

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エリアリンク

8914 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月22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. 2022年12月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2023年12月期の業績見通し | 01 |
| 3. 新中期経営計画 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 06 |
| 1. 事業セグメント | 06 |
| 2. ストレージ事業 | 07 |
| 3. 土地権利整備事業 | 09 |
| 4. その他運用サービス事業 | 10 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2022年12月期の業績概要 | 11 |
| 2. 財務状況と経営指標 | 13 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| ● 2023年12月期の業績見通し | 15 |
| ■ 成長戦略 | 17 |
| 1. 新中期経営計画の概要 | 17 |
| 2. ストレージ市場の成長性と課題 | 18 |
| 3. 重点施策 | 19 |
| ■ 株主還元策 | 22 |

■ 要約

ストックビジネスへの構造改革が完了し、出店を再加速。 ストレージ事業の急拡大により、新中期経営計画の達成を目指す

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。ストレージを通じて人々の豊かな暮らしに貢献するとともに、顧客から継続的な収益を得るストックビジネスによる成長加速を目指している。少人数経営を維持しながら、安定収益を生むストレージ運用を事業の柱としており、景気変動にかかわらず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。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展開し、ESG経営の推進により社会課題を解決することにも注力している。2020年5月に東京証券取引所（以下、東証）2部に上場し、2022年4月の同市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行した。

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期業績は、売上高20,878百万円（前期比1.5%増）、営業利益3,742百万円（同22.9%増）、経常利益3,758百万円（同24.9%増）、当期純利益2,883百万円（同9.1%減）となり、売上高・各利益ともに期初予想を上回って着地した。セグメント別では、主力のストレージ運用の稼働率が上場来最高値を更新するなど好調に推移した結果、ストレージ事業は増収増益となり、同社の好業績をけん引した。土地権利整備事業は減収となったものの、ビジネスの質向上により増益に転じた。なお、当期純利益が減益となったのは、前期に一過性の利益である買戻損失引当金戻入益1,610百万円を特別利益として計上した反動減である。これらの結果、自己資本比率は50.5%（前期は49.7%）と同社が目標とする50%を達成し、2022年3月期東証1部不動産業平均の32.9%を上回る高い安全性を確保している。また、ROA（総資産経常利益率）は8.6%、ROE（自己資本当期純利益率）は13.1%と、東証1部不動産業平均の3.9%、8.1%をそれぞれ上回り、高い収益性も維持している。株主還元にも前向きだ。好業績を反映して大幅な増配を実施し、1株当たり年間配当金は69.0円（同22.0円増）、配当性向は30.3%となった。

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績については、売上高21,800百万円（前期比4.4%増）、営業利益4,050百万円（同8.2%増）、経常利益3,930百万円（同4.6%増）、当期純利益2,600百万円（同9.8%減）を見込んでいる。主力のストレージ事業は引き続き増収増益を計画し、基幹事業のストレージ運用は全国への出店を加速させることで急成長を計画している。土地権利整備事業は、事業規模の最適化による着実な成長を見込み、増収増益となる見通し。なお、営業利益の伸びに比べて経常利益の伸びが低いのは、営業外利益の減少を見込んでいるためだ。当期純利益については、前期に計上した投資有価証券清算益や法人税等還付税額などの特殊要因がなくなることで減益となる見通しだ。以上から、1株当たり年間配当金は62.0円（同7.0円減）、配当性向は30.2%を予定している。同社は、期初計画は慎重な計画を発表する傾向が強いため、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。

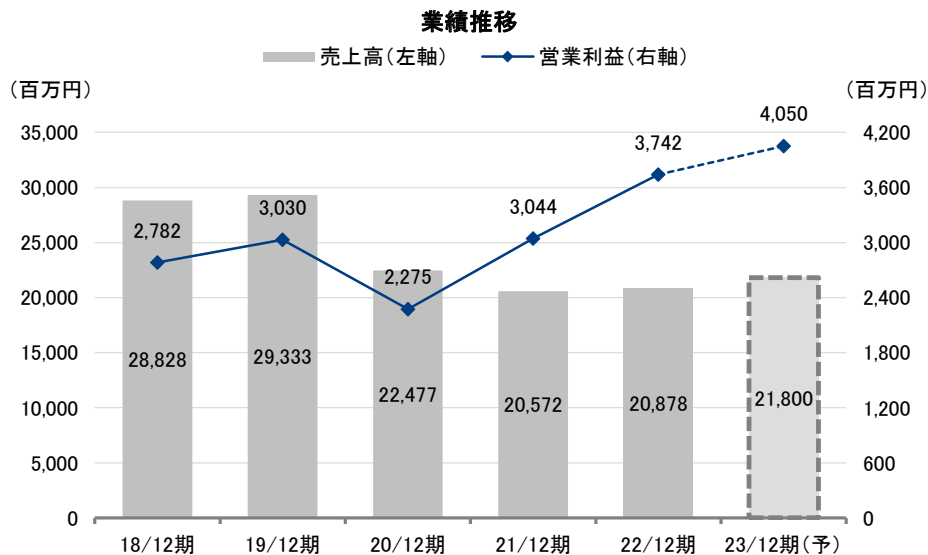
要約

3. 新中期経営計画

2022年2月に発表した「中期経営計画 22-24」は、目標利益を計画2年目の2023年12月期に達成する見通しとなったことに加え、ストレージ事業を中心とする成長戦略に切り替えるため1年で中断し、2023年2月に「中期経営計画 23-25」を発表した。新たな経営目標として、最終年度の2025年12月期に売上高28,100百万円(2022年12月期比34.6%増)、営業利益5,500百万円(同47.0%増)、経常利益5,350百万円(同42.4%増)を掲げた。2022年12月期は、ストレージ運用を中心にストックビジネスの利益が全体の90%に拡大し、ストックビジネスへの構造改革は完了した。今後は新規出店を加速させることで売上高を伸ばし市場シェアを拡大するとともに、利益率の改善も着実に進める。非常に意欲的な経営目標であるが、国内のストレージ市場は大きな成長余地が見込まれることから、実現可能な数値であると弊社では見ている。なお、同社は業界のリーディングカンパニーとして、利益追求と同時にESG経営も積極的に推進していることにも注目したい。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ことから、今後の取り組みに期待したい。

