

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エリアリンク

8914 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 3 月 10 日 (水)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020年12月期業績概要	01
2. 2021年12月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. ストレージ事業	06
3. 土地権利整備事業	07
4. その他運用サービス事業	08
■ 業績動向	09
1. 2020年12月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
● 2021年12月期の業績見通し	13
■ 成長戦略	15
1. 中期経営計画の目標	15
2. 重点戦略	16
■ 株主還元策	19

■ 要約

ストレージ運用を事業の柱とし、景気変動に強い会社を目指す

エリアリンク<8914>は、「ハローストレージ」のブランドで知られるストレージ業界のトップ企業である。同社は、ストレージを通じて人々の豊かな暮らしに貢献すること、ストック型ビジネスで中長期的に安定成長を実現すること、ESG経営を推進し社会課題を解決することを目指している。少数精鋭の経営体制を維持しながら、安定収益を生むストレージ運用を事業の柱としており、景気変動に関わらず長期的に着実な利益成長を続けることで、業界の一層の発展をリードする考えだ。なおコア事業であるストレージ事業に加え、土地権利整備事業及びその他運用サービス事業を推進している。

1. 2020年12月期業績概要

2020年12月期業績は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）という厳しい経営環境のなかでもおおむね期初計画通りの決算となり、売上高22,477百万円（前期比23.4%減）、営業利益2,275百万円（同24.9%減）、経常利益2,161百万円（同28.0%減）の減収減益となった。前期に計上したビル売却益やストレージ流動化益など、一過性の利益がなくなったことが営業減益の主因だ。また、土地権利整備事業も在庫圧縮に伴い利益率が低下した。一方で、コア事業のストレージ運用は大幅増益となり、全体の業績を下支えしている。これは、コロナ禍の影響からストレージ事業の総室数は微増にとどまったものの、稼働率は80.66%と過去10年の最高水準に達したためである。なお、当期純利益は2,225百万円（前期は1,753百万円の損失）と黒字転換を果たした。これは、2019年12月期に計上した買戻損失引当金のうち、当期に買い戻さないことが確定したコンテナに対する引当金を取り崩すことで、買戻損失引当戻入益を計上したことによる。この結果、自己資本比率は44.6%に上昇し、東証1部不動産業平均の30.7%を大きく上回る高い健全性を維持している。また、収益性においても、ROA5.2%、ROE12.9%と、東証1部不動産業平均の4.3%、8.5%を上回る。

2. 2021年12月期業績見通し

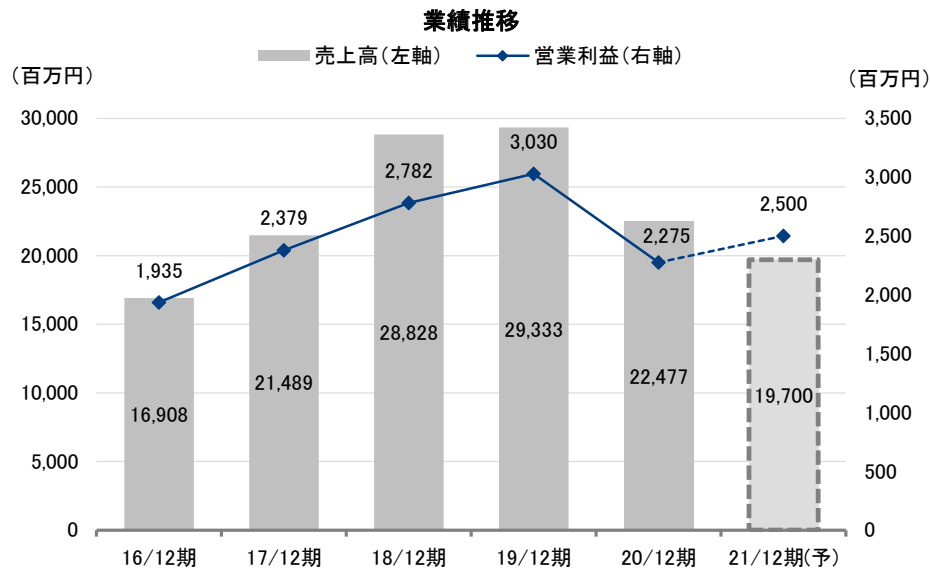
2021年12月期業績見通しについては、売上高19,700百万円（前期比12.4%減）、営業利益2,500百万円（同9.8%増）、経常利益2,400百万円（同11.0%増）、当期純利益1,400百万円（同37.1%減）と減収増益を見込んでいる。なお、当期純利益についても、前期に計上した特別利益の影響を除けば実質は増益となる。コア事業のストレージ事業は、安定的なストック収入が中心であり、自社投資で出店した物件の稼働率向上により収益性が押し上がることで、増収増益を見込む。一方、土地権利整備事業は、質の良い底地仕入れと販売活動に転換するため、減収減益を見込む。同社では、例年期初計画は慎重な予想を発表する傾向が強いため、前期のように経営環境が悪化することがなければ、目標を達成する可能性が高いと弊社では見ている。なお、1株当たり年間配当金は前期比3.0円増配の34.0円、配当性向は30.7%を予定している。

3. 中期経営計画

2021年2月に新たに発表した「中期経営計画 21-23」（2021年12月期～2023年12月期）では、2023年12月期に売上高 23,800 百万円（2020年12月期比 5.9% 増）、営業利益 3,200 百万円（同 40.6% 増）、経常利益 3,100 百万円（同 43.4% 増）と、コロナ禍でも毎年確実に 10% 以上の増益を目指す考えだ。ただし、計画の前提となるストレージの新規出店室数を控えめにしており、保守的な予想と言えよう。なお、計画達成に向けては、ストレージ運用を中心とした経営を継続する。すなわち、自社保有を進めることで収益性の改善を図ることに加え、小型木造の「ストレージミニ（仮称）」の出店や、住居利用可能な「ハロービズストレージ」といった新商品の展開を予定している。また、土地権利整備事業では、地代収入による利回りを目的とした不動産投資家への底地販売や、借地権を買取り、建物（アパート等）をリニューアルして保有・販売するなど、新スタイルの確立・展開を目指す。加えて、業界のリーディングカンパニーとして、ESG 経営を推進し、利益追求と同時に顧客や株主の役に立つことを目指していることにも注目したい。

