

2019年2月15日

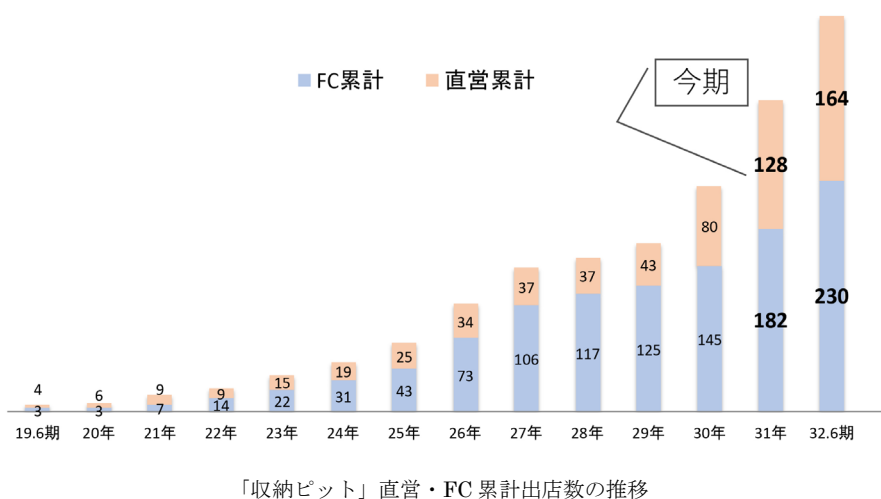
独自のビジネスモデルで、近さと安さを求める利用者ニーズに応え トランクルーム「収納ピット」、兵庫県下で出店数1位に

～ すっきりと暮らしたいという意識が追い風。神戸市内の出店数増加が顕著 ～

店舗数伸び率関西 NO.1 のトランクルーム「収納ピット」を展開する株式会社アンビシャス（本社所在地：大阪市中央区、代表：徳永暢也）は、2019年2月15日に、兵庫県西宮市今津曙町に250号店「収納ピット西宮今津曙町店」を出店します。これに伴い、兵庫県下のトランクルーム店舗数76店舗、業界1位となります。トランクルーム市場規模は対前年度比約108%のペースで伸びており、当社は選ばれる2大要素の「安さ」と「近さ」を実現することで、伸び率関西NO.1を続けています。今後は引き続き「身近な場所で安く借りられる」という顧客ニーズを追求しつつ新たな用途提案を行うことで、関西の住環境や生活の質向上を実現いたします。

「安さ」と「近さ」で前年比 134%の伸び率を実現

矢野経済研究所の調査（※参考資料1）では、トランクルームなど収納ビジネスの市場規模は近年、前年比107～108%ペースで成長しています。収納サービスを利用する際に利用者が重視することは、「月額費用が安いこと」が69%、「住まいの近くにあること」が61%と他の要素を大きく引き離しており、当社は部材の自社生産や、業界最多級のサイズバリエーション、FC方式の導入などの独自のビジネスモデル（※参考資料2）により、「安さ」「近さ」の2大ニーズを満たすことで、業界平均を上回る出店スピードを実現しています。



「収納ピット」直営・FC累計出店数の推移

空きスペースをつくり住環境や生活の質向上を実現

トランクルームの利用が増加している背景には様々な時代の変化があります。例えば地方に住む親世代が都市部の子ども世代と同居するケースが増加、物を持たずにすっきりと暮らすことを志向する「ミニマリスト」の増加、働き方改革で余暇が増え、キャンプやバイクなど大型の収納物が必要となる趣味の増加などがあります。近年利用パターンはますます多様化しており、禁煙やフィットネス増加など健康志向の高まりによる自転車通勤の増加を受けた通勤時の駐輪場としての利用、副業のオフィスや店舗を持たず在宅で仕事をする個人事業主の在庫置き場としての利用も増えています。当社は兵庫県では神戸市中央区・兵庫区・長田区・須磨区を中心に出店を拡大してきましたが、最近では灘区・東灘区・垂水区、西宮市と東西に出店エリアを拡大、この1年で兵庫では23拠点増加しました。これらのエリアでは引き続き出店を広げていきます。

