

レンタルの価格破壊

トランクルーム パイン



トランクルームFC加盟のご案内

- レンタル収納スペース事業 ~ フランチャイズ経営方式
~ スペース一括借上げ方式

株式会社トランクルームパイン

市場【米国・マーケット比較】

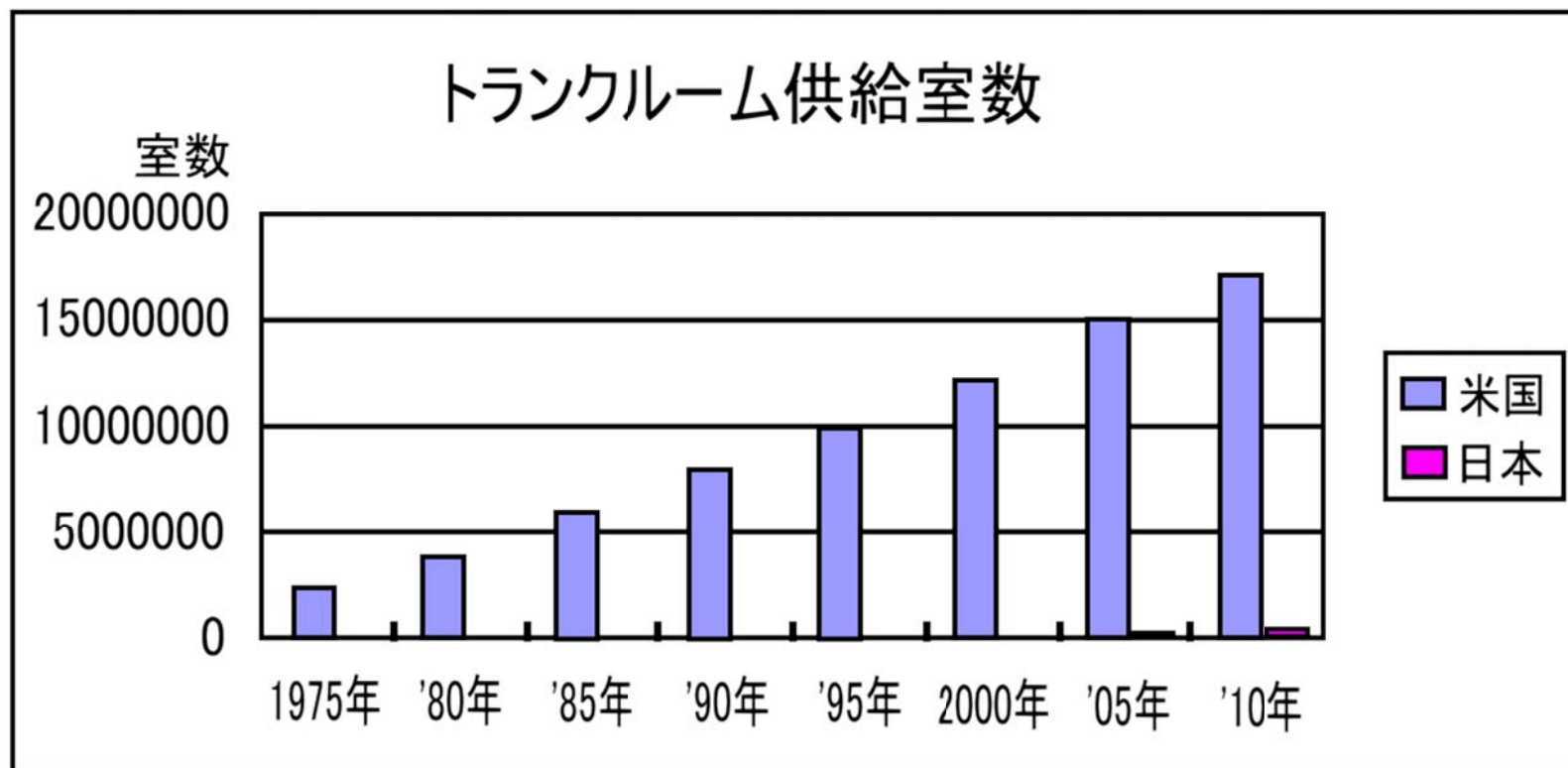
米国では1970年代からセルフストレージが広がりを見せ、10世帯に1世帯が利用する、一般に浸透したサービスとなっています。

