



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2018年7月期  
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 スキー場事業の状況

5 CSR活動

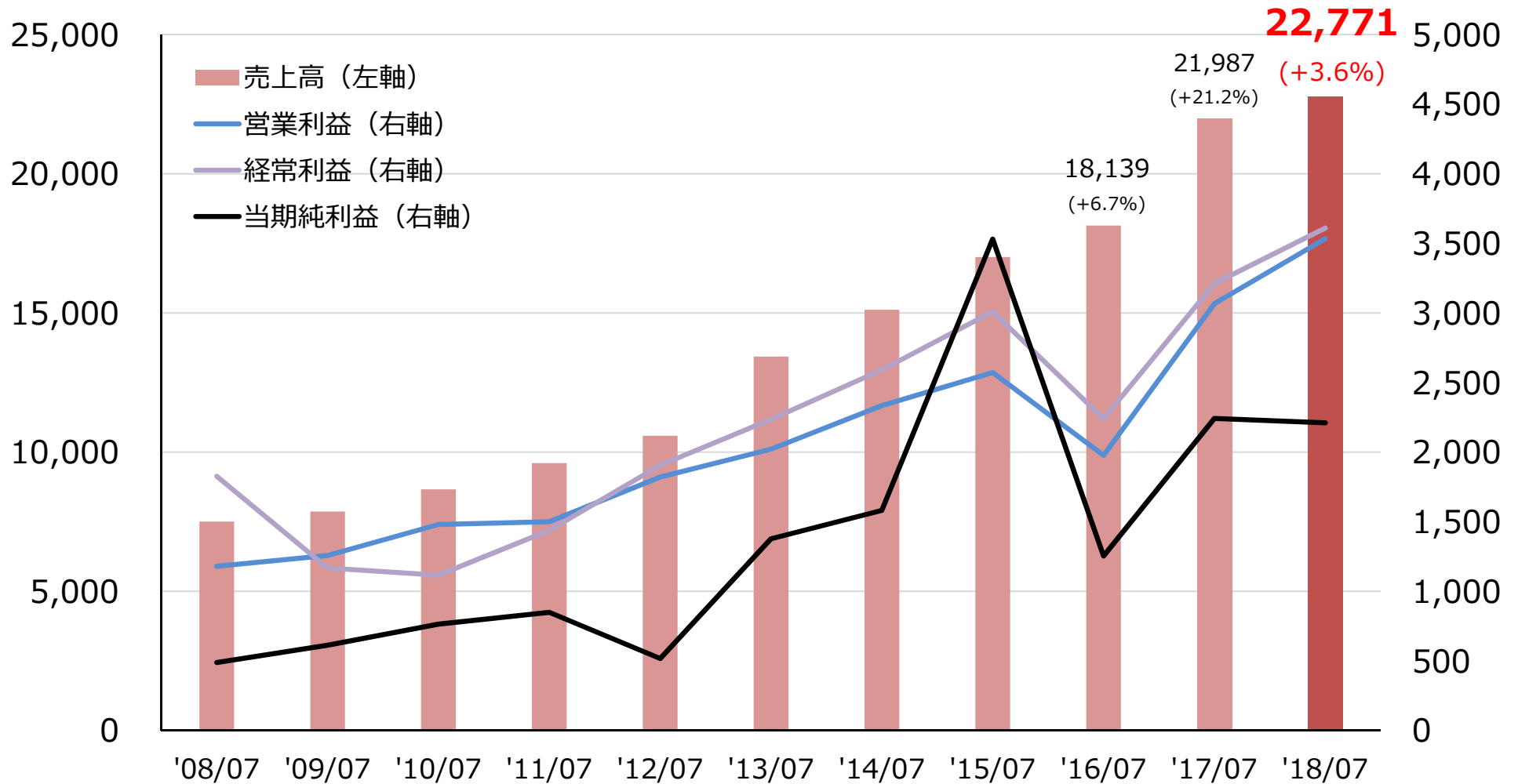
6 質疑応答

# 連結決算の状況

# 連結業績ハイライト

- 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拡大が貢献し、過去最高の売上高を達成
- 各事業（駐車場、スキー場、テーマパーク）の改善施策が奏功し、過去最高の営業利益を達成

(単位：百万円)



# 連結業績ハイライト

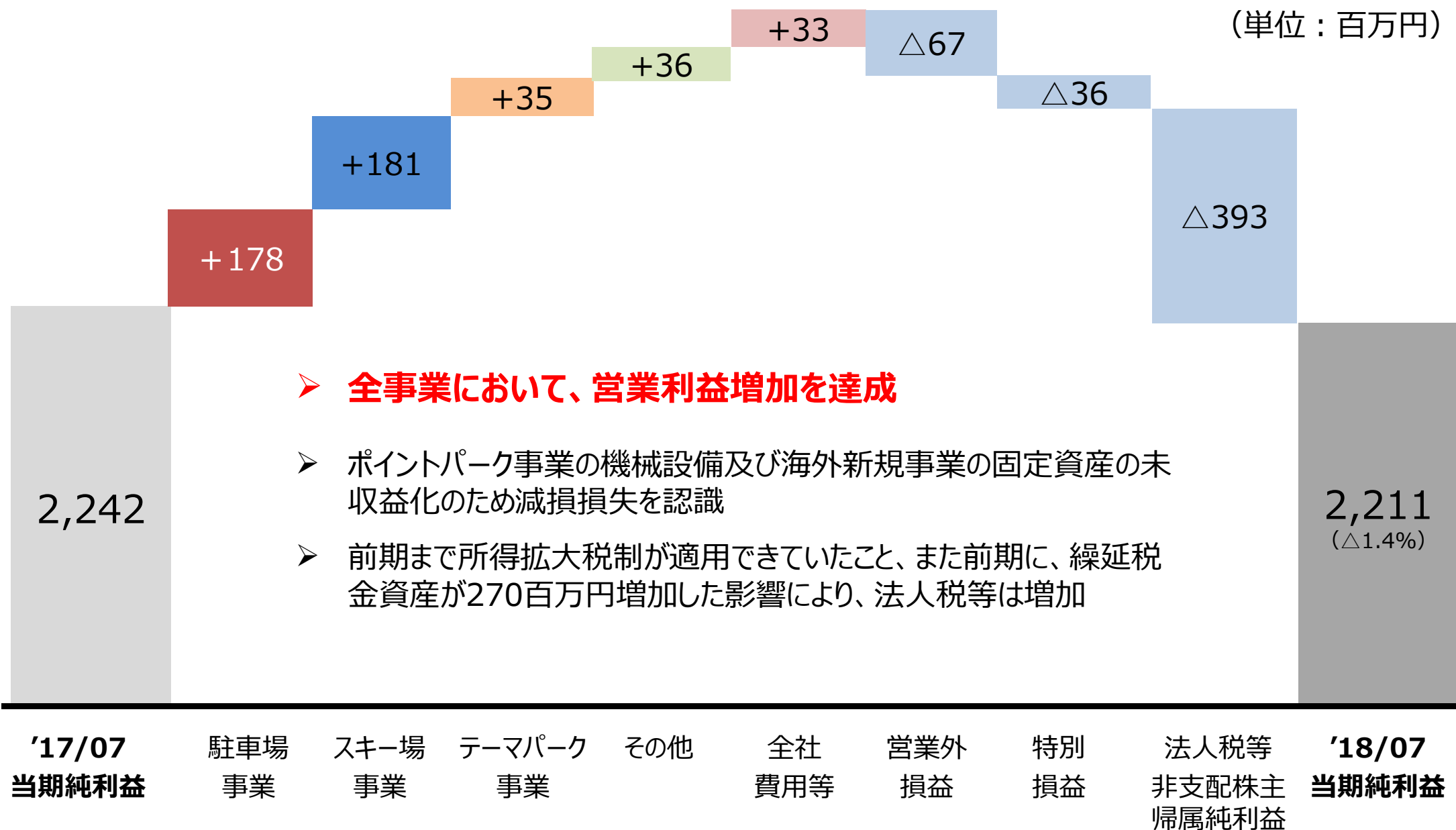
- 売上高 … 駐車場事業の安定的な成長と、スキー場事業の貢献により過去最高を達成
- 営業利益 … 積極的な月極契約の獲得や需要に応じた料金の適正化、有人オペレーションを活かした販売促進等による収益性の改善が順調に進展したこと、海外駐車場事業の利益成長、スキー場事業における来場者数の増加等が奏功し、過去最高を達成
- 当期純利益 … ポイントパーク事業における固定資産等を減損したことにより減少

(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	21,987	<b>22,771</b>	+783	+3.6%	23,500	96.9%
営業利益	3,067	<b>3,533</b>	+466	+15.2%	3,500	101.0%
経常利益	3,212	<b>3,610</b>	+398	+12.4%	3,500	103.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,242	<b>2,211</b>	△31	△1.4%	2,350	94.1%

# 連結純利益増減要因

(単位：百万円)



➤ **全事業において、営業利益増加を達成**

- ポイントパーク事業の機械設備及び海外新規事業の固定資産の未収益化のため減損損失を認識
- 前期まで所得拡大税制が適用できていたこと、また前期に、繰延税金資産が270百万円増加した影響により、法人税等は増加

# 2019年7月期通期計画

- 売上高、営業利益、経常利益は**過去最高**を更新する見込み
- 全ての事業において、増収増益を達成する予定
- スキー場事業、テーマパーク事業の来場者数見通しは下記の通りを予定

《2019年7月期来場者数見込み》

スキー場事業	ウィンターシーズン	1,694千人	(前期 1,664千人)
テーマパーク事業		550千人	(前期 462千人)

※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)

	'18/07期	'19/07期計画	増減	増減率
売上高	22,771	24,700	+1,929	+8.5%
営業利益	3,533	4,200	+667	+18.9%
経常利益	3,610	4,100	+490	+13.6%
親会社に帰属する 当期純利益	2,211	2,600	+389	+17.6%

# 経営指標推移

- 運営物件の改善と採算性の高い投資による収益性の向上と、積極的な株主還元施策により投資指標の改善を目指す
- 本年度は、東京証券取引所が主催する企業価値向上表彰のトップ800のノミネートに留まる

《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、第7回（2018年度）トップ800

種類	項目		'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07	'19/07 (予想)	目標値
収益性	営業利益率	連結	15.4%	15.1%	10.9%	14.0%	<b>15.5%</b>	<b>17.0%</b>	25%
		単体	17.2%	16.7%	17.0%	16.2%	<b>15.1%</b>	<b>17.7%</b>	
	経常利益率	連結	17.1%	17.7%	12.4%	14.6%	<b>15.9%</b>	<b>16.6%</b>	25%
		単体	19.7%	21.5%	18.8%	16.9%	<b>21.1%</b>	<b>26.3%</b>	
健全性	自己資本比率	連結	37.8%	38.0%	31.2%	32.5%	<b>36.3%</b>	<b>37.6%</b>	30%
		単体	43.0%	39.3%	39.7%	36.9%	<b>40.3%</b>	<b>39.5%</b>	
投資指標	ROE	連結	44.6%	65.5%	18.7%	31.0%	<b>27.2%</b>	<b>29.7%</b>	40%
		単体	32.8%	53.4%	24.5%	20.9%	<b>23.4%</b>	<b>32.0%</b>	
	ROA	連結	26.2%	21.2%	11.5%	14.2%	<b>15.3%</b>	<b>17.3%</b>	-
		単体	22.9%	19.6%	14.8%	12.1%	<b>13.5%</b>	<b>17.3%</b>	



# 株主還元について

- 2018年9月7日に**自社株買い600百万円**の実施を発表
- 9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

