

BRIDGE REPORT



	株式会社エリアクエスト(8912)
	

清原 雅人 社長

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
97 円	20,250,000 株		1,964 百万円	9.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00 円	2.1%	5.93 円	16.4 倍	67.11 円	1.4 倍

*株価は 8/19 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
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(実)	2,166	220	215	136	6.76	4.00
2021 年 6 月(予)	2,200	210	200	120	5.93	2.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)エリアクエストの 2020 年 6 月期決算の概要と 2021 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。

BRIDGE REPORT



目次

[今回のポイント](#)[1. 会社概要](#)[2. 2020 年 6 月期決算概要](#)[3. 2021 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

- コロナ禍の影響を受けた20/6期4Q(4-6月)は前年同期比28.2%の営業減益ながら、想定を上回る着地。5月中旬から、店舗撤退が高水準で推移する一方、電話及びメール・FAX・郵便を活用した情報収集及び提案営業の成果で新規出店する企業が増加した。通期では前期比13.7%の減収、同34.2%の営業減益。減収の最大要因は販売用不動産の売却収益剥落であり、相対的に利益率も高かった。2円の期末配当を予定しており、2Q末配当と合わせて年4円となる。
- 21/6期予想は前期比1.5%の増収、同4.7%の営業減益。サブリース等のストック収入を中心に売上高が増加する見込みだが、人材採用関連費用の増加や営業強化に伴う販売促進費の増加を織り込んだ。配当は期末2円を予定している。
- 4Q(4-6月)は減収・減益となったが、健闘したと言えるのではないかと。感染第2波が現実味を増す中では安易な楽観論は慎むべきだが、コロナ禍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であり、同社にとって、ストック収入の基盤を拡大・強化するチャンスである。今後の展開に期待したい。

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)」とい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ト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。

BRIDGE REPORT



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)

(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い、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)。

BRIDGE REPORT



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)

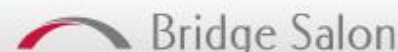
尚、オーナーの同意を得てサブリース物件を含めた同社の管理物件への広告看板設置を進めており、2019 年 8 月 20 日現在、121 箇所。同社の認知度の向上に寄与し、看板効果で問い合わせも増えている。広告看板は 1 箇所 20 万円程度の設置費用は必要だが、オーナーの同意を得てサブリース物件を含めた同社の管理物件に無料で設置させてもらっている。

広告宣伝にもサブリース物件を活用



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



2. 2020 年 6 月期決算概要

2-1 連結業績

	19/6 期	構成比	20/6 期	構成比	前期比	3Q 時修正予想	予想比
売上高	2,511	100.0%	2,166	100.0%	-13.7%	2,180	-0.6%
売上総利益	817	32.6%	646	29.8%	-21.0%	-	-
販管費	482	19.2%	425	19.7%	-11.8%	-	-
営業利益	334	13.3%	220	10.2%	-34.2%	207	+6.5%
経常利益	326	13.0%	215	10.0%	-33.9%	201	+7.3%
親会社株主帰属利益	250	10.0%	136	6.3%	-45.4%	120	+14.0%

* 単位:百万円

前期比 13.7%の減収、同 34.2%の営業減益

売上高は前期比 13.7%減の 21.6 億円。減収の最大要因は販売用不動産の売却収益の剥落である。サブリース事業が増加したものの、昨秋以降の景気悪化で仲介関連事業の売上も減少した。

営業利益は同 34.2%減の 2.2 億円。サブリース事業の売上総利益が同 5%程度増加したものの、相対的に利益率の高い販売用不動産の売却収益や仲介関連事業の減収による影響をカバーできず連結ベースの売上総利益が同 21.0%減少。処遇改善や積極的な採用活動で人件費が増加した他、有形固定資産の増加等で減価償却費も増加したが、その他の経費の抑制で販管費は同 11.8%減少した。

受取配当金の増加と金融費用等の減少で営業外損益が改善したものの、投資有価証券売却益や受取保険金の減少による特別利益の減少等で最終利益は 1.3 億円と同 45.4%減少した。

