



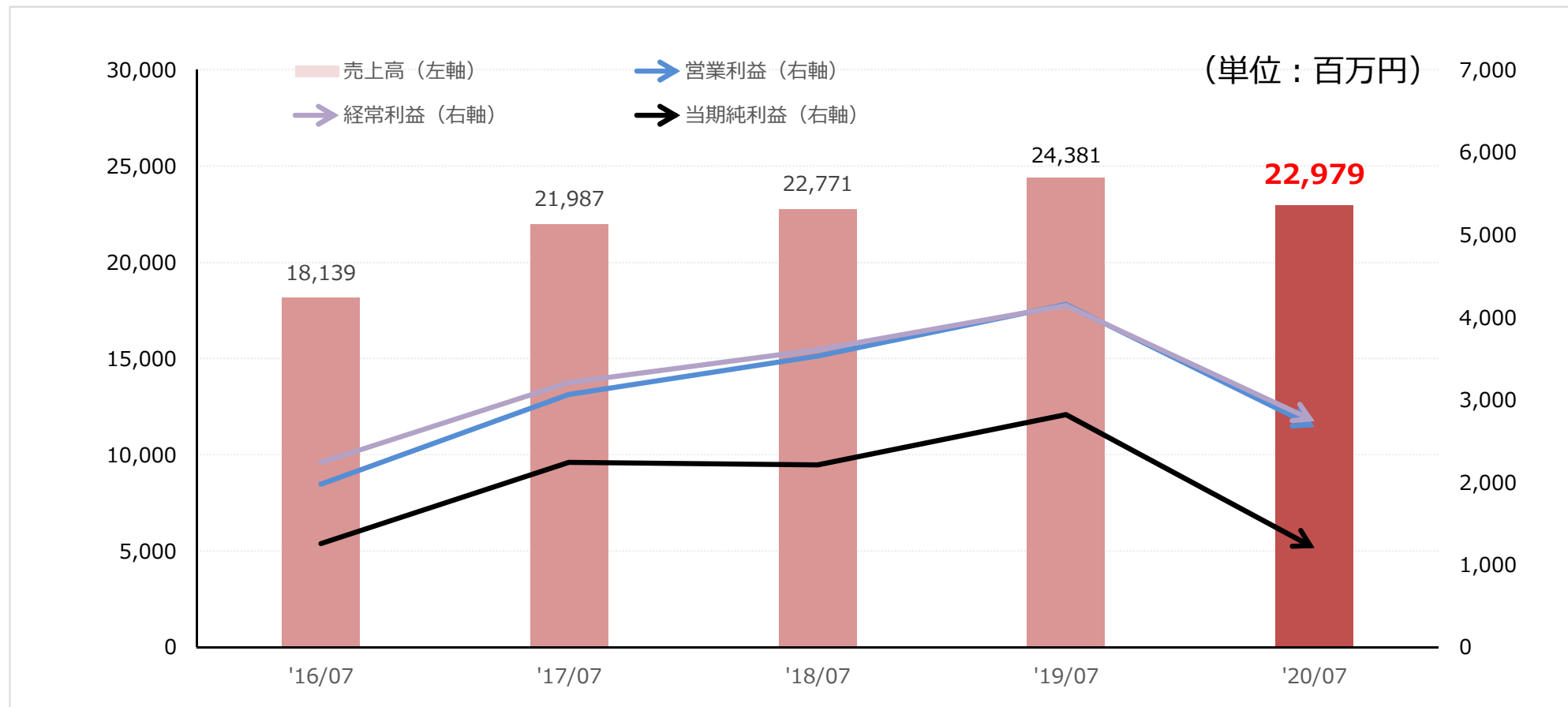
NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2020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)

連結業績ハイライト



	'19/07	'20/07	増減	増減率	修正後計画	達成率
売上高	24,381	22,979	△1,401	△5.7pt	23,000	99.9%
営業利益	4,157	2,672	△1,485	△35.7pt	2,700	99.0%
経常利益	4,152	2,741	△1,411	△34.0pt	2,600	105.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,823	1,201	△1,622	△57.4pt	1,300	92.4%

2020年7月期における新型コロナウイルスによる影響と対応



20'01時点業績予想営業利益 4,500百万円 → 実績営業利益2,672百万円 △1,828百万円

駐車場/その他事業

△618百万円 減益

- ✓都市封鎖による営業停止
- ✓時間貸駐車場の集客力減
- ✓新規物件受託の順延

スキー場

△383百万円 減益

- ✓ウィンターシーズンの早期閉鎖
- ✓インバウンドの減少

テーマパーク

△827百万円 減益

- ✓4月～GWの自主休業

コロナ ウィルス 影響

安全 対策

- ✓オフィスおよび駐車場、スキー場施設、テーマパーク施設でのマスク着用／消毒の徹底
- ✓駐車場シフトにおける曜日ごとの交代出勤の導入
- ✓オフィス業務におけるテレワーク／時差出勤の導入
- ✓従業員の検温、体調報告の実施および体調不良者の診断結果取得義務化

経営 戦略

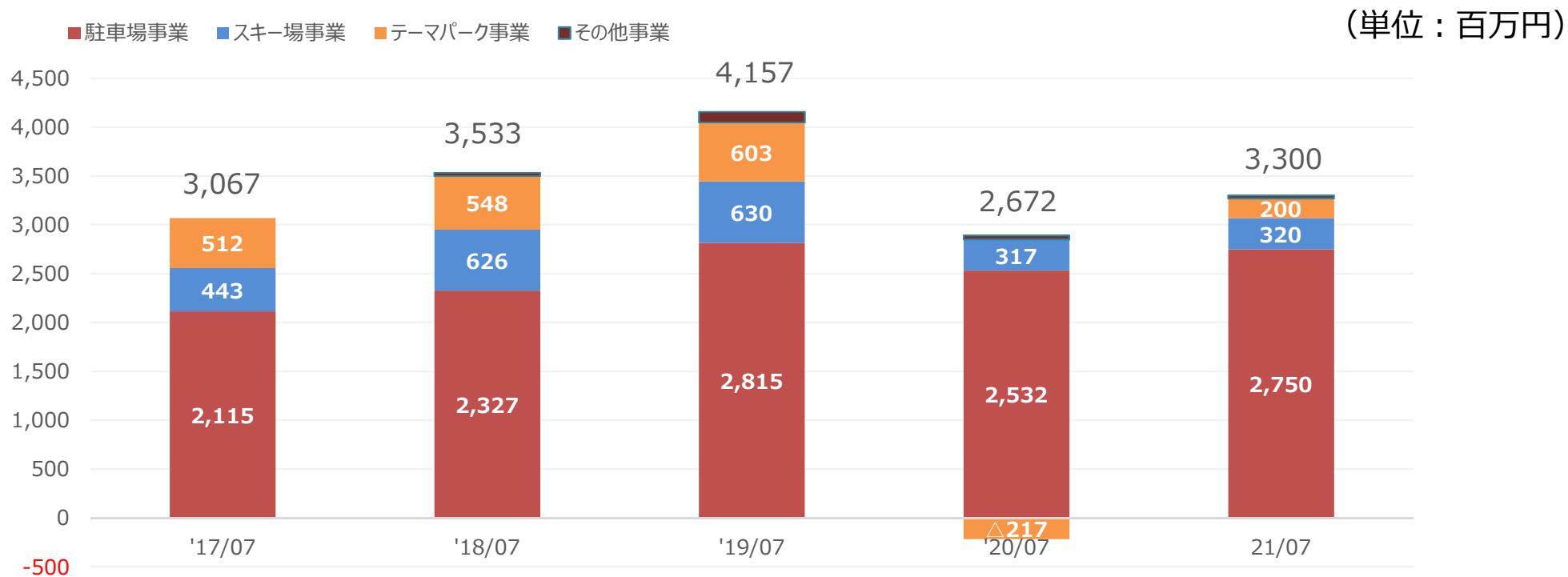
スローガン『Build Back BEST』

- ✓内製化によるコスト削減
- ✓働き方の変化に沿った駐車場付きマンスリーレンタカー提案強化
- ✓車通勤ニーズに沿った短期駐車場契約のネット集客開始

- ✓顧客管理によるウィンターシーズン顧客のグリーンシーズン集客の強化
- ✓ワーケーションニーズに沿った宿泊事業の展開
- ✓キャンプ場・アクティビティパークの新規オープン

- ✓ワーケーションニーズに沿った長期滞在プランの販売
- ✓宿泊顧客のニーズヒアリングによる別荘販売強化
- ✓草刈り業務の内製化および外部からの受託

2021年7月期 連結営業利益+3,300百万円



	'20/07	'21/07	増減	増減率
売上高	22,979	23,500	+520	+2.3pt
営業利益	2,672	3,300	+627	+23.5pt
経常利益	2,741	3,200	+458	+16.7pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,201	1,900	+698	+58.1pt

2021年7月期計画における各事業の予測



(単位：百万円)

主な事業		'20/07実績 (需要変化／営業利益)		'21/07見通 (需要変化／営業利益)		
駐車場事業	国内月極 駐車場	堅調	2,436	堅調	2,600	・車両通勤需要の取込
	国内時間貸 駐車場	需要大幅減		低調継続		・時間貸駐車場の集客力は減少が継続 ・外国籍社員採用の停止による販管費減
	車両	堅調		需要増加		・働き方の変化に沿った駐車場付きマンス リーレンタカー提案強化
	海外駐車場	需要大幅減	96	需要回復	150	・駐車場需要の回復
スキー事業	スキー場	需要減	317	低調継続 ↓ 需要回復	320	・インバウンド需要の減少 ・降雪機投資による優位性の発揮と国内 層獲得 ・キャンプ場/アクティブパークのオープン ・本社機能縮小による抜本的コスト削減
テーマパーク 事業	テーマパーク	需要大幅減	△217	低調継続	200	・社内人材を別荘事業へ異動させ、コスト 削減を実施
	別荘	需要減		需要増加		・別荘のワーケーション利用の促進等、バケ ーションレンタルの強化
その他事業	—	—	40	—	30	・オンライン家庭教師サービスの需要取込

- 2020年7月期に**自社株買い500百万円**を実施
- **11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

	'17/07	'18/07	'19/07	'20/07	'21/07 (予想)
1株あたり配当金（円）	3.75	4.00	4.25	4.50	<u>4.75</u>
配当総額（百万円）	1,264	1,349	1,414	1,488	1,571
自己株式取得総額 （百万円）	200	198	994	500	<u>0</u>
自己株式取得を含めた株主還元総額（百万円）	1,464	1,548	2,408	1,988	1,571
当期純利益（百万円）	2,242	2,211	2,823	1,201	1,900
配当性向（%）	56.3	61.0	50.4	123.8	82.7
総還元性向（%）	65.3	70.0	85.3	165.5	82.7

