

2025年1月期決算説明
及び

2026年1月期事業計画

2025年3月18日

株式会社ストレージ王
(東証グロース：2997)

ストレージ王



by ストレージ王

1 2025年1月期決算の概要

2 2025年1月期 各事業の状況

3 2026年1月期 事業計画

4 中期戦略について

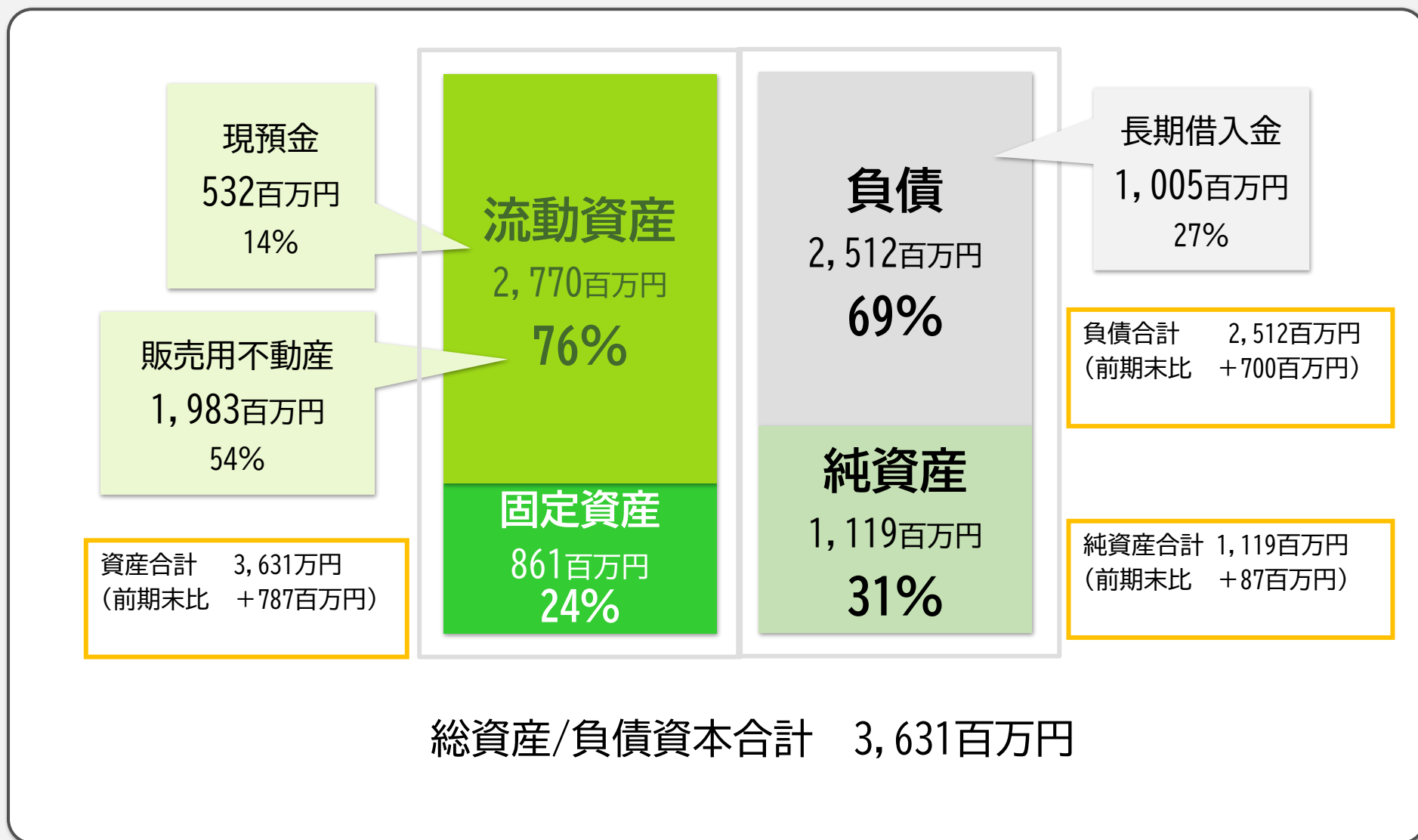
5 会社概要

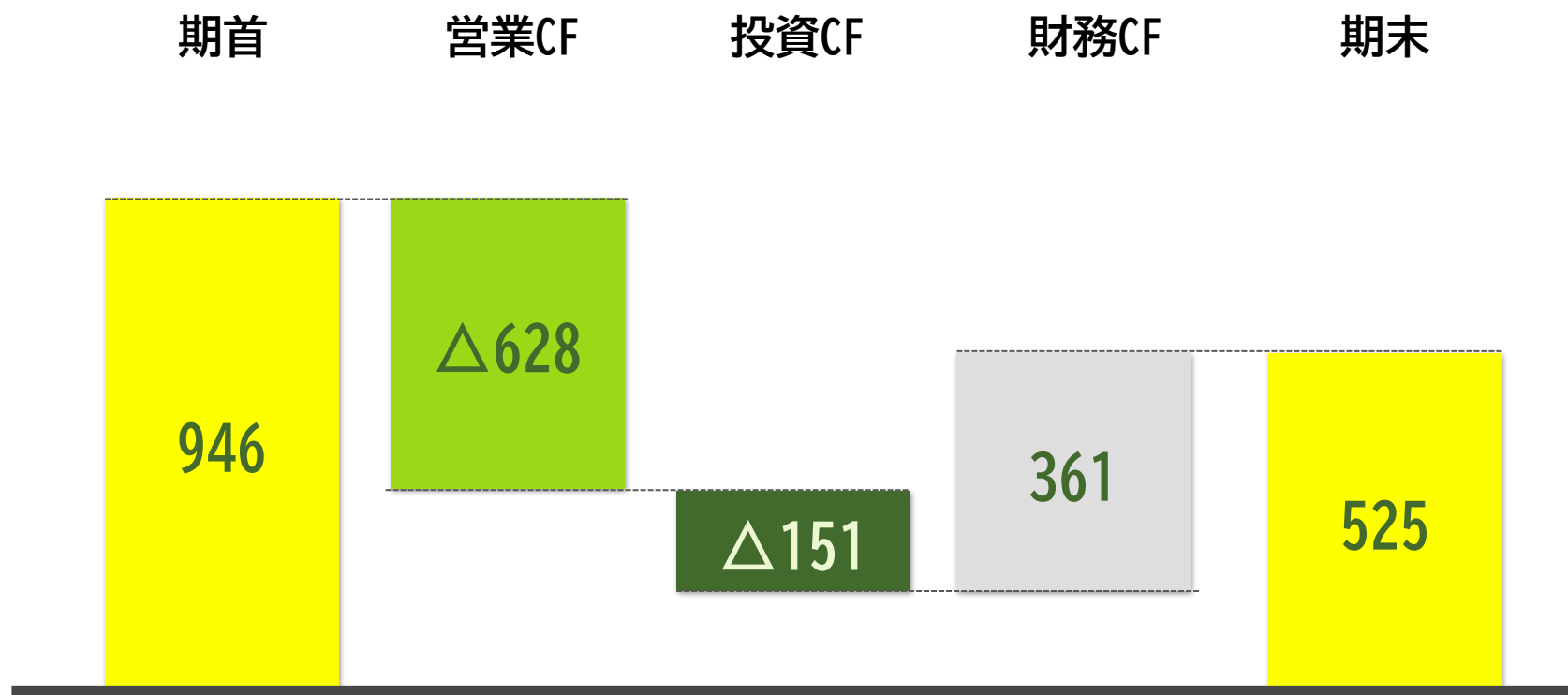


(百万円)	前期	期初計画	12月 修正見込	2025年1月期 実績	前期比 増減	当初計画 増減
売上高	3,325	3,800	4,250	4,262	+937	+450
営業利益	151	170	172	171	+21	+1
経常利益	157	172	172	170	+14	△1
当期純利益	109	130	61	75	△34	△55

