

N P D

NIPPON PARKING DEVELOPMENT CO., LTD.
日本駐車場開発株式会社
2009 CORPORATE BOOK

 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
- 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>



OUR GOAL 私たちのめざすもの

私たちは、「ハッピートライアングル」という経営理念を掲げ、私たちのビジネスに関わる人すべてをハッピーにすることにより、社会に貢献していく企業です。

1

駐車場事業では、オーナーとユーザーに対し、安全性、サービス、収益性を向上させる観点で、常に新しいソリューションを提供してきました。私たちが始めたビル附置駐車場のサブリースは、広く世の中に定着し、オーナーの皆様から高い評価をいただいています。

ユーザー向けには、徹底した安全性の確保をベースに、エントランスでお客様のクルマをお預かりするバレーサービスや一日料金など、常に斬新なアイデアを積極的に取り入れ、ユーザーフレンドリーなサービスを実現できていることは、リピート率の高さが、これを証明しています。また、今後の世の中の方向性を敏感に感じ取り、いち早くカーシェアリング事業を立ち上げるなど、環境問題、CO₂削減を意識した新たなソリューションも開拓しています。そして国内での経験とソリューション力を広く海外でも展開するべく、経済成長の著しいアジア地域でのフィージビリティスタディを開始し、将来のグローバル展開にも備えています。

一方、私たちが関わっていくことで、新たな付加価値を生み出し活性化できる可能性が高い事業として、スキー場事業にも取り組んでいます。取得したスキー場は、順調に改善を重ねており、将来的には駐車場事業とともに、安定的な収益向上の実現を目指してまいります。

私たちが全力で取り組むビジネスは、私たちの会社の業績が向上すればするほど、社会への大きな貢献につながる、そんなビジネスなのです。

株主様、お客様、社員とその家族、そして関係者全てがハッピーになり、安全で快適に過ごせる社会の実現に向けて貢献していく、揺るぎない企業形成こそが、私たちのゴールです。

NIPPON PARKING DEVELOPMENT CO., LTD.

日本駐車場開発株式会社

CORPORATE BOOK 2009

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。
そのギャップの解決がビジネスの出発点。

都市における駐車場不足、交通渋滞。一方で、ビルに附置された不稼働なままの駐車場。
このように駐車場には、ユーザーとオーナーの間にギャップが存在していました。

当社は、そのギャップにビジネスチャンスを見出しました。そのギャップをマッチングさせること。
そしてその解決策は、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
条件を満たすべきであること。駐車場のオーナーには収益のメリットを、ユーザーには安全で利便
性の高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。

OWNER
駐車場経営者

オーナーニーズに応じた
最適なソリューションを提供。

当社では千差万別のビル駐車場の特性や、それぞれの立地などの状況に応じ、オーナーのニーズにあ
わせたソリューションを提供しています。主に都心部の附置義務駐車場として設置されているビル附置
駐車場をメインターゲットとし、「安全」「サービス」「収益」の観点から最適なソリューションを提供してい
ます。



HAPPY TRIANGLE

関わる人全てがハッピーなビジネスを

OWNER SOLUTION

1 直営事業

1-1 月極専用直営物件 > P.4

オーナーから不稼働となっている駐車場車室を
まとめて借り受けユーザーに転貸(サブリース)
するソリューションです。

1-2 時間貸し併用物件 > P.5

サービススタッフを置いて時間貸し運営すること
で、サービスの向上と収益の最大化を提案します。

2 時間貸しマネジメント事業 > P.6

ホテルや高級ブティックでのパーラーサービス
など、きめ細やかな高付加価値のオペレーショ
ンサービスを提供することで、施設の顔となる駐車
場運営を提案します。

SOCIETY
社会環境

より良い社会へ。
私たちにできることがあります。

路上駐車は、渋滞や交通事故を招く大きな原因となっています。それは、
適切な駐車場が無いことに起因しているともいえます。当社は、駐車場をもっ
と身近なものにし、そして気軽に使えるようにしたいと考えています。料金が
リーズナブルで、利用しやすい駐車場が増えれば、交通社会をより良い環境
にすることが可能になります。

駐車場事業は公益性が高いビジネスであることを受けとめ、社会の一員と
して、よりよい環境づくりを推進することに寄与していきます。

USER
駐車場利用者

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」「入庫しにくい」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。

当社は駐車場に、ハード、ソフト両面で安全性の改善を加える
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。また、駐車場に
共同利用できるクルマを設置することで、クルマを持たないドラ
イバーにもクルマと駐車場を利用いただくカーシェアリング
事業も展開しています。クルマを利用する全ての人に快適な駐
車場環境を提供していきます。



USER SOLUTION

3 カーシェアリング事業 > P.7

クルマを所有しなくても、使いたいときに手軽に使える
クルマ「カーシェアリング」をNPD駐車場を拠点として提供
しています。

月極駐車場検索サイト パ王



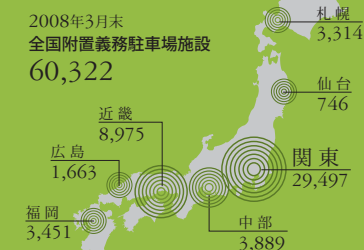
全国約 4,000 件の月極
駐車場情報を掲載して
います。

<http://p-king.jp/>

BUSINESS TARGET

ビジネスターゲット

NPD メインターゲット» ビル附置駐車場



出典：自動車駐車場年報 2008年度版

一定規模以上の延床面積を有する建物には、
一定数以上の駐車場を附置することが法令上求め
られています。都心部の多くの商業施設やオフィ
スビルに附置義務駐車場が設置されており、そ
の大半が機械式立体駐車場になっています。

当社は、都心部のビル附置駐車場をターゲット
としてビジネスを展開しています。

全国の附置義務駐車場施設は 60,322 ケ所あ
り、その内当社が主にターゲットとする東京、大
阪、横浜、名古屋など都心部の附置義務駐車
場は 51,535 ケ所となっています。2009年 10月
現在、当社が運営する駐車場は、全国で 637 ケ
所であり、ビジネスマーケットはさらに広がって
います。

