



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ストレージ王

2022年4月27日

1 会社概要

2 事業の内容・強み

3 市場環境

4 成長戦略

5 財務ハイライト

6 リスク情報

【経営理念】

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

【ミッション】

不動産所有者の資産価値の向上と、トランクルーム利用者の利便性の向上と満足感を通じて、人々の暮らしや社会の未来を豊かにする

当社を支える3つの力

👑 運営力

トランクルームを適切に運営し、稼働率を上げて収益を高める力

👑 仕入開発力

トランクルームに好適な用地を適正な価格で購入もしくは借地する力

👑 物件売却力

完成したトランクルームを投資家に継続的に売却する力

トランクルームの企画・運営を通して、多方面からの需要を充足

トランクルームを

 運営力

使いたい！

- ・テレワークの為に部屋を広くしたい
- ・子供の成長に合わせて荷物を調整したい
- ・新規事業用の事務所がほしい

ルーム利用者

- ・物置部屋を子供部屋に変更
- ・季節家電を収納したら備蓄食品がおけた！
- ・使用頻度の低い家財を収納したら部屋が快適

 仕入開発力

作りたい！

- ・土地を有効活用したい
- ・事務所ビルの空きスペースを埋めたい
- ・土地を売却したい

不動産オーナー

- ・駅から遠い土地が売れた！
- ・地型の悪い土地が収益化できた！

 物件売却力

買いたい！

- ・安定した資産がほしい
- ・老後に備えて手間のかからない資産が欲しい

投資家

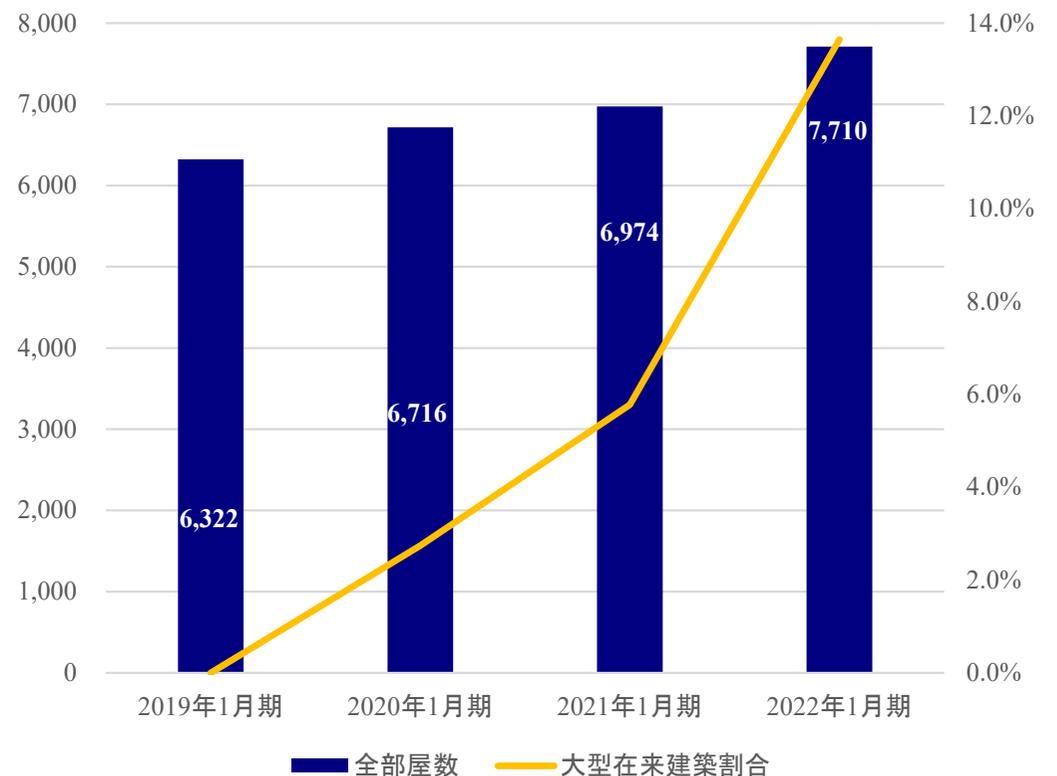
- ・安定的な投資物件が見つかった！
- ・住宅に比べて管理の手間が少ない！
- ・水回りが無く追加投資が少ない！

1. 会社概要 概要、沿革

会社名	株式会社ストレージ王
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4階 岡山営業所:岡山市北区野田4-12-17 野田4丁目合同ビル1階
設立年月日	2008年5月
資本金	170,000,000円
発行済株式数	1,546千株(株)デベロップ84%他10社)
従業員数	26名(役員8名を含めて)
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

沿革	
2008年5月	設立
2013年5月	(株)デベロップが(株)アイトランク山陽を100%子会社化
2015年7月	(株)アイトランク山陽と合併
2016年7月	ソーラーエナジーインヴェストメント(株)と合併
2019年2月	本社を市川南1-9-23に移転

部屋数推移



行政、メーカー、小売、サービス、法曹、建築等多様な業界経験者による多彩な経営チームを構成

荒川滋郎

代表取締役社長

1960年生 東京大学経済学部卒。

新日本製鐵、パルコ、寺田倉庫等を経て2019年より現職

厚木進 (社外取締役 指名・報酬諮問委員会委員長)

1953年生 一橋大学経済学部卒。大蔵省、金融庁等を経て、

日本郵政(株)副社長等を歴任。カーディフ生命保険監査役(現職)、

2021年当社取締役就任

坂口亮一

取締役営業部長

1975年生 姫路工業大学工学部卒。タイガー魔法瓶、ティエ

ラコム等を経て2015年より現職

鈴木恒雄 (常勤監査役)

1954年生 福島大学経済学部卒。山一証券、金融庁、証券取

引等監視委員会等を経て2021年当社常勤監査役就任。ベイ

ビュー・アセット・マネジメント非常勤監査役(現職)

水村健次

取締役管理部長

1955年生 中央大学法学部卒。日本抵抗器販売、パルコ、

鴻池運輸等を経て2021年より現職

井上真一郎 (社外監査役 指名・報酬委員会委員)

1975年生 京都大学法学部卒。弁護士。三宅法律事務所パー

トナー(現職)。2021年当社社外監査役就任

兼平慎 (社外取締役)

1954年生 千葉大学工業短期大学部工業意匠科卒。乃村

工藝社常務執行役員を経て、2021年より当社取締役

田中 公子 (社外監査役)

1957年生 早稲田大学教育学部卒 日本航空株式会社、

CMICホールディングス、東邦レマック等を経てチャーム・ケア・コーポレーション

社外取締役(現職) 2021年当社監査役就任。

1 会社概要

2 事業の内容・強み

3 市場環境

4 成長戦略

5 財務ハイライト

6 リスク情報

屋内型トランクルーム



- ・東京都23区や横浜市/川崎市等中心部に立地

屋内のため、空調設備などが充実
綺麗な外観。セキュリティシステム導入
防犯対策を行っているので安心利用可能

- 「利用例」
- ・洋服や靴の収納場所
 - ・アルバムや本、書類の保管場所
 - ・商品の在庫置き場

コンテナ型トランクルーム



- ・幅広いエリアに分布

荷物の積み下ろし作業用の駐車スペースを用意
収納スペースのそばに車を乗り入れ可能
防犯カメラを設置しているので、防犯面も安全

- 「利用例」
- ・レジャー、スポーツ用品置き場
 - ・自転車やカー用品の収納場所
 - ・商品の在庫置き場

2. 事業の内容・強み サービス展開例①

他社とのコラボレーションやマンション、オフィス等との複合展開

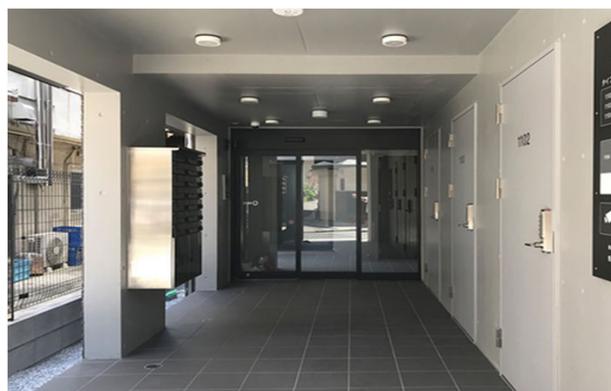
宅配ロッカー

(梶が谷トランクルーム)



- (株)フルタイムシステムと共同で宅配ロッカーを設置
- 保管品受け取り、荷物の発送が可能。通販等を個人運営する利用者の物流拠点として活用

マンションのトランクルーム活用



- (株)タスキとの業務提携でマンションの一階をトランクルームとして活用
- 居住者のみならず近隣住民にも利便性を提供

メゾネットガレージ & オフィス (EERF新小岩)



- 2階が事務所、1階が車庫のメゾネットのトランクルーム兼事務所
- 事務所及び趣味のスペースとして活用可能
- バイクボックスやガレージも展開。大切な車やバイクを盗難やイタズラから守ります。

多様な保管品に対応するラインアップ展開

ワインセラー
(南船橋)



- 南船橋において、ワインセラーを展開
- 長期熟成のために約14度に保たれた庫内
- 発電装置具備。停電時にも安全に保管対応

サーフボードトランクルーム
(一宮)



