

2004年7月期決算発表資料



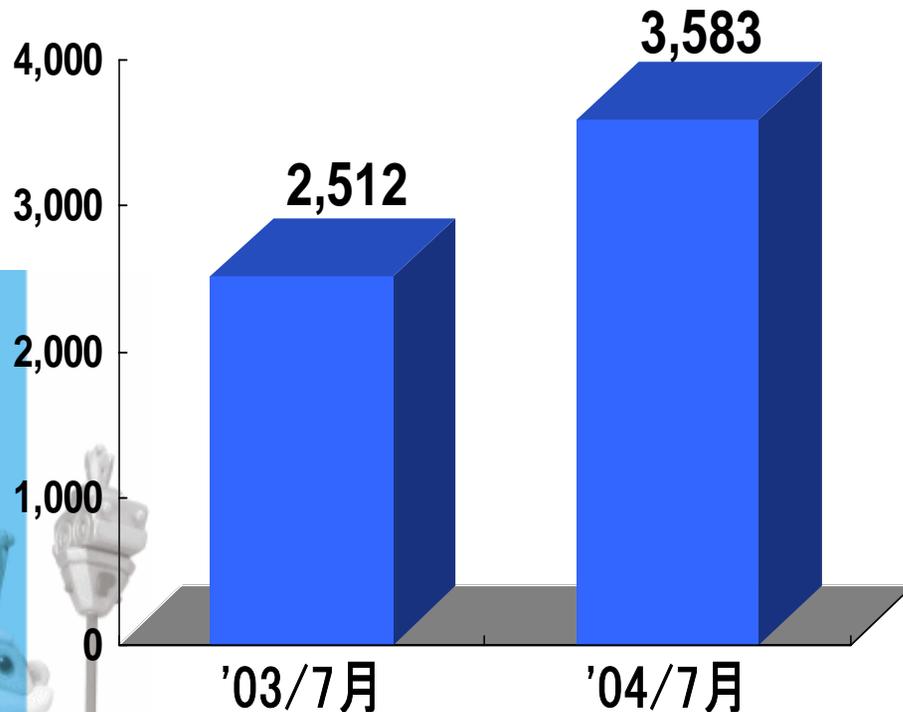
日本駐車場開発株式会社
(証券コード 2353)

■ 2004年7月期概況と今後の方針

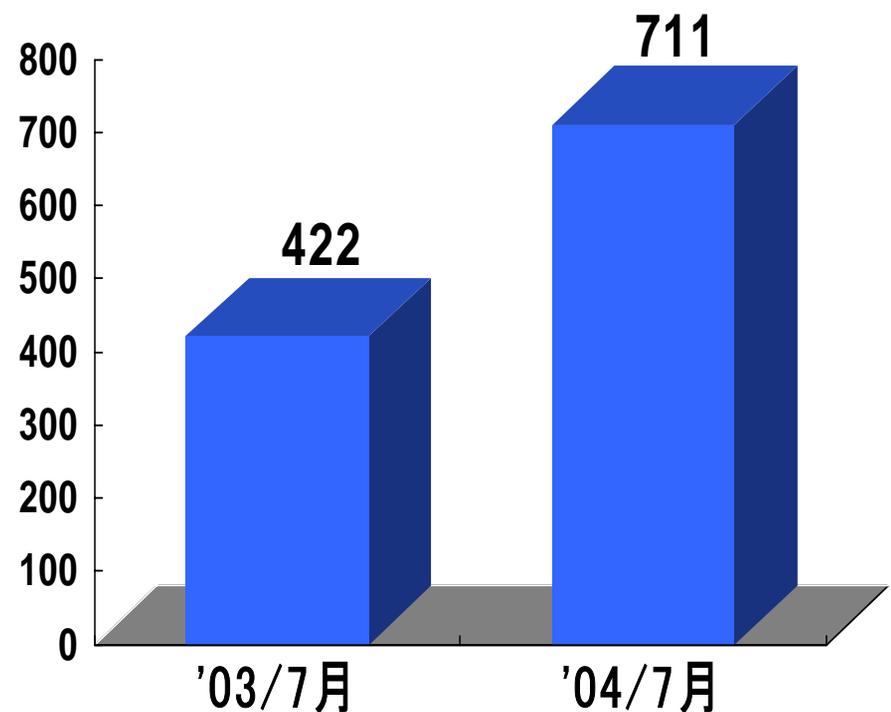
- 2004年7月期の取組み
- 2004年7月期の決算概況
- 市場動向と2005年7月期の取組み

2004年7月期決算概況【連結】

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



■ 株式分割の実施(1:21)

■ 株主優待の実施(駐車券)

株主様からお客様へ、お客様から株主様へ

株主、利用者の裾野拡大とサービス向上を目指して

■ 期末配当の実施(連結配当性向20%)

■ 自社株買いのための定款変更

2005年7月期の業績予想【連結】

(百万円)	‘05年7月期予想	‘04年7月期実績	対前期比
売上高	4,641	3,583	130%
経常利益	950	711	134%
当期純利益	545	397	137%

＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

適合性評価基準充足に向けた取組み

技術面

- 新基幹系業務システム2月本稼働予定
- PC関連セキュリティ強化(指紋認証、暗号化等)
etc.

組織面

- 情報セキュリティ監査強化
- 組織横断型のコンプライアンスグループによる日常業務レベルでの啓蒙、チェックの強化
etc.

