



ストレージ王

個人投資家向け I R セミナー

2026年5月23日

株式会社ストレージ王

(東証グロース：2997)

今回のIRセミナーでお伝えしたいこと

1 当社について

2 事業の内容・当社の強み

3 2026年1月期の実績

4 2027年1月期重点課題と今後の事業計画

ストレージ王について__経営理念とミッション



石神井台トランクルーム
(東京都) 外観

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



亀戸トランクルーム
(東京都) 外観

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

ストレージ王について_ 会社概要、沿革

会社名	株式会社ストレージ王
事業所	<p>本店： 千葉県市川市市川南1-9-23 京葉住設市川ビル4F</p> <p>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</p>
設立年月日	2008年5月
資本金	261,948,200円
発行済株式数	1,845,500株
従業員数	25名
主な事業内容	<p>■トランクルームの企画、開発、運営</p> <p>■プロパティマネジメント業</p> <p>■前各号に付帯関連する一切の事業</p>

沿革	概要
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
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式会社アイトランク山陽を設立
2013年5月	株式会社デベロップが株式会社アイトランク山陽を100%子会社化
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
2015年7月	株式会社ストレージ王が、株式会社ア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
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
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	株式会社パルマと業務提携
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	バリュークリエーション株式会社と業務提携

ストレージ王について_ 保有・管理する店舗の分布

2026年1月で13,000室を突破！！

トランクルームの主な分布 ※2026年4月30日時点のデータに基づいて作成

岐阜	3店
滋賀	3店
大阪	1店
三重	1店
兵庫	2店
岡山	44店
山口	4店
香川	2店
福岡	2店
大分	3店
熊本	2店
宮崎	2店
鹿児島	1店
沖縄	1店
計	232店



秋田	3店
宮城	1店
福島	1店
栃木	15店
群馬	5店
埼玉	7店
茨城	14店
東京	53店
千葉	29店
神奈川	18店
新潟	2店
山梨	2店
静岡	7店
愛知	4店

事業の内容・当社の強み__トランクルームとは

トランクルームの主なタイプとその特徴

屋内型トランクルーム



梶が谷トランクルーム（神奈川県）外観



梶が谷トランクルーム（神奈川県）内部

- 👑 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などの防犯対策を行っており、安心利用が可能

【利用例】 洋服や靴の収納場所
アルバムや本、書籍の保管場所
商品の在庫置き場 等…

👑 国内拠点数順位 15位 ※1

コンテナ型トランクルーム



磯子岡村トランクルーム（神奈川県）

- 👑 幅広いエリアに分布
- 👑 荷物の積み下ろし作業用の、広い駐車スペースを用意
- 👑 収納スペースの傍に車で乗り入れが可能
- 👑 防犯カメラを設置しており防犯面も安心

【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
法人の資材、商品の在庫置き場 等…

👑 国内拠点数順位 13位 ※1

※1 「矢野経済拡大する収納ビジネス2025」より引用

事業の内容・当社の強み 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も実施

宅配ロッカー



梶が谷トランクルーム(神奈川県)



- 👑 (株)フルタイムシステムと共同で宅配ロッカーを設置
- 👑 保管品受取、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



世田谷経堂トランクルーム(東京都)



- 👑 (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(東京都)

- 👑 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
- 👑 事務所およ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いたずらから守ります

事業の内容・当社の強み__サービス展開例②

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



南船橋トランクルーム (千葉県)
ワインセラー

- 👑 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



一宮トランクルーム(千葉県)
サーフボード専用室

- 👑 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



ときわ台トランクルーム(東京都)
バイク専用室

- 👑 トランクルームに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

事業の内容・当社の強み__サービス展開例③

トランクルームの特性を活かした出店

ホテル併設



石岡北府中トランクルーム (茨城県)
ホテル敷地に併設

既存ビル内出店



新宿フロントタワートランクルーム
(東京都)
既存ビルの2階フロアを改装

既存施設の管理受託



行徳トランクルーム (千葉県)
他社から運営管理を受託

- 👑 立地・土地形状の自由度の高さを活かして、ホテル開発の余剰土地にトランクルームを出店
- 👑 人目につきやすく、常に人気があり利用しやすい立地
- 👑 ホテル側も開発用地面積の調整ができてWin-Win

- 👑 三菱地所様他が開発したオフィスタワービルへの出店
- 👑 オフィス内需要やビル内ワーカーへのニーズ対応
- 👑 オープン半年で8割の高稼働を達成

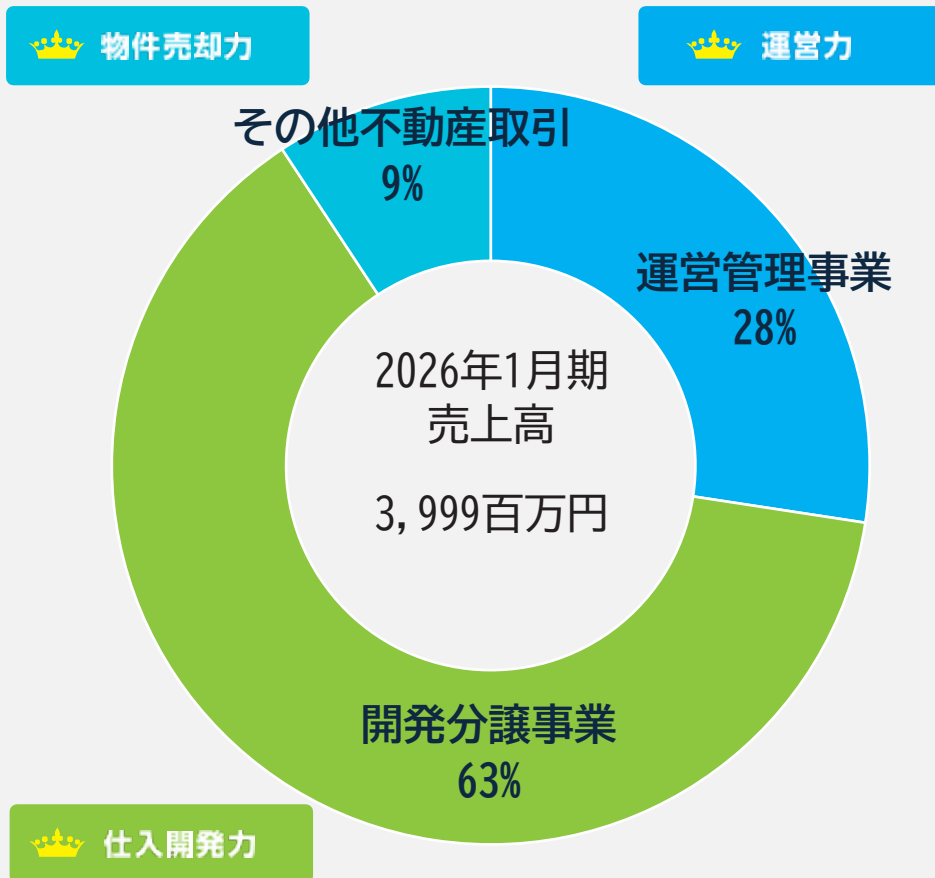
- 👑 他社が開発・保有する店舗の管理運営を受託
- 👑 近隣には当社店舗もあり、管理効率が見込める
- 👑 17年超の運営管理ノウハウを活かし、開発せずにストック収益の増加を加速

