

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年4月26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 トランクルーム市場の成長性

4 成長に向けた2024年1月期の取組

5 2025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

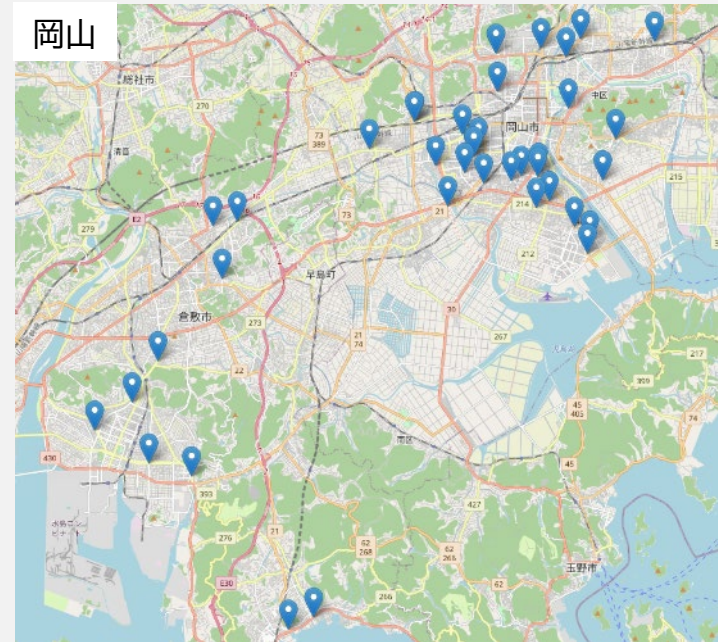
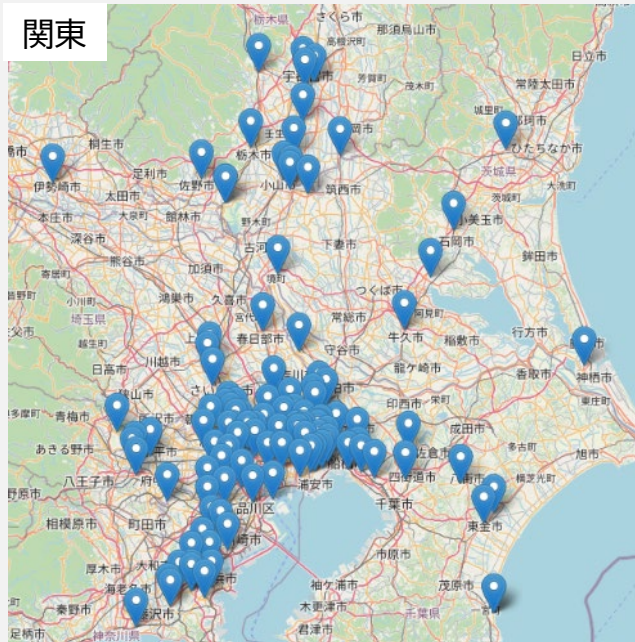
会社名	株式会社ストレージ王
事業所	<p>本店： 千葉県市川市市川南1-9-23 京葉住設市川ビル4F</p> <p>岡山 営業所： 岡山県岡山市北区野田4-12- 17野田4丁目合同ビル1F</p>
設立年月日	2008年5月
資本金	260,928,200円
発行済株式数	1,845,500株
従業員数	25名
主な事業内容	<p>■トランクルームの企画、開発、運営</p> <p>■プロパティマネジメント業</p> <p>■前各号に付帯関連する一切の事業</p>

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ネルギ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
2023年11月	株式会社アーバネットコーポレーションと業務提携
2024年2月	バリュークリエーション株式会社と業務提携

会社概要_店舗の分布

2024年3月で10,000室を突破！！

トランクルームの主な分布



※2024年3月31日時点のデータに基づいて作成

© OpenStreetMap contributors

東京	46 店舗	3,919 部屋	埼玉	6 店舗	176 部屋	香川	2 店舗	58 部屋
岡山	42 店舗	2,064 部屋	群馬	1 店舗	44 部屋	福岡	2 店舗	134 部屋
千葉	28 店舗	1,480 部屋	滋賀	2 店舗	37 部屋	熊本	1 店舗	34 部屋
神奈川	16 店舗	1,037 部屋	大阪	1 店舗	35 部屋	沖縄	1 店舗	130 部屋
栃木	14 店舗	450 部屋	兵庫	1 店舗	36 部屋			
茨城	7 店舗	370 部屋	山口	2 店舗	69 部屋			
							172 店舗	10,073 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、バイビュー・アセット・マネジメント非常勤監査役を歴任。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・ウェルス生命保険社外監査役(現任)。三菱UFJ国際投信社外取締役(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)。イムラ取締役(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 トランクルーム市場の成長性

4 成長に向けた2024年1月期の取組

5 2025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 等…

👑 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
法人の資材、商品の在庫置き場 等…

👑 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 サービス展開例③

トランクルームの特性を活かした出店

ホテル併設



石岡北府中トランクルーム (茨城県)
ホテル敷地に併設

既存ビル内出店



笹塚トランクルーム(東京都)
既存ビルの2階フロアを改装

既存施設の管理受託



行徳トランクルーム(千葉県)
他社から運営管理を受託

- 👑 立地・土地形状の自由度の高さを活かして、ホテル開発の余剰土地にトランクルームを出店
- 👑 人目につきやすく、常に人気があり利用しやすい立地
- 👑 ホテル側も開発用地面積の調整ができてWin-Win

- 👑 経年に強く水回りを必要としない特性を活かして、既存ビルのワンフロアをトランクルームに改装
- 👑 既存建物を有効活用

- 👑 他社が開発・保有する店舗の管理運営を受託
- 👑 近隣には当社店舗もあり、管理効率が見込める
- 👑 15年間の運営管理ノウハウを活かし、開発せずにストック収益の増加を加速

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 付帯設備が多く費用がかさみやすい	小 付帯設備が小さく費用低
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！

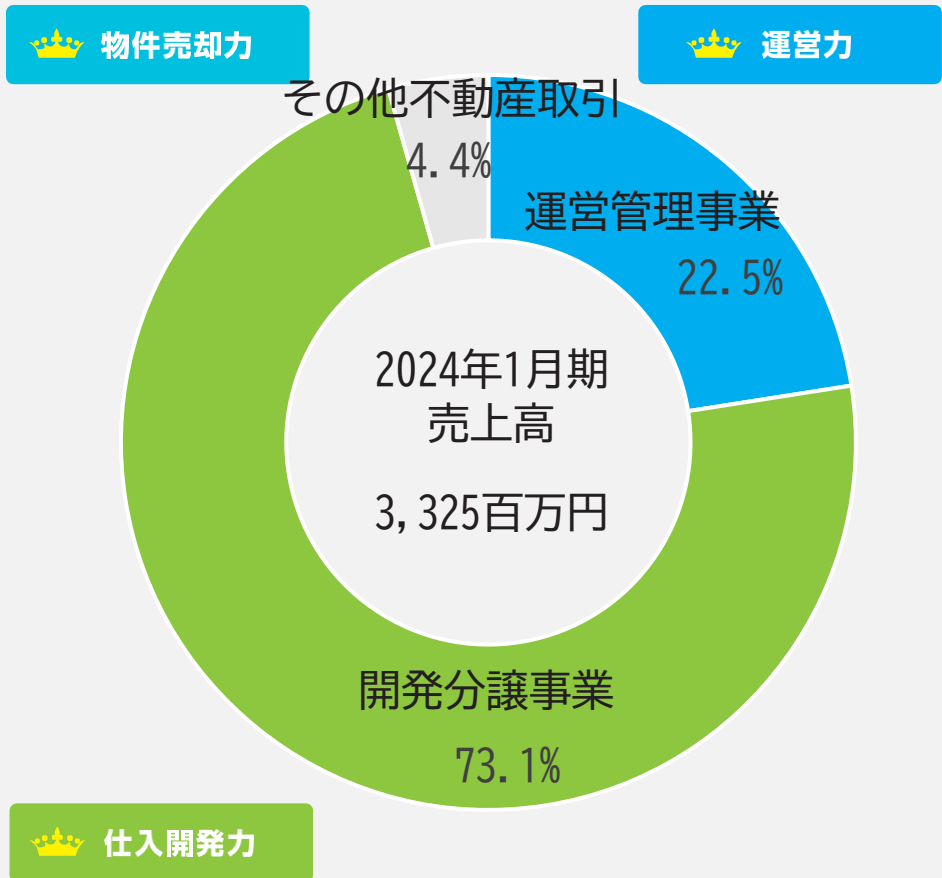
買いたい！

-  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、トランクルーム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)

既存ビル内出店・ロッカー型(西葛西)

0.3帖2,409円 @16,060

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

屋内型(東浅草)

