

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 >>>](#)

2024年3月25日(月)

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. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	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	09
■ 業績動向	10
1. 2023年12月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
● 2024年12月期の業績見通し	14
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画の概要	16
2. ストレージ市場の成長性と課題	17
3. 重点施策	18
■ 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、出店を加速。 ストレージ事業の急拡大により、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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の業績は、売上高22,463百万円（前期比7.6%増）、営業利益4,155百万円（同11.1%増）、経常利益4,058百万円（同8.0%増）、当期純利益2,821百万円（同2.1%減）と、売上高・各利益ともに期初予想を上回って着地した。当期純利益のみが減益となったのは、前期に計上した法人税等還付額や投資有価証券清算益などが剥落したためだ。セグメント別では、主力のストレージ運用が出店数の増加にもかかわらず高稼働率を維持するなど好調に推移したことで、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売上は順調に推移したものの、一部評価減により減益となった。また、その他運用サービス事業は、一部物件の解約等により増収減益となった。これらの結果、自己資本比率は50.4%（前期末は50.5%）と同社が目標とする50%を維持し、高い安全性を確保している。また、ROA（総資産経常利益率）8.5%、ROE（自己資本当期純利益率）11.7%と、高い収益性も維持している。以上から、普通配当67.0円、上場20周年記念配当10.0円、合計77.0円（同8.0円増）への増配を実施し、配当性向は34.6%と目安の30%を超えて、株主還元にも前向きである。

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の業績については、中期経営計画に基づき、売上高24,400百万円（前期比8.6%増）、営業利益4,650百万円（同11.9%増）、経常利益4,520百万円（同11.4%増）、当期純利益3,080百万円（同9.2%増）を予想している。主力のストレージ事業は引き続き増収増益の予想で、ストレージ運用では全国への出店を加速することで、さらなる成長を計画している。経営の軸足をストレージ事業にシフトするため、土地権利整備事業は事業規模の縮小により、減収減益の予想である。また、その他運用サービス事業では、増収減益の予想である。これらのことから、前期と同額の77.0円の普通配当を計画し、配当性向は31.7%と引き続き目安とする30%の達成を予定している。経営環境が想定以上に悪化しなければ、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

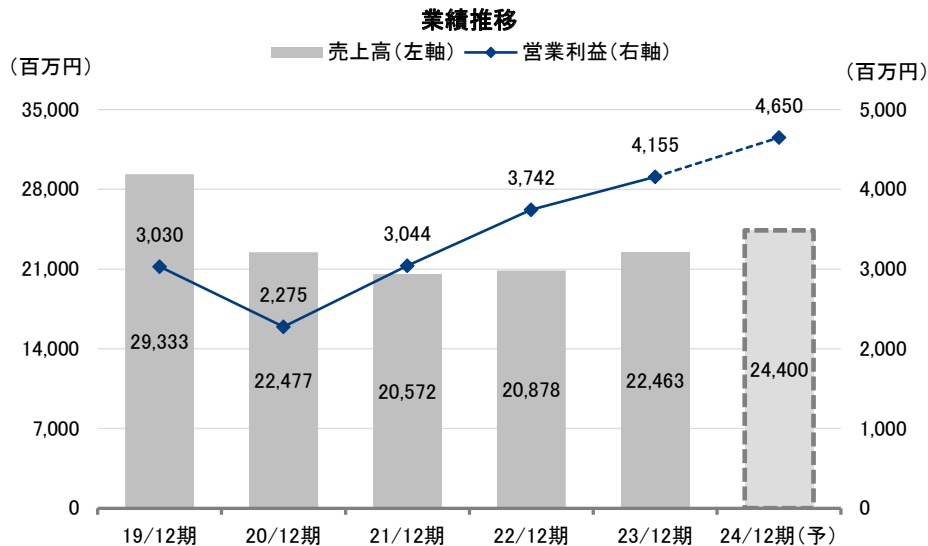
要約

3. 中期経営計画

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に「中期経営計画 22-24」を1年で中断し、2023年2月に「中期経営計画 23-25」を発表した。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。ストックビジネスへの構造改革が完了したことで、中期経営計画で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、計画初年度の2023年12月期業績は計画を上回った。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。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
- ・2023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。記念配当を含め増配を実施
- ・2024年12月期は、ストレージ事業の急拡大・急成長による増収増益と、前期と同額の配当を計画
- ・中期経営計画に基づき、ストレージ運用を柱に、利益成長を重視した経営を推進



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、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”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、創業者である現代表取締役会長（2023年3月に代表取締役社長を退任し、会長に就任）の林尚道（はやしなおみち）氏と、2023年3月に就任した現代表取締役社長の鈴木貴佳（すずきよしか）氏の強い指導力の下、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全国47都道府県で展開し、市場シェア約17%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。2023年12月期末の自己資本比率は50.4%で、2023年3月期東証プライム・スタンダード・グロース市場における不動産業平均の33.0%を大きく上回るが、中期的には50%台の維持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2023年12月末現在で80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、2023年12月期のROAは8.5%、ROEは11.7%と、2023年3月期東証プライム・スタンダード・グロース市場における不動産業平均の4.2%、8.7%をそれぞれ上回っている。同社では、中期経営計画の推進により、一層の収益拡大と収益性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、林会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べく方向転換している。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に加え、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」を発表した。