【I S M S】日本(JIPDEC)
【BS7799】英国(UKAS)

12月
認証審査受験予定

コーポレートガバナンスの強化

- みなし大会社への移行
- 社外取締役制度の導入
- 監査役の強化

IRの充実

- 四半期開示の強化
- 30日以内の決算発表実施

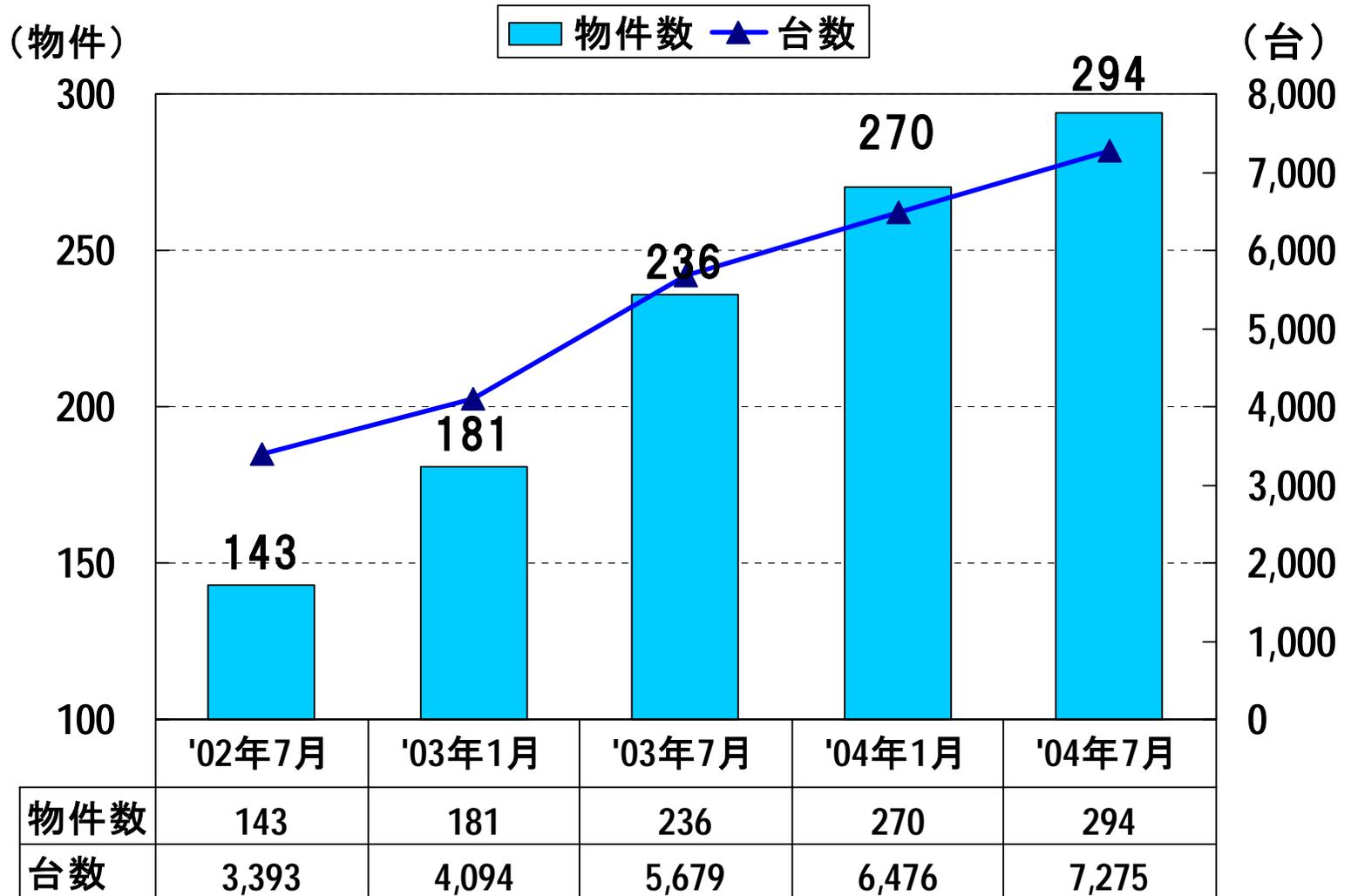
•2004年7月期概況と今後の方針

■2004年7月期の取組み

•2004年7月期の決算概況

•市場動向と2005年7月期の取組み

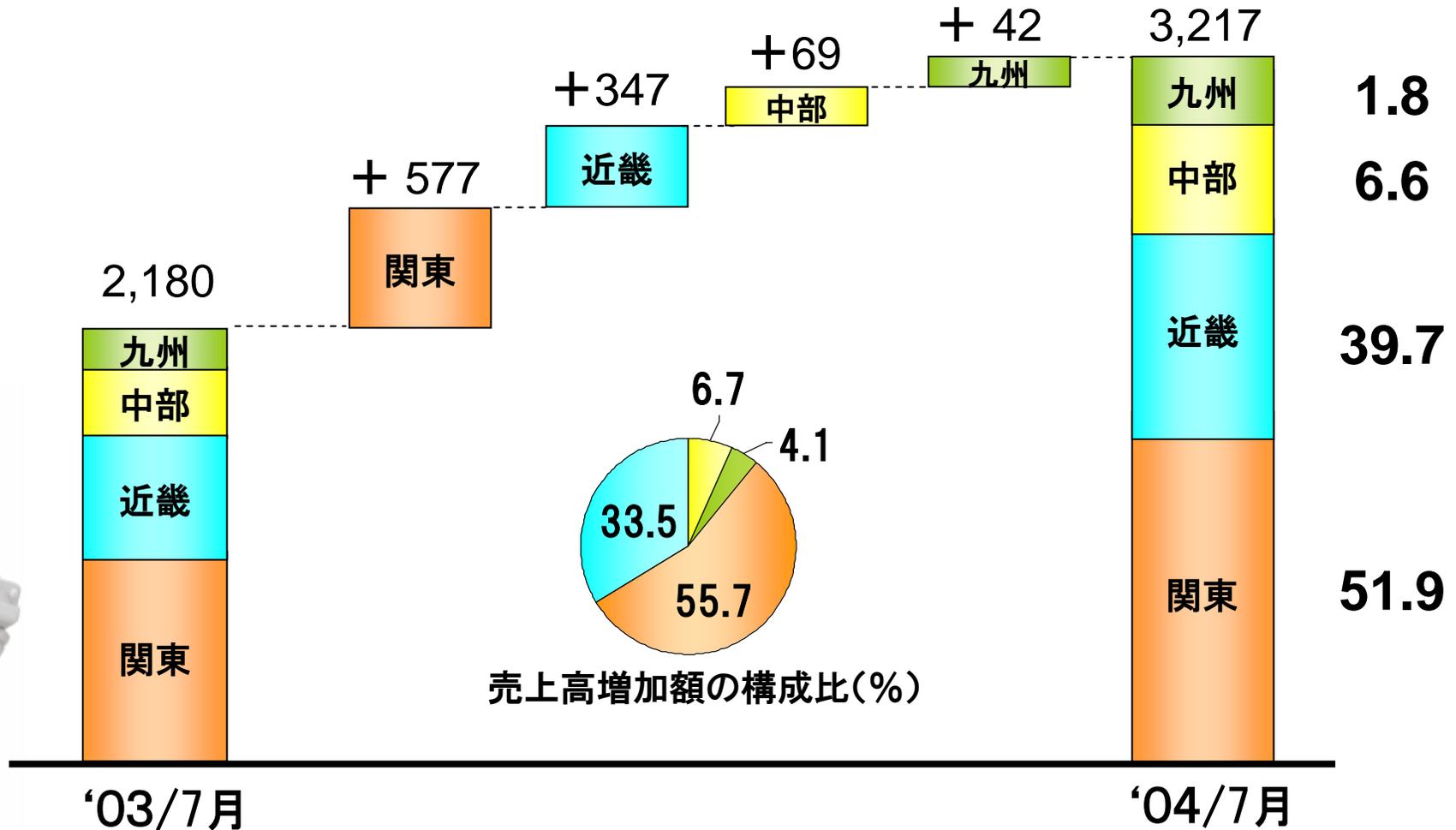
直営物件の推移



＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

