



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2019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 スキー場事業の状況

5 質疑応答

連結決算の状況

連結業績ハイライト

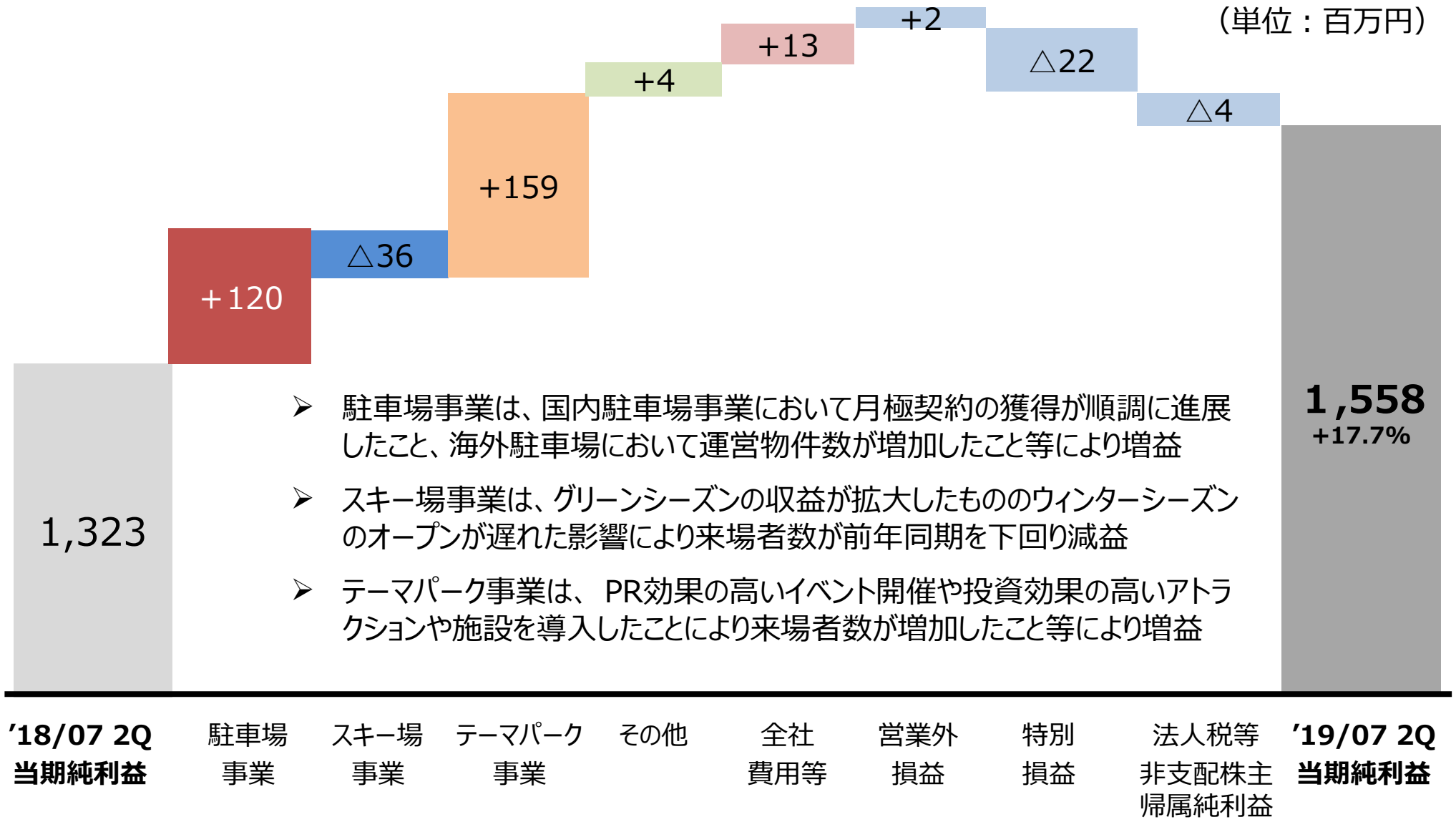
- 売上高 … 駐車場事業の安定的な成長と、テーマパーク事業の貢献により**過去最高**を達成
- 営業利益 … 国内駐車場事業における積極的な月極契約の獲得や、海外駐車場事業の堅調な事業拡大、テーマパーク事業における来場者数の増加等により、**過去最高**を達成
- 経常利益 … 営業利益増額に加え、受取配当金や有価証券売却益等の営業外収益の発生により、支払利息等の営業外費用を吸収して、**過去最高**を達成

(単位：百万円)

	'18/07 2Q	'19/07 2Q	増減	増減率	計画	達成率
売上高	11,307	11,972	+665	+5.9%	12,200	98.1%
営業利益	1,854	2,114	+259	+14.0%	2,200	96.1%
経常利益	1,876	2,138	+262	+14.0%	2,150	99.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,323	1,558	+234	+17.7%	1,450	107.5%

連結純利益増減要因

(単位：百万円)



事業別営業利益計画対比

(単位：百万円)

営業利益	'18/07 2Q	'19/07 2Q	増減	増減率	計画	差異	達成率
駐車場事業 ※全社費用含む	1,164	1,297	+133	+11.4%	1,333	△35	97.4%
スキー場事業	194	157	△36	△18.9%	300	△142	52.6%
テーマパーク事業	476	635	+159	+33.5%	560	+75	113.5%
その他	18	22	+4	+21.7%	7	+15	327.5%
連結合計	1,854	2,114	+259	+14.0%	2,200	△85	96.1%

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	ウインターシーズン	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%

株主還元について

- 2018年9月に**自社株買い531百万円**の実施
- 2019年3月8日に**自社株買い500百万円**の追加実施を発表
- 9期連続増配を予定、每期、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	4.00	4.25
配当総額 (百万円)	835	904	1,109	1,180	1,264	1,349	1,424
自己株式取得総額 (百万円)	0	0	0	0	200	198	1,031
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	1,548	2,455
当期純利益 (百万円)	1,378	1,581	3,530	1,255	2,242	2,211	2,600
配当性向 (%)	60.5	57.1	31.3	94.1	56.3	61.0	54.8
総還元性向 (%)	60.5	57.1	31.3	94.1	65.3	70.0	94.4

