



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2016年7月期  
**決算説明会**

**日本駐車場開発株式会社**

# 本日のご説明内容

1 連結決算の状況

2 グループ経営戦略

3 駐車場事業トピックス及び重点取組事項

4 テーマパーク事業の状況

5 スキー場事業の状況

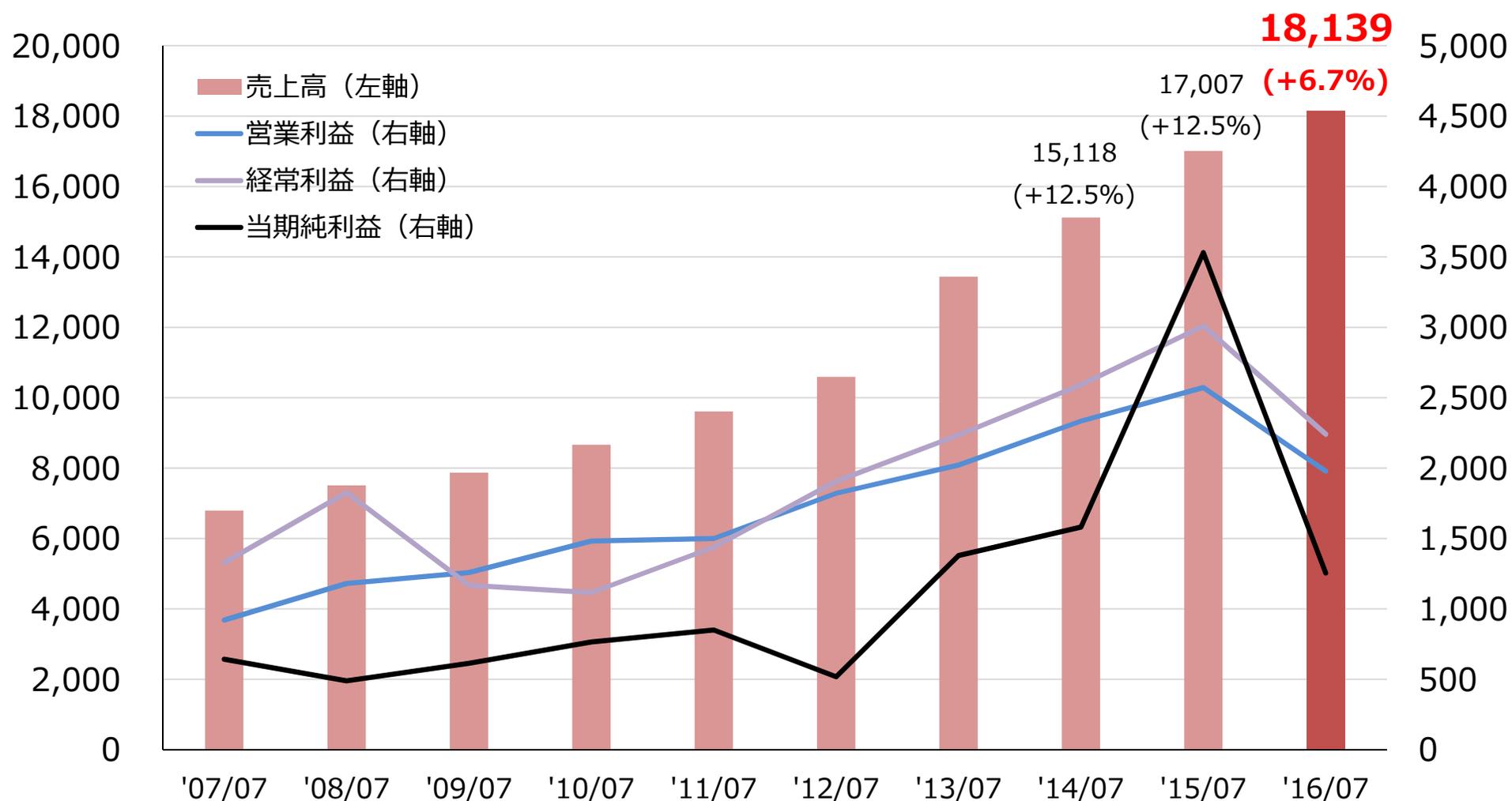
6 質疑応答

# 連結決算の状況

# 連結業績ハイライト

- 駐車場事業の安定的な成長とテーマパーク事業の開始により、創業以来、毎期増収を達成
- スキー場における、歴史的な暖冬の影響により、対前年で減益

(単位：百万円)



# 連結業績ハイライト

- 売上高 : 駐車場事業の安定的な成長とテーマパーク事業の開始により連続増収
- 営業利益 : スキー場事業における歴史的な暖冬の影響により減益
- 経常利益 : 営業外損益 +436百万円 ⇒ +262百万円 (対前期△174百万円)
- 最終利益 : 特別利益2,242百万円減少、鹿島槍スキー場減損発生172百万円、タイ駐車場事業固定資産減損発生61百万円等により減益

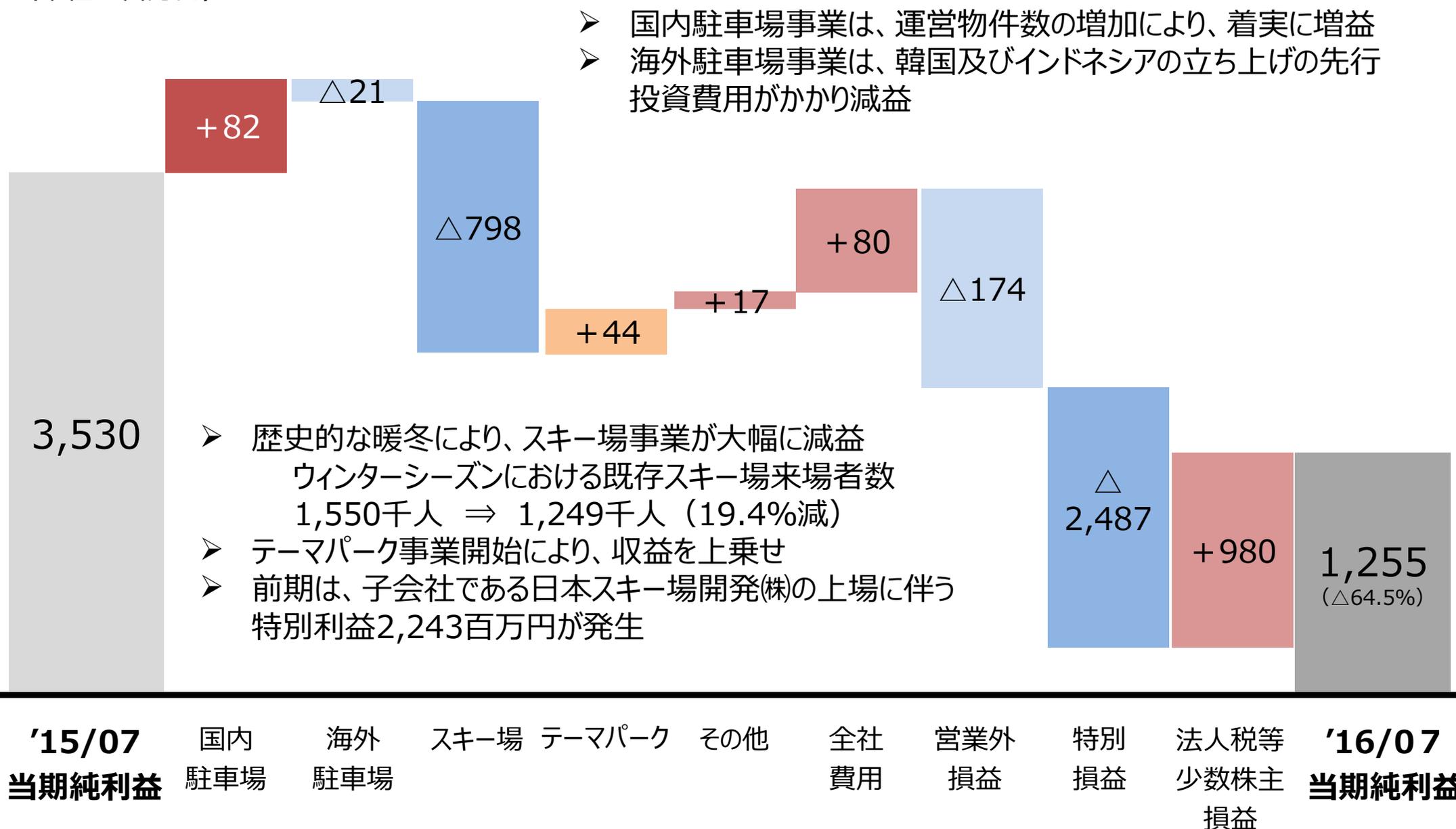
(単位 : 百万円)

	'15/07	'16/07	増減	増減率	修正後計画	達成率	期初計画	達成率
売上高	17,007	18,139	+1,131	+6.7%	17,700	102.5%	18,700	97.0%
営業利益	2,573	1,977	△595	△23.1%	2,000	98.9%	3,100	63.8%
経常利益	3,009	2,240	△769	△25.6%	2,200	101.8%	3,100	72.3%
当期純利益	3,530	1,255	△2,275	△64.5%	1,240	101.2%	1,850	67.8%

※修正後計画の数値は、2016年1月22日に発表した「業績予想の修正及び特別損失の計上に関するお知らせ」の業績修正後の計画となります。

# 連結純利益増減要因

(単位：百万円)



- 国内駐車場事業は、運営物件数の増加により、着実に増益
- 海外駐車場事業は、韓国及びインドネシアの立ち上げの先行投資費用がかかり減益

- 歴史的な暖冬により、スキー場事業が大幅に減益  
ウインターシーズンにおける既存スキー場来場者数  
1,550千人 ⇒ 1,249千人 (19.4%減)
- テーマパーク事業開始により、収益を上乗せ
- 前期は、子会社である日本スキー場開発(株)の上場に伴う特別利益2,243百万円が発生

- 売上高、営業利益、経常利益は**過去最高**の業績を更新する予定
- 1) 国内駐車場事業の安定的成長、2) 海外駐車場事業の黒字化、3) スキー場事業の回復、4) テーマパーク事業の通年寄与、により、売上高から当期純利益において全て**2桁成長**を予定

(単位：百万円)

	'16/07期	'17/07期計画	増減	増減率
売上高	18,139	<b>23,000</b>	+4,860	+26.8%
営業利益	1,977	<b>3,300</b>	+1,322	+66.8%
経常利益	2,240	<b>3,200</b>	+959	+42.8%
当期純利益	1,255	<b>2,100</b>	+844	+67.3%

# 経営指標推移

- 歴史的暖冬によるスキー場事業の落ち込みにより、収益性、投資の指標は、一時的に低下
- 藤和那須リゾート(株)のグループ化によるバランスシートの増加により、自己資本比率は、一時的に低下
- 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 **4年連続ノミネート**

種類	項目	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07 (予想)	目標値
収益性	営業利益率	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	15.1%	10.9%	14.3%	25%
	経常利益率	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	17.7%	12.4%	13.9%	25%
健全性	自己資本比率	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%	32.8%	30%
投資指標	ROE	43.9%	23.6%	51.9%	44.6%	65.5%	18.7%	30.0%	40%
	ROA	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%	21.2%	11.5%	14.6%	-

# 株主還元について

- 2016年7月期は、一株当たりの配当金を**3.5円**とする
- 2017年7月期は、一株当たり配当金**3.75円**へ**増配**を予定、また株主還元等を目的として**200百万円**を上限として自社株式の購入を実施

	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/07 (予想)
1株あたり配当金 (円)	150	200	250	2.7	3.3	<b>3.5</b>	<b>3.75</b>
配当総額 (百万円)	502	668	835	904	1,109	<b>1,180</b>	<b>1,259</b>
当期純利益 (百万円) ※①	850	518	1,378	1,581	3,530	<b>1,255</b>	<b>2,100</b>
自己株式取得総額 (百万円)	190	29	0	0	0	<b>0</b>	<b>200</b>
自己株式取得を含めた株主還元 総額 (百万円) ※②	692	698	835	904	1,109	<b>1,180</b>	<b>1,459</b>
配当性向 (%)	59.6	128.6	60.5	57.1	31.3	<b>94.1</b>	<b>60.0</b>
総還元性向 (%) ②÷①	81.5	134.7	60.5	57.1	31.3	<b>94.1</b>	<b>69.5</b>

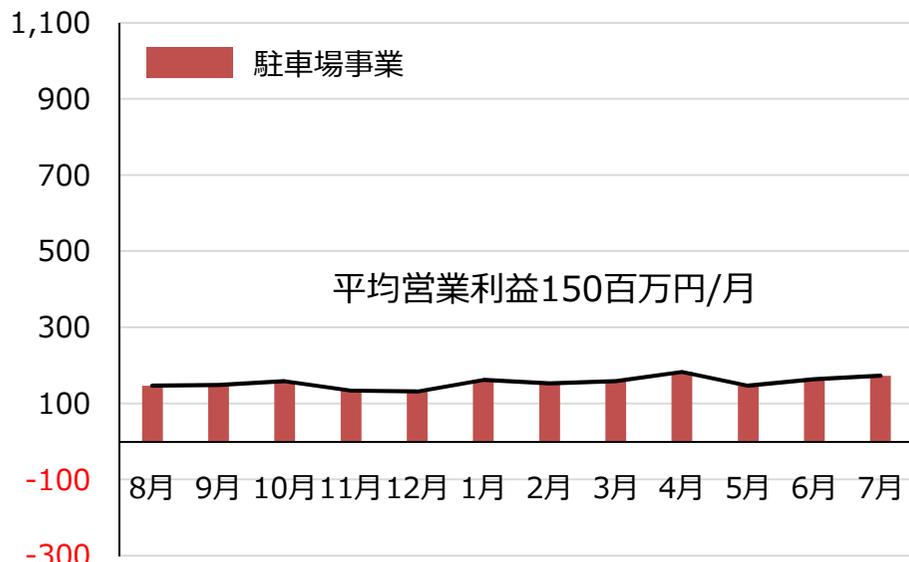
※2014年2月において、1株を100株に株式分割している。

# グループ経営戦略

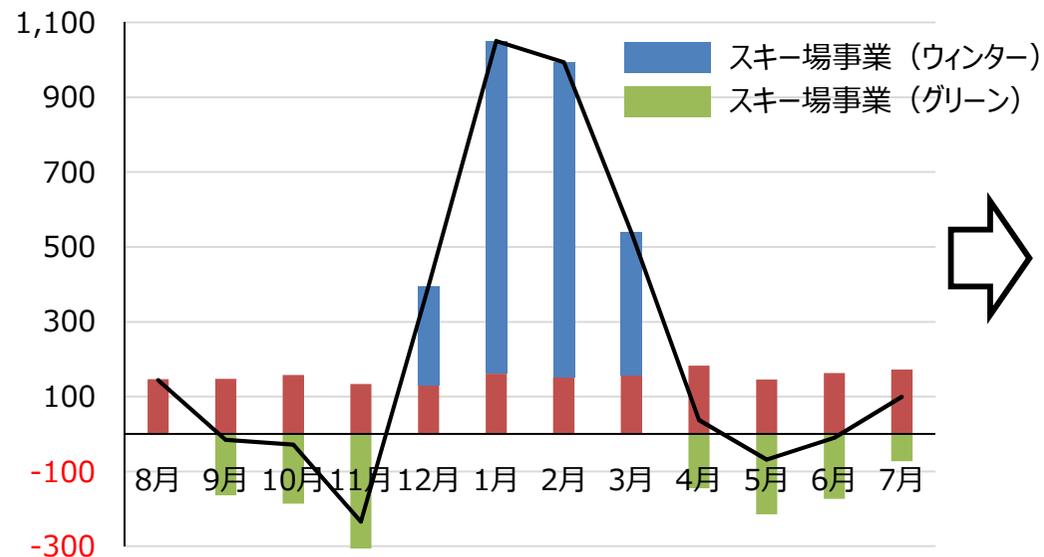
# 今後のグループ経営戦略 -収益の平準化-

営業利益  
(単位：百万円)

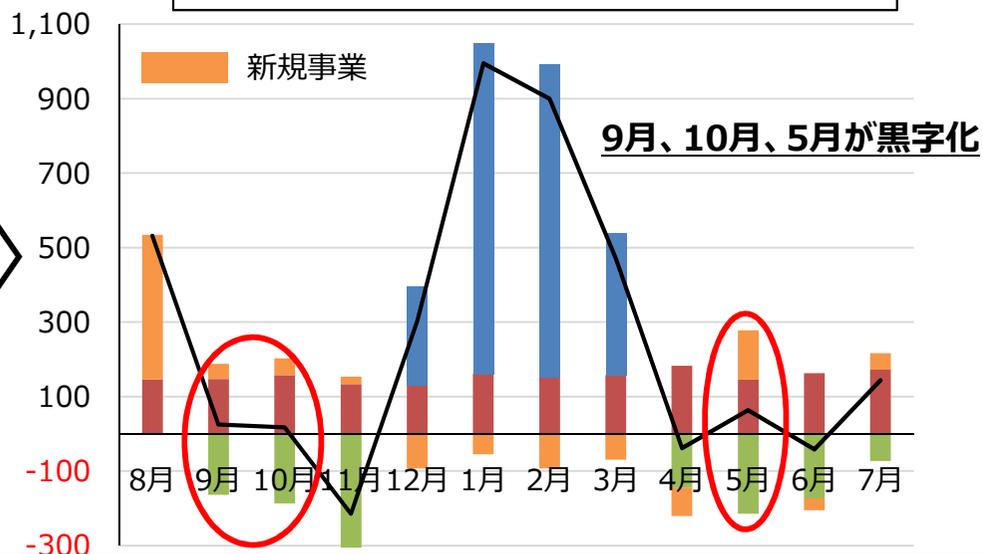
駐車場事業のみ



駐車場事業+スキー場事業



駐車場事業+スキー場事業+テーマパーク事業



## ① 駐車場事業の更なる成長

- 既存事業の更なる改善 (カーシェア・マンスリーレンタカーの拡大とネット事業の強化)
- 「ポイントパーク」プロジェクトの開始
- 海外駐車場事業の拡大

## ② スキー場事業の収益安定化

- 降雪機、造雪機等への設備投資により、小雪でも稼働できる体制の構築
- インバウンド事業の強化
- グリーンシーズン事業の拡大 (18%⇒30%)

## ③ 新規事業の育成、買収等

- スキー場事業を補完する事業をグループのポートフォリオに組み込む (テーマパーク事業への参入、追加M & A等)

# トピックス テーマパーク事業への参入について

- スキー場事業の拡大に伴う、冬期に偏ったシーズンリティの解消を目的とし、駐車場事業、スキー場事業に次ぐ事業の柱として、テーマパーク事業に参入を決定し、日本テーマパーク開発(株)を設立
- 本年5月に、三菱地所レジデンス(株)様より、東日本最大級の遊園地「那須ハイランドパーク」等を運営する藤和那須リゾート(株)の株式を譲受け、6月より運営を開始
- スキー場事業同様に、日本全国に存在する地方創生の契機となり得るテーマパーク・遊園地の取得を今後も検討していく