Key Points

- ・ストレージ業界のトップ企業。ストックビジネスのストレージ事業を軸に、長期的な利益成長を目指す
- ・2022年12月期は主力のストレージ運用が好調で、売上高・利益ともに期初予想を上回って着地
- ・2023年12月期はストレージ事業の急拡大・急成長を推進するが、慎重な業績予想
- ・新中期経営計画を発表。ストレージ運用を柱に、利益成長を重視した経営計画を推進



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、東証スタンダード市場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、“世の中に便利さと楽しさと感動を提供する”ことを企業理念としている。レンタル収納スペース（トランクルーム）を「ハローストレージ」のブランドで全国展開しており、同社の主力事業となっているほか、土地権利整備事業、オフィス事業、アセット事業なども展開している。

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、先行する米国でのストレージ利用者数は約1,350万室、世帯総数の10.6%を占めるのに対し、日本ではストレージ供給数約60万室、世帯総数の約1.1%に留まっている。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。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%達成を目指している。

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。2022年12月期の自己資本比率は50.5%で、2022年3月期東証1部不動産業平均の32.9%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数少ない上場会社のひとつ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2022年12月末現在で71名（役員、臨時従業員、派遣社員を除く）と少人数経営で本部費用が少ない点が挙げられる。また、2022年12月期のROAは8.6%、ROEは13.1%と、2022年3月期東証1部不動産業平均の3.9%、8.1%をそれぞれ上回っている。同社では、新中期経営計画の推進により、一層の収益拡大と利益率向上を目指している。

会社概要

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。

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、マンションの「ハローマンション」、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同社では、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」を展開してきた同社であったが、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、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。2022年2月には「中期経営計画22-24」を発表したものの、2年目の業績が計画を大きく上回ったこと、ストレージ事業を中心とする成長戦略への切り替えのため、2023年2月に「中期経営計画23-25」を策定した。

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た。また、東証の市場区分見直しに伴い、2022年4月からはスタンダード市場へ移行している。

エリアリンク | 2023年3月22日(水)
 8914 東証スタンダード市場 | <https://www.arealink.co.jp/ir/>

会社概要

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・マンズリーマンション事業「ハローマンズリー」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 | ハローシ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 |
| 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 |
| 2022年 2月 | 「中期経営計画 22-24」発表 |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行 |
| 2023年 2月 | 「中期経営計画 23-25」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

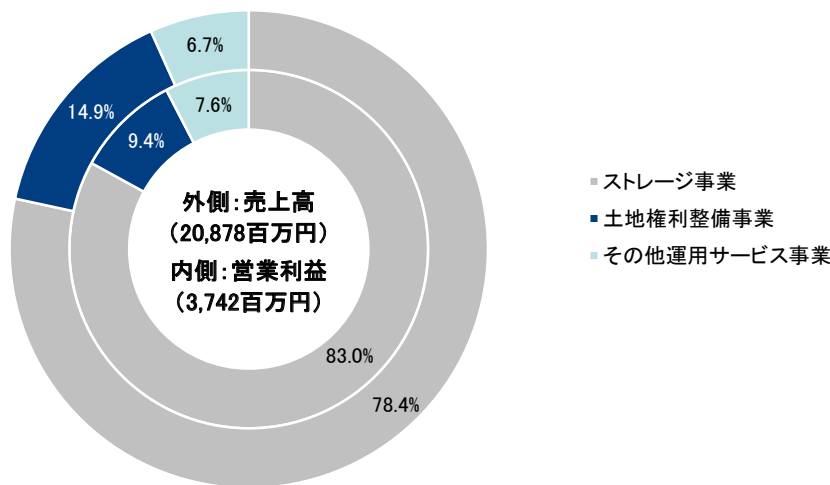
ストレージ運用がコア事業

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。

2022年12月期のセグメント別内訳は、売上高ではストレージ事業が78.4%、土地権利整備事業が14.9%、その他運用サービス事業が6.7%であった。一方、営業利益（管理部門の経費控除前）では、ストレージ事業が83.0%、土地権利整備事業が9.4%、その他運用サービス事業が7.6%を占める。売上高・営業利益ともにストレージ事業が同社の中核事業であることがわかる。

事業セグメント別売上高・営業利益内訳(2022年12月期実績)



注：営業利益内訳は管理部門経費控除前
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、業績面でもストレージ事業の貢献度が圧倒的に大きい。同事業では、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おり、「ストレージ運用」と「ストレージ流動化」に分かれる。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、収入タイプは顧客から継続的な収益を得る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である。ストレージ流動化として販売する場合は、販売時の利益率を抑える一方で、販売先から運用を引き受けることでストレージ運用の収益率を維持する。このため、ストレージ流動化による一過性の利益は計上されないものの、ストレージ事業全体の収益増加につながる。

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で、物件数は業界 No.1 を誇る。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 24 時間利用できる。商品タイプは、屋外型トランクルーム（コンテナ型）、屋内型トランクルーム（ビルイン型、一棟型）、バイク BOX 独立車庫型、ビジネスストレージメゾネット型などがある。

このうち、屋外型トランクルームは同社の主力商品である。北海道から九州まで全国展開し、海上運送用の丈夫なコンテナを利用した収納スペースだ。コンテナ前まで車の乗り入れができ、24 時間利用可能で、大容量収納が可能な大型サイズから小型物置サイズまで豊富などの特色がある。同社の主力商品としての着実な成長を計画している。

また、屋内型トランクルームは首都圏を中心に展開しており、大手警備会社による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。一部を除き空調システムも導入している。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、屋内型トランクルーム一棟型は、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、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、環境になじんだ外観となっている。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、大手警備会社によるセキュリティを完備、部屋数が多くサイズ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、無料駐車場なども完備した次世代トランクルームである。都市部を中心に屋内型トランクルームへのニーズは強く、長期的な拡大を計画している。