一方、日本ではまだ50万室程度の供給数であると推定されていますが、狭い住宅事情を考えると、今後このサービスの需要は大きくなっていくものと思われます。

こうしたなか、三井物産は『ストレージプラス』という子会社を設立。

日本経済新聞は、「都心部の住宅は衣装や書籍の収納するスペースが限られていることが多く、収納スペースニーズは高い」とし、「今後の市場の成長性について、2兆円の米国に比べて、日本は5000億円規模に膨らむ可能性がある」と結んでいます。

現在の日本の市場は500億円であり、これが10倍になる可能性は高いといえます。



市場【貸し倉庫・出店地域の変化】

■湾岸近隣から郊外へ

収納スペース業の起点は湾岸周辺等での倉庫業です。倉庫業者は、流通・運送と絡めながら事業を行ってきました。湾岸は市街地から遠く、非常に不便でしたが、郊外での遊休地の増加・景気の悪化によるロードサイド店舗の撤退等に伴い、約15年前から郊外でのコンテナ式収納スペース業が増え続けています。

■郊外から市内へ

市内では住居・事務所ともに賃借料が高く、しかもスペースが限られているため、郊外より収納スペースへのニーズが高いとされています。その一方で、オフィスビルの空室増や賃料の低下などに伴い、市内のマーケットが、収納スペース業を運営できる「相場」に変化しつつあります。つまり、「顧客ニーズ」「家主ニーズ」の両面からみて、収納スペース投資へのチャンスが到来しているのです。

■総括

顧客ニーズはあるが ⇒ 賃料が合わない ⇒ オフィスビルの空室率上昇 ⇒ 賃料の下落 ⇒ 顧客ニーズと家主ニーズの一致
これが収納スペース業を取り巻く現状といえます。



市場【オフィス空室率／募集賃料】

■グラフA

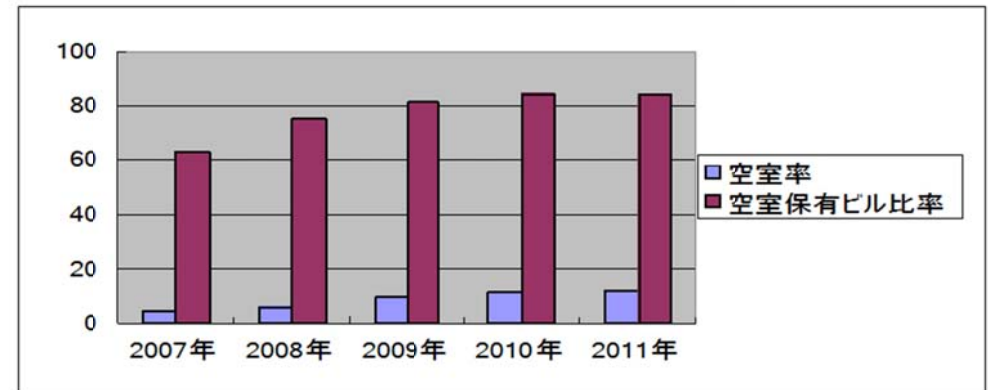
大阪のビジネス地区(梅田、南森町、淀屋橋・本町、船場、心斎橋・難波、新大阪の各地区)の空室率は、2007年の4.7%から2011年には12.7%と、約3倍に跳ね上がり、空室ビル保有率も62%から84%へと約1.2倍に上がっています。

