



“We supply the best use of space.”

# 2020年12月期 決算説明資料

2021年2月12日  
エリアリンク株式会社



トラックハウス24江戸川中央  
51室



ハローストレージ市川国府台  
22室

**I. 2020年12月期業績・2021年12月期業績見通し**

**II. 基本方針と重点施策**

**III. Appendix**

# 2020年12月期業績 2021年12月期業績見通し

執行役員管理本部長 佐々木 亘

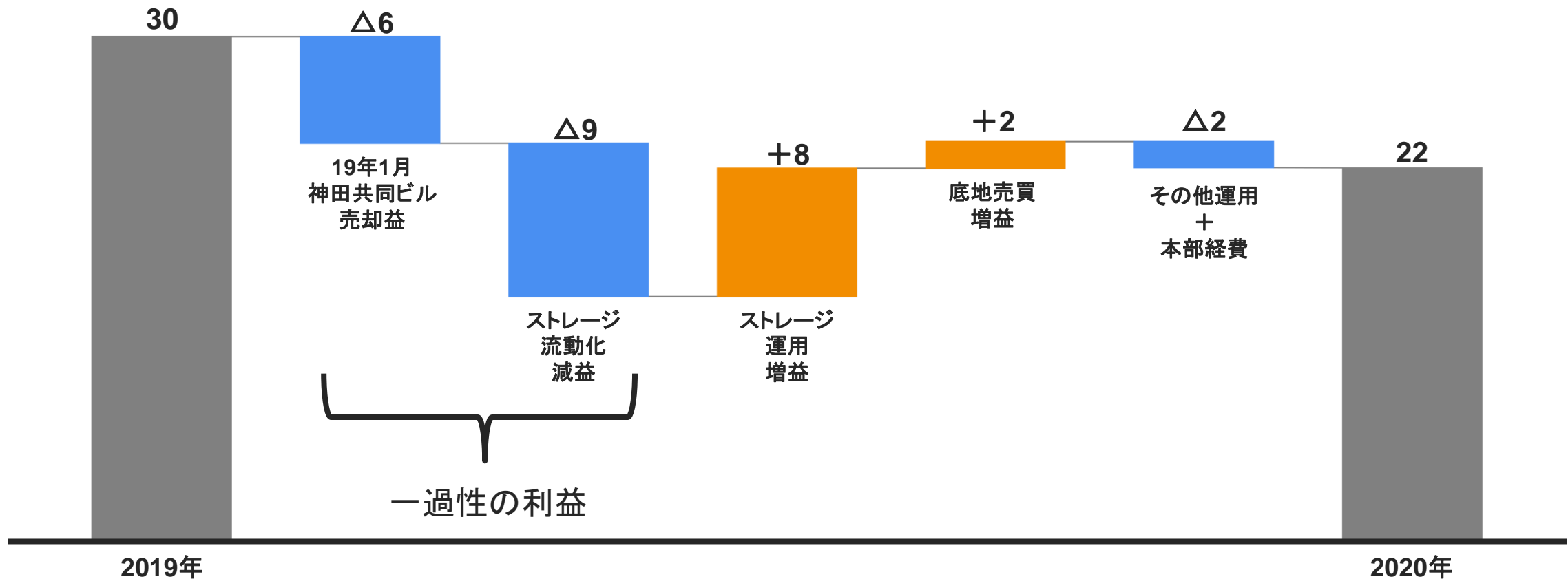
ほぼ予算通りの結果、減収減益も黒字転換を実現

単位:百万円	2019年12月期		2020年12月期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>29,333</b>	—	<b>22,477</b>	—	<b>△ 23.4%</b>
売上原価	22,669	77.3%	<b>16,977</b>	<b>75.5%</b>	<b>△ 25.1%</b>
売上総利益	6,663	22.7%	<b>5,499</b>	<b>24.5%</b>	<b>△ 17.5%</b>
販管費	3,633	12.4%	<b>3,223</b>	<b>14.3%</b>	<b>△ 11.3%</b>
<b>営業利益</b>	<b>3,030</b>	<b>10.3%</b>	<b>2,275</b>	<b>10.1%</b>	<b>△ 24.9%</b>
<b>経常利益</b>	<b>3,000</b>	<b>10.2%</b>	<b>2,161</b>	<b>9.6%</b>	<b>△ 28.0%</b>
特別損益	△ 5,861	—	<b>1,123</b>	<b>5.0%</b>	—
税引前当期純利益	△ 2,860	—	<b>3,284</b>	<b>14.6%</b>	—
<b>当期純利益</b>	<b>△ 1,753</b>	—	<b>2,225</b>	<b>9.9%</b>	—

19年の一過性利益16億円が減益要因、コア事業のストレージ運用は増益

営業利益増減の内訳

単位:億円



# 【通期業績】 2020年12月期業績概況(セグメント別)

## ストレージ運用が大幅増益、底地は在庫圧縮に伴い利益率が低下

単位:百万円

		2019年12月期		2020年12月期		
		実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
ストレージ運用	売上高	12,797	—	14,027	—	+ 9.6%
	売上総利益	2,526	19.7%	3,502	25.0%	+ 38.7%
	営業利益	1,534	12.0%	2,333	16.6%	+ 52.0%
ストレージ流動化	売上高	9,290	—	746	—	△ 92.0%
	売上総利益	1,543	16.6%	111	14.9%	△ 92.8%
	営業利益	773	8.3%	△ 148	—	—
ストレージ事業	売上高	22,087	—	14,773	—	△ 33.1%
	売上総利益	4,069	18.4%	3,614	24.5%	△ 11.2%
	営業利益	2,308	10.5%	2,184	14.8%	△ 5.4%
土地権利整備事業 (底地)	売上高	5,402	—	6,063	—	+ 12.2%
	売上総利益	1,888	34.9%	1,362	22.5%	△ 27.8%
	営業利益	1,344	24.9%	872	14.4%	△ 35.1%
その他不動産運用 サービス事業	売上高	1,842	—	1,640	—	△ 11.0%
	売上総利益	706	38.3%	522	31.9%	△ 25.9%
	営業利益	546	29.7%	396	24.2%	△ 27.6%
管理本部	売上高	—	—	—	—	—
	売上総利益	—	—	—	—	—
	営業利益	△ 1,169	—	△ 1,178	—	+ 0.8%
全社	売上高	29,333	—	22,477	—	△ 23.4%
	売上総利益	6,663	22.7%	5,499	24.5%	△ 17.5%
	営業利益	3,030	10.3%	2,275	10.1%	△ 24.9%

