



2025年9月期 決算説明資料

株式会社パルマ

(東証スタンダード・名証メイン：3461)

2025年11月14日

2025年9月期 通期業績ハイライト	-----	3
各事業の状況	-----	8
2026年9月期 業績目標	-----	18
会社概要・事業概要	-----	30



2025年9月期 通期業績ハイライト

一棟屋内型施設の販売がなかった一方で、全社的な利益率の改善により前期比減収増益

売上高

23.12億円
(前期末比 △17.7%)

営業利益

1.47億円
(前期末比 +19.3%)

当期純利益

1.22億円
(前期末比 +51.5%)

BSサービス受託残高

13.54万室
(前期末比 +5.5%)

BSサービスMRR

3.33億円
(前期末比 +5.3%)

セルフストレージ施設
投資・開発施設数

48施設

※1 BSサービス：ビジネスソリューションサービス

※2 MRR：月次計上収益（賃料滞納保証、収納代行手数料、その他BPOサービス料等）

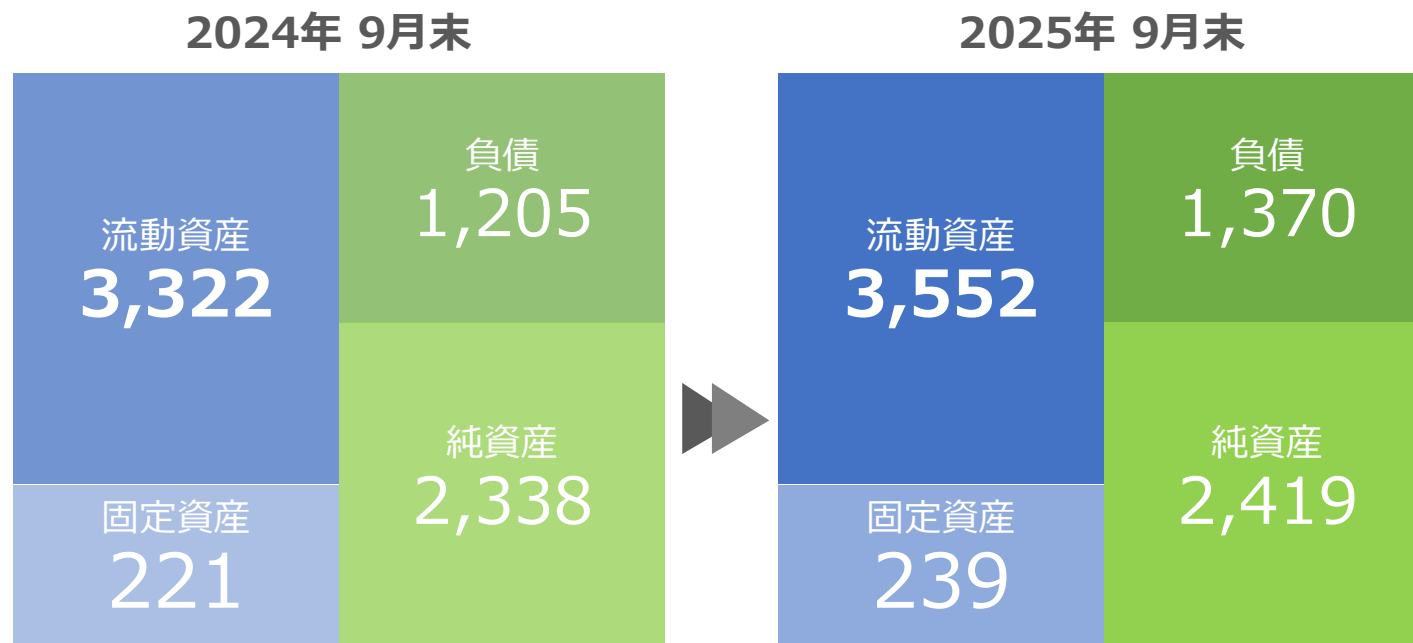
※3 セルフストレージ投資・開発運営室数：当社にて開発・保有運営中の施設数

2025年9月期 損益計算書



(単位：百万円)	2024年9月期	2025年9月期 期初計画	2025年9月期	YoY増減率
売上高	2,810	—	2,312	△17.7%
売上総利益	897	—	1,016	13.2%
販売費及び一般管理費	774	—	868	12.2%
営業利益	123	—	147	19.3%
営業利益率（財務KPI）	4.4%	—	6.4%	—
経常利益	141	350	187	32.0%
当期純利益	80	210	122	51.5%
ROE（財務KPI）	3.5%	—	5.1%	—
1株あたり当期純利益（円）	11.96	31.10	18.10	—

2025年9月期 貸借対照表



(単位：百万円)	2024年9月期	2025年9月期
現金及び預金	2,484	2,238
求償債権	432	506
販売用不動産（仕掛含む）	362	797
有利子負債	716	898

- ✓ 一棟屋内型施設の開発の進捗とそれに伴う借入により、流動資産及び負債がそれぞれ増加
- ✓ 自己資本比率 63.8%
(前期末比 2.2%減)
- ✓ D/Eレシオ 0.37
(前期末比 0.07ポイント増)

2025年9月期 キャッシュフロー計算書

2024年 9月期



2025年 9月期



(単位：百万円)	2024年9月期	2025年9月期
棚卸資産の増減額	△0.5	△435
有利子負債の増減額	△286	182
現金及び現金同等物の増減額	△215	△245
現金及び現金同等物の期末残高	2,444	2,198

