



# 2022年9月期 決算説明資料

## (事業計画及び成長可能性に関する事項)

---

株式会社パルマ

(東証グロース : 3461)

2022年11月25日

|          |        |       |    |
|----------|--------|-------|----|
| 2022年9月期 | 通期業績報告 | ----- | 3  |
| 2022年9月期 | 各事業の状況 | ----- | 8  |
| 2023年9月期 | 通期業績予想 | ----- | 17 |
| 成長戦略     |        | ----- | 21 |
| 会社概要     |        | ----- | 36 |
| 事業概要     |        | ----- | 45 |
| 当社の強み    |        | ----- | 51 |
| 市場概況     |        | ----- | 57 |
| リスク情報    |        | ----- | 61 |



## 2022年9月期 通期業績報告

---

# 2022年9月期 業績ハイライト



## 売上高

前年同期比増減

**2,778**  
百万円

△**859**  
百万円

## 営業利益

前年同期比増減

**7**  
百万円

△**127**  
百万円

## 当期純利益

前年同期比増減

**29**  
百万円

△**51**  
百万円

## ● 業績総括

- ① **BS (ビジネスソリューションサービス)**  
賃料保証付BPOを始めとしたサービスの受託残高が10万室を超えるなど、堅調に推移
- ② **TKS (ターンキーソリューションサービス)**  
完成・保有物件の売却は堅調に進展。  
新規開発事業量の減少、賃貸原価増により前期比減収減益
- ③ 販管費等の費用抑制を進めるも、  
売上・利益ともに前期を下回る

## ● 期末配当

1株あたり1.5円を分配予定

# 2022年9月期 損益計算書



サービス分野は伸長するも、開発投資分野が計画未達、前期比減収減益

| (単位：百万円)      | 2021年9月期<br>通期 | 2022年9月期<br>通期 | YoY増減率 | 2022年9月期<br>計画 | 計画進捗率 |
|---------------|----------------|----------------|--------|----------------|-------|
| 売上高           | 3,637          | 2,778          | △23.6% | 4,391          | 63.3% |
| 売上総利益         | 971            | 717            | △26.2% |                |       |
| 販売管理費         | 837            | 710            | △15.2% |                |       |
| 営業利益          | 134            | 7              | △94.7% | 150            | 4.7%  |
| 営業利益率（財務KPI）  | 3.7%           | 0.3%           | —      |                |       |
| 経常利益          | 119            | 1              | △99.1% | 125            | 0.8%  |
| 当期純利益         | 80             | 29             | △63.5% | 83             | 34.9% |
| 1株あたり当期純利益（円） | 12.62          | 4.43           | △64.9% | 12.48          | 35.5% |

# 2022年9月期末 貸借対照表



## 【2021年9月末】



## 【2022年9月末】



- セルフストレージ施設販売が新規用地仕入・開発を上回ったため、総資産・負債共に前期比減少
- 自己資本比率 60.2%  
(前期末比 9.5%増)
- D/Eレシオ 0.5  
(同 0.3ポイント減)

(単位：百万円)

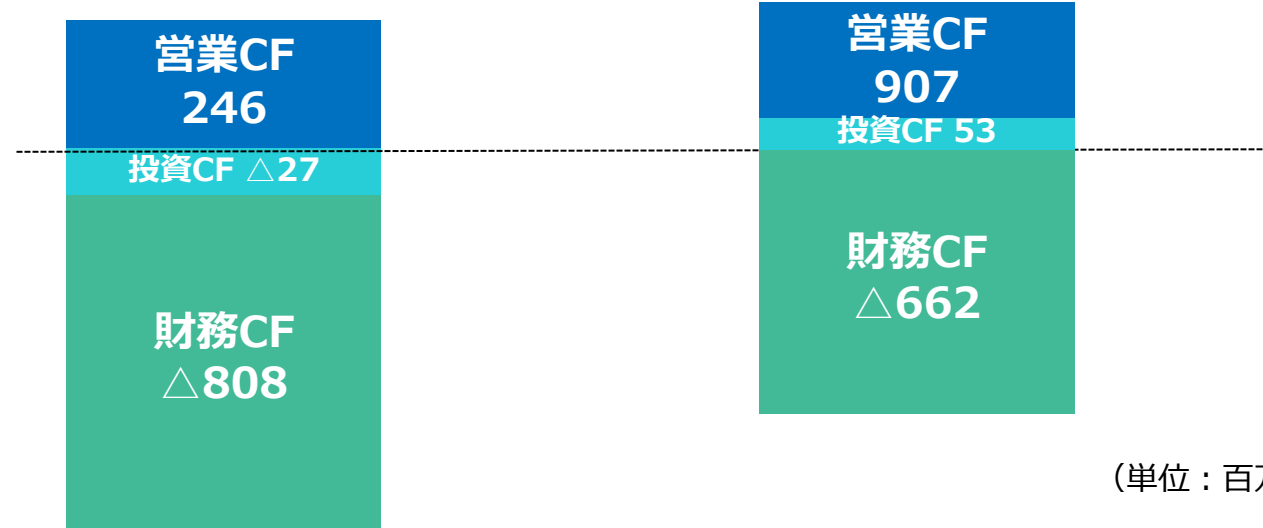
|              | 2021年9月末 | 2022年9月末 |
|--------------|----------|----------|
| 総資産          | 4,301    | 3,632    |
| 現金及び預金       | 2,718    | 3,016    |
| 販売用不動産（仕掛含む） | 1,069    | 83       |
| 有利子負債        | 1,765    | 1,124    |

# 2022年9月期 キャッシュフロー計算書



【2021年9月期】

【2022年9月期】



(単位：百万円)

|                | 2021年9月期 | 2022年9月期 |
|----------------|----------|----------|
| 棚卸資産の増減額       | 328      | 986      |
| 有利子負債の増減額      | △787     | △641     |
| 現金及び現金同等物の増減額  | △589     | 298      |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,678    | 2,976    |

◎ サービス収入や物件販売収入が投資や借入返済による支出を上回ったため、キャッシュポジションは前期末比増加

■ 営業CF  
セルフストレージ施設販売収入等の営業収入が物件投資等の支出を上回ったことを主因にCF増加

■ 財務CF  
新規施設投資等、資金調達機会が減少、施設販売による借入返済機会が上回ったことによりCF減少



## 2022年9月期 各事業の状況

---



# 2022年9月期 成長戦略の進捗状況



既存事業分野におけるサービス拡販や投資機会の拡大が進展、新分野へのサービス展開はこれから

## 重点施策

## 進捗・成果

### BS事業

①提携セルフストレージ事業者の利用率向上・新規提携先拡大

①年間新規利用件数は31,399件（前期比9.4%増）、18社（保有室数約16,000）と新規に提携

②セルフストレージ事業者・機会の創出

②上場総合不動産会社などが東京・東海地方でスタートする約500室相当の施設開発・運営をサポート

③他業態への既存サービスの拡販

③セルフケア・教育関連分野等に、収納代行・滞納管理サービスの提供に向けた営業活動を推進中

### TKS事業

①セルフストレージ厳選開発・投資

①投資姿勢の厳選化を進めた一方、新規仕入の最低限の量的拡大は未達となる

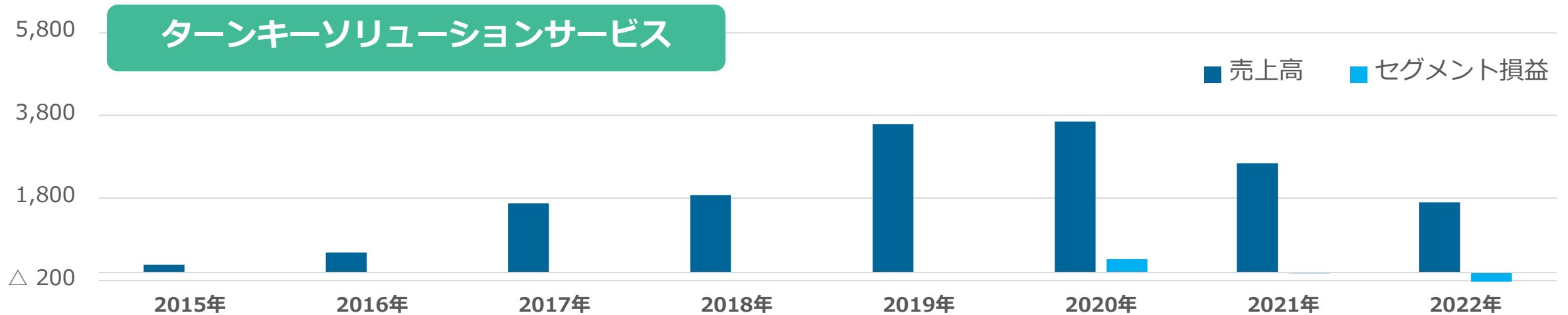
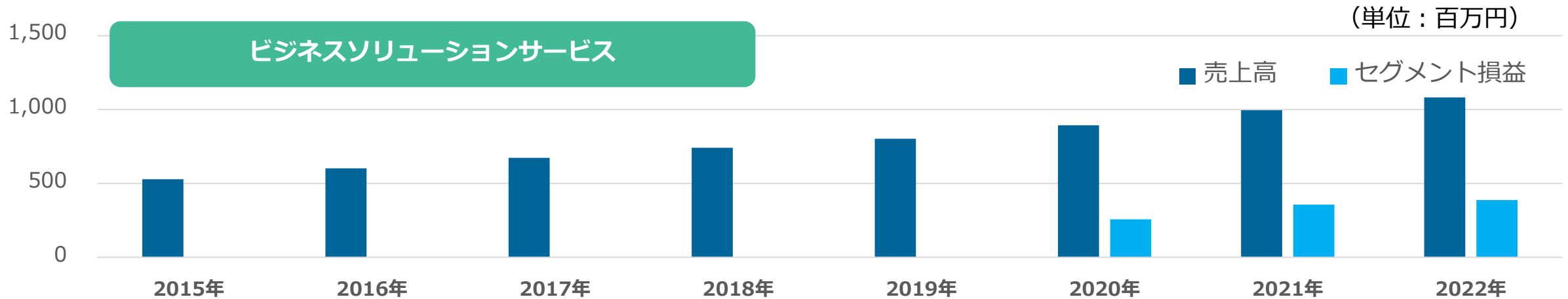
②投資機会・領域の拡大

②収益不動産の投資は取組未達となるも、海外投資家とパイプライン契約を締結。開発事業量拡大機会を確保

③運営物件の稼働スピードの向上

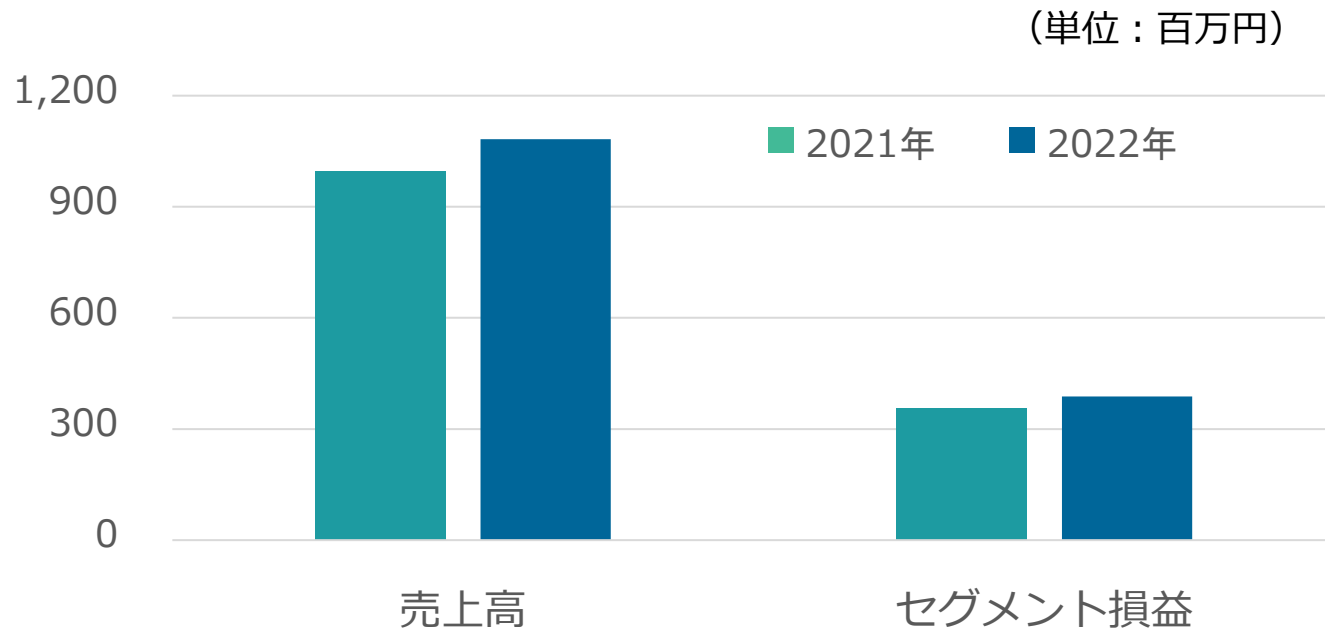
③年間ベースでは前年同水準となるも、下期は前年比2割増のペースで新規集客できており、オペレーションや広告見直しの効果が結びつつある

# セグメント別業績推移



※セグメント損益は2020年より開示しております。

# BS（ビジネスソリューションサービス）：堅調に成長、増収増益



|         | 2021年実績 | 2022年実績      |
|---------|---------|--------------|
| 売上高     | 995     | <b>1,082</b> |
| セグメント損益 | 357     | <b>388</b>   |

