

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年4月28日

株式会社ストレージ王

(東証グロース：2997)

## 1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2026年1月期の取組

5 中期経営計画と2027年1月期重点課題

6 主な事業リスクと対応策

## 会社概要\_\_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

# 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4F 岡山営業所： 岡山県岡山市北区野田4-12-17 17野田4丁目合同ビル1F
設立年月日	2008年5月
資本金	261,888,200円
発行済株式数	1,853,500株
従業員数	25名
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

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	岡山为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	株式会社デベロッパ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	バリュークリエイション株式会社と業務提携

# 会社概要\_\_店舗の分布

1年前から1,574室増加・2026年1月末13,006室

トランクルームの主な分布



© OpenStreetMap contributors

都道府県 店舗数

秋田	3 店	岐阜	3 店
宮城	1 店	滋賀	3 店
福島	1 店	大阪	1 店
栃木	15 店	三重	1 店
群馬	5 店	兵庫	2 店
埼玉	7 店	岡山	45 店
茨城	14 店	山口	4 店
東京	51 店	香川	2 店
千葉	29 店	福岡	2 店
神奈川	17 店	熊本	2 店
新潟	2 店	宮崎	2 店
山梨	1 店	鹿児島	1 店
静岡	7 店	沖縄	1 店
愛知	2 店	計	224 店

※2026年1月31日時点のデータに基づいて作成

## 会社概要\_\_マネジメント

### 役員一覧

#### 荒川滋郎(代表取締役社長執行役員)

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2016年に株式会社デベロップに入社、2019年に当社代表取締役社長就任、2023年より現任

#### 田中公子(社外取締役)

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(現任)。イムラ取締役(現任)。株式会社サカタのタネ社外監査役(現任)2021年当社社外監査役就任、2025年より現任

#### 佐藤芳紀(取締役常務執行役員開発部長兼経営企画室長)

1988年生 明治大学政治経済学部卒。株式会社フィナンシャル・エージェンシー、株式会社デベロップを経て当社入社。2025年より現任

#### 水村健次(常勤監査役)

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年当社取締役就任、2025年より現任

#### 坂口亮一(取締役執行役員営業部長)

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年に当社取締役就任、2023年より現任

#### 井上真一郎(社外監査役)

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(現任)。ニッセイ・ウェルス生命保険社外監査役(現任)。三菱UFJ国際投信社外取締役(現任)。2021年より現任

#### 兼平愼(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年より現任

#### 岩渕光尚(社外監査役)

1964年生 早稲田大学商学部卒。公認会計士。野村証券株式会社、太田昭和監査法人等を経て岩渕光尚会計士事務所、清陽監査法人所属、2025年より現任

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2026年1月期の取組

5 中期経営計画と2027年1月期重点課題

6 主な事業リスクと対応策

## 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

- 👑 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

#### 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

- 👑 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




#### 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

- 👑 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\_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！

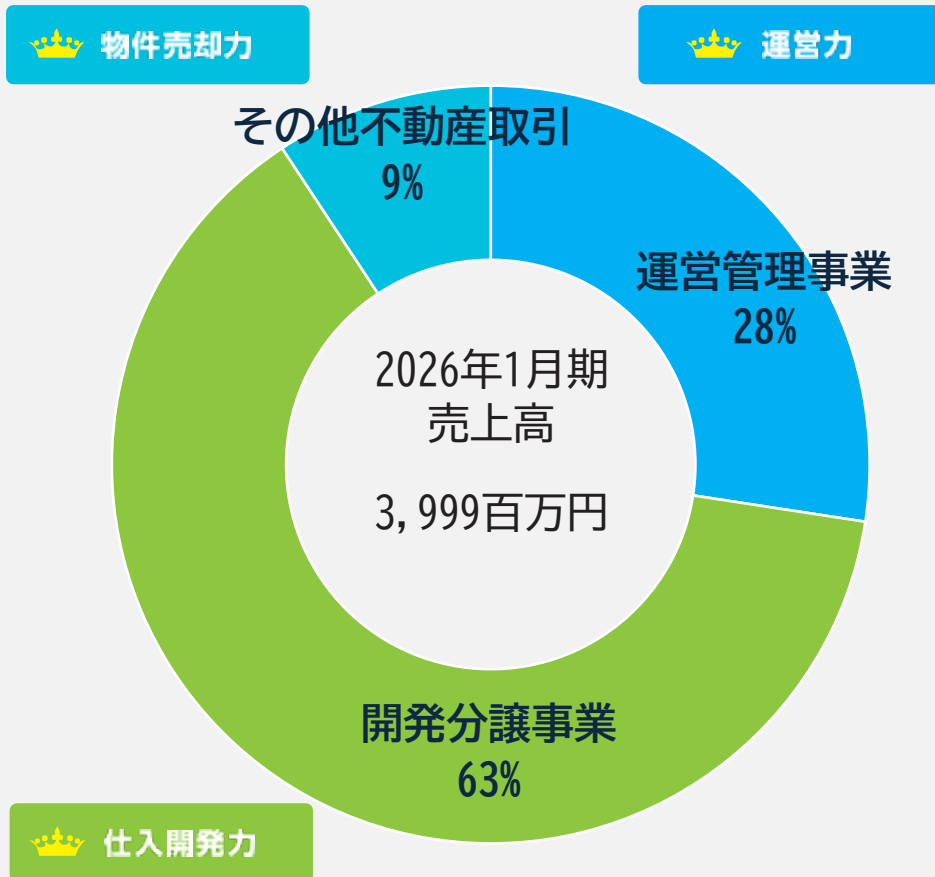
#### 買いたい！

-  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\_\_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\_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

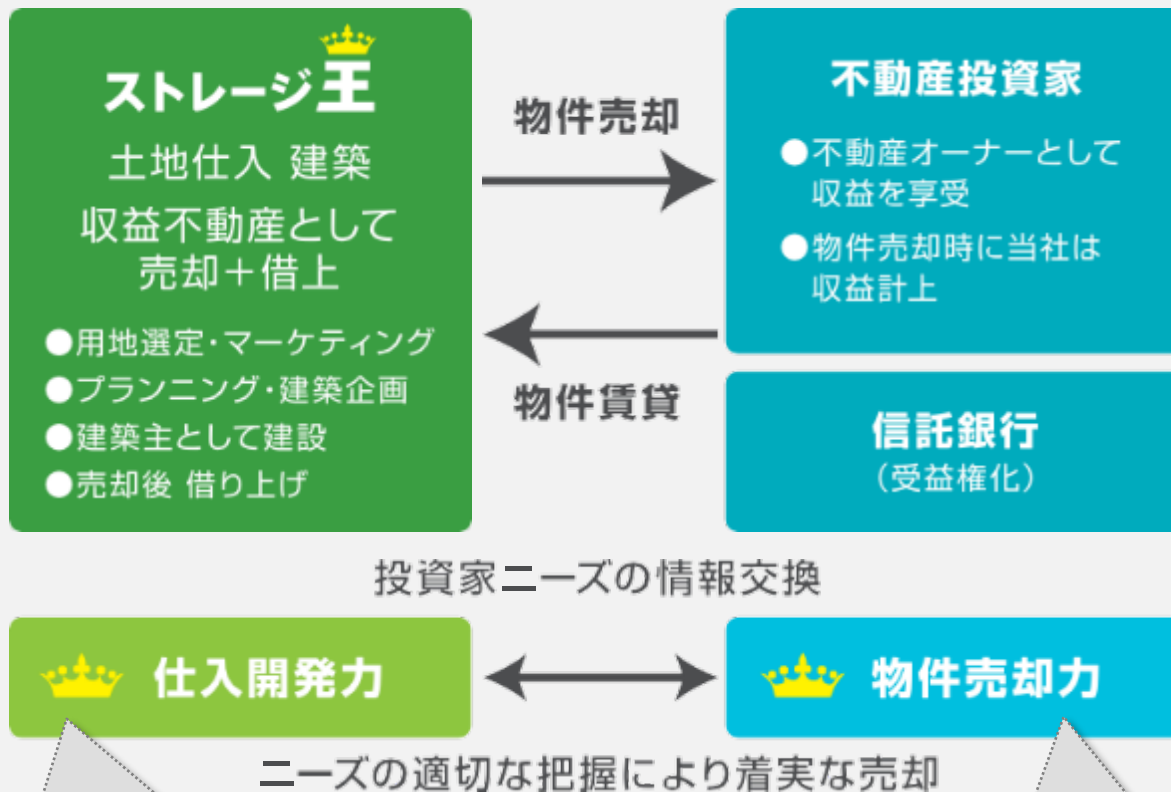
### 👑 仕入開発力

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

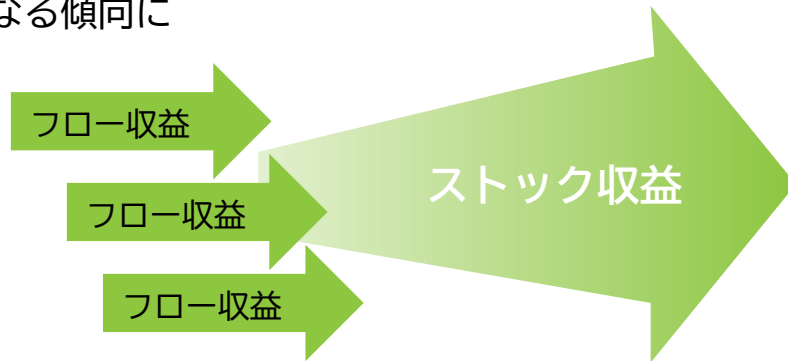
## 事業の内容・当社の強み\_\_フロー収益とストック収益の循環

👑 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\_\_運営管理上の優位性

- 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


**運営力**

	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		
建物の違法性(※1)	○	○	△	△
防犯カメラ設置	○	○	△	△
24時間出入可能	○	○	○	○
駐車場併設	○	○	△	○
温度管理(※2)	○	×	○	×
保証会社導入(※3)	○	○	△	△
決済多様化(※4)	○	○	△	△

