

	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(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
102円	20,250,000株	2,065百万円	9.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	2.0%	6.81円	15.0倍	65.67円	1.6倍

*株価は11/27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
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	139	6.91	4.00
2021年6月(予)	2,200	225	230	138	6.81	2.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)エリアクエストの2021年6月期第1四半期決算の概要と通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. 2021年6月期第1四半期決算概要](#)
 - [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

- 21/6期1Q(7-9月)は前年同期比0.7%の増収、同51.5%の営業増益。駅前店舗の撤退が減少する一方、新規に出店を行う企業が増加してきた。感染予防に努めながらの営業ではあったが、仲介関連事業の売上が増加し、家賃の滞納や店舗撤退が懸念されたサブリース事業も前年同期と同水準の売上を確保した。利益面では、仲介関連事業の寄与で売上総利益率が改善する一方、交際費や支払手数料を中心に販管費が減少した。
- 通期予想は前期比1.5%の増収、同2.1%の営業増益予想。期初の減益予想から、増益予想へ上方修正した。サブリース等のストック収入を中心に売上が増加する見込み。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吸収して3期ぶりの営業増益が見込まれる。2円の期末配当を予定している。
- 今後の見通しは明るい。コロナ禍による家賃滞納の増加でビルオーナー等からサブリースの依頼が増えている。加えて、営業社員として入社した20歳前後の若手が定着しつつあり、解約の申し出があったサブリース物件のテナント埋めに貢献していると言う。来22/6期は売上高22.8億円、経常利益2.4億円、23/6期は売上高24.5億円、経常利益3億円を想定しているが、状況次第では1年前倒しで達成する可能性もあると言う。

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



- ・ 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。

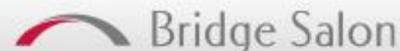
・ コンプライアンス(建築基準法、借地借家法等)

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)。

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)

2. 2021年6月期第1四半期決算概要

2-1 第1四半期連結業績

	20/6期	1Q(7-9月)	構成比	21/6期	1Q(7-9月)	構成比	前年同期比
売上高		548	100.0%	552	100.0%	+0.7%	
売上総利益		165	30.1%	179	32.5%	+8.7%	
販管費		120	22.0%	111	20.3%	-7.2%	
営業利益		44	8.1%	67	12.2%	+51.5%	
経常利益		42	7.7%	67	12.2%	+59.4%	
親会社株主帰属利益		29	5.3%	43	7.9%	+50.2%	

* 単位:百万円

前年同期比0.7%の増収、同51.5%の営業増益

駅前店舗は撤退が徐々に減少する一方、新規に出店を行う企業が徐々に増えてきた。感染抑制に努め、対面による営業を自粛しつつ、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を推進した結果、仲介関連事業は前年同期比増収となり、家賃の滞納や店舗撤退の影響が懸念されたサブリース事業も前年同期と同水準の売上を確保した。

利益面では、仲介関連事業の売上構成比が上昇したことで利益率が改善し、売上総利益が増加する一方、交際費や支払手数料を中心に販管費が減少した。

販管費の内訳

	20/6期	1Q(7-9月)	構成比	21/6期	1Q(7-9月)	構成比	前年同期比
人件費		37	31.1%	38	34.5%	+3.2%	
減価償却費		8	6.9%	8	7.7%	+4.3%	
広告宣伝費		5	5.0%	5	5.1%	-4.8%	
交際費		10	8.7%	7	6.6%	-29.5%	
支払手数料		28	23.8%	24	22.0%	-14.3%	
その他		29	24.6%	26	24.0%	-9.2%	
販管費合計		120	100.0%	111	100.0%	-7.2%	

* 単位:百万円

2-2 財政状態

	20年6月		20年9月		20年6月		20年9月	
現預金	416	416	仕入債務		15		9	
販売用不動産	188	-	未払金・未払法人税等		104		80	
流動資産	852	635	長期預り保証金		974		1,002	
有形固定資産	862	1,051	有利子負債(うちリース債務)		676(41)		662(38)	
無形固定資産	31	29	負債		1,942		1,937	
投資その他	1,553	1,546	純資産		1,361		1,329	
固定資産	2,447	2,627	負債・純資産合計		3,304		3,266	

* 単位:百万円

第1四半期末の総資産は前期末とほぼ同水準の32.6億円。現預金は前期末と同額の4.1億円。手元流動性比率は今期予想売上高ベースで2.3ヶ月。営業CFが安定して黒字の同社としては十分だ。販売用不動産を有形固定資産区分に変えたため、流動資産が減少する一方、有形固定資産が増加した。負債・純資産では、法人税の納付により未払法人税等が減少した他、配当金の支払いで純資産も減少した。一方、新規サブリース契約の獲得で長期預り保証金が増加した。自己資本比率40.7%(前期末41.2%)。

