



2025年5月13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 東証スタンダード・名証メイン)
問合せ先 取締役管理部長 赤羽 秀行
電話番号 03 - 3234 - 0358

2025年9月期第2四半期決算説明会開催状況について

記

○ 開催状況

開催日時 2025年5月9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 2025年9月期 第2四半期 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：お待たせいたしました。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。

初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。

木村：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。

次に、取締役管理部長の赤羽秀行様です。

よろしくお願いいたします。

次にエグゼクティブアドバイザーの清水誠一様です。

清水：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。

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。

それでは木村様、よろしくお願いいたします。

木村：皆様、本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

改めまして、株式会社パルマの木村でございます。

本日は2025年9月期第2四半期の決算概要と各事業の進捗状況、また今後の戦略方針についてご説明申し上げます。あわせて、今期より名証メイン市場への重複上場も果たしましたので、当社の資本政策および株主還元方針についても触れさせていただきます。

限られたお時間ではございますが、当社の現況と成長戦略に対する理解を深めていただける機会になれば幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは本日の説明内容についてご案内いたします。

まず初めに第2四半期業績ハイライトと主な財務数値についてご説明いたします。

続いて、ビジネスソリューションおよびターンキーソリューションの各事業の状況と重点施策の進捗をご報告いたします。

その後、今期の業績目標および中期経営計画の方針、定量目標についてご説明し、最後に株主還元方針と事業概要をご紹介して締めくくる構成となっております。

各パートではKPIや事業進捗だけでなく、市場背景や戦略意図についても補足しながらご説明いたしますので、どうぞ最後までお付き合いください。

第2四半期は当社の中核事業であるビジネスソリューションサービス、いわゆるBPO領域において、引き続き安定的な受託拡大とストックの積み上げが進みました。

売上高は10億4,400万円、前年同期比プラス4.6%の増収となり、営業利益は2,600万円と前年同期比でプラス63.2%の増益となりました。

これはストック型収益の増加によってコスト吸収力が高まったこと。また、コールセンター業務や保証分野の業務設計の見直しによる業務効率化の改善が奏功したものです。

一方、ターンキーソリューション事業における施設販売の影響を受ける四半期収益は依然として変動要素が大きいため、当社ではKPIベースでの収益評価を重視しております。

開発保有施設数は45施設となり、こちらも着実に増加しております。

今年3月に東京証券取引所グロース市場からスタンダード市場への区分変更を行い、5月には名古屋証券取引所メイン市場への重複上場を実現いたしました。

市場変更の背景には成長性に加えて、財務基盤の安定性や事業継続性、ガバナンス体制といった総合力を市場に提示し、より多様な投資家層、特に中長期志向の機関投資家との接点を広げたいという狙いがございします。また、名証上場については当社の保証受託実績の中でも一定の比率を占める東海エリアにおける企業ブランド浸透を進めるため、地方市場との接点強化を目指しております。

これらにより投資家基盤の多様化と流動性の確保、そして企業価値評価の安定化を実現したいと考えております。

2027年9月期を最終年度とする中期経営計画では、セルフストレージの運営力と開発力の進化をテーマに収益性と資本効率性の両立を追求してまいります。

定量目標としては、売上総利益18億円、営業利益6億円、ROE10%、配当性向40%以上を掲げており、特に収益力とROEの両立を強く意識した構成となっております。この中計の中心には、

BPO 受託残高の 20 万件到達およびクラリスの 10 万室登録という明確な KPI をもとに、この戦略目標を据えており、セルフストレージ業界における事業者インフラとしての地位をさらに強固なものにしてまいります。

施策の一環として、資本業務提携を結ぶ日本郵政グループとの協業も着実に進展しております。郵便局施設の低利用スペースを活用し、セルフストレージの出店を進めており、第 2 四半期では沖縄県那覇市および栃木県宇都宮市にて開業を完了いたしました。

今後は北海道札幌市、千葉県松戸市などでも出店が決定しており、この流れは遊休不動産のストレージ転用モデルの全国展開に向けた重要な実証機会と捉えております。このモデルはストック型収益と地域との共存を両立させる取り組みであり、他の公共系、インフラ系事業者との連携にも波及効果を期待しております。

