

2016年9月期第2四半期 決算説明資料

株式会社パルマ

(証券コード:3461)

2016年5月24日

©2016 Palma Co.,Ltd.

目次

□ 2016年 9月期第2四半期決算について	P.2
□ 2016年 9月期業績見通しについて	P.6
□ 今後の成長戦略について	P.9
□ 当社の事業内容について	P.23
□ 会社概要	P.32

2016年9月期第2四半期決算について

2016年9月期第2四半期 決算ハイライト



業績ハイライト

売上高	309百万円	前期比	4.7%減
営業利益	37百万円	前期比	10.8%減
経常利益	37百万円	前期比	10.4%減
当期純利益	36百万円	前期比	83.5%増

トピックス

- BSサービス： サービスラインナップの増加と共に成長継続。
前期比、売上高は13%増加、粗利益は16%増加と安定成長継続。
- ITサービス： 予約決済在庫管理システム「クラリス」の登録件数は約3万室(前期末比約3千室増)、集客サイトの登録件数は約20万室(前期末比約8万室増)。
- TKサービス： 上期の仕込みとして三協フロンテアよりストレージ物件を一括購入。
千歳台、江古田においてセルフストレージ開発用土地の取得完了。

2016年9月期第2四半期 決算概要



□ 売上高は、ストレージ物件販売売上について、前期あった開発販売売上が今期はコンサル販売の手数料売上での計上になっているため、前期比△5.0%となった。

□ 経常利益は、1月に販売したストレージ物件のコンサル販売手数料が期間按分されて、下期に繰延べされたため、前期比△10.4%となった。

□ 当期純利益は、今期より貸倒引当金の計上基準の変更に伴い、損金算入割合が増加したため、法人税等が減少し、前期比+83.5%となった。

(単位:百万円)

	前期第2四半期	当期第2四半期	増減額	前年同期比
売上高	325	309	△16	△5.0%
売上原価	121	71	△50	△41.4%
売上総利益	204	238	34	+16.6%
販売費及び一般管理費	162	200	38	+23.7%
営業利益	41	37	△4	△10.7%
経常利益	41	37	△4	△10.4%
当期純利益	19	36	17	+83.5%

2016年9月期第2四半期 貸借対照表



- TKS案件(開発用土地、三協F販売物件)取得により、流動資産が増加。
- 物件取得に伴う資金調達を銀行借入で行ったため、負債が増加。
- 物件取得に伴う資金調達は、今後も銀行借入で対応していく方針。

(単位:百万円)

	前期末	当第2四半期	前期末比
流動資産	772	1,376	+78.1%
固定資産	52	49	△6.3%
総資産	825	1,425	+72.7%
流動負債	235	674	+186.2%
固定負債	23	148	+534.9%
純資産	566	602	+6.4%
自己資本比率	68.6%	42.2%	

2016年9月期業績見通しについて

2016年9月期 業績見通し



- 2016年9月期通期については、期初に設定した業績見通しを据え置き。
- 第2四半期においては、利益水準は当初予算を上回るペースで推移。

(単位:百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	増減額	前年同期比
売上高	709	1,032	323	+45.6%
売上原価	259	539	280	+107.8%
売上総利益	449	492	43	+9.5%
販売費及び一般管理費	338	369	31	+9.2%
営業利益	111	123	12	+10.7%
経常利益	100	120	20	+20.1%
当期純利益	56	67	11	+20.1%

2016年9月期 業績見通し(サービス別)



□ BSサービスは、現状では予定通りの堅調な推移を見込む。

□ ITSサービスは、ほぼ予定通りの見込み。

□ TKSサービスは、開発案件が売上高の変動要因。

(単位:百万円)

