



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

# 2017年7月期 決算説明会

## 日本駐車場開発株式会社



1 連結決算の状況

2 駐車場事業の状況

3 テーマパーク事業の状況

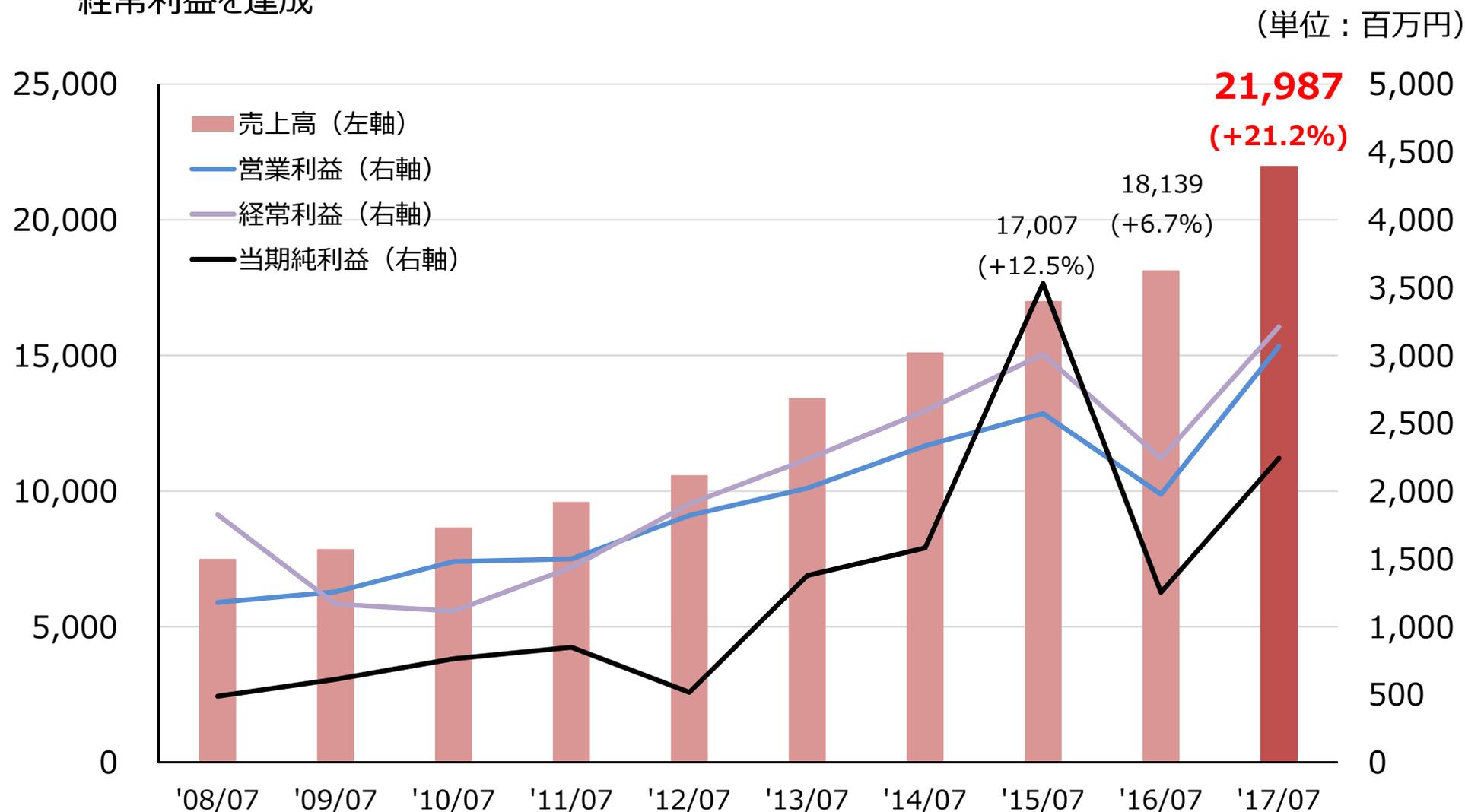
4 新会社の設立等

5 質疑応答

# 連結決算の状況

# 連結業績ハイライト

- 駐車場事業の安定的な成長と前期開始したテーマパーク事業の貢献により、創業以来、毎期増収を達成
- 各事業（駐車場、スキー場、テーマパーク）の改善施策が奏功し、過去最高の営業利益、経常利益を達成



# 連結業績ハイライト

- 売上高 …… 駐車場事業の安定的な成長と、テーマパーク事業の貢献により過去最高を達成  
(テーマパーク事業…+2,385百万円)
- 営業利益 …… 国内駐車場事業の収益性の改善、テーマパーク事業の通年寄与、スキー場事業の小雪対策投資の効果により、対前期において大幅に増益、過去最高を達成
- 経常利益 …… 有価証券売却益等の営業外収益の発生 (営業外項目+144百万円)
- 当期純利益 …… 固定資産売却益の発生 (+77百万円)、税効果会計の影響等

(単位：百万円)

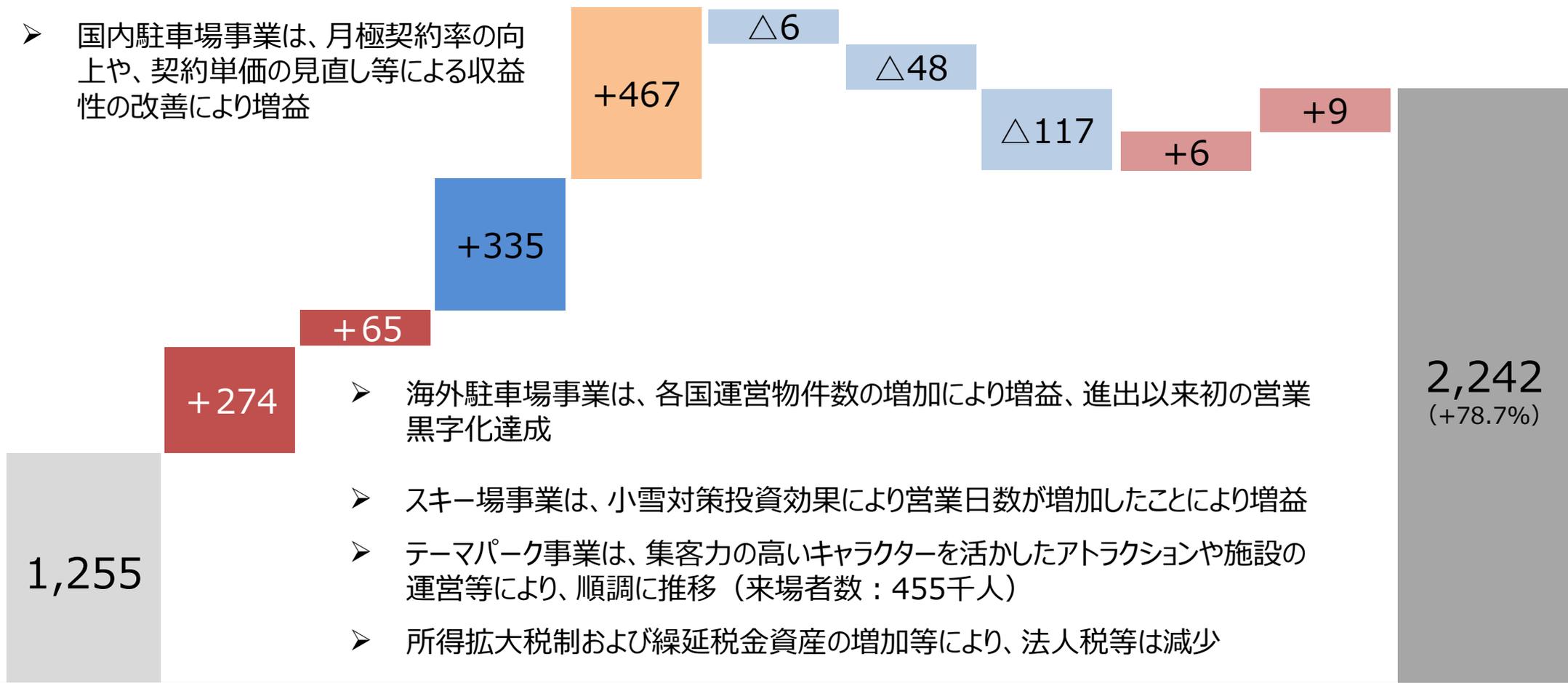
	'16/07	'17/07	増減	増減率	修正前 計画	達成率	修正後 計画	達成率
売上高	18,139	<b>21,987</b>	+3,847	+21.2%	23,000	95.6%	22,000	99.9%
営業利益	1,977	<b>3,067</b>	+1,089	+55.1%	3,300	92.9%	3,000	102.2%
経常利益	2,240	<b>3,212</b>	+971	+43.4%	3,200	100.4%	3,000	107.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,255	<b>2,242</b>	+987	+78.7%	2,100	106.8%	1,900	118.0%

# 連結純利益増減要因

(単位：百万円)

➤ **全事業において、利益増加を達成**

➤ 国内駐車場事業は、月極契約率の向上や、契約単価の見直し等による収益性の改善により増益



- 海外駐車場事業は、各国運営物件数の増加により増益、進出以来初の営業黒字化達成
- スキー場事業は、小雪対策投資効果により営業日数が増加したことにより増益
- テーマパーク事業は、集客力の高いキャラクターを活かしたアトラクションや施設の運営等により、順調に推移（来場者数：455千人）
- 所得拡大税制および繰延税金資産の増加等により、法人税等は減少

'16/07 当期純利益	国内 駐車場 事業	海外 駐車場 事業	スキー場 事業	テーマパーク 事業	その他	全社 費用	営業外 損益	特別 損益	法人税等 少数株主 損益	'17/07 当期純利益
-----------------	-----------------	-----------------	------------	--------------	-----	----------	-----------	----------	--------------------	-----------------

# 2018年7月期通期計画

- 売上高、営業利益、経常利益は**過去最高**を更新する見込み
- 全事業において、増収増益を達成する予定
- スキー場事業、テーマパーク事業の来場者数見通しは下記の通りを予定、2期連続小雪となったスキー場事業は保守的に小雪であった前期同水準の見込み

《来場者数見込み》

スキー場事業	ウインターシーズン	1,602千人	(前期 1,623千人)
テーマパーク事業		461千人	(前期 455千人)

※スキー場事業の来場者数は、スキー場別来場者数の合計となります。

(単位：百万円)

	'17/07期	'18/07期計画	増減	増減率
売上高	21,987	23,500	+1,512	+6.9%
営業利益	3,067	3,500	+432	+14.1%
経常利益	3,212	3,500	+287	+9.0%
親会社に帰属する 当期純利益	2,242	2,350	+107	+4.8%

# 経営指標推移

- 本年度は、東京証券取引所が主催する企業価値向上表彰のトップ400にノミネート

《過去のノミネート暦》

第2回（2013年度）トップ50、第3回（2014年度）トップ50、第4回（2015年度）トップ50、第5回（2016年度）トップ50  
第6回（2017年度）トップ400

- JPX日経中小型株指数の構成銘柄200社の1社に選出

種類	項目		'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07 (予想)	目標値
収益性	営業利益率	連結	15.0%	15.4%	15.1%	10.9%	14.0%	<b>14.9%</b>	25%
		単体	18.6%	17.2%	16.7%	17.0%	16.2%	<b>15.6%</b>	
	経常利益率	連結	16.6%	17.1%	17.7%	12.4%	14.6%	<b>14.9%</b>	25%
		単体	20.9%	19.7%	21.5%	18.8%	16.9%	<b>22.4%</b>	
健全性	自己資本比率	連結	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%	32.5%	<b>36.3%</b>	30%
		単体	41.3%	43.0%	39.3%	39.7%	36.9%	<b>39.4%</b>	
投資指標	ROE	連結	51.9%	44.6%	65.5%	18.7%	31.0%	<b>28.6%</b>	40%
		単体	39.3%	32.8%	53.4%	24.5%	20.9%	<b>30.2%</b>	
	ROA	連結	29.6%	26.2%	21.2%	11.5%	14.2%	<b>14.6%</b>	-
		単体	27.6%	22.9%	19.6%	14.8%	12.1%	<b>15.0%</b>	

# 株主還元について

- 2017年9月に自社株買い200百万円の実施を発表
- 8期連続増配を予定、每期、増収増益増配を実施していく方針

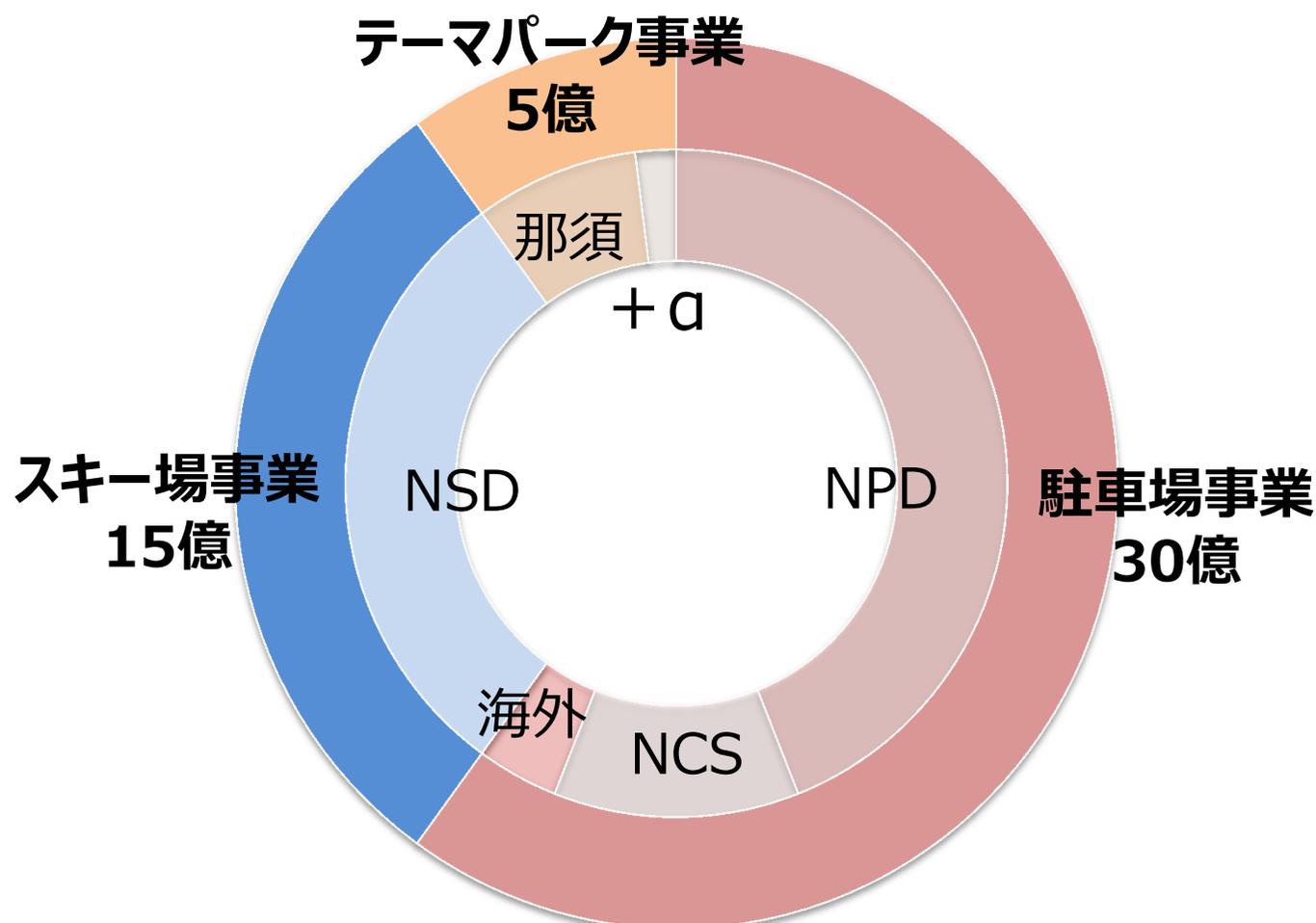
	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07	'18/07 (予想)
1株あたり配当金 (円)	200	250	2.7	3.3	3.5	3.75	<b>4.00</b>
配当総額 (百万円)	668	835	904	1,109	1,180	1,264	<b>1,343</b>
自己株式取得総額 (百万円)	29	0	0	0	0	200	<b>200</b>
自己株式取得を含めた株主還元総額 (百万円)	698	835	904	1,109	1,180	1,464	<b>1,543</b>
当期純利益 (百万円)	518	1,378	1,581	3,530	1,255	2,242	<b>2,350</b>
配当性向 (%)	128.6	60.5	57.1	31.3	94.1	56.3	<b>57.1</b>
総還元性向 (%)	134.7	60.5	57.1	31.3	94.1	65.3	<b>65.7</b>

※2014年2月において、1株を100株に株式分割している。

# 中期業績の見通し

- ソリューション力の向上、M & Aの推進等により既存事業の更なる成長加速に注力する
- また、手元資金約130億円を活用し、M & A、資産の購入等、成長分野に資金を積極的に投じ、飛躍的な成長を実現する

**2020年7月期までに連結営業利益50億円の達成を目指します**



# 駐車場事業

# 駐車場事業 業績ハイライト

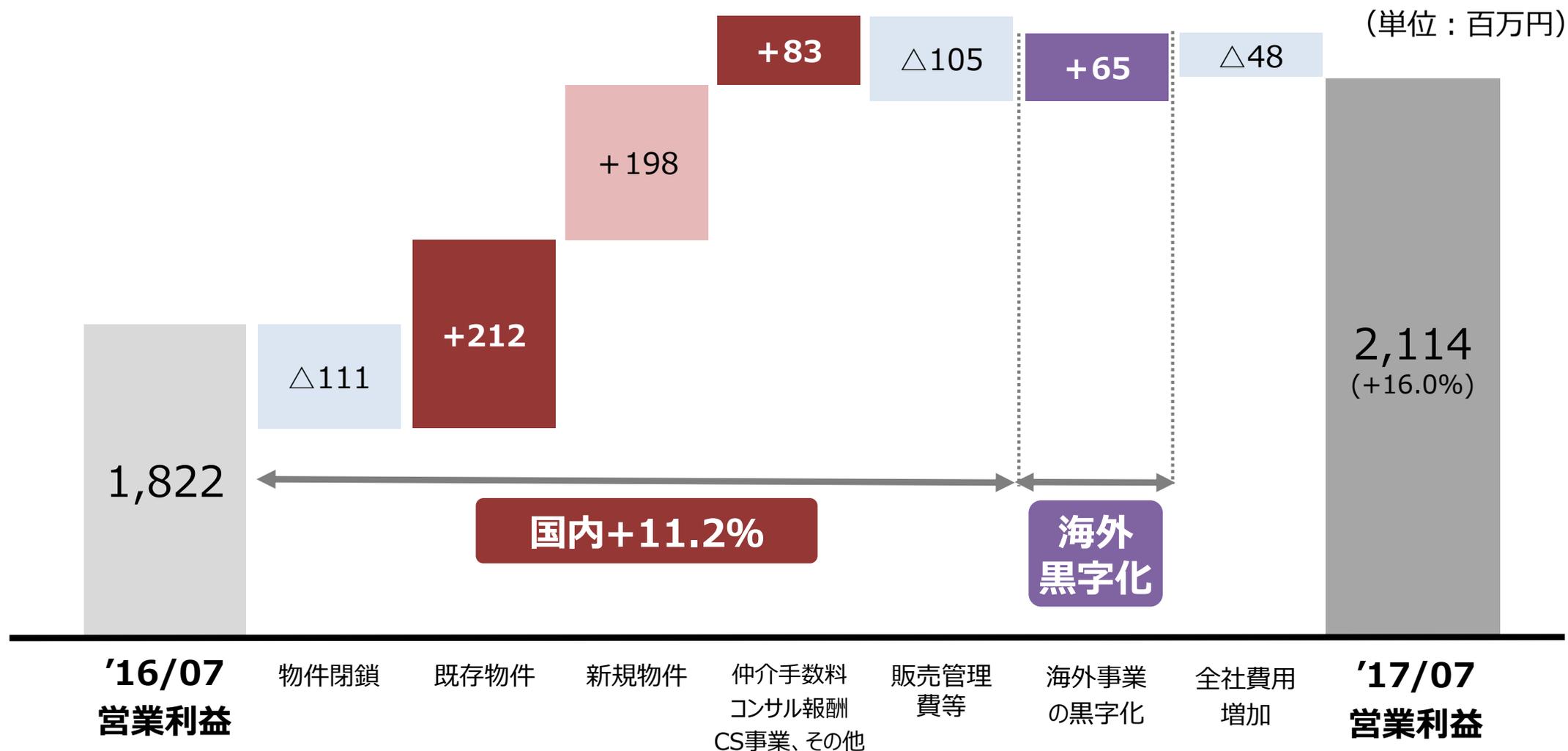
- 国内・海外ともに、新規運営物件数の順調な獲得により前期比で収益が増加
- 運営物件の収益性の改善、海外駐車場事業の黒字化により、粗利率、営業利益率が改善

