



2020年2月14日

各位

会社名 エリアリンク株式会社  
代表者名 代表取締役社長 林 尚道  
(コード番号 8914 東証マザーズ)  
問合せ先 執行役員 管理本部長 佐々木 亘  
TEL 03-3526-8556

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時： 2020年2月14日（金） 15：30～16：30  
開催方法： 対面による実開催  
開催場所： ベルサール八重洲2階 Room B+C  
東京都中央区八重洲1-3-7  
八重洲ファーストフィナンシャルビル2階  
説明会資料名：「2019年12月期 決算説明会資料」

【添付資料】

「2019年12月期 決算説明会資料」

以上



"We supply the best use of space."

## 2019年12月期 決算説明資料

2020年2月14日

証券コード 8914



ハローストレージ(屋外タイプ/外装:サイディング仕様)

HS北方町パート2 27室

JR総武線 下総中山駅 車10分



ハローストレージ(屋外タイプ)

HS高知新田町 18室

土佐電気鉄道棧橋線 棧橋通四丁目駅 徒歩12分

## Part- I . 2019年12月期決算概況

／2020年12月期業績見通し

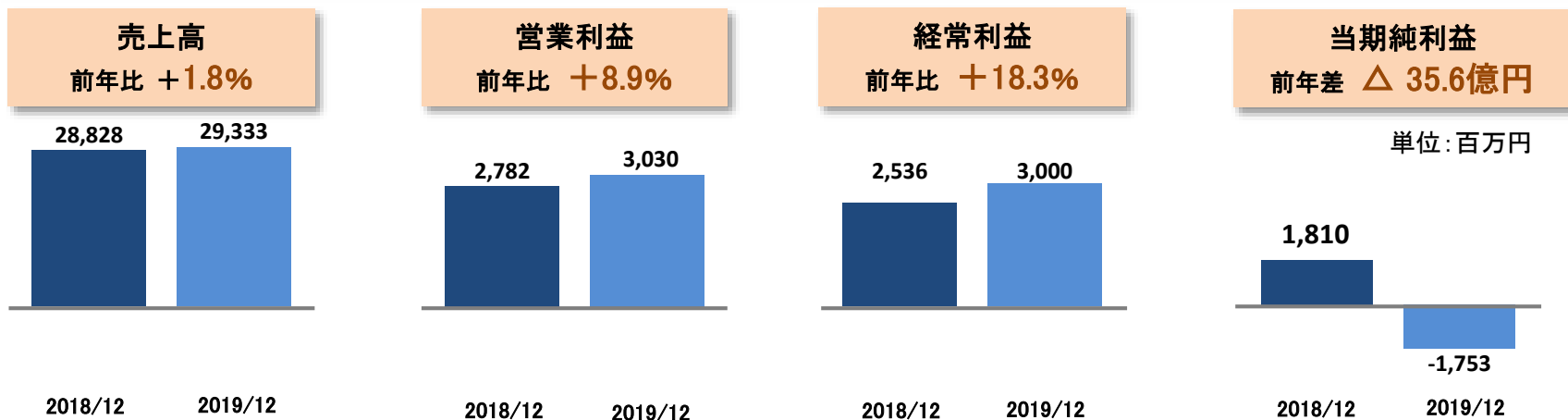
## Part- II . 基本方針と重点施策

## Part-III . 参考資料

## Part- I

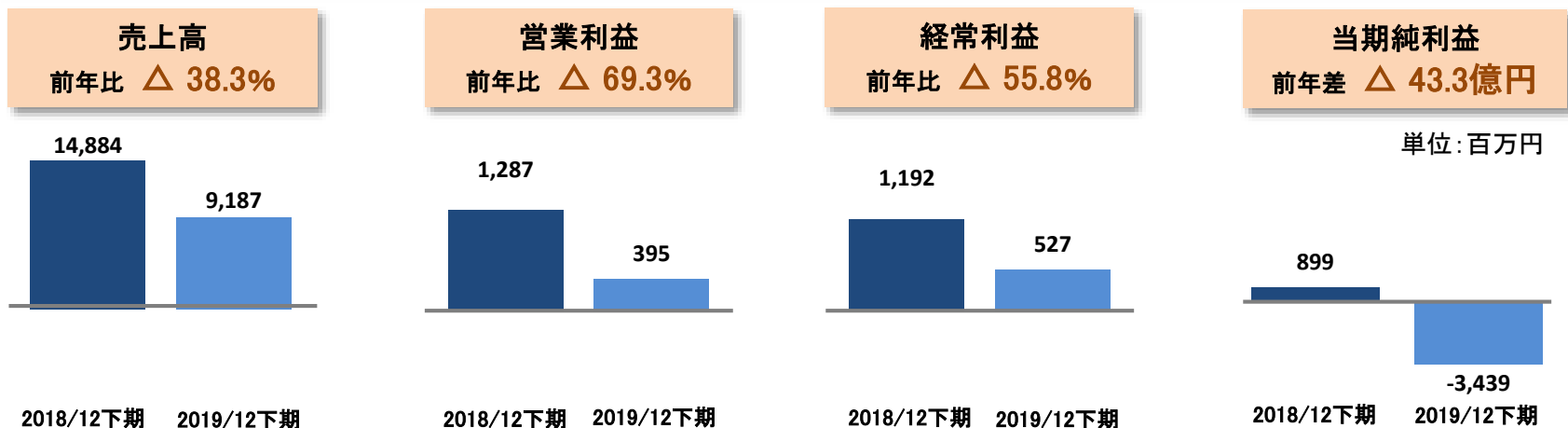
# 2019年12月期決算概況 2020年12月期業績見通し

## 通期(12ヵ月): 売上高、営業利益は予算達成 特別損失を59億円計上し、当期純損失の結果



(単位: 百万円)	2019年 1-12月	売上比 (%)	2018年 1-12月	売上比 (%)	前年比
売上高	29,333	(一)	28,828	(一)	+1.8%
売上原価	22,669	(77.3)	22,173	(76.9)	+2.2%
売上総利益	6,663	(22.7)	6,655	(23.1)	+0.1%
販売費及び一般管理費	3,633	(12.4)	3,873	(13.4)	△ 6.2%
営業利益	3,030	(10.3)	2,782	(9.7)	+8.9%
経常利益	3,000	(10.2)	2,536	(8.8)	+18.3%
当期期純利益	△ 1,753	(一)	1,810	(6.3)	—

## 下期(6ヵ月) : 減収減益だが予算通りの結果 特別損失の影響で下期純損失34億円の結果



(単位: 百万円)	2019年 7-12月	売上比(%)	2018年 7-12月	売上比(%)	前年比
売上高	9,187	(-)	14,884	(-)	$\Delta$ 38.3%
売上原価	7,255	(79.0)	11,569	(77.7)	$\Delta$ 37.3%
売上総利益	1,931	(21.0)	3,315	(22.3)	$\Delta$ 41.7%
販売費及び一般管理費	1,536	(16.7)	2,027	(13.6)	$\Delta$ 24.2%
営業利益	395	(4.3)	1,287	(8.7)	$\Delta$ 69.3%
経常利益	527	(5.7)	1,192	(8.0)	$\Delta$ 55.8%
当期期純利益	$\Delta$ 3,439	(-)	899	(6.0)	-

## 不動産運用サービス: 予算通り減収減益、流動化減少が要因 不動産再生・流動化サービス: 予算達成、増収増益

単位: 百万円

			2019年(1-12月)		2018年(1-12月)		前年比
			実績	利益率	実績	利益率	増減率
不動産運用サービス セグメント合計	ストレージ 運用	売上高	12,797	(-)	11,262	(-)	13.6%
		売上総利益	2,526	(19.7)	2,474	(22.0)	2.1%
		営業利益	1,534	(12.0)	1,456	(12.9)	5.4%
	ストレージ 流動化	売上高	9,290	(-)	11,867	(-)	△ 21.7%
		売上総利益	1,534	(16.6)	2,379	(20.1)	△ 35.2%
		営業利益	773	(8.3)	1,379	(11.6)	△ 43.9%
	その他 不動産運用 サービス	売上高	1,966	(-)	1,998	(-)	△ 1.6%
		売上総利益	801	(40.7)	792	(39.6)	1.1%
		営業利益	641	(32.6)	608	(30.5)	5.4%
不動産運用サービス セグメント合計	売上高	24,054	(-)	25,129	(-)	△ 4.3%	
	売上総利益	4,870	(20.2)	5,646	(22.5)	△ 13.7%	
	営業利益	2,950	(12.3)	3,445	(13.7)	△ 14.4%	
不動産再生・流動化サービス セグメント合計	売上高	5,278	(-)	3,698	(-)	42.7%	
	売上総利益	1,792	(34.0)	1,008	(27.3)	77.8%	
	営業利益	1,249	(23.7)	650	(17.6)	91.9%	
管理部門経費	売上高	-	(-)	-	(-)	-	
	売上総利益	-	(-)	-	(-)	-	
	営業利益	△ 1,169	(-)	△ 1,313	(-)	△ 11.0%	
全事業合計	売上高	29,333	(-)	28,828	(-)	1.8%	
	売上総利益	6,663	(22.7)	6,655	(23.1)	0.1%	
	営業利益	3,030	(10.3)	2,782	(9.7)	8.9%	

## 不動産運用サービス: 予算通り減収減益 不動産再生・流動化サービス: 減収減益、仕入れに注力

単位: 百万円

			2019年(7-12)月		2018年(7-12月)		前年比
			実績	利益率	実績	利益率	増減率
不動産運用サービス セグメント合計	ストレージ 運用	売上高	6,508	(-)	5,859	(-)	11.1%
		売上総利益	1,285	(19.8)	1,219	(20.8)	5.4%
		営業利益	712	(11.0)	686	(11.7)	3.9%
	ストレージ 流動化	売上高	987	(-)	5,924	(-)	△ 83.3%
		売上総利益	98	(10.0)	1,136	(19.2)	△ 91.3%
		営業利益	△ 135	(△ 13.7)	605	(10.2)	△ 122.4%
	その他 不動産運用 サービス	売上高	976	(-)	990	(-)	△ 1.4%
		売上総利益	394	(40.4)	389	(39.3)	1.3%
		営業利益	310	(31.8)	298	(30.1)	4.2%
不動産運用サービス セグメント合計	売上高	8,471	(-)	12,773	(-)	△ 33.7%	
	売上総利益	1,778	(21.0)	2,745	(21.5)	△ 35.2%	
	営業利益	887	(10.5)	1,589	(12.4)	△ 44.2%	
不動産再生・流動化サービス セグメント合計	売上高	716	(-)	2,110	(-)	△ 66.1%	
	売上総利益	153	(21.5)	569	(27.0)	△ 73.0%	
	営業利益	45	(6.3)	352	(16.7)	△ 87.2%	
管理部門経費	売上高	-	(-)	-	(-)	-	
	売上総利益	-	(-)	-	(-)	-	
	営業利益	△ 536	(-)	△ 654	(-)	△ 17.9%	
全事業合計	売上高	9,187	(-)	14,884	(-)	△ 38.3%	
	売上総利益	1,931	(21.0)	3,315	(22.3)	△ 41.7%	
	営業利益	395	(4.3)	1,287	(8.7)	△ 69.3%	



