



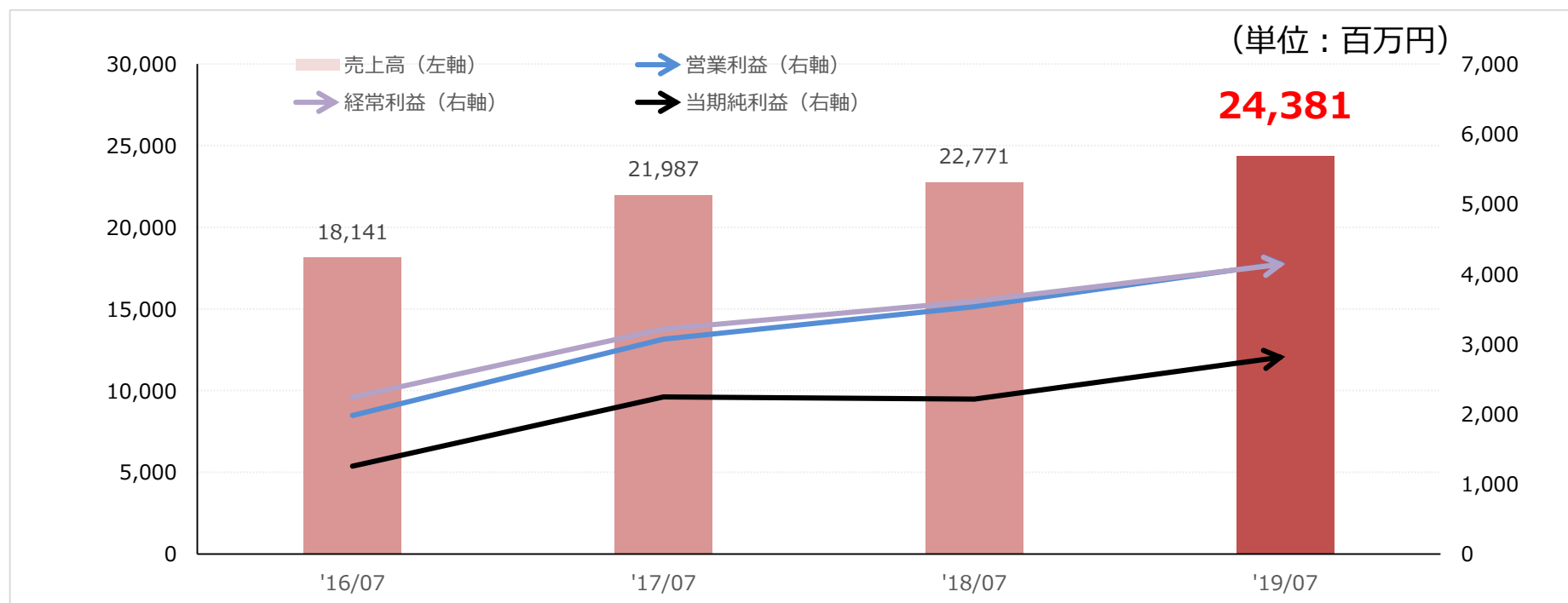
NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2019年7月期
決 算 説 明 会

日本駐車場開発株式会社

(証券コード:2353)

売上高 営業利益 経常利益 **過去最高** 達成！！！！



	'18/07	'19/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	22,771	24,381	+ 1,610	+7.1pt	24,700	98.7%
営業利益	3,533	4,157	+ 624	+17.7pt	4,200	99.0%
経常利益	3,610	4,152	+ 542	+15.0pt	4,100	101.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,211	2,823	+ 612	+27.7pt	2,600	108.6%

経営指標推移

- 運営物件の改善と採算性の高い投資による収益性の向上
- 積極的な株主還元施策により投資指標の改善を目指す
 - ✓『JPX日経中小型株指数』の構成銘柄に選定
 - ✓『第8回企業価値表彰』にノミネート。第2回から7回連続でノミネートされる

種類	項目		'16/07	'17/07	'18/07	'19/07	'20/07 (予想)	目標値
収益性	営業利益率	連結	10.9%	14.0%	15.5%	17.1%	17.3%	25%
		単体	17.0%	16.2%	15.1%	17.9%	20.0%	
	経常利益率	連結	12.4%	14.6%	15.9%	17.0%	16.9%	25%
		単体	18.8%	16.9%	21.1%	27.1%	30.0%	
健全性	自己資本比率	連結	31.2%	32.5%	36.3%	37.0%	41.2%	40%
		単体	39.7%	36.9%	40.3%	38.6%	44.7%	
投資指標	ROE	連結	18.7%	31.0%	27.2%	32.1%	30.0%	30%
		単体	24.5%	20.9%	23.4%	33.6%	39.1%	
	ROA	連結	11.5%	14.2%	15.3%	17.3%	18.1%	20%
		単体	14.8%	12.1%	13.5%	17.2%	21.9%	

株主還元について

- 2019年7月期(2018年9月と2019年3月) に**自社株買い994百万円**を実施
- 2019年9月に**500百万円の自社株買い**の実施を発表
- **10期連続増配**を予定、每期、増収・増益・増配を実施していく方針

	'16/07	'17/07	'18/07	'19/07	'20/07 (予想)
1株あたり配当金 (円)	3.50	3.75	4.00	4.25	<u>4.50</u>
配当総額 (百万円)	1,180	1,264	1,349	1,414	1,485
自己株式取得総額 (百万円)	0	200	198	994	<u>500</u>
自己株式取得を含めた株主還元総額 (百万円)	1,180	1,464	1,548	2,408	1,985
当期純利益 (百万円)	1,255	2,242	2,211	2,823	2,840
配当性向 (%)	94.1	56.3	61.0	50.4	52.3
総還元性向 (%)	94.1	65.3	70.0	85.3	69.9

