2026年11月18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　０３－３２３４－０３５８

2026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	2026年11月16日　15：30～16：30
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	2026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：皆様こんにちは。それでは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 IR ミーティングを開催いたします。

最初に、会社からお迎えしている方々をご紹介申し上げます。代表取締役、木村純一様。

木村：木村です。よろしくお願いします。

司会：取締役管理部長、赤羽秀行様。

赤羽：赤羽です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は木村様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。それでは木村様、よろしくお願いいたします。

木村：皆様こんにちは。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にお越しいただきまして誠にありがとうございます。改めまして、株式会社パルマ代表取締役の木村でございます。

本日は短い時間ではございますが、当社の 2026 年 9 月期通期決算と今後の事業方針についてご説明させていただきます。本日の説明では数字だけではなくて当社がどのようなサービスを提供し、どのような成長機会があるものか、できるだけわかりやすくお伝えいたしますので最後までお付き合いいただければ幸いでございます。

増収増益という結果だけではなく、残された課題と来期に向けた打ち手を経営者として率直にお伝えさせていただきます。

特に安定収益を担うビジネスソリューション（BS）事業と、改革途上にあるターンキーソリューション（TKS）事業を分けてご覧いただくと、当社の現在地がわかりやすいと考えております。

まず、当期の業績と各事業の進捗をご説明し、続いて 2027 年 9 月期の業績目標、事業方針、株主還元についてご説明させていただきます。最後に、当社の事業の仕組みと事業概要をご紹介させていただきます。説明の中心は事業別の実績と 2027 年 9 月期の目標に向けた実行策となります。

それでは業績ハイライトとなります。

最初に 2026 年 9 月期の業績についてご説明いたします。

売上高は 27 億 2,700 万円となり、前期比 18%の増収となりました。利益面につきましても、営業利益は 1 億 9,300 万円、経常利益は 2 億 3,400 万円、当期純利益は 1 億 3,500 万円となり、いずれも前期を上回る結果となりました。また当社の継続的な事業基盤を示す指標として、BPO サービス受託残高は 14 万 4,000 件となり、前期末比 7.1%増加しております。

当期は、セルフストレージ施設の販売による売上高の拡大に加え、ビジネスソリューションサービスの受託基盤の拡大なども寄与し、増収増益を達成いたしております。ここで強調したいのは、全社の利益が伸びたことと、全ての事業課題が解決したこととは同じではないという点です。ビジネスソリューション事業は着実に積み上がっておりますが、ターンキーソリューション事業は、なお損失を計上しております。成長の質を高めるためにはこの差を埋めていかなければなりません。

続きまして、損益計算書についてご説明させていただきます。

売上高はセルフストレージ施設の販売等により、前期を上回りました。利益面につきましても、ビジネスソリューションサービスにおける受託基盤の拡大や、ターンキーソリューションサービスにおける収支改善などが寄与し、営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも前期を上回っております。この結果、2026 年 9 月期は前年比で増収増益となりました。

売上高の増加は施設販売の寄与も含んでおり、毎期同じ規模で積み上がる性質の売上ばかりではございません。そのため、当社は売上高の大きさだけではなく、継続収益の拡大、利益率、資金回収という三つの観点から経営を進めております。

続きまして、財政状態についてご説明いたします。

こちらは 2025 年 9 月末と 2026 年 9 月末の貸借対照表を比較したものです。資産面では、セルフストレージ施設の販売などにより、棚卸資産が前期末の 7 億 9,700 万円から 7 億 4,500 万円減少いたしました。また負債面では、借入金の返済を進めたことにより、有利子負債が前期末の 8 億 9,800 万円から 6 億 4,500 万円減少しております。当期は有利子負債の削減を進めるとともに純資産も増加しており、財務基盤の改善が進んでおります。今後も保有資産の収益性を見極めながら、資産と負債のバランスを意識した事業運営を進めてまいります。