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 | 2024年3月25日(月)
 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

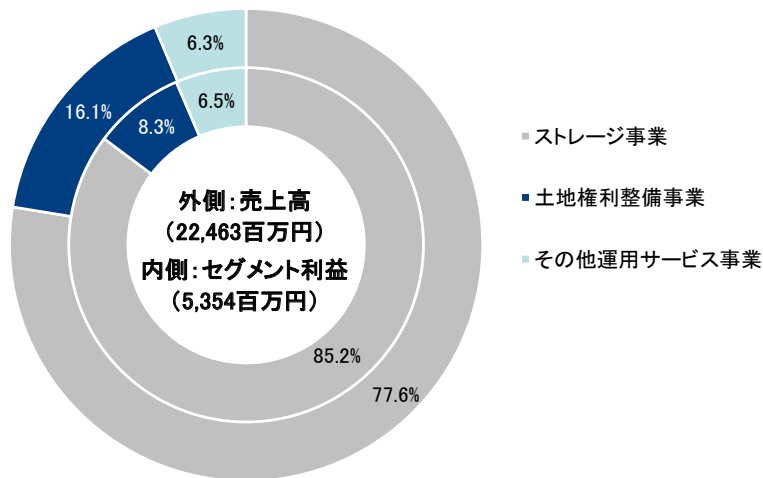
ストレージ運用がコア事業

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なる「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構成される。

2023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77.6%、土地権利整備事業が16.1%、その他運用サービス事業が6.3%であった。一方、セグメント利益（管理部門の経費控除前、以下同）では、ストレージ事業が85.2%、土地権利整備事業が8.3%、その他運用サービス事業が6.5%を占める。売上高・セグメント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。

事業別売上高・セグメント利益内訳(2023年12月期実績)



注: セグメント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、建築型）などがある。

屋外型トランクルーム（コンテナ型）は、同社の主力商品である。北海道から沖縄まで全国展開し、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と横づけができ、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。また、独立したボックスタイプのオートバイ専用駐車場であるバイクボックスが設置された物件もある。

屋内型トランクルーム（ビルイン型）は、コンテナの代わりに既存のビルのフロアにパーティションを設置してトランクルームに改装した商品で、首都圏を中心に展開している。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 時間利用可能で、人気の中規模サイズが豊富などの特色がある。専用駐車場や空調などの設備は物件によって異なる。

屋内型トランクルーム（建築型）は、トランクルーム専用に設計した一棟型の屋内収納スペースで、空調設備やセキュリティ設備が充実し、専用駐車場も常設している。2021 年からは、小型木造ストレージ「ストレージミニ」が加わり、従来の商品に比べて敷地が小規模であり、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展開している。ただ、建築型では土地を購入して建築するため、利回りは相対的に低水準に留まる。

事業概要

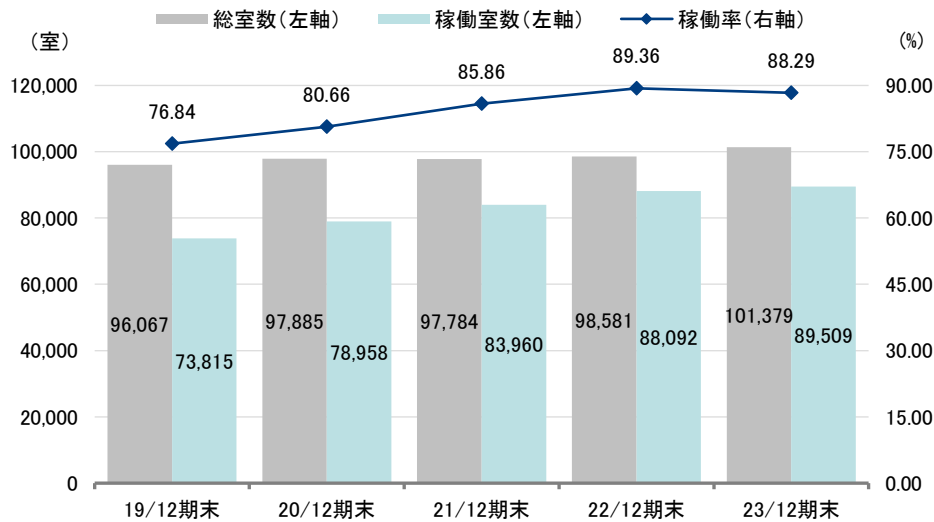
ストレージ事業の商品

屋内型		屋外型
<p>ビルイン型</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% 空きオフィスを借り事業を行う</p>	<p>建築型</p>  <p>トランクルーム専用設計した一棟型。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% 土地を購入し建築</p>	<p>コンテナ型</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% 土地を借り上げて事業を行う</p>

