

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 >>>](#)

2025年3月24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. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025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	08
4. その他運用サービス事業	09
■ 業績動向	09
1. 2024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
● 2025年12月期の業績見通し	13
■ 成長戦略	15
1. 新中期経営計画の概要	15
2. 新規出店計画	16
3. 差別化戦略	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

ストレージ事業の成長と土地権利整備事業の縮小方針に基づく、 新中期経営計画を発表

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の解決にも注力する。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. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高24,695百万円（前期比9.9%増）、営業利益4,906百万円（同18.1%増）、経常利益4,714百万円（同16.2%増）、当期純利益3,200百万円（同13.5%増）と、各段階利益はニケタ成長となり、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が出店数の増加にもかかわらず高稼働率を維持した一方、ストレージ流動化が計画未達の影響で、ストレージ事業全体では大幅な増収増益ながら、売上高は計画未達であった。土地権利整備事業は、大型案件の決済により計画を大幅に上回る増収増益となった。また、その他運用サービス事業も、計画を上回る増収減益となった。これらの結果、自己資本比率は47.9%（前期末は50.4%）と、高い安全性を確保している。また、ROA（総資産経常利益率）8.9%、ROE（自己資本当期純利益率）12.4%と、高い収益性も維持している。当期は株式分割を実施し、また中間配当を開始した。株式分割を遡及して修正後ベースで、中間配当19.5円、期末配当25.0円、合計44.5円（同6.0円増）への大幅増配を実施した。配当性向の目安を30%から35%に引き上げて、株主還元にも前向きである。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績については、売上高26,000百万円（前期比5.3%増）、営業利益5,350百万円（同9.0%増）、経常利益5,080百万円（同7.8%増）、当期純利益3,420百万円（同6.8%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計画で、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、大幅な減収減益の計画である。また、その他運用サービス事業も、小幅の減収減益の計画である。好業績を反映して、中間配当25.0円、期末配当23円、合計48.0円（同3.5円増）への増配を実施し、配当性向は35.6%と引き続き目安とする35%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。

