



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2014年7月期 決算説明会

2014年9月8日

日本駐車場開発株式会社

- 連結決算業績について
- 株主還元の状況について
- 2015年7月期 計画
- 事業別業績について
 - ・ 駐車場事業
 - ・ スキー場事業
- 参考資料

連結決算ハイライト

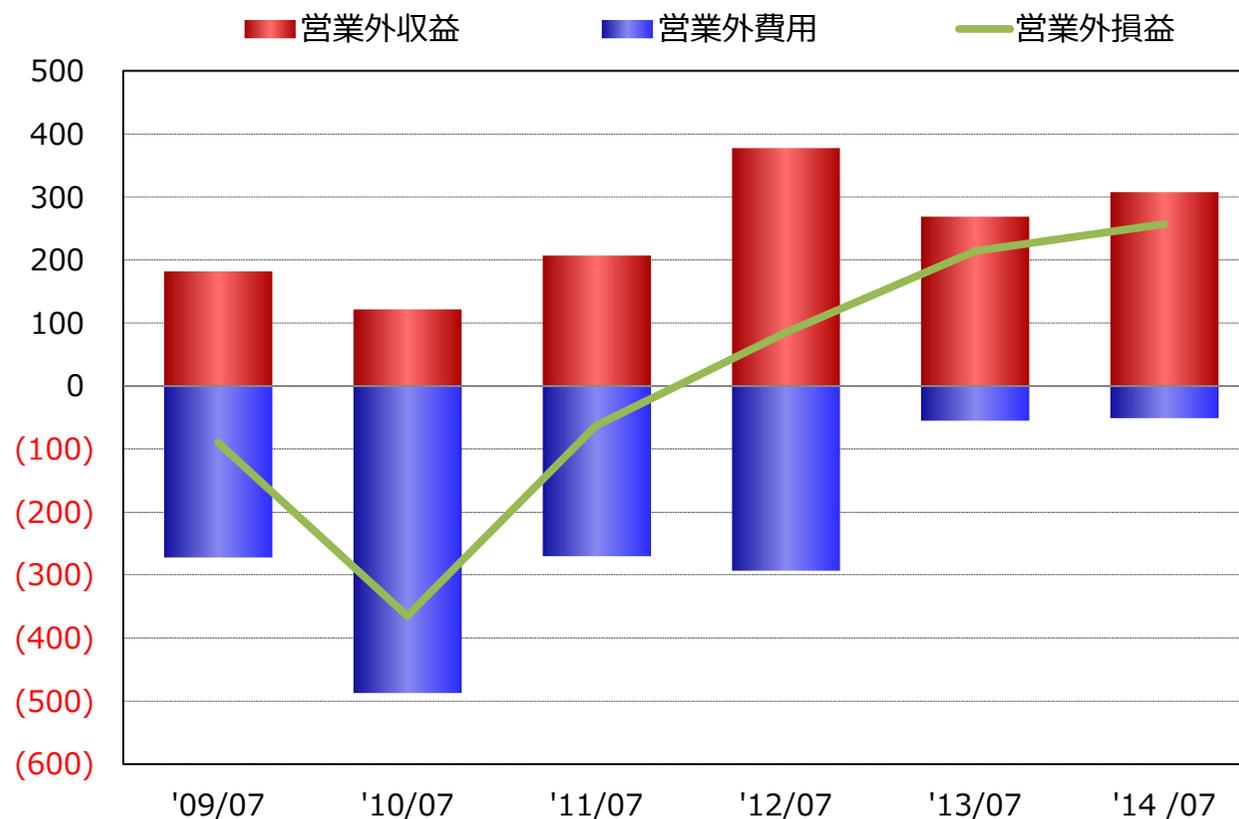
- ・過去最高の業績を達成！
- ・駐車場事業の物件数・台数の順調な伸びによる規模拡大と、スキー場事業の来場者数増による飛躍的な成長により、売上高から純利益において、2桁成長を達成。

単位：百万円	13/7 実績	14/7 実績	増減	増減率	14/7 計画	差額	達成率
売上高	13,436	15,118	1,682	12.5%	15,000	118	100.8%
駐車場事業	9,399	10,211	811	8.6%	10,500	△288	97.2%
スキー場事業	4,037	4,909	872	21.6%	4,500	409	109.1%
営業利益	2,021	2,334	313	15.5%	2,400	△65	97.3%
駐車場事業	1,517	1,610	93	6.1%	1,800	△189	89.4%
スキー場事業	504	724	200	43.7%	600	124	120.8%
経常利益	2,235	2,591	355	15.9%	2,450	141	105.8%
当期純利益	1,378	1,581	203	14.7%	1,500	81	105.4%

営業外損益の推移

- 前期と同様に円安・株高、不動産市況の回復により、営業外損益は更に改善（256百万円）。
- その他有価証券評価差額金も31百万円⇒200百万円と改善。

(単位：百万円)



経営指標の推移

種類	項目	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	中期目標
収益性	営業利益率	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	25%
	経常利益率	24.3%	14.8%	12.9%	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	25%
健全性	自己資本比率	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	30%
投資指標	自己資本 当期純利益率	25.9%	35.0%	44.8%	43.9%	23.6%	51.9%	44.6%	40%
	総資産 経常利益率	24.5%	17.1%	18.2%	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%	-

2015年7月期 計画

- ・過去最高の業績を更新予定！
- ・駐車場事業、スキー場事業ともに売上・営業利益について、2桁成長を見込む。
- ・当期純利益は、日本スキー場開発(株)の第三者割当増資の実施により7.5億円の特別利益を見込むため、大幅に増加。

単位：百万円	'14/07	'15/07	増減	増減率
売上高	15,118	17,100	+1,981	+13.1%
（駐車場事業）	10,211	11,570	+1,358	+13.3%
（スキー場事業）	4,909	5,500	+590	+12.0%
（新規事業）	-	30	+30	-%
営業利益	2,334	2,900	+565	+24.2%
（駐車場事業）	1,610	1,980	+369	+23.0%
（スキー場事業）	724	950	+225	+31.1%
（新規事業）	-	△30	△30	-%
経常利益	2,591	2,900	+308	+11.9%
当期純利益	1,581	2,620	+1,038	+65.7%

株主還元の様況推移

- ・2014年7月期の配当は、1株あたり2.7円と前期よりも増配。
- ・2015年7月期の配当は、1株あたり3.0円と**増配予定**、今後も高い株主還元を維持。

	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07
1株あたり配当金（円）	200	200	100	150	200	250	2.7
配当総額（百万円）	679	678	339	502	668	835	904
当期純利益（百万円）※①	489	613	765	850	518	1,378	1,581
自己株式取得総額（百万円）	99	33	0	190	29	0	0
自己株式取得を含めた株主還元総額（百万円）※②	779	712	339	692	698	835	904
配当性向（%）	138.8	110.4	44.2	59.6	128.6	60.5	57.1
②÷①（%）	159.4	116.1	44.2	81.5	134.7	60.5	57.1