- ✓2024年11月19日に当社取引金融機関オペレーターを騙る悪意ある第三者から電子証明手続きに不備があるとの虚偽の指示により、手続きをした結果、76百万円の資金流出。(既に再発防止策は実施済み)
- ✓本業では当初事業計画を達成するも上記特別損失をカバーできず当期純利益は対前期比34百万円の減益となる。

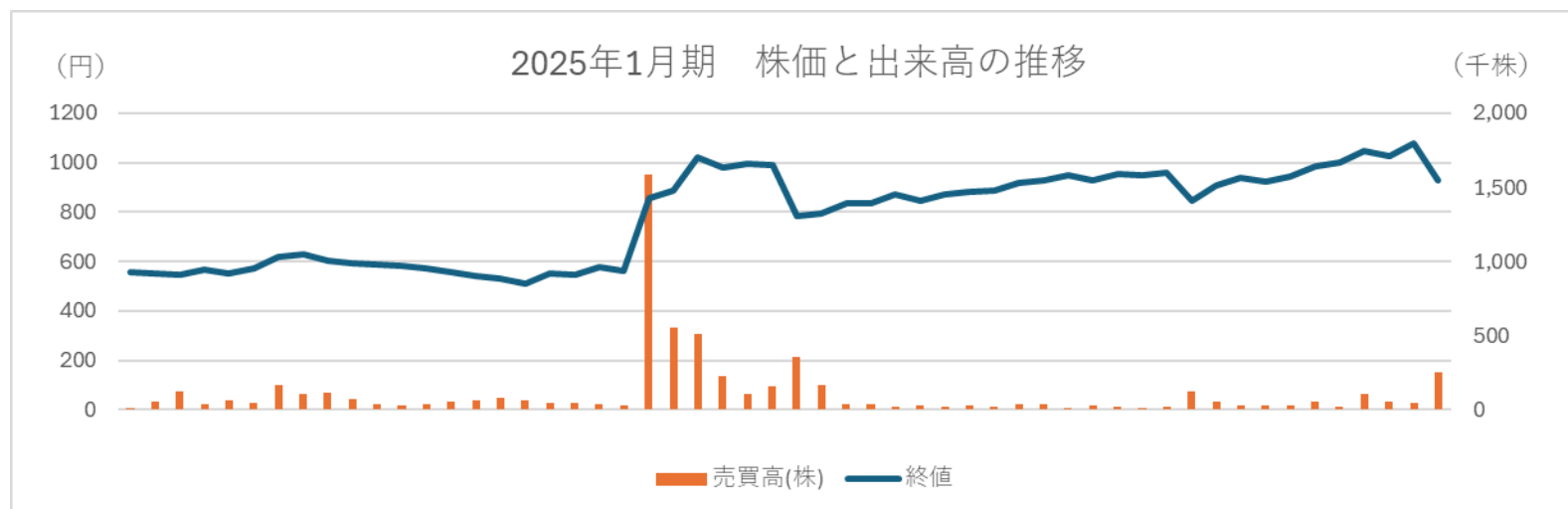
	売上高		前期比増減		
	運営管理	889	百万円	+140	百万円
	開発	3,313	百万円	+883	百万円
	その他	59	百万円	-86	百万円
	営業利益			前期比増減	
	運営管理	△53	百万円	+22	百万円
	開発	447	百万円	+46	百万円
	その他	17	百万円	-8	百万円





単位：百万円

	前期末	当期末	前期比
時価総額	1,059百万円	1,718百万円	162%
発行済株式数	1,845,500株	1,847,500株	100.1%
PBR (倍)	1.02	1.68	164%
株価 (円)	574	930	162%





