
 清原 雅人 社長	株式会社エリアクエスト(8912)
	

## 企業情報

市場	東証2部
業種	不動産業
代表者	清原 雅人
所在地	東京都新宿区西新宿六丁目5番1号 新宿アイランドタワー7階
決算月	6月
HP	<a href="http://www.area-quest.com/">http://www.area-quest.com/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
123円	20,250,000株	2,490百万円	15.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
4.00円	3.3%	8.05円	15.2倍	74.97円	1.6倍

\*株価は8/19終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2016年6月(実)	1,861	262	254	294	13.10	2.00
2017年6月(実)	2,341	420	401	255	11.35	2.00
2018年6月(実)	2,675	426	416	268	11.94	2.00
2019年6月(実)	2,511	334	326	250	11.83	4.00
2020年6月(予)	2,287	290	272	163	8.05	4.00

\* 予想は会社予想。単位は百万円、円。

株式会社エリアクエストの2019年6月期決算の概要と2020年6月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2019年6月期決算概要](#)

#### [3. 2020年6月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 19/6期は前期比6.1%の減収、同21.4%の営業減益。サブリース事業が順調に拡大したものの、販売用不動産の売却収入が減少し、売上・利益の両面で影響を受けた。利益面では、営業部門・管理部門の強化(人員増強)と社員の処遇改善による人件費の増加や株主数の増加に伴う証券代行費用等の増加も負担になった。期末配当は1円増配の2円を予定しており、2Q末配当と合わせて年4円となる(配当性向33.8%)。
- 20/6期予想は前期比8.9%の減収、同13.2%の営業減益。サブリース事業を中心にベースとなる収益は堅調な推移が見込まれるものの、引き続き販売用不動産の売却収入が減少する見込み。人材採用及び販売促進費の増加も織り込んだ。配当は、前期と同額の2Q末2円、期末2円の年4円(予想配当性向49.7%)を予定している。
- 前期は3億円程度の販売用不動産売却収入を計上したものと恐れ、営業利益には90百万円程度貢献したのではないだろうか。前期で販売用不動産を売り切る予定だったが、売り切っておらず、期末時点で1.9億円弱のたな卸資産を抱えている。不動産市況は総じてピークアウトしているようだが、20/6期は販売用不動産の売却を織り込んでいないと恐れ、売却の結果いかんでは業績が上振れする可能性がある。

## 1. 会社概要

東京、神奈川、千葉、埼玉の1都3県の駅前店舗を対象にしたサブリース(家賃保証はせず)やビル管理・メンテナンス(清掃、設備保守、警備管理等)を中心に契約更新・契約管理(売買仲介を含む)等も手掛ける「ストック収入型ビジネス」と、テナント誘致等の「成功報酬型ビジネス」を展開。グループは、グループマネジメントが中心の同社の他、テナント誘致等を手掛ける(株)エリアクエスト店舗&オフィス、ビル管理等の(株)エリアクエスト不動産コンサルティングの連結子会社2社。「エリアクエスト」という社名には、「地域に根差して(エリア)、不動産の価値を追求する(クエスト)」という思いが込められている。

### 【代表者プロフィールと会社沿革】

代表取締役社長を務める清原雅人氏は1967年2月2日生の52歳。予備校までを熊本で過ごし、一浪して明治大学法学部に入学。卒業後は野村證券に入社。大阪で4年、名古屋で3年、営業の腕を磨いた。1998年4月に友人と起業し、2000年1月に独立してエリアリンク(株)を設立(2001年3月に社名を(株)エリアクエストに変更)。2003年2月に(株)エリアクエストを東証マザーズに上場させ、2014年11月に本則市場(東証2部)での上場を果たした。現在、(株)エリアクエスト、(株)エリアクエスト店舗&オフィス、及び(株)エリアクエスト不動産コンサルティングの代表取締役社長を務める。

会社設立から上場後数年間はテナント誘致で業績を拡大させたが、需要一巡とリーマン・ショックによる景気悪化が重なり06/6期から4期連続の最終赤字。「業績の立て直しには、謙虚にビルオーナー等との信頼関係構築に取り組む事が必要」との認識の下、日常的に発生する設備の不具合・老朽化によるトラブルやテナン管理の問題への対応等、迅速かつ丁寧なアフターフォローに力を入れた。この取り組みが成果を上げ、ビルオーナー等との信頼関係の構築が進み安定収益源となる管理物件やサブリース物件が徐々に増加。テナント誘致事業、サブリースを含むビル管理事業、売買仲介を含む更新及び契約管理事業の三本柱による貸主・借主への徹底サービスを原動力に、18/6期で7期連続の増収・増益を達成した。