## 下期6ヶ月では増収増益で利益率大幅改善

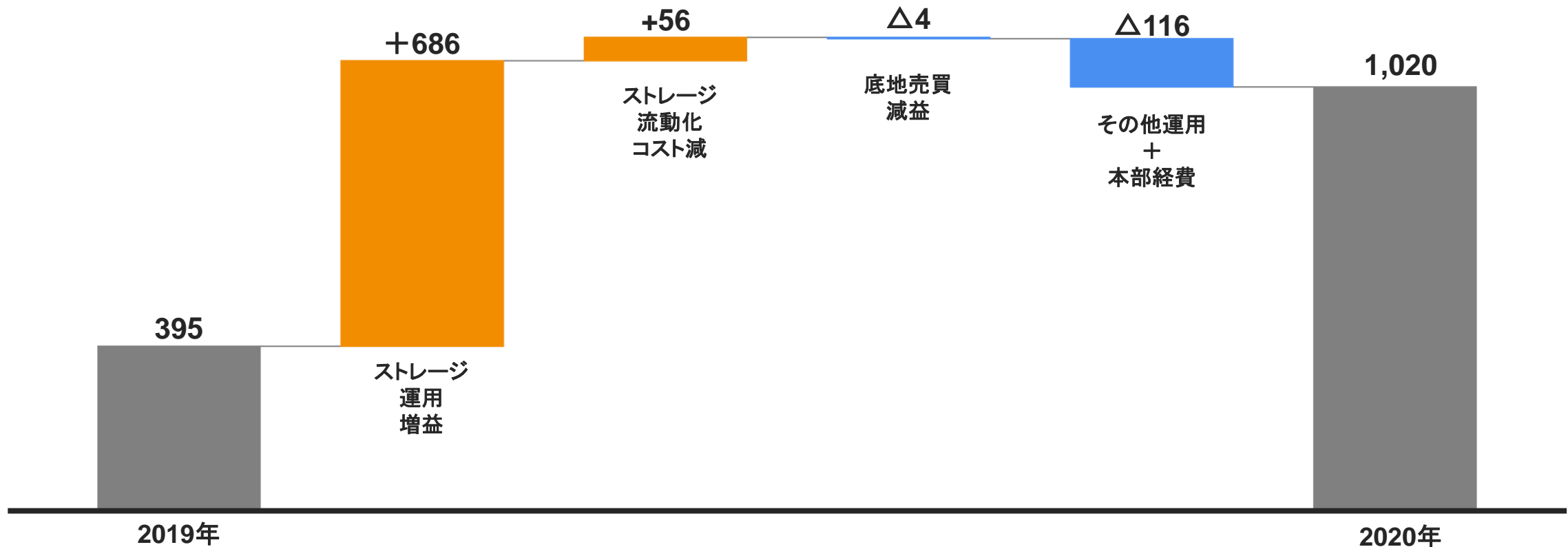
単位:百万円

	2019年12月期		2020年12月期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>9,187</b>	—	<b>10,685</b>	—	<b>+ 16.3%</b>
売上原価	7,255	79.0%	8,175	76.5%	+ 12.7%
売上総利益	1,931	21.0%	2,510	23.5%	+ 30.0%
販管費	1,536	16.7%	1,490	13.9%	△ 3.0%
<b>営業利益</b>	<b>395</b>	<b>4.3%</b>	<b>1,020</b>	<b>9.5%</b>	<b>+ 157.6%</b>
<b>経常利益</b>	<b>527</b>	<b>5.7%</b>	<b>944</b>	<b>8.8%</b>	<b>+ 79.0%</b>
特別損益	△ 5,848	—	1,122	10.5%	—
税引前純利益	△ 5,321	—	2,066	19.3%	—
<b>純利益</b>	<b>△ 3,439</b>	—	<b>1,394</b>	<b>13.1%</b>	—

## コア事業のストレージ運用が大幅増益

### 営業利益増減の内訳

単位:百万円





## ストレージ運用が大幅増益、底地事業は利益率が低下

単位:百万円			2019年12月期3-4Q		2020年12月期3-4Q		
			実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
ストレージ運用	売上高		6,508	—	7,158	—	+ 10.0%
	売上総利益		1,285	19.8%	2,008	28.1%	+ 56.2%
	営業利益		712	11.0%	1,399	19.5%	+ 96.3%
ストレージ流動化	売上高		987	—	176	—	△ 82.2%
	売上総利益		98	10.0%	35	20.3%	△ 63.7%
	営業利益		△ 135	—	△ 79	—	△ 41.6%
ストレージ事業	売上高		7,495	—	7,334	—	△ 2.1%
	売上総利益		1,384	18.5%	2,044	27.9%	+ 47.7%
	営業利益		576	7.7%	1,319	18.0%	+ 128.8%
土地権利整備事業 (底地)	売上高		782	—	2,580	—	+ 229.7%
	売上総利益		206	26.4%	264	10.2%	+ 27.6%
	営業利益		98	12.6%	94	3.7%	△ 4.0%
その他不動産運用 サービス事業	売上高		909	—	770	—	△ 15.2%
	売上総利益		340	37.5%	202	26.3%	△ 40.6%
	営業利益		257	28.3%	148	19.2%	△ 42.5%
管理本部	売上高		—	—	—	—	—
	売上総利益		—	—	—	—	—
	営業利益		△ 536	—	△ 542	—	+ 1.0%
全社	売上高		9,187	—	10,685	—	+ 16.3%
	売上総利益		1,931	21.0%	2,510	23.5%	+ 30.0%
	営業利益		395	4.3%	1,020	9.5%	+ 157.6%

