

CORPORATE BOOK 2005

プロフィール

日本駐車場開発は、社会に欠かせない駐車場を専門的に扱うサービス企業として、1991年に創業しました。創業以来、「関わる人すべてがハッピーなビジネスを」という経営理念に基づき、駐車場オーナーとユーザーの間にある様々なギャップや課題を解決してきました。現在は、不稼動駐車スペースの有効活用による直営事業とVAサービス事業を中心に、駐車場に関する総合コンサルタントとして既存の駐車場等にハード面、ソフト面の改善を行い、オーナーには安定収益と経営リスクの回避を、駐車場ユーザーにはコスト削減と利便性の向上をもたらしています。また、駐車場の有効活用は路上駐車や路上駐車もたらす交通事故を削減するだけでなく、街の景観改善にも寄与するなど、パブリックカンパニーとして社会に貢献しています。

目次

財務ハイライト	1
社長メッセージ	2
ビジネスモデル	6
ビジネス概況	10
財務セクション	16
株式情報	30
会社概要	31

財務ハイライト

(単位：百万円)

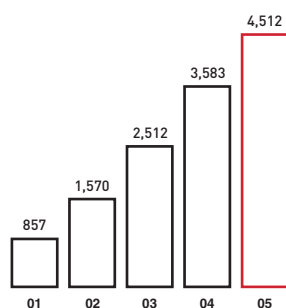
	2005.07	2004.07	2003.07
売上高	¥ 4,512	¥ 3,583	¥ 2,512
営業利益	979	706	427
当期純利益	612	397	220
株主資本	1,995	1,431	1,037
総資産	3,885	2,064	1,528
ROA (%)	34.3	39.6	33.1
ROE (%)	35.7	32.2	25.5

(単位：円)

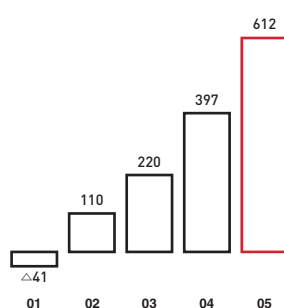
1株当たり			
当期純利益	¥ 183.13	¥ 109.35	¥ 68.32
株主資本	591.99	419.96	311.46
配当金	200.00	23.81	0

- (注) 1. 本資料は、会計年度(8月1日から翌年7月31日まで)を表示年度としており、当該年の7月31日に終了する年度の数値を表しています。
 2. 記載金額は百万円未満の端数を切捨てて表しています。
 3. 2002年11月1日付け、2003年9月19日付けおよび2004年7月20日付けで1株を3株に、2004年11月19日付けで1株を21株にそれぞれ株式分割を実施しています。なお、2003年、2004年、2005年7月期の1株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しています。また、記載している全ての期間における1株当たり当期純利益、1株当たり株主資本および1株当たり配当金は、これら株式分割を考慮し遡及修正して算出しています。

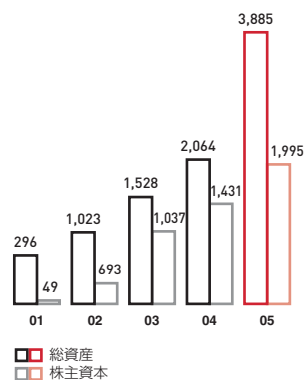
売上高
(百万円)



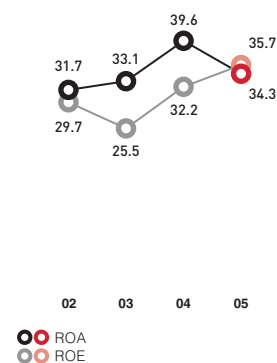
当期純利益(損失)
(百万円)



総資産・株主資本
(百万円)



ROA・ROE
(%)

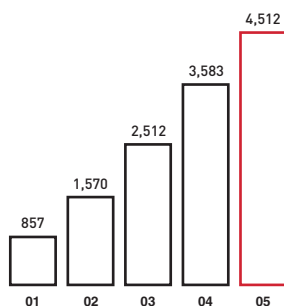




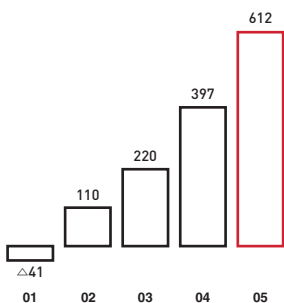
当社グループは、これまでビルに附置された機械式立体駐車場を中心とした不稼動駐車場の有効活用により、駐車場オーナー、駐車場ユーザー、そして社会にとってメリットのあるソリューションや先進的な駐車場サービスの提供を行い、ノンアセットスタイルの経営により成長を遂げてまいりました。

当社グループを取り巻く環境としましては、減損会計導入を受けて不動産の流動化が進み、不動産オーナーの収益性重視の傾向が強まっております。また、道路交通法が改正され、違法駐車の利用者責任の明確化や違法駐車を取り締りの一部業務を民間に委託できるようになるなど、駐車場の市場環境は大きく変化を遂げようとしております。これらの市場動向やお客様のニーズに応じた付加価値の高いソリューションを提供し続けるとともに、この公益性の高い分野で社会貢献していく所存であります。

売上高 (百万円)



当期純利益(損失) (百万円)



業績の報告

駐 車場市場は、減損会計導入を受けて不動産の流動化が進み、収益重視傾向の強い私
心 募ファンド、REITなどが都心部の優良物件を競い合って取得するような状況が続いており、当社グループにとっては追い風となる事業環境が継続しました。

当社グループは、そのような事業環境から生まれる社会のニーズに応えるべく積極的な営業活動を展開するとともに、建築予定ビルの設計段階からのコンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティング、ホテル・ブティック・レストランにおけるバレーサービスを開始するなど新たなソリューションの提供やサービスレベルの維持・向上に努めました。

この結果、全社での売上高は4,512,208千円(前年同期比25.9%増)と大幅増収となりました。売上総利益率は43.4%(前年同期より2.6ポイントの低下)となりました。これは、「店長制度」を導入したことで、その人件費を売上原価に計上したこと、リニューアル工事受託において仕入原価が発生したこと等によります。

販売費及び一般管理費については、東証一部上場関連費用が発生したものの、店長制度導入による社員給与の一部売上原価への移行、事務所移転による地代家賃の削減、自社物件売却による減価償却費の削減などにより売上高販管費率が21.7%(前年同期より4.6ポイントの改善)となったため、営業利益は979,093千円(前年同期比38.7%増)となりました。株式分割による新株発行費(16,653千円)が発生したものの、私募ファンドからの匿名組合投資利益(40,977千円)等を計上したことにより、経常利益は1,019,259千円(前年同期比43.3%増)となり、当期純利益は612,242千円(前年同期比54.2%増)と大幅増益となりました。

05年7月期の施策

主 力の直営事業では、既存物件での収益が改善し順調に推移したほか、新規獲得物件
心 では大阪証券取引所ビル駐車場やウェスティンホテル東京などランドマークとなるような物件の獲得、早期の立上げに成功するなど総じて好調に推移しました。

新たなサービスとしては、ウェスティンホテル東京やレストラン、ブティックなど全国4ヶ所でお客様の車をお預かりし、入出庫を代行するバレーサービスを開始しました。また、現場を管理、運営する社員を店長とする「店長制度」を導入し、時間貸し併用物件における収益管理強化およびサービス向上を図りました。

拡大するVAサービス事業においては、百貨店などの流通業界向け駐車場運営コンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティングおよび一部リニューアル工事の受託を行うなどハード・ソフト両面でのソリューションを強化しました。また、これまでは既に建設された駐車場施設に対するコンサルティングが中心でしたが、横浜港北ニュータウンセンター北プロジェクトの商業施設に附置する駐車場(収容台数1,590台)設計・運営に関するコンサルティングを受託するなど、駐車場設計前におけるコンサルティングにも注力し、運営受託前の収益化によるフロー収益と直営事業のストック収益によるさらなる収益の拡大を目指しました。

当社は、2003年のジャスダック上場以後、無借金経営を続けてきましたが、金融機関との関係強化と金融機関グループが保有する駐車場の運営受託を目的として10億円の借入を実施しました。また、名証二部のビルメンテナンス業を営む大成株式会社の筆頭株主になり業務提携を行うなど、本業においてシナジー効果の見込める企業への投資や私募の不動産ファンドへの出資を積極的に行いました。大成株式会社との業務提携により、駐車場だけでなく建物全体の収益改善、価値向上につながる提案が可能になるなどソリューション

力が強化されました。ファンドへの出資については10%~15%以上の投資利回りを獲得するとともに、ファンドに組み込まれている物件からの運営を受託するなど本業にとっても十分にメリットのある投資となりました。