	15年/9月期	構成比	16年/9月期	構成比	増減率
BSサービス	518	73.1%	552	53.5%	+6.6%
ITサービス	10	1.4%	16	1.5%	+55.6%
TKSサービス	181	25.5%	465	45.0%	+157.0%
売上高合計	709	100.0%	1,032	100.0%	+45.6%
BSサービス	393	55.4%	419	40.6%	+6.7%
ITサービス	9	1.3%	15	1.4%	+61.7%
TKSサービス	48	6.8%	60	5.8%	+24.8%
売上総利益合計	449	63.3%	492	47.8%	+9.5%

＜今後の成長戦略について＞

不動産投資の多様化分野

個人向け収納空間賃貸施設
パーソナルストレージの拡大

収納空間賃貸事業とは

寄託契約に基づき物品を保管する倉庫業とは異なり、収納空間を賃貸する事業。

収納空間賃貸事業

Globalな呼び方 : selfstorage
またはpersonal-storage
国内 : レンタル収納スペース

ビル型施設

トランクルームと通称
役所用語では
レンタル収納
スペース

コンテナ型施設

レンタルボックス、
レンタル収納庫、
トランクルーム
と通称

保管事業

倉庫業
(寄託契約)

国交省は寄託に
基づく小倉庫を
トランクルーム
と呼称

事業用のコンテナタイプから 個人用のパーソナルストレージへ



個人利用の拡大＝市場の急成長

パーソナルストレージ事業

建物1棟または一部を使用して、
収納ユニットを区割りして賃貸

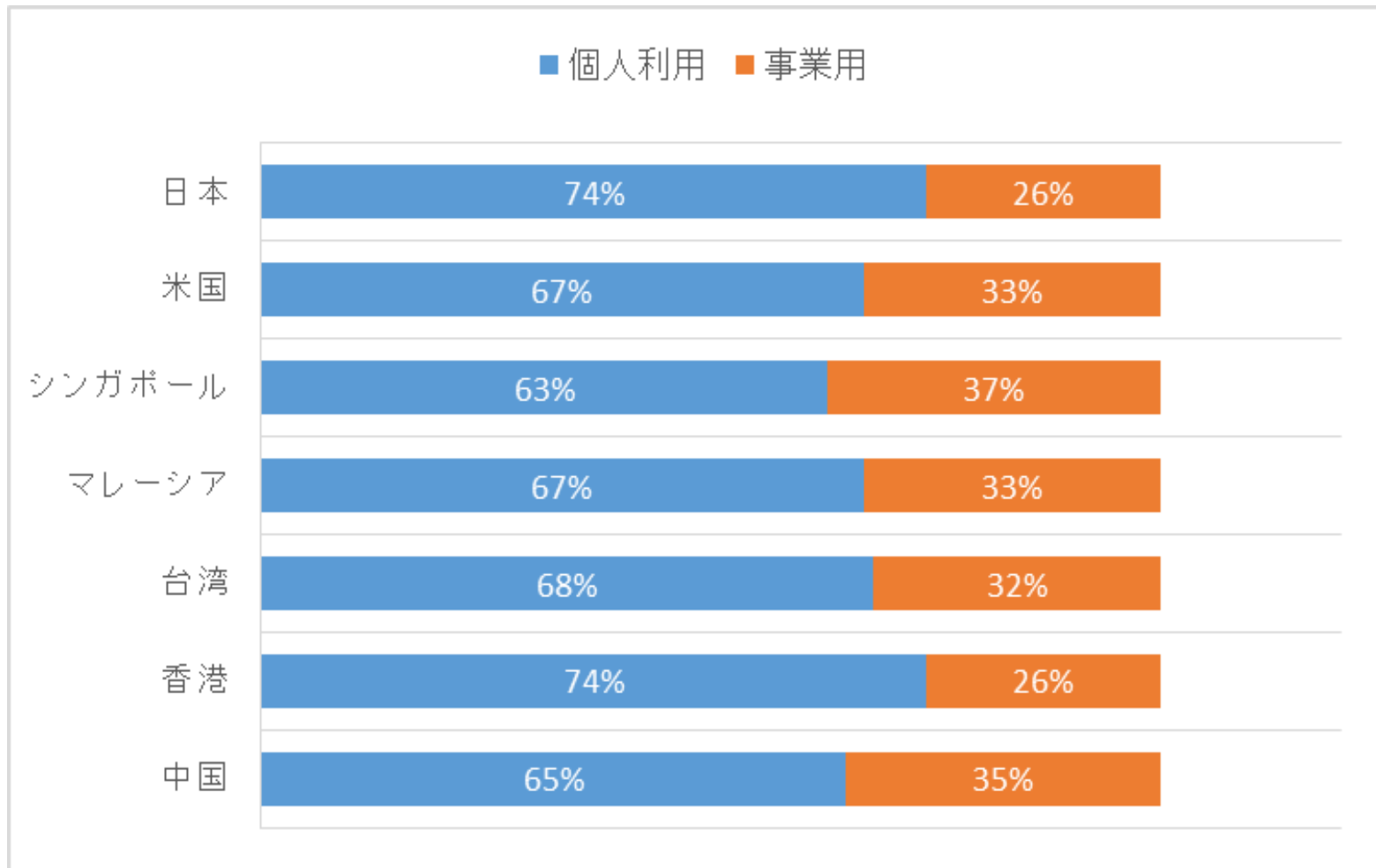
主な用途：
個人の家財・
日常使用頻度の低い物品
主な利用者：
個人が7割

コンテナ収納事業

借地にコンテナを設置し、
コンテナ内を
区切って賃貸

主な用途：
事業用に資材・備品保管
主な利用者：
建築関係資材・自営業者

各国のビル型パーソナルストレージ 顧客タイプ



アジア各国はSSAA資料、米国はSSA資料より

日本のセルフストレージ

日本の特徴は土地建物ともに賃借物件であること

ビルイン屋内ストレージ

