

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ストレージ王

2997 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 4 月 18 日 (金)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

ストレージ王
2997 東証グロース市場

2025 年 4 月 18 日 (金)
<https://www.storageoh.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 1 月期の業績概要	01
2. 2026 年 1 月期の業績見通し	01
3. 中期戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. トランクルーム運営管理事業	05
2. トランクルーム開発分譲事業	06
3. その他不動産取引事業	08
4. 同社の強み	08
5. 市場環境	09
■ 業績動向	09
1. 2025 年 1 月期の業績概要	09
2. トピックス	12
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026 年 1 月期の業績見通し	14
2. 重点施策	15
■ 中期戦略	16
● 成長戦略	16
■ 株主還元策	17

要約

都心部での堅調な需要を背景に、2 期連続で過去最高売上高を更新

ストレージ王 <2997> は、セルフストレージ方式のトランクルームの企画、開発、運営、管理を事業基盤として展開している。トランクルーム開発分譲事業ではトランクルームの自社開発を通じた収益不動産の投資家への売却による利益（開発分譲による利益）、トランクルーム運営管理事業では開業後のトランクルーム運営による利益（運営管理の利益）、その他不動産取引事業ではトランクルーム以外の不動産取引による利益を、それぞれ上げている。同社は、運営力、仕入開発力、物件売却力という 3 つの強みにより、事業全体の競争優位性を確固たるものとしている。各要素は、同社がトランクルーム市場において持続的な収益拡大と安定的な資産運用を実現するための基盤となっており、これらの強みは顧客ニーズへの的確な対応と高い設備品質、さらに優れた不動産開発と売却能力に裏打ちされている。

1. 2025 年 1 月期の業績概要

2025 年 1 月期の業績は、売上高 4,262 百万円（前期比 28.2% 増）、営業利益 171 百万円（同 13.9% 増）、経常利益 170 百万円（同 8.6% 増）、当期純利益 75 百万円（同 31.4% 減）となった。トランクルーム開発分譲事業では、世田谷池尻 TR（木造 3 階建て 75 室）や天王町 TR（鉄骨造 7 階建て 118 室）など、複数の物件がすべて売却済みとなった。また、トランクルーム運営管理事業では、コンテナ型案件は全国で 24 店舗の新規出店があり、特に静岡県、三重県、宮崎県、群馬県では初出店となった。茨城県では 5 店舗、栃木県と群馬県で 4 店舗、静岡県と千葉県で 3 店舗、岡山県で 2 店舗、滋賀県、三重県、宮崎県で各 1 店舗が開設された。都心部におけるトランクルームは 6 件を開発。需要は底堅く、2 期連続で過去最高売上高を更新した。

2. 2026 年 1 月期の業績見通し

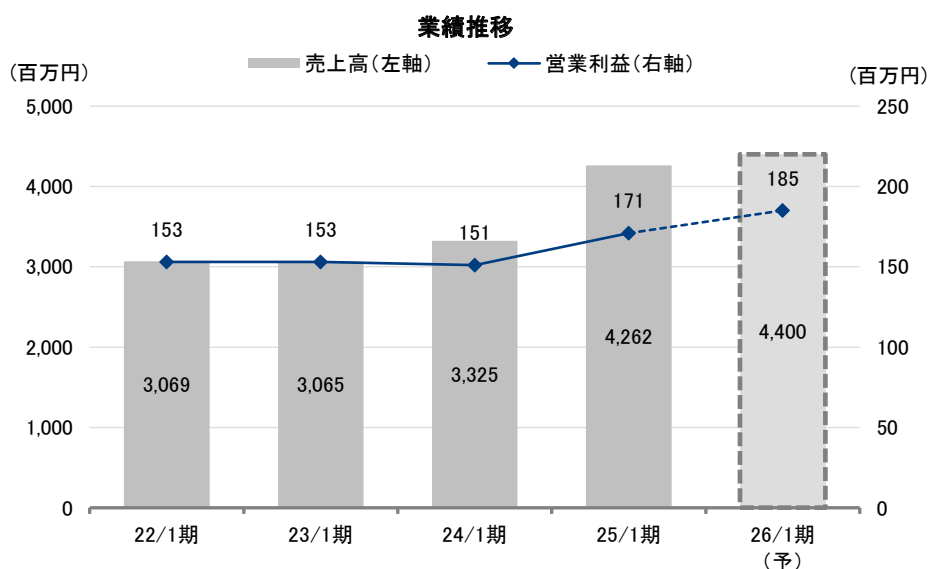
2026 年 1 月期の業績は、売上高 4,400 百万円（前期比 3.2% 増）、営業利益 185 百万円（同 7.6% 増）、経常利益 173 百万円（同 1.2% 増）、当期純利益 130 百万円（同 72.4% 増）を見込んでいる。リーシングの強化と出店形態の戦略的配分を引き続き重視しており、従来の受注方法に加え、マーケティングを活用した販促強化や店舗ごとの個別対策、他事業者との営業連携強化を進める方針だ。また、建設費用の高騰やエレベーター供給不足に対応するため、コンテナ建築によるトランクルームの出店を強化し、2025 年 1 月期の 24 店舗から 2026 年 1 月期には 40 店舗の出店を計画している。加えて、首都圏への集中傾向が続く見通しを踏まえ、東京都を中心とした屋内型物件の出店を継続し、建築価格の高騰に対応した慎重な用地確保や都心型木造案件への取り組みを進める。都心部におけるトランクルーム需要は依然として堅調であり、不動産投資家の間では、レジデンス、ホテル物件の購入が難しい状況下でボラティリティの少ないトランクルーム案件に関心が高まっている。そのため、物件投資需要は安定して推移すると見込まれ、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

