

日本駐車場開発グループ 2007年7月期 中間決算説明会

1. 決算ハイライト【連結PL・セグメント別PL】
2. 連結BSの増減説明
3. 駐車場事業の説明 ~
4. 業績予想の修正と対策
 - ・ 駐車場事業
 - ・ スキー場事業
 - ・ IPO・IR事業

1. 決算ハイライト【連結PL・セグメント別PL】



【連結PL】

(百万円)	'06年1月	'07年1月計画		'07年1月実績		
		対前年同期比		対前年同期比		対計画比
売上高	2,623	3,370	128%	3,280	125%	97%
営業利益	526	560	106%	410	78%	73%
経常利益	846	640	76%	536	63%	84%
当期純利益	499	371	74%	315	63%	85%

【セグメント別PL】

(百万円)	駐車場			スキー場			IPO・IR			合計		
	上期実績	上期計画	達成率	上期実績	上期計画	達成率	上期実績	上期計画	達成率	上期実績	上期計画	達成率
売上高	3,039	3,100	98%	165	232	71%	75	36	208%	3,280	3,370	97%
営業費用	2,594	2,539	102%	226	246	92%	48	23	213%	2,869	2,810	102%
営業利益	445	561	79%	61	14	-	26	12	217%	410	560	73%

2. 連結BSの増減説明

単位 (百万円)

