

 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	http://www.area-quest.com/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
108円	20,250,000株		2,187百万円	15.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
4.00円	3.7%	5.93円	18.2倍	67.61円	1.6倍

*株価は5/26終値。

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)	2,180	207	201	120	5.93	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3四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3四半期決算概要](#)

[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

- 20/6期3Q(累計)は前年同期比15.8%の減収、同35.9%の営業減益。サブリースを中心にしたストック型収入が増加したものの、販売用不動産の売却収入の剥落とテナント仲介等の手数料収入等が減少した。減収となった両収入は相対的に利益率が高いため、広告宣伝費等を中心に経費削減に努めたもののカバーできなかった。
- 通期予想は前期比13.2%の減収、同38.2%の営業減益。「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一方、成功報酬である手数料収入が伸び悩む見通しである」として業績予想を修正した。期末配当に変更はなく、前期と同額の1株当たり2円を予定している。2Q末の2円と合わせて年4円となる。
- 3Q(1-3月)業績への新型コロナウイルス感染症拡大の影響は限定的なものにとどまったが、店舗仲介手数料収入や業務委託収入に影響が出始めているようだ。政府も対応を進めているが、家賃問題が喧伝されており、自粛要請が続いた場合、通期では大きな減収減益となる可能性があると言う。しかし、同社は「大きな減収減益後は、弊社シェアを拡大する好機となる可能性も高く、管理物件、サブリース物件獲得等業容の拡大に邁進いたします」としている。コロナ禍に端を発する家賃問題で、物件オーナーは改めてサブリースのメリットを認識したはずだ。ピンチの後のチャンスに期待したい。

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」と言う社名には、「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)」と言う思いが込められている。

【経営方針】

- ・ 適正な人材確保とその育成
- ・ 販促費拡大と反響営業効果
- ・ サブリース優良物件獲得

人材の採用・育成及びその環境整備を進めると共に、販促費拡大と反響営業効果によるサブリース優良物件の獲得に力を入れている。このため、人材投資や販促費等の先行投資が利益を圧迫している面があるが、中長期的な観点から引き続き先行投資を続けていく考え。

【会社沿革】

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を積み上げている。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事業拡大の原動力としている。

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



(同社資料より)

- ・ テナント誘致力
- ・ 豊富な契約実績とデータベース
- ・ 契約管理実績と折衝力
- ・ コンプライアンス(建築基準法、借地借家法等)
- ・ リスクマネジメント

・ テナント誘致力(迅速なテナントの紹介)

テナント誘致からスタートした同社は、15年のテナント誘致業務の中で独自に分類した63業種・約3,000社の店舗テナントデータベースを有している。ビルオーナーからテナント募集の依頼を受けると、データベースにある企業に営業活動を行い、意向を確認する。そして、ビルオーナーに希望企業のリスト(常に複数社を提示)を提出し、ビルオーナーの意向とのすり合わせを行う。特に店舗での利用の場合、オフィスや住宅と異なり、内装工事の規模が大きくなり、また、複雑になるため実績のない不動産会社では対応が難しい。

・ 豊富な契約実績とデータベース(賃料査定を基に賃料のアドバイス)

駅前物件仲介の豊富な実績、膨大なデータベースと熟知したテナントニーズに加え、賃貸物件の、面積、間口、立地(最寄り駅乗降客数、通行量、周囲の店舗状況等)、看板の位置・大きさ、2階以上のフロアであれば階段の幅等のデータを基に賃料査定を行い、賃料をアドバイスしている。

・ 契約管理実績と折衝力

ビルオーナーとテナントの間に立ち、保証人や賃借人の名義変更や承継等、対応を誤れば大きな損失が発生するリスクがある様々な要望や注文に懇切丁寧に応じることで80%以上の契約更新を実現している。

・ コンプライアンス(建築基準法、借地借家法等)

ビルオーナーには難しい建築基準法や借地借家法等への対応や手続きを同社が一手に引き受け、役所(図面による建築基準法への対応等の話し合い)、テナント(役所のアドバイスを伝え、必要な図面の作成を依頼)、建築事務所(役所への提出資料の作成依頼)等との折衝を行う。特に耐震偽装問題以降、規制が強化されており、飲食店舗から物販店舗への変更といった用途変更の際の法令対応(構造計算等)が難しくなっている。このため、同社がターゲットとする規模の物件では対応できる不動産会社が少ない。

・ リスクマネジメント

賃料滞納時の対応も行き、低姿勢で丁寧な対応により、ほぼ全てのケースで円満解決している(賃料滞納解決率は98.6%)に

上り、残り1.4%は裁判に移行したケース)。

1-2 成長をけん引するサブリース事業

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。



(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)