3. 中期戦略

同社は 2025 年 3 月に、3 カ年計画に基づく中期戦略を公表した。この戦略では、売上拡大よりも利益率向上を重視し、特にコンテナ案件については適切なタイミングで売却することで全体の利益率を最大化する方針だ。既存事業の安定成長を前提としつつ、短期的な収益改善と中長期的な経営基盤の強化を同時に進める。経営目標としては、2028 年 1 月期に売上高 4,750 百万円、売上総利益 800 百万円、営業利益 240 百万円、当期純利益 160 百万円を掲げている。成長戦略としては、「プロフィットエンハンス 2027」を基盤とし、経営基盤の強化や既存事業の成長、DX による業務効率化を推進する。具体的には、トランクルーム開発分譲事業において、物件開発・売却の強化、開発スキームや投資家案件・アセットタイプの多様化、投資家向け開発を継続する。一方、トランクルーム運営管理事業では、トランクルーム運営とリーシングの強化に加え、新規事業として二地域居住の推進、空き家対策、M&A などによる新たな成長エンジンの創出を図る。

Key Points

- ・セルフストレージ方式のトランクルームの企画、開発、運営、管理を事業基盤として展開
- ・2025 年 1 月期の業績は、堅調な需要を背景に 2 期連続で過去最高売上高を更新
- ・2026 年 1 月期は増収増益見込み。都心部におけるトランクルーム需要は引き続き堅調で、通期計画達成の可能性は高い
- ・3 カ年計画に基づく中期戦略を公表。2028 年 1 月期に売上高 4,750 百万円、営業利益 240 百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

セルフストレージ方式のトランクルームの運営管理、開発分譲を展開

1. 会社概要

同社は「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」という経営理念の下、セルフストレージ方式のトランクルームの企画、開発、運営、管理を事業基盤として展開している。トランクルームはアパートや賃貸マンションに比べて面積当たりの区画数が多いうえ、居住施設やオフィスと比較して契約手続きの件数が増加し煩雑になりやすい性質を有する。したがって、地主や物件オーナーがこれらの運営・管理を自前で行うには多大な労力を必要とする。同社の運営・管理事業においては、その手間を一手に引き受けることで、オーナーに利便性を提供すると同時に、受託件数の増加による安定的な収益を確保している。開発分譲事業では、トランクルームの用地選定から建築管理を自社で一貫して行い、完成した店舗を収益不動産として投資家に売却する。また、売却後も運営管理を継続することで、受託物件の増加を実現している。近年は女性利用者の増加や衣類や家財の保管に適した空調付施設への需要が高まっており、従来のコンテナ型に加えて在来型建築の店舗開発も積極的に進めている。

2025 年 1 月期末時点の本社所在地は千葉県市川市、総資産は 3,631 百万円、資本金は 261 百万円、自己資本比率は 30.8%、発行済株式数（自己株式含む）は 1,847,500 株である。

2. 沿革

同社は 2008 年 5 月に東京都中央区において、（株）デベロップの子会社として設立され、トランクルームの運営管理を主たる目的として事業を開始した。創業の背景には、2007 年 2 月創業のデベロップが、コンテナ建築を祖業としていたことが挙げられる。借地案件の発掘から投資家への提案、建設、完成後の売却を通じた投資回収を行う事業モデルがあり、同社はその運営会社としての役割を担って事業を拡大した。その後、岡山県岡山市の（株）アイトランク山陽との合併により、関東地方のみならず岡山を中心とした西日本への事業展開を進めた。さらに、ソーラーエナジーインベストメント（株）との合併により財務基盤が強化され、2019 年以降は在来建築型トランクルームの需要増加を受け、都心における企画・開発を積極的に推進した。この過程で、従来の運営受託型から企画、開発、運営の三位一体の事業体制へと変革し、トランクルーム開発分譲事業が全体利益に占める割合は年々増加している。さらに、2022 年 4 月に東京証券取引所グロース市場に上場し、デベロップとの関係も再編されたことにより親会社への依存度が低下し、独立した企業体としての体制が確立された。これらの沿革は、同社が市場環境や顧客ニーズの変化に柔軟に対応しながら、確固たる経営基盤を構築してきた証左であると弊社では評価している。

ストレージ王
2997 東証グロース市場

2025 年 4 月 18 日 (金)
<https://www.storageoh.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
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）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）アイトランク山陽を設立
2013年 5月	（株）デベロップがアイトランク山陽を 100% 子会社化
2013年 6月	（一社）レンタル収納スペース推進協議会に加入
2015年 7月	ストレージ王がアイトランク山陽を存続会社として合併し、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に移転
2016年 7月	ストレージ王を存続会社として、デベロップの子会社であったソーラーエナジーインベストメント（株）と合併
2020年 5月	（株）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）パルマと業務提携
2023年 1月	クリアル（株）と業務提携
2023年 4月	日本セルフストレージ協会に加入
2023年11月	（株）アーバネットコーポレーションと業務提携
2024年 1月	一級建築士事務所登録

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

運営管理と開発分譲の 2 本柱により、 ストックとフローの収益ミックス最適化を実現

同社の事業は、トランクルーム運営管理事業、トランクルーム開発分譲事業、その他不動産取引事業の 3 セグメントに大別される。トランクルーム開発分譲事業では、トランクルームの自社開発を通じた収益不動産の投資家への売却による利益（開発分譲による利益）、トランクルーム運営管理事業では、開業後のトランクルーム運営による利益（運営管理の利益）、その他不動産取引事業では、トランクルーム以外の不動産取引による利益を、それぞれ上げている。なお、トランクルーム開発分譲後に当該物件を固定家賃でマスターリースする場合、開業初期は部屋の稼働率の上昇が緩やかであるため、当該物件の運営管理利益が数年間はマイナスとなるリスクを同社が負担している。

同社が手掛けるトランクルームの建築様式については、コンテナ型とビルイン型に大別される。コンテナ型は、駐車場が確保できる道路沿いの敷地に建築用コンテナを設置し、利用者が荷物を収納する方式である。建築用コンテナは、輸送の都合上貨物用コンテナと同じサイズであるが、柱と梁により強度を確保した建築用の部材を使用することで、日本の建築基準法に適合する建物として建築可能となっている。また、コンテナ同士の連結や内部の仕切りにより部屋サイズの調整が可能で、コンテナ自体は外気にさらされるが、雨風を通さない堅牢な扉の構造が採用されている。

