# 収納スペースの業界動向

## トランクルームのイベント開催　海外から多数の関連企業参加

# 日本への進出検討や企業のM&A活発

屋内型のトランクルーム市場がアツい。海外の投資家層やサプライヤーも日本の市場を注目しており、年々進出等の動きが加速している。業界動向をイベント報告と共に紹介する。

レンタル収納スペース推進協議会
代表理事
吉田　得生氏

### 日本国内最大級の収納ビジネスイベント

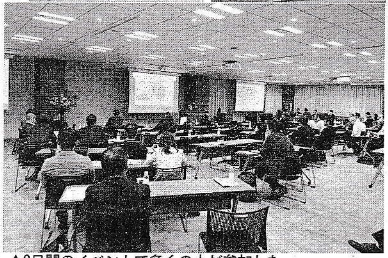
国内最大級の収納ビジネスイベント「2023 トランクルームBIZ フォーラム」が、先月21日・22日の2日間、東京・新橋で開催された。

レンタル収納スペース推進協議会（東京都渋谷区、以下RSA）が主催し、2015年から続くこのイベント。今年で9回目を数え、03年の協議会設立からは20周年が経過した記念の回でもある。ここ数年はコロナ禍を踏まえZoomによるオンラインで開催したが、昨年は2019年以来のリアル開催となった。今年もリアルで開催しつつ、昨年以上に多様な視点のセミナーやパネルディスカッションを用意。ブース出展の企業も集まり、当日は多くの運営事業者やサプライヤーが情報収集、新規ビジネス創出を目的に参加した。

今年は海外から多くのサプライヤーや関連企業、スタッフなどが参加した。海外ではトランクルームが、不動産投資家から魅力的な投資対象として認知されている。しかし、国によっては法整備や規制が厳しくなり、自国以外での投資先を探している様子もあった。その投資先が日本。日本における一般消費者向け収納ビジネスの市場規模は年々拡大成長を続けている。23年度の市場規模は約800億円。施設数は約1万4000カ所。中でも屋内型賃貸トランクルームの成長は目覚ましく、10年前から毎年5~7%の成長を続けている。成長率について海外の投資家や運営事業社等が注目し、日本進出検討や企業のM&Aなど動きが活発となってきた。

同社が直近に行った賃料調査では、日本全体の平均相場で坪1万5000円ほど。東京23区の平均は坪2万3800円。21年度の調査から3・4%の上昇となった。10年前の全国平均坪1万2500円から約20%の上昇だ。賃料アップに繋がっている施設は簡易的な施設ではなく、セキュリティや空調設備などが完備された高付加価値の施設。23区内における高付加価値の施設であれば稼働率9割を越えると、テナントビルにも引けを取らない安定した収益不動産として機能する。同市況感もあり、今後は海外の投資家層をターゲットとした1棟丸々トランクルームの投資物件が誕生する可能性も秘めている。

▶登壇したラトーナ氏（左）と鈴木氏（右）



▲2日間のイベントで多くの人が参加した

### シンガポールの施設約70%は再エネ導入

今年のセミナーでは、より海外を意識したテーマを揃えた。2日目にはStorHubのルイジ・ラトーナ氏が登壇。「StorHubのESG戦略と取り組み」について語った。03年にシンガポールで設立されたStorHubは、日本の運営事業者・東京ライゼの買収を通じて日本市場に参入。関東圏を中心にライゼボックスなどを展開していた東京ライゼは現在、ROOT StorHub（東京都千代田区、ルートストアハブ）にブランド変更して展開。シンガポール国内におけるトランクルーム施設の約70%は再生可能エネルギーを導入しており、約68%は電気自動車の充電ポートを設置。51%はグリーンビルディング認証やLED等の認証を取得している。太陽光パネルを設置し、太陽光発電だけで国内では60万ドルの節約を実現した。屋上緑化に取り組む施設も多く、直射日光からの熱伝導を90%削減できるため今後も増加傾向にある。

ルイジ・ラトーナ氏は「海外における・東アジア圏におけるトランクルーム業界のトレンドの一つに環境配慮が挙げられます。都内のオフィスビル等では難しいが、郊外や地方都市にあるトランクルーム施設、また併設された商業施設であれば屋上等に太陽光パネルの設置は可能と思われます。グリーンビルディング認証等を取得することでCSR活動として認知され、投資家層や外資系企業からの注目や投資意欲にも繋がると思われます。またコミュニティ形成の施設にも役立てることが可能です」と語った。

