

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年4月28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2025年1月期の取組

5 2026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



亀戸トランクルーム（東京都）外観

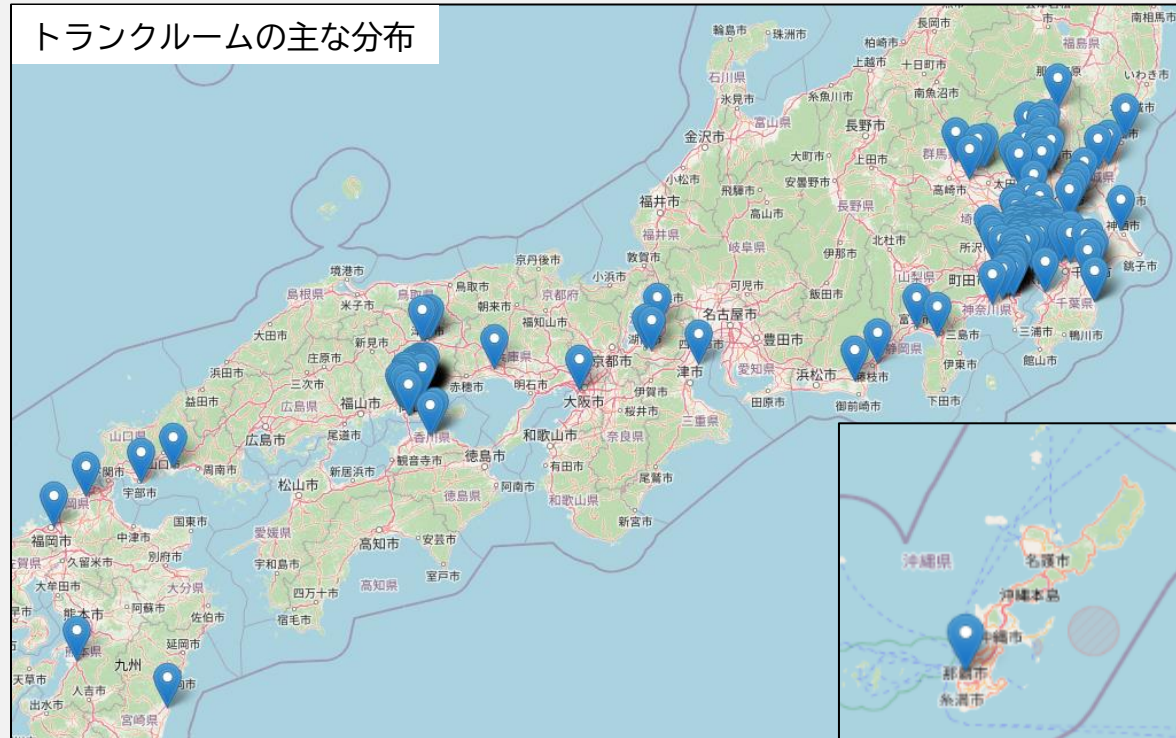
会社概要__概要、沿革

会社名	株式会社ストレージ王
事業所	本店：千葉県市川市市川南1-9-23 京葉住設市川ビル4F 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
設立年月日	2008年5月
資本金	261,168,200円
発行済株式数	1,847,500株
従業員数	25名
主な事業内容	■トランクルームの企画、開発、運営 ■プロパティマネジメント業 ■前各号に付帯関連する一切の事業

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	株式会社デベロッパ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、デベロッパの子会社であったソーラーエナジーインヴェ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	バリュークリエイション株式会社と業務提携

会社概要 店舗の分布

1年前から1,546室増加・2025年1月末11,432室



※2025年1月31日時点のデータに基づいて作成

© OpenStreetMap contributors

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

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2016年に株式会社
デベロップに入社、2019年より現職

田中公子(社外取締役、元当社社外監査役)

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)。株式会社サカタのタネ社外監査役(現任)
2021年当社社外監査役就任

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

水村健次(常勤監査役、元当社取締役管理部長)

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年より当社取締役

佐藤芳紀(取締役開発部長兼経営企画室長)

1988年生 明治大学政治経済学部卒。株式会社フィナン
シャル・エージェンシー、株式会社デベロップを経て当社
入社。2023年より当社執行役員

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

兼平愼(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

岩渕光尚 (社外監査役)

1964年生 早稲田大学商学部卒。公認会計士。野村證券株
式会社、太田昭和監査法人等を経て岩渕光尚会計士事務所、
清陽監査法人所属

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2025年1月期の取組

5 2026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 15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 13位 ※1

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

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

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

- 👑 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

- 👑 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



石岡北府中トラクルーム（茨城県）
ホテル敷地に併設

既存ビル内出店



新宿フロントタワートランクルーム
（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

- 👑 三菱地所様他が開発したオフィスタワービルへの出店
- 👑 オフィス内需要やビル内ワーカーへのニーズ対応
- 👑 オープン半年で8割の高稼働を達成

- 👑 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
- 👑 16年超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！

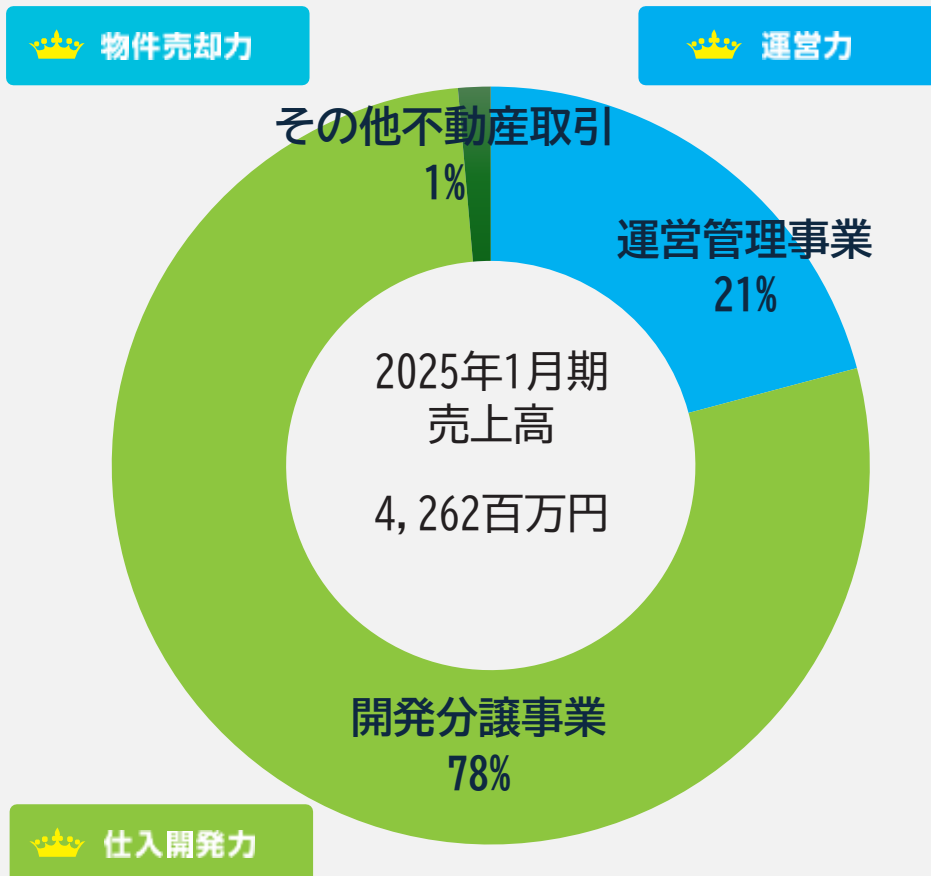
買いたい！

- 👑 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



【運営管理事業】

①ストック収益
運営利益

- 👑 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

【開発分譲事業】

②フロー収益
販売利益

- 👑 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(江戸川中央)

