

Think parking future:



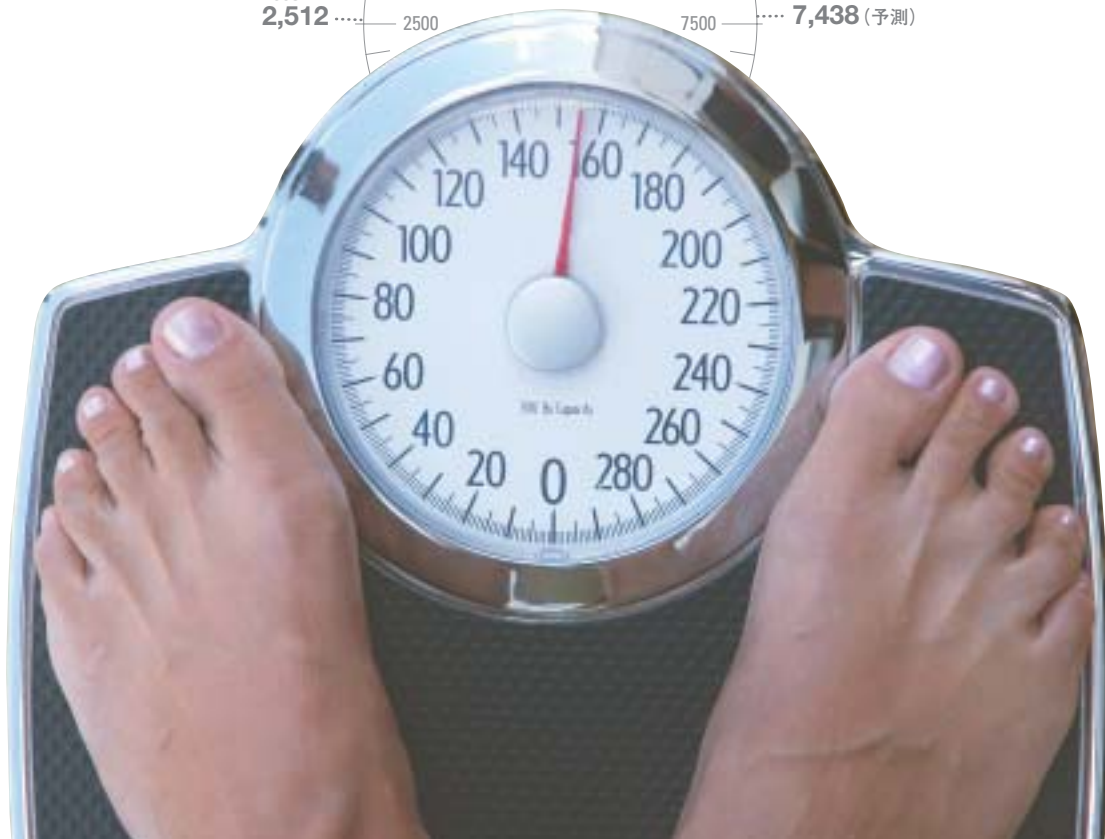
NIPPON PARKING  
DEVELOPMENT

# N P D

CORPORATE BOOK  
2007



**PROFIT VOLUME UP!**



# H A P P Y T R I A N G L E

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では、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付加価値の高い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。IPO・IRコンサルティ  
ング事業においては、優れたビジネスモデルを持つベン  
チャー企業が、企業価値を向上させ、さらに飛躍できるよう  
に支援しています。

また、不稼働な素材としてスキー場に着眼し、2005年に日  
本スキー場開発株式会社を設立しました。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  
のサービスや施設に満足できないため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。この  
ギャップを解消させることでスキー場の再生を目指してい  
きます。

## CONTENTS

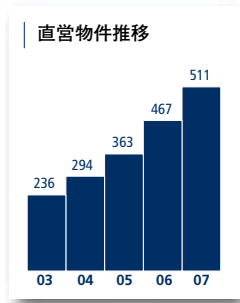
財務ハイライト	2
経営戦略	3
サービス概要	8
ビジネス概況	10
事業別概況	15
社長メッセージ	16
役員紹介	18
株式情報	19
財務セクション	20
会社概要	34

## 直営事業

直営事業は、オフィスビル・商業施設・ホテル等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、交通渋滞をもたらす交通事故を減らすことにも貢献しています。

直営事業の売上は、附置義務駐車場施設が多く存在する都市部に集中する傾向があります。東京を含む関東エリアの売上は全体の55.2%、大阪などの近畿エリアは29.6%を占めています。東京・大阪などの都心部エリアで合計すると、全体の84.8%になります。

しかし、2007年3月期の地域別売上高変動要因をみると、売上高が増加したうちの4割弱を地方が占めており、地方エリアの拡大の余地は大きいとみています。地方都市への支社展開を加速させることで、需要を確実に取り込み、都心部へ売上が集中する地政学リスクを回避したいと考えています。



## 収益化のノウハウ

### オーナー

#### NPD直営事業受託前

総台数 45台  
 売上 92万円  
 23台 (ビルテナントに賃貸) × 4万/台 = 92万円  
 22台 (時間貸し運用) 5万/月額 = 5万円  
 売上 97万円  
 ▲ 人件費 35万円  
**収益 62万円**

#### NPD直営事業受託後

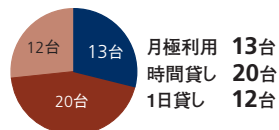
売上 136万円  
 23台 (ビルテナントに賃貸) × 4万/台 = 92万円  
 22台 (NPDへ賃貸) × 2万/台 = 44万円  
**収益 136万円**  
**74万円収益UP!**

NPD ※有人管理による空き車室を利用し収益を最大化

[月極契約]



[時間貸し] 9:00~22:00



空き車室を月極ユーザーへ賃貸 18台

日中外出する月極車室を利用し、時間貸し・1日貸し運営を実施

収益を最大化しオーナーと折半

### ユーザー (月極)

月極駐車場を本来4万円のところ、3万円で賃貸 ▶ **1万円コストDOWN!**

- 乗り捨て、入出庫サービスなどによるサービス向上
- 空いている時間は、時間貸し駐車場として利用されることによる社会貢献

5

6

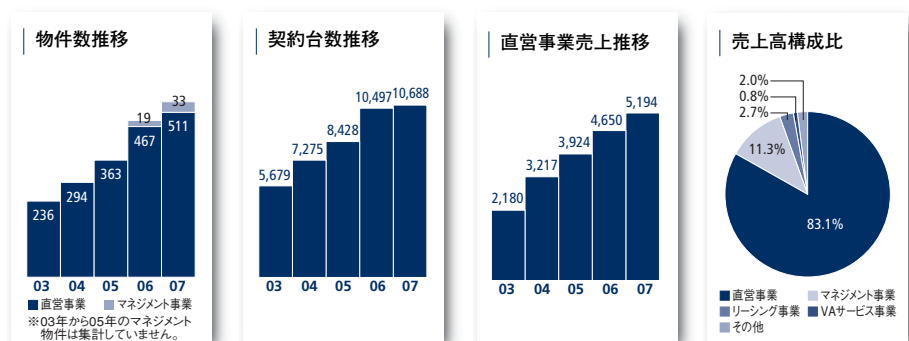
## 今後の駐車場事業について

主力の直営事業は、地価高騰やオフィス賃料の上昇などのマイナス要因はあるものの、最適なソリューションを提供することで、利益率の改善や収益の最大化の余地が多く残されています。今後は、東京都心部ではドミナントエリア戦略を中心として、ターゲットエリアを絞りそのなかで当社のシェアを高めることで顧客ニーズの最適化が可能となります。地方都市では、支社展開を加速させ地方主要都市のニーズにも応えるだけでなく、収益性の高い立体駐車場を直接取得することも視野に入れ展開していきます。

さらに、駐車場オーナーのニーズの多様化や市場環境の変化に対応し、丸ビル・新丸ビルやアルマー二銀座タワーなどフラッグシップとなる有人時間貸し駐車場や、ドアサービスなどを含めた高付加価値の駐車場の運営を提案していきます。質の高い駐車場の運営を求めるオーナーが増えているなか、高付加価値サービスを提供するマネジメント事業は、直営事業に次ぐ当社独自のサービスとして今後の成長性が期待できる事業となっています。

# NPD ひとめで分かる日本駐車場開発

2007 Business Model



直営物件とマネジメント物件は順調に増加しています。特に都心部を中心として、高付加価値マネジメント物件は増加傾向にあります。

収益力の改善に向けて、低採算物件の契約の見直しと解約を進め、賃借していた車室を一部返却しました。その結果、駐車場契約台数は10,688台(前年同期に比べ1.8%増加)となりました。

2006年に開設した仙台支店や札幌支店などの好調な立ち上がりもあり、地方エリアの新規物件が順調に推移したことで、東京都心部での不振を補い売上高は2桁成長を確保しました。

駐車場事業売上高の8割が直営事業となっていますが、マネジメント事業の新規受託契約の獲得が順調に推移しており、構成比では前年に比べ3.5ポイント増加しています。

7

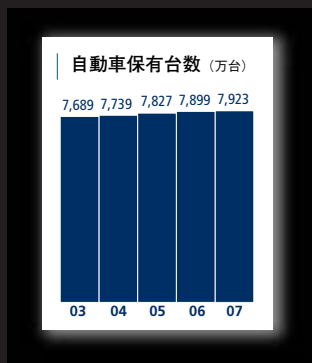


## 日本の駐車場市場

日本における、自動車保有台数（2007年3月末現在）は7,923万台（内乗用車5,751万台）となっています。さらに、少子高齢化の影響により高齢者や女性の免許保有や自動車保有も増加傾向にあることから、乗用車の交通量が拡大することが予測されています。

自動車には、駐停車のための空間確保が必要であり、日本では駐車場法や車庫法という2つの法律で自動車の保管場所の確保が義務付けられています。駐車場の整備状況は約500万台（届出ベースで約374万台）となっており、自動車の保有台数に比べその供給が不足している状況にあります。このような状況もあり、駐車場に対して量的な整備が求められています。さらに最近では、駐車場の安全性・利便性・快適性の向上といった質的な充実、環境や景観への配慮なども求められています。

また、駐車場自体も従来は単なる車の保管場所でしたが、収益を生み出す施設として、ビルや商業施設などの付加価値を向上させるものとして、その見方も変化しています。さらに、2006年に改正道路交通法が施行されたことで、違法駐車の問題の厳格化や違法駐車取締り強化など、駐車場に対する社会的な注目が高まっています。



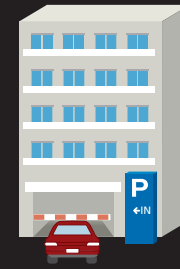
1

## 駐車場の分類

### ビジネスターゲット

NPD メインターゲット

附置義務駐車場



駐車場には、大きく分けて附置義務駐車場、自走式駐車場、コインパーキングがあります。当社は、ビル内の附置義務駐車場をターゲットとしてビジネスを展開しています。附置義務駐車場は、一定規模以上の延床面積を有する建物に設置を義務付けられた駐車場です。都心部を中心に商業施設やオフィスビルに附置義務駐車場が多く、その大半が機械式立体駐車場になっています。

NPD ターゲット

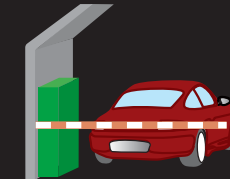
自走式駐車場



自走式駐車場は、デパートや大型ショッピングセンターに併設された駐車場で、運転者自身がスロープを上がり、空いているスペースに駐車するものです。同じ敷地面積で、平置き式より多くの台数を収めることで、機械式に比べ収める車の大きさや重さに制限の必要がなく、維持管理費用が低コストで済む特長があります。ビルに附置された自走式駐車場が当社のビジネスターゲットとなります。

