

**株式会社ストレージ王株券等（証券コード：2997）
に対する公開買付けの開始に関するお知らせ
の補足資料**

2026.7.8

Arealink
エリアリンク株式会社

本件の背景

- 中期経営計画（2025年→2027年）はストレージ事業の出店加速戦略
- 当社のストレージ事業の強みを生かし、2029年には総室数20万室の運営を目指す
- 実現に向けて、新規出店の加速、パートナー制度の拡充及びM&Aの活用に注力

本件の狙い
及びシナジー

- ストレージ王は1都3県を中心に約13,000室を有するストレージ運営会社
- 本件は運営管理室数20万室の実現に向けた重要な成長施策と位置付け
- ビッグデータ・集客力・運営ノウハウを活用し、効率経営を一層強化
- グループシナジーの早期実現により、グループとして企業価値向上を図る

理念：世の中に便利さと楽しさと感動を提供する

ミッション
MISSION

ストレージを通じて
日本の暮らしを変える・豊かにする

ストレージを全国に普及することで、
世の中にノスタルジー（懐かしむ気持ち・追憶）の
機会を提供し、人々の人生を豊かにする
→ストレージライフ創刊

ビジョン
VISION

ストレージ業界の
プラットフォームになる

バリュー
VALUE

感動創造
エアリンクのファンを増やす
（経営理念の徹底）

成長戦略	新規出店数	収益性
<ul style="list-style-type: none"> ・ストレージ事業の出店加速 ・土地権利整備事業は縮少 →ストックビジネスへ移行 	パートナー制度本格化により出店加速 2022年/ 2,915室 2023年/ 5,800室 2024年/10,545室 2025年/16,754室 ※実績	ストレージ事業の成長及び高稼働により2027年営業利益率は22.3%に改善

単位：百万円

	2025年		2026年		2027年	
	実績	利益率	計画	利益率	計画	利益率
売上高	26,418	—	28,500	—	29,400	—
営業利益	5,470	20.7%	5,850	20.5%	6,550	22.3%
経常利益	5,191	19.7%	5,520	19.4%	6,170	21.0%

新規出店数 (単位：室/解約を除く)	2025年		2026年				2027年	
	計画	実績	計画 2025年2月14日 公表	計画（調整後） ※2025年上振れ分を調整			計画	
				通期	2025年 上振れ分	上期		下期
自社	10,000	11,694	13,000	1,694	5,800	4,246	10,046	16,000
パートナー※	5,000	5,060	5,000	60	3,000	3,200	6,200	5,000
合計	15,000	16,754	18,000	1,754	8,800	7,446	16,246	21,000

※パートナー：当社がストレージ事業者から運営・管理を受託した物件

ストレージ事業の出店加速と高稼働を軸に売上高と収益率を改善

単位：百万円

		2025年		2026年		2027年	
		実績	売上比	計画	売上比	計画	売上比
ストレージ事業	売上高	22,229	—	25,020	—	26,120	—
	事業利益	6,045	27.2%	6,610	26.4%	7,360	28.2%
土地権利整備事業 (底地)	売上高	2,627	—	2,000	—	1,800	—
	事業利益	407	15.5%	350	17.5%	310	17.2%
その他運用 サービス事業	売上高	1,561	—	1,480	—	1,480	—
	事業利益	433	27.8%	375	25.3%	375	25.3%
本部経費	事業利益	△ 1,415	—	△ 1,485	—	△ 1,495	—
全社	売上高	26,418	—	28,500	—	29,400	—
	営業利益	5,470	20.7%	5,850	20.5%	6,550	22.3%

戦略的なキャッシュアロケーションにより成長戦略を着実に実行

キャッシュイン

キャッシュアウト



■ストレージ新規出店投資 240億円

2025~27年累計
 自社出店計画 39,000室
 (パートナー出店含む出店計画 54,000室)

■人的資本・DX・AI投資他 5~10億円

働く環境・社員の健康管理・能力開発投資
 ストレージ事業カスタマー部門におけるDX・AI投資

■M&A投資 10~20億円

■その他(手元資金増加など) 20億円

■株主還元方針

配当性向35%以上、かつ前期比減配しない

※コンテナ売却

<p>出店</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全国47都道府県でコンテナ型・ビルイントランク型・建築型を網羅的に出店 ・ ビッグデータの活用により出店から短期間での損益分岐点到達を実現 ・ 全国47都道府県の施工管理体制 ・ パートナー制度によるシェアの拡大
<p>集客</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年間200万PVの自社サイト（全国47都道府県12万室超を掲載）を運営 ・ 月間2,500件以上の申込・解約・問合せ・顧客対応／管理ノウハウ／アウトコール営業 ・ 子会社で物件掲載数業界No1のポータルサイトを運営
<p>物件管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本社から全国47都道府県の遠隔管理 ・ 過去25年の実績に基づく効率的な運営、メンテナンスノウハウ
<p>データ分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 累計契約者数30万人以上のビッグデータを保有 ・ ダイナミックプライシングによる自動価格変動システム、値上げによる収益向上 ・ BIツールの導入によるビッグデータの可視化 ・ データドリブン経営の実現

