

事業計画及び成長可能性に関する事項



株式会社パルマ
東証グロース：3461

2024年12月24日

会社概要	-----	3
事業概要	-----	1 1
事業計画及び成長戦略	-----	1 7
当社の強み	-----	3 6
リスク状況	-----	4 4



会社概要

会社概要



商号

株式会社パルマ

所在地

東京都千代田区麹町4-5-20 KSビル5階

資本金

600,318,456円（2024年9月末時点）

事業内容

セルフストレージ ビジネスソリューション
プロバイダー事業

役員

取締役会長

阿部 幸広

代表取締役社長

木村 純一

取締役

赤羽 秀行（管理部長） 上村 卓也

社外取締役

榎 和志 斎藤 聡 吉松 ころろ 後藤信秀

社外監査役

大森 茂延（常勤） 輿水 英行 高塚 直子

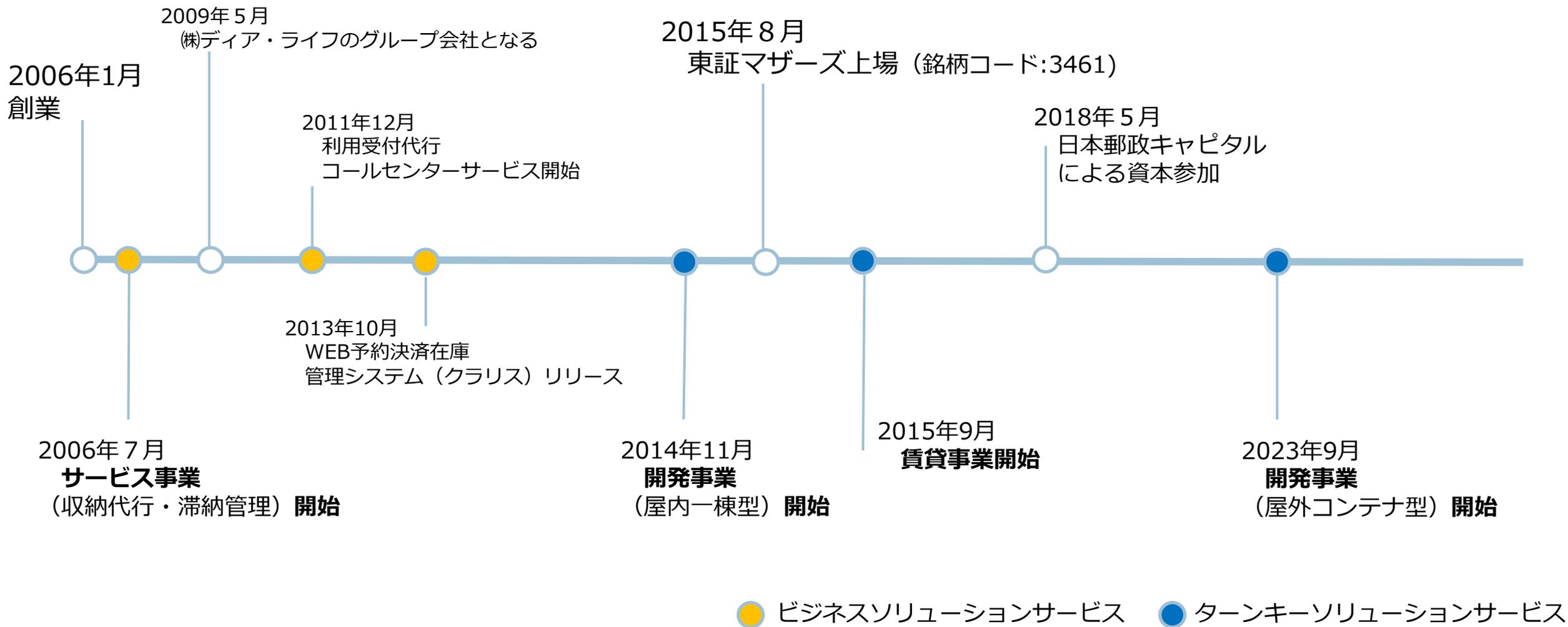
執行役員

下村 隆将（BS部長）

従業員数

40名（2024年9月末現在）

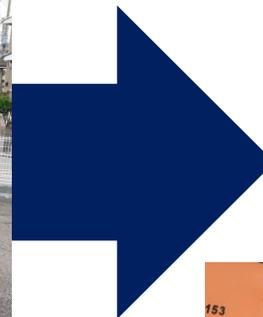
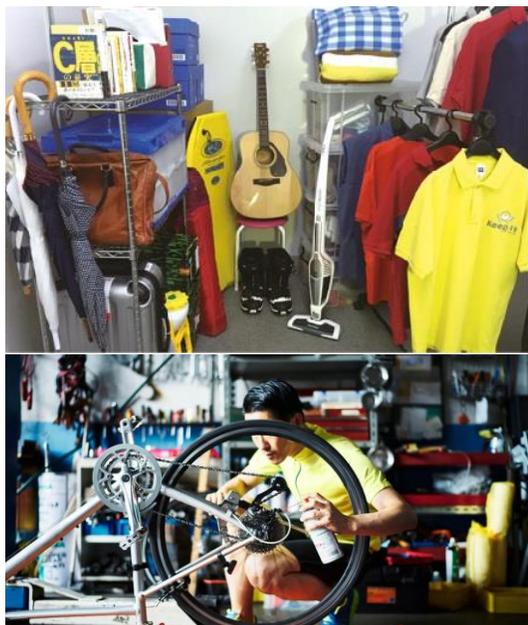
会社沿革



セルフストレージとは

荷物を収納・保管しておくことができるスペース（サービス）

家具や衣類、趣味のものやスポーツ・レジャー用品などを、利用者自身が収納・出し入れできるスペースをレンタル利用。24時間いつでも利用できるため、従来からある倉庫会社へ運送会社を通して預けるサービスより、営業時間を気にすることなく自由に荷物の出し入れが可能。



セルフストレージ事業とは

セルフストレージ事業

収納空間賃貸事業

レンタル収納スペース

利用者本人が荷物の出し入れを行える
収納スペースを貸すサービス

屋外型施設



屋内型施設



保管事業

倉庫業 (寄託契約)

倉庫運営者による
荷物を預り・保管
するサービス

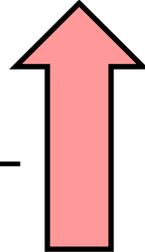
寄託契約：国土交通省に営業倉庫の登録をしている
倉庫業者によって提供されます。

サービス系統図

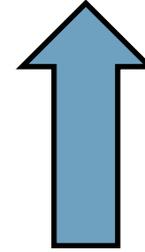
セルフストレージ事業者・投資家



収納代行・入金管理
滞納保証・管理
受付申込コールセンター
施設管理



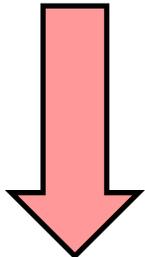
API配信WEB集客サービス
(クラギメ)
物件在庫管理システム提供
(クラリス)



施設開発/開業支援
事業運営コンサルティング
プロパティマネジメント
マスターリース

BS

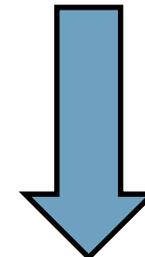
ビジネスソリューション
サービス



問合せ・申込み受付
利用者審査
集金・決済手段提供

TKS

ターンキーソリューション
サービス



施設賃貸

セルフストレージ利用者

ビジネスソリューションサービス

●セルフストレージビジネスBPO

- ◎ 事業者の運営の効率化・コスト削減・リスクヘッジ及び利用者の手続き迅速化・簡略化に資するBPOサービスを提供



受付審査



収納代行



滞納保証



施設総合管理



ITシステム開発

ターンキーソリューションサービス

●セルフストレージ施設デベロッパー

- ◎ 1棟専用施設「Keep it」などの施設を開発
- ◎ セルフストレージ事業者・投資家・個人・事業法人など多様な顧客に運営（マスターリース・プロパティマネジメント）付で販売

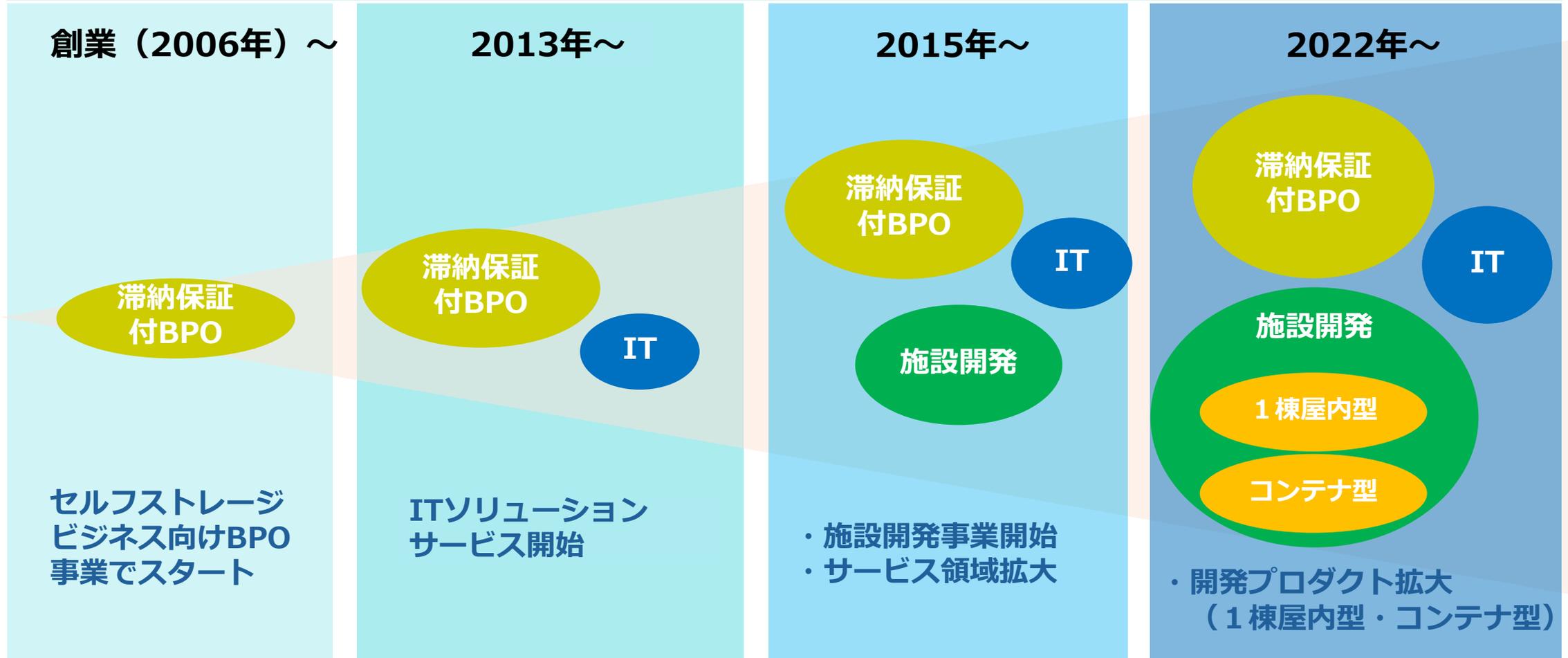


BPO : ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略で、業務プロセスの一部を専門的な外部企業に委託する手法です。

