



2024年3月19日

各 位

会 社 名 株式会社 ストレンジ王
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 せ 先 取締役 執行役員 水村 健次
 管理部長
 TEL. 047-314-1981

(訂正) 「2024年1月期決算説明及び2025年1月期事業計画」の一部訂正について

2024年3月15日に開示いたしました「2024年1月期決算説明及び2025年1月期事業計画」の記載について一部訂正すべき事項がございましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正箇所
別紙1から8のとおりです。(下線部分が訂正箇所)

以上

1. 2024年1月期ピックアップ②ーバリュークリエーションとの業務提携



解体の窓口

×

ストレージ王

開発用地の情報提供

- ・ 物件開発情報連携
- ・ 土地賃借購入案件連携
- ・ 物件売却連携

トランクルーム運営業務

- ・ トランクルーム活用案件連携



土地物件情報業務提携



DX化と新たなサービスへの取り組み

1. 2025年1月期ピックアップバリュークリエーションとの業務提携



解体の窓口

×

ストレージ^王

開発用地の情報提供

- ・ 物件開発情報連携
- ・ 土地賃借購入案件連携
- ・ 物件売却連携

トランクルーム運営業務

- ・ トランクルーム活用案件連携

^王 土地物件情報業務提携

^王 DX化と新たなサービスへの取り組み

1. 2024年1月期ピックアップ③ータイムズモビリティとの業務連携



タイムズのカーシェア
タイムズカー

×

ストレージ王

新規利用者獲得

- ・入会特典連携
- ・チケットプレゼント

トランクルーム運営業務

- ・利用時の課題解決
- ・顧客サービス向上

- 👑 新規利用者の創出
- 👑 利用者のサービス向上

1. 2024年1月期ピックアップ②ータイムズモビリティとの営業連携



タイムズのカーシェア
タイムズカー

×

ストレージ王

新規利用者獲得

- ・ 入会特典連携
- ・ チケットプレゼント

トランクルーム運営業務

- ・ 利用時の課題解決
- ・ 顧客サービス向上

- 👑 新規利用者の創出
- 👑 利用者のサービス向上

2. 各事業の状況①－開発分譲

2024年1月期 開発分譲実績

下目黒TR	鉄骨造3階建て	149室
西大井TR	鉄骨造4階建て	194室
東長崎TR	鉄骨造3階建て	187室
那覇泉崎TR	鉄骨造3階建て	100室
国府台マンション	鉄筋コンクリート6階建て	5室

売却済



東京都目黒区目黒
下目黒TR



沖縄県那覇市泉崎
那覇泉崎TR

2. 各事業の状況①－開発分譲

2024年1月期 開発分譲実績

下目黒TR	鉄骨造3階建て	149室
西大井TR	鉄骨造4階建て	194室
東長崎TR	鉄骨造3階建て	187室
那覇泉崎TR	鉄筋コンクリート3階建て	137室
国府台マンション	鉄筋コンクリート6階建て	5室

売却済



東京都目黒区目黒
下目黒TR



沖縄県那覇市泉崎
那覇泉崎TR

3. 2025年1月期重点施策②ー予算編成方針

① リーシング強化

- ・従来の受注方法に加え、マーケティングによる販促強化
- ・都心部を中心とした法人営業強化
- ・タイムズとの連携など業務提携強化

② 出店形態の戦略的配分

- ・建設価格高騰、エレベーター供給不足などに対し、コンテナ建築のトランクルーム出店強化
- ・コンテナ型店舗ー前期7店舗⇒今期23店舗出店予定

③ 首都圏屋内型物件の出店継続

- ・首都圏集中傾向が当面継続する見通し ⇒ 東京都中心の屋内型案件出店継続
- ・建築価格高騰に対応する慎重な用地確保
- ・都心型木造案件への取組

④ 対象アセットの拡大と不動産投資家への営業強化

- ・様々不動産投資家に向けた案件提案継続

⑤ 一級建築士事務所としての事業取組

- ・事務所の改装、コンテナ店舗出店などに対応

3. 2025年1月期重点施策②－予算編成方針

① リーシング強化

- ・従来の受注方法に加え、マーケティングによる販促強化
- ・都心部を中心とした法人営業強化
- ・タイムズとの連携など営業連携強化

② 出店形態の戦略的配分

- ・建設価格高騰、エレベーター供給不足などに対し、コンテナ建築のトランクルーム出店強化
- ・コンテナ型店舗－前期7店舗⇒今期23店舗出店予定

③ 首都圏屋内型物件の出店継続

- ・首都圏集中傾向が当面継続する見通し ⇒ 東京都中心の屋内型案件出店継続
- ・建築価格高騰に対応する慎重な用地確保
- ・都心型木造案件への取組

④ 対象アセットの拡大と不動産投資家への営業強化

- ・様々な不動産投資家に向けた案件提案継続

⑤ 一級建築士事務所としての事業取組

- ・事務所の改装、コンテナ店舗出店などに対応

3. 2025年1月期重点施策③【1リーシング強化】



1. マーケティングによる販促強化

・多様性の時代になり顧客が商品を認知して購入に至るまでの経路が複雑化している状況。データドリブンマーケティングを取り入れ通常の販促とは別軸でデータに基づいた施策を実施。利用者層のターゲットを絞った形で取り込めていない年代層やエリアへの販促活動を実施。ブランディングと新規顧客を獲得する。

・サービスサイト改修やSNS活用等、時代に即した動画販促等も実施及び検証を行う

2. 法人営業強化

- ・地域別契約数－都心部での法人顧客数は地方部と比べて約2倍
- ・複数契約数－個人と比べて約2.2倍の契約状況
- ・組織編成－人員も増加して都心部中心に営業体制を強化



タイムズのカーシェア
タイムズカー

3. タイムズとの業務提携企画

- ・自家用車を持たない家庭でも利用しやすいサービス展開を実施
- ・業務提携を推進し顧客サービス向上へ繋げる

3. 2025年1月期重点施策③【1リーシング強化】



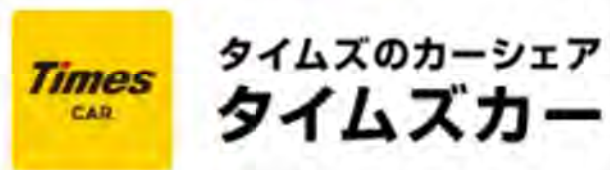
1. マーケティングによる販促強化

・多様性の時代になり顧客が商品を認知して購入に至るまでの経路が複雑化している状況。データドリブンマーケティングを取り入れ通常の販促とは別軸でデータに基づいた施策を実施。利用者層のターゲットを絞った形で取り込めていない年代層やエリアへの販促活動を実施。ブランディングと新規顧客を獲得する。

・サービスサイト改修やSNS活用等、時代に即した動画販促等も実施及び検証を行う

2. 法人営業強化

- ・地域別契約数－都心部での法人顧客数は地方部と比べて約2倍
- ・複数契約数－個人と比べて約2.2倍の契約状況
- ・組織編成－人員も増加して都心部中心に営業体制を強化



