

# 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 >>>](#)

2022年4月7日(木)

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. 2021年12月期の業績概要	01
2. 2022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	09
■ 業績動向	10
1. 2021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
● 2022年12月期の業績見通し	14
■ 成長戦略	16
1. 新中期経営計画の概要	16
2. 重点施策	17
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### ストレージ運用を事業の柱とし、 ストックビジネスで安定成長を目指す

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、景気変動にかか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展開している。また、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月からの新市場区分では「スタンダード市場」へ移行した。

#### 1. 2021年12月期の業績概要

2021年12月期業績は、売上高20,572百万円(前期比8.5%減)、営業利益3,044百万円(同33.8%増)、経常利益3,009百万円(同39.2%増)、当期純利益3,171百万円(同42.5%増)となった。また、期初予想に対しては、売上高・各利益ともに上回って着地した。土地権利整備事業が低調に推移した影響を受けて減収となったものの、主力のストレージ運用は増収を継続した。利益面では、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ストレージ運用が好調に推移した結果、2ケタ増益となった。さらに、買戻損失引当金戻入益1,610百万円を特別利益に計上したことから、当期純利益は大幅な増益となった。この結果、自己資本比率は49.7%(前期は44.6%)に上昇し、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%にも着実に近づいている。収益性においても、ROA(総資産経常利益率)7.3%、ROE(自己資本当期純利益率)16.2%と、2021年3月期東証1部不動産業平均の3.1%、6.6%をそれぞれ上回っている。なお、1株当たり年間配当金は前期比16.0円増配の47.0円を実施した。

#### 2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の業績見通しについては、引き続き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することで、売上高20,600百万円(前期比0.1%増)、営業利益3,300百万円(同8.4%増)、経常利益3,200百万円(同6.3%増)、当期純利益2,100百万円(同33.8%減)を見込んでいる。主力のストレージ事業は、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の拡大・成長を目指すことで、増収増益を予定している。一方で土地権利整備事業は、セグメント利益率が改善する見込みであることから減収増益を見込む。なお、1株当たり年間配当金は前期比3.0円増配の50.0円、配当性向は30.1%を予定している。