2. 2020年6月期第3四半期決算概要

2-1 第3四半期(累計)連結業績

	19/6期	3Q(累計)	構成比	20/6期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高		1,957	100.0%	1,647	100.0%		-15.8%
売上総利益		640	32.7%	496	30.1%		-22.6%
販管費		379	19.4%	328	19.9%		-13.4%
営業利益		260	13.3%	167	10.1%		-35.9%
経常利益		254	13.0%	161	9.8%		-36.4%
親会社株主帰属利益		224	11.4%	102	6.2%		-54.4%

* 単位:百万円

前年同期比 15.8%の減収、同 35.9%の営業減益

売上高は前年同期比 15.8%減の 1,647 百万円。サブリースを中心としたストック型収入が増加したものの、販売用不動産の売却収入の剥落とテナント仲介等の手数料収入等の成功報酬型収入が減少した。

営業利益は同 35.9%減の 167 百万円。相対的に利益率が高い販売用不動産の売却収入とテナント仲介手数料等の減少による売上構成比の変化を反映して原価率が 69.9%と 2.6 ポイント上昇し売上総利益が同 22.6%減少。広告宣伝費等を中心に経費削減に努めたもののカバーできなかった。

投資有価証券売却益や受取保険金の減少等による特別利益の減少で最終利益は 102 百万円と同 54.4%減少した。

販管費の内訳

	19/6期	3Q(累計)	構成比	20/6期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
人件費		107	28.3%	111	33.9%		+3.6%
減価償却費		23	6.1%	25	7.8%		+9.9%
広告宣伝費		29	7.7%	19	5.9%		-33.7%
支払手数料		96	25.5%	61	18.6%		-36.9%
その他		122	56.0%	111	49.0%		-24.2%
販管費合計		379	100.0%	328	100.0%		-13.4%

* 単位:百万円

2-2 第3四半期(1-3月)連結業績

	19/6期	3Q(1-3月)	構成比	20/6期	3Q(1-3月)	構成比	前年同期比
売上高		554	100.0%	546	100.0%		-1.4%
売上総利益		173	31.3%	165	30.2%		-4.7%
販管費		114	20.6%	106	19.4%		-6.8%
営業利益		59	10.7%	58	10.8%		-0.7%
経常利益		56	10.3%	56	10.4%		-0.2%
親会社株主帰属利益		101	18.4%	37	6.9%		-62.9%

* 単位:百万円

第3四半期(1-3月)は前年同期並みの売上を確保

新型コロナウイルス感染症の拡大により、同社の主要営業エリアである 1 都 3 県では、3 月の外出自粛要請や 4 月の緊急事態宣言の発出により、駅前繁華街での人通りが大幅に減少した。この結果、同社の顧客であるカラオケ・居酒屋を含む飲食店、スポーツクラブ、ネットカフェが、新規出店を中止し、或いは、既存店の大半を臨時休業(一部テイクアウトのみ営業)する等の措置をとったと言う。