(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	11,835	12,705	+870	+7.4%	13,000	97.7%
売上総利益	4,374	4,811	+436	+10.0%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>37.0%</b>	<b>37.9%</b>	<b>+0.9pt</b>	—	—	—
営業利益	2,392	2,732	+339	+14.2%	2,650	103.1%
<b>営業利益率</b>	<b>20.2%</b>	<b>21.5%</b>	<b>+1.3pt</b>	—	<b>20.4%</b>	—
営業利益 (全社費用含)	1,822	2,114	+291	+16.0%	2,000	105.7%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>15.4%</b>	<b>16.6%</b>	<b>+1.2pt</b>	—	<b>15.4%</b>	—

# 駐車場事業 営業利益増減要因

- 国内駐車場事業について、時間貸し駐車場の収益改善と日本自動車サービス開発(株)への月極駐車場の移管によって、既存駐車場の収益性が向上
- 機械式駐車場リニューアルのための代替駐車場確保サービスの積極的な展開によりコンサル報酬が増加
- 海外駐車場事業の進出以来初の黒字化により、収益性が更に改善（タイ、韓国が大きく寄与）



# 国内駐車場事業 トピックス① 時間貸し物件の生産性改善

## 時間貸物件の生産性改善

- 収益改善が見込めない低採算の時間貸し物件（粗利50万円未満/月）について、2016年7月との比較で2018年7月までに物件数を半減させる
- 社員を収益性の高い物件に優先的に配置し、安全性・サービス・収益性の更なる改善に向け取り組む
- 過去1年間の取り組みにより、物件数減・社員数減・粗利増を実現

月間粗利額	基準月						直近6ヶ月					
	'16/07期（通期平均）						'17/07期（下期平均）					
	物件数	売上高 (百万円)	粗利 (百万円)	粗利率	構成比	配属 社員数	物件数	売上高 (百万円)	粗利 (百万円)	粗利率	構成比	配属 社員数
100万円以上	60	273	107	39.3%	58.3%	207	63	300	121	40.3%	60.0%	209
50-100万円	74	151	50	33.2%	27.3%	85	80	154	56	36.4%	27.7%	97
50万円未満	108	134	26	19.4%	14.2%	80	92	119	25	21.1%	12.3%	54
合計	242	558	184	33.0%	100.0%	372	235	573	202	35.3%	100.0%	360

変動内訳	物件数	売上高 (百万円)	粗利 (百万円)	粗利率	配属 社員数	
新規オープン	14	21	7	33.3%	+17	
月極専用に変更	△4	△1	0	-	△1	
閉鎖	オーナー都合	△7	△18	△4	22.2%	△11
	当社都合	△10	△11	△2	18.2%	△5
合計	△7	△9	1	-	±0	

※月極化、閉鎖物件の配属社員数は2016年7月時点

# 国内駐車場事業 トピックス② 月極専用物件の移管

## 日本自動車サービス開発(株) (NCS) への月極専用直営物件契約の移管の進捗

- ▶ 東京・大阪エリアの月極専用直営物件をNCSへ移管
- ▶ 2019年7月期までに粗利額を移管前比+30%改善する目標

### ■ 移管物件の改善状況(移管前の2016年2月と前期末の比較)

項目	'16/02	'17/07	増減	増減率
借上台数	3,794台	4,070台	+276台	+7.3%
貸付台数	3,555台	3,824台	+269台	+7.6%
契約率	93.7%	94.0%	+0.3pt	-
契約単価	31,546円	36,548円	+5,002円	+15.9%
月額粗利益額	38,526千円	46,877千円	8,351千円	+21.7%



- インターネットからの問い合わせ経由での契約増と、車両と駐車場のセット貸し出し商品であるマンスリーの導入に伴い移管前後で物件粗利が20%以上増加
- 東京・大阪エリアの月極専用直営物件を全面的にNCSに移管することを本年7月に決定

# 国内駐車場事業 トピックス③ 駐車場不動産の購入

## 駐車場不動産購入（既存運営物件の購入）

➤ 2017年3月に既存運営物件（仙台：カウベルパーキング）を購入し、収益性を改善

### ■ 案件概要

名称	カウベルパーキング
住所	仙台市青葉区中央2-11-13
構造	機械式駐車場 6基 (富士変速機製)
台数	194台
竣工	平成4年（築25年）
所有者	アトリウム
路線価	440千円/㎡
建蔽率/容積率	80%/600%（商業地域）
敷地面積	602.16㎡（182.5T）



### ■ 位置図



### ■ 拡大図



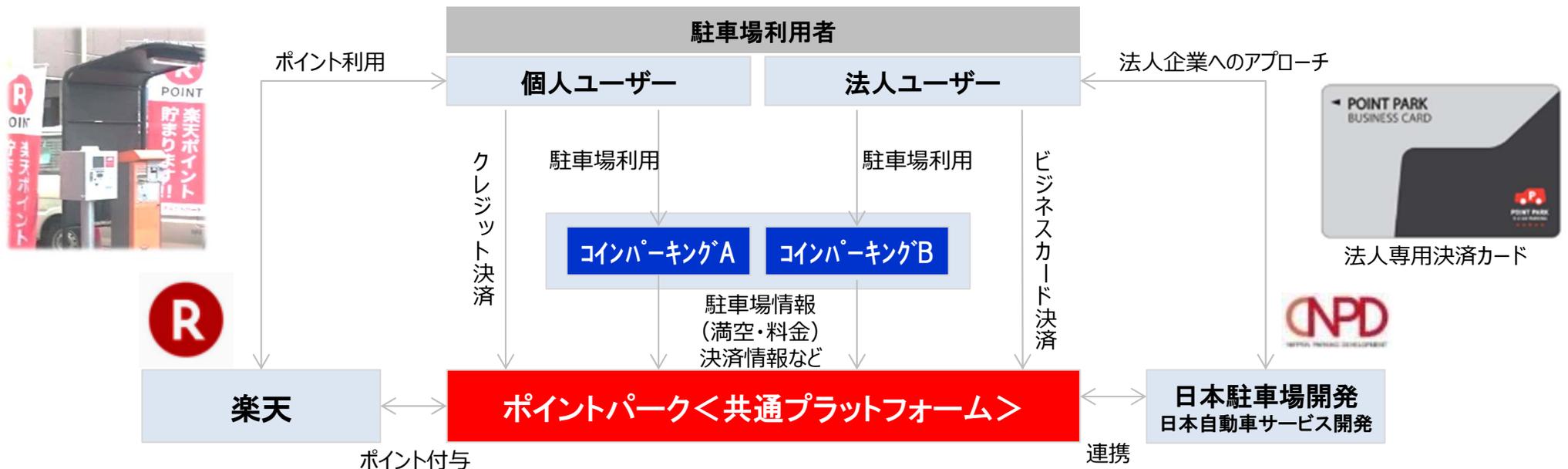
# 国内駐車場事業 トピックス④ ポイントパーク事業の進捗

## ポイントパーク事業の進捗について

- 2016年8月よりサービス開始
- コインパーキング会社との契約スキームの見直しに時間を要したため、設置数が目標に対し大幅未達（目標数766件、設置数135件）
- 2017年5月より法人会員募集開始、当社月極契約者を中心に営業活動実施  
車両管理もシステムで賄うことができるため、大口利用法人にも好評。（月極駐車場事業とのシナジー）



【ポイントパーク事業とは】  
 コインパーキング会社向けに共通するシステムインフラ（専用端末等）を提供し、Rポイントの付与と法人向けキャッシュレス精算等を展開するサービス



# 海外駐車場事業 トピックス① トヨタ自動車グループとの取り組み

## バンコク中心部の渋滞解消への3プロジェクト

### STEP-1



- 朝の通勤時に、P&Rで郊外から中心への車両流入を減少！
- 駐車場15カ所（2,794台）完了



### STEP-2



- 午後、夕方のバンコク中心部の車両移動を減少！
- リアルタイム駐車場情報発信

#### Park&Go Project

バンコク中心部の主要駐車場120カ所  
(約30,000台) ピックアップ



- \*リアルタイム満空情報
- \*駐車場位置、料金情報
- \*予約システム

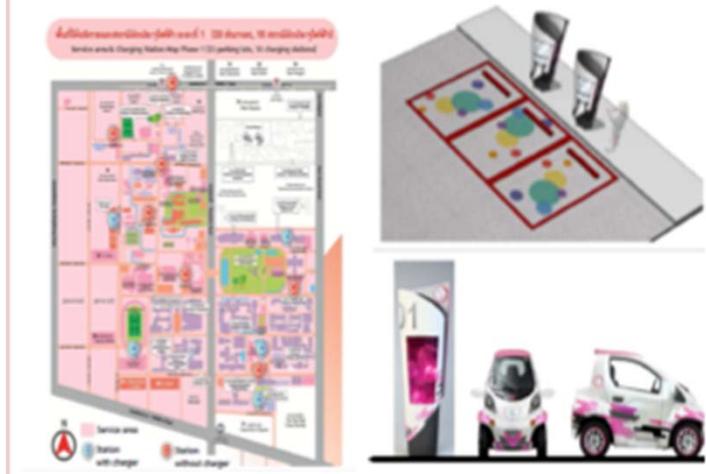
### STEP-3



- 都心部への車両流入抑制と、効率的な移動手段の確立

#### Ha:mo Project

小型電気自動車30台を用い、チュラロンコン大学内でのカーシェアリングの有効性実証実験



# 海外駐車場事業 トピックス② 韓国駐車場事業の飛躍



➤ 運営物件数 7物件（前期比250.0%増）、売上高 65百万円（前期比344.0%増）と、順調に新規契約獲得が進み、飛躍的な成長を実現

## ■ 韓国の駐車場市場

- ① 韓国全土の機械式駐車場の設置台数 : 51,019基  
ソウル内設置台数 : 22,327基 (43.8%)
- ② 現在韓国の休眠駐車場数 : 6,633基
- ③ 機械の問題やメンテナンス不足による故障と、空き車室が多数存在

➔ **日本と似たような規模の韓国の機械式駐車場市場をターゲットとして成長！**

## ■ 新規運営駐車場

写真		
物件名	YZタワー	DORMY2号店
モデル	時間貸し管理委託	時間貸駐車場
総台数	200	60
契約開始日	2016年9月	2016年11月

写真				
物件名	トロスタワー附置駐車場	KT&Gウルチロタワー	DONGILタワー	モールオブゴンデ
モデル	時間貸駐車場	時間貸駐車場	時間貸駐車場	時間貸駐車場
総台数	98	64	351	181
契約開始日	2016年12月	2016年12月	2017年7月	2017年12月OPEN予定

(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率
売上高	12,705	13,700	+994	+7.8%
営業利益	2,732	3,030	+297	+10.9%
<b>営業利益率</b>	<b>21.4%</b>	<b>22.1%</b>	<b>+0.7pt</b>	<b>-</b>
営業利益 (全社費用含)	2,114	2,350	+235	+11.1%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>16.6%</b>	<b>17.2%</b>	<b>+0.6pt</b>	<b>-</b>

# 駐車場事業 2018年7月期重点取り組み事項

## ➤ 社員の生産性向上

- ✓ 低採算・不採算物件の収益改善、収益性の高い物件への社員配属を継続

## ➤ 月極契約率、契約単価の向上

- ✓ 東京・大阪エリアの月極専用直営物件の全面的移管
- ✓ 駐車場付マンスリーレンタカー契約の拡大

## ➤ 新規契約獲得への注力

- ✓ 立体駐車場機械メーカーとの連携の強化による新規提案件数の拡大
- ✓ 金融機関を通じた、駐車場不動産売却情報の収集

## ➤ ポイントパーク事業の積極的推進

- ✓ 設置箇所拡大による顧客の利便性向上
- ✓ 月極契約顧客の法人カードの配布、囲い込み

## ➤ システム投資によるオペレーションの進化

- ✓ 時間貸し駐車場基幹システムの更新、発展的な運用
- ✓ 駐車場情報のデータ活用の強化

# テーマパーク事業

# テーマパーク事業 業績ハイライト

- 売上高 : 前期6月にグループ化した藤和那須リゾート(株)の収益が通期寄与し大幅増加
- 営業利益 : 遊園地内のシステム化/合理化が進み、期初計画の達成率204.8%
- 来場者数 : 期初計画の40万人を上回り、45万人を達成

(単位 : 百万円)

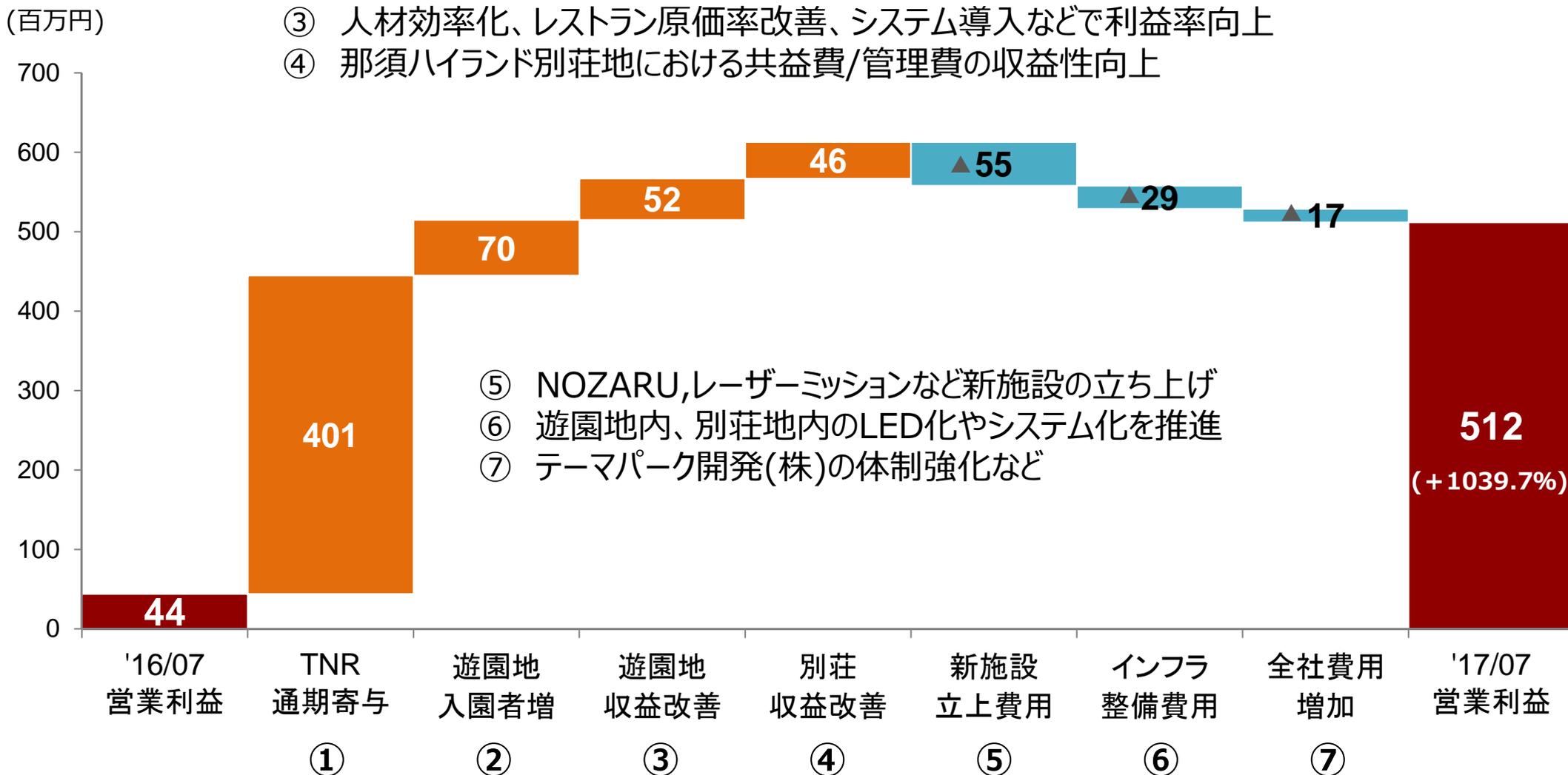
	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	474	2,859	+2,385	+502.8%	2,900	98.6%
売上総利益	160	1,095	+935	+584.0%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>33.8%</b>	<b>38.3%</b>	<b>4.5pt</b>	—	—	—
営業利益	44	512	+467	+1,039.7%	250	205.0%
<b>営業利益率</b>	<b>9.5%</b>	<b>17.9%</b>	<b>+8.4pt</b>	—	<b>8.6pt</b>	—

※2016年7月期は、6月7月の2ヶ月間のみ、2017年7月期は12ヵ月間連結。

	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
来場者数 (千人)	65	455	+389	+592.9%	400	113.8%