- 千葉県九十九里浜に面した一宮市でサーフボード専用トランクルームを展開
- 利用者のためのシャワーブースも完備

トランクルーム & バイクガレージ

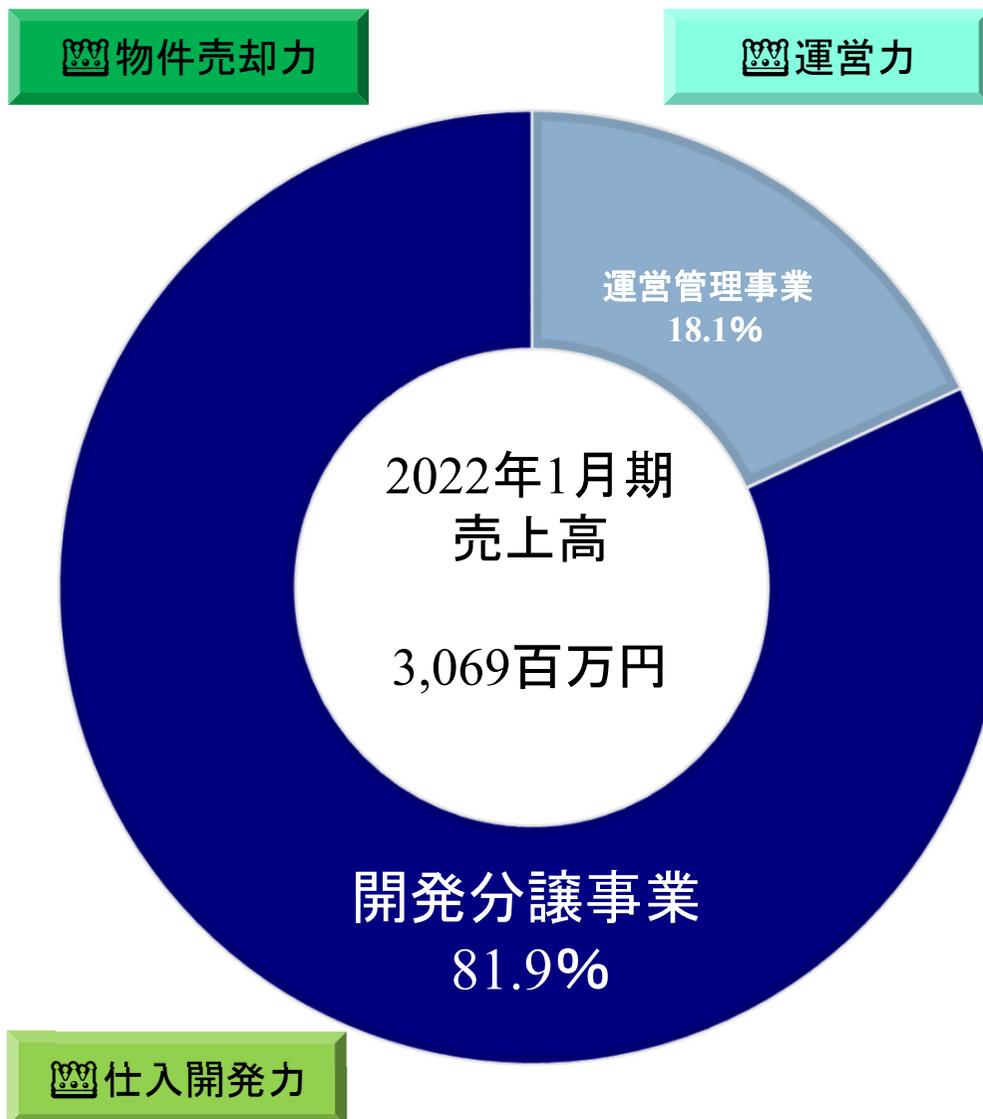


- 2021年11月オープンの際にわ台トランクルームにはバイク専用室を完備
- 各ブースに電源も備え、電動バイクにも対応
- 屋内タイプなら一緒にパーツや工具、タイヤも収納できるので、大変便利です。

- ◆ 収益不動産としてのトランクルームは商品劣化が少なく、修繕費、追加投資が少ない
- ◆ 駅から遠い、騒音等マンションに不向きな土地活用も可能
- ◆ 機関投資家ニーズ(ボラティリティの小さい投資商品)による継続的取引が見込める

トランクルームの不動産特性（アパート・マンションとの比較）

	アパート・マンション	トランクルーム
経年による賃料の減少額	やや大 新築案件家賃が高い	小 築年数に左右されにくい
テナントの定着率	低 ライフステージにより移動	高 しまった荷物を動かしにくい
原状回復費用	大 キッチン、水回り等	小 壁クリーニング程度
大規模修繕	大 周期的に大規模修繕	小 劣化が少なく少額
建築費	大 水回り等が高価	小 水回りが無く安価
総評	経年により収益減、コストアップの可能性	追加投資が少なく安定した収益・高稼働まで時間かかる



①ストック収益

運営利益

【運営管理事業】

トランクルーム利用可能な不動産を賃借や自己開発で確保
インターネット広告、セルフストレージ専用ポータルサイト、チラシなどによりトランクルーム利用者を集客

Web決済システムでの契約手続き簡素化、契約までの期間短縮により時間をかけず利用可能

不動産オーナーに代わり利用者窓口となり、トランクルーム 運営管理を行う

②フロー収益

販売利益

【開発分譲事業】

用地購入し、在来建築の建物を建築し、投資家へ土地建物売却

土地賃借、コンテナ型トランクルームを建築し、投資家へ賃借契約を移行、建物売却

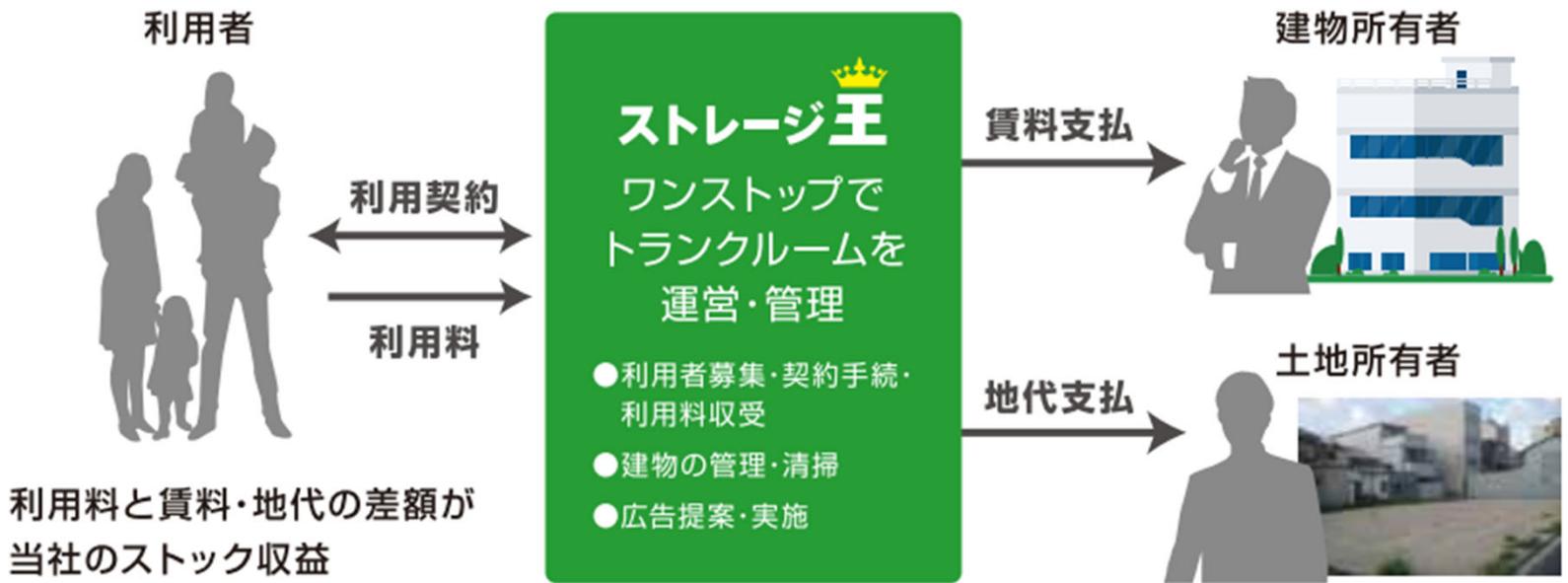
2. 事業の内容・強み 収益構造と当社の強み(①ストック収益)

利用者から頂く利用料と不動産コストの差額が当社利益

既存店売上総利益で販管費の約60%カバーする安定した収益構造

①ストック収益
運営利益

- 料金の例(1室月額)
- ロッカー型(西葛西)
0.3帖2,400円(@16,000)
 - コンテナ型(高松田村町)
2帖8,580円(@8,580)
 - コンテナ型(板橋西台)
0.6帖5,500円(@18,333)
 - ビルイン型(東浅草)
0.5帖6,740円(@26,960)
 - 5.9帖65,200円(@22,101)
- ※@は坪(2帖)当たり



