NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2021年7月期
決　算　説　明　会

日本駐車場開発株式会社

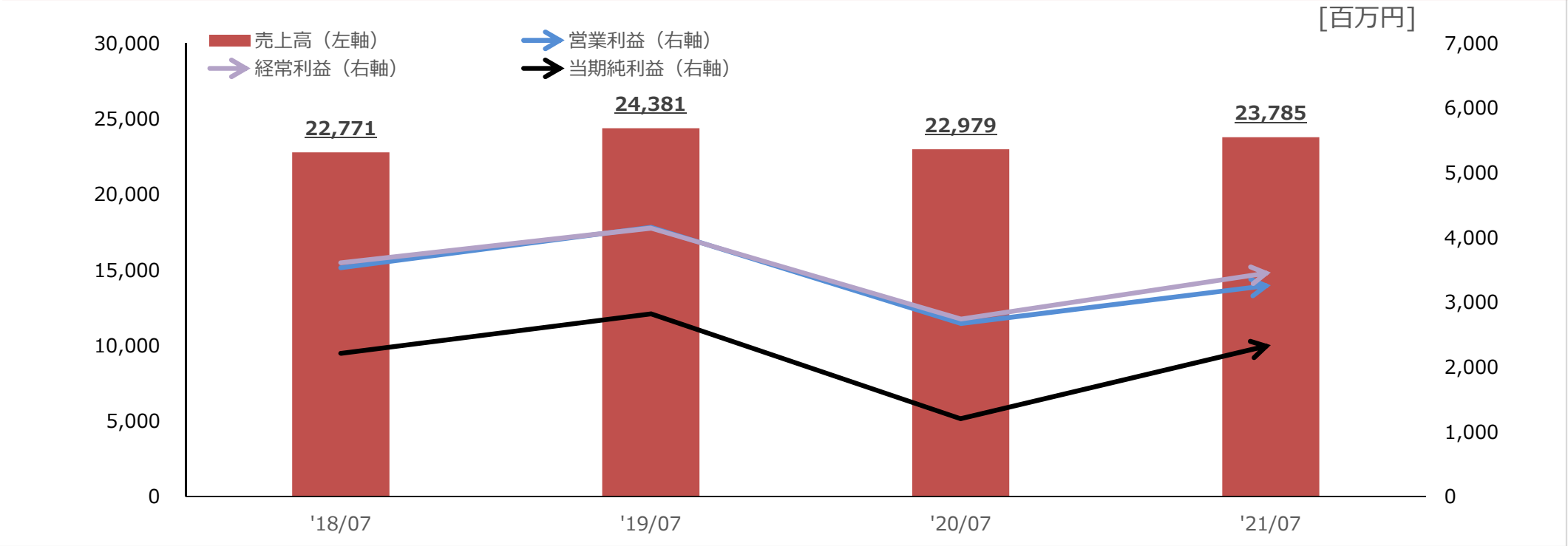
(証券コード:2353)

連結業績ハイライト

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

連結業績ハイライト

増収・増益 / 経常利益・当期純利益　計画超過



	'20/07	'21/07	増減	増減率	計画	達成率
売上高	22,979	23,785	806	3.5pt	23,500	101.2%
営業利益	2,672	3,263	590	22.1pt	3,300	98.8%
経常利益	2,741	3,460	719	26.2pt	3,200	108.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,201	2,335	1,133	94.3pt	1,900	122.8%

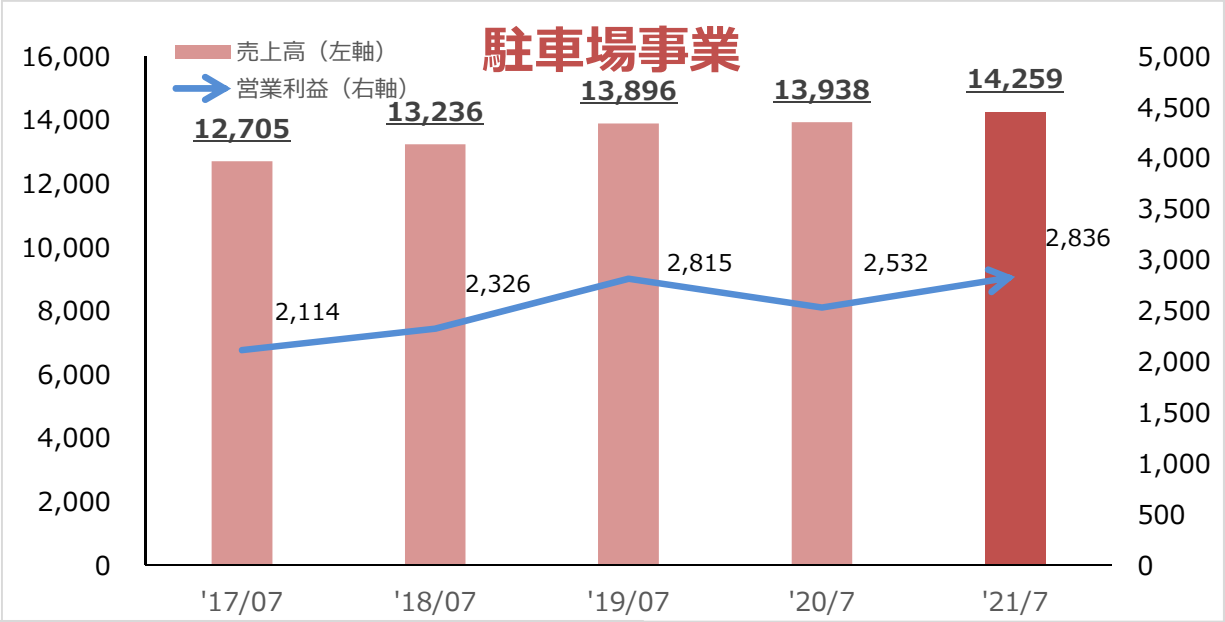
Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

各セグメントの状況

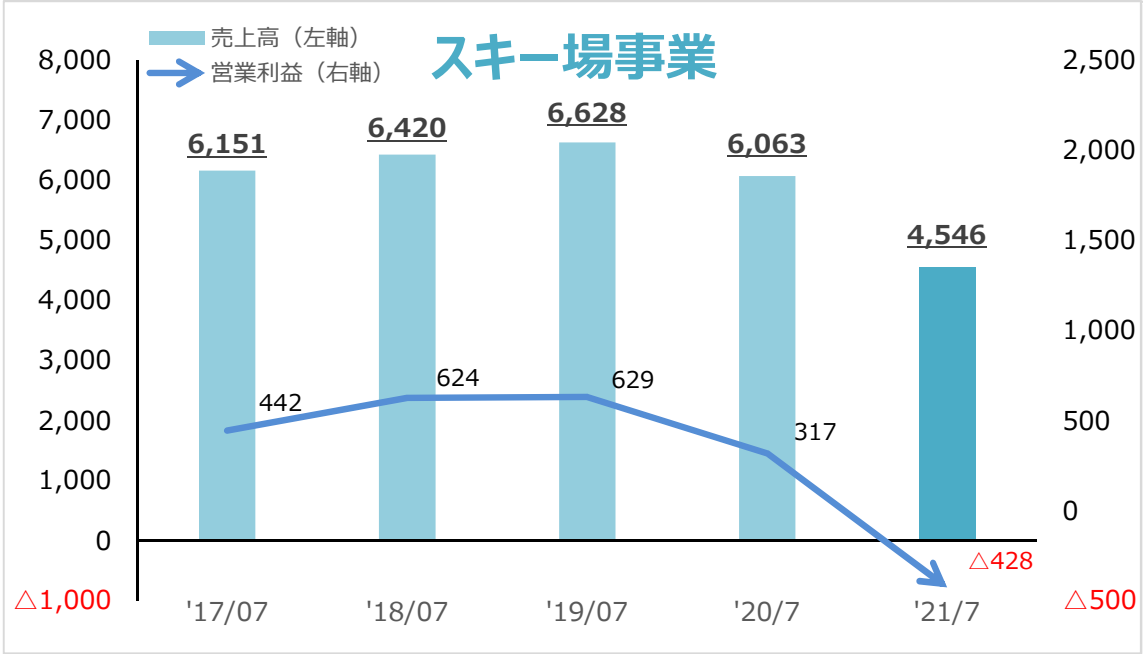
Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

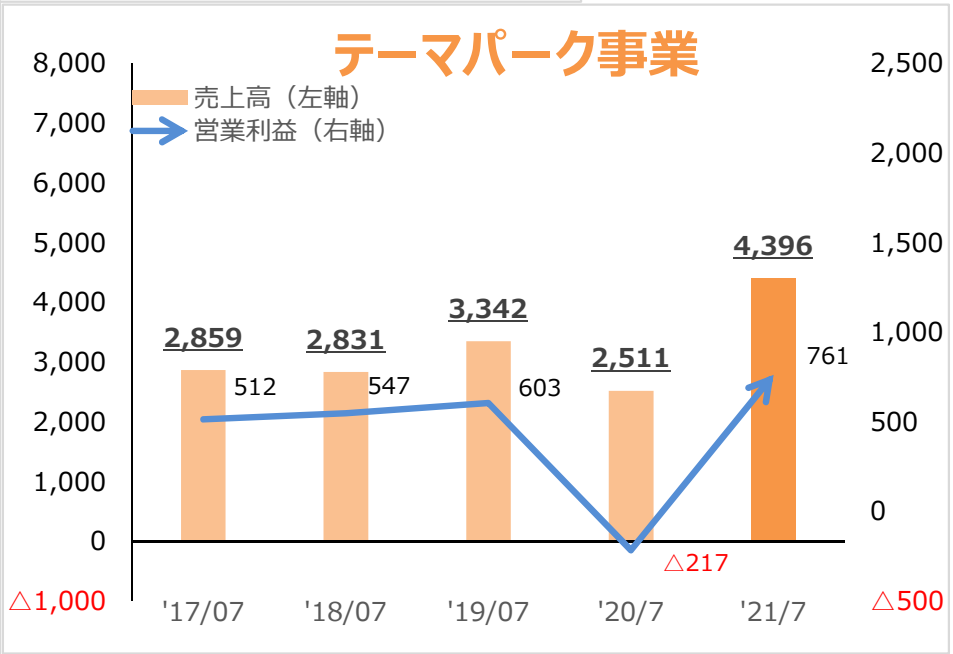
セグメント別売上高・営業利益推移

[百万円]



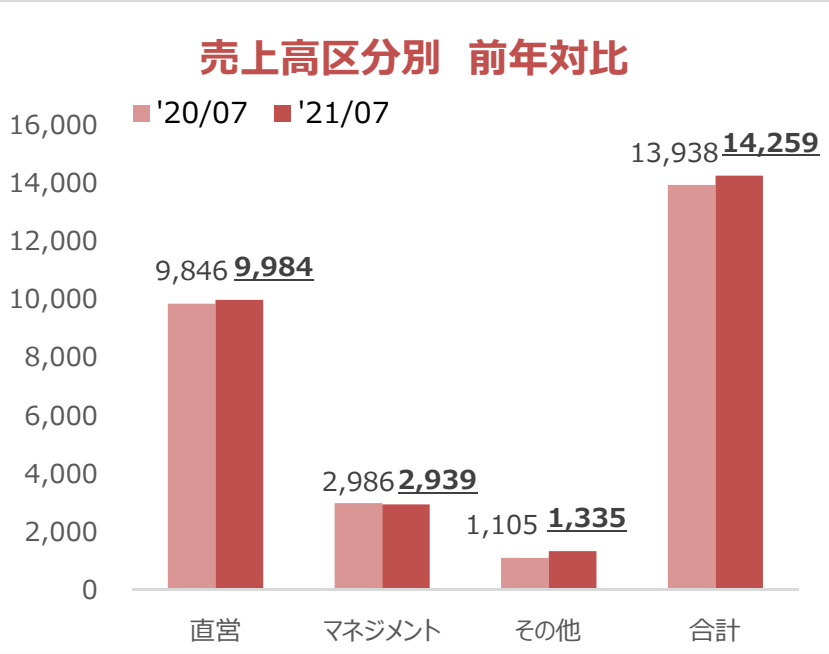
※駐車場事業は
全社費用を含む金額で記載





Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業の概要



主な経営指標

	'20/07	'21/07	増減	増減率
物件数（国内）	1,197	1,252	+55	+4.5pt
物件数（海外）	67	74	+7	+10.4pt
総台数（国内）	46,002	45,886	△116	△0.3pt
総台数（海外）	19,730	19,868	+138	+0.6pt