他社メインターゲット

コインパーキング



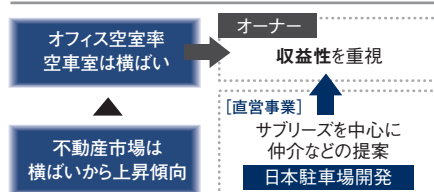
コインパーキングは空地にゲートや精算機を設置して、駐車スペースに駐車するもので大多数は無人で管理されています。空き地を暫定的に利用する機会が多く、地価上昇等の影響を受け、オフィスビルなどの建設など高度な土地利用に転換されるケースが目立ってきています。

2

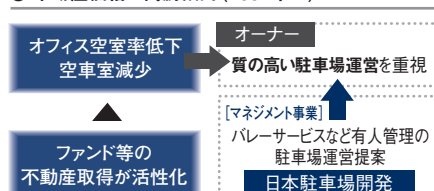
## 東京都心部 駐車場マーケット

東京都心部では、景気回復の背景のなか、不動産価格が高騰するだけでなく、オフィスの空室も低下しています。そのような状況下で、駐車場運営に対するオーナーのニーズに変化が生じています。これまでは駐車場の収益向上が求められていましたが、オフィスの空室率が下がりテナント賃料が上昇していることで、入居者の満足度を高められる質の高い駐車場の運営が求められ始めました。今後は、直営事業や駐車場の仲介といった、オーナーへ収益性を確保する提案にも注力していきますが、それ以上にオペレーション力を持った人員を配備することで、駐車場ユーザーの利便性と顧客満足度を向上させるような提案を積極的にしていきます。

(東京都心部)  
● 市況は緩やかな上昇傾向 (2003~06年)



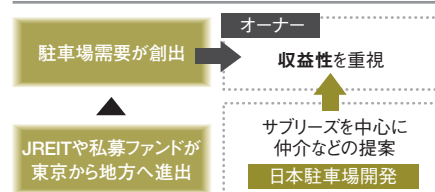
● 不動産価格が高騰傾向 (2007年~)



## 地方都市 駐車場マーケット

地方都市では、私募の不動産ファンドやREITなどが都心部から進出して、優良物件を競い合って取得するような状況が続き、駐車場需要が創出されました。これにより市況は順調に推移し、地方都市では新規受託契約の獲得が順調に進みました。特に2006年に設立した北海道・札幌支社と東北・仙台支社が順調に立ち上がっています。現在東京、大阪を除く地方都市の拠点は全国で8支社ですが、まだ開拓できていない各地方エリアも多いため、今後も直営事業を中心とした提案で、さらなる物件獲得と利益成長を目指していきます。

(地方都市)  
● 市況は順調に推移



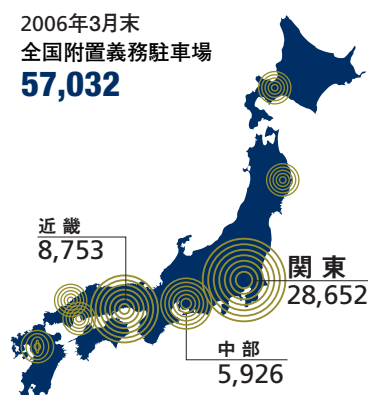
3

## 附置義務駐車場

附置義務駐車場は、全国で5.7万棟ありますが、東京・大阪・名古屋といった商業施設やオフィスビル等が集中している地域がその約7割を占めており、駐車方式は機械式立体駐車が中心になっています。東京都心部を中心に、新規のオフィスビルや商業施設が建設され、同時に附置義務駐車場も増加しています。当社の受託運営する駐車場物件は、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。時間貸し営業物件は、有人による運営・管理

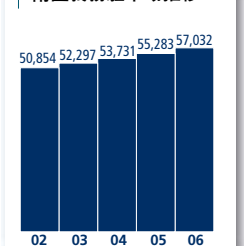
をしているので、入出庫のサービスをはじめとした付加価値の高いオペレーションを可能にしています。月極専用の直営物件においては、無人管理であるものの大半が機械式駐車場であるため、高いセキュリティが確保されています。

また、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おり、有人管理の物件では駐車スペースを営業時間中フルに有効活用できることから、収益性も高くなっています。



出典：自動車駐車場年報 2006年度版

附置義務駐車場推移



出典：自動車駐車場年報 2006年度版

4

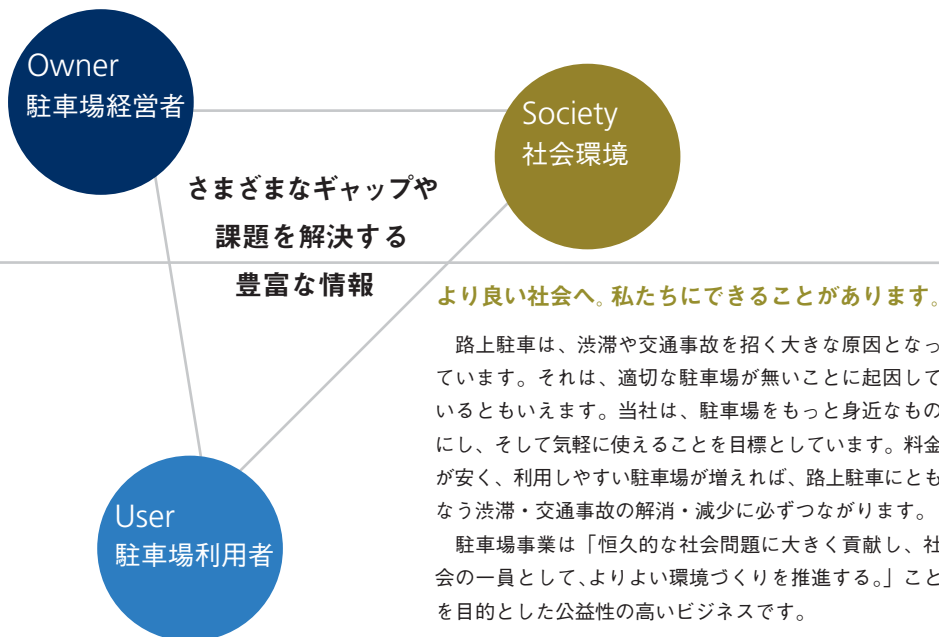
# 駐車場のオーナーとユーザーにある需給バランスのギャップ。 そのギャップがビジネスの出発点。

駐車場を利用するとき、多くの人が不便を感じている一方で、駐車場のオーナーは「収益が上がらない」などの不満を持っています。このように駐車場には、ユーザーとオーナーの間に奥深いギャップが存在します。

当社は、そのギャップに大きなビジネスチャンスを見出しました。需給バランスの膨大なギャップをマッチングさせること。その解決策は、ユーザーにとって、オーナーにとって、社会にとってハッピーであるという条件を満たすこと。駐車場のオーナーには収益の改善を、ユーザーには利用しやすい駐車場を提供し社会に貢献する。この「ハッピートライアングル」という理念のもと、駐車場という分野で独創的で新しい仕組みを構築してきました。

## 収益を改善する最適なソリューションを提供。

駐車場のオーナーにとっては、空きスペースや稼働率向上は緊急を要する課題です。その課題を解決するために、空いている駐車スペースを当社が借り受け、直営駐車場として運営し、有効活用しています。この直営事業は当社の中核を担うビジネスであり、東京都心部だけでなく全国に広がっています。これは裏返せば駐車場経営に問題を抱えているオーナーがいかに多いかを示しています。駐車場を必要としているユーザーのニーズに応えることで、収益構造を改善する。私たちの提供するソリューションが、稼働率と収益のアップを実現しています。



HAPPY TRIANGLE

1

## もっと快適な駐車場環境を提供するために。

駐車場利用者の立場で考えると、「値段が高い」「借りたい場所に駐車場が無い」「出し入れしにくい」など、さまざまな部分で改善すべきポイントが見えてきます。これは駐車場自体の問題に加え、駐車場についての情報流通が確立していないことにひとつの要因があると分析できます。

当社は駐車場に、ハード、ソフト両面で改善を加えるほか、外出先の時間貸し駐車場情報や主要都市の月極駐車場情報を提供するなど、もっと気軽に便利に駐車場を利用していただくための仕組みづくりに取り組んでいます。クルマを利用するすべての人に快適な駐車場環境を提供する。これを使命にビジネス展開しています。

# 2

## FINANCIAL HIGHLIGHTS 財務ハイライト

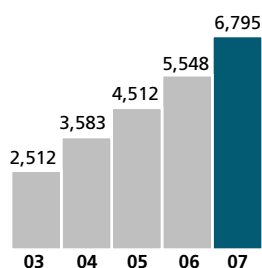
(単位：百万円)			
	2007	2006	2005
売上高	6,795	5,548	4,512
営業利益	919	1,127	979
経常利益	1,329	1,824	1,019
当期純利益	642	1,069	612
純資産	1,954	2,329	1,995
総資産	7,715	6,244	3,885
ROA (%)	19.0	36.0	34.3
ROE (%)	30.0	49.5	35.7

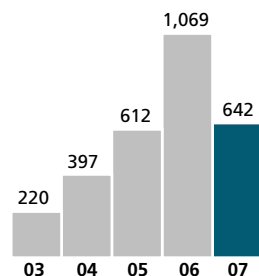
(単位：円)			
1株当たり:			
	2007	2006	2005
当期純利益	187.80	315.09	183.13
純資産	574.30	681.30	591.99
配当金	200.00	200.00	200.00

(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、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。  
 4. ROAについては、経常利益を期中平均の総資産で割り算出しています。ROEについては、当期純利益を期中平均の純資産で割り算出しています。

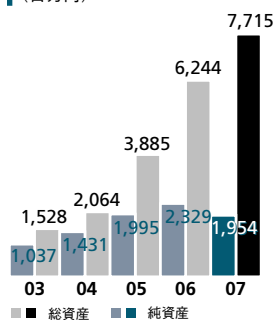
売上高  
(百万円)



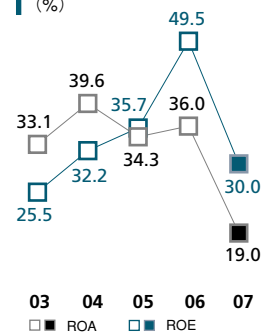
当期純利益  
(百万円)



総資産・純資産  
(百万円)



ROA・ROE  
(%)



## 強靱な収益体制に向けて

当社グループは、不稼動駐車場を有効活用するためのソリューションを提供し、スピード感ある事業拡大を目指して成長してきました。2006年6月からの改正道路交通法の施行により、違法駐車の使用責任が厳格化され、取締り業務も一部民間に委託されるなど、違法駐車取締りが強化されました。駐車場事業では、社会的な注目度が高まるといったプラス要因もありましたが、ビジネスチャンスとみて新たに参入してくる競合の出現や、地価高騰・オフィス賃料上昇により駐車場オーナーへ支払う駐車場の賃料が上昇するなど、業績へのマイナス要因も顕在化し、当社グループを取り巻く環境はこれまでにない変化が見られました。

このようなマーケット変化のなか、積極的な新規受託契約の獲得へ向け、前期には営業部門を中心に社員数を増加させたことにより、地方都市では新規受託契約の獲得が順調に推移しました。しかしながら、東京都心部ではマーケット環境の変化などもあり低調に終わりました。また、高い新規受託契約の獲得目標を設定したことで低採算物件が増え、物件の収益率が低下しました。

17期は、低下した収益力の強化に取り組みます。マーケット変化に合わせて、東京・地方とそれぞれ戦略を策定し、新規物件・既存物件とも収益の拡大を目指します。そして、しっかりと足場を固めた上で、第2弾の加速度的な成長を狙っていきます。



# Changes in the Tokyo Market Climate

## 東京のマーケット環境の変化

### 駐車場オーナーへの賃料上昇

東京都心部と地方都市ではマーケットのトレンドは二分されています。地方都市においては、私募ファンドやJREITの進出により駐車場需要が創出されたこともあり市況が順調に推移し、サブリース物件の新規契約も増加しました。一方東京都心部においては、景気回復の背景のなか、ファンド等による不動産の取得が活性化し、不動産価格は高騰傾向となりました。銀座や六本木などに集客力の強いブランドショップが進出し、人がより集まることとともってテナントの出店も加速したことで、土地や賃料の価格も高騰するというスパイラル現象が起こっています。このような影響を受け、駐車場オーナーから賃借している駐車場の賃料が上昇したことが、サブリース物件の利益率低下の一因となりました。同時に駐車場オーナーのニーズにも変化が見られ、テナント賃料が上昇していくなか、ビルに附置された駐車場については収益性ではなく、質の高い駐車場の運営を求めるオーナーが増えました。