第 2 四半期の損益計算書についてご説明いたします。

売上高は 10 億 4,400 万円と前年同期比で約 4.6%増加し、着実な成長を維持しております。これは主にビジネスソリューションサービスすなわち BPO 領域における受託件数と MRR の増加によるストック収入の積み上げが寄与しております。

営業利益は 2,600 万円、営業利益率は約 2.6%で、前年同期比の 1,600 万円から増益という結果となりました。四半期純利益は 3,300 万円と前年同期の 200 万円から黒字幅を大きく拡大しております。

一方で、今後の注目点としては開発、賃貸、両セグメントにおけるコストコントロールの徹底と売却時期の分散による収益平準化が必要であると考えております。

第 2 四半期末時点の貸借対照表についてご説明いたします。

まず、総資産は前期末比で増加しておりますが、これは一棟屋内型セルフストレージ施設の開発用地取得を進めたことによる棚卸資産の増加が主因です。

また、純資産の微減は期末配当支払による影響が一時的に反映されたものになります。

自己資本比率は 64.5%と依然として高水準をキープしており、今後も資産回転を意識した機動的な資本施策を展開してまいります。

続きまして、当第 2 四半期のキャッシュフローの状況についてご説明いたします。

営業キャッシュフローはマイナスとなっておりますが、これは主に BPO サービスにおける賃料保証業務の拡大に伴う求償債権の増加、ならびに一棟屋内型、および屋外コンテナ型のセルフストレ

ーシ施設の開発に伴う棚卸資産の積み増しが影響しております。いずれも将来的な収益化に向けた成長先行投資として位置づけており、意図的な資金活用となります。

今後もキャッシュポジションと投資進捗を慎重に管理し、健全な資金循環を維持してまいります。

続きまして、2025年9月期第2四半期、各事業の状況になります。

当社の主力であるビジネスソリューションサービスは堅調に成長を継続しております。

BPOサービスの累計受託件数は13万件を超え、安定的なストックの積み上げにつながっております。特にクラリスによるWeb申し込みやコールセンター業務のDX化といった非対面型サービスが支持され、拡張性がある収益基盤が構築されております。また、他業態への展開も進んでおり、土業や保証会社からの依頼も増加しております。引き続き、業界横断的なBPOニーズの取り込みを進めてまいります。

本スライドでは、BS事業におけるKPIの定量的な進捗をご覧ください。

受託残高は13万3,000件まで拡大し、前期末からさらに3.6%増加いたしております。クラリスの登録室数も7.8万室を突破し、前期末比で9.4%の成長を見せています。いずれの指標もセルフストレージ事業者にとってのBPOニーズが制度化、常態化しつつある流れを反映しており、今後もストックの底上げによる営業利益率の改善が期待されます。

また、当社BPOサービスの導入が全国400社以上の事業者につながっており、これが事業のスケールメリットとデータ活用の基盤にもなっております。

ビジネスソリューションサービス事業では、当社が強みとするストレージ業界特化型BPOサービスの導入が引き続き堅調に進展しております。特に第2四半期は、西日本の大手セルフストレージ事業者からの一括受託を獲得した他、鉄道業界や日本郵政グループなど異業種からの新規受託も実現しており、対象セグメントの拡張が進んでおります。また、登録室数は累計7.8万室に達し、当初目標を前倒しで突破いたしております。

さらに注目すべきは、保証対象がセルフストレージからレンタルオフィス、バーチャルオフィス、残置物撤去などへ拡大している点で、これは当社のBPO機能が物件管理の周辺業務全体に波及しつつある兆候と捉えております。

開発型収益モデルでありますターンキーソリューション事業については、投資開発の多様化が進んでおり、今期第2四半期では9施設に新たに着手し、うち3施設は既に売却を実施済みです。現時点での保有開発中施設は40施設となっており、売却後のPM受託や保証業務との連携を前提とした開発、管理、BPO収益の一連のスキームが機能し始めております。

