



2024年11月21日

各位

会社名 株式会社 パルマ
代表者名 代表取締役社長 木村 純一
(コード: 3461 東証グロース)
問合せ先 取締役管理部長 赤羽 秀行
(TEL. 03-3234-0358)

2024年9月期決算説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時 2024年11月18日 15:30~16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 公益社団法人 日本証券アナリスト協会 会議室
東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3階 第3セミナールーム
説明会資料名 2024年9月期決算説明資料

【添付資料】

決算説明会における書き起こし資料

以上

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから、株式会社パルマ様の決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしている3名の皆様をご紹介します。

まず、代表取締役の木村純一様です。

次に、取締役管理部長の赤羽秀行様です。

次に、エグゼクティブアドバイザーの清水誠一様です。

本日は木村代表取締役様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただいております。

それではさっそくではございますが、木村様、よろしくお願いいたします。

木村：ただいまご紹介にあずかりました、株式会社パルマの木村でございます。本日は皆様お忙しい中、弊社の2024年9月期の決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。限られた時間ではございますが、どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、資料に記載がございますように、2024年9月期通期業績報告、2024年9月期各事業の状況、2025年9月期業績目標、このような構成でご説明をさせていただきます。

まず、2024年9月期通期業績報告になります。

2024年9月期業績ハイライトです。

弊社のメイン事業になるビジネスソリューションサービスにおけるセルフストレージ賃料保証付BPOサービスの新規受託に加え、他業態への既存サービスの拡販が堅調に推移しました。また、ターンキーソリューションサービスにおいては、新築の一棟屋内型セルフストレージを2棟竣工し売却したほか、屋外コンテナ型トランクルームを11施設売却したことなどで、売上高は前期比4億5,600万円増加の28億1,000万円という結果になりました。

一方で、施設開発コストおよび信用コストの増加、また屋外コンテナ型トランクルームの工期遅れなどの影響などから、営業利益は前期比4,400万円マイナスの1億2,300万円、当期純利益は前年同期比マイナス3,100万円の8,000万円となり、減益という結果になりました。

なお、期末配当は、前期比1円増加の6円を分配いたします。

損益計算書です。

売上高は 19.4%増収の 28 億 1,000 万円、営業利益は 26.4%減益の 1 億 2,300 万円、当期純利益は 27.7%減益の 8,000 万円という結果になっております。

貸借対照表です。

一棟屋内型セルフストレージ施設の売却に伴いまして借入金の返済が進み、流動資産と負債が減少しました。

自己資本比率は、前期末比 3.2%増の 66%です。

キャッシュフロー計算書です。

営業キャッシュフローは、BPO サービスの賃料保証による求償債権の増加や、一棟屋内型セルフストレージ施設の売却などにより、増加しております。

また、財務キャッシュフローは、一棟屋内型セルフストレージ施設売却による借入金の返済により、減少しております。

以上が、2024 年 9 月期通期業績報告になります。

続きまして、2024 年 9 月期、各事業の状況になります。

2024 年 9 月期成長戦略の進捗状況になります。

ビジネスソリューションサービスでは、提携セルフストレージ事業者の利用率向上・新規提携先拡大、セルフストレージ事業者・機会の創出、他業態への既存サービスの拡販を重点施策としてきました。

BPO サービスでは、3 万 6,018 件の新規利用を獲得し、受託件数累計 12 万 8,529 件となりました。Web 在庫管理システム・クラリスは、3,435 室の新規登録があり、累計登録数 7 万 1,961 室となりました。

日本郵便株式会社とのプロジェクトのように、ターンキーソリューションサービスにおける異業種向け施設開発後の BPO サービスの受託が伸長したことで、これまで以上にセルフストレージの施設開発から運営管理までのプロセスをワンストップで受託できる体制が構築されたことが要因となります。

また、既存サービスの拡販では、住居・オフィスなどの撤去作業を積極的に行ってきました。弊社の既存サービスは、1プロセスごとに販売するニーズが見込まれておりますので、他業態への販売をさらに拡販していくことを今後想定しております。

