

Ipsos Business Consulting



# THE SELF STORAGE ASSOCIATION ASIA 年次調查報告書



July 2018



# 目次

- 3 はじめに
- 4 報告書要旨
- 5 経済概要
- 6 産業概要
- 9 調査結果
- 15 今後の展望
- 21 その他各国の概況
- 26 用語集
- 27 追加情報
- 28 ご協力頂いた皆様
- 29 関連データ
- 32 連絡先

当報告書に記載されている情報は一般的なものであり、特定の個人・団体を意図するものではありません。当社は正確な情報を適時提供できるよう細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性を将来にわたり保証するものではありません。お客様におかれましては十分な検討の上、専門家のアドバイスを受けるようお願い致します。

© 2018 Ipsos. All rights reserved. 権利者への事前許可なく無断で開示、転用することを禁じます。

 [www.ipsosconsulting.com](http://www.ipsosconsulting.com)

 Ipsos Business Consulting

# はじめに

本報告書はSelf Storage Association Asia (SSAA) とその会員企業及び Ipsos Business Consultingにより行われた第4回目の年次調査報告書です。

今回の調査は、Ipsos Business Consultingの協力のもと、Self Storage Association Asia(SSAA) がその会員企業・団体に対して幅広く行ったものであります。

アジアにおいて20年以上の歴史のあるセルフストレージ事業は、この10年の間にアジア域内の新興マーケットに強い存在感を確立するようになりました。日本、香港、シンガポールに始まり、タイ、インド、フィリピン、韓国、インドネシアなど着実に広がりを見せています。

この最新調査は昨年と同様に、香港、日本、台湾、マレーシア、シンガポール、中国の6か国を対象に実施しました。今回はこの6か国に加え、タイ、韓国、インド、フィリピンの4か国で事業展開している企業からの情報も含み、計10か国が対象となっております。

本報告書は、アジア域内セルフストレージ事業に精通した専門家のご協力のもと作成致しました。アジア市場における本事業の発展、展開を観察、計画することがこの報告書の目的であります。各企業に有益な情報をもたらすだけでなく、投資家にとっても有効な資料となることを期待しております。

この報告書に対するご意見ご感想がございましたら、是非お聞かせ下さい。皆様のご意見は、今後のより質の高い情報提供に役立つと信じております。



Luigi La Tona  
Executive Director  
Self Storage Association Asia



Markus Scherer  
Director  
Ipsos Business Consulting

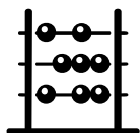
# 報告書要旨



香港、日本、中国、マレーシア、シンガポール、台湾の6か国を合わせたセルフストレージ施設の2017年合計は3,374施設、延べ1,986万sqf。



この6か国合計のうち、日本と中国が全体の約84%を占めている。



この6か国における一人当たり平均セルフストレージ総床面積は0.17sqf。香港とシンガポールにおいては、この平均値よりそれぞれ3倍超と4倍超という値。



この6か国における2017年平均稼働率は76.5%。



2018年に前年度比プラス10%以上の純営業収入を見込んでいる企業は全体の24%以上。



全体の約54%の企業がローカル市場を中核とした事業拡大を計画。



香港を筆頭に中国、シンガポールが、事業拡大の最も魅力的な市場であると認識されている。

# 経済概要

継続的な消費と投資に後押しされたアジア太平洋地域の経済生産は順調な伸びを見せ、2017年は5.6%を記録した。中国、日本、韓国及び東南アジアでは予想を遥かに超えた経済成長を見せ、インド、オーストラリアの鈍い成長を穴埋めするに充分であった。

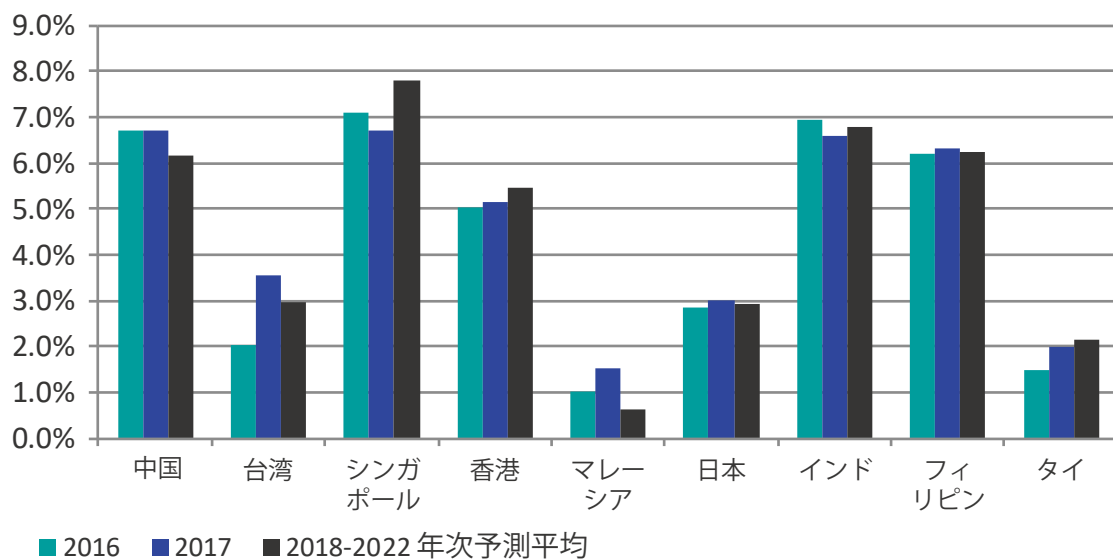
中国では堅調な公共インフラ投資、着実な消費成長、海外需要の拡大などにより、GDP成長率は2016年6.7%から2017年6.8%に上昇した。政府による貸し出し規制と汚職撲滅運動は経済活動に大きな影響を及ぼさなかった。

台湾では輸出の拡大、IT関連機器及びサービスに対する堅調な需要、インフラ投資の増加が利益をもたらした。経済は3.6%へ成長した。その他中華圏では、香港において純外需が低迷したものの個人消費と固定投資が後押しし、2017年のGDP成長率は5.1%へと上昇した。

東南アジアにおいては、シンガポールで労働力増加に伴い経済をけん引してきた生産性成長が影を見せ始めた。製造業、建築業の失速に伴い、GDP成長率は6.7%と縮小した。一方隣国のマレーシアでは、堅調な消費と電子機器産業に対する海外需要により経済は小幅な成長を遂げた。東南アジア経済規模第2位のタイでは、国家支出と大規模な公共インフラ計画により、成長率は2.0%に上昇した。

2017年の日本経済は輸出の躍進に支えられ堅調な伸びを見せた。GDP成長率が2.8%から3.0%へ上昇したにもかかわらず、異例の経済刺激策、国債のマイナス利回り、弱含みの日本円など諸問題に苦しんだ。インド経済は、昨年未実施された流通紙幣の86%を使用不能にした高額紙幣廃止の混乱から回復しつつある。低い労働生産性と銀行システム及び公共財政の健全性の問題により、2017年のGDP成長率は6.6%へと微減した。

年次GDP成長率(%)



出典: World Economic Outlook Database, IMF, 2017

# 産業概要

「中国の好調な電子商取引と緊密な都市社会は、セルフストレージ産業の新しいビジネスモデルと発展の方向性を見出す一助になるかもしれない。」

-Emma Feng | CEO | My Cube Self Storage

## 総施設数

2016年には香港を除いたアジア地域で増加したが、2017年には多様化をみせた(それぞれの市場実績評価基準によって評価)。中国、台湾、日本及びマレーシアでは増加を遂げた一方、香港とシンガポールでは総施設数は減少した。

特筆すべきは中国で、各国が前年比マイナス～2桁成長であったにもかかわらず122.3%増を記録し、前年の170施設から2017年は378施設に激増した。

企業数も2016年の13社から2017年には35社に増え、特に北京地区では新たに10社が参入した。

13  
マレーシア  
の施設数

56  
シンガポールの  
施設数

108  
台湾の  
施設数<sup>1</sup>

369  
香港の  
施設数<sup>1</sup>

378  
中国の  
施設数<sup>1</sup>

2,450  
日本の  
施設数<sup>2</sup>

1. Ipsos Business Consultingのデータベースに基づく施設数

2. Qurazのデータによる。2,450は屋内施設数の総数


その他中華圏では、台湾でも緩やかなペースではあったが施設数が増え、2016年の91施設から2017年は108施設となった。この増加は新規参入企業が多かったことにも起因しており、2016年には7社だったセルフストレージ企業が、2017年には約3倍の23社に激増した。

これに対し香港の総施設数は2年連続でマイナス成長を記録し、2016年440施設から2017年369施設に減少した。この減少は、2016年に発生した香港倉庫大火災による業界トップ企業の施設閉鎖に起因している。あるセルフストレージ企業のマネージングディレクターは「多くの企業がリスク回避のために規模縮小を図り始めた」と語っている。

東南アジアでは、隣国同士のシンガポールとマレーシアが全く違った動きを見せた。シンガポールでは市場自体は成熟し統制が取れているものの成長が頭打ちとなり、総施設数は減少の傾向を見せた（2016年57施設から2017年56施設に減少）。一方国土が広く発展途上中のマレーシアでは前年比30%増の成長を記録した（2016年10施設から2017年13施設に増加）。

日本はアジアにおけるセルフストレージ産業の主要市場である。日本の総施設数は緩やかにしかし着実な成長を遂げ、前年比8.9%となった（2016年2,250施設から2017年2,450施設に増加）。これは、毎年8～10%の成長を続けてきた過去8年間の成長傾向と一致した。