※2014年2月において、1株を100株に株式分割している。

経営指標推移

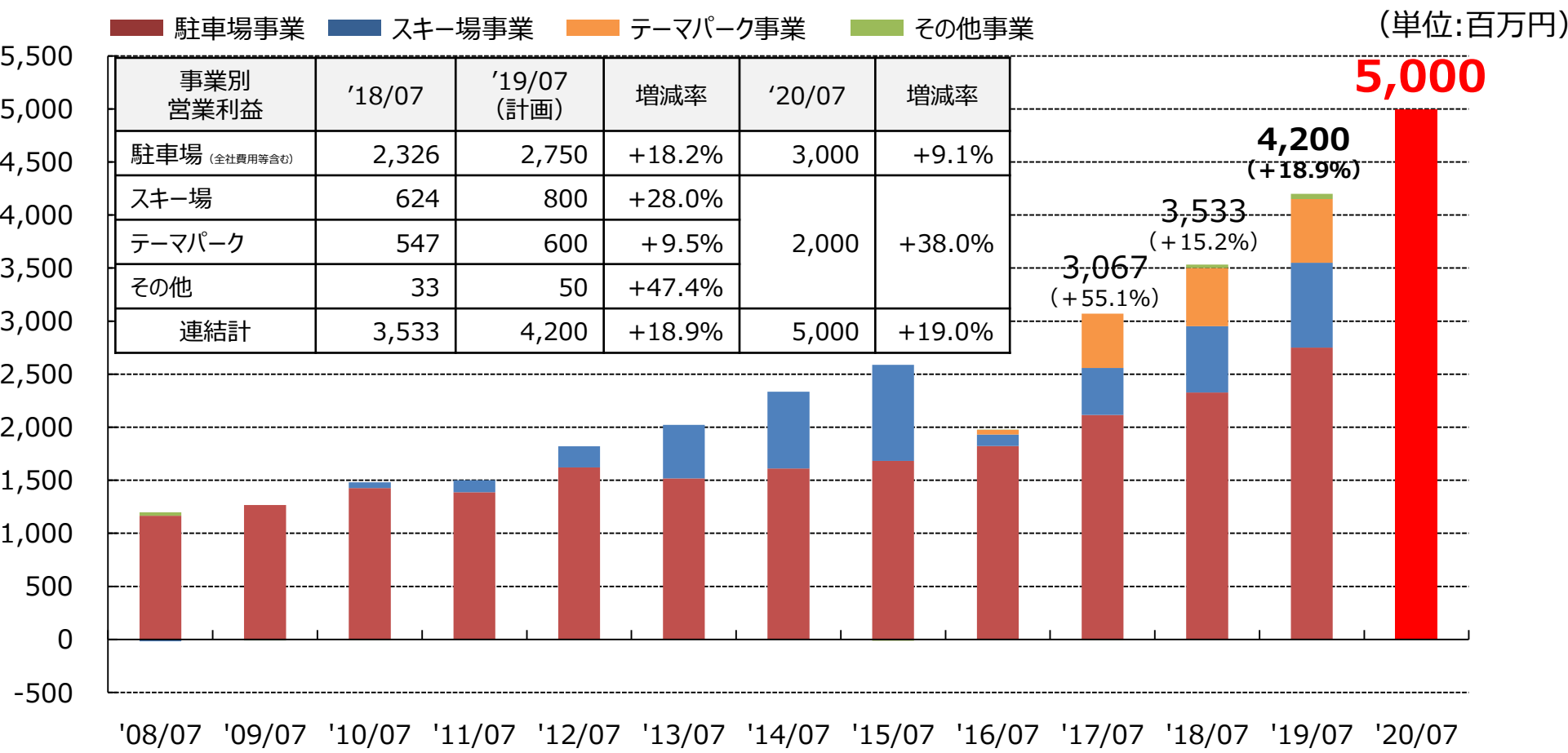
➤ 運営物件の改善と採算性の高い投資による収益性の向上と、積極的な株主還元施策により投資指標の改善を目指す

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%	15.5%	17.0%	25%
		単体	17.2%	16.7%	17.0%	16.2%	15.1%	17.7%	
	経常利益率	連結	17.1%	17.7%	12.4%	14.6%	15.9%	16.6%	25%
		単体	19.7%	21.5%	18.8%	16.9%	21.1%	26.3%	
健全性	自己資本比率	連結	37.8%	38.0%	31.2%	32.5%	36.3%	37.6%	30%
		単体	43.0%	39.3%	39.7%	36.9%	40.3%	39.5%	
投資指標	ROE	連結	44.6%	65.5%	18.7%	31.0%	27.2%	29.7%	40%
		単体	32.8%	53.4%	24.5%	20.9%	23.4%	32.0%	
	ROA	連結	26.2%	21.2%	11.5%	14.2%	15.3%	17.3%	-
		単体	22.9%	19.6%	14.8%	12.1%	13.5%	17.3%	

中期業績の見通し

- 主軸事業である駐車事業、スキー場事業、テーマパーク事業のソリューション強化により更なる成長加速に注力する
- また、手元資金約114億円を活用し、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、全指標が改善

