



2024年5月30日

各位

会社名 株式会社 パルマ
代表者名 代表取締役社長 木村 純一
(コード：3461 東証グロース)
問合せ先 取締役管理部長 赤羽 秀行
(TEL. 03-3234-0358)

2024年9月期第2四半期決算説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時 2024年5月27日 15:30~16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 公益社団法人 日本証券アナリスト協会 会議室
東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3階 第3セミナールーム
説明会資料名 2024年9月期第2四半期決算説明資料

【添付資料】

決算説明会における書き起こし資料

以上

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから、株式会社パルマ様の決算説明会を開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしております4名の方をご紹介します。

代表取締役、木村純一様です。

取締役、管理部長、赤羽秀行様です。

執行役員、BS部長、下村隆将様です。

エグゼクティブアドバイザー、清水誠一様です。

本日は、木村様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場からの質疑応答の時間といたします。それではよろしく願いいたします。

木村：ただいまご紹介にあずかりました、株式会社パルマの木村です。本日は、皆様お忙しい中、弊社の会社説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。限られた時間ではございますが、どうぞよろしく願いいたします。

本日は、会社説明会の前に、私自身が昨年12月に代表に就任したばかりということもありますので、少しだけ自己紹介をさせていただきたいと思っております。

私は、神奈川県海老名市で育ちまして、今年40歳になります。現在は、同じ神奈川県の横浜市港北区に住んでおります。学生時代は、小学校2年生から大学卒業まで15年間、野球をずっとやっておりました。群馬県にある上武大学を卒業後、2007年に、地元神奈川県にある加瀬倉庫に入社しています。

加瀬倉庫では、屋内外のセルフストレージの開発出店から運営までを行っており、在籍していた17年間で、およそ1,000ヶ所のセルフストレージ施設の出店に直接関わってきました。また、遊休不動産の有効活用の一環として、貸会議室やレンタルオフィス、バーチャルオフィス、貸看板、シミュレーションゴルフ事業などの新規事業にも携わり、拡大してきました。

2018年に、加瀬倉庫のグループ会社である加瀬トランクサービスの代表に就任し、その後、2022年に加瀬倉庫の代表を経て、昨年6月にパルマに入社し、12月に代表に就任しております。

加瀬倉庫は、全国約 1,800 ヶ所、8 万室のセルフストレージを運営している、いわゆるトランクルームの事業者の立場なのですが、パルマの事業は、このようなセルフストレージ事業者のサプライヤーとしての役割を担う会社であります。およそ 20 年間、セルフストレージに携わり続けてきた経験値を余すことなく、パルマの事業に生かしていきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、株式会社パルマの会社説明会を始めさせていただきます。

本日は、まずパルマの会社概要・事業概要について、次に 2024 年 9 月期第 2 四半期の各事業の状況について、最後に 2024 年 9 月期第 2 四半期の各事業の進捗および今後の戦略について、という構成でご説明をさせていただきます。

それでは、パルマの会社概要・事業概要です。

弊社の本社所在は、千代田区麴町です。

事業内容といたしましては、セルフストレージのビジネスソリューションサービス、プロバイダー事業を提供しております。

2024 年 3 月末現在の従業員数は、39 名の会社となっております。

役員構成は、お配りしている資料のとおりとなります。

続きまして、事業概要です。

弊社では、大きく分類すると、ビジネスソリューションと、ターンキーソリューションの二つのサービスを提供しております。

まず、ビジネスソリューションサービスです。

セルフストレージ経営に携わる事業者に対して、多岐にわたる業務プロセスをワンストップで提供しております。

受付審査、収納代行、賃料の債務保証、ストレージ施設の総合管理など、一括受託はもちろんのこと、一部プロセスのみを受託することも可能となっております。事業者の運営効率化、コスト削減、リスクヘッジ、手続きの迅速化・簡略化などを遂行しております。

セルフストレージ事業者向け賃料債務保証付き BPO は、国内事業者様の約 6 割にご利用いただいている状況でございます。

ITシステム開発では、ホテルの予約サイトのようなリアルタイムでの空室検索や在庫管理、申し込みやオンライン決済ができる独自のプラットフォームを提供しております。

セルフストレージ事業者と、利用されるお客様の利便性向上のため、IT分野への積極的な投資とシステム開発も行っております。デジタル活用で、より便利に、より簡単に、セルフストレージが人々の生活に当たり前になることを目指しております。