■ 経営課題について

当社は経常利益成長率30%以上を目指した経営を行っており、こうした高い成長を実現するための経営課題としては、①顧客満足度の維持、②差別化戦略などがあります。

顧客満足度の維持については、当社グループでは常に駐車場オーナーおよびユーザー双方のニーズを満たすべく、最適なソリューションを提供するよう努めています。顧客対応においては、マニュアルの充実を図るとともに、継続的な社員教育により能力・モラルの向上を図っています。有人管理を行っている時間貸し駐車場の現場においては、大卒新入社員や大手企業を早期退職したシニア社員を即戦力として投入するなど、駐車場ごとのニーズや利用者層に応じた最適サービスの追求を行っています。また、日本三大祭のひとつである天神祭り開催時には浴衣姿での接客サービスを行うなどユニークなサービスを提供しています。2005年8月より安全に対する意識向上、サービスレベルの向上を目的として時間貸し駐車場の運営に携わるスタッフの中から優秀なスタッフを選抜する「オペレーションマスター制度」を導入しました。これまで駐車場市場に欠落していたサービスという概念を持ち込むことにより、今後も顧客満足度の維持・向上に常に努めていきます。

差別化戦略については、駐車場業界においては特段の法的規制がなく形式的参入障壁が低いため、大企業から個人の小規模経営まで全国に多数の同業者が存在し、創業当時からそれらの事業者と競合する状態にあります。当社グループは、独自のオペレーションノウハウ（月極、1日貸し、時間貸し等の組み合わせによる収益の極大化）、豊富な情報量（法人を中心とする月極駐車場ユーザーに関する生きた情報）、新規建設ビル・商業施設などに附置される駐車場への設計段階からのコンサルティング、既存の立体駐車場へのリニューアルや安全面に関するコンサルティング、高級ホテル・ブティック・レストランにおけるバレーサービスなどハードとソフトの両面から付加価値の高いサービスを提供することにより他社との差別化を行い、今後も実質的な参入障壁を高めることで当社グループの市場での優位性を維持していきます。また、当社グループのコーポレートアイデンティティの確立に向け、ロゴの刷新や英文社名の変更など認知度・ブランド価値向上に注力していきます。

■ 今後の経営方針について

今後も当社は、成長性、収益性、健全性、効率性のバランスを重視し、安定的かつ効率的な高成長を目指すとともに、株主重視の経営を行っていきます。具体的な指標として、経常利益成長率、売上高経常利益率、株主資本利益率を高水準で維持することを目標としています。特に株主資本利益率に関しては、上場企業の中でも常に上位を目指し効率経営を追求していきます。また、経常利益成長率に関しては、今後の4~5年は最低でも30%以上を達成したいと考えています。そのために必要なのは当社自身が常に変化し、成長を続けることです。

改正道路交通法が2004年6月に公布され、違法駐車の使用責任の明確化や違法駐車を取り締まりの一部業務を民間に委託できるようになるなど、駐車場の需給バランスに影響を与えうる環境の変化が起ころうとしています。このような変化をビジネスチャンスとして捉え、いち早く顧客のニーズを察知し、新たな付加価値の高いソリューションを提供することが重要です。例えば、今東京には世界でもトップクラスのホテルが相次いでオープンしていますし、それだけホテル間のサービス競争は激しくなっています。しかし、欧米

では当たり前に行われているバレーサービスを、専属のスタッフを配置して行っているホテルはありません。したがって、当社がバレーサービスを担当しながら、平日の空き駐車場を有効活用することも可能です。このようにマーケットのニーズを掘り起こすことにより高い成長を実現できると考えています。

■ コーポレート・ガバナンスへの取り組み

経 営の透明性や公正性、迅速かつ適切な意思決定、および適時かつ適切な情報開示は経営者に課された重要な使命と認識し、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。当社の取締役会は毎月一回以上開催されており、2005年7月期には臨時取締役会とあわせて25回開催され、経営上の重要議題に関する意思決定を行いました。取締役会は、社外取締役1名を含む7名で運営されており、原則監査役3名も出席し、取締役の職務執行を監視しています。また、監査役会は2005年7月期には9回開催され、監査方針および監査計画を策定しました。各監査役は監査方針および監査計画に基づき取締役会への出席、重要書類の閲覧、各拠点および時間貸し駐車場への監査などを行い、取締役の職務執行を監査しました。なお、監査役3名の全員が社外監査役です。

また、当社は「株主、顧客、従業員ならびに当社の情報資産は重要な財産である」という認識のもと、様々なセキュリティ上の脅威からこれらを保護し、当社グループに関わる皆さまへより一層の安心とサービスを継続的に提供するため、情報セキュリティ基本方針を制定し、当社グループ全役職員への徹底を図っています。その一環として2004年12月に当社グループは情報セキュリティマネジメントシステムの国際的な標準規格である「BS7799-2:2002」と、国内の標準規格である「ISMS Ver.2.0 適合性評価制度」の認証を同時に取得しました。この認証取得をひとつの通過点として、今後も情報セキュリティマネジメントシステムを継続的かつ効果的に改善・見直し、より一層の情報セキュリティ強化を図っていきます。

さらに、リスク管理についても2005年9月に法務部を設置し、全社的なリスク管理を強化しました。今後も、法令遵守はもちろん社内でのコンプライアンス意識向上のための活動を積極的に推進していきます。

■ 株主還元政策について

株 主価値を高めることは企業に課せられた最重要課題であると認識しています。東証一部上場を機に、中長期的な事業展開と資本効率を勘案した上で、毎期の配当方針を決定することとし、2005年7月期末配当予想を前期比約8倍の一株当たり200円と大幅増配としました。

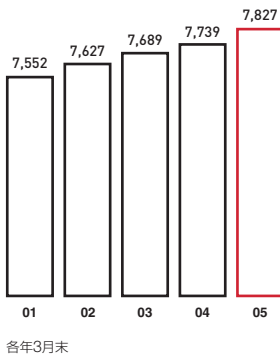
株主価値を高めるための施策としては、顧客の株主化、株主の顧客化ということを目的に、2004年11月に1対21の株式分割を実施し大幅に投資単位を引き下げ、2,500円相当の株主優待を実施しました。今後も当社ファン開拓につながる施策を行い、業績を向上させ、企業価値を高めることによって株主還元をしていきたいと思えます。

また、当社はこれまで、発表した数値目標を必ず実現し、それによって株主の皆さまの期待に応え、信頼関係を構築してきました。これからも目標をきちんと達成しながら、株主の皆さまのためになることならば、前例にとらわれないで実行していきたいと考えています。

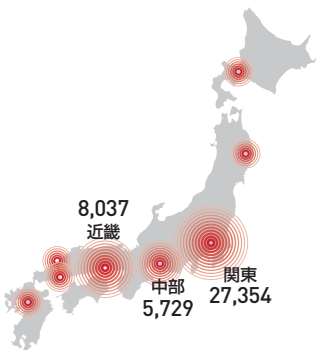
代表取締役社長 巽 一久

ビジネスモデル

自動車保有台数
(万台)



全国の附置義務駐車場
53,731



2004年3月末現在

日本駐車場開発のビジネスモデルおよび今後の戦略

「関わる人すべてがハッピーなビジネスを」という経営理念の下、日本駐車場開発は駐車場ビジネスを展開してきました。この特集では、そのビジネスモデルを紹介するとともに、今後の戦略について説明していきます。

■ ビジネスを取り巻く環境

□ 駐車場の市場規模

はじめに、日本における駐車場の市場規模およびその環境を説明します。日本は、国土が狭い上に自動車保有台数(2005年8月末現在、我が国の自動車保有台数は7,827万台、内乗用車5,674万台)は増え続けており、駐車場の確保が大きな社会問題となっています。

自動車を一般道路などに駐車して渋滞を引き起こしたり緊急時の妨げになることなどを防ぐために、我が国では自動車の保管場所の確保が義務付けられています。つまり、保有台数と同数の駐車場が存在していることとなります。

また、駐車場法では、駐車場整備地区内、商業地域内、近隣商業地域内において、一定規模以上の建築物を新築または増築しようとする者に対して、地方自治体は条例で駐車場施設の設置を義務付けられると定めています。つまり、定められた地域内にある商業施設やオフィスビルは必ず駐車場施設を附置しなければならないのです。

この条例により都市部の商業ビルの多くには駐車場が附置され、その数は全国で約5万棟となっており、主に首都圏、中部圏、近畿圏で全国の7割以上を占めている状況です。特に都市部では、駐車場用地を効率的に利用するために、機械によって自動車を立体的に駐車させる機械式立体駐車場が増加し続けています。