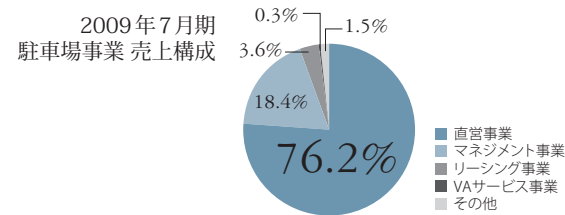


1 DIRECTLY MANAGED BUSINESS

1-1 直営事業

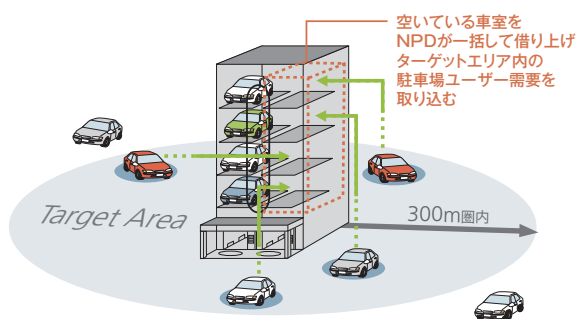


直営事業は、オフィスビル・商業施設・ホテルなどの附置駐車場の不稼働車室を当社が借り上げ、外部ユーザーに月極および時間貸し駐車場として提供することで不稼働な駐車場を有効活用するものです。利用ニーズに応じた月極、時間貸しなどの運営スタイルの設定や、最適な価格設定などにより効率的な運営を実施し、オーナーには経営リスクの削減と安定収入を保証し、ユーザーにはコスト削減と利便性やサービスの向上をご提供しています。駐車場事業の売上の内、76%を占める主要事業です。



1-1-1 月極専用直営物件

ビル附置駐車場は、そもそもビルテナントや来場車のために設置されていますが、昨今のオフィスビルにおいては、クルマを保有しない法人テナントが多く、空き車室が多数存在しています。そのような空き車室を一括して借り上げることで、ビルオーナーへ一定の賃料を保証し、借り上げた車室を近隣のユーザーへ月極駐車場としてお貸しする運営を行っているのが月極専用の直営物件です。当社では借り上げた駐車場をユーザーへご紹介させていただくために、日々徹底したエリアマーケティングを行っております。駐車場相場や顧客ニーズを把握することで、適時、適正な価格で駐車場を紹介することが可能です。



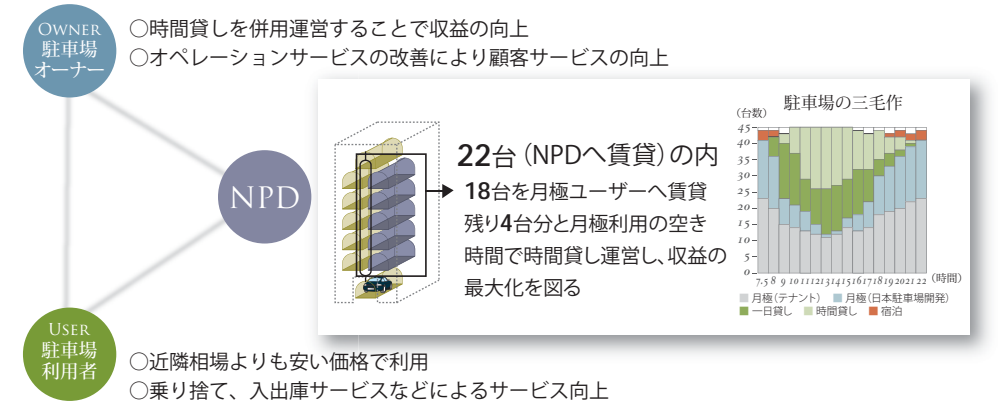
NPDの強み

ターゲットエリア内における豊富な情報と営業網

駐車場営業における専門の営業部隊が、日々の営業活動において徹底したエリアマーケティングを実施することで、駐車場情報だけでなく、近隣のユーザー情報やクルマの所有状況などのデータを常に蓄積、更新しています。

1-2 時間貸し併用直営物件

近隣で時間貸し駐車場が不足しているエリアにおいては、月極駐車場運営だけでなく一部を一般ユーザーに開放し時間貸し運営することで、さらに収益向上を図ります。当社では月極運営車室と時間貸し運営車室とを区分せず、空いている車室を最大限に活用する「三毛作」という手法を用いて収益の最大化を図り、オーナーへより多く収益還元できるソリューションをご提供しています。



PARKING TOPICS 時間貸し併用直営物件

大阪市中央区 [御堂筋カーピット]

Parking Information

大阪の心斎橋の繁華街中心に位置する大型スポーツショップの指定駐車場。施設に隣接するタワー型機械式駐車場で総台数104台を有し、買い物などの利用が多い。

住所: 大阪市中央区西心斎橋2-5-5
TEL: 06-6212-6311
営業時間: 24時間営業 (24時間スタッフ常駐)
料金: 250円/30分 ※1日バック料金有 (ご利用時間中はお車の出し入れ自由)

Operator's Voice

有人管理駐車場の強みは、付加価値として独自のオペレーションサービスを提供することができ、それによりリピート率を高めることができる点だと思っています。お客様へのちょっとした心配りや気持ちよく利用していただけるサービスを提供することで「どうぞクルマを停めるならNPDの駐車場」と感じてもらえる駐車場づくりを目指しています。そのために実際にオペレーションサービスを提供するスタッフの教育やモチベーションの向上には最も力を入れています。

また稼働率向上のため、繁華街の中心地に位置する立地条件を活かし、ビジネスホテルや商業施設、結婚式場など多くの提携割引の導入や、ご利用ニーズに応じたさまざまな料金体系をご用意することで、価格においても優位性を持って展開していきたいと思っています。

今後はスタッフ教育の経験を活かし、プロのオペレーター集団をつくりあげることで他社との差別化をはかり、ショッピングモールなど大規模な駐車場運営にもチャレンジしたいと思っています。