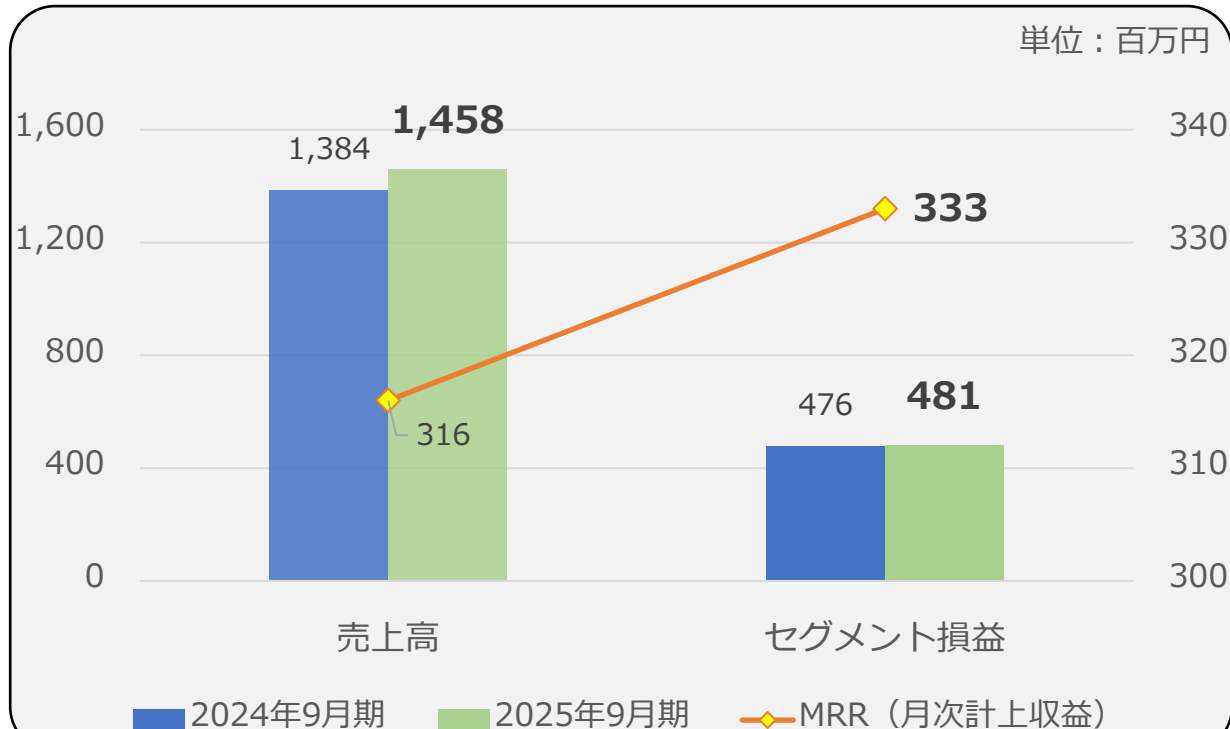
- ✓ 一棟屋内型施設開発の進捗による棚卸資産の増加により営業CFの減少
- ✓ 固定資産の取得による支出があったが、投資有価証券の売買による収入により投資CFの増加
- ✓ 一棟屋内型施設の開発に伴う借入を実行したことで、財務CFの増加



各事業の状況

BS（ビジネスソリューションサービス）：業績・経営指標の推移

- 既存・新規の事業者からの受託に加え、堅調なセルフストレージの利用動向を背景に順調に成長
セグメント売上高は前期比で**+5.3%**、セグメント利益は前期比で**+1.0%**



2025年9月期 重点戦略

- ✓ BPOサービスの受託残高の増加
- ✓ Web申込システム「クラリス」の登録数増加
- ✓ コールセンター業務のDX化推進・受託件数増加
- ✓ 他業態への既存サービスの拡販