新規利用者獲得

- ・新規入会キャンペーン連携
- ・既存顧客サービス向上
- ・配送サービス活用

トランクルーム運営業務

- ・顧客サービス向上
- ・オフィス需要
- ・都心アクセス立地

👑 新規利用者の創出

👑 利用者のサービス向上

TOHAN × ストレージ王

既存読者へのサービス提案

- ・本やグッズの購買行動促進
- ・推し活支援

トランクルーム運営業務

- ・無料本棚貸出
- ・顧客サービス向上
- ・推し活支援

👑 新規利用者の創出及び既存利用者売上拡大

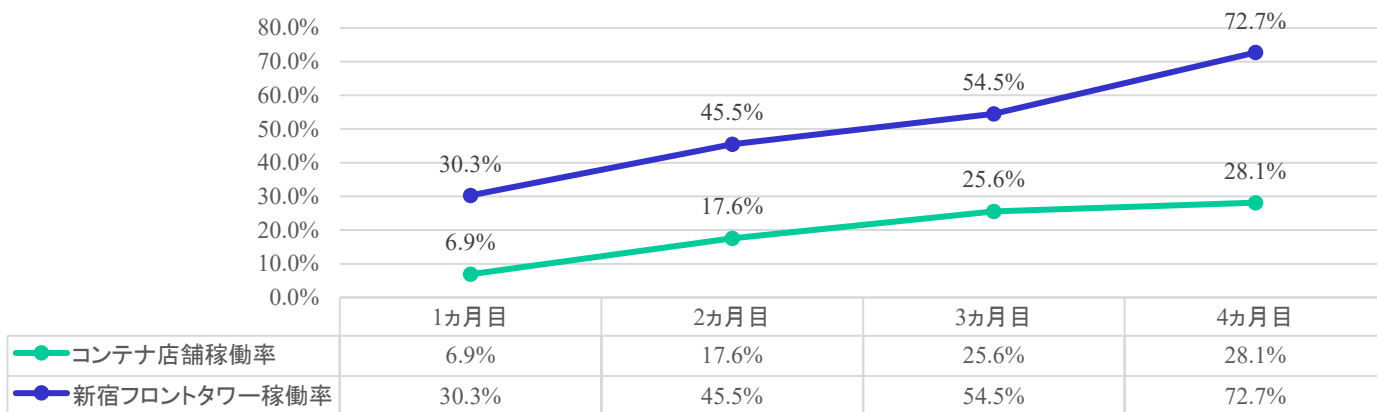
👑 利用者のサービス向上

オフィスビル ビルイン型

- ✓ オフィス需要に対応
- ✓ 都心部の様々な需要への対応（仕事後のジムなど）
- ✓ 4カ月で7割超の高稼働を達成！（通常の2.5倍）
- ✓ ロッカータイプを通常より増設！都心ニーズに対応
- ✓ 三菱地所による安全設計のビルと安心のセキュリティ



屋外型コンテナ稼働率と新宿フロントタワー稼働率の比較



1 2025年1月期決算の概要

2 2025年1月期 各事業の状況

3 2026年1月期 事業計画

4 中期戦略について

5 会社概要



2025年1月期 開発分譲実績

世田谷池尻TR

木造3階建て 75室

天王町TR

鉄骨造7階建て 118室

幡ヶ谷TR

鉄骨造4階建て 137室

亀戸TR

鉄骨造7階建て 89室

南砂TR

鉄筋造7階建て 101室

杉並宮前TR

鉄筋造4階建て 134室

売却済

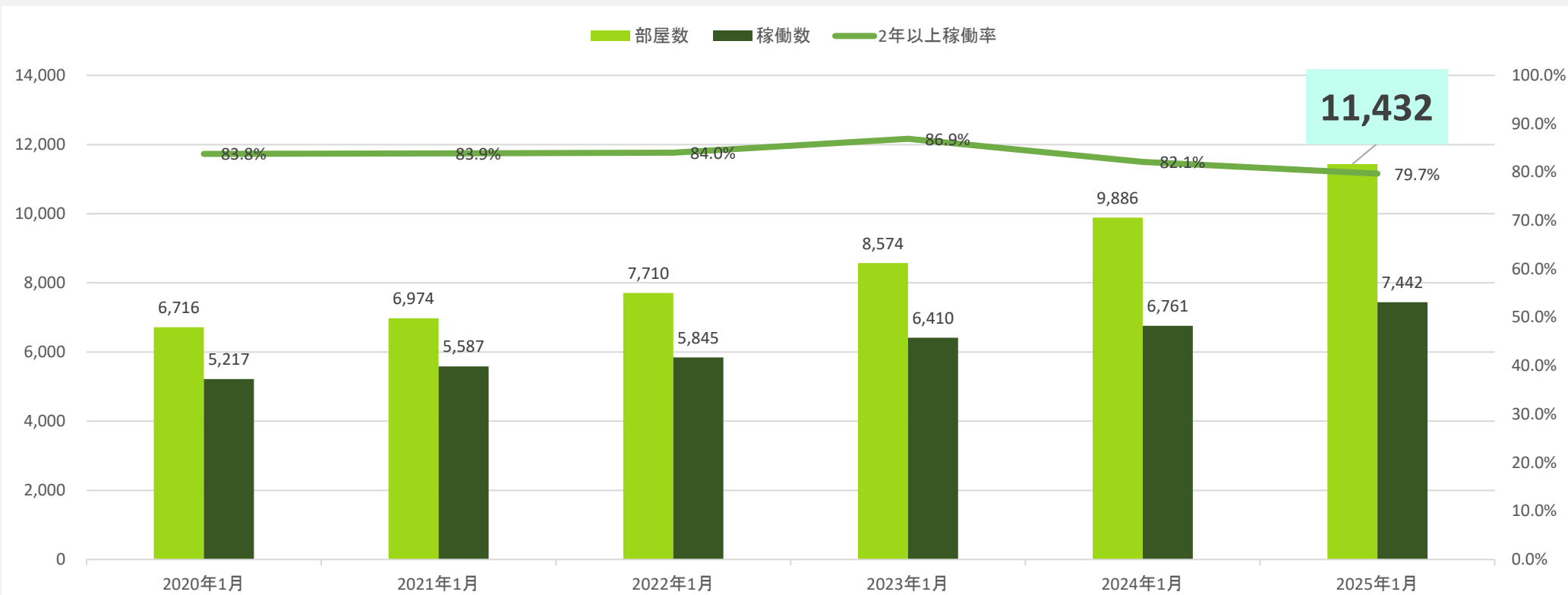


神奈川県横浜市
天王町TR



東京都杉並区
杉並宮前TR

各事業の状況 部屋数と稼働数及び稼働率推移



年度	2022年1月	2023年1月	2024年1月	2025年1月
部屋数	7,710	8,574	9,886	11,432
稼働数	5,845	6,410	6,761	7,442
2年以上稼働率	84.0%	86.9%	82.1%	79.7%