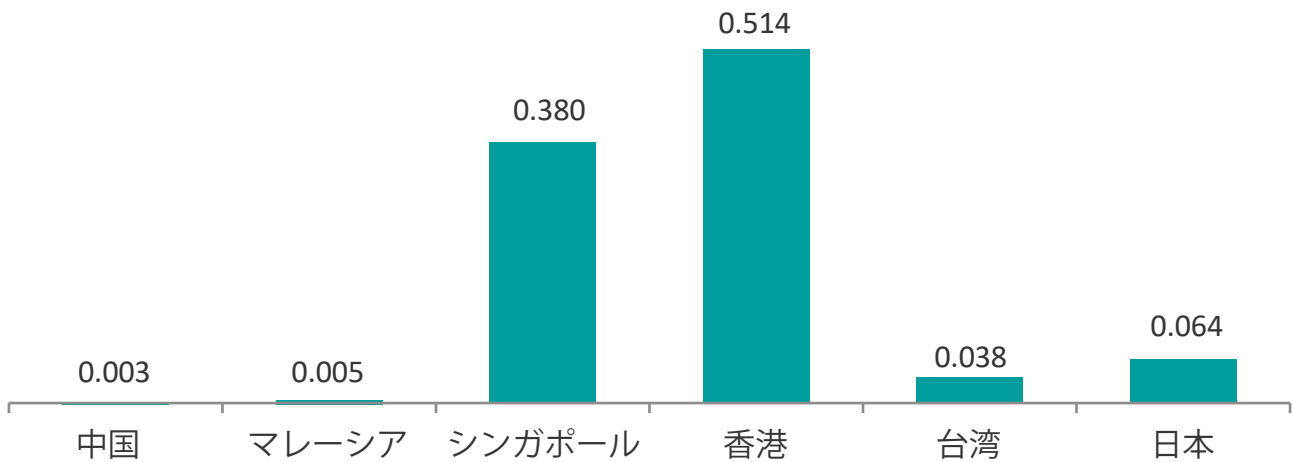
これら各国の数値は、アジア各国がそれぞれ違ったペースで成長し多様なパターンで発展してきたことを示している。このことは、我々が毎年行う年次調査で集計してきた統計値によって裏付けられている。



「日本市場において注目すべきは、投資機関の参入が始まったことである。いちご株式会社によるストレージプラス株式会社の買収、ハイトマンによるパルマ株式会社の資産取得、日本郵政によるパルマ株式会社への出資（20%）等。これらは、この産業の信頼性や評価にとって大変画期的なことである。」

-Yasuo Hagiwara | Senior Director of Operations and Marketing | Quraz

## 一人当たり総床面積(sqf)



### 一人当たり床面積

この12か月、アジア域内の一人当たり床面積は各国の利用可能総面積の変動に対応した推移を見せた。中国、台湾、日本では伸びを見せたが、香港、マレーシア、シンガポールでは一人当たり床面積は減少した。

中国では昨年、総施設数と利用可能総面積の両方において3桁成長を遂げた。このことは、一人当たり床面積が前年比200%増の2016年0.001sqfから2017年0.003sqfへ増加したことに合致している。3倍の伸びにもかかわらず数値が低いままなのは、中国の人口の多さに起因する。中国の2017年総人口は13億9080万人。香港の2017年総人口740万人と比べてもその多さがわかる。

中国の躍進に対し香港では、総施設数と利用可能総面積の両方が続落し、一人当たり床面積も2016年0.619sqfから2017年0.514sqfに減少した。これは、2016年に発生した倉庫大規模火災後に政府が導入した非常に厳しい規制要求を現地企業が順守、強化しようと努力し続けている結果である。

一方台湾での一人当たり床面積は追加成長を遂げ、2016年0.036sqfから2017年0.038sqfに増加した。数値だけを見ると中国の12倍だが、総人口を比べると台湾の総人口は極端に少なく、2017年は2360万人であった。これは中国の総人口の約1.7%に過ぎない。

日本での一人当たり床面積は前年比8.5%の控えめな伸びを見せ、2017年は0.064sqfとなった。この伸びは、日本の総人口が2016年1億2690万人から2017年1億2670万人へと微減したことが一因である。

東南アジアにおいてはシンガポール市場が縮小し、一人当たり床面積は0.485sqfから2017年0.380sqfに減少した。シンガポールのセルフストレージ産業は法律によって厳しく規制されており、各企業は激しい競争を乗り切るための努力を続けている。シンガポール同様マレーシアの一人当たり床面積は、1社の新規参入があり総施設数も増加したにもかかわらず、2016年0.006sqfから2017年0.005sqfに減少した。

**「香港のセルフストレージ産業にとってこの2年間は、不透明な状況が多い上に早期解決策もなく、本当に大変な時期だった。リスク回避のため多くの企業が規模縮小を図り、企業間競争は若干落ち着いてきた。」**

- Alexander Chung | Managing Director | Hongkong Storage



# 調査結果

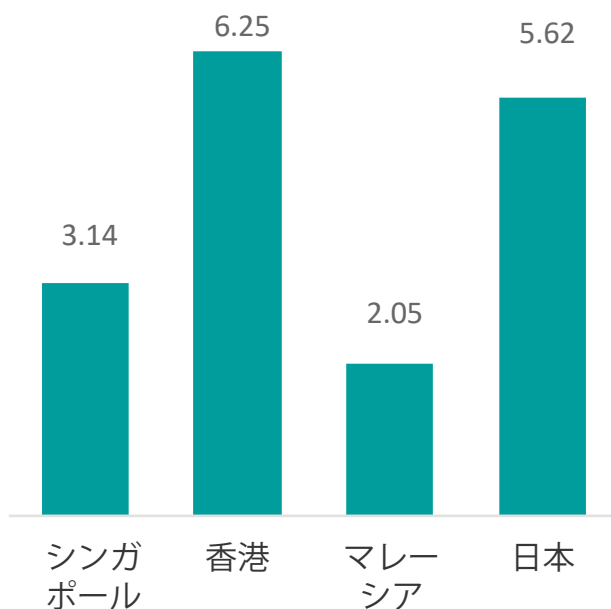
## 1平方フィート当たりの月平均賃賃料

各国間の比較を容易にするために、1平方フィート当たり月平均賃賃料をアメリカドル(US\$/sqf)にて報告する。但し、中国と台湾の賃賃契約では立方メートルを使用しているため、この2国については1立方フィート当たり月平均賃賃料をアメリカドル(US\$/cbf)にて報告する。

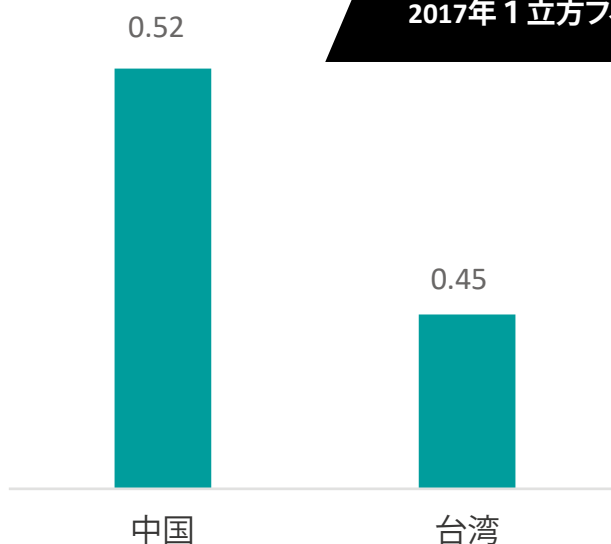
調査結果によると、日本、シンガポール、台湾では賃賃料が上昇したのに対し、中国、香港、マレーシアでは賃賃料が下落した。

シンガポールでは成長の停滞、施設供給量の減少に伴い、月平均賃賃料は安定した伸びを見せた。賃賃料は2015年US\$2.98/sqfから2016年US\$3/sqfへ、更に2017年US\$3.14/sqfへと上昇した。ある企業のCEOは、「多くの独立企業が開業し競争、特に価格競争が激化している。シンガポール全域ではなく、特定地区限定の価格競争が見られ始める。」と今後を展望している。

2017年1平方フィート当たり月平均賃賃料(US\$/sqf)



2017年1立方フィート当たり月平均賃賃料(US\$/cbf)



日本では、ある大手企業のシニアディレクターによると「賃貸料は比較的停滞している」とのことである。しかしながら、2016年の価格下落から一転、2017年は前年比3.3%増のUS\$5.62/sqfとなった。このことは、日本GDP成長率の3.0%下落、対アメリカドル円相場における前年比-3.5%の落ち込み、消費者物価指数が0.5%であること等に相反した動きとなっている。

台湾においてはGDP成長が加速しセルフストレージ施設も増加、景気回復を果たし月平均賃貸料の劇的な下落を食い止めた。賃貸料は2015年US\$0.57/cbfから2016年US\$0.44/cbfに下落したが、2017年にはUS\$0.45/cbfと微増した。ある企業のCEOは、規制環境の改善、よりフレキシブルな対応を求める起業家及びスタートアップ企業からの需要、の2点を、今後の事業拡大のキーポイントとして指摘している。

香港では、企業合併や規制制度の大改造を乗り越え好調の兆しを示し、再び成長の構えにある。施設供給量の更なる縮小が価格の緩やかな減少を食い止め、月平均賃貸料は前年比17.5%増の2016年US\$5.32/sqfから2017年US\$6.25/sqfに上昇した。2016年に発生した倉庫大火災後の規制見直し等の影響もあり、香港の月平均賃貸料はアジア域内最高となった。

中国では、新しい施設の開設や収容面積の増加など企業側の成長努力に支えられたが、1,000メートルの施設を満室にするのに12か月もかかり、セルフストレージ施設の遊休化は未だ問題のままである。更なる問題は人件費の上昇とコンプライアンスであり、これらの影響で月平均賃貸料は2015年US\$0.66/cbfから2016年US\$0.56/cbfへ、更に2017年US\$0.52/cbfへと下落した。