ユニットハウス転用タイプ



建物一棟型ストレージ

コンテナ型



海外のビル型パーソナルストレージストレージ



アメリカ 世界最大のストレージ会社

日本におけるセルフストレージビジネスの規模

	2013年売上 (億円)	シェア
ビルイン型	212.4	40.7%
コンテナ型	275.3	52.8%
その他	33.8	6.5%
収納ビジネス全体	521.5	100%



(出所: 矢野経済研究所)

◆普及率

156世帯に1室(ビルイン型のみ: 363世帯に1室) ⇔ 米国 = 11世帯に1室

↑ 総世帯数55,570千世帯(住民台帳: 2013/3)

収納ビジネス総室数355千室

ビル型パーソナルストレージ事業国際比較



個人利用のビル型パーソナルストレージで日本市場は米国の1/100しかない

	米国	カナダ	豪州	英国	欧州(除英国)	日本(ビルイン)
業界総収入(米国百万ドル)/年	24,000	2,000	753	538	471	210
総面積(1,000m ²)	244,000	8,277	3,700	3,200	3,853	375
m ² あたり収入(米国ドル)/年	98.4	-	205.5	168.1	122.2	560
施設数	52,500	3,000	1,000	815	1,416	2,281
施設当り収入(米国ドル)/年	457,143	666,667	753,000	660,123	332,627	92,065
推定ユニット数	10,487,700	-	186,760	177,060	159,880	152,300
ユニット当り収入(米国ドル)/年	2,288	-	4,032	3,039	2,946	1,379
一人当面積(供給面積/人口、m ²)	0.700	0.232	0.160	0.050	0.009	0.003
ユニット当面積(供給面積/ユニット、m ²)	0.02	-	0.02	0.02	0.02	0.00
世帯数(千世帯)	117,181	11,563	4,669	17,706	159,880	54,170
普及率(ユニット数/世帯数)	9.0%		4.0%	1.0%	0.1%	0.3%