中期業績の見通し

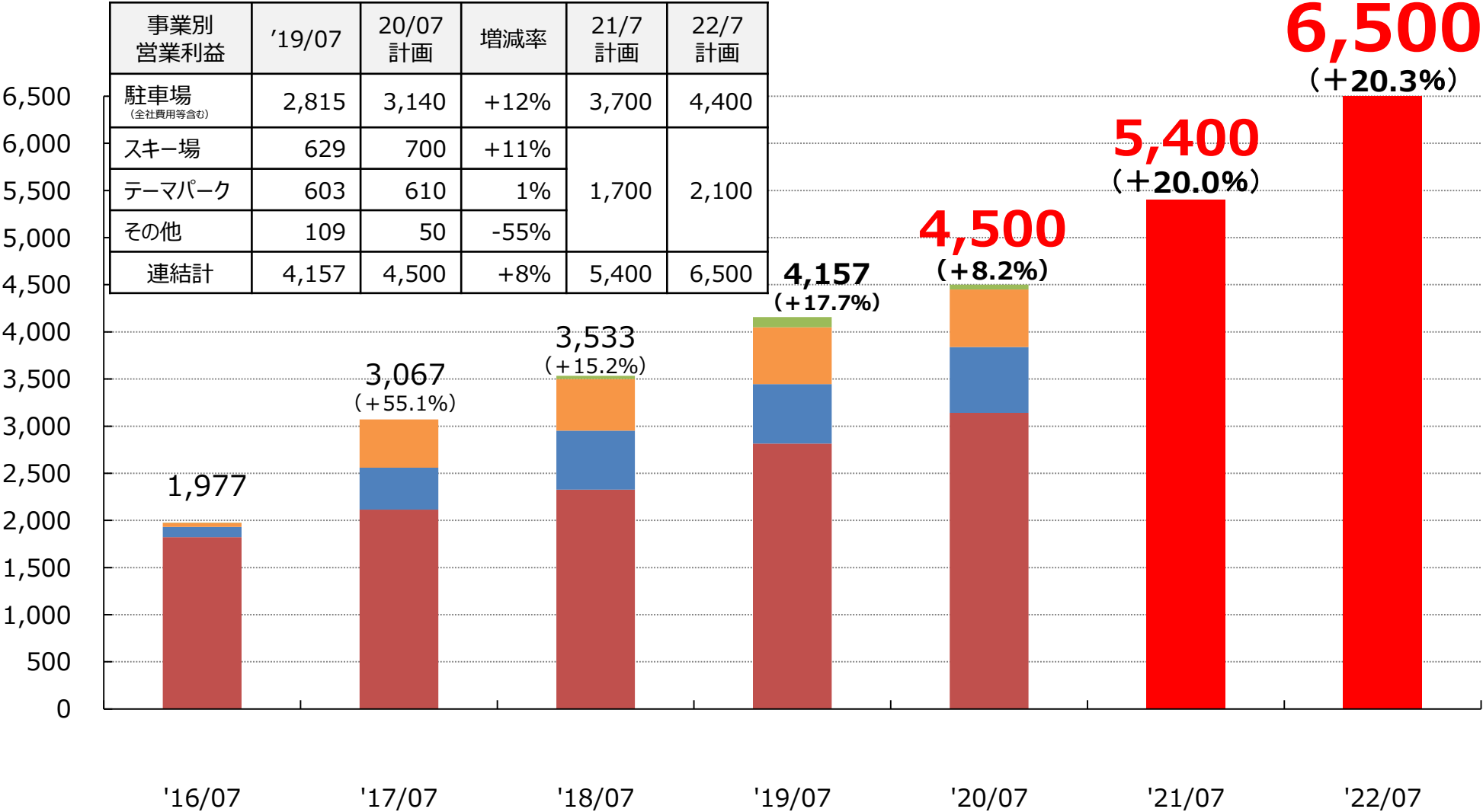


2022年7月期までに連結営業利益65億円の達成を目指します

■ 駐車場事業 ■ スキー場事業 ■ テマパーク事業 ■ その他事業

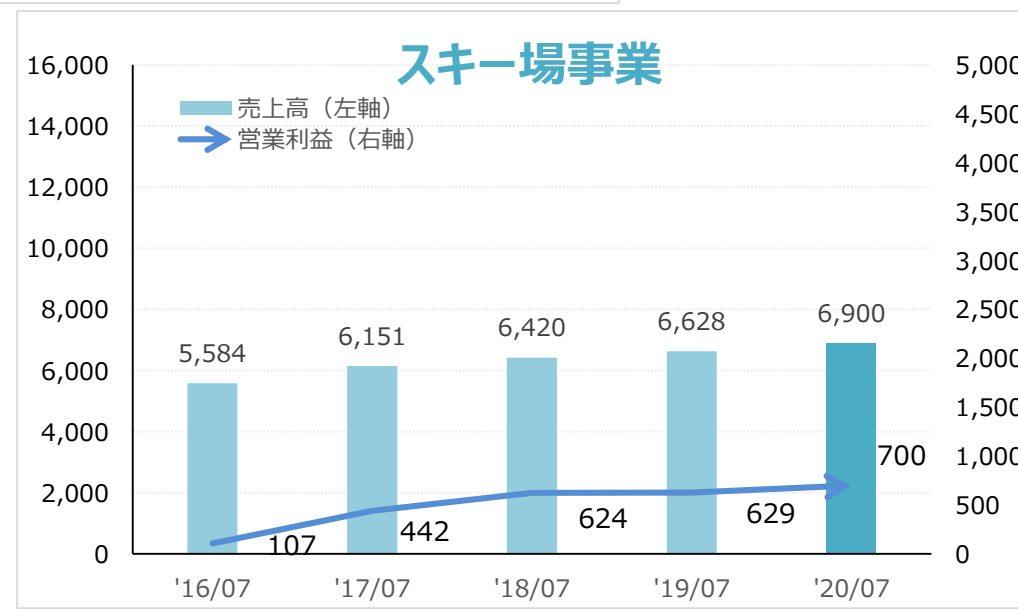
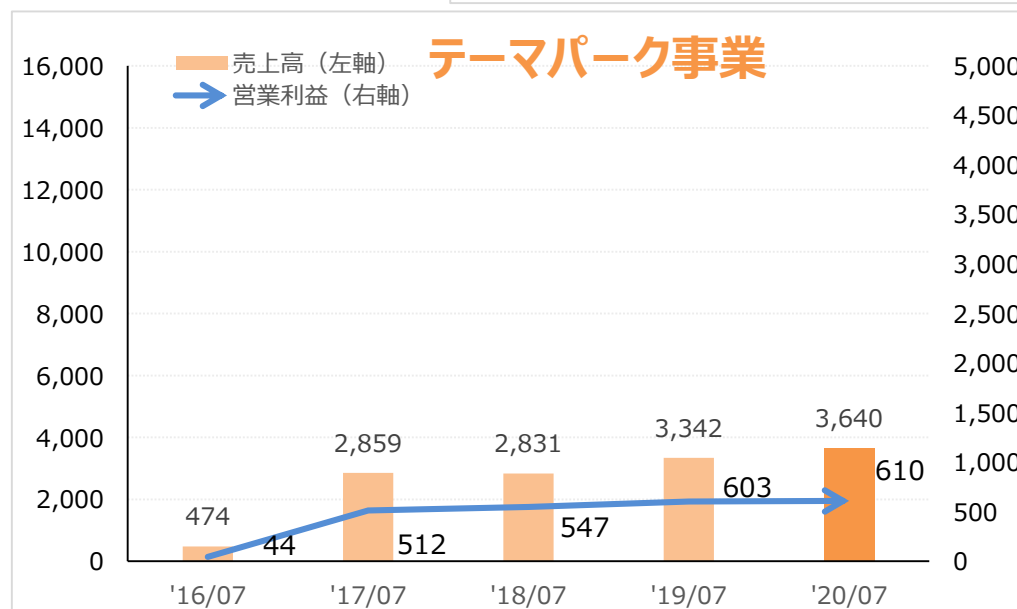
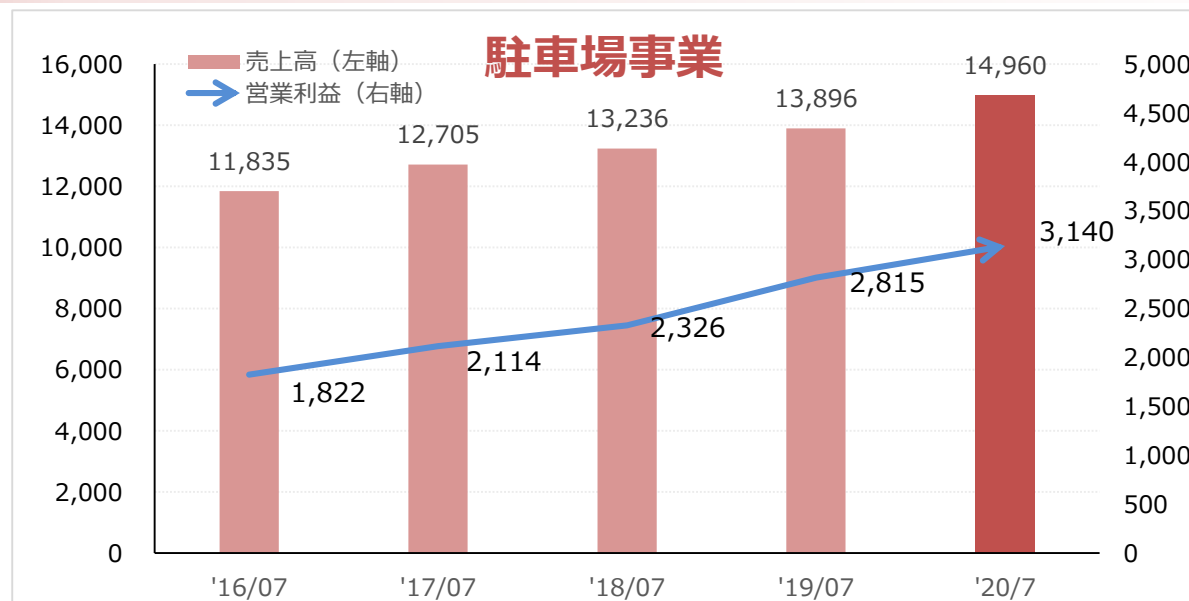
(単位:百万円)

事業別 営業利益	'19/07	20/07 計画	増減率	21/7 計画	22/7 計画
駐車場 (全社費用等含む)	2,815	3,140	+12%	3,700	4,400
スキー場	629	700	+11%	1,700	2,100
テーマパーク	603	610	1%		
その他	109	50	-55%		
連結計	4,157	4,500	+8%	5,400	6,500



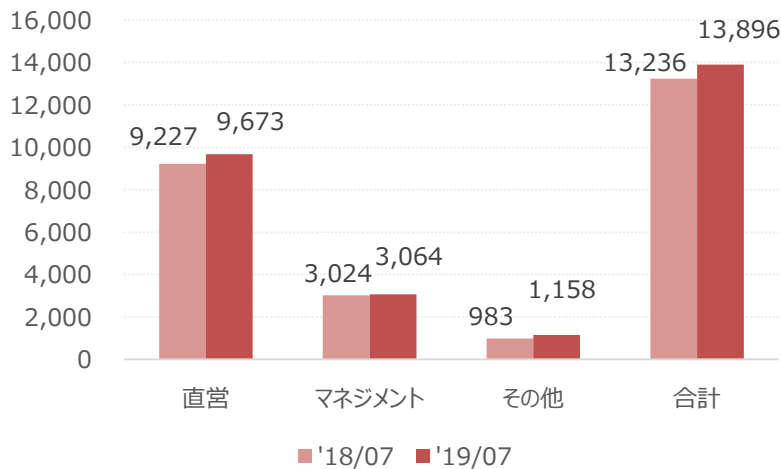
各セグメントの状況

セグメント別売上高・営業利益推移



駐車場事業の概要

売上高区分別 前年対比



セグメント売上高・営業利益

	'18/07	'19/07	増減	増減率
売上高（国内）	12,006	12,390	+383	+3.2%
売上高（海外）	1,229	1,505	+276	+22.5%
営業利益（国内+海外）	2,911	3,331	+420	+14.4%
営業利益率	22.0%	24.0%	+2.0pt	—
営業利益（全社費用含）	2,326	2,815	+488	+21.0%
営業利益率（全社費用含）	17.6%	20.3%	+2.7pt	—