事業の内容・当社の強み__トランクルームの不動産特性

- 👑 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(ボラリティの小さい投資商品)による継続的取引が見込める

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
現状回復費用	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 付帯設備が多く費用がかさみやすい	小 付帯設備が小さく費用低
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 満室まで時間がかかる

事業の内容・当社の強み__事業内容分類



【運営管理事業】

①ストック収益
運営利益

- 👑 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

【開発分譲事業】

②フロー収益
販売利益

- 👑 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

事業の内容・当社の強み_3つの力と当社のお客様

当社を支える3つの力

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

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




使いたい！

-  テレワークのため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！
- 季節家電を収納して備蓄食品が置けた！
- 使用頻度の低い家財を収納したら部屋が快適！



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！

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！

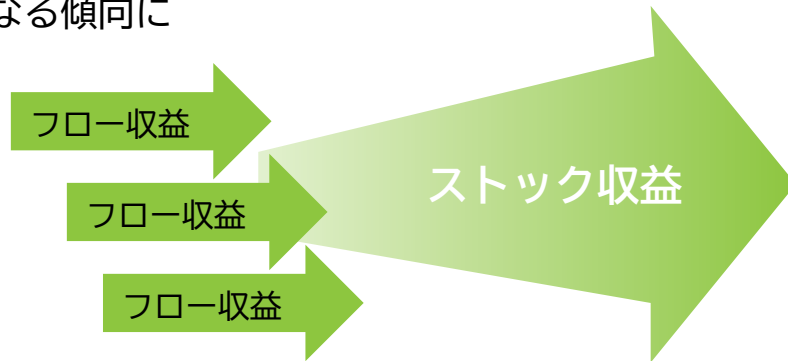
事業の内容・当社の強み__フロー収益とストック収益の循環

👑 開発物件の獲得により利用者が拡大し、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
1.9%

解約率：2024年2月から2026年1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

事業の内容・当社の強み_収益構造(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50%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)

- 既存ビル内出店
ロッカー型(西葛西)
0.3帖2,409円 @16,060
 - コンテナ型(高松田村町)
2帖8,580円 @8,580
8帖28,600円 @7,150
 - コンテナ型(江戸川中央)
0.7帖6,600円 @18,857
2帖16,500円 @16,500
 - 屋内型(東浅草)
0.5帖5,580円 @22,320
5.9帖65,208円 @22,104
- ※@は坪(2帖)当・円



👑 運営力

環境・品質の高いトランクルームの提供で利用者を獲得

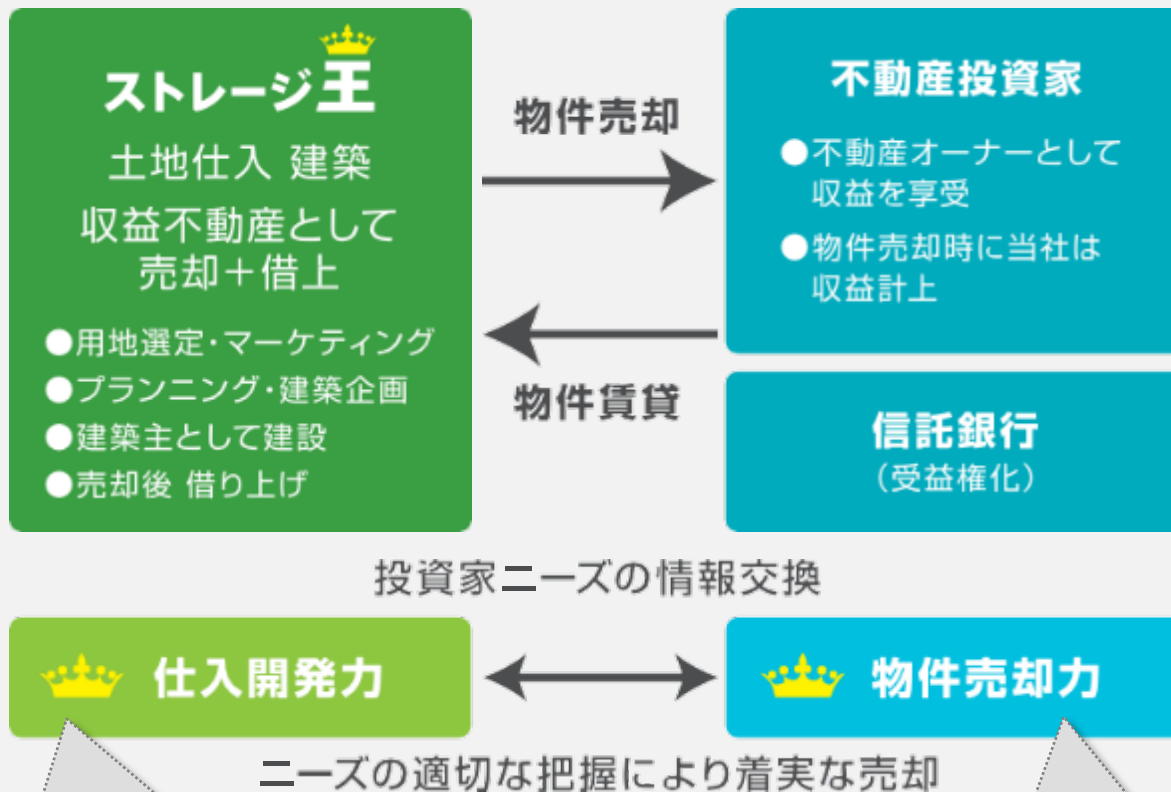
👑 仕入開発力

ニーズのある場所に出店。既存する店舗を広告塔として用地開拓

事業の内容・当社の強み__収益構造(②フロー収益)