当社のビジネスモデルの変遷



マーケット・業界のニーズに合わせて転換



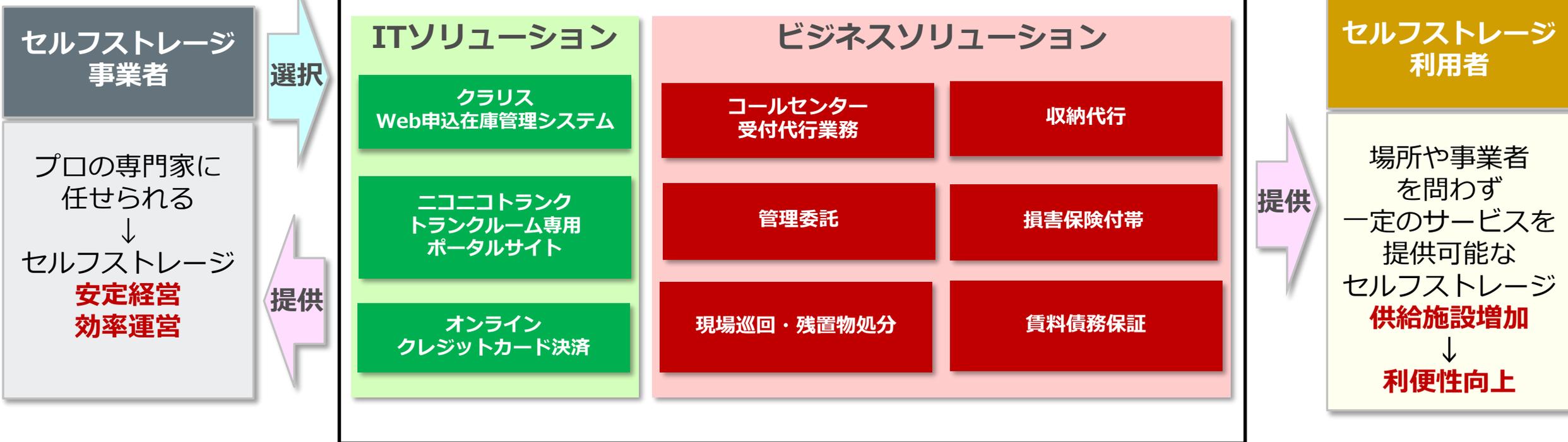


事業概要

ビジネスソリューションサービス ビジネスモデル



サービスの全部または一部をワンストップで提供

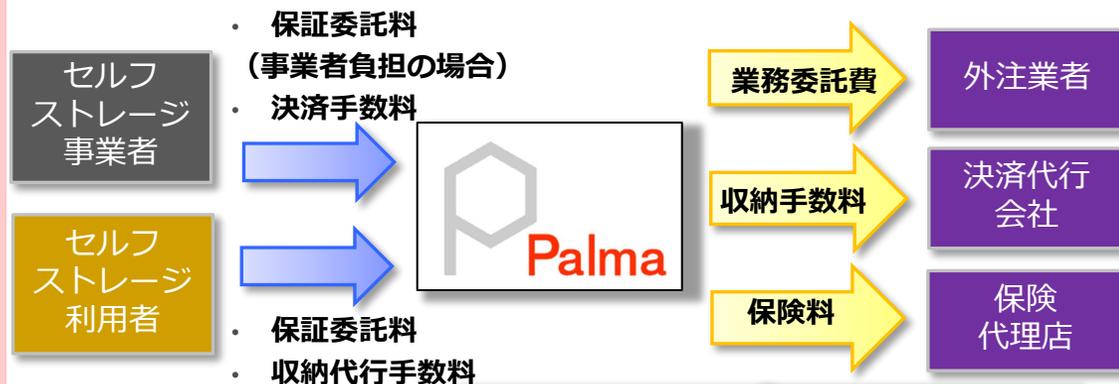


- ✓ 賃料債務保証・収納代行を軸に、セルフストレージに特化した様々なBPOソリューションを提供。
- ✓ 事業者は、事業規模や地域、時期など、自社の都合に応じて最適なソリューションを選択可能に。

ビジネスソリューション

賃料債務保証・収納代行・保険付帯

Water Fall



収益構造

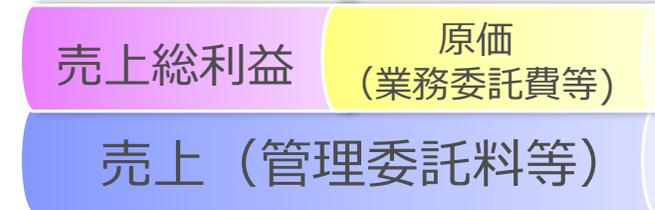


受付代行・管理委託・巡回・セミナー (アウトソーシング関連)

Water Fall



収益構造



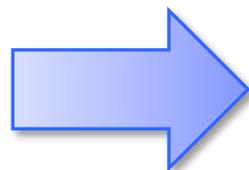
- ✓ 賃料債務保証は保証委託料、決済・収納代行の手数料が主な売上。事務処理等の業務委託費、収納にかかる手数料、保険料が主な原価。
- ✓ アウトソーシング関連は、管理委託料、業務委託料、セミナーの受講料が主な売上。現場巡回等の業務委託費が主な原価。

ITソリューション

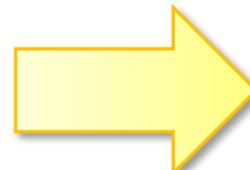
クラリス・ニコニコトランク オンラインクレジットカード決済



セルフストレージ事業者



Water Fall



システムベンダー

- ・ システム利用料
- ・ ポータル掲載料

- ・ 開発、改修費
- ・ 保守、サーバー代

収益構造

売上総利益

原価
(サーバー代等)

売上(システム利用料等)



▲ニコニコトランクトップ画面

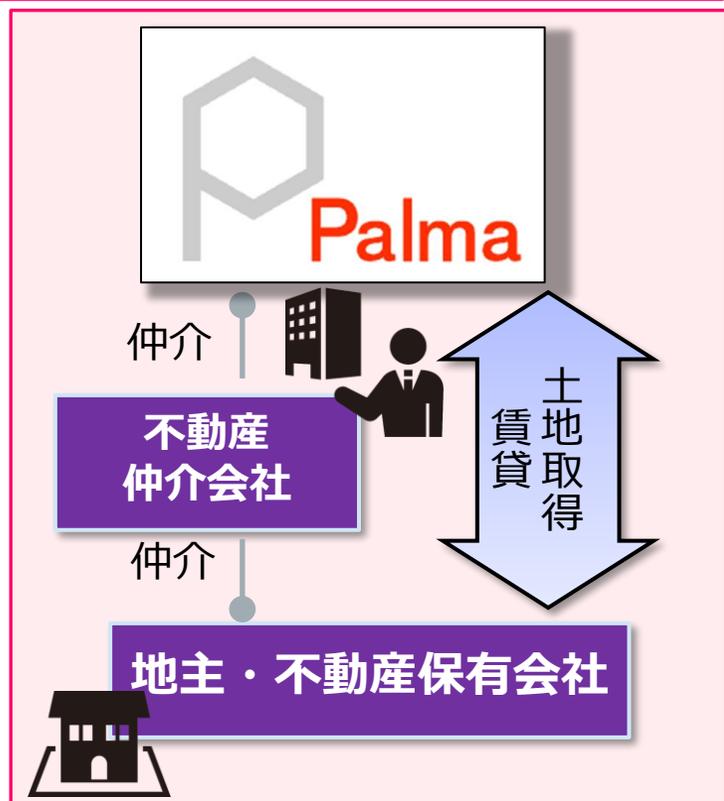
- ✓ クラリス等のITSは、システムの利用料、ポータル掲載料が主な売上。システムの開発や回収、保守、サーバーにかかる料金が主な原価。