### 1-1 特徴・強み : 1都3県の駅前商業地においてテナント誘致に強いビル管理サービスを提供



- 特徴 1. ビル管理事業(サブリースを含む): 清掃業務は「顧客満足度 No.1」を自負  
 特徴 2. 更新及び契約管理事業(売買仲介を含む): トラブルの未然防止とトラブル発生時の迅速対応  
 特徴 3. テナント誘致事業: ビル管理事業とのシナジー

ビル管理事業や更新及び契約管理事業は 2003 年 3 月に 100%子会社化した(株)日本総合ビルメンテナンスがベースになっているが、ビル管理事業では、清掃を中心にした日常対応にとどまらず、水回り、電気、空調、ガス、エレベーターといった設備面での臨時対応をこなし(問題が発生すれば、いち早く駆けつけて対応)、更新及び契約管理事業では、更新及び契約管理に加え、消防法上問題となる共用部分の不正使用といったビルオーナー等の貸主共通の悩み事にも対応する等、同社ならではのサービスが加えられている。

一方、テナント誘致は同社にとって祖業であり、会社設立から 3 年 1 カ月でマザーズ上場を果たす原動力となった。独自に分類した 63 業種・約 3,000 社の店舗テナントをデータベース化し、このデータベースに基づき営業活動が行われている。また、物件毎に、ビル管理事業、更新及び契約管理事業、及びテナント誘致事業の各事業部門から担当者が選出され、各担当者は担当業務をこなすと共に、チームを組んでテナント誘致に取り組んでいる。

### 1-2 成長をけん引するサブリース事業



(同社資料より)

12/6 期以降、サブリースに力を入れている。サブリースは空室で賃料収入がなくても、賃料をビルオーナー等に払わなければならないが、テナント誘致での強みを活かす事ができ、もとより、人の流れの多い 1 都 3 県の駅前商業地に物件を絞り込む事でリスク低減を図っている。

また、サブリース物件の開拓に当たっては、地域特性や立地に応じて物件の用途や機能を変更して性能を向上させたり価値を高めたりするリノベーションの提案も行っている。もともと同社がサブリースする物件は築年数が古い物件が多いため、リフォームはもとより、水回り、電気、空調、ガス等、躯体以外の設備の修繕が必要な物件が少なくない(物件によっては鉄骨を入れ床の補強を行った事もあった)。こうした費用は同社が負担するため、ビルオーナーは自ら負担する事なく、資産価値を高めると共に安定収益を享受できる。一方、同社は先行投資負担を織り込んだ収益性を試算した上で提案を行っているため、テナントが埋まれば先行投資を吸収して確実に利益を上げる事ができる。

尚、オーナーの同意を得てサブリース物件を含めた同社の管理物件への広告看板設置を進めており、2019年1月31日現在、118箇所。同社の認知度の向上に寄与し、看板効果で問い合わせも増えている。広告看板は1箇所20万円程度の設置費用は必要だが、オーナーの同意を得てサブリース物件を含めた同社の管理物件に無料で設置させてもらっている。