3. タイムズとの営業連携企画

- ・自家用車を持たない家庭でも利用しやすいサービス展開を実施
- ・営業連携を推進し顧客サービス向上へ繋げる

3. 2025年1月期重点施策⑥【4アセット拡大と投資家への営業強化】

- ✓ トランクルームを入口とした不動産投資案件とする投資家へのアプローチ
- ✓ トランクルーム案件以外への取組
トランクルーム以外の主要アセットタイプ（レジデンス、オフィス、ホテル等）
- ✓ オフィス案件（既存アセットのバリューアップ⇒トランクルームとして収益アップ）

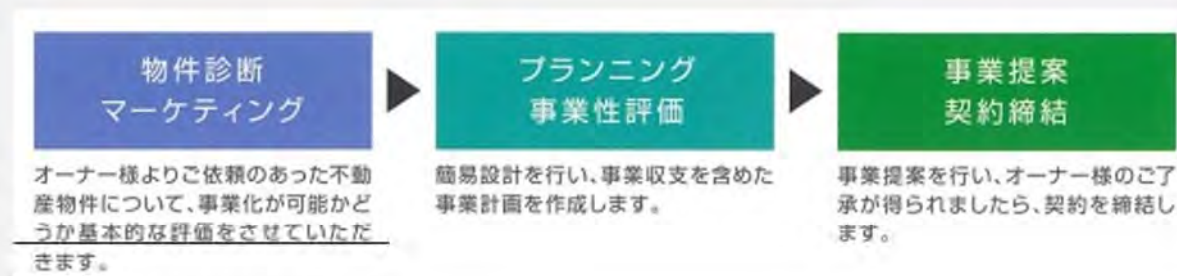
企画から契約まで

これまでの開発実績を背景に、市場調査を行い、ご提案をさせていただきます。

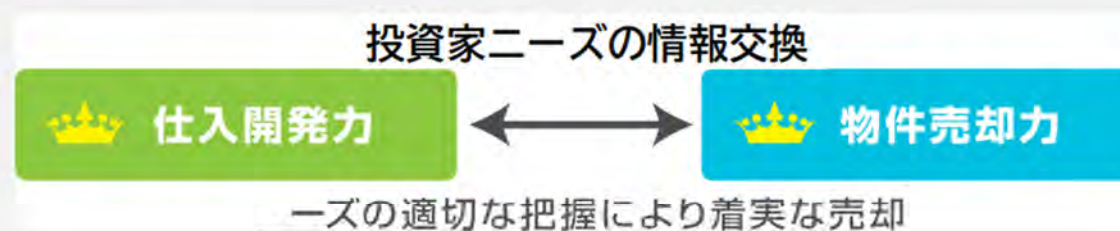
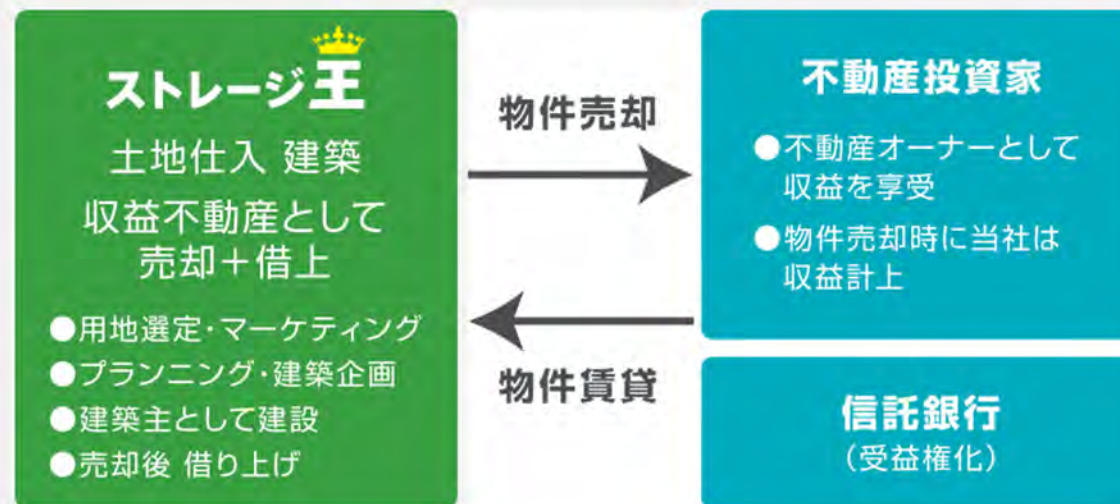


3. 2025年1月期重点施策⑥【4アセット拡大と投資家への営業強化】

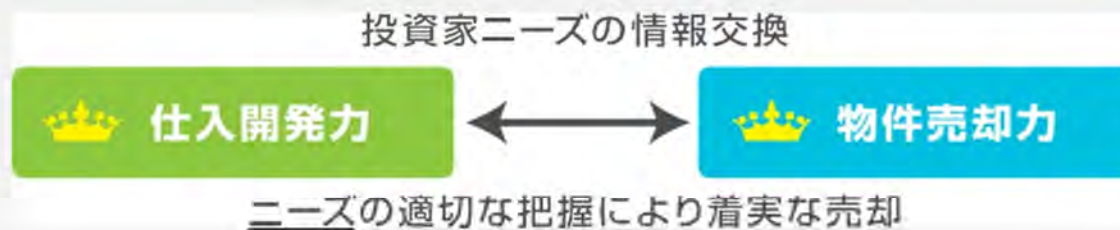
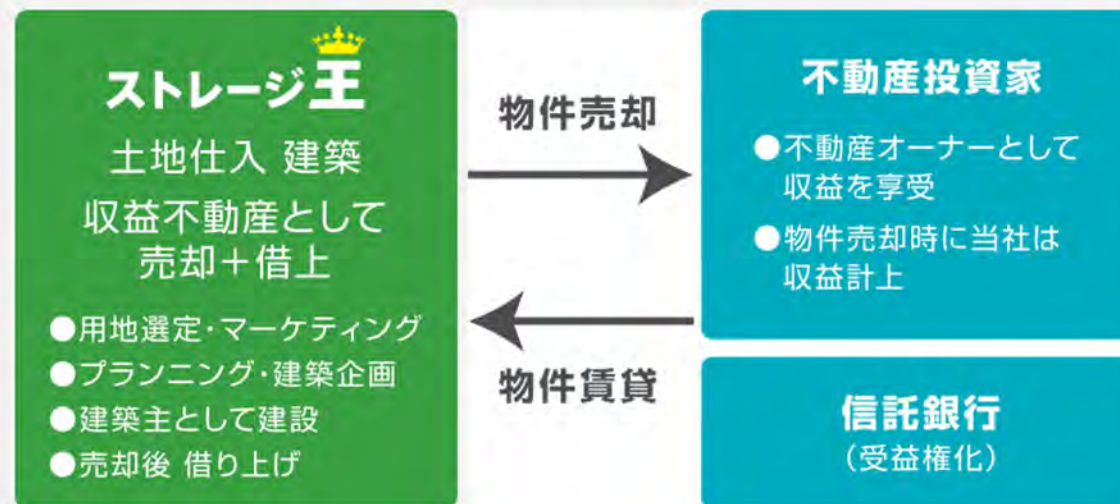
- ✓ トランクルームを入口とした不動産投資案件とする投資家へのアプローチ
- ✓ トランクルーム案件以外への取組
トランクルーム以外の主要アセットタイプ（レジデンス、オフィス、ホテル等）
- ✓ オフィス案件（既存アセットのバリューアップ⇒トランクルームとして収益アップ）