ターンキーソリューションサービスでは、セルフストレージ厳選開発・投資、投資機会・領域の拡大、運営物件の稼働スピードの向上を重点施策としてきました。

一棟屋内型セルフストレージ2物件の売却を行い、屋外コンテナ型セルフストレージは36物件の用地取得を行い、うち11施設を売却してきました。

また、三菱地所株式会社とは、一棟屋内型セルフストレージの共同開発が進行しています。このような共同開発事業で、異業種との投資機会・領域の拡大を図ってまいります。

また、三井不動産リアルティ株式会社とのビジネスマッチング業務では、主にコインパーキング施設の跡地の有効活用を積極的に行っていくことで、屋外コンテナ型セルフストレージ施設の取得を加速させていきます。

このように自社開発物件の出店スピードを加速させながら、これまでに培った運営実績から得た蓄積データの活用を積極的に行い、地域ごとの値づけや提供サイズの分析につなげ、稼働率の向上を実現してまいります。

セグメント別業績推移です。

ビジネスソリューションサービスでは、受託件数が堅調に推移したことで増収増益となる一方で、ターンキーソリューションサービスでは、増収減益という結果となりました。

これらの要因に関しましては、この後のセグメント別の業績にてご説明をさせていただきます。

まずはじめに、ビジネスソリューションサービスの業績になります。

ビジネスソリューションでは、まとまった件数の包括的な保証受け入れや、既存取引先の新規出店加速に伴うストック収益の増加、顧客対応事務代行受注、また新たなサービスとして、資材置場を目的とした貸地向けの保証を受け入れるなど、新規契約取引が進展してきました。

新規取引先として、日本郵便株式会社と開業後の管理受託プランの運営 BPO 業務を契約するなど、新規事業者の参入をサポートしてまいりました。

このように、保証受注バリエーションの多様化に柔軟に対応することにより、堅調に推移してきました。

その結果、売上高 13 億 8,400 万円、前年同期比 14%増収、セグメント損益 4 億 7,600 万円、前年同期比 13.3%の増益という結果になりました。

続きまして、ビジネスソリューションサービスの受託状況です。

滞納保証付 BPO の新規受託件数は前期比で減少したものの、受託残高は前年同期比 2.67%増の 12 万 8,529 件となりました。

今後もセルフストレージ業界の運営安定化・DX 化は加速していくことが予測されますので、サービスの拡充を図り、受託件数を拡大してまいります。

弊社では、セルフストレージ業界において、施設開発から運営管理までをワンストップでサービス提供できることを売りにしておりますが、1 プロセスのみを他業態へ展開することも積極化しております。

特に、収納物撤去というフェーズでは高いニーズがあり、ライフイベント発生時の物品整理、家賃保証会社の滞納債権処理、不動産会社の工事フェーズなど、これらのニーズにアクセスすべく、サービスの周知促進とアライアンスの拡大を推進していきます。

次に、ターンキーソリューションサービスの業績です。

ターンキーソリューションサービスでは、一棟屋内型セルフストレージ施設の売却や、屋外コンテナ型トランクルーム投資開発および売却が順調に進行しました。

また、新規事業である開業コンサル・工事請負事業では、セルフストレージ用パーテーションやコンテナの販売、および付帯設備の工事の受注を拡大し、異業種に向けて積極的に拡販しております。

一方で、マスターリース事業では、室数稼働・賃料稼働が改善してきたものの、想定以上の改善を図ることができず、一部の物件につき、将来の稼働予測に基づく賃貸契約の残存期間に見込まれる損失を計上したことが影響し、マイナスが拡大する結果となりました。既存マスターリース物件の集客および賃料稼働率の向上は、弊社としても最大の課題として位置づけ、早期改善を図ってまいります。

その結果、売上高 14 億 2,600 万円、前年同期比 25%の増収だったものの、セグメント損益はマイナス 1 億 8,300 万円、前年同期比 78%の減益となりました。