セルフストレージの需要喚起ファクターは4つのD



Death: 遺品



Divorce: 離婚時の荷物保管需要



Density: 都市化に伴う狭小住空間の補完する収納空間



Dislocation: 引越し・移転に伴う需要



高齢化・都心人口集中による潜在需要が顕在化しつつある

セルフストレージ市場環境の変化



✓ 国内で不動産事業者が新規参入し事業化開始

✓ 海外投資家の新規参入

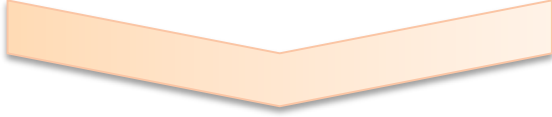
2015年10月Singapore Postグループが合併会社設立を発表

✓ 行政指導の強化

コンテナ型施設への自治体の建築確認取得指導強化
大手オペレーターが建築確認取得方向

⇒ 投資額増大、建築確認取得を許容する貸地不足

⇒ コンテナ型各社ビル型施設拡大、業態転換を模索開始



不動産投資事業としてのセルフストレージ事業の胎動

- 1施設当たり室数が多く、小口分散しており、年間を通じて稼働率の変動が少ない。
- 景気変動を受けにくい。
- 施設は水回りがないため、メンテコストが少ない。
- 駅から離れた土地でも開設できる。
- 賃料改定がホテルのように稼働率に合わせて変動可能。
- 平均利用期間が30か月と比較的長期。

セルフストレージ事業の問題点

- 1室平均1万円強にもかかわらず、入金管理コストは住宅1軒と変わらないため、効率運営が必要。

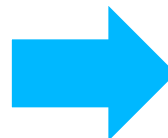
	L	M	N
19	済	05/23	
20	済	05/30	
21	済	05/31	
22			