Key Points

- ・ ストレージ業界のトップ企業。少数精鋭の経営体制で、ストレージ事業を軸に、長期的に着実な利益成長を目指す
- ・ 2020年12月期業績はストレージ運用が大幅増益となったことで、減収減益も黒字転換を実現
- ・ 2021年12月期業績はストック型ビジネスへの移行により減収増益を見込む
- ・ 新中期経営計画では、2023年12月期に売上高 23,800 百万円、営業利益 3,200 百万円、経常利益 3,100 百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

コンテナ収納・トランクルームの「ハローストレージ」シリーズで成長

1. 会社概要

同社は、現代表取締役社長の林尚道（はやしな おみち）氏により創業され、東証2部に上場するストレージ業界のリーディングカンパニーである。“世の中に便利さと楽しさと感動を提供する”という企業理念の下、ストレージ事業を首都圏から全国に展開しており、屋外のコンテナや物置などの収納スペースを貸し出す「コンテナ収納」や、建物内の収納スペースを貸し出す「レンタル収納」を事業の中心とする。ストレージ事業は「ハローストレージ」のブランドで展開しており、全国的に知名度が高い。また、ストレージ事業のほかにも、底地事業にも注力している。

同社は、林社長の指導力の下、環境変化に対応した柔軟な経営戦略によって、以下の3つの強みを発揮することで、景気に左右されない堅実な成長を続けている。

第1の強みは、同社のストレージ事業は室数シェア約17～18%を占める業界トップ企業である点だ。ストレージ業界は、市場シェアが1%に満たない小規模会社が圧倒的多数を占めている。また、先行する米国では、6世帯に1世帯がストレージを利用しているのに対して、日本では約108世帯に1個室の供給割合にとどまっている。近年は首都圏を中心に収納に対するニーズが高まっていることから、ストレージ市場は今後大きな成長が見込まれると言えよう。同社では、安定的に収益を生み出すストレージ運用を中心に、中期的に市場シェア50%達成を目標にしている。

第2の強みは、同社が健全な財務体質を有している点である。2020年12月期の自己資本比率は44.6%で、2019年度東証1部不動産業平均の30.7%を大きく上回るが、中期的には50%台を目指しているようだ。また、同社は個人向けストレージ事業を行う唯一の上場会社であることも強みと言えよう。同社は、こうした優良な財務体質を武器に、有利な条件でビジネス展開をしている。

第3の強みは、同社の高い収益性だ。具体的には、従業員数は2020年12月末現在で76名（役員、臨時従業員、派遣社員を除く）と少数精鋭経営で本部費用が少ない点が挙げられる。また、2020年12月期のROAは5.2%、ROEは12.9%と、東証1部不動産業平均の4.3%、8.5%を上回っている。同社では、新中期経営計画の推進により、一層の収益の拡大と利益率の向上を目指している。

2. 沿革

同社は1995年、異業種交流ステーション「ウェルズ21」の受注事業を目的に、林社長により株式会社ウェルズ技研として千葉県船橋市に設立された。

会社概要

創立の翌年（1996年）には貸地ビジネスや時間貸しコインパーキング事業の「ハローパーキング」事業を開始し、不動産事業へ進出した。その後、「ハローパーキング」に続き、収納スペースの「ハローコンテナ」や「ハロートランク」などの「ハローストレージ」や、マンスリーマンションの「ハローマンスリー」、レンタルオフィスの「ハローオフィス」等を次々とリリースし、業容を拡大した。

「ハローストレージ」を全国展開してきた当社では、2016年には人気キャラクターのハローキティとのコラボレーション物件の展開に向けてライセンス契約を締結した。

幅広い「ハローシリーズ」を展開してきた当社であったが、ニッチ市場という立ち位置で競合が少なく、非居住系でランニングコストが低いといった利点があるストレージ事業（コンテナ収納とトランクルーム）を事業の中核に据え、「シェア・質の“圧倒的 No.1”」をスローガンに、事業の拡大・強化を図ってきた。一方で、事業環境の変化に伴い、過去2年間は売買（流動化）に依存した成長戦略を見直し、ストレージ運用を中心に安定成長を図る方針に方向転換している。また、2021年2月に「中期経営計画 21-23」を発表し、新たな事業戦略に基づき着実な成長を目指すとしている。

なお、証券市場には2003年8月に東証マザーズに上場し、2020年5月には東証2部への昇格を果たしている。

沿革

年月	沿革
1995年 4月	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。異業種交流ステーション「ウェルズ 21」の受注事業を開始
1996年 4月	貸地ビジネスを開始
1996年 6月	時間貸しコインパーキング事業を行う「ハローパーキング」事業開始
1999年 3月	空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
1999年10月	商号をミスター貸地株式会社に変更
2000年 8月	コイン式ランドリーを行うランドリー事業開始
2000年 9月	(株)シスネットを吸収合併（貸地ビジネスをシスネットより移管）。商号をエリアリンク株式会社に変更
2000年12月	(株)林総合研究所の全株式を取得し、100%子会社化(2002年4月に吸収合併)。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
2001年 2月	空きビルを活用した貸収納スペースを賃貸する「ハロートランク」事業開始
2002年 9月	同社所有の土地建物で運用サービスを行う、ストック型マネジメント事業開始（現不動産運用サービス事業）
2003年 1月	古い建物を改修し、付加価値を加えて運用効率を上げるハローリニューアル事業開始（現不動産売買事業）
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
2003年 8月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2004年 1月	空きビルを活用した SOHO を賃貸する「ハローオフィス」事業開始
2005年 2月	「らく賃 BOX」を運営する同業の(株)スペースプロダクツを買収
2005年11月	ハローストレージ事業 10,000 室突破
2008年 1月	ハローストレージ事業 30,000 室突破
2014年 6月	ハローストレージ事業 50,000 室突破
2015年 7月	ハローストレージ事業 60,000 室突破
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
2016年 6月	ハローキティとのコラボ物件展開のライセンス契約締結
2016年12月	本店所在地を現在の東京都千代田区外神田に移転。ハローストレージ事業 70,000 室突破
2017年11月	ハローストレージ事業 80,000 室突破
2018年11月	ハローストレージ事業 90,000 室突破

