



2017年7月期 第2四半期 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 駐車場事業の状況

3 テーマパーク事業の状況

4 質疑応答

連結決算の状況

業績予想の修正について

- 駐車場事業は安定的に成長し、前期開始したテーマパーク事業が大きく収益貢献するものの、スキー場事業において、昨年12月から本年1月前半にかけての本州地域の小雪が影響し、下記の通り、業績予想の修正を2017年2月10日に公表した。
- スキー場事業 ウィンターシーズン通期来場者数 1,880千人 ⇒ 1,620千人 (単位：百万円)

'17/07 2Q	修正前	修正後	増減	増減率
売上高	11,000	10,900	△100	△0.9%
営業利益	1,600	1,650	+50	+3.1%
経常利益	1,600	1,650	+50	+3.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,100	1,150	+50	+4.5%

'17/07 通期	修正前	修正後	増減	増減率
売上高	23,000	22,000	△1,000	△4.3%
営業利益	3,300	3,000	△300	△9.1%
経常利益	3,200	3,000	△200	△6.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,100	1,900	△200	△9.5%

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貢献により過去最高
テーマパーク事業・・・1,582百万円
- 営業利益 国内駐車場事業の収益性の改善、テーマパーク事業の開始、スキー場事業の小雪対策の効果により、対前年同期において、大幅に増益
- 経常利益 当四半期においては、大きな営業外損益の発生はなし
- 四半期純利益 減損損失の減少（172百万円 ⇒ 28百万円）

（単位：百万円）

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率	修正前 計画	達成率	修正後 計画	達成率
売上高	8,634	10,973	+2,338	+27.1%	11,000	99.8%	10,900	100.7%
営業利益	888	1,710	+822	+92.6%	1,600	106.9%	1,650	103.6%
経常利益	1,141	1,721	+579	+50.7%	1,600	107.6%	1,650	104.3%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	654	1,253	+598	+91.4%	1,100	113.9%	1,150	109.0%

連結業績ハイライト 事業別営業利益計画対比

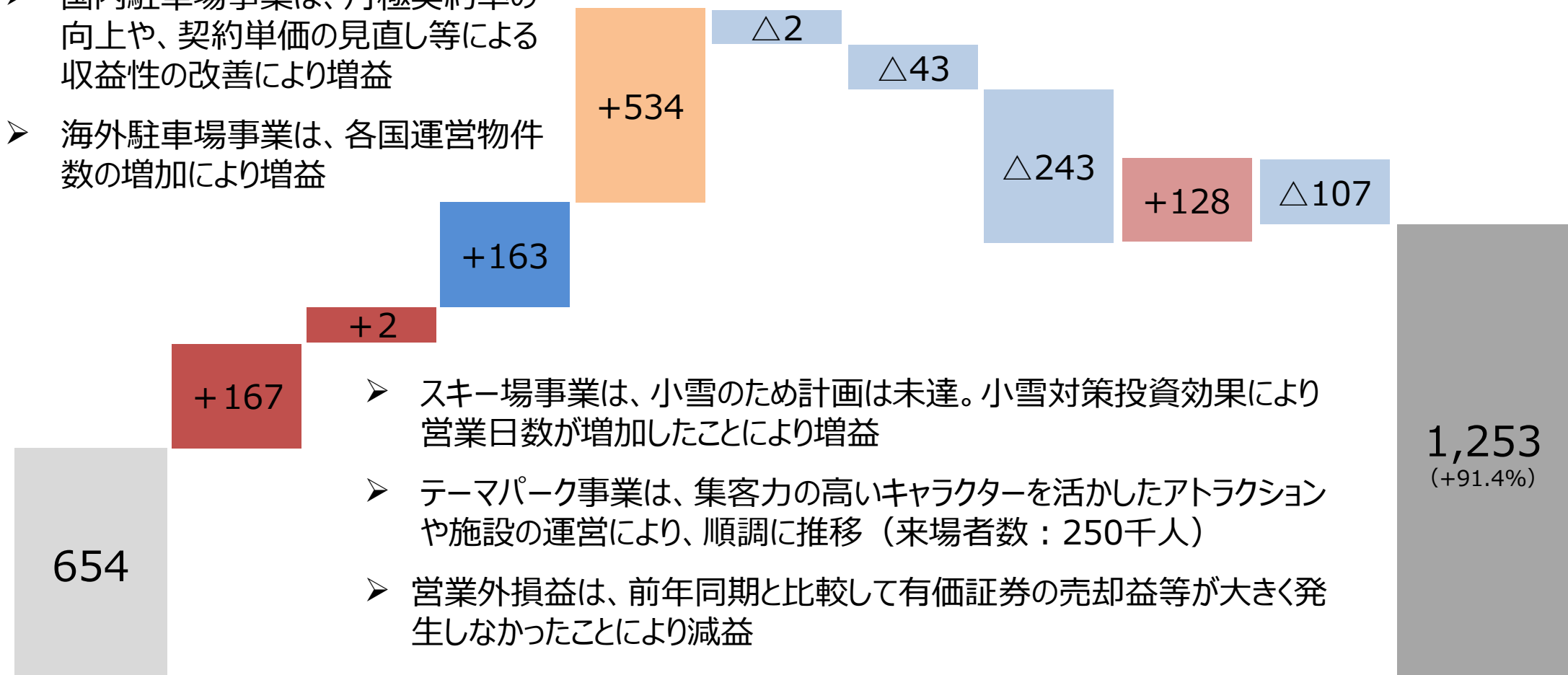
(単位：百万円)

営業利益	'17/07 2Q実績	修正前計画	増減	達成率
国内駐車場事業 ※全社費用込	1,029	911	+118	113.0%
海外駐車場事業	△25	△22	△3	-%
スキー場事業	169	433	△263	39.2%
テーマパーク事業	534	343	+191	155.9%
その他	2	△15	+17	-%
調整	-	△50	+50	-%
連結合計	1,710	1,600	+110	106.9%

(単位：百万円)

連結純利益増減要因

- 国内駐車場事業は、月極契約率の向上や、契約単価の見直し等による収益性の改善により増益
- 海外駐車場事業は、各国運営物件数の増加により増益



- スキー場事業は、小雪のため計画は未達。小雪対策投資効果により営業日数が増加したことにより増益
- テーマパーク事業は、集客力の高いキャラクターを活かしたアトラクションや施設の運営により、順調に推移（来場者数：250千人）
- 営業外損益は、前年同期と比較して有価証券の売却益等が大きく発生しなかったことにより減益

'16/07 2Q 四半期純利益	国内 駐車場 事業	海外 駐車場 事業	スキー場 事業	テーマパーク 事業	その他	全社 費用	営業外 損益	特別 損益	法人税等 少数株主 損益	'17/07 2Q 四半期純利益
---------------------	-----------------	-----------------	------------	--------------	-----	----------	-----------	----------	--------------------	---------------------

経営指標推移

- 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
- JPX日経中小型株指数の構成銘柄200社の1社に選出

種類	項目		'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	連結	17.2%	15.0%	15.4%	15.1%	10.9%	13.6%	25%
		単体	19.9%	18.6%	17.2%	16.7%	17.0%	16.2%	
	経常利益率	連結	18.0%	16.6%	17.1%	17.7%	12.4%	13.6%	25%
		単体	21.1%	20.9%	19.7%	21.5%	18.8%	15.7%	
健全性	自己資本比率	連結	37.5%	33.6%	37.8%	38.0%	31.2%	32.2%	30%
		単体	45.3%	41.3%	43.0%	39.3%	39.7%	38.1%	
投資指標	ROE	連結	23.6%	51.9%	44.6%	65.5%	18.7%	27.4%	40%
		単体	44.4%	39.3%	32.8%	53.4%	24.5%	20.7%	
	ROA	連結	30.8%	29.6%	26.2%	21.2%	11.5%	13.7%	-
		単体	30.7%	27.6%	22.9%	19.6%	14.8%	12.1%	

株主還元について

- 2016年9月に自社株買い200百万円実施済
- 7期連続増配を予定、期初予想を修正せず高い配当性向を維持していく方針

	'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	3.5	3.75
配当総額 (百万円)	502	668	835	904	1,109	1,180	1,262
当期純利益 (百万円)	850	518	1,378	1,581	3,530	1,255	1,900
自己株式取得総額 (百万円)	190	29	0	0	0	0	200
自己株式取得を含めた株主還元 総額 (百万円)	692	698	835	904	1,109	1,180	1,462
配当性向 (%)	59.6	128.6	60.5	57.1	31.3	94.1	66.5
総還元性向 (%)	81.5	134.7	60.5	57.1	31.3	94.1	76.9

※2014年2月において、1株を100株に株式分割している。

※計画の数値は、2017年2月10日に発表した業績予想修正後の計画となります。

2017年7月期通期計画

- 売上高、営業利益は過去最高を更新する予定
- 1) 国内駐車場事業の安定的な成長、2) 海外駐車場事業の黒字化、3) スキー場事業の改善、4) テーマパーク事業の通期寄与、により売上高から当期純利益まで全て2桁成長を予定

(単位：百万円)

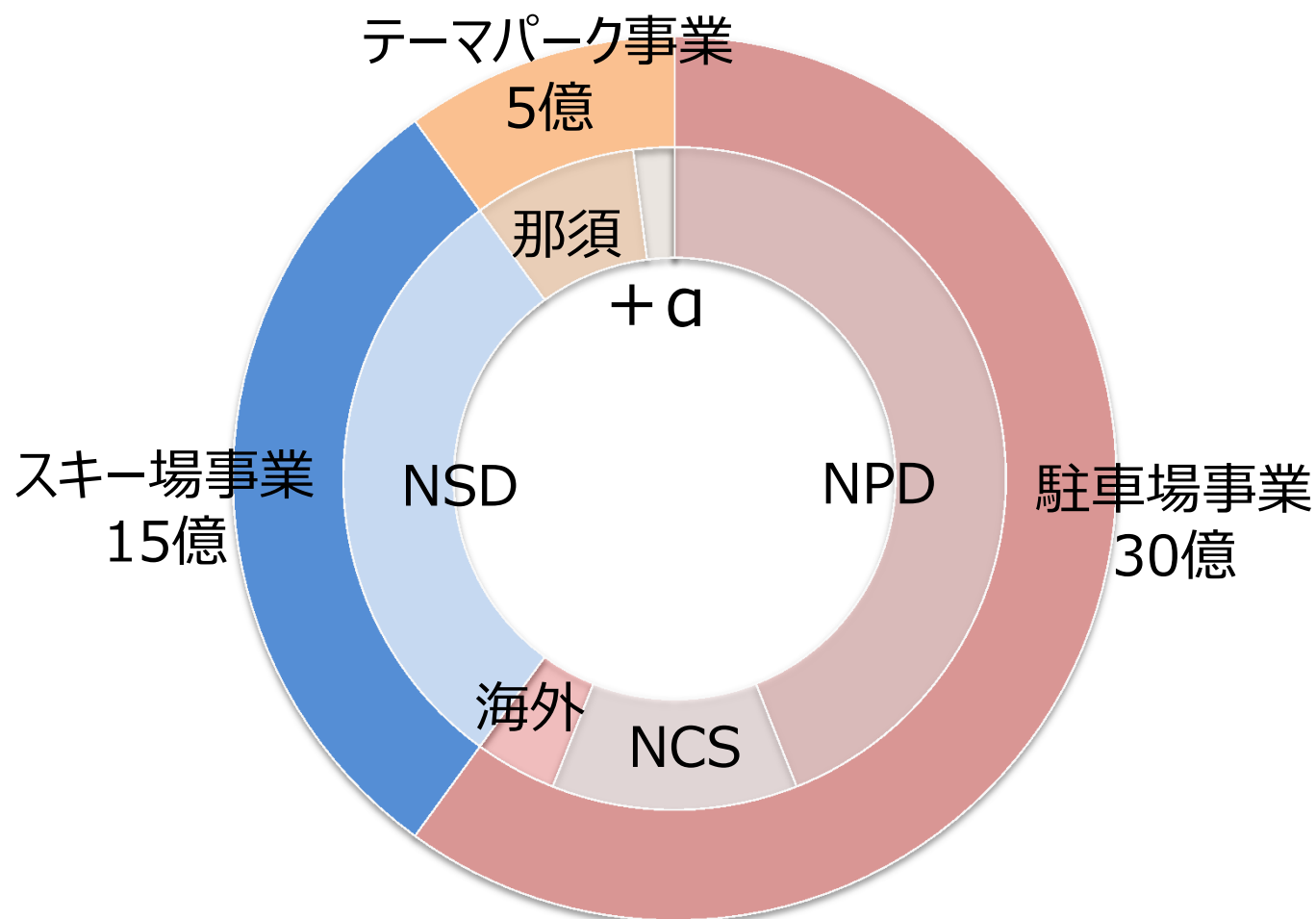
	'16/07期	'17/07期計画	増減	増減率
売上高	18,139	22,000	+3,860	+21.3%
営業利益	1,977	3,000	+1,022	+51.7%
経常利益	2,240	3,000	+759	+33.9%
親会社に帰属する 当期純利益	1,255	1,900	+644	+51.4%