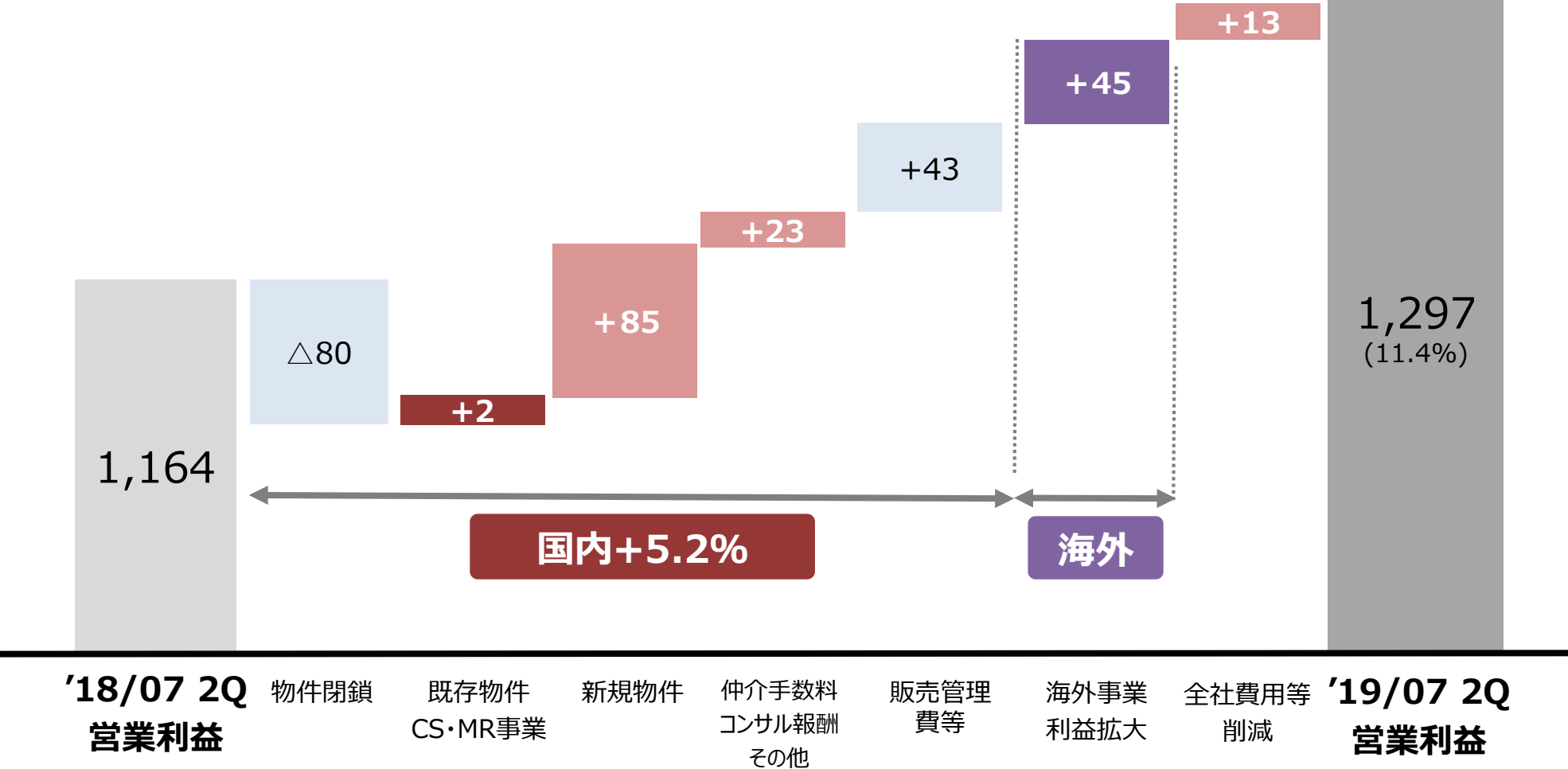
(単位：百万円)

	'18/07 2Q	'19/07 2Q	増減	増減率	通期計画	達成率
売上高	6,532	6,772	+239	+3.7%	14,000	48.4%
売上総利益	2,525	2,632	+106	+4.2%	—	—
粗利率	38.7%	38.9%	+0.2pt	—	—	—
営業利益	1,444	1,564	+120	+8.3%	3,400	46.0%
営業利益率	22.1%	23.1%	+1.0pt	—	24.3%	—
営業利益 (全社費用含)	1,164	1,297	+133	+11.4%	2,750	47.2%
営業利益率 (全社費用含)	17.8%	19.2%	+1.3pt	—	19.6%	—

駐車場事業 営業利益増減要因

- 国内駐車場事業において、効率的な営業組織に再編することにより新規物件の獲得・月極契約の獲得が順調に進展したこと、販売管理費等の圧縮が収益に貢献
- 海外駐車場事業において、営業人員の拡充により組織体制を強化したことにより新規物件の獲得・既存物件の改善が順調に進展したことにより収益に貢献（特にタイにおける改善が貢献）

(単位：百万円)



駐車場事業① 新規物件獲得について

①REITオフィス物件への営業強化

営業専門チームである「営業推進部」を立ち上げ、不動産REIT22社が保有するオフィスビル875棟の内、当社ターゲットエリア内753棟への営業強化を開始。

→現在の当社受注124棟に対して、
純増100棟の達成へ

②ドミナント戦略

全国各拠点で重点エリア内のビル付置駐車場のデータを収集し、ビルオーナー、AM・PM、オフィス仲介、メーカーとの商談データを活用することで、駐車場の受注を拡大

③採用の強化

有人管理駐車場において他社賃料改定の見直し要請による再入札のコンペディションが増加したことで、新規時間貸し駐車場の提案機会が増加

→既存の国内大卒に加え、海外の大卒採用、国内の高卒採用に力を入れ、有人運営駐車場の正社員比率を高めることにより、時間貸し駐車場の受注を拡大

万博記念公園（大阪）
駐車場運営管理



三越日本橋本店（東京）
バレーパーキングサービス



日本橋フロントビル（東京）
駐車場サブリース



MSC御成門ビル（東京）
駐車場サブリース



駐車場事業② 月極専用物件の改善

重点エリアにおける物件改善の取り組み

東京・大阪エリアの月極専用物件を、マンスリーレンタカーや月極駐車場検索サイト等のソリューションを有する子会社「日本自動車サービス開発」へ段階的吸収分割により前期までに移管を実施。下記取り組みにより改善。

- 駐車料金適正化による単価改善
- 月極駐車場検索サイトによる集客の強化
- 「月極駐車場付マンスリーレンタカー」という高付加価値サービスの拡大
- 営業管理システム導入による生産性向上



■ 移管物件の改善状況(移管前と2019年1月の比較)

項目	移管開始前('16/2)	'19/01	増減	増減率
借上台数	8,579台	8,745台	+166台	+1.9%
貸付台数	7,877台	8,186台	+309台	+3.9%
契約率	91.8%	93.6%	+1.8pt	—
契約単価	25,550円	26,512円	+962円	+3.8%
月額粗利益額	74,515千円	83,755千円	+9,240千円	+12.4%

■ 駐車場付マンスリーレンタカー台数推移

項目	'18/01	'19/01	増減	増減率
駐車場付マンスリーレンタカー設置台数	168台	256台	+88台	+52.4%

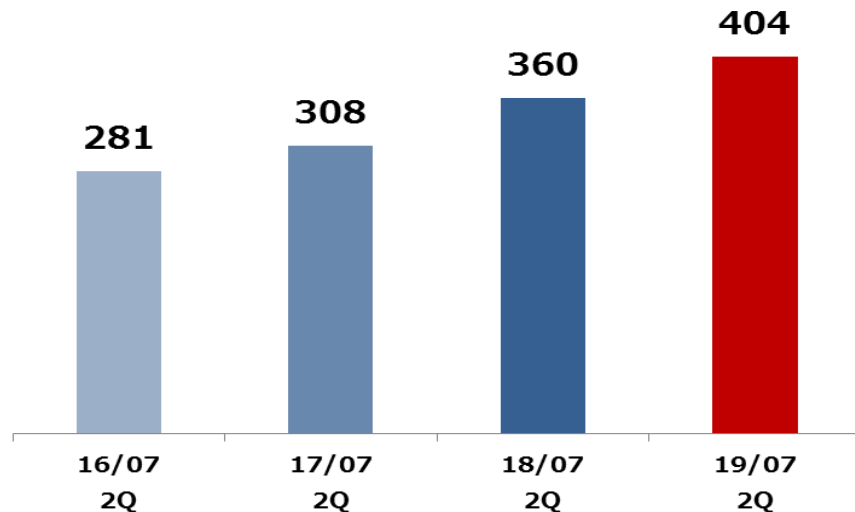
2017年7月期に**年間10億円**だった東京・大阪の月極専用物件の粗利を、
2020年7月期に**年間13億円**まで改善

