

2013年7月期 第2四半期 決算説明会

2013年2月28日 日本駐車場開発株式会社

目次



- 連結決算ハイライト
- 業績予想の上方修正(2012年9月28日発表)
- 連結決算の業績について
- 事業別業績について
 - 駐車場事業
 - スキー場事業

2013年7月期 2Q 連結決算ハイライト



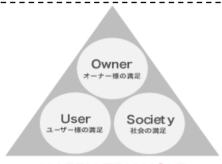
日本駐車場開発株式会社グループ

-売上高:62億2千万円 前期比 23.9% 過去最高

•営業利益:9億円1千万円 前期比 19.3%増 過去最高

-経常利益:10億円3千万円 前期比 34.1%増 営業外損益の大幅な改善

• 当期純利益:6億5千万円 前期比 58.2%増 過去最高



HAPPY TRIANGLE

駐車場事業

-売上高:45億4千万円 前期比7.2%増

•営業利益:7億2千万円 前期比8.7%減

過去最高の売上高を達成したものの、減益となる。

国内

減益要因

- ①新規案件獲得数の対計画での遅れし
- ②既存物件の収益性の低下
- ③人材積極採用による人件費の増加 📜
- 4拠点展開費用

海外

売上高 前期比 +62.9% タイ: 大型駐車場の運営受託 中国: 現地不動産管理会社 との戦略的業務提携

スキー場事業

白馬観光開発㈱を連結化したことに より、営業利益が大幅に増加

- •売上高:16億7千万円 前期比113.9%増
- ·営業利益:1億9千万円 前年同期2千万円の営業損失
- 来場者数の大幅な増加 59.4万人 前期比153.9%増
- ・オペレーションの効率化と規模拡 大のメリット活かしたコスト削減

業績予想の上方修正(2012年9月28日発表)



日本駐車場開発グループ全体における、スキー場事業の業績が占める 割合が増加(売上高:16.0%⇒27.3%、営業利益:11.1%⇒17.2%)

	'13/07当初 計画	'13/07 修正 後計画	増減	増減率	前年実績	前年対比
売上高	11,900	13,750	+1,850	+15.5%	10,591	+29.8%
(駐車場事業)	10,000	10,000	0	+0%	8,723	+14.6%
(スキー場事業)	1,900	3,750	+1,850	+97.3%	1,867	+100.8%
営業利益	2,160	2,320	+160	+7.4%	1,821	+27.4%
(駐車場事業)	1,920	1,920	0	+0%	1,621	+18.4%
(スキー場事業)	240	400	+160	+66.6%	200	+100%
経常利益	2,140	2,275	+135	+6.3%	1,906	+19.3%
当期純利益	1,270	1,400	+130	10.2%	518	+170.2%

修正の理由

当社の連結子会社である日本スキー場開発㈱は平成24年11月1日をもって、白馬観光開発㈱の発行済株式の95.46%を取得したことに伴い、連結業績予想数値を上記の通り修正致しました。なお、個別業績予想数値についての修正はございません。

2013年7月期 2Q 連結業績



(単位:百万円)

