

|| 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 >>>](#)

2026年4月13日(月)

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>

目次

■ 要約	01
1. 2026年1月期の業績概要	01
2. 2027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. 2026年1月期の業績概要	09
2. トピックス	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2027年1月期の業績見通し	15
■ 中期戦略	16
1. 中期経営計画	16
2. 重点施策	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

トランクルーム運営管理事業が伸長。 営業利益以下の各段階利益で増益

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収益不動産（自社開発したトランクルーム）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。これらの要素は、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、顧客ニーズへの的確な対応と高い設備品質、優れた不動産開発と売却能力に裏打ちされている。

1. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の業績は、売上高3,999百万円（前期比6.2%減）、営業利益191百万円（同11.3%増）、経常利益172百万円（同1.2%増）、当期純利益117百万円（同55.3%増）となった。最も象徴的なのは、トランクルーム運営管理事業の成長である。セグメント別売上高において同事業は1,096百万円と、初めて1,000百万円を突破した。中期経営計画においても同事業の強化を掲げており、その進捗を示す重要なマイルストーンとして評価できる。一方、開発・売却関連では一部期ずれが発生している。売上高は4,400百万円の計画に対し3,999百万円と未達であったが、これは元住吉TRや川崎小田TRといった案件が、期中売却予定から後ろ倒しとなったことが要因である。もっとも、これらは2026年1～2月に開業済みであり、売却の一部が次期へ繰り越された形である。利益についてはおおむね計画どおりであり、安定的な成長曲線状にあると弊社では見ている。

2. 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期の業績は、売上高4,668百万円（前期比16.7%増）、営業利益217百万円（同13.5%増）、経常利益191百万円（同10.9%増）、当期純利益134百万円（同14.7%増）を見込む。ストック収益基盤の強化を最重要課題に据え、コンテナ型トランクルームの継続的な出店により、安定した収益の積み上げを図る。出店数は前期並みを想定し成長ペースを維持する見通しだ。またコンテナ型トランクルームの新規開発物件は原則自社保有とし、未売却分は投資家需要に応じて柔軟に対応しつつ、ストック収益の拡大を優先する。屋内型物件は首都圏を中心に継続的に出店するが、建築コストの上昇を踏まえて木造へのシフトを進めるほか、既存店の稼働率向上に向け、立地・マーケティング戦略の見直しとともにダイナミックプライシングの導入検証を進める。競合稼働率や価格を踏まえた需給連動型での運用により、稼働率に応じた価格引き上げや既存顧客への値上げを機動的に実施する。今後はAIによる価格最適化システムを開発中であり、ストック型ビジネスの収益性向上に寄与する可能性が高いと弊社では考える。