※1 当社物件は建築確認取得(一部既存建物出店を除く)。検査済証のない既存建物は消防検査等で安全を確認

※2 当社開発のビルイン型は完備。既存ビル利用に例外あり

※3 保証会社導入により当社賃料は5ヵ月まで保証あり

※4 振込、カード支払、コンビニ支払、代引に対応

## 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



- 新築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。
- 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)に基づいた工場コンテナ建築専用モジュールを制作し、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

## 事業の内容・当社の強み\_\_利用者から見た強み②キレイな店舗

### 定期的な清掃、充実した設備

#### 👑 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

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

👑 運営力



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



清潔感のある室内

## 事業の内容・当社の強み\_\_17年間、10000室超の運営/リーシング経験

### 実績に基づいた施策・提案

運営力

#### 👑 トランクルーム運営ノウハウの蓄積

- 利用実績に基づいた、お客様が使いやすいレイアウト計画と価格の設定
- 既存店舗でもレイアウトの変更などでニーズに対応



#### 👑 お客様に家財保管のアドバイス

- 荷物の量を聞き取り、お客様に最適なサイズをご提案(オペレーターは全員整理収納アドバイザー2級取得)



#### 👑 機能とデザイン性

- クローゼット感覚の内装  
(屋内型案件は巾木・カーペット仕様)  
(窓からの自然光)
- コンテナ案件も庫内照明で明るく



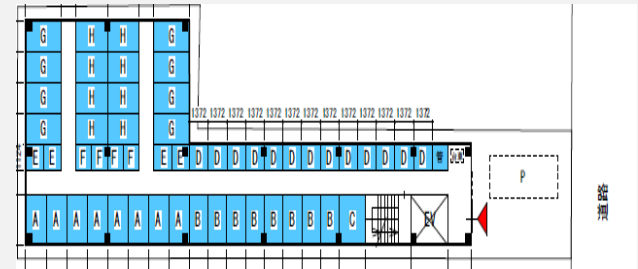
## 事業の内容・当社の強み\_\_土地所有者から見た事業の優位性

- 👑 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\_\_強固な開発力「仕入、建築、売却」

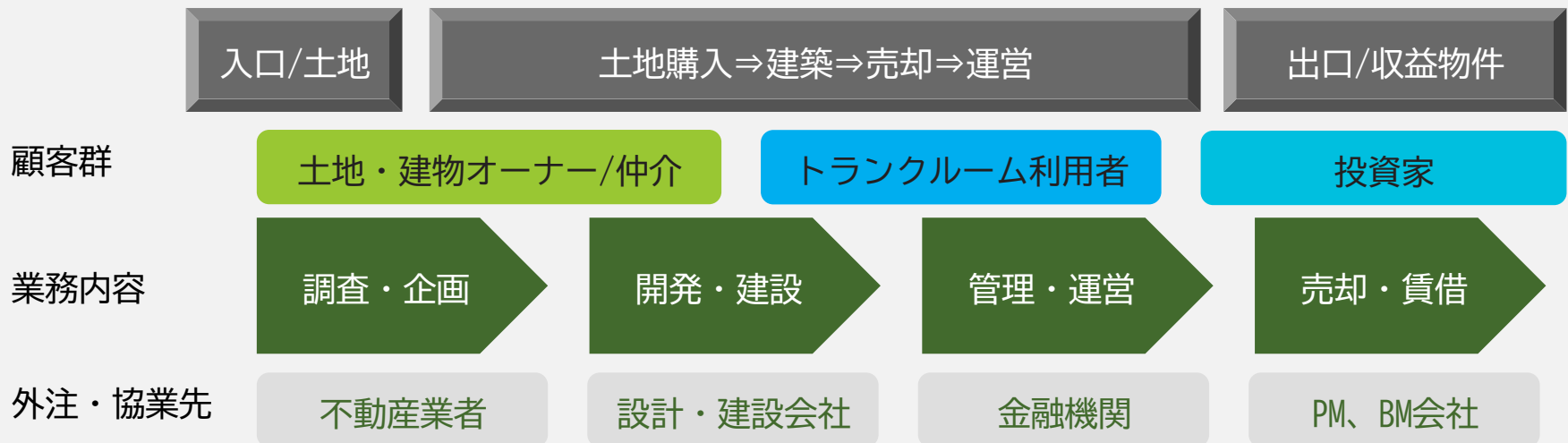
👑 土地・建物所有者より物件を取得／賃借して、トランクルームという収益資産として開発

👑 仕入開発力


👑 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

👑 物件売却力


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




## 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

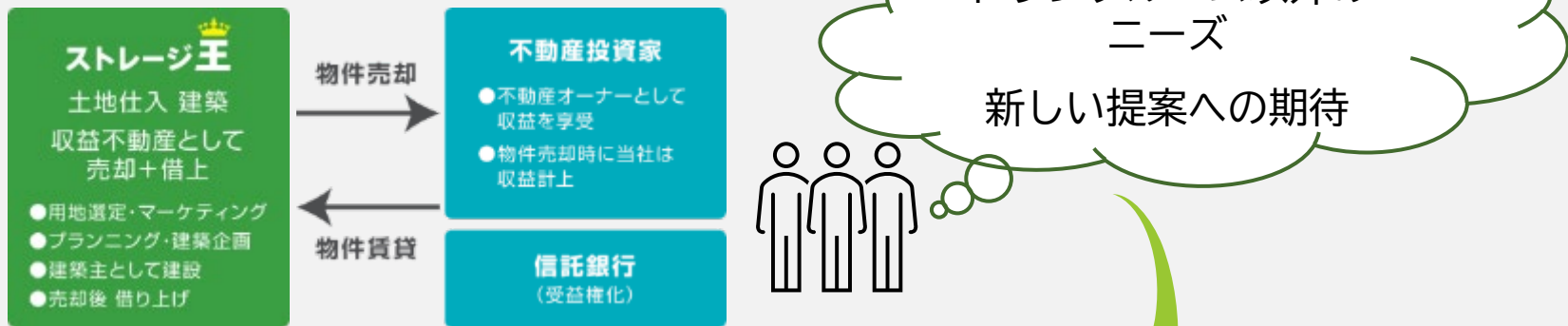
秋田県	3件	宮城県	1件	福島県	1件
茨城県	4件	群馬県	1件	埼玉県	1件
新潟県	2件	山梨県	1件	岐阜県	3件
静岡県	3件	愛知県	2件	兵庫県	1件
岡山県	2件	山口県	2件	熊本県	1件
宮崎県	1件	鹿児島県	1件		

## 事業の内容・当社の強み\_\_トランクルーム以外の不動産による利益の獲得

不動産投資家の幅広いニーズに対応

- 当社トランクルームを購入する不動産投資家はトランクルーム以外の不動産も取得
- 当社ネットワークで住居、商業、事務所などの不動産も仲介、再販を行う

### 開発・分譲



投資家ニーズの情報交換

仕入開発力

物件売却力

ニーズの適切な把握により着実な売却

不動産投資家の幅広いニーズに対応

マンション (区分バルク)  
(2023年2月取得)  
千葉縣市川市  
・投資家へ売却済み

## 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

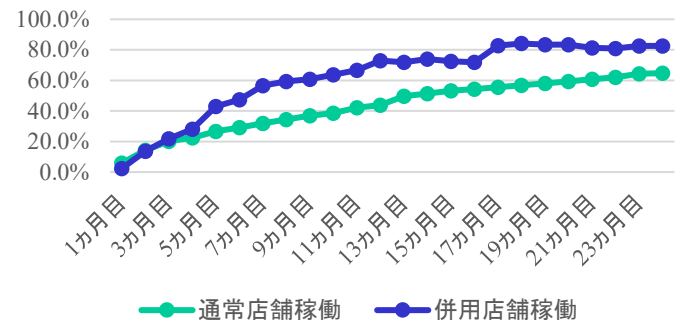
### R9ホテル併設トランクルーム



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)



