



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2018年7月期第2四半期 決算説明会

日本駐車場開発株式会社



1 連結決算の状況

2 駐車場事業の状況

3 テーマパーク事業の状況

4 質疑応答

連結決算の状況

連結業績ハイライト

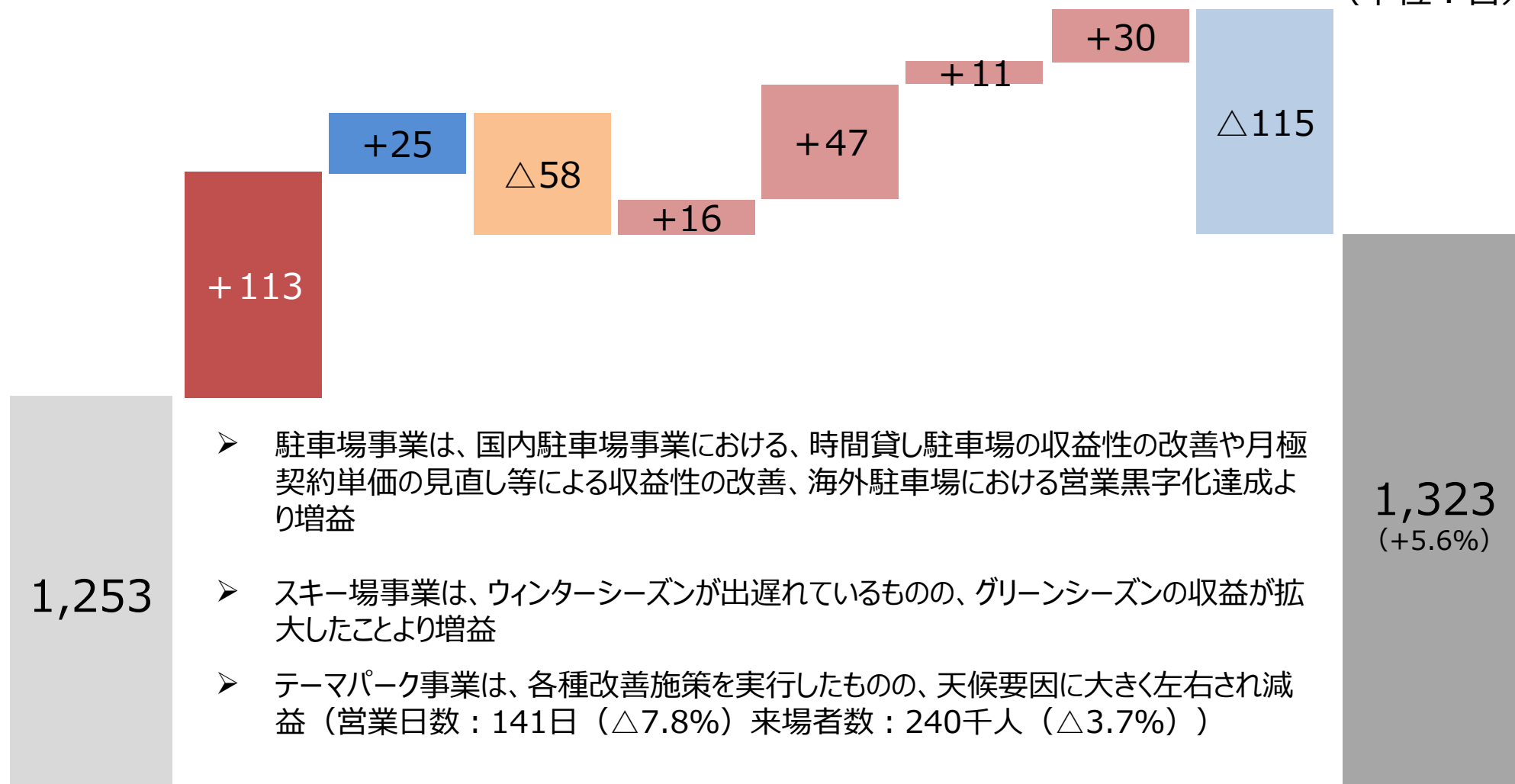
- 売上高 …… 駐車場事業の安定的な成長と、スキー場事業の来場者数の増加の貢献により過去最高を達成
- 営業利益 …… 国内駐車場事業の収益性の改善、海外駐車場事業の黒字化、スキー場事業のグリーンシーズンの収益拡大が寄与し、対前年同期において増益、過去最高を達成
対計画に関しては、主にスキー場事業のウィンターシーズンの収益の出遅れにより未達
- 経常利益 …… 有価証券売却益等の営業外収益の発生により、支払利息等の営業外損益を吸収、過去最高を達成

(単位：百万円)

	'17/07 2Q	'18/07 2Q	増減	増減率	計画	達成率
売上高	10,973	11,307	+333	+3.0%	12,000	94.2%
営業利益	1,710	1,854	+144	+8.4%	1,900	97.6%
経常利益	1,721	1,876	+155	+9.0%	1,900	98.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,253	1,323	+70	+5.6%	1,300	101.8%

(単位：百万円)

連結純利益増減要因



- 駐車場事業は、国内駐車場事業における、時間貸し駐車場の収益性の改善や月極契約単価の見直し等による収益性の改善、海外駐車場における営業黒字化達成より増益
- スキー場事業は、ウィンターシーズンが出遅れているものの、グリーンシーズンの収益が拡大したことより増益
- テーマパーク事業は、各種改善施策を実行したものの、天候要因に大きく左右され減益（営業日数：141日（△7.8%）来場者数：240千人（△3.7%））

'17/07 2Q 当期純利益	駐車場事業	スキー場事業	テーマパーク事業	その他	全社費用	営業外損益	特別損益	法人税等少数株主損益	'18/07 2Q 当期純利益
-----------------	-------	--------	----------	-----	------	-------	------	------------	-----------------

事業別営業利益計画対比

(単位：百万円)

営業利益	'17/07 2Q	'18/07 2Q	増減	増減率	計画	差異	達成率
駐車場事業 ※全社費用含む	1,003	1,164	+160	+16.0%	1,160	+4	100.4%
スキー場事業	169	194	+25	+14.7%	250	△55	77.9%
テーマパーク事業	534	476	△58	△10.9%	550	△73	86.6%
その他	2	18	+16	+830.4%	△60	+78	-%
連結合計	1,710	1,854	+144	+8.4%	1,900	△45	97.6%

2018年7月期通期計画

- 通期計画は変更なし
- 通期において、売上高、営業利益、経常利益は**過去最高**を更新する見込み
- 全事業において、増収増益を達成する予定

(参考) 計画来場者数

スキー場事業	ウインターシーズン	1,602千人	(前期 1,623千人)
テーマパーク事業		461千人	(前期 455千人)

※スキー場事業の来場者数は、スキー場別来場者数の合計となります。

(単位：百万円)

	'17/07	'18/07 計画	増減	増減率
売上高	21,987	23,500	+1,512	+6.9%
営業利益	3,067	3,500	+432	+14.1%
経常利益	3,212	3,500	+287	+9.0%
親会社に帰属する 当期純利益	2,242	2,350	+107	+4.8%

経営指標推移

➤ 東京証券取引所が主催する企業価値向上表彰のトップ400にノミネート

《過去のノミネート暦》

第2回（2013年度）トップ50、第3回（2014年度）トップ50、第4回（2015年度）トップ50、第5回（2016年度）トップ50
第6回（2017年度）トップ400

➤ JPX日経中小型株指数の構成銘柄200社の1社に選出

種類	項目		'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07 (予想)	目標値
収益性	営業利益率	連結	15.0%	15.4%	15.1%	10.9%	14.0%	14.9%	25%
		単体	18.6%	17.2%	16.7%	17.0%	16.2%	15.6%	
	経常利益率	連結	16.6%	17.1%	17.7%	12.4%	14.6%	14.9%	25%
		単体	20.9%	19.7%	21.5%	18.8%	16.9%	22.4%	
健全性	自己資本比率	連結	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%	32.5%	36.3%	30%
		単体	41.3%	43.0%	39.3%	39.7%	36.9%	39.4%	
投資指標	ROE	連結	51.9%	44.6%	65.5%	18.7%	31.0%	28.6%	40%
		単体	39.3%	32.8%	53.4%	24.5%	20.9%	30.2%	
	ROA	連結	29.6%	26.2%	21.2%	11.5%	14.2%	14.6%	-
		単体	27.6%	22.9%	19.6%	14.8%	12.1%	15.0%	

株主還元について

- 2017年9月に自社株買い198百万円の実施
- 8期連続増配を予定、毎期、増収増益増配を実施していく方針

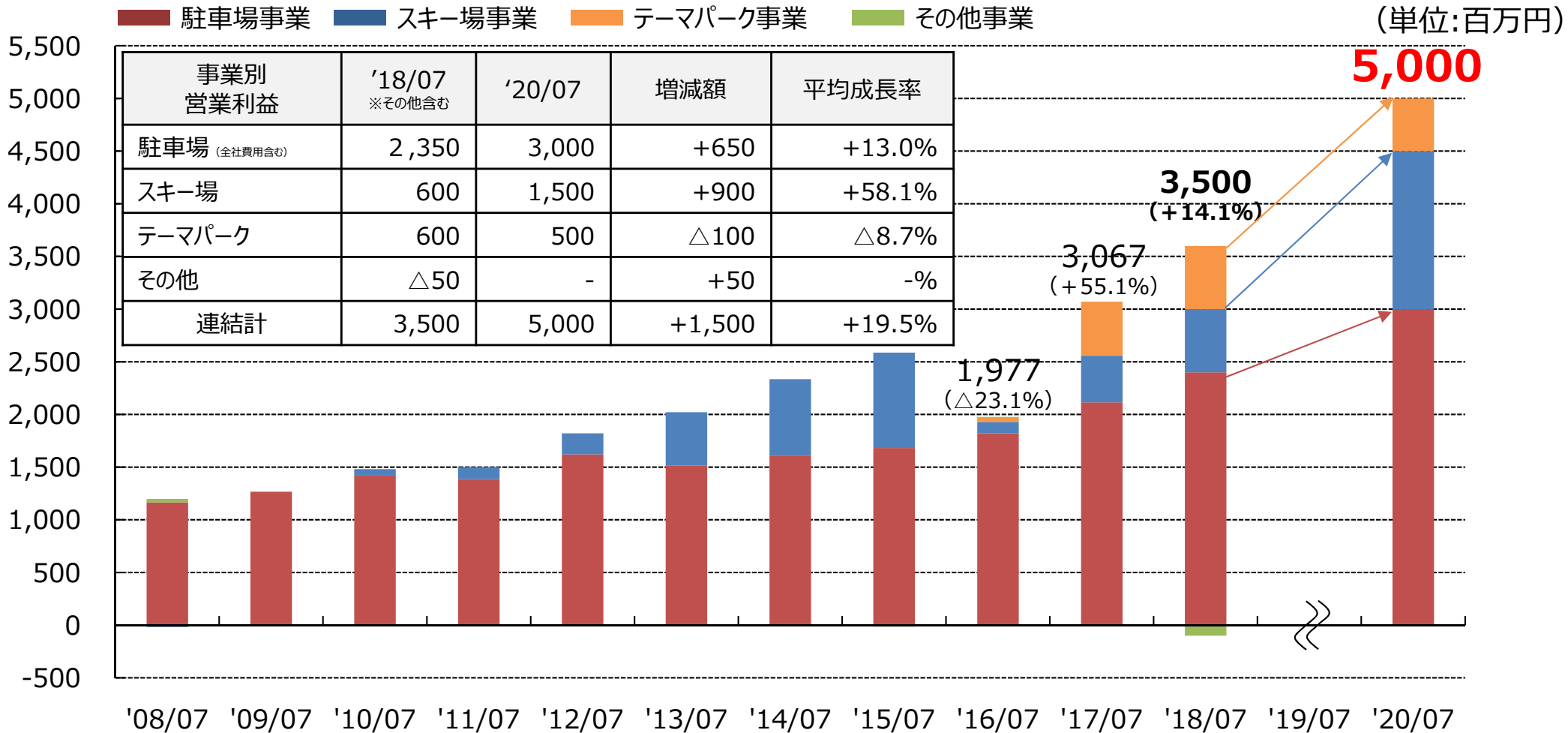
	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07 (予想)
1株あたり配当金 (円)	200	250	2.7	3.3	3.5	3.75	4.00
配当総額 (百万円)	668	835	904	1,109	1,180	1,264	1,346
自己株式取得総額 (百万円)	29	0	0	0	0	200	198
自己株式取得を含めた株主還元総額 (百万円)	698	835	904	1,109	1,180	1,464	1,545
当期純利益 (百万円)	518	1,378	1,581	3,530	1,255	2,242	2,350
配当性向 (%)	128.6	60.5	57.1	31.3	94.1	56.3	57.3
総還元性向 (%)	134.7	60.5	57.1	31.3	94.1	65.3	65.8

※2014年2月において、1株を100株に株式分割している。

中期業績の見通し

- ソリューション力の向上、M & Aの推進等により既存事業の更なる成長加速に注力する
- また、手元資金約130億円を活用し、M & A、資産の購入等、成長分野に資金を積極的に投じ、飛躍的な成長を実現する

2020年7月期までに連結営業利益50億円の達成を目指します



駐車場事業

駐車場事業 業績ハイライト

- 国内・海外ともに、新規運営物件の順調な獲得により前年同期比で収益が増加
- 時間貸し物件の生産性改善や月極顧客の誘致等による運営物件の収益性の改善、海外駐車場事業の黒字化により、粗利率、営業利益率が改善
(粗利率:37.1%→38.7%、営業利益率:16.1%→17.8%)