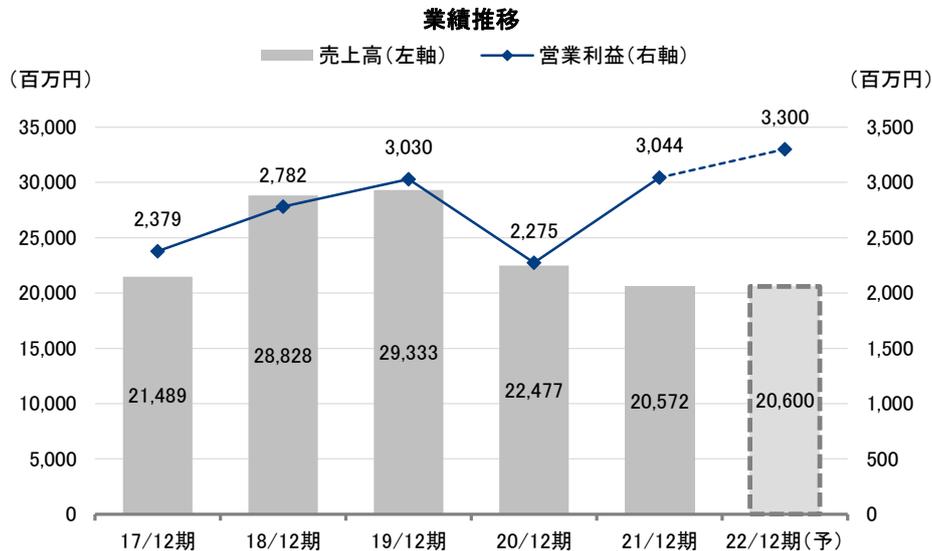
要約

### 3. 新中期経営計画

2021年2月に発表した「中期経営計画 21-23」では、初年度である2021年12月期の実績が計画を上回り、利益率が大きく改善したことから、2023年12月期の利益を前倒した「中期経営計画 22-24（以下、新中期経営計画）」を2022年2月に発表した。新中期経営計画の経営目標としては、最終年度である2024年12月期に売上高24,000百万円（2021年12月期比16.7%増）、営業利益3,800百万円（同24.8%増）、経常利益3,700百万円（同22.9%増）を掲げている。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する方針だ。新中期経営計画は意欲的な経営目標となっているが、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。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
- ・2021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
- ・新中期経営計画の初年度となる2022年12月期は着実な増収増益を計画
- ・当初計画の利益を1年前倒した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 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、“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。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。2021 年 12 月期の自己資本比率は 49.7% で、2021 年 3 月期東証 1 部不動産業平均の 32.3% 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 2021 年 12 月末現在で 73 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、2021 年 12 月期の ROA は 7.3%、ROE は 16.2% と、2021 年 3 月期東証 1 部不動産業平均の 3.1%、6.6% 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。また、2021年2月に「中期経営計画21-23」を発表したものの、初年度の実績が計画を大きく上回ったことから、2022年2月に新中期経営計画を策定し、新たな事業戦略に基づいた着実な成長を目指している。

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。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」へ移行した。

## 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
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

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

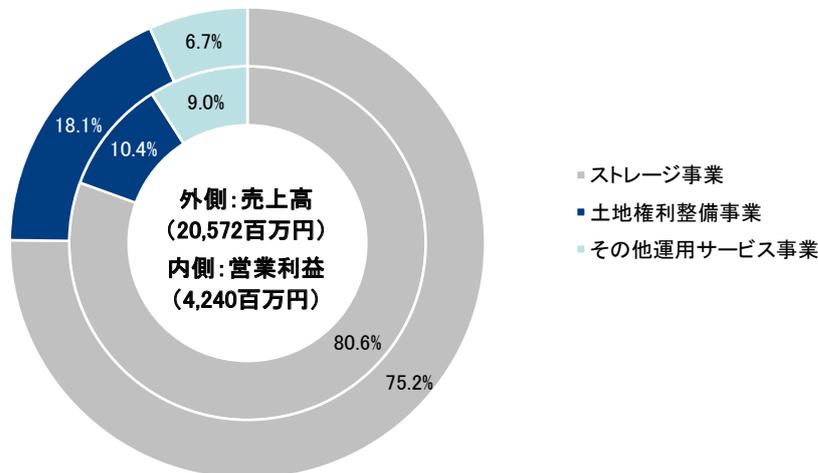
### ストレージ運用がコア事業

#### 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。

2021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75.2%（うちストレージ運用72.6%、ストレージ流動化2.6%）、土地権利整備事業が18.1%、その他運用サービス事業が6.7%である。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80.6%（うちストレージ運用84.1%、ストレージ流動化は損失計上）、土地権利整備事業が10.4%、その他運用サービス事業が9.0%を占める。これらは売上・利益面ともにストレージ事業、なかでもストレージ運用が同社の中核事業であることを示している。

**事業セグメント別売上高・営業利益内訳  
(2021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時間利用可能。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（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展開し、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されている。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、「トランクハウス24」のブランド名で展開している。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である。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。

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である。収納をスムーズに行えるように幅広のラダーテールや収納棚も設置され、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年から展開している。

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 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



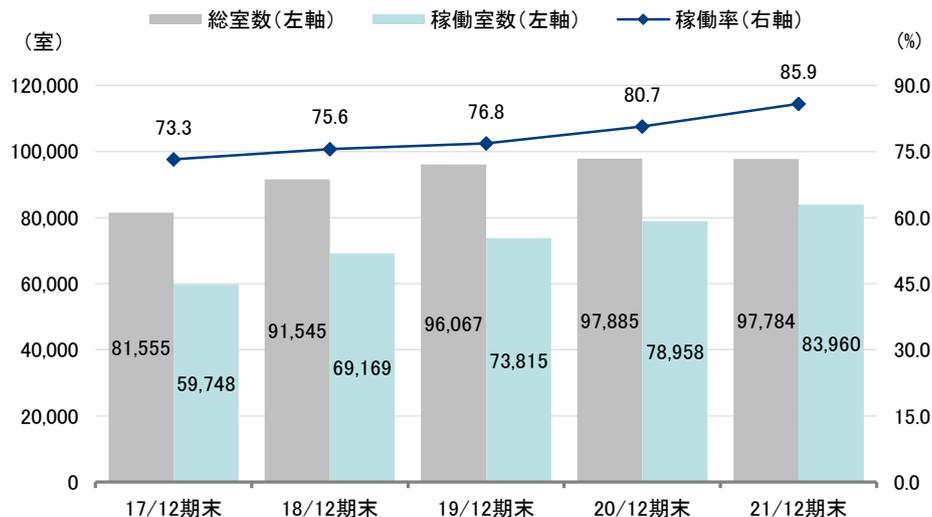
出所：ホームページより掲載

ビジネスストレージ メゾネット型



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（詳細は後述）。一方で、2019年以降の出店精度向上により新規物件の稼働率が高まったことなどにより、稼働率は同5.2ポイント上昇の85.9%と上場来最高値を更新した。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。