会社概要④－事業の内容



会社概要④－事業の内容



会社概要⑤－事業の内容

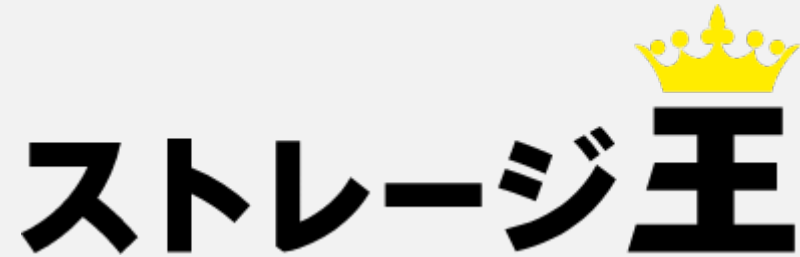
トランクルームの不動産特性

	アパート・マンション	トランクルーム
経年による 賃料の減少額	やや大 新築案件家賃が高い	小 築年数に左右されにくい
テナントの 定着率	低 ライフステージにより移動	高 しまった荷物を動かしにくい
現状回復費用	大 キッチン、水回り等	小 壁クリーニング程度
大規模修繕	大 周期的に大規模修繕	小 劣化が少なく少額
建築費	大 水回り等が高価	小 水回りが無く安価
総評	経年により収益減、 コストアップの可能性	追加投資が少なく安定した収益 満室まで時間がかかる

会社概要⑤－事業の内容

トランクルームの不動産特性

	アパート・マンション	トランクルーム
経年による賃料の減少額	やや大 新築案件家賃が高い	小 築年数に左右されにくい
テナントの定着率	低 ライフステージにより移動	高 しまった荷物を動かしにくい
現状回復費用	大 キッチン、水回り等	小 壁クリーニング程度
大規模修繕	大 付帯設備が多く費用がかさみやすい	小 付帯設備が小さく費用低
建築費	大 水回り等が高価	小 水回りが無く安価
総評	経年により収益減、コストアップの可能性	追加投資が少なく安定した収益 満室まで時間がかかる



2024年1月期決算説明 及び 2025年1月期事業計画

2024年3月15日
株式会社ストレージ王
(東証グロース：2997)

アジェンダ

1 2024年1月期決算の概要とトピック

2 各事業の状況

3 2025年1月期重点施策及び事業計画





4 今後の事業見通し

5 会社概要

6 Appendix

1. 2024年1月期決算の概要①－PL

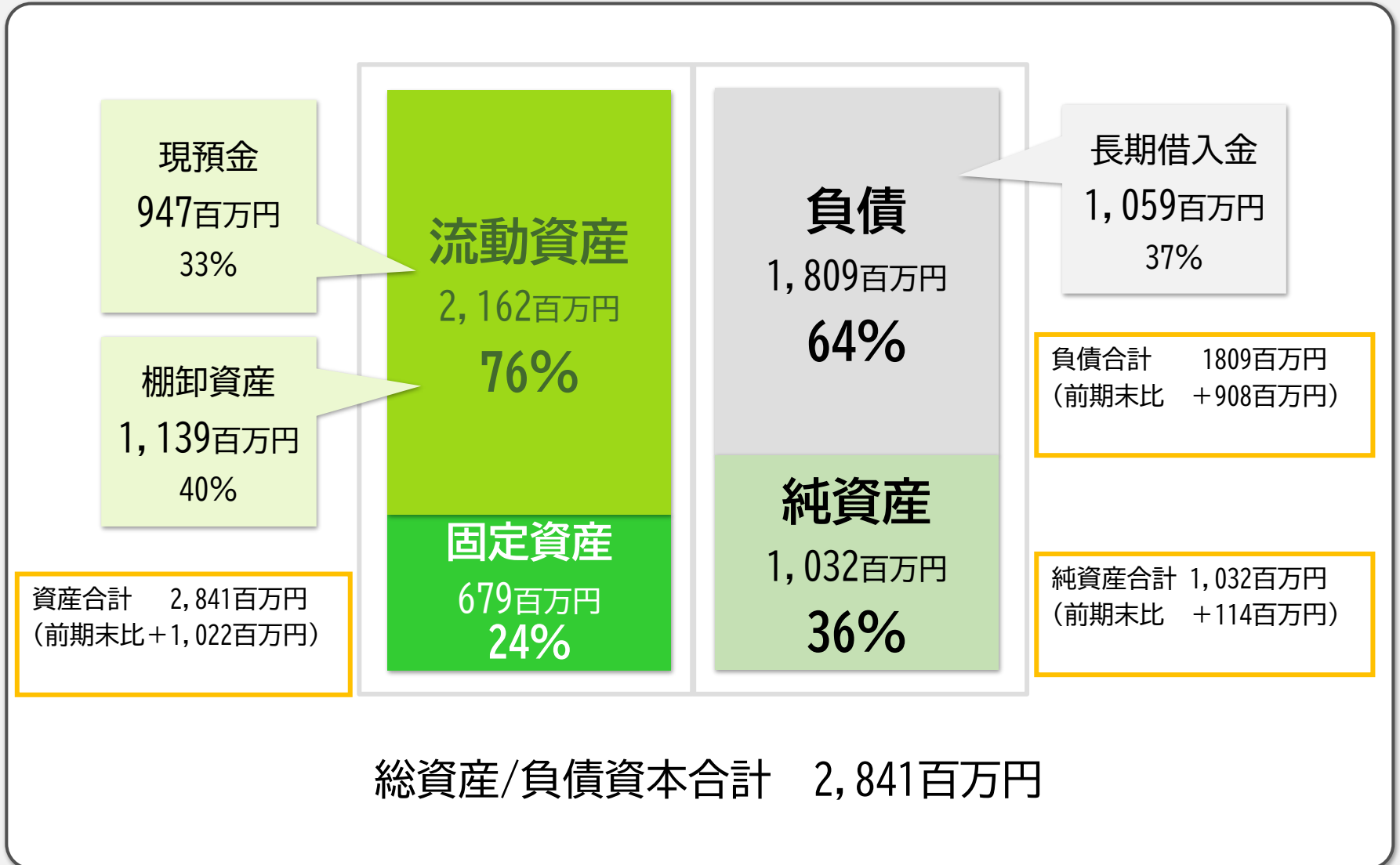
売上高		前期比増減	
TR	749 百万円	+103	百万円
開発	2,430 百万円	+12	百万円
売上原価		前期比増減	
TR	693 百万円	+148	百万円
開発	1,978 百万円	△40	百万円
営業利益		前期比増減	
	151 百万円	△2	百万円
経常利益		前期比増減	
	157 百万円	+9	百万円
当期純利益		前期比増減	
	109 百万円	+7	百万円