ターンキーソリューションサービス ビジネスモデル

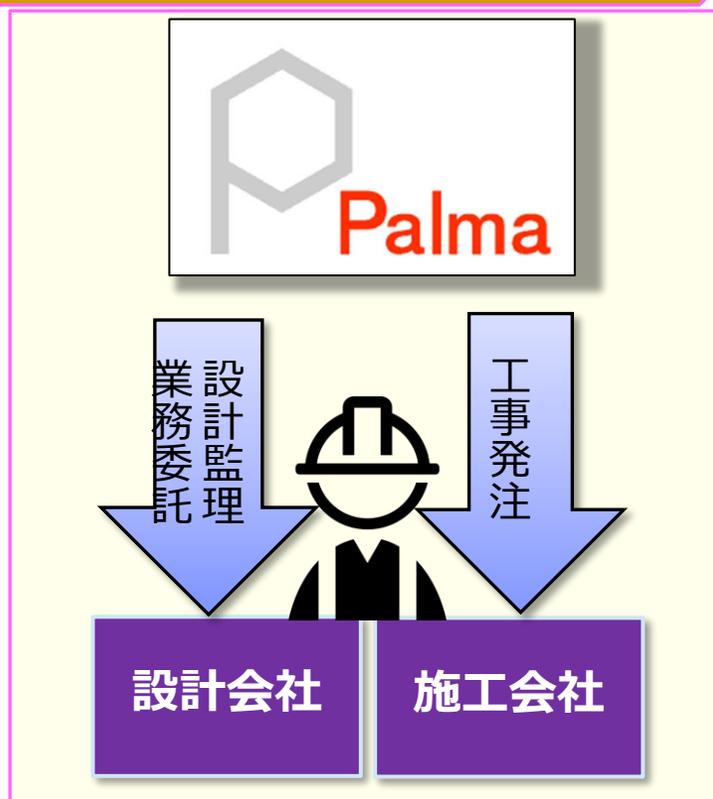


- セルフトレージ用地を取得し、セルフトレージを企画／建築。
- 建物竣工後、投資家又はセルフトレージ事業者に対して、運営・管理もしくはマスターリース付きで販売

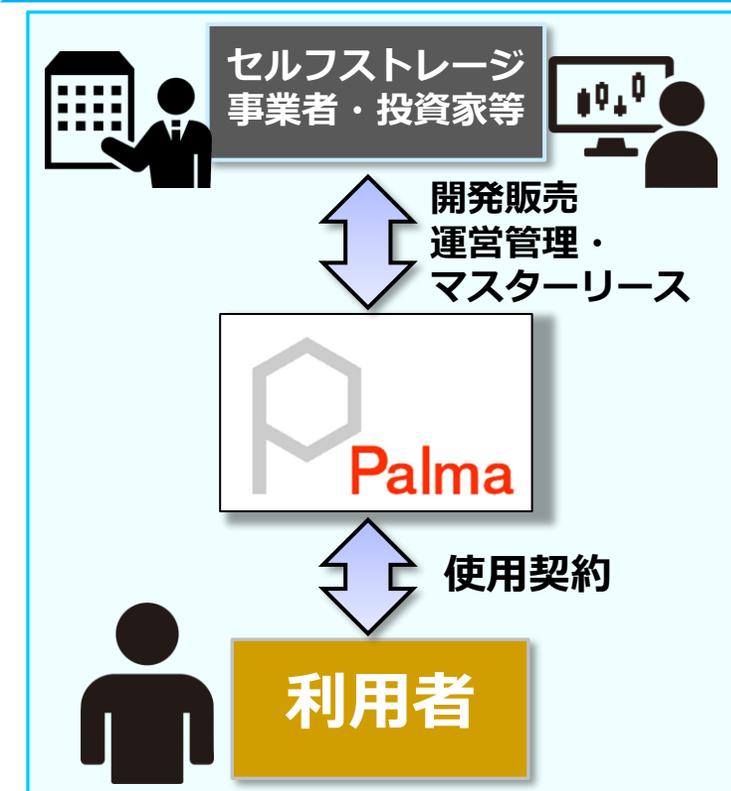
土地取得・賃借



セルフトレージ 企画／建築



セルフトレージ 販売／管理・賃貸



ターンキーソリューションサービス 収益構造



- ◆ 開発販売事業 : セルフストレージの販売代金が売上、土地代／工事代等の土地建物取得代金が売上原価
- ◆ 管理・賃貸事業 : セルフストレージ利用者からの使用料が売上、所有者への賃料、及び、施設の管理運営費用が売上原価

開発販売事業

Water Fall

セルフストレージ
事業者・投資家等

販売代金



土地代

手数料

設計料

工事代

地主

不動産
仲介会社

設計会社

施工会社

収益構造



管理・賃貸事業

Water Fall

利用者

使用料



管理運営費

賃料

電気代
警備費
点検費
広告費
その他

セルフストレージ
事業者・投資家等

収益構造





事業計画及び成長戦略

2024年9月期 成長戦略の進捗状況

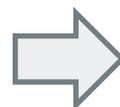


重点施策

進捗・成果

BS事業

①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



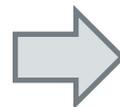
①BPOサービス新規利用件数36,018件、受託件数累計128,529件
クラリス (Web在庫管理システム) 新規登録3,435室、累計登録71,961室

②セルフストレージ事業者・機会の創出



②日本郵便株式会社等の異業種向けにTKS商材提案とセットでの開業後の管理受託プランとの運営BPO業務を契約

③他業態への既存サービスの拡販



③他業界向けの滞納保証サービス商品の新規開発
住居・オフィス等の撤去作業単独でのサービス販売

TKS事業

①セルフストレージ厳選開発・投資



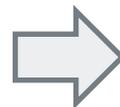
①一棟屋内型セルフストレージ施設 (二子玉川・赤羽岩淵) 売却
屋外コンテナ型トランクルーム開発用地36件取得、内11件売却

②投資機会・領域の拡大



②三菱地所株式会社と、一棟屋内型セルフストレージを共同開発
ビジネスマッチング業務を三井不動産リアルティ株式会社と締結

③運営物件の稼働スピードの向上



③空室バランスを考慮した柔軟な募集価格設定
広告宣伝手法などの継続的な見直しにより運営施設の稼働率向上

経営指標（財務KPI）の進捗状況



財務KPI

営業利益率 目標：10%以上

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高	2,793百万円	2,354百万円	2,810百万円
営業利益	7百万円	168百万円	123百万円
営業利益率	0.3%	7.1%	4.4%

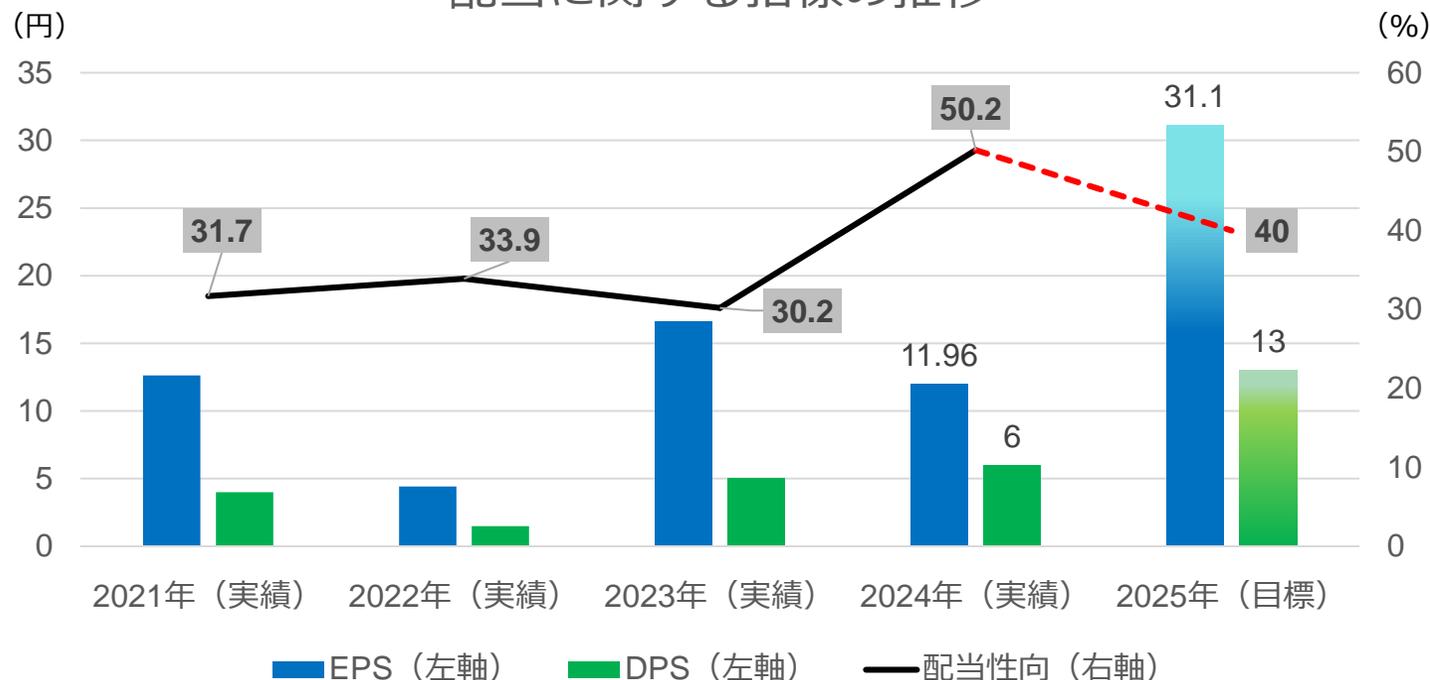
※公表している2025/9の業績目標では売上高及び営業利益は公表していません。
また、当該業績目標は営業利益率10%を前提に作成しているものではありません。

2025年9月期 株主還元



- ・ 将来の事業規模拡大や経営基盤強化に備えた内部留保を確保しつつ、継続的な株主還元を実施
- ・ 配当性向40%を目安とした期末配当と、株主優待を実施

配当に関する指標の推移



2025年9月期 株主優待予定

2025年9月末時点における
株主名簿に記載がある株主様を対象

保有期間 1年未満
 100株～999株 → 1,000円分
 1,000株以上 → 5,000円分

保有期間 1年超
 100株～999株 → 2,000円分
 1,000株以上 → 10,000円分

～2024年

- ✓ 2024年9月末時点で賃料保証事業の受託残高は約**128,000件**に到達
- ✓ Web在庫管理システム「クラリス」の累計契約数は約**72,000件**に到達
- ✓ コールセンター事業の累計受託件数は約**5,000件**に到達
- ✓ 保証事業のサービスの一部を他業態へ拡販し
新たな収益基盤の基礎を構築