7,803

総資産 3,311百万円(73%)の増加

駐車場事業の案件支援として地銀を中心に借入を増加
 私募ファンド、不動産法人へ投資を実施、案件紹介

借入金
 増加
 3,436

4,492



配当
683

利益
884

316

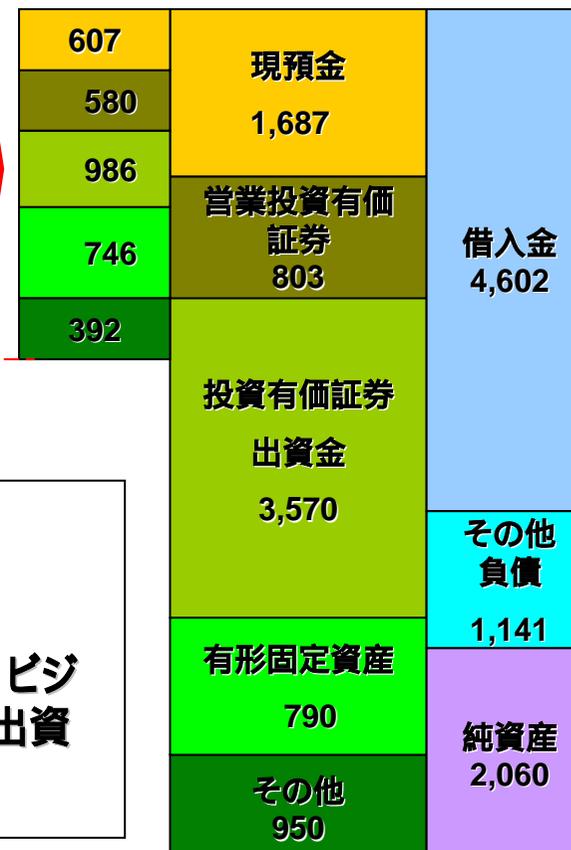
9

各資産増減項目の主な内容

新規支援先へ出資

持合を主な目的とした投資有価証券、ビジネスシナジーのある私募ファンドへの出資

スキー場の購入



'06年1月

'07年1月

3. 駐車場事業の説明

駐車場事業四半期別P L推移

物件数と台数の推移