出所：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おり、2023年12月期の総室数は前期末比2,798室増の101,379室となった。稼働率は、既存稼働率は91.10%と改善を続けた。直近2事業年度内に出店した物件の新規稼働率が57.01%に留まったため、全体では88.29%（同1.07ポイント低下）となったが、引き続き高稼働率を維持している。また、データベースの精度向上、小規模物件の多店舗展開、商品・サービスの認知度向上などから、新規オープン後の稼働率は年々早期に損益分岐点を越えるようになっており、改善傾向にある。

ハローストレージの室数と稼働状況の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

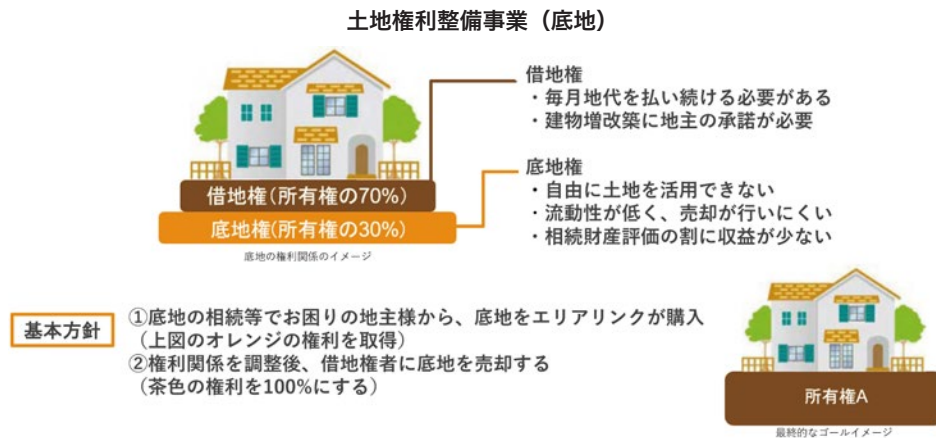
事業概要

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、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。一時増えた不良在庫の整理は完了したものの、この事業は不安定なフロービジネスであることから今後は縮小し、ストックビジネスであるストレージ事業へシフトを進める方針である。



出所：決算説明資料より掲載

4. その他運用サービス事業

その他運用サービス事業は、アセット事業、レンタルオフィス等からなる事業で、収入タイプはストック型収入となる。アセット事業は、収益不動産の保有による賃料収入を主とする事業である。また、レンタルオフィス事業は、「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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降のリモートワークの増加に伴って需要が拡大し、多くの競合他社が市場に参入している。その他運用サービス事業では、2020年12月に貸会議室事業撤退、2021年3月にパーキング事業撤退など、事業の選択と集中を進めている。

業績動向

2023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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の業績は、売上高 22,463 百万円（前期比 7.6% 増）、営業利益 4,155 百万円（同 11.1% 増）、経常利益 4,058 百万円（同 8.0% 増）、当期純利益 2,821 百万円（同 2.1% 減）となった。少人数経営実践のための積極的な給与増実施に伴い増加した販管費 3,397 百万円（同 14.2% 増）を吸収して増益となった。なお、販管費の支払手数料に含む販売手数料は不動産売買時に紹介者に支払う仲介手数料（変動費）で、新規出店の急増により 267 百万円（同 89.6% 増）と急増している。また、営業外収益には、同社がテナントとして入居していた物件から撤退する際に、オーナーから受け取る移転補償金 87 百万円（同 16.7% 増）が含まれる。さらに、当期純利益のみが減益となったのは、前期に計上した法人税等還付額や投資有価証券清算益などの特殊要因が剥落したためである。以上の結果、期初予想に対しては、売上高は 3.0%、営業利益は 2.6%、経常利益は 3.3%、当期純利益は 8.5% 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が店舗数の増加にもかかわらず高稼働率を維持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売上は順調に推移したものの、一部評価減により減益となった。また、その他運用サービス事業は、一部物件の解約等により増収減益となった。

2023年12月期 業績概要

(単位：百万円)

	22/12 期		23/12 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	増減率
売上高	20,878	100.0%	21,800	22,463	100.0%	1,585	7.6%	663	3.0%
売上総利益	6,717	32.2%	-	7,552	33.6%	834	12.4%	-	-
販管費	2,975	14.3%	-	3,397	15.1%	421	14.2%	-	-
営業利益	3,742	17.9%	4,050	4,155	18.5%	413	11.1%	105	2.6%
経常利益	3,758	18.0%	3,930	4,058	18.1%	299	8.0%	128	3.3%
当期純利益	2,883	13.8%	2,600	2,821	12.6%	-61	-2.1%	221	8.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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17,423百万円（前期比6.5%増）、セグメント利益は4,563百万円（同11.7%増）と好調に推移した。また、同事業の構成比は売上高で77.6%（前期は78.4%）、セグメント利益で85.2%（同83.0%）を占め、利益率は26.2%（同25.0%）に上昇するなど、コア事業として同社の業績を支えている。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、この成果が表れている。

