



NIPPON PARKING  
DEVELOPMENT



CORPORATE BOOK 2006

THINK PARKING FUTURE





当社グループは、「関わる人全てがハッピーなビジネスを」という経営理念に基づき、不稼働な素材に着目し、これを活性化させ関係者の満足度を高めることに取り組んでいます。主力事業である駐車場ビジネスにおきましては、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を提供することが自らの使命であるという認識のもと、バレーサービスなど先進的なサービスを提供することを常に意識し活動を広げています。2005年8月に新設したIPO・IRコンサルティング事業におきまして、駐車場事業同様、付加価値の高いサービスを提供することで、優れたビジネスモデルを有した企業がさらに飛躍できるための支援に取り組んでいます。

また、今期より不稼働な素材としてスキー場に着眼し、新たに日本スキー場開発株式会社を2005年12月に設立しました。過去に莫大な設備投資をしたものの利用客数が減少し、経営難に陥っているスキー場がある一方で、スキー場の施設やサービスに満足できずにスキーから遠ざかる人がいるなど、さまざまなギャップが存在しています。これらのギャップを解消し、スキー場の再生を目指していきます。

## 目次

財務ハイライト	1
社長メッセージ	2
事業別概況	10
駐車場事業の概況	12
財務セクション	15
株式情報	28
会社概要	29

## 財務ハイライト

(単位：百万円)

	2006	2005	2004
売上高	¥5,548	¥4,512	¥3,583
営業利益	1,127	979	706
当期純利益	1,069	612	397
純資産	2,329	1,995	1,431
総資産	6,244	3,885	2,064
ROA (%)	36.0	34.3	39.6
ROE (%)	49.5	35.7	32.2

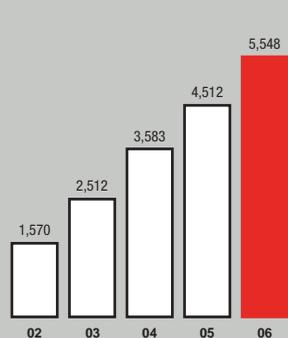
(単位：円)

1株当たり			
当期純利益	¥315.09	¥183.13	¥109.35
純資産	681.30	591.99	419.96
配当金	200.00	200.00	23.81

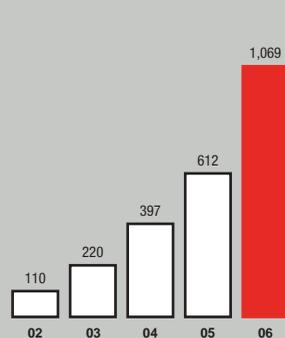
- (注) 1. 本資料は、会計年度(8月1日から翌年7月31日まで)を表示年度としており、当該年の7月31日に終了する年度の数値を表しています。  
 2. 記載金額は千円未満の端数を切捨てて表しています。  
 3. 2002年11月1日付け、2003年9月19日付けおよび2004年7月20日付けで1株を3株に、2004年11月19日付けで1株を21株に、それぞれ株式分割を実施しています。なお、2004年、2005年7月期の1株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しています。また、記載している全ての期間における1株当たり当期純利益、1株当たり純資産および1株当たり配当金は、これら株式分割を考慮し遡及修正して算出しています。

### 過去最高収益を5期連続で達成

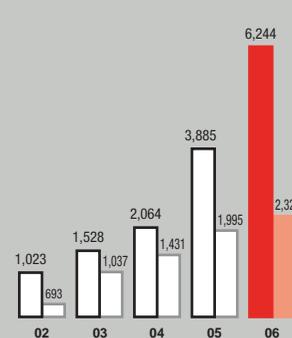
売上高  
(百万円)



当期純利益  
(百万円)



総資産・純資産  
(百万円)



ROA・ROE  
(%)



■ 総資産  
■ 純資産

● ROA  
○ ROE

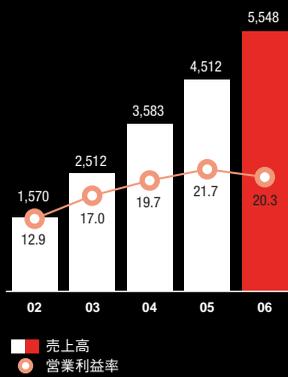
時間貸 FOR VISITORS

当社グループは、不稼働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で成長を遂げてきました。今後は、コア事業である駐車場事業のより一層の強化に努めるだけでなく、新規事業でありますIPO・IRコンサルティング事業やスキー場事業の育成強化を進めていきます。

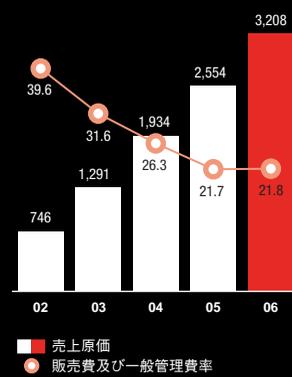
TO OUR  
SHAREHOLDER'S

社長メッセージ

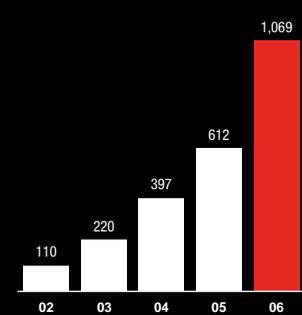
売上高・営業利益率  
(百万円、%)



売上原価・販売費及び一般管理費率  
(百万円、%)



当期純利益  
(百万円)



# 1

## マーケット環境と売上高

駐車場のマーケット環境においては、日本において自動車の保有台数約7,000万台に対して駐車場の供給はわずか500万台であること、さらには当社が特化しております附置義務駐車場が全国で5.5万棟あり、まだまだ開拓の余地が非常に大きいという基本的なマーケット状況に加えて、2006年は改正道路交通法の施行により、違法駐車の使用責任の厳格化や違法駐車取締り業務の一部民間委託による違法駐車取締り強化など、違法駐車に対する社会的な注目度が高まりました。また、指定管理者制度が始まったことで、地方公共団体等の公的セクターが管理・運営する駐車場の管理業務の入札が開始されました。さらに、減損会計が導入されたことにより不動産の収益重視傾向が強まるなか、不動産市場においては、収益重視傾向の強い私募の不動産ファンド、REITなどの組成が積極的に行われました。その結果、都心部に加えて地方都市の優良物件も競い合って取得するような状況が続き、各都道府県下の主要駅周辺の駐車場需要が起こるなど駐車場を取り巻く環境は順調に推移しました。

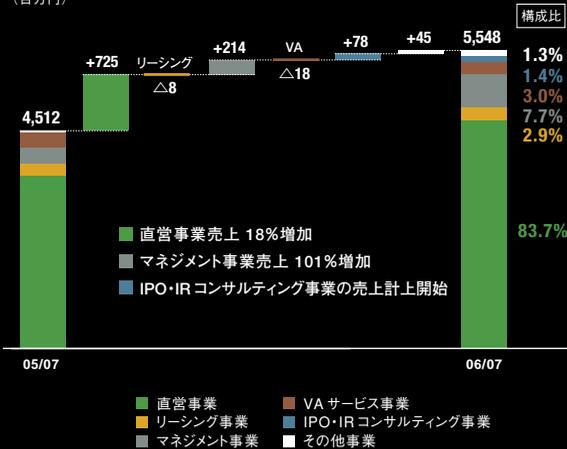
このような状況のもと、改正道路交通法キャンペーンの実施や当社時間貸し物件の料金適正化など、こうした追い風を収益に取り込むとともに、公的セクターが管理する駐車場へのコンサルティングを積極的に展開、さらには躍進する不動産ファンドやREITへの営業強化を進めてきました。セグメント別においては、直営事業で既存物件での運営が順調に推移したほか、営業人員を強化したことなどにより、東京・横浜を中