- 不要なものを入れているので、支払い順番は一番最後。
賃料初期滞納率10%以上と高い。



- 収納物は結局他人から見ると不要物であり、ゴミとして放棄して残置していく率が高い。



セルフストレージ業界への貢献



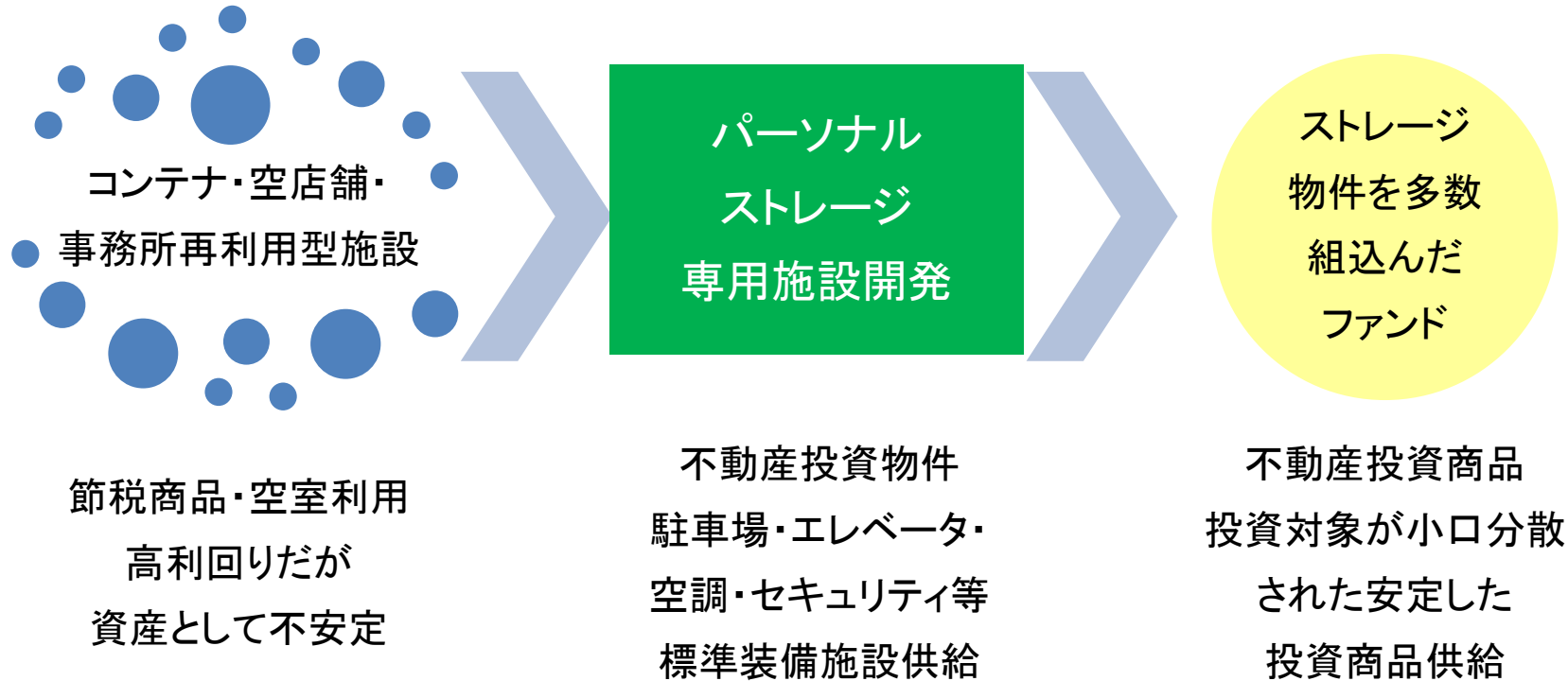
<事業者サイド>

1. 事務量が多い入金管理の効率化
2. モチベーションが下がる督促から解放
3. 費用がかさみ、重労働の残置物撤去から解放
4. 小所帯の事業者でも当社サービス導入により増員せずに事業拡大可能
5. 人員最小限で新規参入可能
6. 当社がリスクを引き受けることにより、貸出率上昇利用促進
7. WEB予約決済の普及拡大等IT化促進

<利用者サイド>

1. 利用者の数か月分の敷金差入、連帯保証人付帯が不要
2. 郵送・WEB契約による非対面契約が浸透し、事業所訪問契約を省略

今後の事業展望



- ・今後市場が成長するためには、個人利用拡大が必要。
- ・個人利用拡大には、個人が安心・安全に利用できる専用施設普及が鍵。
- ・専用施設普及には、施設を所有しパーソナルストレージ投資物件にして、投資資金を市場に誘導することが必要。
- ・当社は資金の誘導役となり、市場規模拡大に寄与。

当社の事業内容について

三つのソリューションサービス



- ・ビジネスソリューションサービス: 滞納保証付BPOサービスおよび運営受託
- ・ITソリューションサービス: 予約決済在庫管理および成功報酬型WEB集客支援
- ・ターンキーソリューションサービス: 施設開発販売、仲介および開業支援



BSサービスは、業界350社中200社以上に導入

当社の提供できる業務一覧



サービス提供 内容	
物件開発	○ グリーンフィールド・ブラウンフィールド
受付	○ コールセンター
審査	○ 保証審査
契約情報管理	○ コールセンター
集金・入金管理	○ 各種決済手段による収納代行業務
滞納保証	○ 滞納賃料立替・入金情報提供・信託口座管理
滞納管理・督促	○ 滞納情報管理・督促・債権回収は弁護士に委任しコンプラ重視
解約/退去確認	○ 退去空室確認
残置物処分	○ 退去者残置物撤去・処分
物件維持管理	○ 施設巡回・清掃
在庫管理システム	○ WEB予約決済在庫管理システムをASPで提供
WEB集客	○ ポータルサイト「ニコニコランク」による集客
開業支援	○ 市場調査、施設プラン企画コンサル、各種広告サービス
運営委託	○ 上記業務の全ての運営委託