ストレージ事業では、事業の中心であるストレージ運用は、売上高16,668百万円（前期比6.0%増）、売上総利益6,227百万円（同13.0%増）であった。ストレージ事業の総室数は、2023年12月期末は101,379室（前期末比2,798室増）となった。これは、新規出店室数は計画の4,700室を大きく上回る5,800室に達したが、一方で閉店等により減少した結果である。人員体制が整ったことから、中期経営計画を前倒しで出店を進めている。新規出店数の82.9%は主力のコンテナが占めており、期末累計室数の内訳は、コンテナ77,612室（構成比76.6%）、ビルインランク15,515室（同15.3%）、ストレージミニ8,252室（同8.1%）となっている。知名度のアップに伴い、地主、不動産業者、金融機関等から新規出店の候補地の情報が入ってきている。

また、ストレージ運用の稼働率は88.29%（同1.07ポイント低下）となり、引き続き高稼働率を維持した。稼働率の低下は、既存稼働率は91.10%（同0.37ポイント上昇）と改善を続けているものの、直近2事業年度内に出店した物件の新規稼働率が57.01%（同3.80ポイント低下）に留まったためであった。ただ、自社物件の増加に伴い、新規オープン後の稼働率は改善傾向にあり、年々早期に損益分岐点を超えるようになってきている。稼働率向上の要因としては、データベースの精度向上、小規模物件の多店舗展開、リモートワーク定着による自宅整理需要、住宅価格上昇に伴う住宅面積の狭小化、PR活動への注力による商品・サービスの認知度向上などが挙げられる。

一方、ストレージ流動化は、売上高755百万円（前期比17.7%増）、売上総利益61百万円（同13.0%増）であった。通期で7物件を販売したことにより、増収増益となった。ただ、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。

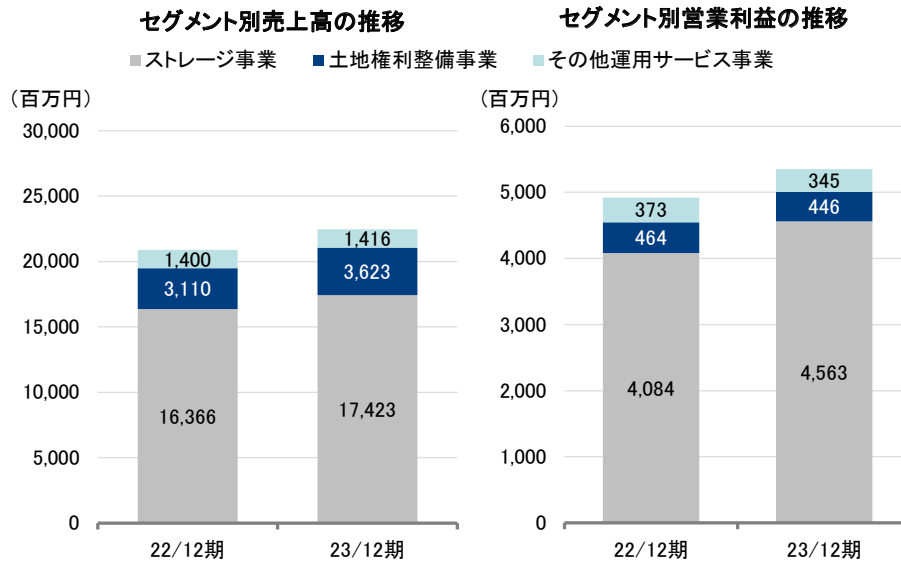
(2) 土地権利整備事業

売上高は3,623百万円（前期比16.5%増）、セグメント利益は446百万円（同3.9%減）となった。また、同事業の構成比は売上高で16.1%（前期は14.9%）、セグメント利益で8.3%（同9.4%）となり、利益率は12.3%（同14.9%）であった。引き続き良質物件の仕入に注力し、在庫額は3,809百万円（同146百万円減）となった。売上は順調に推移したが、監査の結果、一部物件の評価減により減益となった。

業績動向

(3) その他運用サービス事業

売上高は1,416百万円（前期比1.2%増）、セグメント利益は345百万円（同7.6%減）となった。また、同事業の構成比は売上高で6.3%（前期は6.7%）、セグメント利益で6.5%（同7.6%）となり、利益率は24.4%（同26.7%）であった。アセット事業は、借上げ物件の解約があったものの引き続き高稼働を維持したが、修繕費等の計上により減収減益となった。オフィス事業は、2022年に3件、及び2023年2月に2件新規オープンし、売上に寄与したものの、新規出店物件の出店費用や物件閉鎖の影響もあり、増収減益となった。



