



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2015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

国内駐車場事業の状況

3

海外駐車場事業の状況

4

スキー場事業の状況

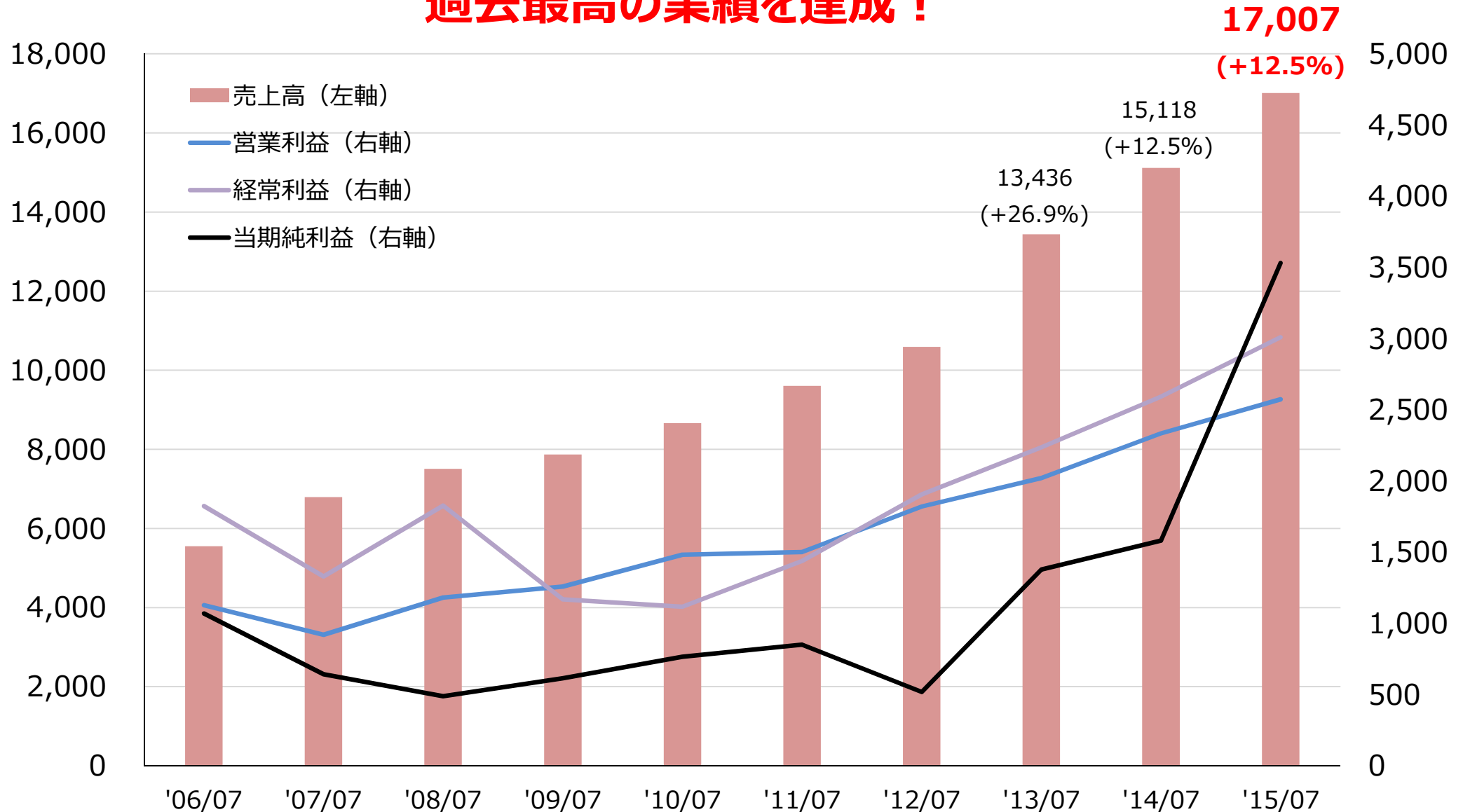
5

質疑応答

連結業績ハイライト

(単位：百万円)

過去最高の業績を達成！



連結業績ハイライト

- 売上から経常利益まで **4期連続2桁成長**を達成
- 子会社上場による特別利益（**2,243百万円**）の発生等により、当期純利益が飛躍的に増加

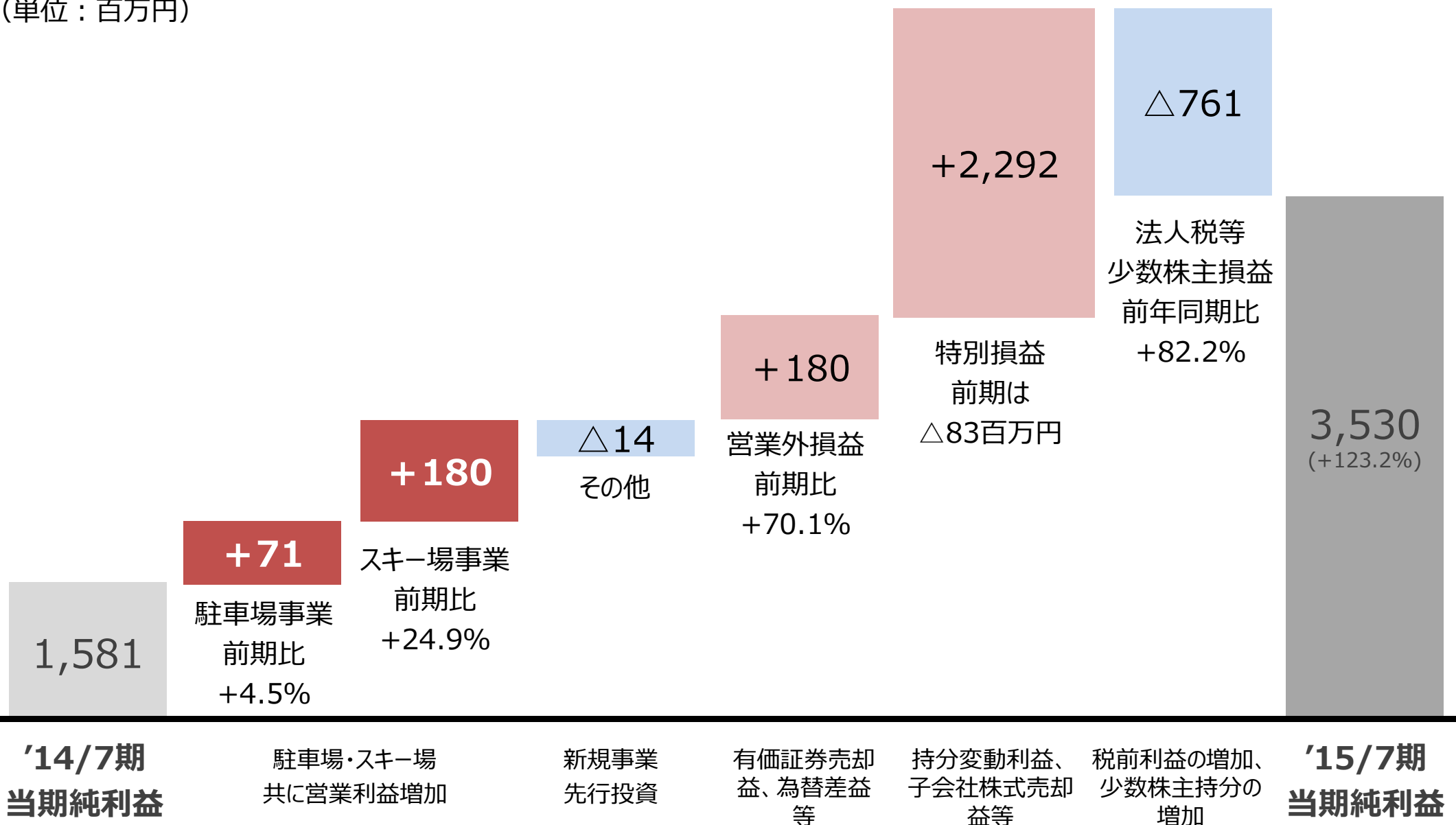
（単位：百万円）

	14/7期	15/7期	増減	増減率	計画	達成率
売上高	15,118	17,007	+1,889	+12.5%	17,100	99.5%
営業利益	2,334	2,573	+238	+10.2%	2,600	99.0%
経常利益	2,591	3,009	+418	+16.1%	2,900	103.8%
当期純利益	1,581	3,530	+1,949	+123.2%	3,400	103.8%

※計画の数値は、2015年4月10日に発表した「子会社の株式上場に伴う特別利益計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」の修正後計画となります。

連結純利益増減要因

(単位：百万円)

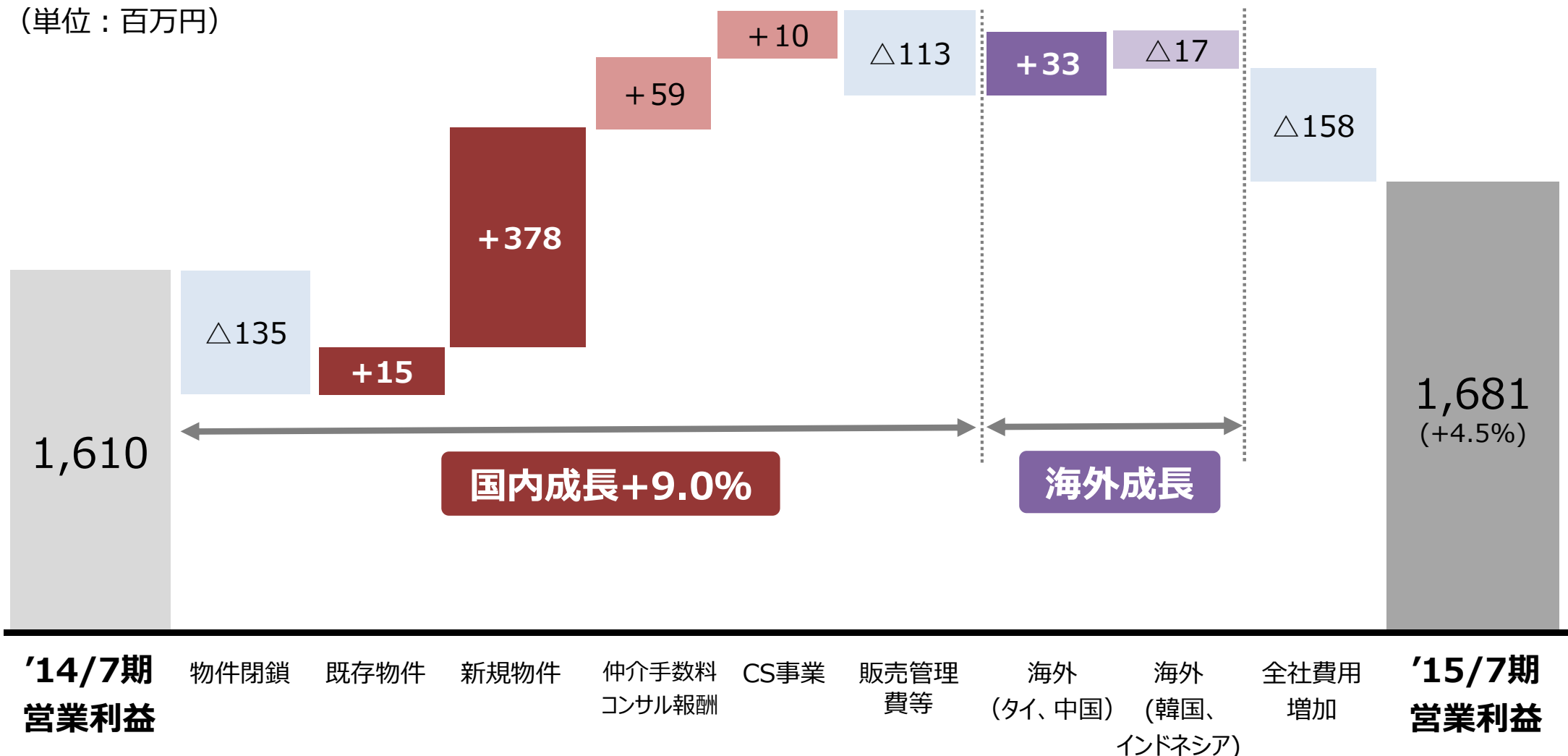


※駐車場事業には全社費用を含めております。

駐車場事業営業利益増減要因

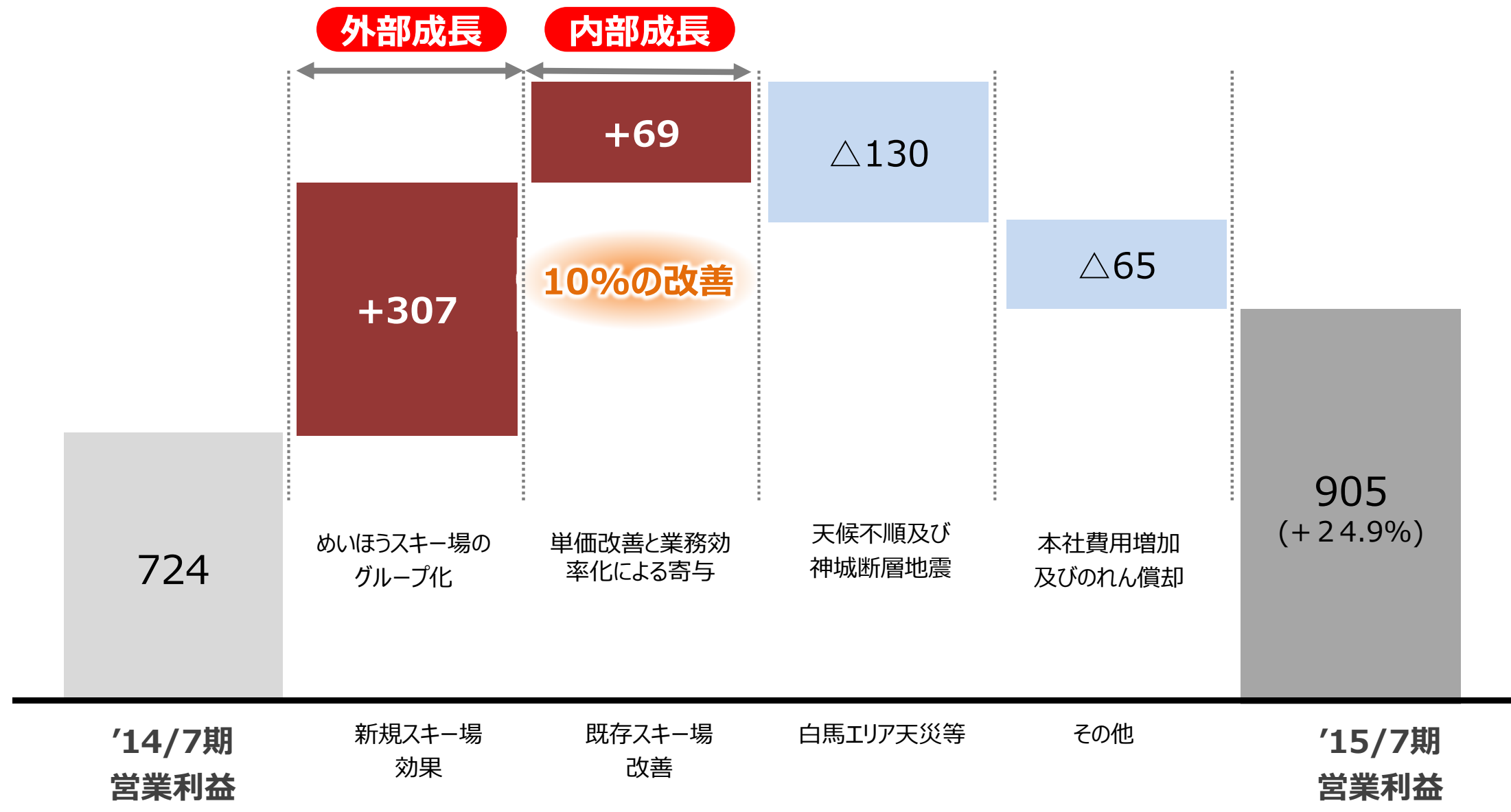
- 国内、海外駐車場事業ともに、増益を達成（国内+214、海外+16百万円）
- 国内において、現場の社員化に伴うコスト増加を吸収して、既存物件の利益が改善
- グループの事業拡大を支える体制強化のため、全社費用が増加

