

中期経営計画 (2027/1期～2029/1期)

2026年1月20日
株式会社ストレージ王
(東証グロース：2997)

経営理念とミッション

経営理念

顧客資産の持続的な価値向上を通じて、
人々の暮らしや社会の未来を共創する



亀戸トランクルーム（東京都）外観

ミッション

不動産所有者の資産価値の向上と、
トランクルーム利用者の利便性の向上と
満足感を通じて、
人々の暮らしや社会の未来を豊かにする

代表的なトランクルーム（屋内型と屋外型）

トランクルームの主なタイプとその特徴

屋内型（在来工法による鉄骨造、木造）



梶が谷トランクルーム（神奈川県）外観



梶が谷トランクルーム（神奈川県）内部

- 👑 東京都23区や横浜市/川崎市等中心部に立地
- 👑 屋内のため、空調設備などが充実
- 👑 綺麗な外観
- 👑 セキュリティシステム導入などの防犯対策を行っており、安心利用が可能

【利用例】洋服や靴の収納場所
アルバムや本、書籍の保管場所
商品の在庫置き場 等…

👑 国内拠点数順位 15位 ※1

屋外型（コンテナ）



磯子岡村トランクルーム（神奈川県）

- 👑 幅広いエリアに分布
- 👑 荷物の積み下ろし作業用の、広い駐車スペースを用意
- 👑 収納スペースの傍に車で乗り入れが可能
- 👑 防犯カメラを設置しており防犯面も安心

【利用例】レジャー、スポーツ用品置き場
自転車やカー用品の収納場所
法人の資材、商品の在庫置き場 等…

👑 国内拠点数順位 13位 ※1

収益構造(①ストック収益)

- 👑 利用者から頂く利用料と不動産コストの差額が当社利益
- 👑 管理コスト等は限定的で解約率も低いため安定した収益構造

①ストック収益
運営利益

料金の例(1室月額)

既存ビル内出店
ロッカー型(西葛西)

0.3帖2,409円 @16,060

コンテナ型(高松田村町)

2帖8,580円 @8,580

8帖28,600円 @7,150

コンテナ型(江戸川中央)

0.7帖6,600円 @18,857

2帖16,500円 @16,500

屋内型(東浅草)

0.5帖6,820円 @27,280

5.9帖65,208円 @22,104

※@は坪(2帖)当・円



👑 運営力

環境・品質の高いトランクルーム
の提供で利用者を獲得

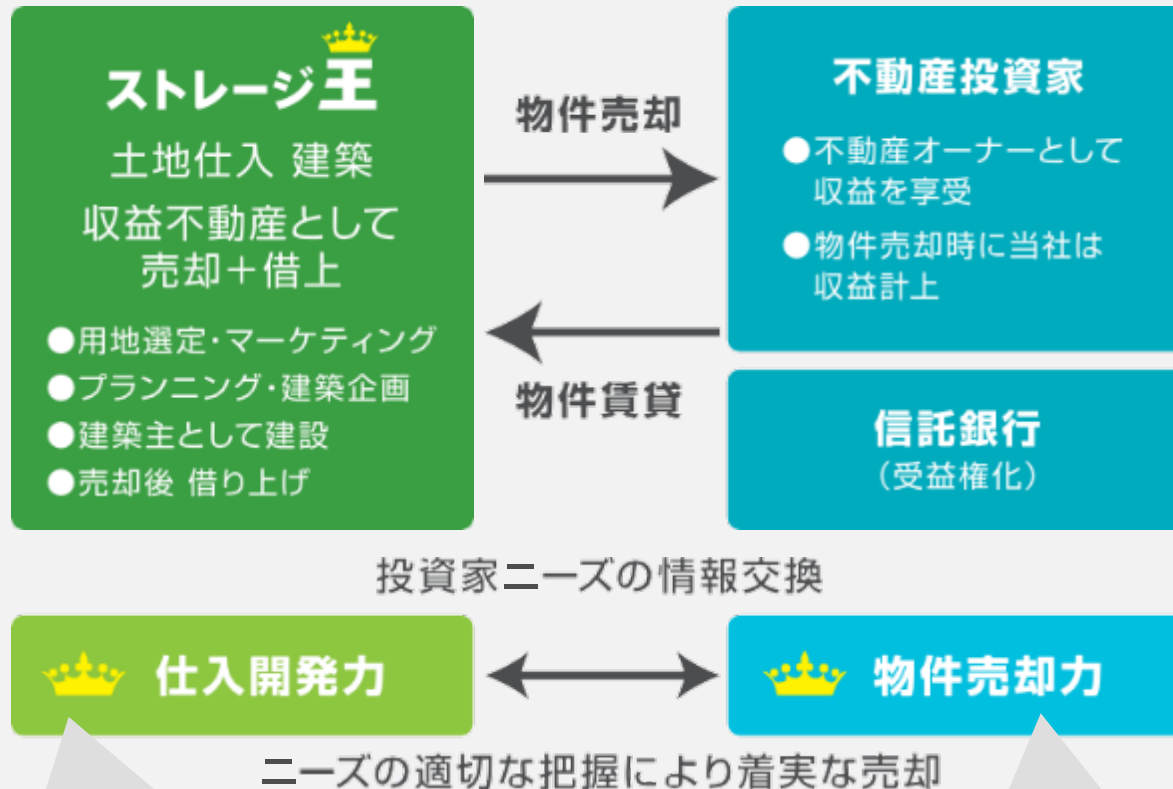
👑 仕入開発力

ニーズのある場所に出店。現存す
る店舗を広告塔として用地開拓

収益構造(②フロー収益)