また、開発地域も東日本に加えて地方中核都市への展開が進みつつあり、投資家の属性としても海外投資ファンド、不動産業者など多様化が進んでおります。

当社が注力している新領域の一つが遊休不動産のセルフストレージ転用支援です。これまでに郵便局、鉄道高架下、老朽商業ビルなど用途変更に課題を抱える不動産に対して、当社が診断、設計、施工、運営までをワンストップで支援するモデルを確立しつつあります。第2四半期ではこの仕組みで4施設のコンサル受注を実現し、ここでもセルフストレージの社会インフラ的役割が認識され始めていると感じております。

この分野は今後、パートナー企業との連携で、さらに拡大が見込める重点領域となっております。

ターンキーソリューション事業では開発の量的拡大に加えて、賃貸事業との収益統合がテーマとなっております。具体的には施設開発後すぐに販売せず、一定期間自社運営しながら安定稼働を確認し、その後販売するセミターンキー型の流通戦略も取り入れております。

また、直近では大田区や横浜市など人口集積地における屋内型開発プロジェクトを推進しており、2026年度の収益貢献が見込まれる段階に入っております。

一方で、賃料収入の改善と運営コストの見直しを並行して行うことで、賃貸収支も前年比で3割以上の改善を実現しております。

続きまして、今期の業績予想、中期経営計画についてご説明させていただきます。

2025年9月期の通期業績については従来どおり業績目標という形で開示させていただいております。これは当社のターン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の開発、販売を含むターンキー型収益モデルが、施設売却タイミングによって収益のぶれが大きくなる特性を持っているためです。そのため通期予想値を一律に提示するよりも、事業別KPIに基づいた進捗管理と中計達成への実行度を重視しております。

上期時点では、開発・売却計画、BPO導入実績ともに想定水準で進捗しており、通期の目標達成に向け、下期は特にターンキーソリューション事業のクロージング件数の積み上げが鍵となっております。

また、ストック収益を担うBS需要が下支えする形で利益構造の安定化も進んでおり、成長と収益性のバランスを重視した運営方針を維持してまいります。

通期を通じた重点施策として、BS事業では既存顧客へのクロスセル強化、ならびに多業種展開に注力しております。特に不動産関連、土業、保証会社、これらの事業へのサービス導入を加速させ

ており、従来型のストレージ事業者のみならず、いわばマルチインダストリーBPOへの転換が進んでおります。

一方、ターンキーソリューション事業では施設販売先の多様化と賃貸事業の収益性向上に注力しており、海外投資家への販売チャネル拡大と認知施策が進み、来期以降の大型案件への布石を打っている状況でございます。

株主還元方針につきましては、従来どおり配当性向40%以上を基本方針とし、安定的かつ持続的な配当の実施を重視してまいります。今期は1株当たり13円の配当を予定しており、利益成長とともに還元額の拡充も目指してまいります。

また、個人投資家の中長期保有を促すため株主優待制度も継続し、クオカードを中心とした贈呈内容は保有株数と保有期間に応じて段階的に充実させております。

続きまして、取引先持株会の新設についてご説明いたします。

当社では2025年9月期中にパルマ取引先持株会を創設いたします。これは取引先企業様との中長期的な関係強化を目的とした戦略的なIR施策の一つとなります。この取り組みによって取引先との経済的な利害の共有が生まれ、協業関係の深化にとどまらず、株主としての視点を持った長期的パートナーとして関係性を構築していくことを狙っております。今後はこの制度を起点に、ステークホルダー全体を巻き込んだ中長期的な企業価値経営を一層強化してまいります。