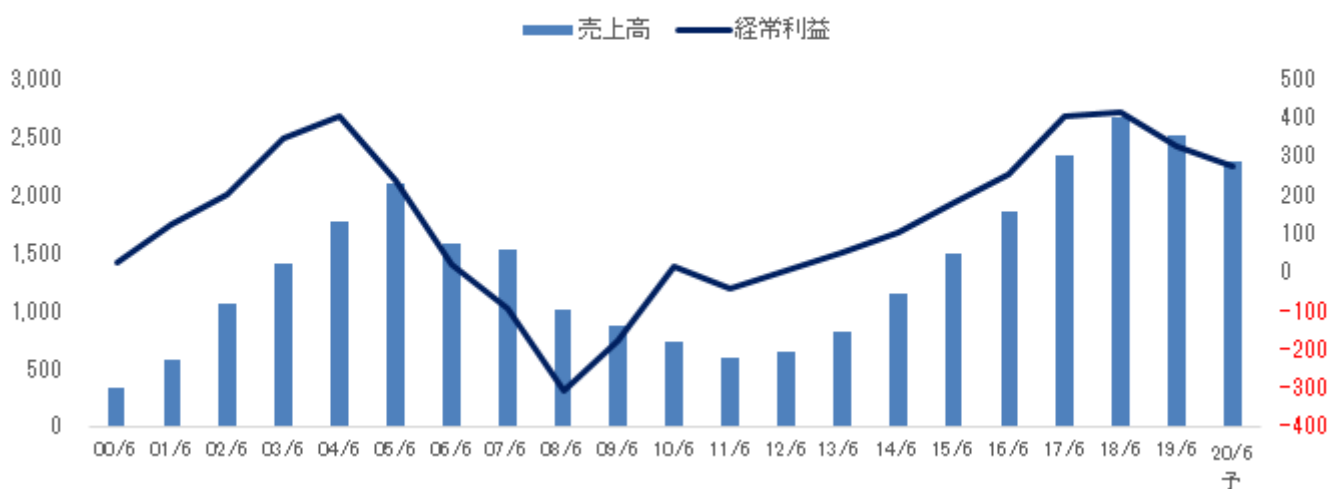
### 広告宣伝にもサブリース物件を活用



(同社資料より)

### 1-3 業績推移

売上高・経常利益の推移(百万円)



17/6期から19/6期にかけて販売用不動産の売却が売上・利益を押し上げた。同社は、サブリース事業を中心としたストック収入型の収益モデルを確立しており、販売用不動産売却の影響を除くと、19/6期及び20/6期も増収・増益と思われる。



## 2. 2019年6月期決算概要

### 2-1 連結業績

	18/6期	構成比	19/6期	構成比	前年同期比	2Q時修正予想	予想比
売上高	2,675	100.0%	2,511	100.0%	-6.1%	2,500	+0.4%
売上総利益	923	34.5%	817	32.6%	-11.4%	-	-
販管費	496	18.6%	482	19.2%	-2.9%	-	-
営業利益	426	15.9%	334	13.3%	-21.4%	350	-4.6%
経常利益	416	15.6%	326	13.0%	-21.8%	340	-4.1%
親会社株主帰属利益	268	10.0%	250	10.0%	-6.7%	200	+25.0%

\* 単位:百万円

#### 前期比 6.1%の減収、同 21.4%の営業減益

売上高は前期比 6.1%減の 25 億 11 百万円。注力しているサブリース事業が順調に拡大したものの、販売用不動産の売却収入が減少した。ただ、減収は当初から織り込んでおり、期初予想に沿った着地となった。

営業利益は同 21.4%減の 3 億 34 百万円。販売用不動産の売却収入の減少で売上総利益が減少する中、営業部門・管理部門の強化(人員増強)及び社員の処遇改善による人件費の増加や株主数の増加に伴う証券代行費用(支払手数料)等の増加が負担になった。

投資有価証券評価損・売却損 22 百万円や固定資産売却損・除却損 15 百万円など特別損失 61 百万円を計上したものの、投資有価証券売却益 37 百万円及び子会社の受取保険金 95 百万円を特別利益に計上したため最終利益は 2 億 50 百万円と同 6.7%の減少にとどまった。

#### 販管費の内訳

	18/6期	構成比	19/6期	構成比	前期比
人件費	123	24.8%	143	29.7%	+16.4%
減価償却費	30	6.2%	31	6.6%	+4.0%
広告宣伝費	76	15.4%	36	7.5%	-52.7%
支払手数料	65	13.2%	108	22.5%	+65.8%
業務委託費	29	5.9%	6	1.4%	-77.4%
交際費	49	10.0%	38	8.0%	-22.1%
その他	80	16.1%	74	15.5%	-6.8%
販管費合計	496	100.0%	482	100.0%	-2.9%

\* 単位:百万円

四半期売上高・経常利益の推移(百万円)



## BRIDGE REPORT



## 2-2 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

	18年6月	19年6月		18年6月	19年6月
現預金	558	413	仕入債務	11	10
販売用不動産	355	188	未払金・未払法人税等	159	96
流動資産	1,163	876	長期預り保証金	918	955
有形固定資産	733	702	有利子負債(うちリース債務)	413(39)	525(41)
無形固定資産	21	32	負債	1,794	1,819
投資その他	1,535	1,724	純資産	1,659	1,518
固定資産	2,290	2,459	負債・純資産合計	3,453	3,337