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

②フロー収益
販売利益



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

売却した案件は賃借して運営することも可能。物件価値を高める

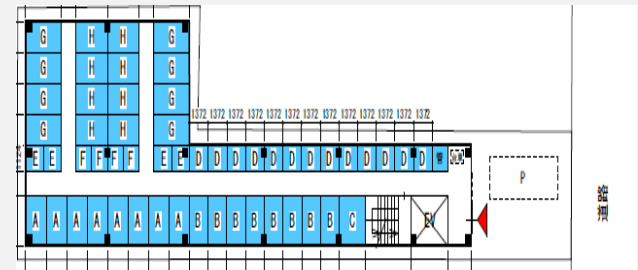
事業の内容・当社の強み__土地所有者から見た事業の優位性

- 👑 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




<建築レイアウト例>




- 👑 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、売上收受、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)

- 👑 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


事業の内容・当社の強み__投資家から見た当社事業の優位性


 投資家の投資基準の把握による無駄のない仕入れ
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
屋内大型案件20件の開発実績に基づく不動産仲介、信託銀行などとの関係強化

 物件売却力

 コンテナ案件170件超の実績
立地分析、用地レイアウトノウハウ
コンテナ建設会社の子会社から出発した実績とノウハウ蓄積

 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

室内大型とコンテナ建築の両方に精通

【在来建築開発実績(2026年1月期)】

価格帯：3～10億円前後(土地建物、税抜)

西新宿 : 195室 (2025年9月)
石神井台 : 132室 (2026年1月)
都立大学 : 88室 (2026年1月)
下谷 : 他社物件

【コンテナ型開発実績(2026年1月期)】

30店舗が新規オープン

秋田県	3件	宮城県	1件	福島県	1件
茨城県	4件	群馬県	1件	埼玉県	1件
新潟県	2件	山梨県	1件	岐阜県	3件
静岡県	3件	愛知県	2件	兵庫県	1件
岡山県	2件	山口県	2件	熊本県	1件
宮崎県	1件	鹿児島県	1件		

事業の内容・当社の強み__投資家から見た当社事業の優位性①

仕入開発力

物件売却力

運営力

多様な出店と契約の形態



借地+自社コンテナ



開発+マスターリース



すべて自社所有



土地有効活用提案
(土地所有者が投資)



屋内大型
2020年1月から20棟の実績

コンテナ
2008年創業時以来100か所の実績

オフィス・ガレージ
EERF新小岩、R9 OFFICE GARAGE

既存ビル、商業施設内
コンビニ協業、ユーカーリが丘

大型オフィスビル
新宿フロントタワー

R9 HOTELS協業
中間(福岡)、桐生(群馬)など

新宿フロントタワー トランクルーム



オフィスビル内の需要にも対応のロッカータイプ

事業の内容・当社の強み__投資家から見た当社事業の優位性②

仕入開発力

物件売却力

運営力

多様な出店と契約の形態



借地+自社コンテナ



開発+マスターリース



すべて自社所有



土地有効活用提案
(土地所有者が投資)



屋内大型
2020年1月から20棟の実績

コンテナ
2008年創業時以来100か所の実績

オフィス・ガレージ
EERF新小岩、R9 OFFICE GARAGE

既存ビル、商業施設内
コンビニ協業、ユーカリが丘

大型オフィスビル
新宿フロントタワー

R9 HOTELS協業
中間(福岡)、桐生(群馬)など

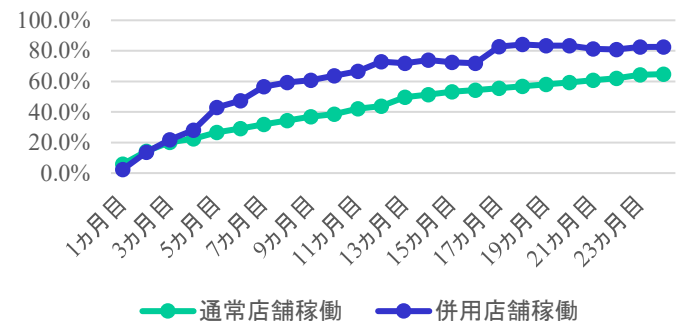
R9ホテル併設トランクルーム



有事などの際は車両へ

- ✓ 既存店舗平均値とは大きく違い2年平均で稼働率上昇値は高く約**21.8%↑**
- ✓ オープン1年で**100%達成**の店舗もあり
- ✓ 協業により広い土地での仕入れが可能