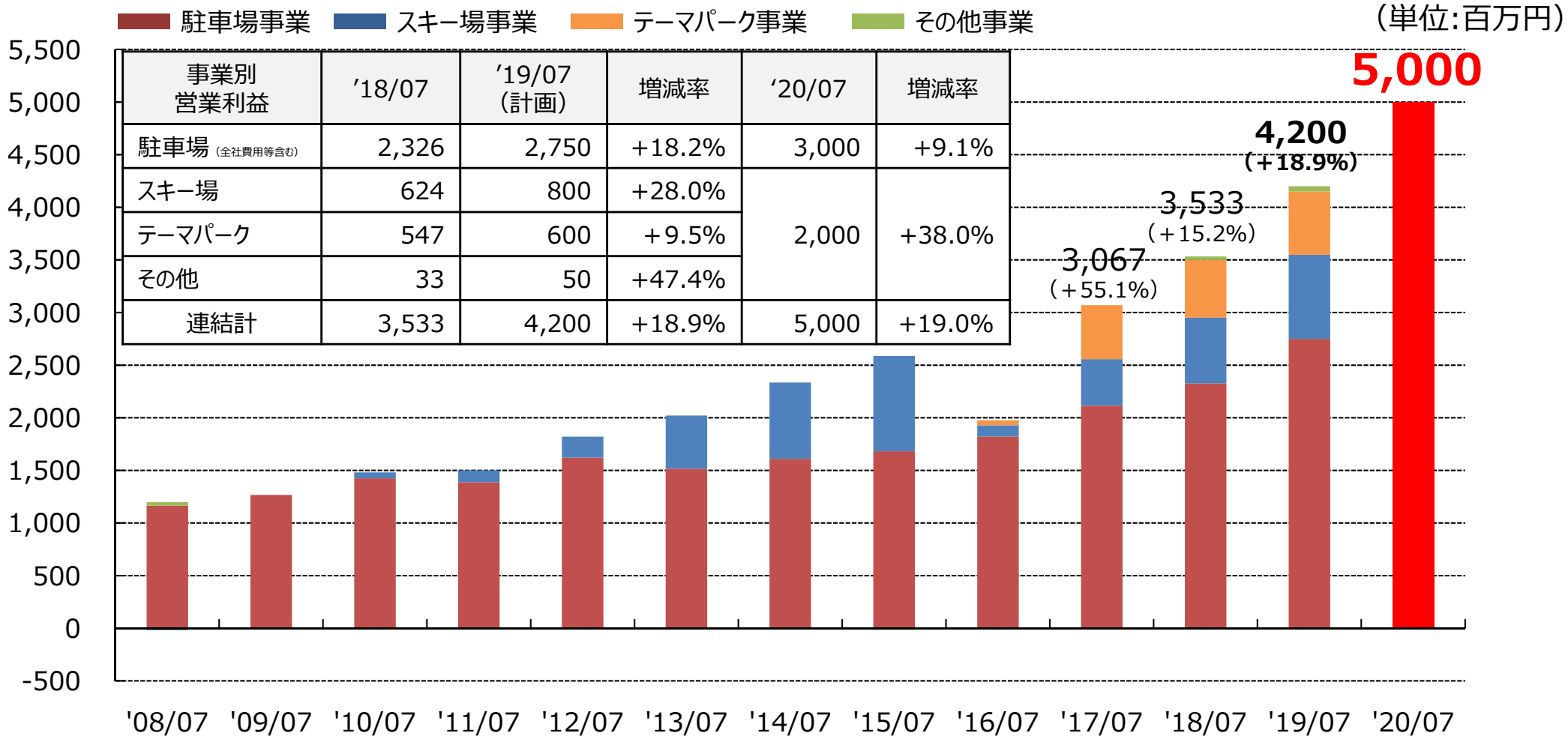
	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07	'19/07 (予想)
1株あたり配当金 (円)	250	2.7	3.3	3.5	3.75	<b>4.00</b>	<b>4.25</b>
配当総額 (百万円)	835	904	1,109	1,180	1,264	<b>1,349</b>	<b>1,419</b>
自己株式取得総額 (百万円)	0	0	0	0	200	<b>198</b>	<b>600</b>
自己株式取得を含めた株主還 元総額 (百万円)	835	904	1,109	1,180	1,464	<b>1,548</b>	<b>2,019</b>
当期純利益 (百万円)	1,378	1,581	3,530	1,255	2,242	<b>2,211</b>	<b>2,600</b>
配当性向 (%)	60.5	57.1	31.3	94.1	56.3	<b>61.0</b>	<b>54.7</b>
総還元性向 (%)	60.5	57.1	31.3	94.1	65.3	<b>70.0</b>	<b>77.8</b>

※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117億円を活用し、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

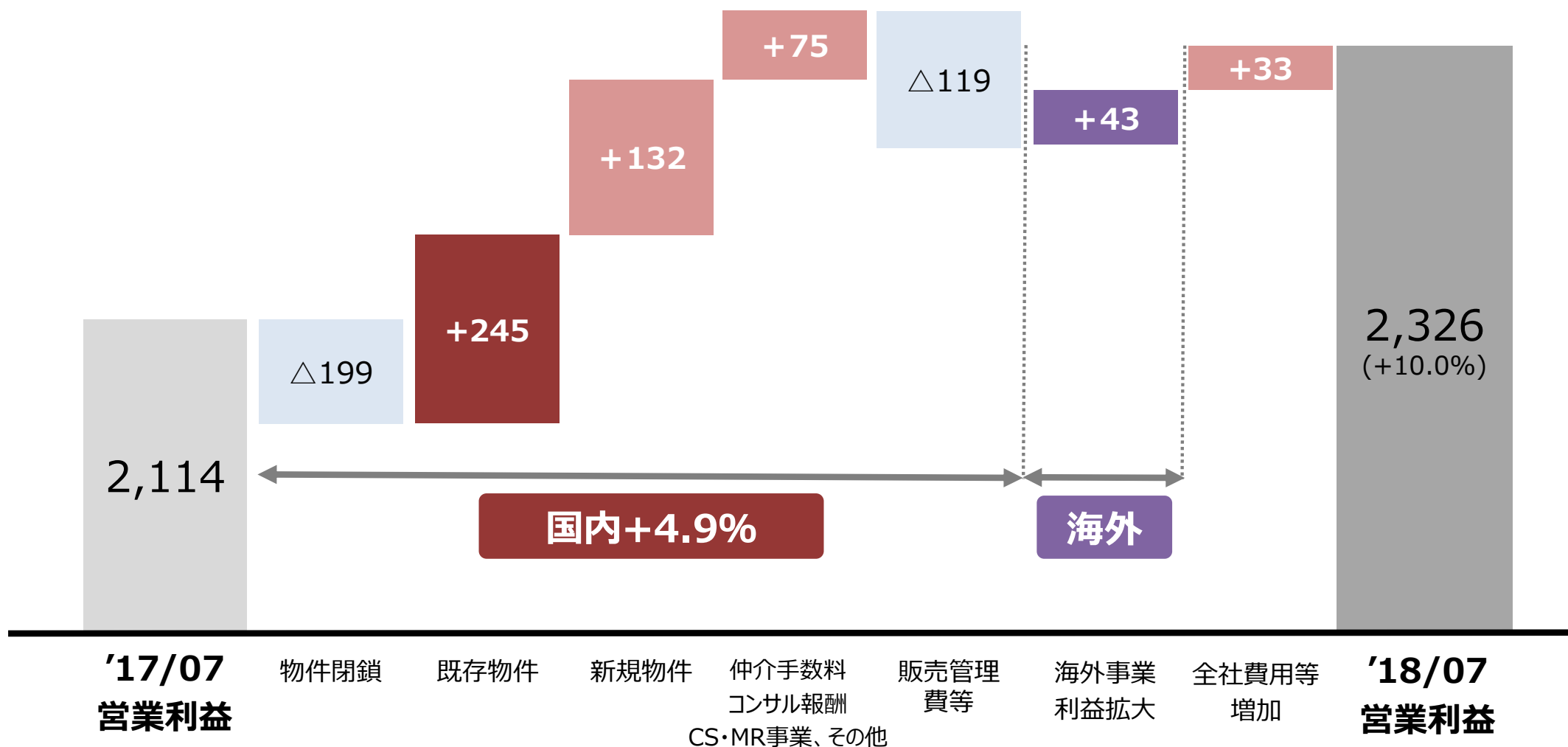
- 国内・海外ともに、新規運営物件数の順調な獲得により前期比で収益が増加
- 運営物件の収益性の改善、海外駐車場事業の利益成長により、粗利率、営業利益率が改善

(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	12,705	13,236	+531	+4.1%	13,700	96.6%
売上総利益	4,811	5,106	+295	+6.1%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>37.9%</b>	<b>38.6%</b>	<b>+0.7pt</b>	—	—	—
営業利益	2,732	2,911	+179	+6.5%	3,030	96.1%
<b>営業利益率</b>	<b>21.5%</b>	<b>22.0%</b>	<b>+0.5pt</b>	—	<b>22.1%</b>	—
営業利益 (全社費用含)	2,114	2,326	+212	+10.0%	2,350	99.0%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>16.6%</b>	<b>17.6%</b>	<b>+0.9pt</b>	—	<b>17.2%</b>	—

# 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改善と日本自動車サービス開発(株)への月極駐車場の移管によって、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仲介・コンサル報酬が増加
  - 海外駐車場事業の収益拡大（タイ、韓国が大きく寄与）
- （単位：百万円）



# 駐車場事業 成長戦略

## ① ネット戦略

- 駐車場検索サイトリニューアル（9月）による利便性向上
- 物件掲載数及び情報の充実

手数料収入4億円の  
事業へ成長

## ② ユーザーソリューションの強化

- 駐車場のみならず、自動車貸出も含めたソリューション提供
- 時代のニーズにマッチした「使い方」提案へ

物件粗利を20%改善

## ③ 海外事業展開の成長加速

- 駐車場需給に応じた料金の適正化、サービスの向上による収益性の改善
- 営業体制の強化と現地ニーズにあわせたソリューションの開発による運営物件数の拡大を図る

地政学リスクのヘッジと  
成長機会の取込

# 駐車場事業 駐車場検索サイトの強化

- 物件掲載数60%増のために、全国各拠点から物件情報を収集
- 利便性向上のため、検索性向上やニーズ別の導線を設定
- ユーザーとの接点となるオペレーターの対応能力・サービスを強化

## ■ 本年9月月極検索サイトリニューアルオープン

The screenshot displays the Nippon Parking Search website. At the top, there is a navigation bar with the logo 'Nippon Parking Search 日本駐車場検索', the tagline '日本最大級の月極駐車場検索サイト 「日本駐車場検索」', and buttons for 'よくあるご質問' and 'ご契約までの流れ'. A '検討リスト' button is also visible. Below the navigation bar are three filter buttons: '駐車場をお探しのお客様' (selected), '駐車場オーナー様', and '社用車管理でお困りの方'. The main content area is titled '月極駐車場を全国から探す' and features a section 'エリアから探す'. This section includes a map of Japan with various regions highlighted. On the left, a detailed map of Osaka city is shown with numerous district labels such as '東淀川区', '淀川区', '旭区', '都島区', '鶴見区', '西淀川区', '福島区', '北区', '城東区', '東成区', '此花区', '西区', '中央区', '天王寺区', '浪速区', '港区', '西成区', '生野区', '大正区', '住之江区', '阿倍野区', '平野区', '住吉区', and '東住吉区'. On the right, a map of the entire country of Japan is shown with labels for major regions: '北海道', '宮城', '埼玉', '千葉', '愛知', '東京', '神奈川', '静岡', '大阪', '岡山', '広島', '福岡', and '鹿児島'. A '全国' button is positioned above the right map.