\* 単位:百万円

期末総資産は前期末との比較で1億15百万円減の33億37百万円。借方では、投資有価証券や敷金・保証金で投資その他が増加する一方、現預金や販売用不動産が減少。貸方では、サブリースの拡大を反映して長期預り保証金が増加した。自己株式の取得を実施した事もあり、有利子負債が増加する一方、純資産が減少した。自己資本比率 45.5%(前期末47.9%)。

## 自己株式の取得と償却

上期(2018年9月25日～同年12月19日)と下期(2019年1月4日～同年3月28日)に自己株式の取得を実施し、総額357,852,600円で普通株式2,250,000株を取得した。そして、2019年5月31日に取得した全株式(消却前発行済株式総数に対する割合10%)を消却した。

## キャッシュ・フロー(CF)

	18/6期	19/6期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	646	381	-265	-41.0%
投資キャッシュ・フロー(B)	-309	-164	+145	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	336	217	-119	-35.5%
財務キャッシュ・フロー	-201	-362	-160	-
現金及び現金同等物期末残高	558	413	-145	-26.0%

## 参考:ROA・ROEの推移

	15/6期	16/6期	17/6期	18/6期	19/6期
ROA	8.14%	11.81%	8.47%	8.03%	7.37%
ROE	17.74%	26.98%	19.57%	17.49%	15.77%
売上高当期純利益率	9.38%	15.84%	10.91%	10.05%	9.98%
総資産回転率	0.87回	0.75回	0.78回	0.80回	0.74回
レバレッジ	2.18倍	2.28倍	2.31倍	2.18倍	2.14倍

\* ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ。

\* 算出に際して必要となる総資産及び自己資本は期中平残。

### 3. 2020年6月期業績予想

#### 3-1 連結業績予想

	19/6期 実績	構成比	20/6期 予想	構成比	前期比
売上高	2,511	100.0%	2,287	100.0%	-8.9%
営業利益	334	13.3%	290	12.7%	-13.2%
経常利益	326	13.0%	272	11.9%	-16.6%
親会社株主帰属利益	250	10.0%	163	7.1%	-34.8%

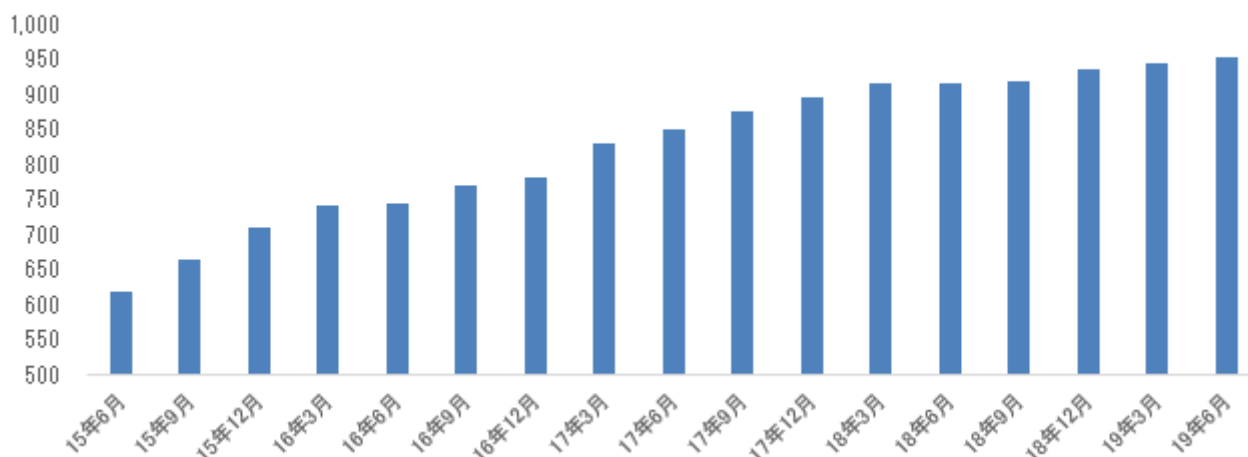
\* 単位:百万円

#### 前期比 8.9%の減収、同 13.2%の営業減益予想

「当業界の経営環境は、景気が下振れる状況によっては、店舗出店意欲の低下など、その影響を受ける懸念がありますが、サブリース収入などのストック収入を中心とした当社グループの利益に与える影響は僅少であると見込んでおります。」としつつも、販売用不動産の売却収入が減少する見込みで、この影響を織り込んだ。利益面では、人材採用及び販売促進費の増加も負担になる。

