

2004年7月期中間決算説明



2004年3月15日

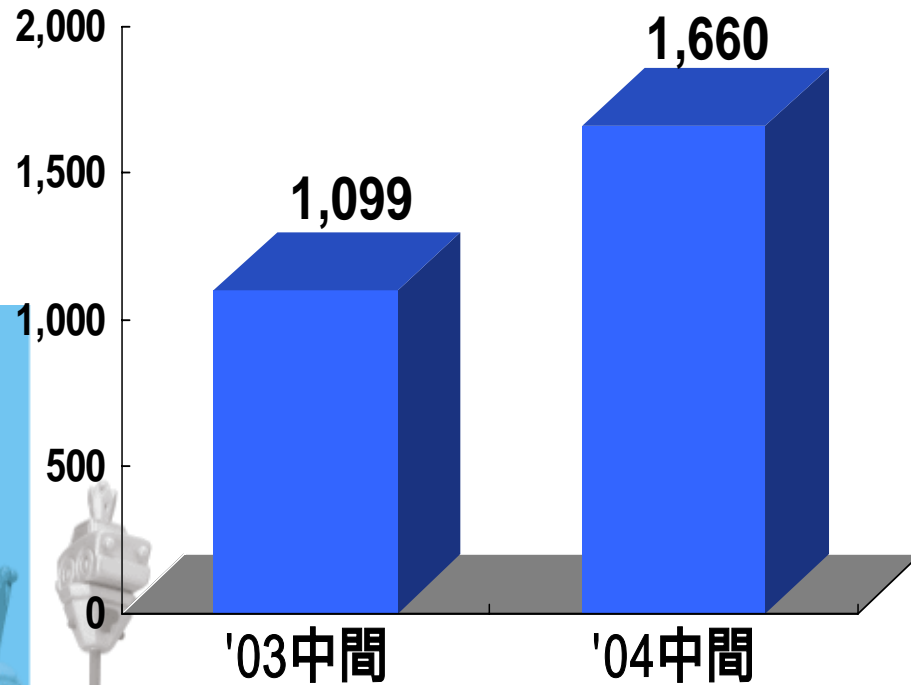
日本駐車場開発株式会社

(証券コード 2353)

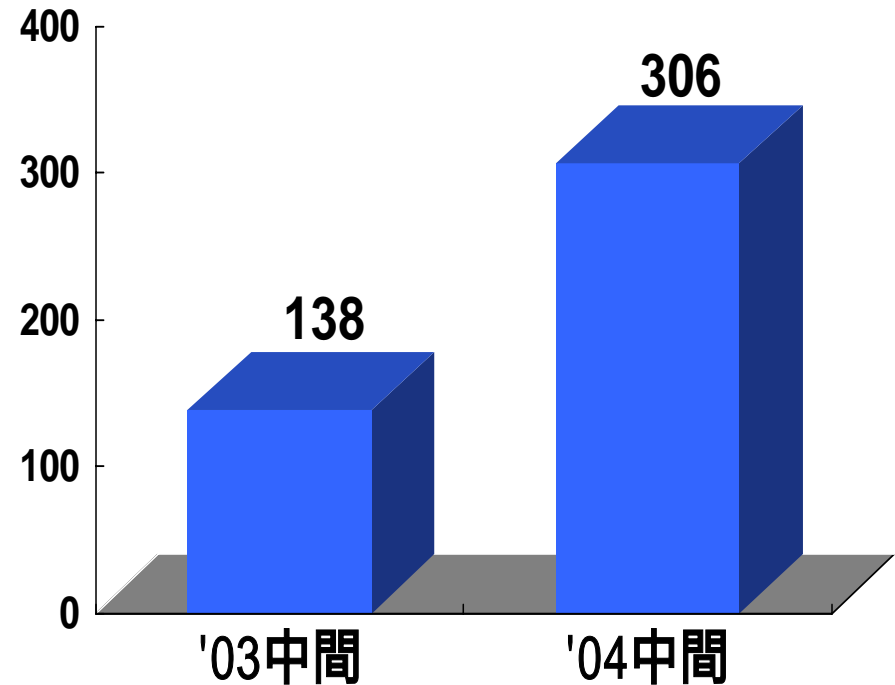
2004年7月期 中間決算状況の説明



売上高 (百万円)