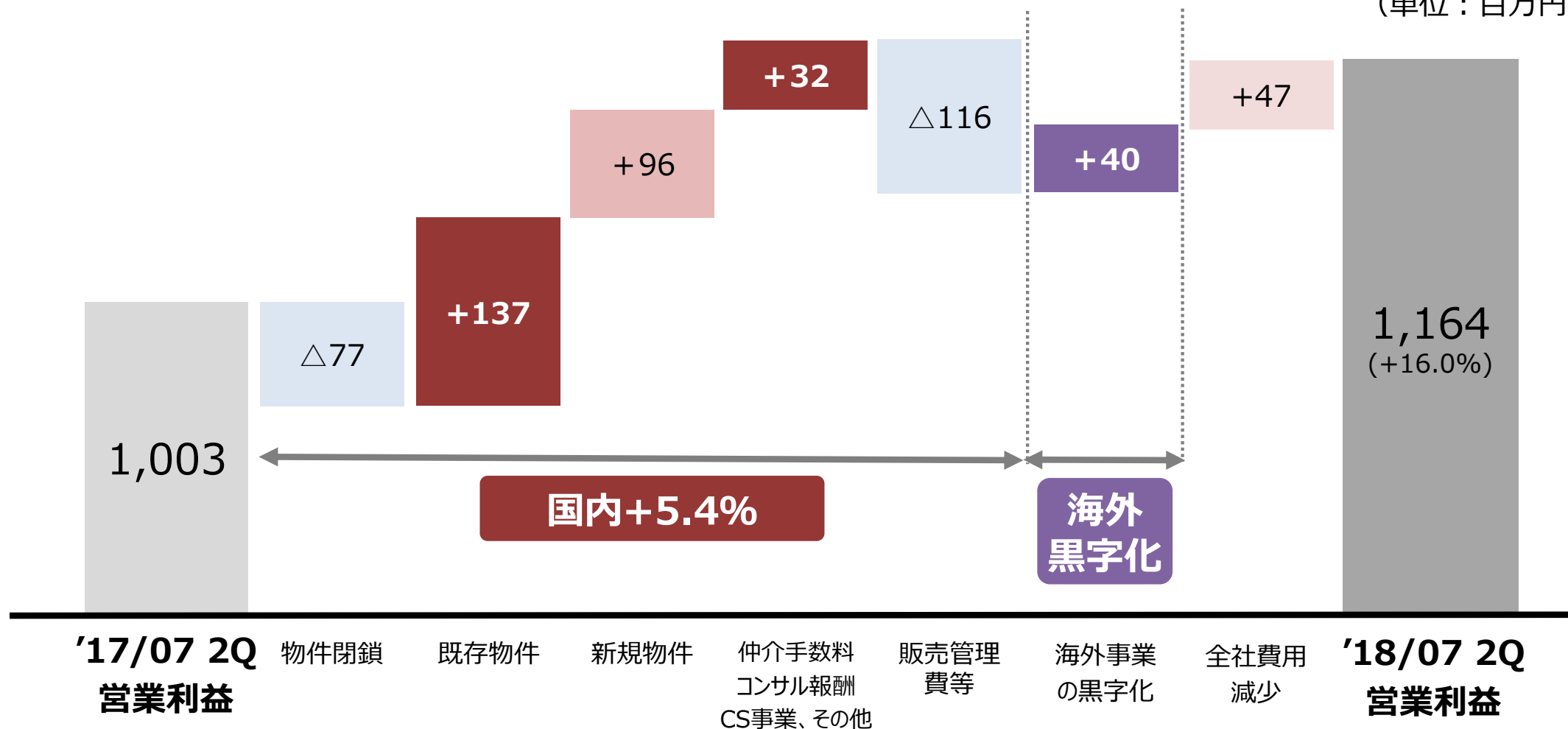
(単位：百万円)

	'17/07 2Q	'18/07 2Q	増減	増減率	通期計画	進捗率
売上高	6,229	6,532	+303	+4.9%	13,700	47.7%
売上総利益	2,310	2,525	+215	+9.3%	—	—
粗利率	37.1%	38.7%	+1.6pt	—	—	—
営業利益	1,331	1,444	+113	+8.5%	3,030	47.7%
営業利益率	21.4%	22.1%	+0.7pt	—	22.1%	—
営業利益 (全社費用含)	1,003	1,164	+160	+16.0%	2,350	49.6%
営業利益率 (全社費用含)	16.1%	17.8%	+1.7pt	—	17.2%	—

駐車場事業 営業利益増減要因

- 国内駐車場事業について、時間貸し駐車場の収益性改善と、日本自動車サービス開発(株)への月極駐車場の全面移管によって、既存駐車場の収益性が向上
- 機械式駐車場リニューアルのための代替駐車場確保サービスの積極的な展開によりコンサル報酬等が増加
- 海外駐車場事業について、進出以来2Q時点での黒字化により、収益性が更に改善（タイ、韓国が大きく寄与）

(単位：百万円)



国内駐車場事業 トピックス① 時間貸し物件の生産性改善

時間貸物件の生産性改善

- 収益改善が見込めない低採算な時間貸駐車場（粗利50万円未満/月）について、物件数を半減させる取り組みを前期より実施（2016年7月期と2018年7月期（2Q）の比較）
- 低採算物件の閉鎖等で浮かせた経営資源を、高収益物件の改善に充当することを徹底
- 粗利総額を減らすことなく、目標を6ヶ月前倒しで達成（スケジュール確定分6件含む(閉鎖5件・月極化1件)）

月間粗利額	基準月				直近6ヶ月				増減	
	'16/7期（通期平均）				'18/7期（2Q平均）				'16/7-'18/1	
	物件数	売上高 (百万円)	粗利 (百万円)	粗利率	物件数	売上高 (百万円)	粗利 (百万円)	粗利率	物件数	粗利 (百万円)
100万円以上	59	274	107	39%	53	308	126	41%	△6	+19
50-100万円	74	152	51	33%	83	150	58	39%	+9	+7
50万円未満	107	131	26	20%	56	77	18	24%	△51	△7
合計	240	557	183	33%	197	535	202	38%	△43	+19

増減内訳		物件数	売上高 (百万円)	粗利 (百万円)
月極専用に変更		△14	△17	△4
閉鎖	オーナー都合	△11	△31	△10
	当社都合	△18	△18	△4
物件収益改善		-	+44	+36
合計		△43	△21	+19

※2016年8月以降に オープンした運営物件を除外して集計

国内駐車場事業 トピックス② 月極専用直営物件の移管

日本自動車サービス開発(株) (NCS) への月極専用直営物件契約の移管の進捗

- 東京・大阪エリアの月極専用直営物件をNCSへ全面的に移管
- 2018年7月期までに粗利額を移管前比+30%に改善する目標

■ 移管物件の改善状況(移管前の2016年2月と当期2Q末の比較)

項目	'16/02	'18/01	増減	増減率
借上台数	5,710台	5,888台	+178台	+3.1%
貸付台数	5,286台	5,489台	+203台	+3.8%
契約率	92.6%	93.2%	+0.6pt	-
契約単価	28,900円	31,490円	+2,590円	+9.0%
月額粗利益額	54,120千円	66,999千円	12,879千円	+23.8%



- インターネットからの問い合わせ経由での契約増と、車両と駐車場のセット貸し出し商品であるマンスリーの導入に伴い、移管前と比較して運営物件粗利が20%以上増加

国内駐車場事業 トピックス③ 新規獲得物件

再開発案件駐車場の獲得

■ 神宮前計画



ビル名	神宮外ビルディング
住所	渋谷区神宮前1-5-8
総台数	151台
オープン	2017年9月
所有者	東郷神社

■ 目黒駅前再開発事業



ビル名	目黒セントラルスクエア
住所	品川区上大崎3-1
総台数	208台
オープン	2017年12月
所有者	目黒駅前地区 市街地再開発組合

ドミナント展開の進展

■ 大阪-堂島エリア



ビル名	堂島パング
住所	大阪市北区堂島1-6-20
総台数	294台
オープン	2017年10月
所有者	日本生命保険相互会社 株式会社毎日新聞社 株式会社第一ビルディング

■ 仙台-仙台駅前エリア



ビル名	仙台明芳ビル
住所	仙台市青葉区 中央2-10-30
総台数	58台
オープン	2017年10月
所有者	明治安田生命保険相互会社 株式会社芳賀商店

海外駐車場事業 トピックス① トヨタ自動車グループとの取り組み

バンコク中心部の渋滞解消への3プロジェクト

STEP-1



- 朝の通勤時に、P&Rで郊外から中心への車両流入を減少！
- 駐車場15カ所（2,794台）完了



STEP-2



- 午後、夕方のバンコク中心部の車両移動を減少！
- リアルタイム駐車場情報発信

Park&Go Project

バンコク中心部の主要駐車場120カ所（約30,000台）ピックアップ

- *リアルタイム満空情報
- *駐車場位置、料金情報
- *予約システム

STEP-3



- 都心部への車両流入抑制と、効率的な移動手段の確立

Ha:mo Project

小型電気自動車30台を用い、チュラロンコン大学内でのカーシェアリングの有効性実証実験

海外駐車場事業 トピックス② ドン・キホーテGとの合併会社設立

- ドン・キホーテグループとタイ国内最大塗料メーカーであるTOAグループ社と合併会社を設立
- タイバンコクのトンロー・エカマイエリアにおける商業施設・駐車場施設の開発を開始

■ 商業施設の概要

名称	Donki Mall Thonglor (仮称)
住所	107 Sukhumvit 63, Klongton Nuea, Wattana, Bangkok, Thailand
建物構造	地下3階 (駐車場)、地上1階-6階 (商業エリア)
延床面積	26,770㎡
テナント構成 (予定)	DON DON DONKI (1階-2階)、有名キャラクターパーク (5階)、室内エンターテイメント施設 (5階-6階)、飲食店



■ 合併会社概要

社名	TOA-PPIH Co., Ltd.
事業概要	ビル保有
代表者	Nattavuth Tangkaravakoon (TOA Venture Holdings Co., Ltd. 社長)
所在地	107 Sukhumvit 63, Klongton Nuea, Wattana, Bangkok, Thailand
株主	Pan Pacific International Holdings Pte. Ltd. 47.5% TOA Venture Holdings Co., Ltd. 47.5% Nippon Parking Development (Thailand) Co., Ltd. 5.0%



- 運営物件数7物件（前年同期比40.0%増）、売上高83百万円（前年同期比408.6%増）と、順調に新規契約獲得が進み、第2四半期累計期間で営業黒字化を達成

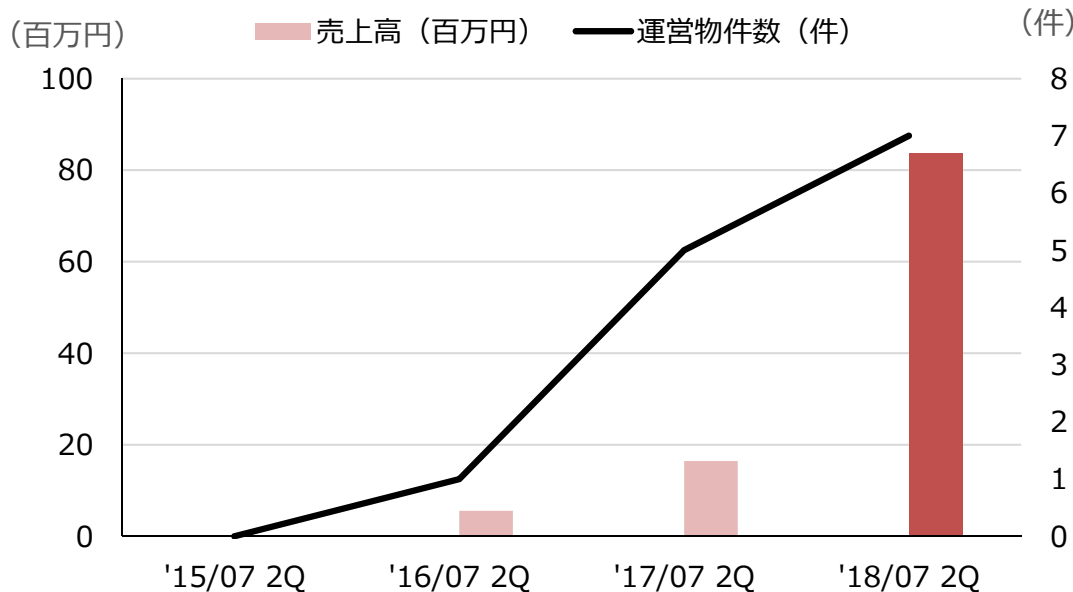
■ 韓国の駐車場市場

- ① 韓国全土の機械式駐車場の設置台数 : 51,019基
ソウル内設置台数 : 22,327基 (43.8%)
- ② 現在韓国の休眠駐車場数 : 6,633基
- ③ 機械の問題やメンテナンス不足による故障と、空き車室が多数存在



日本と似たような規模の韓国の機械式駐車場市場をターゲットとして成長！

■ 売上高の推移



■ 運営駐車場(抜粋)

写真		
物件名	DONGILタワー	モールオブK
モデル	時間貸駐車場	時間貸駐車場
総台数	351	181
契約開始日	2017年7月	2017年12月

海外駐車場事業 トピックス④ 台湾への進出

- 慢性的な駐車場不足や、不稼働な機械式駐車場に問題を抱えており、アジアにおいて比較的駐車場単価が高いことや、日本式駐車場サービスに需要があると判断できたため、海外進出に関して、アジアでの5拠点目となる台北に、本年2月に子会社を設立
- まずは、台北市の中心エリアを中心に200棟程度のビル・駐車場オーナーへ資産価値向上の提案を実施予定

■ 子会社の概要

名称	臺灣日駐開發股份有限公司
住所	台北市中山区南京東路二段150號
代表者の氏名	水本 真也
事業内容	台湾における駐車場の総合コンサルティング等
資本金	5百万台湾ドル（設立時為替レートにて約1,900万円）
設立年月日	平成30年2月
大株主	日本駐車場開発(株)（100.0%）

■ 台湾に関する基礎データ

人口 (台湾全土)	2,354万人
(台北市+新北市)	約665万人 (台北市：268万人、新北市：398万人)
附置義務台数	台北市内合計：約75万車室
自動車販売台数	31万台 ※内国内販売台数は26万台
駐車場相場	<台北市内> 時間料金：150円～200円／1時間 一日料金：800円～1,200円 月極料金：15,000円～25,000円

(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率
売上高	12,705	13,700	+994	+7.8%
営業利益	2,732	3,030	+297	+10.9%
営業利益率	21.4%	22.1%	+0.7pt	-
営業利益 (全社費用含)	2,114	2,350	+235	+11.1%
営業利益率 (全社費用含)	16.6%	17.2%	+0.6pt	-

テーマパーク事業

テーマパーク事業 業績ハイライト

- 来場者数：悪天候(台風、大雪)による臨時休園5日増などの影響等で、前期比10千人減
- 売上高：遊園地来場者数の減少や、別荘過年度共益費回収額の減少により減収
- 営業利益：利益率が高い遊園地及び別荘共益費の売上減により、コスト削減等を実施したものの減益