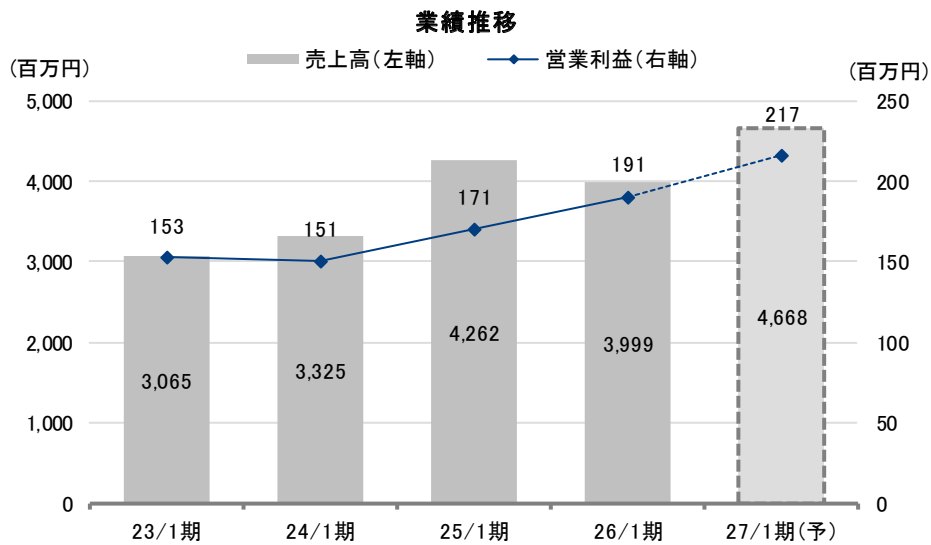
要約

3. 中期戦略

同社は2026年1月に、3ヶ年計画に基づく中期戦略を公表した。同戦略では従来の成長ドライバーであったフロー収益（開発・売却）に加え、ストック収益（自社保有）を第2の柱として確立する構造転換を中核としている。これにより、両事業が相互補完的に機能する「ハイブリッド型収益モデル」への進化を図り、持続的な成長の加速と収益構造の変革を同時に実現する方針である。経営数値目標は、2029年1月期に売上高5,202百万円、営業利益314百万円を掲げている。本計画では、フロー型事業を「成長加速のキャッシュエンジン」、ストック型事業を「安定経営の収益基盤」と明確に位置付け、両者の最適なポートフォリオを実現する「両利きの経営」を掲げている。これにより、短期的な収益拡大と中長期的な収益安定化を両立させ、企業価値の最大化を図る構造改革が進められる。

Key Points

- ・ 2026年1月期はトランクルーム運営管理事業が伸長、営業利益以下の各段階利益で増益
- ・ 2027年1月期は増収増益を見込む。コンテナ型店舗の積極的な出店と自社保有化により、ストック収益基盤を築く
- ・ 3ヶ年計画に基づく中期戦略を公表。2029年1月期に売上高5,202百万円、営業利益314百万円を目指す



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がある。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要する。同社のトランクルーム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。トランクルーム開発分譲事業では、トランクルームの用地選定から建築管理まで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。

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において、同社はその運営会社として事業を拡大した。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ヴェストメント(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。

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
2024年 2月	パリュークリエーション(株)と業務提携

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

トランクルームの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、扉には雨風を通さない堅牢な構造が採用されている。

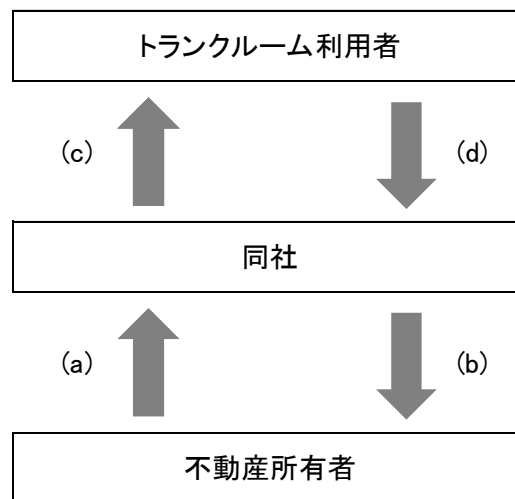
事業概要

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、2026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224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

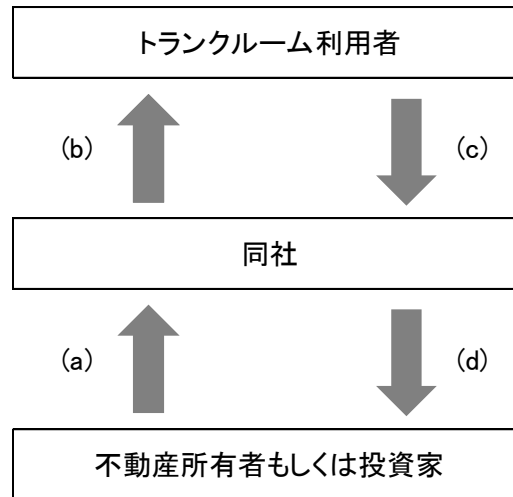


- (a) 同社は、不動産所有者から建物賃借し、あるいは土地賃借のうえ、借地上に同社コンテナを設置する。
- (b) 同社は、不動産所有者に建物賃借料もしくは地代を支払う。
- (c) 同社は、利用者へトランクルームを貸し出す。
- (d) 同社は、トランクルーム利用者から利用料を受領する。