## 予算達成し、増収増益の結果 年間出店は5,000室弱に留まるが稼働率・値引率が改善

- ストレージ運用は売上・利益ともに**予算達成、増収増益の結果**
- ストレージ出店総室数**96,469室**まで増加  
(19年6月末比**+2,584室** 18年12月末比**+4,924室**)
- ストレージ稼働率は76.52%、**1.89%増**(2019年6月末比)  
(19年6月末**74.63%** 18年12月末**75.56%**)  
キャンペーン抑制の効果が一巡したため稼働率は回復傾向
- 値引き率のコントロールは継続中、前年同期比約半減の結果

## 予算達成も減収減益 主な要因は土地付きストレージ売却棟数の減少

- ストレージ流動化は売上・利益ともに予算通り**減収減益**
- 下期の土地付きストレージ販売1棟は予算通りの結果  
(18年上期15棟、下期23棟⇒19年上期30棟、下期1棟)
- 下期の出店数は予算達成、コンテナ84物件、2,574室
- 小型物件(屋外コンテナ)で5～10万の地方都市へ積極展開  
地方都市(青森、栃木、山口、愛媛、高知等)の小型出店(1物件  
20～30室)に注力

## 減収減益も予算達成の結果 下期は底地の仕入に注力、20年以降の業績に寄与

- 売上・利益ともに**予算達成**だが、**減収減益**の結果  
上期の進捗が好調だったため下期は仕入れに専念した事が要因
- 下期(6ヵ月)も仕入れが順調に進捗  
在庫額:2018年12月末 50億円  
2019年6月末 44億円  
2019年12月末 71億円(前年比21億円増)
- 住宅用・商業用底地の仕入れは2020年12月期以降の業績に寄与  
ストレージ事業を支える第2の収益源へ強化を図る
- 商業底地の仕入れ:下期2件(東京:赤坂、町田)  
関西エリアの仕入れ:下期2件

## 特別損失を59億円を計上

営業外収益  
移転補償金

197百万円

営業外費用  
支払利息  
支払手数料

122百万円  
117百万円

特別損失

買戻損失引当金繰入額 5,034百万円  
店舗減損 332百万円  
保有商業施設の減損 290百万円  
ソフトウェア減損 165百万円

(単位:百万円)

段階利益	2018年12月度	2019年12月度	前年比
営業利益	2,782	3,030	8.9%
営業外収益	57	245	328.6%
営業外費用	302	275	△ 8.8%
経常利益	2,536	3,000	18.3%
特別利益	23	17	△ 23.6%
特別損失	292	5,878	1908.3%
税引前四半期純利益	2,267	△ 2,860	—
法人税等	843	1,694	100.9%
法人税等調整額	△ 386	△ 2,801	625.3%
当期純利益	1,810	△ 1,753	—

## 特別損失59億円を計上、店舗減損は 自社投資することでリスク減退、残り全て一過性の減損

単位：百万円

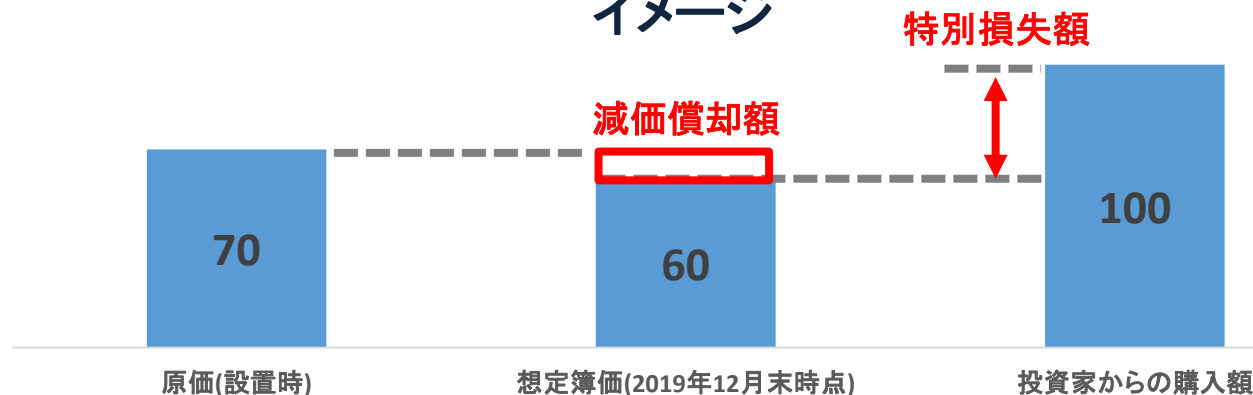
項目	金額
買戻損失引当金	5,034
店舗減損	332
保有商業施設の減損	290
ソフトウェア減損	165

- 買戻損失引当金△50億円：次のページにて詳細を説明
- 店舗減損△3.3億円：出店後2年を経過する低稼働物件の減損を計上  
今後は自社保有化するため減損リスクは減退
- 保有商業施設の減損△2.9億円：当社が保有する宮崎ニシタチ横丁の  
収益性が悪化したことにより減損計上  
自社運営に切り替え黒字化を目指す
- ソフトウェア減損△1.7億円：社内利用および新規導入のソフトウェアにて  
減損計上、これは一過性の減損

## 過去販売したコンテナを購入する際に発生する差額を引当

- **背景:** 建築確認を申請した屋外コンテナの耐用年数について従来の「器具備品」から、より長期の耐用年数の適用を指摘されるケースが発生したため一部顧客からコンテナを購入する可能性があるため購入時に発生する差額を引き当てるもの
- **方針:** コンテナについては自社保有する事で当社の運用利益率の改善につながるため当社が一部を購入する事を検討
- **影響:** 顧客からの購入価額と当社の資産計上額の違いに差額がある場合は損益を認識する。建築確認を申請したコンテナ全物件を購入したと仮定して発生しうる差額を特別損失として計上

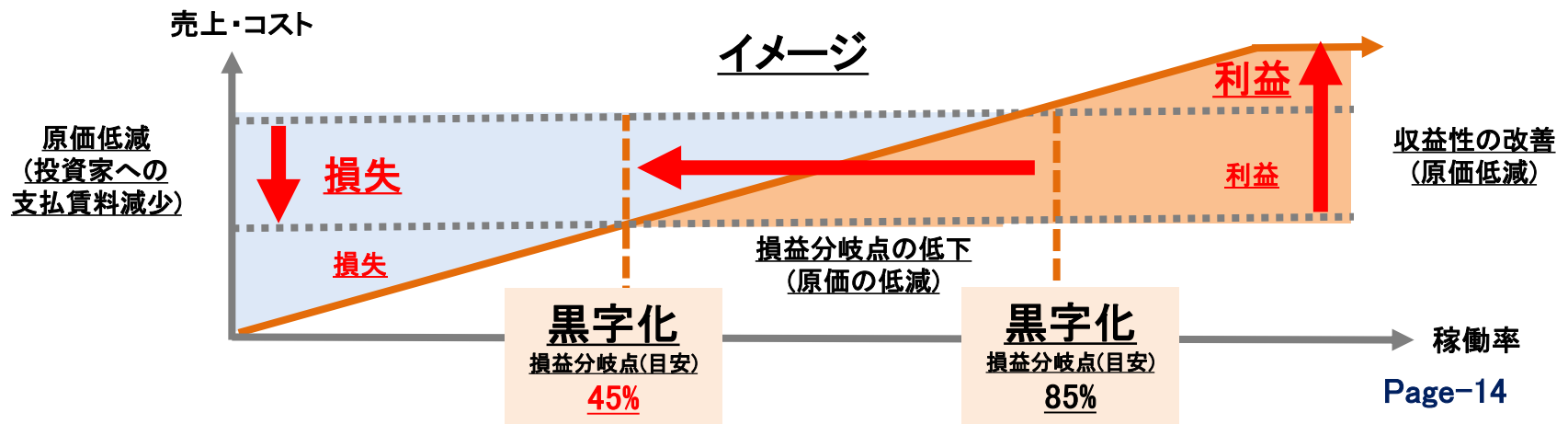
イメージ



# 買戻損失引当金計上後の影響

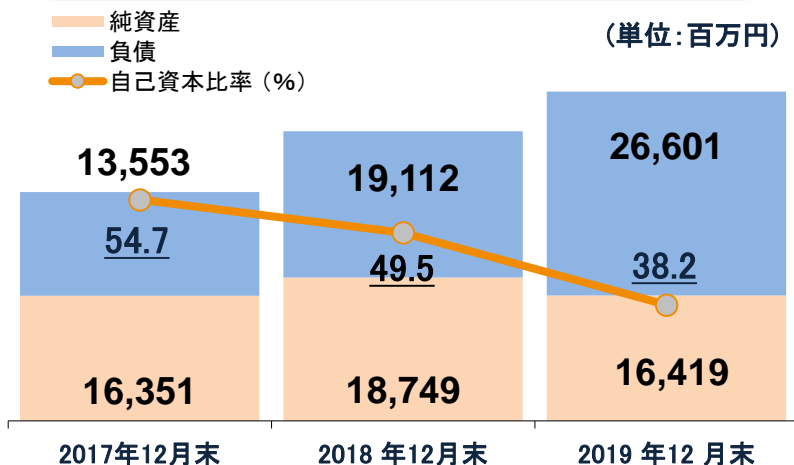
## コンテナ購入に伴って運用利益率改善を見込むが 2020年12月期業績予想には織り込まず

- 今後の見通し: 現状85%の損益分岐点が自社保有とすることで  
物件ごとに45%まで下落(運用利益率の改善)見込み
- 業績予想の考え方: 現状ではコンテナの買い取り規模が判明して  
いないため、既存の物件購入に伴う収益性の  
改善は織り込んでいない
- 金額影響: 対象物件を全件購入した場合、最大年間10億円の  
営業利益押し効果あり



## 土地付きストレージの自社保有により固定資産増加

負債・純資産・自己資本比率



(単位:百万円)

	2017/12	2018/12	2019/12
流動資産	17,532	25,840	(A) 19,903
固定資産	12,372	12,022	23,117
資産合計	29,904	37,862	43,020
流動負債	5,691	6,607	11,906
固定負債	7,861	12,505	(B) 14,694
負債合計	13,553	19,112	26,601
純資産合計	16,351	18,749	16,419

財務状況(19年12月)

### (A) 資産

流動・固定合わせて52億円の増加

現預金の増加(主に事業収入)	+20億円
土地付きストレージの流動から固定への振替 (流動資産の減、固定資産の増)	+59億円
リース資産(固定)の増加	+23億円
繰延税金資産(固定)の増加	+28億円

※19年12月末と18年12月末の比較

### (B) 負債

流動・固定合わせて75億円の増加

買戻損失引当金	+50億円
有利子負債	△4億円
(うち、社債・借入金は残高142億円⇒117億円と△25億円)	