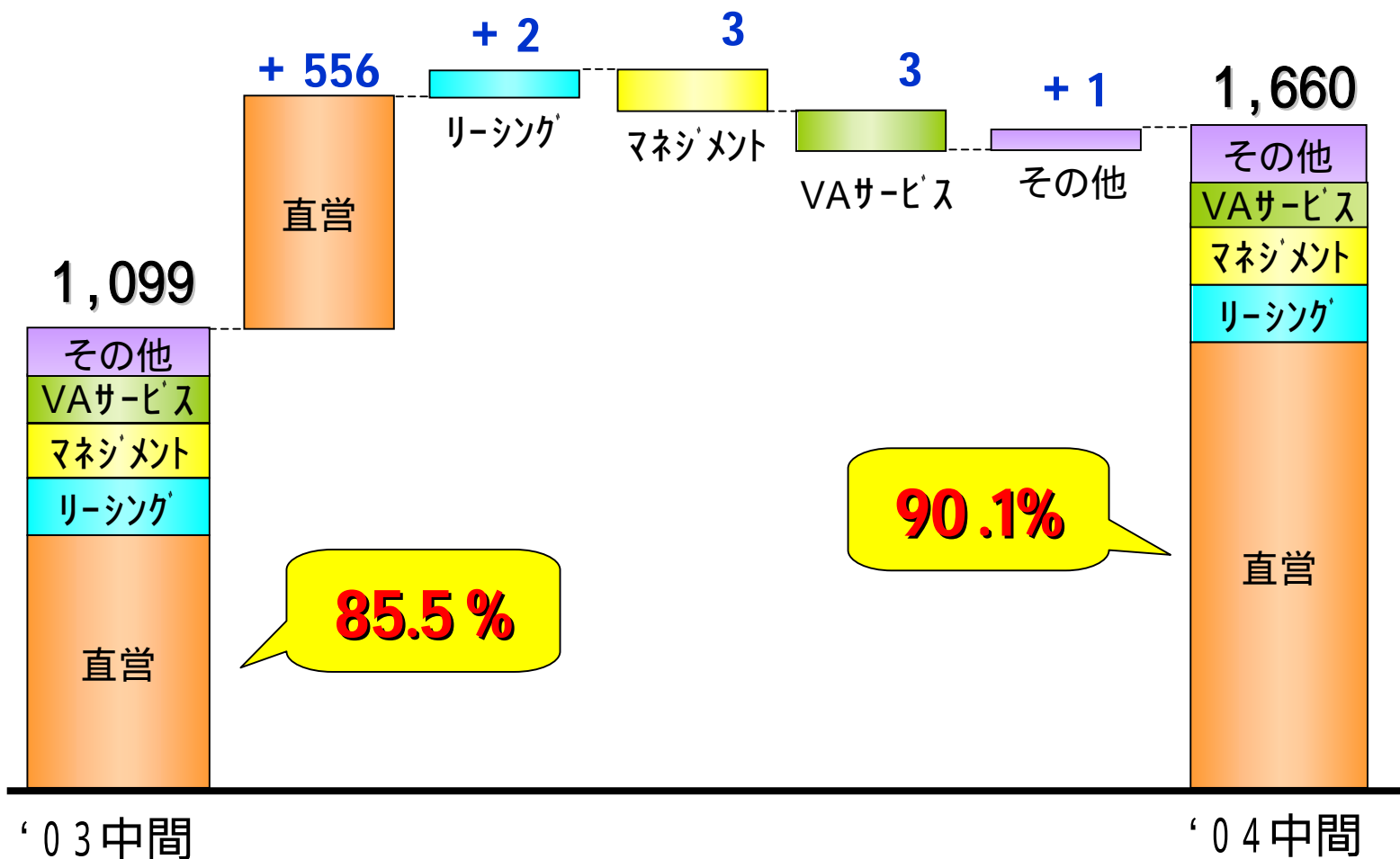


経常利益 (百万円)



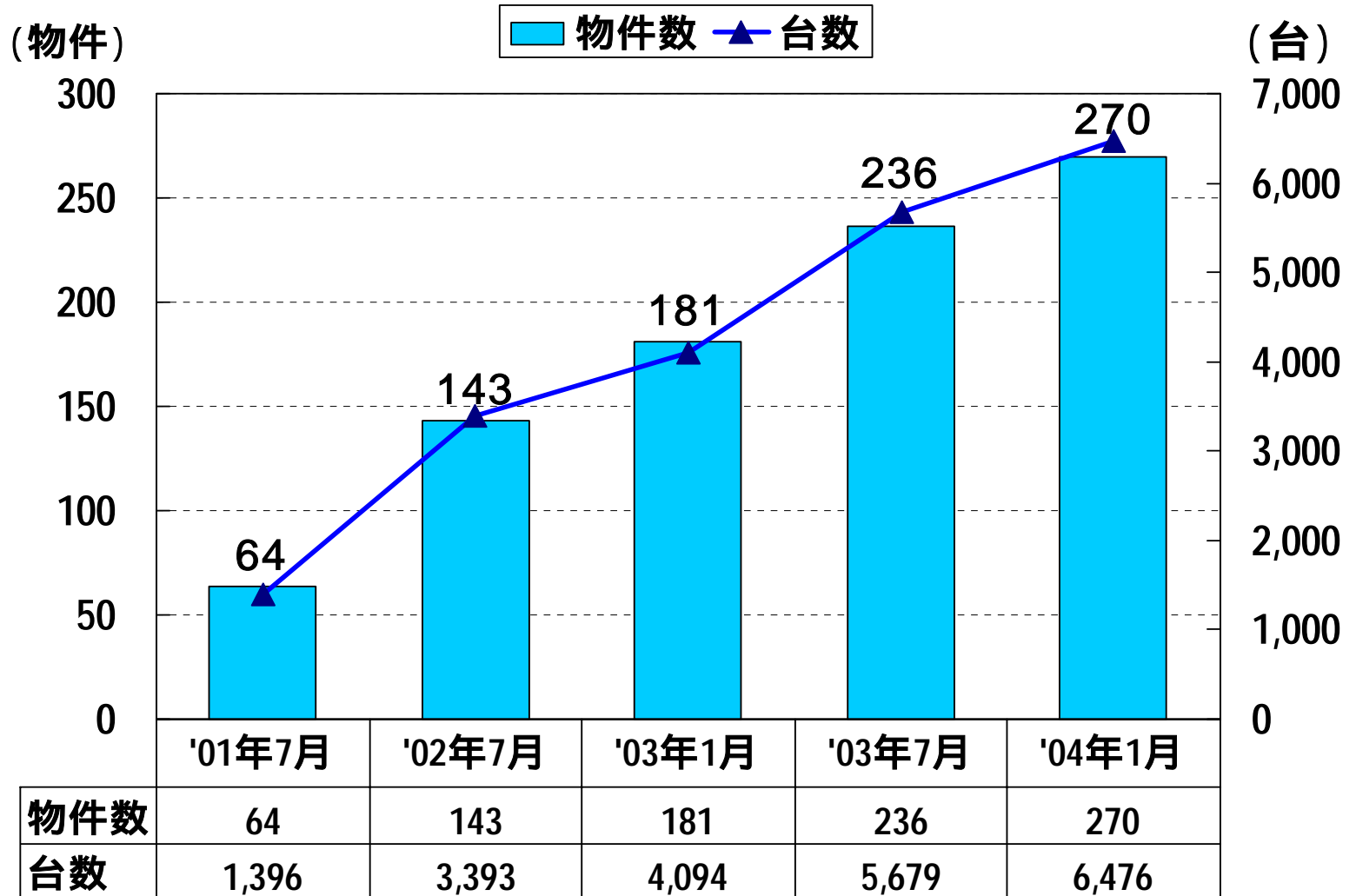
事業別売上高変動要因【連結】

単位 (百万円)