2021 年からは、屋内型トランクルームに小型木造ストレージ「ストレージミニ」が加わった。自社で取得した土地に建設した木造 3 階建て・40 室規模のストレージである。エレベーター完備、各階へのエアコン設置、パーティションで区切られた部屋となっており、一定の温度・湿度管理が可能だ。従来のトランクルームに比べて敷地が小規模で、人口 5 ～ 10 万人の地方都市や、ニューファミリーが暮らす駅前や郊外のマンション集積地域などでの需要を見込んでいる。

エリアリンク | 2023年3月22日(水)
 8914 東証スタンダード市場 | <https://www.arealink.co.jp/ir/>

事業概要

バイクBOX 独立車庫型は契約者だけの独立したボックスタイプの専用駐車場で、防犯性を高めるために複数の鍵の取り付けが可能となっている。スムーズに収納できるよう、幅広のラダーテールや収納棚も設置されており、安全性、機能性、利便性を兼ね備えている。

ビジネスストレージ メゾネット型は、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して、2020年から展開しており、郊外を中心とした展開を計画している。

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 コンテナ型



屋内型トランクルーム ビルイン型



屋内型トランクルーム 一棟型



バイクBOX 独立車庫型



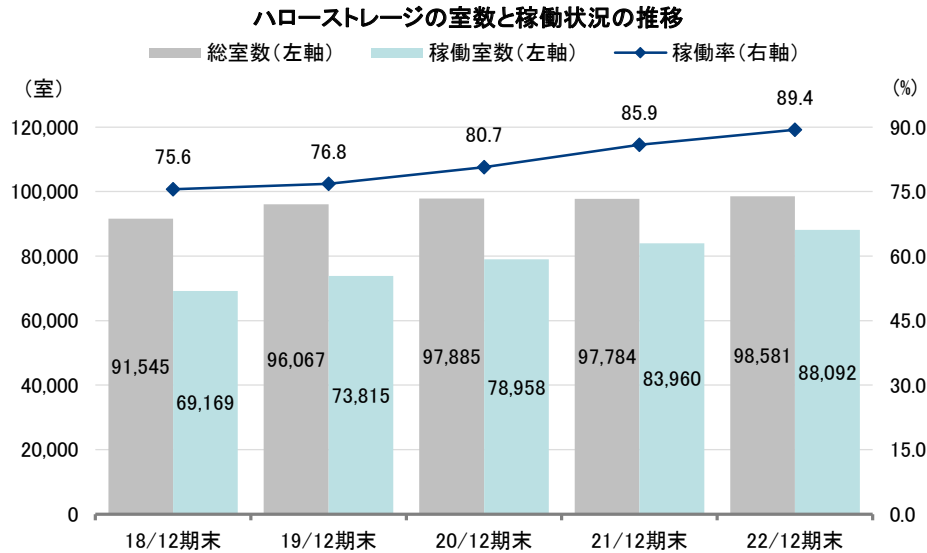
ビジネスストレージ メゾネット型



出所：同社ホームページ、決算説明資料より掲載

これら「ハローストレージ」の室数は年々順調に増加してきたが、2020年に出店活動を一時停止した影響で2021年の出店室数が減少するなどした結果、2021年12月期の総室数は前期末比101室減の97,784室となった。一方で、2022年12月期は出店再加速に転じたことで同797室増の98,581室となり、稼働率は同3.5ポイント上昇の89.4%と上場来最高値を更新した。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)に伴いモータワークが増え、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。

事業概要



出所：決算短信、同社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おして、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、収入タイプは一時的な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とおりだ。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。

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。一時期は不良在庫が増えたが、その整理が完了したことから、業績貢献が期待できる。

事業概要

土地権利整備事業の概要



出所：ホームページより掲載

4. その他運用サービス事業

その他運用サービス事業は、レンタルオフィスやアセットマネジメント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となる。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を維持する方針としている。なお、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月に事業撤退した。また、パーキング事業も2021年3月をもって事業撤退した。

業績動向

2022年12月期は売上高・利益ともに期初予想を上回って着地、主力のストレージ運用が好調

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期業績は、売上高 20,878 百万円（前期比 1.5% 増）、営業利益 3,742 百万円（同 22.9% 増）、経常利益 3,758 百万円（同 24.9% 増）、当期純利益 2,883 百万円（同 9.1% 減）となった。また、期初予想に対しては、売上高は 1.3%、営業利益は 13.4%、経常利益は 17.5%、当期純利益は 37.3% 上回って着地した。セグメント別では、主力のストレージ運用の稼働率が上場来最高値を更新するなど好調に推移した結果、ストレージ事業は増収増益となり、セグメント利益は 20% 近い伸びを示した。一方で、土地権利整備事業は減収となったものの、ビジネスの質向上により増益に転じた。なお、営業利益及び経常利益の増益に対し当期純利益が減益となった要因は、過年度の法人税の更正を行ったことにより法人税等還付税額として 235 百万円を計上したことに加え、前期に特別利益として計上した買戻損失引当金戻入益 1,610 百万円が剥落したためである。

2022年12月期業績概要

(単位：百万円)

| | 21/12 期 | | 22/12 期 | | | 前期比 | | 予想比 | |
|-------|---------|--------|---------|--------|--------|------|-------|-----|-------|
| | 実績 | 売上比 | 期初予想 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | 差額 | 達成率 |
| 売上高 | 20,572 | 100.0% | 20,600 | 20,878 | 100.0% | 305 | 1.5% | 278 | 1.3% |
| 売上総利益 | 6,035 | 29.3% | - | 6,717 | 32.2% | 682 | 11.3% | - | - |
| 販管費 | 2,990 | 14.5% | - | 2,975 | 14.3% | -14 | -0.5% | - | - |
| 営業利益 | 3,044 | 14.8% | 3,300 | 3,742 | 17.9% | 697 | 22.9% | 442 | 13.4% |
| 経常利益 | 3,009 | 14.6% | 3,200 | 3,758 | 18.0% | 749 | 24.9% | 558 | 17.5% |
| 当期純利益 | 3,171 | 15.4% | 2,100 | 2,883 | 13.8% | -288 | -9.1% | 783 | 37.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績は以下のとおりである。