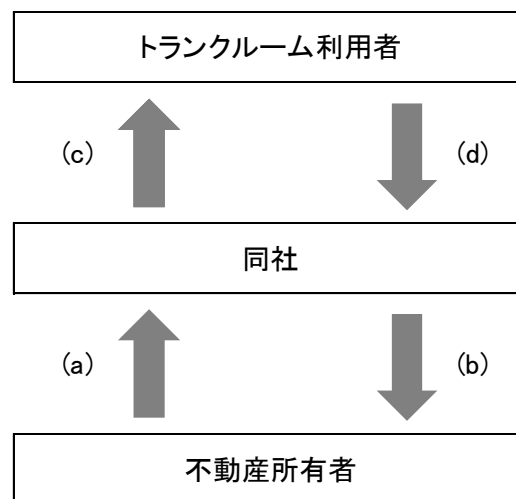
事業概要

一方、ビルイン型は在来建築を基盤とし、場合によってはコンテナモジュールを一部使用するものの、建物自体が雨風を遮断する構造となっている。建物の入口は電子錠等で施錠され、トランクルーム利用者以外の入館が困難な設計であるため、利用者の安全性を確保しやすい。また、各利用者の部屋の入口や間仕切りはコンテナ型に比べ簡易で、開け閉めが容易であるという特徴がある。近年は、女性利用者の増加や衣類や家財保管に適した空調付施設への需要が高まっていることから、ビルイン型の導入比率は高い成長を示している。なお、2025 年 1 月末時点ではコンテナ型及びビルイン型の店舗を合わせて 195 店舗に達している。

1. トランクルーム運営管理事業

トランクルーム運営管理事業は、利用者に対してトランクルームを貸し出すことにより利益を獲得し、利用者から受領する利用料金が収入となる。一方、原価には同社が所有または賃借するトランクルームにかかる不動産コスト、運営管理に必要な各種コストが挙げられる。同セグメントは、固定家賃型と変動家賃型に分かれる。固定家賃型では、同社が事業主体として物件を所有または固定家賃で賃借するため、不動産コストが固定的に発生し、トランクルームの稼働状況に応じた利用料金が同社の収益に直接影響する。一方、変動家賃型では、同社は不動産所有者または投資家からビルを賃借もしくは管理受託し、利用者から受領した利用料から一定の料率（おおむね 10% 程度）を控除した額を不動産所有者または投資家に支払う仕組みである。また、運営面ではインターネット広告に加え、セルフストレージ専用のポータルサイトや WEB 決済システムを導入することで、集客の窓口を広げ、契約手続きの簡素化及び期間短縮を実現し、契約獲得の増加を図っている。

固定家賃型の事業系統図

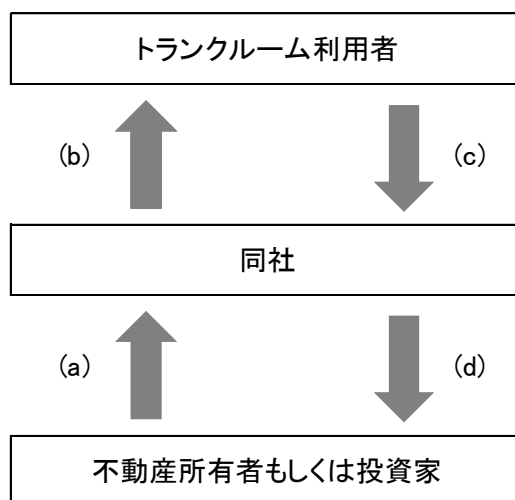


- (a) 同社は、不動産所有者から建物賃借し、あるいは土地を賃借のうえ、借地上に同社コンテナを設置する。
 (b) 同社は、不動産所有者に建物賃借料もしくは地代を支払う。
 (c) 同社は、利用者にトランクルームを貸し出す。
 (d) 同社は、トランクルーム利用者から利用料を受領する。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

変動家賃型の事業系統図



- (a) 同社は、不動産所有者もしくは投資家からトランクルームを賃借し、あるいは管理受託する。
 (b) 同社は、利用者にトランクルームを貸し出す。
 (c) 同社は、トランクルーム利用者から利用料を受領する。
 (d) 同社は、不動産所有者もしくは投資家に同社の管理料を差し引いて、残りを事業収益として支払う。

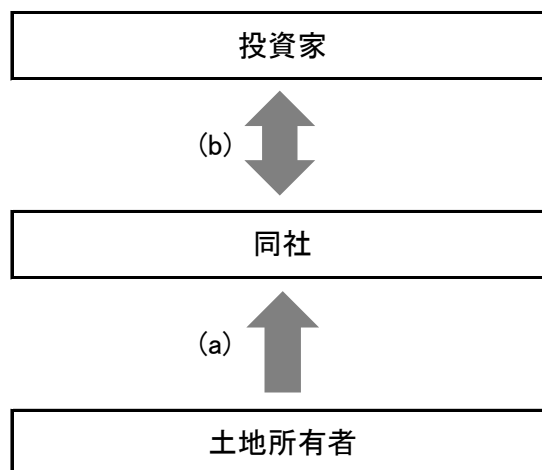
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. トランクルーム開発分譲事業

トランクルーム開発分譲事業は、トランクルームを企画・開発し、完成後に投資家へ売却することで利益を獲得する。事業は、用地購入・ビルイン型建築の場合と、土地賃借・コンテナ型建築の場合に大別される。具体的には、用地を購入しビルイン型建物を建設後、土地建物として売却する場合と、借地上にコンテナ型建物を建設後、建物部分を売却する場合がある。また、場合によっては、トランクルームの内装部分のみを売却するケースも存在する。特に、2019 年以降は在来建築によるビルイン型トランクルームの開発に注力しており、トランクルームの企画・開発機能はデベロッパーから同社に引き継がれ、用地取得から建築業務まで同社が施主として取り組むことで、独立性を高めている。加えて、首都圏エリアを中心に旺盛な需要に応えるべく、借地上でのコンテナ型開発にも注力している。実際、2019 年 12 月に神奈川県川崎市高津区で初のビルイン型店舗である梶が谷トランクルームを開店し、その後も各地域で上石神井、中板橋、中野沼袋、ときわ台、東浅草、江戸川橋、尾山台、新大塚、本八幡、那覇泉崎、下目黒、西大井、東長崎、天王町、杉並宮前、幡ヶ谷、亀戸、南砂と、店舗を順次開店している。ビルイン型トランクルームは、借地ではなく所有権のある土地上に建設する必要があるため、初期投資が土地と建物を合わせおおむね 3 ～ 6 億円以上となるが、開発段階で大口投資家（法人）と情報共有し、価格目線をすり合わせており、銀行借入もスムーズに進む投資パイプラインが構築されている。

