



2025 年 11 月 21 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 パ ル マ
代表者名 代表取締役社長 木 村 純 一
(コード：3461 東証スタンダード・名証メイン)
問合せ先 取締役管理部長 赤 羽 秀 行
電話番号 0 3 - 3 2 3 4 - 0 3 5 8

2025 年 9 月期決算説明会開催状況について

記

○ 開催状況

開催日時	2025 年 11 月 18 日 11 : 00～12 : 00
開催方法	対面による実開催
開催場所	公益社団法人 日本証券アナリスト協会 会議室 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム
説明会資料名	2025 年 9 月期決算説明資料

【添付資料】

決算説明会における書き起こし資料

以 上

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから株式会社パルマ様の決算説明会を開催いたします。まず、最初に会社からお迎えしております2名の方をご紹介します。

代表取締役、木村純一様です。

木村：よろしくお願いします。

司会：取締役管理部長、赤羽秀行様です。

本日は社長の木村様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。それでは、よろしくお願いいたします。

木村：皆さん、おはようございます。本日はお忙しい中、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

ただいまご紹介賜りました株式会社パルマ代表の木村でございます。本日は2025年9月期の通期決算について、概要と今後の見通しをご説明させていただきます。本日の内容は、業績ハイライト、事業別の状況、来期の業績目標、そして当社の成長戦略の順にご説明いたします。

まず、2025年9月期の通期業績ハイライトです。

売上高は、23億1,200万円、前期比マイナス17.7%、営業利益は1億4,700万円、プラス前期比19.3%、純利益は1億2,200万円、前期比プラス51.5%となりました。

BSの受託残高は13万5,000室で前期比5.5%の増加となりました。MRRも3億3,300万円と安定的に推移しております。セルフストレージの利用需要は底がたく、新規開発が減る中でもストック型の安定収益が順調に伸長しております。

2025年9月期は一棟屋内型施設の販売がなかった影響で減収となりましたが、全社的な利益率改善により増益を達成しております。この1年は利益構造の立て直しを実現した年と言えます。売上の一時的な減少を織り込みながらも、次の成長フェーズに向けた収益基盤を固めることができました。

貸借対照表では、一棟屋内施設の開発伸長に伴い、流動資産、負債が増加いたしました。自己資本比率では63.8%で健全な水準を維持しております。

キャッシュフローについては、棚卸資産の増加により営業キャッシュフローが減少していますが、投資、財務キャッシュフローともに安定的に推移し、資金繰りに問題はありません。開発型ビジネスへの投資フェーズと位置付けております。

次に、各事業の状況です。ここからはビジネスソリューションサービス、いわゆる BS 事業についてご説明いたします。

この事業は、セルフストレージ事業者様向けの保証、収納代行、BPO を中心とした当社の基幹セグメントです。既存事業者に加え新規の受託も堅調に伸びており、セグメント売上高は前期比でプラス 5.3%、セグメント利益もプラス 1%と着実に成長いたしました。

特に BPO サービスの受託残高増加はクラリス登録室数の拡大、コールセンターDX 化の進展など基盤強化が進んだ 1 年となりました。

次に BPO サービスの受託残高です。

2025 年 9 月期の目標 13 万 7,000 件に対して実績は 13 万 5,411 件と、ほぼ計画通りの進捗でした。既存事業者からの継続的な受託に加えて、新規事業者からの獲得も順調に進みました。また、セルフストレージ以外の保証領域も徐々に立ち上がりつつあり、来期以降の成長の種を確保できたと考えております。

次に、ウェブ申し込みシステム、クラリスの登録室数です。

こちらは目標 7 万 5,000 室に対して、実績は 7 万 9,939 室と大幅に上回る結果となりました。第 1 四半期に既存事業者様との包括的な受託が進み、早い段階で計画を達成いたしました。クラリスは事業者様の DX を支援する中核ツールであり、今後も連携機能の強化や利便性向上を進めてまいります。

コールセンターの受託件数は、目標 6,000 件に対して実績 5,472 件と、わずかに届きませんでした。第 3 四半期で一時的に停滞があったものの、DX 化の初期段階として紙媒体の削除など、これらを進め、基盤整備は順調に進んでおります。来期以降はクラウド電話や AI 対応を導入し、さらなる効率化を図ってまいります。この領域は、今後の収益拡大の鍵になると考えております。