(1) ストレージ事業

売上高は 16,366 百万円（前期比 5.8% 増）、セグメント利益は 4,084 百万円（同 19.6% 増）と好調に推移した。また、同事業のシェアは売上高で 78.4%（前期は 75.2%）、セグメント利益で 83.0%（同 80.6%）に拡大し、セグメント利益率は 25.0%（同 22.1%）に上昇するなど、コア事業として大きく伸長した。2019年12月期より、毎月収益が安定的に積み上がるストック型のストレージ運用を収益基盤とする方針を掲げており、この成果が表れたと言える。

業績動向

事業の中心であるストレージ運用は、稼働率が前期末比 3.50 ポイント増の 89.36% と 2003 年の上場来最高値を記録したこともあり、収益性が高まった。稼働率の上昇要因は主に、出店現場を小型化したことや商品の認知度が向上したこと等により、堅調に成約を獲得できたことによる。コロナ禍に伴うリモートワークや巣ごもり生活を起因とする自宅整理需要を取り込むなど、稼働室数を堅調に伸ばした。また、2016 年から 2018 年にかけて出店した大型物件の稼働率が時間をかけて上昇したことに加え、2019 年以降の出店現場の精度向上により新規物件の稼働率が高まったことと、2022 年 12 月期において 2,915 室を新規出店したものの、毎年定期的に発生する閉店等により、総室数は前期末比 797 室増の 98,581 室と微増に留まったことも稼働率の上昇に寄与した。さらに、2020 年から約 2 年にわたり進めてきたコンテナの買戻しによる利益率改善効果に加え、収益性の高い自社出店へ方針転換したことや、初期費用無料などの値引きキャンペーンを抑制したことなどから、ストレージ運用は大幅増益となった。なお、自社出店は賃料等が不要であるため、コンテナを外部販売後に借り上げる場合に比べて収益性が高い。また、2021 年 12 月期末までに対象物件の約 4 割のコンテナを買い取ったことで、買取対応は終結している。

一方、ストレージ流動化は、出店・建設部門の人件費の計上により小幅の損失が続いているが、ストレージ事業に占める割合は小さく、同事業全体への影響は軽微であった。

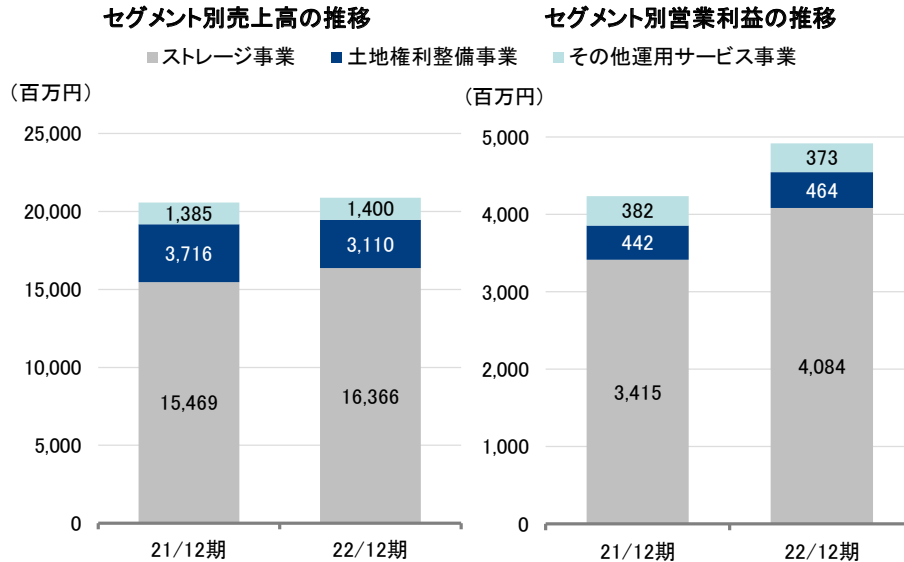
(2) 土地権利整備事業

売上高は 3,110 百万円（前期比 16.3% 減）、セグメント利益は 464 百万円（同 5.0% 増）となった。また、同事業のシェアは売上高で 14.9%（前期は 18.1%）、セグメント利益で 9.4%（同 10.4%）となり、セグメント利益率は 14.9%（同 11.9%）であった。「量から質」を重視した方針へ切り替え、事業規模の最適化を図る取り組みを推進した結果、減収ながらも増益に転じた。数年前からの不良在庫を整理するとともに、仕入基準の見直しなど運用ルールも整理したことでビジネスの質が向上し増益に転じたことから、仕入を本格再開している。

(3) その他運用サービス事業

売上高は 1,400 百万円（前期比 1.1% 増）、セグメント利益は 373 百万円（同 2.2% 減）となった。また、同事業のシェアは売上高で 6.7%（前期は 6.7%）、セグメント利益で 7.6%（同 9.0%）となり、セグメント利益率は 26.7%（同 27.6%）であった。アセット事業は、借上げ物件の解約もあり減収減益となったものの、高稼働を維持した。オフィス事業は、稼働状況は堅調に推移したため増収となったが、2 件の新規物件オープンの出店費用の影響で減益となった。パーキング事業からの撤退が一時的な減収となったものの、より収益性の高いストレージ事業へ経営資源を集中する動きの一環と評価できよう。

業績動向



注：営業利益内訳は管理部門経費控除前
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2022年12月期末の流動資産は、前期末比2,712百万円増加し20,032百万円となった。これは主として販売用不動産、仕掛販売用不動産が1,797百万円、現金及び預金が859百万円それぞれ増加したこと等による。固定資産は同728百万円増加し25,610百万円となった。これは主として工具、器具及び備品の取得等により有形固定資産が634百万円増加したこと等による。この結果、資産合計は同3,440百万円増加し45,643百万円となった。