- 
-  TRの稼働売上については前期比16%の増収となりました。
 -  当期完成・売上予定の開発分譲案件5件はすべて売却出来ました。
 -  新たに新築ビルイン型トランクルーム5棟を含め、16店舗開業致しました。

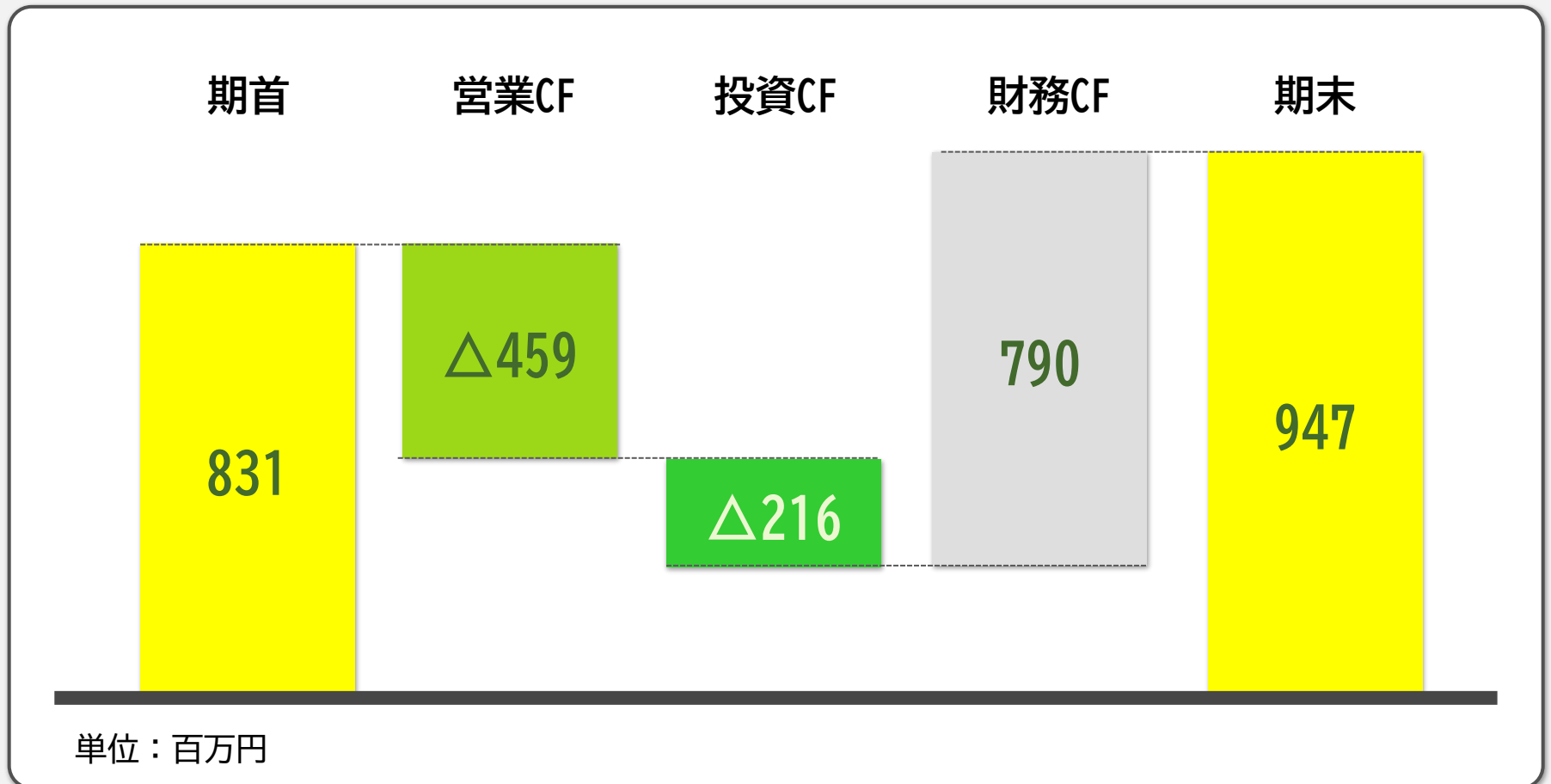
1. 2024年1月期決算の概要②－PL

	2024年1月期	前期比増減
売上高	3,325 百万円	+260 百万円
売上原価	2,791 百万円	+228 百万円
売上総利益	534 百万円	+32 百万円
販管費	383 百万円	+35 百万円
営業利益	151 百万円	△2 百万円
経常利益	157 百万円	+9 百万円
税引前当期純利益	157 百万円	+9 百万円
当期純利益	109 百万円	+7 百万円

1. 2024年1月期決算の概要③－BS



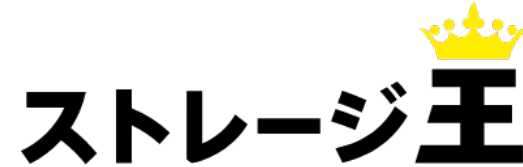
1. 2024年1月期決算の概要④－CF



1. 2024年1月期ピックアップ①アーバネットコーポレーションとの業務提携



×



開発用地の情報提供

- ・人口密度の高い立地を求める共通項がありつつ、規模が異なるため情報連動が可能
- ・首都圏開発用地の情報交換

売却先・不動産投資家情報連動

- ・双方の不動産投資家候補に対し、物件売却提案の情報及び共有等

- 👑 アーバネットコーポレーションのマンション内への出店
- 👑 バイク駐車場組み込み等
- 👑 新規プロダクト案件

1. 2024年1月期ピックアップ②ータイムズモビリティとの営業連携



タイムズのカーシェア
タイムズカー

×

ストレージ王

新規利用者獲得

- ・入会特典連携
- ・チケットプレゼント

トランクルーム運営業務

- ・利用時の課題解決
- ・顧客サービス向上

👑 新規利用者の創出

👑 利用者のサービス向上

1. 2025年1月期ピックアップバリユークリエーションとの業務提携



解体の窓口

×

ストレージ王

開発用地の情報提供

- ・ 物件開発情報連携
- ・ 土地賃借購入案件連携
- ・ 物件売却連携

トランクルーム運営業務

- ・ トランクルーム活用案件連携

土地物件情報業務提携

DX化と新たなサービスへの取り組み

アジェンダ

1 2024年1月期決算の概要

2 各事業の状況

3 2025年1月期重点施策及び事業計画

4 今後の事業見通し

5 会社概要

6 Appendix

2. 各事業の状況①－開発分譲

2024年1月期 開発分譲実績

下目黒TR	鉄骨造 3階建て	149室
西大井TR	鉄骨造 4階建て	194室
東長崎TR	鉄骨造 3階建て	187室
那覇泉崎TR	鉄筋コンクリート 3階建て	135室
国府台マンション	鉄筋コンクリート 6階建て	5室