- 当社が開発したトランクルームを投資家に売却して利益を確保
- 売却した物件を賃借、運営することで継続的に投資家を確保

②フロー収益
販売利益



ニーズのある場所に出店。現存する店舗を広告塔として用地開拓

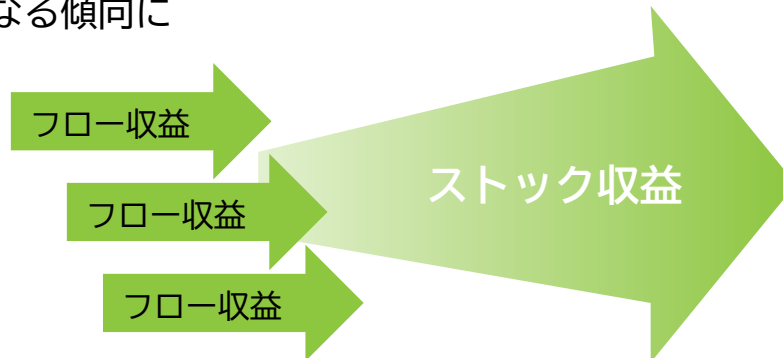
売却した案件を賃借。物件価値を高め、継続的投資家確保

フロー収益とストック収益の循環

👑 開発物件の獲得により利用者が拡大し、安定収益の拡大へとつながるモデル



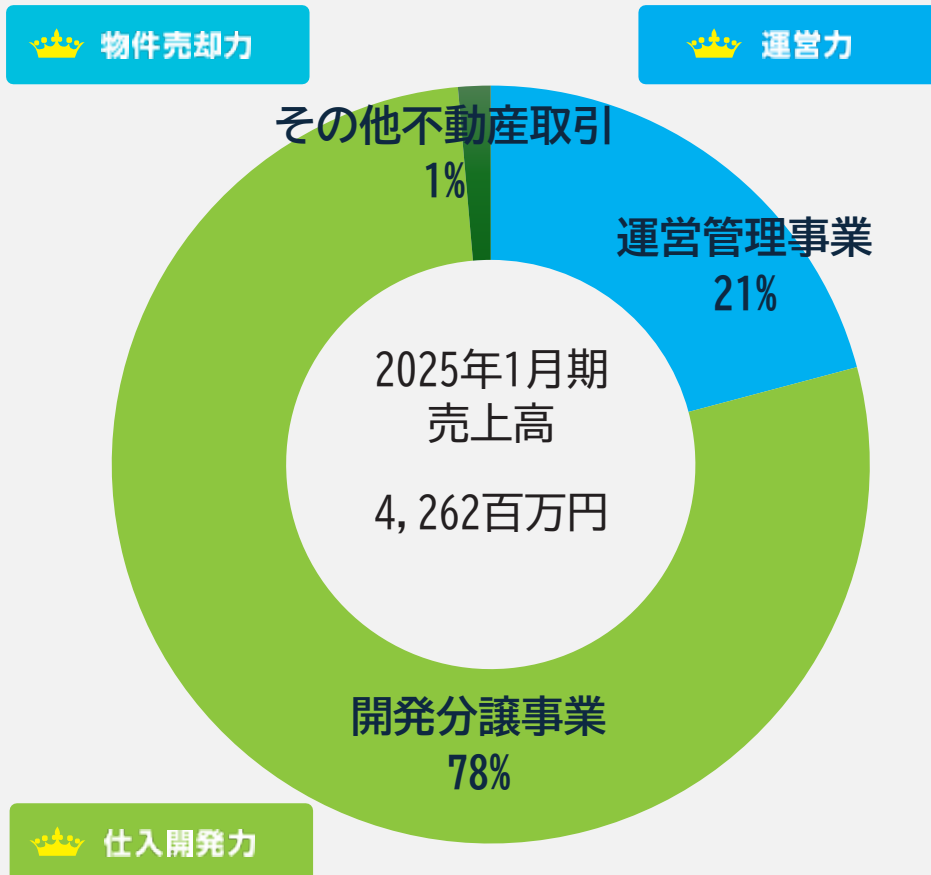
- 👑 複数の物件開発によるフロー収益の積み重ね+ストック収益の規模拡大
- 👑 トランクルームは一旦荷物を保管すると移動の手間が大きく、平均利用月数は長く、解約率は低くなる傾向に



解約率
2.0%

解約率：2023年2月から2025年10月までの
解約数合計を同時期の契約部屋数
の合計で除した数値

運営管理事業（ストック収益）と開発分譲事業（フロー収益）



【運営管理事業】

①ストック収益
運営利益

- 👑 トランクルーム利用可能な不動産を賃借や自己開発で確保
- 👑 インターネット広告、セルフストレージ専用ポータルサイト、チラシなどによりトランクルーム利用者を集客
- 👑 Web決済システムでの契約手続き簡素化、契約までの期間短縮により時間をかけず利用可能
- 👑 不動産オーナーに代わり利用者窓口となり、トランクルーム 運営管理を行う

【開発分譲事業】

②フロー収益
販売利益

- 👑 用地購入し、在来建築の建物を建築し、投資家へ土地建物売却
- 👑 土地賃借、コンテナ型トランクルームを建築し、投資家へ賃借契約を移行、建物売却

☆中期経営計画 業績のサマリー

- 👑 当社の成長エンジンである「フロー収益（開発⇒売却）」に加え、「ストック収益（自社保有）」を第2の柱として本格的に確立
- 👑 両事業が相乗効果を生み出す「ハイブリッド型収益モデル」へ進化し、持続的成長を加速させる
- 👑 増収増益を維持しながら収益構造を大きく変える