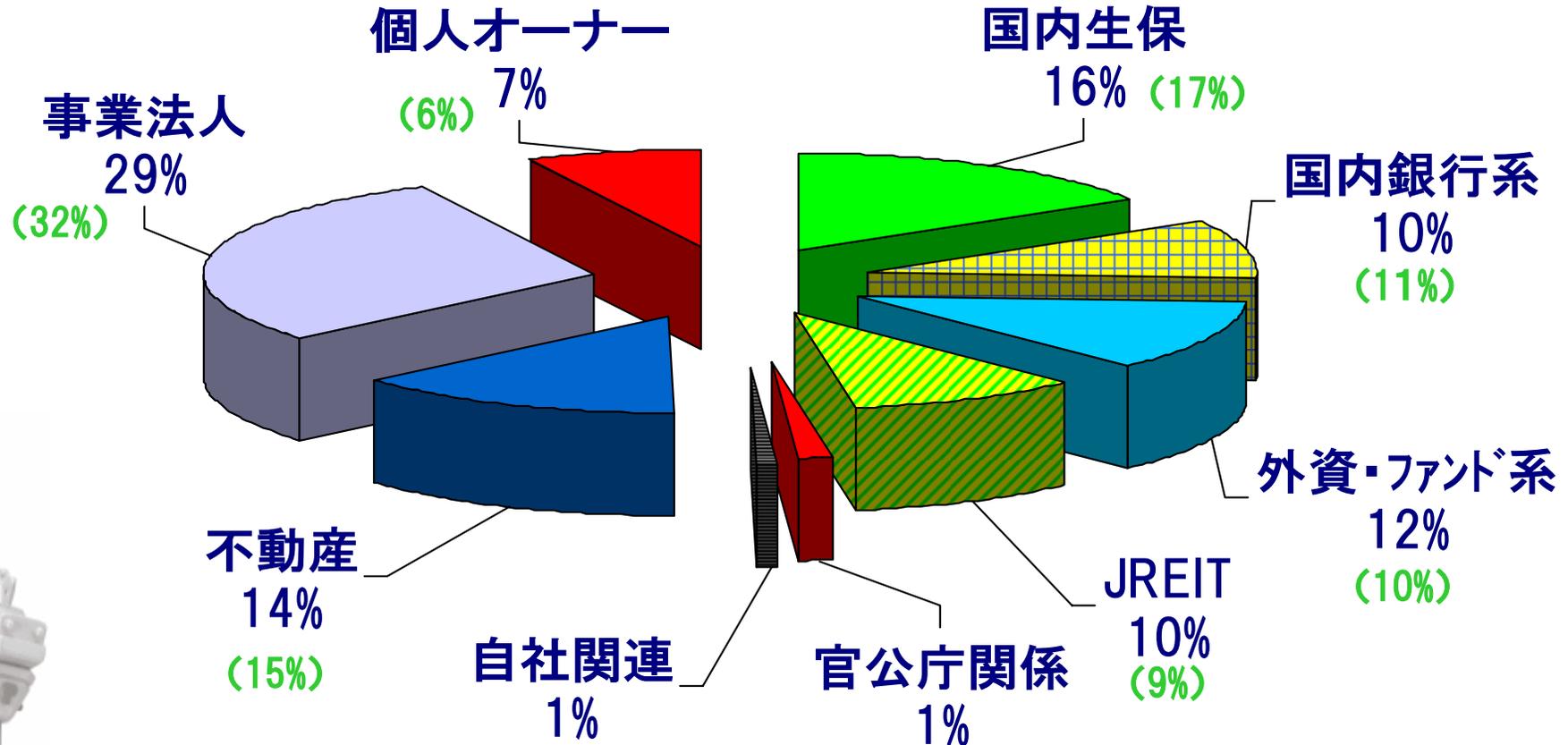
地域別売上高変動要因【直営事業】

単位（百万円） 構成比（％）



＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

直営事業 取引先業種別分布状況



パーキングファンド : 1件
 自社所有 : 1件

平成16年7月末現在、所有者・物件数ベース
 ()は平成15年7月末現在の割合

／ ようこそ、サービスパーキングへ ／

主要な新規取り組み

官公庁関連ビル

ソーラ新大阪21ビル

➤ 信託物件



都心部再開発ビル

丸の内トラストタワー

➤ 30分:300円

➤ 1日:2500円

➤ 1泊:1500円



商業施設(自走式)