2024 年 9 月期は、記載にありますように、キーピット赤羽岩淵・4 階建施設・セルフストレージの居室 126 室とバイク駐車場 6 台分、また、キーピット二子玉川・4 階建セルフストレージ施設

123 室の 2 物件を、アジアの大手ストレージ運営会社 StorHub グループの関連企業へ売却しました。施設売却後は弊社にて運営管理を受託し、多岐にわたる業務プロセスをワンストップで提供しております。今後も、引き続き StorHub グループを窓口とした物件供給と、運営管理 BPO サービスの受託の増加を目指してまいります。

また、ターンキーソリューションサービスでは、昨今の不動産価格・建築費の高騰などの影響で、首都圏・一棟屋内型施設の仕入ハードルが上がってきております。

このような理由から、首都圏・一棟屋内型施設の投資開発を継続しながらも、全国・屋外コンテナ型施設の投資開発も並行して注力していくことで、事業量を拡大してきました。

2024 年 9 月末時点で、全国 10 県、36 施設、約 1,000 室分の用地確保を行い、うち 11 施設を売却してまいりました。

出店用地売却後は、ビジネスソリューションにおけるワンストップサービスでのセルフストレージビジネス BPO の導入も進めてまいります。

開業コンサル・工事請負事業に関しましては、立地診断、施設プランニングからセルフストレージ施設開業までの工事を受託しております。

2024 年 3 月には、北九州市に位置する八幡西郵便局の施設開業を受託し、6 月には株式会社 JR 東日本都市開発とセルフストレージ開業支援サービスの提供に関する業務委託契約を締結しております。

記載されている写真は、5 月に福島県郡山市にて 110 室の施設を納品した際の写真でございます。そのほか、北海道から沖縄まで広範囲にわたるさまざまなセルフストレージ事業者や異業種からの受注が伸長している状況でございます。

以上が各事業の状況になります。

続きまして、2025 年 9 月期業績目標です。

ビジネスソリューションサービスでは、引き続き滞納保証付 BPO 等のサービスを前期比 1 割強の水準の受託伸長・増収を計画します。

ターンキーソリューションサービスでは、運営施設の賃貸収入の前期比 2 割増を計画し、屋外コンテナ型販売に本格着手してまいります。また、過去に販売した屋内型ストレージ物件の売買仲介、再販、内装設備の販売を推進していき、2025 年 9 月期業績目標を、経常利益 3 億 5,000 万円、当期純利益 2 億 1,000 万円、1 株あたりの配当金 13 円を目指してまいります。

2025年9月期ビジネスソリューションサービスの展望になります。

セルフストレージの保証分野においては、新規取引の開拓として、新たに開業を検討する事業者に対して保証だけにはとどまらない運営全体の受託を含めた提案に注力し、より強固な関係性で取引開始を推進してまいります。

既存取引先の新規出店のサポートや料金改定など、保証に加えた取引価値を提供していき、価格競争に陥ることのない高い加価値の創出を実現してまいります。

ITソリューションサービスの分野において普及の進んでいる1都3県での実績データをもとに、地方エリアにおいてもWeb申込サービスが普及していくよう、広域での販売活動を推進してまいります。

これらを実現させることで、2025年9月期の目標として、セルフストレージ保証受託強化で2025年9月末受託残高13万7,000契約、クラリスWeb申込システム販売で2025年9月末登録施設数7万6,000室超えを目指してまいります。

次に、新規事業の展開になります。

収納物撤去事業におけるサービス提供の拡大、セミナー・コンサルティングによる収益基盤の確立、セルフストレージ以外の保証領域の開拓を重点施策として推進してまいります。

セルフストレージの滞納保証事業において培われた撤去・処分に関するノウハウを活用し、収集運搬、解体等の関連資格・許認可の不足に着手し、他業態への事業領域拡大を進めてまいります。

また、セルフストレージにて培われたワンストップサービスを、弊社が得意とする細かいニッチな分野で他業態へ横展開していくことに積極的に取り組んでいき、新たな収益基盤を築いてまいります。