那須ハイランドパーク、那須ハイランド、宿泊施設等の風景



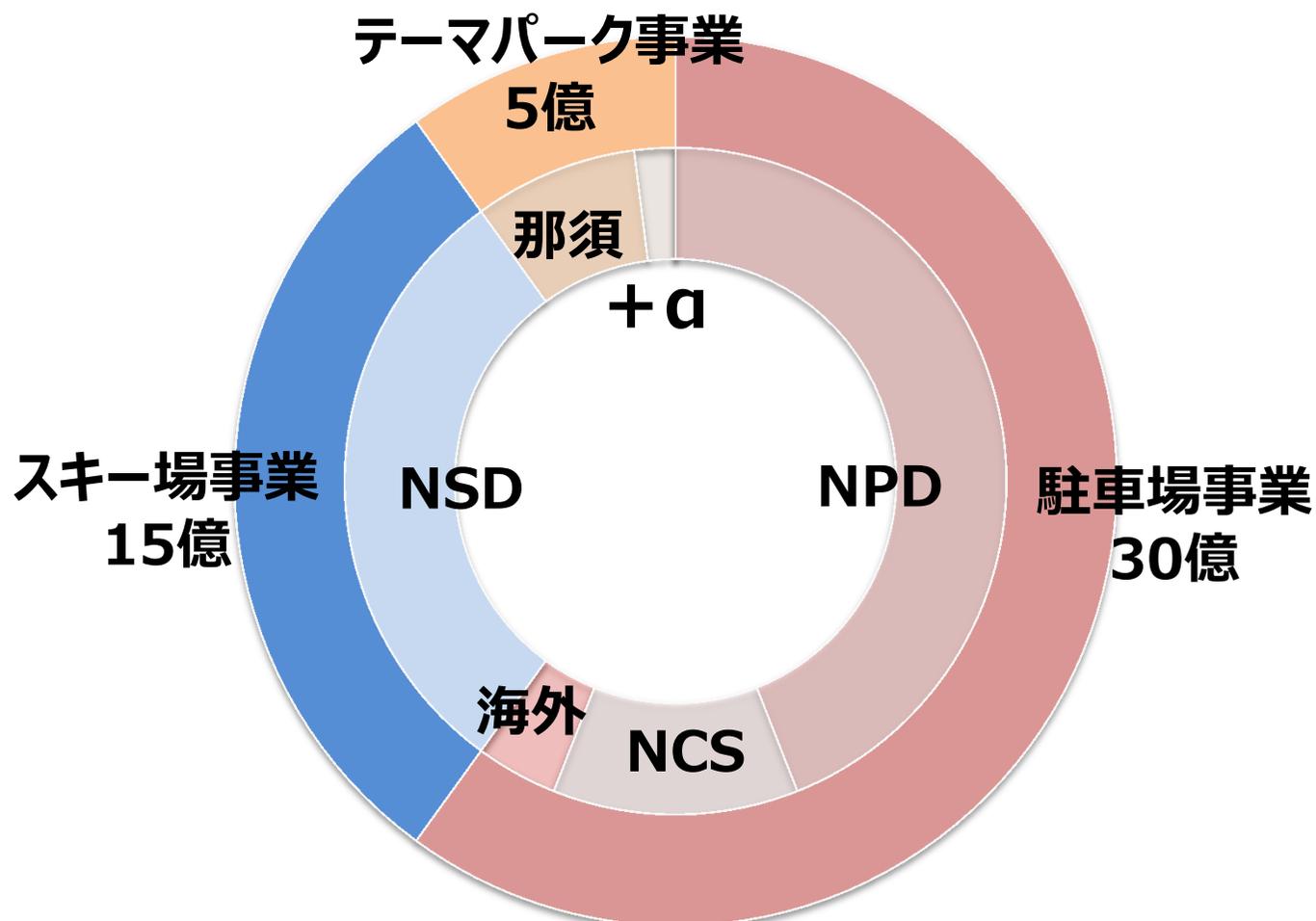
施設概要

那須ハイランドパーク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東日本最大級の遊園地</li> <li>・アクセス：東北自動車道那須ICより車で25分</li> <li>・開園：1969年8月</li> <li>・来場者数：約40万人</li> </ul>
TOWAピュアコテージ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総客室数：18棟72室</li> <li>・主要施設：レストラン、多目的室、温泉、グラウンド、テニスコート、ドッグラン等</li> </ul>
那須ハイランド (那須高原の総合リゾート別荘地)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・那須高原屈指の別荘地</li> <li>・面積等：約800万㎡</li> <li>・総区画数：約5,000区画</li> <li>※販売済区画数：約4,500区画</li> <li>建物建設済区画数：約1,600区画</li> </ul>

# 中期業績の見通し

- ソリューション力の向上、M & Aの推進等により既存事業の更なる成長加速に注力する
- また、手元資金約130億円を活用し、M & A、資産の購入等、成長分野に資金を積極的に投じ、飛躍的な成長を実現する

**3年後、連結営業利益50億円の達成を目指します**



# 駐車場事業

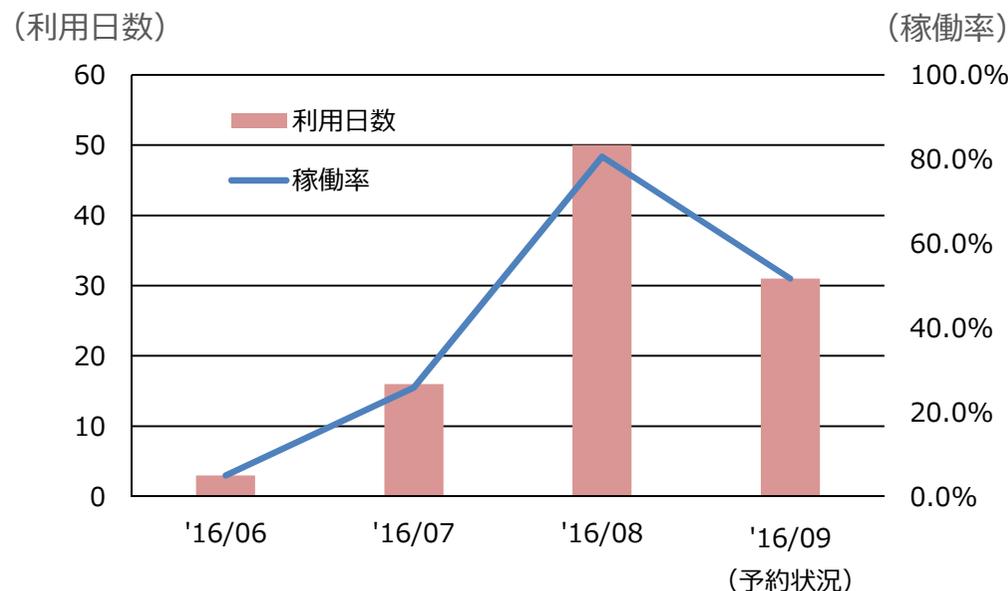
# トピックス 北海道キャンピングレンタカー事業の開始

## キャンピングカーレンタル事業「DO CAMPER」開始

- 北海道の魅力ある無数の観光資源を活用し、2016年5月27日よりNPD札幌ドーム駅前パーキングにおいて、キャンピングカーレンタル事業「DO CAMPER」を開始
- 「モノ」より「コト」の思い出作りをコンセプトに、希望に合わせた旅行プランの作成や推奨ルートのご案内をサービスとしていることが特徴
- 今後も地方ならではのサービスを開発していく方針



料金体系	24時間まで	以降12時間毎
レギュラーシーズン	25,000円	12,500円
ハイシーズン	30,000円	15,000円
ウィンターシーズン	20,000円	10,000円



# 2017年7月期 重点取組事項①

## 日本自動車サービス(株)への月極専用直営物件契約の移管

- 当社グループの利益の最大化を目的として、東京・大阪エリアの月極専用直営物件を、子会社である日本自動車サービス(株)に段階的吸収分割で移管することを決定
- 従来の月極契約に加えて、カーシェア・マンスリーレンタカー、月極駐車場検索サイトによる集客手法を組み合わせることで、車の使い方に応じた最適なサービスを提供することが可能となり、顧客満足アップと同時に車室あたりの収益を改善

### 収益改善手法

#### -駐車場検索サイト-



#### -エコロカマンスリー-



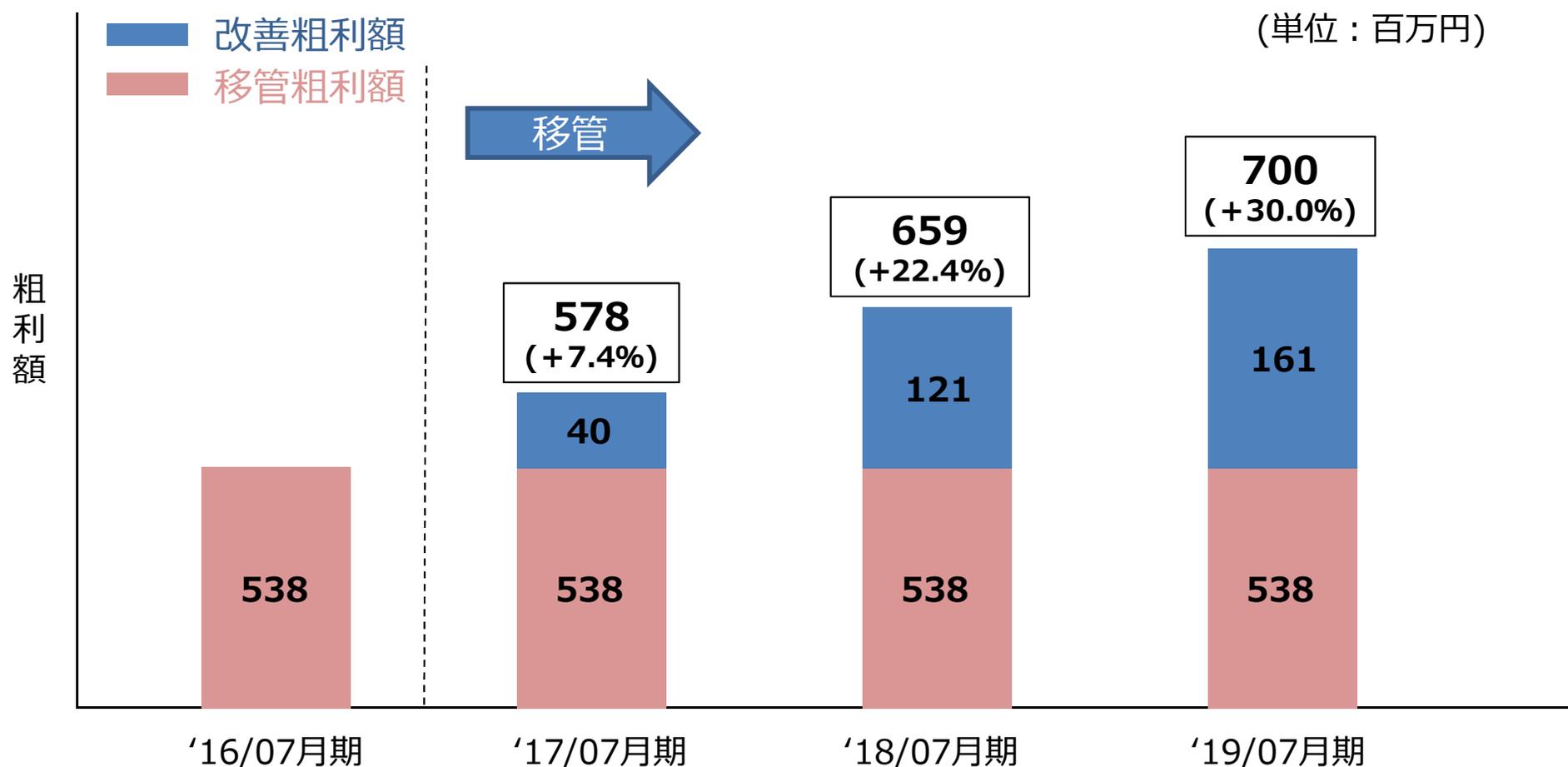
### 移管による収益改善例

項目	移管時	移管2ヶ月後	増減
物件数	11物件	11物件	-
借上台数	212台	212台	-
稼働率	97.1%	97.6%	+0.5pt
契約単価	31,577円	35,072円	+11.1%
売上高	6,505千円	7,260千円	+11.6%
粗利額	2,477千円	3,153千円	+27.3%
粗利率	38.1%	43.4%	+5.3pt

# 2017年7月期 重点取組事項①

- 1) 月極駐車場契約からマンスリーおよびカーシェアへの契約切り替え、2) インターネットサイト（月極駐車場検索サイト）での高単価顧客の集客により、車室あたりの粗利額を改善
- 2019年7月期までに粗利額を移管前比+30%まで改善する

吸収分割による移管を決定した234物件の粗利額推移

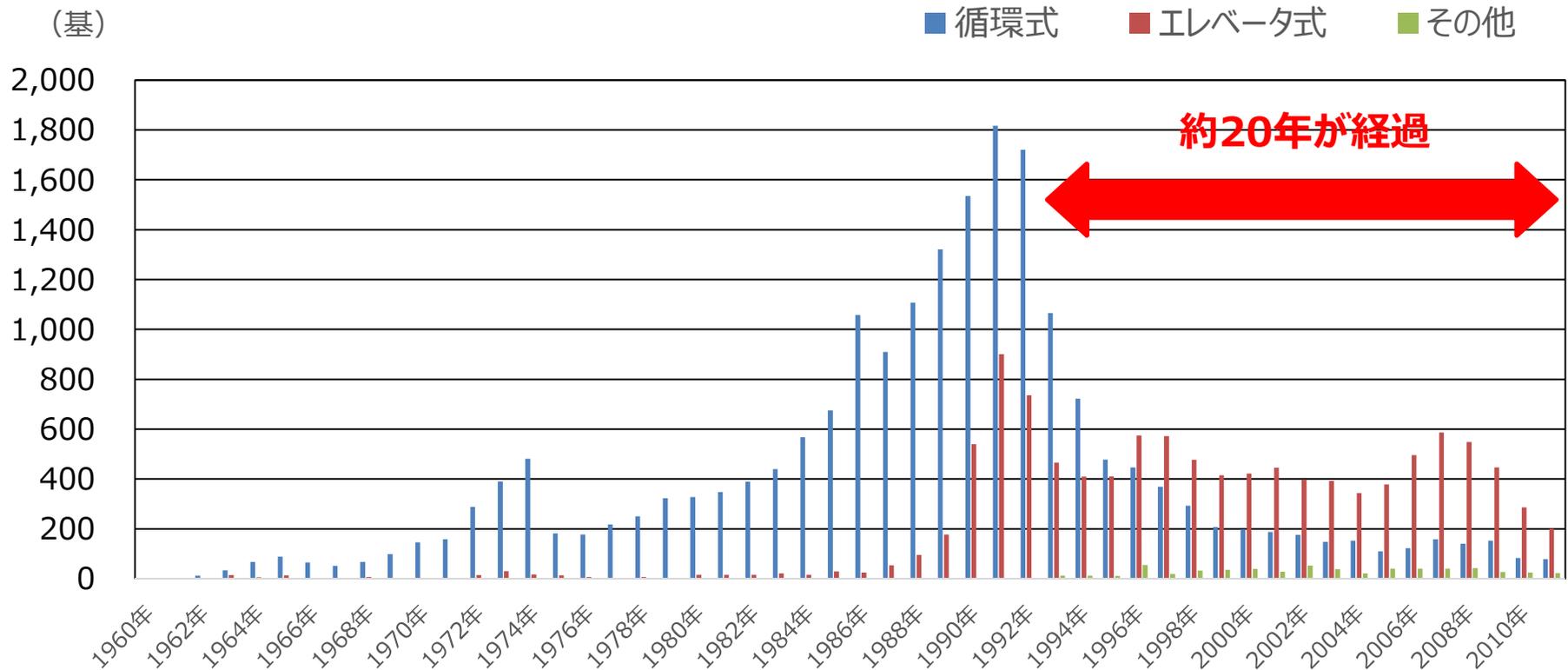


# 2017年7月期 重点取組事項②

## 機械式駐車場リニューアルコンサルティング、代替駐車場確保サービスの展開

- 国内の機械式駐車場の多くは、バブルの時に設置されたものが多く、設置から20年以上経過している機械が多数存在する。設置後25年となると、大規模修繕が必ず必要となる
- 機械式駐車場オーナー、立体駐車場メーカーへ、それぞれに適したソリューションを提供し、これまでに以上に営業活動を強化することで、新規案件の獲得に繋げる（ターゲットは10千基）

立体駐車場の設置実績の推移



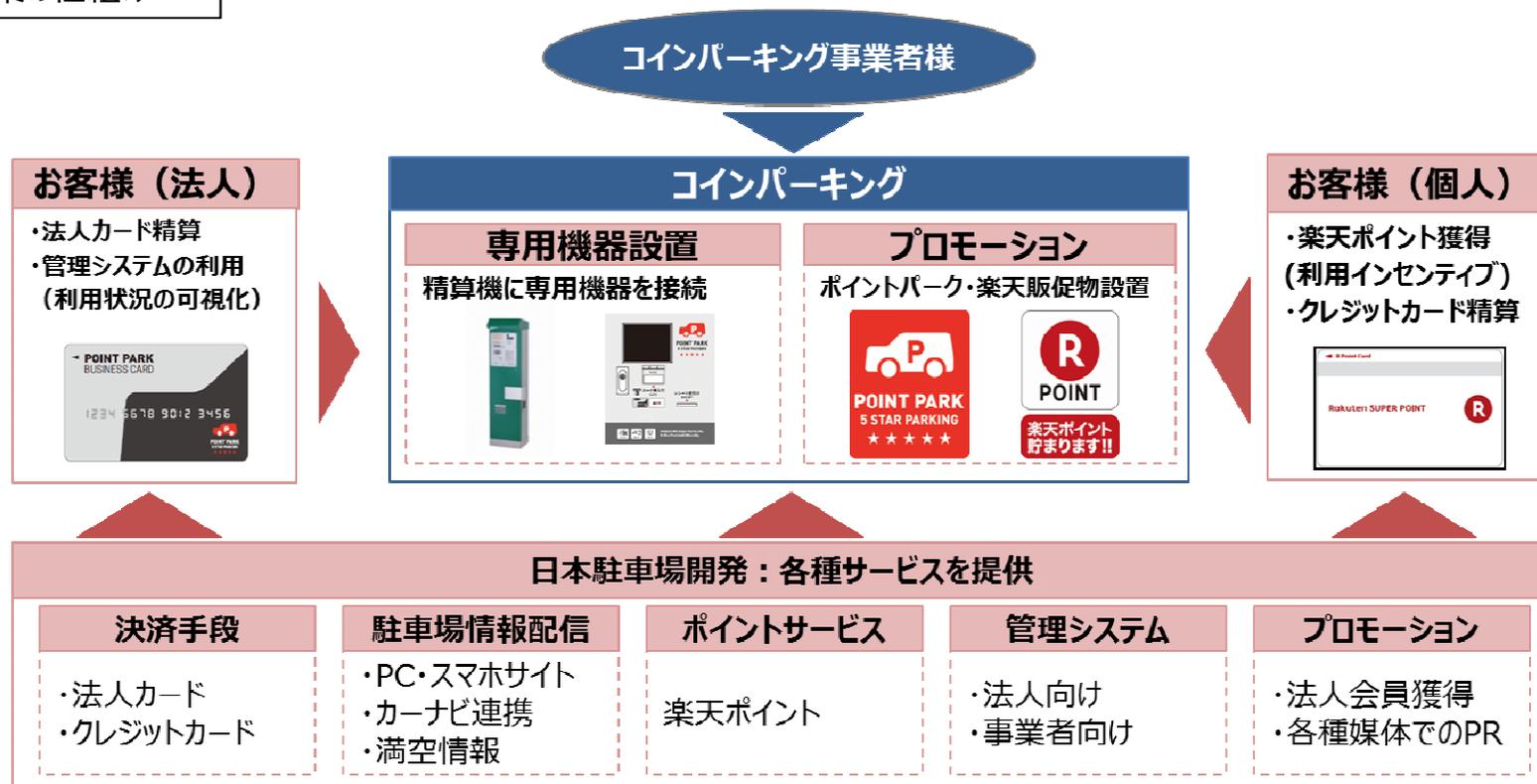
# 2017年7月期 重点取組事項③

## ポイントパーク事業の開始



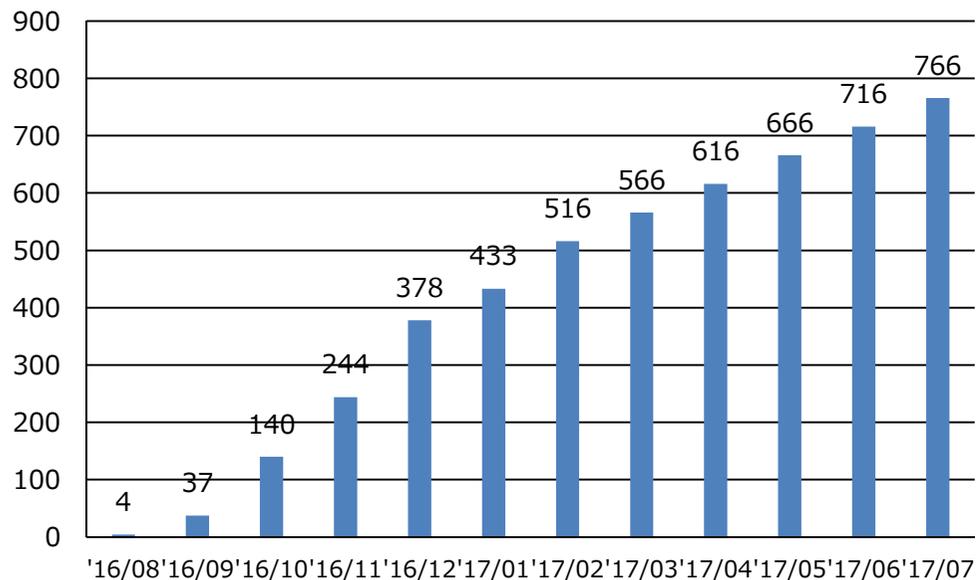
- コインパーキング業界は、大手によるユーザーの囲い込み等により、厳しい競争環境
- コインパーク事業会社を対象として、新たなコインパーキング利用者獲得の後押しを目的として、共通のシステムインフラとRポイントカード対応の専用端末を提供
- 併せて提供する法人会員サービスとして、キャッシュレス精算等を提供することで法人会員の囲い込みを図る