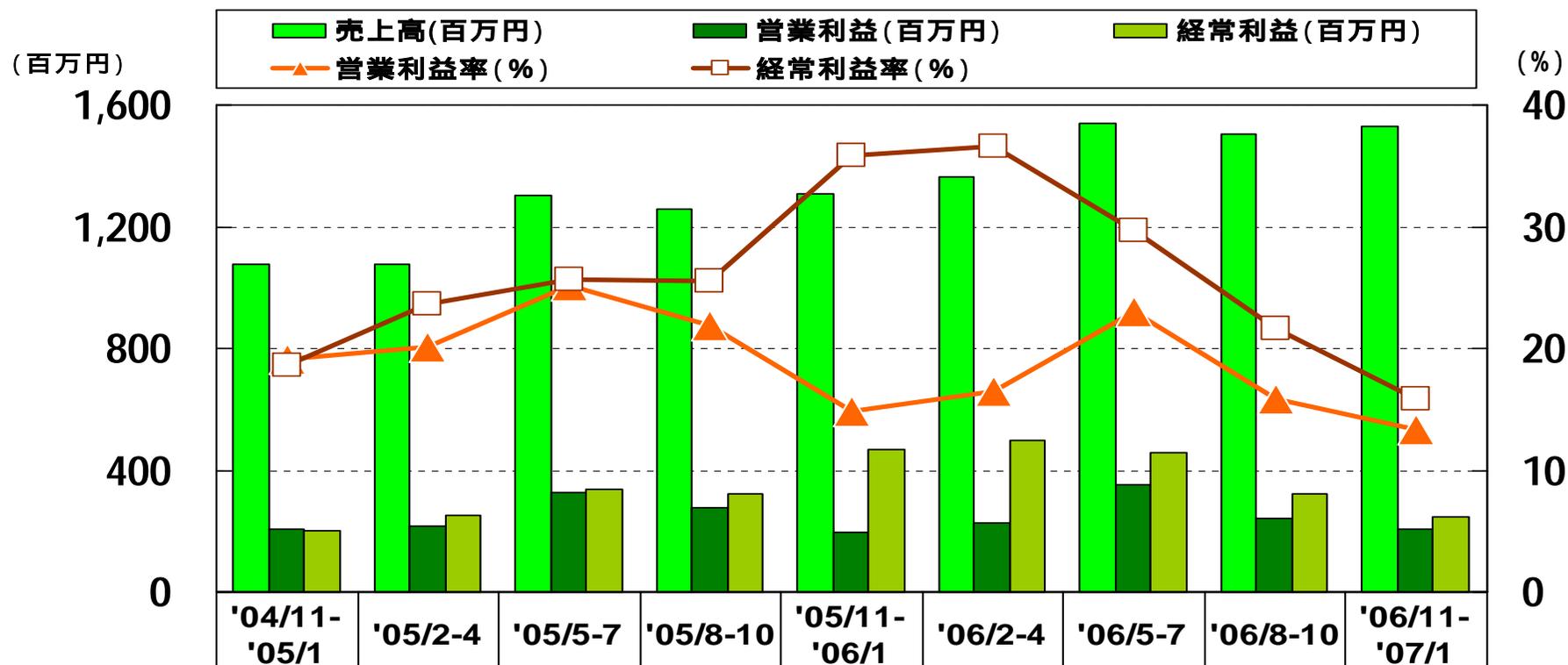
駐車場事業別売上高の推移

直営・マネジメント売上 地域別推移

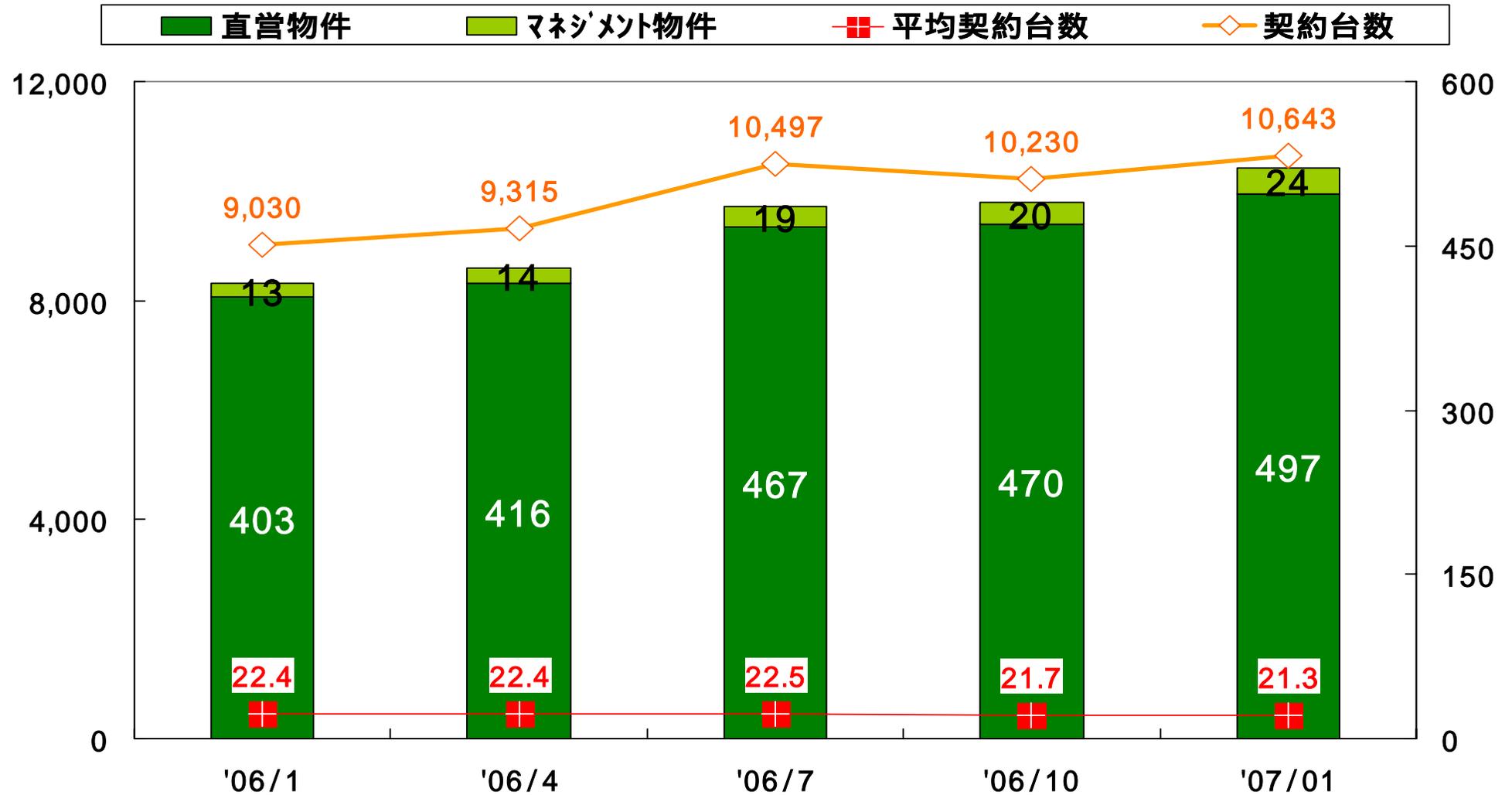
駐車場事業営業利益の変動要因

改正道路交通法施行後の影響

オーナー属性の推移

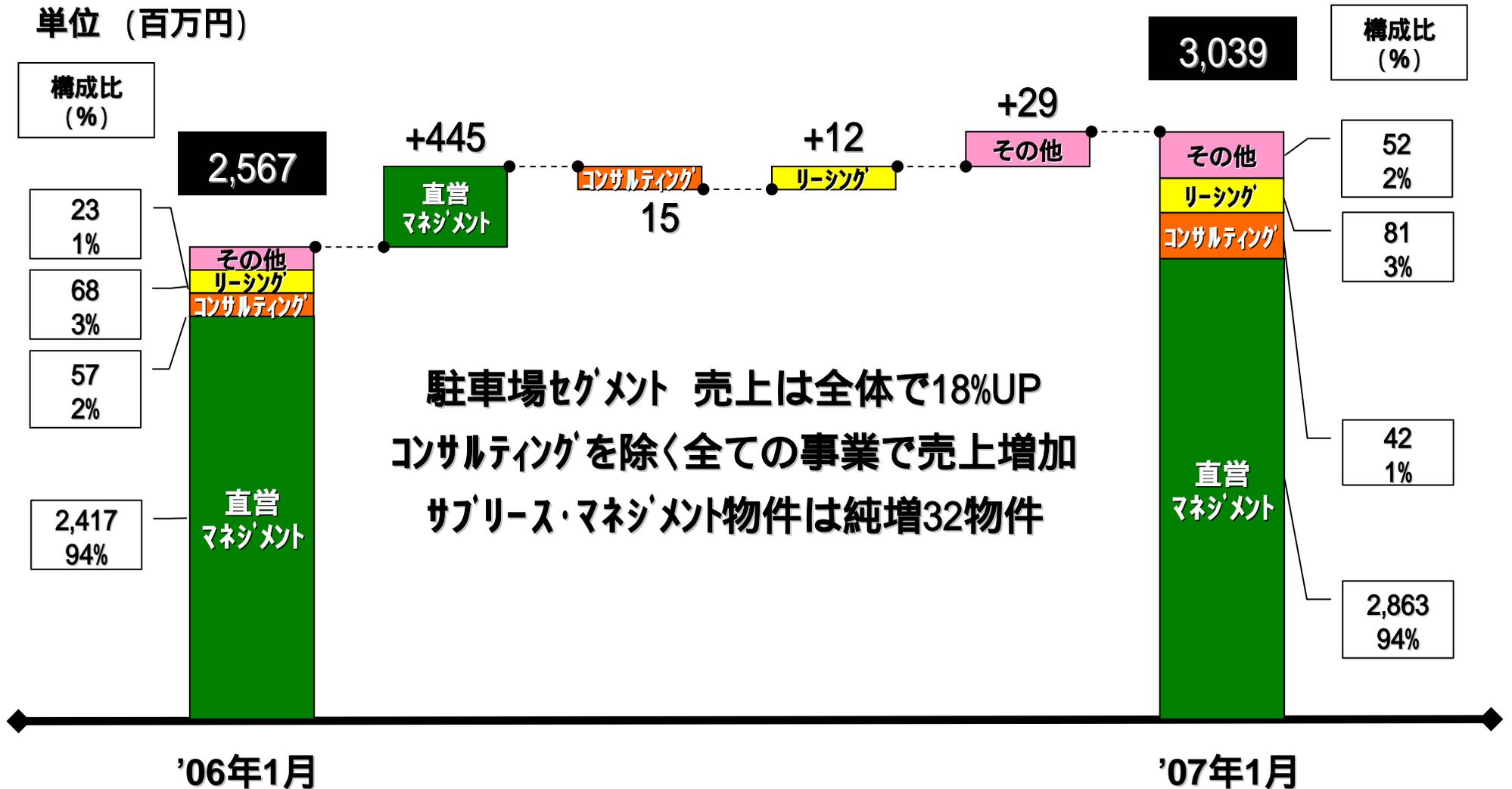


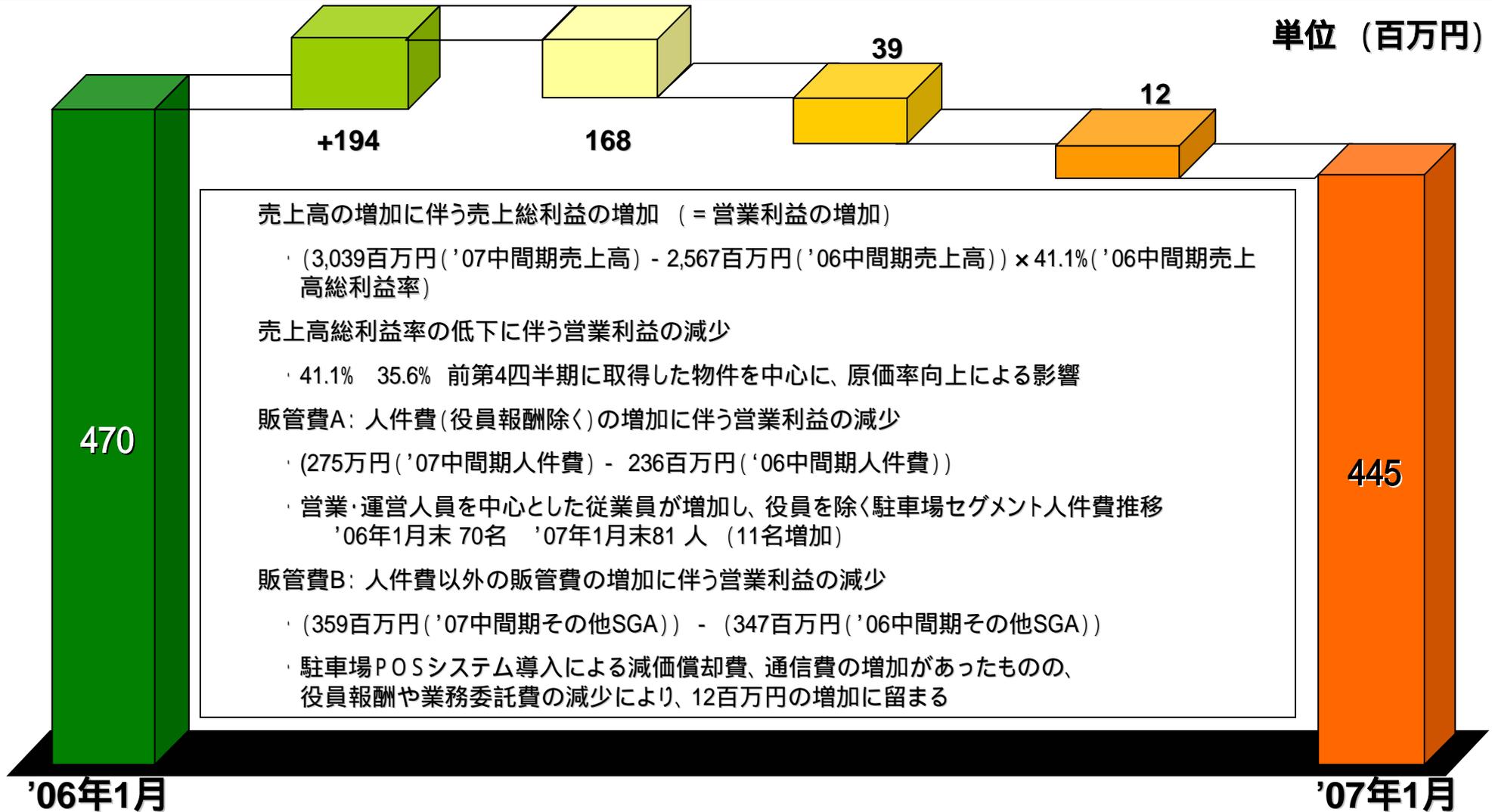
売上高(百万円)	1,076	1,076	1,304	1,257	1,309	1,364	1,538	1,506	1,532
営業利益(百万円)	205	216	328	275	195	225	353	239	204
経常利益(百万円)	200	253	335	320	469	498	457	324	245
営業利益率(%)	19.1	20.1	25.1	21.9	14.9	16.5	23	15.9	13.3
経常利益率(%)	18.6	23.6	25.7	25.5	35.9	36.6	29.7	21.6	15.9



駐車場事業

駐車場事業別売上高の推移





〈対前年同月〉

東京重点地区

(青山、渋谷、原宿、
銀座、八重洲、池袋地区)

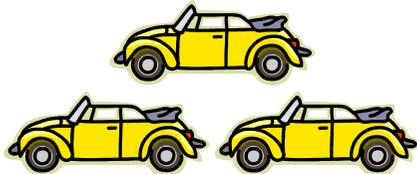
大阪重点地区

(梅田、堂島、
南船場、淀屋橋地区)