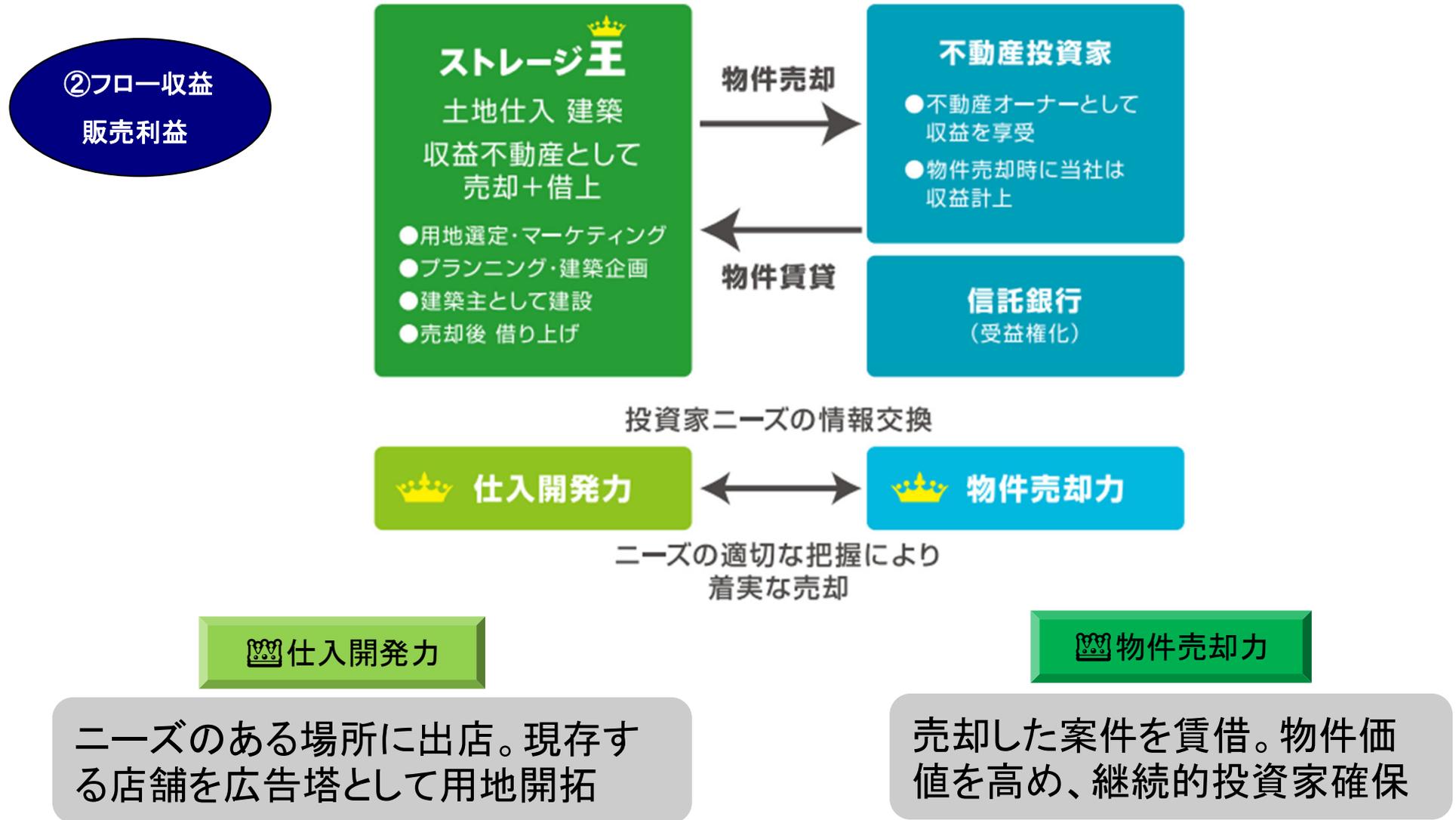
🏠運営力

🏠仕入開発力

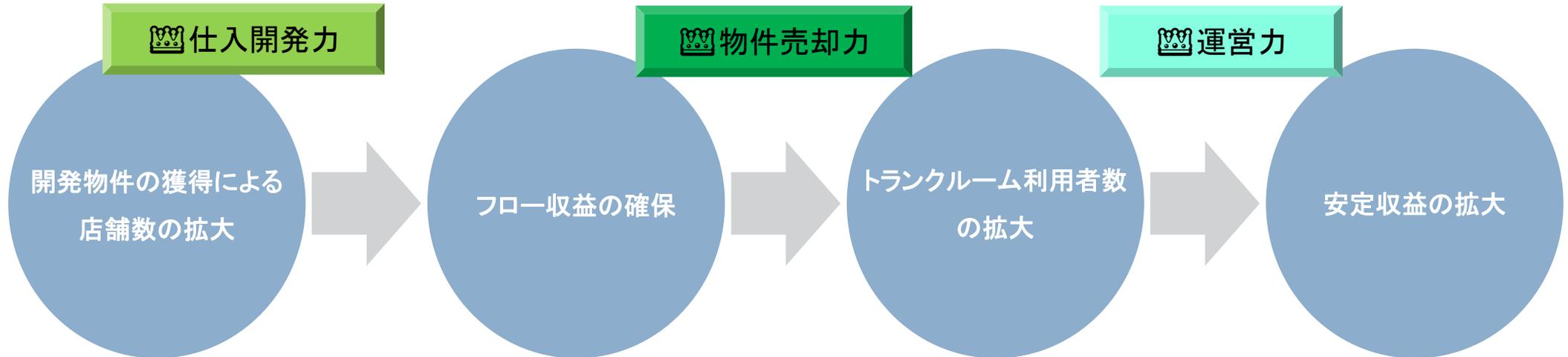
環境・品質の高いトランクルームの提供で利用者を獲得

ニーズのある場所に出店。現存する店舗を広告塔として用地開拓

当社が開発したトランクルームを投資家に売却して利益を確保
売却した物件を賃借、運営することで継続的に投資家を確保

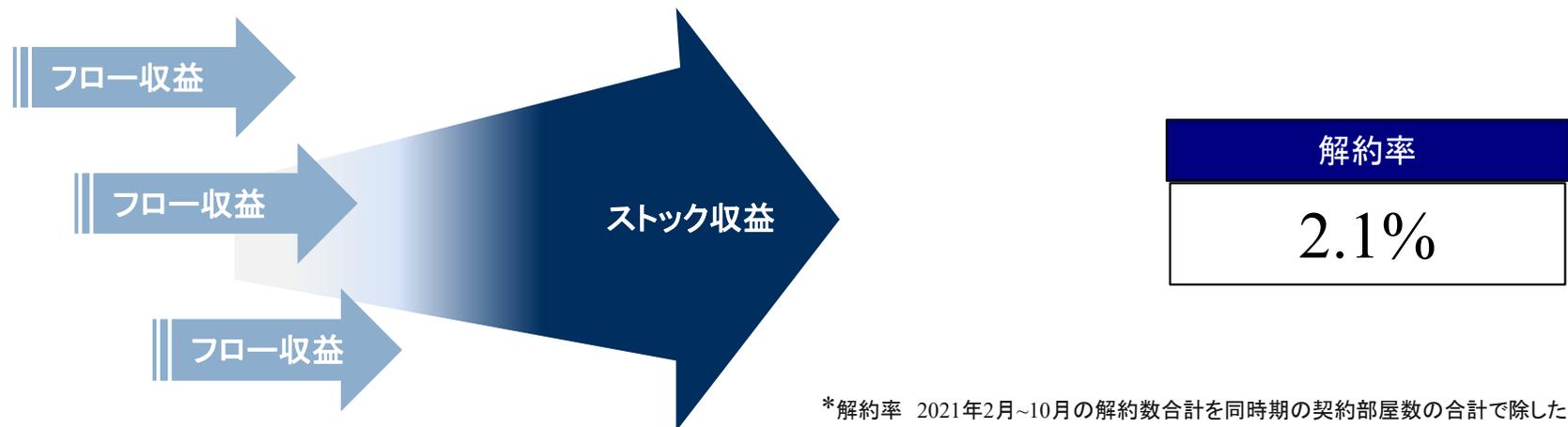


開発物件の獲得により利用者数が拡大し、安定収益の拡大へとつながるモデル



複数の物件開発によるフロー収益の積み重ね+ストック収益の規模拡大

トランクルームは一旦荷物を保管すると移動の手間が大きく、平均利用月数は長く、解約率は低くなる傾向に



*解約率 2021年2月~10月の解約数合計を同時期の契約部屋数の合計で除した数値

- 当社は建物の遵法性を含め、利用者目線で安全、安心なトランクルーム運営を推進
- 保証会社導入により当社としての代金回収率を高め、滞納者の荷物搬出処理も保証会社に依頼することによるリスクヘッジ

	当社		一般のビルイン型	一般のコンテナ型
	ビルイン型	コンテナ型		
建物の遵法性*1	○	○	○	△
防犯カメラ設置*2	○	○	△	△
24時間出入可能	○	○	○	○
駐車場併設	○	○	△	○
温度管理*3	○	×	○	×
保証会社導入*4	○	○	△	△
決済多様化*5	○	○	△	△

*1: 当社物件は建築確認取得(一部既存建物出店を除く)
 検査済証の無い既存建物は消防検査等で安全確認

*2: 当社は全物件、防犯カメラを完備

*3: 当社開発のビルイン型は完備。既存ビル利用に例外有

*4: 保証会社導入により当社賃料は5か月分まで保証有

*5: 振込、カード支払、コンビニ支払、代引に対応

2. 事業の内容・強み 利用者から見た強み①安心、安全な設備

運営力

- 建築基準法に基づく構造強度、断熱性能、雨水の浸入対策など、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



建築専用コンテナモジュール



- ・ビルイン型はすべて新耐震基準。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、雨水の浸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

定期的な清掃、充実した設備

運営力

➤ 定期巡回・清掃

快適にご利用いただくために定期的な巡回をし、清掃を行っています。店舗の清潔感についてお客様からご好評いただいています。

➤ 充実な設備(当社企画開発のビルイン型の事例)

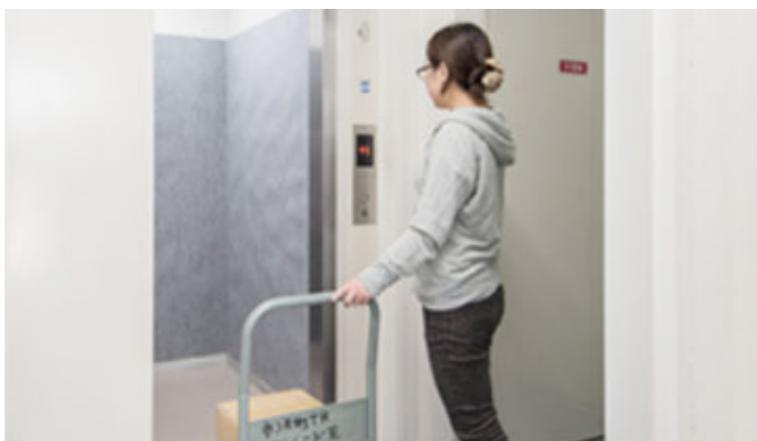
ビルイン型廊下はカーペット仕様。クローゼット感覚でご利用いただけます。エアコン、除湿器などで使いやすい空調、環境



