

 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 6-5-1 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	
125円	20,250,000株	2,531百万円	15.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
4.00円	3.2%	8.05円	15.5倍	73.20円	1.7倍

\*株価は11/18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。ROE、BPSは前期末実績。

## 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2020年6月期第1四半期決算の概要と今後の見通しについて、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. 2020年6月期第1四半期決算概要
  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

- 中期経営計画(20/6期～22/6期)における3つの基本戦略(「適正な人材確保とその育成」、「販促費拡大と反響営業効果」、「サブリース及び管理物件獲得」)に基づく取り組みを進めている。20/6期1Q(7-9月)は前期末までの契約の積み上げでサブリースの売上が増加したものの、利益率の高い販売用不動産売上がなくなったため売上高が前年同期比36.0%減少。処遇改善による人件費等の増加もあり、営業利益は同69.6%減少した。
- 上期及び通期の業績予想に変更はなく、通期で前期比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、前期に続き販売用不動産の売却収入がなくなる見込み。人材採用及び販売促進費の増加も織り込まれている。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。
- 1Qの減収・減益は当初から織り込み済み。ストック収入の源泉となるサブリース物件等の増加を反映する長期預り保証金は前年同期比5.4%増加した。ストック収入は引き続き年率5%前後の安定成長が期待できる。来21/6期は3期ぶりに増収・増益に転じる見込みで、22/6期は更なる売上・利益の増加が見込まれる。あと1年の辛抱だ。

## 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。



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。もともと当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)。こうした費用は当社が負担するため、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、当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。



(同社資料より)

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8月20日現在、121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 中期事業計画 - 23/6期の最高益更新に向け、サブリース及び管理物件の積み上げに注力 -

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期 予	21/6期 計	22/6期 計
売上高	2,341	2,675	2,511	2,287	2,450	2,650
営業利益	420	426	334	290	345	395
経常利益	401	416	326	272	325	375
親会社株主帰属利益	255	268	250	163	190	220

17/6期から19/3期にかけて販売用不動産の売却が売上・利益を押し上げたが、20/6期以降は販売用不動産の売却を見込んでいない。19/6期は販売用不動産の売却収入が減少する中、株主優待費用の計上と株主数の増加に伴う証券代行手数料の増加(約1.2億円)負担になり、前期比減収・減益となった。

20/6期は販売用不動産の売却収入がなくなり、売上・利益の両面で影響を受ける。加えて、利益面では、今期計上分の株主優待費用の計上がある他、営業を中心とした社員の増員と処遇改善等による販管費の増加が負担になる。21/6期以降は、サブリース事業を中心としたストック収入型による増収・増益基調に服する。増員及び処遇改善と社員教育による適正な人材確保とその育成に注力すると共に、効果が見られた販促策への重点的な予算配分で反響営業効果を高める、サブリースの優良物件獲得につなげていく。

## 2. 2020年6月期第1四半期決算概要

## 2-1 第1四半期(7-9月)連結業績

	19/6期 1Q(7-9月)	構成比	20/6期 1Q(7-9月)	構成比	前年同期比
売上高	856	100.0%	548	100.0%	-36.0%
売上総利益	296	34.6%	165	30.1%	-44.3%
販管費	150	17.5%	120	21.9%	-19.8%
営業利益	146	17.1%	44	8.0%	-69.6%
経常利益	144	16.8%	42	7.7%	-70.8%
親会社株主帰属利益	98	11.4%	29	5.3%	-70.6%

\* 単位:百万円

## 前年同期比 36.0%の増収、同 69.6%の営業減益

20/6期は中期経営計画(20/6期~22/6期)における3つの基本戦略、「適正な人材確保とその育成」、「販促費拡大と反響営業効果」、「サブリース及び管理物件獲得」に基づく取り組みを進めている。

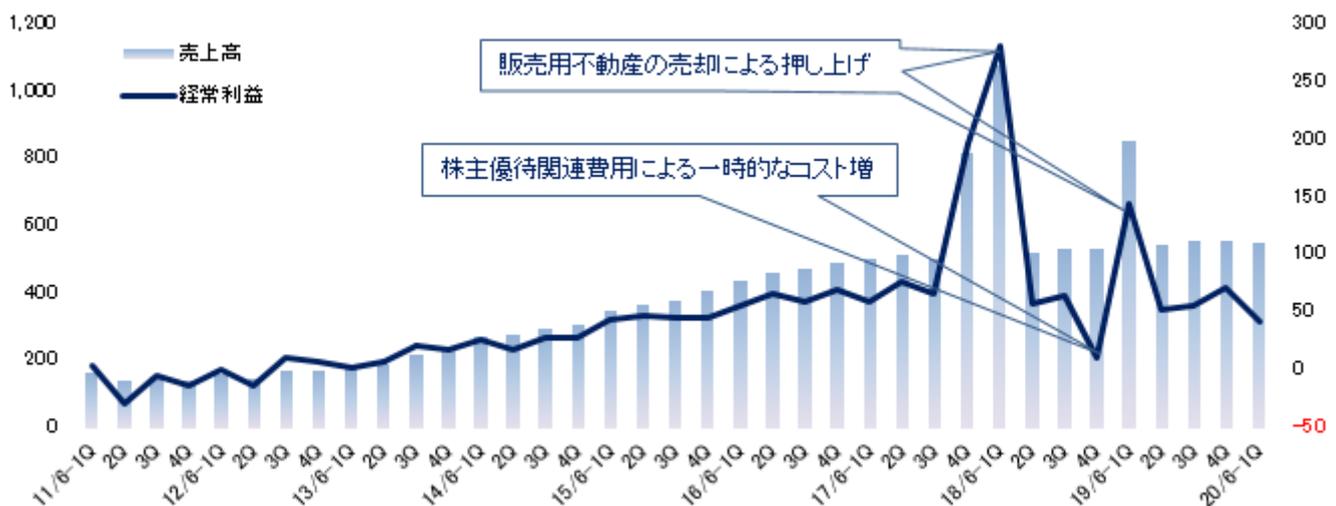
第1四半期(7-9月)は、前期末までの契約の積み上げでサブリースの売上が増加したものの、利益率の高い販売用不動産売上がなくなったため売上高が5億48百万円と前年同期比36.0%減少した。販売用不動産売上の剥落は利益面での影響も大きく、売上総利益が1億65百万円と同44.3%減少。販管費が減少したものの、営業利益は44百万円と同69.6%減少した。販管費については、処遇改善等で人件費が増加した他、終了している株主優待の今期分の費用計上もあったが、販売用不動産の売却にかかるコンサルタント料(支払手数料)等の減少で1億20百万円と同19.8%減少した。