サービス新規利用件数

**31,400**件（前期比約10%増）

サービス導入事業者数

**300**社超（18社増加）

- **三井不動産レジデンシャル**などの不動産関連企業向けに、「**施設開発コンサル** ⇒ **開業後のBPO受託**」とワンストップなサポートで関与



セルフストレージ運営安定化・DX化実現を支援するサービスの浸透・利用は堅調に推移

## 滞納保証付BPO受託残高

**103,514**件 (前年同期比9.3%増)

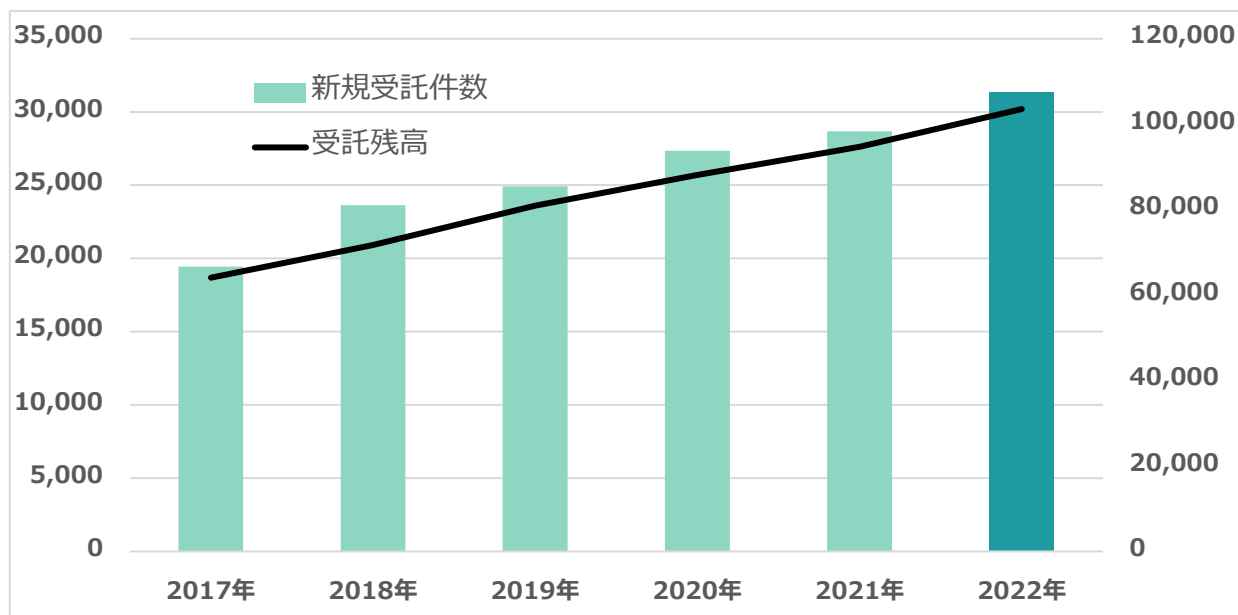


## クラリス (web決済在庫管理システム) 導入数

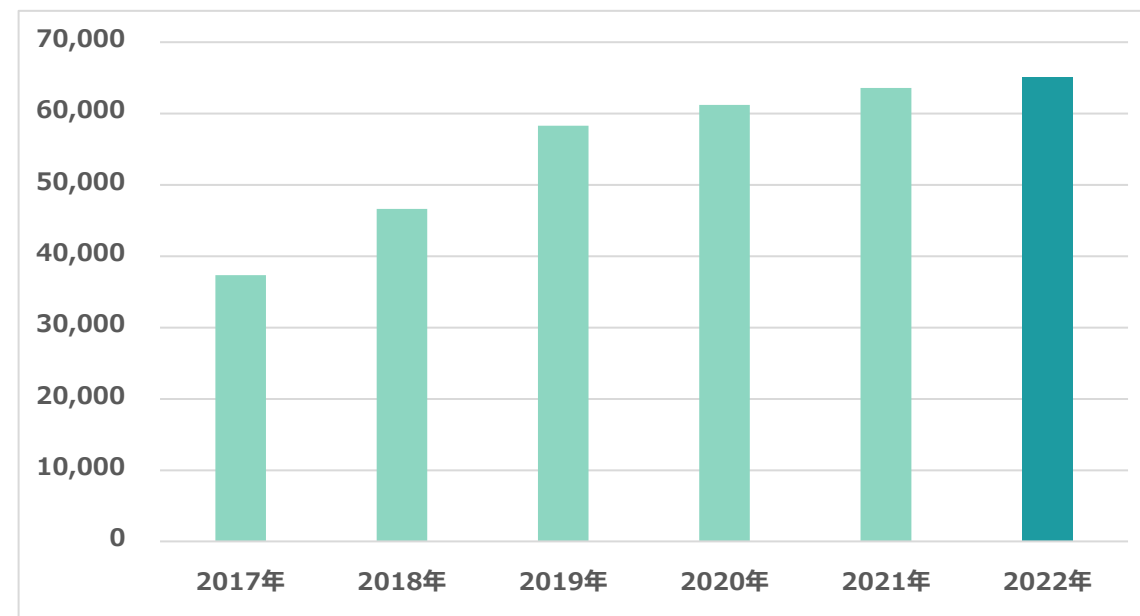
**65,090**室・**1,619**棟



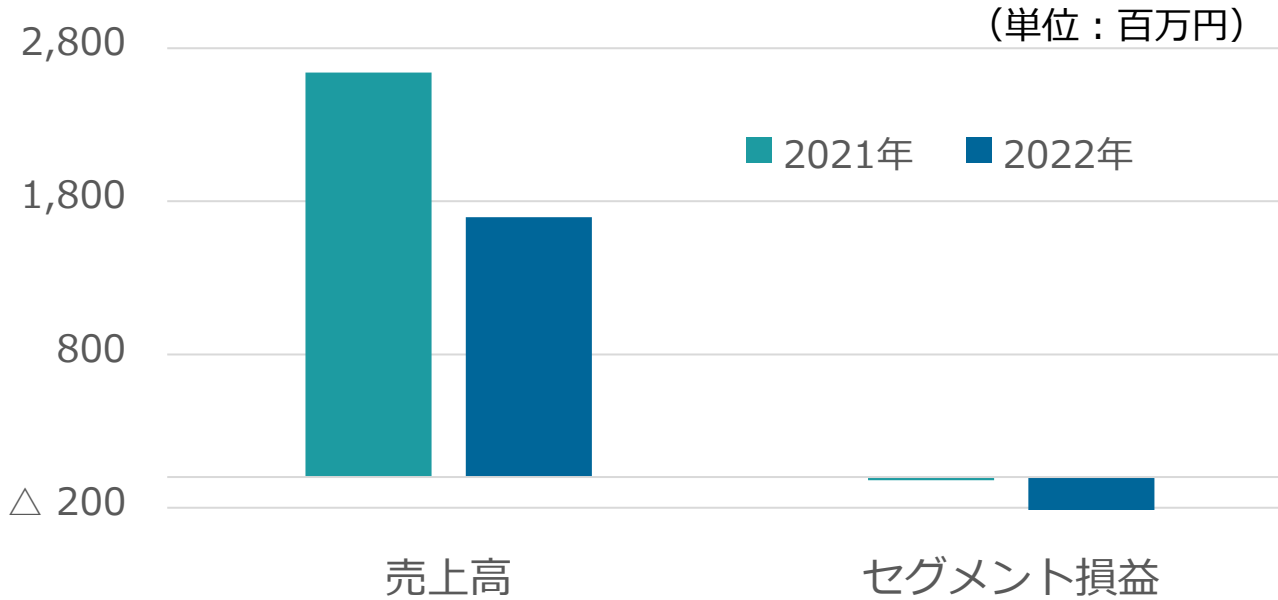
【BSサービス新規受託件数・受託残高の推移 (件)】



【ウェブ決済在庫管理システム「クラリス」登録数の推移 (室)】



# TKS (ターンキーソリューションサービス) : 事業量減少・減収減益



|         | 2021年実績 | 2022年実績      |
|---------|---------|--------------|
| 売上高     | 2,641   | <b>1,696</b> |
| セグメント損益 | △22     | <b>△223</b>  |

- セルフストレージ施設開発の取組見直しに伴う事業量減少と過年度契約のマスターリース賃料保証額増加による原価増を主因に前年比減収減益
- 海外投資家への物件供給チャネル確立  
シンガポール大手セルフストレージ企業組成ファンドとパイプライン契約を締結、期中に物件を販売

- セルフストレージ施設・開発プロジェクト等5物件を、  
セルフストレージ事業者や海外投資家に販売

## 【取組物件】



所在地：東京都大田区東雪谷  
延床面積：589.75㎡  
貸室数：3階・156室



所在地：東京都小平市花小金井  
延床面積：649.75㎡  
貸室数：3階・166室



所在地：東京都江戸川区松江  
延床面積：663.06㎡  
貸室数：6階・164室



所在地：神奈川県横浜市鶴見区  
延床面積：790.02㎡  
貸室数：3階・200室

# TKS:海外投資家とのパイプライン契約締結



- ◆ シンガポールの大手中セルフストレージ運営会社 StorHub グループ企業とパイプライン契約締結
- ◆ 海外投資家による屋内型セルフストレージ施設の投資機会を実現



投資対象物件等に関する情報提供・優先交渉権



当社開発投資物件の取得



投資対象の大型化・多様化

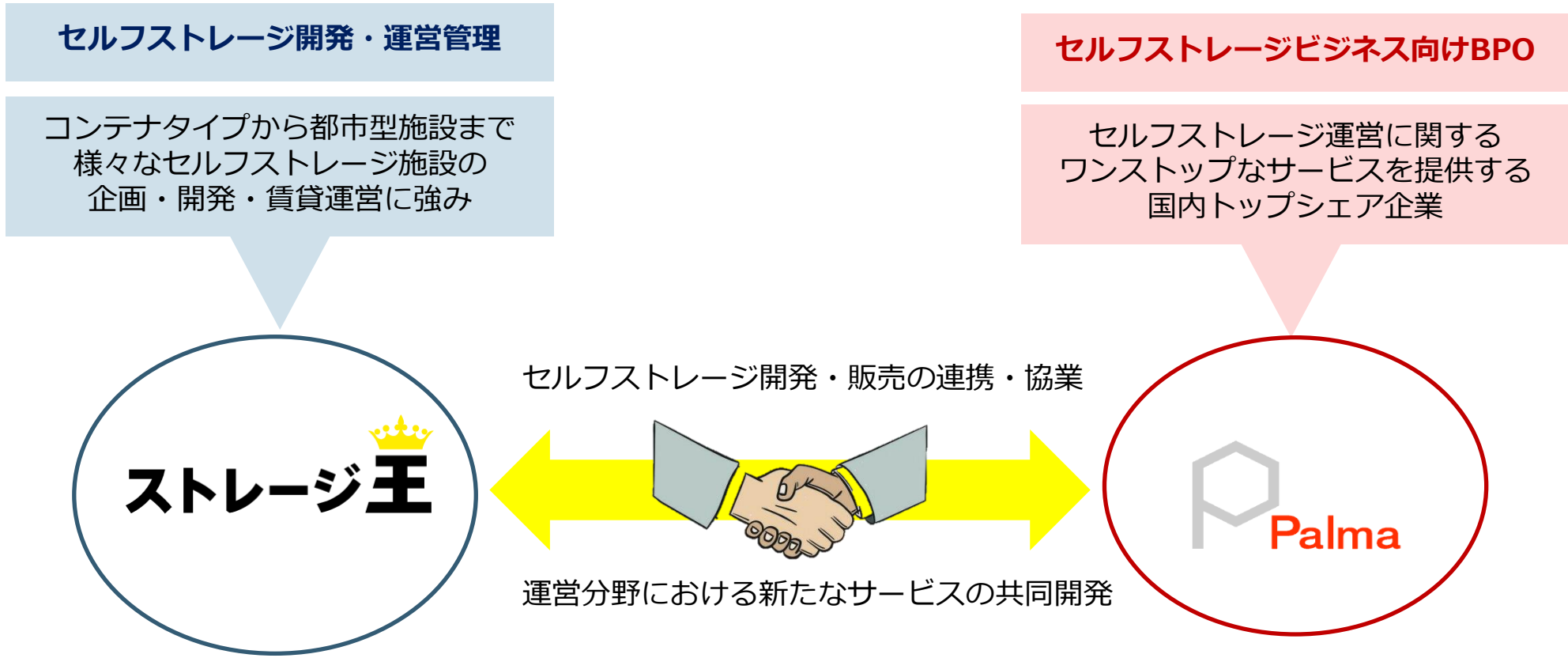
大口かつ継続的な  
販売チャネルが確立

機動的な取組ストラクチャー  
アレンジにより事業基盤が強化

# 協業推進：ストレージ王との業務提携



- ◆ セルフストレージ開発・運営事業を展開するストレージ王（東証グロース上場）と業務提携
- ◆ 互いの強みを融合し、施設の開発供給機会の加速化・運営サービスの高度化を目指す