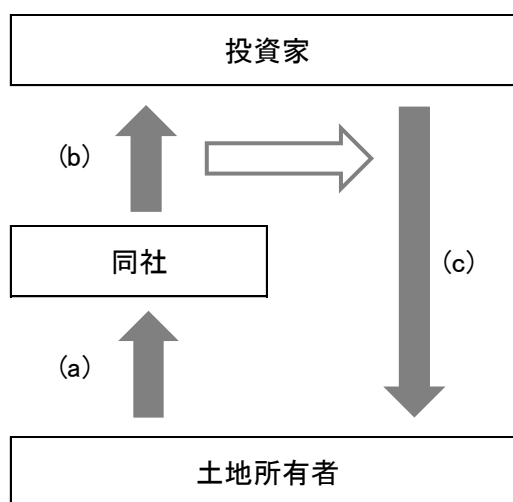
事業概要

用地購入・ビルイン型建築の事業系統図



- (a) 同社は、土地所有者から土地（不動産）を購入する。
 (b) 同社は、購入用地上にビルイン型トランクルームを建築し、土地建物を投資家に売却し、売却後は建物を賃借（リースバック）する。
 出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

土地賃借・コンテナ型建築の事業系統図



- (a) 同社は、土地所有者と借地契約を締結する。
 (b) 同社はその借地上にコンテナ型建物を建築した後、建物部分を投資家に売却する。
 (c) (b) と同時に同社が土地所有者と締結している借地契約を土地所有者、投資家間の借地契約に切り替える。

※ その他、内装部分のみ売却の場合も同様である。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

3. その他不動産取引事業

その他不動産取引事業は、トランクルーム開発以外の不動産に関して、コンサルティングフィーの受領、売買、賃料収入等を通じた利益獲得を目的としている。同社は不動産事業者やテナント候補との接点を多く有することから、トランクルーム以外の不動産に関する売買やコンサルティングの依頼を受ける可能性がある。なお、トランクルーム用地として購入した土地に対して引き合いがあった場合や、まれに開発スケジュールの遅延が生じた場合には、不動産事業者として土地のまま売買を行うケースも想定している。

4. 同社の強み

同社は、運営力、仕入開発力、物件売却力という 3 つの強みにより、事業全体の競争優位性を確固たるものとしている。各要素は、同社がトランクルーム市場において持続的な収益拡大と安定的な資産運用を実現するための基盤となっており、これらの強みは顧客ニーズへの的確な対応と高い設備品質、さらに優れた不動産開発と売却能力に裏打ちされている。

(1) 運営力

同社は、トランクルームの適正な運営により稼働率を上昇させ、収益の拡大を実現している。安心・安全な設備の確保に注力しており、建築基準法に基づく構造強度、断熱性能、雨水浸入対策といった基本性能を充実させるとともに、すべての建物が建築確認を取得しているため、顧客は安心して荷物を保管できる。システムキーや監視カメラなどのセキュリティ対策により、顧客の目に触れることのない部分においても高い品質が維持されている点は、同社の大きな強みである。加えて、定期的な巡回と清掃、ビルイン型廊下のカーペット仕様やエアコン、除湿器といった充実した空調設備を整えることで、店舗全体の清潔感と快適性が保たれている。運営・リーシングの実績に裏付けられたノウハウにより、利用実績に基づいたレイアウト計画や価格設定を可能にするとともに、既存店舗においても柔軟なレイアウト変更が可能となっている。顧客への家財保管のアドバイスや、クローゼット感覚の内装設計、室内大型案件では窓からの自然光を取り入れる工夫、さらにはコンテナ案件において庫内照明を設けるなど、機能とデザイン性を両立させる点においても高い評価を得ている。これらの施策は、同社が顧客の多様なニーズに迅速かつ確にこたえるための運営力の高さを如実に示している。運営面での継続的な改善と実績の蓄積は、収益基盤の安定性を裏付ける要素であり、今後の市場拡大の面でも期待できると弊社では考えている。

(2) 仕入開発力

同社は、トランクルームに適した用地を適正な価格で取得、あるいは借地する能力においても競争優位性を有している。過去の土地購入や借地の実績により、土地所有者や仲介業者から有益な情報が得られると同時に、立地や形状に制約を受けない競争力のある取引が実現されている。さらに、静かな施設運営と手間のかからない運営体制により、利用頻度が低くトラブルが少ないことから、地主がリピートする仕組みが確立されている点も注目に値する。同社は、建築から修繕、改修に至るまでのすべての業務を一括して受託し、トランクルーム利用における土地の再転用が容易であることを強調している。さらに、不動産仲介業者、金融機関、設計事務所・ゼネコン、さらには不動産投資家と密接な関係を構築しており、これらの連携を通じて仕入、建築、売却の各プロセスにおいて効率的な取引を実現している。

事業概要

(3) 物件売却力

完成したトランクルーム物件を投資家に対して継続的に売却する力も、同社の競争優位性の 1 つである。用地購入資金の調達や、ゼネコン・設計事務所との協業により年間 30 億円規模の物件供給体制を確立している。さらに、屋内大型案件における開発実績を背景に、不動産仲介業者や信託銀行などとの関係強化を図り、投資家に対して継続的かつ安定的な運用資産を供給している。さらに完成後の追加投資が少なく、運営管理の手間が少ないことから、不動産投資家がリピートする事例が多い点も売却の安定感につながっている。

5. 市場環境

同社では、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があると考えている。国立社会保障・人口問題研究所が 2023 年 12 月 22 日に発表した 2050 年までの「地域別将来推計人口」によると、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されており、同社では東京エリアのトランクルーム需要は当面継続すると見込んでいる。

総じて、トランクルーム市場は堅調な成長を続けており、都市部における居住環境の変化や家賃高騰がその需要拡大を後押ししている。今後も消費者のライフスタイルの変化に伴い、さらなる市場拡大が期待されると同時に、競争力のあるサービス提供や立地戦略を強化することが、持続的成長のカギとなると弊社では見ている。