※ 2025年4月の事業計画及び成長可能性に関する事項において掲げた「プロフィットエンハンス2027」については、本中期経営計画に置き換える

単位：百万円	2026/1 見込み	2027/1		2028/1		2029/1	
		予算	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	4,400	4,668	106.1%	5,133	110.0%	5,202	101.3%
売上総利益	-	813	-	866	106.5%	934	107.9%
売上総利益率	15.2%	17.4%	-	16.9%	-	18.0%	-
営業利益	185	217	117.3%	258	118.9%	314	121.7%
経常利益	173	191	108.3%	221	118.2%	266	120.2%
当期純利益	130	134	100.1%	151	115.7%	181	120.4%
当期純利益率	3.0%	2.8%	-	2.9%	-	3.5%	-
EBITDA ※	245	367	-	459	-	566	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

☆現状認識と次の一手

👑 フロー収益重視の既存戦略は、当社の成長を牽引する最大のエンジンとして大きな成果を達成。フロー収益の強固な基盤がある今だからこそ、更なる企業価値向上と経営の安定化を実現するため、市況変動の影響を受けにくい「第2の収益基盤（ストック収益）」の構築が求められるフェーズにある。

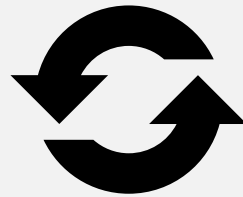
	これまでの成果 (フロー事業phase)	次の一手 (ハイブリッドphase)
収益モデル	フロー収益（開発・販売） 👑 優良物件の開発・売却による高収益（キャッシュエンジン）を実現	ストック収益（自社保有）の追加 👑 物件の自社保有化に向けたファイナンス強化に加え、フロー収益で捻出したキャッシュを「安定収益（ストック）」へ戦略的に投下
成果と強み	👑 高い開発力と機動的な用地仕入力 👑 防犯体制及び遵法性に加え、商品構成と提案スキームの多彩さ 👑 業界内で確固たる地位を確立	👑 既存の「高い開発力」をそのまま 自社の資産形成（ストック） に活用
次への課題	👑 市況変動への依存（例：不動産市況、金利動向） 👑 収益のボラティリティ（好不況の波）が経営安定化の課題	👑 フロー事業の成功を一過性にせず、 経営の安定装置（ストック） を構築することが急務

☆中期経営計画（構造改革）の全体像

- 👑 「フロー収益（開発⇒売却）」を成長加速させる“キャッシュエンジン”と位置づけ、「ストック収益（自社保有）」を経営安定性を担保する“収益基盤”と位置づける。
- 👑 「両利きの経営」、戦略的循環モデルとして、フローとストックの最適ポートフォリオを実現し、企業価値の最大化を図る。

【フロー事業（開発⇒売却）】 成長加速のキャッシュエンジン

- ・ 短期的な高収益の創出
- ・ 投資原資（キャッシュ）の最大化
- ・ 機動的な用地仕入・開発



【ストック事業（自社保有・運営）】 安定経営の収益基盤

- ・ 中長期的な安定収益（賃料）の確保
- ・ 市況耐性の強化
- ・ 運営ノウハウ（AI等）の蓄積

【戦略的投資】

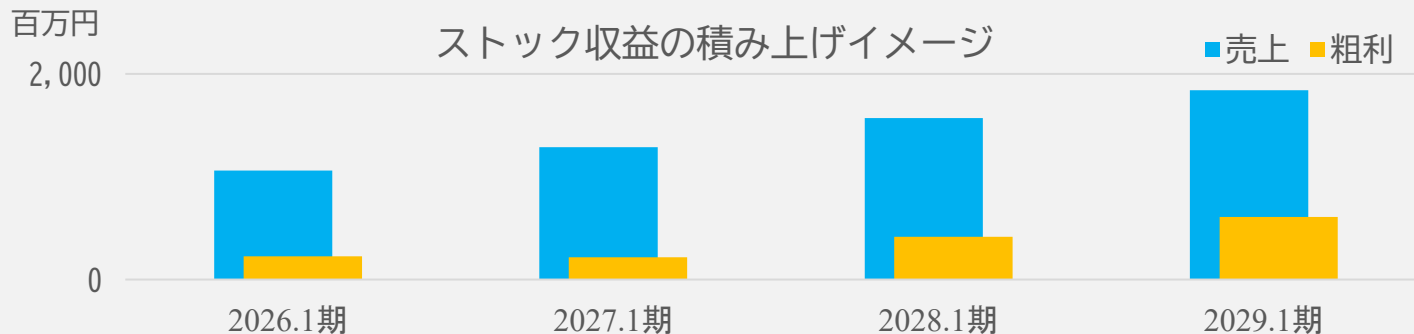
- ・ 物件の自社保有化に向けたキャッシュの創造
- ・ ストックの安定収益基盤構築とさらなる成長を実現させる積極的な物件開発