セグメント売上高・営業利益

[百万円]

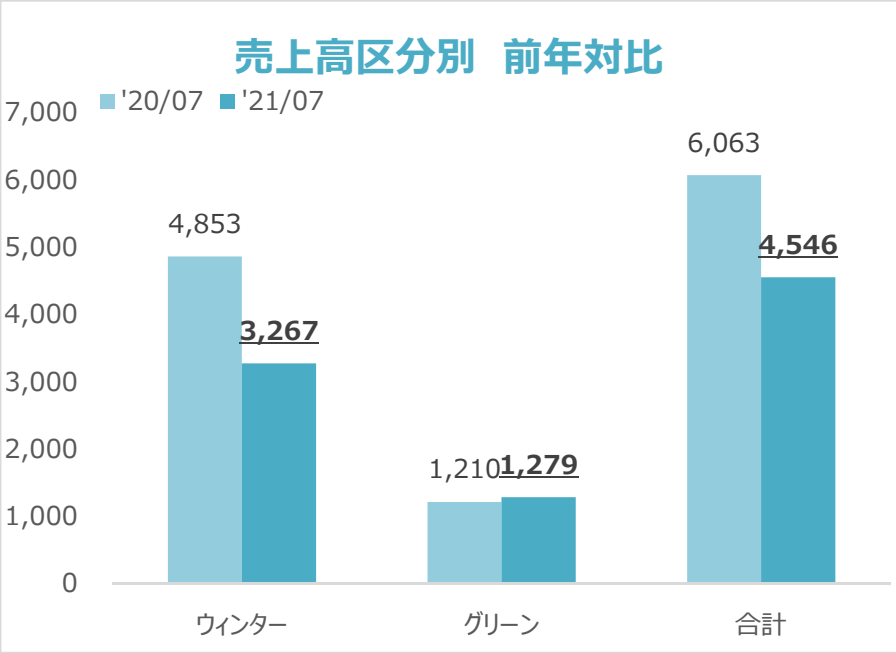
	'20/07	'21/07	増減	増減率
売上高（国内）	12,241	12,600	359	2.9%
売上高（海外）	1,696	1,658	△38	△2.3%
営業利益（国内+海外）	2,947	3,218	270	9.2%
営業利益率	**21.1%**	**22.6%**	**+1.4pt**	**－**
営業利益（全社費用含）	2,532	2,836	303	12.0%
営業利益率（全社費用含）	**18.2%**	**19.9%**	**+1.7pt**	**－**

増減の主な理由

国内駐車場事業	新規開拓：123物件受託　売上増 **+471百万円** 時間貸既存：外出自粛継続及び時短営業による稼働減 売上減：**△50百万円**　⇒　現場オペレーション内製化による コスト削減実施 販管費減 **+150百万円**
海外駐車場	新規物件獲得が順調に推移したが、新型コロナウィルス感染症拡大に伴い、売上減**△38百万円** コスト削減　**+40百万円**

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

スキー場事業の概要



主な経営指標

	'20/07	'21/07	増減	増減率
ウィンター来場者	1,463	955	△508	△34.7pt
グリーン来場者	308	328	+19	+6.2pt

セグメント売上高・営業利益

[百万円]

	'20/07	'21/07	増減	増減率
売上高	6,063	4,546	△1,516	△25.0%
営業利益	317	△428	△745	－%
営業利益率	**5.2%**	**－**	**－**	**－**

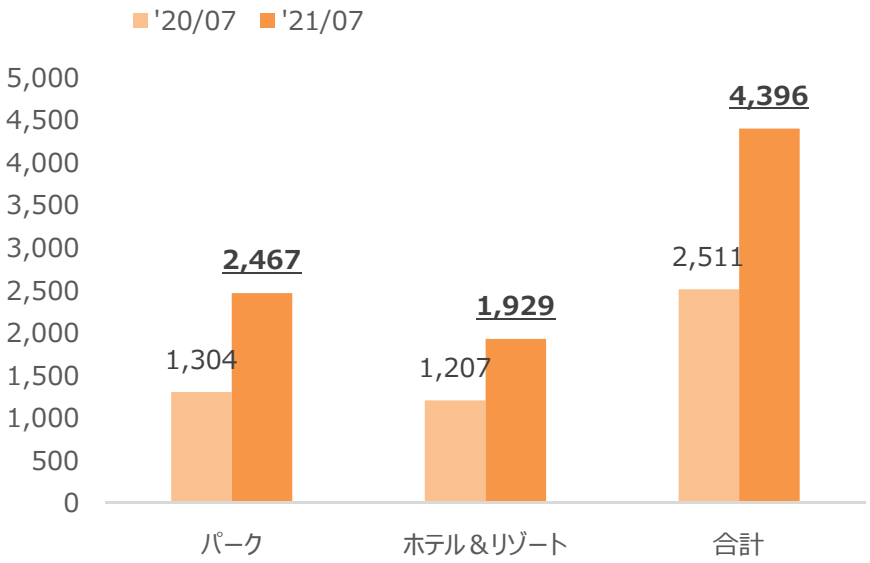
増減の主な理由

ウィンターシーズン	12月	12月はインバウンドが見込めない状況であったが、まとまった自然降雪やGoToトラベルの効果により来場者の減少は**△29千人**(前期比**△16.3%**)に止まる。
	1～5月	1月上旬から緊急事態宣言が発出され、団体やバスツアーのキャンセルなど宿泊を伴うエリアを中心に来場者が急減。 来場者：**△478千人**(前期比**△37.3%**)
グリーンシーズン	8～11月	8月は外出自粛継続も9月は前年並みまで回復。10月は天候に恵まれるとともにGoToトラベルの効果も影響。 来場者：**△33千人**(前期比**△12.2%**)
	4～7月	前年はコロナによる施設休業を余儀なくされたが、通常営業を行い、岩岳はグリーンシーズン過去最高の来場者数に。 来場者：**+52千人**(前期比**+133.5%**)

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

テーマパーク事業の概要

売上高区分別 前年対比



セグメント売上高・営業利益

[百万円]

	‘20/07	‘21/07	増減	増減率
売上高	2,511	4,396	1,884	75.0%
営業利益	△217	761	978	－%
営業利益率	**－**	**17.3%**	**－**	**－**

主な経営指標

来場者数（千人）	’20/07	‘21/07	増減	増減率
那須ハイ	323	422	+99	+30.8pt
NOZARU	16	20	+4	+29.7pt
りんどう湖	34	261	+227	+660.9pt

増減の主な理由

来場者数	①近隣学校に対して「修学旅行の誘致」「就労体験学習」の営業活動を実施。団体顧客の獲得に成功。 ②那須興業㈱M&Aによる増加 **+227千人**
売上高	①那須興業㈱M&A後の業績改善**+798百万円** ②宿泊　ワーケーション需要獲得により宿泊者増加 **+558百万円** ③リゾート　別荘販売・仲介・有償サービス好調**+163百万円** ④パーク　来場者数増加 **+365百万円**

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

コロナ禍でのセグメント別業績推移

駐車場事業

時間貸駐車場の影響は軽微
月極駐車場は影響を受けづらいビジネスモデル

・時間貸駐車場の稼働は繁華街を中心に売上が減少したものの、他エリアはビジネス利用が中心であることから、全体での影響は軽微
・月極駐車場の影響は無

[百万円]

駐車場事業	19/7	20/7	21/7
売上	13,896	13,938	14,259
営業利益	3,331	2,947	3,218

※レジャー事業全体で利益を確保

スキー場事業

組織改革による固定コストの削減を推進

・営業および管理機能の統合や本社人員の現場配置等によりコスト適正化
・1月上旬の緊急事態宣言により来場者急減。最繁期に大ダメージ

[百万円]

スキー場事業	19/7	20/7	21/7
売上	6,628	6,063	4,546
営業利益	629	317	-428

テーマパーク事業

コロナ禍に事業の構造変化を遂げ、事業強化を促進

[遊園地事業]
・'20/7 コロナ第一波における緊急事態宣言下、繁忙期である春からGWの入園者数が大幅減したが、東北エリア修学旅行誘致や、近隣県民営業強化により秋以降持ち直し傾向
・2020年5月に取得したりんどう湖の集客も好調
[宿泊/別荘事業]
・コロナ禍、戸建て型宿泊施設の需要が高まり好調

[百万円]

テーマパーク事業	19/7	20/7	21/7
売上	3,342	2,511	4,396
営業利益	603	-217	761

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

コロナ禍における経営の取り組み

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

新型コロナウイルス対策

従業員への対応	・検温報告 ・オフィス換気、消毒液・加湿器の設置 ・在宅勤務のインフラ整備 ・寮環境の改善(分散、消毒設置) ・拠点をまたぐ就業の回避
お客様への対応	・来場時の検温および消毒 ・受付業務簡素化やWEBチケット導入による接触機会軽減および接触時間の短縮 ・ゴンドラ乗車人数の制限／リフト乗り合い禁止 ・レンタル車両の除菌コーティング／アルコール拭きあげ
その他ステークホルダーとの協調	[駐車場事業] ・百貨店や商業施設併設の時間貸駐車場営業時間短縮の実施 [スキー場・テーマパーク事業] ・周辺住民向け無料開放の実施 [新規事業] ・オンライン家庭教師サービスの提供 ・医療機関と提携しPCR検査の推奨

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

事業ポートフォリオの見直し

国内・海外における大きな事業環境の変化の中、グループの事業を32事業に分類（法人別×事業別×エリア別）し、売上・利益規模、成長性、投資効率性の観点からランキングを実施。下位20%に該当する事業について、今後の事業継続について検討し、以下を決定。

国内駐車場事業

日本駐車場開発札幌を吸収合併

2016年12月に意志決定の迅速化、地元に根差した経営による、さらなる事業成長を目指し子会社化。事業成長が実現していないことから、吸収合併することで組織の合理化を図る。

海外駐車場事業

台湾、インドネシア等、一部の国において休眠または撤退
経営資源を集中し、タイ・韓国を中心に、事業成長を目指す

アジア経済の発展とともに海外事業を成長させるべく、2011年よりアジアへ事業を展開。
新規物件の受注に苦戦しており、またコロナ禍において外部からのサポートが難しいこと等から
各国の状況を鑑みて一部の国において、休眠または撤退をする。

その他　継続事業においては、今後発生が予想される様々な変化
（気候変動、米中関係、格差社会、少子高齢化、または人口爆発）
をチャンスと捉え、安定的かつ継続的に成長

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

BBB「Build Back BEST」の取組み

スローガン 『Build Back BEST』

この機会に生まれた新たなビジネスチャンスを捉えること／組織構造や事業のゼロベースでの評価と見直し

駐車場

【組織の変革】・**評価設定の見直し**による、**一人当たり生産性の追求**および**営業強化**

【事業の変革】・**プラスワン事業**の取り組み「柏高島屋シェアオフィス」の受託

・コロナ影響によるビルテナントの退去、保有車両見直しに伴う駐車場の稼働率低下を想定した**オーナー訪問強化**

駐車場事業：安定的に高い利益を維持しながら拡大、高いキャッシュフローを創出

レンタカー事業／インターネット仲介事業等：祖業とシナジー高く、高いキャッシュフローを創出

ｽｷｰ場

【組織の変革】・**一山一社化**と**本社部門人材の現場配置**

（一つのスキー場を一つの会社が経営し、コロナ禍における**意思決定を迅速化**。また、グループで重複する部門を統合し、本社部門人材を中心に現場配置することで**現場運営力を強化**）