自己資本比率推移

- 新型コロナウイルスによる不確実な経済状況に対応するため財務基盤を強化
借入による調達 連結 7,255百万円 単体5,000百万円
- **平均金利は0.65%**。各行へ紹介案件等の営業協力を依頼

コロナによる追加借入が無かった場合の自己資本比率

【連結】

2020年7月期末 借入金残高	17,137百万円
2020年3月以降に実行した借入額	7,255百万円
コロナ対策としての借入を実行しなかった場合の想定借入金残高	9,882百万円

【単体】

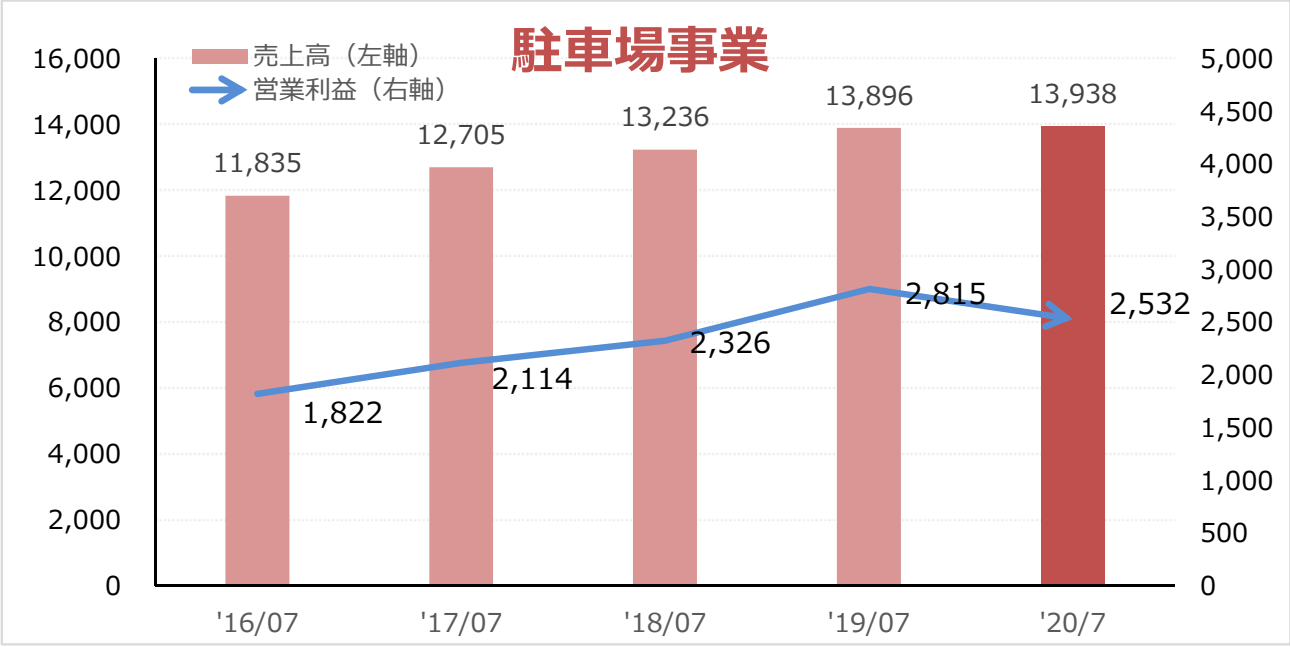
2020年7月期末 借入金残高	9,300百万円
2020年3月以降に実行した借入額	5,000百万円
コロナ対策としての借入を実行しなかった場合の想定借入金残高	4,300百万円

項目		'17/07	'18/07	'19/07	'20/07 (実績)	'20/07 (追加借入無想定)
自己資本比率	連結	32.5%	36.3%	37.0%	27.4%	36.0%
	単体	36.9%	40.3%	38.6%	30.6%	43.8%

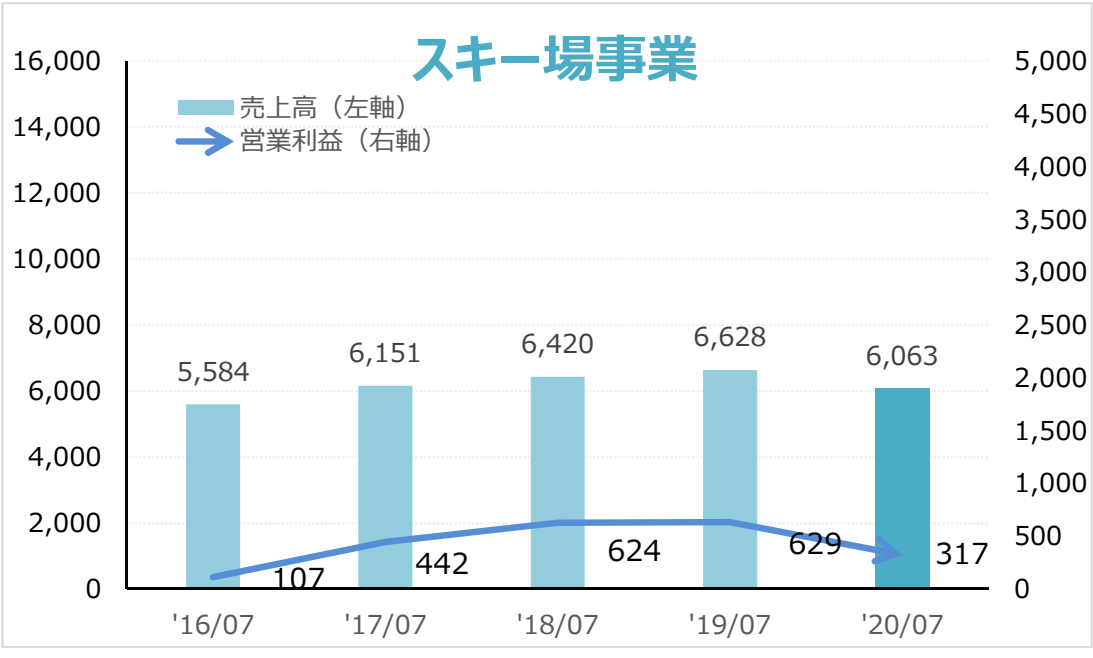
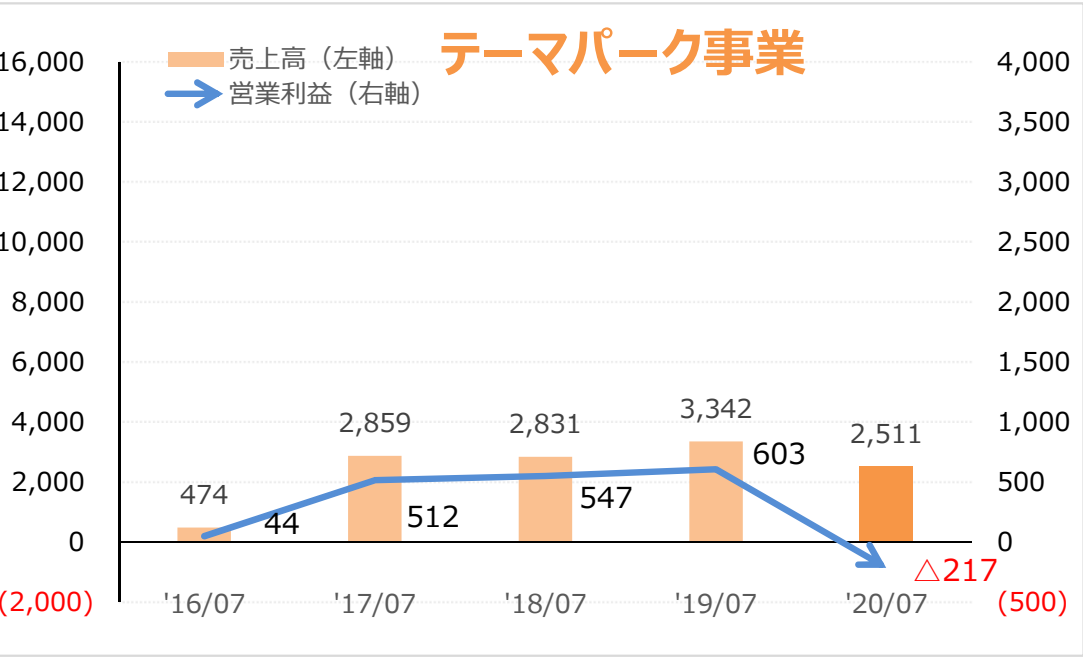
資金需要とコロナ渦における各事業のキャッシュ環境を注視しつつ
利益改善により、実質的な自己資本比率改善を目指す

各セグメントの状況

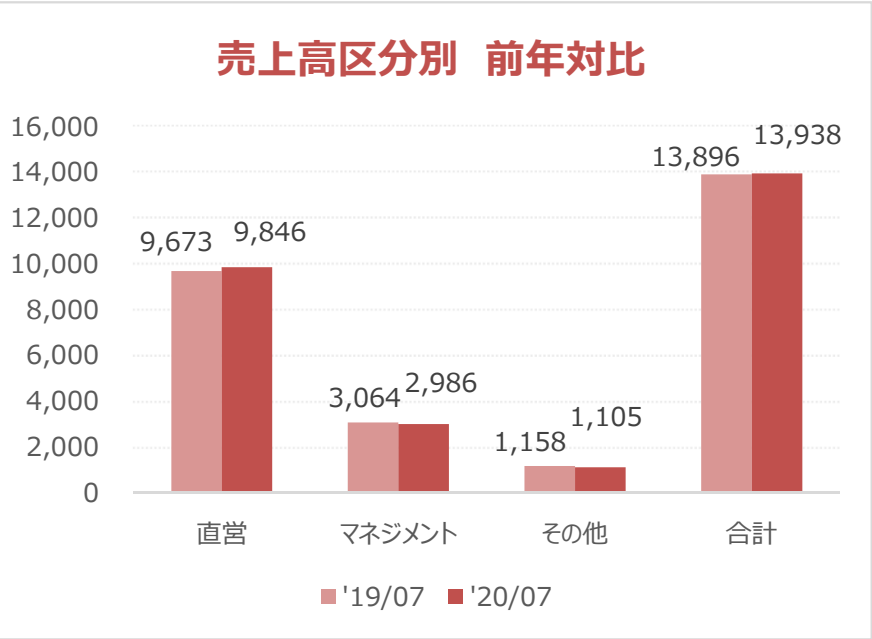
セグメント別売上高・営業利益推移



※駐車場事業は
全社費用を含む金額で記載



駐車場事業の概要



主な経営指標

	'19/07	'20/07	増減	増減率
物件数 (国内)	1,191	1,197	+6	+0.5%
物件数 (海外)	59	67	+8	+13.6%
総台数 (国内)	43,543	46,002	+2,459	+5.6%
総台数 (海外)	17,080	20,023	+2,943	+17.2%