課題点

- サービス受託シェア拡大のさらなる加速化
- 他業態向け既存サービス拡販の取扱拡大

2025年～

- ✓ 主力のセルフストレージ賃料保証事業に加え、他のビジネスプロセスにおける債務保証も積極的に受託し事業拡大を図る
- ✓ 事業者の利便性を追求し、他のポータルサイトとの差別化を図る
- ✓ オペレーションのDX化推進等によりさらに効率化し、業界をリードするサービス展開を図る
- ✓ 廃棄物処理・解体工事の資格・許認可の取得等による事業機会拡大の基盤を確立させる

ターンキーソリューションサービスの現況と展望

～2024年 施設開発事業

- ✓ 2024年9月期は一棟屋内型施設を**2施設**を販売
- ✓ 屋外コンテナ型施設は36施設開発し、**11施設**を販売
- ✓ 遊休不動産の有効活用事業のコンサル業を開始し、2024年9月期では**7件**を受注

課題点

- 投資機会・販売チャネルの拡充

2025年～ 施設開発事業

- ✓ **アライアンスのさらなる開拓**
共同開発や事業提携も積極的に実施し、投資事業量・投資規模のさらなる拡大を図る
- ✓ **CRE（企業不動産）活用サポートの取扱拡大**
保有物件の有効活用としてのセルフストレージ開発機会の創出

～2024年 賃貸事業

- ✓ 賃貸事業収支は改善の一途を辿っており、将来の収益化を目指している

課題点

- 賃貸物件の稼働率のさらなる向上



2025年～ 賃貸事業

- ✓ **認知度のさらなる向上**
 - ・自社広告手段の継続的な見直し
 - ・住居・オフィス・駐車場等の各種必需品賃貸チャネルを活用した広告宣伝

ビジネスソリューションサービス（BS）の重点戦略

BPOサービスの受託件数の拡大

- ① 賃料債務保証の受託残高13.7万件達成
- ② Web申込システム、クラリスの累計登録室数7.5万室達成
- ③ コールセンター業務のDX化を推進し受託件数6千件達成
- ④ 他業界への既存サービスを拡販し収益基盤を構築

ターンキーソリューションサービス（TKS）の重点戦略

セルフストレージ施設の販売・賃貸

- ① 一棟屋内型セルフストレージ施設の開発を伸長
- ② 屋外コンテナ型トランクルーム施設の開発を伸長
- ③ 遊休不動産の有効活用事業を不動産オーナー及び他業態へ拡販
- ④ 賃貸事業の黒字化及び収益化

ビジネスソリューションサービス（BS）の重点戦略

BPOサービスの受託件数の拡大

- ① 賃料債務保証の受託残高13.7万件達成
- ② Web申込システム、クラリスの累計登録室数7.5万室達成
- ③ コールセンター業務のDX化を推進し受託件数6千件達成
- ④ 他業界への既存サービスを拡販し収益基盤を構築

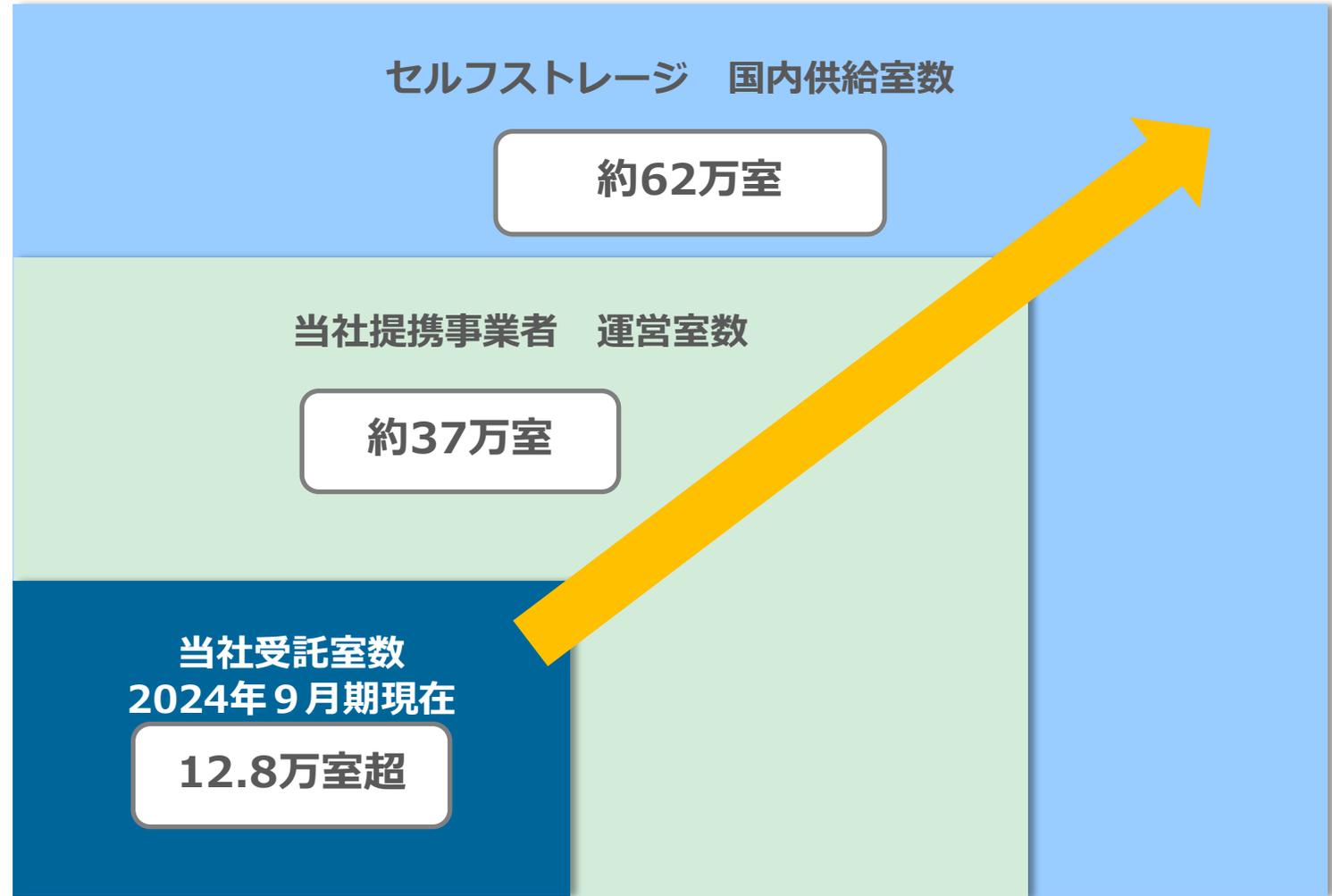
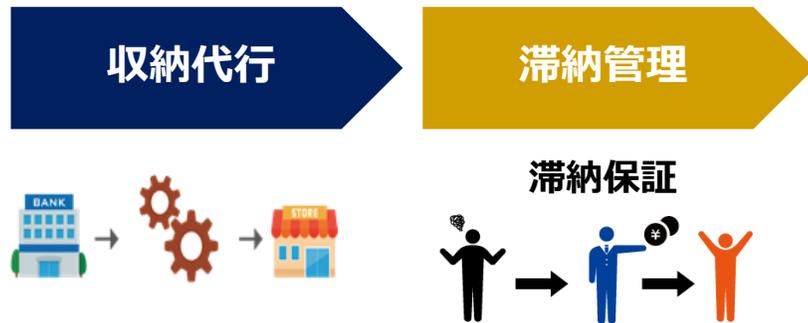
ターンキーソリューションサービス（TKS）の重点戦略

セルフストレージ施設の販売・賃貸

- ① 一棟屋内型セルフストレージ施設の開発を伸長
- ② 屋外コンテナ型トランクルーム施設の開発を伸長
- ③ 遊休不動産の有効活用事業を不動産オーナー及び他業態へ拡販
- ④ 賃貸事業の黒字化及び収益化