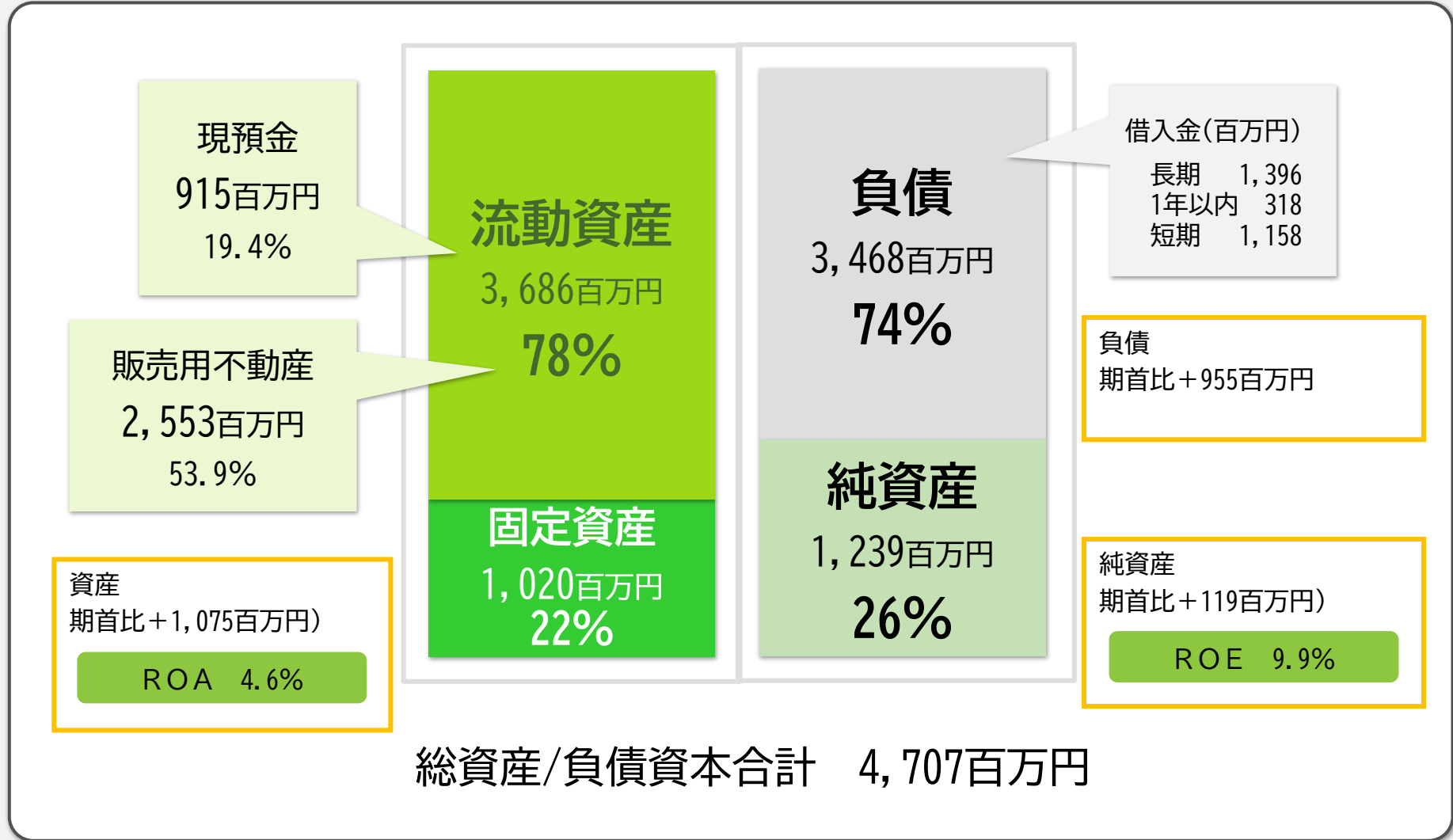
自社店舗比較(24ヶ月)



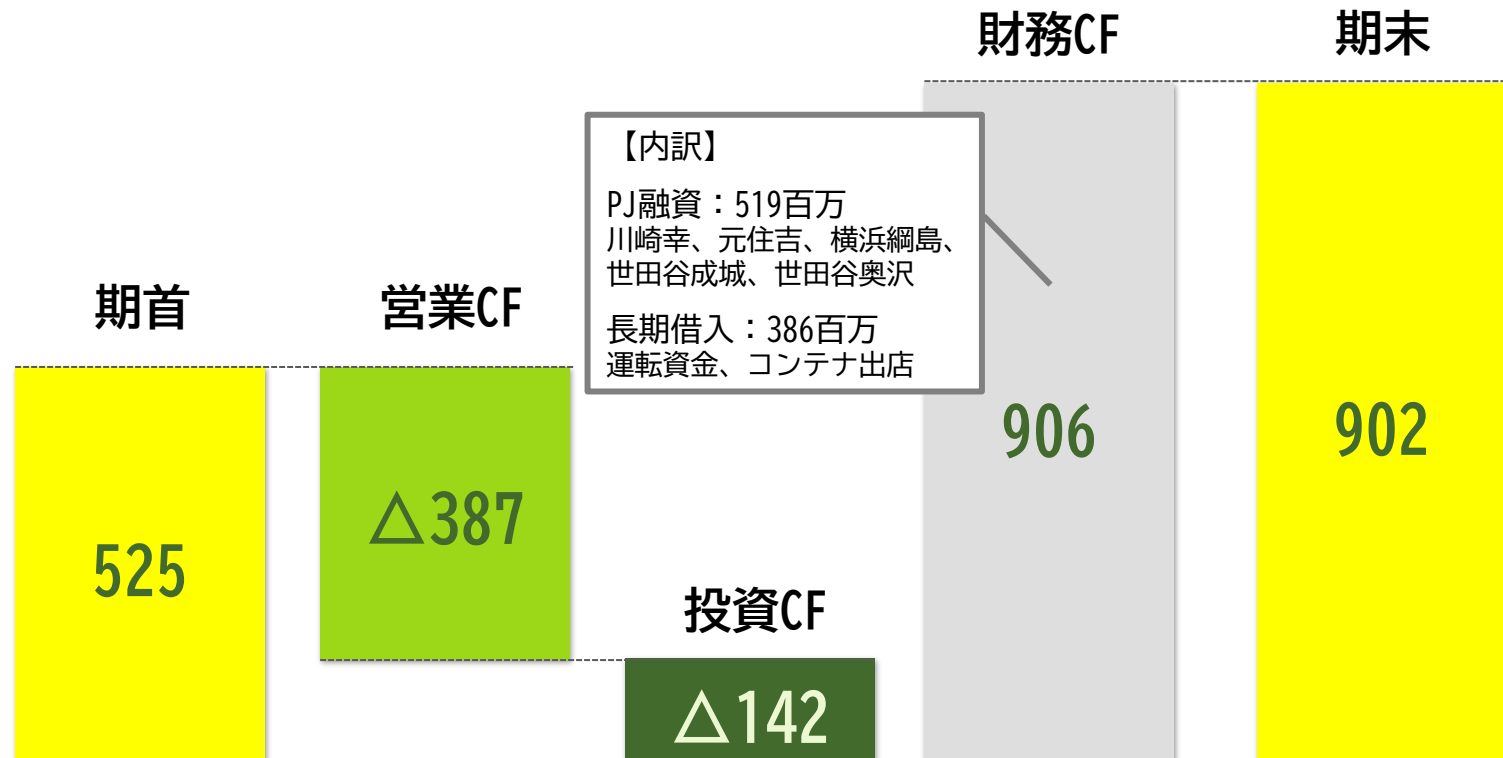
2026年1月期の実績_決算の推移

(単位：百万円, %)	2023年1月	2024年1月	2025年1月	2026年1月	2027年1月 見込み
売上高	3,065	3,325	4,262	3,999	4,668
経常利益	148	157	172	172	191
当期純利益	102	109	75	117	134
純資産額	918	1,032	1,119	1,239	-
総資産額	1,819	2,844	3,631	4,707	-
自己資本比率 (%)	50.5	36.3	30.8	26.3	-