会社概要

年月	沿革
2020年 5月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2021年 2月	「中期経営計画 21-23」発表

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

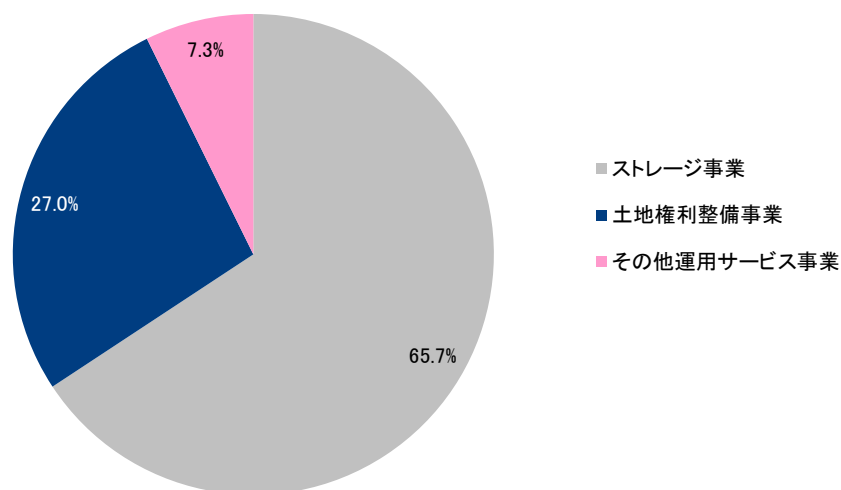
ストレージ運用がコア事業

1. 事業セグメント

同社の事業は、1) 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から構成される「ストレージ事業」、2) 底地・不動産売買や底地賃料収入などの「土地権利整備事業」、3) レンタルオフィスやアセットマネジメントなどの「その他運用サービス事業」の3つの事業セグメントからなる。なお、基幹事業であるストレージ事業をより前面に出すために、2020年12月期から報告セグメントを変更している。

2020年12月期のセグメント別内訳を見ると、売上高ではストレージ事業が65.7%（ストレージ運用62.4%、ストレージ流動化3.3%）、土地権利整備事業が27.0%、その他運用サービス事業が7.3%となる。一方、営業利益（管理部門の経費控除前）では、ストレージ運用が67.5%を占め、利益面でも同社の中核事業であることを示している。また、土地権利整備事業は25.3%、その他運用サービス事業は11.5%となる。

事業セグメント別売上高内訳
 (2020年12月期売上高:22,477百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

2. ストレージ事業

同社はストレージ事業を中核に据えることで成長を遂げており、収益面でもストレージ事業が圧倒的に大きい。ストレージや駐車場、レンタルオフィスなど様々なサービス業態を「ハロー」ブランドで展開している。なお、ストレージ事業は「ストレージ運用」「ストレージ流動化」の2つのサブセグメントに分けて情報開示している。

ストレージ運用は、レンタル収納スペースの運営・募集・管理を行う事業であり、収入タイプは安定的なストック型収入である。一方、ストレージ流動化は、投資商品としてストレージを受注・販売する事業であり、収入タイプは一時的なフロー型収入と言える。

ストレージ事業の主力ブランドである「ハローストレージ」は、家庭用及び企業用のトランクルームとして誕生した。室内を大小のスペースで区画し、顧客の利用用途に適したサービスを提供できるよう、様々なサイズ・商品タイプを用意し、リーズナブルな価格で提供している。また、安心して24時間利用できる。なお、既述のとおり物件数は業界No.1を誇る。具体的には、屋外型トランクルーム、屋内型トランクルーム、トランクハウス24シリーズ、バイク専用トランクルームなどの商品タイプがある。

屋外型トランクルームは同社の主力商品であり、北海道から九州まで全国で約72,000室を展開し、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だ。コンテナ前まで車の乗り入れができ、24時間利用可能、大容量収納が可能な大型サイズも豊富などの特色がある。

また、屋内型トランクルームは、首都圏中心に約24,000室と最大級で、セキュリティ完備により安心安全・24時間利用可能、人気の中規模サイズが豊富などの特色がある。屋内型トランクタイプは、コンテナの代わりに既存のビル（全部または一部のフロア）や倉庫などをトランクルームに改装してストレージ事業を展開するケースで、基本的な仕組みは屋外型コンテナタイプと同様だ。

一方、新ブランドのトランクハウス24シリーズは、トランクルーム専用に設計された建物型の屋内収納スペースである。広すぎず無駄をなくしたスマート設計のコンパクトタイプを充実させ、環境になじんだシックな外観である。無料駐車場を完備しており、一軒まるごとトランクルーム専用建築、24時間利用可能、清潔感のある外装・内装で女性にもお勧め、警備会社セキュリティを完備、部屋数が多くサイズ展開が豊富などの特色があることに加え、空調設備、エレベーターなども完備した次世代トランクルームである。

また、バイク専用トランクルームには、安全性、機能性、利便性を兼ね備えた駐車場（ボックスタイプ）、セキュリティ面にも配慮した青空タイプの駐車場（パーキングタイプ）、屋内スペースを共同で利用する駐車場（ガレージタイプ）を提供している。これは、空き地を有効利用するための商品と言えよう。

事業概要

「ハローストレージ」の商品ラインナップ

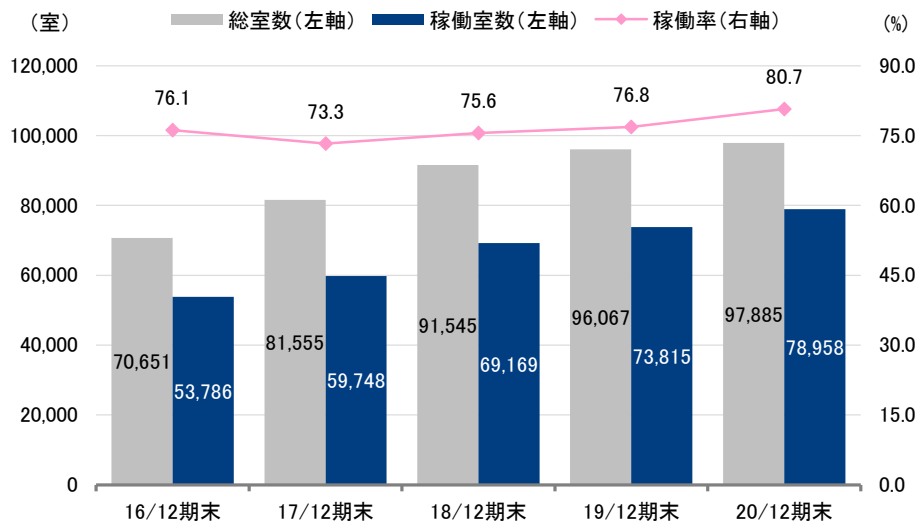
屋外型トランクルーム 屋内型トランクルーム トランクハウス 24 シリーズ バイク専用トランクルーム