※2014年2月において、1株を100株に株式分割している。

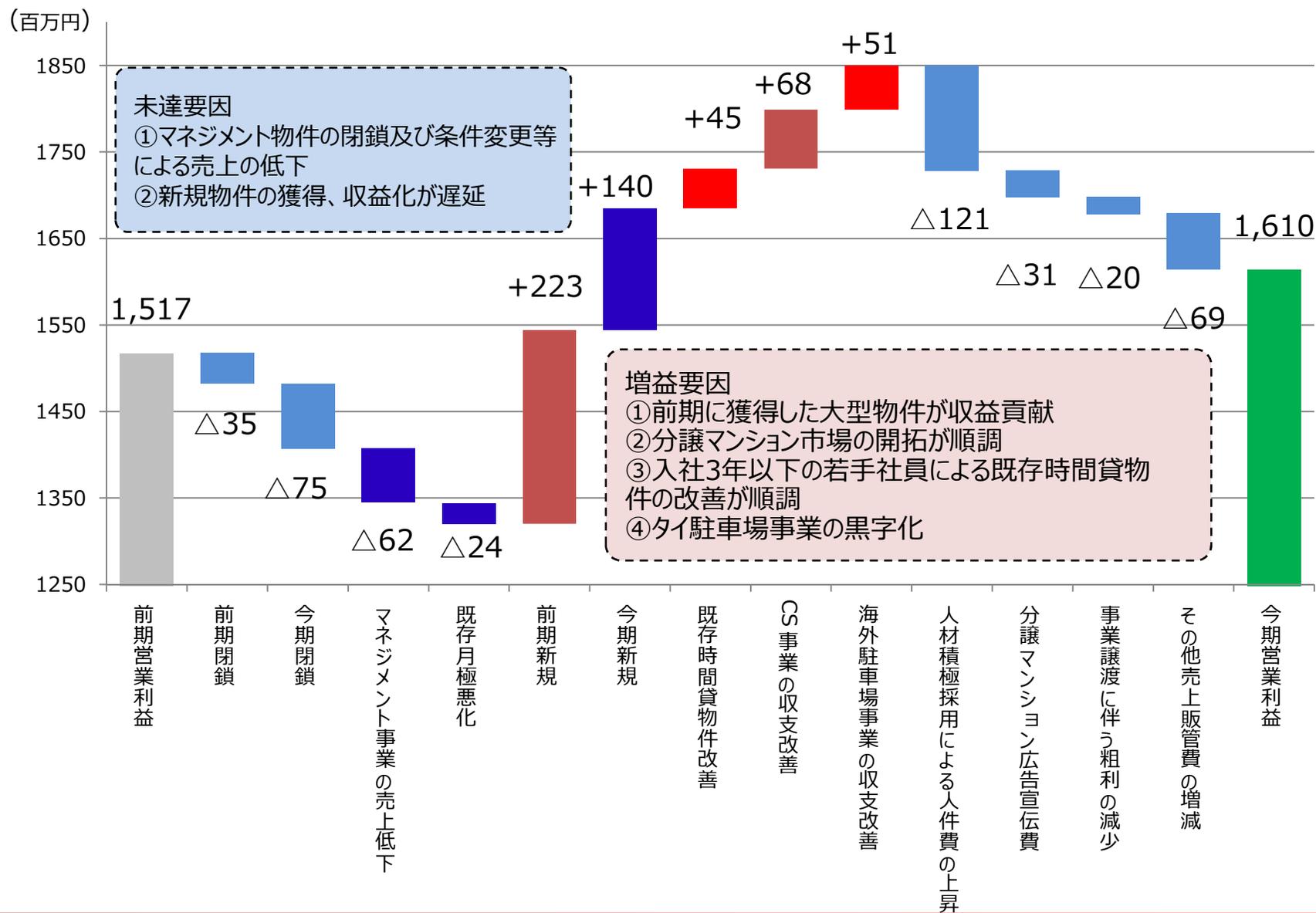
駐車場事業

駐車場事業 決算ハイライト

- ・国内の安定的な運営物件・台数の増加とタイ黒字転換により、増収増益を達成。
- ・豪雪・消費増税の影響と新規獲得未達および立ち上げ遅延により計画値は下回る。

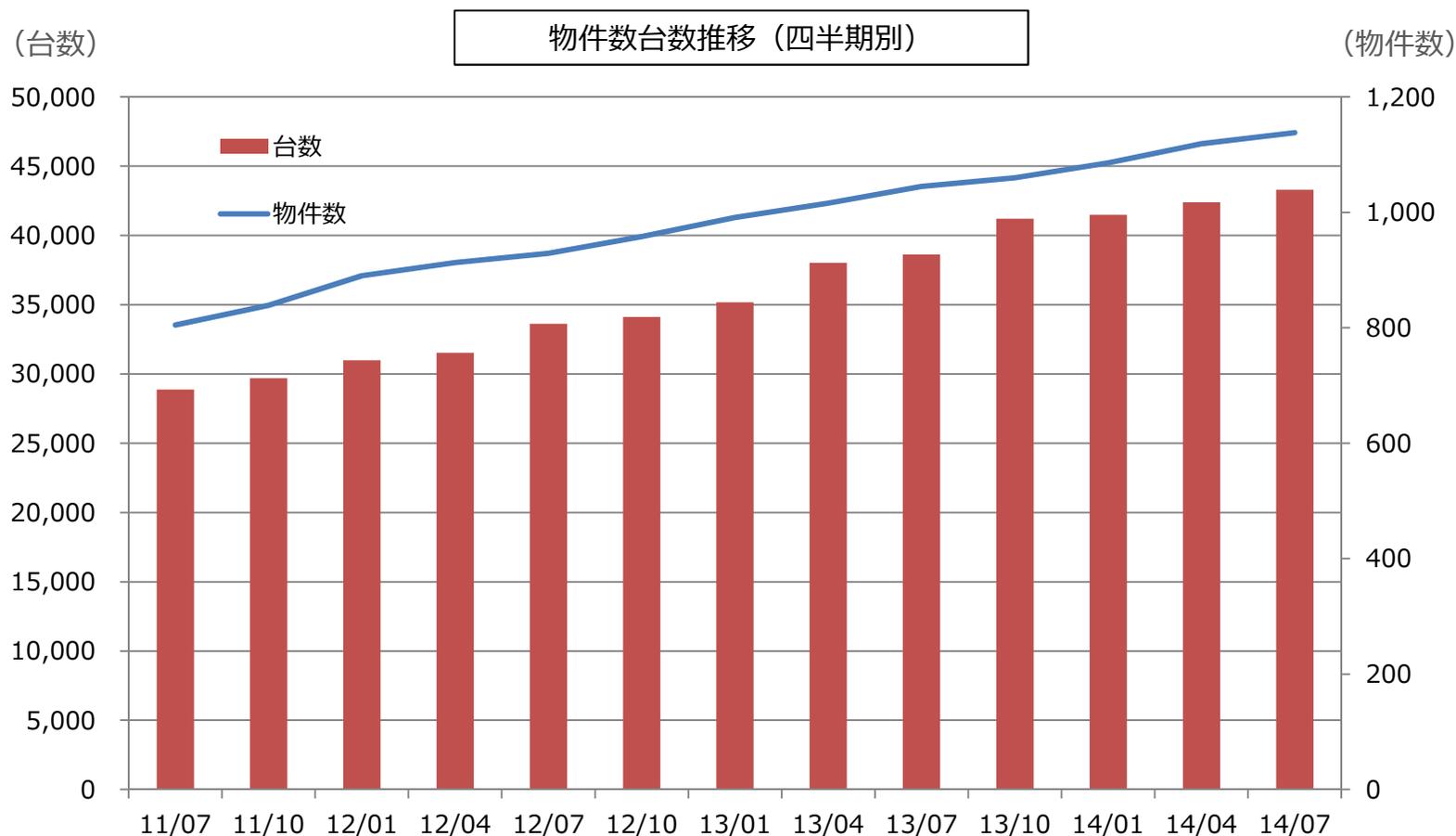
単位：百万円	13/7 実績	14/7 実績	増減	増減率	14/7 計画	差額	達成率
売上高	9,399	10,211	+811	8.6%	10,500	△288	97.2%
売上総利益	3,414	3,763	+349	10.2%	3,939	△176	95.6%
売上総利益率	36.3%	36.9%	+0.6pt	-	37.5%	△0.6pt	-
販管費	1,897	2,153	+256	13.5%	2,139	+14	100.6%
営業利益	1,517	1,610	+97	6.1%	1,800	△190	89.4%
営業利益率	16.1%	15.8%	△0.3pt	-	17.1%	△1.3pt	-

駐車場事業 営業利益の増減



駐車場事業 物件数台数推移

- ・今期獲得物件数は141物件（前期151物件）。
- ・マネジメント事業において、大型物件の獲得により獲得台数は前期を超える水準であったものの、閉鎖物件数・台数が増加した(獲得7物件、2,814台 / 閉鎖9物件、1,236台)。



池袋サンシャインシティ



管理台数：1,823台
運営開始：2013年10月
施設概要：
オフィス・商業複合ビル

横浜アイマークプレイス



管理台数：256台
運営開始：2014年5月
施設概要：
オフィス・商業複合ビル

ANAクラウンプラザホテル大阪

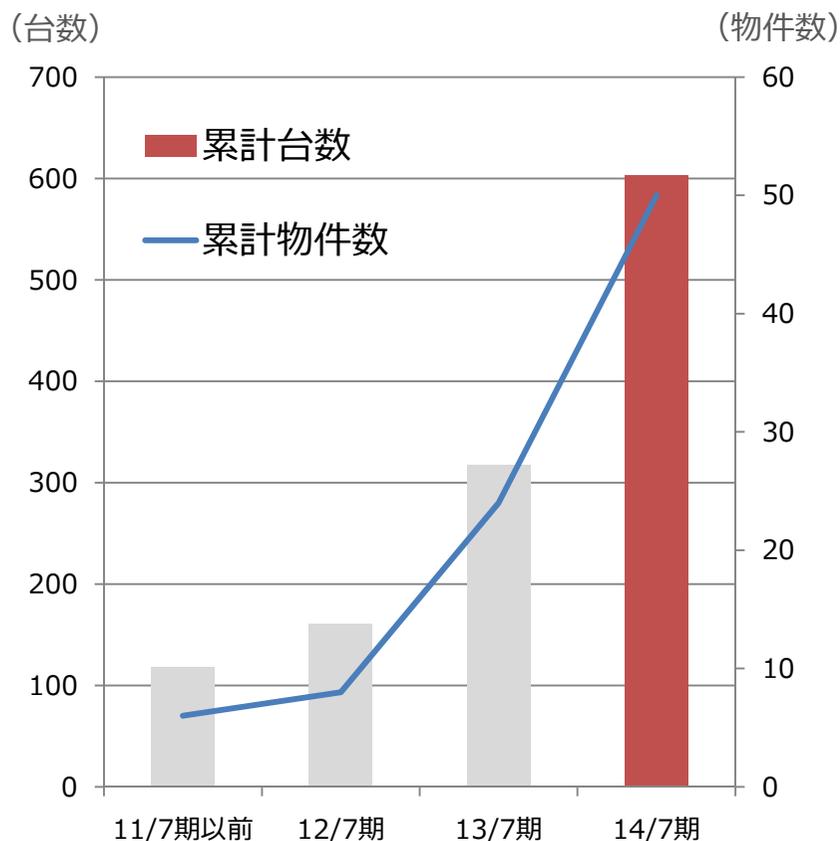


管理台数：120台
運営開始：2014年7月
施設概要：ホテル

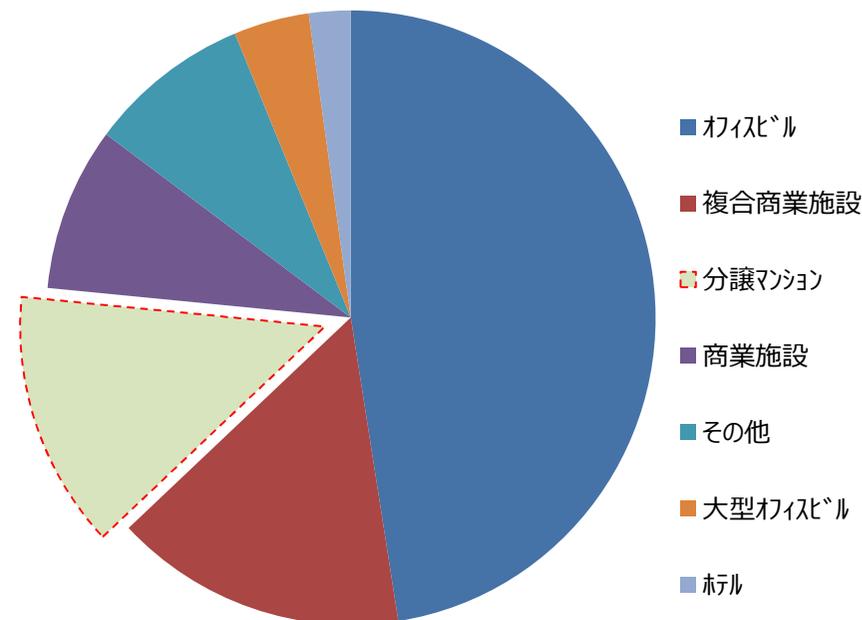
分譲マンションサブリース事業

- ・積極的に事業展開を行った22期以降、物件数・台数共に順調に拡大している。
- ・特に今期オープンした物件の粗利寄与額は大きく、今期獲得した新規物件の粗利額全体の約14%を構成している。

分譲マンション 物件数・台数推移



物件種類別の粗利構成 (今期獲得物件)

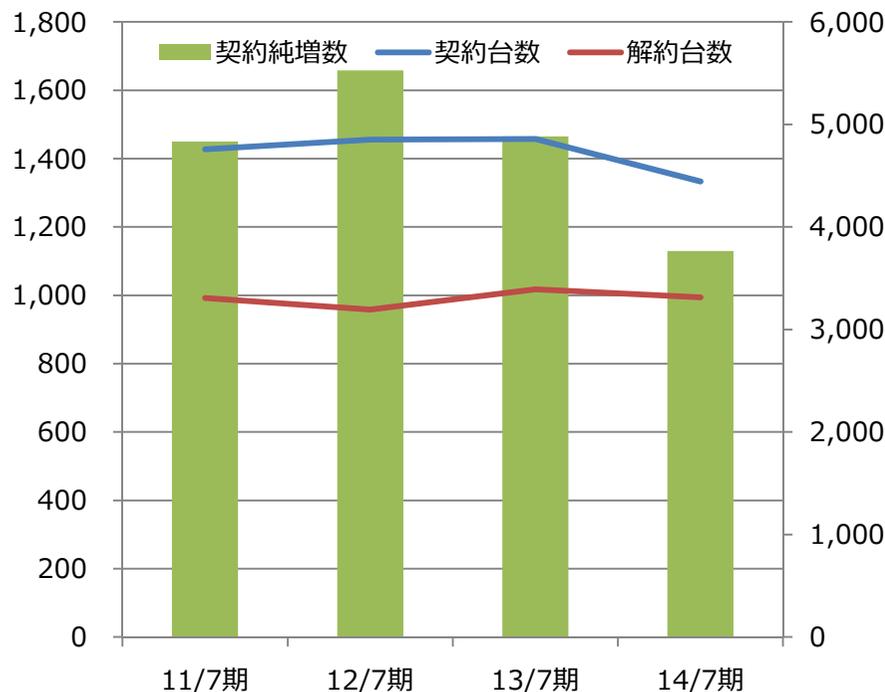


約14%が分譲マンション案件

新規物件の収益化遅延

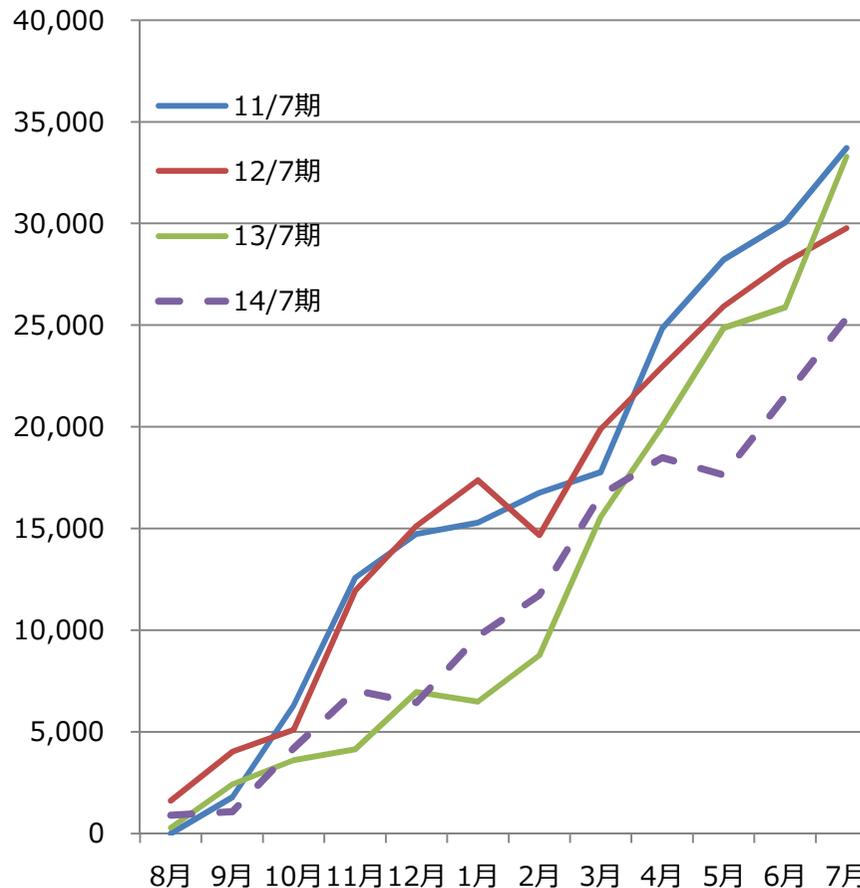
・解約が一定程度発生している一方で契約台数が減少傾向にあるため、新規の車室の仕入れが停滞。またそれに伴って新規獲得による粗利の積上げペースも鈍化。

直営物件における契約台数及び解約台数の推移



	11/7期	12/7期	13/7期	14/7期
契約純増数	1,450	1,658	1,465	1,130
空き台数	525	821	879	972
期末契約率	94.6%	92.8%	93.0%	92.8%

(千円) 新規物件粗利額月次推移



駐車場事業 人員の大量採用の状況

- ・人材獲得が困難となる中、現場人員数を順調に増加させると共に、新卒社員を中心に人員の社員化を実施し、時間貸物件の安全性・サービスレベル・収益力の強化図った。
- ・今期末時点では、マネジメント事業においては収益性の改善が追い付いていないものの、直営時間貸事業においては、改善が顕著に表れている。