マレーシアの月平均賃貸料は、2015年US\$1.80/sqfから2016年US\$2.30/sqfと上昇したが、2017年にはUS\$2.05/sqfと下落した。主な要因としては、2017年GDP成長率の微増とマレーシアリングットの対米ドル為替相場の安定性が挙げられる。ある企業の設立者は、「デジタル自由貿易区、つまりクアラルンプール圏における電子商取引のハブとなる免税地区の導入は、セルフストレージ産業の需要を高めるであろう」と楽観的な見通しを持っている。



## 平均稼働率

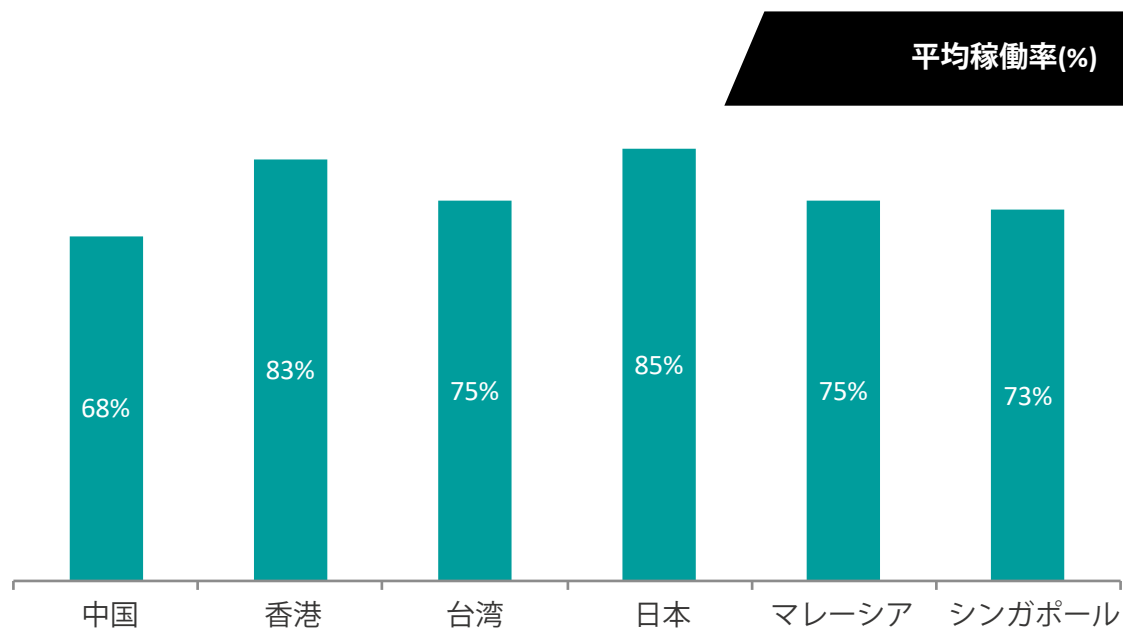
2017年のアジア域内における平均稼働率は、全般的に上昇もしくは変動なしであった。過去12か月、中国、台湾、日本、マレーシアでは平均稼働率は上昇したが、香港とシンガポールでは変動がなかった。

日本の2017年平均稼働率は2016年から3%増加し85%となり、アジア第1位に返り咲いた。日本の企業にとっての難関は顧客獲得であり、空き施設を満室にするのに平均2~4年が必要となっている。各企業は新規顧客の獲得に注力しており、ある大企業によると「新入居者の約90%が新規施設利用者」となっているようである。

香港の2017年平均稼働率は2016年と変わらず83%となり、トップの座は明け渡したが第2位の位置を保った。利用可能面積の減少を引き起こした規制問題に直面したものの、同レベルの稼働率を保持した。

台湾とマレーシアの2017年平均稼働率はどちらも75%であったが、前年比それぞれ10%と14%の伸びを記録した。

シンガポールの順位は2016年の第3位から落として2017年は第4位となったが、平均稼働率は2年変わらず73%であった。



## 顧客の多様性： 個人利用者と企業利用者

調査結果によると、中国では企業利用者の割合が2015年35%から2016年42%に増えたが、2017年38%に減少した。収容能力の驚異的な増加にもかかわらず稼働率の増加が緩やかであったことから、個人利用者需要の成長が企業利用者需要を上回っていることが見て取れる。しかしその動きは新施設を埋め尽くすほど速いペースではない。

香港では、企業利用者の割合が2016年29%から2017年25%に減少した。これは、企業利用者需要が失速したことを示しており、各企業はその穴を埋めるために個人利用者の開拓に力を入れている。

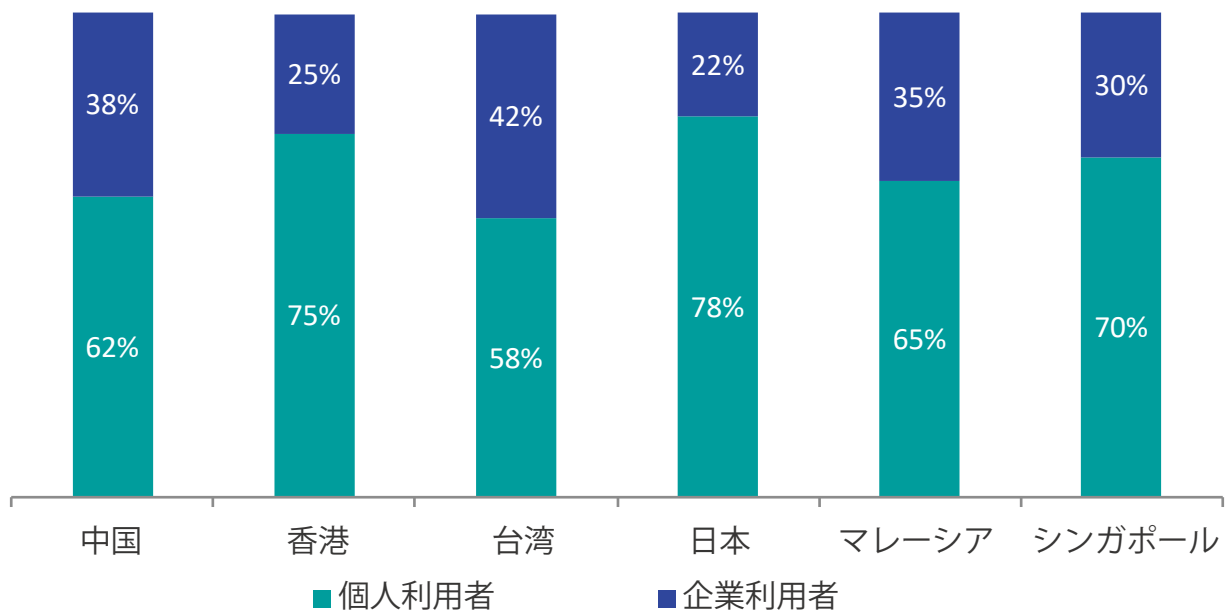
台湾からは昨年同様2企業のみが調査協力しており、台湾の調査結果の解釈においては十分な注意を払って頂きたい。

日本の企業利用者需要は2016年19%から2017年22%に増加した。

マレーシアでも企業利用者需要が増え、2016年26%から2017年35%に増えた。

シンガポールはアジア域内で唯一、平均稼働率、個人利用者・企業利用者の割合共に昨年と同レベルを保った。

### 顧客タイプ一覧



## 概算賃貸可能総床面積(百万sqf)

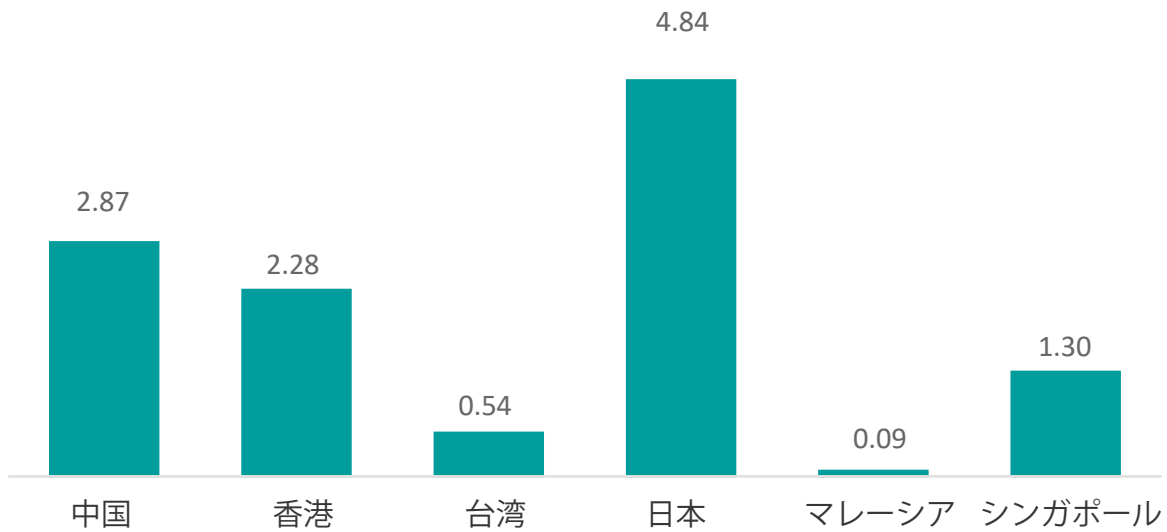
中国では総施設数と利用可能総面積の激増に伴い、賃貸可能床面積は予想通り前年比156.2%の拡大をみせ、2016年1.12百万sqfから2017年2.87百万sqfへと上昇した。

