

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年4月24日

株式会社ストレージ王

(東証グロース：2997)

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2023年1月期の取組

5 2024年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

会社概要__経営理念とミッション

経営理念

顧客資産の持続的な価値向上を通じて、
人々の暮らしや社会の未来を共創する

ミッション

不動産所有者の資産価値の向上と、
トランクルーム利用者の利便性の向上と
満足感を通じて、
人々の暮らしや社会の未来を豊かにする



中板橋トランクルーム（東京都）外観

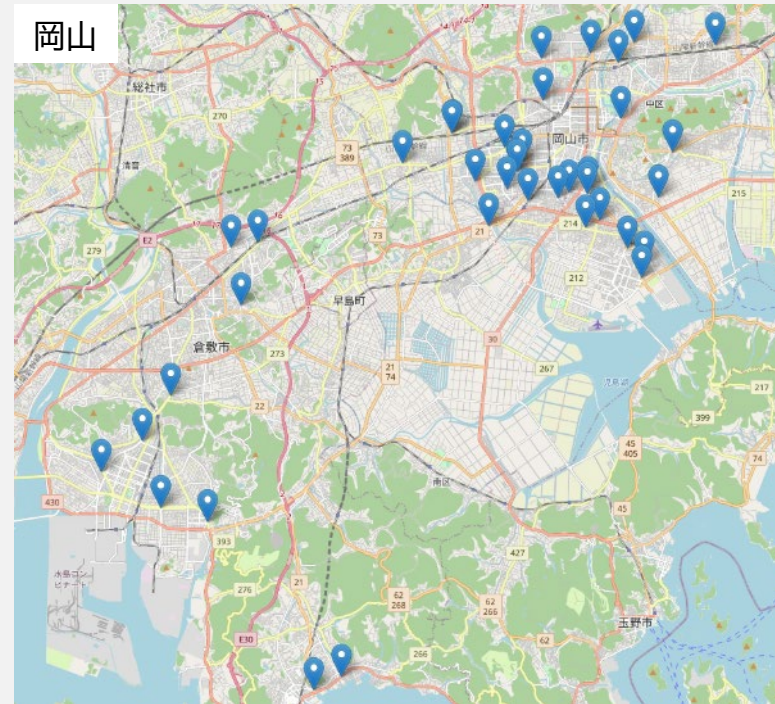
会社概要_概要、沿革

会社名	株式会社ストレージ王
事業所	<p>本店： 千葉県市川市市川南1-9-23 京葉住設市川ビル4F</p> <p>岡山 営業所： 岡山県岡山市北区野田4-12- 17野田4丁目合同ビル1F</p>
設立 年月日	2008年5月
資本金	260,928,200円
発行済 株式数	1,845,500株
従業員 数	20名
事業 内容	<p>■トランクルームの企画、開発、運営</p> <p>■プロパティマネジメント業</p> <p>■前各号に付帯関連する一切の事業</p>

沿革	概要
2008年5月	東京都中央区にトランクルームの運営、管理を目的とした株式会社ストレージ王を設立
2010年4月	岡山の天満屋グループが岡山市北区にトランクルームの企画、開発、運営、管理を目的とした株式会社アイトランク山陽を設立
2013年5月	株式会社デベロップが株式会社アイトランク山陽を100%子会社化
2013年6月	一般社団法人レンタル収納スペース推進協議会に加入
2015年7月	株式会社ストレージ王が、株式会社アイトランク山陽を存続会社として合併し、株式会社ストレージ王へ商号変更。同時に、本社を岡山市北区から東京都中央区に移転
2015年9月	本社を東京都中央区から千葉県市川市市川に移転
2016年7月	株式会社ストレージ王を存続会社として、デベロップの子会社であったソーラーエナジーインベストメント株式会社と合併
2019年2月	本社を千葉県市川市市川から市川市市川南に移転
2020年5月	株式会社タスキと業務提携
2022年4月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2022年11月	株式会社パルマと業務提携
2023年1月	クリアル株式会社と業務提携

会社概要__店舗の分布

トランクルームの主な分布



© OpenStreetMap contributors

※2023年1月31日時点のデータに基づいて作成

岡山	42 店舗	2,064 部屋	埼玉	6 店舗	336 部屋	兵庫	1 店舗	36 部屋
東京	40 店舗	3,090 部屋	茨城	5 店舗	128 部屋	山口	1 店舗	39 部屋
千葉	23 店舗	1,263 部屋	香川	2 店舗	58 部屋	福岡	1 店舗	91 部屋
神奈川	15 店舗	1,029 部屋	滋賀	1 店舗	12 部屋	熊本	1 店舗	34 部屋
栃木	10 店舗	359 部屋	大阪	1 店舗	35 部屋			
							149 店舗	8,574 部屋

会社概要__マネジメント

役員一覧

荒川滋郎(代表取締役社長)

1960年生 東京大学経済学部卒
新日本製鐵、パルコ、寺田倉庫等を経て2019年より現職

厚木進(社外取締役)

1953年生 一橋大学経済学部卒。大蔵省、金融庁等を経て、
日本郵政(株)副社長等を歴任。カーディフ生命保険監査役(現
任)、2021年当社取締役就任

坂口亮一(取締役営業部長)

1975年生 姫路工業大学工学部卒。タイガー魔法瓶、ティ
エラコム等を経て2015年より現職

鈴木恒雄(常勤監査役)

1954年生 福島大学経済学部卒。山一証券、金融庁、証券
取引等監視委員会を経て、バイビュー・アセット・マネジ
メント非常勤監査役(現任)。2021年当社常勤監査役就任

水村健次(取締役管理部長)

1955年生 中央大学法学部卒。日本抵抗器販売、パルコ、
鴻池運輸等を経て2021年より現職

井上真一郎(社外監査役)

1975年生 京都大学法学部卒。弁護士。三宅法律事務所
パートナー(現任)。ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社
社外監査役(現任)。2021年当社社外監査役就任

兼平慎(社外取締役)

1954年生 千葉大学工業短期大学部工業意匠科卒。乃村工
藝社常務執行役員を経て、2021年より当社取締役

田中公子(社外監査役)

1957年生 早稲田大学教育学部卒。日本航空株式会社、
CMICホールディングス、東邦レマック等を経てチャーム・
ケア・コーポレーション社外取締役(現任)。2021年当社社
外監査役就任

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2023年1月期の取組

5 2024年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

事業の内容・当社の強み__トランクルームとは

トランクルームの主なタイプとその特徴

屋内型トランクルーム



梶が谷トランクルーム（神奈川県）外観



梶が谷トランクルーム（神奈川県）内部

- 👑 東京都23区や横浜市/川崎市等中心部に立地
- 👑 屋内のため、空調設備などが充実
- 👑 綺麗な外観
- 👑 セキュリティシステム導入などの防犯対策を行っており、安心利用が可能

【利用例】洋服や靴の収納場所
アルバムや本、書籍の保管場所
商品の在庫置き場 etc…

👑 国内拠点数順位 20位 ※1

コンテナ型トランクルーム



磯子岡村トランクルーム（神奈川県）

- 👑 幅広いエリアに分布
- 👑 荷物の積み下ろし作業用の、広い駐車スペースを用意
- 👑 収納スペースの傍に車で乗り入れが可能
- 👑 防犯カメラを設置しており防犯面も安心

【利用例】レジャー、スポーツ用品置き場
自転車やカー用品の収納場所
商品の在庫置き場 etc…

👑 国内拠点数順位 15位 ※1

※1 日本経済新聞電子版「トランクルーム、8年で1万2000店に倍増 在宅が追い風」（2022年2月2日発表）であった「国内のトランクルームの店舗数は21年8月時点で約1万2000店」を参考に、当社でサービス提供事業者のWebサイトなどから各事業者の店舗数を集計し推計した

事業の内容・当社の強み__サービス展開例①

他社とのコラボレーションやマンション、オフィス等との複合展開も実施

宅配ロッカー



梶が谷トランクルーム(神奈川県)



- 👑 (株)フルタイムシステムと共同で宅配ロッカーを設置
- 👑 保管品受取、荷物の発送が可能。通販等を個人運営する利用者の物流拠点として活用

マンションの トランクルーム活用



世田谷経堂トランクルーム(東京都)



- 👑 (株)タスキとの業務提携でマンションの一階をトランクルームとして活用
- 👑 居住者のみならず近隣住民にも利便性を提供

メゾネットガレージ & オフィス



EERF新小岩(東京都)

- 👑 2階が事務所、1階が車庫のメゾネットのトランクルーム兼事務所
- 👑 事務所および趣味のスペースとして活用可能
- 👑 バイクボックスやガレージも展開。大切な車やバイクを盗難やいたずらから守ります

事業の内容・当社の強み__サービス展開例②

多様な保管品に対応するラインアップ展開

ワインセラー



南船橋トランクルーム (千葉県)
ワインセラー

- 👑 南船橋において、ワインセラーを展開
- 👑 長期熟成のために約14度に保たれた庫内
- 👑 発電装置具備。停電時にも安全に保管対応

サーフボードトランクルーム



一宮トランクルーム(千葉県)
サーフボード専用室

- 👑 千葉県九十九里浜に面した一宮市でサーフボード専用トランクルームを展開
- 👑 利用者のためのシャワーブースも完備

トランクルーム&バイクガレージ



ときわ台トランクルーム(東京都)
バイク専用室

- 👑 トランクルームにバイク専用室を完備
- 👑 各ブースに電源も備え、電動バイクにも対応
- 👑 屋内タイプなら一緒にパーツや工具、タイヤも収納できるので、大変便利です

事業の内容・当社の強み__トランクルームの不動産特性

- 👑 収益不動産としてのトランクルームは商品劣化が少なく、修繕費、追加投資が少ない
- 👑 駅から遠い、騒音等マンションに不向きな土地活用も可能
- 👑 機関投資家ニーズ(ボラリティの小さい投資商品)による継続的取引が見込める

アパート・マンションとの比較	アパート・マンション	トランクルーム
経年による賃料の減少額	やや大 新築案件家賃が高い	小 築年数に左右されにくい
テナントの定着率	低 ライフステージにより移動	高 しまった荷物を動かしにくい
現状回復費用	大 キッチン、水回り等	小 壁クリーニング程度
大規模修繕	大 周期的に大規模修繕	小 劣化が少なく少額
建築費	大 水回り等が高価	小 水回りが無く安価
総評	経年により収益減、コストアップの可能性	追加投資が少なく安定した収益満室まで時間がかかる

事業の内容・当社の強み_3つの力と当社のお客様

当社を支える3つの力

トランクルームの企画・運営を通して、多方面からの需要を充足

運営力

トランクルームを適切に運営し、稼働率を上げて収益を高める力




仕入開発力

トランクルームに好適な用地を適正な価格で購入もしくは借地する力

物件売却力

完成したトランクルームを投資家に継続的に売却する力




使いたい！

-  テレワークのために部屋を広くしたい
-  子供の成長に合わせて荷物を調整したい
-  新規事業用の事務所がほしい

ルーム利用者

- 物置部屋を子供部屋に変更！
- 季節家電を収納して備蓄食品が置けた！
- 使用頻度の低い家財を収納したら部屋が快適！



作りたい！

-  土地を有効活用したい
-  事務所ビルの空きスペースを埋めたい
-  土地を売却したい

不動産オーナー

- 駅から遠い土地が売れた！
- 地型の悪い土地が収益化できた！

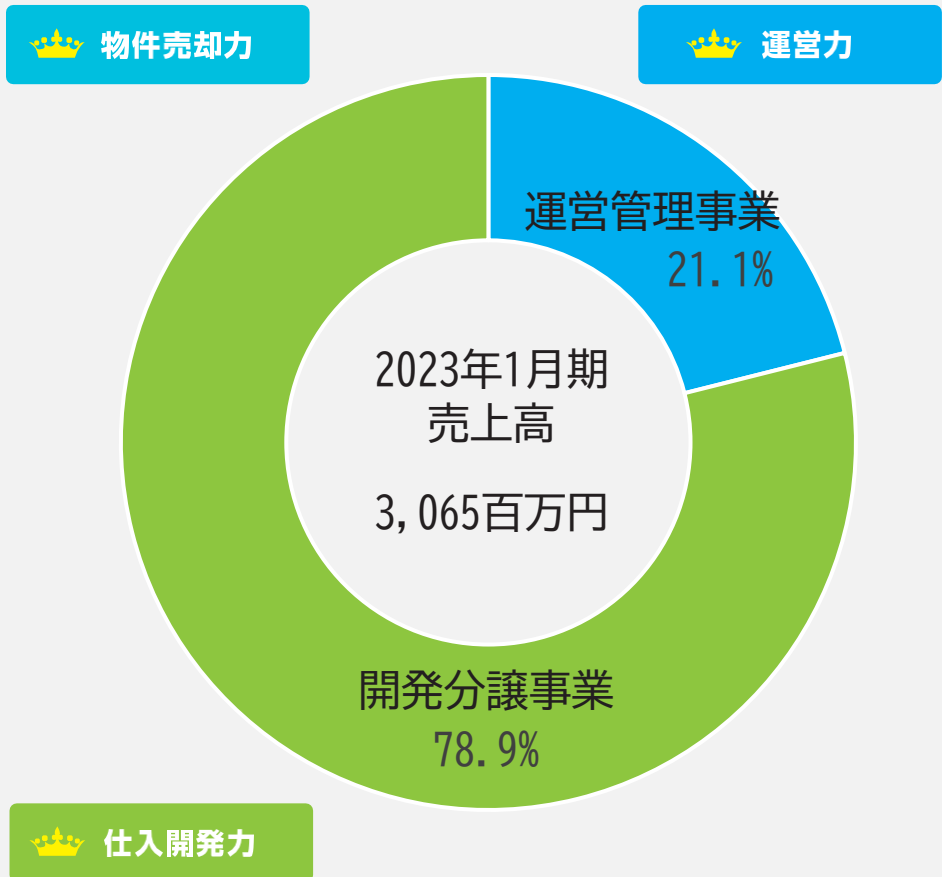
買いたい！

-  安定した資産がほしい
-  老後に備えて手間のかからない資産が欲しい

投資家

- 安定的な投資物件が見つかった！
- 住宅に比べて管理の手間が少ない！
- 水回りが無く追加投資が少ない！

事業の内容・当社の強み__事業内容分類



①ストック収益 運営利益

【運営管理事業】

- 👑 トランクルーム利用可能な不動産を賃借や自己開発で確保
- 👑 インターネット広告、セルフストレージ専用ポータルサイト、チラシなどによりトランクルーム利用者を集客
- 👑 Web決済システムでの契約手続き簡素化、契約までの期間短縮により時間をかけず利用可能
- 👑 不動産オーナーに代わり利用者窓口となり、トランクルーム 運営管理を行う

②フロー収益 販売利益

【開発分譲事業】

- 👑 用地購入し、在来建築の建物を建築し、投資家へ土地建物売却
- 👑 土地賃借、コンテナ型トランクルームを建築し、投資家へ賃借契約を移行、建物売却

事業の内容・当社の強み_収益構造(①ストック収益)

- 👑 利用者から頂く利用料と不動産コストの差額が当社利益
- 👑 既存店売上総利益で販管費の約50%カバーする安定した収益構造

①ストック収益
運営利益

料金の例(1室月額)

- ロッカー型(西葛西)
0.3帖2,400円 @18,200
 - コンテナ型(高松田村町)
2帖8,580円 @8,580
8帖28,600円 @7,150
 - コンテナ型(板橋西台)
0.6帖5,500円 @18,333
2帖15,400円 @15,400
 - ビルイン型(東浅草)
0.5帖6,740円 @26,960
5.9帖65,200円 @22,101
- ※@は坪(2帖)当たり



👑 **運営力**

環境・品質の高いトランクルームの提供で利用者を獲得

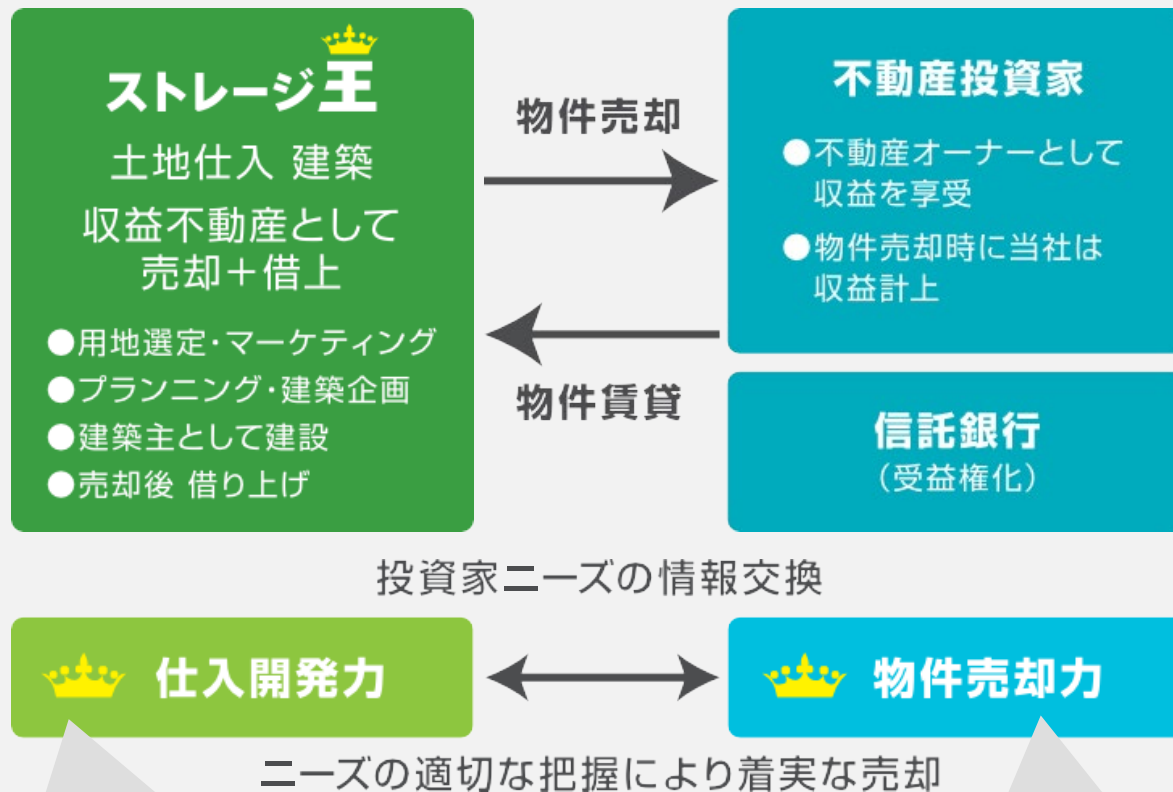
👑 **仕入開発力**

ニーズのある場所に出店。既存する店舗を広告塔として用地開拓

事業の内容・当社の強み__収益構造(②フロー収益)

- 当社が開発したトランクルームを投資家に売却して利益を確保
- 売却した物件を賃借、運営することで継続的に投資家を確保

②フロー収益
販売利益



ニーズのある場所に出店。現存する店舗を広告塔として用地開拓

売却した案件を賃借。物件価値を高め、継続的投資家確保

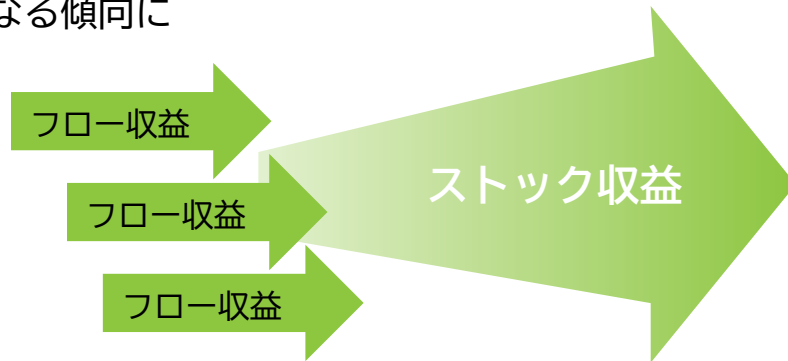
事業の内容・当社の強み__フロー収益とストック収益の循環

👑 開発物件の獲得により利用者が拡大し、安定収益の拡大へとつながるモデル



👑 複数の物件開発によるフロー収益の積み重ね+ストック収益の規模拡大

👑 トランクルームは一旦荷物を保管すると移動の手間が大きく、平均利用月数は長く、解約率は低くなる傾向に



解約率
1.9%

解約率：2022年2月から2023年1月の解約数合計を同時期の契約部屋数の合計で除した数値

事業の内容・当社の強み__運営管理上の優位性

- 当社は建物の遵法性を含め、利用者目線で安全、安心なトランクルーム運営を推進
- 保証会社導入により当社としての代金回収率を高め、滞納者の荷物搬出処理も保証会社に依頼することによるリスクヘッジ


運営力

	当社		一般のビルイン型	一般のコンテナ型
	ビルイン型	コンテナ型		
建物の違法性(※1)	○	○	○	△
防犯カメラ設置(※2)	○	○	△	△
24時間出入可能	○	○	○	○
駐車場併設	○	○	△	○
温度管理(※3)	○	×	○	×
保証会社導入(※4)	○	○	△	△
決済多様化(※5)	○	○	△	△

- ※1 当社物件は建築確認取得(一部既存建物出店を除く)。検査済証のない既存建物は消防検査等で安全を確認
- ※2 当社は全物件、防犯カメラを完備
- ※3 当社開発のビルイン型は完備。既存ビル利用に例外あり
- ※4 保証会社導入により当社賃料は5ヵ月まで保証あり
- ※5 振込、カード支払、コンビニ支払、代引に対応

事業の内容・当社の強み__利用者から見た強み①安心、安全な設備

- 👑 建築基準法に基づく構造強度、断熱性能、雨水の侵入対策など、お客様が安心して荷物を保管できる環境づくりを徹底
- 👑 お客様の目に触れないところの品質も大事にしている高品質のトランクルームだから、安心してご利用いただけます
- 👑 すべての建物が建築確認取得済みなので安心してご利用いただけます
- 👑 システムキー導入、監視カメラ設置などセキュリティ対策も万全

👑 運営力



- ビルイン型はすべて耐震基準。コンテナ型も建築基準法適合の建築物で耐火・耐震性能を保持
- 国土交通大臣が認定する鉄骨製作工場Rグレード資格適合基準(Rグレード性能評価適合基準)に基づいたコンテナ建築専用モジュールを制作し、建築確認を取得
- トランクルーム専用設計ならではの、構造強度、断熱性能、雨水の侵入対策等によりユーザーが安心して利用できる品質を保持

事業の内容・当社の強み__利用者から見た強み②キレイな店舗

定期的な清掃、充実した設備

👑 定期巡回・清掃

快適にご利用いただくために定期的な巡回をし、清掃を行っています。店舗の清潔感についてお客様からご好評いただいています。

👑 充実な設備

ビルイン型廊下はカーペット仕様。クローゼット感覚でご利用いただけます。エアコン、除湿器などで使いやすい空調、環境

👑 運営力



定期巡回・清掃



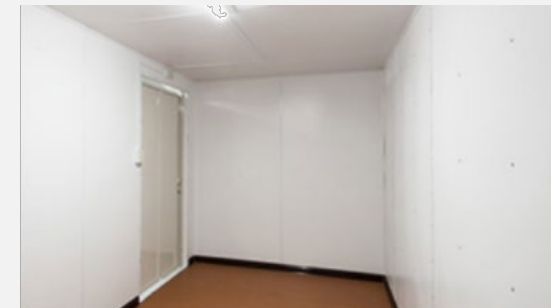
荷物に配慮した環境設備



持ち運びしやすいエレベーター完備



カーペット仕様の廊下



清潔な店舗室内

事業の内容・当社の強み__15年間、8000室の運営/リーシング経験

実績に基づいた施策・提案

運営力

👑 トランクルーム運営ノウハウの蓄積

- 利用実績に基づいた、お客様が使いやすいレイアウト計画と価格の設定
- 既存店舗でもレイアウトの変更などでニーズに対応



👑 お客様に家財保管のアドバイス

- 荷物の量を聞き取り、お客様に最適なサイズをご提案



👑 機能とデザイン性

- クローゼット感覚の内装
(屋内大型案件はカーペット仕様)
(窓からの自然光)
- コンテナ案件も庫内照明で明るく



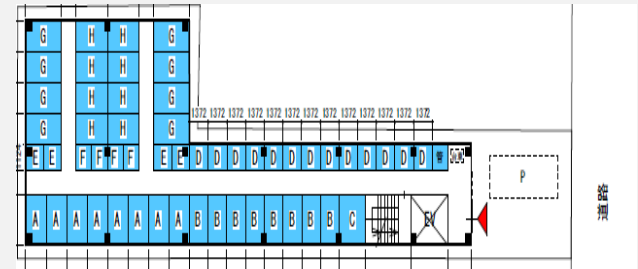
事業の内容・当社の強み__土地所有者から見た事業の優位性

- 👑 これまでの土地購入、借地の実績による土地所有者、仲介からの情報提供
- 👑 土地の立地、形状の自由度による競争力(駅からの距離を問わない、不整形地でも利用可能な故の価格競争力)
- 👑 静かな施設、手間のかからない施設であるためのリピート需要(住居等に比して出入りも少なく、騒音、苦情もないため同じ地主がリピート)

👑 仕入開発力



<建築レイアウト例>



- 👑 オーナーに代わってすべての運営・管理を受託。(利用者募集、売上収受、利用者とのコミュニケーション)
- 👑 当初建築から修繕、改修など建物に関する全ての業務を代行
- 👑 トランクルームに利用していた土地の再転用が容易(居住権無く、一時利用契約。コンテナ型の場合、移築も可能)

- 👑 商業や事務所に比して立地を選ばない
- 👑 騒音のある場所、駅から距離のある場所でも成立する事業
- 👑 変形地型にもフレキシブルに対応

事業の内容・当社の強み__強固な開発力「仕入、建築、売却」

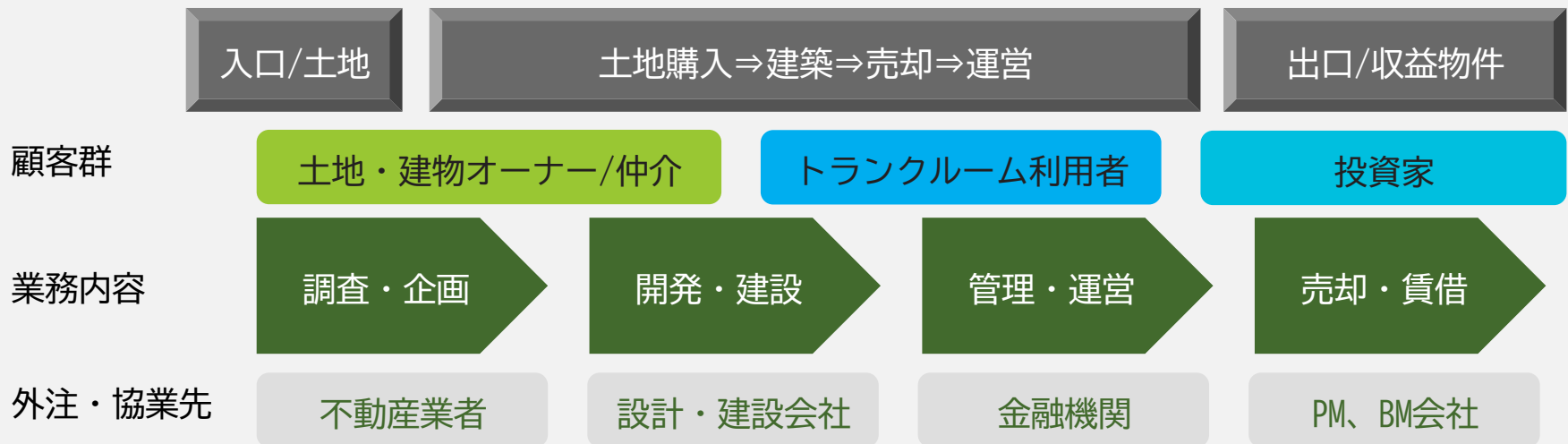
👑 土地・建物所有者より物件を取得／賃借して、トランクルームという収益資産として開発

👑 仕入開発力

👑 投資家に安定的な運用資産として物件供給＋運営管理受託


👑 物件売却力

不動産仲介業者と …………… 普段からの情報共有と繰り返し購入により、鮮度の高い不動産情報の獲得
 金融機関と …………… 投資家への販売実績を評価。土地購入、建設資金の柔軟な融資
 設計事務所・ゼネコンと …… 繰り返し発注による仕様の安定、工期短縮。競争入札による価格抑制
 不動産投資家と …………… 安定的な物件供給による投資枠確保。投資家目線の把握による土地目利き




PM：プロパティマネジメント
 BM：ビルメンテナンス


事業の内容・当社の強み__投資家から見た当社事業の優位性


 投資家の投資基準の把握による無駄のない仕入れ
投資家との取引実績に基づく「欲しい不動産」の内容把握

 仕入開発力

 年間30億円規模の物件供給体制
用地購入用資金調達、ゼネコン・設計事務所との協業による物件供給体制
屋内大型案件10件の開発実績に基づく不動産仲介、信託銀行などとの関係強化

 物件売却力

 コンテナ案件100件超の実績
立地分析、用地レイアウトノウハウ
コンテナ建設会社子会社から出発した実績とノウハウ蓄積

 運営能力に支えられたマスターリース契約
開発物件を自ら借り上げることが出来る運営能力

 運営力

室内大型とコンテナ建築の両方に精通

【在来建築開発実績】

価格帯：325～684百万円(土地・建物、税抜)
直近24か月で1,377室の室数増加

中野沼袋	: 160室 (2021年9月)
ときわ台	: 199室 (2021年11月)
東浅草	: 260室 (2022年1月)
江戸川橋	: 190室 (2023年1月)
尾山台	: 165室 (2023年1月)
本八幡	: 169室 (2023年1月)
新大塚	: 234室 (2023年2月)

【コンテナ型販売実績(2022年1月期以降)】

価格帯：12～23.5百万円(コンテナ、税抜)

岡山県岡山市北区今6丁目	(2021年1月)
栃木県小山市城北	(2021年3月)
岡山県倉敷市羽島	(2021年7月)
栃木県栃木市藤岡町	(2023年1月)
山口県宇部市昭和町	(2023年1月)
東京都葛飾区西新小岩	(2023年1月)

事業の内容・当社の強み__投資家から見た当社事業の優位性

仕入開発力

物件売却力

運営力

多様な出店と契約の形態



借地+自社コンテナ



開発+マスターリース



すべて自社所有



土地有効活用提案
(土地所有者が投資)

屋内大型
2020年1月から10棟の実績

コンテナ
2008年創業時以来100か所の実績

オフィス・ガレージ
EERF新小岩、R9 OFFICE GARAGE

既存ビル、商業施設内
コンビニ協業、ユーカリが丘

R9 HOTELS協業
神栖(茨城県)、八代西方(熊本県)

首都圏の開発状況

2024年1月期に
取得した用地



1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み


3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2023年1月期の取組

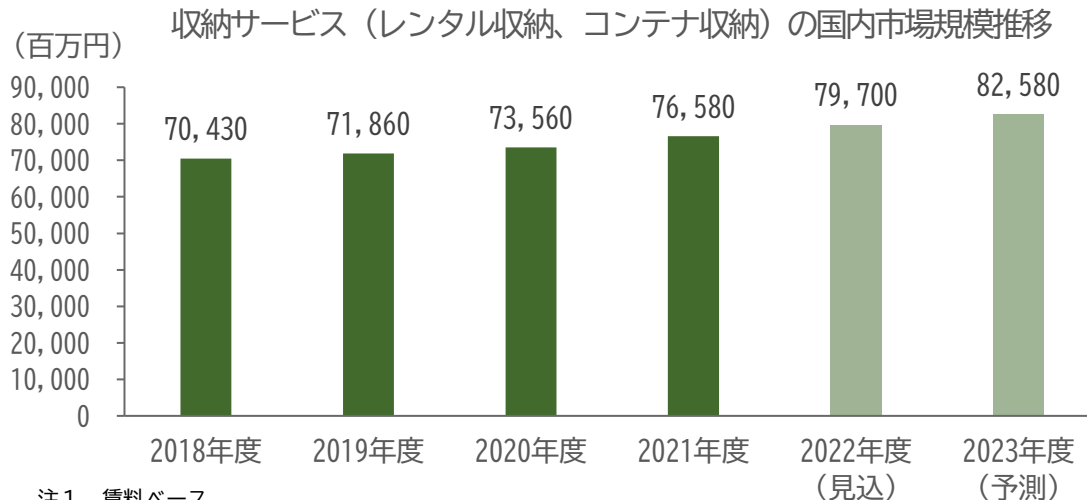
5 2024年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

ストレージ市場成長予測

 矢野経済研究所によると、2022年度の収納サービス（レンタル収納・コンテナ収納）の国内市場規模は前年度比4.1%増の797億円（見込）。コロナ禍による影響は他の市場にくらべて少なく、2023年度に向けても前年度比3.6%の伸びを予測（※1）

当社としてはコロナ禍、物価高の環境下でも着実にトランクルームの利用顧客は増加しており、アフターコロナにおいても、WEB会議、テレワーク等のワークスタイルが定着したため、引き続き在宅時間は増加すると思われる。このため、自宅を快適な環境とするための新規利用も定着し、利用数の増加につながると予想する。



注1. 賃料ベース
 注2. レンタル収納とコンテナ収納の合算値
 注3. 2022年度見込値、2023年度予測値

※1 出典：株式会社矢野経済研究所「収納サービス（レンタル収納・コンテナ収納）市場に関する調査（2023年）」（2023年4月13日発表）

ストレージ市場成長の背景① 首都圏の人口推移

👑 日本全体の人口は減少傾向だが、東京を中心とする首都圏集中傾向は継続している

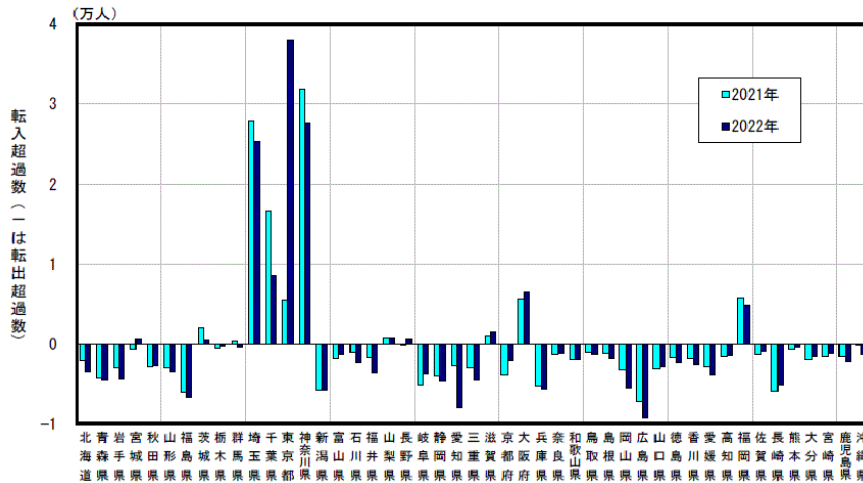
児童がいる世帯における核家族の割合は増加しており（※1）、ライフステージ毎の家財量の調節ニーズは継続すると思われる。また、消費行動は利便性の追求に加えてこだわりを重視するスタイルが増えており（※2）、「おうち時間」の充実を重視する傾向と相まって、お金を払って家財を預けることへの抵抗感は薄れていると思われる。

※1 厚生労働省 2021（令和3）年 国民生活基礎調査の概況 P7

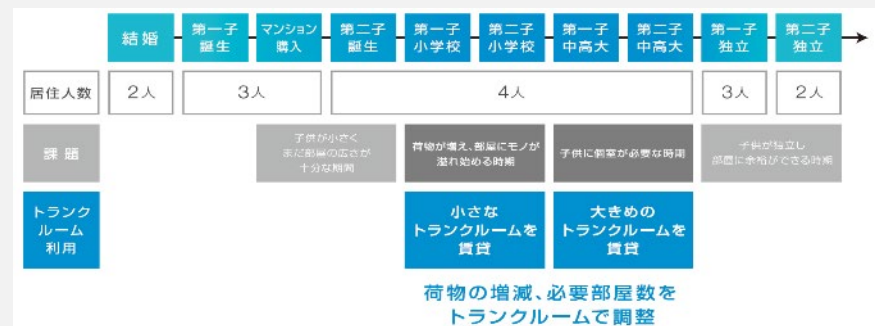
※2 野村総合研究所 「生活者1万人アンケート調査」 2023/4/13

(https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2021/cc/1119_1)

図2 都道府県別転入超過数（2021年、2022年）



ライフサイクルに合わせたトランクルーム利用イメージ



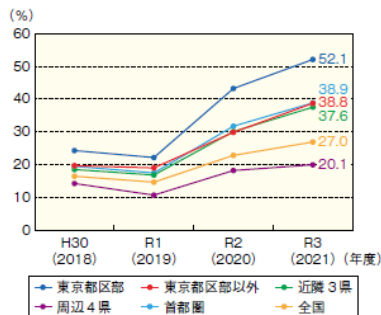
出典：総務省統計局ホームページ 2023/4/12
<https://www.stat.go.jp/data/idou/2022np/jissu/youyaku/index.html>

ストレージ市場成長の背景② 巣ごもり、テレワーク等

👑 コロナ後も「巣ごもり」「おうち時間」など、ライフスタイルの変化は残る

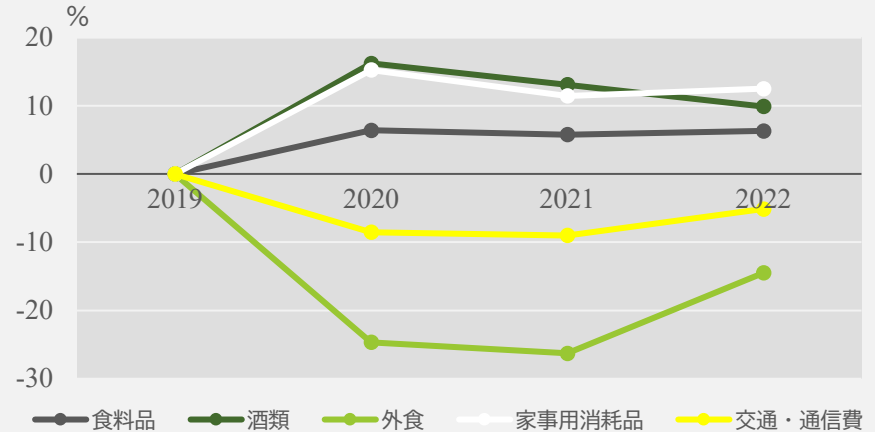
コロナ禍でテレワーカー率は増加しており、特に東京都区部では倍以上に増加している。アフターコロナでもこの数値がコロナ前の水準に戻ることはないと思われる。ライフスタイルの変化によるいわゆる「巣ごもり」消費も定着し、在宅勤務に必要なスペースや、調理家電、大型テレビなど「おうち時間」を充実させるための機器の設置スペース、トイレトペーパーなどの家事用消耗品と食材の備蓄スペースといった、室内の自由なスペースの価値が向上するものと思われる。

図表1-2-1 テレワーカー率の推移



注：令和3(2021)年度の調査におけるサンプル数は全国で35,990、首都圏で12,786
資料：「テレワーク人口実態調査」(国土交通省)を基に国土交通省都市局作成

コロナ後の支出金額 (2019年からの増減率)



総務省統計局ホームページ 家計調査(家計収支編) 時系列データ(二人以上の世帯) 2023/4/13
(<https://www.stat.go.jp/data/kakei/longtime/index.html>)
を基に当社作成

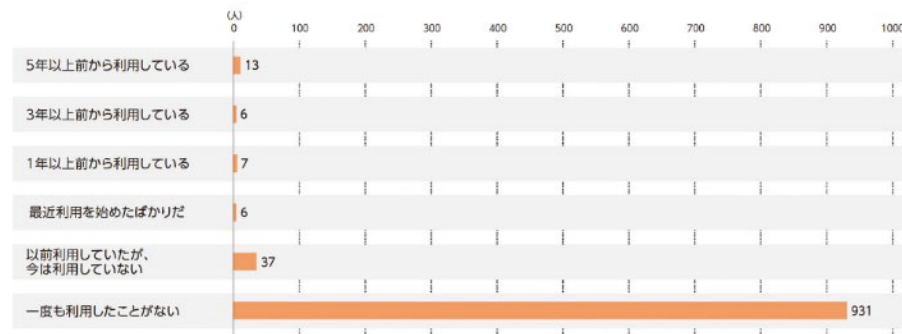
ストレージ市場成長の背景 まとめ

市場は拡大するものの、低い認知度への対策が必要。未利用者へのアプローチにより拡大余地は大きい市場

中小企業基盤整備機構が運営するJ-Net21では、トランクルームを一度も利用したことがない割合が93.1%であることなどから、市場の伸長と一般消費者の意識の間には隔たりがあるとしている（※）。前述した首都圏への人口集中、マンションの居室内収納面積の縮小、ライフスタイルの変化などにより潜在的なニーズはあると予想されるが、そのニーズをトランクルームというサービスの利用へ結びつけるための活動が事業の成長には必要である。

※ J-Net21ホームページ「市場調査データ トランクルーム（2022年版）」2023/4/13
 (https://j-net21.smrj.go.jp/startup/research/service/cons-trunkroom2.html)

1.現在の利用状況



〈図a〉トランクルームの利用状況 (n=1000)

出典：独立行政法人中小企業基盤整備機構ポータルサイト J-Net21 「市場調査データ トランクルーム（2022年版）」2023/4/13
 (https://j-net21.smrj.go.jp/startup/research/service/cons-trunkroom2.html)

トランクルームを知らないのか？

店舗の場所を知らないのか？

使いづらいのか？

広さ？

値段？

イメージ？

Webサイト？

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2023年1月期の取組

5 2024年1月期重点課題と事業計画




6 主な事業リスクと対応策

2023年1月期決算の概要__PL

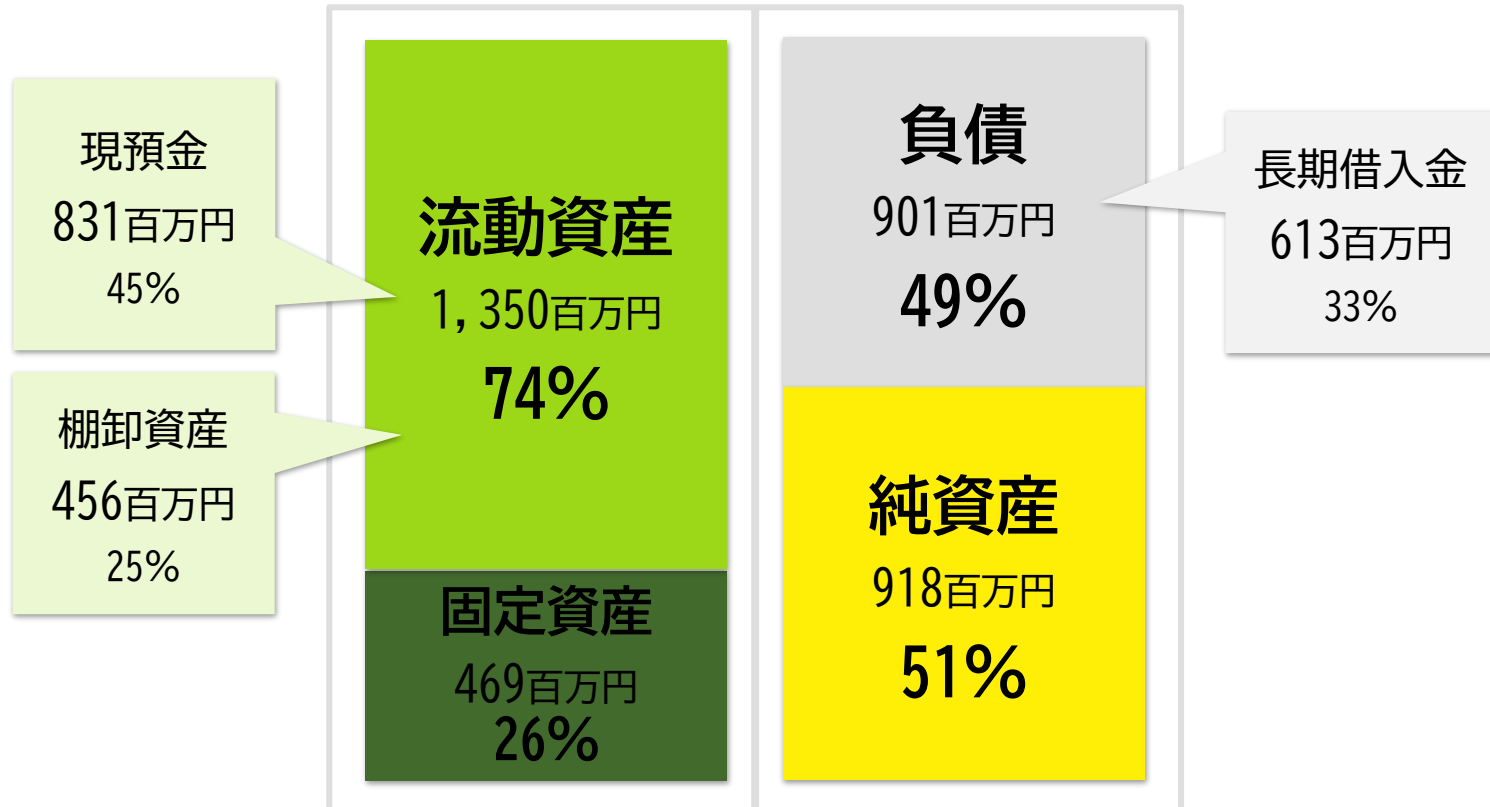
(単位：百万円)	2023年1月期	前期比増減
売上高	3,065	△3
TR運営※	646	90
開発	2,418	△94
売上原価	2,563	△38
TR運営※	545	116
開発	2,018	△154
売上総利益	502	34
販管費	348	34
営業利益	153	△0.4
経常利益	148	△9
税引前当期純利益	148	△45
当期純利益	102	△20

※ TR：トランクルーム



-  トランクルームの稼働売上は前期比16%の増収となった
-  当期完成・売上予定の開発分譲案件5件はすべて売却した
-  新たにトランクルームを14店舗、オフィスガレージを1店舗開業した。店舗数149、部屋数8,574となった（2023/1/31時点）

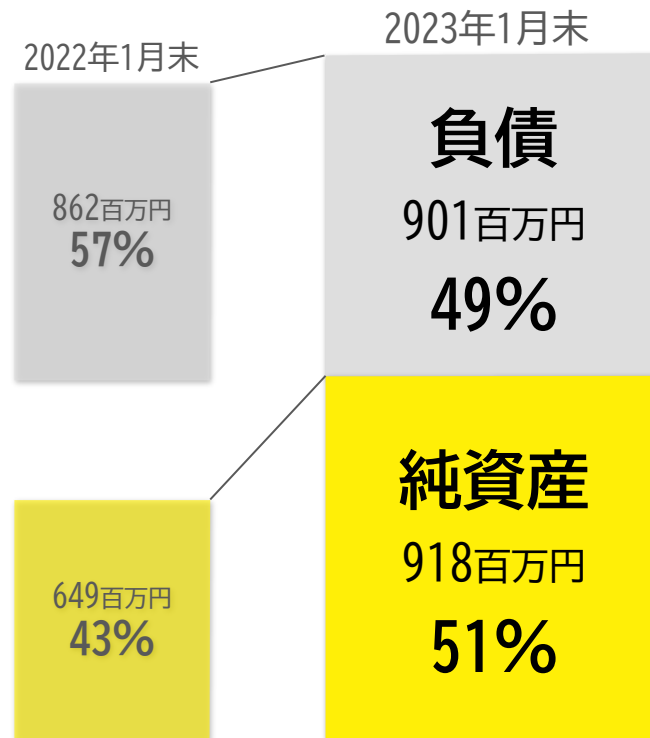
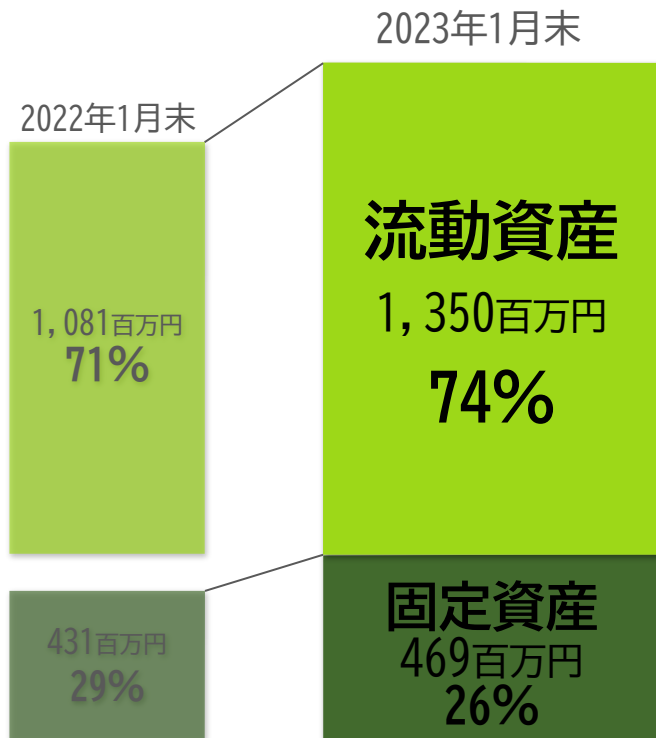
2023年1月期決算の概要__BS



総資産/負債資本合計 1,819百万円

2023年1月期決算の概要__BS

2022年1月期末との比較



自己資本比率の増加
43% ⇒ 50.4%



総資産/負債資本20%増加
1,512百万円 ⇒ 1,819百万円

2023年1月期 開発分譲の状況

👑 屋内大型案件4件合計22.3億円の開発、売却と新業態ガレージオフィスの開発を推進

屋内大型案件

江戸川橋TR

鉄骨造4階建て 190室

尾山台TR

鉄骨造4階建て 165室

本八幡TR

鉄骨造4階建て 169室

新大塚TR

鉄骨造6階建て 234室

藤岡ガレージオフィス

鉄骨造2階建て 2棟 6室



尾山台TR



江戸川橋TR



新大塚TR



本八幡TR



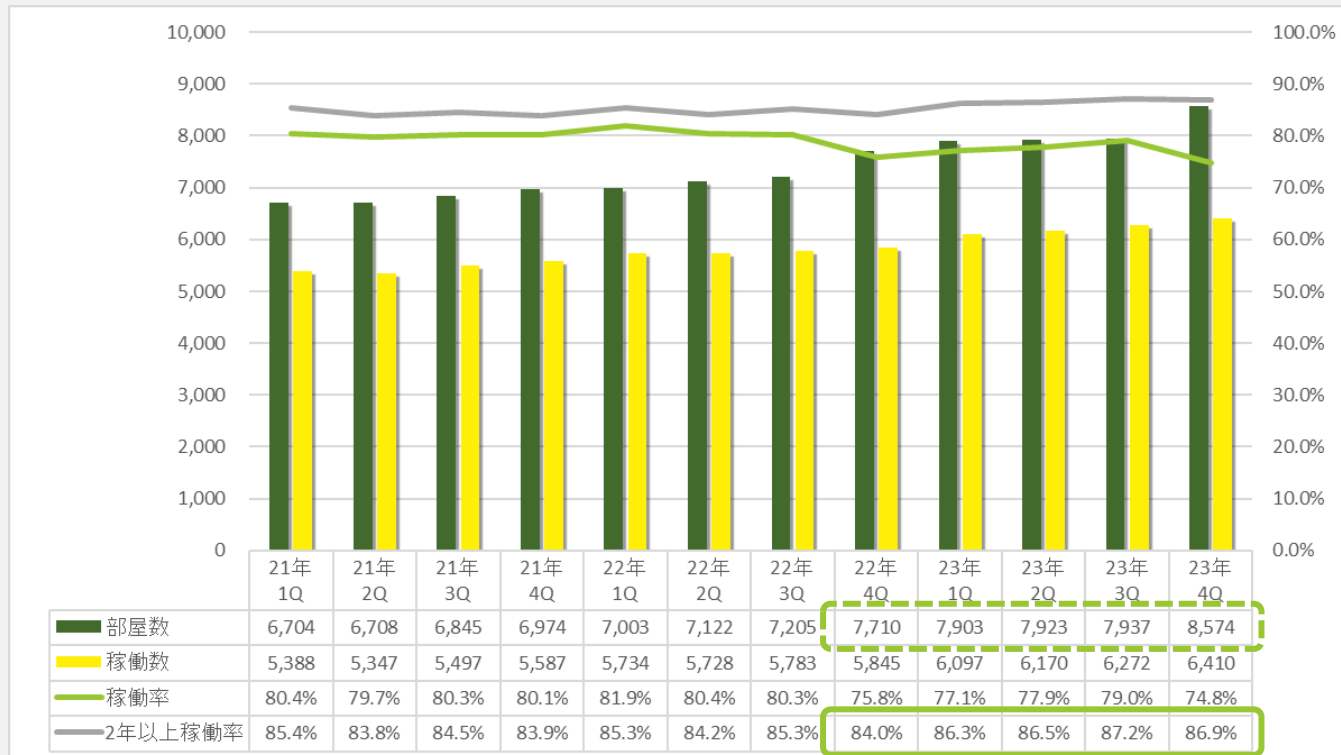
藤岡ガレージオフィス

2023年1月期 運営管理の状況

👑 運営室数が2022年1月7,710室から2023年1月8,574室まで、11.2%増加

👑 2年以上経過既存店の稼働率も84.0%から86.9%まで、2.9%UP

過去3年間稼働率

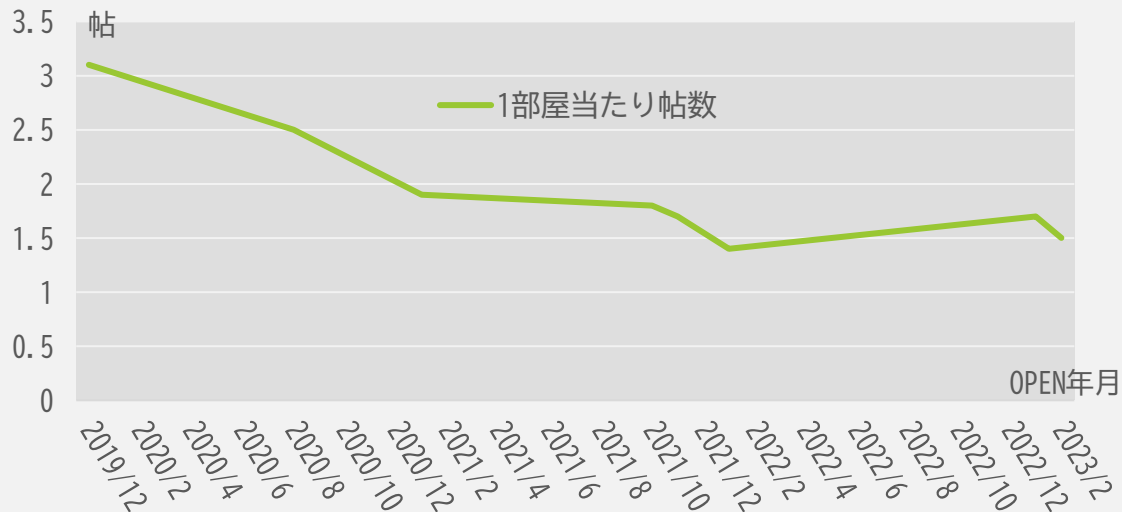


新規利用者の獲得に向けた活動

👑 新規利用顧客獲得に向けた面積の小型化、お手軽価格化を推進

トランクルーム未利用者にアプローチし、トランクルーム利用者の裾野を広げるため、屋内大型案件では気軽に借りやすい小スペースで低価格なお部屋の提供を進めており、2019年末以降、新規OPENする物件の1部屋あたり面積は、3.1帖から1.5帖まで小さくなっている。

屋内大型案件における1部屋あたり帖数の推移



屋内大型案件のOPEN時のレイアウトで集計している。同時期に複数OPENしている場合はその平均値をとった。



はじめてでも利用しやすい、
押し入れ、クローゼット感覚の
広さと価格帯で、
利用したことのない多数の潜在顧客へアプローチをし、
トランクルームの利用を啓蒙する

15年間、8000室運営のリーシング経験に基づいた施策・提案

実績に基づいた施策・提案

👑 トランクルーム運営ノウハウの蓄積

- 利用実績に基づいた、お客様が使いやすいレイアウト計画と価格の設定
- 既存店舗でもレイアウトの変更などでニーズに対応



👑 お客様に家財保管のアドバイス

- 荷物の量を聞き取り、お客様に最適なサイズをご提案



👑 機能とデザイン性

- クローゼット感覚の内装
(屋内大型案件はカーペット仕様)
(窓からの自然光)
- コンテナ案件も庫内照明で明るく



2023年1月期トピック_パルマとの業務提携



トランクルーム開発業務

- ・ 物件開発情報連携
- ・ 建物仕様、建築発注連携
- ・ 物件売却連携

トランクルーム運営業務

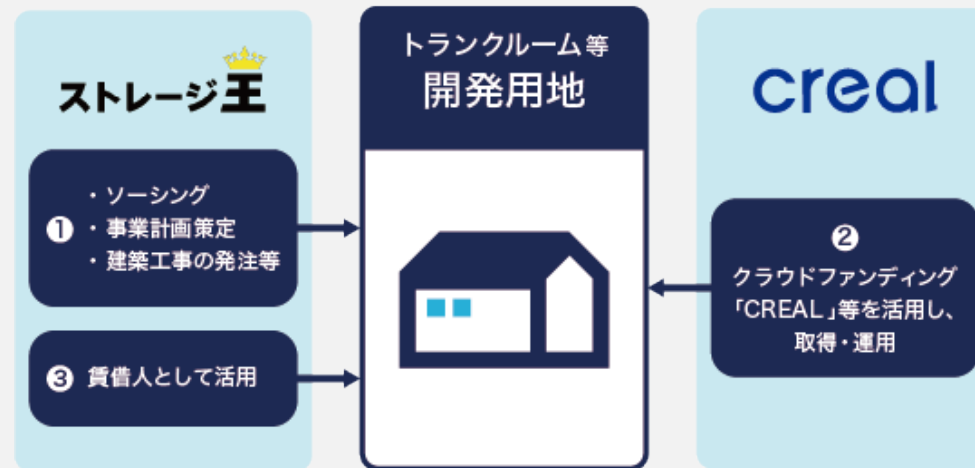
- ・ 保証業務（既に委託済）
- ・ オペレータ業務協業
- ・ リーシング業務委託
- ・ AI化共同

👑 規模の経済の追及

👑 DX化と新たなサービスへの取り組み

2023年1月期トピック_ クリアルとの業務提携

creal × ストレージ王



- 👑 新規開発案件の加速
- 👑 新たな販路の獲得

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2023年1月期の取組

5 2024年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

成長戦略の進捗

ストック収益(運営管理事業)の累積による安定した事業基盤構築

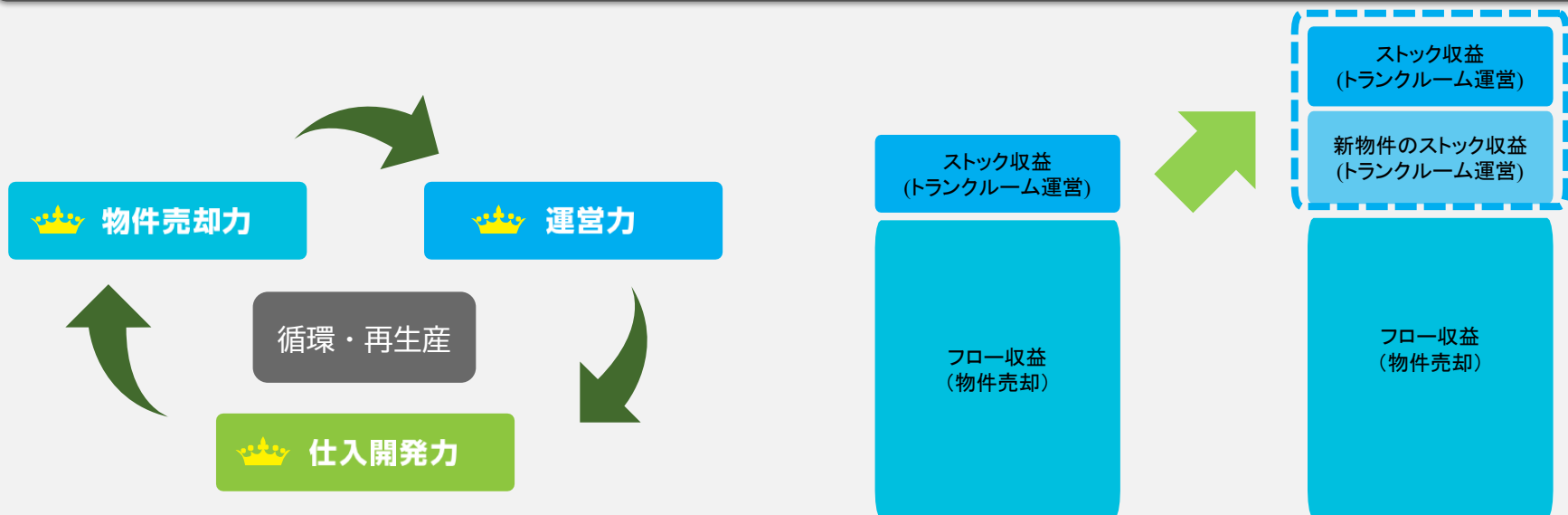
管理室数は2023年1月期に864室増加しました。総売上高に占める運営管理事業の売上割合は、21.1%となっています。(前期18.1%) (P12)

開発分譲事業強化によるストック収益の更なる積み上げ

4件(727室)を開発・売却し、すべて当社の管理となりました。(2023年2月時点)(P33)

R9 OFFICE GARAGE藤岡を開発・売却・管理

上場で得られた資金は開発物件の土地((仮称)旭橋トランクルーム用地)購入代金などに充当しました。



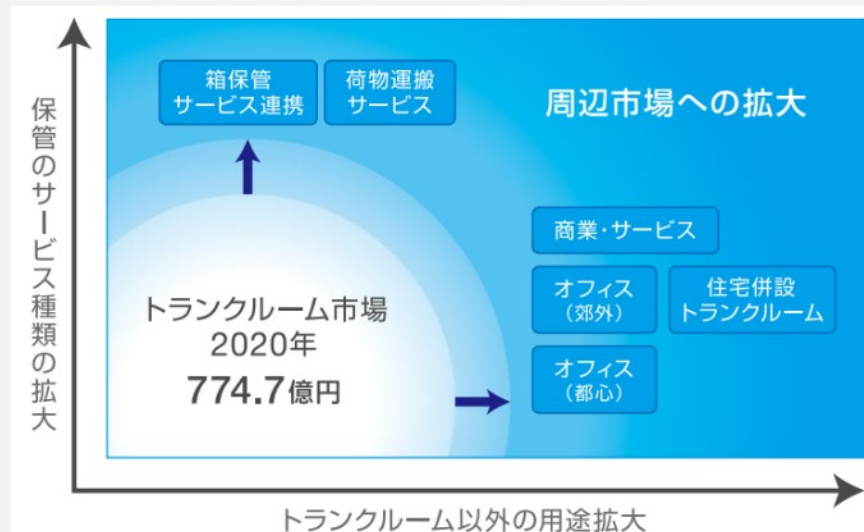
成長戦略の進捗

保管サービス提供の拡大

- 荷物運搬サービス : トランクルーム新規利用時の荷物運搬サービスは拠点別にサービス開始済み。
収納物の個別PickUp & 配送は2023年7月(予定)
- 箱保管サービス : 既に同サービスを提供している会社と協議中ですが、開始時期は未定であります。

スペースのカテゴリー拡大

- 商業施設内出店 : ユーカリが丘トランクルーム (2022年4月)
- オフィス提供拡大 : (仮称)旭橋トランクルーム 2023年9月(予定)
- 住宅併設案件取組 : 南行徳第2トランクルーム 2023年4月(予定)



2024年1月期の重点施策

運営力の強化

- 引き続き(P35, 36)面積の小型化、お手軽価格化を継続するなど、トランクルームを利用したことのない、潜在顧客層へのアプローチによるリーシング力強化
- 法人への営業を強化し、幅広いトランクルーム需要の掘り起こし
- パルマとの業務提携による運営リソースとコストの効率化

仕入開発力

- 東京都城南エリア出店強化(優良物件の陣取り)(P23)
- オフィス複合、住宅複合案件への挑戦
- ロードサイドコンテナ案件の着実な推進

物件売却力

- 従来不動産投資家に加え、新規売却先開拓
- 投資家ニーズに応じたトランクルーム以外の不動産カテゴリーへの取組み

計画_開発・出店予定

👑初の沖縄出店!! / 店舗併設案件!!

(仮称)旭橋トランクルーム オフィス併設店舗 土地取得済・建設中

👑住宅併設案件 / 既存ビル一棟大規模改装

南行徳第2トランクルーム マンション併設店舗 2023年4月開業

👑城南エリア開発推進 (初の目黒区出店!!)

下目黒 目黒区初出店 大型マンション至近 用地取得済 設計設計中

👑城南エリア開発推進 (初の品川区出店!!) / 駅近物件開発!!

西大井 品川区初出店 駅から3分の立地 用地取得済 設計計画中

👑駅近物件開発!!

南長崎 豊島区の駅から3分の住宅街立地 用地取得済 設計計画中



沖縄県那覇市
オフィス併設店舗

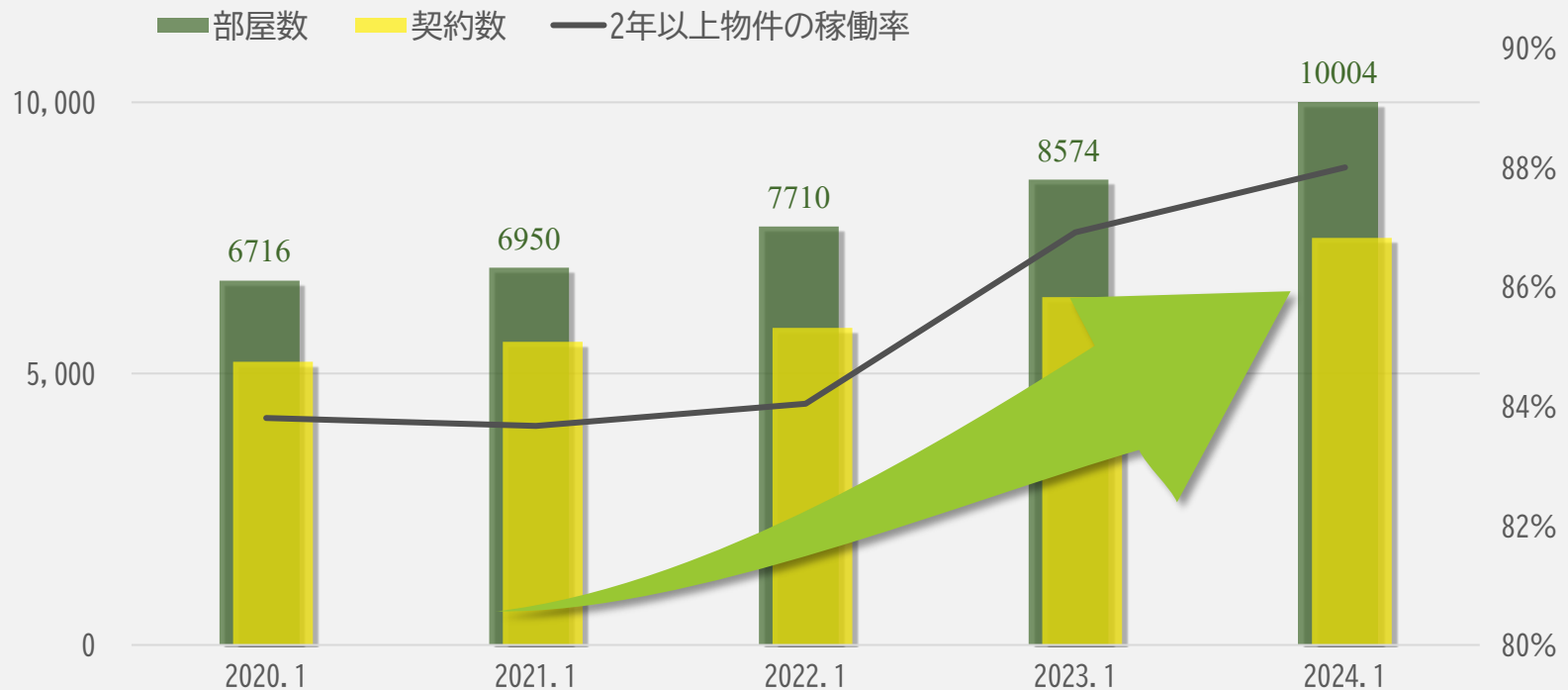


千葉県市川市
マンション併設店舗

計画_運営管理

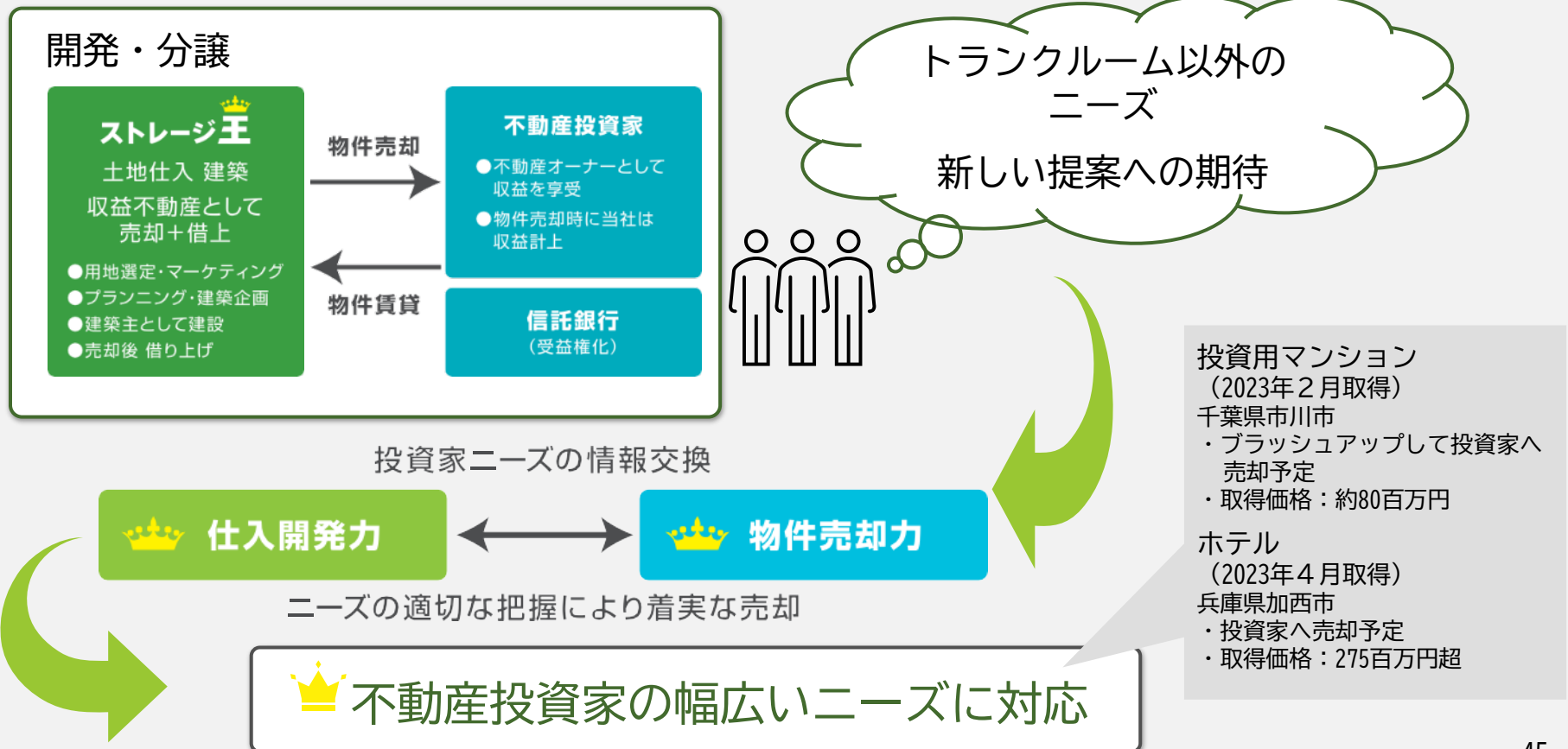
- 👑 2024年1月末で、10,000室を目指す
(部屋数：前期比116%、2年以上物件稼働率：前期比101%)
- 👑 2023年4月現在9,048室
(残り956室の内下目黒、西大井など用地確保済700室)

トランクルームの部屋数と稼働率

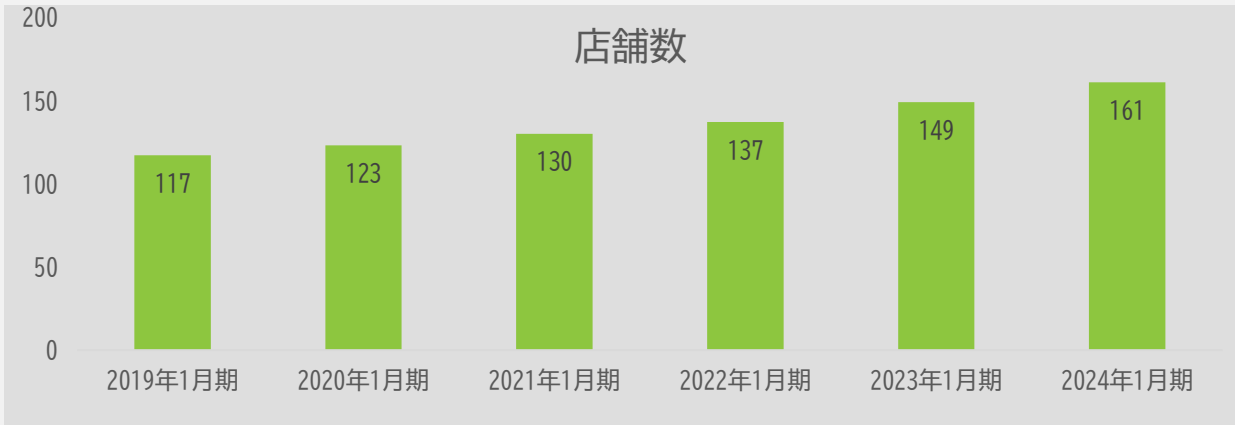


計画__トランクルーム以外も含む不動産による利益の獲得

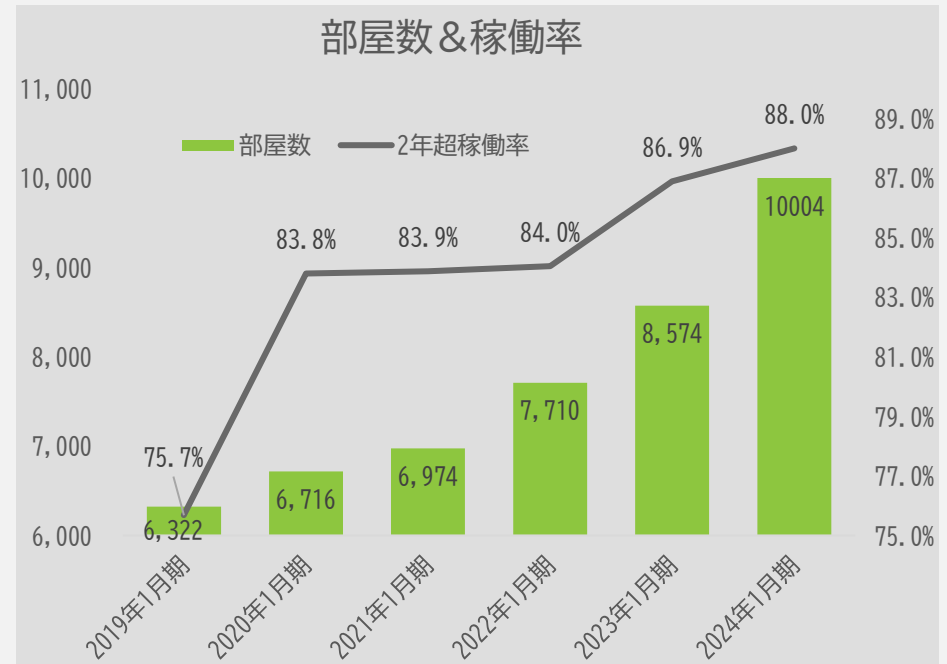
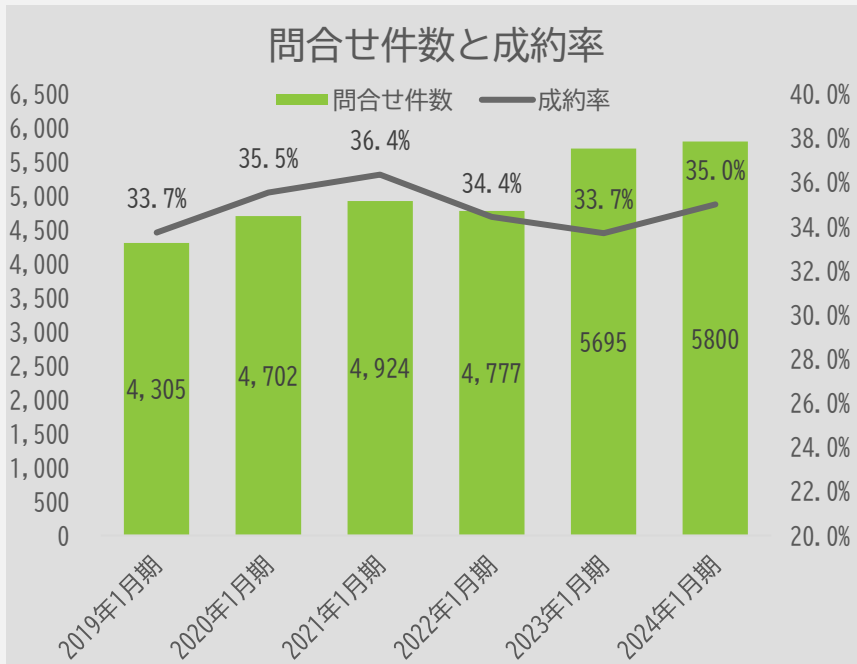
- 当社トランクルームを購入する不動産投資家はトランクルーム以外の不動産も取得
- 当社ネットワークで住居、商業、事務所などの不動産も仲介、再販可能




成長戦略__Key Performance Indicatorの推移



- ※店舗数にはオフィス店舗を含みません。
- ※成約率はお問合せがあった内実際に成約した利用者の比率です。
- ※稼働率は契約室数を全室数で除したものです。
- ※2024年1月期におきましては、当社計画値であります。

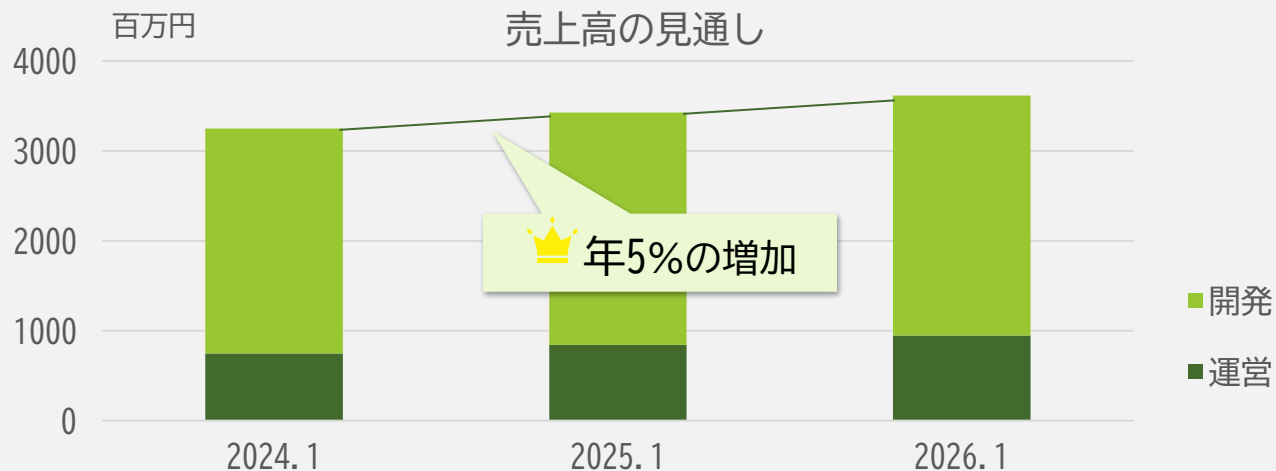


3か年の見通し

 売上の伸びは、国内市場規模の増加率予測3.6%を上回る、5%成長をボトムラインとしてさらなる成長を目指す

3か年の業績見通し

(単位：百万円)	2024年1月期	2025年1月期	2026年1月期
売上高	3,247	3,429	3,617
営業利益	160	176	195
経常利益	168	184	203
当期純利益	114	125	138



1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2023年1月期の取組

5 2024年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

主な事業リスクと対応策

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。記載のリスク以外については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また、当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

リスク項目	リスクの内容	対応策
顧客ニーズや不動産市況を取り巻く経済環境	当社が属する不動産業界は、景気動向、金利水準、地価の水準等のマクロ経済要因の変動と企業業績が強く関連しております。こうした経済状況の変化は、当社が貸し出すトランクルームの賃料及び稼働率、土地の購入代金、建築費等の変動要因となり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、当該リスクへの対応策として、定期的に景気動向・不動産市況等のモニタリングを行うとともにエリア・規模・用途・物件特性に応じたマーケット状況の把握、投資判断力・リーシング力の強化等により、リスクの低減を図ります。
競合激化	トランクルームの開発・運用等に関する事業は、特許権等により法的に他社を排除できる参入障壁はなく、他業種からの参入或いは同業他社間の競合激化が起こる可能性があります。	他社物件の価格帯を下回る水準で価格設定ができるだけの物件確保に係わるコストの圧縮、空調及びセキュリティ等競合他社に勝る環境の提供に努めることにより、リスクの低減を図ってまいります。
資金調達	当社は、物件の取得及び建築等の事業資金のため、金融機関から短期および長期の有利子負債を調達しています。今後、市場金利が上昇する局面において支払利息等の増加により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	資金調達に当たっては、用地取得の商談が始まった時点から金融機関と協議し、必要な資金の確保に努めてまいります。また、手元資金の活用による十分な日程調整を踏まえて、調達活動により十分な流通性を確保し、安定資金の確保に努めてまいります。
建築費の高騰、建築資材の供給不足	建築費の高騰、建築資材の供給不足も売却遅延あるいは利益の減少リスクとなり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社は、これらのリスクを回避するために、複数の建設業者、コンテナ製造者との付き合い、取引先を拡大すること等で対処してまいります。また、工事遅延その他の要因により販売遅延となった場合には、金融機関に対し、融資期間の延長などを事前に打診することによりリスクの低減を図ります。

※ 顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています。

お問い合わせ先

株式会社ストレージ王

窓口 株式会社ストレージ王 管理部

E-mail info@storageoh.jp

URL <https://www.storageoh.co.jp/>

(サービスサイト <https://www.storageoh.jp/>)

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

次回は2024年4月下旬を目途として開示を行う予定です。

ご報告すべき進捗があれば、開示または各四半期の決算説明資料にてお知らせいたします。