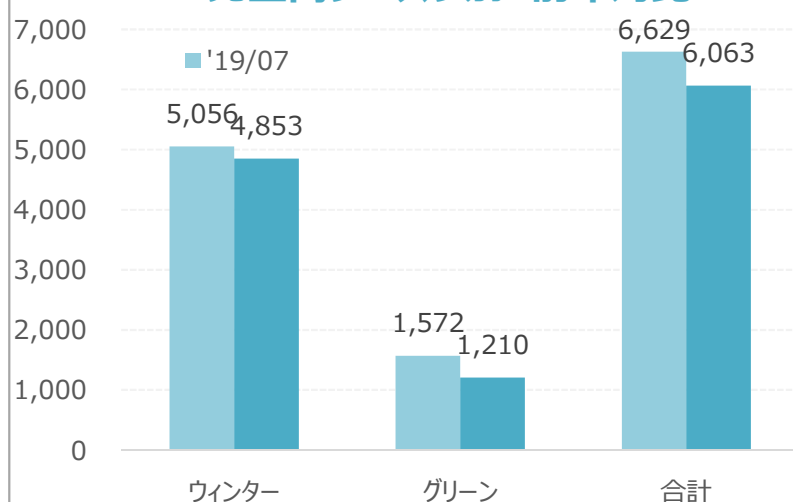
セグメント売上高・営業利益

	'19/07	'20/07	増減	増減率
売上高 (国内)	12,390	12,241	△149	△1.2%
売上高 (海外)	1,505	1,696	+190	+12.7%
営業利益 (国内+海外)	3,331	2,947	△384	△11.5%
営業利益率	24.0%	21.2%	△2.8pt	—
営業利益 (全社費用含)	2,815	2,532	△282	△10.0%
営業利益率 (全社費用含)	20.3%	18.2%	△2.1pt	—

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 +190 百万円（前期比 +12.7% ）を達成
駐車場事業	都市封鎖による営業停止および時短営業等による 集客力減 営業利益 △234 百万円

売上高シーズン別 前年対比



主な経営指標

	'19/07	'20/07	増減	増減率
ウインター 来場者	1,691	1,463	△228	△13.5%
グリーン 来場者	369	308	△61	△16.4%

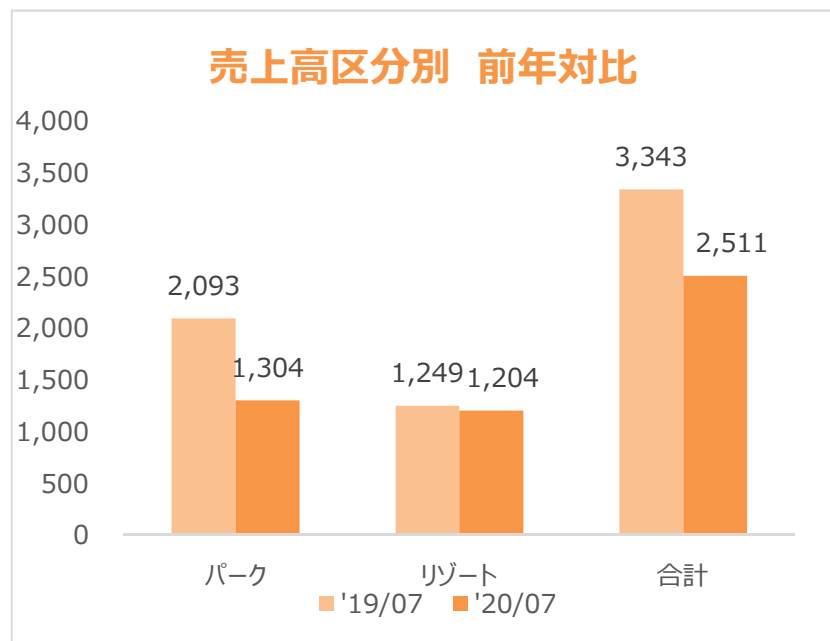
セグメント売上高・営業利益

	'19/07	'20/07	増減	増減率
売上高	6,628	6,063	△565	△8.5%
営業利益	629	317	△312	△49.6%
営業利益率	9.5%	5.2%	△4.3%	-

増減の主な理由

ウインターシーズン	12月～2月：白馬エリア中心に小雪による滑走コースの減少 来場者が△88千人(前期比△6.6%) 3月～5月：コロナによる団体顧客減や施設休業等 来場者が△140千人(前期比△36.6%)
グリーンシーズン	8月～11月：台風の影響受けるも岩岳新施設が貢献 来場者が+22千人(前期比+9.0%) 4月～7月：コロナによる施設休業、バスツアー減等 来場者が△83千人(前期比△68.3%)

売上高区分別 前年対比



セグメント売上高・営業利益

	'19/07	'20/07	増減	増減率
売上高	3,342	2,511	△831	△24.9%
営業利益	603	△217	△820	—
営業利益率	18.0%	—	—	—

主な経営指標

	'19/07	'20/07	増減	増減率
来場者数 (千人)	564	373	△191	△33.8%

増減の主な理由

来場者数	コロナウィルスの影響による大幅な減少 那須興業(株)M&Aによる増加 来場者数△191千人（前期比△33.8%）
売上高	パーク 来場者数大幅減少 リゾート 貸別荘の稼働室数増加により微減で収まる 別荘販売・仲介・有償サービス好調 売上高△831百万円（前期比△24.9%）

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

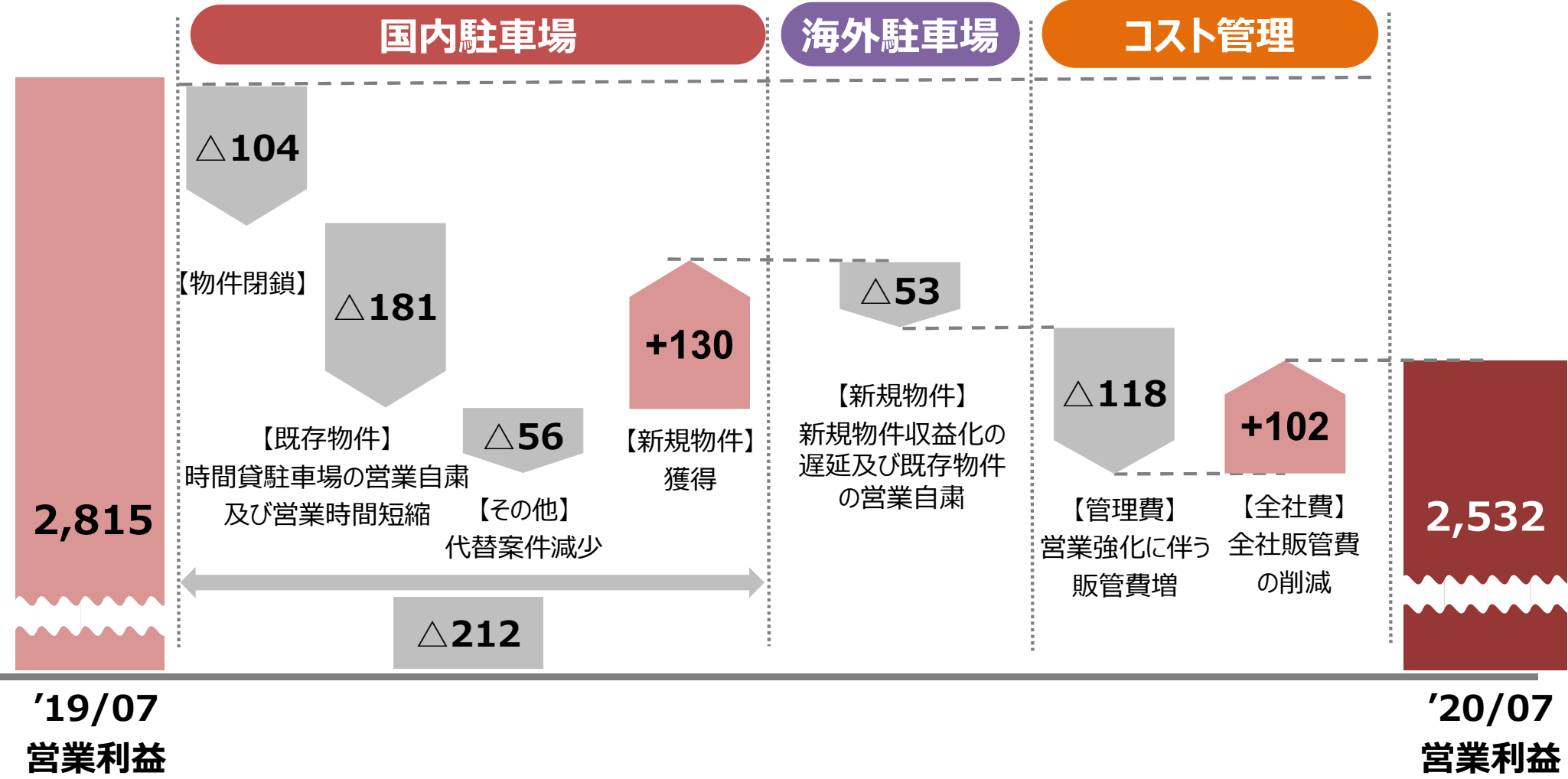
ユーザーの
満足

社会の
満足

駐車場事業 営業利益増減要因

- ✓ 時間貸駐車場の一部営業自粛及び時短営業により **△181** 百万円の減益
- ✓ 新規物件取得による **+130** 百万円の増益

(単位：百万円)



