



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社パルマ

(東証マザーズ : 3461)



会社概要・ビジョン

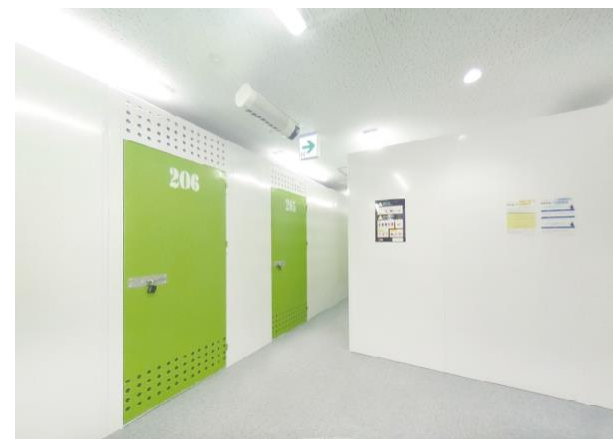
商号	株式会社パルマ		
所在地	東京都千代田区麹町4-5-20 KSビル5階		
資本金	596,769,129円（2021年9月末時点）		
事業内容	セルフストレージ ビジネスソリューション プロバイダー事業		
役員	取締役会長	阿部 幸広	
	代表取締役社長	高野 茂久	
	取締役	鈴木 秀長	清水 誠一
	社外取締役	榎 和志	斎藤 聡 吉松 ころろ
	常勤監査役	片桐 英	
	社外監査役	輿水 英行	高塚 直子
従業員数	48名（2021年9月末現在）		

ビジョン **収納イノベーションで生活を豊かに**

ミッション **セルフストレージ業界とともに成長発展する**

セルフストレージを日本国内に普及させていくことで、日用品・事務用品のストックから季節用品・レジャー用品等の収納環境を創出し、コンパクトながら余裕ある居住空間・就業環境の中で、人々が人生をビジネスを快適に楽しむことに貢献して参ります。

また、利用者は簡単にセルフストレージが利用でき、事業者は効率よくセルフストレージが運営できるように、利用者の利便性向上と事業者の生産性向上を実現するサービスを提供し続けて参ります。



セルフストレージとは

荷物を収納・保管しておくことができるスペース（サービス）。家具や衣類、趣味のものやスポーツ・レジャー用品などを、利用者自身が収納・出し入れできるスペースをレンタル利用。

24時間いつでも利用できるため、従来からある倉庫会社へ運送会社を通して預けるサービスより、営業時間を気にすることなく自由に荷物の出し入れが可能



セルフストレージ事業

収納空間賃貸事業

レンタル収納スペース

利用者本人が荷物の出し入れを行える
収納スペースを貸すサービス

屋外型施設



屋内型施設



保管事業

倉庫業 (寄託契約)

倉庫運営者による
荷物を預り・保管
するサービス

寄託契約：国土交通省に営業倉庫の登録をしている倉庫業者によって提供されます。

ビジネスソリューションサービス

●セルフストレージビジネスBPO

- ◎事業者の運営の効率化・コスト削減・リスクヘッジ及び利用者の手続き迅速化・簡略化に資するBPOサービスを提供



受付審査



収納代行



滞納保証



施設総合管理



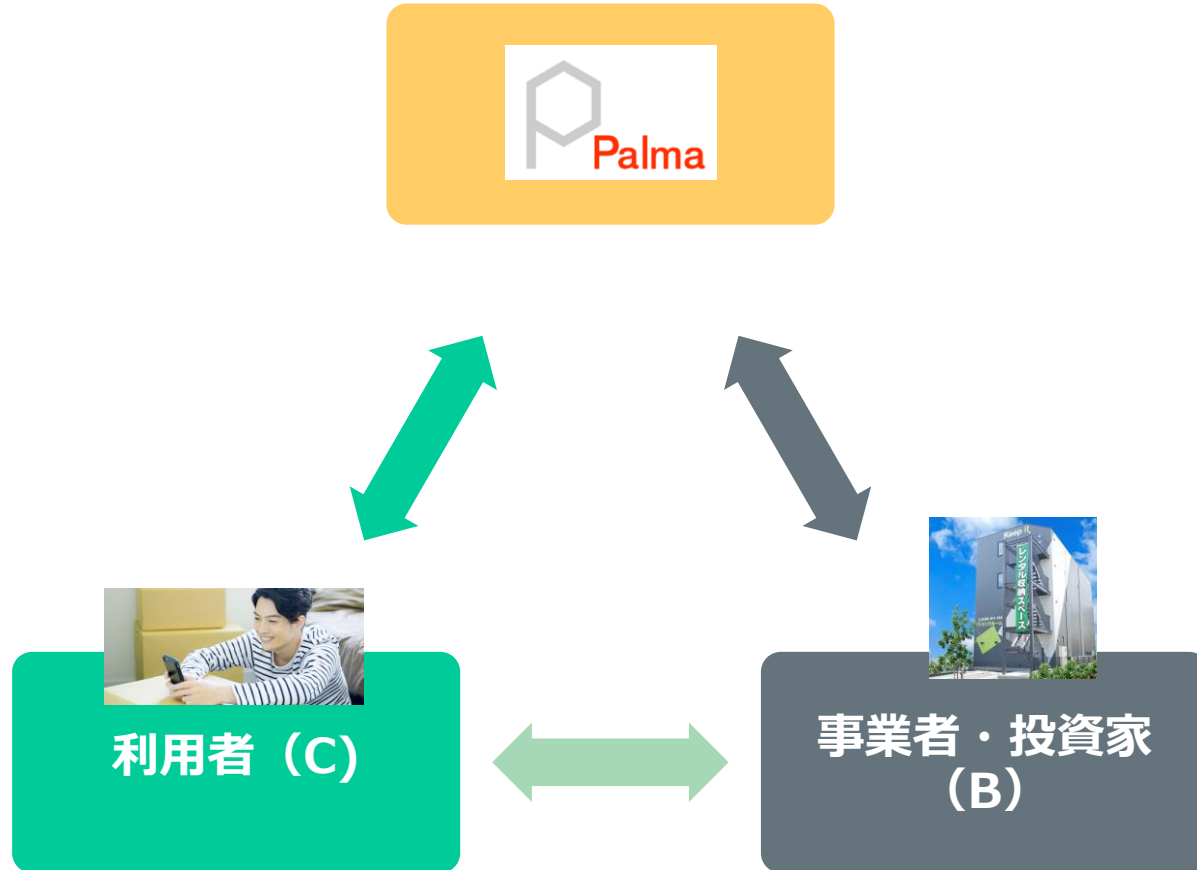
ITシステム開発

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デベロッパー

- ◎1棟専用施設「Keep it」などの施設を開発
- ◎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（マスターリース・プロパティマネジメント）付で販売





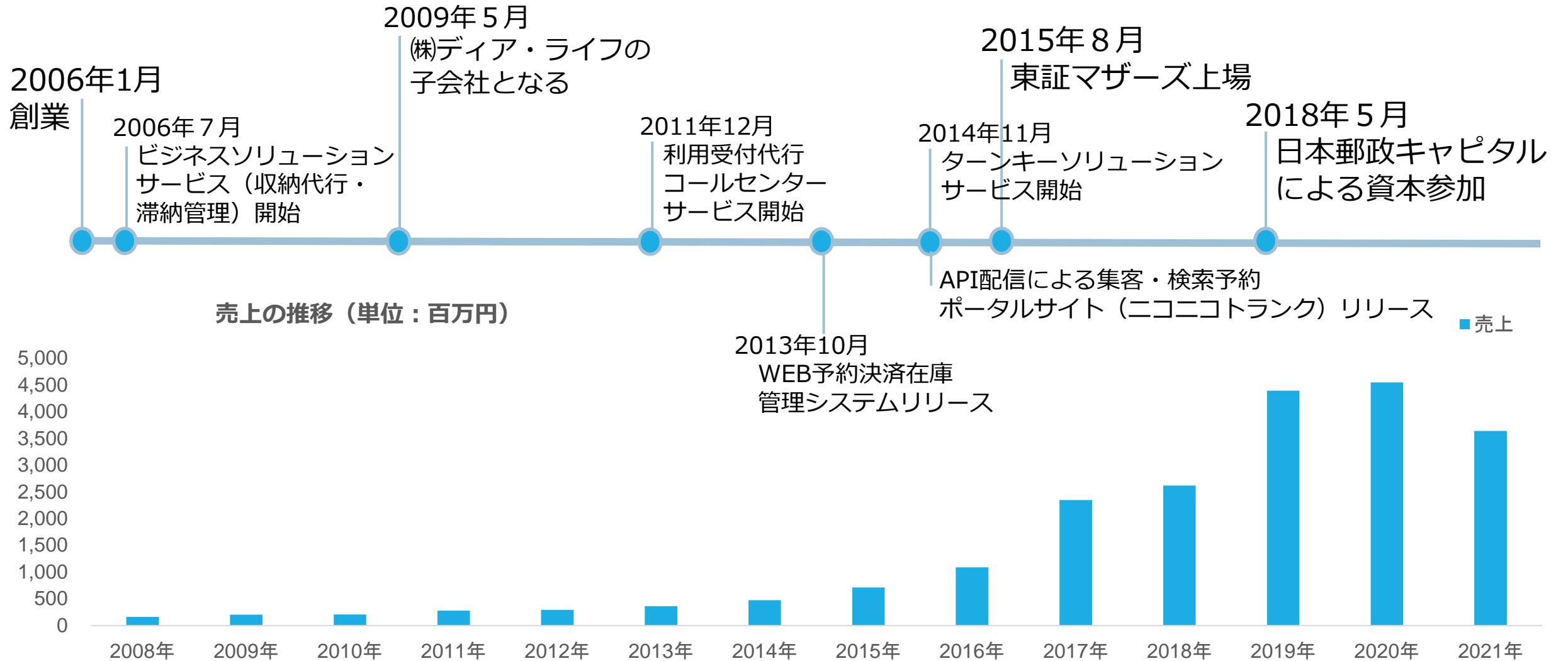
BS (ビジネスソリューションサービス)