BS（ビジネスソリューションサービス）：主要KPIの推移 ①

2025年9月期 重点戦略

BPOサービスの 受託残高の増加

2025年9月期
目標

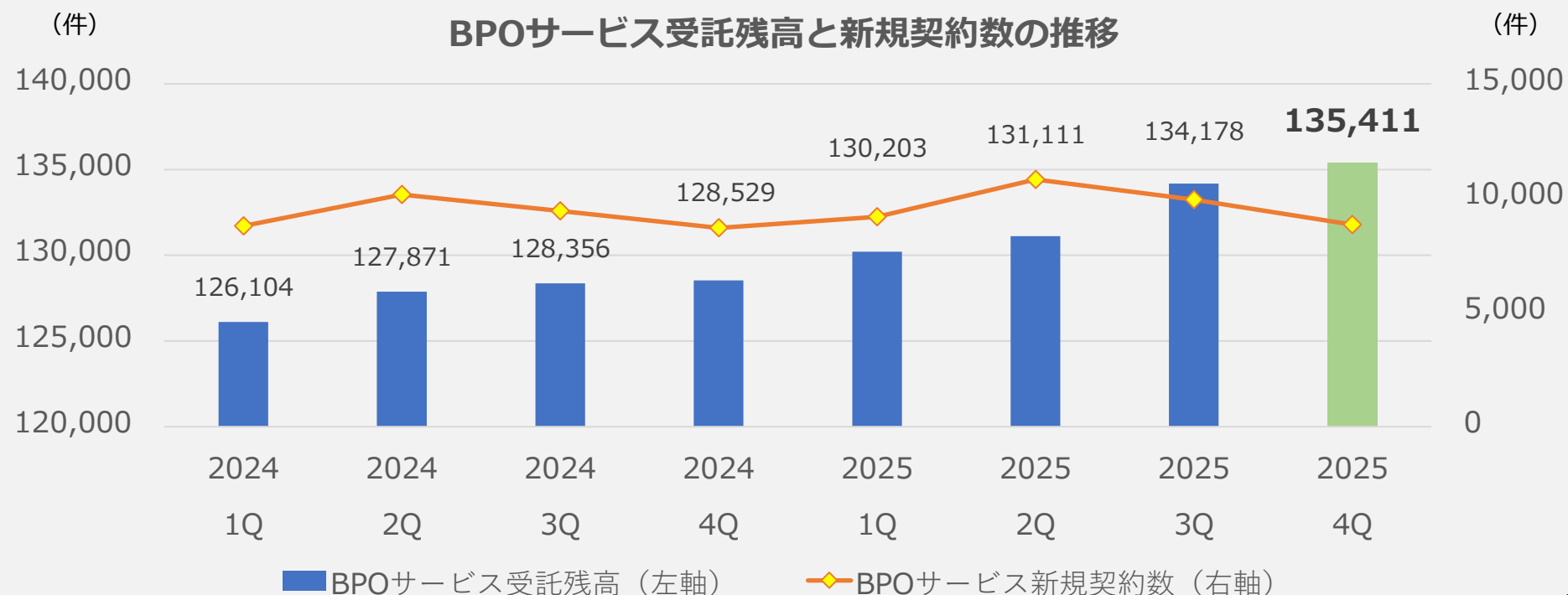
137,000件



2025年9月期
実績

135,411件

- 既存事業者からの受託件数を受託を維持しつつ、新規事業者からの受託も順調に進展
- セルフストレージ施設以外の保証も開始し、来期以降の成長要因も確保



BS（ビジネスソリューションサービス）：主要KPIの推移 ②

2025年9月期 重点戦略

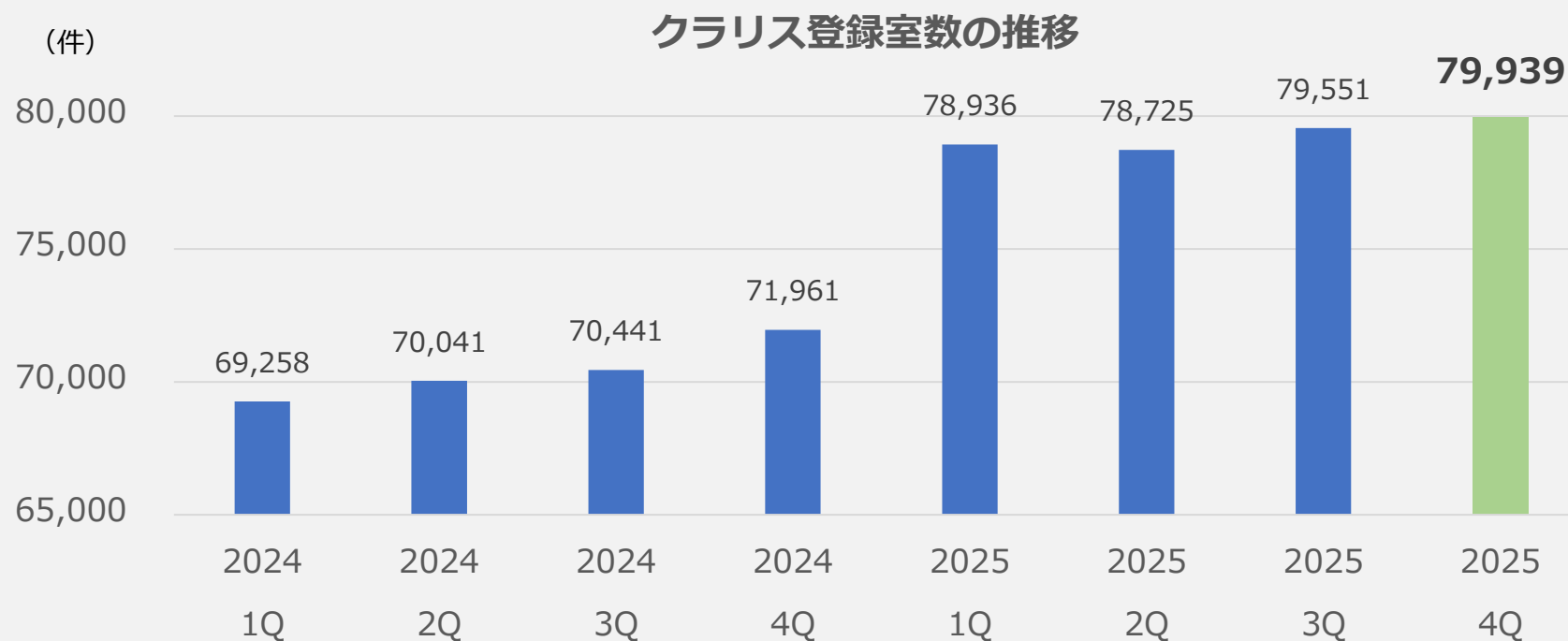
Web申込システム
「クラリス」の
登録数増加

2025年9月期
目標
75,000件



2025年9月期
実績
79,939件

- 第1四半期に既存事業者からの包括的な受託をしたことにより、期初計画を大幅に上回る



BS（ビジネスソリューションサービス）：主要KPIの推移 ③

2025年9月期 重点戦略

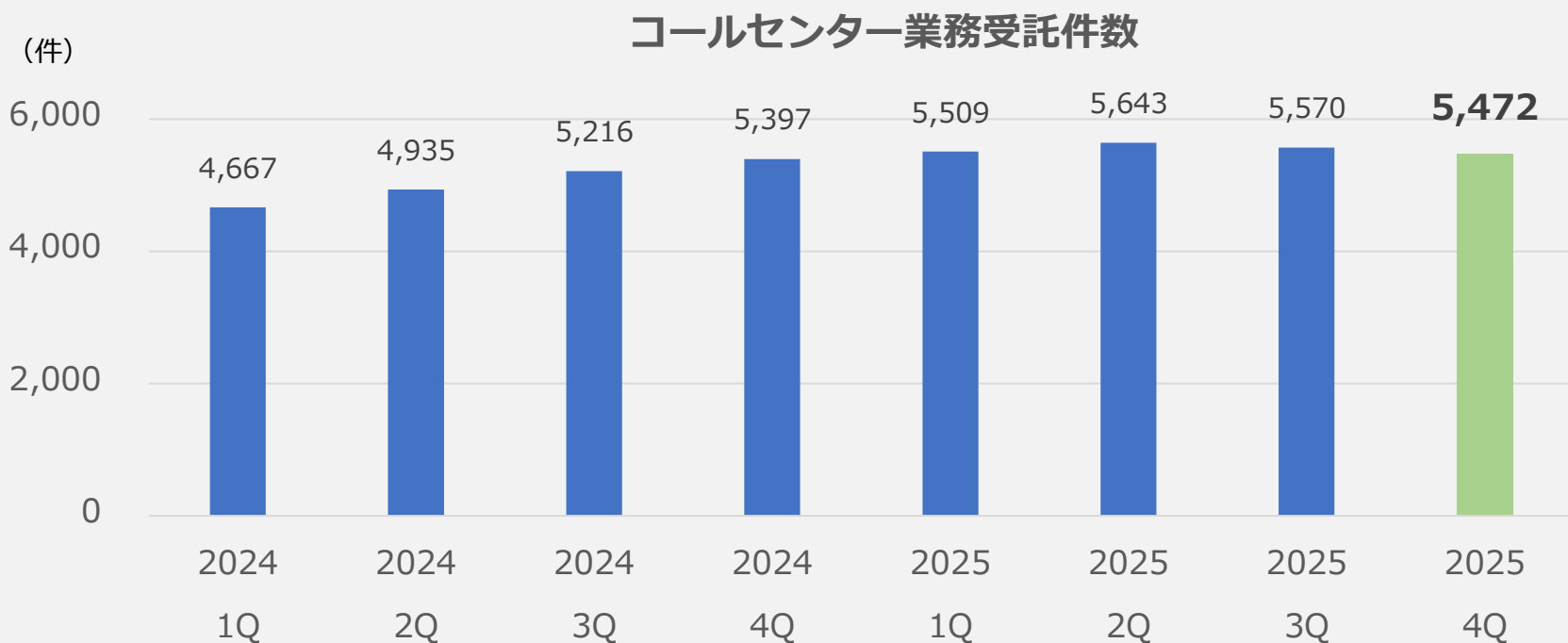
コールセンター
業務のDX化推進
・受託件数の増加

2025年9月期
目標
6,000件



2025年9月期
実績
5,472件

- 第3四半期で停滞があったことで、通期の目標にはわずかに届かなかったが、概ね目標に到達
- DX化への初期段階として紙媒体を減少、翌期以降の本格化を見据えた体制を整える



BS（ビジネスソリューションサービス）：主要KPIの推移 ④

2025年9月期 重点戦略

他業態への既存 サービスの拡販

- 働き方の多様化に伴う、サテライトオフィスの需要が高まり
レンタルオフィス市場が拡大する中、「**クラリス**」を同市場向けに最適化
- 利用者がオンライン上で、オフィス契約を完結できる仕組みを実現し
事業者にとっても契約オペレーションを効率化できる
新たなソリューションとして、2025年9月期より提供を開始