※部屋数については出店・閉店以外にも
部屋増設・部屋割り変更等により変動
いたします

24店舗が新規オープン 静岡県、三重県、宮崎県、群馬県には初出店

茨城	5
栃木	4
群馬	4
静岡	3
千葉	3
岡山	2
滋賀	1
三重	1
宮崎	1
合計	24



沼津下香貫TR



菊川TR



宇都宮御幸町TR



桐生広沢TR



高鍋TR



鈴鹿玉垣TR



八街TR



甲賀水口TR

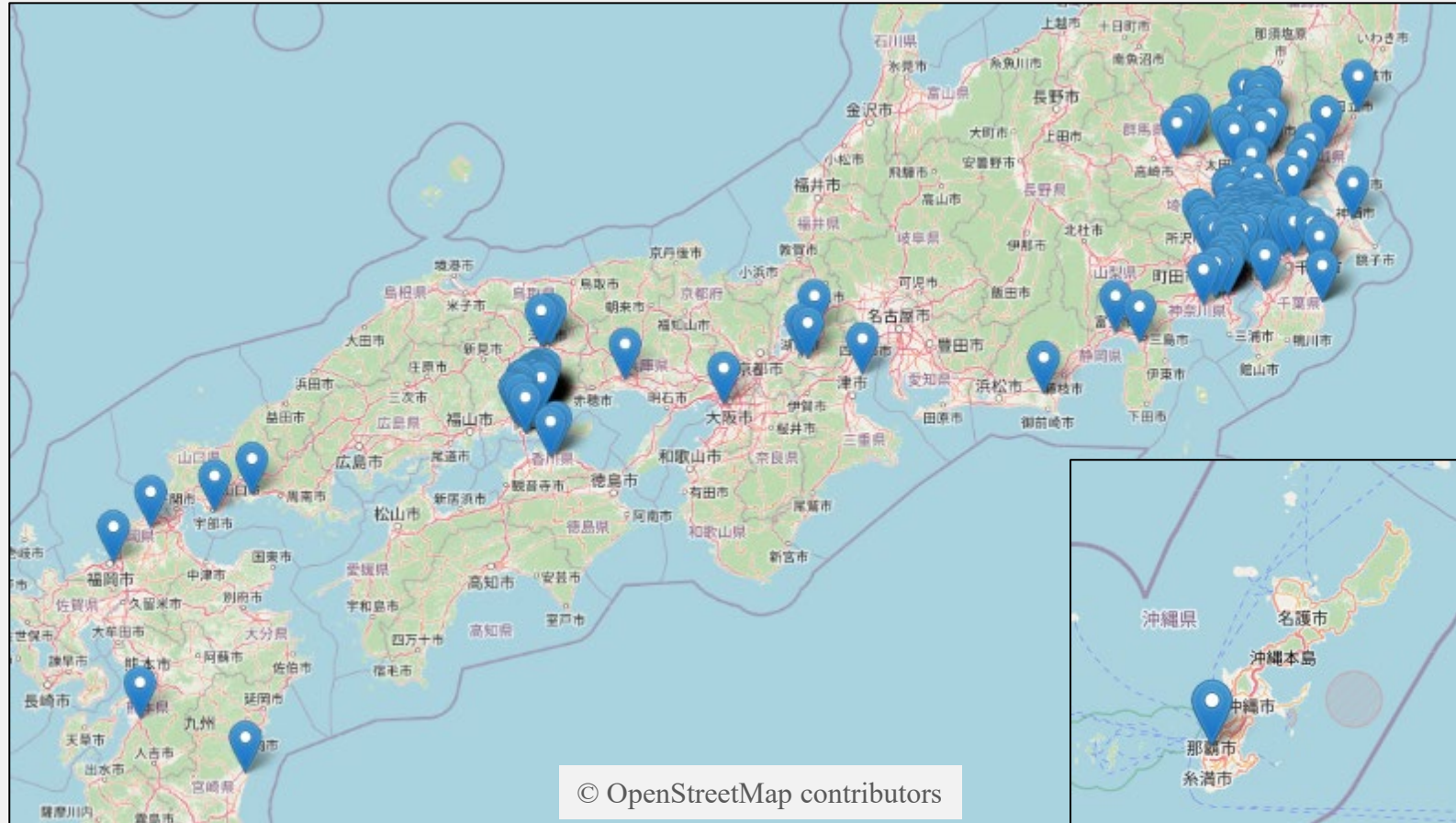


日立滑川TR

各事業の状況 トランクルーム店舗数

トランクルーム県別店舗数と分布

※2025年1月31日時点のデータに基づいて作成



東京	50店舗	栃木	15店舗	静岡	4店舗	兵庫	1店舗	熊本	1店舗
岡山	43店舗	茨木	11店舗	滋賀	3店舗	山口	2店舗	宮崎	1店舗
千葉	30店舗	埼玉	6店舗	大阪	1店舗	香川	2店舗	沖縄	1店舗
神奈川	17店舗	群馬	4店舗	三重	1店舗	福岡	2店舗	合計	195店舗

4Qで実施した販売促進、IR等施策

「スペースシェアシンポジウム2024」登壇のお知らせ	2024. 8. 6
----------------------------	------------

シェアサイクル「HELLO CYCLING」のステーションを設置	2024. 9. 9
----------------------------------	------------

週刊エコノミスト掲載のお知らせ	2024. 10. 2
-----------------	-------------

サマリーポケットと共同キャンペーンの提供を開始	2024. 10. 8
-------------------------	-------------

BUSINESS REPORT 202407	2024. 10. 28
------------------------	--------------

2024SELF STORAGE BIZ Forum登壇のお知らせ	2024. 10. 28
-----------------------------------	--------------