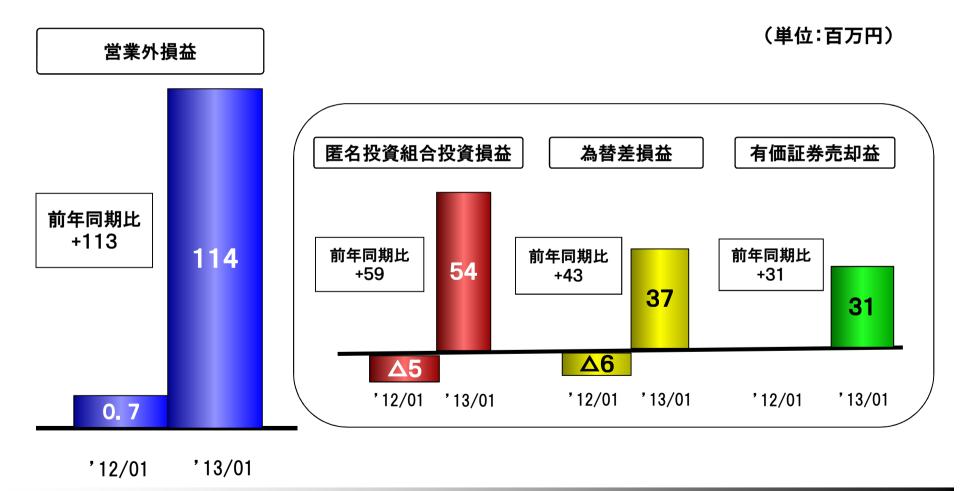
	'12/07 2Q	'13/07 2Q	増減	増減率	計画	差額	達成率
売上高	5,025	6,224	+1,199	+23.9%	6,110	+114	101.8%
(駐車場事業)	4,241	4,548	+309	+7.2%	4,650	Δ102	97.8%
(スキー場事業)	783	1,676	+890	+113.6%	1,460	+216	114.8%
営業利益	770	919	+149	+19.3%	860	+67	106.8%
(駐車場事業)	798	729	△69	△8.7%	820	Δ91	88.9%
(スキー場事業)	△28	190	+218	1	40	+150	475.5%
経常利益	770	1,033	+262	+34.1%	855	+178	120.8%
当期純利益	413	653	+240	+58.2%	500	+153	130.6%

- ・駐車場事業は、売上は過去最高であるものの、営業利益は減益
- ・スキー場事業は、6スキー場体制により、規模拡大により大幅に増益
- ・営業外項目が改善したことにより、経常利益、当期純利益は大幅に増益

営業外損益の改善



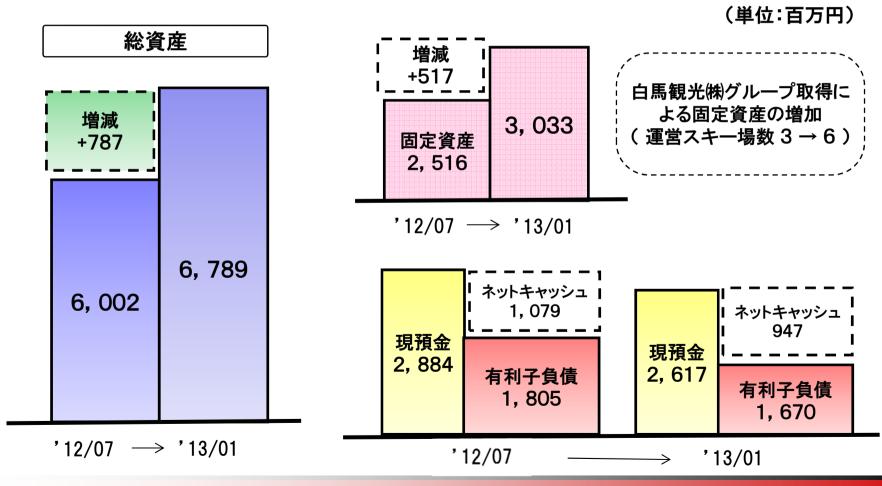
•前期を以て完了した財務健全化による支払利息の減少に加え、 2012年12月以降の円安・株高と、不動産市況の回復により、営業外 損益が大幅に改善



