

5/15 個人投資家向け説明会 質疑応答

- ① セルフストレージに蓄電池を組み合わせるという新たな取り組みを公表されていますが、これはストレージ施設の付加価値向上に繋がるものなのか、もしくはエネルギー関連の別収益を狙うものなのか、その意図を教えてください。

回答)

中長期的には、セルフストレージ施設の付加価値向上やエネルギー関連の収益も獲得していきたいと考えておりますが、現状といたしましては当社が保有しているセルフストレージ施設の一角、または施設内に蓄電池の置き場所を提供するといった取り組みから始めております。

当社としては、空いている施設の収益化が見込め、蓄電池会社としては設置場所の検討時間の短縮や、設置後の盗難リスクの回避といったメリットが見込めます。

- ② BPO 受託残高 14 万件突破が、どのタイミングでどれくらい利益に効いてくるのでしょうか？

回答)

一度に 14 万件を得たのではなく、月々の積み上げの結果の 14 万件を突破いたしましたので、即効性のある収益ではございませんが、ストック収益のため将来にわたって収益に寄与するものとなります。

- ③ 日本郵便との連携深化についてです。これは具体的にどのようなビジネスモデルの拡大を想定しているのでしょうか。既存のスペース活用以外に、新たな収益機会としてのポテンシャルをどう見ているか伺いたいです。

回答)

郵便局施設の空きスペースを有効活用して収益化を図ることを目的としたビジネスモデルとなります。

当社がセルフストレージ施設の資材の提供・工事の受託を実施し、完成した施設の運営管理を受託しております。2026年4月にも新たに2施設の契約を締結し、累計で7施設の取り組みとなりました。

郵便局施設は日本に2万局ほど存在するため、拡大していくポテンシャルは十分にあると考えております。

日本郵便様のように収益化できていない不動産や施設を抱えている事業者様が非常に多いと認識しておりますので、そのような事業者様へのサービスの水平展開をしていくことで新たな収益機会の創出を進めてまいります。

④ プレスリリースで蓄電池がありましたか？

回答)

設置個所や個数を精査している段階ですので、現段階で実務はございません。

⑤ 業績は良いのに株価に反映しきれていないと思います。認知度向上の策などお考えはありますか？

回答)

様々なIR活動や株主様に対する情報開示を徹底して実施してまいります。
また、近年注力している遊休不動産の有効活用を通じて認知度の向上も目指してまいります。

⑥ 今後注力していく予定のエリアはございますか。

回答)

事業所は本社（東京都）にしかないため、関東、特に東京23区を中心とした開発を目指してまいります。

⑦ 業績は良さそうですが、この勢いは継続するのでしょうか？

回答)

TKS 事業における施設の販売が大きく業績に影響するビジネスモデルとなっておりますが、概ね計画通りに契約交渉が進んでおりますので今後もこの勢いを絶やさぬよう事業を展開してまいります。

⑧ 金利の上昇スピードが速いので、事業に悪影響が出ないか心配です。

回答)

金利につきましては、当社としても重要な経営テーマと意識しております。一方で当社は借入期間の分散や固定金利の活用などを通して、急激な金利変動の影響を抑える体制を整えておりますので、現時点ではコントロール可能な範囲と考えております。

⑨ エリアリンクとの提携では自社物件の管理運営を委託されたのでしょうか？

回答)

当社が開発した屋外型のセルフストレージ施設の運営管理を委託いたしました。一方でエリアリンク様からは賃料保証事業での業務を委託していただいております。お互いの強みを活かした業務提携と考えておりますので、今後さらに拡大していけるように関係強化を図ってまいります。

⑩ 不動産関連の会社で、コスト上昇により建築を中止するようなケースが出てきていますが、同様の事象は発生していますか？

回答)

現在、当社では建築中の物件がないこともあり直接的な影響はございません。今後はセルフストレージ施設の用地開発を含めて、建築の遅れやコスト上昇は十分に見込んだ用地開発をしていく必要があるかと考えております。

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。

⑪ 株価の流動性が低いので投資しづらいのですが、IR活動はどのように行っていく方針
でしょうか？

回答)

株価の流動性については、当社としても重要な課題と認識しております。そのため、個人投資家・機関投資家の双方に向けたIR活動を継続的に強化しております。

具体的には、第2四半期および通期決算後に個人投資家向けオンライン説明会を開催し、代表取締役が事業状況や成長戦略をご説明しております。また、機関投資家向けに説明会の開催や四半期ごとのスモールミーティングも実施しております。

加えて、コーポレートサイト上で決算資料や適時開示資料などを積極的に開示し、情報発信の充実に努めております。

当社は2025年3月に東証グロース市場からスタンダード市場へ市場区分変更を行いましたが、これは中長期的な企業価値向上と投資家層の拡大を見据えた取り組みの一環です。

まずは事業成長と利益成長をしっかりと積み上げることが、最終的には流動性改善につながるかと考えております。

今後も投資家の皆様との対話を強化し、認知度向上と株式流動性の改善につなげてまいります。

以上