期末配当は、期初の発表通り、1 株当たり 2 円を実施する予定で、第 2 四半期末配当と合わせて年 4 円となる(配当性向 59.2%)。

販管費の内訳

	19/6 期	構成比	20/6 期	構成比	前期比
人件費	143	29.7%	150	35.4%	+5.0%
減価償却費	31	6.6%	36	8.5%	+14.3%
広告宣伝費	36	7.5%	25	5.9%	-30.2%
交際費	38	8.0%	30	7.3%	-20.0%
支払手数料	108	22.5%	73	17.3%	-14.4%
その他	124	32.4%	109	31.6%	-14.0%
販管費合計	482	100.0%	425	100.0%	-11.8%

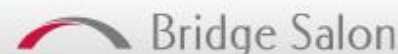
* 単位:百万円

2-2 第 4 四半期(4-6 月)連結業績

	19/6 期 4Q	構成比	20/6 期 4Q	構成比	前年同期比	3Q 時予想(差分)	予想比
売上高	553	100.0%	519	100.0%	-6.3%	532	-2.5%
売上総利益	177	32.0%	150	28.9%	-15.2%	-	-
販管費	102	18.6%	96	18.7%	-5.9%	-	-
営業利益	74	13.4%	53	10.3%	-28.2%	39	+33.5%
経常利益	71	12.9%	53	10.4%	-24.8%	39	+37.5%
親会社株主帰属利益	26	4.7%	34	6.7%	+32.2%	17	+95.0%

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



前年同期比 28.2%の営業減益ながら、想定を上回る着地

コロナ禍で5月中旬から、店舗撤退が高水準で推移したものの、対面による営業を自粛するなど感染抑制に努めつつ、電話及びメール・FAX・郵便を活用し、情報収集及び提案営業に取り組んだ結果、新規に出店を行う企業が増加した。

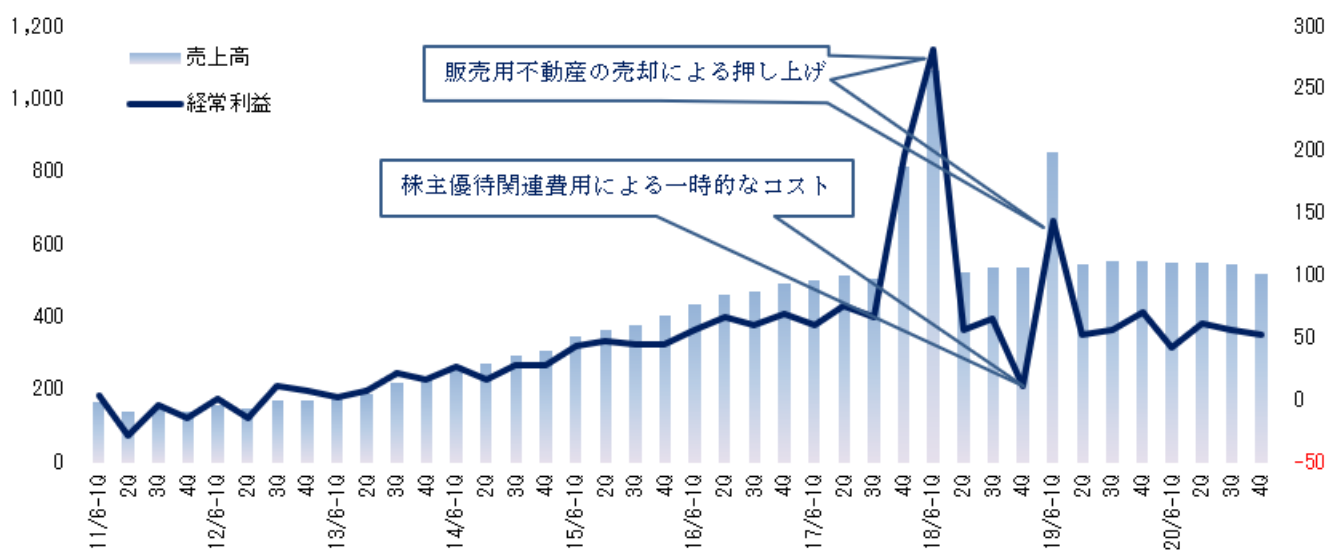
売上高は 5.1 億円と前年同期比 6.3%減少したものの、ほぼ想定に沿った着地。売上の減少で営業利益は同 28.2%減少したが、経費の抑制で想定を 33.5%上回った。