連結財政状態



・白馬観光開発㈱の連結により固定資産が増加したものの、大幅な 資産の増加はなく、財政状態の健全性は高い水準を維持





駐車場事業

駐車場事業 業績



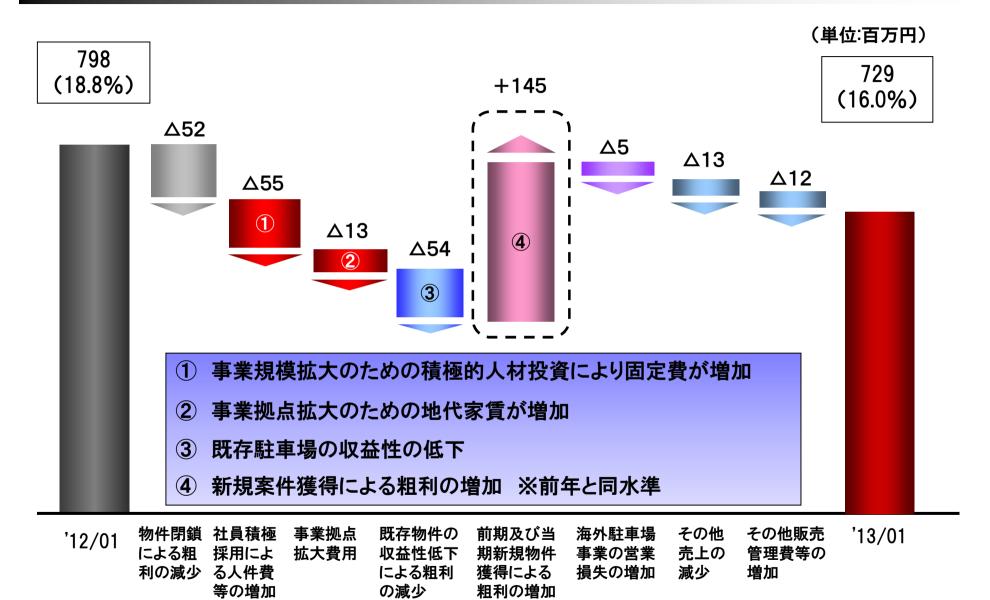
(単位:百万円)

	'12/07 2Q	'13/07 2Q	増減	増減率	計画	達成率
売上高	4,241	4,548	+307	+7.2%	4,650	97.8%
売上総利益	1,617	1,657	+40	+2.4%	1,750	94.6%
(売上総利益率)	38.1%	36.4%	△1.7pt		37.6%	
販管費	818	928	+110	+13.4%	930	99.7%
営業利益	798	729	△69	△8.7%	820	88.9%
(営業利益率)	18.8%	16.0%	△2.8pt		17.6%	

- ・過去最高の売上高を達成したが、人員増加や拠点展開等の先行投資費用や既存物件の収益性の低下分をカバーしきれず、営業利益において減益となる
- ・販管費は人件費・地代家賃の上昇により全体として増加しているものの、計画値と同水準で推移している

駐車場事業 営業利益変動要因





物件数•台数推移



新規契約獲得に遅れは生じているものの、物件数・台数共に毎期 増加を達成している



		国内 新規 閉鎖 純増物件 純増台数					
	新規						
当期	68	18	50	1,082			
前期	96	15	81	1,413			
増減	△28	+3	△31	△331			

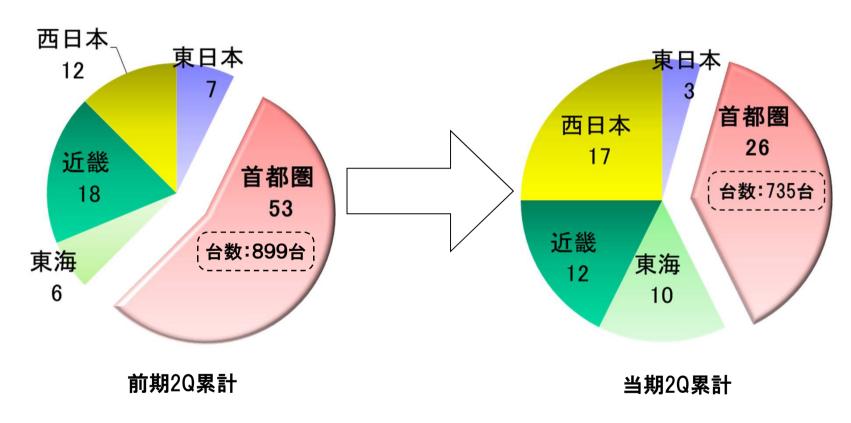
海 外							
新規	閉鎖	純増物件	純増台数				
3	0	3	1,037				
4	0	4	2,622				
Δ1	0	Δ1	△1,585				