## 2023年9月期 業績予想

---

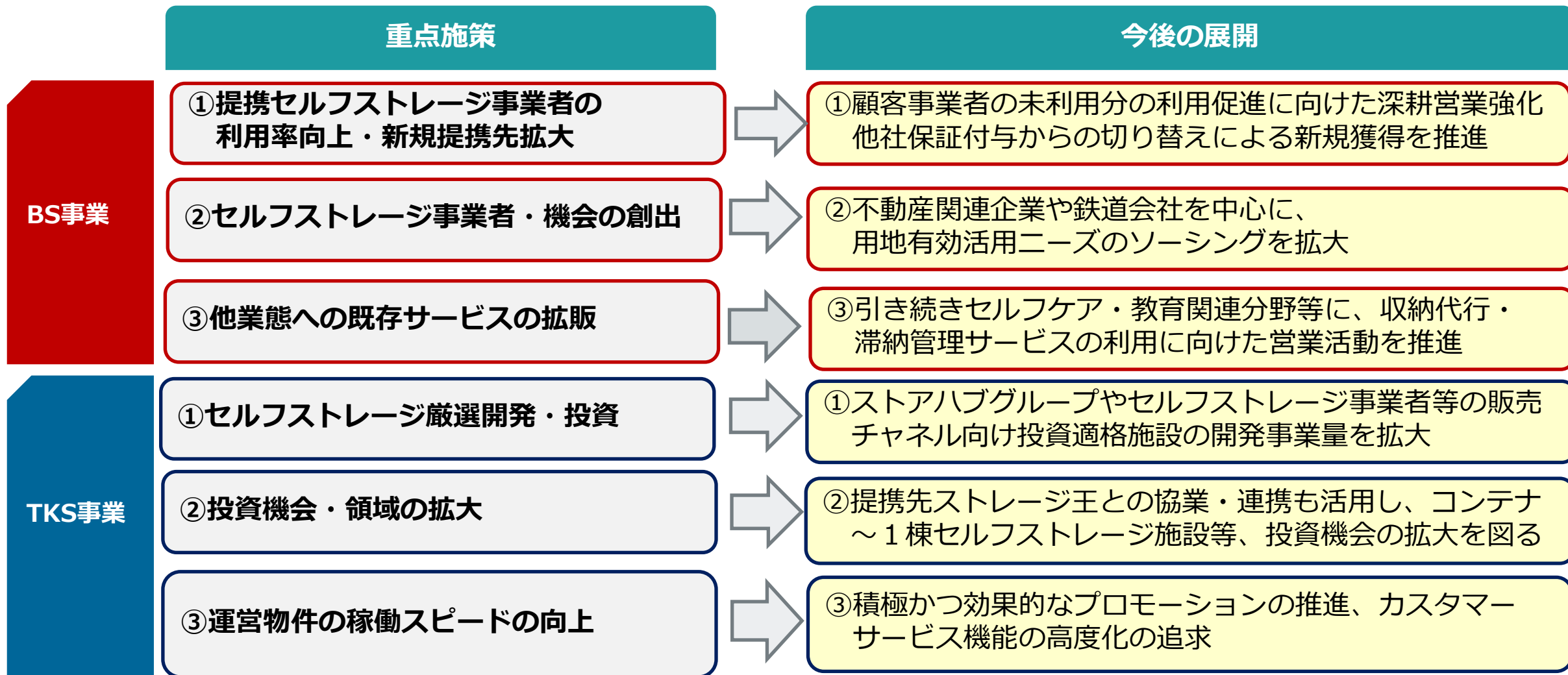
# 2023年9月期 業績予想



- BSの前期比1割増水準のサービス受託伸長とTKSの開発投資事業量の着実な拡大を計画
- 配当予想：1株あたり4円を計画

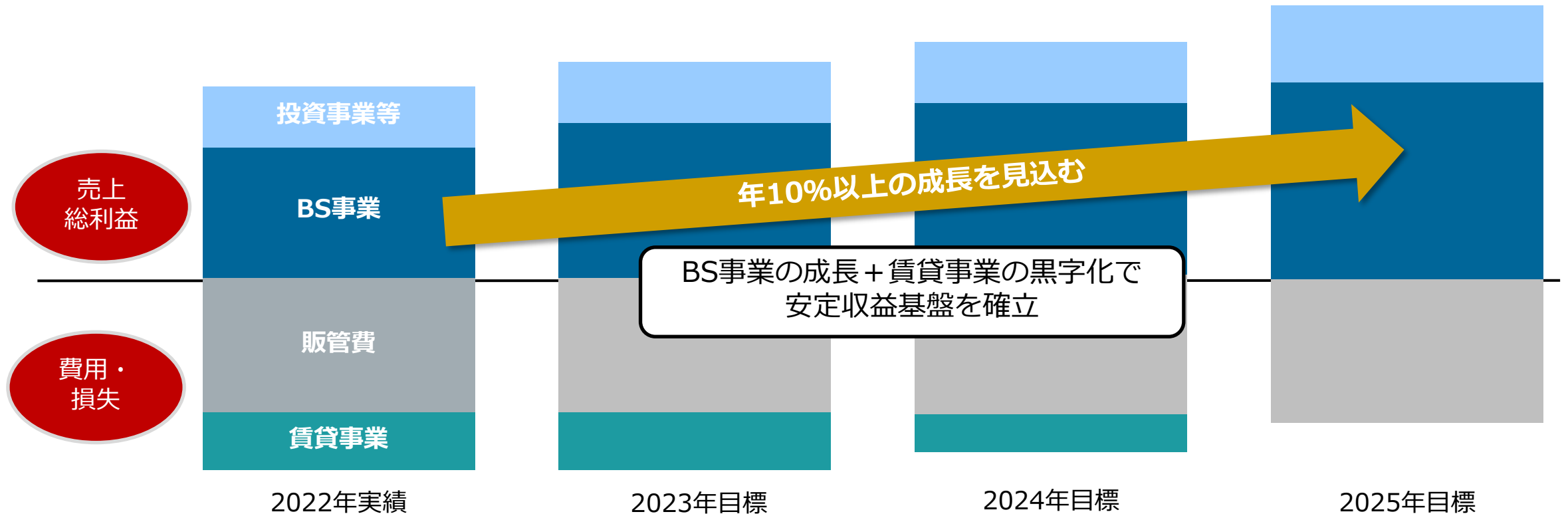
| (単位：百万円)      | 2022年9月期<br>通期 | 2023年9月期<br>業績予想 | YoY増減率    | YoY増減額 |
|---------------|----------------|------------------|-----------|--------|
| 売上高           | 2,778          | 4,097            | 47.5%     | 1,319  |
| 営業利益          | 7              | 174              | 2,385.7%  | 167    |
| 営業利益率（財務KPI）  | 0.3%           | 4.2%             | —         |        |
| 経常利益          | 1              | 150              | 14,900.0% | 149    |
| 当期純利益         | 29             | 90               | 210.3%    | 61     |
| 1株あたり当期純利益（円） | 4.43           | 13.33            | 200.9%    | 8.90   |
| 1株あたり配当金（円）   | 1.5            | 4                | 166.7%    | 2.5    |

# 2023年9月期 重点施策の取組目標



# 中期的な利益（営業利益）目標

- 主要事業のBS事業は、販管費水準相当の売上総利益を計上できるまで成長
- 賃貸（マスターリース）事業は、過去案件の保証額が増加する2023年まで赤字が拡大傾向見込み
- 2022年ペースの集客を継続し、2025年には賃貸事業を黒字化、安定的な利益体質に転換





## 成長戦略

---

## ◆ セルフストレージ市場を中心とした市場におけるBPOサービスの受託シェア拡大と、施設開発供給によるセルフストレージ市場規模拡大に貢献し成長



### 当社の強み・特長

- セルフストレージ  
安定・継続的な成長市場
- 業界のプラットフォーム  
全国展開・顧客300社超  
の圧倒的シェア
- 強い事業基盤  
「運営代行」「施設開発」  
「ITソリューション」  
をワンストップで提供

### BS事業（サービス事業）受託シェアの伸長

- ①提携セルフストレージ事業者の利用率  
向上・新規提携先拡大
- ②セルフストレージ事業者・機会の創出
- ③他業態への既存サービスの拡販

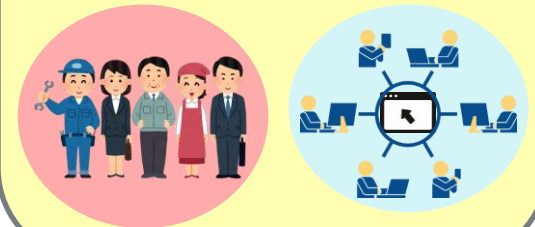
### TKS事業（開発投資・賃貸運用事業）

- ①セルフストレージ開発事業量拡大
- ②投資機会・領域の拡大
- ③運営物件のリーシング力の向上

セルフストレージ市場  
736億円（2020年）



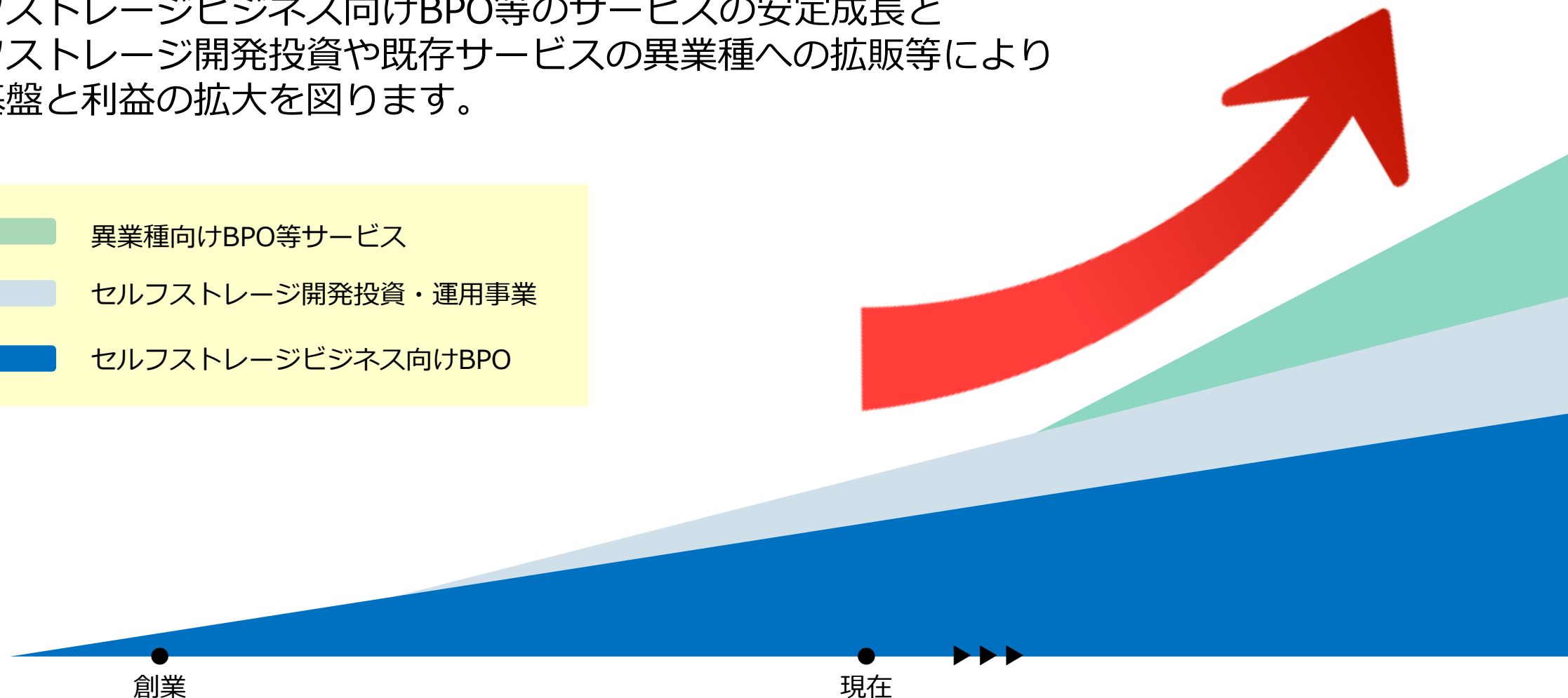
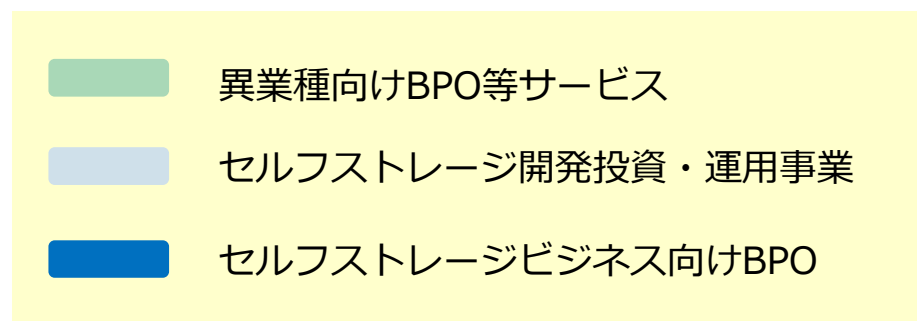
**1,039** 億円  
(2025年予測)



出典：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」

# 中長期の成長イメージ

セルフストレージビジネス向けBPO等のサービスの安定成長と  
セルフストレージ開発投資や既存サービスの異業種への拡販等により  
事業基盤と利益の拡大を図ります。