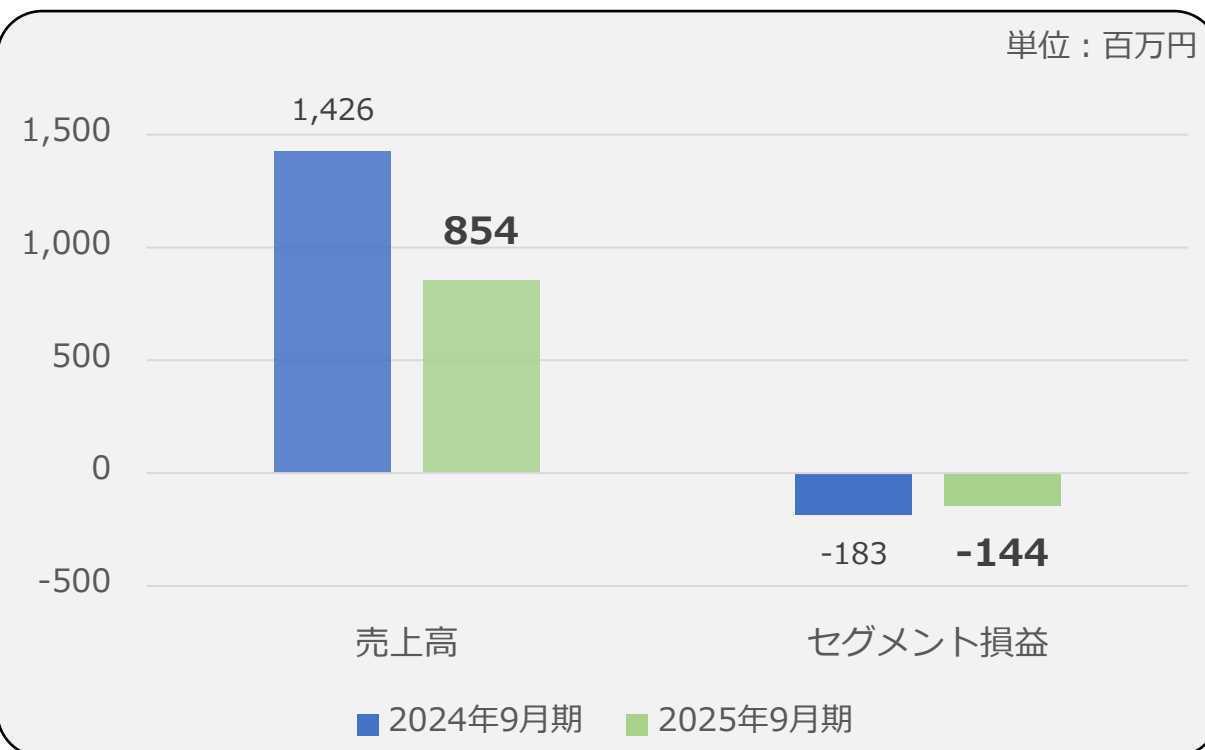


- ディア・ライフグループと連携し
「**収集運搬・解体**」の事業に本格着手
- 撤去サービス他業態への拡販を推進し
新たな事業基盤の確立に向けた体制を強化



TKS（ターンキーソリューションサービス）：業績・経営指標の推移

- 事業環境の変化に対応し、当初計画から方針を見直しつつ、着実に推進
- 一棟屋内型施設の開発フェーズの時期であり販売がなかったため、前期比で減収となったが賃貸事業における収支改善が図られ前期比で増益



2025年9月期 重点戦略

- ✓ 一棟屋内型施設の開発
- ✓ 屋外コンテナ型施設の開発
- ✓ 遊休不動産の有効活用事業の拡販
- ✓ 賃貸事業の黒字化、及び収益化

2025年9月期 重点戦略

一棟屋内型施設の 開発

2025年9月期
実績
1件

- 不動産価格の高騰などの要因による投資を取り巻く環境の変化により新規投資は慎重に判断していく方針へと変更
- 現在開発中の「[東京都大田区池上](#)」と「[神奈川県横浜市神奈川区](#)」については、**2026年9月期での完成・販売**を目標にプロジェクトを進行中

屋外コンテナ型 施設の開発

2025年9月期
実績
12件

- 収益性・流動性を重視しつつ、開発エリアを東日本を中心に厳選し投資開発を推進
- 消費意欲は維持されたものの、物価高による実質購買力の低下で需要が伸び悩むと想定し、新規出店を慎重に判断
- 開発後の施設販売については、自社で運営し収益性を高め投資商品としての価値を向上させたいうえで販売する方針へと転換

TKS（ターンキーソリューションサービス）：経営指標の推移 ②

2025年9月期 重点戦略

遊休不動産の有効 活用事業の拡販

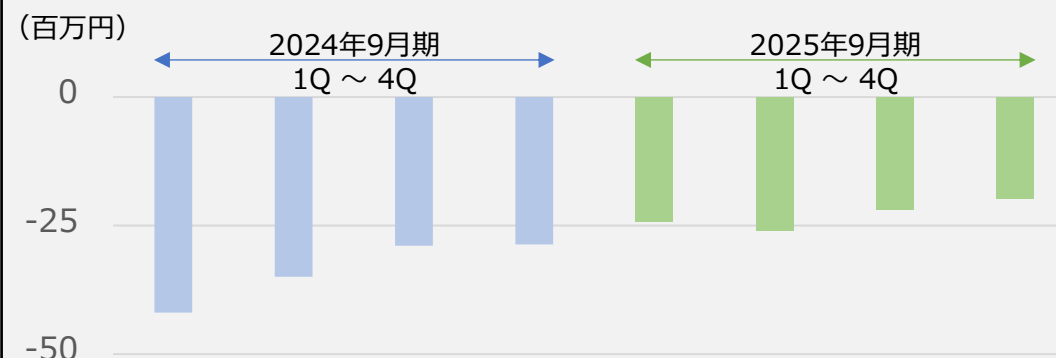
2025年9月期
実績
8件

- 既存事業者・新規事業参入者に対し、開業コンサルティングサービスの提供とパーティション設置工事の受注を推進
- ジェイアール東海静岡開発の新規出店のためのコンテナの販売・設置も実施

賃貸事業の収益化

- 広告手法の見直しや稼働率の向上により収支が
前年比で3割強の改善
- 2026年9月期での黒字化へ着実に進行

賃貸事業の事業収支



TKS（ターンキーソリューションサービス）：日本郵政グループとの取り組み

2025年9月期では、**沖縄県那覇市・栃木県宇都宮市・北海道札幌市・千葉県松戸市**において新規に郵便局内でのセルフストレージ施設の出店をサポート

2026年9月期においても、引き続き出店サポートを継続予定

日本郵便株式会社



株式会社パルマ





2026年9月期 業績目標

2026年9月期 業績目標

既存事業の採算性と効率性を高めるとともに、「保証」「開発」「運営」各分野の連携を強化し、安定収益基盤の確立と成長領域への再投資を両立する

2026年9月期 業績目標

営業利益

370百万円 前年度比
(+150.7%)

経常利益

350百万円 前年度比
(+87.1%)

当期純利益

210百万円 前年度比
(+71.4%)