1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2026年1月期の取組

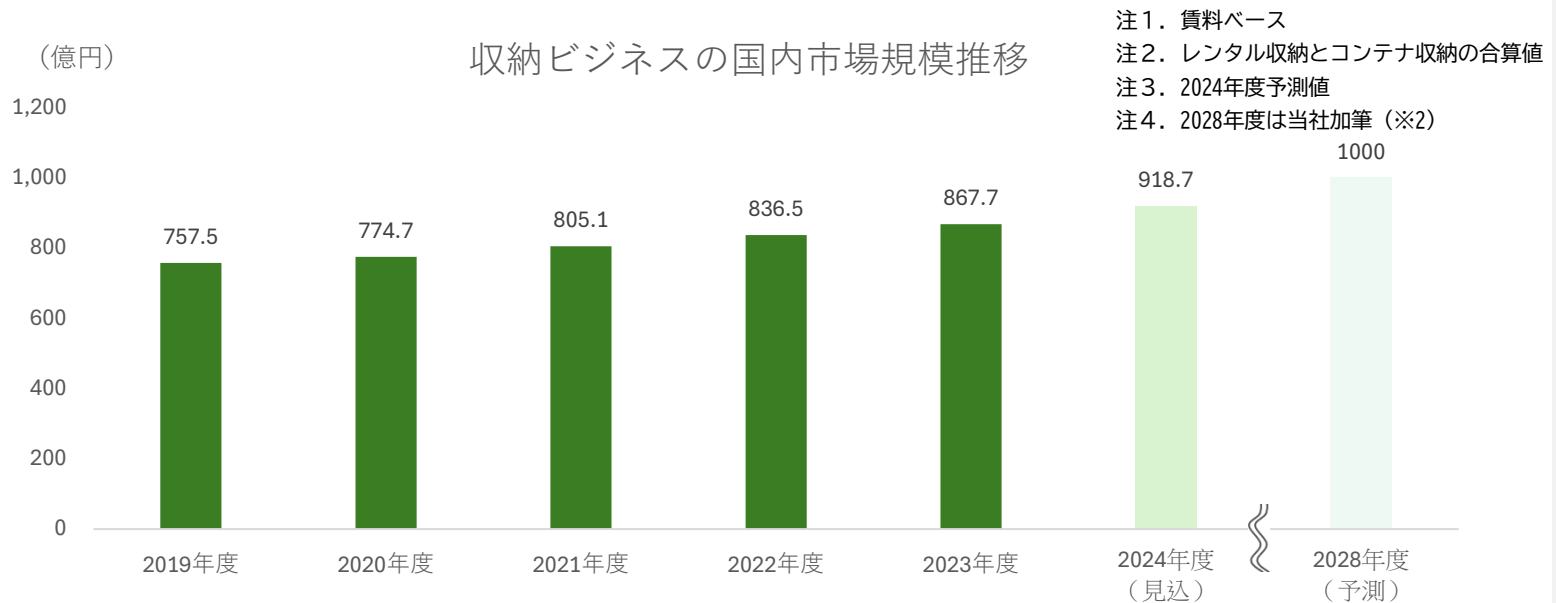
5 中期経営計画と2027年1月期重点課題

6 主な事業リスクと対応策

# ストレージ市場成長予測

👑 矢野経済研究所によると、2023年度の収納サービス（レンタル収納・コンテナ収納）の国内市場規模は前年度比3.6%増の867億円（推計）。コロナ禍による影響は他の市場にくらべて少なく、2024年度に向けても前年度比5.8%の伸びを予測（※1）

当社としてはコロナ禍、物価高の環境下でも着実にトランクルームの利用顧客は増加しており、アフターコロナにおいてもWEB会議、テレワーク等のワークスタイルが定着したため、引き続き在宅時間は増加すると思われる。2026年4月時点でも、引き続き、自宅を快適な環境とするための利用は定着し、また、新たな利用数の増加が続くと予想する。



※1 出典：株式会社矢野経済研究所「矢野経済拡大する収納ビジネス2025」（2025年4月1日発表）より当社作成

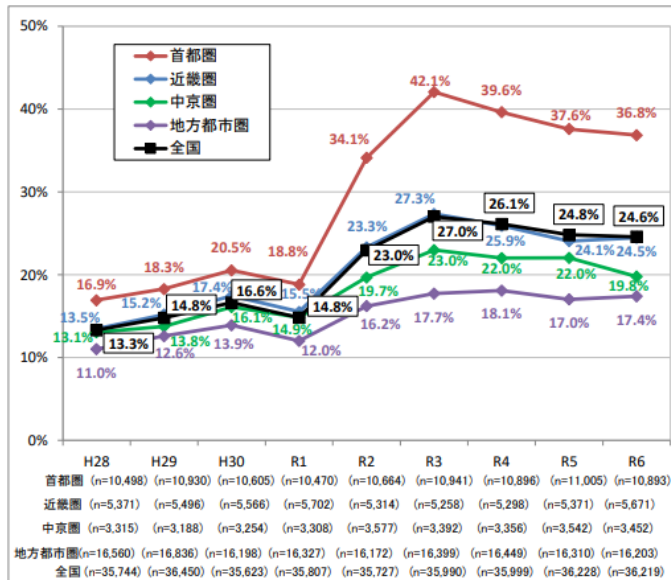
※2 出典：一般社団法人レンタル収納スペース推進協議会「日本のセルフストレージ事業の動向と課題」（2026年3月発表）より当社予測

## ストレージ市場成長の背景\_巣ごもり、テレワーク等

### 👑 コロナ後も、ライフスタイルの変化は残る

コロナ禍で就業者におけるテレワーカーの割合は増加しており、特に首都圏では未だにコロナ前の倍となっている。あらためてワークスタイルの変化の定着が見て取れ、引き続き、在宅勤務に必要なスペースなど、室内の自由なスペースの価値は向上していくものと思われる。

雇用型テレワーカーの割合【H28-R6】



出典：国土交通省 令和6年度テレワーク人口実態調査－調査結果－P10 (2025/3)

(※)R1以前はWEB登録者情報の居住地、R2以降はWEB調査回答者の居住地  
 首都圏：東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県  
 中京圏：愛知県、岐阜県、三重県  
 近畿圏：京都府、大阪府、兵庫県、奈良県  
 地方都市圏：上記以外の道県

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2026年1月期の取組




5 中期経営計画と2027年1月期重点課題

6 主な事業リスクと対応策

# 2026年1月期決算の概要 PL

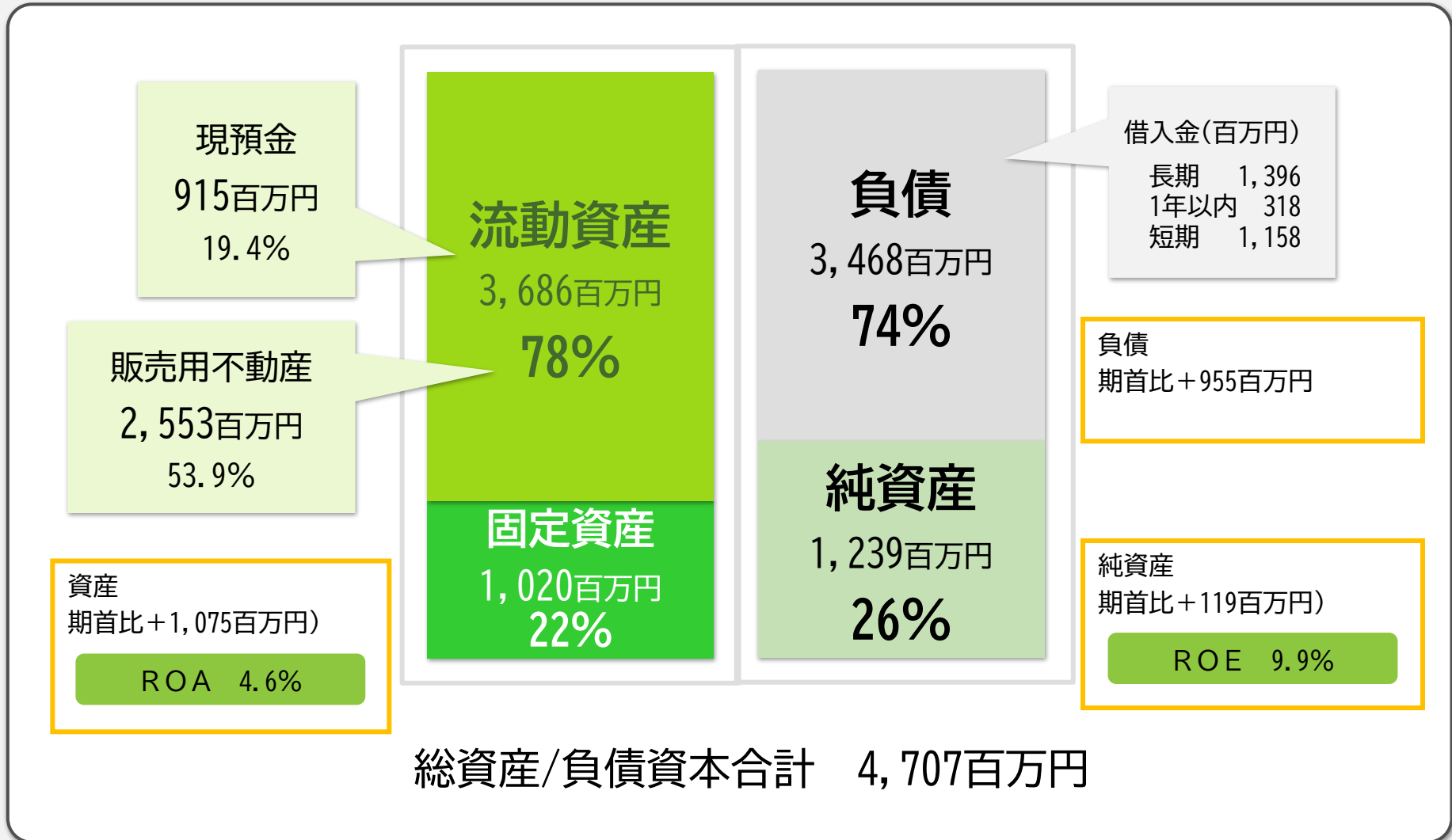
(単位：百万円)	2026年1月期	前期比増減
売上高	3,999	△263
TR運営※	1,096	207
開発	2,531	△782
その他	371	311
売上原価	3,292	△338
TR運営※	945	144
開発	2,030	△768
その他	304	272
売上総利益	704	73
販管費	513	53
営業利益	191	19
経常利益	172	1
税引前当期純利益	175	79
当期純利益	117	41