※計画の数値は、2017年2月10日に発表した業績予想修正後の計画となります。

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

駐車場事業 業績ハイライト

- 国内・海外ともに、運営物件数の順調な拡大により前年同期比で収益が増加
- 収益性の改善により、営業利益率（全社費用含む）が改善

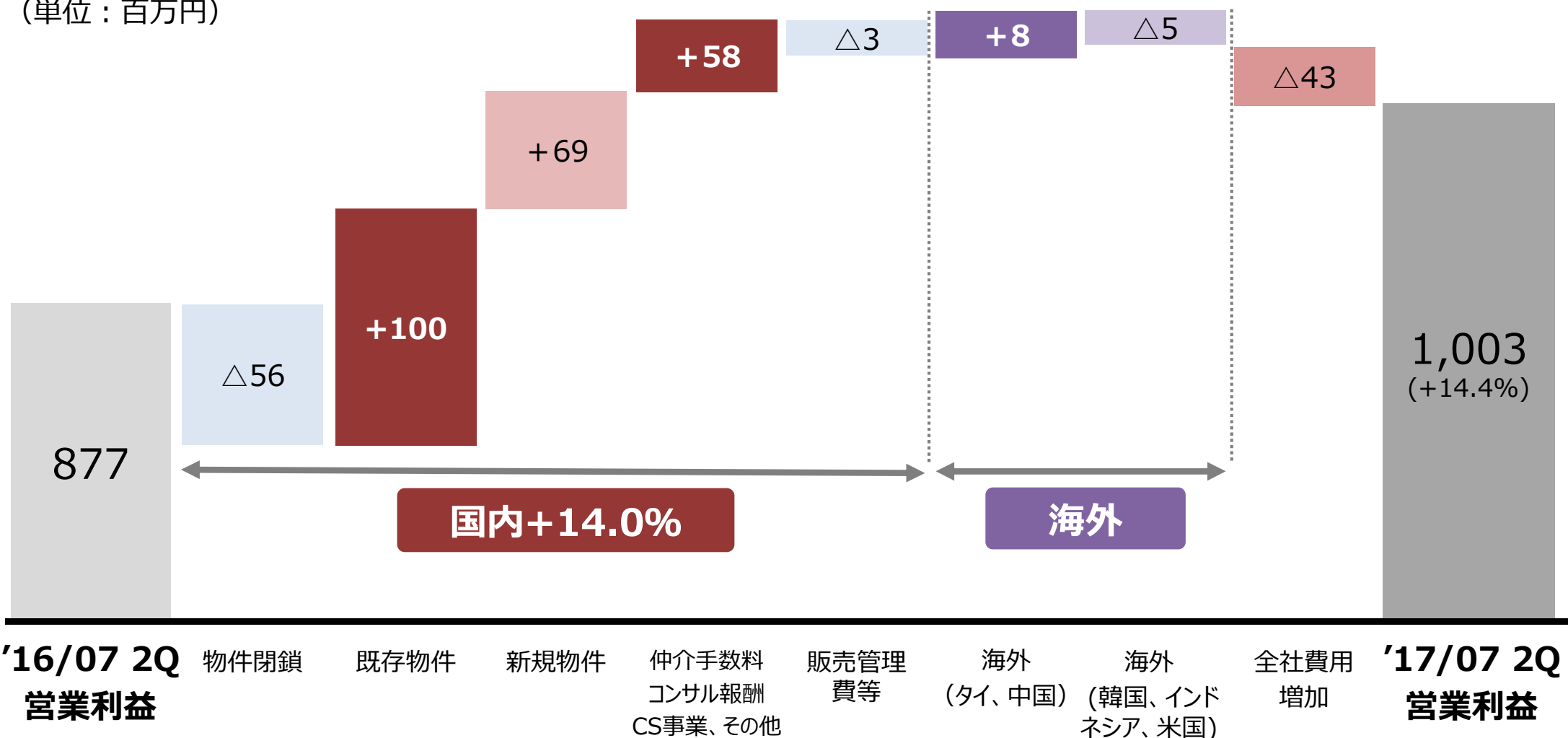
（単位：百万円）

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
売上高	5,797	6,229	+432	+7.5%
売上総利益	2,133	2,310	+176	+8.3%
粗利率	36.8%	37.1%	+0.3pt	—
営業利益	1,160	1,331	+170	+14.6%
営業利益率	20.0%	21.4%	+1.4pt	—
営業利益 （全社費用含）	877	1,003	+126	+14.4%
営業利益率 （全社費用含）	15.1%	16.1%	+1.0pt	—

駐車場事業営業利益増減要因

- 国内駐車場事業について、時間貸し駐車場の収益改善と子会社への月極駐車場の移管によって、既存駐車場の収益性が向上
- 機械式駐車場リニューアルのための代替駐車場確保サービスの積極的な展開によりコンサル報酬が増加

(単位：百万円)



国内駐車場事業 トピックス①

日本自動車サービス開発(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、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等のソリューションを有する子会社である日本自動車サービス開発(株)に段階的吸収分割で移管開始（2016年9月より）
- 2019年7月期までに粗利額を移管前比+30%まで改善する予定であり、計画通りに推移

2016年9月移管物件の改善状況（51物件）

項目	'16/07	'17/01	増減	増減率
借上台数	952台	965台	+13台	+1.4%
貸付台数	914台	924台	+10台	+1.1%
契約率	96.0%	95.8%	△0.2pt	—
契約単価	31,273円	33,785円	+2,512円	+8.0%

2016年12月移管物件の改善状況（47物件）

項目	'16/07	'17/01	増減	増減率
借上台数	825台	819台	△6台	△0.7%
貸付台数	797台	783台	△14台	△1.8%
契約率	96.6%	95.6%	△1.0pt	-
契約単価	29,576円	31,027円	+1,451円	+4.9%

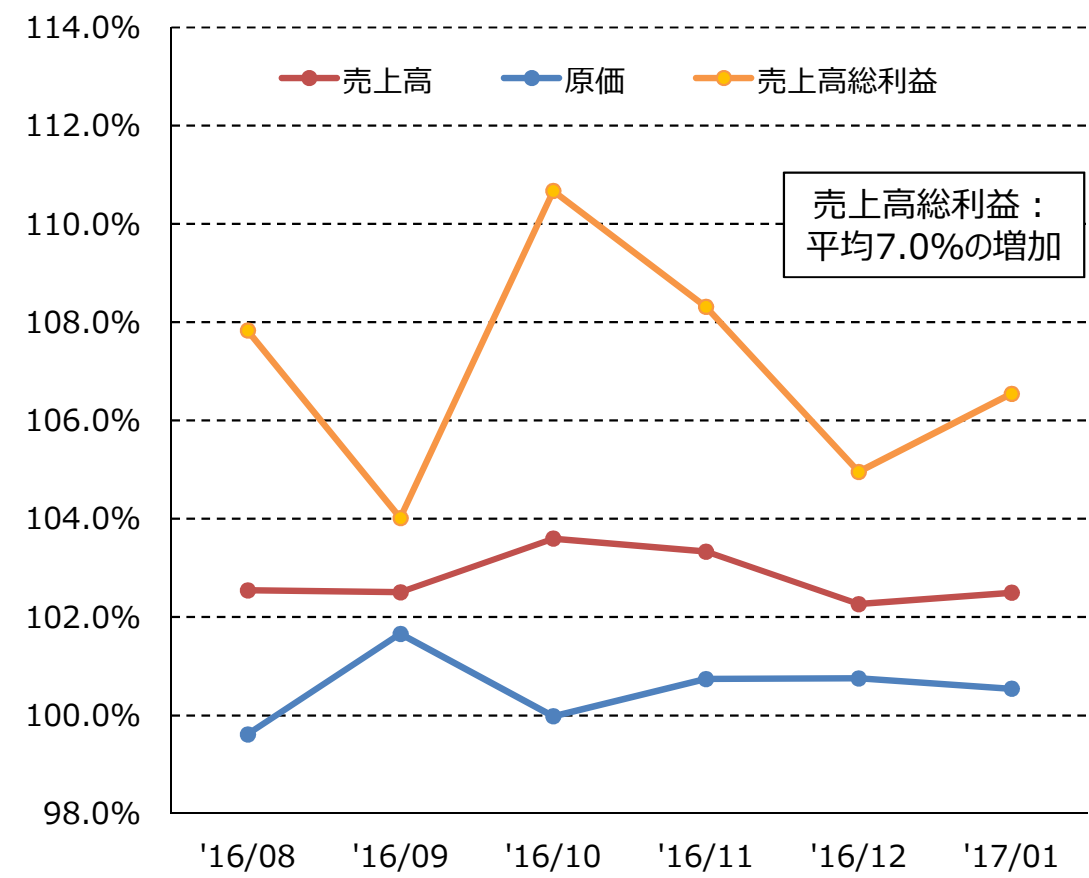


国内駐車場事業 トピックス②

時間貸し物件の収益性の改善

- 月極契約の積極的な誘致、時間貸し料金体系の見直し、ポイントカードの販売、周辺施設・ビルテナントへの営業活動が奏功し、時間貸し物件の収益性が改善

既存時間貸し物件における前年同月対比推移



既存時間貸し物件における月極契約状況

項目	'16/07	'17/01	増減	増減率
運営台数	28,166台	28,167台	+1台	+0.0%
月極契約台数	5,931台	5,959台	+28台	+0.5%
契約率	21.1%	21.2%	+0.1pt	—
契約単価	25,800円	26,531円	+731円	+2.8%

国内駐車場事業 北海道駐車場事業の分社化

- 経営の意思決定の迅速化と北海道の豊かな自然や観光資源を活かした地域社会に根付いた事業の運営を図ることを目的に、北海道駐車場事業を新設分割により分社化
- 駐車場事業およびキャンピングレンタカー事業の更なる拡大と、新規事業の展開を図っていく



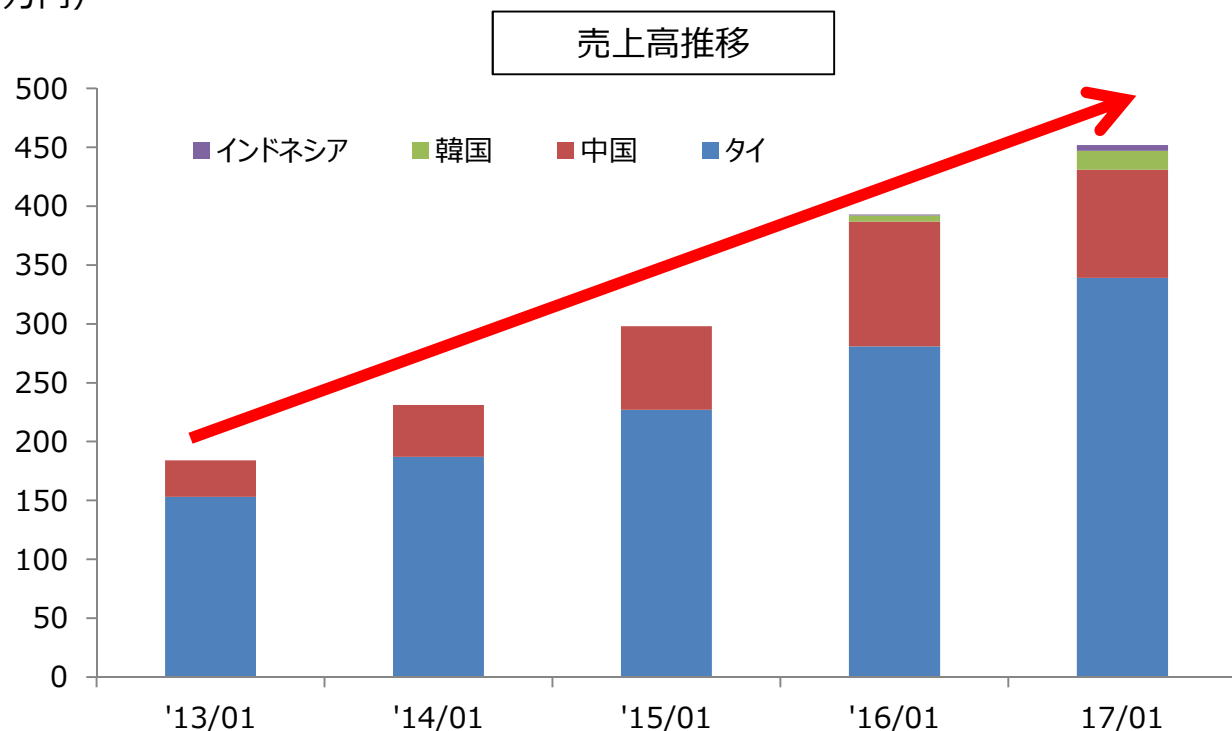
直近5年間の事業の推移

	'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07
売上高（百万円）	278	337	277	379	482
対前年増減比	△2.0%	+21.3%	△17.8%	+36.8%	+27.0%
物件数（件）	28	29	37	45	47
対前年増減比	+33.3%	+3.6%	+27.6%	+21.6%	+4.4%
運営台数（台）	1,743	1,578	1,368	2,762	2,940
対前年増減比	+59.9%	△9.5%	△13.3%	+101.9%	+6.4%