（単位：百万円）



スキー場事業営業利益増減要因

(単位：百万円)



経営指標推移

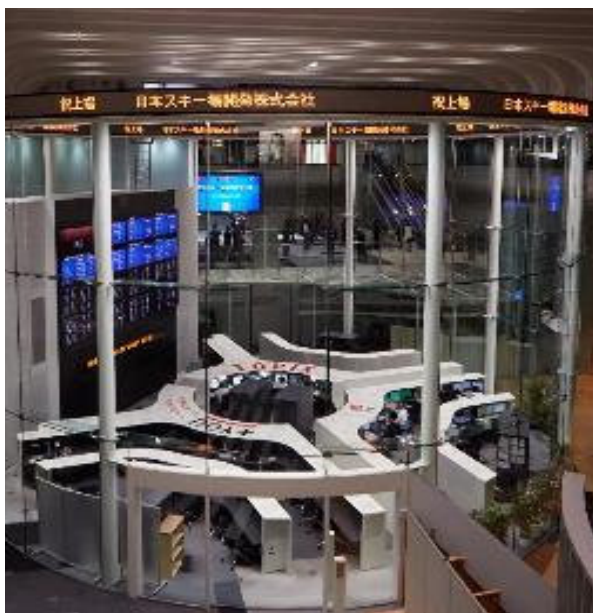
- 営業利益率は全社コストの増加等により微減したものの、経常利益率は改善
- 子会社上場による特別利益の発生により、ROEは過去最高の65.5%
- 東京証券取引所が主催する企業価値向上表彰のトップ50に3年連続ノミネート

種類	項目	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	目標値
収益性	営業利益率	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	15.1%	25%
	経常利益率	14.8%	12.9%	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	17.7%	25%
健全性	自己資本比率	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	30%
投資指標	ROE	35.0%	44.8%	43.9%	23.6%	51.9%	44.6%	65.5%	40%
	ROA	17.1%	18.2%	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%	21.2%	-

トピックス 日本スキー場開発(株)がマザーズ市場に上場

- 2005年12月に、駐車場事業に次ぐビジネス領域として、改善の余地があり大きなビジネスチャンスのある「スキー場」の事業再生を目的として、日本スキー場開発を設立
- 設立から4年間は赤字となり、株主の皆様へはご心配をおかけしたものの、長野県白馬村を中心に、日本国内に7箇所のスキー場を運営するまでに成長
- 設立から10年目の2015年4月22日に**東京証券取引所マザーズ市場**へ上場
- 上場を通じ、世界展開を視野に入れ日本を代表するスキー場会社を目指す

東京証券取引所マザーズ市場への上場の風景



2016年7月期計画

- 売上高、営業利益、経常利益は過去最高の業績を更新予定
- 当期純利益は、子会社株式売却益等の特別利益が発生しないため、減益となるものの、売上高、営業利益は**2桁成長**予定

(単位：百万円)

	15/7期	16/7期計画	増減	増減率
売上高	17,007	18,700	+1,692	+10.0%
営業利益	2,573	3,100	+526	+20.5%
経常利益	3,009	3,100	+90	+3.0%
当期純利益	3,530	1,850	△1,680	△47.6%

株主還元について

- 2015年7月期は、スキー場事業の上場による**記念配0.3円**を加え、一株当たりの配当金を**3.3円**とする
- 2016年7月期は、一株当たり配当金**3.5円**へ**増配**を予定

	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07
1株あたり配当金（円）	100	150	200	250	2.7	3.3	3.5
配当総額（百万円）	339	502	668	835	904	1,109	1,176
当期純利益（百万円）※①	765	850	518	1,378	1,581	3,530	1,850
自己株式取得総額（百万円）	0	190	29	0	0	0	0
自己株式取得を含めた株主還元総額（百万円）※②	339	692	698	835	904	1,109	1,176
配当性向（%）	44.2	59.6	128.6	60.5	57.1	31.3	63.6
②÷①（%）	44.2	81.5	134.7	60.5	57.1	31.3	63.6

※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 業績ハイライト

- 国内・海外ともに、物件数の順調な拡大により収益が増加
- 月極契約率の改善および社員による時間貸し物件の収益性改善により粗利率が改善

(単位：百万円)

	14/7期	15/7期	増減	増減率	計画	達成率
売上高	10,211	11,085	+874	+8.6%	11,270	98.4%
売上総利益	3,763	4,100	+336	+8.9%	4,150	98.8%
粗利率	36.9%	37.0%	+0.1pt	—	36.8%	—
営業利益	2,359	2,589	+230	+9.8%	2,610	99.2%
営業利益率	23.1%	23.4%	+0.3pt	—	23.2%	—
営業利益 (全社費用含)	1,610	1,681	+71	+4.5%	1,710	98.4%
営業利益率 (全社費用含)	15.8%	15.2%	△0.6pt	—	15.2%	—

※計画の数値は、2015年4月10日に発表した「子会社の株式上場に伴う特別利益計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」の修正後計画となります。

2016年7月期 駐車場事業計画



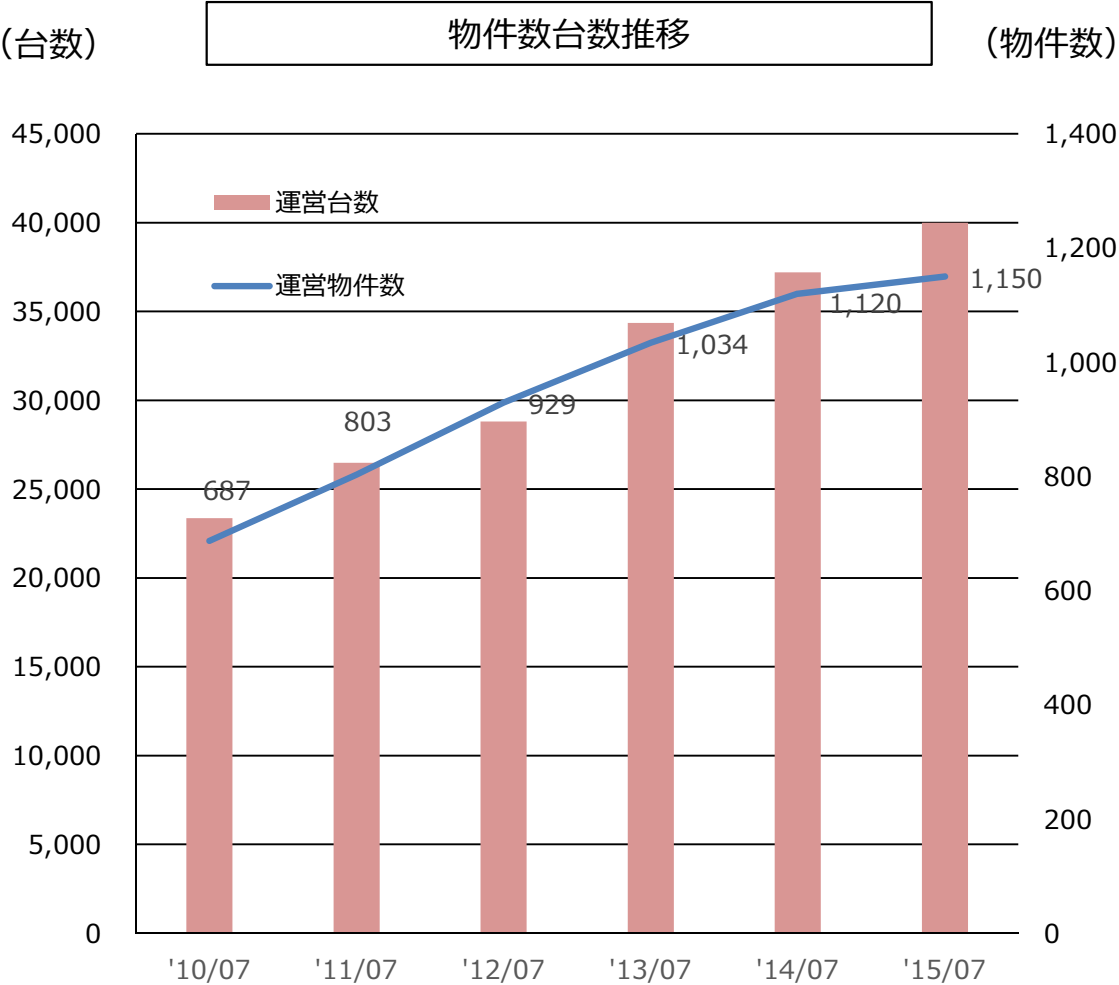
(単位：百万円)

	15/7期	16/7期	増減	増減率
売上高	11,085	12,140	+1,054	+9.5%
営業利益 (全社費用含)	1,681	2,070	+388	+23.1%
営業利益率 (全社費用含)	15.2%	17.1%	+ 1.9pt	—

国内駐車場事業

国内駐車場事業 物件数台数推移

- 運営物件数、運営台数は順調に増加
- 一方で、新規契約獲得件数は90物件（前期141物件）、首都圏を中心に低下



新規物件数、台数前期比較

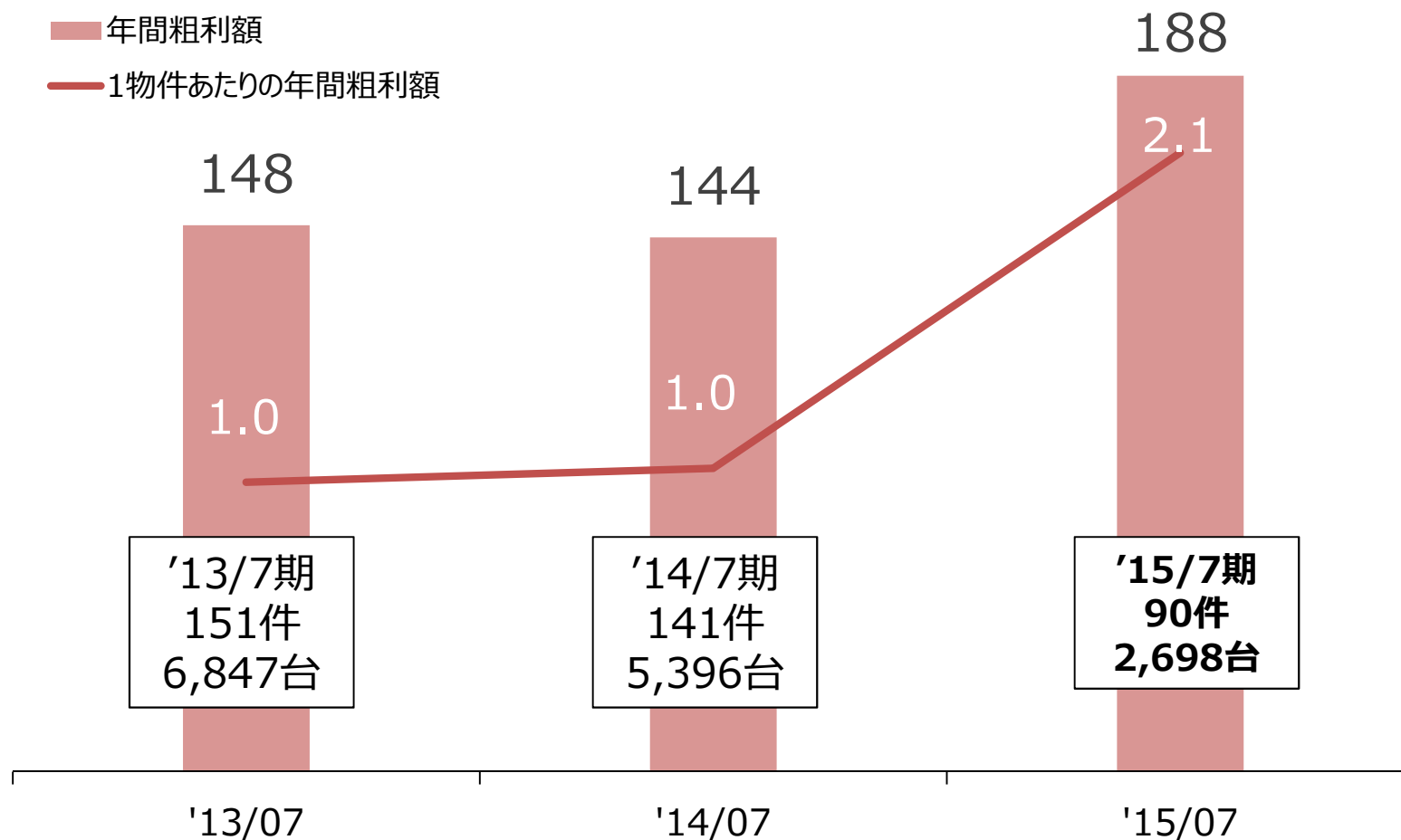
	'14/07		'15/07		増減	
	物件数	台数	物件数	台数	物件数	台数
東日本	17	276	12	706	△5	+430
関東	76	3,437	30	632	△46	△2,805
東海	6	348	13	246	7	△102
近畿	30	954	15	291	△15	△663
西日本	12	381	20	873	8	+492
合計	141	5,396	90	2,748	△51	△2,648

高収益物件の獲得

- 新規獲得物件数は減少したものの、年間利益寄与額は拡大
- 自社物件の取得、大型時間貸し物件等、高収益物件を獲得

新規物件の年間利益寄与と1物件あたり平均年間利益寄与額

(単位：百万円)