0.5帖6,820円 @27,280

5.9帖65,208円 @22,104

※@は坪(2帖)当・円



👑 **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

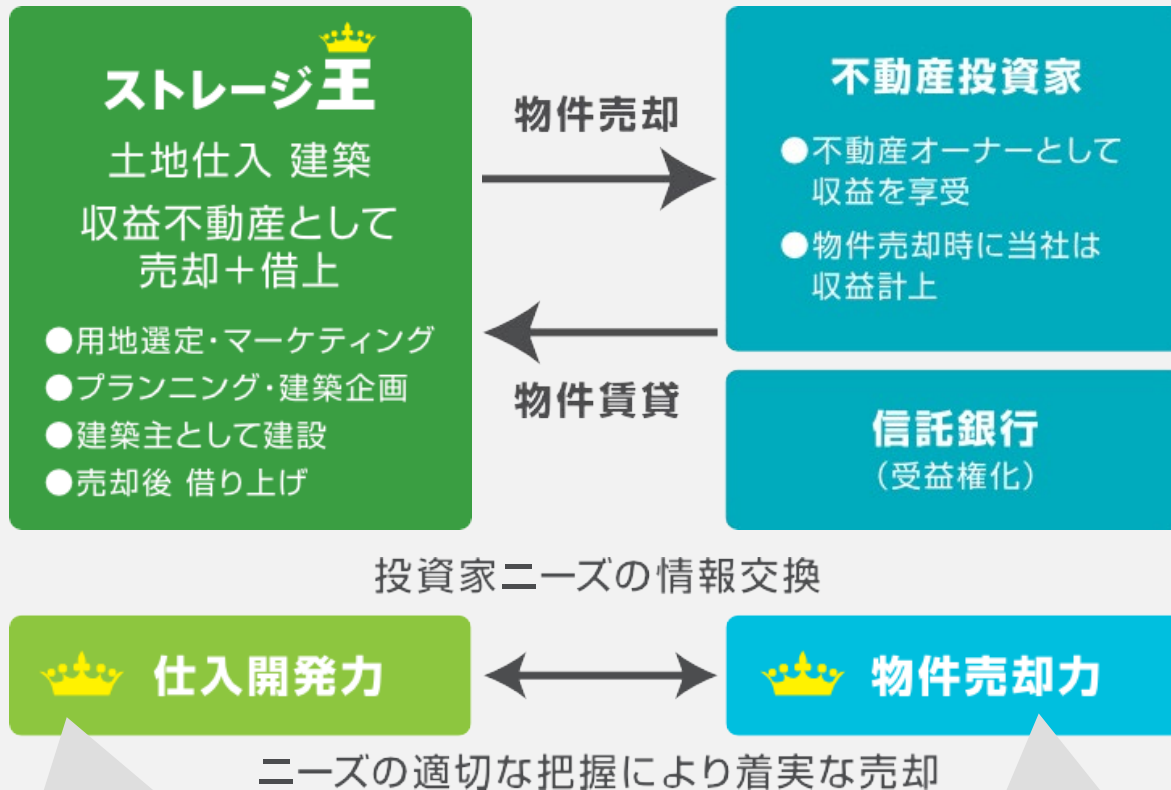
👑 **仕入開発力**

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

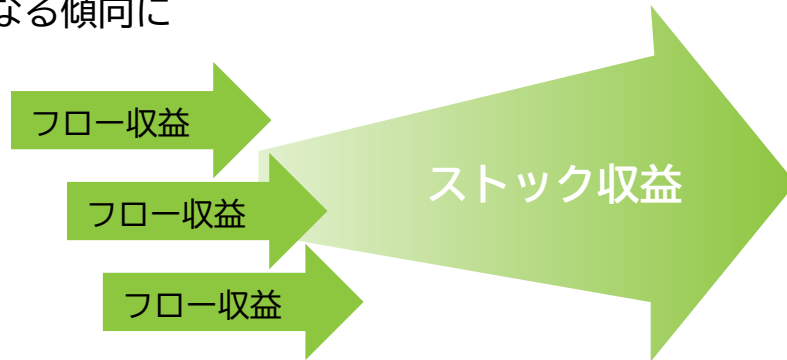
事業の内容・当社の強み__フロー収益とストック収益の循環

👑 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2024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



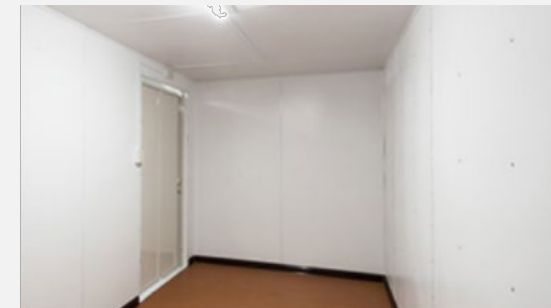
荷物に配慮した環境設備



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__16年間、10,000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



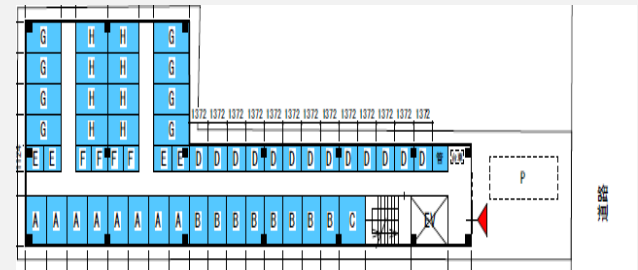
事業の内容・当社の強み__土地所有者から見た事業の優位性

- 👑 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」

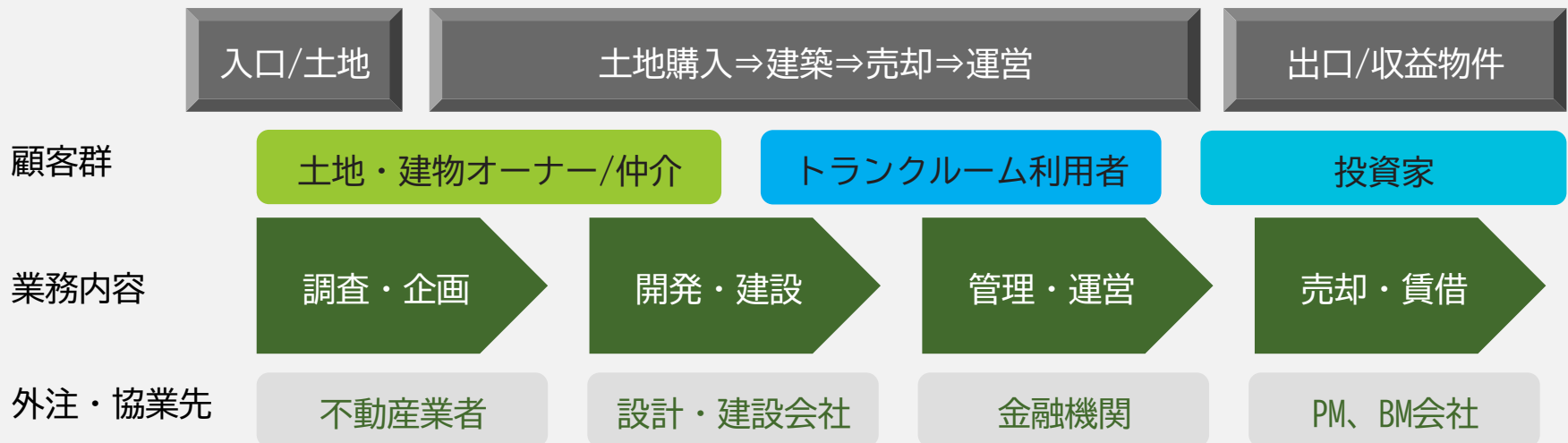
👑 土地・建物所有者より物件を取得／賃借して、トランクルーム
という収益資産として開発

👑 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14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(2023年1月期以降)】

価格帯：417～771百万円(土地・建物、税抜)

直近24か月で1,418室の室数増加

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)
那覇泉崎	: 130室 (2023年10月)
下目黒	: 149室 (2024年1月)
西大井	: 194室 (2024年1月)
東長崎	: 187室 (2024年1月)

【コンテナ型販売実績(2023年1月期以降)】

価格帯：19.5～25百万円(コンテナ、税抜)

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)
岡山県津山市院庄	(2023年7月)
岡山県倉敷市亀島	(2023年7月)
茨城県真岡市久下田	(2024年2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