西新プラリバ(福岡)

➤ 管理委託契約



リニューアル

南青山フロム・ファーストビル

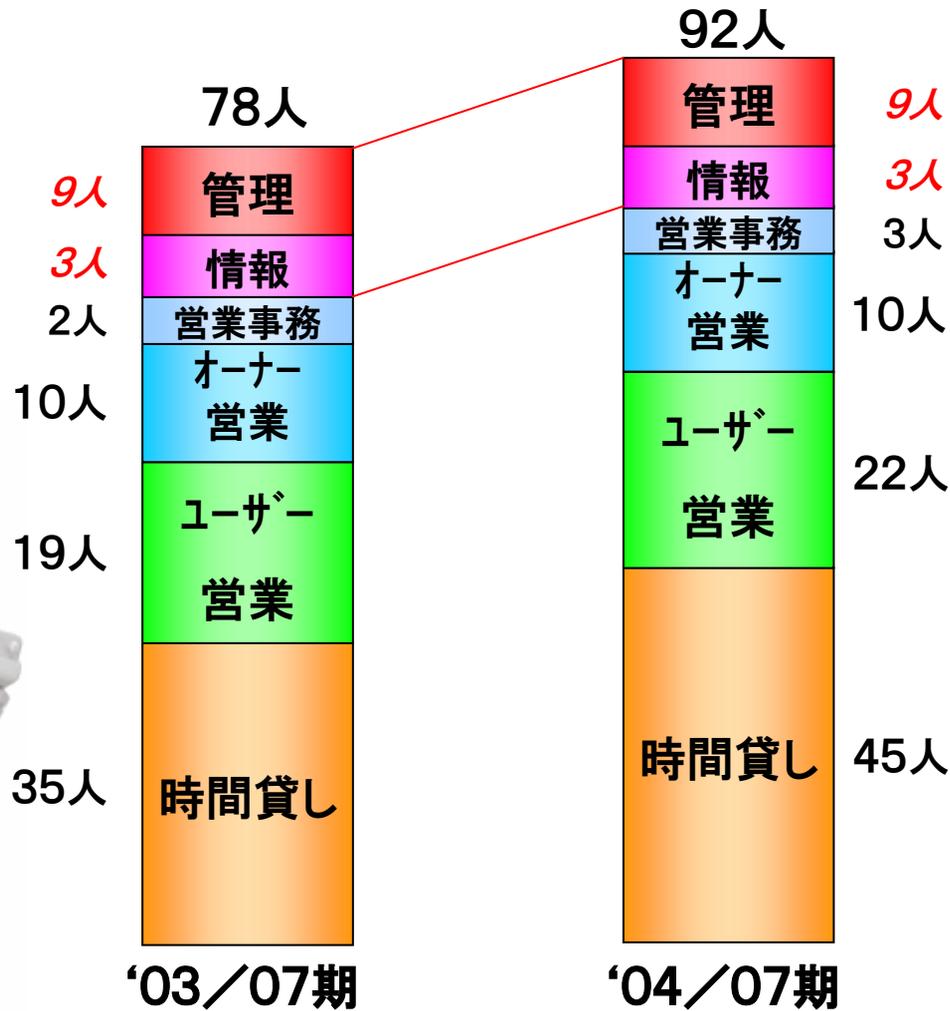
➤ 機械式駐車場
リニューアル&直営



営業力の強化と東証上場による信用力向上

＼ ようこそ、サービスパーキングへ /

期末従業員の推移【連結】



- 組織・業務の効率化
 - 人材の育成
 - システム投資
- による効率運営を実現

＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

- 2004年7月期概況と今後の方針
- 2004年7月期の取組み
- 2004年7月期の決算概況
- 市場動向と2005年7月期の取組み

決算ハイライト【連結】

	<u>'04/07期</u> (百万円)	<u>'03/07期</u> (百万円)	<u>前年比</u> (%)	<u>計画比</u> *
売上高	3,583	2,512	142.6	100.7
売上総利益	1,648	1,221	135.0	—
営業利益	706	427	165.2	—
経常利益	711	422	168.2	101.6
当期純利益	397	220	180.2	100.8