次に右側の、ターンキー短期ソリューションサービスについてです。

Keep it ブランドで、用地取得から物件開発、販売までを自社で一貫して行うことにより、ローリスクで収益性の高い施設提供を実現しております。プロパティマネジメント付きですので、多様な顧客に施設販売を行っております。施設売却後も、一気通貫のサポート体制で、事業者様の安定的で効率的な経営をサポートしております。豊富な実績をもとに、セルフストレージの総合デベロッパーとして、セルフストレージを世の中に広めることを目的としております。

次に、サービス系統図です。

こちらの図にあるように、弊社は、セルフストレージ事業者と利用者がより円滑に事業運営を行い、利便性を向上させて、世の中に多く認知させることを目指しております。

セルフストレージのプレーヤーではなく、サプライヤーという立場に徹することで、市場を客観的に分析し、運営効率化、コスト削減、リスクヘッジ、手続きの迅速化・簡略化などを加速させていき、セルフストレージを世の中に普及させていくことが弊社の存在価値であると思っております。

弊社のサービスがさらに普及することで市場拡大に貢献し、利用者の生活になくてはならないサービスにまで発展するものと考えております。

次に、パルマの強みです。

まず、成長市場であることです。

弊社が提供するサービスが属するセルフストレージ市場は、屋内型と屋外型の2種類に区分されます。

現在、全体の市場規模は800億円強で、年率2%から6%で堅調に成長を続けております。

現状のペースで上昇していくと、2028年には1,000億円を超える市場拡大が期待できる状況です。

また、弊社が展開するビジネスソリューションサービスは、日本全国 400 社以上に導入実績があり、この数は業界の過半を上回っております。

新規導入実績を拡大させながら、業界の過半を上回る既存顧客が事業規模を拡大させることで市場規模は拡大していき、弊社のサービス提供数が拡大していくこととなります。

これが弊社の事業基盤となり、大きな強みの一つとなっております。

次に、成長するセルフストレージの説明です。

当業界を定点観測している矢野経済研究所の最新資料では、2020 年時点から 10 年後の 2030 年までの市場予測として、右側のグラフに記載があるように、上位予想 1.57 倍、中位予想 1.45 倍、下位予想 1.28 倍と予測されております。継続的な成長が見込まれる市場である、と言えると思います。

今後も、新規拠点、室数ともに純増が続いていくと予測されており、供給量の増加とともに、新たな需要の掘り起こしを行う余地があり、継続的成長の要因として挙げられます。

また、都市化の進展と居住面積の減少、ステイホーム、EC 取引の拡大は、業界の需要拡大の追い風となっております。

次に、業界のプラットフォームです。

弊社では、セルフストレージ情報検索サイト「ニコニコトランク」を運営しており、マーケティングにリソースを割くことが困難なセルフストレージ事業者の、集客面での支援ツールまで展開を行っております。全国 7,000 施設、31 万室が登録されており、過半を上回る事業者に導入いただいております。

運営規模や運営実績に関わらず、最適なサービス提供を行っているため、事業への参入障壁を下げることを実現しております。これは、市場拡大にも大きく貢献しているサービスと言えます。

また、弊社では、東京・神奈川を中心に、都市型施設を多数開発しております。開発した施設を個人や機関投資家へ供給する都市型デベロッパーとして成長してきました。

次に、強い事業基盤です。

繰り返しになりますが、セルフストレージ業界が成長市場であること、また、弊社が提供するワンストップサービス、次に弊社の圧倒的なシェア、これが大きな事業基盤となっております。

また、図に記載しているような施設開発から滞納管理まで、セルフストレージビジネスプロセスをワンストップで提供しているのは、弊社だけの強みとなっております。また、これらの BPO サービスへの参入障壁は非常に高いため、他社との競合が少ないことも強みと言えます。

ここまでが弊社の事業概要になります。

続きまして、2024 年 9 月期第 2 四半期の業績報告です。

2024 年 9 月期第 2 四半期のハイライトです。

ビジネスソリューションサービスにおきましては、賃料保証付 BPO サービスの新規受託に加え、他業態への既存サービスの拡販が堅調に推移し、事業収入は、前年同期比 16.5%増加という結果になりました。