駐車場事業③ タイにおける取組み

売上高・営業利益過去最高

- **既存物件の収益改善**
 - ・ 駐車料金適正化、大口法人ユーザー獲得による売上の増加
 - ・ 機械投資、運営効率向上によるコストの削減
- **不稼働資産コンサルティングの受注**
 - ・ 既存物件オーナーが数多く抱える空き土地等の不稼働資産へのバリューアップ提案
- **新規物件4件の獲得**

タイ駐車場事業売上高推移 (単位:百万)



進出以来初の大型商業施設の運営獲得

- **駐車場運営 × 不動産コンサルティング**
 - ・ 活況なバンコク不動産市場において、商業施設間の競争が激化
 - ・ 駐車場運営と、魅力的なテナント誘致、空き土地確保等の高付加価値サービスで競争力向上に貢献

ドンキモール・トンロー

台数 311台
2019年2月22日 運営開始

シンガポールに続く、ドンキホーテ東南アジア2店舗目の出店。開始から数週間で予想を大きく上回る来店者数を記録。



The Market

台数 1,556台
2019年2月14日 運営開始

セントラル、伊勢丹等の大型商業施設が密集するバンコク最中心部に位置。今後、日系大型小売店を積極的に誘致。



駐車場事業 2019年7月期計画

(単位：百万円)

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

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 : 来場者増加に伴い、「那須ハイランドパーク」及び「NOZARU」の売上高増加
またバケーションレンタル事業の本格開始により、宿泊事業の売上高も増加
- 営業利益 : 遊園地や宿泊施設内のシステム化/合理化も進み、計画を上回る増益を達成
- 来場者数 : 2018年8月～2019年1月全ての月で前年を上回り、前年比**27.4%増加**

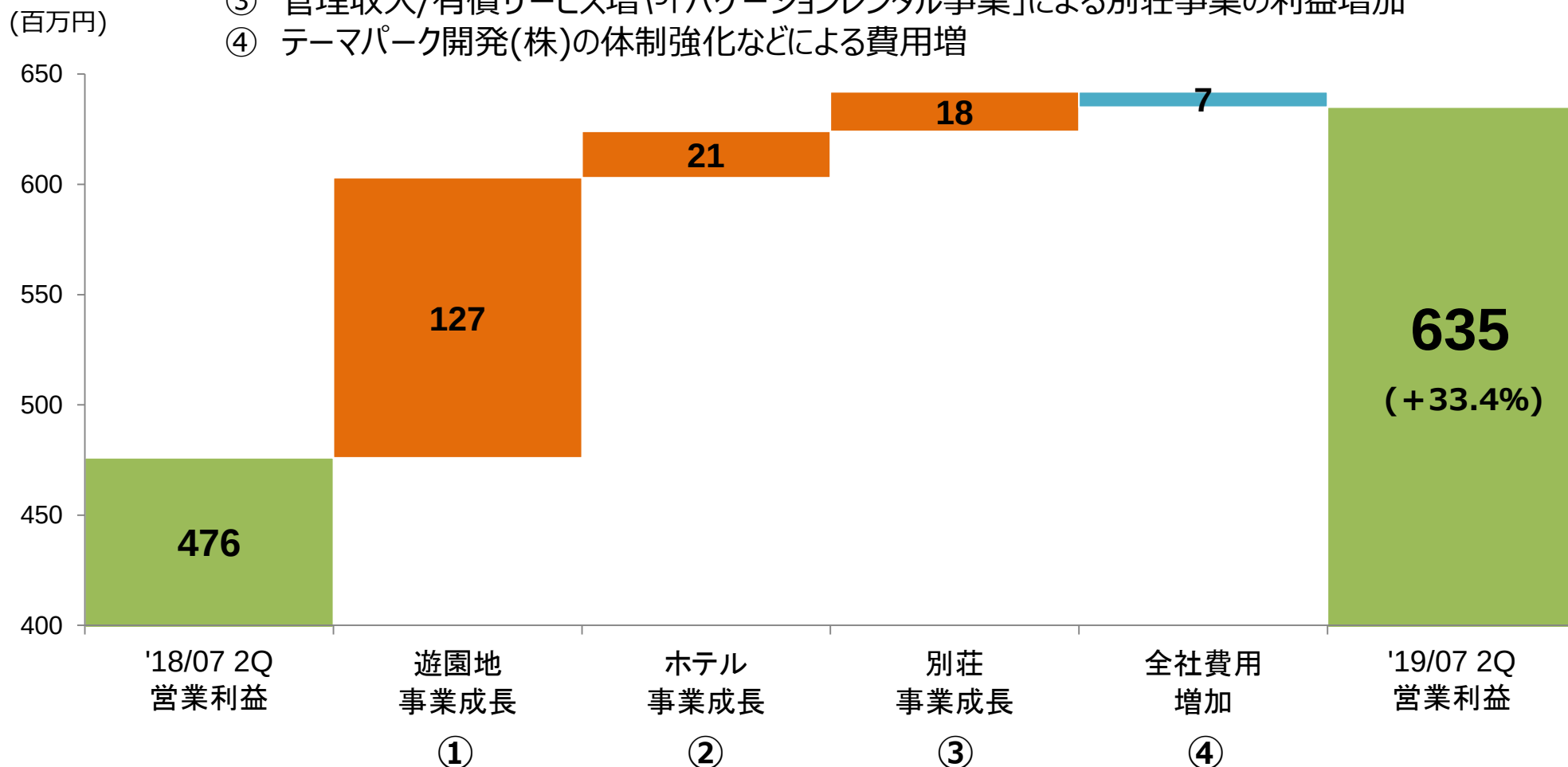
(単位 : 百万円)