合 計							
新規	閉鎖	純増物件	純増台数				
71	18	53	2,119				
100	15	85	4,035				
△29	+3	△32	Δ1,916				

地域別新規契約物件数



【地域別新規契約物件数の比較】



•首都圏エリアにおいて、新規契約取得が前年と比較して遅延。

国内新規契約物件(抜粋)





新宿イーストサイドスクエア



JR神田万世橋ビル



池袋スクエア



東京日産台東ビル



パシフィックマークス月島



りんくうゲートタワービル



東京建物梅田ビル



東横イン大阪梅田東ビル

下期オープン予定の大型物件



・下期において、大阪、静岡、東京エリアでフラッグシップとなる大型 新規物件の運営を見込む





名称:グランフロント大阪

台数:953台

運営開始:2013年2月28日

施設概要:オフィス・商業複合ビル

地方拠点展開



- ・地方拠点展開は順調に推移
- ・2012年8月に鹿児島に出店、その他地方拠点でも駐車場運営を開始
- NPD支社·支店出店都市 13都市
- NPD支社·支店出店候補都市 10都市

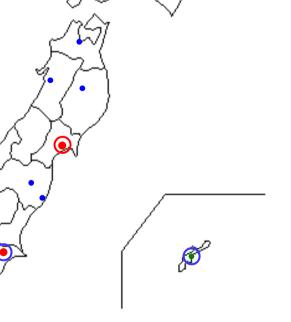
政令指令都市 ・・・人口50万人以上の20都市

・・・人口30万人以上の41都市

中核市候補・・・那覇市、八王子市等の8都市

千葉市、さいたま市、八王子市、新潟市、浜松市、 金沢市、高松市、松山市、熊本市、那覇市

今期実績	鹿児島	熊本	静岡	金沢	千葉
物件数	5	1	1	1	1
台数	120	30	4	40	20



地方拠点の新規契約物件(抜粋)





セントイン弐番館鹿児島



鹿児島西千石第一生命ビル



損保ジャパン熊本水道町ビル



金沢上堤町ビル



日土地千葉ビル



静岡ミユキアオイパーキング



千葉センタースクエアビル

____ 鹿児島三洋パーキング

国内既存駐車場の収益性の改善施策

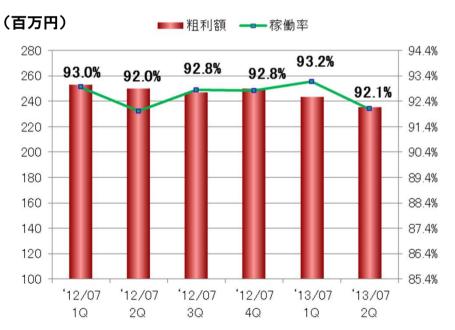


- ・空き車室を利用しカーシェアリング事業を展開することで、車室当たりの単価を上昇させる
- ・大阪エリアにおいて、カーシェア車両を増車中
- ①近畿・西日本の解約数増加による稼働率の低下
- ②契約単価の下落