売却済



東京都目黒区目黒
下目黒TR

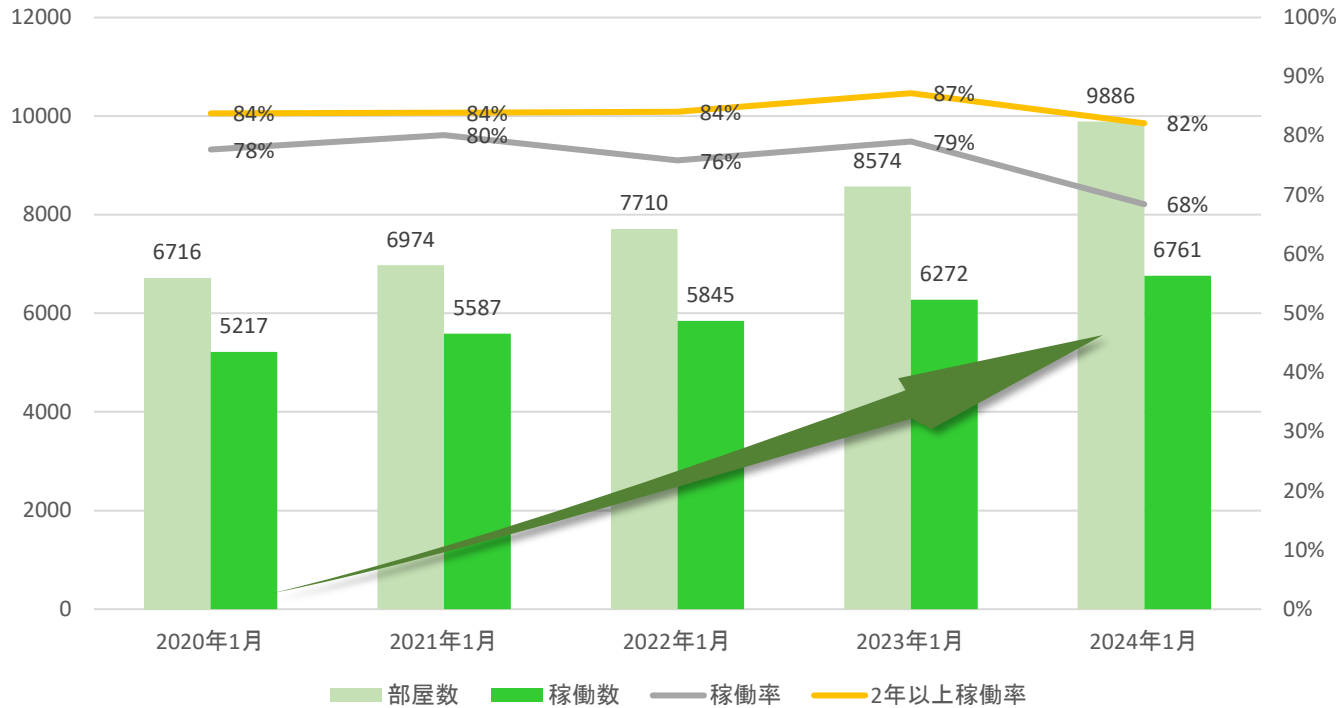


沖縄県那覇市泉崎
那覇泉崎TR

2. 各事業の状況②－運営管理

2024年1月期 運営管理報告

トランクルームの部屋数と稼働数及び稼働率推移



部屋数
 前期比
115%

稼働数
 前期比
108%

運営管理売上
 前期比
116%

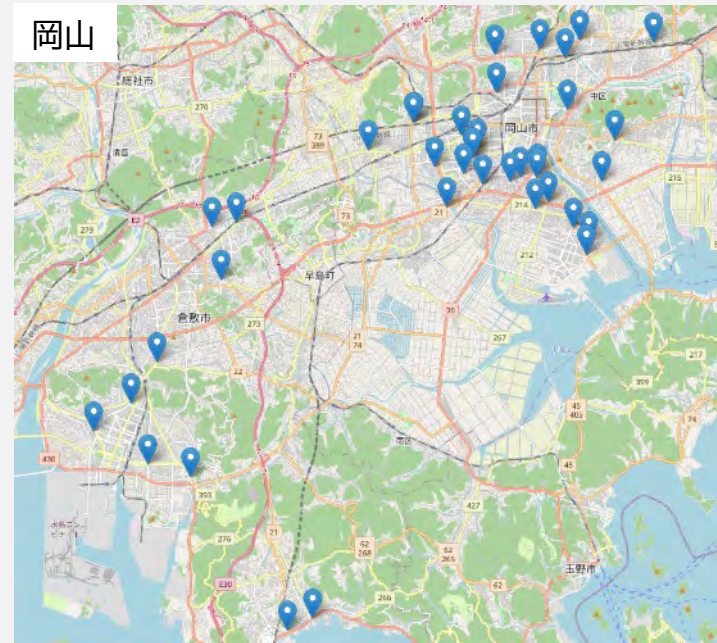
年度	2022年1月	2023年1月	2024年1月
部屋数	7,710	8,574	9,886
増加数	736	864	1,312
増加率	10.6%	11.2%	15.3%

- ✓24年1月期に大型の屋内型案件が新規オープンの為全体稼働率に影響。
- ✓部屋数と稼働数は前期比増と順調な稼働推移状況。

2. 各事業の状況③－運営管理

2024年3月15日時点で10,000室を突破！！

トランクルームの主な分布



※2024年1月31日時点のデータに基づいて作成

© OpenStreetMap contributors

東京	46 店舗	3,919 部屋	埼玉	6 店舗	336 部屋	山口	2 店舗	69 部屋
岡山	42 店舗	2,064 部屋	茨城	6 店舗	176 部屋	香川	2 店舗	58 部屋
千葉	26 店舗	1,443 部屋	滋賀	2 店舗	37 部屋	福岡	2 店舗	134 部屋
神奈川	16 店舗	1,037 部屋	大阪	1 店舗	35 部屋	熊本	1 店舗	34 部屋
栃木	11 店舗	378 部屋	兵庫	1 店舗	36 部屋	沖縄	1 店舗	130 部屋

165 店舗 9,886 部屋

アジェンダ

1 2024年1月期決算の概要とトピック

2 各事業の状況

3 2025年1月期重点施策及び事業計画

4 今後の事業見通し

5 会社概要

6 Appendix

3. 2025年1月期重点施策①－社会情勢

【考慮すべき社会情勢】

✓ガザ地区、ウクライナなど国際的に不安定な状況が続く中、国内情勢も物価高、円安、金利先行きの不透明感など引き続き消費マインドは冷え込んでいる。

✓首都圏におけるマンション価格の高止まりは継続し、テレワークも定着してきたことからトランクルーム利用については底堅い需要がある。国立社会保障・人口問題研究所2023年12月22日発表の2050年までの「地域別将来推計人口」によれば、2050年に日本の総人口は2020年比2,146万人減少の1億468万人となる中で東京都のみ2020年人口を上回ると予測されており、東京エリアのトランクルーム需要は当面継続すると予想される。

