



「Self Storage Association Asia」エグゼクティブディレクター: Andrew Work 氏にアジア全体のセルフストレージ業界の現況についてお話をいただきました。

**Andrew Work | アンドリュー・ワーク氏**

アジアセルフストレージ協会 (SSAA) 会長、2014 年の設立当初から貢献。セルフストレージ企業・サプライヤー・投資家と緊密に連携し、アジア全土での業界発展を目指す。在香港カナダ商工会議所 元事務局長、エコノミスト勤務。マギル大学理学部卒業、ビクトリア大学より MBA 取得。

---

**Self Storage in Asia: Holding the Line**

Self storage in Asia is living up to the 'recession proof' reputation of the storage business. While it has not completely escaped the impact of the COVID-19 measures imposed by governments. It has fared far better than many, many industries.

The Self Storage Association Asia (SSAA), has embraced the webinar wave and shared experiences from members in China and other early adopters of lockdown. Countries are under a range of strict, partial, and full lockdown. For example, China was first in and first out of lockdown. Hong Kong never really had a full lockdown. At writing, Singapore was still under an almost complete lockdown that didn't even let operators go to their own premises. Lessons are being taken from across the region. Operators across Asia are reporting similar experiences to other operators in Australia, Europe and North America. Namely:

- Occupancy is holding steady. People under and post-lockdown do not move out and fill their homes with goods.

- Automatic payments are rolling in. In some jurisdictions where personal payments and cheques are still common, some payments have slowed.
- New business under a lockdown is almost zero. In some countries, like Malaysia, it was impossible to travel to self storage locations to move in. In others, people were just avoiding contact.
- Upon the lifting of lockdown, many operators saw new business come in immediately. Not like a boomtown, but some new business is materialising to offset any lost customers. Lockdown for many is a time to tidy up their homes, in anticipation of spending more time at home working or home-schooling children. There has also been new business from companies that are struggling and shutting down locations or downsizing operations, but want to keep goods in storage.
- Investors have been quietly making enquiries about businesses poised for growth, consolidation or for sale, as they expect some movement in the market.

While Asia lacks the publicly listed firms and REITs that publish quarterly results, the SSAA is collecting anecdotal evidence that the industry is holding up well and operators are planning to open facilities in new cities and venues as quickly as they can acquire land. Operators in India, Vietnam and other jurisdictions are particularly optimistic about expanding to new markets.

That optimism will be measured in the SSAA's Annual Survey of members that will be sent out to the Asia-wide membership in June. It collects detailed data on rental rates, returns on real estate, operational performance standards, digital marketing information and response to the COVID-19 crisis and much more. Members can receive the report once published.

The SSAA works with the RSA in Japan to connect Japanese self storage operators to the world and to connect the world to Japan's exciting self storage industry. Anyone seeking to contact the SSAA and suppliers, investors and partners abroad is encouraged to contact Tokuo Yoshida-san at the RSA to facilitate the connection.

-----  
以下パルマ訳:

#### **アジアにおけるセルフストレージ業界:ビジネス水準を維持**

ストレージビジネスは「不況に強い」という評判を、アジアのセルフストレージ業界は体現しています。いまだ政府による新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 対策の影響下にあるものの、我々は多くの他業界より、はるかに首尾は上々といえるでしょう。

アジアセルフストレージ協会（SSAA）でも流行のウェブセミナーを導入し、中国や初期にいわゆるロックダウン（都市封鎖）が実施された国々の会員らの経験を共有しました。各国で敷かれているロックダウンは、制限の厳しさや、実施が一部であったり全土であったりと状況は様々です。たとえば、中国は最初に措置を導入し、最初に封鎖解除しました。かたや香港では完全な封鎖には至りませんでした。執筆時、シンガポールは依然としてほぼ完全な封鎖状態にあり、事業者は自分の施設に行くことさえできませんでした。教訓は各地から得られています。

アジア各国の事業者も、オーストラリア、ヨーロッパ、北米の事業者と同様の経験をしていると報告を受けています。具体的には：

- 稼働率は安定しています。封鎖中、封鎖後においても解約する傾向は無いです。
- 自動決済で収入の安定確保。一部、対面支払いや小切手が未だ主流のところでは、支払いの遅れが見られます。
- ロックダウン中、新規契約はほぼゼロ。マレーシアなど一部の国では、移動制限でセルフストレージの場所まで行くことすらできませんでした。他国では、自主隔離も目立ちました。
- ロックダウンが解除されるとすぐに、多くの事業者で新規契約が増加しました。急激な伸びとまでは言えないが、少なくとも失った件数は補填できるだけの新規契約がある。多くの人にとってロックダウンが（在宅勤務や子供の自宅学習によりお家時間が増えることを見越した）家を片付ける時間となったからではないだろうか。また、経営不振により拠点の閉鎖や業務縮小しつつも、資材はストレージに保管したいという企業からの新規需要も出てきています。
- 市場の動きへの期待感から、水面下で投資家から成長力があつたり、合併あるいは売却の条件が整っていたりするようなビジネスについて問い合わせがあります。

アジアには上場企業や四半期発表をする REIT（リート）が少ないものの、多くの事業者が施設開発計画を進めている（土地が確保でき次第すぐにでも、新しい都市や地域に進出し店舗をオープンする）など、SSAA には業界の好調を示す事例が集まっています。インド、ベトナム、などの企業は、特に市場拡大に前向きです。

この楽観論については、6月に全アジア会員に配信する SSAA 年次会員調査で考察します。こちらには賃料、不動産収益、運用実績、デジタルマーケティング、COVID-19 危機への対応など、詳細なデータを掲載します。会員は公開後、レポートの受け取り可能です。

SSAA は日本のレンタル収納スペース推進協議会 (RSA) と連携し、セルフストレージ事業者をはじめ、魅力的な日本のセルフストレージ業界を世界に繋げています。SSAA、サプライヤー、海外の投資家、パートナーにコンタクトしたい場合は、是非 RSA 事務局長である吉田得生さんにご連絡ください。

【アジアセルフストレージ協会 (SSAA)】

<https://selfstorageasia.org/ja-jp/index>

【一般社団法人レンタル収納スペース推進協議会 (RSA)】

<https://www.rentalspace.org/>