ポイントパーク事業の仕組み

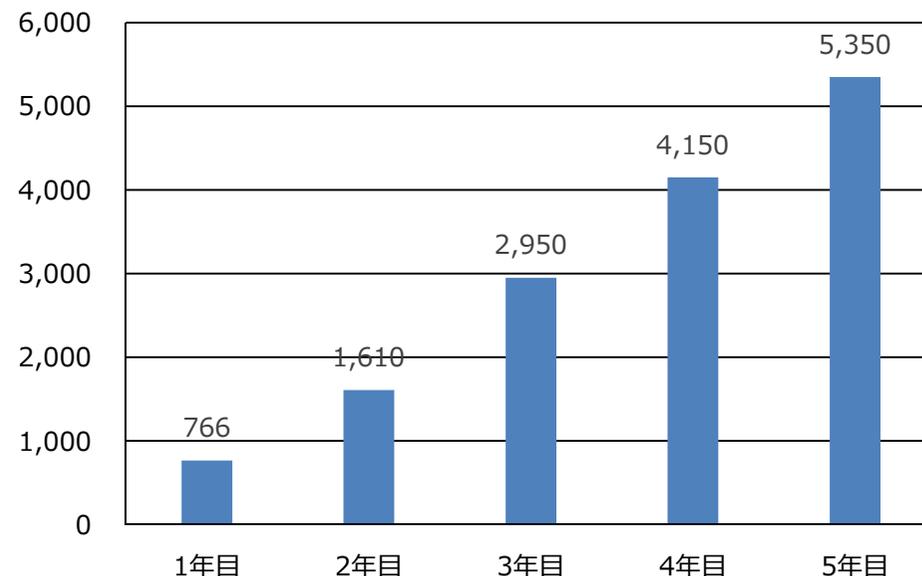


# 2017年7月期 重点取組事項③

設置計画数推移



(物件数)



ポイントパーク駐車場 管制機器設置の様子



2016年8月「ポイントパーク駐車場検索サイト」がオープン



# 2017年7月期 駐車場事業計画



(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率
売上高	11,835	13,000	+1,164	+9.8%
営業利益	2,392	2,650	+257	+10.7%
<b>営業利益率</b>	<b>20.2%</b>	<b>20.4%</b>	<b>+0.2pt</b>	<b>-</b>
営業利益 (全社費用含)	1,822	2,000	+177	+9.7%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>15.4%</b>	<b>15.4%</b>	<b>+0.0pt</b>	<b>-</b>

# テーマパーク事業

# テーマパーク事業 業績ハイライト及び2017年7月期業績予想



(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率
売上高	474	2,900	+2,425	+511.3%
営業利益	44	250	+205	+456.1%
<b>営業利益率</b>	<b>9.5%</b>	<b>8.6%</b>	<b>△0.8pt</b>	<b>-</b>

※2016年7月期は、6月7月の2ヶ月間のみ、2017年7月期は12ヵ月間連結。

	'16/07	'17/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	65	400	+334	+509.0%

# テーマパーク事業 取り組み方針

## ① グランピング



- 眺望がいい場所にキャンプ場の設置
- グランピングとは、グラマラス（Glamorous=魅力的な、魅力のある）とキャンプ（Camping）を掛けあわせた造語であり、自然環境の中でありながら、高級ホテル並みの豪華で快適なサービスが受けられる、新しいキャンプの形

## ② アドベンチャー



### 体験型課外授業

- 地域の学校（福島県の9割の中学・高校が来園）とのつながりを生かし体験型課外授業のサービスの提供

## ③ イルミネーション



### 園内にイルミネーションの設置

- 100～150万球のイルミネーションを設置
- 夏休み期間の夜間営業や冬場の不稼働期間の新規来場者数を見込む

## その他の取り組み事項

- 周辺観光地と連携し、広域での魅力を高め、那須における訪日外国人旅行者の誘客
- 雇用、定住者の拡大
  - ↳ シングルマザーの貧困問題
- 夏休みシーズンに宿泊施設の稼働状況が高いことから、貸別荘事業およびコテージの新規建設
- 那須ハイランドパークの運営、改善ノウハウをもって、M&Aによるテーマパーク事業の拡大

# スキー場事業

## 【PL】

### ✓ ウィンターシーズン来場者減により

#### 営業利益大幅減

- ・ -) 歴史的な暖冬・小雪によりシーズンオープンやコースオープンが予定より遅延、早期クローズにより来場者数が大幅減少
- ・ -) 軽井沢バス事故により、1月末以降のスキーバスツアー客来場者が大幅減少
- ・ +) グリーンシーズン来場者は過去最高を更新
- ・ +) ウィンターシーズン顧客単価は過去最高を達成

### ✓ 特別損失の計上

- ・ HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場の減損

## 【BS】

### ✓ 安定した財務基盤

- ・ 1,573百万円の資金超過
- ・ 純資産比率84.3%

### ✓ 設備投資

- ・ 新規MA：ハーレスキーリゾート(菅平高原)
- ・ グリーンシーズン投資：62百万円
- ・ 小雪対策投資：212百万円

# スキー場事業 業績ハイライト

- 小雪の影響により、来場者減で、減収減益
- 運営スキー場が8スキー場に増加

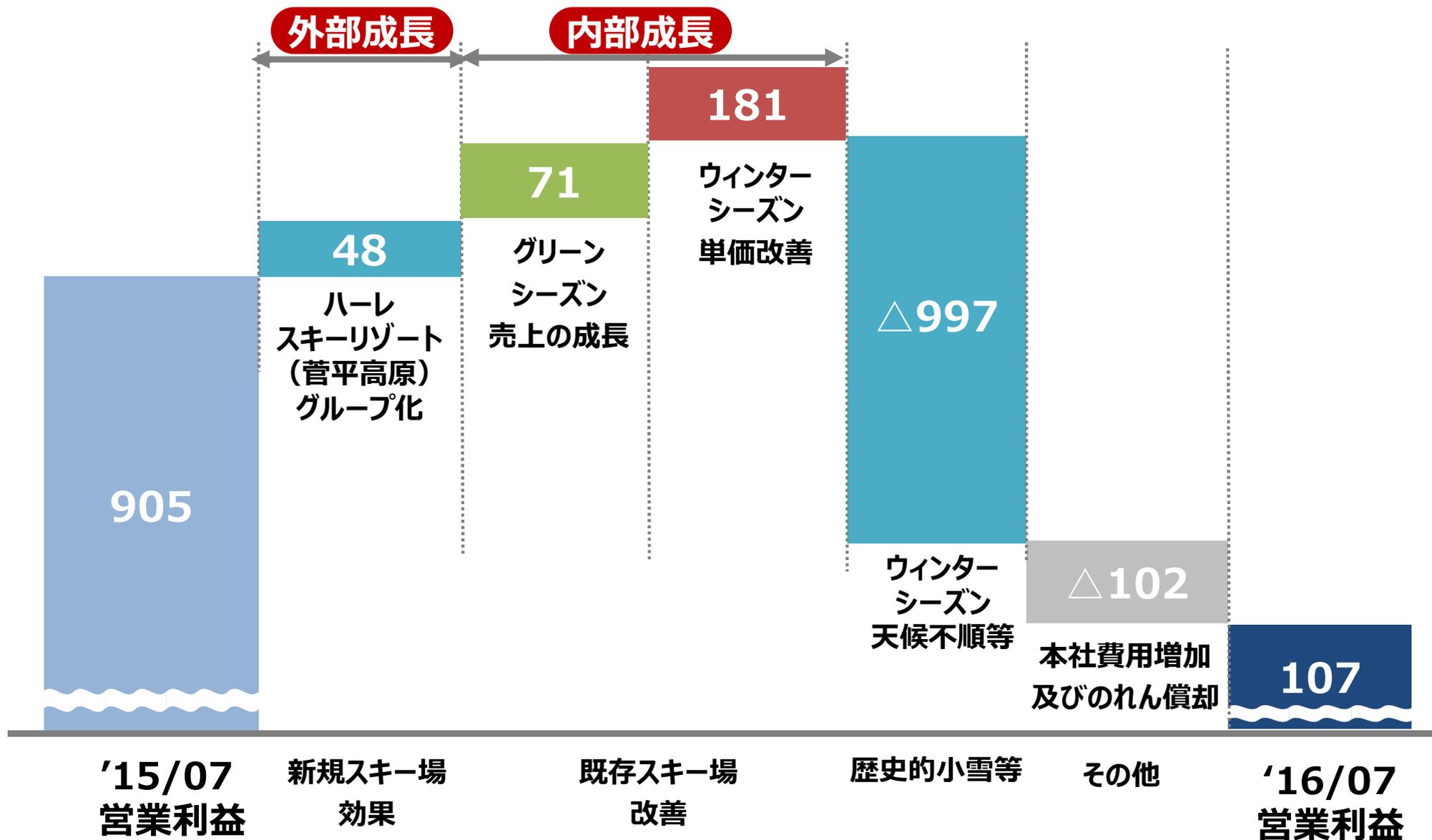
単位：百万円	'15/07	'16/07	増減	増減率	'17/07計画
売上高	5,882	5,584	△298	△5.1%	7,000
営業利益	905	107	△798	△88.2%	1,050
経常利益	845	95	△750	△88.7%	995
当期純利益	706	△117	△823	-	680
EBITDA	1,316	606	△709	△53.9%	1,611
運営スキー場数	7箇所	8箇所	+1箇所-		

単位：千人	'15/07	'16/07	増減	増減率
来場者合計	1,853	1,875	21	+1.2%
ウインター	1,560	1,509	△51	△3.3%
グリーン	292	365	73	+25.1%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

# スキー場事業 営業利益増減要因

(単位：百万円)

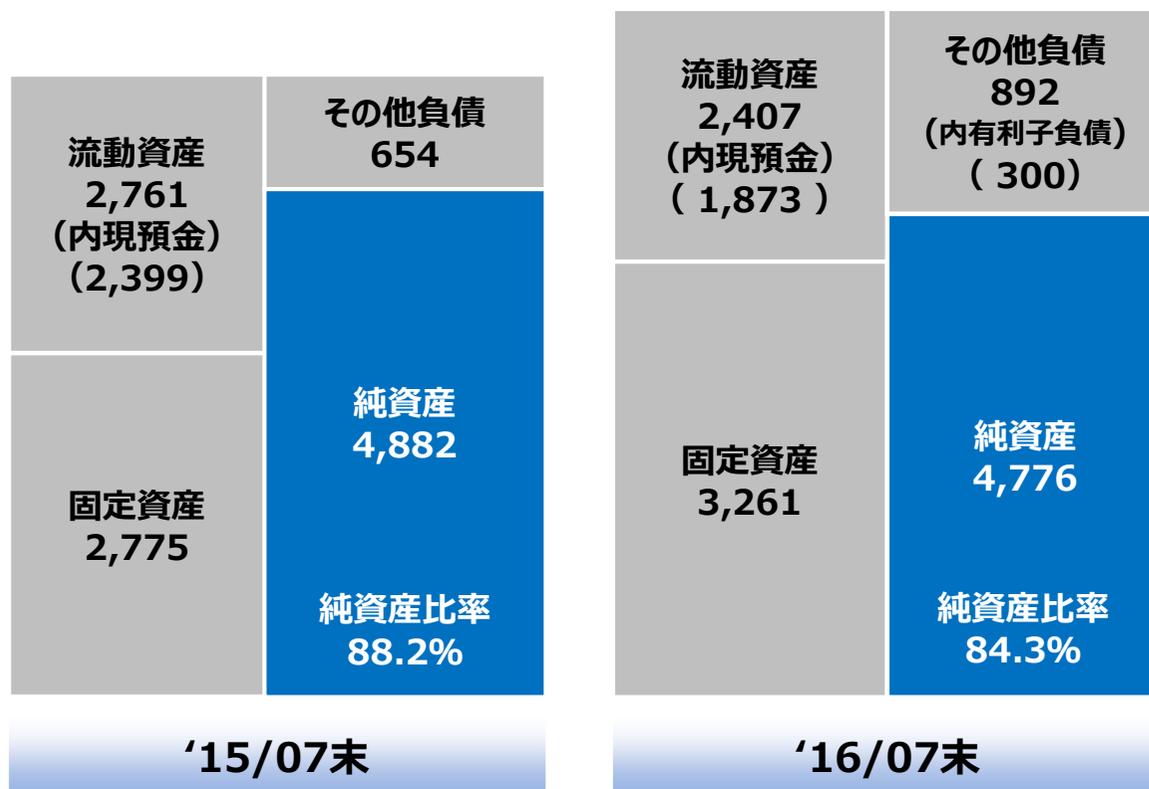


# スキー場事業 財政状態

- 減損損失により、最終赤字を計上したが、高純資産比率84.3%を維持
- キャッシュポジションは、1,573百万円の資金超過

## バランスシートの状況

(単位：百万円)



- M&A投資余力確保
- 高い純資産比率
- 一定の借入余地

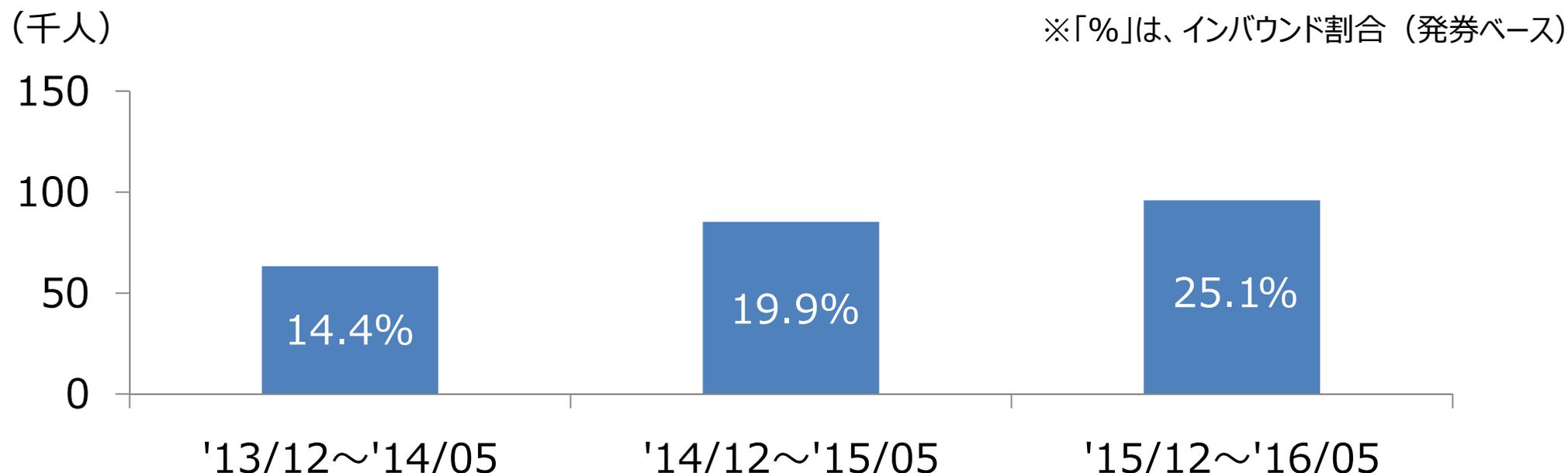
# ウィンターシーズン来場者数

- 柵池高原を除くスキー場で来場者減  
→小雪対策を実施

## ウィンターシーズン来場者数（千人）

運営スキー場名	'15/07期	'16/07	前期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	427	381	89.1%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	113	73	64.3%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	246	250	101.7%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	142	97	68.7%
竜王スキーパーク	255	197	77.3%
川場スキー場	146	107	73.2%
めいほうスキー場	217	141	65.2%
菅平高原スノーリゾート	—	235	-
スキー場計	1,550	1,484	95.8%
その他（かわばんち、おに助他）	10	24	230.9%
合計	<b>1,560</b>	<b>1,509</b>	<b>96.7%</b>

## HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場のインバウンド来場者数 直近3シーズンの推移



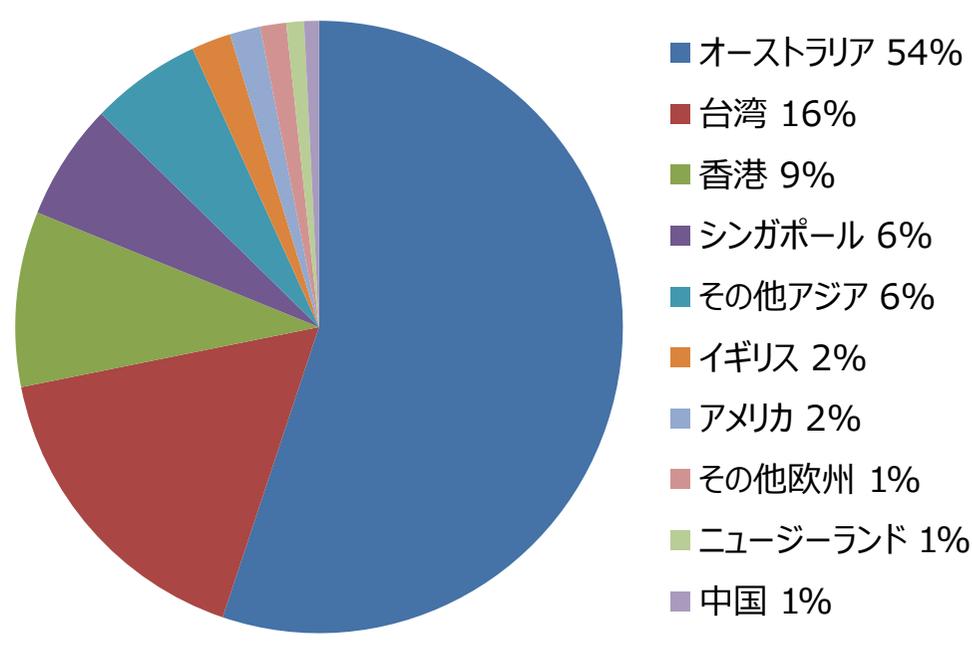
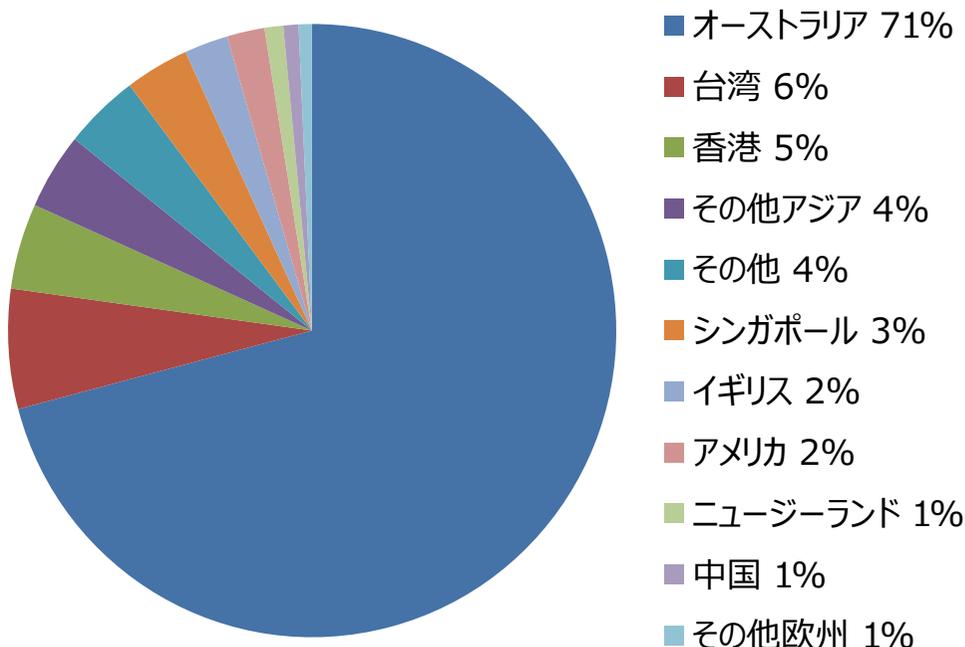
- インバウンドは、引続き増加。HAKUBA VALLEYへのインバウンドは前年並みに増加
- 2015年-2016年シーズンは強風によるゴンドラ停止により、来場者が近隣スキー場へ流れたため、伸びは鈍化した  
2013-2014→2014-2015 : +34.6%  
2014-2015→2015-2016 : +12.4%