# 駐車場事業 ユーザーソリューションの強化

シーン	車ユーザー従来の必要な業務内容	当社ソリューション (当社商品)
納車時	車両種別選定 (所有・リース・レンタカー、カーシェア・マンスリー)	最適な選定のアドバイス (カーシェア・マンスリー)
	駐車場確保 (近い・安い・スペック・設備・導線)	最適な駐車場手配 (仲介サイト・モデル②③)
車両導入後	運行管理 (走行距離・運行時間・運行ルート・危険運転)	実態の可視化 運行状況の最適化 (ドラレコ・スマドラ・リモート)
	駐車場管理 (月極駐車場、コインパーキング)	実態の可視化 管理状況の最適化 (仲介サイト・モデル②③・PP)
車両更新時	今後の車両の使い方についての検討 (リース更新・レンタカー、カーシェア導入、マンスリー化)	実態の可視化 最適な選定のアドバイス (カーシェア・マンスリー)



**駐車場以外の車のソリューションを提案することで1車室あたりの粗利を改善**



# 駐車場事業 海外事業展開の成長加速

- NPDブランド = “安全・サービス・収益向上”として、アジアにおける駐車場運営のスタンダードを確立
- 海外売上比率50%の達成を中期目標とする

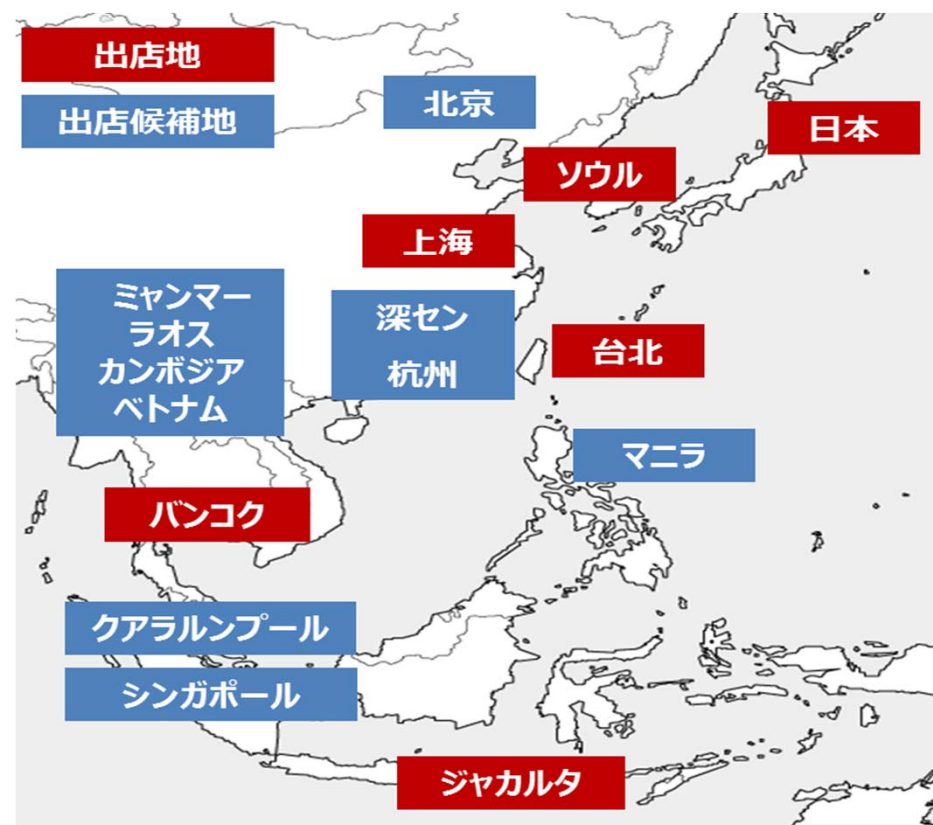
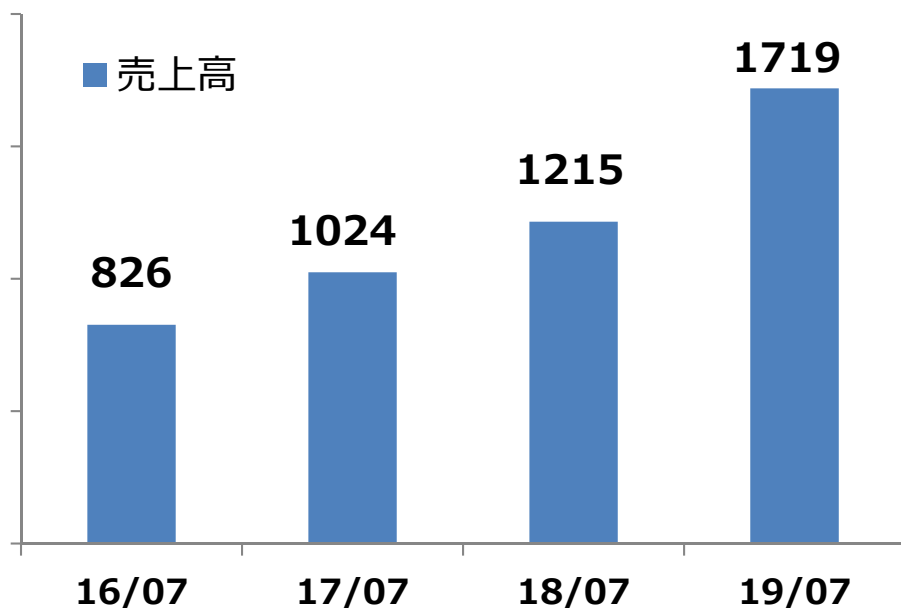
## ① 既存進出国の利益拡大

- ・ 有人管理+機械投資+不動産コンサルによる高付加価値サービスの拡充(高収益物件の獲得)
- ・ 需給状況に合わせた駐車場料金の適正化
- ・ ネット検索強化で顧客利便性向上、営業効率改善

## ② 新規出店数の拡大

- ・ 積極的に新規エリアへ進出  
韓国と同様、早期黒字化を達成する
- ・ 既進出国内での複数都市展開(韓国・中国)

海外駐車場事業業績推移 (単位：百万円)



(単位：百万円)

	'18/07	'19/07	増減	増減率
売上高	13,236	14,000	+763	+5.8%
営業利益	2,911	3,400	+488	+16.8%
<b>営業利益率</b>	<b>22.0%</b>	<b>24.3%</b>	<b>+2.3pt</b>	<b>-</b>
営業利益 (全社費用含)	2,326	2,750	+423	+18.2%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>17.6%</b>	<b>19.6%</b>	<b>+2.1pt</b>	<b>-</b>

# テーマパーク事業

# テーマパーク事業 業績ハイライト

- 売上高 : 那須ハイランドパークの単価向上によりパーク事業の売上高は増加したが、別荘事業の建築リフォーム減や過年度共益費の回収額減により、売上高が減少
- 営業利益 : 遊園地や宿泊施設内のシステム化/合理化が進み、増益を確保
- 来場者数 : 2017年シーズンの悪天候を2018年シーズンでリカバリーし、期初計画並みの461千人で着地

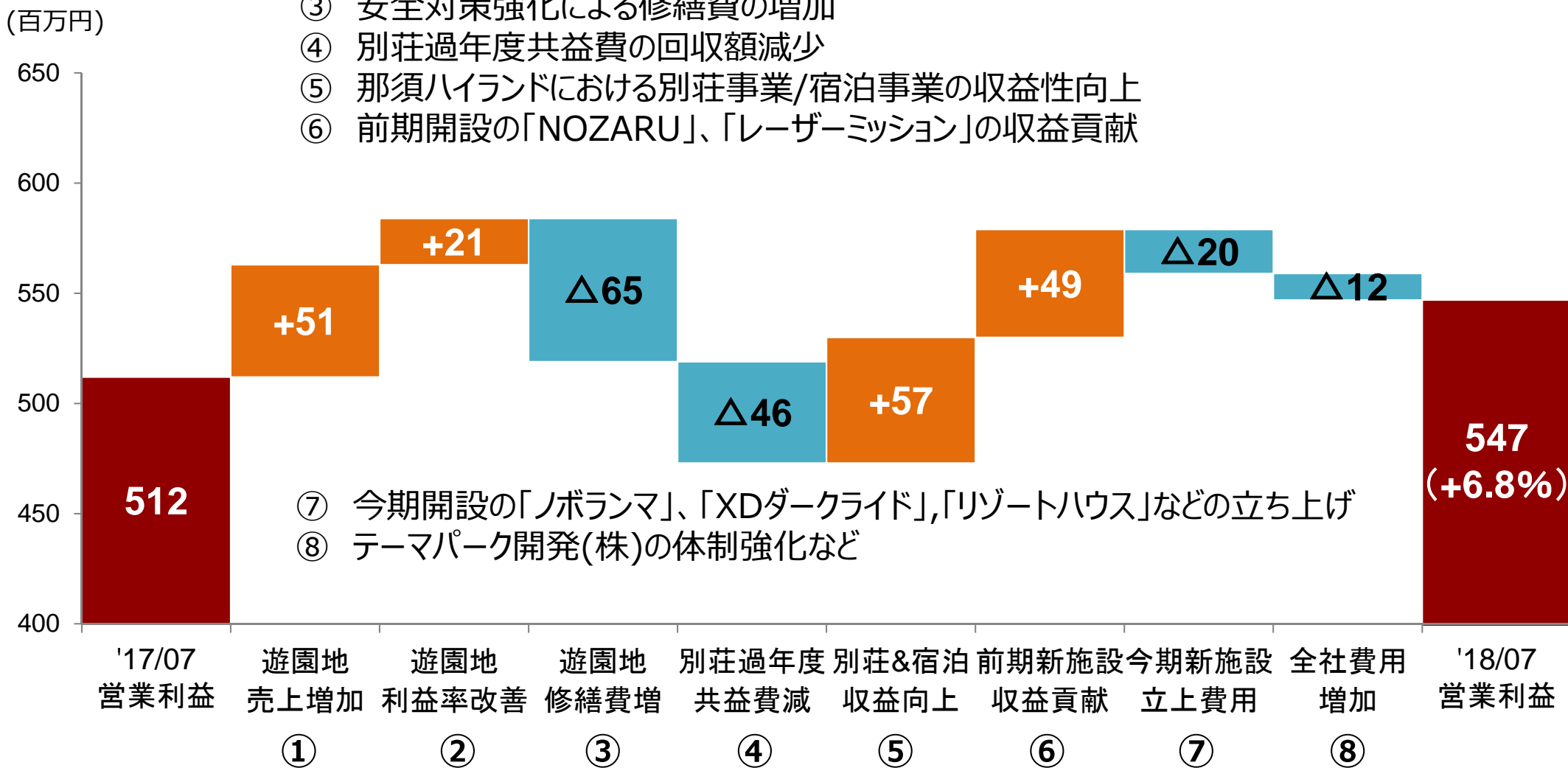
(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	2,859	2,831	△27	△1.0%	3,000	94.4%
売上総利益	1,095	1,102	+6	+0.6%	-	-
<b>粗利率</b>	<b>38.3%</b>	<b>38.9%</b>	<b>+0.6pt</b>	-	-	-
営業利益	512	547	+35	+6.8%	600	91.3%
<b>営業利益率</b>	<b>17.9%</b>	<b>19.3%</b>	<b>+1.4pt</b>	-	<b>20.0%</b>	-

	'17/07	'18/07	増減	増減率	計画	達成率
来場者数 (千人)	455	461	+6	+1.5%	461	100.1%
単価 (円)	3,953円	4,073円	+120	+3.0%	-	-

# テーマパーク事業 営業利益増減要因

- ① 那須ハイランドパークの単価向上等による売上増加
- ② 人材効率化、レストラン原価率改善、広告宣伝効果向上などで利益率向上
- ③ 安全対策強化による修繕費の増加
- ④ 別荘過年度共益費の回収額減少
- ⑤ 那須ハイランドにおける別荘事業/宿泊事業の収益性向上
- ⑥ 前期開設の「NOZARU」、「レーザーミッション」の収益貢献