- 利用者に対して (C)
簡単に申込・契約できる
(非対面契約手続き・滞納保証)
- 事業者に対して (B)
滞納リスクを背負う
簡単に契約できるシステムと仕組みを提供
残置物撤去費用軽減
収納管理・受付・審査等のBPOでコスト削減

TKS (ターンキーソリューションサービス)

- 利用者に対して (C)
簡単に契約 (非対面契約、敷金不要)
良質で安心安全な施設を提供
- 投資家・事業者に対して (B)
新たな安定した投資商品・事業施設を提供

主な沿革



2021年9月期 損益計算書



(単位：百万円)	2020年 9月期	2021年 9月期
売上高	4,547	3,637
売上総利益	1,188	971
販売費及び一般管理費	866	837
営業利益	322	134
経常利益	311	119
当期純利益	214	80

2021年9月期 貸借対照表



(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期
流動資産	4,940	4,058
現金預金	3,307	2,718
(仕掛) 販売用不動産	1,389	1,069
売上債権・求償債権	310	337
固定資産	227	243
資産合計	5,167	4,301
流動負債	1,952	1,364
有利子負債	1,458	1,018
固定負債	1,095	757
有利子負債	1,095	747
負債合計	3,047	2,121
株主資本	2,120	2,179
負債・純資産合計	5,167	4,301

2021年9月期 キャッシュフロー計算書



(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期
営業活動による キャッシュ・フロー	556	246
投資活動による キャッシュ・フロー	△60	△ 27
財務活動による キャッシュ・フロー	563	△ 808
現金及び現金同等物の増減額	1,058	△ 589
現金及び現金同等物の期末残高	3,267	2,678

2021年9月期 セグメント別業績



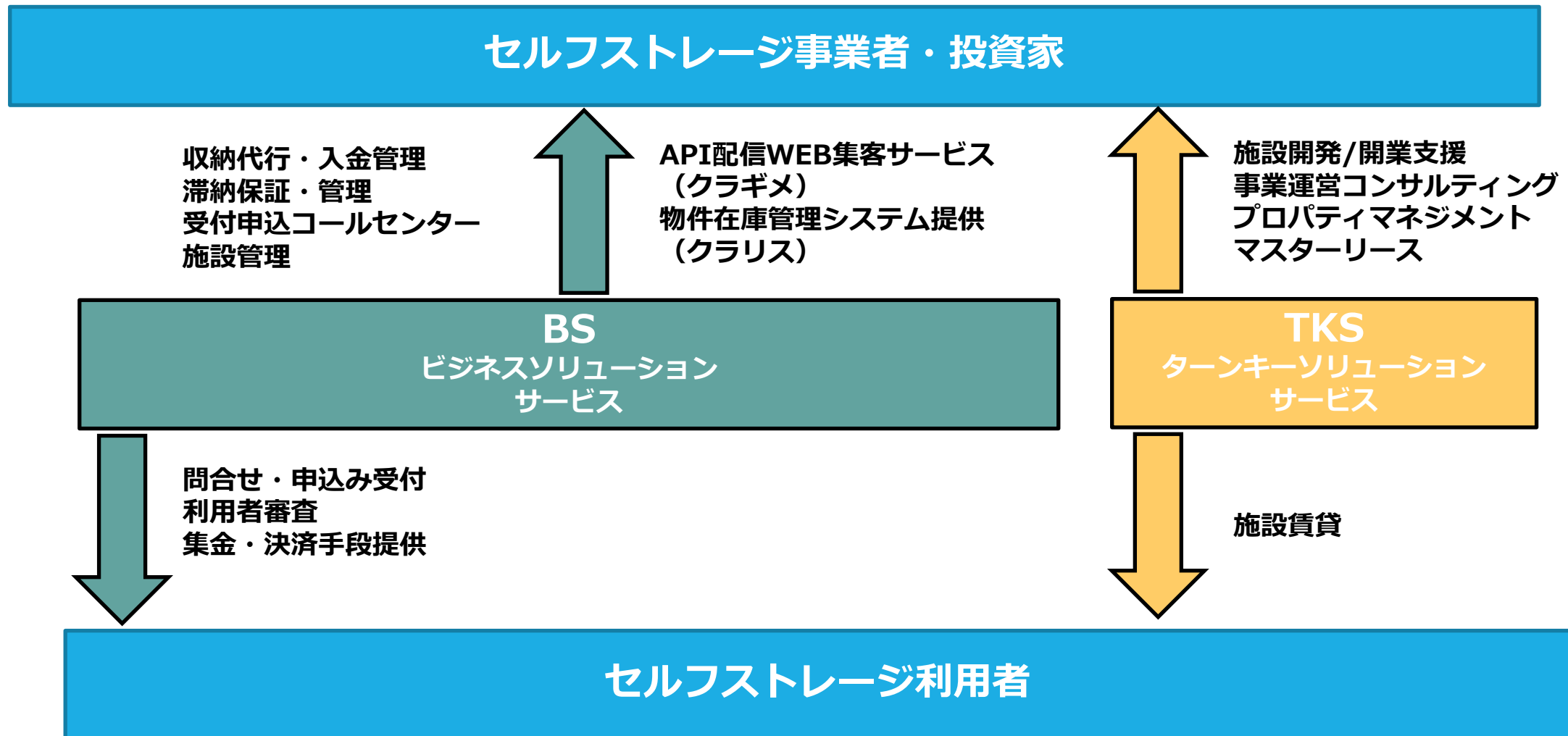
(単位：百万円)		2020年9月期	2021年9月期
ビジネスソリューションサービス (BS)	売上高	894	995
	営業利益	258	357
ターンキーソリューションサービス (TKS)	売上高	3,652	2,641
	営業利益	322	△22

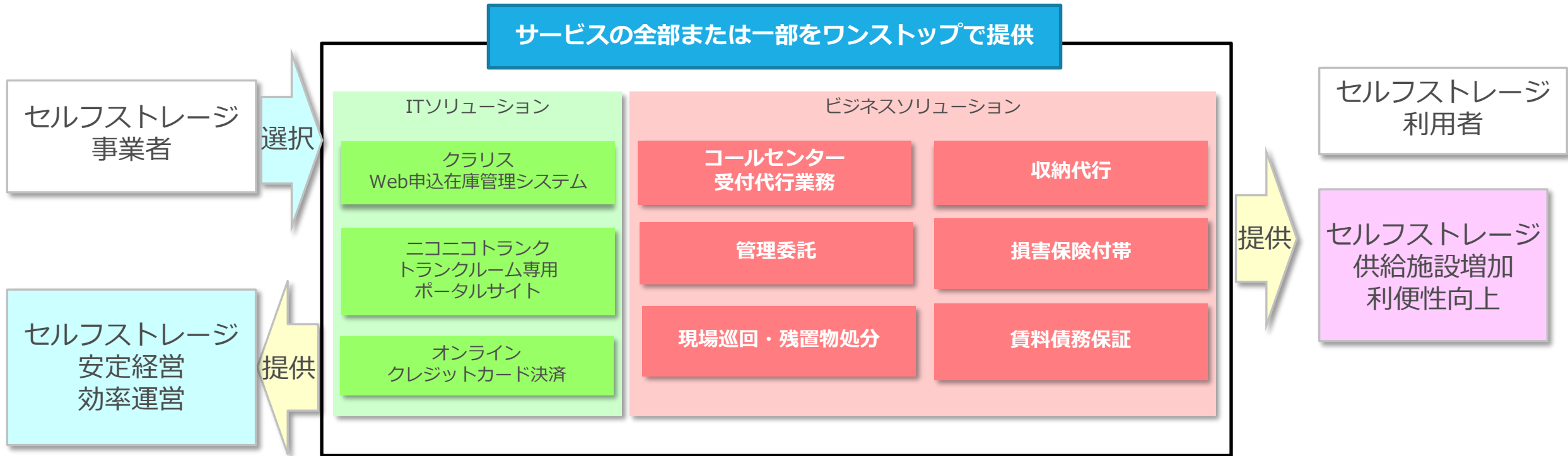
※2021年9月期の期首よりセグメント別の業績開示を行っております。



事業概要・当社の強み

サービス系統図





- ✓ 賃料債務保証・収納代行を軸に、セルフストレージに特化した様々なBPOソリューションを提供。
- ✓ 事業者は、事業規模や地域、時期など、自社の都合に応じて最適なソリューションを選択可能に。
- ✓ 利用者は、場所や事業者を問わず一定のサービスを提供可能な施設の供給が増えることで、ニーズに応じた最適なセルフストレージを選択できる。

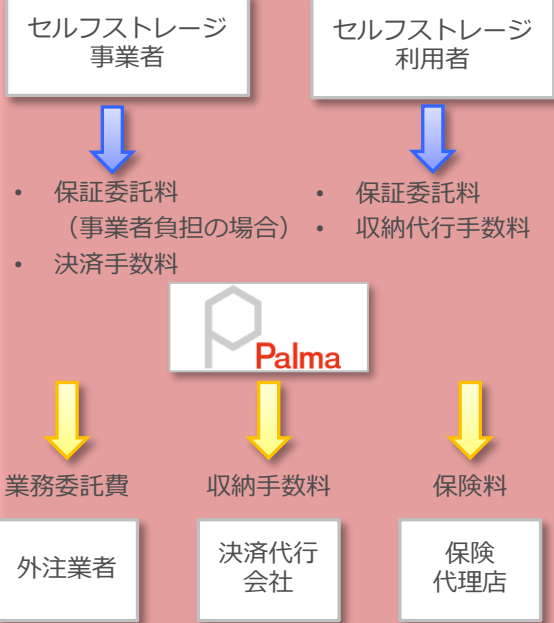
BS 収益構造



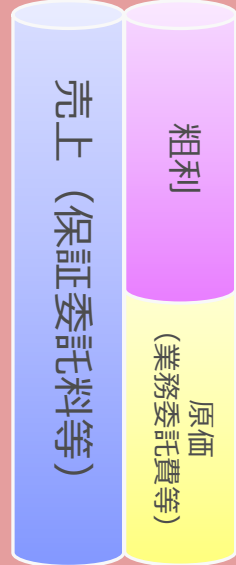
ビジネスソリューション

賃料債務保証・収納代行・保険付帯

Water Fall



収益構造



受付代行・管理委託・巡回・セミナー (アウトソーシング関連)

