



株式会社エリアクエスト

東京証券取引所 市場第二部:8912

個人投資家向け説明資料

2022年8月27日

1. 代表者プロフィール

清原 雅人

1967年2月2日生（55歳）
熊本県出身
明治大学 法学部卒

株式会社 エリアクエスト
株式会社 エリアクエスト店舗&オフィス
株式会社 エリアクエスト不動産コンサルティング
代表取締役社長



経歴

- 野村証券株式会社 入社 (1991年)
- なんば支店営業課 (1991年)
- 名古屋企業部 (1995年)
- クエストプロパティーズ設立 (1998年)

エリアクエスト沿革

- エリアクエスト設立 (2000年)
- 東証マザーズ上場 (2003年)
- 東証市場第二部上場 (2014年)
- 20周年 (2020年)

2. 会社沿革

■会社沿革

■2000年1月

会社設立 テナント誘致事業開始

■2003年2月

東京証券取引所 マザーズ上場

■2006年6月

赤字転落

■2011年5月

サブリース事業、パノラマクリーニング開始

■2012年6月

黒字化

■2014年11月

東京証券取引所 市場第二部上場

■2015年6月

復配

■2018年2月

中間配当開始

■2018年3月

株主優待開始

■2018年6月

7期連続増収増益

■2018年8月

株主優待廃止 増配 年2円→年4円へ

■2018年9月

自己株式取得開始



■会社沿革	■2019年3月	自己株式取得終了（2,500,000株）
	■2019年5月	自己株式消却 22,500,000株 → 20,250,000株
	■2020年1月	設立20周年
	■2020年8月	中間配当廃止 減配 年4円→年2円へ
	■2022年3月	自己株式取得開始（607,500株） 3/1取締役会発表
	■2022年6月	自己株式取得終了（607,500株）
	■2022年7月	自己株式取得開始（607,500株） 7/26取締役会発表

エリアクエスト (8912/T) 98 (9:00) 0 0.00%

週足 2012/05/14~2022/08/22 [536本]ロウソク足 修正



新型コロナウイルス感染症について

この度の新型コロナウイルスに感染された方と、ご家族・関係者の皆様に謹んでお見舞い申し上げます。また、医療・行政に従事される方々等、感染拡大防止に日々ご尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。弊社は、新型コロナウイルス感染症に対し、お客様と従業員の安全の確保を最優先に考え、日々の業務に邁進しております。

弊社感染予防といたしまして、マスク着用、ソーシャルディスタンスを徹底しております。また、弊社の営業につきましても、電話、FAX、メール等を駆使し、案件進捗、契約の獲得及びアフターフォローを行って参ります。また、日常のビル管理についても同様とし、下請け業者の安全に配慮しつつ、現場対応を行って参ります。



3. 2022年6月期の連結業績と今期予想 (2021年7月1日～2022年6月30日)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益 (%表示は対前期増減率)	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年6月期第2四半期 (実績)	1,067	△0.3	72	△35.5	70	△38.4	36	△44.6
2023年6月期第2四半期 (予想)	1,088	1.9	90	24.5	90	28.1	54	47.9
2022年6月期 (実績)	2,181	1.8	177	△17.7	173	△19.7	103	△26.6
2023年6月期 (予想)	2,200	0.8	190	7.0	190	9.8	114	10.0



4. 当社の強み

- ①テナント誘致力
- ②豊富な契約実績とデータベース
- ③契約管理実績と折衝力
- ④コンプライアンス（建築基準法、借地借家法等）
- ⑤リスクマネジメント

5. 事業領域

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の提供



6. 主要サービス

貸主・借主に徹底サービスを提供

特徴1

ビル管理事業
(サブリース事業含む)

こまめな対応

ビル管理事業部
〔ビルメンテナンス〕
パノラマクリーニングにより共用部のチェック、テナント管理が実現

有事の対応

更新及び契約管理事業部
〔トラブルを未然に防止・解決力〕
トラブルを未然に防ぐこととトラブルを解決すること

提案力

テナント誘致事業部
〔テナントの誘致力〕
店舗開発をサポートすることにより蓄積した豊富なテナントデータとビル経営者をサポートすることにより蓄積した豊富な物件データとのマッチング