注：セグメント利益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

2023年12月期末の流動資産は、前期末比1,854百万円増加し21,887百万円となった。これは主として、販売用不動産、仕掛販売用不動産が1,164百万円、現金及び預金が696百万円それぞれ増加したことなどによる。固定資産は同2,177百万円増加し27,788百万円となった。これは主として工具、器具及び備品の取得などにより有形固定資産が2,384百万円増加したことなどによる。この結果、資産合計は同4,032百万円増加し49,676百万円となった。

流動負債は、前期末比843百万円増加し7,062百万円となった。これは主として短期借入金等が693百万円増加したことなどによる。固定負債は同1,241百万円増加し17,592百万円となった。これは主として長期未払金が706百万円、長期前受収益が244百万円それぞれ減少した一方、長期借入金、社債等が2,013百万円増加したことなどによる。この結果、負債合計は同2,084百万円増加し24,655百万円となった。

純資産合計は、前期末比1,948百万円増加し25,021百万円となった。これは主として当期純利益による増加2,821百万円、配当金の支払による減少874百万円などによって、繰越利益剰余金が1,946百万円増加したことなどによる。

業績動向

以上の結果、有利子負債は前期末比 2,707 百万円増加し 16,755 百万円となった。また、自己資本比率は（前期末は 50.5%）と同社が目標とする 50% を維持し、2023 年 3 月期東証プライム・スタンダード・グロース市場合計の不動産業平均の 33.0% を上回る高い安全性を確保している。また、ROA は 8.5%、ROE は 11.7% と、東証プライム・スタンダード・グロース市場合計の不動産業平均の ROA 4.2%、ROE 8.7% を上回り、高い収益性も維持している。

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	21/12 期末	23/12 期末	増減
流動資産	20,032	21,887	1,854
現金及び預金	14,299	14,995	696
販売用不動産、仕掛販売用不動産	5,136	6,301	1,164
固定資産	25,610	27,788	2,177
有形固定資産	21,851	24,236	2,384
無形固定資産	49	58	8
投資その他の資産	3,709	3,494	-214
資産合計	45,643	49,676	4,032
流動負債	6,218	7,062	843
買掛金、工事未払金	146	164	18
短期借入金等	2,448	3,141	693
固定負債	16,351	17,592	1,241
長期借入金、社債等 （有利子負債）	11,599 14,048	13,612 16,755	2,013 2,707
負債合計	22,570	24,655	2,084
純資産合計	23,072	25,021	1,948
【安全性】			
自己資本比率	50.5%	50.4%	-0.1pt
【収益性】			
ROA（総資産経常利益率）	8.6%	8.5%	-0.1pt
ROE（自己資本当期純益率）	13.1%	11.7%	-1.4pt

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

2023 年 12 月期の現金及び現金同等物は前期末比 696 百万円増加し、期末残高は 14,995 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは 3,530 百万円の収入となった。主な内訳は、法人税等の支払額 1,169 百万円等の減少要因に対して、税引前当期純利益 4,070 百万円、減価償却費計上額 1,130 百万円などの増加要因による。投資活動によるキャッシュ・フローは 4,667 百万円の支出であったが、主な内訳は、有形固定資産の取得による支出額 4,801 百万円などの減少要因による。財務活動によるキャッシュ・フローは 1,818 百万円の収入となった。主な内訳は、長期借入金の返済による支出額 2,603 百万円、配当金の支払額 873 百万円等の減少要因に対して、長期借入れによる収入 5,362 百万円などの増加要因による。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,605	3,530
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,258	-4,667
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,492	1,818
現金及び現金同等物の期末残高	14,299	14,995

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期は「中期経営計画 23-25」に基づき出店を加速し、増収増益を予想

● 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の業績については、推進中の「中期経営計画 23-25」に基づき、売上高 24,400 百万円(前期比 8.6% 増)、営業利益 4,650 百万円(同 11.9% 増)、経常利益 4,520 百万円(同 11.4% 増)、当期純利益 3,080 百万円(同 9.2% 増)を予想している。物件の増加を計画し、無人運営により収益性の高いストレージ事業の構成比が高まることから、営業利益率は 19.1%(前期は 18.5%)に上昇する見通しだ。

主力のストレージ事業は引き続き増収増益の予想で、基幹事業であるストレージ運用は全国への出店を加速し、さらなる成長を計画している。経営の軸足をストレージ事業にシフトするため、土地権利整備事業は事業規模の縮小により、減収減益の予想である。また、その他運用サービス事業では、増収減益の予想である。経営環境が想定以上に悪化しなければ、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

2024年12月期業績予想

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	22,463	100.0%	24,400	100.0%	1,937	8.6%
営業利益	4,155	18.5%	4,650	19.1%	495	11.9%
経常利益	4,058	18.1%	4,520	18.5%	462	11.4%
当期純利益	2,821	12.6%	3,080	12.6%	259	9.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