ターンキーソリューションでは、コンテナ型トランクルーム 14 施設の投資開発を行い、そのうち 7 施設が運営稼働をスタートしております。開発物件の売却、開業コンサルティング、セルフストレージ施設の売買仲介などで収益を計算するも、事業収入は、前年同期比 19.9%の減少となりました。

次に、損益計算書です。

損益計算書は、記載のとおりとなります。

セルフストレージ事業者向けビジネスソリューションサービス事業は好調で、事業規模を拡大できました。

また、ターンキーソリューションサービスでは、コンテナ型トランク施設の開発に注力し、14 施設の投資開発を推進しております。

売上高 9 億 9,800 万円、営業利益 1,600 万円、当期純利益 200 万円という結果となっております。

次に、貸借対照表です。

総資産は 36 億 3,200 万円です。第 2 四半期では大きな変動はございません。

次に、キャッシュフロー計算書です。

内容としては記載のとおりなのですが、現金及び現金同等物の四半期末残高は、24 億 4,300 万円です。第 2 四半期では大きな変動はございません。

次に、事業別の業績です。

まず、ビジネスソリューションサービスです。

サービスの新規受託件数は 8,705 件と、前年同期比で 10.3%増加しました。また、サービス導入実績も 400 社を超え、堅調に推移しました。

要因といたしましては、保証受注バリエーションの多様化が挙げられます。約 3,000 件の保証を包括的に受け入れたことや、既存クライアントの新規出店加速に伴うストック収益の増加が大きく影響しております。

また、新たなサービスとして、資材置き場を目的とした貸地向けの保証を受け入れ、新規契約取引を受注しました。

その結果、売上高 6 億 7,500 万円、セグメント損益 2 億 1,900 万円の結果となっております。

次に、ターンキーソリューションサービスの業績です。

ターンキーソリューションサービスの業績ですが、前年同期と比べ、一棟専用の施設である屋内型トランクルームの販売がなかった一方で、施設開業コンサルティング、新規開業工事請負サービス、施設の仲介販売等による売上高を計上しました。

仕入としては、コンテナ型施設の投資開発を強化いたしております。

また、マスターリース賃料保証額増額に対し、運営物件の稼働率向上に伴い、賃料収支が改善しております。

その結果、売上高 3 億 2,300 万円、セグメント損益マイナス 1 億 2,500 万円の結果となりました。

以上が、2024 年 9 月期第 2 四半期の業績報告になります。

最後になりますが、各事業の進捗および今後の戦略です。

まず、ビジネスソリューションサービスの受託状況です。

滞納保証付 BPO 受託残高は 12 万 7,871 件で、前期末比 2.2%増加しております。

月次経常収益は 3 億 1,400 万円で、前年同期比 13.9%増加となりました。

弊社のサービスを導入いただいている事業者は 400 社を超え、堅調に伸長しております。

次に、残置・不用品の片付け・整理サービスの他業界向け展開です。

弊社のサービスの1プロセスである収納物撤去を、ストレージ事業者以外の他業態にもサービス展開いたしました。

ライフイベント発生時の物品整理、また家賃保証会社の滞納債権処理、不動産会社の工事フェーズなど、今後ニーズが拡大していくプロセスなので、サービスの周知とアライアンスの拡大を推進していきます。

次に、ターンキーソリューションサービスにおける開業コンサル・工事請負です。

弊社では、立地診断や施設プランニングなどの開業コンサルから、施設工事やトランクルーム専用パーティションの提供などの施設工事請負まで一括受託しております。

セルフストレージ事業者はもちろんのこと、遊休ビルを保有しているオーナー様からのオーダーなど、事業領域を拡大してまいります。

施設開業後は、弊社のビジネスソリューションサービスを提供することで、開業から集客、施設の維持・管理まで、ワンストップでのサービス提供を実現しております。

次に、屋外コンテナ投資推進です。

従来、投資開発をしてきた首都圏建物型に加えて、全国を対象にした屋外コンテナ型施設の事業量を拡大しております。自社開発を行うことで、直接的に市場拡大を図りながら、施設売却後はビジネスソリューションサービスの受託を進めていきます。