また、改正道路交通法の施行により、違法駐車取締りが強化されました。特に商業施設などが隣接している地域は、駐車違反取締重点地域に指定され、駐車場の需要が高まりました。これにより、以前は附置義務駐車場に進出してこなかった競合企業も参入を始め、新規受託契約の獲得の際に競合するようになったことも、賃料上昇の要因となりました。

### 空車室の減少

これまでは景気の影響もあり、オフィスの空室と同時に駐車場の空きもありました。当社グループは、駐車場の不稼働部分である空車室を賃借契約で借り上げ、駐車場オーナーに駐車場の賃料を支払う形で契約台数を増やしてきました。現在は景気が回復してきたことから、東京都主要5区(千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区)のオフィス空室率は1.8%と16年振りに2.0%を下回り、それと同時に駐車場の空車室も減少しています。

当社では収益力の改善に向けて、低採算物件の契約の見直しと解約を進め、賃借していた車室を一部返却したことで、16期の駐車場契約台数は微増にとどまり、10,688台(前年同期に比べ1.8%増加)となりました。



# Measures to Increase Profitability – Part 1

## 収益向上に向けた施策 1

### マーケットへの対応

駐車場オーナーのニーズが多様化するなど、当社グループを取り巻く環境にこれまでにない変化が起きていることがありますが、その変化にいち早く対応していくことが当社グループの成長にとって重要だと考えています。

そのためには、駐車場のサブリースや仲介といったオーナーへ収益性を確保する提案だけでなく、オペレーション力を持った人員を配備することで、駐車場ユーザーの利便性を向上させるような提案など、顧客のニーズに合わせた最適なソリューションを提供することがより一層重要になります。

駐車場オーナーに支払う賃料上昇への対応策としては、近況のマーケットと比較して料金が低い駐車場においては、エンドユーザーに対して月極駐車場や時間貸し駐車場の料金を見直すことを考えています。また、バレーサービスの導入など、サービスの向上を行うことで、単価や稼働率を向上させ、収益性を改善していきます。

オフィス空室率の低下による附置義務駐車場の空室の減少については、1車室当たりの収益を上げるために、新しいビジネスモデルとしてカーシェアリングを考えていきます。特に東京都心部では、駐車場代・車検代・保険など、車を所有することで支払う年間の維持費は高額である一方、代替的な交通手段が発展しているため、相対的に車所有のメリットが少なくなっており、維持費の概念が無く、安い月額会員費で車を利用できるカーシェアリングへの転換ニーズはであると捉えています。加えて、社会的に環境への配慮は年々大きな課題となっている点においても今後のマーケットに合致していくと捉えており、収益性の高い事業となる可能性を持っています。

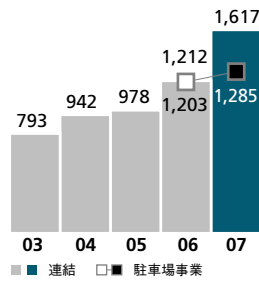
### 高付加価値型物件の新規受託契約

不動産の市況が好転し、東京都心部では商業施設を中心とした大型ビルの開発が進んでおり、そのビルに見合った上質なサービス、サービスの質を高めるような駐車場運営を求めるオーナーが増えています。当社グループは、高級ホテルやブティック、レストランにおけるバレーサービスなど付加価値の高い駐車場運営のノウハウを培っており、変化するオーナーニーズを取り込めると考えています。実際に最近では、丸の内ビルと新丸の内ビルの地下駐車場、接続している旧丸の内駐車場と合わせて総車室台数997台を誇る丸の内中央パークの運営を受託しています。新丸の内ビルオープン当初のゴールデンウィーク期間中は1日で数千台の車両が同駐車場を利用しましたが、駐車待ちは最大でも12台程度に抑えることができました。この実績やノウハウは他社には無い当社グループの優位性・強みであり、これを生かすことによりフラッグシップとなるような駐車場物件の新規受託契約の獲得を加速させていきます。

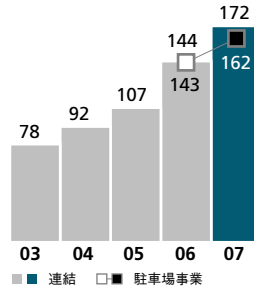
# Growth Strategy Issues

## 拡大戦略による課題

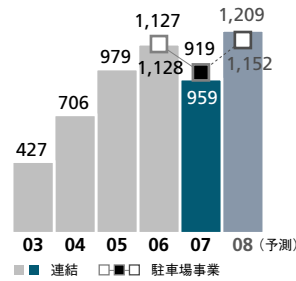
■ 販管費推移 (連結)  
(百万円)



■ 従業員数 (連結)  
(人)



■ 営業利益 (連結)  
(百万円)



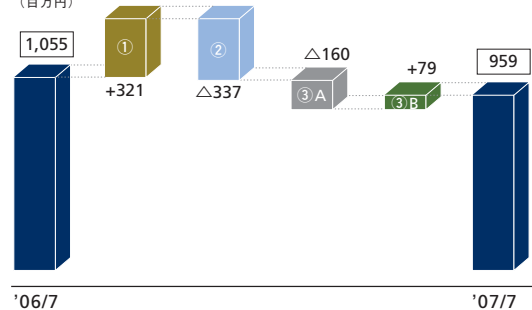
### 不採算物件の発生と人員増による販管費の増加

#### [ 駐車場事業 ]

13期、14期と年々直営物件の契約数が増加していきながら、営業人員を増加することでさらに新規受託契約が伸びると判断し、15期の後半にかけて営業部門の人員補強を行いました。その結果、15期の第4四半期だけで51物件の新規受託契約を行い、年間の契約増加数は106物件と大幅に増加しました。しかしながら、過度に新規受託契約の獲得へ注力したことで、以前は丁寧に行っていた収益シミュレーションの精度が低下し、オープン後に不採算となった物件が発生し、16期の収益率低下の要因となりました。さらに、16期は東京を中心に200物件の新規受託契約の獲得を目標とし、駐車場が附置された不動産を多く保有する取引先との関係を強めることで、新規受託契約を増やす営業戦略を推進しました。そのような法人に対して、直営事業を中心に収益性の高い提案を数多く行いましたが、収益性を重視するビルオーナーの多くは当社の競合との価格競争を促しました。当社は新規案件の収益性を鑑みたことにより、目標の新規受託契約数に対して大幅な未達となりました。地方都市においては、2006年に開設した仙台支社と札幌支社の好調な立ち上がりなどもあり新規受託契約の獲得が順調に推移したことで、東京都心部での不振を補い売上高は2桁成長は確保しましたが、人件費など販管費が増加したことや収益を管理するためのPOSシステム導入による減価償却費の増加により全体の収益率は低下しました。

### 営業利益の変動要因 [ 駐車場事業 ]

(百万円)



- 売上高の増加に伴う売上総利益の増加 (= 営業利益の増加)
  - ・ (6,248百万円 ('07売上高) - 5,470百万円 ('06売上高)) × 41.3% ('06売上高総利益率)
- 売上高総利益率の低下に伴う営業利益の減少
  - ・ 6,248百万円 ('07売上高) × (35.9% ('07売上高総利益率) - 41.3% ('06売上高総利益率))
  - ・ 41.3% ⇒ 35.9% 赤字・低収益物件の発生により売上高総利益率の低下を招く
- 販管費の増加に伴う営業利益の減少
  - A) 規模増加によるSGA増加 (6,248百万円 ('07売上高) - 5,470百万円 ('06売上高)) × 20.6% ('07販管比率)
  - B) 販管比率減少によるSGA減少 (5,470百万円 ('06売上高) × 1.5% ('07販管比率) - ('06販管比率))

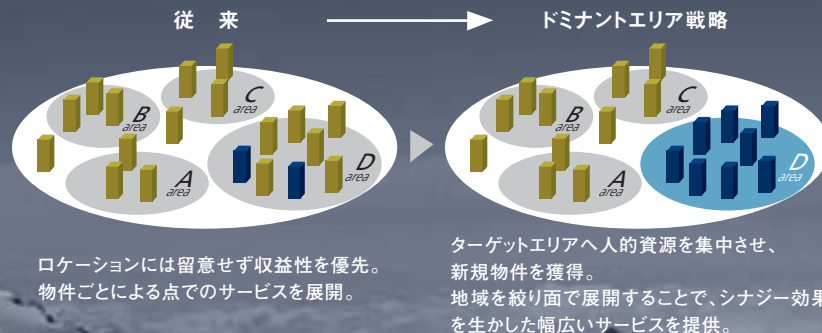
#### [ スキー場事業 ]

16期に新たな事業として加わったスキー場事業は、2006年9月にサンアルピナ鹿島槍スキー場を取得し、12月から営業を開始しましたが、シーズン前の販促活動不足に記録的な暖冬・少雪の影響が重なり当初の目標としていた来場者数に届きませんでした。また、1人当たりの単価が伸びなかったことなどもあり、運営初年度での黒字化を達成できませんでした。

# Measures to Increase Profitability – Part 2

## 収益向上に向けた施策 2

[ 営業施策 ]



### 営業管理・組織体制の見直し

駐車場事業を中心に地方支社の開設や営業体制の強化により人員も年々増加し、16期においては28名の増員となったことで、社員数は172名(契約社員含む)となりました。人材の育成においては、これまではOJTによるトレーニングが中心でしたが、人員増加にともない研修制度をあわせて行います。

特に、中堅層の育成については、マネジメント手法やコンプライアンスに係る知識など、毎月テーマを決めて研修を開き、利益管理だけでなく経営のマネジメント能力を体得できるレベルまで引き上げていきます。さらに、業績向上に対する意識を一層高めるため、自己株式退職時付与信託を設定し、マネージャー以上の職位に対して当社の株式を受給できる仕組みを導入しました。

また、新規人員の採用においては、採用コストの効率化を行います。新たに契約した有人管理の駐車場では、それまでの管理人をそのままスタッフとして採用し、当社のノウハウを提供します。また、忙しい朝の時間だけスタッフを配置するなど、シフトについても色々な工夫を行いながら取り組んでいきます。

### 収益力の強化

[ 駐車場事業 ]

17期は、地域を絞り集中的に新規受託契約を獲得していきま。今までは物件の収益性を優先させ、ロケーションにはさほど留意していませんでしたが、今後は点から面で押さえる戦略のもと、ターゲットエリアへ人的資源を集中させ、借換提案などシナジー効果を効かせた幅広いサービスを展開するというドミナントエリア戦略を進め

ていきます。地域を絞り面で展開することで、ユーザーのニーズ変化が起こった場合にも当社の駐車場で対応することが可能となります。具体的には、ユーザーが大きな車に買い替え、その車が駐車場に収まらない場合、近くの当社の駐車場を紹介する、もしくは法人ユーザーが小型車に変更した際には、小型用の価格の低い駐車場を紹介し負担を減らす提案などが可能となります。

また、駐車場オーナーのニーズの多様化や市場環境の変化を捉え、サブリース以外の受注を積極的に進めていきます。例えば、アルマー二銀座タワーやウェスティンホテル東京など高付加価値型のサービスを軸としたマネジメント事業やリーシング事業などニーズにマッチするソリューションを提供することで、新規受注の拡大を図っていきます。

既存の物件に関しては、サービスの向上・コストダウンはもちろん、時間貸し日販の改善や月極・時間貸し駐車場の稼働率の大幅な上昇を目指します。景気の回復の影響もあり、駐車場料金が上昇している地区もあります。当社も料金の値上げなど臨機応変に対応し、オーナーにも還元していきたいと考えています。

[ スキー場事業 ]