屋内大型
2020年1月から14棟の実績

借地+自社コンテナ



コンテナ
創業時以来100か所の実績

開発+マスターリース



オフィス・ガレージ
EERF新小岩
R9 OFFICE GARAGE

すべて自社所有



既存ビル、商業施設内
コンビニ協業
ユーカリが丘、笹塚

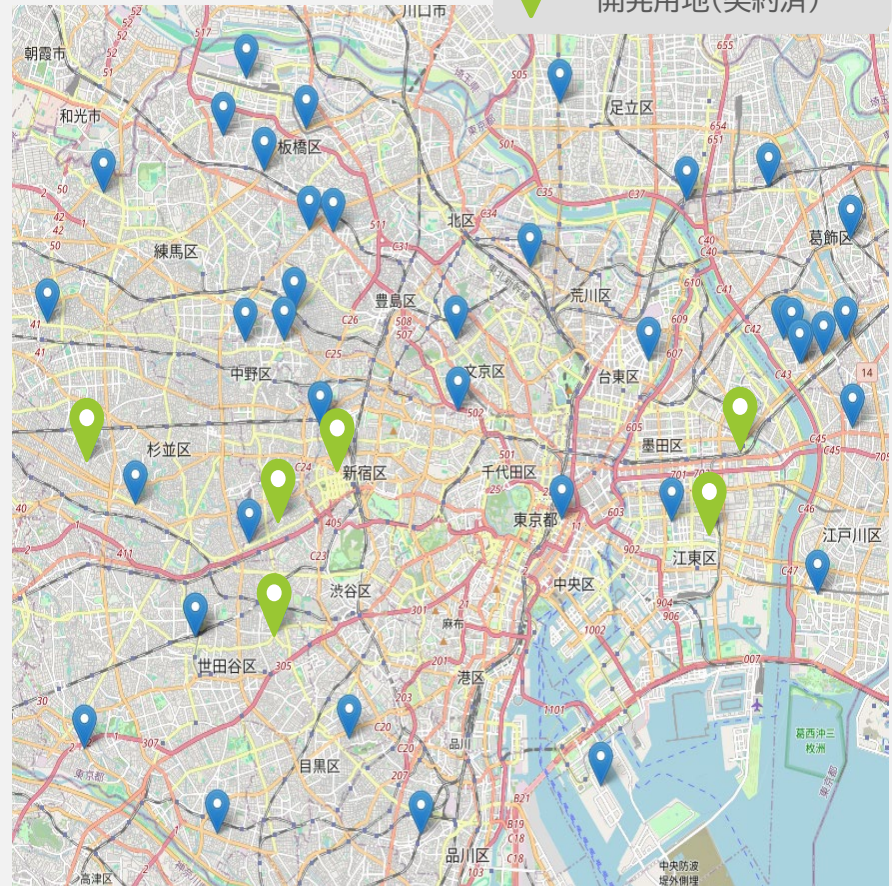
R9 HOTELS協業
神栖(茨城県)
八代西方(熊本県)

土地有効活用提案
(土地所有者が投資)

住居・事務所併設
南行徳第2(千葉県)
那覇泉崎(沖縄県)

首都圏の開発状況

2025年1月期
開発用地(契約済)

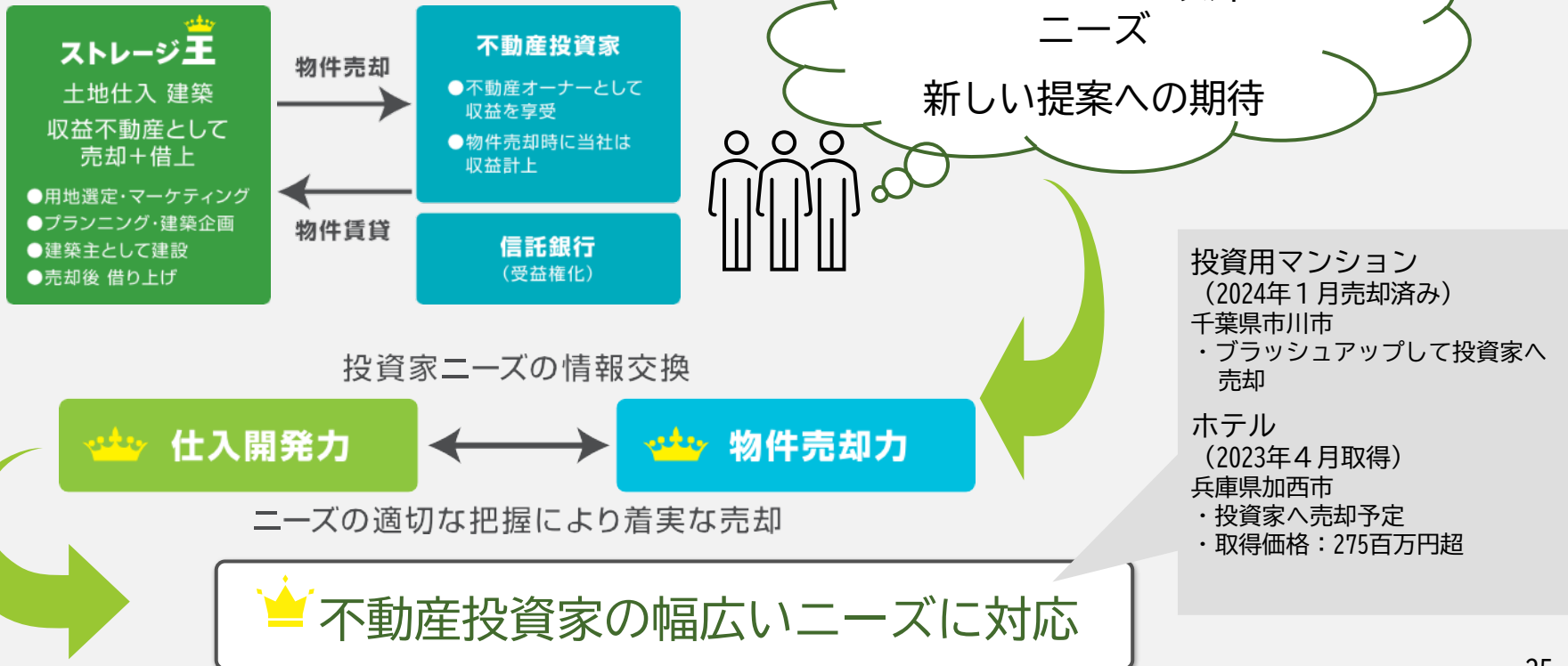


事業の内容・当社の強み__トランクルーム以外の不動産による利益の獲得

不動産投資家の幅広いニーズに対応

- 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、再販を行う

開発・分譲



1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み


3 トランクルーム市場の成長性

4 成長に向けた2024年1月期の取組

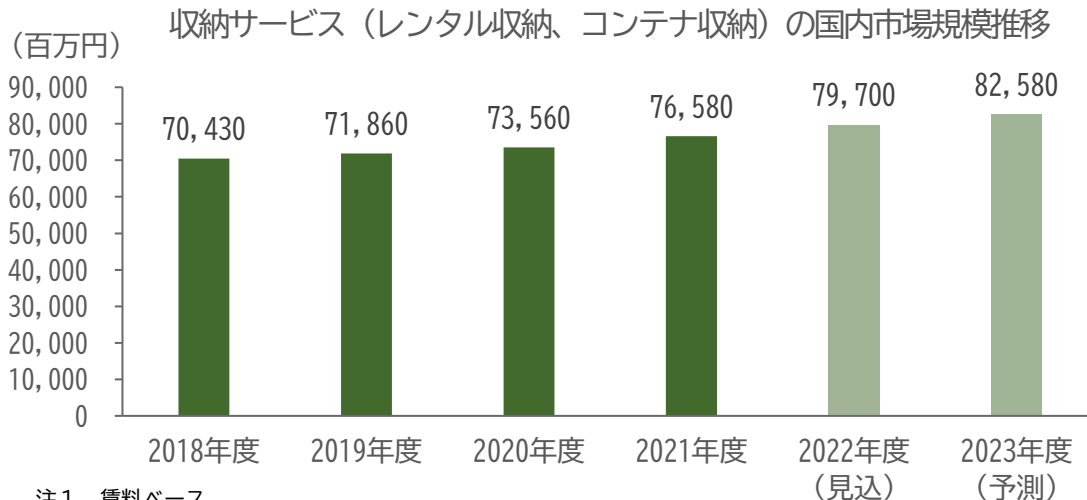
5 2025年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

トランクルーム市場成長予測


 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。



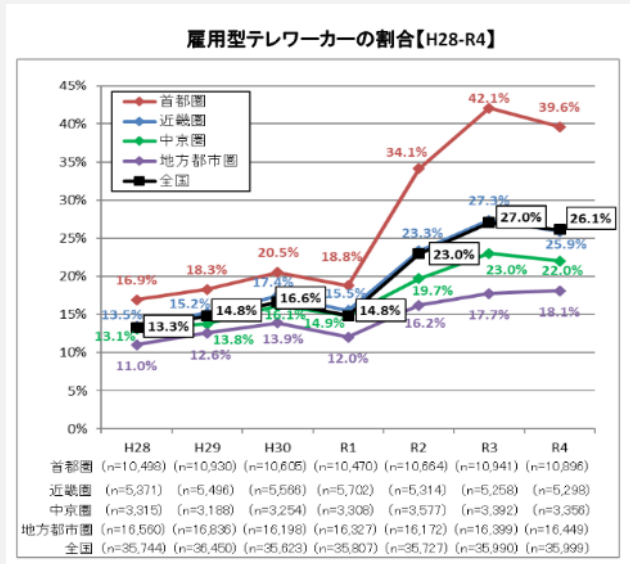
注1. 賃料ベース
 注2. レンタル収納とコンテナ収納の合算値
 注3. 2022年度見込値、2024年度予測値

