

|| 企業調査レポート ||

エリアリンク

8914 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月17日 (火)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. ストレージ事業	05
3. 土地権利整備事業	07
4. その他運用サービス事業	08
■ 業績動向	08
1. 2025年12月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2026年12月期の業績見通し	11
■ 成長戦略	13
1. 中期経営計画の概要	13
2. 新規出店計画	14
3. 差別化戦略	15
■ 株主還元策	17

■ 要約

ストレージ事業の成長により、2025年12月期は増収・2ケタ増益。 2026年12月期も引き続き増収増益を見込む

エリアリンク<8914>は、「ハローストレージ」のブランドで知られるストレージ業界のトップ企業である。ストレージを通じて人々の豊かな暮らしに貢献するとともに、顧客から継続的な収益を得るストックビジネスによる成長加速を目指している。少人数経営を維持しながら、安定収益を生むストレージ運用を事業の柱としており、景気変動にかかわらず利益成長を続けることで、業界の一層の発展をリードする。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高26,418百万円(前期比7.0%増)、営業利益5,470百万円(同11.5%増)、経常利益5,191百万円(同10.1%増)、当期純利益3,704百万円(同15.7%増)と、売上高・各利益とも期初予想を上回った。セグメント別では、主力のストレージ運用が稼働室数の増加に加え、貸出価格の見直しの効果により増収増益、ストレージ流動化も建築型(ストレージミニ)の販売が好調で、経営の軸足に据えるストレージ事業全体では2ケタ増益となった。土地権利整備事業は、減収減益ながら、大型案件の販売により計画を大幅に上回った。また、その他運用サービス事業も、計画をやや上回る小幅の増収減益となった。これらの結果、自己資本比率は45.6%(前期末は47.9%)と、高い安全性を確保した。また、ROA(総資産経常利益率)8.7%、ROE(自己資本当期純利益率)13.2%と、高い収益性も維持した。期中に実施した株式分割を遡及した修正後ベースで、中間配当12.5円、期末配当13.5円、合計26.0円(同3.75円増)への増配を実施した。2024年12月期より配当性向の目安を30%から35%に引き上げ、株主還元にも前向きであると弊社では評価している。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績については、売上高28,500百万円(前期比7.9%増)、営業利益5,850百万円(同6.9%増)、経常利益5,520百万円(同6.3%増)、当期純利益3,715百万円(同0.3%増)を見込んでいる。主力のストレージ事業は引き続き増収増益の見込みで、ストレージ運用では全国への出店を加速することで、さらなる成長を計画している。経営の軸足をストレージ事業にシフトしており、土地権利整備事業は事業規模の縮小により、大幅な減収減益を見込む。また、その他運用サービス事業も、小幅の減収減益の見込みである。中間配当13.0円、期末配当13.5円、合計26.5円(同0.5円増)への増配を予定し、配当性向は36.3%となる見通しだ。経営環境が想定以上に悪化しなければ、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

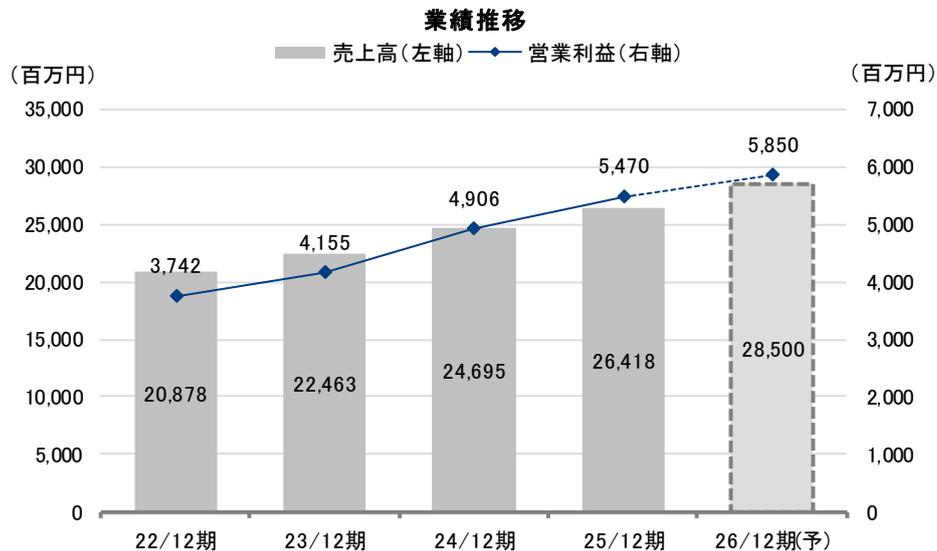
要約

3. 中期経営計画

推進中の「中期経営計画25-27」では、最終年度の2027年12月期に売上高29,400百万円（2024年12月期比19.0%増）、営業利益6,550百万円（同33.5%増）、経常利益6,170百万円（同30.9%増）を経営目標としている。ストレージ事業の成長及び高稼働により、営業利益率は22.3%（同2.4ポイント上昇）への改善を計画する。土地権利整備事業、その他運用サービス事業の業績は横ばいとどめる一方、ストレージ事業を成長ドライバーと位置付けて増収増益を計画する。ストレージ事業では、自社出店に加えてパートナー制度の本格運用によるシェア拡大を目指す。また、差別化戦略として、ストレージデータベースの構築によるデータドリブン経営を実現し、新規物件の早期収益化、既存物件の高稼働率維持の2つの軸を確立することで、出店加速のフェーズへ突入する計画だ。国内のストレージ市場は大きな成長余地が見込まれることから、一気に出店を加速し業界シェアの拡大を目指す。初年度である2025年12月期は新規出店数や業績が計画を上回る好調なスタートを切っており、弊社では今後の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・ 2025年12月期は主力のストレージ事業が安定的に増収増益で、売上高・各利益とも期初予想を上回って着地。好業績を背景に増配を継続
- ・ 2026年12月期もストレージ事業の拡大による増収増益を見込み、増配を予定
- ・ 中期経営計画に基づき、ストレージ運用を柱に利益成長を重視した経営を推進。初年度である2025年12月期は計画を上回る好調なスタート