# テーマパーク事業 成長戦略

## ① 地域資源の有効活用

- 現存する「地域の魅力」を最大限活用
- 「地域に密着」して行政や地元団体と連携

地域の「中核企業」として「地域経済」を牽引し、  
**地方創生のモデルケース**を目指す

## ② 新たな魅力の創造

- 「PR効果の高い」イベント開催や施設を導入
- 「投資効果の高い」アトラクションや施設を導入

## ③ 運営力向上の追求

- 駐車場・スキー場事業で培った「ナレッジ」を活用
- サービス業を支える人材の確保と教育



## 『ペットフレンドリー』の更なる深化

- 「わんこはかぞく。」をテーマにペットフレンドリーな遊園地の取り組みを強化
- 「犬種別オフ会」などワンちゃん連れで楽しめるイベントを年7回開催
- 遊歩道や水飲み場の設置などワンちゃんが過ごしやすいインフラの整備を継続



## 大人気の『NOZARU』を拡大

- 自然の木々や傾斜を活かした那須の森の空中アスレチックに2017年オープン
- 2018年に日本最大級を更に拡大し12コース95エレメントに！
- 2018年7月期は約14千人のお客様がご来園(前年度比306%)



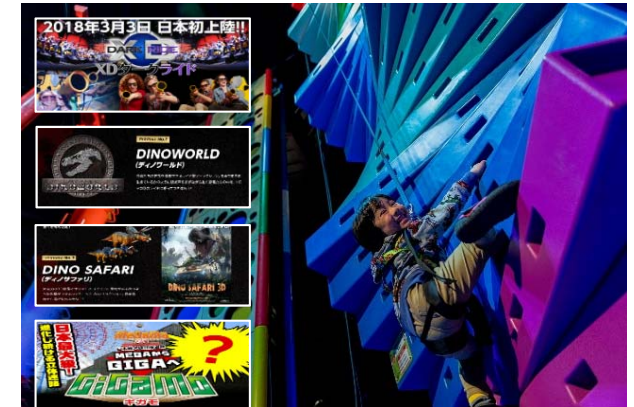
## 『那須ハイで演奏会』を開催

- 栃木県内各地の様々な学校・団体が集う場として、那須ハイランドパークを提供
- 2018年6月～12月に開催する合同演奏会は延べ20団体がエントリー
- 栃木県教育委員会、那須町教育委員会、栃木県吹奏楽連盟が後援



## 話題を呼ぶ『アトラクション導入』

- 那須ハイランドパークにシーズン最多の5つの新アトラクションが登場！
- 屋内アスレチック「NOBORUNGMA (ノボランマ)」が多数のメディアに掲載！



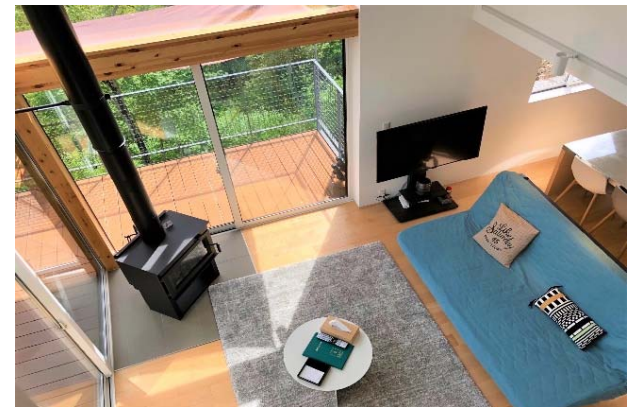
## 集客力のある『イベント誘致』

- 恐竜アトラクションオープンと同時に大人気の恐竜ショー「DINO-A-LIVE」を開催
- 動物とのふれあいが楽しめる“体験型”の広場を開設



## 『過ごしたくなるホテル』の開設

- バケーションレンタル(貸別荘)事業を本格開始
- 年間粗利約3百万円/棟の自社所有物件を10棟(2018年7月末時点)から拡大中
- 年間粗利約1.3百万円/棟の受託物件を2棟(2018年7月末時点)から積極拡大中



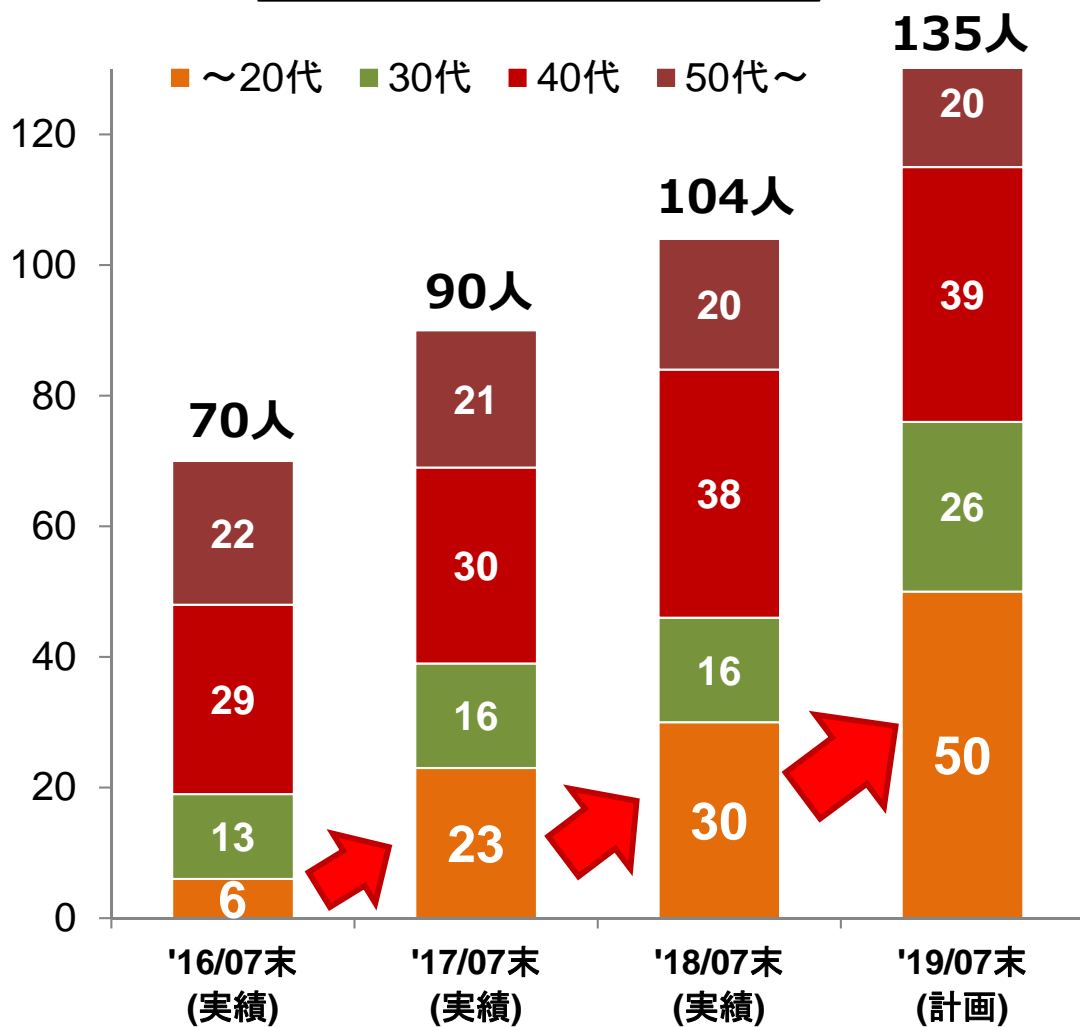


# テーマパーク事業 運営向上TOPICS 『優秀人材』を積極採用

➤ 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 2019年7月期計画



(単位：百万円)

	'18/07 実績	'19/07 計画	増減	増減率
売上高	2,831	3,300	+468	+16.5%
営業利益	547	600	+52	+9.5%
<b>営業利益率</b>	<b>19.3%</b>	<b>18.2%</b>	<b>△1.2pt</b>	<b>-</b>

	'18/07	'19/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	462	550	+88	+19.0%
単価 (円)	4,073	3,901	△172	△4.2%

# テーマパーク事業 新着TOPICS 2018年秋

- 2018年秋シーズンも話題のイベントを開催！！
- この夏大好評頂いた「DINO-A-LIVE」が9月・10月に追加公演決定
- ホラーイベント製作会社のオバケンとタイアップしたハロウィンイベントが10月に新登場！



# スキー場事業

# スキー場事業 業績ハイライト

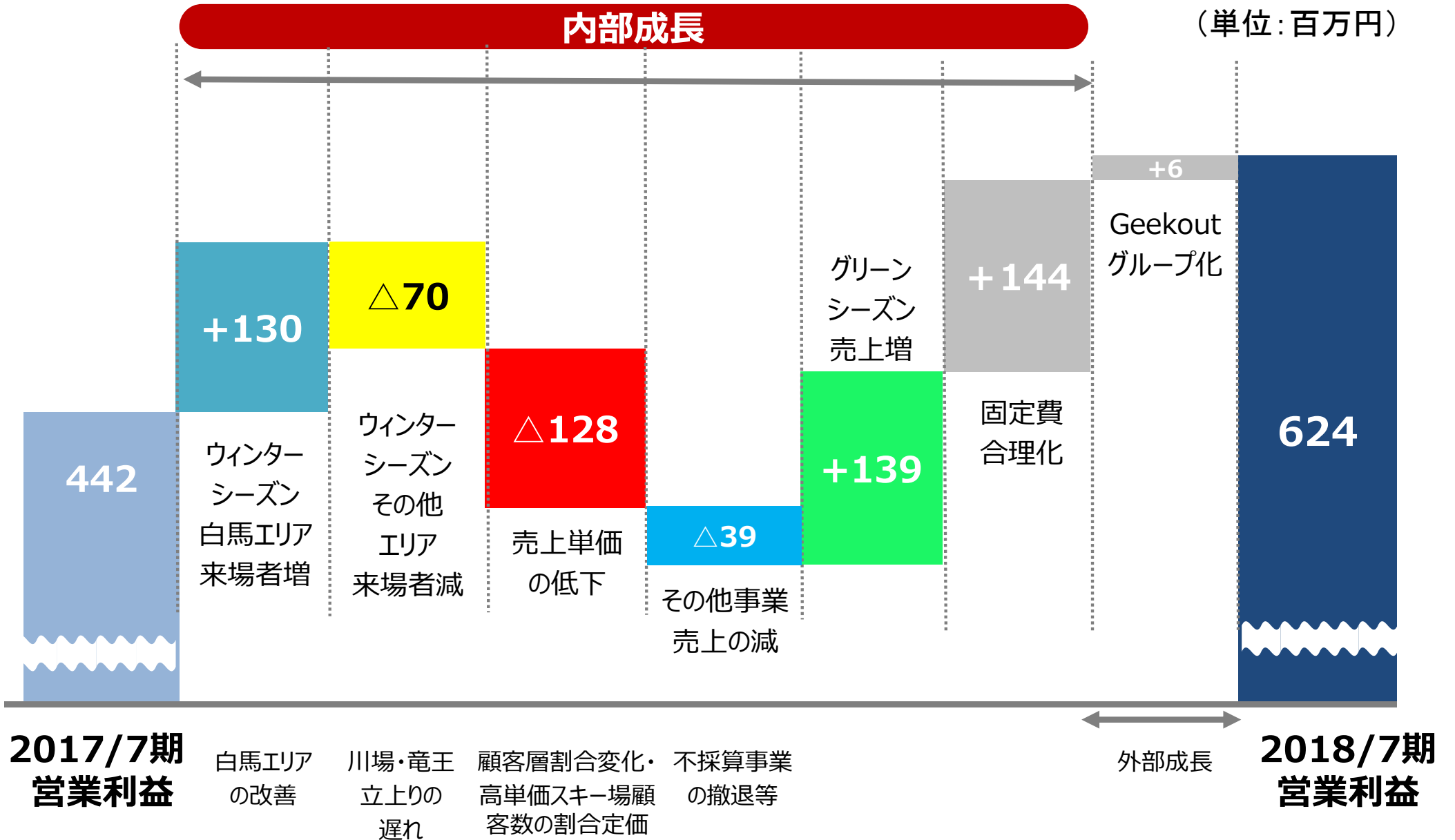
- ▶ 前期比、売上・営業利益は増収増益（売上は過去最高）
- ▶ 計画対比は、若干上回る