海外駐車場事業 事業規模の拡大

(百万円)



- インドネシア進出後、初の運営物件の受注
- 各国運営物件数が増加

⇒海外駐車場事業全体で、通期黒字化を予定

		'12/07	'13/07	'14/07	'15/07	'16/07	'17/01
タイ	物件数	7	9	15	17	28	32
	台数	3,669	3,136	4,399	5,268	7,045	7,372
中国	物件数	2	2	3	4	5	6
	台数	1,140	1,140	1,699	1,731	2,455	2,985
韓国	物件数	-	-	0	0	2	5
	台数	-	-	0	0	113	405
インドネシア	物件数	-	-	-	0	0	2
	台数	-	-	-	0	0	677
合計	物件数	9	11	18	21	35	45
	台数	4,809	4,276	6,098	6,999	9,613	11,439



Inter Change 21(バンコク)



上海環球金融中心(上海)

海外駐車場事業 新規物件（抜粋）



Somerset Ekkamai(バンコク)
運営台数：250台



メトロポリス(バンコク)
運営台数：185台



証大ヒマヤセンター(上海)
運営台数：530台



ドーミーインSEOULカンナム (ソウル)
運営台数：66台



ホンデワイズパーク (ソウル)
運営台数：200台



クニガンシティ(ジャカルタ)
運営台数：117台



ウィスマケイアイ(ジャカルタ)
運営台数：560台

テーマパーク事業

テーマパーク事業 業績ハイライト

- 運営開始 1 年目ということもあり計画は保守的に見積もっていたが、集客力の高いキャラクター等を利用したことにより、計画に対して、来場者数が順調に推移

(単位：百万円)

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
売上高	—	1,582	+1,582	-%
売上総利益	—	787	+787	-%
粗利率	-%	49.7%	-pt	—
営業利益	—	534	+534	-%
営業利益率	-%	33.8%	-pt	—

※2016年6月からテーマパーク事業を開始した。

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
来場者数 (千人)	—	250	-	-%

テーマパーク事業 各種アトラクションやイベント

- 集客力のあるキャラクターを活かしたアトラクション



- オリジナルキャラクターによる餅つき大会やクリスマスイベントの開催



- 日本初となるプロレス団体の壁を超えた代表選手コスチュームなどの貴重な品々を一堂に集めたオリジナル展示イベント「THE プロレス展」を開催



- ハロウィンイベントやコスプレイベント等、多数のイベントの開催により集客を強化



ナスハイでドラゴンボールコスプレ

「悟空や悟天、ドラゴンボール」のキャラクターが勢ぞろい。那須町高久の遊園地「那須ハイランドパーク」で、映画・テレビアニメで人気の同作品をテーマにした体験型イベントが最終日を迎えた。キャラクターのコスプレで入園料を無料にするサービスを実施し、県内外からファンが集結した。

孫悟空に扮した40代男性は「このコスプレは15年。子供の頃の憧れの存在になれる」と涙あり切り、他にも「ベジータはクールで男らしい」「悟天は元気いっぱいなどころが大好き」と話すファンも、それぞれ手作りの道具や髪型などを工夫してキャラクターになりきっていた。テレビアニメは初期シリーズ放映から30年、今も新シリーズが制作され、観るそろうファンら幅広い世代がコスプレを披露した。

テーマパーク事業 暖炉のある宿ランキング第1位

➤ 楽天トラベル公表「暖炉のある宿ランキング」で「TOWAピュアコテージ」が全国第1位に輝きました。



おかげさまで
日本一!



ランキング順位

TOP10 順位 都道府県 施設名

1位 栃木県 那須温泉 TOWAピュアコテージ

2位 北海道 中札内農村休暇村フェーリエンドルフ

3位 長野県 穂高温泉郷 ホテルアンビエント安曇野コテージ

4位 長野県 石の湯ロッジ

5位 福岡県 THE LUIGANS Spa & Resort

6位 熊本県 オーベルジュ「森のアトリエ」南阿蘇ルナ天文台

7位 山梨県 貸別荘 プライベートリゾートパインツリー

8位 山梨県 カントリーイン オーチャードハウス

9位 愛知県 カントリーハウス ル・シュール

10位 兵庫県 柴山温泉 お宿 まる屋

10位 新潟県 赤倉温泉 ヴィラ・モンルポ

1位となった栃木県的那須高原に位置する「那須温泉 TOWAピュアコテージ」は、18棟72室すべてに北欧製の暖炉が備わったりビングルームがあります。11月から3月の期間中は暖炉の薪に火をつけてマシュマロを軽く焼いて食べることができます。宿泊者からは「暖炉に火をつけると非日常を味わうことができ最高のひと時でした」との感想や「暖炉のある部屋で焼きマシュマロを楽しみました。子供たちも暖炉の部屋を満喫して大喜びでした」との声が寄せられました。

テーマパーク事業 ペットフレンドリーな遊園地としての取り組み

- 国内においてペットの数が子供の数を上回り、大事な家族の一員になっていることから、休日にワンちゃんと家族全員が楽しんでもいただける遊園地を目指して、ペットとともに楽しめるアトラクションや施設を2017年春から開始

1. ドッグカフェ・ドッグランの開設



2. ペットと乗れるアトラクションの増加



※メリーゴーランド、大観覧車等
3種類のアトラクションにおいて、
ペットとご利用いただけます。

3. ペットと泊まれるコテージの併設



ペットの殺処分問題を受け、里親制度を開始

世界有数のペット大国である日本。その反面、様々な理由による飼育放棄も存在し、飼い主に捨てられたペットは行き場を失い毎年多くの殺処分が行われています。
そのような現実を受け止め、ひとつでも多くの“いのち”を救うため“The Small life One can Save”活動を立ちあげました。当社指定の動物愛護団体に保護されたワンちゃんをお預かりし、那須ハイランドパーク内の整備された環境である「SOSふれあい広場」を通じて里親探しを実施します。

スキー場事業

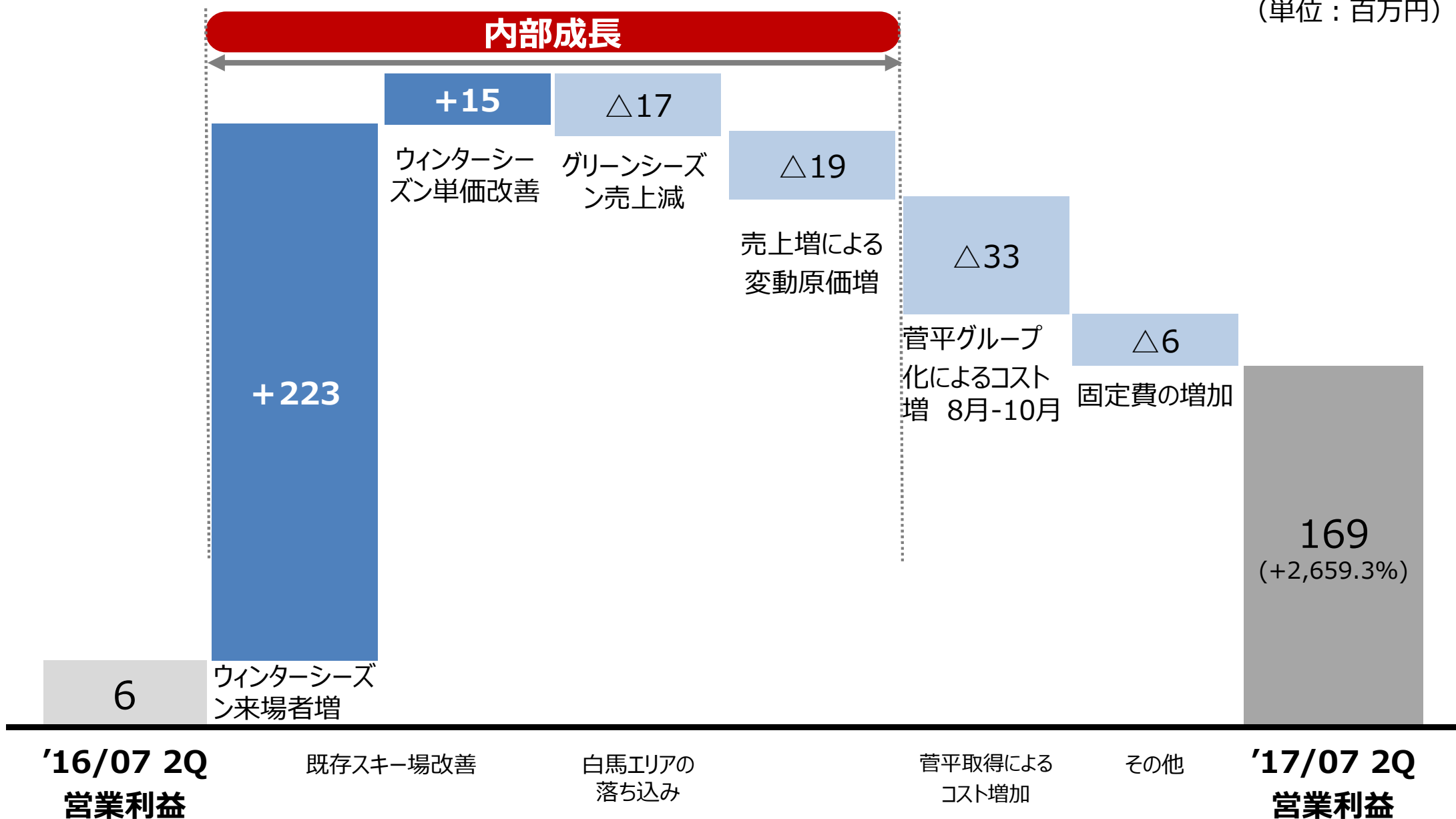
スキー場事業 業績ハイライト

- 小雪対策投資の効果による来場者数の増加により、前年同期に対して営業利益は改善
- 白馬エリアの小雪により、シーズンオープンや山麓エリアのコースオープンが予定より遅延し、計画に対して来場者は減少した

(単位：百万円)

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
売上高	2,740	3,020	+279	+10.2%
売上総利益	1,545	1,751	+205	+13.3%
粗利率	56.4%	58.0%	+1.6pt	－
営業利益	6	169	+163	+2,659.3%
営業利益率	0.2%	5.6%	+5.4pt	－
	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
来場者数				
ウインターシーズン (千人)	685	723	+38	+5.6%
グリーンシーズン (千人)	181	200	+18	+10.0%

(単位：百万円)