※キャンペーンについてはご利用の際に対象期間をご確認ください

※詳しい内容については当社コーポレートサイトのニュースリリースをご覧ください

1 2025年1月期決算の概要

2 2025年1月期 各事業の状況

3 2026年1月期 事業計画

4 中期戦略について

5 会社概要

TRUNK
トランクルーム
ROOM

【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、テレワーク等の定着からトランクルーム利用については底堅い需要。国立社会保障・人口問題研究所2023年12月22日発表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1億468万人となるが、東京都のみ2020年人口を上回ると予測。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新宿案件が購入済み。川崎新町、都立大学、石神井台案件が購入予定。一方でいわゆる「建設界の2025年問題」2024年4月働き方改革法による工期延長の可能性がある。建設費は、引き続き人件費高騰、資材高騰などから上昇が懸念される。

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
- ・各店舗別での個別対策
- ・トーハンなどとの他事業社様との連携による営業連携の強化

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
- ・コンテナ型店舗は前期24店舗⇒**今期40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



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を実施

コンテンツマーケティングにもより一層注力しGBPなどの流入とオフラインも含めたオムニチャネルからの獲得を目指したOMO (Online Merges with Offline) のマーケティング戦略にも取り組みます



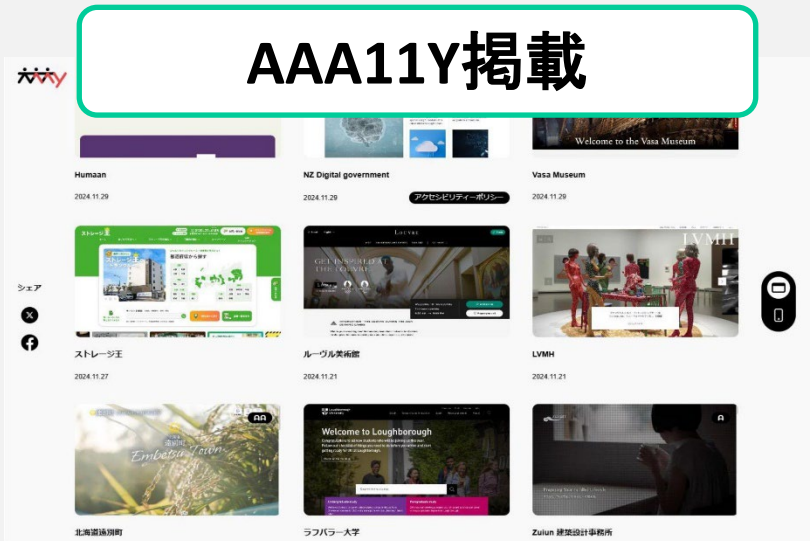
2. 営業連携企画

・他事業社様との連携企画を強化

実施例

- ・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
- ・相互送客キャンペーン
- ・推し活支援など

サービスサイトをリニューアル



✓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』からストレージ王試算)

✓マンション価格高止まり⇒

収納に十分なスペースが割けない世帯の取り込み

○今期出店予定店舗 (3月14日時点情報)

西新宿	オフィス立地出店 (高稼働率のフロントワー至近)
都立大学	都心でも人気の高い城南エリアへの出店
石神井台	都心好アクセス、マンション需要高い城西エリア出店
川崎新町	都心好アクセス、マンション需要高いエリア出店

開発事業

○「プロフィットエンハンス2027」として掲げている売上高・営業利益の達成に向け、物現件開発・売却、開発スキーム多様化、コンテナ案件強化・アセットタイプ多様化に焦点を当て特にコンテナ案件の強化（販売も含め）を実施する