【経営基盤の安定化】

- ・ ストック収益で当社固定費を賄いうる収益体質の構築
- ・ 開発した物件の自社保有化による収益極大化

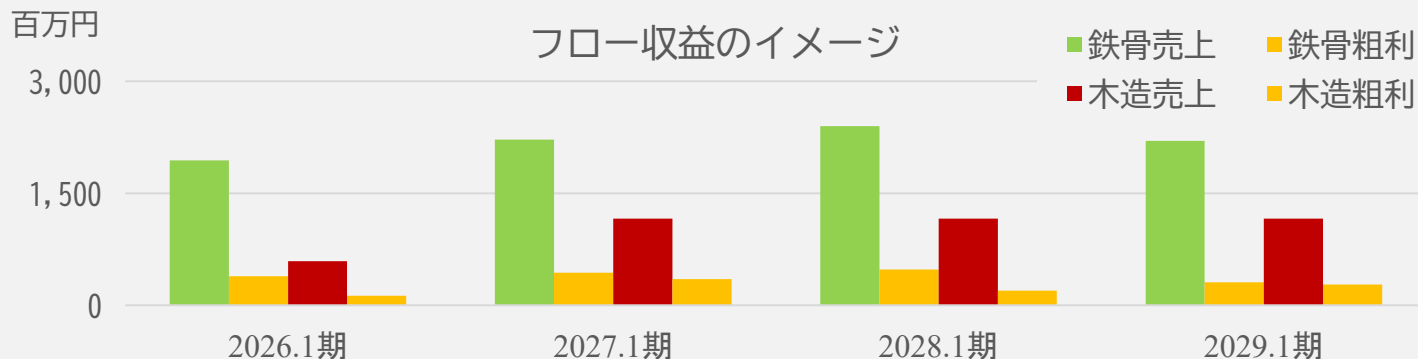
☆戦略①：ストック事業（自社保有・運営）の最大化

- ① 経営の安定性を担保する「収益基盤（ストック）」を本格的に確立。 コンテナ型物件の自社保有を加速し、将来的には木造物件の一部自社保有化も視野に入れ、安定的な賃料収入（運営粗利）を積み上げる。
 - ⇒ 建築費高騰等の外部影響に最も耐性あるコンテナ型出店強化継続、更に新規店舗を原則自社保有しトランクルーム利用料を極大化させるモデルを当面のコア事業と定義。
- ② 有機的成長を実現させるべくトランクルームの稼働率向上へも積極的に取り組む。
 - ⇒ 立地戦略、マーケティング戦略の練り直し。特にダイナミックプライシングの導入検証急ぐ。
 - ⇒ 主要KPIを部屋稼働率に設定し、様々な角度より各店舗の数値を検証できるシステム構築。
 - ・「戦略的循環モデル」の核として、市況に左右されない安定収益源を構築する。
 - ・これにより、会社全体の収益ボラティリティを低減させ、安定した経営基盤を実現する。



☆戦略②：フロー事業（開発⇒売却）の最適化

- 構造改革と成長を加速させる「キャッシュエンジン」としての役割を再定義。鉄骨造および木造の在来工法による物件の開発⇒売却により創出したキャッシュを、ストック事業の投資原資として戦略的に循環させる。
- ⇒ 今後も立地厳選の上、出店強化方針。特に昨今の建築費高騰影響の比較的少ない木造物件に注力。又、売却時には『売切り』を原則とすることにより、以降のリース料・賃借料等の負担を軽減。
- ・ フロー事業が創出する「投資原資」こそが、今回の構造改革の実行力（エンジン）。
- ・ 安定的なストック収益基盤が確立することで、キャッシュに余裕が生まれ、フロー事業もより機動的・大型の用地仕入に挑戦可能となる。



☆事業セグメント間の費用負担見直しについて

👑 中計の戦略的転換（自社保有化）に基づき、事業の実態を反映した会計上の見直し（原価振替）を行うことで、運営管理部門（ストック事業）は本来の収益性を発揮する。（自社保有物件と同等の費用負担をさせる）

- ① 売却済み在来物件のTR投資家へのリース料、賃借料を運営管理部門より開発分譲部門負担へ振替。
 - ・ 自社保有物件の費用配賦と同等にすべく上記振替額の内、償却相当額は運営管理部門が引き続き負担する
 - ・ 同様に振替額の内、売却済み物件の金利相当額も運営管理部門が引き続き負担する
- ② 売却済みコンテナ物件もTR投資家へのリース料、賃借料を運営管理部門より開発分譲部門負担へ振替。
 - ・ 上記在来物件と同様の考え方で、上記振替額の内、底地地代と償却相当額は運営管理部門が引き続き負担する
 - ・ 同様に振替額の内、売却済み物件の金利相当額も運営管理部門が引き続き負担する
- ③ 翌期（2027年1月期）以降のコンテナ出店は、原則、全て自社保有物件とする
 - ・ 自社保有のコンテナ物件は、従前通りの費用配賦（金利相当額は営業外費用で負担）