	13/01	13/07	14/01	14/07
時間貸物件数	210	218	225	224
現場配属社員数	127	217	202	281
アルバイトスタッフ数	898	887	948	912
物件当り人員数	4.88	4.91	5.04	5.19
物件当り社員数	0.60	0.96	0.89	1.22

直営時間貸事業成長率
粗利 +4.3%

マネジメント事業成長率
粗利 △5.7%

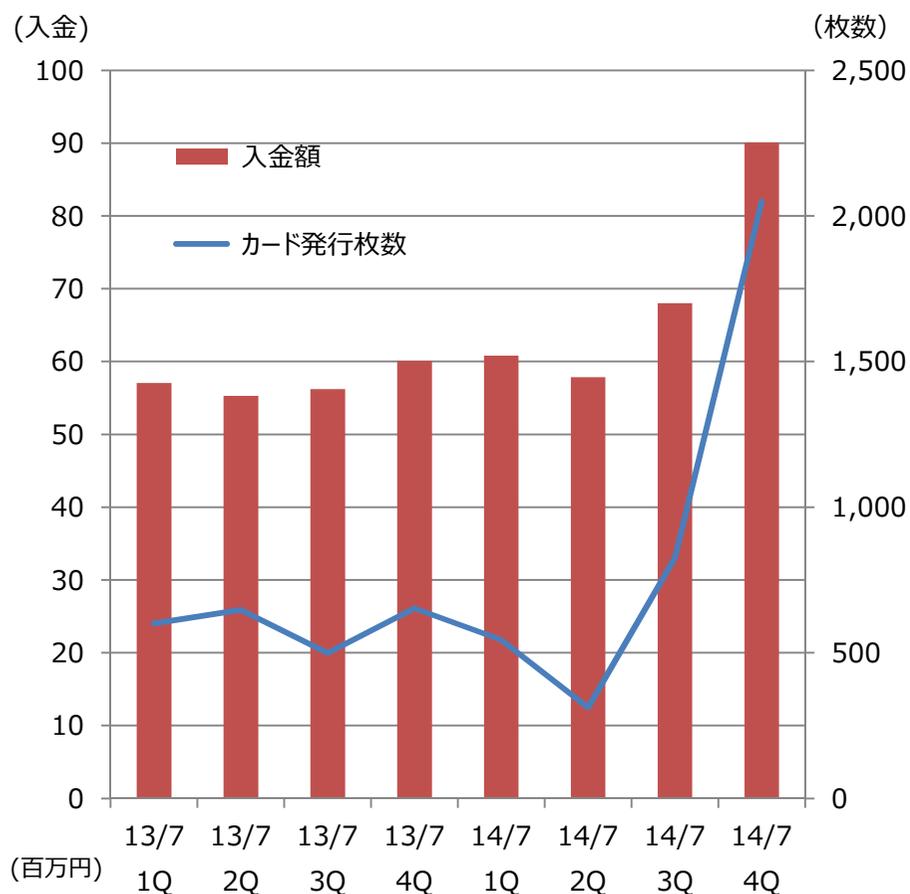
事故・トラブル件数削減

採用コスト抑制

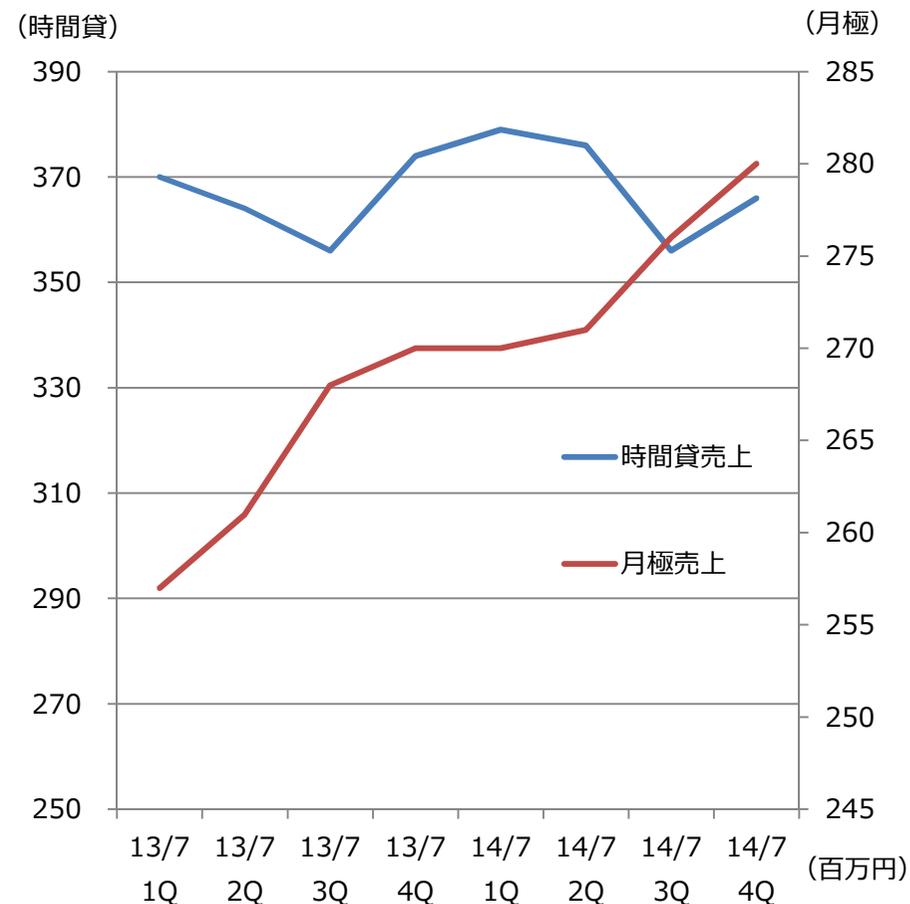
直営時間貸物件の改善の状況

・NPDポイントカード販売強化と、積極的な月極ユーザーの誘致より、直営時間貸し物件の収益性は改善。

NPDポイントカード発行枚数と入金額の推移（四半期別）



直営時間貸物件の売上推移（四半期別）



海外駐車場事業 新規獲得物件

- ・タイ反政府デモの影響により外部環境が著しく悪化していたものの、大型コンサル契約の獲得と運営物件数の増加により、通期で**黒字化**を達成。
- ・タイ、中国ともにフラッグシップとなる大型案件の運営を開始。

タイ



名称: Liberty Square
(リバティスクエア)
総台数 332台
管理台数 332台
運営開始: 2014年4月
施設概要:
オフィス・商業複合ビル



名称: Inter Change 21
(インターチェンジ21)
総台数 665台
管理台数 665台
運営開始: 2014年7月
施設概要:
オフィス・商業複合ビル

中国



名称: 碧云90商業中心
(ビユン90商業センター)
総台数 389台
管理台数 389台
運営開始: 2013年10月
施設概要:
商業施設



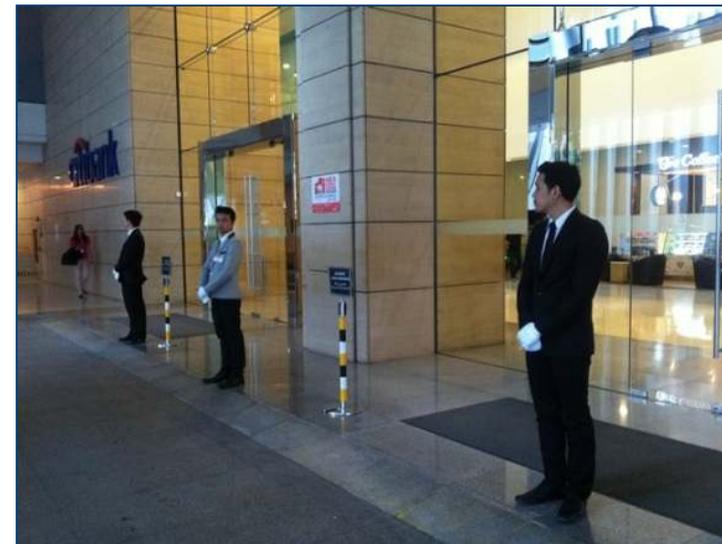
名称: 紫金山大酒店
(紫金山ホテル)
総台数 210台
管理台数 210台
運営開始: 2014年2月
施設概要:
ホテル

- オートリース会社の事業所・車庫用地として、用地確保・建設のコンサルティング受注。
- タイ初のサービスモデルとして、インターチェンジ21駐車場にてドアサービスの開始。
- 中国においては、一部無料だった顧客への有料課金や洗車場会社の誘致に成功。

オリックス オートサービスセンター



インターチェンジ21 車寄せ



韓国ソウルへの出店

・日本国内と基本的な市場環境が類似していること、また日本と同様不稼働駐車場が多数存在することからビジネスチャンスがあると判断し、出店を決定。2014年7月、現地法人設立完了。

NPDグループの海外展開状況



外部環境の比較

指標	ソウル	東京
駐車場附置義務	85㎡以下 1台/75㎡ 85㎡以上 1台/65㎡	商業施設 1台/250㎡ オフィス 1台/300㎡
附置義務駐車場棟数	22,327基	21,842基
自動車登録台数	約300万台	約313万台
平均月極賃料	16,000円	28,000円

データ出所：韓国国土交通省
自動車検査登録情報協会、立体駐車場工業会、当社分析資料

単位：百万円	'14/07	'15/07	増減	増減率
売上高	10,211	11,570	+1,358	+13.3%
売上総利益	3,764	4,418	+653	+17.4%
(粗利率)	36.9%	38.2%	+1.3pt	-
営業利益	1,610	1,980	+369	+23.0%
(営業利益率)	15.8%	17.1%	+1.3pt	-

獲得物件数：160物件
獲得台数：2,700台

直営契約台数：6,300台
期末契約率：93.8%

駐車場事業 東京本部組織変更



① 月極営業特化部門の設置

首都圏における月極専用物件を一括で管理し、既存月極物件の契約率を早期に改善すると共に分譲マンション案件への対応を迅速に行う。

② PPS事業部(マネジメント物件専門部署)の発展的統合

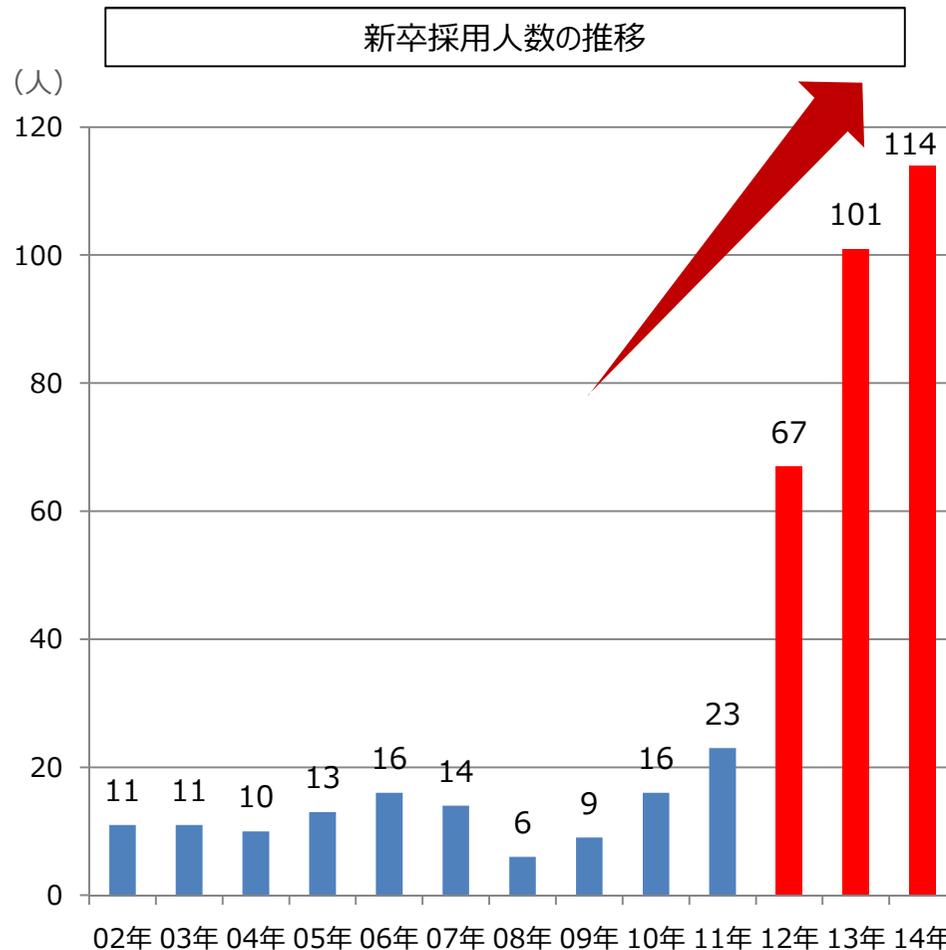
PPS事業部の物件をバレーサービス物件等のサービスの要素が極めて高い物件を除いて、主に直営事業を行う支社と統合し、より収益性の高いモデルへシフトする。