両指標とも、総じて悪化方向に進んでおり、不動産市場は新しい空室対策の商材を求めています。

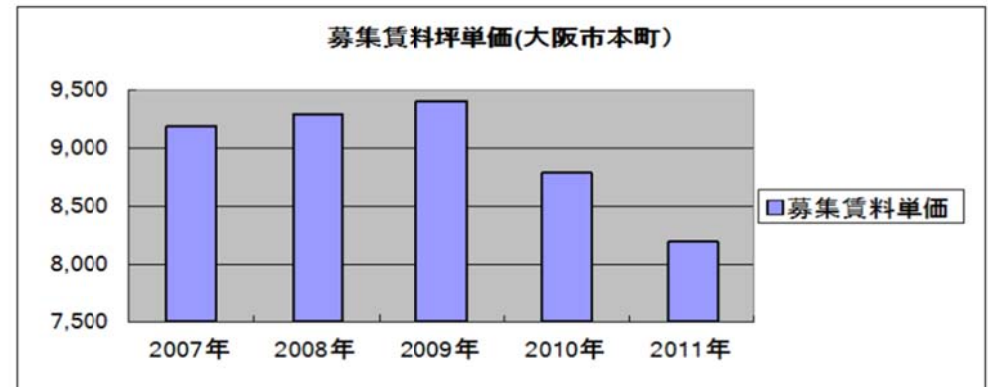
■グラフB・C

とくに本町付近は、伊藤忠等の北ヤードへの移転に伴い、2012年度も空室率・空室保有のビルが増加。募集賃料単価も9000円台から8200円台に低下し、実質の賃料単価では5000円台後半での賃出もやむをえない状況となっています。しかも、今後さらに募集賃料は低下傾向を辿るとみられることから、空室対策は緊急の課題となっているのです。