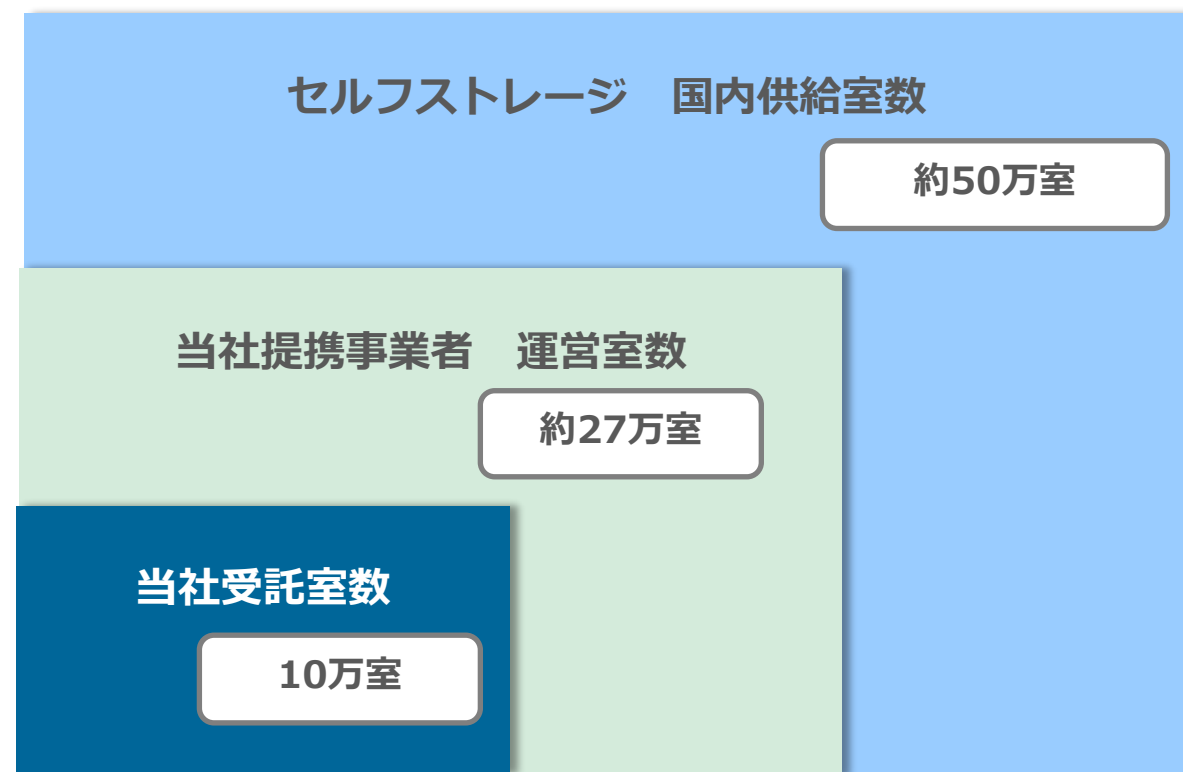


# BS（ビジネスソリューションサービス）の受託シェア伸長①



## 提携セルフストレージ事業者の利用率向上・新規提携先拡大

当社のサービス受託室数は市場全体の1/5、この広大な成長余地から受託を伸長



（出典：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」データをもとに当社推定）

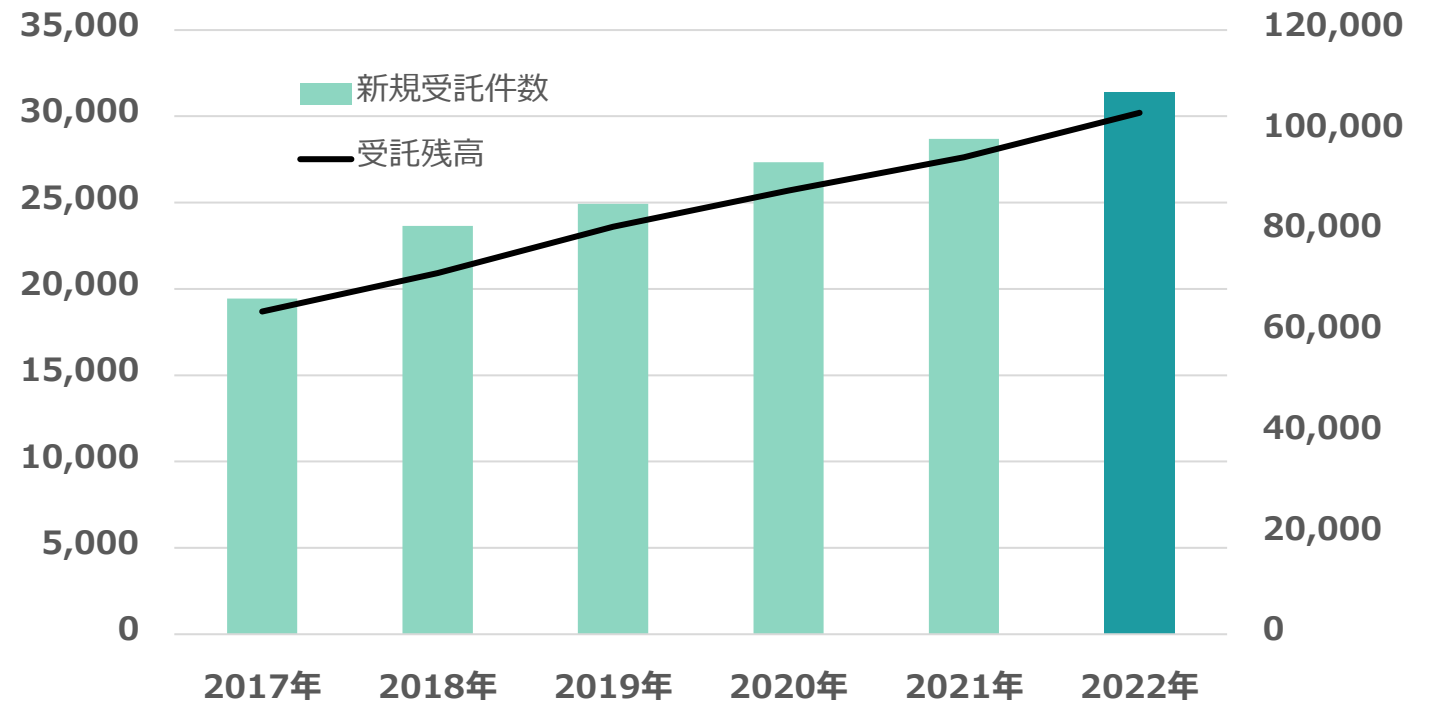


# 賃料債務保証及び収納代行の更なる拡大

- ◆ 賃料債務保証と収納代行が当社の事業の基盤となる
- ◆ 基盤となるサービスを拡大し、安定的な収益の拡大を図る



## 滞納保証付きBPO新規受託件数・受託残高の推移表 (室数)



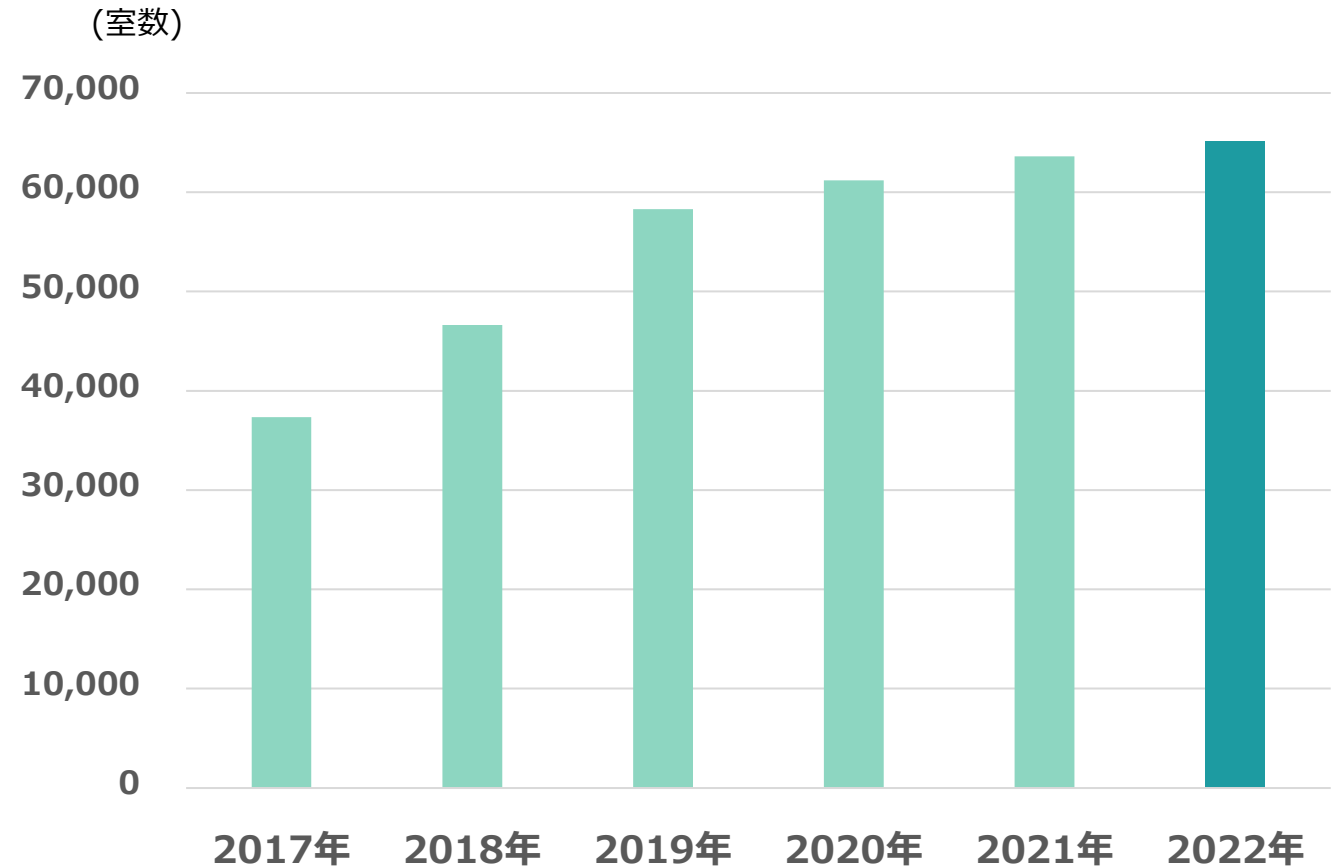
# ITサービス：WEB予約在庫管理システム「クラリス」の拡大



- ◆ ホテル予約サイトのように便利なWEB契約の浸透
- ◆ セルフストレージビジネスのDX化を推進



## クラリス導入件数の推移表

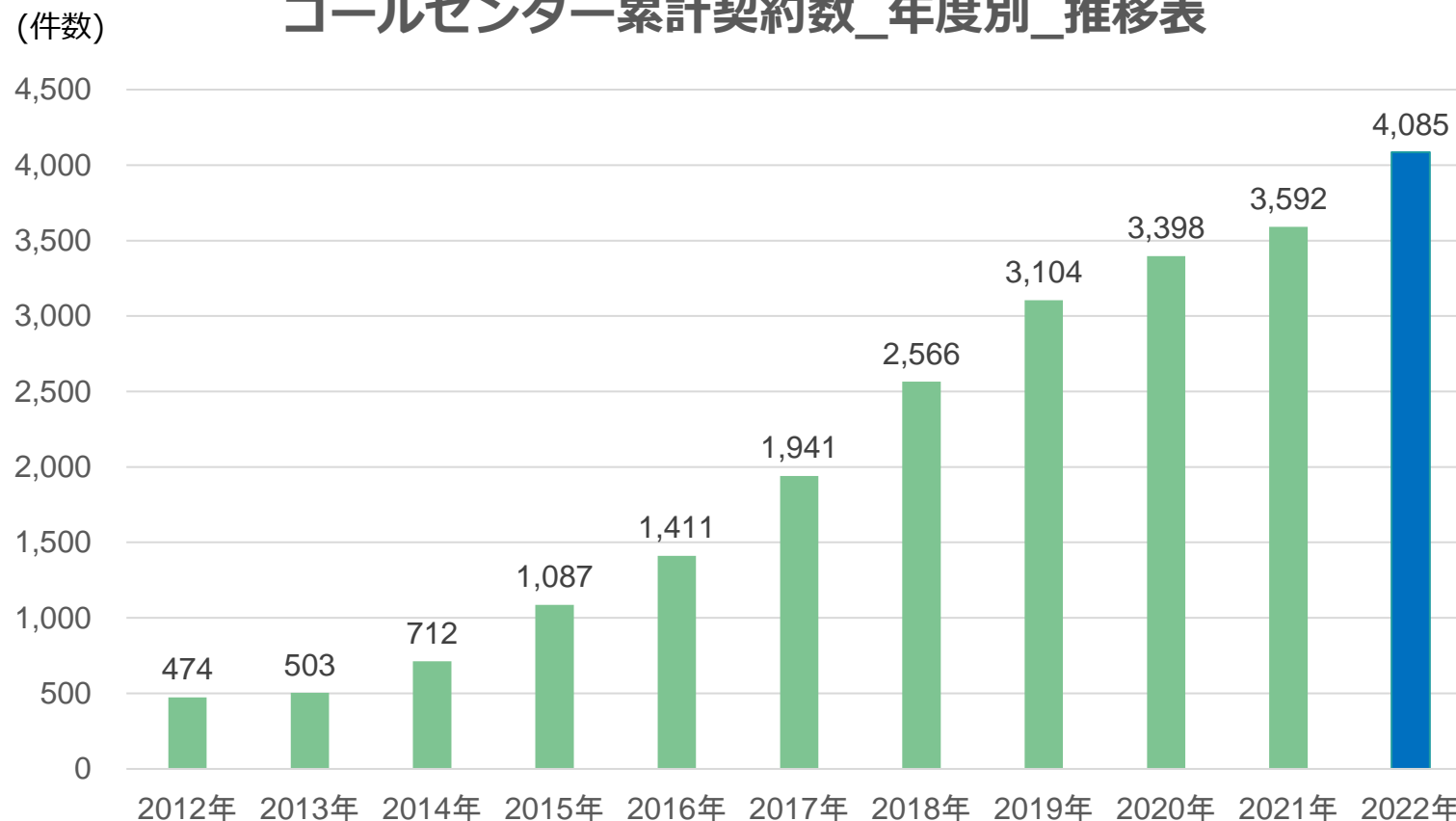


# BPOサービス拡販：コールセンター受託拡大

- ◆ 異業種からの新規参入者や要員確保などの課題を有する事業者からの相談・依頼が増加
- ◆ 受託数増加により培われた対応スキル・経験値を活かしたより効果的なサービスを提供



## コールセンター累計契約数\_年度別\_推移表



- ◆ 当社運営施設にて利用している即時内覧システム（無人対応による内覧予約）や、スマートロックなど、非対面・非接触による利用手続きを実現するIoTサービスの開発・提供を推進