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

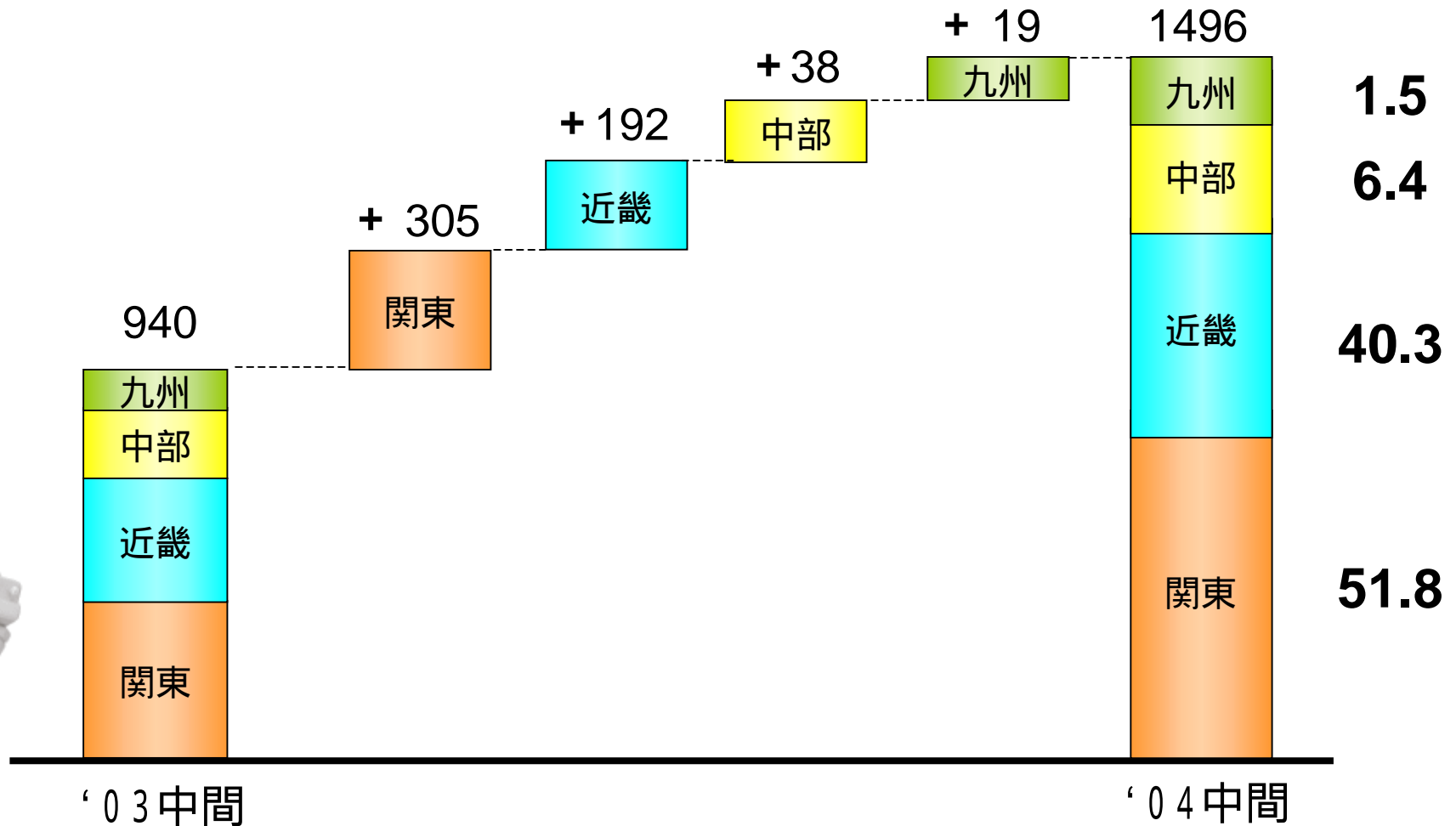
直営物件の推移



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

地域別売上高変動要因【直営事業】

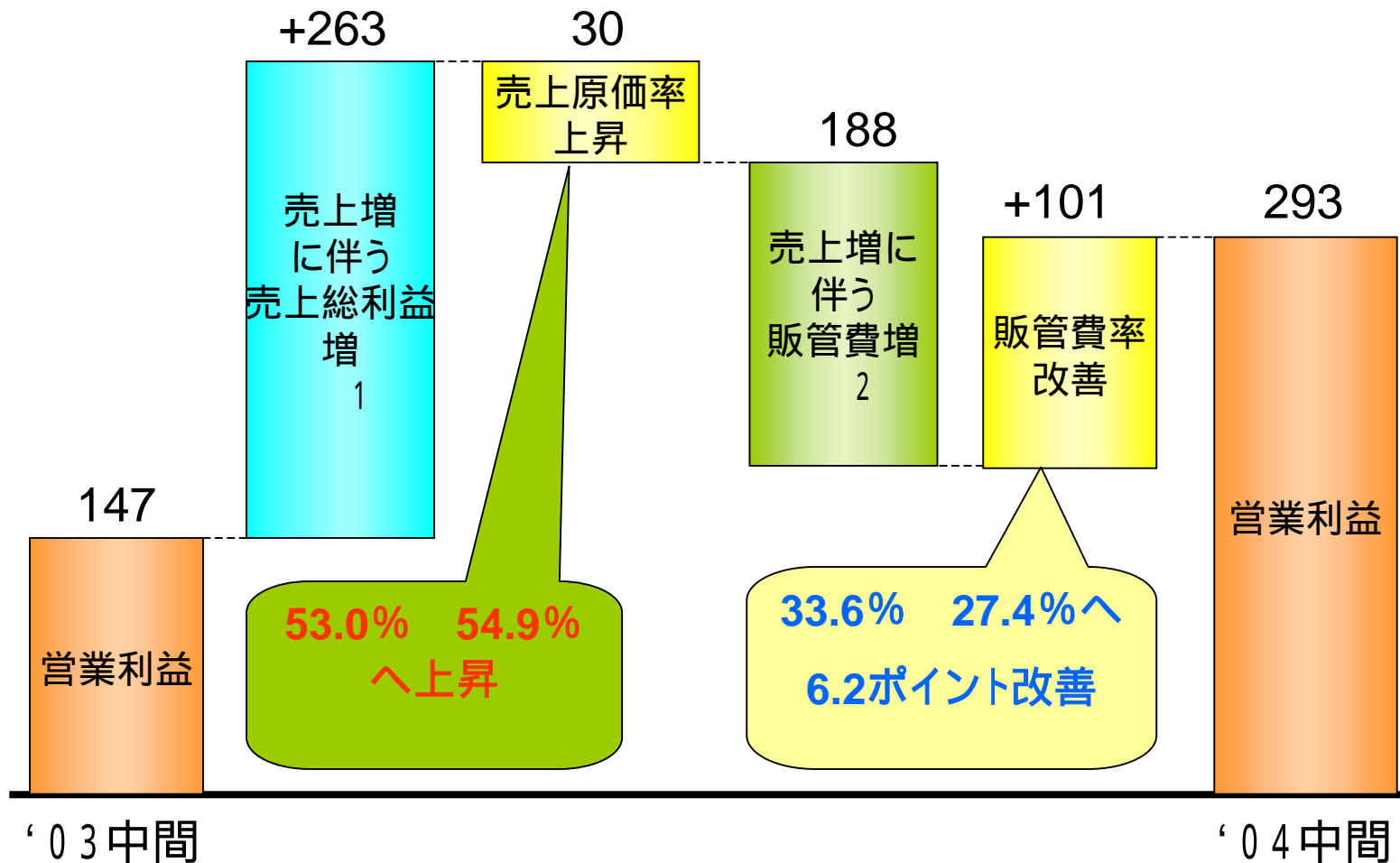
単位 (百万円) 構成比 (%)