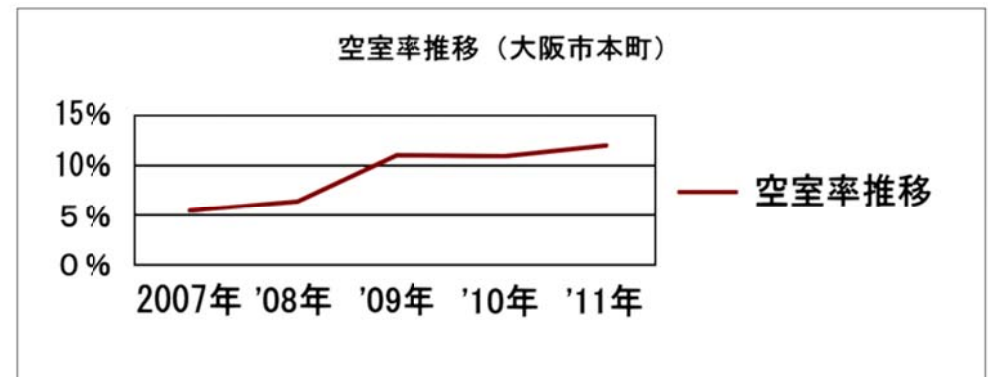
A



B



C



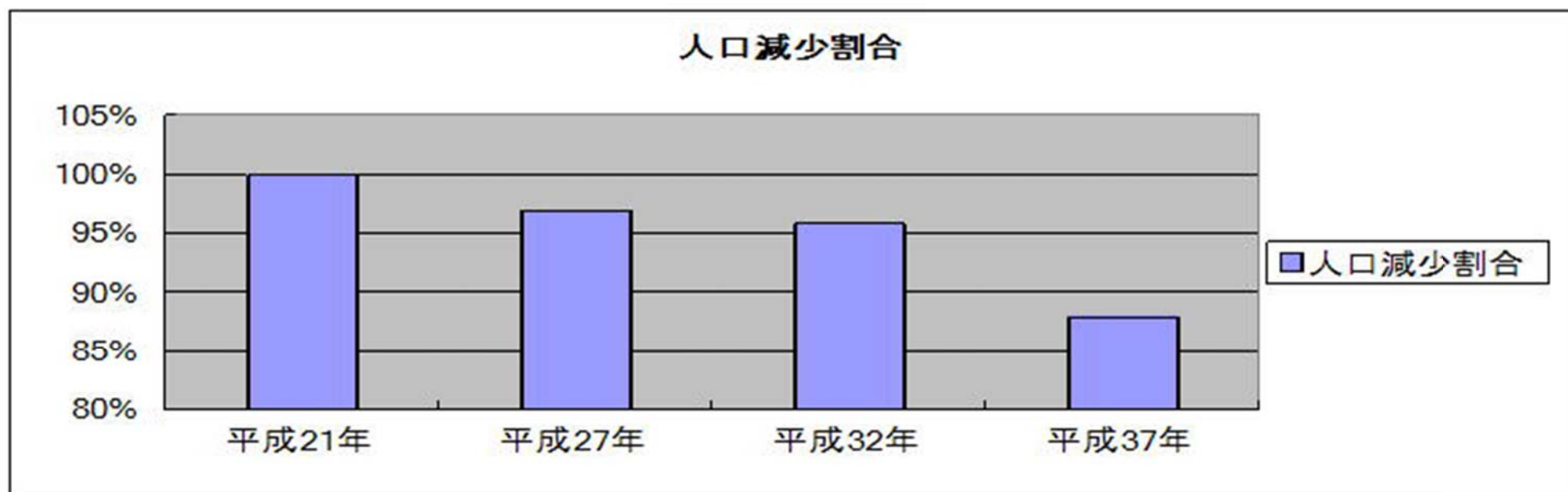
市場【顧客・人口動態】

■少子化は進むものの安定成長するトランクルーム

総務省の予測によれば、平成21年度の日本の人口が1億2700万人であるのに対し、同32年は1億2200万人、同37年は1億1900万人と推計されています。

これは、少子化の一方、高齢者が増加するため、平成37年時の総人口は同21年比で94%近い数を維持する見通しです。

そして、トランクルームの主な需要層は、ファミリーと高齢者。つまり、少子高齢化のマイナス面の影響を受けにくい事業といえ、近年の普及と相まって今後も安定した成長が見込めます。



当社のビジネスモデル



全てのオペレーションを当社がお受けいたします！！

とりわけ、**経験とデータが生きるマーケティングこそ当社の真骨頂です。**

フランチャイズ経営のメリット

家主様がF C加盟される場合

ソリューション・・・空室対策に最適です

賃料収入減に歯止めをかけます

投資家様がF C加盟される場合

高利回り・・・・・・・・定額で利回りが最高13%越えとなります

商品開発例 コンテナタイプ (空き地・駐車場屋外など)



商品開発例 パーティションタイプ (テナントビルなど屋内)