1. 国内駐車場事業の新規物件獲得強化

営業人員の生産性向上

ドミナント戦略の展開

コロナ禍における
駐車場 + 1 事業

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

組織体制の強化

3. 法人月極ユーザーソリューションの強化

ネット事業のデジタルシフト

駐車場付きマンスリー
レンタカーの拡大

営業車両の稼働状況の
分析と最適化

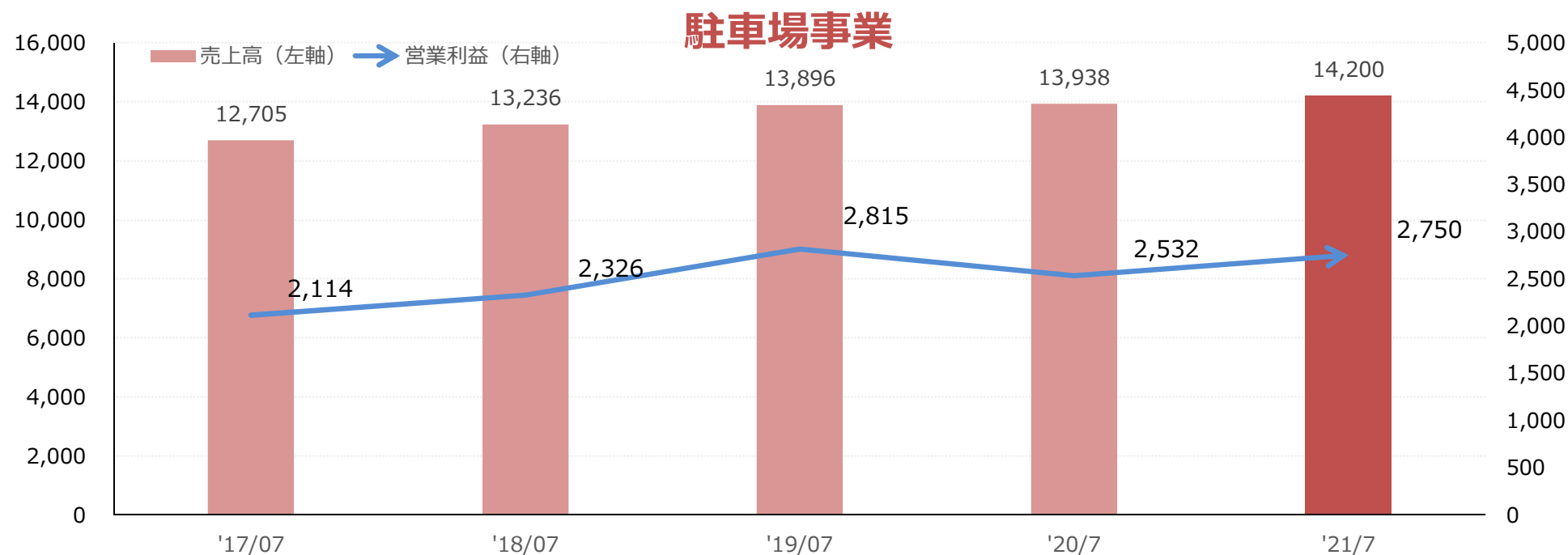
駐車場事業 2021年7月期計画



(単位：百万円)

セグメント売上高・営業利益

	'20/07	'21/07	増減	増減率
売上高	13,888	14,200	+312	2.2%
営業利益	2,532	2,750	+218	8.6%
営業利益率	18.2%	19.4%	+ 1.2pt	-



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！

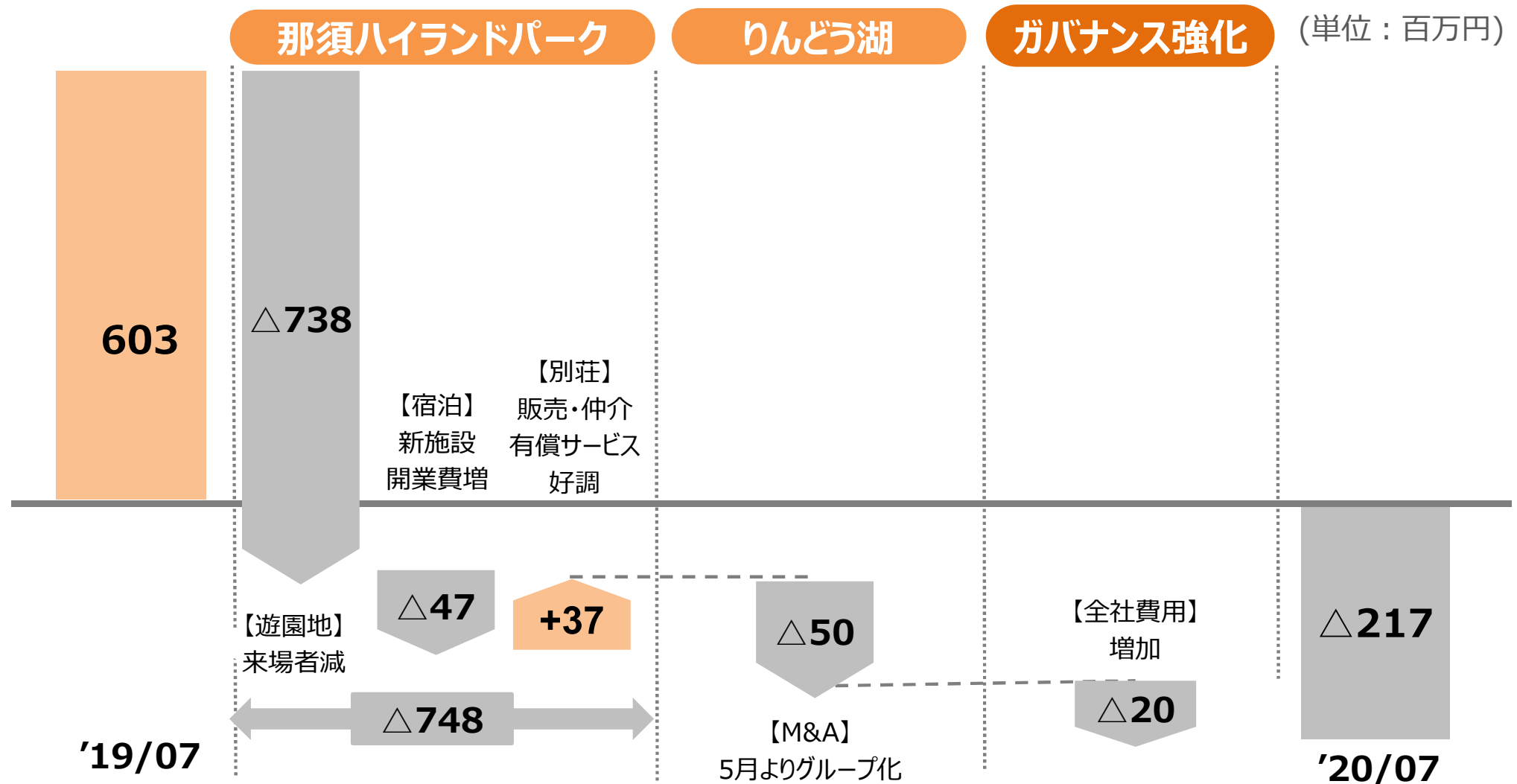
テーマパーク事業

お客様

地域社会

テーマパーク事業 営業利益増減要因

- ✓ コロナウィルスの影響により、那須ハイランドパークの来場者数大幅減
- ✓ 宿泊は貸別荘数の増加により、宿泊売上は増加したものの、新規開業費用の増加とGWの休業が響く
- ✓ 別荘販売・仲介はコロナウィルスの影響により需要増加、当期においてもその傾向は継続



① 持続的な内部成長

- 遊園地事業のコスト構造を見直し短期的にコロナが収束しない前提の体制へ
- バケーションレンタルを強化
 - ↳ 受託物件の獲得、ワーケーションの取り組み
- 不動産売買の活性化
 - ↳ 別荘販売、素地販売に営業強化