台湾は中国に大きく離されたものの前年比8.0%と2番目の伸び率を記録し、賃貸可能床面積は2016年0.50百万sqfから2017年0.54百万sqfに増加した。

日本が伸び率7.1%と続き、賃貸可能床面積は2016年4.52百万sqfから2017年4.84百万sqfへと増加した。

香港の賃貸可能床面積は前年比-15.9%の減少を見せ、2017年は2.28百万sqfとなった。シンガポールでも前年比-18.7%減少し、2017年の賃貸可能床面積は1.30百万sqfであった。マレーシアも同様に前年比-18.2%の減少、2017年の賃貸可能床面積は0.09百万sqfとなった。

### 2017年賃貸可能総床面積概算(百万sqf)



「シンガポールにおけるセルフストレージ産業の成長は頭打ちの傾向にある。チェーン大手の積極拡大はなく、独立企業の拡大も失速してきている。今後は独立企業の統合も見られるであろう。特定地域では明白な供給過多も見られるようになってきた。」

- Helen Ng | CEO | General Storage Company

## 施設所有者のタイプ

シンガポールにおける施設所有者全4タイプの分布比率は、2016年の調査結果と全く同様であった。

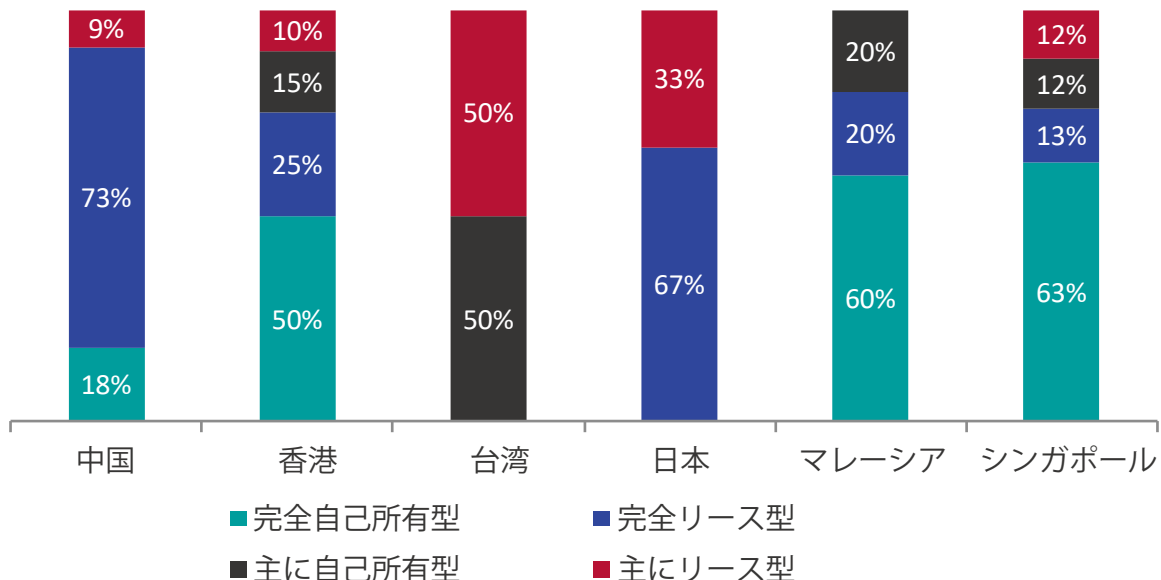
香港では、完全自己所有型（2016年38%から2017年50%へ増加）と主にリース型（2016年6%から2017年10%へ増加）の割合は増えたが、主に自己所有型（2016年19%から2017年15%へ減少）と完全リース型（2016年36%から2017年25%へ減少）の割合は減少した。

中国ではストレージ産業の急速な成長に同調し、完全リース型（2016年57%から2017年73%へ増加）と完全自己所有型（2016年14%から2017年18%に増加）の割合が激増した。

マレーシアでは完全自己所有型の割合が2016年40%から2017年60%に急伸した。一方、主に自己所有型の割合は2016年40%から2017年20%に減少した。

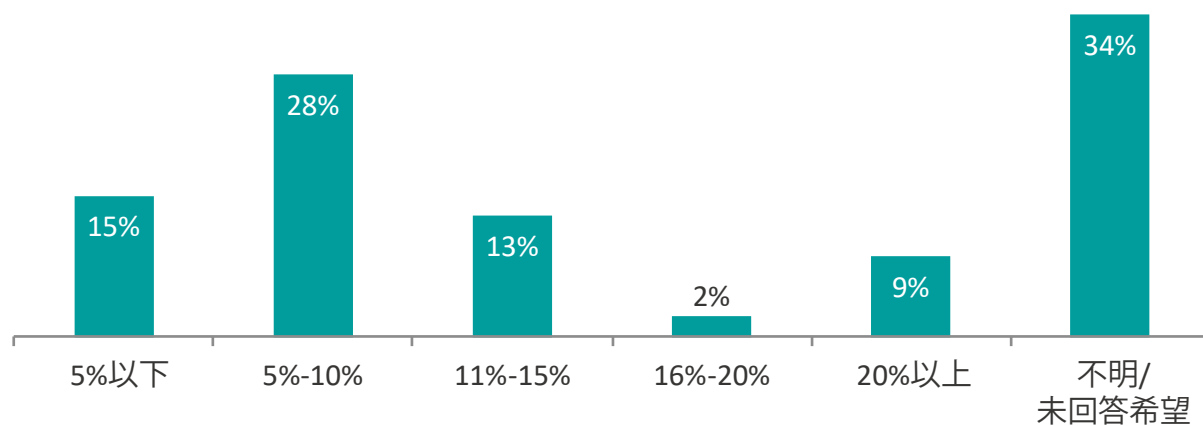
過去1年間に、日本のセルフストレージ市場ではサブリース型ポートフォリオが4%増加した（2016年－21.60% | 2017年－25.60%）一方で、完全自己所有型は約3%減少した（2016年－63.10% | 2017年－60.50%）。完全自己所有型は、レイゼ、オシイレ、サンギョー、エリアリンクその他の企業が運営するフランチャイズとのセルフストレージ事業など、施設の管理を伴う。特にクラス、エリアリンク、ストレージプラスやストレージオーなどのセルフストレージ施設の所有は、依然としてほぼ横ばいである。（2016年－13.60% | 2017年－13.80%）。（下表には反映されていない）。

2017年施設所有者タイプの比率



# 今後の展望

## 2018年の前年比利益予想



全体的に業界内の2018年利益予想は楽観的であるが、かなりのステークホルダーが市場の見通しにより慎重な見解を示し始めた。

10%以下の営業純利益の伸びを予測した企業の割合は、2016年52%から2017年43%に減少、その内、最も少ない5%以下の伸びを予測した企業の割合は、2016年21%から2017年15%に減少した。

それに対し、10%以上の伸びを予測した企業の割合は8%増え、2016年16%から2017年24%に増加、その内、20%以上の伸びを予測した企業の割合は2016年8%から2017年9%に増加した。

不明/未回答希望と回答した企業の割合は、2016年31%から2017年34%に増加し、この微増は業界が利益予想により慎重になってきたことを裏付けている。

## 賃貸料の成長

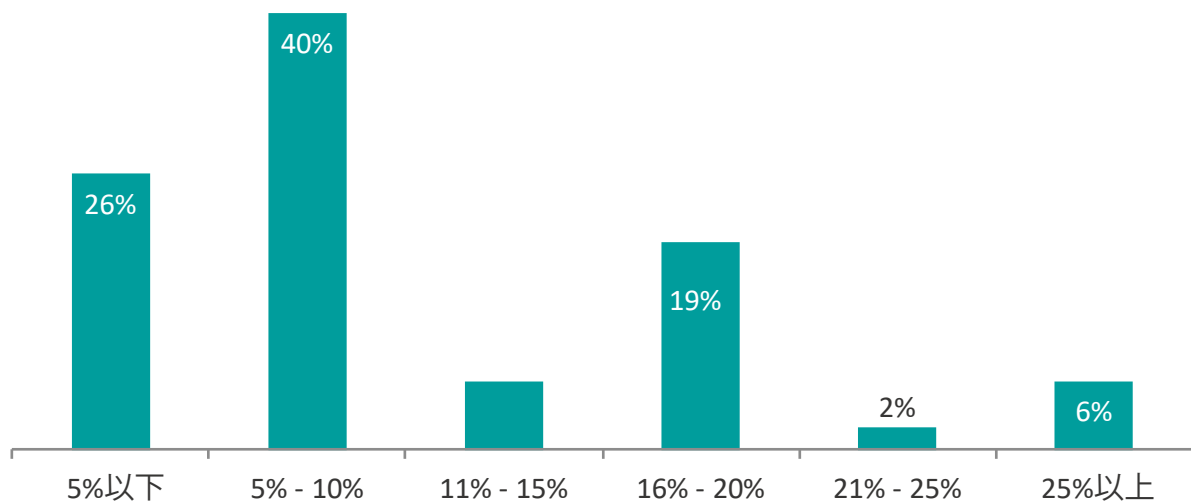
調査結果によると、業界内における賃貸料成長予想は、前述の利益予想よりも更に明るい見通しとなっている。過去一年の間に相当数の企業が2018年の賃貸料動向予測を上昇傾向に訂正し、楽観的な見通しを反映させた。

2016年の結果に対し今回の調査結果では、10%以下の賃貸料成長を予測した企業の割合は2016年84%から2017年66%に減少した。この内、5%以下の成長を予測した企業の割合は2016年43%から2017年26%と激減した。

すなわち、より保守的な見解を持つ企業の割合が過去12か月の間に減少したと言える。

一方、10%以上の賃貸料成長を予測した企業の割合は、2016年6%から2017年27%と激増した。この内、11%～15%の成長を予測した企業は6%だったのに対し、15%もの企業が16%～20%の成長を予測した。