2026年1月期決算の概要__BS



2025年1月期決算の概要 CF



単位：百万円

2026年1月期 開発分譲

👑 屋内大型案件 4 件 合計21億円の開発、売却

西新宿TR

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

下谷TR

他社物件



東京都新宿区
西新宿TR



東京都練馬区
石神井台TR

2026年1月期 出店状況



あま甚目寺TR



南区泉田TR



笠松TR



土岐TR



塩屋北TR



磐田二之宮TR



太田尾島TR



取手ゆめみ野TR



都城大王TR



秋田檜山TR



秋田土崎TR



横手TR



袋井湊TR



矢吹TR



浜松志都呂TR



甲府昭和TR



境町第2TR



古河下辺見TR



宇部流川TR



宇部岬町TR



南仙台TR



新潟豊栄TR



関TR



荒尾TR



新潟寺尾TR



半田乙川TR



鹿屋寿TR



日立河原子TR



和光白子TR

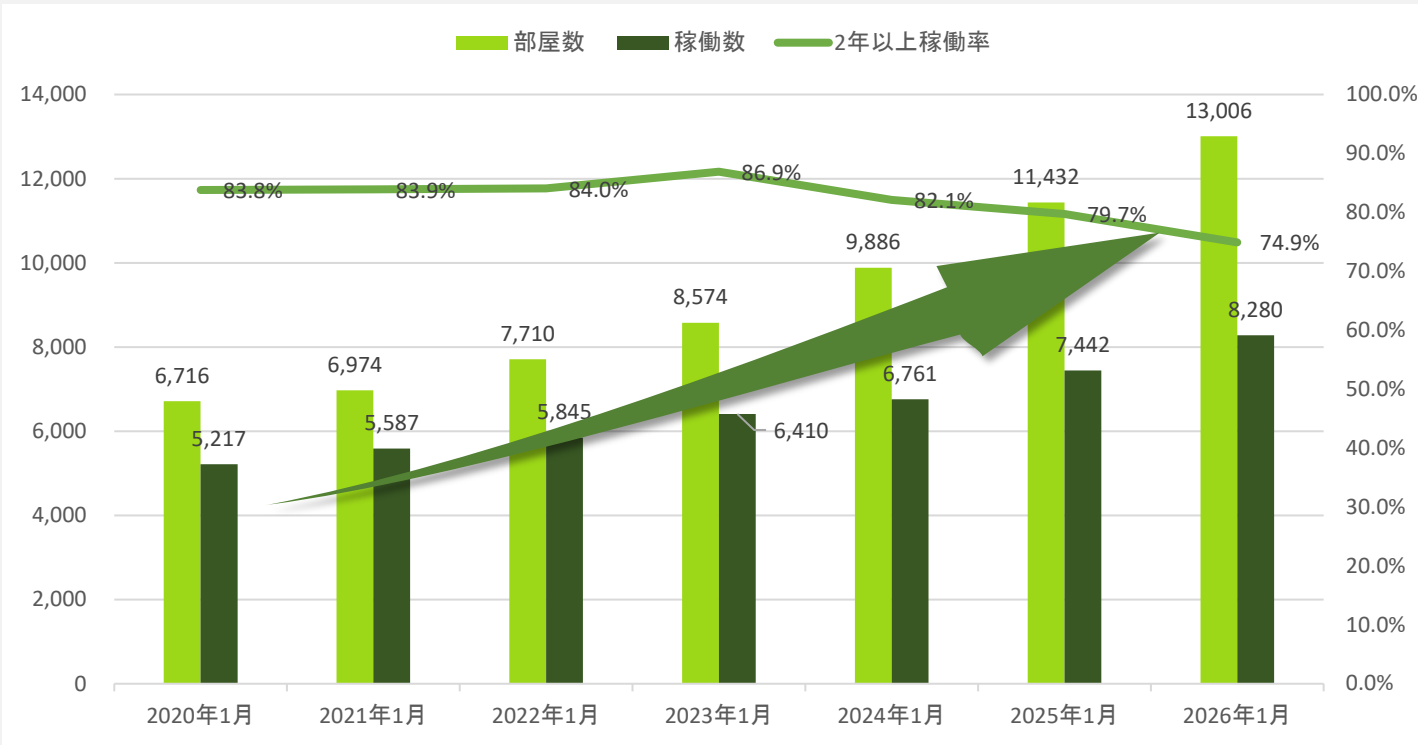


南区洲崎TR

2026年1月期コンテナ型トランクルームを30か所出店

当初出店数は40を見込んでおりましたが、大規模店舗（和光白子）の出店と、確認申請の長期化による5店舗の出店時期ずれにより、実際の出店数は30となりました。

2026年1月期 運営管理



部屋数

👑 前期比
115%

稼働数

👑 前期比
110%

運営管理売上

👑 前期比
118%

- ✓ 2年以上稼働率が4.8%低下。これは既存稼働店舗閉店、大型屋内型案件の増加、全国出店強化が全体稼働率に影響
- ✓ 部屋数、稼働数、運営管理売上は前期比増と順調な稼働推移状況

年度	2023年1月	2024年1月	2025年1月	2026年1月
部屋数	8,574	9,886	11,432	13,006
稼働数	6,410	6,761	7,442	8,280
2年以上稼働率	86.9%	82.1%	79.7%	74.9%

2026年1月期ピク__小学校での出張授業

市川市の小学校で6年生19名を対象に「ストレージ王」の会社紹介およびトランクルームの歴史や業界などについて、代表の荒川が出張授業を実施しました。

(授業テーマ「地域の社会人の方から仕事について、話を聞こう」)



※詳しくは2025年2月10日開示の「曾谷小学校にて出張授業を実施～トランクルームで可能な3Rを小学6年生と考える～」をご参照ください

2026年1月期ピックアップ__再利用コンテナによるCO₂削減



袋井湊トランクルーム



谷在家トランクルーム



20FTコンテナ16本を
塗装・整備して再利用

CO₂排出量評価

スコープ	内容	排出量 (kg)
Scope 1	国内トラック輸送 (東京→袋井 約197km)	49.3
Scope 2	塗装作業に伴う電力使用 (5kWh/本 × 0.4kg/kWh)	32.00
Scope 3	新品コンテナ製造を回避 (2,200kg/本 × 1.8kg CO ₂ /kg)	△63,360.00
Scope 4	※海上輸送 (中国→日本 約1,800km) を回避	△1,056.00
CO ₂ 純削減量		64,334.7

※国土交通省「陸上交通評価値算定調査」および経済産業省「サプライチェーン排出量算定ガイドライン」に基づく
 ※詳しくは2025年7月30日開示の「再利用による未来への一歩」-コンテナ再活用によるCO₂削減と持続可能な物流の推進をご参照ください