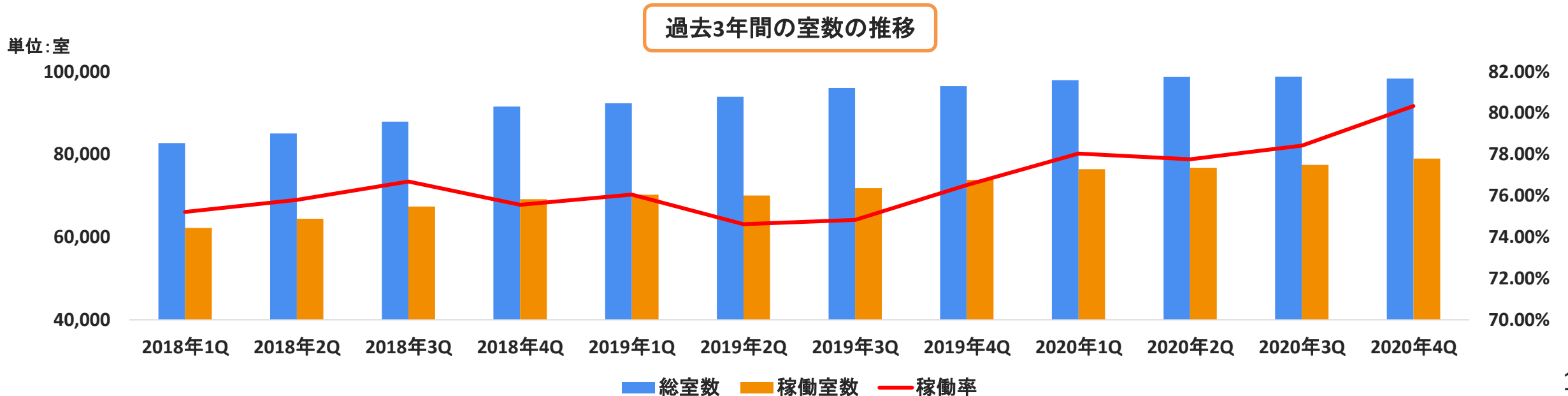
## 総室数は前期比微増も、稼働率は80.66%と直近10年の最高水準

### ◆ 総室数は97,885室 前期比+1,818室

新型コロナによる影響等を考慮し出店を一時停止（現在は再開）したため

### ◆ 稼働率は80.66% 前期比 +3.82%pt と大幅改善

既存物件の稼働率は82.17%とほぼ前年並、新規物件の稼働率が65.10%と大幅改善したことが貢献



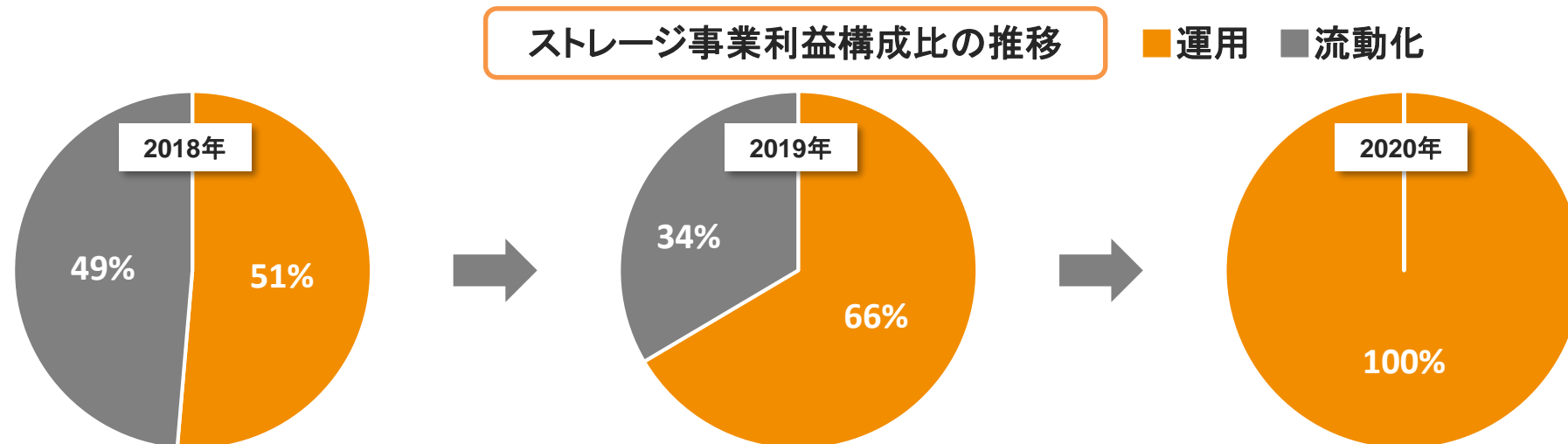
## ストレージ運用は増収増益、運用を中心とした事業へ

### ◆ストレージ運用：予算を達成し増収増益

- ・ 事業利益は52.0%増と大幅増益の結果
- ・ 値引率コントロールによる売上増加、コンテナ買取や地代減額要請による原価低減が寄与

### ◆ストレージ流動化：大幅減収減益も予算達成、流動化依存から脱却

- ・ 自社投資出店へと方針変更に伴い大幅減収減益、予算達成



## ビジネスモデル再構築のための在庫圧縮により利益率が低下、予算未達

### ◆増収減益・利益予算未達の結果、在庫圧縮が影響

- ・ 19年下期の販売抑制の反動で増収に転じたが、滞留在庫の販売促進の影響で利益率低下
- ・ 売上予算は達成、利益は未達。期末在庫は42億円(前期末比△28億円)まで減少

### ◆一部の在庫に対して評価損計上、固定資産に振替え長期保有へ

- ・ 滞留在庫を中心に在庫を精査、一部の在庫について評価損を計上
- ・ 一部在庫については賃料収益モデルへ転換。在庫2億円分を固定資産へ振替

### ◆ビジネスモデル再構築のため仕入れを一時停止も現在は再開

- ・ 分析の結果、仕入時の判断に課題があったため、改善を図るため一時停止
- ・ セールスフォースを活用し、出口戦略をより具体化した新手法にて仕入れを再開

## 減収減益・予算未達の結果、貸会議室事業は撤退

### ◆貸会議室は大幅減収減益、2020年をもって事業撤退

- ・ 新型コロナウイルスの影響により稼働が悪化、今後を見極め事業撤退
- ・ 1月以降発生予定の原状回復費用や違約金は2020年12月期に計上

### ◆アセットは減収・利益横ばい、売上予算未達も利益予算達成

- ・ 新型コロナウイルスの影響により、一部テナントにて賃料減額要請を受ける
- ・ 販管費のコントロールを実施したため利益は横ばいでの着地

### ◆レンタルオフィスは減収減益、予算は達成

- ・ 稼働率は好調に推移し予算達成。19年12月の大型物件により減収減益

## 特別利益：買戻損失引当金戻入益を計上

単位：百万円

	2019年 12月期	2020年 12月期	前年同期比
営業利益	3,030	2,275	△ 24.9%
営業外収益	245	67	△ 72.4%
営業外費用	275	182	△ 33.9%
経常利益	3,000	2,161	△ 28.0%
特別利益	17	1,495	+ 8263.8%
特別損失	5,878	372	△ 93.7%
税引前当期純利益	△ 2,860	3,284	—
法人税等	1,694	463	△ 72.6%
法人税等調整額	△ 2,801	596	—
当期純利益	△ 1,753	2,225	—

営業外収益  
移転補償金 27百万円

営業外費用  
支払利息 133百万円

特別利益  
買戻損失引当金戻入益 1,477百万円

特別損失  
減損損失 343百万円

## 全体の25%(金額ベース)の買取を実施、2021年も買取継続

### 買戻損失引当金の推移

単位:百万円

期首残高	目的使用 (買取実施)	買取不要	その他 (洗替)	期末残高
5,195	1,276	1,105	515	2,297

- ◆ 2020年中に妥結できなかったお客様とは継続的に交渉を実施する方針
- ◆ 買取は割賦払が基本方針のため、キャッシュ・フローには大きな影響なし
- ◆ 買取実施後はストレージ運用利益を押し上げる効果あり

## 現預金97億円を維持、底地在庫は前期比28億円減

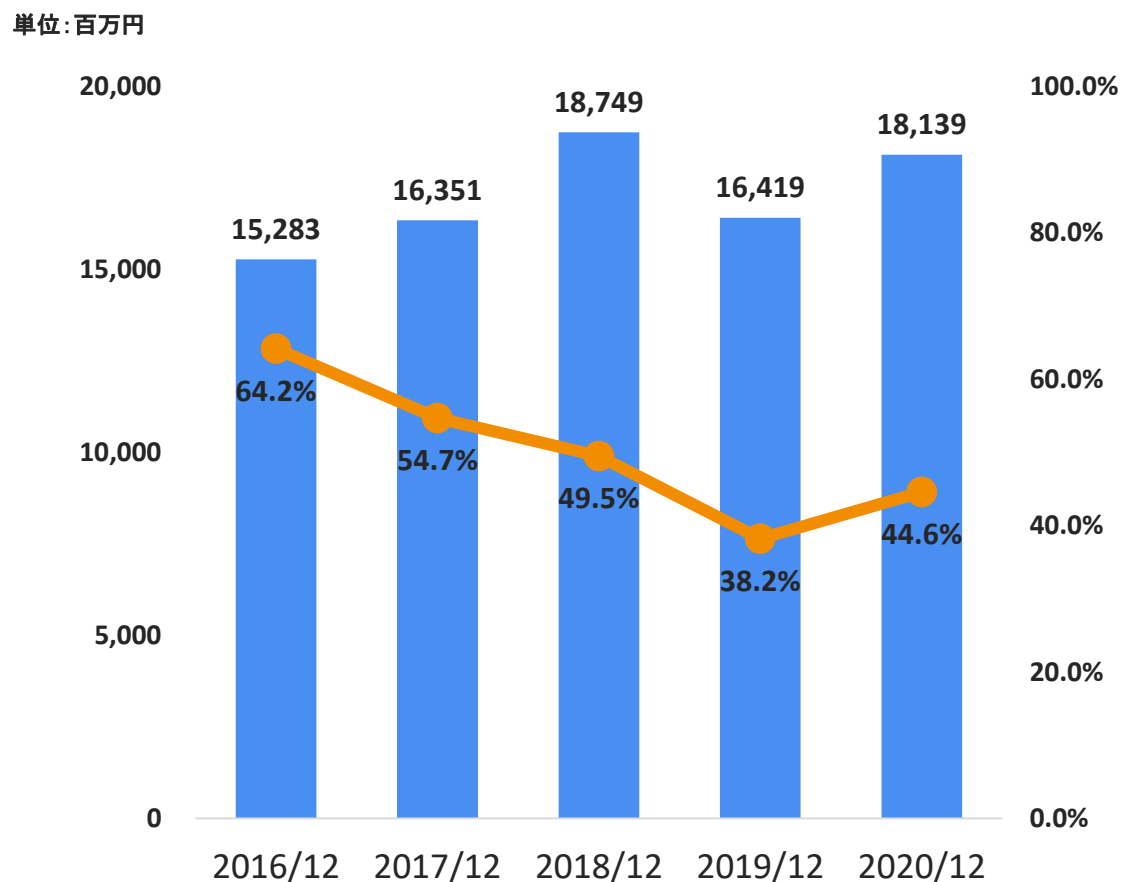
単位:百万円

	現預金 9,776	流動負債 6,785	買戻損失引当金 2,297百万円 1年内長期借入金 1,616百万円
販売用不動産 4,523百万円 (内、底地 4,266百万円)	その他流動資産 6,170	固定負債 15,777	長期借入金 7,817百万円 リース債務 2,129百万円
土地 7,798百万円 建物 6,067百万円 工具器具備品 3,484百万円	固定資産 24,755	純資産 18,139	負債合計 22,563百万円 (前期比 △ 4,037百万円)
資産合計 40,702百万円 (前期比 △ 2,317百万円)			純資産合計 18,139百万円 (前期比 + 1,720百万円)