Water Fall



収益構造



ITソリューション

クラリス・ニコニコトランク オンラインクレジットカード決済

Water Fall



収益構造

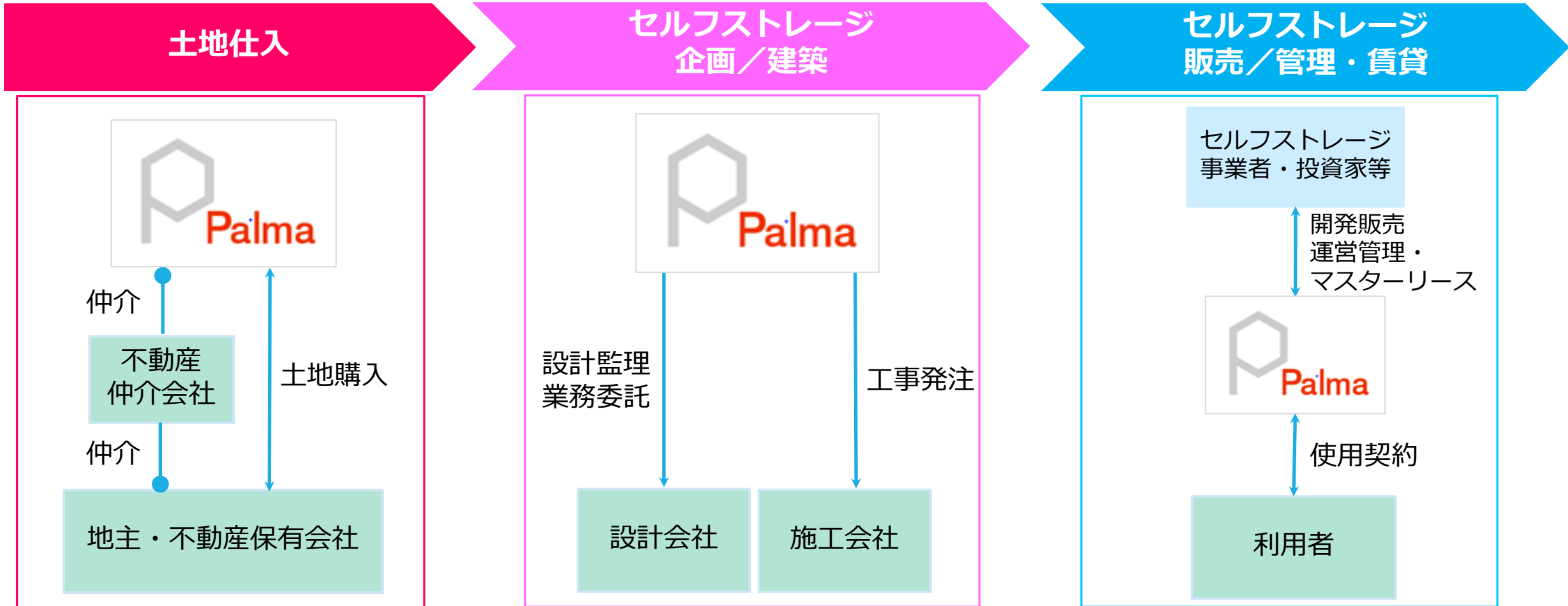


- ✓ 賃料債務保証は保証委託料、決済・収納代行の手数料が主な売上。事務処理等の業務委託費、収納にかかる手数料、保険料が主な原価。
- ✓ アウトソーシング関連は、管理委託料、業務委託料、セミナーの受講料が主な売上。現場巡回等の業務委託費が主な原価。
- ✓ クラリス等のITSは、システムの利用料、ポータル掲載料が主な売上。システムの開発や回収、保守、サーバーにかかる料金が主な原価。

TKS ビジネスモデル



- ◆ セルフストレージ用地を取得し、セルフストレージを企画／建築。
- ◆ 建物竣工後、投資家又はセルフストレージ事業者に対して、運営・管理もしくはマスターリース付きで販売

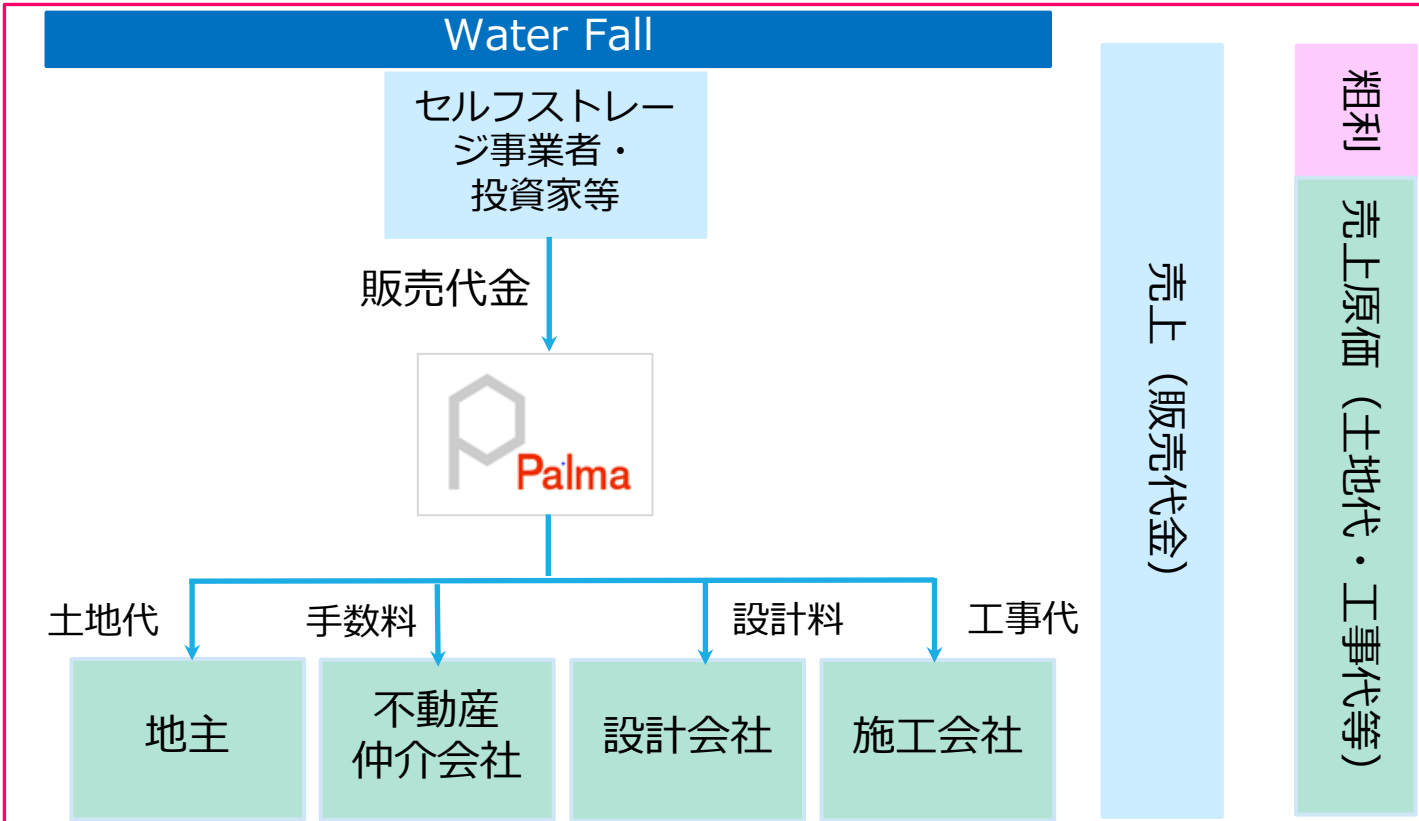


TKS 収益構造

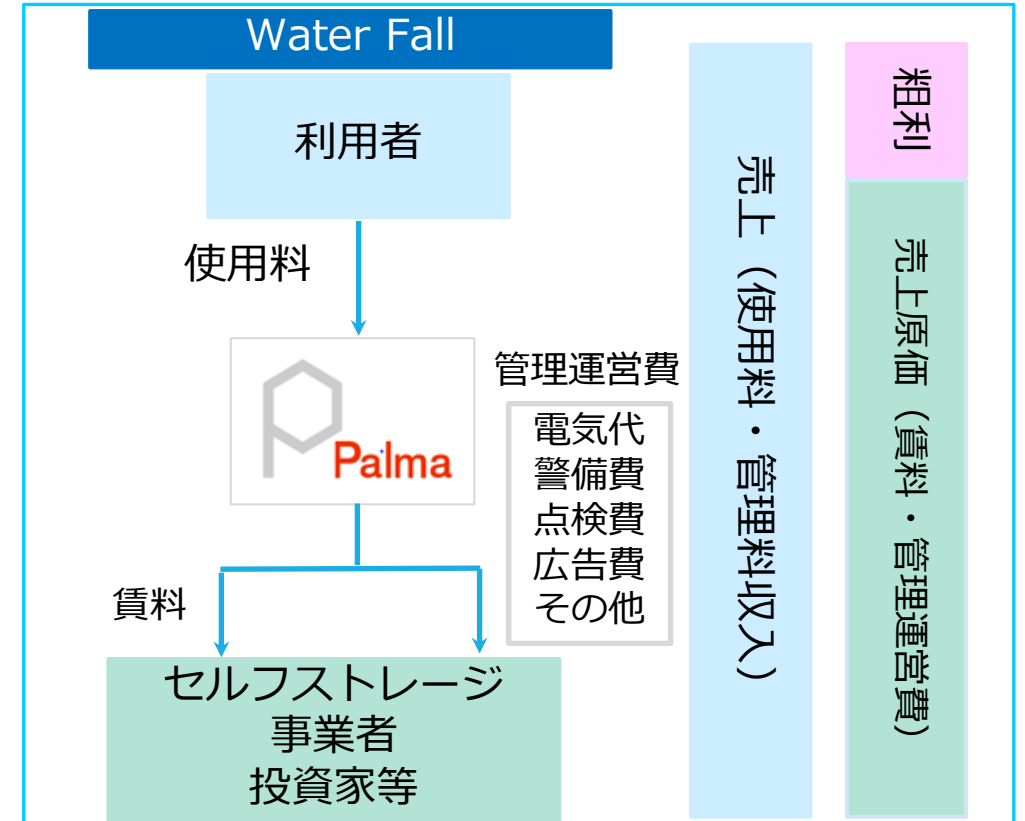


- ◆ 開発販売事業 : セルフストレージの販売代金が売上、土地代/工事代等の土地建物取得代金が売上原価
- ◆ 管理・賃貸事業 : セルフストレージ利用者からの使用料が売上、所有者への賃料、及び、施設の管理運営費用が売上原価