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20,500百万円(前期比17.7%増)、セグメント利益は5,360百万円(同17.5%増)、利益率は26.1%(前期は26.2%)を計画している。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5,800室から10,400室に急増する計画だ。

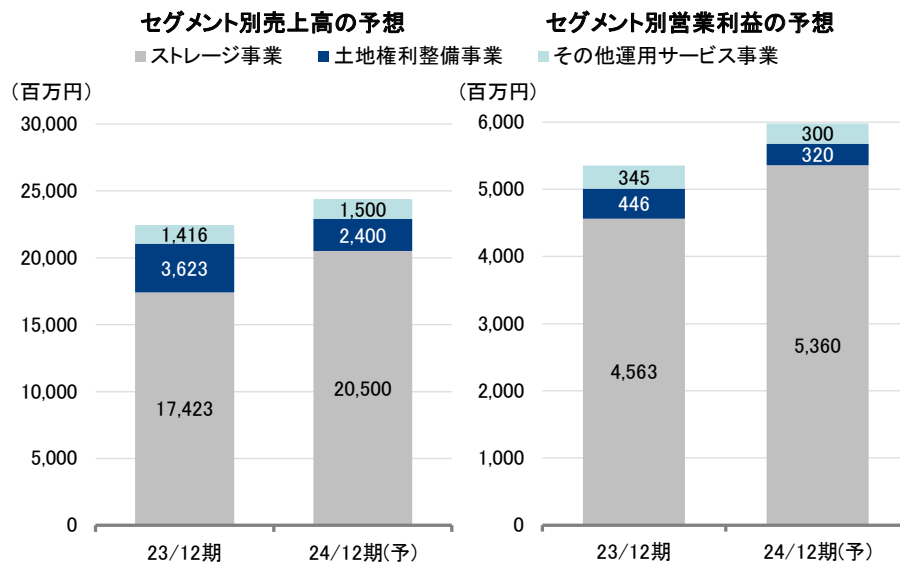
同事業のうち、ストレージ運用はストック型の安定した収益基盤を支える基幹事業であることから、「ハローストレージ」を通じて、ブランド力・認知度の向上、顧客満足度の向上、ストレージに付随するサービスの開発などを推進し、さらなる成長・拡大を目指す。日本人の豊かな生活を支えるビジネスとして定着させるために、全国への出店を加速する。一方、ストレージ流動化として販売する場合は、販売時の利益率を抑えることでストレージ流動化による一過性の利益は計上されないものの、販売先から運用を引き受けることでストレージ運用の収益率を維持する方針のため、ストレージ事業全体の収益増加につながる見通しである。

(2) 土地権利整備事業

売上高は2,400百万円(前期比33.8%減)、セグメント利益は320百万円(同28.3%減)、利益率は13.3%(前期は12.3%)を計画している。同事業は縮小の方針である。

(3) その他運用サービス事業

売上高は1,500百万円(前期比5.9%増)、セグメント利益は300百万円(同13.2%減)、利益率は20.0%(前期は24.4%)を計画している。減益の計画は、将来を見据えて修繕費用等を見込むためだ。



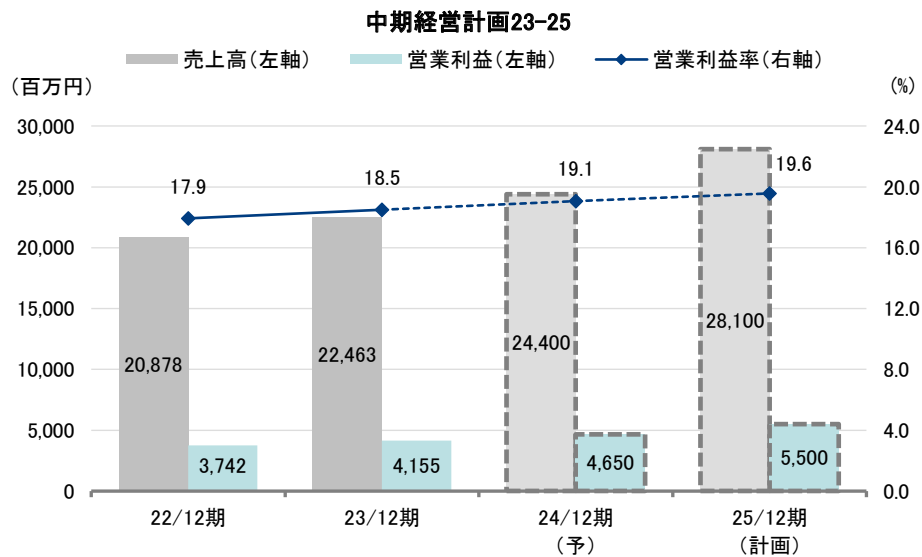
注：セグメント利益は管理部門経費控除前
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 成長戦略