2027年1月期の重点施策_方針

(1) 中期的取り組み（2026年1月20日開示の中期経営計画ご参照）

- ・ 成長エンジンである「フロー収益＝物件の開発、売却」に加え、
「ストック収益＝物件の自社保有による運営利益」の拡大に取り組む
 - 運営管理事業の粗利益構成比を2025年1月期13.8%
 - 2029年1月期目標65.0%
- ・ 2027年1月期に開発するコンテナ案件の自社保有化。

その実現のためのシンジケートローン調達

（2026年3月27日開示「財務上の特約が付された金銭消費貸借契約の締結に関するお知らせ」ご参照）

(2) 2027年1月期事業計画

- ① スtock収益の構築 ・ コンテナ型店舗の積極出店継続＋自社保有化の推進
2026年1月期実績：30店、2027年1月期も同水準の出店を想定
- ② 首都圏屋内型物件の出店継続 ・ 立地厳選の上、出店強化の方針。
建築費高騰影響の比較的少ない木造物件に注力
- ③ 稼働率向上への積極的取り組み ・ 立地戦略、マーケティング戦略の練り直し。
トランクルーム貸出価格の細かな設定

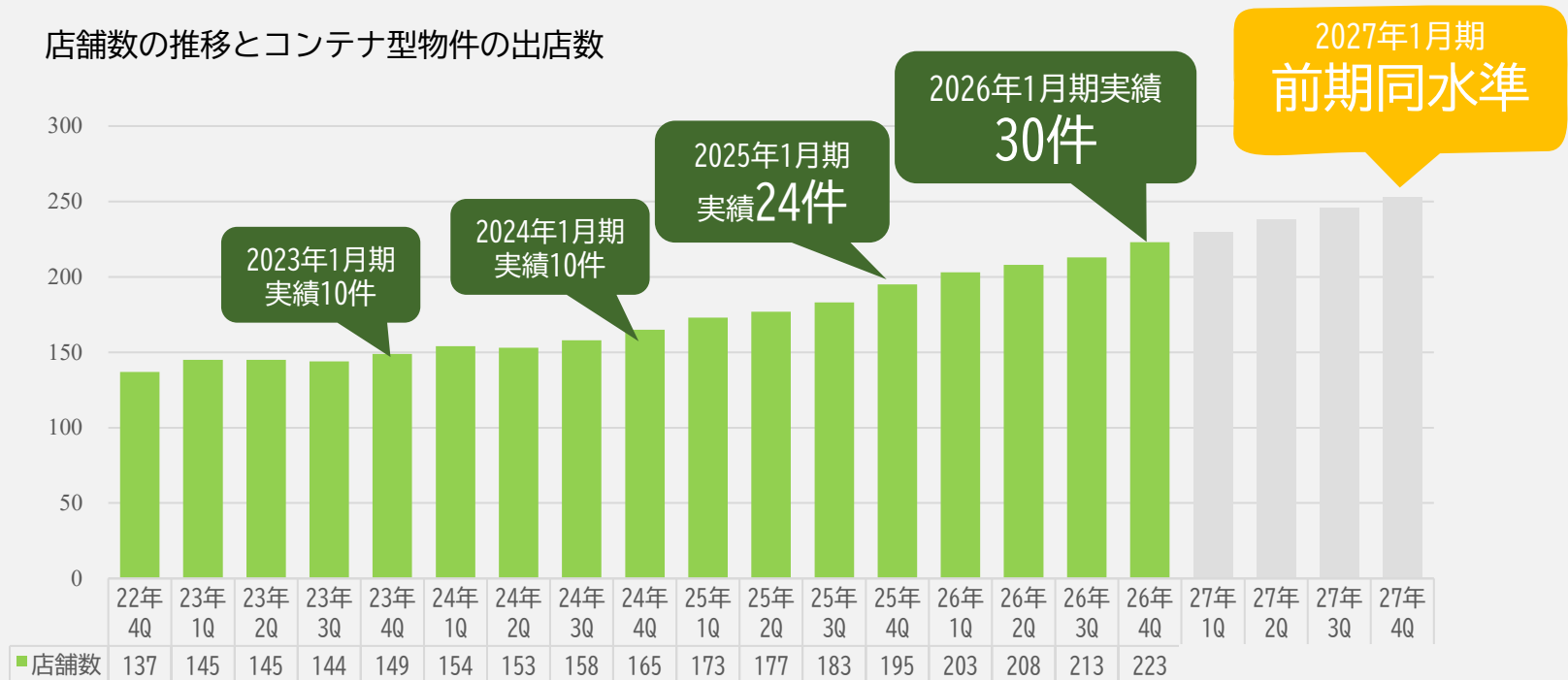
※ 2025年4月の事業計画及び成長可能性に関する事項において掲げた「プロフィットエンハンス2027」については、中期経営計画に置き換える

2027年1月期の重点施策__【①ストック収益の構築】

経営の安定性を担保する「収益基盤（ストック）」を本格的に確立。 コンテナ型物件の自社保有を加速し、将来的には木造物件の一部自社保有化も視野に入れ、安定的な賃料収入（運営粗利）を積み上げる。

- ⇒ 建築費高騰等の外部影響に最も耐性あるコンテナ型出店強化継続、更に新規店舗を原則自社保有しトランクルーム利用料を極大化させるモデルを当面のコア事業と定義。

店舗数の推移とコンテナ型物件の出店数



2027年1月期重点施策__【②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 (2026年4月18日時点情報)

世田谷成城	閑静な住宅街 (4月17日オープン)
世田谷奥沢	ファミリー層に人気の高い住宅街。田園調布にも近接
横浜綱島	周辺再開発が進み大規模マンションや新築戸建てが建つ
川崎幸町	住みやすさと利便性がバランス良く子育て世帯が多い地域
鷺沼(横浜市)	港北ニュータウンにあり落ち着いた住環境
世田谷八幡山	交通利便性も高い落ち着いた住宅街
上池台	交通利便性も高い落ち着いた住宅街

2027年1月期重点施策__【③稼働率向上への積極的取り組み】

- ✓ 立地戦略、マーケティング戦略の練り直し
部屋稼働率に設定し、様々な角度より各店舗の数値を検証する
- ✓ トランクルーム貸出価格の細かな設定
競合稼働率や価格を踏まえ、機動的な需給連動型の稼働率に応じた価格引き上げ、既存顧客への値上げを実施
AIによる価格最適化システムを開発し、ストック型ビジネスの収益性向上を目指す