有利子負債の減少は、資金を回収しながら財務の健全性を高めた結果として評価しております。ただし、棚卸資産の残高が減少したことだけで、事業の改善が完了したわけではありません。個々の資産の採算性と売却可能性を継続して精査してまいります。

続きましてキャッシュフローの状況についてご説明いたします。

営業活動によるキャッシュフローは前期の 4 億 1,600 万円の支出から当期は 1 億 8,500 万円の収入となりました。当期はセルフストレージ施設の販売などに伴う棚卸資産の減少が営業活動によるキャッシュフローの改善に寄与しております。投資活動によるキャッシュフローは投資有価証券の売買による収入などにより、5,500 万円の収入となりました。

一方、財務活動によるキャッシュフロー借入金の返済などにより、3 億 3,300 万円の支出となりました。この結果、現金および現金同等物の期末残高は前期末から約 9,200 万円減少し、21 億 600 万円となりました。

営業キャッシュフローがプラスに転じたことは重要であります。一方でキャッシュを確保すること自体が最終目的ではございません。将来の成長に向けた投資と保有資産から資金回収のバランスを取り、資本効率を高めることが重要だと考えております。

ここからは当社の二つの事業について、それぞれの進捗をご説明させていただきます。

まず、ビジネスソリューションサービスについてご説明いたします。

セルフストレージ事業者に対して、利用者との契約や受付・収納代行などの運営業務を支援するサービスを提供しております。2026 年 9 月期のセグメント売上高は 15 億 5,700 万円、セグメント利益は 5 億 3,400 万円となり、いずれも前期から増加しております。

主な取り組みとして、BPO サービスの受託件数拡大、当社独自の Web 在庫管理システムであるクラリスの利用拡大、コールセンターの運営体制の見直しなどを進めてまいりました。その他、レンタルオフィスや貸しの保障など、従来のセルフストレージ周辺に留まらないサービス領域への取り組みも進行しております。

受託先と継続的な関係を基盤に収益を積み上げることが、この事業の特徴となっております。BS 事業は施設の開業時だけでなく、利用者の契約・収納・管理が続く限り、サービスを提供できる点に特徴がございます。顧客基盤の拡大を収益の積み上げにつなげると同時に、サービス別の採算性を丁寧に確認して利益率の改善にも取り組んでまいります。

こちらはビジネスソリューションサービスの主要指標です。

BPO サービスの受託残高は、前期末の約 13 万 5,000 件から当期末は 14 万 4,000 件へ増加しております。当社独自の Web 在庫管理システムであるクラリスの登録数も 8 万人を超える水準で推移しております。こうした数字はサービスの利用基盤が広がっていることを示しております。

一方で、コールセンターの受託件数は第 4 四半期に減少をしております。資料に記載の通り、委託先の運営体制の見直し等によるものです。各サービスの動きには違いがありますが、全体としては

受託基盤を拡大しながら、運営の効率化やサービスの領域の拡大に取り組んでおります。受託件数が増えることは重要ではありますが、それだけではなく受託単価や業務コストを含めて受託 1 件当たりの収益性を改善していく必要がございます。また、コールセンター受託件数の減少については、事業の状況を見極めながら運営体制とサービスの品質を整えてまいります。

次に、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。

こちらはセルフストレージ施設の開発・販売・保有施設の運営などを行う事業です。2026 年 9 月期は、一棟屋内型施設であるキーピット横浜反町の販売を行いました。これにより、セグメント売上高は前期の 8 億 5,400 万円から 11 億 7,000 万円へ増加しております。一方で利益面では、セグメント損失が前期の 1 億 4,400 万円から当期は 1 億 3,100 万円となり、損失幅が縮小しております。当期は施設の販売を進めるとともに、保有するストレージ施設についても稼働率の向上や運営コストの低減に取り組んでまいりました。