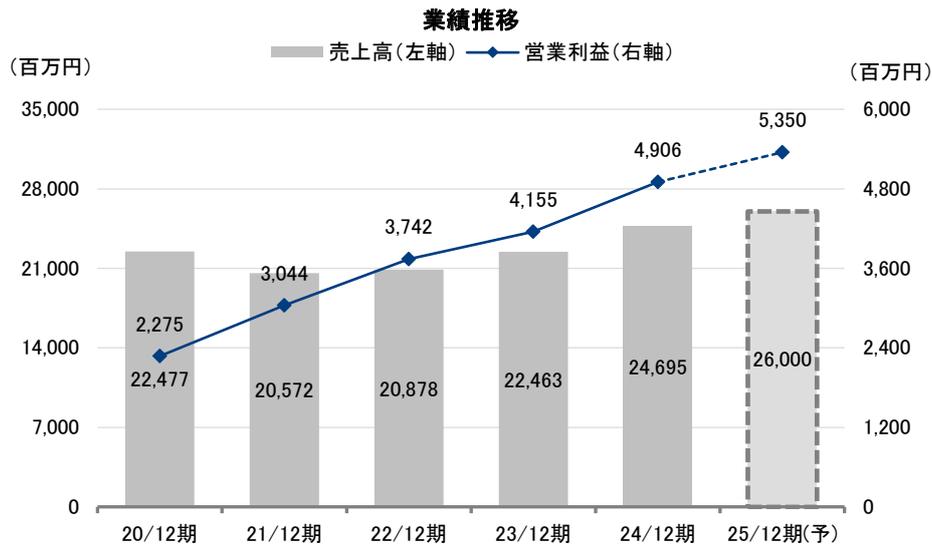
要約

3. 新中期経営計画

ストレージ事業の出店を加速することで利益成長を重視した経営をより強力に推進するために、「中期経営計画 23-25」を中断して、新たに「中期経営計画 25-27」を発表した。経営目標として、最終年度の2027年12月期に売上高29,400百万円(2024年12月期比19.0%増)、営業利益6,550百万円(同33.5%増)、経常利益6,170百万円(同30.9%増)を掲げた。ストレージ事業の成長及び高稼働により、営業利益率は22.3%(同2.4pp上昇)への改善を計画する。土地権利整備事業、その他運用サービス事業の業績は横ばいにとどめる一方、ストレージ事業を成長ドライバーと位置付けて増収増益を計画する。ストレージ事業では、自社出店に加えてパートナー制度の本格運用によるシェア拡大を目指す。また、差別化戦略として、ストレージデータベースの構築によるデータドリブン経営を実現し、新規物件の早期収益化、既存物件の高稼働率維持の2つの軸を確立することで、出店加速のフェーズへ突入する計画だ。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、一気に出店を加速し業界シェアの拡大を目指す意欲的な計画であり、今後の進捗状況に注目したい。さらに、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
- ・2024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。好業績を背景に大幅な増配を実施
- ・2025年12月期は、ストレージ事業の拡大による増収増益を見込み、増配を計画
- ・新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30%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。2024年12月期末の自己資本比率は47.9%で、2024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33.3%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。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。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2024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、2024年12月期のROAは8.9%、ROEは12.4%と、2024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ROA4.0%、ROE8.8%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)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。2023年2月に「中期経営計画23-25」を発表し推進してきたが、ストレージ事業を中心とする成長加速及び収益性改善をより鮮明に打ち出すために、2025年2月には新たに「中期経営計画25-27」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 | 2025年3月24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	概要
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)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)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)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 2 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
2023年 9月	ハローストレージ事業 100,000 室突破
2025年 2月	「中期経営計画 25-27」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

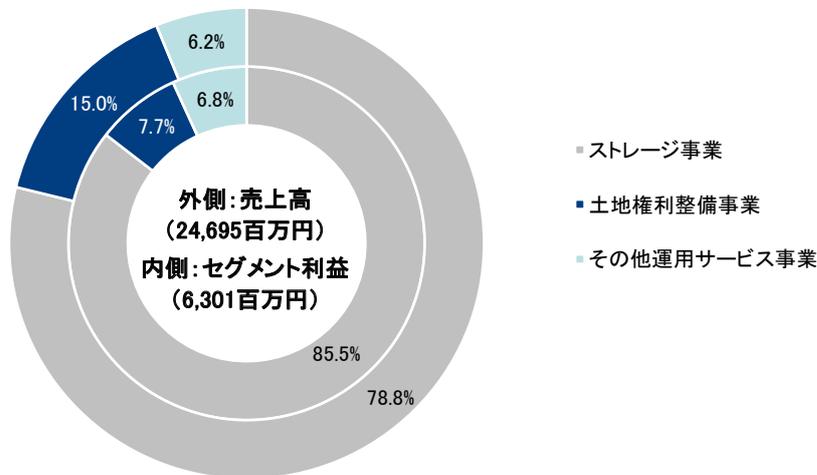
ストレージ運用がコア事業

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。

2024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78.8%、土地権利整備事業が15.0%、その他運用サービス事業が6.2%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85.5%、土地権利整備事業が7.7%、その他運用サービス事業が6.8%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(2024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、物件数は業界首位を誇る。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サイズが特色である。また、独立したボックスタイプのオートバイ専用収納スペース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。