	'18/07 2Q	'19/07 2Q	増減	増減率	計画	達成率
売上高	1,482	1,787	+305	+20.6%	1,756	101.8 %
売上総利益	708	942	+234	+33.1%	885	106.4 %
粗利率	47.8%	52.7%	+4.9pt	—	50.4%	—
営業利益	476	635	+159	+33.4%	560	113.4 %
営業利益率	32.1%	35.5%	+3.4pt	—	31.9%	—

	'18/07 2Q	'19/07 2Q	増減	増減率	計画	達成率
来場者数 (千人)	240	306	+66	+27.4%	289	105.9%
単価 (円)	3,988円	3,767円	▲221	▲5.5%	3,894	96.7%

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」の入園者増加等による遊園地事業の利益増加
- ② 宿泊事業の宿泊者数増加や「NOZARU」の成長によるホテル事業の利益増加
- ③ 管理収入/有償サービス増や「バケーションレンタル事業」による別荘事業の利益増加
- ④ テーマパーク開発(株)の体制強化などによる費用増



テーマパーク事業 イベントが大盛況

8月～1月における遊園地の入園者数は過去10年間に於いて 最高の来場者数を達成

- ①世界中で人気を博しているリアル恐竜ショーを開催
- ②ハロウィン期間に立体迷路にゾンビが登場に扮する本格的ホラーイベントを開催
- ③気温が下がる冬季期間に屋内施設でライダーショーやプリキュアショーを開催