## 即時無人内覧システム



### 入退室

- QRコードによる入退室
- ICコードによる入退室
- ゲストQRコードの利用

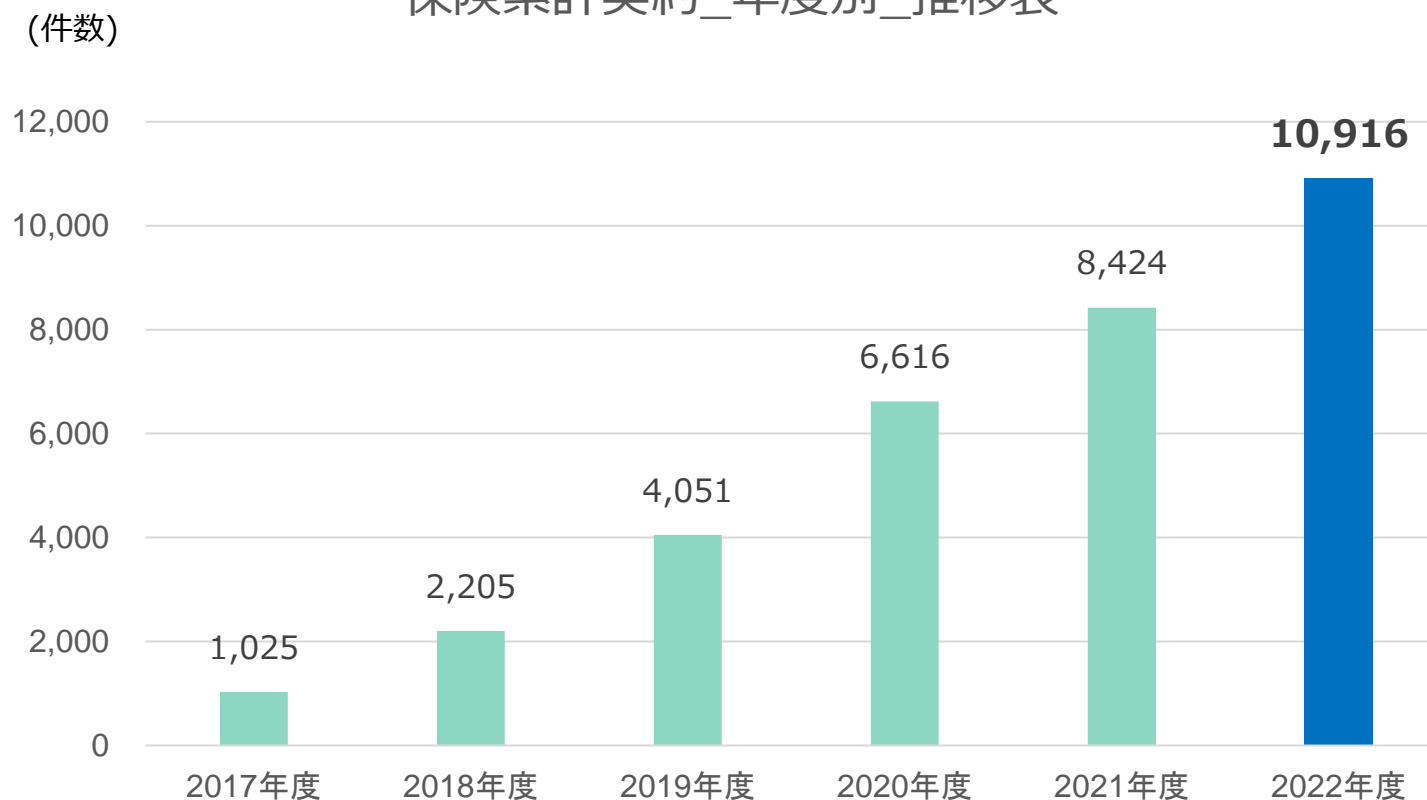
## スマートロック



- ◆ 近年増加した気候変動による災害に対応したセルフストレージ向け保険の加入が伸長
- ◆ 更にサービスを充実した新商品も投入し拡大させていく



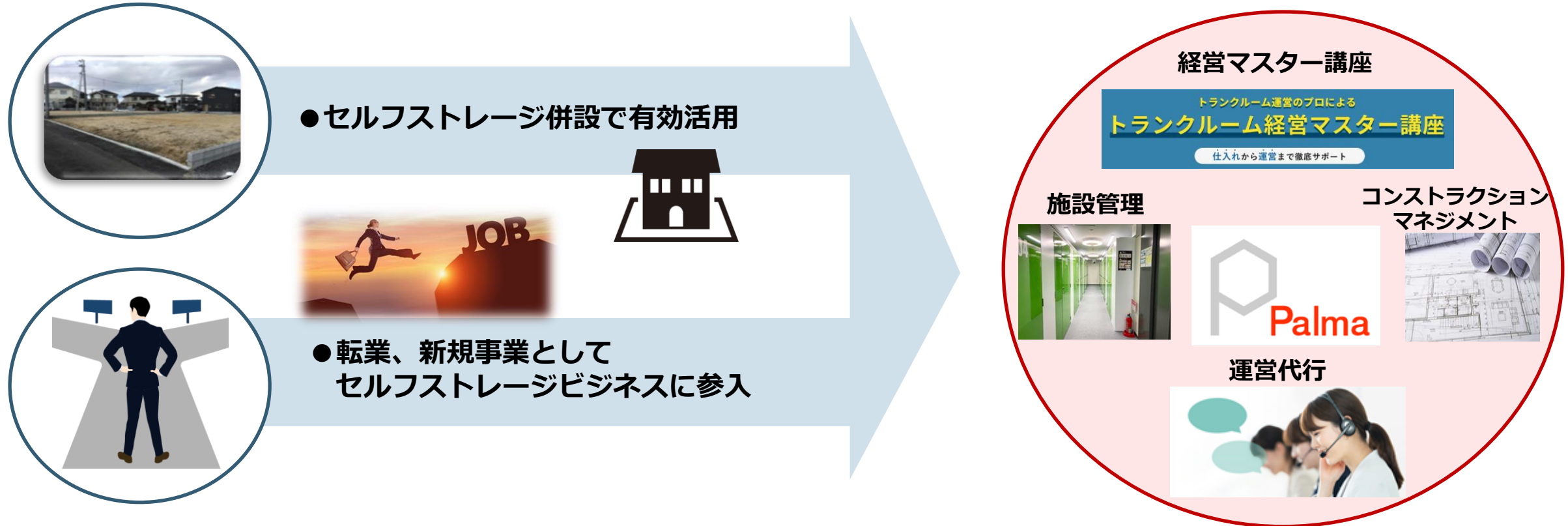
保険累計契約\_年度別\_推移表



# BS (ビジネスソリューションサービス) の受託シェア伸長②

## セルフストレージ事業者・機会の創出

立地が類似する戸建・集客施設・介護系施設等の土地有効活用ニーズや事業多角化、転業ニーズとの接点を発掘、「開発から運営まで」のワンストップ体制でサポート



# BS (ビジネスソリューションサービス) の受託シェア伸長③

## 他業態への既存サービスの拡販

「決済・回収」など、当社の強みを生かせるサービス分野を、インフラに課題を有する業態に提供、業務運営効率化や事業リスク低減を支援

**収納代行**  
決済効率化・決済コスト削減



**滞納保証**  
回収業務代行・回収リスク低減



**現場管理・残置物撤去**  
現状回復等現場業務の省人化



シェアリング  
エコノミー



ヘルスケア施設



保育園・塾

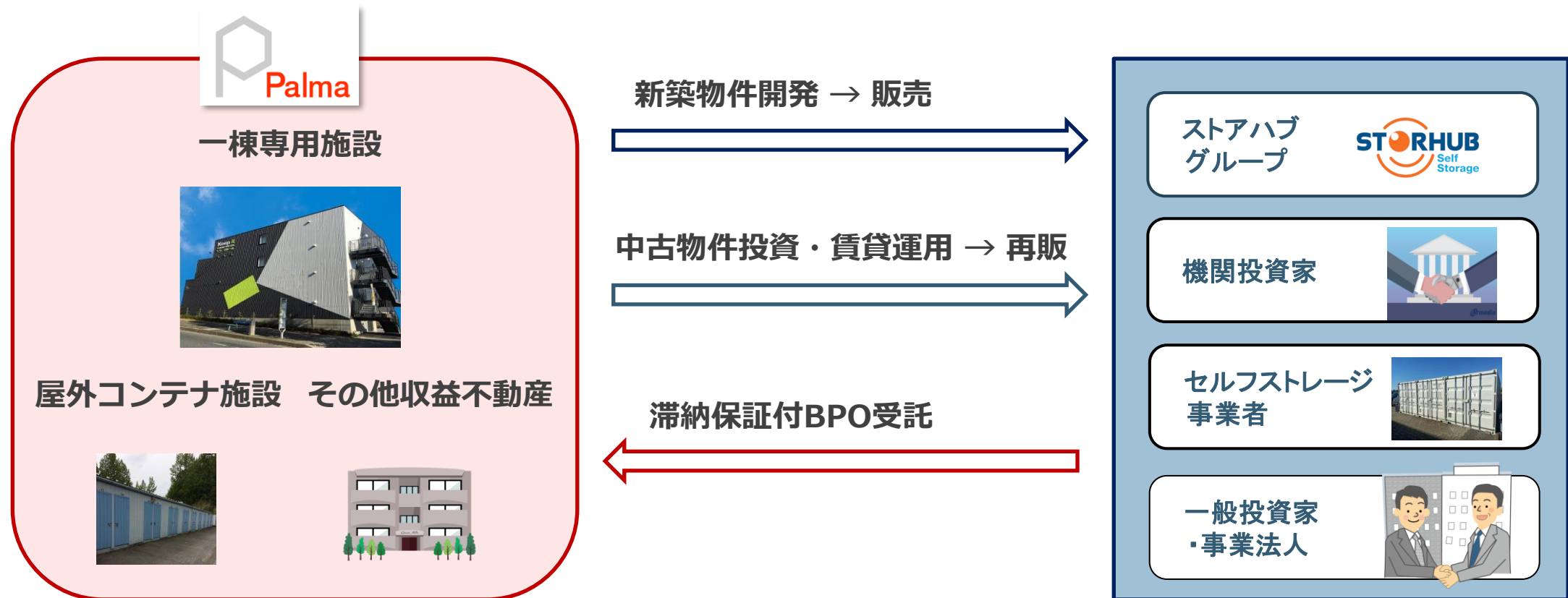


医療機関

# TKS事業：投資機会・領域の拡大



- ◆ 中小型一棟専用施設や顧客事業者の増設需要が高いコンテナ施設などを対象に投資開発を推進
- ◆ ストレージ王・ストアハブグループとのアライアンスも活用し、新規仕入・開発販売を強化





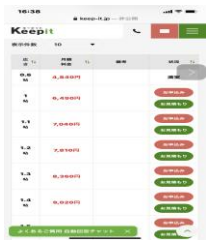
# TKS事業：賃貸運営力の向上

賃貸運営力の向上 → 施設稼働スピード向上 → 資産価値の安定向上化



投資家層の拡大  
サービス提供領域の拡大

- ✓ エリア・利用動向等を反映した弾力的な賃料設定、レイアウト変更



|               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1006<br>3.8 ㎡ | 1007<br>3.4 ㎡ | 1008<br>2.2 ㎡ | 1009<br>2.5 ㎡ | 1010<br>2.5 ㎡ | 1011<br>2.4 ㎡ | 1012<br>2.5 ㎡ | 1013<br>2.5 ㎡ | 1014<br>1.9 ㎡ | 1015<br>2.9 ㎡ | 1016<br>3.8 ㎡ | 1017<br>3.9 ㎡ |
| 1005<br>2.2 ㎡ | 1029<br>2.5 ㎡ | 1028<br>3.2 ㎡ | 1027<br>3.7 ㎡ | 1026<br>3.7 ㎡ | 1025<br>3.5 ㎡ | 1024<br>3.7 ㎡ | 1023<br>3.7 ㎡ | 1022<br>4.9 ㎡ | 1021<br>2.3 ㎡ | 1020<br>3.7 ㎡ | 1018<br>3.6 ㎡ |
| 1004<br>1.9 ㎡ | 1030<br>2.5 ㎡ |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| 1003<br>1.9 ㎡ |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| 1002<br>1.8 ㎡ | 1031<br>2.0 ㎡ | 1033<br>3.2 ㎡ | 1034<br>3.2 ㎡ | 1035<br>3.2 ㎡ | 1036<br>3.2 ㎡ | 1037<br>3.2 ㎡ | 1038<br>3.2 ㎡ | 1039<br>4.3 ㎡ | 1040<br>2.2 ㎡ | 1041<br>3.2 ㎡ | 1042<br>3.2 ㎡ |
| 1001<br>2.4 ㎡ | 1032<br>2.3 ㎡ |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|               | 1044<br>3.2 ㎡ | 1045<br>4.2 ㎡ | 1046<br>4.2 ㎡ | 1047<br>4.2 ㎡ | 1048<br>4.2 ㎡ | 1049<br>8.4 ㎡ |               |               |               |               |               |

- ✓ ユーザビリティ向上を意識した付帯サービスの開発

【収納物運搬サービス】



- ✓ toB（ビジネスユース）利用率の拡大
  - ・ スモールビジネスを中心に法人への直販強化
  - ・ 生活利便施設・宅配中継拠点等の併営ニーズの発掘



# 長期目標：資金流入拡大+施設大規模化により市場拡大に寄与



- ◆ 運用力の向上を図り、収益安定性ある施設を継続供給できるデベロッパーとしての地位を確立
- ◆ 投資資金流入 ➡ 投資規模拡大 ➡ 投資流通市場の成長に寄与
- ◆ 施設開発 ➡ 供給 ➡ 管理運営受託 サイクルを通じ、フロー・ストック収益を共に拡大

物件の大規模化



# 経営上重視している経営指標（KPI）

## 事業KPI

**BS事業サービス受託残高 目標：年成長率10%以上**

滞納保証付BPO受託残高（2022年9月末時点）

94,693  **103,514**件（前年同期比9.3%増）

## 財務KPI

**営業利益率 目標：10%以上**

| （単位：百万円） | 2020年9月期 | 2021年9月期 | 2022年9月期 | 2023年9月期<br>業績予想 |
|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 売上高      | 4,547百万円 | 3,637百万円 | 2,778百万円 | 4,097百万円         |
| 営業利益     | 322百万円   | 134百万円   | 7百万円     | 174百万円           |
| 営業利益率    | 7.1%     | 3.7%     | 0.3%     | 4.2%             |



## 会社概要

---

## 商号

株式会社パルマ

## 所在地

東京都千代田区麹町4-5-20 KSビル5階

## 資本金

596,769,129円（2022年9月末時点）

## 事業内容

セルフストレージ ビジネスソリューション  
プロバイダー事業

## 役員

|         |                       |
|---------|-----------------------|
| 取締役会長   | 阿部 幸広                 |
| 代表取締役社長 | 清水 誠一                 |
| 取締役     | 鈴木 秀長                 |
| 社外取締役   | 榎 和志 斎藤 聡 吉松 ころろ 後藤信秀 |
| 常勤監査役   | 片桐 英                  |
| 社外監査役   | 輿水 英行 高塚 直子           |

## 従業員数

43名（2022年9月末現在）



Palma



# Vision

収納イノベーションで  
生活を豊かに

# Mission

セルフストレージ業界と  
ともに成長発展する

# セルフストレージとは

## 荷物を収納・保管しておくことができるスペース（サービス）

家具や衣類、趣味のものやスポーツ・レジャー用品などを、利用者自身が収納・出し入れできるスペースをレンタル利用。24時間いつでも利用できるため、従来からある倉庫会社へ運送会社を通して預けるサービスより、営業時間を気にすることなく自由に荷物の出し入れが可能。



## セルフストレージ事業

### 収納空間賃貸事業

#### レンタル収納スペース

利用者本人が荷物の出し入れを行える  
収納スペースを貸すサービス

#### 屋外型施設



#### 屋内型施設



### 保管事業

#### 倉庫業 (寄託契約)

倉庫運営者による  
荷物を預り・保管  
するサービス

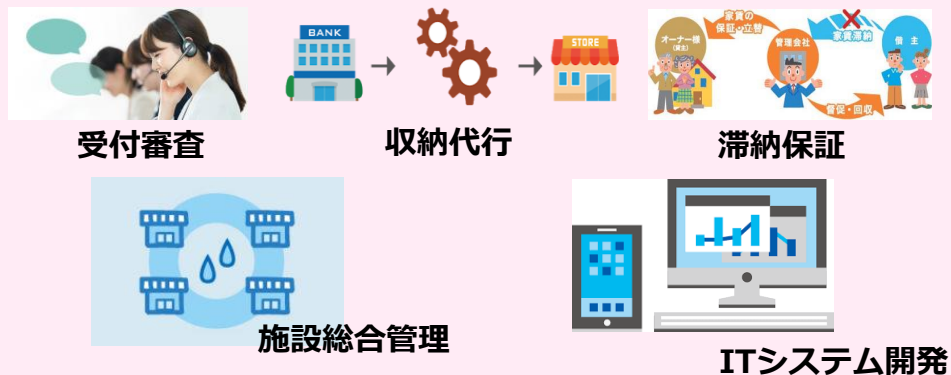
寄託契約：国土交通省に営業倉庫の登録をしている  
倉庫業者によって提供されます。