（単位：百万円）

	'17/07	'18/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	6,151	6,420	+268	+4.4%	6,480	99.1%
売上総利益	3,555	3,741	+195	+5.2%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>57.8%</b>	<b>58.3%</b>	<b>+0.5pt</b>	—	—	—
営業利益	442	624	+181	+41.1%	600	104.1%
<b>営業利益率</b>	<b>7.2%</b>	<b>9.7%</b>	<b>+2.5pt</b>	—	<b>9.3%</b>	—
	'17/07	'18/07	増減	増減率	計画	達成率
来場者数						
ウィンターシーズン (千人)	1,623	1,664	+41	+2.5%	1,602	103.9%
グリーンシーズン (千人)	309	375	+76	+21.2%	—	—

※来場者数は、スキー場別来場者数の合計となり、その他の施設における来場者数は含んでおりません。

# スキー場事業 営業利益増減要因



# スキー場事業 ウィンターシーズン成長戦略

## 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



## 小雪対策実施によるオープン早期化

- 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
- 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



## インバウンドの取り組み Hakuba Valley のEpic Passとの提携

HAKUBA VALLEY とVail Resorts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

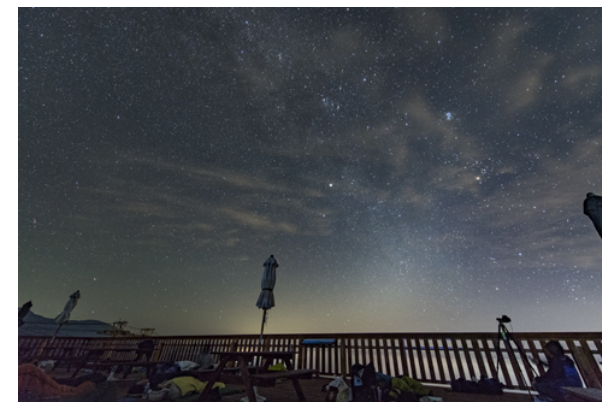
- Epic Pass保有者（740千枚）は、HAKUBA VALLEY9か所を連続5日間無料で滑走可
- HAKUBA VALLEYのシーズンパス保有者は、Vail Resortsのリフトチケットを50%オフで購入可



# スキー場事業 グリーンシーズン成長戦略

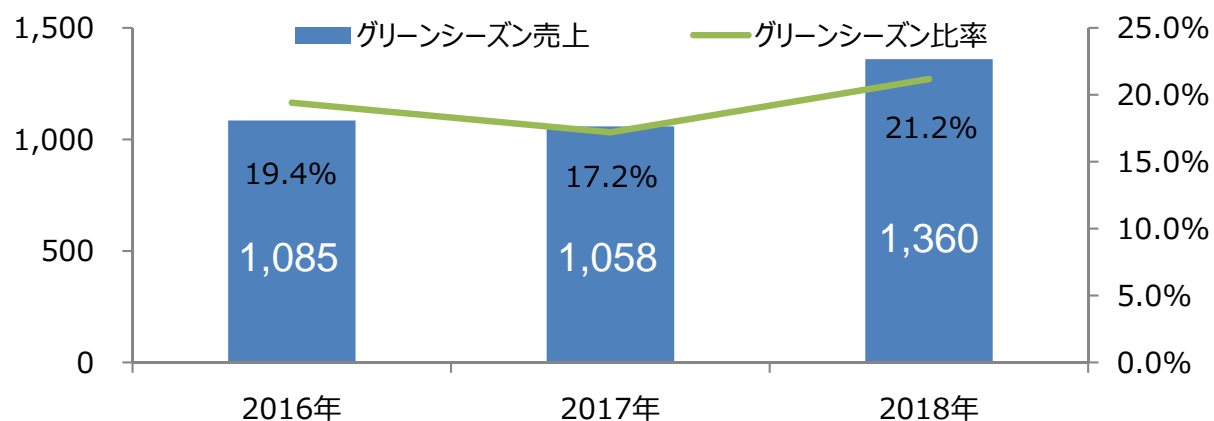
## 山頂からの絶景を活用したテラス事業

- 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)





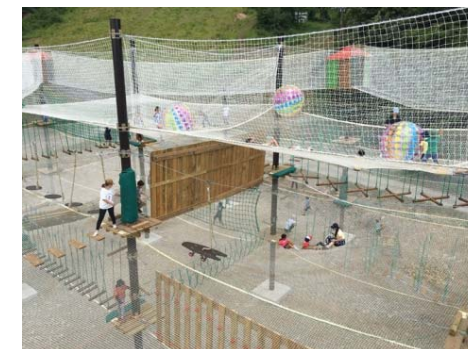
## HAKUBA MOUNTAIN HARBOR

2018年秋、岩岳にてオープンします。  
「三段紅葉」、「北アルプスを望む絶景」を楽しめます。



## XTREM AVENTURES TSUGAIKE WOW!

2018年8月、柵池にてオープン。  
フランス発祥の本格的アドベンチャー施設が日本初上陸です。



# スキー場事業 2019年7月期計画



(単位：百万円)

	'18/07	'19/07	増減	増減率
売上高	6,420	6,890	+469	+7.3%
営業利益	624	800	+175	+28.0%
<b>営業利益率</b>	<b>9.7%</b>	<b>11.6%</b>	<b>+1.9pt</b>	<b>-</b>

来場者数	'18/07	'19/07	増減	増減率
ウィンターシーズン (千人)	1,664	1,694	+30	+1.8%

※ウィンターシーズンの来場者数は、スキー場別来場者数の合計となり、その他施設の来場者数は含んでおりません。

# CSR活動

# NPDグループのCSR活動 『SOS活動』で保護犬3頭を譲渡

## ➤ 里親募集のワンちゃんを9頭保護し、3頭の里親が見つかりました！

The Small ~~life~~ One can Save



- 世界有数のペット大国である日本では、たくさんのワンちゃんが家族の一員として人と生活を共にしています。その一方で、飼い主に捨てられ、行き場を失った多くのワンちゃんの命が殺処分により断たれています。
- このような現実を受け止め、一頭でも多くの尊い命を救うために那須ハイランドパークでは「SOS活動」を立ち上げました。「SOS」には"The Small life One can Save"の意味が込められています。
- 当活動では、指定の動物愛護団体に保護されたワンちゃんを引き取り、那須ハイランドパーク内にある「SOS広場」にて里親探しを行っています。

**里親募集中** 現在5頭  
Rescue dogs

**里親が見つかりました！** 現在3頭

# NPDグループのCSR活動 スキー場事業アスリートの支援

## スキー・スノーボーダー選手の支援

### ■ 当社が支援しているアスリートやイベント ※2018年7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  
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  
スノーボード女子ピックエア 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  
クロスカントリー競技 5位

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

## 那須BLASENとのスポンサー契約

- 藤和那須リゾート(株)が、那須ブラーゼンを運営するNASPO株式会社と2017年3月にスポンサー契約を締結
  - 那須で開催されるイベント等でのオープニングランを実施してもらう等、地域振興で協業
- ※那須ブラーゼンとは、日本初の観光地での地域密着型ロードレースチーム。



椎貝選手

- イベントにおいて那須ブラーゼンとステージイベントの開催
- ツールド栃木で那須ハイランドパークマスコットキャラクター「ウーピー」が応援
- 那須中央中学校でウーピーと那須ブラーゼンとで自転車安全講習会の実施（参加者360名程度）
- 那須ロードレーススタート時における町長との記念撮影
- ↳ 物販と飲食店を出店し、入園券とファンタジーパスのセット券の抽選会の実施
- 練習生の椎貝氏（18歳）を雇用、午前はブラーゼンで練習し、練習後にNOZARUで勤務



『ツール・ド・栃木』



那須中央中学校での自転車安全講習会



『那須ロードレース』のスタート時 町長（左） 那須町議長（右女性）

# NPDグループのCSR活動 TCKワークショップ

## 社会貢献に向けての取り組み

- 社会の国際化により増加する海外子女・帰国子女・留学生が持つ教育上の悩みの解消を目標とし、2014年に子会社(株)ティー・シー・ケーワークショップを設立
- 同じ境遇を経験した講師によるオンライン家庭教師サービスが人気となり、世界15か国、延べ400名の語学習得や受験を手厚くサポート
- 無料教育相談・講演会、生徒の気持ちに立った心のケアも好評



## 対象となる児童生徒

海外子女	推定10万人 3年で10%増加
帰国子女	毎年1万人が日本に帰国
留学生	2020年までに倍増(文科省)
バカロレア	現18校から200校へ(文科省)



## TCK生徒のお悩み

- ・英語による授業についてゆけない
- ・日本語力が衰えてきてしまった
- ・教育方針や、進路選択に迷う
- ・勉強したいが、いい塾や学校がない

国際バカロレア・米国大学受験など、新たな国際教育のニーズにもいち早く対応開始し、すべてのお子様の海外経験を「財産」にすることを目標として、未来の国際世代の育成に全力を尽くします。