□ 駐車場の問題点

しかし、こうした附置義務駐車場の多くは効率的に運営されていないのが現状です。ビルオーナーなどはビル建設にあたってショッピングやビジネスといった「本来の機能」を最優先するため、駐車場を戦略的に運営管理して駐車場そのものの効率性や収益性を高めることはそれほど重要視していません。したがって、せっかくの駐車スペースが効率的に利用されていなかったり、機械式立体駐車場なのに稼働率が低いままになっています。それは、駐車場オーナーとユーザーとの間に様々なギャップという形で現れています。例えば、駐車場ユーザーは「料金が高い、サービスが悪い、入る駐車場がない」等々の問題を感じてますし、駐車場オーナーは「作ったものの儲からない、運営は大変だ」等の課題を持っています。また、供給される車の種類は、ハイライフ化、大型化、外車の流通などの変化が進んでいるのに、駐車場の設備面では、相対的にまだまだそれらに対応できていないといった問題が存在します。



■ 日本駐車場開発のビジネス

□ 直営事業の特徴

日 本駐車場開発は、駐車場オーナーやビルオーナーとユーザーとの間にある様々なギャップや課題を解決することをビジネスとし、直営事業、リーシング事業、マネジメント事業、VAサービス事業を展開しています。

直営事業は、オフィスビル、商業施設、ホテル等の附置駐車場の不稼動駐車スペースを当社が借上げ、外部ユーザーに月極および時間貸し駐車場として提供することで不稼動資産を有効活用するものです。駐車スペースの価格設定、月極・時間貸しのスタイル設定などを最適化し効率運営することにより、オーナーには経営リスクの削減と安定収入を保証し、ユーザーにはコスト削減と利便性・サービスの向上を提供しています。このように駐車場が有効活用されることにより、周辺道路の違法駐車、交通渋滞、違法駐車をもたらす交通事故を減らすことが可能になります。時間貸しを行う直営の駐車場においては、有人で管理することによって、駐車場の三毛作（テナント車輛が在庫している時間帯のスペースを使ったオペレーション）や在庫の時間を事前に連絡してもらえれば時間に合わせて在庫しておくといった高収益で付加価値の高いオペレーションを可能にしています。さらに若いスタッフによるホスピタリティあふれるサービスにより、その施設のエントランス機能を向上させ価値を高めます。

また、利益面に関しては、物件数が増えるとそれに比例して仕入原価は増加するものの、直営事業の7割を占める月極専用の直営物件においては、ユーザーを誘致する営業や管理部門の人件費などは比例して増加しないため、売上高販管費率は低下するビジネスモデルとなっています。直営事業の1物件当たりの収益規模は比較的小さいため、利益を確保するためには数多くの物件を獲得することが必要です。つまり、新たに駐車場ビジネスを始めたとしても、当面は利益を計上することが困難な状態で事業を展開しなければなりません。これが大きな参入障壁となっています。

□ コインパーキングとの違い

一般的なおコインパーキングは空地にゲートや精算機を設置して、土地のオーナーに土地の賃借料を支払う形態になっています。また、暫定利用の場合が多く、新しい用途が決まれば駐車場はなくなるので、オーナーとの解約率も高くなってしまいます。大多数のおコインパーキングは無人で管理されており、セキュリティ面の強化が課題になっています。

それに対して、当社の物件は、建物自体が取り壊しにならない限り駐車場は存続するため、解約率は低くなっています。また、時間貸しを行う物件での運営は有人で行っているため駐車スペースを営業時間中フルに有効活用でき、高収益で付加価値の高いオペレーションを実現しています。月極専用の直営物件においては、無人管理であるものの大半が機械式駐車場であるため、高いセキュリティが確保されています。

□ VAサービスの特徴

VAサービス事業は、駐車場やビルのオーナーに対して、駐車場設計・運営のコンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティング、リニューアル工事の受託、駐車場のデューデリジェンス、駐車場用不動産や立体駐車場の仲介などを行うもので、オーナーなどからコンサルティングフィーをいただきます。また、この事業はそのまま直営事業へ移行する可能性が高いため、直営事業とのシナジー効果が発揮できます。

現在コンサルティングの案件で増加しているのが立体駐車場に関するものです。立体駐車場は約15年で大規模修繕が必要となります。しかし、駐車場やビルのオーナーは修繕内容を正確に理解されていない場合が多く、金額も含めて設備メーカーの提案をそのまま受け入れているのが実情です。したがって、増加している大型乗用車やハイルーフ車が入庫できないままであったり、高い修繕費が必要になるケースが多く見受けられます。前述したように駐車場の収益性が求められるなかで、リニューアルについてもコンサルティングを行う当社のVAサービス事業のニーズが高まっています。市場規模としては、具体的に社団法人立体駐車場工業会が公表しているデータによると、立体駐車場が2004年度累計で全国に約2万基以上存在します。また立体駐車場は15年に一度大規模な修繕を必要とし、バブル期に収益物件として建築された立体駐車場は修繕の時期を迎えており、需要は確実に存在するものと認識しています。

また、建設されたビルだけでなく、これから建設されるビルへの事業展開も積極的に行っています。駐車場の収益性を戦略的に高めるためには、設計段階から駐車場の動線などを検討し、それをビル建設に反映させていくことが必要です。そのために、設計段階からコンサルティングを受注するとともに、竣工後も運営管理を行うケースを増加させています。

さらに、ビルをまるごと借り切ったが駐車場は使わないといったケースも発生しています。その場合、駐車場施設の維持コストが掛かる上に、いざ使用する場合には多額のオーバーホールが必要となってきます。そうしたケースでは、当社がリニューアル費用を全額負担する代わりに無料で駐車スペースを借り、当社がオペレーションを行って収益を向上させるという事業を展開しています。

このように駐車場についても多様なケースが生じていますが、それぞれのケースに合った最適なソリューションを提供しています。

■ 今後の営業戦略

都 市部の附置義務駐車場は年々増加していますが、当社がオペレーションしている物件はわずか三百数十件で、シェアは1%にも満たません。その意味からも、当社が展開している駐車場ビジネスのマーケットは広大です。

これまでは世の中に駐車場のサブリース(直営事業)というビジネスが存在しなかったことから、提案内容については理解をいただいても契約までいたらない場合が多くありました。しかし、2001年2月にトヨタ自動車に資本参加いただいたことが当社の信用力向上につながり、業界のトップ企業と契約をすることにより同業界の他企業との契約が容易になり、飛躍的に直営物件数が増加しました。2005年1月末には328物件、2005年7月末には363物件でしたが、2006年7月末には479物件を想定しています。

今後は、関東、中部、近畿の三大都市圏の中心部に現存する駐車場附置義務ビル（約1万棟）における30%を当社の直営物件化するよう都市部での営業活動を引き続き強化していきます。東証一部への上場やジャスダック市場への再上場による知名度アップによる新規顧客開拓スピードの向上、信用力強化による既存顧客との取引拡大、大成株式会社（名証二部）との業務提携、私募ファンドへの出資、金融機関との関係強化などにより外部リソースを積極的に活用していきます。また、これまで当社が駐車場総合コンサルティング企業として蓄積してきたユーザー、オーナー、物件（ハード）などの情報をGIS（地理情報システム）に落とし込み、マーケティングや需給マッチングなどに戦略的に活用し営業効率の改善などを行っていきます。時間貸し駐車場ではPOSシステムなどを導入し、年間100万ユーザーの情報を戦略的に活用し、マーケティング力を強化します。さらに、都市部への注力とともにピンポイントでの地方展開を行い、効率の良い面展開を行いながら地方主要都市でのニーズにも応えていきます。

さらに、減損会計の導入による不動産の流動化は急速に進んでおり、J-REIT、金融機関、外資系損保などのビルオーナーが都心の優良物件を競い合って取得する状況になっています。それに伴って、駐車場の収益アップの要求はさらに高まっていくと考えられます。それに応えるためには駐車場のニーズにマッチした運営・管理を戦略的に展開することが必要であり、それをサポートするのが当社の駐車場ビジネスになります。したがって、確実に需要を取り込み収益力の向上につなげていきます。

