

 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(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
101円	20,250,000株	2,045百万円	10.3%	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	14.8倍	72.68円	1.4倍

\*株価は5/19終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは21年6月期第3四半期決算短信より。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	当期純利益	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。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

(株)エリアクエストの2021年6月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2021年6月期第3四半期決算概要](#)

#### [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3Qは前年同期比2.4%の減収、同1.5%の営業減益。新型コロナウイルス感染症再拡大、緊急事態宣言再発の影響で、店舗撤退は高水準で推移する一方で、新規に出店を行う企業も増加した。同社は、感染抑制に努めながら、対面による営業を自粛し、電話及びメール・FAX・郵便を活用し、情報収集及び提案営業を行った。利益面では、減収に伴い売上総利益が前年同期比3.5%減少したものの、交際費や支払手数料を中心に販管費が減少した他、営業外収益として受取配当金の計上もあり、経常利益以下は増益となった。
- 通期予想に変更はない。サブリース等のストック収入を中心に売上が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2億25百万円と同2.1%の増加を見込んでいる。配当は2円の期末配当を実施する予定。予想配当性向は29.4%。
- 緊急事態宣言が5月末まで延長されることになり、引き続き同社を巡る事業環境は決して良好とはいえないが、第3四半期の着地を見ると、小幅な減収にとどまっており、健闘が感じられる。駅前店舗の需要は底堅いものがあるため、同社ではサブリース物件の確保など、こうした環境下だからこそその種蒔きを進めている。足元で新型コロナウイルスの感染拡大も見られるなど、コロナ禍の動向を予想することは難しい面はあるが、今期業績予想の達成確度は高まった印象。販管費の抑制継続の他、中期事業計画達成に向けた施策に引き続き注目したい。

## 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。

### 【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。

### 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)。

#### 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いる。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3四半期決算概要

### 2-1 第3四半期(累計)連結業績

	20/6期 3Q	構成比	21/6期 3Q	構成比	前年同期比
売上高	1,647	100.0%	1,607	100.0%	-2.4%
売上総利益	496	30.1%	478	29.8%	-3.5%
販管費	328	20.0%	314	19.5%	-4.5%
営業利益	167	10.1%	164	10.2%	-1.5%
経常利益	161	9.8%	165	10.3%	+2.1%
当期純利益	102	6.2%	107	6.7%	+5.1%

\* 単位:百万円

### 前年同期比2.4%の減収、同1.5%の営業減益

新型コロナウイルス感染症再拡大、緊急事態宣言再発の影響で、店舗撤退は高水準で推移する一方で、新規に出店を行う企業も増加した。

利益面では、減収に伴い売上総利益が前年同期比3.5%減少したものの、交際費や支払手数料を中心に販管費が減少した他、営業外収益として受取配当金の計上もあり、経常利益以下は増益となった。

### 販管費の内訳

	20/6期 3Q	構成比	21/6期 3Q	構成比	前年同期比
人件費	113	34.6%	121	38.7%	+7.0%
減価償却費	25	7.8%	26	8.3%	+1.6%
広告宣伝費	19	5.9%	17	5.6%	-9.8%
交際費	26	8.0%	20	6.5%	-21.7%
支払手数料	61	18.6%	55	17.8%	-8.8%
その他	82	25.1%	72	23.1%	-12.2%
<b>販管費合計</b>	<b>328</b>	<b>100.0%</b>	<b>314</b>	<b>100.0%</b>	<b>-4.5%</b>

\* 単位:百万円

### 2-2 財政状態

#### ◎主要BS

	20年6月	21年3月		20年6月	21年3月
流動資産	852	720	流動負債	557	632
現預金	416	510	仕入債務	15	9
販売用不動産	188	-	短期有利子負債	306	356
固定資産	2,447	2,731	固定負債	1,384	1,353
有形固定資産	862	1,113	長期有利子負債	369	324
無形固定資産	31	26	長期預り保証金	974	997
投資その他	1,553	1,592	負債	1,942	1,985
総資産	3,304	3,457	純資産	1,361	1,471
			負債・純資産合計	3,304	3,457
			有利子負債	676	681

\* 単位:百万円

現預金が増加した一方、販売用不動産を有形固定資産区分に変えたため、流動資産は前期末と比較し1億31百万円減少。ただし、敷金及び保証金などの影響もあり、総資産はやや増加している。

有利子負債及び長期預り保証金の増加で負債合計は同43百万円増加。

配当金の支払いがあったものの、四半期純利益の計上及びその他有価証券評価差額金が増加し純資産は同1億9百万円増加した。自己資本比率は前期末より1.4ポイント上昇し42.6%となった。

### 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	進捗率
売上高	2,166	100.0%	2,200	100.0%	+1.5%	73.1%
営業利益	220	10.2%	225	10.2%	+2.1%	73.2%
経常利益	215	10.0%	230	10.5%	+6.7%	71.8%
当期純利益	139	6.5%	138	6.3%	-1.4%	77.9%

\* 単位:百万円

#### 業績予想に変更無し。前期比1.5%の増収、同2.1%の営業増益予想

業績予想に変更はない。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2億25百万円と同2.1%の増加を見込んでいる。

配当は2円の期末配当を実施する予定。予想配当性向は29.4%。

#### 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	1.6	2,287	4.0	2,450	7.1
営業利益	426	1.3	334	△21.4	220	△34.1	225	2.3	260	15.6	330	26.9
経常利益	416	3.9	326	△21.8	215	△34.0	230	7.0	240	4.3	300	25
当期純利益	268	5.2	250	△6.7	139	△44.4	138	△0.7	144	4.3	180	25
1株当たり当期純利益	11.9円	—	12.4円	—	6.91円	—	6.81円	—	7.2円	—	9.0円	

(同社資料より)

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。ストック収入の増加に伴う着実な収益の改善を目指していく。

### 4. 今後の注目点

緊急事態宣言が5月末まで延長されることになり、引き続き同社を巡る事業環境は決して良好とはいえないが、第3四半期の着地を見ると、小幅な減収にとどまっており、健闘が感じられる。駅前店舗の需要は底堅いものがあるため、同社ではサブリース物件の確保など、こうした環境下だからこそその種蒔きを進めている。足元で新型コロナウイルスの感染拡大も見られるなど、コロナ禍の動向を予想することは難しい面はあるが、今期業績予想の達成確度は高まった印象。販管費の抑制継続の他、中期事業計画達成に向けた施策に引き続き注目したい。

## <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6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)

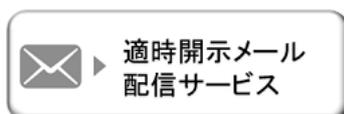
当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためには、株主・投資家との積極的且つ建設的な対話が重要であると考え以下の体制の整備及び取り組みを行っております。

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

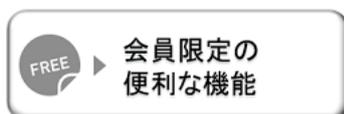
ブリッジレポート(エリアクエスト:8912)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

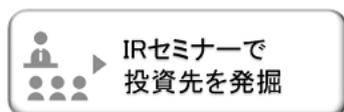
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)