特に賃貸事業では、新規利用者の獲得による稼働率の向上と、運営体制の見直しによるコスト削減を進めており、収支改善の効果が徐々に表れてきております。ターンキーソリューションサービス全体としては、引き続きセグメント損失を計上しておりますが、前期から改善しており、今後も保有物件の販売による収益確保と賃貸事業の収益力向上の両面から事業全体の収支改善に取り組んでまいります。

TKS 事業は、前期より損失幅が縮小したとはいえ、1 億 3,100 万円の赤字の状況です。

経営者としてこの数字を重く受け止めて、単に施設を販売して売上を伸ばすのだけではなく、案件の選別、開発段階からの出口戦略、保有中の収益管理までを一体で見直してまいります。

続いて、ターンキーソリューションサービスにおける当期の具体的な取り組みについてご説明いたします。

まず、一棟屋内型施設については 2026 年 3 月に竣工したキーピット横浜反町を販売いたしました。屋外コンテナ施設では、エリアリンク株式会社との業務提携を通じて、保有物件の稼働率向上や運営体制の強化を進めております。また、埼玉県鴻巣市では投資用不動産を取得し、物件価値の向上に取り組みながら売却に向けた活動を継続しております。この他、遊休不動産の有効活用に向けて、新規・既存のお取引先に対するコンテナの販売・設置などにも取り組んできました。

続いて右のグラフをご覧ください。こちらは当社が保有するセルフストレージ施設の賃貸事業について、四半期ごとの事業収支の推移を示したものです。

2025 年 9 月期の第 4 四半期は約 2,000 万円の赤字でしたが、2026 年 9 月期の第 4 四半期は約 300 万円の赤字まで改善しております。これは各施設における新規利用者の獲得を進め、稼働率を高めるとともに施設の運営方法や管理体制を見直し、運営コストの削減に取り組んできた成果によるものです。まだ黒字化には至っておりませんが、四半期ごとに赤字幅は縮小しており、収支改善が着実に進んでいることをご確認いただけると思います。今後も既存施設の稼働率向上と効率的な運営を継続し、賃貸事業の収益力をさらに高めてまいります。

ただし、まだ黒字化したわけではありませんので、稼働率向上とコスト低減の効果を継続させ、赤字を縮小するだけでなく利益を生む資産へと転換することが重要と捉えております。

ここからは 2027 年 9 月期の業績目標、事業運営の方針、株主方針をご説明させていただきます。

2026 年 9 月期は、売上高 27 億 2,700 万円、営業利益 1 億 9,300 万円となり、前期比で増収増益を達成いたしました。そして 2027 年 9 月期は、現在の中期経営計画の最終年度にあたります。当社では、中期経営計画で掲げている営業利益 6 億円の達成を目指し、各事業における取り組みを一層推進してまいります。

ビジネスソリューションサービスでは、BPO サービスの受託拡大や、IT プラットフォームの活用を通じて安定的な収益基盤の強化を図ってまいります。また、ターンキーソリューションサービスでは、保有物件の販売を推進するとともに、賃貸事業の収支改善に継続して取り組んでまいります。営業利益 6 億円という目標は、2026 年 9 月期の実績を大きく上回る水準となりますが、両事業の収益基盤の強化と収益性の改善を通じて、目標達成に向けて取り組んでまいります。

次のページからは、この目標の達成に向けた BS 事業、TKS 事業のそれぞれの基本方針と重点施策について具体的にご説明させていただきます。

ここは本日の説明で最も重要な部分となります。営業利益 6 億円は、当期の 1 億 9,300 万円に対して大きな飛躍を必要とする目標です。現時点で達成を保証するものではありませんが、BS の継続収益拡大、TKS の保有資産売却と事業収支の改善・開発、販売案件の収益確保を組み合わせて調整してまいります。

それでは営業利益 6 億円という目標の達成に向けた各事業の取り組みについてご説明させていただきます。まず、BS 事業のビジネスソリューションサービスについてです。BS 事業では、受託基盤の拡大と収益性の向上の二つを基本方針として挙げております。