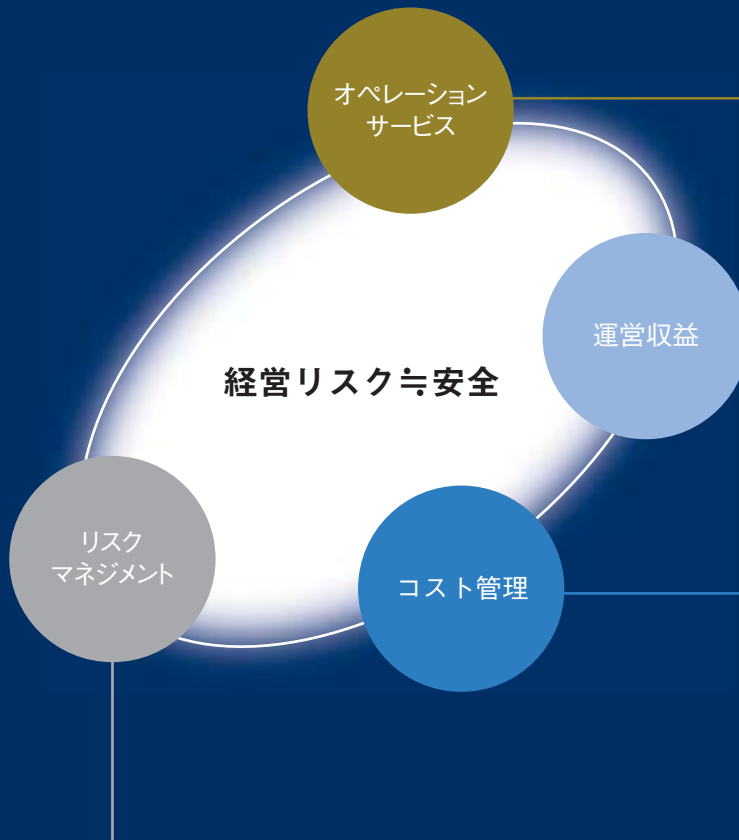
まずは来場者数の増加が収益向上に向けた重要なポイントになります。したがって、集客チャネルの多様化を図り、旅行代理店だけでなく、会員企業との連携強化や学習旅行の取り込み、大会誘致などを積極的に行います。引き続きコスト管理は厳格に行っていますが、さらに、リフト料金や営業期間の最適化により運営コストを削減させることで収益力を強化し、営業利益を黒字化させます。

# 4

## SERVICE OUTLINE サービス概要

### 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、最適なソリューションを提供しています。さらに、これらのノウハウや経験を生かした新規事業など、新たな分野への進出も始めています。駐車場に関わるさまざまな課題解決とバリューアップを実現するプロフェッショナルとして、そして新しいビジネスを切り拓くチャレンジャーとして、これからも真摯に取り組んでいきます。





オペレーション  
サービス

## ワンランク上のオペレーション&サービス

「駐車場支援設計」「駐車場運営体制策定支援」「有人管理による駐車場運営受託」など、駐車場のホスピタリティ向上や施設の差別化により、駐車場の付加価値を高めるためのサービス向上をサポートします。施設の特長や立地条件に合わせたユーザー分析、あるいは駐車場のビジョンを実現するための運営体制づくりなどを通じて、オーナーをトータルにバックアップしています。

運営収益

## 収益改善から収益創造まで強力にサポート

増収、安定的な収入や収益改善を目的として、オーナーを強力にサポートします。また、不稼働資産を有効活用することによる収益創出など、豊富な実績を背景とした収益化プランによって収益の向上を図ります。「賃料意見レポート」「稼働・収支予測」「資産・土地の有効活用支援」「顧客誘致」など、多岐にわたるメニューをご用意して、オーナーのあらゆる課題に最適なソリューションでお応えしています。

コスト管理

## 事業におけるコスト抑制を実現するために

駐車場設備の減価償却やメンテナンス、修繕など、駐車場事業には莫大なコストがかかります。これらの要因を客観的な見地から分析し、コスト抑制をサポートします。「設計支援」「設備保全計画策定支援」「コンストラクションマネジメント」、あるいは「パーキングファンド」など、オーナーのニーズにお応えする支援体制によって、数多くの満足とパートナーシップを実現しています。

リスク  
マネジメント

## 安全性向上によるリスクマネジメント

駐車場は公共的要素が高い一方で、商業施設やオフィスビルの中では危険性のある部分でもあり、事故や安全性の欠陥は信用失墜、価値低下につながります。法的規制などがまだ十分でない今だからこそ、安全基準を定めることが社会的責任を果たすと同時に、経営基盤の確立を実現します。当社の「駐車場安全性向上プログラム」が、将来の経営リスクをも想定した安全基準の定義付けをサポートしています。

## バレーサービス

施設をご利用になるお客様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。お帰りの際にもお客様の目の前までお車をお届けするなど、接客・運転技術に優れた優秀なスタッフが顧客満足度を高めています。



## 直営事業

空きスペースをまとめてお借り受けするサブリースの形態を中心に、当社が駐車場の運営を行う直営事業。ユーザー募集や契約、管理人費用などのコスト削減や面倒な手続き省略により、実質的な増収・収益改善をサポートしています。



## コンサルティング

駐車場やビルオーナーに対して、収益改善はもちろん、立体駐車場のリニューアルや安全面に関する課題、あるいはデュレリジェンス（分析・評価）など、ハード・ソフト両面におけるコンサルティングを行っています。



## リスクマネジメント

当社が受託する駐車場において、事故を防止するための安全面への配慮を行っています。具体的には、安全センサーの設置、危険箇所の点検やオペレーターへの教育などを行っています。



# 5-B1

BUSINESS 1

ビジネス概況1

## 駐車場事業

### 2007年レビュー

駐車場事業では、営業人員を増やし、高い獲得目標を設定して新規受託契約の獲得に取り組みました。その結果、地方都市では、札幌支社の順調な立ち上がりなどもあり新規受託契約は堅調に推移しましたが、東京都心部では目標に対し低調な数字に終わりました。本来は駐車場オーナーのニーズにマッチしたソリューションの提案を行うはずが、ビジネスモデルの一部分でしかないサブリースのみの提案営業に徹してしまったため、多様化してきているオーナーのニーズに適切に対応できなかったことなどが原因です。

また、地価高騰の影響を受け、駐車場オーナーに支払う賃料が上昇したことが、収益悪化のひとつの要因になりました。オフィス空室率の改善により空車室が減少したことで、売上総利益額の伸び率が鈍化し、駐車場事業の売上総利益率が35.9%と前期に比べ5.4ポイント低下しました。



Kenji  
川村 憲司  
取締役副社長  
Kawamura



Hideaki  
松尾 秀昭  
常務取締役  
営業統括本部長  
(東京本部長・ソリューション第二部長兼務)  
Matsuo



Ryujiro  
岩本 竜二郎  
常務取締役  
西日本本部長  
Iwamoto



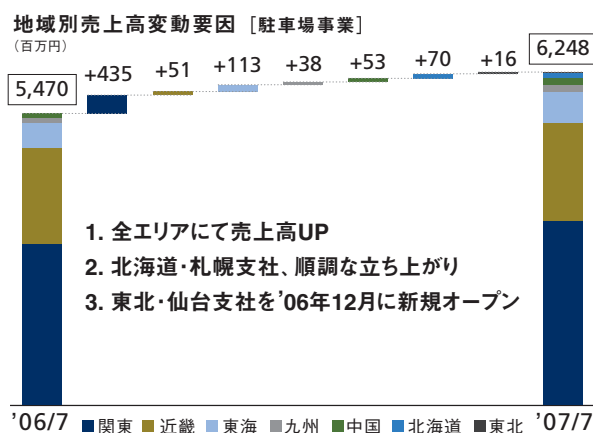
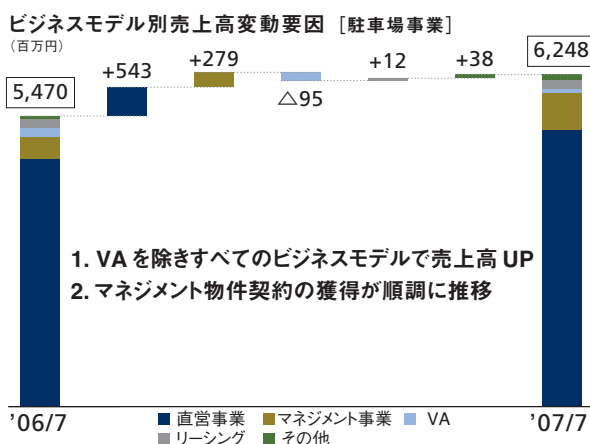
Shinichi  
杉岡 伸一  
執行役員  
東日本本部長  
Sugioka

当社は、附置義務駐車場が集中する都市部(東京・大阪等)の商業地域を重点エリアとして、建物に設置・併設された機械式駐車場に対し、サブリースを行う直営事業を中心とした営業活動を行っています。直営事業の売上は前期に比べ543百万円増の5,194百万円となり、駐車場事業の売上全体に占める直営事業の割合は83.1%と最も高くなっています。また、有人管理駐車場のオペレーションを当社で請け負うマネジメント事業においては、丸の内ビルと新丸の内ビルの地下駐車場、接続している旧丸の内駐車場と合わせて総車室台数997台の丸の内中央パークの運営を新たに受託しました。その他にも、アルマーニ銀座タワーやウェスティンホテル東京などのフラッグシップとなる有人時間貸し駐車場やドアサービスなどを含めた付加価値の高い駐車場の運営をしています。これらに代表されるように比較的大型のビル、高級ホテルやブティックなどでは、オーナーの駐車場に対する考え方が、駐車場で収益を増やすことよりも、テナントや顧客が安全かつストレスなく使用できるようにしたいという傾向にあります。駐車場を運営している上場企業の多くはコインパーキングを主体としていますが、当社においては多数の有人管理駐車場の運営を行っており、この事業に関しては優位性を持っています。景気の回復とともに高付加価値な駐車場オペレーションを要望するオーナーが増え、その需要を吸収するような形で、当社の質の高い駐車場のオペレーション業務を請負うマネジメント事業の売上が伸び706百万円と前期に比べ279百

万円増加しました。さらに、駐車場事業の売上全体に占める割合も11.3%と前年同期に比べ3.5ポイント増加しました。この他にも、VAサービス事業を除きすべての事業で売上は伸びていますが、特に規模の大きいマネジメント事業の売上が順調に伸び、直営事業に次ぐ当社独自のサービスとして今後の成長性が期待できる事業となっています。

地域別では、附置義務駐車場施設が多く存在する都市部に売上が集中する傾向があります。東京を含む関東エリアの売上は全体の55.2%、大阪などの近畿エリアは29.6%を占めており、両エリアで合計すると、全体の84.8%になります。経営上のリスクを鑑みると、売上の割合は関東圏で50%、その他エリアで50%が理想であると考えています。そのため、東京マーケットの伸び率を考慮し、他のエリアが伸び率で差が開かないように支社展開は、毎年1拠点ずつ開拓していきたいと思っています。また、東京都心部で起きているマーケットの変化が地方都市へ波及するのはまだ先になります。地方都市では直営事業を積極展開し、地政学リスクを回避したいと考えています。

地域別売上高は、すべてのエリアで売上高が伸びています。2006年4月に設立した北海道・札幌支社は特に順調な立ち上がりを見せています。また、2006年12月には東北・仙台支社も立ち上げました。これにより全国で10拠点となりましたが、まだ開拓できていない各地方エリアも多いため、今後の開拓余地は十分にあるとみており、さらなるエリア拡充による売上と利益成長を目指していきます。



## 今後の戦略

駐車場事業は、附置義務駐車場の直営事業を中心に、ノアセットスタイルの経営で成長してきました。収益を求めるオーナーに対しては、空き車室を一括で借り上げ、他のユーザーへ賃貸を行い未稼働部分を活用し、駐車場の時間貸し運営を積極的に行うことで収益の最大化を図り還元する、という基本スタンスに加え、駐車場の有人管理で培ってきた駐車場運営のノウハウを生かし、丸の内中央パーキングやアルマーニ銀座タワーのようなフラッグシップ型の施設におけるバレーサービスの提供など、付加価値の高いオペレーションを行う物件の新規受託契約増加に向けて取り組みます。