ハローストレージの室数と稼働状況の推移



出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

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。

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。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月をもって事業撤退した。

## ■ 業績動向

### 2021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. 2021年12月期の業績概要

2021年12月期業績は、売上高 20,572 百万円（前期比 8.5% 減）、営業利益 3,044 百万円（同 33.8% 増）、経常利益 3,009 百万円（同 39.2% 増）、当期純利益 3,171 百万円（同 42.5% 増）となった。また、期初予想に対しては、売上高・各利益ともに上回って着地した。土地権利整備事業が低調に推移した影響を受けて減収となったものの、主力のストレージ運用は増収を継続した。利益面では、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ストレージ運用が好調に推移した結果、2ケタ増益となった。なお、2019年12月期に計上した買戻損失引当金のうち、買戻しが実現しなかったコンテナに対する引当金を取り崩すことによる買戻損失引当金戻入益 1,610 百万円を特別利益に計上したことから、当期純利益は営業利益及び経常利益を上回る大幅な増益となった。

コロナ禍の影響については、経済状況悪化によりトランクルームの解約が発生したものの、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側面もあったようだ。

#### 2021年12月期業績

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 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	22,477	100.0%	19,700	20,572	100.0%	-1,905	-8.5%	872	4.4%
売上総利益	5,499	24.5%	-	6,035	29.3%	535	9.7%	-	-
販管費	3,223	14.3%	-	2,990	14.5%	-233	-7.2%	-	-
営業利益	2,275	10.1%	2,500	3,044	14.8%	768	33.8%	544	21.8%
経常利益	2,161	9.6%	2,400	3,009	14.6%	847	39.2%	609	25.4%
当期純利益	2,225	9.9%	1,400	3,171	15.4%	946	42.5%	1,771	126.5%

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15,469百万円（前期比4.7%増）、セグメント利益は3,415百万円（同56.3%増）と好調に推移した。また、同事業のシェアは売上高で75.2%（前期は65.7%）、セグメント利益で80.6%（同63.3%）となり、セグメント利益率は22.1%（同14.8%）とコア事業として大きく伸長した。ストレージ事業では、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、この成果が現れたと言える。

同事業のうち、コア事業であるストレージ運用の売上高は14,941百万円（前期比6.5%増）、セグメント利益は3,568百万円（同52.9%増）となった。売上高は上場以来18期連続増収となったほか、セグメント利益率が同7.3ポイント改善したことにより、大幅な増益となった。2020年に出店活動を一時停止した影響で2021年の出店室数が前期比で減少したことに加え、毎年定期的に発生する閉店等により、総室数は前期末比101室減の97,784室となった。一方で、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年以降の出店精度向上により新規物件の稼働率が高まったことが、全体の稼働率上昇に大きく寄与した。この結果、稼働率が前期末比5.20ポイント上昇し85.86%となり、2003年の上場来最高値を記録した。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、2018年12月期決算に計上した転貸損失引当金について稼働率の上昇及び自社出店への方針転換に伴う戻入れが発生したこともあり、大幅な増益を記録した。

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528百万円（同29.2%減）、セグメント損失は152百万円（前期は148百万円の損失）となった。