スキー場事業 小雪対策

小雪対策を実施したスキー場のウィンターシーズン来場者数（千人）

運営スキー場名	来場者（オープン日）	12月	1月	合計
川場スキー場 (37百万円投資)	2016年（12月8日）	11	30	42
	2017年（12月3日）	26	45	72
	増加人数	+14	+14	+29
めいほうスキー場 (107百万円投資)	2016年（12月29日）	3	51	54
	2017年（12月12日）	22	61	83
	増加人数	+19	+9	+28

【対策】

- 川場：最新式降雪機導入と効率的な降雪のための配管等の工事
- めいほう：最新式の降雪機導入と山頂エリア早期オープンの為のリフト下り線工事



**利便性・価値向上
を実施し単価UP**

リフトチケット単価向上施策

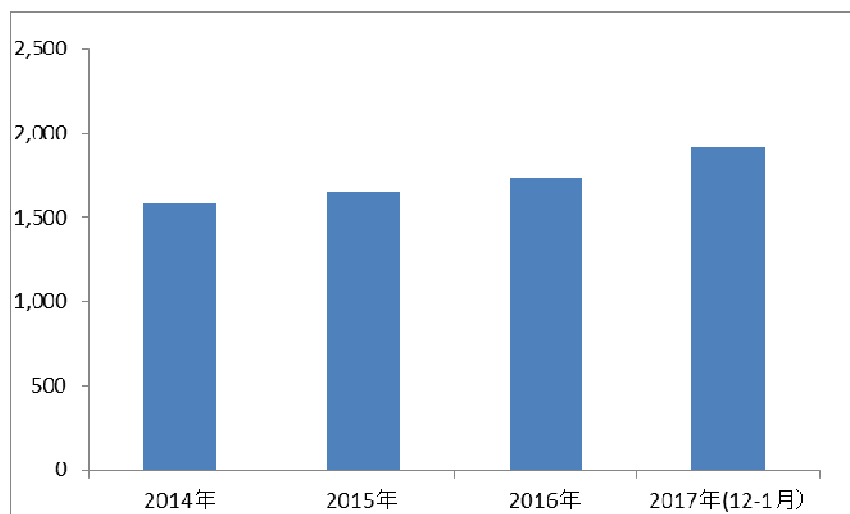
- 順次利便性の高いゲートシステム導入
- 白馬エリアにおいてはインバウンド向け共通チケットの導チケット導入



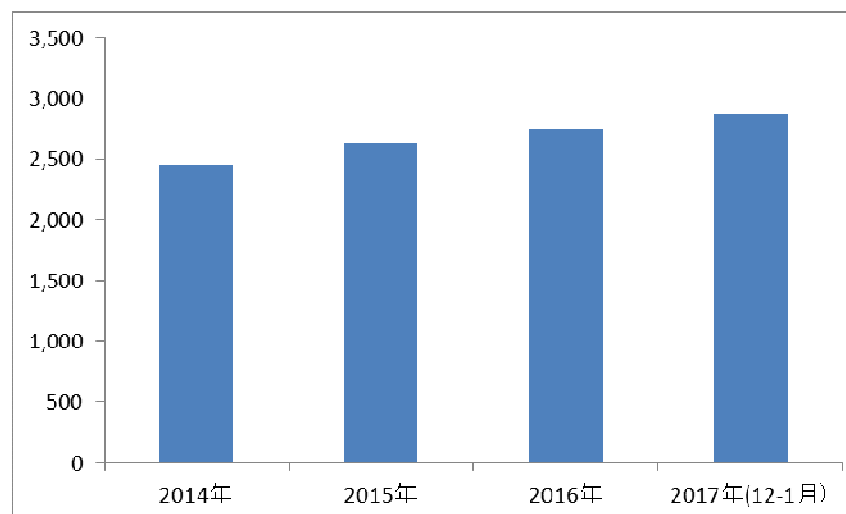
既存施設を利用したサービスの提供

- 高品質レンタルの提供によりレンタル単価が上昇
- レストランメニューの改善、SUBWAY・バーガーキング導入により、顧客単価が上昇

6スキー場合計リフト券実質単価の推移



6スキー場合計総売上単価の推移



※ 6スキー場は、2014年より比較できる鹿島槍・竜王・川場・八方尾根・岩岳・栂池高原を抽出



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

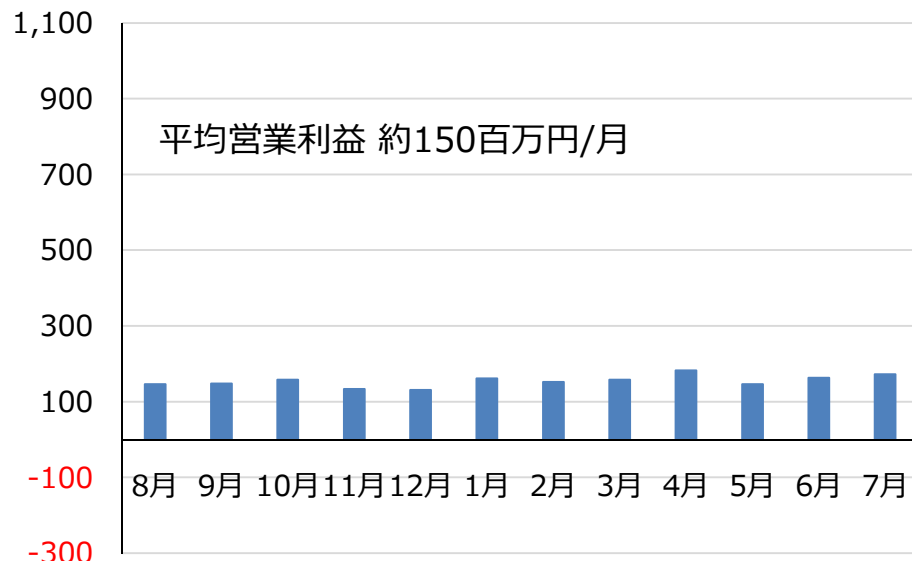
質 疑 応 答

参考資料

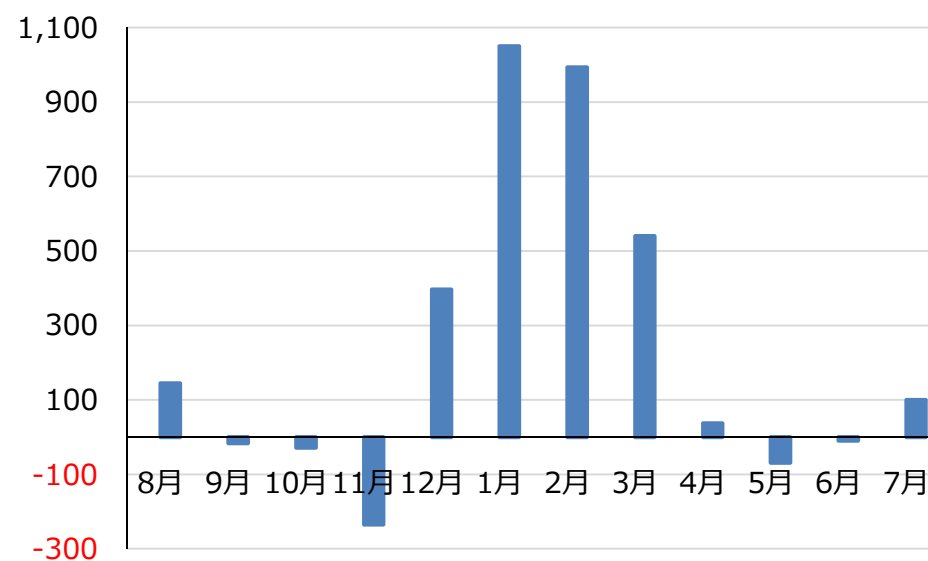
参考資料) 今後のグループ経営戦略 -収益の平準化-

営業利益
(単位: 百万円)

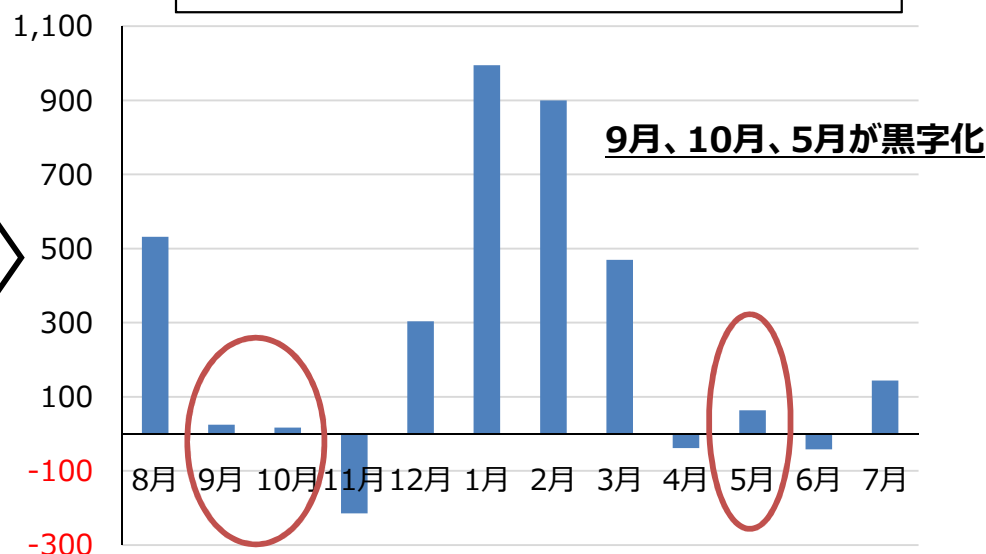
駐車場事業のみ



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 (テマパーク事業への参入、追加M & A等)

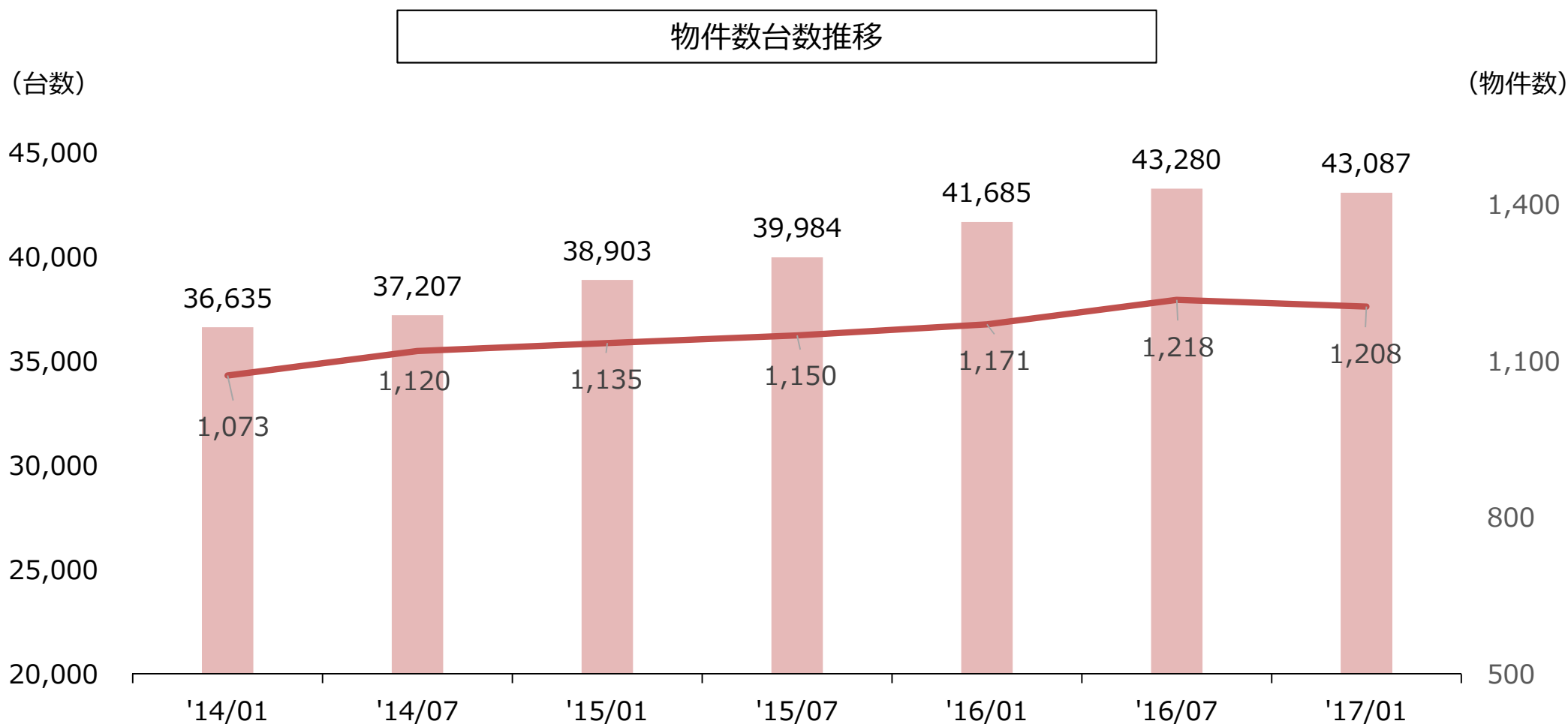
参考資料) 国内駐車場事業 業績ハイライト

(単位：百万円)