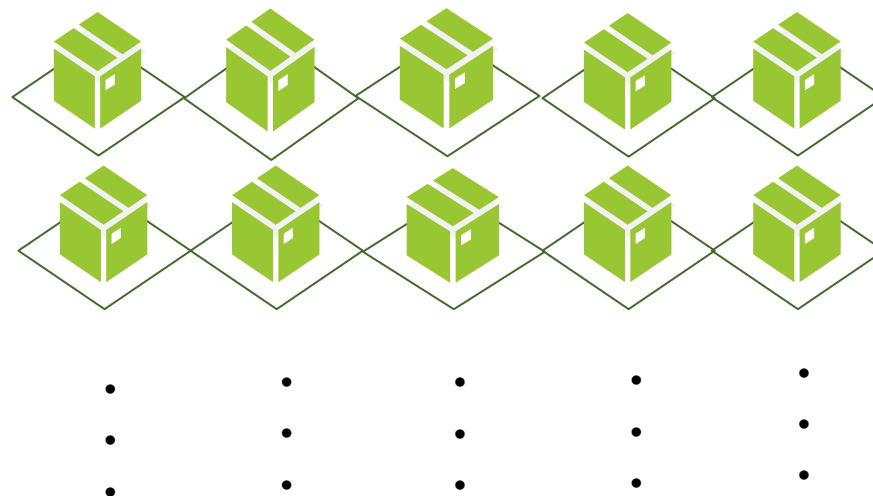
2024年度実績

24件

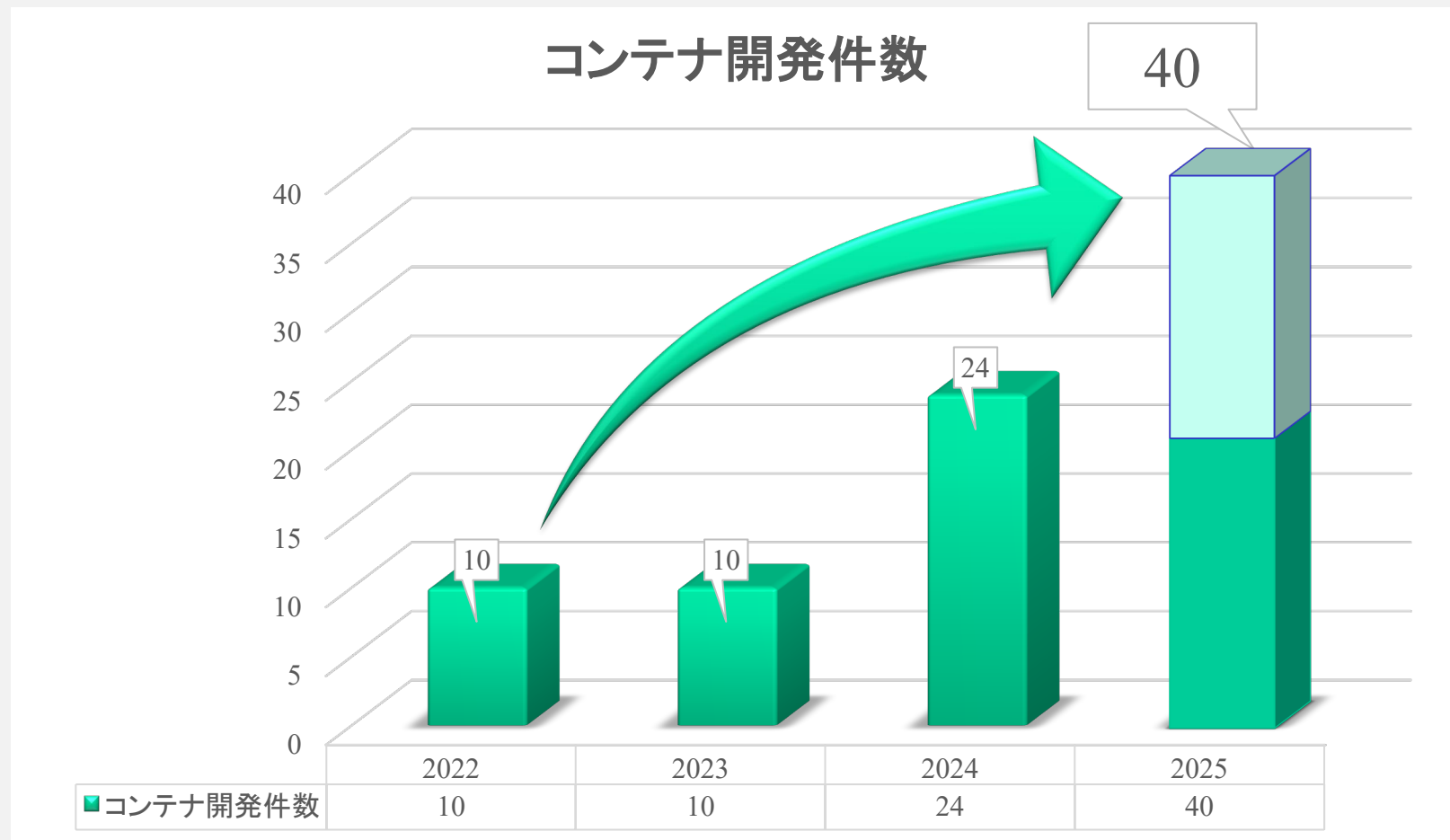


2025年度目標

40件



コンテナ開発件数推移



※2025年度40件のうち19件はすでに用地確定済み

目指す売上損益

(百万円)

	2025/1 実績	2026/1 計画	前年比
売上高	4,262	4,400	103.2%
売上 総利益	631	670	106.1%
販管費	459	485	105.5%
営業利益	171	185	107.5%
当期 純利益	75	130	172.4%

○2025/1実績と2026年1月期計画目標

1. 売上高は前年比103.2%だが、
売上総利益106.1%、営業利益
107.5%と利益重視の予算編成
2. 販管費は新施策の人員強化で増加
リーシング強化、コンテナ出店強化
3. 当期純利益は昨年度の特別損失
を吸収し、一昨年度109百万円比
118.3%の水準とする

2026年1月期事業計画 主要経営数値【参考資料】

		2025/1実績	2026/1計画	増減
売上高 (百万円)	運営管理	889	1,008	119
	開発分譲	3,313	3,033	-280
	その他	59	359	300
	合計	4,262	4,400	138
売上総利益 (百万円)	運営管理	87	121	34
	開発分譲	515	482	-33
	その他	28	66	38
	合計	631	670	39
店舗数	コンテナ	133	173	40
	屋内型	62	67	5
	合計	195	240	45
管理部屋数		11,432	13,232	1,800
人員数	営業部	11	12	1
	開発部・経営企画室	7	8	1
	管理部	3	4	1
	合計	21	24	3