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	期初予想	予想比
売上高	2,166	100.0%	2,200	100.0%	+1.5%	2,200	+0.0%
営業利益	220	10.2%	225	10.2%	+2.1%	210	+7.1%
経常利益	215	10.0%	230	10.5%	+6.7%	200	+15.0%
親会社株主帰属利益	139	6.4%	138	6.3%	-1.4%	120	+15.0%

* 単位:百万円

前期比1.5%の増収、同2.1%の営業増益予想

期初の減益予想から、増益予想へ上方修正した。サブリース等のストック収入を中心に売上高が22億円と前期比1.5%増加する見込み。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いるため、採用関連費用や販売促進費が増加するものの、増収効果で吸収して営業利益は2.2億円と同2.1%の増加が見込まれる。

1株当たり2円の期末配当を実施する予定。

3-2 中期事業計画

(単位:百万円 %は前期増減率)

	2018年6月期		2019年6月期		2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期	
	実績	%	実績	%	実績	%	予想	%	予想	%	予想	%
売上高	2,675	14.2	2,511	△6.1	2,166	△13.7	2,200	1.57	2,287	4.0	2,450	7.1
営業利益	426	1.3	334	△21.4	220	△34.1	210	△4.5	260	18.2	330	26.9
経常利益	416	3.9	326	△21.8	215	△34.0	200	△7.0	240	20	300	25
当期純利益	268	5.2	250	△6.7	139	△44.4	120	△13.7	144	20	180	25
1株当たり当期純利益	11.9円	-	12.4円	-	6.91円	-	6.0円	-	7.2円	-	9.0円	-

(同社資料より)

上記の中期事業計画は2020年8月に開示されたものだが、21/6期計画(予想)は第1四半期決算発表時に上方修正された。来22/6期は売上高22.8億円、経常利益2.4億円、23/6期は売上高24.5億円、経常利益3億円、を計画しているが、保守的な計画であり、状況次第では1年前倒しで達成する可能性があるという。

4. 今後の注目点

前期の第4四半期(4-6月)は出店の見合わせ等で仲介の成約が激減する一方、サブリース物件においてはテナントの解約や5月分の家賃(4月末払い)の滞納が急増した。連休明けに入金状況を確認したところ、本来、1億数千万円の家賃収入があるところ、4000~5000万円にとどまり、「資金繰りの不安が頭をよぎった」(清原社長)と言う。ただ、テナントに確認したところ、ほとんどのテナントが事業継続に意欲を見せ、滞納も1ヶ月で済んだ。加えて、駅前優良物件の解約の増加が、新規テナントの需要喚起につながり、5月半ば以降、物件を物色する動きが出始めた。20/6期期末(6月末)には、ほぼ解約予定物件が埋まったと言う。通常、店舗の賃貸借契約の解約は6ヶ月前通告のため、この6ヶ月の間に新しいテナントを開拓できれば賃貸収入が途切れることはない。テナント確保はコロナ前と比べると厳しくなっているものの、優良物件の空室増加で、出店意欲を回復させているクライアントが増えているようだ。清原社長は「駅前店舗の需要の強さを改めて実感した」と言う。

危機を脱した後の見通しは明るい。コロナ禍による家賃滞納の増加で、ビルオーナー等からサブリースの依頼が増えている。加えて、19年に5名、20年に2名、営業社員として入社した20歳前後の若手が定着しつつある。新入社員の本格的な貢献には3年程度必要だが、解約の申し出があったサブリース物件のテナント埋めに貢献したと言う。これまでは30代後半から40歳のベテラン社員7名で営業していたが、21/6期は、これまでの2倍の戦力で営業展開できる。「2~3年頑張ったら、もう少し良い会社になるのではないかと清原社長は控えめながら自信を示した。

<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	監査役設置会社
取締役	4名、うち社外1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:2020年10月06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)

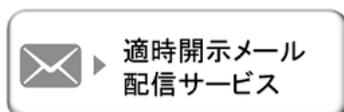
当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためには、株主・投資家との積極的かつ建設的な対話が重要であると考え以下の体制の整備及び取り組みを行っております。

- ・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) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

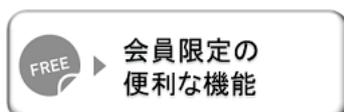
ブリッジレポート(エリアクエスト:8912)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

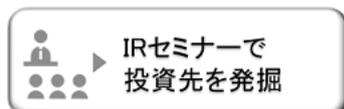
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)