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

営業利益変動要因【連結】

単位 (百万円)



1 (‘04中間売上高 - ‘03中間売上高) × ‘03売上総利益率

2 (‘04中間売上高 - ‘03中間売上高) × ‘03売上販管費率

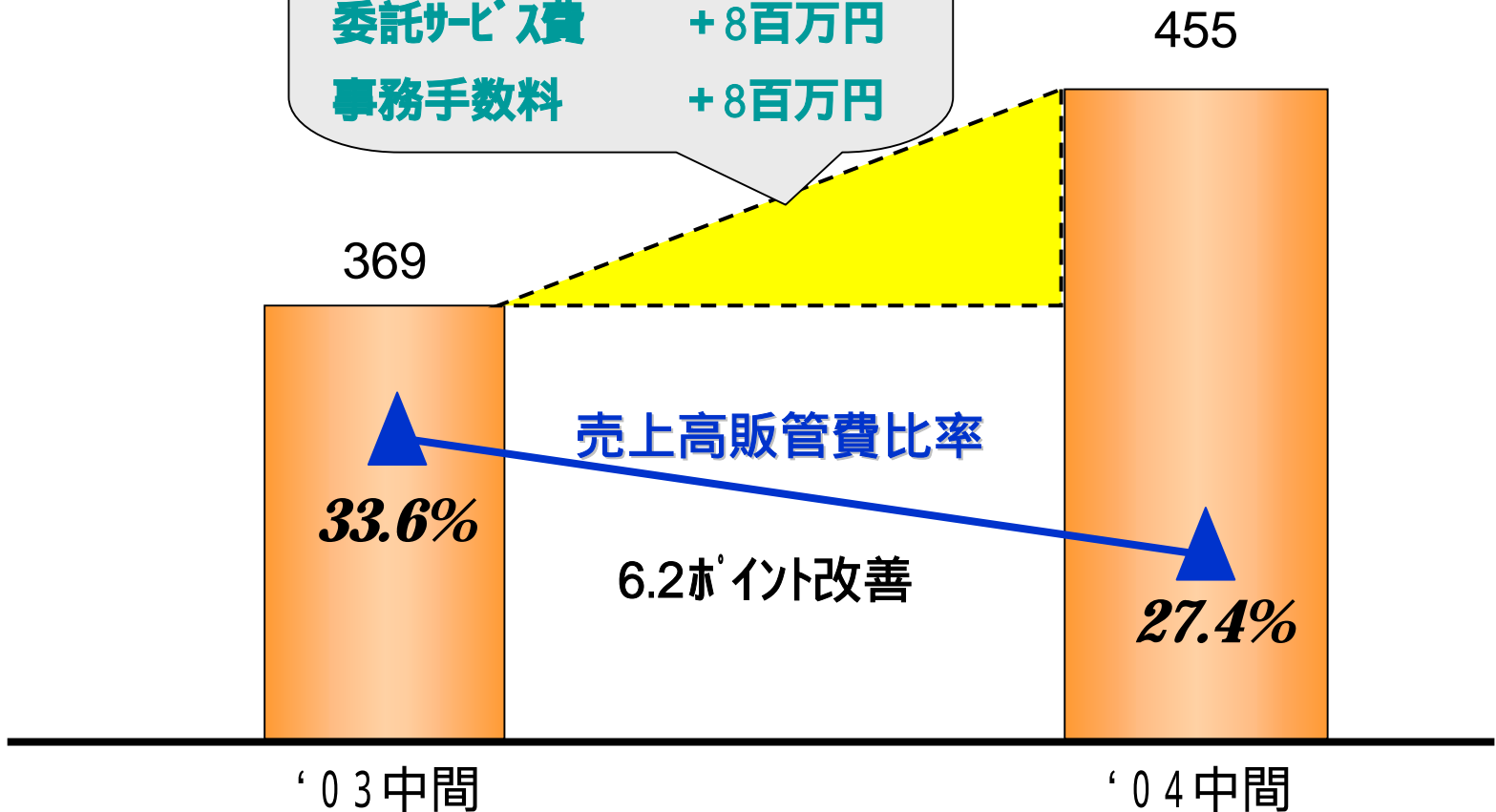
＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