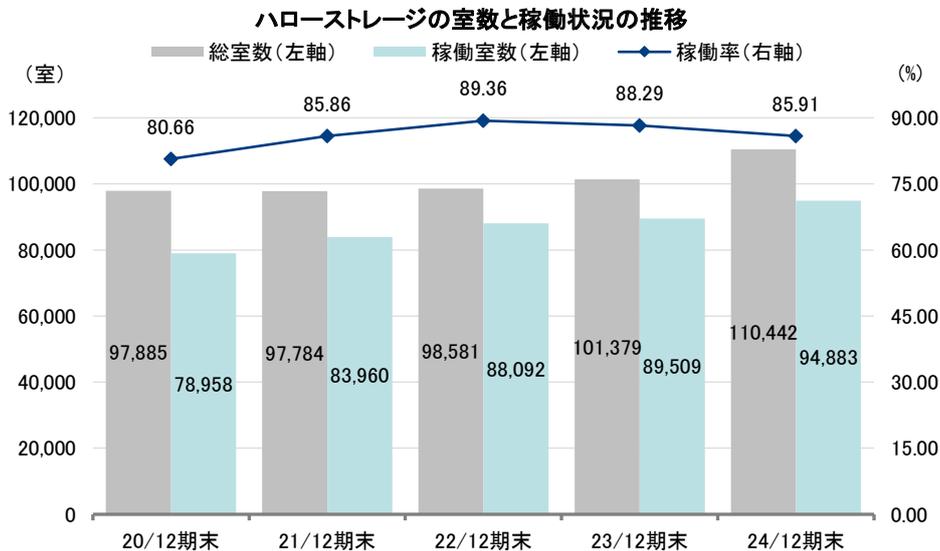
事業概要

ストレージ事業の商品

屋内型		屋外型
建築型 (ストレージミニ)	ビルイントランク型	コンテナ型
土地を「購入」	ビルフロア・土地を「借りる」	
<p>トランクルーム専用に設計した一棟型。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% (当社保有時)</p>	<p>ビルフロアに内装を施しパーテー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%</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%</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、2024年12月期の総室数は前期末比9,063室増の110,442室となった。既存稼働率は90.90%と高水準を維持した。直近2事業年度内に新店出た物件の新規稼働率が55.95%に留まったため、全体では85.91%（前期末比2.38pp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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。

事業概要

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。

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、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

2024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. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高 24,695 百万円（前期比 9.9% 増）、営業利益 4,906 百万円（同 18.1% 増）、経常利益 4,714 百万円（同 16.2% 増）、当期純利益 3,200 百万円（同 13.5% 増）と、各段階利益は二ケタ成長となった。営業外収益には、同社がテナントとして入居していたストレージ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 132 百万円が含まれる一方、営業外費用として支払利息 204 百万円、支払手数料 183 百万円が含まれることが、経常利益に影響している。また、投資有価証券清算益など特別利益が減少する一方、減損損失など特別損失が増加したことが、当期純利益に影響した。以上の結果、期初予想に対しては、売上高は 1.2%、営業利益は 5.5%、経常利益は 4.3%、当期純利益は 3.9% 上回って着地した。

業績動向

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した一方、ストレージ流動化が計画未達の影響で、ストレージ事業全体では大幅な増収増益ながら売上高は計画未達であった。土地権利整備事業は、大型案件の決済により計画を大幅に上回る増収増益となった。また、その他運用サービス事業も、計画を上回る増収減益となった。

2024年12月期 業績概要

(単位：百万円)

	23/12期		24/12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	22,463	100.0%	24,400	24,695	100.0%	2,232	9.9%	295	1.2%
売上総利益	7,552	33.6%	-	8,769	35.5%	1,216	16.1%	-	-
販管費	3,397	15.1%	-	3,862	15.6%	465	13.7%	-	-
営業利益	4,155	18.5%	4,650	4,906	19.9%	751	18.1%	256	5.5%
経常利益	4,058	18.1%	4,520	4,714	19.1%	655	16.2%	194	4.3%
当期純利益	2,821	12.6%	3,080	3,200	13.0%	379	13.5%	120	3.9%

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19,468百万円(前期比11.7%増)、セグメント利益は5,387百万円(同18.1%増)と好調に推移した。同事業の構成比は売上高で78.8%、セグメント利益で85.5%を占め、利益率は27.7%(同1.5pp増)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17,830百万円(前期比7.0%増)、売上総利益7,043百万円(同13.1%増)であった。ストレージ事業の総室数は、2024年12月期末は110,442室(前期末比9,063室増)となった。これは、新規出店室数は計画の10,400室を上回る10,545室に達したが、一方で閉店等により減少した結果である。新規出店数の内訳では82.7%は主力のコンテナが占めており、ビルイントランク11.3%、建築型(ストレージミニ)6.0%と続いている。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85.91%(前期末比2.38pp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、既存稼働率が90.90%(同0.20pp低下)と高水準を続けているものの、直近2事業年度内に新店出た物件の新規稼働率が55.95%(同1.06pp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越えるようになってきている。この要因としては、データベースの精度向上、小規模物件の多店舗展開、住宅面積の狭小化や住宅価格上昇の影響、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1,637百万円(前期比116.8%増)、売上総利益307百万円(同403.3%増)であった。建築型(ストレージミニ)10物件販売により増収増益となったが、計画比では未達成であった。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。