上記業務は全部でも一部分でも利用可能

BS・ITSプラットフォームの普及拡大と成長新機軸



TKS: 成長新機軸

ITS: WEB予約決済プラットフォームを浸透させ、
かつBS顧客も増大

BS
滞納保証付
BPOプラットフォーム
の普及

ITS
最大の集客サイト
決済インフラ普及

TKS
市場参入者へ
ワンストップ
サービス

成長新基軸： Turn Key Solution (TKS) 事業



事業化の背景「多様化」

- 新商品を求める大手不動産事業者、ポートフォリオの多様化を図る不動産投資家、潜在成長力を期待する海外事業者が日本市場のセルフストレージ投資への関心拡大。
- 一方で、不動産としてのセルフストレージ施設の供給欠如。
- 特に個人向け収納施設（パーソナルストレージ）は、供給が少ない。

新規開業に必要なサービスをパッケージにして提供

- 土地を取得後パーソナルストレージ新築販売、既存ビルの改装企画を開始。
- その際、運営に関する全サービスを提供。いわば鍵を回す（ターンキー）だけで運転可能な施設を提供。
- 物件を購入した事業主のブランドで運営し、当社は黒子としてサービスを提供。

TKS事業取扱実績



- 土地を購入後、パーソナルストレージを開発販売(グリーンフィールド)
- パーソナルストレージに改装可能な施設を仲介し、パーソナルストレージにコンバージョン(ブラウンフィールド)
- グリーンフィールド: 実績2件、案件着手4件(完成品販売2件、コンサル2件)
- ブラウンフィールド: 実績5件、改装案件着手1件
- 稼働施設販売: 稼働しているユニット型施設23件取得、順次販売予定

グリーンフィールド事例



既設物件販売



ブラウンフィールド事例



TKS物件の進捗状況



(単位、千円、G : グリーンフィールド、B : ブラウンフィールド、MS : マンション)

物件名称	取引形態	売上予定	ステイタス	販売/コンサル開始時期
世田谷区千歳台	G開発販売	150,000	土地取得、建築着手	2016年9月
中野区江古田	G開発販売	300,000	土地取得、建築着手	2016年11月
目黒区中町	Gコンサル	21,000	建築着手	2016年2月
板橋区坂下MS	B稼働後販売	17,000	改装し開業済み	2016年12月
杉並区天沼MS	B稼働後販売	23,000	改装準備中	2017年3月
足立区保木間	Gコンサル	5,000	建築着手	2016年4月
ユニットハウス23施設	既設物件販売	350,000	物件取得・販売開始	2016年6月~2017年3月
板橋区板橋	G開発販売	200,000	検討中	2017年3月
合計		1,066,000		

個人利用にフォーカスしたビル型パーソナルストレージの開発投資

□投資対象：東京23区及び東京近接地域等へのPS新設に
際し、敷地・建物・設備に投資

1物件：1～3億円程度（延床50～150坪、50～150Units）

□利回目標：満室賃料ベースでグロス10%前後
（売却時キャピタルゲイン考慮せず）
NOI 8%前後を目標

□出 口：50%以上稼働した後、順次セカンドステージの
投資家へ売却

投資対象地域

- ◆ 原則、JR武蔵野線内側＋町田市市街地内で開発される新規Personal Storage物件に投資



→当社に蓄積された地域ごとの募集賃料・稼働率情報等に基づき、立地選定、最適なビジネスプランを策定

- ◆商 号：株式会社パルマ（東証マザーズ上場 3461）
- ◆所 在 地：〒100-0014 東京都千代田区永田町2-4-11 フレンドビル6F
- ◆事業開始：2006年2月
- ◆資 本 金：280,359,600円
- ◆代 表 者：代表取締役社長 高野 茂久
- ◆役 員： 取締役 上村 卓也 阿部 幸広 榎 和志
監査役 萩原 且彦 輿水 英行 清水 誠一
- ◆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
 - * 滞納保証付セルフストレージ事業向けBPO
 - * Web予約・在庫管理システム、EC決済ソリューション
 - * 集客支援サービス、業務委託等

■ IRに関するお問い合わせ先

株式会社パルマ 管理部
Tel : 03-5501-0358(代表)
E-mail : irinfo@palma.jp

■ 将来見通しに関する注意事項

本資料において提供される数値ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。