① 賃料債務保証の受託残高13.7万件達成

- ◆ 既存取引先の受託件数拡大
- ◆ 既存事業者へのサービス拡販
- ◆ 新規参入事業者の受託推進
- ◆ 同業者のM&A
- ◆ 他業態へサービスの横展開

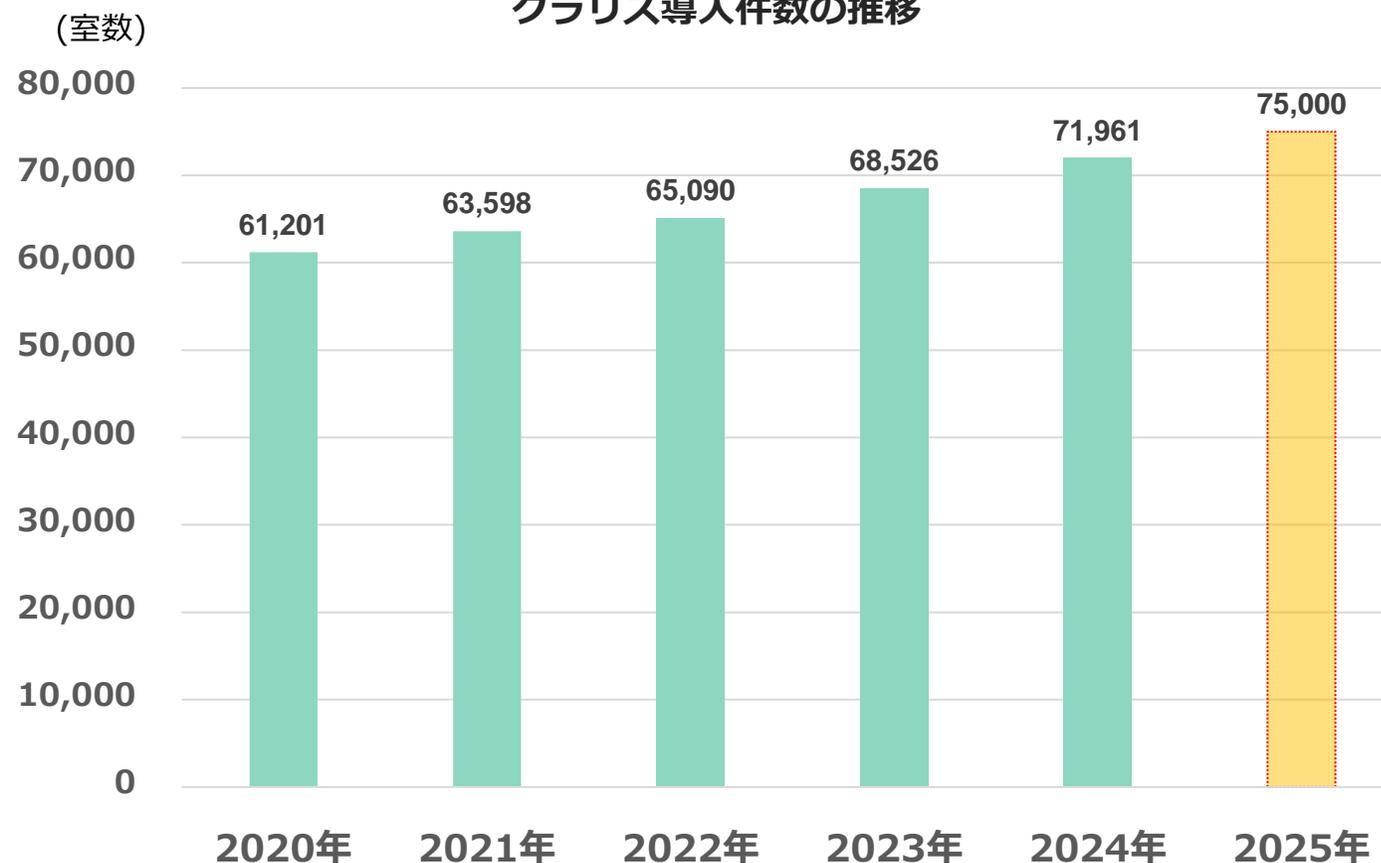


② Web申込システム、クラリスの登録室数累積7.5万室達成



- ◆ 他社ポータルサイトとの差別化
- ◆ トランクルーム利用者にメリットのあるサイトへリニューアル
- ◆ 事業者の利便性と効率化を追求

クラリス導入件数の推移



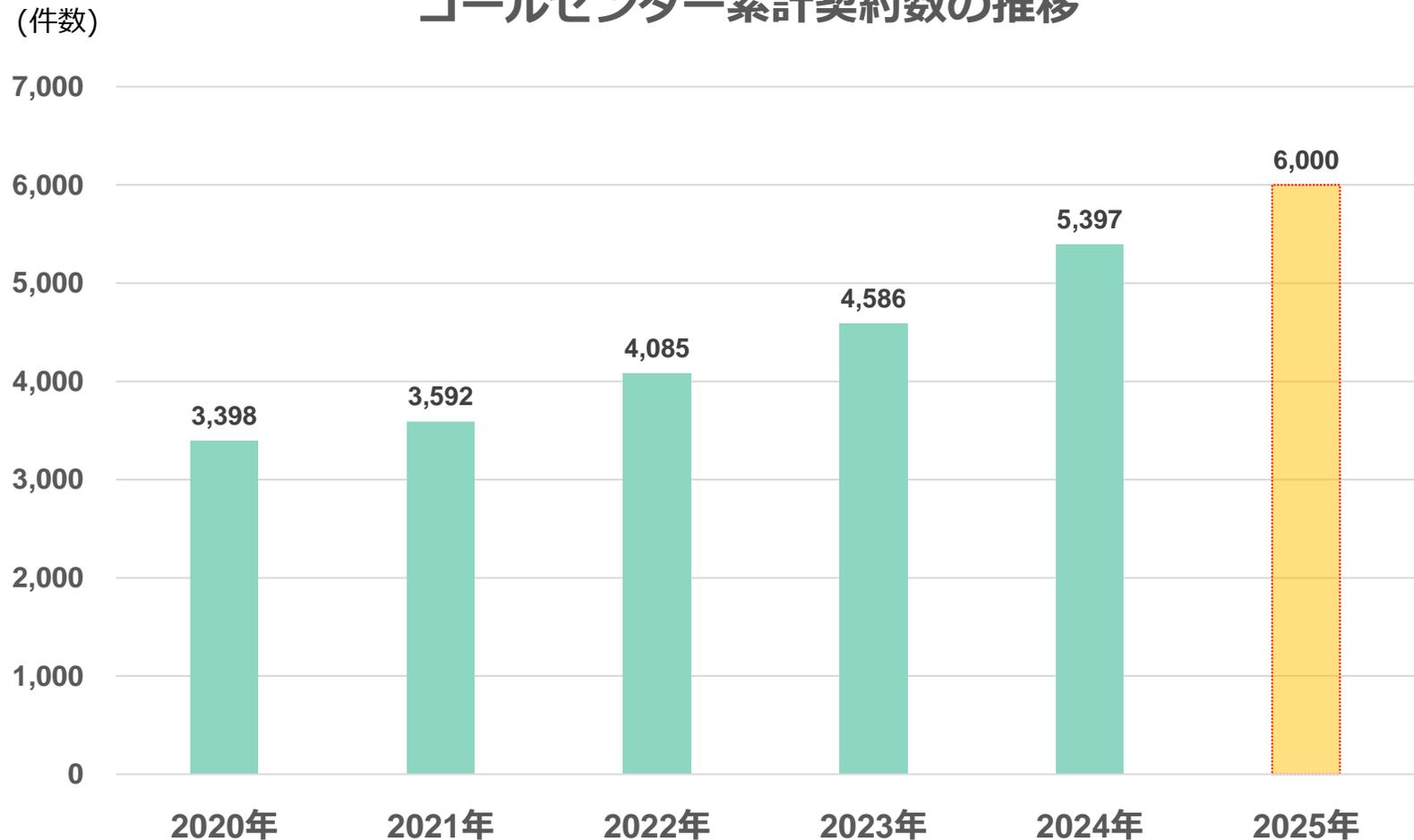
③ コールセンター業務のDX化を推進し受託件数6千件達成



- ◆ AIチャットボットやIVRを駆使したオペレーションを展開
- ◆ 業界のコールセンター機能のアウトソース化を促進し受託件数拡大
- ◆ オペレーションの円滑化・効率化を推進し、セルフストレージ業界のオペレーションリーディングカンパニーへ成長



コールセンター累計契約数の推移



④ 他業界への既存サービスを拡販し収益基盤を構築

収集運搬及び解体等の事業を検討

- ✓ 『決済・回収』など、当社の強みを生かせるサービス分野をインフラに課題を有する業態に提供し業務運営効率化や事業リスク低減を支援
- ✓ 収集運搬・解体等の関連資格、許認可の取得に着手し他業態への事業領域拡大を推進

収納代行
決済効率化・決済コスト削減



滞納保証
回収業務代行・回収リスク低減



現場管理・残置物撤去
現状回復等現場業務の省人化



シェアリング
エコノミー



ヘルスケア施設



保育園・塾



医療機関

ビジネスソリューションサービス（BS）の重点戦略

BPOサービスの受託件数の拡大

- ① 賃料債務保証の受託残高13.7万件達成
- ② Web申込システム、クラリスの累計登録室数7.5万室達成
- ③ コールセンター業務のDX化を推進し受託件数6千件達成
- ④ 他業界への既存サービスを拡販し収益基盤を構築

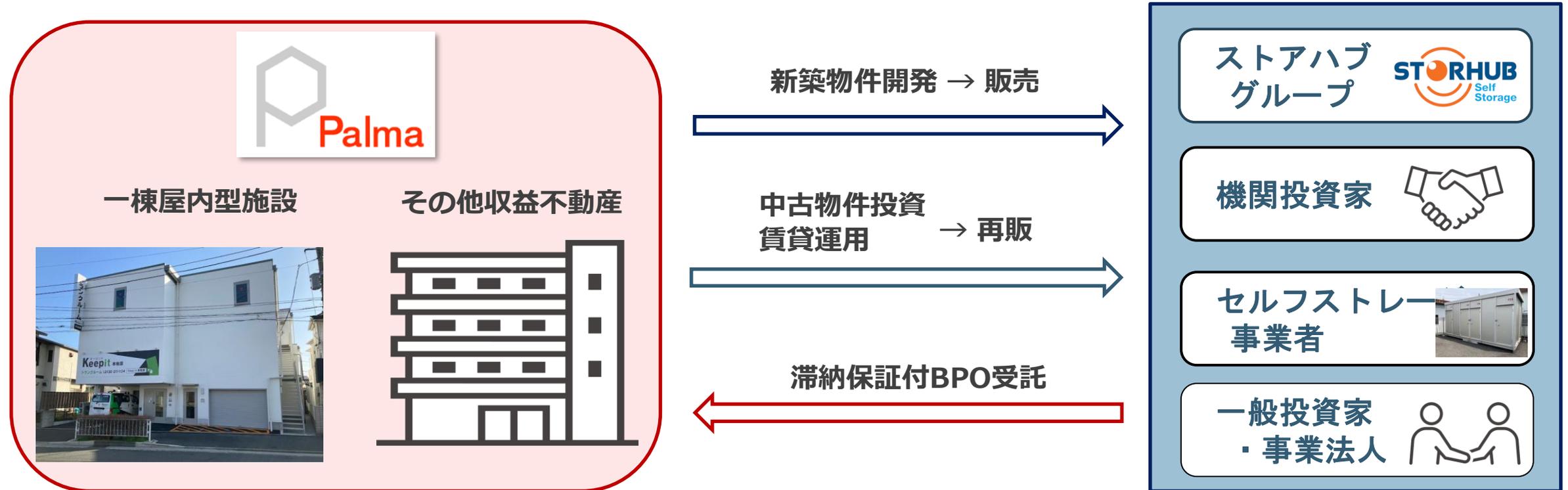
ターンキーソリューションサービス（TKS）の重点戦略

セルフストレージ施設の販売・賃貸

- ① 一棟屋内型セルフストレージ施設の開発を伸長
- ② 屋外コンテナ型トランクルーム施設の開発を伸長
- ③ 遊休不動産の有効活用事業を不動産オーナー及び他業態へ拡販
- ④ 賃貸事業の黒字化及び収益化