出所：ホームページより掲載

これら「ハローストレージ」の室数は年々順調に増加しており、2020年12月期末には97,885室に達している。また、2019年以降は出店数を抑制して立地条件を厳選した効果もあり、稼働率は80.66%にまで上昇している。加えて、コロナ禍に伴いリモートワークが増え、自宅のスペース確保の必要性が増えたことから、収納ニーズが拡大しているようだ。なお、ストレージ事業の顧客特性は、契約名義ベースで個人契約が8割、法人契約が2割、平均単価は月1万4千円、平均利用期間は3年半である。

ハローストレージの室数と稼働状況の推移



出所：決算説明資料、ホームページよりフィスコ作成

3. 土地権利整備事業

土地権利整備事業は、権利の複雑な底地の売買をととして、地主・借地権者の問題を解決する事業である。底地・不動産売買や底地からの賃料収入などがあり、収入タイプとしてはフロー収入がメインである。

土地権利整備事業の事業モデルは次のようだ。土地を借りてその上に自分の建物を建てることは一般的に行われている。この場合、建物の所有者は土地を利用する権利（借地権）を有しているが、土地利用の対価として地代を支払う義務もある。一方、土地の所有者である地主は、借地権の制限があるため、その土地を自由に利用することができない。このように、借地権が付いた土地を底地と言う。土地所有者は土地の利用が制限されるものの、地代収入を得る権利を有することから、この土地を貸している権利を「底地権」と称する。

事業概要

土地と建物の所有者が異なる状況は、権利関係のねじれが生じて複雑化するだけでなく、土地の価格にも影響を与えることから、通常は借地権の分だけディスカウントされる。そこで同社は、地主から底地（権）を取得し、それを建物所有者に販売して収益をあげるとともに、権利関係を整備する事業を行っている。

土地権利整備事業の概要



出所：会社資料より掲載

4. その他運用サービス事業

その他運用サービス事業は、レンタルオフィス、アセットマネジメント、貸会議室など、賃料収入を基盤とする事業であり、収入タイプはストック型収入である。レンタルオフィスは、「ハローオフィス」ブランドで東京23区に少人数用オフィスとして展開しており、コロナ禍によるリモートワークの増加に伴って需要が拡大している。アセットマネジメントは、保有不動産の賃貸管理を行う事業であるが、市況が不安定なことに加え地価の下落リスク等も考慮して現状維持の方針である。貸会議室は、「ハロー貸会議室」ブランドで時間貸し会議室スペースを大都市圏に展開してきたが、事業集中の観点から2020年12月をもって事業撤退した。

業績動向

2020年12月期業績はおおむね期初予想通り、 減収減益も当期純利益は黒字転換を実現

1. 2020年12月期の業績概要

2020年12月期業績は、売上高22,477百万円（前期比23.4%減）、営業利益2,275百万円（同24.9%減）、経常利益2,161百万円（同28.0%減）、当期純利益2,225百万円（前期は1,753百万円の損失）となった。コロナ禍という厳しい経済環境の中でも、おおむね期初計画通りに着地した。利益面では、前期に計上した一過性利益16億円（神田共同ビル売却益6億円及びストレージ流動化9億円）がなくなったことが減益の主因となる。一方で、コア事業のストレージ運用は大幅増益となり、全体の業績を下支えしている。また、当期純利益は期初予想を7.1%上回り黒字転換した。これは、2019年12月期に計上した買戻損失引当金のうち、当期において買戻さないことが確定したコンテナに対する引当金を取り崩すことにより、買戻損失引当金戻入益を1,477百万円計上したことによる。

2020年12月期について総括すると、リモートワークが増加したことにより自宅整理の動きもあるなど、ストレージ事業にとってプラスに働いた面もあったようだ。

2020年12月期業績

（単位：百万円）

	19/12期		20/12期		前期比		期初予想比		
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	29,333	100.0%	24,700	22,477	100.0%	-6,856	-23.4%	-2,222	-9.0%
売上総利益	6,663	22.7%	-	5,499	24.5%	-1,163	-17.5%	-	-
販売費及び一般管理費	3,633	12.4%	-	3,223	14.3%	-409	-11.3%	-	-
営業利益	3,030	10.3%	2,300	2,275	10.1%	-754	-24.9%	-24	-1.0%
経常利益	3,000	10.2%	2,200	2,161	9.6%	-838	-28.0%	-38	-1.8%
当期純利益	-1,753	-	1,300	2,225	9.9%	3,978	-	925	71.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別では、ストレージ運用が大幅増益を計上した反面、土地権利整備事業は在庫圧縮に伴い利益率が低下した。

(1) ストレージ事業

ストレージ事業の売上高は14,773百万円（前期比33.1%減）、営業利益は2,184百万円（同5.4%減）となった。また、同事業のシェアは、売上高で65.7%（前期は75.3%）、営業利益で63.3%（同55.0%）、営業利益率は14.8%（同10.5%）とコア事業として十分な伸びであったと言える。ストレージ事業では、前期より毎月収益が安定的に積みあがるストック型の事業を収益基盤とする方針を掲げ、屋内型アセットタイプである「土地付きストレージ」の自社による長期保有やコンテナの自社投資出店を進めた。