# インバウンド国別内訳

## HAKUBA VALLEYエリアへの来場者 (推定)

2015年度国来場者 158千人

2016年国別来場者 224千人



- 全体の来場者数 (推定) は、増加。158千人→224千人
- 台湾からの来場者が増加。湯沢からの振替え
- 中国本土からの来場者は少なく、いわゆる「爆買い」層はポートフォリオを構成しない

# グリーンシーズン来場者数

- 竜王は、「SORA terrace」拡張により、来場者が前期対比3倍以上となる
- めいほう高原は、小学生対象の体験型合宿「冒険キッズ」の募集を開始し、前期比4倍弱となる

## →スキー場・その周辺の観光資源を収益化

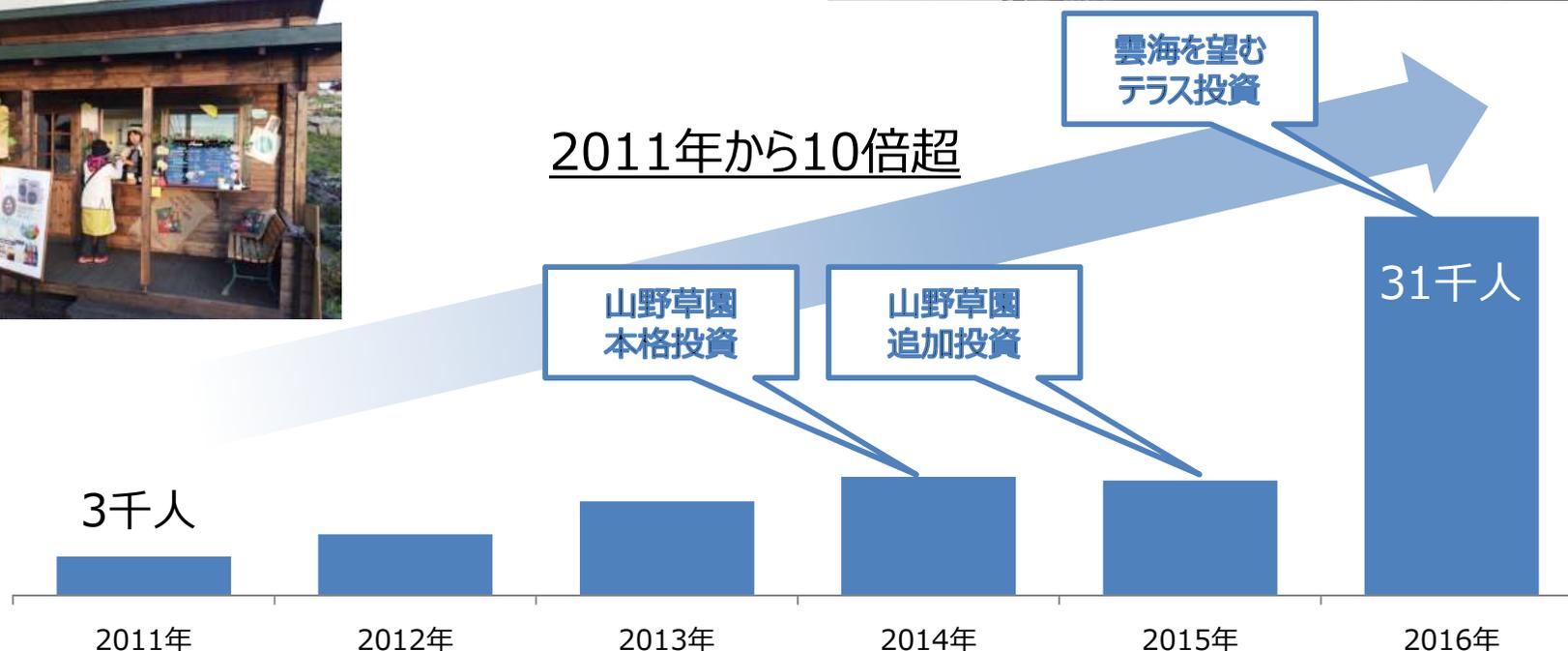
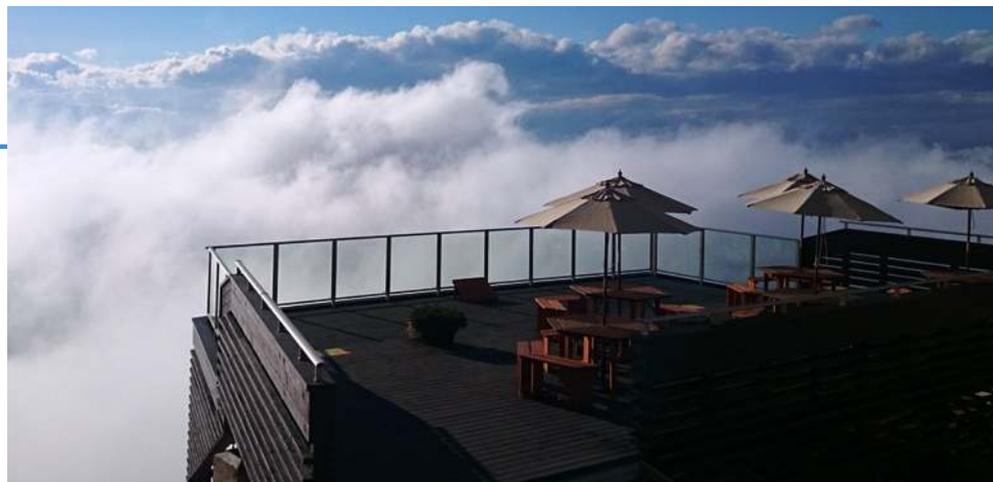
### グリーンシーズン来場者数（千人）

施設名	'15/07	'16/07	前期比
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	112	112	100.2
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	23	31	131.6
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド柵池高原	92	95	102.8
竜王マウンテンパーク	9	31	330.5
鹿島槍スポーツヴィレッジ	10	13	128.5
金剛山ロープウェイ	—	20	—
めいほう高原	3	12	386.4
「かわばんち」他（川場リゾート(株)他）	40	47	117.8
計	292	365	125.1%

# グリーンシーズン取り組み例

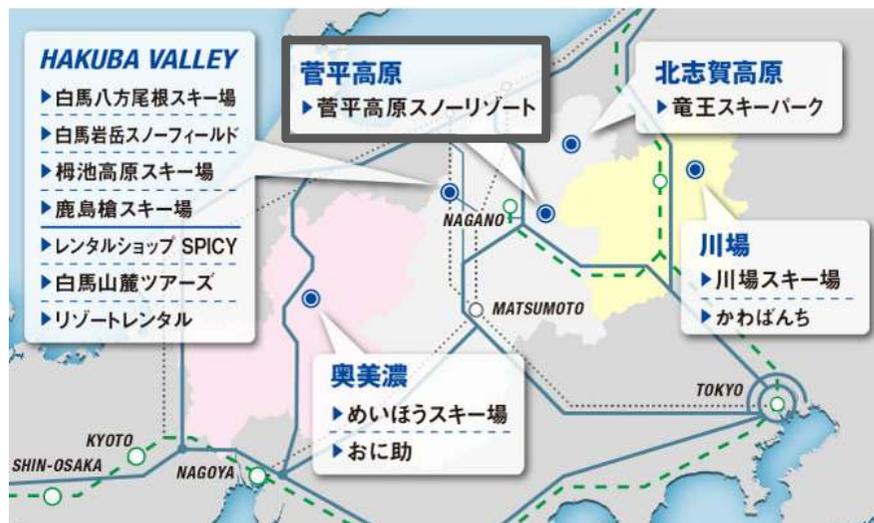
## 竜王マウンテンパーク「SORA terrace」

- 来場者数は前期比3.3倍
- 積極的にプロモーション実施
- 飲食・物販事業も順調に増加
- 前期で、テラス投資を回収済み



夏季事業投資による来場者数の推移

## 菅平高原スキーリゾートのグループ化



立地	信州上田エリア（長野）
標高 山頂-山麓	1,650-1,250 (m)
総面積	175ha
リフト本数	19本
来場者数	235千人
ゲレンデ特徴	首都圏から日帰り圏内
主要な客層	学習旅行及び団体、首都圏のファミリー層

## 投資効率

貢献した営業利益：48百万円  
 投資額：207百万円

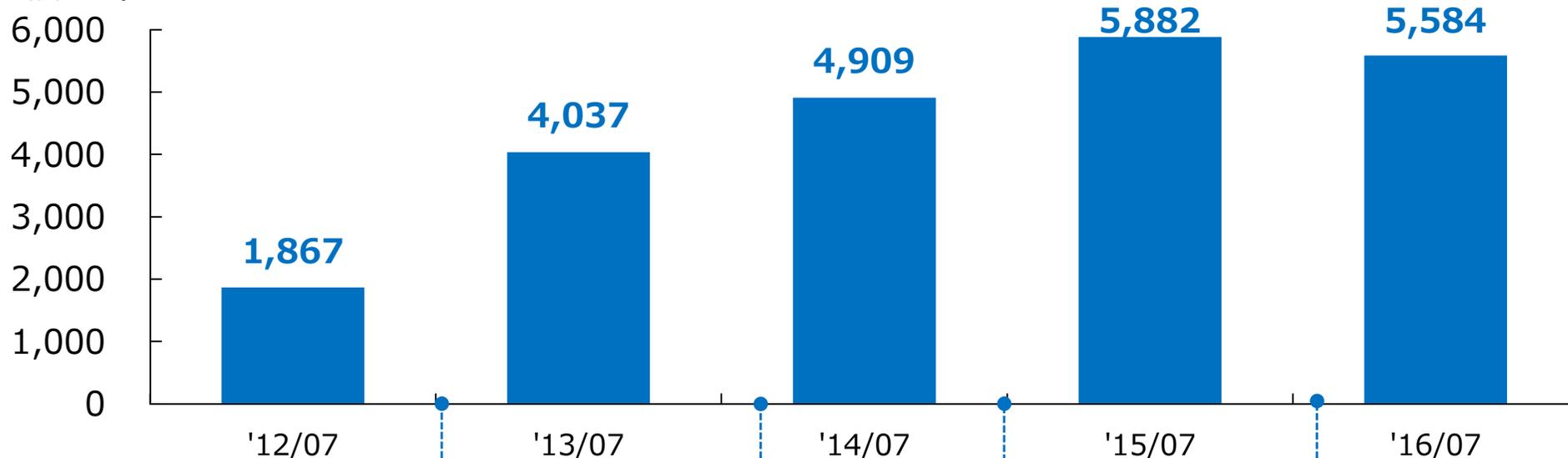


償却費を考慮したEBITDAで、  
 3年以内回収を堅持

# 外部成長の概況

## ➤ 営業利益の範囲でスキー場を取得

売上 (百万円)



営業利益(累計)	200(313)	504(817)	724(1,541)	905(2,446)	107(2,553)
----------	----------	----------	------------	------------	------------

イベント

2012年11月  
白馬3スキー場  
(八方/岩岳/栂池)  
運営開始

2013年4月  
スパイシー  
(レンタル)  
運営開始

2014年10月  
めいほう  
スキー場  
運営開始

2015年11月  
菅平高原  
スノーリゾート  
運営開始

取得費用  
(累計)

511(844)

100(944)

1,021 (1,965)

207 (2,172)

# ウィンターシーズン成長戦略

付加価値向上  
による訴求  
- 単価の改善

## ゲートシステムの導入

- 川場スキー場、めいほうスキー場に続き、白馬エリア4スキー場でも導入
- 券売所で並ばず事前にリフト券が購入可能



## 料飲メニューの強化や新規テナント導入

- HAKUBA VALLEYエリア：総料理長を招聘
- HAKUBA VALLEY梅池高原スキー場：バーガーキングをテナントとして、スキー場初の導入
- めいほうスキー場ではSUBWAYをテナント導入



新たな顧客層への  
訴求

## インバウンド

- 従来のオーストラリアに加え、台湾・東南アジア圏からの来場者増

## 企画旅行商品の販売

- 有名ゲームタイトルや、人気のスマホゲームとタイアップした企画し、スキー場へ新規来場。

## アクセスの強化

- 自社運営による直通バスの運行



自然・観光資源を活かした  
取組・投資

## 北志賀竜王：雲海を望むテラス

- 来場者数は、2015年の約3.3倍となる
- 飲食関連の追加投資を検討



## めいほう：旅行募集事業及びおにぎり店

- 来場者数は、2015年の約3.8倍となる
- おにぎり店が定着し、体験合宿「冒険キッズ」の募集業務開始が奏功

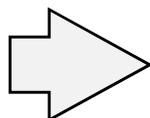


## ・鹿島槍：宿泊施設の増床

- 来場者数は、2015年の約1.3倍となる
- グリーンシーズン黒字化目指す



自然景観・豊かな自然を強み  
とする取組を推進



## 周遊ツアー商品の造成・催行本数増加

- 当社グループが運営している白馬山麓ツアーズにてオプションツアーの販売強化
- 糸魚川商工会議所と連携し、多様な夕食ニーズに対応する糸魚川シーフードツアー
- HAKUBA VALLEYシャトルバス拡充させ、スキー場間の移動時に利便性向上



## FAMツアー（招待視察旅行の増加）

- イギリス・カナダ・フィンランド・インドネシア等の旅行代理店向けに白馬で実施、積極的な海外営業からツアー造成を目指す



## スキーレンタルショップの新規出店や収益向上

- 竜王スキーパーク近接の渋・湯田中温泉郷にインバウンド向けのインフォメーション機能付きレンタルショップを出店
- HAKUBA VALLEYのスパイシーレンタル八方店は20～30%売上が増加、赤倉スキー場店も増加



# 小雪対策

## ウィンターシーズン来場者数（千人）

運営スキー場名	'15/07期	'16/07	前期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	427	381	89.1%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	113	73	64.3%
HAKUBA VALLEY榎池高原スキー場	246	250	101.7%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	142	97	68.7%
竜王スキーパーク	255	197	77.3%
川場スキー場	146	107	73.2%
めいほうスキー場	217	141	65.2%
菅平高原スノーリゾート	—	235	-
スキー場計	1,550	1,484	95.8%
その他（かわばんち、おに助他）	10	24	230.9%
合計	<b>1,560</b>	<b>1,509</b>	<b>96.7%</b>

既存スキー場来場者  
1,550千人→1,249千人  
(80.6%)

### 【対策】

- 降雪機投資促進
- 山頂エリアのみで、営業できる体制

### 【効果】

- 小雪時：通常と同じ営業期間の確保
- 通常降雪時：通常より1 - 2週間早期にオープン

**グループ8カ所のスキー場には、人工降雪設備約300台配置済み  
昨年11月より人工降雪可能な気象条件が少なく、積雪を増やせず**

⇒ 暖冬においても、オープン日を安定化する人工降雪設備投資を判断  
※ 特に効果の大きいスキー場ゲレンデより先行して投資開始

**具体策**：ゲレンデの安定したオープン日数確保を目的に、集客力の高いエリアにて、  
高温においても有効な性能を有する人工降雪設備を増強  
国内外メーカーより、優れた最新機種を選定し導入を開始

**投資例**：主な人工降雪投資



白馬エリアスキー場へ導入予定  
イタリア製人工降雪機



めいほうスキー場へ導入予定  
イタリア製人工降雪機



竜王スキーパークへ導入予定  
日本製人工降雪機



川場スキー場へ導入予定  
アメリカ製人工降雪機

# 2017年7月期業績予想

単位：百万円	'15/07	'16/07	'17/07
売上高	5,882	5,584	7,000
営業利益	905	107	1,050
経常利益	845	95	995
当期純利益	706	△117	680

# 2017年7月期業績予想の前提条件

## 【前提条件】

- 積雪状況は、2016年7月期の歴史的な小雪を除く、通常の水準を想定
- ウィンター来場者数は、2015年7月期をベースに想定

## 【基礎データ：売上高・営業利益・来場者】

		'15/07	'16/07	'17/07
売上高	(百万円)	5,882	5,584	7,000
営業利益	(百万円)	905	107	1,050
ウィンター来場者	(千人)	1,550	1,484	1,880
7スキー場	(千人)	1,550	1,249	1,590
新規スキー場	(千人)	—	235	289