初めに受託基盤の拡大についてです。

当社の BS 事業では、セルフストレージ事業者の皆様に対して、契約・収納代行業務・滞納保証・コールセンター業務・IT サービスなど、施設運営を支える幅広いサービスを提供しております。

今後は既存の取引先との関係をさらに深め、受託業務やサービスの利用拡大を図るとともに、新たにセルフストレージ事業へ参入する事業者に対しても運営支援サービスの提供を進めてまいります。

さらに、これまで培ってきた BPO サービスや滞納保証などのノウハウを活用し、セルフストレージ業界以外へのサービス展開も取り組んでまいります。こうした取り組みを通じて顧客基盤とサービス提供領域を広げ、継続的かつ安定的な収益基盤の拡大につなげてまいります。

次に収益性の向上についてです。

受託基盤の拡大を進める一方で、事業規模の拡大を着実な利益成長につなげていくことも重要であると考えております。そのため、既存サービスごとの収益性を検証し、受託単価の適正化や契約条件の見直しを進めることで、サービスの採算性向上を図ってまいります。また、業務プロセスの標準化やシステムの活用による効率化を進め、サービス品質の向上と運営コストの最適化を両立してまいります。

これら二つの基本方針を基に、継続収益の拡大と事業全体の利益率向上を図り、BS 事業の持続的な利益成長につなげてまいります。BS 事業では、件数を増やす営業だけでなく、既存顧客への提供サービスの拡大を重視します。業界外への展開も検討しますが、当社のノウハウが活きる領域を見極め、採算性を伴う成長を優先してまいります。

先ほどご説明した二つの基本方針に基づき、四つの重点施策に取り組んでまいります。まず、受託基盤の拡大に向けた取り組みです。

一つ目は BPO サービスの拡大です。

既存セルフストレージ業者との取引をさらに深めるとともに、新たにセルフストレージ事業へ参入する事業者に対しても運営支援サービスの提供を進めてまいります。また、これまで培ってきた BPO サービスのノウハウを活かし、セルフストレージ業界以外へのサービス展開にも取り組んでまいります。こうした取り組みにより、受託残高の積み上げと継続収益の拡大を図ってまいります。

二つ目は、IT サービスの拡大です。

セルフストレージ管理システム、クラリスを始めとするITサービスについて新規導入先の獲得と既存導入先での利用拡大を進めてまいります。さらに関連サービスとの連携を強化することで、サービスの利便性を高め、利用基盤の拡大と新たな収益機会の創出につなげてまいります。

次に収益性の向上に向けた取り組みです。三つ目は、収益構造の最適化です。

既存サービスごとの採算性を検証するとともに、新規サービスの可能性についても検討を進めてまいります。その上で、提供価格や受託料の最適化を図り、収益基盤の拡大と利益率の改善につなげてまいります。

四つ目は、業務効率化の推進です。

業務プロセスの標準化やシステムの活用による自動化を進めるとともに、運営体制の最適化にも取り組んでまいります。これにより運営コストの低減と生産性の向上を図り、効率的なサービス提供、体制の構築を進めてまいります。

こうした四つの重点施策を着実に推進することで、受託基盤の拡大と収益性の向上を両立し、BS事業の持続的な利益成長につなげてまいります。具体的には、受託残高・サービス単価・業務の処理効率を併せて管理することが必要となっております。システムによる自動化・コスト削減のためではなく、ミスの抑制と品質の安定にもつながってまいります。既存の運営基盤を磨き、顧客から選ばれる理由を強化してまいります。

続きまして、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事業では、保有資産の収支改善と資産回転率の向上を進めるとともに、開発・販売事業の強化やアライアンスの推進を通じて、持続的に利益を創出できる事業構造へ転換を図ってまいります。基本方針としては保有資産の売却と資産効率の改善、新たな収益機会の創出、この二つを掲げております。