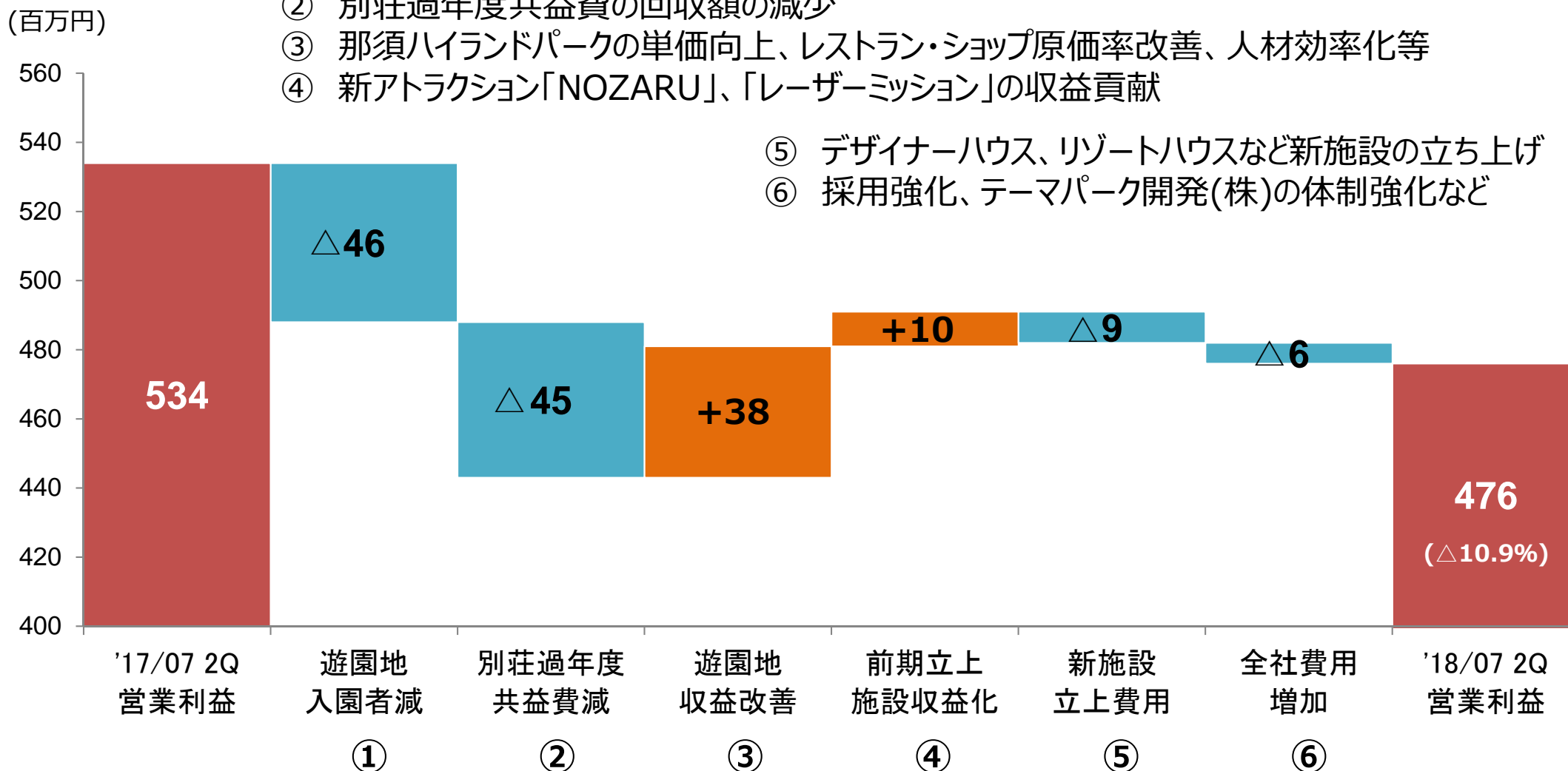
(単位：百万円)

	'17/07 2Q	'18/07 2Q	増減	増減率	通期計画	進捗率
売上高	1,582	1,482	△99	△6.3%	3,000	49.4%
売上総利益	787	708	△78	△10.0%	-	-
粗利率	49.7%	47.8%	△2.0pt	-	-	-
営業利益	534	476	△58	△10.9%	600	79.4%
営業利益率	33.7%	32.1%	△1.7pt	-	20.0%	-
	'17/07 2Q	'18/07 2Q	増減	増減率	通期計画	進捗率
来場者数 (千人)	250	240	△10	△3.7%	461	52.2%

テーマパーク事業 営業利益増減要因

【増減要因】

- ① 悪天候による臨時休園5日などに伴う入園者の減少
- ② 別荘過年度共益費の回収額の減少
- ③ 那須ハイランドパークの単価向上、レストラン・ショップ原価率改善、人材効率化等
- ④ 新アトラクション「NOZARU」、「レーザーミッション」の収益貢献
- ⑤ デザイナーハウス、リゾートハウスなど新施設の立ち上げ
- ⑥ 採用強化、テーマパーク開発(株)の体制強化など

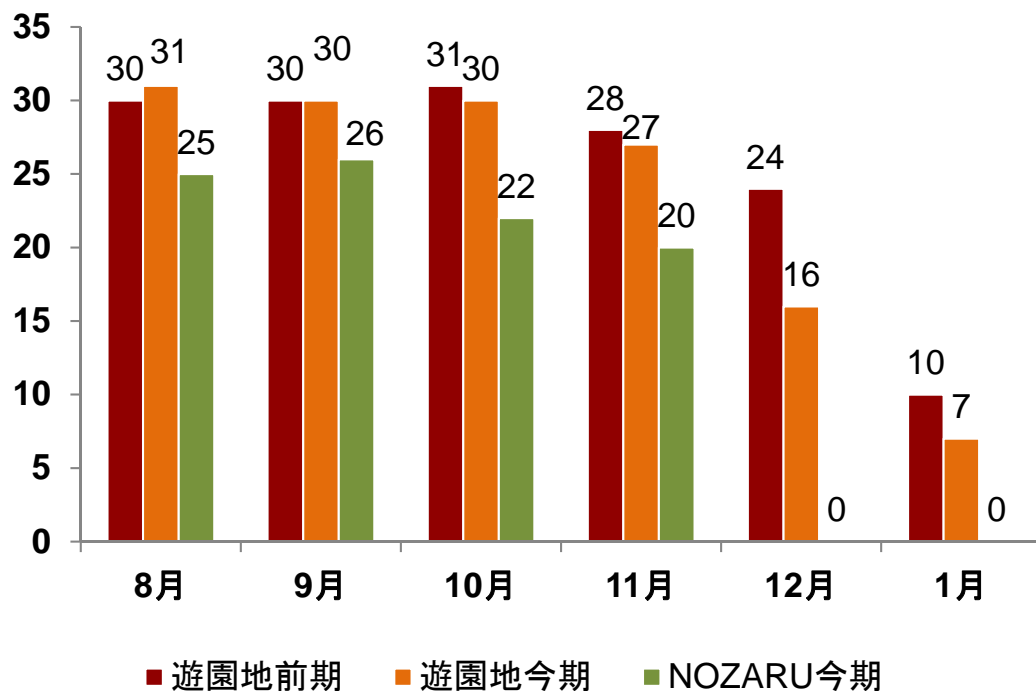


テーマパーク事業 月次来場者数の前年同期比較

- 悪天候(8月:長雨、10月:台風、1月:大雪)をカバーしきれず、来場者数は前年同期に比べて10千人減

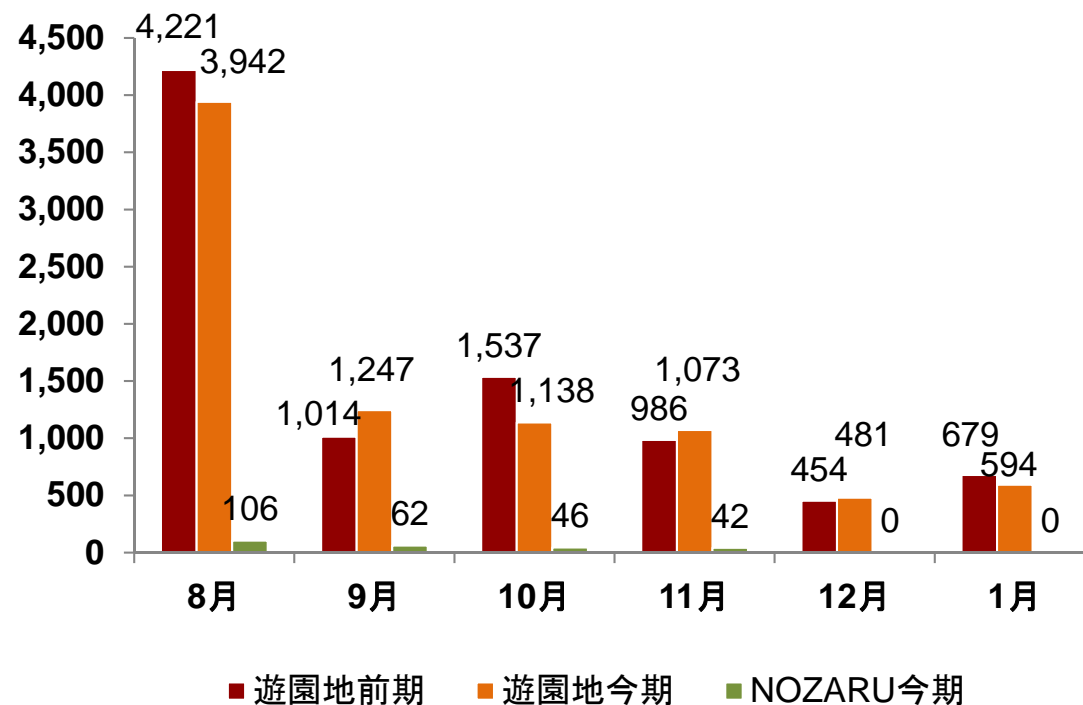
■月次 営業日数比較

- ✓ 遊園地は営業日の計画的減
- ✓ 悪天候(台風/積雪)で、さらに5日臨時休園
- ✓ 初年度のNOZARUは整備を増やし安全重視



■月次 1日当り来場者数

- ✓ 外部要因の影響が大きかった8月、10月、1月以外の月では、営業効率が向上



テーマパーク事業 取り組み事例①『集客力の高いイベントの開催』

- キャラクターやデジタル技術を駆使した体験型イベントを実施
- ✓ **ウルトラマン**
放送開始50年を迎える「ウルトラセブン」をはじめ人気のウルトラヒーロー、ウルトラ怪獣など世代を超えて楽しめる展示を展開
- ✓ **らくがきミュージアム**
最新デジタル技術で創り出す“らくがき遊び”
- ✓ **スナックワールド**
レベルファイブが手掛けたアニメとゲームで人気を博す「スナックワールド」の遊園地の回遊型イベント



テーマパーク事業 取り組み事例②『参加型イベントの誘致』

- お客様参加型のイベントを誘致、開催
- ✓ **とちアニ!**
アニメコンテンツに積極的に取り組む地元メディア「栃木テレビ」とのコラボ企画を開催し、顧客層を拡大
- ✓ **コスプレイベント開催**
コスプレイヤーが集合し、園内が華やかに
- ✓ **吹奏楽合同演奏会**
地元高校吹奏楽部の合同演奏会を開催。発表後はご家族とともに園内で遊び、より思い出に残る一日を提供



✓ 一緒に乗れるアトラクション



✓ 一緒に入れるドッグカフェ



✓ 一緒にくつろげるドッグラン



✓ ワンちゃんオーナーのオフ会開催

ワンちゃんオフ会を那須ハイランドパークにて開催。遠方からもたくさんのワンちゃんにご来園いただきました。

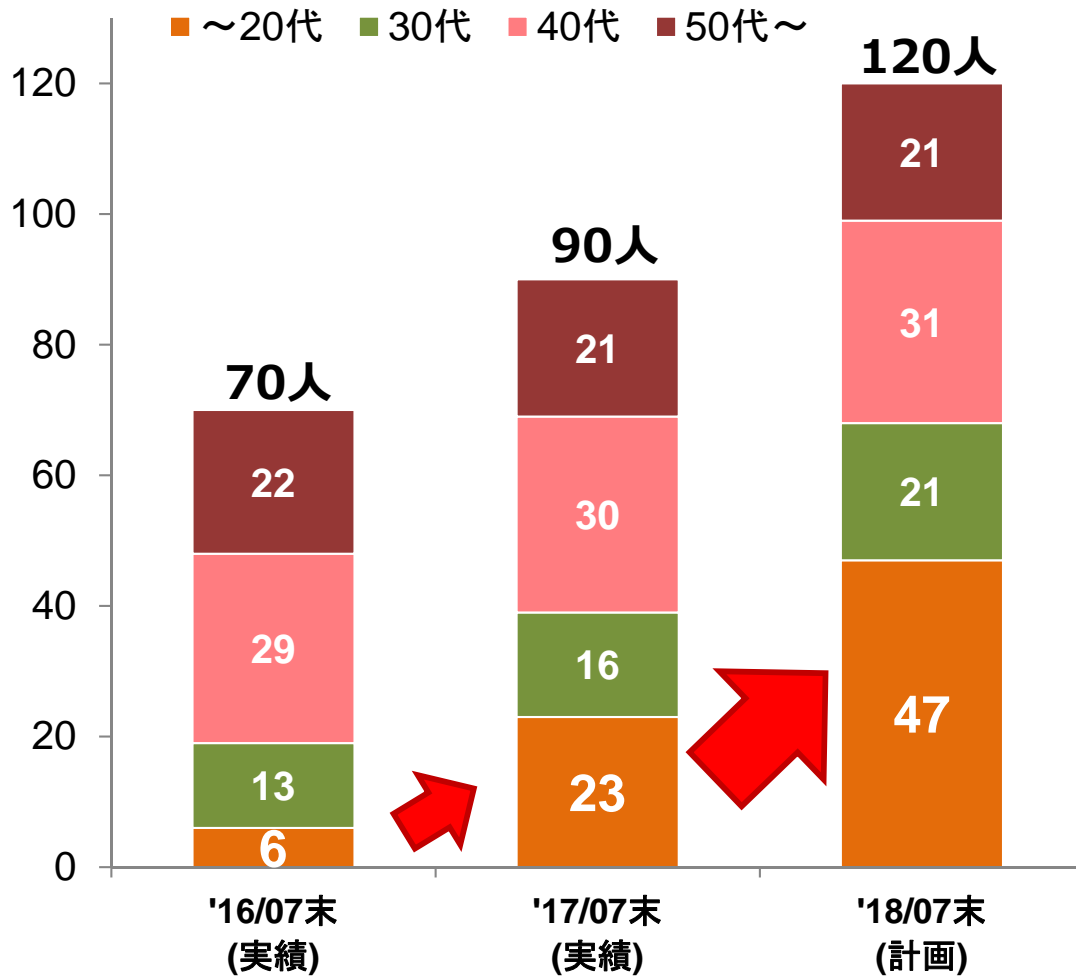


テーマパーク事業 取り組み事例④『採用強化によるサービス力向上』

➤ 新卒を中心に積極採用を継続

➤ 社員増加によるサービス力向上

【年代別の社員数推移】



【20代社員の増加】



テーマパーク事業 2018年度シーズン取り組み事項

➤ 那須ハイランドパークに新アトラクションが続々登場

✓ 2018/3/3 屋内シューティングライド
「XDダークライド」オープン！

✓ 2018/3/21 屋内アスレチック遊具
「NOBORUNGMA (ノボランマ)」オープン！



- 日本最大級的那須の森の空中アスレチック「NOZARU」をさらに拡大

1.5倍の全12コースに拡大！ **12コース95エレメントに！！**

NOZARU

那須の森の空中アスレチック



➤ バケーションレンタル(貸別荘)事業を本格開始

- ✓ 自社所有4棟、運営受託2棟にて
バケーションレンタル事業を立ち上げ
- ✓ 今後も運営受託件数を増やし、
贅沢なリゾートライフの提供に注力



テーマパーク事業 2018年7月期計画



(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率
売上高	2,859	3,000	+140	+4.9%
営業利益	512	600	+87	+17.1%
営業利益率	17.9%	20.0%	+2.1pt	-