心として恵比寿プライムスクウェア、汐留芝離宮などの新規物件の獲得が加速するなど好調に推移しました。地域別では新たに札幌支社を開設し、既存地域では、九州を除く全ての地域で物件数および売上高が増加し、この結果、直営事業売上高は4,650,662千円(前年同期比18.5%増)となりました。マネジメント事業においては、特に近畿圏でホテル、商業施設等の時間貸し併用物件での契約が増加したほか、北海道地方や中国地方でもマネジメント事業が本格化し、売上高は427,512千円(前年同期比100.5%増)と倍増しました。また、VAサービス事業においては、機械式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、およびリスクアセスメントに関する案件が順調に国内で推移したことに加え、初の海外事業として、韓国においてKorea Carpark(旧会社名:韓国KOTID)社と協力し駐車場運営コンサルティングを開始しました。その結果、同事業の売上高は167,921千円となりましたが、前期において大規模なリニューアル工事の受託案件があったため、前年同期比においては8.6%減となりました。

今期より新たに開始したIPO・IRコンサルティング事業においては、未上場会社を中心にコンサルティング契約を締結したことに加え、既上場会社からストックオプションの付与を受けたことにより、IPO・IRコンサルティング売上高は、78,312千円(事業開始が今期のため前年対比は無し)となりました。以上により全グループでの売上高は5,548,486千円(前年同期比23.0%増)と大幅増収、過去最高の売上高となりました。

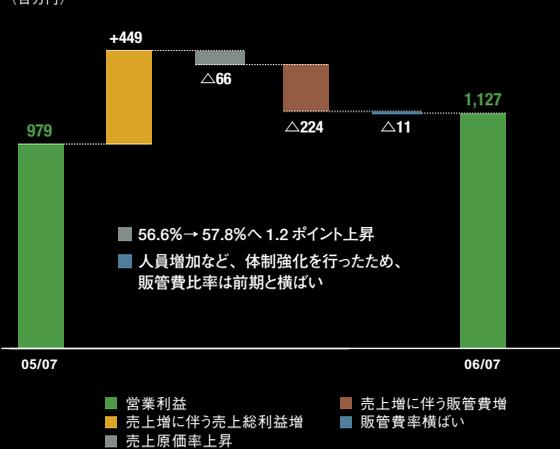
## 事業別売上高変動要因【連結】

(百万円)



## 営業利益変動要因【連結】

(百万円)



# 2

## 営業利益等の利益分析

直営事業において、青山エリアの時間貸し駐車場にモデル事務所所属の人員を配置するなど時間貸し駐車場におけるサービスレベル向上の施策を行ったこと、当社グループに収益が偏っていた一部駐車場において賃料改定を行い、駐車場オーナーに収益を還元したこと、さらには新規採用した新卒人員をOJTのために現場に送り込んだこと等により売上原価率が前期の56.6%から57.8%へ1.2ポイント上昇し、売上総利益率は42.2%（前年同期より1.2ポイントの

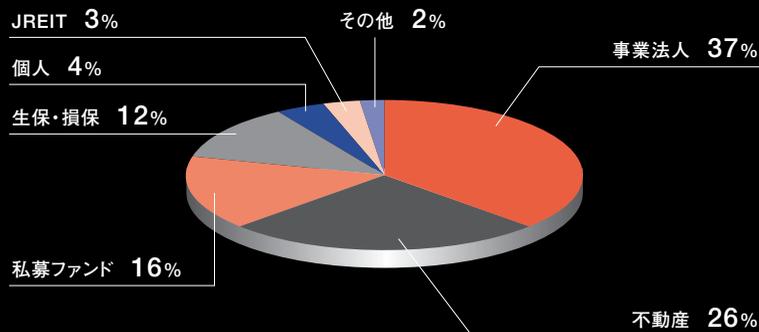
低下）となりました。

営業人員の強化や支社開設による地代家賃増加、積極的なシステム投資による減価償却費増加などで販売費及び一般管理費が増加したことにより営業利益は1,127百万円（前年同期比15.2%増）となりました。

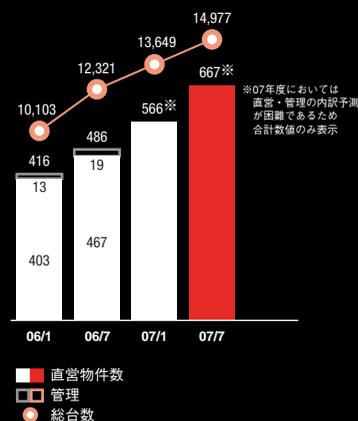
また、営業外損益においては、金融機関との関係強化を目的として借入を行ったことにより、支払利息（14,728千円）が発生したものの、投資有価証券売却益（603,324千円）、私募基金からの分配金である匿名組合投資利益（84,128千円）等を計上したことにより、経常利益は1,824,299千円（前年同期比79.0%増）となりました。以上の結果、当期純利益は1,069,476千円（前年同期比74.7%増）と大幅増益、過去最高益となりました。

**営業利益は、前年同期比15.2%増の1,127,918千円となり、当期純利益は前年同期比74.7%増の1,069,476千円と大幅な増益となりました。今後も、高水準な収益性を保つのはもちろんのこと、さらなる向上を目指していきます。**

物件属性状況  
(%)



物件・台数の見込み



# 3

## 既存ビジネスの成長戦略

駐車場を取り巻く環境は、私募の不動産ファンド・REITなどの増加や改正道路交通法の施行などで追い風が吹いています。基本的には、東京、大阪、名古屋を中心とした都市圏と政令指定都市を中心とした地方でのバランスの取れた成長を図るため、まず借入を通じて地方銀行との関係強化を図りながら地方での案件開拓を図る一方で、その借入金を不動産ファンドへ出資やREITへの投資、さらには有法人との株式持合いに活用するなどにより都市部での営業強化を図るなど、当社独自の複合マーケティング戦略を今後も強力に推し進めていきます。今期は特に地方戦略として仙台にスポットを当てていきます。次に長期的な成長を支える新規物件開拓の営業体制に関しては、これまでの専任体制の人員強化を図る一方で、時間貸しや月極物件の収益改善業務をメインとしている社員にも、毎日1人1軒の新規営業を課す営業スタイルを新たに追加し、今期のみならず、来期の姿を想定し営業体制を強化することで、成約件数を増加させていきます。

さらに、オフィスビルや商業施設などの駐車場運営・管理を積極的に受託するほか、高級ホテル、レストラン、ブティックなどでのバレーサービスや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を推進することにより、他社との差別化を図り、当社グループの認知度を高めていきたいと考えています。改正道路交通法の施行により最重要重点

地域に関して、お客様の利用率は伸びており、今後とも着実にこのニーズを獲得し収益向上につなげていきます。

不良債権処理がほぼ完了し都市部では特に地価が上昇局面に入り、この変化が駐車場業界に少なからず影響を与えていくと考えています。これまで都会の大規模な平面空き地をコインパーキングで活用していた土地オーナーがビルや商業施設に転用するなどの動きが活発化していくことで附置義務駐車場に強みを持つ当社の社会的な役割はさらに高まると考えます。また、このような変化において建設される施設では弊社のサービスである駐車場のコンサルティングニーズがあり、そのまま直営事業へと引き継がれるケースが多くあるので、その需要を囲い込んでいきたいと考えています。

新規事業のIPO・IRコンサルティング事業においては、当社が支援するユニークで競争力のある未公開企業を証券市場に送り出すことに注力するとともに、高い成長可能性を有するのみならず、健全で透明性のある経営を行う強い意思を併せ持つ未公開企業の発掘および育成を推進していきます。なお、金融機関等との連携も強化する考えです。また、投資活動につきましては、自らの短期的利得のみを目的とはせず、各分野の第一線で活躍してきた専門スタッフが中長期にわたって支援先の企業価値向上を支援していく中で最適な収益化を図りたいと考えています。

## スキー場再生プロセス

投資	2億円を投資し、レストラン等をリニューアル
↓	
動員	5万7千人の株主向け優待、都市圏駐車場での宣伝を実施
↓	
新サービス開始	リピーター向けサービス、駐車場バレーサービスの導入
↓	
改善	リフト、レストラン、駐車場等の全施設での接客サービス強化
↓	
最適化	営業期間、リフト修繕計画、代理店契約の見直し
↓	
黒字化	初年度売上5億円、営業利益3千万円を計画