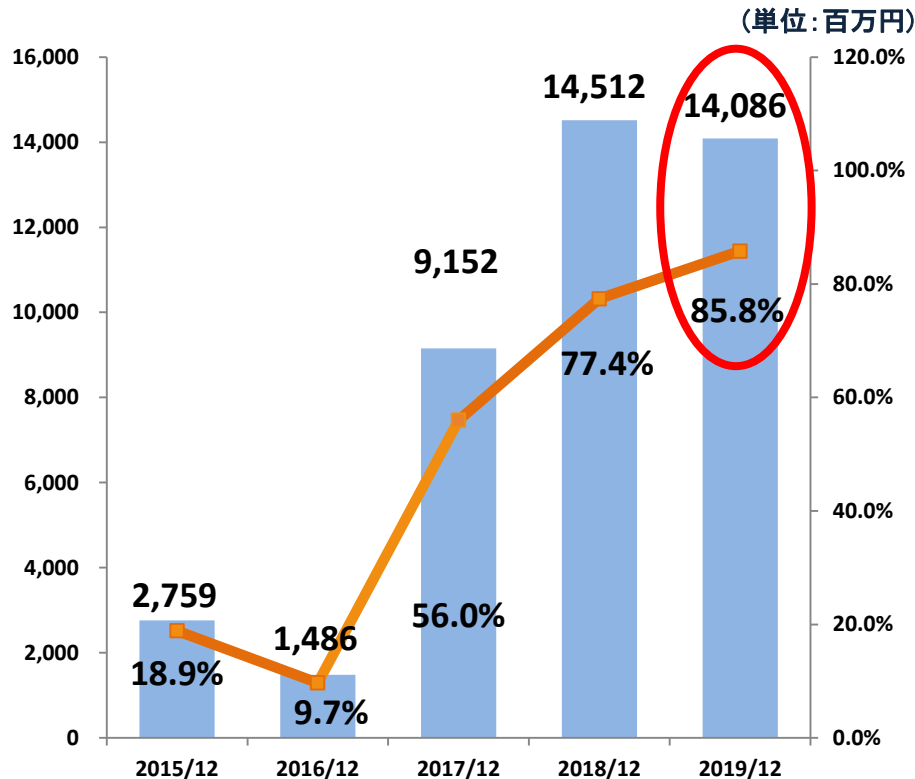
※19年12月末と18年12月末の比較



# 有利子負債と現預金の推移

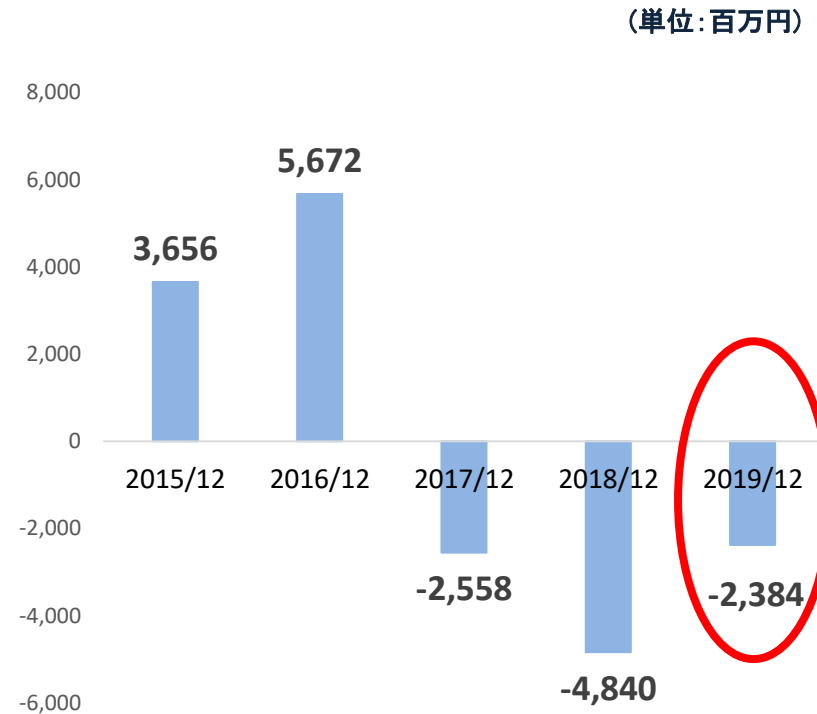
## 在庫と一部資産を整理し、キャッシュフローは改善

### 有利子負債、有利子負債比率



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

### 現金同等物と有利子負債の相殺後の推移



現金同等物: 現金及び現金同等物の四半期末残高  
 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

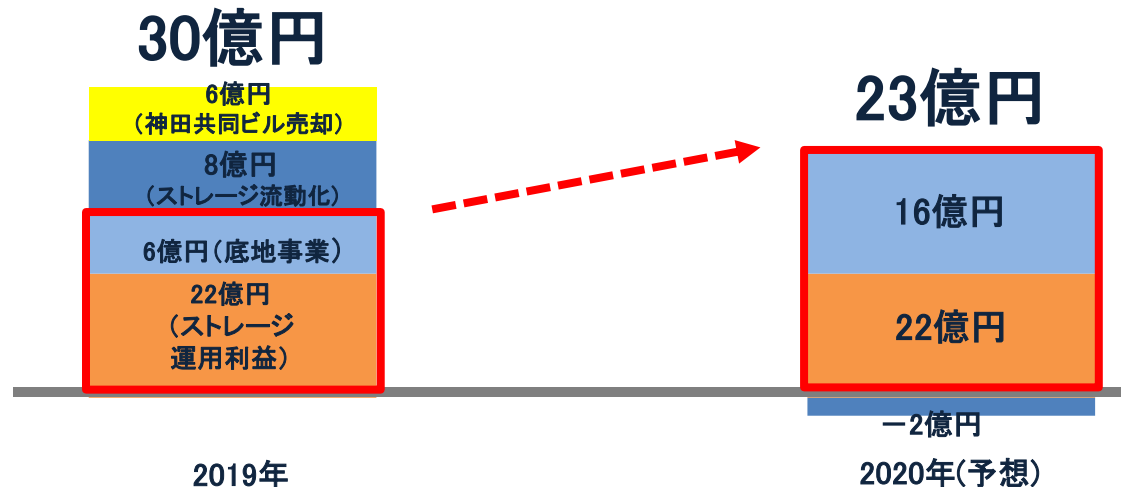
## 不動産運用サービス:減収減益、運用利益へシフト 不動産再生・流動化サービス:増収増益

	2019年12月度		2020年12月度		前年比	
	実績	(%)	予想	(%)	増減	増減率
(単位:百万円)						
売上高	29,333	(—)	24,700	(—)	△ 4,633	△ 15.8%
不動産運用サービス	24,054	—	16,378	—	△ 7,675	△ 31.9%
不動産再生・流動化サービス	5,278	—	8,321	—	3,042	57.6%
営業利益	3,030	(10.3)	2,300	(9.3)	△ 730	△ 24.1%
不動産運用サービス	2,950	—	1,939	—	△ 1,011	△ 34.3%
不動産再生・流動化サービス	1,249	—	1,630	—	380	30.5%
管理部門経費	△ 1,169	—	△ 1,269	—	△ 100	8.6%
経常利益	3,000	(10.2)	2,200	(8.9)	△ 800	△ 26.7%
当期純利益	△ 1,753	(—)	1,300	(5.3)	3,053	—
1株当たり当期純利益(円)	△ 138.81	—	102.93	—	—	—

※ストレージ事業は「不動産運用サービス」に属します。

## 一過性利益(保有不動産売却、ファンド組成)計上なし 売上247億円、営業利益23億円の計画

- 減収減益も一過性利益(保有不動産売却、3号ファンド)を除くと  
全社計画は実質的に増収増益
- 底地事業拡大、19年下期に仕入れた在庫が業績寄与を開始
- ストレージ運用では値引き率のコントロールにより収益性・利益  
率改善に注力
- 自社投資、買い取りコンテナの利益上積みでV字回復を目指す



※上記の利益は事業段階利益で管理部門経費は含まれておりません

## 増収増益の計画、利益改善に注力

- ストレージ運用は売上・利益ともに**増収増益**の計画
- 総室数は20年中に100,000室を超える見込み(19年12月末96,469室)
- 稼働率は20年中に1%以上の改善を目指す  
(2019年12月末76.52%)
- 屋外コンテナの買戻しによる運用利益改善は業績予想に織り込んでいない。対象物件を全件購入した場合  
最大で**10億円/年の営業利益押上効果**あり

## 大幅減収減益の計画、土地付きストレージの自社保有 屋外コンテナの自社投資を進める

- 土地付きストレージの自社保有、屋外コンテナの自社投資にシフトするため投資家向け販売がほぼゼロに
- 不動産・金融市況の影響を受けやすい投資家への販売により得られる収益の依存度を下げ、景気変動に強い企業へ
- 土地活用方法として土地ストレージ、新商品(ビジネス、ガレージ)のニーズはあり、建築受注スキームの確立を目指す

## 大幅増収増益を計画 19年下期の仕入が20年から業績に寄与

- 底地事業は**大幅増収増益**の計画  
ストレージ事業を支える第2の収益源へ強化を図る
- 関東に加えて**関西**へ進出、住宅地に加えて**商業地**底地仕入開始
- 19年下期(6ヵ月)の仕入れた在庫が20年より業績寄与する計画  
在庫額:71億円(前年同期末比21億円増)  
大幅増収増益の達成に向け、手厚い在庫水準
- 今期は保有不動産売却による一過性利益なし

特別損失を除くと実質的に  
予算通りの結果であったため予定通り配当を実施

## 1株当たり配当金及び配当性向

	2019年12月度(予定)	2020年12月度(予想)
1株当たり配当金	40円	31円
配当性向	—	30.1%

## **Part- II**

# **基本方針と重点施策**



- 事業利益は増収増益、計画を上振れ  
売上293億円、営業利益30億円
- 特別損失59億円を計上、当期純損失  
過去の問題を精算し、揺るぎない経営基盤に

単位：億円

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2018年12月期	288	28	25	18
2019年12月期	293	30	30	△ 18
2020年12月期(予想)	247	23	22	13

## 会社の収益性改善の大きな方針

- **ストレージ運用の収益が柱の会社へ**  
今後のエリアリンクの安定的な成長・収益性の確保  
景気変動(特に不況)に強い企業体質の構築を目的に  
⇒ストレージを中心とした運用利益へシフト
- **土地権利整備(底地)事業の強化**  
ストレージ事業を中心としたエリアリンクを支える  
第二の収益源へ強化