業績動向

リーシング強化と出店形態の戦略的配分に注力。 堅調な需要を背景に 2 期連続で過去最高売上高を更新

1. 2025 年 1 月期の業績概要

2025 年 1 月期の業績は、売上高 4,262 百万円（前期比 28.2% 増）、営業利益 171 百万円（同 13.9% 増）、経常利益 170 百万円（同 8.6% 増）、当期純利益 75 百万円（同 31.4% 減）となった。2024 年 11 月に取引金融機関オペレーターを騙る悪意ある第三者による虚偽の電子証明手続き指示を受けた結果、76 百万円の資金流出が発生した。これにより、本業において当初の事業計画は達成したものの、当該特別損失をカバーするに至らず、当期純利益は同 34 百万円の減益となった。なお、本件については既に再発防止策が実施されている。

ストレージ王 | 2025 年 4 月 18 日 (金)
2997 東証グロース市場 | <https://www.storageoh.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 1 月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/1 期		25/1 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,325	-	4,262	-	937	28.2%
営業利益	151	4.5%	171	4.0%	20	13.9%
経常利益	157	4.7%	170	4.0%	13	8.6%
当期純利益	109	3.3%	75	1.8%	-34	-31.4%
1 株当たり当期純利益 (円)	59.52	-	40.84	-	-18.68	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

トランクルーム運営管理事業では、売上高 889 百万円（前期比 18.7% 増）、セグメント損失 53 百万円（前期は 75 百万円の損失）となった。これは、自社保有物件の増加に伴う販管費の増加及び、運営面での電話受付オペレーターの人員増、さらにマスターリース時の初期費用が主な要因である。コンテナ型トランクルームは、全国で 24 店舗が新規にオープンした。静岡県、三重県、宮崎県、群馬県においては初出店であり、茨城県では 5 店舗、栃木県では 4 店舗、群馬県では 4 店舗、静岡県では 3 店舗、千葉県では 3 店舗、岡山県では 2 店舗、滋賀県、三重県、宮崎県ではそれぞれ 1 店舗ずつ開設された。これにより、地方エリアへのサービスが拡大し、今後の地域別需要に柔軟に対応できる体制が整備されたと評価できる。在来建築型に比べ、コンテナ型トランクルームはその規模の小ささから早期に埋まる傾向にある。円安の影響で多少の値上がりは見られるが、在来建築ほどの影響はなく、エレベーターの供給不足という課題にも対応できている。

トランクルーム開発分譲事業では、売上高 3,313 百万円（前期比 36.4% 増）、セグメント利益 447 百万円（同 11.5% 増）となった。ビル型の大型案件が 6 件成約しており、世田谷池尻 TR の木造 3 階建て 75 室、天王町 TR の鉄骨造 7 階建て 118 室、幡ヶ谷 TR の鉄骨造 4 階建て 137 室、亀戸 TR の鉄骨造 7 階建て 89 室、南砂 TR の鉄筋造 7 階建て 101 室、杉並宮前 TR の鉄筋造 4 階建て 134 室といった物件がすべて売却済みとなった。これらの実績は、開発分譲事業が計画どおりに進捗し、各エリアにおける需要に応じた物件供給が順調に進んでいることを示している。また、杉並宮前 TR ではバイク専用ガレージを有しており、直接道路から出し入れ可能な設計となっている。大型バイクの盗難が多発するなかで、バイクの収納ニーズを捉えている。開発物件の仕入状況に関しては、建築費の上昇を受け、出店場所をなるべく都心に集中させる戦略だ。これは、郊外と都心で建築費が同程度であるにもかかわらず、都心では賃料が高く設定できるためである。また、一部物件については、木造建築へ切り替えることで建築費の高騰に対応した。

ストレージ王 | 2025 年 4 月 18 日 (金)
2997 東証グロース市場 | <https://www.storageoh.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

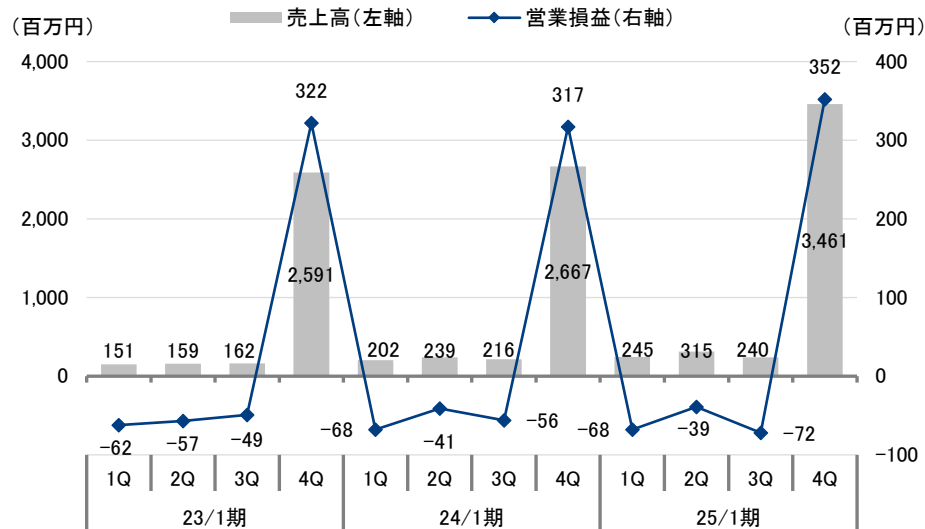
【売上高】	24/1 期 実績	25/1 期 実績	前期比	
			増減額	増減率
トランクルーム運営管理	749	889	140	18.7%
トランクルーム開発分譲	2,430	3,313	883	36.4%
その他不動産取引	146	59	-86	-59.0%

【セグメント利益】	24/1 期 実績	25/1 期 実績	前期比	
			増減額	増減率
トランクルーム運営管理	-75	-53	22	-
トランクルーム開発分譲	401	447	46	11.5%
その他不動産取引	25	17	-8	-33.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期ごとの業績推移を見ると、売上高・営業利益ともに第 4 四半期に集中する傾向が見られる。これは、土地購入からトランクルームの完成までに約 1 年の期間を要することが原因である。また、仕入を行う土地の規模は、延床面積 200 坪、底地 40 ～ 50 坪程度が対象となるが、このサイズ感の土地の所有者は個人や中小企業を中心となるため、売買のタイミングが 12 月から 2 月に集中するためである。