# テーマパーク事業 営業利益増減要因

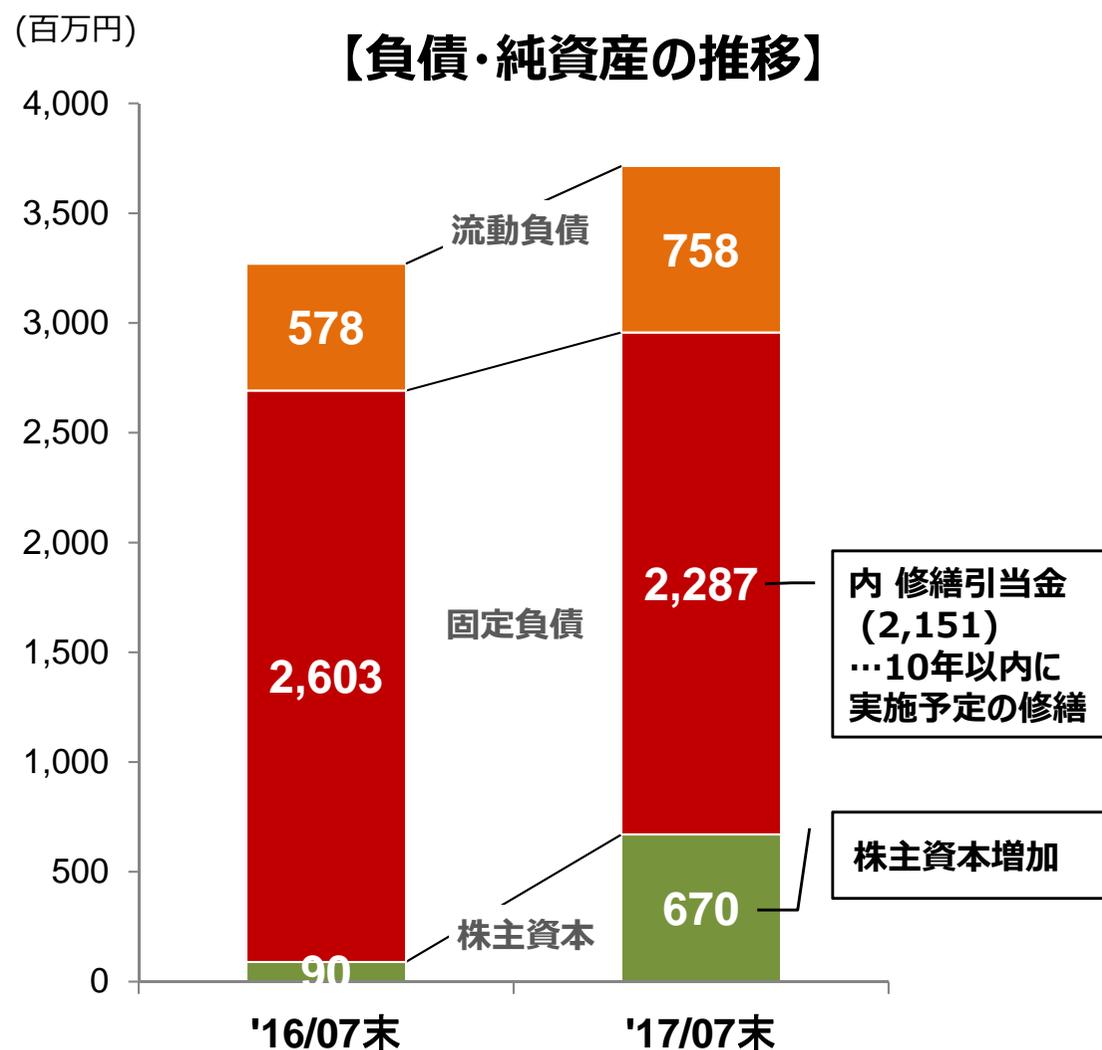
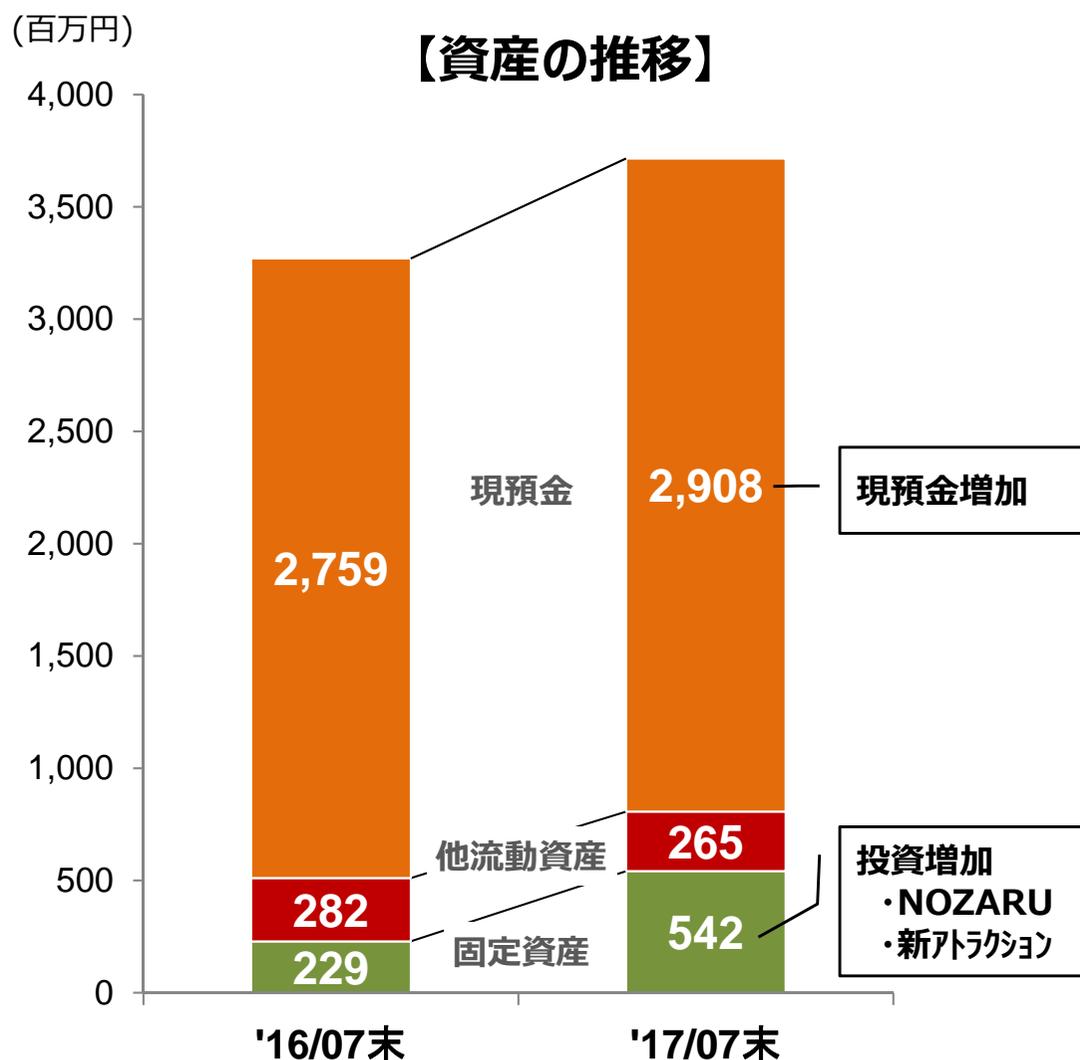
- ① 16年6月に取得したTNR(藤和那須リゾート株式会社)の通期損益寄与
- ② 那須ハイランドパークの入園者増加に伴う増益
- ③ 人材効率化、レストラン原価率改善、システム導入などで利益率向上
- ④ 那須ハイランド別荘地における共益費/管理費の収益性向上



- ⑤ NOZARU,レーザーミッションなど新施設の立ち上げ
- ⑥ 遊園地内、別荘地内のLED化やシステム化を推進
- ⑦ テーマパーク開発(株)の体制強化など

# テーマパーク事業 財政状態

- 高い現預金比率を維持
- 集客力が高い設備への投資を実行
- 株主資本は順調に増加
- '17/07末の有利子負債は220百万円



# テーマパーク事業 取り組み事例①

- **スタッフの生産性向上**
  - ✓ 部署の壁を越えて業務をマルチタスク化
- **駐車場への自動精算機導入**
  - ✓ 入場時の渋滞解消
  - ✓ オペレーションの効率化
- **ショップ・レストランへのPOS導入**
  - ✓ 在庫回転率の改善
  - ✓ 料理提供スピードの向上
- **園内への自動販売機の設置**
  - ✓ お客様の利便性向上
- **自社商品の魅力向上**
  - ✓ 自社製造パンの導入による美味しさ向上と原価率削減



※2017年6月9日日経MJ引用

# テーマパーク事業 取り組み事例②『集客力の高いイベントの開催』

## ➤ キャラクターやデジタル技術を駆使した体験型イベントを実施

### ✓ ウルトラマン

放送開始50年を迎える「ウルトラセブン」をはじめ人気のウルトラヒーロー、ウルトラ怪獣など世代を超えて楽しめる展示を展開

### ✓ らくがきミュージアム

最新デジタル技術で創り出す“らくがき遊び”

### ✓ スナックワールド

レベルファイブが手掛けたアニメとゲームで人気を博す「スナックワールド」の遊園地の回遊型イベント



# テーマパーク事業 取り組み事例③『ペットフレンドリーな遊園地を推進』



- おみやげ店舗を閉店して、ワンちゃんと一緒にくつろげる「ワンダフルカフェ」をオープン
- 園内にリードフック、ドッグラン、ワンちゃん用の水飲み場やゴミ箱などを設置
- ペットと乗車可能なアトラクションを3種設定 ワンダフルパス1,000円として販売中
- 隣接するオフィシャルホテルでは、ワンちゃん用の食事やペットと泊まれる部屋を20室用意



The Small *life* One can Save

## ■ 里親活動



- 殺処分ゼロ運動を遊園地で開始  
里親制度導入に伴い専用犬舎を設立
- 遊園地内にふれあい広場を設置し、  
条件が合えば譲渡する活動を実施中



那須の森の木々と、  
もともとの地形をそのまま  
活かして設計された  
「樹上のアスレチック」

大人も子供も、  
安全装置を自分で  
操作しながら  
数々のアスレチックに  
チャレンジしていく  
日本最大級の  
アドベンチャーパーク。

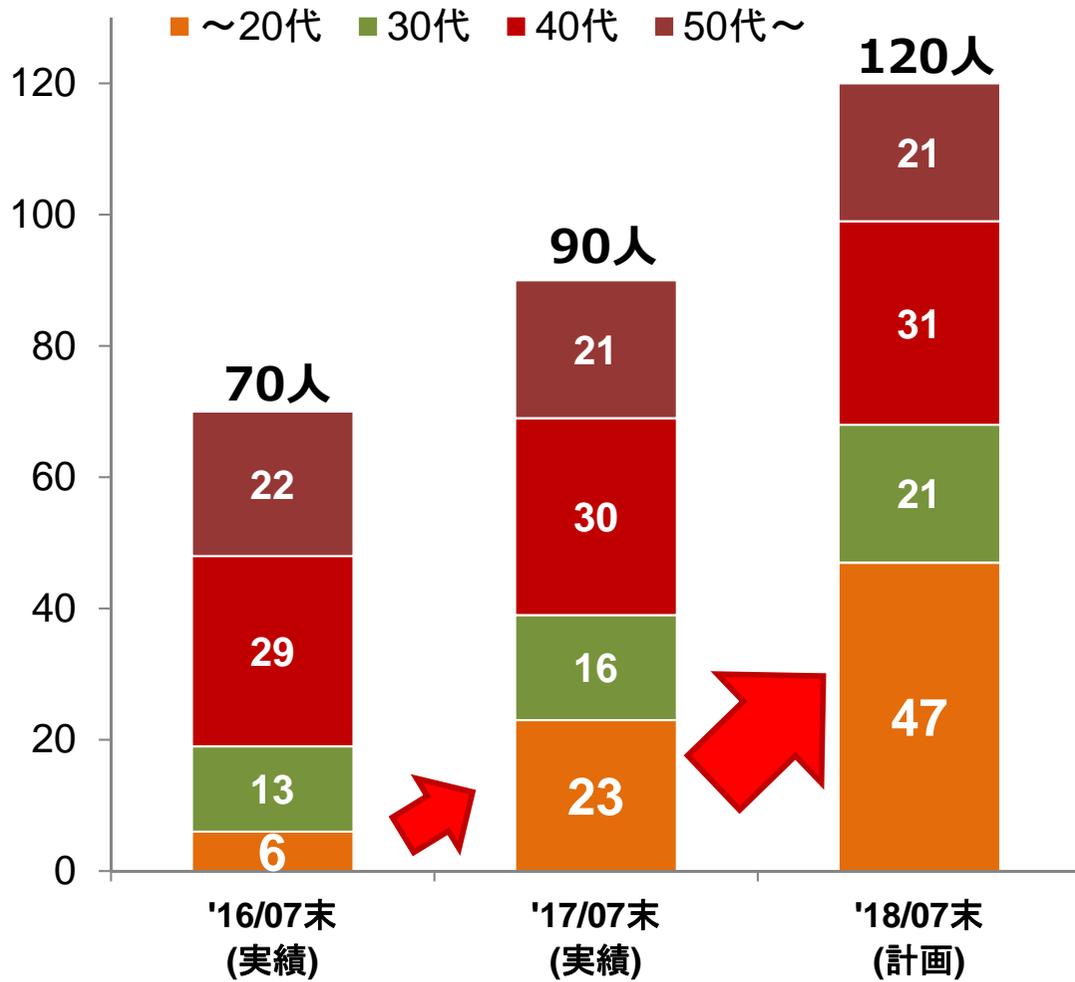


# テーマパーク事業 取り組み事例⑤ 『採用強化』

➤ 新卒を中心に積極採用を継続

➤ 社員増加によるサービス力向上

【年代別の社員数推移】



【20代社員の増加】



# テーマパーク事業 2018年7月期計画



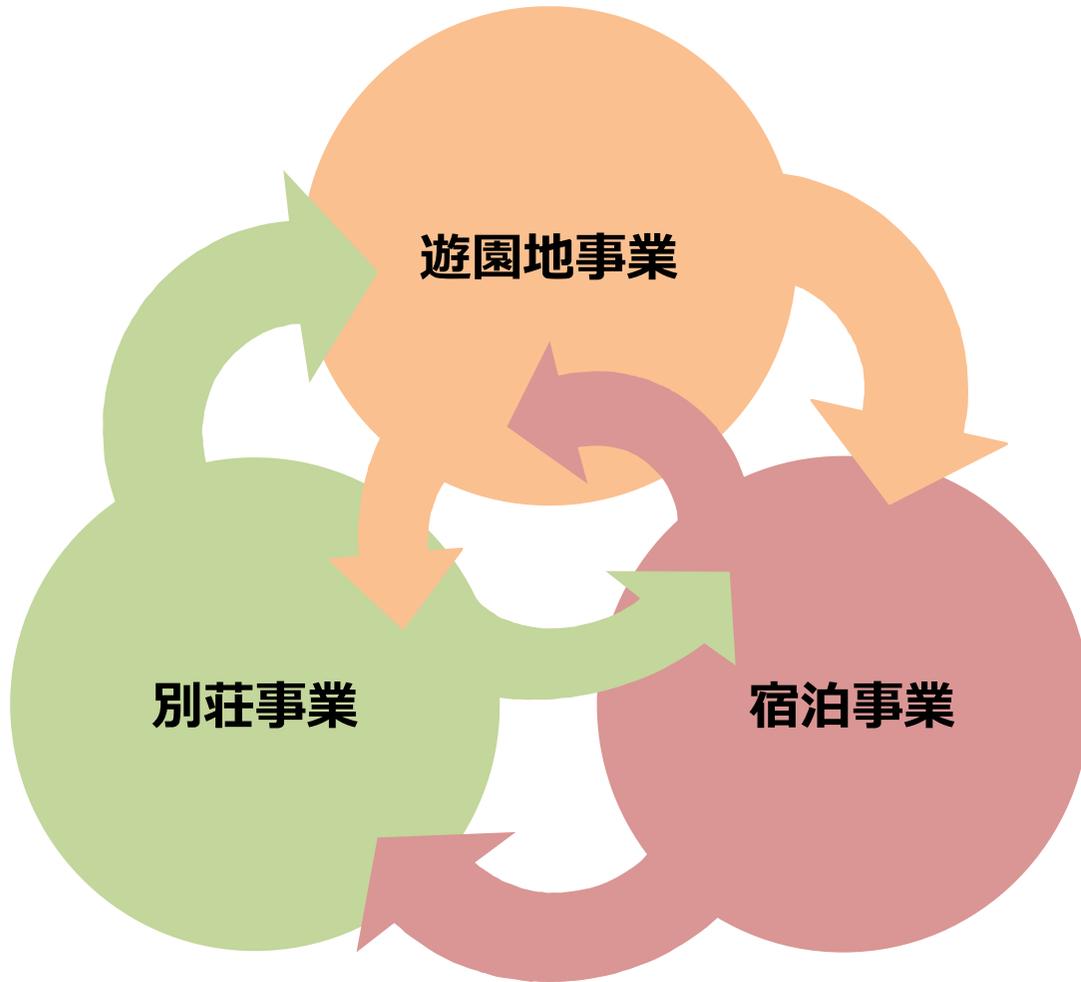
(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率
売上高	2,859	3,000	+140	+4.9%
営業利益	512	600	+87	+17.1%
<b>営業利益率</b>	<b>17.9%</b>	<b>20.0%</b>	<b>+2.1pt</b>	<b>-</b>

	'17/07	'18/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	455	461	+5	+1.3%

# テーマパーク事業 2018年7月期重点取り組み事項

➤ 主力事業間の連携・シナジー創出



➤ 事業をつなぐ新サービスを開発

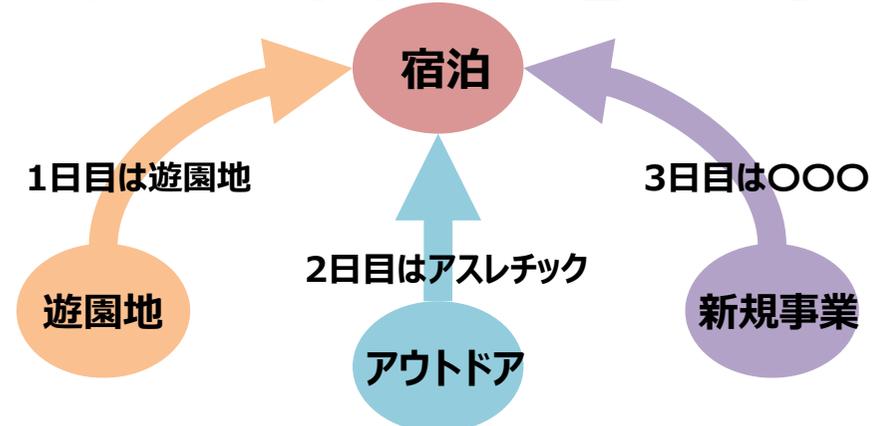
✓ 「ペット」をキーワードに、遊園地と宿泊をより強くつなぐ



✓ 「バケーションレンタル(貸し別荘)」で、別荘事業に再投資



✓ 「新たなレジャー」を提供し、長期滞在型のリゾート地へ



# スキー場事業

# スキー場事業 業績ハイライト

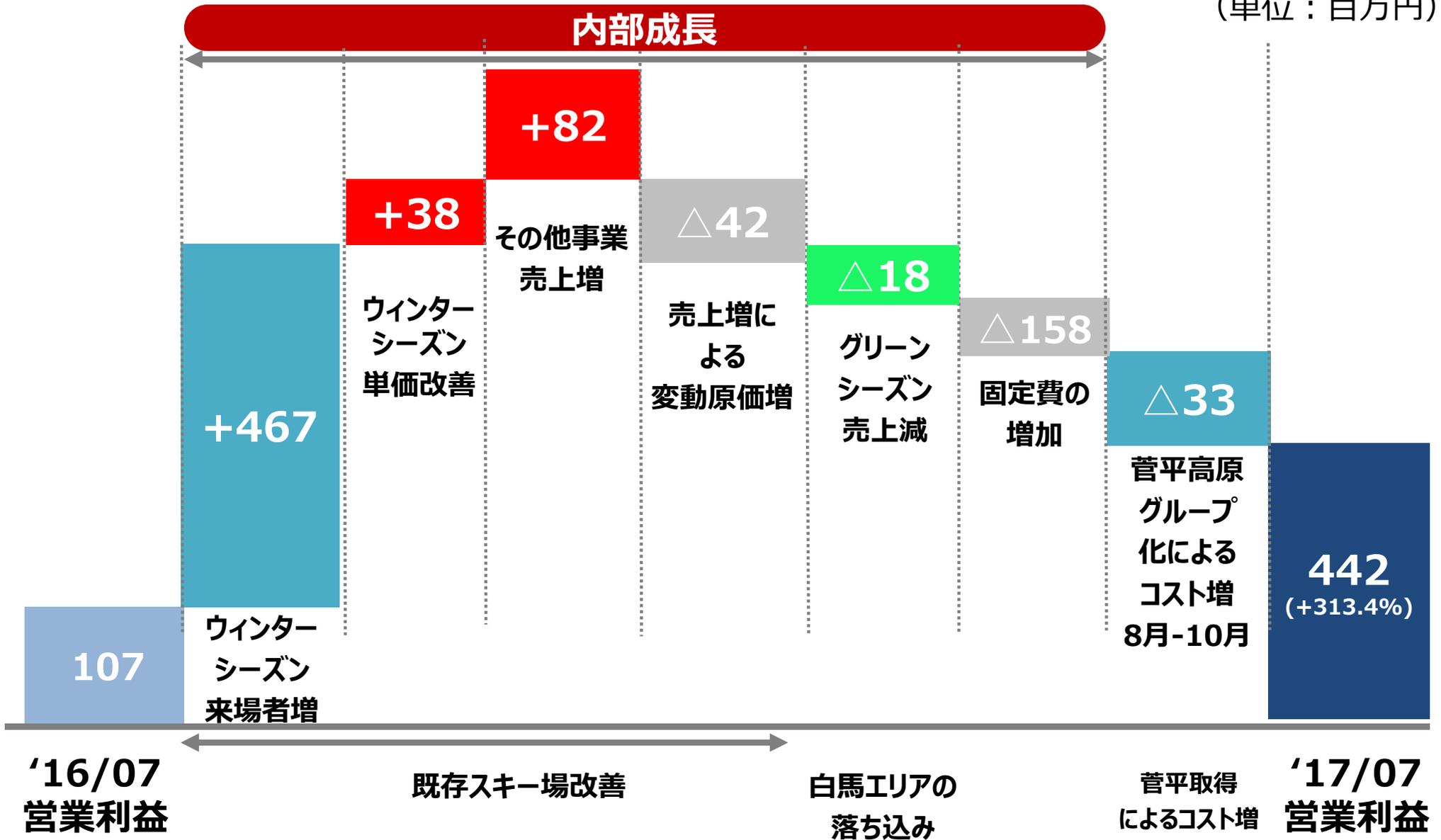
- ▶ 前期比、売上・営業利益は増収増益（売上は過去最高）
- ▶ 計画対比は、2年連続の小雪の影響を受け未達