ストレージNO.1企業、圧倒的NO.1を目指す

ストレージ  
NO.1企業

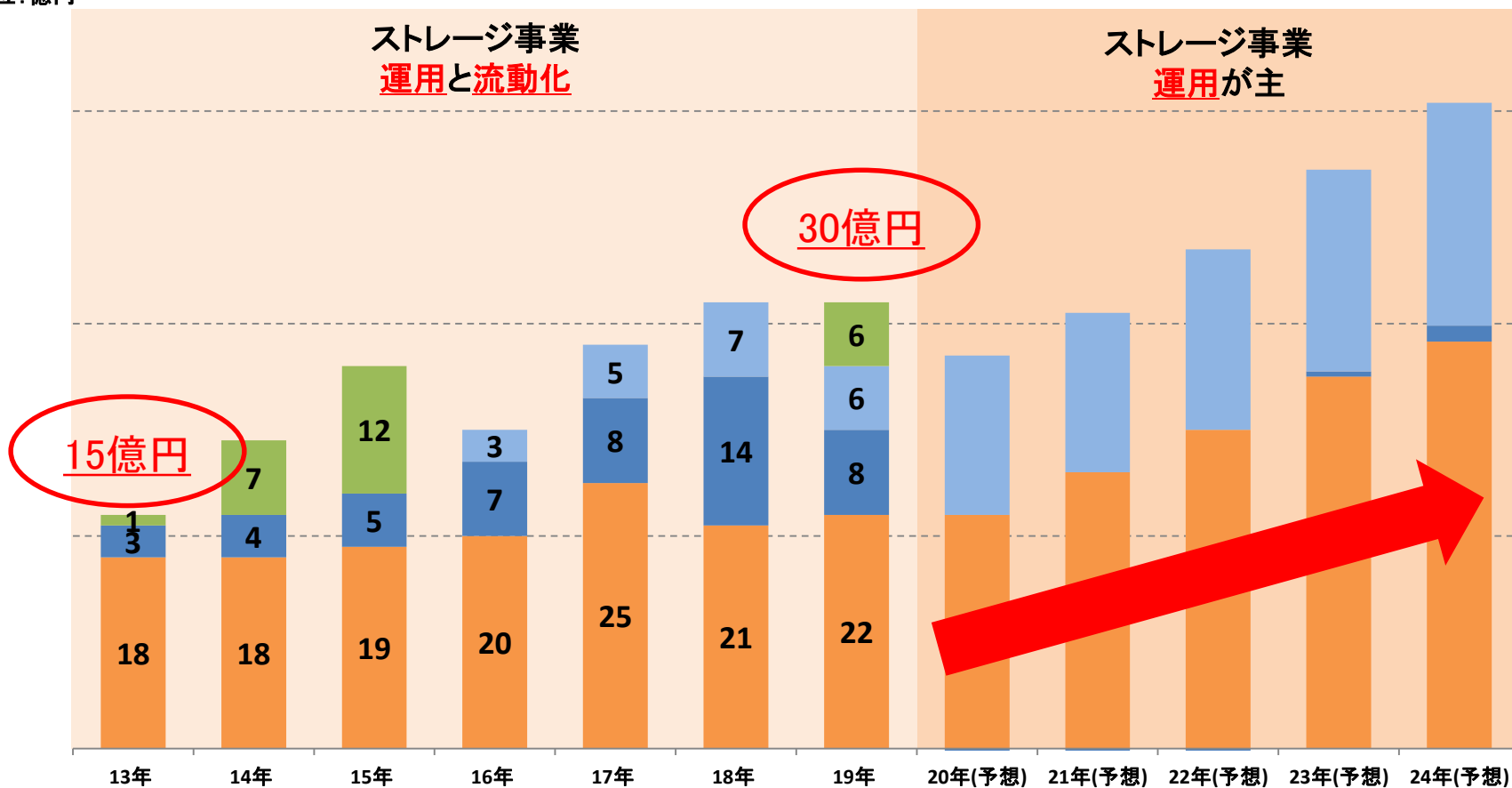
他社を寄せ付けない  
シェア

他社を寄せ付けない  
成長速度

## 会社として「運用オーナー業」へ移行、まずは ストレージ運用利益へシフト、景気変動に強い企業へ

営業利益  
単位: 億円

■ 不動産売買 ■ 底地売買 ■ ストレージ流動化 ■ ストレージ運用



※上記の利益は事業段階利益で管理部門経費は含まれておりません

## 「運用オーナー業」の会社へ移行

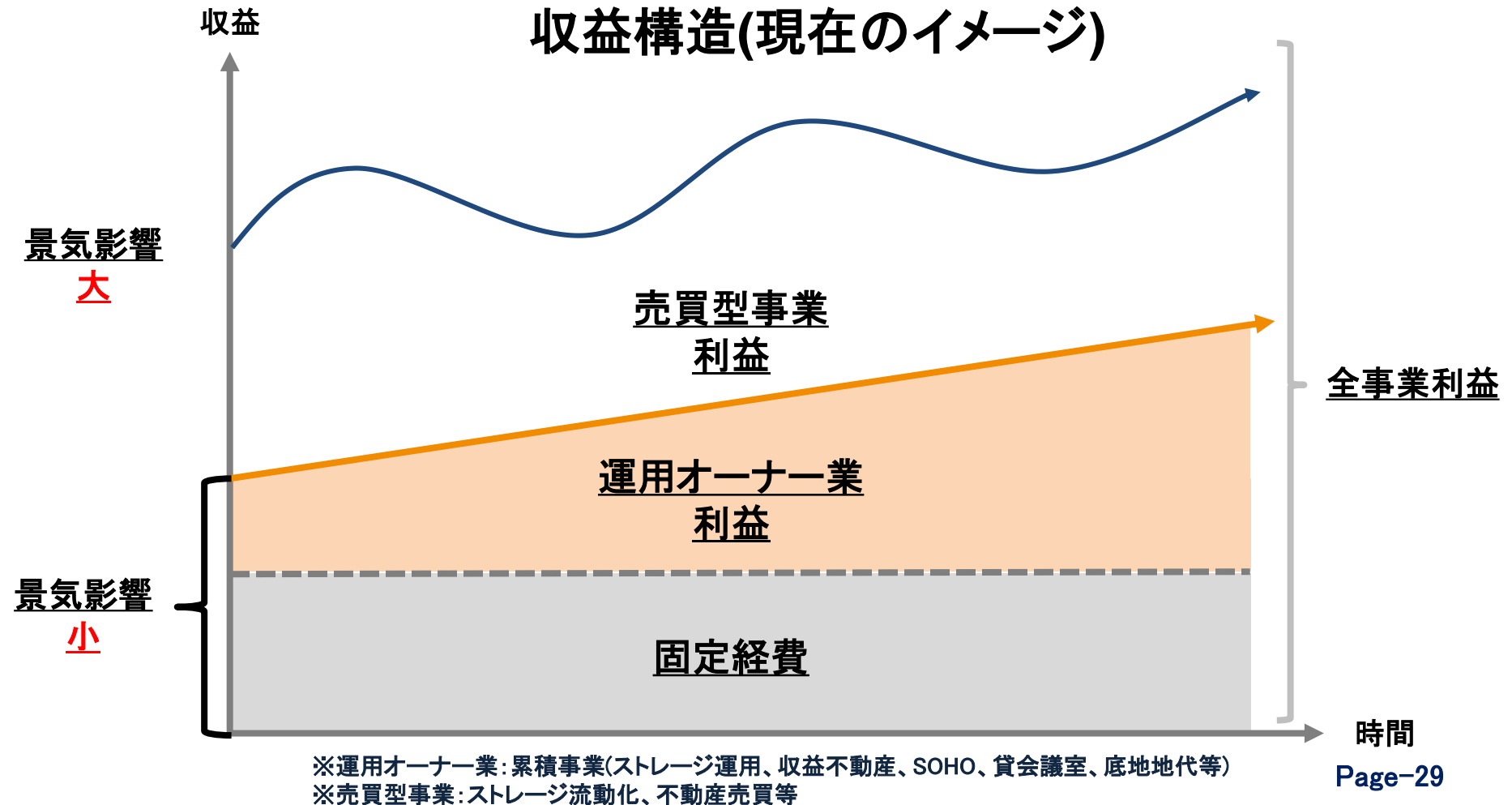
- 投資家への売却から自社投資へシフト  
収益性の改善が大きく見込まれる(損益分岐点の低下)

※各値はイメージ

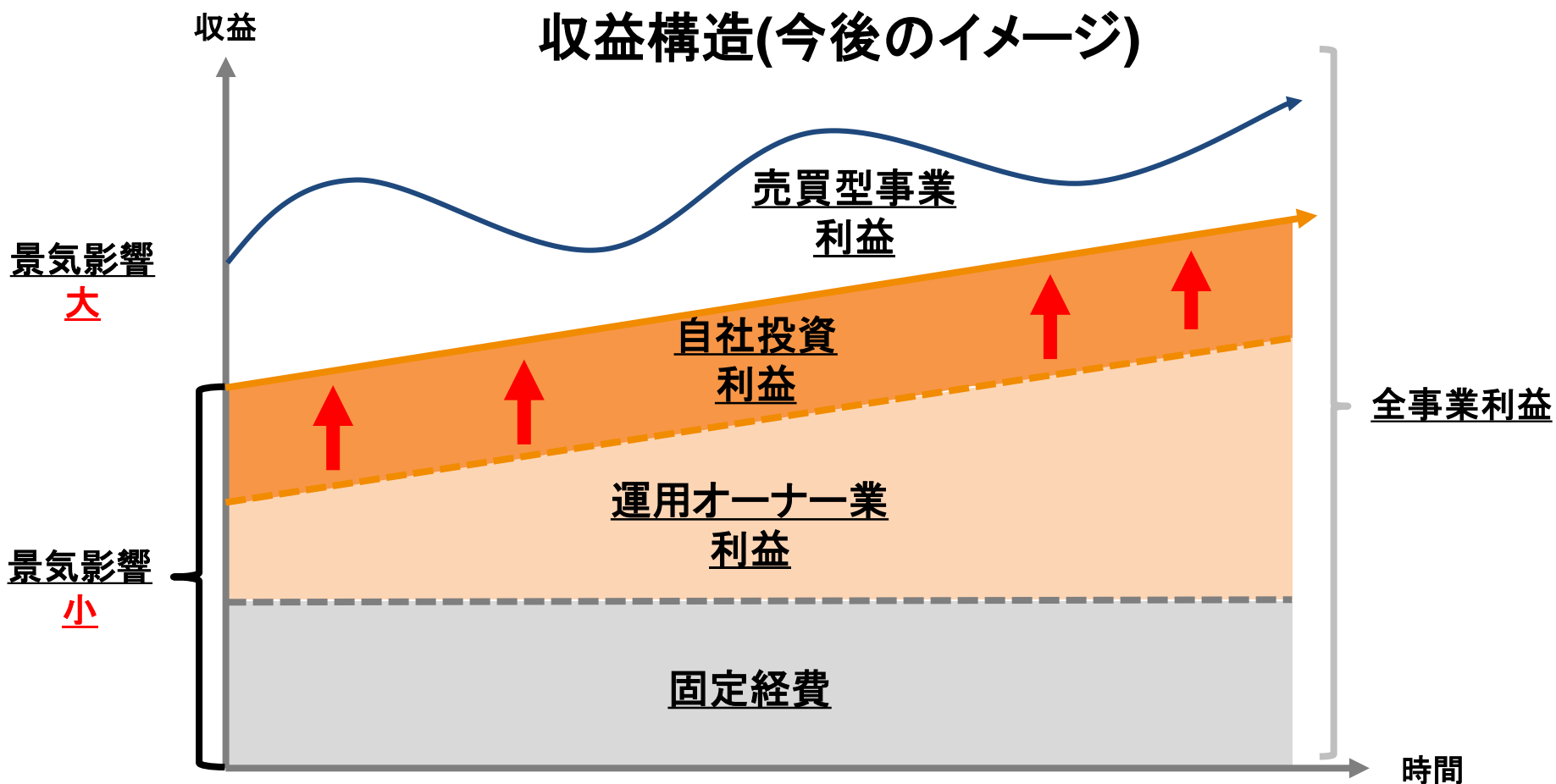
ストレージのスタイル	(旧) 投資家受注	(新) 自社投資
損益分岐点	85%	<u>45%</u>
利益改善	年率10%	<u>年率18%</u>

- ストレージ運用主義＝現場主義の会社へ変革  
現場から上がってくる細かな要望、改善点を解決する事で  
お客様のお役に立つサービスの提供と収益性の向上を  
両立させる