2026年9月期 業績目標

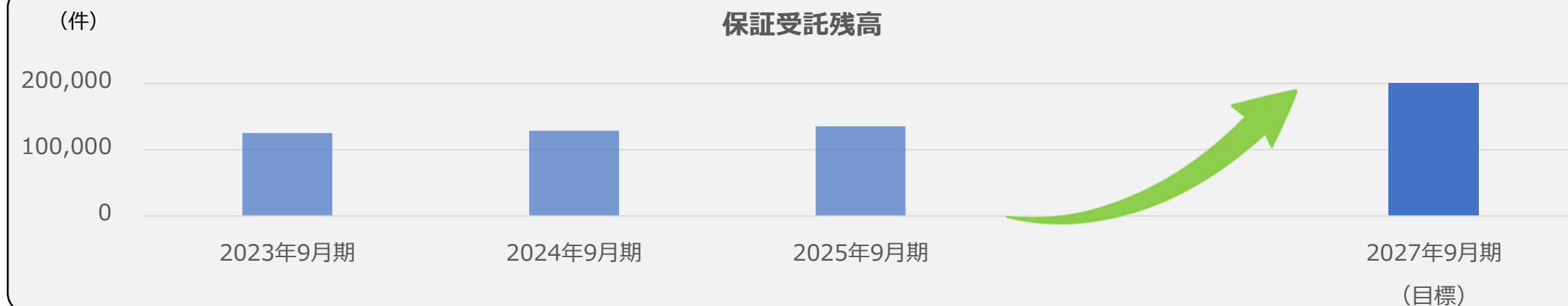


BPOサービスの受託残高の増加

2027年9月期における受託残高20万件の達成に向け新規契約を継続的に獲得しつつ、既存事業者からの包括的な受託を拡大し、受託件数の過去最大更新を図る



- ✓ レンタルオフィス等の類似賃貸借サービスへの保証領域の拡大
- ✓ 大規模、中規模事業者の包括的トランクルーム保証受託営業の拡販
- ✓ 既存取引先への新規マーケティングや施設開発のサポートによる相互成長の強化

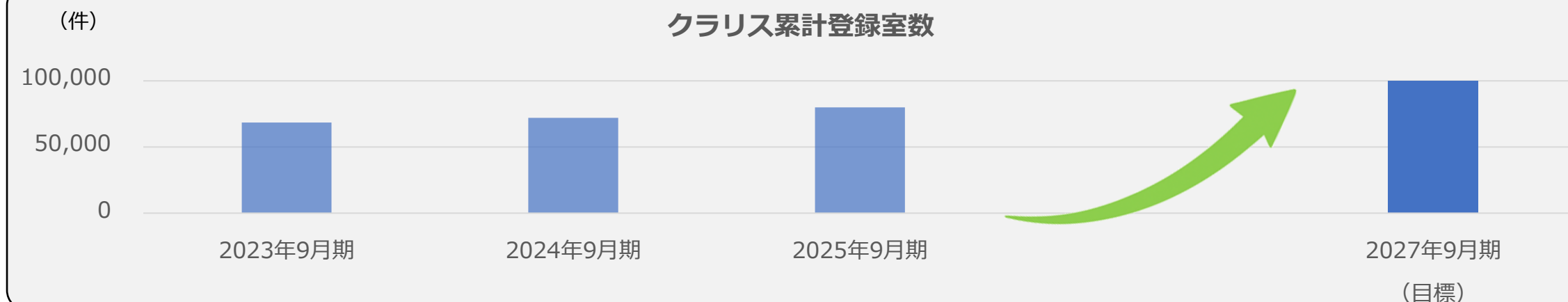


「クラリス」登録室数の増加

2027年9月期における累計登録室数10万
室の達成に向け、2026年9月期では前期末
比で10.0%の増加を図る



- ✓ 顧客申込機能の利便性向上
- ✓ 既存事業者のHPリニューアルサポートコンサルティング
- ✓ API機能拡張による事業者ごとの自由な利用方法の促進

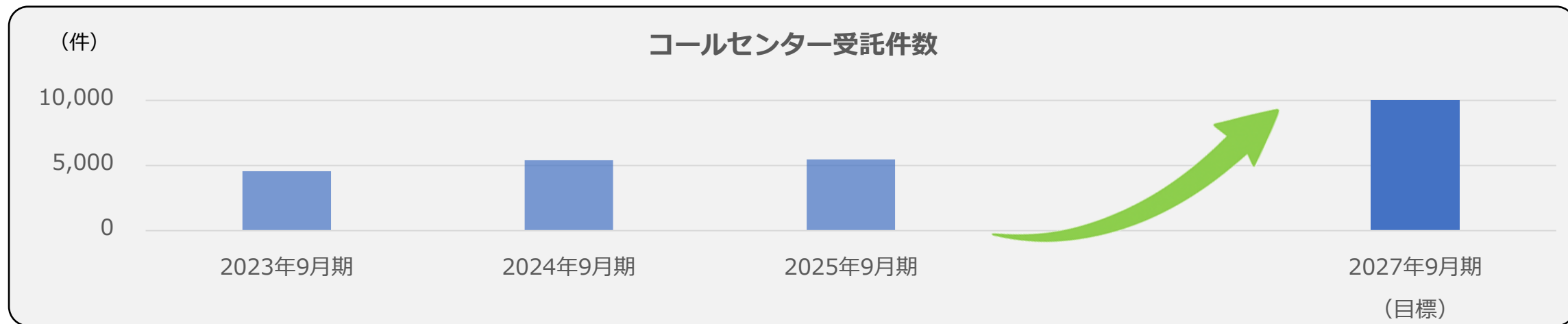


コールセンター受託件数の増加

2027年9月期における累計登録室数1万室の達成に向け、2026年9月期では前期末比で10.0%の増加を図る



- ✓ 電話機能のクラウド化による業務効率の向上
- ✓ AIオペレーターの試験利用開始
- ✓ 駐車場、バイク駐輪施設等の類似分野におけるコールセンターサービスの拡張