レストラン&ラウンジ レッドシーダー

# 4

## スキー場ビジネスについて

### 参入とその狙い

駐車場ビジネスは国内・海外とも未開のマーケットがまだまだ多数存在し、シェアを伸ばすことは当然引き続き集中して取り組むものの、例えば、原油高の高騰や国内の少子高齢化などにより、今後ドライバーの数や車の台数が減少する可能性が存在し、駐車場の需要が減少するリスクも一方で抱えています。また、少子化が進み労働人口が減少するなかで、駐車場という素材だけで優秀な人材を魅了し、確保し続けることが可能か考えていました。そういったリスクや不安を解消するためにも、他の商材についても常に模索しており、何かしら過小評価されている商材に取り組むのが当社の方針ですが、社内からの提案がスキー場ビジネスでした。

ビジネスとして当たり前のサービスがなされていないのが駐車場でありましたが、一般的にスキー場でも、レストランや駐車場のサービスが良くないなど顧客が十分満足できるような環境が整っておらず、また、来場者数が見込めない時期に運営したり降雪機を使用したりするなど利益を出すための努力も十分になされていないと感じています。サービス内容を改善し、収益を出すための計数管理をしっかり行うことで、スキーヤーの満足度を向上させ、かつ利益をきちんと出すことは十分可能と判断し、スキー場ビジネスを始めるに至りました。

### スキー場ビジネスの展開

新たに自社物件を取得する場合だけでなく、資産保有をせずに運用のプロフェッショナルとして運営受託サービスを提供していく場合においても、まずは第一号案件でありますサンアルピナ鹿島槍スキー場運営で実績を重ねていくことが今後のスキー場成長戦略において非常に重要と考えています。このたび取得したサンアルピナ鹿島槍スキー場においては、レストランやその他施設のリニューアルを実施し各種サービスや安全面の強化を行うとともに、徹底したコスト削減も行い、顧客満足度、収益性の両面での大幅な改善を図りたいと考えています。

また、第一号案件での実績をもとに運営受託やコンサルティングなど事業領域を拡大し、収益拡大はもちろん、ウィンタースポーツ産業や地域社会の活性化につなげていきたいと考えています。さらに、単に収益の向上を図るだけでなく、地域の経済活性化ができるような施策を打ち出すなど、地元に着目した運営を行うことで息の長いスキー場運営を行う集団を目指します。



**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せら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。**

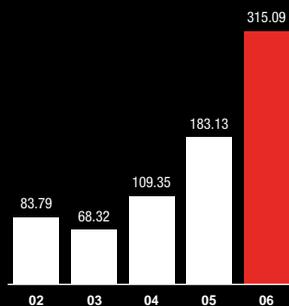
当社は、コーポレート・ガバナンスとは、「企業価値の長期的な最大化に向けた企業活動を自ら律していくための枠組み」を指すものと理解し、コーポレート・ガバナンスの充実に図ることが「当社株主の資産価値の長期的な増大」と「顧客・取引先からの永続的な信頼の確保」に結びつくものであると考えています。

当社では、このような基本認識に立った上で、「株主の基本的権利と公平性の尊重」、「ステークホルダーとの協調」、「質の高い会社情報の開示」、「役員・従業員の倫理観の形成」、「誠実な業務執行と監査・監督の独立性・有効性の確保」が当社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。

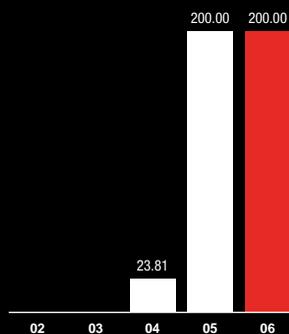
当社の取締役会について、毎月1回以上は必ず開催されており2006年7月期には臨時取締役会と合わせ27回開催されました。取締役会は、社外取締役1名を含む7名で構成されており、原則監査役3名が出席し、取締役の職務執行を監視しています。また、当社は、会社法に則った監査役会設置会社であり、監査役会は3名の社外監査役で構成されており、2006年7月期には監査役会が計12回開催され、監査方針および監査計画を策定しました。各監査役は監査方針および監査計画に基づき取締役会への出席、重要書類の閲覧、各拠点および時間貸し駐車場への監査などを行い、会計監査人や当社の内部監査部門と連携しながら取締役の職務執行を監査しています。

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、さまざま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様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。

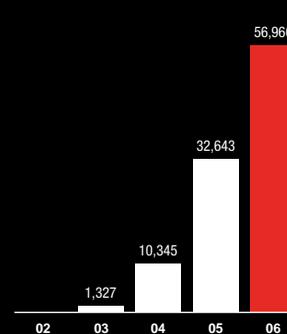
1株当たり当期純利益  
(円)



1株当たり配当金の推移  
(円)



株主数の推移



# 6

## 株主の皆様へ

貯蓄から投資へと時代が変わるにつれ、今後ますます個人投資家が増えてくる時代を迎えようとしています。当社は駐車場ビジネスを通じて年間200万台程度の車を預かっており、身の回りにあるものとして当社株式に投資していただきたいと考えています。当社では、インベスターとカスタマーを併せもつ株主をインベスタマーと呼んでおり、株主の方にはユーザーとして当社が運営している駐車場を使っただけ、また、ユーザーには株主として当社を応援していただきたく、株主優待を各株主へお渡ししています。昨年度の株主優待券の年間利用金額は1千万円程度になり、約5千人の方にご利用いただいています。当社の株主数は約5万7千人であるため、優待を使われていない方々がまだまだ多い状況です。今後はスキー場の優待券も配布するなど株主優待の充実を図っています。

上場して4年になりますが、高い配当性向（当期63.5%）、株主優待の充実化など、株主を重視した経営を目指しています。また、東証一部上場企業の中で、売上高経常利益率、経常利益成長率、ROEを高水準で維持できる企業、経営効率でトップクラスの企業を目指しており、特に自己資本当期純利益率に関しては、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。それが株主還元にもつながると考えています。

配当に関しては、中長期的な事業展開と資本効率を勘案したうえで、毎期の配当方針を決定しており、当期の配当に

ついては、上記方針に基づき1株につき200円の期末配当を実施させていただきました。

今後も成長性、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。

主力の駐車場事業において、Korea Carpark社との駐車場運営コンサルティングを皮切りに、海外展開も視野に入れています。国土が狭く車が多い国はビジネス対象となると考えており、国際経験豊富な人材を確保しながら、役員も積極的に海外視察をしています。特にアジア地域の韓国、台湾、北京などは車の数が圧倒的に増えておりロードプライシングや乗り入れ規制などが行われており、駐車場の需要が強いと感じています。今回のKorea Carpark社との駐車場運営コンサルティングを例に挙げると、同社はもともとコインパーキングを主力としていた企業でありました。しかし、韓国も日本と同様に商業施設やマンションなどの建設が活況で、空き地の有効利用手段であったコインパーキン

グが商業施設の建設地となり始めているなか、附置義務駐車場のコンサルティングを行うことになりました。今後は、カントリーリスクを鑑みながら海外展開をしていきたいと思っています。

また、新規事業でありますIPO・IRコンサルティング事業やスキー場事業は、駐車場事業に継ぐ収益源泉とさせるため、綿密かつ大胆な事業展開を行っていきたいと考えております。今後も、「関わる人全てがハッピーなビジネスを」という経営理念に基づき、不稼働な素材に着目し、これを活性化させることにより、関係者の満足度を高めることに取り組んでいきます。