国内駐車場事業 新規獲得物件抜粋

- 地方を中心に全国的に有人時間貸し物件の獲得が進んだ
- 札幌、九州エリアでの新規獲得が、特に好調



ヤンマー本社ビル（大阪）
時間貸しマネジメント物件
運営台数：39台



エスカーンなんば駐車場（大阪）
時間貸しマネジメント物件
運営台数：72台



栄ナナイロ駐車場（名古屋）
時間貸しマネジメント物件
運営台数：64台



大手町中央駐車場（広島）
時間貸し併用直営物件
運営台数：252台



日本薬学会長井記念館（東京）
時間貸しマネジメント物件
運営台数：30台



ホテルプラム駐車場（横浜）
時間貸し併用直営物件
運営台数：20台



大博多ビル駐車場（博多）
時間貸しマネジメント物件
運営台数：115台

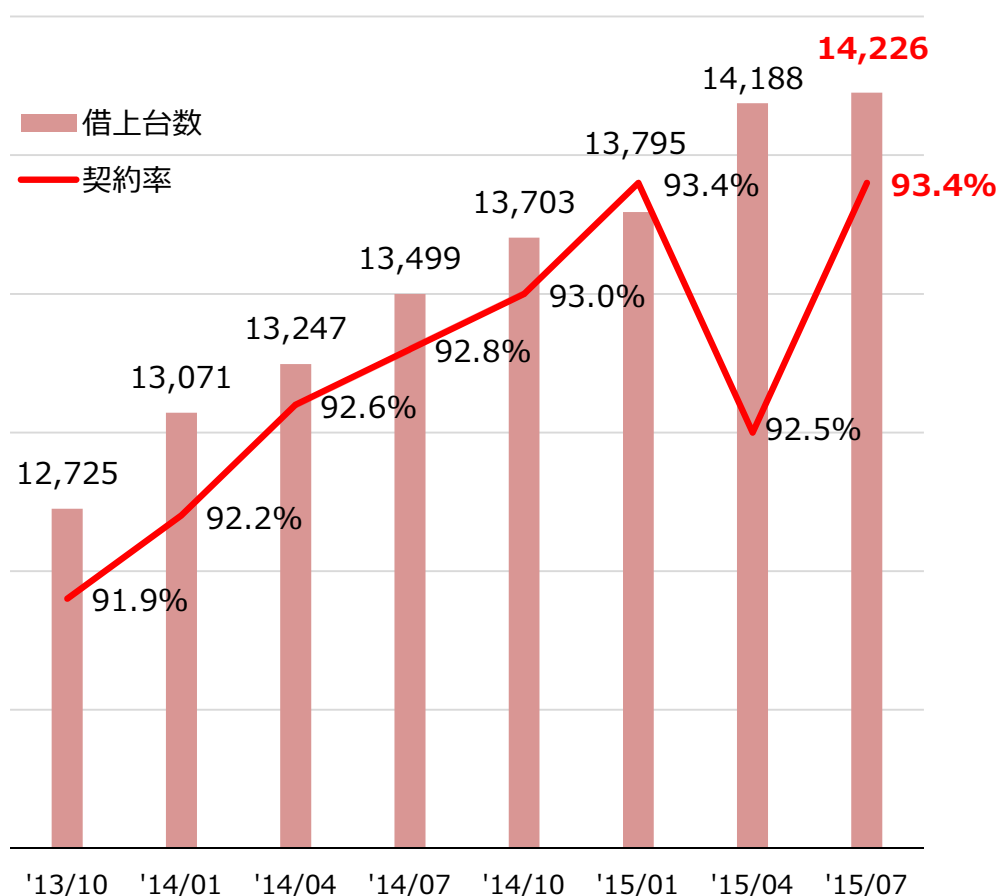


リッチモンドホテル鹿児島金生町（鹿児島）
時間貸しマネジメント物件
運営台数：36台

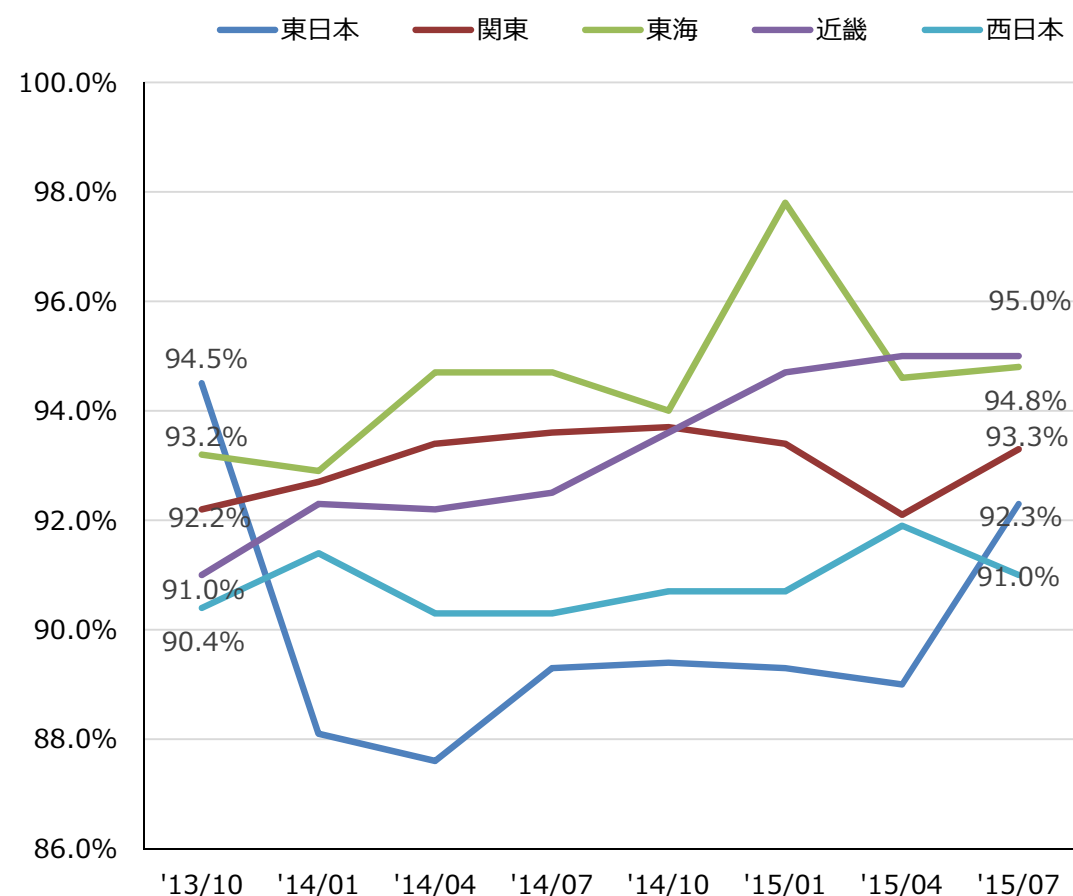
直営月極専用物件 指標の改善

- 契約率は、'14/07期末92.8%から'15/07期末93.4%に改善
- 依然として、稼働率改善の余地は高い

借上台数および契約率推移



エリア毎契約率推移



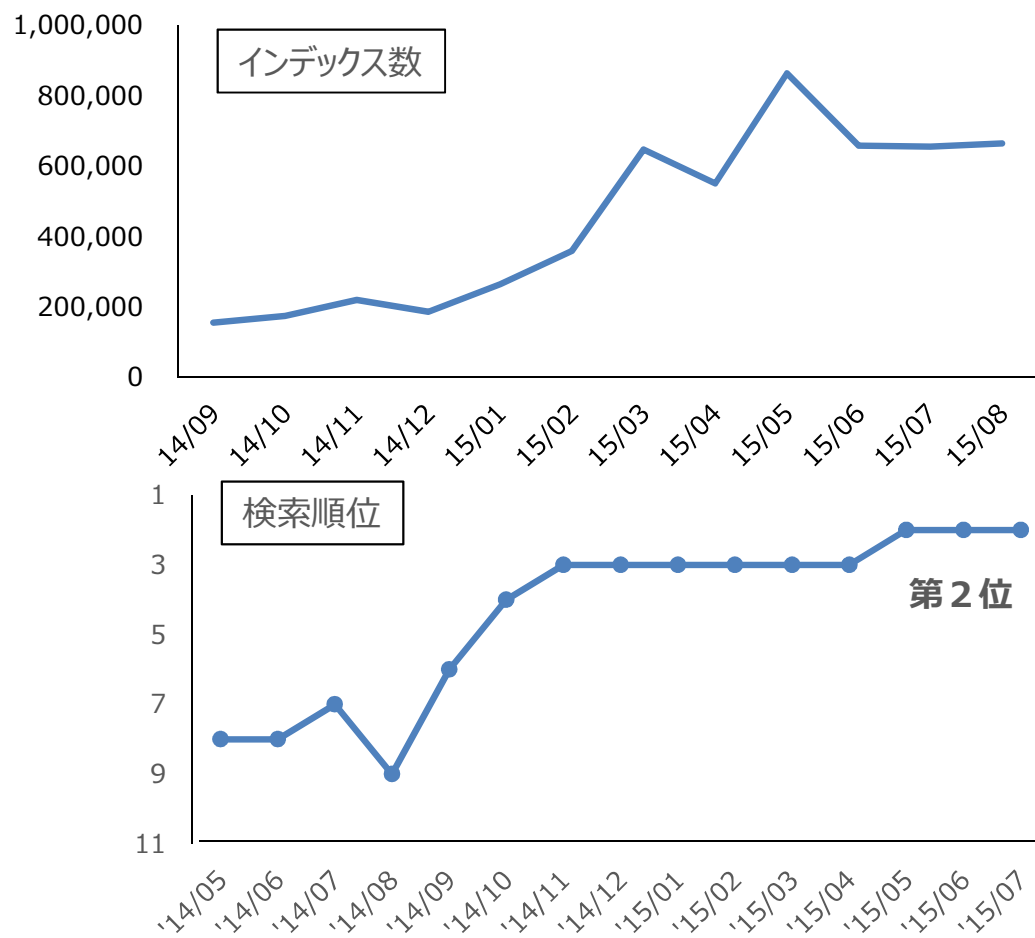
月極駐車場検索サイトの改修

- PUSH型からPULL型の営業へ切替え、契約単価の向上を図る
- ユーザーの潜在的需要をデータ化し、マーケティングに活用する

サイトリニューアルによる利便性向上



検索順位、物件掲載件数の拡大



駐車場予約サービスの取り組み

- 球場やコンサートホール等の近隣の時間貸し駐車場において、予約サービス実施
- 時間貸し駐車場の不稼働車室の活用と顧客単価の向上を図る

駐車場予約サービスを実施した駐車場



名称：NPD札幌ドーム前パーキング

駐車可能台数：200台

イベント開催時：1,500円 / 1日

※イベント開始4時間前から終了後2時間まで

利便性：札幌ドームまで徒歩8分

その他：ローソンチケットを利用した駐車券販売



名称：MARKIS静岡

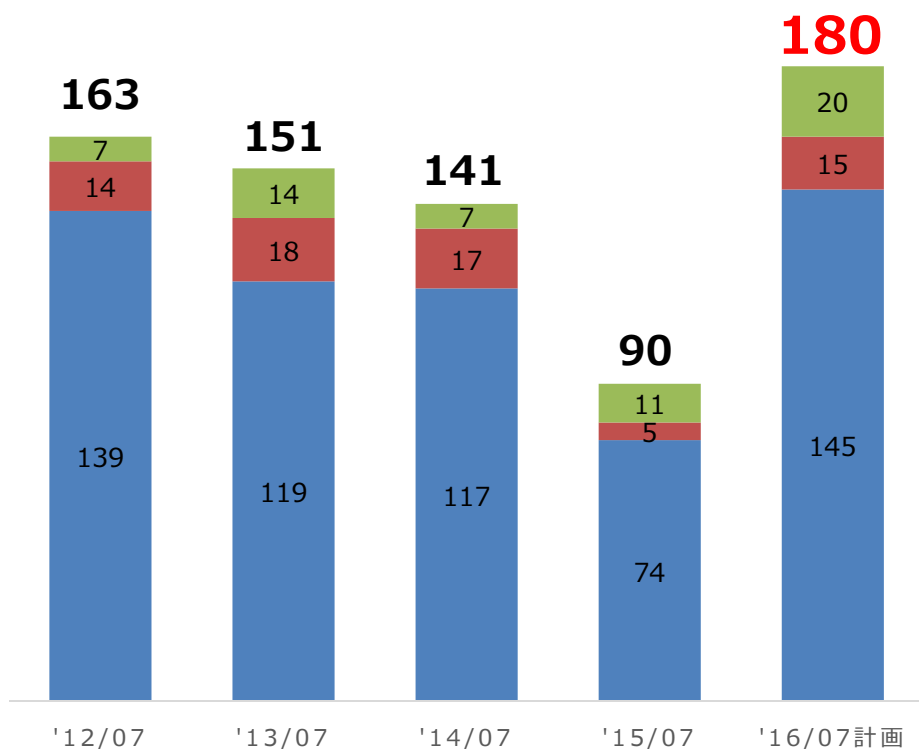
駐車可能台数：1,893台

その他：駐車場予約サイト運営会社と協業

2016年7月期 新規物件数・台数計画

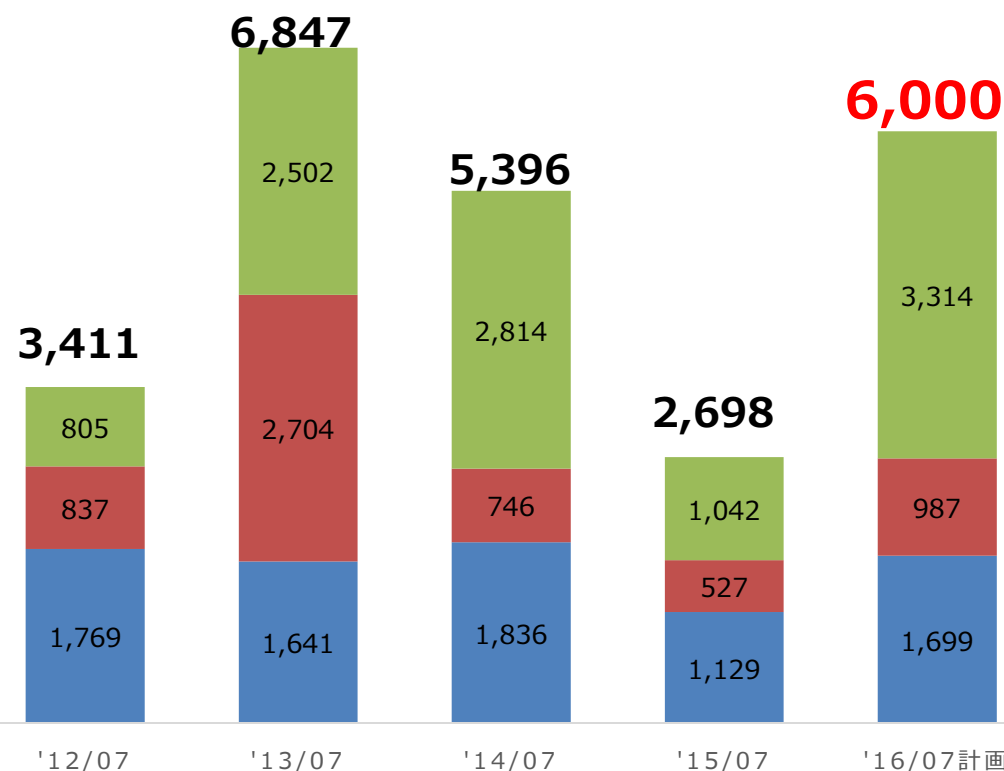
物件数 180物件

■月極専用直営物件 ■時間貸し併用直営物件 ■時間貸しマネジメント物件



台数 6,000台

■月極専用直営物件 ■時間貸し併用直営物件 ■時間貸しマネジメント物件



国内駐車場事業 本部毎営業戦略

西日本本部

- (機会)
- ・個人オーナーの相続問題等不動産売買
 - ・豊富な通勤車両の需要等
 - ・小倉、熊本、那覇、松山等の市場
- (営業方針)
- ・不動産購入による収益性の高い物件の取得
 - ・拠点展開へ注力

東海本部

- (機会)
- ・名古屋駅前再開発
 - ・競合の状況
 - ・浜松、金沢等の市場
- (営業方針)
- ・名古屋駅前再開発案件の受注にむけたソリューション力、組織の強化
 - ・拠点展開への注力

東日本本部

- (機会)
- ・降雪等の天候による機械式立体駐車場の劣化
 - ・豊富な通勤車両の需要等
- (営業方針)
- ・修繕建替コンサル
 - ・地域性を活かした営業手法の開発

東京本部

- (機会)
- ・大きな附置義務駐車場市場と豊富な法人顧客数
 - ・2020年東京オリンピック等
- (営業方針)
- ・大型再開発案件受注を見据えた人材採用・育成
 - ・法人顧客に特化したソリューションの開発、提供
 - ・バレーサービス等のオペレーション力の強化

近畿本部

- (機会)
- ・多くの時間貸し駐車場の運営実績
 - ・豊富な法人顧客数等
- (営業方針)
- ・時間貸し物件の収益改善を通じた社員の育成とエリア戦略
 - ・法人顧客に特化したソリューションの開発、提供

2016年7月期 オペレーションサービスの全国展開

- 東京オリンピック開催により首都圏を中心に再開発案件が竣工予定
- これまで培ってきた大型商業施設の駐車場運営やホテル・百貨店でのバレーサービスのノウハウを更に進化させ、再開発案件の新規受託を狙う
- オフィスビル、商業施設、ホテル、レジデンスに加え、空港、公共施設等の未開拓な領域の駐車場運営受託を狙う

大型複合施設実績



丸の内中央パーキング（丸ビル・新丸ビル）



グランフロント大阪



池袋サンシャインシティ

バレーサービス実績



ウェスティンホテル東京



伊勢丹新宿本店



ザ・キャピトルホテル東急



セントレジス大阪

2016年7月期 地方拠点展開

- 景気回復による人材獲得難等から、地方拠点においては競合が減少、当社が得意とする大型有人時間貸し物件の新規獲得を目指す
- 固定資産のオフバランス化需要に応え、潤沢な手許資金を活かして、地方の駐車場資産の購入に積極的に取り組む（総額10-15億円）

大型有人時間貸し新規物件 受注



松坂屋静岡店（静岡）
時間貸し併用直営物件
 運営台数：142台
 運営時期：2016年6月

過去の駐車場資産の取得の状況

エリアと件数	台数	取得総額
仙台2件、東京2件、 京都1件、広島1件	742台	658百万円



大手町中央駐車場（広島）
 運営台数：252台



K&Bハイテクパーク（京都）
 運営台数：24台

2016年7月期 ユーザーソリューションの強化

- これまでの全国的な駐車場コストの削減等のフリートサービスに加えて、ユーザーソリューションを強化する
- 月極契約台数の高い成長が見込まれる東京都主要5区を中心に、企業のトータルカーライフプランナーとして、ユーザーの利便性を追求する