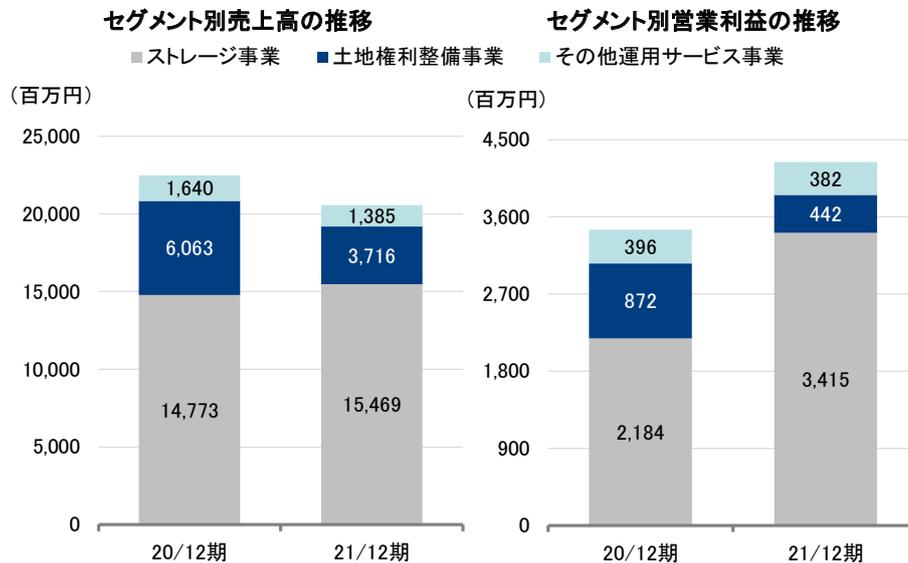
**(2) 土地権利整備事業**

売上高は3,716百万円（前期比38.7%減）、セグメント利益は442百万円（同49.3%減）となった。また、同事業のシェアは、売上高で18.1%（前期は27.0%）、セグメント利益で10.4%（同25.3%）となり、セグメント利益率は11.9%（同14.4%）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。

**(3) その他運用サービス事業**

売上高は1,385百万円（前期比15.5%減）、セグメント利益は382百万円（同3.5%減）となった。また、同事業のシェアは、売上高で6.7%（前期は7.3%）、セグメント利益で9.0%（同11.5%）となり、セグメント利益率は27.6%（同24.2%）であった。アセット事業は、コロナ禍の影響を受けた一部テナントの賃料減額を継続している影響で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、2021年4月の新規物件オープンの出店費用の影響があったものの、稼働状況は堅調に推移したため増収減益となった。なお、貸会議室事業については、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ている。

## 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

2021年12月期末の流動資産は、前期末比1,372百万円増加し17,319百万円となった。これは主として販売用不動産、仕掛販売用不動産が1,315百万円減少した一方、現金及び預金が3,663百万円増加したこと等による。固定資産は同126百万円増加し24,882百万円となった。これは主としてコンテナの買取り等の影響により、工具、器具及び備品が1,065百万円増加したこと等による。この結果、資産合計は同1,499百万円増加し42,202百万円となった。

流動負債は、前期末比917百万円減少し5,867百万円となった。これは主として未払法人税等が557百万円増加した一方、買戻損失引当金が2,297百万円減少したこと等による。固定負債は同406百万円減少し15,371百万円となった。これは主としてリース債務が280百万円、社債が157百万円減少したこと等による。この結果、負債合計は同1,324百万円減少し21,239百万円となった。

純資産合計は、前期末比2,823百万円増加し20,963百万円となった。これは主として繰越利益剰余金が2,780百万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433百万円減少し11,944百万円となった。また、自己資本比率は前期の44.6%から49.7%へと大きく改善した。2021年3月期東証1部の不動産業平均の32.3%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%にも着実に近づいている。加えて収益性においても、ROA7.3%、ROE16.2%と、2021年3月期東証1部不動産業平均の3.1%、6.6%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)

	20/12 期末	21/12 期末	増減
<b>流動資産</b>	15,947	17,319	1,372
現金及び預金	9,776	13,440	3,663
販売用不動産、仕掛販売用不動産	4,654	3,338	-1,315
<b>固定資産</b>	24,755	24,882	126
有形固定資産	20,356	21,217	861
無形固定資産	55	49	-6
投資その他の資産	4,343	3,615	-728
<b>資産合計</b>	40,702	42,202	1,499
<b>流動負債</b>	6,785	5,867	-917
買掛金、工事未払金	158	162	3
短期借入金等	2,086	2,252	166
<b>固定負債</b>	15,777	15,371	-406
長期借入金、社債等 (有利子負債)	10,289 12,377	9,690 11,944	-599 -433
<b>負債合計</b>	22,563	21,239	-1,324
<b>純資産合計</b>	18,139	20,963	2,823
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	44.6%	49.7%	5.1pt
<b>【収益性】</b>			
ROA (総資産経常利益率)	5.2%	7.3%	2.1pt
ROE (自己資本当期純利益率)	12.9%	16.2%	3.3pt