### 2018年前年比賃貸料成長予想





## 拡大計画

今回の調査結果によると、アジア域内の企業（おそらくシンガポールを除く）は未だに、地元市場が事業拡大に最適な場所だと考えていることがわかる。「地元市場の拡大」と回答した企業の割合は、シンガポールでは17%であったが日本では全回答者100%と多様であった。

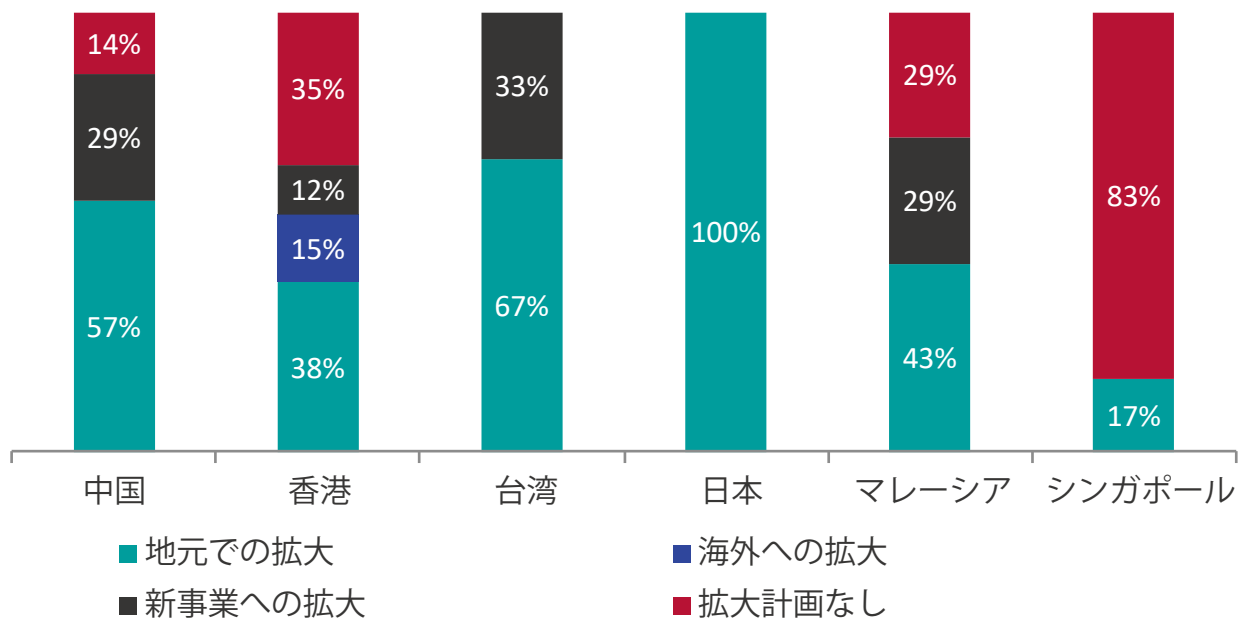
アジア域内で唯一香港ではまだ、全4タイプの拡大計画がオプションとして存在している。その中でも、地元での拡大を望んでいる企業の割合が2016年22%から2017年38%と増加した。

台湾で調査に協力した企業は2社のみであるため、台湾の調査結果の解釈においては十分な注意を払って頂きたい。

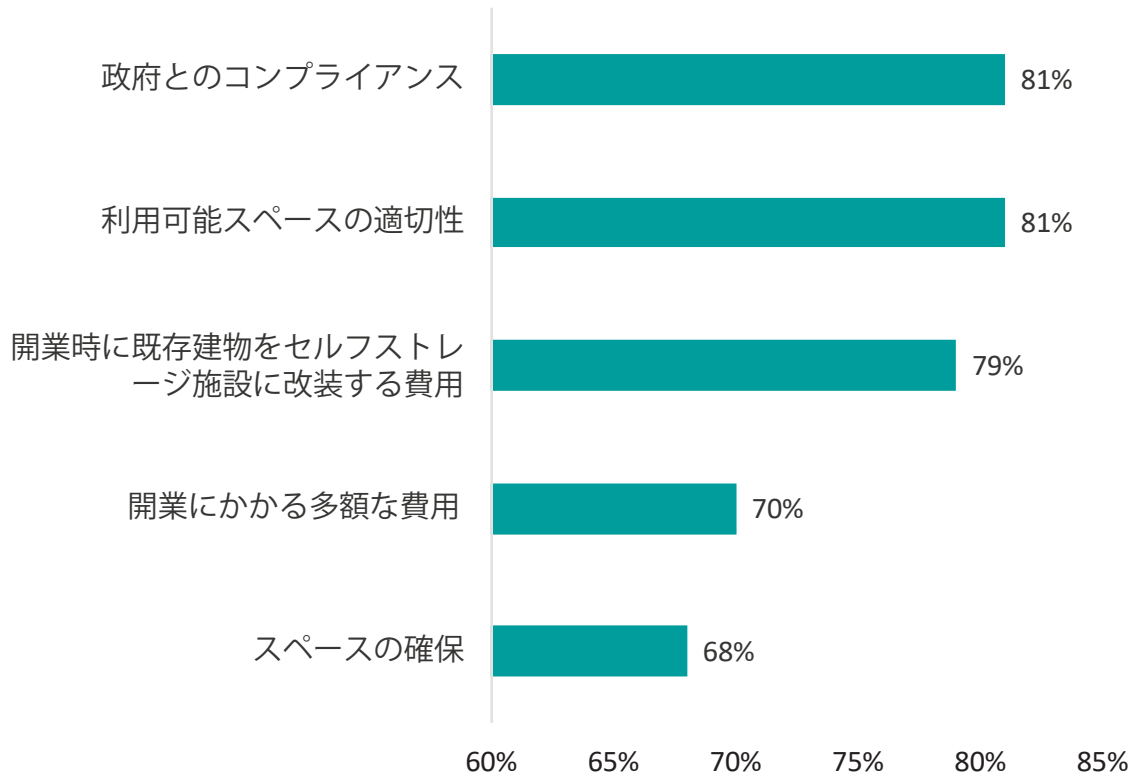
マレーシアでは、地元での拡大を望んでいる企業の割合（2016年40%から2017年43%に増加）と他業種への拡大を望んでいる企業の割合（2016年20%から2017年29%に増加）が増加し、拡大計画なしと回答した企業の割合（2016年40%から2017年29%に減少）が減少した。

一方中国では、拡大計画なしと回答した企業の割合が増加（2016年10%から2017年14%に増加）した。これは、地元での拡大を望んでいる企業の割合が減少（2016年60%から2017年57%に減少）したことと合致している。

### 2018年セルフストレージ企業の拡大計画



## 企業が直面する課題(上位5位)



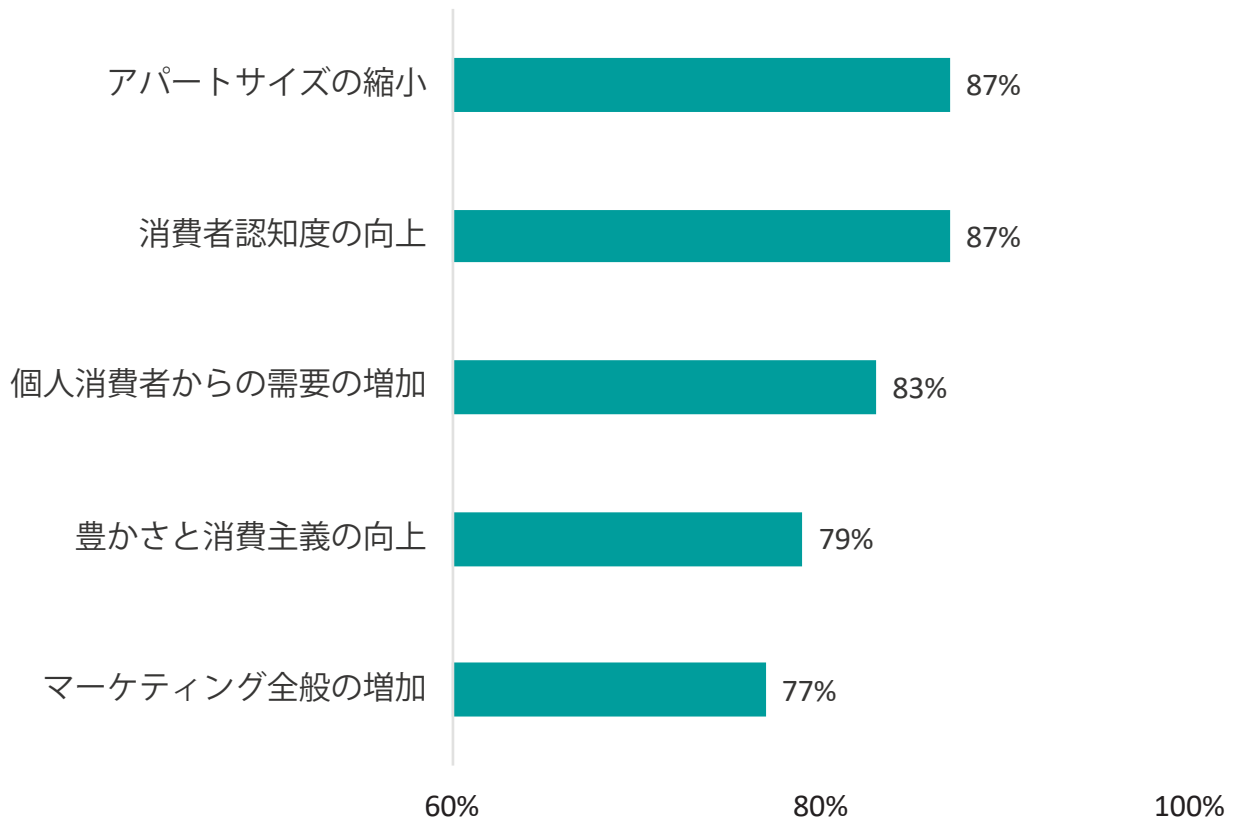
2015年の主要課題で第5位にランクされた「政府とのコンプライアンス」は2017年の調査では第1位となり、81%もの企業から選ばれた。このことは、規制制度の全面見直しとセルフストレージ市場の大改造を引き起こした2016年香港倉庫大火災が影響していると考えられ重要な意味を持っている。