まず保有資産の売却と資産効率の改善についてです。

TKS事業では、セルフストレージ施設の開発・販売を基本とする事業モデルの下、施設の開発を進めてまいりました。今後は保有資産について物件ごとの収益性や市場環境を踏まえた販売戦略を策定し、適切な価格での売却と、投下資金の回収を推進してまいります。

保有資産の売却を進めることは、売却による利益の確保だけでなく投下した資金を回収し、次の事業機会に活用していく上でも重要であると考えております。また売却までの保有期間についても、既存施設の稼働率向上や賃料条件の見直し、運営コストの最適化に取り組み、収益性の改善を図っ

てまいります。こうした取り組みを通じて保有資産の収支改善と資産回転率の向上を進め、資産効率の改善につなげてまいります。

次に、新たな収益機会の創出についてです。

当社はこれまで、セルフストレージ施設の開発・販売を通じて施設開発に関わるノウハウや事業ネットワークを蓄積してまいりました。今後は、こうした当社の強みを活かし、収益性と販売可能性を重視した新規案件の獲得を進めてまいります。また、不動産事業者や異業種企業とのアライアンスを一層強化し、遊休不動産の有効活用や施設の開発・販売など、新たな事業機会の創出にも取り組んでまいります。新規案件については、収益性や販売可能性を十分に見極めながら、持続的な利益の創出につなげる事業展開を進めてまいります。

これら二つの基本方針の下、保有資産の収支改善と資産効率の向上を進めるとともに、新たな利益機会を着実に取り込み、TKS 事業の収益力強化を目指してまいります。

TKS の改革で最も重視する部分は、資産を保有すること自体を目的にしないことです。保有期間中の収益と売却時の採算の両方を見て、投下資本を効率よく回す体制に変えていきます。これまでの課題を踏まえ、案件ごとの出口を開発前から確認することを徹底してまいります。

続きまして、TKS 事業の重点施策についてご説明いたします。TKS 事業についても先ほどの二つの基本方針に基づき、四つの重点施策を推進してまいります。

まず、保有資産の売却と資産効率の改善についての取り組みです。

一つ目は、保有資産の売却です。保有資産については、物件ごとの収益性や市場動向を踏まえて販売戦略を見直し、適切な価格での売却と投下資金の回収を進めてまいります。売却にあたっては、各物件の特性や市場環境を十分に見極めながら、販売活動を推進してまいります。

二つ目は既存施設の収支改善です。既存施設については運営委託先との連携を一層強化し、施設ごとの稼働状況や収支の分析を進めてまいります。その分析結果を踏まえて稼働率の向上や賃料条件の見直し、運営コストの適正化などに取り組み、保有期間中の収益性改善を図ってまいります。こうした取り組みにより、既存施設の収益力を高めるとともに、資産価値の向上につなげてまいります。

次に、新たな収益機会の創出に向けた取り組みです。

三つ目は開発・販売の強化です。今後の新規開発については、案件ごとの収益性と売却可能性を重視し、慎重な案件選別を徹底してまいります。また、開発段階から売却先や売却方法などの出口戦

略を見据えることで投資リスクを抑えながら、開発利益の確保と継続的な利益創出につなげてまいります。

四つ目はアライアンスの推進です。既存の提携先との協業をさらに深めるとともに、新たな事業パートナーの開拓にも取り組んでまいります。特に不動産事業者や異業種企業との連携を通じて、遊休不動産の有効活用に関する案件に獲得を進め、新たな事業機会の創出を図ってまいります。こうしたアライアンスを通じて、事業機会の拡大と収益源の多様化を目指してまいります。

これら四つの重点施策を通じて、保有資産の売却と収支改善による資産効率の向上を図るとともに、新たな開発・販売機会やアライアンスを通じた利益創出を進め、TKS 事業の持続的な収益力強化につなげてまいります。保有資産の売却は、価格だけを追うのではなく、収益性と資金回収のバランスを見極めます。