【事業の変革】・ウィンター：展望テラスや大型チュービングコースなど**ノンスキー層の集客拡大**

・グリーン　：広大なゲレンデを活かした**アウトドアアクティビティの強化**

「国内No1を目指す」

ﾃｰﾏﾊﾟｰｸ

【組織の変革】・**成長事業**である宿泊及び別荘事業**への人材投下**

（那須ハイランドパーク内だけでなく、2号案件りんどう湖ファミリー牧場との相互異動により成長分野への人材投下をさらに強化）

【事業の変革】・**新規顧客の開拓**…**修学旅行の誘致および就労体験学習の獲得**

・**魅力的な宿泊施設の増設**。ワーケーション等による**平日の稼働向上**

・りんどう湖ファミリー牧場の**ブランディング「地元で一番楽しく通いやすい公園」**

「国内No1そしてアジアへ」

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　BBB 通期成長戦略

1．国内駐車場事業の新規物件獲得強化

- 進出拠点における ドミナント戦略の強化
- 組織の見直しと 営業人員の生産性向上
- コロナ禍における 駐車場＋１事業

2．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

3．海外駐車場事業の拡大

- 不採算の撤退と 経営資源の集中
- 新規獲得の強化
- コロナ禍における 新規事業の創出

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

国内駐車場事業の取り組み

1） 新規運営駐車場の獲得実績と主な物件

新規受注物件 ‘20/07 92物件 / ’21/07 123物件 受注堅調
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型車場の収益化提案を加速。

商船三井ビル(東京)

種別：オフィスビル
概要：無人時間貸し駐車場
駐車場の収益化と利便性向上を目的に老朽化した機械設備の撤去と精算機器の入替を提案、運営を受託

そごう横浜店(横浜)

種別：百貨店
概要：バレーパーキングサービス
外商顧客を中心とした顧客満足向上を図るため、以前より導入していたサービスの拡充のため当社にて受託。

相互館１１０タワー(東京)

種別：オフィスビル
概要：有人時間貸し駐車場
コロナ影響による競合他社の条件見直しを契機に案件化。当社ドミナントエリアの強みを生かし提案、運営を受託。

その他受注実績（時間貸駐車場、バレーパーキング）
東京）KABUTO ONE、南海東京ビル、パークコート渋谷 横浜）グランゲート横浜、横濱ゲートタワー
大坂）ルーシッドスクエア梅田 福岡）えん博多ビル 仙台）テンザホテル仙台
札幌）敷島ビル駐車場、札幌ノースプラザ、道銀ビル別館駐車場、テンザホテル札幌

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　BBB

2）　駐車場＋１ソリューション　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

新しい生活様式（在宅勤務/テレワーク等）への移行に伴う不動産の空き区画の増加を予想。
当社のソリューションは、不動産の有効活用が原点であり、駐車場のみならず、空き区画の様々な有効活用策を提案。

● 貸会議室としての活用例

■ 日本生命岡山第２ビル

- JR岡山駅から徒歩３分
- フロアA：71㎡、フロアB：71㎡

地下１階のテナントが退去後、長期間テナントが未入居のままになっておりましたが、当社にて貸会議室としての運営を提案。
大手法人様にはサテライトオフィスや研修にご利用いただいております。

● シェアオフィス＆コワーキングスペース

■ 柏髙島屋ステーションモール

- JR柏駅直結
- 376㎡（個室12室、座席30席）

柏髙島屋ステーションモールの最上階に
エステ店退去後の暫定活用ソリューションとして
商業施設内のワークスペース運営を開始しました。
地下駐車場との一体運営により
合理化を図っているのが本物件の特徴です。

● レンタカー事業者との連携

■ 時間貸し駐車場＋レンタカー事業所

- 汐留芝離宮ビル駐車場（東京、港区）
- 南海東京ビル駐車場（東京都、中央区）
- サンシャインシティアネックス（東京、豊島区）

当社が得意とする機械式駐車場の
三毛作オペレーションとレンタカー事業のシナジーが
大きく、双方の売上アップ、コスト削減に繋がります。
また、レンタカー事業者の出店により、ビルオーナー
様のテナント収益にも貢献しております。

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

駐車場事業　BBB

3）ユーザーソリューションの拡大＋デジタルシフト推進

日本最大級の月極駐車場検索ポータル「日本駐車場検索」がHPリニューアルし、問合せも前年比で210%以上の成長。
当社直営物件の成約拡大に加えて、仲介物件の成約数も前年比で250%以上の成長。
オンライン申込・オンライン契約の開始に伴い、お客さまの利便性を向上し、更にご契約までに掛かる期間の短縮を実現。
また、駐車場情報とシェアリングのノウハウを掛け合わせた商品である駐車場付きレンタカーは、コロナ禍におけるリモートワークの増加を受け、管理・コスト・生産性の観点でメリットある商品となり、問合せが増加。顧客ニーズをもとに更なるソリューションの拡大を加速。

● 「日本駐車場検索」の拡大

■ 8月にHPをリニューアル

HPをリニューアルし、地図から直観的に希望する物件を検索しやすくなりました。
物件情報を質向上に向けて、写真の掲載やサイズ表記、空満情報などを随時更新中。
検索エンジンからの評価も上昇し、検索結果の上位に表示されております。

● 申込・契約のデジタルシフト

■ 契約スピードの改善と生産性向上

これまでお客さまと書面で取り交わしていた申込書と契約書を、オンラインでも実現可能に変更。書面の印刷・記入・捺印・郵送等に掛かっていた時間が短縮され、契約までの期間を改善し、当社社員の生産性も改善。

● 法人車両の直行直帰推進

■ コロナ禍における働き方改革の提案

駐車場契約とカーシェアリングのノウハウを生かすことで、従業員のご自宅付近の駐車場に専用車両を設置。
直行直帰をスムーズに導入できるサービスです。
通勤中の感染リスクを軽減し、かつ得意先に直接向かうことで移動時間が削減され、生産性が向上。
法令遵守の上、営業生産性向上、コスト削減及び車両管理における事務工数の削減できる点が、本サービスの特徴です。

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業　BBB

【ウィンター】ノンスキー層の獲得

- グリーンシーズンと同様に、ノンスキー層の観光来場に向けた取り組みを強化
- 岩岳では今季新たにスノーアウトドアエリア「Iwatake White Park」をオープンし、また、ペットプランもスタート。白馬に店舗新設のスノーピークとも連携し、山頂でのスノーシュー体験を絡めた商品開発も実施
- 鹿島槍では全長500mで国内最長のチュービングエリア「Tubers High」を新設し、雪遊びエリアを増強

【グリーン】アウトドア事業の拡大

- 長期的な気候変動としてもたらされる温暖化リスクを見据え、抜本的取り組みとしてグリーンシーズン事業を拡大
- コロナ禍でキャンプ需要が高まるなか、竜王マウンテンパークでは滞在中ロープウェイ乗り放題となる特典や、ペットと一緒にグランピングを楽しめるプライベートドックラン付きサイト「ソラグランピング」を展開
- キャンプ事業を拡大するめいほう高原開発では、隣接するエリアに複合アクティビティ施設「ASOBOT」を展開し、付帯サービスを拡大

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業　BBB

＜遊園地事業＞

・修学旅行の誘致（コロナ禍での新たな需要獲得）

コロナによる新規修学旅行を積極的に獲得。前期、約900校来園　72千人来園
（※毎年約100校　20千人来園）

・就労体験学習の獲得（新サービスの提供）

新たに実施した就労体験学習は学校の先生から高評価
通期で新規獲得　48校、約47千人来場

・りんどう湖へ送客連携（グループ会社間の連携）

昨年グループ化したりんどう湖ファミリー牧場へ相互送客連携
イベント開催時にそれぞれの割引券をお客様に配布しPR

＜ホテル事業＞

・魅力的な客室増設（コンテンツの強化）

写真映えするペット可の客室を増やす（現在、46室）
今春コテージ4室リニューアル、ペット可のプライベート露天風呂温泉付きのお部屋に
日本初導入の透明なグランピング「AURA」
新規貸別荘23棟オープン

・平日の稼働向上策の実施（新サービスの提供）

長期滞在誘致、ワーケーション誘致、ナスコンバレー構想の浸透等を積極的に展開

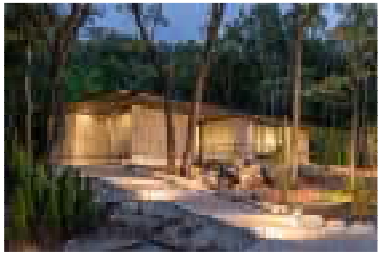
＜リゾート事業＞

・別荘オーナー様の資産価値の維持向上（新サービスの提供）

無料宿泊招待を通じたオーナー様のロイヤリティ向上
リフォームキャンペーン、仲介手数料無料キャンペーン等、新サービスを提供

・ゼロベースで業務/組織を見直し（組織の構造改革、ゼロベースで再構築）

別荘オーナー様とのリレーションを再構築、環境整備（下草刈り、木の伐採）を実施



Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業　老舗テーマパーク（りんどう湖）の再生

那須高原りんどう湖ファミリー牧場の沿革

1965年6月　那須りんどう湖ファミリー牧場開園
2014年4月　那須りんどう湖LAKE VIEWに改称
2020年5月　**日本テーマパーク開発にてグループ化**
2020年8月　**那須高原りんどう湖ファミリー牧場に改称（※地域に慣れ親しまれた名称に戻す）**

那須高原りんどう湖ファミリー牧場事業の業績推移

2017年4月期～2020年4月期　４期連続営業赤字
2020年7月期　営業赤字（日本テーマパーク開発での3か月の短期決算）
2021年7月期　**71百万円の営業黒字**

那須高原りんどう湖ファミリー牧場事業の再生シナリオ（BBB）

（１）コロナ禍で集客増が見込めない環境下で利益創出

- **既存施設の魅力の再発掘と新しい魅力づくり**
  ⇒「元気」「勇気」「希望」を届ける花火大会開催
  ⇒お子様に大人気のキャラクターショー開催
- **管理会計導入による生産性の可視化と店舗＆施設のリニューアル**
  ⇒アトラクション：現36施設中**25施設**を"**New**"または"**Renewal**" OPEN
  ⇒牧場その他："New"牧場体験追加およびレストランや店舗の"Renewal"多数
- **各種単価＆料金設定の見直し**
  ⇒乗り放題パスの販売強化により、グループ化前約2%→**下期約30%に購入率向上**
  ⇒利用状況に応じた施設単価および乗り放題パス料金の価格改定により、
  グループ化前客単価2,820円→**下期客単価3,090円に向上**

（２）組織の活性化とグループシナジー

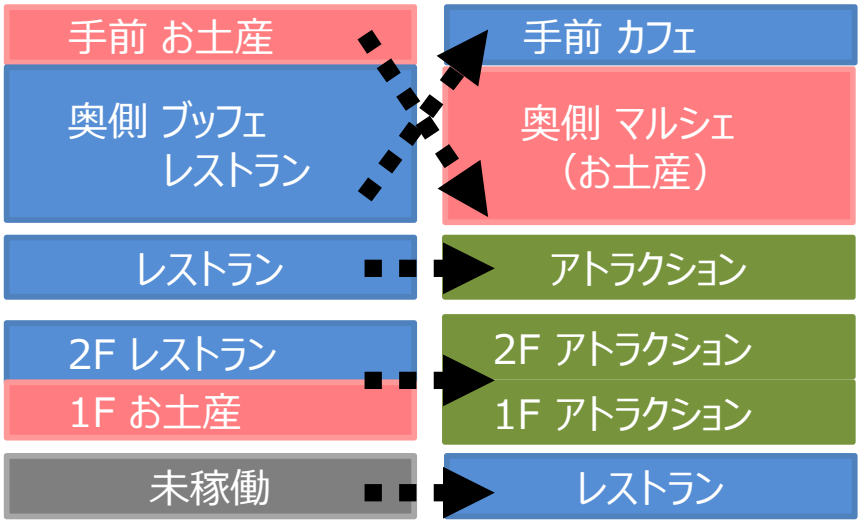
- **経営理念の共有及びチャレンジ精神の醸成**
- **顧客層と同年代の若手リーダーの積極登用と新入社員の積極採用**
- **管理部のグループシェアード方式導入によるコストダウン**

（３）SDGs活動推進と地域連携

- **地域貢献＆地域牽引を目的としたSDGs活動への積極参画**
- **地元団体（企業・学校等）との多種多様なコラボレーション企画による話題づくり**
- **ニュースリリースの大量発信とメディア連携によるPR効果向上**