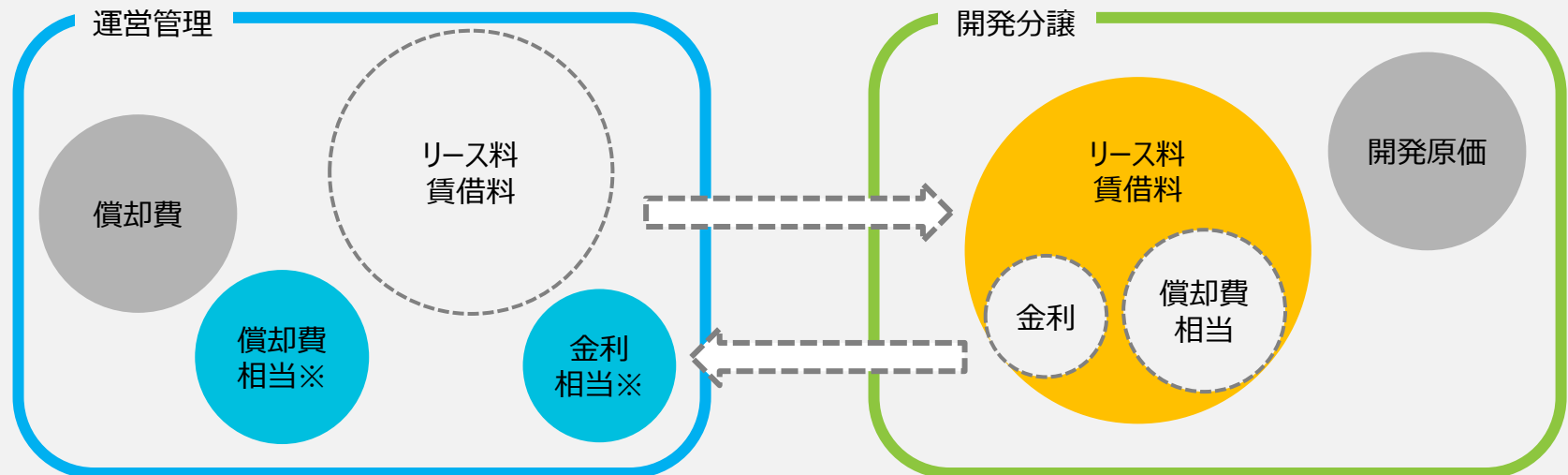
☆事業セグメント間の費用負担見直しについて

見直しによる運営管理部門売上総利益の変化：中計期間中にストック収益で販管費を賄う収益構造を実現

(百万円)	現行の 着地見込み	見直し後	2027年1月期	2028年1月期	2029年1月期
売上総利益	47	226	212	415	607

(参考) 2025年1月期の販管費実績
459百万円

事業セグメント間の費用負担見直しのイメージ



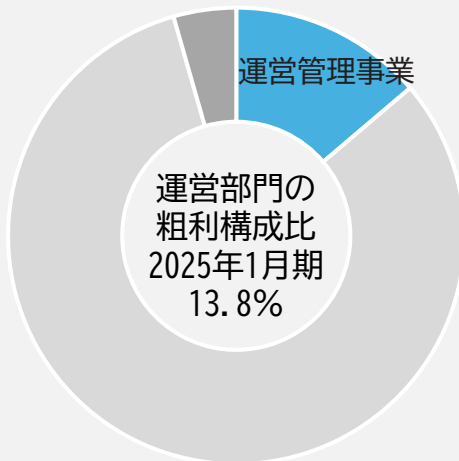
※自社保有と仮定した場合の負担相当額

今後の事業見通し ― 物件の自社保有化(イメージ)