ユーザーソリューションの拡充

納車時

車両導入後

車両処分
契約更新

車両種別選定

- ・購入/リース
- ・レンタカー
- ・マンスリーレンタカー
- ・カーシェア

駐車場確保

- ・距離
- ・価格
- ・寸法
- ・設備

運行管理

- ・走行距離
- ・運行時間
- ・移動エリア
- ・危険運転回数

現行契約見直し

- ・リース契約
- ・レンタル契約
- ・駐車場契約

更新内容提言

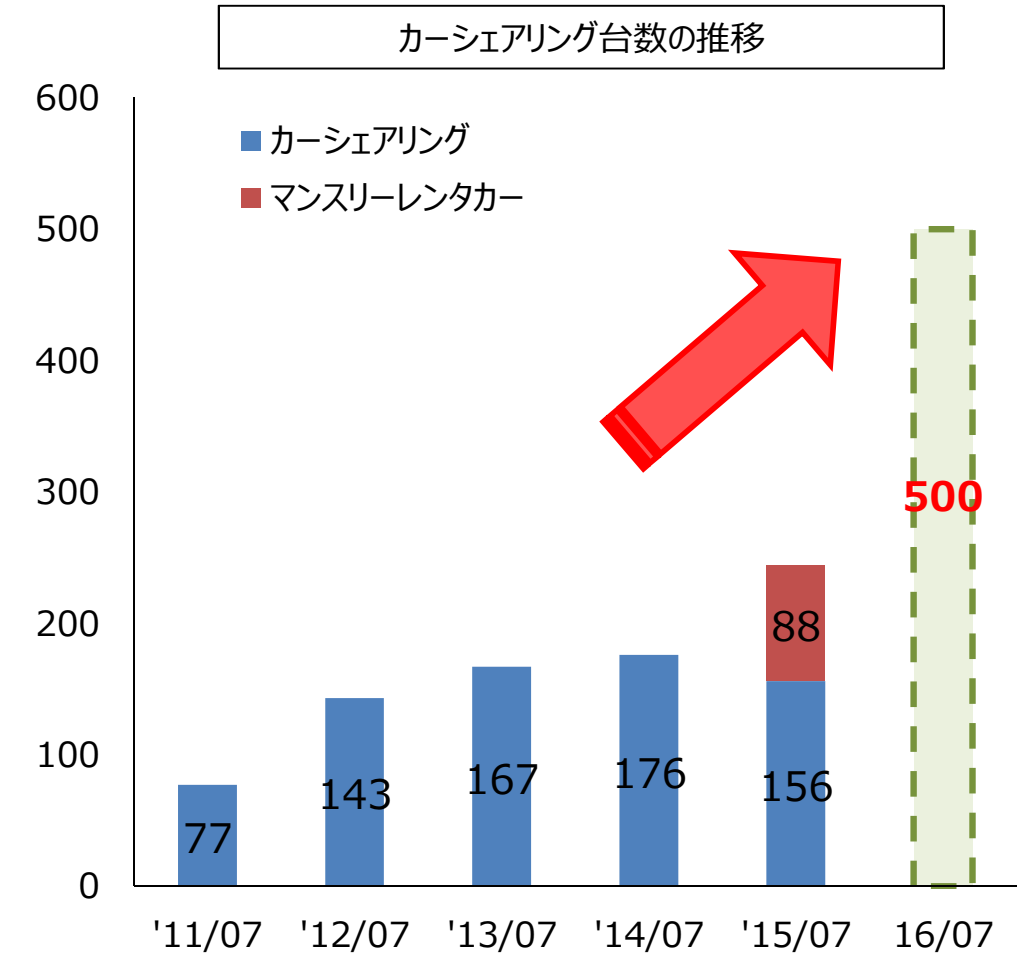
- ・リース更新/終了
- ・マンスリー化
- ・カーシェア化

その他

- ・車両BPO
- ・駐車場BPO

2016年7月期 駐車場付マンスリーレンタカーの積極展開

- カーシェアリングから派生した、企業向け特化商品である駐車場付マンスリーレンタカーを既存の法人顧客網を活用して、積極的に展開していく



	エコロカマンスリー	リース車契約
価格	車両代、駐車場代合算費用： 50千円~/月	車両代：35千円~/月 駐車場代：25千円~/月 合計費用：60千円~/月
契約期間	6ヵ月	3年
解約違約金	6ヵ月以内の解約の場合、 1ヵ月分	解約時点での残存期間分
駐車場手配	レンタカーと一括契約	ユーザー
車庫証明	エコロカマンスリーで取得	ユーザー

- リース車契約よりも価格優位性あり
- 駐車場や車庫証明の手配が必要なく利便性が高い



海外駐車場事業

これまでの取組み

1. 海外拠点展開

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

2. 運営物件



Inter Change 21(バンコク)



Sermmit Tower(バンコク)



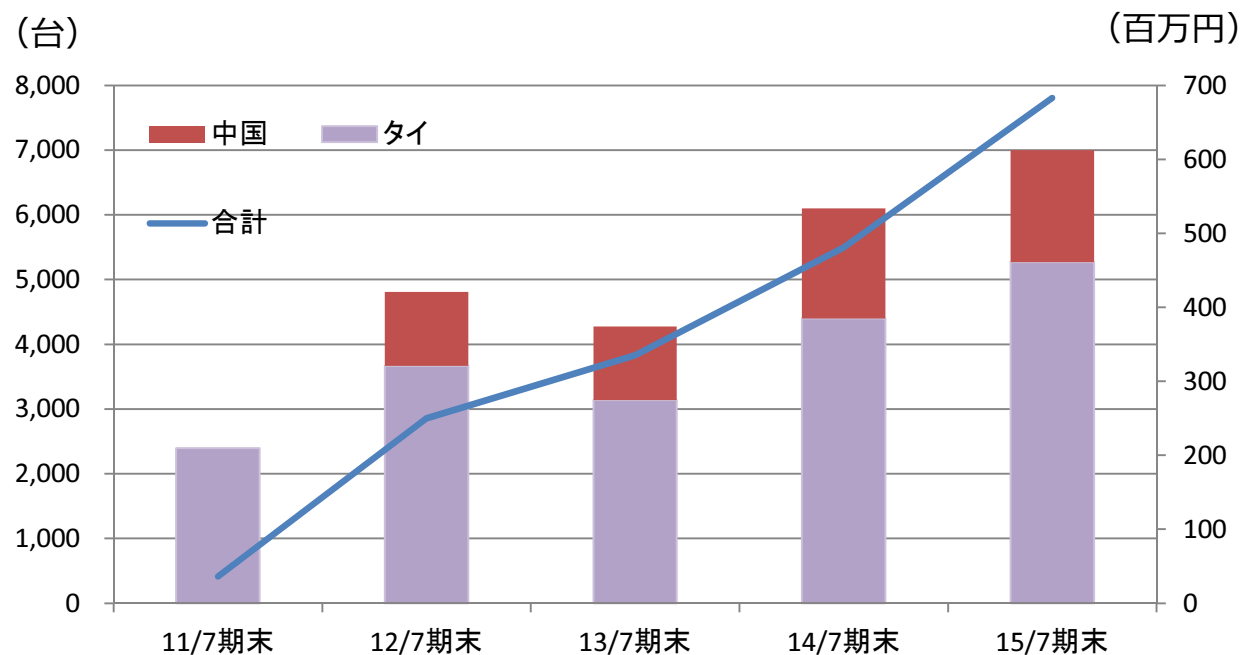
上海環球金融中心(上海)



紫金山大酒店(上海)

これまでの取組み

3. 売上と運営台数推移



＊タイ：増収増益
2期連続最終黒字化
(運営 17 物件)

＊中国：既存運営改善順調
新規提案増加
(運営 4 物件)

＊韓国：新規提案
9月、2物件運営予定

＊インドネシア：子会社設立

		11/7期末	12/7期末	13/7期末	14/7期末	15/7期末	増減
タイ	物件数	2	7	9	15	17	2
	台数	2,396	3,669	3,136	4,399	5,268	869
中国	物件数	-	2	2	3	4	1
	台数	-	1,140	1,140	1,699	1,731	32
韓国	物件数	-	-	-	0	0	0
	台数	-	-	-	0	0	0
インドネシア	物件数	-	-	-	-	0	-
	台数	-	-	-	-	0	-
合計	物件数	2	9	11	18	21	3
	台数	2,396	4,809	4,276	6,098	6,999	901

各都市が抱える駐車場の問題点とその解決策

* バンコク

問題点：慢性的な駐車場不足と日々悪化する大渋滞

解決策：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トヨタ自動車主導の渋滞解消プロジェクトへの参画により、
郊外にパーク＆ライド駐車場を開拓している。

* 中国

問題点：上質なサービスを提供する駐車場オペレーターの不在

解決策：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

問題点：駐車場不足と機械式駐車場運営ノウハウの欠如

解決策：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

問題点：駐車場不足と駐車料金の不正問題

解決策：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

トピックス

1. 新規物件（抜粋）

タイ

中国



名称：Somerset Lake Point
(サマーセットレイクポイント)
総台数：247台
管理台数 129台
運営開始：2014年9月
施設概要：ホテル



名称：Bangkok City Tower
(バンコクシティタワー)
総台数：790台
管理台数：790台
運営開始：2014年11月
施設概要：オフィス商業施設



名称：The UP Rama 3
(ザアップラマ3)
総台数：400台
管理台数：50台
運営開始：2015年7月
施設概要：商業施設



名称：上海新世紀広場
総台数 32台
管理台数 32台
運営開始：2014年5月
施設概要：オフィス住居複合施設

トピックス

2. バンコク、渋滞解消プロジェクト

(プロジェクトの背景)

世界的に有名なバンコクの大渋滞は、朝夕の通勤時には、都市中心部道路のキャパを大きく上回る自動車が、郊外から流れ込む事により発生する。その渋滞が、大きく経済効率を低下させており、問題となっているが、誰も解決の努力をしないで、諦めの境地にある。

(プロジェクトの概要)

トヨタ自動車がリードし、一般社団法人トヨタモビリティ基金からの資金提供で、チュラロンコン大学が中心となり、推進されている。

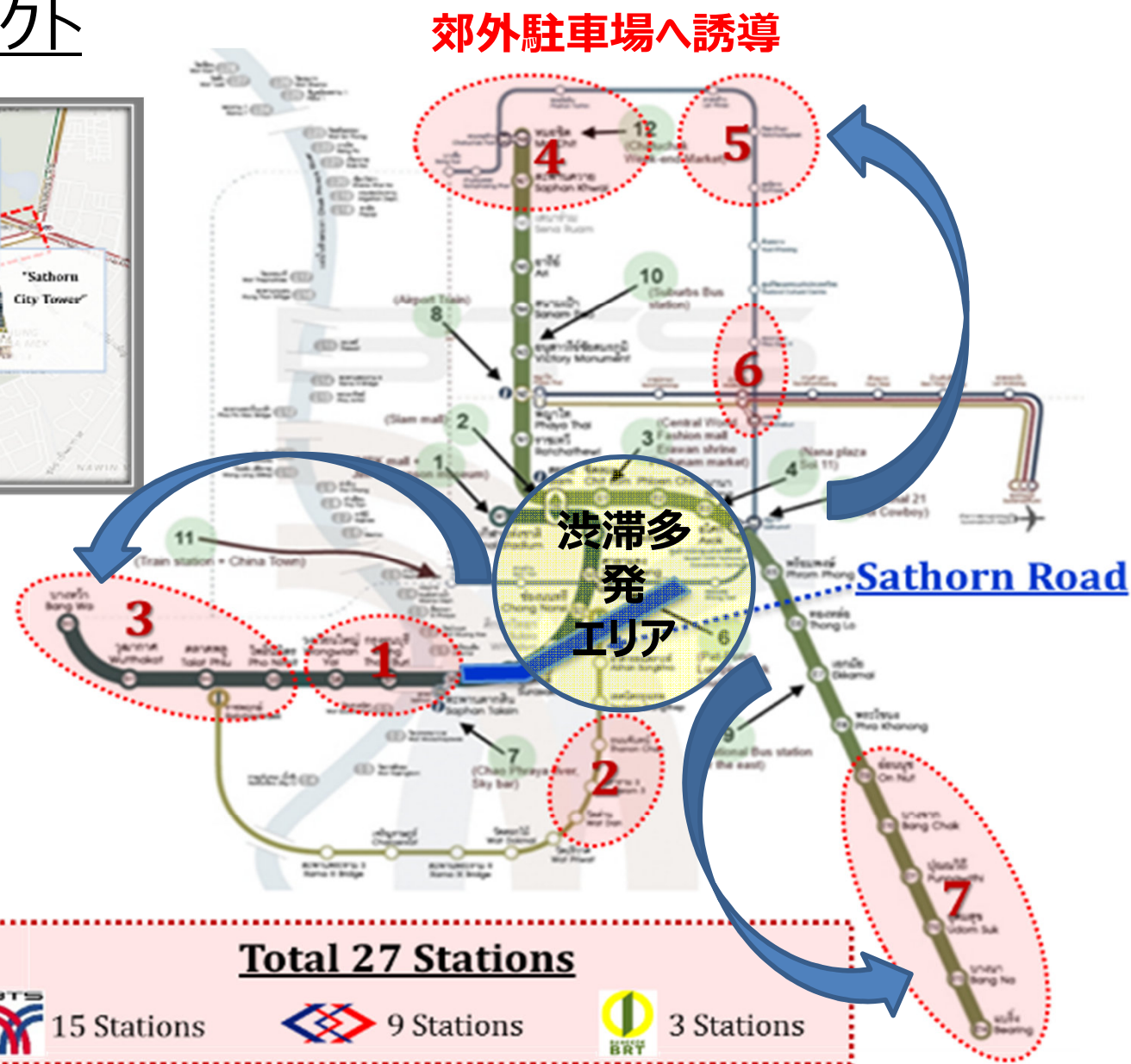
プロジェクトの対象は、最悪の渋滞地域サトーン地区に特化し、いくつかの渋滞解決策を進める中で、中心的な手法は、パーク＆ライドの推進で、当社タイ子会社がプロジェクト中心メンバーとして参画し、バンコク郊外にパーク＆ライド用駐車場を開拓する。

トピックス

2. バンコク、渋滞解消プロジェクト



サトーン地区の交通渋滞



トピックス

3. 新規事業（タイ）：日系企業のタイ進出サポートコンサル

（事業内容）

ここ数年、日本からタイに進出する企業が増加しており、会社設立から事業立上げまでのあらゆるサポート（会社設立、各種登記、VISA、労働許可証取得、税務相談、法務相談、タイ側パートナーとしての出資、投資、サービスオフィス提供など、NPDタイのノウハウとネットワークを活かしたワンストップでのサービスを提供する事業。

