



19期中間決算説明資料

日本駐車場開発株式会社



財務トピックス

- 中間決算ハイライト 連結・単体
- 営業外・特別損益の内容
- 駐車場事業 ソリューション別売上高
- 駐車場事業 エリア別売上高
- 物件数・台数の推移
- 販売費及び一般管理費の状況
- 営業利益 増減分析
- バランスシート(連結)の改善状況

中間決算ハイライト - 連結 -



(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	増減比	中間計画	達成率
売上高	4,176	3,842	108.7%	4,370	95.6%
営業利益	665	549	121.1%	651	102.2%
経常利益	587	501	117.1%	618	95.0%
四半期純利益	398	206	192.8%	356	112.0%

■連結売上高 8.7%増 / 営業利益 21.1%増

1. 駐車場事業 物件純増・コスト管理徹底による増収増益
2. スキー場事業 上期においても黒字化達成(通期収益黒字見通し)

■連結四半期純利益 92.8%増

1. 経常利益 17.1%増加
2. 特別損益 前同年四半期は特別損益が 117百万円
当期 4百万円(穴吹工務店会社更生 全額評価損 145百万円・竜王観光
取得による負ののれん償却益144百万円)

中間決算ハイライト - 単体(駐車場事業) -

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	増減比	中間計画	達成率
売上高	3,693	3,590	102.9%	3,839	96.2%
営業利益	654	577	113.4%	640	102.3%
経常利益	584	536	109.0%	615	95.1%
四半期純利益	254	242	105.1%	357	71.2%

■売上高 2.9%増 / 営業利益 13.4%増

1. 物件数純増(35物件)による売上増加・月極直営物件の契約率向上による売上高総利益率の改善
2. コストの徹底的な見直しにより販管費は減少

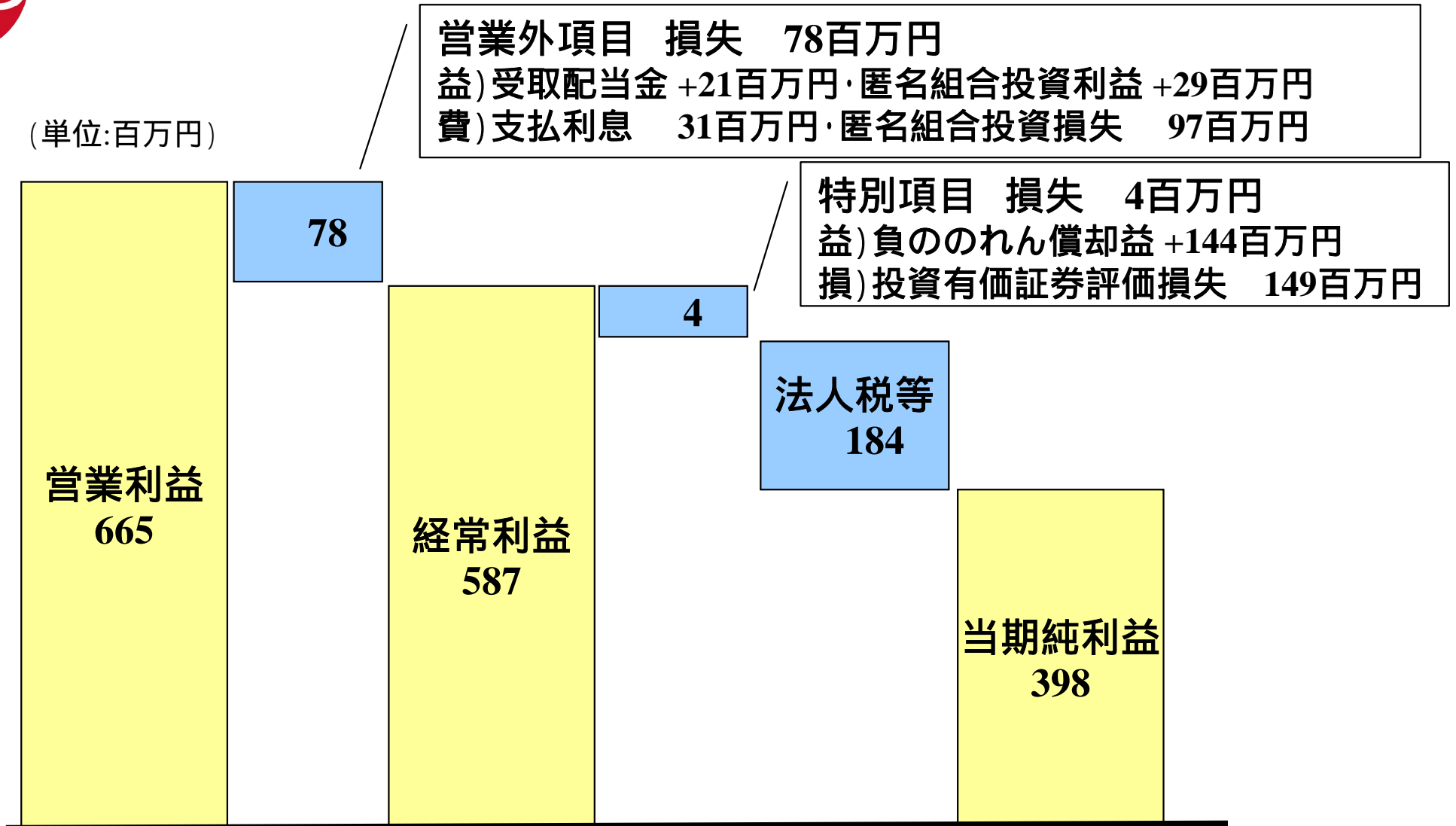
■経常利益9.0%増 / 四半期純利益5.1%増

1. 特別損失 穴吹工務店等投資有価証券の評価損 145百万円が発生
2. 前中間期に計上した特別損失は 117百万円
特別損失は前中間期より31百万円増加



連) 営業外・特別損益の内容

(単位:百万円)