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。

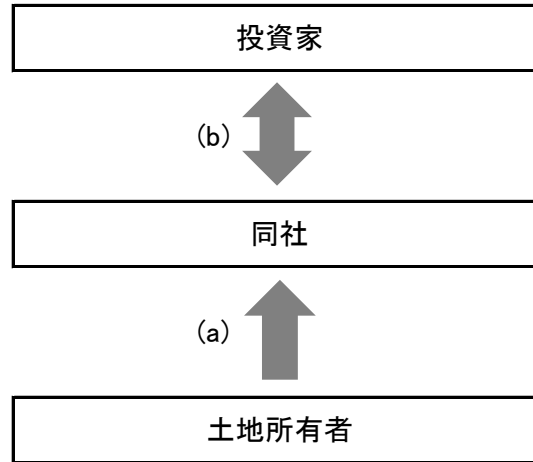
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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得ている。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TR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。

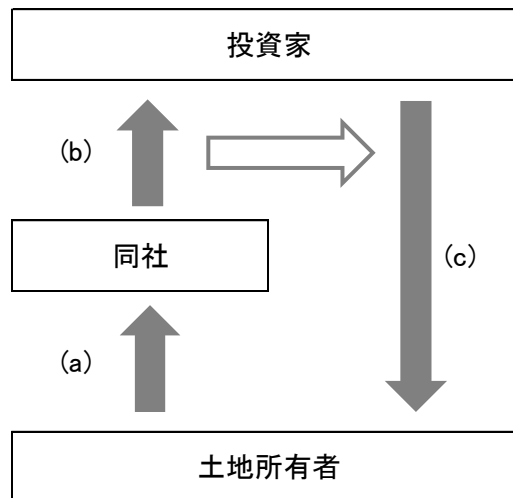
事業概要

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。
 注：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、適正な運営によってトランクルームの稼働率を上昇させることで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といったセキュリティ対策の面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的確に応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している点や、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。また、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することで、手間のかからない運営体制を提供している点も注目に値する。さらに、不動産仲介業者、金融機関、設計事務所・ゼネコン、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

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30億円規模の物件の供給体制を確立している。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できる点も同社の競争優位性の1つである。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の関係を強化し、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見ている。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年の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の間は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なか、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

トランクルーム運営管理事業が大きく伸長。 セグメント別売上高で1,000百万円を突破

1. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の業績は、売上高3,999百万円(前期比6.2%減)、営業利益191百万円(同11.3%増)、経常利益172百万円(同1.2%増)、当期純利益117百万円(同55.3%増)となった。建設工事における工期調整や資材価格上昇に伴うコスト増といった外部環境の影響を受けたものの、既存店舗の稼働率拡大が業績を下支えし、営業利益以下の各段階利益で増益となった。特に、トランクルーム開発分譲事業において売却時期を調整したことにより売上高は減少したものの、収益性は維持され、経常利益は前期並みの水準を確保した。

業績動向

開発物件の仕入状況に関しては、2026年1月期は34店舗1,608室を開設し、そのうち約9割(30店舗)がコンテナ型であった。コンテナ型は借地活用が中心であり、1案件あたり150坪前後のロードサイド用地に15基程度が設置される。このサイズはコンビニやドラッグストア(300坪規模)と競合しにくく、用地取得は比較的スムーズに進んでいる。また、未進出であった秋田県にも展開しており、豪雪地帯のなかでも比較的積雪の少ないエリアを選定することで出店を実現している。一方、屋内型(鉄骨造)は4店舗を開発・売却した。このうち西新宿案件は最大規模かつ高収益で、都心立地の優位性を示している。ただし、鉄骨造案件は都市部の地価上昇を背景として用地取得の難易度が増している。また、建築費の高止まり(過去5年で約2倍)といった状況を踏まえ、同社では建築費の高騰が比較的少ない木造物件へのシフトを進めている。木造物件は、鉄骨比で建築単価が低く同社の事業モデルと親和性が高いことから、2027年1月期以降の重要な戦略軸となるであろう。