ストレージ運用を柱に、利益成長を重視した中期経営計画を推進

1. 中期経営計画の概要

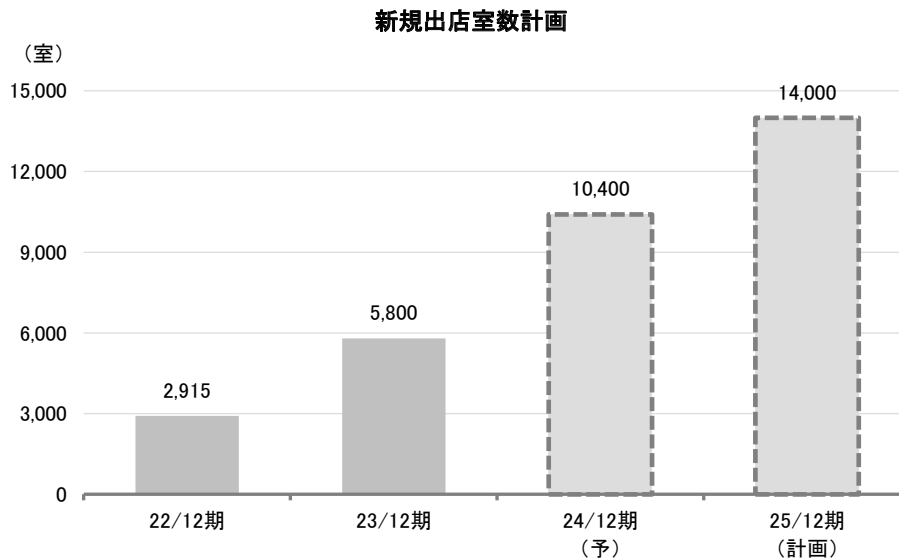
2022年2月に発表した「中期経営計画 22-24」は、目標利益を計画2年目の2023年12月期に達成する見通しとなったことに加え、ストレージ事業を中心とする成長戦略に切り替えるため1年で中断し、2023年2月に「中期経営計画 23-25」を発表した。新たな経営目標として、最終年度の2025年12月期に売上高28,100百万円（2022年12月期比34.6%増）、営業利益5,500百万円（同47.0%増）、経常利益5,350百万円（同42.4%増）を掲げた。売上高を上回る利益の伸びにより、営業利益率は2022年12月期の17.9%から2025年12月期には19.6%に上昇する見通しだ。2022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、営業利益率の改善も着実に進めて早期に20%達成を目指す。非常に意欲的な経営目標であるが、計画初年度の2023年12月期の業績は計画を上回っている。



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。事実、初年度の2023年12月期には、計画の4,700室に対して実績は5,800室と大きく上回った。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

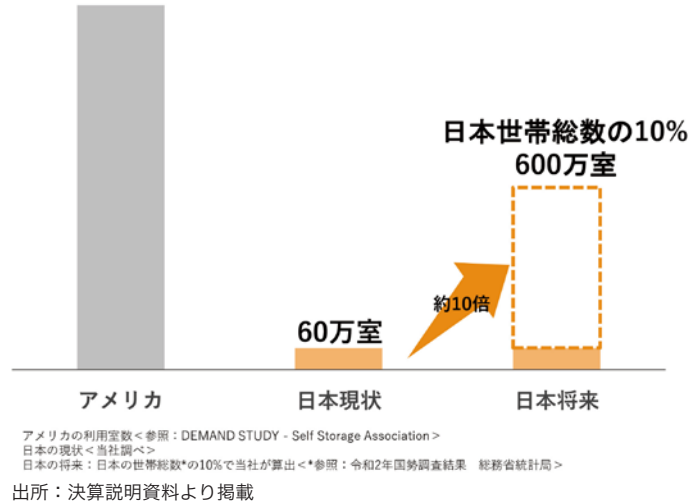
2. ストレージ市場の成長性と課題

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%であるのに対し、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600万室へと現状の約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61.2m²に対し日本の関東大都市圏は35.3m²に留まっており、収納に対する潜在需要が高いと考えられる。これらのことから、ストレージ市場は今後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) 顧客情報のデータ化と蓄積

同社では、過去の解約分も含めて数十万件のデータを蓄積している。シンクタンクと提携して、契約、解約、キャンペーン、賃料設定、地域データ等の様々な視点から分析を実施し、各エリアに適した室数、タイプ、サイズ、価格で商品を提供する。これらの綿密なデータの裏付けによって、全国で高精度での新規出店を実現している。特に2021年以降に成果が明確に現れており、新規・既存共に高稼働を実現している。