★遊具の再利用（閉園した遊園地から「想い」を引き継ぎ再稼働）

★店舗の最適化例（顧客ニーズと生産性を考慮した店舗展開）



★SDGs活動への積極参画例（プレスリリースからの抜粋）

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

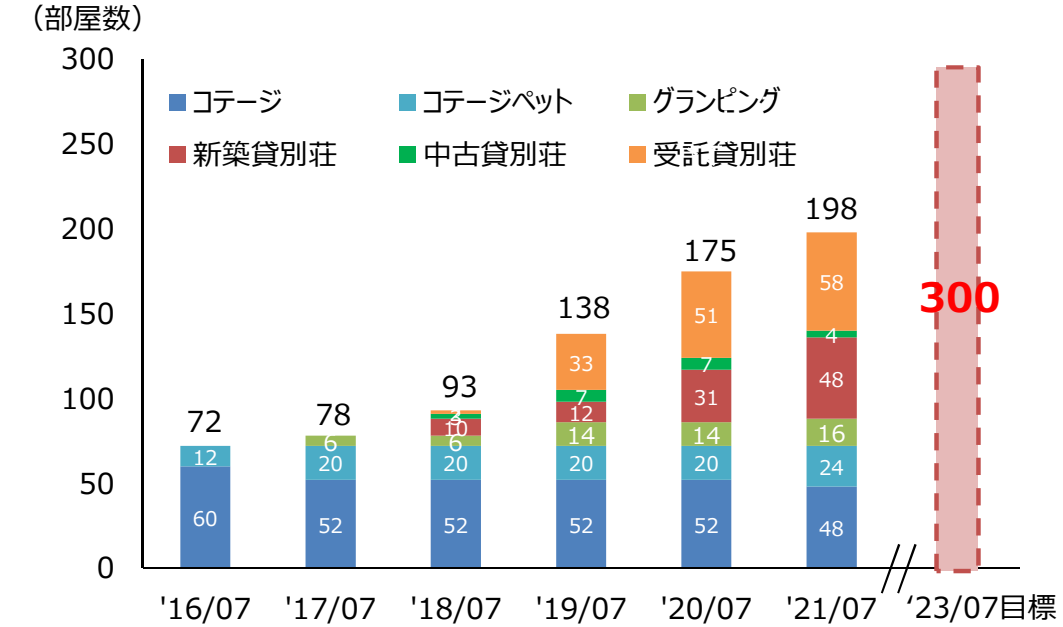
テーマパーク事業　別荘地の再生（ホテル・リゾート事業）

NIPPON THEME PARK DEVELOPMENT

テーマパーク再生に続き、別荘地の再生事業を本格展開

アイドリングエコノミーとしての日本の別荘地
↓
グランピング、ペット宿泊化コテージの開始
↓
新築別荘、受託貸別荘の開始・拡大
↓
多様な年齢層が利用する総合リゾートへ

魅力的な客室の増設、新築別荘と受託モデルの拡大



産業のインキュベート・集積のための「ナスコンバレー構想」
～長期滞在・平日稼働向上のためのワーケーション事業の開始～

㈱デジタルシフトと協業し、「那須」発でイノベーションの社会実装を進めていく試み「ナスコンバレー協議会」を発足。参画企業10社から20社に拡大中。

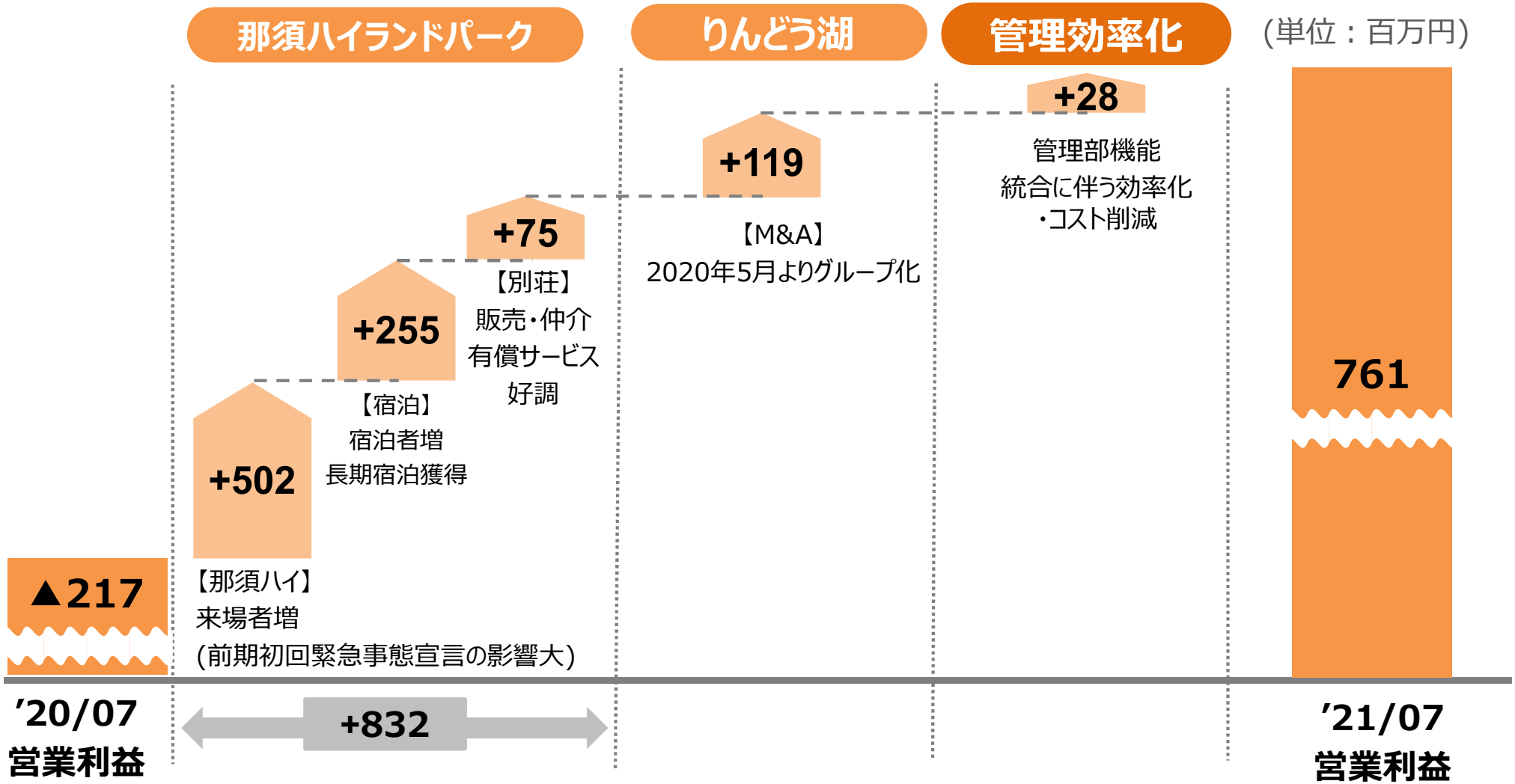
★那須ハイランドが栃木県主導で発足した「スマートワーケーション事業」のモデルに

那須エリアの主要4市町との連携深耕→

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業　営業利益増減要因

- 那須ハイ、2020年10月は過去12年間において**最高の来場者を達成**。上期において前年を上回る来場者を獲得
- 宿泊は、ワーケーション需要の獲得、グランピング好調、貸別荘数など宿泊施設の増加により、**宿泊者大幅増加**
- 別荘販売・仲介はコロナウイ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**
- りんどう湖は、当社グループ化後に**黒字回復**

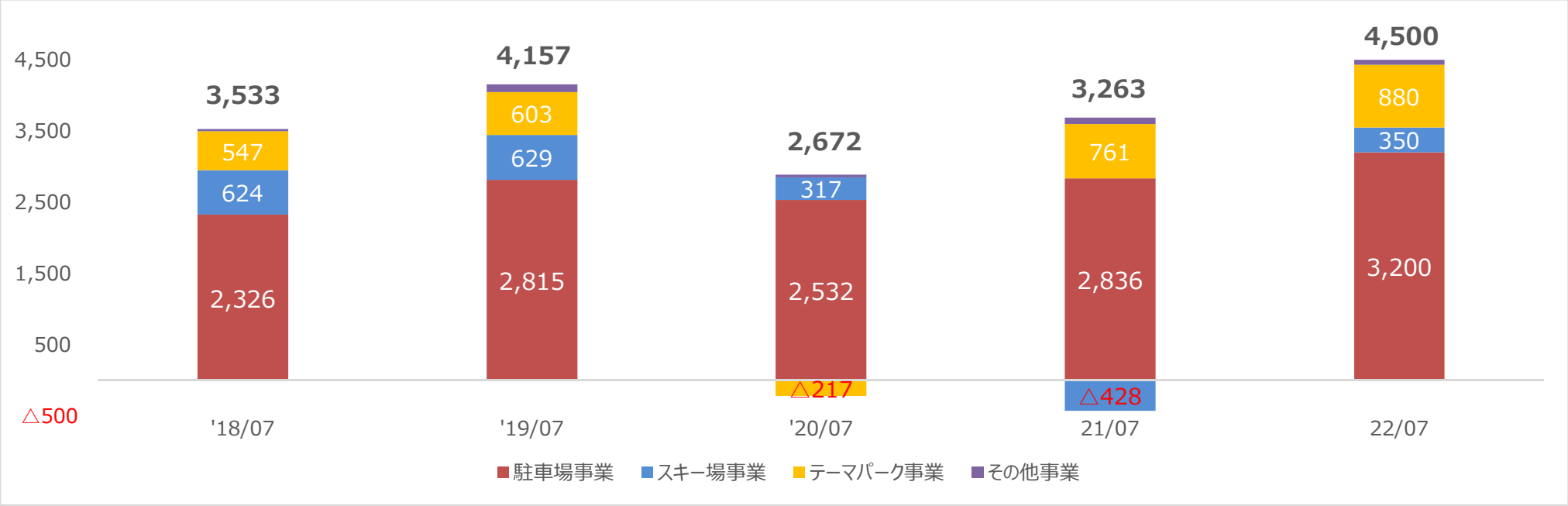


Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

2022年7月期　計画

営業利益・経常利益ともに最高益を見込む

（単位：百万円）



	‘21/07	‘22/07	増減	増減率
売上高	**23,785**	**25,400**	+1,614	+6.8pt
営業利益	**3,263**	**4,500**	+1,237	+37.9pt
経常利益	**3,460**	**4,400**	+939	+27.1pt
親会社株主に帰属する当期純利益	**2,335**	**2,900**	+565	+24.2pt

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

株主還元について

➢ **12期連続増配**を予定、毎期、増収・増益・増配を実施していく方針

	’18/07	’19/07	’20/07	’21/07	’22/07（予想）
1株あたり配当金（円）	4.00	4.25	4.50	4.75	**5.00**
配当総額（百万円）	1,349	1,414	1,488	1,545	**1,626**
自己株式取得総額（百万円）	198	994	499	999	0※
自己株式取得を含めた株主還元総額（百万円）	1,548	2,408	1,987	2,544	**1,626**
当期純利益（百万円）	2,211	2,823	1,201	2,335	**2,900**
配当性向（%）	61.0	50.4	123.9	66.7	**56.1**
総還元性向（%）	70.0	85.3	165.5	109.0	**56.1**

※’22/07期の自己株式取得については未定

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

資金調達と自己資本比率推移

- ‘20/07期　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借入により財務基盤を強化
  連結　6,250百万円　　単体5,000百万円（‘21/07末残高）

項目		‘18/07 期末	'19/07 期末	‘20/07 期末	‘21/07 （実績）	‘22/07 （計画）	’22/07 （追加借入無想定）
自己資本比率	連結	36.3%	37.0%	27.4%	29.4%	**32.5%**	**42.1%**
	単体	40.3%	38.6%	30.6%	28.6%	**29.0%**	**47.2%**