NIPPON PARKING DEVELOPMENT

# 質 疑 応 答

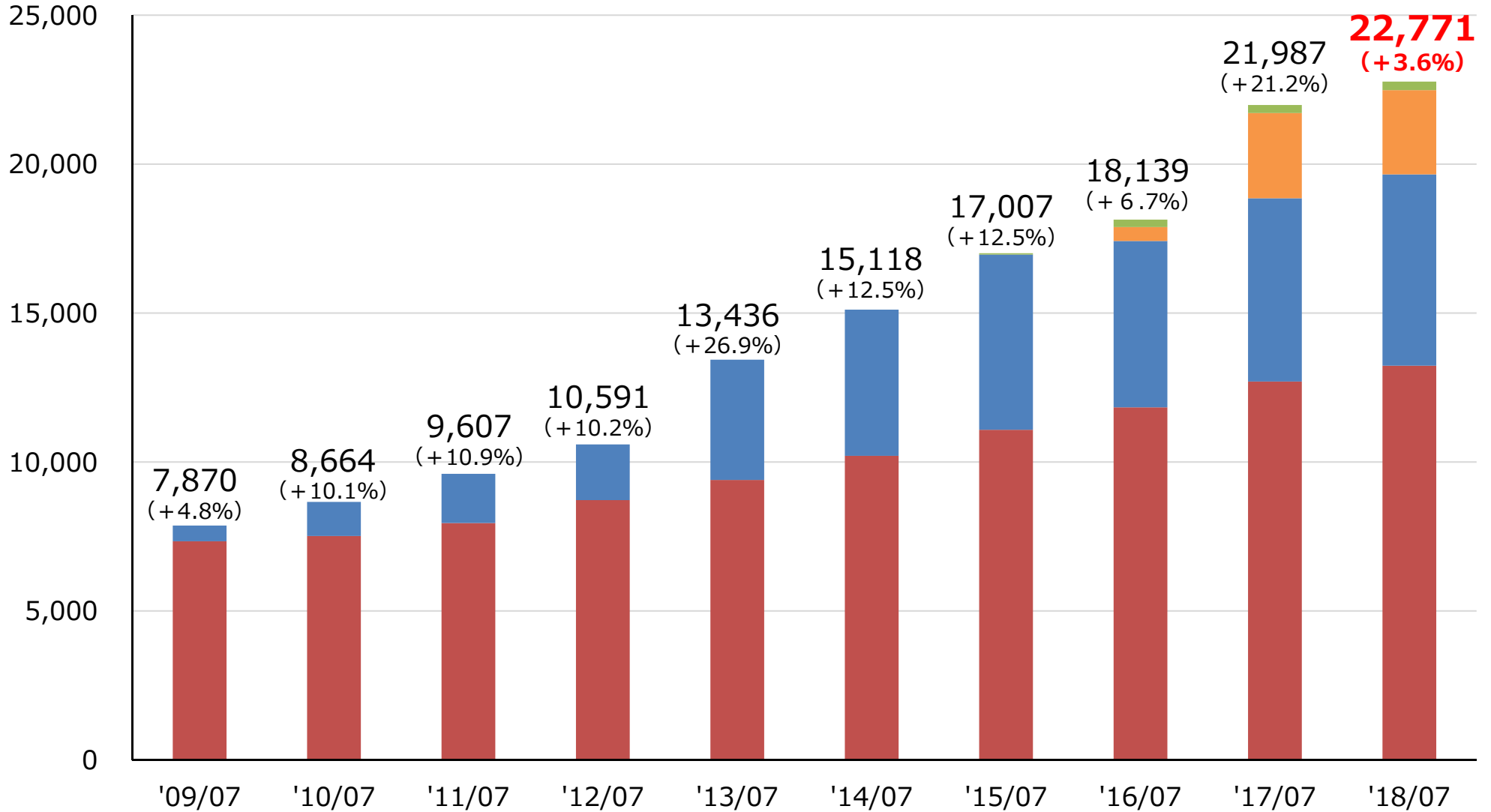


# 参考資料

# 参考資料) 連結売上高推移

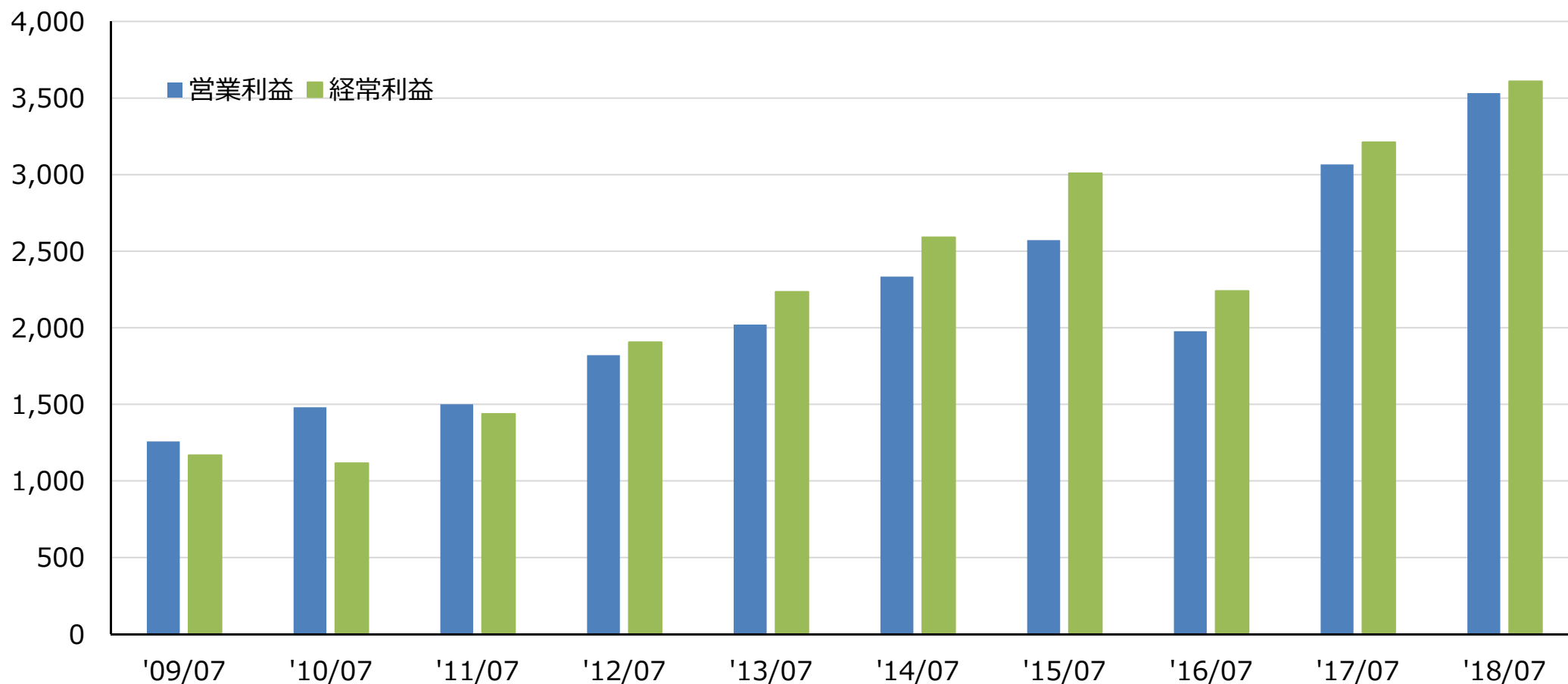
- 駐車場事業
- テーマパーク事業
- スキー場事業
- その他事業

(単位:百万円)



# 参考資料) 連結営業利益・経常利益推移

(単位:百万円)

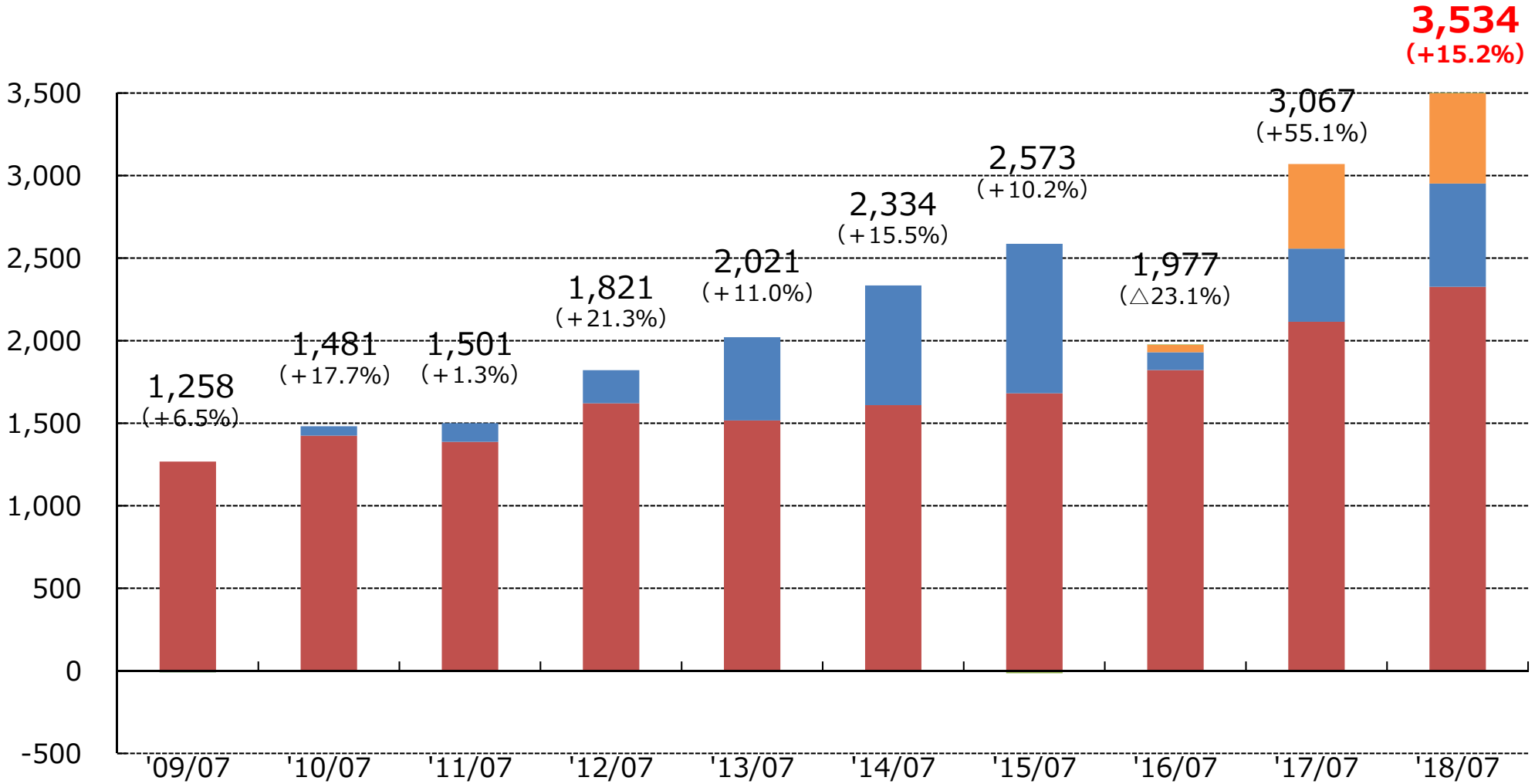


営業利益 (前年同期比)	1,258 (+6.5%)	1,481 (+17.7%)	1,501 (+1.3%)	1,821 (+21.3%)	2,021 (+11.0%)	2,334 (+15.5%)	2,573 (+10.2%)	1,977 (△23.1%)	3,067 (+55.1%)	3,533 (+15.2%)
経常利益 (前年同期比)	1,168 (△36.1%)	1,116 (△4.4%)	1,438 (+28.8%)	1,906 (+32.6%)	2,235 (+17.3%)	2,591 (+15.9%)	3,009 (+16.1%)	2,240 (△25.6%)	3,212 (+43.4%)	3,610 (+12.4%)

# 参考資料) 事業別営業利益推移

- 駐車場事業
- テーマパーク事業
- スキー場事業
- その他事業

(単位:百万円)