2024年3月時点で14物件の用地を確保しており、さらに20件の出店用地が契約予定中となっております。当期中に40件の出店を目標として進めております。

次に、日本郵便との業務連携の深化です。

施設開業から運営におけるプロセスを弊社が全面的にサポートし、3月に、福岡県の北九州市八幡西郵便局の一角に、セルフストレージ施設を開業いたしました。日本郵便の郵便局施設の新たな活用形態であり、日本郵政グループの資産活用への関与・貢献の実現に向けた第一歩がスタートいたしました。

130室を超える比較的大きめの施設なのですが、オープンから2ヶ月弱の期間で、既に40%近く稼働するなど、好調なスタートを切っております。

八幡西郵便局プロジェクトは非常に良いスタートを切れましたが、日本郵政グループの資産活用への貢献が弊社のミッションでもありますので、2店舗目以降のプロジェクトにつなげられるようなサービス提供を行ってまいります。

次に、業績達成への戦略です。

ビジネスソリューションサービスに関しましては、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、セルフストレージ事業者・機会の創出、他業態への既存サービスの拡販の3つを重点課題としております。

ウェブ予約在庫管理システムのクラリスのリプレースを実行し、これまで以上に利便性と生産性を兼ね備えたサービス提供を行い、提携先の拡大につなげていきます。

また、他業界向けのサービス展開にも注力していくことで、事業領域拡大を図ってまいります。

ターンキーソリューションサービスに関しましては、セルフストレージ厳選開発・投資、投資機会・領域拡大、運営物件の稼働スピード向上の3つを重点課題としております。

既存の建物型開発プロジェクトに加え、屋外型コンテナへの投資開発を積極化することで、投資機会の拡大を図るとともに、投資領域も拡大されるため、幅広いニーズへの商品提供を行ってまいります。

また、自社開発物件の出店スピードを加速させながら、これまでに培った運営実績から得た蓄積データの活用を積極的に行い、地域ごとの値づけや提供サイズなどの分析につなげ、早期稼働率の向上を実現してまいります。

弊社は、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市場規模拡大に貢献し、成長していきます。

弊社のサービスをさらに普及させることで、セルフストレージ市場への新規参入障壁を下げ、事業者拡大を図ってまいります。

また、弊社自らも出店開発を積極的に行い、セルフストレージ市場規模拡大に貢献し、業界全体が好循環する環境づくりに終始してまいります。

弊社サービスの受託室数は、市場全体の2割前後となります。こちらの図でわかるように、大きなポテンシャルを秘めております。弊社の滞納保証付BPO・IT・CSのサービスを駆使して、既存顧客の底上げから新規顧客獲得を進め、受託件数を伸ばしてまいります。

また、既存事業者の事業拡大だけに頼らず、遊休不動産を所有しているオーナー様に、不動産の有効活用としてセルフストレージを普及させるなど、新たな機会創出の方法を提供していくことが重要だと考えております。

これらが市場規模の拡大に寄与し、新たな機会創出につながる好循環を生み出すはずだと思っております。そのために、弊社のサービスを幅広く普及させることに注力してまいります。

また、事業規模拡大には、他業態へのサービス拡販が必要不可欠となっております。

決済・回収など、インフラや供給に課題を有する業態に提供し、業務運営効率化や事業リスク低減を支援してまいります。弊社の強みを生かせるサービス分野を世の中に拡販し、事業領域拡大を進めていきます。

次に、投資機会・領域の拡大です。

一棟専用施設、屋外型施設、中古物件、その他収益不動産といった投資商品の開発を加速させていき、投資機会を拡大させ、投資家ネットワークを構築していきます。

また、施設売却後は滞納保証付 BPO の受託を行い、安心して投資できる投資商品として、投資領域の拡大も図ってまいります。

次に、賃貸運営力の向上です。

これまで培ったセルフストレージの運営経験や蓄積データの活用により、施設稼働スピード向上、資産価値の安定化を実現してまいります。

また、toB 利用者の拡大も重要課題として取り組み、保管義務のある書類の保管など、配送サービス付きストレージの普及も目指してまいります。

こちらの図が、中長期の成長イメージです。

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ってまいります。

以上が、各事業の進捗および今後の戦略です。

本日の会社説明会の内容といたしましては、以上となります。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。それではご案内のとおり、質疑応答に移りたいと思います。ご質問のある方は、挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めて、全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないようにしていただければと思います。ご質問はいかがでしょうか。お願いいたします。