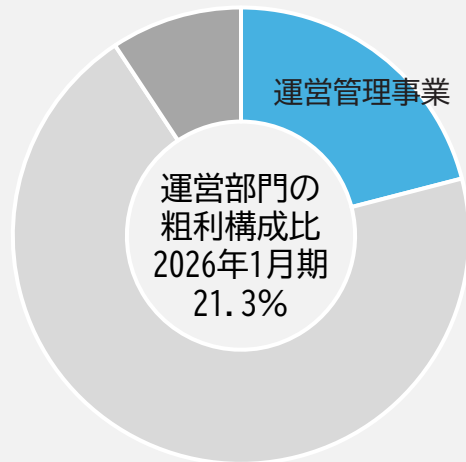
今後の事業見通し 物件の自社保有化

運営部門粗利構成比

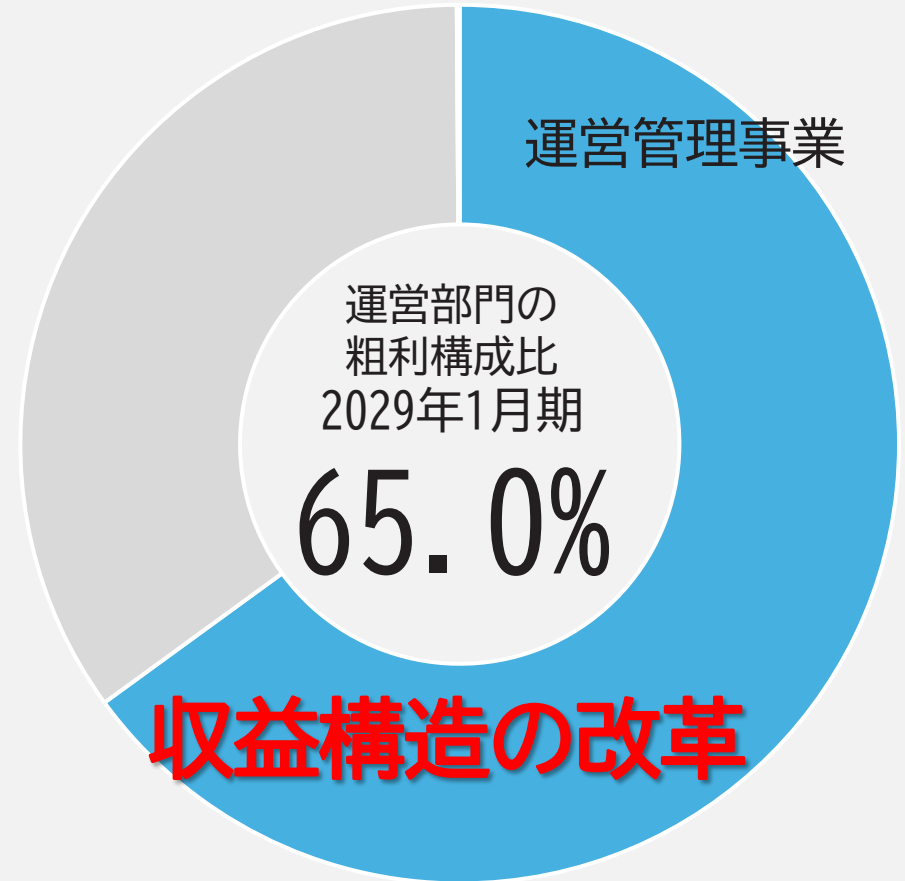
2029年1月期に65.0%の計画

※ 自社保有を増やすことで利益率を拡大。安定収益として開発部門と共に経営の両輪となることを目指す

※ 詳細は2026年1月20日開示の中期経営計画をご確認ください



■ 運営管理 ■ 開発 ■ その他



■ 運営管理 ■ 開発 ■ その他

事業計画 目指す売上損益


目指す売上損益

(百万円)

	2026/1 実績	2027/1 計画	前年比
売上高	3,999	4,668	116.7%
売上 総利益	704	813	115.4%
販管費	498	596	116.1%
営業利益	191	217	113.5%
当期 純利益	117	134	114.7%

2026/1実績と2027年1月期計画目標

1. 利益率を重視した計画値
2. 販管費は重点施策で増加
リーシング強化、コンテナ出店強化
3. 中期経営計画による構造改革を実施しながら収益も維持する

 開発したコンテナ店舗の自社保有化による収益極大化を目指す

今後の事業見通し 中期経営計画

○3カ年計画

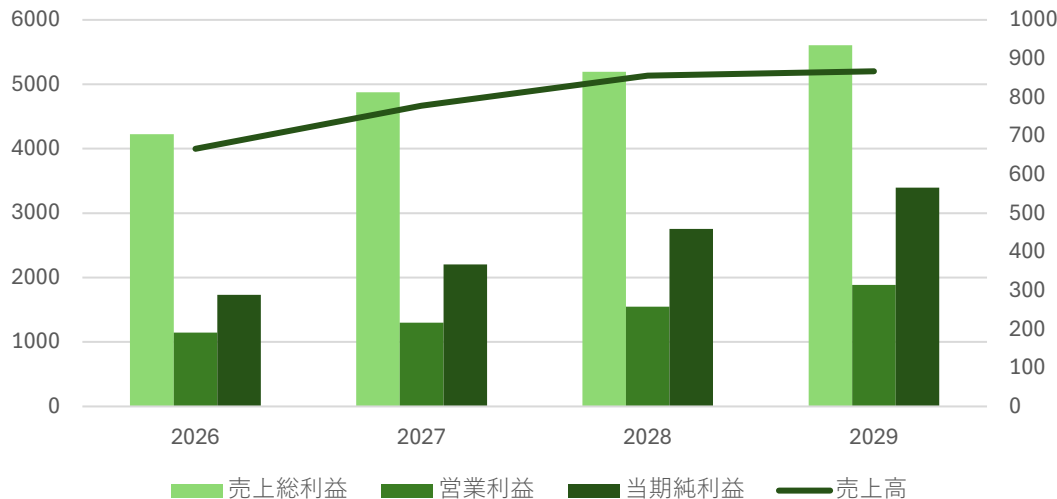
- ✓「戦略的投資フェーズ」から「ハイブリッド成長フェーズ」へ
- ✓ストック収益の着実な積み上げにより、安定的かつ持続的な増益体制を構築

