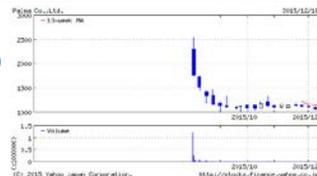




2015年8月11日上場

- 株式会社パルマ(東証マザーズ:3461)
(レンタル収納スペースに関するアウトソーシングサービス事業)
- 設立2006年2月、資本金2.8億円
- 本社:東京都千代田区永田町2-4-11
- 社員数30名(社員数は2015年9月末現在)



(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	配当金(円)	EPS(円)	株価(円)	PER(倍)
2014/9期	472	80	79	38	0	38.38	-	-
2015/9期	709	111	100	56	0	51.62	*1,070	20.7
2016/9(予)	1,032	123	120	67	0	50.73	*1,070	21.1

*2015年12月18日株価



代表取締役社長 高野 茂久

トップインタビュー

■ 高野社長のご紹介

1964年7月12日生まれの51歳。日本アセアン投資(現日本アジア投資)、信金キャピタルと各社で要職を歴任。2014年2月にパルマ社長に就任した経験豊富な社長。日経平均が年後半の高値、20946円を付けた8月11日に上場。結果的には上場日の値段が高値となっているが、自社の株価についてのコメントを求めると「評価だけを上げていっても実力が伴わないとしょうがない。利益が上がっていくことで株価も評価されていくと思う」と将来の株価上昇に対して自信をのぞかせる。

日本のセルフストレージ市場は米国から30年以上遅れているという。市場を育て、投資資金を誘導することが必要と熱く語る。

日本初のSelf Storage REIT設立に向けての挑戦は始まったばかりだ。

■ パルマのサービス内容を教えてください。

パルマがメインとしている業務は、セルフストレージ、つまりトランクルームの運用に関わる業務のアウトソーシングサービスです。我々のお客様はセルフストレージを経営している方々です。セルフストレージビジネスプロセスのアウトソーシングに滞納保証を付加したビジネスソリューションサービス(BSサービス)、業務効率化のためのITシステムの開発・運用を行うITソリューションサービス(ITサービス)、運営のコンサルティング、物件の開発及び事業者への売却によりセルフストレージ事業の稼働をサポートするターンキーソリューションサービス(TKSサービス)という三つのソリューションサービスを行っています。これまでは売上の7割をBSサービスが占めていましたが、今期は開発案件の増加によりTKSサービスが大きく伸長しBSサービスとほぼ同規模まで拡大する見通しです。

■ セルフストレージ事業者からパルマのサービスが選ばれている理由を教えてください？

まず一つには、申し込みの受付から入金管理、滞納保証といったオペレーション支援、現場管理、残置物撤去といった現場作業、在庫管理システムのASP提供、集客支援サービスまでセルフストレージに関するアウトソーシングサービスをワンストップで提供できる唯一の企業だということです。言葉で表現するとそれほど難易度の高いビジネスとは思われなくても知れませんが、実際には現場で培ったノウハウがかなりものを言うサービスです。例えば、残置物撤去も意外に苦勞の多い業務です。残置物には本当に色々なものがあり、それだけ処理の仕方も様々です。比較的量の多い残置物としてペンキがありますが、ペンキは処分をそのまま専門業者に依頼すると高額な費用が掛かってしまいます。そこで、当社では業者に引き渡す前に一斗缶からドラム缶に移し替え処分業者に引き渡すという工夫をしています。この作業はスタッフがシンナーを吸いこむことがないように防護服を着て行います。集客支援サービスでは、オープン時のポスティングといったサービスはもちろんです。事業者様がせっかく設置した施設ですので、地域にしっかりと受け入れて頂けるように、夏祭り等の地域イベントに事業者様に代わって参加するといったことも行っています。また、現場管理では、冬場降雪時の周辺の除雪をサービス含めるかどうかといったことも、どちらが良いか、地方によって異なります。細かいことですが、今までの積み重ねで得たノウハウが差別化となり参入障壁となっているのではないのでしょうか。