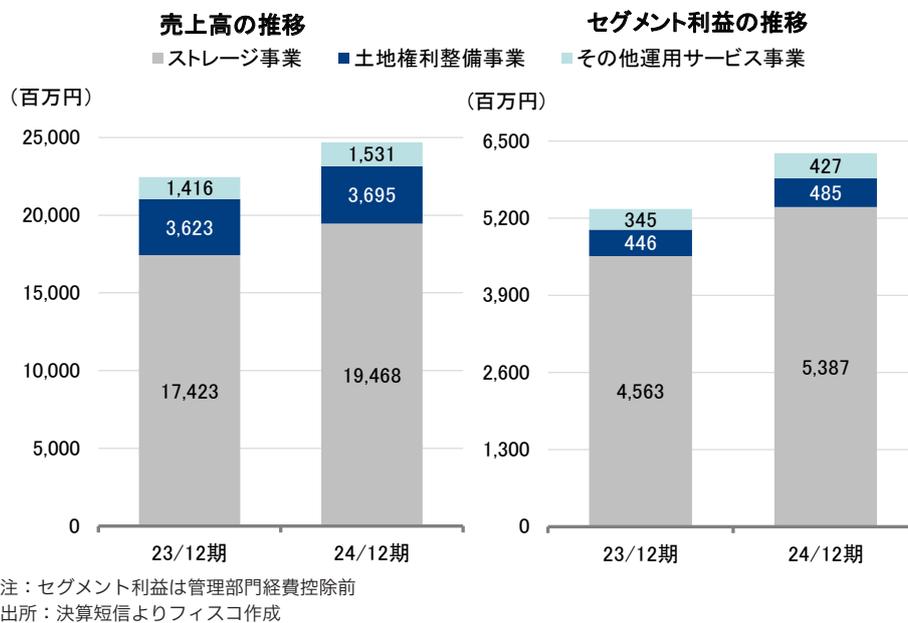
業績動向

(2) 土地権利整備事業

売上高は 3,695 百万円 (前期比 2.0% 増)、セグメント利益は 485 百万円 (同 8.9% 増) で、利益率は 13.1% (同 0.8pp 増) であった。大型案件の決済により計画比 1.5 倍の着地となった。仕入れについては引き続き良質物件の仕入れに注力し、在庫額は 2,938 百万円 (前期末比 871 百万円減) となった。

(3) その他運用サービス事業

売上高は 1,531 百万円 (前期比 8.1% 増)、セグメント利益は 427 百万円 (同 23.8% 増) で、利益率は 27.9% (同 3.5pp 増) であった。アセット事業は安定的に高稼働を維持した結果、増収増益となり、オフィス事業も 2023 年 2 月に新規オープンした 2 物件が稼働の上昇に伴い売上・利益に寄与したことから、増収増益となり計画を上回って着地した。



2. 財務状況と経営指標

2024 年 12 月期末の流動資産は、前期末比 670 百万円増加し 22,588 百万円となった。これは主として、仕掛販売用不動産が 383 百万円、現金及び預金が 214 百万円それぞれ増加したことなどによる。固定資産は同 5,572 百万円増加し 33,361 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 4,223 百万円増加したことなどによる。この結果、資産合計は同 6,243 百万円増加し 55,919 百万円となった。

流動負債は、前期末比 724 百万円増加し 7,786 百万円となった。これは主として前受金が 380 百万円、未払金が 275 百万円それぞれ増加したことなどによる。固定負債は同 3,770 百万円増加し 21,363 百万円となった。これは主としてリース債務が 294 百万円、長期前受収益が 244 百万円それぞれ減少したことなどに対して、長期借入金が 4,273 百万円増加したことなどによる。この結果、負債合計は同 4,494 百万円増加し 29,149 百万円となった。