1 2025年1月期決算の概要

2 2025年1月期 各事業の状況

3 2026年1月期 事業計画

4 中期戦略について

5 会社概要



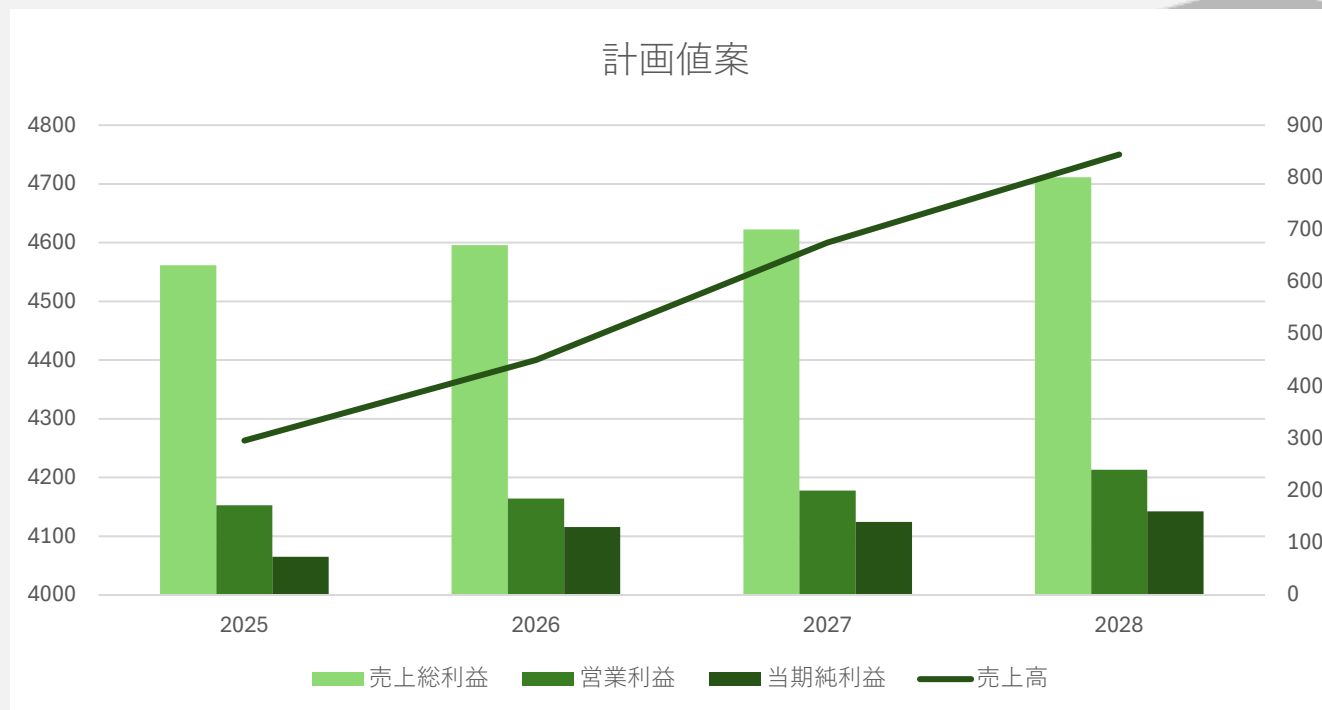
中期戦略について 既存事業の伸長想定

単位:百万円	2025/1 実績	2026/1 計 画		2027/1		2028/1	
		前年比	見通し	前年比	見通し	前年比	
売上高	4,263	4,400	103.2%	4,600	104.5%	4,750	103.3%
売上総利益	631	670	106.1%	700	104.5%	800	114.3%
売上総利益率	14.8%	15.2%		15.2%		16.8%	
営業利益	171	185	107.5%	200	108.1%	240	120.0%
当期純利益	75	130	172.4%	140	107.7%	160	114.3%
売上高比	1.7%	2.9%		3.0%		3.4%	

○3カ年計画

✓既存事業をベースとした計画は
売上伸長より利益重視

✓コンテナ案件の適切な時期売却
により利益率追及



- ✓成長戦略として「**プロフィットエンハンス2027**」として**2028年1月期目標：売上高50億円**を設定
- ✓「**プロフィットエンハンス2027**」を実現の礎として2025年、2026年、2027年の中期経営目標を策定し強固な経営基盤の確立と既存事業の成長とDXによる業務の効率化を推進

開発事業

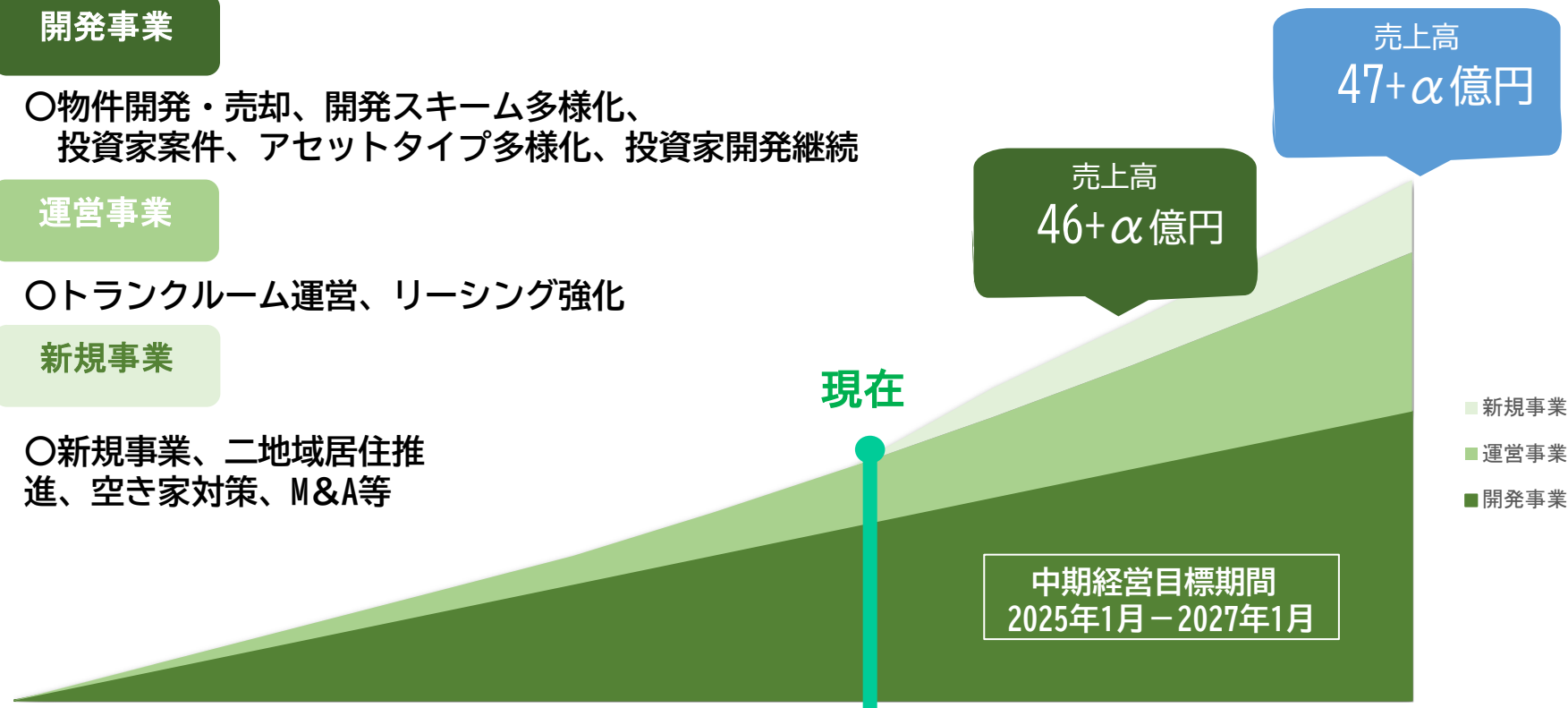
- 物件開発・売却、開発スキーム多様化、投資家案件、アセットタイプ多様化、投資家開発継続