テーマパーク事業 利用者数

✓ 遊園地の入園者数比較

19/07月期 1月末累計 296,160人（前期比：126%）

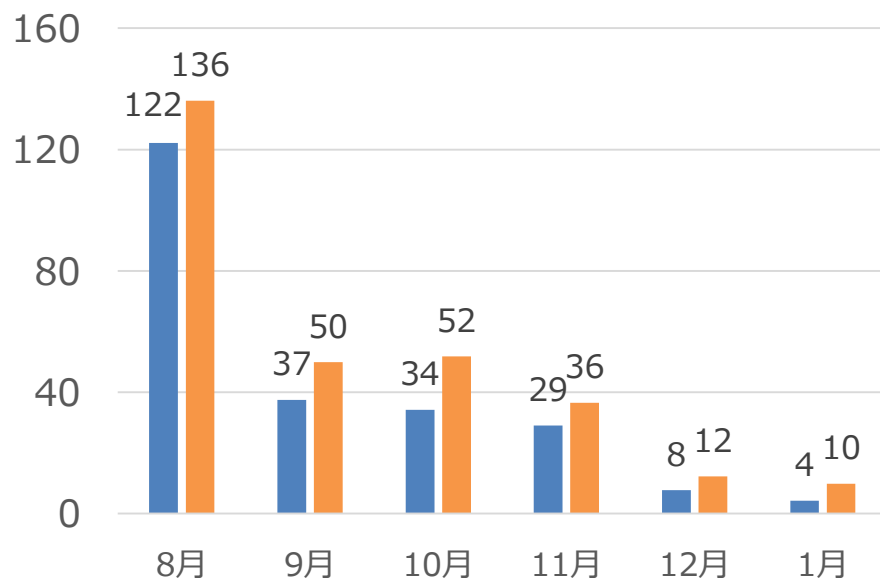
✓ 【空中アスレチック NOZARU】の利用者数比較

19/07月期 1月末累計 10,214人（前期比：167%）



↑ 空中アスレチックNOZARU

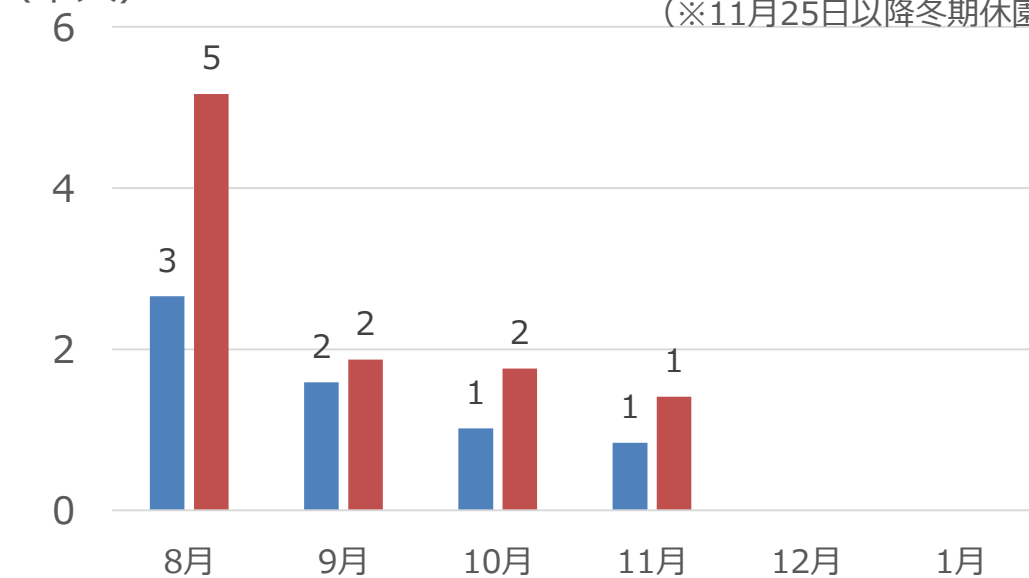
（千人） 遊園地入園者数 昨対比



■ 18/7月期 ■ 19/7月期

（千人） NOZARU利用者数 昨対比

（※11月25日以降冬期休園）



■ 18/7月期 ■ 19/7月期

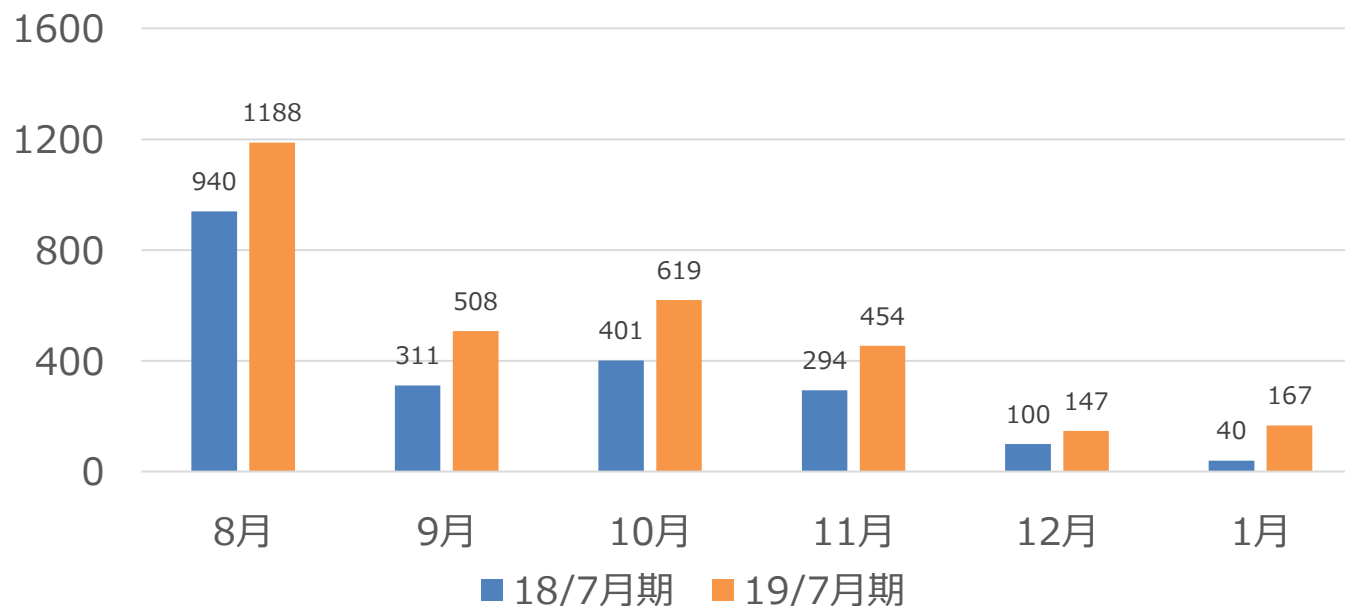
テーマパーク事業 ペット連れの集客状況

ペットの入園頭数

19/07月期 1月末累計 3,083頭（前期比：148%）

- 犬種別オーナー会を誘致しパレードなどを実施
- ペットと乗車可能なアトラクションを設定しワンダフルパス1,000円として販売
- 隣接するオフィシャルホテルでは、ペット用の食事やペットと泊まれる部屋を20室用意し販売

ペット 入園頭数



テーマパーク事業 2019年7月期計画

➤ 計画 : 期首に発表した売上高3,300百万円、営業利益600百万円

(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%
営業利益率	19.3%	18.2%	▲1.1pt	—

	'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円	3,901円	▲172	▲4.2%

スキー場事業

スキー場事業 業績ハイライト

- ▶ 前期比、売上高は増収（売上高は過去最高）
- ▶ 人工降雪等の外注費用増加、テラス新規事業の認知度向上のための広告宣伝費増加により、営業利益減少。

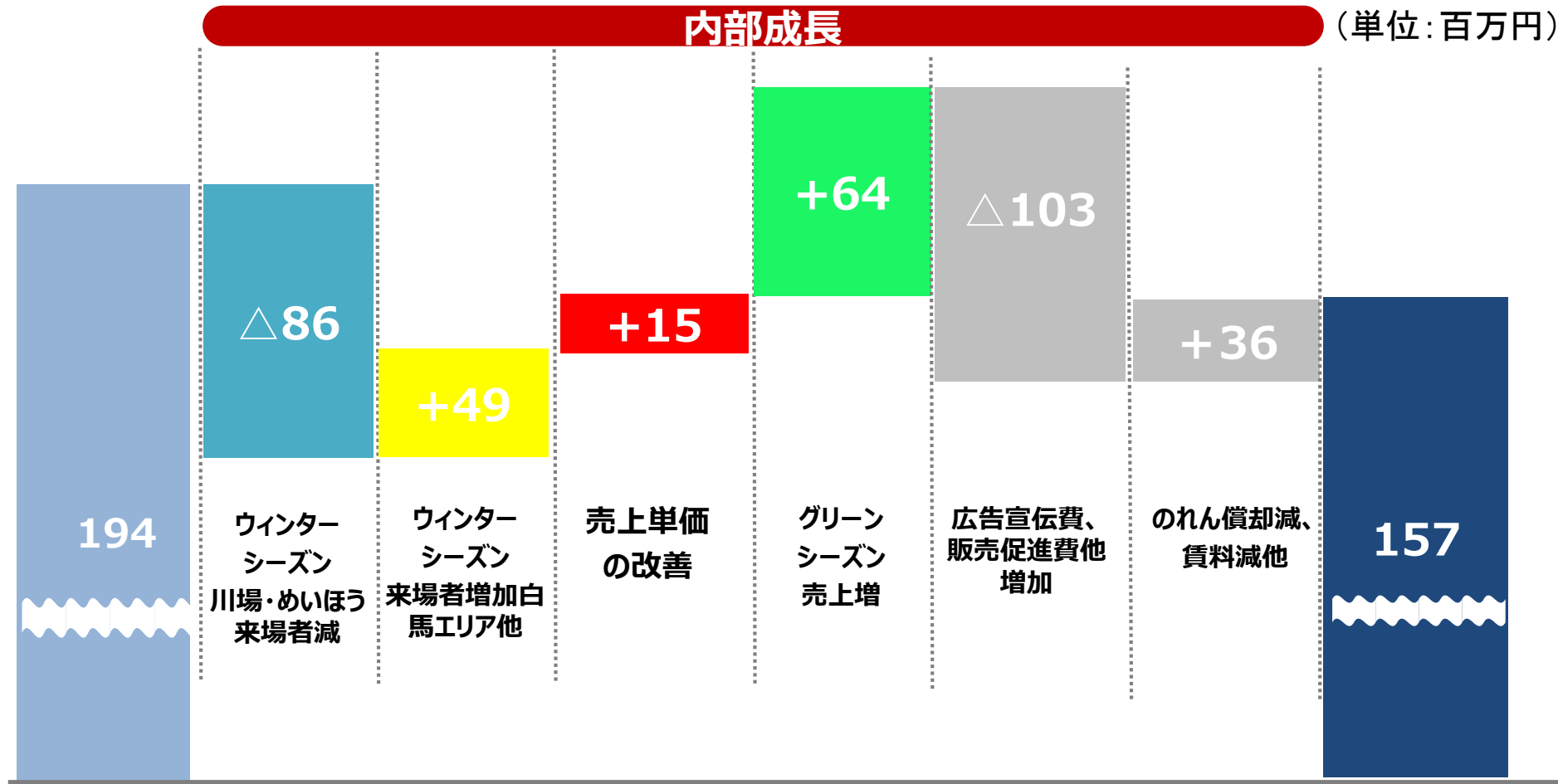
（単位：百万円）

	'18/07 2Q	'19/07 2Q	増減	増減率	計画	達成率
売上高	3,144	3,187	+42	+1.4%	3,400	93.7%
売上総利益	1,790	1,820	+30	+1.7%	—	—
粗利率	56.9%	57.1%	+0.2pt	—	—	—
営業利益	194	157	△36	△18.9%	300	52.3%
営業利益率	6.2%	5.0%	△1.2pt	—	8.8%	—

