

 <p>清原 雅人 社長</p>	株式会社エリアクエスト(8912)
	

企業情報

市場	東証スタンダード市場
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(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
105円	19,035,000株		1,998百万円	6.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	1.9%	5.80円	18.1倍	78.32円	1.3倍

*株価は11/24終値。発行済株式数は直近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	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	2,142	215	215	141	6.97	2.00
2022年6月(実)	2,181	177	173	103	5.14	2.00
2023年6月(予)	2,200	190	190	114	5.80	2.00

*予想は会社予想。単位:百万円、EPSとDPSは円。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2023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ご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2023年6月期第1四半期決算概要](#)

[3. 2023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

- 22/6期1Q(7-9月)の売上高は前年同期比5.8%増加。引き続き感染防止に努めるため、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、売上総利益が同9.9%増加。また、給与手当の他、交際費や旅費及び交通費等が増加したことで、販管費全体では同12.5%の増加で着地した。
- 23/6期予想は売上高が前期比0.8%増の22.00億円。足元でも新型コロナウイルスの感染再拡大が顕著に見られており、不透明な事業環境が続くなか、前期比で横ばいの予想としている。営業利益については1.90億円と同7.0%の増加が見込まれる。前期の販管費の増加要因となった人材採用及び販売促進費の拡大等が一服することから、増益を確保する公算。配当は、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34.5%)。
- 会社計画を上回る増収率での出だしについては素直に評価したい。一方、経常利益が前年同期比51.5%増となっているが、あくまで有価証券運用益によるものであり、コスト増もあって営業利益については横ばい着地だ。今期は増益見通しとはいえ、11月15日には新型コロナウイルスの1日の感染者数がおよそ2か月ぶりに、東京都で1万人超えとなるなど、第8波への警戒感も強まっている状況も踏まえれば、楽観視はできない印象である。上期の会社計画が営業利益ベースで前期比24.5%増の大幅増益見通しとなっているだけあって、上期の着地次第で通期計画の達成確度も自ずと見えてきそうだ。中計の達成に向け、収益基盤の強化・拡大に向けた施策にも改めて注目。

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、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



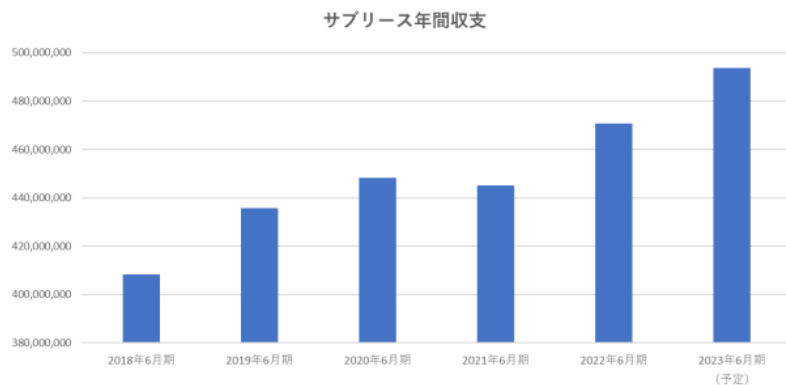
(同社資料より)

BRIDGE REPORT



サブリース年間収支

	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 (予定)
年間粗利合計	408,423,856	435,768,863	448,168,048	445,056,444	470,816,726	493,621,116



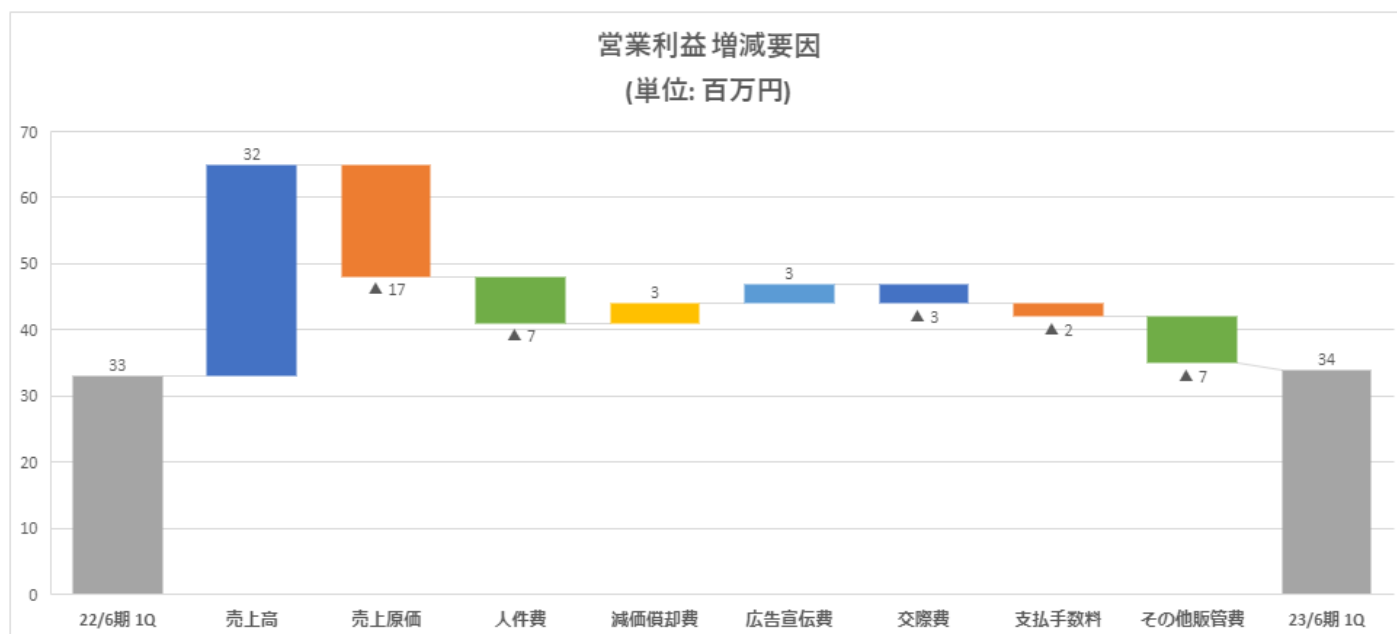
(同社資料より)