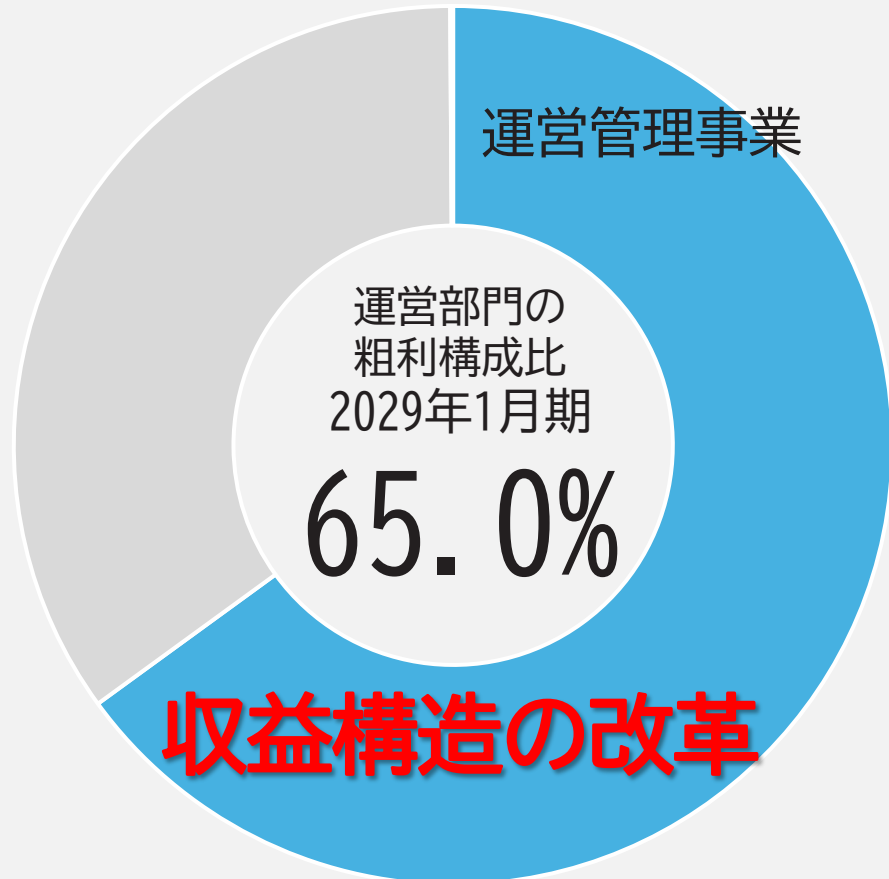
運営部門粗利構成比

2029年1月期に65.0%の計画

※ 自社保有を増やすことで利益率を拡大。
安定収益として開発部門と共に経営の
両輪となることを目指す



■ 運営管理 ■ 開発 ■ その他



■ 運営管理 ■ 開発 ■ その他

☆戦略③：「戦略的循環モデル」の実行コミットメント

👑 中計の戦略的転換（自社保有化）に基づき、事業の実態を反映した会計上の見直し（原価振替）を行うことで、運営管理部門（ストック事業）は本来の収益性を発揮する。

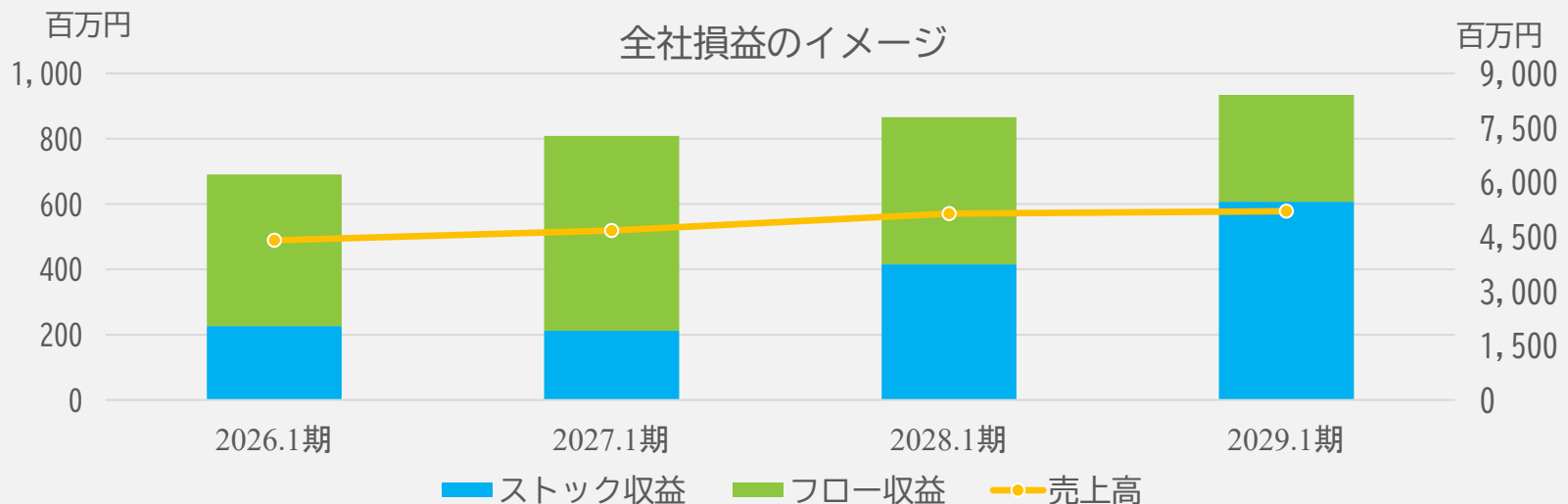
	KGI／KPI	主要施策
ストック事業 (運営)	212百万円（2027年1月期）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 広告宣伝費増 ・ オプションサービス導入 ・ 既存店舗の賃料改定 ・ オペレーションの効率化 ・ TR募集人員の拡充 ・ AI査定システムの導入
	売上総利益	
	415百万円（2028年1月期）	
	607百万円（2029年1月期）	
	既存店部屋稼働率	
	75.0%	
	成約率※	
	45.0%	
フロー事業 (開発)	601百万円（2027年1月期）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開発人材の増員 ・ 新規投資家の開拓 ・ 私募ファンドの組成
	売上総利益	
	450百万円（2028年1月期）	
	326百万円（2029年1月期）	

※ 成約率＝頂いたお問い合わせの件数の内、実際にトランクルーム利用に至った件数の割合

☆3カ年 収支計画（PL）

- 👑 「戦略的投資フェーズ」から「ハイブリッド成長フェーズ」へ。
- 👑 ストック収益の着実な積み上げにより、安定的かつ持続的な増益体制を構築。
 - 初年度（2027/1期）は、ストック事業（自社保有）の基盤構築を最優先する「戦略的投資フェーズ」と位置づけ。
 - 2年目以降、積み上がる「ストック収益（運営粗利）」が「フロー収益（売却粗利）」と合わさり、安定的な増益体制へと移行。

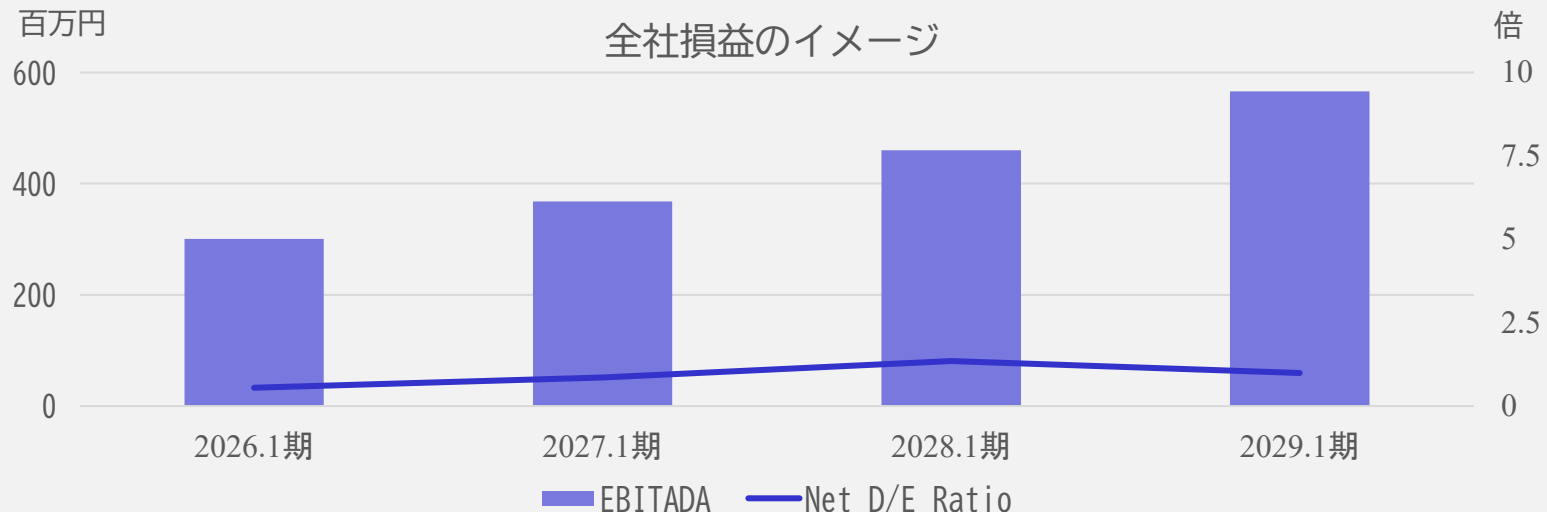
ストック収益による下支えを強化する



☆3カ年 財務戦略（BS/CF）

👑 「戦略的投資（自社保有化）」を支える「健全な財務基盤」を維持。 積極的な資産（BS）拡大と、財務規律を両立させる。

- ストック事業（自社保有化）の拡大に伴う資産（BS）の増加を、安定的な営業CF創出拡大と外部資金調達多様化にてバランス。特に資金調達については、アベレージライフ（平均残存期間）の長いファイナンスや実質自己資本と見做せる劣後特約付き借入を企図すること等で財務安定性を確保。
- EBITDA、ネットD/Eレシオ等の財務指標を規律とし、積極的な投資と財務の健全性を両立させる。