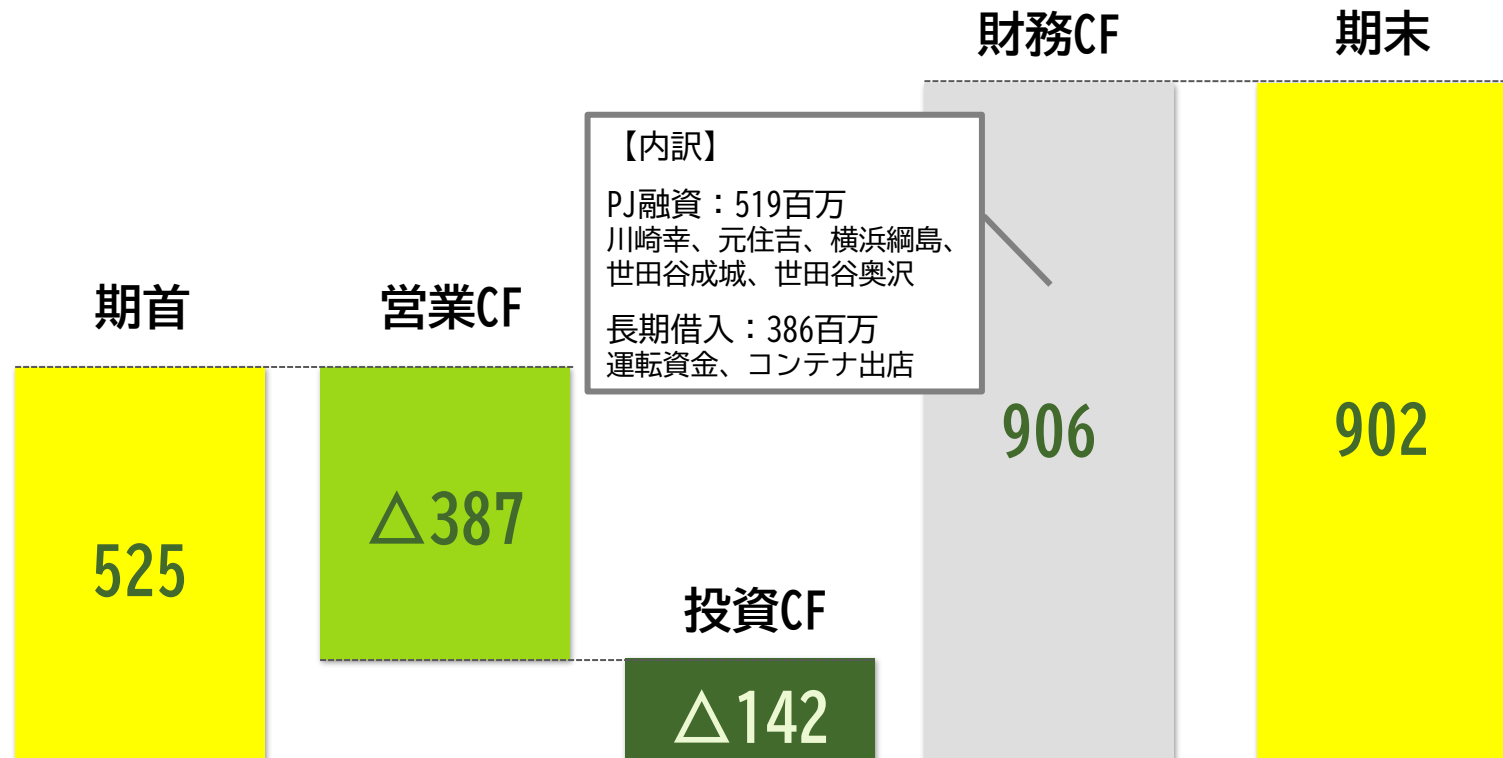
-  トランクルームの稼働売上は前期比23%の増加となった
-  開発分譲案件は屋内大型4件(21億) + コンテナ型トランクルームを売却した
-  新たに新築ビルイン型トランクルーム3棟を含め、コンテナ型を30店舗、既存ビル内出店を1店舗開業した。

※ TR：トランクルーム

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

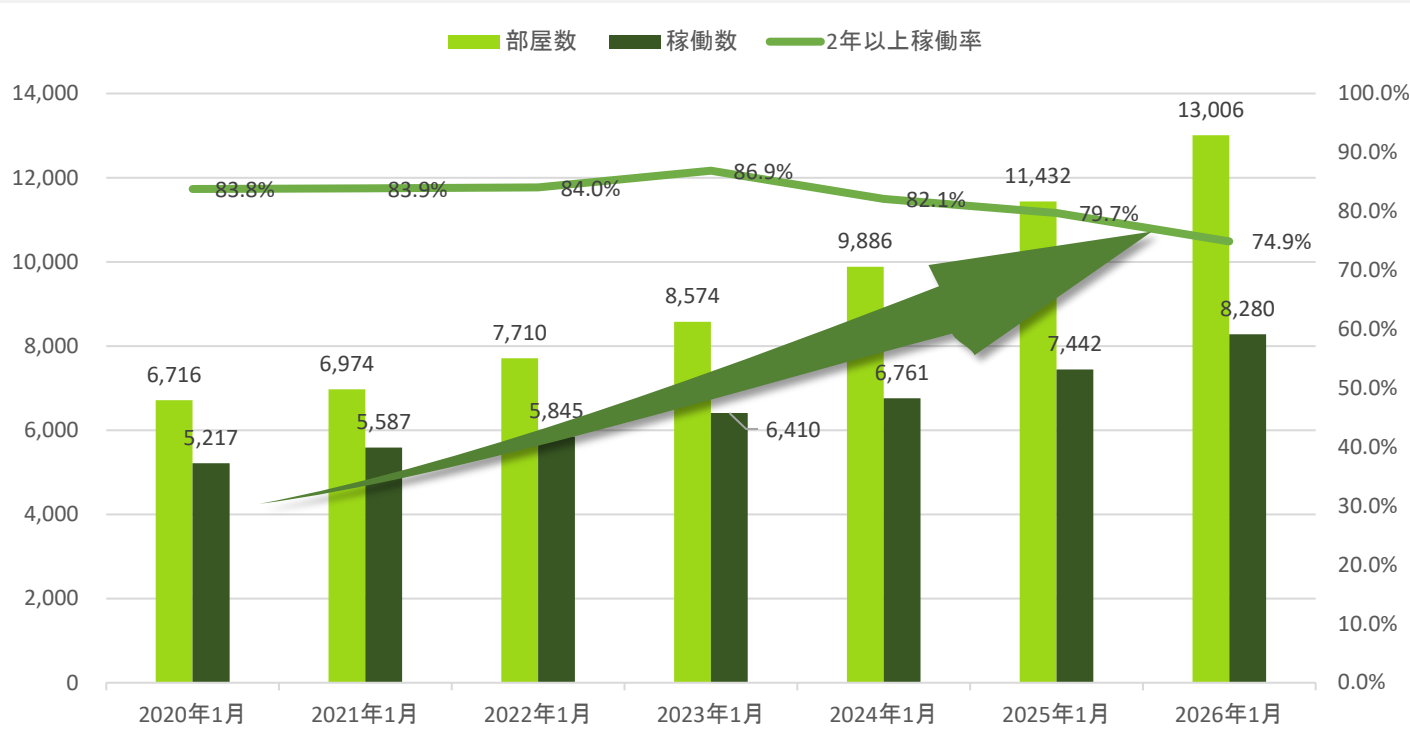


南区洲崎TR

## 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月期ピック\_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CO<sub>2</sub>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