2. 2023年6月期第1四半期決算概要

2-1 連結業績

	22/6期1Q(7-9月)	構成比	23/6期1Q(7-9月)	構成比	前年同期比
売上高	536	100.0%	568	100.0%	+5.8%
売上総利益	141	26.4%	155	27.4%	+9.9%
販管費	108	20.1%	121	21.4%	+12.5%
営業利益	33	6.3%	34	6.0%	+1.5%
経常利益	31	5.9%	48	8.5%	+51.5%
当期純利益	15	2.9%	16	2.9%	+5.2%

*単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

費用項目の▲は費用の増加を示す。

前年同期比 5.8%の増収、同 1.5%の営業増益

同社の営業活動エリアである一都三県において、新型コロナウイルスの規制等の見直しにより持ち直しの動きがみられた。一方で7月以降のオミクロン型感染拡大の影響により、依然として厳しい状況は継続。更に、米国政策金利引上げ、ウクライナ戦争、世界経済減速懸念等、依然として先行き不透明感の強い情勢が続いている。このような環境下において、引き続き感染防止に努めるため、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いました。その結果、全体としては前年同期比 5.8%の増収となる 5.68 億円で着地している。

利益面では、売上総利益が同 9.9%増加。また、給与手当の他、交際費や旅費及び交通費等が増加したことで、販管費全体では同 12.5%の増加で着地した。

販管費の内訳

	22/6 期 1Q(7-9 月)	構成比	23/6 期 1Q(7-9 月)	構成比	前期比
人件費	35	33.1%	42	34.8%	+18.4%
減価償却費	8	7.5%	5	4.7%	-28.9%
広告宣伝費	8	7.8%	5	4.9%	-29.8%
交際費	8	8.0%	11	9.3%	+30.5%
支払手数料	25	23.7%	27	22.6%	+7.2%
その他	21	19.9%	28	23.7%	+34.0%
販管費合計	108	100.0%	121	100.0%	+12.5%

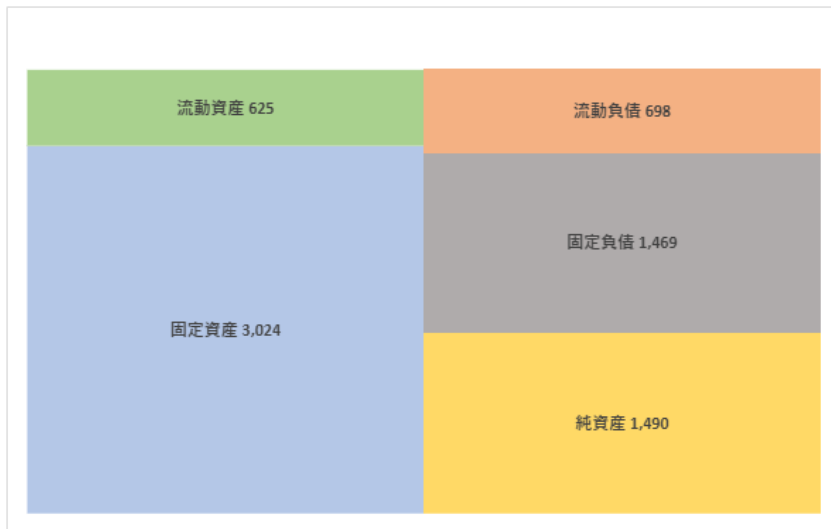
*単位:百万円。

2-2 財政状態

◎主要 BS

	22 年 6 月	22 年 9 月		22 年 6 月	22 年 9 月
流動資産	632	625	流動負債	542	698
現預金	381	365	仕入債務	9	9
その他	146	136	短期有利子負債	252	293
固定資産	3,059	3,024	固定負債	1,499	1,469
有形固定資産	1,221	1,224	長期有利子負債	355	357
無形固定資産	18	16	長期預り保証金	1,065	1,042
投資その他	1,819	1,784	負債	2,042	2,168
総資産	3,700	3,659	純資産	1,658	1,490
			負債・純資産合計	3,700	3,659
			有利子負債	607	651