0.7帖6,600円 @18,857

2帖16,500円 @16,500

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

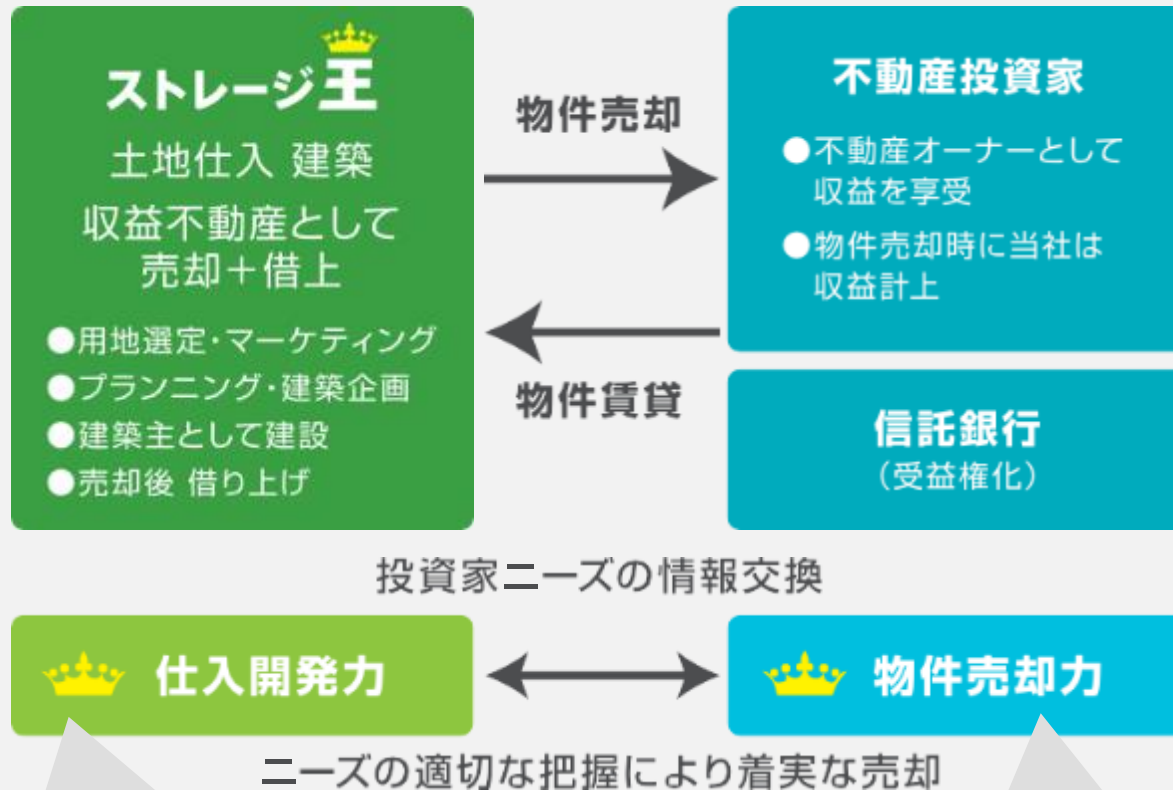
👑 仕入開発力

ニーズのある場所に出店。現存す
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

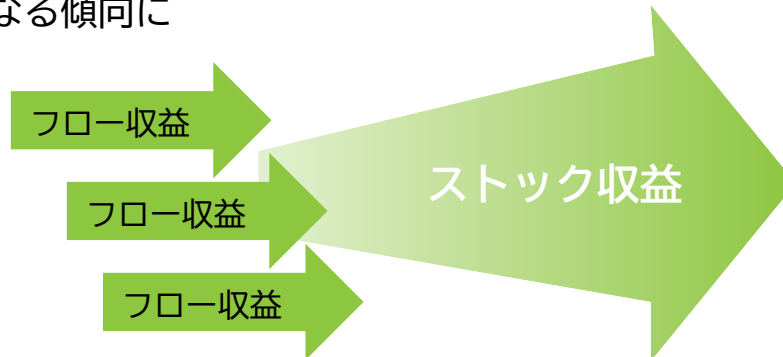
事業の内容・当社の強み__フロー収益とストック収益の循環

👑 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：2023年2月から2025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



清潔感のある室内

事業の内容・当社の強み__16年間、10000室超の運営/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(オペレーターは全員整理収納アドバイザー2級取得)



👑 機能とデザイン性

- ・ クローゼット感覚の内装
(屋内型案件は巾木・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



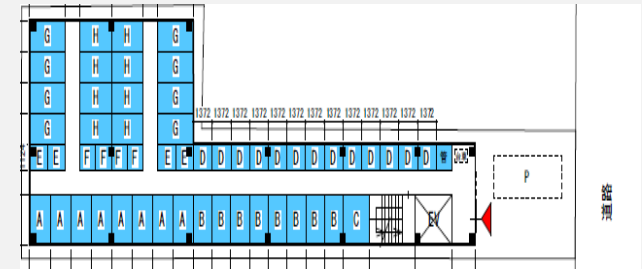
事業の内容・当社の強み__土地所有者から見た事業の優位性

- 👑 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」

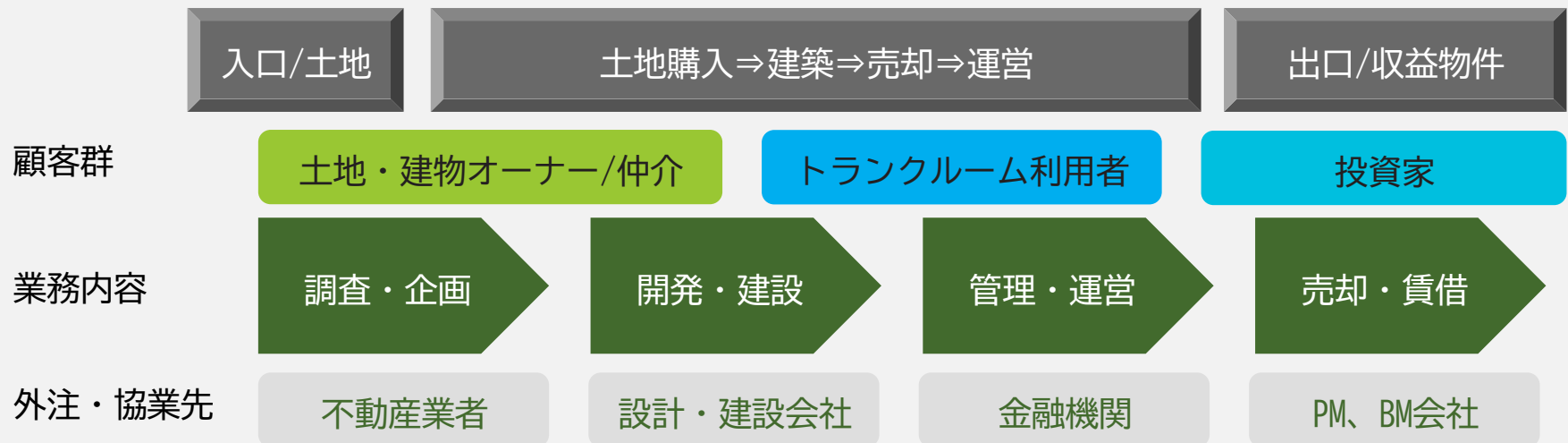
👑 土地・建物所有者より物件を取得／賃借して、トランクルーム
という収益資産として開発

👑 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



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20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
コンテナ建設会社の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(2025年1月期)】

価格帯：300～557百万円(土地・建物、税抜)

天王町	: 118室 (2025年12月)
幡ヶ谷	: 137室 (2025年1月)
亀戸	: 89室 (2025年1月)
南砂	: 101室 (2025年1月)
杉並宮前	: 134室 (2025年1月)