セルフストレージにおきましては、新規参入事業者にとどまらず、既存事業者に対してもセミナーやコンサルティングを通して幅広いサービス提供を行っていき、市場規模の拡大に貢献していき、弊社の価値向上に努めてまいります。

次に、アライアンスの強化です。

2024年7月、東京圏を中心に多数の賃貸マンションやオフィスビルの開発・運営事業を展開している第一生命グループの相互住宅から顧客の紹介・斡旋を受けることにより、法人・個人のさまざまな顧客層の集客推進が期待できることから、セルフストレージ施設の利用者紹介サービスを新たに開始いたしました。

相互住宅においては、当社が運営する収納スペースのご紹介を通じ、お客様の利便性・快適性を向上することができます。このように、対象顧客が近似している企業と取り組んでいくことにより、双方の顧客に対して、サービス満足度を高めることができるような連携施策を強化してまいります。

また、空きテナントや空き土地などの遊休不動産を多く抱えている事業者や、セルフストレージと親和性の高い異業種とのアライアンス強化にも注力してまいります。

続きまして、ターンキーソリューションサービスの展望になります。

一棟屋内型セルフストレージ用地開発は、引き続き三菱地所をはじめとした大手事業者との共同開発を推進してまいります。

屋外コンテナ型トランクルーム施設に関しましては、コインパーキング跡地やパチンコ店舗の余剰な駐車場の利活用など、遊休不動産の収益化・地域活性化をテーマに、引き続き積極的に地方物件への投資開発を行ってまいります。地方物件への積極的な出店は、新たなニーズの創出や市場規模拡大につながると考えておりますので、地方都市の店舗や商業施設などとの共同出店などにも注力してまいります。

また、これらの投資開発した施設は、既存セルフストレージ事業者および新規参入事業者を中心に、国内外問わず幅広い投資家の方々に対して積極的な販売活動を行ってまいります。

これらを実現することで、2025年9月期の目標として、一棟屋内型セルフストレージ用地開発で5物件の仕入、屋外コンテナ型トランクルーム施設開発で60物件の仕入、また屋外コンテナ型トランクルーム施設販売で85物件を目指してまいります。また、これらの施設売却後は、弊社の提供するBPOサービスを受託する流れを構築してまいります。

次に、コンサル業・パーテーション設置工事の強化になります。

日本郵便による郵便局施設でのセルフストレージ事業の拡大をはじめ、既存セルフストレージ事業者に対して施設開業から運営管理におけるプロセスを当社がワンストップで提供するサービスを積極的に展開してまいります。

また、遊休不動産の利活用として、老朽化した空きテナントや立地条件の悪い土地をセルフストレージで収益化する事業を拡大し、市場規模拡大に貢献してまいります。

これらを実現することで、2025年9月期の目標として、トランクルーム開業支援20件を目指してまいります。

次に、アライアンスの強化です。

当社はセルフストレージに新たな価値提供を目的としたアライアンスの強化を図っていきます。

日本郵便による郵便局施設の利活用をはじめ、三菱地所との一棟屋内型セルフストレージ施設の共同開発を推進していきます。

また、屋外コンテナ型トランクルーム用地開発に関しては、コインパーキング跡地やパチンコ店舗の余剰な駐車場の利活用などに加え、さまざまな店舗との共同出店なども積極的に行っていきます。コンテナを利用した事業だからこそ実現できる余剰地の有効活用を最大限に生かした取り組みで、市場の拡大・普及に寄与していきます。

また、飲食店舗やコインパーキング事業者との共同出店なども積極的に取り組んでいきたいと考えております。

2025年9月期株主還元方針です。

配当におきましては、配当性向40%、1株あたりの配当金13円を目標にしております。

また、株主優待に関しましては、弊社株式への投資価値を高め、中長期的に保有される株主様を増やす目的として、2025年9月期では、前期と同様に、優待品クオカードの贈呈を予定しております。優待内容は記載のとおりとなります。