改善を促す

エリアクエストに掲載を依頼すると結果、共用部のチェックになり、テナントの管理ができる。

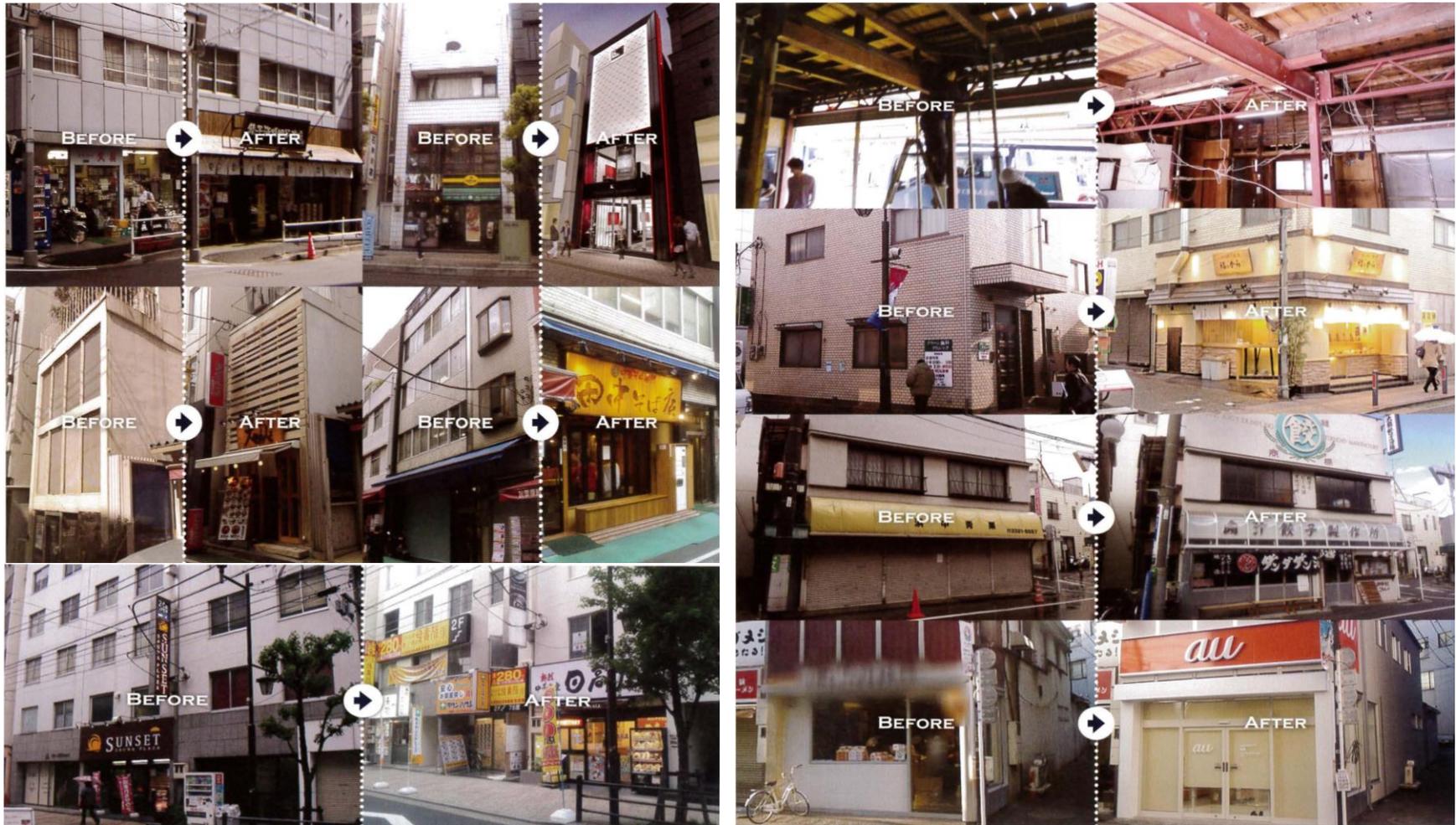
特徴2

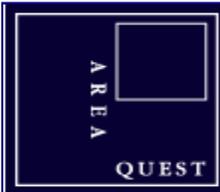
更新及び契約管理事業
(売買仲介部門含む)