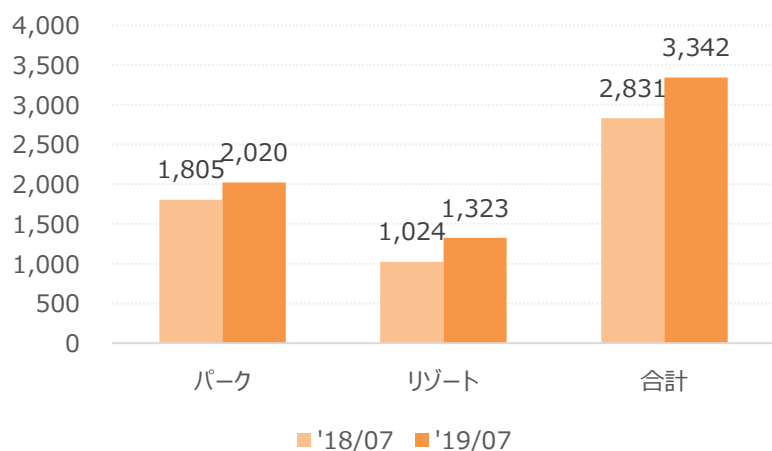
主な経営指標

	'18/07	'19/07	増減	増減率
物件数（国内）	1,181	1,191	10	+0.8%
物件数（海外）	48	59	11	+22.9%
総台数（国内）	43,563	43,543	△20	-0.0%
総台数（海外）	12,824	17,080	4,256	+33.2%

増減の主な理由

海外駐車場	大型商業施設駐車場の獲得が順調に推移 売上高 +276 百万円（前期比 +22.5% ）を達成
管理費/本社費コスト削減	本社機能の集約・管理部の業務効率化により 管理費 △178 百万円の削減が寄与

売上高区分別 前年対比



セグメント売上高・営業利益

	'18/07	'19/07	増減	増減率
売上高	2,831	3,342	+510	+18.0%
営業利益	547	603	+55	+10.1%
営業利益率	19.3%	18.0%	▲1.3pt	—

主な経営指標

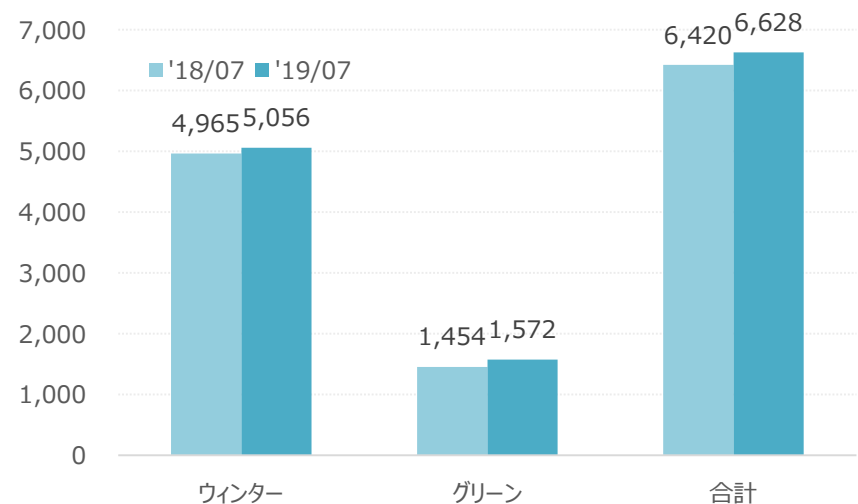
	'18/07	'19/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	447	544	+97	+21.7%
顧客単価 (円)	4,033	3,707	▲326	▲8.1%

増減の主な理由

来場者数	新アトラクション導入やイベントの実施により 来場者数 +97 千人（前期比 +21.7% ）
売上高増加	近隣ホテルの宿泊者入園無料など『地域一体型集客』により、顧客単価は減少したものの来場者数増加で 売上高 +510 百万円（前期比 +18.0% ）増加
当期施策	安全対策強化・宿泊施設の快適性向上による リノベーション等に投資しているため営業利益率低下

スキー場事業の概要

売上高シーズン別 前年対比



セグメント売上高・営業利益

	'18/07	'19/07	増減	増減率
売上高	6,420	6,628	208	3.2%
営業利益	624	629	4	0.8%
営業利益率	9.7%	9.5%	-0.2%	-

主な経営指標

	'18/07	'19/07	増減	増減率
ウインター 来場者	1,664	1,691	+27	+1.6%
グリーン 来場者	375	392	+17	+4.6%

増減の主な理由

ウインターシーズン	小雪により営業開始が遅れたが、1月以降回復 来場者数が +27 千人(前期比 +1.6%)増加
グリーンシーズン	岩岳新施設が貢献して来場者数が +17 千人 (前期比 +4.6%)増加

オーナーの
満足

『ハッピートライアングル』

関わる人 全ての人が
Happy なビジネスを！

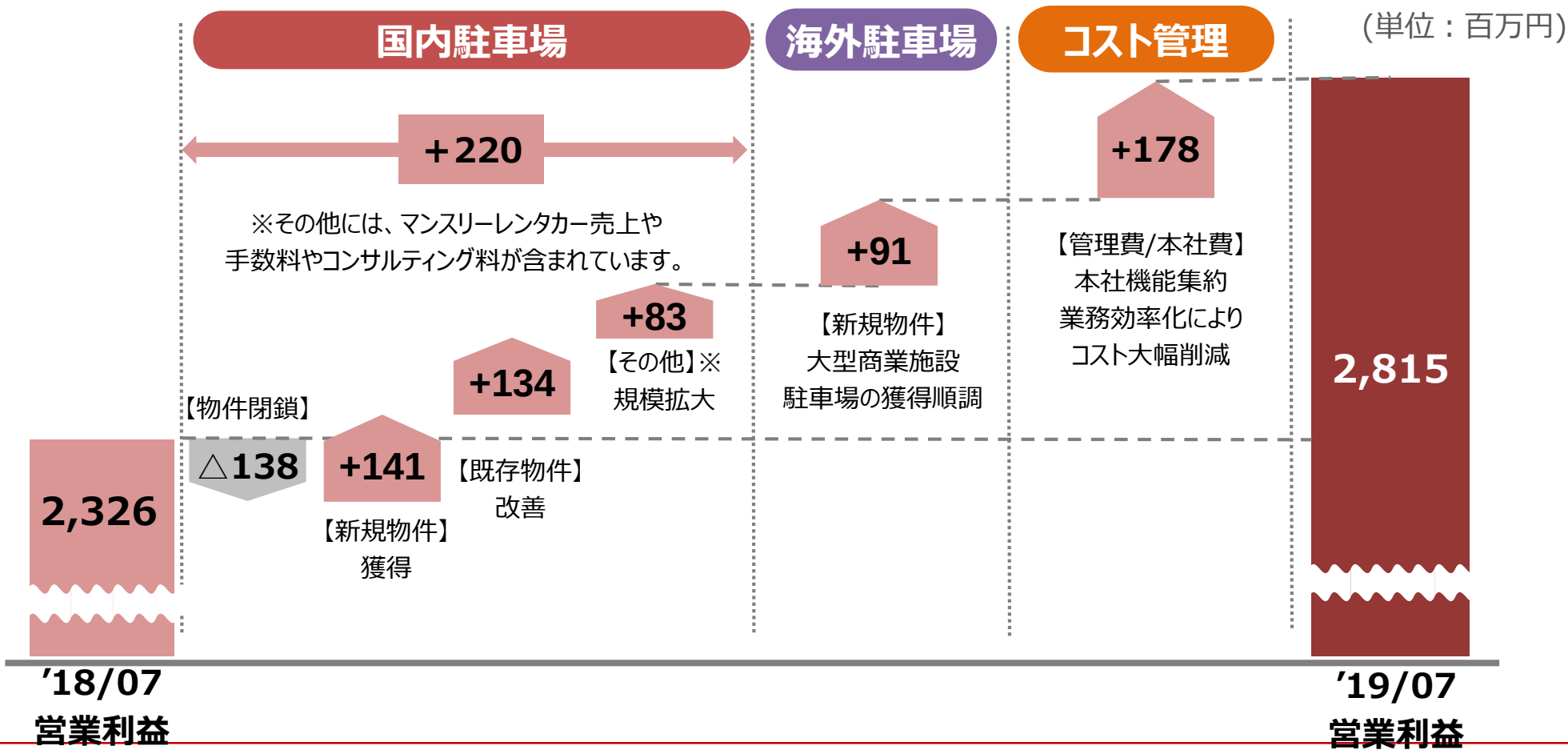
駐車場事業

ユーザーの
満足

社会の
満足

駐車場事業 営業利益増減要因

- ✓ 国内駐車場事業の安定的な成長により **+220** 百万円の増益
- ✓ 本社機能集約や業務効率化により **+178** 百万円の増益
- ✓ 海外において大型商業施設駐車場の獲得が順調に推移 **+91** 百万円の増益