* : 04年5月修正計画対比

決算ハイライト【単独】

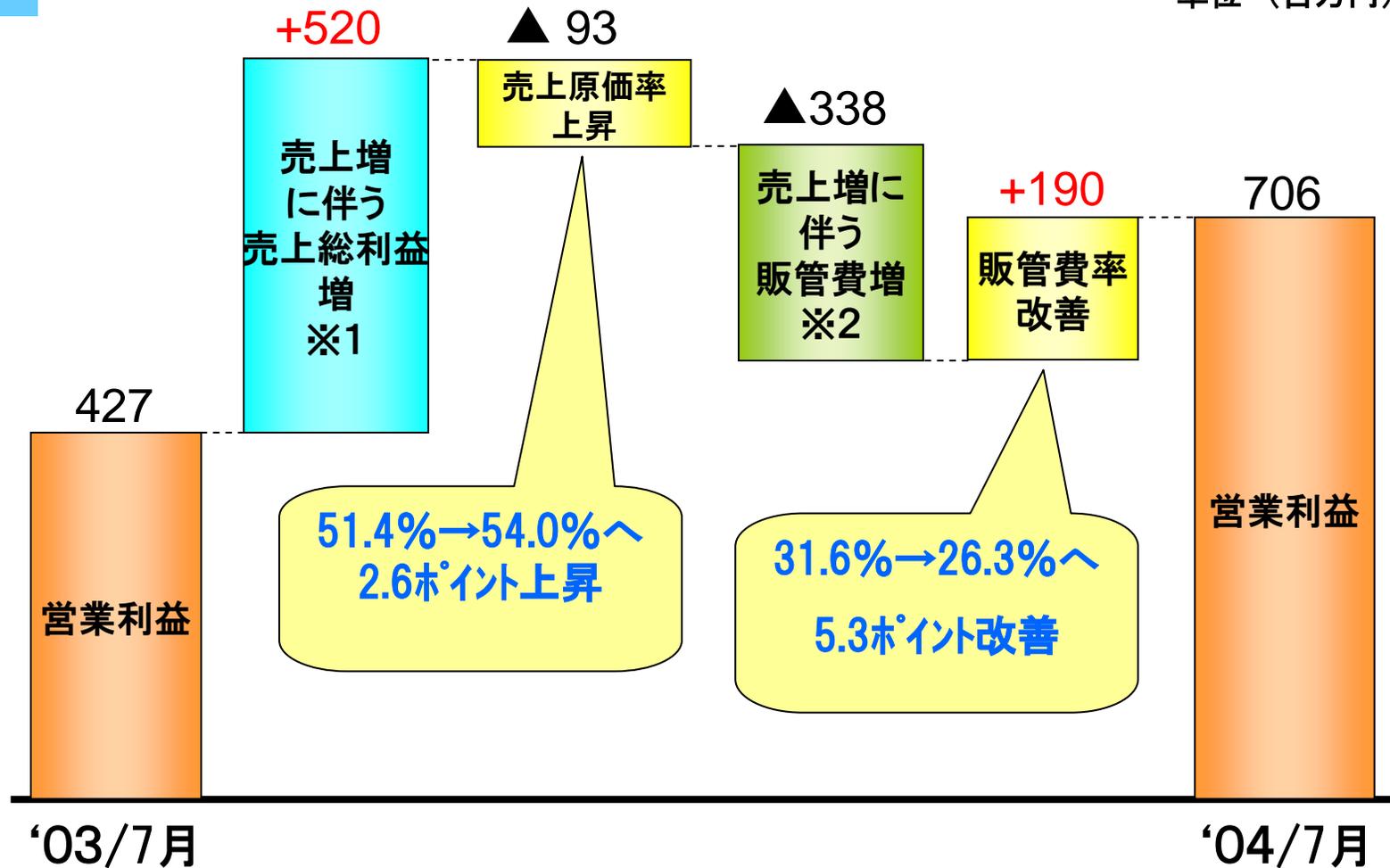
	<u>'04/07期</u> (百万円)	<u>'03/07期</u> (百万円)	<u>前年比</u> (%)	<u>計画比</u> *
				(%)
売上高	2,705	1,967	137.5	100.2
売上総利益	1,222	985	124.1	—
営業利益	516	360	143.3	—
経常利益	522	356	146.7	100.0
当期純利益	286	183	156.2	98.0

* : 04年5月修正計画対比

＼ 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)