【コンテナ型開発実績(2025年1月期)】

24店舗が新規オープン

茨城県	5件	栃木県	4件	群馬県	4件
静岡県	3件	千葉県	3件	岡山県	2件
滋賀県	1件	三重県	1件	宮崎県	1件

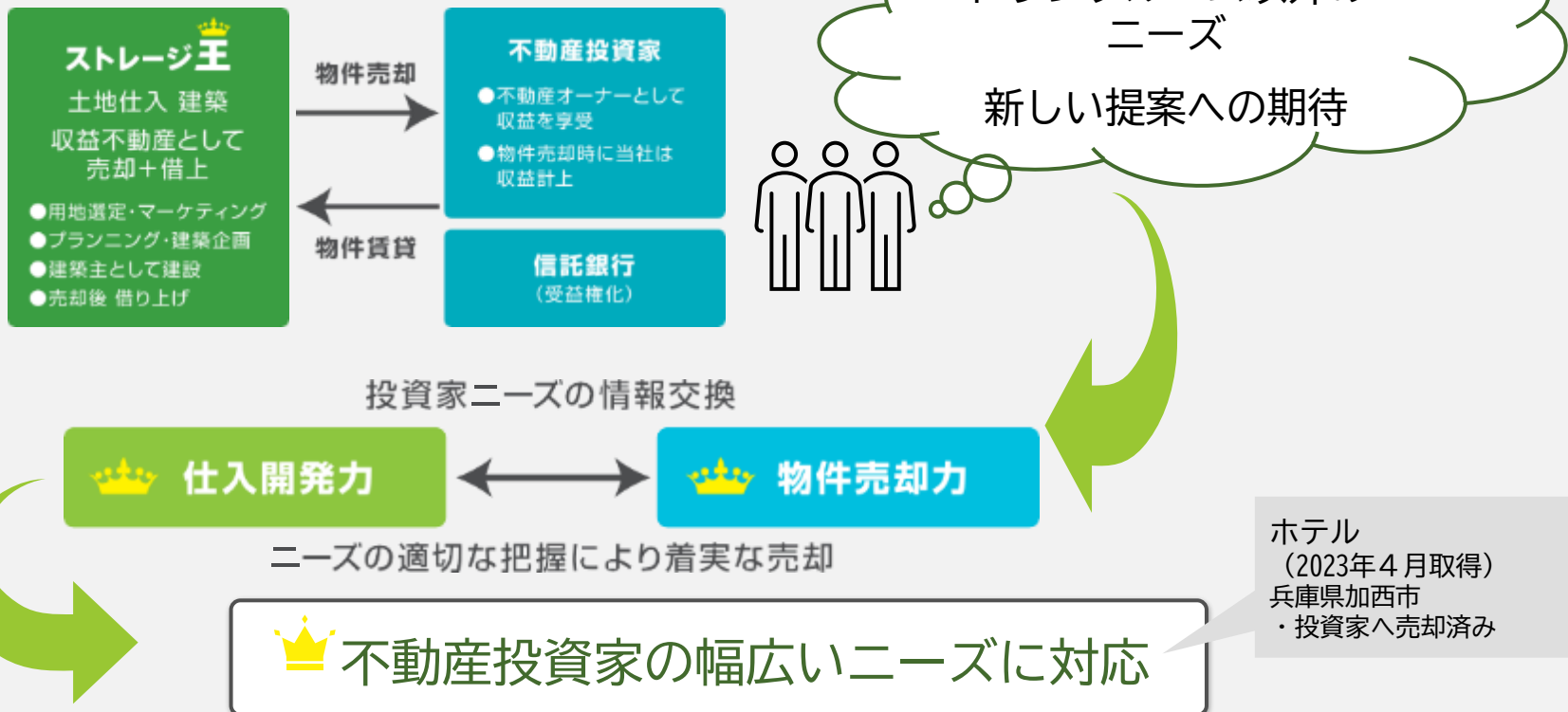
静岡県、三重県、宮崎県、群馬県には初出店

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



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①

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20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

大型オフィスビル
新宿フロントタワー

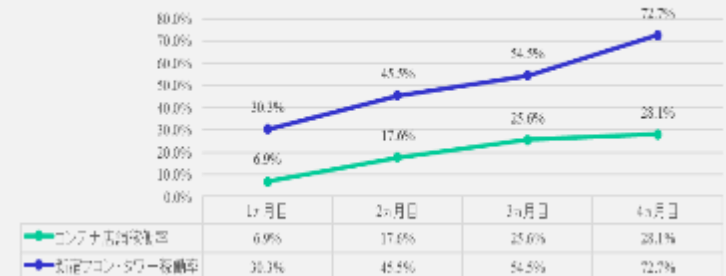
R9 HOTELS協業
中間(福岡)、桐生(群馬)など

新宿フロントタワー トランクルーム



オフィスビル内の需要にも対応のロッカータイプ

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



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②

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20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

大型オフィスビル
新宿フロントタワー

R 9 HOTELS協業
中間(福岡)、桐生(群馬)など



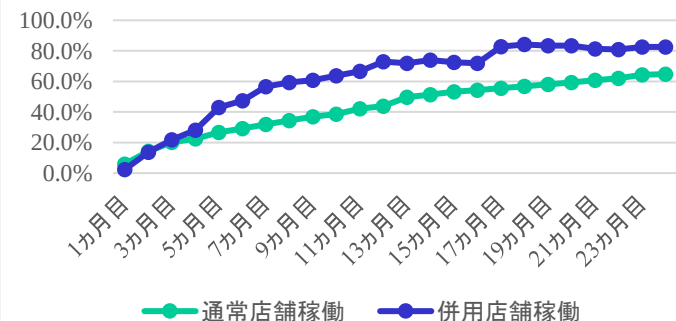
R9ホテル併設トランクルーム



有事などの際は車両へ

- ✓既存店舗平均値とは大きく違い2年平均で稼働率上昇値は高く約21.8%↑
- ✓オープン1年で100%達成の店舗もあり
- ✓協業により広い土地での仕入れが可能

自社店舗比較(24ヶ月)



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2025年1月期の取組

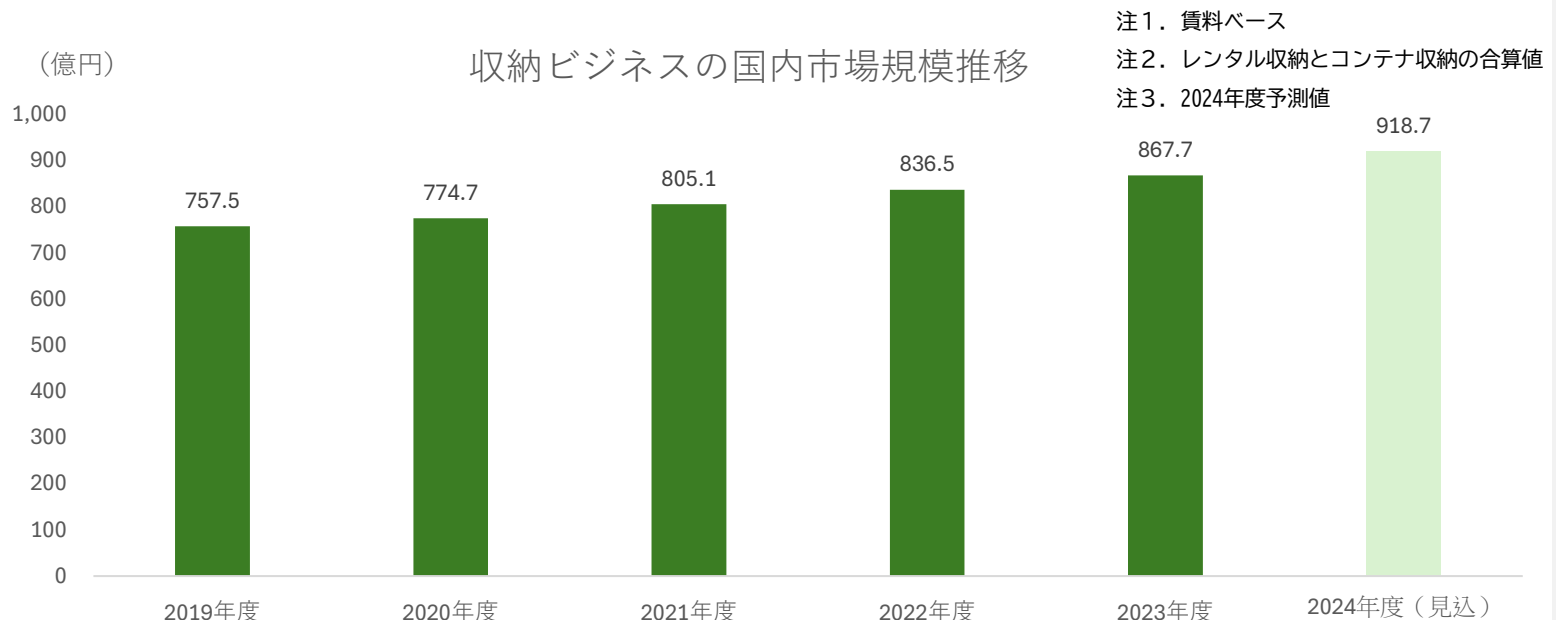
5 2026年1月期重点課題と事業計画

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、2023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3.6%増の867億円（推計）。コロナ禍による影響は他の市場にくらべて少なく、2024年度に向けても前年度比5.8%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。