全体として特筆すべき点は、トランクルーム運営管理事業の成長である。セグメント別売上高は1,096百万円と、初めて1,000百万円を突破した。中期経営計画においても同事業の強化が掲げられている。一方で、開発・売却関連では一部期ずれが発生したため、全社の売上高は4,400百万円の計画に対し3,999百万円と未達であったが、これは元住吉TRや川崎小田TRといった案件が、期中売却予定から後ろ倒しとなったことが要因である。もっとも、これらは2026年1~2月に開業済みであり、売却の一部が次期へ繰り越された形である。売上高は未達ながら利益はおおむね計画線上であり、安定的な成長曲線状にあると弊社で見ている。

2026年1月期の業績

(単位：百万円)

	25/1期		26/1期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,262	-	3,999	-	-263	-6.2%
営業利益	171	4.0%	191	4.8%	19	11.3%
経常利益	170	4.0%	172	4.3%	1	1.2%
当期純利益	75	1.8%	117	2.9%	41	55.3%
1株当たり当期純利益	40.84	-	63.33	-	22.49	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

トランクルーム運営管理事業では、売上高1,096百万円(前期比23.3%増)、セグメント利益19百万円(前期は53百万円の損失)と黒字化を達成した。この要因として、既存店舗の稼働維持・向上に加え、新規契約の獲得に注力した点が挙げられる。自社保有のコンテナ型物件を増加させたことで販管費は増加したものの、収益基盤の拡充が大きく進んだと弊社では見ている。コンテナ型トランクルームは、全国で30店舗1,132室が新規にオープンした。地方エリアへのサービスが拡大しており、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。

業績動向

2023年2月から2025年10月までの解約数合計を、同時期の契約部屋数の合計で除した解約率は2.0%と低水準を維持している。その背景として、都心屋内型では季節用品(こたつ、扇風機、衣類等)の出し入れを繰り返す継続利用が定着している点が挙げられる。住宅内収納の代替として機能しており、一度利用すると長期契約につながりやすい傾向がある。また、需要面では、個人ユーザーの利用面積が小型化している傾向がある。都内屋内型では約2畳(賃料2.5万円前後)の大きさが主力であるが、個人ユーザーにおいては予算上の制約からより小さい区画やラック活用へシフトする動きが見られる。一方で4畳程度の大型区画は、引越しや高齢者施設入居時の一時利用が中心である。

トランクルーム開発分譲事業では、売上高2,531百万円(前期比23.6%減)、セグメント利益437百万円(同2.2%減)となった。コンテナ型8物件及びビルイン型4物件を売却したが、売却タイミングの影響により売上高は減収となった。一方で、セグメント利益は安定的に推移しており、採算管理が維持されていることが確認できる。ビルイン型の大型物件では、西新宿TRの鉄骨造9階建て195室、都立大学TR鉄骨造7階建て88室、石神井台TR鉄骨造4階建て132室、他社物件の下谷TRがすべて売却済みとなった。加えて、元住吉TRや川崎小田TRなどの新規案件に加え、世田谷エリアなどの新規開業予定案件も複数控えており、開発パイプラインは着実に拡充している。

その他不動産取引事業では、売上高371百万円(前期比520.3%増)、セグメント利益24百万円(同42.9%増)となった。自社保有不動産からの賃料収入が増加したほか、ホテル物件の売却が寄与した。

セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	25/1期 実績	26/1期 実績	前期比	
			増減額	増減率
トランクルーム運営管理	889	1,096	207	23.3%
トランクルーム開発分譲	3,313	2,531	-782	-23.6%
その他不動産取引	59	371	311	520.3%