時間貸台数

23%UP

5%UP



- 台数の伸び顕著
- 短時間利用者の増加

- 月極契約者増により時間貸しスペースが減少し台数は微増

周辺路上駐車削減に寄与

時間貸売上

2%UP

6%UP



- 短時間利用者増により台数ほど金額増に結びつかず

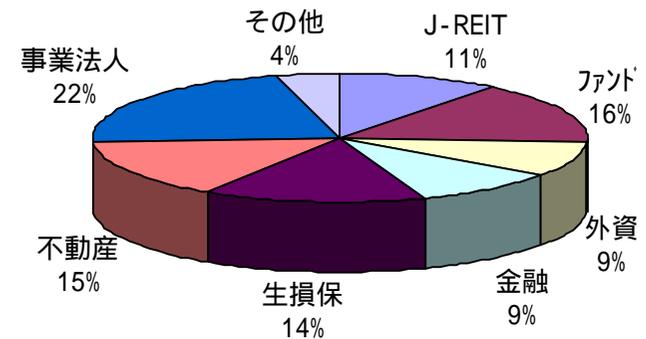
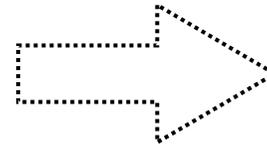
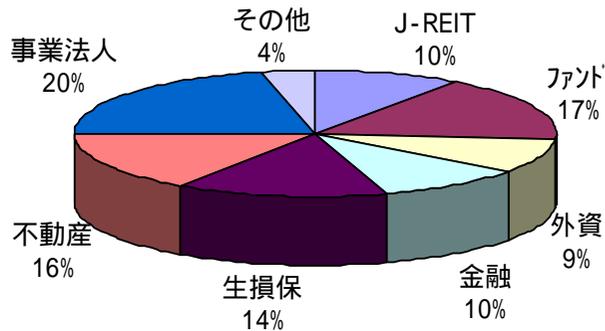
- 台数が増加した分を超えて売上に寄与

駐車場事業 オーナー属性の推移

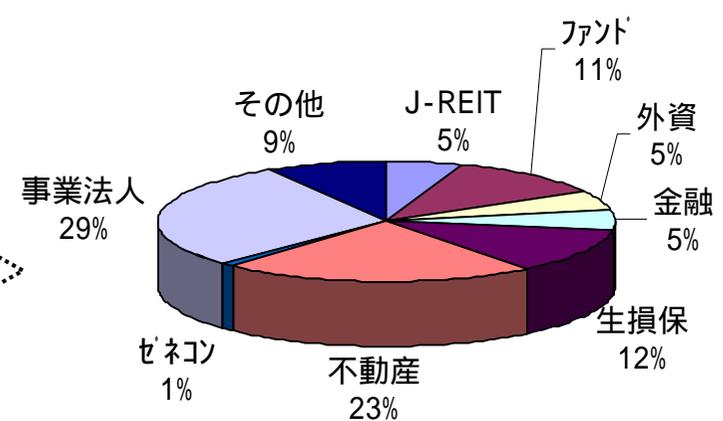
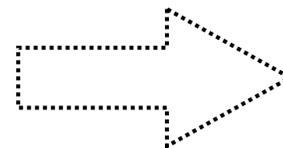
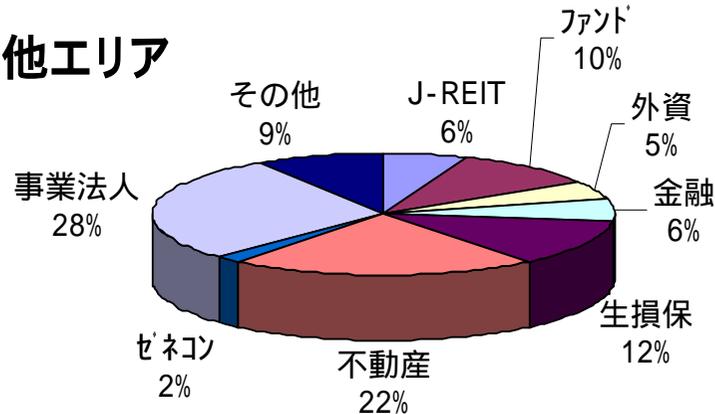
‘06年7月末