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

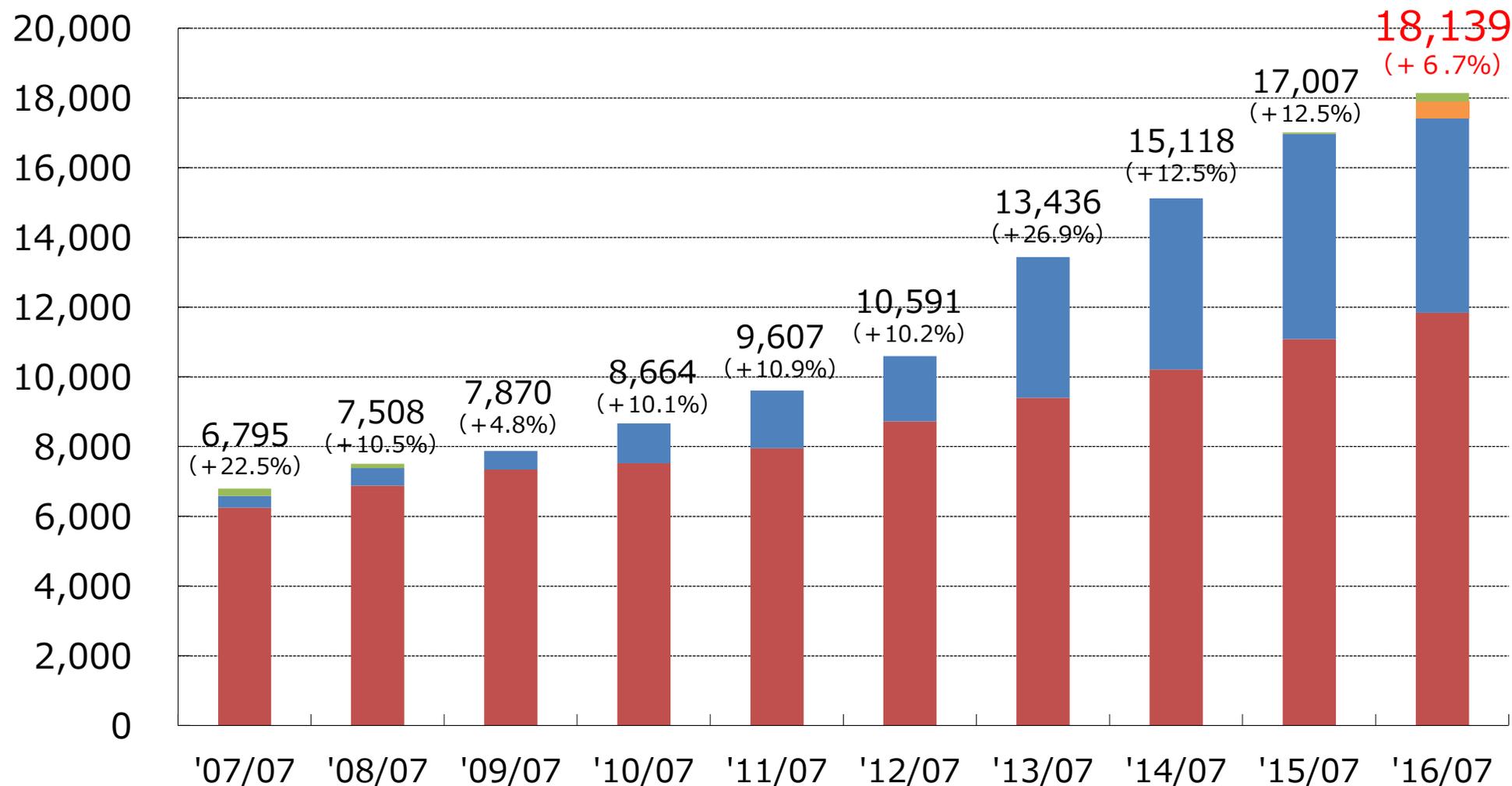
# 質 疑 応 答

# 参考資料

# 参考資料) 連結売上高推移

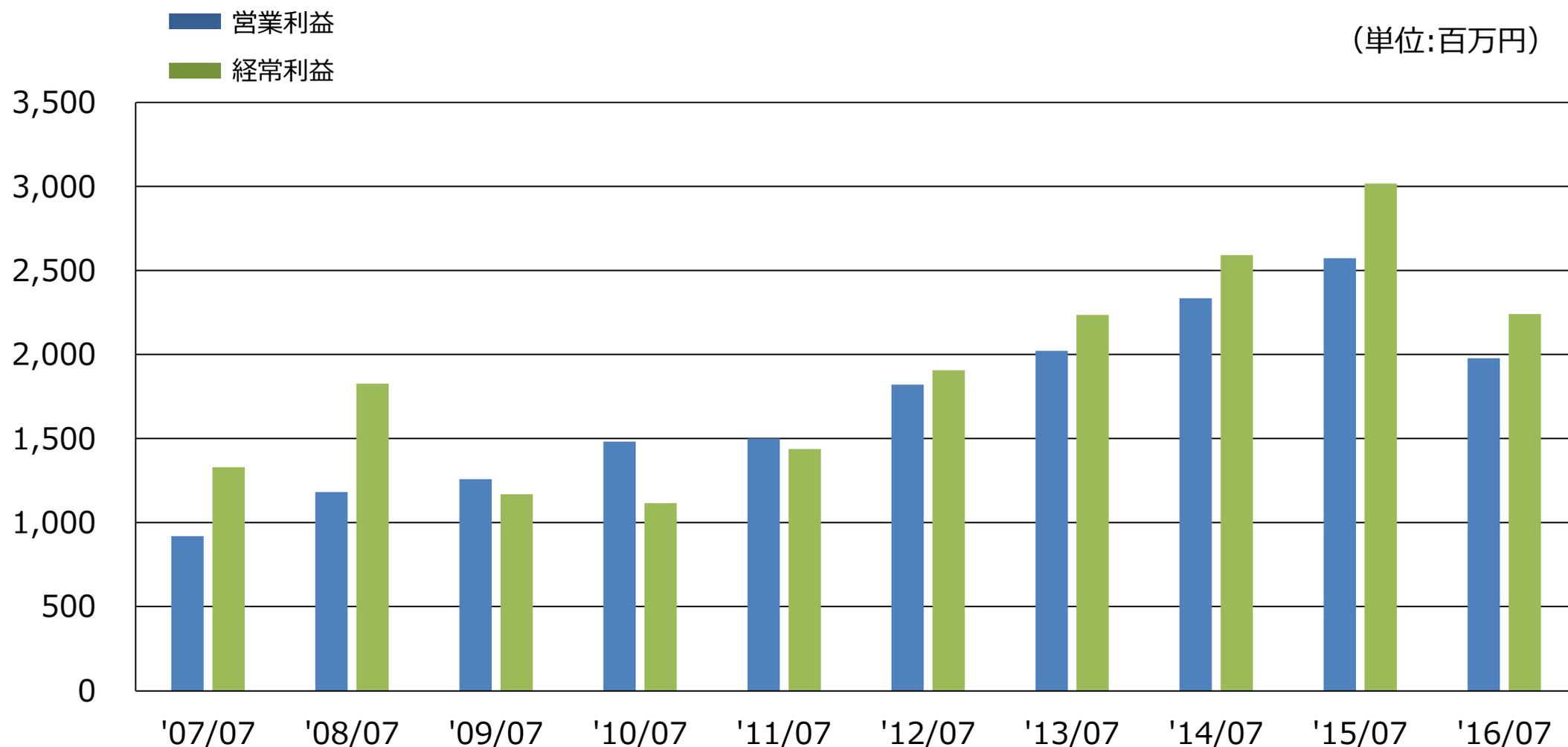
- 駐車場事業
- テーマパーク事業
- スキー場事業
- その他事業

(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)

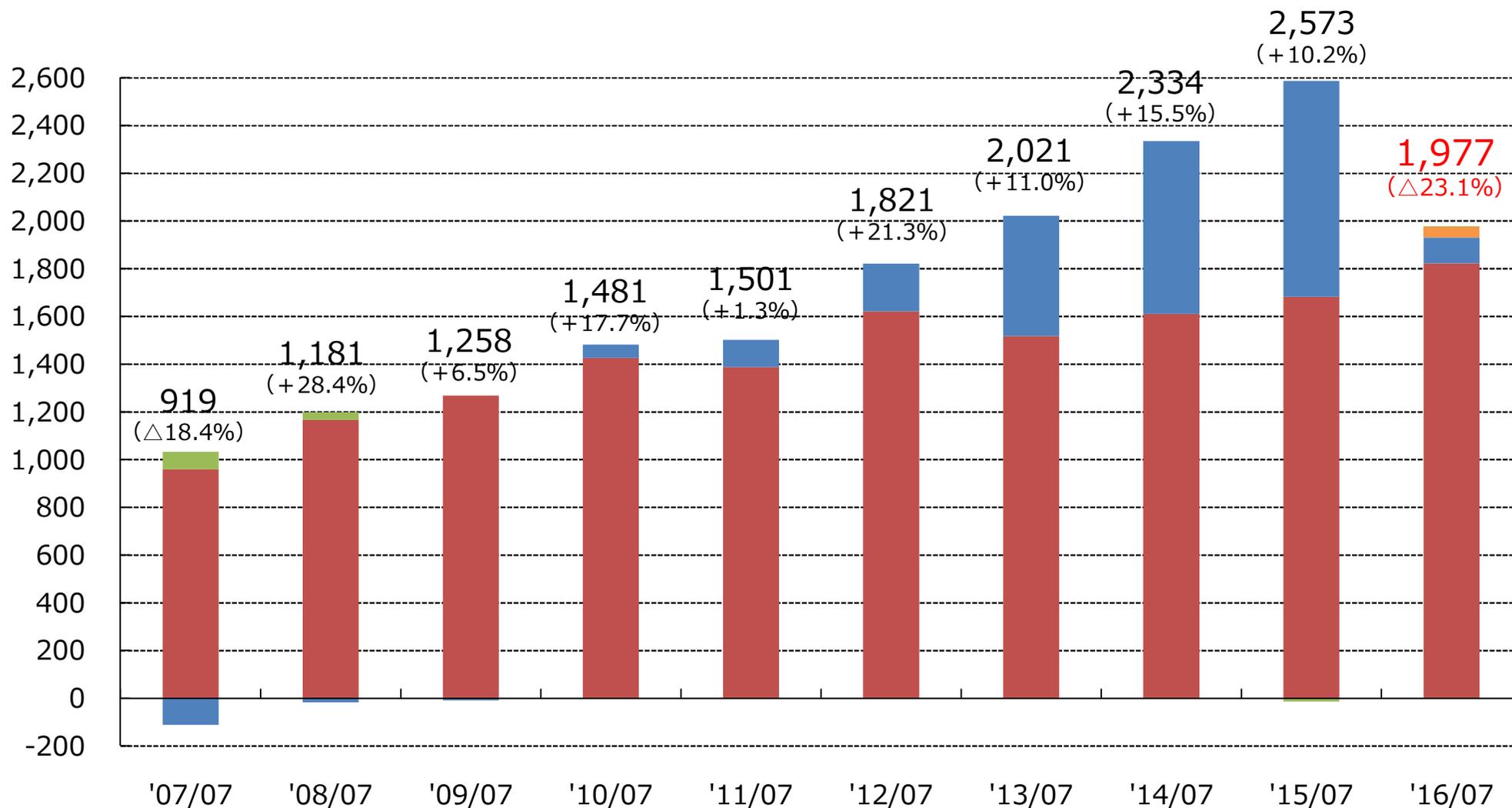


営業利益 (前年同期比)	919 (△18.4%)	1,181 (+28.4%)	1,258 (+6.5%)	1,481 (+17.7%)	1,501 (+1.3%)	1,821 (+21.3%)	2,021 (+11.0%)	2,334 (+15.5%)	2,573 (+10.2%)	1,977 (△23.1%)
経常利益 (前年同期比)	1,329 (△27.1%)	1,827 (+37.4%)	1,168 (△36.1%)	1,116 (△4.4%)	1,438 (+28.8%)	1,906 (+32.6%)	2,235 (+17.3%)	2,591 (+15.9%)	3,009 (+16.1%)	2,240 (△25.6%)

# 参考資料) 事業別営業利益推移

- 駐車場事業
- テーマパーク事業
- 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	'07/07	'08/07	'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07
流動資産	2,525	2,599	2,191	1,708	2,358	3,486	4,766	5,767	11,229	15,014
（現預金）	1,388	1,518	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,764	9,901	13,120
有形固定資産	805	847	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,992	3,164	3,851
無形固定資産	67	94	83	64	76	97	219	186	411	379
投資その他の資産	4,319	3,685	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696	2,978	2,098
（投資有価証券）	2,535	1,909	1,622	1,303	1,304	515	1,811	2,039	1,959	903
（匿名組合出資金）	1,108	1,092	1,035	683	413	148	11	61	47	-
固定資産合計	5,191	4,626	4,281	4,090	4,019	2,517	4,354	4,875	6,553	6,329
資産合計	7,716	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783	21,344
流動負債	4,069	3,033	2,640	2,435	2,459	2,483	2,261	2,403	2,982	2,841
固定負債	1,692	2,370	2,143	1,625	1,732	1,239	3,618	3,825	6,078	9,855
（有利子負債）	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,114	5,166	6,631
負債合計	5,761	5,403	4,783	4,060	4,191	3,722	5,879	6,229	9,060	12,697
純資産合計	1,955	1,823	1,688	1,738	2,186	2,281	3,240	4,413	8,722	8,646
負債純資産合計	7,716	7,225	6,472	5,799	6,377	6,003	9,120	10,643	17,783	21,344
純有利子負債	3,351	2,501	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,649	-4,735	-6,489
流動比率	62.1%	85.7%	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%	376.5%	528.3%
固定長期適合比率	142.3%	110.5%	111.7%	122.1%	103.4%	72.2%	65.2%	62.1%	51.0%	38.3%
自己資本比率	25.3%	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%

# 参考資料) 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
- コストの削減等により、営業利益率（全社費用含む）は僅かに改善

(単位：百万円)

	'15/07	'16/07	増減	増減率
売上高	11,085	11,835	+750	+6.8%
売上総利益	4,100	4,374	+274	+6.7%
<b>粗利率</b>	<b>37.0%</b>	<b>37.0%</b>	<b>△0.0pt</b>	<b>-</b>
営業利益	2,332	2,392	+60	+2.6%
<b>営業利益率</b>	<b>21.0%</b>	<b>20.2%</b>	<b>△0.8pt</b>	<b>-</b>
営業利益 (全社費用含)	1,681	1,822	+140	+8.4%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>15.2%</b>	<b>15.4%</b>	<b>+0.2pt</b>	<b>-</b>

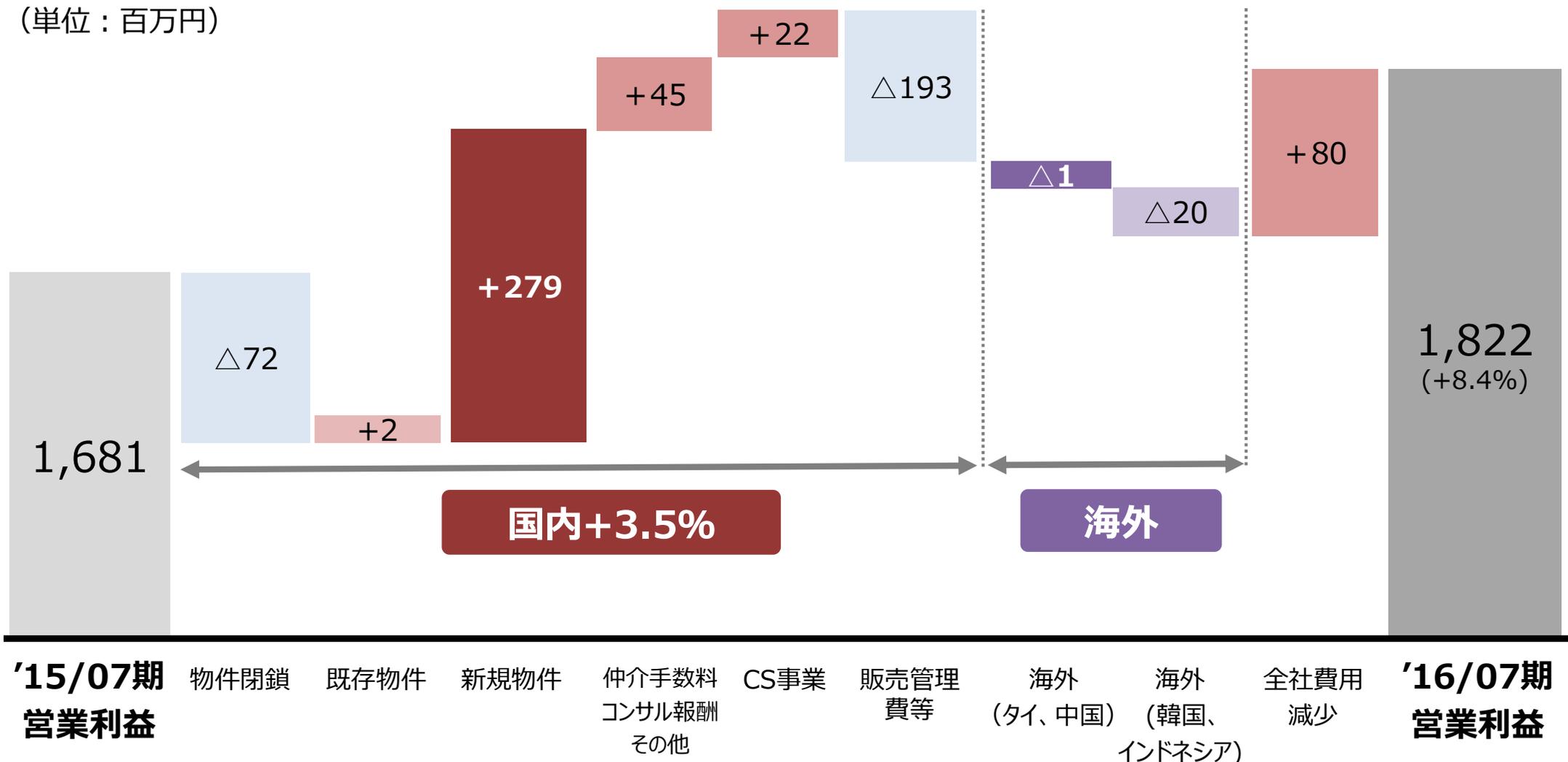
※2015年7月期の営業利益は、全社費用の定義変更により数字を変更しております。

※修正後計画の数値は、2016年1月22日に発表した「業績予想の修正及び特別損失の計上に関するお知らせ」の業績修正後の計画となります。

# 参考資料) 駐車場事業営業利益増減要因

- 国内駐車場事業については、安定的な運営物件数の増加により増益を達成
- 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、既存物件の利益は若干の改善
- 海外駐車場事業については、韓国、インドネシアの先行投資費用の発生により減益

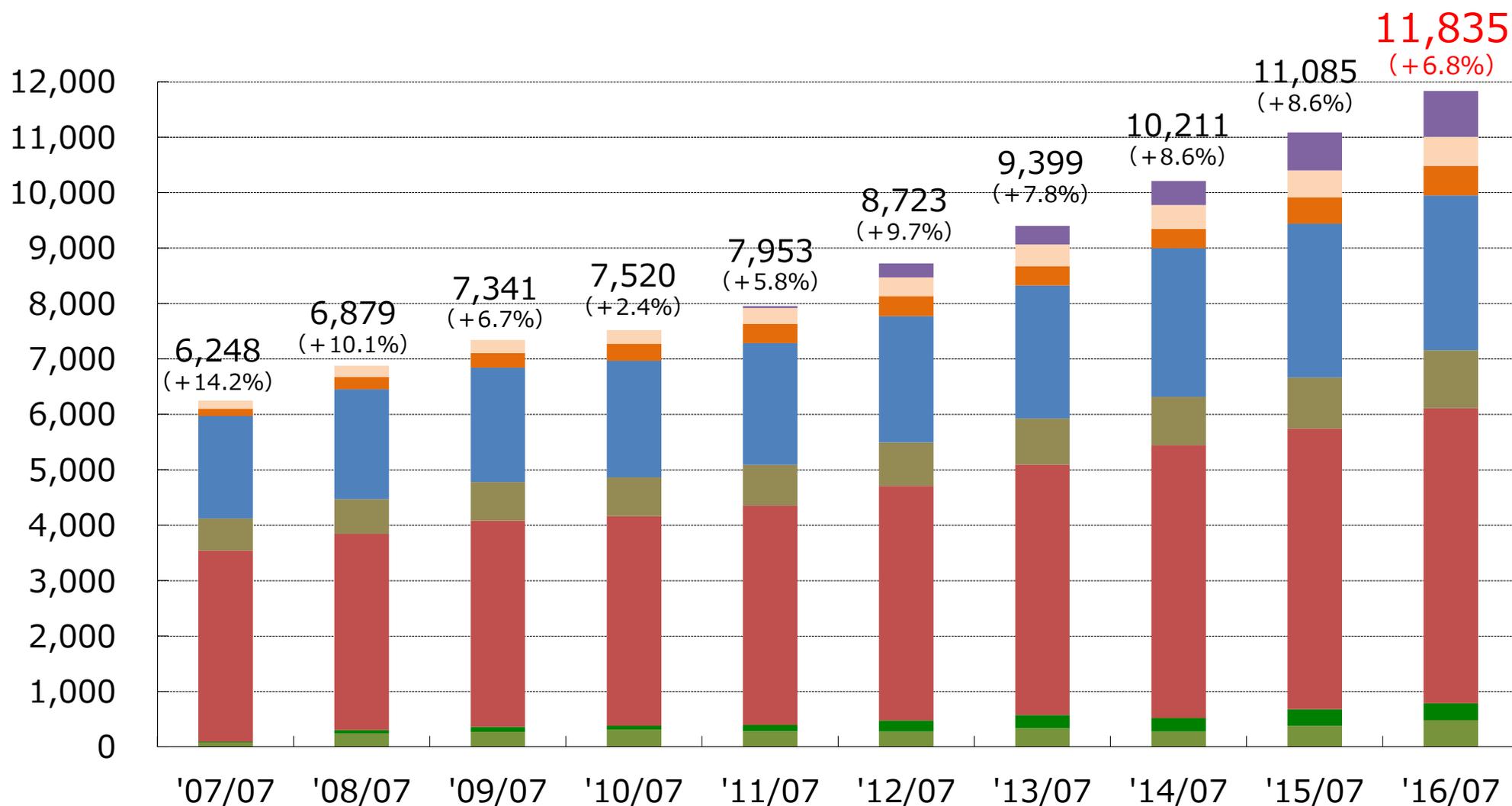
(単位：百万円)



# 参考資料) 駐車場事業地域別売上高

(単位:百万円)

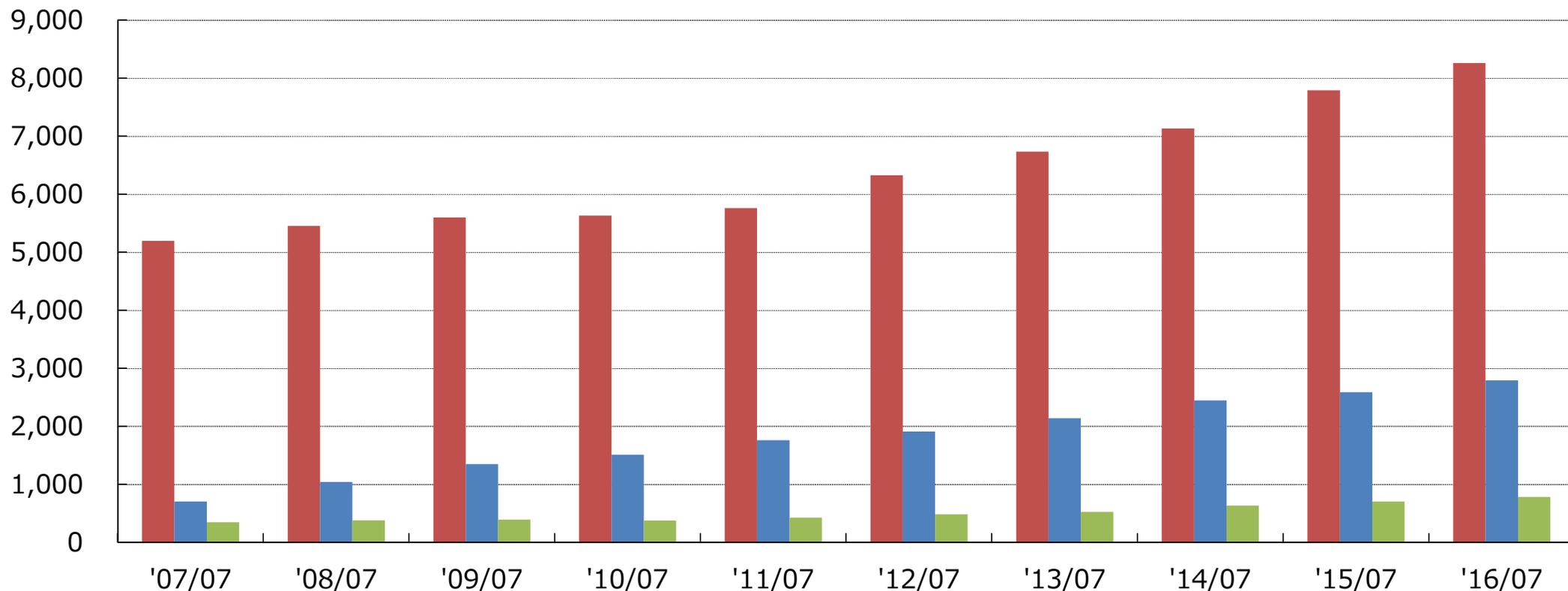
■ 北海道 ■ 東北 ■ 関東 ■ 東海 ■ 近畿 ■ 中国 ■ 九州 ■ 海外