## ビジネスソリューションサービス

### ●セルフストレージビジネスBPO

- ◎事業者の運営の効率化・コスト削減・リスクヘッジ及び利用者の手続き迅速化・簡略化に資するBPOサービスを提供



## ターンキーソリューションサービス

### ●セルフストレージ施設デベロッパー

- ◎1棟専用施設「Keep it」などの施設を開発
- ◎セルフストレージ事業者・投資家・個人・事業法人など多様な顧客に運営（マスターリース・プロパティマネジメント）付で販売

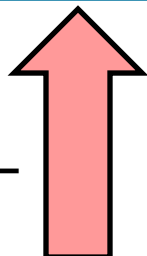


# サービス系統図

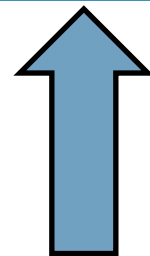
## セルフストレージ事業者・投資家



収納代行・入金管理  
滞納保証・管理  
受付申込コールセンター  
施設管理



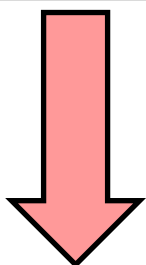
API配信WEB集客サービス  
(クラギメ)  
物件在庫管理システム提供  
(クラリス)



施設開発/開業支援  
事業運営コンサルティング  
プロパティマネジメント  
マスターリース

### BS

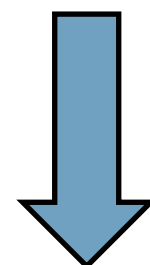
ビジネスソリューション  
サービス



問合せ・申込み受付  
利用者審査  
集金・決済手段提供

### TKS

ターンキーソリューション  
サービス



施設賃貸

## セルフストレージ利用者



利用者 (C)



事業者・投資家  
(B)

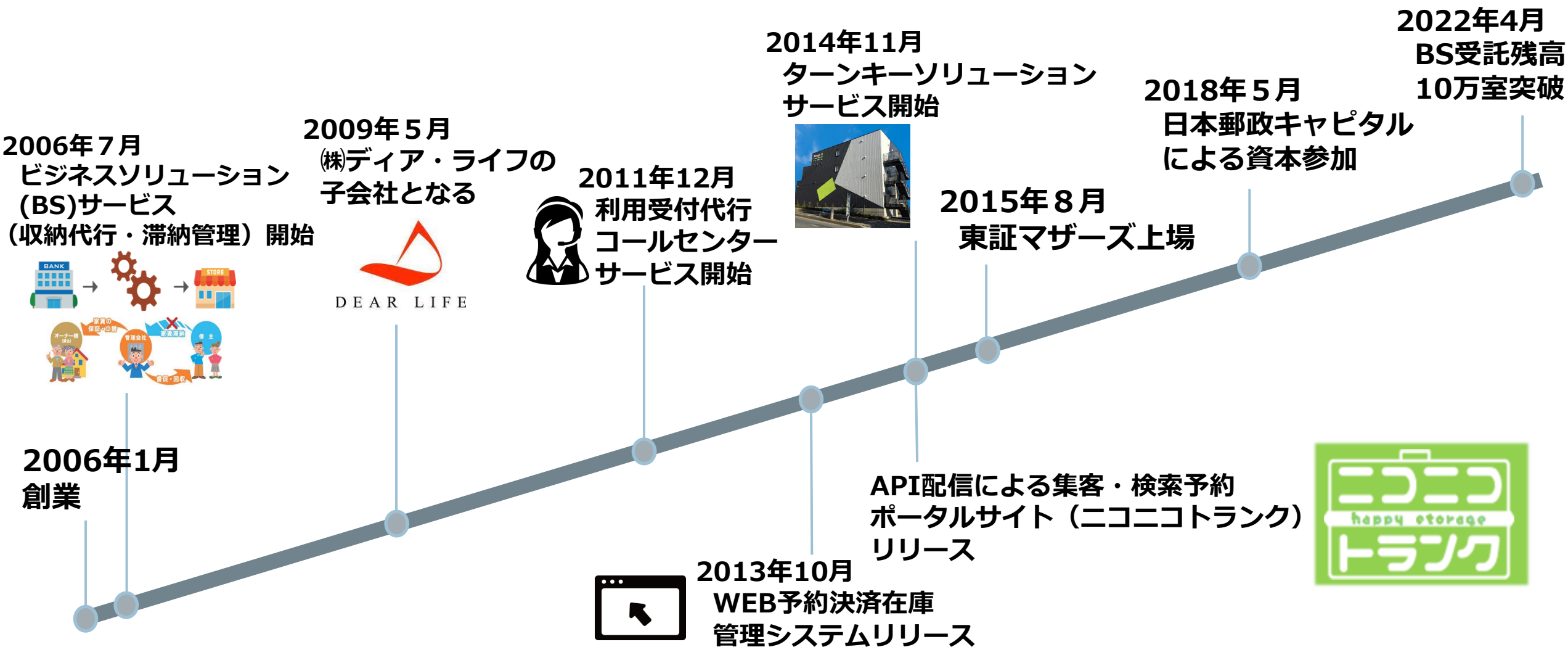
## BS (ビジネスソリューションサービス)

- 利用者に対して (C)  
簡単に申込・契約できる  
(非対面契約手続き・滞納保証)
- 事業者に対して (B)  
滞納リスクを負う  
簡単に契約できるシステムと仕組みを提供  
残置物撤去費用軽減  
収納管理・受付・審査等のBPOでコスト削減

## TKS (ターンキーソリューションサービス)

- 利用者に対して (C)  
簡単に契約 (非対面契約、敷金不要)  
良質で安心安全な施設を提供
- 投資家・事業者に対して (B)  
新たな安定した投資商品・事業施設を提供

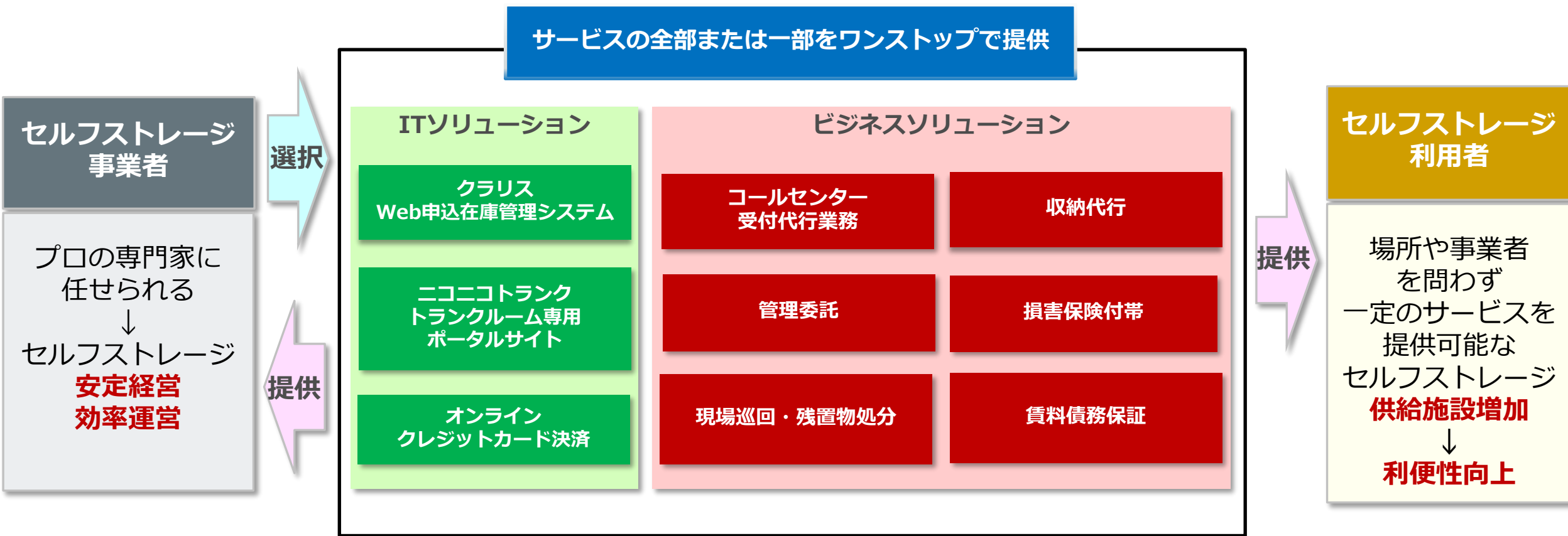
# 主な沿革





## 事業概要

---

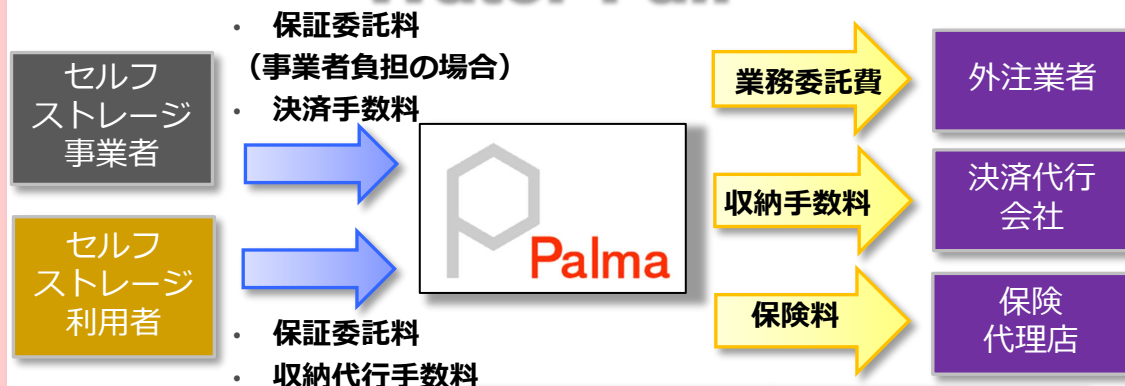


- ✓ 賃料債務保証・収納代行業を軸に、セルフストレージに特化した様々なBPOソリューションを提供。
- ✓ 事業者は、事業規模や地域、時期など、自社の都合に応じて最適なソリューションを選択可能に。

## ビジネスソリューション

賃料債務保証・収納代行・保険付帯

### Water Fall



### 収益構造

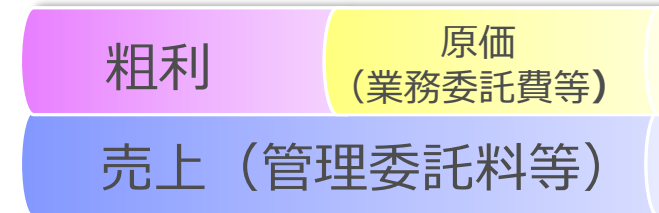


受付代行・管理委託・巡回・セミナー (アウトソーシング関連)

### Water Fall



### 収益構造



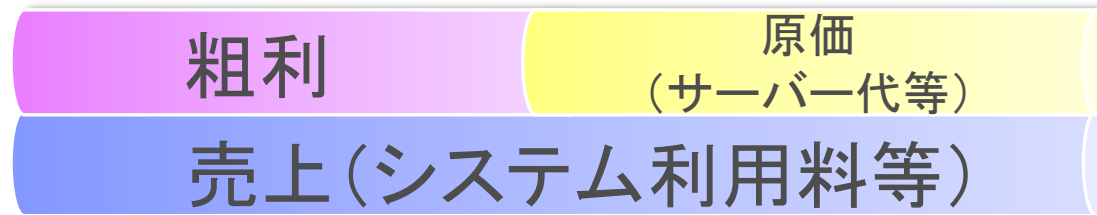
- ✓ 賃料債務保証は保証委託料、決済・収納代行の手数料が主な売上。事務処理等の業務委託費、収納にかかる手数料、保険料が主な原価。
- ✓ アウトソーシング関連は、管理委託料、業務委託料、セミナーの受講料が主な売上。現場巡回等の業務委託費が主な原価。

## ITソリューション

クラリス・ニコニコトランク オンラインクレジットカード決済



### 収益構造



▲ニコニコトランクトップ画面

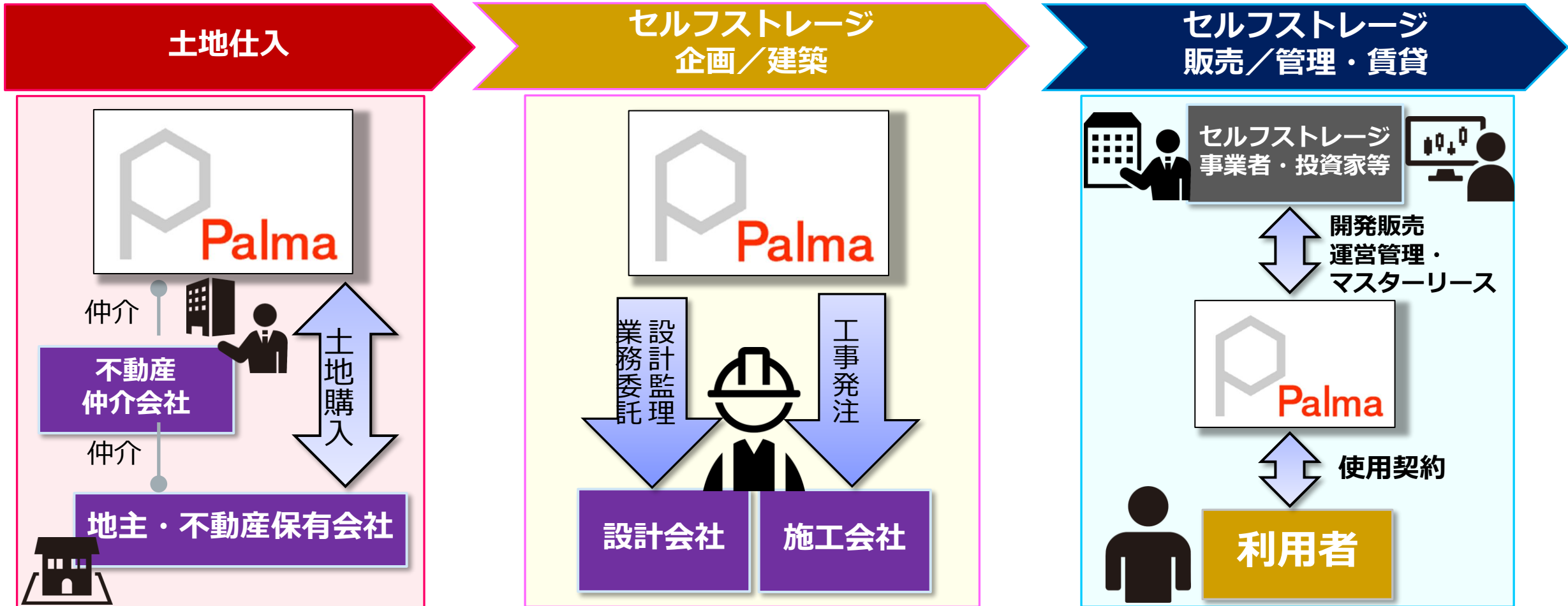
- ✓ クラリス等のITSは、システムの利用料、ポータル掲載料が主な売上。システムの開発や回収、保守、サーバーにかかる料金が主な原価。