※コロナによる追加借入が無かった場合の自己資本比率

資金需要とコロナ禍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

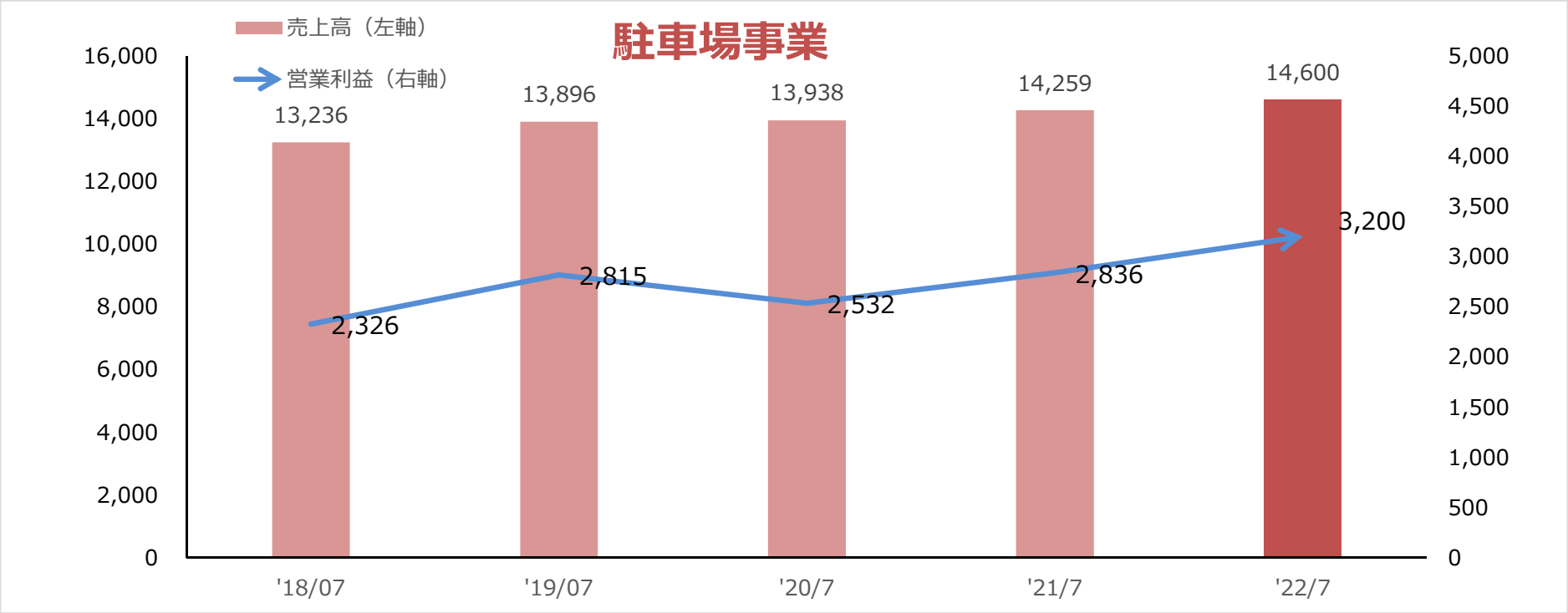
Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

駐車場事業　2022年7月期計画

（単位：百万円）

セグメント売上高・営業利益

	’21/07	‘22/07	増減	増減率
売上高	14,202	14,600	+398	2.8%
営業利益	2,836	3,200	+364	12.8%
営業利益率	**20.0%**	**21.9%**	**+1.9pt**	**-**



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業　2022年7月期計画

セグメント売上高・営業利益

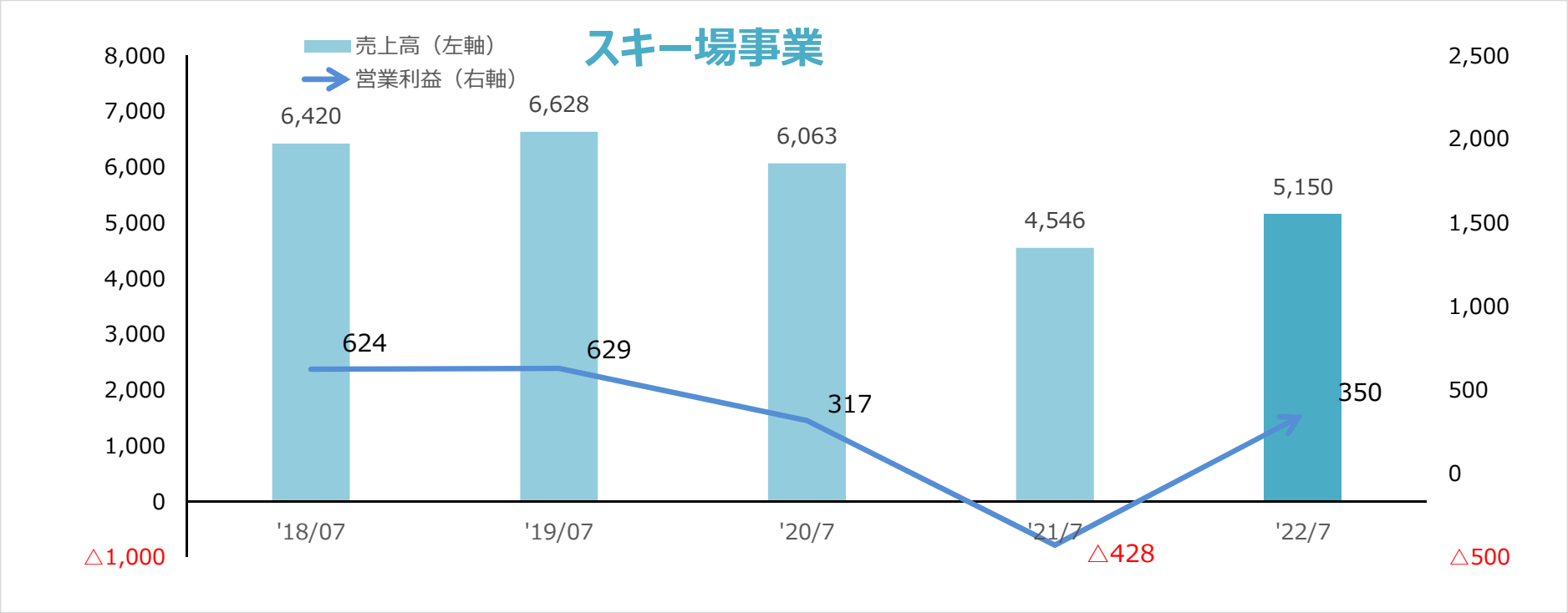
（単位：百万円）

	‘21/07	‘22/07	増減	増減率
売上高	4,546	5,150	+604	+13.3%
営業利益	△428	350	+778	–
営業利益率	**–**	**5.9%**	**–**	**–**

主な経営指標

来場者数	‘21/07	‘22/07	増減	増減率
ウィンターシーズン（千人）	955	1,121	+166	+17.3%

※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。



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

テーマパーク事業　2022年7月期計画

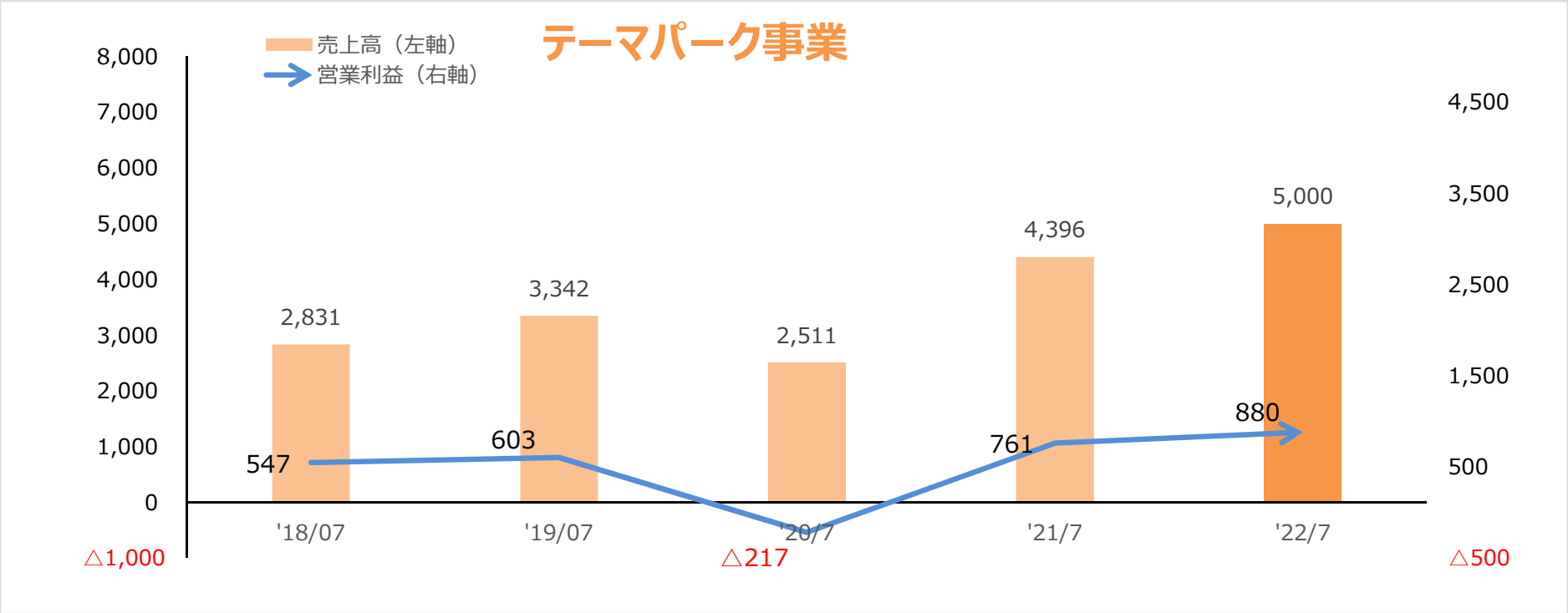
セグメント売上高・営業利益

(単位：百万円)

	‘21/07	‘22/07	増減	増減率
売上高	4,396	5,000	+604	+13.7%
営業利益	761	880	+119	+15.6%
営業利益率	17.3%	17.6%	+0.3pt	-

主な経営指標

	‘21/07	‘22/07	増減	増減率
来場者数(千人)	683	865	+182	+26.6%
単価（円）	3,352	3,457	+105	+3.1%



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

SDGs活動

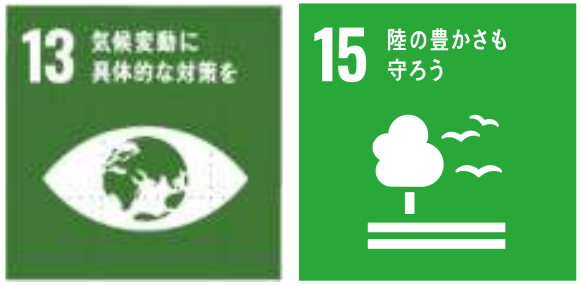
Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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。

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

自然と共存する　森林を活用した事業展開

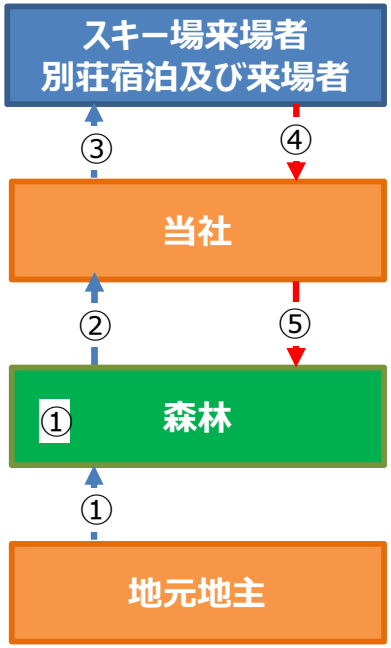


- **当社所有地の森林の間伐を実施し、景観を整え二酸化炭素の吸収量を増やす**
- **台風などの強風による倒木を防ぐ**

テーマパーク事業別荘地の保有森林面積　0.8ha
スキー場事業の事業森林面積　162ha
(うち保有面積　1.2ha)
計　163ha

⇒年間CO2吸収量　約1,500トン（スギ人工林で換算）

【持続可能な仕組み】



① 土地の保有／賃貸
② 自然の魅力の提供
③ スキーや別荘事業の提供
④ 売上
⑤ 間伐など森林管理

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

空き家問題を防ぐバケーションレンタル

- 未使用時、当社で運営を受託し、宿泊施設として活用
- 収益を還元し、別荘オーナーの維持管理の原資とする
- 不動産の収益化・資産価値向上により、別荘地の価値向上
- 宿泊客は自然豊かな別荘に滞在し那須を満喫