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、二地域居住推進、空き家対策、M&A等



1 2025年1月期決算の概要

2 2025年1月期 各事業の状況

3 2026年1月期 事業計画

4 中期戦略について

5 会社概要



会社概要①－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



中板橋トランクルーム（東京都）外観

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



会社概要② – 当社の強み

当社を支える3つの力

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



一宮トランクルーム(千葉県)
サーフボード専用室



磯子岡村トランクルーム(神奈川県)



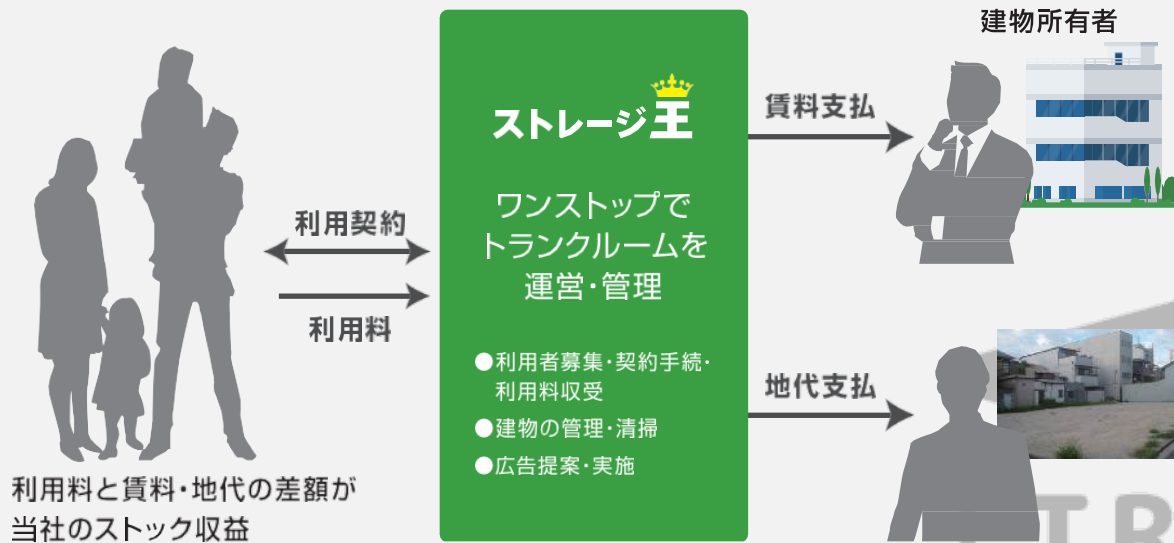
ときわ台トランクルーム(東京都)
バイク専用室



梶が谷トランクルーム(神奈川県)
外観

会社概要③ – 事業の内容

運営力



上石神井トランクルーム (東京都)



梶が谷トランクルーム(神奈川県)
宅配ロッカー

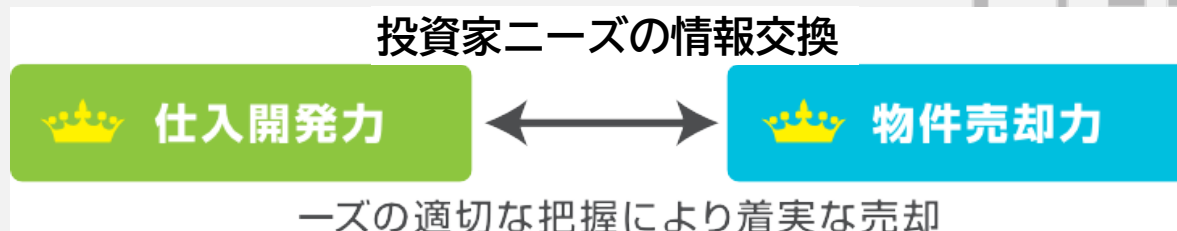
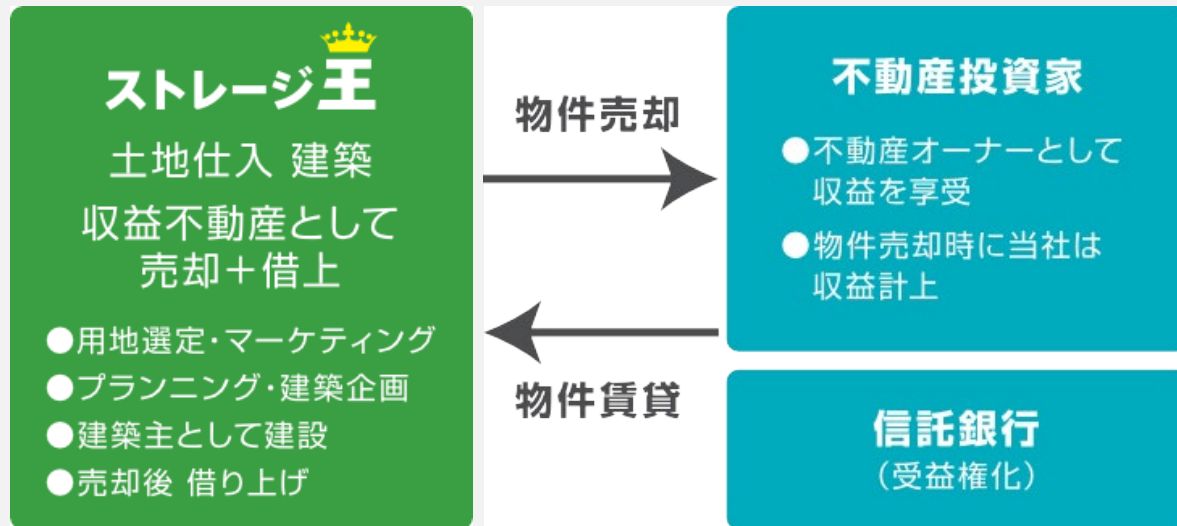


梶が谷トランクルーム (神奈川県)
内部



南船橋トランクルーム (千葉県)

会社概要④－事業の内容



会社概要⑤－事業の内容

トランクルームの不動産特性

	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

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。