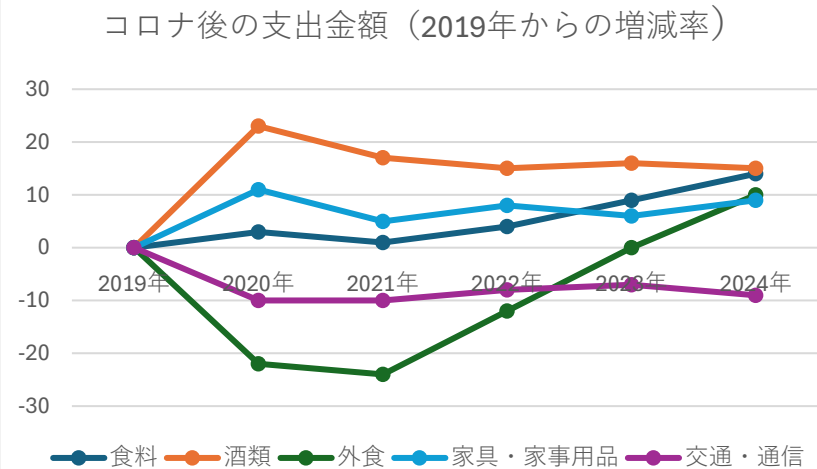
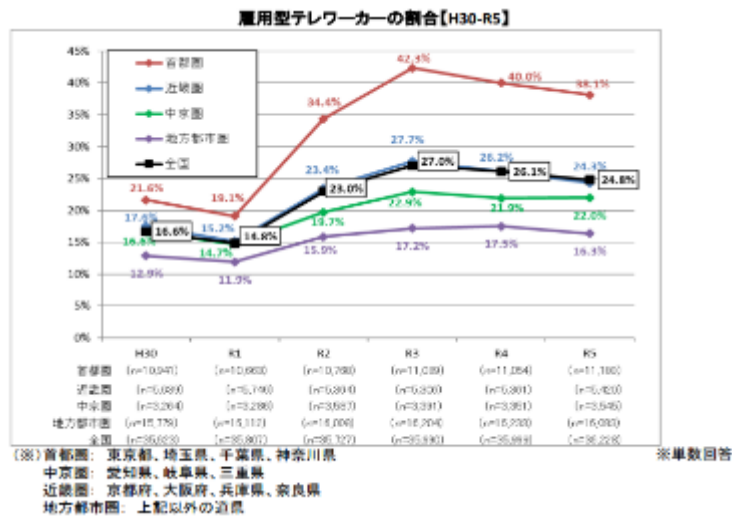


※1 出典：株式会社矢野経済研究所「矢野経済拡大する収納ビジネス2025」（2025年4月1日発表）より当社作成

ストレージ市場成長の背景_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。家計では外出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、トイレッ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していくものと思われる。



出典：国土交通省 令和5年度テレワーク人口実態調査－調査結果－ P9 (2024/3)

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）2025/4/9参照
<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 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2025年1月期の取組

5 2026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

2025年1月期決算の概要__PL

(単位：百万円)	2025年 1 月期	前期比増減
売上高	4,262	937
TR運営※	889	140
開発	3,313	883
その他	59	△86
売上原価	3,631	840
TR運営※	801	108
開発	2,798	829
その他	31	△97
売上総利益	631	△72
販管費	459	75
営業利益	171	21
経常利益	170	13
税引前当期純利益	95	△62
当期純利益	75	△34



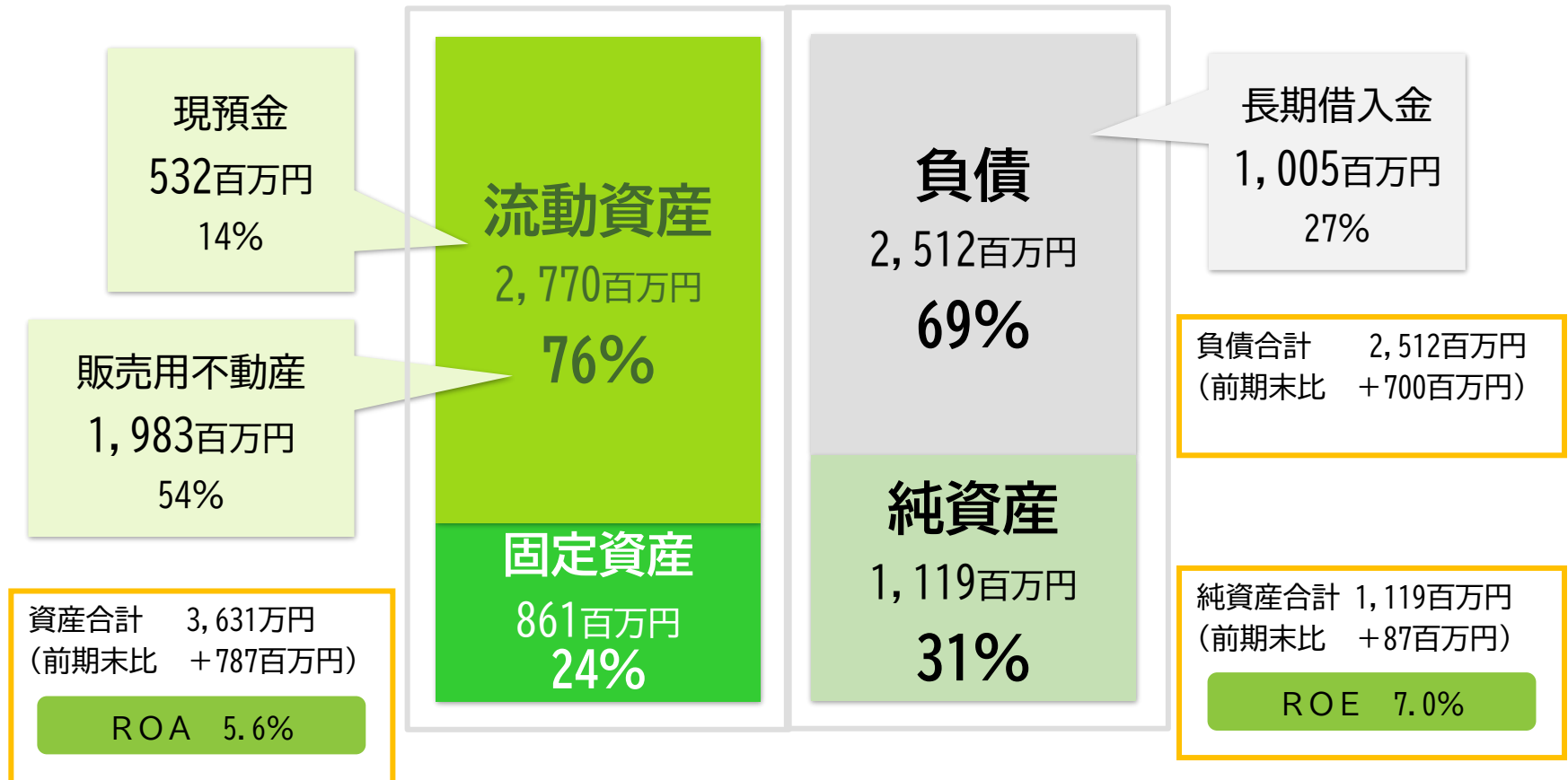
👑 トランクルームの稼働売上は前期比118%の増加となった

👑 当期完成・売上予定の開発分譲案件6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、24店舗を開業した