駐車場事業 営業利益30億の達成に向けて

1. 国内駐車場事業の新規物件獲得強化

営業人員増加

ドミナント戦略の展開

提案件数 **3** 倍

2. 海外駐車場事業の拡大

新規物件獲得に注力

既存物件の改善

サービス・安全の向上

3. 法人月極ユーザーソリューションの強化

営業車両に係わる
課題の抽出

営業車両の稼働状況の
分析と最適化

駐車場付き
マンスリーレンタカーの拡大

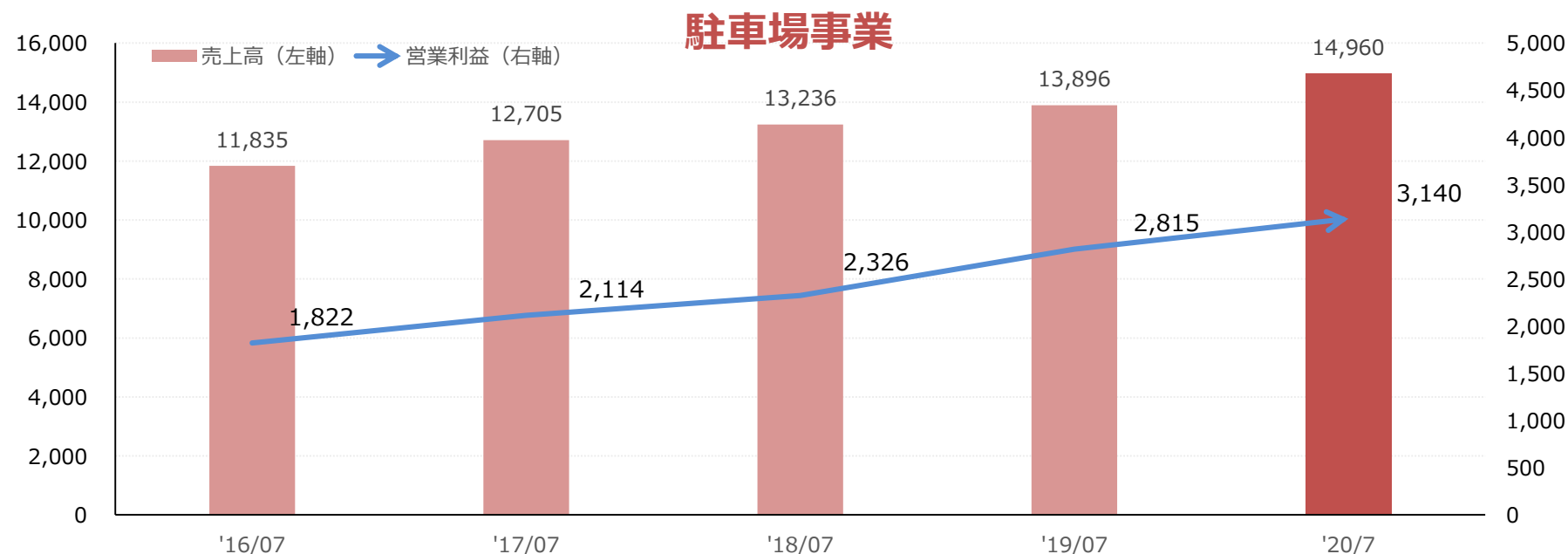
駐車場事業 2020年7月期計画



セグメント売上高・営業利益

(単位：百万円)

	'19/07	'20/07	増減	増減率
売上高	13,896	14,960	+1,064	7.7%
営業利益	3,331	3,730	+399	12.0%
営業利益率	24.0%	24.9%	+0.9pt	-
営業利益 (全社費用含)	2,815	3,140	+325	11.6%
営業利益率 (全社費用含)	20.3%	21.0%	+0.7pt	-



自然

『ハッピートライアングル』

関わる人 全ての人が
Happy なビジネスを！

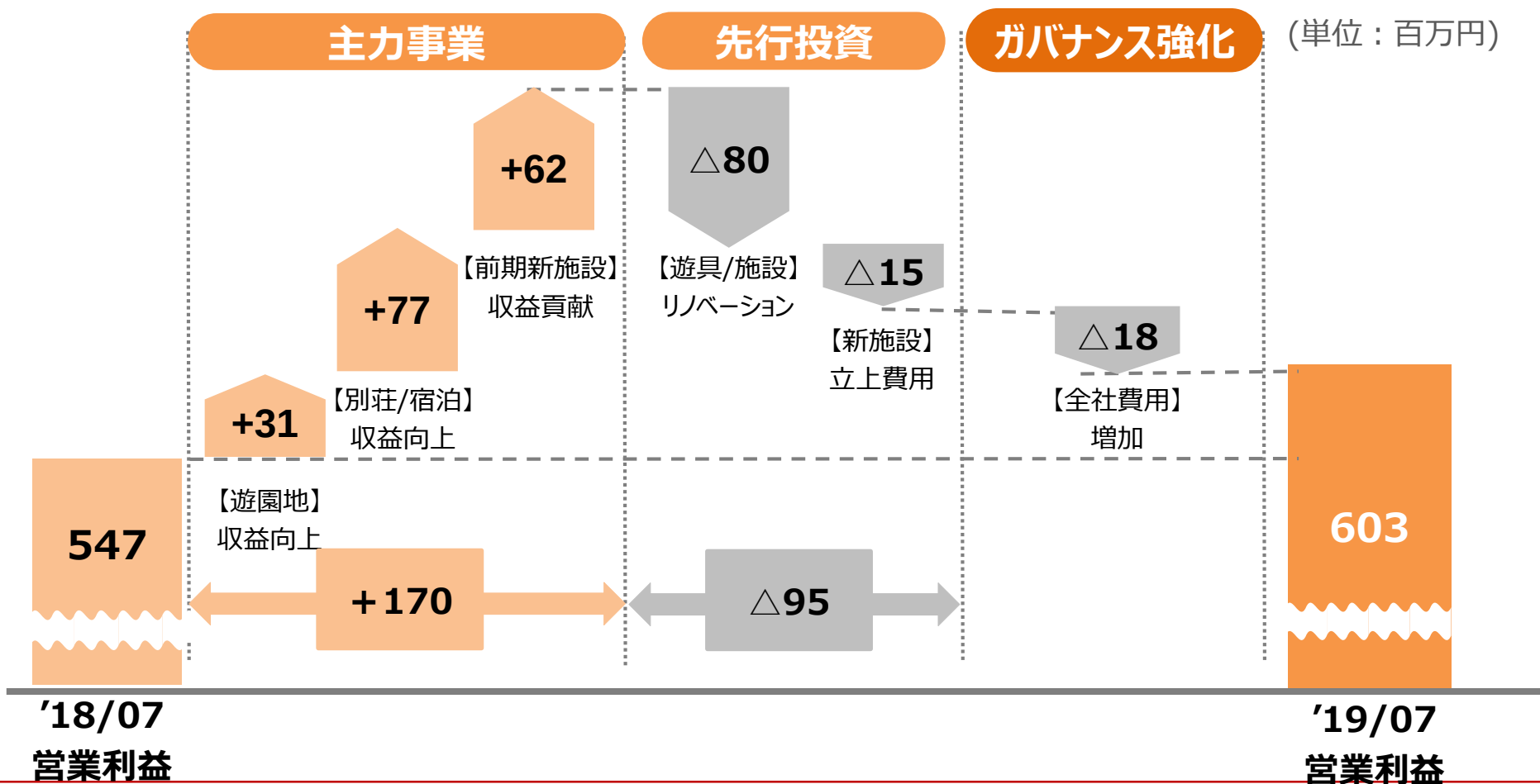
テーマパーク事業

お客様

地域社会

テーマパーク事業 営業利益増減要因

- ✓ 那須ハイランドパークの入園者増加等・那須ハイランドにおける別荘事業/宿泊事業の収益性向上
- ✓ 前期開設の「リゾートハウス」、「XDダークライド」などのアトラクションが収益貢献
- ✓ 今期開設の「アウラ」、「リゾートハウス新棟」、「FACT LAND」の立ち上げ
- ✓ 宿泊施設の快適性向上のリノベーション費用や安全対策強化、管理体制強化による費用増加



① 持続的な内部成長

- 日本初等の新たな魅力の追求により、
那須ハイランドパーク来場者数増加
- バケーションレンタル強化による宿泊者数増加

② 那須エリア活性化

- 那須BLASEN支援による地域振興
- 周辺観光施設との連携強化

③ 新規M&A、運営受託

- 「那須ハイランドパーク」の改善実績を基に
新テーマパークの取得や運営受託を目指す

地域の「中核企業」として
「地域経済」を牽引

**テーマパーク業界の活性化に
貢献する**



テーマパーク事業 2020年7月期計画

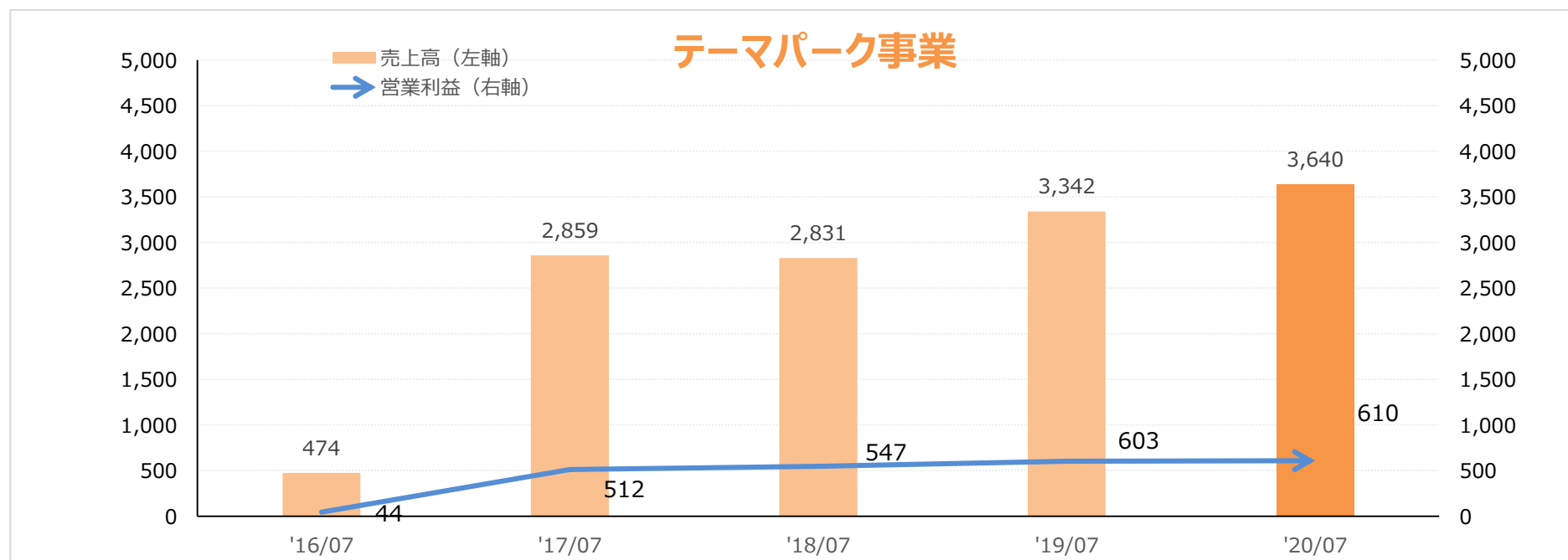
セグメント売上高・営業利益

(単位：百万円)