変更前	千代田	中央	港	渋谷	新宿	横浜	PPS事業部	総計
直営月極物件数	94	98	77	53	74	59	0	455
直営時間貸物件数	3	5	8	13	4	6	0	39
マネジメント物件数	1	2	1	2	1	9	19	35
その他物件数	6	6	0	1	4	3	0	20
合計物件数	104	111	86	69	83	77	19	549

変更後	月極営業部	中央	港	渋谷	新宿	横浜	首都圏管理	総計
直営月極物件数	375	27	11	19	10	13	0	455
直営時間貸物件数	0	11	5	13	4	6	0	39
マネジメント物件数	0	15	1	2	3	7	7	35
その他物件数	20	0	0	0	0	0	0	20
合計物件数	395	53	17	34	17	26	7	549

駐車場事業 稼働率の改善

- ・2012年以降の新卒採用強化の結果、入社4年目までの社員数は285名となり、全体の約80%を占めるまでとなった。NPDの成長サイクルを回す上で、若手社員の育成に注力し、ユーザー営業力を強化する。
- ・駐車場検索サイトの改修、掲載駐車場件数の拡大により、顧客満足度の向上、成約件数の拡大を図る。



月極駐車場検索サイト改修

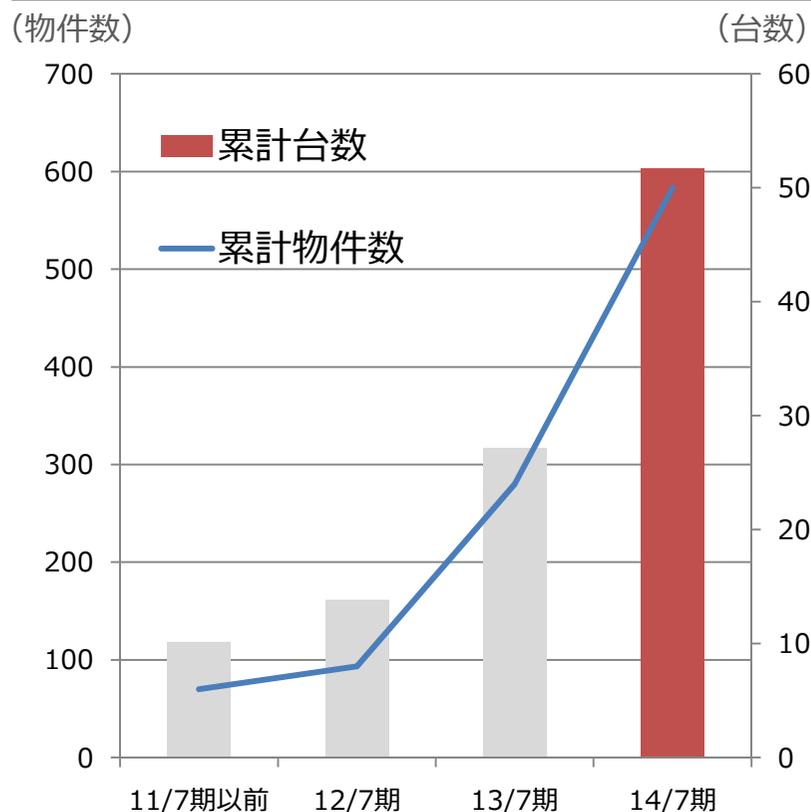
- ・掲載駐車場件数の拡大
- ・サイトのリニューアル
- ・検索性の向上
- ・見やすいレイアウト

新しい商材の開発 マンスリーレンタカー付駐車場

- ・既存月極契約者を対象に販売を促進
- ・東京エリア・大阪エリアで販売を開始する

- ・ 居住者の高齢化、マンション修繕積立不足、電気料金上昇の問題は更に深刻化し、分譲マンション駐車場の市場は拡大すると見込まれる。
- ・ 50物件の新規契約獲得を目指す。

分譲マンション 物件数台数推移



取組事項

広告宣伝の強化

- ・ 日経新聞、業界新聞への新聞広告の掲載
- ・ 東洋経済、マンション管理特集のMOOK本
- ・ JR新幹線口の構内広告（東京駅、新大阪駅）

セミナーの継続的な開催

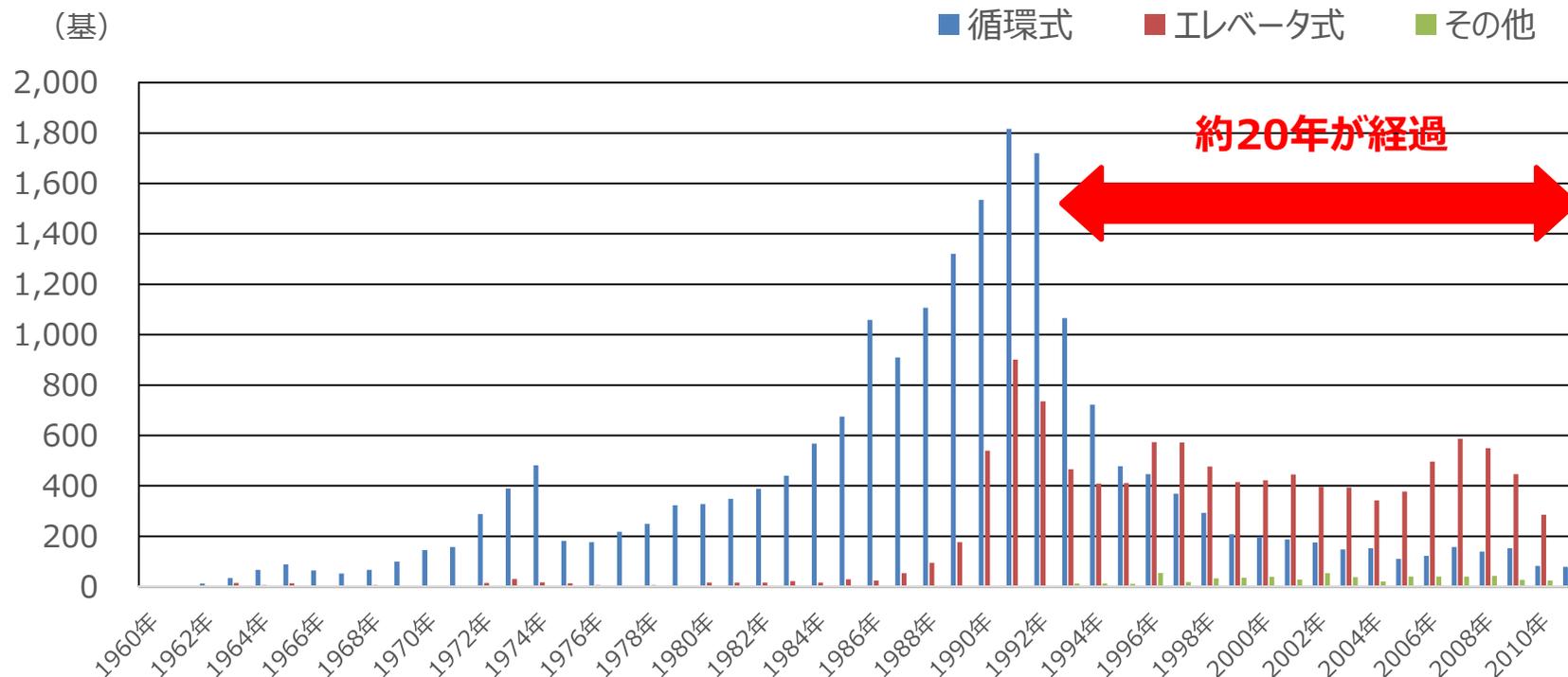
- ・ 専門家を招いたマンション管理セミナーの継続開催（2ヶ月に一回）

マンション管理会社への積極的営業活動

国内機械式立体駐車場の修繕・建替え需要

- ・国内で機械式立体駐車場が設置ピーク時から20年が経過しており、機械式駐車場の修繕や建替えの需要が見込まれる。
- ・また、2014年3月に国土交通省より機械式立体駐車場の安全性向上の指針が公表されたことより、安全性コンサルティングや良質な運営サービスへの見直し需要が見込まれる。

立体駐車場の設置実績の推移



・日本国政府発表の成長戦略に沿った領域、特に医療・環境・教育・農業分野において新たに事業を展開していく。

環境エネルギー分野

LED導入支援サービス



ESCO事業の一環として展開。
駐車場収益改善策の一つとして、駐車場施設の照明のLED化を推し進める。光熱費削減による駐車場収益の改善と、照明効果の向上による利便性の向上を目指す。

教育分野

海外帰国子女の学習支援



2014年8月
株式会社ティー・シー・ケー・ワークショップ 設立
事業内容：
毎年10,000人程度帰国子女(Third Culture Kids)の学習と日本文化への適応を支援。

スキー場事業

《前年同期との比較》

(単位：百万円)

	'13/7	'14/7	増減	増減率
売上高	4,037	4,909	+872	+21.6%
営業利益	504	724	+220	+43.7%

(単位：千人)

	'13/7	'14/7	増減	増減率
夏季来場者数	103	281	+178	+172.5%
冬季来場者数	1,352	1,396	+44	+3.2%
来場者数計	1,456	1,677	+221	+15.2%