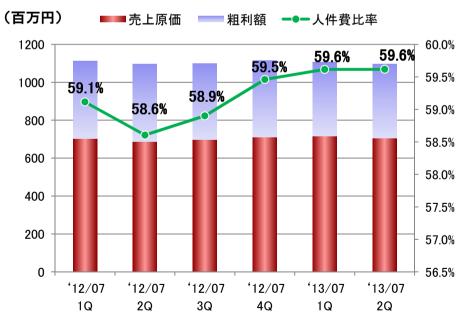
・新卒の入社後3年間のキャリアプランを実践 し、人財育成の更なる強化をはかる

現場サービス品質の向上と収益改善を目的とした 先行投資

【既存月極物件の粗利額と全社契約率の推移】



【既存時間貸物件の売上原価に占める人件費の割合】

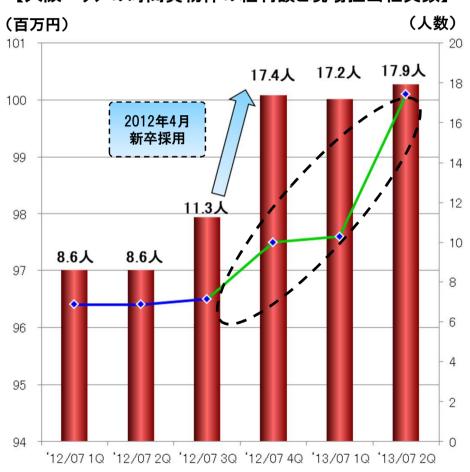


現場人員強化による収益改善



・大阪エリアの成功事例をモデルとして、今後各支社において人財育成と 現場収益の改善を推進していく

【大阪エリアの時間貸物件の粗利額と現場担当社員数】



梅田エリア中心とした外部環境の好転

現場人員強化による オペレーション、 サービスレベルの向上 新卒社員・2年目社員を中心と したエリアマーケティング 活動の推進

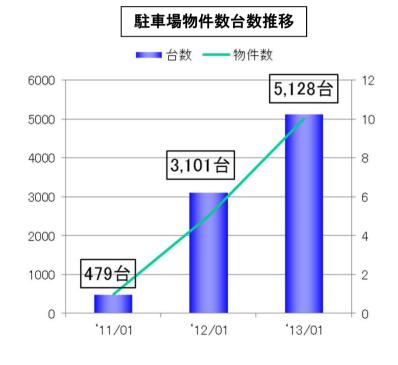
現場収益の改善と品質の向上を達成

海外駐車場事業(タイ)



- ・経済成長と税制優遇施策を背景に、タイの自動車販売台数は堅調に増加
- ・営業人員の積極採用により、エリアマーケティングを強化し、運営物件数を 拡大させる





タイ新規契約物件(抜粋)





名称:Serm Mit Tower (サーミットタワー)

台数:総台数 884台、管理台数 884台

運営開始:2012年10月

施設概要:オフィス・商業複合ビル



名称:Sino Thai Tower(シノタイタワー)

台数:総台数 522台、管理台数 100台

運営開始:2012年12月

施設概要:オフィス・商業複合ビル

海外駐車場事業(中国)



・不動産投機に対して追加的な規制導入の見通しがあるものの、オフィス・商業 施設の開発や売買は旺盛であり、付加価値のあるビル管理サービスや駐車場 管理サービスに高い需要が存在する