マーケティング・物件開発

地域ナンバー1店の実績

⇒

顧客動向分析シート

直営店舗の実績から顧客ニーズ・動向を算出

立地に合わせた、客観的で精度の高い事業計画をご提案します

豊富な物件量

⇒

顧客付けの優位性・信頼性

トランクルーム立地を幹線道路沿いに特化

従来店舗・看板による知名度・信頼度を生かし、新規オープン時から優位に顧客付けを進められます。

集客【WEBマーケティング&サービス】

顧客の当店認知媒体の分析 ⇒ 効果的なPRによる顧客増

WEB媒体経由の顧客率は市内ビル型で70%
郊外コンテナ型で40%

だから、徹底したSEO対策を実施
併せて、主婦層への訴求のため人気折込誌にも広告を掲載しています

顧客対応の独自サービス ⇒ 問合せ客の高い契約率

地域内唯一の年中無休・現地案内体制

他社と大きく異なる、ユーザーフレンドリーな体制で問合せ客を
逃しません

不動産投資とトランクルーム投資の違い

不動産投資のメリット

⇒

相続対策・高い担保価値

不動産投資のデメリット

⇒

実質5～8%程度の利回りで回収に10～20年必要

市場供給過多のため、入居率低下、賃料下落、維持費高騰などリスクが高い。建替には莫大な費用。借地借家法など法的リスクもある。

トランクルームの投資メリット

⇒

実質20～30%の高利回りで4～5年で回収

供給不足で、入居率、賃料、市場動向、管理面、法的な面でもリスクが少ない。

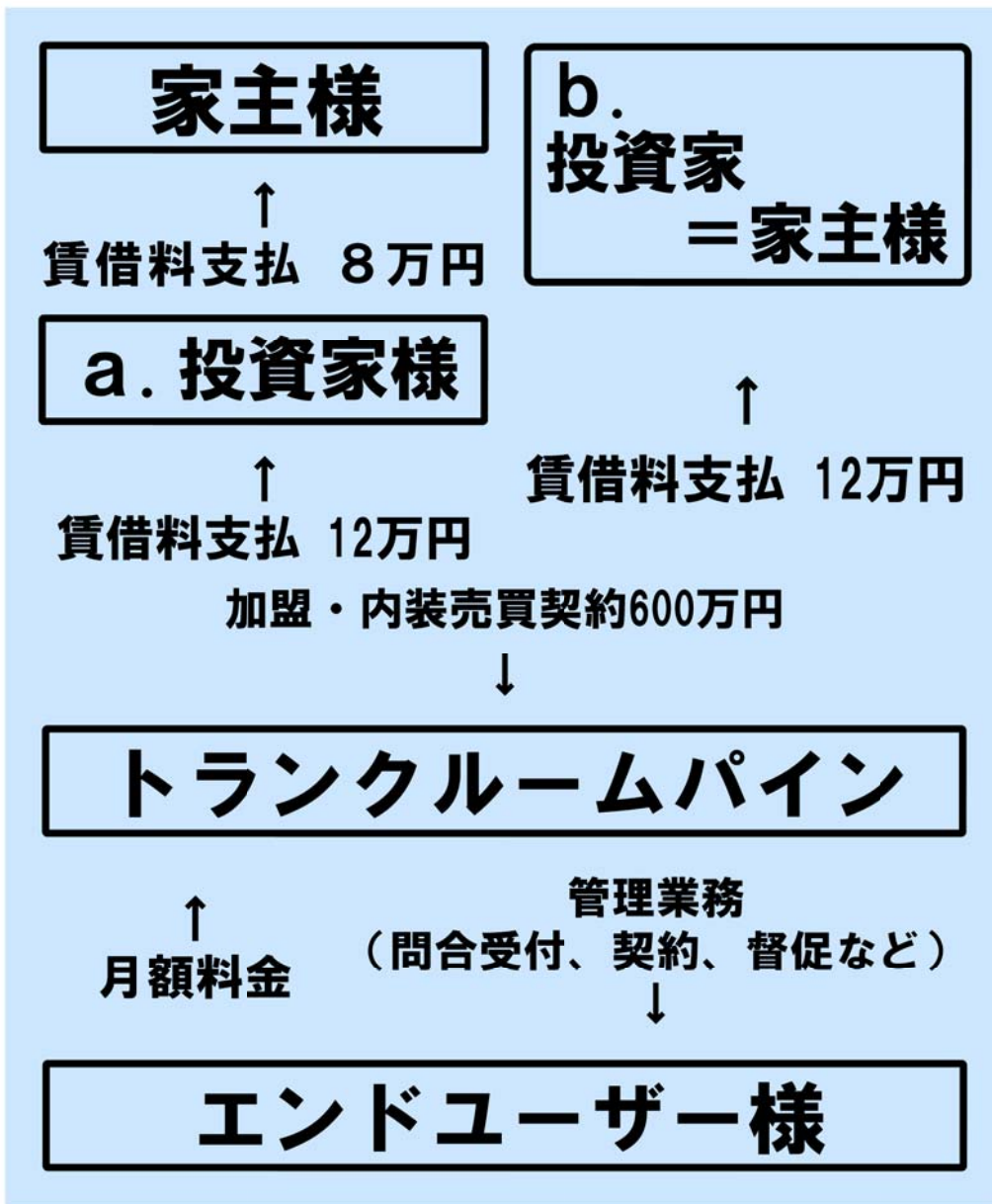
トランクルーム投資のデメリット

⇒

担保価値なし・相続対策にならない

高額投資には向かない。開業から満室までに約1年必要。

借り手の有無に関係なく、一定収入を望む家主様にお勧め スペース一括借り上げ方式



想定物件

- ◆土地面積50坪
- ◆100%稼働時売上 月額36万円
- ◆物件賃借料 月額8万円(坪1600円)

収支計算

当社からのお支払い月額	$360000円 \times 33\% = 120000円$	⇒①
.....		
a. 投資家様の場合	賃借料支払 @1600円×50坪=80000円	⇒②
※家主との交渉により上下あり		
b. 投資家=家主様の場合	賃借料支払	ゼロ ⇒②
.....		
月額収支(①-②)	a. 40000円	
	b. 120000円	
.....		
年間収支③	a. 480000円	
	b. 1440000円	
.....		
初期投資④	▲6000000円	

想定利回り (③÷④)

a. 8%

b. 24%

会社概要とご挨拶

トランクルームの運営は、地域の皆様の生活空間にゆとりと潤いをもたらす、素晴らしい事業です。

当社は、これまで和歌山市・大阪市で約10年にわたって、直営トランクルーム5店舗200室を管理・運営してきました。

この実績をもとに、投資家の皆様・家主様の一助となれるよう、フランチャイズ経営のお手伝いをさせていただきます！

商号	株式会社トランクルームパイン
本社所在地	和歌山市鷺ノ森新道9
電話	073-451-8172
メールアドレス	trunk@pine-inc.net
資本金	1000万円【親会社(株)パインミュージック】
設立	平成25年6月15日【親会社設立平成16年】
代表者	片山博之