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

子供たちに明るい未来を

ウーピーによるホワイトサンタ企画

- **遊園地におもちゃの寄付をされた方に、入園無料で遊びの場を提供**
- **集まったおもちゃを児童福祉施設に寄付し、子供たちにクリスマスプレゼント**

- **子供達の心もお腹も満たされる環境を提供**
- **子供達同士が触れ合える環境をつくる**
- **オンライン教育事業を手がけるグループ会社の講師が質の高い勉強を教える**

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

地方人財の活用と積極採用

8 働きがいも経済成長も

11 住み続けられるまちづくりを

12 つくる責任つかう責任

後継者不在により
事業継続が困難

⇩

- **新卒採用を積極化**
- **地元食材を活用**

5 ジェンダー平等を実現しよう

8 働きがいも経済成長も

17 パートナーシップで目標を達成しよう

殺処分ゼロ活動/災害時ペットと一緒に避難

8 働きがいも 経済成長も

12 つくる責任 つかう責任

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。

那須町との災害協定締結

～ペット連れの方も安全安心な総合リゾート地へ～

藤和那須リゾート株式会社と栃木県那須町

「災害時避難所等としての施設利用に関する協定書」を締結

7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに

9 産業と技術革新の 基盤をつくろう

13 気候変動に 具体的な対策を

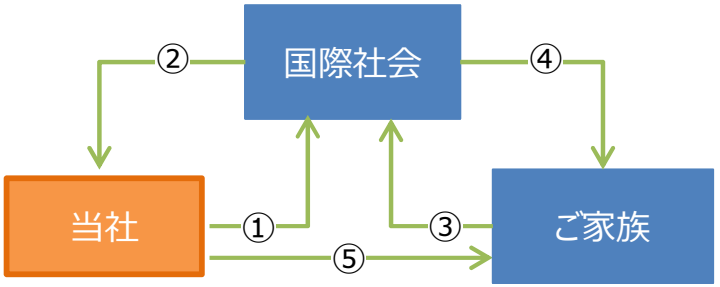
Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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」教育サービスを提供

【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**

【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**

対象となる児童生徒	
海外子女	推定10万人 コロナ禍で急激一時移動
帰国子女	毎年約1万人が日本に帰国
留学生	31万人達成、09年対比3倍(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40か国、延べ1300名**に提供（2021.7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。

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

NIPPON PARKING DEVELOPMENT

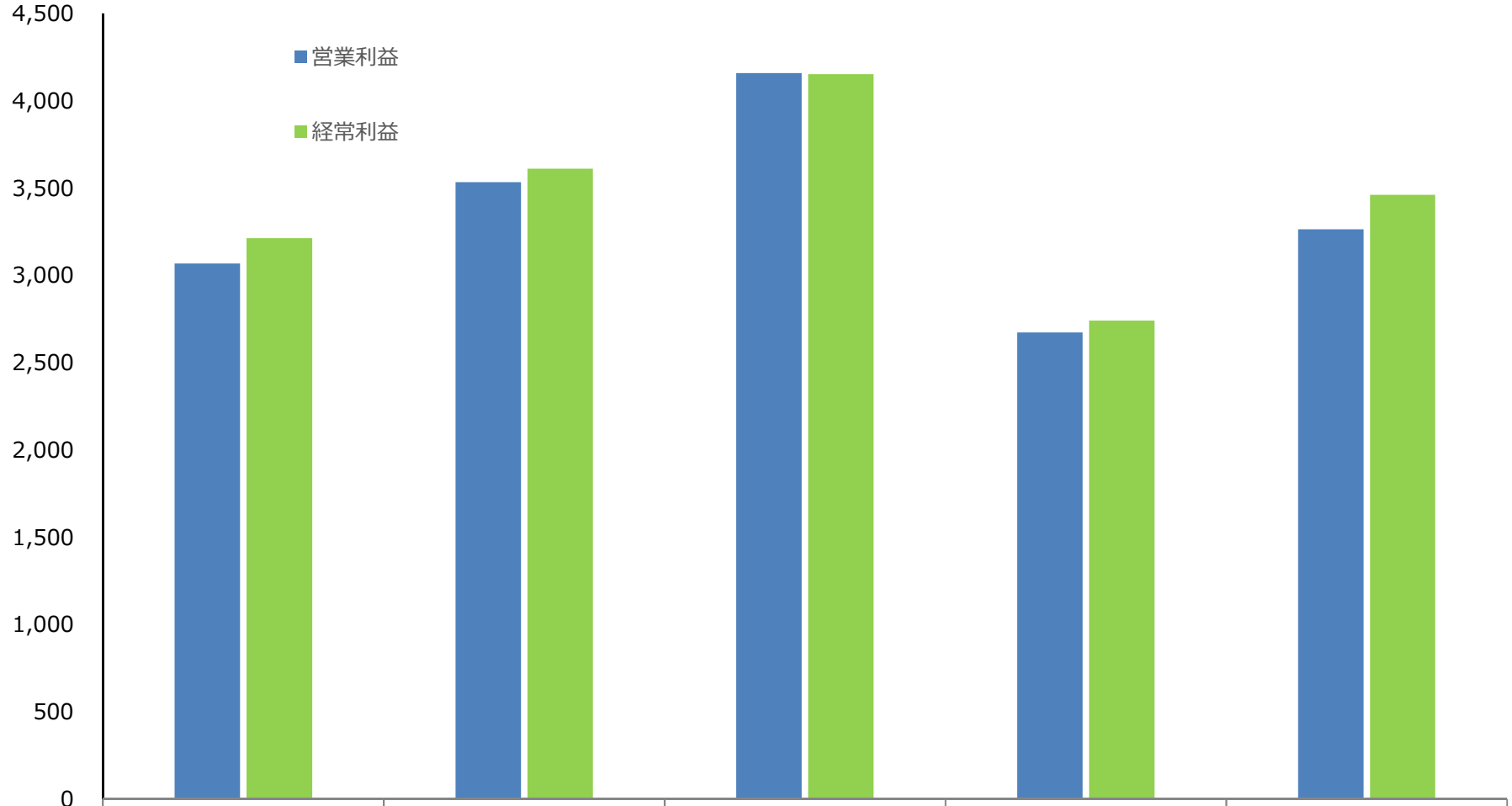
質 疑 応 答

参考資料

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

連結営業利益・経常利益推移

（単位:百万円）



	'17/07	'18/07	'19/07	'20/07	'21/07
営業利益	3,067	3,533	4,157	2,672	3,263
経常利益	3,212	3,610	4,152	2,741	3,460

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

連結貸借対照表推移

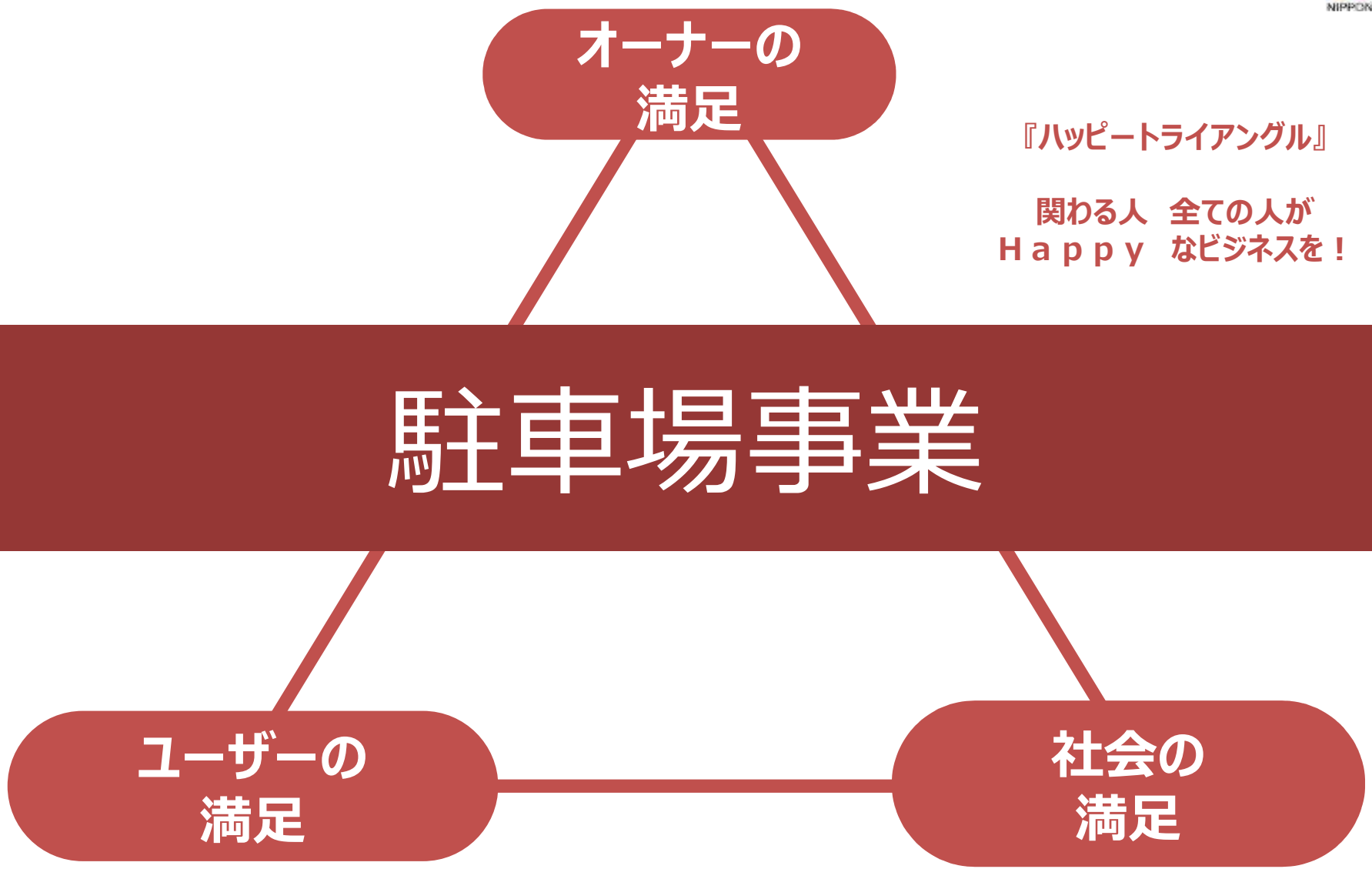
[百万円]

	‘18/07	‘19/07	‘20/07	‘21/07
流動資産	13,451	13,537	18,578	15,826
（現預金）	11,708	11,716	16,484	13,464
有形固定資産	6,583	8,135	9,313	10,366
無形固定資産	205	218	257	219
投資その他の資産	3,130	2,745	2,454	2,293
（投資有価証券）	1,465	984	895	869
固定資産合計	9,920	11,099	12,025	12,879
資産合計	23,371	24,637	30,604	28,706
流動負債	3,002	4,970	5,766	6,145
固定負債	9,377	7,753	13,785	11,835
（有利子負債）	6,598	6,701	12,973	11,429
負債合計	12,379	12,723	19,551	17,980
純資産合計	10,992	11,913	11,053	10,725
負債純資産合計	23,371	24,637	30,604	28,706
純有利子負債	-5,109	-5,015	-3,510	-2,034
流動比率	448.1%	272.4%	322.2%	257.5%
固定長期適合比率	55.5%	65.8%	54.2%	63.5%
自己資本比率	36.3%	37.0%	27.4%	29.4%