既存事業の拡販や新規事業の展開

トランクルーム市場以外への
収納代行サービスの展開の強化



審査機能の自動化
および他分野への活用



セミナー・コンサルティング等による
情報交換機会を創出し、
既存取引先との連携深化を促進

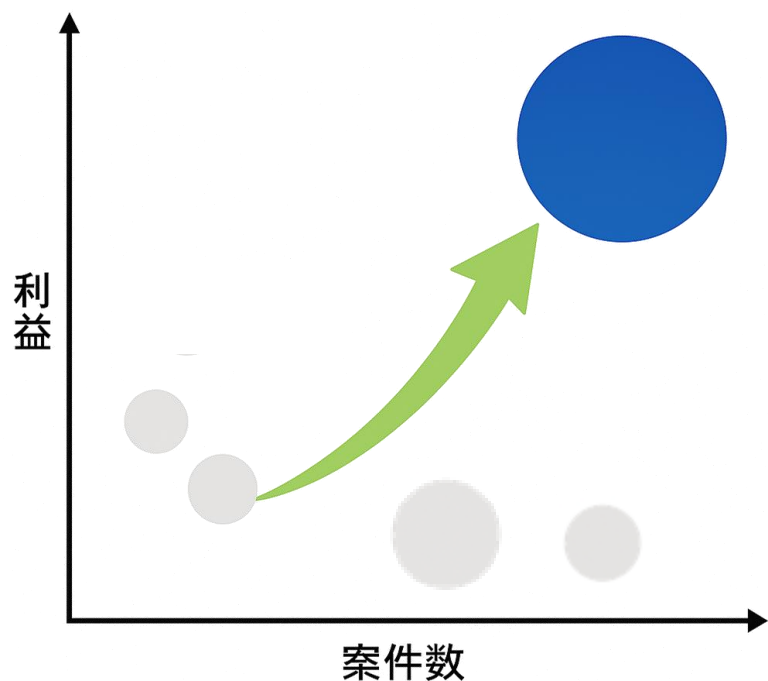


営業及びオペレーションの
システム化による
サービス拡大速度の加速化



屋内型施設への開発投資の基本方針の変更

短期の件数でなく中長期の収益性を重視し
経営資源の「選択と集中」を徹底



2025年9月期時点での進行案件

東京都大田区池上

神奈川県横浜市神奈川区

設計段階から賃貸・販売双方の収益性をシミュレーションし
2026年9月期中においての完成・販売を目標に進行

これらは都市部高密度エリアでのモデルケースとなり
「屋内型の高付加価値トランクルーム」として
今後の標準仕様を確立していく計画



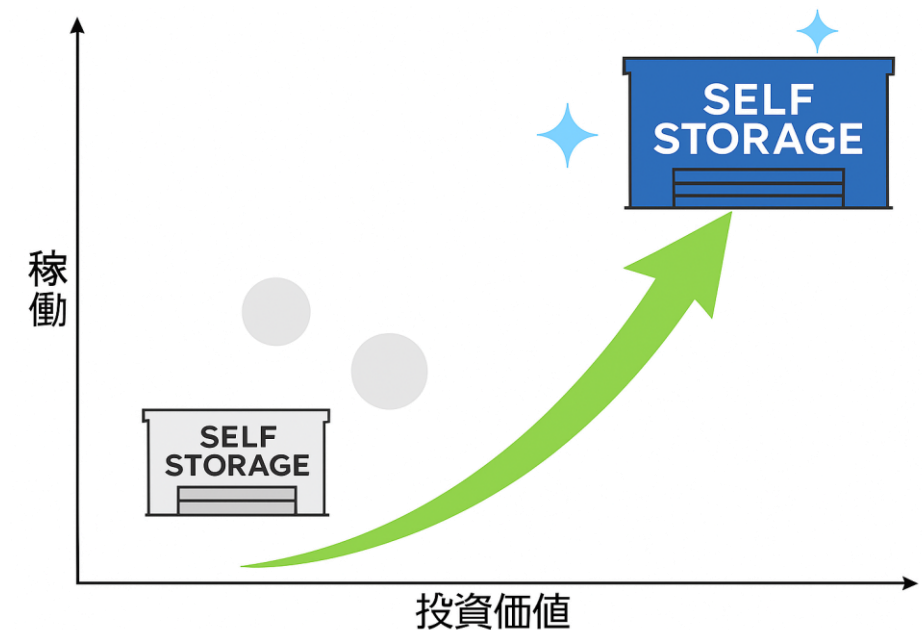
←
※イメージ画像
→



屋外型施設への開発投資の基本方針の変更

投資環境の変化を踏まえ、開発後即販売を実施する方針から、自社運営を経て投資商品としての価値を高めてから、販売を実施する方針へと変更

2026年9月期以降は、各物件の稼働状況や収益性に関するデータの蓄積を優先し、**利回りの可視化**を進めることで投資家の購買意欲の向上を目指す



遊休不動産の有効活用事業の拡大

前期に実施したジェイアール東海静岡開発株式会社に
セルフストレージ事業に関する開業支援ビジネスをモデルを応用



商業施設・鉄道駅・ロードサイドなど立地特性に応じた
最適な土地の活用プランを体系化し、**2026年9月期以降は**
全国的な展開を推進する

立地診断



コンテナ販売・
設置工事



その他
開業支援

開業までの一気通貫のサポートと
開業後のBPOサービスの提供

既存セルフストレージ事業者に対し、セルフストレージ用コンテナや
パーティションなどの商材販売を**新たなBtoB事業として開始**し、
他社との協業による「業界インフラ提供型ビジネス」を推進