✓屋内型トランクルーム用地は、西横浜、亀戸、南砂、幡ヶ谷、池尻の仕入れ目途が立っており、エレベーターの確保も完了しているが、一方でいわゆる「建設界の2024年問題」2024年4月働き方改革法適用による工期延長の可能性が懸念される。建設費についても、人手不足、資材高騰などから上昇が懸念される。

✓2023年10月デロイトトーマツグループの発表によれば、29歳以下の自動車保有率は車種に関係なく低下し、今後も保有しない意向の若年層が増加している。

3. 2025年1月期重点施策②ー予算編成方針

① リーシング強化

- ・従来の受注方法に加え、マーケティングによる販促強化
- ・都心部を中心とした法人営業強化
- ・タイムズとの連携など営業連携強化

② 出店形態の戦略的配分

- ・建設価格高騰、エレベーター供給不足などに対し、コンテナ建築のトランクルーム出店強化
- ・コンテナ型店舗ー前期7店舗⇒今期23店舗出店予定

③ 首都圏屋内型物件の出店継続

- ・首都圏集中傾向が当面継続する見通し⇒東京都中心の屋内型案件出店継続
- ・建築価格高騰に対応する慎重な用地確保
- ・都心型木造案件への取組

④ 対象アセットの拡大と不動産投資家への営業強化

- ・様々な不動産投資家に向けた案件提案継続

⑤ 一級建築士事務所としての事業取組

- ・事務所の改装、コンテナ店舗出店などに対応

3. 2025年1月期重点施策③【1リーシング強化】



1. マーケティングによる販促強化

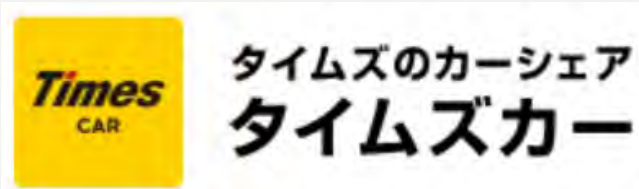
- ・ 多様性の時代になり顧客が商品を認知して購入に至るまでの経路が複雑化している状況。データドリブンマーケティングを取り入れ通常の販促とは別軸でデータに基づいた施策を実施。利用者層のターゲットを絞った形で取り込めていない年代層やエリアへの販促活動を実施。ブランディングと新規顧客を獲得する。
- ・ サービスサイト改修やSNS活用等、時代に即した動画販促等も実施及び検証を行う

2. 法人営業強化

- ・ 地域別契約数－都心部での法人顧客数は地方部と比べて約2倍
- ・ 複数契約数－個人と比べて約2.2倍の契約状況
- ・ 組織編成－人員も増加して都心部中心に営業体制を強化

3. タイムズとの営業連携企画

- ・ 自家用車を持たない家庭でも利用しやすいサービス展開を実施
- ・ 営業連携を推進し顧客サービス向上へ繋げる



3. 2025年1月期重点施策④【2出店形態の戦略的配分】

1. 一拠点当たりの部屋数が少なく稼働が上がりやすいコンテナ型トランクルーム出店強化
2. 建築費高騰に対し、建築型案件の用地選定の厳密化と木造建築などの検討
3. 建築費高騰に対し、既存ビルを利用したビルイン型出店の強化

屋外型

コンテナ型



海上運送用のコンテナを利用したトランクルーム。
場内への車の出入りと横づけが可能。
バイクボックスや駐車場が設置されている物件もあり

利回り：約18%

屋内型

建築型



トランクルーム専用に設計した一棟型。
空調設備、セキュリティ設備が充実。
構造強度、断熱性能、雨水の浸入対策も徹底
専用駐車場も常設。

利回り：約8%

ビルイン型



ビルのフロアをトランクルーム用に設計。
専用駐車場、エレベーター、空調設備等
物件によって異なる

利回り：約18%

3. 2025年1月期重点施策⑤【3首都圏屋内型物件の出店継続】

✓首都圏への人口集中は継続－世帯構成比36.1%

(2020年総務省統計局『国勢調査報告』によりストレージ王が計算)

✓マンション価格の高止まり⇒収納に十分なスペースが割けない世帯の取り込み

○都心型木造案件への取組

✓建築コストが安い・工期が短い・小規模の為早期に稼働率向上が見込める

✓償却期間が短く投資規模が小さいため、従来とは違う投資家層への展開

○今期出店予定店舗（3月1日時点情報）

天王町（西横浜） 当社初の横浜市での新築屋内型出店

幡ヶ谷 当社初の渋谷区での新築屋内型出店

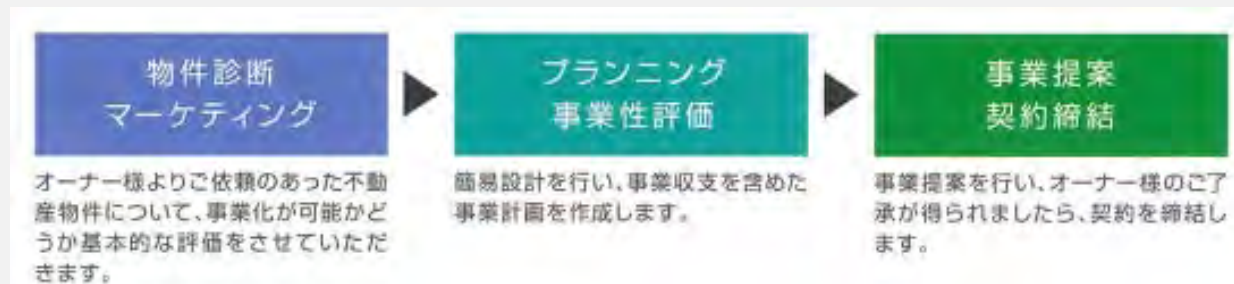
池尻 新築木造案件への取組

亀戸 都心へのアクセスが良好でマンション需要の高い城東エリアへの出店

南砂 都心へのアクセスが良好でマンション需要の高い城東エリアへの出店

3. 2025年1月期重点施策⑥【4アセット拡大と投資家への営業強化】

- ✓ トランクルームを入口とした不動産投資案件とする投資家へのアプローチ
- ✓ トランクルーム案件以外への取組
トランクルーム以外の主要アセットタイプ（レジデンス、オフィス、ホテル等）
- ✓ オフィス案件（既存アセットのバリューアップ⇒トランクルームとして収益アップ）



3. 2025年1月期重点施策⑦【5一級建築士事務所の事業取組】

○一級建築士事務所登録

建築物の設計や管理において、多角的な視点からの課題解決能力が向上。
業務範囲が広がることによりお客様満足度の向上と事業拡大を目指します。

✓既に取得済みー2024年1月30日にてIRニュース一覧にてご案内済み

一級建築士事務所概要

【1】 事業所名	株式会社ストレージ王 一級建築士事務所
【2】 所在地	千葉県市川市市川南一丁目9番23号 京葉住設市川ビル4階
【3】 登録番号	千葉県知事登録 第1-2401-9020号
【4】 登録年月日	令和6年1月19日