東京エリアでは地価高騰やオフィス賃料の上昇などのマイナス要因はあるものの、オーナーニーズをキャッチし、最適なソリューションを提供することで、利益率の改善や収益の最大化が可能であると考えています。直営事業においては、ドミナントエリア戦略を進めていきます。ターゲットエリアを絞りそのなかで当社のシェアを高めることで、ユーザーへより条件が合致する駐車場の提供を行うことが可能となります。また、丸の内中央パーキングのような、高付加価値型のマネジメント型提案も積極的に推進していきます。さらに、市場の変化に合わせた新しいビジネスモデルも開発していきたいと考えています。具体的には、都内・都心のカーシェアリング事業を検討しています。環境への配慮が世界的に広がるなかで、このカーシェアリングは欧州で既に普及しつつあります。実際に都内で車を所有した場合、駐車場代などの年間維持費が高かかります。そのわりには使用頻度の低いオーナーが多数存在していると考えています。これら車のオーナーがカーシェアリングに変更することで、月間数万円で自由に車を利用できることは十分にメリットがあり、都心部でのニーズは強いと思っています。カーシェアリングビジネスは、1車室当たりの収益が向上するだけでなく、ユーザー情報を多く保有している当社グループの強みも生かせるため高い成長性が期待できます。

地方エリアでは、支社展開を加速させ、地方主要都市のニーズにも応えていきます。地方でも、各都市でドミナ

ントエリア戦略を行い、ターゲットエリアで直営事業中心に積極的に提案をしていきます。また、地方においては収益性の高い立体駐車場を直接取得することも視野に入れています。目的のひとつとして、収益をより向上させることがありますが、オーナーとなることで、新たなサービスを先駆けて導入する際など、テストマーケティングを行えるようになります。自社物件にて開発を行ったサービスを迅速に都心部の駐車場に導入し、付加価値の高い運営メニューを増やしていくことが可能になります。

エリア展開という意味では、地方展開と同様に海外展開にも目を向けています。既に、2006年に韓国のKOTID社と駐車場運営に関するコンサルティング契約を締結しています。海外に進出するREITなどを運営する日本の不動産関連企業と協力して、海外へ進出したいと考えています。なかでも中国市場に関しては注目しています。政府の政策や市場の状況が整備されることが前提ですが、上海などでも圧倒的に駐車場が不足しているのが現状です。約1億人といわれる富裕層をターゲットに、ホテルやレストランなどのバレーサービスを展開することも検討しています。

また、当社は新規建設ビル・商業施設などに附置される駐車場の設計・運営に関するコンサルティングの実績と数多くのソリューションを蓄積しています。VAサービスのコンサルティング提案は、百貨店の再編や小売店の構造改革が行われているなかにおいて、収益性だけでなく、サービスの質を上げることができる重要な機会だと認識しています。具体的には、百貨店に来店されるお客様を優先しながら、不稼働部分を一般開放し時間貸し運営をすることで収益性を向上させることができます。また、地方のアウトレットモール等でも同様に週末の渋滞を解決させるなど利便性を高める提案を行っていきます。駐車場で悩みを抱えているオーナーに対して、当社で積み重ねたノウハウを十分に生かし、ソリューションを提供し続けたいと思います。

今後も社会のあらゆるニーズに対応し、当社グループが高付加価値のサービスを提供することで、世の中に供給される駐車場の質が向上するよう取り組むだけでなく、駐車場の仕組み、イメージ、マーケットを大きく変革し、関わる人全てがハッピーになれるよう取り組んでいきます。



# 5-B2

BUSINESS 2

ビジネス概況2

## IPO・IRコンサルティング事業

### 2007年レビュー

主力事業が駐車場事業である当社のなかで、IPO・IRコンサルティング事業はCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）というユニークな事業であり、通常のVC（ベンチャーキャピタル）と異なり、ハンズオン支援を実施するところに特徴があります。支援の対象は、業種を問わず、ユニークな事業を展開し、当社が支援することで企業価値が飛躍的に高まる可能性があるベンチャー企業としています。現在は、約半数以上が不動産関係や駐車場関係などの主力事業である駐車場事業に関連するベンチャー企業となっています。収益は、支援先企業からのキャピタルゲインとコンサルティングフィーから構成されています。コンサルティングフィーを固定収入で頂戴し、人件費などの固定費を回収しており、ストック型のビジネスモデルとしています。

現在は16社の支援をしています。そのうち未上場企業は11社で、スタートアップが2社、アーリーステージが4社、ミドルおよびレターステージの支援先が5社となっており、残りの5社は上場している企業です。2005年8月よりIPO・IR事業を始めていますが、2006年10月に飲食業を営む支援企業が実際に上場に成功しました。また、東証マザーズからそれぞれ東証1部市場へ指定替えを果たした企業が2社あります。今後は、1年に1、2社のIPOを達成

していきたいと考えています。

また、未上場の支援先は、全てベンチャー企業であり、ビジネスモデルが一つに集中している場合が多く、競合の出現などの外部環境の変化の結果、収益性が落ちることがあります。そうしたリスクを早期に摘出し、対応強化を提案することも重要なサポートと認識しています。

### 今後の戦略

規模を追わず、支援先の企業を最大20社程度に限定していきたいと考えています。順調にお客様との契約が進んでいます。IPO・IRコンサルティング事業は、経営に携わる仕事であり、マニュアル化できない部分が多くあるので、単に人員を増やすだけではお客様のニーズに対応することはできません。したがって、現在の支援先の企業価値向上に尽力し、成長のスパンを3年から5年と見据えて、まずは10社のIPOをトラックレコードとして、達成していきたいと考えています。また、ターゲットとするキャピタルゲインは、1社当たり数億円とし、10社で数十億円の実現が目標となります。IPOによるキャピタルゲインは市況など外部環境によって結果が異なるため、タイミングも細心の注意を払いながら支援先のIPOの達成を支援していききたいと思います。

Koji Utsui  
宇津井 高時  
投資事業本部長



# 5-B3

BUSINESS 3

ビジネス概況3

## SKI場事業

### 2007年レビュー

日本スキー場開発は、2006年9月にサンアルピナ鹿島槍スキー場を取得しました。同年12月より営業を開始し、さまざまな試みを行いました。お子様向けの安全強化策の実施、レストランの大幅改装と全館内の禁煙化による快適性の向上や、レンタルスキー・スノーボードの最新モデル投入による品質改善など一定の収穫を得ることができたシーズンではありました。リフトおよびゲレンデの整備費用や冬季の除雪といった固定費の削減、効率的なオペレーションの実施による販管費率の低減にも努めました。しかしながら、シーズン前の販促活動不足に記録的な暖冬・少雪が重なり、シーズン当初に目標としていた来場者数および1人当たり単価に届かず、運営初年度での黒字化を達成することはできませんでした。

### 今後の戦略

昨年の来場者数は11万人程度でしたが、今年は15万人の来場者を計画しています。そのために、まずは地元からの集客強化を図ります。地域の子供や学生が参加できるイベントを実施し、家族連れを対象にリフト券や食事券がセットになった親子セット券の導入や、シーズン券の戦略的な価格設定および早割りの実施により、固定客の増加に結び付けたいと考えています。平日の来場者数増加に向け、学習旅行や学生団体の早期予約獲得にも取り組んでい

ます。また、顧客単価を上げるという点では、ファストフード店の新設や宿泊施設と露天風呂のリニューアルを実施し、宿泊者数の増加を図るだけでなく、施設での快適性を向上させて日帰り客の滞在時間を長くすることによって単価上昇を図りたいと考えています。

スキーシーズンは12月から3月までですが、ハイシーズンの1月と2月、12月初めおよび3月後半では来場者数は極端に変化します。期間によって、料金をはじめ集客ターゲットやイベントの開催、リフト運営などの設定を変え、料金と運営期間を最適化させ、費用対効果の高い経営を進めていきます。

また、来期以降はオールシーズンの運営をしていきたいと考えています。スキー場の近くには立山・黒部アルペンルートがあり、スキー場のオフシーズンでも100万人程度の観光客が訪れます。夏場もビジネスチャンスとして認識しており、立山・黒部アルペンルートに訪れる観光客の宿泊施設や食事処としての利用を取り込むほか、ふもとの町の運動施設と連携して合宿先の宿泊施設としての運営を考えています。

中長期的な戦略については、サンアルピナ鹿島槍スキー場をまずは黒字化させることに取り組み、継続的に利益を上げていきます。資産規模の拡大ありきではなく、強いマネジメントチームを作ることを最優先課題として取り組んでいきます。スキー場事業は収益の観点から見ると、駐車場事業と同程度の利益率となる可能性を秘めています。将来的にはスキー場事業を駐車場事業と並ぶ利益性の高い事業に発展させていきたいと考えています。

Taro Ujike

氏家 太郎

日本スキー場開発株式会社

代表取締役社長

日本駐車場開発株式会社

取締役副社長



# 6

## AT A GLANCE 事業別概況

	PARKING FACILITIES BUSINESS 駐車場事業	IPO/IR CONSULTING BUSINESS IPO・IRコンサルティング事業	SKI RESORT BUSINESS SKI事業
事業内容	<p>駐車場事業では、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、常に先進的な駐車場サービスの提供に取り組んでいます。</p>	<p>IPO・IRコンサルティング事業では、優れたビジネスモデルを有し、当社の支援でさらなる飛躍ができるベンチャー企業をターゲットとして、長期的な視点で支援先会社の成長を図り、企業価値の向上を支援しています。</p>	<p>スキー場事業では、不稼動な素材としてスキー場に着目し、スキー場のバリューアップと、従来のスキー場サービスに満足できないスキーヤーとのギャップを解消し、スキー場の再生を目指しています。</p>
売上高	<b>6,248</b> 百万円	<b>209</b> 百万円	<b>338</b> 百万円 (グループ内取引を除くと <b>336</b> 百万円)
営業利益(損失)	<b>1,409</b> 百万円 (全社費用を含めると <b>959</b> 百万円)	<b>75</b> 百万円	<b>△112</b> 百万円 (グループ内取引を除くと <b>△114</b> 百万円)
売上高構成比	 <p>91.9%</p>	 <p>3.1%</p>	 <p>5.0%</p>

# 7

## TO OUR SHAREHOLDERS

### 社長メッセージ

当社グループは、主力の駐車場事業を中心にIPO・IRコンサルティング事業、スキー場事業と3つの事業を進めてきました。これらの当連結会計年度の売上高は6,795,027千円(前期比22.5%増)、営業利益は919,932千円(同18.4%減)、経常利益は1,329,460千円(同27.1%減)、当期純利益は642,267千円(同39.9%減)となりました。

#### 業績について

不動産市場においては、私募の不動産ファンドやREITなどが都心部に加えて地方都市の優良物件を競い合っており、取得する状況が続きました。駐車場を取り巻く環境では、改正道路交通法の施行により、違法駐車の使用責任が厳格化され、違法駐車取締りが強化されました。駐車場に対する社会的な注目が高まるといったプラス要因はあったものの、競合の出現や、地価高騰・オフィス賃料上昇の影響を受け、駐車場オーナーへの賃料が上昇するなど、業績へのマイナス要因も顕在化しました。

このような事業環境のなか、駐車場事業では、積極的な新規受託契約の獲得に向けて、地方支社の開設、営業人員を増やすなどの強化施策をしました。地方都市の新規受託契約の獲得は順調でしたが、東京都心部では、丸の内中央パークや三菱商事本社ビル、アルマーニ銀座タワーなど高付加価値マネジメント型案件の受注達成と成果はありましたが、新規受託契約の獲得は低調に終わりました。また、時間貸し駐車場の収益管理を強化するためにシステム投資を行ったことによる減価償却費の増加や、支社開設による家賃の増加など体制強化のための費用が増加したこともあり、売上高は

6,248,795千円、営業利益は1,409,603千円(全社費用含めると959,254千円)となりました。

IPO・IRコンサルティング事業では、支援先顧客が順調に増加しました。支援先の新規株式公開第一号である株式会社ゼットン株式の一部売却しましたが、新興市場相場の全体的な低迷の影響も受けました。その結果、当初の想定していた株価での売却とはならなかったこともあり、売上高は209,997千円、営業利益は75,262千円となりました。

スキー場事業では、当期に取得したサンアルピナ鹿島槍スキー場が第一期目の運営を開始しました。全国的な暖冬や少雪の影響を受け、来場客数が伸びなかったことや、人工降雪機等の燃料費が想定以上にかかったこともあり、売上高は338,620千円、営業損失は112,197千円(グループ内取引を除く売上高は336,234千円、営業損失は114,584千円)となりました。

また、営業外損失では投資有価証券売却益が前期よりも減少し、特別損失として営業投資有価証券評価損、過年度事業所税などを計上しました。

これらの結果、当連結会計年度の売上高は6,795,027千円(前期比22.5%増)、営業利益は919,932千円(同18.4%減)、経常利益は1,329,460千円(同27.1%減)、当期純利益は642,267千円(同39.9%減)となりました。



## 今期の施策について

駐車場事業においては、当社の強みである駐車場運営、ソリューション提案を生かし、高付加価値サービスを提供していきます。多様な駐車場オーナーのニーズに応えるために、フラッグシップ型の有人時間貸しの取得を目指す一方で、収益を考え無人月極物件の獲得も並行して進めていきます。駐車場市場は、地価高騰などのマイナス要因はありますが、需給バランスの最適化や価格の適正化により、ユーザーメリットを提供しながら利益率の改善、収益の改善化を図ることが可能だと考えています。地方展開も引き続き積極的に行ってまいります。今後は直接物件を取得し自社物件として立体駐車場を保有・運営することも視野に入れていきます。

当社独自の駐車場運営ノウハウや豊富な情報量を生かし、商業施設やレジデンス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も行っていきます。また、高級レストランやブランドショップにおけるパーサーサービスなど、ハードとソフトの両面から高付加価値サービスの提供を行うことで他社との差別化を図り、実質的な参入障壁を高めることで、市場での当社の優位性を維持していきます。

IPO・IRコンサルティング事業においては、短期的な利益を目的とせず、高い成長性だけでなく、健全で透明性のある未公開企業を発掘・育成し、每期1~2社程度の新規株式公開を目指します。長期的にみると、大きなビジネスチャンスが広がる事業だと考えていますが、まずは着実に成果を出していきたいと思えます。

スキー場事業においては、シーズン開始前から旅行会社への営業や取引先企業に対する案内など販売促進に注力し、来場者数の大幅な増加を目指します。また、施設のリニューアルや各種サービスの強化も行い、安全性と快適性の向上を図ります。同時に、余剰コストの削減も実施し、サービスレベル、収益性の両面での大幅な改善に取り組みます。まず、サンアルピナ鹿島槍スキー場を黒字化させることに全力を尽くし、スキー場事業の収

益体制を確立していきます。

当社グループは、駐車場ビジネス、スキー場ビジネスなど、需要と供給のギャップに疑問を持ち、リサーチし、改善策を見出すことで、大きなビジネスチャンスを生み出してきました。世のなかにはまだまだ需要と供給のギャップが存在しています。当社グループの社名のように、ギャップが存在するマーケットを開発していくことで、関わる全ての人がハッピーになれるよう、果敢なチャレンジを続けていきます。

## 株主の皆様へ

当社は、平成15年にジャスダックに上場以来、持続的な利益成長を目指すとともに、成長に応じた株主への利益還元を旨としてきました。株主の方には、当社ユーザーとして駐車場やスキー場をご利用いただきたくと考えており、株主優待を各株主へお渡ししています。

上場して5年になりますが、これからも高い配当性向(16期連結配当性向は106.5%)、株式優待の充実など、今後も株主を重視した経営を目指していきたいと考えています。

また、企業価値を高めることが株主還元にもつながると考え、東証一部上場企業のなかでも、ROEを高水準で維持し、自己資本当期純利益率など経営効率でもトップクラスを維持し、安定的かつ効率的な高成長を目指していきます。

当社は持続的な利益成長を目指すことは勿論、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を基本方針としています。当期の配当につきましては、1株当たり200円の期末配当を実施させていただきました。

前期に関しましては、上場以来初めての減益となり、株主の皆様にはご迷惑をおかけしましたが、今期は強靱な収益体制を確立し、しっかりと足場を固め、第二の加速度的な成長を目指していきます。

代表取締役社長

巽 一久

# 8

## BOARD OF DIRECTORS

### 役員紹介

(2007年10月31日現在)



# 9

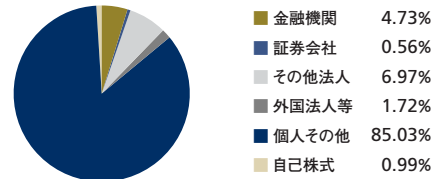
## INVESTOR INFORMATION

### 株式情報

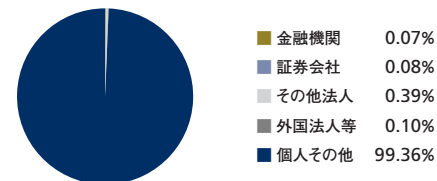
#### 株式の状況 (2007年7月31日現在)

■ 会社が発行する株式の総数	12,564,720 株
■ 発行済株式総数	3,437,322 株
■ 株主数	54,582 名

#### 所有者別株数状況 (%)



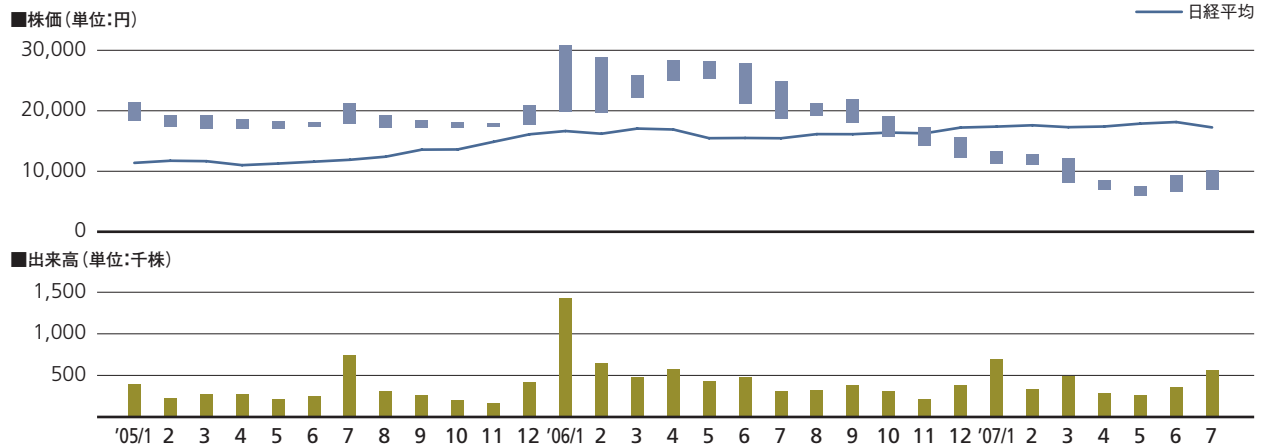
#### 所有者別分布状況 (%)



#### 主要大株主 (2007年7月31日現在)

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
巽 一久	1,110,587	32.31
岡田建二	156,871	4.56
トヨタ自動車株式会社	119,070	3.46
川村憲司	88,889	2.59
氏家太郎	79,585	2.32
杉岡伸一	68,337	1.99
株式会社穴吹工務店	35,590	1.04
日本駐車場開発株式会社	34,000	0.99
ザ チェース マンハッタン バンク 385032	25,000	0.73
日興シティ信託銀行株式会社 (投信口)	24,155	0.70

#### 株価データ (2007年7月31日現在)



# Financial

## F\_1

### CONSOLIDATED FINANCIAL SUMMARY 業績の推移

(単位：千円)

	2007	2006	2005	2004	2003	2002
<b>連結会計年度：</b>						
売上高	<b>6,795,027</b>	5,548,486	4,512,208	3,583,353	2,512,435	1,570,775
駐車場事業	<b>6,248,795</b>	5,470,173				
直営事業	<b>5,194,497</b>	4,650,662	3,924,879	3,217,577	2,180,863	1,224,631
マネジメント事業	<b>706,977</b>	427,512	213,201	122,826	103,610	123,956
リーシング事業	<b>168,566</b>	156,402	164,996	173,359	185,329	193,541
VAサービス事業	<b>72,745</b>	167,921	183,694	48,947	23,700	11,538
その他	<b>106,008</b>	67,675	25,437	20,642	18,932	17,107
IPO・IRコンサルティング事業	<b>209,997</b>	78,312	—	—	—	—
スキー場事業	<b>338,620</b>	—	—	—	—	—0
営業利益	<b>919,932</b>	1,127,918	979,093	706,050	427,392	201,991
税金等調整前当期純利益	<b>1,184,306</b>	1,806,385	1,044,282	701,388	420,710	206,362
当期純利益	<b>642,267</b>	1,069,476	612,242	397,165	220,421	110,044
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>△ 313,861</b>	346,696	659,416	461,726	351,210	266,170
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>△ 1,743,598</b>	△ 735,395	△ 1,278,513	△ 180,059	△ 321,214	△ 29,535
フリーキャッシュ・フロー	<b>△ 2,057,459</b>	△ 388,699	△ 619,097	281,667	29,996	236,635



# Section

p20-33

## 目次

業績の推移	20
財務レビュー	22
財務データ	24
連結貸借対照表	30
連結損益計算書	32
連結キャッシュ・フロー計算書	33

	2007	2006	2005	2004	2003	2002
<b>連結会計年度末：</b>						
純資産	<b>1,954,537</b>	2,329,805	1,995,933	1,431,533	1,037,220	693,002
総資産	<b>7,715,630</b>	6,244,734	3,885,151	2,064,445	1,528,539	1,023,312
<b>1株当たり指標：</b>						
当期純利益(円)	<b>187.80</b>	315.09	183.13	109.35	68.32	83.79
潜在株式調整後当期純利益(円)	<b>186.28</b>	309.34	178.76	106.29	66.80	—
配当金(円)	<b>200.00</b>	200.00	200.00	23.81	—	—
純資産(円)	<b>574.30</b>	681.30	591.99	8,819.10	58,866.06	125,090.63
<b>財務指標：</b>						
ROA(%)	<b>19.0</b>	36.0	34.3	39.6	33.1	31.7
ROE(%)	<b>30.0</b>	49.5	35.7	32.2	25.5	29.7
自己資本比率(%)	<b>25.3</b>	37.3	51.4	69.3	67.9	67.7

- (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。  
4. ROAについては、経常利益を期中平均の総資産で割り算出しています。ROEについては、当期純利益を期中平均の純資産で割り算出しています。

# F\_2

## FINANCIAL REVIEW 財務レビュー

### 売上高

当期の売上高は6,795,027千円(前年同期比22.5%増)と2桁増収となりました。駐車場事業では、地方都市における新規物件の獲得が堅調に推移したことや、丸の内のランドマークである丸の内ビルディングと新丸の内ビルディングの地下駐車場、ならびに2つのビルを結ぶ丸の内中央パークの運営を新たに受託したことで、駐車場事業の売上は6,248,795千円(前年同期比14.2%増)となりました。IPO・IRコンサルティング事業では、支援先顧客が順調に増加したことに加え、支援先企業の中で新規株式公開第一号である株式会社ゼットンの株式を一部売却し、IPO・IRコンサルティング売上は209,997千円(前年同期比168.2%増)となりました。当期に、サンアルピナ鹿島槍スキー場を取得し、新たに開始したスキー場事業では、記録的な暖冬・少雪の影響を受け、スキー場売上は338,620千円(前年同期はなし)となりました。

### 売上総利益

売上総利益は2,537,635千円(前年同期比8.4%増)となりました。しかし、不動産市場の地価高騰の影響を受け、駐車場オーナーに支払う賃料が上昇したことや、昨今のオフィス空室率の低下により、オーナーへ一部駐車場を返還したため、売上総利益率は37.3%(前年同期より4.9ポイント低下)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、アカウント戦略による営業部門を中心とした社員数の増加や、時間貸し駐車場の収益管理の強化を行うためのシステム投資による減価償却費の増加、スキー場施設のリニューアルによる減価償却費の発生などがあり、売上高販管費比率は23.8%(前年同期より1.9ポイントの増加)となりました。その結果、営業利益は919,932千円(前年同期比18.4%減)となりました。

### 当期純利益

営業外損益では、投資有価証券売却益が前期に比べ337,294千円減少し、特別損失として、営業投資有価証券評価損(83,500千円)、過年度事業所税(45,113千円)などを計上したことにより、当期純利益は642,267千円(前年同期比39.9%減)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1,184,306千円を計上したことや長期借入による2,200,000千円の収入、投資有価証券の売却による2,370,629千円の収入等があったものの、法人税等の支払いによる948,829千円の支出、有形固定資産の取得による829,346千円の支出、投資有価証券の取得による3,162,519千円の支出、配当金の支払683,823千円、長期借入金の返済による602,699千円の支出などがあったため、前連結会計年度末に比べ849,113千円減少し、当連結会計期間末には1,387,620千円となりました。

---

**営業活動による  
キャッシュ・フロー**

営業活動の結果使用した資金は313,861千円(前年同期は346,696千円の収入)となりました。これは主に税金等調整前当期純利益1,184,306千円の計上があったものの、法人税等の支出による948,829千円の支出、営業投資有価証券の増加額334,210千円などがあ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1,743,598千円(前年同期は735,395千円の支出)となりました。これは主に投資有価証券の売却による2,370,629千円の収入、匿名組合出資返還・分配による427,017千円の収入があったものの、投資有価証券の取得による3,162,519千円の支出、有形固定資産の取得による829,346千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1,208,347千円(前年同期は1,053,385千円の収入)となりました。これは主に配当金の支払による683,823千円の支出、長期借入金の返済による602,699千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2,691,608千円の収入があったためです。

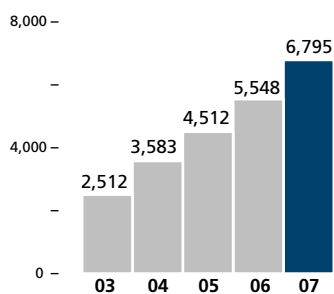
# F\_3\_1

## CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

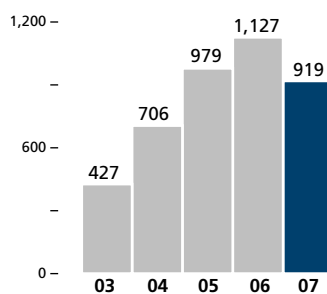
財務データ

### [ 収益性 ]

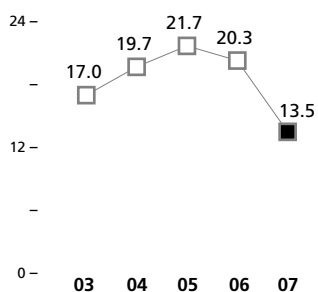
売上高  
(百万円)



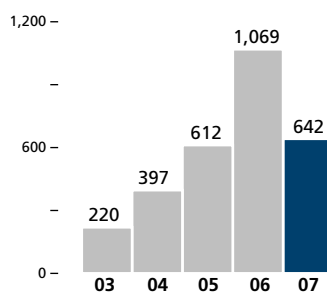
営業利益  
(百万円)



営業利益率  
(%)



当期純利益  
(百万円)

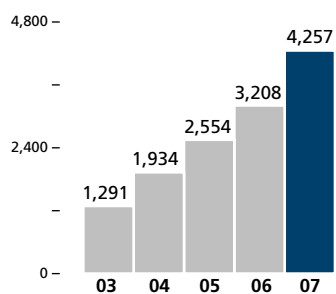


(単位：百万円)

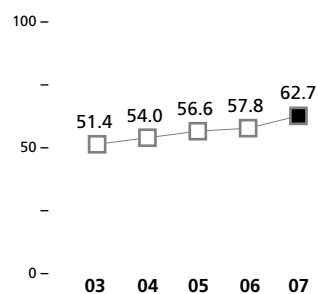
	2003	2004	2005	2006	2007
売上高	2,512	3,583	4,512	5,548	6,795
営業利益	427	706	979	1,127	919
営業利益率 (%)	17.0	19.7	21.7	20.3	13.5
当期純利益	220	397	612	1,069	642



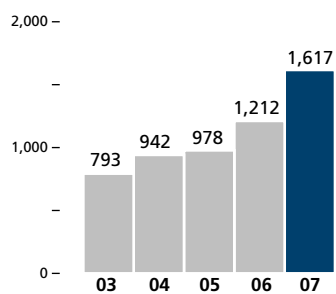
売上原価  
(百万円)



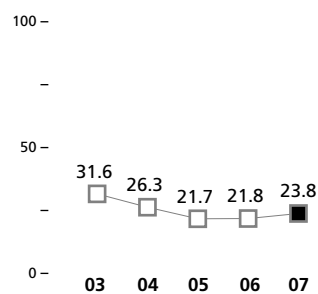
売上原価率  
(%)



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)

	2003	2004	2005	2006	2007
売上原価	1,291	1,934	2,554	3,208	4,257
売上原価率 (%)	51.4	54.0	56.6	57.8	62.7
販売費及び一般管理費	793	942	978	1,212	1,617
販売費及び一般管理費率 (%)	31.6	26.3	21.7	21.8	23.8

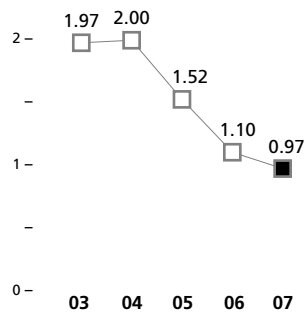
# F\_3\_2

## CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

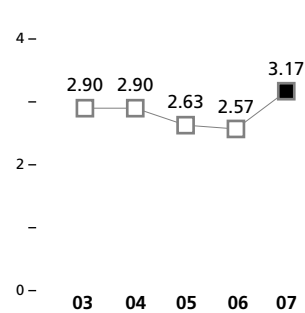
財務データ

[ 効率性 ]

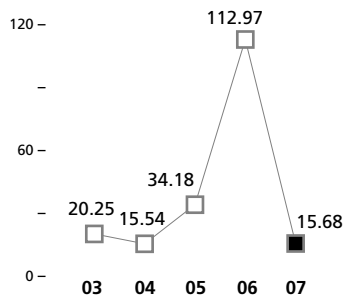
総資産回転率  
(回)



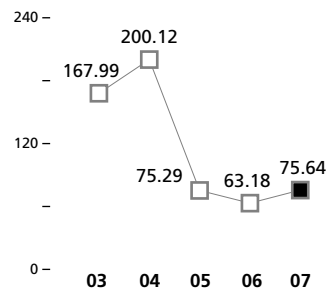
純資産回転率  
(回)



有形固定資産回転率  
(回)



売上債権回転率  
(回)



(単位：回)

	2003	2004	2005	2006	2007
総資産回転率	1.97	2.00	1.52	1.10	0.97
純資産回転率	2.90	2.90	2.63	2.57	3.17
有形固定資産回転率	20.25	15.54	34.18	112.97	15.68
売上債権回転率	167.99	200.12	75.29	63.18	75.64

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

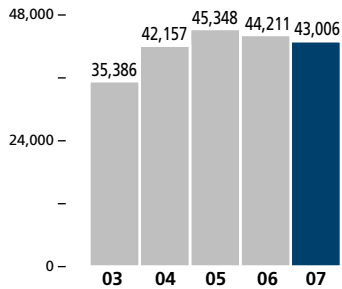
# F\_3\_3

## CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

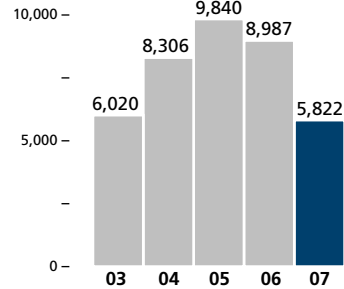
財務データ

### [ 生産性 ]

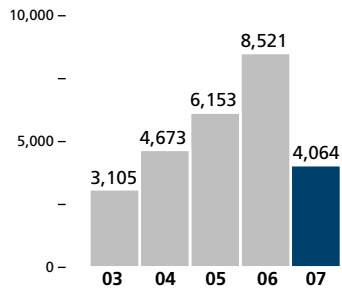
従業員1人当たりの売上高  
(千円)



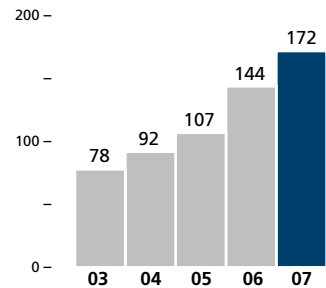
従業員1人当たりの営業利益  
(千円)



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)

	2003	2004	2005	2006	2007
従業員1人当たりの売上高	35,386	42,157	45,348	44,211	43,006
従業員1人当たりの営業利益	6,020	8,306	9,840	8,987	5,822
従業員1人当たりの当期純利益	3,105	4,673	6,153	8,521	4,064
連結期末従業員数(人)	78	92	107	144	172

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。

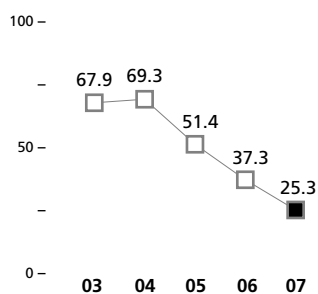
# F\_3\_4

## CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

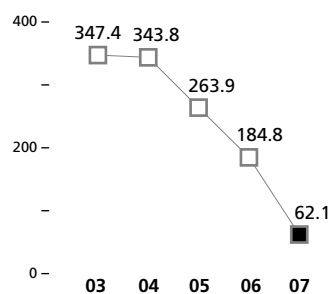
財務データ

### [ 安全性 ]

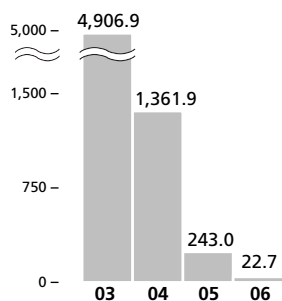
自己資本比率 (%)



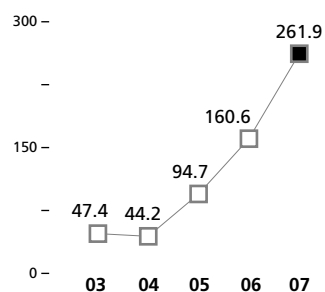
流動比率 (%)



インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)



負債比率 (%)



	2003	2004	2005	2006	2007
自己資本比率 (%)	67.9	69.3	51.4	37.3	25.3
流動比率 (%)	347.4	343.8	263.9	184.8	62.1
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	4,906.9	1,361.9	243.0	22.7	—
有利子負債 (百万円)	—	—	1,000	2,649	4,738
負債比率 (%)	47.4	44.2	94.7	160.6	261.9

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÷自己資本



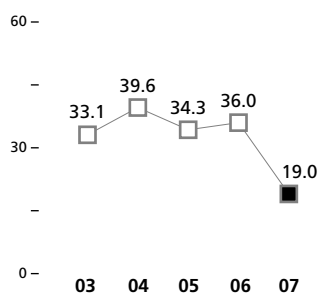
# F\_3\_5

## CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

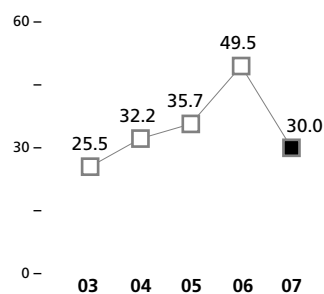
財務データ

### [ 投資指標 ]

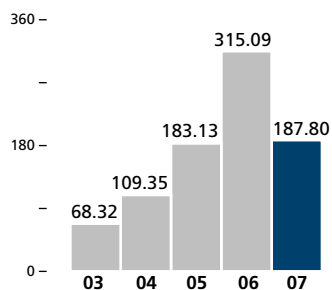
ROA (%)



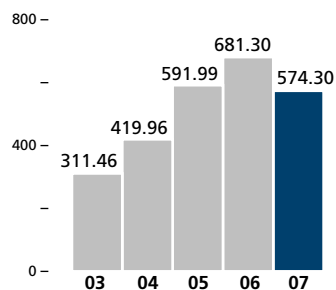
ROE (%)



1株当たり当期純利益 (円)



1株当たり純資産 (円)



(単位：円)

	2003	2004	2005	2006	2007
ROA (%)	33.1	39.6	34.3	36.0	19.0
ROE (%)	25.5	32.2	35.7	49.5	30.0
配当性向 (%)	—	20.0	110.1	63.5	106.5
1株当たり当期純利益	68.32	109.35	183.13	315.09	187.80
1株当たり純資産	311.46	419.96	591.99	681.30	574.30

(注) 1. 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。

2. ROAについては、経常利益を期中平均の総資産で割り算出しています。ROEについては、当期純利益を期中平均の純資産で割り算出しています。

# F\_4

## CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

### 連結貸借対照表

(単位：千円)

(資産の部)	2007	2006
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	1,387,620	2,236,733
売掛金	102,974	76,694
営業投資有価証券	717,719	352,932
匿名組合出資金	—	200,000
棚卸資産	1,565	—
繰延税金資産	46,971	57,193
前渡金	110,851	90,002
前払費用	84,291	18,240
短期貸付金	10,000	50,000
一年以内回収予定の長期貸付金	13,078	—
その他	54,852	70,627
貸倒引当金	△ 5,000	—
流動資産合計	<b>2,524,925</b>	<b>3,152,425</b>
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物及び構築物	530,327	13,555
機械装置	30,328	8,510
車両運搬具	11,621	4,014
工具器具備品	87,332	35,207
土地	142,293	—
建物仮勘定	3,500	—
有形固定資産合計	<b>805,403</b>	<b>61,288</b>
<b>無形固定資産</b>		
ソフトウェア	66,023	33,931
ソフトウェア仮勘定	—	4,675
その他	603	704
無形固定資産合計	<b>66,627</b>	<b>39,311</b>
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	2,534,761	1,954,683
匿名組合出資金	1,108,052	731,104
関係会社出資金	31,459	—
長期貸付金	80,908	—
敷金及び保証金	337,003	240,764
繰延税金資産	200,945	65,023
その他	25,544	133
投資その他の資産合計	<b>4,318,674</b>	<b>2,991,709</b>
固定資産合計	<b>5,190,704</b>	<b>3,092,309</b>
<b>資産合計</b>	<b>7,715,630</b>	<b>6,244,734</b>

(単位：千円)

(負債の部)	2007	2006
<b>流動負債</b>		
買掛金	33,017	42,212
短期借入金	791,608	300,000
一年以内返済予定の長期借入金	2,599,465	433,200
未払金	82,679	46,391
未払費用	74,204	36,843
未払法人税等	183,567	561,230
未払消費税等	25,209	50,119
繰延税金負債	—	2,508
前受金	183,033	166,608
預り金	96,337	67,004
流動負債合計	<b>4,069,121</b>	<b>1,706,119</b>
<b>固定負債</b>		
長期借入金	1,347,835	1,916,800
預り保証金	344,135	292,009
固定負債合計	<b>1,691,971</b>	<b>2,208,809</b>
<b>負債合計</b>	<b>5,761,093</b>	<b>3,914,928</b>

## (純資産の部)

<b>株主資本</b>		
資本金	544,034	511,578
資本剰余金	392,517	367,266
利益剰余金	1,516,277	1,558,283
自己株式	△ 253,925	—
株主資本合計	<b>2,199,355</b>	<b>2,437,128</b>
<b>評価・換算差額等</b>		
その他有価証券評価差額金	△ 244,818	△ 107,670
評価・換算差額等合計	<b>△ 244,818</b>	<b>△ 107,670</b>
<b>新株予約権</b>	—	<b>347</b>
<b>少数株主持分</b>	—	—
<b>純資産合計</b>	<b>1,954,537</b>	<b>2,329,805</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,715,630</b>	<b>6,244,734</b>

# F5

## CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

### 連結損益計算書

(単位：千円)

	2007	2006
<b>売上高</b>	<b>6,795,027</b>	<b>5,548,486</b>
売上原価	4,257,392	3,208,311
<b>売上総利益</b>	<b>2,537,635</b>	<b>2,340,174</b>
販売費及び一般管理費	1,617,702	1,212,256
<b>営業利益</b>	<b>919,932</b>	<b>1,127,918</b>
営業外収益	482,623	718,052
受取利息	8,851	3,170
受取配当金	51,512	24,207
投資有価証券売却益	266,030	603,324
匿名組合投資利益	147,628	84,128
雑収入	8,600	3,221
営業外費用	73,095	21,670
支払利息	44,447	14,728
支払手数料	16,306	—
新株発行費	—	3,559
株式交付費	521	—
投資有価証券売却損	3,449	—
投資事業組合投資損失	5,136	—
創立費	—	343
匿名組合投資損失	—	3,036
雑損失	3,233	2
<b>経常利益</b>	<b>1,329,460</b>	<b>1,824,299</b>
特別利益	7,429	130
固定資産売却益	3,999	—
新株予約権戻入益	3,429	—
貸倒引当金戻入益	—	130
特別損失	152,583	18,044
固定資産除却損	10,162	724
営業投資有価証券評価損	83,500	—
過年度事業所税	45,113	—
事務所原状回復費	10,473	1,703
駐車場原状回復費	3,333	—
事故負担金	—	15,616
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>1,184,306</b>	<b>1,806,385</b>
法人税、住民税及び事業税	576,157	753,344
法人税等調整額	△ 34,117	△ 16,436
<b>当期純利益</b>	<b>642,267</b>	<b>1,069,476</b>



# F6

## CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2007	2006
<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	1,184,306	1,806,385
減価償却費	83,110	23,958
貸倒引当金の増加額又は減少額(△)	5,000	△ 130
固定資産売却益	△ 3,999	-
固定資産除却損	10,162	724
営業投資有価証券評価損	83,500	-
投資事業組合投資損失	5,136	-
投資有価証券売却益	△ 266,030	△ 603,324
投資有価証券売却損	3,449	-
匿名組合投資利益	△ 147,628	△ 84,128
匿名組合投資損失	-	3,036
新株発行費	-	3,559
株式交付費	521	-
株式報酬費用	3,082	347
新株予約権戻入益	△ 3,429	-
受取利息及び受取配当金	△ 60,364	△ 27,377
支払利息	44,447	14,728
売上債権の減少額又は増加額(△)	△ 26,279	22,252
棚卸資産の増加額	△ 1,565	-
営業投資有価証券の増加額	△ 334,210	△ 374,486
前払費用の減少額又は増加額(△)	△ 62,231	5,864
前渡金の増加額	△ 20,849	△ 18,163
差入保証金の減少額又は増加額(△)	2,496	△ 11,657
仕入債務の減少額	△ 9,195	△ 10,404
前受金の増加額	16,424	37,877
未払金の増加額又は減少額(△)	15,893	△ 6,873
預り金の増加額	29,333	24,360
預り保証金の増加額	52,126	36,172
未払費用の増加額	36,447	22,217
未払消費税等の増加額又は減少額(△)	△ 24,677	11,760
その他	△ 21,771	△ 35,740
小計	593,207	840,958
利息及び配当金の受取額	59,456	27,377
利息の支払額	△ 47,353	△ 15,264
法人税等の還付額	29,657	-
法人税等の支払額	△ 948,829	△ 506,375
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 313,861</b>	<b>346,696</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	△ 829,346	△ 39,359
有形固定資産の売却による収入	17,000	-
有形固定資産の除却による支出	△ 1,840	-
無形固定資産の取得による支出	△ 39,714	△ 6,915
投資有価証券の取得による支出	△ 3,162,519	△ 2,041,315
投資有価証券の売却による収入	2,370,629	1,944,939
投資有価証券の償還による収入	115,692	-
匿名組合出資による支出	△ 487,795	△ 696,971
匿名組合出資返還・分配による収入	427,017	165,867
短期貸付金の増減額	40,000	△ 50,000
長期貸付による支出	△ 100,000	-
長期貸付金の回収による収入	6,012	-
敷金の預入による支出	△ 105,975	△ 18,933
敷金の回収による収入	7,240	7,320
その他	-	△ 26
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 1,743,598</b>	<b>△ 735,395</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	491,608	300,000
長期借入による収入	2,200,000	1,500,000
長期借入金の返済による支出	△ 602,699	△ 150,000
株式の発行による収入	57,186	77,699
配当金の支払額	△ 683,823	△ 674,314
自己株式の取得による支出	△ 253,925	-
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,208,347</b>	<b>1,053,385</b>
<b>現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)</b>	<b>△ 849,113</b>	<b>664,686</b>
現金及び現金同等物の期首残高	2,236,733	1,572,047
現金及び現金同等物の期末残高	1,387,620	2,236,733

# 10

## CORPORATE DATA 会社概要



### 日本駐車場開発株式会社

#### 会社概要 (2007年7月31日現在)

■ 商号	日本駐車場開発株式会社	■ 役員	代表取締役社長	巽 一久
■ 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	(2007年10月31日現在)	取締役副社長	川村 憲司
■ 設立	1991年12月		取締役副社長	氏家 太郎
■ 資本金	544百万円		常務取締役	松尾 秀昭
■ 従業員数	172名 (連結)		常務取締役	岩本 竜二郎
■ 事業内容	駐車場に関する総合コンサルティング		取締役	鈴木 周平
■ 上場	東京証券取引市場 第1部 ジャスダック証券取引所 (証券コード: 2353)		社外取締役	古川 裕倫
			社外取締役	福住 俊男
			常勤監査役	海老名 利雄
			監査役	大江 孝明
			監査役	中嶋 勝規

#### 拠点 (2007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	■ 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
■ 東京本部	東京都千代田区丸の内1丁目5番1号 新丸の内ビルディング	■ 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
■ 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	■ 神戸支社	兵庫県神戸市中央区播磨町49番地 神戸旧居留地平和ビル
■ 仙台支社	宮城県仙台市青葉区一番町2丁目5番22号 穴吹第19仙台ビル	■ 広島支社	広島県広島市中区上八丁堀8番10号 日本生命広島八丁堀ビル
■ 横浜支社	神奈川県横浜市中区羽衣町2丁目7番10号 関内駅前マークビル	■ 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



### 日本スキー場開発株式会社

■ 本社所在地	東京都千代田区丸の内1丁目5番1号 新丸の内ビルディング	■ 役員	代表取締役社長	氏家 太郎
■ サンアルピナ 鹿島槍スキー場	長野県大町市ソデノ原20490-4	(2007年10月31日現在)	取締役	高田 彰彦
			取締役	久保 恒雄
			取締役	向所 和也
			監査役	海老名 利雄
			監査役	中尾 友治
			監査役	鈴木 周平

NPD

QNP

Think parking future:

# NPD



NIPON PARKING  
DEVELOPMENT

CORPORATE BOOK  
2007



**NPD** 日本駐車場開発株式会社

- 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 (IR問い合わせ先)  
東京都千代田区丸の内1丁目5番1号 新丸の内ビルディング  
Tel: 03-3218-1904 Fax: 03-3218-1901  
E-mail: ir@n-p-d.co.jp URL: <http://www.n-p-d.co.jp>