	'18/07 2Q	'19/07 2Q	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)	769	756	△13	△1.7%	1,694	44.6%
グリーンシーズン (千人)	290	317	+26	+9.1%	—	—

※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



2018/7期 2Q営業利益	川場・めいほう 立上りの 遅れ	白馬エリア の改善	顧客層 の変化 (イン バウンド)	岩岳・梅池新 規事業の 奏功	事業強化の費 用増加	固定費 合理化	2019/7期 2Q営業利益
-------------------	-----------------------	--------------	-------------------------	----------------------	---------------	------------	-------------------

スキー場事業 グリーンシーズン来場者数

- 白馬エリア全体では、新施設のオープンなどにより前期比増加
- 白馬岩岳のマウンテンハーバーではオープン直後の10月単月で20千人を超える多くの来場あり。マウンテンバイクコースとのシンクロにも今後期待
- 柵池高原に8月にオープンした柵池WOW!への来場数も堅調。家族連れやグループでの利用が目立つ

グリーンシーズン来場者数(千人)

施設名	2018/7期 2Q	2019/7期 2Q	前期比
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	70	69	98.0%
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳マウンテンリゾート	20	45	218.9%
HAKUBA VALLEY 柵池高原	52	57	110.1%
竜王マウンテンパーク	83	74	89.8%
鹿島槍スポーツヴィレッジ	6	6	106.3%
金剛山ロープウェイ	22	22	103.5%
めいほう高原	13	15	112.4%
「かわばんち」他 (川場リゾート(株)他)	21	24	111.2%
計	290	316	108.7%

スキー場事業 ウィンターシーズン来場者数

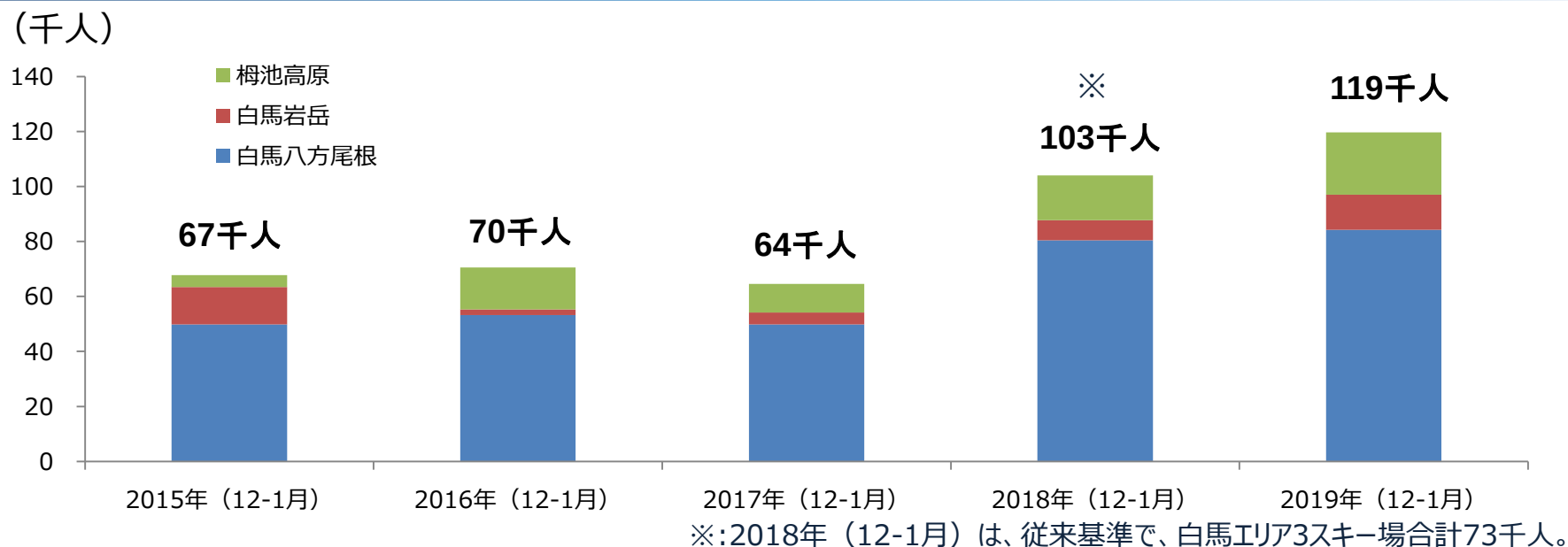
- 記録的小雪のため営業開始遅れ、各スキー場とも11～12月に苦戦
- 白馬エリアの4スキー場のうち、栂池高原が好調。竜王、川場も前年上回る

ウィンターシーズン来場者数(千人)

運営スキー場名	2018/7期 2Q	2019/7期 2Q	前期比
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	46	45	99.0%
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	186	174	93.4%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	49	48	98.7%
HAKUBA VALLEY栂池高原スキー場	121	126	104.5%
竜王スキーパーク	82	86	105.0%
川場スキー場	55	56	101.6%
めいほうスキー場	86	79	92.3%
菅平高原スノーリゾート	124	121	97.6%
スキー場計	751	738	98.3%
その他（かわばんち、おに助他）	17	17	96.6%
合計	769	756	98.3%

スキー場事業 白馬エリアへのインバウンド来場者数は増加

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



■ 3スキー場が過去最高

- ⇒ 白馬八方尾根・栂池高原でも前年比大きく伸長、グループや家族連れが目立つ
- ⇒ ANZ地域からの来場は安定。EPICパスとの連携効果も大。アジア系の来場者数増。
- ⇒ スキー場ベースエリアにおける大型ホテルやアコモデーションの不足傾向には、地域連携し、中長期的に解決。
- ⇒ 2月以降は、台湾のほか中国、ASEANからの来場者の伸びに期待。インバウンド営業に引続き注力。外国人向けのスクール開設やサービス(英語&中国語)の改善に取り組む。

(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%
営業利益率	9.7%	11.6%	+1.9pt	—