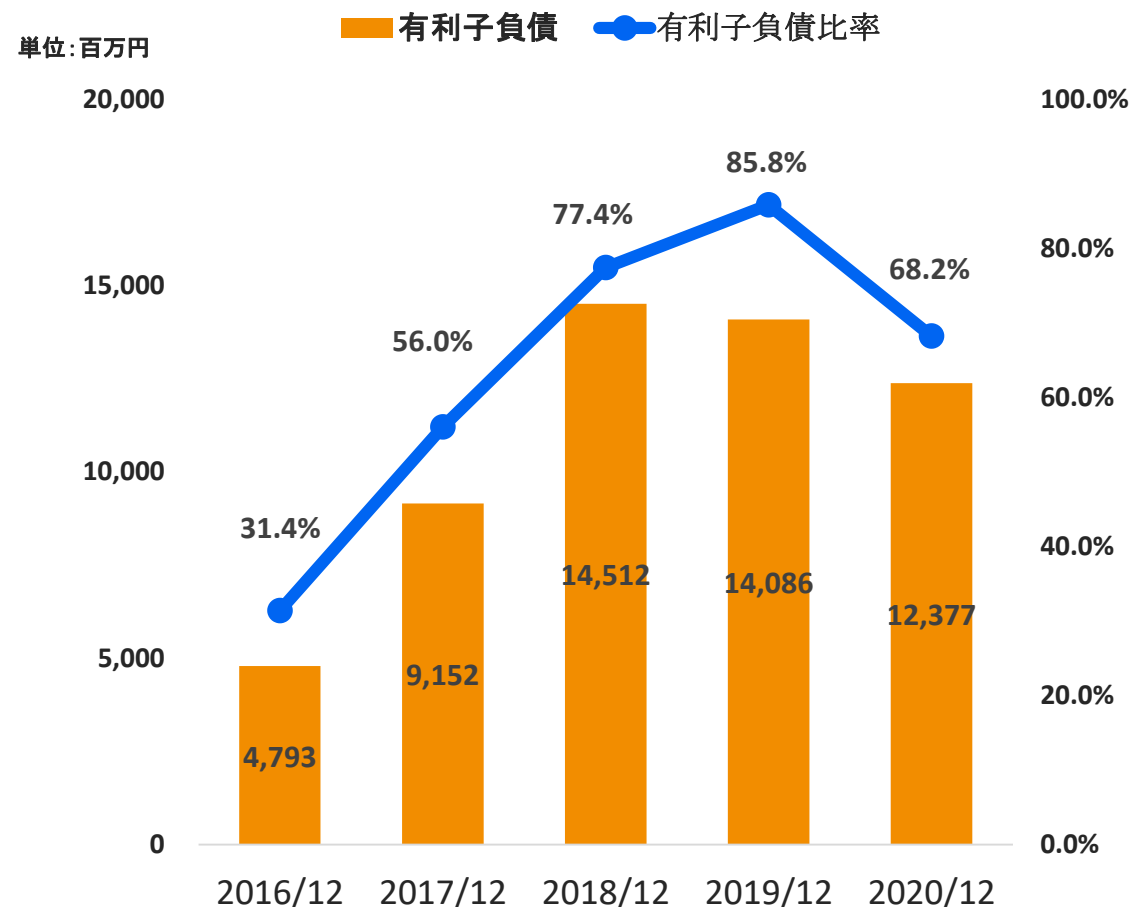


## 自己資本比率44.6%、有利子負債比率は減少と財務状態は改善

### 自己資本比率の推移



### 有利子負債の推移



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  
 有利子負債比率: 純資産額に対する有利子負債額の割合

## ストックビジネス移行し減収増益、純利益は実質ベースでは増益

単位:百万円

	2020年12月期		2021年12月期		
	実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
売上高	22,477	—	19,700	—	△ 12.4%
営業利益	2,275	10.1%	2,500	12.7%	+ 9.8%
経常利益	2,161	9.6%	2,400	12.2%	+ 11.0%
純利益	2,225	9.9%	1,400	7.1%	△ 37.1%

## 減収要因：土地権利整備（底地）事業の影響

単位：百万円

		2020年12月期		2021年12月期		
		実績	売上比	計画	売上比	前年同期比
ストレージ事業	売上高	14,773	—	15,300	—	+ 3.6%
	営業利益	2,184	14.8%	3,000	19.6%	+ 37.3%
土地権利整備事業 （底地）	売上高	6,063	—	3,200	—	△ 47.2%
	営業利益	872	14.4%	500	15.6%	△ 42.7%
その他運用 サービス事業	売上高	1,640	—	1,200	—	△ 26.8%
	営業利益	396	24.2%	300	25.0%	△ 24.3%
管理部門経費	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	△ 1,178	—	△ 1,300	—	+ 10.4%
全社	売上高	22,477	—	19,700	—	△ 12.4%
	営業利益	2,275	10.1%	2,500	12.7%	+ 9.8%

## ストックビジネスへの移行加速・質を伴った売上・利益へ

### ◆減収要因：在庫圧縮に伴う底地販売が一巡

ストックビジネスへの移行加速で『質の良い売上・利益』へ

### ◆ストレージ：運用は増収増益を継続、流動化は20年と同水準

19年後半から20年に自社投資で出店した物件の稼働率向上が収益性を押し上げ

### ◆底地：新システム転換。減収減益予想も利益率改善・質の向上

在庫圧縮による販売強化が一巡し、質の良い底地仕入れと販売活動に転換、減収減益を予定

### ◆その他運用サービスは減収減益

アセット・レンタルオフィスは増収増益を予定も、貸会議室等終了の影響で減収

## 買戻損失引当金戻入益を除いた実績では配当性向を維持

### ◆特別利益の影響を除いて配当を実施予定、2021年は3円増配

#### 1株当たり配当金及び配当性向

	2020年(予定)	2021年(予想)
1株当たり配当金(円)	31.0	34.0
配当性向	17.6%*	30.7%

\* 2019年はコンテナ買戻に伴う特別損失を除いた実績をベースに配当を実施したため  
2020年も前年同様、戻入益の影響を除いた実績をベースに配当を実施予定

コロナ禍でも着実に利益を拡大、経常利益は毎年確実に10%成長継続

中期経営計画 経営目標

単位:百万円	2020年		2021年		2022年		2023年	
	実績	利益率	計画	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	22,477	—	19,700	—	21,800	—	23,800	—
営業利益	2,275	10.1%	2,500	12.7%	2,800	12.8%	3,200	13.4%
経常利益	2,161	9.6%	2,400	12.2%	2,700	12.4%	3,100	13.0%

ストレージ 新規出店室数*	2,780室	1,000室	2,800室	3,700室
------------------	--------	--------	--------	--------

\*解約は除く

# 基本方針と重点施策

代表取締役社長 林 尚道

**売買 ⇒ 運用中心へ**



コロナ禍でも稼働率が順調に推移...