中期経営計画における定量目標は、2027年9月期において売上総利益18億円、営業利益6億円、ROE10%、配当性向40%以上の達成を掲げております。

これを実現するために四つの戦略軸を設定しております。

第一に、賃料債務保証事業の拡充。これを柱としたBPO事業の拡大です。

第二に、セルフストレージ施設の開発、販売運営。これらのフルスキームによるTKS事業の拡張。

第三に、DXとIT活用によるオペレーション効率化。

第四に、資本アライアンスとIR強化による資金調達と、企業価値、訴求力の向上です。

特にクラリス、クラギメといった独自プロダクト群は今後の成長ドライバーとなることを期待しております。

BPOサービスでは20万件の受託残高、クラリス10万室登録、コールセンター1万件受託、他業界展開という四つの具体的目標を掲げております。

この背景には、セルフストレージ業界に限らずレンタルオフィスや法人住宅保証など契約、保証、決済が複合的に絡むビジネス領域での BPO 需要の増加がございます。

また、施設開発では屋内型、屋外型ともに事業量を大幅に増やし、不動産オーナーや企業の遊休資産活用を起点としたビジネス提案を積極的に展開しております。これにより、販売後も当社の収益に貢献するストック型スキームの構築が進んでおります。

次に、お手元の資料 31 ページをご覧ください。

当社は成長市場、ワンストップ型 BPO サービス、また高い導入シェアを武器に、セルフストレージ市場で独自のポジションを確立しております。ストレージ市場は 2030 年には 1,100 億円規模まで拡大が予想されており、当社はその中で全国 7,500 施設、32 万室以上を対象にサービス提供するインフラ的企業となっております。

特にご注目いただきたいのが、施設開発、販売、運営、また保証、審査、収納、および IT 非接触化支援の三位一体構造です。この仕組みを一気通貫で提供できる国内唯一のプレーヤーとして、今後はストレージ事業の DX インフラとして成長を図ってまいります。

次に、お手元の資料 35 ページをご覧ください。

最後になりますが、今後の成長シナリオとしては既存事業の深化と新規事業の育成を両軸に据えております。既存領域でのシェア拡大とサービス拡張に加え、法人向け IT ソリューションや、EC 対応型物流ストレージ、災害備蓄連携型施設など、ストレージを社会インフラとして活用する新たな視点での事業開発も検討しております。

われわれは保管から価値の最適化へと進化するストレージ業界の中で、常に先行するポジションを維持し、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

以上をもちまして、2025 年 9 月期第 2 四半期の決算説明を終了いたします。

当社は成長市場であるセルフストレージ領域において、開発、運営、保証、IT を一体化したワンストップ型のサービスを強みに安定的かつ持続的な成長を目指しております。

また、資本市場との対話も積極的に進めており、投資家の皆様との継続的な信頼関係構築を最重要課題と認識しております。

下期においても、重点施策の着実な実行と収益性のさらなる向上に努め、企業価値の持続的な向上に取り組んでまいります。

引き続き、変わらぬご支援とご理解を賜りますよう何とぞよろしくお願い申し上げます。

司会：ご説明どうも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、係り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。従いまして、もし匿名を希望される場合はご質問の際氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

では、ご質問いかがでしょうか。ありがとうございます。一番後ろの方です。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。

初めて参加するので少し基本的なところを教えていただきたいんですけども、BS サービスで幾つかビジネスやってらっしゃっていて、保証事業だとか、Web 申し込みサービスだとか、コールセンターだとかあると思うんですけども、それぞれのビジネスで売上と利益はどれくらいずつ生まれていると理解しておけばよろしいでしょうか。

木村 [A]：ありがとうございます。少々お待ちください。

回答 [A]：すみません。金額的なところは今ちょっと資料のほうで申し上げることはできないんですけども、ボリュームということでいいますと保証業務と、あと保証と収納代行です。そちらのほうがもう圧倒的なシェアになっております。

そのところに IT といったところがついていくような状態でございます。

質問者 [Q]：分かりました。

TKS 事業というのは赤字になっていますけれども、これの収益モデルはどういう収益モデルで、赤字というのはこれは一時的な赤字ということなんでしょうか。

木村 [A]：TKS の事業におきましては、大きく分類すると二つに分けることができます。

一つは施設開発および売却の部分です。ここに関しては順調に施設数を拡大しながら売却活動が進んでおります。

一方で、過去に一棟新築型のセルフストレージ施設を開発後、売却した後にマスターリース契約によってリースバックした施設が何棟かございます。こちらがマイナスの額を年々圧縮しながらも、まだ黒字転換していない施設が何施設かございまして、こちらのマイナスが TKS 全体でマイナスという数字になっている要因となっております。