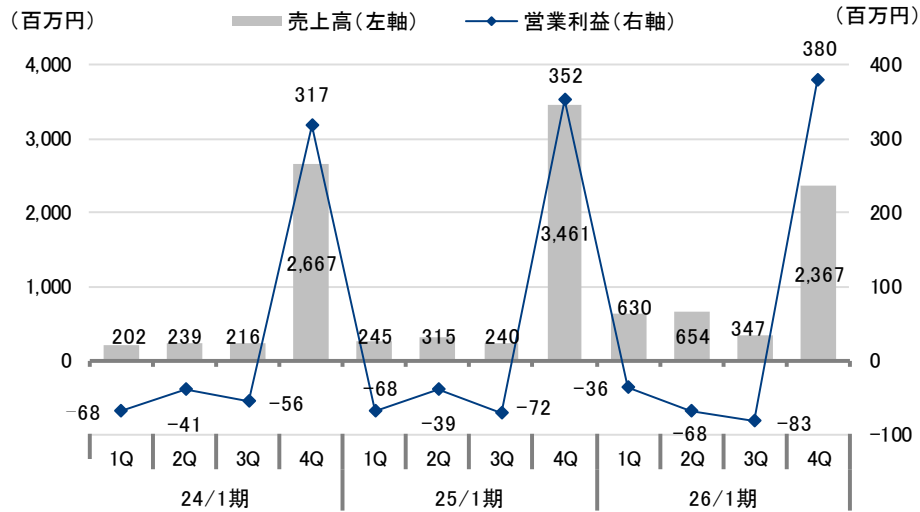
【セグメント利益】	25/1期 実績	26/1期 実績	前期比	
			増減額	増減率
トランクルーム運営管理	-53	19	72	-
トランクルーム開発分譲	447	437	-10	-2.2%
その他不動産取引	17	24	7	42.9%

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が中心となるため、売買のタイミングが12月から2月に集中する。

業績動向

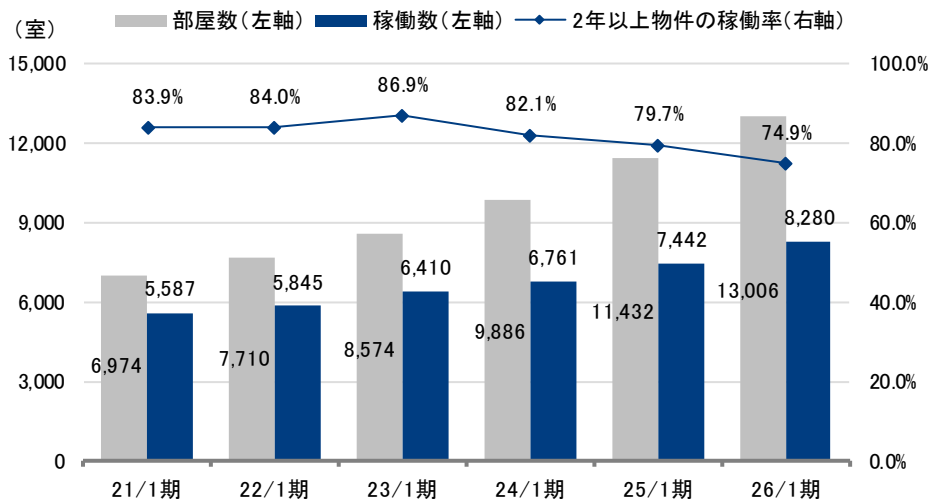
売上高と営業利益の推移



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、2026年1月期における2年以上の物件の稼働率は74.9%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、月に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、顧客が実際に完成した物件を見てから契約に至る傾向にあるためと考えられる。

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) コンテナ再活用によるCO₂削減

環境負荷低減に向けた具体的な取り組みとして、コンテナの再利用を通じたCO₂排出削減を推進している。東京都足立区の谷在家トランクルームで使用していた20フィートコンテナ16本を再塗装・整備し、静岡県袋井市の袋井湊トランクルームにて再利用しており、これにより64.3トンのCO₂削減を実現している。この取り組みは、新造コンテナを海外から調達するのに伴う製造及び輸送過程での環境負荷を軽減するもので、資源循環型の事業モデルとなる。このように定量的な環境負荷の低減を示した点は業界内でも先進的な試みであり、ESG観点での企業価値向上に寄与するものと弊社では見ている。