当期はセルフストレージ以外の分野にもサービスを展開しました。具体的にはレンタルオフィス市場向けにクラリスを最適化し、オンラインで契約手続きを完結できる仕組みを提供しました。さらにディア・ライフグループと連携し、収集運搬・解体、これらの撤去サービス分野にも本格着手しております。既存事業の強みを横展開することで、新しい収益源の確立に踏み出した 1 年でした。

BS 事業はストック収益の安定化に加え、DX 化、新領域拡張を同時に進めることができました。今後は保証、収納代行、クラリス、コールセンターをそれぞれ連携させ、顧客の事業運営全体を支援する業界プラットフォームとして機能を高めてまいります。進行年度では、受託件数 20 万件を視野に入れた営業展開を加速させていきます。

続いて TKS 事業、ターンキーソリューションサービスについてご説明いたします。

TKS はセルフストレージの開発、販売、賃貸、遊休不動産活用を含む事業セグメントとなります。当期は一棟屋内型施設の販売がなかったため減収となりましたが、賃貸事業の収支改善により全体では増益となりました。

投資環境が変化する中、当初計画から柔軟に方針を見直し、屋内型、屋外型、遊休不動産、賃貸の各領域で着実に事業を進めております。特に屋外型の開発は東日本を中心に堅調で、遊休地の有効活用提案も拡大しております。

まず、屋内、屋外それぞれの開発実績となります。

一棟屋内型施設、こちらは当期 1 件の開発にとどまりました。不動産価格の高騰など投資環境の変化を受け、慎重な投資判断へと方針を展開しております。現在開発中の東京都大田区池上と横浜市神奈川区の案件については、2026 年 9 月期での完成、販売を予定しております。

一方、屋外型施設は 12 件を開発しました。開発後にすぐ販売するのではなく、一度自社で運営して収益性を高めた上で販売する方針へ切り替えております。この戦略転換により、投資家にとって利回りの可視化、さらに資産価値の向上を図ってまいります。

次に遊休不動産の有効活用事業です。

当期は 8 件の案件を実施し、既存事業者、新規参入者向けに開業コンサルティングやパーテーション設置工事などを提供しました。具体例としては、ジェイアール東海静岡開発様の新規出店支援も行っております。

また、広告手法の見直しや稼働率の改善により、賃貸事業の収支は前年比 3 割以上改善いたしました。進行年度、すなわち 2026 年 9 月期には賃貸事業の黒字化を確実に実現していく見通しでございます。これらの取り組みを通じ、TKS 事業は開発から運営まで一貫通貫で収益を生み出す体制へと進化しております。

続きまして、日本郵政グループとの取り組みについてご説明いたします。

当社では、郵便局内の遊休スペースを活用したセルフストレージの展開を日本郵政グループと協業で進めております。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、千葉県松戸市の 4 カ所で新規出店をサポートいたしました。これらは、いずれも地域住民の利便性向上と郵便局施設の有効活用を両立するモデルケースとなっております。

2026 年 9 月期においてもこの取り組みを全国的に継続、拡大し、地域に根ざしたストレージインフラの提供をさらに進めてまいります。この協業は、当社の社会的使命でもある安心、安全、便利な保管空間の提供という理念にも直結する重要なプロジェクトとなっております。

ここからは 2026 年 9 月期の業績目標についてご説明いたします。

当社は、既存事業の採算性と効率性を高めながら保証、開発、運営の 3 領域を連携させ、安定収益基盤の確立と成長領域への再投資を両立していきます。営業利益は 3 億 7,000 万円、経常利益は 3 億 5,000 万円、当期純利益は 2 億 1,000 万円を計画しております。収益性を大幅に改善し、次の中期成長ステージに向けた攻めの 1 年に位置づけております。