質問者 [Q]：ここは予想からいうと、どういうスケジュールで黒字化していくのでしょうか。

木村 [A]：はい。現状の集客状況から、2027年には全体の黒字転換にする予想をしております。

質問者 [Q]：分かりました。

あと、過去の業績をずっと見ているとちょっとよく分からないと思っているのは、2020年くらいに売上のピークを迎えて、その後ずっと減少してきていますけれども、過去ずっと上場してからはどんな事業展開、事業推移があったかというところをざっと教えていただきたいんですけども。

木村 [A]：当社は2006年に創業してから、まずトランクルームに特化した滞納保証業務からスタートしております。セルフストレージ事業者を対象にした滞納保証の業務を行っている中で、あらゆる課題だとか、事業に関する要望をいただくようになりまして、そこからIT事業だとか、あとは現場の維持管理、コールセンターの受託などを請け負うようになりました。

また、上場を機に自らセルフストレージの施設を開発して、開発したものを売却後に、さらに保証の受託だとか、BPOのサービスを伸長するために自ら投資開発することを行っております。それが今のTKS事業に結びついております。

開発に関しましても、元々一棟新築型に特化しておりましたが、2024年度から屋外のコンテナ型施設も注力しております。施設数としては40を超える物件を保有しているような状況でございます。

また、2020年を機に売上が下降しているというところなんですけれども、これはTKSにおける一棟新築型施設の売却による売上の比率が大半を占めておりまして、この売却個数だとか、あとは先ほど申し上げた売却後のマスターリースの逆ざや賃料、この部分の影響を大きく受けておる次第です。

質問者 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

木村 [A]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

他にご質問いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので。ありがとうございます。今マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：すみません。ストレージ事業についてお聞きしたいと思います。

私は詳しく存じ上げてないので、御社の強みとか、そういうところをお聞きしたいなと思っておりまして、ストレージコンペティターとしては、競合会社様としてはいろいろあると思うんですけども、ぱっと見るとエリアリンクとか、キュラーズとか、Web では出てくるんですね。

御社の中で確かワンストップでソリューションできるということがあって、その辺が強みかなと思ったのですが、他社様との違いをお聞かせ願えればありがたいなと思います。

木村 [A]：ありがとうございます。

大きな違いは、今会社名が上がりましたエリアリンクさんだとか、キュラーズさんは基本的に施設開発したものを保有しながら賃料収入で収益を上げていくというモデルになります。

弊社は施設開発は積極的に行っているんですけども、基本的には物件を保有しない。開発したものを保有せずに売却して、BPO のサービスを主力として事業展開をする。いわゆるサプライヤーという立場で事業運営をしている会社でございます。

質問者 [Q]：物件数としては 46 というような数字が出ていますけれども、これは全国レベルでいくとどんな位置になるのでしょうか。

木村 [A]：今、保有しているものですかね。

質問者 [Q]：保有というか取り扱っている。ストレージ事業として取り扱っている物件数ですね。

木村 [A]：そうですね。施設数でなかなか比較することが少ないのですが、例えば今お話が上がりましたエリアリンクさんなんかは事業規模的にはやはり国内では一番取り扱い件数が多いものでして、エリアリンクさんで今、部屋数で言うと 11 万人室ほど、施設数でいうと大体 2100 施設ほど保有しているような形になります。ですので、弊社の今の事業規模、ストレージの運営件数でいくとトップテンにも入らないような件数にはなりません。

ただ、逆にサプライヤーとして BPO のサービスの提供に関しましては累計で 30 万室を超えるようなサービスを今まで提供してきたことと、あと既存でも 13 万室を超える保証の受託残高がございますので、データベースではかなりデータは保有しているような状況になります。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。

木村 [A]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

ご質問いかがでございましょうか。ご質問ございませんか。

それではもしよろしければ、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ますと存じます。

どうも木村代表取締役様、そして赤羽様、清水様、本日は大変ありがとうございました。

木村 [A]：本日はどうもありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様大変お忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございました。お礼申し上げます。

お気をつけてお帰りください。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 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