### CO<sub>2</sub>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 <sub>2</sub> /kg)	△63,360.00
Scope 4	※海上輸送 (中国→日本 約1,800km) を回避	△1,056.00
CO <sub>2</sub> 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CO<sub>2</sub>削減と持続可能な物流の推進をご参照ください

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2026年1月期の取組

5 2027年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

## 2027年1月期の重点施策\_\_社会情勢

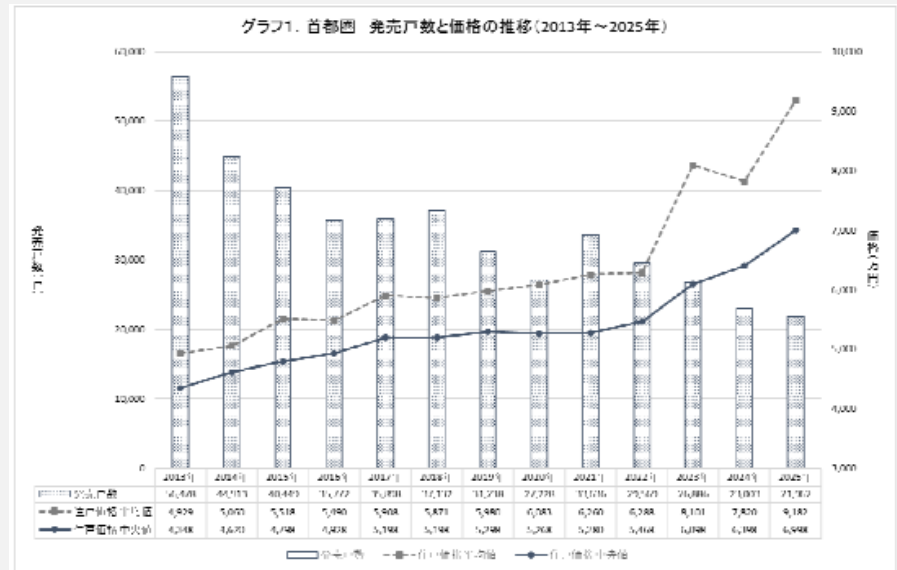
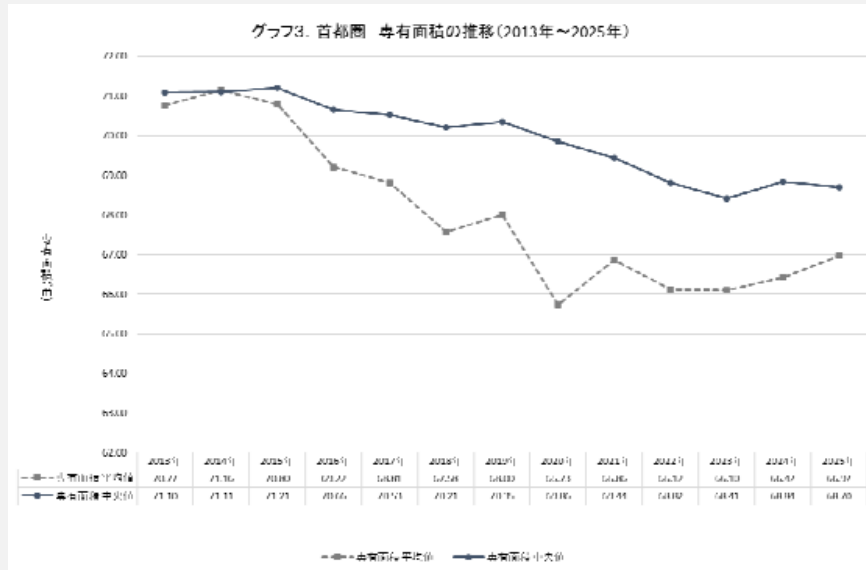
### 【考慮すべき社会情勢】

- ✓ ガザ地区、ウクライナなど国際的に不安定な状況が続く中、イラン情勢の悪化によるホルムズ環境の封鎖問題も相まって、国内情勢も品不足、物価高、円安、金利先行きの不透明感など引き続き消費マインドは冷え込んでいる。
- ✓ 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。国立社会保障・人口問題研究所2023年12月22日発表2050年までの「地域別将来推計人口」によれば、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年人口を上回ると予測。東京エリアのトランクルーム需要は当面継続すると予想される。
- ✓ 屋内型トランクルーム用地は川崎小田（2/27オープン、売却済み）、世田谷成城（4/17オープン済み）、世田谷奥沢、横浜綱島（新綱島）、川崎幸（川崎西口）、鷺沼が購入済み。八幡山、上池台が購入予定。一方でいわゆる「建設界の2025年問題」2024年4月働き方改革法による工期延長の可能性がある。建設費は、引き続き人件費高騰、資材高騰などから上昇が懸念される。

# 2027年1月期の重点施策\_\_社会情勢

## 【首都圏マンションの専有面積の推移2013 - 2025】

- ✓ 2013年から2025年にかけて専有面積は平均値70.77㎡から66.97㎡で3.8㎡減少。中央値71.30㎡から68.70㎡で2.6㎡減少。但し、この3年程は横ばい傾向。
- ✓ 一方、価格は2022年平均値6,288万円から9,182万円と1.46倍に上昇。相対的に必要な居住面積の確保が困難になっている。



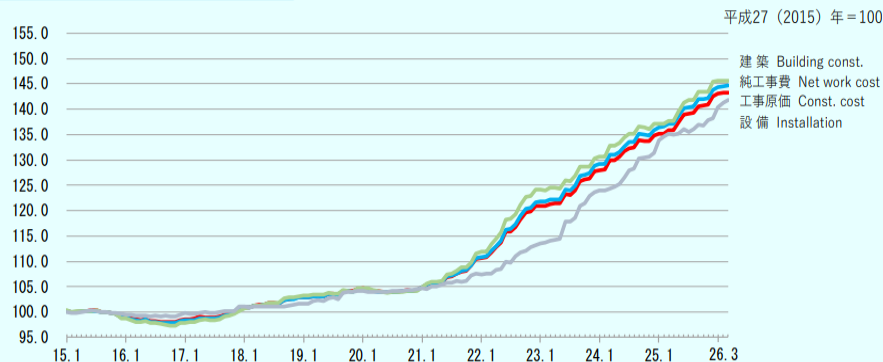
※出典：株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション 戸当たり価格と専有面積の中央値の推移2024年」より

## 2027年1月期の重点施策\_\_社会情勢

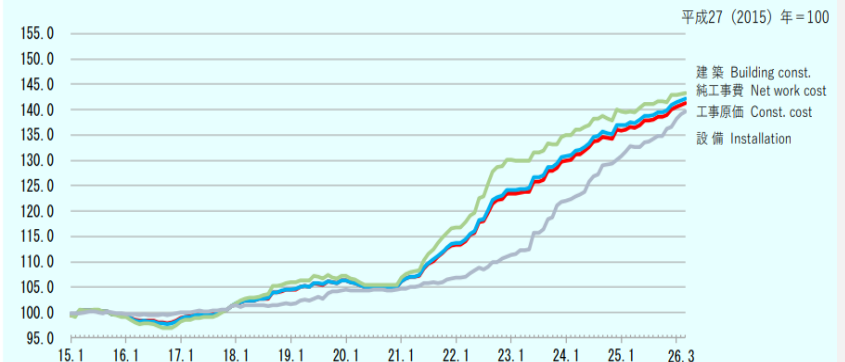
### 【2026年3月の建設物価建築費指数】

- ✓ 平成27年（2015年）=100として代表的な建物についての工事原価の動向
  - ✓ 集合住宅（RC造）143.3ポイントで前年同月比+5.5%増加
  - ✓ 事業所（S造）141.2ポイントで前年同月比+3.4%増加
- ※ ホルムズ海峡封鎖を含めたイラク情勢の関係で塩ビパイプなどの建築資材価格高騰、供給不足が発生しており、先行きは一層不透明な情勢