独自開発をしたコックピットシステム、BIツールの活用によって事業拡大を実現

データ

BIツール

分析

活用

一元管理・アラーム通知・レポートニング

顧客プロット図 (自社・他社)



物件別 稼働/収支データ



当社独自データ
全国47都道府県の物件
累計数十万の顧客情報

- ・利用属性
- ・反響数
- ・ストレージ供給数

独自調査に基づく
競合他社データ

統計データ

- ・人口
- ・世帯数
- ・所得
- ・公示地価

▶ 申込・解約動向

▶ WEB動向
PV数、コンバージョン率、
導入ルート、離脱率など

▶ 稼働推移
エリア/商品/タイプ/階層別

▶ 顧客動向の相関
値付け/キャンペーン

▶ 出店営業
案件獲得ルート、
成約率、営業期間、
工事期間など

▶ 物件ごとの課題解決

▶ 新規出店時
マーケット調査

▶ ダイナミックプライシング

新規物件
早期の収益化

既存物件
高稼働率の維持

Arealink 本件の背景 これまでの主なM&A及びパートナー契約実績

※当社PR情報より抜粋

概要	リリース日	内容
M&A	2023年9月	トランクルーム検索サイト運営のLIFULL SPACE（現ジャパントランクルーム）株式の取得（子会社化）
パートナー制度	2024年4月	エリアリンク、トランクルーム運営業務をサポートする「パートナー制度」の本格運用を開始 ～4月に制度を利用した2物件をオープン～
パートナー制度	2024年12月	「パートナー制度」により日本ハウスホールディングスが開発するトランクルームを運営支援開始
パートナー制度	2025年1月	「パートナー制度」によりジェイアール東日本都市開発が所有するトランクルームの約2000室を支援開始
パートナー制度	2025年2月	「パートナー制度」により三井不動産レジデンシャルが提供する「TRUNK Mi勝どき」の運営を支援
パートナー制度	2025年11月	「パートナー制度」により京成不動産が展開するトランクルーム4物件の運営サポートを開始
パートナー制度	2026年1月	「パートナー制度」によりJR九州コンサルタンツが展開するトランクルーム事業をサポート
業務提携	2026年3月	株式会社パルマとの業務提携を締結。「パートナー制度」によりパルマ社が運営する「ニコニコ収納庫」の運営支援及び、パルマ社の提供する賃料債務保証スキームの導入
パートナー制度	2026年4月	「パートナー制度」により東急リバブルのトランクルーム「STORAGE SQUARE」をサポート開始

- 2023年9月公表LIFULL SPACE（現ジャパントランクルーム）の買収により出店・集客・運営ネットワークを構築
- 2024年4月より全国のストレージ事業者向け※「パートナー制度」を本格展開。新規出店から集客・運営・解約対応までをワンストップで支援
- 「パートナー制度」本格運用開始から2026年3月末までに10,127室のパートナー物件を受託

※「パートナー制度」とは、全国のストレージ事業者を対象に新規出店や運営中物件の集客から解約まで一括で支援する制度。
パートナー企業は運営負担を抑えながらトランクルーム事業を展開が可能。