大阪西支社 松内 悠

2 PAY-BUY-THE-HOUR PARKING 時間貸しマネジメント事業

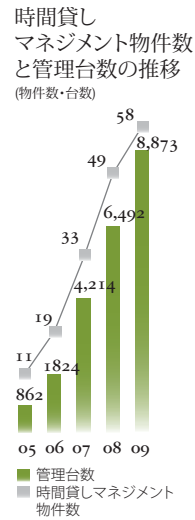
ホテルや百貨店、商業施設などのオーナーは、施設に来場する顧客に対して常にホスピタリティ向上と、より上質なサービスの提供を模索しており、クルマで来場する方のファーストエントランスである駐車場のサービス強化のニーズは高まっています。当社が運営する有人管理駐車場では、20代・30代の若手を中心に、顧客サービスや安全性確保のための教育を施したオペレーターを配備し、ホスピタリティの高い駐車場運営につとめています。さらに、来場時にクルマをお預かりし、お帰りの際にオペレーターがエントランスまでクルマをお届けするバレーサービスを行うなど、より利便性や付加価値の高いサービスをご提供しています。



ウェスティンホテルでのバレーサービス



松屋銀座本店での駐車場運営



PARKING TOPICS 時間貸しマネジメント物件

東京都千代田区 [大手町カンファレンスセンターパーキング]

Parking Information

東京大手町にある「日経ビル」「J Aビル」「経団連 住 所：東京都千代田区大手町1-3-1 会館」を地下2階でつなぐ総台数314台の3棟一体駐 T E L：03-3213-3938 車場。総台数314台の内、一般時間貸し利用車室は 営業時間：7:00～22:00 機械式駐車場126台。 料 金：300円/30分

Operator's Voice

当ビルには複数の施設が存在し、それぞれの施設用途は異なりますが、駐車場をご利用される全てのお客様に気持ちよく駐車場を利用して頂くことが私達の使命であり、それぞれのオーナーから求められていることだと考えています。そのため、地上入庫口には常時スタッフを2名配置し、行先や来館目的を必ずヒアリングすることで適切なオペレーション指示を行える体制を整えています。また、政界・財界要人の来館も多いため、シチュエーションに応じたオペレーション提供や安全性、セキュリティにおいても常に一定レベル以上の上質なサービスをご提供できるよう、スタッフ用研修マニュアルを作成し、指導方法を確立しています。

今後は当物件の運営をノウハウ化し、新しい物件運営に活かすとともに、月に一度実施している駐車場視察を現場改善に活かし、さらなるオペレーションレベルの向上に注力していきます。



東京PM部 川口寛文

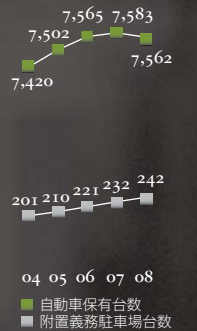
3 CAR SHARING カーシェアリング事業

駐車場活用の新たなソリューションとして、2008年9月よりカーシェアリング「エコロカ」を開始しました。従来の駐車場事業においては「クルマを所有するクルマユーザー」を募集することで稼働率を高めてきましたが、カーシェアリング事業では駐車場車室に共同利用できる「クルマ」を設置することで、「クルマを持たないクルマユーザー」を新たなユーザーとして取り込んでいき駐車場の稼働率を高めていきます。

当社は既存の駐車場事業において、カーシェアリングのクルマを設置するための駐車場を既に確保しており、新たな駐車場の仕入れにおいても強みがあります。また当社が駐車場事業を展開しているエリアは、賃料が高い都心部であるためクルマの所有コストも高く、クルマを所有できないクルマユーザーも多くいます。当社がカーシェアリングを提供することで、このような潜在需要を新たに創造できると考えています。さらに会員募集においても、既存の駐車場事業において同エリアの営業部隊が既に確立されているため、効率良く事業を展開することができます。

近年では、景気の悪化によるクルマの所有離れが進み、環境問題に対する意識も高まっているなかで、マーケット環境の変化におけるユーザーニーズをいち早く察知し、駐車場事業との相乗効果を図りながら積極的に事業展開していきます。


自動車保有台数と
 附置義務駐車場台数の
 推移
 (万台)



～ 需要を先取りしたステーション展開 ～

当社では、既にステーション設置場所候補として駐車場を複数確保しているため、予めホームページ上で利用希望者を募っています。利用希望者は、設置してほしい場所にリザーブ会員登録をさせていただくことで一定の利用希望者が集まった時点でステーションを開設することができます。



 <http://www.ecoloca.jp/>

8

スキー場事業では、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り、スキー場の施設やサービスに満足できずに自然とスキーから遠ざかる人がいるなど、駐車場事業と同様にスキー場事業にもさまざまなギャップが存在しています。当社はこれらのギャップを解消するため、最適なオペレーションサービスの提供、ハードの改善などを行い、スキー場のバリューアップを実現いたします。またスキー場は地域の雇用を生み出し、地域経済の活性化にも貢献できる素材であると考えています。当社はスキー場という資産を単なる投資対象としてではなく、中長期的な視点で再生に取り組み、地域社会と一体となったスキー場運営を目指しています。スキー場、利用者、そして地域社会の全てに喜ばれるスキー場の再生に取り組んでいきます。

SKI RESORT
スキー場

差別化戦略で収益力向上
施設の改装やサービスの向上

HAPPY TRIANGLE

USER
スキー場利用者

サービスの向上
値段の最適化

SOCIETY
社会環境

スキー場からの利益還元
地域の活性化

SKI RESORTS — 運営スキー場—



住所：長野県大町市平鹿島槍 黒沢高原 TEL.0261-23-1231 FAX.0261-22-2065

サンアルピナ鹿島槍スキー場

9

2006年より運営を開始し、今シーズンで4シーズン目となります。顧客層は地元のスキーヤーやファミリー層が中心であり、さまざまなイベント企画や積極的な集客活動により毎年着実に来場者数を伸ばしています。



鹿島槍ヶ岳を間近に望めるレストラン

New

北志賀竜王高原
竜王スキーパーク

2009年11月に竜王スキーパークを運営する竜王観光株式会社の全株を取得し、今シーズンから新たに運営を開始いたしました。竜王スキーパークは昨シーズン29万人以上の来場者を記録し、雪不足や不景気の影響で他のスキー場が苦戦するなか、サンアルピナ鹿島槍スキー場と同様に来場者数を伸ばした数少ないスキー場の一つです。顧客層は首都圏からの若年層が中心であり、サンアルピナ鹿島槍スキー場と棲み分けられています。都市部での誘客や技術・サービス・管理面などにおいて相乗効果を追求し効率的な経営を行っていきます。