	'17/07	'18/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	455	461	+5	+1.3%

スキー場事業

スキー場事業 業績ハイライト

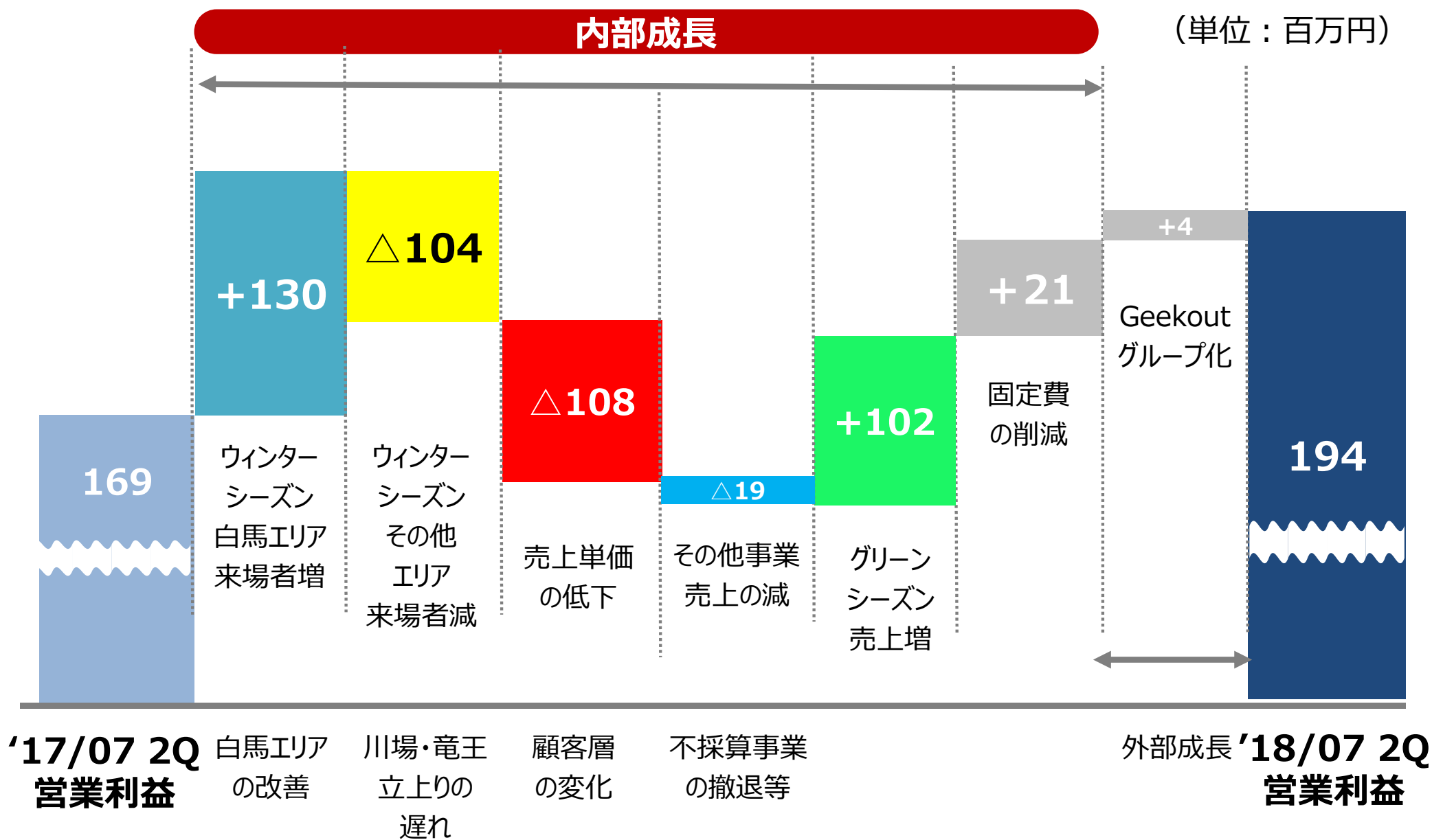
- 前年同期比、売上・営業利益は増収増益（売上は過去最高）
- 計画対比は、日帰り圏スキー場の川場・めいほうスキー場が伸び悩み未達

（単位：百万円）

	'17/07 2Q	'18/07 2Q	増減	増減率	通期計画	進捗率
売上高	3,020	3,144	+124	+4.1%	6,480	48.5%
売上総利益	1,751	1,790	+38	+2.2%	—	—
粗利率	58.0%	56.9%	△1.1pt	—	—	—
営業利益	169	194	+25	+14.7%	600	32.4%
営業利益率	5.6%	6.2%	+0.6pt	—	9.3%	—
	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率	通期計画	進捗率
来場者数						
ウィンターシーズン (千人)	743	769	+25	+3.4%	1,602	48.0%
グリーンシーズン (千人)	244	290	+46	+19.2%	—	—

※ウィンターシーズン来場者数における通期計画値および進捗率はスキー場別来場者数でありその他施設の来場者数は含まれておりません。

スキー場事業 営業利益増減要因



スキー場事業 グリーンシーズン来場者数

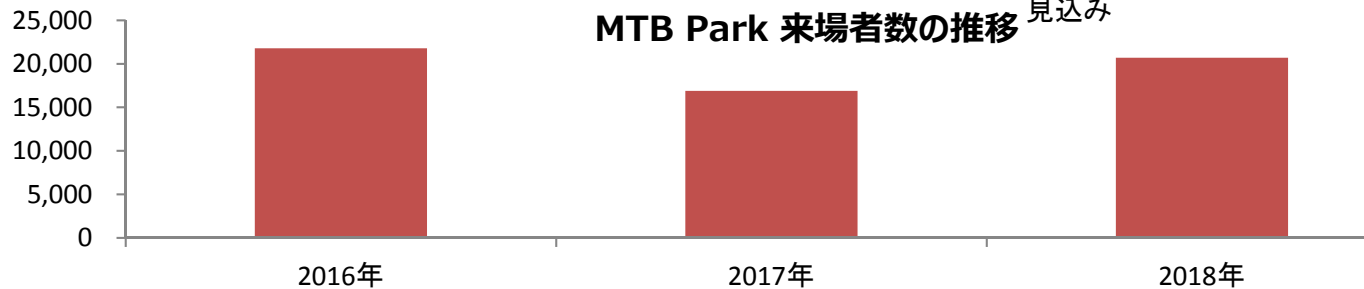
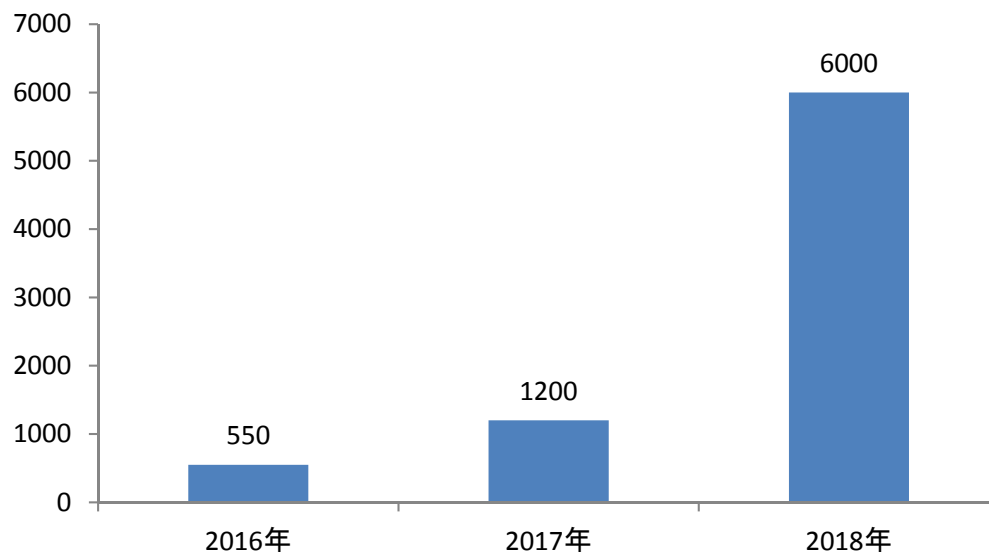
- 竜王：「SORA terrace」は、引き続き好調に推移し、前年同期比2倍
- 白馬エリア（八方・柵池）：ほぼ前期と同水準となり下げ止まる
- 白馬エリア（岩岳）：マウンテンバイクコースの本格稼働により、イベントの実施等により来場者1.2倍

グリーンシーズン来場者数(千人)

施設名	'17/07 2Q	'18/07 2Q	前年同期比
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	67	70	105.0
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	16	20	122.6
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド柵池高原	51	52	102.3
竜王マウンテンパーク	41	83	203.3
鹿島槍スポーツヴィレッジ	7	6	78.2
金剛山ロープウェイ	23	22	94.8
めいほう高原	12	13	105.4
「かわばんち」他（川場リゾート(株)他）	23	22	96.1
計	244	290	119.2%

「Hakuba Iwatake MTB Park」の大拡充

- 10年以上休止していたMTBパークを2015年に再開
- 今期、初心者・初級者コースを新たに造成



岩岳総来場者数の推移



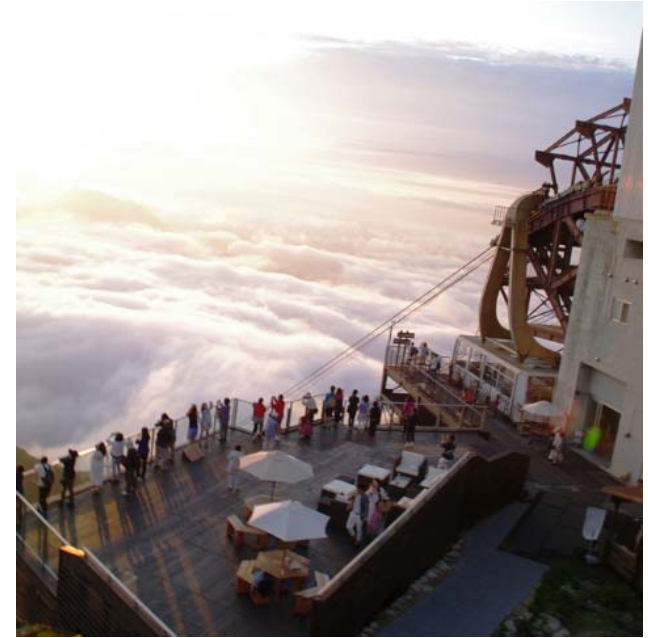
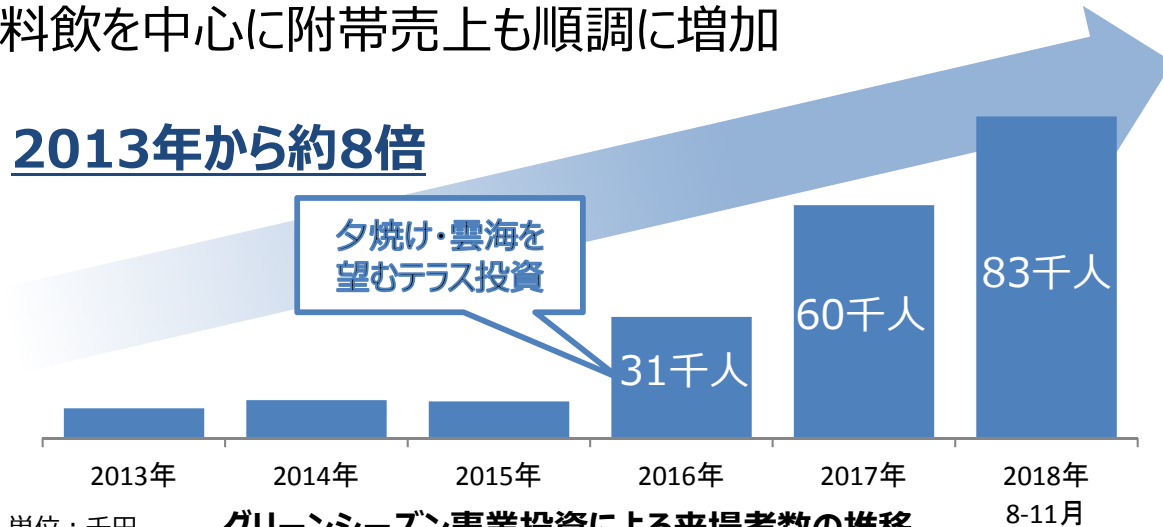
スキー場事業 グリーンシーズン取り組み