’07年1月末

東京エリア



その他エリア

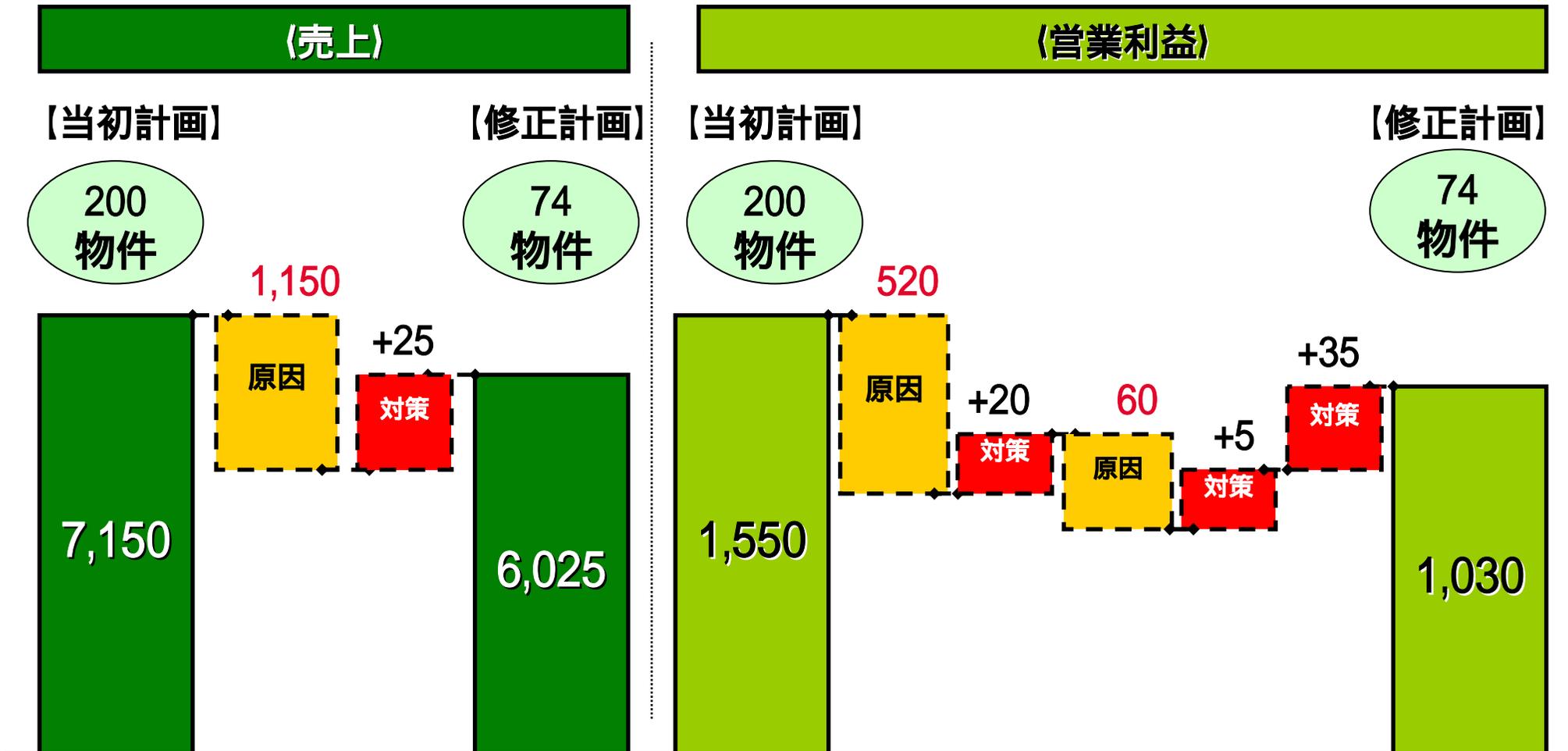


4. 業績予想の修正と対策

(単位:百万円)

項目	修正後 当期予測	修正前当期予測		前年同期	
			増減比		増減費
売上高	6,605	8,000	17%	5,548	+19%
営業利益	1,150	1,900	40%	1,127	+2%
経常利益	1,450	2,200	34%	1,824	21%
当期純利益	835	1,265	34%	1,069	22%

(単位:百万円)

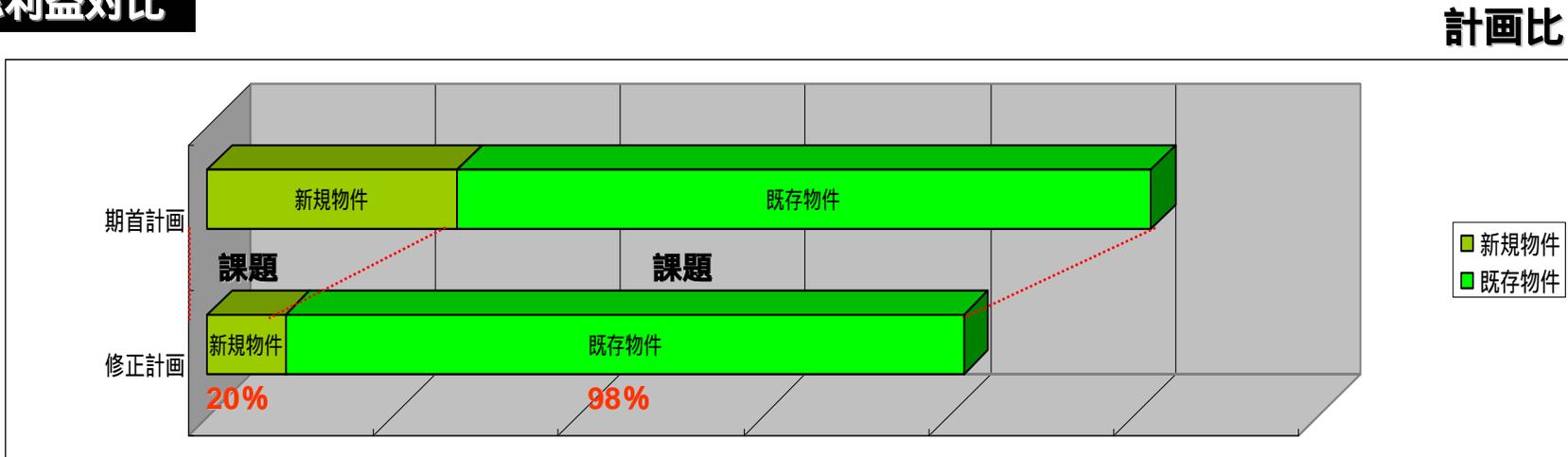


駐車場事業 直営事業売上総利益分析(上期)