■ 中長期的な経営戦略

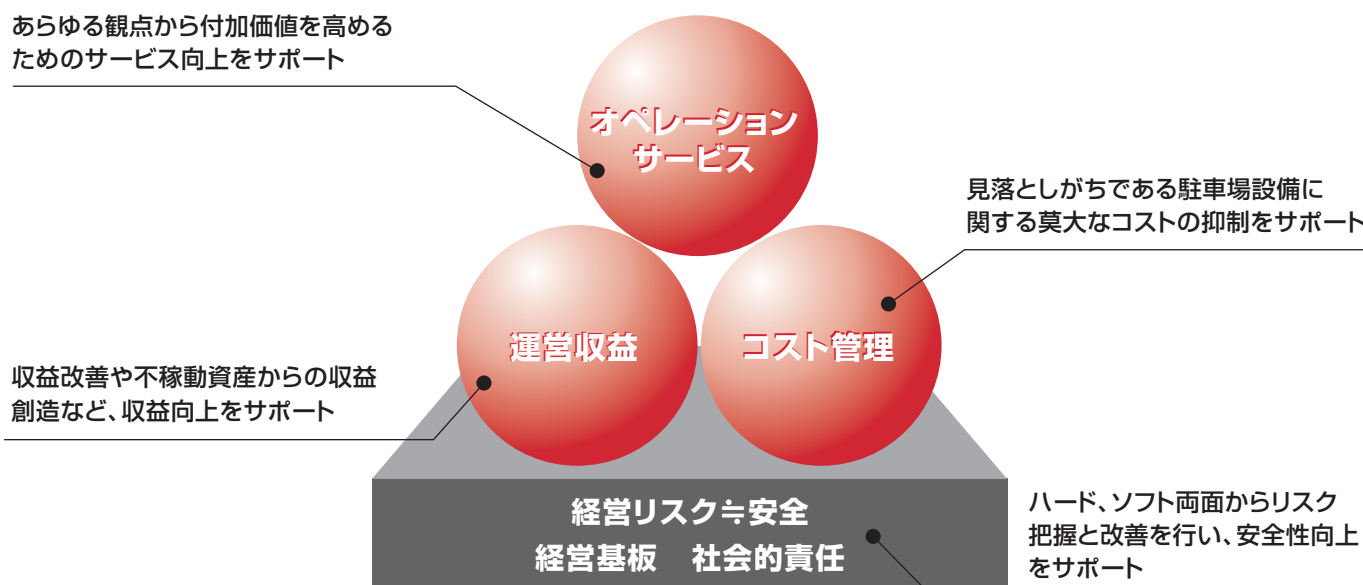
中 長期的には海外市場にも事業展開の可能性があると考えています。海外市場は、香港、韓国、ニューヨークなど日本の都心部と交通事情が似ているようなところがマーケットとなりえます。将来的にはそういった国に進出していくことは十分にありえます。しかし、2005年4月に広島支社を開設したように国内のマーケットの存在する政令指定都市に進出することが先決であり、今後数年は駐車場に関する良質なソリューションを提供するコンサルティング会社として事業を展開していきます。新たなビジネスフィールドとしては、株式会社クリードと共同で組成した駐車場ファンドの規模を拡大し、Parking REITの組成にまで発展できればと思っています。リニューアルコンサルティング等で得た収益物件としての立体駐車場情報を集約し、マーケットを確立することにより可能であると思っています。

また、これまでの上場ノウハウの活用と管理部門の収益化を図るため、未上場企業のIPO支援、上場企業への企業価値を向上させるためのコンサルティングサービスもすでに展開しており、事業として育てていきたいと考えています。

ビジネス概況

当社は駐車場のプロフェッショナルとして、駐車場経営をオペレーションサービス、運営収益、設備に関わるコスト管理、そして経営基盤であるリスクマネジメントの4つの観点から考え、直営事業、リース事業、マネジメント事業、VAサービス事業を展開し、最適なソリューションを提供しています。これらにより、駐車場に関わる皆さまの抱えておられる様々な課題解決と駐車場のバリューアップを実現しています。

あらゆる観点から付加価値を高めるためのサービス向上をサポート



ソリューションの一例

■ 駐車場設計支援

駐車場建設の際、稼働・収益見込みに加え、安全性、建設・保全コストなどを幅広く勘案し、レイアウトや動線、サインなどの最適な設計・機械設備選定・適正コストでの建設管理を支援し、ユーザーフレンドリーな“使いやすさ”を追求した駐車場作りをサポートします。

■ 駐車場運営体制策定支援

施設の特性や周辺環境、稼働予測などを勘案するとともに、その駐車場が目指すビジョンを実現するため、駐車場料金プランや駐車場運営マニュアルの策定、パーキングスタッフ人数や配置プランおよび採用、教育支援などの運営体制作りをサポートします。

■ 有人管理による駐車場運営受託

当社グループの優秀なパーキングスタッフにより時間貸し駐車場の運営を行い、確かなオペレーションときめ細かな対応により、サービスの強化をサポートします。

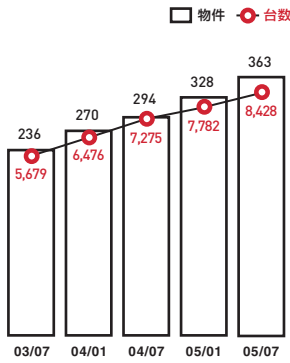
■ コンストラクションマネジメント

施設に対する大規模修繕投資、バリューアップ投資時など、駐車場の最適投資プランの作成、合理的費用算定、費用対効果等の助言を行います。

■ 月次設備メンテナンスチェック支援

中長期修繕も日々の変化の積み重ねです。不明確になりがちな月次メンテナンス状況のチェックやメンテナンス履歴表の作成、メーカーさまからの修繕提案に関する助言等、アドバイザーとしての視点で月次の変化を観察、助言します。

直営物件の推移



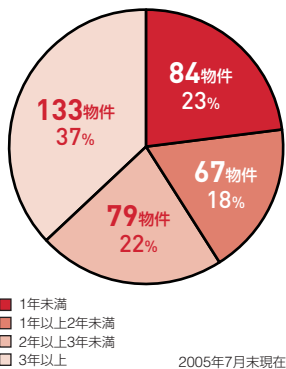
直営事業

直営事業は、オフィスビル、商業施設、ホテルなどの附置義務駐車場において、不稼動になっている駐車スペースを当社が借り上げることによって、駐車場オーナーの経営リスクを削減し、安定収入を保証しています。また、借り上げた駐車場は外部ユーザーに月極および時間貸し駐車場として提供することで、ユーザーのコストダウンと利便性を高めています。このように、不稼動駐車場を効率的に運営することによって、周辺道路の違法駐車、交通渋滞、違法駐車をもたらす交通事故を減らすことが可能になります。

収益面に関して、直営事業は、ノンアセットスタイルで事業を展開しているため、アセットリスクを軽減することができます。さらに、駐車スペースの価格設定、月極・時間貸しのスタイル設定などを最適化し効率運営することにより、収益を極大化することが可能です。

マーケット規模に関して、直営事業の対象となる附置義務駐車場は全国で約5万棟あり、当社が運営・管理している物件はわずか数百数十件で、シェアは1%にも満たしていません。その意味からも、当社が展開している駐車場ビジネスのマーケットは広大であると考えています。さらに、オフィスビル、商業施設、ホテルの新設などにより附置義務駐車場も年々増加していくことが予想され、それにとれない駐車場管理・運営の需要増加も見込めます。したがって、これまでの駐車場運営に関する信用力と運営ノウハウ、ブランド力を向上させることによって、需要を確実に取り組むとともに、業界のナンバーワン・オンリーワン企業の地位を確固たるものとしていきます。

直営物件 経過年数



- ◎ オープン後2年以上経過の長期稼働物件が約6割を占め安定的収益に貢献
- ◎ 現在稼働中の中で短期契約は2物件

◎直営事業受託 前

オーナー

月**62万円**の収益

駐車場車室数45台分
23台は4万円でビルテナントに賃貸
22台は時間貸し運用で月5万円の売上
駐車場作業員人件費**35万円**



駐車場22台分を月額2万円で日本駐車場開発に賃貸

◎直営事業受託 後

オーナー 月**74万円**の収益 **UP ↑**

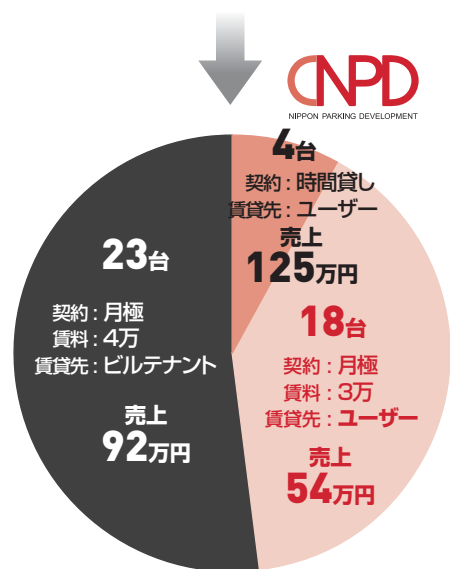
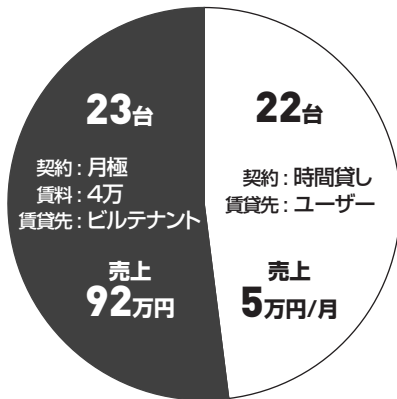
駐車場車室数45台分
23台は4万円でビルテナントに賃貸
22台は月額2万円で日本駐車場開発に賃貸
人件費35万円削減