竜王マウンテンパーク「SORA terrace」

- 新規投資により夏事業を拡大
- 料飲を中心に附帯売上も順調に増加

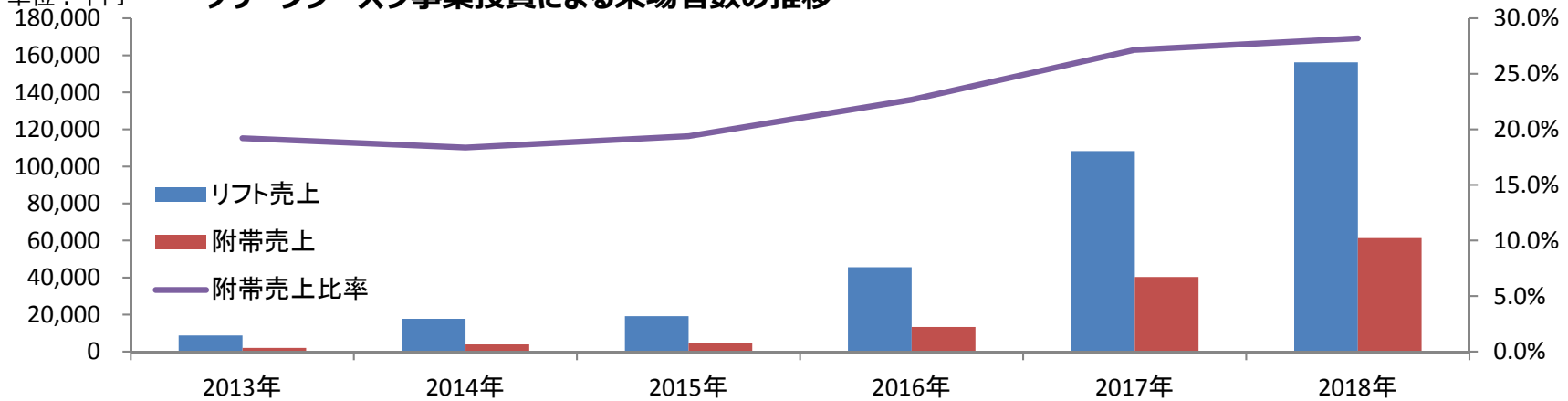
2013年から約8倍

夕焼け・雲海を
望むテラス投資



単位：千円

グリーンシーズン事業投資による来場者数の推移

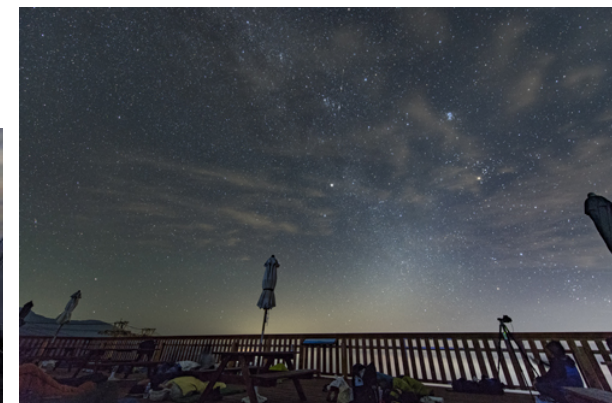


グリーンシーズン事業投資による売上の推移

スキー場事業 グリーンシーズン成長戦略

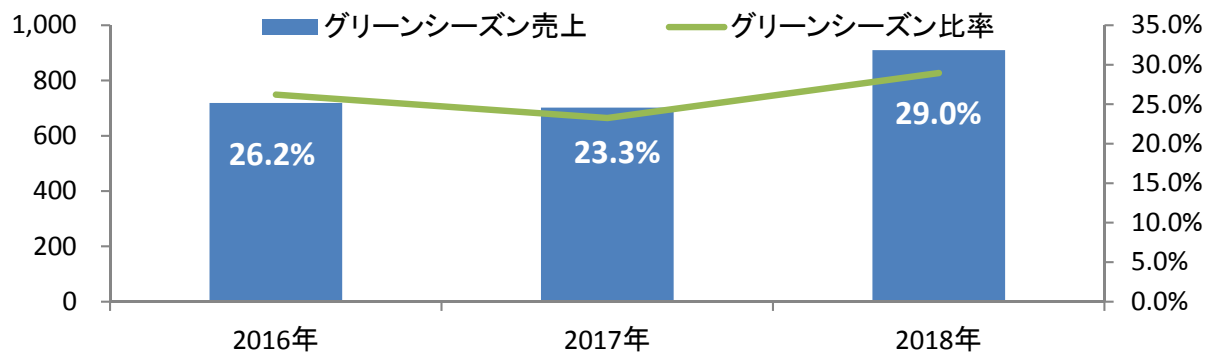
山頂からの絶景を活用したテラス事業

- 竜王：SORA terrace
- 八方尾根：うさぎ平星空テラス



地元の自然・環境を活用した事業

- 岩岳 MTB Parkの復活
- めいほうバーベキューパークを新設
- 既存のキャンプ場の付加価値の向上



全グループスキー場グリーンシーズンの売上推移 (百万円)

スキー場事業 小雪対策

小雪対策実施によるオープン早期化の状況

- 人工降雪が実施できる環境と、安定した自然降雪により主に白馬エリアのオープン早期化が実現

運営スキー場名	'17/07	'18/07	前期比較
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	12月10日	12月10日	—
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	12月8日	11月21日	17日早い
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	12月16日	12月9日	7日早い
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	12月8日	11月25日	13日早い
竜王スキーパーク	11月26日	11月23日	3日早い
川場スキー場	12月3日	11月25日	8日早い
めいほうスキー場	12月12日	12月9日	3日早い
菅平高原スノーリゾート	12月3日	12月2日	1日早い

- HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場・岩岳スノーフィールドに新規に人工降雪機を設置（投資額128百万円）
- 他のスキー場でも、引き続き人工降雪機を増強を実施し、オープンの早期化・滑走エリア拡大を実施
- 川場スキー場は、過去最速のオープン日となる
- 来期以降も引き続き全スキー場で、人工降雪機増強を実施

スキー場事業 ウィンターシーズン来場者数

- HAKUBA VALLEYエリアの4スキー場は、大幅に改善
- 川場・竜王は周辺競合スキー場の早期オープンにより来場減

ウィンターシーズン来場者数（千人）

運営スキー場名	'17/07 2Q	'18/07 2Q	前年同期比
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	43	46	105.7%
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	157	186	117.9%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	31	49	156.0%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	116	121	103.6%
竜王スキーパーク	91	82	90.1%
川場スキー場	72	55	76.6%
めいほうスキー場	83	86	102.7%
菅平高原スノーリゾート	126	124	98.8%
スキー場計	723	751	103.8%
その他（かわばんち、おに助他）	20	17	89.3%
合計	743	769	103.4%

スキー場事業 ウィンターシーズンチャンネル別来場者数

- 早期オープンにより、コア層のシーズン券来場者が増加
- ファミリー層向け施策（川場・、めいほう）により、キッズパーク利用者が増加
- バス事故の影響により、バスツアー利用者は昨年引き続き減少

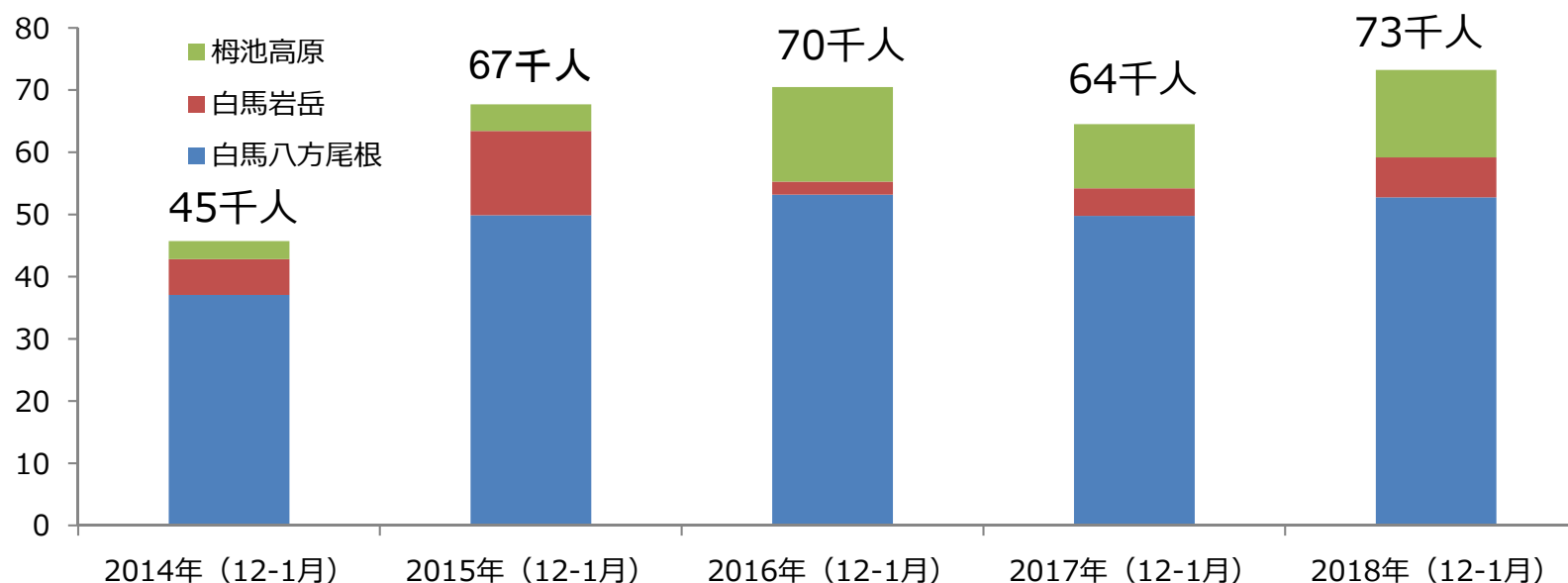
ウィンターシーズン チャンネル別来場者数（千人）

チャンネル	'17/07 2Q	'18/07 2Q	前年同期比
窓口チケット販売	302	308	102.1%
ツアー会社利用	117	110	95.2%
地元旅館宿泊	66	71	107.2%
シーズン券	55	67	120.9%
前売券	64	64	99.8%
団体・修学旅行	86	90	104.9%
キッズパーク・未就学児	9	14	160.5%
その他	25	26	103.7%
合計	723	751	103.5%

スキー場事業 インバウンド来場者数

HAKUBA VALLEYエリア NSDグループ3スキー場（八方・岩岳・栂池）

(千人)



- 今期インバウンド来場者数は過去最高を想定しているが、宿泊施設不足で伸びが鈍化傾向
- ⇒ スキー場ベースでの大型ホテルやコンドミニアムの開発／リノベーションバケーション
レンタル会社など誘致で中長期的に問題を解決
- ⇒ 比較的空きが出る2月以降は、台湾に続き、中国やA S E A N向けの伸びしろが大いにあり
インバウンド営業の抜本的に強化し・スクールも含めた中国語でのサービス対応を行う

スキー場事業 各スキー場のインバウンド来場者（1月まで）

(単位：千人)	2016シーズン	2017シーズン	2018シーズン	インバウンド比率
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場 ※	1	0	0	0.9%
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	53	49	52	28.3%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	2	4	6	13.0%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	15	10	14	11.6%
白馬エリア合計	71	65	73	18.3%
竜王スキーパーク	1	1	1	2.2%
川場スキー場	0	0	0	0.6%
めいほうスキー場	0	0	0	0.3%
菅平高原スノーリゾート	0	0	0	0.2%
総計	73	67	76	10.2%

- 白馬エリアに続き、スノーモンキーを擁する湯田中温泉エリアもインバウンドは順調に増加傾向。竜王でもインバウンド営業、英語スクールを数年前から開始し、雪上車プランを打ち出すなど強化し、中期的に10%程度をターゲット
 - めいほうは、郡上八幡市に位置し、人気の高山にも近く、白川郷までの昇竜道コース沿線のため、インバウンド営業を本格的に来期から取り組む
- ※ 鹿島槍インバウンド減は宿営業効率化による縮小、白馬エリアへ代替した

スキー場事業 ウィンターシーズン成長戦略 単価向上施策

単価向上につながる高付加価値のサービスの提供

- チケット HAKUBA VALLEYエリア共通券の拡販。ゲートシステム導入。
- 施設 レストラン・トイレの改装により、快適なスキー場にリニューアル。
- サービス 魅力あるレストラン・店舗づくり

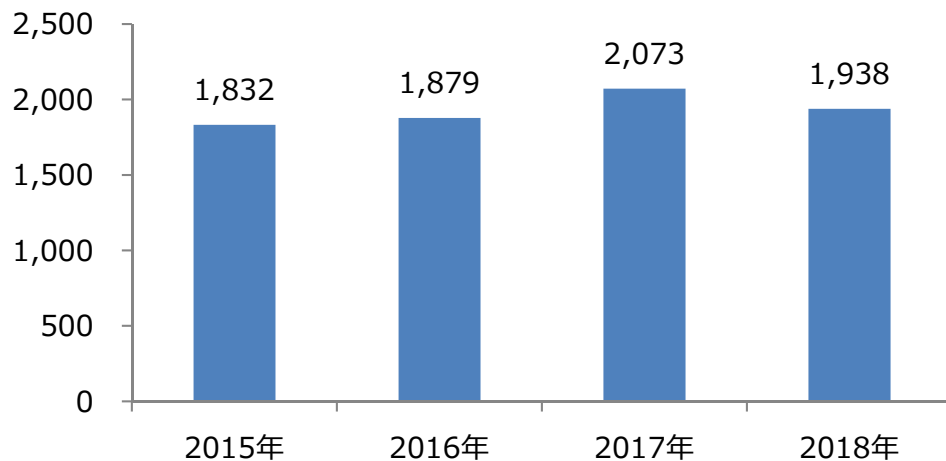


2018年7月期のウィンターは一時的に単価が低下

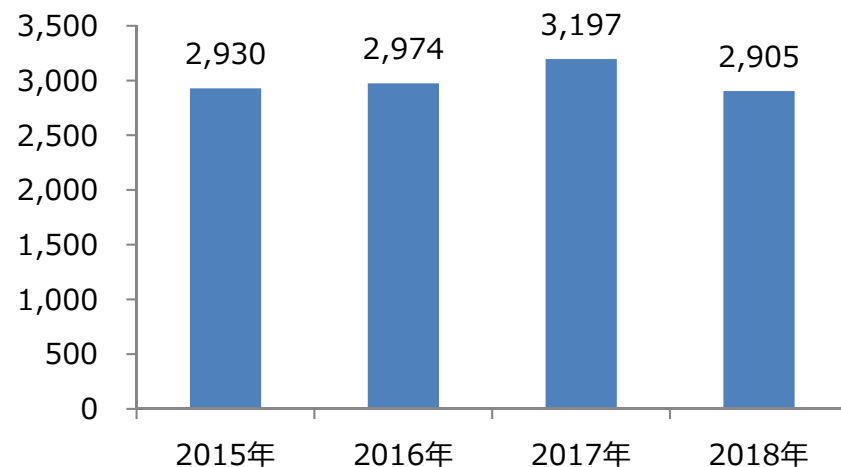
- HAKUBA VALLEYエリアのシーズン券来場者割合が増加。
- 川場・めいほうスキー場ではファミリー層（子供）の来場者が増加。
- HAKUBA VALLEYエリアは戦略的にレストランのテナント化の実施により
- 総売上単価は約50円低下。