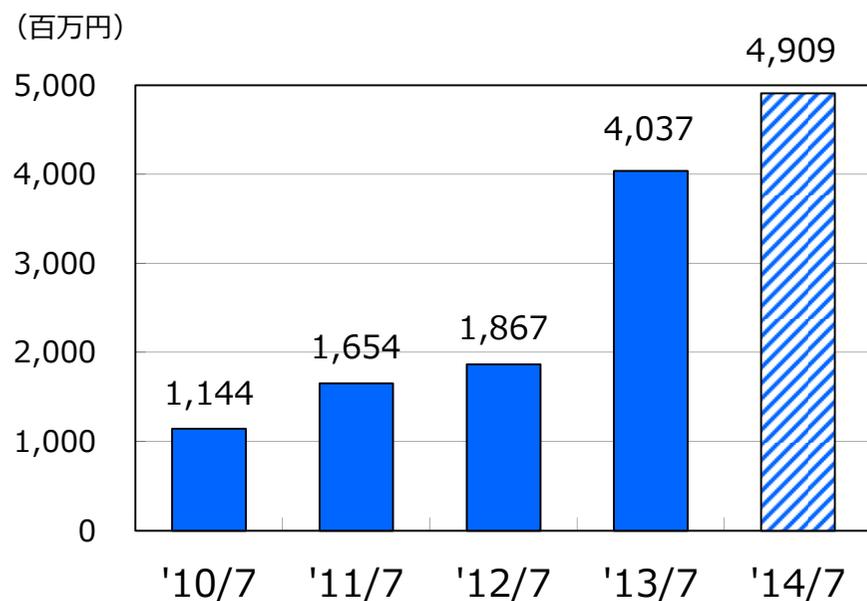
■ グループ全体の来場者数は、前年に比べ大幅に増加し、前年同期比15.2%増

■ 夏季事業：白馬事業の売上が期首より寄与し、前年同期比172.5%増

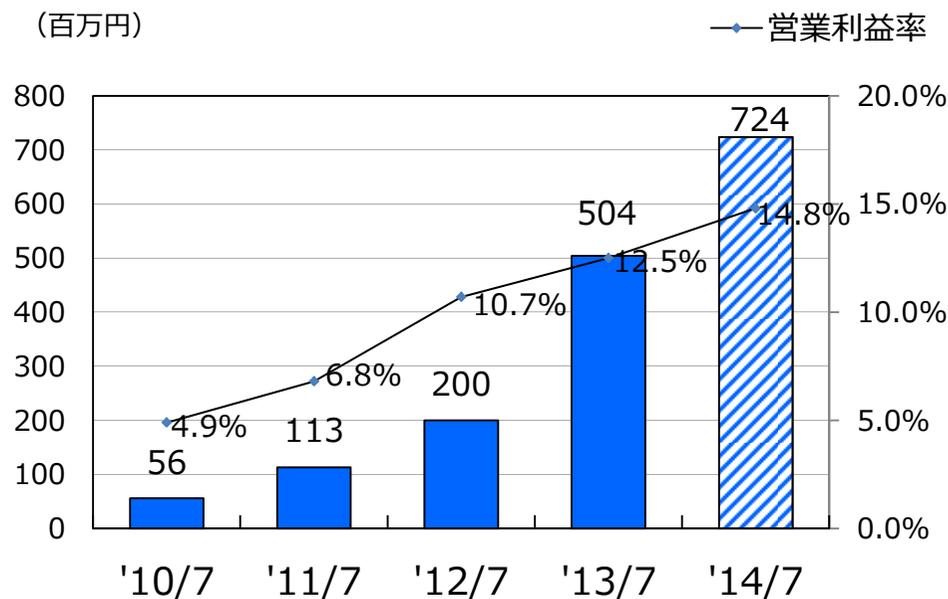
■ 冬季事業：グループ一体となった営業活動により、来場者前年同期比3.2%増

売上高・営業利益推移

売上高

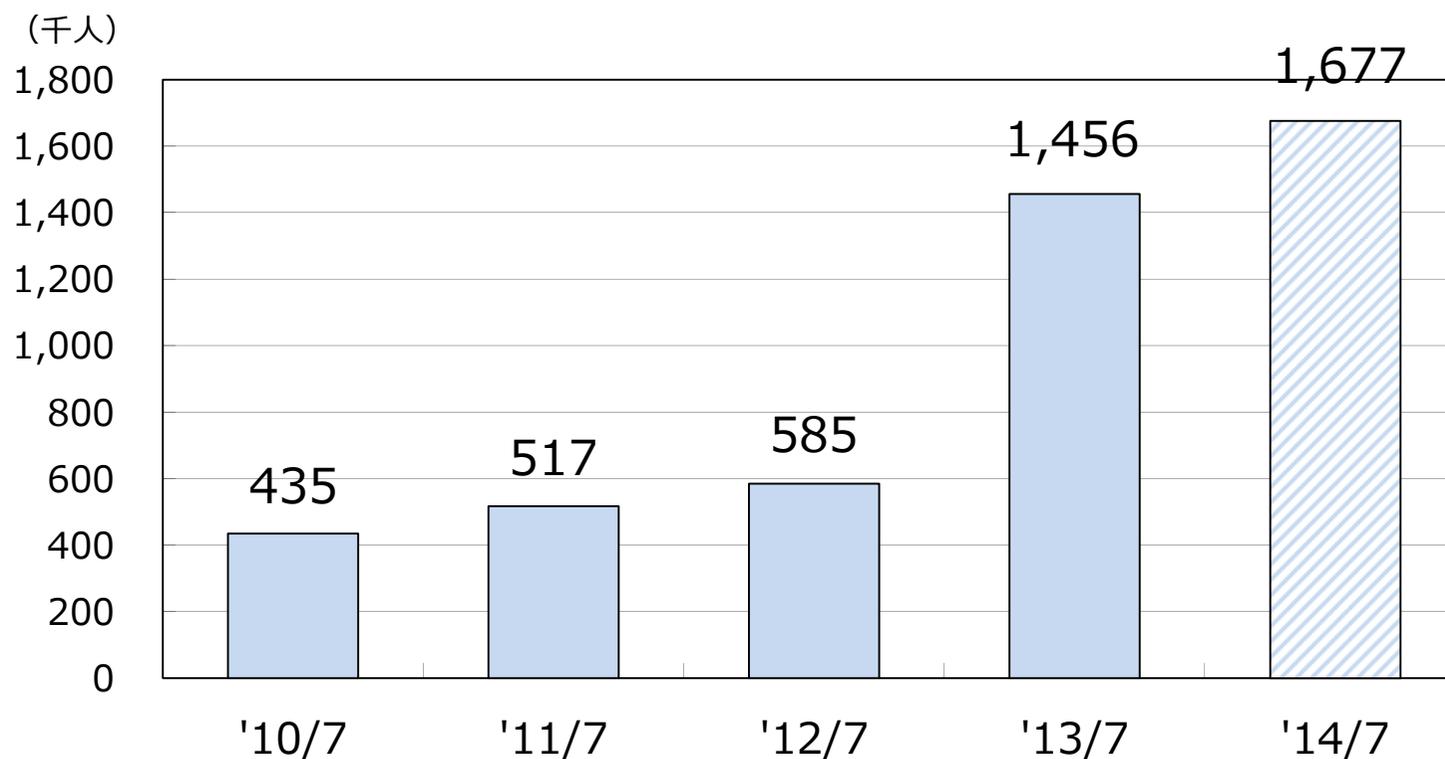


営業利益



- 創業来9期連続増収増益を達成
- 営業利益率は前期12.5%より14.8%に増加し、収益性も毎期確実に改善

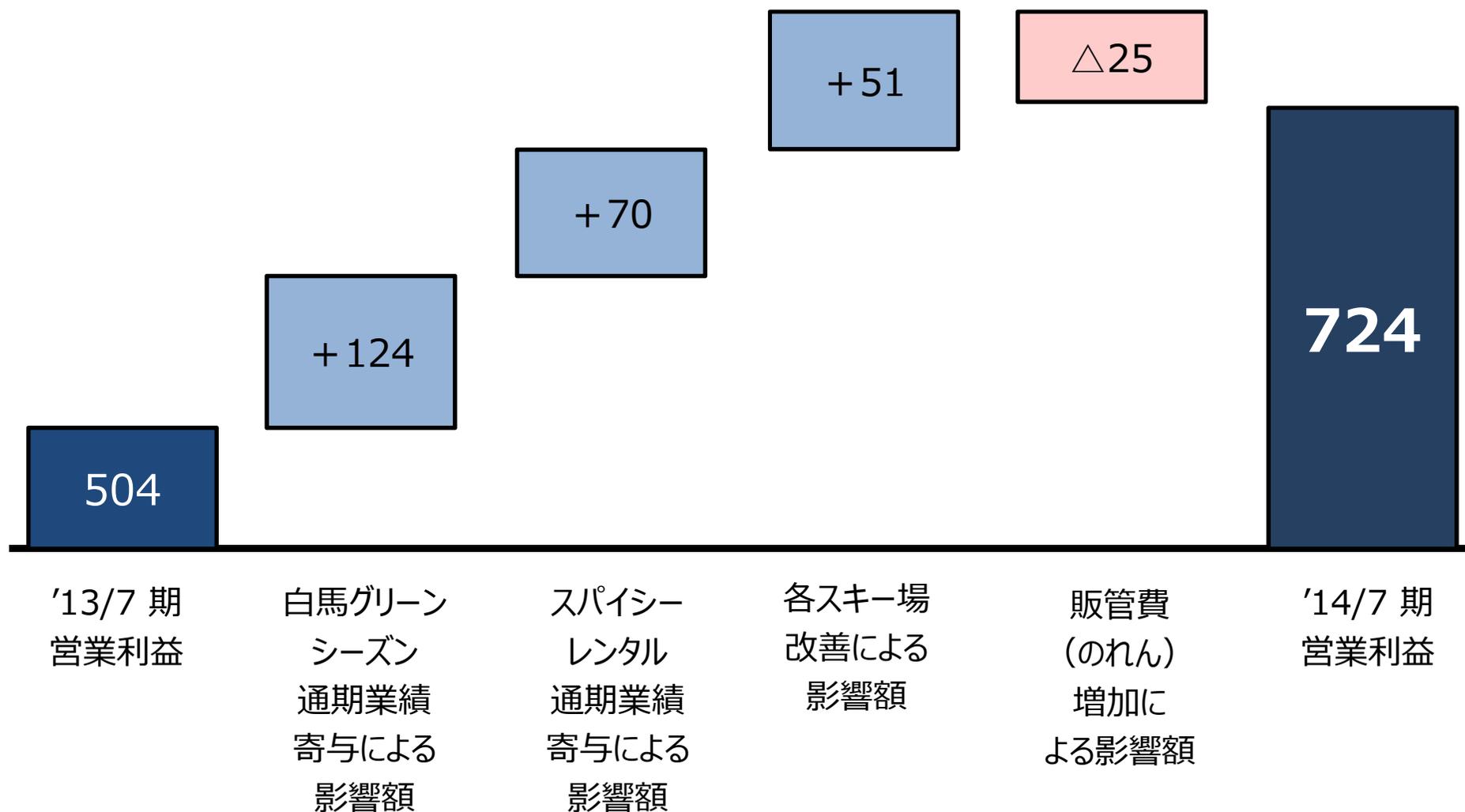
年間来場者数推移



- 白馬観光開発3スキー場の通期寄与により夏期来場者数増加
 - スキーイベント出展強化やショップへのパンフレット配布
 - 降雪、圧雪の手法を見直し、春シーズンに滑走可能面積を拡充
 - グリーンシーズンの営業強化
- ⇒種々の取組により来場者数の増加を継続

営業利益の増減分析

(単位：百万円)

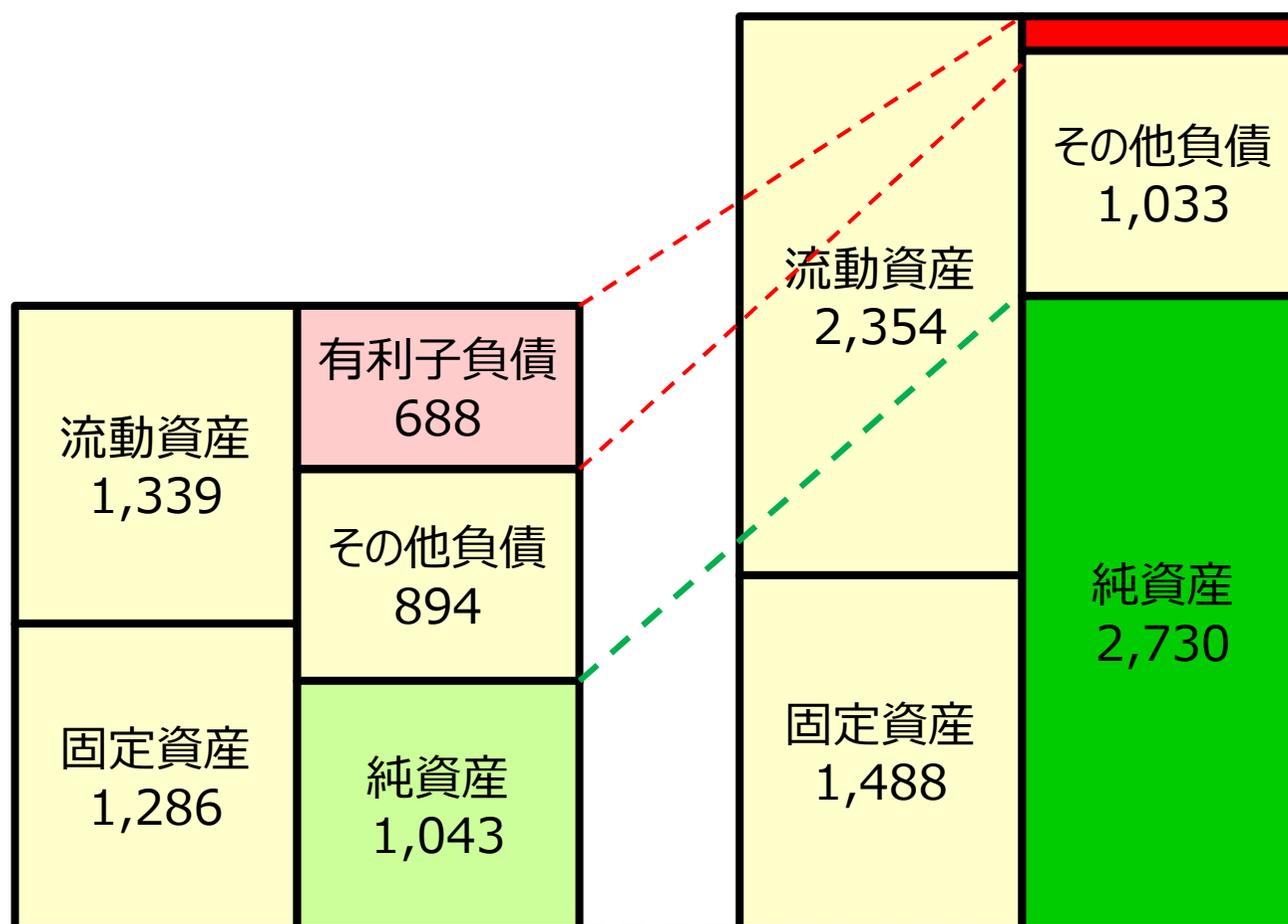


財政状態の改善

(単位：百万円)

'13/7 期

'14/7 期



有利子負債
79

■有利子負債
借入金返済などにより
前年同期比
609百万円減
(▲88.4%減)

■純資産
増資・利益増加により
前年同期比
1,686百万円増
(+161.7%増)

純資産比率 39.7% **71.0%** (前年同期比 +31.3%)

HAKUBA VALLEY 知名度のさらなる向上

- 世界屈指のスキーリゾートを目指すなか、大町市、白馬村、小谷村にある11スキー場を一体とした呼称として【HAKUBA VALLEY】が正式に決定



重点強化事項① 海外からの集客強化

【海外営業を本格的に開始】

① スキー文化が既にある国々へのアプローチ

- 既に集客が軌道に乗りはじめているオーストラリアに加え、イギリス（欧州）・フィンランド（北欧）で開催されるスキーエキスポへ出展
- アジア（韓国・台湾・香港・北京（中国））において、旅行会社へのダイレクトセールス活動を強化しツアーを誘致。特に台湾スキーエキスポへも鹿島槍は大きくプロモーションを行い、HAKUBA VALLEY鹿島槍で2,000泊を超える集客が実現



② 著しい成長が見込まれるASEAN諸国へのアプローチ

- 雪遊びを中心とした商品を考案し、タイ、インドネシアの旅行会社へのセールス活動を開始
- タイの大手旅行社が発行する旅行雑誌とのタイアップ企画などプロモーション活動を実施



HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場 外国人来場者（前期対比）

	2013年7月期	2014年7月期	増減
全来場者数（千人）	410	432	5.3%
内英文チケット発行枚数（千枚）	49	63	26.8%
英文チケット比率	12.2%	14.7%	-

HAKUBA VALLEY内のNSDグループ4スキー場 【HAKUBA VALLEY鹿島槍】

- 台湾からのスキー合宿ツアー誘致に成功し、今後も各国からの合宿誘致を狙い、海外顧客のニーズにあわせたWi-Fi等の整備を実施



【HAKUBA VALLEY白馬八方・柵池・岩岳】

- オセアニアをはじめアジアや欧州など、既に多くの外国人顧客が来場する当エリアにおいては、接遇サービスの強化を開始
- HAKUBA VALLEY岩岳では、外国人に人気のあるパウダースキーが楽しめるサイドカントリーコースを新設
- HAKUBA VALLEY柵池では広大な緩斜面を活用した、ノンスキーヤー向けのアクティビティエリア、Tsugaike Fun Parkを設置



重点強化事項② 各スキー場ウィンターシーズンの取組強化

【竜王スキーパーク】

- 顧客層の中心は10台後半から20代前半のバスツアー利用客
- 到着時と出発時に必ず立ち寄るバスセンター内のショップの見直し、テナント導入を2年前から実施
- 3店舗の導入を行いバスセンターの売上高は2期前と比較し約倍増

バスセンター導入店舗



2013年7月期導入



2013年7月期導入



2014年7月期導入

	2012年7月期	2013年7月期	2014年7月期
売上	58	90	102
導入店舗	-	 	

【川場スキー場】

- 日帰りスキー場として、客単価は国内トップクラス、6階建て立体駐車場を完備しており、殆どが自家用車で来場
- 週末限定で、車を保有しない顧客への新しいアプローチとして都心部から川場までの専用バスを運行
- 人気のあるスノーボードメーカーや大手ショップとスノーボードパークを企画し設置するなど、あきらめない取り組みを実施



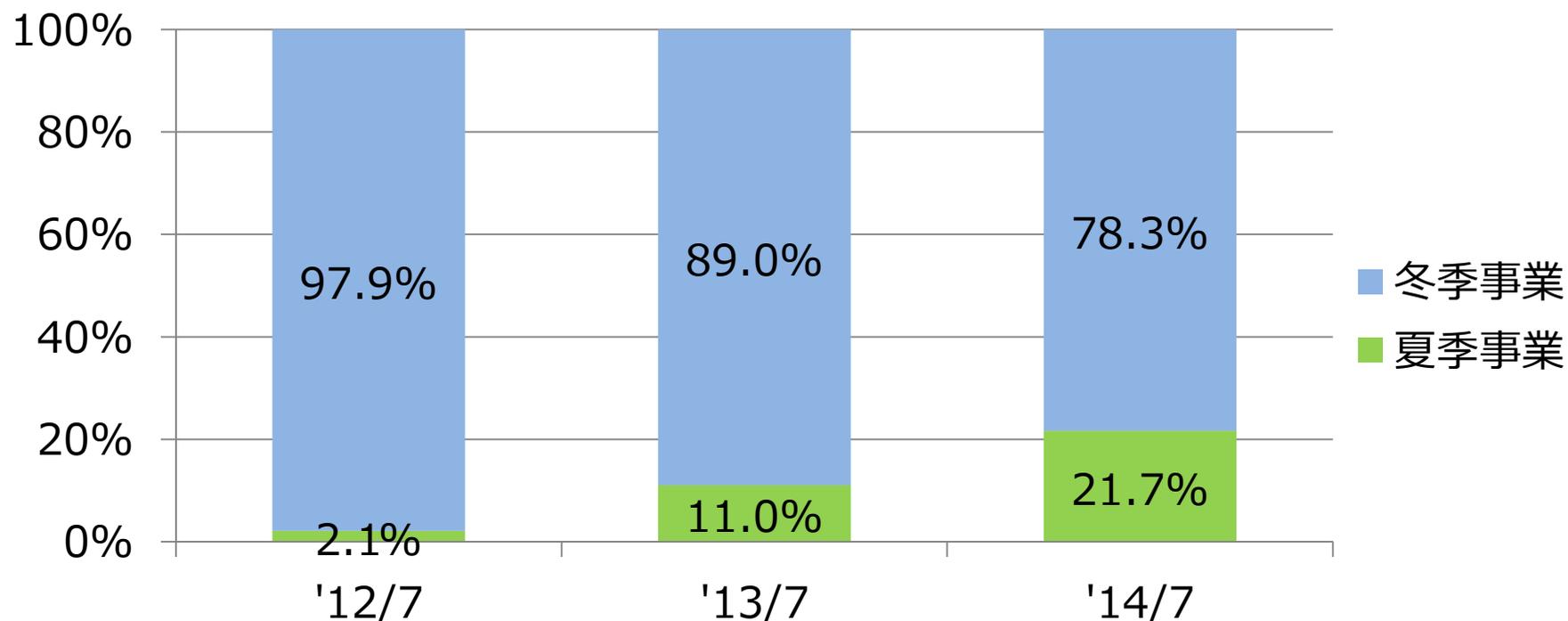
重点強化事項③ グリーンシーズンの営業強化

(単位：人)

夏季事業施設名	平成25年 7月末	平成26年 7月末	前年 同期比
国際山岳リゾート白馬八方尾根	43,557	134,314	308.4%
白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	10,281	23,380	227.4%
ネイチャーワールド柵池高原	36,717	107,792	293.6%
鹿島槍スポーツヴィレッジ	4,094	4,858	118.7%
竜王マウンテンパーク	7,781	9,815	126.1%
川場スキー場	774	1,117	144.3%
計	103,204	281,276	272.5%

- 白馬：売上が期首より寄与したことや、店舗訪問営業強化により大幅に増加
- 鹿島：営業強化による団体顧客受注増、音楽イベント開催
- 竜王：高い標高を活かした高山植物の山野草園の一層強化
- 川場：地元特産品の米を使ったおにぎり屋メディア露出や移動販売
荒天時でも利用できるサバイバルゲーム場フィールドや
有名ゲームとコラボレーションしたサバイバルゲーム場フィールドを新設

重点強化事項③ グリーンシーズンの営業強化



■ 前年同期と比較して売上構成比率が10.7ポイント増加

《進行期予算と実績との比較》

(単位：百万円)

	'14/7	'15/7	増減	増減率
売上高	4,909	5,500	+590	+12.0%
営業利益	724	950	+225	+31.1%

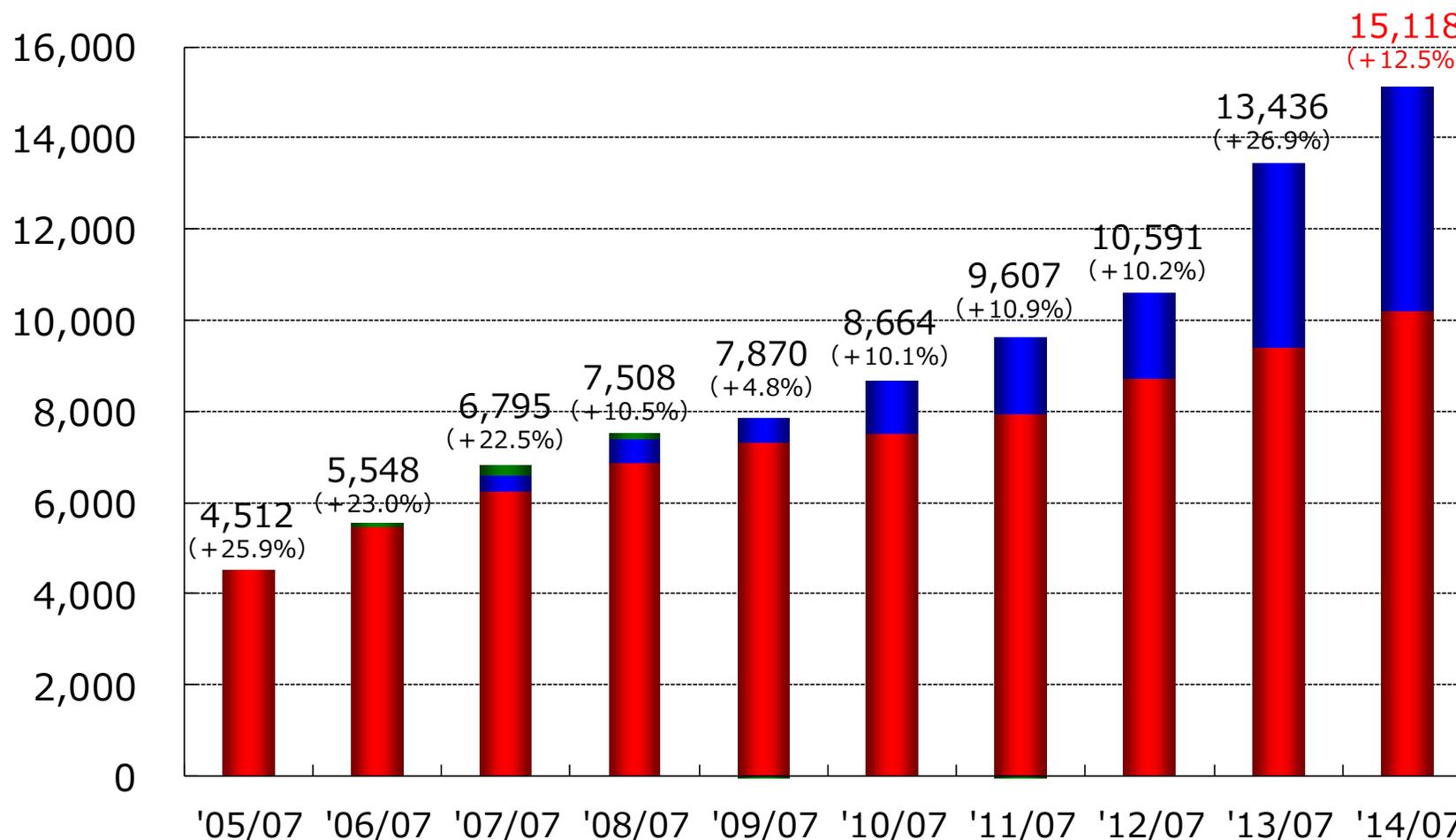
- 上記計画は14年7月期と同じNSDグループ事業法人を想定
- 引き続き、海外からの集客や夏季も含めた営業強化により、成長を目指す

参考資料

参考資料) 連結売上高推移

- 駐車場事業
- スキー場事業
- その他事業

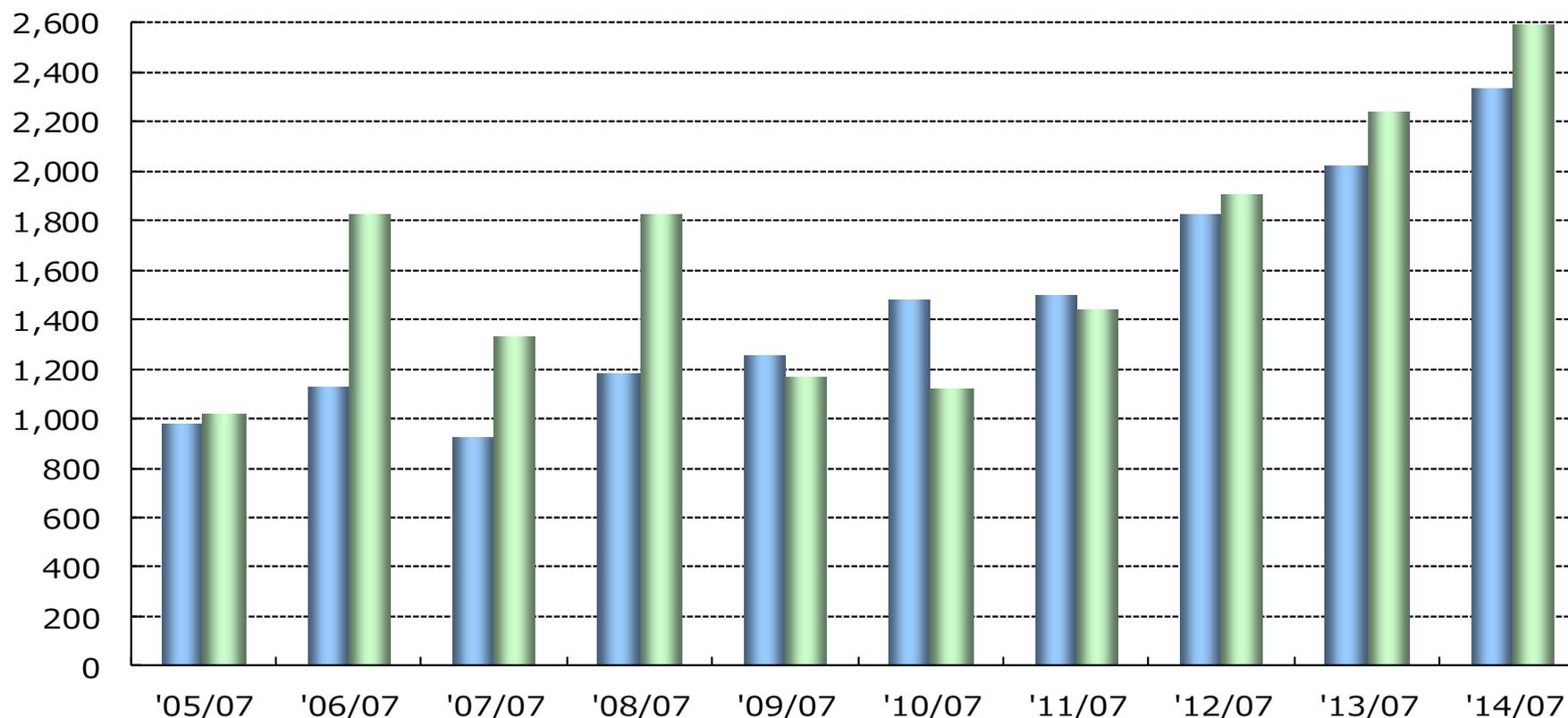
(単位:百万円)