## 販管費の内訳

	19/6期 1Q(7-9月)	構成比	20/6期 1Q(7-9月)	構成比	前年同期比
人件費	34	22.7%	37	31.1%	+9.9%
減価償却費	7	5.3%	8	6.9%	+4.1%
支払手数料	55	36.8%	28	23.8%	-48.1%
業務委託費	2	1.4%	1	1.2%	-29.8%
その他	50	33.8%	44	37.1%	-12.1%
販管費合計	150	100.0%	120	100.0%	-19.8%

\* 単位:百万円

四半期売上高・経常利益の推移(百万円)



## BRIDGE REPORT



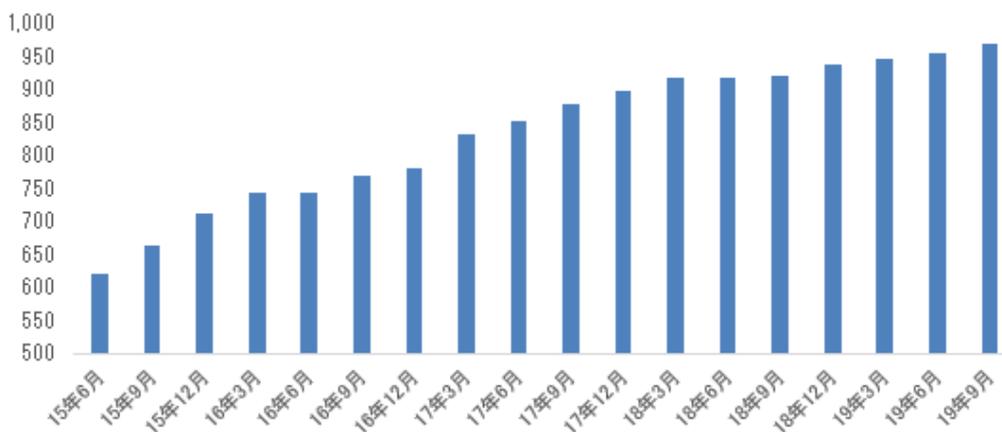
## 2-2 財政状態

	19年6月	19年9月		19年6月	19年9月
現預金	413	391	仕入債務	10	10
販売用不動産	188	188	未払金・未払法人税等	96	83
流動資産	876	836	長期預り保証金	955	970
有形固定資産	702	704	有利子負債(長短借入金・社債)	484	464
無形固定資産	32	30	負債	1,819	1,801
投資その他	1,724	1,710	純資産	1,518	1,482
固定資産	2,459	2,446	負債・純資産合計	3,337	3,284

\* 単位:百万円

第1四半期末の総資産は前期末との比較で53百万円減の32億84百万円。投資その他の残高が大きいですが、主なものは投資有価証券6億90百万円(前期末7億25百万円)、敷金・保証金7億33百万円(同7億23百万円)。サブリースの契約数と相関関係の強い長期預り保証金も増加した。自己資本比率45.1%(前期末45.5%)。

サブリース物件等の増加を反映する長期預り保証金の推移(百万円)



## 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

「ストック収入であるサブリース事業の売上拡大が順調に進んでおり、安定した収益の確保が見込める見通しである」として上期及び通期の業績予想に変更はなかった。

販売用不動産の売却収入を見込んでいないため事が減収減益の主な要因。この他、人材採用費、人件費、及び販売促進費の増加を織り込んだ。ただ、業績予想の前提として、「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、サブリース収入等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。」としており、ベースとなる収益は増加が続く見込み。

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。

## 4. 今後の注目点

第1四半期の減収・減益は当初から織り込み済みである。ストック収入の源泉となるサブリース物件等の増加を反映する長期預り保証金は前年同期比5.4%増加しており、過去1年間のトレンドを上回る伸びを示した。引き続きストック収入の安定成長が期待できる。処遇改善の実施や既に終了している株主優待費用の最終処理等があった事を考えると、20/6期はまずまずの立ち上がり。契約の積み上げ効果によるストック収入の増加で来21/6期は3期ぶりに増収・増益に転じる見込みで、22/6期は更なる売上・利益の増加が見込まれる。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直しを検討し、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います。

##### 【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、迅速且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。