以上が2025年9月期業績目標になります。

最後に、弊社の会社概要・事業概要になります。

まず、会社概要です。

弊社の本社所在は、千代田区麴町です。

セルフストレージのビジネスソリューションサービスとプロバイダー事業を提供しております。

2024年9月末現在の従業員数は40名になります。

役員構成は記載のとおりとなります。

次に、事業概要です。

弊社では大きく分類すると、ビジネスソリューションサービスと、ターンキーソリューションサービスの二つのサービスを提供しております。

まずビジネスソリューションサービスです。

セルフストレージ経営に関わる事業者に対して、多岐にわたる業務プロセスをワンストップで提供しております。受付審査、収納代行、賃料の債務保証、ストレージ施設の総合管理など、一括受託はもちろんのこと一部プロセスのみを受託することも可能です。事業者の運営効率化、コスト削減、リスクヘッジ、手続きの迅速化・簡略化などを遂行しております。

次にターンキーソリューションサービスです。

キーピット（Keepit）ブランドで、用地取得から物件開発、販売までを自社で一貫して行うことにより、ローリスクで収益性の高い施設提供を実現しております。プロパティマネジメント付きですので、多様な顧客に施設販売を行っております。施設売却後も、一気通貫のサポート体制で、事業者様の安定的で効率的な経営をサポートしております。豊富な実績をもとに、セルフストレージの総合デベロッパーとしてセルフストレージを世の中に広めることを目的としております。

次に、サービス系統図です。

こちらの図にありますように、弊社はセルフストレージ事業者と利用者がより円滑に事業運営を行い、利便性を向上させ、世の中に広く認知させることを目指しております。

セルフストレージのプレーヤーではなくサプライヤーという立場になりますので、市場を客観的に分析し、集客、効率化、コスト削減、リスクヘッジ、手続きの迅速化・簡略化などを加速させていき、セルフストレージを世の中に普及させていくことが弊社の存在価値であると思っております。

弊社のサービスがさらに普及することで市場拡大に貢献し、利用者の生活になくてはならないサービスにまで発展するものと考えております。

次に、弊社パルマの強みです。

まず、成長市場であるということです。

弊社が提供するサービスが属するセルフストレージ事業は、屋内型と屋外型の2業態に区分されま

す。現在、全体の市場規模は800億円強で、年率4%で堅調に成長を続けております。現状のペースで上昇していくと、2028年には1,000億円を超える市場拡大が期待できる市場です。

また、弊社が展開するビジネスソリューションサービスは、日本全国約400社に導入実績がございまして、この数は業界の過半を上回っている状況でございます。新規導入実績を拡大させながら、業界の過半を上回る既存顧客が事業規模を拡大させることで市場規模が拡大していき、弊社のサービス提供数が拡大していくこととなります。

これらが弊社の事業基盤となることが、大きな強みの一つでございます。

次に、成長するセルフストレージ市場になります。

当業界を定点観測している矢野経済研究所の最新資料では、2020年時点から10年後の2030年までの市場予測として、上位予測1.57倍、中位予測1.45倍、下位予測1.28倍と予想されており、継続的な成長が見込まれる市場と言えます。

今後も、新規拠点・施設ともに純増が続いていくと予想されており、供給量の増加とともに新たな需要の掘り起こしを行う余地があり、継続的成長の要因として挙げられています。

記載してありますように、都市化の進展と居住面積の減少、ステイホーム、EC取引拡大は、業界の需要拡大の追い風となっている状況でございます。

次に、業界のプラットフォームです。

弊社では、セルフストレージ情報検索サイト「ニコニコトランク」を運営しており、マーケティングにリソースを割くことが困難なセルフストレージ事業者の集客面での支援ツールまで展開を行っております。

全国7,000施設・約31万室が登録されており、過半を上回る事業者が導入しております。

運営規模や運営実績に関わらず、最適なサービス提供を行っておりますので、事業への参入障壁を下げることを実現しております。これは市場拡大にも大きく貢献しております。

最後に、強い需要基盤です。

繰り返しになりますが、セルフストレージ業界が成長市場であること、また弊社が提供するワンストップサービス、弊社の圧倒的なシェア、これらが大きな事業基盤となっております。