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
売上高	5,401	5,776	+374	+6.9%
売上総利益	2,029	2,201	+171	+8.5%
粗利率	37.6%	38.1%	+0.5pt	—
営業利益	1,189	1,356	+167	+14.0%
営業利益率	22.0%	23.5%	+1.5pt	—

参考資料) 国内駐車場事業 物件数台数推移

- 既存物件の改善に注力したことにより、新規契約物件数は低調（27件、前年同期 50件）
- 低採算物件の条件見直し、解約を実施したことにより、解約件数が増加し、運営物件数・台数は微減



参考資料) 海外駐車場事業 業績ハイライト

(単位：百万円)

	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率
売上高	395	452	+57	+14.6%
売上総利益	103	109	+5	+5.2%
粗利率	26.2%	24.1%	△2.2pt	—
営業利益	△28	△25	+2	—
営業利益率	—	—	—	—

参考資料) 海外駐車場事業 海外展開の状況

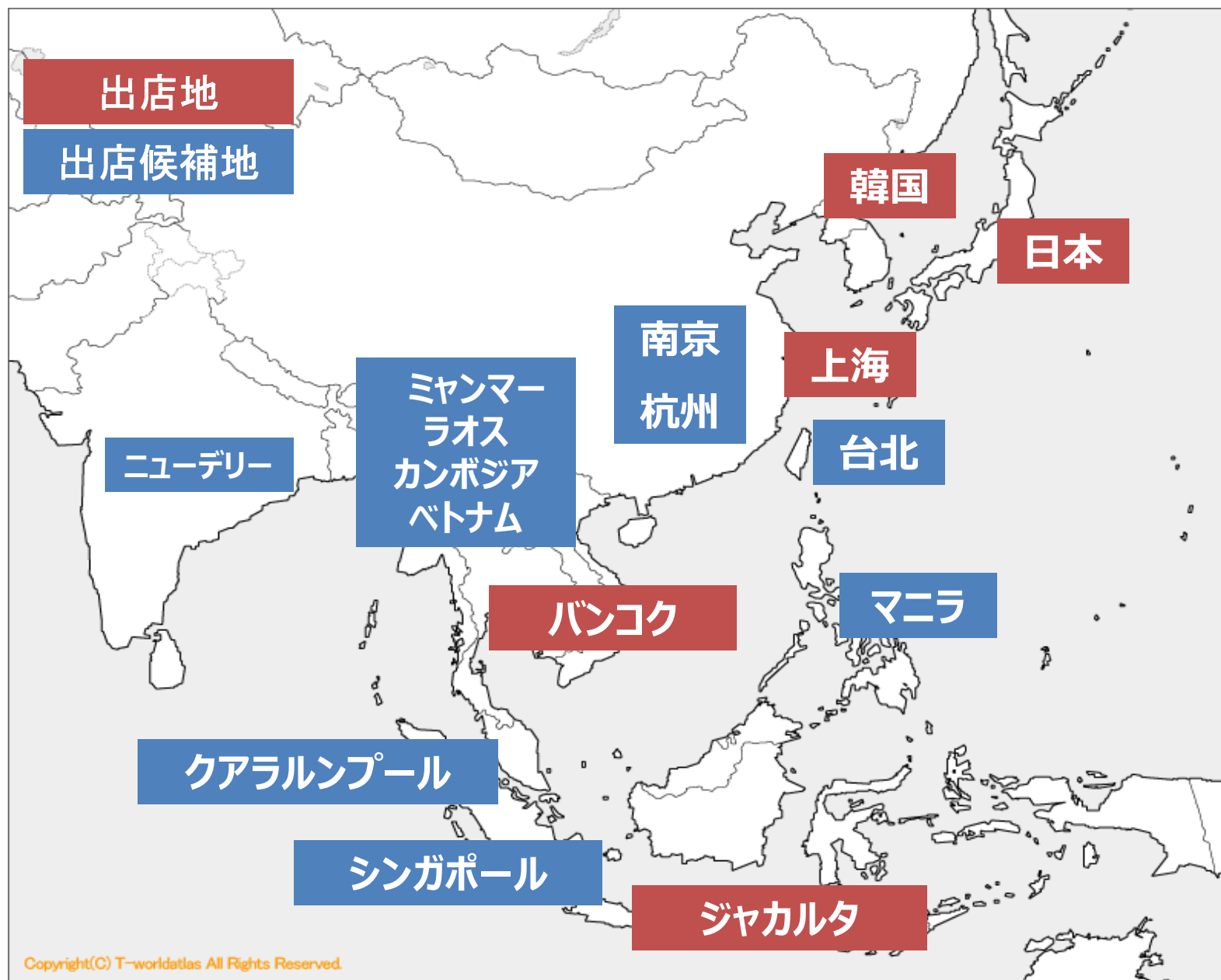
海外展開と各国の指標

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

各国が抱える駐車場の問題点とその解決策

国名	問題点	解決策
タイ	慢性的な駐車場不足と日々悪化する大渋滞	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トヨタ自動車主導による渋滞解消プロジェクトへの参画により、郊外にパーク＆ライド駐車場等の開拓を図る
中国	上質なサービスを提供する駐車場オペレーターの不在	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	駐車場不足と機械式駐車場運営ノウハウの欠如	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	駐車場不足と駐車料金不正問題	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

参考資料) 海外駐車場事業 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) スキー場事業 決算ハイライト

【PL】

- ✓ 白馬エリア小雪により計画対比売上・営業利益減
 - ・ -) 白馬エリアの小雪によりシーズンオープンや山麓エリアのコースオープンが予定より遅延し、来場者数減となる。
 - ・ +) グリーンシーズン来場者は竜王マウンテンパークを中心に過去最高を更新
 - ・ +) 小雪対策投資を実施した、顧客単価の高い川場スキー場・めいほうスキー場は、前期対比来場者数増。
- ✓ 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
 - ・ 1,366百万円の資金超過
 - ・ 純資産比率70.9%
- ✓ 設備投資
 - ・ ゲートシステム投資：105百万円
 - ・ 小雪対策投資：183百万円

参考資料) スキー場事業 業績ハイライト

- 前年対比、増収増益となるも、小雪の影響を受け計画割れとなる。

単位：百万円	'16/07 2Q	'17/07 2Q	増減	増減率	'17/07 当初通期計画
売上高	2,740	3,020	279	110.2%	7,000
営業利益	6	169	163	2,759.3%	1,050
経常利益	2	169	164	4,911.3%	995
当期純利益	△155	58	213	-	680
EBITDA	239	410	171	171.7%	1,611
運営スキー場数	8ヶ所	8か所	--		

単位：千人	'16/07 実績	'17/07 実績	増減	増減率
来場者計	918	989	70	107.6%
ウィンター	692	744	52	107.6%
グリーン	226	244	17	107.8%

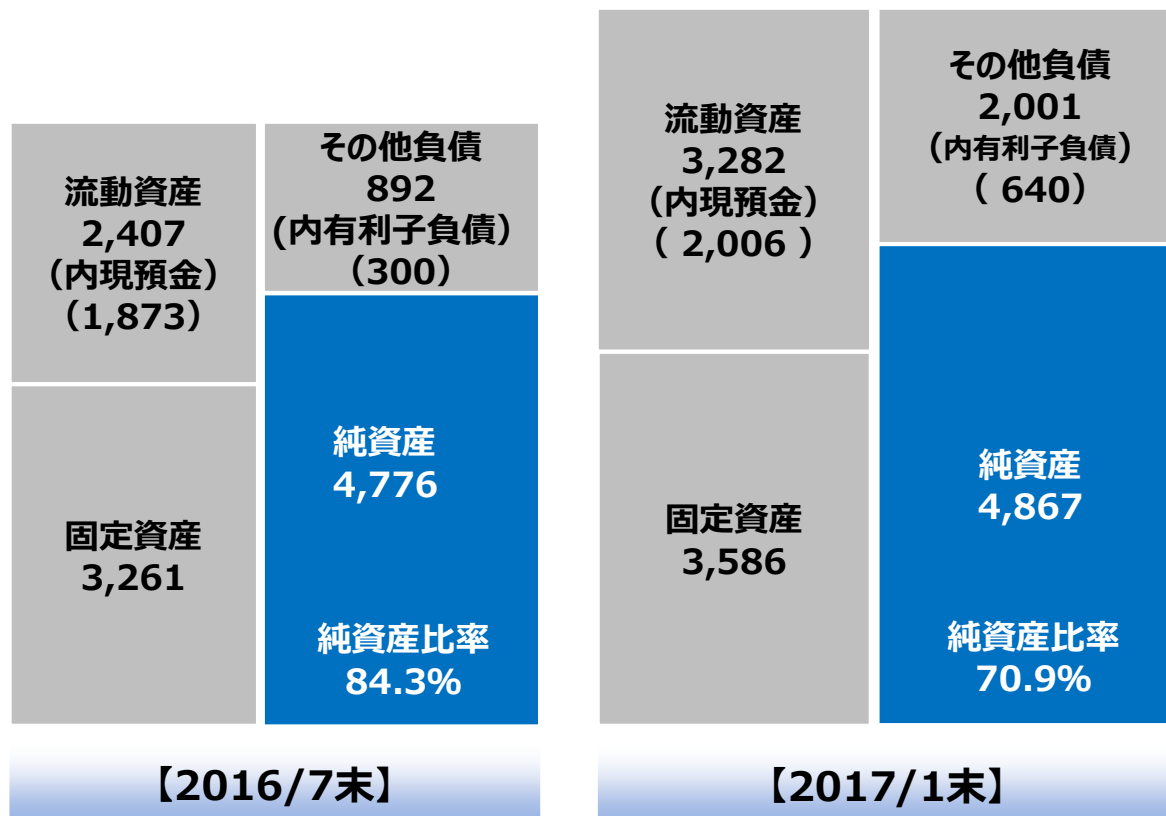
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

参考資料) スキー場事業 財政状態

- 高純資産比率70.9%を維持。
- キャッシュポジションは、1,366百万円の資金超過。

バランスシートの状況

(単位：百万円)