日本駐車場開発 月**75万円**の収益

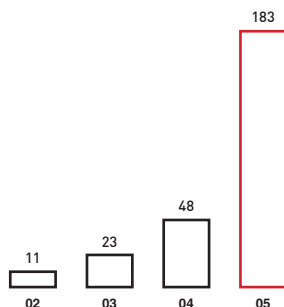
月極契約：18台×3万円=54万円
時間貸し：4台=125万円
賃借費用：22台×2万円=44万円
人件費および経費：60万円
54+125-44-60=75万円

ユーザー 月極駐車料金**1万円**コスト **DOWN ↓**

月極駐車料金の1万円削減
乗り捨てや入出庫サービスなどによるサービスの向上
時間貸しによるユーザーメリットの向上と社会貢献



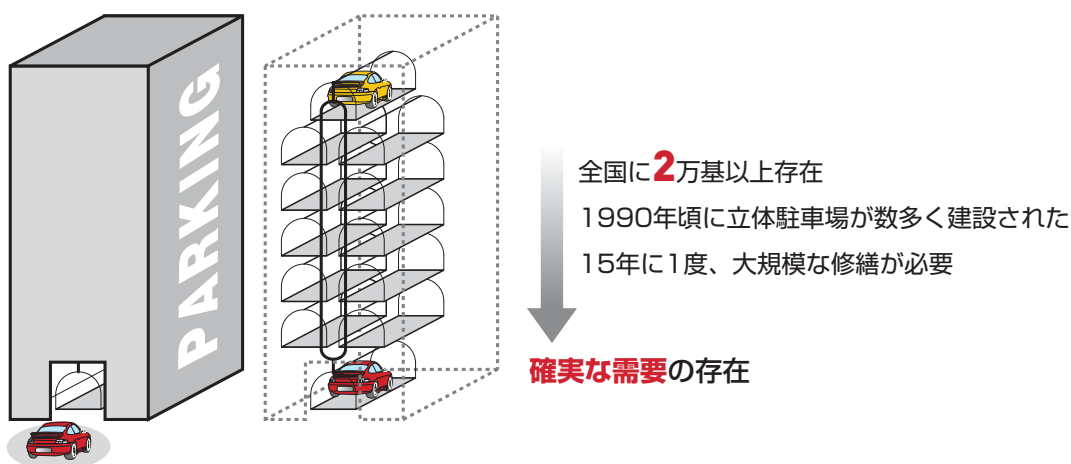
VAサービス事業の売上高 (百万円)



VAサービス

VAサービス事業は、これまで蓄積した駐車場に関する知識や駐車場運営ノウハウなどを活用し、百貨店や商業施設などの駐車場収益改善・運営に関するコンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティング、リニューアル工事の受託、駐車場のデューデリジェンス、駐車場用不動産や立体駐車場の仲介などを行い駐車場やビルオーナーに付加価値の高いサービスを提供しています。最近は、既に建設されている駐車場以外に建設前の商業施設やオフィスビルに附置される駐車場のコンサルティング依頼が増えており、コンサルティングに対するフィーをいただくことにより運営受託前の収益化を推進しています。建設後にはそのまま当社の直営駐車場として運営を受託しています。

立体駐車場の現状



バレーサービス

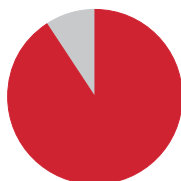
バレーサービスについて

バレーサービスとは、施設をご利用になるお客さまのお車をエントランスにてお預かりし、駐車場まで回送するサービスです。また、お帰りの際には駐車場よりお客さまの目の前までお車をお届けするなど、お客さまは駐車場まで足を運ぶことなく、スムーズにそしてスマートに施設をご利用いただけます。日本ではまだまだ見かけることの少ないサービスですが、欧米の一流ホテルやレストラン、高級ブティック、劇場、そして最近では一部の病院などで一般的に行われているサービスです。今後はホテルのみならず、ブティック、レストラン、病院、マンションなど自動車ユーザーが多数利用する施設にもサービスを拡大し、その施設の価値向上に繋がる高品質のサービスを提供していきます。

直営事業

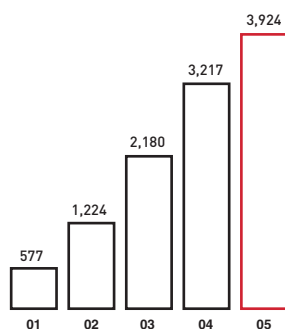
直営事業は、オフィスビル、商業施設、ホテルなどの附置義務駐車場の不稼動駐車スペースを当社が借り上げ、外部ユーザーに月極および時間貸し駐車場として提供することで不稼動資産を有効活用し、ノンアセットスタイルで事業を展開するものです。

売上高構成比



87.0%

売上高 (百万円)



リーシング事業

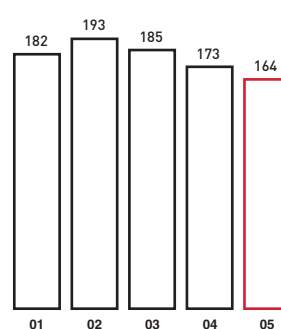
リーシングは、当社がオーナーに代わって月極ユーザー募集活動を行い、優良ユーザーをオーナー所有の駐車場に誘致し、ユーザーからは契約手数料、オーナーからは顧客紹介料をいただくというフロービジネスです。

売上高構成比



3.6%

売上高 (百万円)



マネジメント事業

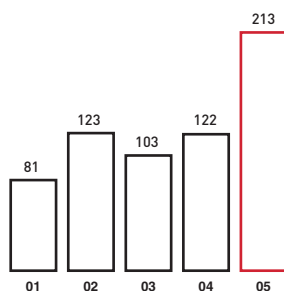
マネジメントは、駐車場の管理業務全般を当社が代行し、駐車場のオーナーから管理費をいただくビジネスです。現在の主力は、月極駐車場の管理業務ではなく、有人管理の時間貸しマネジメント物件の運営・管理業務を当社が代行する形態になっています。

売上高構成比



4.7%

売上高 (百万円)



VAサービス事業

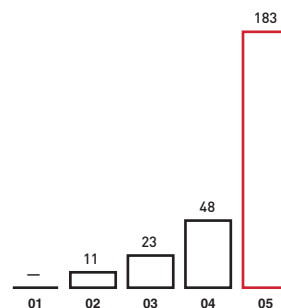
VAサービス事業は、駐車場設計・運営のコンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティング、リニューアル工事の受託、駐車場のデューデリジェンス、駐車場用不動産の仲介などを行うもので、オーナーなどからコンサルティングフィーをいただきます。また、この事業はそのまま直営事業へ移行する可能性が高いため、直営事業とのシナジー効果が発揮できます。

売上高構成比



4.1%

売上高 (百万円)



目次

業績の推移	17
財務レビュー	18
財務データ	20
連結貸借対照表	26
連結損益計算書	28
連結キャッシュ・フロー計算書	29

業績の推移

(単位：百万円)

	2005	2004	2003	2002	2001
売上高	4,512	3,583	2,512	1,570	857
直営事業	3,924	3,217	2,180	1,224	577
リーシング事業	164	173	185	193	182
マネジメント事業	213	122	103	123	81
VAサービス事業	183	48	23	11	—
その他の事業	25	20	18	17	16
営業利益(損失)	979	706	427	201	△37
当期純利益(損失)	612	397	220	110	△41
1株当たり当期純利益(損失)(円)	183.13	109.35	68.32	83.79	△36.21
フリー・キャッシュフロー	△619	281	29	236	23
株主資本	1,995	1,431	1,037	693	49
総資産	3,885	2,064	1,528	1,023	296
ROA(%)	34.3	39.6	33.1	31.7	—
ROE(%)	35.7	32.2	25.5	29.7	—