# 参考資料) 駐車場事業モデル別売上高

■ 直営 ■ マネジメント ■ その他

(単位:百万円)



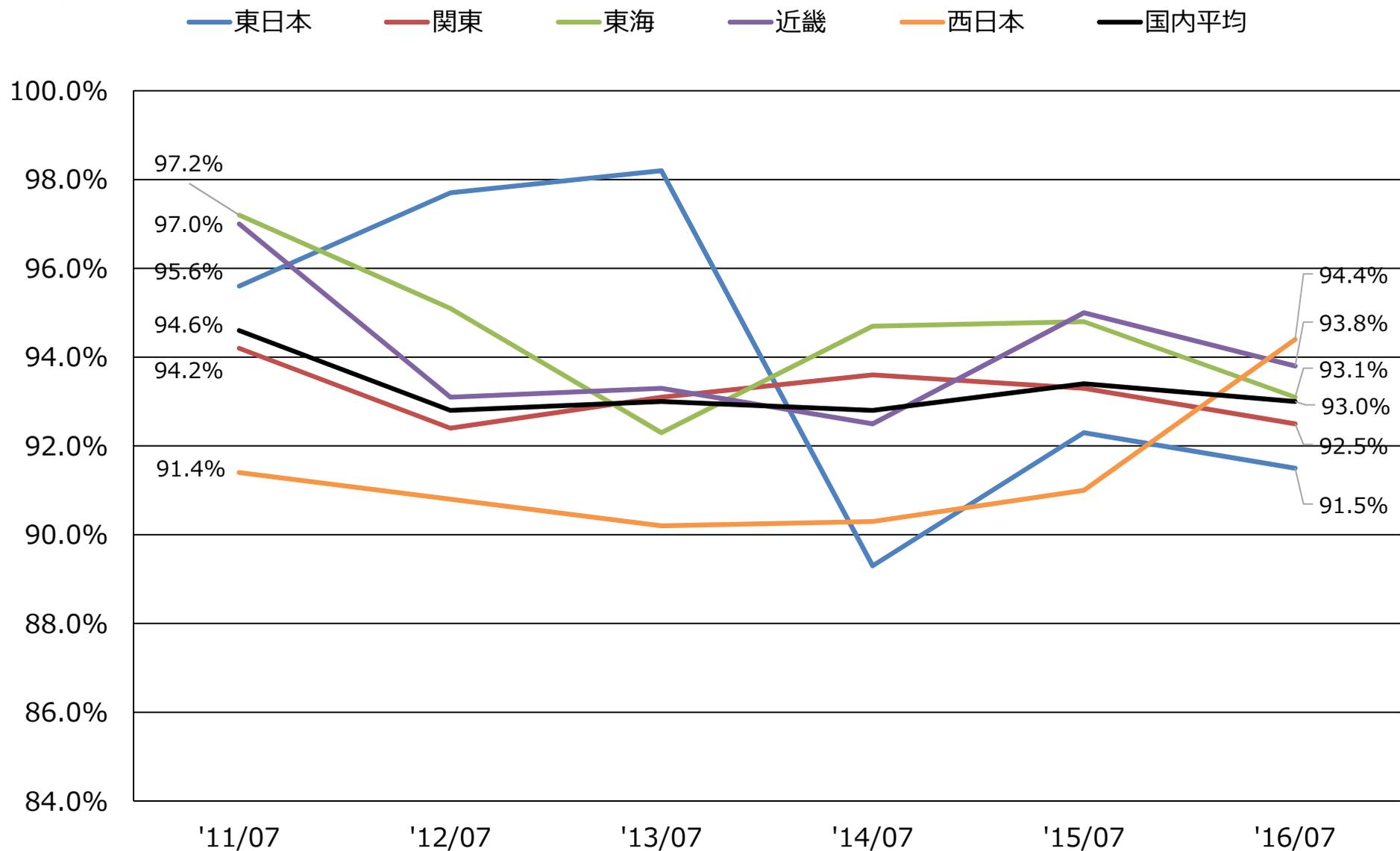
直営	5,194 (+11.7%)	5,455 (+5.0%)	5,599 (+2.6%)	5,631 (+0.6%)	5,763 (+2.4%)	6,328 (+9.8%)	6,732 (+6.4%)	7,131 (+5.9%)	7,791 (+9.3%)	8,258 (+6.0%)
マネジメント	707 (+65.4%)	1,041 (+47.2%)	1,350 (+29.7%)	1,514 (+12.1%)	1,763 (+16.5%)	1,912 (+8.5%)	2,141 (+12.0%)	2,446 (+14.3%)	2,590 (+5.9%)	2,793 (+7.8%)
その他	347 (△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%)	783 (+11.4%)

# 参考資料) 駐車場事業物件数台数推移

		'09/07	'10/07	'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07
月極専用 直営物件	物件数	477 (+4.6%)	515 (+8.0%)	611 (+18.6%)	727 (+19.0%)	809 (+11.3%)	890 (+10.0%)	912 (+2.5%)	985 (+8.0%)
	借上 台数	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%)	15,647 (+10.0%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	101 (+3.1%)	107 (+5.9%)	114 (+6.5%)	127 (+11.4%)	141 (+11.0%)	155 (+9.9%)	154 (△0.6%)	157 (+1.9%)
	借上 台数	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%)	16,964 (+17.5%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	58 (+18.4%)	65 (+12.1%)	80 (+23.1%)	84 (+5.0%)	95 (+13.1%)	93 (△2.1%)	105 (+12.9%)	111 (+5.7%)
	管理 台数	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%)	20,282 (+10.7%)
合計	物件数	636 (+5.5%)	687 (+8.0%)	805 (+17.2%)	938 (+16.5%)	1,045 (+11.4%)	1,138 (+8.9%)	1,171 (+2.9%)	1,253 (+7.0%)
	総台数	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%)	52,893 (+12.6%)

# 参考資料) 地域別月極専用直営物件契約率推移

(契約率)



# 国内駐車場事業

# 参考資料) 国内駐車場事業 業績ハイライト

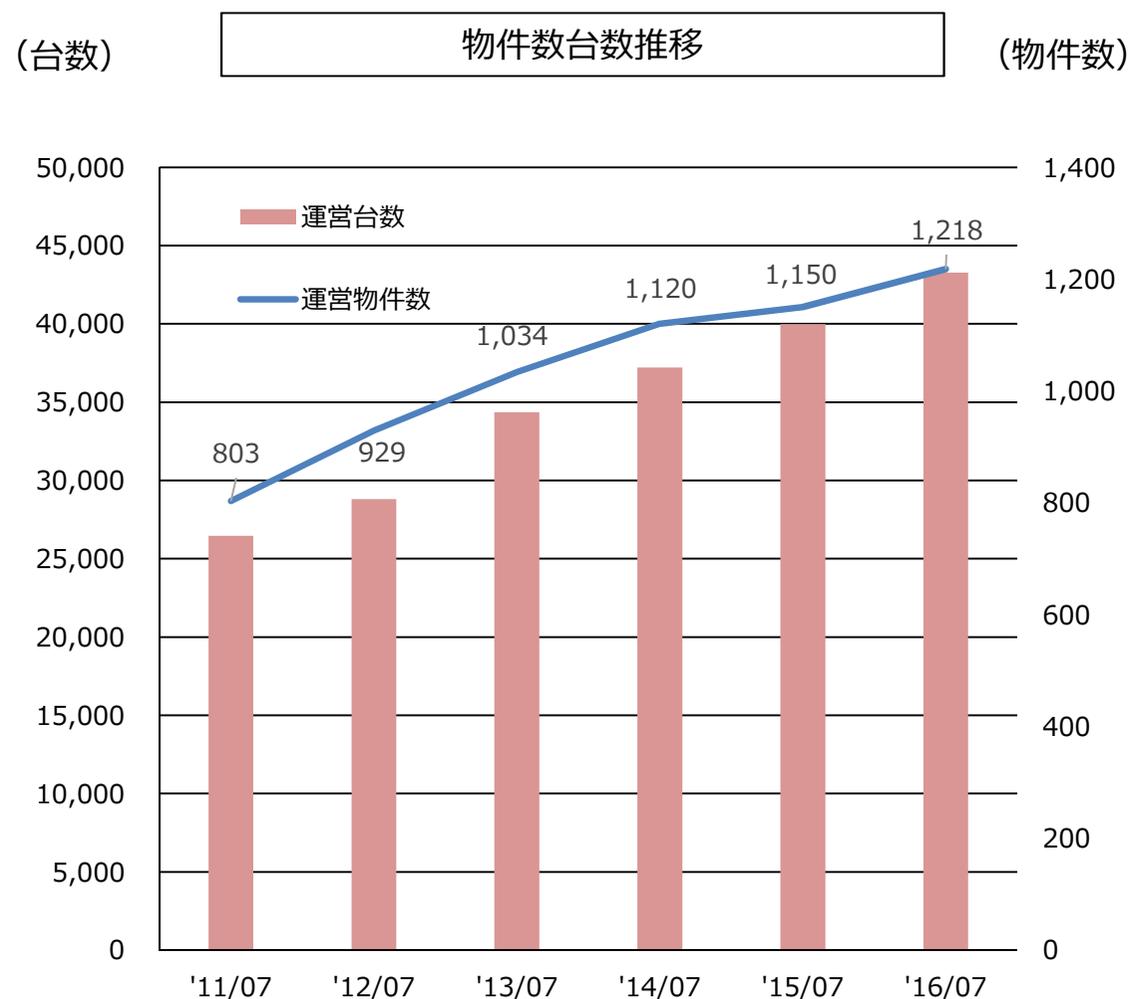


(単位：百万円)

	'15/07	'16/07	増減	増減率
売上高	10,401	11,009	+607	+5.8%
売上総利益	3,942	4,154	+211	+5.4%
<b>粗利率</b>	<b>37.9%</b>	<b>37.7%</b>	<b>△0.2pt</b>	<b>-</b>
営業利益	2,361	2,444	+82	+3.5%
<b>営業利益率</b>	<b>22.7%</b>	<b>22.2%</b>	<b>△0.5pt</b>	<b>-</b>
営業利益 (全社費用含)	1,711	1,873	+162	+9.5%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>16.5%</b>	<b>17.0%</b>	<b>+0.6pt</b>	<b>-</b>

# 参考資料) 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
- 新規契約獲得件数は125物件（前期90物件）



新規物件数、台数前期比較

	'15/07		'16/07		増減	
	物件数	台数	物件数	台数	物件数	台数
東日本	12	706	6	900	△6	+194
関東	30	632	67	1,183	+37	+551
東海	13	246	13	782	0	+536
近畿	15	291	21	503	+6	+212
西日本	20	873	18	458	△2	△415
合計	90	2,748	125	3,826	+35	+1,078

# 参考資料) 国内駐車場事業 新規獲得物件 (抜粋)



**大名古屋ビルヂング (名古屋)**  
 時間貸しマネジメント物件  
 運営台数：328台



**NPD松坂屋パーキング (静岡)**  
 時間貸し併用直営物件  
 運営台数：142台



**福屋第一パーキング (広島)**  
 時間貸しマネジメント物件  
 運営台数：64台



**オーガニックビル駐車場 (大阪)**  
 時間貸し併用直営物件  
 運営台数：95台



**インターコンチネンタルホテル大阪 (大阪)**  
 時間貸しマネジメント物件  
 運営台数：59台



**中部国際空港セントレア (名古屋)**  
 バレーサービス受託



**秋田アトリオン南駐車場 (秋田)**  
 時間貸しマネジメント物件  
 運営台数：399台

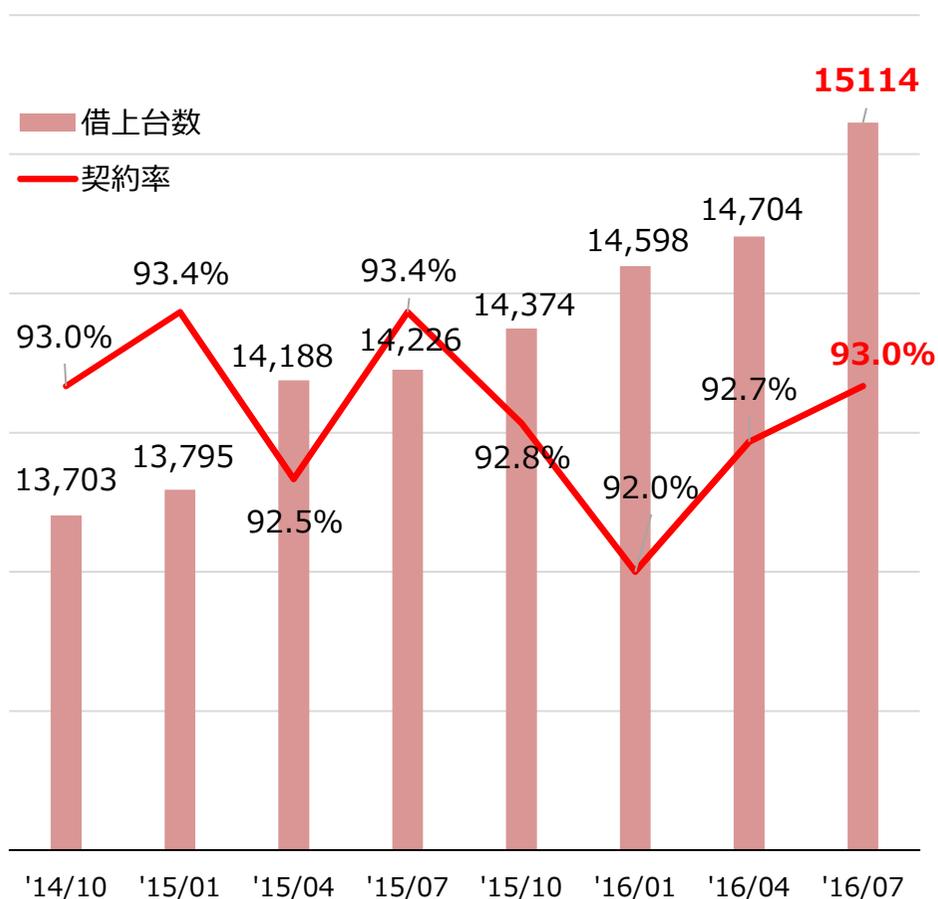


**ラウンドワン盛岡店 (盛岡)**  
 時間貸し併用直営物件  
 運営台数：350台

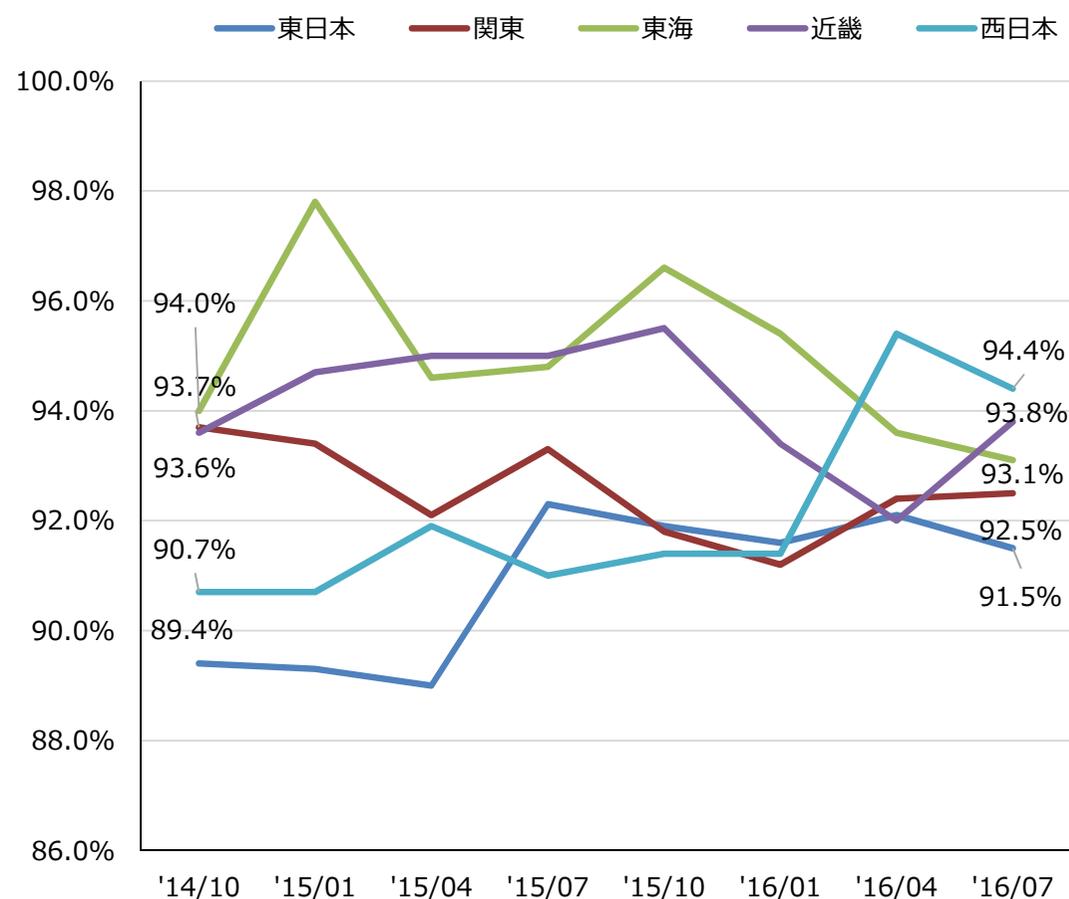
# 参考資料) 直営月極専用物件 指標の状況

- 契約率は、'15/07期末93.4%から'16/07期末93.0%とほぼ横ばい
- 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

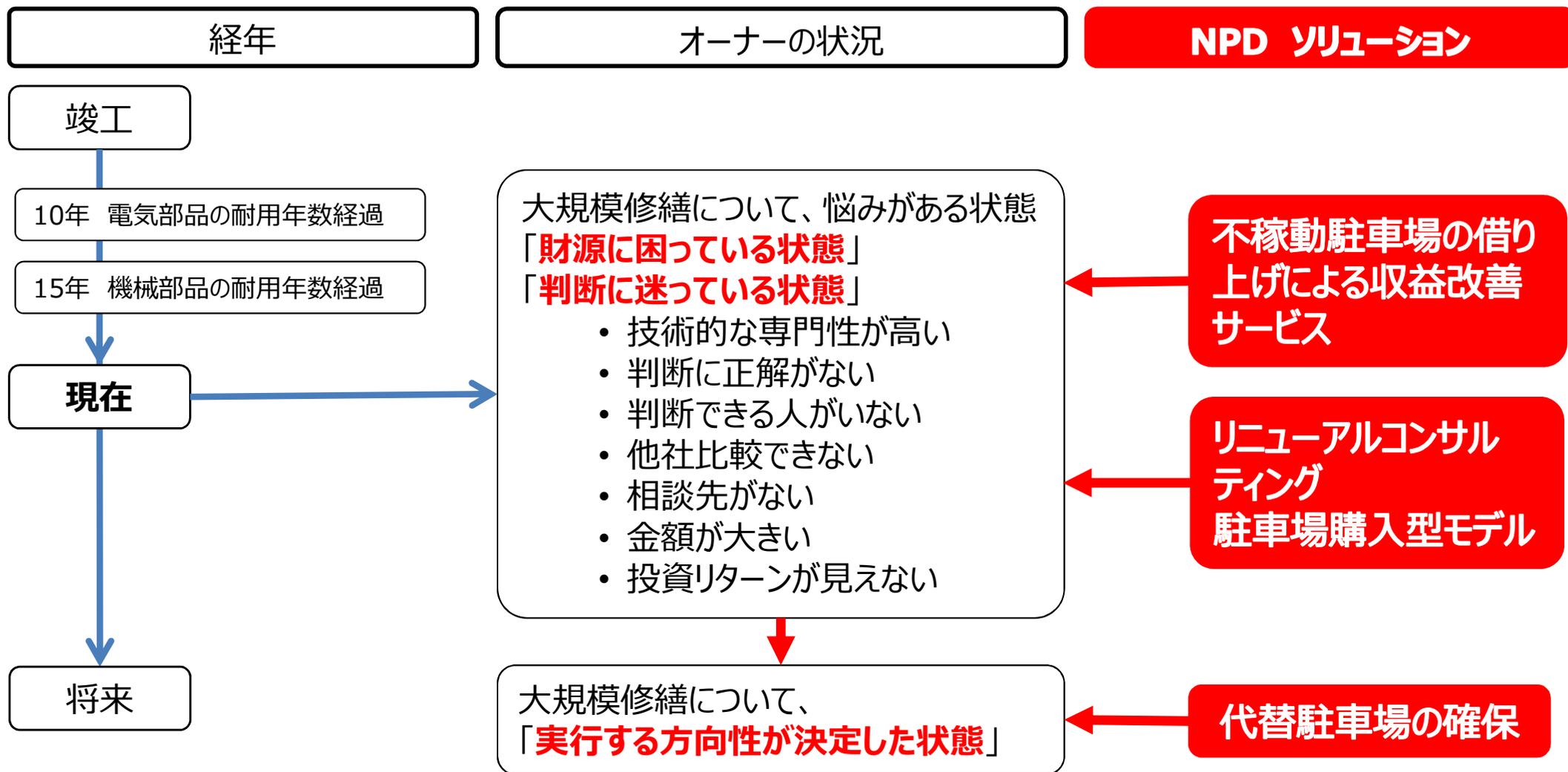


エリア毎契約率推移



# 参考資料) 2017年7月期 重点取組事項②

- 従来のサブリース事業（不稼動駐車場の借り上げによる収益改善）に加えて、リニューアルコンサルティングや駐車場購入型モデル、代替駐車場の確保サービスを積極的に展開する