① 一棟屋内型セルフストレージ施設の開発を伸長

- ◆ 2025年9月期は **5施設**の開発を計画（内2施設は着手済み）
- ◆ **三菱地所株式会社と一棟屋内型セルフストレージ施設の共同開発に着手**
- ◆ 業務提携先のストレージ王・ストアハブグループとの連携を最大限に活用し事業量拡大を推進
- ◆ セルフストレージに限定せず複合型施設の開発を推進し開発規模を拡大



② 屋外コンテナ型トランクルーム施設の開発を伸長

- ◆ 2025年9月期は**60施設**の開発及び売却を計画
- ◆ 地方都市を中心に開発エリアを拡大
- ◆ 遊休不動産を保有している他業態とのアライアンスを推進し事業用地の仕入れを強化
- ◆ コインパーキングやパチンコ店の駐車場余剰地の収益化を目的とした有効活用事業の推進
- ◆ 「施設開発 → 売却 → 管理運営受託」のサイクルを加速させ市場拡大とともに成長する



兵庫県姫路市
(コインパーキング跡地の有活)
工事期間：3ヶ月

③ 遊休不動産の有効活用事業を不動産オーナー及び他業態へ拡販

- ◆ 2025年9月期は**20施設**の受注を計画
- ◆ 老朽化による賃料下落が想定される空きテナントなどをセルフストレージで収益化
- ◆ 立地条件が悪く長期間寝かしている土地や建物を屋外型トランクルームで収益化
- ◆ 「施設開発受注 → 管理運営受託 → 早期集客で収益化」を一気通貫で受託



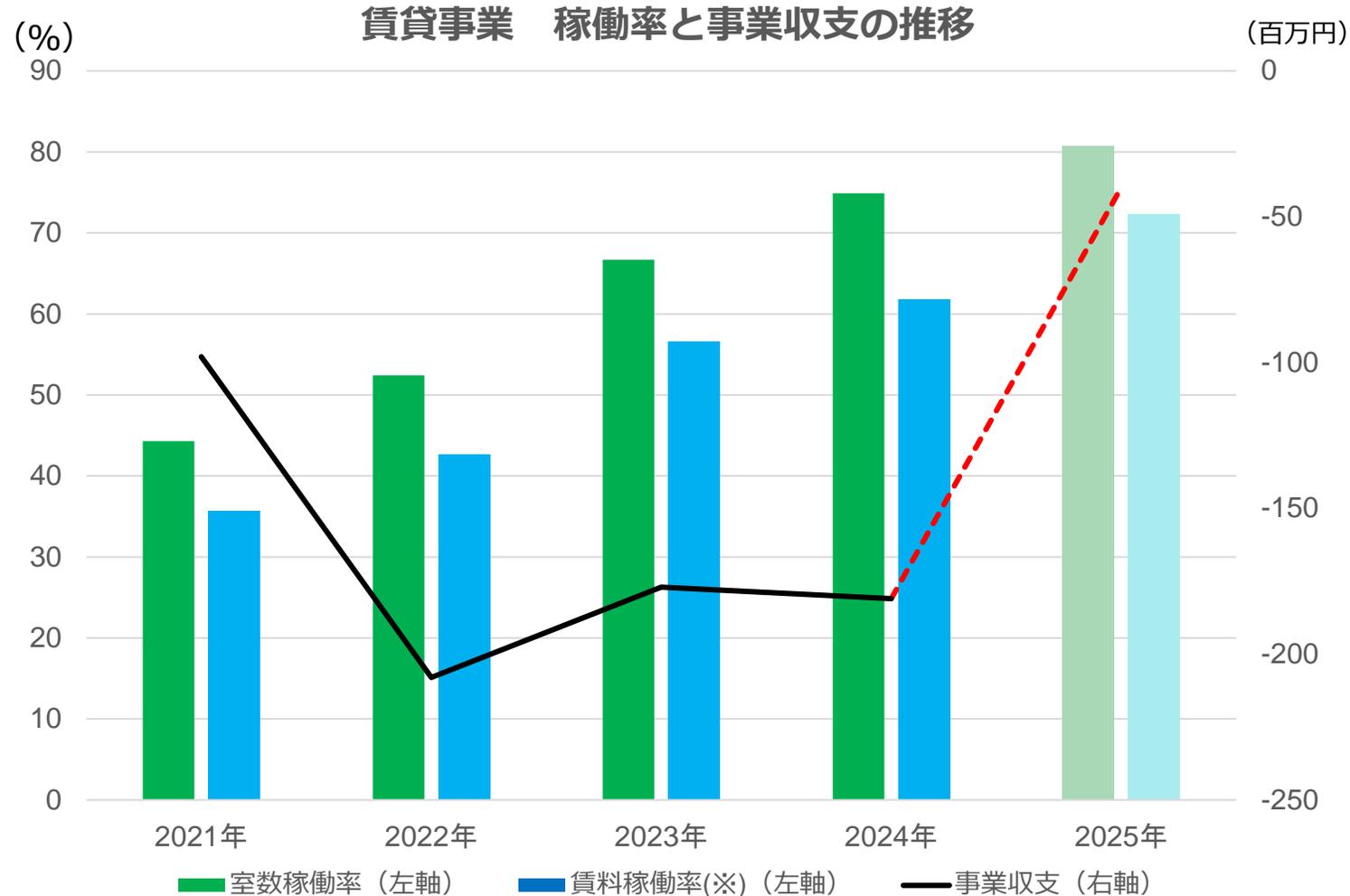
福島県郡山市
(薬局跡地)
工事期間：2ヶ月

④ 賃貸事業の黒字化及び収益化

◆ 想定していた稼働率の遅れから黒字化時期を2025年から2026年に変更

～黒字化への戦略～

- ✓ 部屋サイズの組み換えを実施しニーズの高い部屋サイズへリニューアル
- ✓ 既存顧客の値上げを実施
- ✓ 保管義務のある物品を抱える法人の集客を強化
- ✓ 自社開発した屋外コンテナ型トランクルームの集客による収益改善を推進
- ✓ 既存運営施設の買収を積極的に実施しストック収益の拡充を図る



※賃料稼働率：想定満額賃料を100%とした場合における稼働率を示す指標

2025年9月期 業績目標

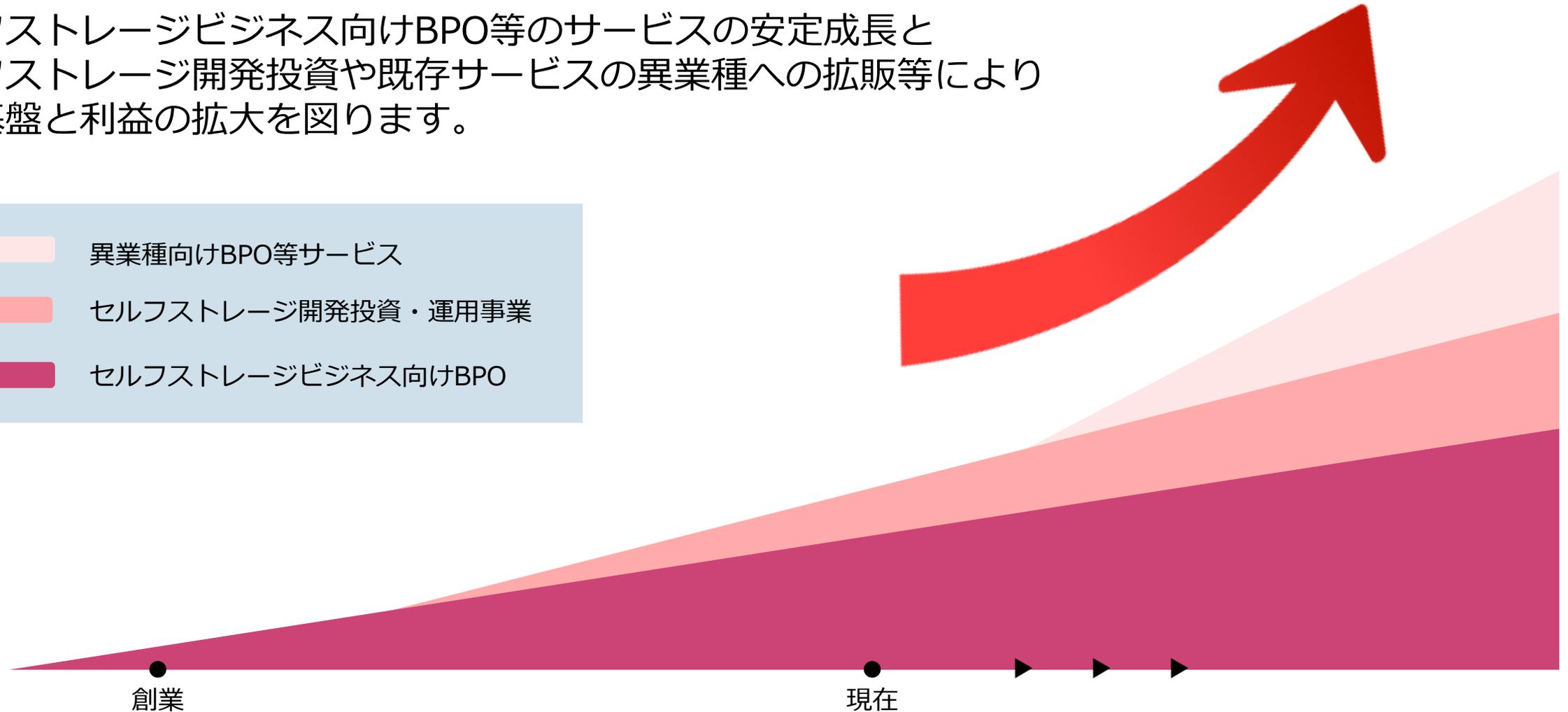
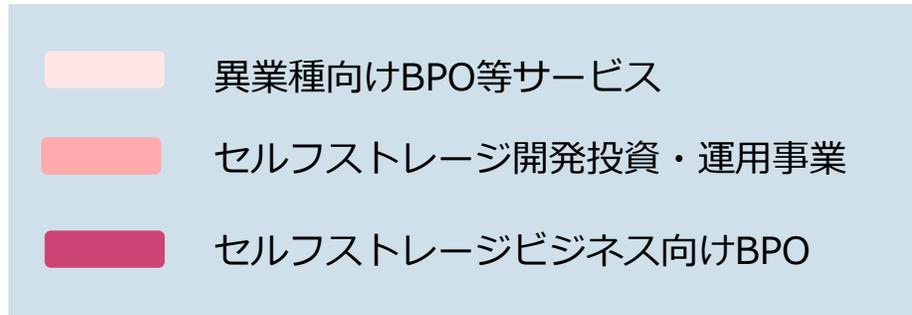