ストレージは世の中に必要とされる商品である



ストレージを通じて社会を豊かにする経営へ

◆ストレージ運用を中心に成長する = ◎

◆売買（流動化）に依存した経営・成長戦略 = ×

- ・ 市況の影響を受ける不安定さを露呈
- ・ 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
- ・ 底地仕入の急激な増加に伴う在庫管理体制の見直し
- ・ 数字に追われ自己都合を優先する結果、社員教育やしくみが形骸化

今までの成功・失敗事例の分析を踏まえ、大きく次の方針で経営

## 1. ストレージ(運用)を中心とした経営継続

- ・ 自社保有を進めることで収益性を改善
- ・ 小型木造の『ストレージミニ(仮称)』の出店推進

## 2. ハロービズストレージの受注・保有・販売

## 3. 底地は新システムで販売・保有 etc.

## 過去の出店を分析し、最適な規模の土地付きストレージを展開

- ◆ 他社のストレージが大型スーパーなら、当社の小型木造ストレージはコンビニエンスストア。他社が追従できない商品を目指す
  - ・ 『木造3階建て・40室規模』で展開、地方10万人都市にも出店可能
  - ・ 小型木造：資金面で競合他社が追従できないストレージ商品
- ◆ 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
- ◆ 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へ

『ストレージミニ(仮称)』イメージ▶



## 住居利用可能な『ハロービズストレージ』が2021年3月にOPEN予定

### ◆ハロービズストレージ: 倉庫 × 事務所 × 住居 × 駐車場

- ・ 2020年出店のビジネスストレージから進化、住居利用可で需要拡大を狙う
- ・ 2021年3月、東京都町田市にオープン予定
- ・ 郊外を中心に出店を計画、自社保有・受注・販売を織り交ぜながら展開

町田市物件完成イメージ



1Fストレージ ビジネスストレージ利用実績



2F事務所



## 顧客第一のサービス拡充に加え、ストレージ活用の豊かな暮らしを提案

### ◆ 運搬サービス『ハロー宅配便』：お客様の利便性を向上

- ・ 自宅の荷物をトランクルーム収納までワンストップ対応

### ◆ 交通系ICカード対応セキュリティ物件の展開

- ・ お手持ちの交通系ICカードがトランクルームの鍵に
- ・ 日常で管理するカードが増えない、複数物件利用登録可能
- ・ トランクハウス24シリーズに導入開始、順次拡大予定

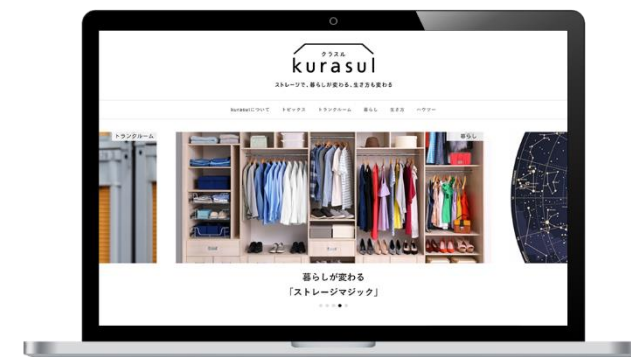
### ◆ サイト『kurasul(クラスル)』を通じた情報発信

- ・ ストレージを活用した豊かな暮らしを継続的に提案

交通系ICカード対応セキュリティ物件



コンテンツサイトkurasul(クラスル)



## 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

### ◆ 土地付きストレージの従業員利用を開始

- ・ 従業員のトランクルーム利用を福利厚生として導入
- ・ 屋内型の『ストレージミニ(仮称)』の拡大方針を踏まえ、商品やサービスの品質向上を目的とし、同じ屋内型の土地付きストレージの物件に限定
- ・ 運搬サービス『ハロー宅配便』も利用可とし、サービスを体感

