細レポート公開・IRメール配信 1on1実施 物件見学のご案内
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 ・有価証券報告書英訳（全文）・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 <ul style="list-style-type: none"> <2024年5月下旬～6月上旬 4か国／7都市で実施> サンフランシスコ・シカゴ・ボストン・ニューヨーク・ロンドン・パリ・フランクフルト <2024年10月上旬 2か国で実施> 香港・シンガポール <2025年6月上旬 2か国／4都市で実施> トロント・シカゴ・ボストン・ニューヨーク ※2025年10月 香港・シンガポールで実施予定 ※2025年12月 欧州で実施予定

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