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

2021年12月期の現金及び現金同等物は前期末比3,663百万円増加し、期末残高は13,440百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは5,741百万円の収入となった。主な収入は税引前当期純利益4,519百万円、たな卸資産の減少額1,476百万円、減価償却費計上額879百万円等で、主な支出は買戻損失引当金の減少2,297百万円、法人税等の支払額236百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,264百万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1,822百万円等による。財務活動によるキャッシュ・フローは825百万円の支出となった。主な収入は長期借入れによる収入2,001百万円で、主な支出は長期借入金の返済による支出額2,363百万円等であった。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/12 期	21/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,520	5,741
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,228	-1,264
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,213	-825
現金及び現金同等物の期末残高	9,776	13,440

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 新中期経営計画の初年度となる 2022年12月期は着実な増収増益を計画

#### ● 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の業績見通しについては、引き続き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することで、売上高 20,600 百万円（前期比 0.1% 増）、営業利益 3,300 百万円（同 8.4% 増）、経常利益 3,200 百万円（同 6.3% 増）、当期純利益 2,100 百万円（同 33.8% 減）を見込んでいる。なお、前期に計上した特別利益の反動減により、当期純利益のみ減益予想となっている。同社は、期初計画は慎重な予想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。

#### 2022年12月期業績予想

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	20,572	100.0%	20,600	100.0%	27	0.1%
営業利益	3,044	14.8%	3,300	16.0%	255	8.4%
経常利益	3,009	14.6%	3,200	15.5%	190	6.3%
当期純利益	3,171	15.4%	2,100	10.2%	-1,071	-33.8%

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 16,000 百万円（前期比 3.4% 増）、セグメント利益は 3,650 百万円（同 6.9% 増）、セグメント利益率は 22.8%（前期は 22.2%）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。

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コア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・拡大を目指していく方針だ。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。ただし、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運用の収益率を維持する計画だ。そのため、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、中長期的にはストレージ事業全体の収益増加によるストック型ビジネスの強化につながる見通しである。

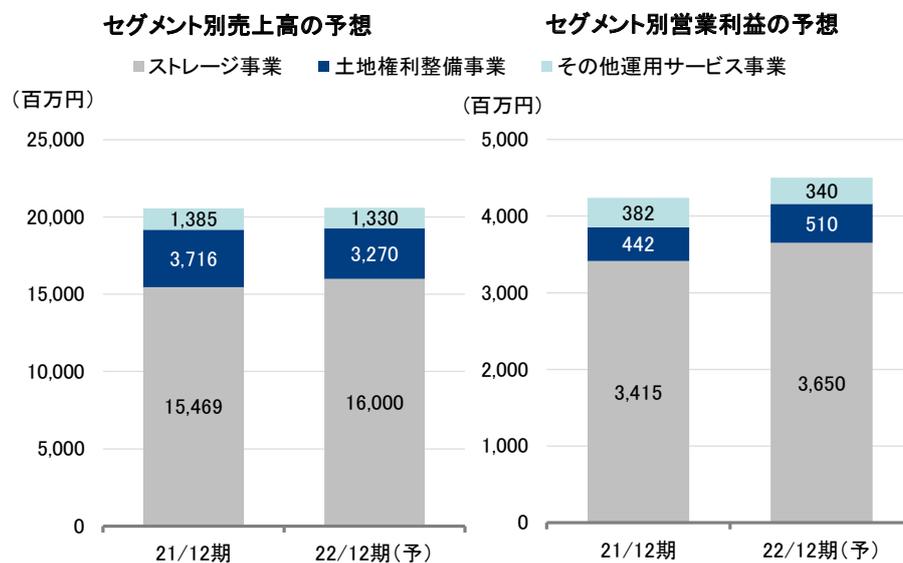
今後の見通し

### (2) 土地権利整備事業

売上高は3,270百万円（前期比12.0%減）、セグメント利益は510百万円（同15.3%増）、セグメント利益率は15.2%（前期は11.9%）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、減収増益を計画している。

### (3) その他運用サービス事業

2021年3月をもってパーキングから事業撤退したこともあり、売上高は1,330百万円（前期比4.0%減）、セグメント利益は340百万円（同11.1%減）、セグメント利益率は26.9%（前期は27.6%）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