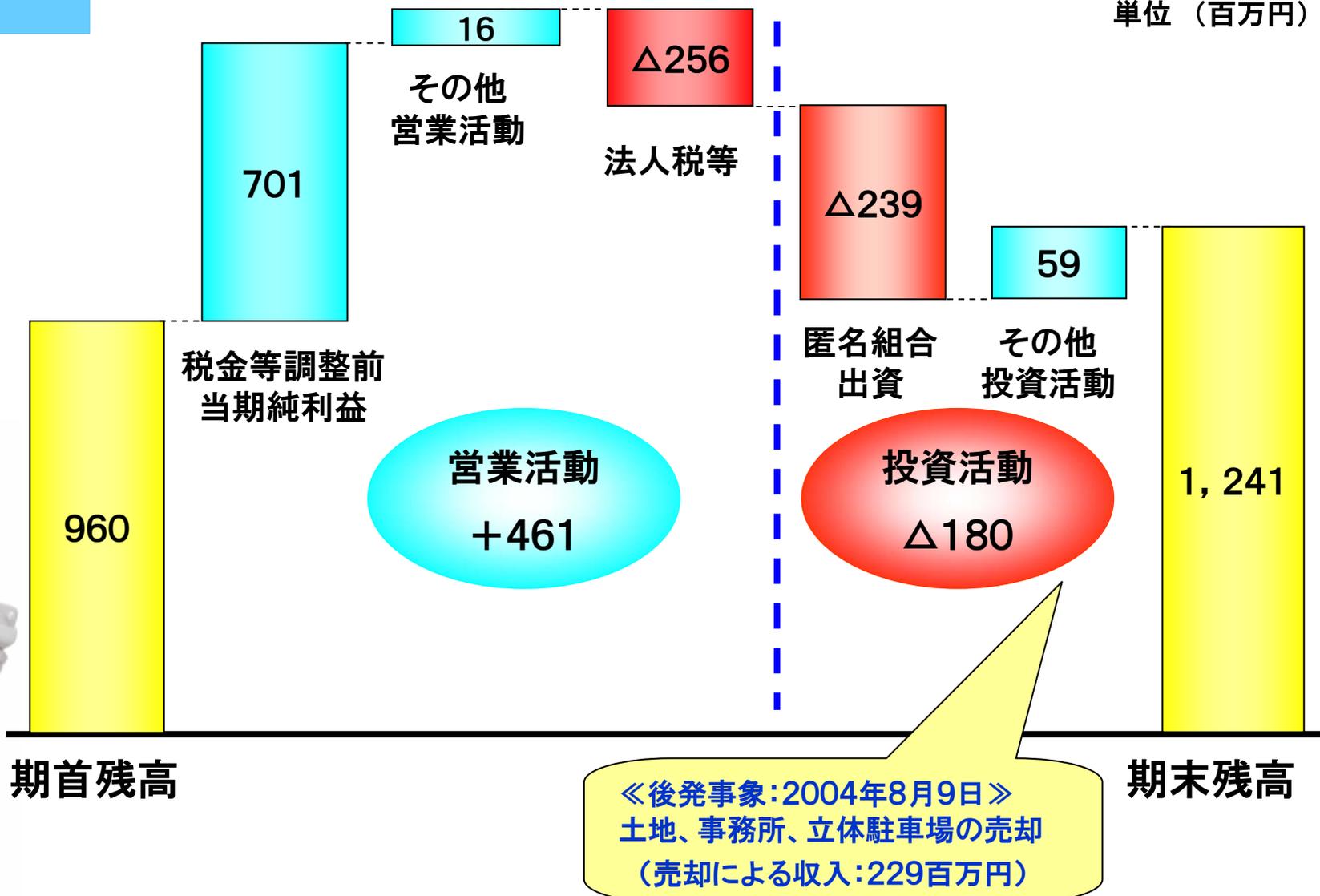


※1(‘04/7月期—’03/7月期売上高)×‘03売上総利益率
 ※2(‘04/7月期—’03/7月期売上高)×‘03売上販管费率

＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

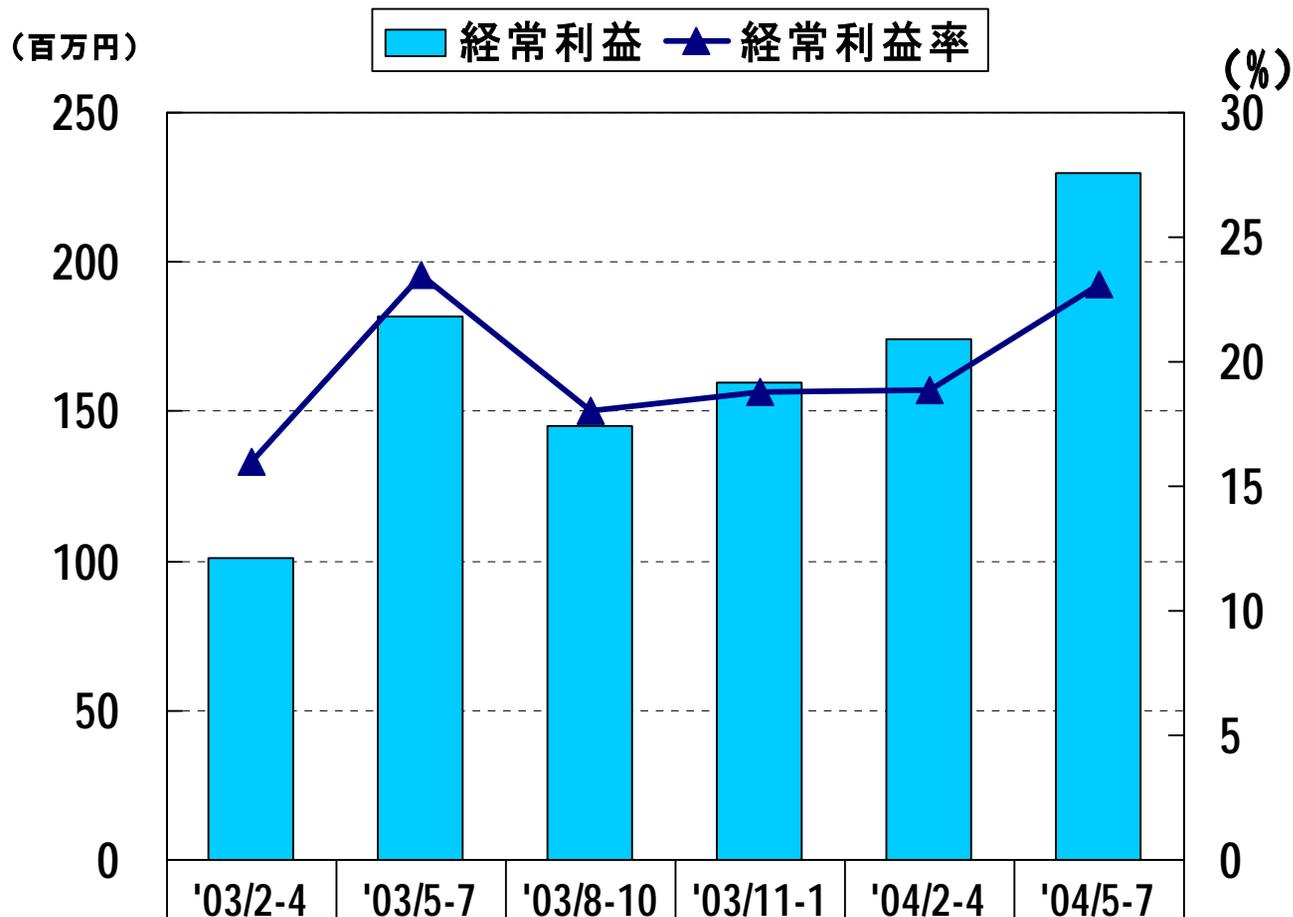
キャッシュ・フローの内訳【連結】

単位 (百万円)



＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

四半期別経常利益(率)の推移【連結】



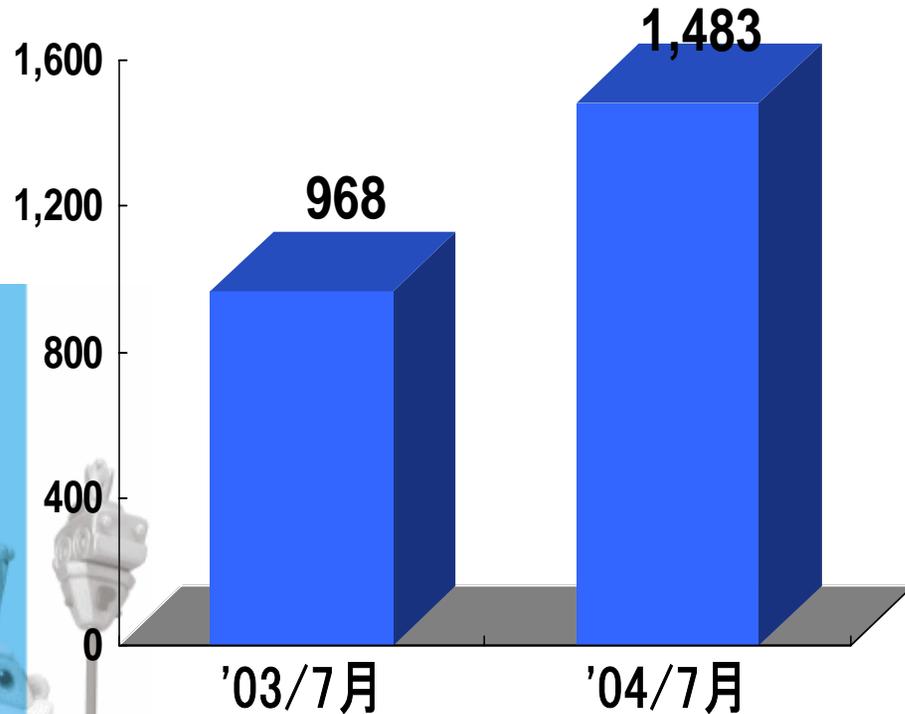
経常利益	101	182	145	160	174	230
経常利益率	16.0	23.5	18.0	18.8	18.9	23.1

＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

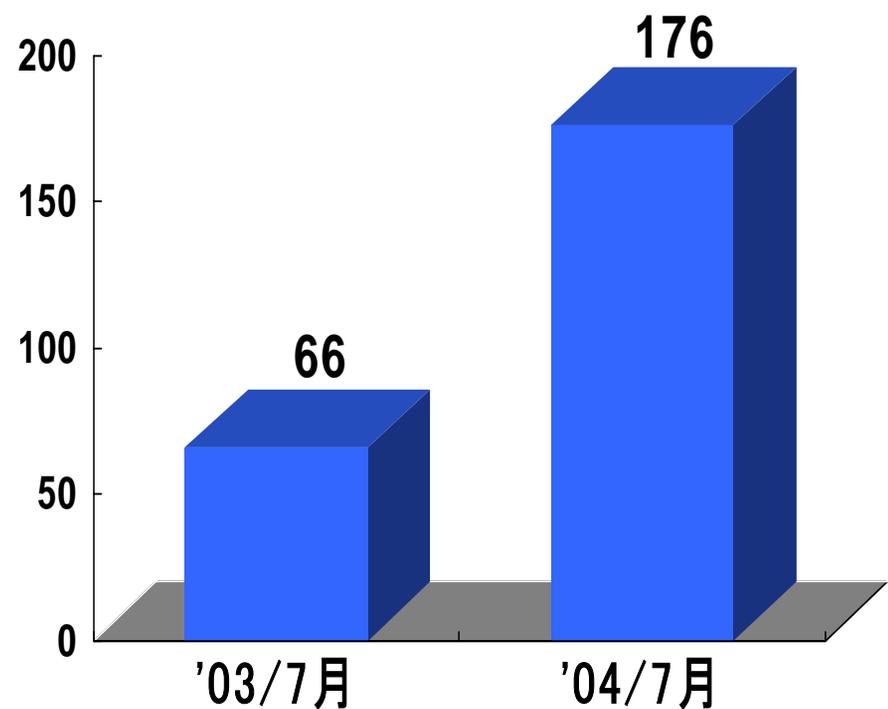
連結子会社(PPS)の収益力強化

PPS：(株)パーキングプロフェッショナルサービスズ

売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



経営指標の推移【連結】

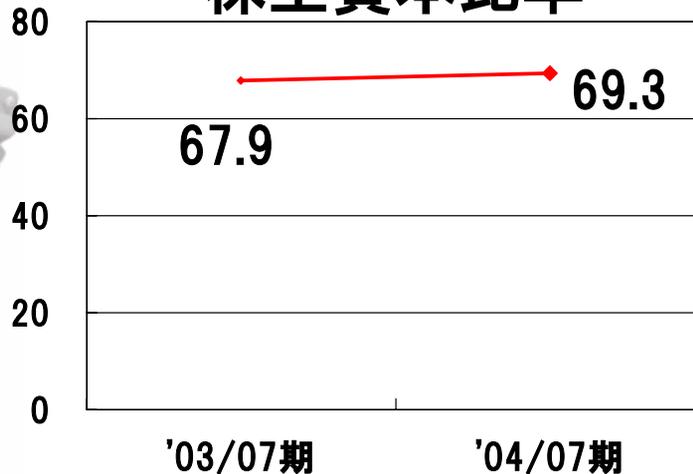
経常利益成長率



売上高経常利益率



株主資本比率



株主資本利益率



＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

- 2004年7月期概況と今後の方針
- 2004年7月期の取組み
- 2004年7月期の決算概況
- 市場動向と2005年7月期の取組み

駐車違反の取締り強化

- 道路交通法改正による所有者責任の強化
- 民間への駐車違反取締り業務委託

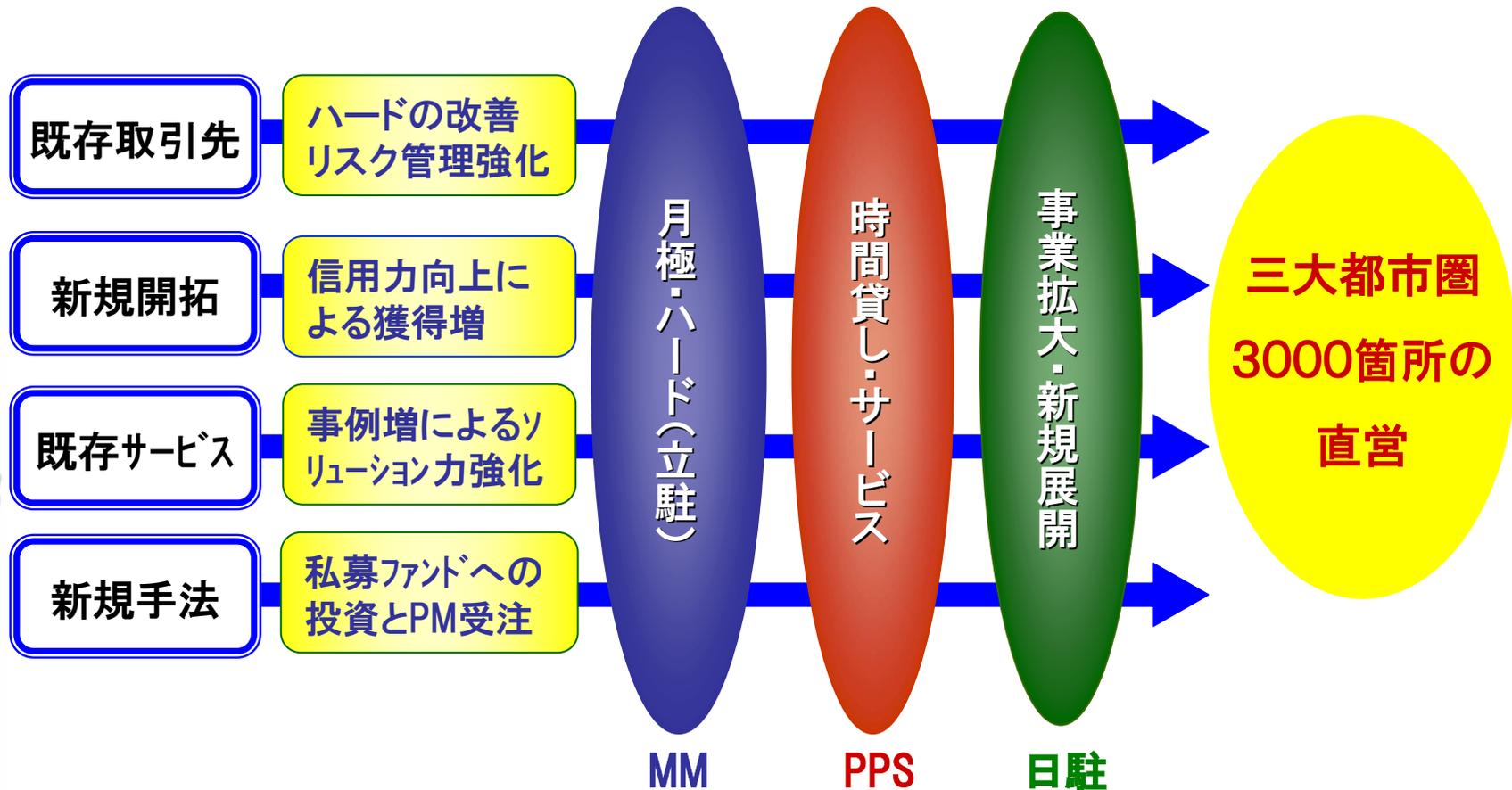
指定管理者制度の発足

- 地方自治法の改正により民間への管理委託の可能性
(改正前:公共団体又は公共団体が1/2以上の出資している法人のみに限定)

オフィスの収益重視傾向加速

- 減損会計の浸透
- 上場REITの増加等による競争激化

役割の明確化と直営事業への注力



＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

コンサルティング収益の拡大

百貨店お客様駐車場

全国約360店、推定2万台がターゲット

駐車場効率運営