多くの企業が場所探しの困難さを主要課題の1つとして認識している。「利用可能スペースの適切性」は2015年と2016年には第1位だったが、今回の調査では81%の企業から選ばれ、第2位となった。

「スペースの確保」は2015年と2016年には第2位であったが、今回は68%の企業から選ばれ、第5位と順位を下げた。

コストの問題が第3位と第4位を占めた。「開業時に既存建物をセルフストレージ施設に改装する費用」は2016年には第4位であったが、今回は79%の回答を得て第3位に、「開業にかかる多額な費用」は2015年と2016年には第5位であったが、今回は70%の回答を得て第4位となった。

## 産業推進要因(上位5位)



「香港やシンガポールなど成熟した市場に比べ、マレーシアはまだ初期の段階である。しかし、デジタルビジネスと物流ビジネスの増加が短期中期的なセルフストレージ需要を高めると予測している。長期的には、より狭い家、より小さい家屋内収納スペース、更なる都市化にトレンドが向かっていることが、ストレージ需要を着実に押し上げていくだろう。」

- Desmond How | Founder & Director | Flexi Storage

今回の調査では、「マーケティング」が「人口増加」(2016年第4位)を押しつけて推進要因の上位5位にランクインした。2015年の調査では「施設のマーケティング」が第3位だったが2017年に「マーケティング全般の増加」として再浮上、77%の企業から選ばれ第5位となった。

「消費者認知度の向上」(第2位、87%の回答)と「個人消費者からの需要の増加」(第3位、83%の回答)は両方とも更なるマーケティング努力によるものであり、同じくくりと考えられるであろう。

これらのことは特に、中国、台湾、マレーシアなど平均稼働率が他の成熟市場より低い初期市場に関係することである。

「豊かさや消費主義の向上」(第4位、79%の回答)も他のトップ5推進要因と密接に係わっていると言える。

第1位は「アパートサイズの縮小」で、87%の企業から選ばれた。スペース不足という観点から、先述の推進要因第5位「スペースの確保」と第2位「利用可能スペースの適切性」に共通すると言える。

## 魅力的な事業拡大先

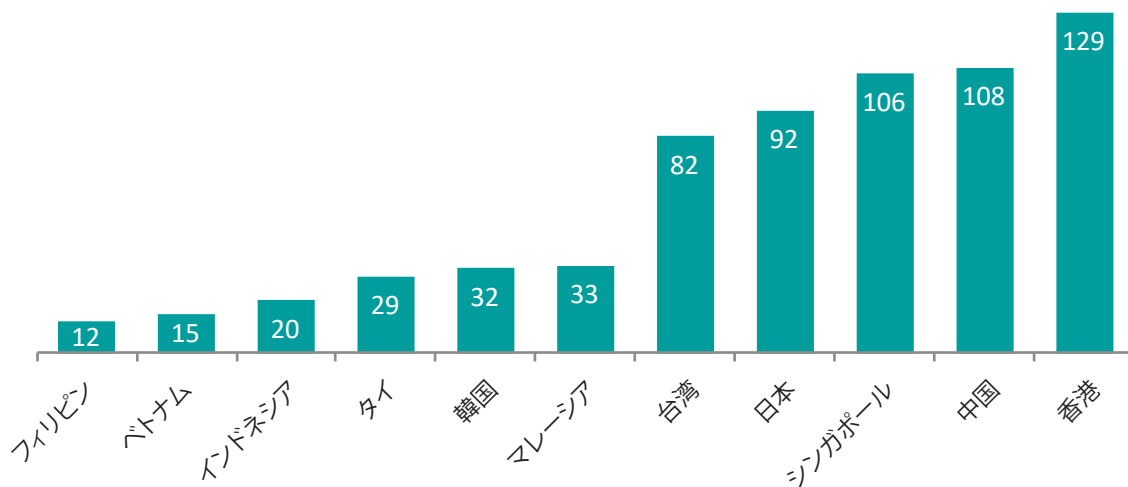
前回の調査結果と同じ国々が2017年のトップ5にランクインしたが、多少の順位の入替わりがあった。今回の調査結果において特筆すべきはマレーシアが第6位に入り、本調査対象全6か国がトップ6の座を占めたことである。

日本はトップの座を明け渡し第4位に順位を下げた。日本は運営費の高い成熟市場であり2017年には控えめな成長を遂げたが、より将来性のあるアジア他国の企業に対し魅力を失いつつある。

シンガポールは2つ順位を上げ、日本と台湾を追い抜き第3位となった。過去一年は活気のないパフォーマンスであったが、まだ周知されていない隠れた成長源があるようである。

香港と中国は1つずつ順位を上げ、それぞれ第1位と第2位となった。台湾は1つ順位を落として第5位となったが、マレーシアや他の東南アジア諸国より上の順位を保っている。

### アジアにおいて最も魅力的な事業拡大先



注: IPSOSが行った調査では、企業1社につき5か国の事業拡大先を選んでもらった。

「台湾では、不動産業界の透明性がここ数年で格段に高くなった。不動産実取引価格データベースの運用と固定資産税制の改革は台湾を国際基準に押し上げ、不動産市場の透明性をより向上させた。このことは、フリーホールドセルフストレージ施設への投資を検討している投資家にとって大きな利点である。」

- Jodi Chen | CEO | Easy Storage Taiwan

# その他各国の概況 タイ

タイ初のセルフストレージ施設は、2010年にプーケットに出現した。タイのセルフストレージ産業は現在、プーケットとパタヤ、そしてごく最近バンコク近郊と、比較的ばらばらに数社の企業があるだけである。

都市化、国民認知度、小企業の成長等に刺激され、多くの人々が家以外の場所に個人所持品を収納し始めれば、セルフストレージ産業は今後成長するであろう。今現在、タイでの需要はまだ比較的小さい。



Vasu Desit | Director | Leo Self Storage

## [SSAA] タイセルフストレージ産業の現在の成長をどのように見るか。

[VD] タイはセルフストレージ産業にとって新しい市場である。しかし、生活様式や文化が変化するにつれ、この産業も急速に成長してきた。大都市圏で見られる急速な都市化は、過去から考えると明らかに大きな飛躍である。3~4年前のバンコクにはたった2社しかなかったが、数年のうちに多くの人々がこの産業に関心を示し、参入の意向を示している。バンコクでは今年、多くの新施設が開業するであろう。

## [SSAA] この産業の成長において、将来どのようなチャンスが見られるか。

[VD] 多くの地元及び海外投資家がタイ市場に関心を持っている。我々にとってセルフストレージ企業の増加は、顧客の需要をより良く理解することを意味する。それは又、タイでこのビジネスが成長する更なるチャンスでもある。

## [SSAA] 2017年の新規参入を何社把握しているか。また、2018年には何社の参入を予測するか。

[VD] 2017年には我々を含み5社の参入があった。バンコクでは今年、恐らく4~5社の参入があるであろう。

## [SSAA] 過去一年で競争環境はどのように変化したか。

[VD] 全般的に、企業間関係は比較的友好的だ。お互いを知る機会や紹介する機会があれば気軽に話をする。一般的に、タイの顧客は一番使い勝手の良いセルフストレージ施設を選ぶ傾向にある。よって、主要競合相手は我々の施設のすぐ近くにある他企業となる。タイではまだ日の浅い産業なので、セルフストレージ企業間の情報共有はお互いの役に立つと個人的には考えている。しかし、多くの人々が他社と有益な情報を共有することを快く思っていない。

## [SSAA] 顧客獲得、教育の戦略は。

[VD] ソーシャルメディアとオンラインPRを用いている。新顧客獲得は容易ではなく、セルフストレージとは何かを理解してもらうのにも時間がかかる。セルフストレージとはウエアハウスだと考える人もいれば、セルフストレージをアパートや商業施設の賃貸と比較する人もいる。

## [SSAA] タイ市場において、規模のより小さい施設とより大きい施設のどちらが最適だと思うか。

[VD] どちらとも言える。ロケーションと戦略によって違うと言える。

# その他各国の概況

## 韓国

韓国のセルフストレージ産業はまだ初期段階であり、将来動向の速度や方向性を正確に予測することは難しい。しかし、今後のビジネスモデルを判断するのに役立つ2つの要因がある。

1つは韓国の住宅市場とストレージ市場の強力なつながり、もう1つは韓国におけるインターネット普及率と最新通信技術の採用だ。



Junghwoan Kim | Co-Founder | daLock

**[SSAA] 韓国セルフストレージ産業の現在の成長をどのように見るか。**

[JK] 韓国ではストレージ市場と住宅市場の結びつきがとても強固だ。韓国住宅市場には独特な特徴が幾つかある。第一に、韓国には「ジョンセ」という支払いプランがあり、韓国人は家賃を毎月支払うことに慣れていない。

ジョンセとは、テナントが住宅価格の60~80%のデポジットを支払い、契約満了時に払戻金をもらう長期賃貸(大抵更新オプション付きの2年契約)のことである。

第二に、韓国では物流とインターネットが十分発達しており、消費者はあらゆる物をスマートフォンでオンライン注文(配達期間1~2日)する習慣を既に持っている。

このことは、セルフストレージ顧客もおそらく、オンライン予約、モバイルアクセス、オンライン決済等モバイル関連サービスに強い需要を持つ可能性があることを意味している。