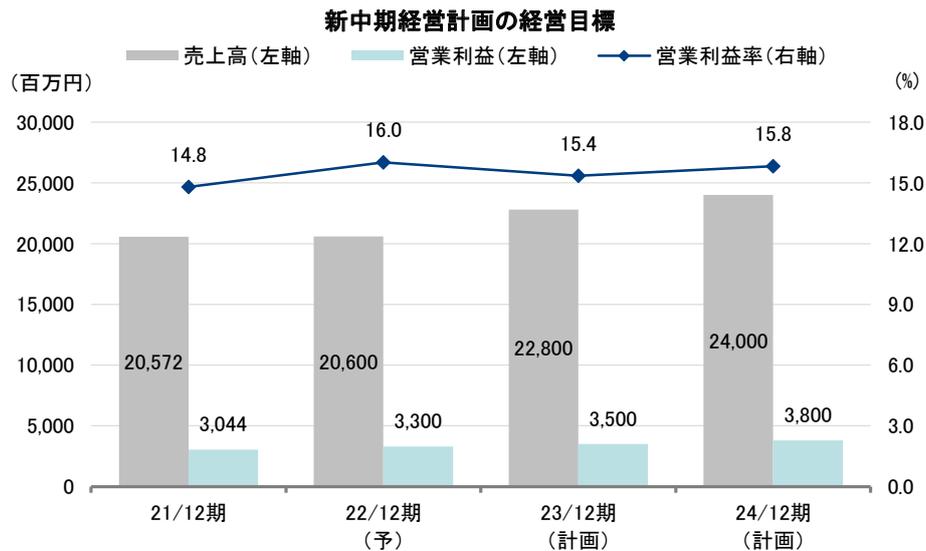
### 当初計画の利益を1年前倒した新中期経営計画を発表。 ストレージ運用を柱に、利益成長を重視した経営計画を推進

#### 1. 新中期経営計画の概要

2021年2月に発表した「中期経営計画 21-23」では、初年度である2021年12月期の実績が計画を上回り、利益率が大きく改善したことから、2023年12月期の利益を前倒した新中期経営計画を2022年2月に発表した。新中期経営計画の経営目標としては、最終年度である2024年12月期に売上高24,000百万円（2021年12月期比16.7%増）、営業利益3,800百万円（同24.8%増）、経常利益3,700百万円（同22.9%増）を掲げている。なお、営業利益率が2023年12月期に低下するが、「ストレージミニ※」出店強化の資金調達手段として、利益を乗せない投資家出店を進めることによる。構造改革によってストックビジネスへの移行が進み、売上高成長より利益成長を重視した経営計画となっている。

※「ストレージミニ」は土地面積60坪程度、木造3階建て、総室数40～60部屋の小型屋内ストレージ。2022年2月時点で5物件出店している。耐久性が高く、長期活用によりCO<sub>2</sub>排出量削減にも貢献する。

新中期経営計画は意欲的な経営目標となっているが、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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

新中期経営計画の柱は引き続きストレージ運用となる。ストレージ運用が業績拡大（特に利益増）をけん引し、土地権利整備事業及びその他運用サービス事業は若干のプラスもしくは横ばいの計画となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

各事業の概要は以下のとおりである。

### (1) ストレージ事業

ストレージ事業では、ストレージの質向上を目指す。コンテナ、土地付きともに現場改善を続けるほか、外観／内装ともに大幅なアップグレードを図る。加えて、コックピット経営による効率改善を図っていく。「ストレージミニ」については出店を強化・拡大していく。なお、同社では将来的にストレージ流動化を一部再開することも検討しており、「ストレージミニ」の出店強化の資金調達として、利益を乗せないで投資家に販売する予定である。

### (2) 土地権利整備事業

土地権利整備事業では、売買ビジネスの安定収益化を目指す。「急成長」から「安定収益」事業への転換を進めることで、在庫回転率を高めて高効率化を図っていく方針だ。

### (3) その他運用サービス事業

その他運用サービス事業では、安定収益源の維持を目指す。レンタルオフィスとアセットマネジメントを二本柱とし、高稼働を維持していく。また、定期的な設備投資を行うことで長期活用を推進していく。

## 2. 重点施策

基本方針としては、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課題があった。そこで、これまでの事例の分析を踏まえうえで、重点施策として、(1) 経営理念の実践、(2) ストレージが日本の暮らしを変える、(3) ストレージ運用を軸としたストックビジネス、(4) パーヘッド経営の4点を掲げている。