今後はトランクルームの用途提案にも力を入れ、関西の住環境や生活の質向上を実現いたします。

本件に関するメディアからのお問い合わせ先

株式会社アンビシャス 担当：清水昭安

〒542-0081 大阪市中央区南船場1-3-5 リプロ南船場8F

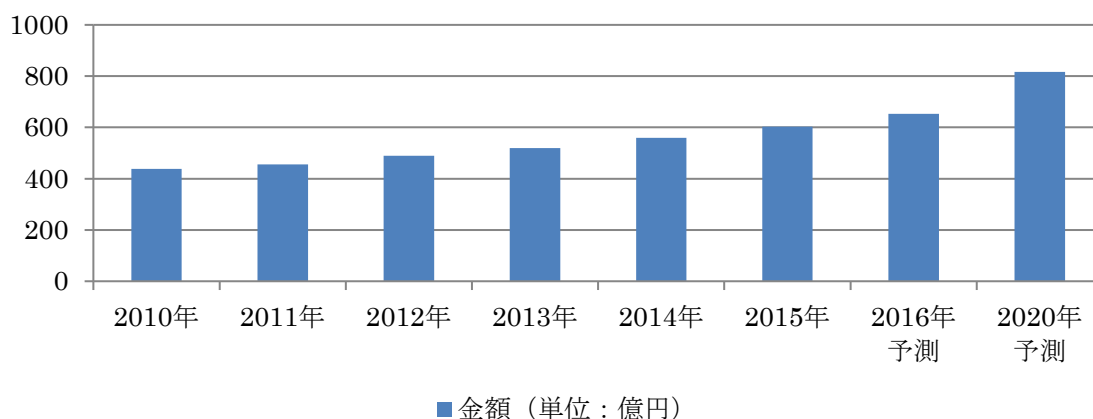
TEL：06-6266-8886 FAX：06-6266-8882 メール：shimizu@ambitious8.biz

HP：http://ambitious8.biz/

※1. トランクルームなど収納ビジネス市場の動向

	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年 予測	2020年 予測
金額(単位:億円)	437.9	455.5	489.2	519.9	558.8	603.4	652.6	816.9
対前年比	101.3%	104.0%	107.4%	106.3%	107.5%	108.0%	108.2%	125.2%

金額 (単位: 億円)



出典: 矢野経済研究所「拡大する収納ビジネスの徹底調査 2016年版」

※2 「近くて安い」を実現するアンビシャス独自のビジネスモデル

当社では、利用者が求める「近くて安い」を次のような独自のビジネスモデルで実現しています。

- ①パーティションなどの部材を自社生産
 自社生産により、他社に比べ初期コストを大幅に削減。開業時の初期投資を低く抑えられます。
- ②業界最多級のサイズバリエーション
 ほとんどの会社が1.5畳以上の広さ(月額8,000円程度)からサービス提供しているのに対し、当社は0.3畳(月額2,800円)の小さなタイプも提供。「狭くていいから安く利用したい」という個人のニーズに対応しています。最大では7畳タイプもあります。物件条件に合った最適なサイズを個々に用意し、業界最多級のサイズバリエーションとなっています。
- ③物件開発力
 精度の高い物件選定ノウハウを有しており、これまで自社都合による撤退はゼロとなっています。
- ④FC(フランチャイズ)方式による出店
 物件オーナーから当社が直接物件を借り収納スペースとして貸し出す「直営店方式」だけではなく、FCオーナーを募って「収納ピット」ブランドで開業するFC方式を採用。利回りが高いため出店を希望するFCオーナーが増加しています。

■他社ブランドを含むトランクルーム店舗数集計結果(2019年2月15日時点) 自社調べ

屋号	会社名	関西	大阪府	大阪市	兵庫県	神戸市
収納ピット	アンビシャス	237	149	104	76	59
ライゼボックス	ライゼ	286	162	89	75	21
ハローストレージ	エリアリンク	206	93	36	71	20
オレンジコンテナ	アパルトマン	193	127	27	63	11

※ライゼボックス拠点数は、ライゼホビー(メゾネット型シャッターガレージ)は除く

■会社概要

社名	株式会社アンビシャス
所在地	〒542-0081 大阪市中央区南船場1丁目3-5 リプロ南船場8F
代表者	代表取締役 徳永暢也
資本金	4,000万円
設立	創業：平成17年10月28日、設立：平成18年7月25日
事業内容	トランクルーム投資「収納ピット」FC本部の運営 不動産コンサルティング業

■沿革

2005年10月	田中正がアンビシャスを創業。
2006年7月	株式会社アンビシャスを設立。
2006年9月	収納ピット1号店 富田林店 出店
2007年1月	収納ピットFC 1号店 交野店 出店
2007年12月	徳永暢也が代表取締役に就任。資本金を2,100万円に増資。
2009年5月	経営革新計画が大阪府知事より承認。
2011年6月	資本金を2,450万円に増資。
2011年12月	屋内型収納スペース トランク収納ピット 1号店 松屋町夕陽丘店 出店
2012年1月	50号店 出店
2012年11月	管理部屋数 2,000 部屋達成
2013年6月	事業拡大・直営店の出店資金として資本金を3,450万円に増資。
2013年12月	管理部屋数 3,000 部屋達成
2014年5月	100号店 出店
2014年7月	管理部屋数 4,000 部屋達成
2015年4月	管理部屋数 5,000 部屋達成
2015年7月	資本金を4,000万円に増資。
2015年7月	150号店 出店
2017年6月	管理部屋数 6,000 部屋達成
2018年1月	200号店 出店
2018年3月	管理部屋数 7,000 部屋達成
2018年4月	事業拡大の為事務所拡張移転
2018年11月	管理部屋数 8,000 部屋達成
2019年2月	250号店 出店、兵庫県下で店舗数No.1を達成