販管費増加要因【連結】

主要増加要因

単位 (百万円)

人件費	+ 27百万円
地代家賃	+ 13百万円
委託サービス費	+ 8百万円
事務手数料	+ 8百万円



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

営業外収益・費用の明細【連結】

営業外収益	16,046千円
投資有価証券売却益	9,781千円
保険返戻金	4,019千円
受取配当金	2,237千円
受取利息	8千円
営業外費用	3,388千円
新株発行費	2,631千円
創立費	418千円
支払利息	339千円



決算ハイライト【連結】

	<u>'04中間</u> (百万円)	<u>前年比</u> (%)	<u>計画比</u> (%)	<u>通期進捗率</u> (%)	<u>対前年同期</u> (Point)
売上高	1,660	151.0	102.5	45.5	+1.7
売上総利益	749	145.0	105.3	47.1	+4.8
営業利益	293	198.8	112.9	43.9	+9.4
経常利益	306	220.8	118.3	47.0	+14.2
中間純利益	166	224.9	113.2	44.7	+11.2

決算ハイライト【単独】

	<u>'04中間</u> (百万円)	<u>前年比</u> (%)	<u>計画比</u> (%)	<u>通期進捗率</u> (%)	<u>対前年同期</u> (Point)
売上高	1,266	145.6	100.1	44.4	+0.2
売上総利益	564	131.3	96.4	43.1	-0.5
営業利益	219	167.2	92.6	36.0	-0.5
経常利益	232	190.2	98.8	39.2	+4.8
中間純利益	123	190.8	92.3	36.5	+1.2

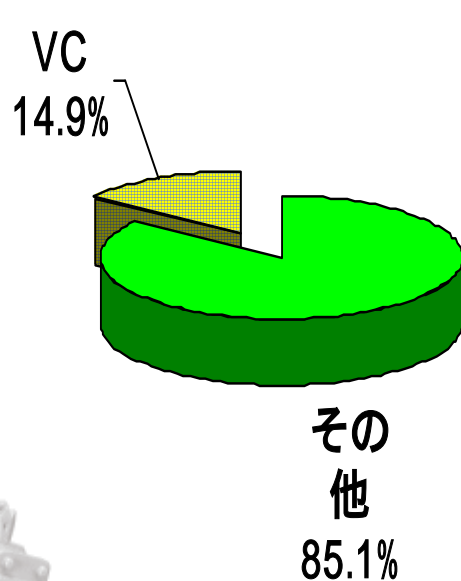
＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

2004年7月期の業績予想【連結】

(百万円)	‘04年7月期予想	‘03年7月期実績	対前期比
売上高	3,650	2,512	145%
営業利益	667	427	156%
経常利益	651	422	154%
当期純利益	371	220	169%