3. 事業計画①－目指す売上損益

目指す売上損益

(百万円)

	2024/1 実績	2025/1 計画	前年比
売上高	3,325	3,800	114.3%
売上 総利益	534	623	116.7%
販管費	383	453	118.3%
営業利益	151	170	112.7%
当期 純利益	109	130	119.2%

○2024年1月期実績と2025年1月期計画目標

1. 売上高、利益額とも前年比114%超にて目標設定する
チャレンジングな事業計画
2. 販管費は新施策実現のための人員強化により増加
リーシング強化、コンテナ出店強化などで人的投資対効果
を確保
3. 建築費高騰の影響あるが、木造屋内型案件への取組、
不動産投資家との共同事業の新規組み立てなどにより売上
総利益額確保を目指す

3. 事業計画②－主要経営数値実績【参考資料】

		2024/1実績	2025/1計画	増減
売上高（百万円）	運営管理	749	875	126
	開発分譲	2,430	2,529	99
	その他	146	395	249
	合計	3,325	3,800	475
売上総利益（百万円）	運営管理	55	57	2
	開発分譲	451	528	76
	その他	26	38	11
	合計	534	623	89
店舗数	コンテナ	113	136	23
	屋内型	52	60	8
	その他	1	1	0
	合計	166	209	31
管理部屋数		9,886	11,486	1600
人員数	営業部	11	12	1
	開発部	5	6	1
	管理部	5	5	0
	合計	21	23	2

アジェンダ

1 2024年1月期決算の概要とトピック

2 各事業の状況

3 2025年1月期重点施策及び事業計画

4 今後の事業見通し

5 会社概要

6 Appendix

4. 今後の事業見通し①－3カ年計画

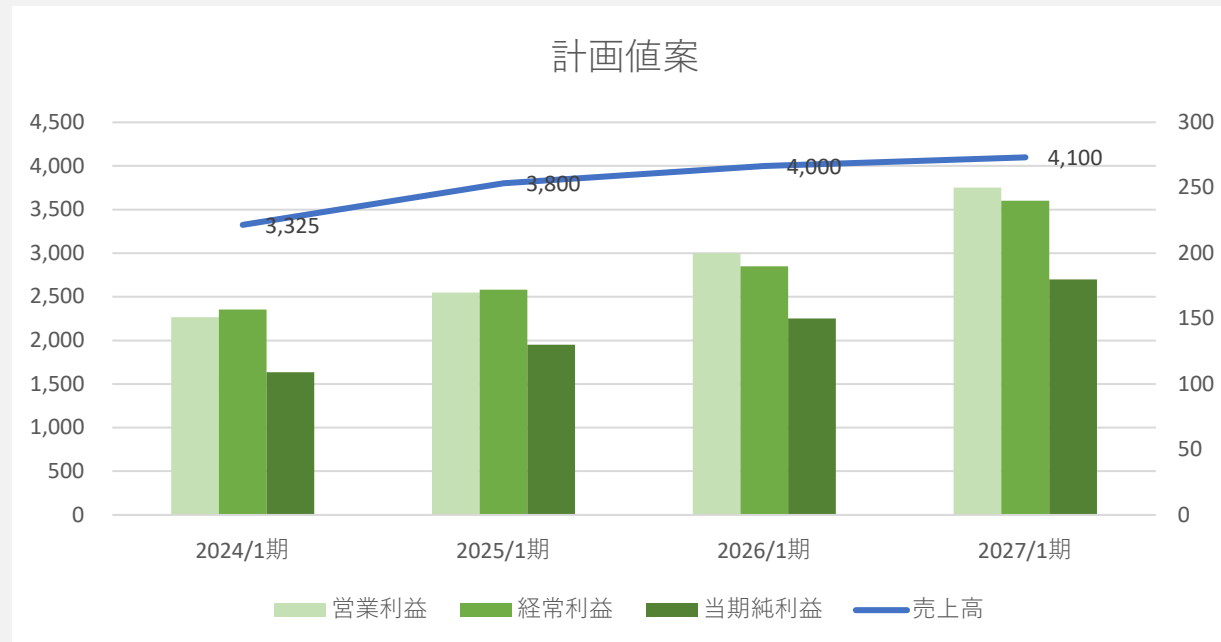
		2024/1期	2025/1期	2026/1期	2027/1期
2023年3月16日発表の 3か年見通し	売上高	3,247	3,429	3,617	
	営業利益	160	176	195	
	経常利益	168	184	203	
	当期純利益	114	125	138	

(百万円)		2024/1期	2025/1期	2026/1期	2027/1期
今回計画値	売上高	3,325	3,800	4,000	4,100
	営業利益	151	170	200	250
	経常利益	157	172	190	240
	当期純利益	109	130	150	180

○3カ年計画－事業見通し上方修正

✓売上高、当期利益高については、昨年計画の見通しより1年前倒しを目指す

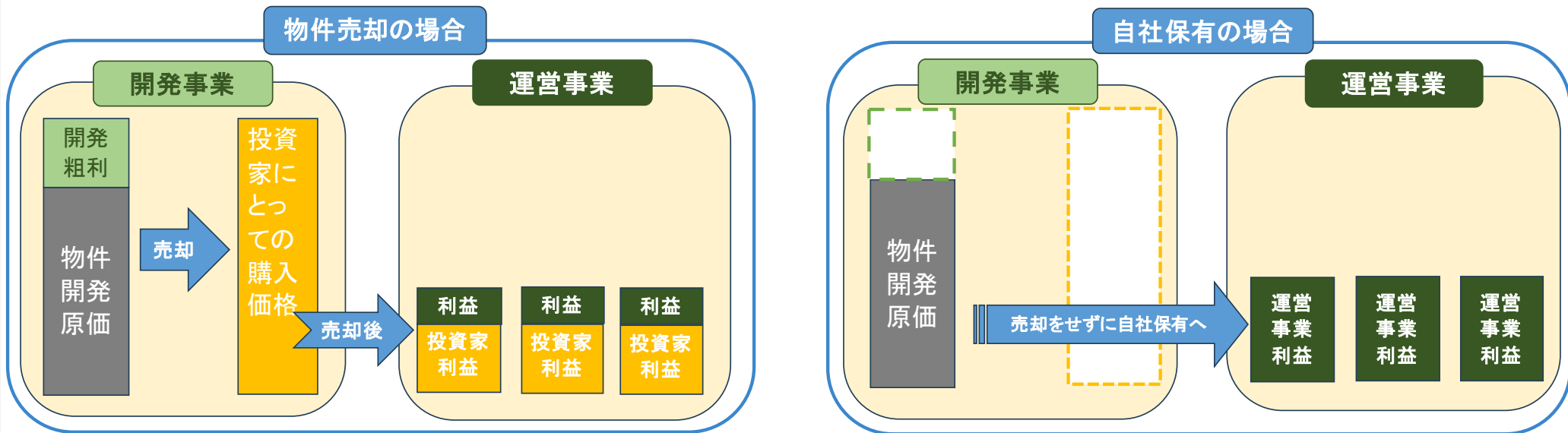
✓来年度以降は自社物件出店増加により売上高は横ばいながら利益率の向上を目指す
(物件を外部売却する事による不動産収益の外部流出を抑制)