（実績）

34社へのサービス提供（日本の上場企業子会社含む）

サービスオフィスの運営開始（NPD SERVICE OFFICE、1083㎡、38室）



ラマランドビルディング



現地スタッフによる事務支援



快適なオフィス環境の提供

トピックス

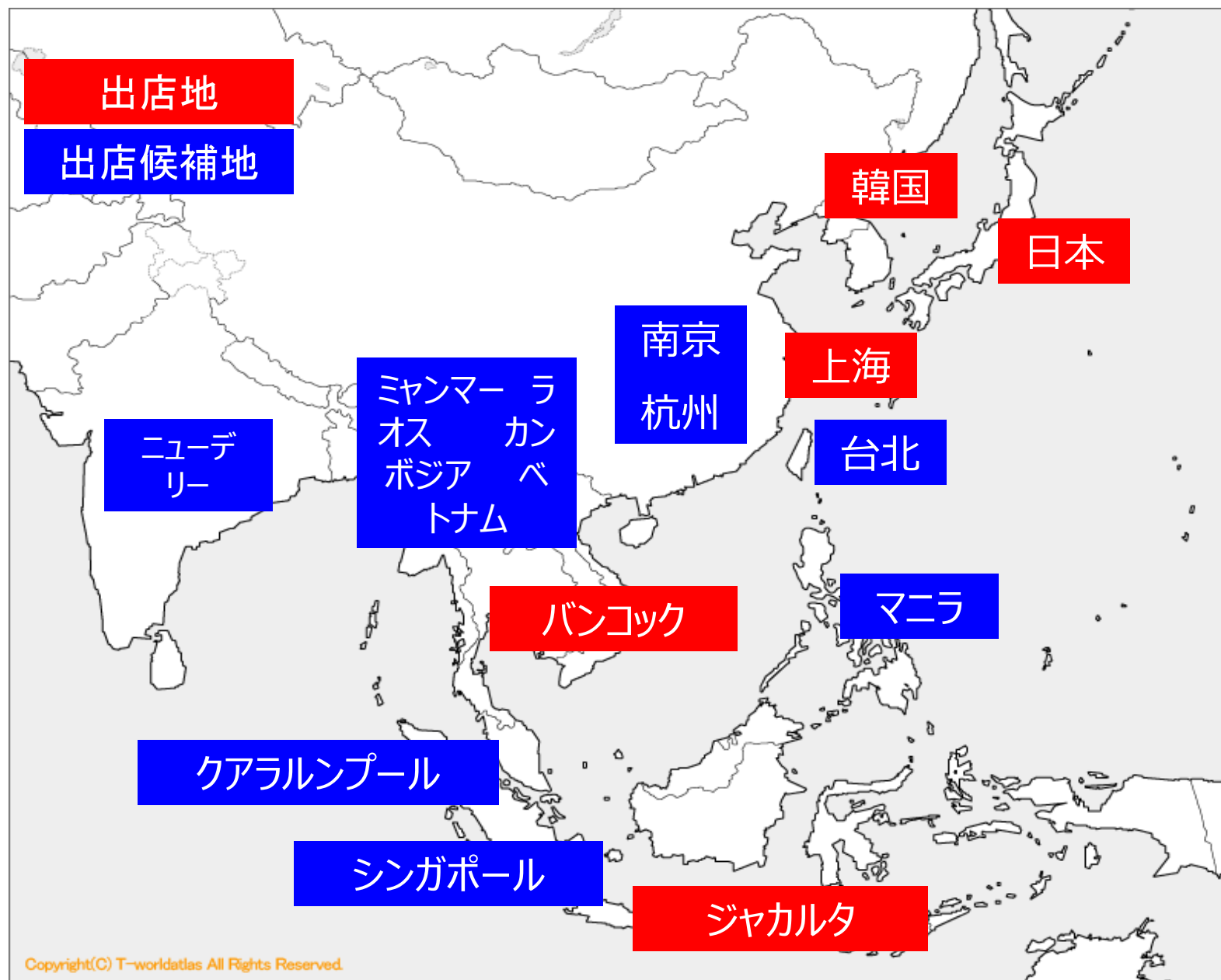
4.韓国での駐車場運営

- 韓国進出初となる駐車場案件を2件受注
- 日本式の「駐車場おもてなしサービス」や、リニューアル工事による効率的な駐車場運営を展開していく



名称：ドーミーイン プレミアム ソウル カロスギル駐車場
 住所：ソウル特別市江南区島山大路119
 設備：機械式 タワー駐車場 2基
 運営：2015年9月より

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・
 スタダードに

スキー場事業

スキー場事業 業績ハイライト

- 過去最高の業績を達成
- 運営スキー場数が7スキー場となり、2桁成長を達成

(単位：百万円)

	14/7期	15/7期	増減	増減率	計画	達成率
売上高	4,909	5,882	+972	+19.8%	5,750	102.3%
営業利益	724	905	+180	+24.9%	900	100.5%
営業利益率	15.8%	15.2%	△0.6pt	—	15.7%	—

	14/7期	15/7期	増減	増減率
EBITDA	960	1,316	+355	+37.0%
運営スキー場数 (単位：箇所)	6	7	+1	+16.6%
来場者計 (単位：千人)	1,724	1,853	+128	+7.5%
Winter	1,407	1,560	+153	+11.0%
Green	317	292	△24	△7.8%

ウィンターシーズン来場者数

- 各スキー場での単価改善が奏功
- 既存スキー場の来場者減も、新規スキー場の取得で全体では来場者増

ウィンターシーズン来場者数（千人）

運営スキー場名	2014/07期	2015/07期	前年同期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	438	427	97.6%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	119	113	95.5%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	289	246	85.1%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	146	142	97.1%
竜王スキーパーク	247	255	103.2%
川場スキー場	155	146	94.5%
めいほうスキー場	—	217	—
計	1,396	1,550	111.0%

『エリア集客』による世界市場への挑戦

- 『エリア集客』による世界市場への挑戦
- 『HAKUBA VALLEY』（当社は全10のうち、4スキー場を運営）は旺盛なインバウンド需要を囲い込み



世界の名だたるスキーリゾートで構成される

The Mountain Collective アジア初の参加

⇒年々増加傾向の外国人来場者数のさらに拡大を狙う

特に八方尾根スキー場は来場者の2割を超える

HAKUBA VALLEY DATA

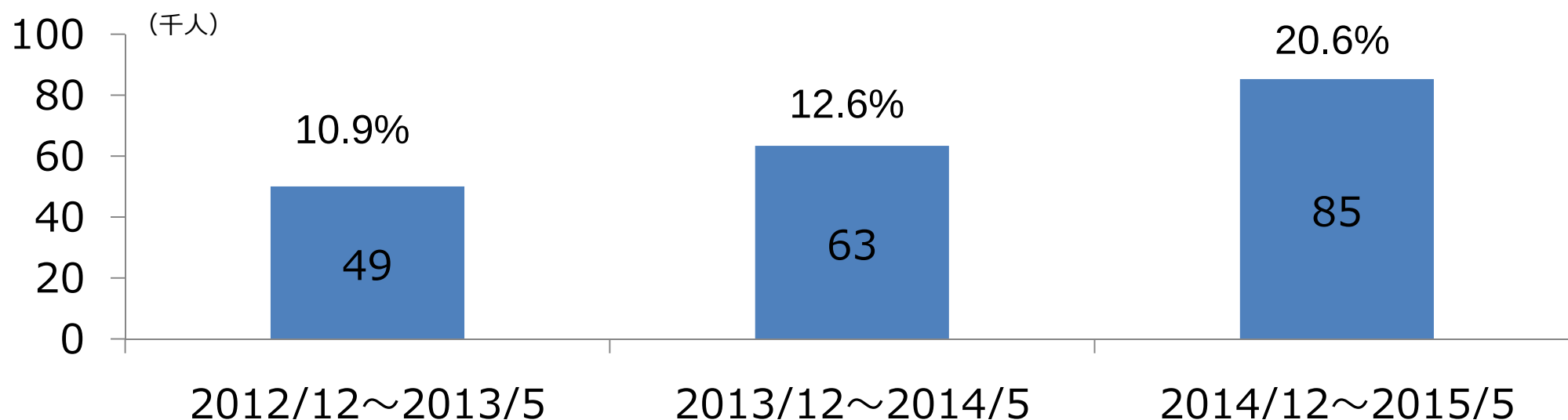
ゴンドラ数	5
リフト数	110
コース	149
総滑走距離	134km
広さ	898ha

日本最大級の施設群

白馬八方尾根スキー場の外国人来場者数 直近3シーズンの推移

●年平均3割以上ペースでインバウンドが増加。

※「%」は、インバウンド占有割合。



グリーンシーズン来場者数

- ・ 白馬エリアは、長期雨天・台風等の天候不順により来場者数減少
- ・ 鹿島槍は宿泊施設増床し、大型団体宿泊受注
- ・ 川場リゾートはおにぎり屋が好調に推移

グリーンシーズン来場者数（千人）

施設名	2014/07期	2015/07期	前年同期比
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	134	112	83.5
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	23	23	100.9
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド柵池高原	107	92	86.2
竜王マウンテンパーク	9	9	97.0
(株)鹿島槍	4	10	222.4
川場スキー場(株)	37	40	108.2
めいほう高原開発(株)	—	3	—
計	317	292	92.2%

● 経営理念



● 経営理念に基づき、安全対策強化

★BCPプランの策定と実践

【狙い】

お客様の安全とスタッフの安全を確保。
安定的なスキー場経営環境の確保。

【施策】

索道救助訓練・避難訓練の実施。
法令に基づく設備施設の保守状況や修繕計画の見直しと執行監視。

BCPに基づく地震災害を想定した、救助及び避難訓練を実施



ゲレンデの安全点検の様子



ウィンターシーズン成長戦略

○ プロモーション強化

催事出展の強化

- 36会場出展予定 50万人来場見込み（単独スキー場ではできない規模での参加が可能に）

認知度の強化

- TV・ラジオCMの実施

スポーツ店・取引先

- 関西・中部・関東約1,000店舗
- グループの優良取引先（金融・不動産等）約250社100万人



KAWABUS（川場スキー場への自社運営土日限定無料バス）

○ 新商品・サービスの提供

杵池パウダーゾーン充実

- 海外スキーヤーが好む非圧雪エリア

アクセスの強化

- シャトルバスのエリア拡大や本数の拡充
- 自社運営による直通バスの運行

顧客利便性の向上

- HAKUBA VALLEY 共通券の利便性向上



HAKUBA VALLEY杵池高原スキー場
非圧雪エリアの充実

○ 新商品・サービスの提供

各施設や地元の魅力を再発見し、積極的に投資

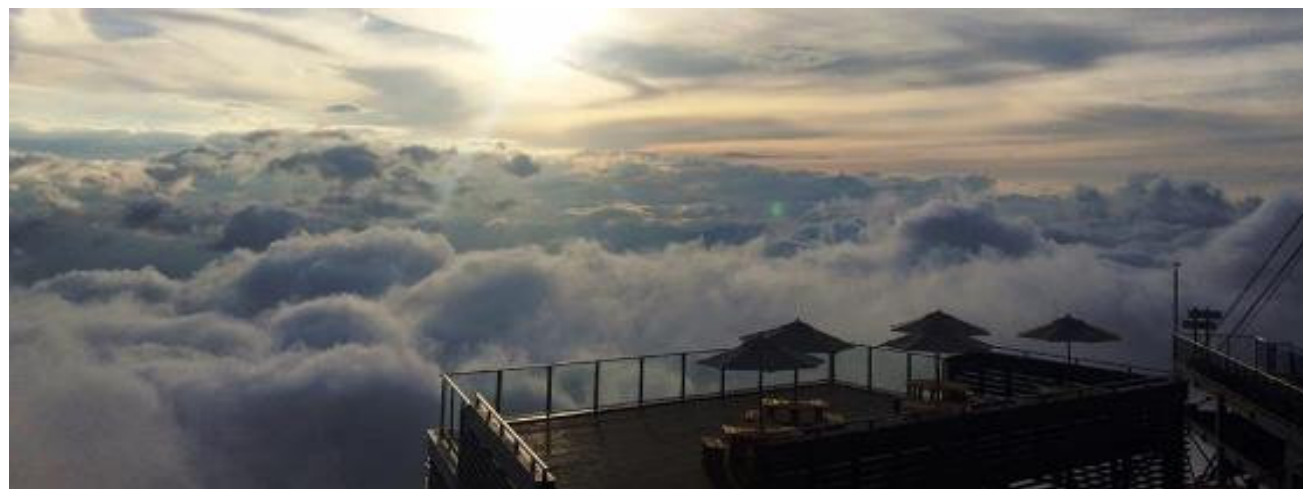
- ・鹿島槍 宿泊施設増床
- ・雲海を臨むロープウェイにテラスを新設
- ・地元食材を活用したおにぎり屋「おに助」 出店
- ・川場からは世界を目指しロサンゼルスに
おにぎり屋「Kawaba Rice Ball」を出店



鹿島槍：子供向け合宿団体の大型受注に成功



KAWABA RICE BALL：地元特産品を海外へ



竜王マウンテンパーク：SORA terrace と雲海

MOUNTAIN  COLLECTIVE™

○ HAKUBA VALLEY 「The Mountain Collective」 アジア初の参加

- 北米のアспен、マンモスマウンテン、ウィスラー・ブラッコム等
豪州、南米に所在する11か所の素晴らしいスキーリゾートが参加
- 相互の誘客を目的としており、The Mountain Collective が共通券を発行
- 海外の顧客に向けたHAKUBA VALLEYの知名度向上が見込める

(単位：百万円)

	15/7期	16/7期	増減	増減率
売上高	5,882	6,559	+676	+11.5%
営業利益	905	1,035	+130	+14.3%
営業利益率	15.4%	15.8%	+0.4pt	—