業績動向

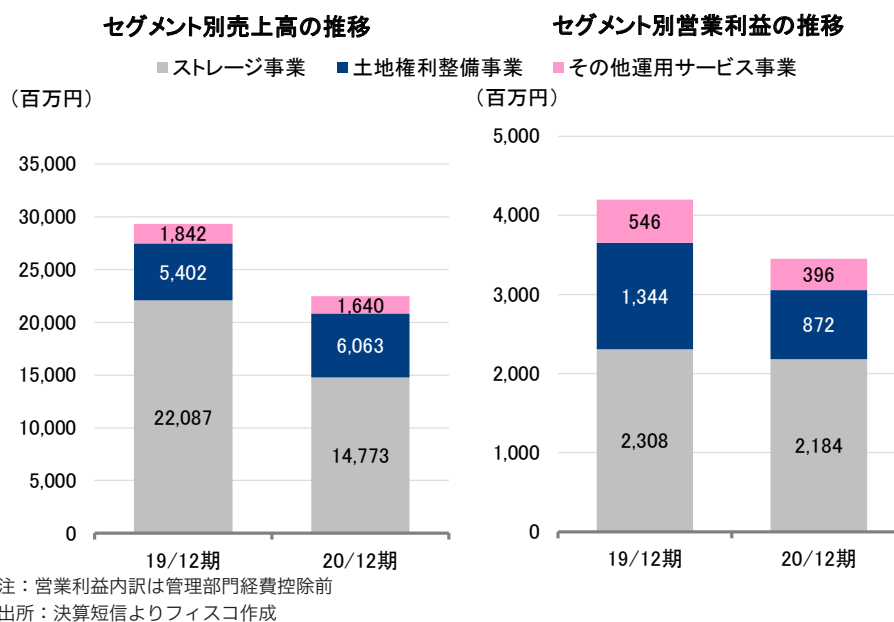
コア事業のストレージ運用の売上高は14,027百万円(前期比9.6%増)、営業利益は2,333百万円(同52.0%増)と大幅な増収増益となった。コロナ禍による市況悪化を見据え、厳選出店に加え低稼働物件の移転・解約により、管理室数の増加ペースは減速したものの、利用申込みの獲得は堅調に推移したため、稼働率が80.66%と前期末比3.82pt向上した。また、コンテナの買い戻しによる自社保有化の影響で収益率が改善したことに加え、キャンペーン抑制に伴う値引率の改善や、既存現場のコストについて抜本的な見直しを行った効果もあった。一方、投資家への販売による「一過性」の収益比率を下げたことにより、ストレージ流動化の売上高は746百万円(同92.0%減)、営業損失は148百万円(前期は773百万円の利益)となった。

(2) 土地権利整備事業

土地権利整備事業の売上高は6,063百万円(前期比12.2%増)、営業利益は872百万円(同35.1%減)となった。また、同事業のシェアは、売上高で27.0%(前期は18.4%)、営業利益で25.3%(同32.0%)、営業利益率は14.4%(同24.9%)となった。コロナ禍による市況悪化を見据え、手元流動性を確保するために一時的に仕入れを停止し、在庫圧縮に注力するなどの販売活動の影響により利益率が低下した。また、ビジネスモデルの再構築を目指し過去の在庫を処分したことも要因となった。

(3) その他運用サービス事業

その他運用サービス事業の売上高は1,640百万円(前期比11.0%減)、営業利益は396百万円(同27.6%減)となった。また、同事業のシェアは、売上高で7.3%(前期は6.3%)、営業利益で11.5%(同13.0%)、営業利益率は24.2%(同29.7%)となった。保有不動産の賃貸管理を行うアセット事業は、コロナ禍の影響を受けた一部テナントからの賃料の減額要望等が発生したことにより減収となったが、稼働状況は堅調に推移した。貸会議室事業は、コロナ禍の影響で利用が減少したことにより大幅な減収減益となった。なお、既述のとおり当該事業は、経営資源を主力事業に集中する観点から2020年12月をもって事業撤退した。オフィス事業は好調な稼働率を維持しており、新型コロナウイルス感染拡大防止を目的としたサテライトオフィス需要を取り込む施策に注力した。



2. 財務状況と経営指標

2020年12月期末の流動資産は、前期末比3,956百万円減少し15,947百万円となった。これは主として現金及び預金が1,925百万円、販売用不動産が2,790百万円それぞれ減少したこと等による。固定資産は同1,638百万円増加し24,755百万円となった。これは主として建物が791百万円、コンテナの買取り等の影響により工具、器具及び備品が2,150百万円それぞれ増加したこと等による。この結果、資産合計は同2,317百万円減少し40,702百万円となった。

流動負債は、前期末比5,127百万円減少し6,785百万円となった。これは主として短期借入金が562百万円、未払法人税等が1,362百万円、買戻損失引当金が2,897百万円それぞれ減少したこと等による。固定負債は同1,089百万円増加し15,777百万円となった。これは主として長期借入金が637百万円減少したこと等に対して、長期未払金が2,385百万円増加したこと等による。この結果、負債合計は同4,037百万円減少し22,563百万円となった。

純資産合計は、前期末比1,720百万円増加し18,139百万円となった。これは主として繰越利益剰余金が1,719百万円増加したこと等による。

以上から、長・短期借入金、社債、リース債務を合計した有利子負債は、前期比1,709百万円減少し12,377百万円となった。他方、自己資本比率は前期の38.2%から44.6%へと大きく改善した。2019年度東証1部の不動産業平均の30.7%を大きく上回っていることから、高い安全性を確保していると評価できるうえ、同社が目標とする50%にも近づいている。加えて収益性においても、ROA（総資産経常利益率）5.2%、ROE（自己資本当期純益率）12.9%と、2019年度東証1部不動産業平均の4.3%、8.5%をそれぞれ上回っている。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12 期末	20/12 期末	増減額
流動資産	19,903	15,947	-3,956
現金及び預金	11,702	9,776	-1,925
販売用不動産、仕掛販売用不動産	7,482	4,654	-2,827
固定資産	23,117	24,755	1,638
有形固定資産	18,069	20,356	2,286
無形固定資産	68	55	-12
投資その他の資産	4,978	4,343	-634
資産合計	43,020	40,702	-2,317
流動負債	11,913	6,785	-5,127
買掛金、工事未払金	169	158	-10
短期借入金等	2,713	2,086	-627
固定負債	14,687	15,777	1,089
長期借入金、社債等 (有利子負債)	11,372 14,086	10,289 12,377	-1,083 -1,709
負債合計	26,601	22,563	-4,037
純資産合計	16,419	18,139	1,720
【安全性】			
自己資本比率	38.2%	44.6%	
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	7.4%	5.2%	
ROE (自己資本当期純益率)	-10.0%	12.9%	