開発販売事業



管理・賃貸事業



①成長市場

②業界のプラットフォーム

強い事業基盤

①成長するセルフストレージ市場

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

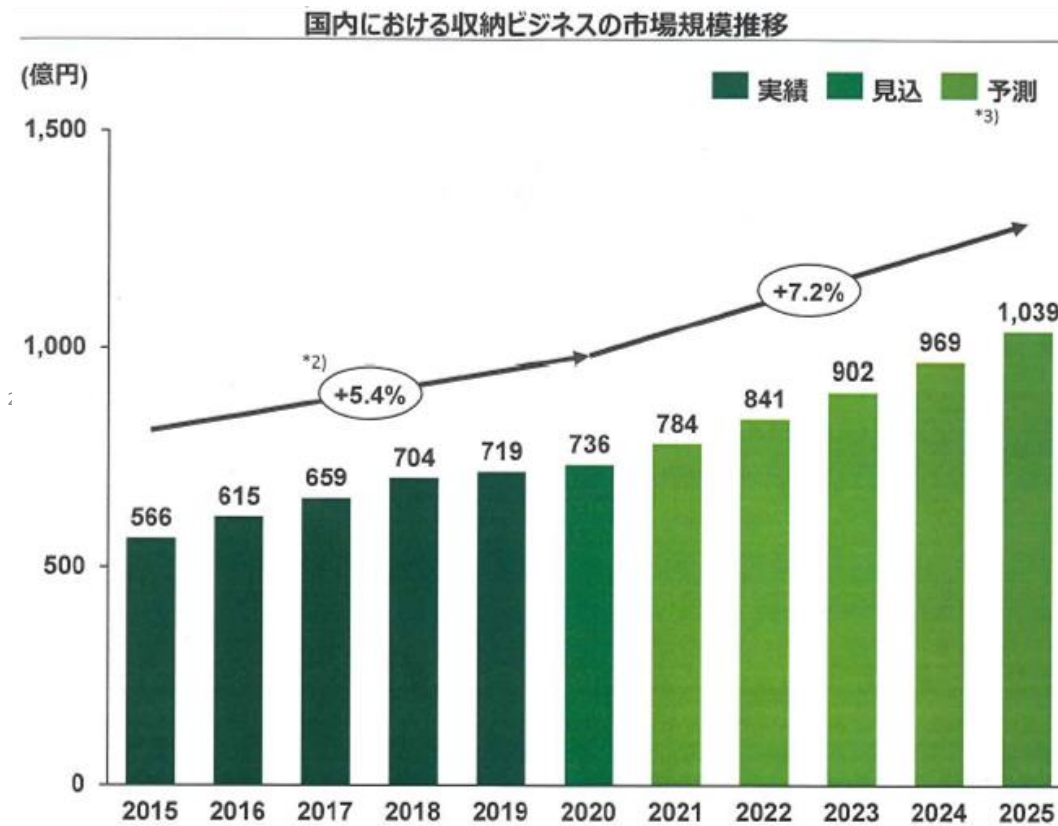


ステイホーム：
在宅ワーク浸透・オフィスコンパクト化



EC取引拡大によるラスト
ワンマイル物流需要の高まり

現状ペースで上昇していくと、2025年には1,000億円以上の市場拡大が期待できる

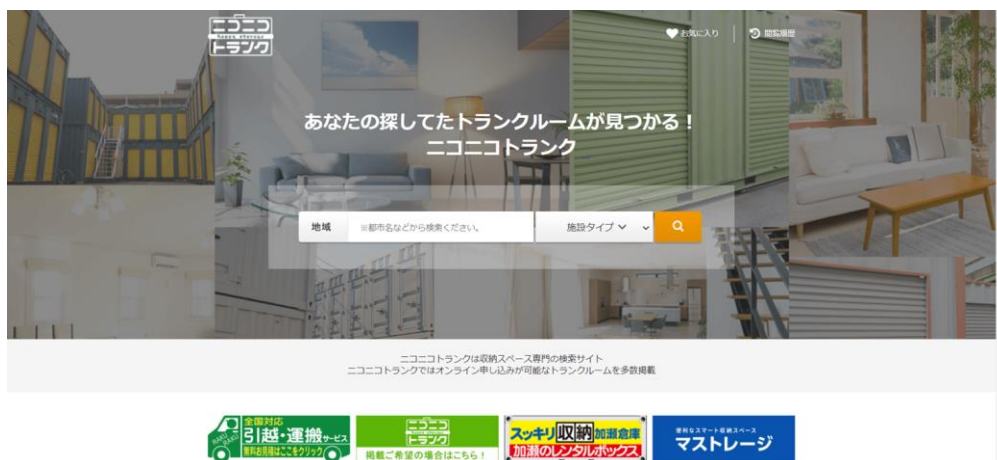


出典：矢野経済研究所 「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2021年版」

②業界のプラットフォーム 全国展開・導入シェアの高さ



集客サイト「ニコニコトランク」
6,000施設/27万室が登録



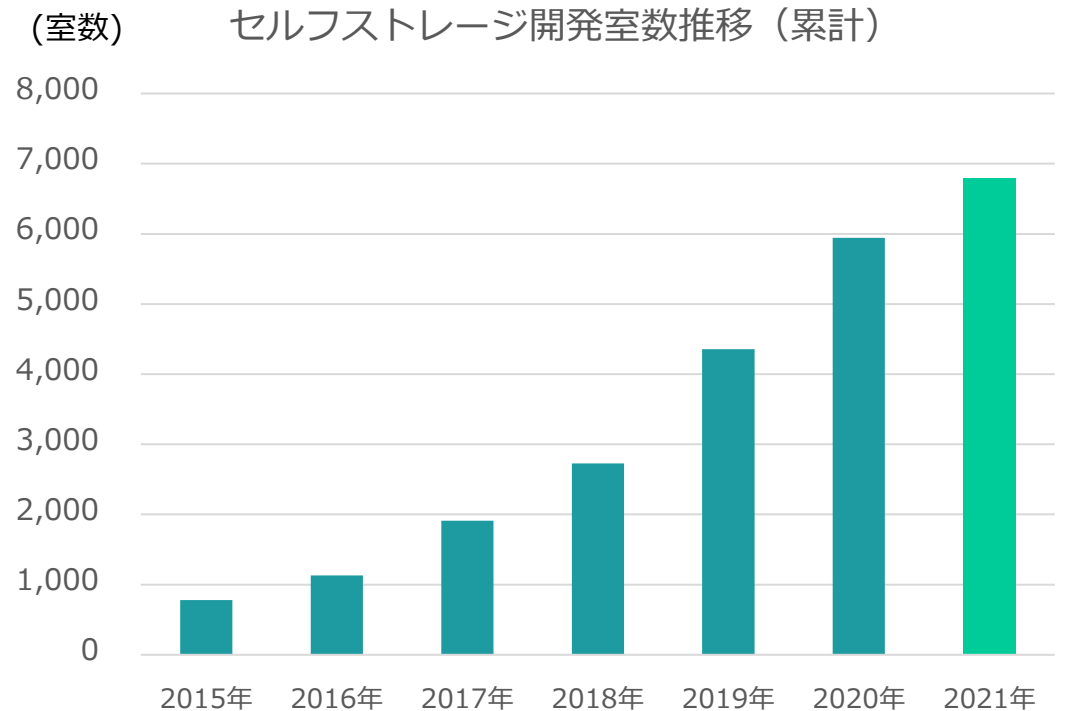
サービスを全国で展開。
過半を上回る事業者が当社サービスを導入



- 「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

②業界のプラットフォーム 都市型施設の多数開発

- ◆ 空調・駐車場・エレベータ・警備セキュリティを付帯する1棟専用施設を、東京圏にて**51棟・6,798室**の施設を開発
- ◆ 個人・機関投資家等への供給チャンネルを有する、都市型セルフストレージデベロッパーとして成長



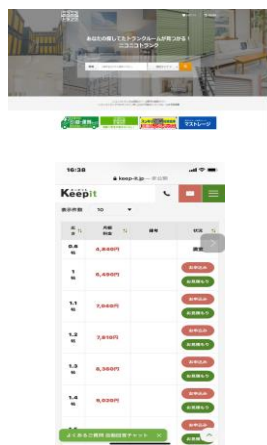
- ◆ 「施設開発」から運営プロセス全般において効率化・リスク軽減に資するBPOサービスを提供
- ◆ 集客や決済などITを活用したソリューションも提供し、非対面・非接触での業務運営も実現
- ◆ 「成長市場」+「ワンストップサービス」+「圧倒的なシェア」 → 当社の事業基盤