# TKS ビジネスモデル



- ◆ セルフストレージ用地を取得し、セルフストレージを企画／建築。
- ◆ 建物竣工後、投資家又はセルフストレージ事業者に対して、運営・管理もしくはマスターリース付きで販売

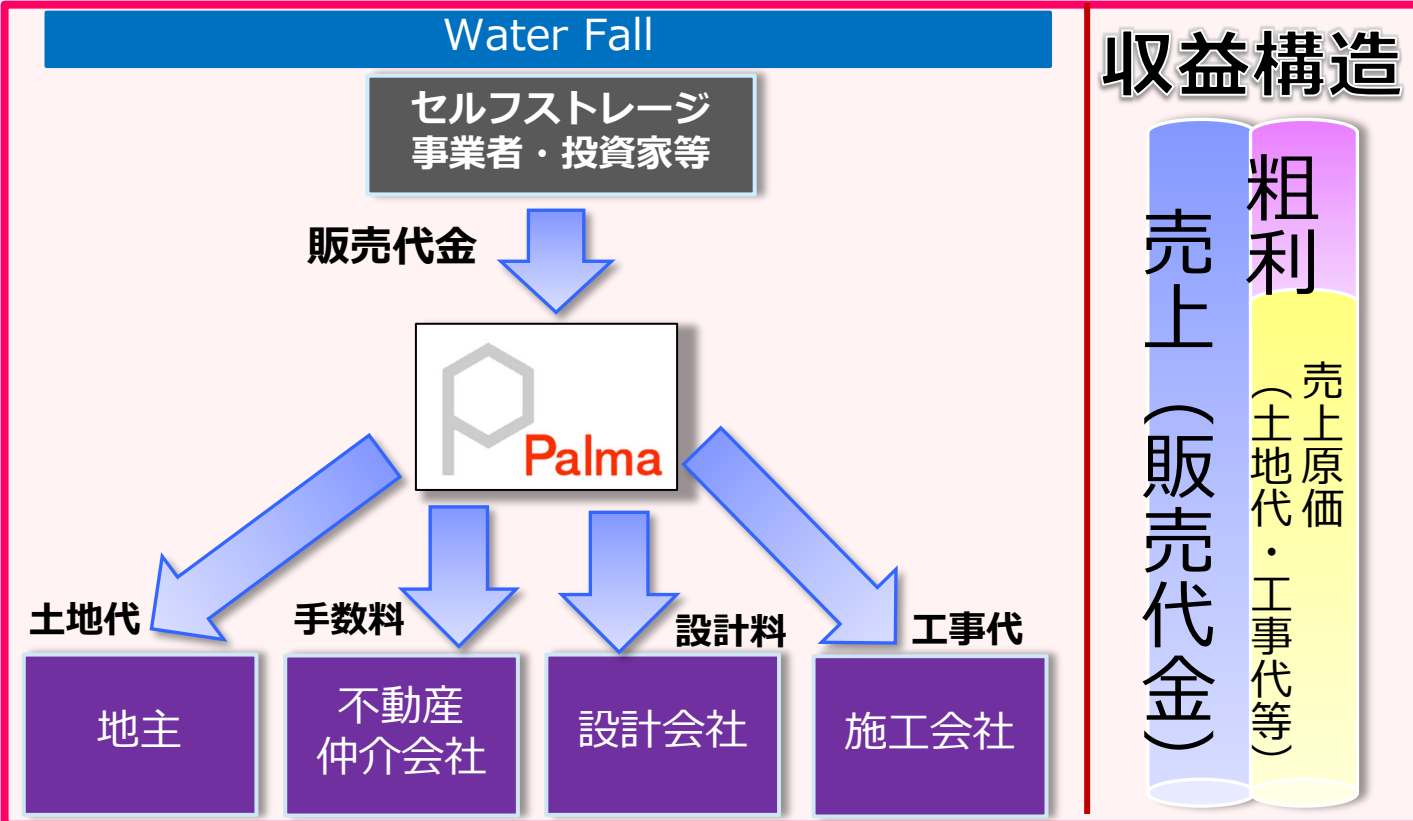


# TKS 収益構造

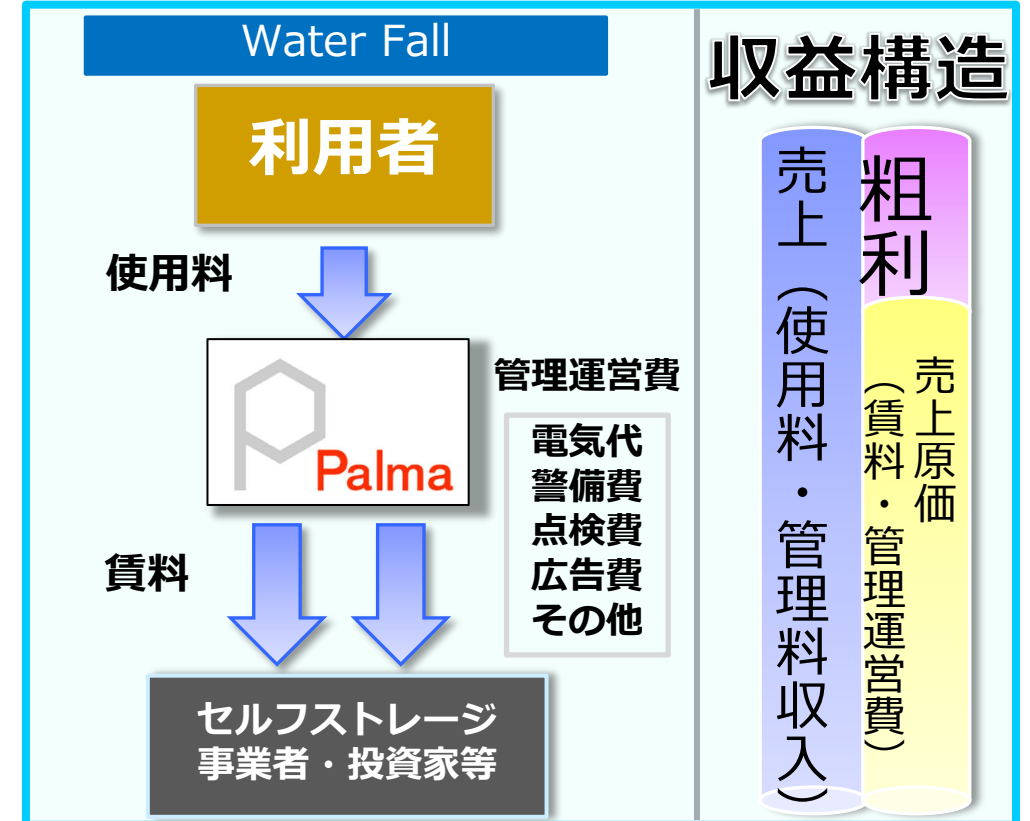


- ◆ 開発販売事業 : セルフストレージの販売代金が売上、土地代／工事代等の土地建物取得代金が売上原価
- ◆ 管理・賃貸事業 : セルフストレージ利用者からの使用料が売上、所有者への賃料、及び、施設の管理運営費用が売上原価

## 開発販売事業



## 管理・賃貸事業





## 当社の強み

---

# ①成長するセルフストレージ市場

## セルフストレージ需要拡大への期待



都市化の進展と  
住居専有面積の減少傾向化

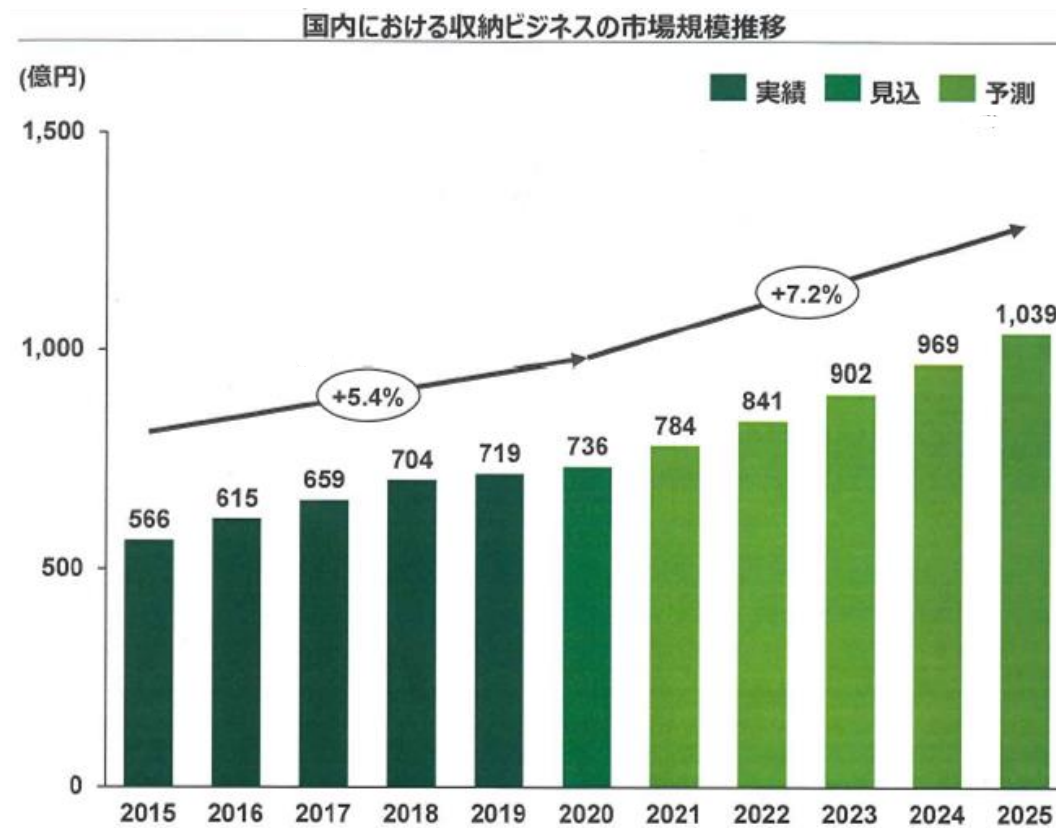


ステイホーム：  
在宅ワーク浸透・オフィスコンパクト化



EC取引拡大によるラスト  
ワンマイル物流需要の高まり

現状ペースで上昇していくと、  
2025年には**1,000億円以上**の市場拡大が期待できる！

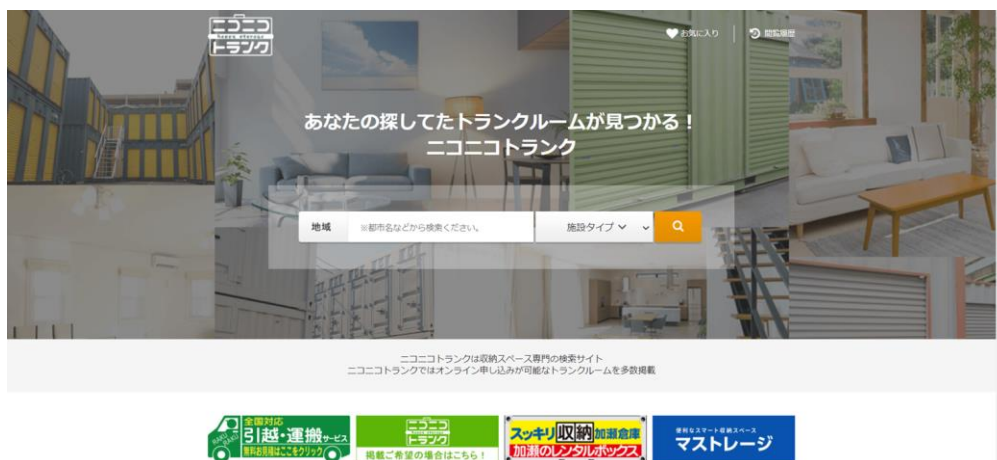


出典：矢野経済研究所 「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2021年版」

## ②業界のプラットフォーム 全国展開・導入シェアの高さ

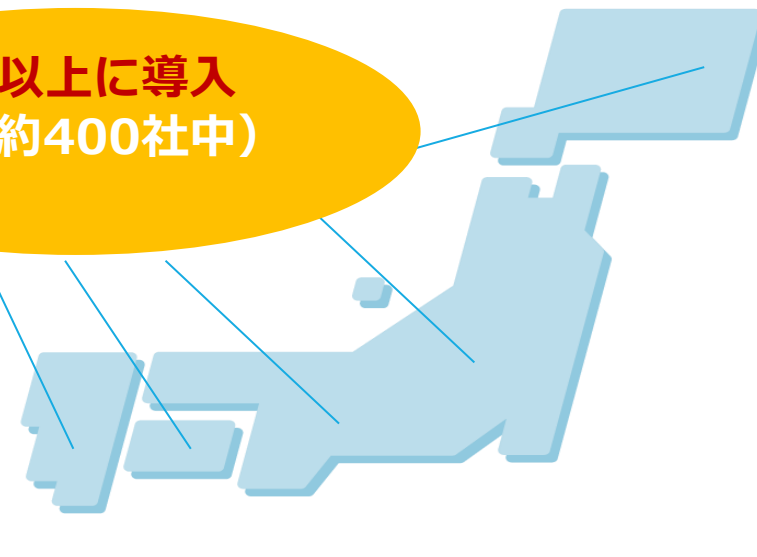


集客サイト「ニコニコトランク」  
6,700施設/30万室が登録



サービスを全国で展開。  
過半を上回る事業者が当社サービスを導入

300社以上に導入  
(業界約400社中)