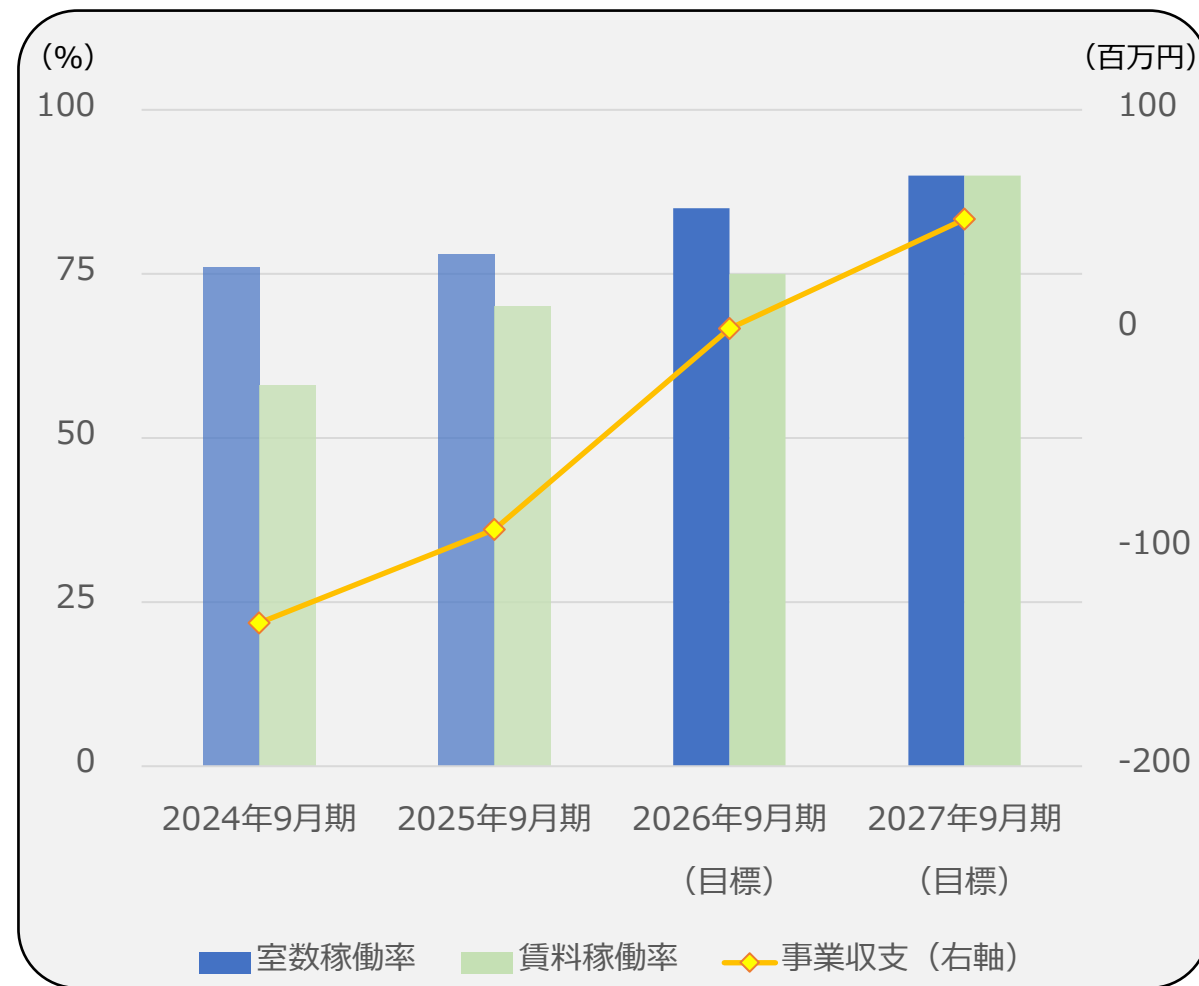
賃貸事業の収支改善

中期経営計画の目標である、2027年9月期における
事業の収益化の達成に向け、
2026年9月期では事業収支の黒字化を図る



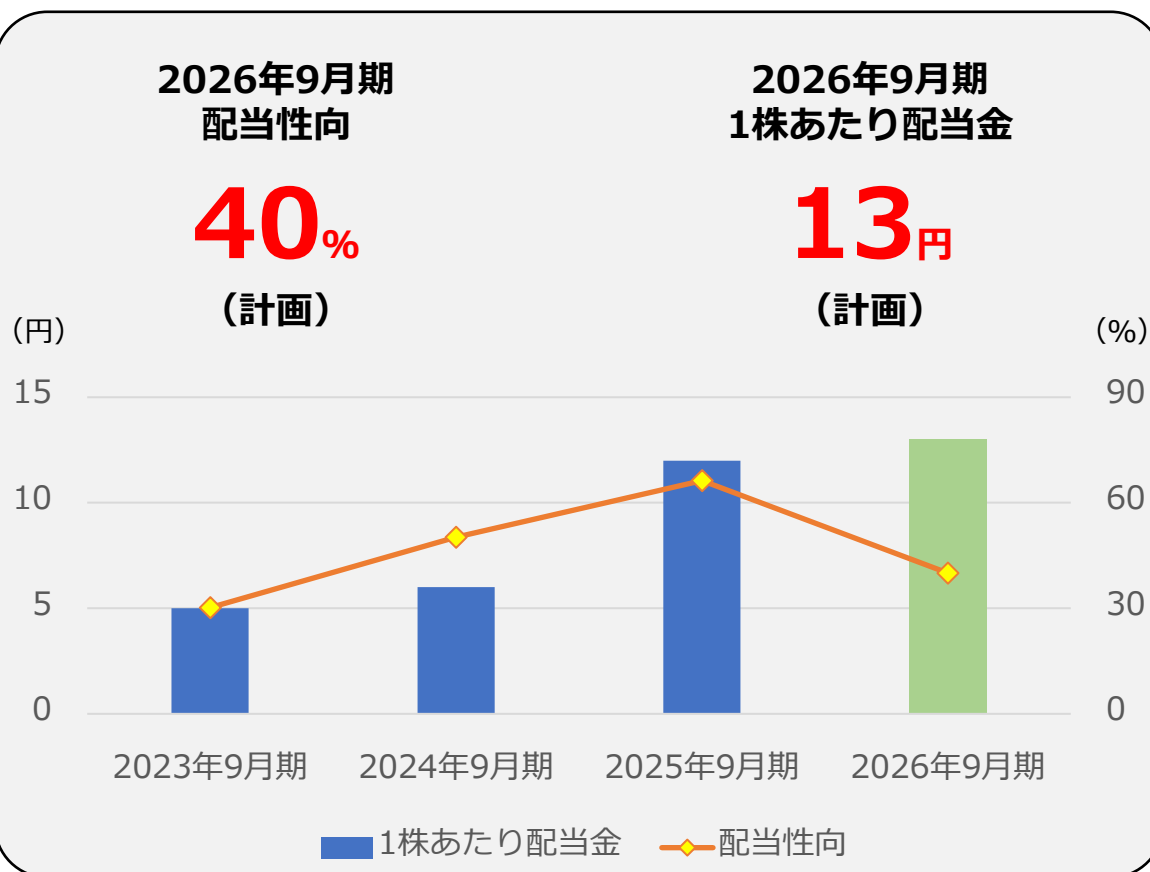
「室数稼働率」と「賃料稼働率」の乖離を分析し、
施設稼働率を「入居率」ではなく「収益効率」として認識

また広告手法の改善、柔軟なキャンペーン施策、
ダイナミックプライシング施策などを実施することで
売上の増加を図り、安定した収益事業を目指す



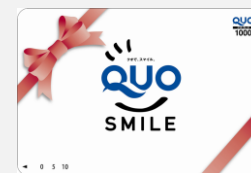
2026年9月期 株主還元方針

- 配当性向40%以上を目安に、持続的・安定的な増配を計画
- 2026年9月期も「QUOカード」による株主優待を実施予定



当社株式への投資価値を高め
中長期的に保有される株主様の増加を図る

2025年9月期と同様に**保有株式数・保有期間**に
応じた株主優待を計画



保有株式数	保有期間	
	1年未満	1年超
100株～999株	1,000円分	2,000円分
1,000株以上	5,000円分	10,000円分

今後の成長シナリオ

企業価値

既存事業・既存サービスの拡大させつつ
新規事業により新たな収益基盤を構築し企業
価値の最大化を図る

2025年

2027年

ターンキーソリューション
サービス

ビジネスソリューション
サービス

新規事業

施設開発事業
賃貸事業

IT・システム事業

サービス事業



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

600,318,456円（2025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

木村 純一

取締役

赤羽 秀行（管理部長） 上村 卓也

社外取締役

榎 和志 斎藤 聡 吉松 こころ 後藤信秀

社外監査役

大森 茂延（常勤） 輿水 英行 高塚 直子

執行役員

下村 隆将（BS部長）

従業員数

41名（2025年9月末現在）

ビジネスソリューションサービス

セルフストレージ事業に関する BPOサービス(※)の提供

- **事業者**に対するサービス
『運営の効率化・コスト削減・リスクヘッジ』
- **利用者**に対するサービス
『手続きの迅速化・簡略化』



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のデベロップ事業

- 「屋内型」の大型施設や「屋外型」の中小規模施設を開発
- セルフストレージ事業者・投資家・個人・事業法人など
多様な顧客に運営付きで販売
- 遊休不動産の有効活用事業を展開



←屋外型
屋内型→



※ BPO : ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略で、業務プロセスの一部を専門的な外部企業に委託する手法です。

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)