	2024年9月期	2025年9月期	増加額
経常利益	141百万円	350百万円	+209百万円
当期純利益	80百万円	210百万円	+130百万円
1株当たり当期純利益	11.96円	31.10円	+19.14円
1株当たり配当金	6円	13円	+7円

※当社の業績はターキーソリューション事業におけるセルフストレージ施設等の売買動向によっては収益が大きく変動する可能性があり、現時点における通期予測については不確定要素が多いことから、「経常利益」を目標に変更しております。

中長期の成長イメージ

セルフストレージビジネス向けBPO等のサービスの安定成長と
セルフストレージ開発投資や既存サービスの異業種への拡販等により
事業基盤と利益の拡大を図ります。





当社の強み

①成長するセルフストレージ市場

セルフストレージ需要拡大への期待



都市化の進展と



住居専有面積の減少傾向化



ステイホーム

在宅ワーク浸透



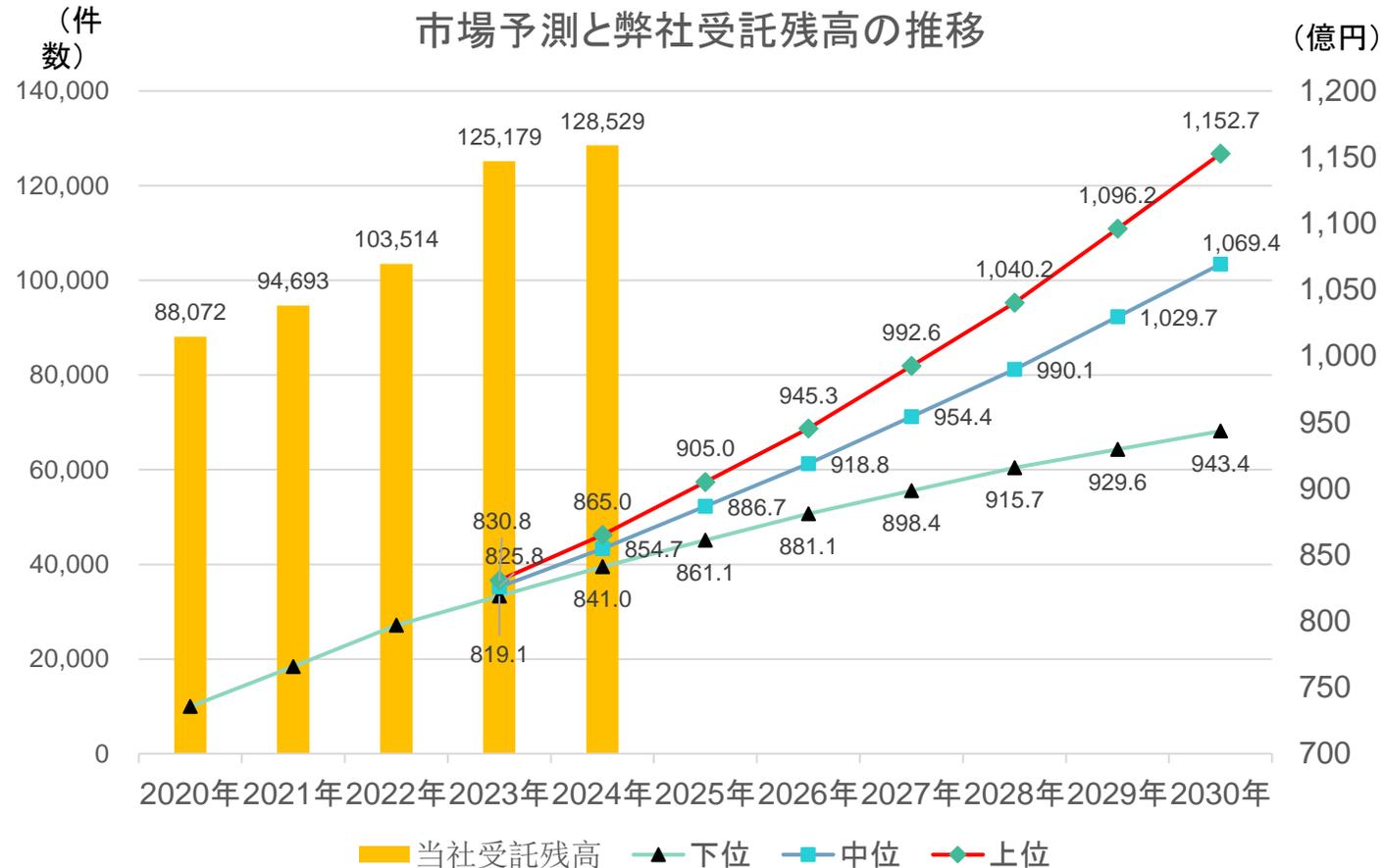
オフィスコンパクト化



EC取引拡大によるラスト

ワンマイル物流需要の高まり

2028年には1,000億円以上の市場拡大が期待できる！



出典：矢野経済研究所 「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2023年版」をもとに弊社一部加工

②セルフストレージ市場の規模及びポテンシャル

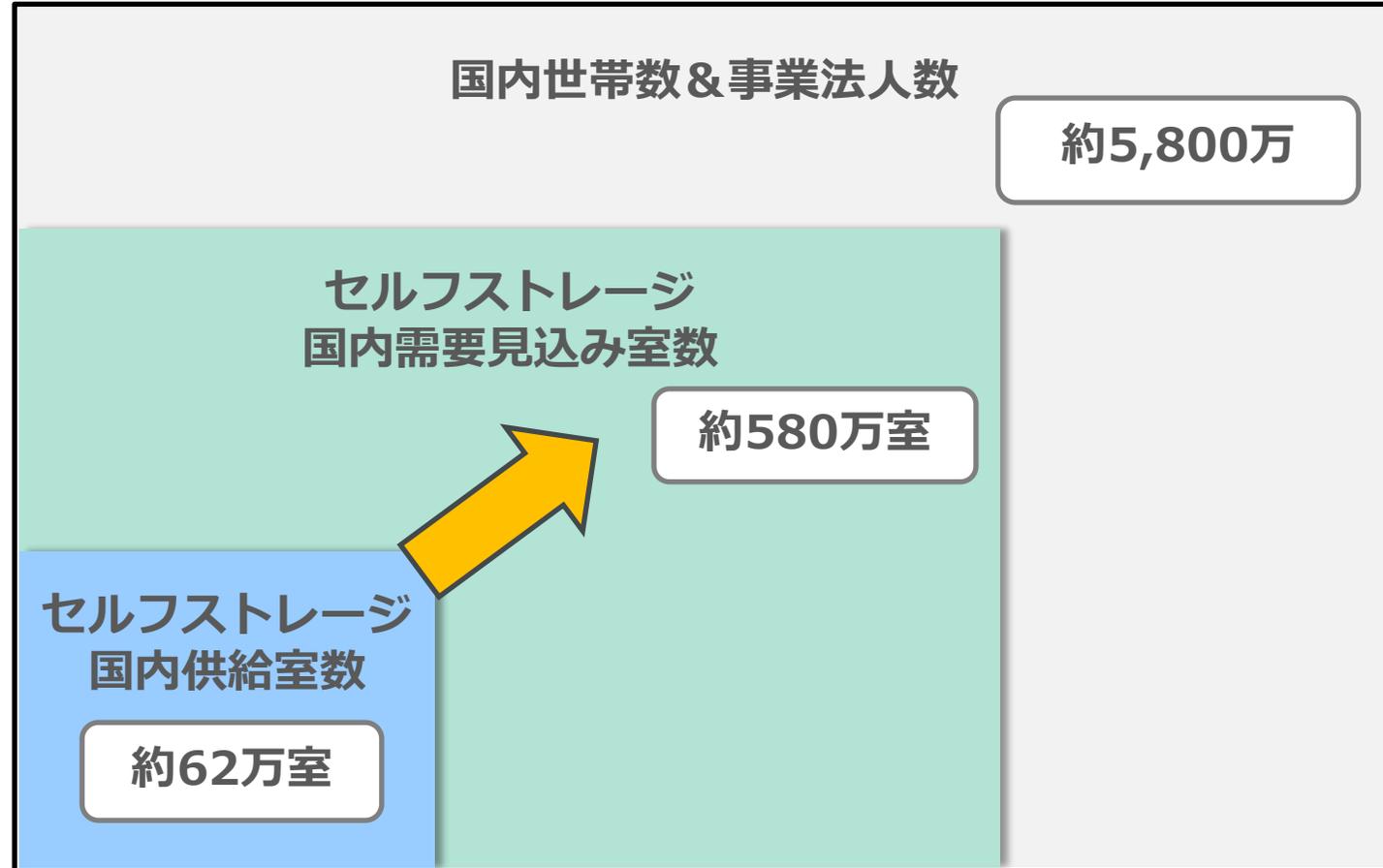
セルフストレージ施設の開発により市場の拡大を図る

米国のセルフストレージの世帯普及率が14.8%であるのに比べ、日本の世帯普及率は1.1%である。

昨今の不動産価格の高騰や一世帯当たりの居住面積縮小なども伴い、セルフストレージの需要は拡大傾向にある。

日本国内における世帯数と事業法人の合計は、約5,800万であり、仮に普及率が10%まで成長すると580万室までの需要が見込まれることになる。

現状の9倍強の市場拡大が期待できる



(出典：矢野経済研究所「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2023年版」データをもとに当社推定)