業績動向

純資産合計は、前期末比 1,748 百万円増加し 26,769 百万円となった。これは主として当期純利益による増加 3,200 百万円、配当金の支払による減少 1,471 百万円などによって、利益剰余金が 1,729 百万円増加したことなどによる。

以上の結果、有利子負債は前期末比 4,086 百万円増加し 20,841 百万円となった。また、自己資本比率は 47.9% と同社が目標とする 50% を下回ったが、2024 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 33.3% を上回る高い安全性を確保している。また、ROA は 8.9%、ROE は 12.4% 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 ROA4.0%、ROE8.8% 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)

	23/12 期末	24/12 期末	増減
流動資産	21,887	22,558	670
現金及び預金	14,995	15,210	214
販売用不動産、仕掛販売用不動産	6,301	6,582	281
固定資産	27,788	33,361	5,572
有形固定資産	24,236	28,459	4,223
無形固定資産	58	166	108
投資その他の資産	3,494	4,734	1,240
資産合計	49,676	55,919	6,243
流動負債	7,062	7,786	724
買掛金、工事未払金	164	182	17
短期借入金等	3,142	3,249	106
固定負債	17,592	21,363	3,770
長期借入金、リース社債 (有利子負債)	13,612 16,755	17,592 20,841	3,979 4,086
負債合計	24,655	29,149	4,494
純資産合計	25,021	26,769	1,748
【安全性】			
自己資本比率	50.4%	47.9%	-2.5pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.5%	8.9%	0.4pp
ROE (自己資本当期純益率)	11.7%	12.4%	0.7pp

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

業績動向

2024年12月期の現金及び現金同等物は前期末比214百万円増加し、期末残高は15,210百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは5,746百万円の収入となった。主な内訳は、法人税等の支払額1,150百万円などの減少要因に対して、税引前当期純利益4,571百万円、減価償却費計上額1,416百万円、棚卸資産の減少額637百万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8,181百万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6,713百万円、関係会社株式の取得による支出1,150百万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2,616百万円の収入となった。主な内訳は、長期借入れによる収入8,055百万円などの増加要因に対して、長期借入金の返済による支出3,736百万円、配当金の支払額1,469百万円などの減少要因による。以上から、企業が自由に使える資金を示すフリー・キャッシュ・フローは、-2,434百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	3,530	5,746
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-4,667	-8,181
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,818	2,616
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-1,136	-2,434
現金及び現金同等物の期末残高	14,995	15,210

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は土地権利整備事業を縮小方針ながら、主力のストレージ事業の成長により、増収増益を予想

● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績については、売上高26,000百万円（前期比5.3%増）、営業利益5,350百万円（同9.0%増）、経常利益5,080百万円（同7.8%増）、当期純利益3,420百万円（同6.8%増）を予想している。新たな「中期経営計画25-27」に基づき、主力のストレージ事業は引き続き増収増益の計画で、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。一方、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大幅縮小により大幅な減収減益の計画である。また、その他運用サービス事業も、小幅の減収減益の計画である。

今後の見通し

ストレージ事業では、自社出店 10,000 室、他のストレージ業者から運営・管理を受託するパートナー出店 5,000 室、合計 15,000 室（前期比 4,455 室増）を計画する。その結果、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 20.6%（前期は 19.9%）に上昇する見通しだ。同社は保守的な業績予想を発表することから、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。

2025 年 12 月期業績予想

（単位：百万円）

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	24,695	100.0%	26,000	100.0%	1,304	5.3%
営業利益	4,906	19.9%	5,350	20.6%	443	9.0%
経常利益	4,714	19.1%	5,080	19.5%	365	7.8%
当期純利益	3,200	13.0%	3,420	13.2%	219	6.8%