2Q 7スキー場合計リフト券実質単価の推移



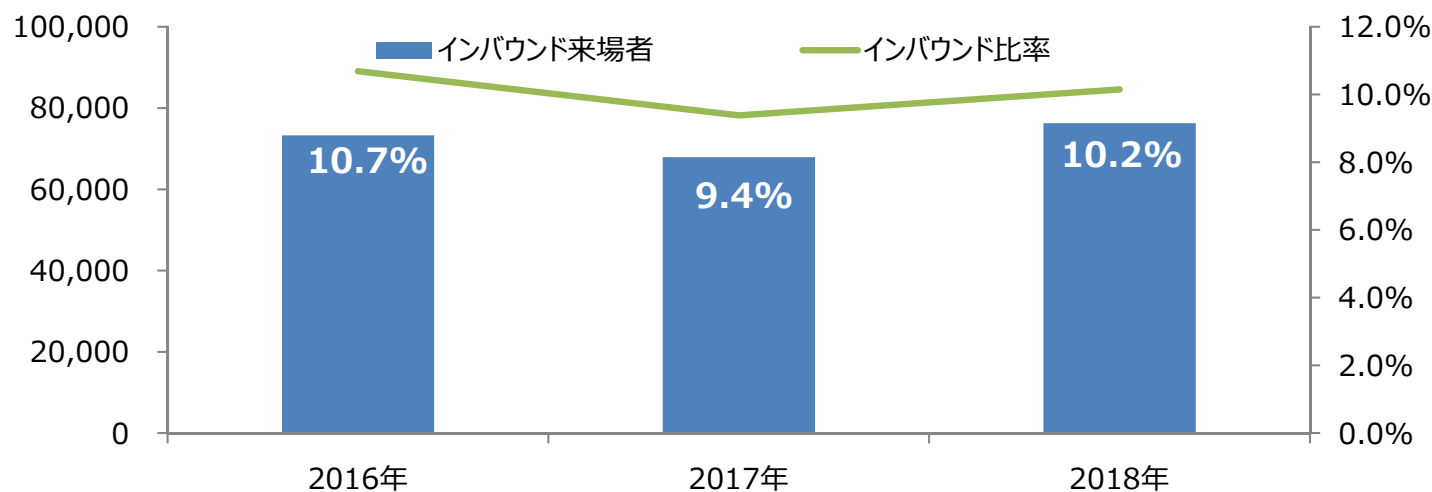
2Q 7スキー場合計総売上単価の推移



※ 7スキー場は、2014年より比較できる鹿島槍・竜王・川場・八方尾根・岩岳・柵池高原・めいほうを抽出

インバウンド来場者が回復

- HAKUBA VALLEYエリア、オーストラリア・台湾・中国・東南アジア圏からの集客に注力
- 竜王スキーパークでは、ノンスキーヤー向けに雪上車プランが好評
- 雪上車+ロープウェイ+SORA terraceを体験



全グループスキー場来場者に対するインバウンド来場者割合

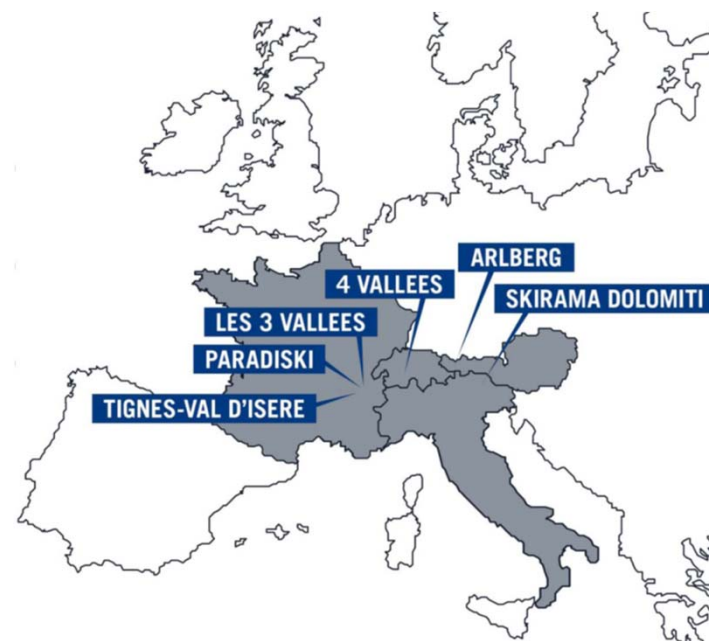
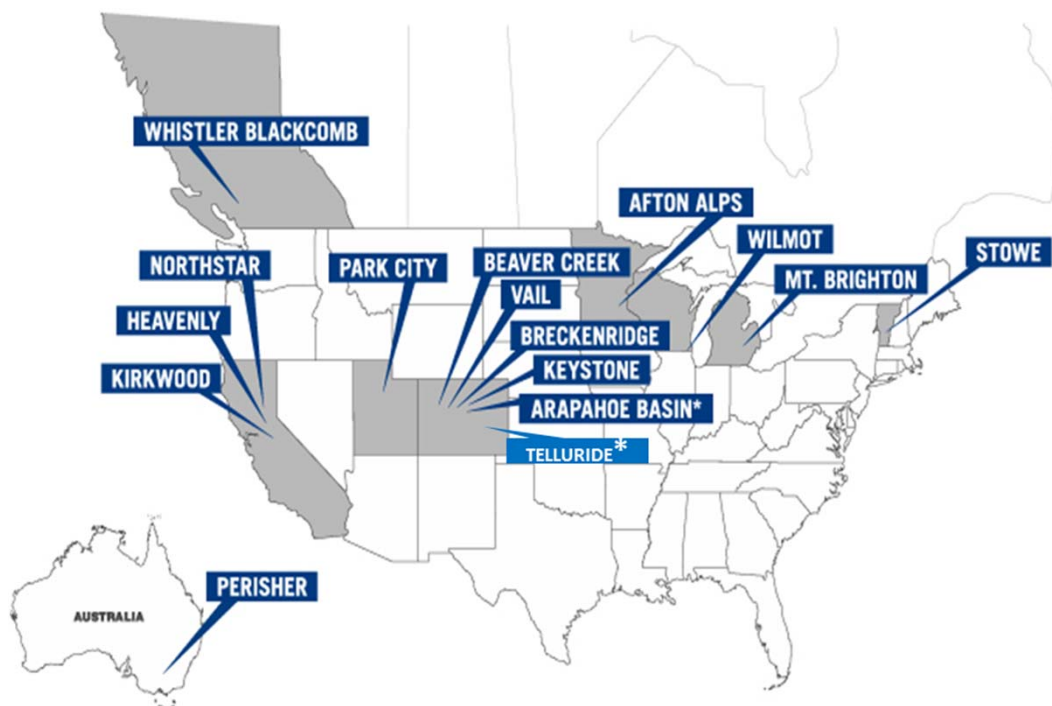


スキー場事業 来シーズンに向けての取り組み

白馬バレーのEpic Passとの提携

HAKUBA VALLEY とベイルリゾートが長期アライアンス契約を締結、世界最大のリフトシーズン券であるEpic Pass保有者の来場促進、世界的知名度の向上

- Epic Pass保有者は、HAKUBA VALLEYを連続5日間を無料で滑走可
- HAKUBA VALLEYのシーズンパス保有者は、ベイルリゾートのリフトチケットを50%オフで購入可



(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率
売上高	6,151	6,480	+328	+5.3%
営業利益	442	600	+157	+35.5%
営業利益率	7.2%	9.3%	+2.1pt	-

来場者数	'17/07	'18/07	増減	増減率
ウィンターシーズン (千人)	1,623	1,602	△21	△1.3%

※スキー場事業の来場者数は、スキー場別来場者数の合計となります。

世界的に活躍するアスリートについて、ウィンターアスリートや、大会、イベント等の支援を行っています。

■ 当社が支援しているアスリートやイベント ※2018年1月31日現在当社が支援しているアスリートです



小野塚 彩那 選手
【スキー】

2014年ソチオリンピック
スキーハーフパイプ競技銅メダル獲得
2017 X GAMES ASPEN 準優勝
2018年平昌オリンピック
スキー女子ハーフパイプ 5位入賞



原 大智 選手
【スキー】

2016年World Cup Tazawako
モーグル競技4位入賞
同シーズンWorld Ranking8位
2018年平昌オリンピック
スキー男子モーグル 銅メダル



岩淵 麗楽選手
【スノーボード】

VOLKL WORLD ROOKIE FINALS
グロムの部優勝
2018年 冬季Xゲーム 銀メダル
2018年 平昌オリンピック
スノーボード女子ビックエア 4位入賞
スノーボード女子スロープスタイル代表



大塚 裕華選手
【スキー】

第71回国民体育大会冬季大会
希望郷いわて国体 優勝
第94回全日本スキー選手権大会
クロスカンтриー競技 5位

日本スキー場開発はアスリート支援を通じてスキー文化の発展に貢献します

新会社の設立等

新規事業 日本からだ開発(株)の設立

- 労働者の健康増進と、企業の健全な成長をサポートし、健全な社会の実現を目的として、日本からだ開発(株)の設立を決定
- 国内における、国家主導による健康経営推進を背景としたランナーステーションやヘルスケアラウンジ等の健康施設の運営と、海外における不正薬物の検査サービスを主力サービスとして事業展開

■新会社の概要

名称	日本からだ開発株式会社
住所	東京都千代田区
代表者の氏名	櫻井 富美男
事業内容	健康関連施設の管理・運営 健康経営・健康管理に関するコンサルティング 不正薬物等の検査の実施およびサービスの提供等
資本金	50百万円
設立年月日	平成29年11月
大株主	日本駐車場開発(株) (100.0%)





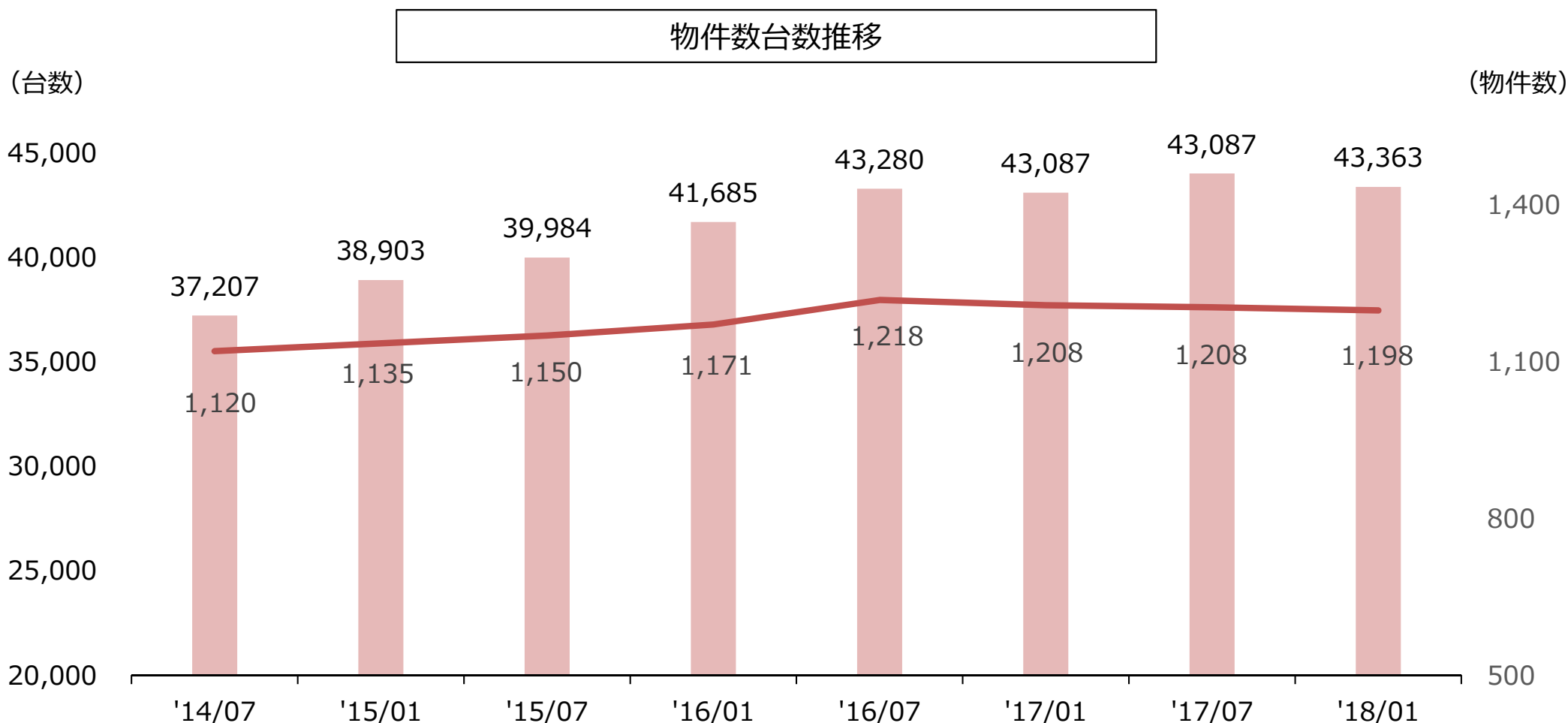
NIPPON PARKING DEVELOPMENT

質 疑 応 答

参考資料

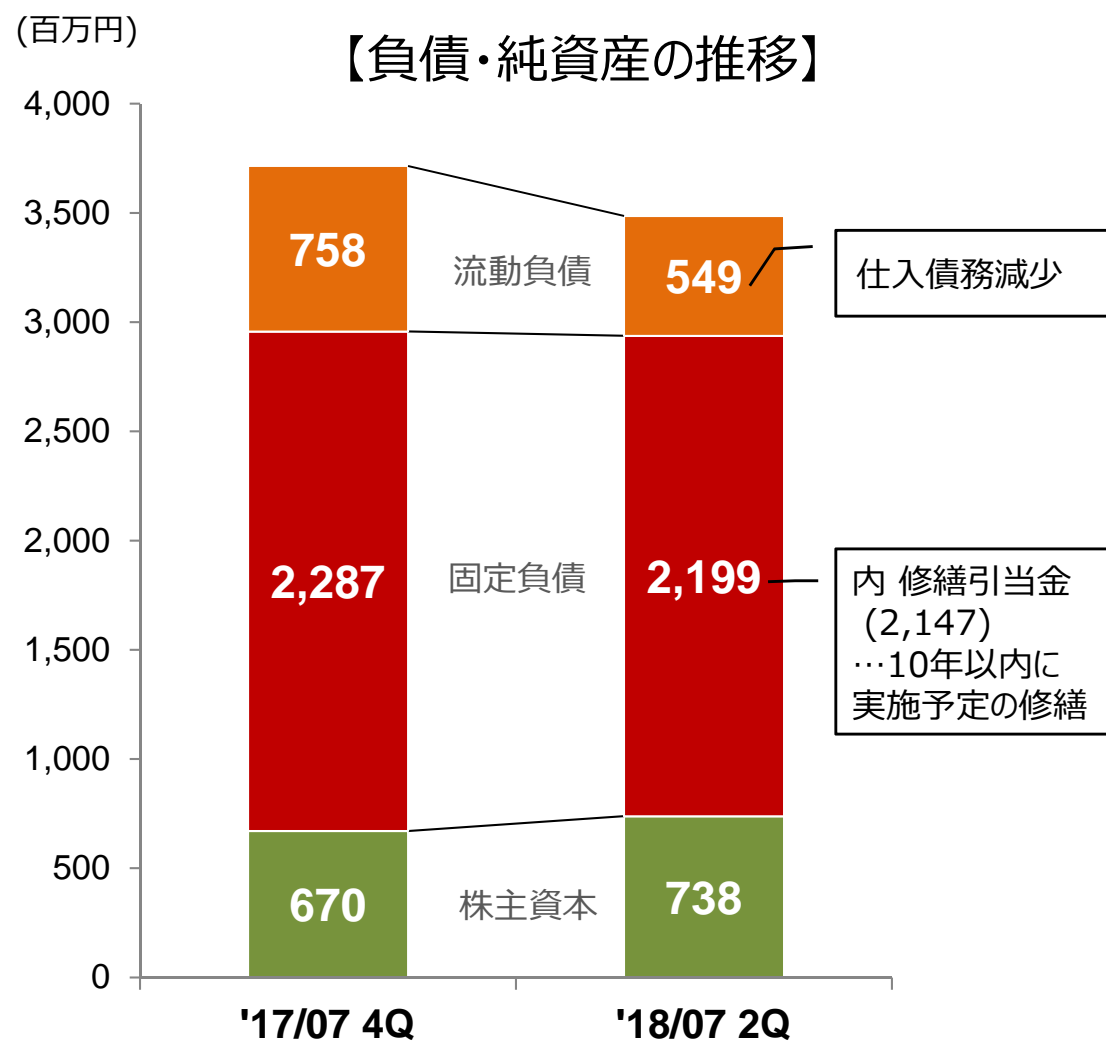
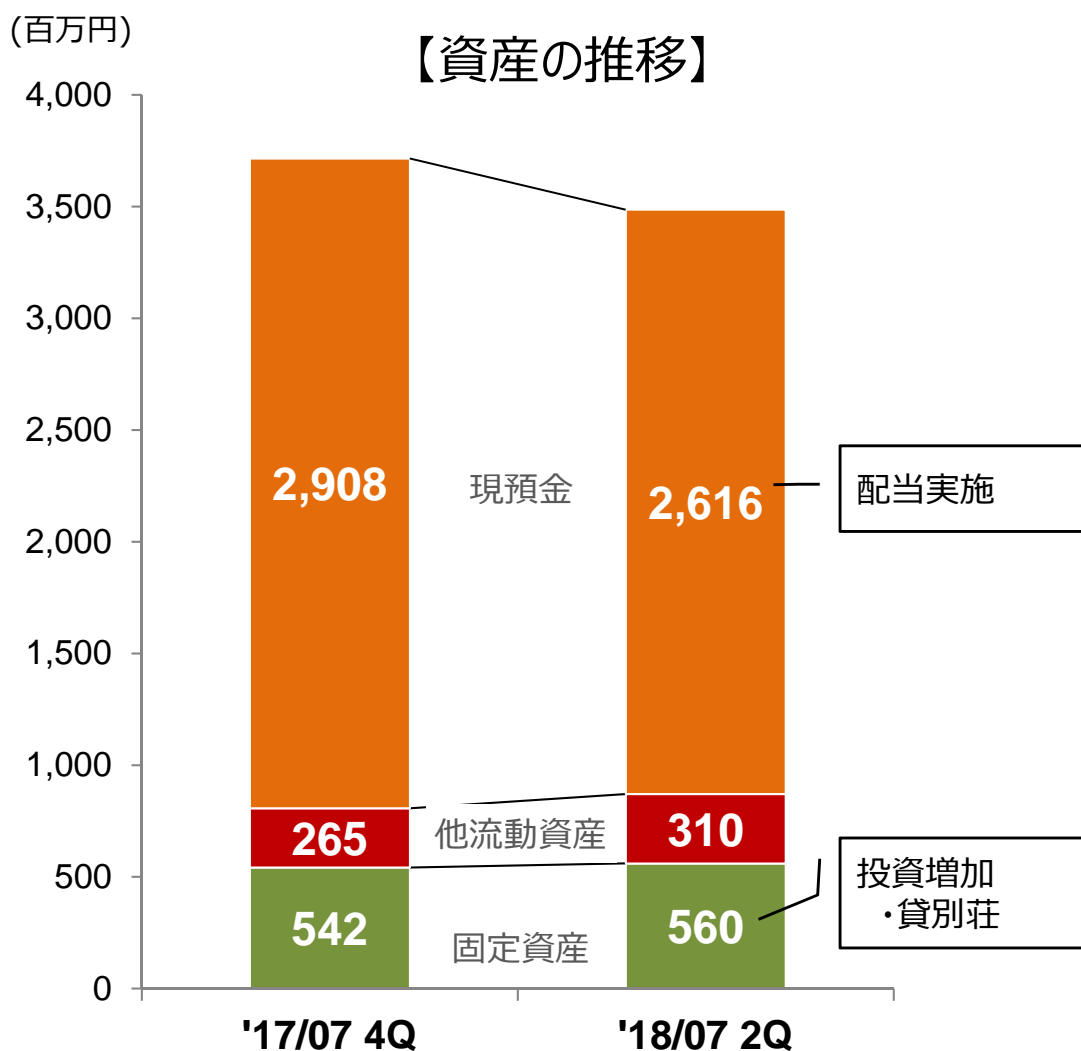
参考資料) 国内駐車場事業 物件数台数推移

- 既存物件の改善に注力したことにより、新規契約物件数は低調（31件、前年同期：29件）
- 低採算物件の条件見直し、解約を実施したことにより、解約件数が増加し、運営物件数・台数は微減



参考資料) テーマパーク事業 財政状態

- 高い現預金比率を維持
- 集客力が高い設備への投資を継続
- 閑散期により仕入債務減少
- 2Q末の有利子負債は177百万円



HAPPY TRIANGLEの形成

- 貴重な【自然】を最大限活用し非日常的な空間・サービスを提供し、
- スキーヤーに関わらず多種多様な【顧客】が訪れ、
- スキー場を含めた【地域社会】全体が潤っていくことが最大のミッション

自然の活用・自然との共存

- 冬だけでなく四季折々の魅力を活かす
- 貴重な自然を次世代へ繋ぐ
- 自然の脅威から、顧客を守る

様々な客層を集客

- ノンスキーヤーにとっても魅力的なリゾートづくり
- 国内だけではなく、海外からも集客

自然



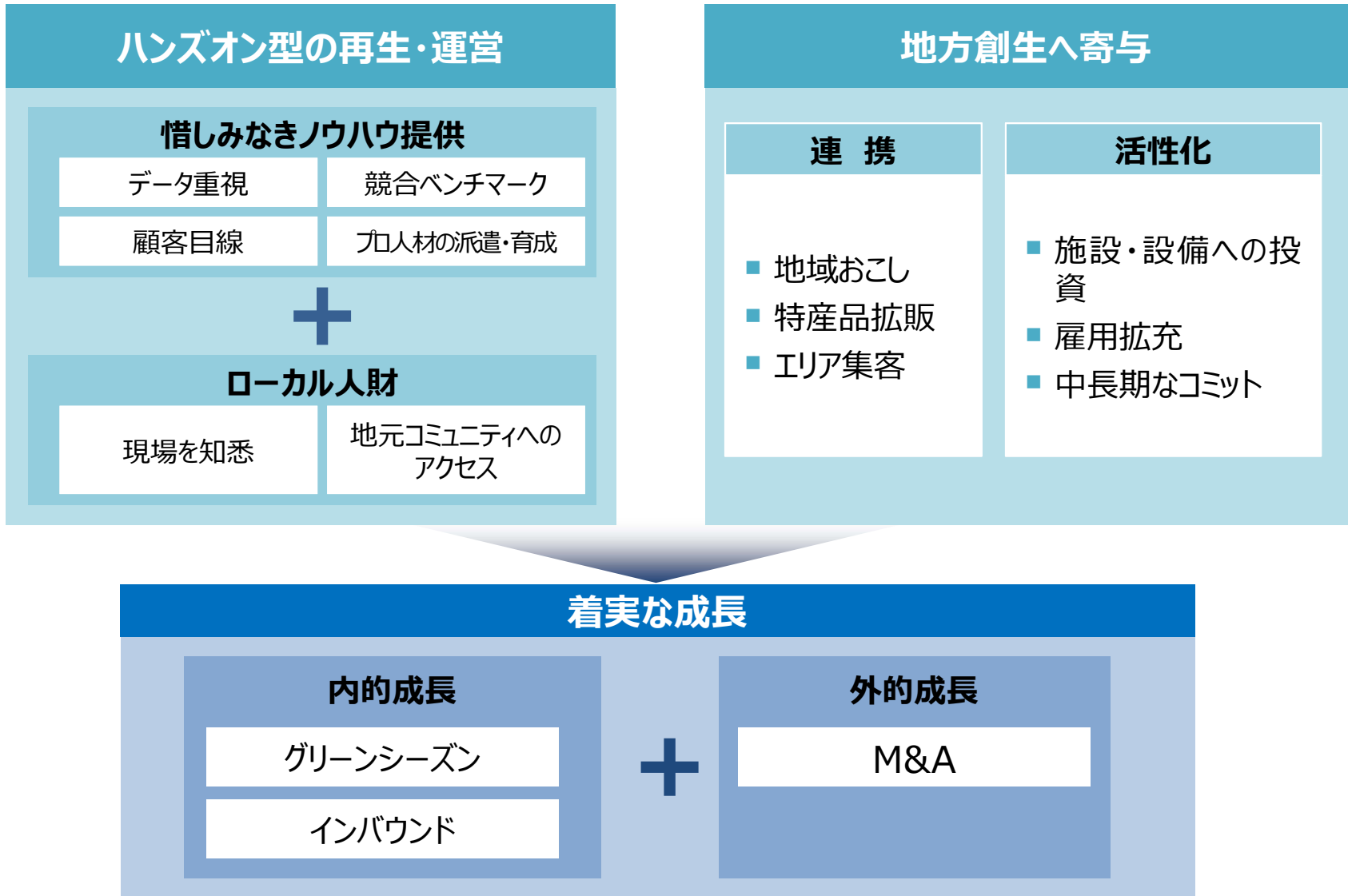
顧客

スキー場を基点とする地域活性

- 地元パートナーと手を結び、スキー場発の魅力度向上を目指す
- マネジメントのローカライズにより、地域との調和を目指す

地域社会

参考資料) 経営方針：ハンズオンと地方創生

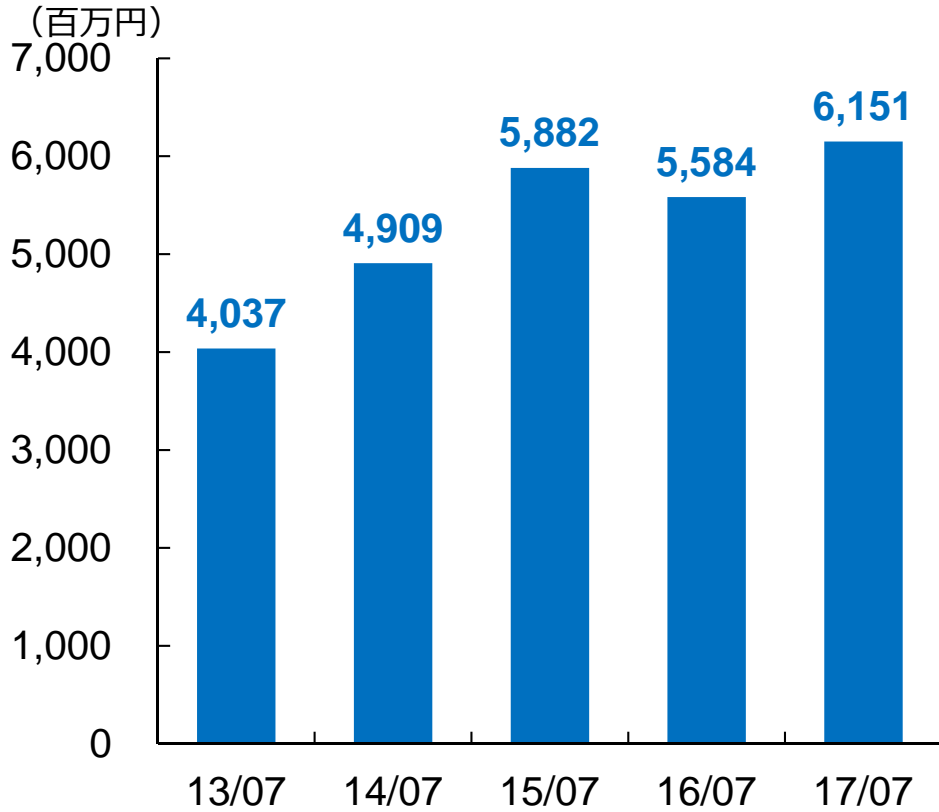


参考資料) グループスキー場一覧

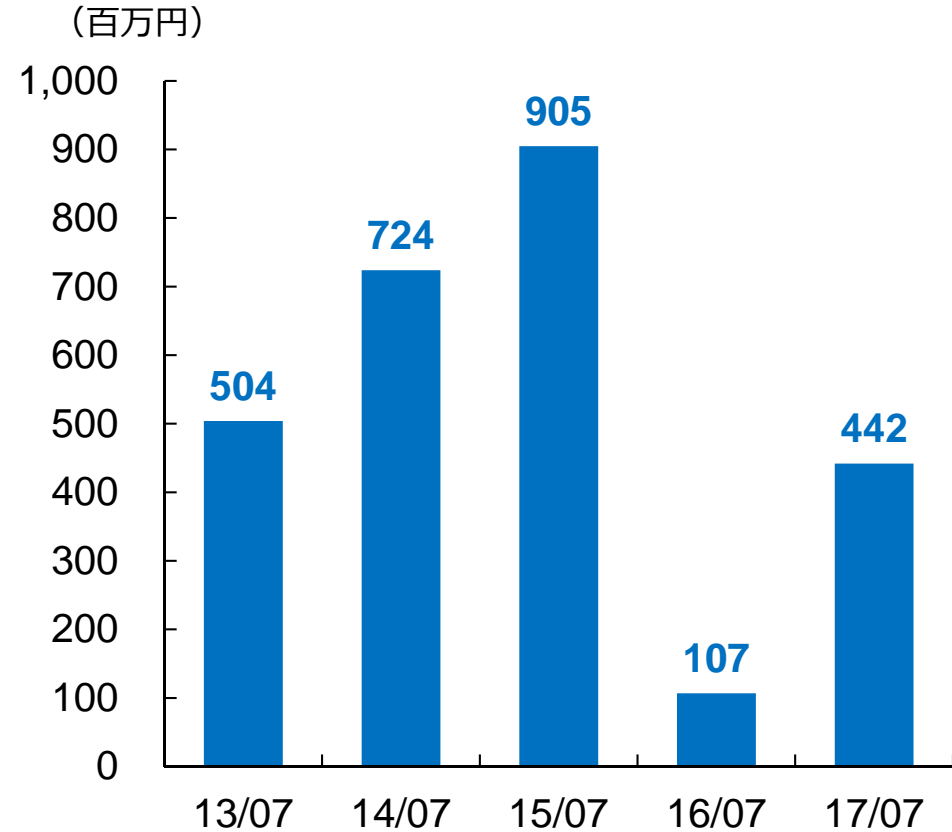
	HAKUBA VALLEY 鹿島槍 スキー場	竜王 スキーパーク	川場スキー場	HAKUBA VALLEY 八方尾根 スキー場	HAKUBA VALLEY 岩岳スノー フィールド	HAKUBA VALLEY 栂池高原 スキー場	めいほう スキー場	菅平高原 スノーリ ゾート
グループ化	平成18年9月	平成21年11月	平成22年10月	平成24年11月	平成24年11月	平成24年11月	平成26年10月	平成27年11月
立地	白馬エリア (長野)	志賀エリア (長野)	沼田エリア (群馬)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	奥美濃エリア (岐阜)	上田エリア (長野)
標高 山頂-山麓	1,550-830 (m)	1,930-850 (m)	1,870-1,290 (m)	1,831-760 (m)	1,289-750 (m)	1,680-800 (m)	1,600-900 (m)	1,650-1,250 (m)
総面積 (当社所有面積)	78ha (35ha)	95ha (11ha)	60ha (0.1ha)	200ha (2ha)	125ha (10ha)	156ha (0.4ha)	96ha (-ha)	175ha
リフト本数	8	13 + ロープウェイ1基	5	24 + ゴンドラ1基	13 + ゴンドラ1基	19 + ゴンドラ1基+ ロープウェイ1基	5	19
来場者数 (201707期 ウィンターシーズ ン)	95千人	204千人	149千人	378千人	100千人	265千人	183千人	245千人
ゲレンデ特徴	<ul style="list-style-type: none"> 北アルプスを望む雄大な景観・エリア最大級ナイター 	<ul style="list-style-type: none"> 166人乗りロープウェイ 幅広いゲレンデ 	<ul style="list-style-type: none"> 都心から2時間圏内 良質な雪質 	<ul style="list-style-type: none"> 長野オリンピックのアルペン競技会場、スキーヤーのメッカ 	<ul style="list-style-type: none"> 全国岩岳学生スキー大会が有名 	<ul style="list-style-type: none"> 栂池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん 	<ul style="list-style-type: none"> 名古屋中心部から2時間圏内、良質な雪質 	<ul style="list-style-type: none"> 首都圏から日帰り圏内に立地しアクセス良好
主要な客層	首都圏、長野県内のファミリー及び幅広い層	首都圏からのバスツアー利用者	首都圏からの日帰り顧客	初心者～上級者、関東・中部・関西から幅広い客層	首都圏、長野県内のファミリー及び幅広い層	初級者～上級者、関東・中部・関西から幅広い客層	名古屋圏、関西圏のファミリー及び幅広い層	首都圏、長野県内のファミリー及び幅広い層

参考資料) スキー場事業 業績推移

売上高

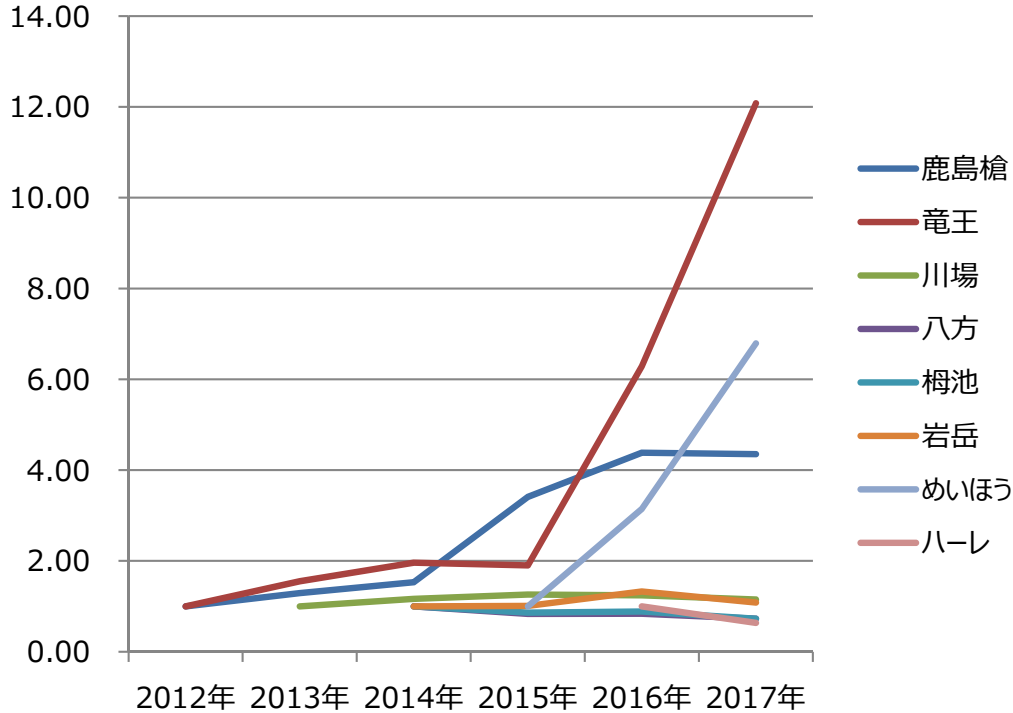


営業利益

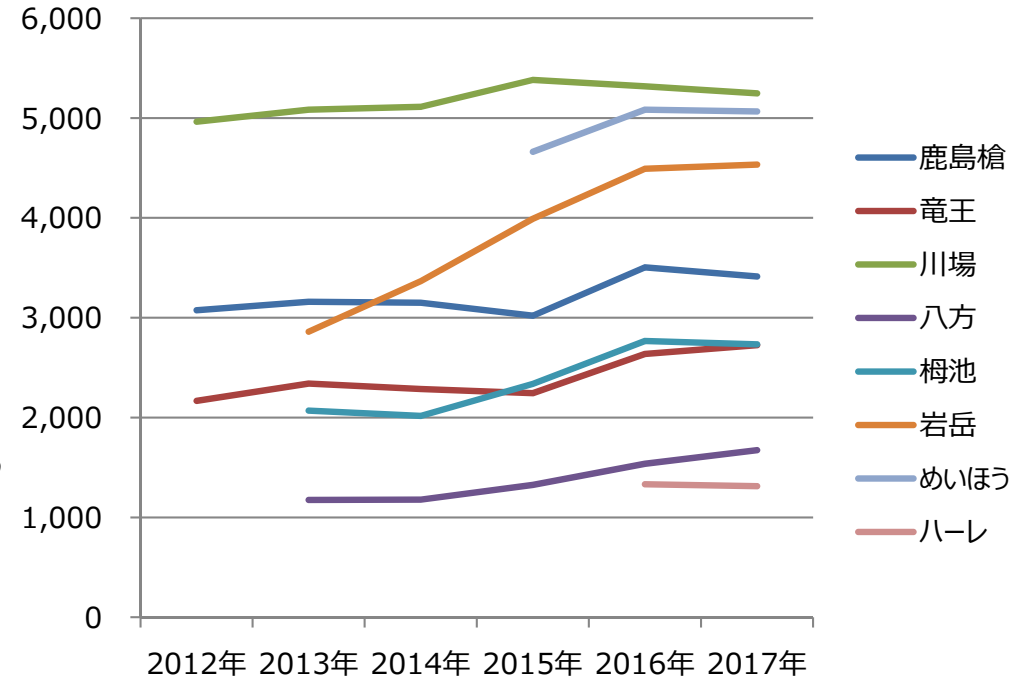


参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン来場者・ウィンター来場者単価

グリーンシーズン来場者の伸び



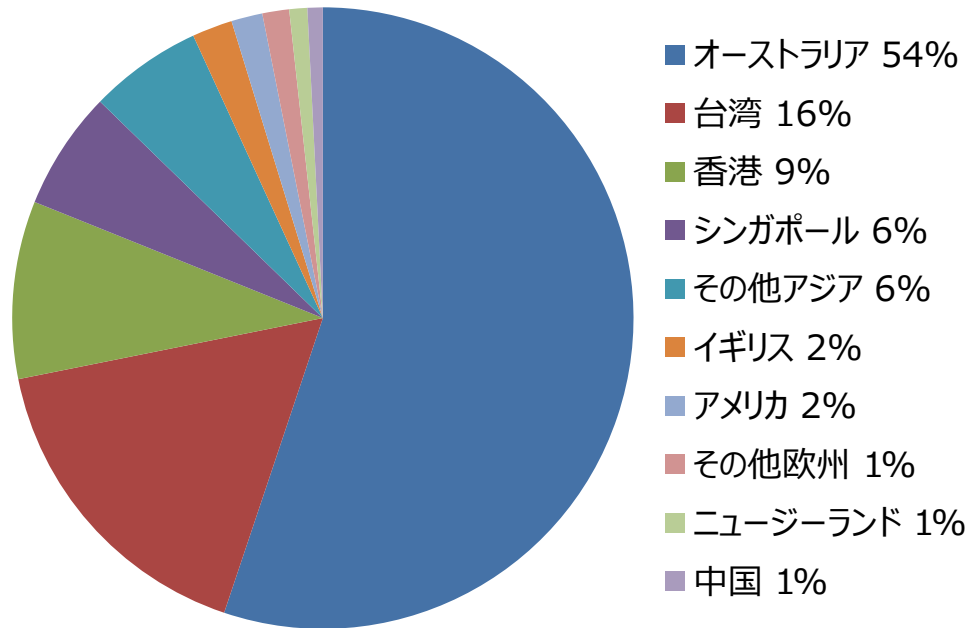
ウィンター来場者単価(円)



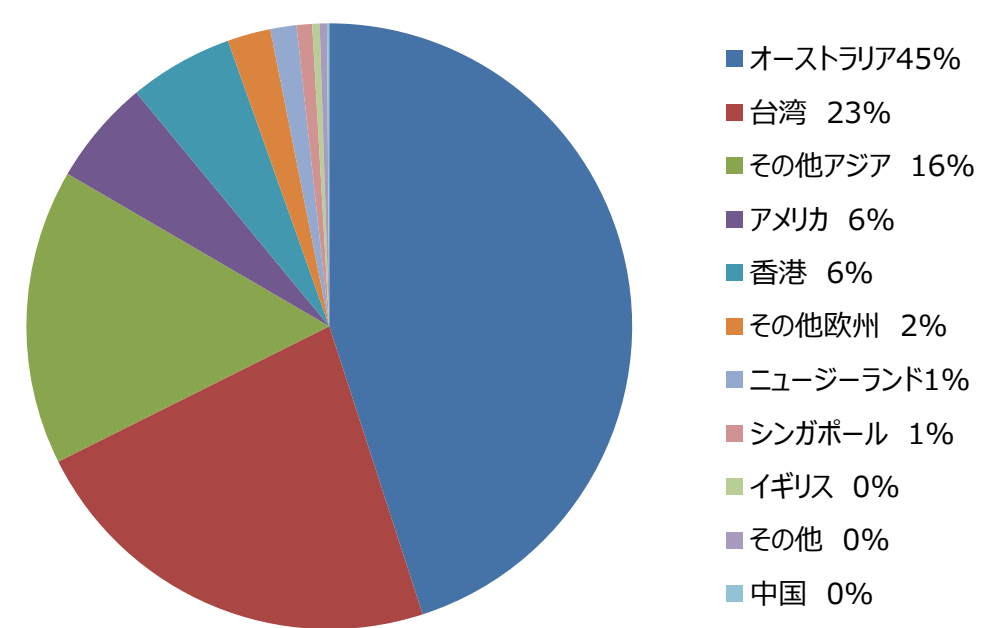
参考資料) スキー場事業 インバウンド国別内訳

HAKUBA VALLEYエリアへの来場者 (推定)

2016年度国来場者 224千人



2017年国別来場者 228千人



※ 推定来場者数は、HAKUBA VALLEY 索道事業者プロモーションボード調べ
 国別比率は、当社アンケートを基に記載

- HVIエリア全体の来場者数 (推定) は、横ばい。2015年 158千人、2016年 224千人、2017年 228千人
- 2015年にThe Mountain Collective にHAKUBA VALLEYが加盟し欧米での知名度が向上し、北米からの来場者増につながる

参考資料) Epic Passの概要

Epic Passとは、Vail Resorts 株式会社が販売・運営する、世界最大の国際リフトシーズン券。発券枚数は、740千枚以上で、Vail Resortsが所有・運営する14リゾート（米国12か所、カナダ1か所、豪州1か所）で利用できる他、パートナーリゾート8か国（55リゾート）で利用可能です。

www.epicpass.com

Vail Resorts株式会社の概要

世界トップクラスの山岳リゾート運営会社 www.vailresorts.com

年間収益 2,000百万ドル

- 14リゾートを運営、年間来場者は12百万人（北米最大）
 ウィスラー・ブラックコム（1位）、ブレッケンリッジ（2位）、ヴェイル（3位）他
 特に、ウィスラー・ブラックコムはアジアマーケットにとって、No.1の北米スキーリゾートです。
- 業界トップのシーズン券プログラムであるEpic Passを展開しています。