まず、BS 事業の重点戦略です。

2027 年 9 月期に受託残高 20 万件の達成を目指し、2026 年度には新規契約の拡大と既存事業者との包括的な受託をさらに進めてまいります。また、トランクルームに加えてレンタルオフィスなど類似賃貸サービスへの保証拡大にも注力し、顧客基盤のさらなる拡大を図ってまいります。また、既存取引先へのマーケティング支援や施設開発サポートを通じて、相互成長型の関係構築を進めてまいります。

次に、クラリスの拡大についてです。

2027 年 9 月期に 10 万室の登録を目指し、2026 年度は前期比 10%増を計画しております。申込機能の利便性をさらに高め、顧客ごとの独自の API 連携やホームページリニューアルの支援など、事業者ごとに最適化された利用環境を整えていきます。クラリスを軸に BPO や保証とシームレスに連携することで、業界全体の DX プラットフォームを加速させてまいります。

次に、コールセンター業務については 2027 年に累計 1 万室の受託を目指しております。2026 年度は 10%増を目標に電話機能のクラウド化を進め、業務効率化のさらなる改善を図ります。また、AI オペレーターの試験運用を開始し、レンタルオフィスなど周辺業種への横展開も視野に入っております。BPO、クラリスと連携することで事業者の運営支援サービスをより高度化してまいります。

また、BS 事業では既存サービスの拡販に加え、トランクルーム以外への収納代行、審査機能の提供も強化していきます。さらにセミナーやコンサルティングを通じて取引先との接点を増やし、双方向の情報交換を進めてまいります。営業やオペレーションをシステム化し、事業拡大スピードの加速化を実現することが狙いです。

次に、TKS 事業の重点戦略です。

屋内型施設では、短期的な件数拡大よりも中長期の収益性を重視する方針に転換しております。現在進行中の東京都大田区池上、神奈川県横浜市神奈川区の 2 案件は、設計段階から賃貸、販売両面の収益性をシミュレーションしており、2026 年度内の完成、販売を目指しております。都市部での高付加価値型モデルを確立し、今後の標準仕様として横展開していく考えです。

また、屋外型施設では投資環境の変化を踏まえ、開発即販売から自社運営を経て販売へ方針を変更しました。まずは稼働データや収益性を蓄積し、利回りを可視化することで投資家の購買意欲を高めていきます。中長期的には安定した賃料収益と販売収益の両立を図ってまいります。

遊休不動産の活用事業については、前期に実施したジェイアール東海静岡開発のモデルを横展開し、商業施設、駅前、ロードサイドなど立地特性に合わせた最適な土地活用を提案します。開業前の企画からコンテナ販売・設置工事、開業後の BPO サービスまでワンストップで支援できる体制を整えております。また、既存事業者向けにはセルフストレージ用資材販売など、BtoB 事業も本格化させていきます。

賃貸事業は、2026 年度での黒字化を目指してまいります。中期経営計画で掲げた 2027 年度での完全収益化に向けて、施設稼働率と賃料稼働率の乖離を分析し、収益効率を重視した稼働管理に転換していきます。広告手法やキャンペーンの最適化など、利益率を高める施策を実行してまいります。

次に株主還元についてです。

当社は引き続き、配当性向 40%以上を目安に安定的な増配を計画しております。2026 年度は 1 株当たり 13 円の配当を予定し、QUO カードによる株主優待も継続いたします。中長期的に株主価値を高め、保有したい株としての魅力向上に努めてまいります。

最後に、今後の成長シナリオです。

当社は BS、TKS 両事業の拡大に加え、新規事業を通じて新たな収益基盤を構築してまいります。既存サービスを磨き上げながら IT やシステム領域を中心とした事業多角化を進め、企業価値の最大化を目指してまいります。

最後になりますが、会社概要についてご説明いたします。

当社は、セルフストレージ業界向けの BPO プロバイダーです。当社の経営陣は、セルフストレージ事業、不動産開発、BPO 業界における経験豊富なメンバーで構成されており、効率化、安心、成長をキーワードに事業を推進しております。東証スタンダード、名証メイン市場に上場しており、中長期的に企業価値を高める基盤整備を確実に進めてまいりました。

当社の事業は大きく二つに分かれます。一つ目がビジネスソリューションサービス、これはセルフストレージ事業者様に向けた BPO サービスで、収納代行、滞納保証、コールセンター、申込システムなどをワンストップで提供しております。二つ目が、ターンキーソリューションサービス。屋内型、屋外型それぞれのトランクルームの開発や販売、そして遊休不動産の有効活用を支援する事業となります。