販管費の内訳

	19/6 期 4Q(4-6 月)	構成比	20/6 期 4Q(4-6 月)	構成比	前年同期比
人件費	35	34.9%	39	40.5%	+9.3%
減価償却費	8	8.3%	10	11.1%	+26.3%
広告宣伝費	6	6.5%	5	5.9%	-15.0%
交際費	7	7.4%	4	4.8%	-39.3%
その他	44	43.0%	36	37.8%	-17.2%
販管費合計	102	100.0%	96	100.0%	-5.9%

* 単位:百万円

四半期売上高・経常利益の推移 (百万円)



2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	19 年 6 月	20 年 6 月		19 年 6 月	20 年 6 月
現金	413	416	仕入債務	10	15
販売用不動産	188	188	未払金・未払法人税等	96	104
流動資産	876	852	長期預り保証金	955	974
有形固定資産	702	862	有利子負債(うちリース債務)	525(41)	676(41)
無形固定資産	32	31	負債	1,819	1,942
投資その他	1,724	1,550	純資産	1,518	1,358
固定資産	2,459	2,444	負債・純資産合計	3,337	3,301

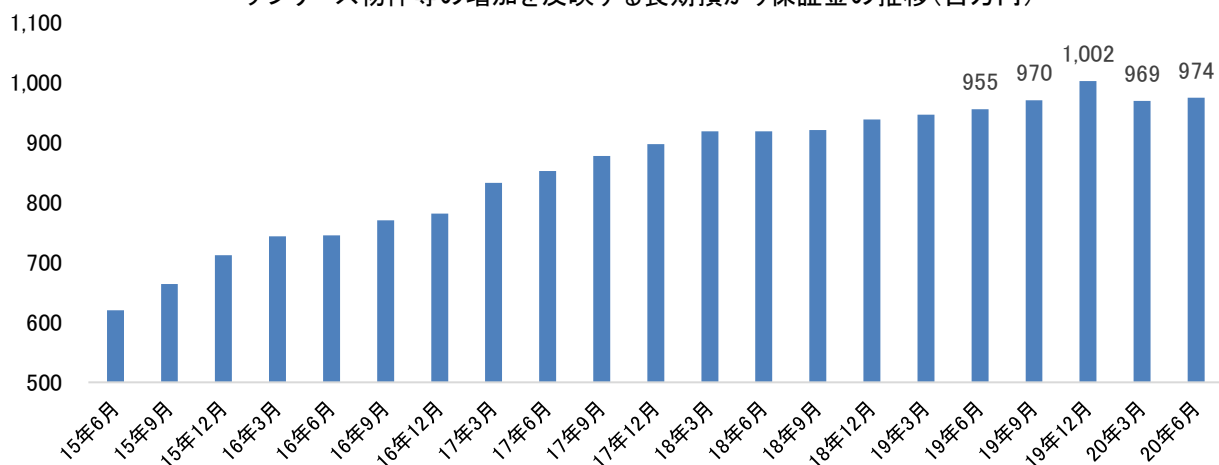
* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



期末総資産は、ほぼ前期末と同水準の 33.0 億円。借方では、建物・土地の増加で有形固定資産が増加する一方、売却や評価減で投資有価証券が減少した。貸方では、長短の借り入れや社債発行で有利子負債が増加した。自己資本比率 41.2%(前期末 45.5%)。

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)



キャッシュ・フロー(CF)

	19/6 期	20/6 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	381	222	-159	-41.8%
投資キャッシュ・フロー(B)	-164	-261	-96	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	217	-39	-256	-
財務キャッシュ・フロー	-362	41	+404	-111.3%
現金及び現金同等物期末残高	413	416	+2	+0.6%

* 単位:百万円

税前利益 2.1 億円(前期 3.9 億円)、減価償却費 1.1 億円(同 1.0 億円)、法人税等の支払い△0.4 億円(同△1.7 億円)等で 2.2 億円の営業 CF を確保した。投資 CF は主に有形固定資産の取得によるもので、財務 CF は借り入れや社債の発行による。

参考:ROA・ROE の推移

	16/6 期	17/6 期	18/6 期	19/6 期	20/6 期
ROA	11.81%	8.47%	8.03%	7.37%	4.12%
ROE	26.98%	19.57%	17.49%	15.77%	9.51%
売上高当期純利益率	15.84%	10.91%	10.05%	9.98%	6.32%
総資産回転率	0.75 回	0.78 回	0.80 回	0.74 回	0.65 回
レバレッジ	2.28 倍	2.31 倍	2.18 倍	2.14 倍	2.31 倍

* ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ

BRIDGE REPORT



3. 2021 年 6 月期業績予想

3-1 連結業績

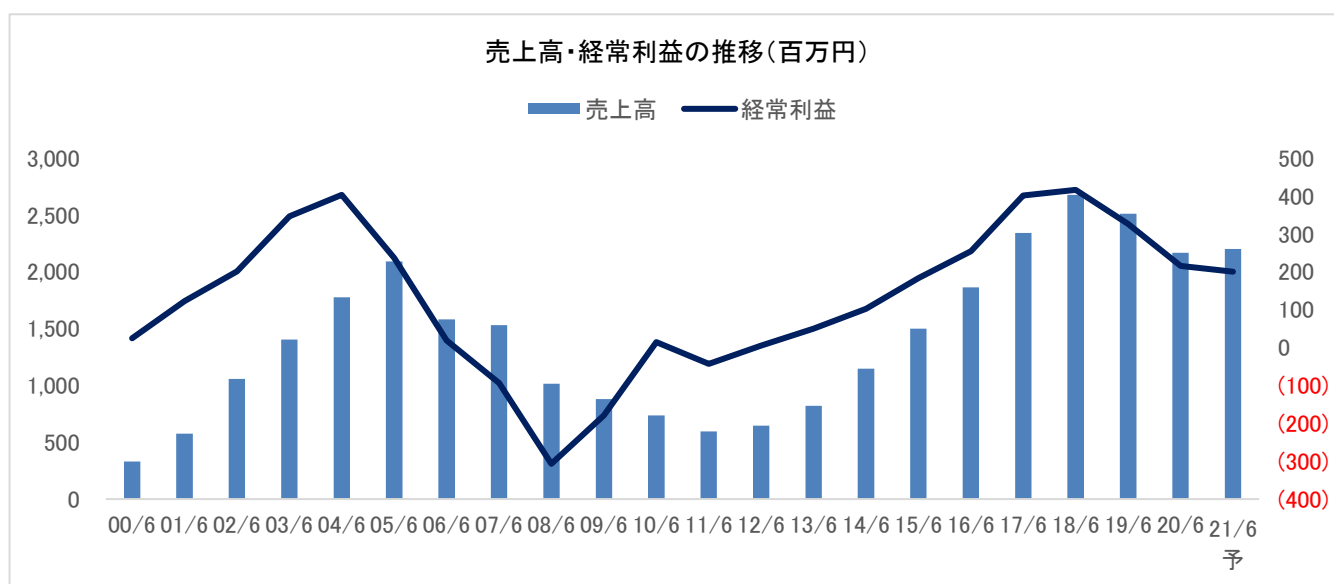
	20/6 期 実績	構成比	21/6 期 予想	構成比	前期比
売上高	2,166	100.0%	2,200	100.0%	+1.5%
営業利益	220	10.2%	210	9.5%	-4.7%
経常利益	215	9.9%	200	9.1%	-7.3%
親会社株主帰属利益	136	6.3%	120	5.5%	-12.3%

* 単位:百万円

前期比 1.5%の増収、同 4.7%の営業減益予想

売上高は前期比 1.5%増の 2.2 億円。サブリース等のストック収入を中心にした売上の増加を見込んでいる。ただ、先行投資的な販管費の増加で営業利益は 2.1 億円と同 4.7%の減少が見込まれる。引き続き人材採用を積極的に実施する他、ストック収入基盤の強化・拡大に向けた営業強化を計画しており、採用関連費用や販売促進費の増加が織り込まれている。

配当は、「新型コロナウイルスによる業績への影響が不透明である」として、第 2 四半期末の配当を実施せず、1 株当たり 2 円の期末配当のみを実施する予定(予想配当性向 33.7%)。



4. 今後の注目点

コロナ禍により、4 月から 5 月にかけて、カラオケ・居酒屋を含む飲食店、スポーツクラブ、ネットカフェの大半が休業を余儀なくされた。加えて、店舗賃料の減額交渉や新規出店の中断等の報道を頻繁に目にしたため、同社の第 4 四半期を悲観していたが、杞憂に終わった。減収・減益となったものの、健闘したと言えるのではないかと。感染第 2 波が現実味を増す中では安易な楽観論は慎むべきだが、コロナ禍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であり、同社にとって、ストック収入の基盤を拡大・強化するチャンスである。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 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。

BRIDGE REPORT



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) 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。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)