定期巡回・清掃



荷物に配慮した環境設備



持ち運びしやすいエレベーター完備



カーペット仕様の廊下



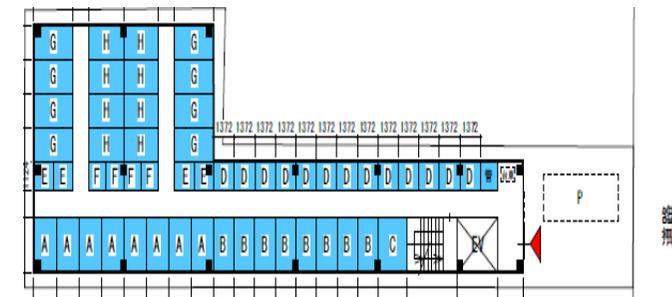
清潔な店舗室内

- 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、苦情も無いため同じ地主がリピート)



- ・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

2. 事業の内容・強み 強固な開発力「仕入、建築、売却」

🏠仕入開発力

🏠物件売却力

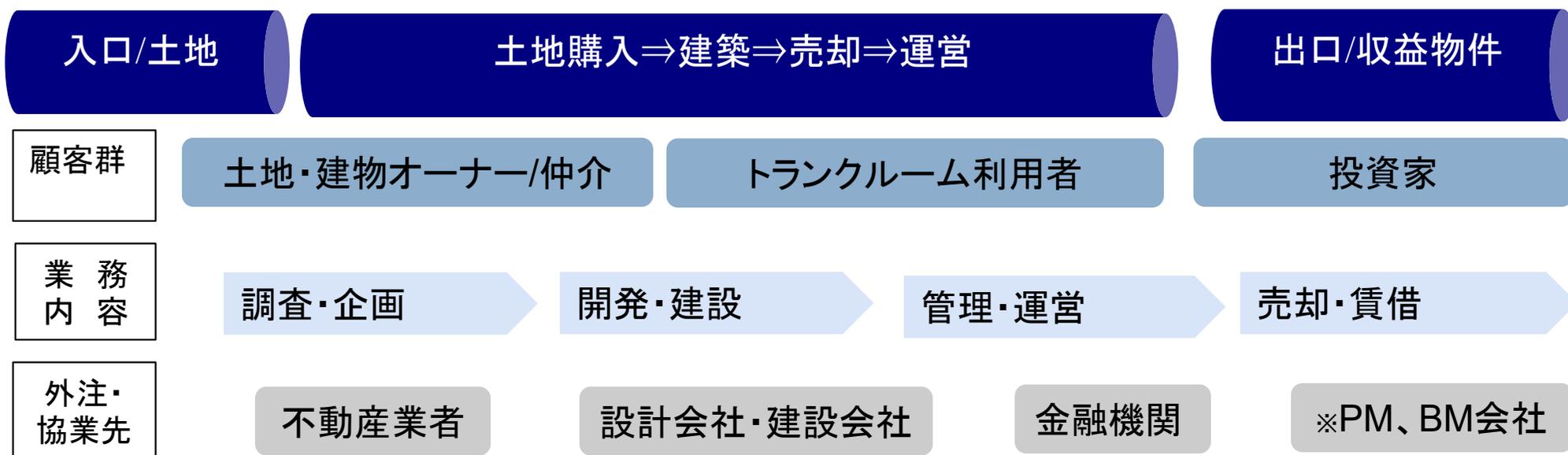
- 土地・建物所有者より物件を取得/賃借して、トランクルームという収益資産として開発
- 投資家に安定的な運用資産として物件供給＋運営管理受託

不動産仲介業者と……普段からの情報共有と繰り返し購入により、鮮度の高い不動産情報の獲得

金融機関と……投資家への販売実績を評価。土地購入、建設資金の柔軟な融資

設計事務所・ゼネコンと…繰り返し発注による仕様の安定、工期短縮。競争入札による価格抑制

不動産投資家と……安定的な物件供給による投資枠確保。投資家目線の把握による土地目利き



※PM=プロパティマネジメント
BM=ビルメンテナンス

➤ 投資家の投資基準の把握による無駄の無い仕入れ

投資家との取引実績に基づく「欲しい不動産」の内容把握

🏠 仕入開発力

➤ 年間30億円規模の物件供給体制

用地購入用資金調達、ゼネコン・設計事務所との協業による物件供給体制

🏠 物件売却力

➤ 運営能力に支えられたマスターリース契約

開発物件を自ら借り上げることが出来る運営能力

🏠 運営力

【在来建築型開発実績】

価格帯：325～684百万円(土地・建物。税抜)

直近26か月で1,022室の室数増加

- 梶が谷 : 184室(2019年12月)
- 上石神井 : 100室(2020年8月)
- 中板橋 : 119室(2021年1月)
- 中野沼袋 : 160室(2021年9月)
- ときわ台 : 199室(2021年11月)
- 東浅草 : 260室(2022年1月)

【コンテナ型販売実績】(2021年1月期以降)

価格帯：12～22百万円(コンテナ価格)

岡山県岡山市北区今6丁目(2021年1月)

栃木県小山城北(2021年3月)

岡山県倉敷市羽島(2021年7月)

【ビルイン内装販売実績】

西葛西セブン・イレブン3階(2021年6月)

※ビルイン内装販売＝出店時に投資した内装間仕切りを外販

1 会社概要

2 事業の内容・強み

3 市場環境

4 成長戦略

5 財務ハイライト

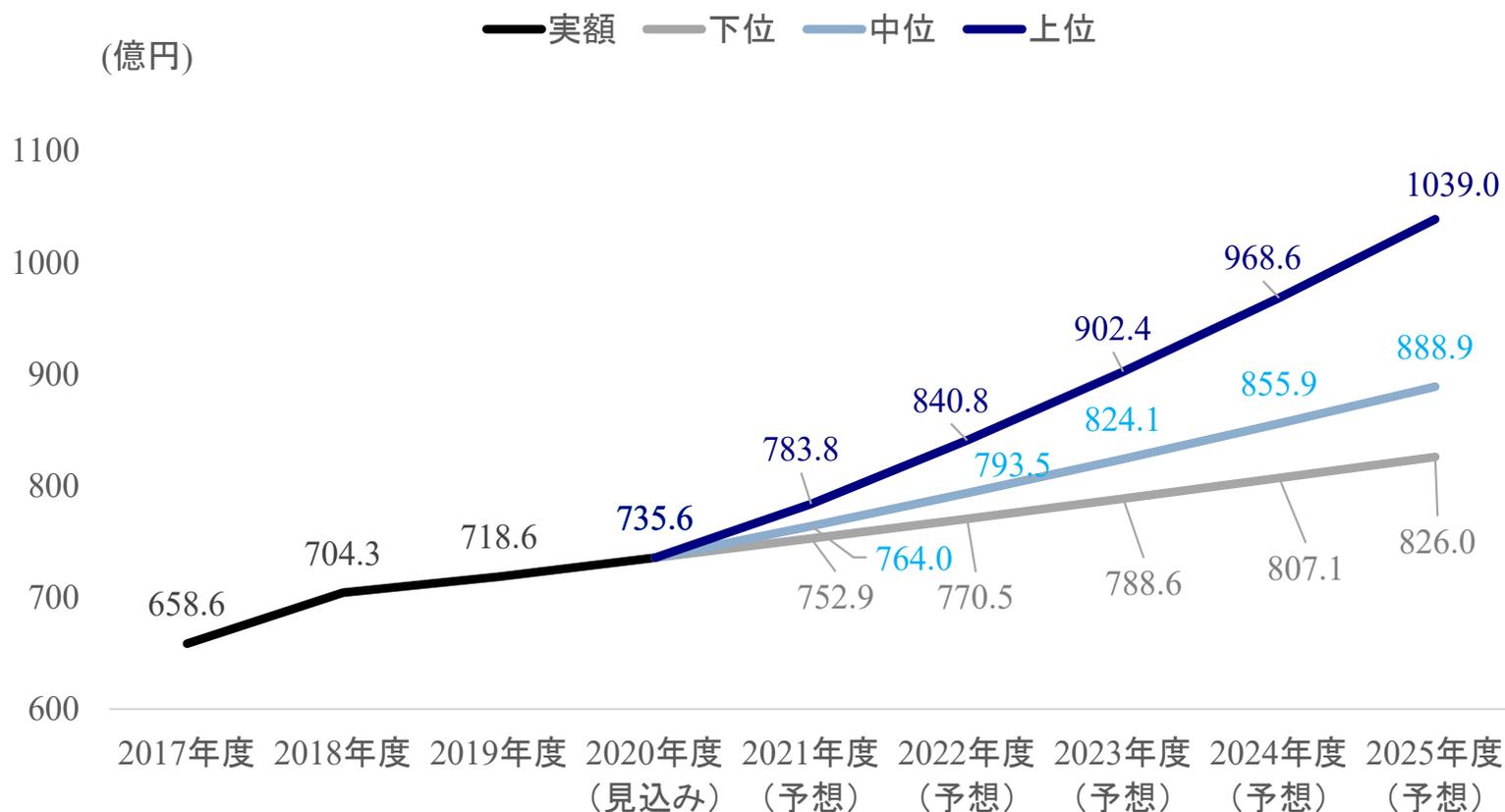
6 リスク情報

日本のトランクルーム市場は約735億円

市場浸透率がまだ低く、成長の可能性を秘めた未開発のマーケットと言える

2010年度約438億円規模から10年で2倍近い成長を遂げている

上位推計では2025年に1,000億円超の市場規模となる



※矢野経済研究所:拡大する収納ビジネス市場の徹底調査2021年版を基に当社作成。倉庫業が扱う認定トランクルーム(2020年で39億円)を含まず。

- 当社の屋内型拠点数/室数シェアは共に0.5%から**0.9%**に上昇
- 屋内型室数の順位も28位から**16位**に上昇
- 2019年梶が谷トランクルームは当社として初めて土地を購入、自社で建設し、不動産投資家に売却の上、リースバック。
- 以降、東京都23区に屋内型トランクルーム専用建物を開発。自社ブランドの屋内型店舗開発を加速(26か月で1,022室増加)