# 参考資料) 2017年7月期 国内駐車場事業計画



(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率
売上高	11,009	11,900	+890	+8.1%
営業利益	2,444	2,640	+195	+8.0%
<b>営業利益率</b>	<b>22.2%</b>	<b>22.2%</b>	<b>+0.0pt</b>	<b>-</b>
営業利益 (全社費用含)	1,873	1,990	+116	+6.2%
<b>営業利益率 (全社費用含)</b>	<b>17.0%</b>	<b>16.7%</b>	<b>△0.3pt</b>	<b>-</b>

# 海外駐車場事業

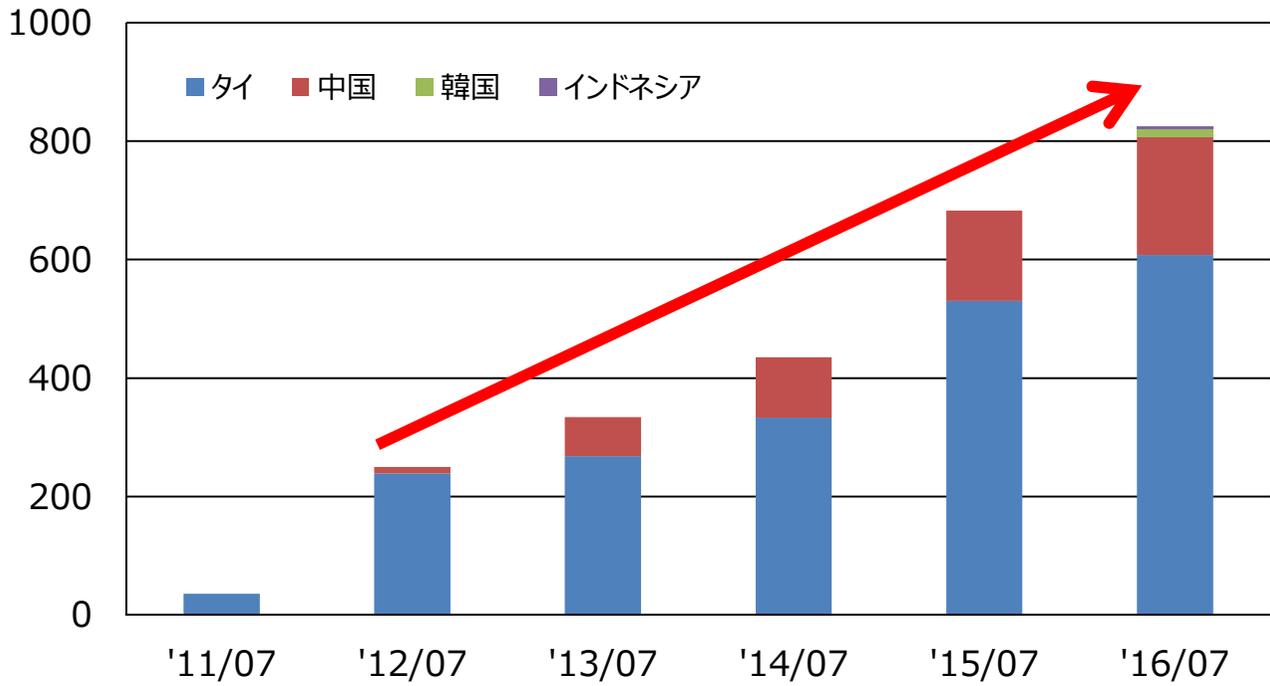
# 参考資料) 海外駐車場事業 業績ハイライト

(単位：百万円)

	'15/07	'16/07	増減	増減率
売上高	683	826	+142	+20.9%
売上総利益	157	220	+62	+39.9%
<b>粗利率</b>	<b>23.0%</b>	<b>26.6%</b>	<b>+3.6pt</b>	-
営業利益	△29	△51	△21	-
<b>営業利益率</b>	-	-	-	-

# 参考資料) 海外駐車場事業 売上、物件数、台数推移

売上高推移 (百万円)



- 每期+30%近くの売上増加
- タイ上期物件数の顕著な増加  
渋滞解消プロジェクトによる  
パーク&ライド物件
- 中国は初の通期黒字化を達成

		'11/07	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07
タイ	物件数	2	7	9	15	17	28
	台数	2,396	3,669	3,136	4,399	5,268	7,045
中国	物件数	-	2	2	3	4	5
	台数	-	1,140	1,140	1,699	1,731	2,455
韓国	物件数	-	-	-	0	0	2
	台数	-	-	-	0	0	113
インドネシア	物件数	-	-	-	-	0	0
	台数	-	-	-	-	0	0
合計	物件数	2	9	11	18	21	35
	台数	2,396	4,809	4,276	6,098	6,999	9,613



# 参考資料) 海外駐車場 これまでの取り組み

## 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

## 運営物件



Inter Change 21(バンコク)



Bangkok City Tower (バンコク)



上海環球金融中心(上海)



紫金山大酒店(上海)

# 参考資料) 海外駐車場事業 新規物件 (抜粋)



Krungthonburi Parking(バンコク)  
管理台数：300台



S.P.Building 駐車場(バンコク)  
管理台数：824台



ドーミーイン プレミアム ソウル (ソウル)  
管理台数：43台



虹橋天地D19(上海)  
管理台数：724台

# 参考資料) バンコクトピックス

## 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

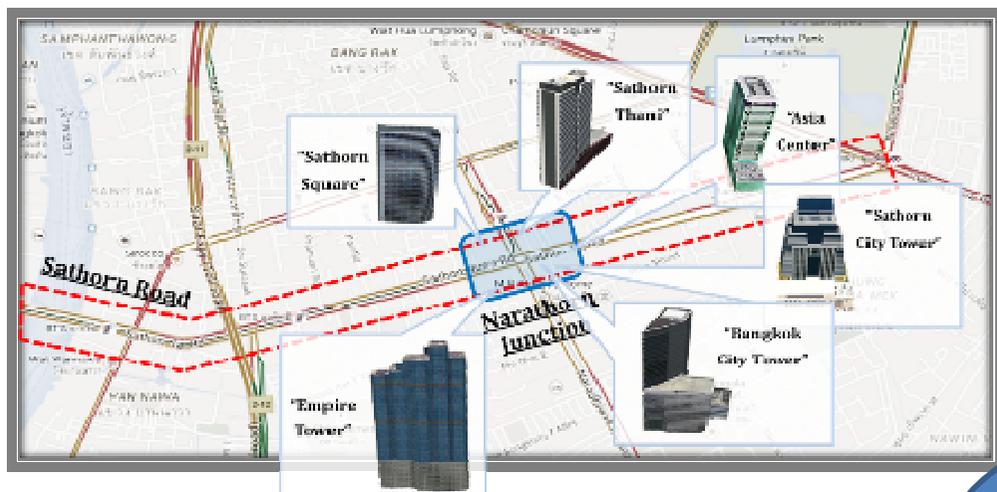
### (プロジェクトの概要)

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

### (ソリューション)

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

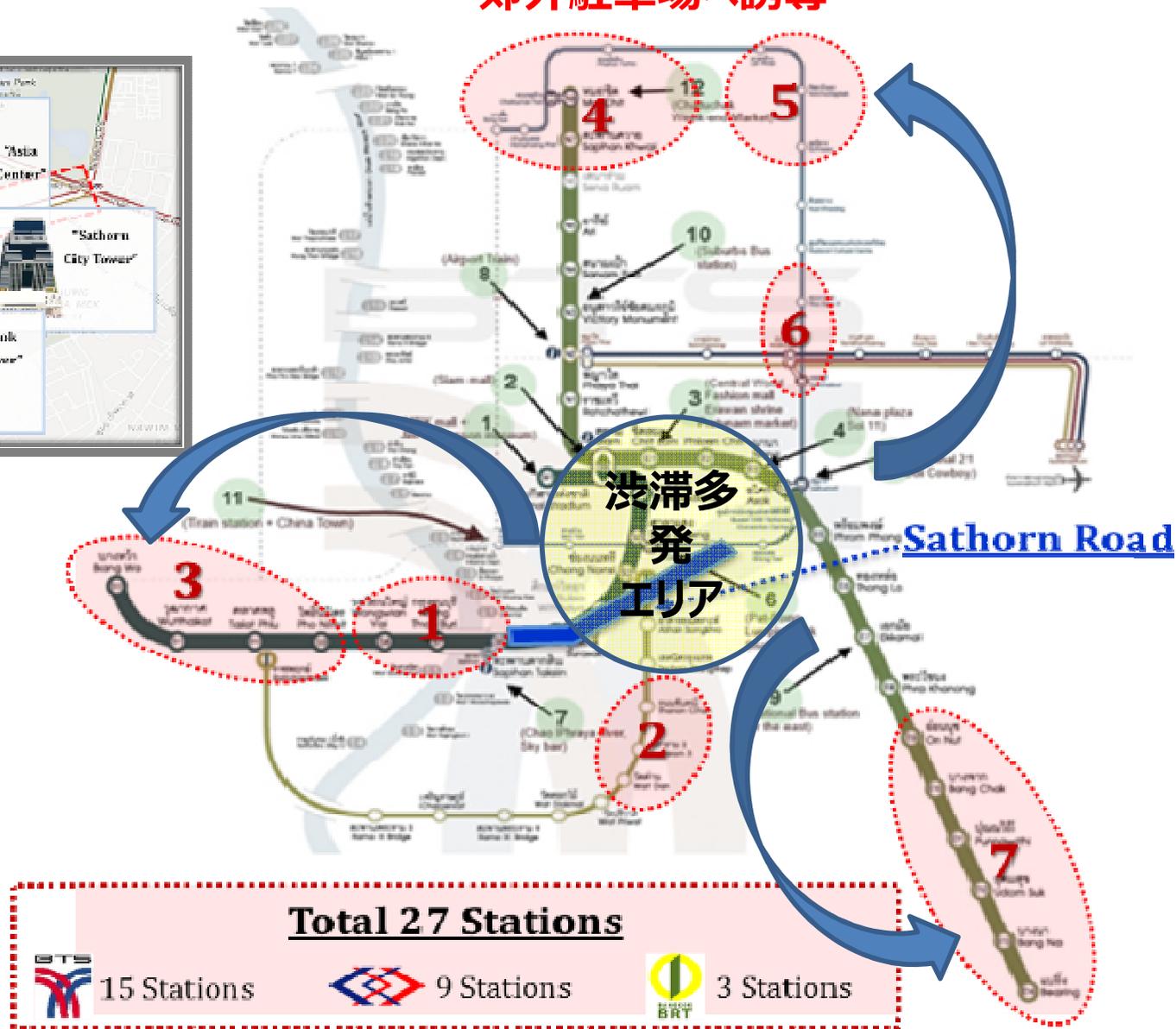
# 参考資料) バンコクトピックス



サトーン地区の交通渋滞



## 郊外駐車場へ誘導



# 参考資料) 上海トピックス 外資系大型複合ビルへの営業攻勢

## 市街地大型ビルの運営事例



日系代表

上海環球金融中心SWFC



紫金山大酒店 (5星ホテル)

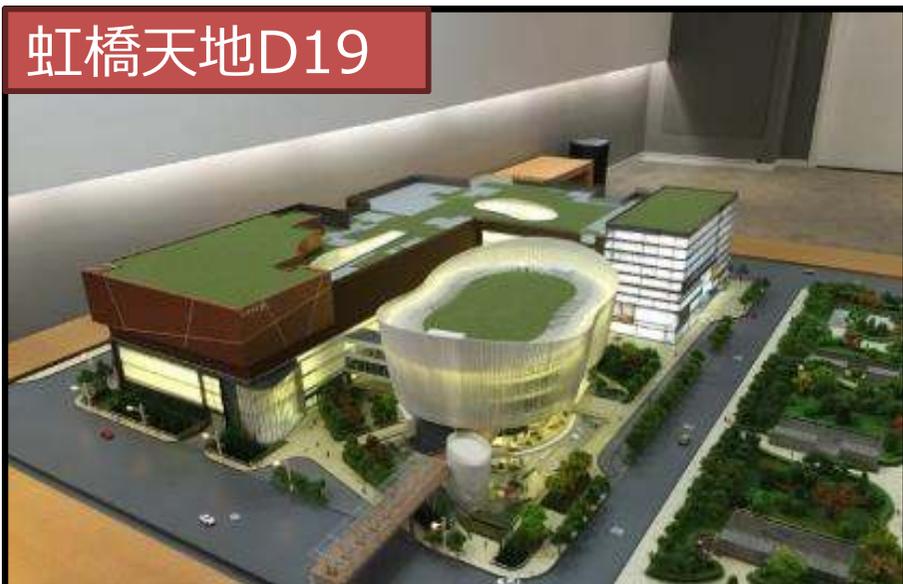


新世紀廣場

# 参考資料) 上海トピックス 外資系大型複合ビルへの営業攻勢

## (取組例)香港系 ディベロッパーへの攻勢

虹橋天地D19



虹橋天地D17



### ■ 瑞安集団

香港上場ディベロッパー 時価総額3000億円

開発案件 上海 (開発多数・所有8物件)

成都・重慶・瀋陽・広東省など

### ■ 上海代表物件

「新天地」上海で最高の商業施設

### ■ 当社受注実績

(1) 安全改善コンサルティング2015年8月受注

(2) 虹橋天地D19受注 2015年9月運営開始

### ● オーナーから高評価

→ (深掘り) 更なる開拓を進める

→ (横展開) 外資50棟ビル攻勢

# 参考資料) ソウルピックス 韓国での新規物件契約の獲得

## 韓国駐車場事業 進出来の新規契約獲得

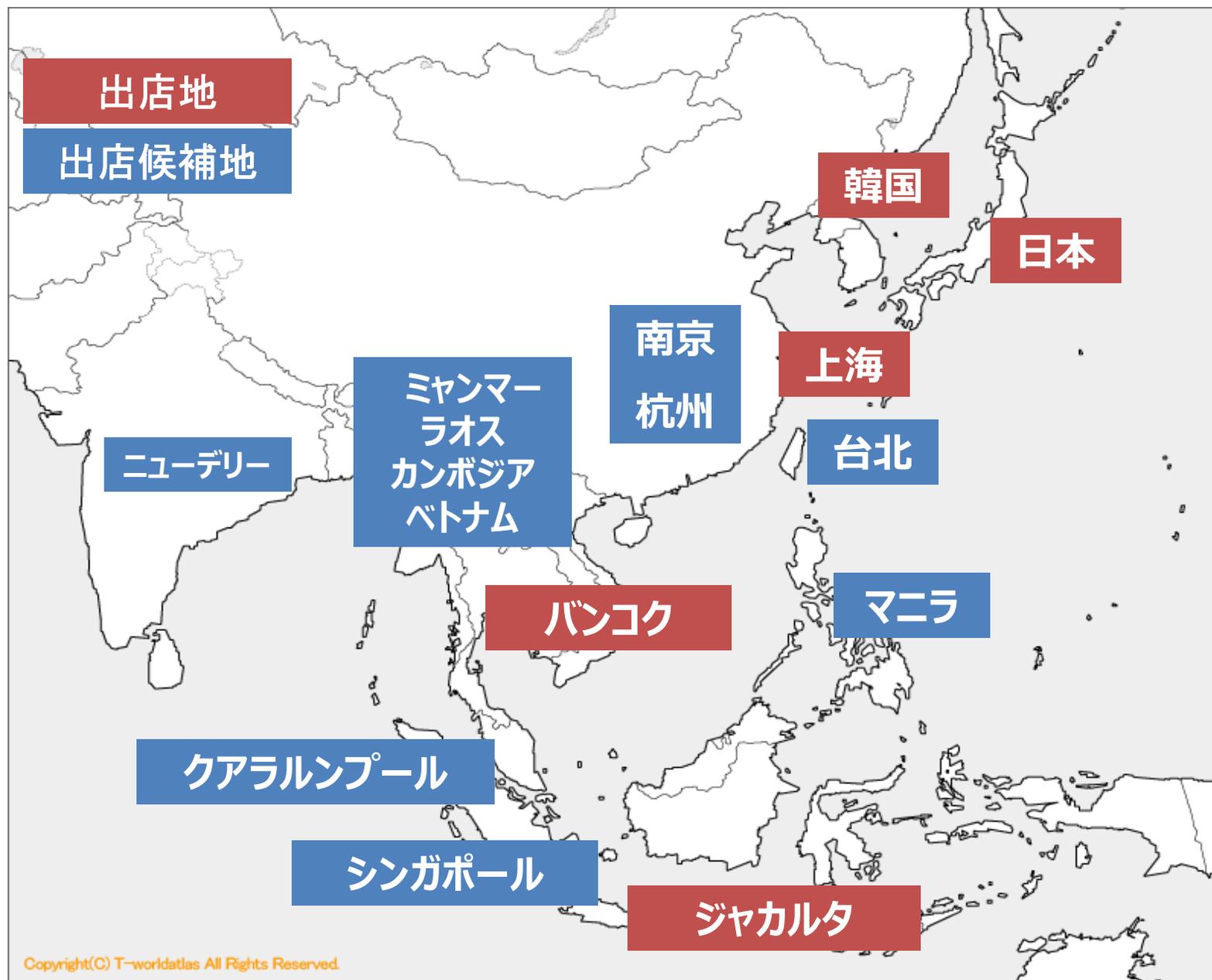


運営開始：2015年9月  
 物件名：ドームインプレミアムソウルカロスキル  
 住所：ソウル江南地区  
 台数：43台  
 仕様：機械式1基  
 運営形態：時間貸し併用直営物件



運営開始：2016年6月  
 物件名：新韓銀行百年館駐車場  
 住所：ソウル中区  
 台数：70台  
 仕様：機械式1基  
 運営形態：月極専用直営物件

# 参考資料) 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・  
 スタンダードに

# 参考資料) 2017年7月期 海外駐車場事業計画



(単位：百万円)

	'16/07	'17/07	増減	増減率
売上高	826	1,100	+273	+33.1%
営業利益	△51	10	+61	-
<b>営業利益率</b>	-	<b>0.9%</b>	-	-