注：有利子負債は短期借入金、長期借入金、社債、リース債務の合計

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年12月期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比1,925百万円減の9,776百万円となった。

営業活動によるキャッシュ・フローは2,546百万円の収入となった。主な内訳は、買戻損失引当金の減少2,897百万円、法人税等の支払額2,010百万円等の減少要因に対して、税引前当期純利益3,284百万円、たな卸資産の減少額2,537百万円、減価償却費計上額783百万円等の増加要因による。

投資活動によるキャッシュ・フローは2,228百万円の支出となった。主な内訳は、有形固定資産の取得による支出額2,178百万円等の減少要因によるものだ。

財務活動によるキャッシュ・フローは、2,240百万円の支出となった。主な内訳は、長期借入れによる収入2,449百万円の増加要因に対し、短期借入金の減少562百万円、長期借入金の返済による支出額3,119百万円等の減少要因による。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,055	2,546
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,005	-2,228
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,020	-2,240
現金及び現金同等物の期末残高	11,702	9,776

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期は減収予想も、 ストック型ビジネスへの移行に伴い増益を計画

● 2021年12月期の業績見通し

2021年12月期業績見通しについては、売上高 19,700 百万円（前期比 12.4% 減）、営業利益 2,500 百万円（同 9.8% 増）、経常利益 2,400 百万円（同 11.0% 増）、当期純利益 1,400 百万円（同 37.1% 減）と減収増益を見込んでいる。同社では安定的な収益を稼げるストック型ビジネスへの移行を推進していることから、減収増益となる見通しだ。なお、当期純利益は減益予想であるが、これは前期に買戻損失引当金戻入益（1,477 百万円）を計上した特殊要因があったためで、特殊要因を除いた実質ベースでは増益予想となる。ちなみに、同社は例年年初計画は慎重な予想を発表する傾向が強いため、前期のように経営環境が悪化することがなければ、目標を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

2021年12月期 業績予想

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	22,477	100.0%	19,700	100.0%	-2,777	-12.4%
営業利益	2,275	10.1%	2,500	12.7%	224	9.8%
経常利益	2,161	9.6%	2,400	12.2%	238	11.0%
当期純利益	2,225	9.9%	1,400	7.1%	-825	-37.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の業績見通しは以下のとおり。

(1) ストレージ事業

ストレージ事業は、売上高 15,300 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 3,000 百万円（同 37.3% 増）、営業利益率 19.6%（前期は 14.8%）を見込んでいる。引き続き、ストレージ運用を中心としたストック型ビジネスを拡大・成長させていく方針である。ストック型の安定した収益基盤をより強固にすることで、不動産・金融市況に影響されない経営体制を確立する。

ストレージ運用は、ストック型の安定した収益基盤を支える基幹事業であり、増収増益を継続する計画だ。「ハローストレージ」をとおして、ブランド力・認知度の向上、ハロービズストレージ等の新商品の拡充、顧客満足度の向上、ストレージに付随するサービスの開発など、成長事業として、またストレージを通じて社会を豊かにする事業として、更なる成長・拡大を目指す。また、コンテナや土地付きストレージを自社保有することでストレージ運用の収益率が改善され、中長期的にはストレージ事業の収益増加によるストック型事業の強化につながると見込んでいる。ストレージ流動化では前期と同水準の売上・利益を予想する。屋外型コンテナ及びアセット屋内型の土地付きストレージにおいて、一部の物件を除き自社保有で出店することを計画している。そのため、一過性の売上・利益は計上されない見通しだ。

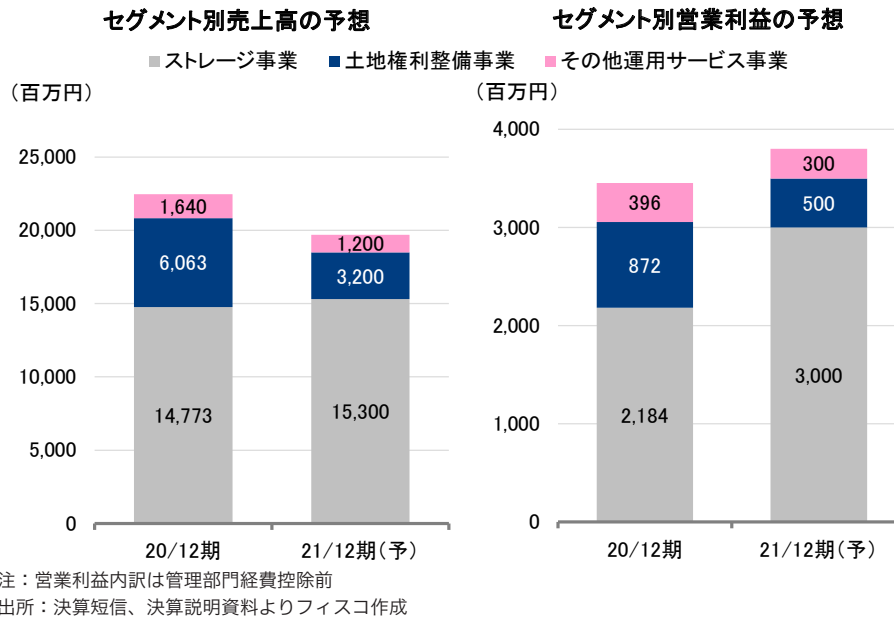
(2) 土地権利整備事業

土地権利整備事業は、売上高 3,200 百万円（前期比 47.2% 減）、営業利益 500 百万円（同 42.7% 減）、営業利益率 15.6%（前期は 14.4%）を見込んでいる。2020 年 12 月期下期から見合わせていた底地の仕入れを再開し、底地の売買を中心に展開する方針である。前期に実施した過去の在庫処分が一巡したことで、質の良い底地仕入れと販売活動に転換する計画だ。

(3) その他運用サービス事業

その他運用サービス事業は、売上高 1,200 百万円（前期比 26.8% 減）、営業利益 300 百万円（同 24.3% 減）、営業利益率 25.0%（前期は 24.2%）を見込んでいる。2020 年 12 月をもって貸会議室事業から撤退したが、レンタルオフィス、アセットマネジメントでは増収増益計画となっている。