建物種類 2 集合住宅（RC造）  
No. 2 Condominium














建物種類 6 事務所（S造）  
No. 6 Office



出典：「一般財団法人 建設物価調査会」、「建設物価 建築費指数®」2026年4月10日掲載より

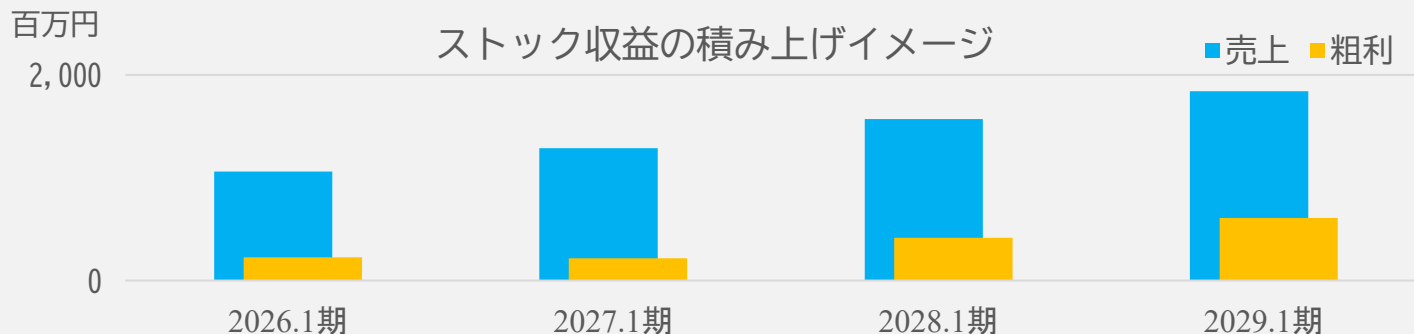
## 2027年1月期の重点施策\_\_現状認識と次の一手

- 
 フロー収益重視の既存戦略は、当社の成長を牽引する最大のエンジンとして大きな成果を達成。フロー収益の強固な基盤がある今だからこそ、更なる企業価値向上と経営の安定化を実現するため、市況変動の影響を受けにくい「第2の収益基盤（ストック収益）」の構築が求められるフェーズにある。
- 
 「プロフィットエンハンス2027」は本中期経営計画に置き換え、目指していた利益重視の収益体質は中期経営計画における自社保有店舗の増加によって実現をめざす

	これまでの成果 (フロー事業phase)	次の一手 (ハイブリッドphase)
収益モデル	<b>フロー収益（開発・販売）</b>  優良物件の開発・売却による高収益（キャッシュエンジン）を実現	<b>ストック収益（自社保有）の追加</b>  物件の自社保有化に向けたファイナンス強化に加え、フロー収益で捻出したキャッシュを「安定収益（ストック）」へ戦略的に投下
成果と強み	 高い開発力と機動的な用地仕入力  防犯体制及び遵法性に加え、商品構成と提案スキームの多彩さ  業界内で確固たる地位を確立	 既存の「高い開発力」をそのまま自社の <b>資産形成（ストック）</b> に活用
次への課題	 市況変動への依存（例：不動産市況、金利動向）  収益のボラティリティ（好不況の波）が経営安定化の課題	 フロー事業の成功を一過性にせず、 <b>経営の安定装置（ストック）</b> を構築することが急務

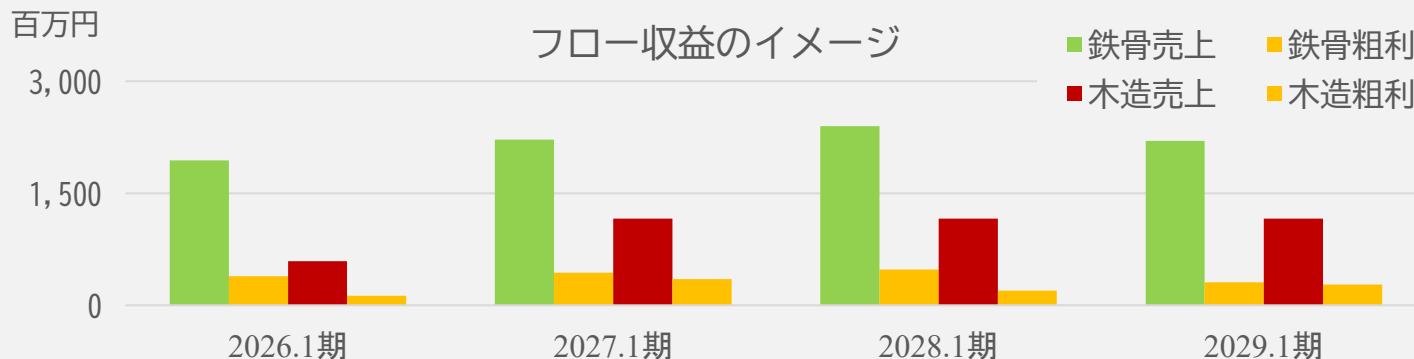
## 次の一手①：ストック事業（自社保有・運営）の最大化

- ① 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。
- ② 有機的成長を実現させるべくトランクルームの稼働率向上へも積極的に取り組む。
  - ⇒ 立地戦略、マーケティング戦略の練り直し。特にダイナミックプライシングの導入検証急ぐ。
  - ⇒ 主要KPIを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できるシステム構築。
    - ・フローとストックの両利き経営「戦略的循環モデル」の核として、市況に左右されない安定収益源を構築する。
    - ・これにより、会社全体の収益ボラティリティを低減させ、安定した経営基盤を実現する。



## 次の一手②：フロー事業（開発⇒売却）の最適化

- 構造改革と成長を加速させる「キャッシュエンジン」としての役割を再定義。鉄骨造および木造の在来工法による物件の開発⇒売却により創出したキャッシュを、ストック事業の投資原資として戦略的に循環させる。
  - ⇒ 今後も立地厳選の上、出店強化方針。特に昨今の建築費高騰影響の比較的少ない木造物件に注力。又、売却時には『売切り』を原則とすることにより、以降のリース料・賃借料等の負担を軽減。
    - ・ フロー事業が創出する「投資原資」こそが、今回の構造改革の実行力（エンジン）。
    - ・ 安定的なストック収益基盤が確立することで、キャッシュに余裕が生まれ、フロー事業もより機動的・大型の用地仕入に挑戦可能となる。



## 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

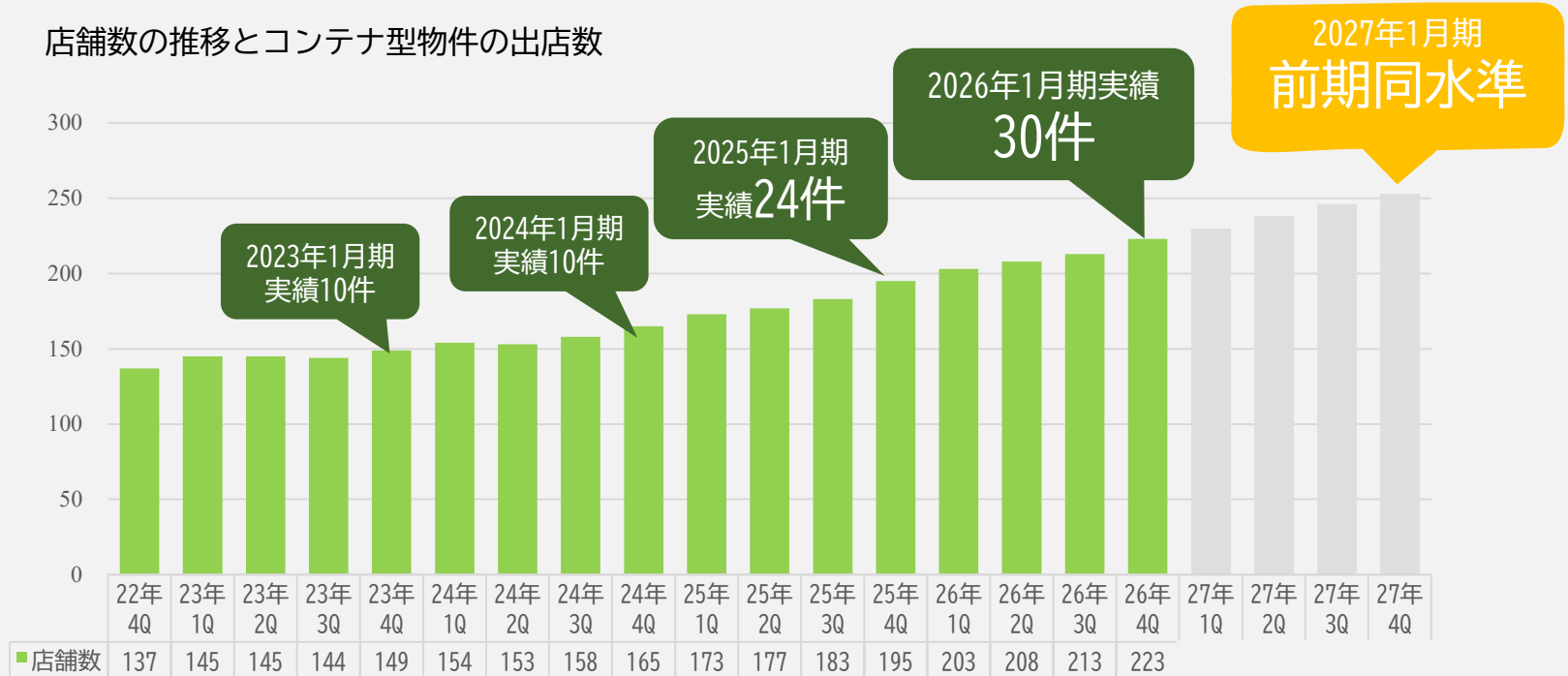
- ① ストック収益の構築 ・ コンテナ型店舗の積極出店継続＋自社保有化の推進  
2026年1月期実績：30店、2027年1月期も同水準の出店を想定
- ② 首都圏屋内型物件の出店継続 ・ 立地厳選の上、出店強化の方針。  
建築費高騰影響の比較的少ない木造物件に注力
- ③ 稼働率向上への積極的取り組み ・ 立地戦略、マーケティング戦略の練り直し。  
トランクルーム貸出価格の細かな設定