BS

ビジネスソリューション
サービス

TKS

ターンキーソリューション
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



セルフストレージ利用者

① 成長市場

現状ペースで上昇していくと
2030年には**1,100億円以上**の市場拡大が期待

② 業界のプラットフォーム

全国の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**400社以上**にサービス提供



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**

成長するストレージ市場

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



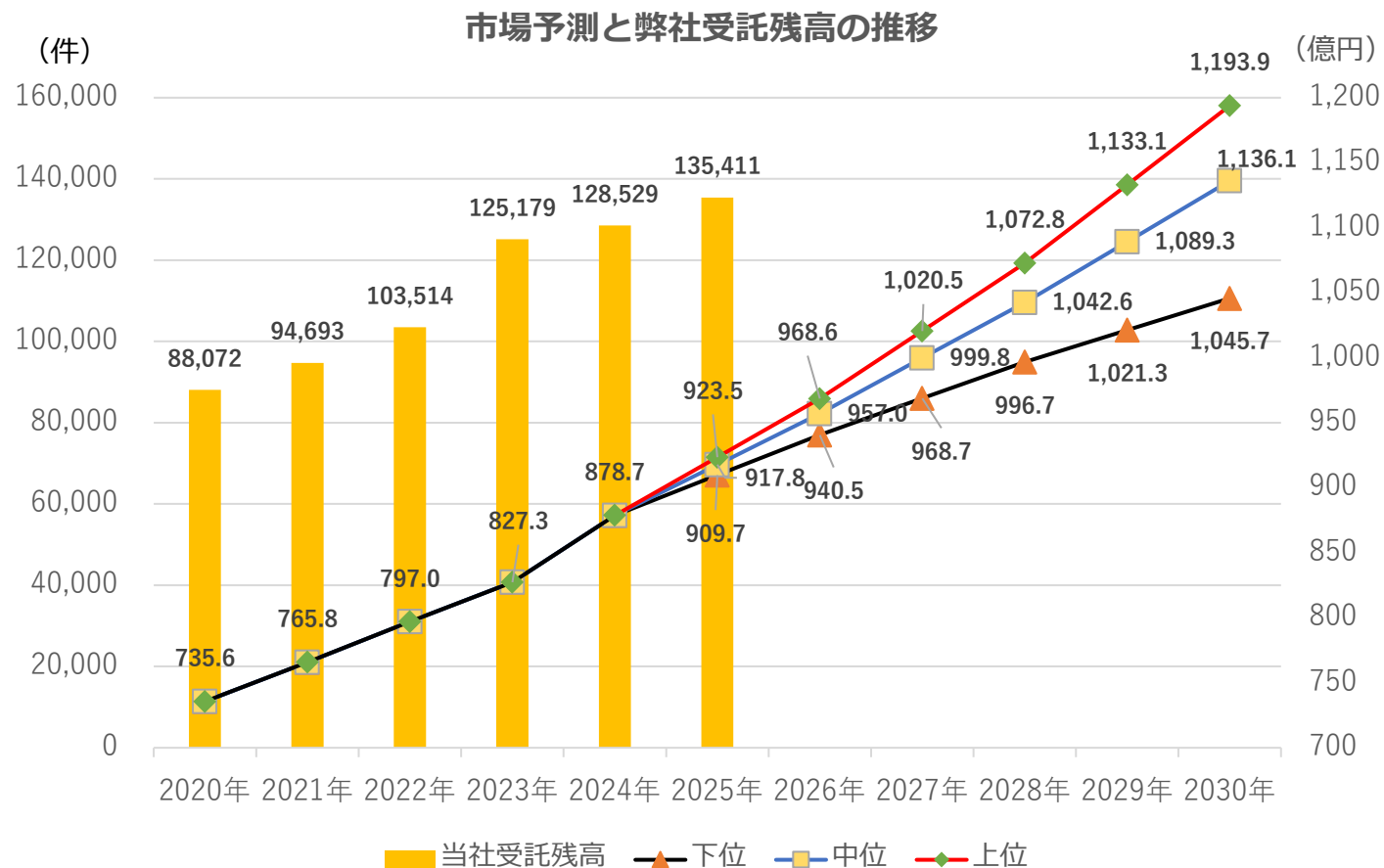
オフィスコンパクト化



EC取引拡大によるラスト

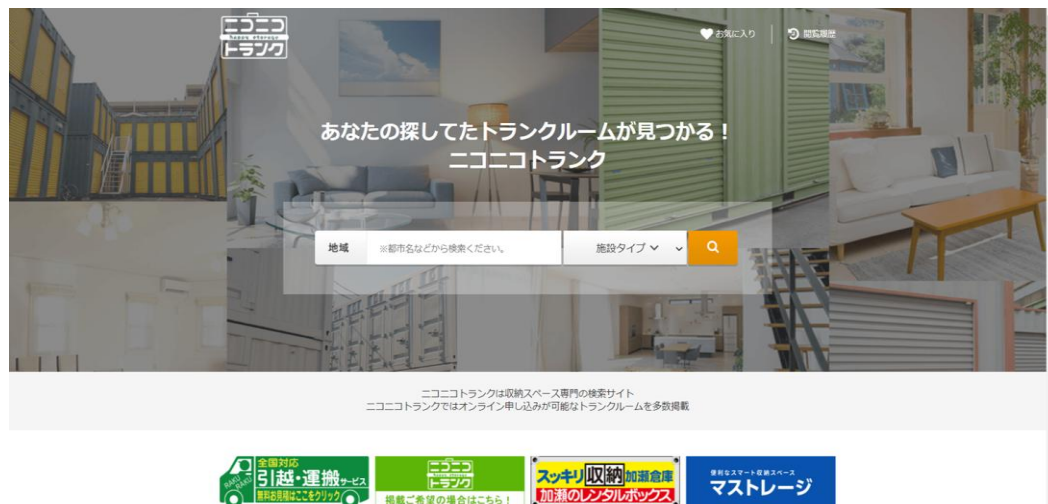
ワンマイル物流需要の高まり

2030年には**1,100億円以上**の市場拡大が期待できる！



出典：矢野経済研究所 「2025年版 拡大する収納ビジネス市場の徹底調査」をもとに弊社一部加工

集客サイト「ニコニコトランク」
7,500施設/32万室超が登録



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

トランクルーム業界
400社以上に導入

- 「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

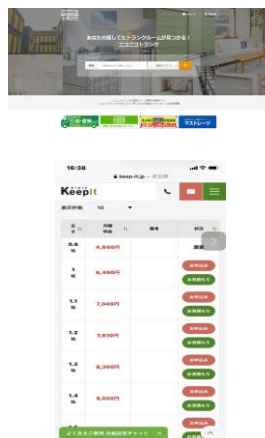
- ◆ 「施設開発」から運営プロセス全般において効率化・リスク軽減に資するBPOサービスを提供
- ◆ 集客や決済などITを活用したソリューションも提供し、非対面・非接触での業務運営も実現
- ◆ 「成長市場」 + 「ワンストップサービス」 + 「圧倒的なシェア」 ➡ 当社の事業基盤

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

株式会社パルマ

窓口 : 株式会社パルマ 管理部

E-mail : 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2月下旬頃を予定しております。