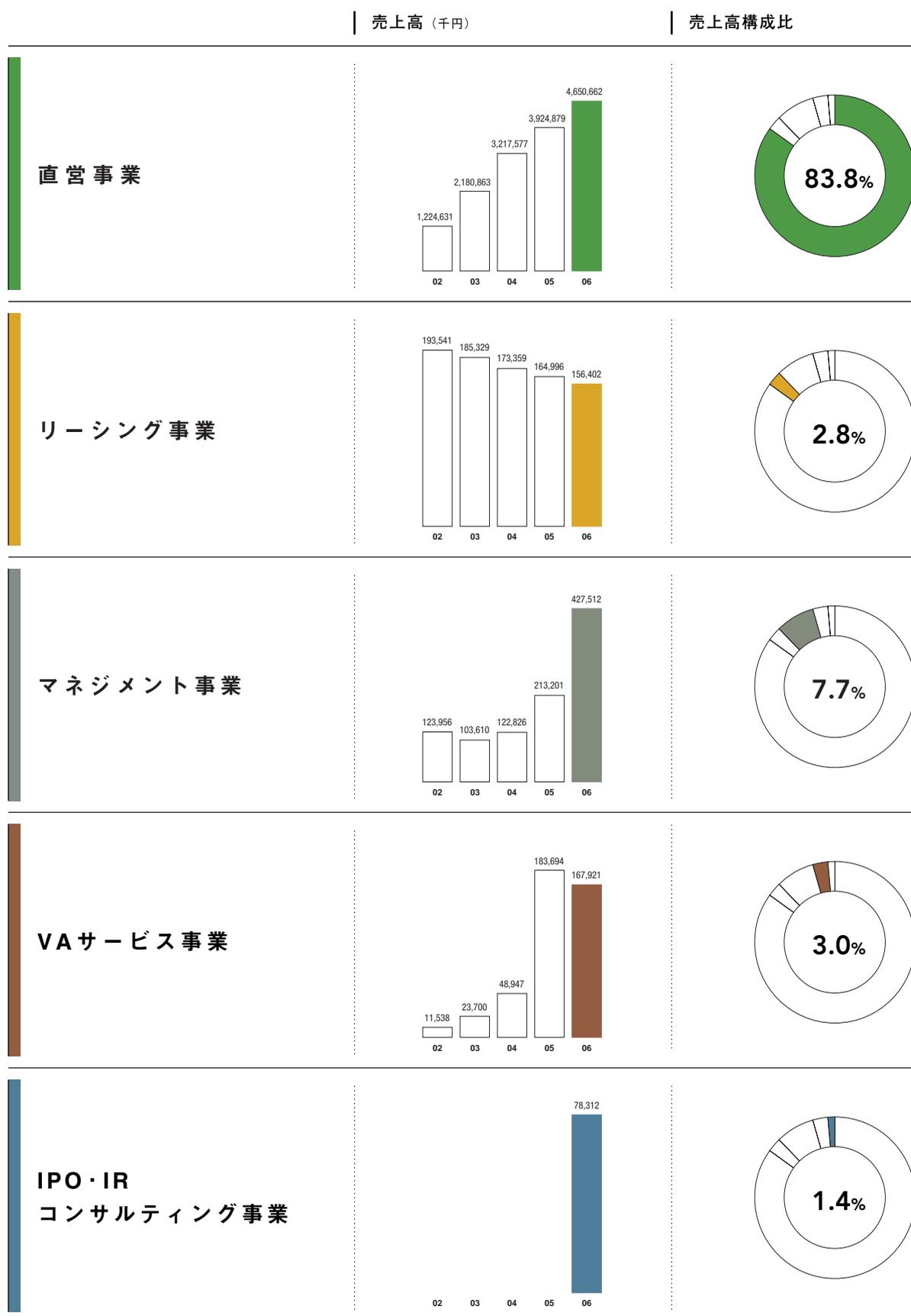


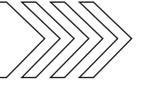
私たちは、創業以来、ずっと駐車場のことを、そしてみんながハッピーになるための仕組みを考えながら事業に努めてきました。ハッピートライアングルの理念に支えられた私たちの活動は、合理性を超えたノウハウとして結実し、さらなる推進力を生み出しています。今後も駐車場の仕組みを、イメージを、マーケットを大きく変革し、最大の利益と幸福を生み出し続けていきます。

代表取締役社長

巽 一久

## 事業別概況





## 事業内容

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働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働資産を有効活用し、ノンアセットスタイルで事業を展開するものです。地方都市においては、当社が物件を取得することも考えています。

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を、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。

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。

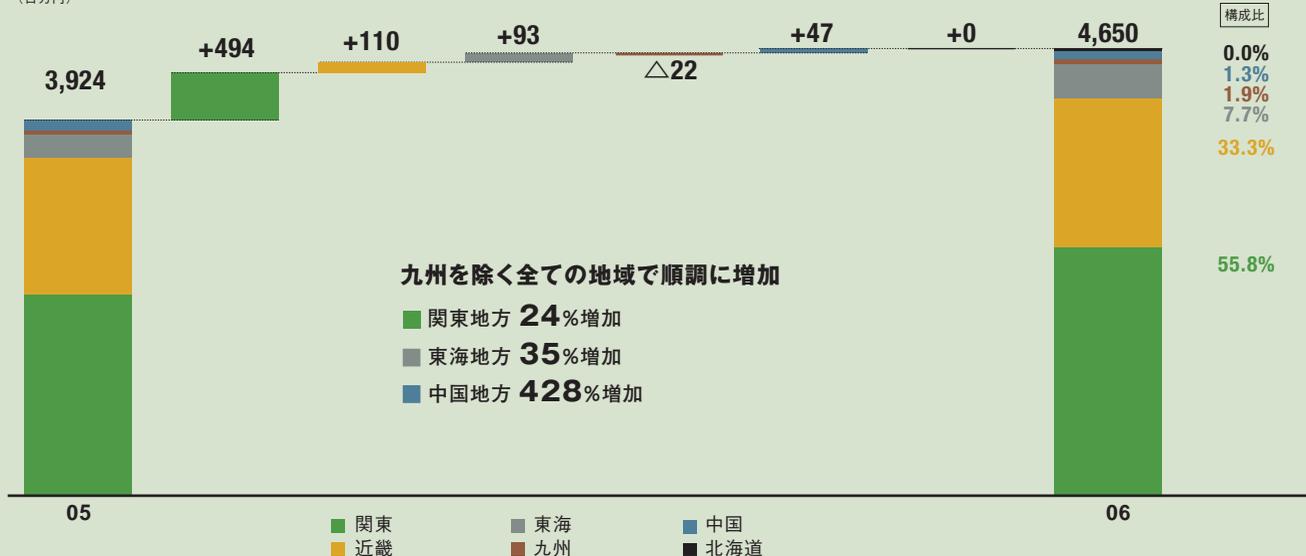
VAサービス事業は、駐車場設計・運営のコンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティング、リニューアル工事の受託、駐車場のデューデリジェンス、駐車場用不動産の仲介などを行うもので、オーナーなどからコンサルティングフィーをいただきます。また、この事業はそのまま直営事業へ移行する可能性が高いため、直営事業とのシナジー効果が発揮できます。

IPO・IRコンサルティング事業では、当社のジャスダックでの株式公開から東証一部上場までのノウハウを用いて未上場会社の株式公開を支援します。また、支援先の株主となることで、長期的な視点で支援先会社の成長を図り、上場後にはIRコンサルティングにより支援先の企業価値向上を目指していきます。

当社は、駐車場事業、IPO・IRコンサルティング事業、スキー場事業を展開しています。主力の駐車場事業は、不稼働駐車場（空き車室）を借上げた後、月極賃貸や時間貸し等による駐車場のサブリースを行う直営事業、不稼働駐車場へ顧客を誘致・仲介するリーシング事業、ならびに駐車場の管理・運営を代行するマネジメント事業、駐車場の運営コンサルティング、リニューアルコンサルティング、収益物件としての駐車場仲介を行うVAサービス事業を行っています。

駐車場事業の特徴は、東京都や大阪府、名古屋といった附置義務駐車施設の多い都市部および商業地域を重点エリアとし、オフィスビル・商業ビル等の建物に設置・併設された機械式立体駐車場を主体に、サブリースを行う直営事業を中心とした営業活動を展開している点にあります。附置義務駐車施設とは、一定規模以上の延床面積を有する建築物を新築または増築する場合に、各地方公共団体の条例に基づき設置を義務付けられた駐車場であり、その大半は都市部に位置しています。

地域別売上高変動要因【直営事業】  
(百万円)



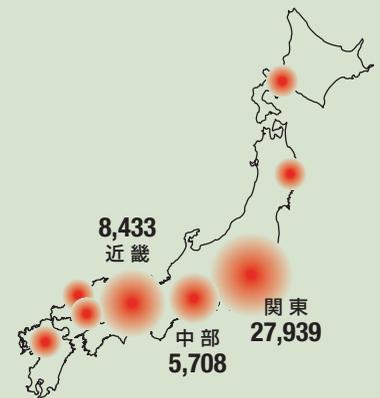
## 直営事業について

売上高の8割超を占める直営事業は、地面に1台単位のセルフサービス方式による駐車場（コインパーキング）を設置し運営するものではなく、オフィスビル、商業施設、ホテル等に設置または併設された数十台規模の立体駐車場を中心に、不稼働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働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、違法駐車もたらす交通事故を減らすことが可能になります。駐車場物件によっては、駐車場オーナーの意向および駐車場の立地条件や設備の状況・能力等を検討し、月極賃貸に時間貸し営業を組み合わせた運営を行っています。この時間貸し営業は、当社の従業員が常駐する有人の運営形態をとっています。これによって出庫の時間を事前に連絡してもらえれば時間に合わせて出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。

今後もこれを基本スタイルとし、全国に5万棟以上存在し、年々増加する駐車場附置義務施設での不稼働駐車スペースの有効活用を積極的に行うとともに、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、これまでになかった付加価値の高いサービスを提供し、世の中に供給される駐車場の質が向上するような取り組みを行っていきます。

## 全国の附置義務駐車場

55,283



2005年3月末現在

### ◎ 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



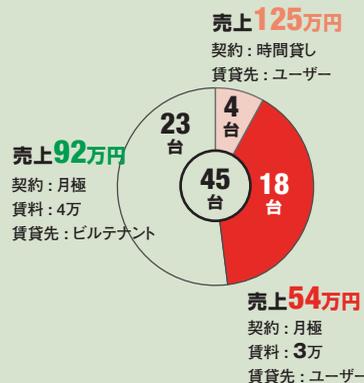
駐車場**22**台分を月額**2**万円で  
 日本駐車場開発に賃貸

### ◎ 直営事業受託後

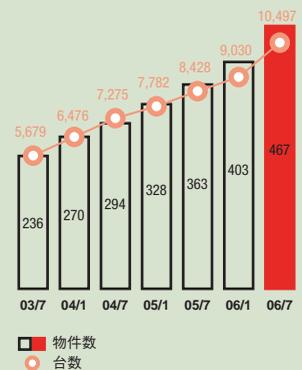
**オーナー** 月**74**万円の収益 **UP ↑**  
 駐車場車室数45台分  
 23台は4万円でビルテナントに賃貸  
 22台は月額2万円で日本駐車場開発に賃貸  
 人件費35万円削減

**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



## 直営物件の推移



## 収益構造と強み

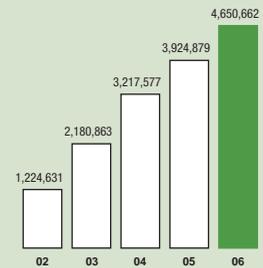
利益面に関しては、物件数が増えるとそれに比例して仕入原価は増加するものの、直営事業の7割を占める月極専用の直営物件においては、ユーザーを誘致する営業や管理部門の人件費などは比例して増加しないため、売上高販管費率は低下するビジネスモデルとなっています。

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、損益分岐点を越えて収益化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のひとつとなっています。

最近では、コインパーキング業者も附置義務駐車場に参入してきていますが、利益を上げていくにはかなりの時間を有すると見ています。さらに参入してくることで、マーケットも拡大するのでポジティブに考えています。

ビル、ホテル、デパートや商業施設では、それぞれ制約条件が異なるうえ要求するサービスもさまざまであり手間がかかります。しかしながら当社は、これまで直営事業で400件以上受託しており、多様なノウハウが蓄積され、最適なソリューションを提供できます。受託する不動産は世界にひとつしかなく、それぞれをカスタマイズし提供できることが当社の強みであり、これもまた参入障壁であります。

売上高（千円）



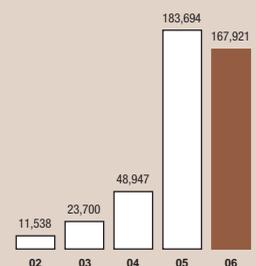
## VA SERVICE BUSINESS

## VAサービス事業について

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、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、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。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を発揮しています。

さらに、海外のコンサルティング案件として韓国のKorea Carpark社と駐車運営に関するコンサルティングを開始しました。Korea Carpark社は、もともとコインパーキングを主力としていた企業でありましたが、韓国も日本と同様に商業施設やマンションなどの建設が活況で、空き地の有効利用手段であったコインパーキングが商業施設の建設地となり始めています。そこで、Korea Carpark社に附置義務駐車場のコンサルティングを行うことになりました。今後は、台湾や中国といった国々でも同じような需要が発生すると考えられます。これらの需要をカントリーリスクを鑑みながら取り込んでいきます。

売上高（千円）



## 業績の推移

(単位：千円)

	2006	2005	2004	2003	2002	2001
<b>連結会計年度：</b>						
売上高	5,548,486	4,512,208	3,583,353	2,512,435	1,570,775	857,866
直営事業	4,650,662	3,924,879	3,217,577	2,180,863	1,224,631	577,687
マネジメント事業	427,512	213,201	122,826	103,610	123,956	81,442
VAサービス事業	167,921	183,694	48,947	23,700	11,538	—
リーシング事業	156,402	164,996	173,359	185,329	193,541	182,415
IPO・IRコンサルティング事業	78,312	—	—	—	—	—
その他の事業	67,675	25,437	20,642	18,932	17,107	16,321
営業利益（損失）	1,127,918	979,093	706,050	427,392	201,991	△ 37,710
税金等調整前当期純利益	1,806,385	1,044,282	701,388	420,710	206,362	△ 48,529
当期純利益（損失）	1,069,476	612,242	397,165	220,421	110,044	△ 41,446
<b>連結会計年度末：</b>						
純資産	2,329,805	1,995,933	1,431,533	1,037,220	693,002	49,037
総資産	6,244,734	3,885,151	2,064,445	1,528,539	1,023,312	296,152
<b>1株当たり指標：</b>						
当期純利益（損失）（円）	315.09	183.13	109.35	68.32	83.79	△ 36.21
潜在株式調整後当期純利益（損失）（円）	309.34	178.76	106.29	66.80	—	—
配当金（円）	200.00	200.00	23.81	—	—	—
純資産（円）	681.30	591.99	8,819.10	58,866.06	125,090.63	21,602.50
<b>財務指標：</b>						
ROA（%）	36.0	34.3	39.6	33.1	31.7	—
ROE（%）	49.5	35.7	32.2	25.5	29.7	—
自己資本比率（%）	37.3	51.4	69.3	67.9	67.7	16.6

(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、当該年度の7月31日に終了する年度の数値を表しています。

2. 記載金額は千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株当たり純資産および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。

## 目次

業績の推移	15
財務レビュー	16
財務データ	18
連結貸借対照表	24
連結損益計算書	26
連結キャッシュ・フロー計算書	27

### 売上高

当期の売上高は5,548,486千円（前年同期比23.0%増）と大幅増収となりました。直営事業においては、既存物件での運営が順調に推移したほか、東京・横浜を中心として新規物件の獲得が加速するなど既存、新規とも総じて好調に推移したことで、直営事業売上は4,650,662千円（前年同期比18.5%増）となりました。マネジメント事業においては、大型商業施設での管理業務契約が増加したことにより、マネジメント売上は427,512千円（前年同期比100.5%増）となりました。また、機械式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が順調に推移したことに加え、地方都市や韓国での駐車場運営コンサルティングを開始したものの、前期において大規模なリニューアル工事の受託を行ったため、VAサービス売上は167,921千円（前年同期比8.6%減）となりました。今期より新たに開始したIPO・IRコンサルティング事業は、未上場会社を中心にコンサルティング契約を締結したことに加えて既上場会社からストックオプションの付与を受けたことにより、IPO・IRコンサルティング売上は、78,312千円（前年同期は無し）となりました。

### 売上総利益

売上総利益は2,340,174千円（前年同期比19.6%増）となりました。しかしながら、青山エリアの時間貸し駐車場にモデル事務所所属の人員を配置するなど時間貸し駐車場におけるサービスレベル向上の施策を行ったこと、当社グループに収益が偏っていた一部駐車場において賃料改定を行い、駐車場オーナーに収益を還元したこと等により、売上総利益率は42.2%（前年同期より1.2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、営業体制強化による人件費増加、支社開設による地代家賃増加、積極的なシステム投資による減価償却費増加などにより売上高販管費率は21.8%（前年同期より0.2ポイントの増加）となりました。その結果、営業利益は1,127,918千円（前年同期比15.2%増）となりました。

### 当期純利益

金融機関との関係強化を目的として借入を行ったことにより、支払利息（14,728千円）が発生したものの、投資有価証券売却益（603,324千円）、私募ファンドからの分配金である匿名組合投資利益（84,128千円）等を計上したことにより、当期純利益は1,069,476千円（前年同期比74.7%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1,806,385千円を計上したことや長期借入による1,500,000千円の収入、投資有価証券の売却による1,944,939千円の収入等により、法人税等の支払による506,375千円の支出、匿名組合出資による696,971千円の支出、投資有価証券の取得による2,041,315千円の支出、配当金の支払674,314千円があったにもかかわらず、前連結会計年度末に比べ664,686千円増加し、当連結会計期間末には2,236,733千円となりました。

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あります。

## 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346,696千円（前年同期は659,416千円）となりました。これは主に法人税等の支払による506,375千円の支出、営業投資有価証券の増加額374,486千円があったものの、税金等調整前当期純利益が1,806,385千円と大幅増（前年同期は1,044,282千円）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

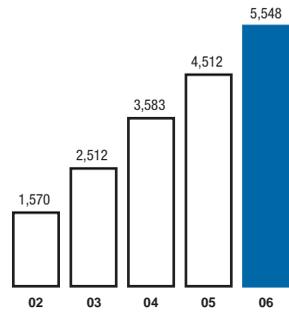
投資活動の結果使用した資金は735,395千円（前年同期は1,278,513千円の支出）となりました。これは主に投資有価証券の売却による1,944,939千円の収入、匿名組合出資返還・分配による165,867千円の収入があったものの、投資有価証券の取得による2,041,315千円の支出、匿名組合出資による696,971千円の支出があったためです。

## 財務活動による キャッシュ・フロー

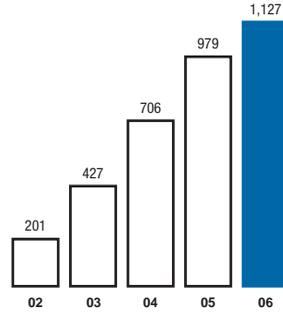
財務活動の結果得られた資金は1,053,385千円（前年同期は949,324千円の収入）となりました。これは主に配当金の支払による674,314千円の支出、長期借入金の返済による150,000千円の支出があったものの、金融機関からの長期及び短期借入による1,800,000千円の収入があったためです。

収益性

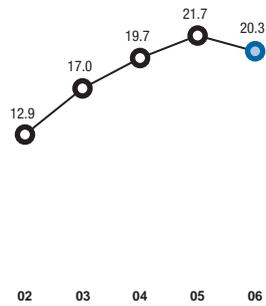
売上高  
(百万円)



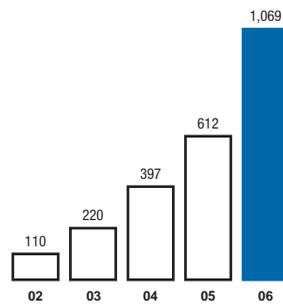
営業利益  
(百万円)



営業利益率  
(%)



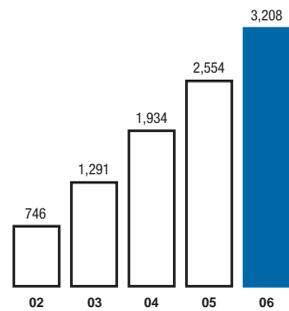
当期純利益  
(百万円)



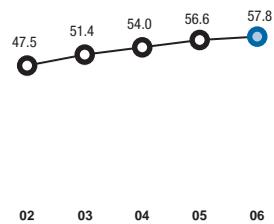
(単位：百万円)

	2002	2003	2004	2005	2006
売上高	1,570	2,512	3,583	4,512	5,548
営業利益	201	427	706	979	1,127
営業利益率 (%)	12.9	17.0	19.7	21.7	20.3
当期純利益	110	220	397	612	1,069

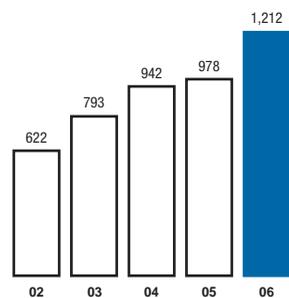
売上原価  
(百万円)



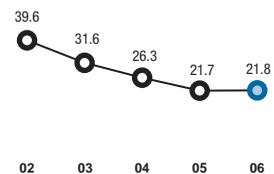
売上原価率  
(%)



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)

	2002	2003	2004	2005	2006
売上原価	746	1,291	1,934	2,554	3,208
売上原価率 (%)	47.5	51.4	54.0	56.6	57.8
販売費及び一般管理費	622	793	942	978	1,212
販売費及び一般管理費率 (%)	39.6	31.6	26.3	21.7	21.8

## 効 率 性

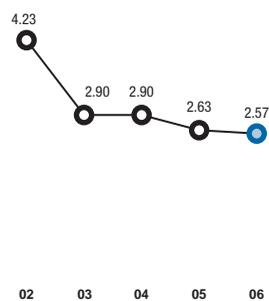
総資産回転率

(回)



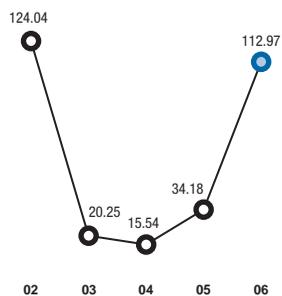
純資産回転率

(回)



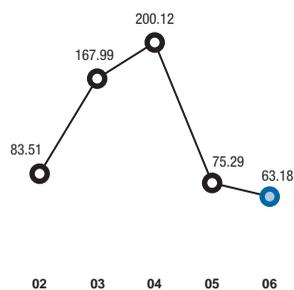
有形固定資産回転率

(回)



売上債権回転率

(回)



(単位：回)

	2002	2003	2004	2005	2006
総資産回転率	2.38	1.97	2.00	1.52	<b>1.10</b>
純資産回転率	4.23	2.90	2.90	2.63	<b>2.57</b>
有形固定資産回転率	124.04	20.25	15.54	34.18	<b>112.97</b>
売上債権回転率	83.51	167.99	200.12	75.29	<b>63.18</b>

総資産回転率＝売上高÷期首・期末平均総資産

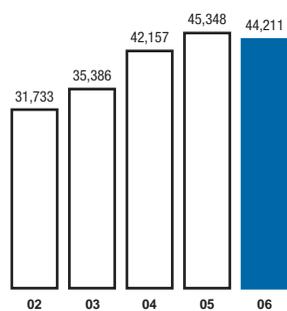
純資産回転率＝売上高÷期首・期末平均純資産

有形固定資産回転率＝売上高÷期首・期末平均有形固定資産

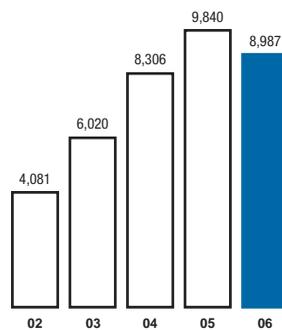
売上債権回転率＝売上高÷期首・期末平均売上債権

## 生産性

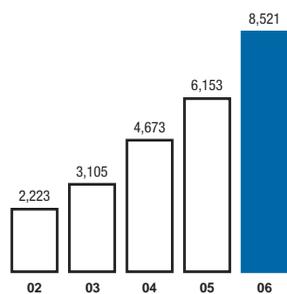
従業員1人当たりの売上高  
(千円)



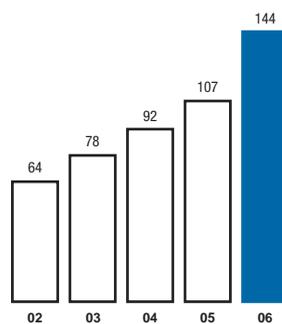
従業員1人当たりの営業利益  
(千円)



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)



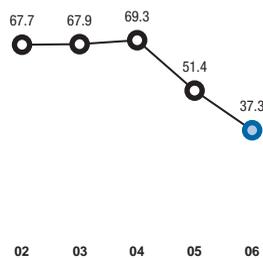
(単位：千円)

	2002	2003	2004	2005	2006
従業員1人当たりの売上高	31,733	35,386	42,157	45,348	<b>44,211</b>
従業員1人当たりの営業利益	4,081	6,020	8,306	9,840	<b>8,987</b>
従業員1人当たりの当期純利益	2,223	3,105	4,673	6,153	<b>8,521</b>
連結期末従業員数(人)	64	78	92	107	<b>144</b>

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

## 安全性

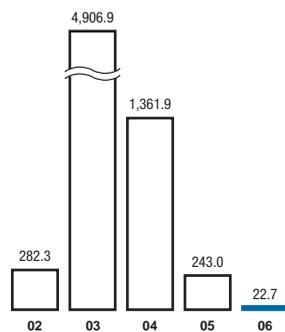
自己資本比率  
(%)



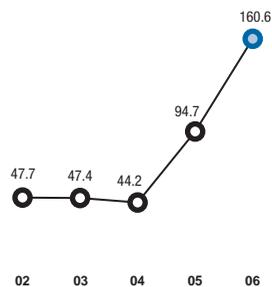
流動比率  
(%)



インタレスト・カバレッジ・レシオ  
(倍)



負債比率  
(%)



	2002	2003	2004	2005	2006
自己資本比率 (%)	67.7	67.9	69.3	51.4	37.3
流動比率 (%)	451.0	347.4	343.8	263.9	184.8
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	282.3	4,906.9	1,361.9	243.0	22.7
有利子負債 (百万円)	—	—	—	1,000	2,649
負債比率 (%)	47.7	47.4	44.2	94.7	160.6

自己資本比率＝純資産÷総資産

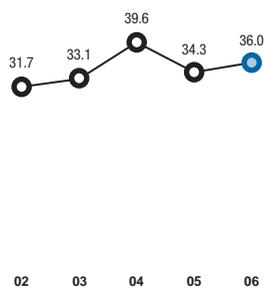
流動比率＝流動資産÷流動負債

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

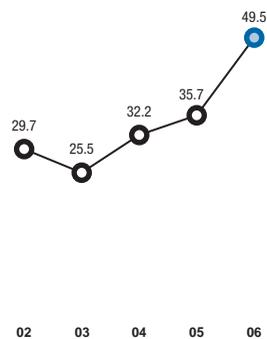
負債比率＝負債÷純資産

## 投資指標

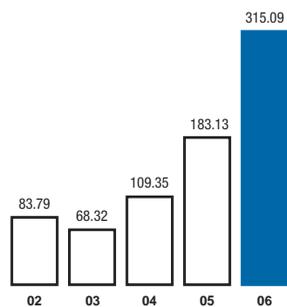
ROA  
(%)



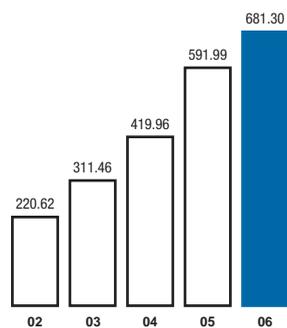
ROE  
(%)



1株当たり当期純利益  
(円)



1株当たり純資産  
(円)



(単位：円)

	2002	2003	2004	2005	2006
ROA (%)	31.7	33.1	39.6	34.3	36.0
ROE (%)	29.7	25.5	32.2	35.7	49.5
配当性向 (%)	—	—	20.0	110.1	63.5
1株当たり当期純利益	83.79	68.32	109.35	183.13	315.09
1株当たり純資産	220.62	311.46	419.96	591.99	681.30

(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株当たり純資産は、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)

	2006	2005
<b>(資産の部)</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	2,236,733	1,572,047
売掛金	76,694	98,947
営業投資有価証券	352,932	—
匿名組合出資金	200,000	—
繰延税金資産	57,193	25,489
前渡金	90,002	71,838
前払費用	18,240	22,559
短期貸付金	50,000	—
その他	70,627	2,949
貸倒引当金	—	△130
<b>流動資産合計</b>	<b>3,152,425</b>	<b>1,793,702</b>
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物及び構築物	13,555	11,764
機械装置	8,510	—
車両運搬具	4,014	—
工具器具備品	35,207	25,181
<b>有形固定資産合計</b>	<b>61,288</b>	<b>36,945</b>
<b>無形固定資産</b>		
ソフトウェア	33,931	42,578
ソフトウェア仮勘定	4,675	—
その他	704	805
<b>無形固定資産合計</b>	<b>39,311</b>	<b>43,384</b>
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	1,954,683	1,474,360
匿名組合出資金	731,104	318,908
敷金及び保証金	240,764	217,494
繰延税金資産	65,023	249
その他	133	107
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>2,991,709</b>	<b>2,011,118</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>3,092,309</b>	<b>2,091,448</b>
<b>資産合計</b>	<b>6,244,734</b>	<b>3,885,151</b>

(単位：千円)

	2006	2005
<b>(負債の部)</b>		
<b>流動負債</b>		
買掛金	42,212	52,617
短期借入金	300,000	—
一年以内返済予定の長期借入金	433,200	66,800
未払金	46,391	54,588
未払費用	36,843	13,616
未払法人税等	561,230	282,324
未払消費税等	50,119	38,358
繰延税金負債	2,508	—
前受金	166,608	128,731
預り金	67,004	42,643
<b>流動負債合計</b>	<b>1,706,119</b>	679,679
<b>固定負債</b>		
長期借入金	1,916,800	933,200
繰延税金負債	—	20,501
預り保証金	292,009	255,837
<b>固定負債合計</b>	<b>2,208,809</b>	1,209,538
<b>負債合計</b>	<b>3,914,928</b>	1,889,218
<b>(少数株主持分)</b>		
少数株主持分	—	—
<b>(資本の部)</b>		
資本金	—	457,137
資本剰余金	—	340,447
利益剰余金	—	1,163,120
その他有価証券評価差額金	—	35,227
<b>資本合計</b>	<b>—</b>	1,995,933
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	<b>—</b>	3,885,151
<b>(純資産の部)</b>		
<b>株主資本</b>	<b>2,437,128</b>	—
資本金	511,578	—
資本剰余金	367,266	—
利益剰余金	1,558,283	—
<b>評価・換算差額等</b>		
その他有価証券評価差額金	△ 107,670	—
新株予約権	347	—
少数株主持分	—	—
<b>純資産合計</b>	<b>2,329,805</b>	—
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,244,734</b>	—

## 連結損益計算書

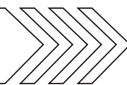
(単位：千円)

	2006	2005
売上高	5,548,486	4,512,208
売上原価	3,208,311	2,554,847
売上総利益	2,340,174	1,957,361
販売費及び一般管理費	1,212,256	978,267
営業利益	1,127,918	979,093
営業外収益	718,052	60,387
受取利息	3,170	14
受取配当金	24,207	15,596
投資有価証券売却益	603,324	2,802
匿名組合投資利益	84,128	40,977
雑収入	3,221	996
営業外費用	21,670	20,221
支払利息	14,728	2,491
新株発行費	3,559	16,653
投資有価証券売却損	—	24
創立費	343	—
匿名組合投資損失	3,036	1,052
雑損失	2	—
経常利益	1,824,299	1,019,259
特別利益	130	32,572
固定資産売却益	—	32,507
貸倒引当金戻入	130	65
特別損失	18,044	7,550
固定資産除却損	724	3,950
事務所原状回復費	1,703	3,600
事故負担金	15,616	—
税金等調整前当期純利益	1,806,385	1,044,282
法人税、住民税及び事業税	753,344	439,189
法人税等調整額	△ 16,436	△ 7,150
当期純利益	1,069,476	612,242

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

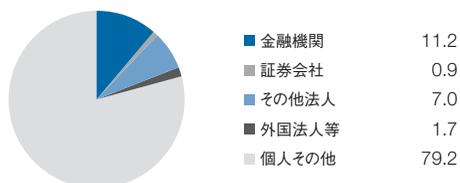
	2006	2005
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	1,806,385	1,044,282
減価償却費	23,958	15,395
貸倒引当金の減少額	△ 130	△ 65
固定資産売却益	—	△ 32,507
固定資産除却損	724	3,950
投資有価証券売却益	△ 603,324	△ 2,802
投資有価証券売却損	—	24
匿名組合投資利益	△ 84,128	△ 40,977
匿名組合投資損失	3,036	1,052
新株発行費	3,559	605
株式報酬費	347	—
受取利息及び受取配当金	△ 27,377	△ 15,610
支払利息	14,728	2,491
売上債権の減少額又は増加額 (△)	22,252	△ 78,025
営業投資有価証券の増加額	△ 374,486	—
前払費用の減少額	5,864	5,067
前渡金の減少額又は増加額 (△)	△ 18,163	9,140
差入保証金の増加額	△ 11,657	△ 30,435
仕入債務の増加額又は減少額 (△)	△ 10,404	49,422
前受金の増加額	37,877	41,217
未払金の増加額又は減少額 (△)	△ 6,873	16,267
預り金の増加額	24,360	12,098
預り保証金の増加額	36,172	36,023
未払費用の増加額	22,217	4,569
未払消費税等の増加額	11,760	1,136
役員賞与の支払額	—	△ 33,000
その他	△ 35,740	10,038
小計	840,958	1,019,361
利息及び配当金の受取額	27,377	15,610
利息の支払額	△ 15,264	△ 2,713
法人税等の支払額	△ 506,375	△ 372,842
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>346,696</b>	<b>659,416</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△ 39,359	△ 22,358
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	△ 6,915	△ 32,775
投資有価証券の取得による支出	△ 2,041,315	△ 1,453,701
投資有価証券の売却による収入	1,944,939	69,257
匿名組合出資による支出	△ 696,971	△ 165,934
匿名組合出資返還・分配による収入	165,867	94,573
短期貸付による支出	△ 50,000	—
敷金の預入による支出	△ 18,933	△ 9,731
敷金の回収による収入	7,320	12,658
その他	△ 26	△ 26
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 735,395</b>	<b>△ 1,278,513</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の増加額	300,000	—
長期借入による収入	1,500,000	1,000,000
長期借入金の返済による支出	△ 150,000	—
株式の発行による収入	77,699	28,614
配当金の支払額	△ 674,314	△ 79,290
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,053,385</b>	<b>949,324</b>
現金及び現金同等物の増加額	664,686	330,227
現金及び現金同等物の期首残高	1,572,047	1,241,820
現金及び現金同等物の期末残高	2,236,733	1,572,047



株式の状況 (2006年7月31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	3,419,115株
株主数	56,966名

所有者別株数状況 (%)



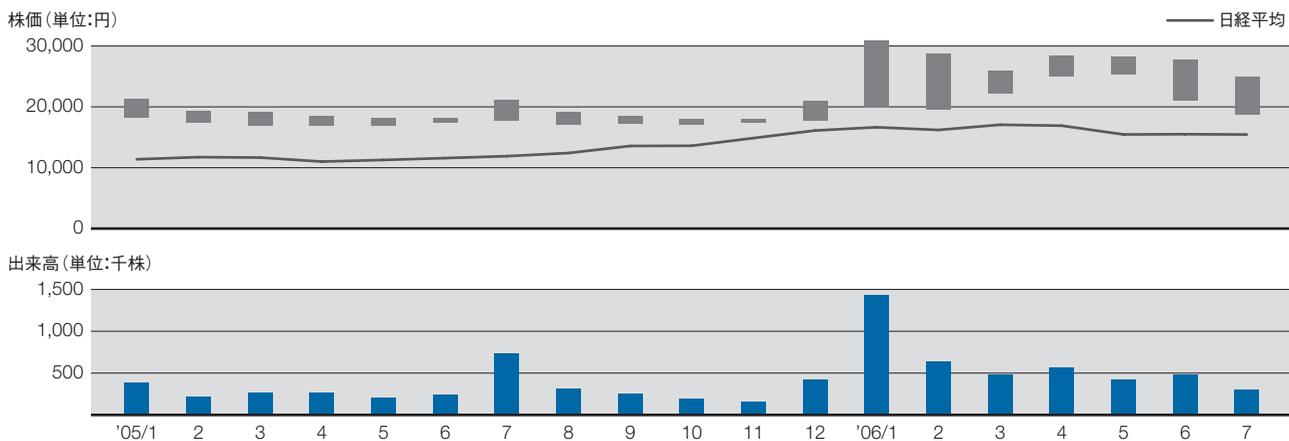
所有者別分布状況 (%)

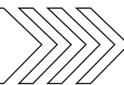


主要大株主 (2006年7月31日現在)

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
巽 一久	1,174,587	34.35
岡田建二	173,871	5.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	138,675	4.06
トヨタ自動車株式会社	119,070	3.48
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	116,692	3.41
川村憲司	96,999	2.84
氏家太郎	85,195	2.49
杉岡伸一	64,660	1.89
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	38,037	1.11
株式会社穴吹工務店	35,590	1.04

株価データ





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	社外取締役
						
古川 裕倫	岩本 竜二郎	氏家 太郎	巽 一久	川村 憲司	岡田 建二	福住 俊男

会社概要 (2006年10月31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3丁目7番12号  
東京建物大阪ビル
- ◎ 設立 1991年12月
- ◎ 資本金 511百万円
- ◎ 従業員数 144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 (2006年10月31日現在)

- ◎ 本社 大阪府大阪市中央区北浜3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1丁目8番16号  
大阪証券取引所ビル
- ◎ 札幌支社 北海道札幌市中央区北一条西4丁目2番2号  
札幌ノースプラザ
- ◎ 東京支社 東京都千代田区丸の内1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2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栄3丁目1番1号  
広小路第一生命ビルディング
- ◎ 京都支社 京都府京都市下京区河原町通松原上ル2丁目  
富永町338番地 京都四条河原町ビル
- ◎ 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1丁目9番17号  
ダヴィンチ福岡天神ビル

 日本駐車場開発株式会社

東京都千代田区丸の内1丁目8番1号 丸の内トラストタワーN館

Tel: 03-3218-1904 Fax: 03-3218-1901

E-mail: [ir@n-p-d.co.jp](mailto:ir@n-p-d.co.jp) URL: <http://www.n-p-d.co.jp>