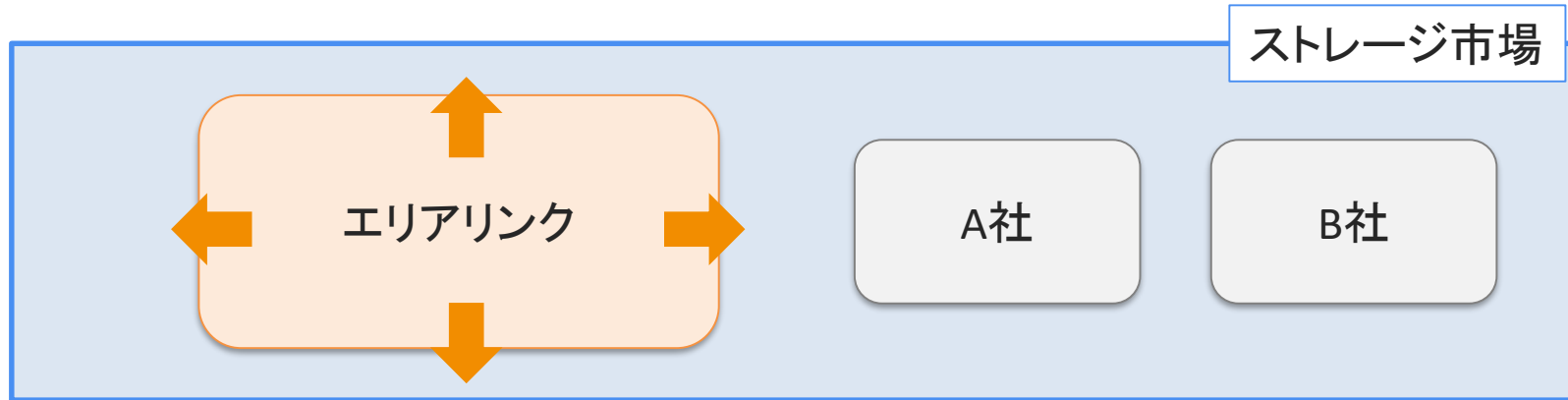
### ◆ 従業員によるストレージの『収納グランプリ』開催を企画

- ・ 収納グランプリを開催し、最も優れた収納利用について表彰
- ・ ユーザー目線での気づきを生み、物件の改善活動を促進する

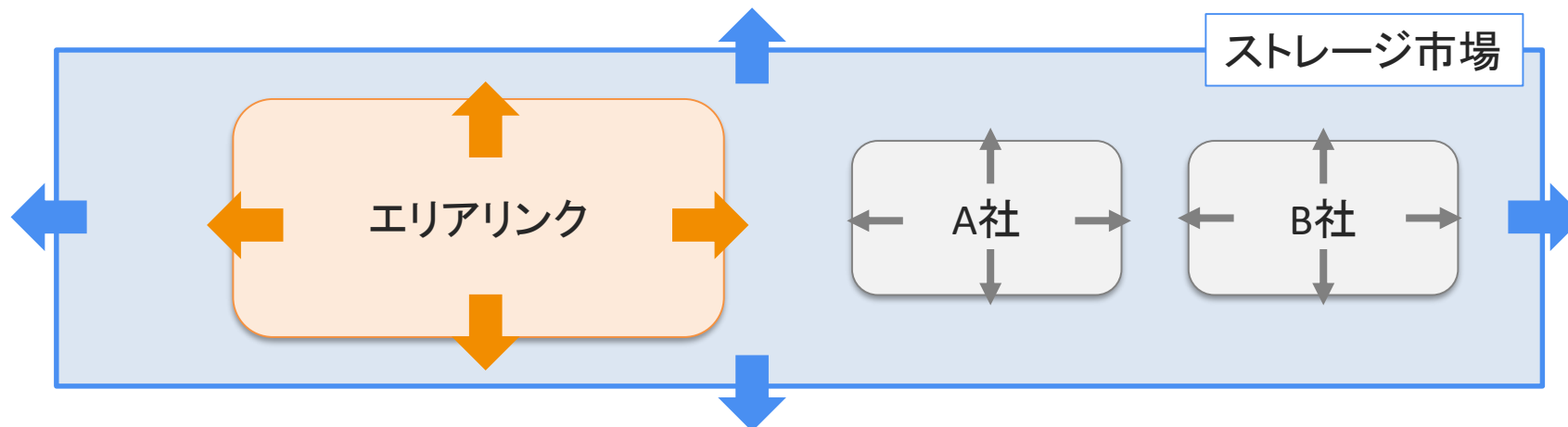


他社を巻き込み、業界全体でストレージのすばらしさを広めていきたい

◆ <従来> エリアリンクの成長 = 市場の成長

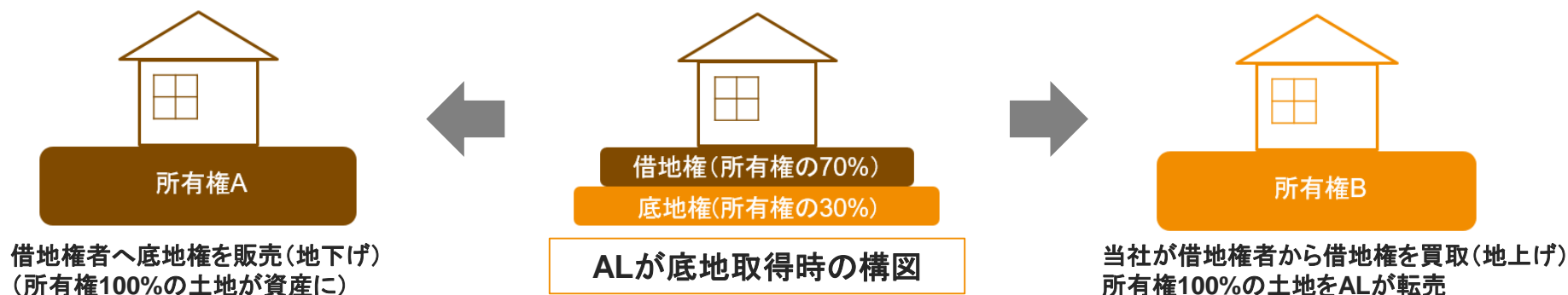


◆ <展望> 業界全体でストレージの魅力を広め、市場拡大とともに成長



2020年に課題を整理、2021年以降は新スタイルを確立・展開

◆ <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.



リーディングカンパニーとしての使命とは？



市場拡大とともに社会課題・環境問題の解決に着手



事業収益の  
拡大・成長



ESG・CSR  
推進

## 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

◆ ストレージ：日本の住環境の改善や今般のテレワーク推進に貢献

◆ 環境に配慮する取り組みの推進

- ・ 木造ストレージ：耐用年数より長い『50年活用』構想での出店
- ・ コンテナ：定期的にメンテナンスを施し長期（50～75年）活用
  - ① 美観の改善により近隣地域との調和を図る、防犯効果も期待
  - ② 腐食の原因となる「赤錆」 ⇒ 赤錆を防ぐ良性の「黒錆」へ転換



メンテナンス前



メンテナンス後



赤錆



転換材利用



黒錆

## 人材開発：従来のしくみに加え、幹部クラスの育成メソッドを開発

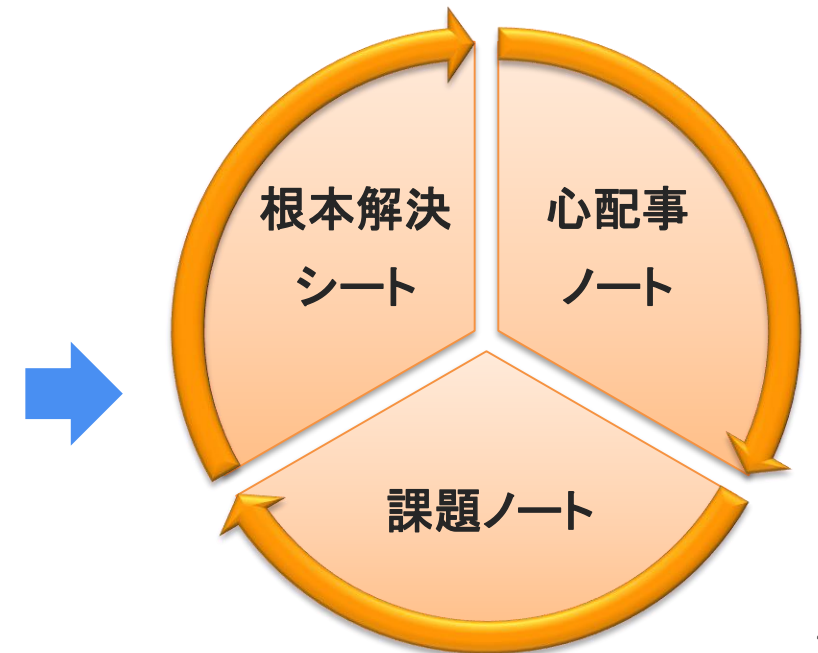
- ◆コロナ前から在宅勤務社員を採用。子育て・介護を必要とする方も時短・在宅で働けるしくみで、多様な働き方を推進
- ◆独自のツールで人材育成、幹部クラスの人材育成メソッドを開発

① <一般社員>

『エリアリンクマスター』を通じて業務レベル向上

② <幹部クラス>

将来の経営リスク・課題をリスト化し進捗を管理  
根本解決策を考え、先手で動くためのしくみ



経営理念

# 世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

目指す姿

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

利益:コロナ禍でも着実に拡大、ストックビジネスで毎年10%成長を計画

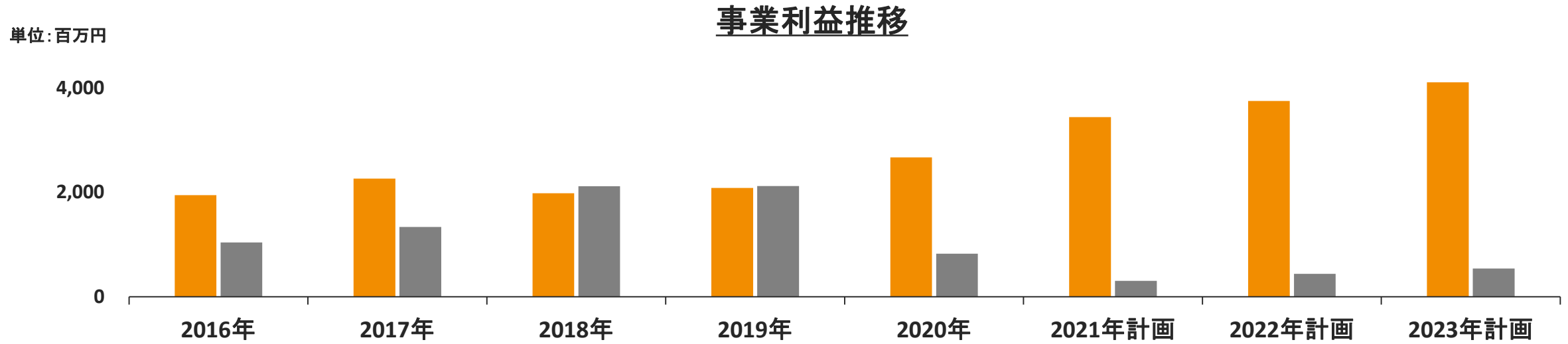
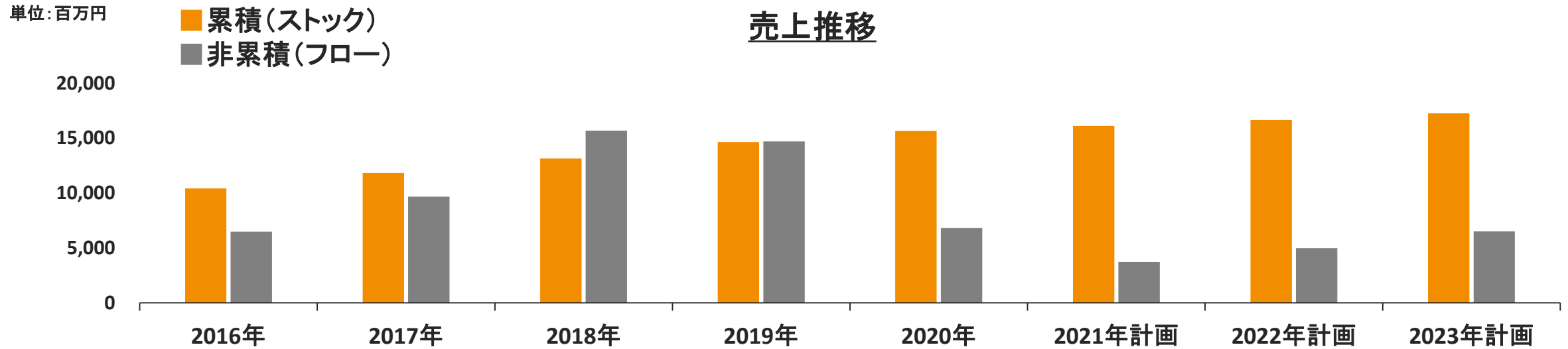
中期経営計画 経営目標