	'19/07	'20/07	増減	増減率
売上高	3,342	3,640	+297	+8.9%
営業利益	603	610	+7	+1.1%
営業利益率	18.0%	16.8%	-1.2pt	—

主な経営指標

	'19/07	'20/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	544	550	+5	+1.0%
単価 (円)	3,707	3,700	△7	△0.2%



自然

『ハッピートライアングル』

関わる人 全ての人が
Happy なビジネスを！

スキー場事業

顧客

地域社会

詳細なIR資料は日本スキー場開発(株)(6040)の公式HPでアップロードされています。

<https://www.nippon-ski.jp/ir-library.php>

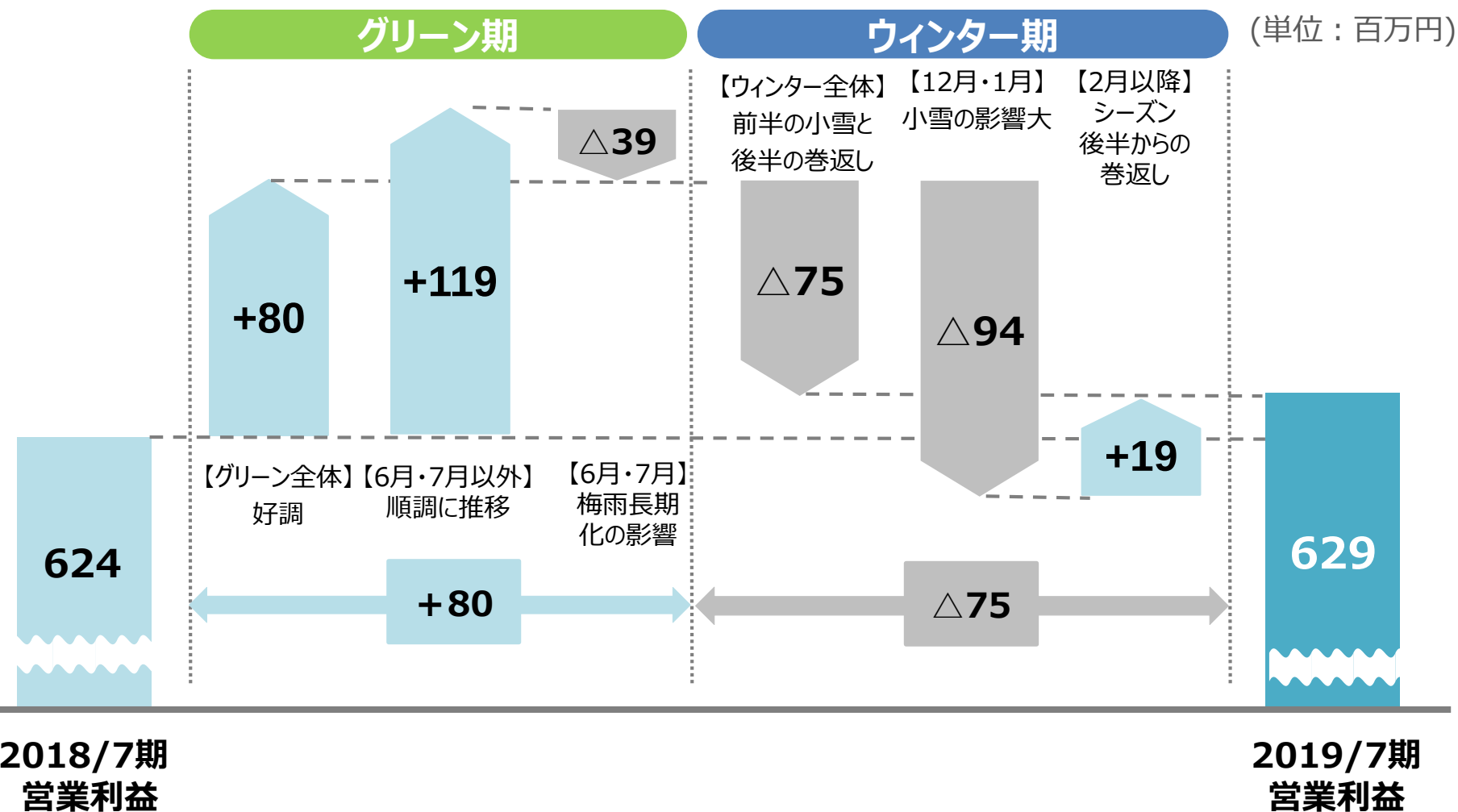
毎月「来場者数データ」も配信しています。

<https://www.nippon-ski.jp/ir-news.php>

スキー場事業 営業利益増減要因

✓グリーンシーズンは好調

✓12月の小雪と6月、7月の梅雨による天候の影響を受ける



単価向上につながる高付加価値のサービス提供

- チケット HAKUBA VALLEYエリア共通券の拡販、ゲートシステム導入
- 施設 レストラン・トイレの改装により、快適なスキー場にリニューアル
- サービス 魅力あるレストラン・店舗づくり

グリーンシーズンの強化 新規施設の増強

- 白馬エリアにて2018年8月に柵池WOW!、同年10月に白馬岩岳マウンテンハーバー、2019年7月に白馬マウンテンビーチをオープン
- 白馬岩岳マウンテンリゾートのグリーンシーズン来場者は18/7期の34千人から91千人へと263%の増加
- 柵池WOW!、白馬岩岳マウンテンハーバーについてはグリーンシーズン運営2シーズン目となるため、運営手法を振り返り、改善を積み重ねる
- 他のスキー場においても、事業シーズンナリティを小さくするべく、グリーンシーズンの投資は継続的に検討し、適宜適切に実施

インバウンドの取り組み 外部との提携や域内連携

- HAKUBA VALLEY とVail Resortsが長期アライアンス契約を締結。世界最大のリフトシーズン券であるEpic Pass保有者の来場促進、世界的知名度の向上を目指す
- Epic Pass保有者（925千名以上）は、HAKUBA VALLEY10か所を連続5日間無料で滑走可。HAKUBA VALLEYのシーズンパス保有者は、Vail Resortsのリフトチケットを50%オフで購入可
- 白馬岩岳スノーフィールドエリアでは古民家のリノベーションによる地域密着での宿泊施設の再生や、商業施設の誘致による活性化にも、地域と連携して取り組む



スキー場事業 2020年7月期計画

セグメント売上高・営業利益

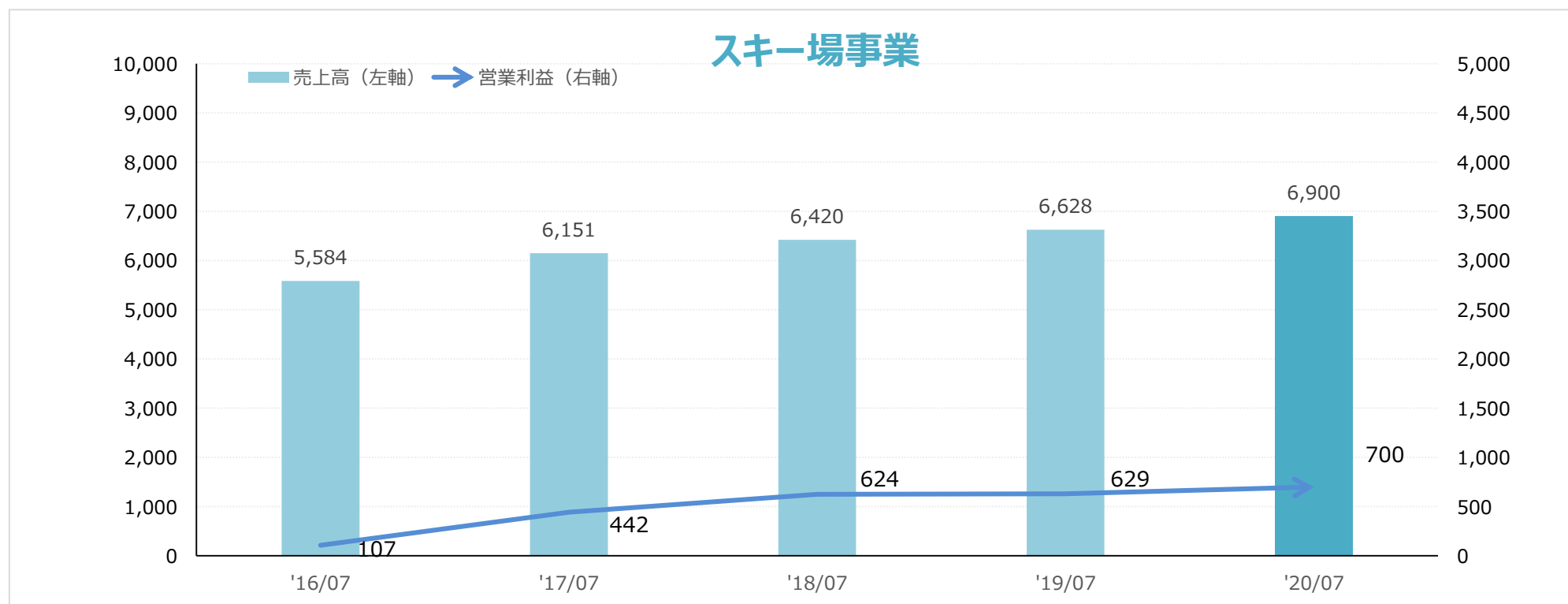
(単位：百万円)