未来の企業像と事業リスク(不動産・金融市況等)を見据え、運用オーナー業に注力する

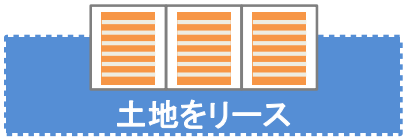



不動産・金融市況に左右されやすい一過性利益の依存度を下げ、安定した利益を獲得する企業へ



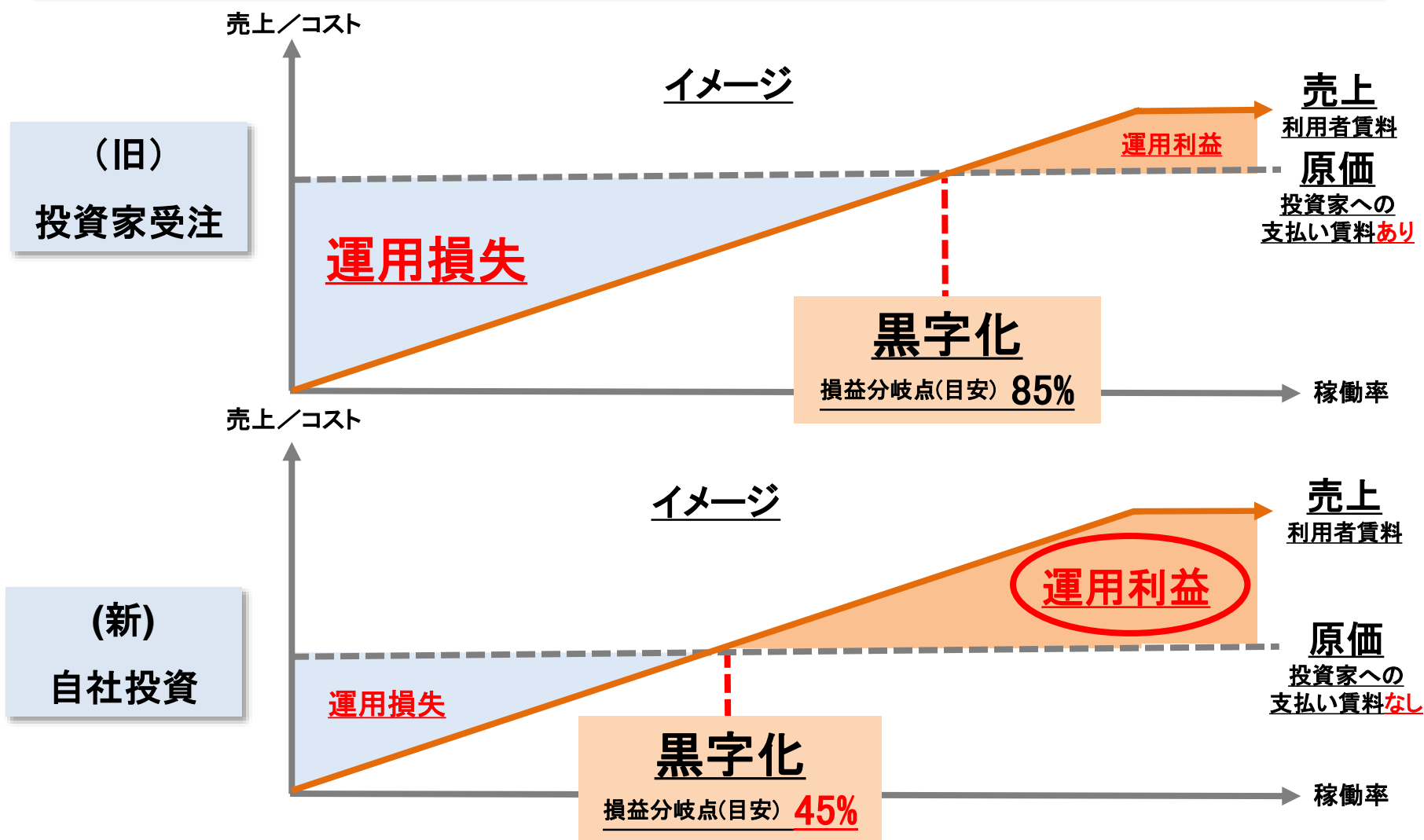
※運用オーナー業: 累積事業(ストレージ運用、収益不動産、SOHO、貸会議室、底地地代等)  
※売買型事業: ストレージ流動化、不動産売買等

## 自社投資: 損益分岐点が大幅に低下

出店スキーム	(旧) 投資家が投資  土地をリース	➔	(新) 当社が投資  土地をリース
○ メリット	当社の出店 資金負担がゼロ コンテナ購入: 投資家	➔	損益分岐点の低下 = 収益性が高い 投資家への支払賃料なし
△ デメリット	損益分岐点が高い = 収益性が低い 投資家への支払賃料あり	➔	当社が出店資金を確保

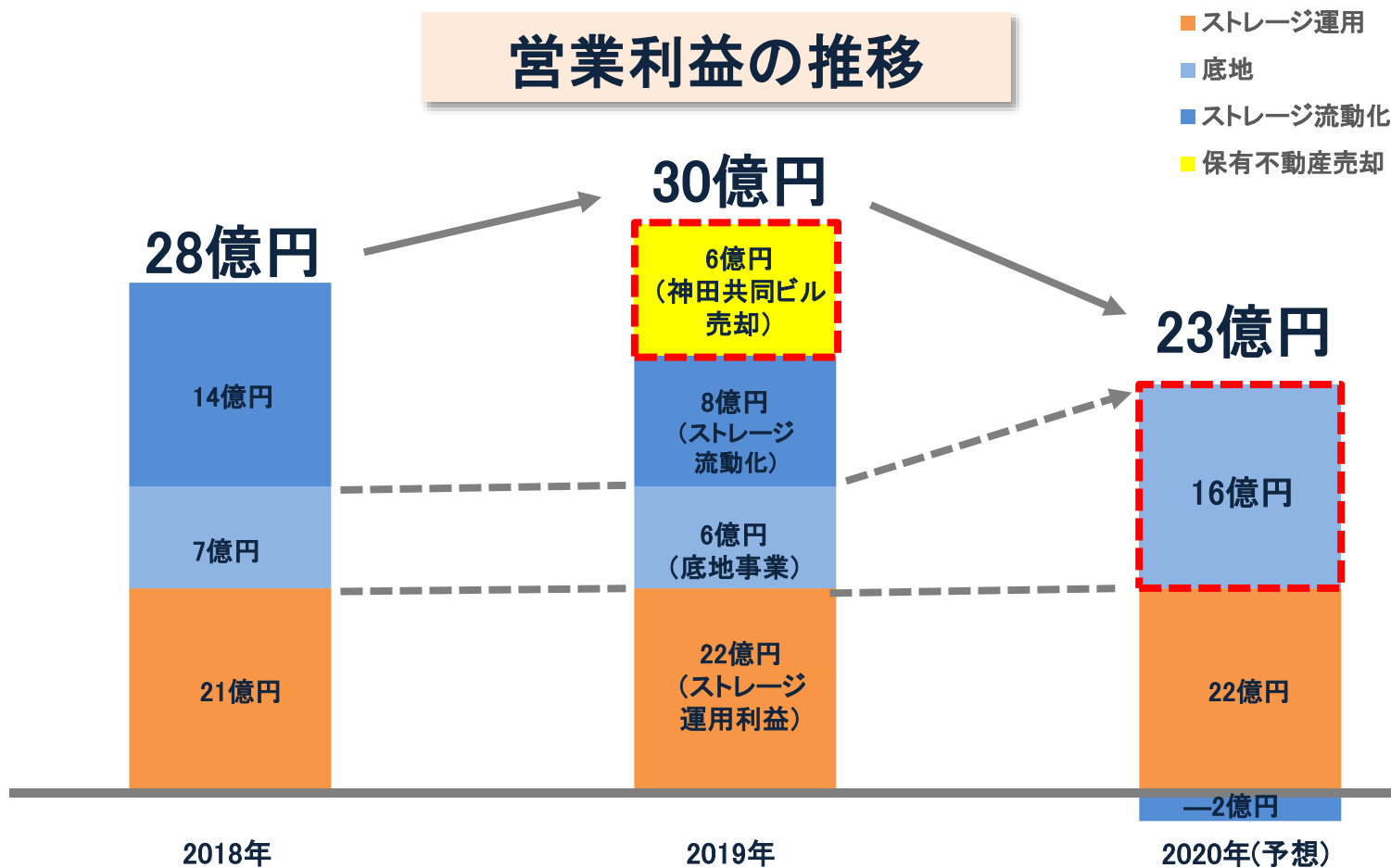


## 自社投資による収益性改善のイメージ



今期：流動化の減益を不動産売却によりカバー  
 来期：運用利益シフト、21年から業績寄与。底地が利益貢献

## 営業利益の推移



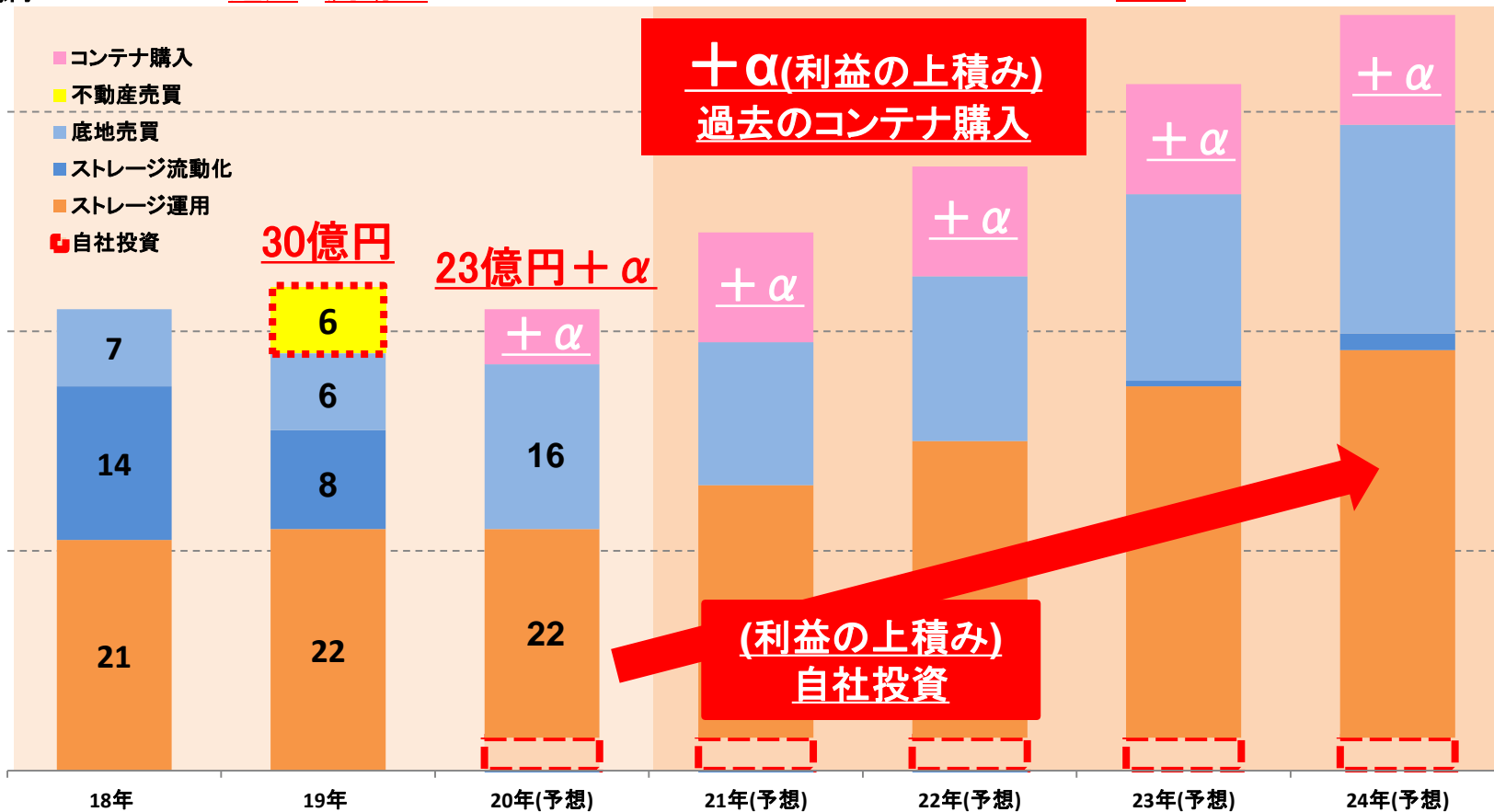
※上記の利益は事業段階利益で管理部門経費は含まれておりません

## 運用利益へシフト、景気動向に左右されない企業へ コンテナ購入による収益性改善が長期的に+α

営業利益  
単位: 億円

ストレージ事業  
運用と流動化

ストレージ事業  
運用が主



※上記の利益は事業段階利益で管理部門経費は含まれておりません

## ストレージ運用・底地事業で増収増益を目指す

### ストレージ事業 国内シェアと収益性の圧倒的No.1へ

- 出店方針：屋外コンテナの地方出店を継続
- 収益性の改善：投資家受注から自社投資へ移行  
収益改善に注力・利益率の向上  
(キャンペーン値下抑制、100円プロジェクト等)
- マーケティング：専門家を起用し機能を強化⇒全国制覇
- 差別化：新商品(ビジネス、ガレージ)、新サービス(輸送サービス  
キャッシュバック)で潜在顧客を開拓