また、新規案件については取得開発時点で売却先や採算の見通しを厳格に確認して進めてまいります。アライアンスについても、提携の件数ではなく、実際に収益につながる案件の創出を成果として評価してまいります。

続きまして、株主還元についてご説明いたします。

当社では、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと位置づけ、安定的かつ継続的な配当を基本方針としております。配当については、配当性向 40%程度を目安としながら、業績や財務状況、今後の事業展開などを総合的に勘案して決定しております。2026 年 9 月期の年間配当金は、普通配当 8 円に記念配当 5 円を加えた、1 株当たり 13 円を予定しております。

また、2027 年 9 月期については中期経営計画で掲げる業績目標の達成を前提として、1 株当たり 23 円の配当を見込んでおります。今後も事業成長に向けた投資のバランスをとりながら、継続的な株主還元の充実を目指してまいります。

株主還元については利益成長と財務健全性を両立させる考えです。2027 年 9 月期の 23 円は資料上の予想であり、業績目標の達成などを前提としております。投資と還元の両方について、無理のない継続性を大切にしてまいります。

ここまでの事業方針と重点施策を踏まえ、中長期的な成長シナリオについてご説明いたします。

当社では、BS 事業による安定収益の積み上げと、TKS 事業による収益構造改革を成長の両輪として、持続的な利益成長と企業価値の向上を目指しております。まず、ビジネスソリューションサービスでは、BPO サービスや IT プラットフォームの提供を通じて、受託基盤の拡大を進めてまいります。既存の取引先との取引拡大に加え、新たな取引先の獲得やサービス提供の領域の拡大を図る

ことで、継続的かつ安定的な収益を積み上げ、サービスごとの採算性を意識した事業運営や業務効率化を進め、受託基盤の拡大を着実な利益成長につなげてまいります。

このように BS 事業では、継続収益の積み上げと収益性の向上を通じて、当社全体の安定的な利益成長を支える事業基盤を強化してまいります。

一方、ターンキーソリューションサービスでは、資金効率を重視した開発・販売事業の推進、新たな収益機会の創出により収益基盤の強化を図ってまいります。具体的には、案件ごとの収益性や販売可能性を十分に見極め、開発段階から出口戦略を意識した事業展開を進めることで、継続的に利益を創出できる事業構造へと転換を目指していきます。

さらに、これまで培ってきた施設開発・運営の知見や事業ネットワークを活かし、アライアンスの強化や、新たな事業機会の獲得にも取り組んでいき、こうした取り組みを通じて、TKS 事業では資産効率と収益性の改善を進めるとともに将来の利益成長を支える収益基盤を構築してまいります。

2027 年 9 月期は、現中期経営計画の最終年度となりますが、当社ではその先の 2030 年以降に向けての成長も見据えております。BS 事業による安定収益の積み上げと、TKS 事業における収益構造改革の両輪として、それぞれの事業の強みを活かしながら、持続的な利益成長を実現して企業価値の向上につなげてまいります。

当社が目指すのは、単発の施設販売に依存する企業ではございません。BS 事業が安定的な収益を積み上げ、TKS 事業が資産効率を高めながら収益機会を生み出す、この二つが補完し合うことで持続的な利益成長につながると考えております。

ここからは当社を初めて知っていただく方に向けて、会社と事業の概要をご紹介いたします。

当社はセルフストレージ事業者向け BPO サービスと、セルフストレージ施設の開発・販売・運営支援を主な事業としております。東証スタンダード市場と名証メイン市場に上場しております。2026 年 9 月末時点の資本金は 6 億円、従業員数は 47 名となっております。