*単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

主に現預金が減少したことで、流動資産は前期末と比較し 6 百万円減少。固定資産についてはサブリース案件の敷金及び保証金が増加したものの、投資有価証券が減少したことで同 34 百万円減少。結果的に総資産全体では 41 百万円の減少となっている。一方、未払金の増加等により、負債合計は同 125 百万円増加。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上があった反面、配当金の支払いが発生し、純資産については同 167 百万円減少した。自己資本比率は前期末より 4.1 ポイント低下し 40.7%となっている。

3. 2023 年 6 月期業績予想

3-1 連結業績

	22/6 期 実績	構成比	23/6 期 予想	構成比	前期比
売上高	2,181	100.0%	2,200	100.0%	+0.8%
営業利益	177	8.1%	190	8.6%	+7.0%
経常利益	173	7.9%	190	8.6%	+9.8%
当期純利益	103	4.7%	114	5.2%	+10.0%

*単位:百万円。

前期比 0.8%の増収、同 7.0%の営業増益予想

売上高は前期比 0.8%増の 22.00 億円。足元でも新型コロナウイルスの感染再拡大が顕著に見られており、不透明な事業環境が続くなか、前期比で横ばいの予想としている。営業利益については 1.90 億円と同 7.0%の増加が見込まれる。前期の販管費の増加要因となった人材採用及び販売促進費の拡大等が一服することから、増益を確保する公算。

配当は、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 34.5%)。

3-2 中期事業計画

BRIDGE REPORT



(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	%	実績	%	実績	%	予想	%
売上高	2,675	14.2	2,511	△6.1	2,166	△13.7	2,142	△1.1	2,181	1.8	2,200	0.8
営業利益	426	1.3	334	△21.4	220	△34.1	215	△2.1	177	△17.7	190	7.0
経常利益	416	3.9	326	△21.8	215	△34.0	215	0.0	173	△19.7	190	9.8
当期純利益	268	5.2	250	△6.7	139	△44.4	141	0.8	103	△26.6	114	10.0
1株当たり当期純利益	11.9円	-	12.4円	-	6.91円	-	6.97円	-	5.14円	-	5.80円	-

(同社資料より)

23/6期は売上高 22.0 億円、当期純利益 1.1 億円を計画している。コロナの影響の軽減、ストック収入の増加に伴う底入れ・回復を目指していく。

4. 今後の注目点

会社計画を上回る増収率での出だしについては素直に評価したい。一方、経常利益が前年同期比 51.5%増となっているが、あくまで有価証券運用益によるものであり、コスト増もあって営業利益については横ばい着地だ。今期は増益見通しとはいえ、11月15日には新型コロナウイルスの1日の感染者数がおよそ2か月ぶりに、東京都で1万人超えとなるなど、第8波への警戒感も強まっている状況も踏まえれば、楽観視はできない印象である。上期の会社計画が営業利益ベースで前期比 24.5%増の大幅増益見通しとなっているだけあって、上期の着地次第で通期計画の達成確度も自ずと見えてきそうだ。中計の達成に向け、収益基盤の強化・拡大に向けた施策にも改めて注目。

<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	3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:2022年10月4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>

【補充原則 2-4-1】(中核人材の登用等における多様性の確保)

当社は、性別・国籍等を問わず、本人の能力や適性に基じた処遇を基本方針としておりますので、社内の多様性の確保に向けた測定可能な目標は定めておりません。

【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。

【補充原則 3-1-3】(サステナビリティについての取組み)

当社は、サステナビリティを巡る課題への対応は重要な経営課題であると認識しており、社是である「貸主・借主に徹底サービスを提供」をベースに、貸主様、借主様がウィンウィンになる不動産管理を目指しています。不動産管理事業では、貸主の建物収益を最大化し、借主には好立地かつ企画化された店舗出店の実現をサポートすることで、出店型の駅前発展に貢献してきました。国連の掲げる世界共通目標である SDGs 達成につながる当社の取組の一部として、可能な限りの既存建物の維持管理や改修及びリフォーム工事の促進に取り組んでおります。深刻な危機に直面している地球環境保護対策として、世界の森林間伐等を減らし、二酸化炭素の吸収量を増やし二酸化炭素削減への貢献をすすめております。また、既存ビルを有効活用し、空き室が減ることで空家問題を防いでおります。

【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。

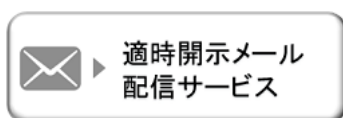
・定時株主総会において、総会終了後に「株主懇親会」を開催し、株主から株主総会議案以外の質問も受け付け、代表取締役社長が適宜、回答するように努めている。

- ・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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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.

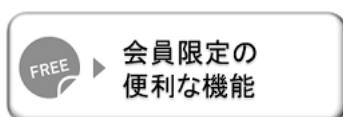
ブリッジレポート(エリアクエスト:8912)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

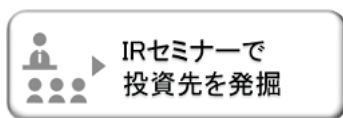
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)