### (1) 経営理念の実践 - ささやか“さすが”宣言

同社は、「商品・サービスを通じて世の中に便利さと楽しさと感動を提供する」を経営理念とし、「ストレージを通じて日本の暮らしを変える」をミッション、「ストレージ業界の絶対的なリーダーになる」をビジョン、「ささやか“さすが”宣言でストレージのファンを増やす」（経営理念の徹底）をバリューに掲げている。

「ささやか“さすが”宣言」と経営理念の実践は相互関係にある。つまり、理念活動指針を意識した行動の結果、ささやかではあるが“さすが”になり、ささやか“さすが”を意識した行動が理念活動指針の実行につながると考えている。

### (2) 「ストレージが日本の暮らしを変える」、ストレージが社会になくはならない存在に

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現状の10倍の発展余地があると言える。一方で日々の暮らしという視点では、日本の「自宅」の定義を「快適で豊かな暮らしを営むための居場所」に変えることで、将来の日本のストレージ市場は日米比較での単純計算（現状の10倍以上の発展余地）以上となる可能性もある。なぜなら、「快適な生活」のポイントとして「収納」が挙げられ、ストレージがその柱になりうるからである。

成長戦略

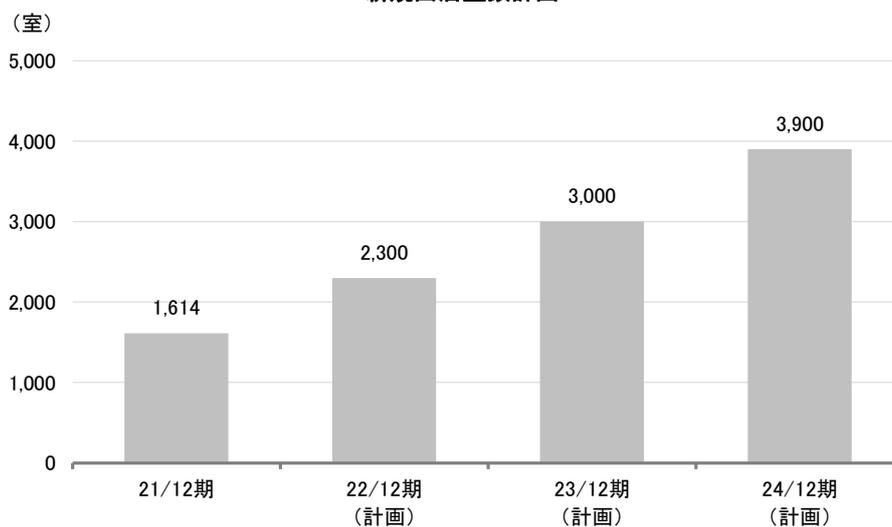
このようなストレージ市場を背景に、同社は「ストレージが日本の暮らしを変える」と考え、ストレージの普及・拡大を推進する様々な活動を行っている。一例を挙げると、(一社)日本セルフストレージ協会の活動をバックアップし、ストレージ(トランクルーム)事業の発展や認知度拡大を目的とした大規模イベントを計画している。また、ストレージを通じて「循環型社会」の実現も目指している。ストレージ収納を利用することでモノを大切にす文化を醸成し、結果として廃棄物削減に貢献するほか、環境に配慮したストレージ施設の建設と長期活用を推進することで、CO<sub>2</sub>排出量の削減に貢献していく。

### (3) ストレージ運用を軸としたストックビジネスで成長を実現

2019年12月期より、毎月収益が安定的に積みあ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推進した結果、営業利益に占めるストックビジネス比率は2021年12月期に89.7%(2019年12月期は50.7%)まで向上した。今後も安定して改善し、約90%のストックビジネス比率を維持することでさらなる成長を目指している。

ストックビジネスでの成長を実現するために、同社ではストレージの新規出店を加速する方針を掲げている。2022年12月期より出店を加速し、2024年12月期には3,900室、2030年12月期には10,000室の出店を目指している。具体的な施策としては、「ストレージミニ」を順次拡大するほか、ストレージのサービス向上(サービス開発、現場改善)により顧客満足度を向上させ、利用拡大を目指す。また、「コックピット経営」によるストレージ事業の経営効率化も推進していく。これらの施策に加え、ストレージは出店場所の制約が少なく出店余地があること、全国の不動産会社とのネットワークを構築しており、出店候補地の情報を得られることなどを考慮すれば、達成可能な計画であると弊社では見ている。