(注) 1. 本資料は、会計年度(8月1日から翌年7月31日まで)を表示年度としており、当該年の7月31日に終了する年度の数値を表しています。

2. 記載金額は百万円未満の端数を切捨てて表しています。

3. 2002年11月1日付け、2003年9月19日付けおよび2004年7月20日付けで1株を3株に、2004年11月19日付けで1株を21株にそれぞれ株式分割を実施しています。
 なお、2003年、2004年、2005年7月期の1株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しています。また、記載している全ての期間における1株当たり当期純利益は、これら株式分割を考慮し遡及修正して算出しています。

◎ 売上高

当期の売上は、4,512,208千円(前年同期比25.9%増)と大幅増収となりました。主力の直営事業は、既存物件での収益が改善し順調に推移したほか、新規獲得物件では大阪証券取引所ビル駐車場やウェスティンホテル東京などランドマークとなるような物件の獲得、早期の立上げに成功するなど総じて好調に推移しました。この結果、直営事業の売上は3,924,879千円(前年同期比22.0%増)となり、売上構成比は全社の87.0%となりました。リーシング事業の売上は164,996千円(前年同期比4.8%減)となりました。小規模マネジメント物件の管理業務解約が進みましたが、逆に大型物件や時間貸し併用物件でのマネジメント契約が増加し、マネジメント事業の売上は213,201千円(前年同期比73.6%増)となりました。また、流通業向けの駐車場運営コンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティングおよび一部工事の受託、大規模商業施設の駐車場建設コンサルティングなど新たなビジネスチャンスを捉えたことによりVAサービス事業売上は183,694千円(前年同期比275.3%増)となりました。

◎ 売上総利益

時間貸し併用物件における収益管理強化およびサービス向上のため、現場を管理、運営する社員を「店長」とする「店長制度」を導入し、その人件費を売上原価計上したこと、リニューアル工事受託において仕入原価が発生したこと等により、売上総利益率は43.4%(前年同期より2.6ポイントの低下)となりました。

◎ 営業利益

販売費及び一般管理費については、東証一部上場関連費用が発生したものの、店長制度導入による社員給与の一部売上原価への移行、事務所移転による地代家賃の削減、自社物件売却による減価償却費の削減などにより売上高販管費率が21.7%(前年同期より4.6ポイントの改善)となったため、営業利益は979,093千円(前年同期比38.7%増)となりました。

◎ 当期純利益

株式分割による新株発行費16,653千円が発生しましたが、私募ファンドからの匿名組合投資利益40,977千円等を計上したことにより、当期純利益は612,242千円(前年同期比54.2%増)と大幅増益となりました。

◎ 財政状態

当連結会計期間における現金及び現金同等物は、税金等調整前当期純利益1,044,282千円を計上したことや長期借入による1,000,000千円の収入、有形固定資産の売却による229,525千円の収入等により、法人税等の支払による372,842千円の支出、匿名組合出資による165,934千円の支出、投資有価証券の取得による1,453,701千円の支出があったにもかかわらず、前連結会計年度末に比べ330,227千円増加し当連結会計期間末には1,572,047千円となりました。

◎ キャッシュ・フローの状況

当連結会計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

○ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は659,416千円（前年同期は461,726千円）となりました。これは、主に法人税等の支払による372,842千円の支出があったものの、税金等調整前当期純利益が1,044,282千円と大幅増（前年同期は701,388千円）となったことによるものです。

○ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は1,278,513千円（前年同期は180,059千円の支出）となりました。これは主に有形固定資産の売却による229,525千円の収入、匿名組合出資返還・分配による94,573千円の収入、投資有価証券の売却による69,257千円の収入があったものの、投資有価証券の取得による1,453,701千円の支出、匿名組合出資による165,934千円の支出があったためです。

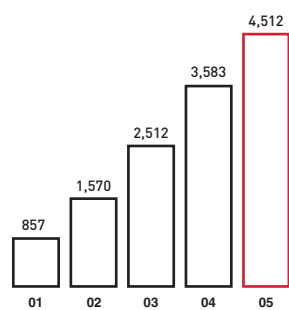
○ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果得られた資金は949,324千円（前年同期は該当なし）となりました。これは主に配当金の支払による79,290千円の支出があったものの、金融機関からの長期借入による1,000,000千円の収入があったためです。

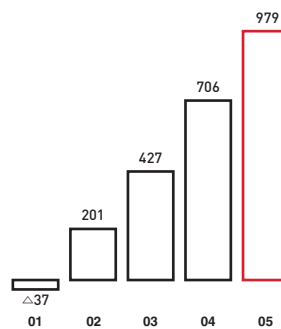
財務データ

■ 収益性

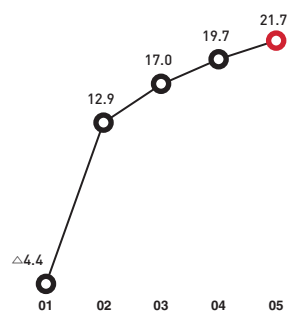
売上高
(百万円)



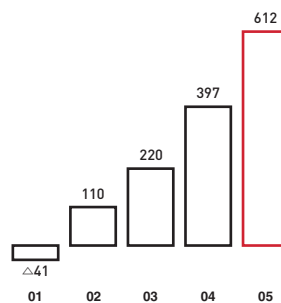
営業利益 (損失)
(百万円)



営業利益率
(%)



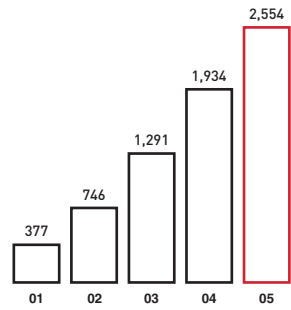
当期純利益 (損失)
(百万円)



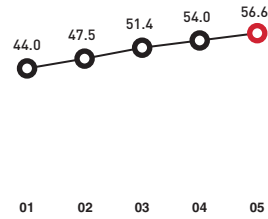
(単位：百万円)

	2001	2002	2003	2004	2005
売上高	857	1,570	2,512	3,583	4,512
営業利益 (損失)	Δ37	201	427	706	979
営業利益率 (%)	Δ4.4	12.9	17.0	19.7	21.7
当期純利益 (損失)	Δ41	110	220	397	612

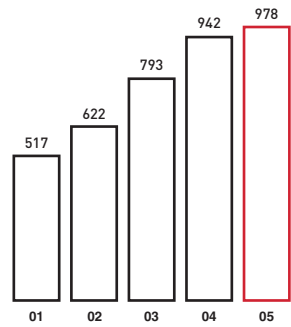
売上原価
(百万円)



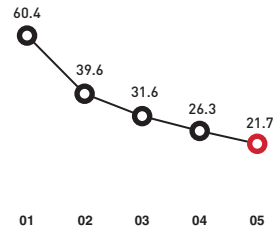
売上原価率
(%)



販売費及び一般管理費
(百万円)



販売費及び一般管理費率
(%)

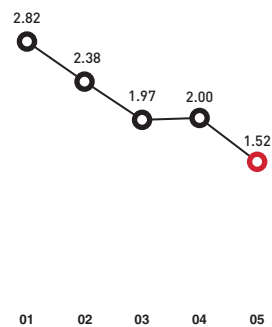


(単位：百万円)

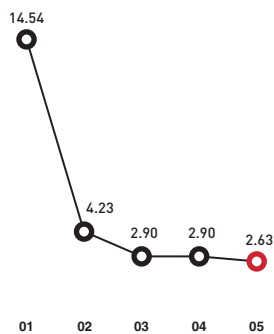
	2001	2002	2003	2004	2005
売上原価	377	746	1,291	1,934	2,554
売上原価率 (%)	44.0	47.5	51.4	54.0	56.6
販売費及び一般管理費	517	622	793	942	978
販売費及び一般管理費率 (%)	60.4	39.6	31.6	26.3	21.7

■ 効率性

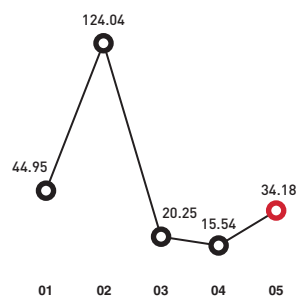
総資産回転率
(回)



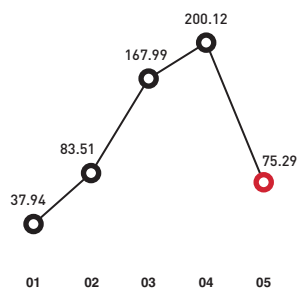
株主資本回転率
(回)