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

※ウイ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。

参考資料



- 那須ブラーゼンを運営する**NASPO株式会社とのスポンサー契約**を継続
- **那須ハイランドパークレーシングチーム**を発足。プロカテゴリーを目指すと同時に、
当社の正社員としてビジネススキルも取得
- 那須で開催されるイベントへの共同参加など、**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。シリーズ戦の優勝を目指すと共に那須に育まれたチームとして『那須＝自転車』のイメージ構築、自転車による那須地域の活性化・健康・観光、そして自転車の振興・普及に寄与していき地域に根差し、愛され、貢献を目指す。

テーマパーク事業 【その他TOPICS】『SOS活動』で保護犬3頭を譲渡

➤ 里親募集のワンちゃんを13頭保護し、6頭の里親が見つかりました！

The Small ~~life~~ One can Save

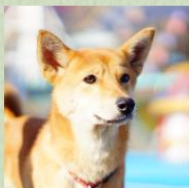
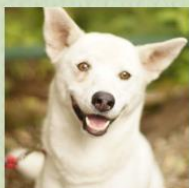


- 世界有数のペット大国である日本では、たくさんのワンちゃんが家族の一員として人と生活を共にしています。その一方で、飼い主に捨てられ、行き場を失った多くのワンちゃんの命が殺処分により断たれています。
- このような現実を受け止め、一頭でも多くの尊い命を救うために那須ハイランドパークでは「SOS活動」を立ち上げました。「SOS」には"The Small life One can Save"の意味が込められています。
- 当活動では、指定の動物愛護団体に保護されたワンちゃんを引き取り、那須ハイランドパーク内にある「SOS広場」にて里親探しを行っています。


里親募集中

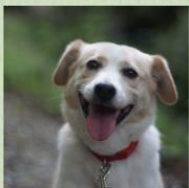
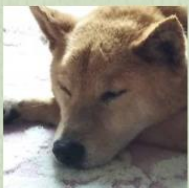
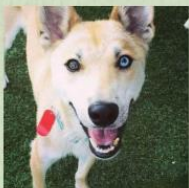
現在7頭

Rescue dogs

 ハル > ♀	 アキ > ♀	 リク > ♂	 レオン > ♂
 ダイ > ♂	 シロ > ♀	 マロ > ♂	

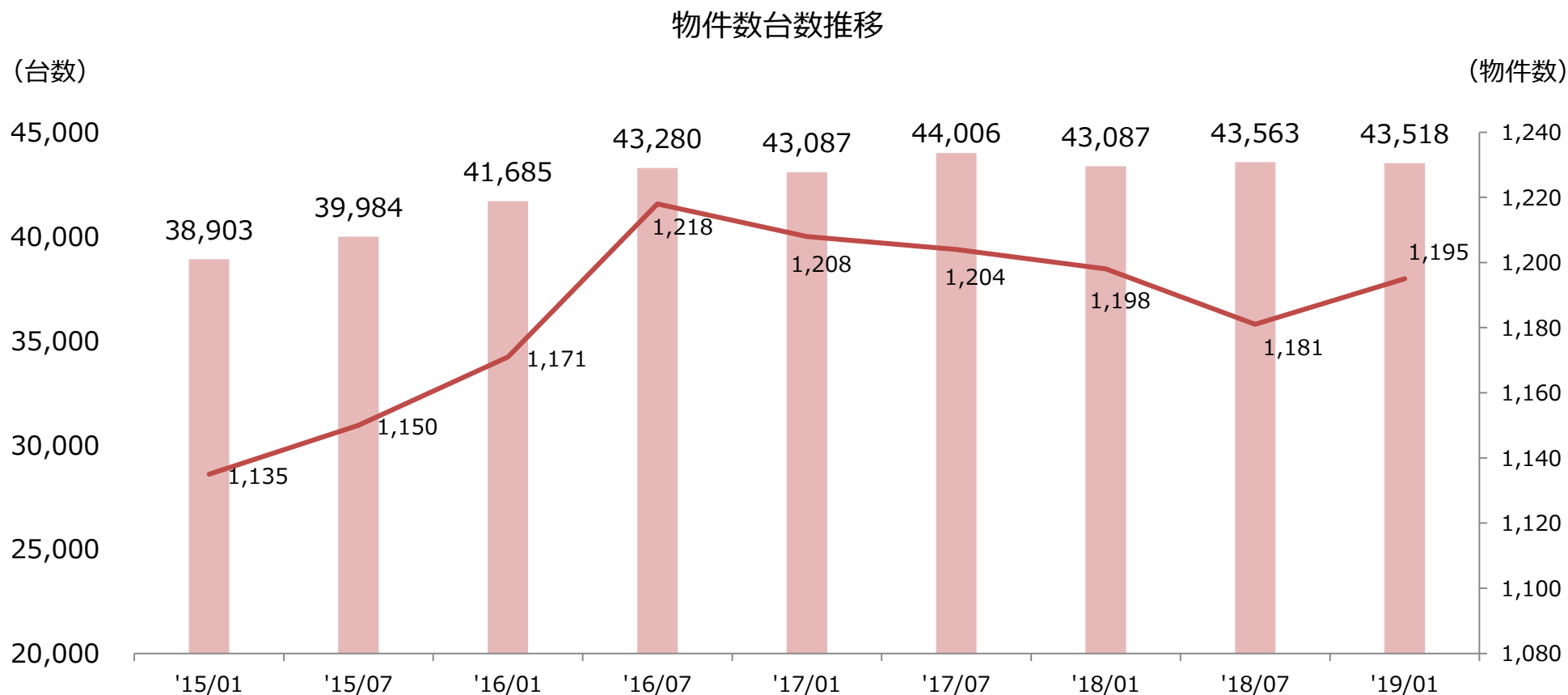

里親が見つかりました！

現在6頭

 ユズ > ♂	 モモ > ♀	 リンゴ > ♀
 コテツ > ♂	 どんぐり > ♂	 ソラ > ♂

参考資料) 国内駐車場事業 物件数台数推移

- 新規物件獲得に向けた組織体制再編により新規物件が順調に推移（新規獲得物件数：36物件）
- 低採算物件の条件見直し、解約を実施したこと等により解約物件（解約物件数：22物件）



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	■ 北アルプスを望む雄大な景観	■ 166人乗りロープウェイ ■ 幅広いゲレンデ	■ 都心から2時間圏内 ■ 良質な雪質	■ 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	■ 全国岩岳学生スキー大会が有名	■ 栂池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん	■ 名古屋中心部から2時間圏内、良質な雪質	■ 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