② 那須エリアの活性化

- 那須エリアを代表する【りんどう湖ファミリー牧場】をグループ化し地域を牽引する企業を目指す

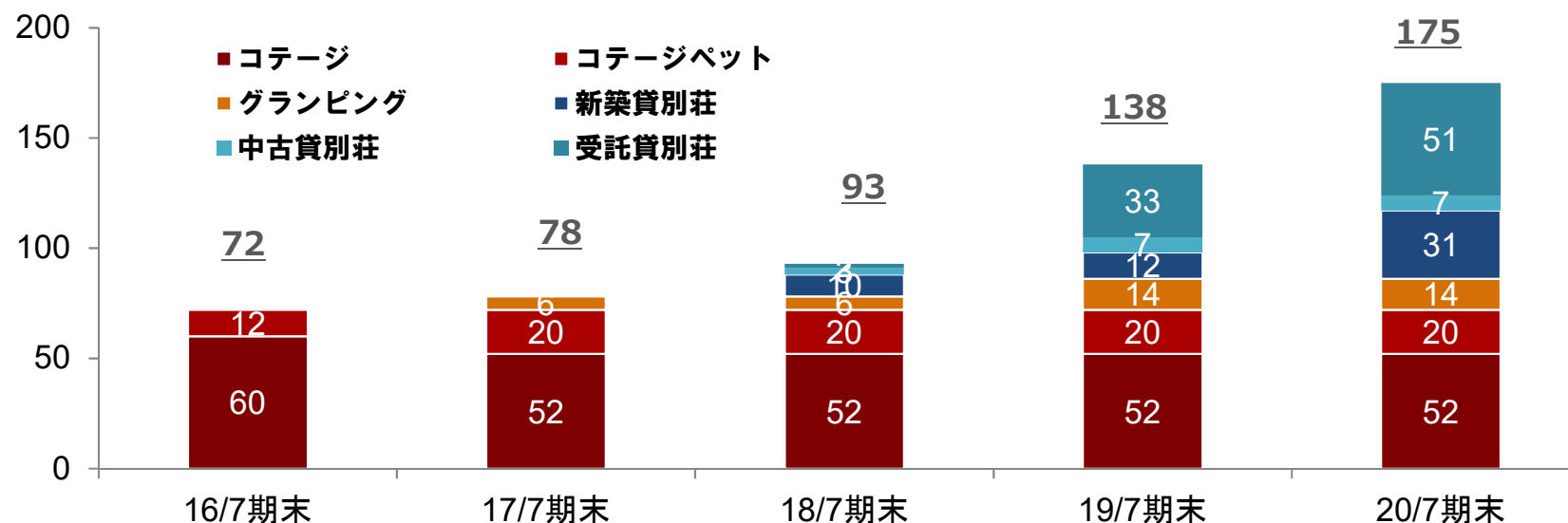
③ 新規M&A、運営受託

- 「那須ハイランドパーク」改善実績を基に3件目以降のテーマパーク取得や運営受託獲得を目指す



TOWAピュアコテージ タイプ別の部屋数推移

自社での別荘の新規建築に加え、他オーナーからの別荘を受託管理運営する「バケーションレンタル」が好調なため宿泊部屋数を増加し、ホテル事業の成長に寄与



ペットが泊まれる部屋を
12室から20室へ拡大



個性的な別荘を新築



貸別荘運営の受託も増加



テニスコートを一部廃止し
グランピングを開設



- 那須エリア内の運営受託およびM&Aにより地域を牽引し活性化させる
- 遊園地のM&Aを加速に成長スピードを高める

TOWA
藤和那須リゾート



2019年度
年間来園者数約55万人

那須興業株式会社



那須りんどう湖レイクビュー

2019年度
年間来園者数約27万人
2020年5月グループ化

新規遊園地のM&A



テーマパーク事業 2021年7月期計画

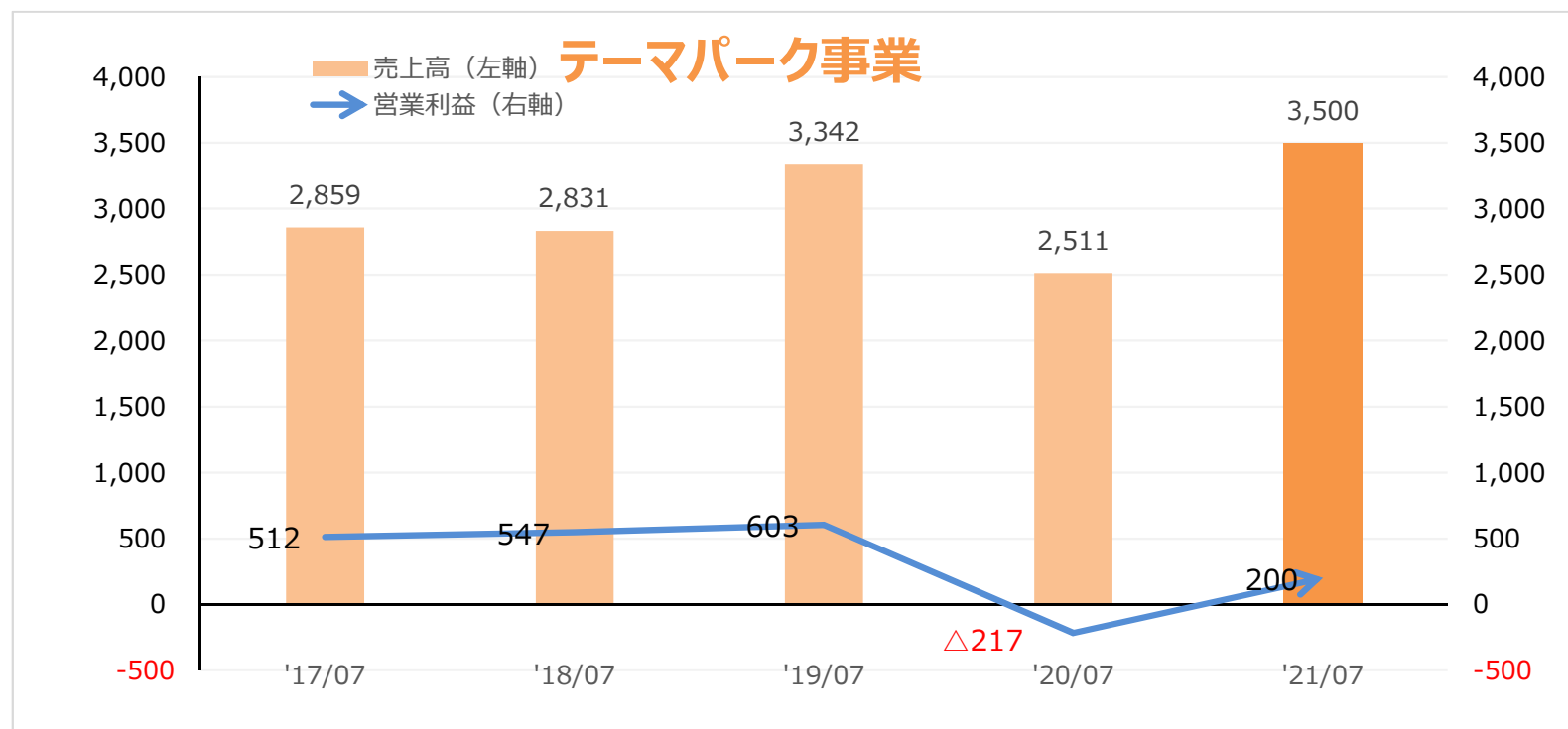
セグメント売上高・営業利益

(単位：百万円)

	'20/07	'21/07	増減	増減率
売上高	2,511	3,500	+989	+39.4%
営業利益	△217	200	+417	—
営業利益率	—	5.7%	+5.7pt	—

主な経営指標

	'20/07	'21/07	増減	増減率
来場者数(千人)	373	544	+170	+45.6%
単価 (円)	3,132	3,225	+93	+3.0%



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。

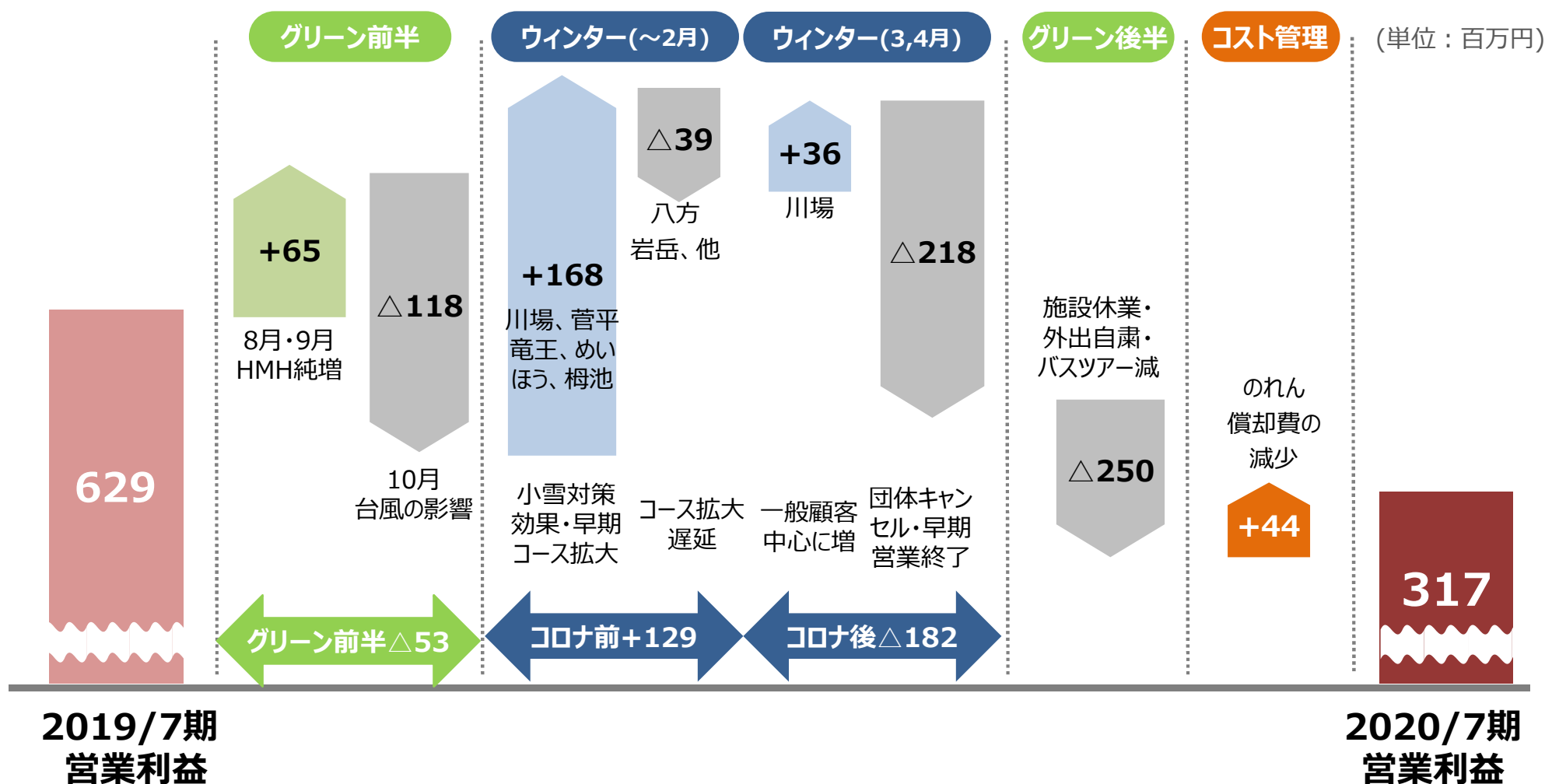
<https://www.nippon-ski.jp/ir-library.php>

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

- グリーンシーズンの台風、暖冬小雪の影響を受けるものの2月までは好調に推移
- しかし、3月以降はコロナの影響により、団体顧客やイベントのキャンセルが出始め、緊急事態宣言により早期営業終了。グリーンシーズンもゴールデンウィークから営業を開始するが休業となり、外出自粛やバスツアー激減、また、昨年を超える梅雨長期化の影響も受けた



小雪対策投資の継続

- 小雪のシーズンでも例年並みにオープンできる体制の構築
- 19-20シーズンは記録的暖冬及び小雪であったが、前年並みのオープンとなり一定の集客を獲得
- 川場スキー場は早期にコース拡大でき来場者数は前年比+25%。全体の単価向上にも貢献



グリーンシーズンの強化 新規施設の増強

- 白馬エリアでは2018年8月に梅池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8月、9月が前年比純増となり、下期はコロナによる営業休止があったものの、前年比+5%
- キャンプ場などのアウトドア施設を運営するめいほう高原においても2020年7月にジップラインやバギーパークを新設したアクティビティパーク“ASOBOT”をオープンし、更なる集客強化を図る



組織体制とコスト構造の変化 アフターコロナへの対応

- 重複する本社機能の統合を図り、現地運営会社への配置転換を積極的に実施することで運営力を強化
- 外部委託業務の内製化など各種コストを見直し、コストコントロールを徹底
- 絶景の中でのワーキングスペースの提供など、ワーケーションへの取り組みを開始



スキー場事業 2021年7月期計画



セグメント売上高・営業利益

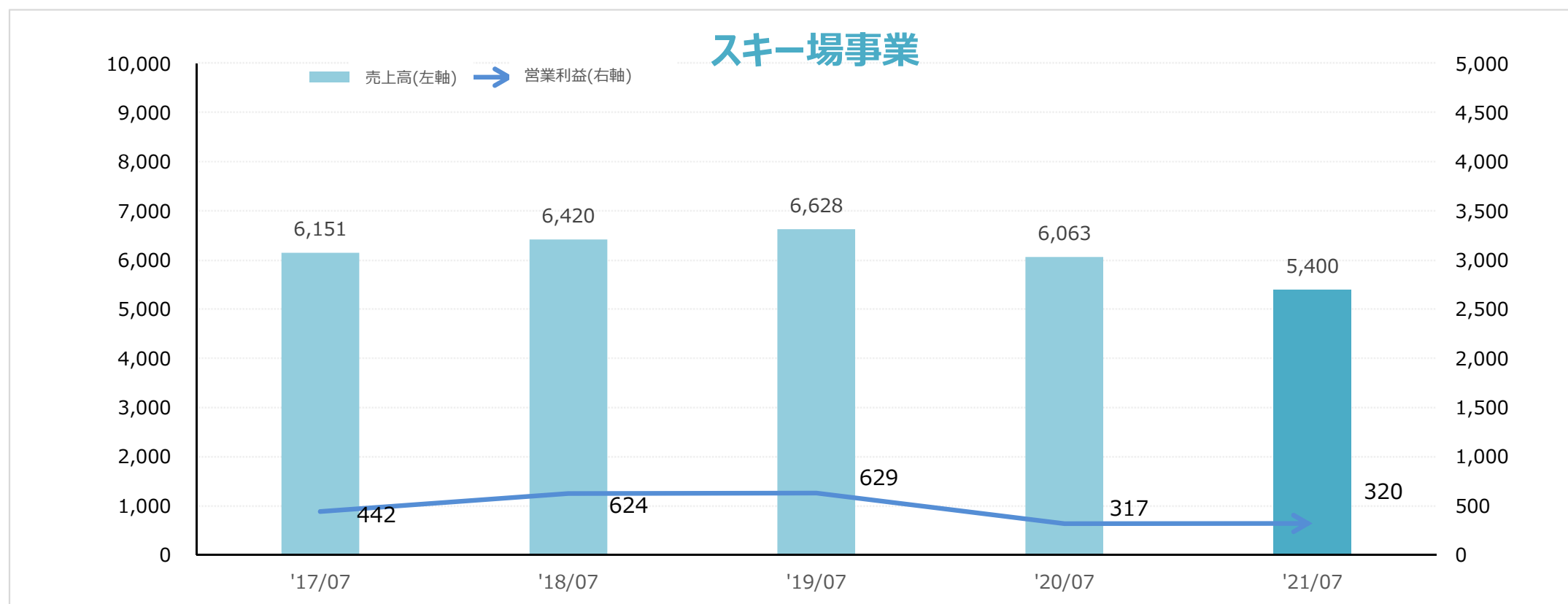
(単位：百万円)