- M&A投資余力は、引き続き確保。
- 高い純資産比率を維持。

参考資料) スキー場事業 ウィンターシーズン来場者数

- 小雪対策を実施した川場スキー場・めいほうスキー場は大幅に改善。
- HAKUBA VALLEYエリアの4スキー場は、小雪の影響を受け苦戦。

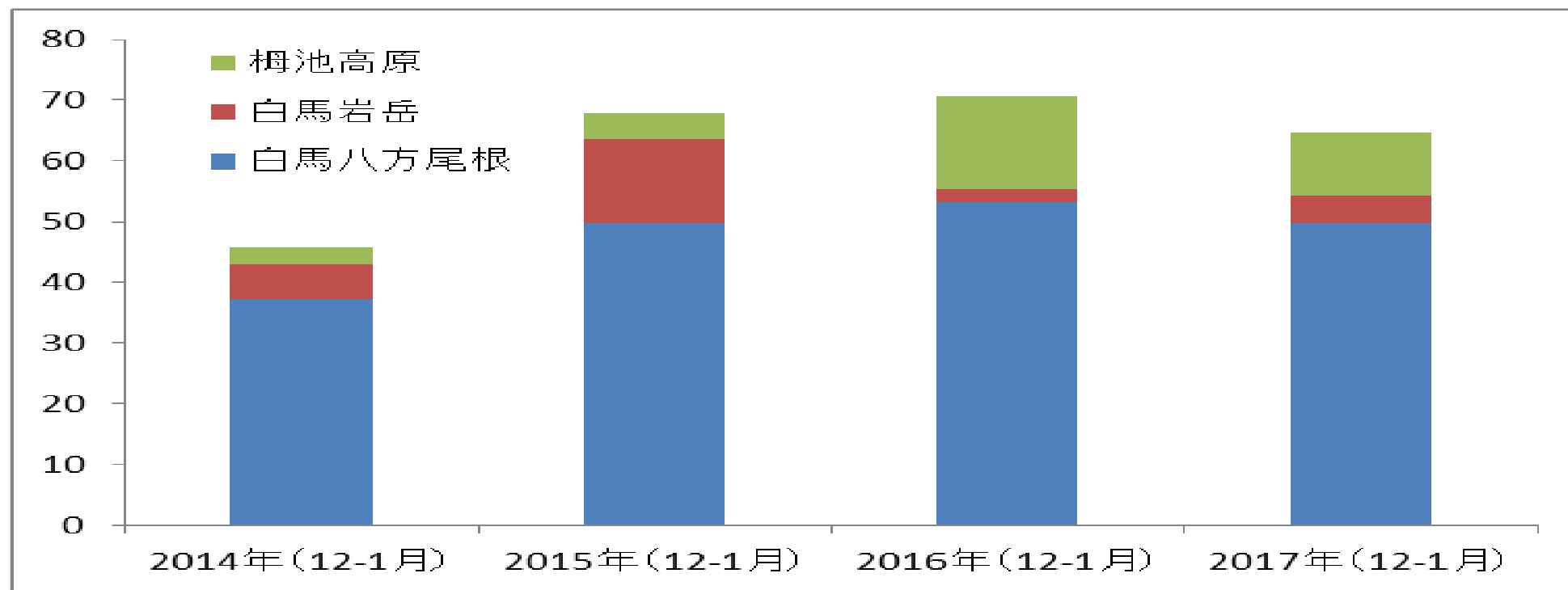
ウィンターシーズン来場者数(千人)

運営スキー場名	'16/07期 2Q	'17/07期 2Q	前期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	163	157	96.8%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	24	31	126.7%
HAKUBA VALLEY柵池高原スキー場	127	116	91.9%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場	50	43	87.7%
竜王スキーパーク	100	91	90.9%
川場スキー場	42	72	169.4%
めいほうスキー場	54	83	152.4%
菅平高原スノーリゾート	121	126	104.1%
スキー場計	685	723	105.7%
その他 (かわばんち、おに助他)	6	20	290.9%
合計	692	744	107.6%

参考資料) スキー場事業 インバウンド来場者数

HAKUBA VALLEYエリア NSDグループ3スキー場 (八方・岩岳・栂池)

(千人)

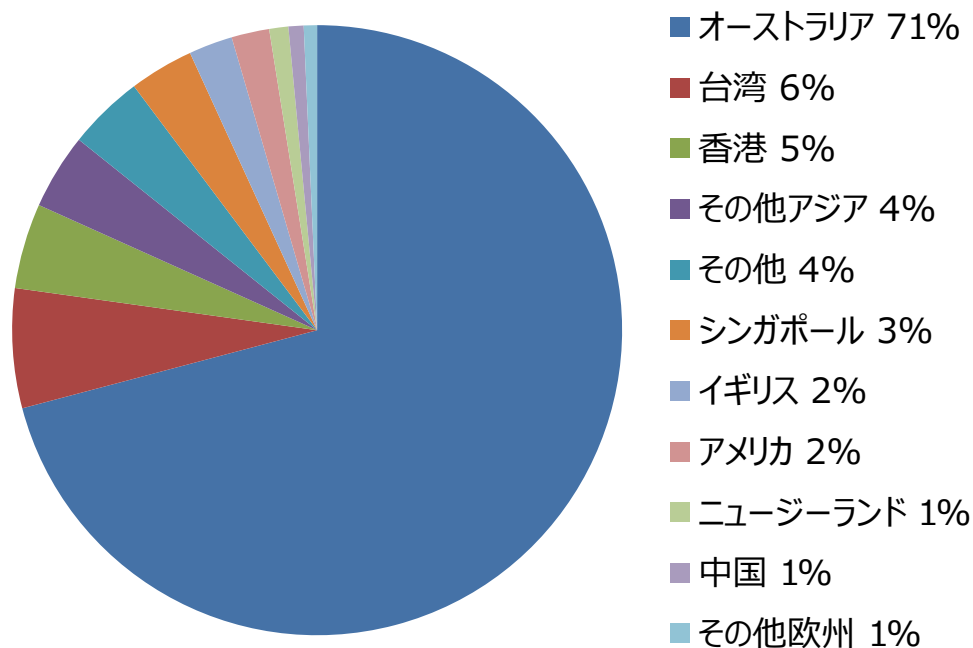


- 前シーズンの小雪、および今シーズンも12月小雪の影響を受けオーストラリアが減少し、インバウンド来場者数全体としては微減
- オーストラリアが減少した一方で、台湾、シンガポールが増加傾向

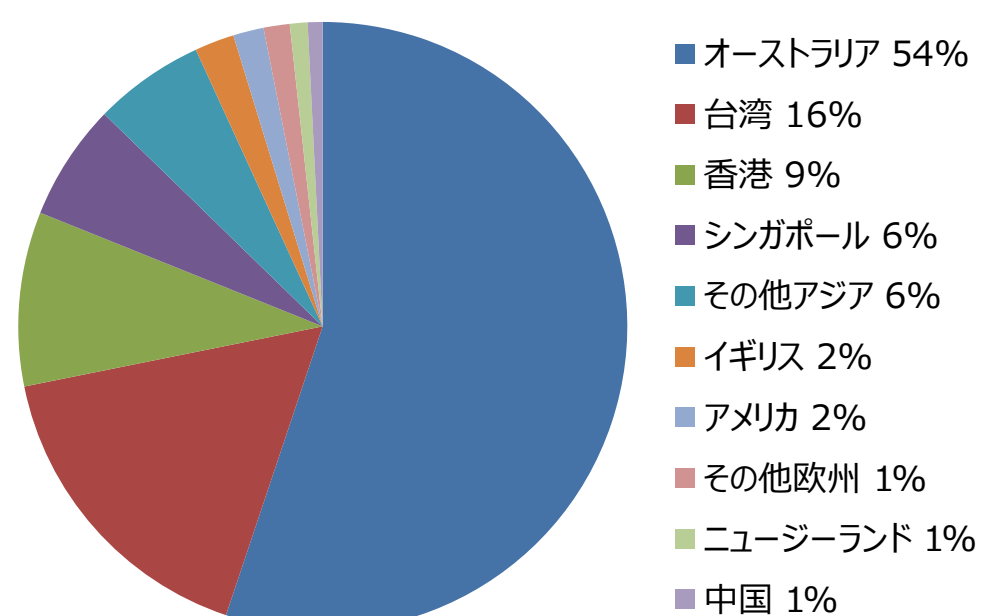
参考資料) スキー場事業 インバウンド国別内訳

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



- ・HVエリア全体の来場者数 (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。

参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン来場者数

- 竜王： 前期に拡張した「SORA terrace」が好調に推移し、前期対比2.4倍
- めいほう高原： 小学生対象の体験型合宿「冒険キッズ」の夏休み需要を取り込み前期比1.8倍
- 白馬エリア（八方・岩岳・柵池）： 低調に推移、コンテンツ強化が必要

グリーンシーズン来場者数(千人)

施設名	2016/7期 2Q	2017/7期 2Q	前期比
HAKUBA VALLEY 国際山岳リゾート白馬八方尾根	78	67	85.9
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ゆり園&マウンテンビュー	21	16	77.5
HAKUBA VALLEY ネイチャーワールド柵池高原	64	51	79.4
竜王マウンテンパーク	16	41	243.2
鹿島槍スポーツヴィレッジ	10	7	77.3
金剛山ロープウェイ	—	23	—
めいほう高原	6	12	186.6
「かわばんち」他（川場リゾート(株)他）	27	22	80.7
計	226	244	107.7%

参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン取り組み

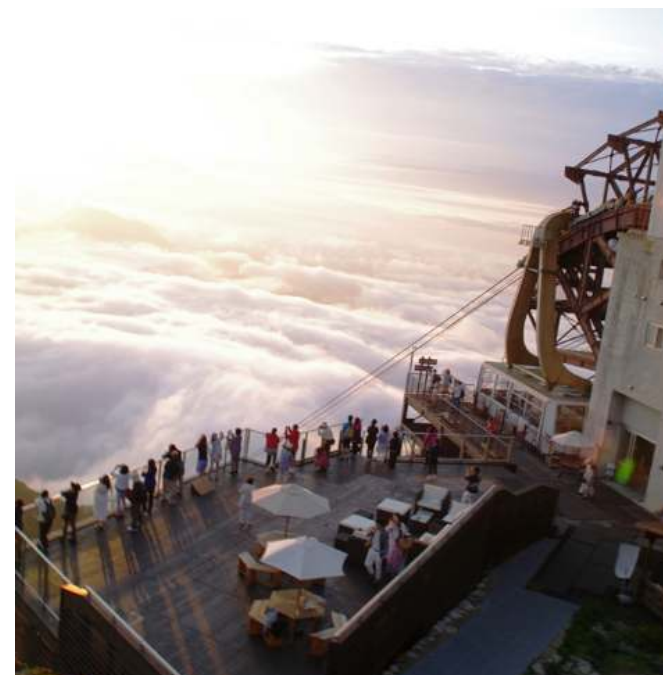
竜王マウンテンパーク「SORA terrace」

- 新規投資により夏事業を拡大
- 料飲を中心に附帯売上も順調に増加

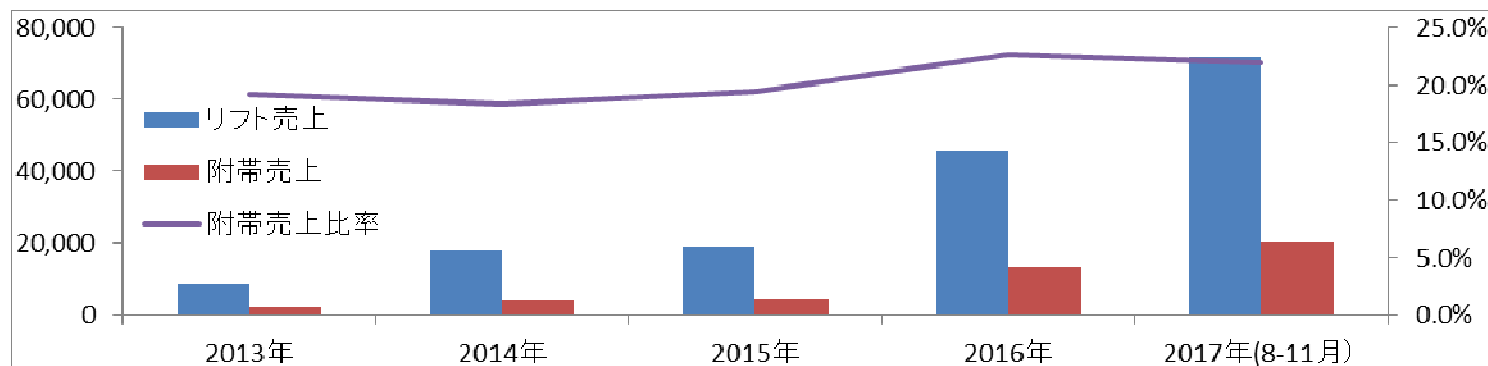
2013年から5倍超

夕焼け・雲海を
望むテラス投資

41千人



グリーンシーズン事業投資による来場者数の推移



グリーンシーズン事業投資による売り上げの推移

竜王マウンテンパーク

景観を商品に

- 目の前に広がる見事な雲海を一望できるテラスをさらに拡大。
⇒積極的にメディア露出・大手ツアー会社へ営業実施により。
全国各地から幅広い年代のお客様を誘致。

希少な高山植物が咲き誇る山野草園

- シニア層の集客拡大



希少なヒマラヤのブルーポピー園



雲海を望むSORAテラス



飲食の拡充

参考資料) スキー場事業 小雪対策

**グループ8カ所のスキー場には、300台を超える人工降雪設備配置済み
投資対効果の優先付けを行い、小雪対策投資を每期継続**

⇒ 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継続

具体策：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
海外スキー場の導入状況も調査し、国内外メーカーより、優れた最新機種を選定し
最適な投資を継続