※ TR：トランクルーム

2025年1月期決算の概要__BS



総資産/負債資本合計 3,631百万円

2025年1月期決算の概要__CF

期首 営業CF 投資CF 財務CF 期末



単位：百万円

2025年1月期__開発分譲の状況

👑 屋内大型案件 5 件 合計24億円の開発、売却

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

鉄骨造 7階建て 101室

杉並宮前TR

鉄骨造 4階建て 134室

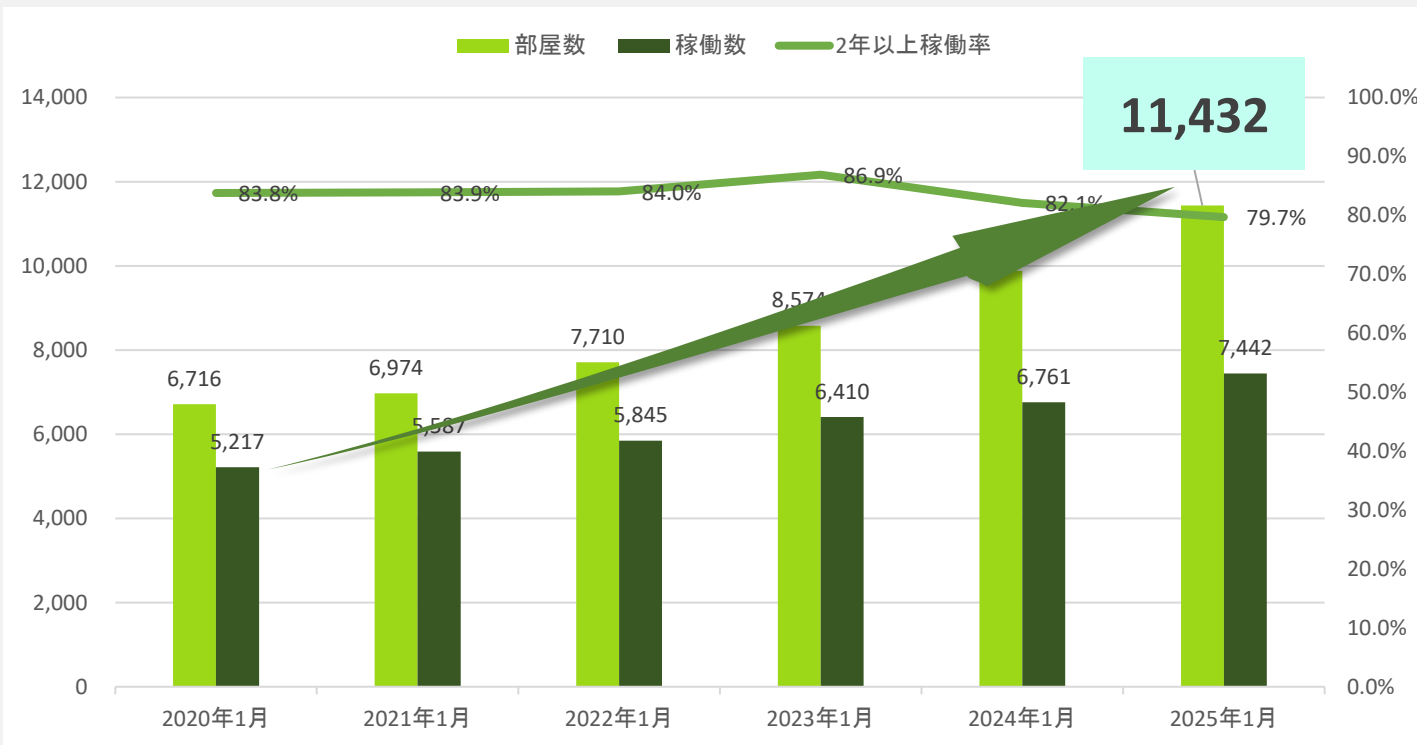


神奈川県横浜市
天王町TR



東京都杉並区
杉並宮前TR

2025年1月期__運営管理の状況



部屋数
👑 前期比
115%

稼働数
👑 前期比
110%

運営管理売上
👑 前期比
118%

✓2年以上稼働率－24年1月期より2.4%低下。これは既存稼働店舗閉店、大型の屋内型案件の増加した為、全体稼働率に影響。

✓部屋数、稼働数、運営管理売上について前期比増と順調な稼働推移状況。

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%

2025年1月期ピックアップ__サマリーとの営業連携



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

※詳しくは2024年10月8日開示の「サマリーポケットとストレージ王が新宿フロントタワー店舗オープンに伴い初の共同キャンペーンの提供を開始」をご参照ください

2025年1月期ピックアップ__トーハンとの営業連携

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

※詳しくは2025年1月6日開示の「トーハン×ストレージ王」が店舗限定にて共同キャンペーンを
2025年1月1日(水)より実施をご参照ください

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

2026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、米国による関税問題も相まって、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。

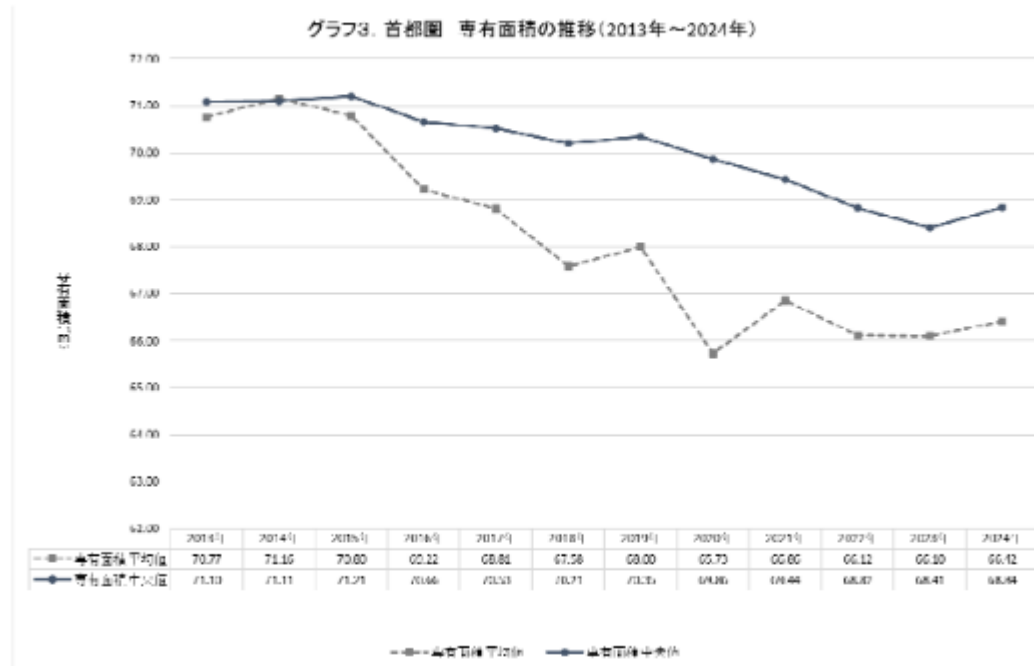
✓屋内型トランクルーム用地は西新宿、都立大学案件が購入済み。川崎小田、元住吉、石神井台案件が購入予定。一方でいわゆる「建設界の2025年問題」2024年4月働き方改革法による工期延長の可能性がある。建設費は、引き続き人件費高騰、資材高騰などから上昇が懸念される。

2026年1月期の重点施策__社会情勢

【首都圏マンションの専有面積の推移2013 - 2024】

✓専有面積の推移－(平均値ベース)2013年から70.77㎡から66.42㎡で-4.35㎡となりここ1年では広がる結果となったが年々減少傾向化にある。

Press Release



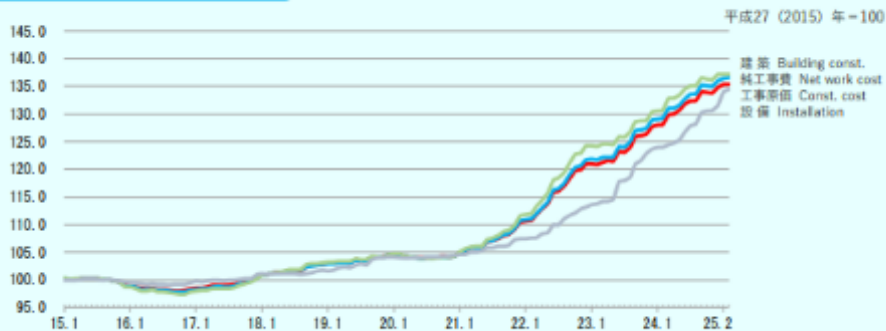
出典：株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション 戸当たり価格と専有面積の中央値の推移2024年」より

2026年1月期の重点施策__社会情勢

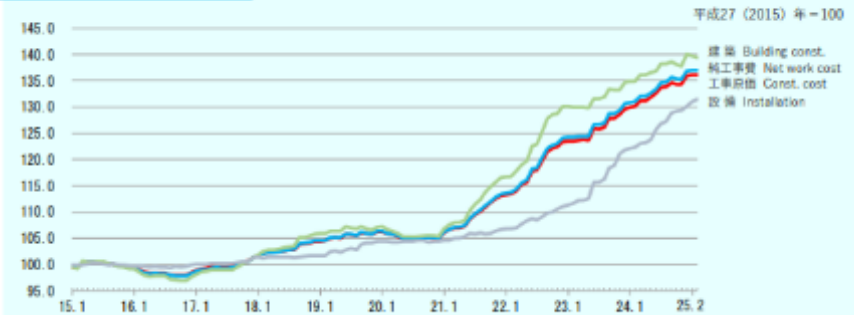
【2025年2月の建設物価建築費指数】

- ✓平成27年（2015年）＝100として代表的な建物についての工事原価の動向
- ✓集合住宅（RC造）135.4ポイントで前年同月比＋5.7％増加
- ✓事業所（S造）136.1ポイントで前年同月比＋4.6％増加
- ✓工場（S造）134.7ポイントで前年同月比＋3.7％増加
- ✓住宅（W造）140.7ポイントで前年同月比＋4.9％増加