ストレージ事業の成長により2029年には総室数20万室の運営を目指す

全社

売上高
335 億円

営業利益
80 億円

利益率
23.8 %

ストレージ事業

売上高
300 億円

運用 267 億円
流動化 33 億円

事業利益
90 億円

総室数
20万室

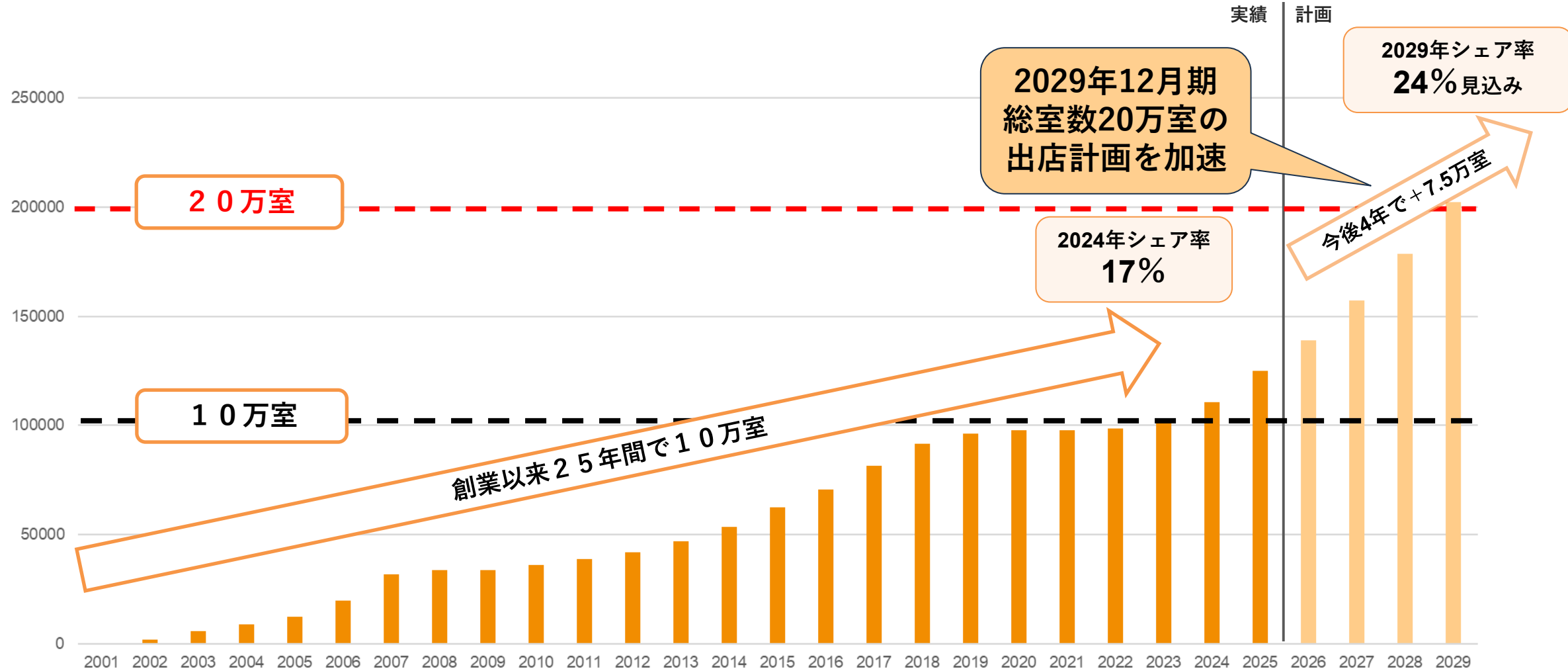
自社 17.5万室
パートナー 2.5万室

全体稼働率
83 %

※パートナー出店を除く

※全社の売上高・営業利益にはストレージ事業以外の事業と本部経費を含む

2029年総室数20万室の実現に向けて、
新規出店の加速、パートナー制度の拡充及びM&Aに注力



※シェア率は当社推定

対象者は1都3県を中心に約13,000室を有するストレージ運営会社

対象者の基本情報

商号	株式会社ストレージ王
創業	2007年2月
設立	2008年5月
資本金	2億61百万円
売上高*	39億99百万円
従業員数	25名
上場証券取引所	東証グロース
代表	代表取締役社長 執行役員 荒川 滋郎

主な事業内容

トランクルーム 運営管理事業	・ トランクルームの貸し出し
トランクルーム 開発分業事業	・ トランクルームを投資家へ売却
その他 不動産取引事業	・ トランクルーム以外の不動産関連 コンサルフィー ・ トランクルーム以外の不動産賃料収入
運営管理室数	・ 約13,000室（1都3県が中心）



- ・ 本件は、運営管理室数20万室の実現に向けた重要な成長施策
- ・ ビッグデータ・集客力・運営ノウハウを活用し、効率経営を一層強化
- ・ グループシナジーの早期実現により、グループとして企業価値向上を図る

独自の教育メソッドを活用した
人材育成の強化と効率経営の実現

人材は当社グループの持続的な成長と効率経営を支える重要な経営資源です。これまで当社が培ってきた少人数による効率的経営の育成メソッドをグループ全体に展開し、さらなる経営効率の向上を実現してまいります。

重複部門（ストレージ関連部門・
管理部門）の効率化

ストレージ事業は、事業規模の拡大に伴うスケールメリットが期待できる事業です。当社がこれまで蓄積してきたストレージ運営に関するデータベースを対象者に展開するとともに、データドリブン経営と運営ノウハウを融合することにより、グループ全体の運営効率および収益性の向上を推進してまいります。

上場維持コストの削減

上場廃止により、上場維持コストは削減されますが、弊社グループの一員として、引き続き上場企業水準のガバナンス体制を維持してまいります。

ストレージ王の完全子会社化を目的として公開買付けを実施

項目	概要	項目	概要
対象者	ストレージ王	公開買付価格	(1) 普通株式 1 株につき、金1,340円
公開買付けの目的	完全子会社化		(2) 第 1 回新株予約権 1 個につき、金550,000円
公開買付期間	2026年7月9日(木)～ 2026年8月21日(金) (30営業日)	プレミアム	(3) 第 2 回新株予約権 1 個につき、金350,000円
			公表前日の終値に対して 42.25%
買付予定株数	1,937,500株		同日までの過去 1 か月間の終値単純平均値に対して 42.40%
買付予定株数の下限	1,291,700株		同日までの過去 3 か月間の終値単純平均値に対して 40.61%
買付予定株数の上限	なし		同日までの過去 6 か月間の終値単純平均値に対して 37.72%
対象者の意見	<ul style="list-style-type: none"> 賛同の意見表明 株主及び新株予約権者の皆様に対して、応募を推奨することを決議 	買付金額の総額	約26億円
		公開買付代理人	岡三証券

※買付け等に要する資金は自己資金により充当（エクイティファイナンスは実施予定はなし）

Arealink
エリアリンク株式会社