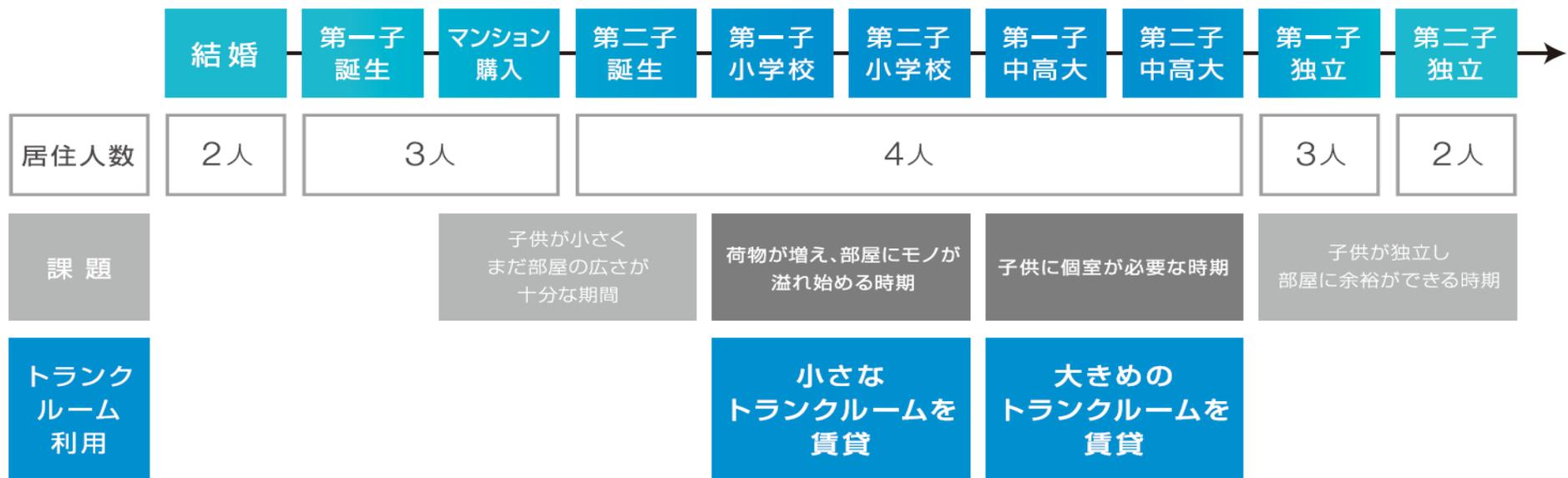
	2016年6月		2018年12月		2021年2月	
	順位	シェア	順位	シェア	順位	シェア
屋内型拠点数	25位	0.5%	20位	0.7%	20位	0.9%
屋内型室数	28位	0.5%	20位	0.7%	16位	0.9%

※矢野経済研究所「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査」2016年、2018年、2021年版より。
同資料は毎年発行ではないため直近3回を引用。屋内型は原資料ではレンタル収納と記述

3. 市場環境 ①都市部でのトランクルームの必要性

- 国土交通省の平成30年度住生活総合調査によれば、「収納の多さ、使い勝手」に対する不満は安全性や防犯性などに次いで35.6%と非常に高い。
- 「子供の成長により住み替えたいが、マンション価格上昇で難しい。」「収納不足をトランクルームで補いたい」という当社へのお客様の声はこのような状況を背景にしているものと推測される。

ライフサイクルに合わせたトランクルーム利用イメージ



荷物の増減、必要部屋数をトランクルームで調整

お客様の声 *1

家族が自宅で過ごす時間が増えたので、家を広く使いたい。家族がそろっているので話し合いもスムーズ

おうち時間が増えて片付けを始めたら、一時保管スペースがほしくなった

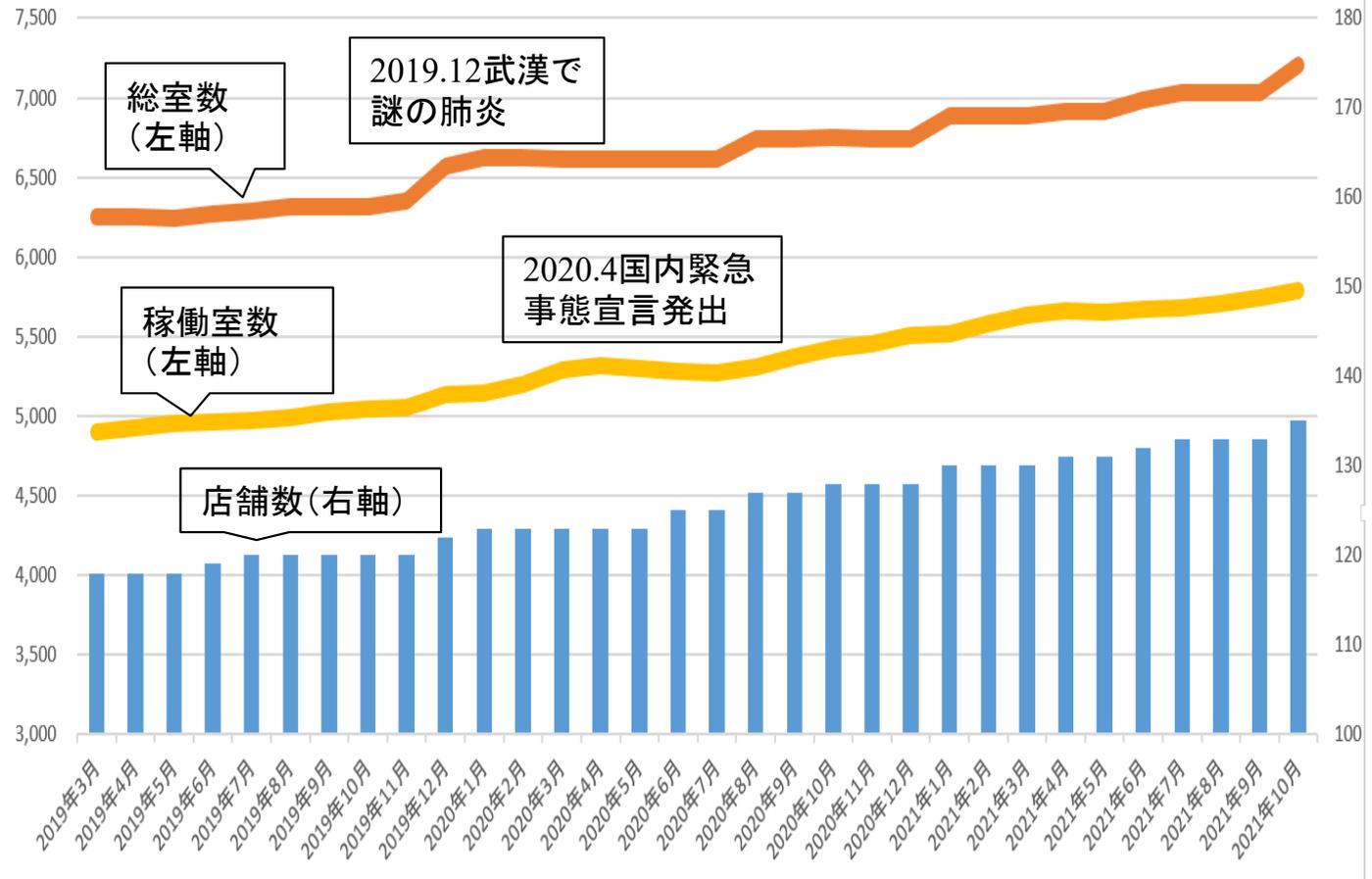
テレワークをするのに今まで物置代わりにしていた部屋の荷物を片付けて書斎にしたい

大学がオンライン事業になり、一人暮らしをやめて実家に戻る。その間の家財を保管したい。

一時期手に入らなくなったマスクやトイレトペーパー、防災グッズなどを自分で備蓄しておきたい

コロナ禍でも順調に伸びる店舗数と室数

店舗&室数&稼働室数推移表



*1 2021年2月～2021年10月に当社オペレーターが収集したアンケートより

- コロナ禍を受け、家計消費は家庭内食事増加により食品のストックが増加する、家電製品を購入する動きがあります。(2020年総務省家計調査報告によれば、パスタ、冷凍調理品などは前年比15%から25%伸長。炊事用調理器も13.3%増加)
- 家事代行サービスの市場規模も拡大傾向にあり、これまで自分が行っていた家事を外注する、荷物を外部に保管することへのためらいが減る傾向にあります。
- アメリカのトランクルーム普及率は日本の10倍以上であり、わが国の人口減少傾向に対して、普及率の上昇で結果としてトランクルーム需要はまだ拡大の余地あり

Point 1 ▶ まだまだある開拓の余地

日本ではまだまだトランクルームサービスの認知度が低く、国内のトランクルーム供給数は約50万室程度。世帯数が約5,000万世帯なので、現状100世帯に1室の割合でしか普及していません。まだまだ開拓の余地があります。