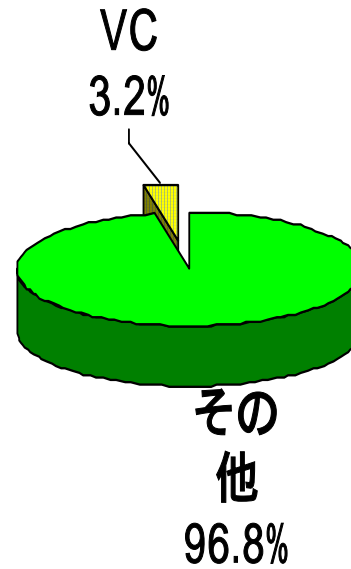
株主構成の変化

2003年7月末



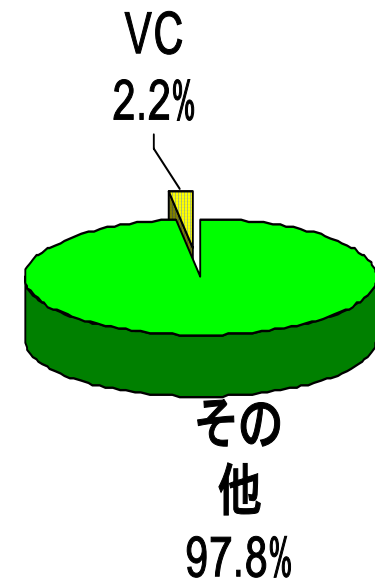
株主数
1,327名

2004年1月末



株主数
2,814名

2004年2月売出後

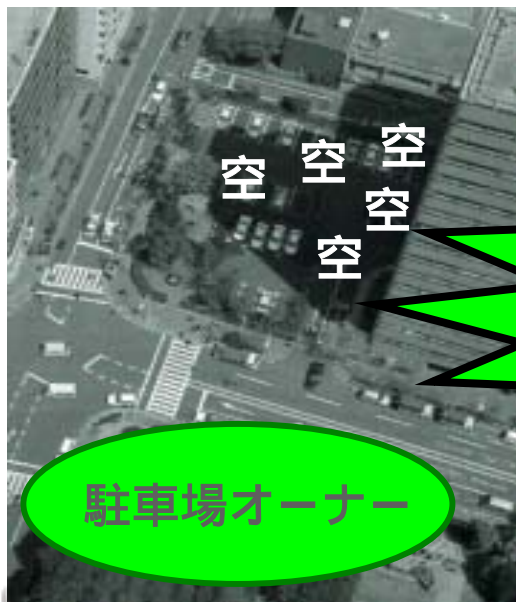


**VC構成比減少
株主数増加**

当社の概要、 事業の概況及び 今後の展開について



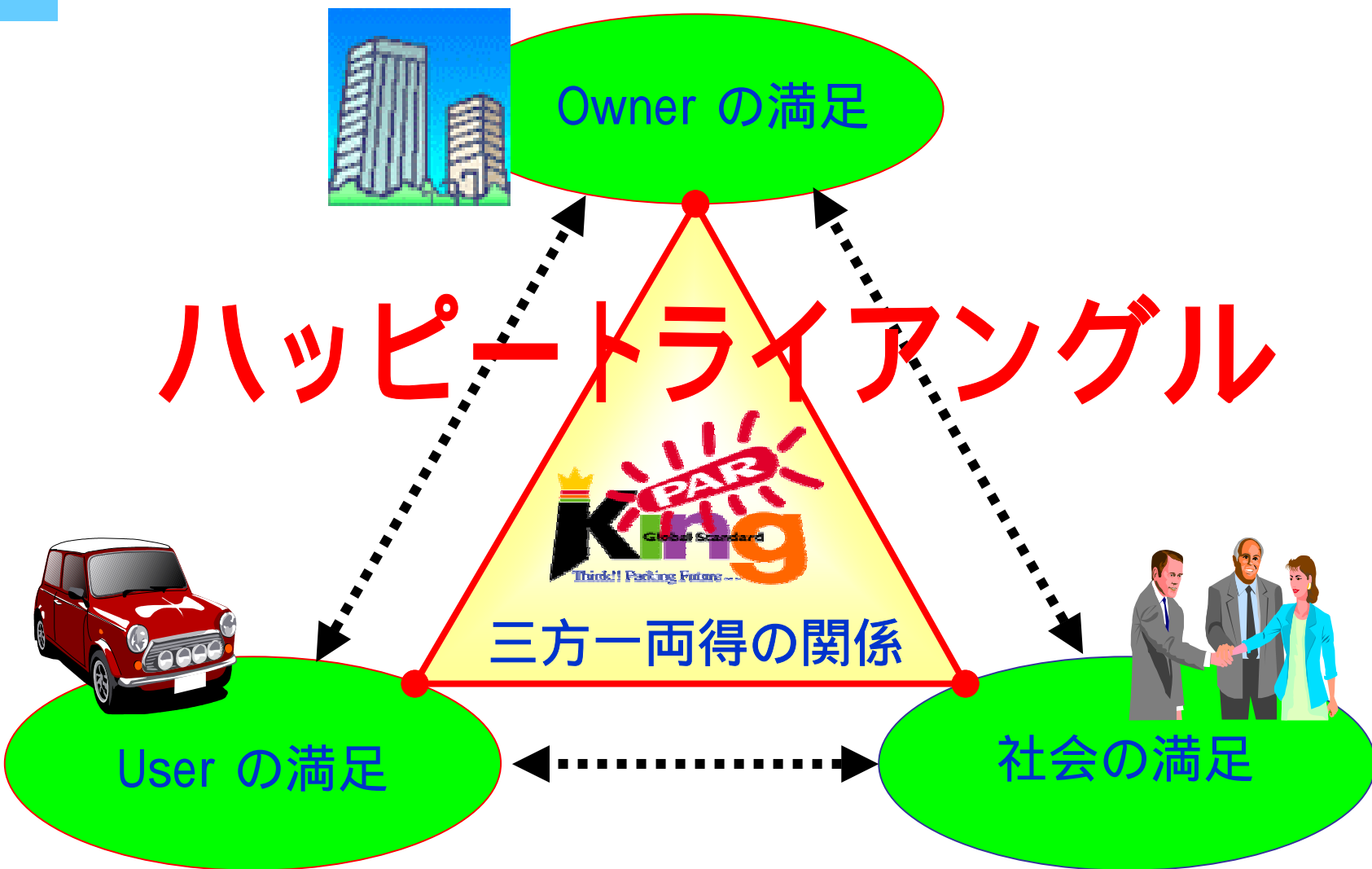
情報の流通がない



なかなか改善しない

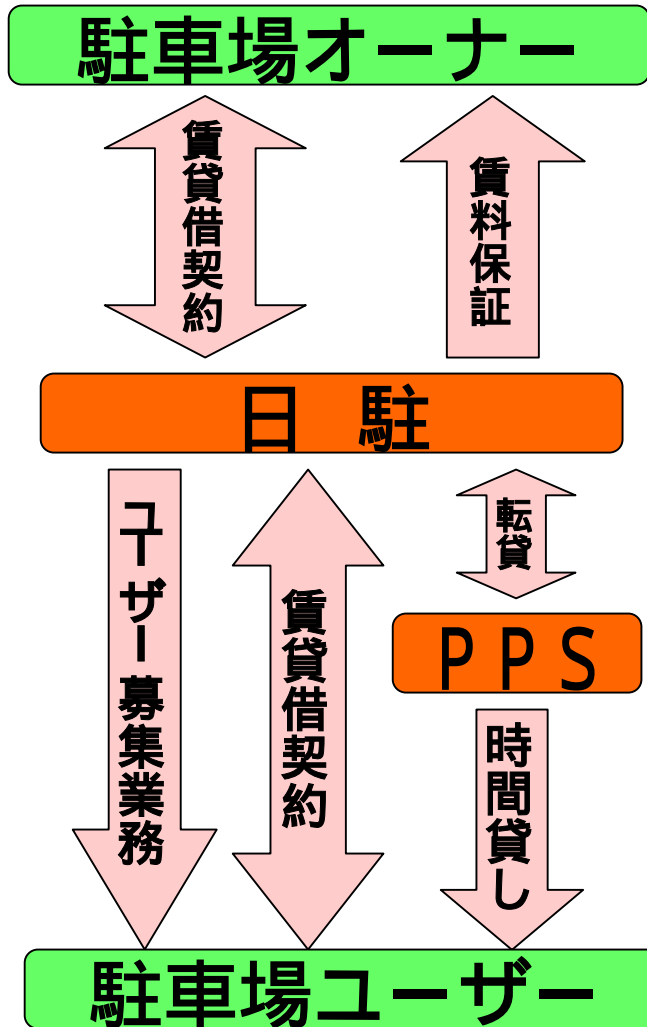


＼ ようこそ、サービスパーキングへ /



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

直営事業の仕組み



駐車場の空き部分を借上げ、

月極

時間貸し

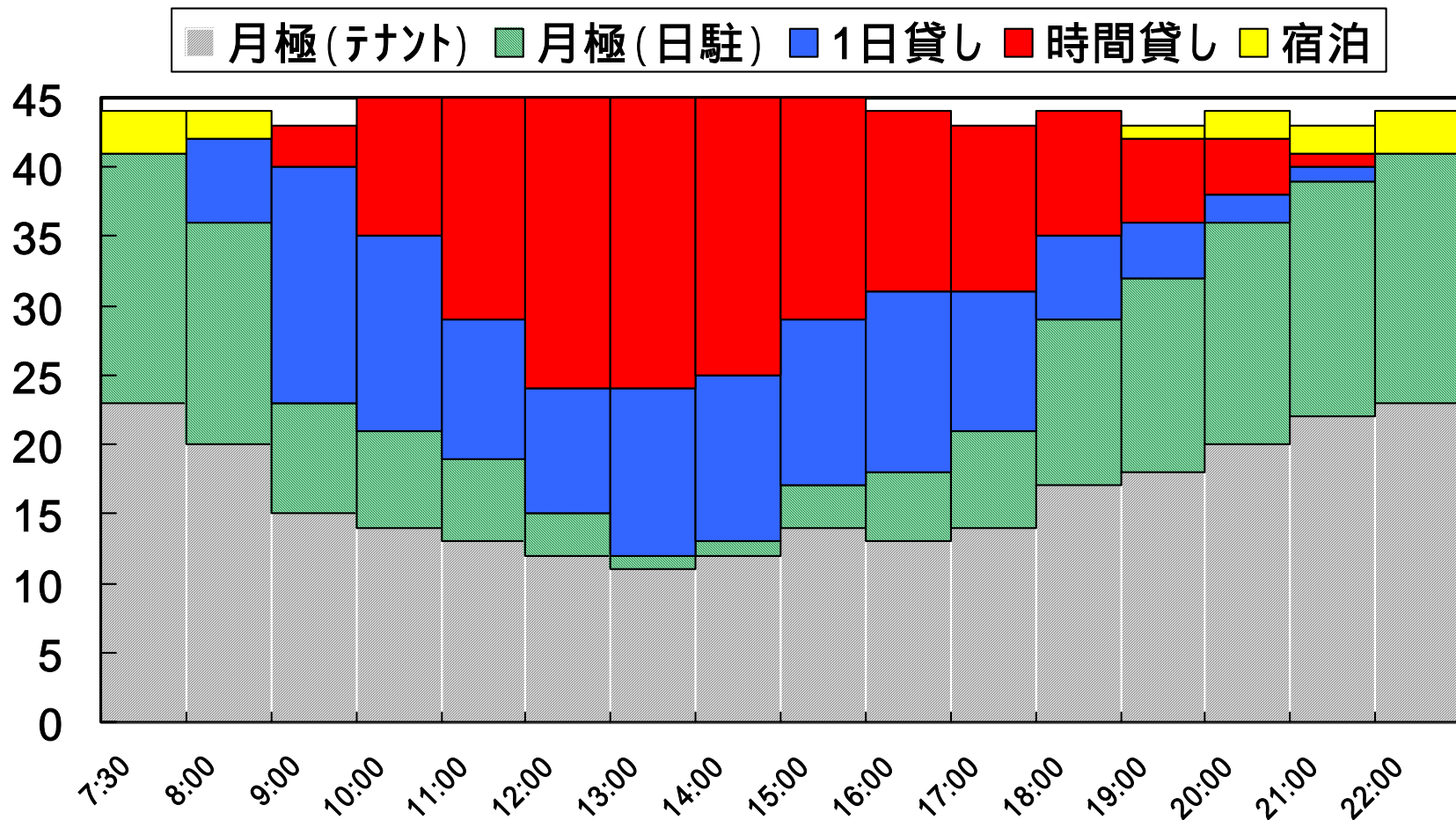
1日貸し

良質な駐車場を

様々なニーズの

一般ユーザーに提供。

駐車場の三毛作



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

1万棟のビル
がターゲット

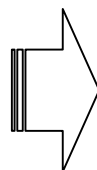
+ ピンポイント
での地方展開

官公需向け
営業の強化

附置義務施設数

重点市場

全国	50,854棟
関東地方	26,169棟
近畿地方	7,553棟