上海環球金融中心(上海森ビル)の運営実績

- ①日本型オペレーション導入によるサービス品質の向上
- ②スタッフの機械式駐車場操作に関する国家資格取得推 進、安全性の向上
- ③駐車場収益の改善

運営実績の高い評価

上海金晨物業経営管理有限公司との業務提携

①既存物件の管理運営受託

②新規案件の共同推進



スキー場事業

日本スキー場開発株式会社(NSD)概要

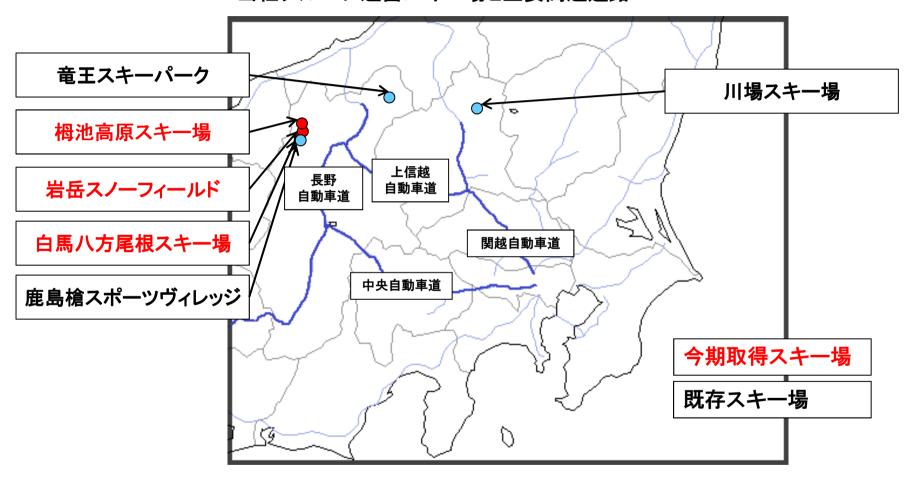


- 名称:日本スキー場開発株式会社
- 株主:日本駐車場開発株式会社 100%子会社
- 所在地:東京都千代田区丸の内1丁目5番地1号 新丸の内ビルディング
- 設立:2005年12月
- 資本金:400百万円
- 代表者:代表取締役社長 鈴木周平
- 連結子会社 7社
 - ㈱鹿島槍
 - ㈱北志賀竜王
 - 川場リゾート㈱
 - 白馬観光開発㈱
 - 栂池ゴンドラリフト(株)
 - ㈱岩岳リゾート
 - 信越索道メンテナンス(株)

スキー場事業 運営スキー場と所在地



当社グループ運営スキー場と主要高速道路



■運営スキー場が3スキー場から6スキー場へ倍増 新規:白馬八方尾根スキー場 栂池高原スキー場

岩岳スノーフィールド

運営スキー場の概要



	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	大北エリア(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)
総面積	78ha	95ha	60ha
リフト本数	8	13 + ロープウェイ1基	5
上期来場者数	66千人	97千人	68千人
ゲレンデ特徴	北アルプスを望む雄大な 景観・エリア最大級ナイター	166人乗りロープウェイ 幅広なケ゛レンテ゛	都心から2時間圏内 良質な雪質
主要な客層	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 バスツア一利用者	首都圏からの 日帰り顧客

運営スキー場の概要



	八方尾根スキー場	岩岳スノーフィールド	栂池高原スキー場	
立地	白馬エリア(長野)	白馬エリア(長野)	白馬エリア(長野)	
標高 山頂-山麓	1,831-760(m)	1,289-750(m)	1,680-800(m)	
総面積	200ha	125ha	156ha	
リフト本数	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	
上期来場者数	183千人 (当社収益配分66千人)	51千人	127千人 (当社収益配分77千人)	
ゲレンデ特徴	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	全国岩岳学生スキー大 会が有名	栂池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん	
主要な客層	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	

2013年7月期20 スキー場事業 業績

 $\Delta 28$

営業利益



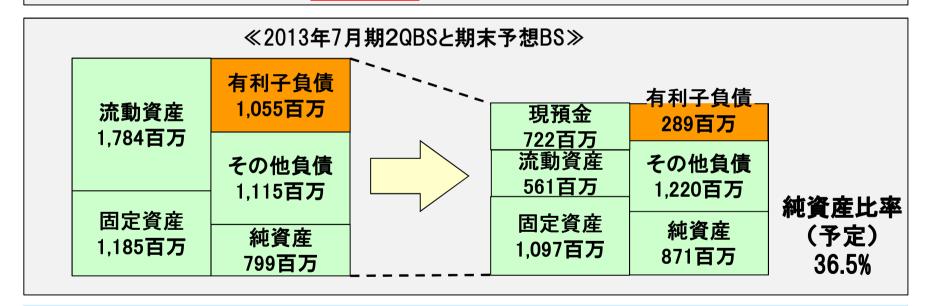
475.5%

+150

≪前年同期との比率・予算対比≫							
'12/7 2Q '13/7 2Q 増減 増減率 計画 差額 達成率							達成率
売上高	783	1,676	+892	+113.9%	1,460	+216	114.8%