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 22,700 百万円（前期比 16.6% 増）、セグメント利益は 6,040 百万円（同 12.1% 増）、利益率は 26.6%（前期は 27.7%）を計画している。ストレージ事業では、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を拡大・成長させていく方針である。累積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質を確立していく方針だ。同社のブランドである「ハローストレージ」の出店室数増加を通じて、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、成長事業として、またストレージを通じて日本の暮らしを変え、日本人の豊かな生活を支えるビジネスとして定着するために、全国への出店を加速し、さらなる事業の成長・拡大を目指す。ストレージ流動化は、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」において販売することを計画している。

(2) 土地権利整備事業

事業規模の縮小の方針に基づき、売上高は 1,800 百万円（前期比 51.3% 減）、セグメント利益は 310 百万円（同 36.2% 減）を計画している。

(3) その他運用サービス事業

売上高は 1,500 百万円（前期比 2.1% 減）、セグメント利益は 400 百万円（同 6.5% 減）を計画している。

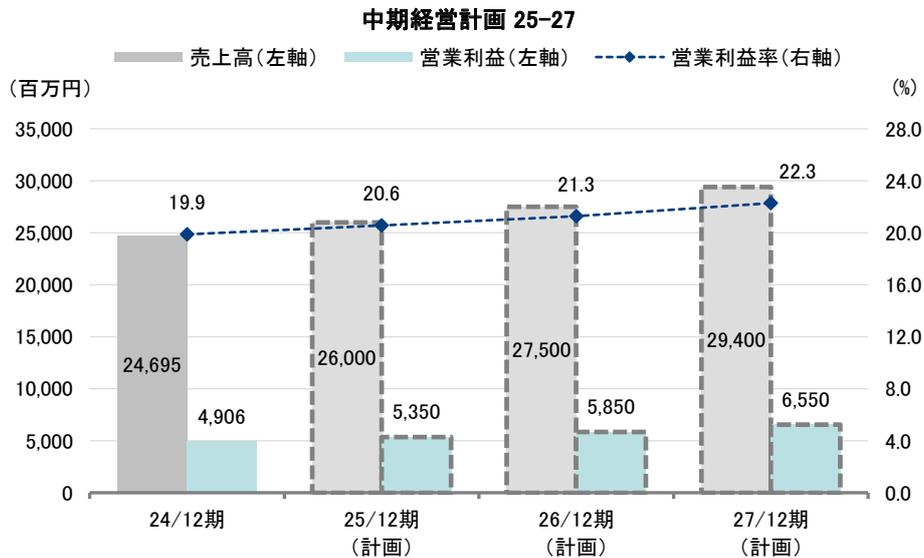
■ 成長戦略

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推進

1. 新中期経営計画の概要

ストレージ事業の出店を加速することで利益成長を重視した経営をより強力に推進するために、「中期経営計画 23-25」を中断して、新たに「中期経営計画 25-27」を発表した。経営目標として、最終年度の2027年12月期に売上高29,400百万円(2024年12月期比19.0%増)、営業利益6,550百万円(同33.5%増)、経常利益6,170百万円(同30.9%増)を掲げた。ストレージ事業の成長及び高稼働により、営業利益率は22.3%(同2.4pp上昇)への改善を計画する。土地権利整備事業、その他運用サービス事業の業績は横ばいとどめる一方、ストレージ事業を成長ドライバーと位置付けて増収増益を計画する。