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

トランクルームの「ハローストレージ」ブランドで全国展開

1. 会社概要

同社は、東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場に上場するストレージ業界のリーディングカンパニーで、“世の中に便利さと楽しさと感動を提供する”を企業理念としている。レンタル収納スペース(トランクルーム)を「ハローストレージ」のブランドで全国展開しており、同社の主力事業となっているほか、土地権利整備事業、オフィス事業、アセット事業なども展開している。

同社は、創業者である現 代表取締役会長の林尚道(はやしなおみち)氏と、2023年3月に就任した現 代表取締役社長の鈴木貴佳(すずきよしか)氏の強い指導力の下、環境変化に対応した柔軟な経営戦略によって、以下の3つの強みを発揮することで、景気に左右されない堅実な成長を続けている。

第1の強みは、同社のストレージ事業は全国47都道府県で展開し、市場シェア約17%を占める業界トップ企業である点だ。ストレージ業界は、市場シェアが1%に満たない小規模会社が圧倒的多数を占めている。また、先行する米国でのストレージ利用者数は約1,350万室、世帯総数の10.6%を占めるのに対し、日本ではストレージ供給数約60万室、世帯総数の約1.1%にとどまっている。近年は首都圏を中心に収納に対するニーズが高まっていることから、ストレージ市場は大きな成長が見込まれる。同社では、安定的に収益を生み出すストレージ運用を中心に、2029年に市場シェア24%達成を目指している。

第2の強みは、同社が健全な財務体質を有している点である。2025年12月期末の自己資本比率は45.6%で、2025年3月期の東証プライム・スタンダード・グロース市場における不動産業平均の33.2%を大きく上回るが、中期的には40%台の維持を目指している。また、同社は個人向けストレージ事業を行う数少ない上場会社の1つである。同社は、こうした優良な財務体質を武器に、有利な条件でビジネス展開をしている。

第3の強みは、同社の高い収益性だ。具体的には、従業員数は2025年12月末現在で81名(役員、臨時従業員、派遣社員を除く)と少人数経営で本部費用が少ない点が挙げられる。また、2025年12月期のROAは8.7%、ROEは13.2%と、2025年3月期の東証プライム・スタンダード・グロース市場における不動産業平均のROA4.1%、ROE9.0%をそれぞれ上回っている。同社では、中期経営計画の推進により、一層の収益拡大と収益性向上を目指している。

会社概要

2. 沿革

同社は1995年、異業種交流ステーション「ウェルズ21」の受注事業を目的に、林会長により(株)ウェルズ技研として千葉県船橋市に設立された。

創立の翌年(1996年)には貸地ビジネスや時間貸しコインパーキング事業の「ハローパーキング」事業を開始し、不動産事業へ進出した。その後、「ハローパーキング」に続き、収納スペースの「ハローコンテナ」や「ハロートランク」などの「ハローストレージ」や、マンションの「ハローマンション」、レンタルオフィスの「ハローオフィス」等を次々とリリースし、業容を拡大した。

「ハローストレージ」を全国展開してきた同社では、2016年には人気キャラクターのハローキティとのコラボレーション物件の展開に向けてライセンス契約を締結した。

幅広い「ハローシリーズ」を展開してきた同社であったが、ニッチ市場という立ち位置で競合が少なく、非居住系でランニングコストが低いといった利点があるストレージ事業(コンテナ収納とトランクルーム)を事業の中核に据え、「シェア・質の“圧倒的No.1”」をスローガンに、事業の拡大・強化を図ってきた。一方で、事業環境の変化に伴い、売買(流動化)に依存した成長戦略を見直し、ストレージ運用を中心に安定成長を図るべく方向転換している。2023年2月に「中期経営計画23-25」を発表し推進してきたが、ストレージ事業を中心とする成長加速及び収益性改善をより鮮明に打ち出すために、2025年2月には新たに「中期経営計画25-27」を発表し、推進中である。

なお、証券市場には2003年8月に東証マザーズに上場し、2020年5月には東証2部への昇格を果たした。また、東証の市場区分見直しに伴い、2022年4月からはスタンダード市場へ移行している。

■ 事業概要

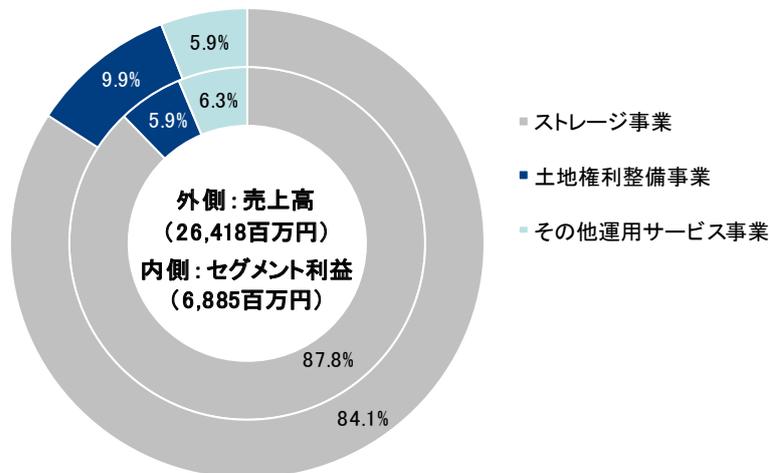
ストレージ事業が中核事業

1. 事業セグメント

同社の事業は、1) ストレージ運用とストレージ流動化の2つのサブセグメントからなる「ストレージ事業」、2) 底地・不動産売買や底地賃料収入などの「土地権利整備事業」、3) レンタルオフィスやアセットマネジメントなどの「その他運用サービス事業」の3つの事業セグメントから構成される。

2025年12月期のセグメント別内訳は、売上高ではストレージ事業が84.1%、土地権利整備事業が9.9%、その他運用サービス事業が5.9%であった。一方、セグメント利益（管理部門の経費控除前、以下同）では、ストレージ事業が87.8%、土地権利整備事業が5.9%、その他運用サービス事業が6.3%を占める。売上高・セグメント利益ともにストレージ事業が同社の中核事業であることがわかる。

事業別売上高・セグメント利益内訳(2025年12月期実績)



注：セグメント利益内訳は管理部門経費控除前
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. ストレージ事業

同社はストレージ事業を中核に据えることで成長を遂げており、業績面でもストレージ事業の貢献度が圧倒的に大きい。同事業では、「ストレージ運用」と「ストレージ流動化」に分かれる。ストレージ運用は、レンタル収納スペースの運営・募集・管理を行う事業であり、収入タイプは顧客から継続的な収益を得る安定的なストック型収入である。一方、ストレージ流動化は、投資商品としてストレージを受注・販売する事業であり、収入タイプは一時的なフロー型収入である。ストレージ流動化として販売する場合は、販売時の利益率を抑える一方で、販売先から運用を引き受けることでストレージ運用の収益率を維持する。このため、ストレージ流動化による一過性の利益は計上されないものの、ストレージ事業全体の収益増加につながる。

事業概要

ストレージ事業の主力ブランドである「ハローストレージ」は家庭用及び企業用のトランクルームで、物件数は業界首位である。室内を大小のスペースで区画し、顧客の利用用途に適したサービスを提供できるよう、様々なサイズ・商品タイプを用意し、リーズナブルな価格で24時間利用できる。商品タイプは、屋外型トランクルーム(コンテナ型)、屋内型トランクルーム(ビルイン型、建築型)などがある。

屋外型トランクルーム(コンテナ型)は、同社の主力商品である。北海道から沖縄まで全国展開し、海上運送用の丈夫なコンテナを利用した収納スペースだ。コンテナ前まで車の乗り入れと横づけができ、24時間利用可能で、大容量収納が可能な大型サイズから小型物置サイズまで豊富なサイズが特色である。また、独立したボックスタイプのオートバイ専用収納スペースであるバイクボックスが設置された物件もある。

屋内型トランクルーム(ビルイン型)は、コンテナの代わりに既存のビルのフロアにパーティションを設置してトランクルームに改装した商品で、首都圏を中心に展開している。大手警備会社によるセキュリティ完備により安心安全・24時間利用可能で、人気の中規模サイズが豊富ななどの特色がある。専用駐車場や空調などの設備は物件によって異なる。

屋内型トランクルーム(建築型)は、トランクルーム専用に設計した一棟型の屋内収納スペースで、空調設備やセキュリティ設備が充実し、専用駐車場も常設している。2021年からは、小型木造ストレージ「ストレージミニ」が加わり、従来の商品に比べて敷地が小規模であり、地方都市や、ニューファミリーが暮らす駅前や郊外のマンション集積地域などで展開している。ただ、建築型では土地を購入して建築するため、利回りは相対的に低水準にとどまる。

ストレージ事業の商品

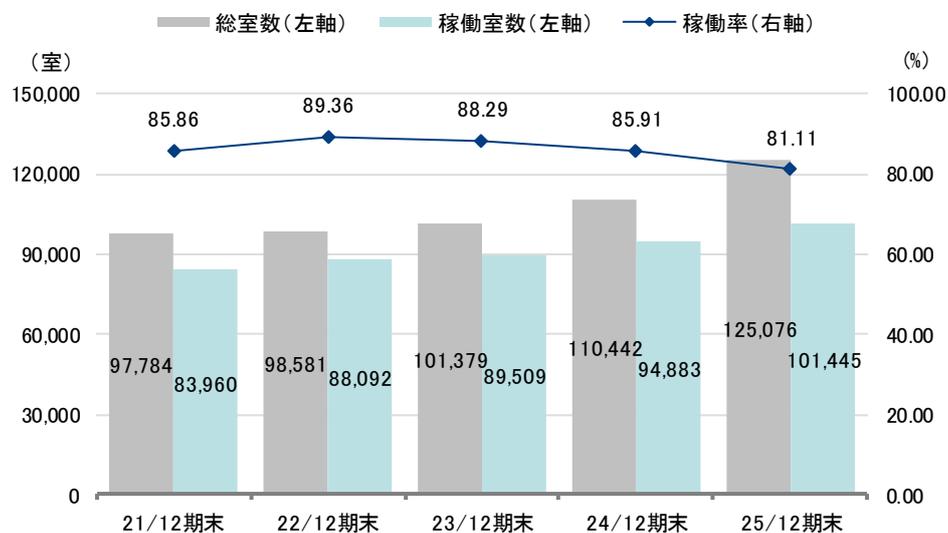
屋内型		屋外型
建築型 (ストレージミニ)	ビルイントランク型	コンテナ型
土地を「購入」	ビルのフロア・土地を「借りる」	
 <住宅地に展開 / 50室程度> トランクルーム専用に設計した一棟型。空調設備やセキュリティ設備が充実、専用駐車場も常設。 利回り：約8% (当社保有時)	 <都心部中心に展開 / 30室程度> ビルのフロアに内装を施しパーティションを設置したトランクルーム。専用駐車場、EV、空調といった設備は物件によって異なる。 利回り：約18%	 <郊外・地方都市に展開 / 30室程度> 海上運送用のコンテナを利用したトランクルーム。場内への車での出入りと横づけが可能。バイクボックスが設置されている物件もある。 利回り：約18%

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

これら「ハローストレージ」の室数は年々順調に増加しており、2025年12月期の総室数は前期末比14,634室増の125,076室となった。既存稼働率は88.98%と高水準を維持した。直近2事業年度内に出店した物件の新規稼働率が52.11%にとどまったため、全体では81.11%（前期末比4.80ポイント低下）となったが、引き続き高稼働率を維持している。データベースの精度向上、小規模物件の多店舗展開、商品・サービスの認知度向上などから、新規オープン後の稼働率は年々早期に損益分岐点を超えるようになっており、改善傾向にある。2025年12月期より、同業他社から稼働率の低い物件の運営・管理を受託する「パートナー出店」を始めたことが、全体稼働率を下げている。ただ、同社のノウハウが浸透するに伴い、パートナー出店の稼働率も上昇すると予想される。

ハローストレージの室数と稼働状況の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 土地権利整備事業

土地権利整備事業は、権利の複雑な底地の売買をとおして、地主・借地権者の問題を解決する事業である。底地・不動産売買や底地からの賃料収入などがあり、収入タイプは一時的なフロー収入がメインである。

土地権利整備事業の事業モデルは次のとおりである。土地を借りてその上に自分の建物を建てることは一般的に行われている。この場合、建物の所有者は土地を利用する権利（借地権）を有しているが、土地利用の対価として地代を支払う義務もある。一方、土地の所有者である地主は、借地権の制限があるため、その土地を自由に利用することができない。このように、借地権が付いた土地を底地と言う。土地所有者は土地の利用が制限されるものの、地代収入を得る権利を有することから、この土地を貸している権利を「底地権」と称する。

土地と建物の所有者が異なる状況は、権利関係のねじれが生じて複雑化するだけでなく、土地の価格にも影響を与えることから、通常は借地権の分だけディスカウントされる。そこで同社は、地主から底地（権）を取得し、それを建物所有者に販売して収益をあげるとともに、権利関係を整備する事業を行っている。一時増えた不良在庫の整理は完了したものの、この事業は不安定なフロービジネスであることから今後は縮小し、ストックビジネスであるストレージ事業へのシフトを進めている。底地の仕入は続けるが、在庫を減らしながら事業は維持する計画だ。

事業概要

4. その他運用サービス事業

その他運用サービス事業は、アセット事業、レンタルオフィス等からなる事業で、収入タイプはストック型収入となる。アセット事業は、収益不動産の保有による賃料収入を主とする事業である。また、レンタルオフィス事業は、「ハローオフィス」ブランドで東京23区に少人数用オフィスとして展開しており、コロナ禍以降のリモートワークの増加に伴って需要が拡大し、多くの競合他社が市場に参入している。その他運用サービス事業では、2020年12月に貸会議室事業撤退、2021年3月にパーキング事業撤退など、事業の選択と集中を進めている。

業績動向

2025年12月期は増収・2ケタ増益で、 売上高・各利益とも期初予想を超過

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高26,418百万円(前期比7.0%増)、営業利益5,470百万円(同11.5%増)、経常利益5,191百万円(同10.1%増)、当期純利益3,704百万円(同15.7%増)と増収増益で、売上高・各利益とも期初予想を上回った。増収には、経営の軸足に据えるストレージ事業の成長が大きく寄与した。ストレージ事業の計画を上回る新規出店や稼働室数の拡大による売上総利益の増加に対して、販管費の増加が小幅にとどまったことが、営業利益の大幅増益につながった。ただ、少人数経営のために、積極的かつ継続的に給与増施策を実施し、販管費に計上している。営業外収益には、同社がテナントとして入居していたストレージ物件から撤退する際に、オーナーから受け取る移転補償金145百万円が含まれる一方、営業外費用として支払利息343百万円、支払手数料117百万円が含まれることが、経常利益に影響した。経常利益の増加に加えて、金地金売却益で特別利益が増加し、税引前当期純利益が増加したことで、法人税等合計の増加を吸収し、当期純利益が大幅に増加した。以上の結果、期初予想に対しては、売上高は1.6%、営業利益は2.2%、経常利益は2.2%、当期純利益は8.3%上回って着地した。また、各段階利益の対売上高比率はすべて上昇しており、年々収益性が向上していると弊社では評価している。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		予想比		
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	差額	増減率
売上高	24,695	100.0%	26,000	26,418	100.0%	1,722	7.0%	418	1.6%
売上総利益	8,769	35.5%	-	9,542	36.1%	772	8.8%	-	-
販管費	3,862	15.6%	-	4,072	15.4%	209	5.4%	-	-
営業利益	4,906	19.9%	5,350	5,470	20.7%	563	11.5%	120	2.2%
経常利益	4,714	19.1%	5,080	5,191	19.7%	477	10.1%	111	2.2%
当期純利益	3,200	13.0%	3,420	3,704	14.0%	503	15.7%	284	8.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別の業績は以下のとおりである。

(1) ストレージ事業

売上高は22,229百万円(前期比14.2%増)、セグメント利益は6,045百万円(同12.2%増)と好調に推移した。同事業は安定的に増収増益を続けており、計画比では売上高は2.1%下回ったが、セグメント利益は0.1%上回った。利益率は27.2%(同0.5ポイント低下)と安定的に高く、成長戦略の主軸であるコア事業として同社の業績を支えている。2019年12月期より、毎月収益が安定的に積み上がるストック型のストレージ運用を収益基盤とする方針を掲げており、この成果が表れている。

ストレージ事業では、事業の中心であるストレージ運用は、売上高19,538百万円(前期比9.6%増)、売上総利益7,731百万円(同9.8%増)であった。修繕費等の一部計上の影響で利益計画未達ながら、稼働室数の増加に加え、貸出価格の見直し(利用者への値上げ)の効果により増収増益を確保した。一方、ストレージ流動化は、売上高2,691百万円(前期比64.3%増)、売上総利益518百万円(同68.3%増)で、大幅な増収増益であった。建築型(ストレージミニ)の販売が好調だったが、2025年12月期は戦略的に15棟にとどめて、2026年12月期の販売に回している。ただ、ストレージ事業全体に占める割合は小さく、影響は軽微であった。

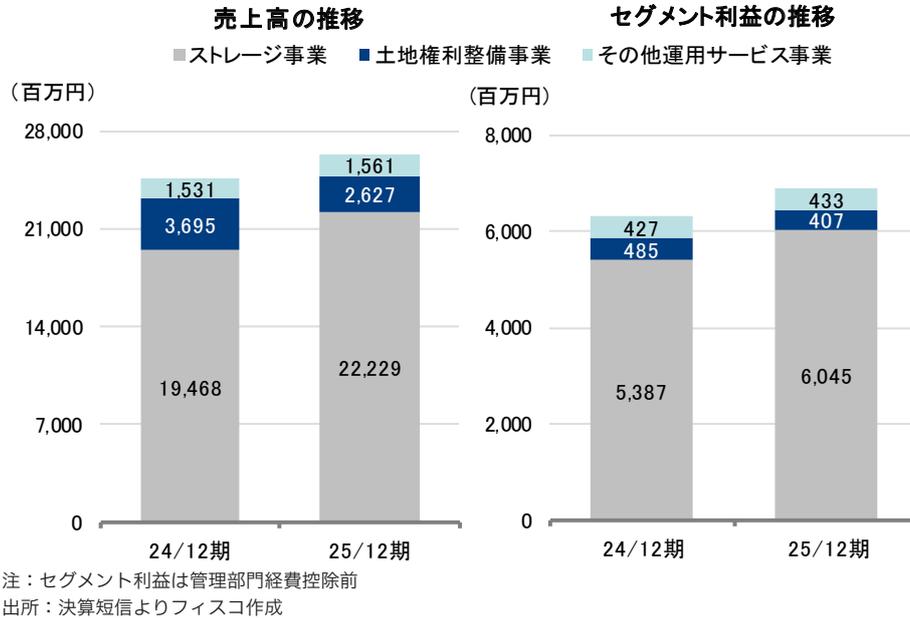
(2) 土地権利整備事業

売上高は2,627百万円(前期比28.9%減)、セグメント利益は407百万円(同16.2%減)で、利益率は15.5%(同2.4ポイント上昇)であった。2025年12月期より事業縮小の方針転換どおり減収減益であったが、大型案件の販売により売上高は計画比46.0%、セグメント利益は同31.3%上振れた。仕入れについては引き続き良質物件の仕入れに注力し、在庫額は2,739百万円(前期末比208百万円減)となった。

(3) その他運用サービス事業

売上高は1,561百万円(前期比1.9%増)、セグメント利益は433百万円(同1.3%増)で、利益率は27.7%(同0.1ポイント低下)であった。アセット事業は、保有・管理物件が高稼働を維持したが管理物件の減少もあり、減収減益となった。オフィス事業は、運営物件の稼働が順調に推移し、増収増益であった。

業績動向



2. 財務状況と経営指標

2025年12月期末の流動資産は、前期末比3,156百万円増加し25,714百万円となった。これは主として、現金及び預金が1,461百万円、販売用不動産が971百万円それぞれ増加したことによる。固定資産は同5,004百万円増加し38,365百万円となった。これは主として工具、器具及び備品の取得などにより有形固定資産が4,725百万円増加したことによる。この結果、資産合計は同8,160百万円増加し64,080百万円となった。

流動負債は、前期末比1,371百万円増加し9,157百万円となった。これは主として未払法人税等が580百万円、短期借入金が347百万円それぞれ増加したことによる。固定負債は同4,330百万円増加し25,694百万円となった。これは主としてリース債務が296百万円、長期前受収益が244百万円それぞれ減少したことなどに対して、長期借入金が増加した4,632百万円増加したことによる。この結果、負債合計は同5,702百万円増加し34,851百万円となった。

純資産合計は、前期末比2,458百万円増加し29,228百万円となった。これは主として当期純利益による増加3,704百万円、配当金の支払による減少1,270百万円などにより、利益剰余金が2,434百万円増加したことによる。

以上の結果、有利子負債は前期末比4,901百万円増加し25,743百万円となった。借入金は変動金利が多いが、金利上昇に対しては賃料の引き上げや、借入が不要であるパートナー制度の活用により対応する計画だ。また、自己資本比率は45.6%と同社が目標とする40%台を維持するとともに、2025年3月期の東証プライム・スタンダード・グロース市場合計の不動産業平均の33.2%を上回る高い安全性を確保している。同様に、ROAは8.7%、ROEは13.2%と、不動産業平均のROA4.1%、ROE9.0%を上回り、高い収益性も維持していると弊社では評価する。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減
流動資産	22,558	25,714	3,156
現金及び預金	15,210	16,671	1,461
販売用不動産、仕掛販売用不動産	6,582	7,241	659
固定資産	33,361	38,365	5,004
有形固定資産	28,459	33,185	4,725
無形固定資産	166	258	91
投資その他の資産	4,734	4,922	187
資産合計	55,919	64,080	8,160
流動負債	7,786	9,157	1,371
買掛金、工事未払金	182	220	37
短期借入金等	3,249	3,814	565
固定負債	21,363	25,694	4,330
長期借入金、リース債務	17,592	21,928	4,335
(有利子負債)	20,841	25,743	4,901
負債合計	29,149	34,851	5,702
純資産合計	26,769	29,228	2,458
【安全性】			
自己資本比率	47.9%	45.6%	-2.3pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.9%	8.7%	-0.2pp
ROE (自己資本当期純益率)	12.4%	13.2%	0.8pp

注：有利子負債は短期借入金、長期借入金、リース債務の合計
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期もストレージ事業の成長により、前期に引き続き増収増益を見込む

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績については、売上高28,500百万円（前期比7.9%増）、営業利益5,850百万円（同6.9%増）、経常利益5,520百万円（同6.3%増）、当期純利益3,715百万円（同0.3%増）を見込んでいる。「中期経営計画25-27」に基づき、主力のストレージ事業は引き続き増収増益を見込み、ストレージ運用では全国への出店を加速することで、さらなる成長を計画している。経営の軸足をストレージ事業にシフトしていることから、土地権利整備事業は事業規模の縮小により、大幅な減収減益を見込む。また、その他運用サービス事業も、小幅の減収減益の見込みである。

今後の見通し

ストレージ事業では、2025年12月期の新規出店数実績が計画を上回ったことで、2026年12月期には前期の上振れ分を調整し、新たに自社出店10,046室（前期比1,648室減）、他のストレージ業者から運営・管理を受託するパートナー出店6,200室（同1,140室増）、合計16,246室（同508室減）に修正した。閉店等による減少分も織り込んで見られるが、前期までの新規出店数からは控えめな計画である。同社は保守的な業績予想を発表することから、経営環境が想定以上に悪化しなければ、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

2026年12月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	26,418	100.0%	28,500	100.0%	2,081	7.9%
営業利益	5,470	20.7%	5,850	20.5%	379	6.9%
経常利益	5,191	19.7%	5,520	19.4%	328	6.3%
当期純利益	3,704	14.0%	3,715	13.0%	10	0.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の業績見通しは以下のとおりである。

(1) ストレージ事業

売上高は25,020百万円（前期比12.6%増）、セグメント利益は6,610百万円（同9.3%増）、利益率は26.4%（前期は27.2%）を計画している。ストレージ事業では、ストレージ流動化について売上高の高い伸びを計画するが、これは前期に戦略的に販売を止めていたコンテナ型商品を、2026年12月期は利回り商品として販売するためだが、利益への貢献は小さい。基本的には引き続きストレージ運用を中心とした、ストック型ビジネスを拡大・成長させていく。累積型の安定した収益基盤をより強固にすることで、不動産・金融市況に影響されない経営体質を確立する方針だ。同社のブランドである「ハローストレージ」の出店室数増加を通じて、ブランド力・認知度の向上、顧客満足度の向上、ストレージに付随するサービスの開発など、成長事業として、またストレージを通じて日本の暮らしを変え、日本人の豊かな生活を支えるビジネスとして定着するために、全国への出店を加速し、さらなる事業の成長・拡大を目指す。

(2) 土地権利整備事業

事業規模の縮小の方針に基づき、売上高は2,000百万円（前期比23.9%減）、セグメント利益は350百万円（同14.0%減）を計画している。

(3) その他運用サービス事業

売上高は1,480百万円（前期比5.2%減）、セグメント利益は375百万円（同13.5%減）を計画している。

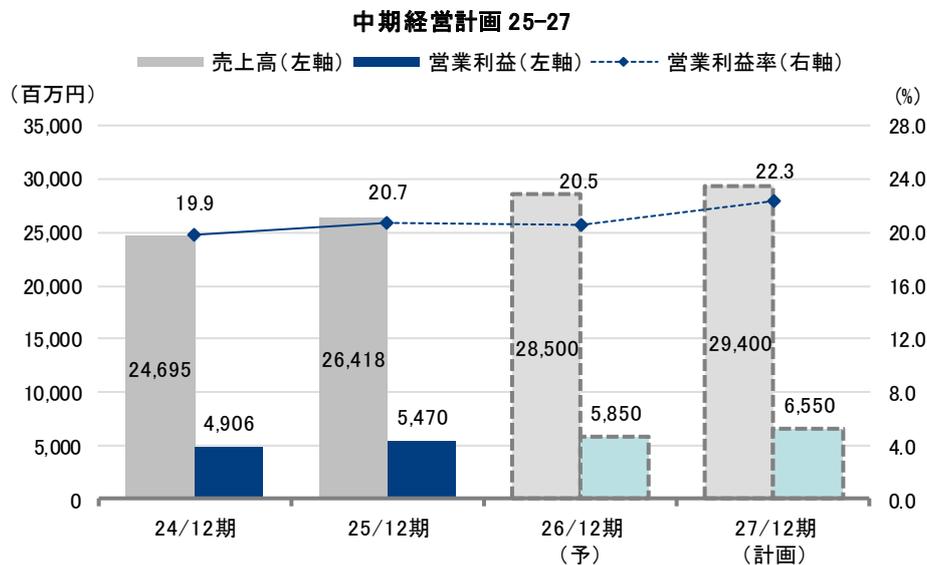
■ 成長戦略

ストレージ運用を柱に、利益成長を重視した中期経営計画を推進

1. 中期経営計画の概要

ストレージ事業の出店を加速することで利益成長を重視した経営をより強力に推進するために、「中期経営計画23-25」を中断して、新たに「中期経営計画25-27」を発表した。経営目標として、最終年度の2027年12月期に売上高29,400百万円(2024年12月期比19.0%増)、営業利益6,550百万円(同33.5%増)、経常利益6,170百万円(同30.9%増)を掲げた。ストレージ事業の成長及び高稼働により、営業利益率は22.3%(同2.4ポイント上昇)への改善を計画する。土地権利整備事業、その他運用サービス事業の業績は横ばいにとどめる一方、ストレージ事業を成長ドライバーと位置付けて増収増益を計画する。

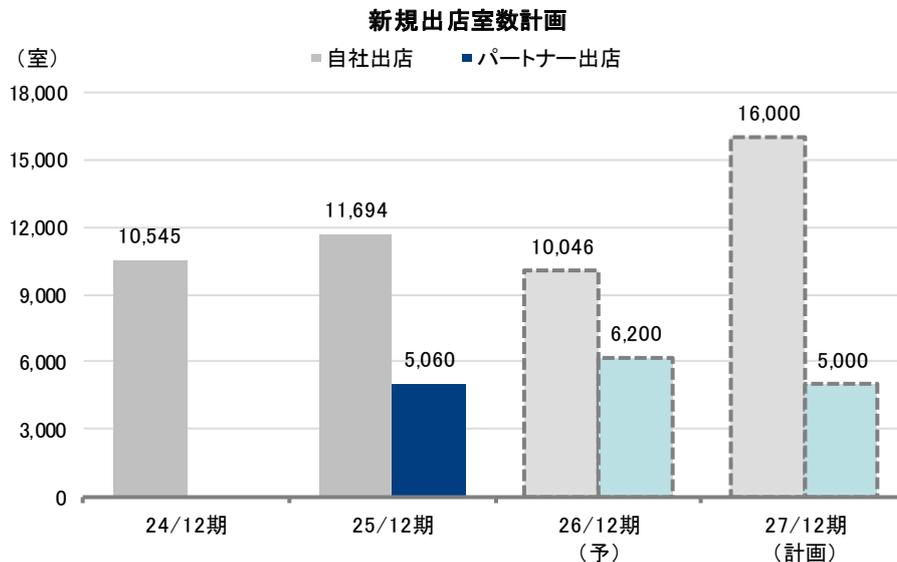
国内のストレージ市場は大きな成長余地が見込まれることから、一気に出店を加速して業界シェアの拡大を目指すという意欲的な計画である。計画初年度の2025年12月期の新規出店数は計画を上回り、業績も予想を達成するなど、順調なスタートであった。弊社では、引き続き今後の進捗状況に注目したい。



2. 新規出店計画

日本のストレージ市場の高い潜在成長性を前提に、中期経営計画達成の鍵となる新規出店計画としては、2027年12月期の新規出店室数を2024年12月期実績の約2倍の21,000室へと出店加速を計画している。内訳としては、自社出店を16,000室に拡大することに加えて、同社が他の事業者から運営・管理を受託するパートナー制度の本格運用による出店数5,000室を計画する。同社では、既に全国のストレージ事業者を対象に新規出店や運営中物件の集客から解約までを一括でサポートする「パートナー制度」の本格運用を開始している。ただ、パートナー出店は相手次第なので、計画期間中は横ばいと慎重に見ている。また、パートナー制度は、元々稼働率が低いストレージについて同社が運益・管理を引き受けるものであり、パートナー出店の増加に伴い同社全体の稼働率は低下する。しかし、同社のノウハウを活用した本格運用により、次第に稼働率向上が見込まれる。

2025年12月期の新規出店計画は、自社10,000室、パートナー5,000室の合計15,000室であったが、実績は自社11,694室、パートナー5,060室の合計16,754室で、計画を大きく上振れた。このため、2026年12月期計画では当初計画から上振れ分を差し引いて、新たに自社10,046室、パートナー6,200室の合計16,246室に下方修正した。自社出店は当初計画の13,000室から減らす一方、収益性が高いパートナー出店は5,000室から増やす計画だ。ただ、最終年度の2027年12月期の計画は据え置いているが、計画を上回って着地する可能性が大きいと弊社では見ている。



成長戦略

収益構造を比べると、自社出店では、賃料・管理費・その他手数料などの売上から、地代・減価償却費・経費を差し引いたものが粗利となる。一方、パートナー出店では、賃料の10%、管理費・その他手数料などの売上から、経費を差し引いたものが粗利となり、売上は小さいが粗利率は高い。そして、初期投資費用なし、損失期間なし、同社の市場シェア率が向上などの利点がある。

また、ストレージ事業では、高い収益性、無人運営（一部有人店舗あり）による低コスト、土地・ビルのフロアを借りて運営（一部保有するケースあり）、土地契約から短期間で運営開始が可能などの特徴があるが、出店のためのマーケティング調査と用地選定が重要であり、一定以上の規模にならないとスケールメリットがでないなど、実質的に参入障壁が高いと言える。

こうしたなか、ビルイントランク型、建築型（ストレージミニ）、コンテナ型の3種類の商品を展開しているのは同社のみである。出店に関する日本全国のデータベース（人口、世帯数、所得層等）の構築、出店エリアの拡大、マンパワーに頼らない営業体制など、環境が整ったことで一気に出店を加速し、先回り出店によって2029年に市場シェア24%達成を目指している。日本市場で「シェア・質の“圧倒的No.1”」となり、そして世界へ進出するという計画である。

3. 差別化戦略

こうした出店加速を可能にするための差別化戦略として、ストレージデータベースの構築によるデータドリブン経営の実現を計画する。ストレージデータベースでは、全国47都道府県における顧客・物件情報の蓄積（過去の解約分も含め数十万件）に基づき、綿密なデータの裏付けにより高精度の新規出店を実現し、人の経験や感覚を排除したデータドリブン経営の実現を目指す。また、集客戦略としては、長期的な収益性を考慮して全国のエリアで最適な商品を展開し、Web広告を中心とした広告戦略の最適化により全体の効率化と単価の引き下げを実現する。さらに、戦略最適化としては、契約・解約・利用期間・賃料設定・キャンペーン・地域データなど様々な視点からの分析を実施し、新規物件出店後には新しいデータを集積しさらなる精度の向上を実現する。これらの戦略によって、新規物件の早期収益化を目指すとともに、既存物件の高稼働率を維持しながら、出店加速のフェーズに突入する計画だ。