+218

190



- グループ全体の来場者数は、594千人(前年対比153.8%増)と前年に比べ大幅に増加
- スキー場事業の業績は計画に対して好調に推移し、通期においては増収・増益を見込む
- 財務状態は2013年7月期末にて実質無借金、純資産比率36.5%

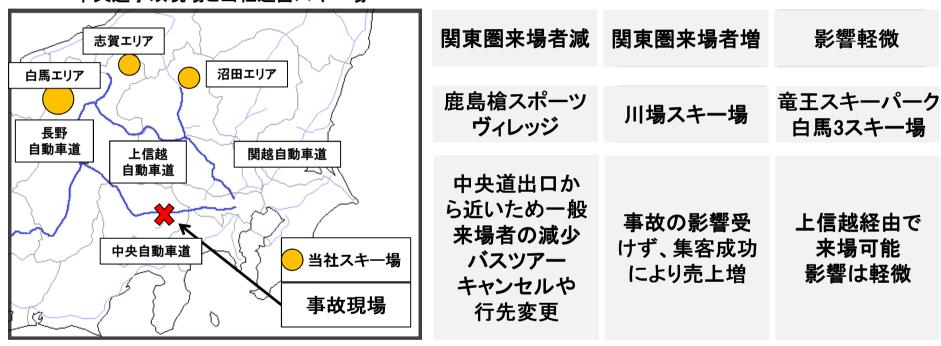
40

-%

中央道トンネル事故の影響について



中央道事故現場と当社運営スキー場



■ 突発的な事故も複数運営の強みを活かしリスク分散

各スキー場での新たな取り組み模様



【鹿島槍スポーツヴィレッジ】



- ゲレンデアイテムの拡充
- キッズレッスン等家族向けサービスの強化
- イベントの積極的な開催





【竜王スキーパーク】



- 新規アトラクションドラゴンスライダーの導入
- ファーストフードSUBWAYの導入
- スポーツショップムラサキスポーツの導入





【川場スキー場】



- ■ビックブランドプロデューススノーパーク導入
- ■地元食材を使用した人気レストランの導入





各スキー場での新たな取り組み模様



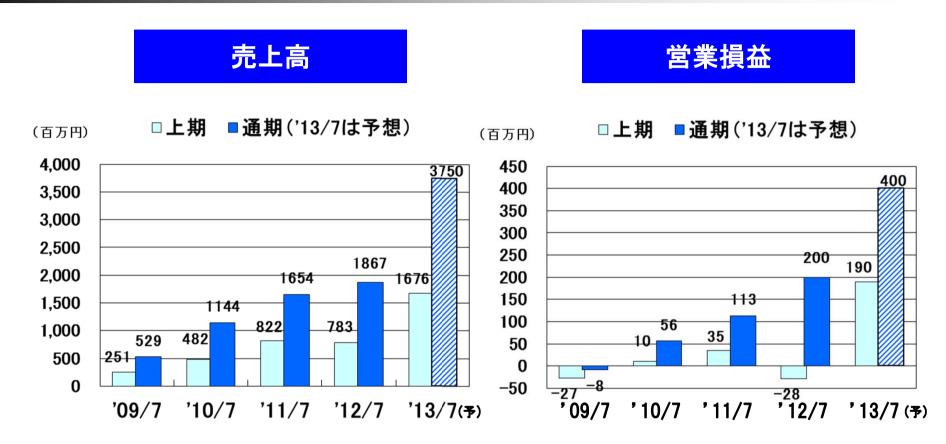
【新規スキー場での取り組み事項】

- 岩岳スノーフィールドと鹿島槍スポーツヴィレッジのシーズン券相互乗り入れ
- 営業タスクフォースによる所属スキー場の垣根を越えた営業活動
- 株主優待の導入やNPDグループ取引先企業との企業優待



スキー場事業 業績推移





- 創業以来 増収増益を継続
- 13年7月期予想売上高3,750百万円、営業利益400百万円共に100%成長