この産業はまだ初期の段階であり、今後どう発展するか予測するのは困難だ。しかし韓国の消費者は他国に比べ、バレットストレージに興味を示すであろう。ジョンセに対する若い世代の認識は徐々に変化してきている。

**[SSAA] この産業の成長において、将来どのようなチャンスが見られるか。**

[JK] 成長に好影響を与える幾つかのチャンスが考えられる。例えば、場所を所有ではなく借りることに対する認識の変化、ソウル中心部における高級化の速度、不動産市場に対する政府政策、物流、通信技術とセルフストレージとの融合などが挙げられる。

**[SSAA] 2017年の新規参入を何社把握しているか。また、2018年には何社の参入を予測するか。**

[JK] 数社の大企業が参入したが、後に撤退した(3~4社)。また、大規模なE&C(建設エンジニアリング)企業と住宅開発業者がストレージ市場に注目している。これらの企業は、居住、アパート、住宅市場においてストレージサービスを提供することにより、競合会社からの差別化を図ろうとしている。

小規模企業はセルフストレージもしくはバレットストレージ方式を採用する傾向にあり、およそ40%対60%である。2017年、小規模企業とスタートアップ企業の間ではIoTとO2Oを採用した物流事業ブームが起きた。しかし、物流事業におけるセルフストレージ企業の割合はまだとても少ない。

2018年以降、既に物流、不動産、E&Cなど他業界で成功している大企業がより多くこの市場に参入するであろう。これは、既に参入を果たしている従来型ストレージ企業に脅威を及ぼす可能性がある。これらの新規参入者は低価格、先進技術プラットフォームを売りに参入してくるであろう。

**[SSAA] 過去一年で競争環境はどのように変化したか。**

[JK] 韓国市場、特にソウルにおいて、価格はとても安定している。ストレージ施設価格は、大抵、現地不動産価格に沿って決められる。つまり施設価格は競合相手ではなく、近隣不動産価格に依存している割合が高い。

**[SSAA] 貴社の主要エリアで施設数は増加しているか。**

[JK] 他市場同様、新規参入者は首都ソウルに引き付けられ、ほぼ全ての施設がソウルもしくはソウル近郊に集中している。プサンにもストレージ施設がある。

**[SSAA] 事業が困難になるほど賃貸料は高騰してきたか。**

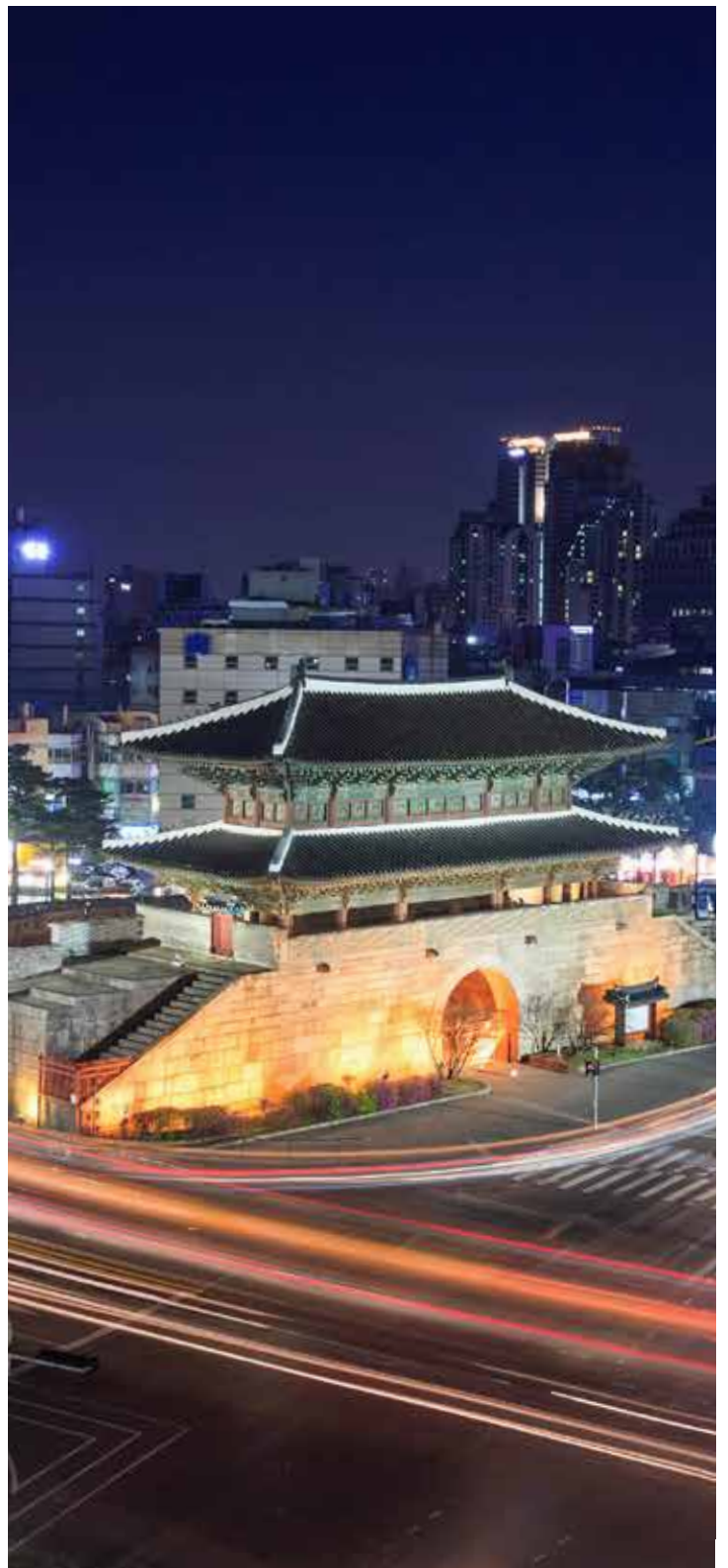
[JK] ソウルの賃貸料は上昇し続けている。韓国では通常、月賃貸料の平均10倍のデポジットを支払わなければならない。政府はこの問題を把握しており、対処しようとしている。

**[SSAA] コストを上げなければならなかったか。**

[JK] 我々のコストは賃貸コストにリンクしている。賃貸コストは地域の不動産価格に密接にリンクしている。不動産価格は政府政策と不動産投機により変動する。

**[SSAA] 顧客獲得、教育の戦略は。**

[JK] 古い世代は不動産価値の上昇に強い信念を持っている。何故なら、それは韓国で長年続いてきた当たり前のことだからである。古い世代は毎月家賃を支払う賃貸形式ではなく自己所有することを好む。しかし、今の若い世代は生活のため（住居やストレージ）に場所を借りることに抵抗がない。消費者行動は変化してきているが、予想より遅いペースだと言わざるを得ない。



# その他各国の概況

## インド

アメリカやカナダでは個人所持品の収納にセルフストレージを利用するが、インドでは思い出のある古い品（大抵箱に入る大きさ）の保存やリロケーション関連の目的で利用されている。競争が増加し、インド主要都市の経済成長においてこの産業の存在感が増してきている中、セルフストレージ企業は市民認識度を高めブランド知名度を築くという挑戦に立ち向かわなければならない。



Devak Davda | Co-Founder | Space Valet

### [SSAA] インドにおけるセルフストレージ産業の現在の成長をどのように見るか。

[DD] この産業はインドにおいてまだ初期段階にある。地元運送業者、引越業者による無秩序なウェアハウス、ストレージサービスが未だに一般的である。データ不足のため市場規模や需要動向を予測することは非常に困難だ。これはあと1~2年の後、可能になってくるであろう。そうとは言え、市場調査と非公式な情報源を見ると、きちんと管理されたセルフストレージサービスに対する需要は相当数見込まれる。可処分所得の増加や都市部の急速な混雑化・密集化により、この需要は拡大するのみと思われる。

### [SSAA] この産業の成長において、将来どのようなチャンスが見られるか。

[DD] 将来のチャンスを判断するにはまだ早すぎる。今フォーカスすべきは、SSAAが定めた国際基準や他国で普及している基準に従った、きちんと管理されたセルフストレージを供給することである。インドは独特の市場であり、初期のうちにこの産業をしっかりと形作ることが重要である。最初に参入した引越業者はこの責任を認識すべきである。

### [SSAA] 2017年の新規参入を何社把握しているか。また、2018年には何社の参入を予測するか。

[DD] 2017年には2~3社以下の参入があったと把握しているが同時に、撤退やビジネスモデルの見直しを行う企業も数社あった。どの新規参入企業もSSAAの規定に基づいたセルフストレージを提供していない。これらは主に、共同倉庫、パレットストレージ、その他のストレージ形態のB2Cストレージサービスである。まだ把握されていない非公式の小規模企業も存在するであろう。

### [SSAA] 過去一年で競争環境はどのように変化してきたか。

[DD] 競争環境についてコメント出来る情報は限られたものしかない。理解すべき重要な点は、インドは常に価格に対して非常に敏感な市場だということであり、このことは各企業が十分認識している。その上、ムンバイや他のTier 1都市では既に賃貸料が極めて高くなっている。よって近い将来、賃貸料が急騰することはないと予想している。

### [SSAA] 顧客獲得、教育の戦略は。

[DD] 顧客獲得は主に、ダイレクトマーケティング、パンフレット、紹介、ソーシャルメディア及び口コミが主流である。大規模広告の実施はコンバージョン率（顧客転換率）の増加予想次第のため、まだ時間がかかるであろう。

### [SSAA] セルフストレージに対する顧客の最大の誤解は何か。

[DD] 顧客はセルフストレージをコンセプトとして認識していない。最大のチャレンジは、この産業の機能の仕方、ストレージ業者と顧客の関係性、厳しい気候における物品の安全性と状態保持に対する安心感などについて、顧客を教育していくことである。