BRIDGE REPORT

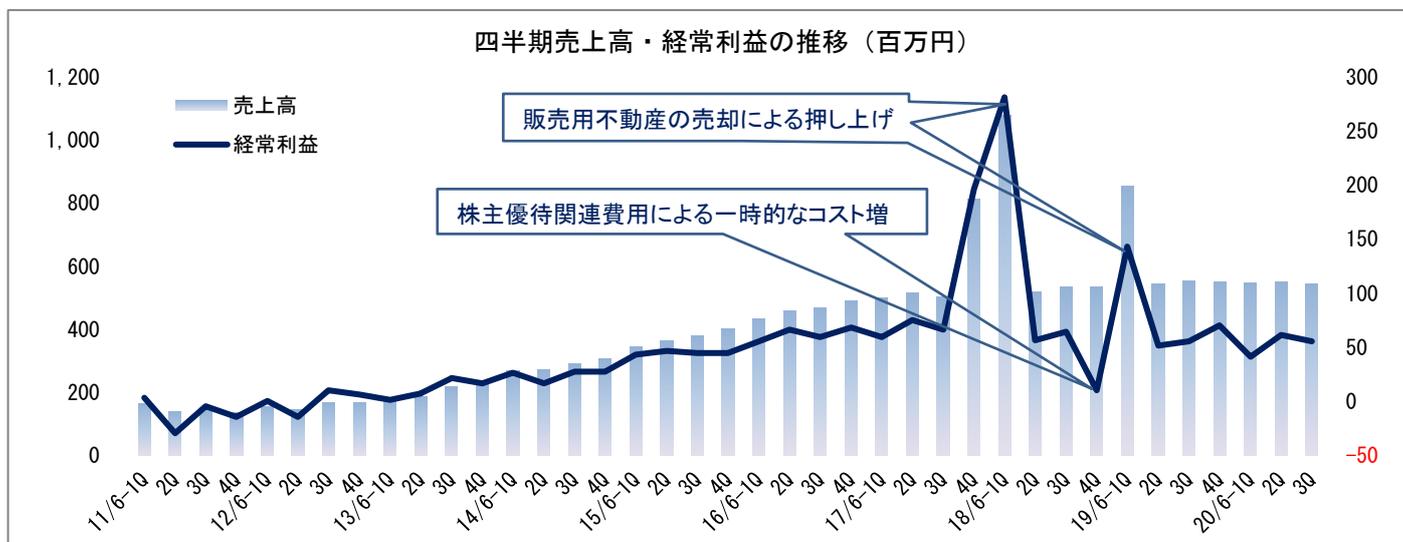


ただ、同社の第3四半期(1-3月)業績への影響は限定的なものにとどまった。売上面では、仲介等の手数料収入の減少をストック型収入でほぼ吸収した。利益面では、売上構成比の変化で売上総利益が減少したものの、支払手数料の減少や経費削減による販管費の減少で前年同期並みの営業利益を確保した。

販管費の内訳

	19/6期 3Q(1-3月)	構成比	20/6期 3Q(1-3月)	構成比	前年同期比
人件費	36	32.3%	36	34.6%	+0.0%
減価償却費	7	6.9%	8	8.1%	+9.9%
広告宣伝費	6	6.0%	7	6.7%	+4.0%
支払手数料	25	22.8%	19	18.4%	-24.6%
その他	36	32.1%	34	32.1%	-6.8%
販管費合計	114	100.0%	106	100.0%	-6.8%

* 単位:百万円



2-3 財政状態

	19年6月	20年3月		19年6月	20年3月
現預金	413	306	仕入債務	10	14
販売用不動産	188	188	未払金・未払法人税等	96	114
流動資産	876	757	長期預り保証金	955	969
有形固定資産	702	732	有利子負債(うちリース債務)	525(41)	425(43)
無形固定資産	32	32	負債	1,819	1,712
投資その他	1,724	1,557	純資産	1,518	1,369
固定資産	2,459	2,322	負債・純資産合計	3,337	3,081

* 単位:百万円

第3四半期末の総資産は前期末との比較で256百万円減の3,081百万円。借入金の返済等で現預金が減少した他、一部売却により投資有価証券が減少した。純資産の減少は有価証券評価差額金がマイナスに転じたことによる。1-3月の売上高を基にした手元流動性比率1.7ヶ月、自己資本比率44.4%(前期末45.5%)。

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	2Q時修正予想	予想比
売上高	2,511	100.0%	2,180	100.0%	-13.2%	2,287	-4.7%
営業利益	334	13.3%	207	9.5%	-38.2%	290	-28.6%
経常利益	326	13.0%	201	9.2%	-38.4%	272	-26.1%
親会社株主帰属利益	250	10.0%	120	5.5%	-52.1%	163	-26.4%

* 単位:百万円

前期比13.2%の減収、同38.2%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一方、成功報酬である手数料収入が伸び悩む見通しである」として通期の業績予想を修正した。

前期実績との比較では、販売用不動産の売却収入の剥落が減収・減益の主な要因であり、この他、売上面で仲介等の手数料収入の減少、利益面で人材採用費や人件費の増加が織り込まれている。

期末配当に変更はなく、前期と同額の1株当たり2円を予定している。第2四半期末配当2円と合わせて年4円となる見込み。

4. 今後の注目点

第3四半期(1-3月)業績への新型コロナウイルス感染症拡大の影響は限定的なものにとどまったが、店舗仲介手数料収入や業務委託収入において影響が出始めているようだ。このため、駅前店舗、商店街において、更なる自粛要請が続いた場合、サブリース収入が減少する等、大きな減収減益となる可能性があると言う。政府も対応を進めているが、家賃問題の行方は気になるところだ。

しかし、その一方で、同社は「大きな減収減益後は、弊社シェアを拡大する好機となる可能性も高く、管理物件、サブリース物件獲得等業容の拡大に邁進いたします」としている。コロナ禍に端を発する家賃問題で、物件オーナーは改めてサブリースのメリットを認識したはずだ。同社の手元流動性比率は1.7ヶ月だが、仮に販売用不動産を簿価の50%で売却し、投資有価証券を全て売却したとすると、手元流動性比率は5.1ヶ月となり、5ヶ月強の売上に相当する手元流動性を有することになる。このため、今後、事業環境が悪化しても、同社は相当程度の耐久力を有すると考える。会社設立20周年を迎えた同社。大変な20周年になりそうだが、ピンチの後のチャンスに期待したい。

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0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:2019年12月13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・投資家との積極的且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ありますが、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) 2020 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/ でご覧になれます。