※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）

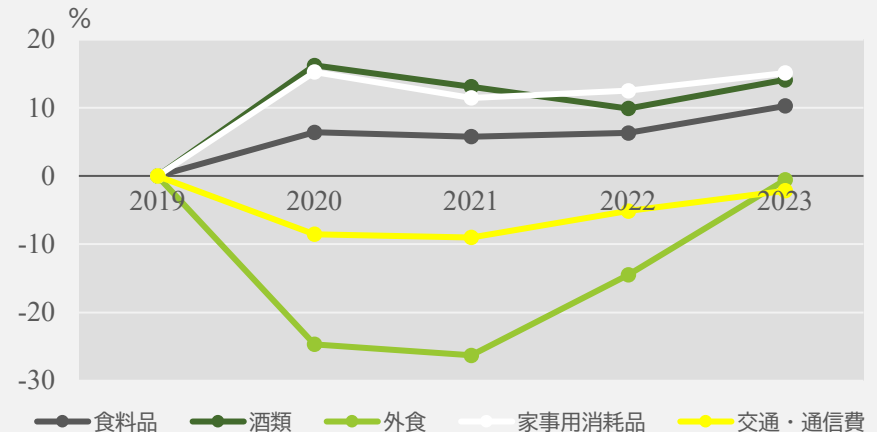
トランクルーム市場成長の背景② 巣ごもり、テレワーク等

👑 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

コロナ禍で就業者におけるテレワーカーの割合は増加しており、特に首都圏では未だにコロナ前の倍となっている。家計では外食支出がコロナ前まで戻っているものの、ライフスタイルの変化によるいわゆる「巣ごもり」消費の定着が見て取れる。引き続き、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していくものと思われる。



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）2024/4/15参照
<https://www.stat.go.jp/data/kakei/longtime/index.html>
 を基に当社作成

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 トランクルーム市場の成長性

4 成長に向けた2024年1月期の取組




5 2025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

2024年1月期決算の概要__PL

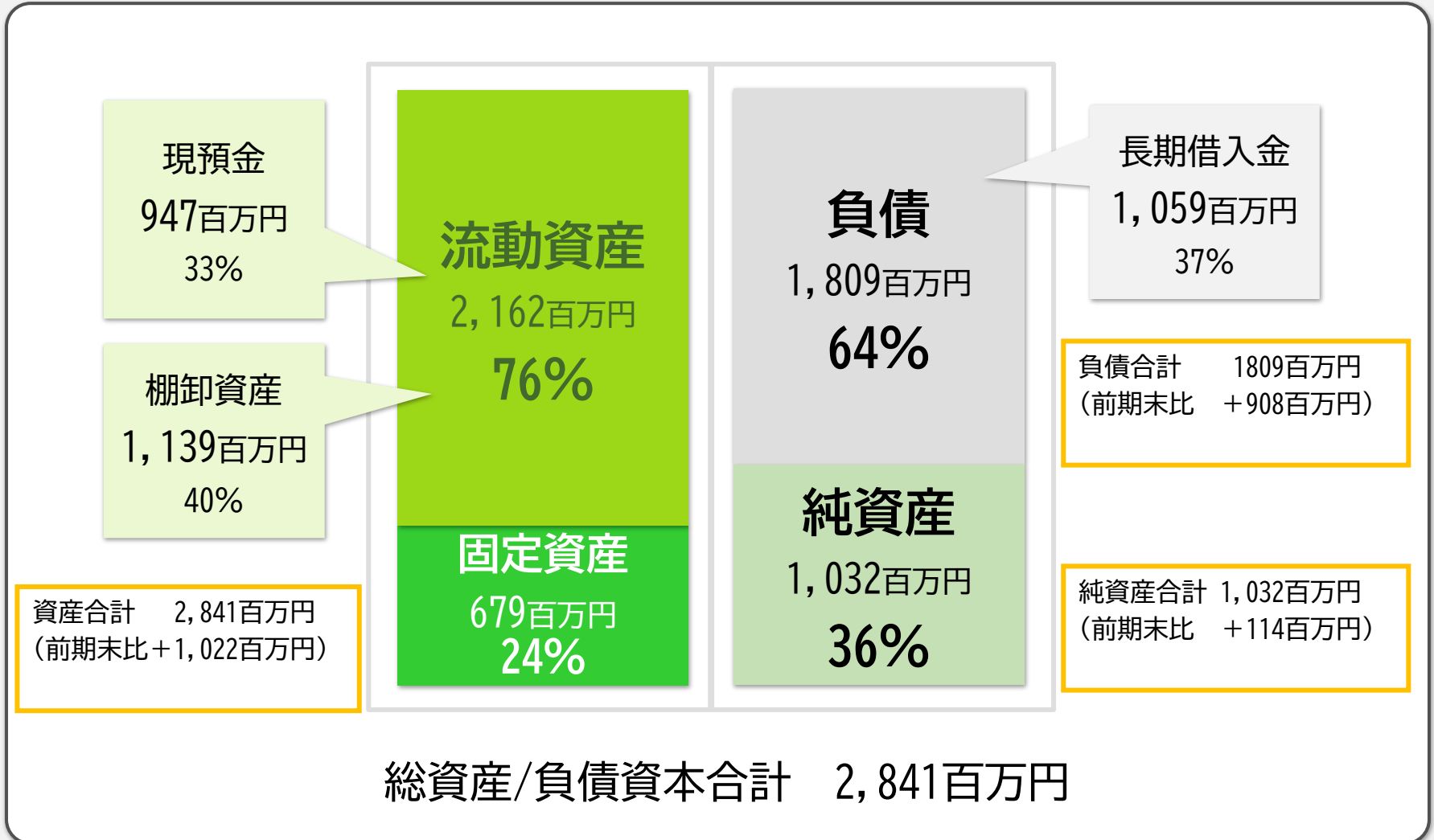
(単位：百万円)	2024年1月期	前期比増減
売上高	3,325	260
TR運営※	749	103
開発	2,430	12
その他	146	146
売上原価	2,791	187
TR運営※	693	148
開発	1,978	△40
その他	128	79
売上総利益	534	△72
販管費	383	75
営業利益	151	△2
経常利益	157	9
税引前当期純利益	148	△45
当期純利益	109	7



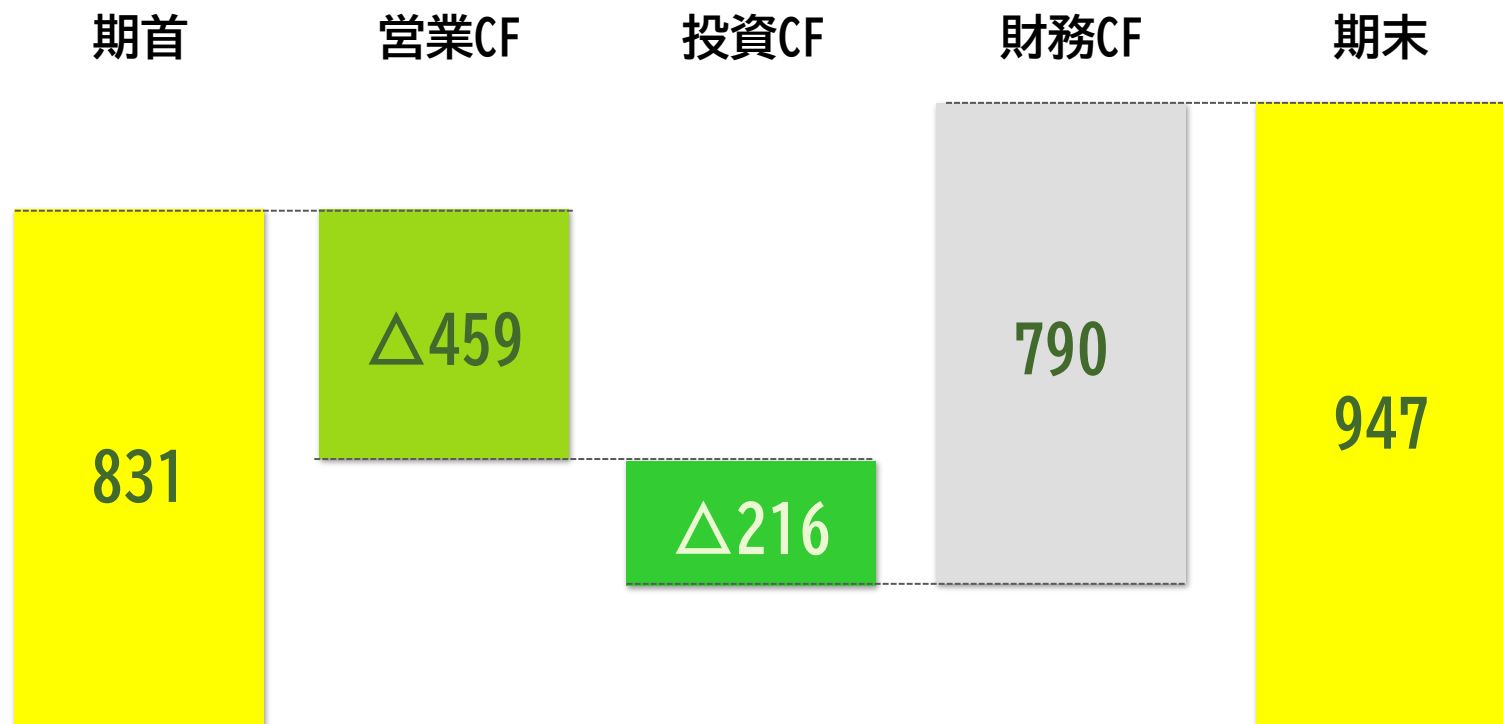
-  トランクルームの稼働売上は前期比16%の増収となった
-  当期完成・売上予定の開発分譲案件5件はすべて売却した
-  新たに新築ビルイン型トランクルーム5棟を含め、16店舗を開業した