	'19/07	'20/07	増減	増減率
売上高	6,628	6,900	271	4.1%
営業利益	629	700	+70	+11.1%
営業利益率	9.5%	10.1%	+0.6pt	-

主な経営指標

来場者数	'19/07	'20/07	増減	増減率
ウィンター シーズン (千人)	1,691	1,687	-4	-0.2%

※ウィンターシーズンの来場者数は、スキー場別来場者数の合計となり、その他施設の来場者数は含んでおりません。



CSR活動

➤ 里親募集のワンちゃんを活動開始後25頭保護し、12頭の里親が見つかりました！

*The Small **life** One can Save*



- 世界有数のペット大国である日本では、たくさんのワンちゃんが家族の一員として人と生活を共にしています。その一方で、飼い主に捨てられ、行き場を失った多くのワンちゃんの命が殺処分により断たれています。
- このような現実を受け止め、一頭でも多くの尊い命を救うために那須ハイランドパークでは「SOS活動」を立ち上げました。「SOS」には"The Small life One can Save"の意味が込められています。
- 当活動では、指定の動物愛護団体に保護されたワンちゃんを引き取り、那須ハイランドパーク内にある「SOS広場」にて里親探しを行っています。

📧 里親が見つかりました！

現在12頭



モッピー >



パティ (こまち) >



ハルコ (ハル) >



マロ >



レオン >



リンゴ >



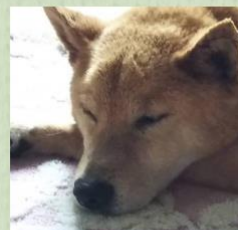
ロイド (リク) >



チャオ (ユズ) >



モモ >



コテツ >



ビス (どんぐり) >



ソラ >



NPDグループのCSR活動 テーマパーク事業アスリートの支援

那須ハイランドパークレーシングチームを発足

- 藤和那須リゾート(株)が、那須ブラーゼンと共同で、働きながらプロ選手を目指す「デュアルキャリアレーサー」と称した若手選手の育成・発掘を目的としたプログラムを始動し、那須ブラーゼンサテライトチームとして「那須ハイランドパークレーシングチーム」を発足。正社員として働きながら、競技活動にも打ち込める環境を提供。



■デビュー戦『第53回 JBCF 東日本ロードクラシック 群馬大会』
『那須ハイランドパークレーシングチーム』の2名がワンツーフィニッシュ。
【優勝】新開選手（中央）【準優勝】真保選手（右）



- 那須高原小学校でブラーゼン選手と、練習生での自転車安全講習会を実施 ウーピーから終了証書を授与
その他4校を訪問し自転車安全講習会を実施（約500名）



※那須ブラーゼンとは、地域密着型の
プロサイクルロードレースチーム

社会貢献に向けての取り組み

- 社会の国際化により増加する海外子女・帰国子女・留学生が持つ教育上の悩みの解消を目標とし、2014年にグループ会社(株)ティー・シー・ケーワークショップを設立
- 同じ境遇を経験した講師によるオンライン家庭教師サービスが人気となり、世界15か国、延べ400名の語学習得や受験を手厚くサポート
- 無料教育相談・講演会、生徒の気持ちに立った心のケアも好評



対象となる児童生徒

海外子女	推定10万人 3年で10%増加
帰国子女	毎年1万人が日本に帰国
留学生	2020年までに倍増(文科省)
バカロレア	現18校から200校へ(文科省)



TCK生徒のお悩み

- ・英語による授業についてゆけない
- ・日本語力が衰えてきてしまった
- ・教育方針や、進路選択に迷う
- ・勉強したいが、いい塾や学校がない

国際バカロレア・米国大学受験など、新たな国際教育のニーズにもいち早く対応開始し、**すべてのお子様の海外経験を「財産」にすることを目標として、未来の国際世代の育成に全力を尽くします。**

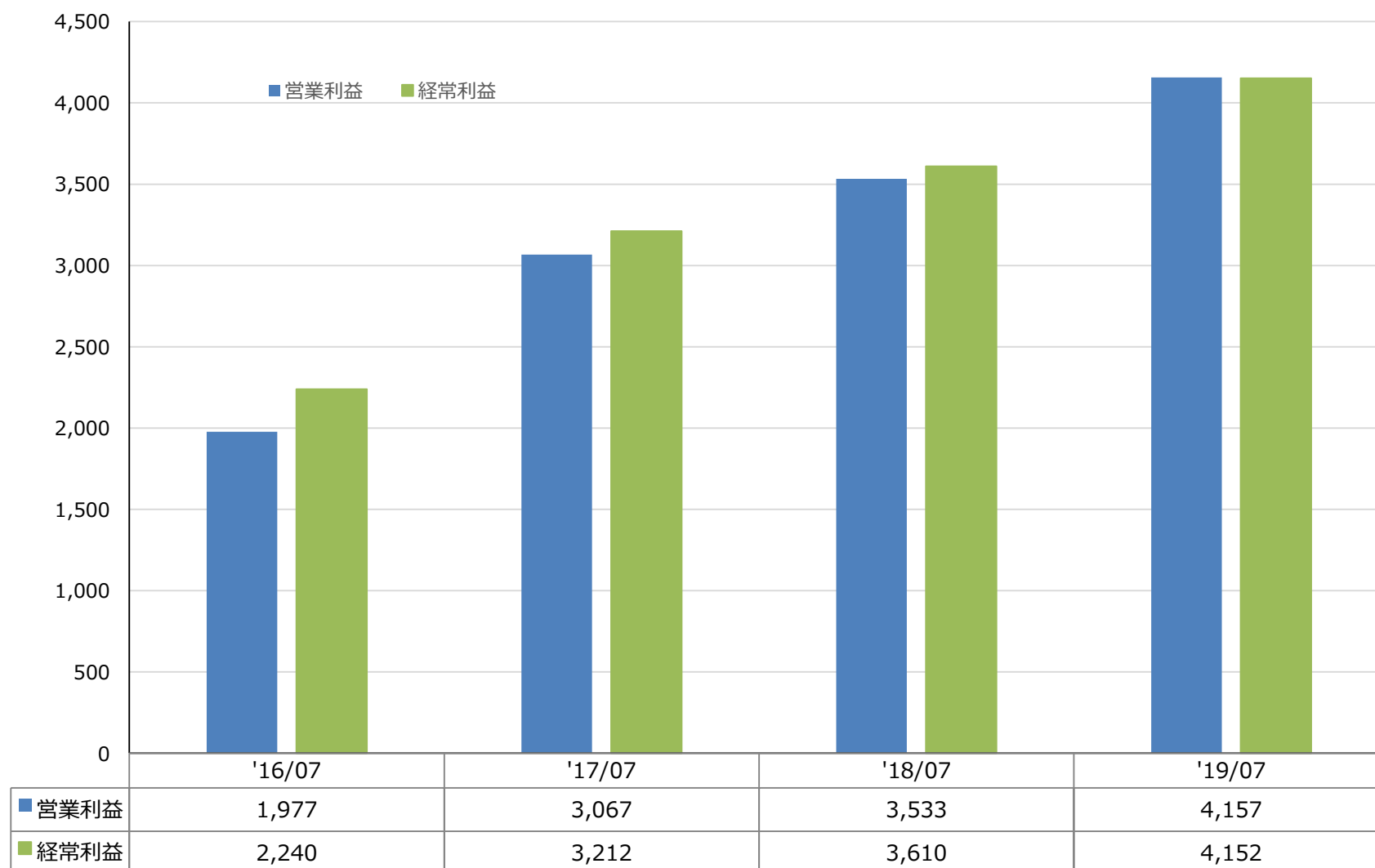




質 疑 応 答

参考資料

(単位:百万円)