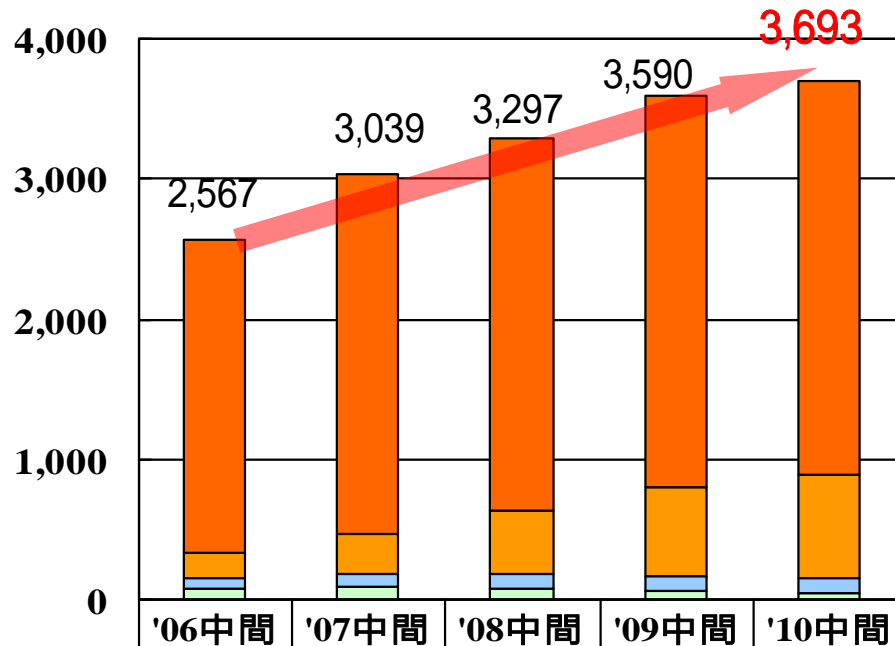


駐車場事業ソリューション別売上高

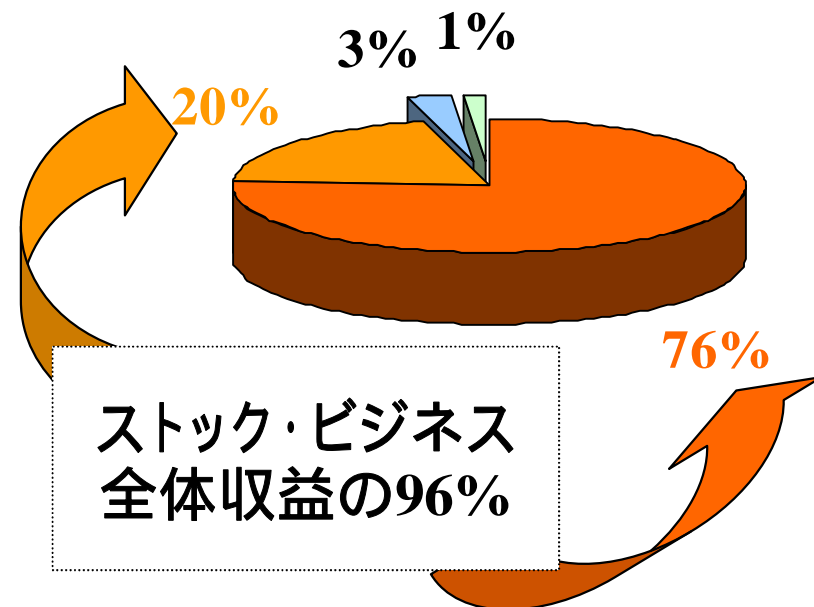
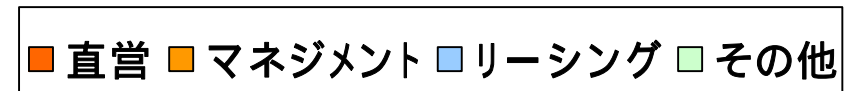


- スtock型ビジネスモデルの強みを活かし、順調に増収
- 5期間で駐車場事業の売上高は44%増加

(単位:百万円) 売上高推移



売上構成比率



	'06中間	'07中間	'08中間	'09中間	'10中間
直営	2,230	2,567	2,655	2,785	2,806
マネジメント	188	296	463	635	735
リーシング	69	81	100	108	104
その他	80	95	78	62	49

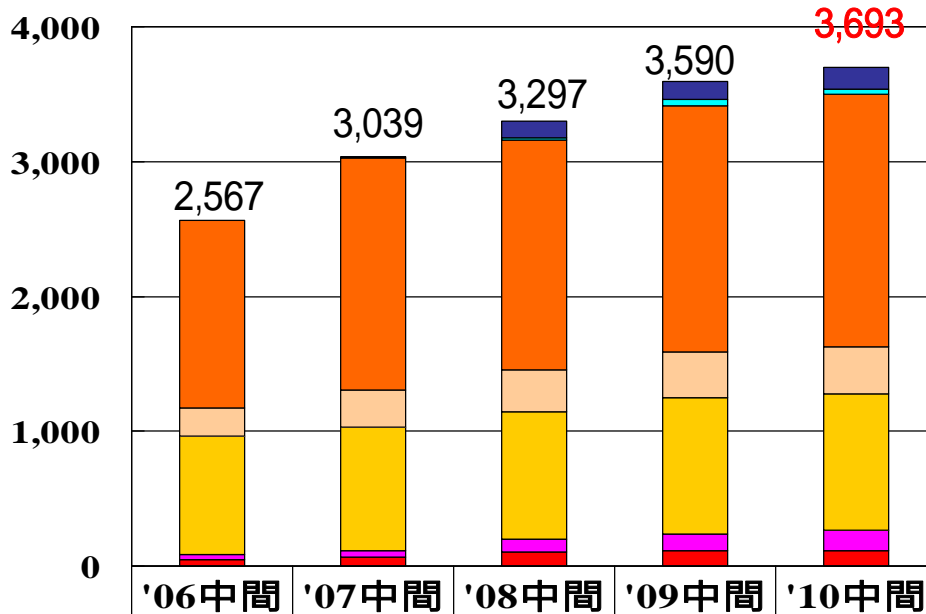
駐車場事業エリア別売上高



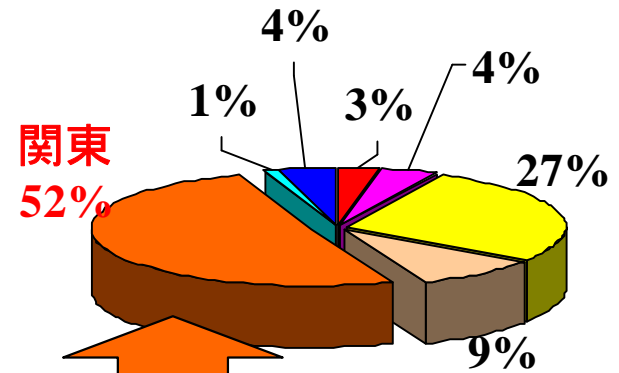
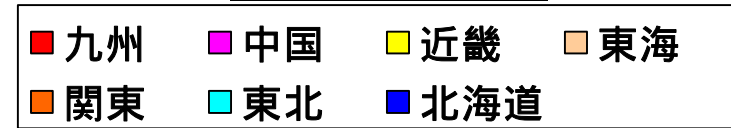
- 地政学リスクを鑑み、全国満遍なくバランスを重視した成長
- 関東エリアとその他エリアの売上高比率は半分程度ずつ

(単位:百万円)

売上高推移



売上構成比率

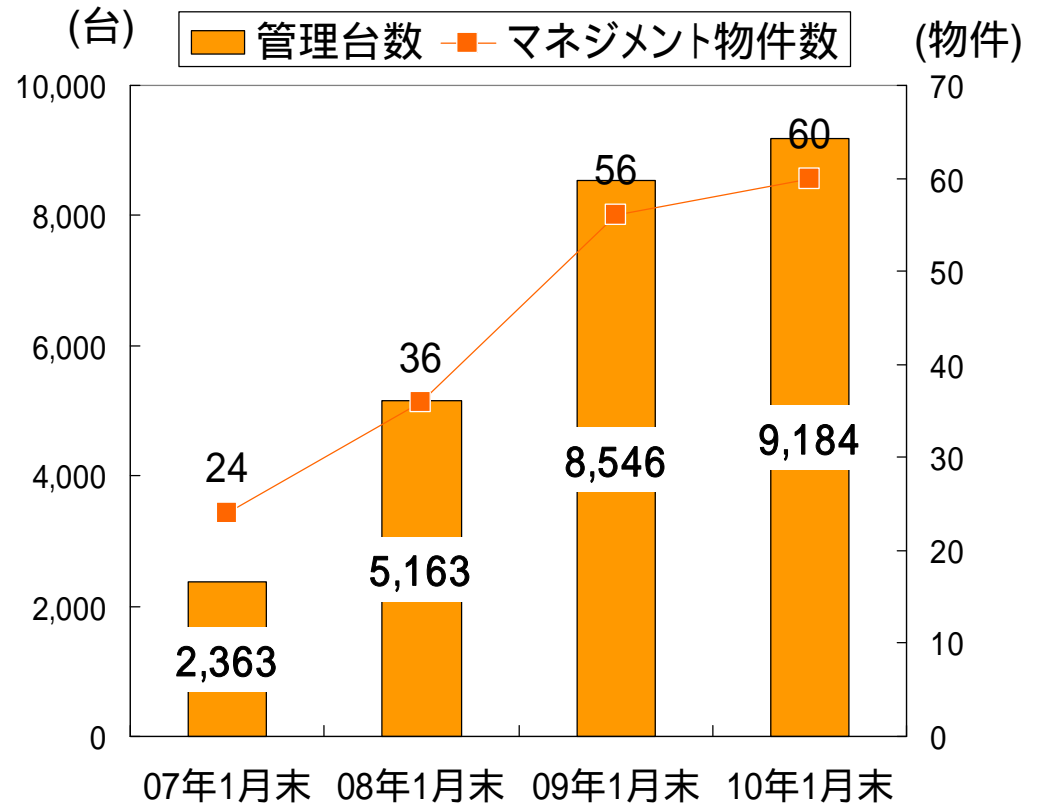
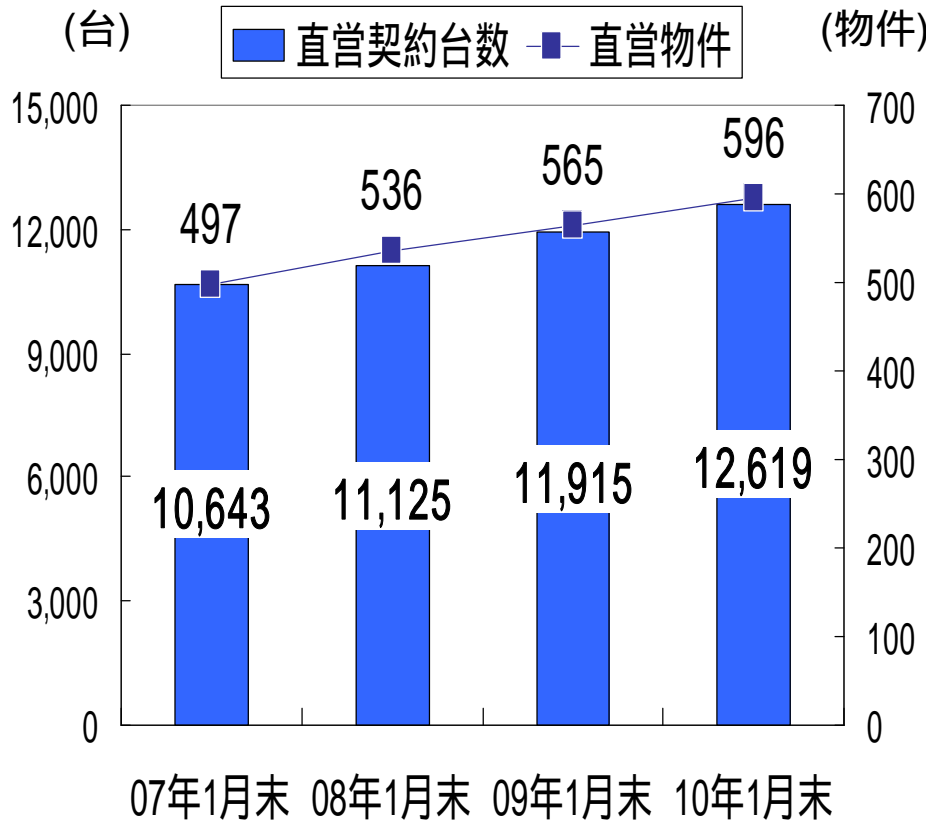


関東エリアで
半分程度の売上

物件数・台数の推移



- 前中間期末から、直営・マネジメント併せて35物件の純増
- 当中間期は、新規提案より下記2点を優先したため20物件の純増にとどまる
 低下した既存月極直営物件の契約率回復
 新規ユーザーソリューションカーシェアリングモデルの確立

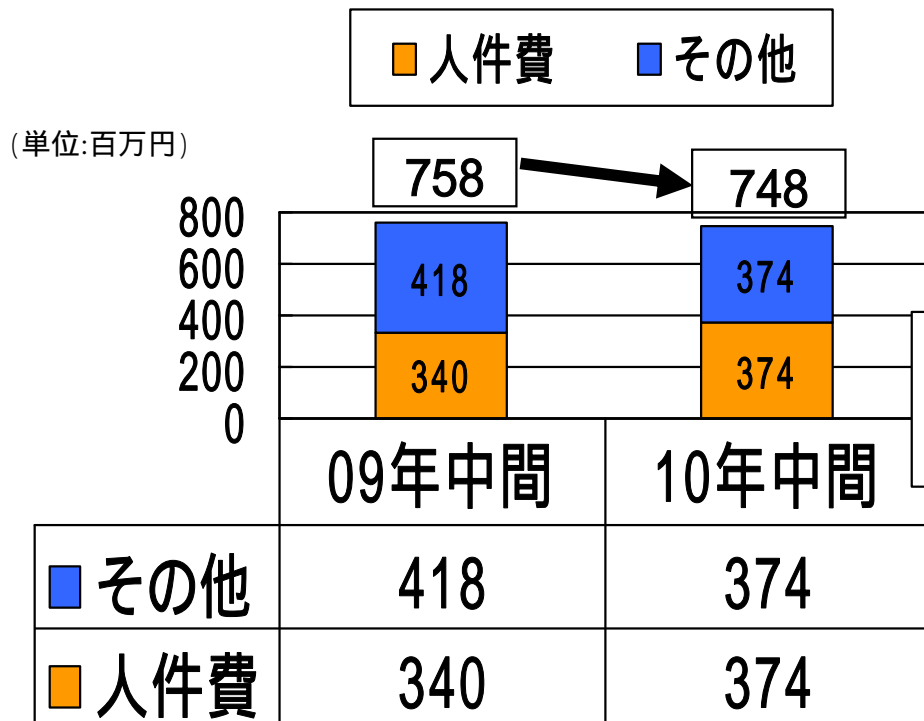




販売費及び一般管理費の状況

[SGA取り組み方針]

1. 費用は人件費へ集約 **34百万円増加**
2. 景況感の変化を活かしコスト削減を徹底 **44百万円削減**

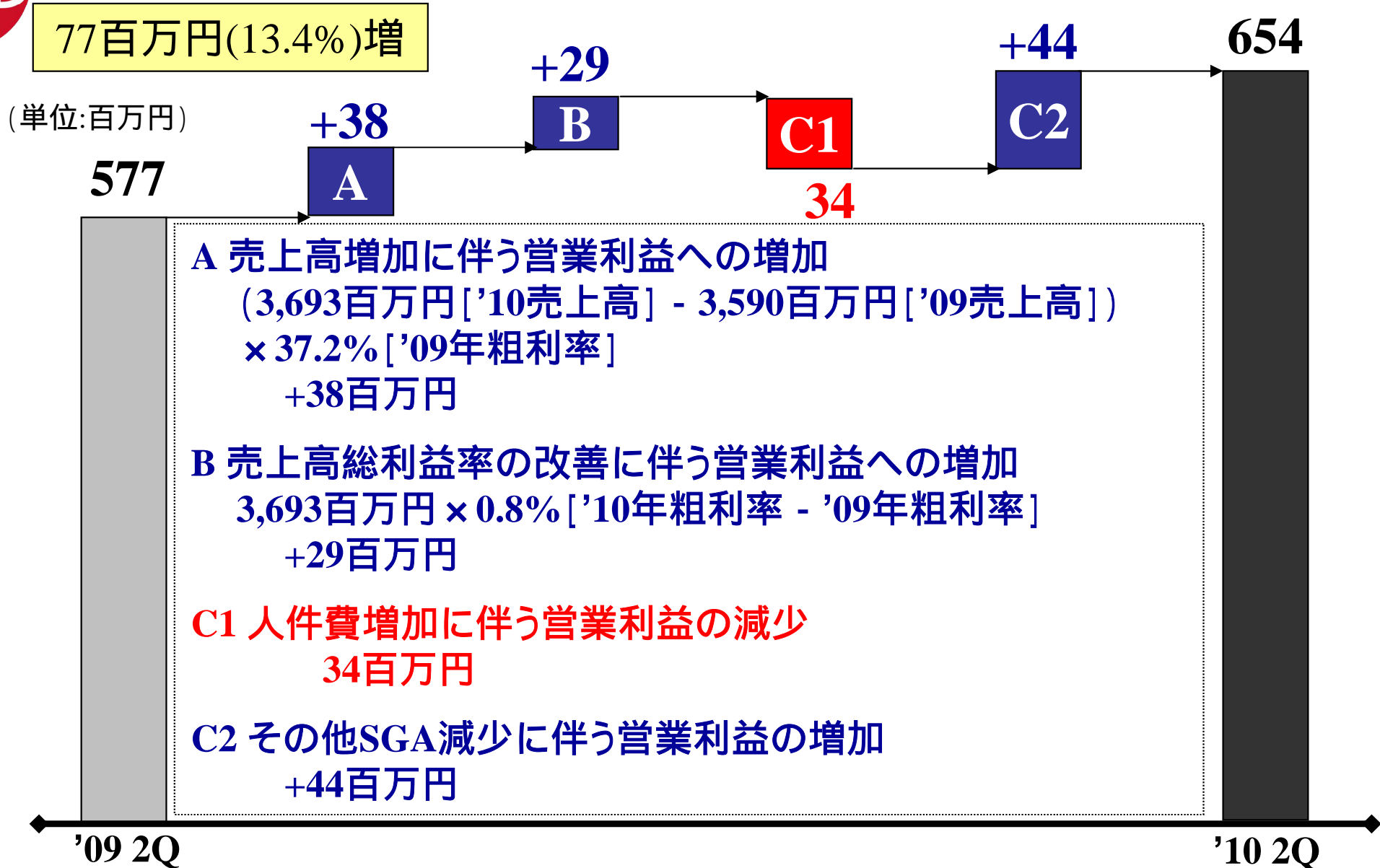


[結果]

- 人件費は34百万円増加、その他費用は44百万円削減
全体では10百万円削減に成功
- SGA比率 0.9ポイント改善
09年2Q 21.1% 10年2Q 20.2%

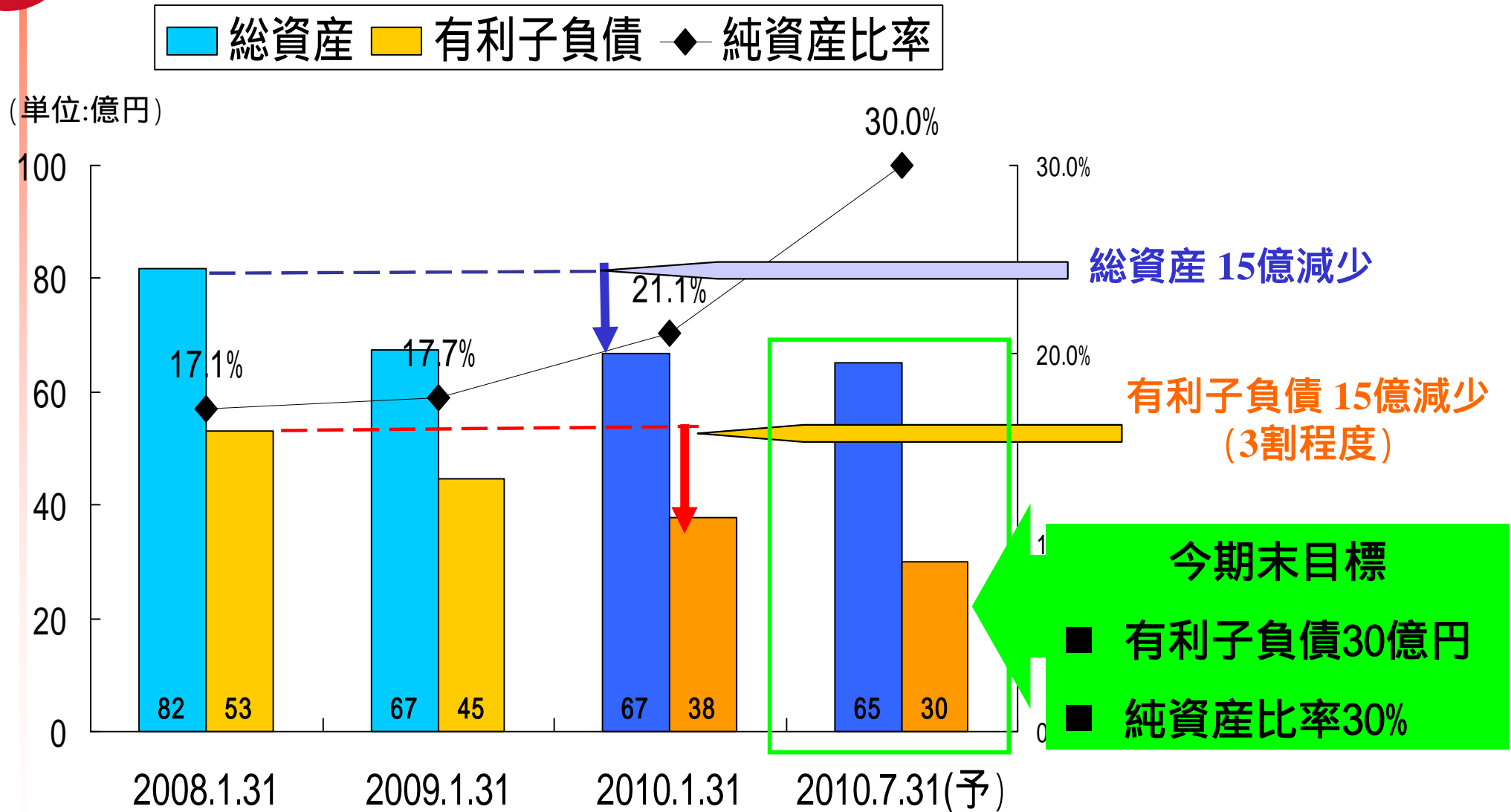


営業利益 増減分析





バランスシート(連結)の改善状況(3期間推移)





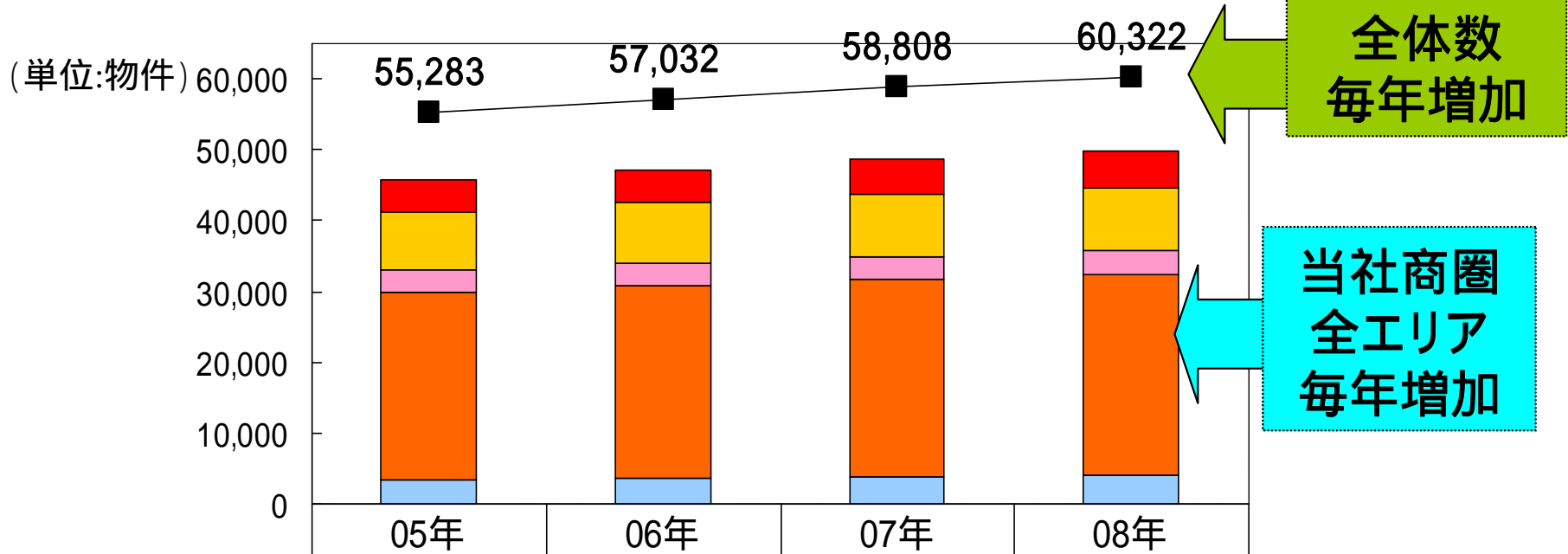
駐車場事業トピックス

- 附置義務駐車場数の推移
- 課題への取り組み結果
 1. 月極物件契約率の改善
 2. 直営物件粗利率の回復
- 新規ソリューション開発 カーシェアモデルの確立
- ソリューション提案力の強化
- 19期下期重点取り組み事項
- 19期通期予測



附置義務駐車場数の推移

附置義務駐車場数は年々増加傾向



■ 全国	55,283	57,032	58,808	60,322
■ 北海道・宮城	3,489	3,700	3,896	4,060
■ 東京・神奈川	26,394	27,045	27,700	28,329
■ 愛知	3,226	3,261	3,288	3,313
■ 大阪・京都・兵庫	8,170	8,477	8,731	8,967
■ 広島・福岡	4,479	4,715	4,969	5,114

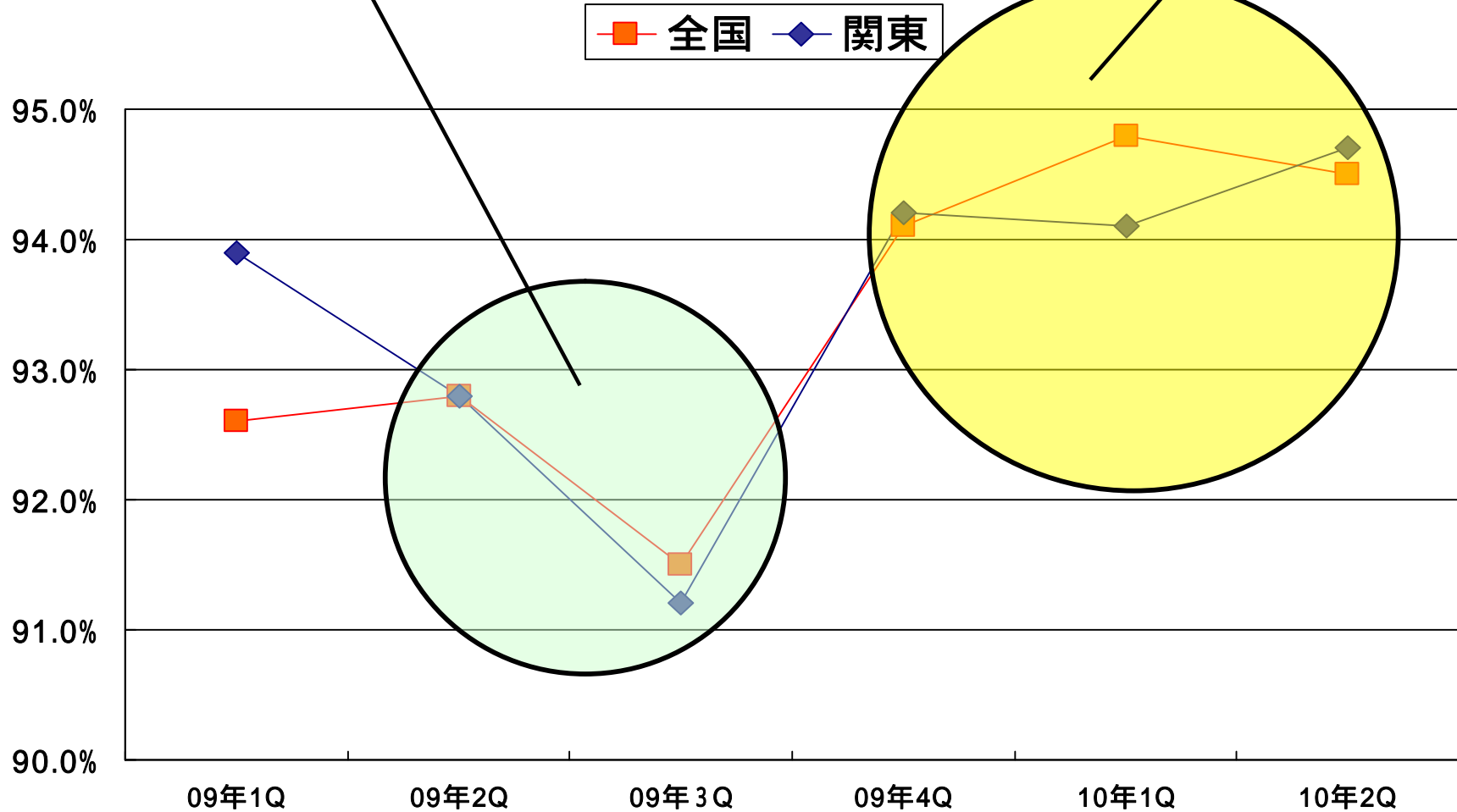
データ: 自動車駐車場年報



課題への取り組み結果 月極物件 契約率の改善

前第2四半期頃より、東京エリアにてユーザー解約に対する手当てが追いつかず、契約率が徐々に低下(悪化)

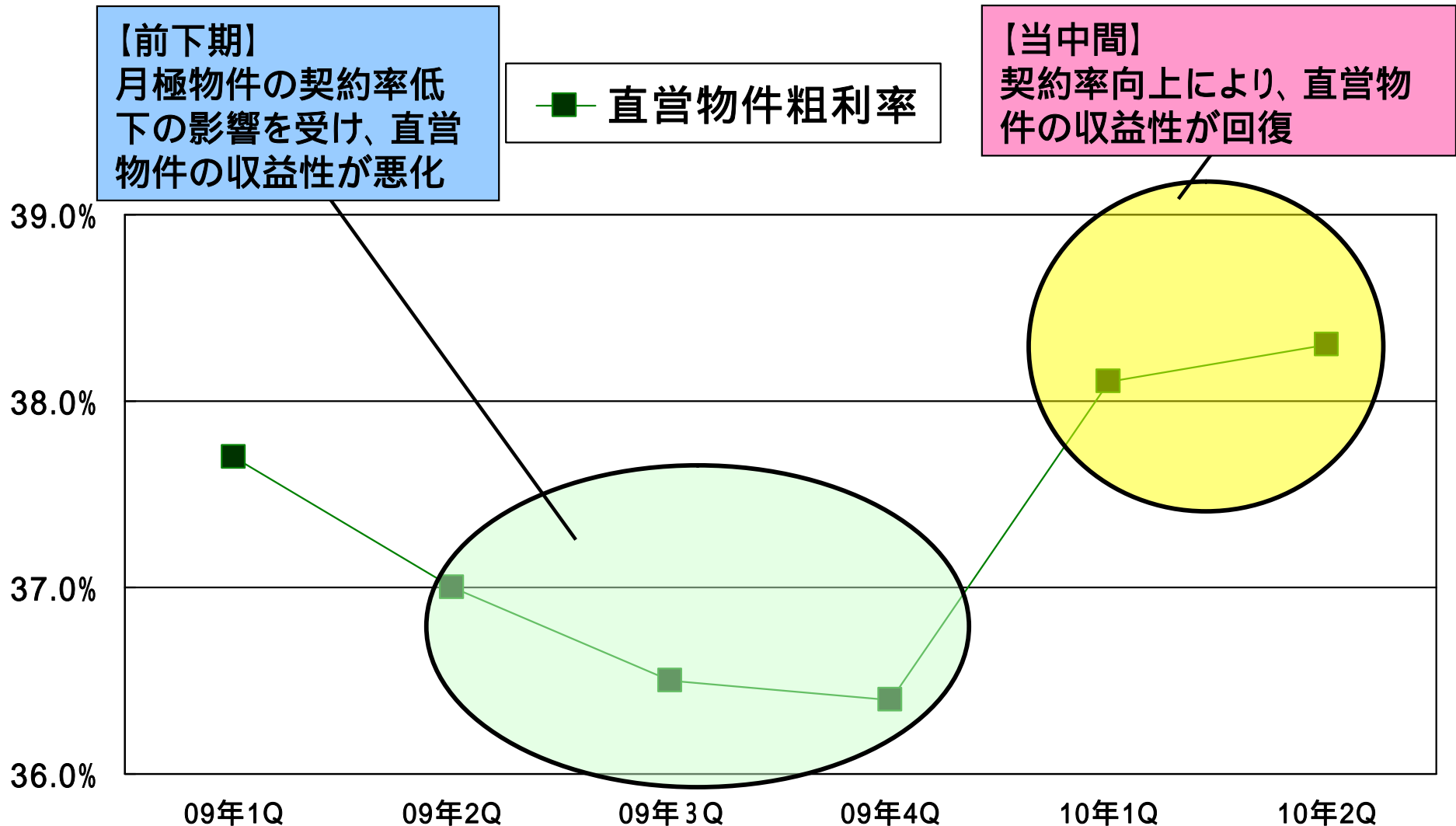
エリア営業を徹底した結果、目標となる95%水準へ回復



課題への取り組み結果 直営物件の収益性回復



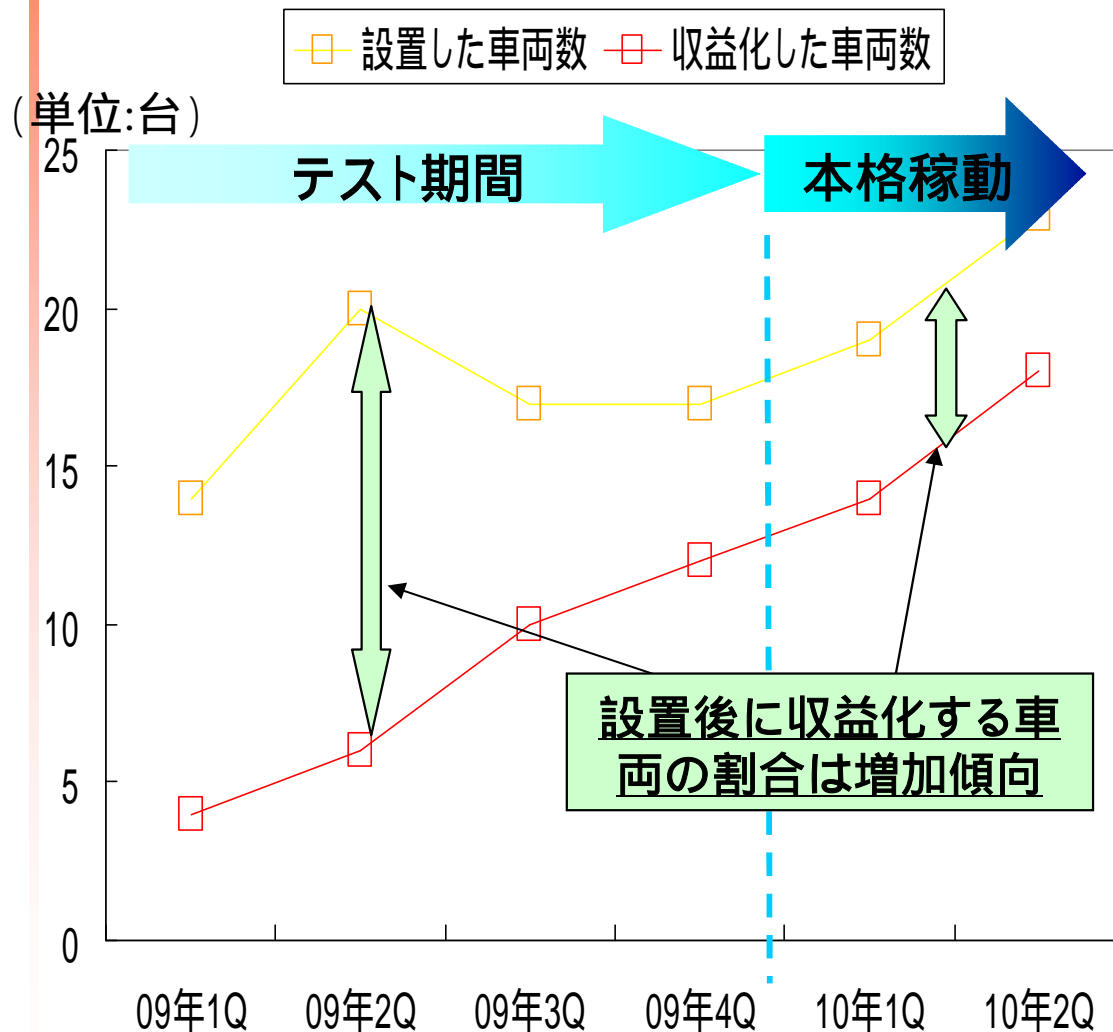
契約率改善 直営物件の収益性回復



新規ソリューション開発 カーシェアモデルの確立



東京エリアにおけるカーシェア事業 開始からの推移



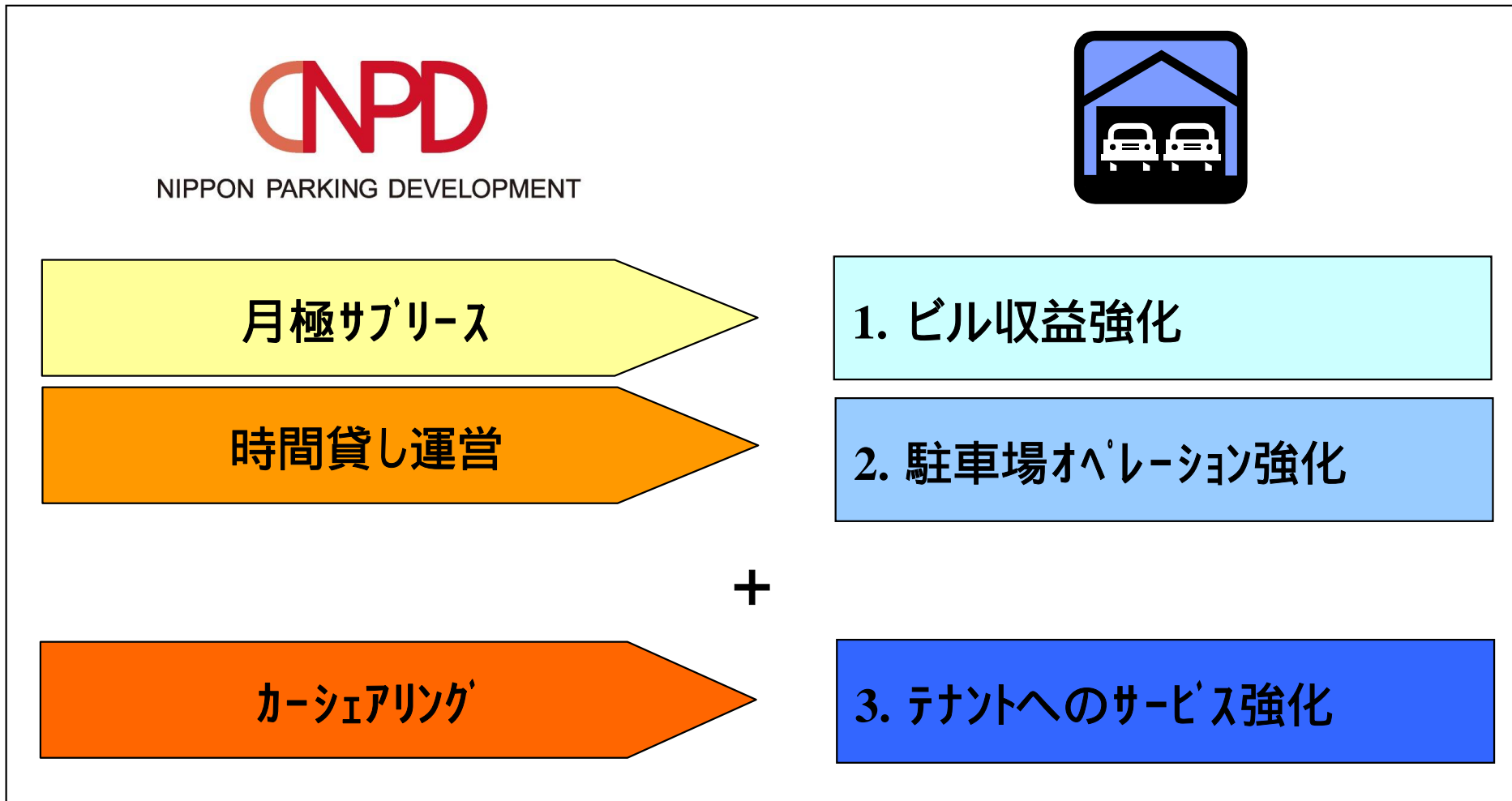
[当社の強み]

- コスト力
カーシェア事業を行う上で、売上原価コストの大部分を占める駐車場の仕入で優位
- エリアの強み
当社は都心部の駐車場に集中
当エリアは法人が多く、また、車両の維持コストが高いためカーシェアへの誘引力が強い
- 新規ユーザー獲得
駐車場ユーザーへのエリア営業人員がそのまま、新規カーシェアユーザーへの営業を実施
- 有人オペレーション
当社時間貸し駐車場は有人営業のため、安全性やサービス面で差別化

ソリューション提案力の強化



月極・時間貸しにカーシェアが加わり新規提案力は強化





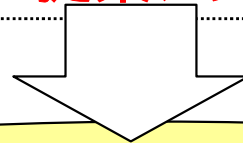
19期下期 重点取り組み事項

[マーケット環境]

- 不動産市況低迷により、収益向上ソリューションの需要が向上
駐車場の収益化・テナントへの付加価値向上による物件の差別化

[当社の状況]

- 既存物件のメンテナンスは上期に終了し、新規契約の獲得提案への注力が可能 **新規提案に注力できる組織の組み直し**
- 駐車場の利用需要を高める、カーシェアリング、バイク駐車場のソリューション提案手法が確立 **ソリューション提案ノウハウの共有**



新規契約の獲得に集中できる環境の整備は完了
通期ターゲット 純増75物件(下期55物件純増)



純増55物件に向けた組織体制の整備

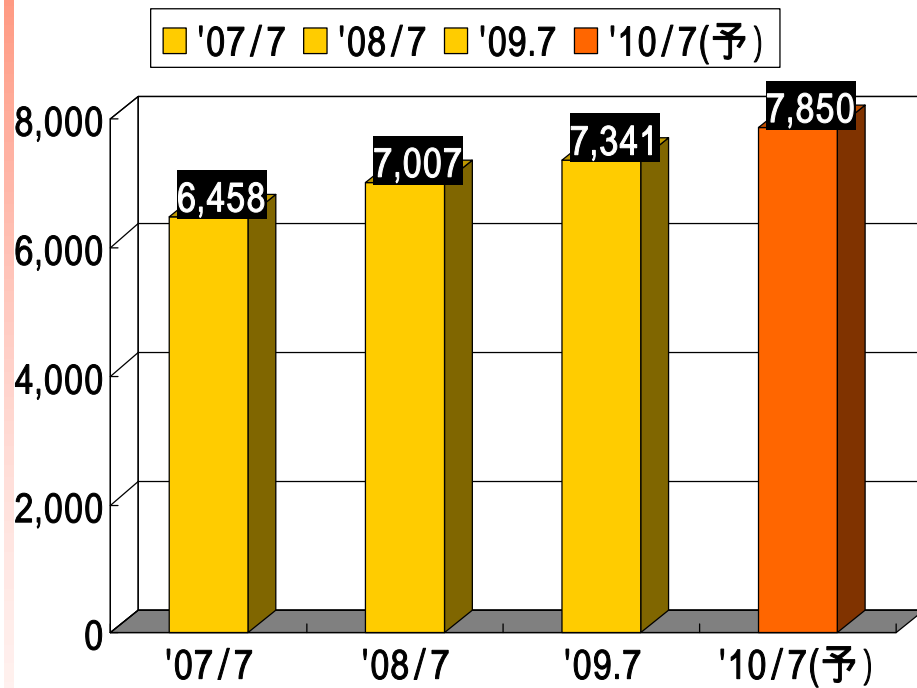
1. 新規提案力強化を図るため、適正配備を実施
マーケット規模にあわせた人員配置の見直し
2. マーケットに合致したソリューションメニューの開発は整備
提案できる人員を増やすことを目的とした、提案手法の共有化を行うための研修等による教育プログラムを実施

	関東 エリア	その他 エリア	計
時間貸し・月極併用 (+カーシェア)	5	5	10
月極 (+カーシェア)	20	15	35
カーシェア	10	-	10
合計	35	20	55

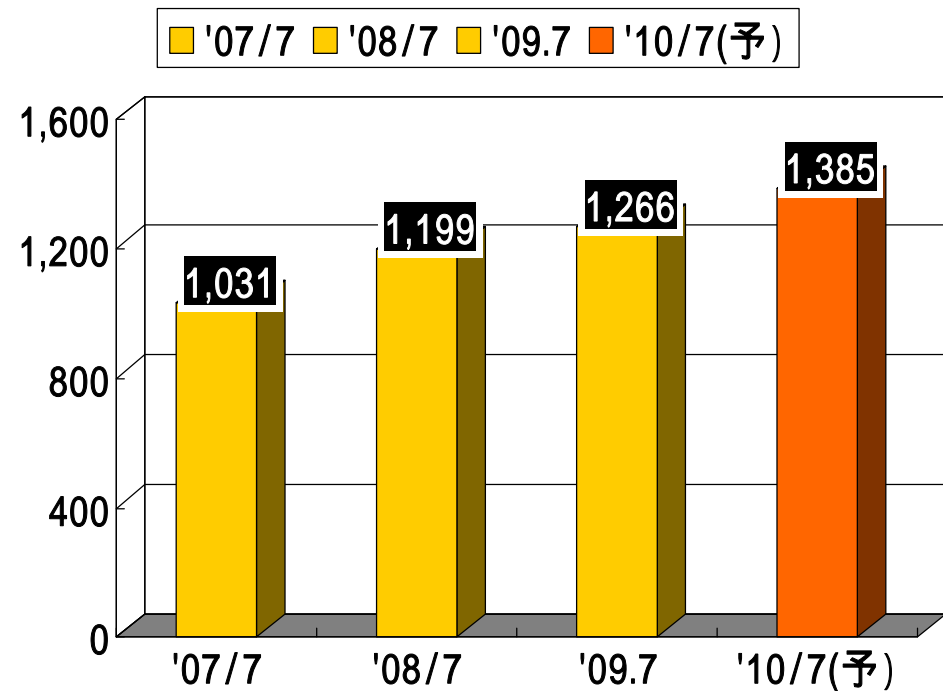


19期 駐車場事業 通期予想 (変更無し)

[売上高]



[営業利益]



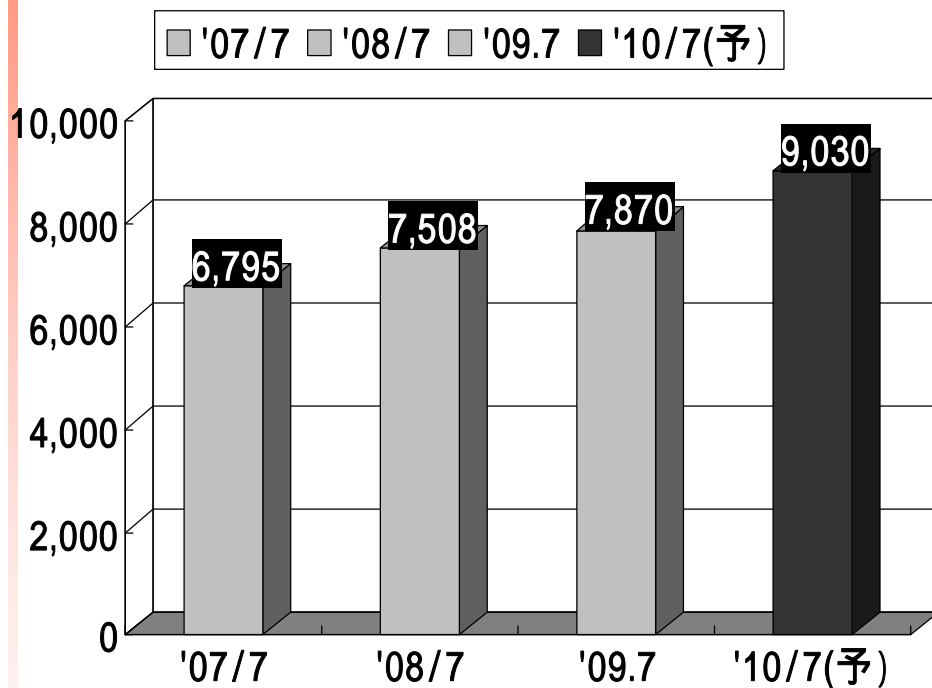
売上高過去最高 (前期比7%増)

営業利益過去最高 (前期比9%増)

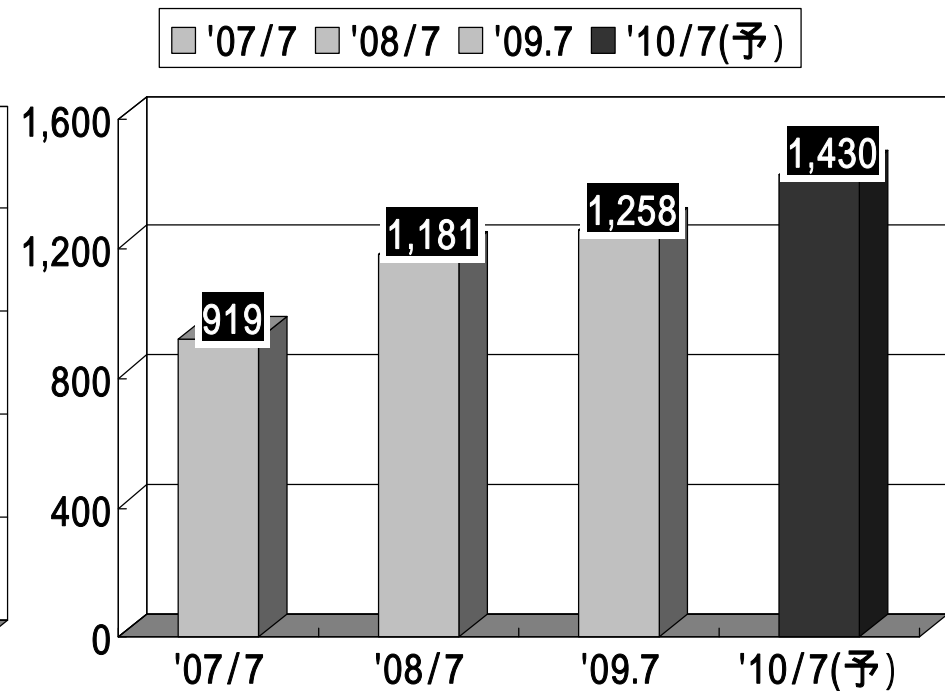


19期 連結通期予想 (変更無し)

[連結売上高]



[連結営業利益]



連結売上高19期連続過去最高 (前期比15%増)

連結営業利益3期連続過去最高 (前期比14%増)



スキー場事業トピックス

業績ハイライト

(金額は百万円)

	中間	前年同期	増減比	中間計画	達成率
売上高	482	251	191.8%	530	91.0%
営業利益	10	27	-	10	100.7%

中間での営業黒字化を達成

サンアルピナ鹿島槍スキー場

ファミリー向けサービスの拡充や集客活動の強化などにより来場者が増加（前年同期比 107%）

竜王スキーパーク・相乗効果の追求

- ・長野県内のセールスや都市部企業向け営業等を合同で実施
- ・両スキー場横断のイベント誘致に成功



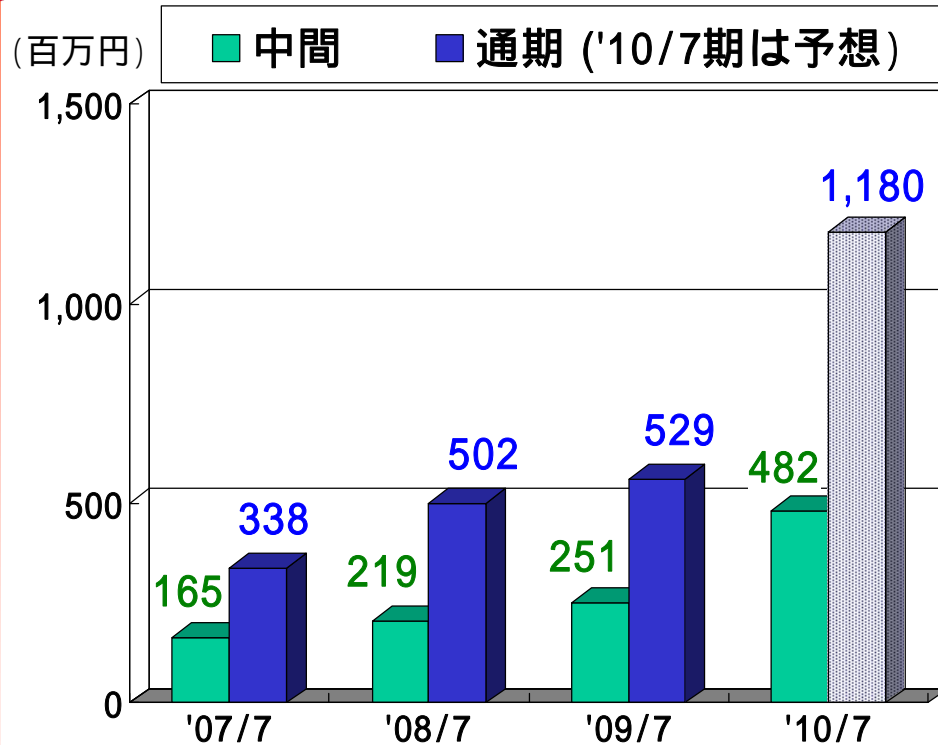
継続的な改善取り組み、相乗効果の追求により勝ち組へ

長野県全体
前年比約90%
(索道収入ベース)

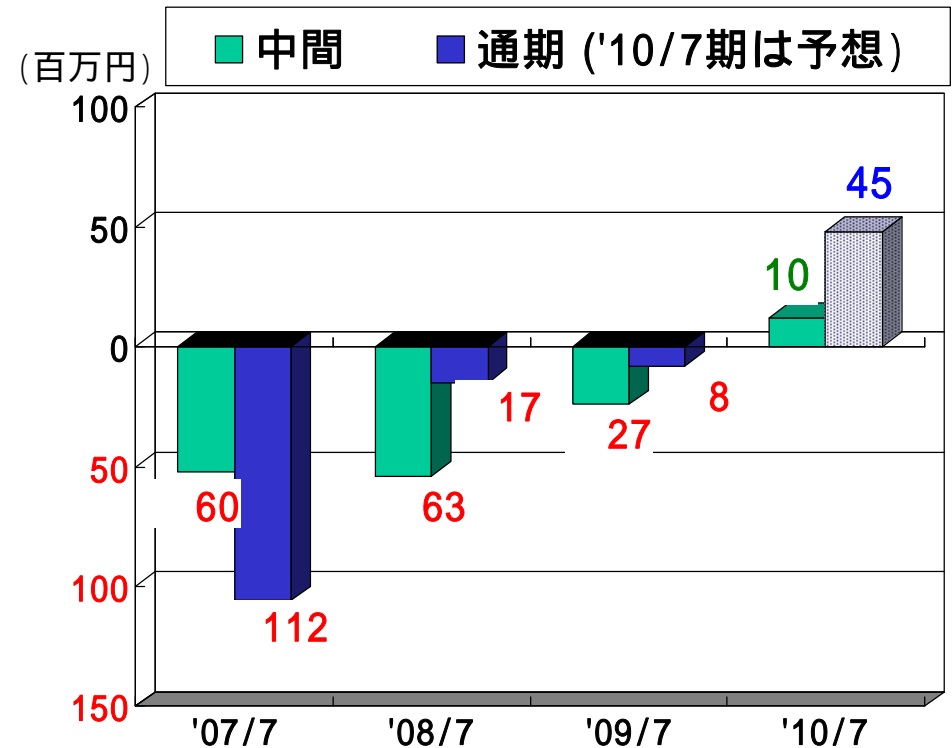


スキー場事業通期見通し(変更無し)

[売上高]



[営業損益]



4シーズン連続増収

黒字化(営業利益45百万円)