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

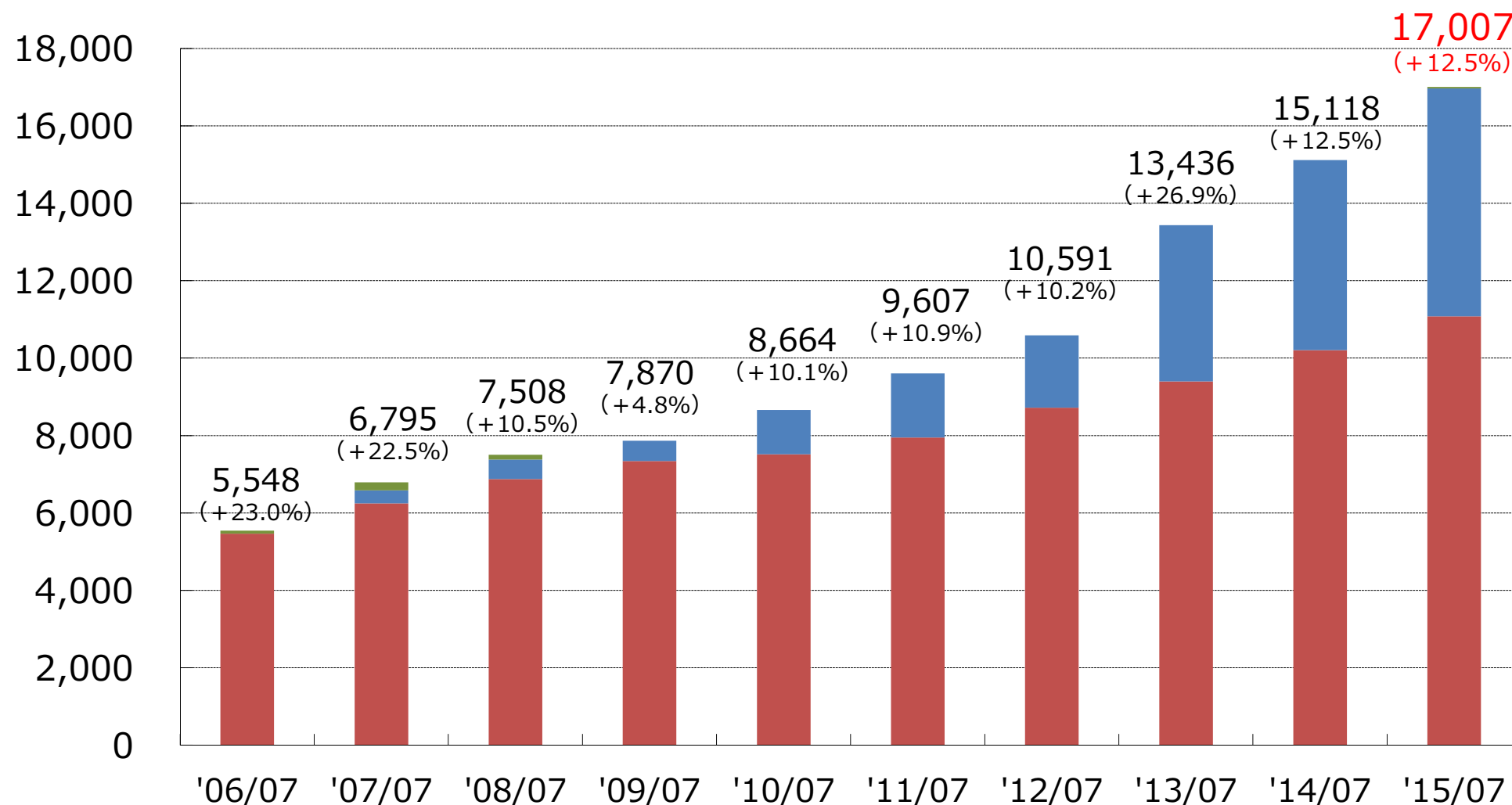
質 疑 応 答

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

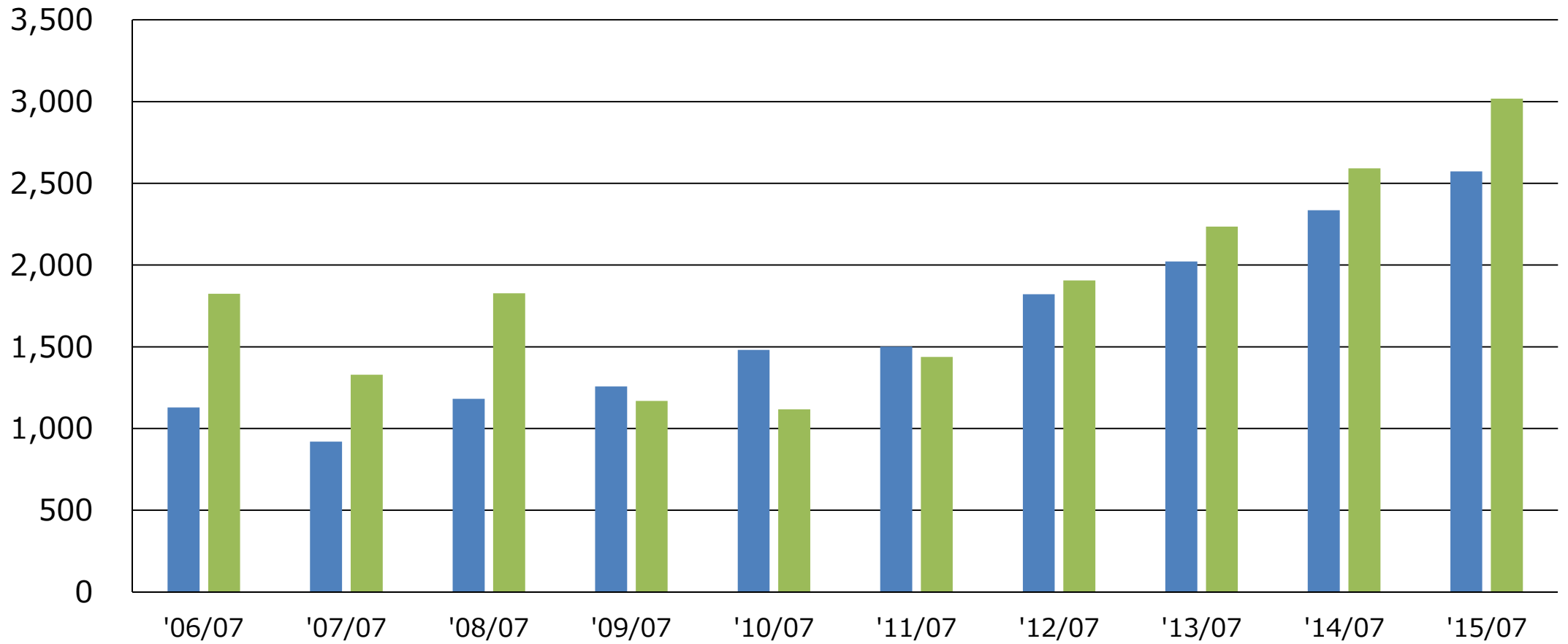
(単位:百万円)



参考資料) 連結営業利益・経常利益推移

(単位:百万円)

営業利益
経常利益

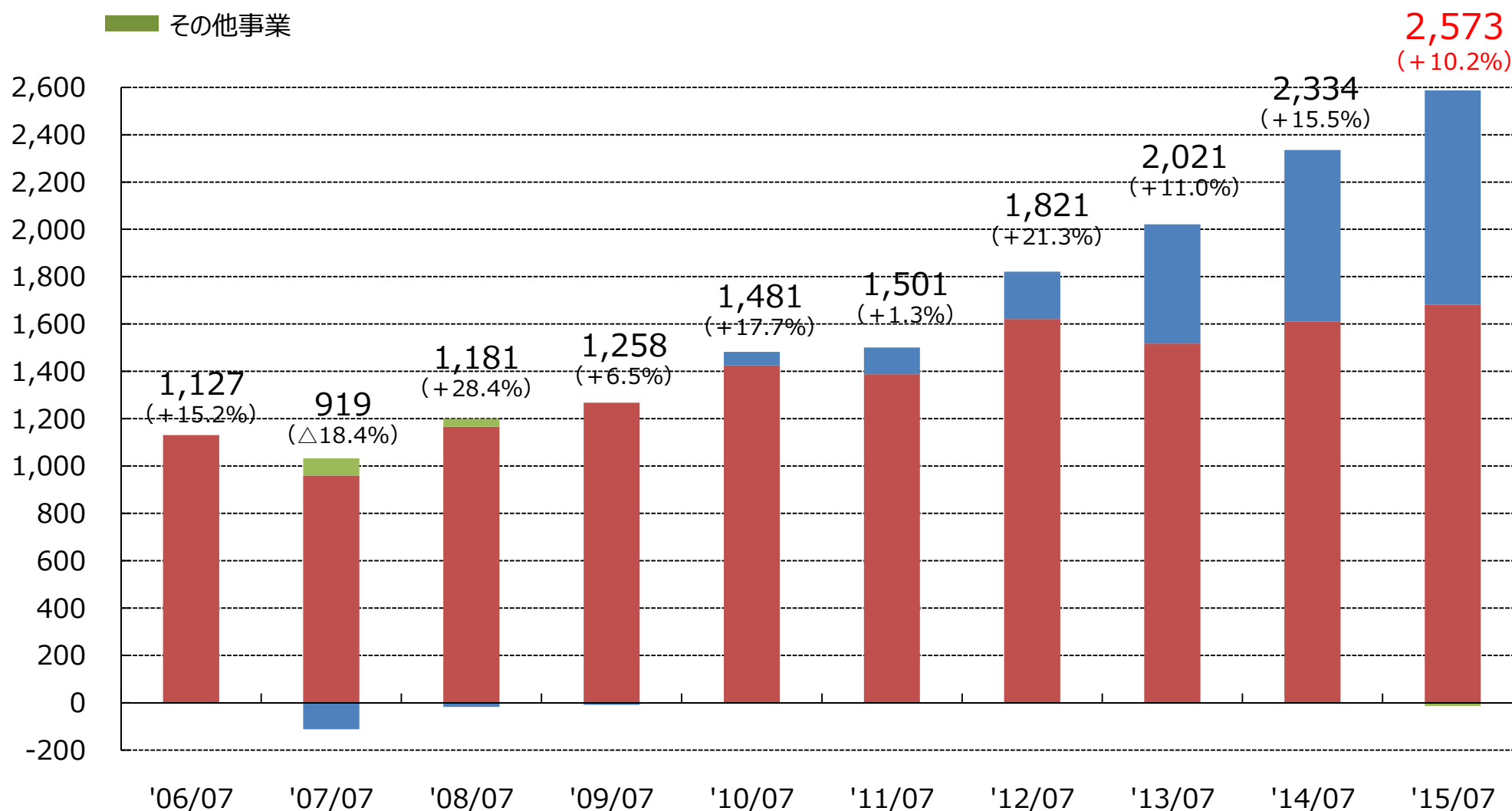


営業利益 (前年同期比)	1,128 (+15.2%)	920 (△18.4%)	1,181 (+28.4%)	1,258 (+6.5%)	1,481 (+17.7%)	1,501 (+1.3%)	1,821 (+21.3%)	2,021 (+11.0%)	2,334 (+15.5%)	2,573 (+10.2%)
経常利益 (前年同期比)	1,824 (+79.0%)	1,329 (△27.1%)	1,827 (+37.4%)	1,168 (△36.1%)	1,117 (△4.4%)	1,438 (+28.8%)	1,906 (+32.6%)	2,235 (+17.3%)	2,591 (+15.9%)	3,009 (+16.1%)

参考資料) 事業別営業利益推移

(単位:百万円)

- 駐車場事業
- スキー場事業
- その他事業

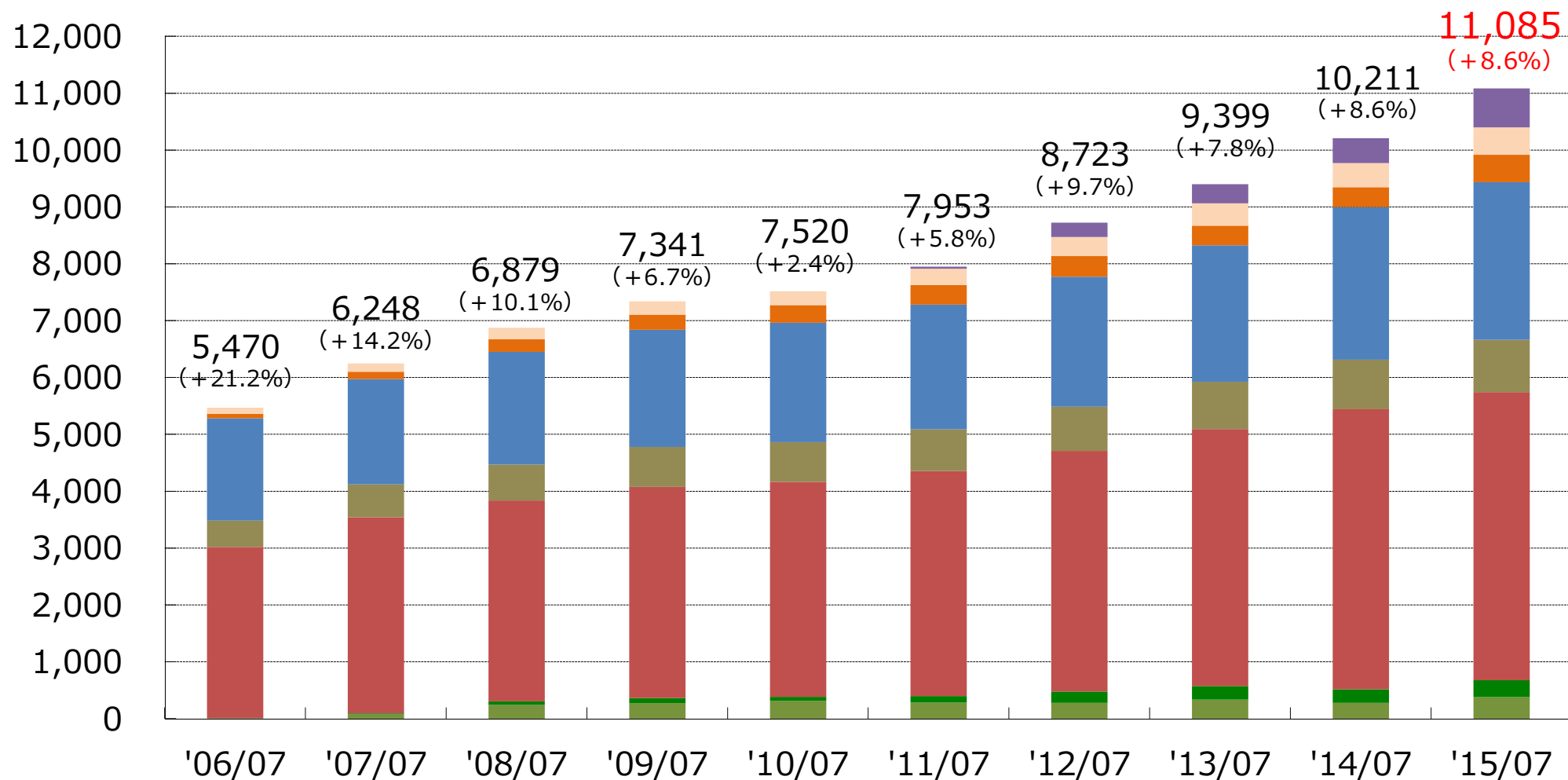


参考資料) 連結貸借対照表推移

単位：百万円	'06/07	'07/07	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07
流動資産	3,152	2,525	2,599	2,191	1,708	2,358	3,486	4,766	5,767	11,229
（現預金）	2,237	1,388	1,518	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,764	9,901
有形固定資産	61	805	847	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,992	3,164
無形固定資産	39	67	94	83	64	76	97	219	186	411
投資その他の資産	2,992	4,319	3,685	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696	2,978
（投資有価証券）	1,955	2,535	1,909	1,622	1,303	1,304	515	1,811	2,039	1,959
（匿名組合出資金）	731	1,108	1,092	1,035	683	413	148	11	61	47
固定資産合計	3,092	5,191	4,626	4,281	4,090	4,019	2,517	4,354	4,875	6,553
資産合計	6,245	7,716	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783
流動負債	1,706	4,069	3,033	2,640	2,435	2,459	2,483	2,261	2,403	2,982
固定負債	2,209	1,692	2,370	2,143	1,625	1,732	1,239	3,618	3,825	6,078
（有利子負債）	2,650	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,114	5,166
負債合計	3,915	5,761	5,403	4,783	4,060	4,191	3,722	5,879	6,229	9,060
純資産合計	2,330	1,955	1,823	1,688	1,738	2,186	2,281	3,240	4,413	8,722
負債純資産合計	6,245	7,716	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783
純有利子負債	413	3,351	2,501	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,649	-4,735
流動比率	184.8%	62.1%	85.7%	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%	376.5%
固定長期適合比率	68.1%	142.3%	110.5%	111.7%	122.1%	103.4%	72.2%	65.2%	62.1%	51.0%
自己資本比率	37.3%	25.3%	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%

(単位:百万円)

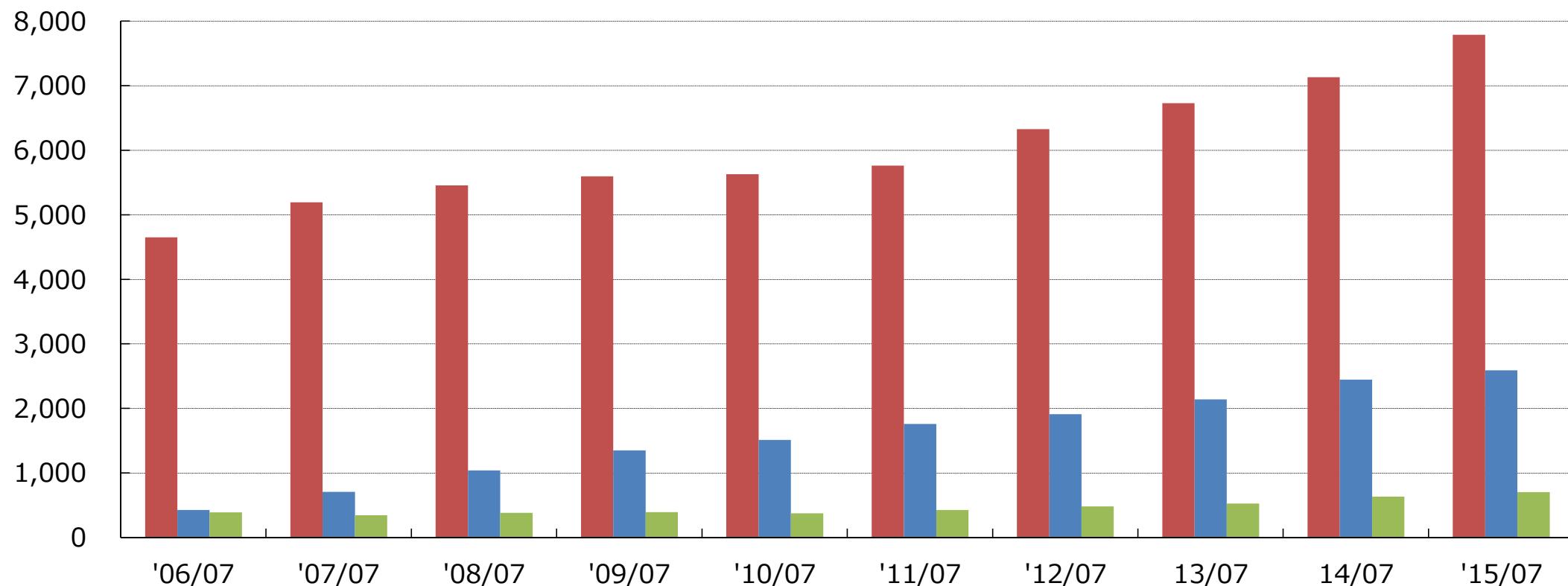
■ 北海道 ■ 東北 ■ 関東 ■ 東海 ■ 近畿 ■ 中国 ■ 九州 ■ 海外