売上高と営業損益の推移



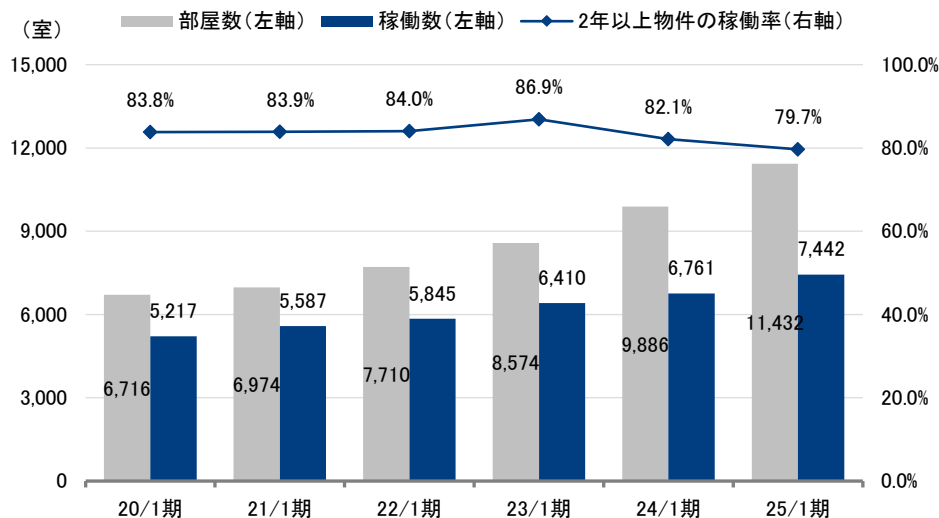
出所：決算短信よりフィスコ作成

部屋数と稼働率に着目すると、部屋数は着実に増加しているが、2 年以上の稼働率は 79.7% と低下傾向にある。稼働率低下の要因としては、大型物件のトランクルームにおいては立ち上がりが遅くなる傾向があり、月々 2 ～ 3% ずつのペースで埋まっていくため、稼働率が 50% 強に達するには 2 年程度の期間を要する点が挙げられる。これは、住居と比べてトランクルームの必然性は低く、実際に完成した物件を見かけてから顧客が行動を起こす傾向にあるためと考えられる。また、2024 年末に借地で運営していた一部物件に対して、土地返還を求められたことも一因である。

ストレージ王 | 2025 年 4 月 18 日 (金)
2997 東証グロース市場 | <https://www.storageoh.co.jp/ir/>

業績動向

部屋数と稼働数及び稼働率推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. トピックス

(1) (株) サマリーとの営業提携

同社は、サマリーが運営する宅配収納サービス「サマリーポケット」との提携を通じ、新宿フロントタワー店舗オープンに伴い、2024 年 11 月末日までの期間において、宅配便を活用した利便性の高い荷物配送と、必要な時に迅速に荷物を取り出すことが可能なセルフストレージを組み合わせたソリューションを提供した。

(2) (株) トーハンとの営業提携

同社は、トーハンとの提携により、2025 年 1 月 1 日から 2025 年 4 月 30 日までの期間、店舗限定で共同キャンペーン「大好きな本を我慢しないキャンペーン」を実施する。トーハングループが運営する住吉書房宮崎台駅前店、メディアライン大山店、山下書店大塚店と、同社が運営管理するセルフストレージ式トランクルームが連携し、本を購入した顧客にキャンペーンチラシを配布する。チラシ内の合言葉を用いてトランクルームの 6 ヶ月以上の申し込みがあった場合、無料の貸し出し本棚の提供及び追加で 1 ヶ月分の賃料無料の特典が付与される。キャンペーンの背景として、書店に頻繁に足を運ぶが自宅の本棚が既に埋まっている顧客や、自分専用の空間を求める読者、さらには推し活を展開する読者のニーズが存在する点を踏まえており、これにより自宅本棚の空間確保と新たな本購入への誘引効果が期待される。

(3) 都心オフィスビル出店

同社は、都心部における需要の高まりに対応するため、三菱地所 <8802> が開発した複合ビル「新宿フロントタワー 2 階」にオフィスビル内のビルイン型店舗を展開した。わずか 4 ヶ月で通常の 2.5 倍に相当する 7 割超の高稼働率を達成しており、都心ニーズに応じたロッカータイプの増設や、三菱地所による安全設計と安心のセキュリティがその背景にある。今回の出店は、オフィス需要のみならず、仕事後のジム利用など多様なライフスタイルに対応する狙いがあり、都心エリアでの実績は、今後のさらなる出店展開においてもプラス材料となると弊社では見ている。

3. 財務状況

(1) 貸借対照表

2025 年 1 月期末の資産合計は、前期末比 787 百万円増の 3,631 百万円となった。流動資産は同 608 百万円増の 2,770 百万円であり、主な要因として、現金及び預金が 414 百万円減少した一方で、開発分譲事業の販売用不動産が 845 百万円増加した。固定資産は同 178 百万円増の 861 百万円であり、主な要因として、ソフトウェアが 19 百万円、敷金及び保証金が 116 百万円増加した。

負債合計は前期末比 700 百万円増の 2,512 百万円となった。流動負債は同 596 百万円増の 1,225 百万円であり、主な要因として、短期借入金が 376 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 95 百万円、未払金が 117 百万円増加した。固定負債は同 103 百万円増の 1,286 百万円であり、主な要因として、長期借入金が 54 百万円減少した一方で、長期未払金が 145 百万円、転貸損失引当金が 50 百万円増加した。転貸損失引当金については、稼働率の上昇が緩やかな物件に関して、将来的に損失が継続する可能性を見越して積み立てたものである。土地購入後にトランクルームを建設し不動産投資家に売却した後、リースバックを実施するが、初期は家賃が上回るケースがある。売却時の価格は満室時の賃料から算出した利回りに基づくため、稼働率が低いと引当金を積まざるを得ないという事情がある。