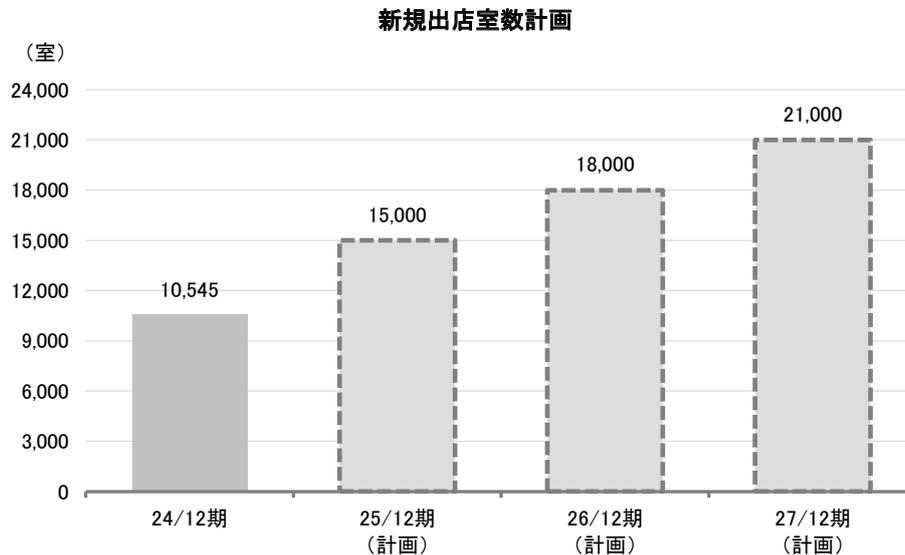
国内のストレージ市場は大きな成長余地が見込まれることから、一気に出店を加速して業界シェアの拡大を目指すという意欲的な計画に基づく経営目標であり、今後の進捗状況に注目したい。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 新規出店計画

日本のストレージ市場の高い潜在成長性を前提に、中期経営計画達成の鍵となる新規出店計画としては、2027年12月期の新規出店室数を2024年12月期実績の約2倍の21,000室へと出店加速を計画している。内訳としては、自社出店を16,000室に拡大することに加えて、同社が他の事業者から運営・管理を受託するパートナー制度の本格運用による出店数5,000室を計画する。同社では、既に全国のストレージ事業者を対象に新規出店や運営中物件の集客から解約までを一括でサポートする「パートナー制度」の本格運用を開始している。ただ、パートナー出店は相手次第なので、計画期間中は横ばいと慎重に見ている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

収益構造を比べると、自社出店では、賃料・管理費・その他手数料などの売上から、地代・減価償却費・経費を差し引いたものが粗利となる。一方、パートナー出店では、賃料の10%・管理費・その他手数料などの売上から、経費を差し引いたものが粗利となり、売上は小さいが粗利率は高い。そして、初期投資費用なし、損失期間なし、同社の市場シェア率が向上などの利点がある。

また、ストレージ事業では、高い収益性、無人運営（一部有人店舗あり）による低コスト、土地・ビルのフロアを借りて運営（一部保有するケースあり）、土地契約から短期間で運営開始が可能などの特徴があるが、出店のためのマーケティング調査と用地選定が重要であり、一定以上の規模にならないとスケールメリットがでないなど、実質的に参入障壁が高いと言える。

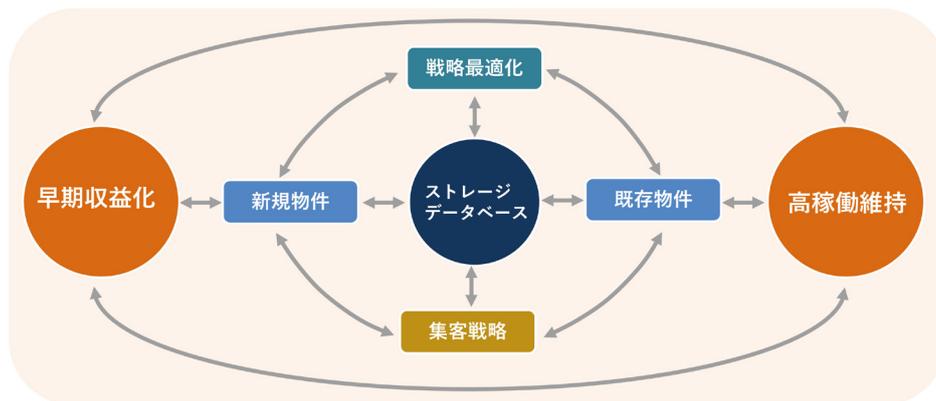
こうしたなか、ビルイントランク型、建築型（ストレージミニ）、コンテナ型の3種類の商品を展開しているのは同社のみである。出店に関する日本全国のデータベース（人口、世帯数、所得層等）の構築、出店エリアの拡大、マンパワーに頼らない営業体制など、環境が整ったことで一気に出店を加速し、先回り出店によって業界シェアを2032年には30%にすることを目指す。すなわち、日本市場で「シェア・質の“圧倒的No.1”」となり、そして世界へ進出するという意欲的な計画を持っている。