☆3 力年 財務戦略（注目する指標）

単位：百万円	2026/1 見込み	2027/1 予算	2028/1 計画	2029/1 計画
営業利益	185	217	258	314
+)減価償却費	115	150	201	252
EBITDA	300	367	459	566
借入金(劣後特約付除く※2)	2,790	2,962	3,450	2,800
－)内 PJ融資 ※1	967	702	500	300
－)現預金	1,022	898	600	600
純有利子負債(Net Debt)	800	1,362	2,350	1,900
純資産	1,250	1,384	1,535	1,716
+)劣後特約付借入 ※2	200	200	200	200
実質自己資本(Net Equity)	1,450	1,585	1,735	1,916
Net Leverage Ratio ※3	2.66	3.70	5.11	3.36
Net D/E Ratio ※4	0.55	0.86	1.35	0.99

※1 PJ融資：担保付で竣工後売却目的の案件に対する融資。返済原資が明確な為、要収益償還債務とは分別管理するもの

※2 劣後特約付き借入：日本政策金融公庫からの資本性ローン。劣後特約条項付きで、金融検査上は自己資本とみなせるもの

※3 Net Leverage Ratio＝純有利子負債÷EBITDA（営業利益および減価償却費の合計値）

※4 Net D/E Ratio＝純有利子負債÷実質自己資本

☆（ご参考）当期償却実施額について

	(単位：千円)			
	2023/1期	2024/1期	2025/1期	2026/1期見込
営業活動によるキャッシュ・フロー				
減価償却費	27,922	39,793	6,237	50,584
棚卸資産の増減額（△は増加）	197,726	△682,903	△847,119	△647,757
内 棚卸資産の減価償却費	18,230	38,268	45,562	65,107
減価償却費合計	46,152	78,061	51,799	115,692

営業CFにおいて棚卸資産に関わる減価償却費は

「棚卸資産の増減額」

に含まれる

④【キャッシュ・フロー計算書】

EDINET提出書類
株式会社ストレージ王(E37595)
有価証券報告書

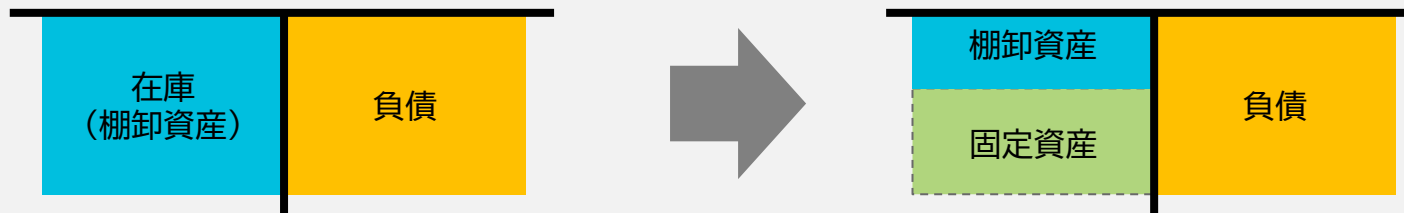
	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 2023年2月1日 至 2024年1月31日)	当事業年度 (自 2024年2月1日 至 2025年1月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	157,401	95,436
減価償却費	39,793	6,237
貸倒引当金の増減額（△は減少）	944	352
転貸損失引当金の増減額（△は減少）	9,543	50,456
株主優待引当金の増減額（△は減少）	—	944
受取利息及び受取配当金	△504	△657
支払利息	6,552	11,267
為替差損益（△は益）	—	1,187
資金流出事案に伴う損失	—	75,493
売上債権の増減額（△は増加）	2,460	△69,752
棚卸資産の増減額（△は増加）	△682,903	△847,119
未収消費税等の増減額（△は増加）	8,844	△90,495
未払消費税等の増減額（△は減少）	7,703	△7,703
その他	86,471	305,268
小計	△366,961	△475,084

☆（ご参考）販売用不動産の見直しについて

会計処理の概要

- 👑 目的に応じて計上科目を分ける（販売目的：棚卸資産）（保有目的：固定資産）
- 👑 固定資産を商品として売却する場合は、棚卸資産へ振り替えを行う
⇒ **BS吻合を実態に合わせる（在庫見合い借入金減少）。自社保有化促進を企図**

		現状	見直し後
取得時	BS	棚卸資産	目的に応じて棚卸資産か固定資産かを決定する
	CF	営業CF （棚卸資産の増減額）	営業CF（棚卸資産の増減額） または 投資CF（固定資産：有形固定資産の取得による支出）
売却時	BS・PL	棚卸資産の売却	売却意思決定時に棚卸資産へ振り替える
償却時	CF	営業CF （棚卸資産の増減額）	営業CF （棚卸資産：棚卸資産の増減額） （固定資産：減価償却費）



☆新上場維持基準への対応（企業価値向上）

👑 「ハイブリッドモデル」のオーガニック成長を基盤とし、更なる非連続成長へも挑戦。IR活動も強化し、グロース市場での新上場維持基準である時価総額100億円を目指す