投資例：主な人工降雪投資



白馬エリアスキー場へ導入
イタリア製人工降雪機



めいほうスキー場へ導入
イタリア製人工降雪機



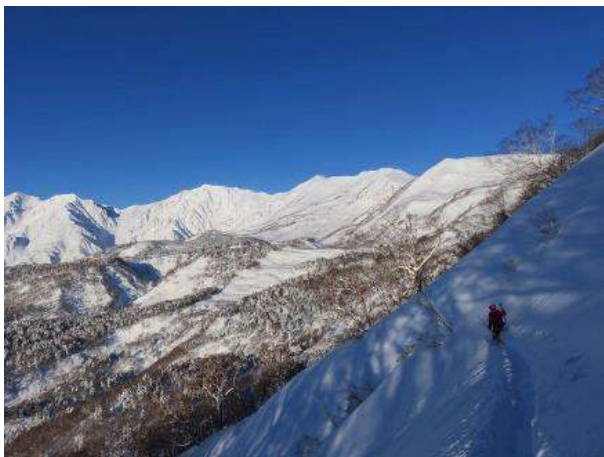
竜王スキーパークへ導入
日本製人工降雪機



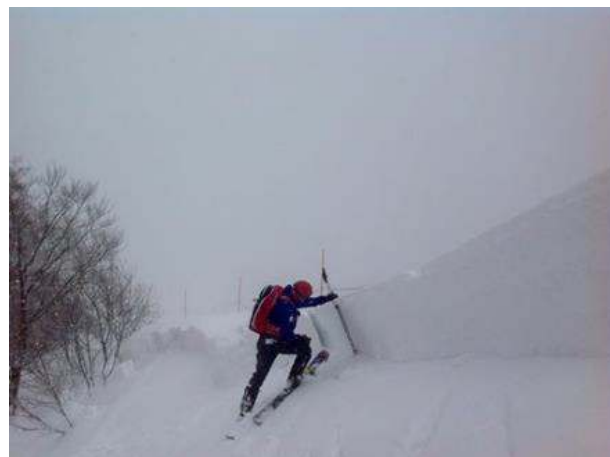
川場スキー場へ導入
アメリカ製人工降雪機

柵池高原スキー場で、2015年から雪崩除去作業を開始。
2016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



滑走希望者に安全レクチャーを実施



滑走エリアを設定し入場ゲートを設置



パウダーエリア滑走の様子

スキー場事業 ウィンターシーズン成長戦略

新規顧客層 開拓施策

インバウンド

- HAKUBA VALLEYエリアに加え、志賀エリアに位置する竜王スキーパークでもアジア圏を中心に本格的開拓
- 湯田中温泉のショップ兼インフォメーション設置、外国人向けスクールの運営開始



コンテンツツアー

- サーフィン、スノーボードウェアメーカーである「ROXY」との自然体験ツアーを白馬で開催
- 「戦国BASARA」真田巡礼ツアーを菅平高原の地元上田市で開催
- サンリオの人気コンテンツ「SHOW BY ROCK」ツアーを柎池高原で開催



スキー場事業 グリーンシーズン成長戦略

自然を活用した 夏事業の活性化

山頂からの絶景を活用したテラス事業

- 竜王：SORAテラス
- 八方尾根：うさぎ平星空テラス



地元の自然・特産物を活用した事業

- めいほうおにぎり店が定着し、体験合宿「冒険キッズ」の募集業務(旅行事業)が奏功
- 川場産のお米ゆきほだかを利用したおにぎり店を2店舗運営



スキー場事業 インバウンド成長戦略

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

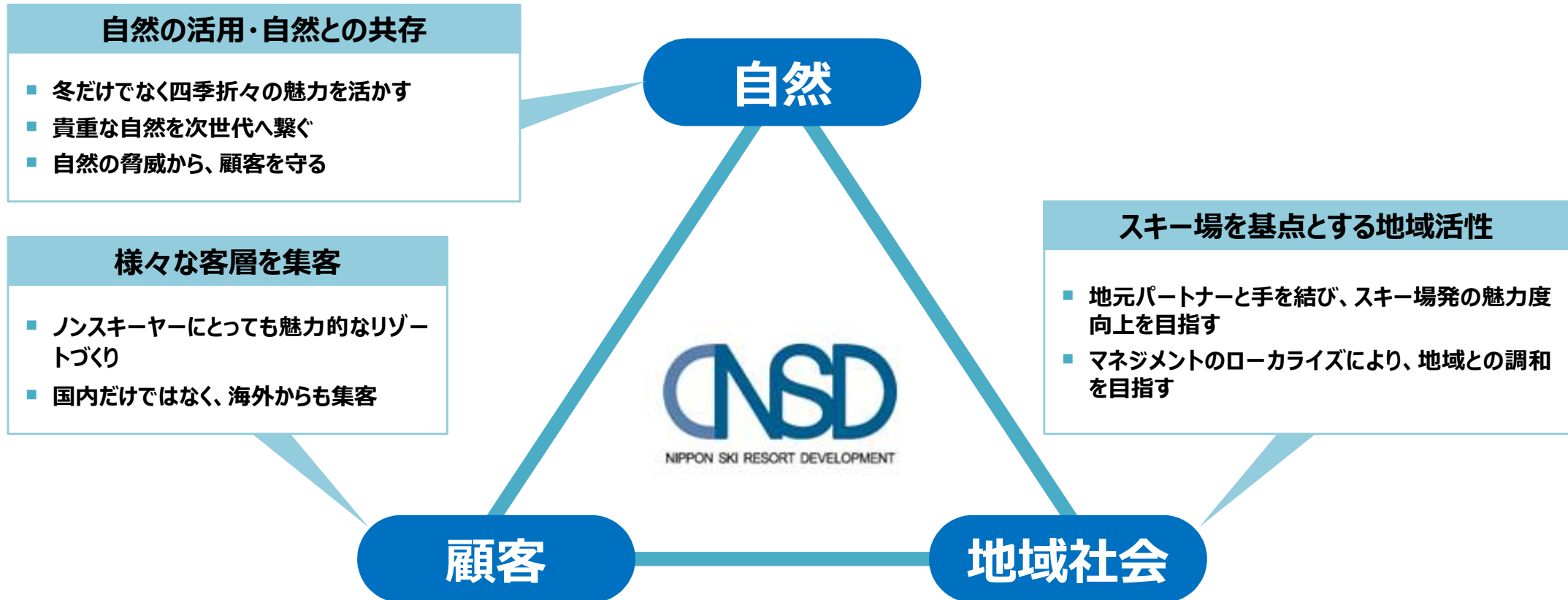
- 竜王スキーパーク近接の渋・湯田中温泉郷にインバウンド向けのインフォメーション機能付きレンタルショップを出店。
- HAKUBA VALLEYのスパイシーレンタル八方店は20～30%売上が増加、赤倉スキー場店も増加