初年度（2027/1期）は、ストック事業（自社保有）の基盤構築を最優先する「戦略的投資フェーズ」と位置づけ

2年目以降、積み上がる「ストック収益（運営粗利）」が「フロー収益（売却粗利）」と合わせ、安定的な増益体制へと移行

単位：百万円	2026/1	2027/1	前年比	2028/1	前年比	2029/1	前年比
	実績	予算		計画		計画	
売上高	3,999	4,668	116.7%	5,133	110.0%	5,202	101.3%
売上総利益	704	813	115.4%	866	106.5%	934	107.9%
売上総利益率	17.6%	17.4%	-	16.9%	-	18.0%	-
営業利益	191	217	113.5%	258	118.9%	314	121.7%
経常利益	172	191	110.9%	221	118.2%	266	120.2%
当期純利益	117	134	114.7%	151	115.7%	181	120.4%
当期純利益率	2.9%	2.8%	-	2.9%	-	3.5%	-
EBITDA	289	367	-	459	-	566	-

計画値案



<参考>

2025年3月14日発表26年1月期の計画値との比較

単位（百万円）	昨年計画値	今期実績	増減
売上高	4,400	3,999	-401
営業利益	185	191	6
営業利益率	4.2%	4.7%	0.5%

2026年1月期は物件の売却時期ずれなどの影響で計画値に対して減収増益となった。

新規事業への取組

◎二地域居住における空き家問題や課題解決

◎人口減少に伴う国土省が推進する全国二地域居住等促進官民連携プラットフォームに参画※

※官民で連携して二地域居住等を促進していくためのプラットフォームを令和6年10月に設立

◎トランクルームで空き家内の家財を保管→空き家を貸し出し可能にする事業を検討中

- 空き家問題－地方自治体や地方企業などと連携してトランクルーム活用で空き家のシェアという部分で課題解決
- 関係人口創出－二地域居住者のフォローアップできるようなシステム構築で地方創生を支援



二地域居住推進フォーラム2025

自治体と民間事業者等がリアルに出会う
官民マッチングイベント
地域会場（札幌・仙台・大阪・福岡・長野）で開催！

主催 全国二地域居住等促進官民連携プラットフォーム
後援 国土交通省 運営 朝日新聞

<https://www.2chiiki.net/>
二地域居住推進フォーラムの最新情報
(ステージ・出展者情報など)

地域のビジネスに関わる方々が一堂に集まる場です
全国二地域居住等促進官民連携プラットフォームの会員である民間事業者と自治体が、リアルな場で交流・つながるマッチングイベントです。
二地域居住や地域活性化に関する施策・事例の情報交換や発信を通じて、さらなる普及促進と機運を向上を目指します。
地域と関わる新たなビジネスチャンスを探している方、ぜひご参加ください！

国土交通省の後援のイベントに参加

1. 東京、仙台、長野、福岡に出展
2. 荒川、佐藤が各ステージにて登壇
3. 来場者の声や地域での課題感収受

👑 各自治体・企業との連携可能性を探索中

👑 既存事業を活かした課題解決モデルを検討中

☆新上場維持基準への対応（企業価値向上）

👑 「ハイブリッドモデル」のオーガニック成長を基盤とし、更なる非連続成長へも挑戦。IR活動も強化し、グロース市場での新上場維持基準である時価総額100億円を目指す

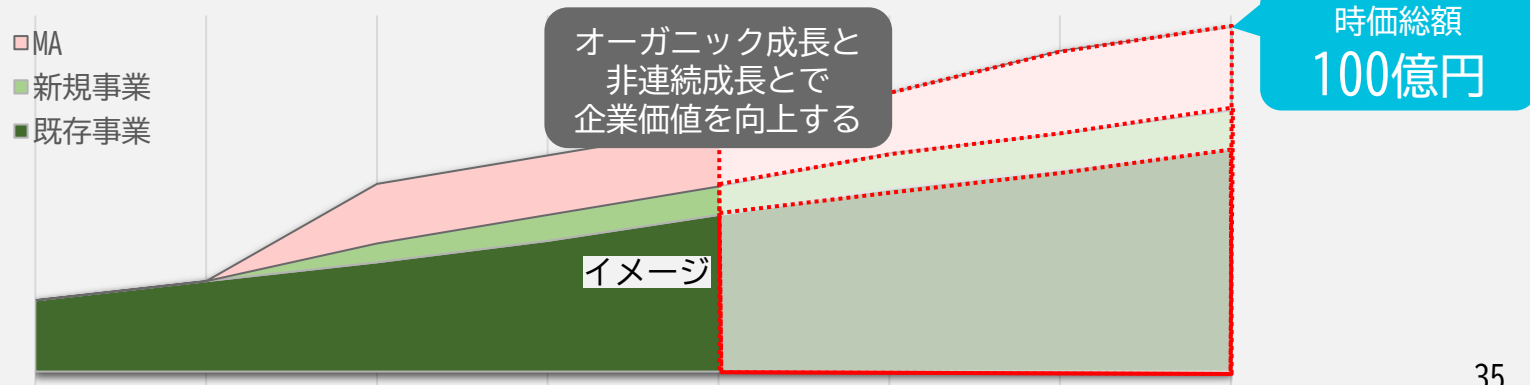
- まずは本中計（ストック/フロー）の着実な実行による「オーガニック成長」で、企業価値の土台を固める
- 上記に加え、成長を加速させるための新規事業やM&A等の「非連続成長」も機動的に検討する(※)
- メディア出演、フォーラム登壇等、当社の「構造改革」と成長戦略を積極的に発信する
- 併せて株主優待の内容充実を中心とする株主還元策実施により株主数の更なる拡大を企図

※ 当社が新規事業として具体的に検討推進している内容は以下の通りです

- 今後の二地域居住拡大をにらみ、居住希望者と各地方自治体を繋ぐマッチングプラットフォーム『いつここ』のサービスを開始済。当該サービスの浸透拡大に付随するトランクルーム需要拡大への取り組みも企図

※ 当社は以下3要件を満たすような企業をM&Aの買収候補先として模索しております

- ① 当社バリューチェーンの内製化或いは既存事業の横展開が図れる企業
- ② 当社がストック収益を第二の柱とする構造改革を実施している中、安定収益基盤を有し、当該収益の積上げを図れる企業
- ③ 当社が少人数での事業展開を行っていることもあり、グループ化後も自社既存人員にて現状の持続的成長が可能な企業



お問い合わせ先

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 contact_corp@storageoh.jp

URL <https://www.storageoh.co.jp/>

(サービスサイト <https://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。