参考資料) 連結貸借対照表推移

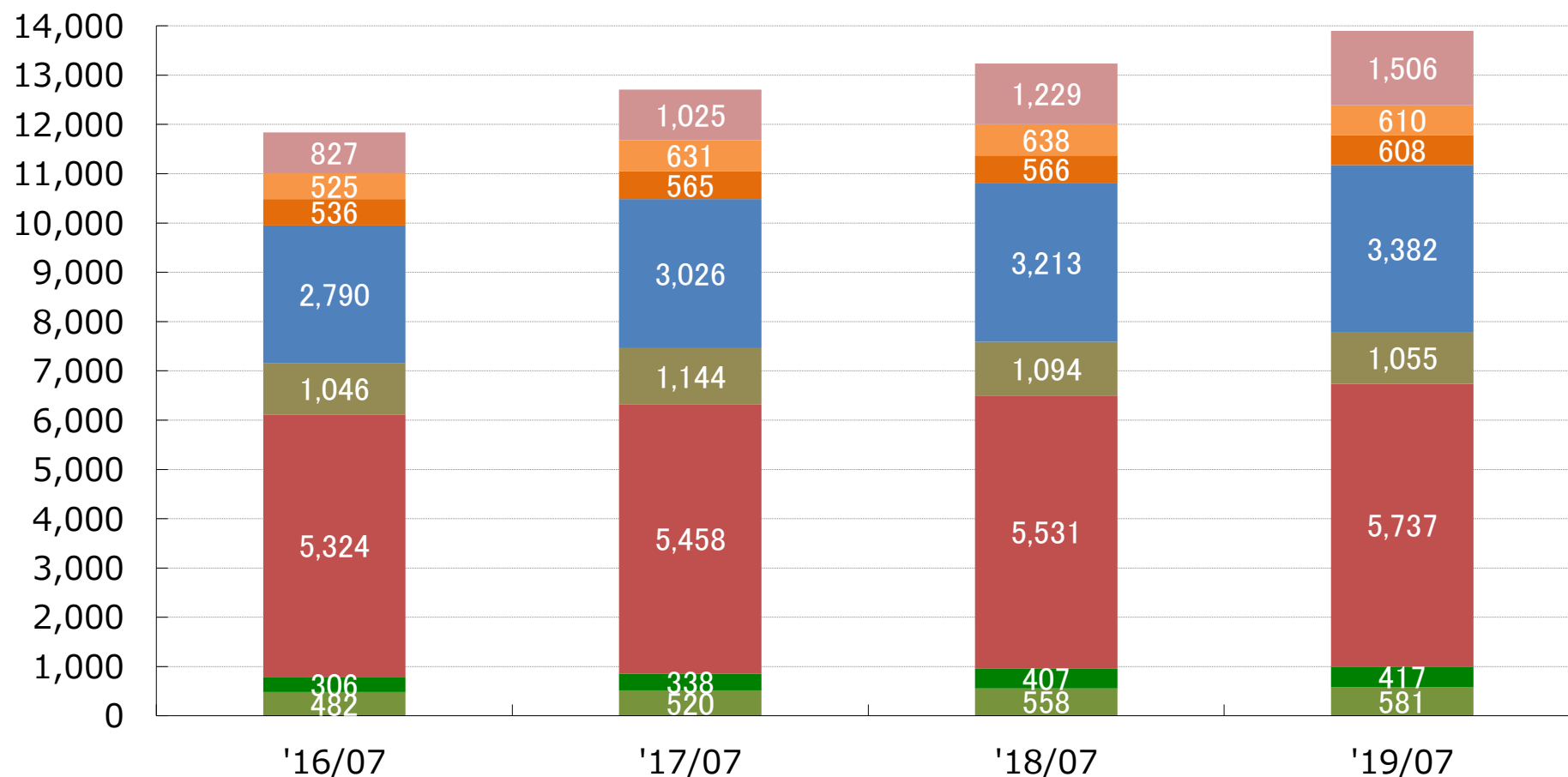
単位：百万円	'16/07	'17/07	'18/07	'19/07
流動資産	15,014	15,524	13,451	13,537
（現預金）	13,120	13,887	11,708	11,716
有形固定資産	3,851	5,015	6,583	8,135
無形固定資産	379	393	205	218
投資その他の資産	2,098	3,040	3,130	2,745
（投資有価証券）	903	1,584	1,465	984
固定資産合計	6,329	8,448	9,920	11,099
資産合計	21,344	23,972	23,371	24,637
流動負債	2,841	4,435	3,002	4,970
固定負債	9,855	9,518	9,377	7,753
（有利子負債）	7,047	7,823	6,598	6,701
負債合計	12,697	13,953	12,379	12,723
純資産合計	8,646	10,018	10,992	11,913
負債純資産合計	21,344	23,972	23,371	24,637
純有利子負債	-6,072	-6,063	-5,109	-5,015
流動比率	528.3%	350.0%	448.1%	272.4%
固定長期適合比率	38.3%	48.8%	55.5%	60.0%
自己資本比率	31.2%	32.5%	36.3%	37.0%

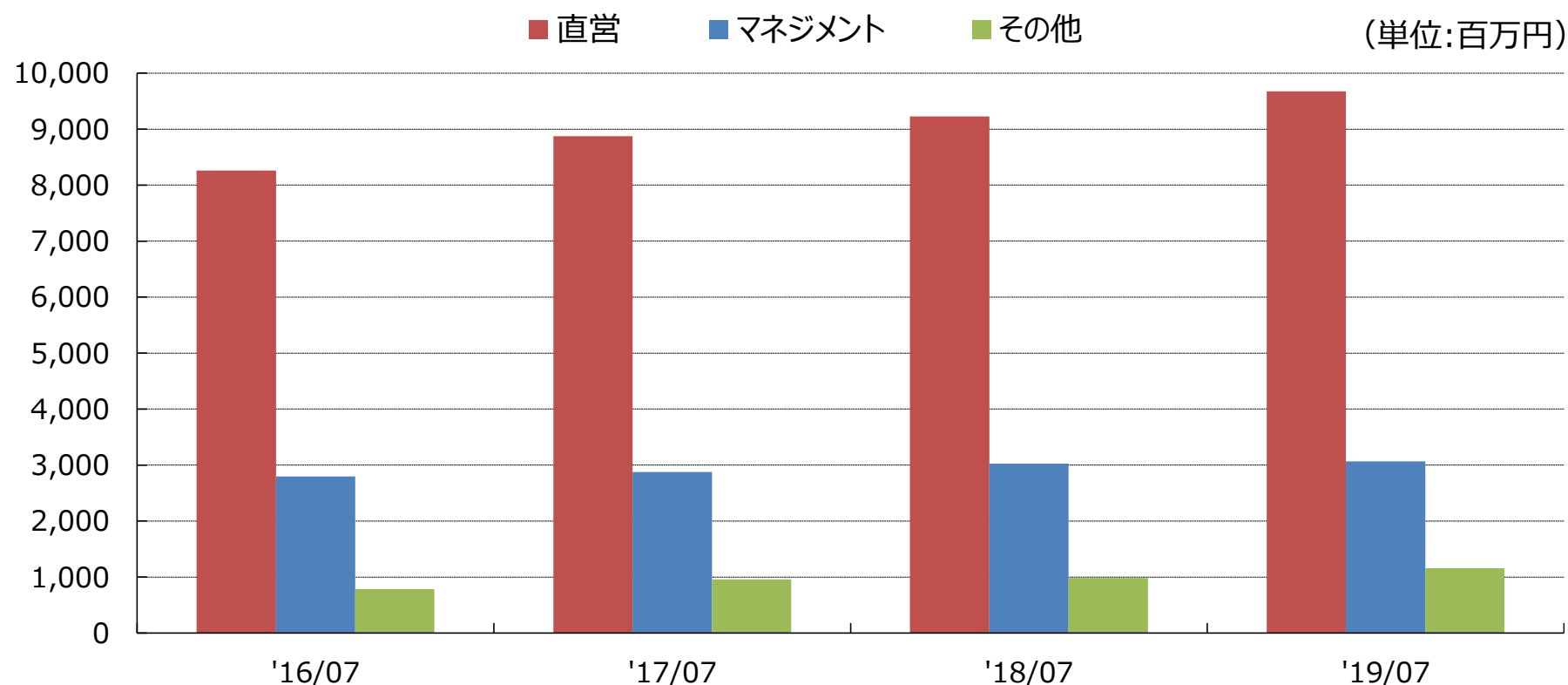
参考資料) 駐車場事業 地域別売上高



(単位:百万円)