単位:円	2020年	2021年	2022年	2023年
売上高	224億	197億	218億	238億
営業利益	22億	25億	28億	32億
経常利益	21億	24億	27億	31億

ストレージ 新規出店室数*	2,780室	1,000室	2,800室	3,700室
------------------	--------	--------	--------	--------

\*解約は除く

## 売上・利益ともに累積型（ストックビジネス）に立脚した企業へ転換



## ◆ 出店計画：当社ストレージの年間稼働純増数は約5,000室

- ・「量より質」を重視し、厳選出店の方針は継続
- ・年間の稼働純増数に合わせ、出店室数も年間5,000室の範囲で計画
- ・コンテナ：中古コンテナを再利用した出店を進める、10万人都市がターゲット
- ・工期の長い『ストレージミニ（仮称）』の推進により、出店室数はスロースタート

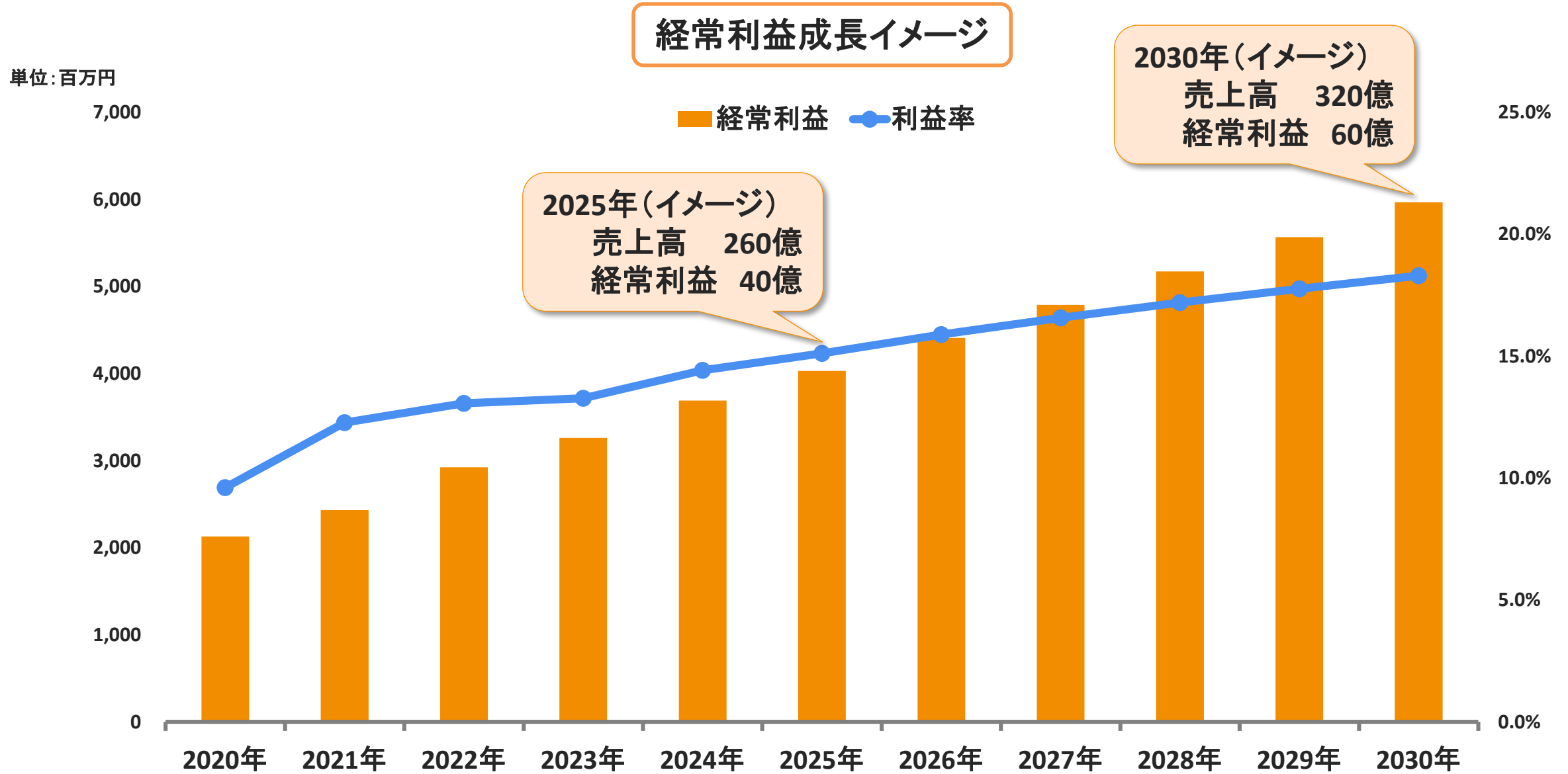
## ◆ 自社出店がベースだが財務バランスを考慮

- ・オーナー負担での出店（受注・販売）を織り混ぜながら出店を推進
- ・受注・販売による利益の比率は大幅に抑制

## ◆ 人員体制：少数精鋭の方針を維持

**「2025年、社員1人当たり利益5千万」をストックビジネス中心で目指す**

# 長期ビジョン





# Appendix

## 2020年12月期より報告セグメントを変更

旧セグメントの構成		
不動産運用 サービス事業	ストレージ運用	
	ストレージ流動化	
	その他不動産 運用サービス	レンタルオフィス
		アセット
		底地(賃料収入)
...		
不動産再生・流動化 サービス事業	底地・不動産売買	



新セグメントの構成	
ストレージ事業	ストレージ運用
	ストレージ流動化
土地権利整備事業	底地・不動産売買
	底地(賃料収入)
	レンタルオフィス
その他運用サービス事業	アセット
	...

セグメント名称	セグメントの説明
ストレージ事業	ストレージ運用: レンタル収納スペースの運営・募集・管理を行う事業 ストレージ流動化: 投資商品としてストレージを受注・販売する事業
土地権利整備事業	権利の複雑な底地の売買を通して、地主・借地権者の問題を解決する事業
その他運用サービス事業	保有不動産の賃貸管理やレンタルオフィスなど、賃料収入を基盤とする事業