当社の事業は大きく、ビジネスソリューションサービスとターンキーソリューションサービスの二つに分かれます。

ビジネスソリューションサービスは、セルフストレージ施設の運営を支えるサービスです。例えば利用申込の受付、契約や収納に関する業務、滞納保証、IT システムの提供などを通じて、事業者の運営負担の軽減や利用者の利便性向上を支えております。一方でターンキーソリューションサービスは、ストレージ施設そのものの開発・販売・運営などを行います。つまり施設を作る・活用す

る領域と、施設の運営を支える領域の両方に関わっている点が当社の事業の特徴となっております。

このページでは当社の事業の関係をご説明させていただきます。

セルストレージの利用者と施設を運営する事業者がいて、当社はその間で様々なサービスを提供しております。ビジネスソリューションサービスでは、受付・契約代行、収納代行・滞納保証、コールセンター、在庫管理システムのクラリス、集客支援のクラギメなどを提供しています。事業者はこうした機能を活用することで、運営業務を効率化できております。

ターンキーソリューションサービスでは、施設の開発・販売、遊休不動産の有効活用、保有施設の運営・賃貸、施設管理などを行っております。また、ターンキーソリューションサービスで関係ができた施設販売先にビジネスソリューションサービスを案内するなど、二つの事業の連携も可能となっております。施設と運営サービスの両面から業界を支える構造をご理解いただければと思います。

施設を開発して販売した後も運営支援サービスを提供できれば、お客様との関係は継続いたします。これが当社の二つの事業を持つ意味となっております。ただし、全ての販売先が必ず BS サービスを採用するわけではありませんので、提案力とサービス品質を高めることが重要となっております。

続きまして、当社の属するセルフストレージ市場の市場環境や当社の事業基盤についてご説明いたします。

住居面積や働き方の変化、個人・法人の保管ニーズなどを背景に、収納スペースを外部に求める需要がございます。資料に掲載した民間調査では、市場規模は 2030 年に 1,100 億円規模に拡大する予想が示されております。これは予想値であり、将来の市場規模を保証するものではありませんが、業界の成長可能性を考える一つの材料となっております。

当社は多くのセルフストレージ事業者との取引で築いた顧客ネットワークと、施設開発・販売から運営支援まで対応できるサービスの幅を強みとして、こうした需要に応えていきたいと考えております。

市場が成長することと、当社の利益が自動的に増えることは別です。当社は、事業者ネットワークとワンストップの提供体制を活かし、市場の成長を受託拡大と案件獲得につなげてまいります。

最後に当社のサービス基盤をご紹介いたします。

集客プラットフォームのニコニコトランクでは、登録施設数が 7,700 施設超、登録室数が 33 万室超となっております。また、当社のサービスは 400 社超の事業者様に導入されております。これらは当社が全国のセルフストレージ事業者との接点を持ち、集客から運営支援まで幅広いニーズに対応していることを示す指標となっております。既存のサービス基盤をさらに強化するとともに、事業者の規模や成長段階に応じた支援を広げていきます。

以上、2026 年 9 月期の決算と今後の事業方針についてご説明させていただきました。

ビジネスソリューションサービスの受託基盤の拡大、ターンキーソリューションの施設販売と運営収支の改善を進め、2027 年 9 月期の業績目標達成とその先の成長につなげてまいります。今後とも株式会社パルマへのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それではこれから質疑応答に入ります。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全てを書き起こして公開する予定です。ご質問の際に会社名・氏名を名乗られますと、そのまま公開されますのでこの点はご了解ください。それではご質問ある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

質問者 [M]：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。

質問者 [Q]：一つお聞きしたいのが、このセルフストレージ事業についてですが、最近業務提携を行っているエリアリンクと貴社の大株主でもあるストレージ王さんが、買収されて一つになるという話もございます。こういった、この業界の主要なプレイヤーが加瀬倉庫さんも含めて何社かいて、そして零細の事業者がいっぱいいるようなマーケットで、確かに矢野研のデータでは成長するとは書いてありましたが、今後どのような推移をたどって成長するのか、社長のお考えをお聞きしたいのが一つ。