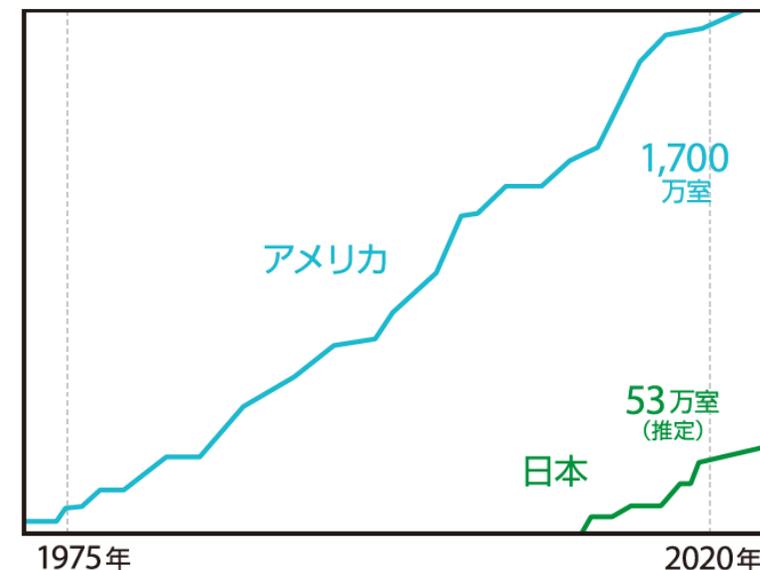
Point 2 ▶ ニーズの高まり

専有面積が狭く収納スペースが少ない個人宅、本来であれば倉庫に預けておきたい大量の書類を抱える事務所など、近年その受容性は都市部から郊外にかけて高まっています。

Point 3 ▶ 市場規模が2倍に

トランクルーム市場は、継続して毎年10%の成長を続け、2027年には現状比2倍強の1,000億円規模への市場拡大の可能性を秘めています。

トランクルーム供給室数グラフ



2020年レンタル収納スペース推進協議会調査、日本セルフストレージ協会のデータを基に当社作成

1 会社概要

2 事業の内容・強み

3 市場環境

4 成長戦略

5 財務ハイライト

6 リスク情報

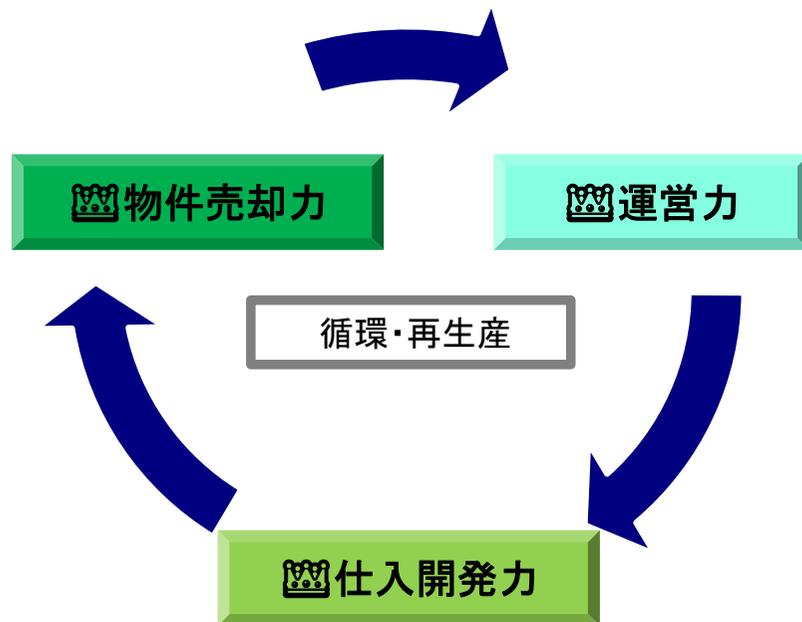
4. 成長戦略 事業規模と安定性の確保

- ストック収益(運営管理事業)の累積による安定した事業基盤構築
- 開発分譲事業強化によるストック収益の更なる積み上げ

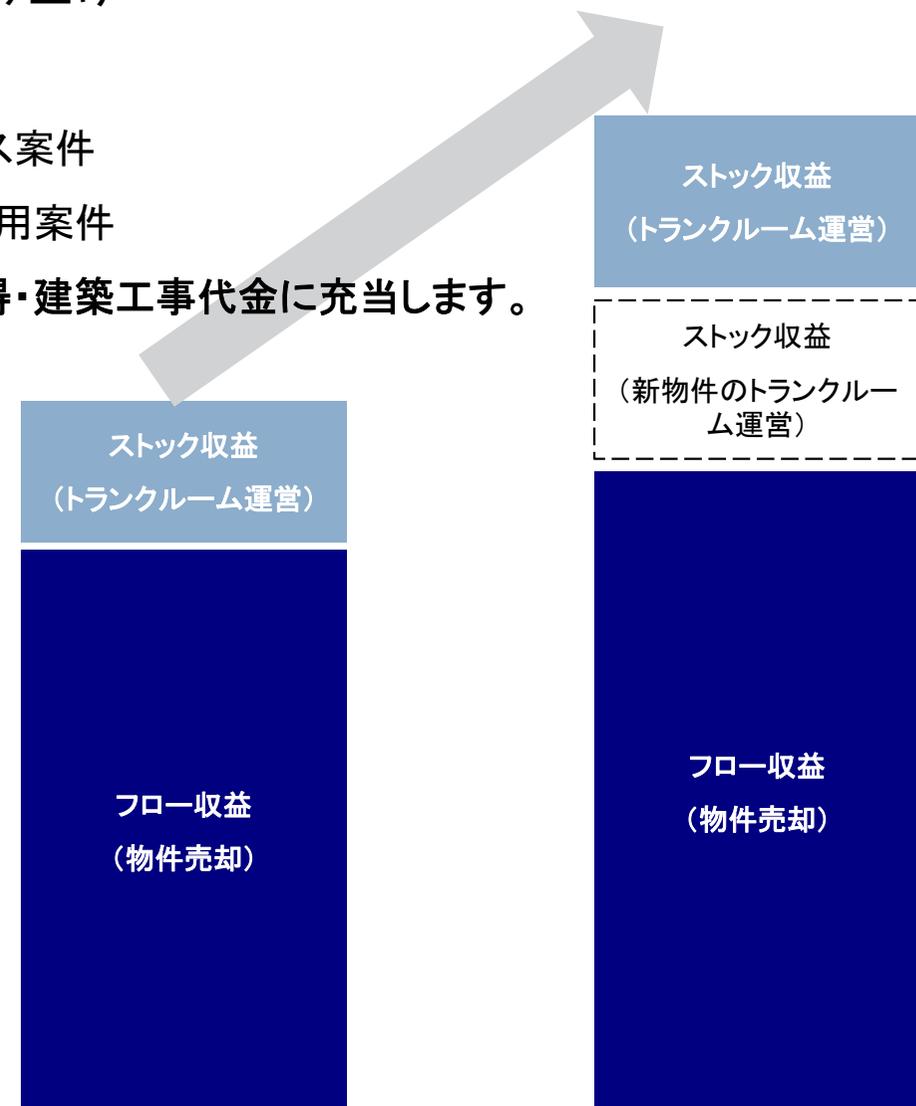
＜投資規模、出店エリアの複層化＞

- ・東京23区中心の大型案件(複合化)、郊外小規模オフィス案件
(※EERF新小岩型の地域拡大出店)、住宅併設の有効活用案件

※上場で得られた資金の大半を新規開発物件の用地取得・建築工事代金に充当します。
(一部、管理体制強化の人員増にも使用します)