流動負債は、前期末比351百万円増加し6,218百万円となった。これは主として短期借入金が287百万円減少した一方、1年内返済予定の長期借入金477百万円、前受収益が306百万円それぞれ増加したこと等による。固定負債は同980百万円増加し16,351百万円となった。これは主として長期前受収益が286百万円、リース債務が273百万円、社債が157百万円それぞれ減少した一方、長期借入金2,338百万円増加したこと等による。この結果、負債合計は同1,331百万円増加し22,570百万円となった。

純資産合計は、前期末比2,109百万円増加し23,072百万円となった。これは主として配当金の支払による減少595百万円等によって、繰越利益剰余金が2,091百万円増加したこと等による。

以上の結果、有利子負債は前期比2,104百万円増加し14,048百万円となった。また、自己資本比率は前期の49.7%から50.5%に改善し、同社が目標とする50%を達成した。自己資本比率は2022年3月期東証1部の不動産業平均の32.9%を大きく上回っており、高い安全性、安定した財務基盤を確保している。また、ROAは8.6%、ROEは13.1%と、2022年3月期東証1部不動産業平均の3.9%、8.1%をそれぞれ上回っており、高い収益性も維持していると評価できる。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 21/12 期末 | 22/12 期末 | 増減 |
|----------------------|-----------------|------------------|----------------|
| 流動資産 | 17,319 | 20,032 | 2,712 |
| 現金及び現金同等物 | 13,440 | 14,299 | 859 |
| 販売用不動産、仕掛販売用不動産 | 3,338 | 5,136 | 1,797 |
| 固定資産 | 24,882 | 25,610 | 728 |
| 有形固定資産 | 21,217 | 21,851 | 634 |
| 無形固定資産 | 49 | 49 | 0 |
| 投資その他の資産 | 3,615 | 3,709 | 93 |
| 資産合計 | 42,202 | 45,643 | 3,440 |
| 流動負債 | 5,867 | 6,218 | 351 |
| 買掛金、工事未払金 | 162 | 146 | -15 |
| 短期借入金等 | 2,252 | 2,448 | 195 |
| 固定負債 | 15,371 | 16,351 | 980 |
| 長期借入金、社債等 (有利子負債) | 9,691 11,944 | 11,599 14,048 | 1,907 2,104 |
| 負債合計 | 21,239 | 22,570 | 1,331 |
| 純資産合計 | 20,963 | 23,072 | 2,109 |
| 【安全性】 | | | |
| 自己資本比率 | 49.7% | 50.5% | 0.8pt |
| 【収益性】 | | | |
| ROA (総資産経常利益率) | 7.3% | 8.6% | 1.3pt |
| ROE (自己資本当期純利益率) | 16.2% | 13.1% | -3.1pt |

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

2022年12月期の現金及び現金同等物は前期末比859百万円増加し、期末残高は14,299百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは1,605百万円の収入となった。主な収入は棚卸資産の減少額1,797百万円、法人税等の支払額871百万円等で、主な支出は税引前当期純利益3,862百万円、減価償却費計上額987百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,258百万円の支出であったが、主に有形固定資産の取得による支出額2,189百万円等による。財務活動によるキャッシュ・フローは1,492百万円の収入となった。主な支出は長期借入金の返済による支出額2,364百万円、配当金の支払額595百万円、短期借入金の減少額287百万円、リース債務の返済による支出283百万円等で、主な収入は長期借入れによる収入5,180百万円であった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 21/12 期 | 22/12 期 |
|------------------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 5,741 | 1,605 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -1,264 | -2,258 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -825 | 1,492 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 13,440 | 14,299 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

出店を再加速するものの、「中期経営計画 23-25」初年度となる 2023年12月期は慎重な業績予想

● 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績については、売上高 21,800 百万円(前期比 4.4% 増)、営業利益 4,050 百万円(同 8.2% 増)、経常利益 3,930 百万円(同 4.6% 増)、当期純利益 2,600 百万円(同 9.8% 減)と、着実な業績拡大を計画している。主力のストレージ事業は引き続き増収増益を計画し、基幹事業のストレージ運用は全国への出店を加速させることで急成長を計画している。土地権利整備事業は、事業規模の最適化による着実な成長を見込み、増収増益となる見通し。なお、営業利益の伸びに比べて経常利益の伸びが低いのは、営業外利益の減少を見込んでいるためだ。当期純利益については、前期に計上した投資有価証券清算益や法人税等還付税額などの特殊要因がなくなることで減益となる見通しだ。同社は、期初計画は慎重な計画を発表する傾向が強いため、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。

2023年12月期業績予想

(単位：百万円)

| | 22/12 期 | | 23/12 期 | | 前期比 | |
|-------|---------|--------|---------|--------|------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 20,878 | 100.0% | 21,800 | 100.0% | 921 | 4.4% |
| 営業利益 | 3,742 | 17.9% | 4,050 | 18.6% | 307 | 8.2% |
| 経常利益 | 3,758 | 18.0% | 3,930 | 18.0% | 171 | 4.6% |
| 当期純利益 | 2,883 | 13.8% | 2,600 | 11.9% | -283 | -9.8% |

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である。

(1) ストレージ事業

売上高は 17,200 百万円(前期比 5.1% 増)、セグメント利益は 4,440 百万円(同 8.7% 増)、セグメント利益率は 25.8%(前期は 25.0%)を見込んでいる。引き続き、ストレージ運用を中心に安定的な収益を得るストックビジネスの拡大・成長を目指す。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質を確立していく方針である。ストックビジネスへの構造改革が完了したことで、ストレージの新規出店数を前期の 2,915 室から 4,700 室に急増する計画だ。