駐車場事業

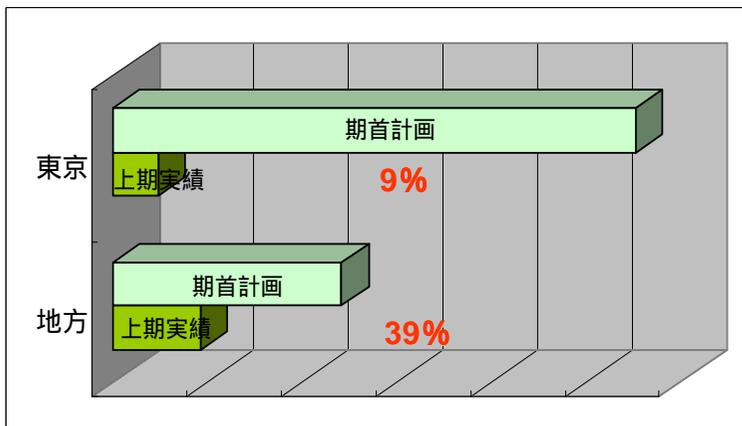


売上総利益対比



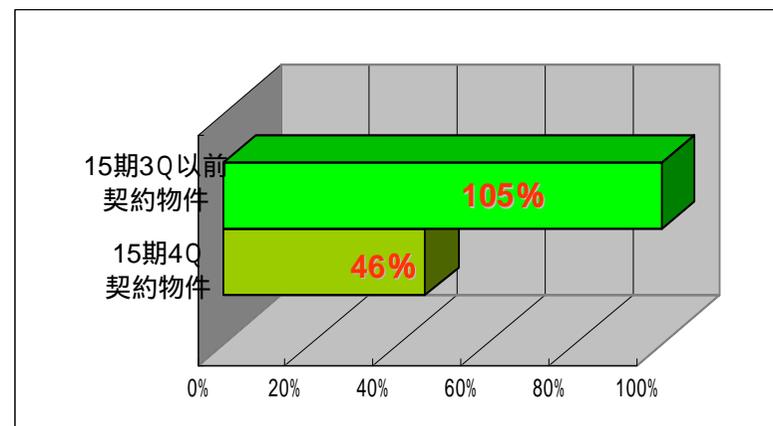
課題 新規直営物件契約の遅れ

計画比



課題 既存直営物件の計画達成状況

計画比



「課題」マーケット変化への対応出遅れ

駐車場事業



マーケットの変化	上期不振の原因	対策	対策後の効果
<ul style="list-style-type: none"> ■ 改正道交法の施行、景気回復により、駐車場市況は東京を中心に好転 収益還元機軸の直営提案では、オーナーへの魅力逓減 ■ 収益還元型のサブリース提案を行う駐車場業者が増加 収益改善をニーズとしたオーナーについては、価格競争が発生 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京の新規契約獲得に当たり、変化したマーケットニーズに対し、ミスマッチな提案を実施 収益改善に興味が薄れているオーナーへ収益改善提案 収益改善ニーズが強いオーナーに対して他社より低い価格にて提案 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当社の強みであるオペレーション、ソリューション力を用い、サービスニーズを求めるオーナー物件を取得 <ul style="list-style-type: none"> ■ フラッグシップ型有人時間貸し ■ 高付加価値型 ■ 質の高いオペレーション型提案(ドアサービス等) ■ 収益を求めるオーナーに対し、ランニングコストの低い無人月極物件を当社の強みである情報力で取得 <ul style="list-style-type: none"> ■ 無人月極専用 ■ 低SGA型 ■ 蓄積した法人情報をフル活用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 三菱商事本社ビル ■ 第一ホテル ■ 超大型ビル(東京)受注へ

(有人時間貸し)・・・フラッグシップ物件 **高品質オペレーション型提案**



第一ホテル東京



**三菱商事ビルディング
(本社ビル)**

「課題」内的要因

上期不振の原因	対策	対策後の効果
<ul style="list-style-type: none"> ■ 前期第4四半期においては、目標契約物件数に囚われ、予測収益の精度が低下し実績が乖離 赤字物件の発生・低収益物件が増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 目標契約物件数の引き下げ ■ 新規契約物件の予測収益管理の厳格化 ■ 既存低収益物件の改善(条件変更・解約) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当下期営業利益へ5百万円良化 ■ 来期営業利益へ60百万円良化(通期)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規営業部隊を主体とした「専門職型組織」を構成したものの、月極部隊、時間貸しオペレーション部隊とのパワーバランスが悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「グループ型組織」へ組織改革し、決裁ルールを見直し ■ 想定された収益の確実な刈取り 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一部組織変更済み ■ 当第4四半期より全面変更

収益改善策(対策 : 経費削減)