4. 今後の事業見通し②－物件の自社保有化

○物件の自社保有化による収益構造の改善効果

- ✓物件売却時の売上高は減少する
- ✓自社保有物件の出店強化を進め、中長期的には運営事業利益率底上げにより収益構造改善を着実に進める
- ✓運営部門売上構成比－2027年1月期には現状の26.9%から38.7%



4. 今後の事業見通し③－中長期的成長戦略

○中長期的成長イメージ

- ✓開発事業－既存事業の主軸だが売却案件精査等を今後行いながらも積極的な成長投資を行う
- ✓運営事業－リーシング強化と出店及び自社保有物件の収益力強化を最大化する
- ✓新規事業－中長期的には新たな価値創出のための新規事業やM&Aなども視野に入れた成長戦略にも取り組む

中長期的戦略イメージ

開発事業

- 物件開発・売却、開発スキーム多様化、投資家案件、アセットタイプ多様化、投資家開発継続

運営事業

- トランクルーム運営、リーシング強化

新規事業

- 新規事業、M&A等



アジェンダ

1 2024年1月期決算の概要とトピック

2 各事業の状況

3 2025年1月期重点施策及び事業計画

4 今後の事業見通し

5 会社概要

6 Appendix

会社概要①－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

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



中板橋トランクルーム（東京都）
外観

会社概要② – 当社の強み

当社を支える3つの力

運営力

トランクルームを適切に運営し、稼働率を上げて収益を高める力

仕入開発力

トランクルームに好適な用地を適正な価格で購入もしくは借地する力

物件売却力

完成したトランクルームを投資家に継続的に売却する力



一宮トランクルーム(千葉県)
サーフボード専用室



磯子岡村トランクルーム(神奈川県)



ときわ台トランクルーム(東京都)
バイク専用室



梶が谷トランクルーム(神奈川県)
外観

会社概要③ – 事業の内容



上石神井トランクルーム（東京都）
外観



梶が谷トランクルーム(神奈川県)
宅配ロッカー

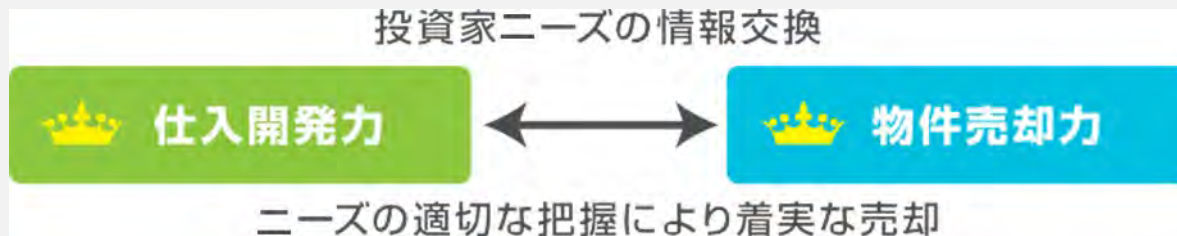
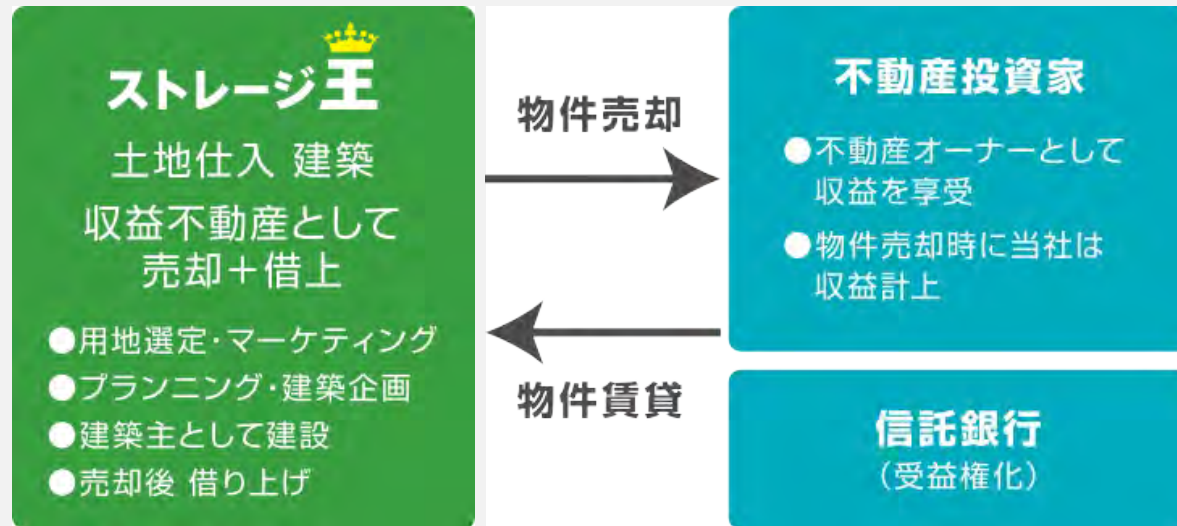


梶が谷トランクルーム（神奈川県）
内部



南船橋トランクルーム（千葉県）
ワインセラー

会社概要④－事業の内容



会社概要⑤－事業の内容

トランクルームの不動産特性

	アパート・マンション	トランクルーム
経年による賃料の減少額	やや大 新築案件家賃が高い	小 築年数に左右されにくい
テナントの定着率	低 ライフステージにより移動	高 しまった荷物を動かしにくい
現状回復費用	大 キッチン、水回り等	小 壁クリーニング程度
大規模修繕	大 付帯設備が多く費用がかさみやすい	小 付帯設備が小さく費用低
建築費	大 水回り等が高価	小 水回りが無く安価
総評	経年により収益減、コストアップの可能性	追加投資が少なく安定した収益 満室まで時間がかかる

アジェンダ

1 2024年1月期決算の概要とトピック

2 各事業の状況

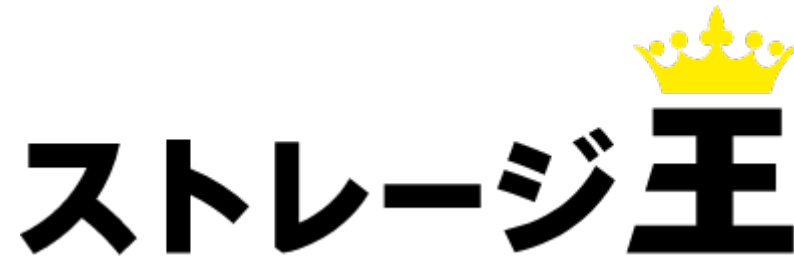
3 2025年1月期重点施策及び事業計画

4 今後の事業見通し

5 会社概要

6 Appendix

将来見通しに関する注意事項



※ 本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包する物です。将来の実績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

株式会社ストレージ王 管理部
<https://www.storageoh.co.jp/>