3. 差別化戦略

こうした出店加速を可能にするための差別化戦略として、ストレージデータベースの構築によるデータドリブン経営の実現を計画する。ストレージデータベースでは、全国47都道府県における顧客・物件情報の蓄積（過去の解約分も含め数十万件）に基づき、綿密なデータの裏付けにより高精度の新規出店を実現し、人の経験や感覚を排除したデータドリブン経営の実現を目指す。また、集客戦略としては、長期的な収益性を考慮して全国のエリアで最適な商品を展開し、Web広告を中心とした広告戦略の最適化により全体の効率化と単価の引き下げを実現する。さらに、戦略最適化としては、契約・解約・利用期間・賃料設定・キャンペーン・地域データなど様々な視点からの分析を実施し、新規物件出店後には新しいデータを集積しさらなる精度の向上を実現する。以上の戦略によって、新規物件の早期収益化を目指すとともに、既存物件の高稼働率の維持を図ることで、出店加速のフェーズに突入する計画である。

差別化戦略

新規物件の早期収益化、既存物件の高稼働率維持の2つの軸を確立し
出店加速のフェーズへ突入



出所：決算説明資料より掲載

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大きな成長余地が見込まれることから、出店計画や差別化戦略を着実に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、ストレージの活用により整理収納のすばらしさを実感してもらい「持ちすぎない」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の選任、コンプライアンス委員会の設置、配当性向35%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。

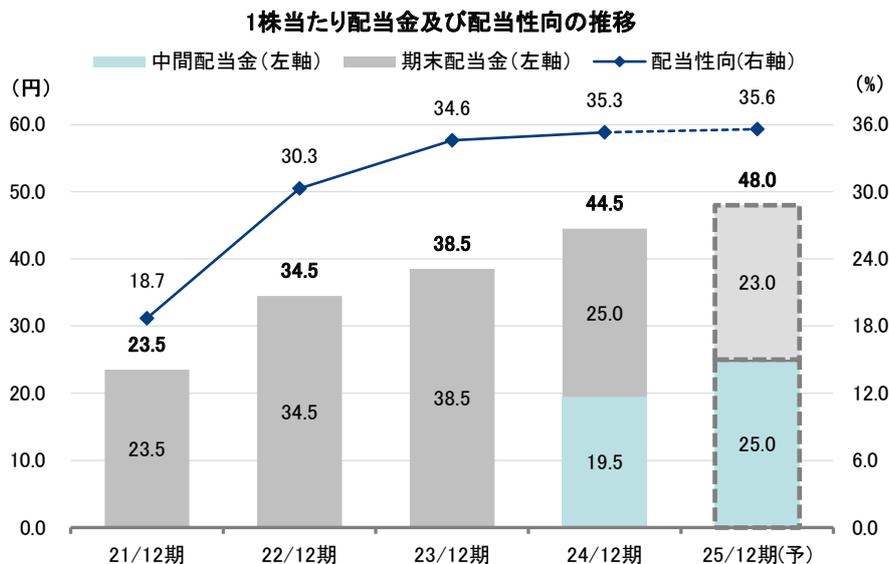
■ 株主還元策

2024年12月期から中間配当を実施、配当性向の目安35%を達成。 2025年12月期も増配により、配当性向35%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、2024年12月期より配当性向の目安を30%から35%に変更するとともに、中間配当の開始により期末配当と合わせて年2回の配当を実施することを基本方針としている。

2024年12月期は好決算を反映して、1株当たりの中間配当19.5円（2024年7月1日付で1株につき2株の割合で実施した株式分割を過去に遡及して修正後）、期末配当25円、合計44.5円（前期比6.0円増）への増配を実施し、配当性向は35.3%であった。2025年12月期についても、中間配当25.0円、期末配当23円、合計48.0円（同3.5円増）への増配を予定し、配当性向は35.6%と引き続き目安とする35%の達成を目指している。

同社は新たな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、業績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。



注：2024年7月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施。過去に遡及して修正
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