# その他各国の概況

## フィリピン

フィリピンのセルフストレージ産業は、フィリピン初セルフストレージ企業SafeHouseが2010年にマニラ首都圏にオープンして以来急激に拡大している。地元市民には「ミニストレージ」と呼ばれ、大きな倉庫を金属シャッター付きの個別ストレージに分割するアメリカ式を採用している。



Sam Peterson | President | Loc&Stor 24/7

**[SSAA] フィリピンにおけるセルフストレージ産業の現在の成長をどのように見るか。**

[SP] 去年は新たにおよそ6施設が参入し、適正な価格で運営されているようだ。今後も需要拡大は続くと思われる。それに応えるため新施設の探索、開発を続けていく。

**[SSAA] この産業の成長において、将来どのようなチャンスが見られるか。**

[SP] マニラには既に多数のセルフストレージ企業があるが、セカンダリー市場に強い企業にはまだチャンスがあるかもしれない。

**[SSAA] 2017年の新規参入を何社把握しているか。また、2018年には何社の参入を予測するか。**

[SP] 「セルフストレージ」の定義にもよるが、およそ12～13の企業がある。

**[SSAA] 過去一年で競争環境はどのように変化してきたか。厳しい価格競争へと変わってきたか。**

[SP] まさにその通りである。だが、フィリピンにおいてこの産業はまだ日が浅いことを考えると全く理にかなっていない。賢明な企業は、値切り競争に費やされる額をマーケティングにまわし、認知度を上げ需要を増やす（顧客は現在と同じ価格を支払う準備がある）取り組みを始めている。このことはJon Perrins氏から聞いた。これにより、企業は健全な価格を保持し、市場を拡大しボトムラインを上げることができる。これは経済の基本だと言える。将来、市場が飽和状態に陥った場合、価格の優位性が重要な要因となってくる。しかし市場には未知数の潜在顧客がおり、現価格を受容している顧客を奪い合うのではなく拡大していくことにフォーカスすべきである。

**[SSAA] 貴社の主要エリアで施設数は増加しているか。**  
[SP] 増加している。たった12か月で、約2kmの範囲に4施設が開業するという事態になっている。

**[SSAA] 事業が困難になるほど賃貸料は高騰してきたか。**

[SP] その通りだ。原資産に対する賃貸コストは過去3年間で50%も上がった。我々は許容範囲内の上乗せをしているが、これはマニラのレンタル企業にはよくある典型的なことだ。

**[SSAA] 顧客獲得、教育の戦略は。新顧客をうまく転向できたか。**

[SP] 競合会社を含め我々は、潜在市場の域に達するためまだ多くのことを学ばねばならない。競合会社同士の著しい著作権侵害などはマーケティングプロフェッショナルリズムの欠如を現わしており、この市場がいかに初期段階なのかを示している一例である。

**[SSAA] セルフストレージに対する顧客の最大の誤解は何か。**

[SP] セルフストレージとは何かという知識を持っていないことを除けば、多くの見込み客がセルフストレージと聞くと、我々他数社が供給する近代的、安全、清潔な施設ではなく、汚い倉庫か屋外シャッター式施設を思い浮かべてしまうことだ。多くの初回客は「こんなに素晴らしい施設だとは想像もしなかった」との反応を示す。

**[SSAA] フィリピン市場において、規模のより小さい施設とより大きい施設のどちらが最適だと思うか。また、施設を満杯にするのに平均どれくらいの期間がかかるか。**

[SP] 施設規模は多種多様である。小規模戦略で成功例もあれば、大規模戦略での成功例もある。リスク選好、運転資金へのアクセス、適した不動産などが鍵となる。期間に関しては、施設の規模にもよるが1～3年と言えるであろう。但し、我々はシンガポールで見られるような2万平方メートルもの巨大施設は所有していない。

# 用語集

用語	意味
Chg	変化
GDP	GDP成長率
L12M	過去12か月
sqf	スクエアフィート
cbf	立方フィート

# 追加情報

## 調査方法

SSAAが各国企業にオンライン調査を送付。

Ipsos Business Consultingが、結果をまとめ、Ipsos Business Consulting所有のセルフストレージに関するデータベースと照合し、各企業とのインタビューを実施。

各データの情報源は以下の通りである。

1. 経済概要 Ipsos Business Consulting
2. 産業概要 Ipsos Business Consultingにより集約
3. 調査結果 Ipsos Business Consultingによりオンライン調査回答をもとに集約
4. 今後の展望 Ipsos Business Consultingによりオンライン調査結果をもとに集約
5. インタビュー Ipsos Business Consultingに代わりSSAAから送付された質問票に対し10社の企業が書面にて回答
6. 日本における施設数や総床面積など詳細情報はQurazによる提供
7. シンガポールとマレーシアにおけるデータは主にLock+Storeより受け取ったデータを相互参照
8. 関連データ Ipsos Business Consultingによりオンライン調査回答をもとに集約
9. サンプル数

国	2017年のサンプル数
中国	11
香港	20
台湾	2
日本	3
マレーシア	5
シンガポール	6
合計	47

# ご協力頂いた皆様

以下の企業の皆様に、質問票にご回答頂き特別な労力を払って頂いたことに対する感謝の意を表する。

- Sam Peterson | President | Loc&Stor 24/7
- Charlotte Sun | Managing Director | Locker Locker
- Emma Feng | CEO | My Cube Self Storage
- Alexander Chung | Managing Director | Hongkong Storage
- Devak Davda | Co-Founder | Space Valet
- Yasuo Hagiwara | Senior Director of Operations and Marketing | Quraz
- Desmond How | Founder & Director | Flexi Storage
- Helen Ng | CEO | General Storage Company
- Junghwoan Kim | Co-Founder | daLock
- Jodi Chen | CEO | Easy Storage Taiwan
- Vasu Desit | Director | Leo Self Storage



MYCUBE  
SELF STORAGE  
美立方自助倉  
SINCE 2013



Easy  
Storage  
台灣便利倉

WE'VE GOT YOUR <sup>extra</sup> SPACE!



Secure  
Self-Storage



daLock

공간이 필요할 땐, 다락

Premium Storage



自助倉庫  
SELF STORAGE



YOUR ULTIMATE STORAGE SOLUTION



Your Private Storage Space



香港儲物室



# 関連データ

## 供給データ

	人口(百万人)			推定施設数			賃貸可能総床面積 (sqf)			一人当たり総床面積 (sqf)			百万人当たり施設数		
	2016	2017	Chg	2016	2017	Chg	2016	2017	Chg	2016	2017	Chg	2016	2017	Chg
中国	1382.7	1390.8	0.6%	170	378	122.3%	1,124,580	2,867,347.2	155.0%	0.0014	0.0034	142.8%	0.12	0.27	121.1%
香港	7.4	7.4	0.0%	440	369	-16.8%	2,712,400	2,281,310	-15.9%	0.6193	0.5138	-17.0%	60.27	49.87	-17.3%
台湾	23.5	23.6	0.4%	93	108	16.1%	502,680	535,397.3	7.0%	0.0357	0.0378	5.8%	3.96	4.57	15.6%
日本	126.9	126.7	-0.2%	2250	2450	8.6%	4,520,838	4,843,755	7.2%	0.0593	0.0637	7.4%	17.73	19.33	9.0%
マレーシア	31.6	32.1	1.6%	10	13	30.0%	110,385	92,662.1	-16.0%	0.0059	0.0048	-18.6%	0.32	0.40	27.9%
シンガポール	5.6	5.7	1.8%	57	56	-1.7%	1,599,560	1,298,413.1	-19.0%	0.4847	0.3797	-21.6%	10.18	9.82	-3.5%

## 2017年施設数

国	2017年施設数
中国	378
香港	369
台湾	108
日本	2450
マレーシア	13
シンガポール	56

## 賃貸可能総面積

国	2016年賃貸可能面積 (sqf)	2017年増加分 (sqf)	2017年増加率 (%)	2017年賃貸可能面積(sqf)
中国	1,124,580	1,742,767	155%	2,867,347.2
香港	2,712,400	-431,090	-15.9%	2,281,310
台湾	502,680	32,717	7%	535,397.3
日本	4,520,838	322,917	7.2%	4,843,755.0
マレーシア	110,385	-17,723	-16%	92,662.1
シンガポール	1,599,560	-301,147	-19%	1,298,413.1

注) 日本のデータに関し、2017年は年次調査が情報源だが、2016年は日本室内セルフストレージトップ企業のQurazより情報提供を受けた。2つのデータの不一致は情報源が異なることに起因している。Ipsos Business Consultingは、Qurazにより提供された2016年のデータは同年における日本室内セルフストレージ産業の実情を反映していたと分析している。

## 一人当たり床面積

国	一人当たり総床面積 (sqf)
中国	0.0034
香港	0.5138
台湾	0.0378
日本	0.0637
マレーシア	0.0048
シンガポール	0.3797

## 百万人当たり施設数

国	一人当たり総床面積 (sqf)
中国	0.0034
香港	0.5138
台湾	0.0378
日本	0.0637
マレーシア	0.0048
シンガポール	0.3797

# 連絡先



## **Markus Scherer**

Director, Ipsos Business Consulting Hong Kong  
E. [markus.scherer@ipsos.com](mailto:markus.scherer@ipsos.com)  
T. 852 2839 0647



## **Milly Yuen**

Senior Consultant, Ipsos Business Consulting Hong Kong  
E. [milly.yuen@ipsos.com](mailto:milly.yuen@ipsos.com)  
T. 852 2837 8234



## **Luigi La Tona**

Executive Director , Self Storage Association Asia  
E. [luigilatona@selfstorageasia.org](mailto:luigilatona@selfstorageasia.org)  
T. 852 3462 9553