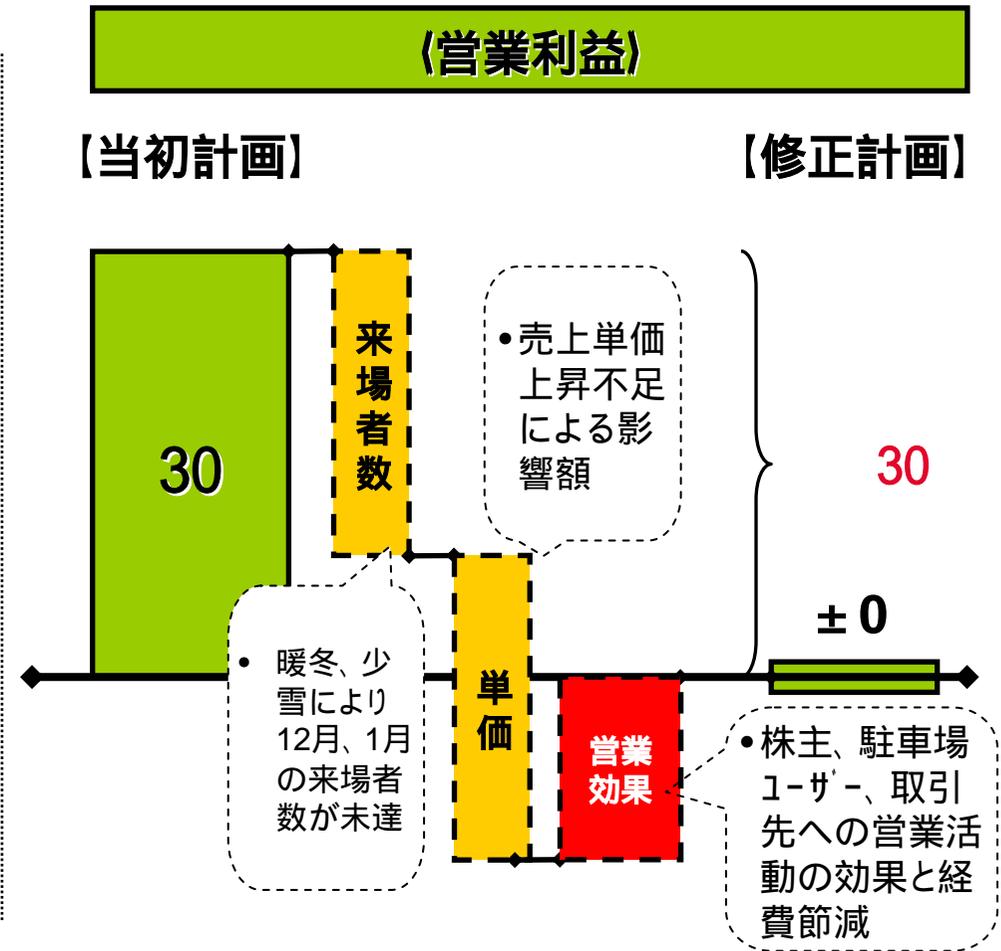
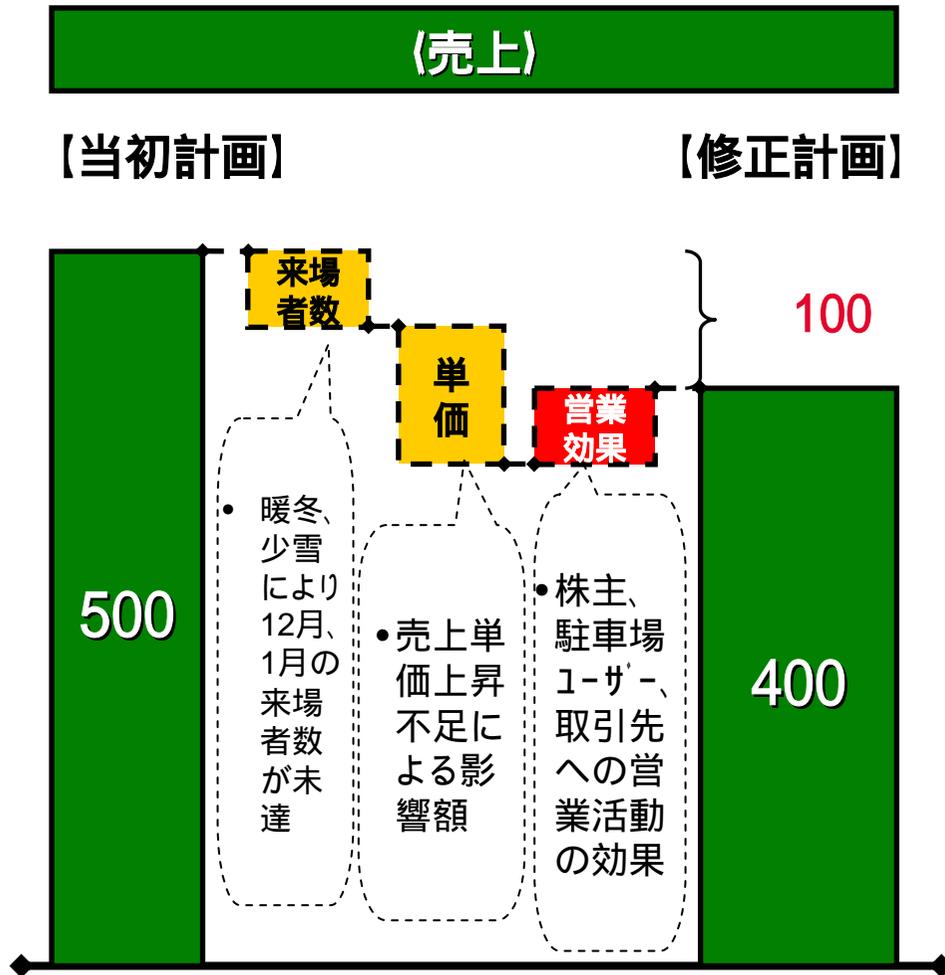
駐車場事業



対策	削減内容	金額
役員報酬	全常勤取締役下期 役員報酬全額カット	18百万円
株式報酬費用	費用化対象ストックオプションの権利 放棄	14百万円
その他	販売促進費用の削減 交際費の削減	3百万円
合計		35百万円

スキー場事業

(単位:百万円)



(単位:百万円)