有形固定資産回転率
(回)



売上債権回転率
(回)



(単位：回)

	2001	2002	2003	2004	2005
総資産回転率	2.82	2.38	1.97	2.00	1.52
株主資本回転率	14.54	4.23	2.90	2.90	2.63
有形固定資産回転率	44.95	124.04	20.25	15.54	34.18
売上債権回転率	37.94	83.51	167.99	200.12	75.29

総資産回転率 = 売上高 ÷ 期首・期末平均総資産

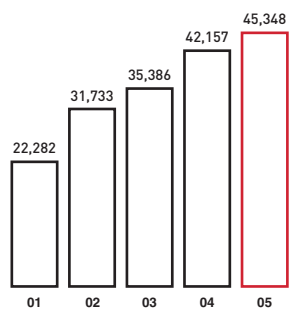
株主資本回転率 = 売上高 ÷ 期首・期末平均株主資本

有形固定資産回転率 = 売上高 ÷ 期首・期末平均有形固定資産

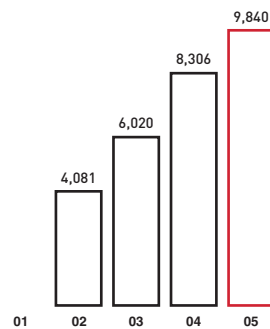
売上債権回転率 = 売上高 ÷ 期首・期末平均売上債権

■ 生産性

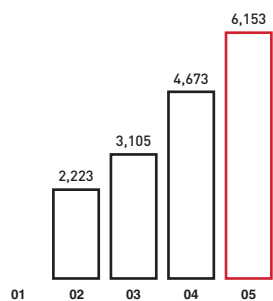
従業員1人当たりの売上高
(千円)



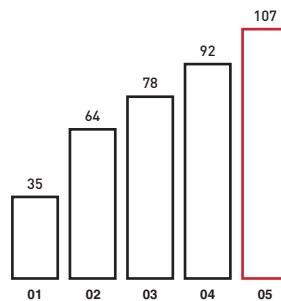
従業員1人当たりの営業利益
(千円)



従業員1人当たりの当期純利益
(千円)



連結期末従業員数
(人)

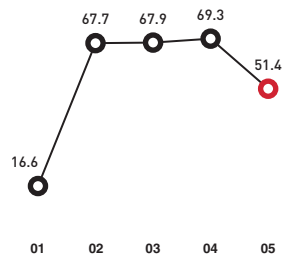


(単位：千円)

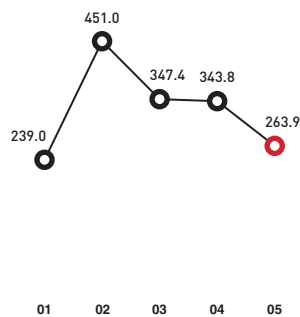
	2001	2002	2003	2004	2005
従業員1人当たりの売上高	22,282	31,733	35,386	42,157	45,348
従業員1人当たりの営業利益	—	4,081	6,020	8,306	9,840
従業員1人当たりの当期純利益	—	2,223	3,105	4,673	6,153
連結期末従業員数(人)	35	64	78	92	107

従業員1人当たりの売上高＝売上高÷期首・期末平均従業員数
 従業員1人当たりの営業利益＝営業利益÷期首・期末平均従業員数
 従業員1人当たりの当期純利益＝当期純利益÷期首・期末平均従業員数
 (注) 正社員、契約社員のみカウント、アルバイトはカウントせず

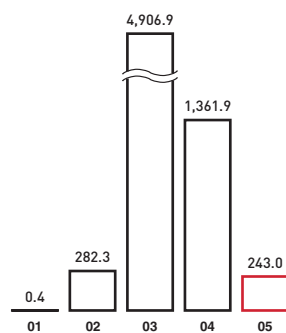
株主資本比率
(%)



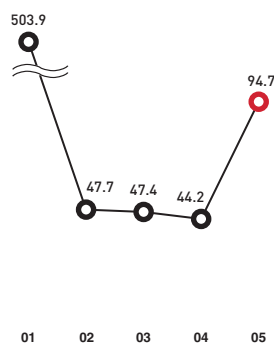
流動比率
(%)



インタレスト・カバレッジ・レシオ
(倍)



負債比率
(%)



	2001	2002	2003	2004	2005
株主資本比率 (%)	16.6	67.7	67.9	69.3	51.4
流動比率 (%)	239.0	451.0	347.4	343.8	263.9
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	0.4	282.3	4,906.9	1,361.9	243.0
有利子負債 (百万円)	77	—	—	—	1,000
負債比率 (%)	503.9	47.7	47.4	44.2	94.7

株主資本比率 = 株主資本 ÷ 総資産

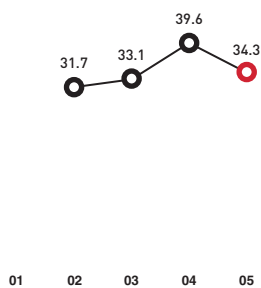
流動比率 = 流動資産 ÷ 流動負債

インタレスト・カバレッジ・レシオ = 営業キャッシュフロー ÷ 利払い

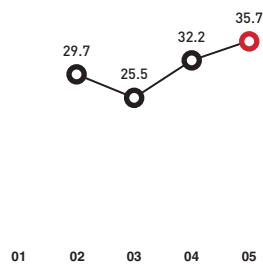
負債比率 = 負債 ÷ 株主資本

■ 投資指標

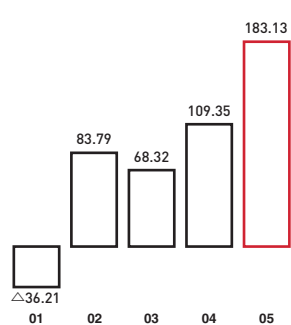
ROA
(%)



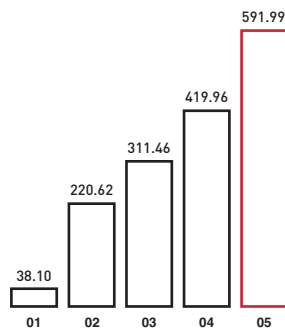
ROE
(%)



1株当たり当期純利益 (損失)
(円)



1株当たり株主資本 (損失)
(円)



(単位：円)

	2001	2002	2003	2004	2005
ROA (%)	—	31.7	33.1	39.6	34.3
ROE (%)	—	29.7	25.5	32.2	35.7
配当性向 (%)	—	—	—	20.0	110.1
1株当たり当期純利益 (損失)	△36.21	83.79	68.32	109.35	183.13
1株当たり株主資本	38.10	220.62	311.46	419.96	591.99

(注) 2002年11月1日付け、2003年9月19日付けおよび2004年7月20日付けで1株を3株に、2004年11月19日付けで1株を21株にそれぞれ株式分割を実施しています。なお、2003年、2004年、2005年7月期の1株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しています。また、記載している全ての期間における1株当たり当期純利益および1株当たり株主資本は、これら株式分割を考慮し遡及修正して算出しています。

連結貸借対照表

(単位：千円)

	2005	2004
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	1,572,047	1,241,820
売掛金	98,947	20,922
繰延税金資産	25,489	19,185
前渡金	71,838	80,978
前払費用	22,559	27,406
その他	2,949	30,194
貸倒引当金	△130	△195
流動資産合計	1,793,702	1,420,311
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	11,764	65,514
機械装置	—	24,730
工具器具備品	25,181	19,699
土地	—	117,145
有形固定資産合計	36,945	227,089
無形固定資産		
ソフトウェア	42,578	13,240
その他	805	3,046
無形固定資産合計	43,384	16,286
投資その他の資産		
投資有価証券	1,474,360	—
匿名組合出資金	318,908	207,621
敷金及び保証金	217,494	189,986
繰延税金資産	249	3,069
その他	107	80
投資その他の資産合計	2,011,118	400,757
固定資産合計	2,091,448	644,133
資産合計	3,885,151	2,064,445

(単位：千円)

	2005	2004
(負債の部)		
流動負債		
買掛金	52,617	3,194
一年以内返済予定の長期借入金	66,800	—
未払金	54,588	35,978
未払費用	13,616	9,047
未払法人税等	282,324	209,596
未払消費税等	38,358	37,221
前受金	128,731	87,513
預り金	42,643	30,545
流動負債合計	679,679	413,097
固定負債		
長期借入金	933,200	—
繰延税金負債	20,501	—
預り保証金	255,837	219,814
固定負債合計	1,209,538	219,814
負債合計	1,889,218	632,911
(少数株主持分)		
少数株主持分	—	—
(資本の部)		
資本金	457,137	427,917
資本剰余金	340,447	340,447
利益剰余金	1,163,120	663,168
その他有価証券評価差額金	35,227	—
資本合計	1,995,933	1,431,533
負債、少数株主持分及び資本合計	3,885,151	2,064,445

連結損益計算書

(単位：千円)

	2005	2004
売上高	4,512,208	3,583,353
売上原価	2,554,847	1,934,663
売上総利益	1,957,361	1,648,689
販売費及び一般管理費	978,267	942,639
営業利益	979,093	706,050
営業外収益	60,387	17,461
受取利息	14	16
受取配当金	15,596	2,607
投資有価証券売却益	2,802	10,437
匿名組合投資利益	40,977	200
保険返戻金	—	4,019
雑収入	996	180
営業外費用	20,221	12,397
支払利息	2,491	339
新株発行費	16,653	9,209
投資有価証券売却損	24	1,972
創立費	—	418
匿名組合投資損失	1,052	458
経常利益	1,019,259	711,114
特別利益	32,572	—
固定資産売却益	32,507	—
貸倒引当金戻入	65	—
特別損失	7,550	9,726
固定資産除却損	3,950	5,232
リース中途解約金	—	250
事務所原状回復費	3,600	4,243
税金等調整前当期純利益	1,044,282	701,388
法人税、住民税及び事業税	439,189	312,919
法人税等調整額	△7,150	△8,697
当期純利益	612,242	397,165

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

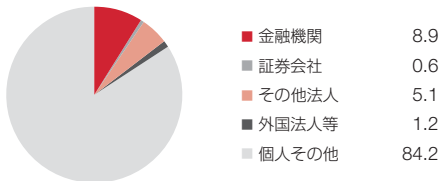
	2005	2004
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	1,044,282	701,388
減価償却費	15,395	25,201
貸倒引当金の増加額又は減少額(△)	△65	120
有形固定資産売却益	△32,507	—
有形固定資産除却損	3,950	5,232
投資有価証券売却益	△2,802	△10,437
投資有価証券売却損	24	1,972
匿名組合投資利益	△40,977	△200
匿名組合投資損失	1,052	458
新株発行費	605	—
受取利息及び受取配当金	△15,610	△2,624
支払利息	2,491	339
売上債権の増加額(△)	△78,025	△6,033
前払費用の減少額又は増加額(△)	5,067	△11,121
前渡金の減少額又は増加額(△)	9,140	△38,532
差入保証金の増加額	△30,435	△35,532
仕入債務の増加額	49,422	3,194
前受金の増加額	41,217	23,237
未払金の増加額	16,267	18,047
預り金の増加額	12,098	3,515
預り保証金の増加額	36,023	31,579
未払費用の増加額	4,569	3,995
未払消費税等の増加額	1,136	4,763
役員賞与の支払額	△33,000	—
その他	10,038	△830
小計	1,019,361	717,732
利息及び配当金の受取額	15,610	2,624
利息の支払額	△2,713	△339
法人税等の支払額	△372,842	△258,291
営業活動によるキャッシュ・フロー	659,416	461,726
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△22,358	△19,870
有形固定資産の売却による収入	229,525	—
無形固定資産の取得による支出	△32,775	△180
投資有価証券の取得による支出	△1,453,701	△141,545
投資有価証券の売却による収入	69,257	187,546
匿名組合出資による支出	△165,934	△239,479
匿名組合出資返還・分配による収入	94,573	31,600
敷金の預入による支出	△9,731	△48,546
敷金の回収による収入	12,658	44,755
その他	△26	5,658
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,278,513	△180,059
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入による収入	1,000,000	—
株式の発行による収入	28,614	—
配当金の支払額	△79,290	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	949,324	—
現金及び現金同等物の増加額	330,227	281,666
現金及び現金同等物の期首残高	1,241,820	960,153
現金及び現金同等物の期末残高	1,572,047	1,241,820

株式情報

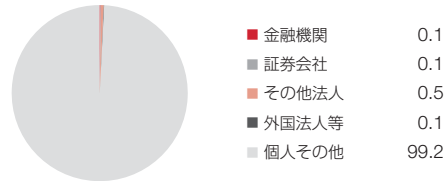
株式の状況 (2005年10月26日現在)

□ 会社が発行する株式の総数	12,564,720株
□ 発行済株式総数	3,371,571株
□ 株主数	32,643名

所有者別株数状況 (%)



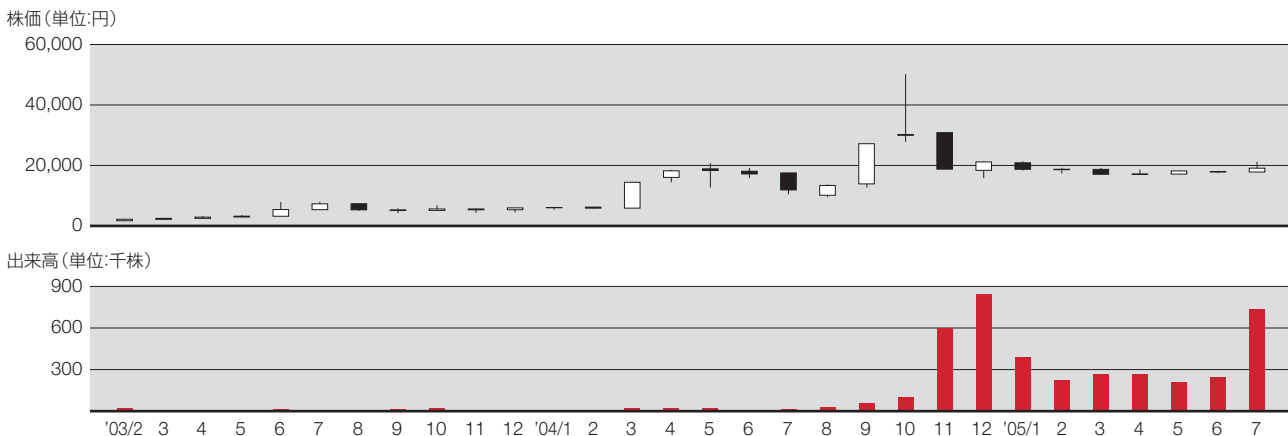
所有者別分布状況 (%)



主要大株主 (2005年10月26日現在)

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
巽 一久	1,256,317	37.3
岡田建二	204,981	6.1
トヨタ自動車株式会社	113,400	3.4
川村憲司	96,369	2.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	93,819	2.8
氏家太郎	84,565	2.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	52,039	1.5
杉岡伸一	49,306	1.5
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	27,058	0.8
みずほキャピタル株式会社	26,250	0.8

株価データ



会社概要

■ 役員

社外取締役	常務取締役	取締役副社長	代表取締役社長	取締役副社長	取締役	取締役
						
平岡 秀一	川村 憲司	氏家 太郎	巽 一久	岡田 建二	岩本 竜二郎	杉岡 伸一

■ 会社概要 (2005年10月26日現在)

- 商号 日本駐車場開発株式会社
- 本社所在地 大阪府大阪市中央区北浜三丁目7番12号
東京建物大阪ビル
- 設立 1991年12月
- 資本金 457百万円
- 従業員数 107名（連結）
- 事業内容 駐車場に関する総合コンサルティング

■ 拠点 (2005年10月26日現在)

- 本社 大阪府大阪市中央区北浜三丁目7番12号
東京建物大阪ビル
- 管理本部 大阪府大阪市中央区北浜一丁目8番16号
大阪証券取引所ビル
- 東京支社 東京都千代田区丸の内一丁目8番1号
丸の内トラストタワーN館
- 横浜支社 神奈川県横浜市中区羽衣町二丁目7番10号
日本生命関内ビル
- 名古屋支社 愛知県名古屋市中区錦一丁目6番5号
名古屋錦第一生命ビル
- 京都支社 京都府京都市下京区河原町通松原上ル二丁目
富永町338番地 京都四条河原町ビル
- 神戸支社 兵庫県神戸市中央区伊藤町119番地
三井生命神戸三宮ビル
- 広島支社 広島県広島市中区本通6番11号
明治安田生命広島本通ビル
- 福岡支社 福岡県福岡市中央区天神一丁目9番17号
ダヴィンチ福岡天神ビル

お問い合わせ先：

 **日本駐車場開発株式会社**

大阪府大阪市中央区北浜一丁目8番16号 大阪証券取引所ビル

Tel: 06-6227-6777 Fax: 06-6227-4885

E-mail: ir@n-p-d.co.jp URL: <http://www.n-p-d.co.jp>