(2) リユース・リサイクル推進のPoC (概念実証) を実施

同社は、リユース・リサイクル分野においても新たな取り組みを開始している。神奈川県川崎市の梶が谷トランクルームにおいて、ブックオフコーポレーション(株)及び(株)BPLabと連携し、不要品回収システム「R-LOOP」を活用した実証実験を実施した。本取り組みは、衣料品や日用品の回収・再利用を目的としたもので、トランクルーム施設内に回収機能を組み込むことで、利用者の利便性を高めつつ資源循環を促進するモデルである。店舗型トランクルームへの導入は全国初の事例であり、同社の施設を単なる保管スペースから進化させる可能性を示唆している。

(3) 屋内型トランクルームの都心エリア出店状況

同社は、都心部における屋内型トランクルームの出店を積極的に推進している。西新宿トランクルームはその代表例であり、鉄骨造9階建て195室の大型施設として2025年9月に開業した。当該施設はオフィス需要のほか、都市部における多様な保管ニーズに対応する設計となっており、24時間利用可能であることに加え、電子セキュリティキーや防犯カメラの設置、空調設備の導入など、利便性と安全性の両立が図られている。また、小型ロッカーから法人向け大型区画まで多様な部屋タイプを用意することで、顧客層の拡大を狙っている。今後も立地選定と設備投資の最適化を通じて、高付加価値型のストック収益基盤としての拡大が期待される。

業績動向

3. 財務状況

2026年1月期末の資産合計は、前期末比1,075百万円増の4,707百万円となった。流動資産は同916百万円増の3,686百万円となり、増加の主な要因として、現金及び預金が382百万円、トランクルーム開発分譲事業の販売用不動産が569百万円増加した。固定資産は同159百万円増の1,020百万円であり、主な要因として、建物が44百万円、敷金及び保証金が98百万円増加した。

負債合計は前期末比955百万円増の3,468百万円となった。流動負債は同584百万円増の1,810百万円となり、増加の主な要因として、短期借入金が519百万円、1年内返済予定の長期借入金が38百万円増加した。固定負債は同371百万円増の1,658百万円となり、主な要因として、長期借入金が391百万円増加した一方で、転貸損失引当金が51百万円減少した。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119百万円増の1,239百万円となった。これは主に、利益剰余金が117百万円増加したことによる。自己資本比率は同4.5ポイント低下の26.3%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と弊社では見ている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	25/1期	26/1期	増減額
流動資産合計	2,770	3,686	916
(現金及び預金)	532	915	382
(販売用不動産)	1,983	2,553	569
固定資産合計	861	1,020	159
(有形固定資産)	362	436	73
資産合計	3,631	4,707	1,075
流動負債合計	1,225	1,810	584
(短期借入金)	639	1,158	519
(1年内返済予定の長期借入金)	279	318	38
固定負債合計	1,286	1,658	371
(長期借入金)	1,005	1,396	391
負債合計	2,512	3,468	955
純資産合計	1,119	1,239	119
負債純資産合計	3,631	4,707	1,075

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

コンテナ型店舗の積極的な出店と自社保有化により、 ストック収益基盤を強化

● 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期の業績は、売上高4,668百万円(前期比16.7%増)、営業利益217百万円(同13.5%増)、経常利益191百万円(同10.9%増)、当期純利益134百万円(同14.7%増)を見込む。2027年1月期はストック収益基盤の強化を最重要課題として位置付けている。具体的には、コンテナ型トランクルームの継続的な出店を推進し、安定的な収益源の積み上げを図る。出店数については2026年1月期と同水準を想定しており、成長ペースの維持を見込む。加えて、物件の自社保有化を推進する方針であり、2027年1月期における新規開発物件は原則自社保有とする。2026年1月期の未売却分については投資家ニーズに応じて売却余地を残すが、基本はストック型として積み上げを優先する。