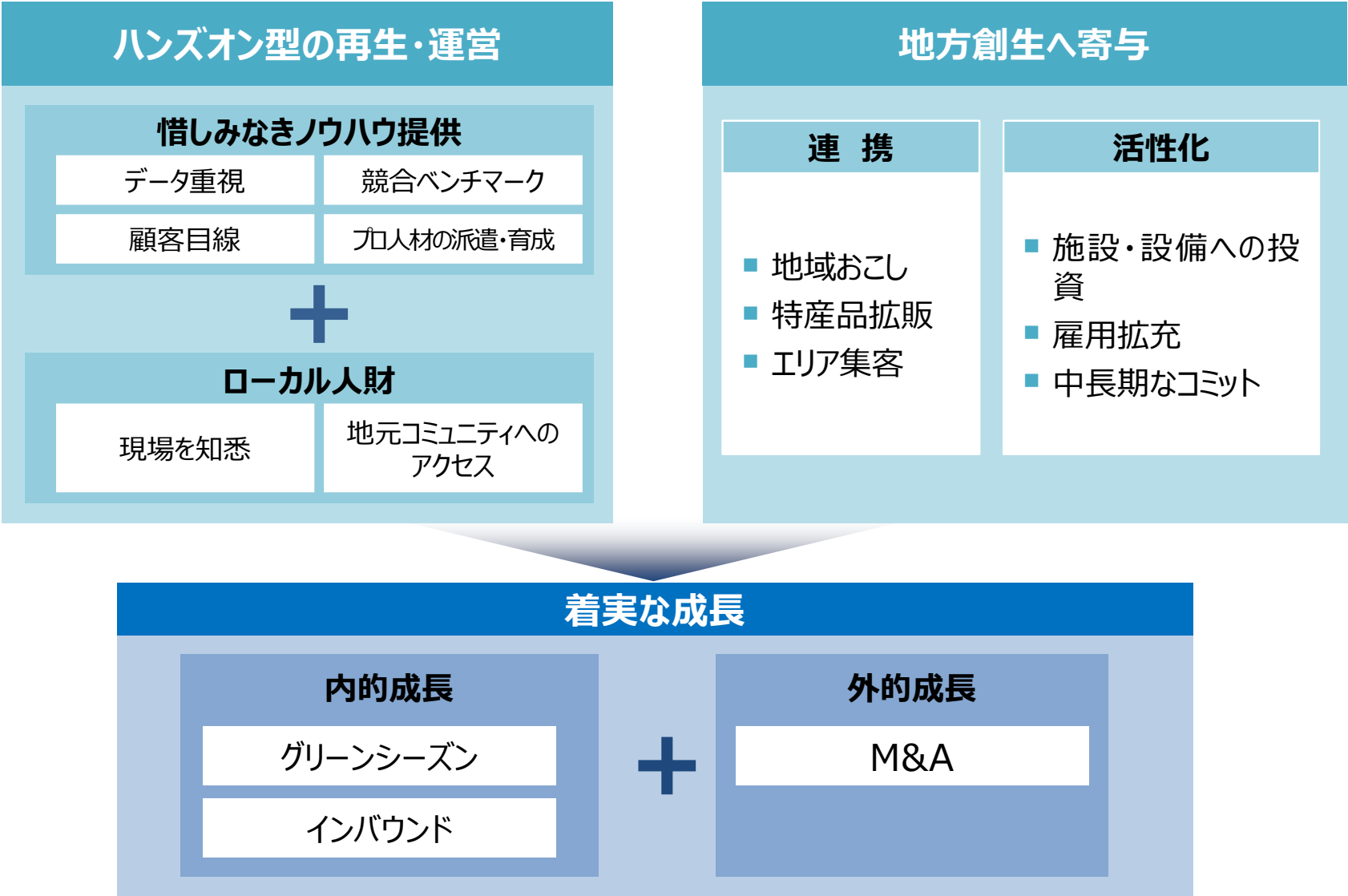
参考資料) 経営理念：自然、地域社会、顧客との共存共栄

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



参考資料) 経営方針：ハンズオンと地方創生

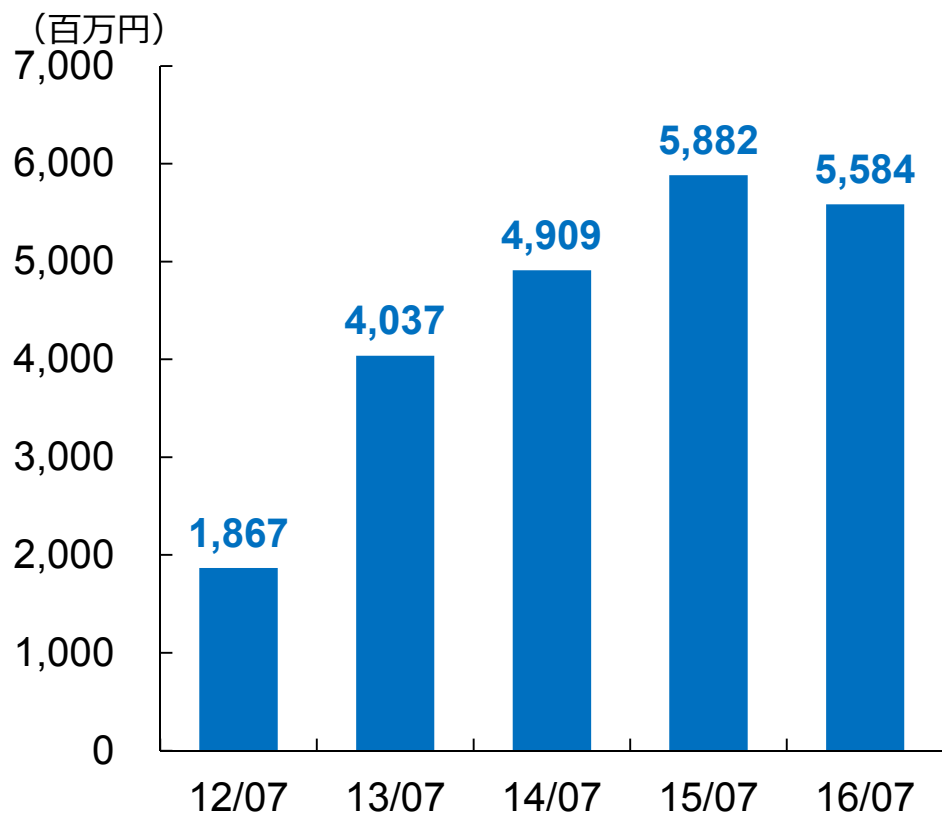


参考資料) グループスキー場一覧

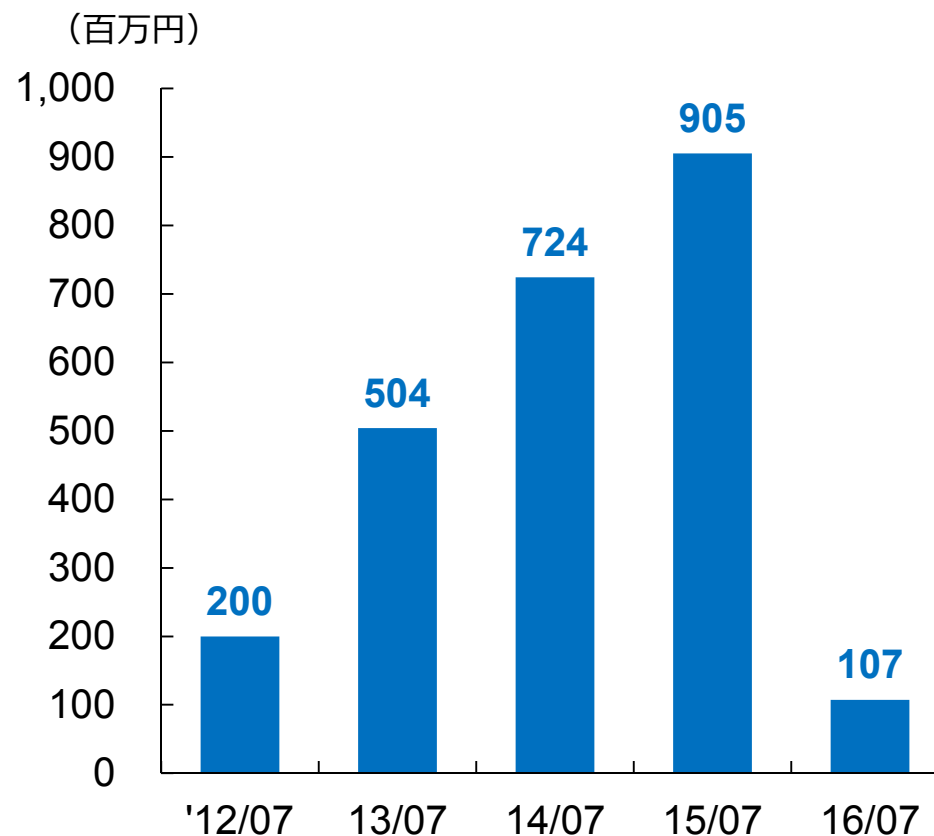
	HAKUBA VALLEY 鹿島槍 スキー場	竜王 スキーク	川場スキー場	HAKUBA VALLEY 八方尾根 スキー場	HAKUBA VALLEY 岩岳スノー フィールド	HAKUBA VALLEY 柵池高原 スキー場	めいほう スキー場	菅平高原 スノーリ ゾート
								
グループ化	平成18年9月	平成21年11月	平成22年10月	平成24年11月	平成24年11月	平成24年11月	平成26年10月	平成27年11月
立地	白馬エリア (長野)	志賀エリア (長野)	沼田エリア (群馬)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	白馬エリア (長野)	奥美濃エリア (岐阜)	上田エリア (長野)
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)	1,650-1,250 (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)	175ha
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	19
来場者数 (前期 ウィンターシーズ ン)	142千人	255千人	146千人	427千人	113千人	246千人	217千人	213千人
グレンデ特徴	■ 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 ■ 幅広いグレンデ	■ 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	■ 首都圏から日帰 り圏内に立地し アクセス良好
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	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

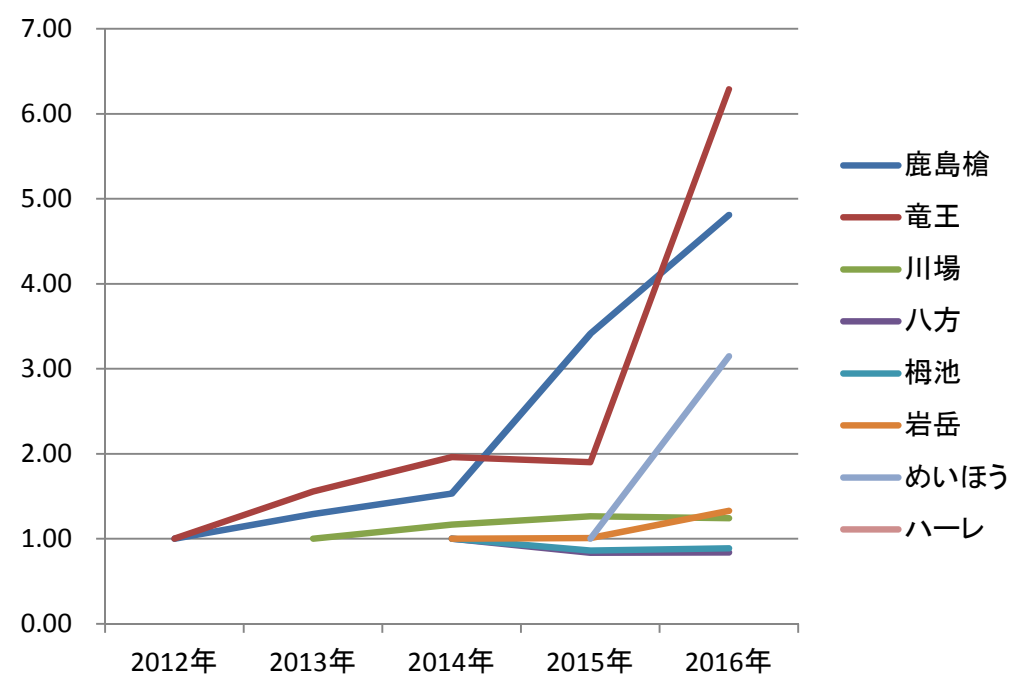


営業利益

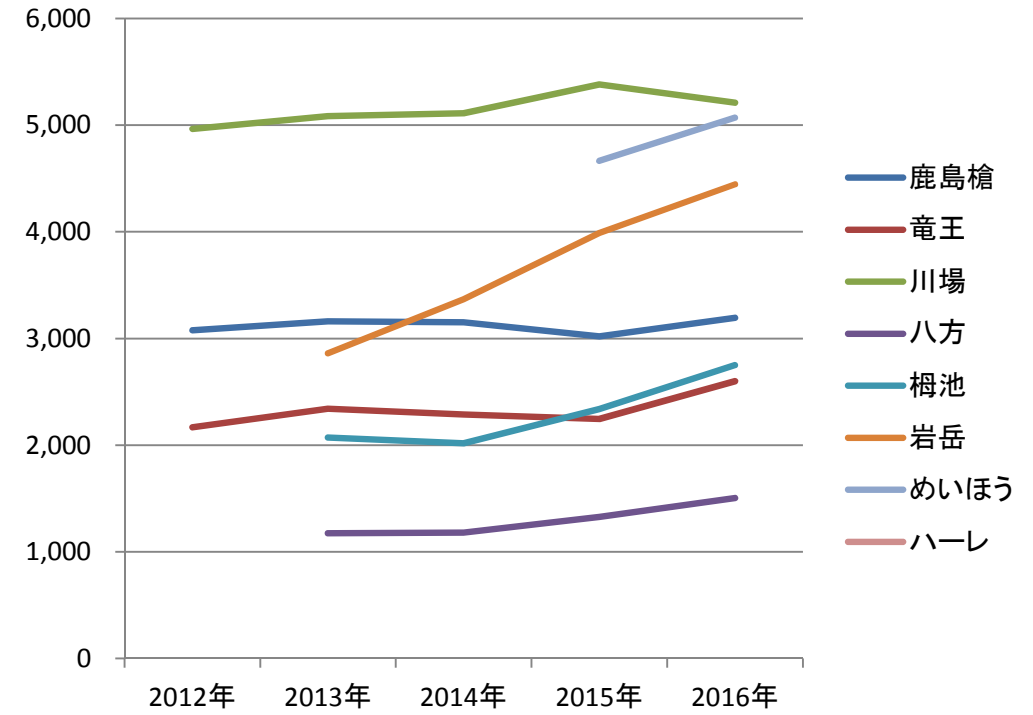


参考資料) スキー場事業 グリーンシーズン来場者・ウィンター来場者単価

グリーンシーズン来場者の伸び



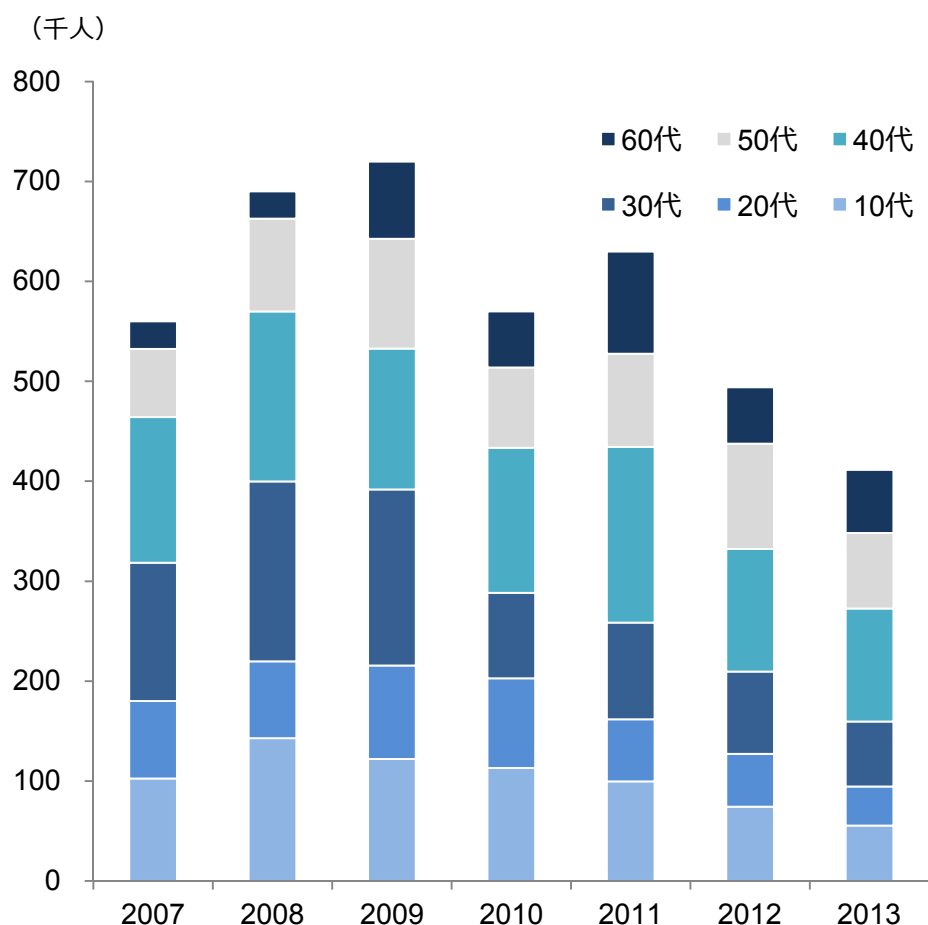
ウィンター来場者単価 (円)



参考資料) スキー場事業 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