質問者 [Q]：異業種のお話、アライアンスのお話というのがいくつか出てきていたと思います。最後のページもそうですし、あるいは 22 ページ目のところにも「アライアンスの拡大を推進」という言葉が出てきているのですが、具体的にどのような業種といたしますか、ターゲットをお考えになられているのでしょうか。あわせて、日本郵政との話はわかりやすいアライアンスの話だと思うのですが、一方で、御社はわりとキャッシュをお持ちなので、キャッシュが少ないような業種とアライアンスを組んだほうが組みやすいのかなという気もします。今、アライアンス先として、具体的にどういうところを考えられているのか、具体名はおっしゃらなくてもけっこうなので、イメージがわかるようにご説明願えますでしょうか。

木村 [A]：提携先というよりは、われわれが提供しているワンストップサービスの中の、一つのプロセス、例えば滞納保証や残置物の撤去など、そこの一部分だけ受託してくれ、というニーズが少なからずございます。具体的な例としては、不動産業者さんがビルを購入した際、残置物がかなり残ってしまっているとか、立ち退きの際に荷物を残されてしまった、という場合に、その撤去処分などをポイントで受託したり、といったことを実際に行ってきております。最近では、やはり遺品整理といった部分もかなり多くなってきております。また、われわれの同業で、滞納保証をやっているトランクルームの会社さんから、家賃保証はその会社さんが行うのですけれども、残置物の撤去だけ裏側でやってくれ、というニーズも今取り込んでおります。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。

質問者 [Q]：今日初めての説明会ということで、基本的な質問で恐縮ですが、2 点お伺いします。1 点目は、土地・建物などの遊休資産を持っている地主さんが、ストレージを投資対象に選ぶ理由は何か、ということです。

2点目は、例えばトランクルームなど、実際にこの事業を始める際の投資の総額は、年間の利用料金から御社のBPOなどの経費を引いたネットの収入で換算すると、だいたい何年分で回収できる前提の事業なのか、ということです。この二つを伺わせてください。

木村 [A]：まず、地主・家主さんが、セルフストレージへの投資を行うきっかけとなる部分についてですが、他の業態と比較したときに「良い」と見なされる最大のセルフストレージの特徴は、運営経費がかからないところです。具体的に申し上げますと、建物型は、屋内型、屋外型問わずですが、まず設備として水回りやガス、具体的にはシンクやトイレなどを設備する必要がありません。ということは、10年に1回の水回りの大規模改修が不要です。また、住居などの場合は入替のたびに原状回復がありますし、設備のアップデート、わかりやすい例でいくとウォシュレットが付いていないと、なかなかお客さんが付かないからウォシュレットをつけなければ、というように、設備をアップデートしなければならないというところが出てくるのですが、そのあたりのことがトランクルームではあまり発生しません。貸しているものが、要は間仕切られた箱の中の床、というものですので、本当に設備としてイニシャルコストがかからず、ランニングコストもかからないという特徴があります。

また、利回りのところですが、トランクルームも、業態によっていろんなパターンがあります。更地にビル型の新築のトランクルームを建築して運用するタイプと、既存の中古ビルのワンフロアだけを活用していくというパターン、あとは、土地にコンテナを置いて、収納庫として貸し出すパターンと、それぞれあります。われわれも全てのパターンを運用してはいますが、まず新築建築型のストレージに関しては、利回りでいくと、ネットでだいたい6%ぐらいのイメージになります。既存建物の改装の物件になると、それを借りるか所有しているかによっても変わりますが、もし賃借して運営するとなると、これは満室想定での利回りになりますが、だいたい15%ぐらいのイメージになるかと思います。あと、屋外型のコンテナ型のものですけれども、こちらも賃借していることを前提に、地主さんに地代をお支払いして運用すると仮定したときに、やはり同じく14~15%ぐらいの利回り水準になるかなと思います。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。よろしいですか。またご質問があれば、IR担当者宛てにご質問いただければご回答いただけるかと思います。

それではご質問のほうも出尽くしたようでございますので、これもちまして、決算説明会を終了させていただければと思います。木村さん、ご説明ありがとうございました。ご参加いただきましてありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す