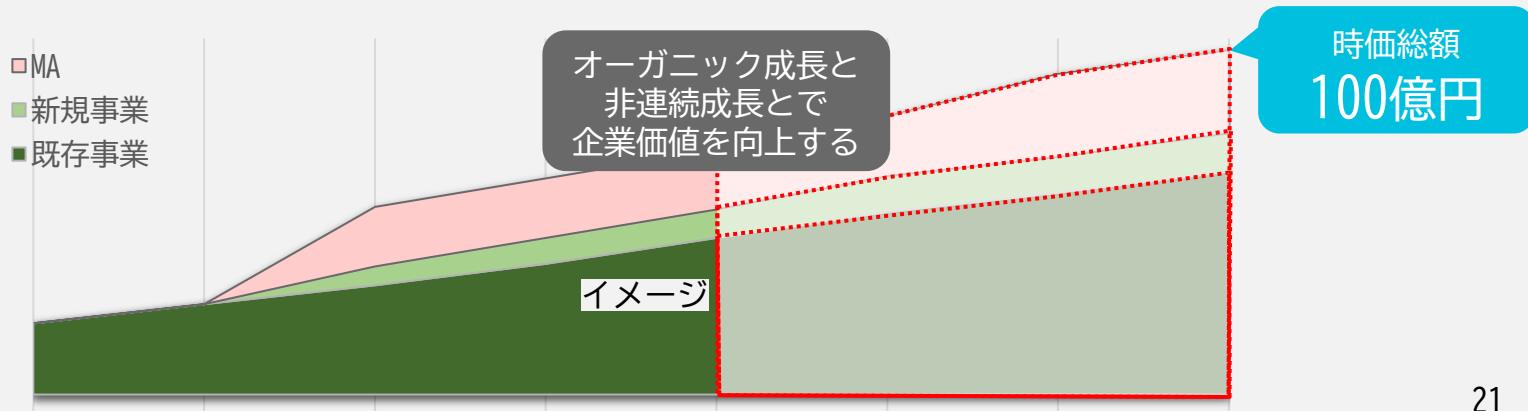
- まずは本中計（ストック/フロー）の着実な実行による「オーガニック成長」で、企業価値の土台を固める
- 上記に加え、成長を加速させるための新規事業やM&A等の「非連続成長」も機動的に検討する(※)
- メディア出演、フォーラム登壇等、当社の「構造改革」と成長戦略を積極的に発信する
- 併せて株主優待の内容充実を中心とする株主還元策実施により株主数の更なる拡大を企図（後掲）

※ 当社が新規事業として具体的に検討推進している内容は以下の通りです

- 今後の二地域居住拡大をにらみ、居住希望者と各地方自治体を繋ぐマッチングプラットフォーム『いつここ』のサービスを開始済。当該サービスの浸透拡大に付随するトランクルーム需要拡大への取り組みも企図

※ 当社は以下3要件を満たすような企業をM&Aの買収候補先として模索しております

- ① 当社バリューチェーンの内製化或いは既存事業の横展開が図れる企業
- ② 当社がストック収益を第二の柱とする構造改革を実施している中、安定収益基盤を有し、当該収益の積上げを図れる企業
- ③ 当社が少人数での事業展開を行っていることもあり、グループ化後も自社既存人員にて現状の持続的成長が可能な企業



配当方針

株主優待

株主の利便性を高める「優待の近代化・拡充」との位置づけ。

[illegible][illegible]

☆ガバナンス・サステナビリティ

👑 構造改革を支える、強固なガバナンス体制の構築

コーポレート・ガバナンス（基本的な考え方）

- ・ コーポレート・ガバナンスの整備・強化により、当社経営理念の実現と経営計画の達成、中長期的な企業価値の向上を果たすことを目指す
- ・ 適切かつ迅速な意思決定実行、監視機能強化、内部統制システム充実強化等により、透明性と客観性を確保しながら効率的かつ健全な経営を行うことを目指す

サステナビリティ（考え方及び取組）

- ・ 環境経営と成長戦略の一体化が持続的な成長には不可欠と考え、当社の強みを活かしながら、環境課題の解決と業績の向上を目指す
 - 例）二地域居住マッチングプラットフォーム『いつここ』を通じた空き家対策と地域活性化への貢献を企図（後掲）
 - 例）コンテナ再活用によるCO2削減と持続可能な物流の推進（後掲）
- ・ 持続的な企業価値向上の推進には人的資本が最も重要な経営資源と考え、人材育成、人材の多様性確保及び社内整備環境整備に取り組む

- 2地域居住・関係人口創出向けのマッチングプラットフォーム
<https://itsucoco.com/>

いつここ

日本最大級の2地域居住のマッチングプラットフォーム



いつもここに
いつかここへ
いつもここから
いつでもここに

という思いの
サービス名です

サステナブルアクション

2025 年 7 月 30 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ス ト レ ー ジ 王
代 表 者 名 代表取締役 荒川 滋郎
社長執行役員
(コード番号：2997 東証グロース)
問 合 わ せ 先 執行役員 松田 次郎
管理部長
TEL. 047-314-1981

「再利用による未来への一步」－ コンテナ再活用による CO₂削減と持続可能な物流の推進

～ストレージ王の SDGs アクション：再利用コンテナで CO₂削減～

トランクルームに関する企画、開発、運営、管理業を行う株式会社ストレージ王(本社：千葉県市川市、代表取締役：荒川 滋郎、証券コード：2997、以下「ストレージ王」)が環境負荷の低減と資源循環の促進を目的に、東京都足立区の「谷在家トランクルーム」で使用していた 20 フィートコンテナ 16 本を、塗装・整備し静岡県袋井市の「袋井湊トランクルーム」(静岡県袋井市湊字三升 5 7 4 - 2)にて再利用する取り組みを実施しました。

通常は海外で新造されたコンテナを輸入し、トランクルームとして設置しておりますが、今回は国内で使用していたコンテナを再利用することで、製造・輸送に伴う CO₂排出を大幅に削減し、サステナブルな資源活用のモデル構築を目指しました。

お問い合わせ先

株式会社ストレージ王

窓口 株式会社ストレージ王 管理部

E-mail contact_corp@storageoh.jp

URL <https://www.storageoh.co.jp/>

(サービスサイト <https://www.storageoh.jp/>)

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。