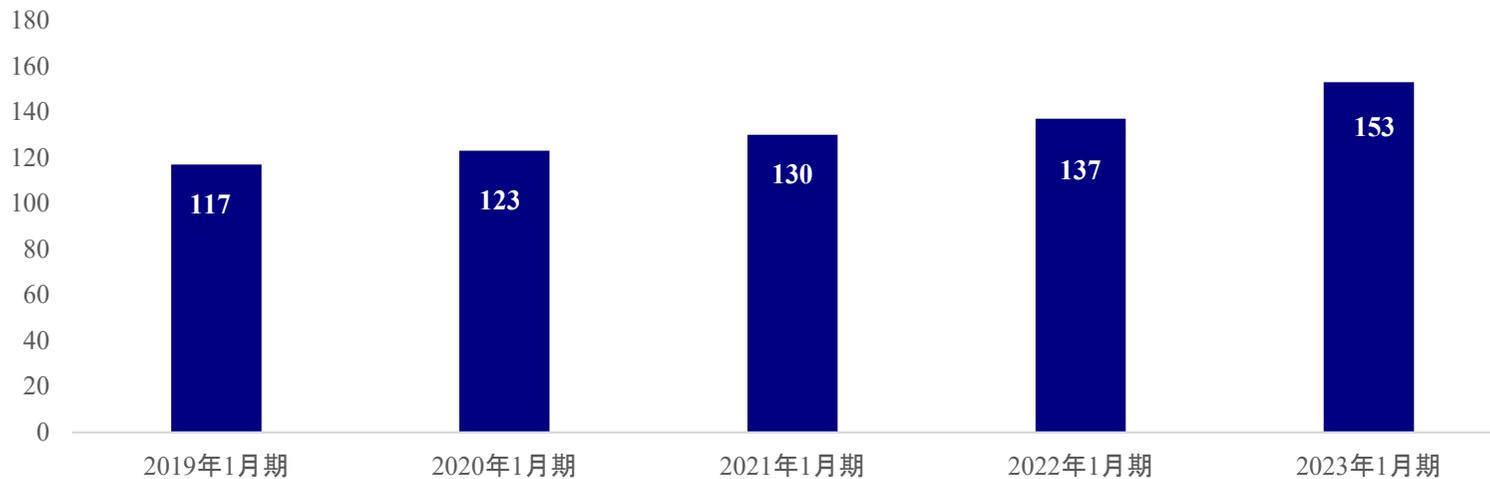


※EERFは1階が車庫、2階オフィスで構成された店舗。



4. 成長戦略 Key Performance Indicatorの推移

店舗数



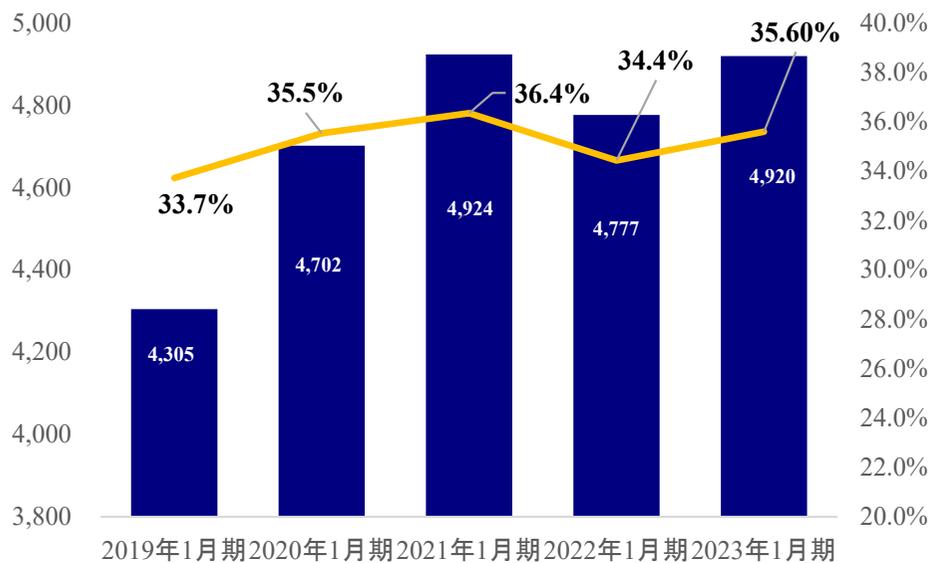
※店舗数にはオフィス店舗を含みません。

※成約率はお問合せがあった内実際に成約した利用者の比率です。

※稼働率は契約室数を全室数で除したものです。

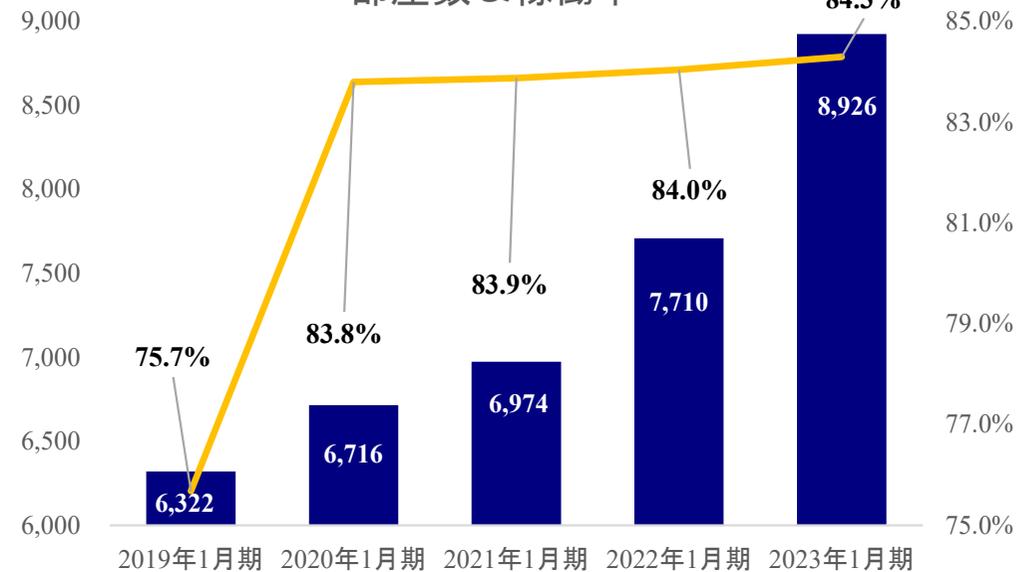
※2023年1月期におきましては、当社計画値であります。

問合せ件数と成約率



■ 問合せ件数 — 成約率

部屋数 & 稼働率



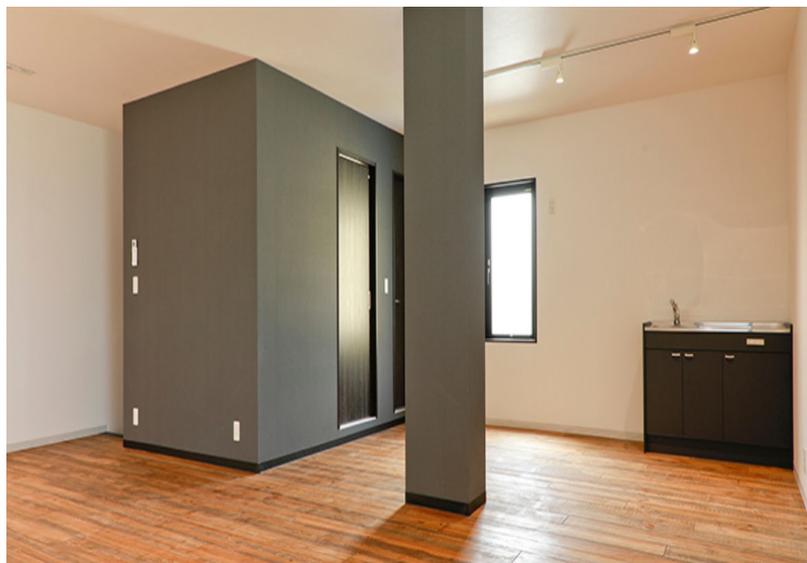
■ 部屋数 — 2年超稼働率

- オフィス、ガレージのメゾネットタイプは新小岩で展開実績あり
- 住宅併設トランクルームはマンション1階への出店実績。今後、アパート併設住宅に次ぐ需要開拓を行い、個人住宅の有効活用案件に取り組む

※世田谷経堂マンションへの出店事例



※EERF新小岩:内装



※EERF新小岩:外観



4. 成長戦略 家財管理の提案、サービス範囲の拡大

家庭で必要な保管全てをカバーするサービスへの拡張

🏠 運営力

高齢になって冬用家電の出し入れが大変

荷物を預けたいが、どの位のトランクルームを借りていいかわからない

車が無いので大きい荷物が運べない

- 家財、荷物保管に対するアドバイザー
専任のオペレーターがお客様が何を預けたいか聞き取り
最適な大きさの部屋を提案。事前内覧の提案
- 運送業者との連携※車を持たない世代へのアプローチ
季節家電の定期的な搬出入などのサービスを提案

「場所を提供する」企業



「家財管理を提案・実現する」
「不動産活用を提案・実現する」
企業

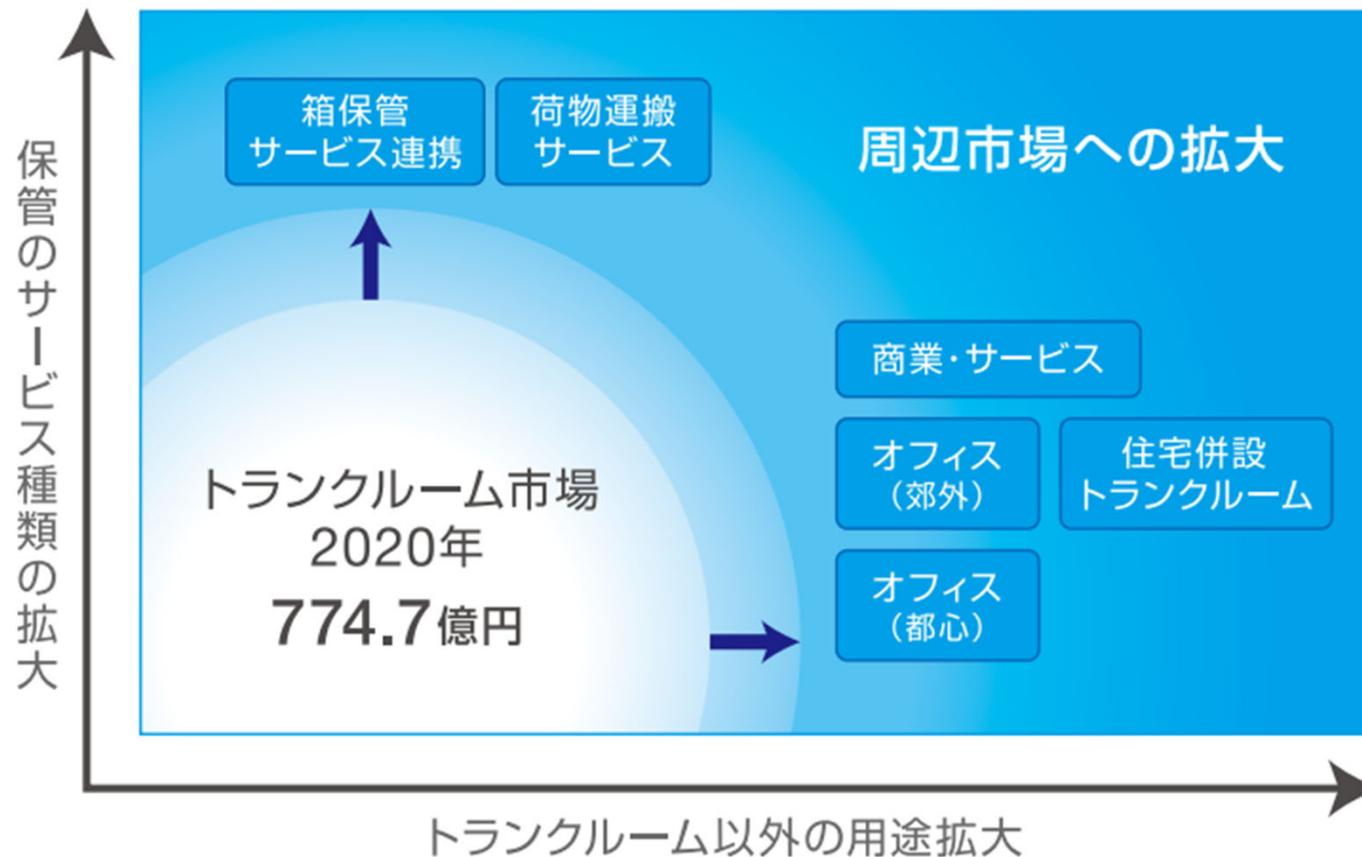
➤ トランクルーム市場のそのものの拡大＋周辺事業への進出

・保管サービス提供の拡大

箱保管サービスとの連携(2022年10月想定)、荷物運搬サービス(2022年11月想定)

・スペースのカテゴリー拡大

商業施設内出店(2022年4月)、オフィス提供拡大(2022年10月想定)、住宅併設案件取組(2023年3月想定)