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



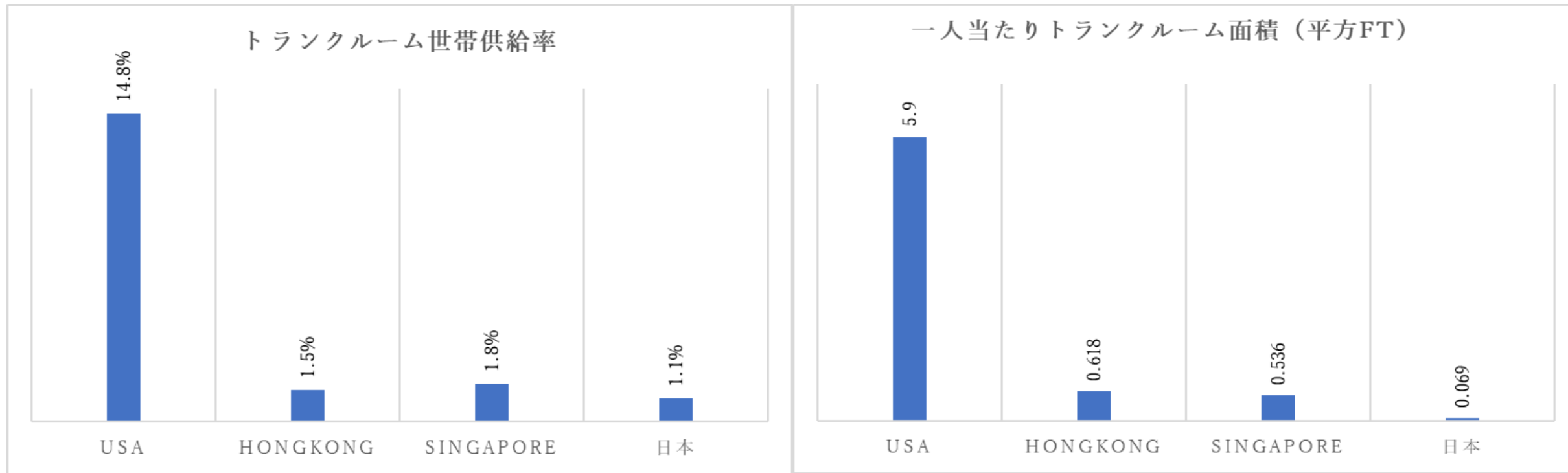
セルフストレージBPOサービスを
ワンストップで提供できるのは当社だけ



市場概況

海外比較から見た市場の成長性

セルフストレージの世帯供給率は、米国が日本の10倍以上あり、香港、シンガポールと比較しても、日本は未開拓。一人当りのセルフストレージ床面積は、日本より米国は約90倍、香港は約8.5倍、シンガポールは約6倍であるため、日本のセルフストレージの成長余地は十分に見込める。



(出典：矢野経済研究所「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2021年版」、セルフストレージアジア協会・米国協会「Annual Report 2020」)

日本のセルフストレージ世帯供給率がアメリカと同水準になり100%稼働を想定した場合の市場規模
※約1兆4千億円

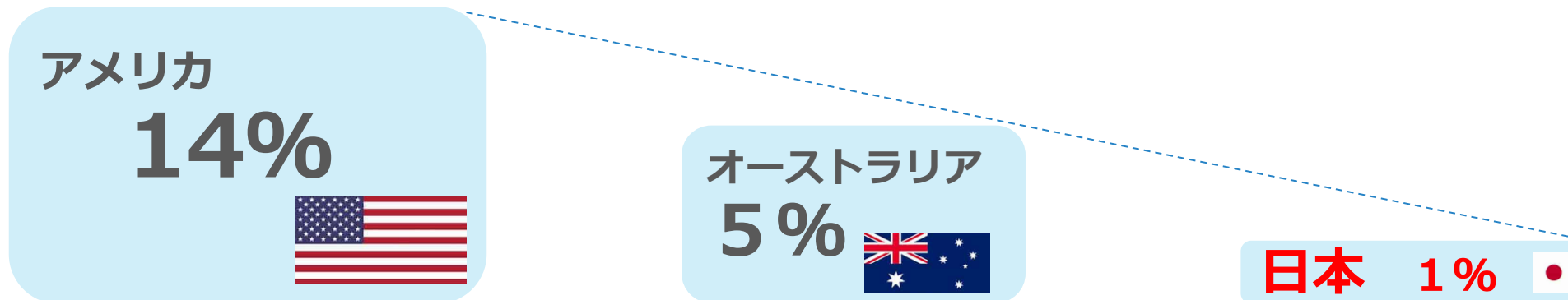
100%稼働を想定した場合の市場規模
1,023億円

現状の市場規模
736億円
(稼働率 約72%)

今後も顧客基盤の
拡大余地が見込める

市場成長へのファクター (利用需要拡大)

【セルフストレージ普及先進国との比較・世帯普及率】



諸外国における普及の要件 = “4D”

Death : 高齢化 … 老人施設入居、死亡

Divorce : 離婚

Density : 都市化による住空間狭小化

Dislocation : 人口流動 … 引越需要

+ オフィス拠点
Downsize =

我が国の普及促進
“5D”

(出典：矢野経済研究所「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2021年版」、セルフストレージアジア協会・米国協会「Annual Report 2020」)



成長戦略

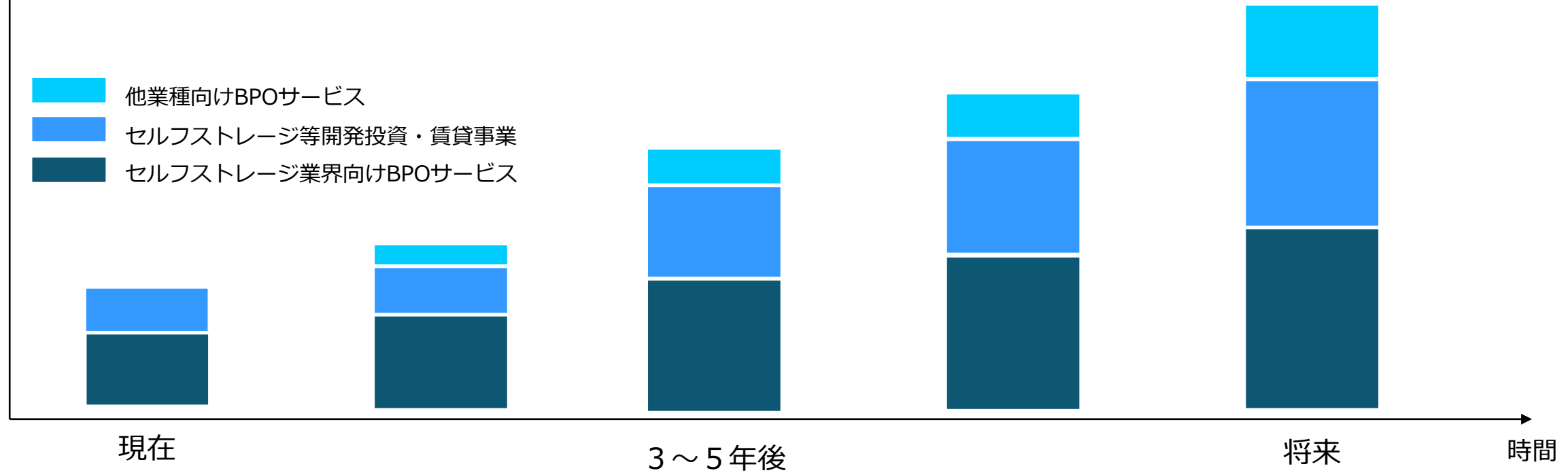
将来の成長イメージ

- 主力のBPOサービスは、セルフストレージ業界での堅実な成長と、他業種向けにも進出
- 開発投資事業分野は、賃貸運営力を強化し、安定供給・運用により投資家層を拡大



収益貢献

- 他業種向けBPOサービス
- セルフストレージ等開発投資・賃貸事業
- セルフストレージ業界向けBPOサービス



経営上重視している経営指標（KPI）

事業KPI

**BS事業
サービス受託残高**

94,684室（2021年9月末時点）
目標：年伸長率10%以上
 （2020年9月期末（87,748室）より7.9%増加）

財務KPI

営業利益率 目標：10%以上

(単位：千円)	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期 業績予想
売上高	4,391百万円	4,547百万円	3,637百万円	4,391百万円
営業利益	505百万円	322百万円	134百万円	150百万円
営業利益率	11.5%	7.1%	3.7%	3.3%



BS (ビジネスソリューションサービス) 事業 成長戦略

BS（ビジネスソリューションサービス）の受託シェア伸長①

- 当社は業界の約6割・250社を超えるセルフストレージ事業者と提携
- 当社のサービス受託件数約9.5万室は市場全体の1/5と、伸長余地は十分に存在
- 既存サービス（収納代行・滞納保証・ITシステム等）のユーザビリティ向上による受託増を推進

提携セルフストレージ事業者の利用率向上・新規提携先拡大

CS体制強化



- 提携事業者との連絡・相談会の開催推進
- サービス利用者向けフォロー体制の適時性向上

サービスの多様化促進



- 標準型～カスタマイズ型まで様々な顧客のニーズに対応
- システム提供から事業者サイトの構築まで幅広くサポート

決済方法の多様化



- 決済手段が限られているセルフストレージ業界で利用者に豊富な決済方法を提供

セルフ
ストレージ
国内供給
室数
約**50**
万室

当社提携
事業者
運営室数
約**27**
万室

※当社集計

当社
受託室数
9.5万室

（出典：矢野経済研究所「拡大する収納ビジネス市場の徹底調査 2021年版」データをもとに当社集計）

BS (ビジネスソリューションサービス) の受託シェア伸長②

✓ セルフストレージ事業者・機会の創出

- 起業セミナーの定期的開催



- 転業・保有物件有効活用ニーズの開拓

税理士・金融機関等とのアライアンス強化
 デベロッパー・戸建業者：本業適地外物件の紹介
 日本郵政グループ：保有物件の継続的な情報交換

✓ 他業態への既存サービスの拡販

運営の効率化・リスクヘッジに資するBPOサービス



受付代行



収納代行



滞納保証

...