（単位：百万円）

	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	5,584	6,151	+567	+10.2%	7,000	87.9%
売上総利益	3,118	3,555	+437	+14.0%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>55.8%</b>	<b>57.8%</b>	<b>+2.0pt</b>	—	—	—
営業利益	107	442	+335	+313.4%	1,050	42.2%
<b>営業利益率</b>	<b>1.9%</b>	<b>7.2%</b>	<b>+5.3pt</b>	—	<b>15.0%</b>	—
	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
来場者数						
ウィンターシーズン (千人)	1,509	1,671	+162	+10.7%	1,880	88.9%
グリーンシーズン (千人)	365	387	+21	+6.0%	—	—

# スキー場事業 営業利益増減要因

(単位：百万円)



# スキー場事業 小雪対策

## 小雪対策を実施したスキー場のウィンターシーズン来場者数（千人）

運営スキー場名	来場者（オープン日・営業日数）	12月	1月～3月	4月～5月	来場者合計
川場スキー場 (37百万円投資)	2016年（12月8日）・124日	11	92	3	107
	<b>2017年（12月3日）・144日</b>	<b>26</b>	<b>114</b>	<b>9</b>	<b>149</b>
	増加人数	<b>14</b>	<b>21</b>	<b>6</b>	<b>42</b>
めいほうスキー場 (107百万円投資)	2016年（12月29日）・96日	3	138	0	141
	<b>2017年（12月12日）・119日</b>	<b>22</b>	<b>157</b>	<b>2</b>	<b>183</b>
	増加人数	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>2</b>	<b>41</b>

### 【対策】

- 川場：最新式降雪機導入と効率的な降雪のための配管等の工事
- めいほう：最新式の降雪機導入と山頂エリア早期オープンの為のリフト下り線工事



利便性・価値向上  
を実施し単価UP

## リフトチケット単価向上施策

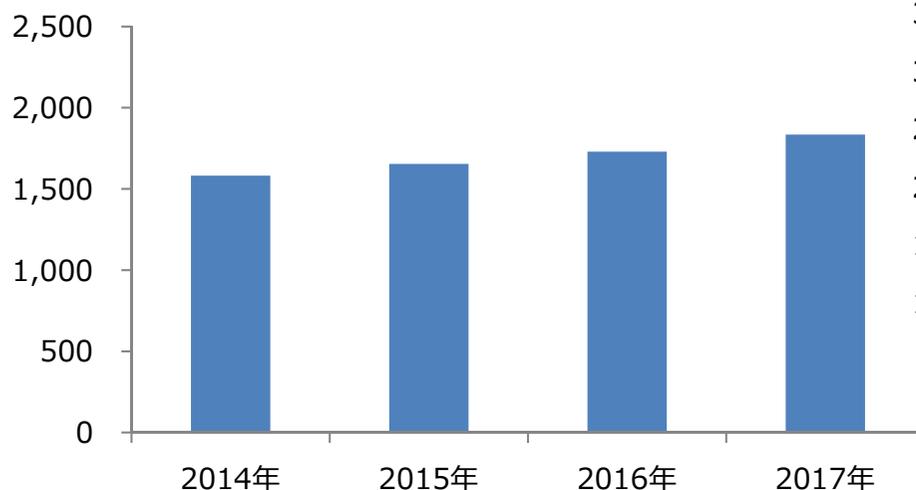
- 順次利便性の高いゲートシステム導入
- 白馬エリアにおいてはインバウンド向け共通チケットの導チケット導入



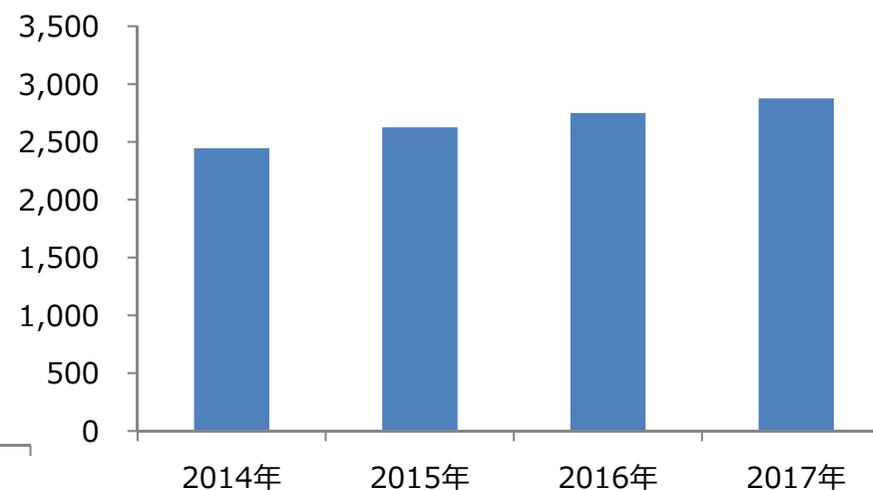
## 既存施設を利用したサービスの提供

- 高品質レンタルの提供によりレンタル単価が上昇
- レストランメニューの改善、SUBWAY・バーガーキング導入により、顧客単価が上昇

6スキー場合計リフト券実質単価の推移



6スキー場合計総売上単価の推移



※ 6スキー場は、2014年より比較できる鹿島槍・竜王・川場・八方尾根・岩岳・柵池高原を抽出

# スキー場事業 ウィンターシーズン成長戦略

## インバウンド

- HAKUBA VALLEYエリアに加え、志賀エリアに位置する竜王スキーパークでもアジア圏を中心に本格的開拓
- 湯田中温泉のショップ兼インフォメーション設置、外国人向けスクールの運営開始



## 新規顧客層 開拓施策

## コンテンツツアー

- サーフィン、スノーボードウェアメーカーである「ROXY」との自然体験ツアーを白馬で開催
- 「戦国BASARA」真田巡礼ツアーを菅平高原の地元上田市で開催
- サンリオの人気コンテンツ「SHOW BY ROCK」ツアーを栂池高原で開催



## 自然を活用した 夏事業の活性化

### 山頂からの絶景を活用したテラス事業

- 竜王：SORAテラス
- 八方尾根：うさぎ平星空テラス



### 地元の自然・特産物を活用した事業

- めいほうおにぎり店が定着し、体験合宿「冒険キッズ」の募集業務(旅行事業)が奏功
- 川場産のお米ゆきほだかを利用したおにぎり店を運営
- 運営レストランでは、地産地消を推進



## 株式会社 Geekout の特性と相乗効果

- 海外サーフィンに特化した旅行業に強みを持ち、サーフィン・スノーボーダーは顧客親和性が高い
- サーフィン・スノーボードメーカーとアパレルメーカーとの連携が強化できる
- NSDトラベルにて展開している国内旅行業に加え、Geekoutのグループ化により海外旅行商品の取り扱いが可能となり、幅広くインバウンド・アウトバウンドの顧客拡大につながる



(単位：百万円)

	'17/07	'18/07	増減	増減率
売上高	6,151	6,480	+328	+5.3%
営業利益	442	600	+157	+35.5%
<b>営業利益率</b>	<b>7.2%</b>	<b>9.3%</b>	<b>+2.1pt</b>	<b>-</b>

来場者数	'17/07	'18/07	増減	増減率
ウィンターシーズン (千人)	1,623	1,602	△21	△1.3%

※スキー場事業の来場者数は、スキー場別来場者数の合計となります。

# スキー場事業 前提条件（ウィンターシーズン）

## 前提条件

1. 新規スキー場は想定せず既存スキー場のみ
2. 天候については前期同様に小雪となったシーズンを前提に計画しておくため、ウィンター来場者は前期実績程度を想定

## ウィンターシーズン来場者計画

運営スキー場名（単位：千人）	'16/07	'17/07	'18/07
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	381	378	385
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	73	100	100
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	250	265	270
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	97	95	80
竜王スキーパーク	197	204	200
川場スキー場	107	149	142
めいほうスキー場	141	183	180
菅平高原スノーリゾート	235	245	245
<b>合計</b>	<b>1,484</b>	<b>1,623</b>	<b>1,602</b>

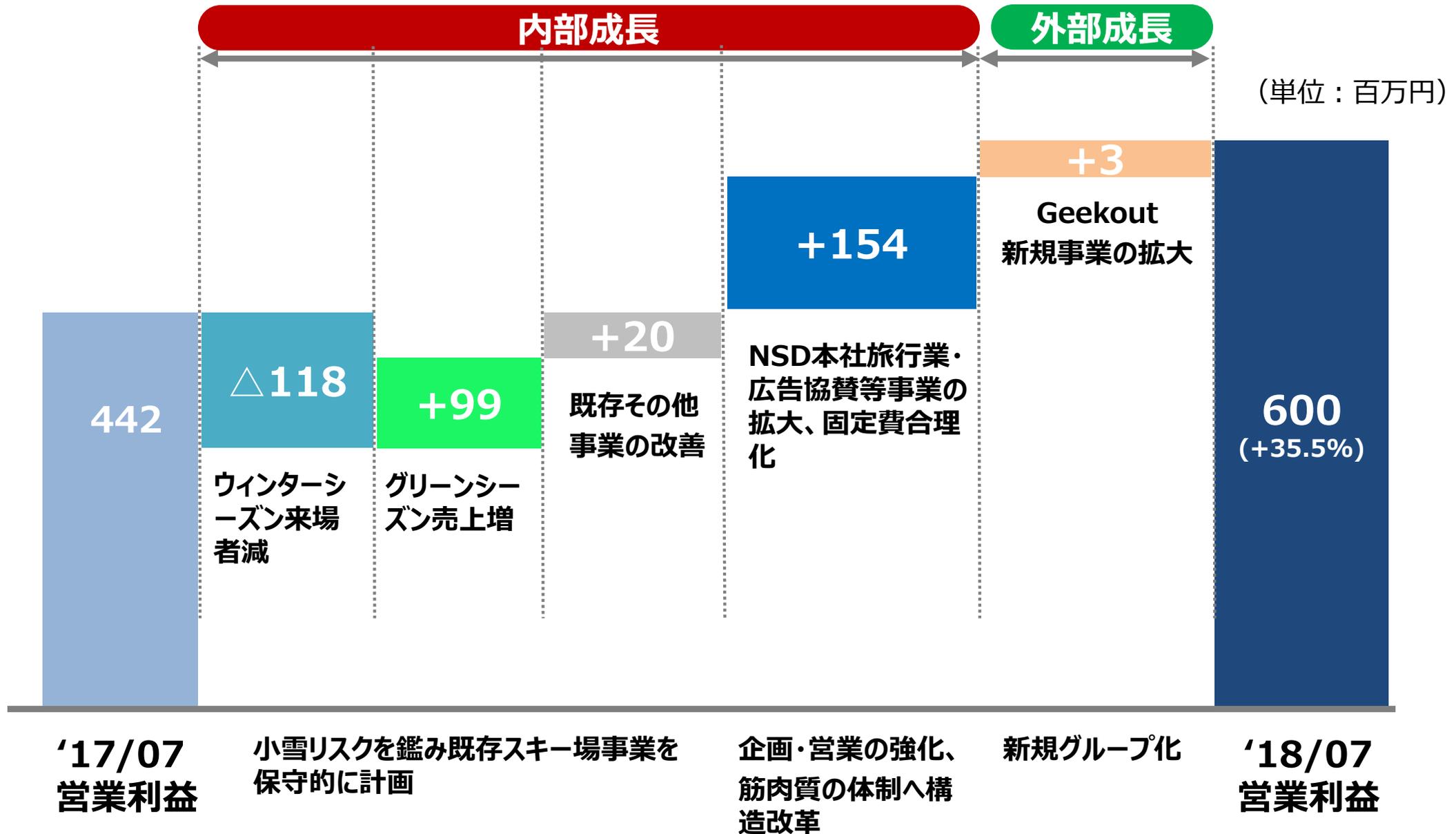
# スキー場事業 前提条件（グリーンシーズン）

## 前提条件

1. 竜王マウンテンパーク「SORA Terrace」来場者数：約50% U P  
レストラン改装オープン8月10日の寄与
2. HAKUBA VALLEYでの取組  
 八方：コロナテラス及び星空観察会  
 岩岳：マウンテンバイクコース増設及び関連イベント

## グリーンシーズン来場者計画

施設名（単位：千人）	'16/07	'17/07	'18/07
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	112	98	108
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	31	25	31
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド榑池高原	95	78	90
竜王マウンテンパーク	31	60	89
計	270	262	320



# 新会社の設立等

# 新規事業 日本からだ開発(株)の設立

- 労働者の健康増進と、企業の健全な成長をサポートし、健全な社会の実現を目的として、日本からだ開発(株)の設立を決定
- 国内における、国家主導による健康経営推進を背景としたランナーステーションやヘルスケアラウンジ等の健康施設の運営と、海外における不正薬物の検査サービスを主力サービスとして事業展開

## ■新会社の概要

名称	日本からだ開発株式会社
住所	東京都千代田区
代表者の氏名	櫻井 富美男
事業内容	健康関連施設の管理・運営 健康経営・健康管理に関するコンサルティング 不正薬物等の検査の実施およびサービスの提供等
資本金	50百万円
設立年月日	平成29年10月（予定）
大株主	日本駐車場開発(株)（100.0%）



# NPDグループのCSR活動 TCKワークショップ

## 社会貢献に向けての取り組み

- 社会の国際化により増加する海外子女・帰国子女・留学生が持つ教育上の悩みの解消を目標とし、2014年に子会社(株)ティー・シー・ケーワークショップを設立
- 同じ境遇を経験した講師によるオンライン家庭教師サービスが人気となり、世界15か国、延べ300名の語学習得や受験を手厚くサポート
- 無料教育相談・講演会、生徒の気持ちに立った心のケアも好評



## 対象となる児童生徒

海外子女	推定10万人 3年で10%増加
帰国子女	毎年1万人が日本に帰国
留学生	2020年までに倍増(文科省)
バカロレア	現18校から200校へ(文科省)



## TCK生徒のお悩み

- ・英語による授業についてゆけない
- ・日本語力が衰えてきてしまった
- ・教育方針や、進路選択に迷う
- ・勉強したいが、いい塾や学校がない

## 創業4期目を迎え

国際バカロレア・米国大学受験など、新たな国際教育のニーズにもいち早く対応開始し、すべてのお子様の海外経験を「財産」にすることを目標として、未来の国際世代の育成に全力を尽くします。

代表取締役社長 水田早枝子



# NPDグループのCSR活動 地域振興

## 那須BLASENとのスポンサー契約

- 那須ブラーゼンを運営するNASPO株式会社と2017年3月にスポンサー契約を締結
- 那須で開催されるイベント等でのオープニングランを実施してもらう等、地域振興で協業



## スキー・スノーボード選手とのスポンサー契約

- アスリートや競技団体の支援を通じて、スポーツ文化の醸成や裾野拡大にも取り組み、スキー場を含む地域の活性化を目指しております

## 法人版ふるさと納税の実施

- 子会社である日本スキー場開発(株)によって、川場村の「木質バイオマス発電」・「省エネ型温室農業生産事業」の2事業に寄付金を実施



小野塚彩那選手



原大智選手



岩瀬麗楽選手

# NPDグループのCSR活動 SOS活動

## 那須ハイランドパークにおけるペットの里親制度開始

- 年間約8.3万頭に及ぶペットの殺処分の実情と向き合い、那須ハイランドパークにおいて、ペットの里親制度を開始
  - 那須ハイランドパークをペットと来場でき、愛犬家の方にも楽しんでいただける遊園地を目指すとともに、パーク内にふれあい広場を完成させ、来場者が里親となる機会を提供し、また専用WEBサイト (<https://www.nasuhai.co.jp/sos/>) にて、SOS活動を周知させる
- ※SOS活動とは、The Small life One can Save（小さい命を守る運動）の略称です。



飼育開始した3頭の兄弟犬



SOSふれあい広場完成



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

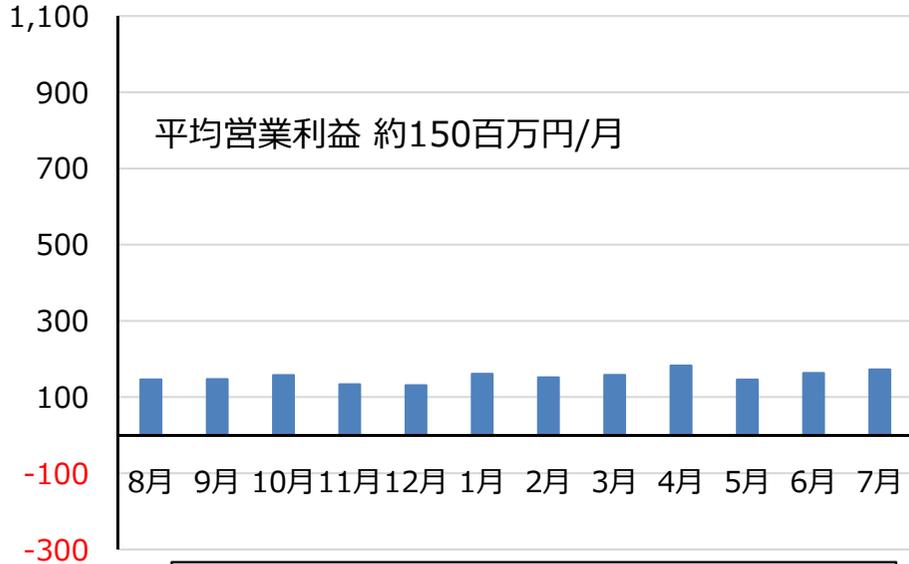
# 質 疑 応 答

# 参考資料

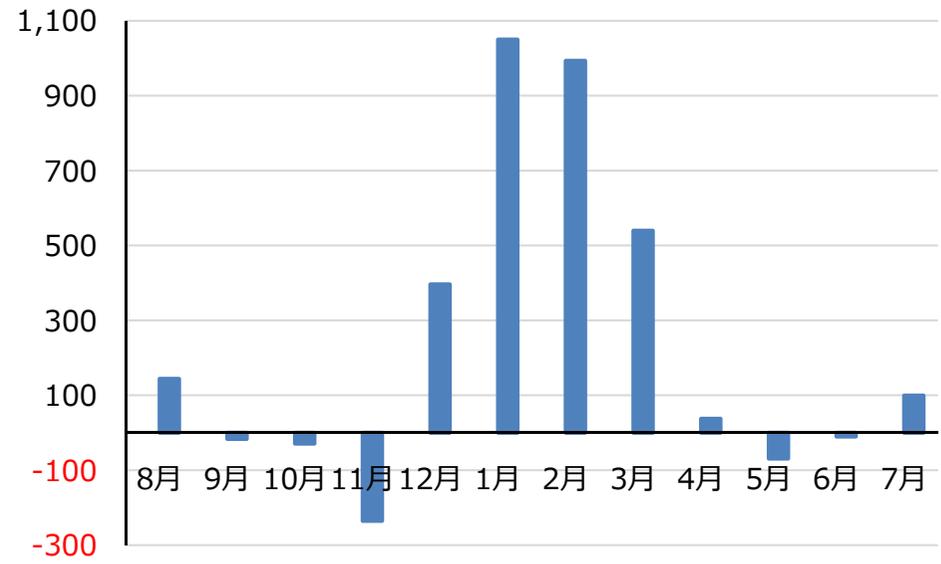
# 参考資料) 今後のグループ経営戦略 -収益の平準化-

営業利益  
(単位：百万円)

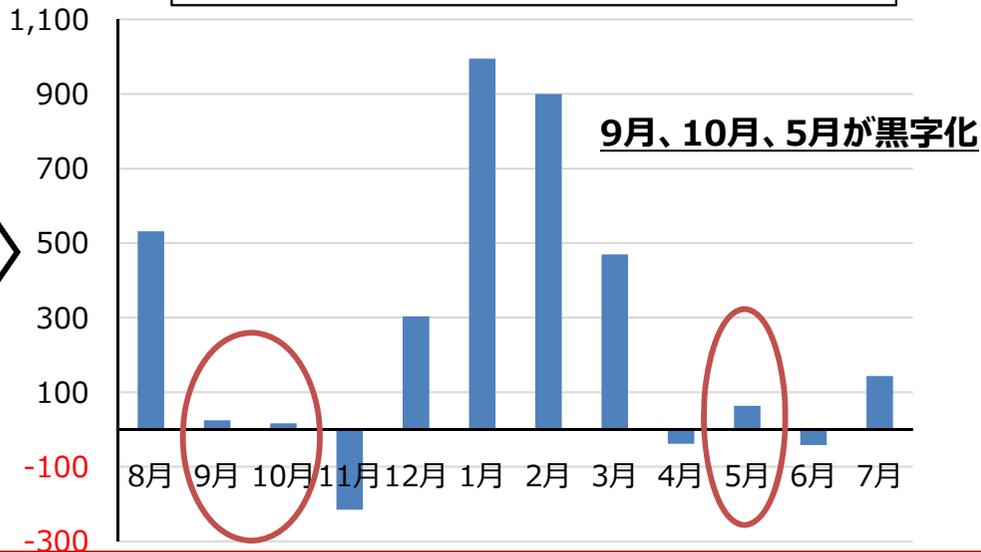
駐車場事業のみ



駐車場事業 + スキー場事業



駐車場事業 + スキー場事業 + テーマパーク事業



### ① 駐車場事業の更なる成長

- 既存事業の更なる改善 (カーシェア・マンスリーレンタカーの拡大とネット事業の強化)
- 「ポイントパーク」プロジェクトの開始
- 海外駐車場事業の拡大

### ② スキー場事業の収益安定化

- 降雪機、造雪機等への設備投資により、小雪でも稼働できる体制の構築
- インバウンド事業の強化
- グリーンシーズン事業の拡大 (18%⇒30%)

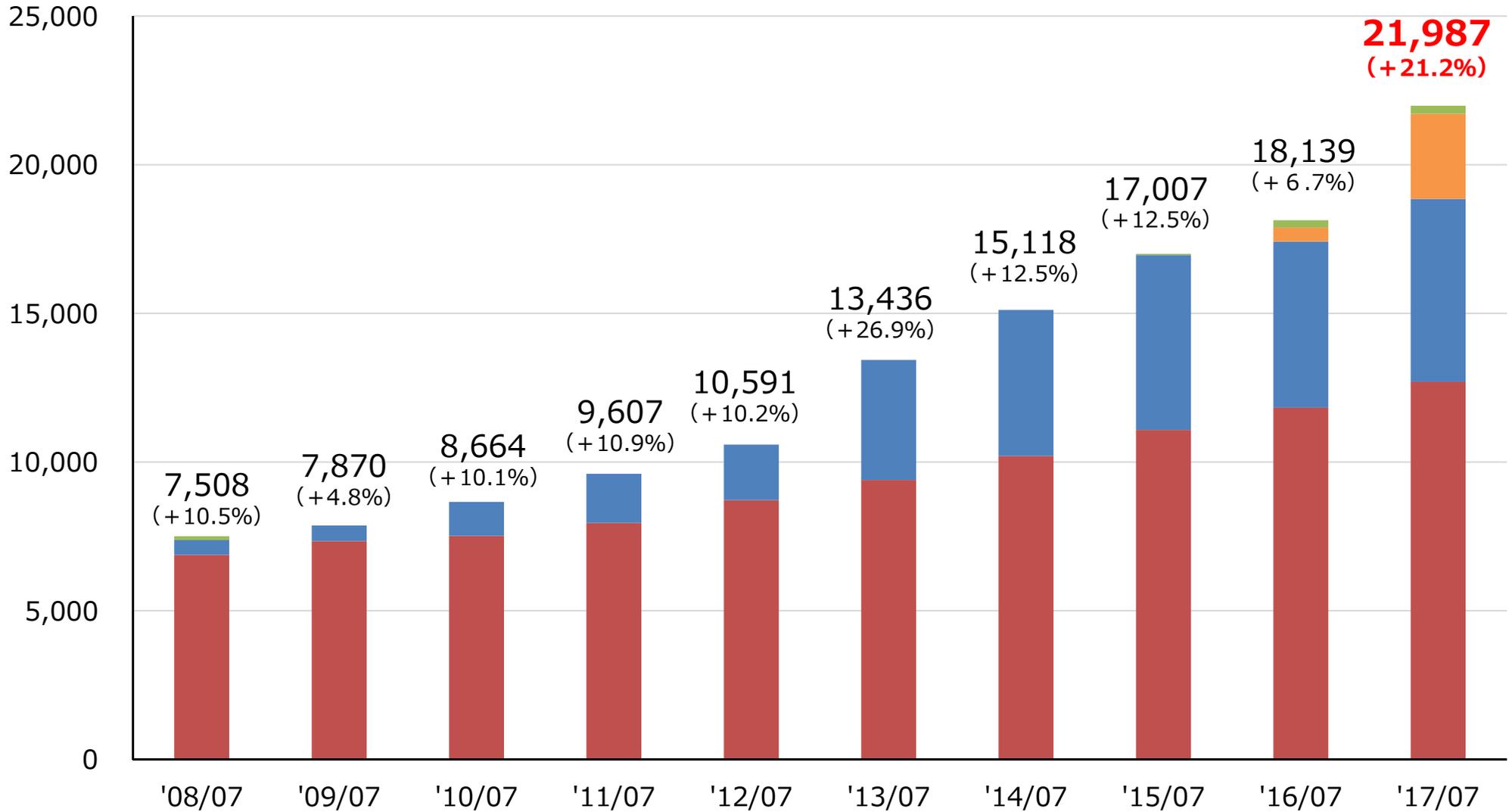
### ③ テーマパーク事業の開始

- スキー場事業を補完する事業をグループのポートフォリオに組み込む (テーマパーク事業への参入、追加M & A等)

# 参考資料) 連結売上高推移

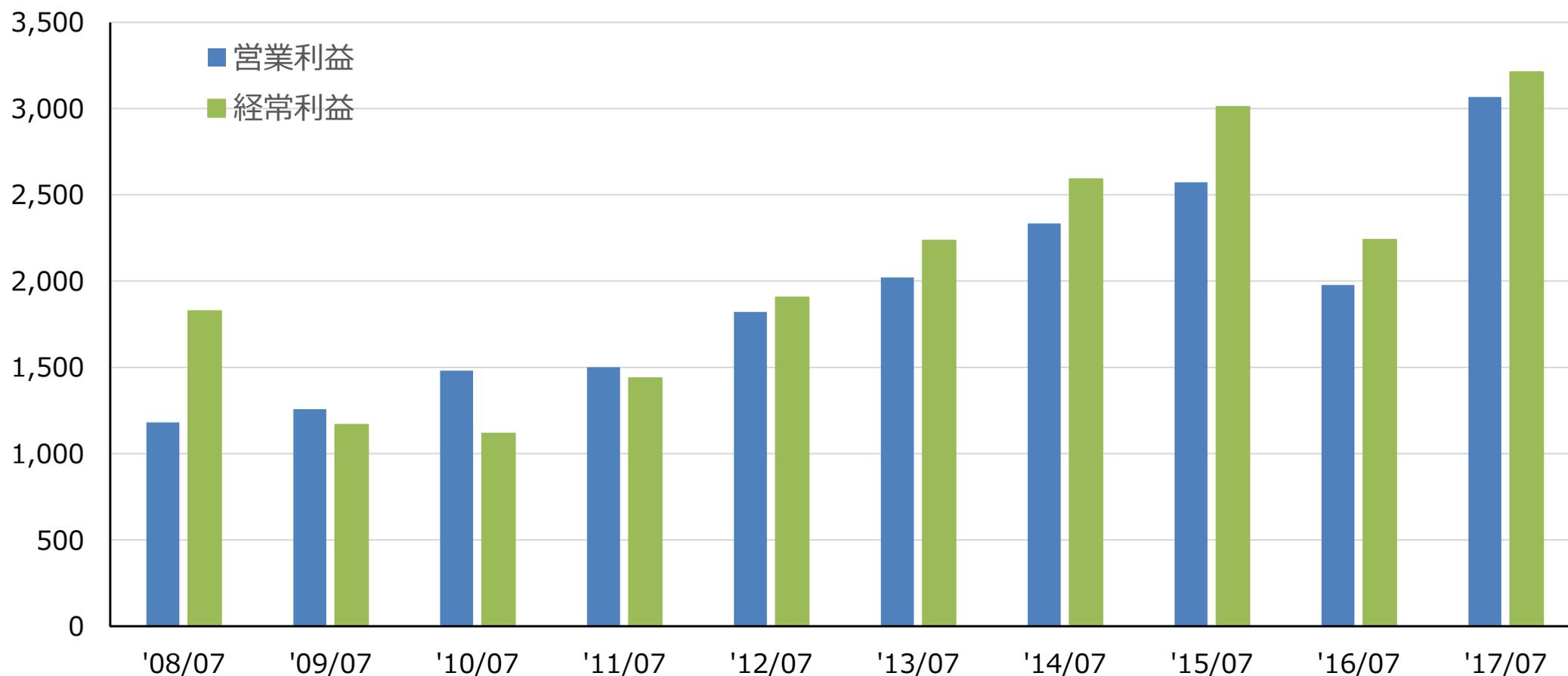
- 駐車場事業
- テーマパーク事業
- スキー場事業
- その他事業

(単位:百万円)



# 参考資料) 連結営業利益・経常利益推移

(単位:百万円)

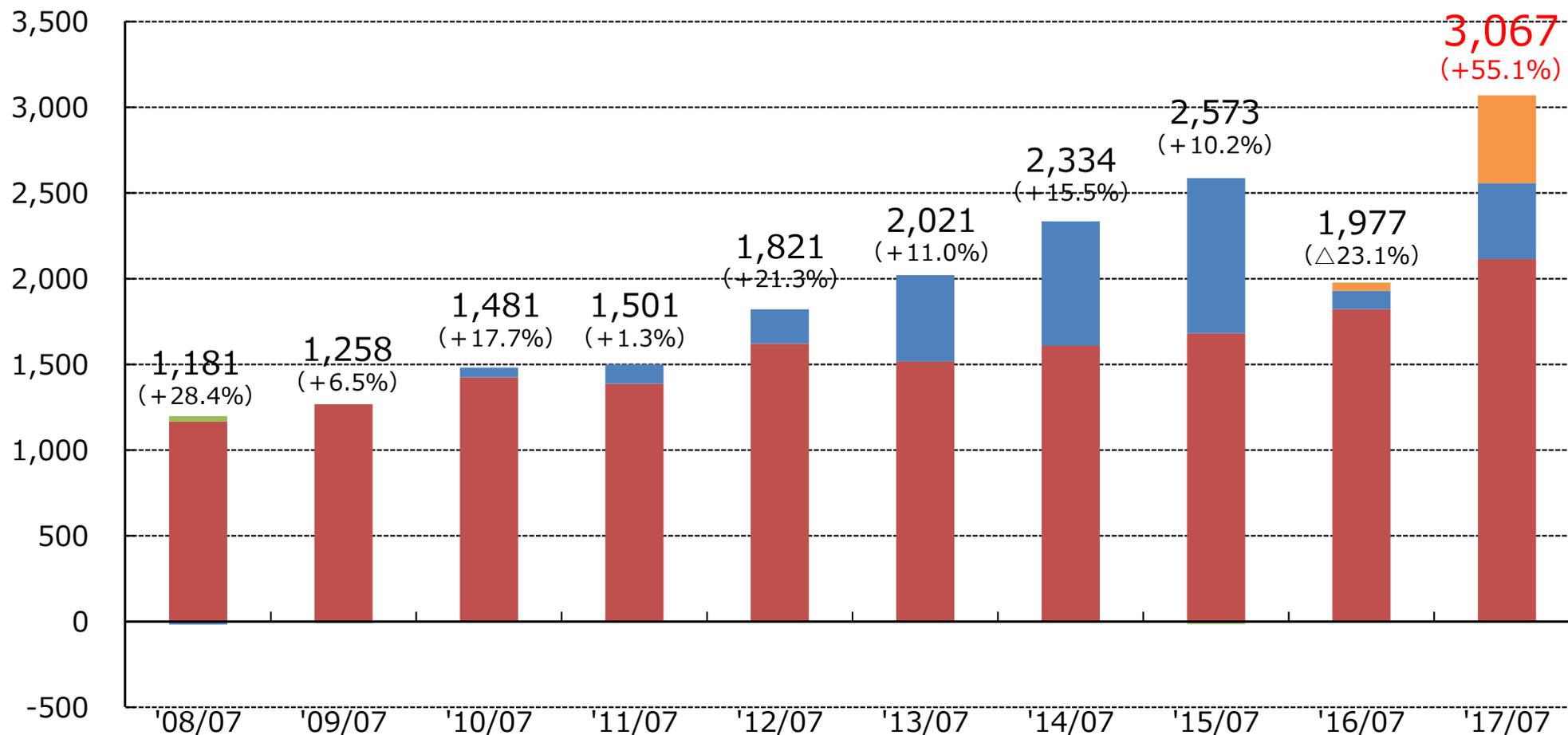


営業利益 (前年同期比)	1,181 (+28.4%)	1,258 (+6.5%)	1,481 (+17.7%)	1,501 (+1.3%)	1,821 (+21.3%)	2,021 (+11.0%)	2,334 (+15.5%)	2,573 (+10.2%)	1,977 (△23.1%)	3,067 (+55.1%)
経常利益 (前年同期比)	1,827 (+37.4%)	1,168 (△36.1%)	1,116 (△4.4%)	1,438 (+28.8%)	1,906 (+32.6%)	2,235 (+17.3%)	2,591 (+15.9%)	3,009 (+16.1%)	2,240 (△25.6%)	3,212 (+43.4%)

# 参考資料) 事業別営業利益推移

- 駐車場事業
- テーマパーク事業
- スキー場事業
- その他事業

(単位:百万円)

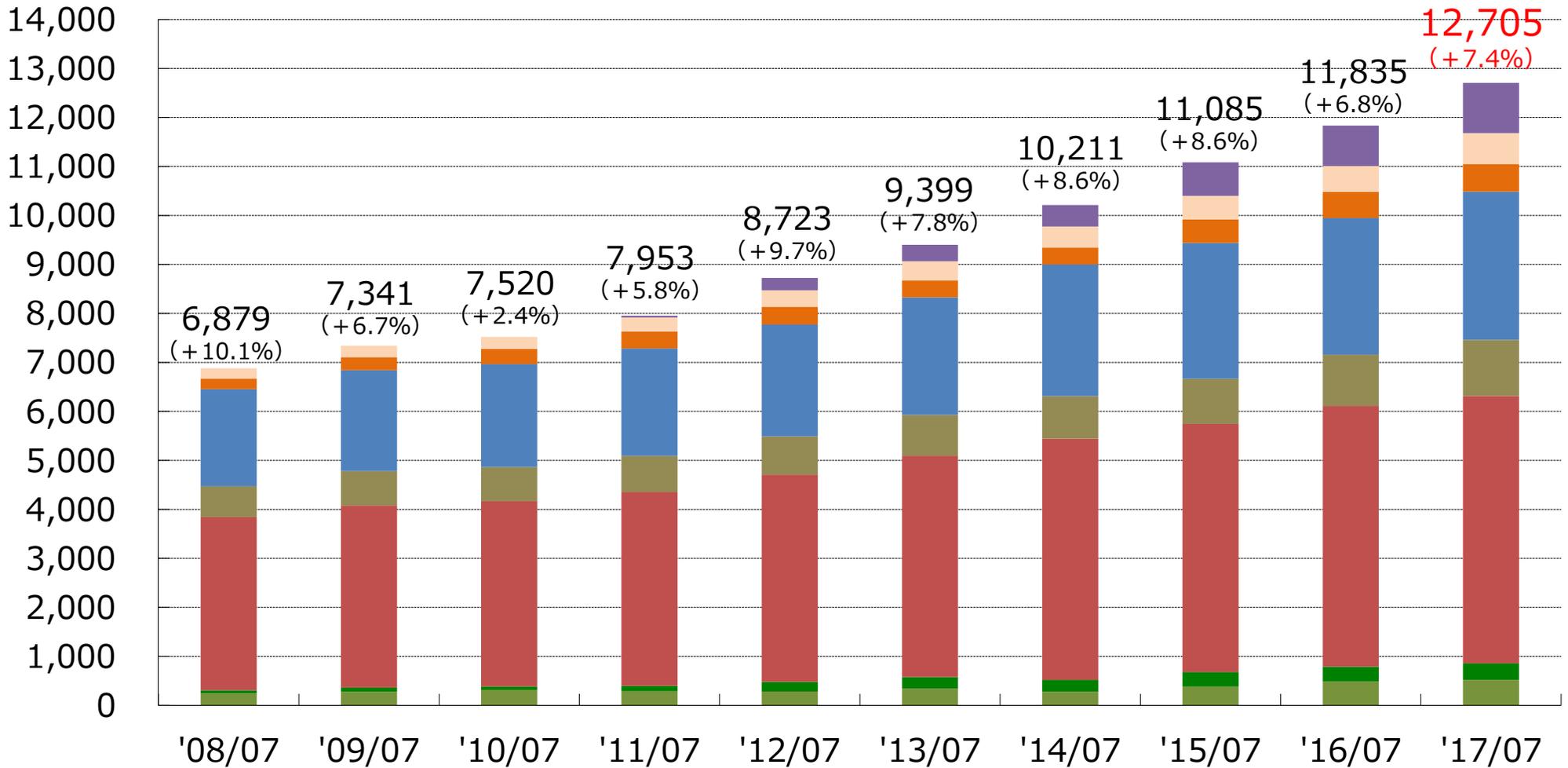


# 参考資料) 連結貸借対照表推移

単位：百万円	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07
流動資産	2,599	2,191	1,708	2,358	3,486	4,766	5,767	11,229	15,014	15,524
（現預金）	1,518	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,764	9,901	13,120	13,887
有形固定資産	847	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,992	3,164	3,851	5,015
無形固定資産	94	83	64	76	97	219	186	411	379	393
投資その他の資産	3,685	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696	2,978	2,098	3,040
（投資有価証券）	1,909	1,622	1,303	1,304	515	1,811	2,039	1,959	903	1,584
（匿名組合出資金）	1,092	1,035	683	413	148	11	61	47	-	-
固定資産合計	4,626	4,281	4,090	4,019	2,517	4,354	4,875	6,553	6,329	8,448
資産合計	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783	21,344	23,972
流動負債	3,033	2,640	2,435	2,459	2,483	2,261	2,403	2,982	2,841	4,435
固定負債	2,370	2,143	1,625	1,732	1,239	3,618	3,825	6,078	9,855	9,518
（有利子負債）	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,114	5,272	7,047	7,823
負債合計	5,403	4,783	4,060	4,191	3,722	5,879	6,229	9,060	12,697	13,953
純資産合計	1,823	1,688	1,738	2,186	2,281	3,240	4,413	8,722	8,646	10,018
負債純資産合計	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783	21,344	23,972
純有利子負債	2,501	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,649	-4,629	-6,072	-6,063
流動比率	85.7%	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%	376.5%	528.3%	350.0%
固定長期適合比率	110.5%	111.7%	122.1%	103.4%	72.2%	65.2%	62.1%	51.0%	38.3%	48.8%
自己資本比率	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%	32.5%

(単位:百万円)

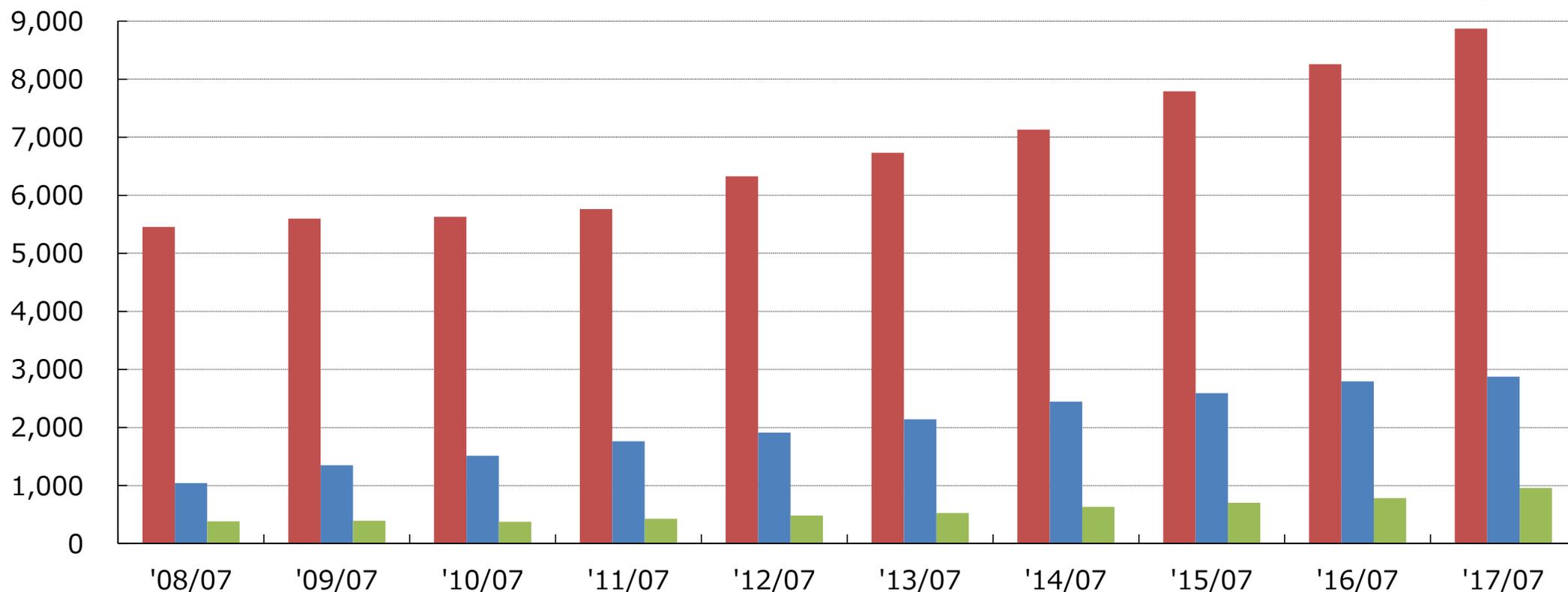
■ 北海道 ■ 東北 ■ 関東 ■ 東海 ■ 近畿 ■ 中国 ■ 九州 ■ 海外



# 参考資料) 駐車場事業モデル別売上高

■ 直営 ■ マネジメント ■ その他

(単位:百万円)



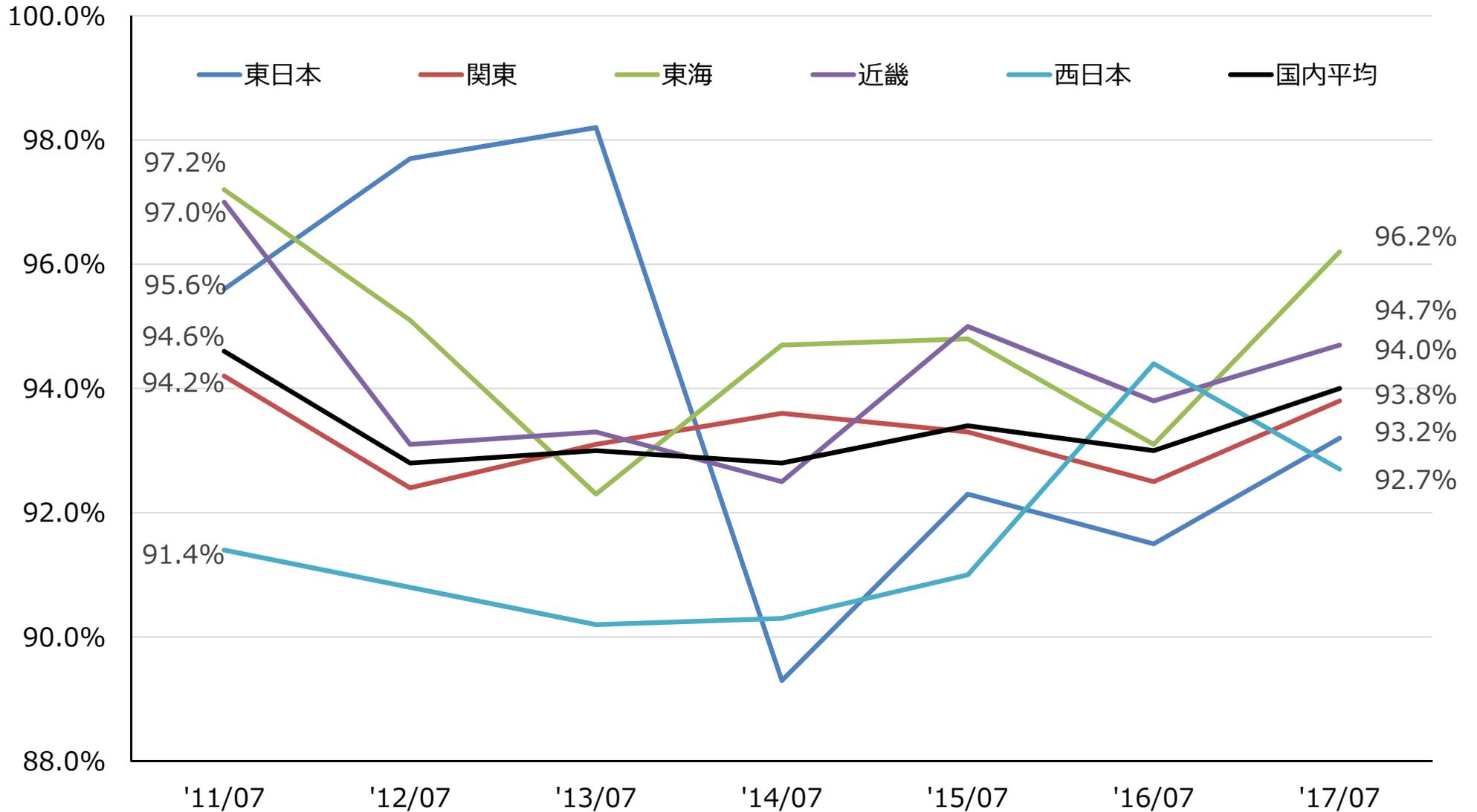
直営	5,455 (+5.0%)	5,599 (+2.6%)	5,631 (+0.6%)	5,763 (+2.4%)	6,328 (+9.8%)	6,732 (+6.4%)	7,131 (+5.9%)	7,791 (+9.3%)	8,258 (+6.0%)	8,871 (+7.4%)
マネジメント	1,041 (+47.2%)	1,350 (+29.7%)	1,514 (+12.1%)	1,763 (+16.5%)	1,912 (+8.5%)	2,141 (+12.0%)	2,446 (+14.3%)	2,590 (+5.9%)	2,793 (+7.8%)	2,875 (+2.9%)
その他	383 (+10.2%)	393 (+2.6%)	376 (△4.3%)	427 (+13.6%)	483 (+13.1%)	526 (+8.8%)	633 (+20.3%)	703 (+11.1%)	783 (+11.4%)	958 (+22.4%)

# 参考資料) 駐車場事業物件数台数推移

		'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07
月極専用 直営物件	物件数	515 (+8.0%)	611 (+18.6%)	727 (+19.0%)	809 (+11.3%)	890 (+10.0%)	912 (+2.5%)	985 (+8.0%)	985 (±0.0%)
	借上 台数	8,465 (+6.2%)	9,712 (+14.7%)	11,386 (+17.2%)	12,529 (+10.0%)	13,499 (+7.7%)	14,226 (+5.4%)	15,647 (+10.0%)	16,169 (+3.3%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	107 (+5.9%)	114 (+6.5%)	127 (+11.4%)	141 (+11.0%)	155 (+9.9%)	154 (△0.6%)	157 (+1.9%)	150 (△4.5%)
	借上 台数	4,752 (+8.7%)	7,434 (+56.4%)	8,656 (+16.4%)	11,154 (+28.9%)	12,935 (+16.0%)	14,436 (+11.6%)	16,964 (+17.5%)	17,524 (+3.3%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	65 (+12.1%)	80 (+23.1%)	84 (+5.0%)	95 (+13.1%)	93 (△2.1%)	105 (+12.9%)	111 (+5.7%)	112 (+0.9%)
	管理 台数	10,148 (+14.4%)	11,728 (+15.6%)	13,569 (+15.7%)	14,944 (+10.1%)	16,871 (+12.9%)	18,321 (+8.6%)	20,282 (+10.7%)	22,689 (+11.9%)
合計	物件数	687 (+8.0%)	805 (+17.2%)	938 (+16.5%)	1,045 (+11.4%)	1,138 (+8.9%)	1,171 (+2.9%)	1,253 (+7.0%)	1,247 (△0.5%)
	総台数	23,365 (+10.1%)	28,874 (+23.6%)	33,611 (+16.4%)	38,627 (+14.9%)	43,305 (+12.1%)	46,983 (+8.5%)	52,893 (+12.6%)	56,382 (+6.6%)

# 参考資料) 地域別月極専用直営物件契約率推移

(契約率)



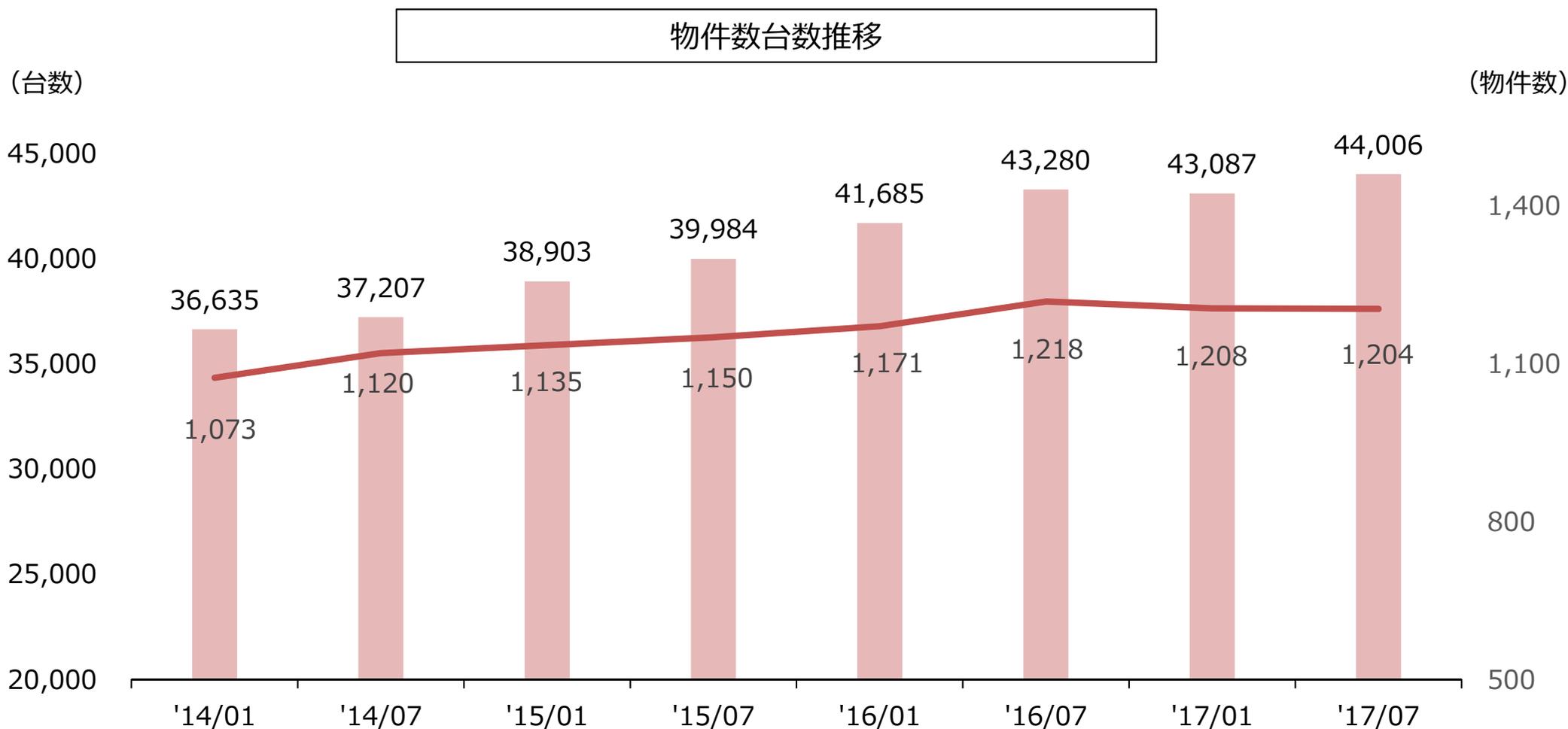
# 参考資料) 国内駐車場事業 業績ハイライト

(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	11,009	11,681	+672	+6.1%	11,900	98.2%
売上総利益	4,154	4,533	+378	+9.1%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>37.7%</b>	<b>38.8%</b>	<b>+1.1pt</b>	—	—	—
営業利益	2,444	2,717	+273	+11.2%	2,640	102.9%
<b>営業利益率</b>	<b>22.2%</b>	<b>23.3%</b>	<b>+1.1pt</b>	—	<b>22.2%</b>	—

# 参考資料) 国内駐車場事業 物件数台数推移

- 既存物件の改善に注力したことにより、新規契約物件数は低調（71件、前期 125件）
- 低採算物件の条件見直し、解約を実施したことにより、解約件数が増加し、運営物件数・台数は微減



# 参考資料) 国内駐車場事業 駐車場不動産の購入

## 不動産購入の推進 (他社運営物件or土地の購入)

- 時間貸需要が高く月極相場が安定しているエリアを地図上にプロットし、不動産購入希望エリアとして金融機関を中心とした取引先に共有
- 地方都市を中心に、自社で機械式駐車場を建設しての運営も検討
- 土地の所有権にはこだわらず、定期借地や、買戻し条件を付しての購入など、オーナーのニーズに合わせて柔軟に設計

### ■例：広島市中心部



# 参考資料) 国内駐車場事業 DoCamperの推進



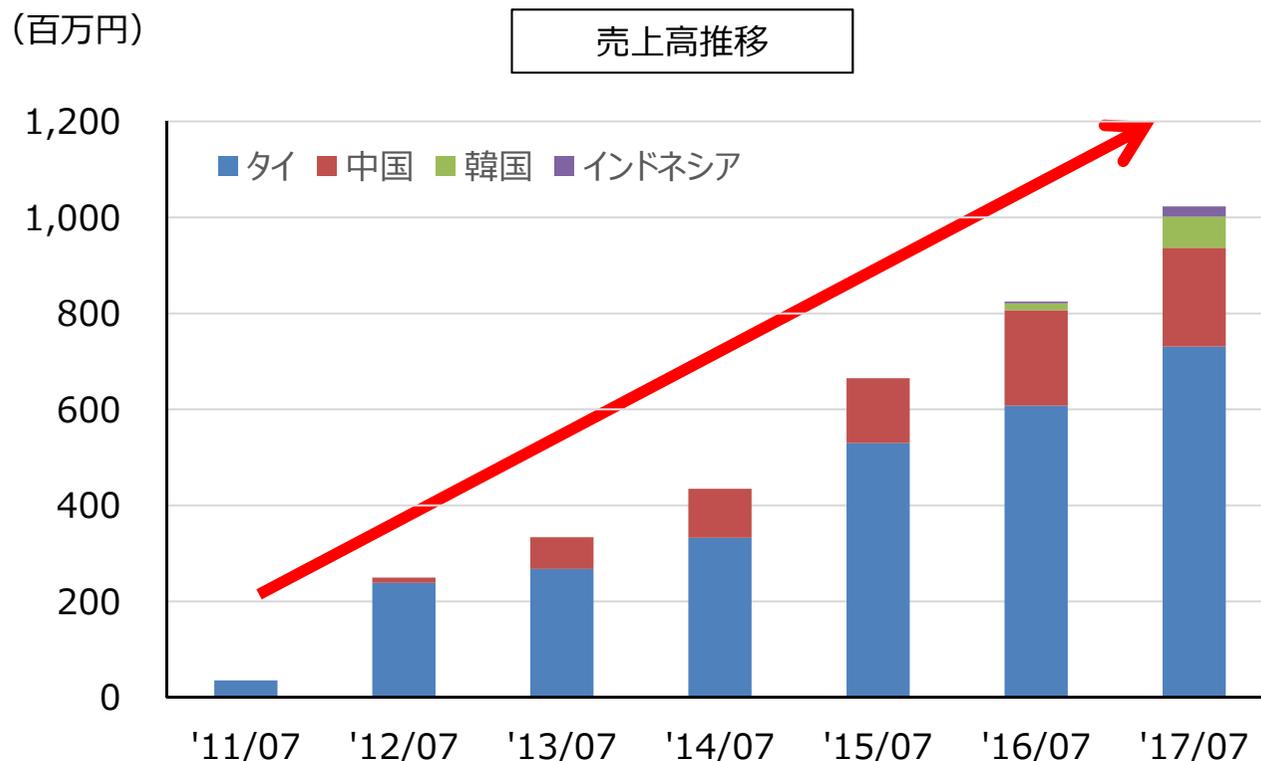
## キャンピングカーレンタル事業「DoCamper」

- 「モノ」より「コト」の思い出作りをコンセプトに、お客様のご希望に合わせた旅行プランの作成や推奨ルートの提案を実施
- 前期にキャンピングカー2台でサービスを開始し、その後、増車し、現在は5台にて稼働中、来年のGW前に更に大量増車予定
- WEBやSNSを活用したプロモーションの他、各種イベントへの出展を行い集客、旅行代理店とのタイアップや、TV番組とのタイアップも実施
- 地方創生の一環として、道内自治体に対して、キャンピングカー専用駐車場のインフラ作りを提案中、また道内の農家様とタイアップし、キャンピングカーでの農泊や収穫体験も企画

## 引き続き、北海道ならではの新たなサービスを展開していく方針



# 参考資料) 海外駐車場事業 事業規模の拡大



- インドネシア進出後、初の運営物件の受注
- 韓国において、進出来初の単月黒字化を達成
- タイにおいて、トヨタ自動車グループから渋滞解消を目的とした複数のプロジェクトを受注

**⇒海外駐車場事業全体で、進出以来初の黒字化を達成**

		'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07
タイ	物件数	7	9	15	17	28	27
	台数	3,669	3,136	4,399	5,268	7,045	7,212
中国	物件数	2	2	3	4	5	7
	台数	1,140	1,140	1,699	1,731	2,455	3,635
韓国	物件数	-	-	0	0	2	7
	台数	-	-	0	0	113	852
インドネシア	物件数	-	-	-	0	0	2
	台数	-	-	-	0	0	677
合計	物件数	9	11	18	21	35	43
	台数	4,809	4,276	6,098	6,999	9,613	12,376



Inter Change 21(バンコク)



上海環球金融中心(上海)

# 参考資料) 海外駐車場事業 業績ハイライト

(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	826	1,024	+197	+23.9%	1,100	93.2%
売上総利益	220	278	+58	+26.4%	—	—
<b>粗利率</b>	<b>26.1%</b>	<b>27.1%</b>	<b>+0.5pt</b>	—	—	—
営業利益	△51	14	+65	—	10	147.2%
<b>営業利益率</b>	—	<b>1.4%</b>	—	—	<b>0.9%</b>	—

# 参考資料) 海外駐車場事業 新規物件 (抜粋)



Somerset Ekkamai(バンコク)  
運営台数：250台



メトロポリス(バンコク)  
運営台数：185台



証大ヒマヤセンター(上海)  
運営台数：530台



ドーミーインSEOULカンナム (ソウル)  
運営台数：66台



ホンデワイズパーク (ソウル)  
運営台数：200台



クニガンシティ(ジャカルタ)  
運営台数：117台



ウスマケイアイ(ジャカルタ)  
運営台数：560台

# 参考資料) 海外駐車場事業 海外展開の状況

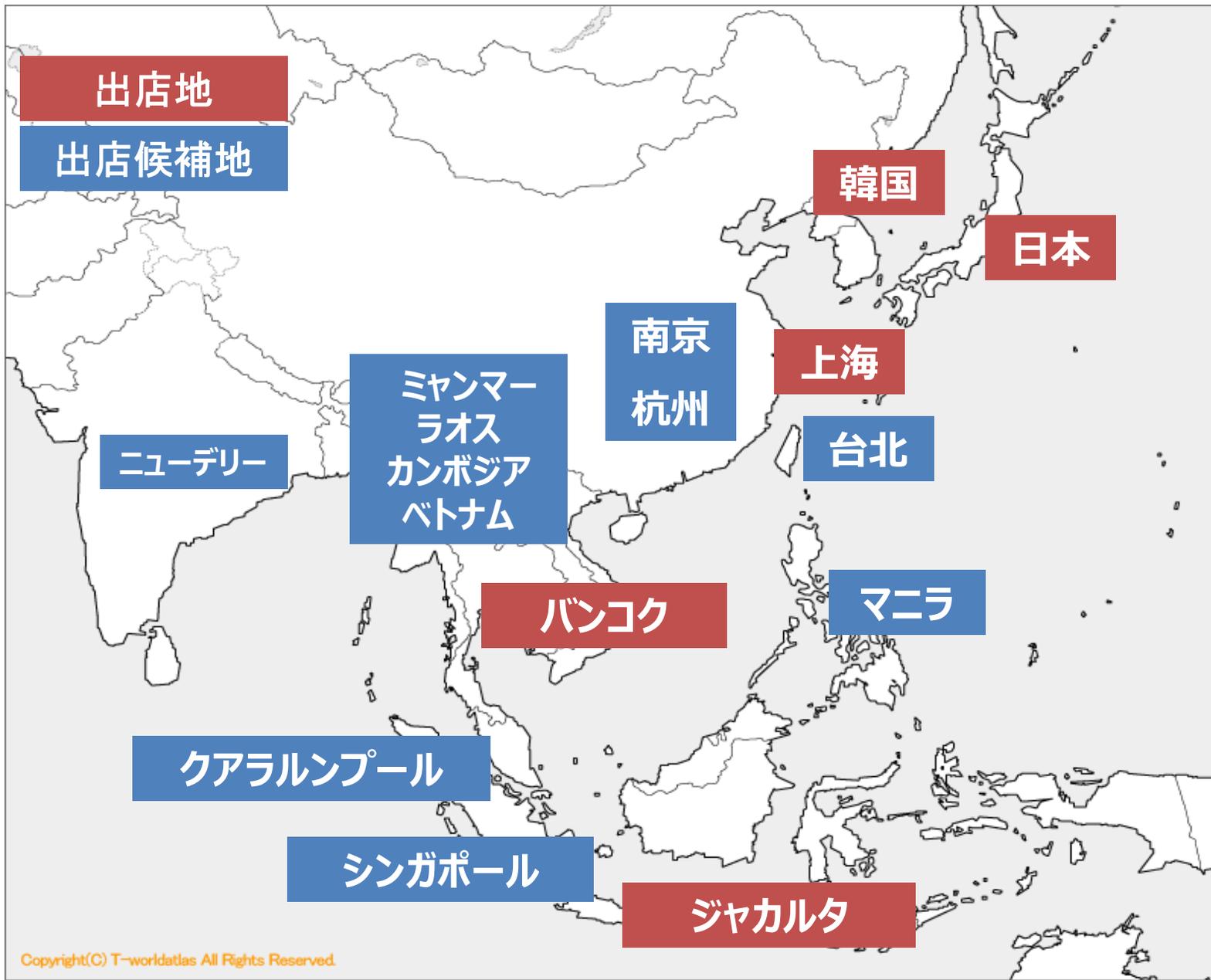
## 海外展開と各国の指標

年数	進出都市	都市圏人口 (万人)	自動車台数 (万台)	月極単価 (円)
2010年	バンコク (タイ)	1,500	420	10,000
2011年	上海 (中国)	2,342	360	15,000
2014年	ソウル (韓国)	2,348	303	20,000
2015年	ジャカルタ (インドネシア)	2,400	300	8,000

## 各国が抱える駐車場の問題点とその解決策

国名	問題点	解決策
タイ	慢性的な駐車場不足と日々悪化する大渋滞	①ビル附置駐車場の効率運営及び遊休地の駐車場化を提案 ②トヨタ自動車主導による渋滞解消プロジェクトへの参画により、郊外にパーク&ライド駐車場等の開拓を図る
中国	上質なサービスを提供する駐車場オペレーターの不在	日本でのオペレーションノウハウを中国に移植し、上質な駐車場サービスを提供
韓国	駐車場不足と機械式駐車場運営ノウハウの欠如	不稼働な機械式駐車場の運営提案、機械のリニューアル提案
インドネシア	駐車場不足と駐車料金不正問題	効率的かつ徹底管理されたクリーンな駐車場運営を提案

# 参考資料) 海外駐車場事業 今後のグローバル展開



\* 海外売上比率中期的には、アジア中心に50%以上が目標

\* NPDブランド = 安心、安全、効率的運営アジアの駐車場運営のグローバル・スタンダードに

# 参考資料) スキー場事業 決算ハイライト

## 【PL】

### ✓ 売上高は過去最高を達成／白馬エリア小雪により計画対比売上・営業利益減

- ・ -) 白馬エリア小雪。りシーズンオープンや山麓エリアのコースオープンが遅延し、来場者減
- ・ +) グリーンシーズン来場者好調：竜王マウンテンパークを中心に過去最高を更新
- ・ +) 小雪対策投資実施スキー場の効果：川場スキー場・めいほうスキー場  
川場スキー場：5月GWまで安定した降雪量を確保し、オープン期間を延長

### ✓ 財務体質の強化

- ・ 周辺事業売却（宿泊施設他譲渡）。特別利益計上し、キャッシュ積上げ
- ・ HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場・HAKUBA VALLEY 岩岳スノーフィールドの減損
- ・ 海外事業整理／本店移転の損失計上

## 【BS】

### ✓ 安定した財務基盤

- ・ 2,119百万円の資金超過、純資産比率84.8%

### ✓ 設備投資

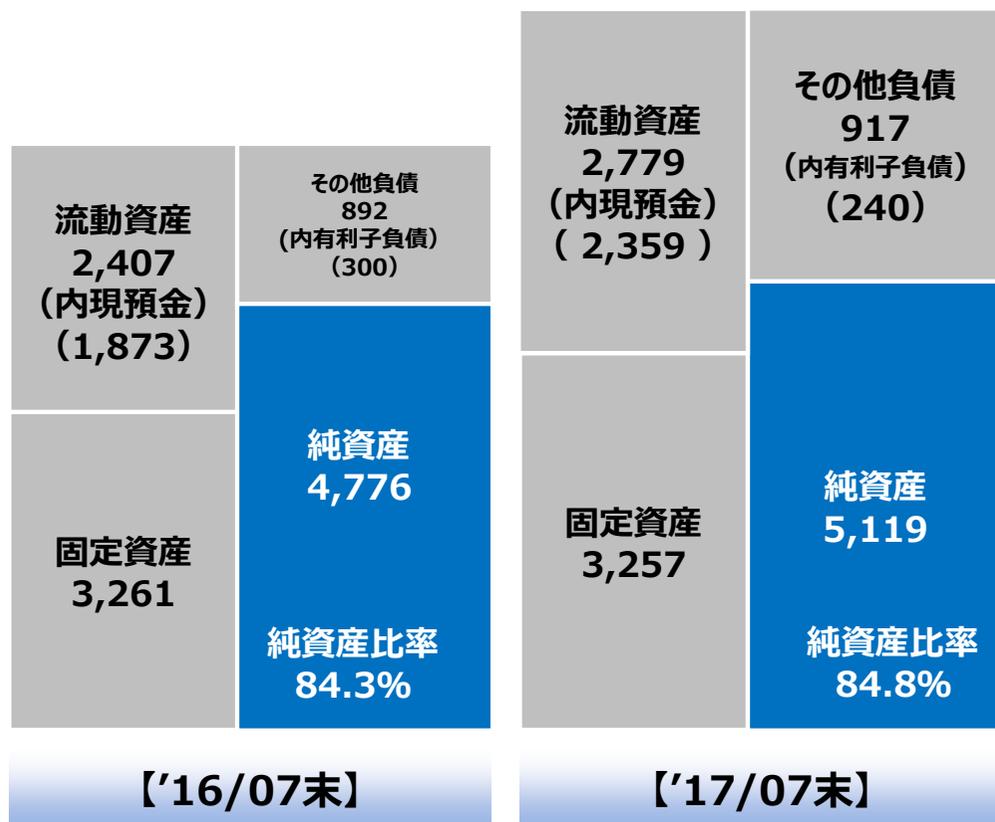
- ・ ゲートシステム投資：105百万円、小雪対策投資：183百万円

# 参考資料) スキー場事業 財政状態

- 高純資産比率84.8%を維持
- キャッシュポジションは、2,119百万円の資金超過

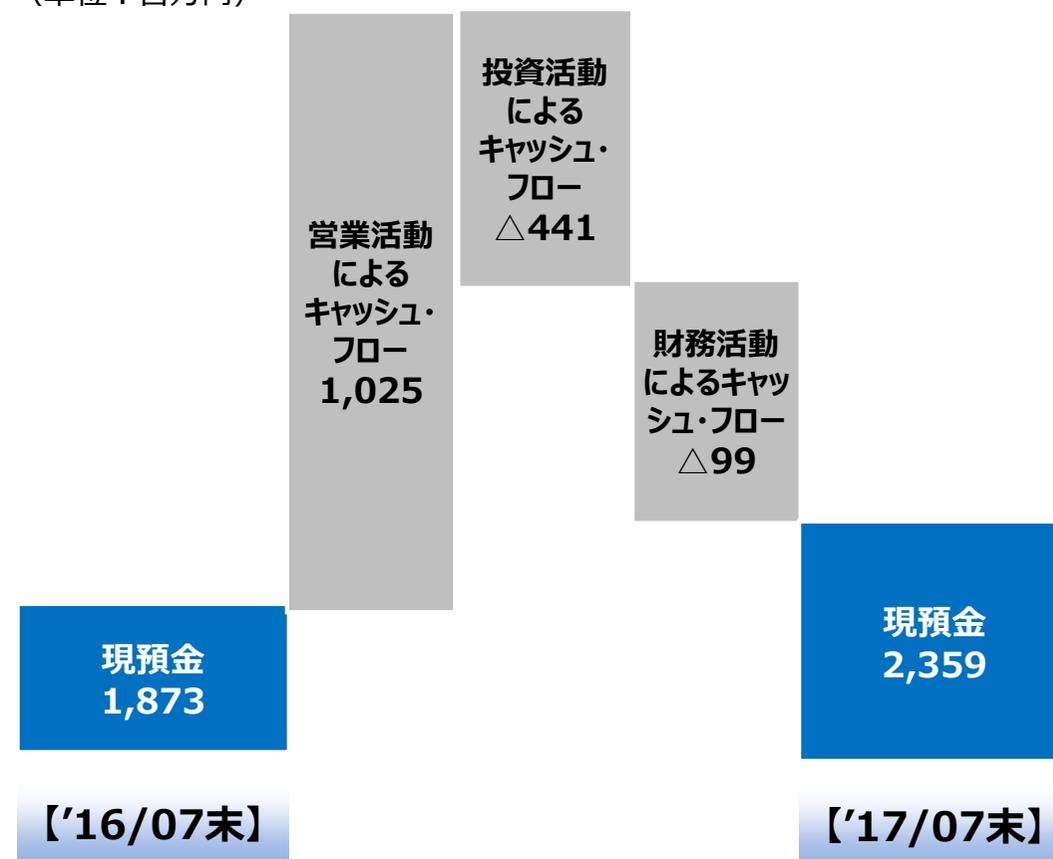
## バランスシートの状況

(単位：百万円)



## キャッシュフローの状況

(単位：百万円)



# 参考資料) スキー場事業 ウィンターシーズン来場者数

- 小雪対策を実施した川場スキー場・めいほうスキー場は大幅に改善
- HAKUBA VALLEYエリアの4スキー場は、小雪の影響を受け苦戦

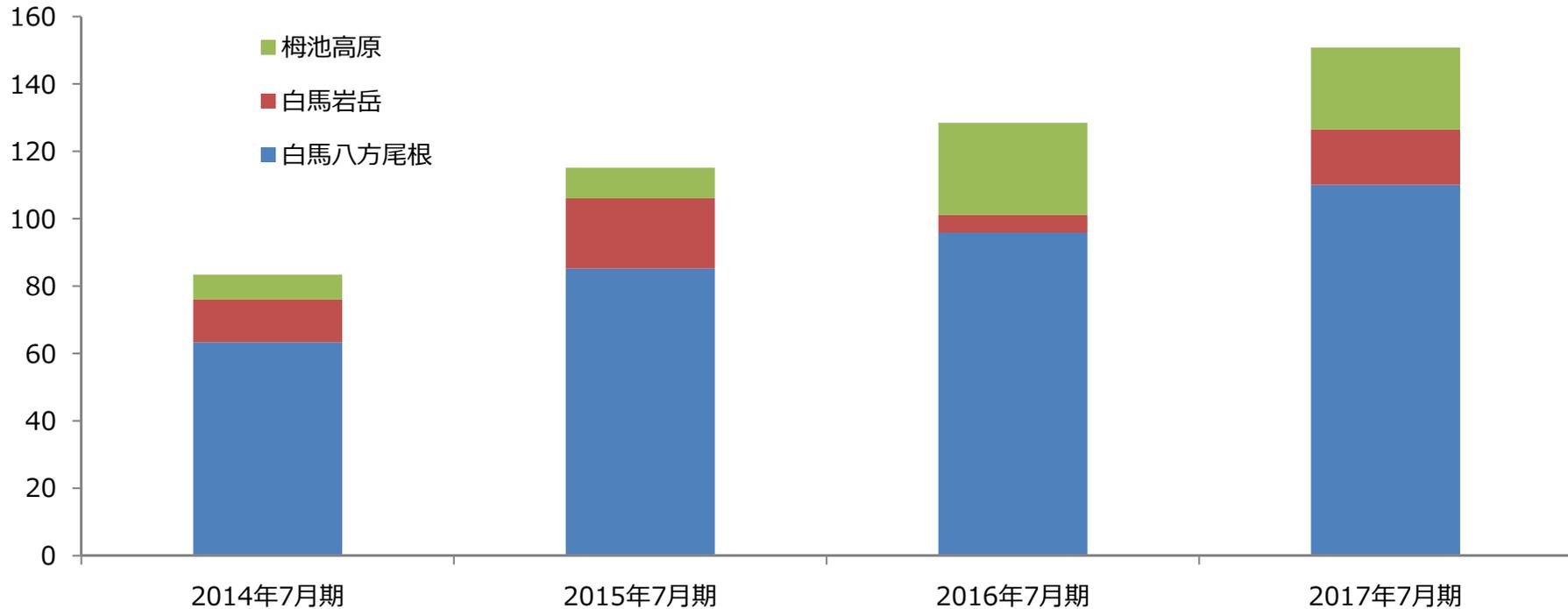
## ウィンターシーズン来場者数 (千人)

運営スキー場名	'16/07	'17/07	前期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	381	378	99.4%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド ※1	73	80	109.8%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場 ※1	250	238	95.3%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	97	95	97.8%
竜王スキーパーク	197	204	103.4%
川場スキー場	107	149	139.5%
めいほうスキー場	141	183	129.3%
菅平高原スノーリゾート	235	245	104.3%
スキー場計	1,484	1,576	106.2%
その他 (かわばんち、おに助他)	24	47	193.7%
合計	<b>1,509</b>	<b>1,623</b>	<b>107.6%</b>

※1 HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド、HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場は、前期比較のため、シーズン券の来場者をそれぞれ20千人・27千人含んでおりません。

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

(千人)

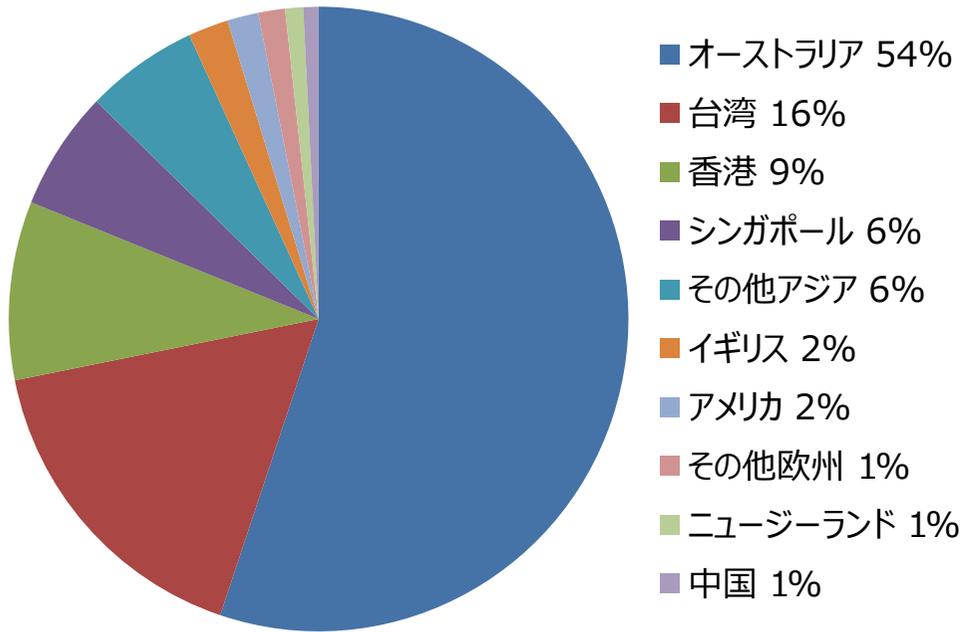


- 前シーズンの小雪より回復し、156千人の来場者 (前期比17.0%増)
- オーストラリアが減少し、北米・アジア圏の比率が高まる

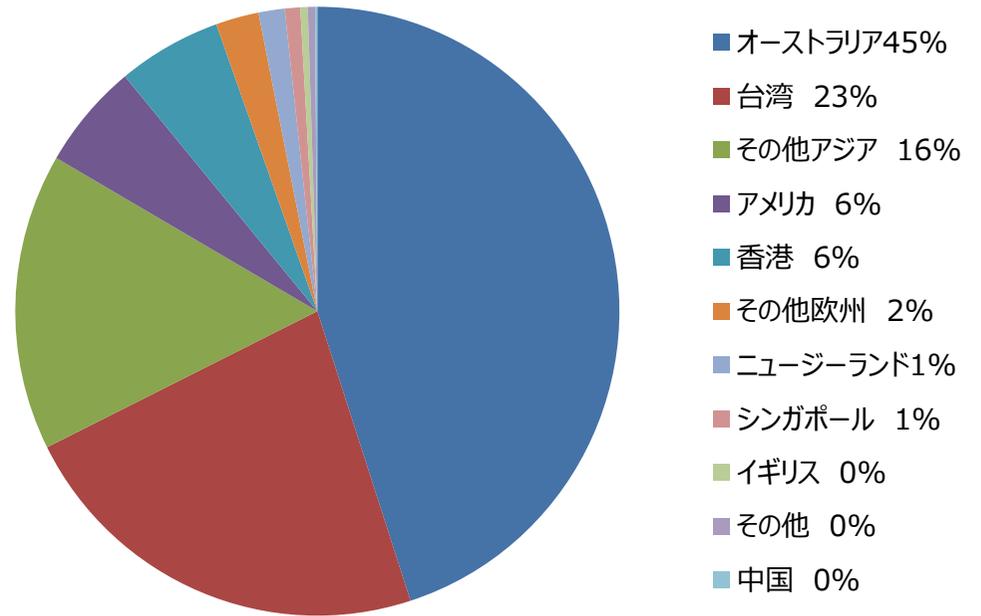
# 参考資料) スキー場事業 インバウンド国別内訳

## HAKUBA VALLEYエリアへの来場者 (推定)

**2016年度国来場者** 224千人



**2017年国別来場者** 228千人



※ 推定来場者数は、HAKUBA VALLEY 索道事業者プロモーションボード調べ  
 国別比率は、当社アンケートを基に記載

- HVIエリア全体の来場者数 (推定) は、横ばい。2015年 158千人、2016年 224千人、2017年 228千人
- 2015年にThe Mountain Collective にHAKUBA VALLEYが加盟し欧米での知名度が向上し、北米からの来場者増につながる

# 参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン来場者数

- 竜王： [SORA terrace]が好調に推移し、前期比1.9倍
- めいほう高原： 小学生対象の体験型合宿「冒険キッズ」の夏休み需要を取り込み、前期比1.7倍
- 白馬エリア（八方・岩岳・柵池）： 低調に推移し、新たにマウンテンバイク等のコンテンツ強化を実施

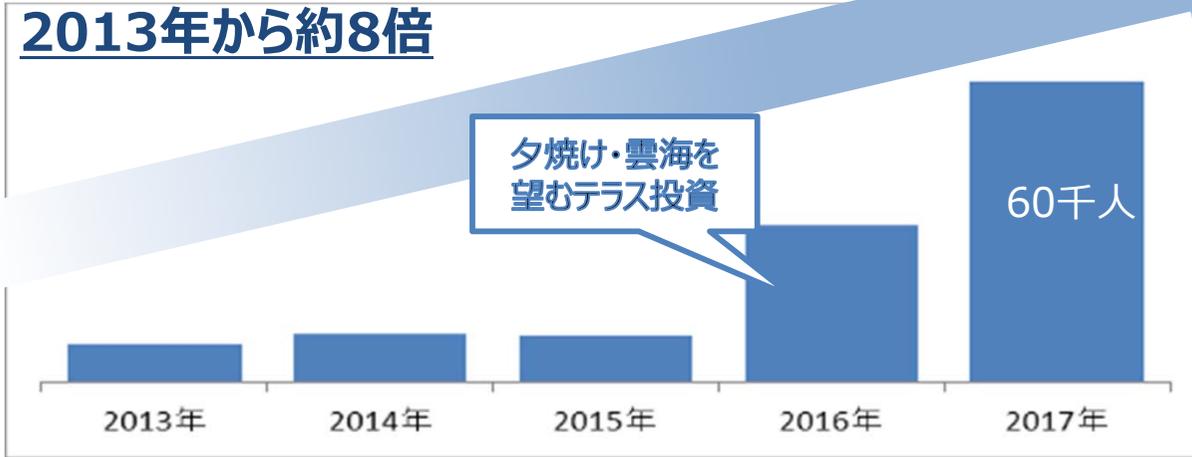
## グリーンシーズン来場者数（千人）

施設名	'16/07	'17/07	前期比 (%)
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	112	98	87.3
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	31	25	81.6
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド柵池高原	95	78	82.4
竜王マウンテンパーク	31	60	192.1
鹿島槍スポーツヴィレッジ	13	13	99.3
金剛山ロープウェイ	20	46	230.0
めいほう高原	12	22	173.5
「かわばんち」他（川場リゾート(株)他）	62	56	90.4
計	365	387	106.0

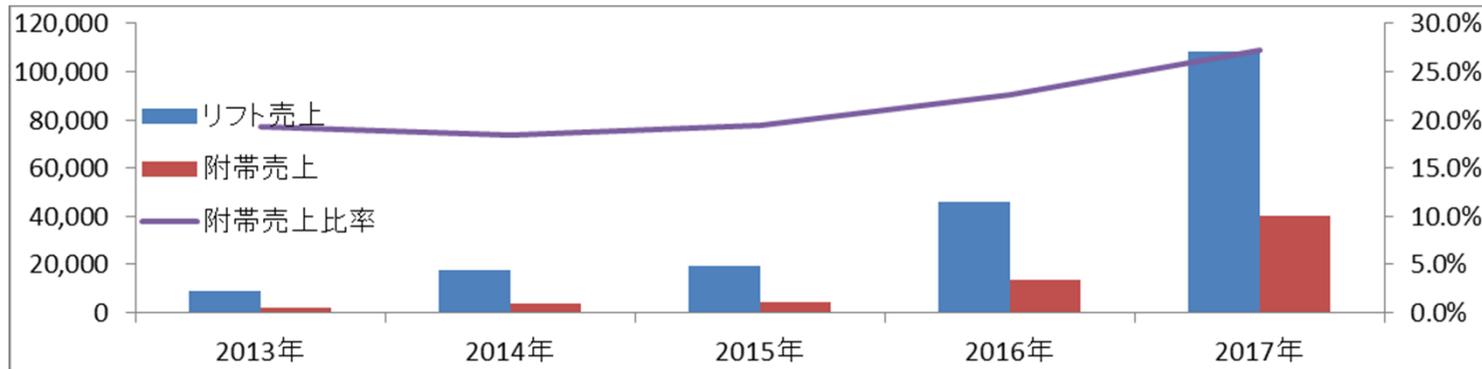
# 参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン取り組み

## 竜王マウンテンパーク「SORA terrace」

- 新規投資により夏事業を拡大
- 料飲を中心に附帯売上も順調に増加



グリーンシーズン事業投資による来場者数の推移



グリーンシーズン事業投資による売り上げの推移

## 竜王マウンテンパーク

### 景観を商品に

- 目の前に広がる見事な雲海を一望できるテラスをさらに拡大。  
⇒積極的にメディア露出・大手ツアー会社へ営業実施により。  
全国各地から幅広い年代のお客様を誘致。

### 希少な高山植物が咲き誇る山野草園

- シニア層の集客拡大



希少なヒマラヤのブルーポピー園



雲海を望むSORAテラス



飲食の拡充

## 雲海を望むテラス設置、さらにSORA terrace caféをオープン 《竜王マウンテンパーク》

- 2015年8月に高確率(※1)で雲海をご覧いただけるSORA terraceをオープンし、翌年2016年により多くのお客様にお楽しみ頂けるよう、テラスを増床
- そして、2017年8月10日に、カフェレストランへと、オールシーズンゆったりとおくつろぎ頂ける空間を提供
- 標高1,770mの山頂は夏でも平均気温が18℃と涼しく、暖を取りながらサンセットや雲海を待つことができる



# 参考資料) スキー場事業 小雪対策

**グループ8カ所のスキー場には、300台を超える人工降雪設備配置済み  
投資対効果の優先付けを行い、小雪対策投資を毎期継続**

⇒ 暖冬においても、オープン日を安定化する人工降雪設備投資を判断  
特に効果の大きいスキー場ゲレンデより先行して投資継続

**具体策** : 集客力の高いエリアにて、高温においても有効な性能を有する人工降雪設備を増強  
海外スキー場の導入状況も調査し、国内外メーカーより、優れた最新機種を選定し  
最適な投資を継続

**投資例** : 主な人工降雪投資



白馬エリアスキー場へ導入  
イタリア製人工降雪機



めいほうスキー場へ導入  
イタリア製人工降雪機



竜王スキーパークへ導入  
日本製人工降雪機



川場スキー場へ導入  
アメリカ製人工降雪機

## HAPPY TRIANGLEの形成

- 貴重な【自然】を最大限活用し非日常的な空間・サービスを提供し、
- スキーヤーに関わらず多種多様な【顧客】が訪れ、
- スキー場を含めた【地域社会】全体が潤っていくことが最大のミッション

### 自然の活用・自然との共存

- 冬だけでなく四季折々の魅力を活かす
- 貴重な自然を次世代へ繋ぐ
- 自然の脅威から、顧客を守る

### 様々な客層を集客

- ノンスキーヤーにとっても魅力的なリゾートづくり
- 国内だけではなく、海外からも集客

自然



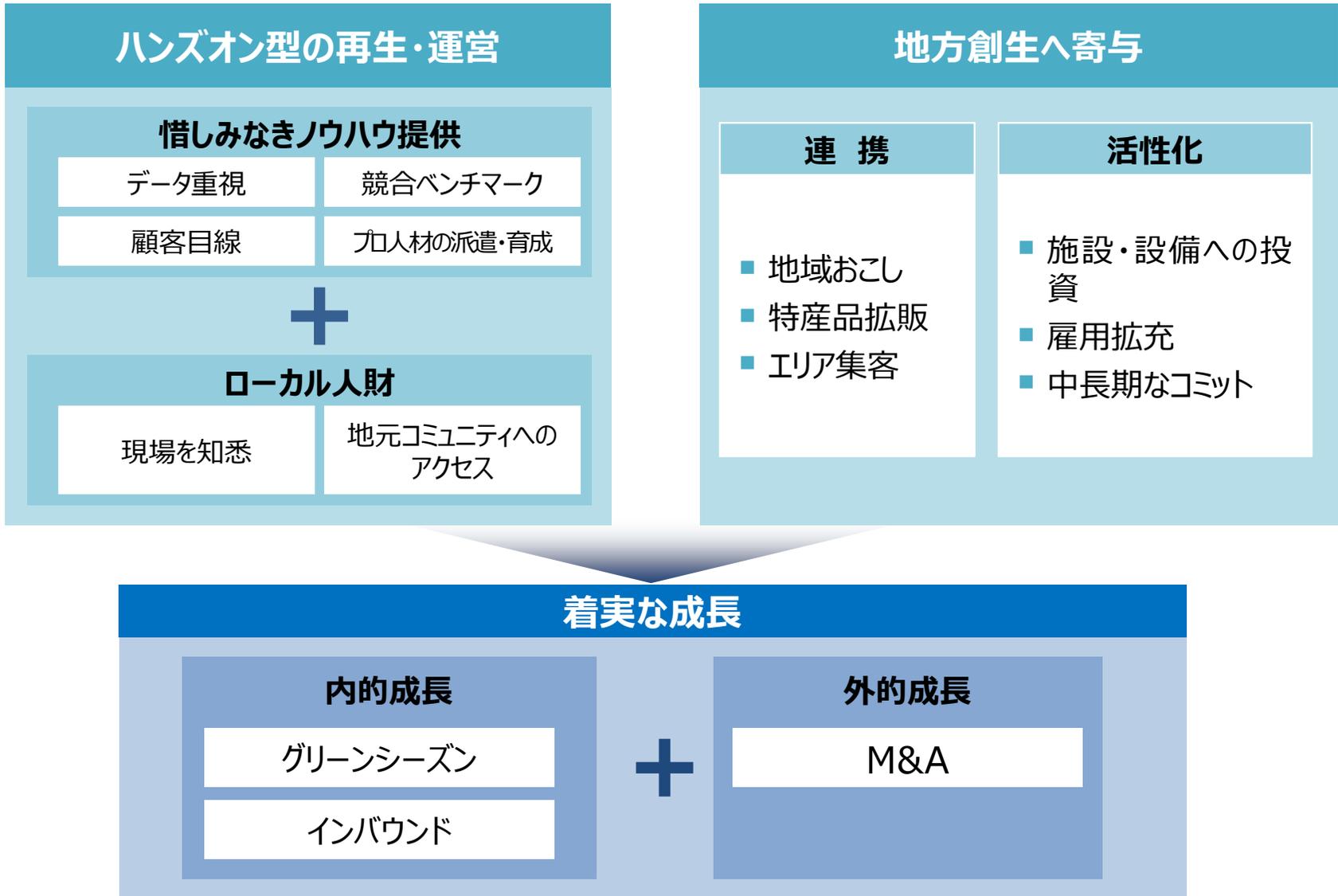
顧客

### スキー場を基点とする地域活性

- 地元パートナーと手を結び、スキー場発の魅力度向上を目指す
- マネジメントのローカライズにより、地域との調和を目指す

地域社会

# 参考資料) 経営方針：ハンズオンと地方創生

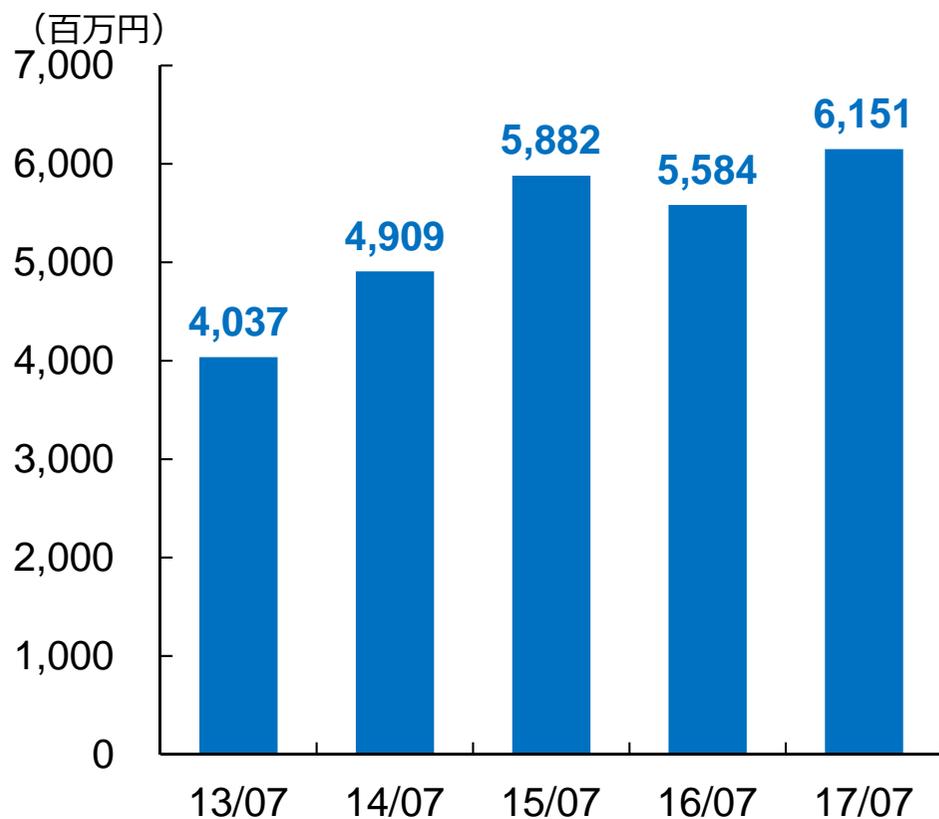


# 参考資料) グループスキー場一覧

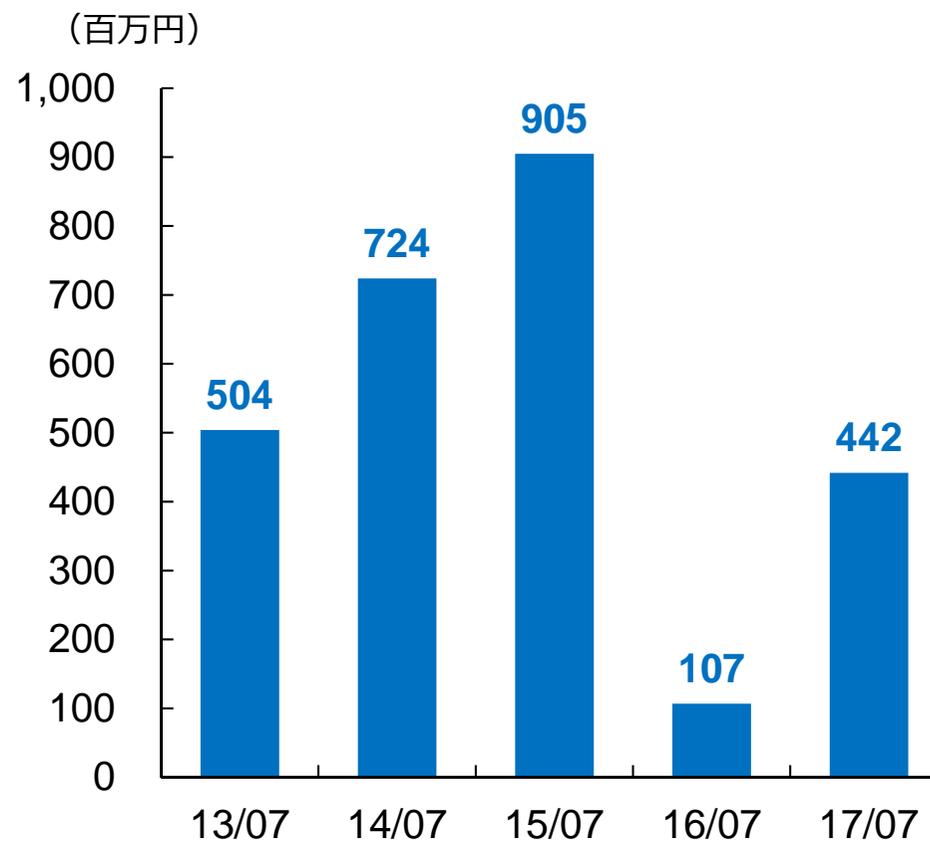
	HAKUBA VALLEY 鹿島槍 スキー場	竜王 スキーパーク	川場スキー場	HAKUBA VALLEY 八方尾根 スキー場	HAKUBA VALLEY 岩岳スノー フィールド	HAKUBA VALLEY 栂池高原 スキー場	めいほう スキー場	菅平高原 スノーリ ゾート
<b>グループ化</b>	平成18年9月	平成21年11月	平成22年10月	平成24年11月	平成24年11月	平成24年11月	平成26年10月	平成27年11月
<b>立地</b>	白馬エリア (長野)	志賀エリア (長野)	沼田エリア (群馬)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	奥美濃エリア (岐阜)	上田エリア (長野)
<b>標高 山頂-山麓</b>	1,550-830 (m)	1,930-850 (m)	1,870-1,290 (m)	1,831-760 (m)	1,289-750 (m)	1,680-800 (m)	1,600-900 (m)	1,650-1,250 (m)
<b>総面積 (当社所有面積)</b>	78ha (35ha)	95ha (11ha)	60ha (0.1ha)	200ha (2ha)	125ha (10ha)	156ha (0.4ha)	96ha (-ha)	175ha
<b>リフト本数</b>	8	13 + ロープウェイ1基	5	24 + ゴンドラ1基	13 + ゴンドラ1基	19 + ゴンドラ1基+ ロープウェイ1基	5	19
<b>来場者数 (201707期 ウィンターシーズ ン)</b>	95千人	204千人	149千人	378千人	100千人	265千人	183千人	245千人
<b>ゲレンデ特徴</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>北アルプスを望む雄大な景観・エリア最大級ナイター</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>166人乗りロープウェイ</li> <li>幅広いゲレンデ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>都心から2時間圏内</li> <li>良質な雪質</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>長野オリンピックのアルペン競技会場、スキーヤーのメッカ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国岩岳学生スキー大会が有名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>栂池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>名古屋中心部から2時間圏内、良質な雪質</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>首都圏から日帰り圏内に立地しアクセス良好</li> </ul>
<b>主要な客層</b>	首都圏、長野県内のファミリー及び幅広い層	首都圏からのバスツアー利用者	首都圏からの日帰り顧客	初心者～上級者、関東・中部・関西から幅広い客層	首都圏、長野県内のファミリー及び幅広い層	初級者～上級者、関東・中部・関西から幅広い客層	名古屋圏、関西圏のファミリー及び幅広い層	首都圏、長野県内のファミリー及び幅広い層

# 参考資料) スキー場事業 業績推移

## 売上高

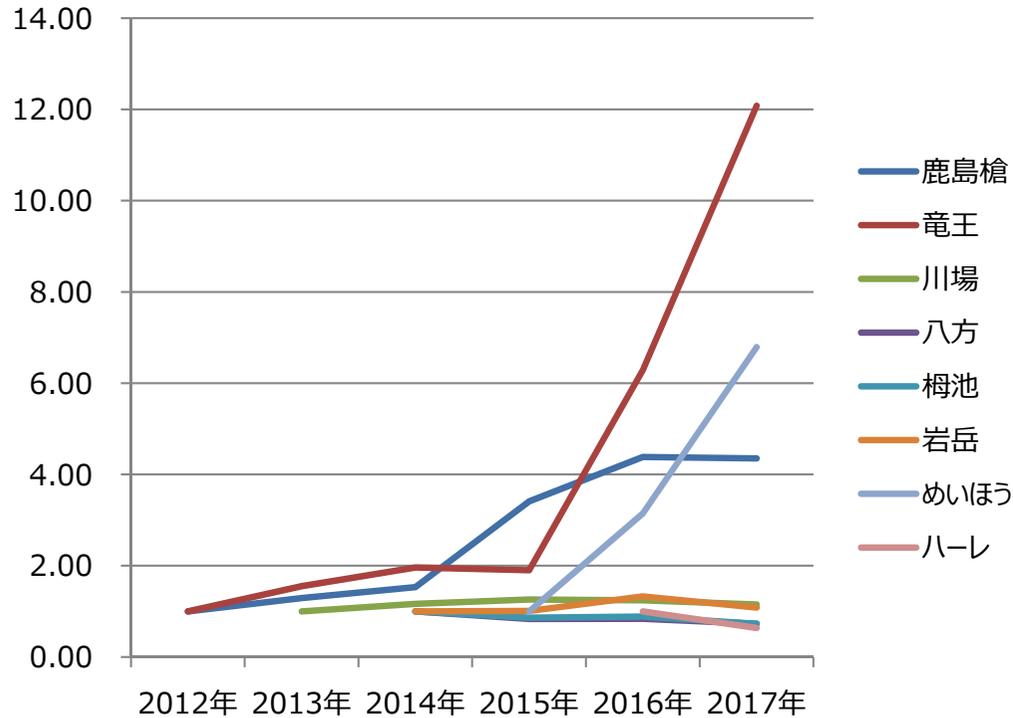


## 営業利益



# 参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン来場者・ウィンター来場者単価

## グリーンシーズン来場者の伸び



## ウィンター来場者単価(円)