### 底地事業 販売体制を強化、第二の柱へ

- 底地 (土地権利整備)：昨年下期は仕入れに専念、在庫額は71億円(12月末)、今期以降業績寄与

## 潜在顧客へのアプローチを継続

- 土地付きストレージにて  
モデルルーム(東京・神奈川)  
を開始

ストレージの利用で得られる  
ライフスタイルを提案

- ・高級自転車(ロードバイク)の部屋
- ・ゴルフ愛好家の部屋
- ・スノーボード、スキーの部屋
- ・終活の部屋
- ・一般家庭の収納パターン
- ・職人の部屋 など

- 新商品(ビジネス、ガレージ)  
新たな顧客層獲得を目指し  
東京・千葉で出店継続

土地付きストレージでモデルルームを開始

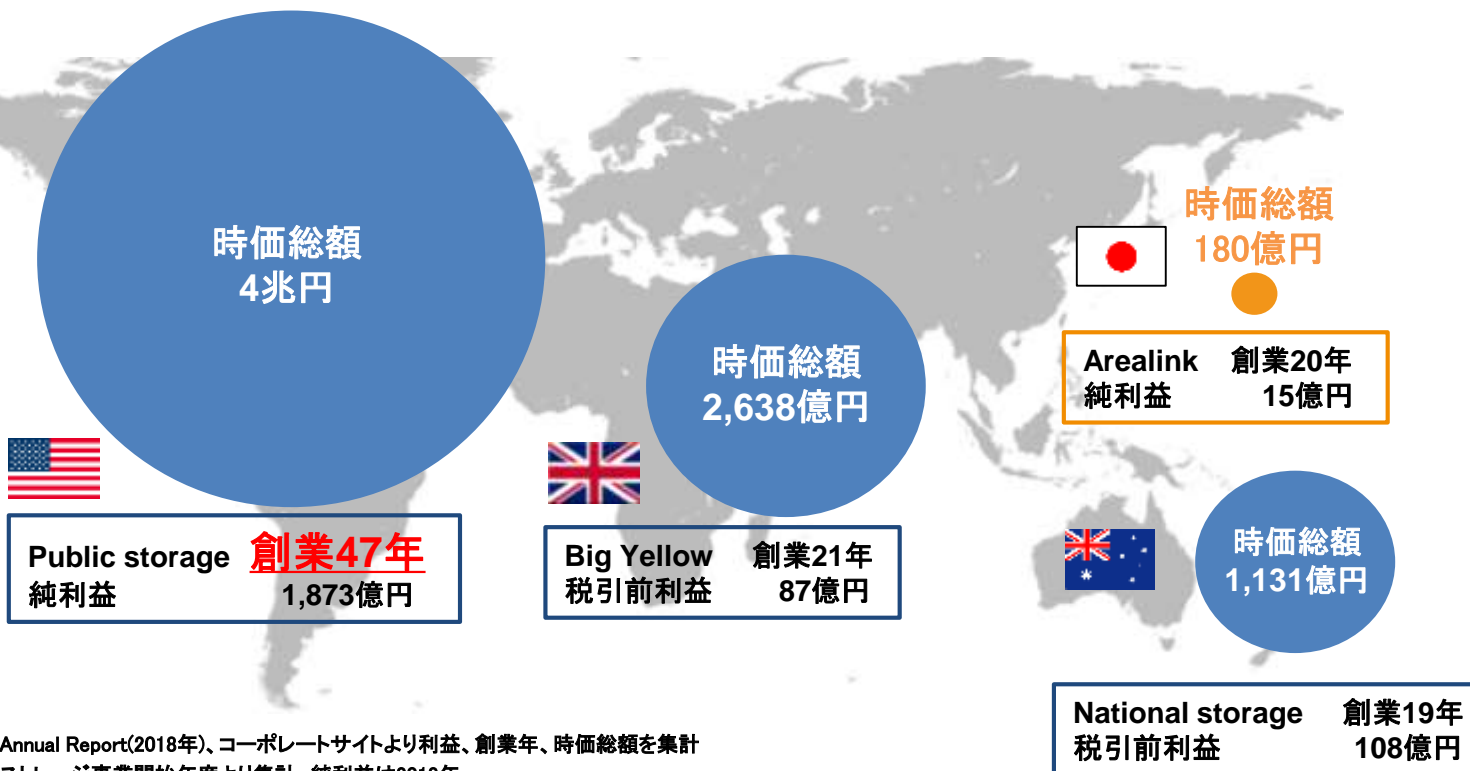


ビジネスストレージ、  
ハローガレージ(千葉県園生町)



## 海外ストレージ企業同様、自社出店を目指す

欧米：物件を自社開発して運用  
日本：物件を投資家へ売却後、サブリース運用



※各社のAnnual Report(2018年)、コーポレートサイトより利益、創業年、時価総額を集計  
※当社はストレージ事業開始年度より集計、純利益は2018年  
※売上、利益、時価総額は1ドル=109.09円、1ポンド=141.07円、1豪ドル=74.37円にて換算 (2019年12月2日時点)

## 国内市場で圧倒的NO.1を目指し、出店を継続

ストレージのスタイル

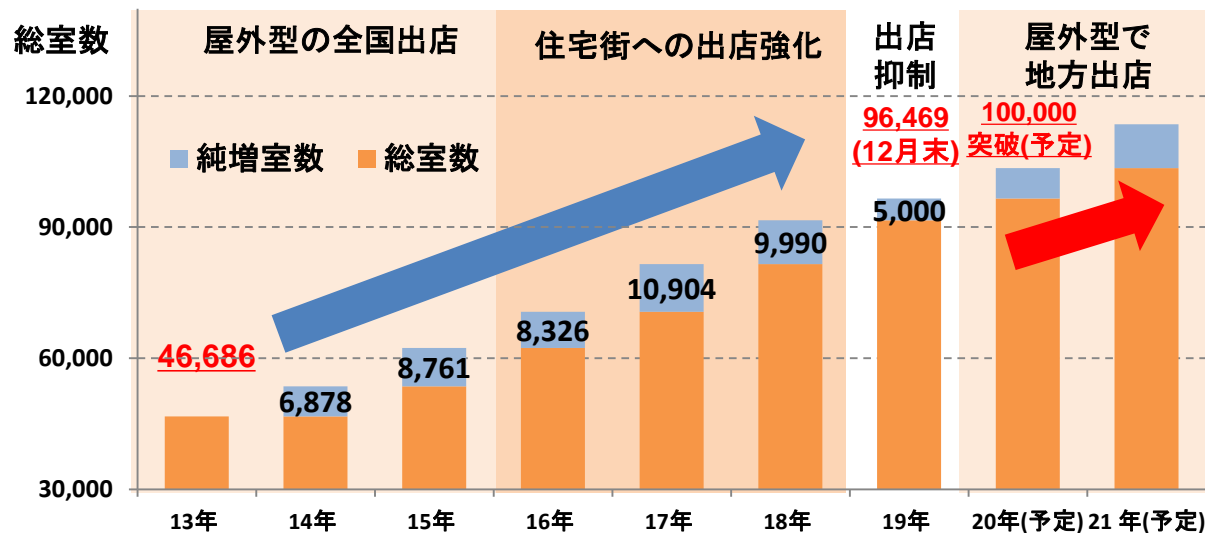


ハローストレージ(屋外型)  
投資家受注、自社保有



ハローストレージ (屋内型)

出店室数の推移



## ● 底地事業＝困ったことを解決する事業

土地を自由に活用できない底地権者様と、  
住み続けることはできるが土地の利用が自由にできない  
借地権者様をつないで解決するビジネス

⇒「困ったことを何とかする」会社のコンセプトに  
合致したビジネス

## ● ニッチ・低リスク・安定収益の事業

- ・ニッチ事業のため、競争が厳しくない
- ・不況時も安定した事業、一般的な土地相場とは異なり  
30%程度の価格で仕入れるため価格変動リスクが低い
- ・売却まで賃料収入・売却時に安定した売却益が得られる



## 底地：建物を所有することを目的に貸している土地

### 底地権・借地権 のイメージ



### 借地人と地主 の状況

#### 底地権者 (所有権の30%)

- ・自由に土地を活用できない
- ・流動性が低く、売却が行いにくい

※借地人より地代、更新料を得るが  
相続財産評価に対し収益が少ない

#### 借地権者 (所有権の70%)

- ・土地に住み続ける事が出来る

※下記条件を満たす必要あり

- (1)地主へ地代(毎月)を支払う
- (2)契約更新時、更新料を地主に支払う
- (3)建物の増改築は地主の承諾が必要

## 底地事業の特徴と今後の展開

- 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**  
**地代収入(年率3%)と売買益20%**(1~2年後)を得る
- 市場に有力な事業者が少なく、当社強みを生かして**不動産に**  
**おけるニッチ事業でNO.1を目指す**
- **販売体制を強化。**関東に加えて**関西へ進出**
- 住宅地に加えて**商業地**底地の仕入れを開始
- **商業用借地権仕入れをテストラン予定**