③業界のプラットフォーム 全国展開・導入シェアの高さ



集客サイト「ニコニコトランク」
7,400施設/32万室超が登録

サービスを全国で展開。
過半を上回る事業者が当社サービスを導入



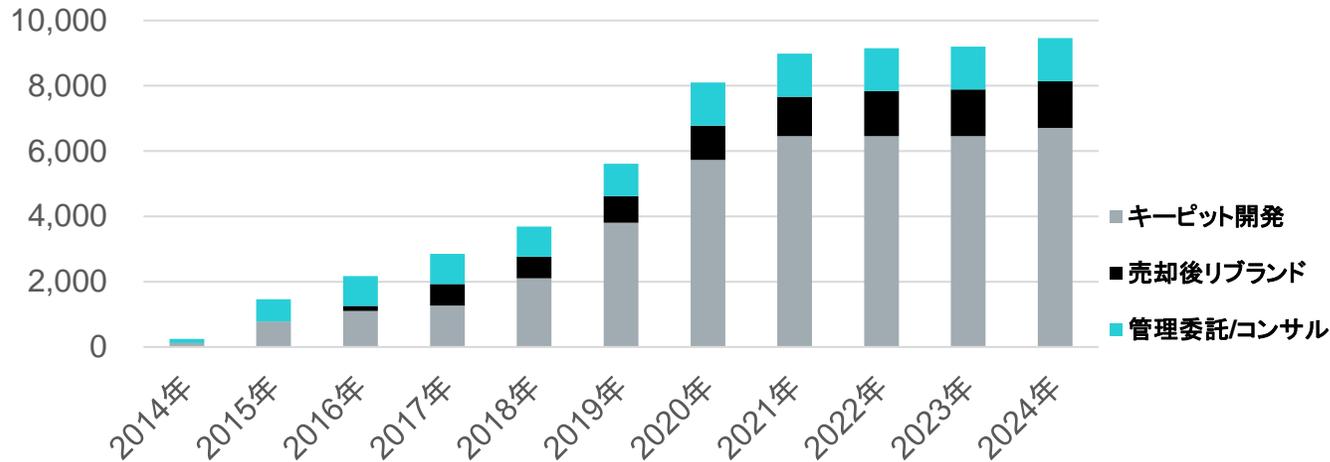
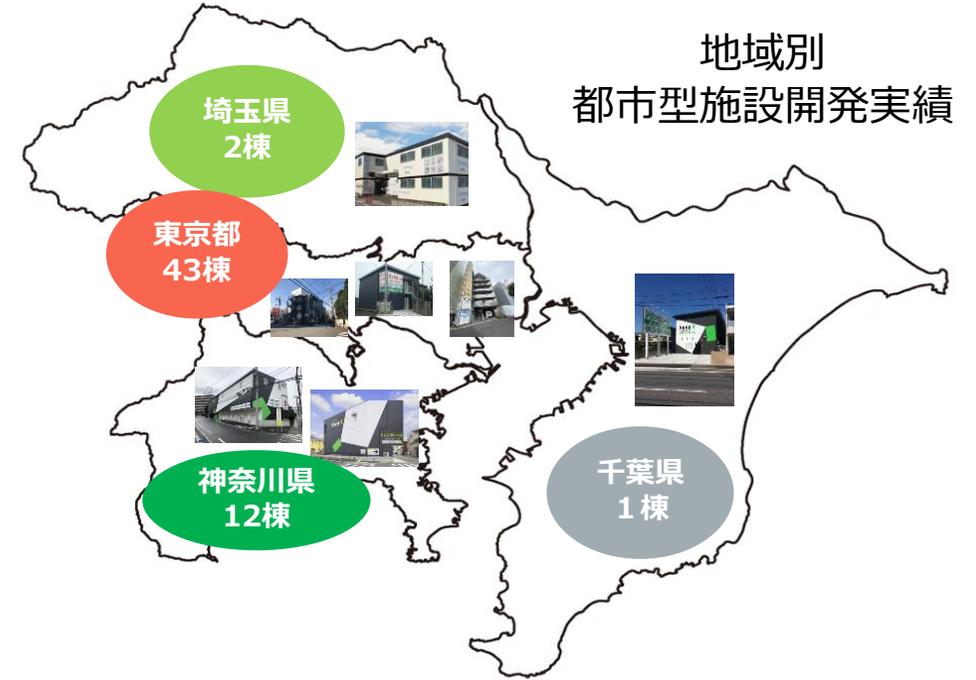
- ✓ 「どこでも、どんな運営規模でも、新規参入者でも」最適なサービス対応
- ✓ 「セルフストレージ運営について相談するなら、まずパルマ」プレゼンスが確立

④ 業界のプラットフォーム 一棟屋内型施設の多数開発

◆ 空調・駐車場・エレベータ・警備セキュリティを付帯する
都市型施設を多数開発

- ・ 自社開発実績 **37棟** (約 5,400室)
- ・ 自社開発/売却後リブランド **12棟** (約 1,400室)
- ・ 管理委託/コンサル **9棟** (約 1,300室)

◆ 個人・機関投資家等への供給チャネルを有する、
都市型セルフストレージデベロッパーとして成長



⑤業界のプラットフォーム 屋外コンテナ型施設の多数開発



屋外コンテナ型の推進により事業量をさらに拡大



- ◆ 2024年9月末時点で**36施設**（約1,000室）の用地を確保
うち24施設は稼働開始
- ◆ 2025年9月期では**60施設**を開発予定
- ◆ 施設売却後は、ビジネスソリューションにおける
ワンストップによるBPOサービスの導入を目指す

ニコニコ収納庫木更津江川
2024/4 OPEN



ニコニコ収納庫本庄児玉
2024/5 OPEN



ニコニコ収納庫富士宮島
2024/8 OPEN



- ◆ 「施設開発」から運営プロセス全般において効率化・リスク軽減に資するBPOサービスを提供
- ◆ 集客や決済などITを活用したソリューションも提供し、非対面・非接触での業務運営も実現
- ◆ **「成長市場」 + 「ワンストップサービス」 + 「圧倒的なシェア」 → 当社の事業基盤**

セルフストレージビジネスプロセス

施設開発



IT集客



利用手続



受付・審査代行

オンライン決済



収納代行



滞納管理

滞納保証



滞納者収納物撤去



**セルフストレージBPOサービスを
ワンストップで提供できるのは当社だけ**

①成長市場

現状ペースで上昇していくと、
2028年には**1,000億円以上**の
市場拡大が期待できる！

②業界のプラットフォーム

サービスを全国で展開。
過半を上回る事業者が当社サービスを導入。
トランクルーム業界**400社以上に導入**。



強い事業基盤

「成長市場」 + 「ワンストップサービス」 + 「圧倒的なシェア」
➔ **当社の事業基盤**



リスク情報

主な事業リスクと対応策



主要なリスク	リスクの内容	対応策
経済状況・市場環境 顕在化の可能性：中 顕在化による影響度：中	景気の後退やセルフストレージ・不動産業界の事業環境の大きな変化により、施設利用者の減少や施設利用料の滞納の増加、投資マインドの冷え込み等が発生し、事業成長が阻害される可能性があります。	定期的に景気動向・セルフストレージ利用動向・不動産市況等のモニタリングを行い、マーケット観の醸成、投資判断力の強化を継続するとともに、セルフストレージ・不動産市場の変化に応じたサービス展開の推進により、リスクの低減に努めております。
競合事業者 顕在化の可能性：小 顕在化による影響度：中	類似サービスを提供する競合事業者の増加等、当社の事業領域における競争激化により、当社の優位性・差別化が低下し、事業成長が阻害される可能性があります。	現在の市場優位性を保つために。「収納代行・滞納保証」を始めとした既存サービスのユーザビリティの継続的な向上や顧客ニーズにあった新サービスの展開を進めてまいります。
セルフストレージ開発投資 顕在化の可能性：小 顕在化による影響度：中	当社は、セルフストレージ施設である販売用不動産を多数投資開発しております。経済情勢や不動産市況の悪化等により、当初計画どおりに販売が進まない場合、在庫として滞留する可能性があり、有利子負債の増加や、期末時点の正味売却価額が簿価または取得価額を下回って、評価損を計上する恐れがあり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	物件投資時には、各地域での需要予測、競合施設状況、お客様のニーズ等の分析を慎重に行い、物件を精査しております。また、投資実行後も開発状況や運用・売却活動を毎月レビューし、事業計画との乖離がないか確認しております。
マスターリース（一括借上げ）契約 顕在化の可能性：中 顕在化による影響度：中	開発投資物件を、物件売却時に、物件取得先の安定収益確保・業務代行を目的にマスターリース契約を締結することがありますが、これらの物件について、想定した稼働率に到達しない場合、マスターリース債務が賃料収入を上回ることとなり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	物件開発投資時における賃料想定を慎重に設定するとともに、集客広告の継続的な実施や、商業施設や保育施設との併設など、稼働率を早期に上げるために効果的な営業活動を行います。

株式会社パルマ

窓口 : 株式会社パルマ 管理部

E-mail : irinfo@palma.jp

URL : <https://www.palma.jp>

- 本資料の取り扱いについて 本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。
- 当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 次回の更新は2025年11月下旬を予定しております。