	'20/07	'21/07	増減	増減率
売上高	6,063	5,400	△663	△10.9%
営業利益	317	320	+3	+0.9%
営業利益率	5.2%	5.9%	+0.6pt	—

主な経営指標

来場者数	'20/07	'21/07	増減	増減率
ウィンター シーズン (千人)	1,463	1,237	△226	△15.5%

※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。



SDGs活動

NPDグループとしての持続的成長

NPDグループにおいては「全ての事業が社会課題の解決につながっており、且つ企業活動を通じた持続的成長を実現するもの」と捉えておりますが、グループの企業活動の中で特に国連が掲げた世界共通目標であるSDGs達成につながる取組を抜粋して紹介します。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



The **S**mall life **O**ne can **S**ave ○○○が救える「小さな命」

15 陸の豊かさも
守ろう



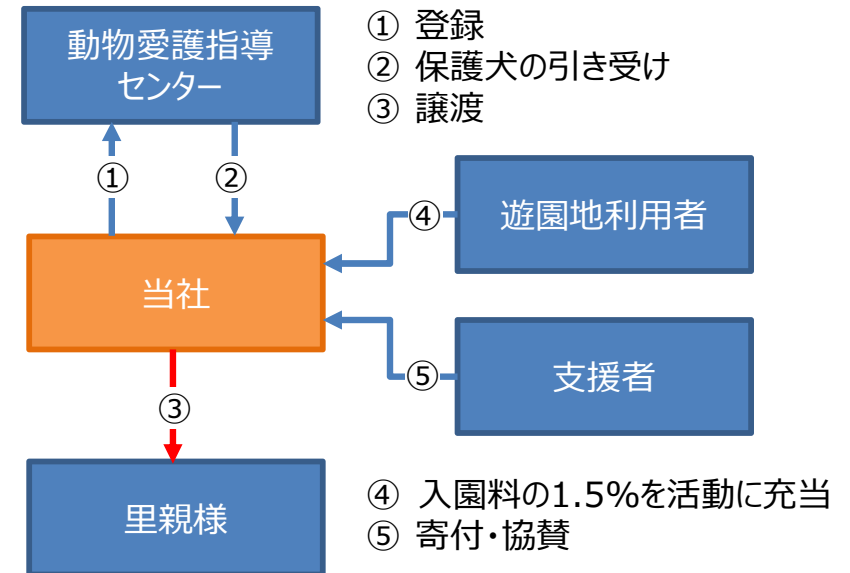
● ペット殺処分のゼロ運動



那須ハイランドパーク
では、施設に収容さ
れた犬の殺処分**0**を
目指し、一頭でも多く
の尊い**命**を救うため、
保護犬の里親探しを
行っています。



【持続可能な仕組み】



【現状までの取組】

- ✓ 62頭のわんこを引き受け
- ✓ 38頭を新しい里親様の元へ譲渡
- ✓ 栃木、福島、群馬、茨城県の社会問題を解決

【事業面における展開】

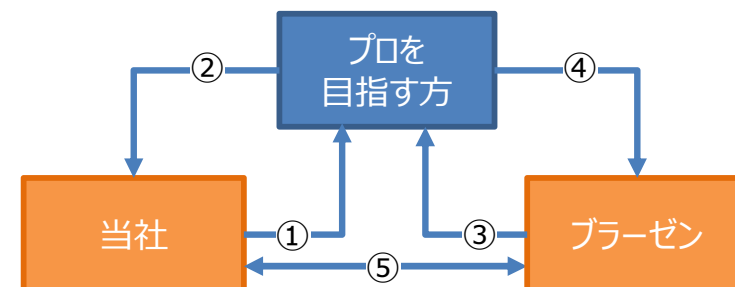
- ペットフレンドリーなテーマパークを目指すことで、
- ✓ 年間約8千頭のわんこが遊園地に来園
⇒ペット向け年間パス売上 約6百万
 - ✓ 年間約3千頭のわんこがコテージに宿泊
⇒わんこの宿泊売上 約6百万

自転車チーム那須ブラーゼンへのスポンサーシップ



- プロレースチームと共同で若者の夢を応援
那須ハイランドパークレーシングチームでデュアルキャリア採用

【持続可能な仕組み】



- ① 正社員として雇用
- ② 正社員として就労
- ③ 練習・大会への参加機会の提供
- ④ プロ昇格時の所属を優先
- ⑤ レーシングチームマネジメント契約

【主な成果】

- ✓ 6名の練習生を受け入れ
- ✓ 1名が練習生からブラーゼンに昇格

【事業面における展開】

- ✓ これまで採用出来なかった層、地域の優秀な人材が採用可能に



Photo: Shusaku MATSUO



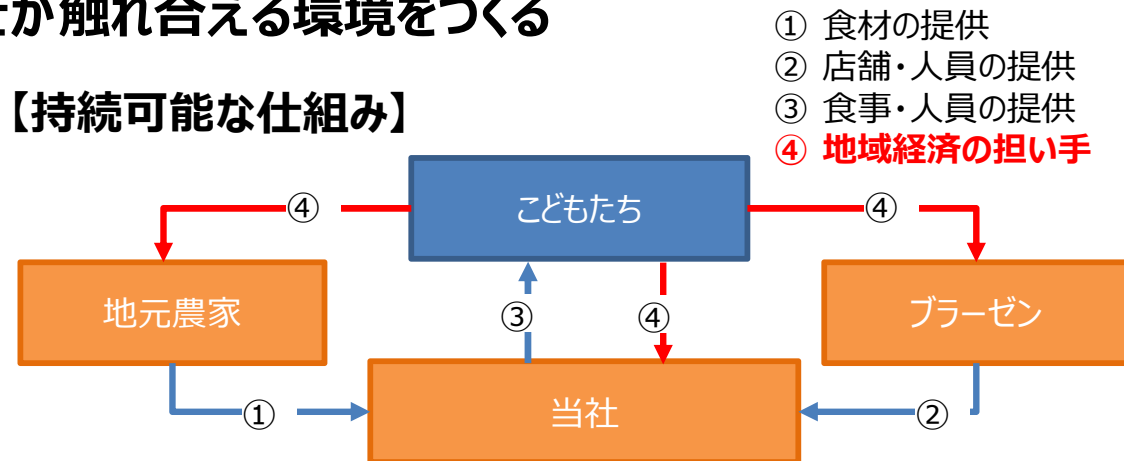
- 『JBCF 群馬交流戦ロードレース』
＜那須ハイランドパークレーシングチーム＞の真保選手が見事優勝。
【優勝】 真保雅俊選手（中央）

地域の“宝”である子供たちを、みんなで育むこども食堂



- 地元企業の余剰リソース(食材、人材、場所)を活用して、子供達の心もお腹も満たされる環境を提供
- こどもたち同士が触れ合える環境をつくる

【持続可能な仕組み】



【主な成果】

- ✓ 36名の子供たちに食事を提供
- ✓ 4社の農家さんから食材の協賛をいただく

【事業面における展開】

今まで直接的に取引の無かった
地域企業と、積極的に提携を構築
取組を通じたパークのファン作り



新型コロナウイルスの感染拡大の影響で「子ども食堂」休止が全国で 相次いでいる現状を目にし、この問題を解決したい想いから自宅で 外出を控えられているご家庭に対しブラーゼンの選手がロードバイクで直接ご自宅までお届けする子ども食堂も開催。

帰国子女向け教育事業の展開

4 質の高い教育を
みんなに



● 社会の国際化により増加する海外子女・
帰国子女・留学生を対象に、オンライン学習
サポートによる「場所」を超えた、バイリンガル
人材による「質の高い」サービスを提供



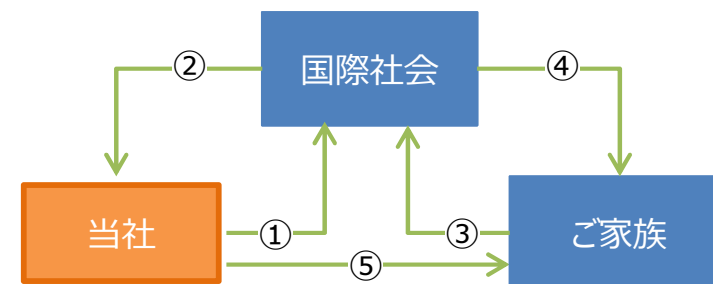
【未来の国際世代の育成】

- ✓ 海外大学進学などを英語・日本語の両言語で対応できる教育により、**日本国内の国際教育に貢献**
- ✓ 小中高生の単身留学など国際教育のニーズにも対応し、**未来の国際世代の育成**

【世界中どこでも質の高い教育の提供】

- ✓ 海外に駐在するご家庭の教育不安を解消し、安心して暮らせるよう**ご家族をサポート**
- ✓ 日本に駐在する外国籍のご家庭にもサービスを展開して、**グローバルに社会貢献**

【持続可能な仕組み】



- ① 未来の国際世代の育成
- ② 外国人人材・教育の機会の提供
- ③ 駐在員・企業活動により社会貢献
- ④ 海外駐在員の充実したサポート
- ⑤ 世界中どこでも質の高い教育の提供

対象となる児童生徒

海外子女	推定8万人(平成28年度) 3年で10%増加 *外務省統計
帰国子女	毎年約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)

運営会社の「TCK Workshop」とは

お子様の海外滞在経験を「財産」にすることをミッションとしオンライン家庭教師サービスを**世界34か国、延べ800名**に提供（2020.3月現在）
教育機関やサービスが十分に行き届いていない地域に滞在する日本人ご家庭、海外現地校やインターナショナルスクールに通うお子様に向けて日本語・英語でご家族の教育相談を実施しています。