## 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

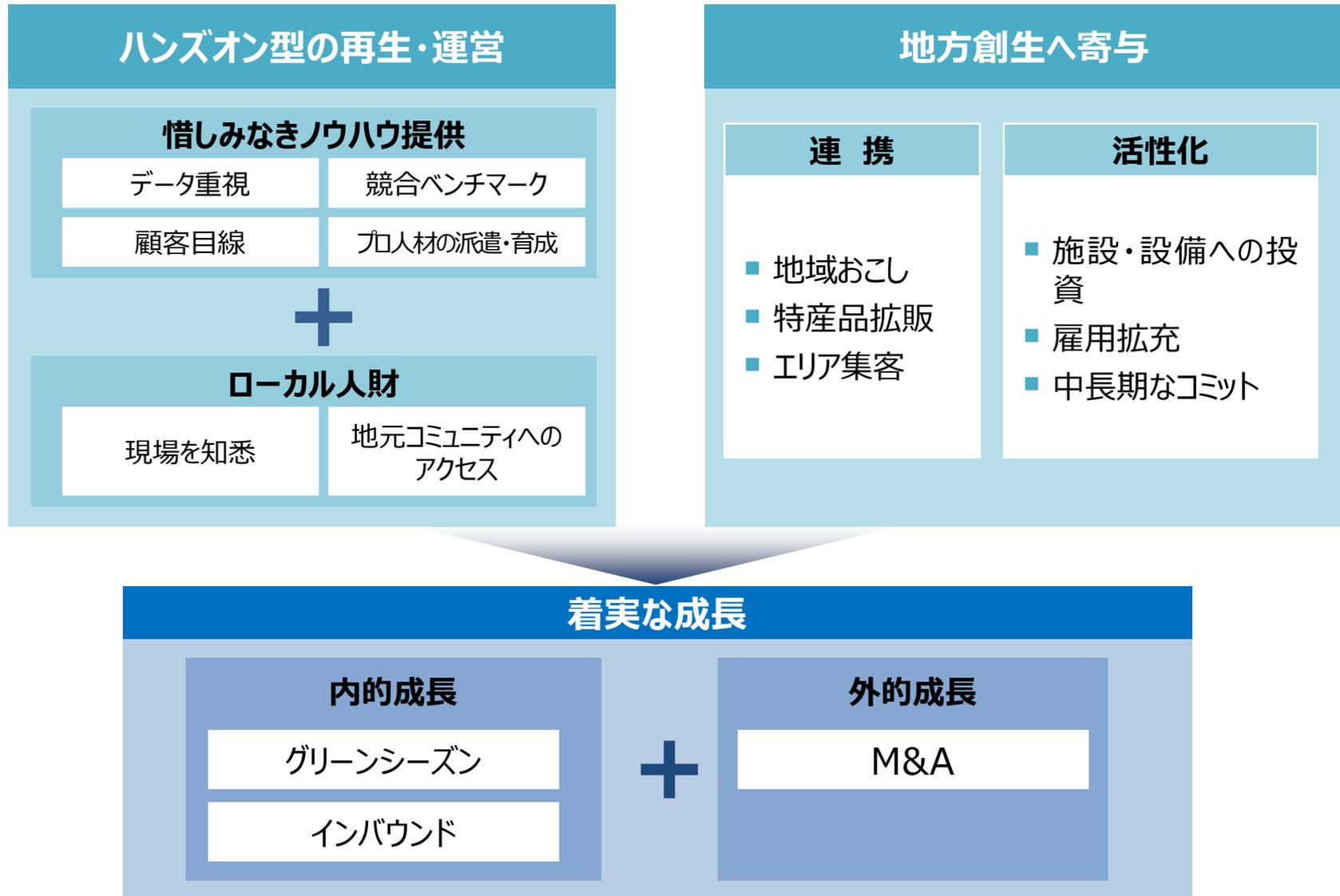
### スキー場を基点とする地域活性

- 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

顧客

地域社会



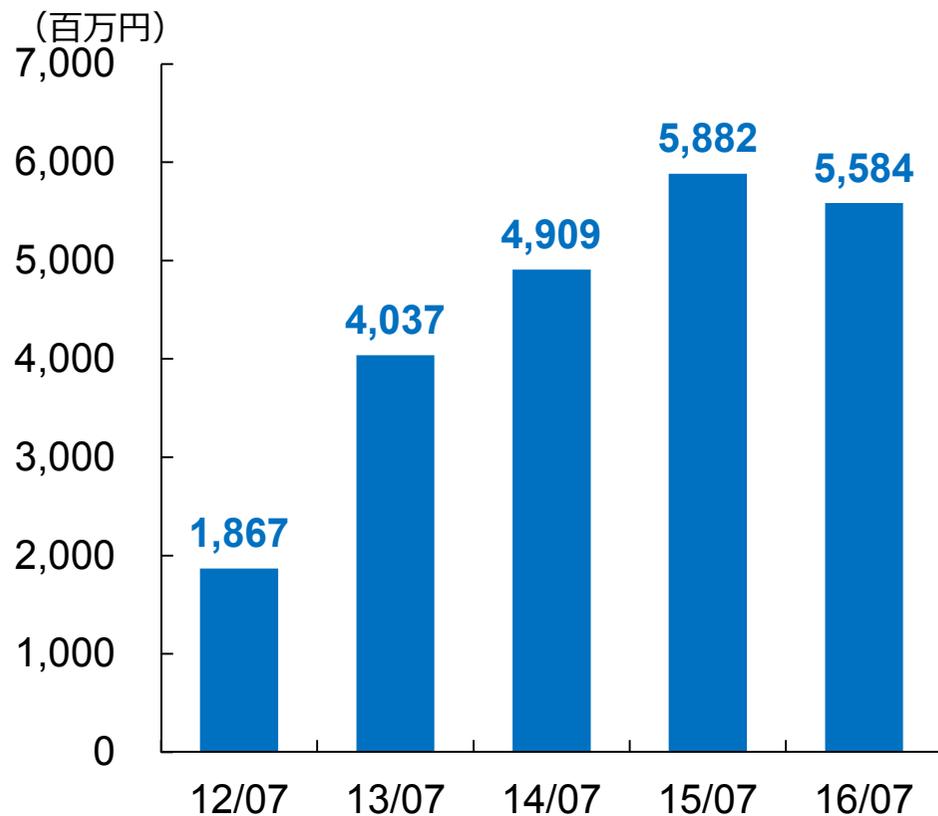


# 参考資料) グループスキー場一覧

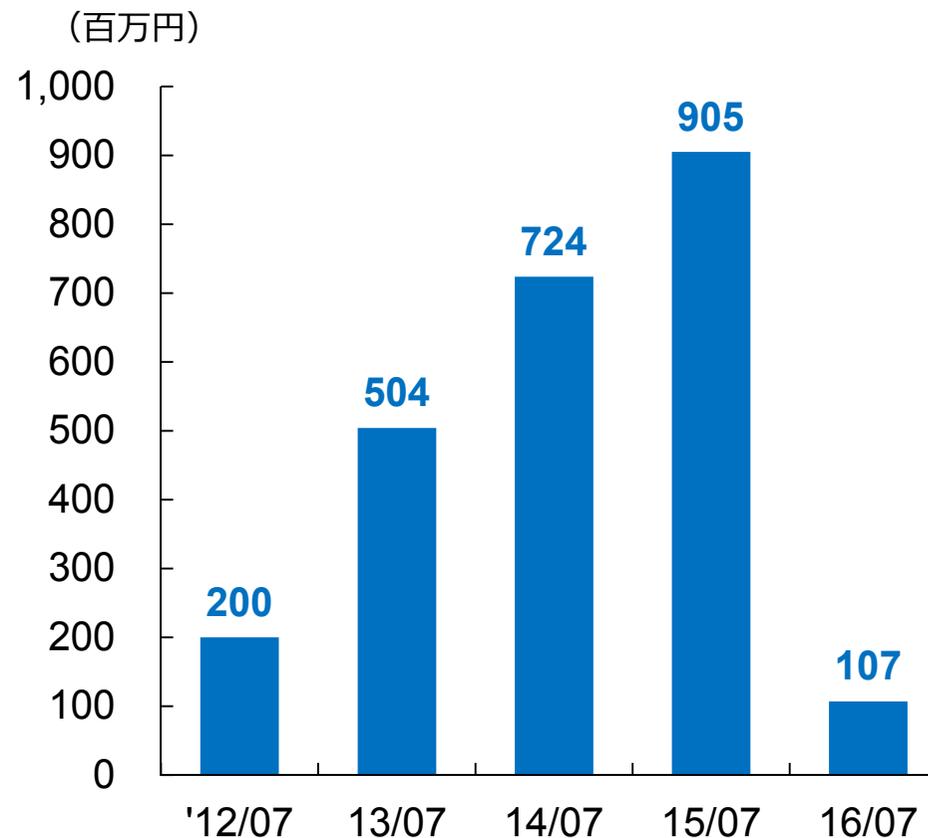
	HAKUBA VALLEY 鹿島槍 スキー場	竜王 スキーパーク	川場スキー場	HAKUBA VALLEY 八方尾根 スキー場	HAKUBA VALLEY 岩岳スノー フィールド	HAKUBA VALLEY 柵池高原 スキー場	めいほう スキー場	菅平高原 スノーリ ゾート
								
<b>グループ化</b>	平成18年9月	平成21年11月	平成22年10月	平成24年11月	平成24年11月	平成24年11月	平成26年10月	平成27年11月
<b>立地</b>	白馬エリア (長野)	志賀エリア (長野)	沼田エリア (群馬)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	奥美濃エリア (岐阜)	上田エリア (長野)
<b>標高 山頂-山麓</b>	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)	1,650-1,250 (m)
<b>総面積 (当社所有面積)</b>	78ha (35ha)	95ha (11ha)	60ha (0.1ha)	200ha (2ha)	125ha (10ha)	156ha (0.4ha)	96ha (-ha)	175ha
<b>リフト本数</b>	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	19
<b>来場者数 (前期 ウィンターシーズ ン)</b>	142千人	255千人	146千人	427千人	113千人	246千人	217千人	213千人
<b>ゲレンデ特徴</b>	▶ 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	▶ 柵池自然公園 の散策、トレキ 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	▶ 首都圏から日 帰り圏内に立 地しアクセス良 好
<b>主要な客層</b>	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	首都圏、長野県 内のファミリー及 び幅広い層

# 参考資料) スキー場事業 業績推移

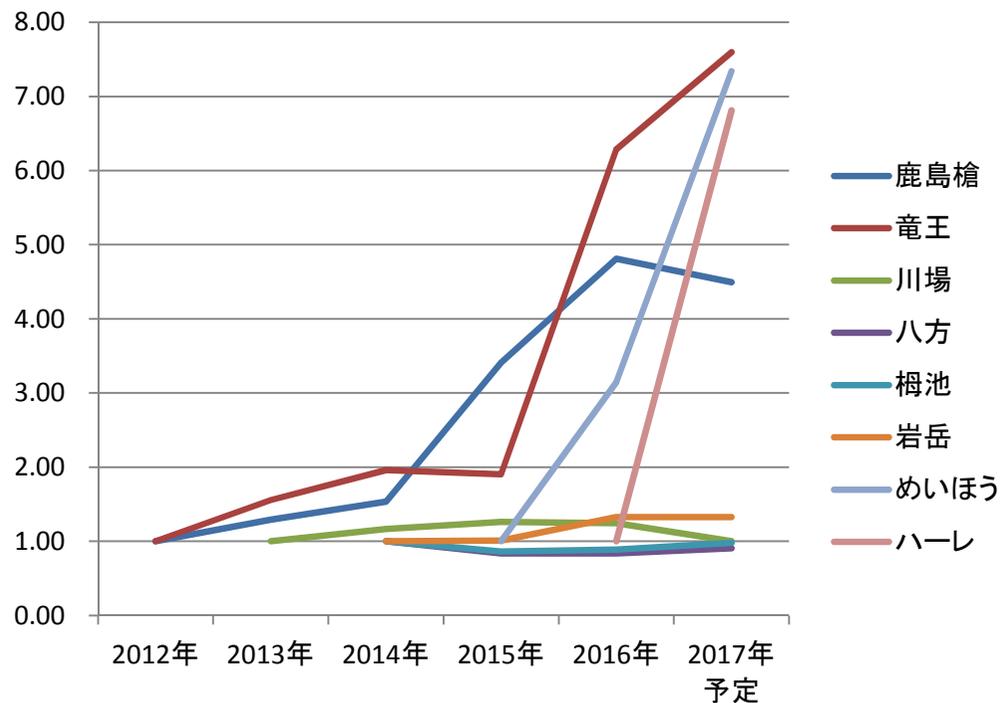
## 売上高



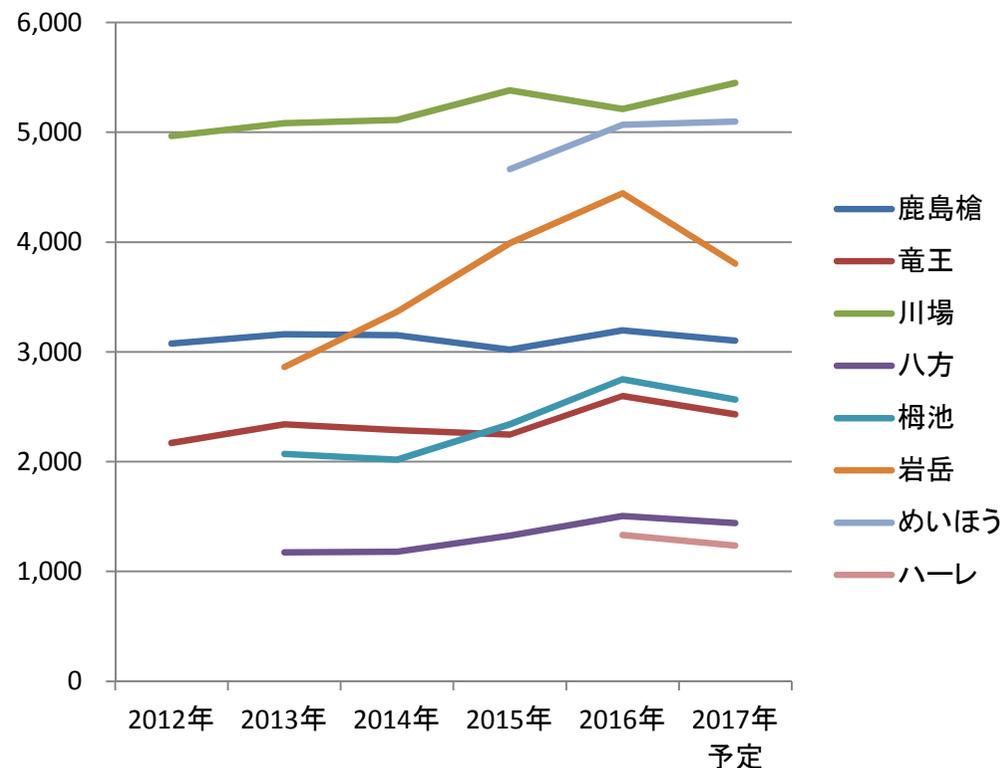
## 営業利益



## グリーンシーズン来場者の伸び



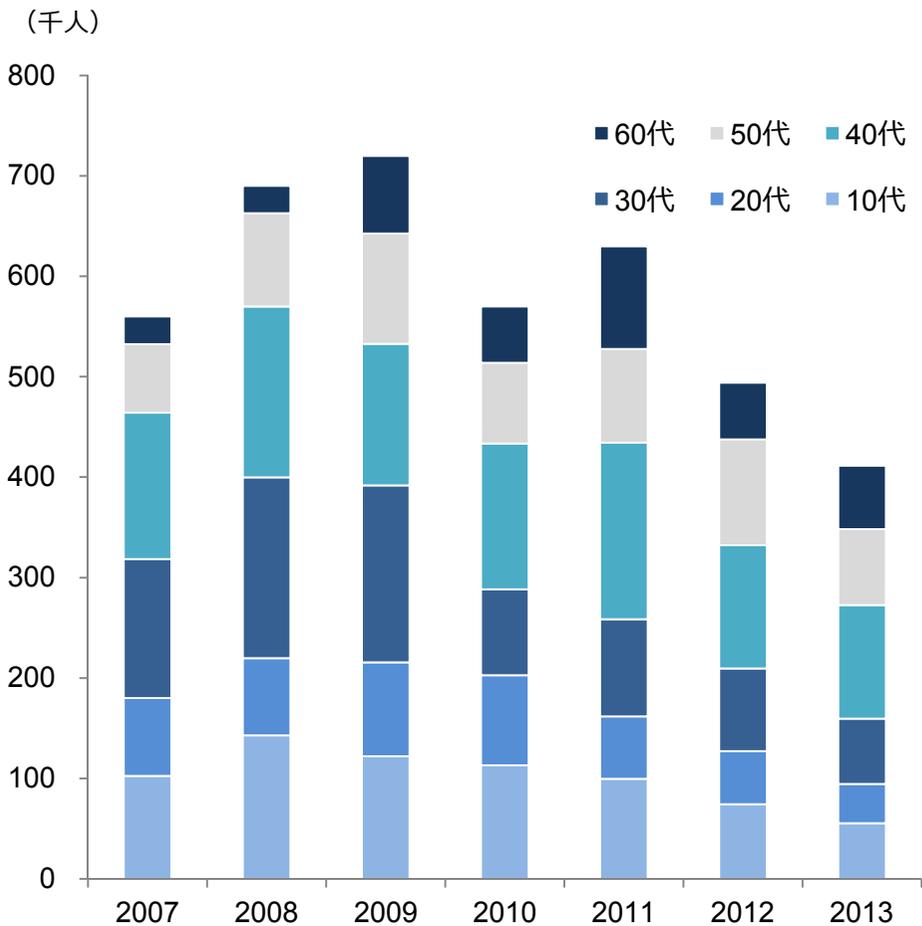
## ウィンター来場者単価(円)



# 参考資料) スキー及びスノーボードの年代別参加人口

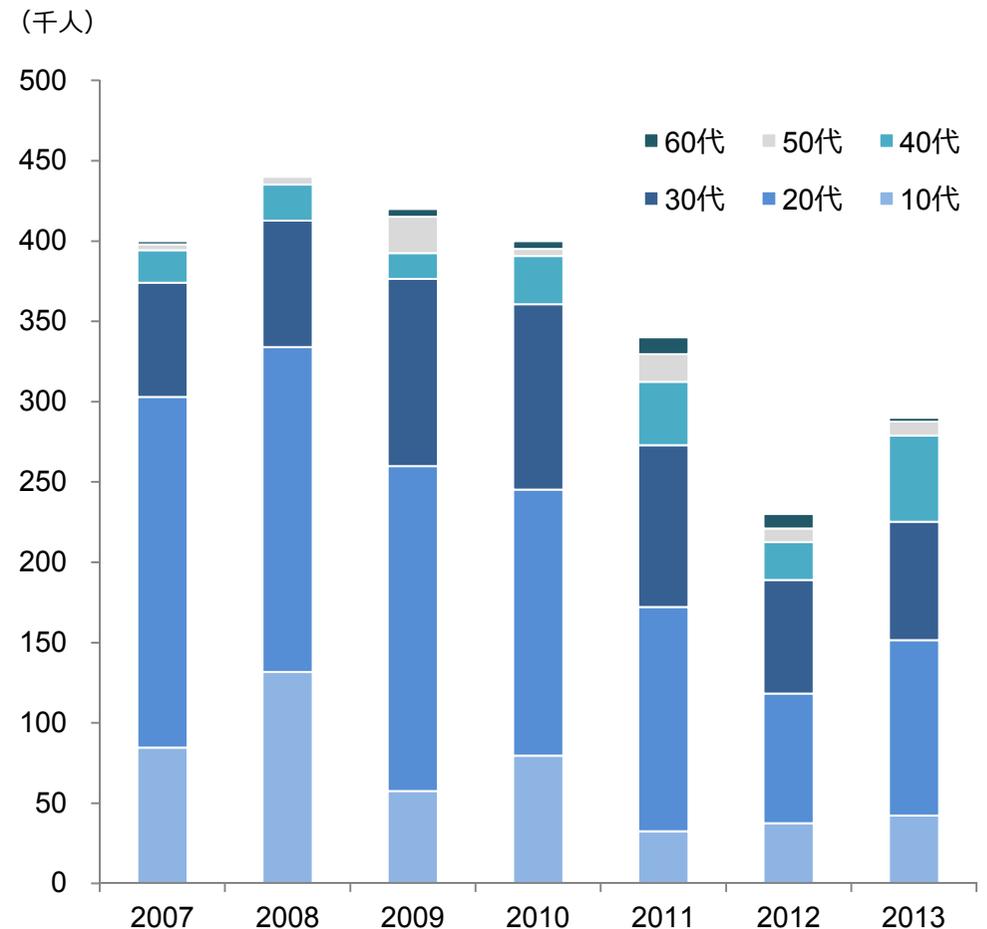
- 40代以上のスキー人口は堅調に推移
- 20-40代のスノーボード人口は増加傾向へ

## 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) 安全対策 柵池DBDプログラム

柵池高原スキー場で、一昨年から雪崩除去作業を開始。  
今年からDBDプログラムを実施。

## ➤ 専門部隊による雪崩除去作業実施と安全点検体制の構築



降雪後、早朝に雪崩除去作業を実施



安全点検の様子



救助犬も含めた安全管理体制を構築

## ➤ DBDプログラム：滑走希望者にレクチャーを実施、安全なパウダー滑走を実現