中部地方	5,439棟
その他	11,693棟

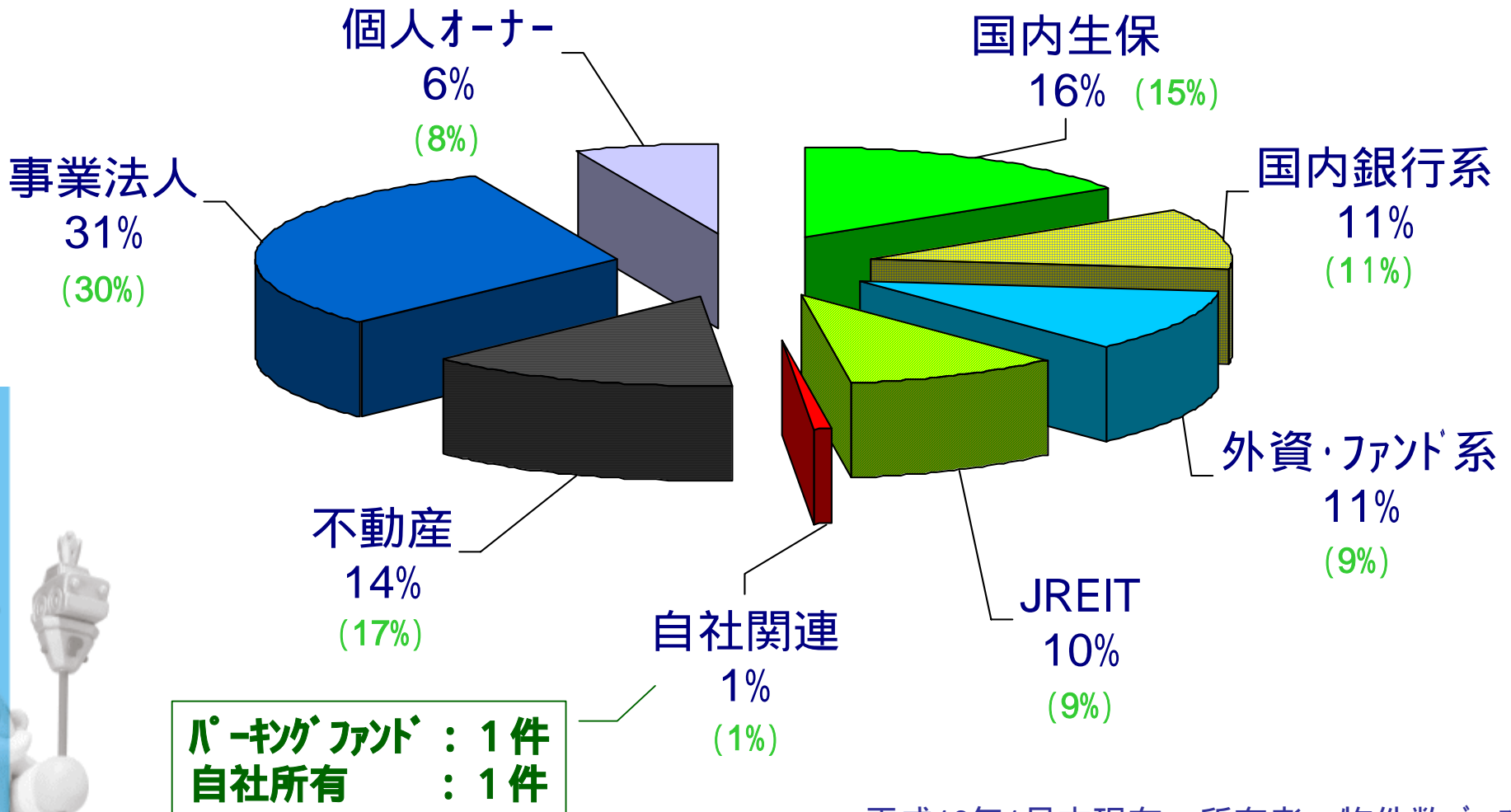


うち東京5区、横浜中心部	3,963棟
大阪、京都、神戸市内	6,370棟
名古屋市内	1,217棟
合計	11,550棟

(平成14年版駐車場年報より)

＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

直営事業 取引先業種別分布状況



平成16年1月末現在、所有者・物件数ベース
 ()は平成15年1月末現在の割合

＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

既存事業のリスク要因と対応策

リスク要因	対応策
競合	<ul style="list-style-type: none">•GISによるマーケティング強化、ユーザー囲い込み•アライアンス
解約	<ul style="list-style-type: none">•土地暫定利用ではなくビル附置駐車場が中心•高品質のオペレーションによる付加価値提供
逆ざや	<ul style="list-style-type: none">•周辺相場の徹底調査、採算ラインの見極め•フリーレント(仕入免除)、賃料改定可能条項等
有人管理	<ul style="list-style-type: none">•オペレーションマニュアル化•保険加入、入金機設置による物損、現金事故防止
不動産保有	<ul style="list-style-type: none">•基本はノンアセット経営•駐車場ファンドによる取得でリスク低減

トピックスと今後の可能性

駐車場ファンド組成