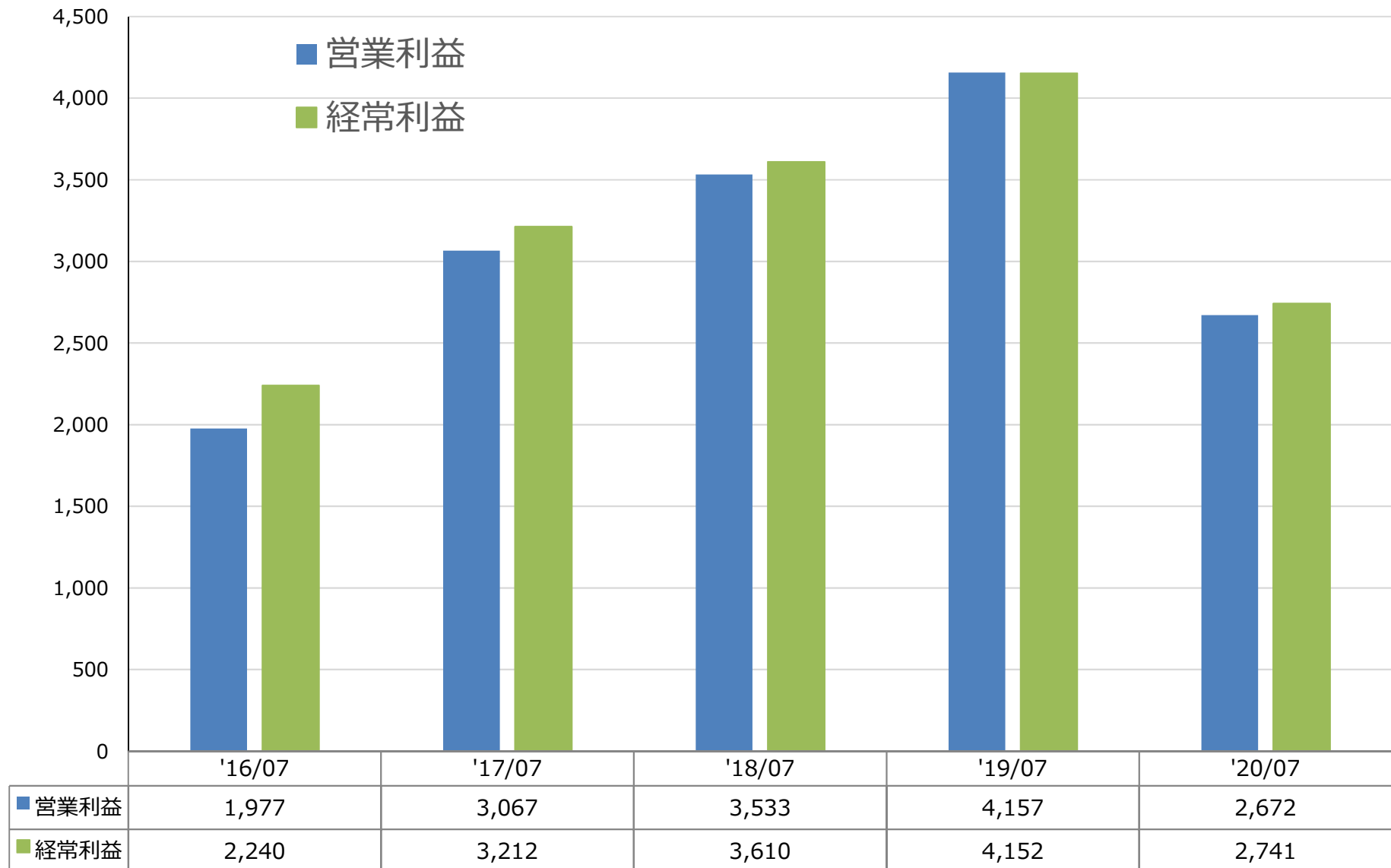
NIPPON PARKING DEVELOPMENT

質 疑 応 答

参考資料

参考資料) 連結営業利益・経常利益推移

(単位:百万円)



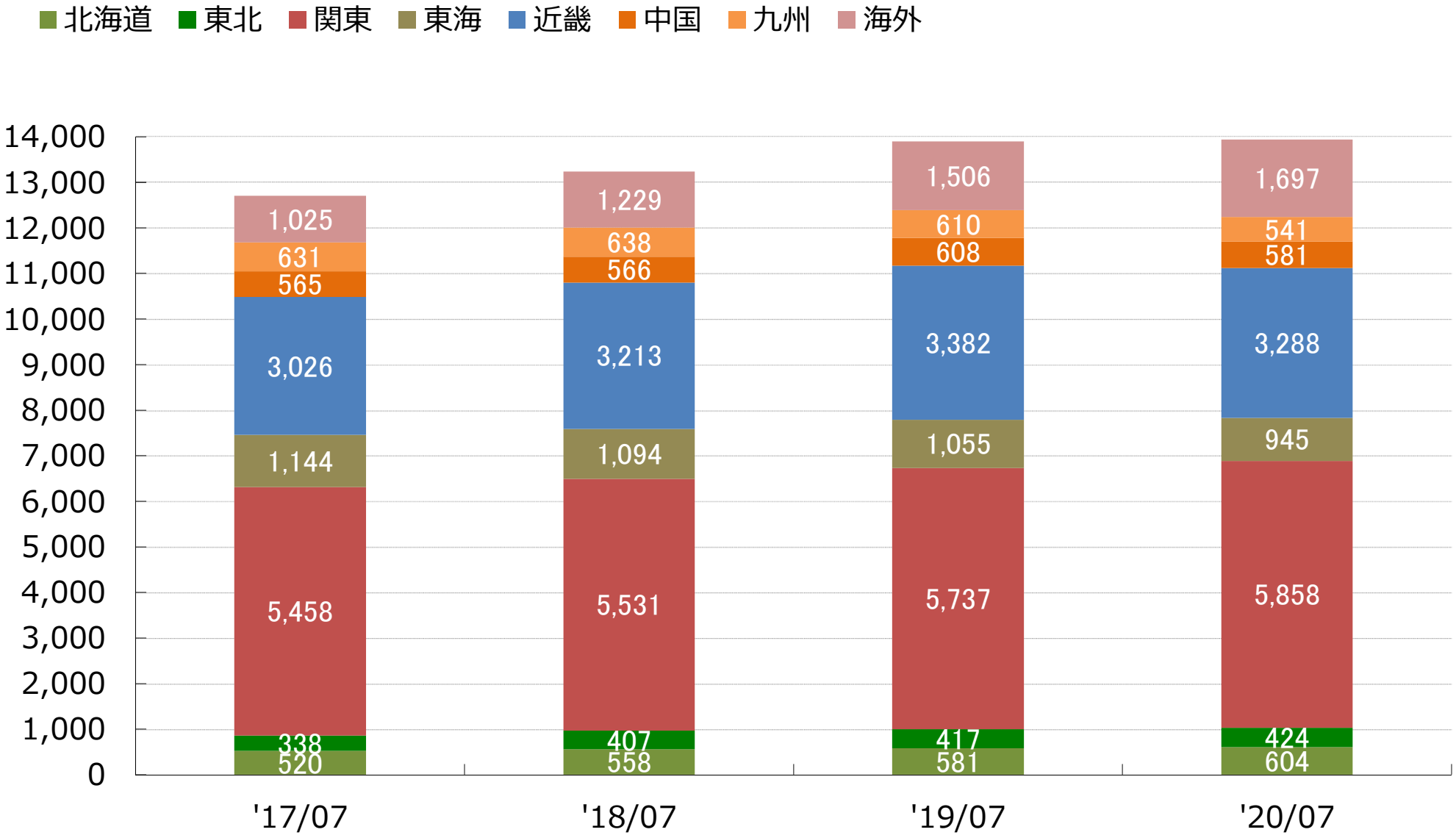
参考資料) 連結貸借対照表推移

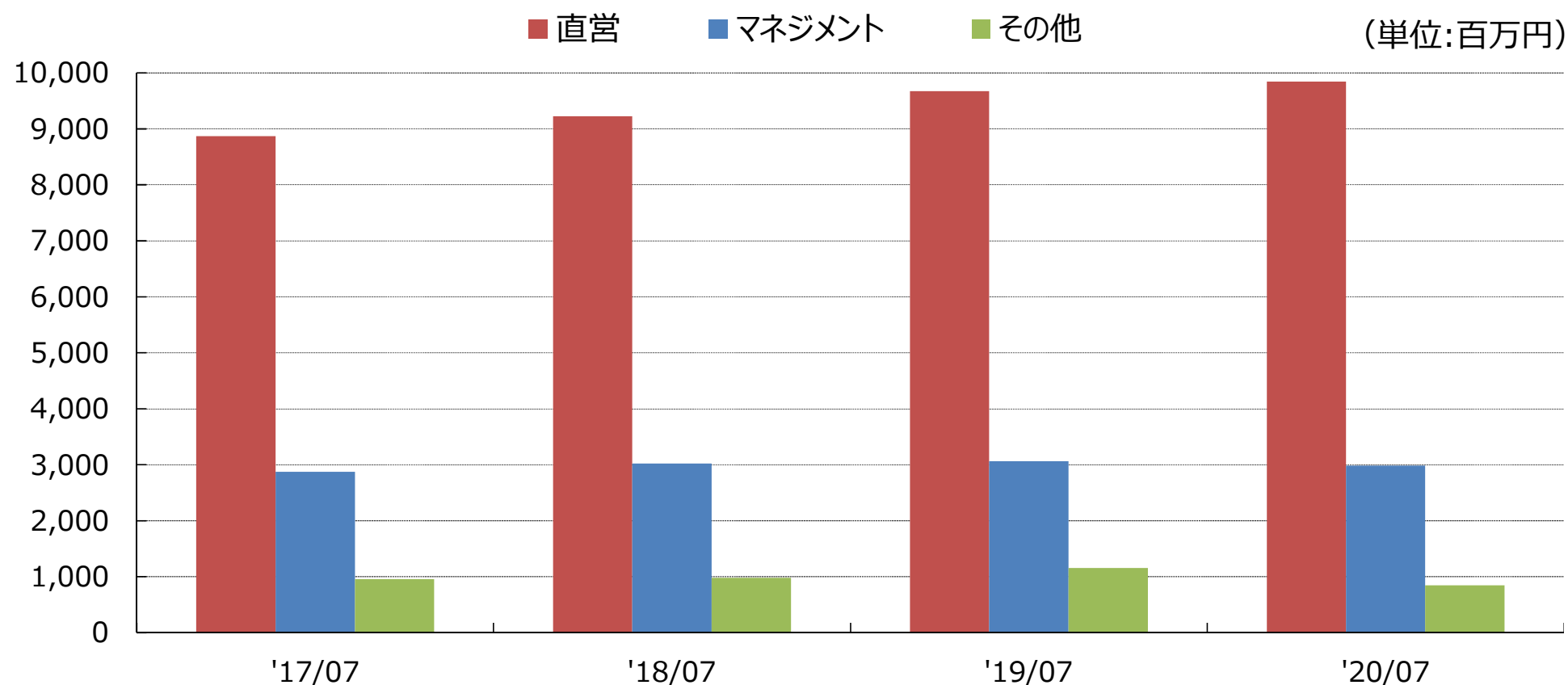
単位：百万円	'17/07	'18/07	'19/07	'20/07
流動資産	15,524	13,451	13,537	18,578
（現預金）	13,887	11,708	11,716	16,484
有形固定資産	5,015	6,583	8,135	9,313
無形固定資産	393	205	218	257
投資その他の資産	3,040	3,130	2,745	2,454
（投資有価証券）	1,584	1,465	984	895
固定資産合計	8,448	9,920	11,099	12,025
資産合計	23,972	23,371	24,637	30,604
流動負債	4,435	3,002	4,970	5,766
固定負債	9,518	9,377	7,753	13,785
（有利子負債）	7,823	6,598	6,701	12,973
負債合計	13,953	12,379	12,723	19,551
純資産合計	10,018	10,992	11,913	11,053
負債純資産合計	23,972	23,371	24,637	30,604
純有利子負債	-6,063	-5,109	-5,015	-3,510
流動比率	350.0%	448.1%	272.4%	322.2%
固定長期適合比率	48.8%	55.5%	65.8%	54.2%
自己資本比率	32.5%	36.3%	37.0%	27.4%

参考資料) 駐車場事業 地域別売上高



(単位:百万円)

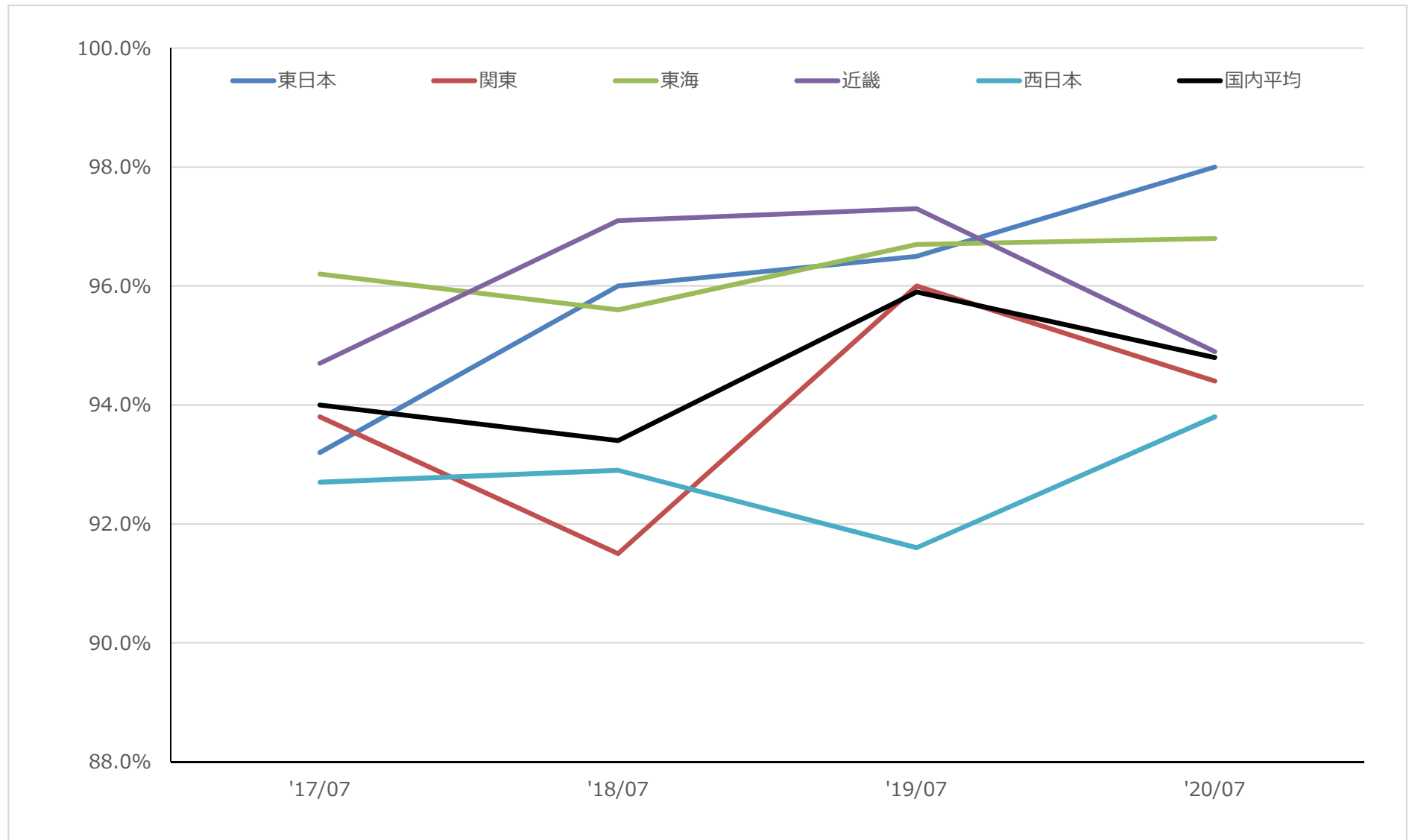




直営	8,871 (+7.4%)	9,227 (+4.0%)	9,673 (+4.8%)	9,846 (+1.8%)
マネジメント	2,875 (+2.9%)	3,024 (+5.2%)	3,064 (+1.3%)	2,986 (△2.6%)
その他	958 (+22.4%)	983 (+2.6%)	1,158 (+17.8%)	1,105 (△4.5%)

		'17/07	'18/07	'19/07	'20/07
月極専用 直営物件	物件数	985 (±0.0%)	990 (+0.5%)	1,001 (+1.1%)	1,000 (△0.1%)
	借上 台数	16,169 (+3.3%)	16,698 (+3.3%)	16,805 (+0.6%)	17,739 (+5.6%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	150 (△4.5%)	137 (△8.7%)	147 (+7.3%)	150 (+2.0%)
	借上 台数	17,524 (+3.3%)	18,021 (+2.8%)	21,309 (+18.2%)	21,301 (+0.0%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	112 (+0.9%)	102 (△8.9%)	102 (±0.0%)	114 (+11.8%)
	管理 台数	22,689 (+11.9%)	21,668 (△4.5%)	22,509 (+3.9%)	26,985 (19.9%)
合計	物件数	1,247 (△0.5%)	1,229 (△1.4%)	1,250 (+1.7%)	1,264 (+1.1%)
	総台数	56,382 (+6.6%)	56,387 (+0.0%)	60,623 (+7.5%)	66,025 (+8.9%)

(契約率)



参考資料) 国内駐車場事業の取り組み

- 国内進出拠点にて営業人員を増加、ドミナントエリアにおける新規獲得とリーシング強化
- 新型コロナウイルス禍における感染症対策、働き方改革を支援するソリューションの展開
- 立体駐車場の修繕・リニューアル投資・購入を絡めた当社独自のソリューションの展開

横浜グランゲートタワー（横浜）



種別：オフィスビル

概要：横浜市のみなとみらい54街区の大型竣工物件を獲得。同エリアの実績を基にした詳細な収支予測と運営手法の提案を評価され獲得に至る。

メズム東京（東京）



種別：ホテル

概要：バレーパーキングサービス

概要：日本ホテル（JR東日本グループ）がマリオットインターナショナルと提携し開業するラグジュアリーホテル

大阪イーマビル（大阪）



種別：オフィス、商業ビル

概要：低稼働の機械式駐車場設備に有人のバレーサービスを導入することで、稼働率、売上の大幅改善を実現し、ビル所有者に収益を還元。

オフィスビル：サンシャインシティアネックス（東京）、日本生命日本橋ビル（東京）、NTTクレド岡山ビル
ホテル、商業：からくさホテル新大阪、エスポワール表参道（東京）、メルパルク京都
分譲マンション：パークタワー横浜ステーションプレミア（東京）、ローレルコート難波（大阪）

参考資料) 国内駐車場事業の取り組み

- コロナウィルス禍の企業の働き方改革、感染症対策を支援するソリューションの提供
- コロナウィルス禍でホテル、商業を中心に収益力が低下している施設駐車場の収益化提案を加速
- 当社グループ経営資源の活用とギャップに着目した駐車場 + 1 事業の開拓

駐車場付きマンスリーレンタカー (直行直帰型に即した営業車の運用)



働き方の変化に沿った法人車両需要の取込み

- ・電車通勤回避
- ・直行直帰需要の増加
(通勤時間・移動時間の削減、走行距離削減による事故抑制、環境負荷抑制)

コロナ禍の駐車場 + 1 事業 (空きテナント区画の暫定ソリューション)



リモートワーク推進に伴い、オフィスの減床、移転を検討される企業の増加、数年後のオフィスビルの空室率上昇を予見。
新規、既存の駐車場運営に加えて、空きテナント区画を有効に活用するソリューションをオーナーと協業で展開。

- ・暫定の貸し会議室の運営
- ・コワーキングスペースの運営

ネット事業の強化 (WEBサイトを活用した需要取込)



SEO対策やGoogleMapへの活用、リスティングなど、広告の最適化による月極駐車場検索サイトの訪問数増加に注力。今後さらに、チャットなどの新しいコミュニケーションツール導入による対応スピードの改善。新機能追加によりユーザーおよび駐車場オーナーの利便性を向上。

参考資料) 当社のソリューションメニュー



NPDの駐車場ソリューションによりギャップを解消

ソリューションメニュー	内容
サブリース	空き車室を 一括 で借り上げ、 賃料保証
時間貸マネジメント (駐車場管理受託)	ビルの グレード に応じた駐車場 オペレーション を提供
リーシング	周辺で駐車場を探すお客様をビルオーナーに ご紹介
コンサルティング	当社の運営 ノウハウ を活用し、改善提案
バレーサービス	高級ホテル・百貨店等にてお客様の お車をお預かり
カーシェアリング	1台の車を 共有 することでお財布にも環境にも優しいカ

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 杓池高原 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	9 + 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 (20年7月期ウィンターシーズン)	81千人	203千人	183千人	299千人	52千人	242千人	169千人	231千人
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	■ 杓池自然公園の散策、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

NIPON SKI RESORT DEVELOPMENT

- めいほうでは、7月22日にジップラインやバギーパークを新設したアクティビティパーク“ASOBOT”をオープン。8月もキャンプ需要は好調であり、来春には新アイテム「アクロスパイダー」を設置。また、鹿島槍も新規にキャンプに取り組む
- 岩岳ではリゾートテレワークを展開し、コロナに対応したワークスタイルをご提供

めいほうアウトドアと鹿島槍のキャンプ事業



- Withコロナに対応した、自然の中での事業展開
- キャンプチェックイン時の検温等、感染防止対策も徹底

岩岳のリゾートテレワーク