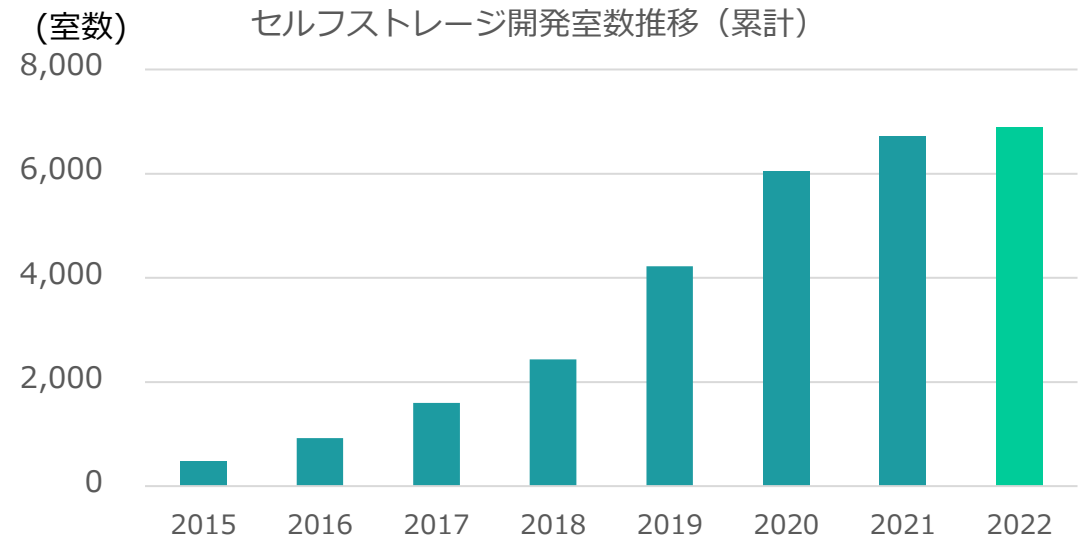


- 「どこでも、どんな運営規模でも、新規参入者でも」最適なサービス対応
- 「セルフストレージ運営について相談するなら、まずパルマ」プレゼンスが確立

## ②業界のプラットフォーム 都市型施設の多数開発



- ◆ 空調・駐車場・エレベータ・警備セキュリティを  
 付帯する1棟専用施設を  
 東京圏にて **48棟・6,885室** 開発
- ◆ 個人・機関投資家等への供給チャンネルを有する、  
 都市型セルフストレージデベロッパーとして成長



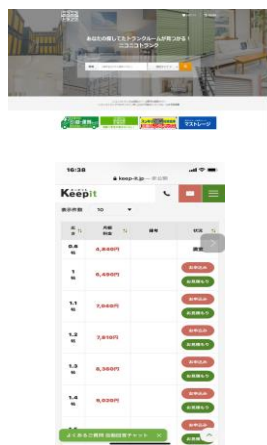
- ◆ 「施設開発」から運営プロセス全般において効率化・リスク軽減に資するBPOサービスを提供
- ◆ 集客や決済などITを活用したソリューションも提供し、非対面・非接触での業務運営も実現
- ◆ **「成長市場」 + 「ワンストップサービス」 + 「圧倒的なシェア」 → 当社の事業基盤**

## セルフストレージビジネスプロセス

施設開発



IT集客



利用手続



受付・審査代行

オンライン決済



収納代行



滞納管理

滞納保証



滞納者収納物撤去



**セルフストレージBPOサービスを  
ワンストップで提供できるのは当社だけ**

## ① 成長市場

現状ペースで上昇していくと、  
2025年には**1,000億円以上**の  
市場拡大が期待できる！

## ② 業界のプラットフォーム

サービスを全国で展開。  
過半を上回る事業者が当社サービスを導入。  
トランクルーム業界**300社以上**に導入。



## 強い事業基盤

「成長市場」 + 「ワンストップサービス」 + 「圧倒的なシェア」  
➔ **当社の事業基盤**





## 市場概況

---

# 海外比較から見た市場の成長性

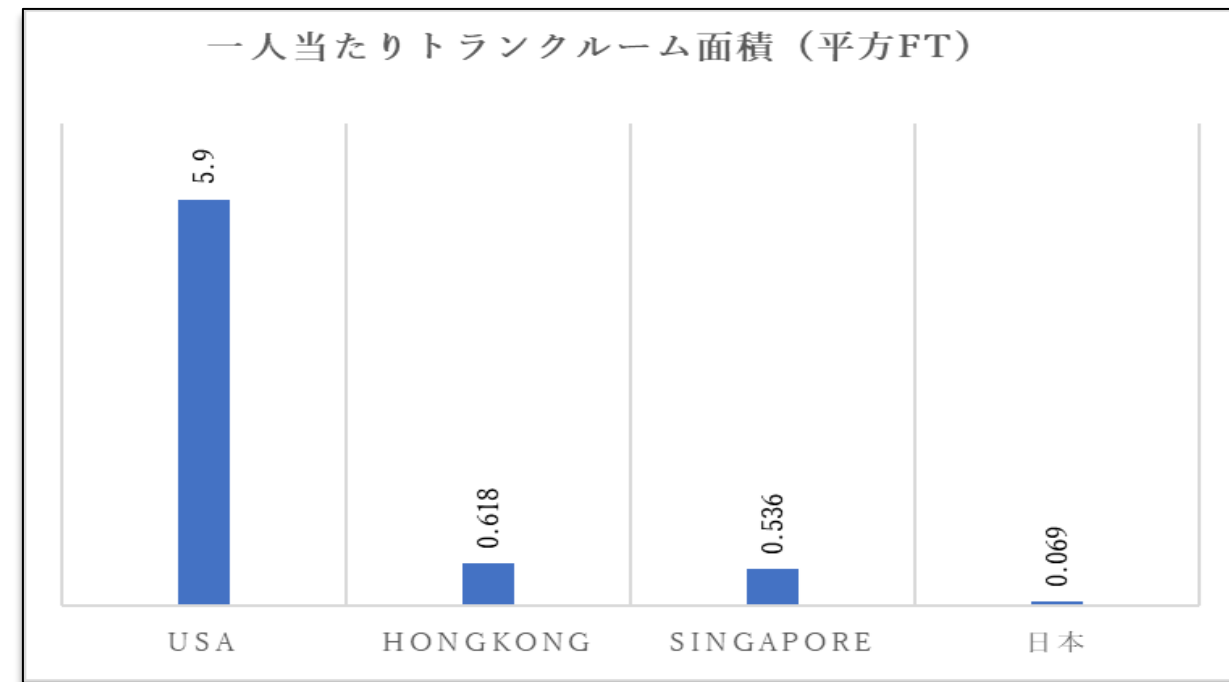
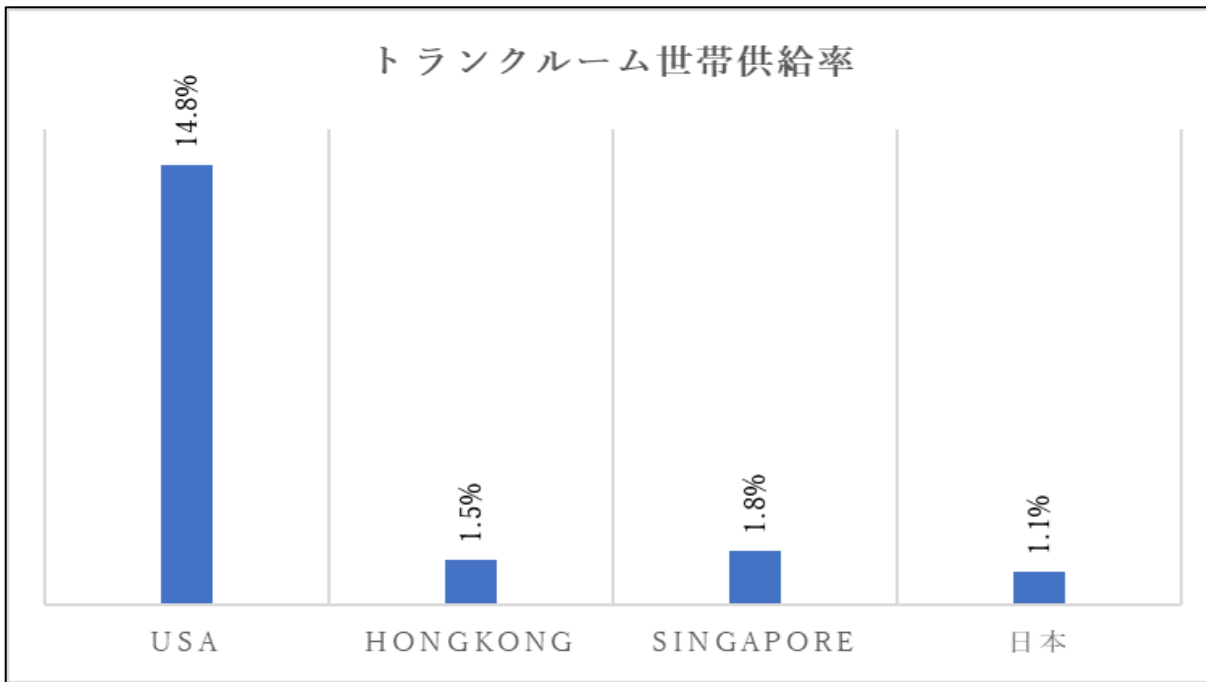
## ●セルフストレージの世帯供給率

米国が日本の10倍以上あり、香港、シンガポールと比較しても、日本は開拓途中。

## ●一人当りのセルフストレージ床面積

日本より米国は約90倍、香港は約8.5倍、シンガポールは約6倍。

## ◆日本のセルフストレージの成長余地あり!



(出典：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」、セルフストレージアジア協会・米国協会「Annual Report 2020」)

日本のセルフストレージ世帯供給率がアメリカと同水準になり100%稼働を想定した場合の市場規模  
**※約1兆4千億円**

100%稼働を想定した場合の市場規模  
**1,023億円**

現状の市場規模  
**736億円 (稼働率 約72%)**

当社サービス  
受託規模

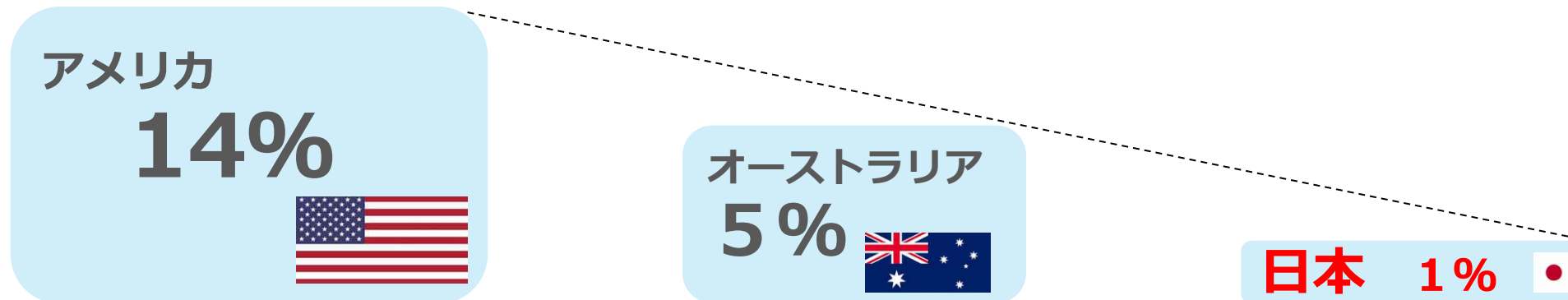
今後も  
大きな成長  
余地あり

出典：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」  
セルフストレージ協会・米国協会「Annual Report 2020」データをもとに当社算出

※100%稼働を想定した場合の市場規模1,023億円を日本の世帯普及率である1.1%で割り  
アメリカの世帯供給率14.8%を掛けて算出しております。

# 市場成長へのファクター (利用需要拡大)

【セルフストレージ普及先進国との比較・世帯普及率】



諸外国における普及の要件 = “4D”

- D**eath : 高齢化 … 老人施設入居、死亡
- D**ivorce : 離婚
- D**ensity : 都市化による住空間狭小化
- D**islocation : 人口流動 … 引越需要

+ オフィス拠点  
Downsize =

我が国の普及促進  
“5D”

(出典：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」、セルフストレージアジア協会・米国協会「Annual Report 2020」)



## リスク情報

---

# 主な事業リスクと対応策



| 主要なリスク   | リスクの内容  | 対応策  |
|--|---|--|
| <b>経済状況・市場環境</b><br>顕在化の可能性：中<br>顕在化による影響度：中         | 景気の後退やセルフストレージ・不動産業界の事業環境の大きな変化により、施設利用者の減少や施設利用料の滞納の増加、投資マインドの冷え込み等が発生し、事業成長が阻害される可能性があります。  | 定期的に景気動向・セルフストレージ利用動向・不動産市況等のモニタリングを行い、マーケット観の醸成、投資判断力の強化を継続するとともに、セルフストレージ・不動産市場の変化に応じたサービス展開の推進により、リスクの低減に努めております。 |
| <b>競合事業者</b><br>顕在化の可能性：小<br>顕在化による影響度：中             | 類似サービスを提供する競合事業者の増加等、当社の事業領域における競争激化により、当社の優位性・差別化が低下し、事業成長が阻害される可能性があります。  | 現在の市場優位性を保つために。「収納代行・滞納保証」を始めとした既存サービスのユーザビリティの継続的な向上や顧客ニーズにあった新サービスの展開を進めてまいります。                                    |
| <b>セルフストレージ開発投資</b><br>顕在化の可能性：小<br>顕在化による影響度：中      | 当社は、セルフストレージ施設である販売用不動産を多数投資開発しております。経済情勢や不動産市況の悪化等により、当初計画どおりに販売が進まない場合、在庫として滞留する可能性があり、有利子負債の増加や、期末時点の正味売却価額が簿価または取得価額を下回って、評価損を計上する恐れがあり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 物件投資時には、各地域での需要予測、競合施設状況、お客様のニーズ等の分析を慎重に行い、物件を精査しております。また、投資実行後も開発状況や運用・売却活動を毎月レビューし、事業計画との乖離がないか確認しております。           |
| <b>マスターリース（一括借り上げ）契約</b><br>顕在化の可能性：中<br>顕在化による影響度：中 | 開発投資物件を、物件売却時に、物件取得先の安定収益確保・業務代行を目的にマスターリース契約を締結することがありますが、これらの物件について、想定した稼働率に到達しない場合、マスターリース債務が賃料収入を上回ることとなり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。                               | 物件開発投資時における賃料想定を慎重に設定するとともに、集客広告の継続的な実施や、商業施設や保育施設との併設など、稼働率を早期に上げるために効果的な営業活動を行います。                                 |

## 株式会社パルマ

窓口 : 株式会社パルマ 管理部

E-mail : [irinfo@palma.jp](mailto:irinfo@palma.jp)

URL : <https://www.palma.jp/>

- 本資料の取り扱いについて 本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。
- 当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 次回の更新は11月中旬頃を予定しております。