今後の見通し

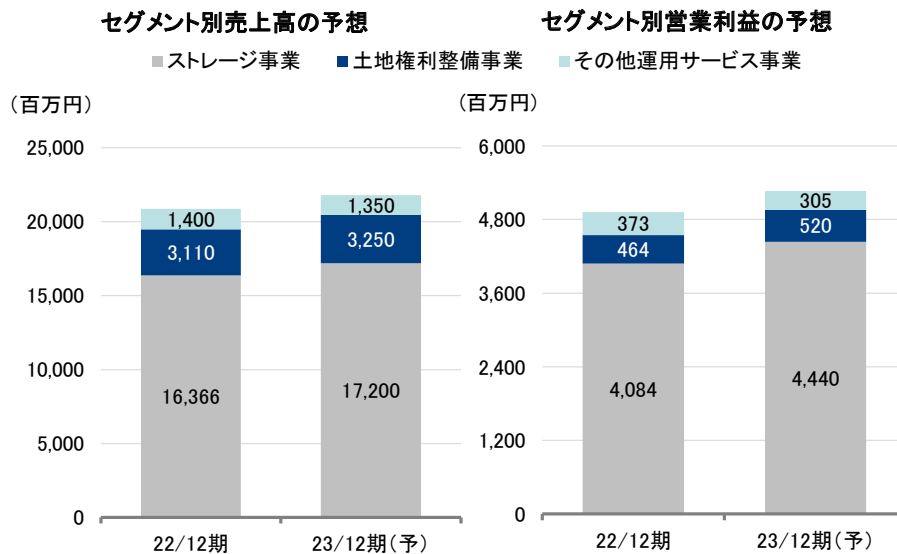
同事業のうち、ストレージ運用はストック型の安定した収益基盤を支える基幹事業であることから、「ハローストレージ」を通じて、ブランド力・認知度の向上、顧客満足度の向上、ストレージに付随するサービスの開発などを推進し、さらなる成長・拡大を目指す方針だ。なお、同事業は一部の物件を除き原則自社保有で出店する予定であることから、ストレージ運用の収益率はさらに改善する見込みである。一方、ストレージ流動化として販売する場合は、販売時の利益率を抑えることでストレージ流動化による一過性の利益は計上されないものの、販売先から運用を引き受けることでストレージ運用の収益率を維持する方針のため、ストレージ事業全体の収益増加につながる見通しである。

(2) 土地権利整備事業

売上高は 3,250 百万円（前期比 4.5% 増）、セグメント利益は 520 百万円（同 12.0% 増）、セグメント利益率は 16.0%（前期は 14.9%）を見込んでいる。2021 年 12 月期に適正な事業規模への見直しと在庫の質の改善を進めた効果が表れ、セグメント利益率は改善する見込みであることから、増収増益を計画している。

(3) その他運用サービス事業

売上高は 1,350 百万円（前期比 3.6% 減）、セグメント利益は 305 百万円（同 18.4% 減）、セグメント利益率は 22.6%（前期は 26.7%）を見込んでいる。



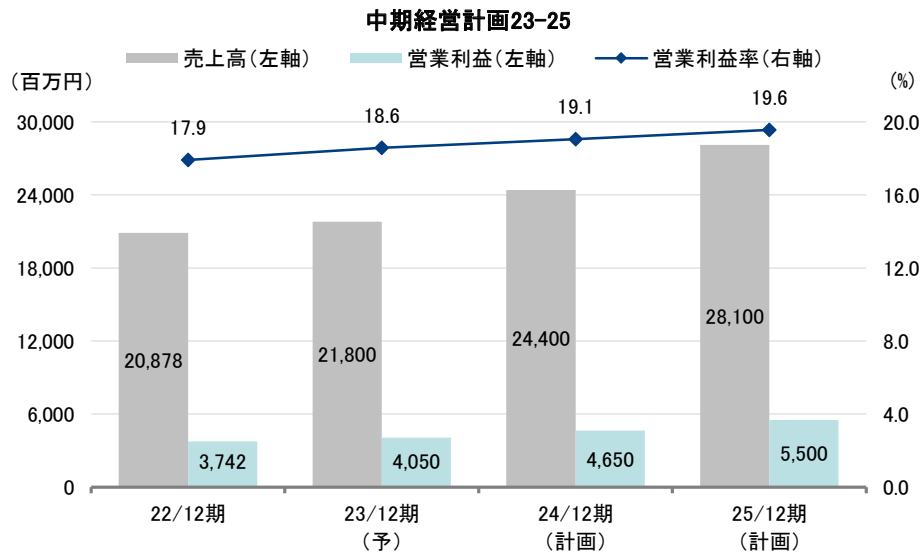
注：営業利益内訳は管理部門経費控除前
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 成長戦略

ストレージ運用を柱に、利益成長を重視した新中期経営計画を発表

1. 新中期経営計画の概要

2022年2月に発表した「中期経営計画 22-24」は、目標利益を計画2年目の2023年12月期に達成する見通しとなったことに加え、ストレージ事業を中心とする成長戦略に切り替えるため1年で中断し、2023年2月に「中期経営計画 23-25」を発表した。新たな経営目標として、最終年度の2025年12月期に売上高28,100百万円（2022年12月期比34.6%増）、営業利益5,500百万円（同47.0%増）、経常利益5,350百万円（同42.4%増）を掲げた。売上高を上回る利益の伸びにより、営業利益率は2022年12月期の17.9%から2025年12月期には19.6%に上昇する見通しだ。2022年12月期は、ストレージ運用を中心にストックビジネスの利益が全体の90%に拡大し、ストックビジネスへの構造改革は完了した。今後は新規出店を加速させることで売上高を伸ばし市場シェアを拡大するとともに、利益率の改善も着実に進めて早期に20%達成を目指す。