もう一つは今出てきたエリアリンクとストレージ王社の統合の貴社への影響、この 2 点のお考えをお聞かせいただきたいと思います。以上です。

木村 [A]：ありがとうございます。まず業界全体の成長推移に関しまして、直近 10 年程度で約 4%から 6%、市場自体は拡大していっております。われわれの保証の受託、残高やクライアントの出店状況を見ても、今後も同水準で向こう 10 年は成長していくのではないかと想像しております。

今回のエリアリンク社とストレージ王社の TOB の件ですが、業種は異なりますけれども一時期のコンビニ業界のような形で、ある程度シェアを広げていくとやはり出店をし続ける効率よりも、統廃合といったことが起きてくるだろうという予想の中で、主要プレイヤー同士が今回そのような形になっていったということだと思います。

エリアリンク社に関しては年間 1 万室強の出店を継続する、これをこの数年実現してきた背景はありますけれども、それをさらに効率化するためにはやはり企業の買収に目を向けたというのが一つだと思います。

このTOBについて、われわれ当社としての影響としては特に大きな影響はないですけれども、エリアリンク社を含めストレージ王さんも当社の補償を含めた付属サービスをご利用いただいている状況で、今後も継続してその状況は変わりませんので影響は特にないかと思っております。

質問者 [Q]：確かエリアリンクさんの方でストレージ王の物件をおそらく全て、買収した側といいますか、エリアリンクのブランドで作り直すというか、全ての事業を行っていくと聞いているのですが、こちらも貴社との関係では影響は軽微であろうということですね。

木村 [A]：はい。おっしゃる通りでございます。

質問者 [M]：ありがとうございました。

木村 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：それでは他にご質問ある方、いかがでしょうか。

質問者 [M]：ご説明ありがとうございます。

木村 [M]：ありがとうございました。

質問者 [Q]：10ページに受託残高というものがあるんですけども、逆に言うと全国というか全体としてはいくらあるもので、そのうちどれくらい取れているのか、だいたいでいいので教えてもらえますか。

木村 [A]：これも民間の企業さんが市場の規模を外に提示しているものと同様の資料からすると、約60から70万室の分母があると言われてます。そのうち稼働している部屋、要は稼働率ですが、これも正確な数字は出てないんですけれども7割ぐらいで見ていくと、仮に65万室に対した対して70%の稼働率でいくと45.5万室で、これが実際に稼働している部屋になります。ですので、それに対してわれわれが約15万室の受託残高があるというイメージになります。

司会 [M]：よろしいでしょうか。それでは他にご質問ある方いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

質問者 [Q]：今出てきました10ページのコールセンター受託件数の推移、第4四半期でガクッと落ちている部分を簡単にはご説明いただいたような気がするのですが、もう少し事情をご説明願えないでしょうか。

木村 [A]：ありがとうございます。先ほど私からもご説明でわれわれへ委託している先の企業様の経営方針などというお話をさせていただきましたが、要はそのストレージのオペレーションをやる会社さんが何社かございまして、当社から他社さんへ移られたというのが正直なところです。まと

まった受託を受けていたものですので、それがまるっと他社さんに移り変わったというところが事情としては大きいところです。

ただ、こちらは業績に与える影響は軽微でして、コールセンターの業務はどちらかというとわれわれの保証の受託残高を高めていくための付加価値的なサービスという捉え方をしておりますので、業績に対しては軽微な影響でございます。

質問者 [M]：業績に対して軽微ならば、主要 KPI とは言わないんじゃないかなと思ったのですが。ありがとうございました。以上です。

司会 [M]：それでは他にご質問のある方、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。それではご質問もないようですので、以上をもちまして株式会社パルマ様の IR ミーティングを終了いたします。木村様、赤羽様、ありがとうございました。

木村 [M]：本日はお忙しい中お集まりいただきまして、どうもありがとうございました。

司会 [M]：皆様にはご参加いただき、誠に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

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。