■ セルフストレージ事業の将来性について教えてください。

セルフストレージ産業は1970年代にアメリカで誕生しました。以降、年平均10%の伸び率で成長しております。アメリカでは施設数が1984年の7,000件から2014年時点は52,500件と30年間で7.5倍以上に拡大しました。現在アメリカでは10世帯に1世帯がセルフストレージを利用しています。一方日本はかなり後発で、世帯普及率は0.7%と先進国の中では最低水準となっています。セルフストレージ事業の特徴として、施設稼働率の上がり方があります。商業施設などと違い、オープン時に即フル稼働ということはまずありません。稼働率は施設の認知度が高まるにつれ上昇しオープンから1~2年後に急激に高くなります。この傾向は個々の施設についてだけではなく、セルフストレージというサービス全体に対しても同じ傾向があります。アメリカを始めとして豪州、英国といったストレージ先進国ではREITなどの投資資金が流入することで施設が増加した結果、認知度が高まったことで成長速度が加速しています。また、日本のセルフストレージ市場の特徴として、物件の契約形態が賃貸によるものが圧倒的に多い、つまり不動産としてのビジネスにはまだ育っていないということがあります。現在日本のセルフストレージ市場規模は約500億円と言われていますが、セルフストレージ市場に投資資金が集まり不動産ビジネスとして普及することで拡大のスピードが速まり、2020年には1,500億円、2025年には2,500億円まで拡大すると予測しています。

【セルフストレージ事業とは】

収納事業のこと。いわゆる保管事業とは異なり、収納空間、セカンドクローゼットを提供する事業

収納事業	空間を提供するだけなので利用者が自由に出し入れできる
保管事業	利用者が勝手に保管するものを出し入れできない。 保管事業者の職員がもの出し入れを行い何を保管しているか把握している

■ 4つのDとは？

投資資金の流入以外に、今後日本でセルフストレージ市場が拡大していく大きな要素として『4つのD』があります。一つめは、Death: 死です。亡くなった方の思い出の詰まった遺品を簡単に捨ててしまうことはできないものです。しかしながらそのままの家で保管することが難しい状況も多いのです。介護施設に入所する場合も同様の動きが起きると思われまます。2番目はDivorce: 離婚です。お互いの荷物の一時避難場所としてセルフストレージが利用されることがあります。3番目はDensity: 都市化です。今日本では更に都市化が進んでおり郊外の一戸建てから都心の駅隣接のマンションに移るケースが増えています。その時に居住空間を削りたくなければ収納スペースを削るしかなく、一時的に外部の収納スペースを活用することになります。最後がDislocation: 引越しです。『4つのD』該当する100世帯に3件がセルフストレージを利用すると市場は今の10倍になると予測しています。

■ 前期業績と今期業績予想並びに配当政策について

2015年9月期は、セルフストレージ市場の拡大とともに業績は順調に拡大しました。売上高は7.09億円と前期比150.1%と大幅な増収を達成。利益面でも営業利益が前期比139.6%の1.11億円、経常利益も上場費用を吸収しつつ前期比125.9%の1億円と大幅な増益となりました。8月に株式上場を果たしたことにより財務体質は強固となり自己資本比率は68.6%に向上しました。今期もセルフストレージ市場は引き続き拡大が見込まれ、とりわけビル型セルフストレージの需要が高まっていることからTKSサービスが成長ドライバーとして大幅な増収となる見通しです。売上高は+45.6%の103.2億円、営業利益で+10.7%の1.23億円、経常利益は+20.1%の1.2億円を見込んでおります。配当政策については、セルフストレージ物件開発を積極的に行っていく計画ですので、配当による株主還元よりも事業の成長による株式価値の増大により、株主の皆様へ利益還元をしていきたいと思っております。IRも今後は積極的に行ってまいりますのでご支援の程よろしくお願い致します。

【ターンキーソリューションサービス取組み事例】

セルフストレージに改装可能な施設を不動産仲介し、セルフストレージにコンバージョン後、運営を受託