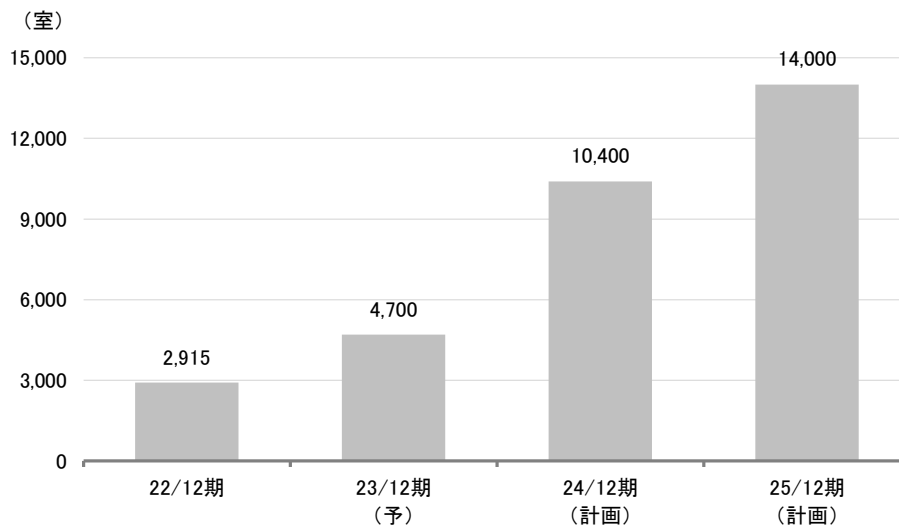


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

「出店の再加速」としては、2025年12月期の新規出店室数を2022年12月期比4.8倍の14,000室、2029年12月期には年間25,000室の出店を計画している。2016年12月期～2019年12月期は毎年10,000室前後を出店していたが、コロナ禍の影響を考慮して出店を抑制した結果、2021年12月期は1,614室となった。しかしながら、出店に関する全国のデータベースを構築したことで出店エリアが拡大し出店精度が大幅に向上したほか、マンパワーに頼らない営業体制を確立したことで無駄を省いた効率的な営業活用の展開が可能となった。このような体制構築を数年かけて実行してきたことで、出店加速ができる環境となった。また、出店の急拡大を支えるための追加施策として、出店営業チーム及び施工部隊の体制強化、シンクタンクとの連携による出店データベースのさらなる精度向上、出店エリアの拡大（未開拓エリアへの進出）、コンテナに加えてストレージミニやビルイントランクの出店強化、他社のM&Aの検討や代理店営業及び受託営業の仕組化も推進する。今後7年で100,000室の出店計画は非常に高い数値目標であるものの、全国的にストレージに対するニーズが高いことや、世の中の認知度が高まってきたことを考えると、不可能な計画ではないと弊社では考えている。

新規出店室数計画



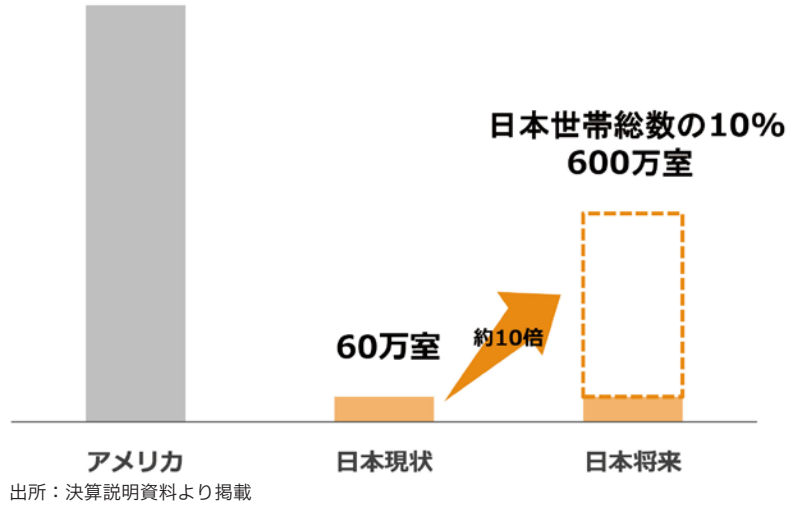
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. ストレージ市場の成長性と課題

同社によれば、米国のストレージ利用者数が約1,350万室、世帯総数の10.6%であることに對し、日本の現状はストレージ供給数約60万室、世帯総数の約1.1%に過ぎない。つまり、日米比較での単純計算では、将来の日本のストレージ市場は現状の約10倍の成長余地があると言える。一方、1人当たり住宅床面積の国際比較では、米国の61.2㎡に對し日本の関東大都市圏は35.3㎡に留まっており、収納に對する潜在需要が高いと考えられる。これらの結果、ストレージ市場は大きな成長が見込めると言える。同社は、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。

成長戦略

日米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



ストレージ事業に類似したビジネスとしては、コインパーキング（時間貸し駐車場）がある。類似点としては、土地を借りて運用するビジネス、ストックビジネス、生活に密着したサービス、無人オペレーションで高収益、が挙げられる。一方、ストレージはコインパーキングにはない優位性がある。一例を挙げると、日本ではこれから発展するステージの産業であること、高利益率・安定収益性、コロナ禍でも影響を受けない安定性がある。実際、2009年以降のストレージの総室数と稼働率の推移を見ると、リーマンショック、東日本大震災、コロナ禍でも順調に稼働率が向上しており、ストレージは災害や不景気に強いビジネスであることが示されている。ただ、ストレージの課題としては、商品がまだ十分に知られていない、絶対的な物件数が少ない、最初は赤字スタートなどが挙げられる。これらの課題に対して同社は、差別化戦略、出店戦略、小型化や出店精度の向上などの対策を実行している。