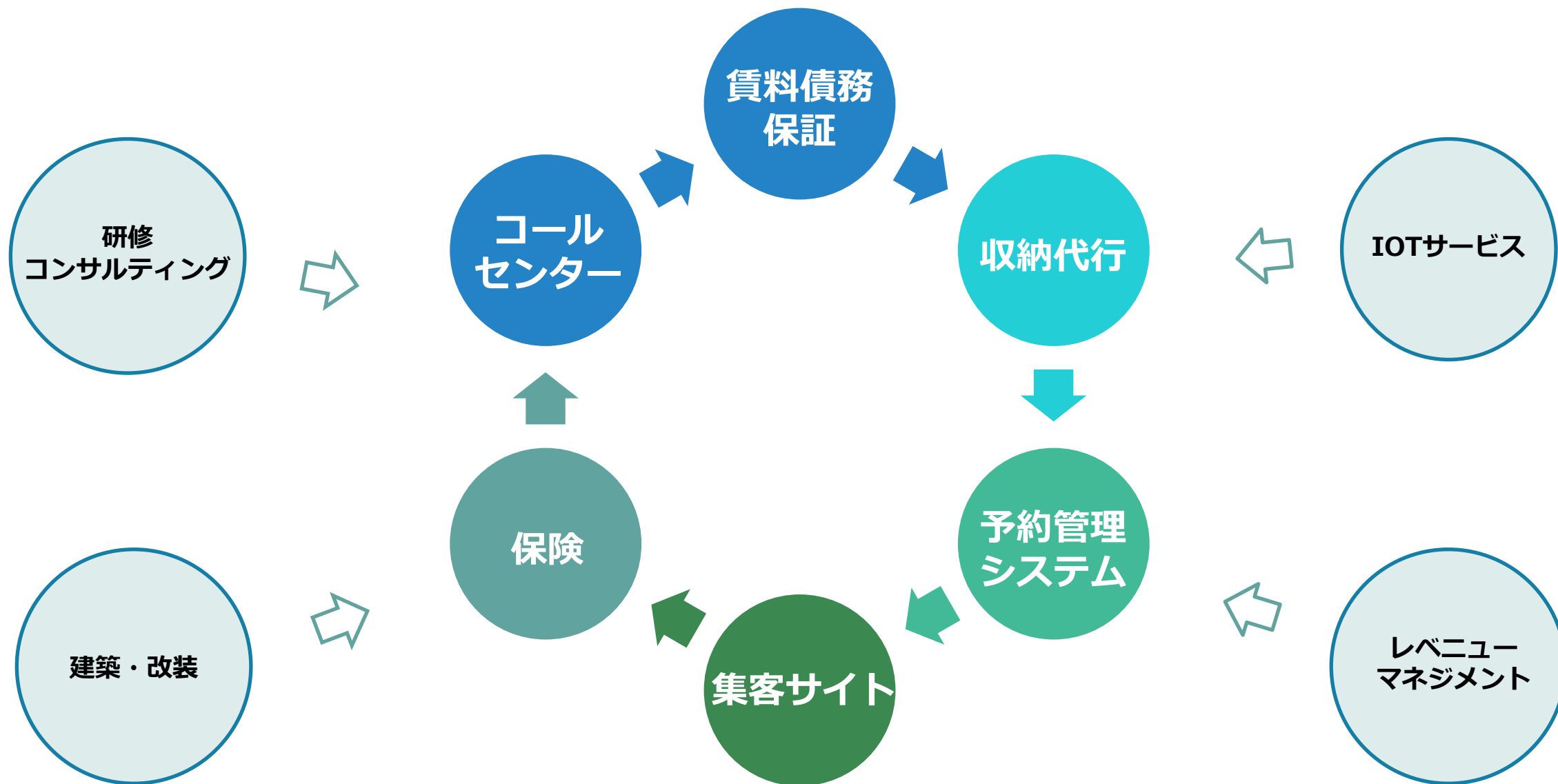
介護施設



シェアオフィス

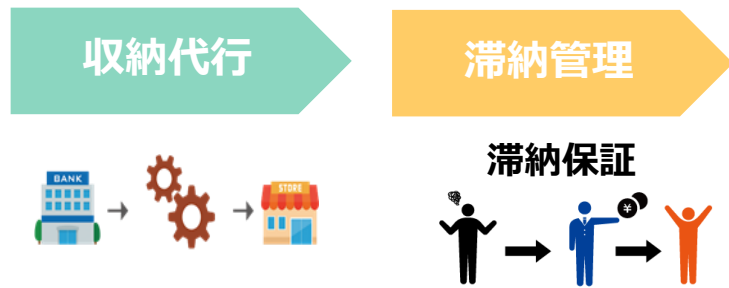
保育園・塾

BS事業 重層的なサービスで収入増加 さらに市場環境に合わせて事業範囲拡大

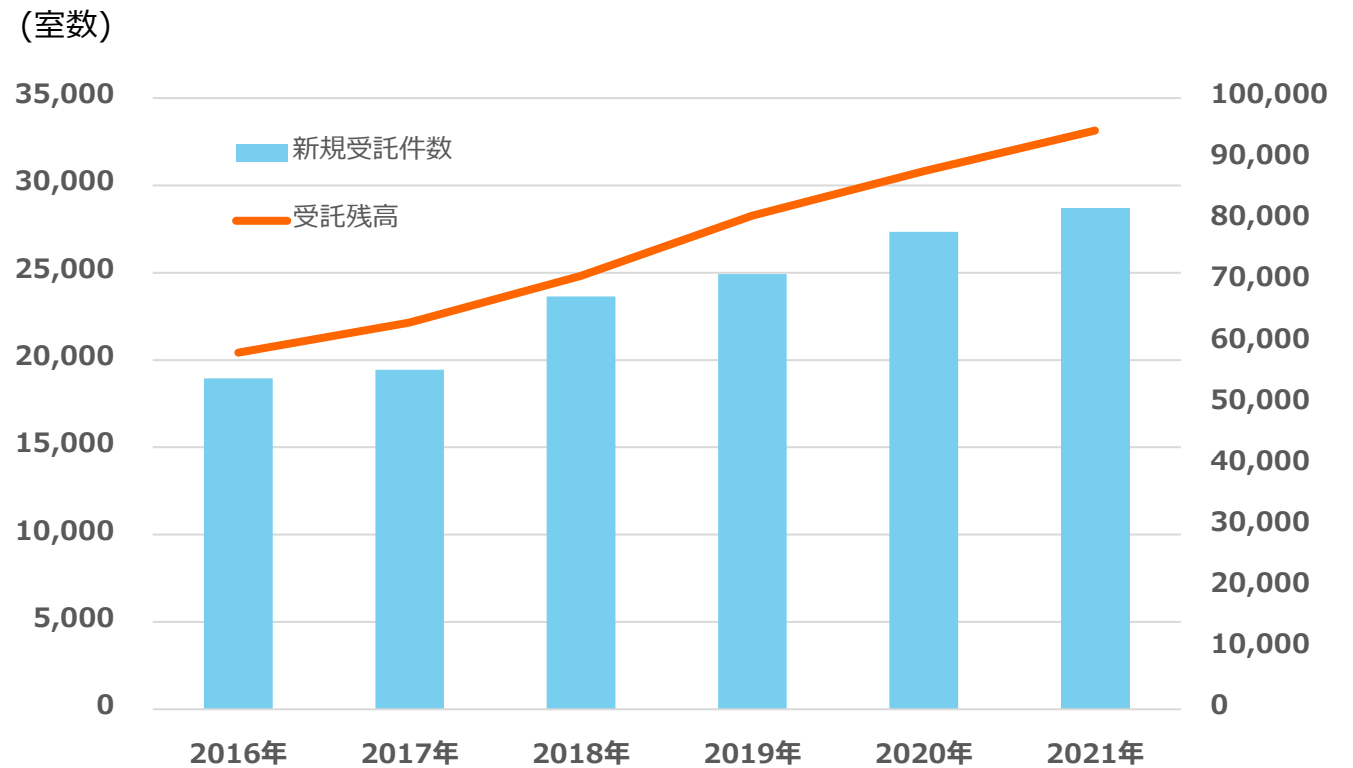


賃料債務保証及び収納代行の更なる拡大

- ◆ 賃料債務保証と収納代行が当社の事業の基盤となる
- ◆ 基盤となるサービスを拡大し、安定的な収益の拡大を図る



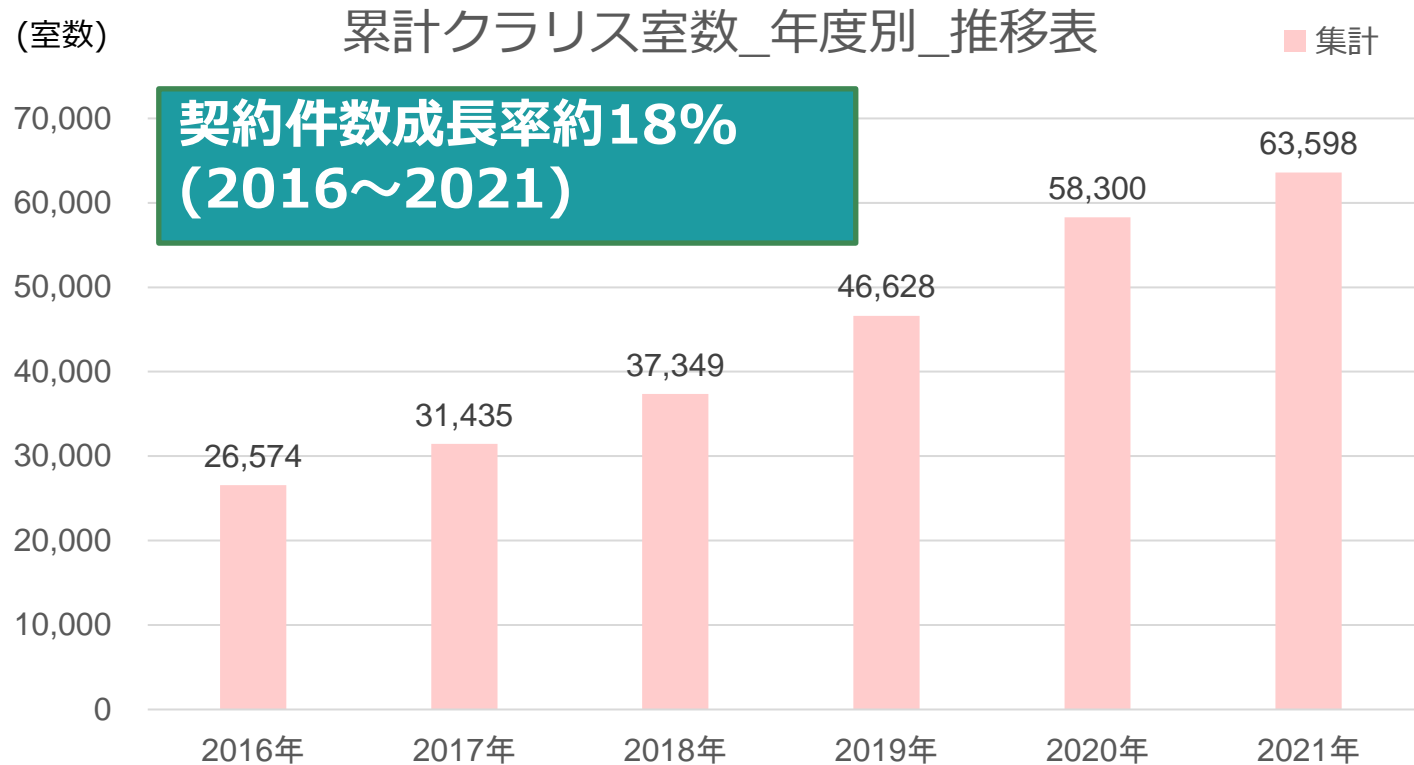
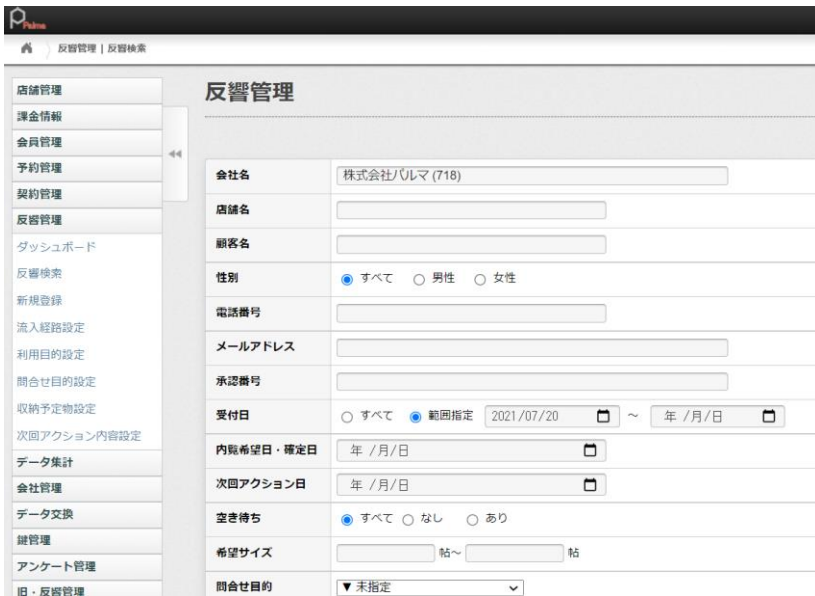
BSサービス新規受託件数・受託残高の推移表（室）



ITサービス強化 WEB予約在庫管理システム「クラリス」の拡大



- ◆ ホテル予約サイトのように便利なWEB契約の浸透
- ◆ コロナ禍による非対面契約の増加



- ◆ 当社直営セルフストレージでは、標準仕様の無人対応による内覧予約～契約・決済全てで非対面、非接触を実現しているサービスを今後外部販売予定
- ◆ これを機に各種IoT関連商品の開発提供にも取り組んでいく