1 会社概要

2 事業の内容

3 市場環境

4 成長戦略

5 財務ハイライト

6 リスク情報

5. 財務ハイライト 経営指標

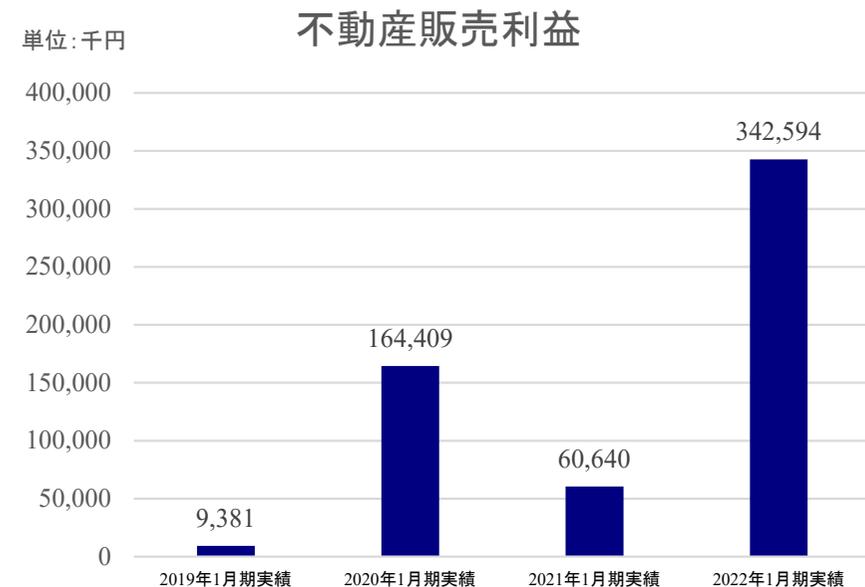
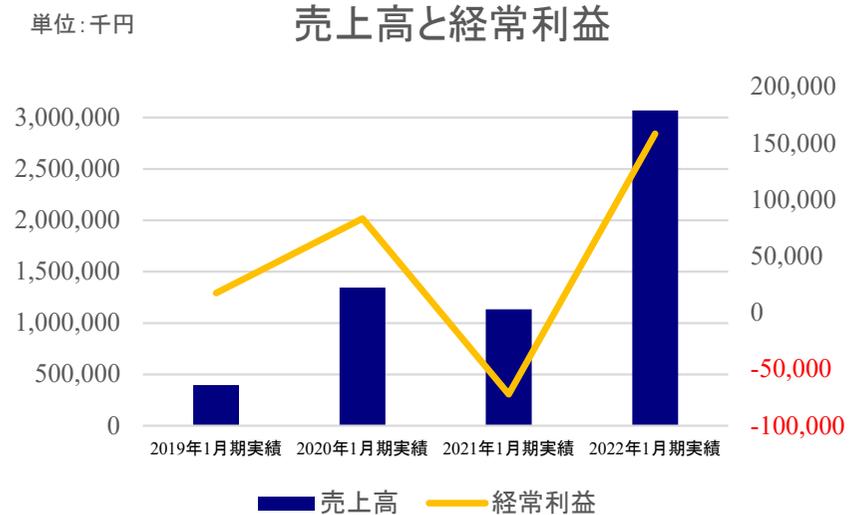
当社は①運営管理事業による安定経営と②開発分譲事業による規模・利益拡大を経営指標としております。即ち、

- ①運営管理事業による利益で販管費の過半をカバーし、景況に左右されない安定的な体質を確保すること。
- ②開発分譲事業により、運営管理事業収益を積み上げるとともに、売却利益で利益絶対額を底上げすること。



これにより、**事業の継続性確保と規模と体質の強化**を目指します。

単位:千円	2019年1月期実績	2020年1月期実績	2021年1月期実績	2022年1月期実績
売上高	395,778	1,344,658	1,134,447	3,069,728
経常利益	17,321	83,264	-72,095	158,427
販管費	142,994	246,709	263,379	314,265
ストック収益	146,730	168,881	128,948	125,362
不動産販売利益	9,381	164,409	60,640	342,594



5. 財務ハイライト 売上利益推移と2022年1月期の状況

2019年1月期までは大型案件の開発は無く、運営収益が中心。翌年度以降売上規模が増大

2020年1月期は初の在来大型案件梶が谷の売却があり、前年より大幅に増収増益とした
 - (親会社からの独立性を高めるため管理部門要員強化により販管費も増大)

2021年1月期は前年にコロナ禍の影響の様子を見るため、土地の仕入れを抑えたため減収減益

2022年1月期は売上高3,069百万円(前年度比270.6%)、経常利益158百万円(230百万円増益)。

単位:千円	2019年1月期 実績	2020年1月期 実績	2021年1月期 実績	2022年1月期 実績
売上高	395,778	1,344,658	1,134,447	3,069,728
売上原価	239,666	1,011,367	944,858	2,601,771
売上総利益	156,112	333,291	189,589	467,956
(内不動産販売利益)	9,381	164,409	60,640	342,594
販管費	142,994	246,709	263,379	314,265
営業利益	13,117	86,581	-73,790	153,691
経常利益	17,321	83,264	-72,095	158,427

<年度末店舗数(部屋数)>

2021年1月期末 130店舗(6,974室)

2022年1月現在 137店舗(7,710室)

<不動産販売案件>

2021年1月期 上石神井、中板橋等

2022年1月期 中野沼袋、ときわ台、
東浅草等

1 会社概要

2 事業の内容・強み

3 市場環境

4 成長戦略

5 事業計画

6 リスク情報

6. 事業等のリスク①

本書提出時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。

リスクの種類	リスクの内容	顕在化可能性
顧客ニーズや不動産市況等事業を取り巻く経営環境及び用地仕入れのリスク	土地購入に当り、建築可能な建物の床面積・トランクルーム室数を調査。周辺賃料相場から当該案件で得られる利用料を想定。併せて建設費を予測し、負担可能な土地価格を予想して価格交渉。負担可能な土地代金を超えた場合には取得を見合わせることでリスクを回避しております。	2023年1月期用地仕入目途は立っております。翌期以降の仕入は現時点で予測出来ません。
販売用不動産が売却できない、稼働率が上がらないあるいは売却遅延のリスク	投資家ニーズにあった物件を開発し、稼働率を上げることで物件売却出来ないリスクを低減。セールス&リースバック物件で固定家賃で賃借する場合は、当社が稼働率リスクを負い、開業後数年は物件毎の赤字が発生します。工事遅延等で販売遅延となった場合、金融機関での融資期間延長可否等がリスクとなります。	立地、部屋割リ等で稼働率が上がらない可能性、有事、天災等で売却遅延の可能性がります。
業績の偏重に関するリスク	開発分譲事業において、3月末が決算期である所有者が多い為、当社用地仕入が年末～翌3月末に集中する傾向があります。用地仕入から物件完成まで10か月程度を要する為、トランクルームの売却時期が第4四半期に集中する傾向があります。その結果運営管理事業で販管費をカバーできない第1～3四半期は赤字となり、第4四半期の売却益で通年黒字化を達成する計画であります。	工事遅延の場合には売上高が翌期にずれこむリスクがあります。工程管理の徹底などでリスクを軽減致します。

6. 事業等のリスク②

リスクの種類	リスクの内容	顕在化可能性
建築費の高騰、建築資材の供給不足のリスク	水回りを具備しない建築のため、オフィス、レジデンスに比して影響は小さいものの、建築資材の高騰や供給不足により当社が建築が遅延するもしくは価格が高くなるリスクがあります。複数の建設業者と付き合うことでリスクを軽減。	鉄骨等資材価格が高騰傾向にあります。早期発注等で調整して参ります。
各物件オーナーから賃貸借契約が解除されるリスク	借地契約期間満了時、多くはトランクルームとして収益のある物件であることから、土地オーナーとの間で契約の継続、当社資産の買取交渉を行うことで収益低下のリスク低減。	現時点で契約継続出来ない案件が過半となることは予想しておりません。
資金調達について	当社は開発時の資金を金融機関借入で調達しております。金利上昇局面では当社の財政状況に影響があります。物件売却代金で返済を行うため、売却価格が下がった場合、工事遅延等で売却が遅れた場合は当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	金利情勢は景気等により上昇可能性があります。工事遅延に対して予め金融機関と延長可能性を協議しております。
人材確保について	人材は管理部、開発部での増員を計画しておりますが、確保出来ない場合は支障を来す可能性があります。	管理部人材は確保済であります。開発部は引き続き募集して参ります。

6. 事業等のリスク③

火災、自然災害、感染症、不測の事故及び近隣住民、利用者とのトラブルのリスク

トランクルームや太陽光発電の現場があり、火災、自然災害等リスクはありますが、火気使用を禁じる告知や出店候補地のハザードマップ確認等でリスクを軽減。店舗の清掃、維持により近隣住民とのトラブルのリスクを軽減。

天災含め発生リスクは常にありますが、この数年間甚大な事故は未発生であります。

特定の販売先への依存について

特定先への販売実績が過半を占めております。新たな不動産投資家の開拓によりリスクを低減してまいります。

現在の購入先に加え新たな先を開拓しており直ちに不足とは考えておりません。

個人情報管理、システムトラブルについて

顧客情報等事業を通して取得した個人情報を持っており個人情報保護に関する法律等による規制を受けております。

システムトラブル防止を含め外部漏洩を防止する管理体制を取ってまいります。

トランクルーム事業に対する法的規制や税制改正について

当社は、宅地建物取引業法、建築基準法等の規制を受けており、関連法規の改正や、減価償却等について税制改正により変更があった場合、当社の経営成績及び財政状況に影響を与える可能性があります。コンテナ型の償却期間は購入者にて確認するよう説明しております。

現状、甚大な影響ある法改正は認識しておりませんが、将来に向けて改正の可能性はあります。

その他の関係会社との関係

当社が建築もしくは管理受託するコンテナ型トランクルームの製作、建築は主に親会社に発注。同社の供給体制ひっ迫や建築事業の方針に変更があった場合、当社の経営成績及び財政状況に影響する可能性があります。

現状、鉄鋼価格上昇による供給ひっ迫の可能性はありますが、他社調達等で対応致します。

株式会社ストレージ王

窓口：株式会社ストレージ王 管理部

E-mail：info@storageoh.jp

URL：www.storageoh.jp

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、本資料は毎年1月期本決算発表時期を目途に開示する予定です。