3. 重点施策

ストレージ市場の成長性や課題を踏まえて、同社は(1) 出店戦略、(2) 差別化戦略、(3) 海外戦略、(4) 人材育成を推進する。

(1) 出店戦略

同社は、早期に収益化できる小型物件を中心に出店する戦略を掲げている。同業他社は都心のみで立地し、鉄筋・鉄骨造りの100室以上の大型物件、有人運営が中心であり、出店当初数年は赤字となる場合が多い。これに対して同社は、全国（都心・地方）に立地し、木造・コンテナ建築の30～40室の小型物件、無人運営を中心とし、出店初年度から（半年弱で）黒字化が可能だ。例えるなら、同業他社は大型スーパーであるのに対し、同社はコンビニエンスストアと言える。出店計画について具体的には、従来からの主力である屋外型トランクルーム コンテナ型の出店拡大に加え、都市部（東京23区）を中心に屋内型トランクルーム ビルイン型を、郊外にはコンテナ型を中心に、住宅地にはストレージミニを中心に、それぞれの地域のニーズに合わせた商品を選択し出店を拡大する。

成長戦略

(2) 差別化戦略

a) 顧客満足度向上の追及

サービス開発・現場改善をたゆまず実施することで、顧客満足度向上を追求する。具体的なサービス開発事例として、運搬サービス「ハロー宅配便」は自宅からトランクルームまでのすべてに対応しており、顧客はトランクルームにスムーズに収納できる。また、ラックを活用することで収納容量が増え、整理整頓が容易になることから、ラック付部屋の稼働が好調であることを踏まえ、ラック販売・組立サービスを首都圏1都3県で開始した。交通系 IC カードのセキュリティ物件では、手持ちの交通系 IC カードをトランクルームの鍵にすることで、カードキーの発行や管理の煩わしさを低減させた。複数名利用時のカードキーの追加発行は不要で、スマートフォンアプリでの開錠も可能だ。

サービス開発

| 運搬サービス：ハロー宅配便 | ラック販売・組立サービス | 交通系ICカードのセキュリティ |
|--|--|--|
| | | |
| <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 <p style="text-align: center;">▼</p> <p>首都圏1都3県でラック販売・組立サービスを開始</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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 |

出所：決算説明資料より掲載

b) 新デザインのコンテナの導入

同社は、新しいデザインのコンテナを導入しており、今後10年ですべての物件を新デザインへ変更する予定だ。旧デザインは認知度を高めるために目立つことを優先していたが、新デザインはグレーとオレンジを基調に落ち着いた清潔感があり、周囲の住宅と調和する外観となっている。なお、ストレージミニでも2022年9月オープン物件から新デザインを導入している。シックで高級感のあるカラーリングで、内装も合わせて全体をコーディネートしている。

成長戦略

コンテナの新デザイン (上)、ストレージミニの新デザイン (下)



出所：決算説明資料より掲載

(3) 海外戦略

欧米・豪州などストレージ先進国の物件を購入し、現地の協会に入会することで海外の事情に精通する方針だ。海外のストレージ事情を学び、日本にノウハウを取り入れてサービス向上を図ることが主目的であるが、将来はストレージミニを世界展開することも考えているようだ。

(4) 人材育成

同社は人材育成にも注力している。整理収納のプロ集団化を目指し、多くの社員が整理収納アドバイザー2級を取得しているほか、毎年「収納コンテスト」を開催し、より便利で使いやすいサービスの提案につなげている。また、同社は2,000物件を70名強の正社員で運営する「少人数経営」を実現しているが、「エリアリンクマスター」制度等の会社独自の仕組みで社員を育成している。このほかにも、社長の経験をまとめた10項目にわたる「エリアリンクメソッド」の活用により人材育成を推進することで、事業の効率化・成長を実現している。

既述のとおり、新中期経営計画は非常に意欲的な経営目標を掲げているが、国内のストレージ市場は成長余地が見込まれることから、重点施策を推進することで十分に実現可能であると弊社では見ている。なお、同社は業界のリーディングカンパニーとして、利益追求と同時に ESG 経営も積極的に推進していることにも注目したい。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ことから、今後の取り組みに期待したい。

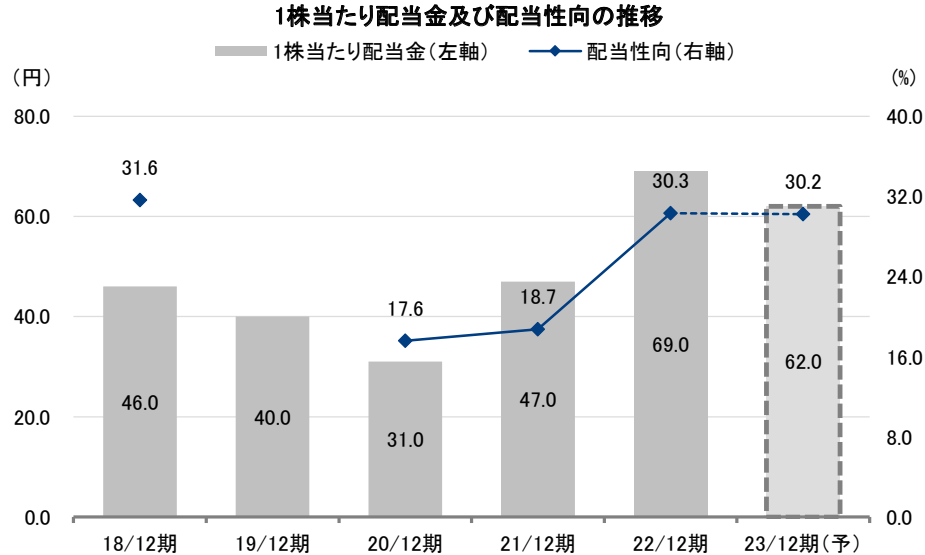
■ 株主還元策

2022年12月期は大幅な増配、配当性向30%を達成。 2023年12月期も配当性向30%以上を維持する計画

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。

2022年12月期は好業績を反映して、期初予想の1株当たり50.0円を大きく上回る69.0円(前期比22.0円増配)の配当を実施し、配当性向は30.3%となった。2023年12月期は、親会社株主に帰属する当期純利益を減益予想としていることもあり、1株当たり62.0円(同7.0円減配)を計画し、配当性向は30.2%となる見通しだ。

同社は新中期経営計画に基づいて、顧客から安定収益を得るストックビジネスを中心に意欲的な増益を計画していることから、業績達成に伴いさら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