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

『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！



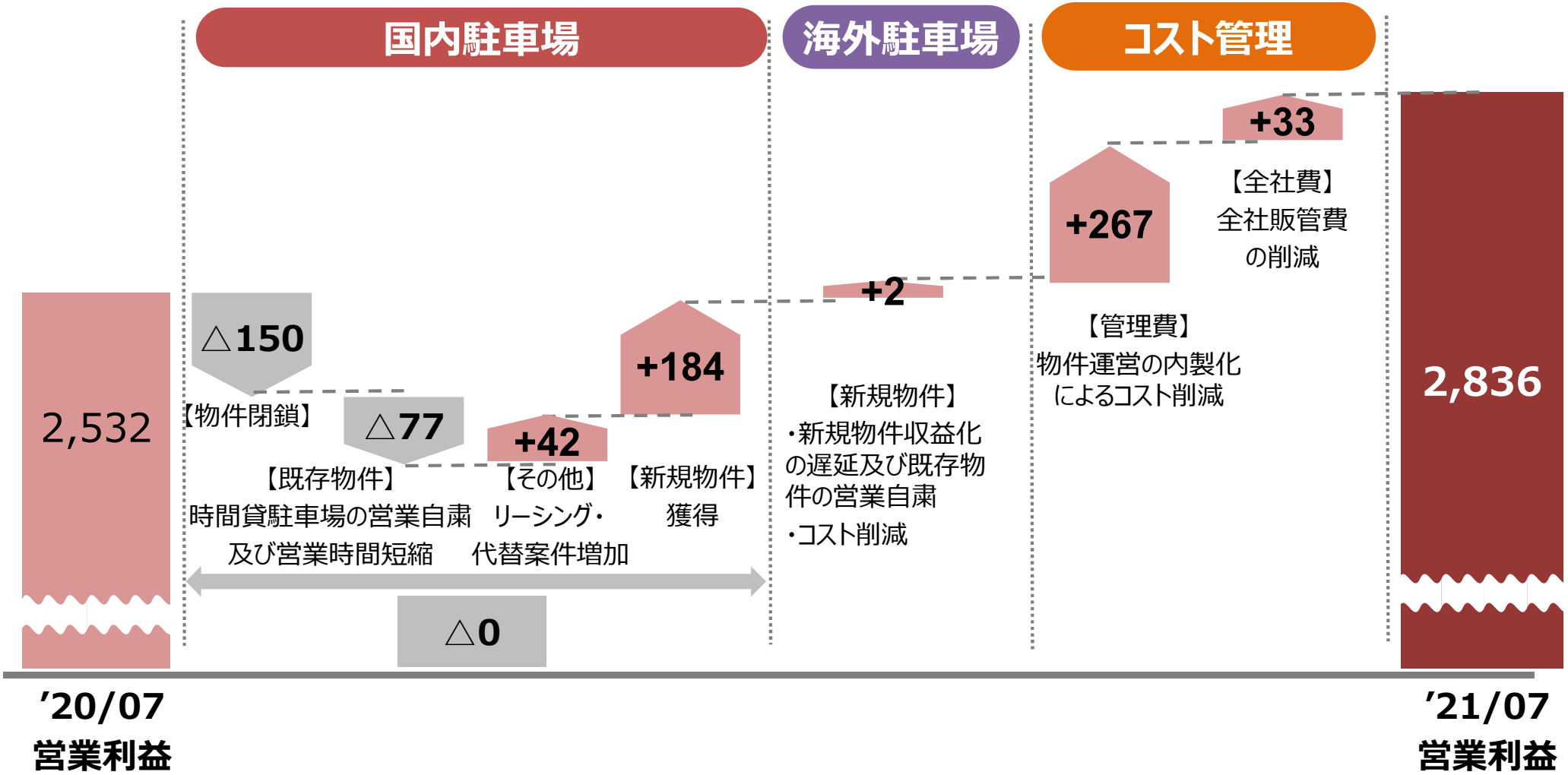
Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

駐車場事業　営業利益増減要因

■新規物件取得による**+184**百万円の増益

■時間貸駐車場の一部営業自粛及び時短営業により**△77**百万円の減益

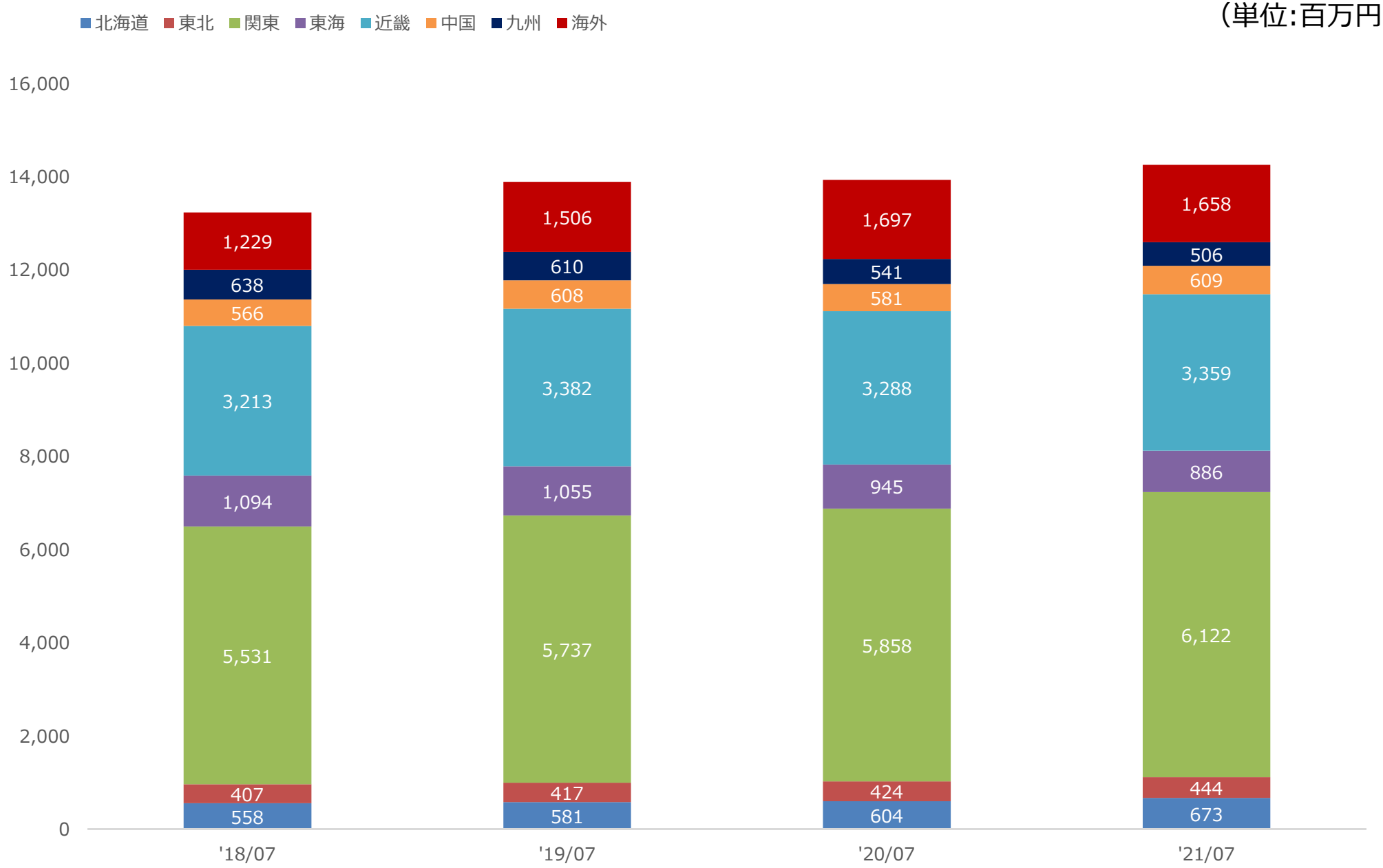
(単位：百万円)



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　地域別売上高

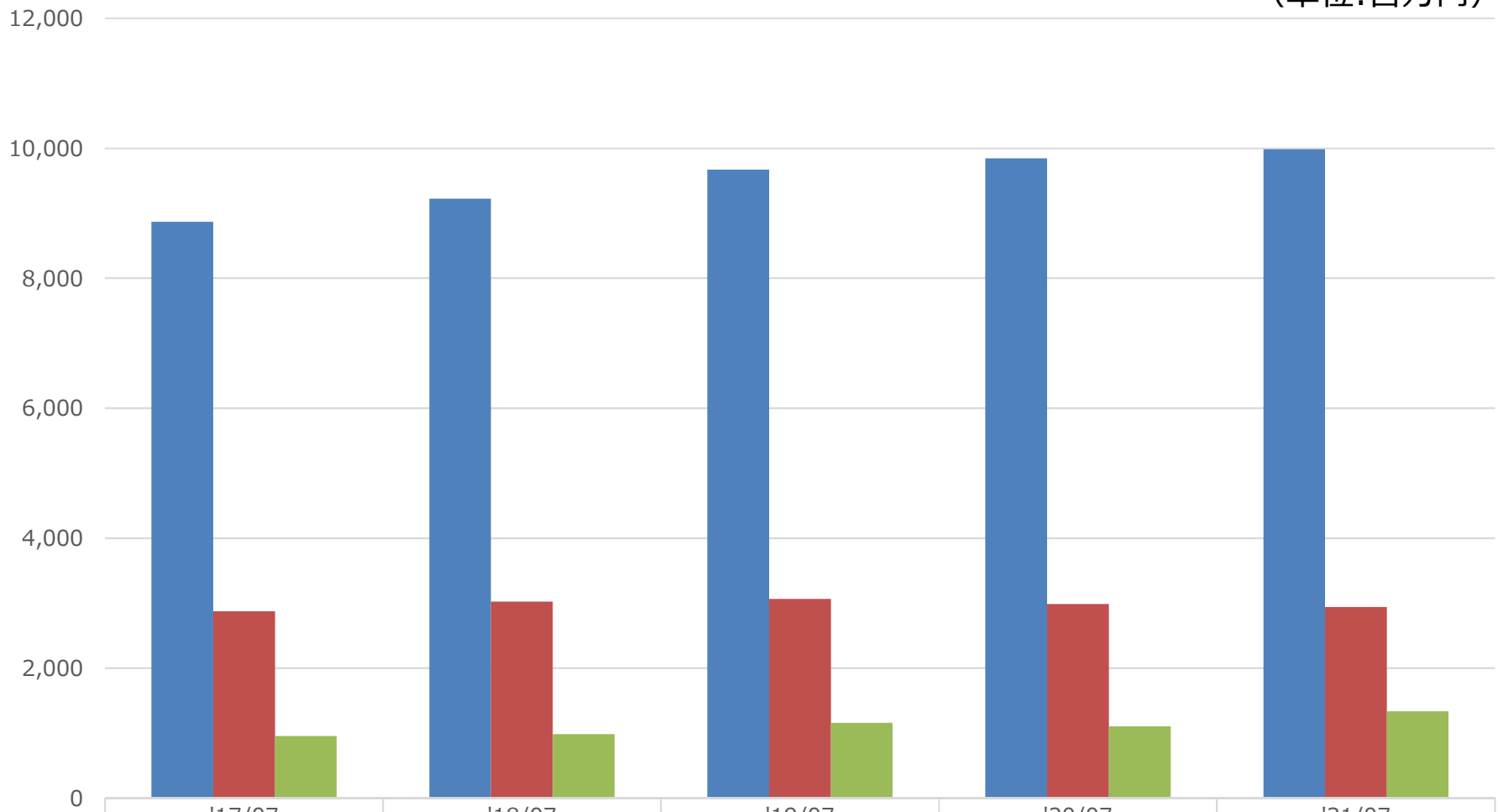
（単位:百万円）



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　モデル別売上高

（単位:百万円）



	'17/07	'18/07	'19/07	'20/07	'21/07
直営	8,871	9,227	9,673	9,846	9,984
マネジメント	2,875	3,024	3,064	2,986	2,939
その他	958	983	1,158	1,105	1,335