(収益不動産としての駐車場流動性向上、流通網確立。
ファンド取得1号物件を弊社直営駐車場として運営)

公共色の強い“施設の運営開始

(神戸国際会館:兵庫県等を株主に持つ国際施設)

リニューアルコンサルティング事業

(大阪市所在の個人オーナー様所有立体駐車場
ハイルーフ化工事後、弊社直営駐車場として運営)

東京駅周辺再開発

(丸の内トラストタワー:弊社東京支社入居。
4月稼働予定)

流通・小売施設駐車場の改善

コストセンターからプロフィットセンターへの転換

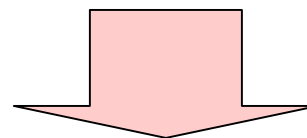


＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

リニューアルコンサルティング事業

- 老朽化
- ハイルーフ車 未対応

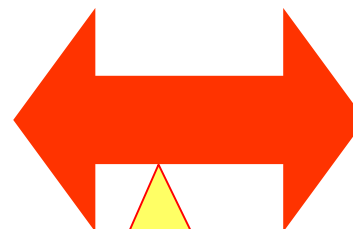
低稼働、低収益でお悩みの駐車場オーナーに
子会社マーケットメイカーズがリニューアル提案。
ハイルーフ化、大型化工事請負。



日駐直営駐車場として運営
オーナーには安定収益を提供

ハイルーフ化
大型化工事

パワーアップ



賃貸借契約

＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

- 利益配分に関する基本方針
 - － 内部留保とのバランスを勘案し配当政策決定。
 - － 東証上場を機にパブリックカンパニーとしてこれまで以上に株主重視の経営に。

- 実施予定の株主還元策
 - － 平成16年7月期、1株当たり500円の期末配当。
 - － 平成16年7月に1対3の株式分割。