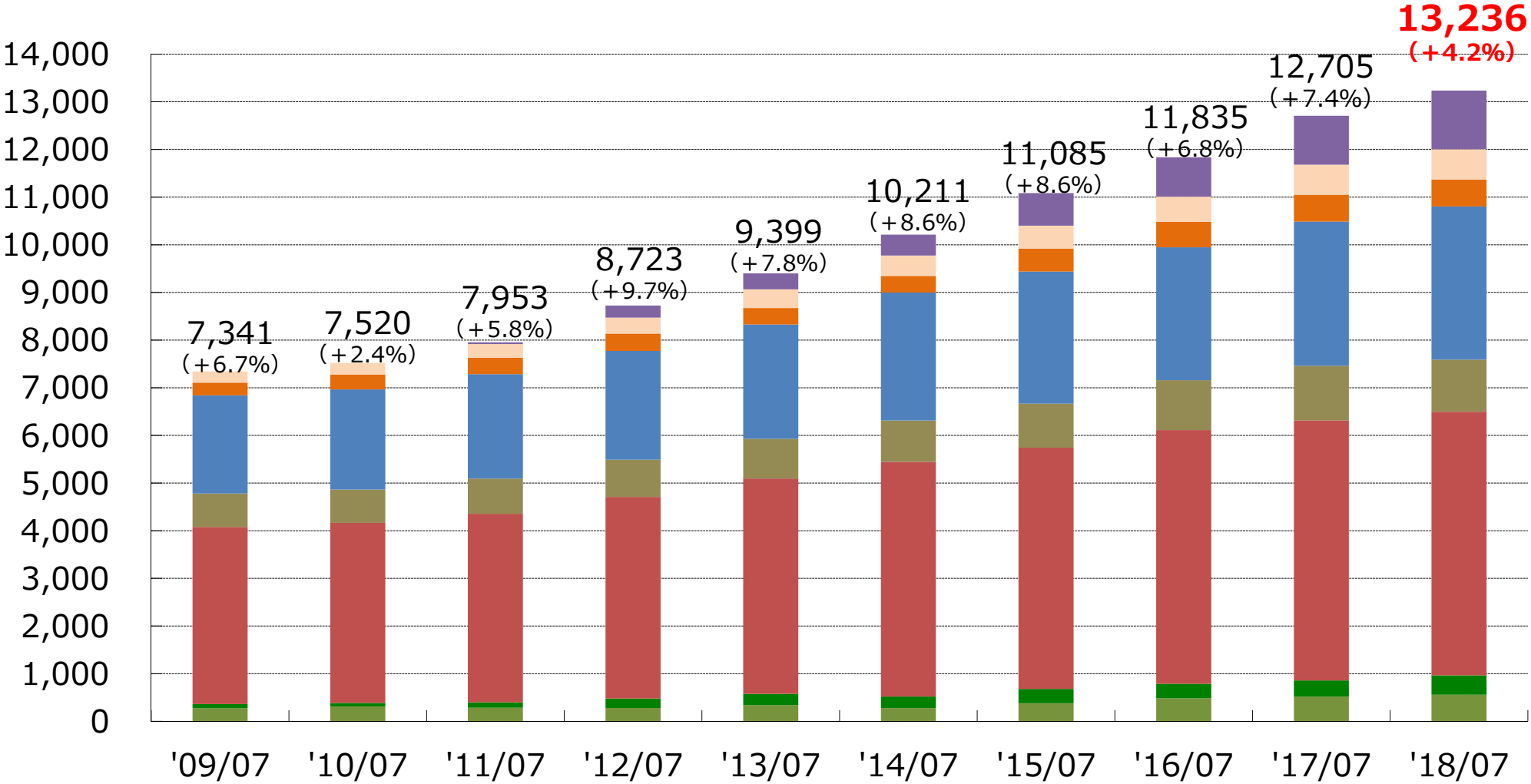


# 参考資料) 連結貸借対照表推移

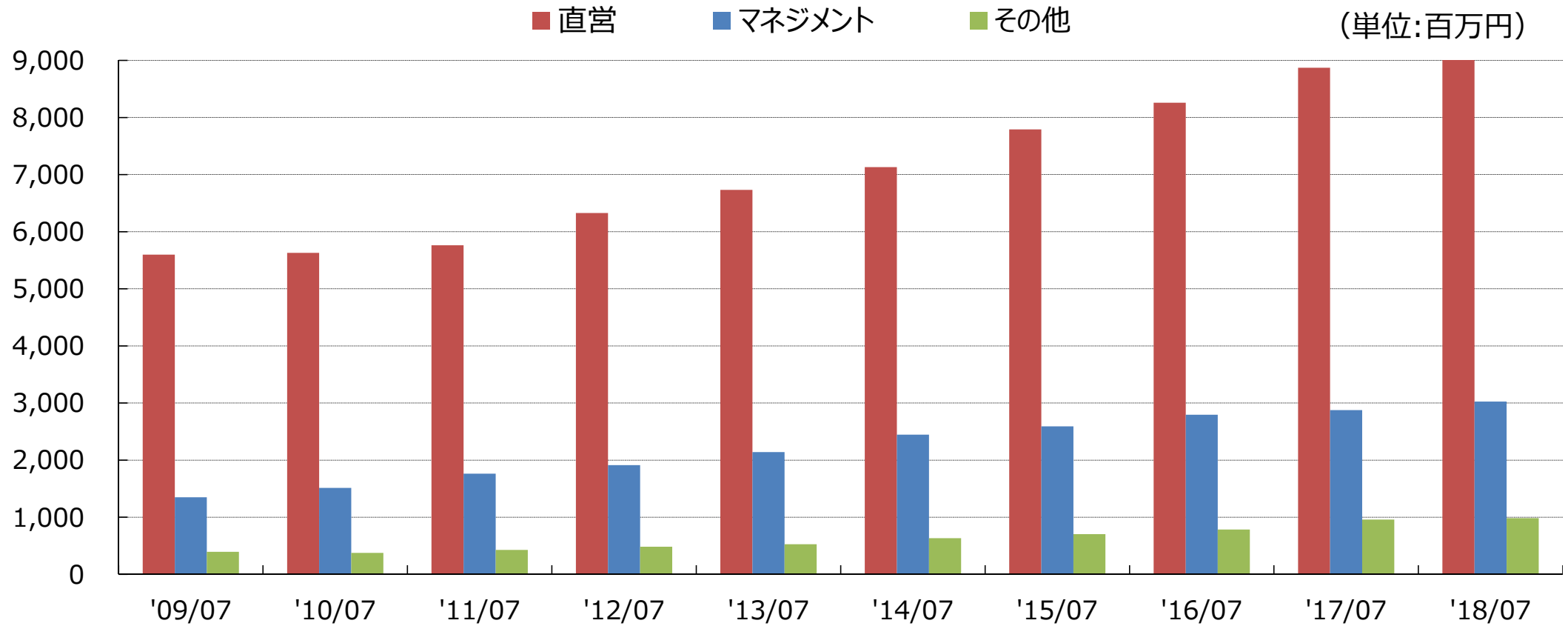
単位：百万円	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07
流動資産	2,191	1,708	2,358	3,486	4,766	5,767	11,229	15,014	15,524	13,574
（現預金）	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,764	9,901	13,120	13,887	11,708
有形固定資産	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,992	3,164	3,851	5,015	6,583
無形固定資産	83	64	76	97	219	186	411	379	393	205
投資その他の資産	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696	2,978	2,098	3,040	3,008
（投資有価証券）	1,622	1,303	1,304	515	1,811	2,039	1,959	903	1,584	1,465
（匿名組合出資金）	1,035	683	413	148	11	61	47	-	-	-
固定資産合計	4,281	4,090	4,019	2,517	4,354	4,875	6,553	6,329	8,448	9,797
資産合計	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783	21,344	23,972	23,371
流動負債	2,640	2,435	2,459	2,483	2,261	2,403	2,982	2,841	4,435	3,002
固定負債	2,143	1,625	1,732	1,239	3,618	3,825	6,078	9,855	9,518	9,377
（有利子負債）	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,114	5,272	7,047	7,823	6,598
負債合計	4,783	4,060	4,191	3,722	5,879	6,229	9,060	12,697	13,953	12,379
純資産合計	1,688	1,738	2,186	2,281	3,240	4,413	8,722	8,646	10,018	10,992
負債純資産合計	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783	21,344	23,972	23,371
純有利子負債	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,649	-4,629	-6,072	-6,063	-5,109
流動比率	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%	376.5%	528.3%	350.0%	452.1%
固定長期適合比率	111.7%	122.1%	103.4%	72.2%	65.2%	62.1%	51.0%	38.3%	48.8%	54.8%
自己資本比率	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%	32.5%	36.3%

(単位:百万円)

■ 北海道 ■ 東北 ■ 関東 ■ 東海 ■ 近畿 ■ 中国 ■ 九州 ■ 海外



# 参考資料) 駐車場事業 モデル別売上高



直営	5,599 (+2.6%)	5,631 (+0.6%)	5,763 (+2.4%)	6,328 (+9.8%)	6,732 (+6.4%)	7,131 (+5.9%)	7,791 (+9.3%)	8,258 (+6.0%)	8,871 (+7.4%)	9,227 (+4.0%)
マネジメント	1,350 (+29.7%)	1,514 (+12.1%)	1,763 (+16.5%)	1,912 (+8.5%)	2,141 (+12.0%)	2,446 (+14.3%)	2,590 (+5.9%)	2,793 (+7.8%)	2,875 (+2.9%)	3,024 (+5.2%)
その他	393 (+2.6%)	376 (△4.3%)	427 (+13.6%)	483 (+13.1%)	526 (+8.8%)	633 (+20.3%)	703 (+11.1%)	783 (+11.4%)	958 (+22.4%)	983 (+2.6%)

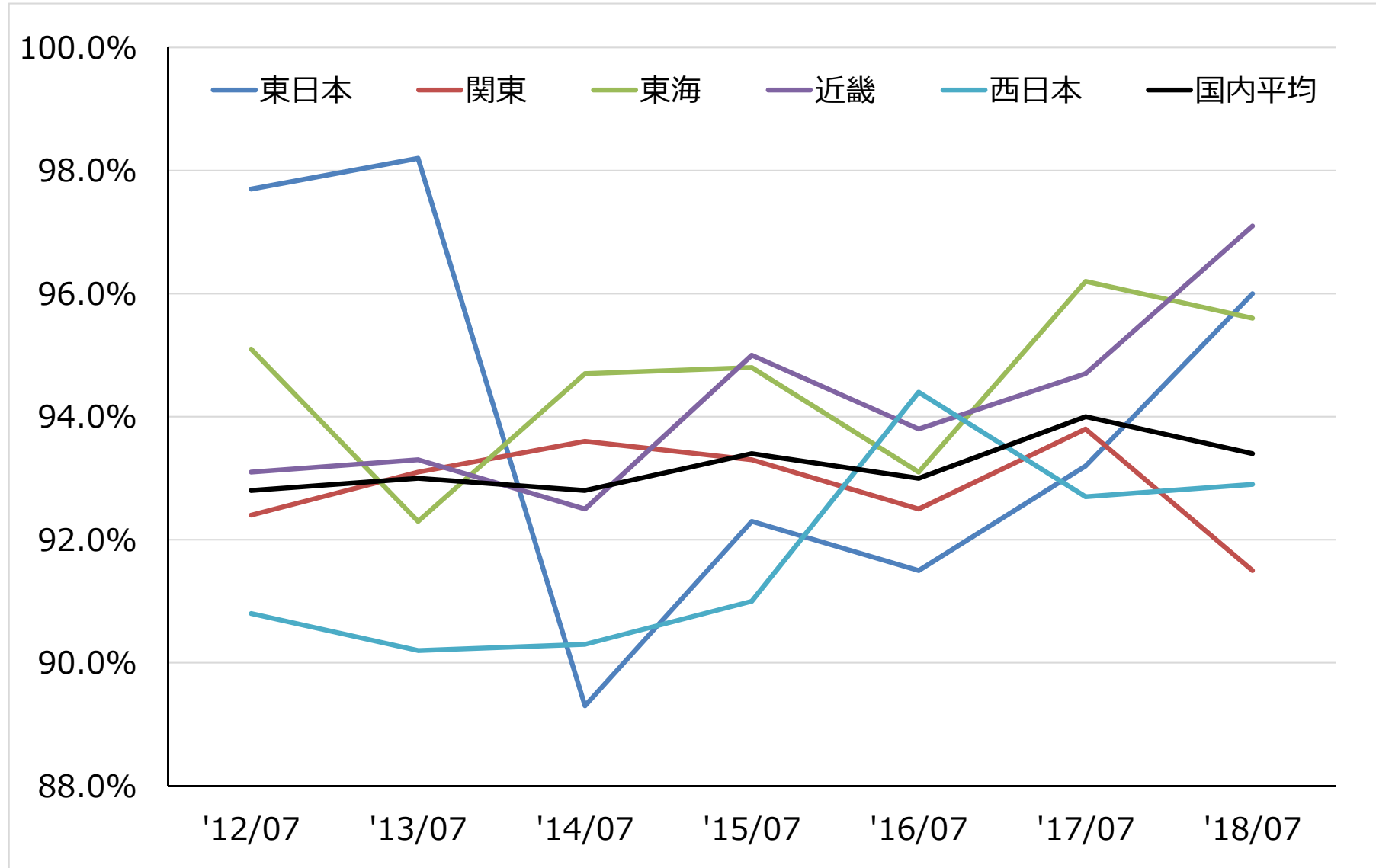
# 参考資料) 駐車場事業 物件数台数推移

		'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07
月極専用 直営物件	物件数	611 (+18.6%)	727 (+19.0%)	809 (+11.3%)	890 (+10.0%)	912 (+2.5%)	985 (+8.0%)	985 (±0.0%)	990 (±0.5%)
	借上 台数	9,712 (+14.7%)	11,386 (+17.2%)	12,529 (+10.0%)	13,499 (+7.7%)	14,226 (+5.4%)	15,647 (+10.0%)	16,169 (+3.3%)	16,698 (+3.3%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	114 (+6.5%)	127 (+11.4%)	141 (+11.0%)	155 (+9.9%)	154 (△0.6%)	157 (+1.9%)	150 (△4.5%)	137 (△8.7%)
	借上 台数	7,434 (+56.4%)	8,656 (+16.4%)	11,154 (+28.9%)	12,935 (+16.0%)	14,436 (+11.6%)	16,964 (+17.5%)	17,524 (+3.3%)	17,524 (+2.8%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	80 (+23.1%)	84 (+5.0%)	95 (+13.1%)	93 (△2.1%)	105 (+12.9%)	111 (+5.7%)	112 (+0.9%)	102 (△8.9%)
	管理 台数	11,728 (+15.6%)	13,569 (+15.7%)	14,944 (+10.1%)	16,871 (+12.9%)	18,321 (+8.6%)	20,282 (+10.7%)	22,689 (+11.9%)	21,668 (△4.5%)
合計	物件数	805 (+17.2%)	938 (+16.5%)	1,045 (+11.4%)	1,138 (+8.9%)	1,171 (+2.9%)	1,253 (+7.0%)	1,247 (△0.5%)	1,229 (△1.4%)
	総台数	28,874 (+23.6%)	33,611 (+16.4%)	38,627 (+14.9%)	43,305 (+12.1%)	46,983 (+8.5%)	52,893 (+12.6%)	56,382 (+6.6%)	56,387 (+0.0%)