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)

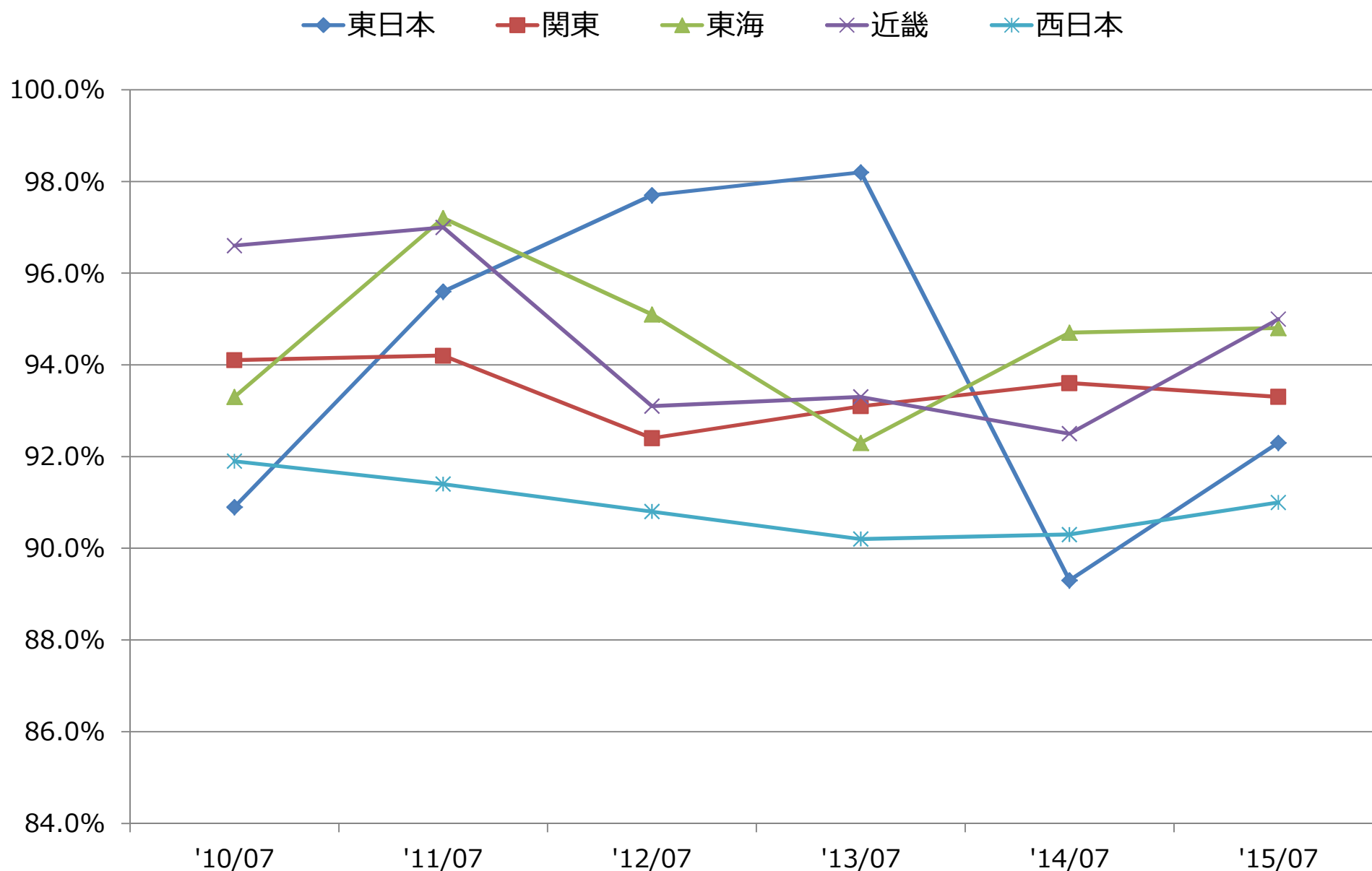


直営	4,651 (+18.5%)	5,194 (+11.7%)	5,455 (+5.0%)	5,599 (+2.6%)	5,631 (+0.6%)	5,763 (+2.4%)	6,328 (+9.8%)	6,732 (+6.4%)	7,131 (+5.9%)	7,791 (+9.3%)
マネジメント	428 (+100.5%)	707 (+65.4%)	1,041 (+47.2%)	1,350 (+29.7%)	1,514 (+12.1%)	1,763 (+16.5%)	1,912 (+8.5%)	2,141 (+12.0%)	2,446 (+14.3%)	2,590 (+5.9%)
その他	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 (+20.3%)	703 (+11.1%)

参考資料) 駐車場事業物件数台数推移

		'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07
月極専用 直営物件	物件数	456 (+9.9%)	477 (+4.6%)	515 (+8.0%)	611 (+18.6%)	727 (+19.0%)	809 (+11.3%)	890 (+10.0%)	912 (+2.5%)
	借上 台数	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%)	14,226 (+5.4%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	98 (+2.1%)	101 (+3.1%)	107 (+5.9%)	114 (+6.5%)	127 (+11.4%)	141 (+11.0%)	155 (+9.9%)	154 (△0.6%)
	借上 台数	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%)	14,436 (+11.6%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	49 (+48.5%)	58 (+18.4%)	65 (+12.1%)	80 (+23.1%)	84 (+5.0%)	95 (+13.1%)	93 (△2.1%)	105 (+12.9%)
	管理 台数	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%)	18,321 (+8.6%)
合計	物件数	603 (+10.8%)	636 (+5.5%)	687 (+8.0%)	805 (+17.2%)	938 (+16.5%)	1,045 (+11.4%)	1,138 (+8.9%)	1,171 (+2.9%)
	総台数	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%)	46,983 (+8.5%)

参考資料) 地域別月極専用直営物件契約率推移



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



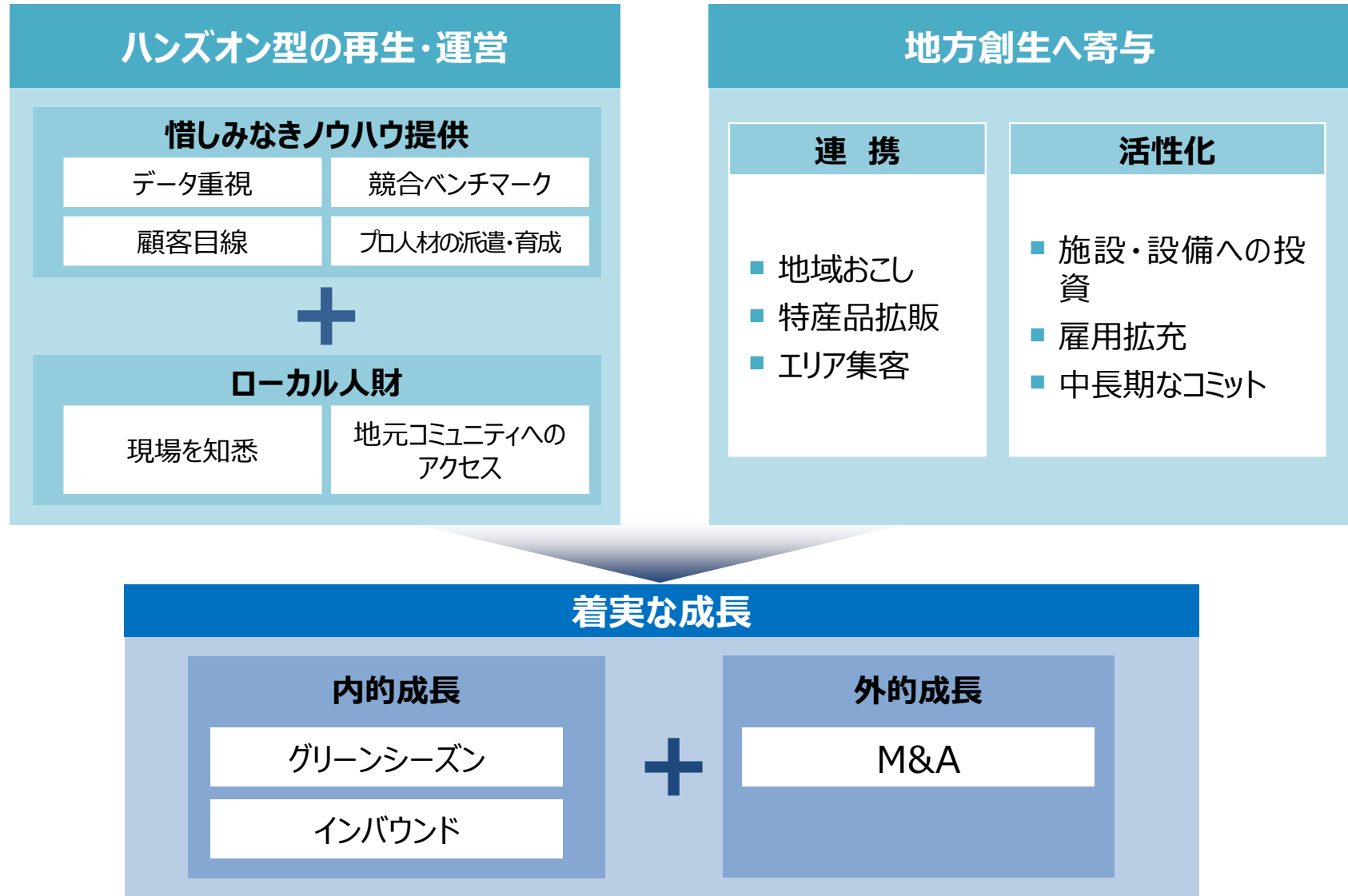
顧客

スキー場を基点とする地域活性

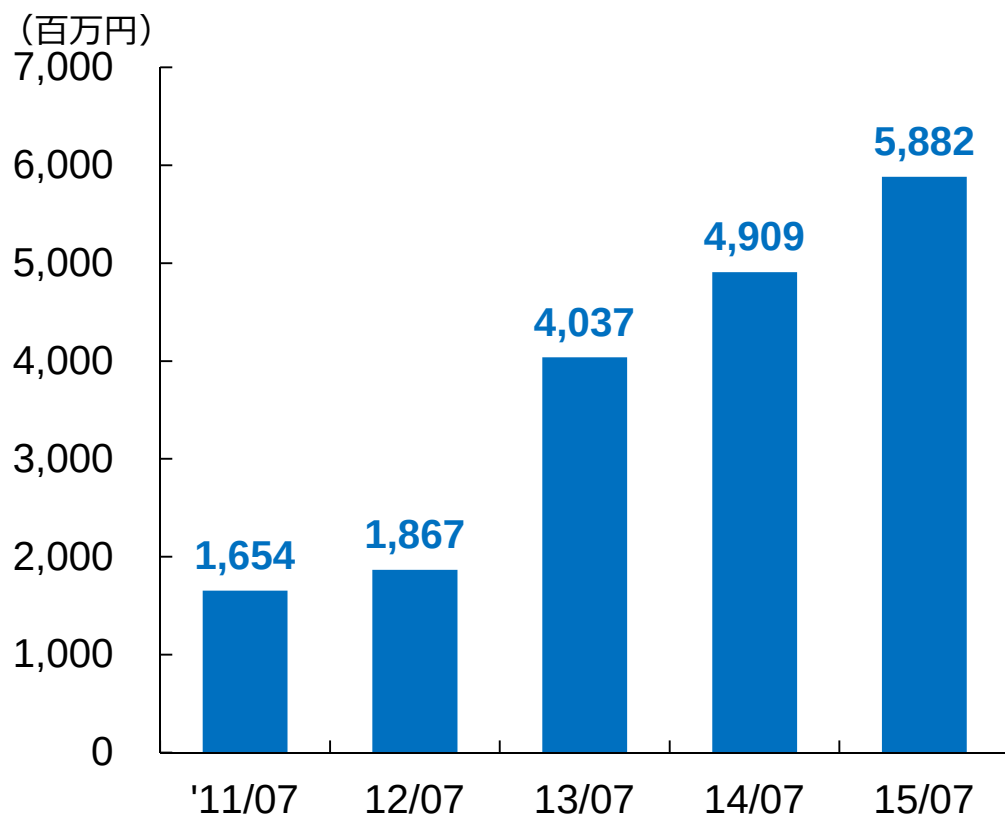
- 地元パートナーと手を結び、スキー場発の魅力度向上を目指す
- マネジメントのローカライズにより、地域との調和を目指す