参考資料) 連結営業利益・経常利益推移

■ 営業利益
■ 経常利益

(単位:百万円)

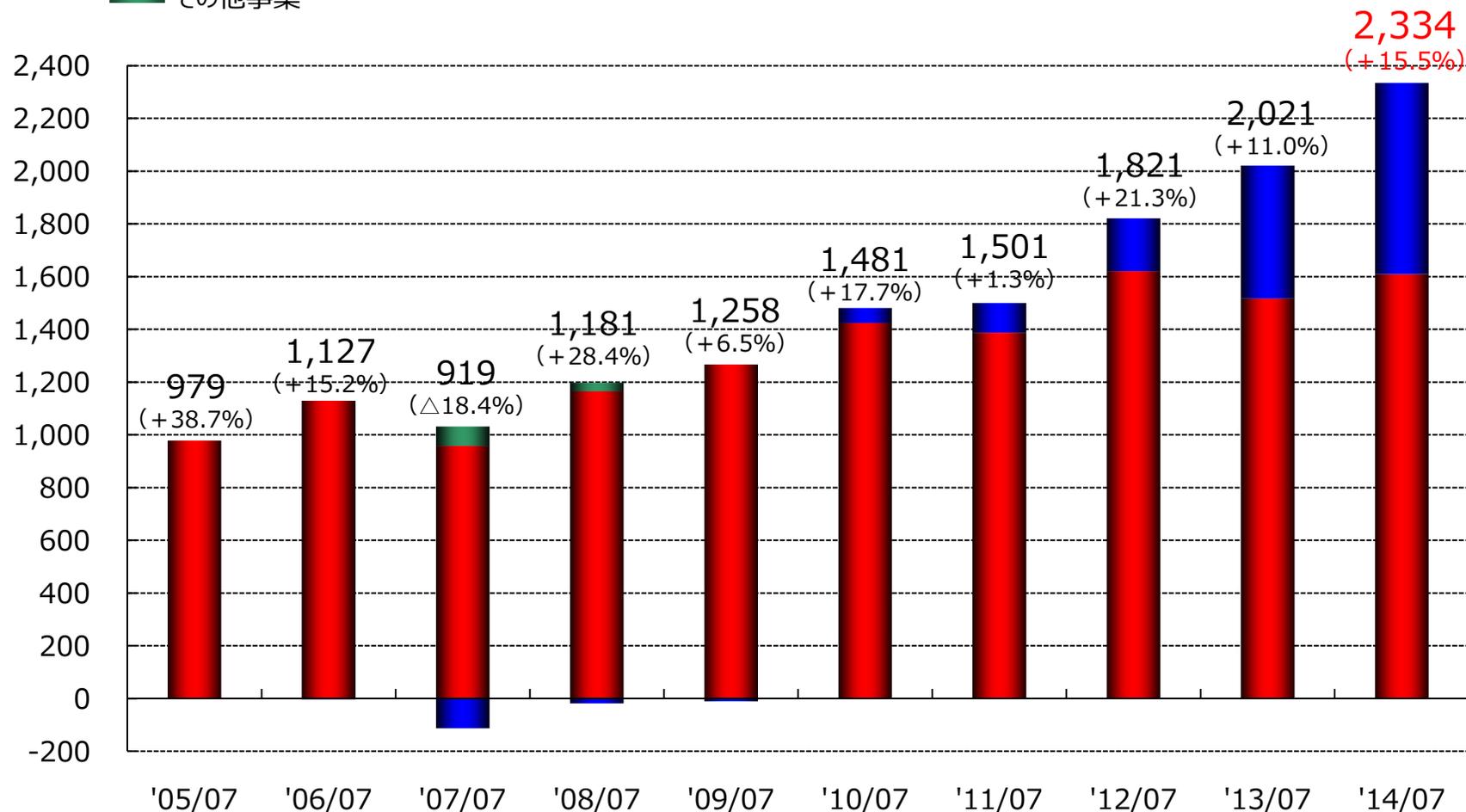


営業利益	979 (+38.7%)	1,128 (+15.2%)	920 (△18.4%)	1,181 (+28.4%)	1,258 (+6.5%)	1,481 (+17.7%)	1,501 (+1.3%)	1,821 (+21.3%)	2,021 (+11.0%)	2,334 (+15.5%)
経常利益	1,019 (+43.3%)	1,824 (+79.0%)	1,329 (△27.1%)	1,827 (+37.4%)	1,168 (△36.1%)	1,117 (△4.4%)	1,438 (+28.8%)	1,906 (+32.6%)	2,235 (+17.3%)	2,591 (+15.9%)

参考資料) 事業別営業利益推移

- 駐車場事業
- スキー場事業
- その他事業

(単位:百万円)



参考資料) 連結貸借対照表推移

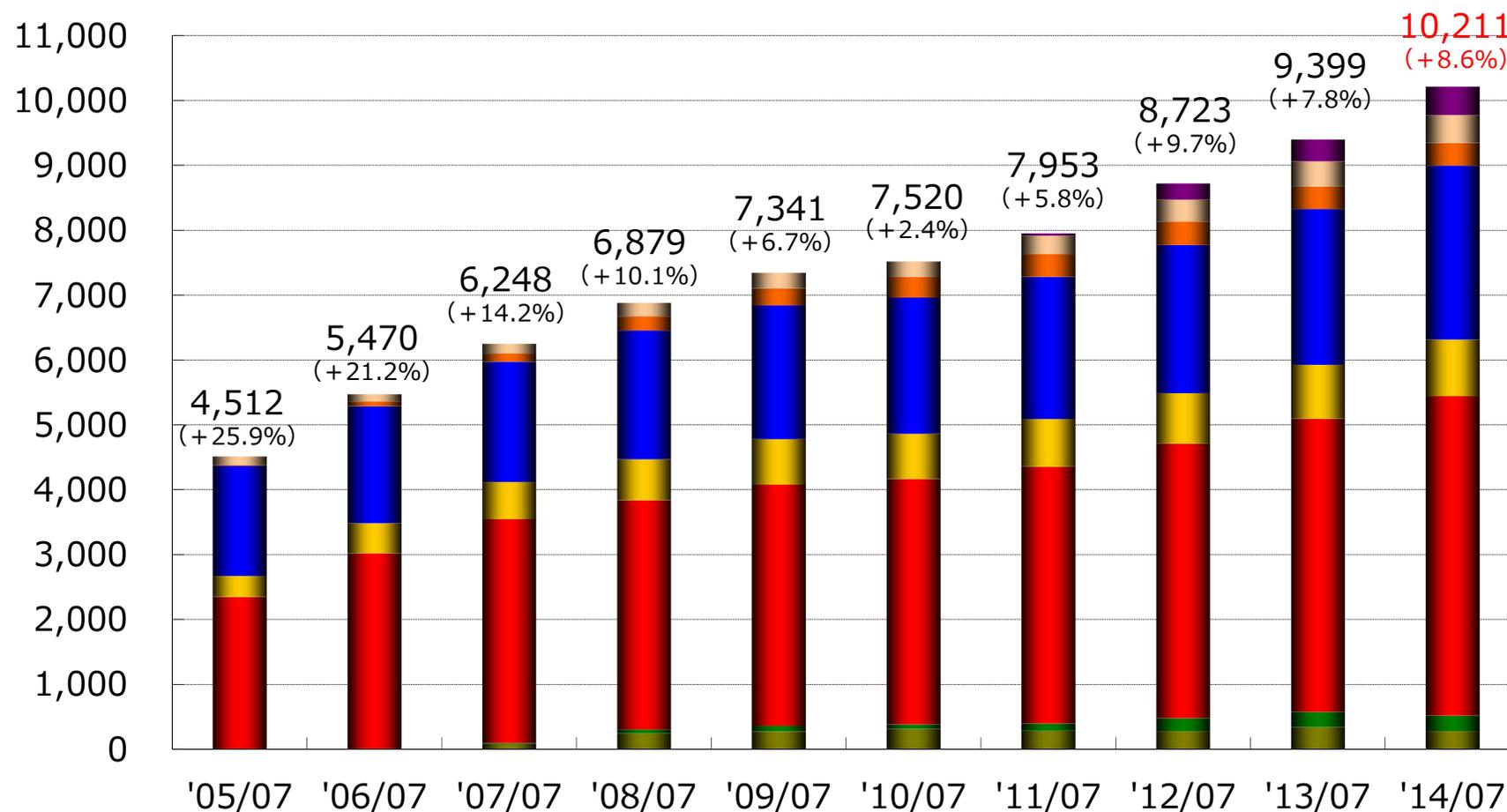
単位：百万円	'05/07	'06/07	'07/07	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07
流動資産	1,794	3,152	2,525	2,599	2,191	1,708	2,358	3,486	4,766	5,767
(現預金)	1,572	2,237	1,388	1,518	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,764
有形固定資産	37	61	805	847	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,992
無形固定資産	43	39	67	94	83	64	76	97	219	186
投資その他の資産	2,011	2,992	4,319	3,685	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696
(投資有価証券)	1,474	1,955	2,535	1,909	1,622	1,303	1,304	515	1,811	2,039
(匿名組合出資金)	319	731	1,108	1,092	1,035	683	413	148	11	61
固定資産合計	2,091	3,092	5,191	4,626	4,281	4,090	4,019	2,517	4,354	4,875
資産合計	3,885	6,245	7,716	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643
流動負債	680	1,706	4,069	3,033	2,640	2,435	2,459	2,483	2,261	2,403
固定負債	1,210	2,209	1,692	2,370	2,143	1,625	1,732	1,239	3,618	3,825
(有利子負債)	1,000	2,650	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,114
負債合計	1,889	3,915	5,761	5,403	4,783	4,060	4,191	3,722	5,879	6,229
純資産合計	1,996	2,330	1,955	1,823	1,688	1,738	2,186	2,281	3,240	4,413
負債純資産合計	3,885	6,245	7,716	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643
純有利子負債	-572	413	3,351	2,501	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,649
流動比率	263.9%	184.8%	62.1%	85.7%	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%
固定長期適合比率	65.2%	68.1%	142.3%	110.5%	111.7%	122.1%	103.4%	72.2%	65.2%	62.1%
自己資本比率	51.4%	37.3%	25.3%	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%