# 参考資料) 駐車場事業 地域別月極専用直営物件契約率推移

(契約率)



# 参考資料) 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3スキー場が改善
- 川場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期	'18/07期	前期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	378	409	107.9%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	100	121	120.6%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	265	271	102.2%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	95	93	97.1%
竜王スキーパーク	204	202	99.0%
川場スキー場	149	134	89.6%
めいほうスキー場	183	186	101.6%
菅平高原スノーリゾート	245	247	100.8%
スキー場計	1,623	1,664	102.5%
その他(かわばんち、おに助他)	47	38	81.6%
合計	<b>1,671</b>	<b>1,703</b>	<b>101.9%</b>

# 参考資料) 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前期に続き減少

## 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期	'18/07期	前期比
窓口チケット販売	644	649	100.8%
ツアー会社利用	313	308	98.7%
地元旅館宿泊	167	165	99.3%
シーズン券	139	148	106.0%
前売券	151	162	107.8%
団体・修学旅行	151	150	99.1%
キッズパーク・未就学児	27	31	114.1%
その他	45	47	104.5%
<b>合計</b>	<b>1,639</b>	<b>1,664</b>	<b>101.5%</b>

# 参考資料) スキー場事業 インバウンド来場者数

インバウンド来場者：当社グループ窓口等での英字チケット販売枚数

(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	1	1	1.2%
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	95	110	102	25.1%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	5	16	16	13.4%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	27	24	29	10.8%
白馬エリア合計	130	152	149	16.7%
竜王スキーパーク	1	2	2	1.5%
川場スキー場	0	1	0	0.5%
めいほうスキー場	0	0	0	0.1%
菅平高原スノーリゾート	0	0	0	0.2%
計	133	157	154	9.2%

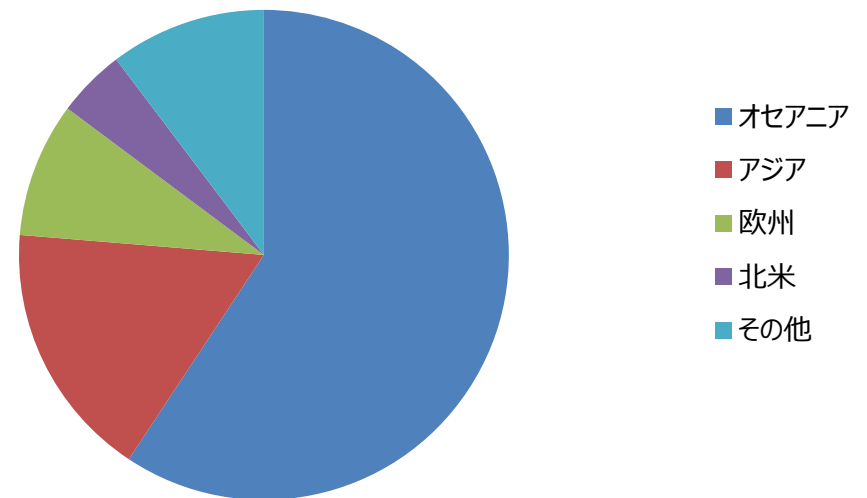
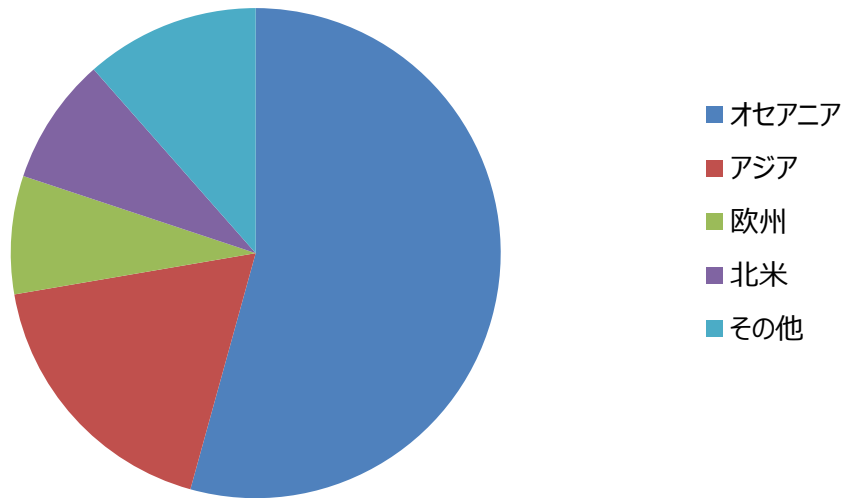
- 白馬エリアに続き、スノーモンキーを擁する湯田中温泉エリアもインバウンドは順調に増加傾向。竜王でもインバウンド営業、英語スクールを着手し、雪上車プランを打ち出すなど強化  
中期的に来場者数の10%程度をターゲット
- めいほうは、郡上八幡市に位置し、人気の高山にも近く、白川郷までの昇竜道コース沿線のため、インバウンド営業を本格的に来期から取り組む
- ※ 鹿島槍インバウンド減は宿営業効率化による縮小、白馬エリアへ代替した。

# 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)

2017年度国別来場者 228千人

2018年度国別来場者 330千人 (※)



※ 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、エージェントを利用した来場比率を基に算出。  
 2018年度データは、より精緻化した手法で測定しており、2017年度と異なる測定。

- HVエリア全体の来場者数 (推定) は、増加傾向。  
 2016年度 224千人→2017年度 228千人→2018年度 330千人。
- 2018年度は台湾・香港に続き中国・東南アジアからの来場者が増加。

# 参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン来場者数

- 竜王：「SORA terrace」が引き続き好調に推移し、前期対比1.8倍
- 白馬エリア（八方・柵池）：前期から改善
- 白馬エリア（岩岳）：マウンテンバイクコースの本格稼働効果により来場者1.3倍

## グリーンシーズン来場者数(千人)

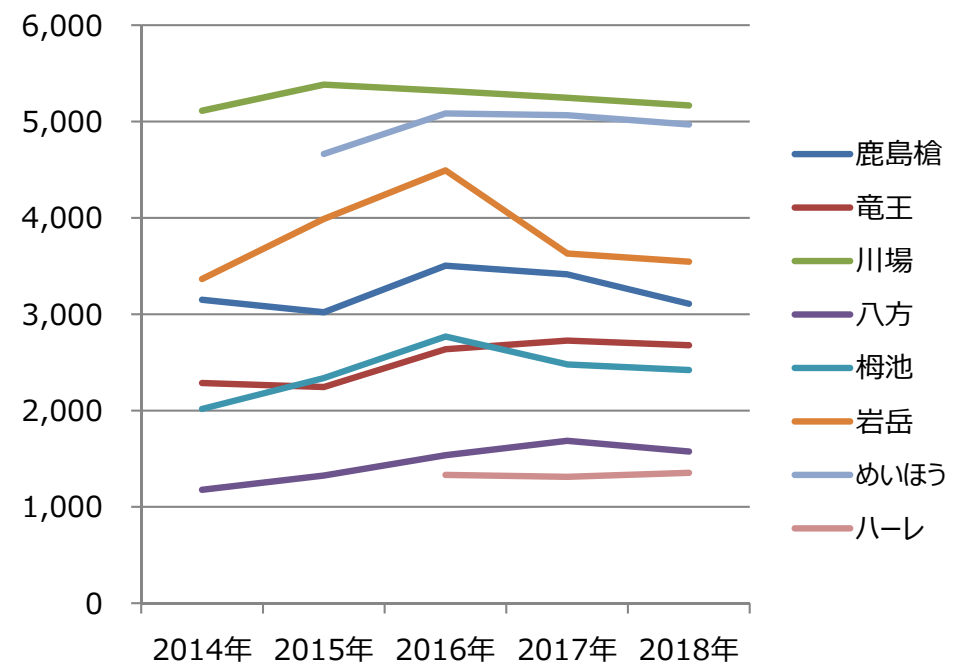
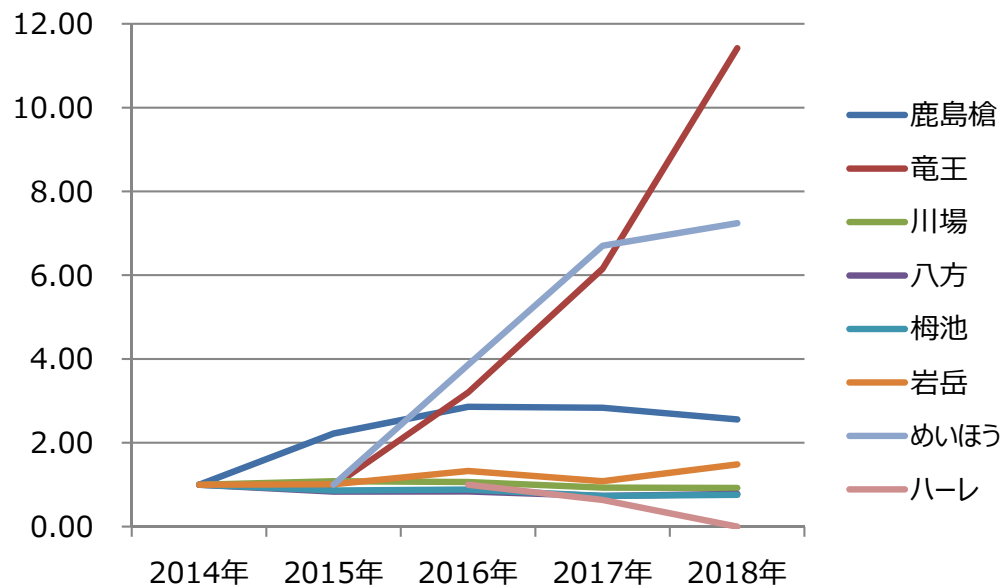
施設名	'17/07期	'18/07期	前期比
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	98	105	107.1%
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	25	34	136.9%
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド柵池高原	78	81	103.7%
竜王マウンテンパーク	60	112	185.4%
鹿島槍スポーツヴィレッジ	13	12	90.1%
金剛山ロープウェイ	48	43	89.2%
めいほう高原	22	24	108.1%
「かわばんち」他（川場リゾート(株)他）	40	36	84.9%
計	388	447	115.4%

# 参考資料) スキー場事業 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 (201807期ウィンターシーズン)	93千人	202千人	134千人	409千人	121千人	271千人	186千人	247千人
ゲレンデ特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>北アルプスを望む雄大な景観</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>166人乗りロープウェイ</li> <li>幅広いゲレンデ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>都心から2時間圏内</li> <li>良質な雪質</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国岩岳学生スキー大会が有名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>栂池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>名古屋中心部から2時間圏内、良質な雪質</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>首都圏から日帰り圏内に立地しアクセス良好</li> </ul>
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

### 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 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（65リゾート）で利用可能です。

[www.epicpass.com](http://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](http://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）  
ウイスラー・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、ウイスラー・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。



# 参考資料) スキー場事業 2019年7月期計画

(単位：百万円)