## 困ったことを何とかする企業

---

**世の中に便利さと楽しさと感動を提供する**

## **Part-III**

## **參考資料**

# 6力年の主要指標

単位:百万円

	2014/12	変化率 (%)	2015/12	変化率(%)	2016/12	変化率 (%)	2017/12	変化率 (%)	2018/12	変化率 (%)	2019/12
売上高	18,120	△5.2%	17,173	△1.5%	16,908	+27.1%	21,489	+34.2%	28,828	+1.8%	29,333
売上総利益	4,360	+16.3%	5,073	△6.0%	4,771	+19.1%	5,683	+17.1%	6,655	+0.1%	6,663
売上総利益率(%)	24.1	△3.9pt	29.5	△1.3pt	28.2	△1.8pt	26.4	△3.3pt	23.1	△0.4pt	22.7
販売費及び一般管理費	2,125	+13.7%	2,415	+17.4%	2,835	+16.5%	3,303	+17.2%	3,873	△6.2%	3,633
営業利益	2,235	+18.9%	2,657	△27.2%	1,935	+22.9%	2,379	+16.9%	2,782	+8.9%	3,030
営業利益率(%)	12.3	+2.4pt	15.5	△4.1pt	11.4	△0.3pt	11.1	△1.4pt	9.7	+0.6pt	8.9
経常利益	2,087	+17.0%	2,442	△19.4%	1,968	+24.0%	2,441	+3.9%	2,536	+18.3%	3,000
当期純利益	1,541	+1.0%	1,550	△26.3%	1,142	+35.4%	1,547	+17.0%	1,810	—	△1,753
ROA(%)	7.2	+0.8pt	8.0	△2.7pt	5.3	+0.5pt	5.8	△0.5pt	5.3	—	△4.3
ROE(%)	11.9	△0.8pt	11.0	△0.4pt	7.6	+2.2pt	9.8	+0.5pt	10.3	—	△10.3
総資産	19,539	△1.2%	19,312	+23.2%	23,791	+25.7%	29,904	+26.6%	37,862	+13.6%	43,020
純資産	13,514	+8.3%	14,626	+4.5%	15,283	+7.0%	16,351	+14.7%	18,749	△12.4%	16,419
自己資本比率(%)	69.2	+6.6pt	75.7	+6.6pt	64.2	△9.5pt	54.7	△5.2pt	49.5	△11.3pt	38.2
有利子負債	2,759	△52.5%	1,311	+265.6%	4,793	+90.9%	9,152	+58.6%	14,512	△2.9%	14,086
1株当たり当期純利益 (円)※	125.5	+1.0%	126.3	△26.3%	93.06	+35.5%	126.08	+15.4%	145.47	—	△138.81
1株当たり純資産額 (円)※	1,100.9	+5.7%	1,191.4	+4.5%	1,245.09	+7.1%	1,332.88	+11.4%	1,484.44	△12.4%	1,299.96
従業員数(人)	106	+16.0%	123	+1.6%	125	△20.8%	99	△5.1%	94	△16.0%	79

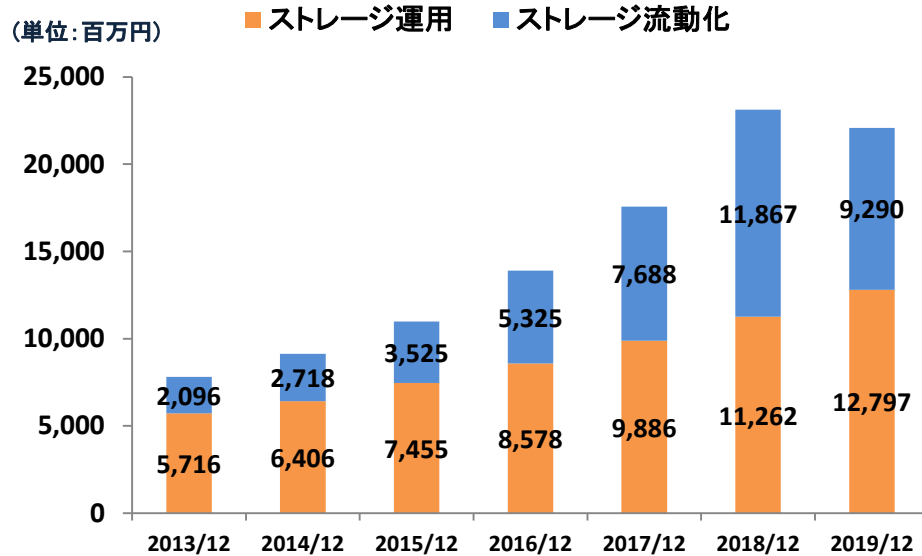
※ 2013年7月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を、2016年7月1日を効力発生日として普通株式10株を1株に併合する株式併合を行っており、2015年度以前の1株情報の数値は遡及修正しています。

単位:百万円

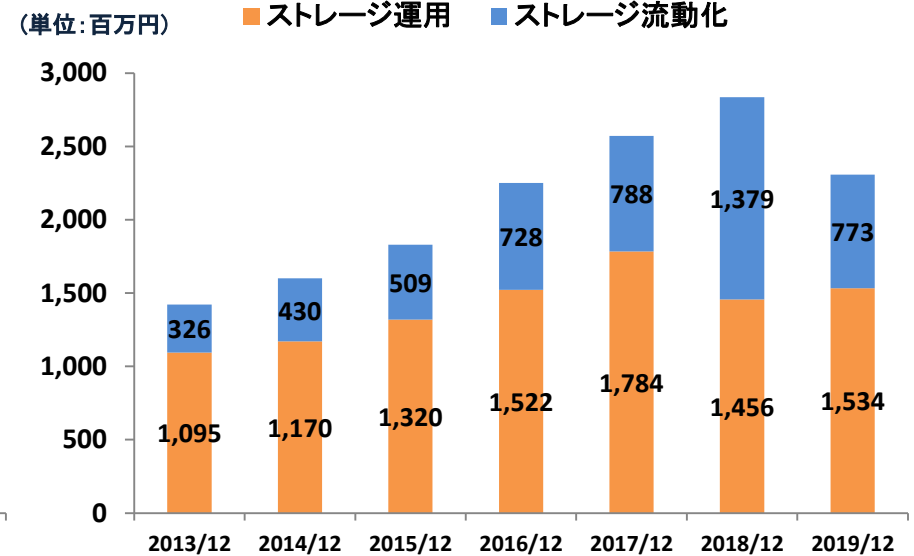
			2018年度 (通期)	2019年度				
			累計	1Q期間	2Q期間	3Q期間	4Q期間	累計
	ストレージ 運用	売上高	11,262	3,100	3,188	3,217	3,290	12,797
		売上総利益	2,474	665	574	692	593	2,526
		営業利益	1,456	413	408	421	291	1,534
	ストレージ 流動化	売上高	11,867	3,688	4,614	898	88	9,290
		売上総利益	2,379	507	937	145	△ 46	1,543
		営業利益	1,379	260	649	14	△ 150	773
	その他 不動産運用 サービス	売上高	1,998	481	509	485	490	1,966
		売上総利益	792	188	218	187	206	801
		営業利益	608	152	178	146	163	641
不動産運用サービス セグメント合計	売上高	25,129	7,270	8,311	4,602	3,869	24,054	
	売上総利益	5,646	1,361	1,730	1,025	753	4,870	
	営業利益	3,445	826	1,236	582	305	2,950	
不動産再生・流動化サービス セグメント合計	売上高	3,698	2,363	2,199	510	205	5,278	
	売上総利益	1,008	876	762	83	70	1,792	
	営業利益	650	777	426	19	25	1,249	
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△ 1,313	△ 324	△ 307	△ 269	△ 267	△ 1,169	
全事業合計	売上高	28,828	9,634	10,511	5,113	4,074	29,333	
	売上総利益	6,655	2,238	2,493	1,108	823	6,663	
	営業利益	2,782	1,278	1,355	333	62	3,030	