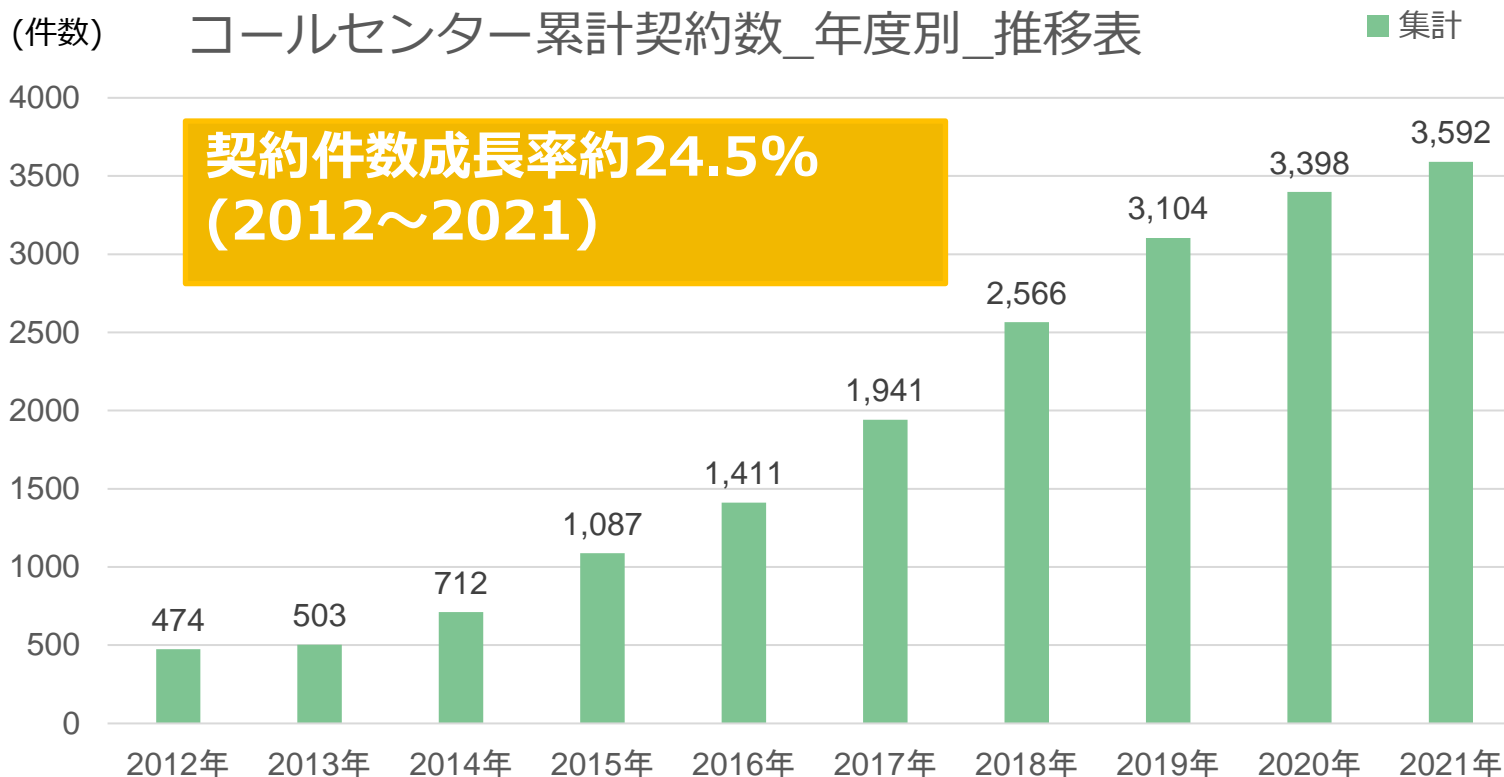
入退室

- QRコードによる入退室
- ICコードによる入退室
- ゲストQRコード利用



BPOサービス拡販 コールセンター受託拡大

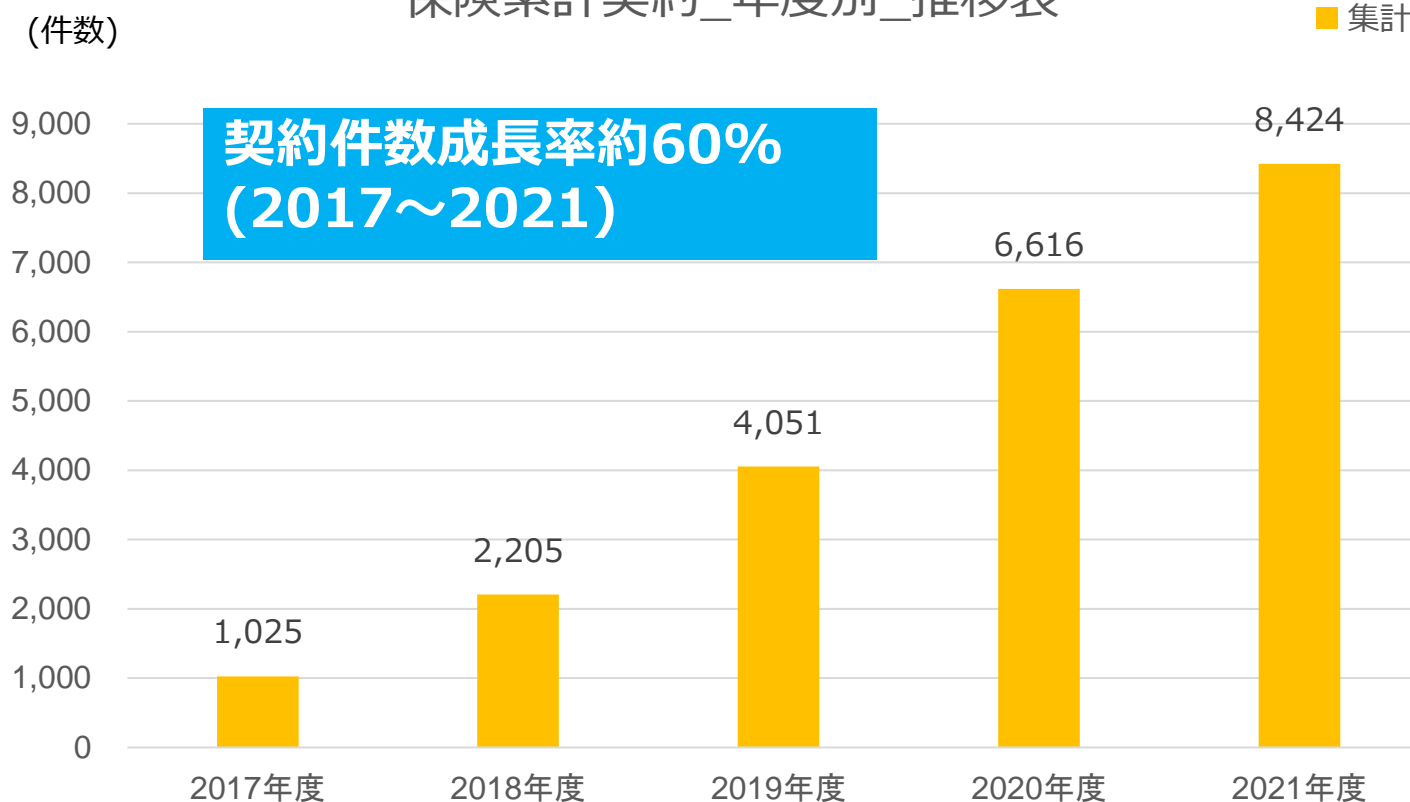
- ◆ 近年はセルフストレージに新規参入する大手不動産会社からの依頼が増加
- ◆ コールセンターに加えて、施設への人材派遣も開始



- ◆ 近年増加した水害に対応したセルフストレージ向け保険が進展
- ◆ 更にサービスを充実した新商品も投入し拡大させていく



保険累計契約_年度別_推移表





TKS (ターンキーソリューションサービス) 事業 成長戦略

セルフストレージ施設の厳選開発・投資

新規施設開発投資

規模拡大推進は一旦シフトダウン、厳選開発投資にシフト

開発規模の大型化

事業者・個人投資家
→機関投資家へと
投資家層拡大

マスターリース付
開発販売の積極採用

「稼働率向上」に向けた
負担増大

財務・運営負担
面とのバランス
を考慮した投資
方針にシフト



越谷
2015年築・58室



目黒
2016年築・111室



板橋小豆沢
2018年築・150室



西葛西Ⅱ
2020年築・272室



東名川崎
2020年築・330室

運営物件の稼働スピード向上

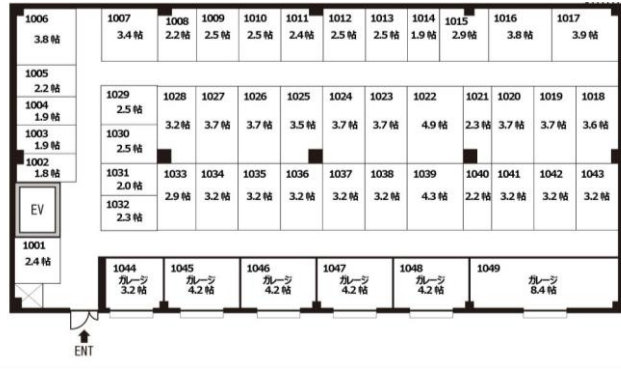
- 賃貸収支の改善・投資家層拡大のためのトラックレコード積み上げのために、稼働スピードの向上に向けた取り組みを強化

✓ エリア・利用動向等を反映した弾力的な賃料設定、間取り変更

✓ 生活利便施設の併営など、利用形態のハイブリッド化



広さ	月額賃金	備考	状況
0.6 帖	4,840円		満室
1 帖	6,490円		お申込み お見送り
1.1 帖	7,040円		お申込み お見送り
1.2 帖	7,810円		お申込み お見送り
1.3 帖	8,360円		お申込み お見送り
1.4 帖	9,020円		お申込み お見送り

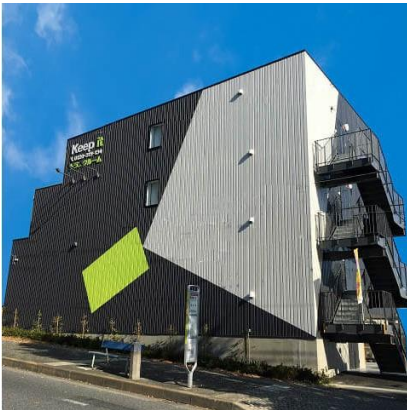


1006 3.8 帖	1007 3.4 帖	1008 2.2 帖	1009 2.5 帖	1010 2.5 帖	1011 2.4 帖	1012 2.5 帖	1013 2.5 帖	1014 1.9 帖	1015 2.9 帖	1016 3.8 帖	1017 3.9 帖
1005 2.2 帖	1029 2.5 帖	1028 3.2 帖	1027 3.7 帖	1026 3.7 帖	1025 3.5 帖	1024 3.7 帖	1023 3.7 帖	1022 4.9 帖	1021 2.3 帖	1020 3.7 帖	1018 3.6 帖
1004 1.9 帖	1030 2.5 帖	1031 2.0 帖	1033 2.9 帖	1034 3.2 帖	1035 3.2 帖	1036 3.2 帖	1037 3.2 帖	1038 3.2 帖	1039 4.3 帖	1040 2.2 帖	1042 3.2 帖
1003 1.9 帖	1002 1.8 帖	1032 2.3 帖	1044 ガレージ 3.2 帖	1045 ガレージ 4.2 帖	1046 ガレージ 4.2 帖	1047 ガレージ 4.2 帖	1048 ガレージ 4.2 帖	1049 ガレージ 8.4 帖			
1001 2.4 帖	ENT										