# 事業セグメント一四半期業績推移

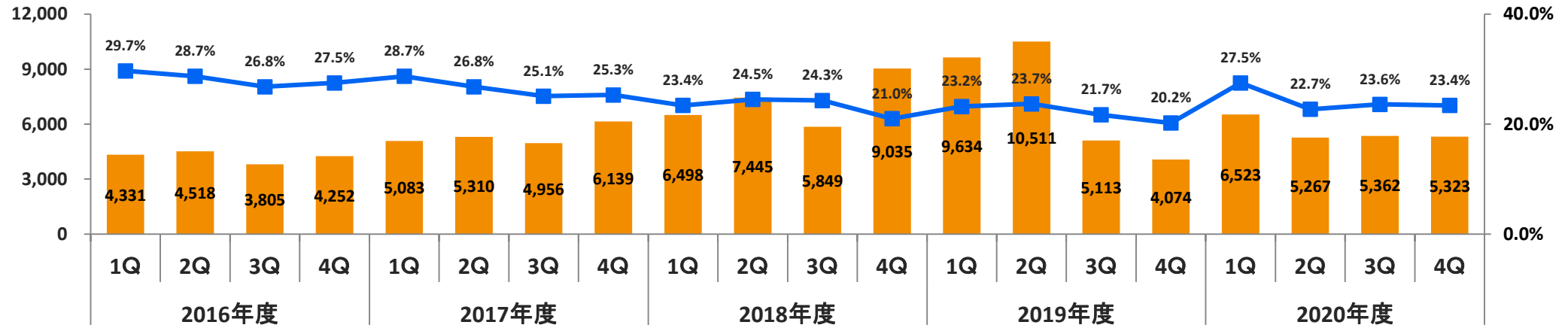
単位: 百万円

		2019年	2020年					
		通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	
ストレージ運用	売上高	12,797	3,383	3,485	3,547	3,611	14,027	
	売上総利益	2,526	720	773	930	1,077	3,502	
	営業利益	1,534	445	488	627	771	2,333	
	ストレージ流動化	売上高	9,290	427	142	176	—	746
		売上総利益	1,543	49	25	36	—	111
		営業利益	773	△ 39	△ 29	△ 10	△ 68	△ 148
ストレージ事業	売上高	22,087	3,811	3,627	3,723	3,611	14,773	
	売上総利益	4,069	770	799	967	1,077	3,614	
	営業利益	2,308	405	459	617	702	2,184	
土地権利整備事業	売上高	5,402	2,255	1,227	1,247	1,332	6,063	
	売上総利益	1,888	843	254	177	86	1,362	
	営業利益	1,344	597	181	110	△ 16	872	
その他運用 サービス事業	売上高	1,842	456	412	391	379	1,640	
	売上総利益	706	177	142	122	79	522	
	営業利益	546	135	111	93	54	396	
管理本部	売上高	—	—	—	—	—	—	
	売上総利益	—	—	—	—	—	—	
	営業利益	△ 1,169	△ 343	△ 292	△ 266	△ 275	△ 1,178	
全社	売上高	29,333	6,523	5,267	5,362	5,323	22,477	
	売上総利益	6,663	1,791	1,196	1,267	1,243	5,499	
	営業利益	3,030	795	460	554	465	2,275	

# 全事業業績－四半期推移

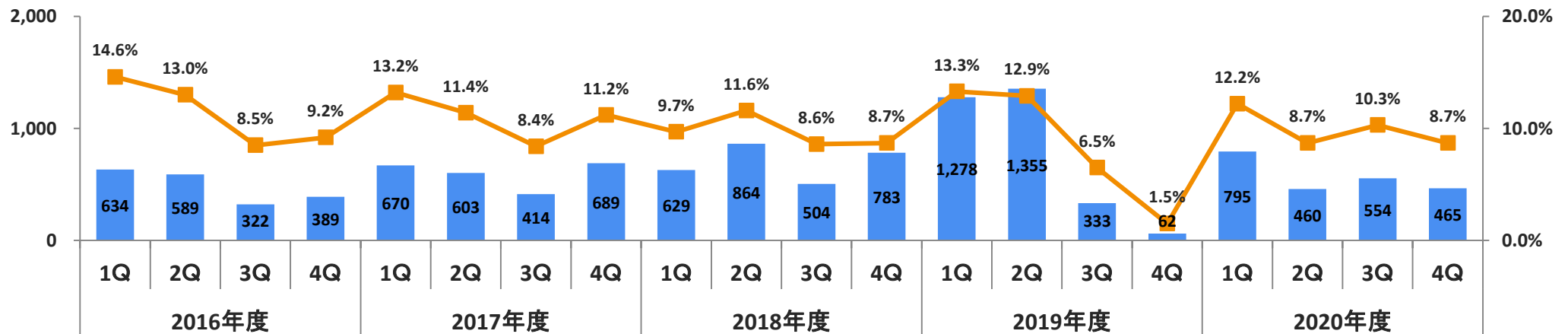
## 売上高(売上額・売上総利益率)の推移

(単位:百万円)



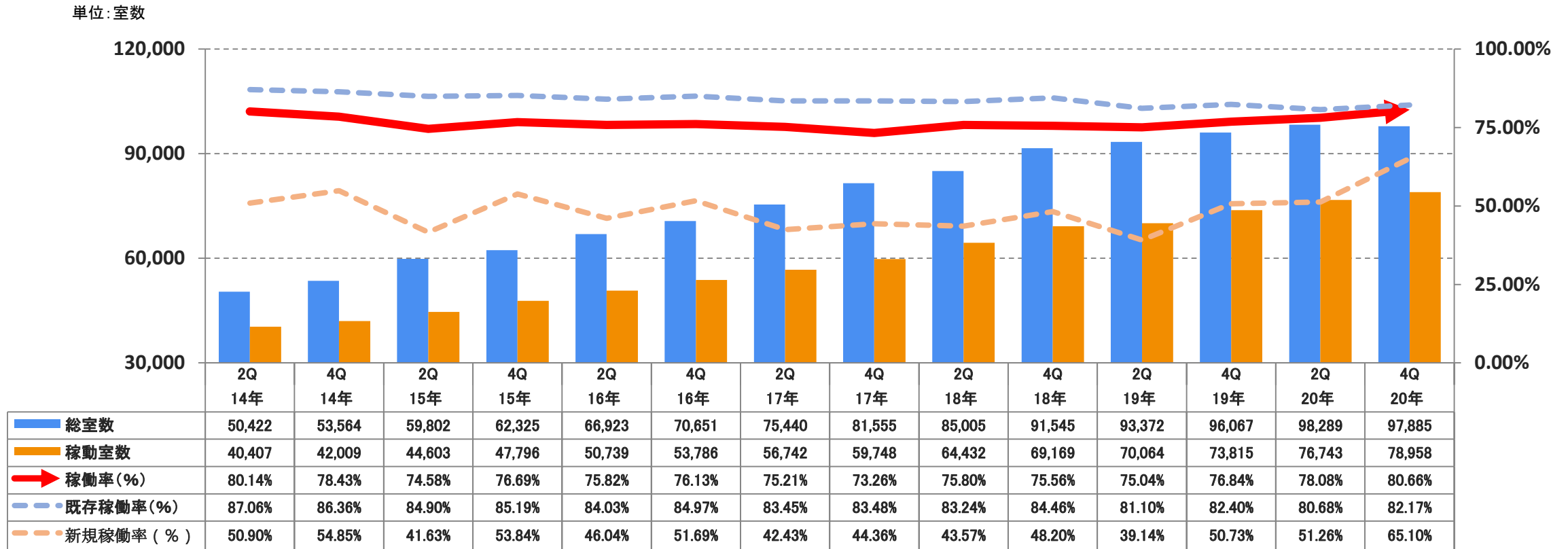
## 営業利益(利益額・利益率)の推移

(単位:百万円)



## 2019-2020年の厳選出店により稼働率は過去10年間の最高値80.66%

総室数、稼働室数、稼働率の推移



※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。  
2020年は、2019年～2020年にオープンした物件を「新規」としています。

# 保有不動産の主要物件例

物件名	所在地	物件数	用途	帳簿価額 (土地・建物) 単位:百万円
トランクハウス24シリーズ	東京都ほか 5都道県	31	ストレージ	6,225
ホテル (コンフォートイン・ベストイン)	山梨県甲府市他	5	ホテル	1,235
神田BMビル	東京都千代田区	1	事務所・店舗	946
銀座出井ビル	東京都中央区	1	店舗	896
海外ストレージ	米国テキサス州	1	ストレージ	773



トランクハウス24目黒本町  
(東京都目黒区)



トランクハウス24平塚老松町  
(神奈川県平塚市)



銀座出井ビル  
(東京都中央区)



神田BMビル  
(東京都千代田区)



テキサスストレージ  
(米国テキサス州)

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