建物種類 2 集合住宅（RC造）
No. 2 Condominium



建物種類 6 事務所（S造）
No. 6 Office



2026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
- ・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

2026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（グーグルビジネスプロフィール）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

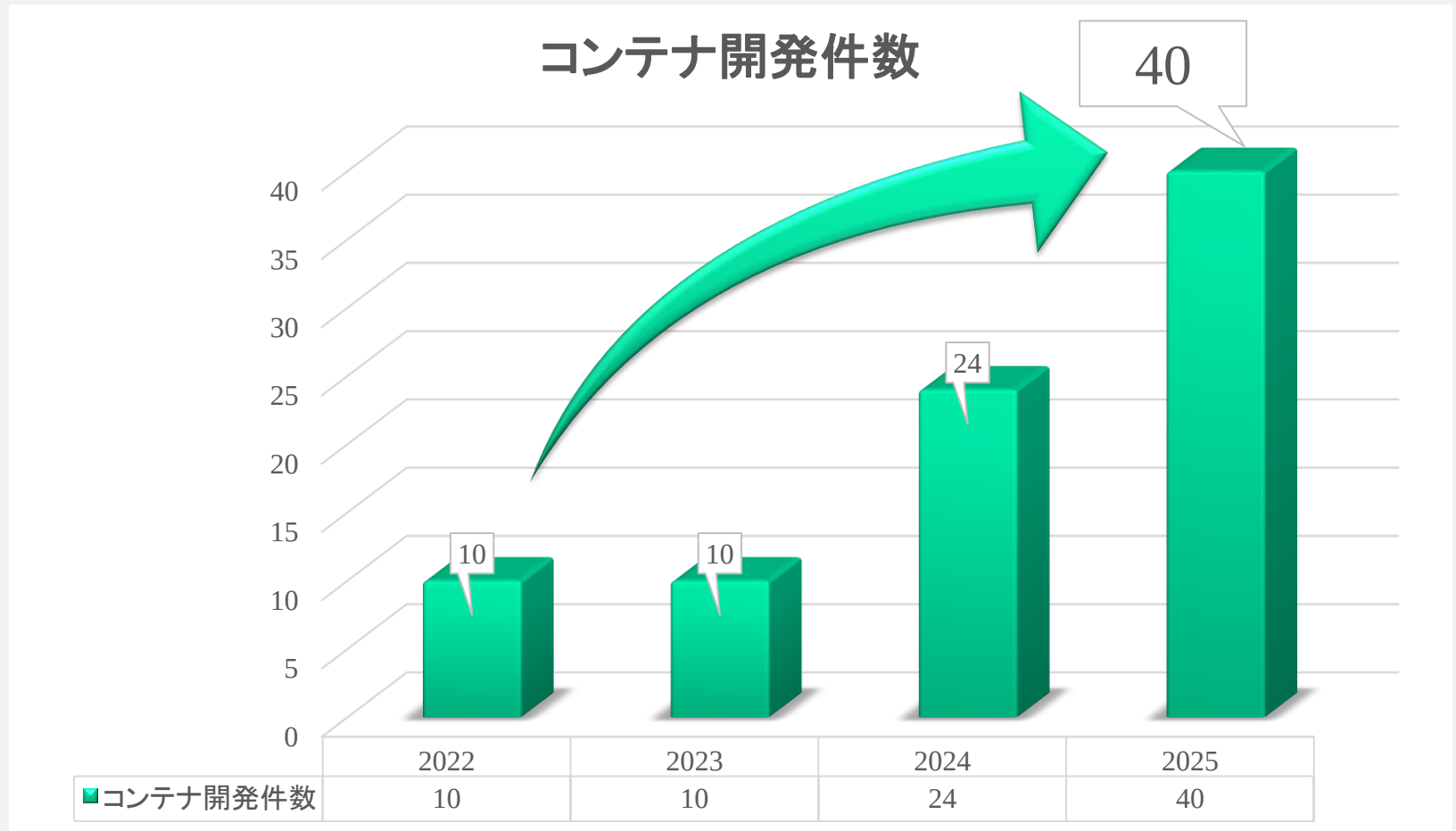
・他事業社様との連携企画を強化

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

2026年1月期重点施策【2出店形態の戦略的配分】

コンテナ開発件数推移



2026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』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（4月10日時点情報）

西新宿	オフィス立地出店（高稼働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
川崎小田	都心好アクセス、マンション需要高いエリアへの出店
元住吉	都心好アクセス、マンション需要高いエリアへの出店

事業計画_ 目指す売上損益

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

今後の事業見通し__3カ年計画(プロフィットエンハンス2027)

○3カ年計画

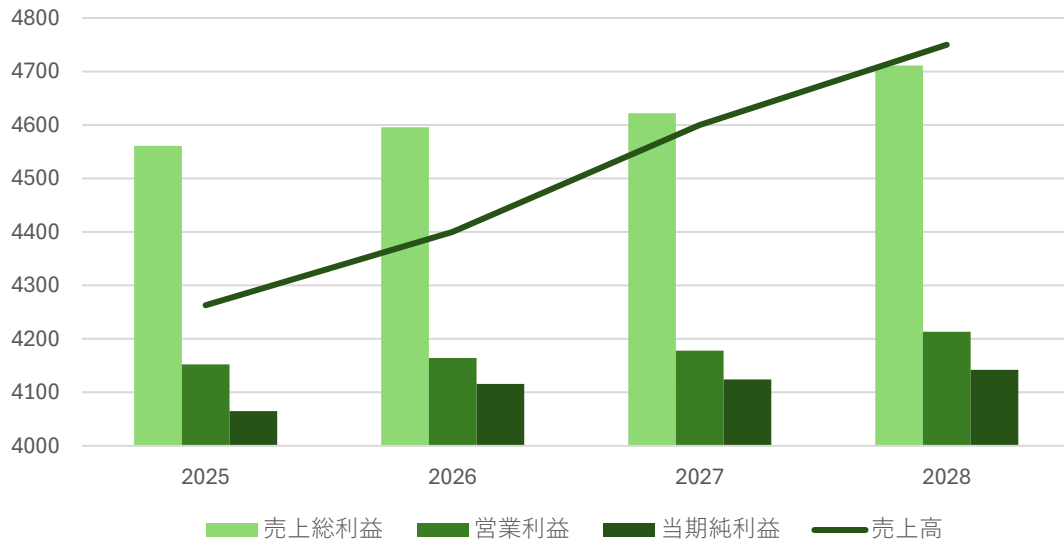
✓既存事業をベースとした計画は
売上伸長より利益重視

✓コンテナ案件の適切な
時期売却により利益率追及

✓建設価格高騰(P41参照)などの影響が
大きく昨年計画より数値変更、売上高増
加により利益確保を目指す

単位:百万円	2025/1 実績	2026/1 計画	前年比	2027/1 見通し	前年比	2028/1 見通し	前年比
売上高	4,262	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%	

計画値案



<参考>

2024年4月26日発表25年1月期の
計画値との比較

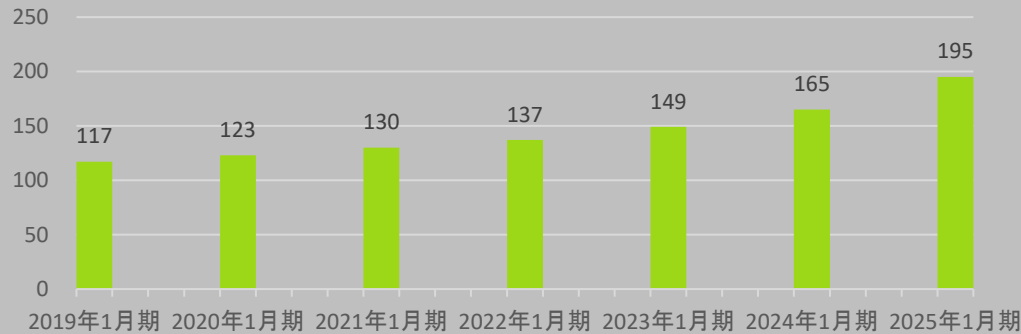
単位 (百万円)	昨年計画値	今期実績	増減
売上高	3,800	4,262	462
営業利益	170	171	1
営業利益率	4.5%	4.0%	-0.5%