- 物件選定ノウハウや情報ネットワークが活用でき、既存サービスの受託機会創出も見込める
東京圏エリアの収益不動産への投資を開始
- ディア・ライフグループとの連携・協業等により、相応の市場流通性が見込める中小型クラス
の物件を投資・開発

セルフストレージ



収益不動産



当社サービス



滞納保証

収納代行

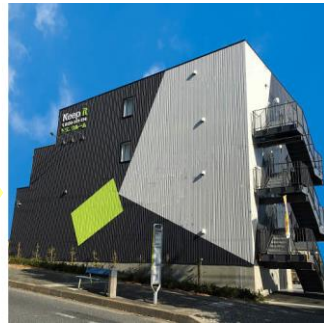
運営管理

投資・開発

長期目標：資金流入拡大+施設大規模化により市場拡大に寄与

- ◆ 運用力の向上を図り、収益安定性ある施設を継続供給できるデベロッパーとしての地位を確立
- ◆ 投資資金流入 ➡ 投資規模拡大 ➡ 投資流通市場の成長に寄与
- ◆ 施設開発 ➡ 供給 ➡ 管理運営受託 サイクルを通じ、フロー・ストック収益を共に拡大

物件の大規模化





リスク情報

主な事業リスクと対応策



主要なリスク	リスクの内容	対応策
経済状況・市場環境 顕在化の可能性：中 顕在化による影響度：中	景気の後退やセルフストレージ・不動産業界の事業環境の大きな変化により、施設利用者の減少や施設利用料の滞納の増加、投資マインドの冷え込み等が発生し、事業成長が阻害される可能性があります。	定期的に景気動向・セルフストレージ利用動向・不動産市況等のモニタリングを行い、マーケット観の醸成、投資判断力の強化を継続するとともに、セルフストレージ・不動産市場の変化に応じたサービス展開の推進により、リスクの低減に努めております。
競合事業者 顕在化の可能性：小 顕在化による影響度：中	類似サービスを提供する競合事業者の増加等、当社の事業領域における競争激化により、当社の優位性・差別化が低下し、事業成長が阻害される可能性があります。	現在の市場優位性を保つために。「収納代行・滞納保証」を始めとした既存サービスのユーザビリティの継続的な向上や顧客ニーズにあった新サービスの展開を進めてまいります。
セルフストレージ開発投資 顕在化の可能性：小 顕在化による影響度：中	当社は、セルフストレージ施設である販売用不動産を多数投資開発しております。経済情勢や不動産市況の悪化等により、当初計画どおりに販売が進まない場合、在庫として滞留する可能性があり、有利子負債の増加や、期末時点の正味売却価額が簿価または取得価額を下回って、評価損を計上する恐れがあり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	物件投資時においては、各地域での需要予測、競合施設状況、お客様のニーズ等の分析を慎重に行い、物件を精査しております。また、投資実行後も開発状況や運用・売却活動を毎月レビューし、事業計画との乖離がないか確認しております。
マスターリース (一括借り上げ) 契約 顕在化の可能性：中 顕在化による影響度：中	開発投資物件を、物件売却時に、物件取得先の安定収益確保・業務代行業を目的にマスターリース契約を締結することがありますが、これらの物件について、想定した稼働率に到達しない場合、マスターリース債務が賃料収入を上回ることとなり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	物件開発投資時における賃料想定を慎重に設定するとともに、集客広告の継続的な実施や、商業施設や保育施設との併設など、稼働率を早期に上げるために効果的な営業活動を行います。

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11月中旬頃を予定しております。