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

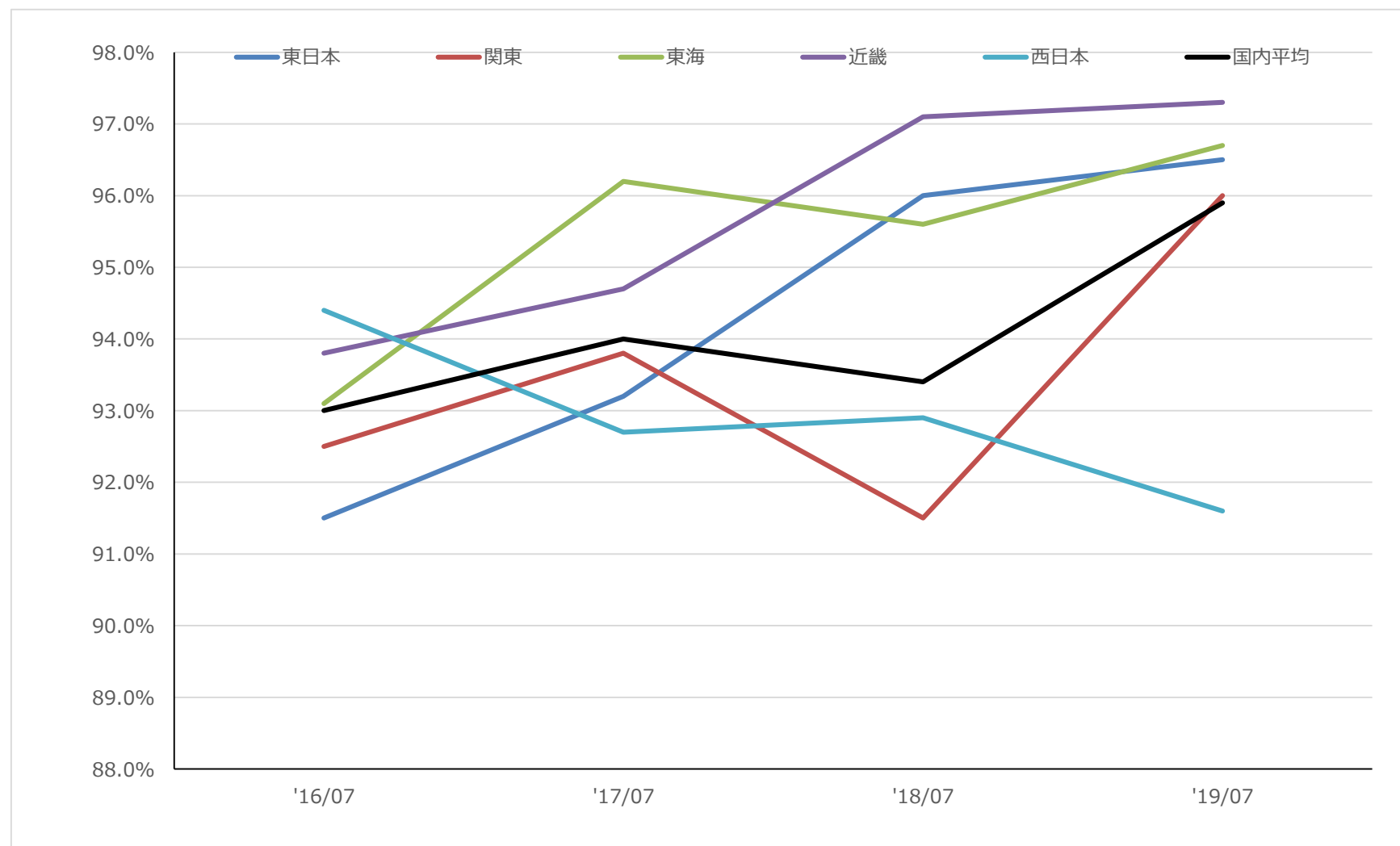




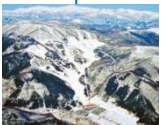
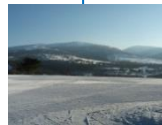
直営	8,258 (+6.0%)	8,871 (+7.4%)	9,227 (+4.0%)	9,673 (+4.8%)
マネジメント	2,793 (+7.8%)	2,875 (+2.9%)	3,024 (+5.2%)	3,064 (+1.3%)
その他	783 (+11.4%)	958 (+22.4%)	983 (+2.6%)	1,158 (+17.8%)

		'16/07	'17/07	'18/07	'19/07
月極専用 直営物件	物件数	985 (+8.0%)	985 (±0.0%)	990 (+0.5%)	1,001 (+1.1%)
	借上 台数	15,647 (+10.0%)	16,169 (+3.3%)	16,698 (+3.3%)	16,805 (+0.6%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	157 (+1.9%)	150 (△4.5%)	137 (△8.7%)	147 (+7.3%)
	借上 台数	16,964 (+17.5%)	17,524 (+3.3%)	18,021 (+2.8%)	21,309 (+18.2%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	111 (+5.7%)	112 (+0.9%)	102 (△8.9%)	102 (±0.0%)
	管理 台数	20,282 (+10.7%)	22,689 (+11.9%)	21,668 (△4.5%)	22,509 (+3.9%)
合計	物件数	1,253 (+7.0%)	1,247 (△0.5%)	1,229 (△1.4%)	1,250 (+1.7%)
	総台数	52,893 (+12.6%)	56,382 (+6.6%)	56,387 (+0.0%)	60,623 (+7.5%)

(契約率)

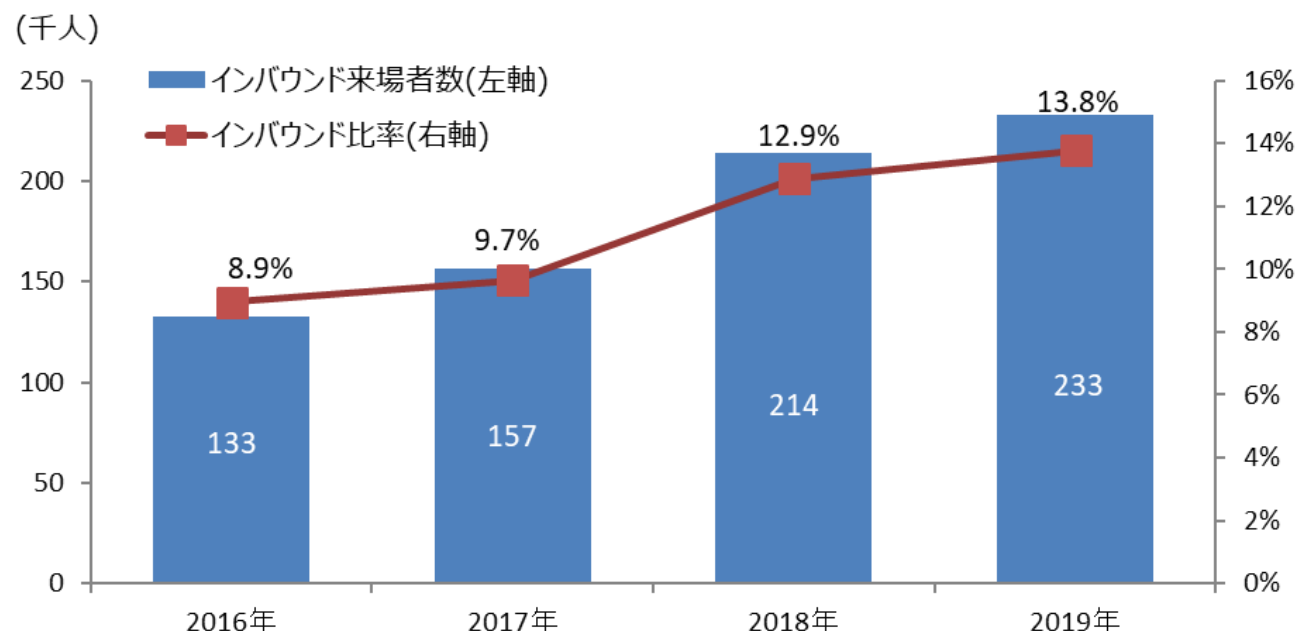


参考資料) 当社グループのスキー場

	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 楯池高原 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	2006年9月	2009年11月	2010年10月	2012年11月	2012年11月	2012年11月	2014年10月	2015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 (201907期ウィン ターシーズン)	93千人	222千人	146千人	396千人	119千人	285千人	188千人	239千人
ゲレンデ特徴	■ 北アルプスを望 む雄大な景観	■ 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	■ 楯池自然公園 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

- HAKUBA VALLEYエリアは、これまでのオーストラリア・ニュージーランドエリアだけでなく、引き続き台湾・中国・東南アジア圏からの集客に注力。インバウンド比率は年々増加
- ソフト面では外国人向けのスクールやサービス等、地域の外国人とも連携しながら改善を継続
- スキー場ベースエリアにおける大型ホテルやアコモデーション不足には、地域連携し、中長期的に解決

全グループスキー場来場者に対するインバウンド来場者割合



成功事例のグループ横展開

- 竜王SORA terraceからスタートした、山頂の絶景を活用したテラス事業をグループ横展開
- 岩岳ではHakuba Mountain Harborを開業(2018年10月)。2019年7月期のグリーン来場者数は前年対比2.6倍に増加
- 八方ではHakuba Mountain Beachを開業(2019年7月)

2019年

Hakuba Mountain Beachの開業



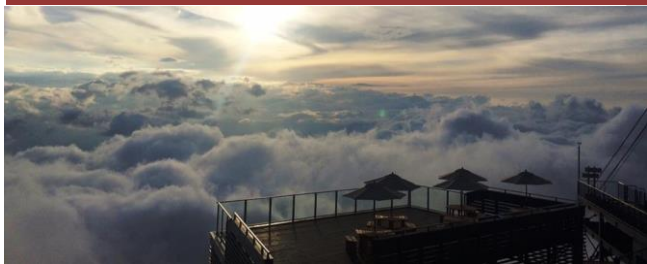
2018年

Hakuba Mountain Harborの成功



2015年

竜王SORA terraceの成功



- 竜王SORA terraceは2015年8月にオープンした後も、テラスの増床やレストランのリノベーション等により空間の改善を継続
- 岩岳も同様にエリアの拡張と多様なイベントの開催を継続

参考資料) グリーンシーズンの状況②

- 山頂のテラス事業以外にも、柵池WoW!やめいほうキャンプフィールド、川場道の駅のおにぎり店(「かわばんち」)等のグリーンシーズン事業を展開
- グループ間で成功事例やノウハウを共有し、各リゾートに適合した事業を推進していく
- 事業のシーズンリティを縮小するべく、グリーンシーズン売上高比率を中期的に30%まで高めていく

グリーンシーズン売上高の推移