建築費高騰の影響により開発分譲事業の
粗利益率の低下。

2025年1月期は売上高で前年計画比の
112%ながら営業利益は横這いとなった。

成長戦略__Key Performance Indicatorの推移

店舗数



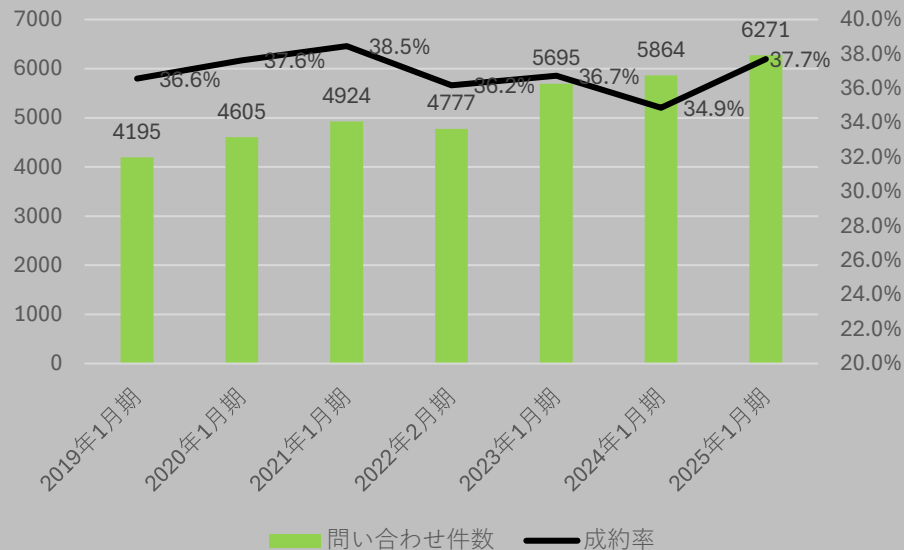
※店舗数にはオフィス店舗を含みません。

※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。

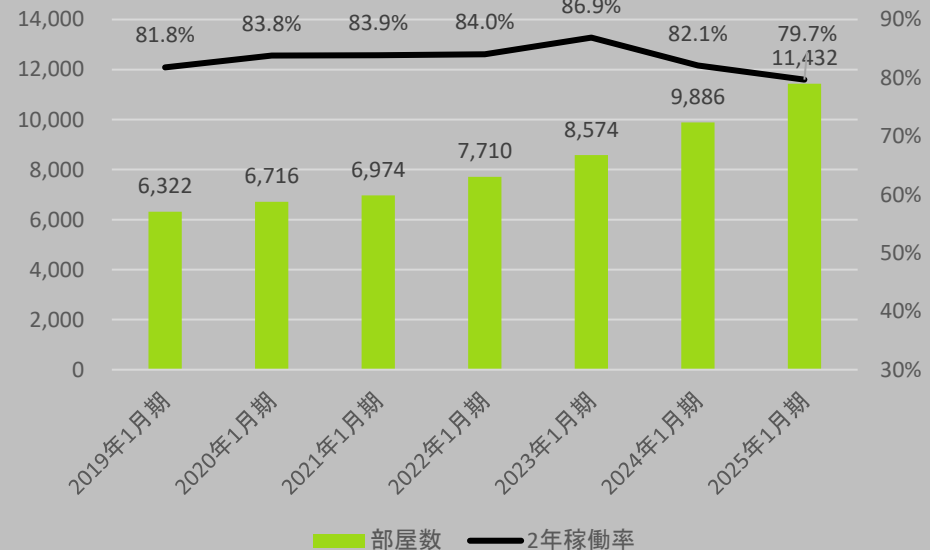
※稼働率は契約室数を全室数で除したものです。

※2025年1月期までの数値となります。

問合せ件数と成約率



部屋数&稼働率



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

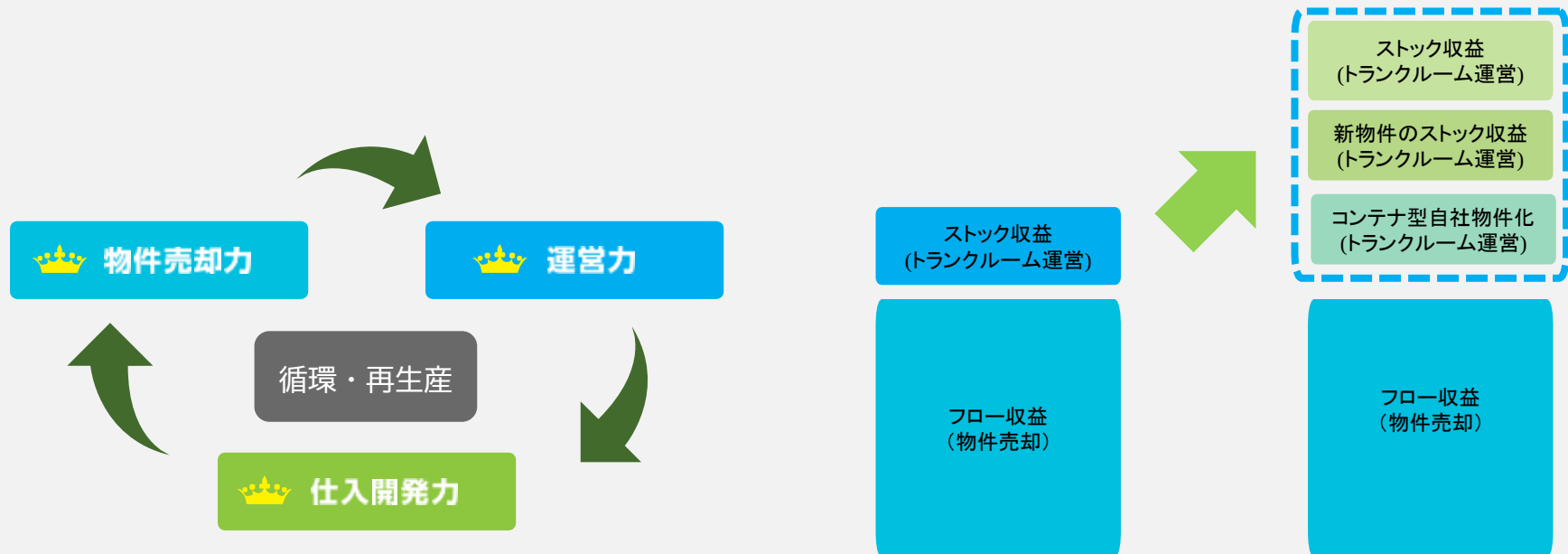
管理室数は2025年1月期に1,546室増加。昨年比115%増加(2025年1月期時点)(P35)

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

5件(579室)を開発・売却し、すべて当社の管理となりました。(2025年1月期時点)(P34)

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(P51)