純資産合計は前期末比 87 百万円増の 1,119 百万円となった。これは主に、利益剰余金 75 百万円増加したことによる。自己資本比率は同 5.5 ポイント低下の 30.8% となったが、財務健全性において短期的な懸念事項はないものと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/1 期	25/1 期	増減額
流動資産合計	2,162	2,770	608
(現金及び預金)	947	532	-414
(販売用不動産)	1,138	1,983	845
固定資産合計	682	861	178
(有形固定資産)	367	362	-4
資産合計	2,844	3,631	787
流動負債合計	629	1,225	596
(短期借入金)	263	639	376
(1 年内返済予定の長期借入金)	183	279	95
固定負債合計	1,183	1,286	103
(長期借入金)	1,059	1,005	-54
負債合計	1,812	2,512	700
純資産合計	1,032	1,119	87
負債純資産合計	2,844	3,631	787

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) キャッシュ・フロー計算書

2025 年 1 月期の現金及び現金同等物の残高は、前期末比 420 百万円減の 525 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが 632 百万円の支出であった。これは主に、増加要因として税引前当期純利益 95 百万円があった一方で、減少要因として棚卸資産の増加額 847 百万円、法人税等の支払額 71 百万円があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは 151 百万円の支出であった。これは主に、減少要因として有形固定資産の取得による支出 5 百万円、無形固定資産の取得による支出 23 百万円、敷金の差入による支出 117 百万円があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは 364 百万円の収入であった。これは主に、長期借入れによる収入 626 百万円があったことによる。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/1 期	25/1 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-459	-632
減価償却費	39	6
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-216	-151
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-675	-784
財務活動によるキャッシュ・フロー	790	364
現金及び現金同等物の増減額	114	-420
現金及び現金同等物の期末残高	946	525

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

都心部でのトランクルーム需要は引き続き堅調で、通期計画達成の可能性は高い

1. 2026 年 1 月期の業績見通し

2026 年 1 月期の業績は、売上高 4,400 百万円（前期比 3.2% 増）、営業利益 185 百万円（同 7.6% 増）、経常利益 173 百万円（同 1.2% 増）、当期純利益 130 百万円（同 72.4% 増）を見込んでいる。2026 年 1 月期においては、リーシング強化と出店形態の戦略的配分を引き続き重視する。従来の受注方法に加え、マーケティングによる販促強化や各店舗別の個別対策、さらに他事業者との連携による営業連携の強化が図られる。また、建設費用の高騰やエレベーター供給不足に対しては、コンテナ建築のトランクルーム出店を強化し、2025 年 1 月期の 24 店舗から 2026 年 1 月期は 40 店舗出店する計画である。さらに、首都圏集中傾向が当面継続する見通しに基づき、東京都中心の屋内型物件の出店を継続し、建築価格高騰に対応した慎重な用地確保及び都心型木造案件への取り組みを実施する方針である。都心部におけるトランクルーム需要は引き続き堅調であり、不動産投資家においては、ホテル物件などの購入検討が難しくなる状況下で、ポラティリティの少ないトランクルーム案件へ積極的な姿勢を見せている。これらの要因から、物件投資需要は安定して推移することが見込まれ、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

2026 年 1 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/1 期		26/1 期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	4,262	-	4,400	-	3.2%
営業利益	171	4.0%	185	4.2%	7.6%
経常利益	170	4.0%	173	3.9%	1.2%
当期純利益	75	1.8%	130	3.0%	72.4%
1 株当たり当期純利益 (円)	40.84	-	70.36	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 重点施策

同社は、今後の市場環境を踏まえ、複数の重点施策を実行することで事業基盤の強化と収益拡大を図る方針である。リーシング強化、出店形態の戦略的配分、首都圏屋内型物件の出店継続という重点施策を通じ、競争優位性の確立と収益性の向上を目指している。これらの施策は、短期的な収益改善のみならず、長期的な企業価値の向上を実現するための堅実な戦略であり、今後の展開が期待される。各施策の詳細については以下のとおり。

(1) リーシング強化

リーシング強化策としては、データドリブンマーケティングを活用した販促施策の実施が挙げられる。従来の販促活動とは一線を画し、利用者層のターゲットを明確化することにより、これまで取り込めていなかった年代層やエリアへのアプローチを強化する。サービスサイトの改修や、コンテンツマーケティングを通じた Google ビジネスプロフィールなどの流入促進、さらにオンラインとオフラインを融合した OMO 戦略の推進により、ブランディングと新規顧客獲得を狙う。また、サービスサイトのリニューアルも実施されており、顧客インタビューを通して、実際にどのようにトランクルームが利用されているかを分かりやすく説明するほか、360 度ツアーによってネット上で施設内を確認できるようになった。他事業者との営業連携企画においては、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や相互送客キャンペーン、さらには推し活支援など、利用シーンに応じた施策が実施されることにより、リーシング強化が一層進展するものと考えられる。これらの施策は、リーシング力の強化によって利用率の向上と契約数の増加を目指すものであり、短期的な収益拡大と長期的な顧客基盤の強化につながると評価できる。

(2) 出店形態の戦略的配分

出店形態の戦略的配分においては、物件開発・売却、開発スキームの多様化、コンテナ案件の強化、さらにはアセットタイプの多様化に重点が置かれる。特に、1 拠点当たりの部屋数が少なく稼働率が上がりやすいコンテナ型トランクルームの出店強化に注力し、建設費用の高騰やエレベーター供給不足といった市場環境に対応する方針だ。さらに、建築費の高騰に対しては、建築型案件の用地選定の厳密化と木造建築の検討を行い、同時に既存ビルを利用したビルイン型出店の強化にも取り組む。これにより、効率的な資源配分と収益性の高い出店形態の確立を図る。コンテナ型トランクルームの出店数は、2025 年 1 月期における実績が 24 件であったのに対し、2026 年 1 月期の目標は 40 件であり、そのうち 19 件は既に用地が確定している。この戦略は、出店における初期投資や運営コストの抑制とともに、稼働率向上による収益改善に直結するため、同社全体の業績向上に寄与するものと考えられる。

