

6/4 個人投資家向け説明会 質疑応答

① 不動産の活用方法として、ストレージはどのようなメリットがありますか？

回答)

セルフストレージのメリットとして、まず他の有効活用方法と異なり運営経費が極端に少ないことが挙げられます。

比較対象として、アパートへの投資の場合、オープンの際に入居率は高いが運営していくと設備のアップデートコストが必要となります。また、水回りを有することから10年から15年に一度、大規模修繕が行う必要が出てきます。さらに築年数の増加に伴い、賃料の下落も発生することがアパート経営の特徴となります。

一方、セルフストレージ運営では細かく仕切った床を貸し出すサービス、いわゆる倉庫ですので、目立った設備が必要ありません。ですので、水道やガスなどが不要であり修繕にかかるコストが低いことが特徴となります。

② どのように営業活動を行っていますか？

回答)

ビジネスソリューションサービスとターンキーソリューションサービスで営業方法が異なっています。

ビジネスソリューションサービスでは、400を超える国内事業者 서비스에提供しています。一つはその既存事業者が事業拡大をするとともにパルマも成長しているといながれができています。

新規の獲得方法としては、パルマのBPOサービスを世の中に宣伝していくことにより、新たにストレージ事業を始めたいというお客様からの問い合わせがございます。次に遊休不動産の有効活用を希望されるお客様に対し、セルフストレージの設備を提供するとともに、出来上がったセルフストレージの運営管理を受託するという営業方法をとっています。

ターンキーソリューションサービスでは、用地開発がとても重要になっています。首都圏では土地の購入、地方では土地を賃借し屋外型セルフストレージを出店しています。そのため、世の中に出ている不動産情報を常に収集し採算のとれる土地に対し

アプローチをしていくといった営業方法をとっています。

③ 事業環境は良いのでしょうか？社長の率直な感想を教えてください。

回答)

まず事業環境として、日本のセルフストレージ市場は「屋内外」と「屋外型」の2つに分類できます。

2018年を境に、今まで屋外型の出店数が圧倒的に多かったが、屋内型の方が多くなるといった逆転が発生しました。そしてこのまま、屋内型が主体として発展していくものと考えていたが、コロナ禍以降、物価の上昇、円安、ロシア・ウクライナ情勢に大きく影響され、日本の不動産価格が大きく上昇しています。

それにより、一棟型の新築屋内型ストレージの出店が鈍化した機関が未だに継続しています。最新の資料は出ていませんが、コロナ禍以降1~2年間は再び屋外型の出店が増加しているものと思われます。

弊社が、新築一棟型の「keep it」ブランドのセルフストレージを開発しながらも、屋外型のコンテナの出店を強化している理由も1つそこにございます。売地ではなく貸地、そして地方の貸地の場合、不動産価格の上昇の影響を受けにくいという状況から、屋外型コンテナの出店に舵を取っているという状況です。

コロナ禍でもセルフストレージ市場は、年間2~6%の成長率をもって成長しているため、事業環境自体は非常に良いものと考えています。

④ 他社と比較した際に、パルマの優位性はなんのでしょうか？

回答)

弊社は日本国内で唯一、施設の開業からオープン後の運営管理、また事業者と利用者の間に入った滞納保証を含めたBPOサービス、これらをワンストップで行っている事業者であります。

また、既存でこのサービス自体が国内シェアの約6割を超える規模となっているためパルマの事業基盤の1つとなっています。

- ⑤ エリアリンクを始めとした同業他社がたくさん出店していますが、競争環境は厳しいのでしょうか？

回答)

エリアリンク様は年間の出店室数を事業 KPI として掲げているので、物凄い速度で出店を重ねています。しかし、近年の物価上昇などによりエリアリンク様も首都圏の出店より地方都市での屋外型の出店が割合として大きくなってきています。つまり、ニーズを分散させているということが1つ特徴となります。

今までは賃料単価の高い、東京・神奈川・千葉・埼玉のエリアが同業他社と競っていましたが、近年では地方都市という新たなニーズの掘り起こしを行い分散している状況となっています。

地方都市では、提供室数が多くないといった事情もあり同業他社が少なく、まだまだ拡大していくことが見込まれます。

よく比較される部分として、アメリカのセルフストレージと日本のセルフストレージの違いに関してですが、アメリカでは全体の約1割が利用しているが日本では10人に1人が知っているといった状況であるため、「サービスを普及させ、供給数が増加しニーズが増えていく」この流れを繰り返すことでさらに市場規模が拡大していくと考えています。

従いまして、ご質問の競争環境についてですが、東京都内など場所を限定すると厳しい部分もありますが、日本全体では供給数が足りていないという状況のため余力はあると感じています。

- ⑥ ターンキーソリューション事業のセグメント損益が赤字となっていますが、原因及び今後の施策について教えてください。

回答)

まず、ターンキーソリューションサービスのセグメント損益が赤字となっている原因ですが、弊社が過去に一棟型施設の「Keep it」を売却する際にマスターリースを付けて売却しています。稼働前にマスターリース契約を締結し売却したこともあり、稼働するまではマスターリースの費用がマイナスの状況で数年間継続しているという状況です。ターンキーソリューションサービスの赤字の大半がこのマスターリースの費用となっています。

しかしながらセルフストレージビジネスはストックビジネスであり、またマスターリース契約を締結している Keep it の物件の稼働率も7割を超えているため、時間の経過に伴い赤字は小さくなっていくと考えております。

これより以下、説明会で回答いたしませんでしたご質問に対する回答でございます。

⑦ 借り入れの金利に変化はありますか？また、金利の上昇は業績に影響しますか？

回答)

現時点における長期借入金の多くは固定金利で運用されており、金利上昇による2024年9月期の業績に与える影響は軽微だと考えております。

一方で、屋内型セルフストレージ開発における案件ごとの借入につきましては、変動金利で融資を受ける事も多いですが、プロジェクトの計画段階で金利コストについて、直近の実績値から相応の上乗せをした水準を案件コストの一部とみて投資の採算性を検討しておりますので、こちらについても過度な金利上昇が無い限り、業績に与える影響は軽微と考えております。

⑧ 株主への還元方針を教えてください。

回答) 株主の皆様へは公平な利益還元を経営の重要課題と位置づけ、2023年9月期には1株当たり5円の年間配当を実施されて頂いており、2024年9月期には、1株あたり6円の年間配当金を予定させて頂いております。

⑨ 現在の株価についてどのようにお考えでしょうか。株価と流動性を上げて頂きたいです。

回答)

前期(2023年9月期)に、それまで下落が続いていた業績を回復させることができました

たが、会社の現況や展望、セルフストレージビジネス自体についてまだまだ周知頂いていないことによるものと考えております。

業績の回復と当社を知ってもらうための方策やアクションの一つとして、今回「個人投資家説明会」を開催させて頂きました。

企業価値、業績の安定的な向上に努力するとともに IR 活動の強化により、流動性の向上に努めていく必要があると考えており、今後も株価動向を見ながら検討していきたいと考えております。

⑩ 営業キャッシュフローがマイナスとなっている理由を教えてください。

回答)

2024年9月期第2四半期において、営業キャッシュフローがマイナスとなっている大きな要因は、2023年9月期に仕掛販売用不動産として計上しておりましたセルフストレージ開発進捗に係る棚卸資産の増加、毎月 KPI 情報として報告させて頂いております滞納保証付 BPO 受託残高の増加による求償債権や売上債権等の増加が理由となっております。

以上