これらを組み合わせることで、開発から運営、保証までを一貫してサポートできる企業として、他社にはない独自のポジションを確立しております。

こちらがサービス系統図です。当社は、セルフストレージ事業者および投資家とセルフストレージ利用者をつなぐサプライヤーとして成長してきました。今後も施設開発から BPO サービスまで一貫通貫でサービス提供を行うサプライヤーとして、地位を確立してまいります。

パルマの最大の強みは、業界全体を支えるプラットフォーム企業であることです。現在、全国 400 社以上のセルフストレージ事業者にサービスを提供しており、市場全体の過半数を超えるシェアを持っております。

トランクルーム市場は今後も成長が見込まれており、矢野経済研究所の調査では、2030 年には 1,100 億円を超える市場規模になると予測されております。その成長市場の中では、パルマは成長市場、ワンストップサービス、圧倒的シェアという三つの軸を持ち、他社が模範できない強固な事業基盤を築いております。今後も IT とリアルを融合したサービスを通じて、業界全体の発展に貢献してまいります。

以上が、2025 年 9 月期の決算概要と 2026 年度の見通し、そして今後の成長戦略となります。当社は、ストック型の安定収益事業を基盤に新たな事業領域への挑戦を続け、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

経営の軸は、あくまで実需にあります。お客様の課題解決を第 1 に社会的にも必要とされる存在であり続けることを大切にしております。今後も保証、開発、運営を三位一体で強化しながら、2030 年に向けて業界の未来を創るリーディングカンパニーを目指しております。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のとおり質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めまして全本を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないようにしていただければと思います。ご質問いかがでしょうか。

はい、ありがとうございます。

質問者 [M]：すいません。ターンキーのビジネスですけど。

木村 [M]：はい。

質問者 [Q]：これは単年度ベースで赤字から脱却できるのって、タイムスパン、どんなイメージで捉えておられますか。

そして、もう一つのビジネスソリューションはかなり利益率も高いので、そちらにそのリソースを振り向けて、郵便局さんとの、そうですね。郵政さんとのビジネスにソリューションを割いて、そこをザーッと開拓するほうが何か有益なような気がするんですが、どういう、その辺りちょっと解説いただけますか。

そして郵政さんが株式を保有されている経緯みたいなところも教えてください。

木村 [A]：はい、ご質問いただきありがとうございます。

まず、当社のターンキーソリューションサービスなのですが、こちらのマイナスの要因、内訳といたしましては通期の投資開発、こちらを屋内外のセルフストレージ施設を投資開発して、こちらを売却していくっていうことに関しては黒字化しております。

ただ、この中にターンキーソリューションサービスの中に賃貸事業というものが含まれておりまして、過去に当社の投資開発した一棟新築型のセルフストレージ施設、約 50 棟のうち、売却する際にマスターリースを掲げて販売した施設が半数ほどございます。

こちらが全く空の状態で売却する際にマスターリースをかけたものですので、こちらが賃貸稼働、こちらが稼働するまではどうしてもマスターリース料、マイナスを出しながら運営しなければなら

ない状況で売却をしております。ここの賃貸収益のマイナスが未だに継続しているっていうところがマイナスの要因になります。

ただ、トランクルーム自体はストック事業になりますので、年々こちらの賃料稼働っていうのは改善していておりますので、今回昨年、前期出した中期経営計画の中で 2027 年度にはこちら黒字化していくっていうことで想定して運営をしております。

また、日本郵政さんとの取り組みに関しましては、まず、資本提携の経緯といたしましては日本郵政、特に郵便局施設、日本郵便さんの郵便局施設が全国で 2 万局あると言われております。そのうちの半数の 1 万局が集配施設の統廃合などに伴って空きスペースを生んでいる現状がございます。

郵政グループさんとしては、この空きスペースを収益化しなければいけない大きな課題を持っています、こちらがわれわれのトランクルームの事業で収益化するっていうところで親和性が非常に高いものがありましたので、資本提携をして、そこの収益化にわれわれが寄与していく、こういった取り組みからスタートしております。