**新規出店室数計画**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

エリアルリンク | 2022年4月7日(木)  
8914 東証スタンダード市場 | <https://www.arealink.co.jp/ir/>

成長戦略

「ストレージミニ」

トランクハウス 24 稲毛轟町



トランクハウス 24 春日部増富



ストレージミニ内装

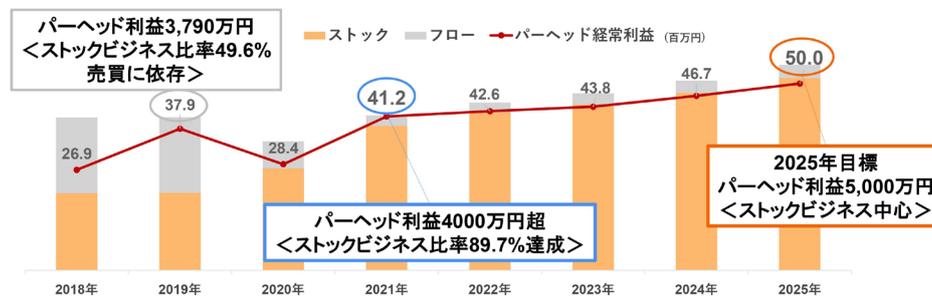


出所：決算説明資料より掲載

(4) パーヘッド経営＜人材育成・エリアルリンクマスター＞

新中期経営計画達成に向け、人材育成も強化する。同社は少数精鋭の経営体制を維持しているが、ストックビジネス比率の向上に伴い、2021年12月期のパーヘッド（社員1人当たり）経常利益は40百万円を突破した。今後もさらに効率を高め、2025年12月期のパーヘッド利益50百万円を目指している。パーヘッド経営実現の源泉として、同社は「エリアルリンクマスター」制度を導入し、人材育成を推進している。「エリアルリンクマスター」制度により、一般層は先を考え、手を打つ仕事術を身に付け、責任者層（役員・上級管理職）は問題提起と根本解決を継続することで経営力の強化を目指す。

社員1人当たり経常利益の推移



出所：決算説明資料より掲載

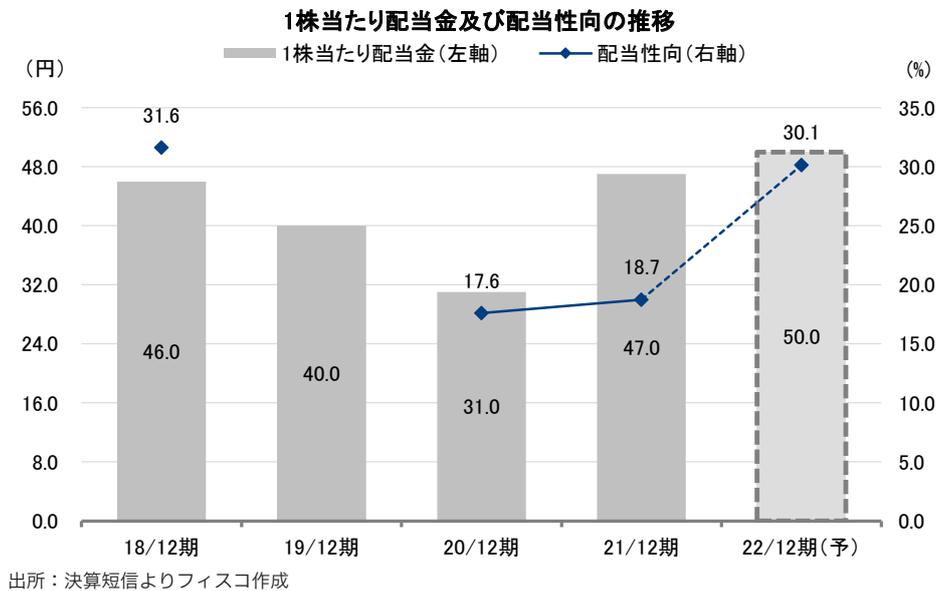
## ■ 株主還元策

### 2022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。

2021年12月期は特別損失を除いた実績に基づき、1株当たり47.0円（前期比16.0円増配）の配当を実施した。また、2022年12月期は1株当たり50.0円（同3.0円増配）の配当を計画し、配当性向は30.1%となる予定だ。

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していることから、業績達成により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