今後の事業見通し__物件の自社保有化

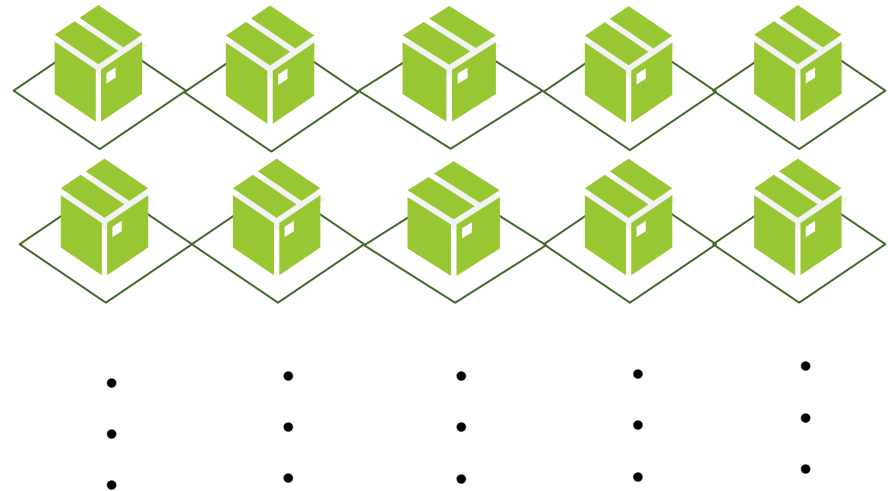
開発事業

○「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出店強化（販売も含め）を実施する

2024年度実績
24件



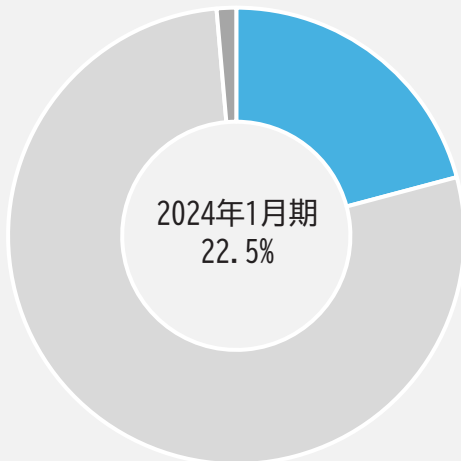
2025年度目標
40件



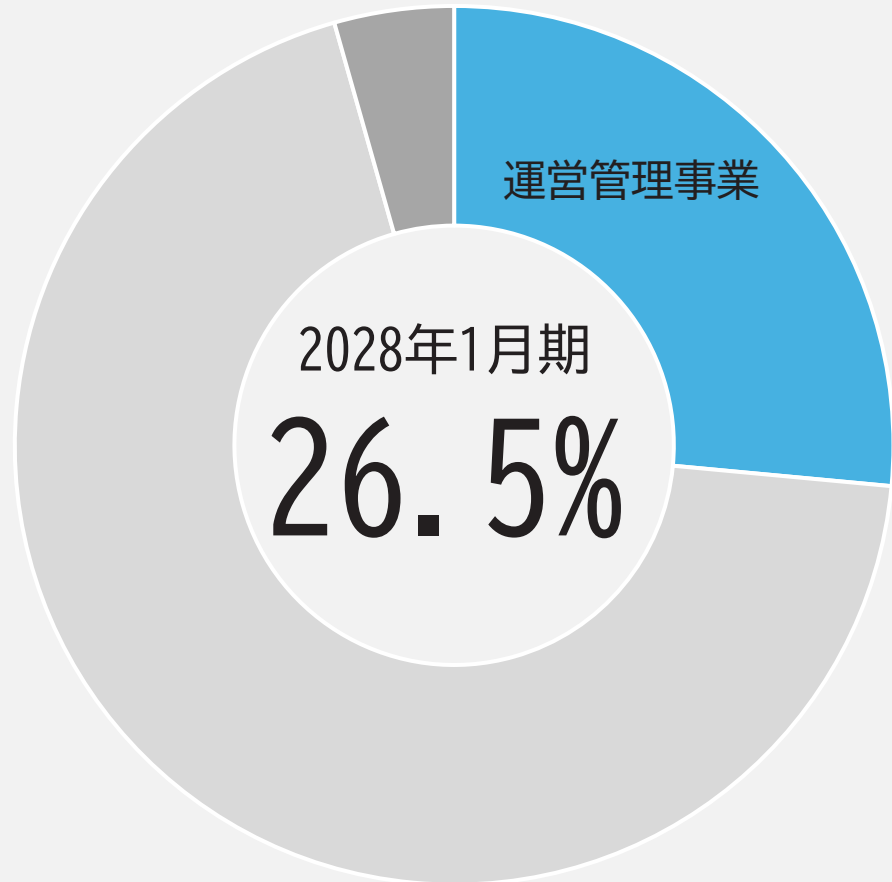
今後の事業見通し ― 物件の自社保有化

運営部門 売上構成比

2028年1月期に26.5%の計画
 ※昨年発表時で27年1月期の目標構成比が38.7%の計画値であったが建築費高騰により利益確保のため売上高が必要のため全体構成比割合としては減少。
 TR運営管理売上高は前年よりも118%伸長



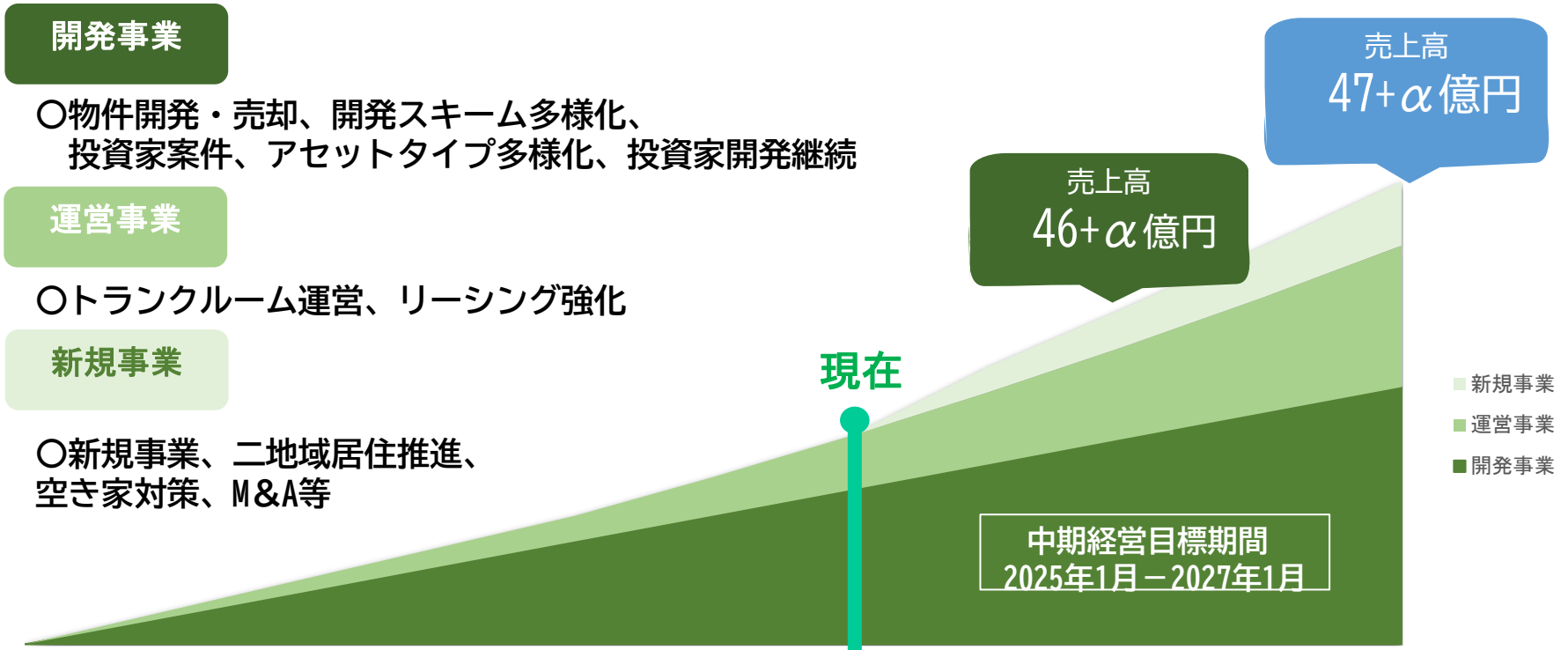
■ 運営管理 ■ 開発 ■ その他



■ 運営管理 ■ 開発 ■ その他

今後の事業見通し__中長期的成長戦略

- ✓成長戦略－「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



新規事業への取組

二地域居住における空き家問題や課題解決

人口減少に伴う国交省が推進する全国二地域居住等促進官民連携プラットフォーム※

※官民で連携して二地域居住等を促進していくためのプラットフォームを令和6年10月に設立

- 空き家問題－地方自治体や地方企業などと連携してトランクルーム活用で空き家のシェアという部分で課題解決
- 関係人口創出－二地域居住者のフォローアップできるようなシステム構築で地方創生を支援



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2025年1月期の取組

5 2026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、為替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。また、建築基準法の改正により確認申請手続きに従来以上の日数がかかる、働き方改革の影響で工期延長の可能性も高まっております。	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。コンテナはUSドル建ての輸入商品であるため、必要により為替予約などの措置も講じます。

※ 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2026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。