配当については、前期と同額の第2四半期末2円、期末2円の年4円(予想配当性向49.7%)を予定している。

サブリース物件等の増加を反映する長期預かり保証金の推移(百万円)



### 4. 今後の注目点

前期は3億円程度の販売用不動産売却収入を計上したものと思われ、営業利益には90百万円程度貢献したのではないだろうか。前期で販売用不動産を売り切る予定だったが、売り切っておらず、期末時点で1.9億円弱のたな卸資産を抱えている。不動産市況は総じてピークアウトしているようだが、20/6期は販売用不動産の売却を織り込んでいないと思われ、売却の結果いかんでは業績が上振れする可能性がある。

ここ数年は、販売用不動産の売却収入がある一方で、株主優待にかかるコスト増が発生する等、同社本来の成長力が見え難くなっていた。人材採用による戦力の充実が業績に寄与してくると思われる来期はサブリースを中心とする主力事業の真価が問われる。今後の展開に期待したい。

## 参考:コーポレート・ガバナンスについて

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外3名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2018年11月20日)

#### 基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、その重点を株主利益向上に置き、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることが重要な課題と認識しております。その一環といたしまして、意思決定の迅速化、経営の透明化等を意識しコンプライアンスの徹底等が機能する体制の構築に取り組んでまいります。

#### <実施しない主な原則とその理由>

##### 【原則 4-8】(独立社外取締役の有効な活用)

当社の独立社外取締役は、その有する専門的知識から、当社の経営全般に対して独立した立場から助言・提言を行い、経営の意思決定機能及び監督機能を強化する役割を担っております。そのため、当社は、独立取締役の複数選任の必要性を見極めた上で、候補者を選定することが当社の中長期にわたる持続的成長につながるものと考えております。

今後、当社の成長及び規模を勘案し、独立社外取締役の複数化に向けて、検討してまいります。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則 1-4】(いわゆる政策保有株式)

当社は、いわゆる政策保有株式については、その保有の意義が認められる場合を除き、保有しないことを基本方針としており、現時点では、政策保有株式を保有しておらず、今後も保有を検討しておりません。しかしながら、今後、事業戦略上の重要性等を目的として保有する場合があります。その場合は、毎年、取締役会で中長期的な経済合理性や将来の見通しを検討し、企業価値向上の効果等が乏しいと判断される銘柄については、売却を行ってまいります。議決権行使にあたっては、投資先企業の中長期的な企業価値、株主価値の向上につながる観点等から検討し、総合的に判断した上で適切に行使します。

##### 【原則 1-7】(関連当事者間取引)

当社は、当社及び関連当事者間の取引について、当該取引が当社や株主共同の利益を害することが無いよう、取引内容及び条件の妥当性について、取締役において審議することとしております。

##### 【原則 5-1】(株主との建設的な対話に関する方針)

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためには、株主・投資家との積極的かつ建設的な対話が重要であると考え以下の体制の整備及び取り組みを行っております。

- ・定時株主総会において、総会終了後に「株主懇親会」を開催し、株主から株主総会議案以外の質問も受け付け、代表取締役社長が適宜、回答するように努めている。
- ・管理部を株主と対話する事務局とし、管轄する取締役を開示責任者とし、各部署連携に努め、迅速かつ的確な対応に尽力する。
- ・代表取締役社長が説明を行う IR 説明会を年2回以上開催し、中期事業計画も含め説明を行い、当社ホームページにおいて開示する。
- ・重要な株主の意見等については毎月開催される取締役会へ報告を行い、取締役及び監査役との情報共有を図る。
- ・株主及び投資家との対話にあたってはインサイダー情報を伝達しないことを方針とし、IR 担当部署が適宜確認し、直接対話する者に対して指導を行う。



本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(エリアクエスト:8912)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。