(3) 首都圏屋内型物件の出店継続

首都圏における出店は、引き続き同社の重点戦略の 1 つである。首都圏への人口集中の継続と、マンション価格の高止まりを背景として、東京都を中心とした屋内型案件の出店を継続することが計画されている。2026 年 1 月期の出店予定としては、西新宿のオフィス立地出店、都立大学の城南エリア出店、石神井台の都心好アクセス・マンション需要の高い城西エリア出店、さらには川崎新町における出店が予定されている。また、建築価格高騰に対応するため、慎重な用地確保が求められる中、都心型木造案件への取り組みも進められている。都心型木造案件は、建築コストが安く工期が短いうえ、小規模であるため早期に稼働率の向上が見込めるというメリットがある。さらに、償却期間が短く投資規模が小さいため、従来の投資家層とは異なる新たな投資家層への展開も可能となり、首都圏への人口集中やマンション価格の高止まりといった市場環境を背景に、収納スペースの確保が困難な世帯の取り込みに成功する可能性が高い。

■ 中期戦略

2028 年 1 月期に売上高 4,750 百万円、営業利益 240 百万円を目指す

同社は 2025 年 3 月に、3 カ年計画に基づく中期戦略を公表した。同戦略では売上伸長よりも利益率の向上を重視しており、特にコンテナ案件に関しては適切な時期に売却を実施することにより、全体の利益率を追求する。既存事業の安定的な成長を前提に、短期的な収益改善と中長期的な経営基盤の強化を同時に推進する方針だ。経営数値目標は、2028 年 1 月期に売上高 4,750 百万円、売上総利益 800 百万円、営業利益 240 百万円、当期純利益 160 百万円を掲げている。

経営数値目標

(単位：百万円)

	25/1 期		26/1 期		27/1 期		28/1 期	
	実績	前期比	見通し	前期比	目標	前期比	目標	前期比
売上高	4,262	28.2%	4,400	3.2%	4,600	4.5%	4,750	3.3%
売上総利益	631	18.2%	670	6.1%	700	4.5%	800	14.3%
営業利益	171	13.9%	185	7.6%	200	8.1%	240	20.0%
当期純利益	75	-31.4%	130	72.4%	140	7.7%	160	14.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

● 成長戦略

成長戦略としては、「プロフィットエンハンス 2027」を実現の礎と位置付け、2028 年 1 月期の目標売上高 50 億円を設定する。これを達成するために、3 カ年の中期経営目標を策定し、経営基盤の強化と既存事業の成長、さらには DX による業務効率化の推進を図る。具体的には、トランクルーム開発分譲事業では、物件開発・売却の強化、開発スキームの多様化、投資家案件やアセットタイプの多様化、さらには投資家向けの開発継続を開発事業において重点的に実施する。一方、トランクルーム運営管理事業においてはトランクルーム運営とリーシングの強化を掲げている。

さらに、二地域居住推進、空き家対策、並びに M&A 等による新規事業の立ち上げにより、売上高 5,000 百万円規模まで事業を拡大することを視野に入れている。二地域居住の推進に関しては、国交省が地方創生の一環として取り組んでいる施策と連動しており、各自治体による住民の取り合いではなく、関係人口の取り込みを目指す。これに伴い、荷物の管理方法が課題となるため、解決策として専用のプラットフォームを開発中だ。また、空き家対策として、空き家にそのまま荷物が残って貸し出せないケースを、トランクルームとして貸し出す新たなパターンを模索している。

また、M&A については継続的に検討している。候補としては、同業他社としてトランクルームを展開している企業が挙げられるが、建築上の違法性を満たしているかが重要なポイントとなる。今後は、既存のトランクルームを拡大したいという要望があることから、建築関係やプロパティマネジメントを行う企業も対象として、M&A の可能性を検討する。

■ 株主還元策

保有株数や保有期間に応じた株主優待を実施。 事業内容と連動した形で具体的なメリットで還元

同社は、株主に対する利益還元を最重要課題の 1 つとして認識している。中長期的な視点に立ち、企業価値の向上を目指すとともに、利益の再投資を通じた経営基盤の強化を図る施策が採られている。現状では、剰余金の配当は行っておらず、今後の事業展開に向けた備えとして計画的に投入する方針だ。当面は事業投資に資金が必要な状況であることから、投下資金に対する将来のリターンに着目すべきと弊社では考えている。

また、同社は株主優待制度を導入しており、毎年 1 月末時点で株主として記録された者を対象とし、保有株数及び保有期間に応じて、QUO カード及び自社トランクルームの利用料割引券が贈呈される。具体的には、100 株以上の株式を保有する株主に対して、1 年未満の保有であれば QUO カード 3,000 円分及びトランクルーム割引 2,000 円相当、1 年以上の保有であれば QUO カード 4,000 円分とトランクルーム割引 3,000 円相当の優待が実施される。また、500 株以上の保有の場合、1 年未満であれば QUO カード 5,000 円分及びトランクルーム割引 4,000 円相当、1 年以上の場合は QUO カード 6,000 円分とトランクルーム割引 5,000 円相当が提供される。継続保有期間が 1 年以上と認められる条件として、2025 年 1 月 31 日を初回とし、株主名簿基準日である 1 月 31 日及び 7 月 31 日に同一株主番号で連続して 3 回以上記載または記録されることが必要となる。これにより、一定期間以上にわたり当社株式を保有し続ける株主に対して、長期的な保有インセンティブが付与される仕組みが確立されている。

同社の株主優待制度は、QUO カードと自社トランクルームの利用料割引という組み合わせにより、事業内容と連動した形で株主への具体的なメリットを提供しており、企業と株主との関係強化に寄与するものと弊社では見ている。

ストレージ王 | 2025 年 4 月 18 日 (金)
2997 東証グロース市場 | <https://www.storageoh.co.jp/ir/>

株主還元策

株主優待制度

保有株式数	保有期間	株主優待内容
100 株以上	1 年未満	QUO カード 3,000 円分、トランクルーム割引 2,000 円相当
	1 年以上	QUO カード 4,000 円分、トランクルーム割引 3,000 円相当
500 株以上	1 年未満	QUO カード 5,000 円分、トランクルーム割引 4,000 円相当
	1 年以上	QUO カード 6,000 円分、トランクルーム割引 5,000 円相当

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp