

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 5 月 20 日公開） ||

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU

2997 東証グロース 不動産業

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 5 月 20 日 (火)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	05

■ 出演者

株式会社ストレージ王
代表取締役社長

荒川 滋郎様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社ストレージ王 代表取締役 荒川 滋郎（あらかわ じろう）様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、荒川様、DAIBOUCHOU さんをご紹介しますいただきます。まずは、株式会社ストレージ王 代表取締役 荒川 滋郎様です。よろしくお願い致します。

■ストレージ王 荒川様

よろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

荒川様は、東京大学経済学部を卒業後、新日鉄、PARCO、寺田倉庫を経て 2016 年に現在のストレージ王の親会社である株式会社デベロップへ入社、その後株式会社ストレージ王代表取締役社長（現任）となり、2022 年 4 月東証グロース市場にて上場を達成しました。続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願い致します。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。よろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時 10 億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避し、不動産株への逆張り投資で 2004 年 10 月に資産 1.5 億円を達成。専業投資家となり、X (twitter) のフォロワーは 11 万人を超えています。

それでは、まずは荒川様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願い致します。

企業説明

会社概要 概要、沿革		ストレージ王	
会社名	株式会社ストレージ王	沿革	概要
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	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
	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	2010年4月	岡山の不動産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イトランク山陽を設立
設立年月日	2008年5月	2013年5月	株式会社デベロッパが株式会社イトランク山陽を100%子会社化
資本金	261,168,200円	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
発行済株式数	1,847,500株	2015年7月	株式会社ストレージ王が、株式会社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
従業員数	25名	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
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	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	株式会社バルマと業務提携
		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	パリュークリエーション株式会社と業務提携

■ストレージ王 荒川様

私ども株式会社ストレージ王は、千葉県市川市に本社を構えております。

よく「なぜ市川に本社があるのか」とご質問いただくのですが、当社はもともとコンテナ型のトランクルーム事業からスタートした会社です。創業当初より、コンテナは輸入しており、当時（2007年～2008年）は国際空港といえば成田空港が中心でした。そのため、お客様の多い東京エリアと成田空港の中間地点である市川市が、物流やアクセスの面で最適な場所と判断し、本社を構えることとなりました。

もともとコンテナ型トランクルームの設置及び運営管理を行う会社として、2008年に設立されました。設立当初は、コンテナ建築を手がける株式会社デベロッパの子会社としてスタートし、それ以来、長らくコンテナ型トランクルームの運営管理を中心に事業を展開してまいりました。

近年では、空調が完備された建物型、いわゆる屋内型トランクルームのニーズが増加していることを背景に、当社でも2020年頃から屋内型施設の開発に取り組み始めました。第1号案件としては、川崎市・梶が谷の物件を開発し、投資家の方に所有いただき、当社が運営管理を担うというビジネスモデルを開始しています。こうした開発には一定の資金が必要となるため、資金調達手段として上場を目指すこととなり、2022年に東京証券取引所グロース市場へ上場いたしました。

この間、順調に施設数を増やし、現在では約200カ所・11,000室のトランクルームを運営・管理している会社となっております。内訳としては、コンテナ型のトランクルームが約160カ所、屋内型が約40カ所となっており、合計で11,000室程度の規模となります。

以上、簡単ではございますが、当社の概要となります。

企業説明

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。岡山の子会社は、アイトランク山陽でしょうか？

■ストレージ王 荒川様

はい、そうです。補足になりますが、岡山については少し背景がございます。

もともと、岡山の百貨店である天満屋様がトランクルーム事業を運営されていましたが、本業に集中される方針となり、そのトランクルーム事業を「アイトランク山陽」という子会社に分離されました。その後、この事業を当社グループが M&A により取得し、現在は当社の岡山営業所として運営しております。この経緯により、全国約 200 カ所ある当社のトランクルーム拠点のうち、約 40 カ所が岡山エリアに所在する形となっています。

● DAIBOUCHOU

そういうことなんですね。わかりました。ありがとうございます。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。続いては DAIBOUCHOU さんにストレージ王様に対する質問を行っていただきたいと思います。それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

親会社であるデベロッパ様についてですが、コンテナホテルやレスキューホテル、コンテナ型モジュールなど、コンテナを活用した非常に興味深い事業を展開されている印象があります。こうした背景を踏まえ、ストレージ王様におかれましても、コンテナを活用したストレージ以外の事業を今後展開される予定はあるのでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

はい。まず、当社はもともとコンテナ型のトランクルームからスタートし、そこから屋内型の施設へと事業を広げてきたという経緯があります。現時点では、いずれの形態においても「トランクルーム」という事業の枠内に留まっており、それ以外の用途でのコンテナ活用にはまだ踏み出していない状況です。

ただし、当社のトランクルームは不動産投資家の方々にご購入いただくケースが多く、そうした背景もあって、トランクルーム以外の不動産を取り扱うことも一部ではございますが行っています。ただし、現時点ではそれが事業の柱というほどの規模ではなく、基本的にはトランクルーム専門の体制で運営しています。

そんな中で、現在検討している新たな取り組みのひとつとして、「二地域居住」への対応があります。昨年度より法制化が進み、国土交通省を中心に全国的に推進されている「二地域居住」は、地方創生の一環として注目されており、今後のライフスタイルとしても広がりが期待されています。実際に、都市部と地方の2カ所に住む生活スタイルを検討する際、大きな課題となるのが「住まいの確保」と「移動にかかる費用」です。

移動手段については、航空会社や鉄道会社がさまざまな取り組みを進めていますが、問題は「もう一方の住まいをどう確保するか」という点です。地方には空き家が多く存在しますが、すぐに住める状態でない物件も多く、例えば中に古いタンスや衣類などが残っていたり、清掃が必要な状態だったり、利活用が進まない現状があります。そこで、トランクルームを活用し、空き家内に残る私物などを一時的に保管して、早期に貸し出せる状態に整える。そうした、新しい形でのトランクルームの使い方を模索し、現在準備を進めている段階です。これまでの事業の延長線上にありつつも、地域課題の解決に寄与する新しい取り組みとして、可能性を広げていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。キャンピングカーのコンテナ版みたいなイメージですかね。

■ストレージ王 荒川様

そうですね。コンテナを活用して荷物をお預かりするという従来の使い方に加えて、例えば空き家が10件ある場合、そのうち1件を倉庫代わりに活用し、残りの9件を居住用として開放するといった使い方も考えられると思っています。また、例えば廃校となった小学校の体育館など、場所によっては多様な用途に活用できる余地があると感じており、そういった施設を使わせていただけるような取り組みができればと考えています。

このように、従来の「トランクルーム」という枠にとらわれず、「家財の管理」という広い視点から、地域や生活スタイルの変化に対して当社のサービスがお役に立てないか、可能性を探っているところです。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

2つ目の質問ですが、御社は親会社であるデベロップ様ではなく、子会社のストレージ王様が部分的に上場されました。この点について、その理由や背景を教えてくださいませんか。

私の個人的な感覚では、デベロップ様の方が事業規模も大きく、投資家からの関心も高まり、株価にも好影響があるのではないかと感じております。そうした中で、なぜストレージ王様を上場主体とされたのか、その意図や狙いについてお聞かせいただければ幸いです。

■ストレージ王 荒川様

はい、ご指摘のとおりだと思います。デベロップにつきましては、私どもからは他社にあたるため詳細は申し上げられませんが、昨年株式会社エイチ・アイ・エス様からの出資を受けたり、現在、上場に向けた準備を進めていると伺っています。

一方で、私どもストレージ王が先に上場した理由についてご説明します。デベロップでは、もともと建築事業及び太陽光発電事業を主軸に展開していましたが、ここ数年でホテル事業に参入し、事業ポートフォリオが大きく変化してきました。上場にあたっては、一定の事業の安定性や継続性が求められるため、そうした事業構造の変化がある中では、上場準備がやや進めづらかった面があるのではないかと考えています。

当社はトランクルーム専業としてビジネスモデルが比較的一貫しており、事業のブレが少なかったことに加え、特に屋内型トランクルームの開発を進めるうえで、銀行からの資金調達を自社単体で行えるようになりたいという明確な資金ニーズがありました。そうした背景から、結果として2022年にグロース市場への上場を実現することができました。

● DAIBOUCHOU

そういう事情があったのですね。コロナ禍の影響によって、デベロップ様も「レスキューホテル」などの新たな事業に拡大されたというニュアンスで理解してよろしいでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

そうですね。デベロップはコロナ禍が始まる前からホテル事業に進出しており、コロナ禍においては一時的に厳しい時期もあったと聞いています。しかし、ここ数年はホテルの稼働率も回復・上昇してきており、現在は上場に向けた機運が高まっている段階だと認識しています。

● DAIBOUCHOU

そういうことだったんですね。ありがとうございます。

3つ目の質問として、コンテナ建築のトランクルーム出店強化とあります。親会社もコンテナ建築事業を行っており、コンテナ建築は、比較的工期が短く、最近の建築費上昇への対策にもなると思います。コンテナ建築によるトランクルームの価格競争力や競合優位性について教えてください。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

ストレージ王

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製作し、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

18

■ストレージ王 荒川様

スライドの右側にご覧いただいている、枠組みのあるコンテナについてご説明いたします。こちらは「ラーメン構造」と呼ばれるもので、語源はドイツ語で「枠組み」を意味します。柱と梁のみで構造体としての強度を持たせる設計になっており、これがコンテナ建築の基本となっています。本来は、この構造体に波板などを貼り付けることで、輸送用コンテナとして利用されますが、当社ではこの構造をうまく応用し、建築用途に転用しています。

このようにして活用しているのが、現在当社がトランクルームとして使用しているコンテナです。

このコンテナ建築の大きなメリットは、現場での工期が非常に短くて済むため、出店スピードを早められるという点にあります。また、ご指摘いただいたとおり、現在、在来工法による建築費が大きく上昇しており、加えて、エレベーターの確保が難しくなっているという問題もあります。

こうした状況の中では、ビル型のトランクルーム、いわゆる屋内型の施設については、コスト面でもスケジュール面でも非常に進めにくくなっているのが実情です。

そうした背景の中で、当社は今期、コンテナ型のトランクルームを 40 カ所まで増やす計画を進めています。

この方針の理由としては、まず工期が短く、建築上の制約が少ない点が挙げられます。加えて、トランクルーム事業の収益性という観点からも、コンテナ型には複数のメリットがあります。具体的には、コンテナ型トランクルームは 1 カ所あたりの部屋数が平均して約 40 室程度であるのに対し、ビル型の施設では 100 ～ 200 室になることもあり、前者の方が比較的早く満室になる傾向があります。このため、収益化のスピードが速く、結果として収益性が高くなりやすいという特徴があります。

さらに、土地についても多くの場合は借地で対応しているため、初期投資を抑えた高い投資効率が期待できます。こうした建築上の柔軟性や収益・投資効率の面での優位性から、今期は特にコンテナ型の出店を強化しています。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

そういうメリットがあるんですね。わかりました。

じゃあ、部屋数が少ないから早く埋まりやすく、稼働率も100パーセント近くになる。稼動になるまでの時間も短くて済むということなんですね。

■ストレージ王 荒川様

また、土地のサイズについてですが、当社が都心部で展開している屋内型トランクルームでは、延床面積がおおよそ200坪程度となっています。

一方、コンテナ型の施設については、主に郊外で展開しており、1カ所あたりの土地面積は100坪から200坪ほどです。この広さの敷地に、コンテナを10本から20本程度設置し、平均で約40室のトランクルームを作るという規模感になっています。実はこの「100坪から200坪のロードサイドの土地」というのは、一般的には活用しにくく、貸しにくいサイズであるため、土地オーナー側にとっても運用に悩むケースが多くあります。

最近では、コンビニエンスストアも出店の際には300坪～400坪といった規模の土地を求めるケースが多く、駐車場スペースを広く取る傾向があります。また、ドラッグストアやファミリーレストランといった業態も、200坪程度の土地では出店が難しいという実情があります。

その点、当社の場合はそこまで大きな敷地を必要とせず、100坪程度の土地でも問題なく出店が可能です。したがって、100坪前後の土地をお持ちのオーナー様が、「貸したい」「売りたい」と考えても、他の用途ではなかなかニーズが見つかりにくい中で、当社のトランクルーム事業が選ばれるケースが増えてきています。

このように、出店に適した土地のサイズが限られている中でも、当社の事業モデルは柔軟に対応できるため、現在の出店加速の背景には、こうした土地条件の追い風も大きく影響していると感じています。

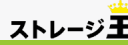
● DAIBOUCHOU

そういう事情があるのですね。なるほど、100坪～200坪と聞くと、都心の人間からすると十分広く感じますが、やはり駐車場が確保できないと店舗用途では使いにくいという背景があるのですね。よく分かりました。ありがとうございます。

それでは、次のご質問に移らせていただきます。4つ目の質問になりますが、ストレージの売却が第4四半期(Q4)に集中することが要因かと思いますが、なぜ業績が11月から翌1月にかけての第4四半期に偏る傾向があるのでしょうか。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答



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	 神奈川県横浜市 天王町TR
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	


東京都杉並区 杉並宮前TR

34

■ストレージ王 荒川様

この点については、投資家の皆様からもよくご質問いただき、ご心配をおかけしてしまうこともあります。現在ご覧いただいているスライドは、天王町以外は今年 1 月に売却した案件の一覧ですが、ご指摘のとおり売却が第 4 四半期、特に 1 月に集中している点が特徴です。

このような时期的な偏りが生じる背景には、いくつかの事情があります。まず、先ほどご説明したとおり、当社が扱う都心型のトランクルーム用地は延床面積でおおよそ 200 坪程度となりますが、たとえば容積率が 400% のエリアであれば建築に必要な土地は約 50 坪、容積率 200% のエリアでも約 100 坪の土地が必要な計算になります。

このようなサイズの土地は、実際には中小企業の方や個人のオーナー様が所有しているケースが非常に多くあります。

土地の売却を判断されるタイミングとしては、大きく分けて 2 つの時期があると考えています。1 つは 12 月末の年末、もう 1 つは多くの企業で決算期を迎える 3 月末に向けての時期です。

この時期になると、「今、遊休地として空いてしまっている土地を、そろそろ現金化しようか」といった判断をされる企業や個人オーナーの方が多くなり、特に当社が対象としている 50 ～ 100 坪程度の土地が動きやすくなります。そして、そういったタイミングで当社が土地を仕入れ、そこから約 1 年かけて開発・建築を進めていくと、完成・売却のタイミングがちょうど翌年の 1 月頃、すなわち第 4 四半期に重なることになります。

例えば、天王町の物件については、前の年の夏に土地を取得していたため、1 年後の秋にオープンしたという流れです。

一方で、それ以外の 4 物件については、実際には前年度の 2 月～ 3 月頃に土地を仕入れており、開発期間を経て翌年の 1 月に売らざるを得なかったという土地の仕入れのタイミングの事情があります。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

ということは、売却のタイミングを意図的にコントロールしているというよりは、土地の仕入れ時期が特定の時期に集中しているため、結果として売上の計上時期が第 4 四半期に偏りやすいということなのですね。

そうすると逆に、例えば「本来は来期に売却した方がより高値で売れたかもしれない」といったケースでも、タイミング的に第 4 四半期で売らざるを得ず、やや前倒しで売却されるといったことも起こりうるのでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

そうですね。現在のところは、資金繰りの面もあり、例えば 1 件あたり、土地取得に約 2 億円、建物の建設に約 2 億円、そして売却価格が約 5 億円といった規模感の案件について、完成後は比較的すぐに売却しているというのが実態です。

現時点では、こうした物件を自社で保有し続けるだけの財務的な余力が十分にあるわけではないため、完成後速やかに売却する必要がある状況にあります。ただし、今後さらに資金力がついてくれば、たとえばオープン後にある程度部屋が埋まってから売却することで、投資家の方にとっても購入しやすくなる可能性があると考えています。そのため、将来的には売却時期の調整も視野に入れながら、より柔軟な運用ができる体制を整えていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

回転重視ということですね。わかりました。ありがとうございます。

ストレージの減価償却で税金対策という話もよく聞きますが、節税目的での購入とともあるのでしょうか。

ストレージ王

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



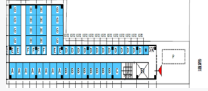
★ オーナーに代わってすべての運営・管理を受託。(利用者募集、売上収受、利用者とのコミュニケーション)

★ 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)



<建築レイアウト例>



★ 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

21

■ストレージ王 荒川様

はい。実は、建物型のトランクルームについては、法定の耐用年数にしたがって償却される形になりますが、コンテナ型の場合には、いわゆる短期償却を目的として購入されるオーナー様もいらっしゃいます。当社では、すべてのコンテナ型施設について建築確認を取得し、設計上も非常に堅固な構造で建設しています。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

ただし、コンテナ型は基礎とボルトで接続されているため、必要に応じて切り離して移設することが可能です。そのため、償却上の取り扱いとしては「償却資産」として認められることがあり、コンテナのサイズなどにもよりますが、3年あるいは7年で償却できたケースもございます。

もちろん、最終的な償却年限については、オーナー様と所轄の税務署との間で調整されるものであり、当社として「必ず短期償却が可能」とお約束できるものではありません。

ただし、これまでに短期償却の実績があることから、そうした税務的メリットを見込んで、コンテナ型トランクルームを購入される投資家の方も実際にいらっしゃるというのが現状です。

● DAIBOUCHOU

建物としては3から7年の焼却というのは相当短いですね。

■ストレージ王 荒川様

厳密に申し上げますと、コンテナ型トランクルームは「建物」としてではなく、「償却資産」として扱われるケースがあります。移設が可能な箱型構造物として認識されることで、短期の償却年限が適用される場合があるということです。

● DAIBOUCHOU

では、実際の利用としては建物と同様でありながらも、償却資産としては「移設可能な箱」として認識されることで、3年から7年といった短期での償却が可能になるということなのですね。

■ストレージ王 荒川様

行政の方から、「これは建物としての扱いにはならないのか」といったお問い合わせをいただくことも時折あります。実際、当社のコンテナ型トランクルームの多くは借地の上に設置されており、借地期間が終了した際には、ボルトを外して解体し、別の現場へ移設して再利用するケースも少なくありません。

このように、実際に移設して再利用できるという実態があるため、行政のご担当者の方も現場をご覧になると、「確かにこれは建物というよりは移設可能な資産として、償却資産としての取り扱いが適切だ」と納得いただけることが多いです。そのため、現時点ではこうした経緯を踏まえ、償却資産としての扱いで短期償却が認められているケースが多数ございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど、これは確かに投資家にとってすごいメリットですね。

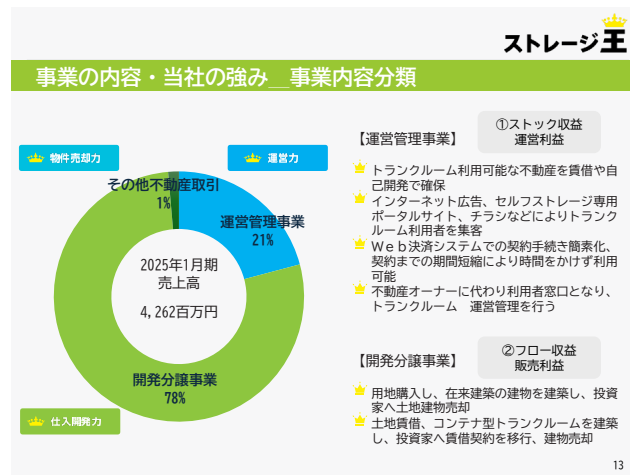
■ストレージ王 荒川様

はい、その点については、確かにまだトランクルーム自体を投資対象として注目している方はそれほど多くはないのが現状です。ただし、実際にご購入・ご投資いただいた方の中には、物件の収益性や運用のしやすさを評価していただき、繰り返しご購入いただくリピーターの方も多くいらっしゃると思っています。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。次の質問です。運営管理のセグメント利益がまだ赤字なんですが、どの程度の売上規模になったら黒字転換するのでしょうか。



■ストレージ王 荒川様

あと3年ほどで転換点を迎えるのではないかと考えています。現在ご覧いただいているスライドでは、開発分譲型の売上が全体の78%を占めており、運営管理事業の売上は21%となっています。金額ベースでは、今年度ようやく運営管理による売上が10億円に到達する見通しです。運営管理部門については、実際に運営や管理に従事している人員の人件費などを十分にカバーできる水準となっており、事業内容としてはすでに黒字化しています。

しかし、なぜセグメントとして赤字が出ているのかというと、当社が建物型トランクルームをオーナー様に販売した後、それを借り上げる契約を結んでいるためです。この借り上げ契約にはさまざまな形態がありますが、たとえば「15年間固定賃料で借り上げる」といった内容の場合、事業開始当初の数年間はどうしても稼働率が低く、実際に利用者から得られる賃料収入が、オーナー様へ支払う賃料を下回るケースがあります。

そのため、稼働率の構造と契約条件の関係上、一時的に運営上の赤字が発生する仕組みになっており、その損失を運営管理事業のセグメントで計上しているというのが実態です。

今後、運営管理事業としての黒字化を本格的に実現するには、それを吸収できるだけの管理件数・スケールが必要だと考えています。そのためには、もう少し時間がかかる見込みで、おおよそあと3年程度を要すると見込んでいます。

現在の赤字は、運営事業そのものの効率が悪いというわけではなく、むしろ建物型トランクルームを販売した後に当社が借り上げるという契約スキームの中で、立ち上げ初期の稼働率が低いことに起因した構造的な赤字が一時的に生じています。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

新しく出店したところが必ずしもすぐ埋まるわけじゃないんですね。

■ストレージ王 荒川様

はい。ただ、借上げ賃料は稼働率に関わらず一定なんですね。多少傾斜はついていますが、やはり当初2～3年は赤字になりがちです。

● DAIBOUCHOU

逆に言えば、設置してから2～3年が経過し、ある程度採算が取れる水準まで稼働率が上がってくれば、徐々に黒字化していくということですね。稼働が安定していけば、黒字化した物件の割合が増えていき、全体としての黒字幅も拡大していくイメージでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

おっしゃるとおりです。おおよそ稼働率65%が損益分岐点となっており、そこを超えると黒字に転じる構造になっています。例えば、毎月3%ずつ稼働率が上昇していけば、2年後には約72%に達する計算になりますので、自然と黒字化していくというイメージです。

● DAIBOUCHOU

では、逆に言いますと、出店が多ければ多いほど新しい物件が増えることになり、その分、運営管理事業が赤字になりやすい構造になっているということですね。

■ストレージ王 荒川様

はい、ご指摘のとおりです。

ただし、契約の形態によっても異なりまして、売上連動型の契約で運営している物件もあれば、固定家賃型で運営している物件もあります。現状では、固定家賃型の契約が比較的多くを占めているため赤字が出やすい構造になってしまっている、というのが実態です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに、先ほどのお話にあったような節税目的のオーナーさんの場合だと、空室リスクはあまり負いたくないという方も多そうですね。そういった方だと、やはり固定賃料の契約を選ばれるケースが多くなり、結果として、開業当初の稼働が低い時期は、運営側にとっては赤字が出やすい構造になるという理解でよろしいでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

投資家の方は、むしろ先ほど言った償却目的の方は、どちらかというと変動賃料が好まれます。

● DAIBOUCHOU

そうなんですか。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

■ストレージ王 荒川様

はい、稼働率が上がっていない時期は、その分が赤字として出てしまいます。ですので、変動賃料を好まれる方も多いです。

● DAIBOUCHOU

なるほど！低稼働による赤字と償却による赤字の両方を活用し、本業の利益圧縮を目的として投資される方がいらっしゃるんですね。それは思っていませんでした。ありがとうございます。

今回、コンテナ型店舗の出店を、前期 24 店舗から今期 40 店舗に増加される予定ですが、投資家需要の高まりや、出店体制の充実など、出店を増加される理由や背景を教えてくださいませんか。



■ストレージ王 荒川様

まず1つには、建設費が非常に高騰していることが背景にあります。これにより、既存の屋内型、いわゆる建物型のトランクルームでは利益が出にくい構造になってきており、経済合理性の観点からも課題が出てきています。現在ご覧いただいているスライドにありますように、2022年・2023年は年間10件程度の出店にとどまっていましたが、昨年度（2024年）は24件まで増加し、今期（2025年）は40件まで拡大する計画としています。

2022年・2023年当時は、主に屋内型の開発案件にマンパワーを重点的に割いており、コンテナ型については情報が入ったタイミングで対応するという受動的な姿勢でした。しかし2024年度からは、コンテナ型の出店を積極的に推進する方針に転換し、開発体制も強化しました。具体的には、コンビニエンスストアの店舗開発経験を持つ人材を新たに採用するなど、人的リソースを拡充しています。

この結果、2024年度の24件という出店実績に加え、今期計画の40件についても、すでに半数以上で契約の目処が立っており、達成可能な見込みを持っています。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

また、冒頭でも触れましたとおり、建設費の上昇により、現在はコンテナ型の方が相対的に利益を生みやすい状況にあります。加えて、事業計画に組み込んでいる屋内型案件についても、前年度に比べてやや小型化しているため、売上高をしっかり確保するうえでも、コンテナ型トランクルームの売却を強化していく方針です。

また、もう 1 点補足させていただきますと、先ほどお話にあったように、最近では当社のコンテナ型商品を「購入したい」という投資家の方が着実に増えてきています。例えば、以前は航空機リースなどで節税対策を行っていた投資家の方々が、為替リスクやカントリーリスクの高まりを背景に、航空機リースへの投資に慎重になってきているという動きも見受けられます。

そうした中で、当社のコンテナ型トランクルームは、為替リスクを伴わず、国内で安定した収益が見込める商品であることから、投資対象としての魅力が高まってきていると感じています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。航空機リースのお客さんがコンテナの投資家にもなるということなんですね。確かに節税規則的には同じですからね。それで需要が高まって、なおかつ人材も採用して充実してきたから 40 店舗にということですね。

建物型は減らしていくということでしょうか？

ストレージ王	
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70㎡-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

■ストレージ王 荒川様

そうですね。実は現在、建物型トランクルームに関しても、建築コストの上昇を背景に対応を進めています。これまでは鉄骨造が中心でしたが、昨年度に試験的に 1 件、木造での開発を実施しました。今年度についても、3 件程度は木造を取り入れる方向で検討しています。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

利用者の視点から見ると、鉄骨造か木造かは、内装を施してしまえばほとんど判別がつかないため、建物としての使用感には大きな差はありません。また、木造の場合、建物のサイズがややコンパクトになるため、より住宅に近い立地で開発しやすいというメリットもあります。1件あたりの売上規模は鉄骨造に比べてやや小さくなるものの、木造のほうが建設コストの上昇幅が抑えられる傾向にあります。こうした背景から、今後は屋内型についても鉄骨造に加え、木造の活用も進めていきたいと考えています。コンテナ型の建築も含め、より利益を確保しやすい形での開発手法を柔軟に取り入れていく方針です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、木造であれば建築費が比較的まだ高騰しておらず、コストを抑えられるという点で、価格面での優位性があるという理解でよろしいでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

はい、おっしゃるとおりです。現在、開発を進めている石神井台や川崎、元住吉の案件は木造での建設を予定しており、現在はその図面を作成している段階です。

木造は、より住宅に近いエリアでも小規模に出店しやすいというメリットがあります。ただ一方で、大口の不動産投資家の方々は、基本的に木造案件には投資されない傾向があり、どちらかというと鉄骨造など規模の大きい案件を好まれます。そのため、木造案件については今後、売却先や出口戦略をどう設計するか、少し工夫が必要になると考えています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。こういった出店数が増加に反して、開発分譲の売り上げが減少する予定です。これは単価が下がるのか、売り上計上が来期にずれ込むかだと思いますが、出店数に比例して売り上げが増えない理由を教えてくださいませんか。

■ストレージ王 荒川様

はい。現在、1件あたりの大型案件がやや減少傾向にあります。西新宿の案件だけは店舗都合により大型で、売上高も10億円を超える見込みの規模となっていますが、それ以外の案件については小型化が進んでおり、結果として全体の売上規模としては大きく伸びづらい状況です。

一方で、利益率の面ではコンテナ型の案件の方が高いため、利益の確保という観点では前年並みを維持できる見通しです。ただし、売上高の構成を見ると、利益率の低かった鉄骨造の案件が減っていることで、売上そのものの伸びは限定的になっており、事業計画上も売上が大きく伸びない構造となっています。これは、いわゆる「品種構成の変化」によるものであり、売上高よりも収益性の確保を優先した戦略とご理解いただければと思います。

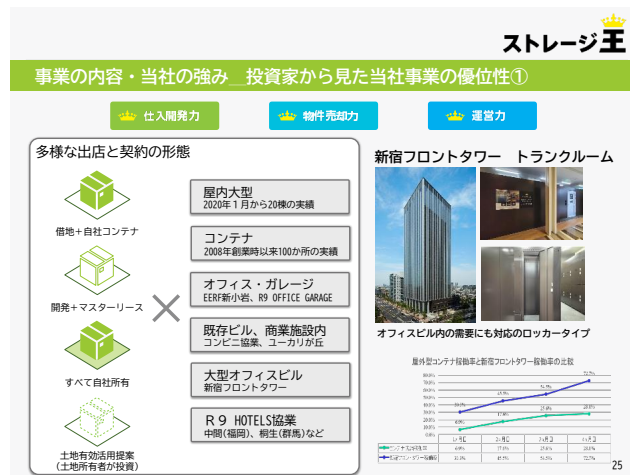
● DAIBOUCHOU

売り上げは単価の低下で下がってしまうけど、利益は利益率が上がるので増えるという感じですね。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

都心オフィスビル出店の稼働率が好調ですが、なぜ4ヶ月で7割超もの高稼働を達成されていますが、今後も出店が増える見込みでしょうか？また、都心オフィスビル出店を増やすうえで、課題や障害などはありませんでしょうか？



株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

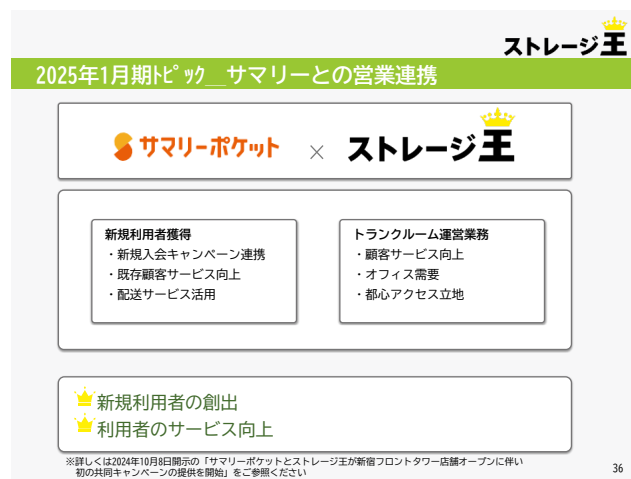
■ストレージ王 荒川様

例えば、弁護士の方など、文書の保管義務があるご職業の方にとっては、普段は年に数回しか見ないような書類であっても、一定期間は保管しておく必要があります。そういった背景から、トランクルームを文書保管用としてご利用いただける可能性もあるのではないかと考えています。

● DAIBOUCHOU

頻繁には使用しない書類や荷物などを保管するスペースとして、トランクルームは潜在的な需要が高いと感じました。

サマリーポケットやトーハンと営業提携されていますが、今後どの程度の業績貢献が期待できますでしょうか？



■ストレージ王 荒川様

はい。現時点では、提携による実際の契約件数はまだそれほど多くはありませんが、今後の展開には期待しています。

サマリーポケット様は、段ボールに荷物を詰めて預けるタイプのストレージサービスで、寺田倉庫様が展開している「ミニクラ」など同様のモデルとなります。ちょうど今回の新宿フロントタワーの開発主体が三菱地所様であったこともあり、サマリーポケット様も三菱地所様及び三菱倉庫様が出資されている企業というご縁から、良好な関係を築かせていただいております。

利用者の視点から見ますと、サマリーポケット様のような段ボール保管型サービスは、保管場所が遠方にあるため即時に荷物を取り出すことは難しいものの、長期保管やクリーニング付きのサービスには非常に適しています。一方で、ゴルフバッグやスーツケースのように、「明日すぐに使いたい」といった即時性が求められる荷物については、私どものストレージ（街中・住宅地近くに設置されたトランクルーム）との親和性が高くなります。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

つまり、これらは単なる競合ではなく、ユーザーの用途に応じて賢く使い分けられるサービスであり、両方を組み合わせて利用することで利便性が高まると考えています。今後も、こうした連携を通じて、利用者の利便性向上とサービスの補完的な提供を目指していきたいと考えています。

トーハン様につきましては、本を多く所有されている一方で、ご自宅のスペースが限られており、新しく本を購入しづらいというお客様に向けた保管サービスを開始されています。当社としても、こうしたニーズに対応した取り組みは非常に親和性が高いと考えており、今後トーハン様と連携しながら、さらなるサービスの拡充や新たな展開を図っていききたいと考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、ストレージといっても、「すぐに取り出せる利便性の高い保管」と「長期間・低コストで預けられる保管」とで、それぞれ用途や使い勝手が異なっているということですね。そうした違いに応じて、ユーザーの保管ニーズや利用シーンに合わせて、各サービスが役割を分担しながら展開されているという理解でよろしいでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

おっしゃるとおりです。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。

ストレージの売却についてですが、地主の土地活用の場合と、貴社が土地を仕入れてストレージを開発する場合の2種類があると思います。貴社のストレージ開発ではそれぞれどのような比率でしょうか？

ストレージ王

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

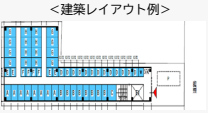


オーナーに代わってすべての運営・管理を受託。(利用者募集、売上収受、利用者とのコミュニケーション)



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

<建築レイアウト例>



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

21

■ストレージ王 荒川様

建物型の場合は基本的に当社がすべて土地を購入し、その上に建物を建設するかたちで展開しています。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

一方、コンテナ型は先ほどもご説明したとおり、移設が可能であることから、土地の利用形態にも柔軟性があります。具体的には、土地を賃借する「借地」パターンと、当社が土地を購入するパターンがあり、現在の比率としては借地が約75%、自社所有が約25%となっています。

この割合については、主に土地オーナー様のご意向による部分が大きく、たとえば「土地を現金化したいので売却したい」という方もいれば、「空いている土地を活用してお金が入ってきたほうが良い」「先祖代々の土地なので売たくはないが、貸し出すのは構わない」という方もいらっしゃいます。

当社としては、そうした土地オーナー様のご希望に合わせるかたちで事業を進めており、結果として借地の割合が多くなっているというのが現在の状況です。

なお、土地オーナー様自らが新たな資金を投じてトランクルーム事業に参入されるケースはごく少数にとどまっています。多くの場合は、すでに所有されている土地を有効活用したいというご意向から、当社に貸し出されるという形をとられています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、土地のオーナーさんがご自身で建物を建てたり、コンテナを購入されたりするわけではなく、あくまで地主として土地を貸すだけということなんですね。

■ストレージ王 荒川様

そうですね。当社の場合は、そのような形態が比較的多くなっています。他社様では、土地オーナーがご自身でアパートを建てて賃貸事業を行うように、トランクルームを自ら建てて貸し出すというケースも見受けられます。しかし、当社は基本的に「自社ブランドで事業を展開する」という方針のもと、自ら設計・開発したいという意向がありますので、どちらかと言えば、土地のみを借りる、あるいは当社が土地を購入して自社で事業を行うケースが多いです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、75%が借地ということは、それだけ先祖代々の土地を「売却せずに活用したい」という地主の方が多いということなんですね。その際の地代についてですが、どのようなかたちで条件が決まるのでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

実際のところ、都内など都市部では、借地の地代については元々の土地の評価額に対して、利回りでおおよそ3%程度と比較的高めに設定されるケースが多いです。

一方で、地方においては、たとえば100坪～200坪といったやや中途半端な広さの土地に関しては、活用ニーズが限定的であるため、利回りがそこまで高くならないケースも多く見受けられます。このような土地については、実際には数%程度の利回りで貸し出されることが一般的です。それでも、「空き地のままにしておくよりは良い」といったお考えで、貸していただいているケースが多いのが実情です。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

そうすると、そんなに高くは貸せないというか、利回り 1 ～ 2%、都心でもおよそ 3% 程度ということですね。

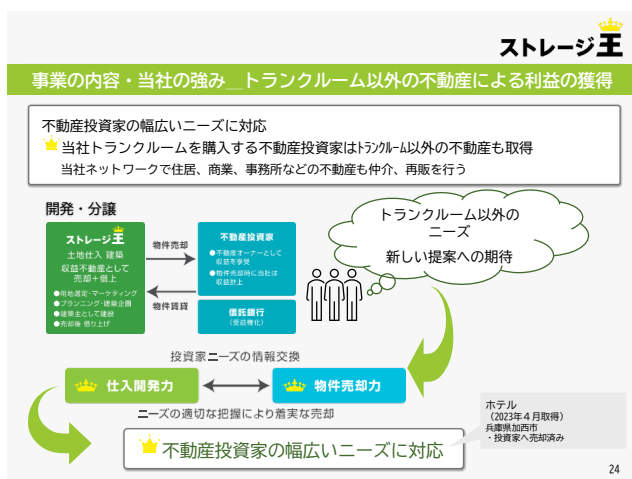
■ストレージ王 荒川様

そうですね。実際の契約形態としては、当社が借地権を取得するわけではなく、定期借家契約として 15 年や 20 年といった期間で土地をお借りするかたちをとっています。また、コンテナ型のトランクルームは建物とみなされないため、たとえば 30 年超の建物を建てるような場合に発生する借地権的な権利は生じません。当社としても「契約期間が満了すれば、きちんと撤去して退去します」という前提でお借りしているため、地主様との間で発生する権利関係は比較的シンプルで、強い権利を主張するものではありません。

● DAIBOUCHOU

そういう事情もあるんですね。わかりました。ありがとうございます。

売却するストレージの価格設定はどのように行われるのでしょうか？ 想定する稼働率、賃料から、利回り何 % という設定で投資家に売却できるのでしょうか？



■ストレージ王 荒川様

はい。当社では、実際に土地を購入し、建物を建ててトランクルームとして運営可能な状態に整えたうえで、ほぼ完成と同時に不動産投資家の方へ売却するというスキームを採用しています。

その際、投資家の方が信託受益権化されるケースもあり、当社はその物件を借り上げて運営するという形です。このような取引においては、NOI（ネット・オペレーティング・インカム）ベースでおよそ 4 ～ 5% 程度の利回りとなるケースが多いです。不動産鑑定などの評価においても、収益力から見た妥当な水準として、この利回り帯での取引が成立しています。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

ただし、同じ立地にあるマンションやオフィスと比較すると、0.5～1%程度、やや高めの利回りで見られる傾向があります。これは、トランクルームというアセットクラスがまだ不動産売買において事例数が少なく、流動性が相対的に低いと見なされているためです。そのため、収益性自体は一定水準で評価されつつも、市場参加者からは若干高めの利回りを要求される。そういった取引慣行が、現時点での不動産市場における実態となっています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。ただ、最近はマンションなどでかなり利回りが下がってきていて、家賃に比べて物件価格がかなり上がっていると思います。特に都心ではそういった傾向が強いかなと思うんですが、そういう影響で、トランクルームを売るときの利回りについても、そこまで高く要求されなくなるといったことはないのでしょうか？

■ストレージ王 荒川様

はい。やはり私もここ2、3年の中では少しずつ下がってってます。

● DAIBOUCHOU

では、ちょっと利回りに比べると高めで売れるような状況になってきているので、結果的に利益も出やすくなっている、ということなんでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

そうです。一部は建築費の高騰による影響もありますが、物件自体に対する投資家からの「要求利回り」については、以前と比べてじわじわと下がってきているのは間違いありません。

● DAIBOUCHOU

なるほど。トランクルームを投資する投資家も増えていけば、流動性も出てくる、投資するリスクも減ってくるというニュアンスですかね。

■ストレージ王 荒川様

はい。今後市場での実績が積み上がっていけば、流動性が高まり、より低い利回りで購入していただけるようになることも期待しています。

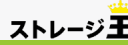
● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

コンテナやストレージの新規出店で、どの程度の需要が見込めるか、立地の良し悪しを判断する工夫を教えてください。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答



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	

34

■ストレージ王 荒川様

基本的に、当社がトランクルームを出店している場所は、幹線道路沿いが多くなっています。これは、トランクルームという業態においては「目立つこと」が非常に重要で、実際にそこに新しくできたことを周囲の方々に気づいてもらわないと、稼働が伸びにくいからです。特に都心型の物件では、商圈としては物件から半径2キロ程度と比較的狭いため、その限られたエリア内でしっかり認知を取れるかどうか非常に重要な要素となります。また、トランクルームはお客様が荷物を車で運ぶケースが多いため、車でのアクセス性も重視しています。そのため、自然と車とおりの多い道路沿いへの出店が中心になっており、これは都心・地方いずれの物件でも共通です。

さらに細かい点では、同じ道路沿いでも信号との距離が影響することがあります。信号に近すぎると車が入りにくくなり、逆に離れすぎていると車の速度が出てしまい、入りにくいという課題もあります。そうした交通動線や視認性、車の停めやすさなどを考慮しながら、周辺のマーケット相場を見て、出店候補地を選定しています。

加えて、周辺住民の年齢層や平均所得といった属性もリサーチし、地域に合った価格帯でサービスを提供できるように出店戦略を組み立てています。

● DAIBOUCHOU

そうなんです。同じロードサイドでも、信号の位置などで集客に差が出るというのはとても興味深いです。

新規に出店したが、あてが外れて利用者が全然集まらなかった時の対策はありますか？空室リスクは誰がどのように負うのでしょうか？

■ストレージ王 荒川様

空室リスクについては、契約形態によって異なります。変動家賃型の契約であれば、オーナー様が空室リスクを負い、当社は実際の収入に対して一定割合（たとえば10%）を頂く形になります。この場合、不動産を所有されているオーナー様が、稼働状況に応じたリスクを負うことになります。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

一方、当社が固定家賃で物件を借り上げる契約となっている場合は、空室が多くても家賃を一定でお支払いする必要がありますので、当社がリスクを負うことになります。したがって、リスクの所在は契約次第というのが実態です。

なお、当社が固定家賃で借りている物件において稼働の立ち上がりが遅い場合には、当社がさまざまな施策を講じます。たとえば、現地での見学会の開催、借り手獲得に向けた販促活動の強化、あるいはウェブ経由の契約数を増やすために、オンライン広告などの宣伝費を増やすといった工夫を行っています。現在は、ウェブからの流入も多いため、そうした施策にも力を入れているところです。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。

完成直後で全部空室の時より、ある程度テナントが埋まって安定的な賃料が見込める方がストレージを高く売れそうです。ただ、販売までの時間が長くなります。完成したストレージをより高く、より早く売る工夫を教えてください。

■ ストレージ王 荒川様

おっしゃるとおり、本来であれば物件完成後1～2年が経過し、稼働率が70%を超えて「これは安心して運用できる」といった状態になった段階で販売する方が、当然ながら不動産投資家の方にも高く評価していただきやすく、結果として売却価格も高くなることは間違いありません。しかし現実には、そこまで運転資金に余裕があるわけではなく、すべての物件でそうした運用が可能というわけではないのが実態です。

ただ、コンテナ型の案件については、建物型と比べて比較的少額かつ柔軟な運用ができるため、一定期間稼働状況を見てから売却するという選択肢も取りやすく、今後はそのような工夫を進めていきたいと考えています。

また、これはまだ検討段階ではありますが、たとえば「ブリッチスキーム」のように、物件完成後すぐには売却せず、信託やファンドといった器を一時的に活用して2年間保有し、その後稼働率が安定してから売却して売却益を最大化するようなファイナンスの工夫も、今後の課題として取り組んでいきたいと考えています。そのためには、そうした仕組みに関心を持ってください不動産投資家の方や金融機関との連携が重要になりますので、今後の検討を深めていきたいと思っています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。逆にそういったブリッチとか、販売までのつなぎで資金を用意してくれる、一時的に保有してくれるような投資家が現れたら、御社としても非常に助かるでしょうし、それ自体が収益源になる可能性もあるということですね。

■ ストレージ王 荒川様

そうですね、そこはやりたいところの1つですね。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

確かに、ファンドなどに移して、その後売却して売却益を折半するという話もよくありますからね。ありがとうございます。

借り上げ賃料について、固定と変動賃料があるという話でしたが、固定と変動賃料の比率はどのような形なのでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

ビル型、いわゆる屋内型のトランクルーム物件については、固定賃料での契約が比較的多くなっています。現在の比率で言うと、おおそ6割%程度が固定賃料となっています。

一方、コンテナ型の案件では、変動型賃料の割合が非常に高く、全体の8割以上が変動型の契約です。コンテナ型の場合、部屋数が少なく比較的早く埋まる傾向にあるため、稼働が進んだタイミングでの利益をオーナー様が享受しやすいという理由から、変動型賃料が好まれやすい状況です。また、節税目的で投資される方の中には、当初の赤字をむしろ前向きに捉えて変動賃料を選択されるケースもあります。

ビル型については、大口の不動産投資家が投資対象とされることが多く、彼らは安定した収益を重視される傾向があります。そのため、固定賃料を希望されるケースが多いという特徴があります。

● DAIBOUCHOU

コンテナの投資家とビル型トランクルームの投資家、結構目的が違うんですね。土地を借りて、コンテナをそこに設置して、そのコンテナ群を買う投資家がいるってことですね。

■ストレージ王 荒川様

はい。コンテナ型のトランクルームについては、土地建物で売るケースもあります。

基本的に、借地上に建てられた物件についても、事前に土地オーナー様の了承をしっかりと得たうえで事業を行っているケースが多くなっています。そのため、土地を所有せずに「上物（建物部分）のみ」を購入する投資家の方もいらっしゃいます。この場合、物件を購入された投資家の方が、その後の借地料もご自身で負担する形となりますが、土地を購入する必要がない分、初期投資額が抑えられるため、結果的に利回りが高くなりやすいというメリットがあります。

● DAIBOUCHOU

なるほど、そういうことなんですね。つまり、変動賃料型の場合には、埋まった分の一定割合を収入として得るという形なんですね。よく分かりました。

そうすると、投資家側から見れば、借り上げ賃料は原価のような位置付けになるかと思います。そのうえで、トランクルームやコンテナ型それぞれについて、その賃料構造に基づいて利回りなどを計算していくという形になりますね。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

また、今後コンテナ型の物件が増えていくと、変動賃料が多いことから、初期段階では赤字になるリスクもあるのかなと思いますがいかがでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

変動賃料であれば、そもそもストレージ王としては固定コストを負わない分、赤字にはならないですね。実際の契約上は、一旦当社が転貸する形にはなっていますが、賃料の決め方としては「実際に利用者が支払った金額の 10% を当社がいただく」といった仕組みになっています。そのため、変動賃料の契約においては、当社から外に出ていく固定コストが発生しない構造になっており、収益が発生した分から手数料をいただく形になります。結果として、こうした変動賃料型のお客様に関しては、当社側に赤字が生じることはありません。

● DAIBOUCHOU

仮に利用者から 100 万円の収入があったら、そのうち 10 万円がストレージ王さんの取り分で、残りの 90 万円がオーナーさんへの賃料ということですね。そうすると、変動賃料のコンテナについては、ストレージ王さん側に赤字の要素はほとんどないということですね。わかりました。ありがとうございます。

ストレージ売却後に貴社が借り上げる仕組みのようですが、投資家が得られる利回りは何 % 程度なのでしょうか？

■ストレージ王 荒川様

投資家の方には、NOI ベースでおおよそ 4 ~ 5% の利回りを想定していただいています。そのうち、都心の物件については利回りが 4% 前半となるケースが多く、逆に都内でもやや周辺のエリアだと 4% 後半くらいまで上がるような水準感になっています。

● DAIBOUCHOU

固定利回りで 4 ~ 5 パーセントって結構高いイメージですね。ローンだと今は 2 パーセントですよ。

■ストレージ王 荒川様

そういう意味では、当社としても本当は十分な資金力さえあれば、もっと柔軟に対応できる部分があるんですけども。

● DAIBOUCHOU

そういうことなんですね。それでも稼働率が 7 割以上にあれば十分できるってということなんですね。

■ストレージ王 荒川様

その分、逆に言えば、当社がリスクを負っているという点もありますので、固定賃料型の場合には、変動型と比べて、あらかじめ想定される賃料水準を少し低めに設定していただいています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

物件の所有者が受け取る借り上げ賃料と、利用者からの実際の賃料の差額についてですが、これが御社にとってのストック収入となっているという理解でよろしいでしょうか。稼働率が70%の水準にあるというお話がありましたが、これが80%、90%と上がっていくことで、徐々に収益性が高まっていくという流れになりますか？

また、実際に70%程度の稼働率では、どの程度の黒字になるのでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

そうですね。実際、その物件の損益分岐点はおよそ60～65%程度の稼働率だと見込んでいます。ですので、それを超えた部分については、たとえば固定賃料契約で60%稼働相当の金額を設定していた場合、70%まで稼働率が上がれば、その差分10%分が当社の利益になる、というイメージで収益設計をしています。また、変動賃料の場合であれば、利用者からの賃料収入のうち10%を当社がそのまま手数料として受け取る形になります。

なお、2020年ごろから稼働している梶ヶ谷の物件や上石神井の物件など、一部のビル型物件についてはすでに5年が経過しており、当社にとって黒字化しています。こうした物件では、現在すでに稼働率が8割を超えているものも多く、当社としては固定家賃を支払っているだけで、それ以上の稼働分はそのまま利益に直結しています。このように、一定年数が経過して稼働が安定している物件については、すでにキャッシュカウ化しており、当社の収益にしっかりと貢献している状況です。

●DAIBOUCHOU

なるほど。では、実際のところ、稼働率が65%と80%であっても、運営コスト自体はそれほど大きく変わらないということでしょうか。稼働率が15%、25%と徐々に上がっていく中で、デイリーの管理や維持管理、あるいは維持管理や光熱費が多少増えるのでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

光熱費が多少増えるといったことはあります。ただし、店舗全体としての運営コストという意味では、大きくは変わりません。

コストとして一番かかるのは空調関連の費用です。照明については、利用者が来た時だけセンサーで点灯する仕組みになっているため、電気代はそれほどかかりません。空調が一番かかりますね。

●DAIBOUCHOU

では、稼働率が上がれば、その分がほぼそのまま売上にも、そして利益にもつながる、そういったイメージでよろしいでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

運営にかかるコストは、ほとんど固定費に近い形になっています。気温が高くなれば空調費が多少増えるといった変動はありますが、基本的には稼働率の変動によって運営コストが大きく変わることはほとんどありません。

株式会社ストレージ王 × DAIBOUCHOU | 2025 年 5 月 20 日 (火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。そうすると、今後の利益を見ていくうえで、稼働率というのは非常に重要なポイントになりますね。特に、固定賃料で貸している物件については、稼働率が上がれば上がるほど、御社の収益もそれに応じて大きく伸びていく構造だということですね。

一方で、コンテナ型のように変動賃料の契約になっている場合には、たしかに稼働率が上がれば御社の取り分である 10% も増えますが、固定賃料ほど利益が一気に増えるというわけではない、という理解でよろしいでしょうか。

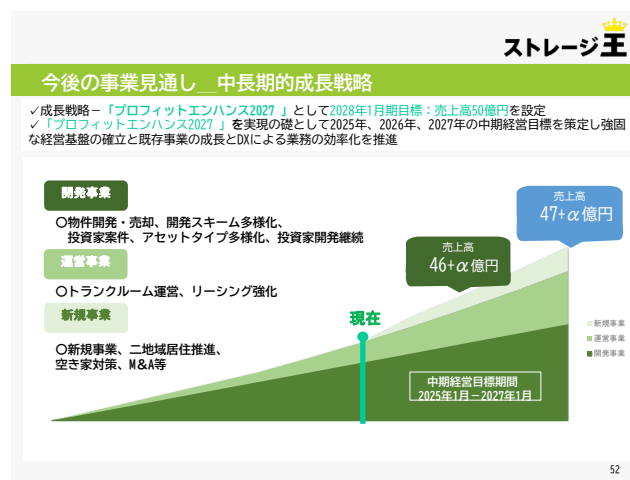
■ストレージ王 荒川様

おっしゃるとおりです。利用料自体は、物件の立地などによって「この場所なら大体このくらい」とある程度決まっています。その中で、当社に入ってくる収入が 100% なのか、それとも 10% だけなのかという違いがありますので、変動賃料型の場合は、利益の額としては将来的にそこまで大きな貢献にはならないという構造です。

● DAIBOUCHOU

分かりました。ありがとうございます。

東証グロース市場の上場維持基準を満たすため、流通株式時価総額を 5 億円以上にする必要がありますが、対策を教えてください。



■ストレージ王 荒川様

はい。実は一度、当社は上場維持基準に関して対応を迫られた経緯がありました。もともと筆頭株主である親会社のデベロップが当社株式の約 50% を保有していましたが、それを段階的に売却いただき、現在では保有比率が 34% 程度まで下がっています。この結果として、流通株式数が増加し、株式の流動性を確保できるようになりました。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

さらに、昨年6月には株主優待制度を導入しました。その影響もあって、当時は株価が500円前後だったものが、一時900円近くまで上昇し、現在は800円台で推移しています。また、個人株主数も大きく増えたことで、今年1月の時点では無事に上場維持基準をクリアすることができました。

このように、株主優待の導入によって個人投資家の皆さまにとっての利回りが一定程度確保され、それが株価上昇にもつながったと考えています。

ただし、一方でご指摘のとおり、今後は上場維持基準のルールが見直され、時価総額が100億円以上必要となる予定です。現在の当社の時価総額は約16億円にとどまっているため、残された5年間でこの基準を満たすための根本的な対応策を講じていく必要があると認識しています。

● DAIBOUCHOU

この中長期的な成長戦略についてですが、利益面ではどの程度の水準を目指していくイメージなのでしょうか。

■ ストレージ王 荒川様

ここ2～3年で、現在の最終利益が1億円弱の水準から1億円超までは引き上げることができました。ただし、この成長だけで時価総額を100億円に乘せるのは、現実的にはかなり難しいと考えています。

現在、売上高はおおよそ46～47億円、最終利益は1億3,000万～1億6,000万円程度を確保しており、これが既存事業を着実に積み上げた結果の水準です。今後のプラスアルファについては、新規事業などを通じて成長を加速させていきたいと考えています。

とはいえ、このような取り組みだけで現在の20億円弱から、いきなり100億円に持っていくのは難しい面もありますので、将来的にはM&Aなども含めたスケールアップの工夫が必要になるのではと考えています。

● DAIBOUCHOU

去年6月18日に、株主優待新設を発表されましたが、株主優待を新設された理由を教えてください。

■ ストレージ王 荒川様

やはり、当社は時価総額自体が10億～15億円程度と小規模な企業であり、以前は大株主である親会社が全体の50%近くを保有していたこともありましたが、そのため、投資家の皆様への還元策としては、配当と株主優待の2つの手段がある中で、まずは個人投資家の方々に当社株を手にとっていただくことが重要だと考えました。

そういった背景もあり、当社としては配当よりも株主優待を優先した、というのが実際の判断です。その結果、株主数が増加し、株価も一定程度上昇したことから、優待施策として一定の効果は得られたと考えています。

もちろん今後は、業績をさらに伸ばし、配当による還元も充実させていく必要があると認識していますが、まずは株主数の拡大を優先するという意図で、優待に注力してまいりました。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

現在、配当が無配ですが、配当はいつ頃になりそうでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

そうですね。現時点ではまだ確約できる段階には至っておりませんが、2～3年のうちには配当を出せる水準の利益をしっかり積み上げていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

確かに資金需要は結構ありますからね。

■ストレージ王 荒川様

はい。まだまだ会社としては、事業規模をさらに拡大していきたいという思いがあります。一方で、株主の皆様への還元も非常に重要なポイントだと認識しています。バランスを見極めながら、社内ですっかり議論を重ねて、適切な結論を出していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうですね。グロース市場で時価総額100億円というのは、ややハードルが高い印象を受けますが、東証スタンダード市場への移行や、場合によっては名称変更なども含めて、上場維持のための選択肢を検討されている、という理解でよろしいでしょうか。

■ストレージ王 荒川様

まず、スタンダード市場を目指すという点については、現実的に手が届く目標だと考えています。ただ、スタンダードに移行できたとしても、今後その維持基準が見直される可能性もありますので、そこだけで満足するわけにはいかないと考えています。

現在、トランクルーム業界で上場している企業は、エリアリンクさん、パルマさん、そして当社の3社になりますが、今後は新たに上場を目指す企業も出てくるかと思います。そういった企業と何らかの協業や連携の可能性もあるかもしれません。ただし、これは相手のある話でもあるため、現時点で具体的に申し上げることはできません。

また、より広い視点では、不動産業界全体におけるM&Aの選択肢も視野に入れており、今後も幅広くさまざまな可能性を検討していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

確かに、パルマさんとは提携されているという話がありましたね。

■ストレージ王 荒川様

パルマさんと当社との関係についてですが、現在も事業のうえで取引があり、協力関係にあることは間違いありません。ただ、トランクルーム業界全体を見渡すと、特に受付業務などにおいて、まだまだ初めてトランクルームを利用されるお客様が多いため、各社が自前でコールセンターを設けて対応しているのが現状です。

株式会社ストレージ王×DAIBOUCHOU | 2025年5月20日(火)
2997 東証グロース 不動産業

質疑応答

そういった業務の性質から考えても、業界としてある程度の規模を持つことによるメリットは大きく、効率化や収益性の向上にもつながります。そういう意味では、今後上場を目指している他のトランクルーム企業との連携や協業といった可能性も、業界全体の収益構造を踏まえたくうで、十分にあり得ると考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。今後の御社の成長に注目させていただきます。

▲フィスコ 高井

最後に、荒川様、DAIBOUCHOU さんからご挨拶をいただきたいと思います。

それでは、荒川様からお願いいたします。

■ストレージ王 荒川様

本日はさまざまな鋭いご質問をいただき、うまくお答えできたか少し不安なところもありますが、トランクルーム事業自体は、住まいをすっきりさせ、快適な暮らしを実現するという点で、非常に意義のあるサービスだと考えています。

まだまだアメリカなどに比べて国内での普及率は低い状況ではありますが、今後はさまざまなサービスを組み合わせながら、より多くの方にご利用いただけるよう、消費者の皆さまにも一層ご理解を深めていただけるよう努めてまいります。

投資家の皆さま、そしてご利用いただく皆さまには、今後ともぜひご支援のほどよろしくお願い申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。DAIBOUCHOU さんは本日の対談はいかがでしたか。

● DAIBOUCHOU

そうですね。ストレージ王さんは、現時点では時価総額がまだ小さく、小粒な印象もありますが、事業そのものには非常に大きな将来性を感じます。ストレージやコンテナといったサービスは、一度利用を始めるとなかなかやめにくい面があり、定着率の高さからも、安定した不動産アセットとして非常に魅力的だと思いました。また、節税効果も期待できる点は、投資対象として非常に興味深いと感じています。

今回のご説明を通じて、ストレージやコンテナ事業についてさらに理解を深めることができ、非常に勉強になりました。大変有意義な時間をありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。それでは、これにて対談を終了いたします。

皆様、ご視聴いただきありがとうございました。

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