世界最大級 166人乗りロープウェイ

RYUO SKI PARK

住所：長野県下高井郡山ノ内町北志賀竜王高原 TEL. 0269-33-7131 FAX. 0269-33-6166

売上高

7,870 百万円
(18 期連続増収)

営業利益

1,258 百万円
(過去最高益)

駐車場受託物件数

636 件
(前期比 +33 物件)

ROE

35%

CONSOLIDATED FINANCIAL SUMMARY

業績の推移

	2009	2008	2007
(単位：千円)			
連結会計年度：			
売上高	7,870,211	7,508,082	6,795,027
駐車場事業	7,341,590	6,879,001	6,248,843
直営事業	5,598,829	5,455,318	5,194,497
マネジメント事業	1,349,837	1,040,798	706,977
リーシング事業	263,055	220,237	168,566
VA サービス事業	20,052	78,549	72,745
その他	109,815	212,664	316,006
スキー場事業	528,621	500,514	336,234
売上原価	4,818,354	4,583,907	4,257,392
売上総利益	3,051,856	2,924,175	2,537,635
販売費及び一般管理費	1,793,759	1,743,094	1,617,702
営業利益	1,258,097	1,181,080	919,932
経常利益	1,168,136	1,827,044	1,329,460
税金等調整前当期純利益	1,065,384	848,375	1,184,306
当期純利益	613,732	489,065	642,267
営業活動によるキャッシュ・フロー	867,700	898,189	△ 313,861
投資活動によるキャッシュ・フロー	322,481	727,582	△ 1,743,598
フリーキャッシュ・フロー	1,190,181	1,625,771	△ 2,057,459
連結会計年度末：			
純資産	1,688,485	1,822,818	1,954,537
総資産	6,471,709	7,225,441	7,715,630
1 株当たり指標：			
当期純利益 (円)	181.18	144.07	187.80
潜在株式調整後当期純利益 (円)	-	-	186.28
配当金 (円)	200.00	200.00	200.00
純資産 (円)	498.96	536.08	574.30
財務指標：			
ROA (%)	17.1	24.5	19.0
ROE (%)	35.0	25.9	30.0
自己資本比率 (%)	26.1	25.1	25.3
駐車場物件数	636	603	544
駐車場契約台数	21,215	18,144	14,902

(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り捨てて表しています。
3. 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。

REVIEW OF OPERATIONS

業績のレビュー

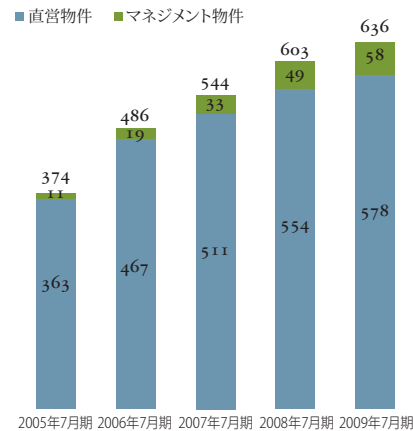
当社は、首都圏や地方都市部のビルに付随する駐車場に特化した直営事業（月極や時間貸し運営による駐車場の収益化）を核として成長し、2003年2月にジャスダックへ上場し、2004年に東証2部へ、翌年2005年に東証1部へ上場しました。そして、2006年7月期においては5期連続過去最高収益を達成しました。バブル期後の不況下のなか、ビルオーナーが収益確保に苦しむなか、ビル駐車場の不稼働部分を利用し、迅速に収益化を図る直営事業の提案は、マーケットに合致し、勢いよく成長を遂げました。

しかしながら、2006年をむかえ、不動産マーケットは首都圏を中心に徐々に好転していきました。その結果、ビルオーナーは駐車場の収益化よりも、テナントリーシングへ注力し始めたことに加え、2006年6月に施行された道路交通法の改正により、駐車場業界へ新規参入業者が一時的に増えたことで物件の新規契約獲得が鈍化し、価格競争

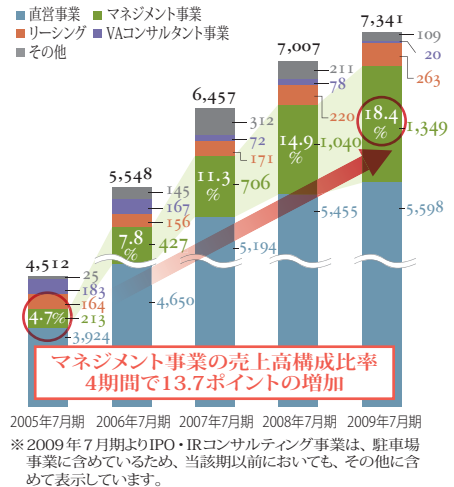
により低採算の物件も増えたことで2007年7月期においては、利益面においてマイナス成長となりました。

このように環境が一変したなかで、不動産マーケットの良し悪しに負けないビジネスモデルの構築が課題となりました。当時より定評のあった有人による駐車場オペレーションをさらに強化し、大型施設や難易度の高い駐車場オペレーションを当社が行う高付加価値型マネジメントというビジネスモデルを生み出しました。その結果、丸の内エリアでの大型オフィスビル、大型ショッピングモールや百貨店での駐車場運営、また、外資系高級ホテルでのバレーサービスなど、フラッグシップとなるビルや商業施設の新規契約を受注し、当ビジネスモデルが成長の牽引役となりました。連結および主力事業である駐車場事業とともに、2008年7月期、2009年7月期、2期連続で売上高、営業利益ともに過去最高を更新することができました。

駐車場事業 物件数の推移

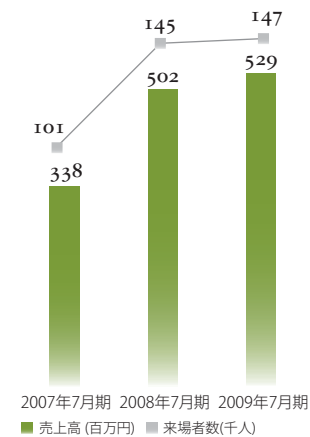


駐車場事業 モデル別売上高推移 (百万円)



駐車場事業に加え、2005年12月に日本スキー場開発を設立し、長野県白馬村に位置するサンアルピナ鹿島槍スキー場を3期に渡り運営してきました。初年度は記録的な少雪に見舞われ、売上高338百万円、営業損失においては114百万円と大きな損失を計上しました。翌シーズンにおいては、団体の誘致や旅行代理店との商品開発など大幅に営業を強化した結果、来場者数は14万5千人と、43.9%の増加となり売上高は502百万円となりました。営業損失19百万円となったものの、営業キャッシュ・フローベースでは黒字転換を図ることができました。3シーズン目となった2009年7月期においては、同県内のスキー場が少雪のため軒並み減収となるなか、1,700人の来場者数増加を達成し売上高は529百万円となり、営業損失は8百万円と前期より8百万円の改善となりました。3期連続の収益改善を達成し、来シーズンは営業黒字化を見込んでいます。

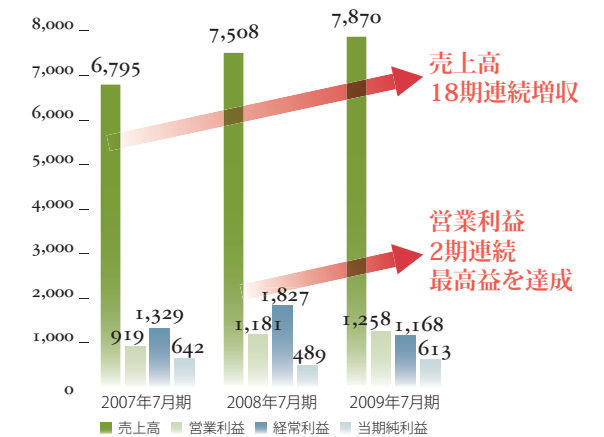
スキー場事業の売上高と来場者数の推移



2009年7月期の連結業績におきましては、売上高は7,870百万円、営業利益は1,258百万円となり過去最高を2008年7月期に引き続き2期連続で更新しました。

経常利益は659百万円の減少となりました。前期においては私募ファンドからの一時的な配当益が計上されたため、営業外収益が1,093百万円計上されましたが、当期は営業損失が140百万円計上されたことが要因となります。一方で、前期においては不動産マーケットの悪化により持ち合いで保有していた有価証券の減損など、特別損失が987百万円発生しましたが、当期は116百万円の特別損失と大幅に減少となったため、当期純利益においては前期よりも124百万円(22.5%)増加し、613百万円となりました。

連結業績の推移 (百万円)



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、不稼動な素材に着目し、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ます。今後、さらなる成長を目指し、主力の駐車場事業においては新規物件の獲得を進め事業規模を拡大するとともに、変化していくマーケット環境において必要とされる新しいソリューションの開発と提供を進めていきます。スキー場事業においては、スキー場再生のノウハウを蓄積し、スキー場の取得や運営受託、コンサルティング等の手法を取りまぜながら、スキー場の再生を一層強化していきます。既存事業を拡大し、成長させていくとともに経営理念を追求し続け、スキー場事業に次ぐ新たな事業の創出にも取り組んでいきます。

2010年7月期 業績予想

	連結			駐車場事業			スキー場事業		
	2010年7月期	2009年7月期	増減率	2010年7月期	2009年7月期	増減率	2010年7月期	2009年7月期	増減率
売上高	9,030	7,870	115%	7,850	7,341	107%	1,180	529	223%
営業利益	1,430	1,258	114%	1,385	1,266	109%	45	△8	-
経常利益	1,353	1,168	116%	1,325	1,191	111%	28	△23	-
当期純利益	670	613	109%	652	644	101%	18	△30	-

(百万円)
2009年10月16日発表

2010年7月期の連結業績は、連結売上高9,030百万円（前期比15%増）、連結営業利益1,430百万円（前期比14%増）、連結経常利益1,353百万円（前期比16%増）、連結当期純利益670百万円（前期比9%増）と、連結売上高、連結営業利益においては過去最高を計画しています。

PARKING FACILITIES BUSINESS – OUR VISION

1. 駐車場事業の展開 既存の駐車場事業の拡大とともに、駐車場活用の新たなソリューションとしてカーシェアリング事業の取り組みや、駐車場事業のグローバル展開を推進していきます。

2010年7月期においては、売上高7,850百万円（前期比7%増）、営業利益1,385百万円（前期比9%増）と増収、増益を計画しております。

1-1. 駐車場オーナーへのソリューション

リーマンショック以降、空室率の上昇や賃料の低下など都心部における不動産マーケットは低調ですが、この変化を好機と捉え、駐車場の不稼動部分における収益化による直営事業を伸ばしていくことを計画しています。ビルの空室率向上とともに車室の空き台数も増加傾向にあるため、月極利用に時間貸し運営を併用することでより多くの収益を還元する提案に特に注力していきます。また、収益が低下傾向にある大型ビルや商業施設のオーナーへは、サービス改善による差別化を図るマネジメントの提案を積極的に進めてまいります。具体的には駐車場事業の収益化に加え、近隣営業による稼働率の向上、人員配置の見直しや営業時間の見直しによるコスト削減など、収益体質を改善するとともに、パーレーサービスの提供や看板などハード面の見直しによる安全面、利便性の改善を行ってまいります。新規の契約においては75物件程度の純増を当期計画しています。

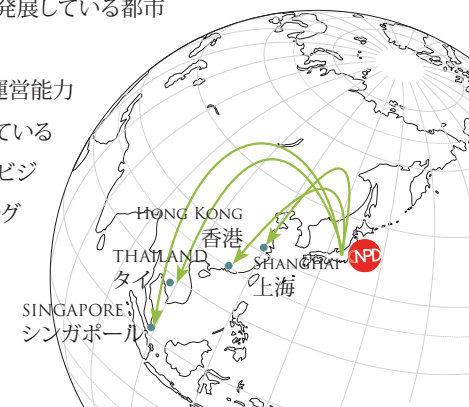
1-2. クルマユーザーへのソリューション

昨今のマーケット悪化、景気減退の影響を受け消費は低迷し、企業においても収益が低下するなかコストを削減していく傾向にあります。都心部においては若者を中心にクルマを持たない個人が増え、また、法人においても台数を減らすなどの取り組みが既に始まっているなか、経済的な利用手段となるカーシェアリングに対する需要は今後ますます高まると考えています。2009年12月現在、カーシェアリング設置台数は29台、ユーザー数は約500名ですが、中長期的には設置台数は1,000台、ユーザー数は20,000名を目標に、この新しい事業モデルを売上高1,000百万円規模まで成長させていきます。

1-3. グローバル展開

中国をはじめ、アジア諸国において、今後の大きな経済成長が予測されていることは周知の事実です。しかし、その過程で、人口増加、自動車の増加、それに追いつかないインフラ整備が、しばしば渋滞と駐車場不足を引き起こしており、重大な社会問題に発展している都市が出現してきています。

私たちが、長年、国内で培ってきた駐車場のソリューション力と運営能力は、このようなアジアの都市で大いに役立つ可能性が高いと判断しているため、タイ国、シンガポールにおいては、すでに調査を開始して、ビジネス成功の確度を高めています。近い将来において、アジア全域でグローバルに展開することを視野に入れ、準備を進めていきます。

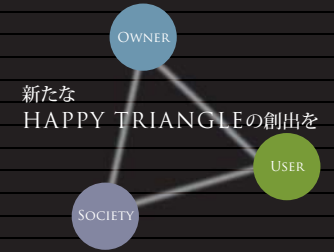


SKI RESORT BUSINESS – OUR VISION

2. スキー場事業の展開

2010年7月期に4シーズン目を向かえるサンアルピナ鹿島槍スキー場については、売上高582百万円、営業利益15百万円を計画し黒字化を目指しています。さらに2009年11月に、竜王スキーパークを取得し、スキー場事業の収益体質をより一層強化することができました。竜王スキーパークは首都圏からのアクセス条件が良く、また大型ゴンドラにより標高の高いコースを兼ね備えており、昨今においても3シーズン連続で安定的に収益を生み出す集客力の高いスキー場です。2010年7月期においては売上高598百万円、営業利益30百万円を計画し、スキー場事業としては売上高1,180百万円（前期比123%増）、営業利益45百万円（前期営業損失8百万円）と大幅に改善を図る予定です。

今後は、現在保有しているスキー場の収益成長を図るとともに、地域に根ざし安定的なスキー場運営を目指します。さらに、当社グループが関わり改善を図ることで収益を生み出すスキー場の再生が可能と判断した場合、財務状況を熟慮しつつ引き続き新規の投資も行っていく予定です。



NEW BUSINESS – OUR VISION

3. 新規事業の展開

当社グループ理念は「ハッピートライアングル」の形成にあります。今後においても、当社グループが関わることで活性化、収益化ができる不稼働な事業や資産を積極的に発掘し、価値向上を図っていきます。社内においては半年に一度、全社員に新規事業を提案する機会をつくるなど、新しい取り組みが可能となる仕組みを整備していきます。加えて、経営陣自らが新規事業や新しいモデルの開発、新しいエリア開拓に率先して取り組むことで、挑戦していく文化・風土の形成を強化していきます。

FINANCIAL REVIEW

財務レビュー

売上高

売上高は18期連続増収の7,870,211千円(前期比4.8%増)となり、過去最高の売上高となりました。駐車場マーケットを取り巻く環境においては、原油価格の著しい変動は少し落ち着きをみせ、一部の地域においては時間貸し駐車場の稼働率は回復傾向にあります。その一方で景気の先行き不安等から自動車利用を控える動きが見られる多様な様相を示しています。しかしながら、構造的には、依然として駐車場の需給バランスは適正化されるにはいたっておらず、特にビル附置駐車場における不稼働部分は増加傾向に転じており、その収益化はもとより、駐車場のサービス強化や運営コストの適正化に対する需要は堅調に推移しました。駐車場事業については、東京都心部に加え東海、近畿エリアにおいてもコストメリットとサービス性向上を両立する高付加価値型マネジメント・サービスの需要を開拓し、増収となりました。

スキー場事業においては、暖冬・少雪という厳しい昨シーズンの天候環境にもかかわらず、来場者数の増加と顧客単価の向上を実現し増収となりました。

営業利益

売上総利益は3,051,856千円(前期比4.4%増)となり、売上総利益率は38.8%(前年同期より0.1ポイント低下)となりました。また、営業利益は1,258,097千円(前期比6.5%増)となり過去最高の営業利益となりました。

駐車場事業の新規受注の獲得により売上高が増加したことに加え、固定費全般のコントロールを徹底したことで販売費及び一般管理費の増加を抑え増益に結びつきました。

当期純利益

前期においては投資有価証券評価損565,465千円、営業投資有価証券評価損419,399千円等が発生したものの、当期においては、投資有価証券評価損が90,866千円にとどまったこと等により、当期純利益は613,732千円(前期比25.5%増)となりました。

財政状態

当連結会計年度末における資産は、前連結会計年度末と比べて753,731千円減少し6,471,709千円となりました。主な要因は、投資有価証券の売却を進めたことにより、投資有価証券が287,229千円減少し1,621,637千円となり、(会計方針の変更により営業投資有価証券334,172千円を投資有価証券に振り替えたことを考慮すれば、実質的には621,401千円の減少)その評価損を計上した投資有価証券

を売却したこと等により、短期繰延税金資産が225,166千円減少し33,023千円となり、長期繰延税金資産が46,878千円減少し265,941千円となったこと等によるものです。

当連結会計年度末における負債は、前連結会計年度末と比べて619,398千円減少し4,783,224千円となりました。主な要因は、有利子負債の圧縮を推進した結果、1年以内返済予定の長期借入金が182,825千円増加し、社債の発行により社債が149,700千円増加したものの、長期借入金が396,517千円減少し、短期借入金が367,000千円減少したこと等により、有利子負債全体としては330,792千円の減少となりました。また、未払法人税等が342,687千円減少し106,499千円となったこと等によるものです。

当連結会計年度末における純資産は、前連結会計年度末と比べて134,332千円減少し1,688,485千円となりました。主な要因は、当期純利益613,732千円を計上したものの、679,780千円の配当を行ったこと、その他有価証券評価差額金が69,268千円減少し△170,519千円となったこと等によるものです。

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867,700千円(前期は898,189千円の収入)となりました。これは主に法人税等の支払による469,363千円の支出等があったものの、税金等調整前当期純利益1,065,384千円を計上したほか、投資有価証券売却損益136,222千円の計上、減価償却費103,821千円の計上等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

投資活動の結果得られた資金は322,481千円(前期は727,582千円の収入)となりました。これは主に投資有価証券の取得による143,566千円の支出、匿名組合出資金の払込による106,098千円の支出等があったものの、投資有価証券の売却による423,200千円の収入、匿名組合出資金の払戻しによる230,549千円の収入等があったためです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は1,007,548千円(前期は1,495,313千円の支出)となりました。これは主に金融機関からの長期借入による1,000,000千円の収入、社債の発行による296,975千円の収入等があったものの、長期借入金の返済による1,213,692千円の支出、配当金の支払による679,780千円の支出、短期借入金の純減367,000千円等があったためです。

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

連結貸借対照表

	2009	2008	(単位：千円) 増減
(資産の部)			
流動資産	2,191,008	2,599,461	△ 408,452
固定資産	4,280,701	4,625,980	△ 345,278
有形固定資産	904,431	847,027	57,404
無形固定資産	83,173	93,585	△ 10,412
投資その他の資産	3,293,096	3,685,367	△ 392,271
資産合計	6,471,709	7,225,441	△ 753,731
(負債の部)			
流動負債	2,639,800	3,032,542	△ 392,741
固定負債	2,143,423	2,370,080	△ 226,656
負債合計	4,783,224	5,402,622	△ 619,398
(純資産の部)			
株主資本	1,858,524	1,916,907	△ 58,383
資本金	568,490	548,607	19,882
資本剰余金	416,973	397,090	19,883
利益剰余金	1,259,081	1,325,129	△ 66,047
自己株式	△ 386,021	△ 353,920	△ 32,100
評価・換算差額等	△ 170,519	△ 101,250	△ 69,269
新株予約権	480	7,161	△ 6,681
少数株主持分	—	—	—
純資産合計	1,688,485	1,822,818	△ 134,332
負債純資産合計	6,471,709	7,225,441	△ 753,731

CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

連結損益計算書

	2009	2008	(単位：千円) 増減
売上高	7,870,211	7,508,082	362,129
売上原価	4,818,354	4,583,907	234,447
売上総利益	3,051,856	2,924,175	127,681
販売費及び一般管理費	1,793,759	1,743,094	50,665
営業利益	1,258,097	1,181,080	77,016
営業外収益	182,470	1,230,482	△ 1,048,012
営業外費用	272,432	584,518	△ 312,086
経常利益	1,168,136	1,827,044	△ 658,908
特別利益	13,351	9,204	4,147
特別損失	116,103	987,873	△ 871,769
税金等調整前当期純利益	1,065,384	848,375	217,008
法人税、住民税及び事業税	132,084	780,898	△ 648,813
法人税等調整額	319,567	△ 421,588	741,155
当期純利益	613,732	489,065	124,667

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

連結キャッシュ・フロー計算書

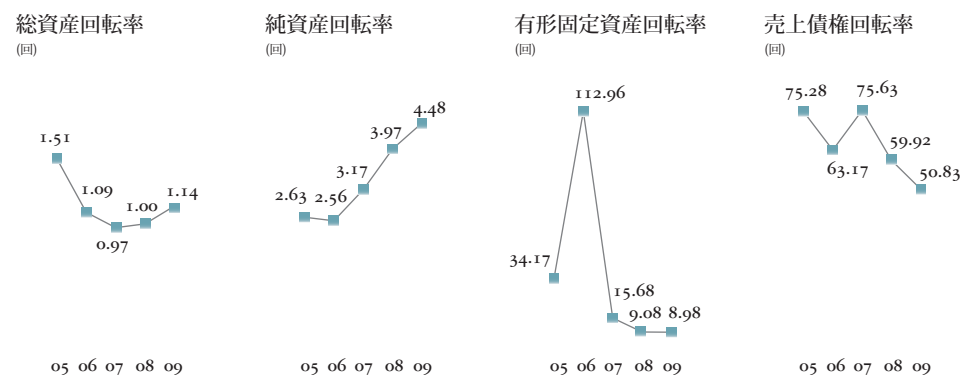
	2009	2008	(単位：千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	867,700	898,189	
投資活動によるキャッシュ・フロー	322,481	727,582	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,007,548	△ 1,495,313	
現金及び現金同等物の増加額	182,633	130,459	
現金及び現金同等物の期首残高	1,518,080	1,387,620	
現金及び現金同等物の期末残高	1,700,713	1,518,080	

CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

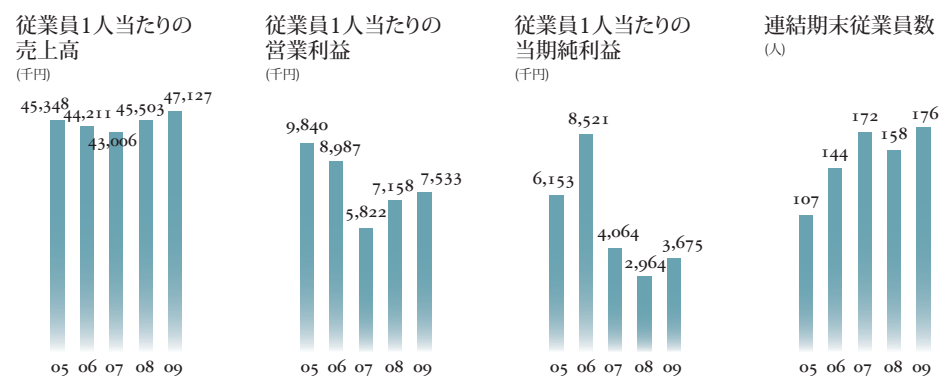
財務データ

EFFICIENCY (効率性)

20



PRODUCTIVITY (生産性)



	2005	2006	2007	2008	2009
総資産回転率 (回)	1.51	1.09	0.97	1.00	1.14
純資産回転率 (回)	2.63	2.56	3.17	3.97	4.48
有形固定資産回転率 (回)	34.17	112.96	15.68	9.08	8.98
売上債権回転率 (回)	75.28	63.17	75.63	59.92	50.83
従業員1人当たりの売上高 (千円)	45,348	44,211	43,006	45,503	47,127
従業員1人当たりの営業利益 (千円)	9,840	8,987	5,822	7,158	7,533
従業員1人当たりの当期純利益 (千円)	6,153	8,521	4,064	2,964	3,675
連結期末従業員数 (人)	107	144	172	158	176

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

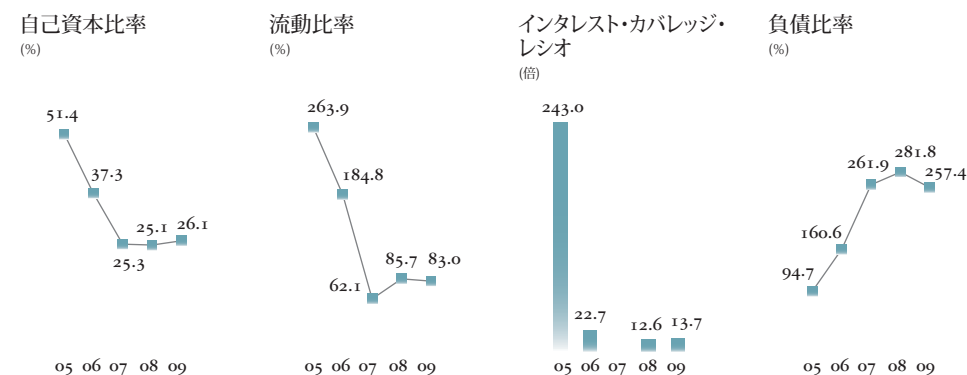
従業員1人当たりの売上高=売上高÷期首・期末平均従業員数
 従業員1人当たりの営業利益=営業利益÷期首・期末平均従業員数
 従業員1人当たりの当期純利益=当期純利益÷期首・期末平均従業員数
 (注) 正社員、契約社員のみカウント。アルバイトはカウントせず。

CONSOLIDATED FINANCIAL DATA

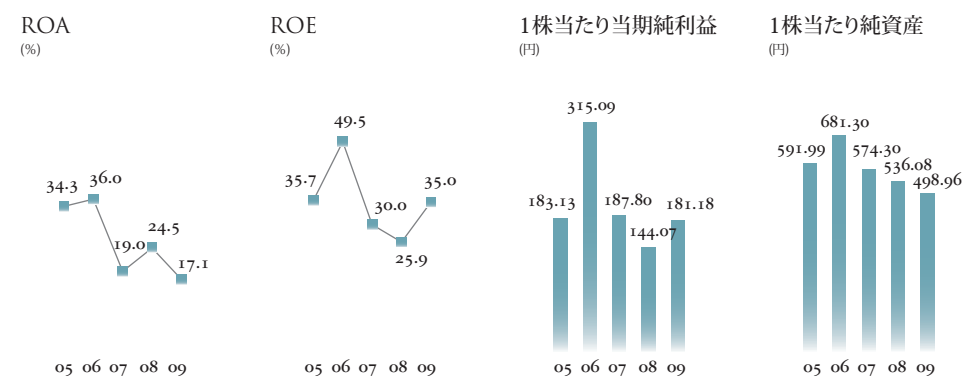
財務データ

STABILITY (安全性)

21



KEY INVESTMENT INDICATORS (投資指標)



	2005	2006	2007	2008	2009
自己資本比率 (%)	51.4	37.3	25.3	25.1	26.1
流動比率 (%)	263.9	184.8	62.1	85.7	83.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	243.0	22.7	—	12.6	13.7
有利子負債 (百万円)	1,000	2,649	4,738	4,019	3,688
負債比率 (%)	94.7	160.6	261.9	281.8	257.4
ROA (%)	34.3	36.0	19.0	24.5	17.1
ROE (%)	35.7	49.5	30.0	25.9	35.0
配当性向 (%)	110.1	63.5	106.5	138.8	110.4
1株当たり当期純利益 (円)	183.13	315.09	187.80	144.07	181.18
1株当たり純資産 (円)	591.99	681.30	574.30	536.08	498.96

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÷株主資本

(注) 1. 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。

BOARD OF DIRECTORS

役員紹介 (2009年10月31日現在)



巽 一久
代表取締役社長
東京本部長



川村 憲司
取締役副社長
グローバルコンサルティング本部長



松尾 秀昭
常務取締役
営業統括本部長兼
カーシェアリング事業部長



中尾 友治
取締役
総務本部長
日本スキー場開発監査役



海老名 利雄
常勤監査役
日本スキー場開発監査役



氏家 太郎
取締役副社長
管理統括
日本スキー場開発取締役会長



岩本 竜二郎
常務取締役
西日本本部長



古川 裕倫
社外取締役



大江 孝明
監査役
税理士



鈴木 周平
取締役
財務経理本部長
日本スキー場開発監査役



福住 俊男
社外取締役



中嶋 勝規
監査役
弁護士



杉岡 伸一
取締役
東日本本部長



諸江 幸祐
社外取締役

CORPORATE DATA

会社概要



会社概要 (2009年10月31日現在)

商号	日本駐車場開発株式会社	従業員数	168名 (連結)
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	事業内容	駐車場に関する総合コンサルティング
設立	1991年12月	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)
資本金	568百万円		

拠点 (2009年10月31日現在)

本社	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	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
東京支社	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	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	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	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	横浜市西区みなとみらい2丁目2番1号 横浜ランドマークタワー	福岡支社	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



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
サンアルピナ 鹿島槍スキー場	長野県大町市平鹿島槍黒沢高原
竜王スキーパーク	長野県下高井郡山ノ内町北志賀竜王高原

役員 (2009年10月31日現在)			
取締役会長	氏家 太郎	監査役	海老名 利雄
代表取締役社長	高田 彰彦	監査役	中尾 友治
取締役	向所 和也	監査役	鈴木 周平
設立	2005年12月		
資本金	100百万円		

株式の状況 (2009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	3,445,071株
株主数	47,423名

主要大株主 (2009年7月31日現在)

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
巽 一久	1,123,379	32.61
岡田 建二	156,947	4.56
トヨタ自動車株式会社	119,070	3.46
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	90,268	2.62
川村 憲司	89,079	2.59

株価データ (2009年10月31日現在)