参考資料) 駐車場事業地域別売上高

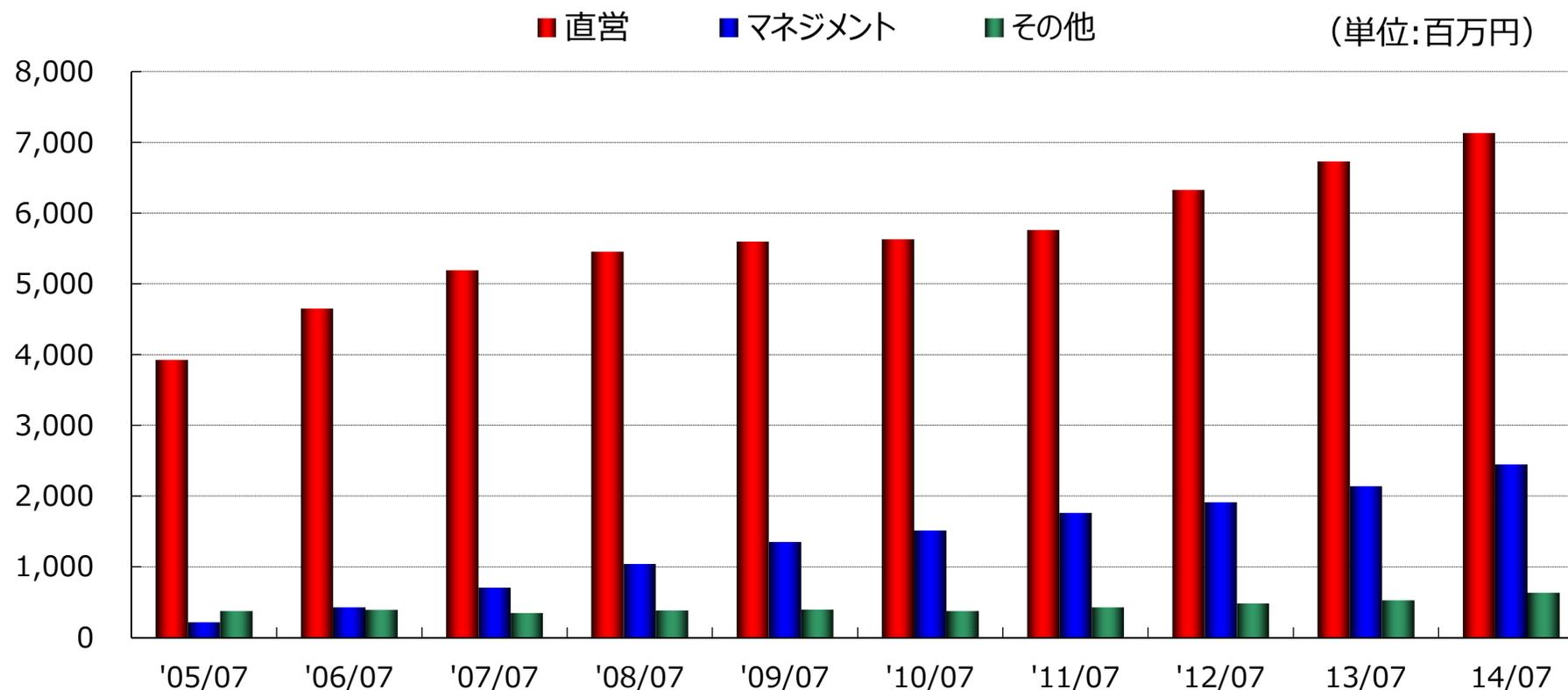


(単位:百万円)

■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



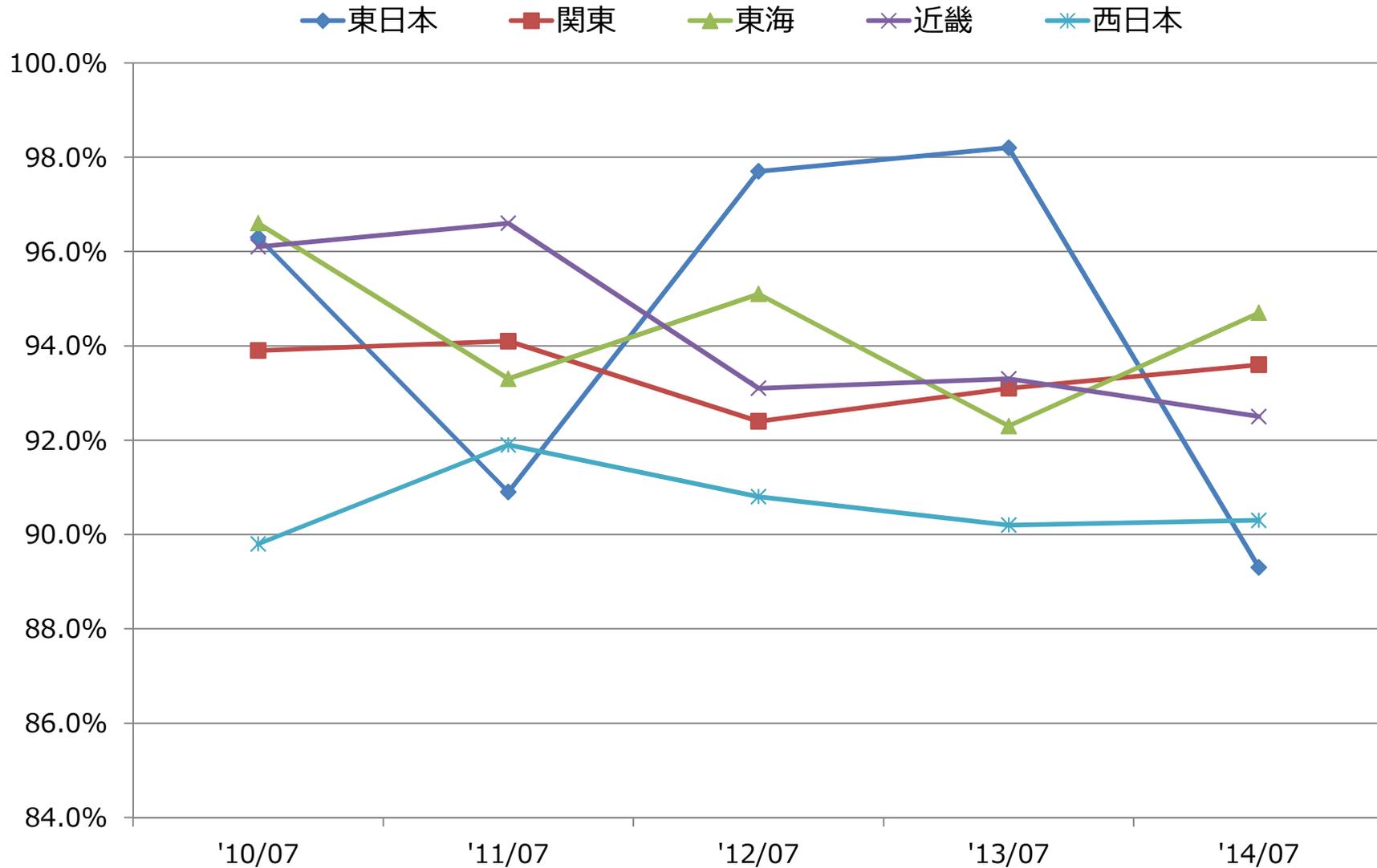
直営	3,925 (+22.0%)	4,651 (+18.5%)	5,194 (+11.7%)	5,455 (+5.0%)	5,599 (+2.6%)	5,631 (+0.6%)	5,763 (+2.4%)	6,328 (+9.8%)	6,732 (+6.4%)	7,131 (+5.9%)
マネジメント	213 (+73.6%)	428 (+100.5%)	707 (+65.4%)	1,041 (+47.2%)	1,350 (+29.7%)	1,514 (+12.1%)	1,763 (+16.5%)	1,912 (+8.5%)	2,141 (+12.0%)	2,446 (+14.3%)
その他	374 (+54.0%)	392 (+4.8%)	347 (△11.4%)	383 (+10.2%)	393 (+2.6%)	376 (△4.3%)	427 (+13.6%)	483 (+13.1%)	526 (+8.8%)	633 (+8.6%)

参考資料) 駐車場事業物件数台数推移



		'07/07	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07
月極専用 直営物件	物件数	415 (+11.9%)	456 (+9.9%)	477 (+4.6%)	515 (+8.0%)	611 (+18.6%)	727 (+19.0%)	809 (+11.3%)	890 (+10.0%)
	借上 台数	6,535 (+10.5%)	7,378 (+12.9%)	7,969 (+8.0%)	8,465 (+6.2%)	9,712 (+14.7%)	11,386 (+17.2%)	12,529 (+10.0%)	13,499 (+7.7%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	96 (+0.0%)	98 (+2.1%)	101 (+3.1%)	107 (+5.9%)	114 (+6.5%)	127 (+11.4%)	141 (+11.0%)	155 (+9.9%)
	借上 台数	4,153 (△9.4%)	4,274 (+2.9%)	4,373 (+2.3%)	4,752 (+8.7%)	7,434 (+56.4%)	8,656 (+16.4%)	11,154 (+28.9%)	12,935 (+16.0%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	33 (+73.7%)	49 (+48.5%)	58 (+18.4%)	65 (+12.1%)	80 (+23.1%)	84 (+5.0%)	95 (+13.1%)	93 (△2.1%)
	管理 台数	4,214 (+131.0%)	6,492 (+54.1%)	8,873 (+36.7%)	10,148 (+14.4%)	11,728 (+15.6%)	13,569 (+15.7%)	14,944 (+10.1%)	16,871 (+12.9%)
合計	物件数	544 (+11.9%)	603 (+10.8%)	636 (+5.5%)	687 (+8.0%)	805 (+17.2%)	938 (+16.5%)	1,045 (+11.4%)	1,138 (+8.9%)
	総台数	14,902 (+20.9%)	18,144 (+21.8%)	21,215 (+16.9%)	23,365 (+10.1%)	28,874 (+23.6%)	33,611 (+16.4%)	38,627 (+14.9%)	43,305 (+12.1%)

参考資料) 地域別契約率推移



参考資料) ウィンターシーズンの状況

	HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場	竜王スキーパーク	川場スキー場
			
立地	大北エリア (長野)	北志賀エリア (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基	13基 + ロープウェイ1基	5基
ウィンターシーズン来場者数	146千人	247千人	155千人
ゲレンデ特徴	北アルプスを望む雄大な景観・エリア最大級リフト	166人乗りロープウェイ 幅広なゲレンデ	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ー利用者	首都圏からの日帰り顧客

参考資料) ウィンターシーズンの状況

	HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場	HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド	HAKUBA VALLEY 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
ウィンターシーズン来場者数	438千人	119千人	289千人
ゲレンデ特徴	長野県北アルプス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	初心者～上級者、関東・中部・関西から幅広い客層

参考資料) グリーンシーズンの状況

<p>国際山岳リゾート白馬八方尾根</p>	<p>白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー</p>	<p>ネイチャーワールド柵池高原</p>
		
<p>ハイキング・登山</p>	<p>ゆり園・ねずこの森散策</p>	<p>ハイキング・登山</p>
<p>鹿島槍スポーツヴィレッジ</p>	<p>竜王マウンテンパーク</p>	<p>川場スキー場</p>
		
<p>自然体験・夏季合宿施設</p>	<p>山野草園・展望デッキ</p>	<p>サバイバルゲーム場 スケートボードパーク</p>

白馬・八方アルペンライン観光リフト

NIKKEIプラス1 何でもランキング に掲載
観光リフトランキング1位を獲得

【第三種郵便物認可】 日本経済新聞 2014年(平成26年)8月30日(土曜日)

インテックス

食の履歴書 鎌田實さんが感じた 温かい料理の持つ力

得々家計 高速バスで財布に優しい旅

教えてちょーだい! コメの特徴つかんで ご飯をおいしく炊く

健康生活 フロサや歯間ブラシの使い方

NIKKEI プラス1

ニュースクール 911

感染症、広がる仕組みは? イチからわかる アフリカ西部で感染症のエボラ出血熱が猛威を振るっているんだって。でも感染症って、どうやって広がるんだろう?

発券・案内など空港サービス しごと困難 夏休みに飛行機に乗った人も多いのではないかな? 空港を利用する人々が困ることなく、快適に行き来できるようにするスタッフだよ。

何でも ランキング

絶景リフト 雄大な自然を体感

1位 640ポイント

白馬・八方アルペンライン観光リフト

長野県白馬村/北アルプス迫る空中散歩

北アルプスの雄大な白馬連峰などの迫力を感じながら、空中散歩できる。ゴンドラから2本のリフトを乗り継ぐと、子ども連れでもあっという間に標高約1800mの高山地帯に降り立てる。目の前に白馬連峰の主要峰である五竜岳(2814m)が迫り、よく晴れた日には南アルプスから富士山までも見渡せる。秋は足元に小さなウメバチソウ、薄紫のタカネマツムシソウなどが咲く。

体力があれば八方池(標高2060m)まで片道約1時間40分のトレッキングもお薦めだ。そこまでなら観光客でも行ける。「鏡のような八方池に映る白馬三山の美しさは印象的」(小林千穂さん)だ。紫外線対策をし「防寒着を用意して天気の良い日を選んで歩きたい」(柏澄子さん)。紅葉は例年、9月末~10月中旬が見ごろ。① 430円②12分③ゴンドラ含め2900円④11月3日まで⑤白馬村観光局☎0261・72・7100。写真は同観光局提供

大自然の風を体いっぱい たくましく、日本有数の名山に寄り、山の絶景を眺めながら観光リフトはこれからの季節がお薦めだ。だりんどう、キク科などの高山植物が短い秋を彩り、やがて紅葉が山々を包み始める。その大パノラマを堪能できるリフトを専門家に選んでもらう

名山を気軽に楽

1人乗りを飛ばせば、乗った瞬間に山を駆け上るような感覚が味わえる。本格的なスキ場が直下にあるため、ランギン

1リフトを観光用に運行しているところが多いが、スキではまず使わない下りです。

有力選手の活動支援(継続中)

- 男子モーグル 西信幸選手 ソチオリンピック14位
- 女子スロープスタイル 鬼塚雅選手

公益財団法人全日本スキー連盟オフィシャルスポンサー契約 (期間満了)

モーグル種目・ハーフパイプ種目の選手及びコーチ
主なソチオリンピック出場選手

- 女子ハーフパイプ銅メダリスト小野塚彩那選手
- 女子モーグル4位入賞上村愛子選手