現状では郵便局施設、全国で 5 か所ですかね。既に開業しております。今後どうしても出店する地域だとか、郵便局の施設によりますけれども、こちらはしっかり精査しながら展開を進めていきたいと思っております。

質問者 [Q]：追加で。その郵便局のところで今後、契約が進むと今の 30 数パーセントっていう営業利益率が、これは、されるのか、それともやはりちょっと協力関係なので、そこは下がっていくイメージになるのか。どちらでしょうか。

木村 [A]：そうですね。郵便局施設の開発には、われわれのセグメントで申し上げますとビジネスソリューションと TKS の両側面がございます。まず、郵便局施設を開発するときに、われわれが工事を受託するような流れになりますので、そこは TKS の事業で開発事業として工事を請け負うような形になります。ですので、そこは工事受託益っていうのが確実に生まれていくような形になります。

その後の開業した後の支援は、当社のビジネスソリューションのサービスでストック事業として運営管理を受託するような形になりますので、こちらも BPO サービスとしてストックの積み上げに寄与してくる形となります。

質問者 [Q]：もう一問、すいません。ディア・ライフさんに関しては。これは株式を保有した、保有している他に決算短信とかには解体廃棄のところで協力関係にあって、これからビジネスをうまく運営すると書いてあるんですけど、これは平たく言うと本当なんですかっていう。

不動産業ではあるけども、その紹介はしていただいた後、そのビジネスモデルとして廃棄とかのところに御社が人員を割かないほうがいいような気がするんですけど、いかがでしょうか。

木村 [A]：はい。当社は今回、説明資料に記載させていただいてるディア・ライフグループとの連携というところの収集運搬、撤去サービスなんですけど、今現状で当社がビジネスソリューション事業で行っている滞納保証のサービス、こちらは各トランクルームの事業者から滞納保証を請け負っております。

滞納保証は賃料の債務保証だけではなくて、トランクルームですので滞納したお客さんが荷物を残して、どこか行ってしまう状況は多々あるんですね。ですので元々その残置物の撤去処分の業務っていうのは保証の業務とも連携してやっていたものですので、新たにリソースを割くというよりかは既存の人員の中で業務を拡大していくっていうような意味合いで領域拡大を目指しております。

質問者 [Q]：最後に、目指す、すいません、勉強不足ですみませんが 2017 年のあたりって株価はすごい高かったですね。

木村 [M]：はい。

質問者 [Q]：これは、やはりターンキーとかの赤字がなくなくて、すごい営業利益率の高い、いい会社が上場しているということで高かったという理解でいいですかね。

木村 [M]：そうですね。

質問者 [Q]：今後、目指される営業利益率って、例えば 3 年後、何%を目指されますか。7%ではなくて。

木村 [A]：はい。当初 2017 年から 20 年にかけてだと思うんですけども、一棟型の施設の開発をやり始めた時期でありまして、その規模感もミニマムで行っていて、やはり現状でも利益率の高いビジネスソリューションの BPO のサービスが主力でありました。

そういった側面から利益率が高い状況が続いていたんですけども、一気にやはり投資開発、一棟型のセルストレージへの投資開発を進めて、建てたものを売却するっていうことを同時にやり始めましたので、売却するためにマスターリースをかける。ここのマスターリースの賃貸収益の悪化が 2020 年以降の TKS の業績の悪化と連動しているところはございます。

今後の展開としては、施設開発したものを売却するためにマスターリースをかけて売却することは考えておりませんでして、主にやはり稼働したものをしっかりとパススルーの形式で売却していく。もしくは有機不動産の有効活用、要は、われわれが投資開発するのではなくて、地主さん、家

主さんに投資負担をしていただいて、出来上がったものを BPO サービス受託する形にかじを切っていますので、ここら辺で利益率の改善を大幅に進むと思っております。

利益率に関しては具体的に 10%を目標に進めております。

質問者 [M]：はい。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。よろしいですか。はい。

それでは、ご質問も出尽くしたようでございますので、これをもちまして決算説明会を終了させていただきます。木村様、ご説明ありがとうございました。

木村 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す