また、首都圏における屋内型物件の出店も継続するが、建築コストの上昇を踏まえ、木造物件へのシフトなど投資効率を重視した戦略が採用される見通しである。木造物件の最大の課題は、15年という法定耐用年数に起因する投資回収構造である。鉄骨造の法定耐用年数38年に比べ償却期間が短く、金融機関の融資姿勢や投資家評価に影響を与える可能性がある。ただし、投資額は鉄骨造の10億円規模に対し木造は3~5億円と比較的小規模であり、稼働率の立ち上がりも速い。結果として投資回収のスピードは相対的に高いと言える。売却先の裾野拡大が今後の課題であるが、新たな投資家層開拓の余地がある点はむしろ機会と捉えられと弊社では見ている。なお、ユーザー視点では鉄骨造・木造の差異による商品性への影響はほとんどない。

さらに、既存店舗の稼働率向上に向けて、立地戦略及びマーケティング戦略の再構築に加え、ダイナミックプライシングの導入検証を進める方針である。トランクルームは周辺競合との相対価格が重要であり、他社稼働率・価格を踏まえた需給連動型の価格設定を行っている。具体的には、「競合の稼働率が高い場合は強気価格」「自社稼働率が6割超で新規契約価格を引き上げ」「8割超で既存顧客への値上げ検討」といった運用である。現在は手作業で競合調査を実施しているが、AIによる価格最適化システムを開発中であり、これにより機動的な価格改定を図る。価格戦略の高度化により需要に応じた収益最大化を図る狙いであり、ストック型ビジネスの収益性向上に寄与する可能性の高い施策であると弊社では考える。

2027年1月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/1期		予想	27/1期	
	実績	売上比		売上比	増減率
売上高	3,999	-	4,668	-	16.7%
営業利益	191	4.8%	217	4.6%	13.5%
経常利益	172	4.3%	191	4.1%	10.9%
当期純利益	117	2.9%	134	2.9%	14.7%
1株当たり当期純利益(円)	63.33	-	72.45	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期戦略

2029年1月期に売上高5,202百万円、営業利益314百万円を目指す

1. 中期経営計画

同社は2026年1月に、3ヶ年計画に基づく中期戦略を公表した。同戦略では従来の成長ドライバーであったフロー収益（開発・売却）に加え、ストック収益（自社保有）を第2の柱として確立する構造転換を中核としている。これにより、両事業が相互補完的に機能する「ハイブリッド型収益モデル」への進化を図り、持続的な成長と収益構造の変革を同時に実現する方針である。経営数値目標は、2029年1月期に売上高5,202百万円、売上総利益934百万円、営業利益314百万円、経常利益266百万円、当期純利益181百万円、EBITDA566百万円を掲げている。

これまでフロー型事業は、高い開発力と機動的な用地仕入を背景に成長をけん引し、キャッシュ創出力の高いビジネスモデルであった。一方で、不動産市況や金利動向に依存する構造や収益のボラティリティの高さが課題として顕在化しており、経営の安定性向上が求められている。こうした背景を踏まえ、フロー型事業で創出したキャッシュをストック型事業へ再投資し、安定収益基盤を構築する戦略へと転換する。

本計画では、フロー型事業を「成長加速のキャッシュエンジン」、ストック型事業を「安定経営の収益基盤」と明確に位置付け、両者の最適なポートフォリオを実現する「両利きの経営」を掲げている。これにより、短期的な収益拡大と中長期的な収益安定化を両立させ、企業価値の最大化を図る方針だ。また、従来掲げていた「プロフィットエンハンス2027」はより実効性の高い成長戦略として本計画に統合された。

経営数値目標

(単位：百万円)

	26/1期		27/1期		28/1期		29/1期	
	実績	前期比	予想	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	3,999	-6.2%	4,668	16.7%	5,133	10.0%	5,202	1.3%
売上総利益	704	11.6%	813	15.4%	866	6.5%	934	7.9%
営業利益	191	11.3%	217	13.5%	258	18.9%	314	21.7%
当期純利益	117	55.3%	134	14.7%	151	12.7%	181	19.9%

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。ストック型事業(自社保有・運営)の最大化、フロー型事業(開発⇒売却)の最適化、「戦略的循環モデル」の実行コミットメント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す。これらの施策は、短期的な収益改善のみならず、長期的に企業価値を向上するための戦略であり、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である。