流通業に指南

現状・問題点

- 平日休日の利用頻度格差
- 維持管理コストの増大
- コスト削減⇒サービス低下



当社のコンサルティング

- 駐車場サービスの向上
- 維持管理コストの削減
- 効率運営による増収効果

自社運営の継続

(コンサルティング収益)

当社に運営委託

(直営・マネジメント収益)

＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

リニューアル事業の将来性

立体駐車場建築時:現在の大型高級車、ハイルーフ車普及は想定外
普及後約30年経過:修繕、リニューアルが必要

	課題	解決策	当社メリット
オーナー	収益、キャッシュ・フローの見通し立たず	サブリースによる安定収益と必要投資をセットで提供	直営物件増 解約リスク低減
ユーザー	入庫できない 待ち時間長い	ハイルーフ化、性能UPで 入庫可能、ストレス低減	サービス向上 直営収益
メーカー	受注機会減少 受注額下落	当社コンサルティングにより 受注機会拡大、収益UP	コンサルティング収益 関係強化

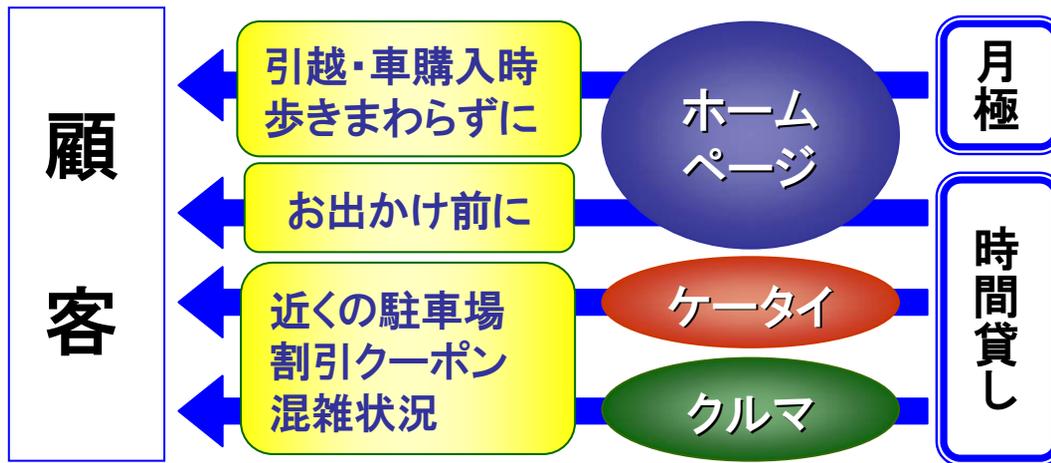
推定全国2万基の立体駐車場がターゲット

＼ ようこそ、サービスパーキングへ ／

情報・サービス面での顧客満足度向上

■ 効率的な情報収集手段を

- 用途に合わせた最適チャネルで情報提供



トヨタ G-BOOK **駐ナビ**
NITTYU Parking NAVI

■ より便利に

- Edy決済
- サービスのバンドル
 - 月極 ⇔ 時間貸し
 - クルマ関係

■ 顧客へのインセンティブ

- 契約継続期間によって
- 契約方法によって

／ ようこそ、サービスパーキングへ ／