これまでに集積したデータは、他社を圧倒的に上回る規模に達している。特に、日本全国の契約データを有するのは同社のみで、大きな強みである。今後も出店するに伴いデータが蓄積され精度も向上することから、顧客情報のデータ化と蓄積を推進し、これを活用して出店を加速する計画だ。2024年2月には、トランクルームの検索サイトを運営する(株)LIFULL SPACEを子会社化したが、これはLIFULL SPACEが蓄積したノウハウを同社が保有するデータに加えて活用することで、今後新規に出店するトランクルームの精度向上を図るといふ、重点戦略に沿った動きであると考えられる。

顧客情報のデータ化と蓄積

これまで集積したデータは
他社を圧倒的に上回る規模



◆ 日本全国の契約データを有するのは当社のみ。他社の追随を許さない膨大な量。

◆ 今後も出店すればするほどデータが蓄積され精度は向上

出所：決算説明資料より掲載

b) 顧客満足度向上の追求

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・組立サービスを東京・神奈川・千葉・埼玉・大阪・愛知で開始した。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。

成長戦略

さらに、整理収納アドバイザー派遣（オプションサービス）では、ライフスタイルや家族構成、性格を分析し、顧客にあった整理収納方法を提案する。また、Webでの契約申込とクレジットカードによる決済にも対応している。今後は、デジタル活用サービスを拡充し、さらに便利に利用してもらえるよう、AIツールの導入も検討している。

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>東京・神奈川・千葉・埼玉・大阪・愛知においてラック販売・組立サービスを実施中</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
整理収納アドバイザー派遣（オプションサービス）	WEB申込・クレジットカード決済に対応	今後
<ul style="list-style-type: none"> ライフスタイルや家族構成、性格を分析してお客さまに合った整理収納方法をご提案。 <p><small>※ハローストレージと同時のお申し込みでインブルーム株式会社のお片付けコンシェルジュのご利用がいただけるサービス</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> WEBで契約申込をし、クレジットカードを登録して決済が可能 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル活用サービスを拡充しさらに便利にご利用いただけるように考案中 AIツールの導入

出所：決算説明資料より掲載

c) 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。現在は米国テキサス州と、欧州ドイツで物件を保有している。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マーケティング戦略や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10万室を突破した物件を80名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、会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。

このように、中期経営計画で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。具体的には、「環境への配慮」としては、ストレージの利用でモノを大切にする快適で豊かな社会の実現、「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）などを実施する。「社会貢献」では、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などを実施する。「ガバナンス」では、6名中2名の独立社外取締役及び4名の社外監査役の選任、コンプライアンスやリスク管理体制整備、配当性向30%を目標とした安定した株主還元などを実施する。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ことから、今後の取り組みに期待したい。

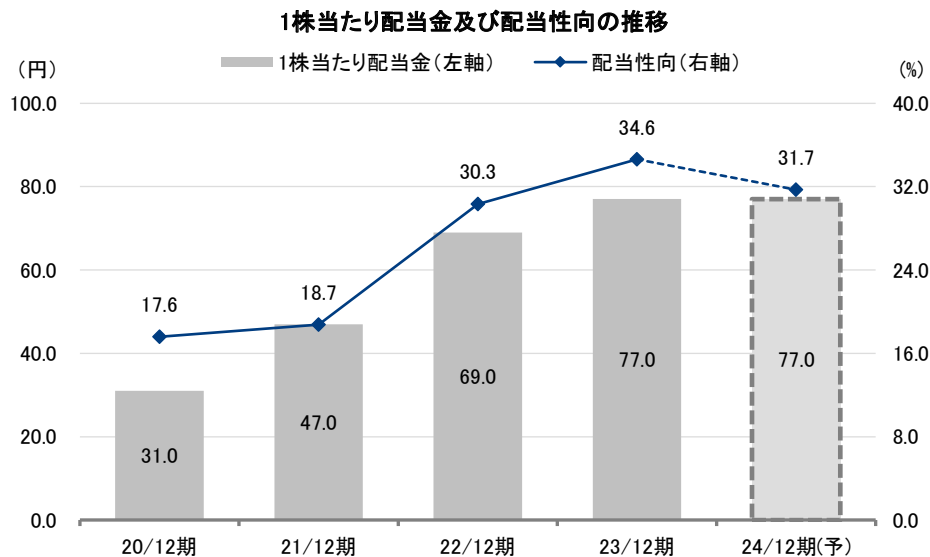
■ 株主還元策

2023年12月期は記念配当を実施、配当性向34.6%を達成。 2024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。

1株当たり当期純利益（EPS）は、過去3年間は特別損益の影響を受けていたが、2023年12月期からは標準値に戻った。2023年12月期には好決算を反映して、期初予想の1株当たり62.0円を上回る67.0円の普通配当に、上場20周年記念として10.0円の記念配当を加え、合計77.0円（前期比8.0円増配）とすることで、配当性向は34.6%に上昇した。2024年12月期も増益予想としていることから、1株当たり77.0円の普通配当を計画し、配当性向は31.7%となる見通しだ。

同社は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おり、株主還元にも前向きであることから、計画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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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