特徴3

テナントの誘致事業

7. リノベーションサブリース





8. 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

9. 中期事業計画

ストック収入の増加に伴い着実に収益改善

(単位:百万円 %は前期増減率)

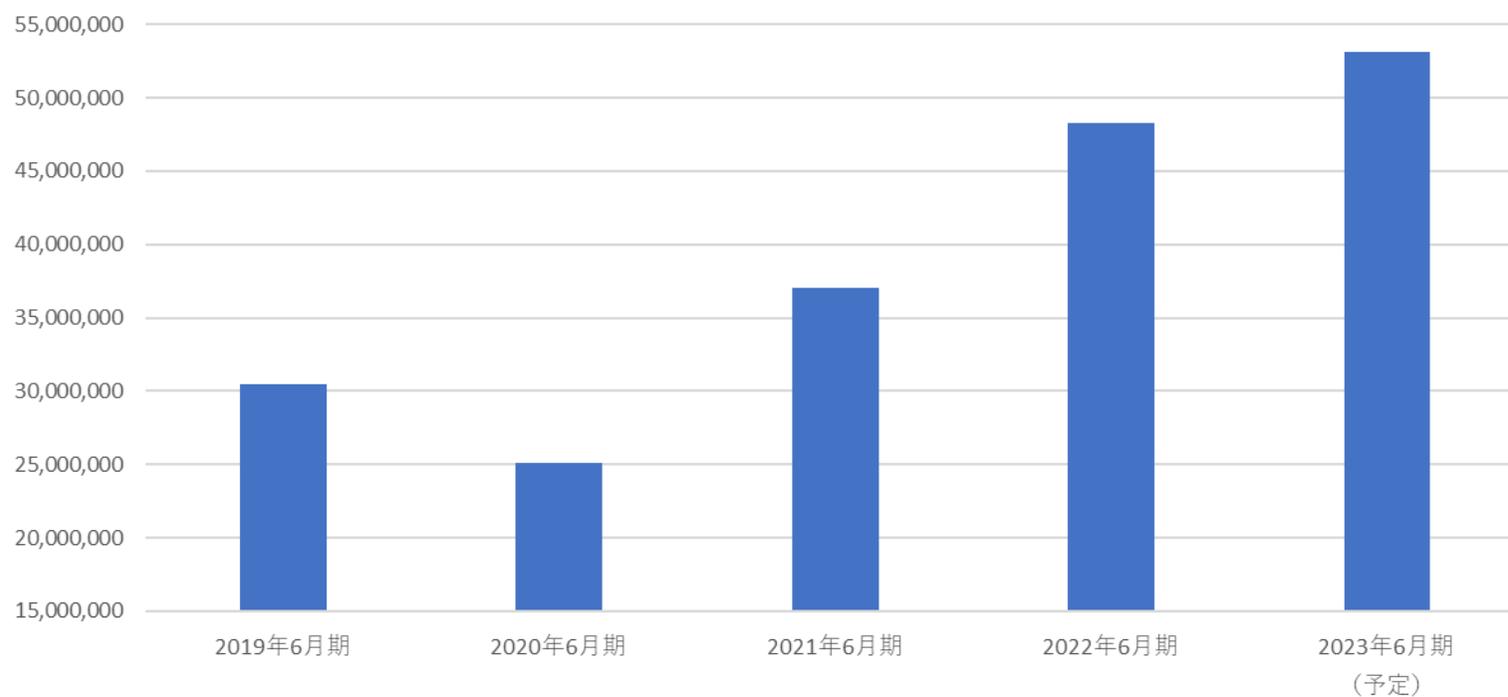
	2018年6月期		2019年6月期		2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期	
	実績	%	実績	%	実績	%	実績	%	実績	%	予想	%
売上高	2,675	14.2	2,511	△6.1	2,166	△13.7	2,142	△1.1	2,181	1.8	2,200	0.8
営業利益	426	1.3	334	△21.4	220	△34.1	215	△2.1	177	△17.7	190	7.0
経常利益	416	3.9	326	△21.8	215	△34.0	215	0.0	173	△19.7	190	9.8
当期純利益	268	5.2	250	△6.7	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	—

所有ビル年間収入

(税別)

	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)
年間収入合計	30,493,006	25,063,451	37,004,931	48,275,861	53,071,803

所有ビル年間収入



サブリース年間収支

(税別)

	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

サブリース年間収支