※ 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。



## 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

## 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

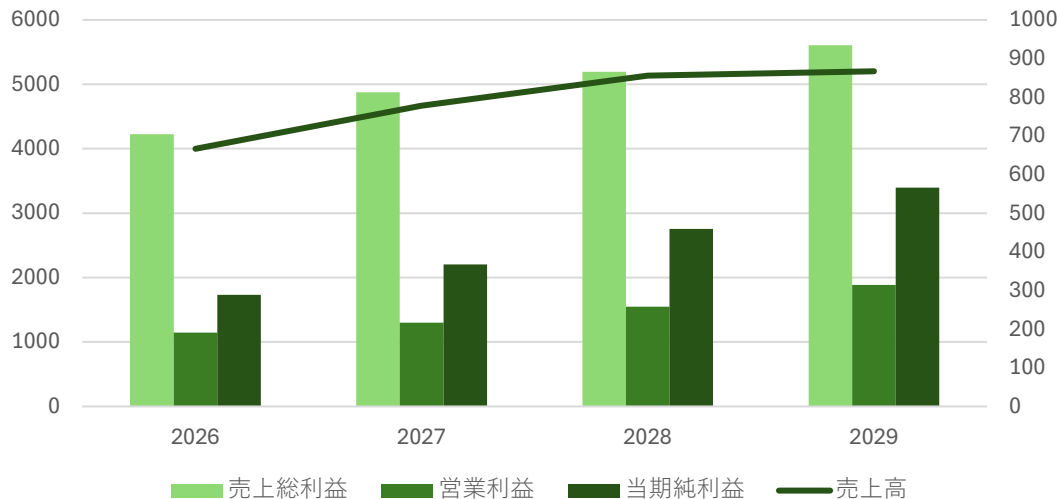
- ✓「戦略的投資フェーズ」から「ハイブリッド成長フェーズ」へ
- ✓ストック収益の着実な積み上げにより、安定的かつ持続的な増益体制を構築

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。

# 実行コミットメント

 中期経営計画による戦略的転換（コンテナ型物件の自社保有化）に基づき、事業の実態を反映した会計上の見直し（原価振替）を行うことで、運営管理部門（ストック事業）の本来の収益性を発揮させる。

	KGI/KPI	主要施策	
ストック事業 (運営)			
		212百万円 (2027年1月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 広告宣伝費増</li> <li>• オプションサービス導入</li> <li>• 既存店舗の賃料改定</li> <li>• オペレーションの効率化</li> <li>• TR募集人員の拡充</li> <li>• AI査定システムの導入</li> </ul>
	売上総利益	415百万円 (2028年1月期)	
		607百万円 (2029年1月期)	
	既存店部屋稼働率	75.0%	
成約率※	45.0%		
フロー事業 (開発)		601百万円 (2027年1月期)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 開発人材の増員</li> <li>• 新規投資家の開拓</li> <li>• 私募ファンドの組成</li> </ul>
	売上総利益	450百万円 (2028年1月期)	
		326百万円 (2029年1月期)	

※ 成約率＝頂いたお問い合わせの件数の内、実際にトランクルーム利用に至った件数の割合

## ☆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

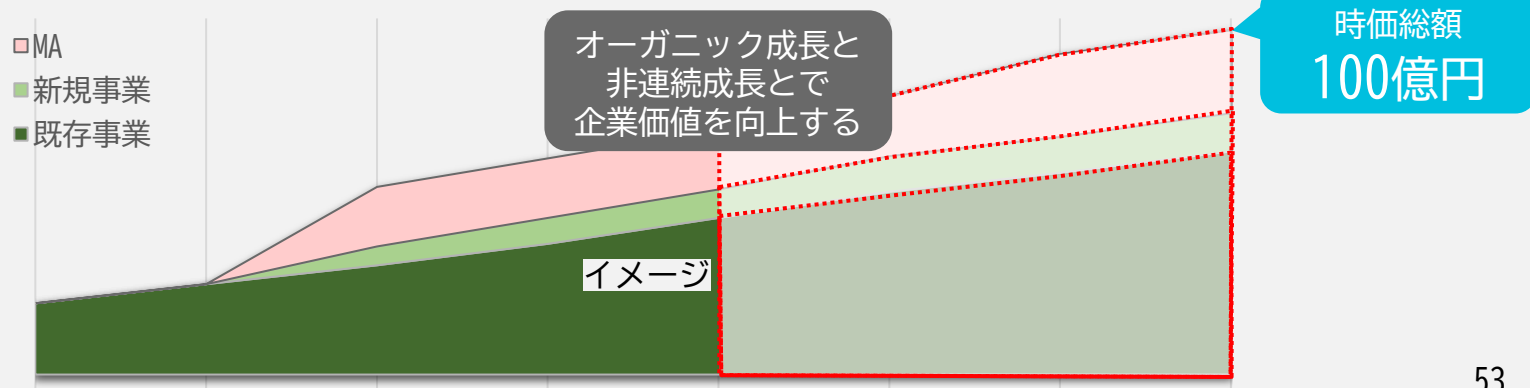
- まずは本中計（ストック/フロー）の着実な実行による「オーガニック成長」で、企業価値の土台を固める
- 上記に加え、成長を加速させるための新規事業やM&A等の「非連続成長」も機動的に検討する(※)
- メディア出演、フォーラム登壇等、当社の「構造改革」と成長戦略を積極的に発信する
- 併せて株主優待の内容充実を中心とする株主還元策実施により株主数の更なる拡大を企図

※ 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

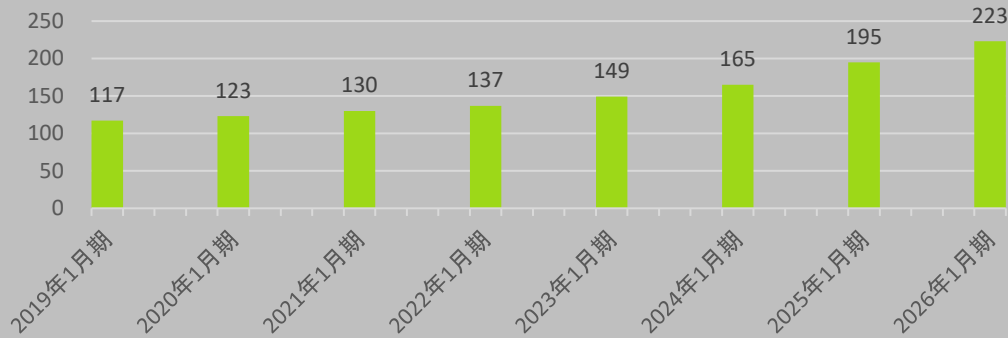
※ 当社は以下3要件を満たすような企業をM&Aの買収候補先として模索しております