今後の見通し



成長戦略

売りに依存した経営から脱却し、 ストレージ運用を中心とした成長を目指す

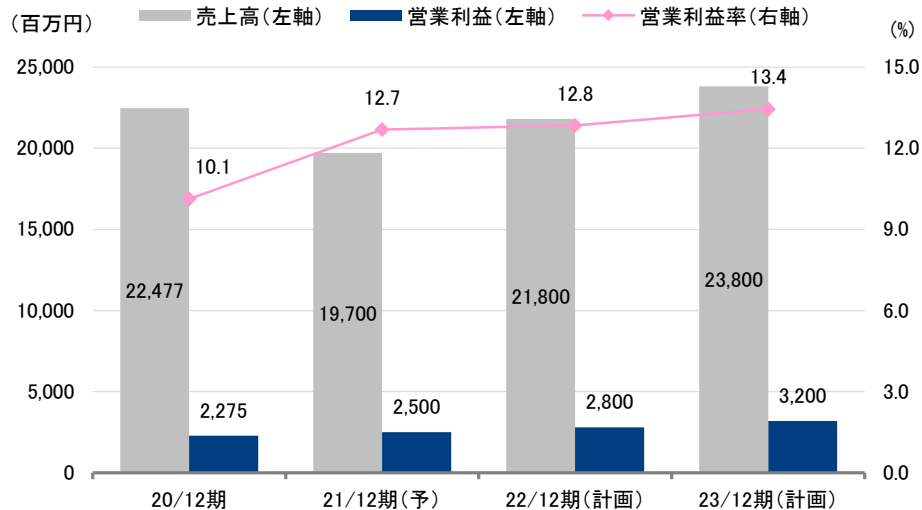
1. 中期経営計画の目標

同社は2018年12月期～2020年12月期の3ヶ年中期経営計画を推進していたが、2018年に続発した不動産投資をめぐる問題とそれに呼応した金融機関の不動産融資姿勢の変化など、事業環境の悪化を受けて同社業績も急減速したことで、中期経営計画を停止していた。その後同社は、ストック型ビジネス中心へと大きく経営の舵を切ったことで、一過性要因に頼らずに安定的な利益成長が可能な収益体質の確立への道筋が見えてきたことから、改めて2021年2月に「中期経営計画21-23」を発表した。

「中期経営計画21-23」（2021年12月期～2023年12月期）では、経営目標として、2023年12月期に売上高23,800百万円（2020年12月期比5.9%増）、営業利益3,200百万円（同40.6%増）、経常利益3,100百万円（同43.4%増）を目指す。毎年確実に10%以上の増益継続を見込む、意欲的な計画である。ただ、計画の前提となるストレージ新規出店室数については、2020年12月期実績の2,780室に対して、2021年12月期1,000室、2022年12月期2,800室、2023年12月期3,700室と設定していることから、保守的な予想と言える。コロナ禍の影響を配慮した保守的な前提であるが、2021年12月期は既に出店を再開していることを考えれば計画を上回る出店となる可能性は高く、これに伴い業績も計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

中長期の成長戦略

中期経営計画の経営目標



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 重点戦略

同社では基本方針として、売買（流動化）に依存した経営・成長戦略を廃止し、ストレージ運用を中心に成長することを目指す。これまで手掛けてきた売買（流動化）は市況の影響を受ける不安定さを露呈したことに加え、売買を想定した大型の土地付きストレージは運用の難易度が高いなどの問題があった。そこで、今までの成功・失敗事例の分析を踏まえたうえで、重点戦略として、(1) ストレージ（運用）を中心とした経営の継続、(2) ストレージ新商品の展開、(3) 底地は新システムで販売・保有する、(4) ESG 経営の推進の4点を掲げている。

(1) ストレージ（運用）を中心とした経営の継続

同社では、自社保有を進めることで収益性を改善するとともに、「ストレージミニ（仮称）」の出店を推進する。「ストレージミニ（仮称）」は小型木造ストレージで、資金面で競合他社が追従できないストレージ商品とする。具体的には、木造3階建て・40室規模で展開し、地方10万人都市にも出店可能なものを目指している。他社のストレージが大型スーパーなら、同社の小型木造ストレージはコンビニエンスストアに例えられる。さらに、外壁に「ハローストレージ」のカラー（オレンジ・紺）を採用し、スタイリッシュな外観にする計画だ。

同社では以前、大型の土地付きストレージを人口密集地に出店した際に、室数が多くて埋めるのに苦労をした経験があることから、今回は規模を小さくすることで地方都市にも展開が可能と考えている。また、将来の海外展開を視野に入れた商品として、日本での普及を目指す方針だ。

(2) ストレージ新商品の展開

同社では、住居利用可能な「ハロービズストレージ」を2021年3月に東京都町田市にオープンする予定だ。「ハロービズストレージ」とは、倉庫・事務所・住居・駐車場の機能を兼ね備えたストレージとなる。これまでのストレージの知見を生かし、人も使えるストレージを目指している。2020年出店のビジネスストレージから進化したもので、住居利用可能な倉庫とすることで需要拡大を狙う。主に郊外を中心に出店を計画し、自社保有・受注・販売を織り交ぜながら展開する予定だ。今までのアパートやマンションにはない、新たなニーズに対応することで、新たな顧客開拓を目指している。

ストレージ新商品の展開



出所：決算説明資料より掲載

加えて、ストレージのサービスを拡充し、認知度の向上を図る。たとえば、運搬サービス「ハロー宅配便」では、自宅の荷物をトランクルーム収納までワンストップで対応し、顧客の利便性を向上させる。また、交通系ICカード対応セキュリティ物件の展開では、手持ちの交通系ICカードがトランクルームの鍵になる画期的なもので、日常的に管理するカードを増やさずに複数の物件の利用登録を可能にする。まず「トランクハウス24シリーズ」に導入を開始し、順次拡大する予定だ。さらに、サイト「kurasul (クラスル)」を通じた情報発信により、ストレージを活用した豊かな暮らしを継続的に提案する。