# ストレージ事業：売上高、営業利益推移

## ストレージ事業 売上高



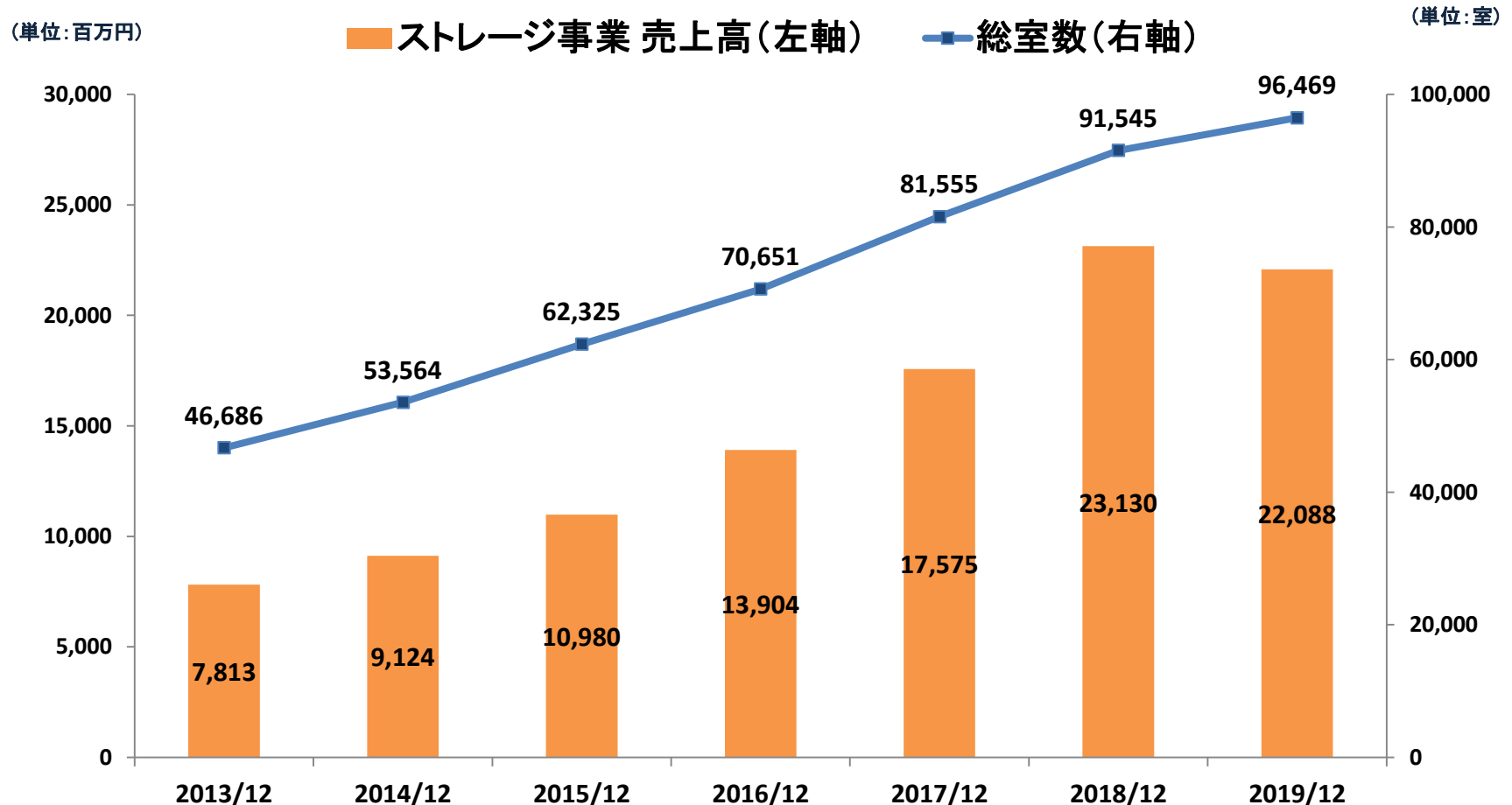
## ストレージ事業 営業利益



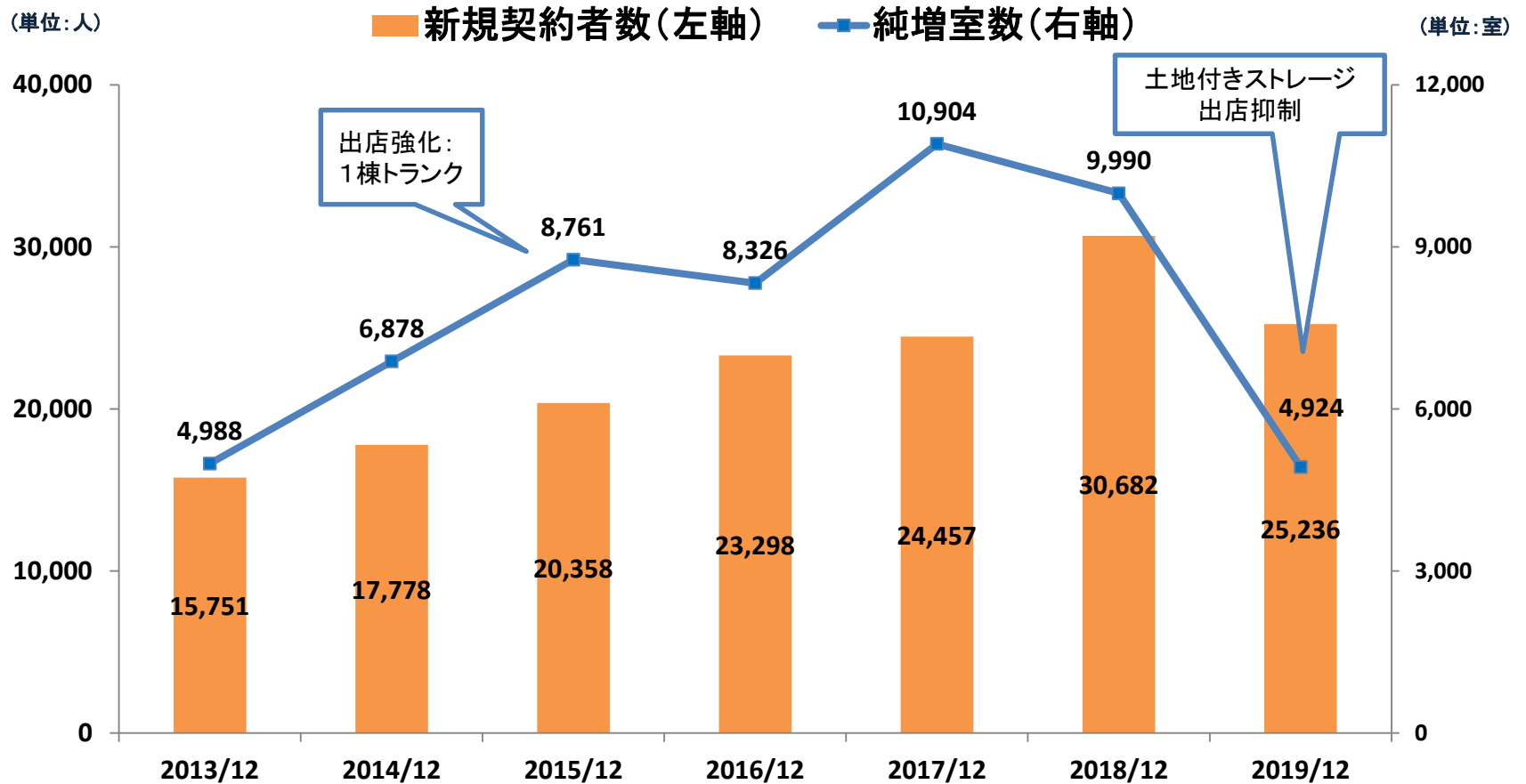
単位:百万円	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
ストレージ運用	5,716	6,406	7,455	8,578	9,886	11,262	12,797
ストレージ流動化	2,096	2,718	3,525	5,325	7,688	11,867	9,290
ストレージ事業 売上高合計	7,813	9,124	10,980	13,904	17,575	23,130	22,087
ストレージ運用	1,095	1,170	1,320	1,522	1,784	1,456	1,534
ストレージ流動化	326	430	509	728	788	1,379	773
ストレージ事業 営業利益合計	1,421	1,600	1,829	2,251	2,572	2,836	2,308



## 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

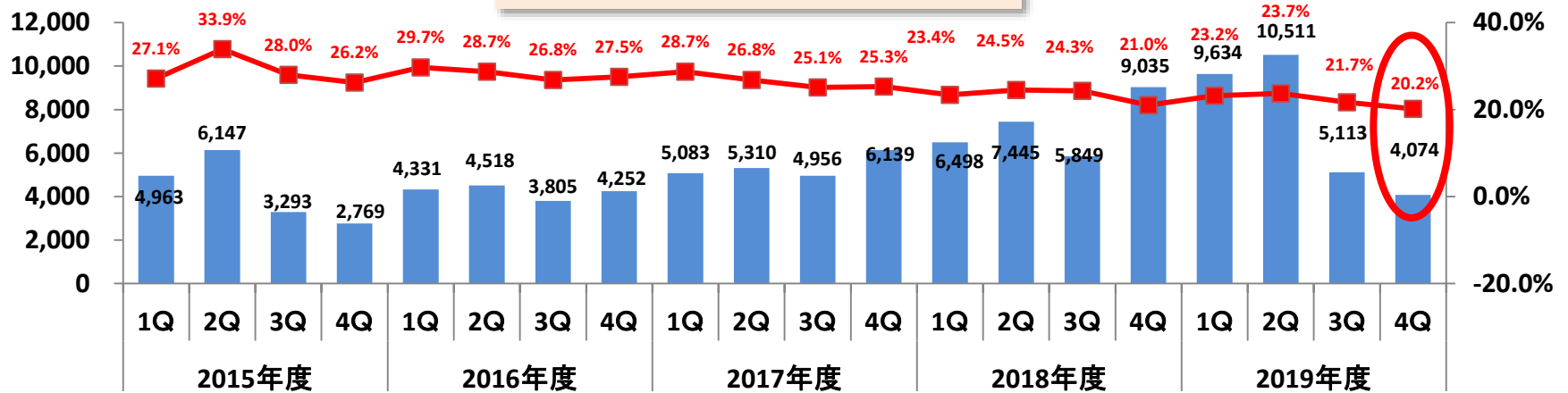


# 四半期別 売上高と営業利益の推移

計画通りの結果、今期の業績は上期偏重

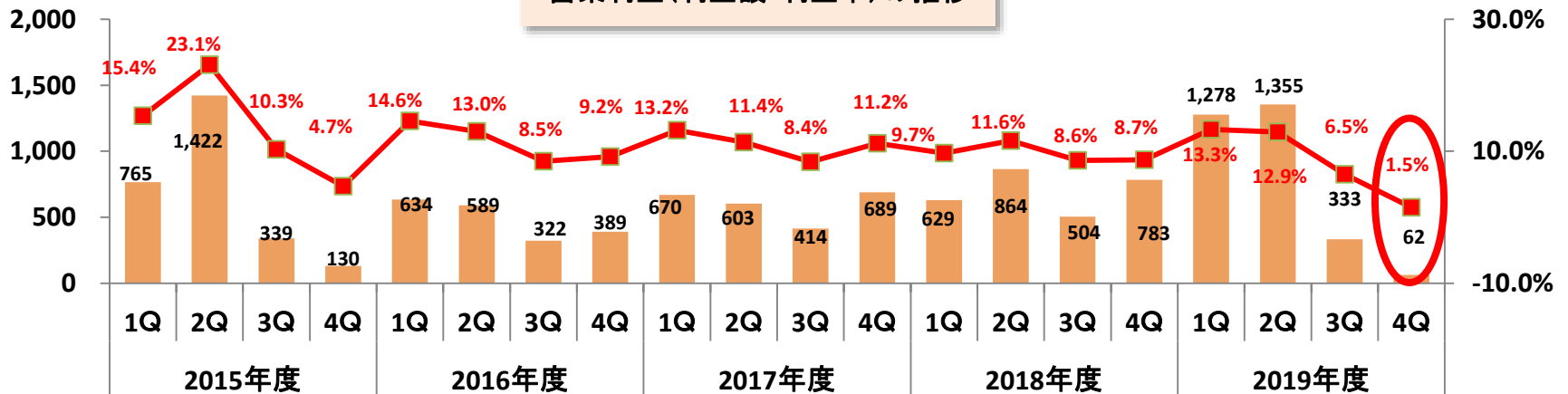
単位: 百万円

売上高(売上額・売上総利益率)の推移



単位: 百万円

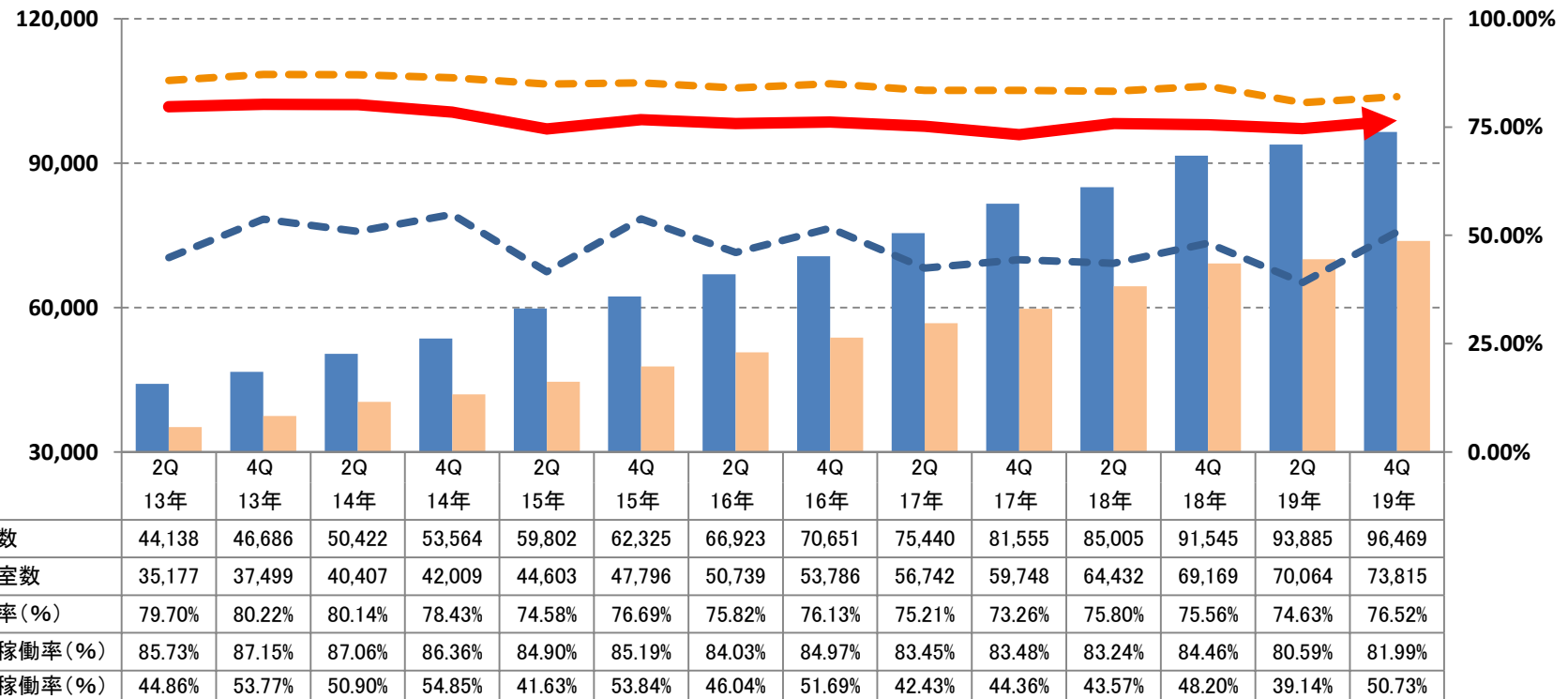
営業利益(利益額・利益率)の推移



## 6年間で総室数、稼働室数は2倍以上に

総室数、稼働室数、稼働率の推移

単位：室数



※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。  
2019年は、2018年～2019年にオープンした物件を「新規」としています。

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