- 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



# 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

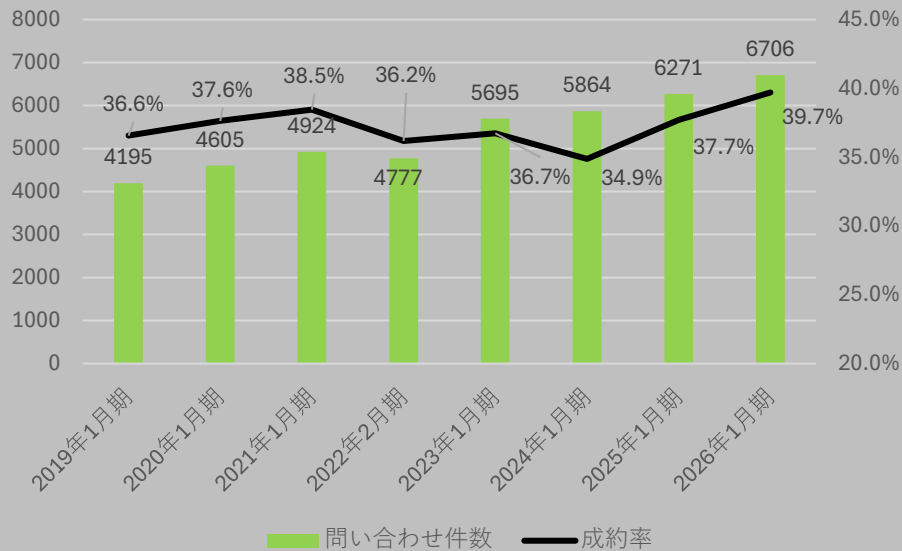
※成約率はお問合せがあった内実際に成約した利用者の比率です

※稼働率は契約室数を全室数で除したものです

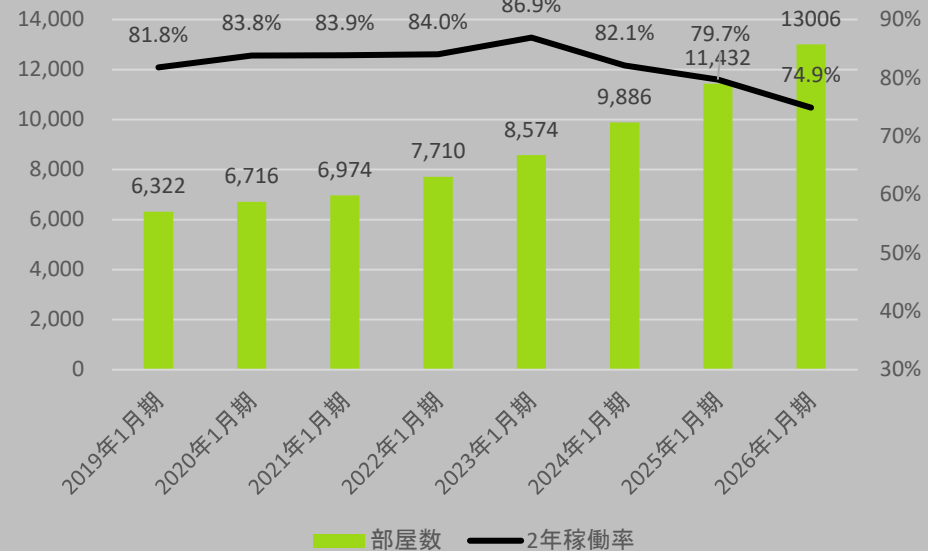
※2年稼働率はオープン後2年を経過した店舗の稼働率平均です。

※2026年1月期までの数値となります

### 問合せ件数と成約率



### 部屋数 & 稼働率



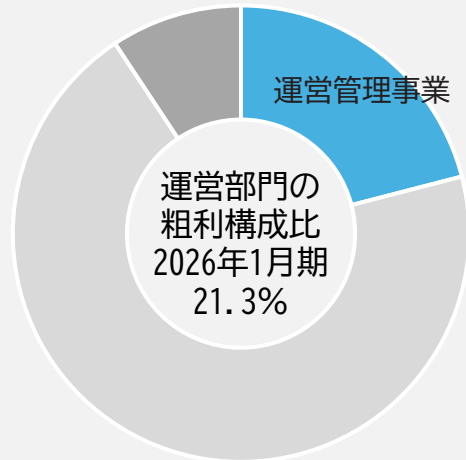
## 今後の事業見通し 物件の自社保有化

### 運営部門粗利構成比

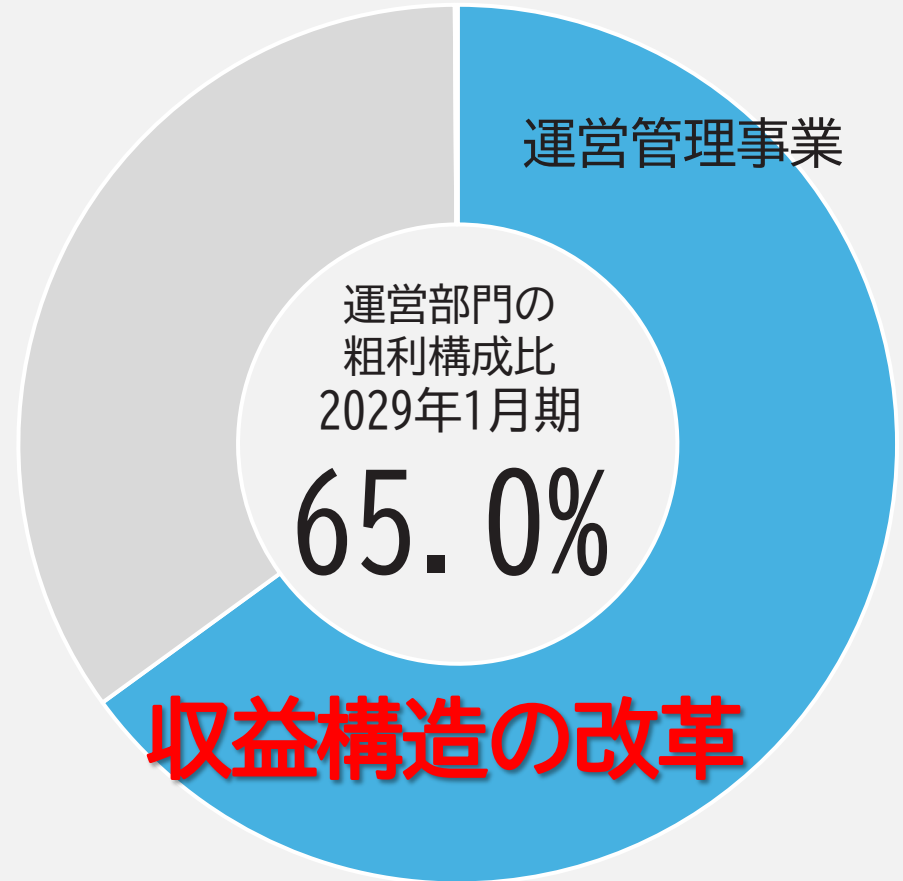
2029年1月期に65.0%の計画

※ 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

## 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

1 会社概要

2 事業の内容・当社の強み

3 ストレージ市場の成長性

4 成長に向けた2025年1月期の取組

5 2025年1月期重点課題と事業計画

6 主な事業リスクと対応策

## 主な事業リスクと対応策

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。

記載のリスク以外については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また、当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

リスク項目	リスクの内容	対応策
顧客ニーズや不動産市況を取り巻く経済環境	当社が属する不動産業界は、景気動向、金利水準、地価の水準、為替等のマクロ経済要因の変動と企業業績が強く関連しております。こうした経済状況の変化は、当社が貸し出すトランクルームの賃料及び稼働率、土地の購入代金、建築費等の変動要因となり、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。	当社は、当該リスクへの対応策として、定期的に景気動向・不動産市況等のモニタリングを行うとともにエリア・規模・用途・物件特性に応じたマーケット状況の把握、投資判断力・リーシング力の強化等により、リスクの低減を図ります。
競合激化	トランクルームの開発・運用等に関する事業は、特許権等により法的に他社を排除できる参入障壁はなく、他業種からの参入或いは同業他社間の競合激化が起こる可能性があります。	他社物件の価格帯を下回る水準で価格設定ができるだけの物件確保に係わるコストの圧縮、空調及びセキュリティ等競合他社に勝る環境の提供に努めることにより、リスクの低減を図ってまいります。
資金調達	当社は、物件の取得及び建築等の事業資金のため、金融機関から短期および長期の有利子負債を調達しています。今後、市場金利が上昇する局面において支払利息等の増加により、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。	資金調達に当たっては、用地取得の商談が始まった時点から金融機関と協議し、必要な資金の確保に努めてまいります。また、手元資金の活用による十分な日程調整を踏まえて、調達活動により十分な流通性を確保し、安定資金の確保に努めてまいります。
建築費の高騰、建築資材の供給不足	建築費高騰、建築資材供給不足も売却遅延あるいは利益の減少リスクとなり、当社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。特にイラン情勢による石油ひっ迫から石油由来の資材の供給不安が高まっております。また、建築基準法の改正により確認申請手続きに従来以上の日数がかかる、働き方改革の影響で工期延長の可能性も高まっております。	当社は、これらのリスクを回避するために、複数の建設業者、コンテナ製造者との付き合い、取引先を拡大すること等で対処してまいります。また、工事遅延その他の要因により販売遅延となった場合には、金融機関に対し、融資期間の延長などを事前に打診することによりリスクの低減を図ります。コンテナはUSドル建ての輸入商品であるため、必要により為替予約などの措置も講じます。

※ 顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています。

## 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](mailto: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。

次回は2027年4月下旬を目途として開示を行う予定です。

ご報告すべき進捗があれば、開示または各四半期の決算説明資料にてお知らせいたします。