(1) ストック型事業(自社保有・運営)の最大化

ストック型事業の強化は、本中期経営計画の中核戦略であり、経営の安定性を担保する収益基盤の強化を目的としている。具体的には、コンテナ型トランクルームの自社保有を加速させるとともに、将来的には木造物件の一部自社保有化も視野に入れ、賃料収入を中心とした安定的な収益の積み上げを図る。特に、建築費の高騰など外部環境の影響を受けにくいコンテナ型出店を引き続き強化し、新規出店については原則として自社保有とすることで、トランクルーム利用料の最大化を目指すモデルをコア事業と位置付けている。この戦略は、投資回収期間の長期化と引き換えに、安定収益の蓄積を優先するもので、経営の質的転換を示すものと評価できる。

加えて、稼働率向上に向けた取り組みも強化する。立地戦略やマーケティング戦略の見直しに加え、ダイナミックプライシングの導入検証を進めることで、需要に応じた価格最適化を図る。KPIとして部屋稼働率を設定し、データに基づく運営管理体制の高度化を進める点も重要である。

これらの施策により、市況に左右されにくい安定収益源の構築と収益ボラティリティの低減が期待され、同社の経営基盤は一段と強固なものとなる見通しである。

(2) フロー型事業(開発⇒売却)の最適化

フロー型事業については、従来の収益源としての位置付けを維持しつつ、その役割を「キャッシュエンジン」として再定義している。鉄骨造及び木造在来工法による開発・売却を通じて創出したキャッシュを、ストック型事業への投資原資として戦略的に循環させる点が特徴である。今後も立地を厳選した上で出店を強化する方針であり、特に建築コスト上昇の影響を相対的に受けにくい木造物件への注力が明確に示されている。また、売却時には原則として「売切り」とすることで、リース料や賃借料といった継続的なコスト負担を抑制し、資金効率の向上を図る。フロー型事業が生み出すキャッシュは、構造改革の実行力そのものであり、ストック型事業の拡大を支える基盤となる。さらに、ストック収益の拡大により財務的な余力が生まれることで、将来的にはより大型かつ機動的な用地取得にも対応可能となり、フロー型事業自体の競争力向上にも寄与する好循環が期待される。

(3) 「戦略的循環モデル」の実行コミットメント

本中期経営計画の根幹をなす「戦略的循環モデル」は、フロー型事業で創出したキャッシュをストック型事業へ再投資し、そこから得られる安定収益をさらに成長投資へ振り向けるという循環構造にある。同社はこのモデルの実行に対して明確なコミットメントを示しており、構造改革を単なる方針に留めず、具体的な制度変更や投資行動を通じて実装していく姿勢がうかがえる。特に、会計上の費用配賦の見直しや自社保有化の方針などは、戦略の実効性を担保する重要な施策である。これにより、ストック型事業の収益力が可視化され、投資判断の精度向上にも寄与するものと考えられる。結果として、企業全体としての収益安定性と成長性の両立を目指す。

■ 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還元

株主還元については、当面は成長投資を最優先とし、企業価値の最大化を通じた還元を基本方針としている。内部留保は主としてストック型事業への投資に充当され、早期の成長実現を目指す。一方で、配当については将来的な検討課題と位置付けられている。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月末時点の株主を対象とし、保有株数及び保有期間に応じて、デジタルギフト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デジタルギフト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デジタルギフト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年未満であればデジタルギフト5,000円分及びトランクルーム割引4,000円相当、1年以上の場合はデジタルギフト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同社株式を保有し続ける株主に対して、長期的なインセンティブが付与される仕組みだ。

同社の株主優待制度は、デジタルギフトのほか自社トランクルームの利用料割引券が組み合わせられており、同社のサービスを株主へ提供することで、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。

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	デジタルギフト3,000円分、トランクルーム割引券2,000円相当
	1年以上	デジタルギフト4,000円分、トランクルーム割引券3,000円相当
500株以上	1年未満	デジタルギフト5,000円分、トランクルーム割引券4,000円相当
	1年以上	デジタルギフト6,000円分、トランクルーム割引券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、理由のいかんを問わず、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