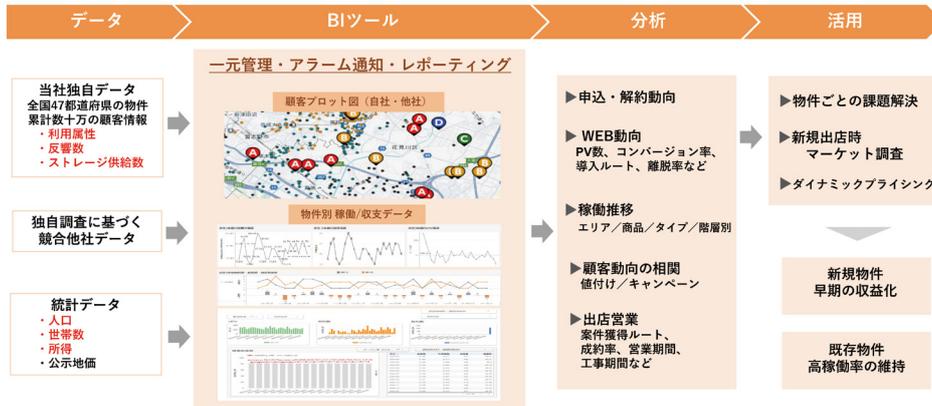
データ分析の実例としては、独自に開発したBIツール※の活用がある。つまり、自社独自の利用属性・ストレージ供給数などのデータ、独自調査に基づく競合他社データ、人口・世帯数などの統計データにより、自社や他社の顧客プロット図や物件別稼働/収支データなどを作成する。この作成データに基づき、申込・解約動向、稼働推移、出店営業などを分析することで、物件ごとの課題解決や新規出店時のマーケット調査などに活用し、既存物件の高稼働率の維持や新規物件の早期の収益化を目指すものだ。全国47都道府県の物件累計数十万の顧客情報を活用できるのが、同業他社に対する大きな強みと言えよう。

※ ビジネス・インテリジェンス・ツール：事業上の意思決定に用いられる知見及びそのためのデータ収集・分析に用いられる道具。

成長戦略

データ分析の実例

独自開発をしたコックピットシステム、BIツールの活用によって事業拡大を実現



出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画では意欲的な経営目標を掲げているが、国内のストレージ市場は大きな成長余地が見込まれることから、出店計画や差別化戦略を着実に推進することで十分に実現可能であると弊社では見ている。なお、同社は業界のリーディングカンパニーとして、利益追求と同時にESG経営も積極的に推進している。具体的には、「環境への配慮」としては、ストレージの活用により整理収納のすばらしさを実感してもらい「持ちすぎない」社会の実現、「コンテナ・建物100年活用プロジェクト」の推進、オフィス内の紙の廃棄物削減などを実施している。「社会貢献」では、人材育成制度(エリアリンクメソッドの活用によるパーヘッド利益向上)、多様な働き方の支援、災害時のストレージ活用などを実施している。「ガバナンス」では、6名中2名の独立社外取締役の選任、コンプライアンス委員会の設置、配当性向35%を目標とした安定した株主還元などを実施している。同社は、健康経営優良法人2025認定(2025年3月)、ESGイニシアティブ・アワード受賞(2025年3月)、優良女性活躍推進認定「えるぼし」取得(2025年9月)など、企業の社会的責任に関する多くの受賞や認定を獲得している。近年、機関投資家を中心にESGに配慮した企業に投資する傾向が強まっていることから、弊社では今後の取り組みに注目したい。

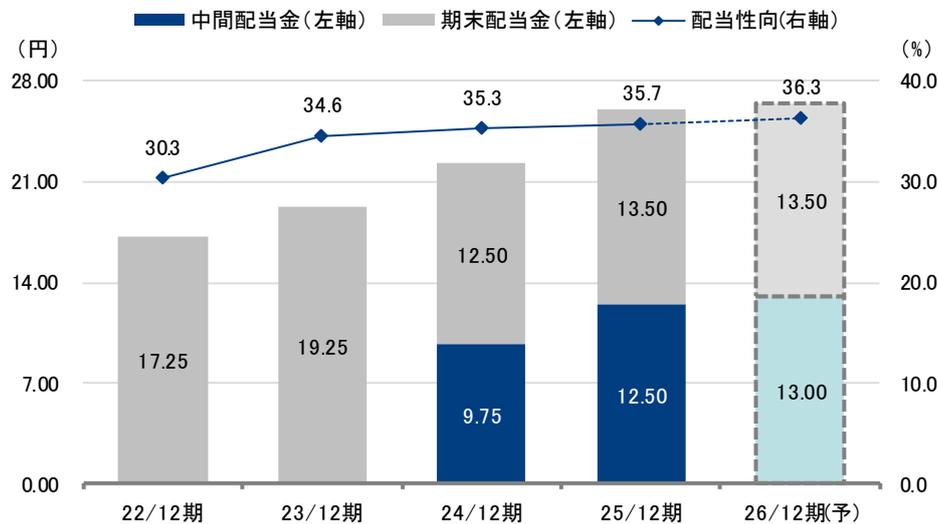
株主還元策

2026年12月期も増配により、配当性向35%以上を維持する予定

同社は株主還元を重要な経営課題の1つと位置付けており、配当によることを基本としている。また、株主配当については、中長期的な事業計画に基づき、市場環境や設備投資のタイミングを見ながら、内部資金の確保や財政状態、利益水準などを総合的に勘案したうえで、2024年12月期より配当性向の目安を30%から35%に変更するとともに安定配当を維持し、中間配当の開始により期末配当と合わせて年2回の配当を実施することを基本方針としている。

2025年12月期には、2025年11月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施した。好決算を反映して、株式分割を遡及した修正後ベースで、中間配当12.5円、期末配当13.5円、合計26.0円(前期比3.75円増)への増配を実施し、配当性向は35.7%と目安を達成した。配当性向は2025年3月期の東証プライム・スタンダード・グロース市場合計の不動産業平均32.7%を上回り、株主還元にも前向きであると弊社では評価する。2026年12月期についても、中間配当13.0円、期末配当13.5円、合計26.5円(同0.5円増)への増配を予定し、配当性向は36.3%となる見通しだ。同社は中期経営計画に基づいて、顧客から安定収益を得るストックビジネスを中心に意欲的な増益を計画しており、株主還元にも前向きであることから、業績計画達成に伴いさらなる増配の可能性があると弊社では見ている。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：2024年7月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施。2025年11月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施。過去に遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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