※ TR：トランクルーム

2024年1月期決算の概要__BS



2024年1月期決算の概要__CF



単位：百万円

2024年1月期 開発分譲・その他不動産の状況

👑 屋内大型案件4件合計23.4億円の開発、売却とマンション5室の売却

下目黒TR

鉄骨造3階建て 149室

西大井TR

鉄骨造4階建て 194室

東長崎TR

鉄骨造3階建て 187室

那覇泉崎TR

鉄筋コンクリート3階建て 130室

国府台マンション

鉄筋コンクリート6階建て 5室



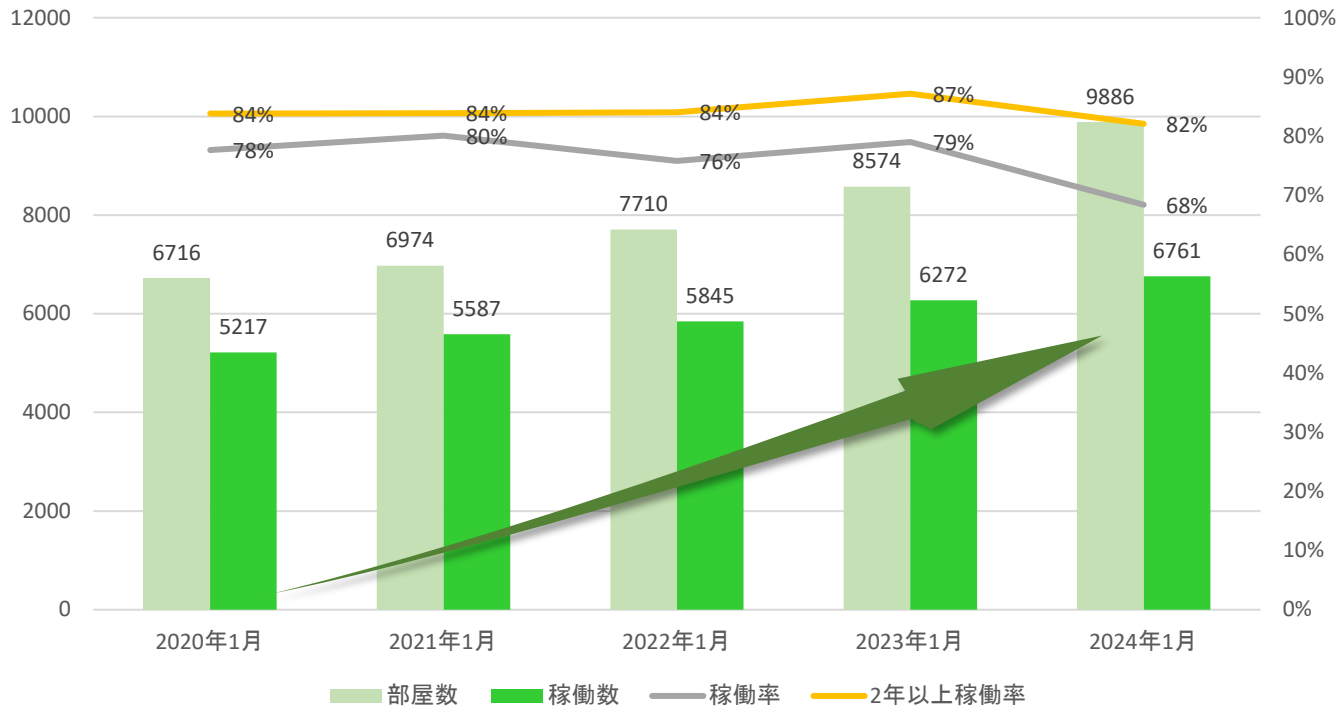
東京都目黒区目黒
下目黒TR



沖縄県那覇市泉崎
那覇泉崎TR

2024年1月期 運営管理の状況

トランクルームの部屋数と稼働数及び稼働率推移



部屋数

👑 前期比
115%

稼働数

👑 前期比
108%

運営管理売上

👑 前期比
116%

年度	2022年1月	2023年1月	2024年1月
部屋数	7,710	8,574	9,886
増加数	736	864	1,312
増加率	10.6%	11.2%	15.3%

✓24年1月期に大型の屋内型案件が新規オープンの為全体稼働率に影響。

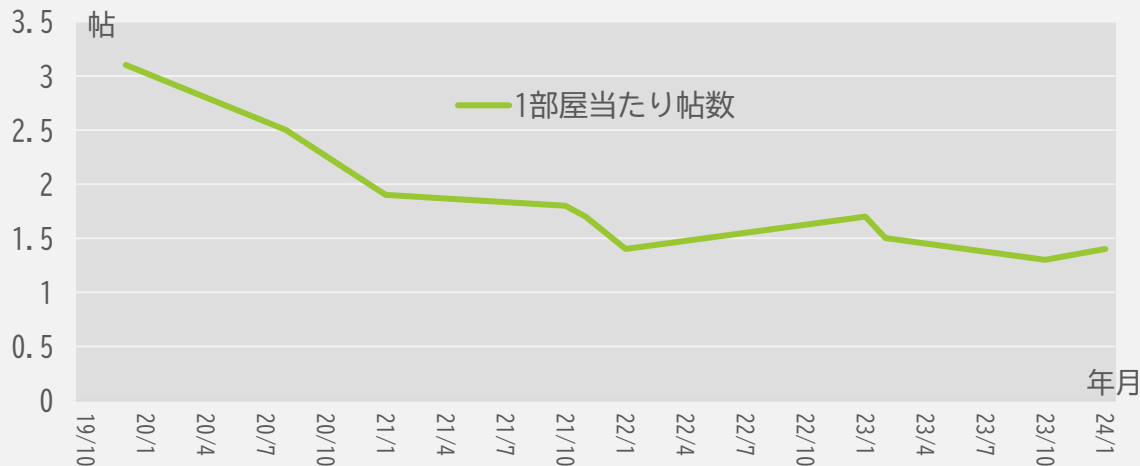
✓部屋数と稼働数は前期比増と順調な稼働推移状況。

トランクルームを新規に利用する顧客獲得に向けた活動

👑 当初利用のハードルを下げるため、1帖程度の小スペース部屋数を増やす部屋割り

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



👑 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促す

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。

15年間、10,000室運営のリーシング経験に基づいた施策・提案

【引き続き】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



2024年1月期ピックアップ_アーバネットコーポレーションとの業務提携



×



開発用地の情報提供

- ・人口密度の高い立地を求める共通項がありつつ、規模が異なるため情報連動が可能
- ・首都圏開発用地の情報交換

売却先・不動産投資家情報連動

- ・双方の不動産投資家候補に対し、物件売却提案の情報及び共有等

- 👑 アーバネットコーポレーションのマンション内への出店
- 👑 バイク駐車場組み込み等
- 👑 新規プロダクト案件

2024年1月期ピックアップ__タイムズモビリティとの営業連携



タイムズのカーシェア
タイムズカー

×

ストレージ王

新規利用者獲得

- ・入会特典連携
- ・チケットプレゼント

トランクルーム運營業務

- ・利用時の課題解決
- ・顧客サービス向上

👑 新規利用者の創出

👑 利用者のサービス向上

2025年1月期ピックアップ_バリュークリエーションとの業務提携



解体の窓口

×

ストレージ王

開発用地の情報提供

- ・ 物件開発情報連携
- ・ 土地賃借購入案件連携
- ・ 物件売却連携

トランクルーム運営業務

- ・ トランクルーム活用案件連携

土地物件情報業務提携

DX化と新たなサービスへの取り組み

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 トランクルーム市場の成長性

4 成長に向けた2024年1月期の取組

5 2025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

成長戦略および進捗状況

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

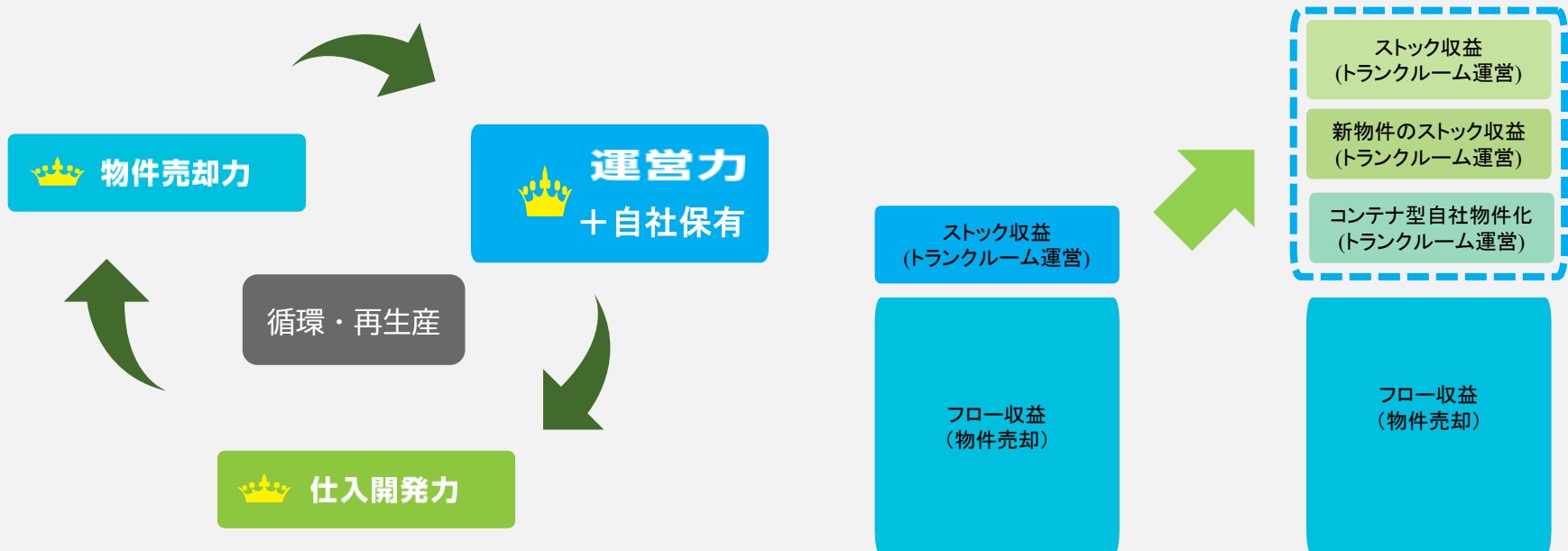
管理室数は2024年1月期に1,312室増加。総売上高に占める運営管理事業の割合は、22.5% (前期21.1%) (P13)

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(660室)を開発・売却し、すべて当社の管理となりました。(2024年1月時点)(P33)

コンテナ型案件の自社出店積み上げによる利益率向上

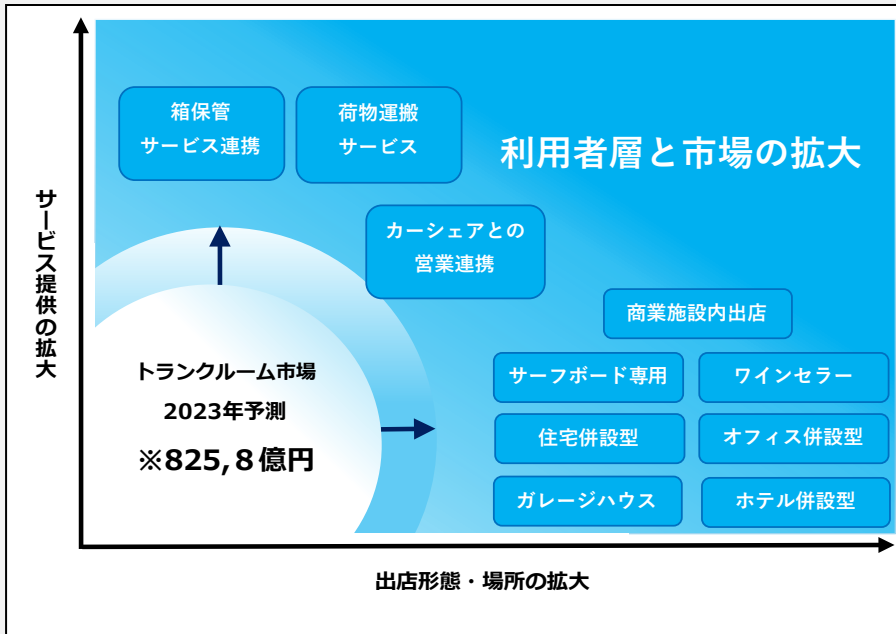
コンテナ型案件のコンテナ部分、もしくは底地の自社所有による利益率向上(P53)



成長戦略および進捗状況

サービス提供の拡大（保管場所の提供プラスα）

- 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&配送サービスを一部店舗で2023年7月より開始。
- 箱保管サービス連携 : 既に同サービスを提供している会社と2024年夏予定で協議中です。
- カーシェアとの営業連携 : 2024年1月より「入会特典」2024年4月より「特別特典」も追加、対象店舗拡大にて実施中

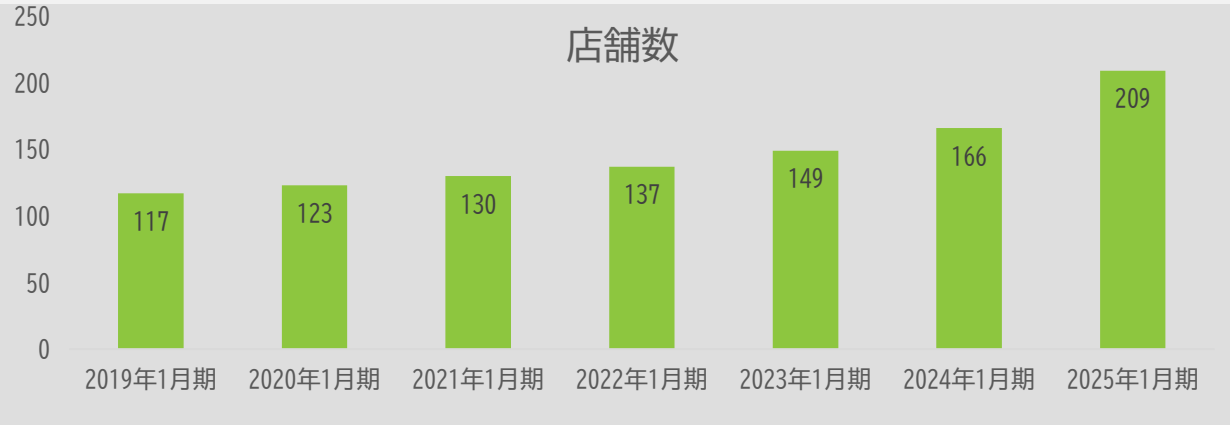


出店形態・場所の拡大

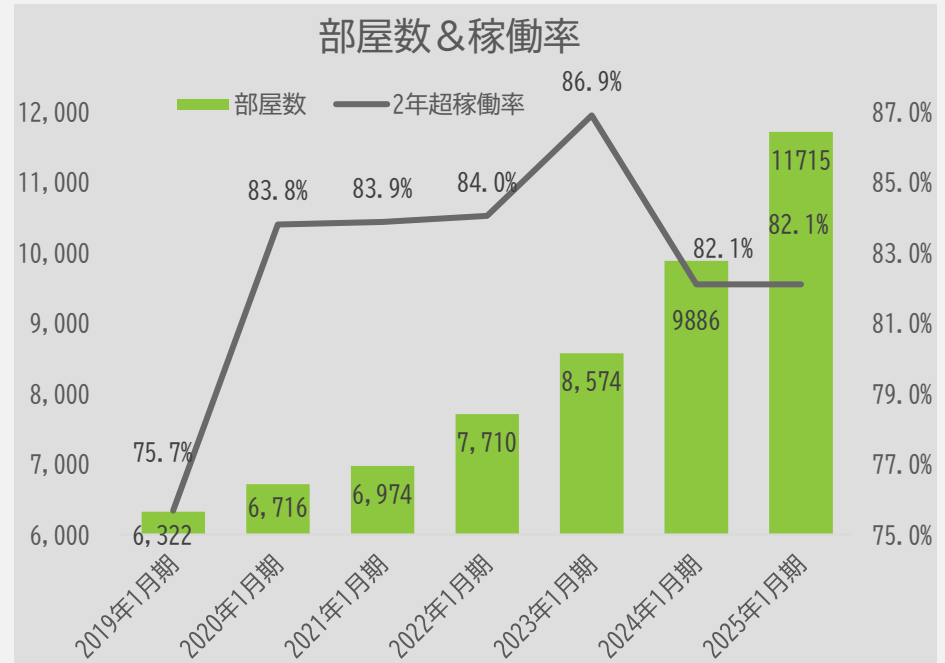
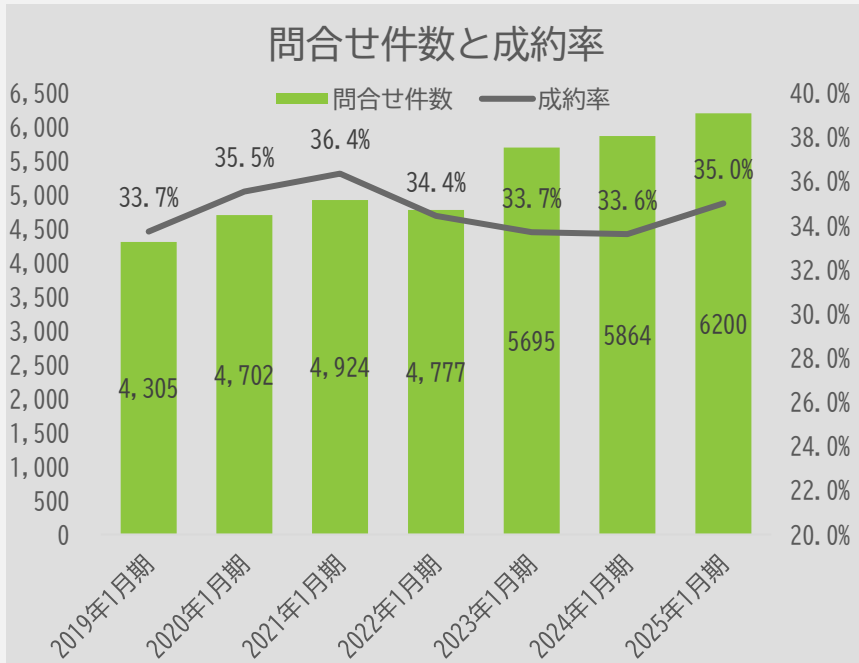
- 商業施設内出店 : ユーカリが丘TR (2022年4月)
- オフィス併設 : 那覇泉崎TR (2023年10月)
- 住宅併設 : 南行徳第2TR (2023年4月)
- ワインセラー : 南船橋Wine Cellar (2020年4月)
- ホテル併設 : R9ホテル併設TR (合計8店舗)
- サーフボード : 一宮サーフボードTR (2019年7月)
- ガレージハウス : EERF小岩 (2017年5月)
- R9 OFFICE GARAGE藤岡 (2022年12月)

※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）

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。
 ※2025年1月期におきましては、当社計画値であります。



2025年1月期の重点施策__社会情勢

【考慮すべき社会情勢】

✓ガザ地区、ウクライナなど国際的に不安定な状況が続く中、国内情勢も物価高、円安、金利先行きの不透明感など引き続き消費マインドは冷え込んでいる。

✓首都圏におけるマンション価格の高止まりは継続し、テレワークも定着してきたことからトランクルーム利用については底堅い需要がある。国立社会保障・人口問題研究所2023年12月22日発表の2050年までの「地域別将来推計人口」によれば、2050年に日本の総人口は2020年比2,146万人減少の1億468万人となる中で東京都のみ2020年人口を上回ると予測されており、東京エリアのトランクルーム需要は当面継続すると予想される。

✓屋内型トランクルーム用地は、西横浜、亀戸、南砂、幡ヶ谷、池尻の仕入れ目途が立っており、エレベーターの確保も完了しているが、一方でいわゆる「建設界の2024年問題」2024年4月働き方改革法適用による工期延長の可能性が懸念される。建設費についても、人手不足、資材高騰などから上昇が懸念される。

✓2023年10月デロイトトーマツグループの発表によれば、29歳以下の自動車保有率は車種に関係なく低下し、今後も保有しない意向の若年層が増加している。

2025年1月期の重点施策__予算編成方針

① リーシング強化

- ・従来の受注方法に加え、マーケティングによる販促強化
- ・都心部を中心とした法人営業強化
- ・タイムズとの連携など営業連携強化

② 出店形態の戦略的配分

- ・建設価格高騰、エレベーター供給不足などに対し、コンテナ建築のトランクルーム出店強化
- ・コンテナ型店舗－前期7店舗⇒今期23店舗出店予定

③ 首都圏屋内型物件の出店継続

- ・首都圏集中傾向が当面継続する見通し⇒東京都中心の屋内型案件出店継続
- ・建築価格高騰に対応する慎重な用地確保
- ・都心型木造案件への取組

④ 対象アセットの拡大と不動産投資家への営業強化

- ・様々な不動産投資家に向けた案件提案継続

⑤ 一級建築士事務所としての事業取組

- ・事務所の改装、コンテナ店舗出店などに対応

2025年1月期の重点施策【1リーシング強化】



1. マーケティングによる販促強化

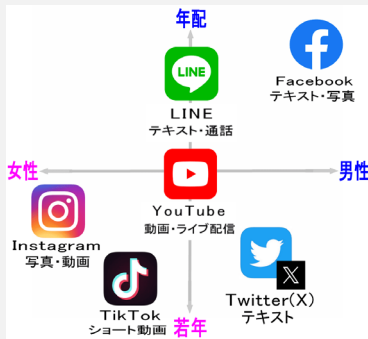
- ・多様性の時代になり顧客が商品を認知して購入に至るまでの経路が複雑化している状況。データドリブンマーケティングを取り入れ通常の販促とは別軸でデータに基づいた施策を実施。利用者層のターゲットを絞った形で取り込めていない年代層やエリアへの販促活動を実施。ブランディングと新規顧客を獲得する。
- ・サービスサイト改修やSNS活用等、時代に即した動画販促等も実施及び検証を行う

2. 法人営業強化

- ・地域別契約数－都心部での法人顧客数は地方部と比べて約2倍
- ・複数契約数－個人と比べて約2.2倍の契約状況
- ・組織編成－人員も増加して都心部中心に営業体制を強化

3. タイムズとの営業連携企画

- ・自家用車を持たない家庭でも利用しやすいサービス展開を実施
- ・営業連携を推進し顧客サービス向上へ繋げる



タイムズのカーシェア
タイムズカー

2025年1月期重点施策__【2出店形態の戦略的配分】

1. 一拠点当たりの部屋数が少なく稼働が上がりやすいコンテナ型トランクルーム出店強化
2. 建築費高騰に対し、建築型案件の用地選定の厳密化と木造建築などの検討
3. 建築費高騰に対し、既存ビルを利用したビルイン型出店の強化

屋外型

コンテナ型



海上運送用と同サイズの建築用コンテナを利用したトランクルーム。場内への車の出入りと横づけが可能。
バイクボックスや駐車場が設置されている物件もあり。

利回り：約18%

屋内型

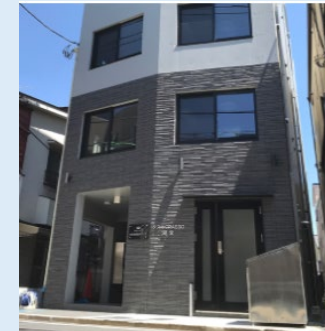
建築型



トランクルーム専用に設計した一棟型。空調設備、セキュリティ設備が充実。構造強度、断熱性能、雨水の浸入対策も徹底。専用駐車場も常設。

利回り：約8%

ビルイン型



ビルのフロアをトランクルーム用に設計。専用駐車場、エレベーター、空調設備等物件によって異なる

利回り：約18%

※上記利回り数値は想定となりまして各物件、場所により上記想定数値が前後するものとなり参考数値での利回り表記となります。

2025年1月期重点施策__【3首都圏屋内型物件の出店継続】

✓首都圏への人口集中は継続－世帯構成比36.1%

(2020年総務省統計局『国勢調査報告』によりストレージ王が計算)

✓マンション価格の高止まり⇒収納に十分なスペースが割けない世帯の取り込み

○都心型木造案件への取組

✓建築コストが安い・工期が短い・小規模の為早期に稼働率向上が見込める

✓償却期間が短く投資規模が小さいため、従来とは違う投資家層への展開

○今期出店予定店舗 (3月1日時点情報)