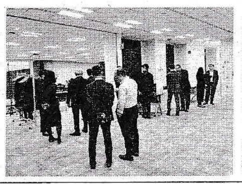
### 残置物で増加傾向の仏壇位牌遺骨など

またパルマ（東京都千代田区）代表取締役社長の鈴木秀長氏が登壇し、自社のPRセミナーを行った。同社はセルフストレージ事業向けのビジネスソリューションプロバイダー。主に賃料債務保証付きのビジネスプロセスアウトソーシングサービス、WEB予約決済及び在庫管理システム、施設開発販売及びPM業務を展開している。特に同業界では滞納保証や収納代行の実績で知られる。鈴木氏は滞納の可能性が高い利用者の傾向として、「月末に今すぐ、緊急でトランクルームを使用したい」や「初期費用をとにかく安く抑えたいので、その様なトランクルームと契約したい」との要望がある人と述べた。

「住居の賃料滞納により、早期に退去しなければいけなくなったケースです。衣類やその他荷物の収納場所を直ぐに確保する必要はありますが、初期費用を捻出できない方が多いと思われます。住居の賃料をお支払いできない方なので、初期費用の用意も難しいと推測されます。その様な方ほど滞納しそうな予兆が契約前に見られるので、注意が必要です。

また今後増えていく傾向としては、仏壇や位牌、遺骨などが残されることです。利用者に決して悪意はないのですが、『忘れてしまった』『残ってしまった』との回答が多いです。屋外型トランクルームの残置物として多かった塗料やコーキング剤、ペンキゴミですが、昨今は屋内型の施設でも増えています」（鈴木氏）

代表理事の吉田得生氏は、レンタル収納スペース業界が今後も継続して成長するよう、広く情報発信を行ってきた。国内の企業だけでなく外資からも注視されるようになり、同業界の更なる発展と新たな動きが予想される。



◀情報交換を行う人多数

---

# 不動産関連企業株価研究

文・千葉 明

第138回

## ティーケーピー（3479）

## コロナ禍で損失も収益回復の足取り　今期は8000坪以上が出店

ティーケーピー（3479。以下、TKP）。貸し会議室大手。遊休不動産を一括借り上げし、小分け運用。

伊藤忠為替証券部／現auカブコム証券設立に参画／現楽天銀行執行役員という、金融の知見を得る世界に身を置いてきた河野貴輝社長ならでは実感だったのだろうか。「誰も使っていないビルの一角を目にした。もったいないな」と痛感したのが、現業（2005年8月設立）を立ち上げる引き金だった。設立早々に1号店：TKP六本木会議室を開設している。ちなみにTKPはTakateru Kawano Partnersに由来。

そんなTKPはいま、「新たな成長期入り」を実感しているのではないか!?

2021年2月期、22年2月期はコロナ渦の影響にもろに晒された。経済の立ち直りに伴う人流の回復が、収益回復の足取りを着実にしている。23年2月期は「13・0%の増収、35億7500万円の営業黒字」。そして今2月期は「28・1%減収（363億円）、51・0%営業増益（54億円）計画」。第1四半期開示時点でTKPは、こう発信している。

「主力の貸し会議室事業は売上高がコロナ前の水準まで回復・・・今期は既に8000坪以上の出店が決定・・・。ホテル・宿泊研修事業も回復軌道が明らか・・・今後もインバウンド需要も加わり回復進捗が期待される」。

そうした姿勢・方向は、至26年2月期の中計で掲げる目標にも映し出されている。

*「売上高：575億円（今2月期計画比58・4%増）／営業利益：94億円（74%増）」

*「年間1万坪以上の出店。識学（7049）との資本提携、リリカラ（9827）の持分法適用会社化」

*「アパホテルブランド（FC）含む10施設の目安に出店：31施設／売上高128億円」

*「ROE10%目標」

またTKPは、構造改革に踏み切った。リージャスブランドのレンタルオフィス事業の売却だ。日本リージャスは三菱地所に、台湾リージャスはスイスのIWGへ。この判断を株式市場は評価した。発表されたのは昨年12月6日の引け後。6日の終り値：2593円に対し翌7日は、6日比9倍余の出来高（174万3400株）を伴い2884円まで急伸している。

本稿作成中の時価は2000円台出入り水準。昨年終盤以降の流れを受け今年1月に3240円に。その後12月の1780円まで調整色を強め、底を打ち小戻し場面。信用取引の取組も8・53倍の買い長。IFIS目標平均株価は3517円。算出者の3人中2人が「強き」姿勢。押し目狙いで中計を買いに向かう姿勢が賢明か!?

◀11月にオープンした大阪梅田新道の拠点

**著者略歴**
昭和24年群馬県生まれ。明治大学卒業後放送局勤務を経て経済評論家亀岡太郎氏に師事。昭和57年に独立し、以降経済・金融ジャーナリストとして「フォーブス」「プレジデント」「現代」誌上等で活躍中。主な著書に「野村證券・金融部」「金融系はこう変わる」「円闘」など。