また、資料の図に記載の、施設開発から滞納管理までセルフストレージビジネスのプロセスをワンストップで提供しているのは弊社だけの強みでございます。また、これらのBPOサービスへの参入障壁は非常に高いため、他社との競合が少ないことも強みと言えます。

以上が弊社の事業概要になります。

2024年9月期決算説明会の内容といたしましては以上となります。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は、挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。なお、この説明会は、質疑応答部分を含め、全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は、ご質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それではご質問、いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明、ありがとうございます。御社はずっと拝見していますが、どうも業績のでこぼこ感がよくわからないというのがあります。社長の肌感でもけっこうなのですけども、今の業容でいくと売上・利益でどれぐらいの規模ぐらいまでは持っていけるというお考えなのでしょうか。以前は売上が50億手前で、利益が5～6億だった時期があったかと思うのですが、今の事業のモデルでいくとどれぐらいまでいけるといことなのかを質問させていただきます。よろしくお願いいたします。

木村 [A]：ありがとうございます。まず、業績の出っ込み引っ込みというところですが、基本的に弊社はセルフストレージのBPOサービスを受託するということで、基盤となるのはストック事業の展開です。それに加えて、一棟ものの新築セルフストレージの投資開発、これは売却まで行っておりますので、ここの部分が業績にかなり影響してきます。ただ、前期から屋外型のトラックルーム施設に投資開発をしています。こちらは一棟ものの施設よりも小口化されているので、小口化でさらに店舗数を拡大させていき、これをまた売却していくような流れをとっております。こちらの商品を安定的に供給していくことにより、業績に関しては安定化が図れるものと考えております。

また、一般の不動産施設の売買と異なり、屋外のコンテナ施設は大半が借地で運営しております。弊社が土地を地主さんから借り受けて、その上にコンテナを据え付けて、上物である動産のコンテナを売却するというスキームになっております。これらは、不動産商品とは異なり、これまでなかなか市場に出てこなかった商品になりますので、これをもっと世の中に普及させることをこの1～2年で行っていきたいと思っています。高い利回りを有するもので、表面利回りでほしい13～14%で回る商品として提供しておりますので、これらの認知度を拡大していき、もっと世の中に流通する商品にしていくことで、さらに事業規模を拡大できるものと考えております。

質問者 [Q]：売上・利益で言うと、どれぐらいまで見据えている感じなのですか。

木村 [A]：われわれは、売上は指標として掲げておりませんのでこの場で明言はできかねますが、利益に関しては、今回新たな目標として、前期と比較して倍以上の数字を出しております。倍々ゲームとはいきませんが、これが継続してそのようなかたちがとれるように進めていきたいと思っております。

もう1点、資料の中でもご説明差し上げておりましたが、弊社が過去に売却した物件のマスターリースの賃料負担が利益をかなり削っている状況です。ただ、こちらはストックビジネスですので、室数が稼動してくることによって徐々に解消してくるものと考えております。

質問者 [Q]：倍々ゲームだと、利益で言うとどれぐらいのイメージなのか。10億なども見据えているのか、それとも倍の2~3億ぐらいまではいけそうだ、というイメージなのか。

木村 [A]：どのぐらいの期間でその数字を目指すのかにもよりますが、利益がどのぐらいまで拡大するかは、われわれは明言を避けさせていただきたいところなのですが、前期からの新たなビジネスで、貸し売りしたコンテナのビジネス、施設の開業支援、屋内型トランクルーム用のパーティションの販売、または屋外型施設のコンテナ販売など、新たなビジネスで収益の基盤を作ってきましたので、そのあたりがこの数年で反映してくるものと思っております。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。ご質問ございませんか。

では、それ以外のご質問はないようでございますので、以上をもちまして、株式会社パルマ様の決算説明会を終了とさせていただきたいと存じます。木村代表取締役様、そして赤羽様、清水様、本日はありがとうございました。ご参加の皆様、お忙しい中ご出席いただきありがとうございました。以上でございます。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す