天王町 (西横浜) 当社初の横浜市での新築屋内型出店

幡ヶ谷 当社初の渋谷区での新築屋内型出店

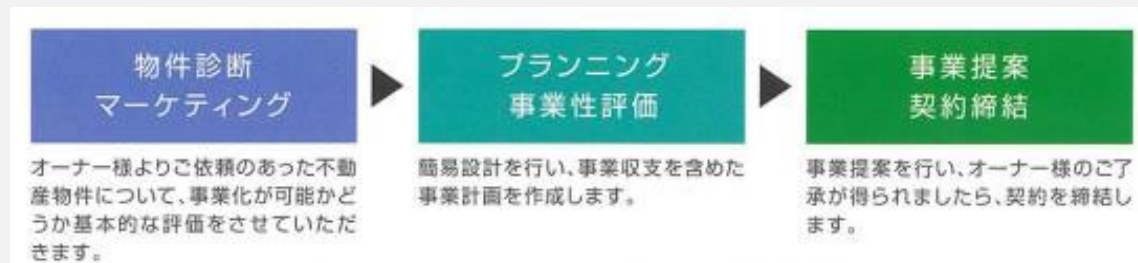
池尻 新築木造案件への取組

亀戸 都心へのアクセスが良好でマンション需要の高い城東エリアへの出店

南砂 都心へのアクセスが良好でマンション需要の高い城東エリアへの出店

2025年1月期重点施策__【4アセット拡大と投資家への営業強化】

- ✓ トランクルームを入口とした不動産投資案件とする投資家へのアプローチ
- ✓ トランクルーム案件以外への取組
 - トランクルーム以外の主要アセットタイプ（レジデンス、オフィス、ホテル等）
- ✓ オフィス案件（既存アセットのバリューアップ⇒トランクルームとして収益アップ）



2025年1月期重点施策__【5一級建築士事務所の事業取組】

○一級建築士事務所登録

建築物の設計や管理において、多角的な視点からの課題解決能力が向上。
業務範囲が広がることによりお客様満足度の向上と事業拡大を目指します。

✓既に取得済みー2024年1月30日にてIRニュース一覧にてご案内済み

一級建築士事務所概要

【1】 事業所名	株式会社ストレージ王 一級建築士事務所
【2】 所在地	千葉県市川市市川南一丁目9番23号 京葉住設市川ビル4階
【3】 登録番号	千葉県知事登録 第1-2401-9020号
【4】 登録年月日	令和6年1月19日

事業計画 目指す売上損益

目指す売上損益

(百万円)

	2024/1 実績	2025/1 計画	前年比
売上高	3,325	3,800	114.3%
売上 総利益	534	623	116.7%
販管費	383	453	118.3%
営業利益	151	170	112.7%
当期 純利益	109	130	119.2%

○2024年1月期実績と2025年1月期計画目標

1. 売上高、利益額とも前年比114%超にて目標設定する
チャレンジングな事業計画
2. 販管費は新施策実現のための人員強化により増加
リーシング強化、コンテナ出店強化などで人的投資対効果
を確保
3. 建築費高騰の影響あるが、木造屋内型案件への取組、
不動産投資家との共同事業の新規組み立てなどにより売
上総利益額確保を目指す

今後の事業見通し 3カ年計画

		2024/1期	2025/1期	2026/1期	2027/1期
2023年3月16日発表の 3か年見通し	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	

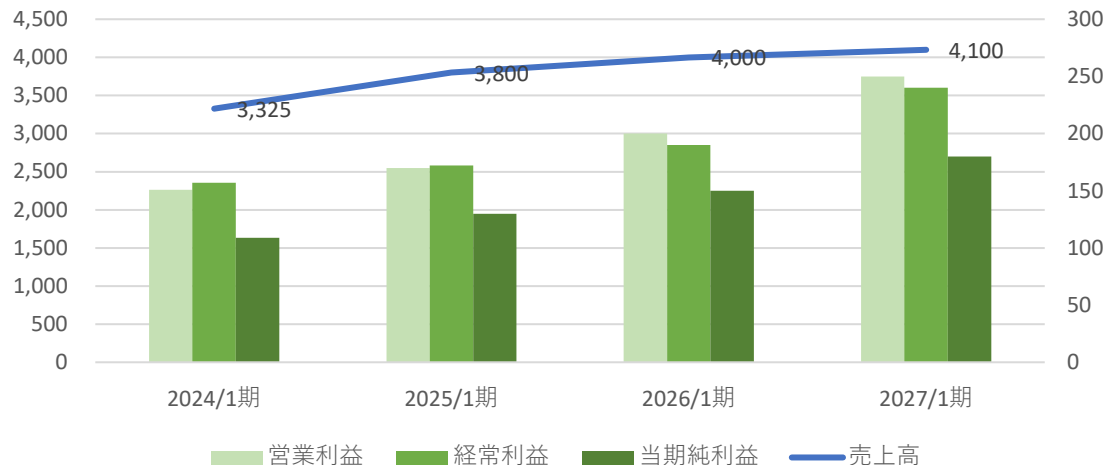
今回計画値 (百万円)	2024/1期	2025/1期	2026/1期	2027/1期
売上高	3,325	3,800	4,000	4,100
営業利益	151	170	200	250
経常利益	157	172	190	240
当期純利益	109	130	150	180
売上高当期純利益率	3.3%	3.4%	3.8%	4.4%

○3カ年計画－事業見通し上方修正

✓売上高、当期利益高については、昨年計画の見通しより1年前倒しを目指す

✓来年度以降は自社物件出店増加により売上高は横ばいながら利益率の向上を目指す
(物件を外部売却する事による不動産収益の外部流出を抑制)

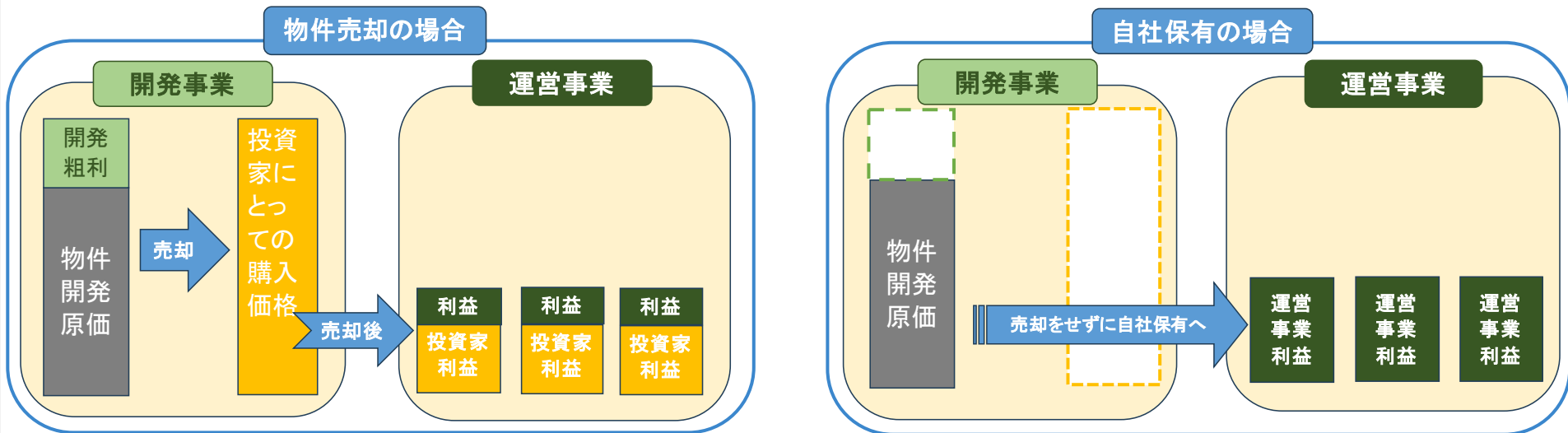
計画値案



今後の事業見通し 物件の自社保有化

○物件の自社保有化による収益構造の改善効果

- ✓ 物件売却時の売上高は減少する
- ✓ 自社保有物件の出店強化を進め、中長期的には運営事業利益率底上げにより収益構造改善を着実に進める
- ✓ 運営部門売上構成比－2027年1月期には現状の22.5%から38.7%



今後の事業見通し 物件の自社保有化

運営部門 売上構成比

2027年1月期に38.7%



今後の事業見通し__中長期的成長戦略

○中長期的成長イメージ

- ✓開発事業－既存事業の主軸だが売却案件精査等を今後行いながらも積極的な成長投資を行う
- ✓運営事業－リーシング強化と出店及び自社保有物件の収益力強化を最大化する
- ✓新規事業－中長期的には新たな価値創出のための新規事業やM&Aなども視野に入れた成長戦略にも取り組む

中長期的戦略イメージ

開発事業

- 物件開発・売却、開発スキーム多様化、
投資家案件、アセットタイプ多様化、投資家開発継続

運営事業

- トランクルーム運営、リーシング強化

新規事業

- 新規事業、M&A等



1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 トランクルーム市場の成長性

4 成長に向けた2024年1月期の取組

5 2025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。特にエレベーターの供給、施工する業者の状況が逼迫しております。	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 contact_corp@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2025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。