また、同社では、商品力の向上に向けた企画として、2021年より従業員による「商品を知る」プロジェクトをスタートする。土地付きストレージの従業員利用を福利厚生として導入し、利用経験を踏まえ商品やサービスの品質向上を目指す。併せて、運搬サービス「ハロー宅配便」も利用可能とし、サービスを体感させる。従業員によるストレージの「収納グランプリ」の開催も企画しており、最も優れた収納利用について表彰する予定だ。これらの活動により、従業員がユーザー目線の気付きを見つけて物件の改善活動を促進する考えである。

加えて、リーディングカンパニーとして、他社を巻き込み、業界全体としてストレージのすばらしさを広める考えだ。従来は同社が成長することで市場が成長してきたが、今後は業界全体でストレージの魅力を広めることで、市場拡大とともに同社も成長を持続するイメージだ。業界のトップ企業として、自社の成長だけでなく、業界全体の発展を目指すものである。

(3) 底地は新システムで販売・保有する

土地権利整備事業については、2020年12月期に課題を整理したことで、2021年12月期以降は新スタイルを確立・展開する計画だ。従来は借地権者へ売却（地下げ）または借地権を買取り（地上げ）をし転売することで収益をあげていたが、今後は様々な「調理方法」で底地を中心としたビジネスの創出を目指す。具体的には、地代収入による利回り（約3%）を目的とした不動産投資家への底地販売や、借地権を買取り、建物（アパート等）をリニューアルして保有・販売するなどである。また、土地権利整備事業ではこれまで手作業が中心であったが、ストレージ事業における顧客管理法を活用することも考えているようだ。

土地権利整備事業の展望

◆<従来>借地権者へ売却(地下げ)または借地権買取(地上げ)し転売



◆<展望>様々な『調理方法』で底地を中心にビジネスを創出

- ・地代収入による利回り(約3%)を目的とした不動産投資家への底地販売
- ・借地権を買取り、建物(アパート等)をリニューアルして保有・販売 etc.

出所：決算説明資料より掲載

(4) ESG 経営の推進

ESGとは、環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字を取ったものである。同社では、上記の重点戦略とともに、リーディングカンパニーとして、社会課題・環境問題にも配慮した経営を推進することを掲げている。

まず、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への配慮で貢献を目指す。具体的には、木造ストレージでは耐用年数より長い「50年活用」を、またコンテナでもメンテナンスを施すことで50～75年の長期活用を計画する。

人材開発にも注力する計画だ。具体的には、コロナ禍より前から在宅勤務社員を採用しているが、今後も子育て・介護を必要とする社員も時短・在宅で働けるなど、多様な働き方を推進する。また、独自のツールで人材育成を図り、社員の業務レベル向上を図る。特に、幹部クラス向けには将来の経営リスク・課題をリスト化し、進捗を管理することで根本的解決策を考え、先手で動くための人材育成メソッドを開発し、その活用を目指す。

同社は、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」ことを、また長期ビジョンとして1. ストレージを通じて人々の豊かな暮らしに貢献する、2. ストック型ビジネスで中長期的に安定成長を実現する、3. ESG経営を推進し、社会課題を解決する、を掲げている。このように、ESG経営を長期的に推進すべき重要な経営課題の1つとして位置付けている。

近年、機関投資家を中心に ESG に配慮した企業に投資する傾向が強まっている。その意味でも、同社の ESG 経営への取り組み状況や今後の進展が注目されよう。

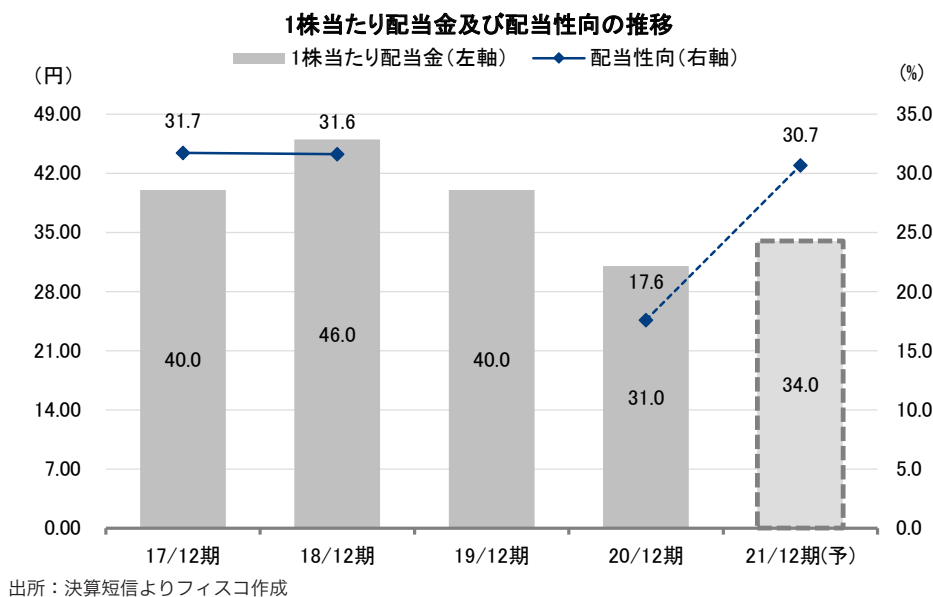
■ 株主還元策

2021年12月期は、特別損益を除いたベースで30%以上の配当性向を維持

同社は株主還元を重要な経営課題の1つと位置付けており、配当によることを基本としている。また、株主配当については、中長期的な事業計画に基づき、市場環境や設備投資のタイミングを見ながら、内部資金の確保や財政状態、利益水準などを総合的に勘案したうえで、配当性向30%を目安に期末年1回の配当を実施することを基本方針としている。すなわち同社では、2019年度の東証1部不動産業平均の配当性向28.8%を上回る水準を目線に置いていると言える。

こうした基本方針に従って、2019年12月期は特別損失を除いた実績に基づき、40.0円の配当を実施した。また、2020年12月期は31.0円の配当を実施予定である。当期純利益は大幅な黒字に転換したものの、戻入益の影響を除いた実績をベースに配当する予定であり、表面的な配当性向は17.6%に低下する。なお、2021年12月期については34.0円への増配を計画し、配当性向は30.7%を予定している。

同社は経営方針の転換により、今後は新中期経営計画に基づいて、ストック型ビジネスを中心に安定的な増益を計画することから、計画通りの業績を達成すれば、更なる増配が期待できると弊社では見ている。



重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp