



# 2011年7月期決算説明会

2011年9月5日

日本駐車場開発株式会社

# 東日本大震災について

---

東日本大震災にてお亡くなりになられた方々のご冥福をお祈り申し上げますとともに、被災された皆様、そのご家族の皆様に対しまして、心よりお見舞い申し上げます。一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

※当社グループでは、経営理念「ハッピートライアングル」をもとにスキー場事業を通じて被災地支援を実施させていただきました。

- ・防寒対策のためのスキーウェア700着の提供(宮城県石巻市)
- ・チャリティーイベント等による売上金の一部を義援金として寄付

# 東日本大震災について



# 目次

---

- 連結決算ハイライト
- 連結業績
- 連結売上高推移
- 連結営業利益推移
- 事業別業績
  - ・ 駐車場事業（国内駐車場事業、海外駐車場事業）
  - ・ スキー場事業
- 2012年7月期計画
- 国内駐車場事業取り組み事項
- 参考資料

# 2011年7月期 連結決算ハイライト

## 連結業績

- ・売上高:96億円 **前期比10.9%増** 創業以来19期連続増収
- ・営業利益:15億円 前期比1.3%増 4期連続過去最高益
- ・経常利益:14億3千万円 前期比28.8%増
- ・財務健全化により、営業外項目が大幅に改善

## 駐車場事業

- ・売上高:79億5千万円 前期比5.8%増
- ・営業利益:13億8千万円 前期比2.6%減
- ・**新規物件の獲得好調:148件** 前期比46件増
- ・震災の影響、人員の増加、海外先行投資費用の増加により減益

## 海外

- ・タイでの駐車場運営開始:ラマランドビル、サイアムスクエア
- ・大型駐車場の運営受託、日本型のサービス輸出、需要旺盛
- ・中国現地法人の設立

## スキー場事業

- ・売上高:16億5千万円 前期比44.6%増
- ・営業利益:1億1千万円 **前期比100.4%増 2倍成長**
- ・川場スキー場取得により3スキー場の運営 黒字体質を強化

# 2011年7月期 連結業績

(単位:百万円)

	'10/07	'11/07	増減	増減率	計画	差額	達成率
売上高	8,664	9,607	+942	+10.9%	9,600	+7	100.1%
駐車場事業	7,520	7,953	+433	+5.8%	7,970	△16	99.8%
スキー場事業	1,144	1,654	+510	+44.6%	1,630	+24	101.5%
営業利益	1,481	1,501	+19	+1.3%	1,530	△28	98.1%
駐車場事業	1,424	1,387	△36	△2.6%	1,430	△42	97.1%
スキー場事業	56	113	+56	+100.4%	100	+13	113.1%
経常利益	1,116	1,438	+321	+28.8%	1,435	+3	100.2%
当期純利益	765	850	+85	+11.1%	822	+28	103.4%

※計画数値は2011年5月31日公表の業績予想の修正の数字となります。

---

# 駐車場事業

# 駐車場事業 業績

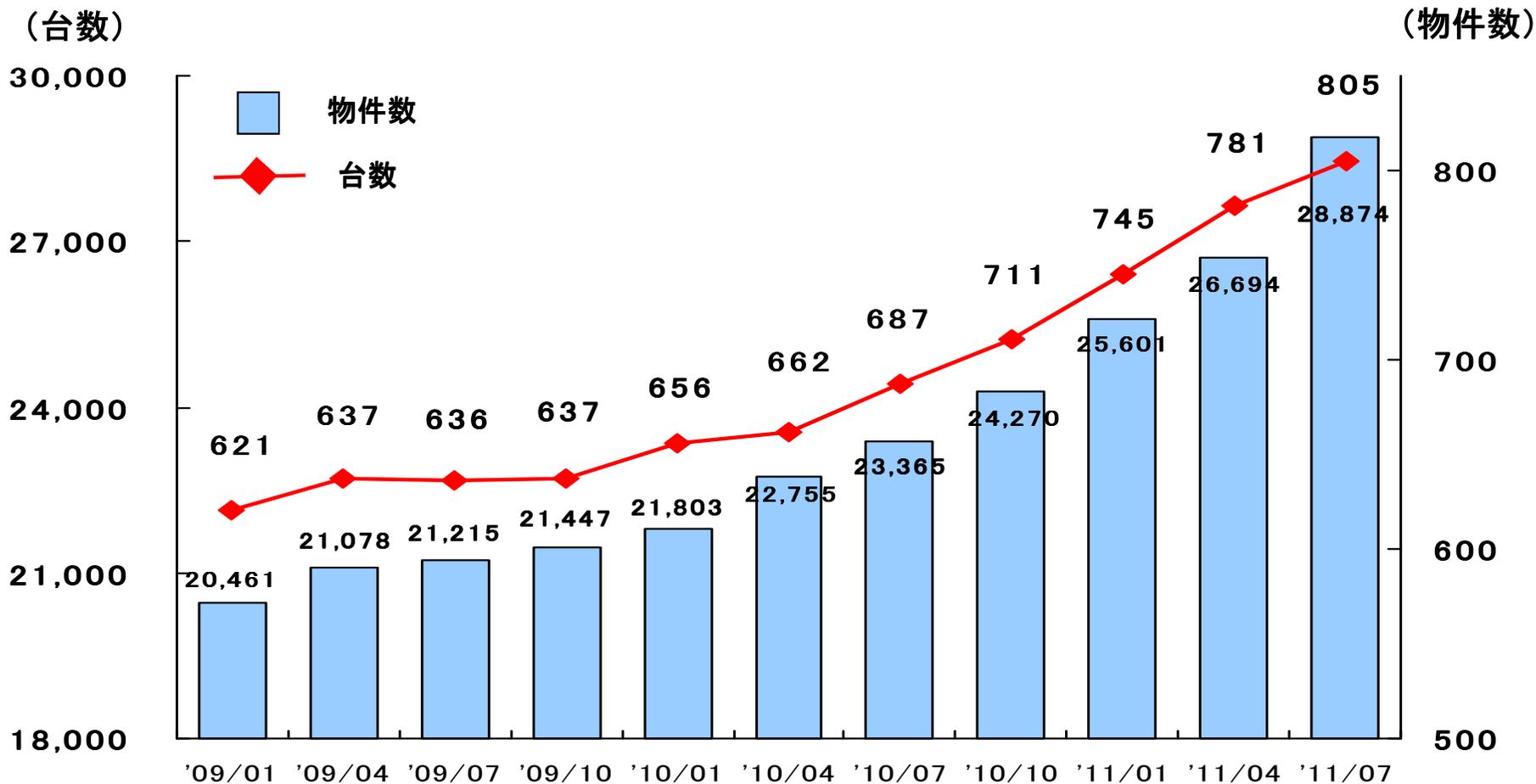
(単位:百万円)

	'10/07	'11/07	増減	増減率	計画	差額	達成率
売上高	7,520	7,953	+433	+5.8%	7,970	△16	99.8%
売上総利益	2,927	3,014	+86	+2.9%	3,046	△31	99.0%
売上総利益率	38.9%	37.9%	△1.0%	-	38.2%	△0.3%	-
販管費	1,502	1,626	+123	+8.2%	1,616	+10	100.6%
営業利益	1,424	1,387	△36	△2.6%	1,430	△42	97.1%
営業利益率	18.9%	17.5%	△1.5%	-	17.9%	△0.5%	-

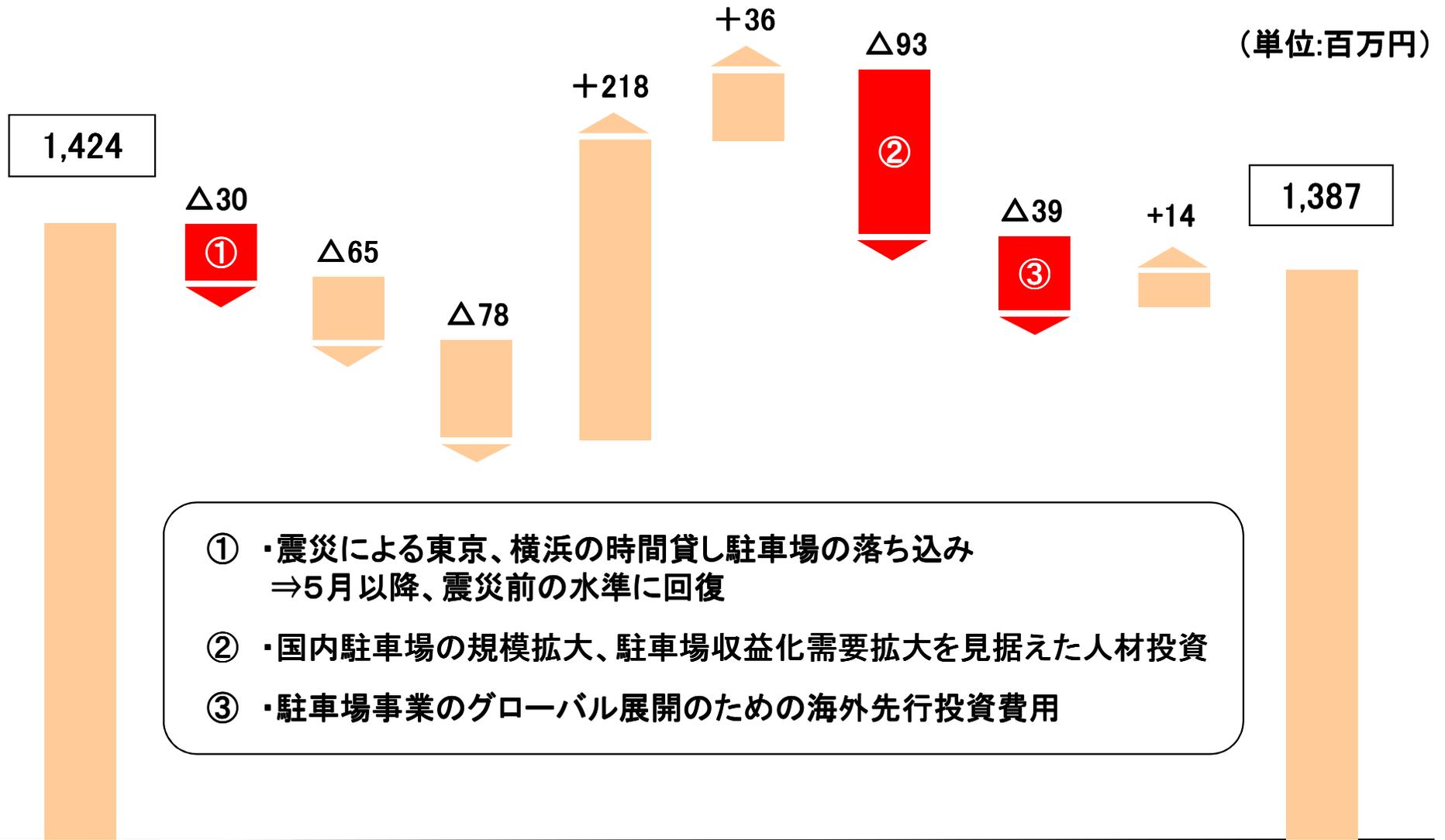
※計画数値は2011年5月31日公表の業績予想の修正の数字となります。

# 物件数・台数推移

- ・今期 新規**148物件**(タイ:2物件、2,396台) 閉鎖30物件⇒ **118物件**・5,509台純増
- ・前期 新規102物件 閉鎖51物件⇒ 51物件・2,150台純増
- ・昨期実績を大幅に超過



# 駐車場事業 営業利益変動要因



- ① ・震災による東京、横浜の時間貸し駐車場の落ち込み  
⇒5月以降、震災前の水準に回復
- ② ・国内駐車場の規模拡大、駐車場収益化需要拡大を見据えた人材投資
- ③ ・駐車場事業のグローバル展開のための海外先行投資費用

'10/07	震災の影響による駐車場の粗利減少	国内駐車場の既存物件の粗利減少	国内駐車場の閉鎖による影響額	国内駐車場の新規契約による粗利増加	その他の売上の増加	人件費の増加、採用費、寮費等の人員増加に係る費用の増加	海外駐車場の立上費用等	その他販売管理費等の減少	'11/07
--------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	-----------	-----------------------------	-------------	--------------	--------

---

# 国内駐車場事業

# 国内駐車場事業 3つのトピックス

---

- 1) 新規契約獲得の好調
- 2) 震災の影響
- 3) 既存駐車場の収益性低下

# 1)新規契約獲得の好調について

## 国内新規駐車場契約件数 146物件

(内訳)

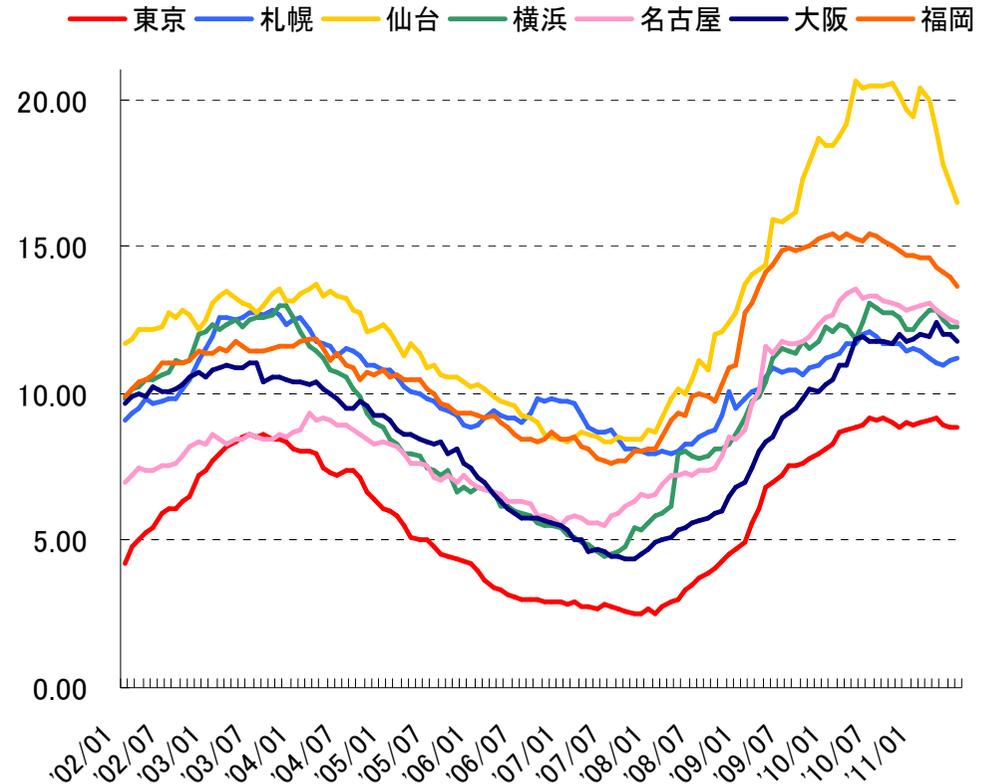
直営物件 …… 131物件  
時間貸しマネジメント物件 …… 15物件

(前年:102物件)

直営物件 …… 92物件  
時間貸しマネジメント物件 …… 10物件

駐車場の収益化需要が高く、直営物件の新規契約数が大幅に増加(39物件増加)

全国主要ビジネス地区 オフィス空室率(%)



・不動産市況の低迷は底打ちを示しているものの  
オフィス空室率は以前として高水準  
⇒今後も駐車場の収益化需要が旺盛と考えられる

# 2011年7月期 新規駐車場-抜粋



東急キャピタルタワー  
ザ・キャピタルホテル東急



セントレジスホテル大阪  
(スターウッドグループ  
最高級ホテル)



日本橋室町野村ビル



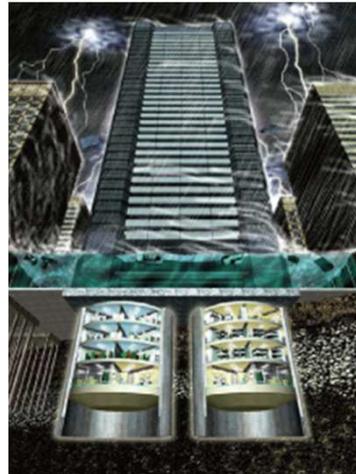
大阪富国生命ビル



大阪JAビル



新宿マルイメン



GIKENエコプラザ  
大同品川ビル



汐留ビルディング



青山オーバルビル



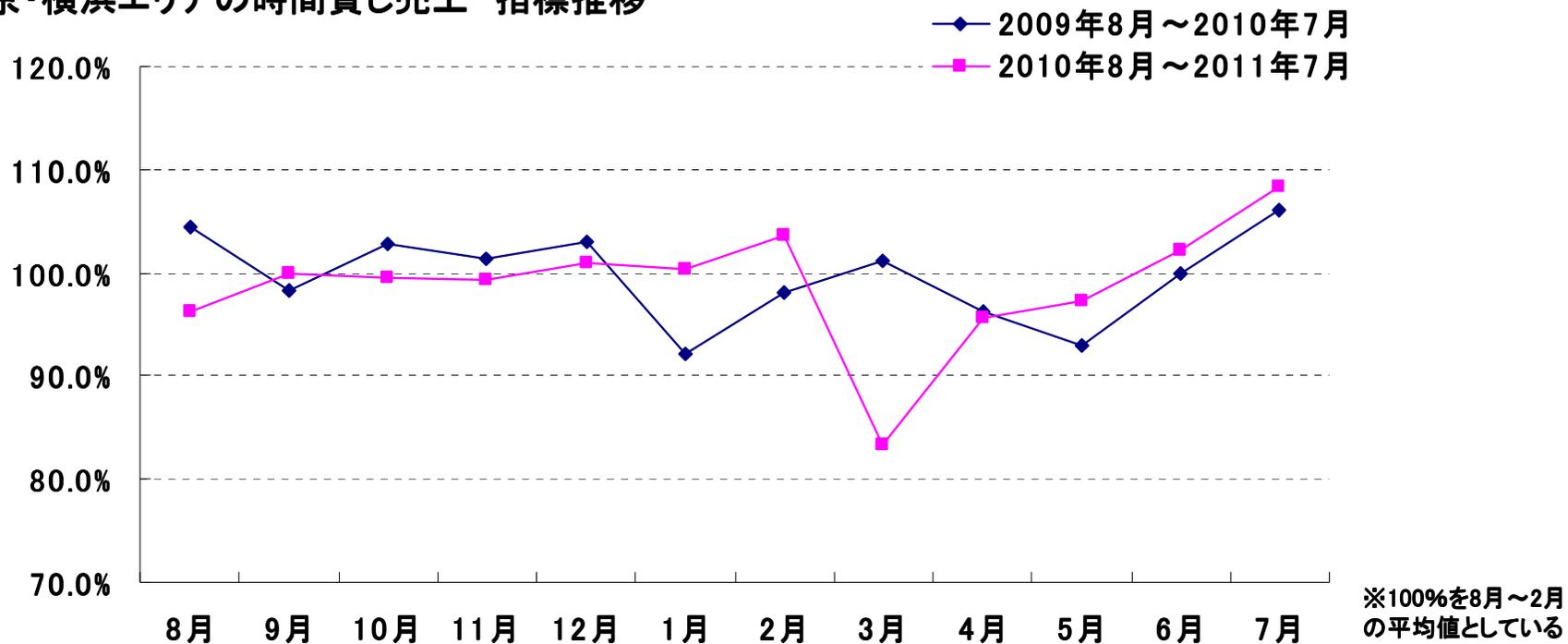
福岡天神センタービル

## 2) 震災の影響について

### 東日本大震災の影響

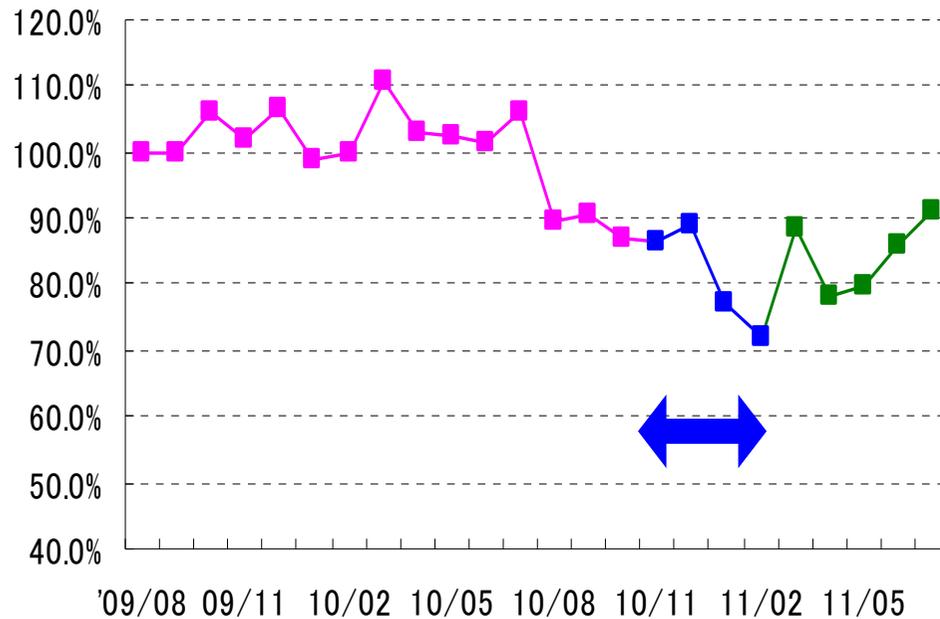
- ・駐車場施設等は直接的な被害はなし
- ・東京、横浜でガソリン不足や輪番停電等の影響により時間貸し売上高がマイナス  
⇒ 30百万円の売上高マイナス
- ・5月以降の時間貸しは震災前の稼働状況に回復

東京・横浜エリアの時間貸し売上 指標推移



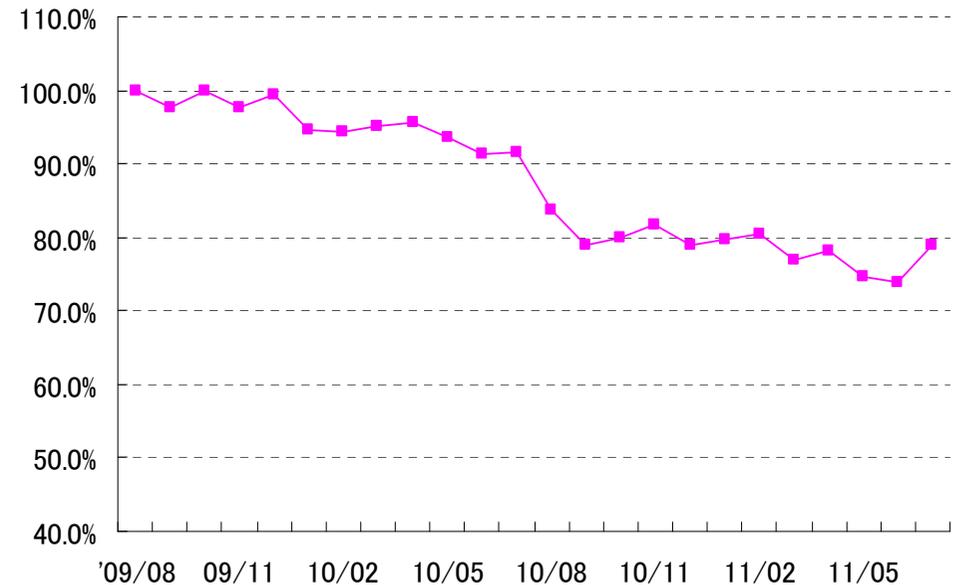
### 3) 既存駐車場の収益性低下について

大阪エリア 時間貸し併用物件  
マーケット変化による粗利額の影響



- ・2010年11月以降、コインパーキング会社の値下げ戦略による一時的な相場下落
- ・2011年3月、相場下落は底打ち、回復傾向

東京エリア 月極専用物件  
ユーザー借換えによる粗利額の影響



- ・不動産市況低迷による賃料相場下落
- ・ユーザー借換えにより、粗利額が減少
- ・賃料相場下落は底打ち、支社体制強化によるエリアの深堀、営業人員強化により粗利率改善

# その他のトピックス

## 『みんなでEVカーシェアリング-京都eco観光EVカーシェアリング』

- ・観光目的で流入する車両を抑え、市内観光にカーシェアリングを利用することで環境負荷の低減を図ることを目的とした社会実験事業
- ・提携先ホテルの宿泊客に対し、無料で当社有人時間貸し駐車場にてEVカーシェアリングを提供



※写真はカーシェアリングのイメージ

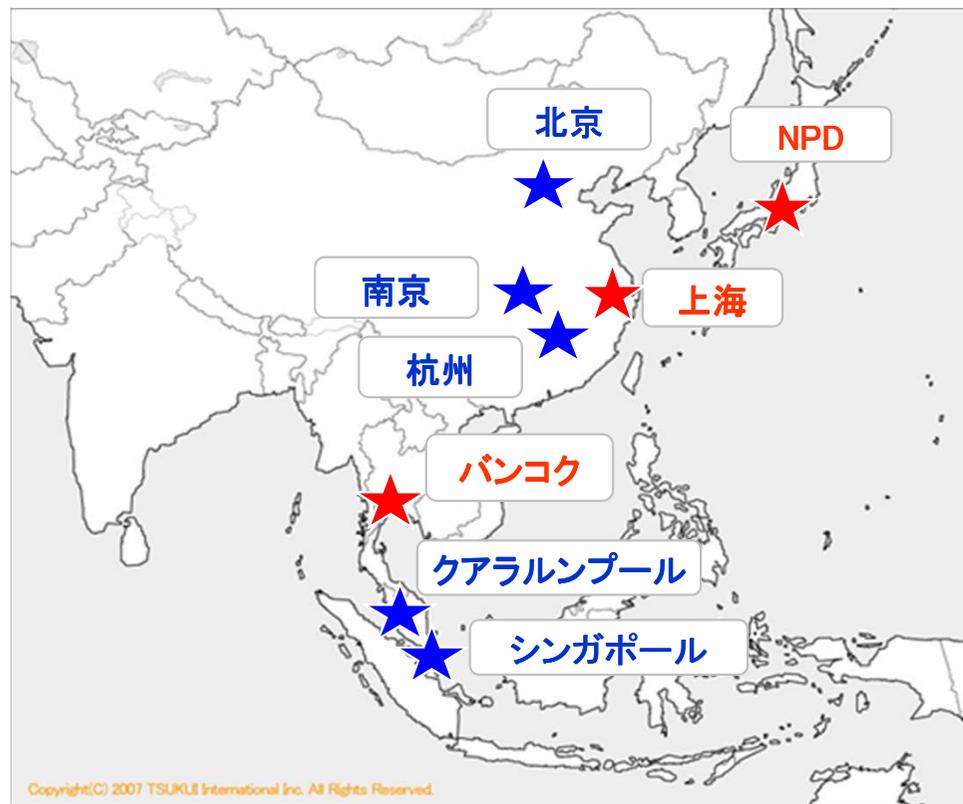
---

# 海外駐車場事業

# 駐車場事業グローバル展開

ターゲット： まずはアジア、欧米諸国も視野

機会： 1人当りGDP拡大 ⇒ 乗用車保有台数増加 ⇒ 駐車場供給不足  
日本と同水準又はより厳しい駐車場附置義務



# タイでの駐車場事業展開

2010年9月 現地法人2社設立

2011年1月 大型プロジェクト案件受注のため現地法人1社設立 タイ3社体制



GDP成長率(2010年度)

7.8%

駐車場附置義務(バンコク)

床面積300㎡以上 60㎡につき1台

参考:東京

床面積1,500㎡以上 200㎡につき1台

乗用車保有台数  
(タイ、2010年12月末)

2,753万台

参考:日本、2011年2月末

5,847万台

# 2011年7月期新規オープン駐車場



名称: ラマランドビル駐車場

台数: 総台数 553台、借上台数 479台

運営開始: 2011年1月

施設概要: オフィス・ホテル複合ビル



名称: サイアム・スクエア駐車場

台数: 総・借上台数 1,917台

運営開始: 2011年7月

施設概要: 複合商業施設

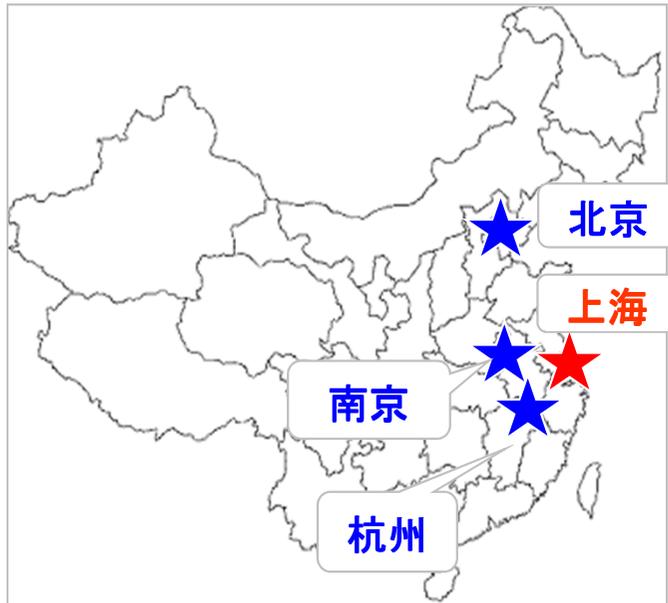
月極料金相場(バンコク): 6,000円

タイの通勤・交通事業より三毛作が容易

⇒総台数500台超の駐車場物件がターゲット

# 中国での駐車場事業展開

2011年6月 現地法人設立、上海にてマーケット調査、新規運営獲得に注力



GDP成長率(2010年度)	10.3%
駐車場附置義務(上海)	床面積 200㎡につき1台
参考:東京	床面積1,500㎡以上 200㎡につき1台
上海附置義務施設数	19,183棟
乗用車保有台数 (中国、2010年10月公表)	8,500万台
参考:日本、2011年2月末	5,847万台

月極料金相場(上海中心部): 12,000~18,000円  
1日料金相場: 上限1,000円

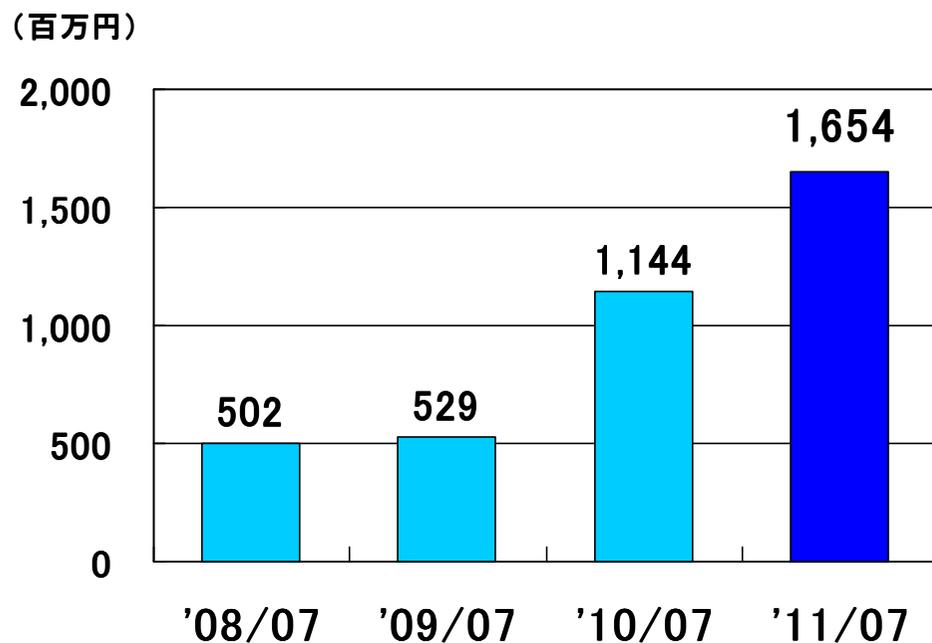
⇒上海近郊の南京・杭州等含めて今後3年間で50物件の運営獲得がターゲット

---

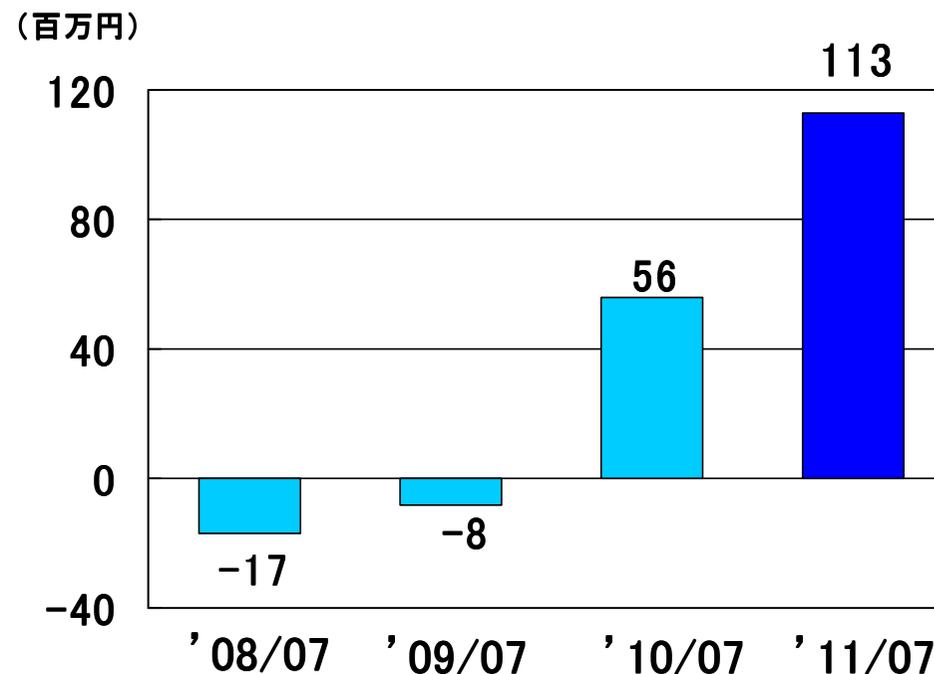
# スキー場事業

# スキー場事業 業績推移

## 売上高



## 営業損益



- 震災による営業停止があったものの創業以来4期連続増収、過去最高益を達成
- 共同営業、共同仕入、リフト整備技術の共有など規模による相乗効果が発生

# 運営スキー場の特徴

	鹿島槍スポーツヴィレッジ	竜王スキーパーク	川場スキー場
立地	白馬エリア(長野)	志賀エリア(長野)	沼田エリア(群馬)
標高(山頂-山麓)	1,550-830(m)	1,930-850(m)	1,870-1,290(m)
主要アクセス	中央・長野自動車道 JR中央本線	上信越自動車道 長野新幹線	関越自動車道 上越新幹線
総面積	78ha	95ha	60ha
リフト本数	8	13 + ロープウェイ1基	5
来場者数(前期比)	142千人(△13.4%)	245千人(△9.6%)	124千人(13.3%)
来場者特徴	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

## ■ 特徴

標高が高い、集客力のあるエリアに立地、人工降雪機を完備

## ■ リスク分散

立地エリアが分散、来場者にそれぞれ特徴あり

## ■ 相乗効果

首都圏での共同営業が可能、共同購入や外注削減でメリットが出る規模に

# 夏事業の本格化

## ■ 各スキー場の夏事業が順調に推移

更に各スキー場の特徴を活かした夏事業を加速させ安定収益の確保を目指す

### 絶好の自然環境を活かした合宿の聖地



### 川場の銘米「雪ほたか」のおにぎり屋さん



### 標高1900m、別世界の山野草園



---

# 2012年7月期計画

# 2012年7月期計画 NPDグループ連結

(単位:百万円)

	'11/07	'12/07	増減	増減率
売上高	9,607	11,000	+1,392	+14.5%
駐車場事業	7,953	9,100	+1,146	+14.4%
スキー場事業	1,654	1,900	+245	+14.8%
営業利益	1,501	2,000	+498	+33.2%
駐車場事業	1,387	1,800	+412	+29.7%
スキー場事業	113	200	+86	+76.8%
経常利益	1,438	1,870	+431	+30.0%
当期純利益	850	1,106	+255	+30.1%

# 国内駐車場事業 重点取組事項

---

1) 人財採用・支社体制強化

2) NPDポイントカード戦略

3) カーシェアリング拡大

# 1) 人財採用・支社体制強化

- ・国内駐車場事業 人財採用強化  
(10' 7期 143名⇒11' 7期 170名⇒12' 7期 200名予定)
- ・組織の細分化により支社体制を強化し、エリア戦略を更に推進

エリア	19期管理体制	20期管理体制
東京エリア	5管理単位	5管理単位(管轄エリアの組み換え)
横浜エリア	1管理単位	2管理単位
名古屋エリア	1管理単位	2管理単位
大阪エリア	1管理単位	5管理単位

- ・支社長育成による収益基盤構築
- ・戦略開発部の新設により新規契約獲得スピード加速

## 2) NPDポイントカード戦略

- ・NPDポイントカードの導入により、お客様の利便性を向上し、ロイヤリティの高い顧客を創造する
- ・新しい販売客層を開拓する



	NPDポイントカード	回数券	期待する効果
購入(入金)単位	1,000円単位	1日料金×10回分 15,000円など	潜在ユーザーへの販売拡大
適用される駐車場料金	時間料金、1日料金全て	1日料金	短時間利用者の顧客化
利用できる駐車場	当社指定の全国の駐車場	販売駐車場のみ (一部除く)	NPD駐車場の認知度向上、 利用率の向上 視認性に頼らない集客
販売対象 (カード入会対象)	すべてのお客様	当該駐車場を繰り返し ご利用される方	潜在ユーザーへの販売拡大
ユーザー管理・販促	メルマガによる新規駐車 場やキャンペーンの告知、 スキー場の販促	駐車場現場での広告 等	NPD駐車場の認知度向上、 利用率の向上

# NPDポイントカードと駐車場インターネットサイトの連携

- ・インターネットサイトのプラットフォーム化により、顧客へのサービス提供をワンストップで行い、利便性の向上と収益の拡大を図る
- ・NPDポイントカードユーザーのロイヤリティ向上

現状は各サイトが独立して存在

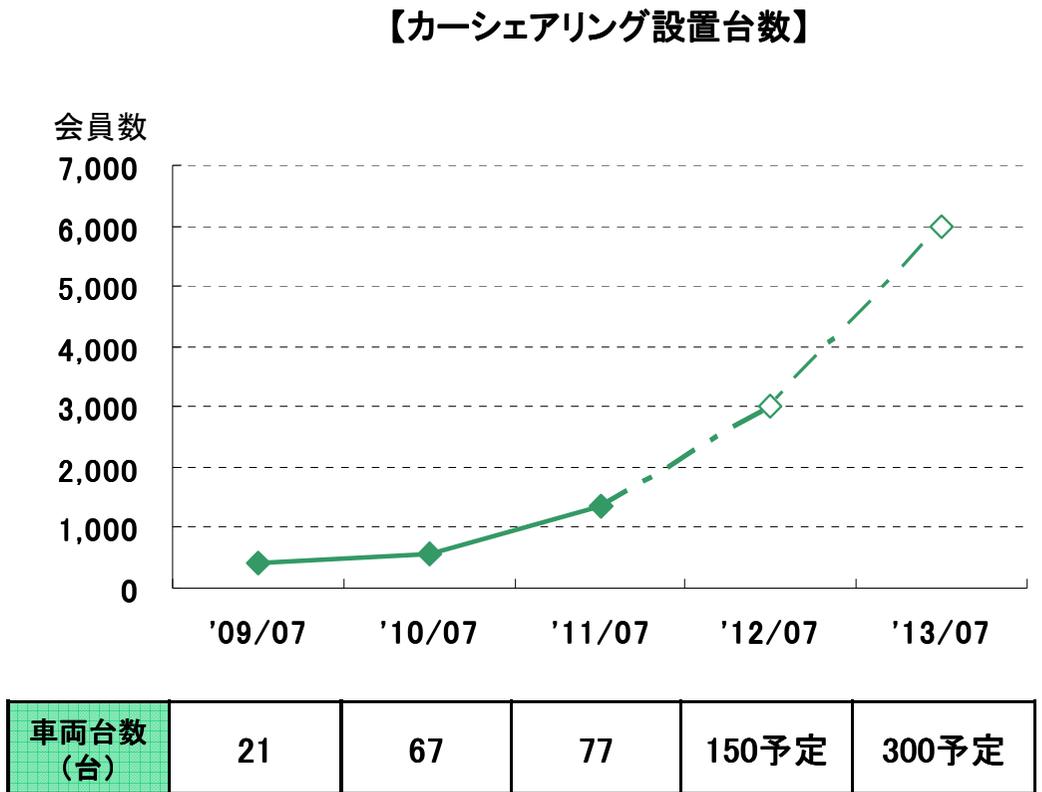
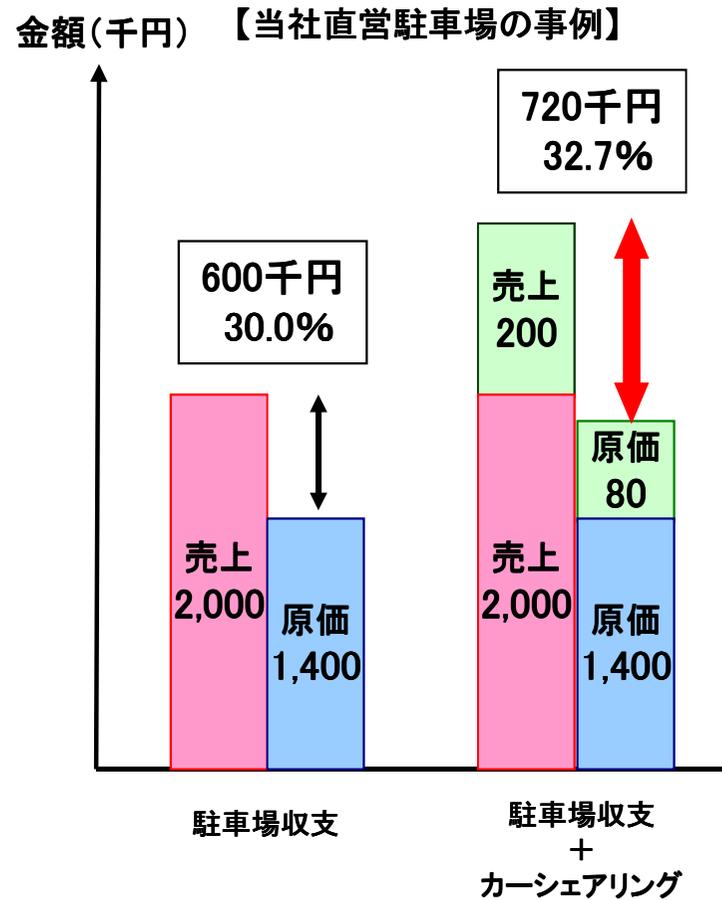


各種サービスを1つのプラットフォームに集約



### 3)カーシェアリングの拡大

- ・ノウハウの確立により駐車場の新たな収益源としてモデルが確立
- ⇒駐車場の4毛作を実施し、既存駐車場の収益率改善を行う
- ・設置車両台数を大幅に増やす方針( '11/07:77台 ⇒ '12/07:150台を予定)



---

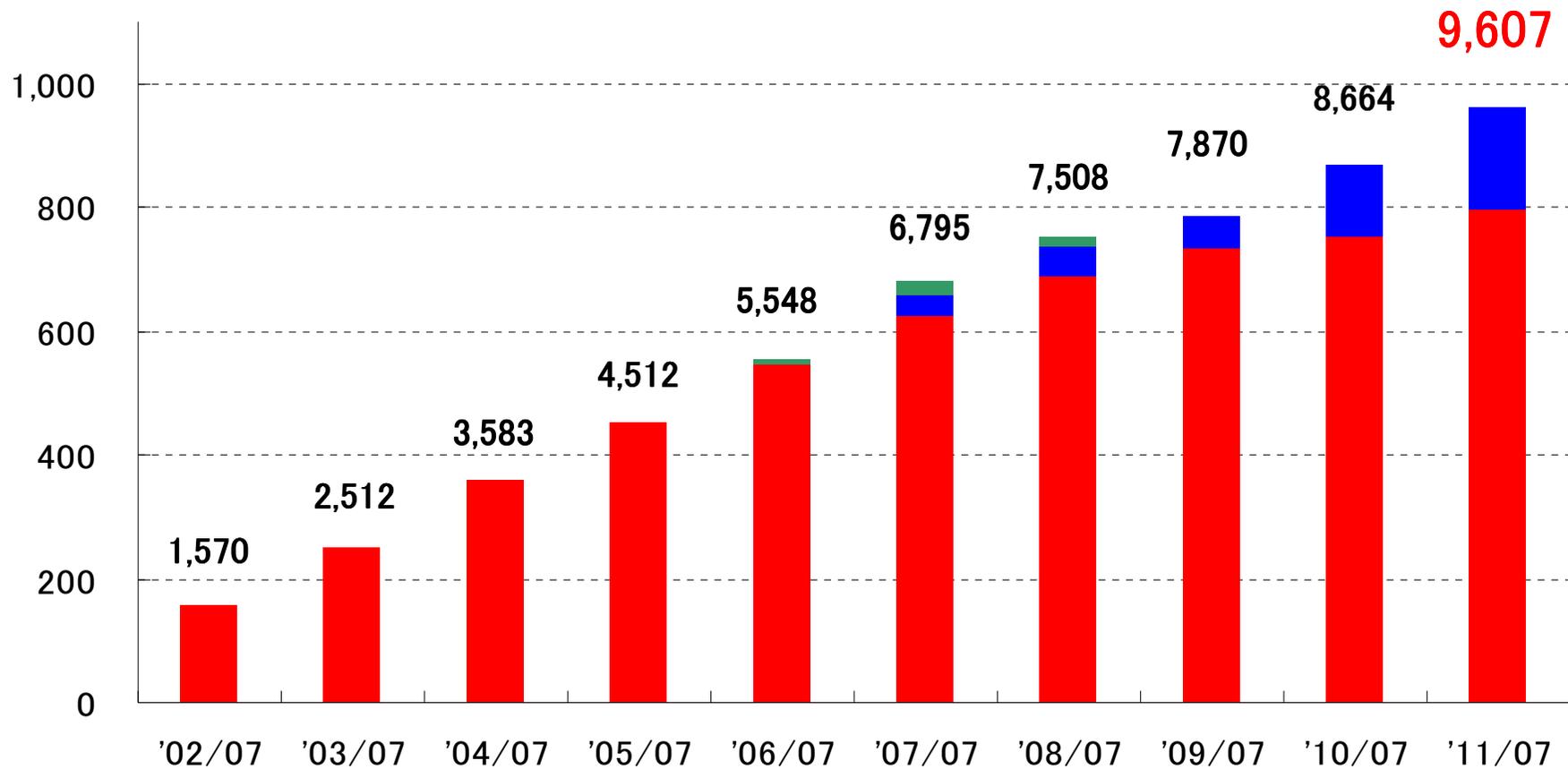
# 参考資料

# 連結売上高推移

(単位:百万円)

- 駐車場事業
- スキー場事業
- その他事業

- ・創業以来19期連続増収
- ・2期連続二桁成長

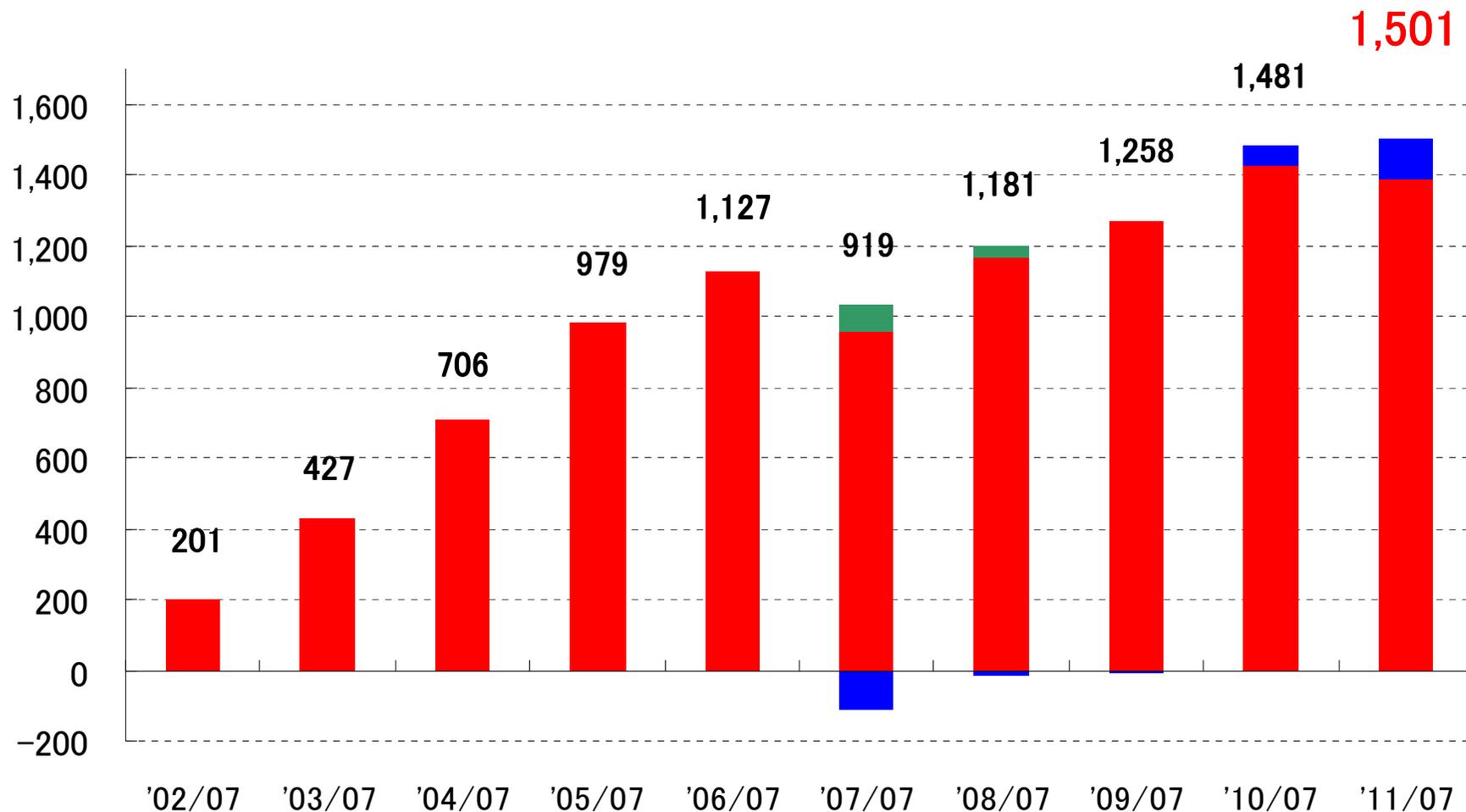


# 連結営業利益推移

- 駐車場事業
- スキー場事業
- その他事業

(単位:百万円)

4期連続過去最高益更新



# 連結有利子負債推移

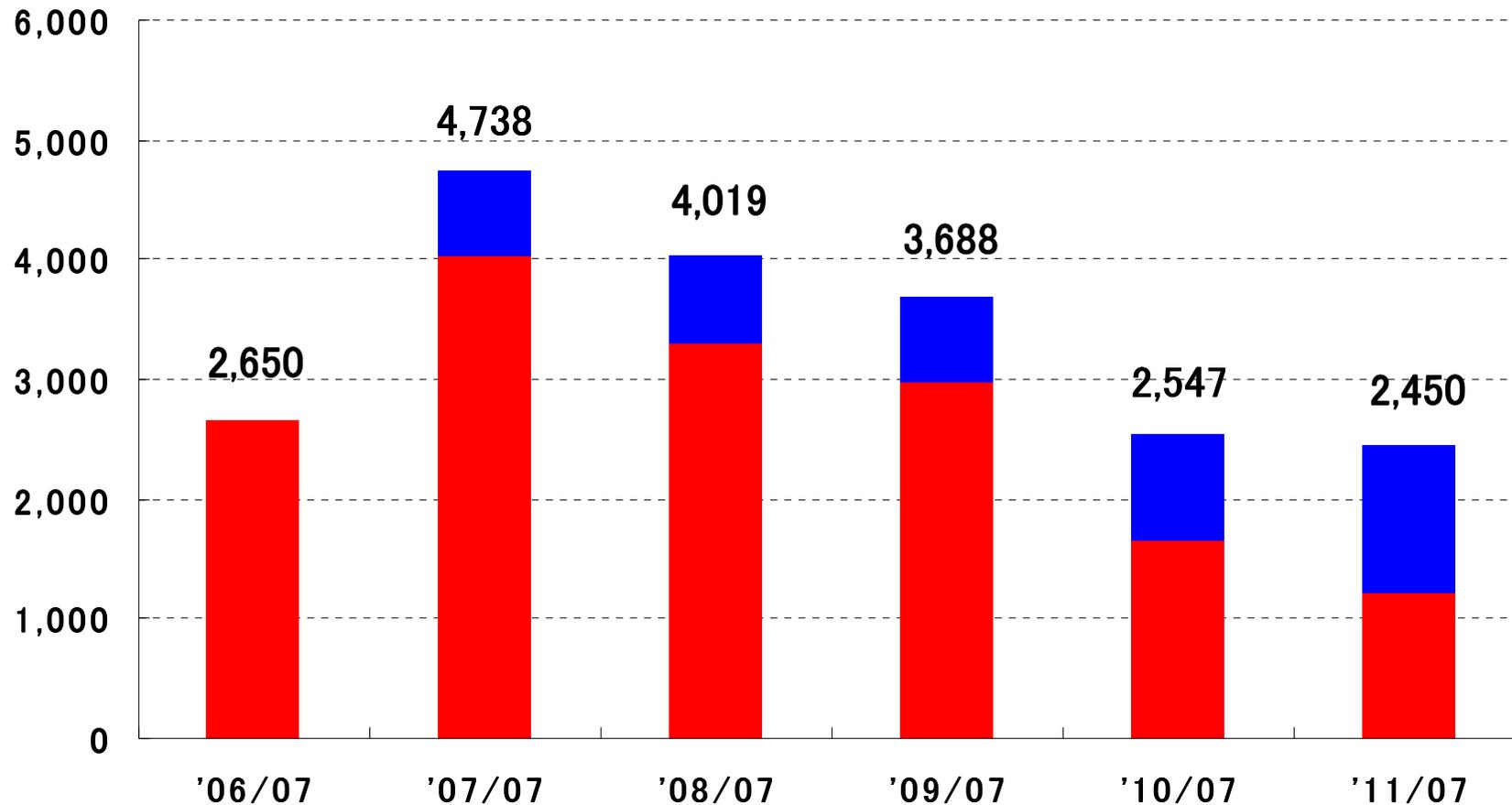
(単位:百万円)

- ・有利子負債は2006年7月期の水準にまで圧縮
- ・財務健全化により、成長のための投資基盤を強化

■ 駐車場事業

■ スキー場事業

連結有利子負債



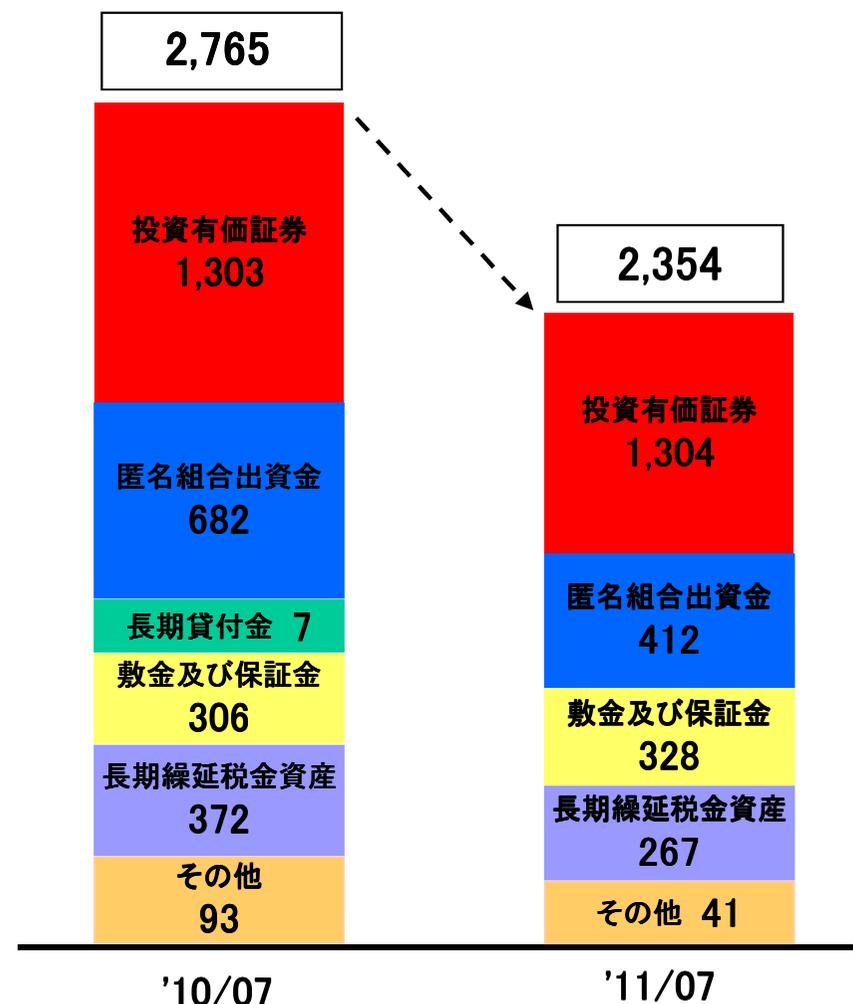
# 営業外項目の改善・投資資産圧縮

【PL: 営業外損益の改善】

【BS: 投資その他の資産の減少】 (単位: 百万円)

	10' 07	11' 07	増減
営業外収益	122	207	+85
受取利息	3	1	△2
受取配当金	47	49	+1
<b>投資有価証券売却益</b>	<b>3</b>	<b>78</b>	<b>+74</b>
匿名組合投資利益	50	3	△45
保険解約返戻金	-	51	+51
雑収入	16	23	+7
営業外費用	487	270	△216
支払利息	58	42	△16
投資有価証券売却損	15	4	△10
投資事業組合運用損	24	27	+3
<b>匿名組合投資損失</b>	<b>378</b>	<b>184</b>	<b>△194</b>
雑損失	10	11	+0
営業外損益合計	△364	△62	+302

<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>△222</b>	<b>△114</b>	<b>+108</b>
---------------------	-------------	-------------	-------------

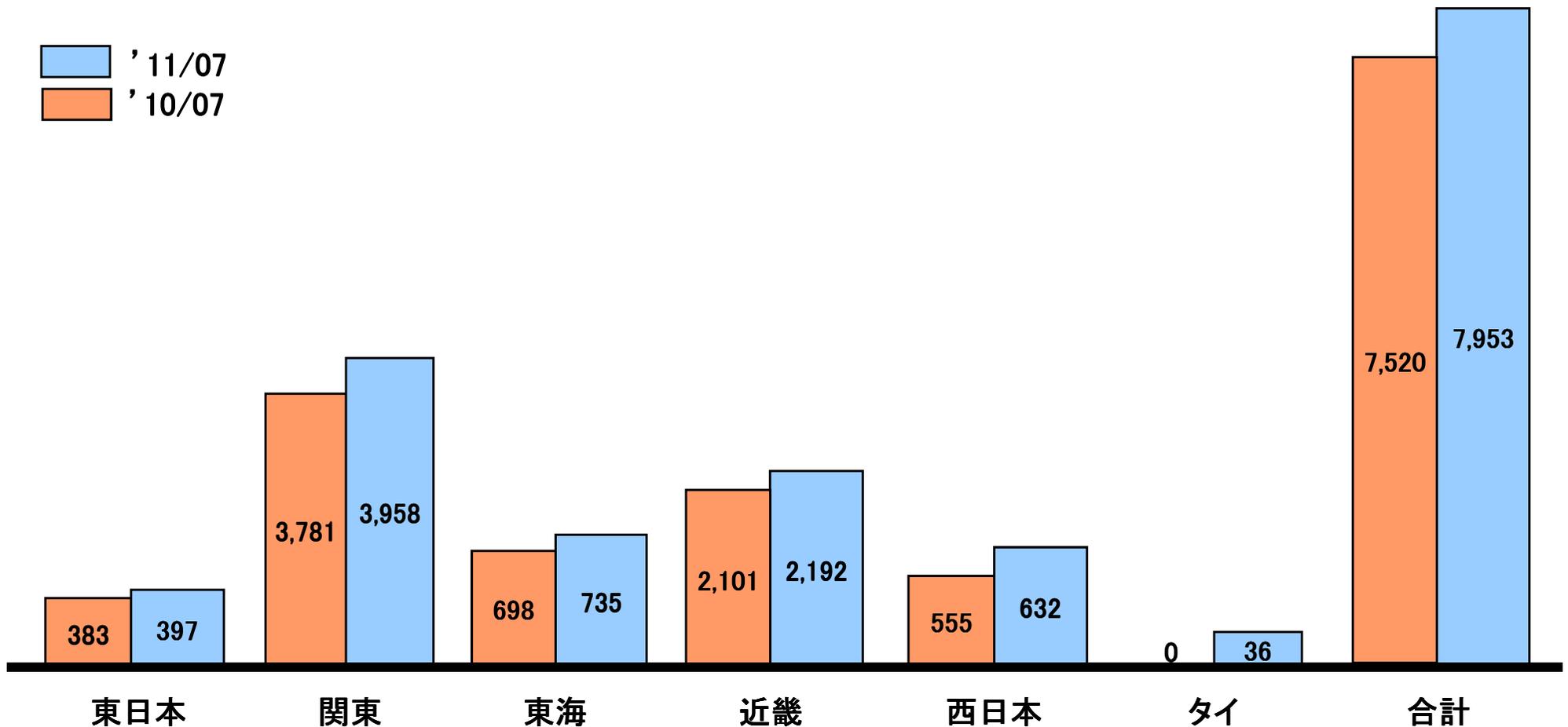


※貸付金は貸倒引当金を含んでおります。純額で表示しております。

# 駐車場事業地域別売上

(単位:百万円)

- ・全てのエリアで物件数増加による売上増加
- ・特に西日本(福岡、広島)が堅調



# 駐車場事業モデル別売上

(単位:百万円)

- ・全ての事業において売上増加
- ・高付加価値型マネジメント売上16%増加、サービス需要の高いホテル物件、商業施設物件等が増加