地域社会

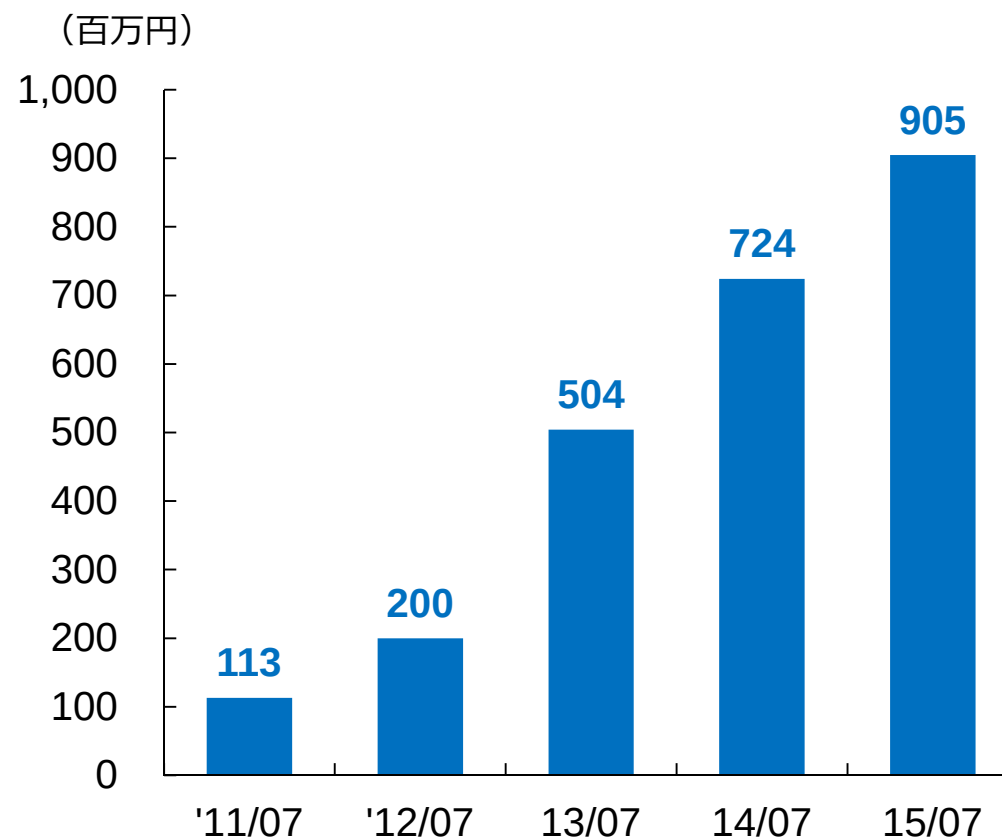
参考資料) 経営方針：ハンズオンと地方創生



売上高



営業利益



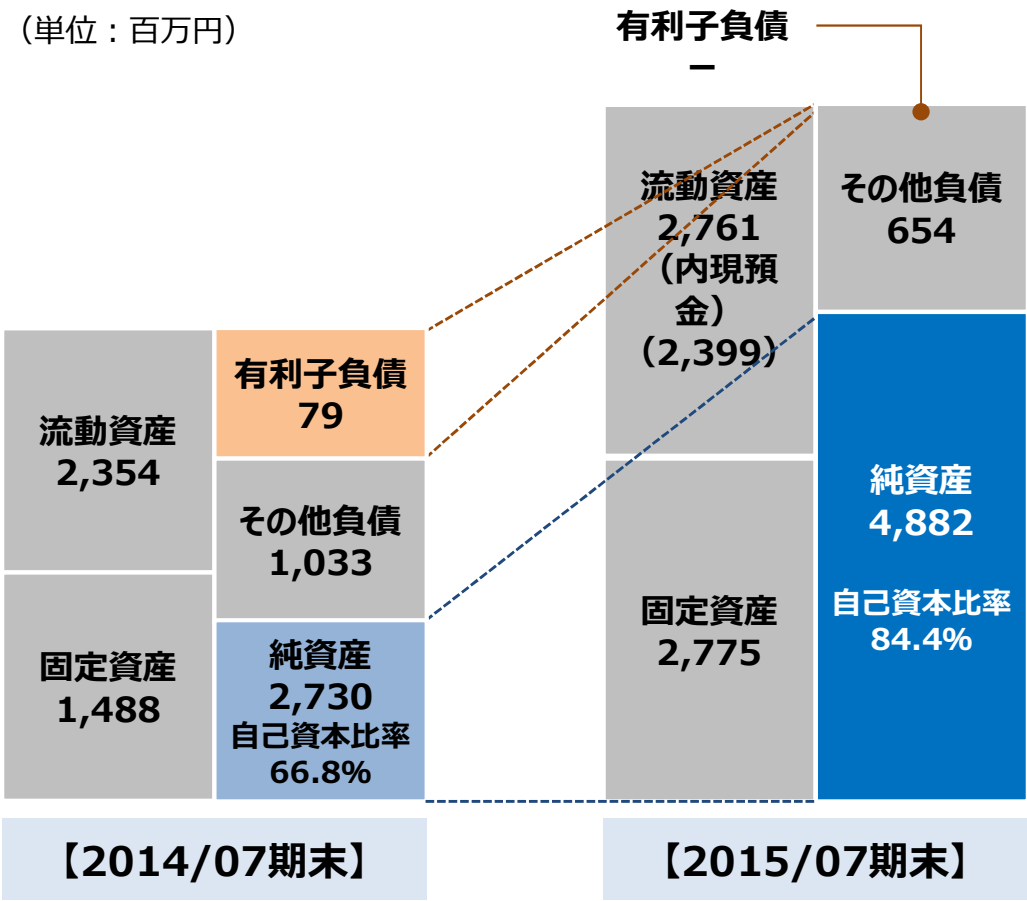
- 創業以来 増収増益を継続
- 7スキー場合計の来場者 1,853千名 (前年比107.5%)

参考資料) スキー場事業 財政状態

- 上場により、M & A への投資余力や環境変化に強い財務耐性を獲得

バランスシートの状況

(単位：百万円)



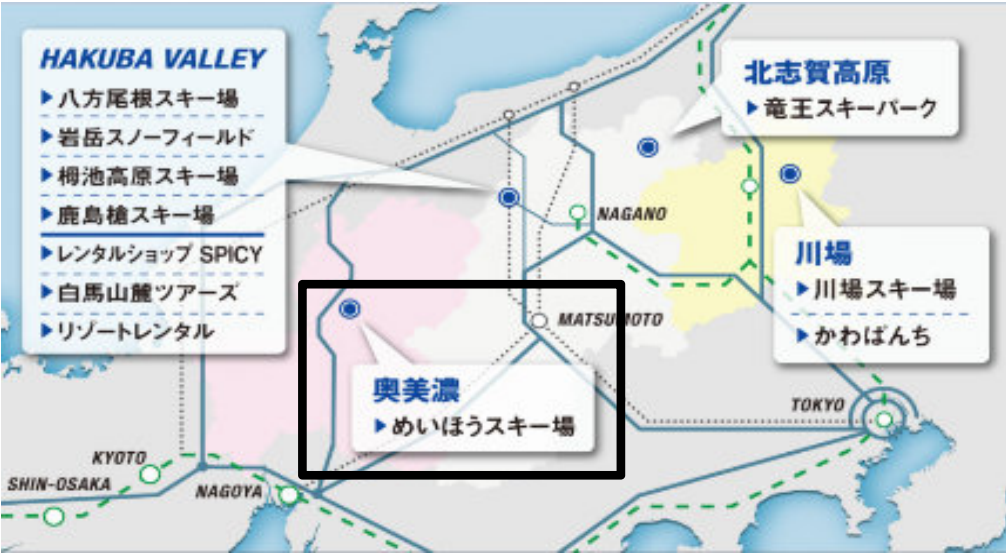
特徴

- アセットライト型の事業モデル
- 安定的なCF
- 無借金 = 投資余力
- 高水準の純資産比率、キャッシュリッチ
 - 増資・増収により純資産前期比2,153百万円増
 - 当期末現金保有高2,399百万円

M&Aへの**投資余力**や
環境変化に強い**財務耐性**を獲得

参考資料) めいほうスキー場のグループ化

関東甲信越を中心に7スキー場体制に



○ 運営エリア拡大によるポートフォリオ分散

○ 規模の拡大によるメリット享受

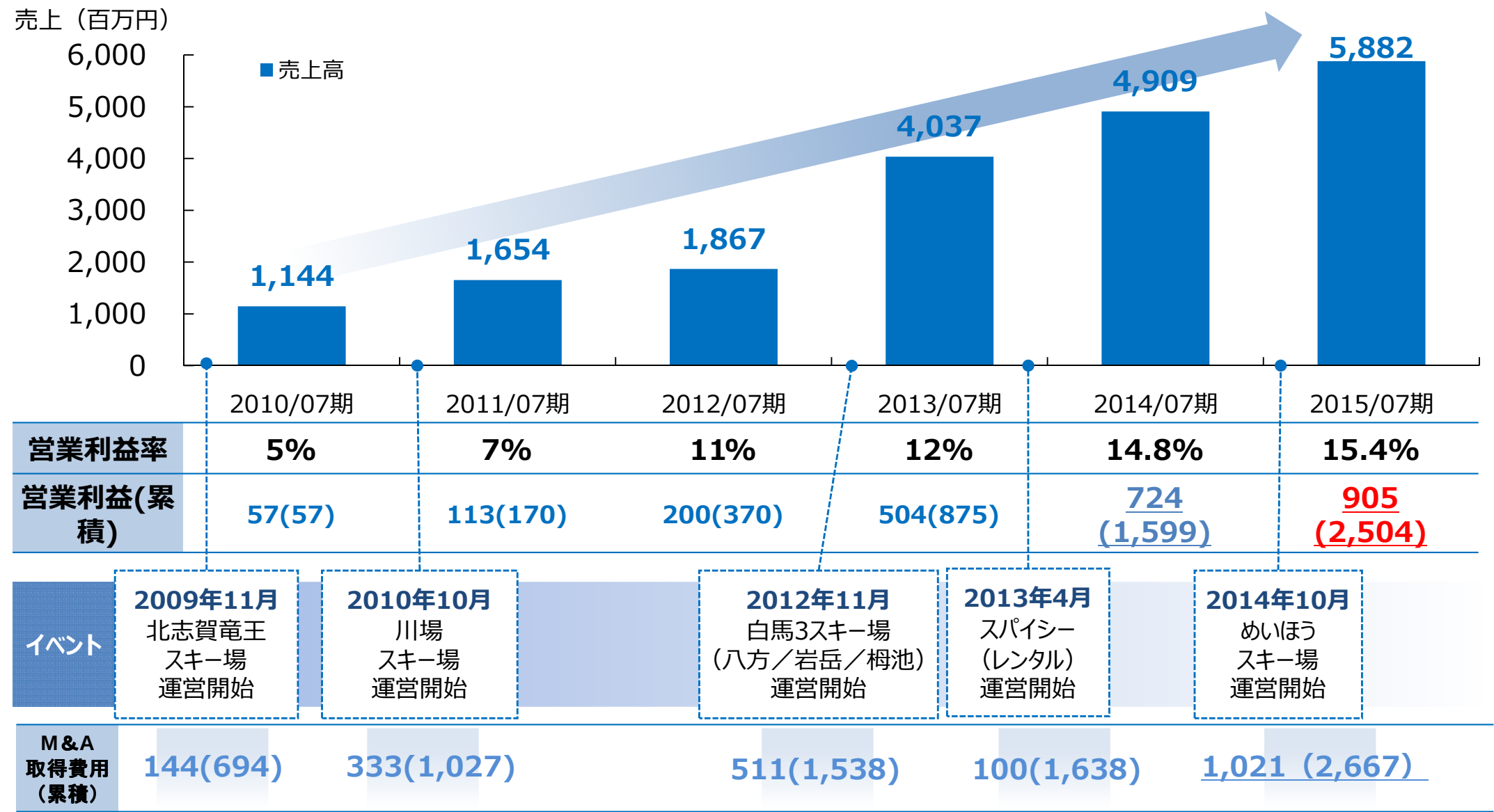
岐阜県奥美濃エリアに進出 関西エリアや、中京エリアの日帰り需要を囲い込み



立地	奥美濃エリア（岐阜）
標高 山頂-山麓	1,600-900（m）
総面積	96ha
リフト本数	5
来場者数	217千人
ゲレンデ特徴	名古屋中心部から2時間圏内、良質な雪質
主要な客層	名古屋圏、関西圏のファミリー及び幅広い層

参考資料) 外部成長の概況

- 7スキー場の再生を通じて増収増益、営業利益（累積）は過去の取得費用に匹敵



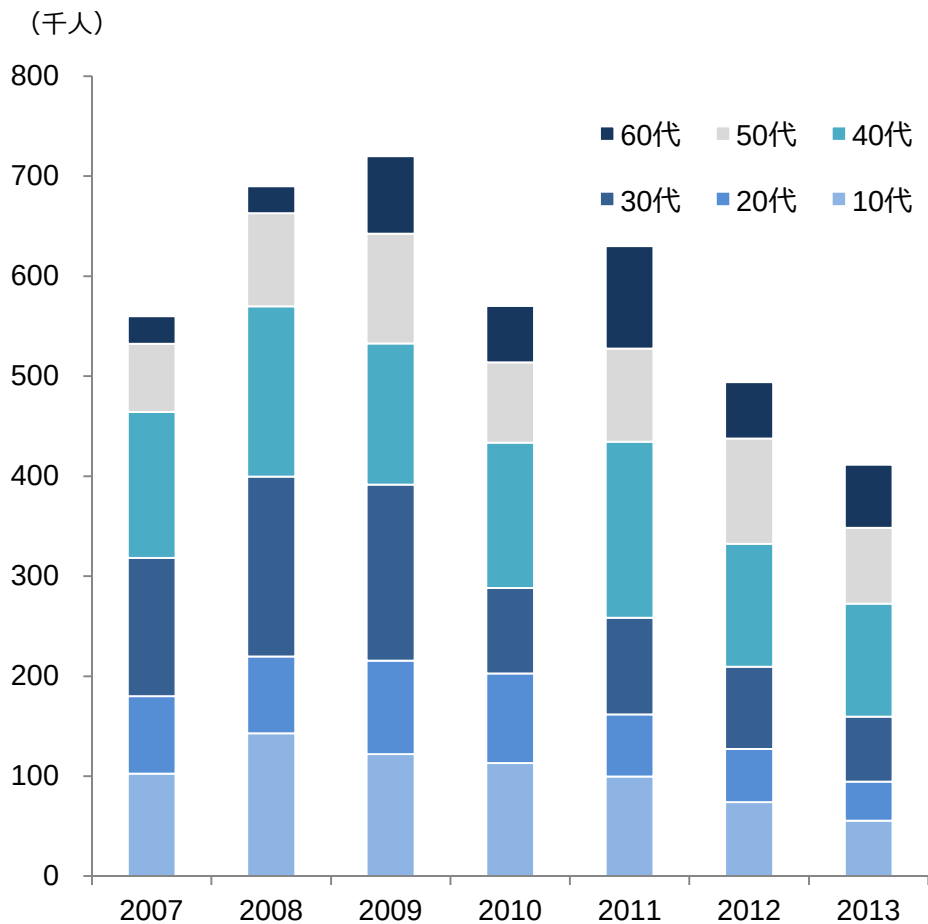
参考資料) グループスキー場一覧

	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 桧池高原 スキー場	めいほう スキー場
							
グループ化	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
立地	大北エリア (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)
標高 山頂-山麓	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)
総面積 (当社所有面積)	78ha (35ha)	95ha (11ha)	60ha (0.1ha)	200ha (2ha)	125ha (10ha)	156ha (0.4ha)	96ha (-ha)
リフト本数	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
来場者数 (ウィン ターシーズン)	142千人	255千人	146千人	3スキー場で786千人、グリーンシーズンで227千人を集客			217千人
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 - 幅広いゲレンデ	- 都心から2時間圏内 - 良質な雪質	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	桧池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん	名古屋中心部から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	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

参考資料) スキー及びスノーボードの年代別参加人口

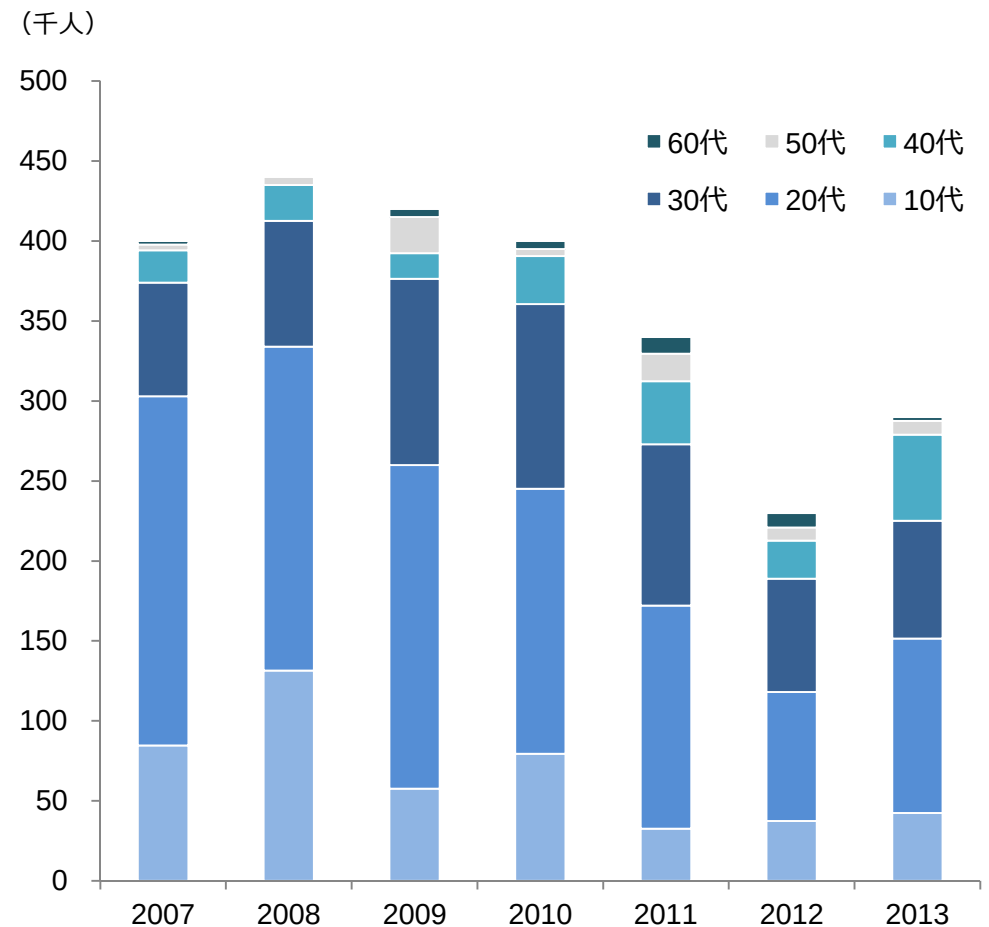
- 40代以上のスキー人口は堅調に推移
- 20-40代のスノーボード人口は増加傾向へ

年代別スキー参加人口



出所：レジャー白書

年代別スノーボード参加人口



参考資料) 新たに開始した事業

ー教育事業ー



ー旅行代理店事業ー



ーヘルスケア事業ー