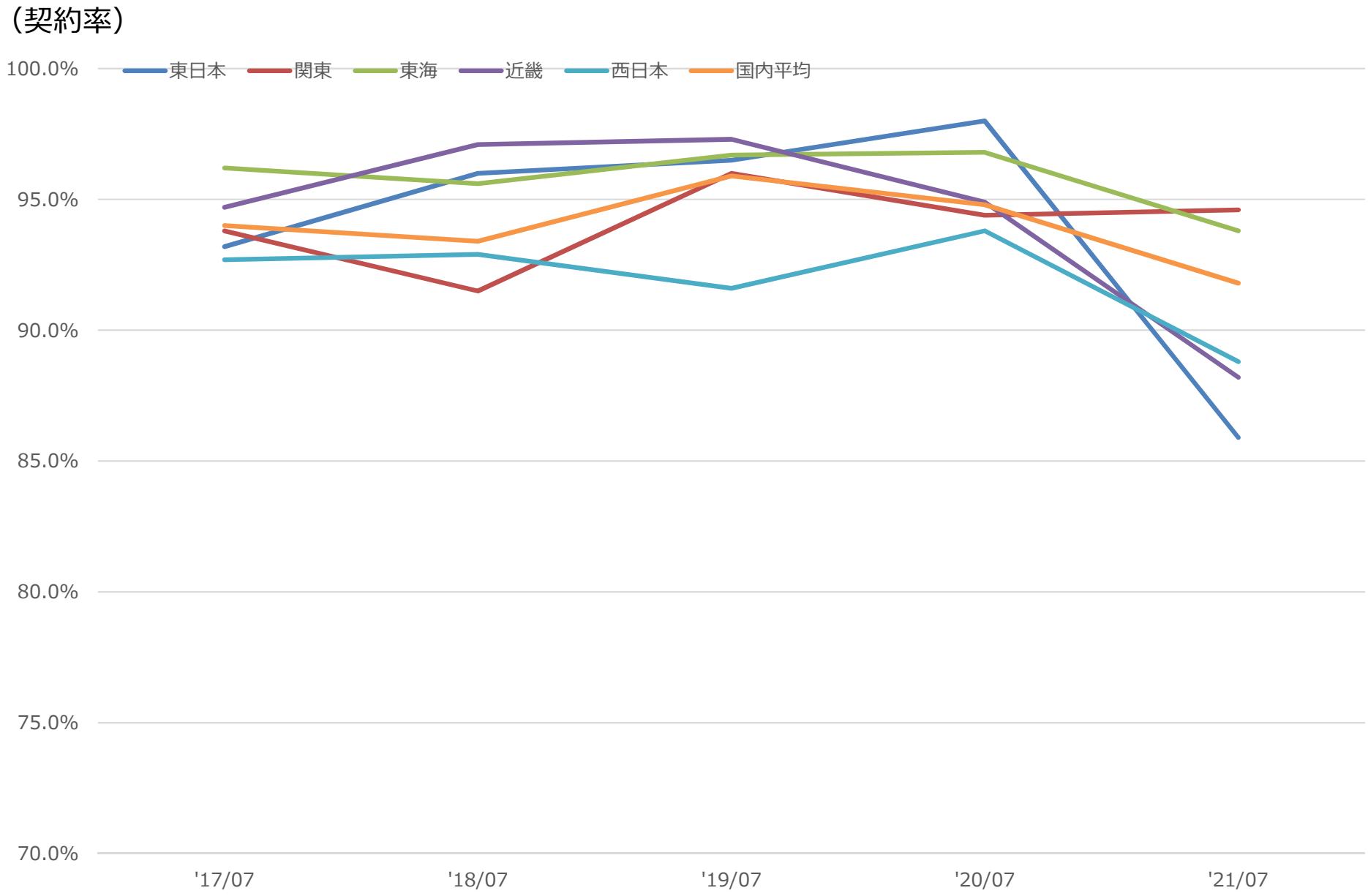
Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

駐車場事業　物件数台数推移

		‘18/07	‘19/07	‘20/07	‘21/07
月極専用 直営物件	物件数	990 (+0.5%)	1,001 (+1.1%)	1,000 (△0.1%)	1,067 (+6.7%)
	借上 台数	16,698 (+3.3%)	16,805 (+0.6%)	17,446 (+5.6%)	18,806 (+7.8%)
時間貸し 併用 直営物件	物件数	137 (△8.7%)	147 (+7.3%)	150 (+2.0%)	150 (+0.0%)
	借上 台数	18,021 (+2.8%)	21,309 (+18.2%)	21,301 (+0.0%)	22,031 (+3.4%)
時間貸し マネジメント 物件	物件数	102 (△8.9%)	102 (±0.0%)	114 (+11.8%)	109 (△4.4%)
	管理 台数	21,668 (△4.5%)	22,509 (+3.9%)	26,985 (+19.9%)	24,917 (△7.7%)
合計	物件数	1,229 (△1.4%)	1,250 (+1.7%)	1,264 (+1.1%)	1,326 (+4.9%)
	総台数	56,387 (+0.0%)	60,623 (+7.5%)	65,732 (+8.4%)	65,754 (+0.0%)

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　地域別月極専用直営物件契約率推移



Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

当社のソリューションメニュー

都市部のビル附置駐車場の現状

- 空きがあるので、収益化したい
- テナントサービスをしたい（管理スタッフに不満）
- 他の施設との差別化を図りたい。

ギャップ

お客様のニーズ

- より近い、より安い駐車場を探しているお客様
- 月極駐車場を探しているお客様
- 駐車場スタッフにサービスを求めるお客様

弊社の着眼点

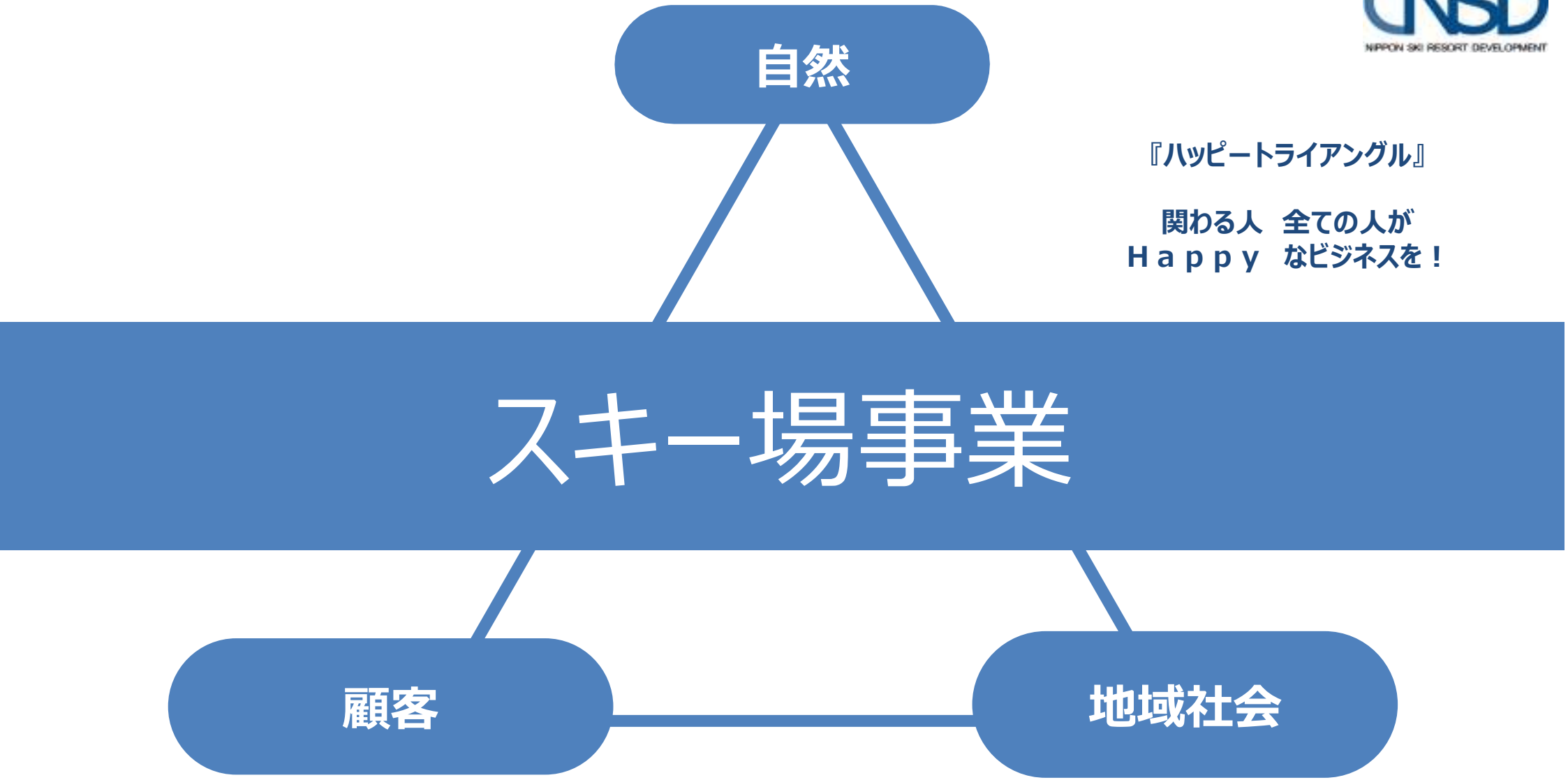
ＮＰＤの駐車場ソリューションによりギャップを解消

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**し、お財布にも環境にも優しいカーシェアリング

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

『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！

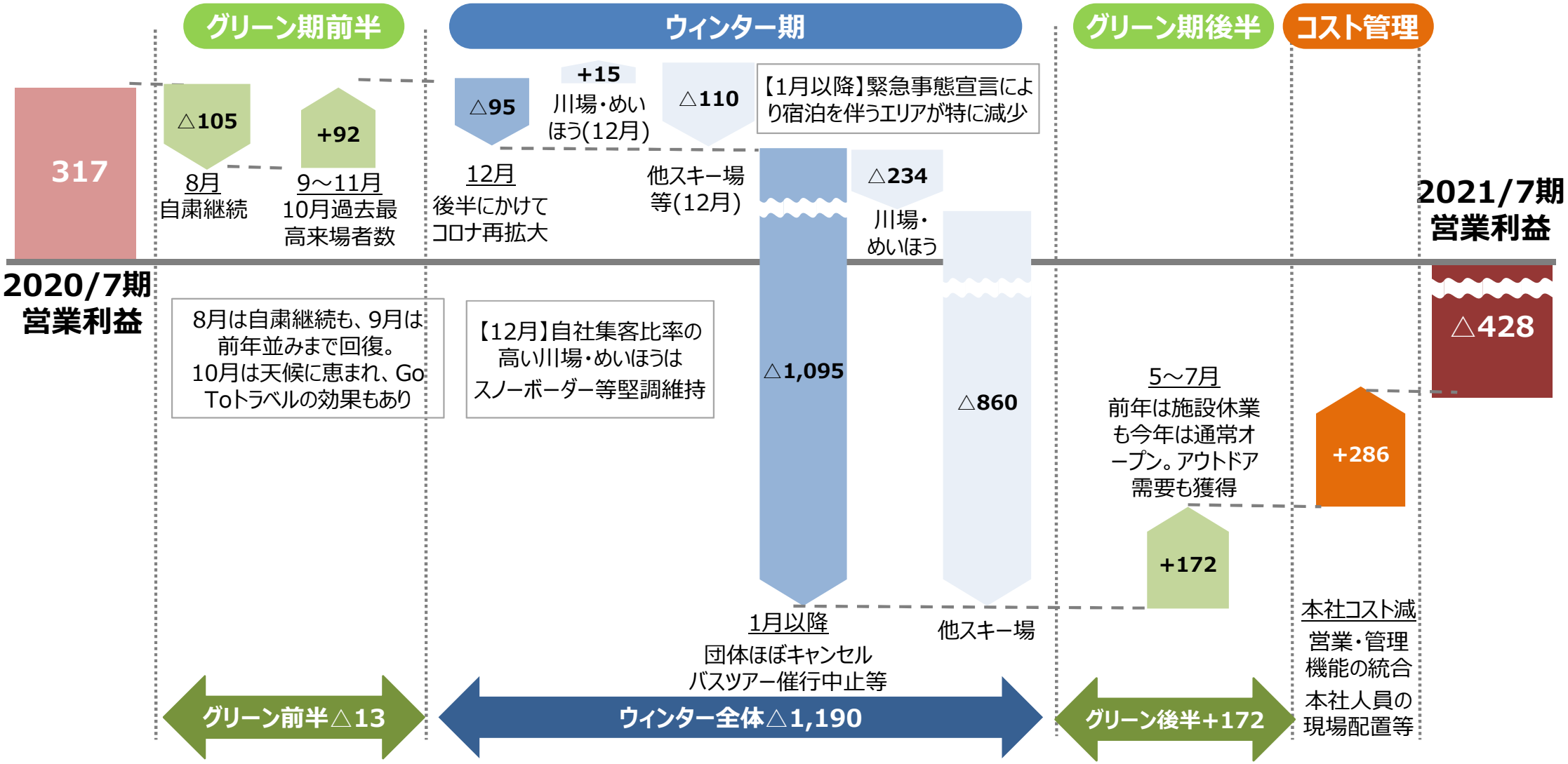


詳細なIR資料は日本スキー場開発㈱(6040)の公式HPでアップロードされています。
https://www.nippon-ski.jp/ir-library.php
毎月「来場者数データ」も配信しています。
https://www.nippon-ski.jp/ir-news.php

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業　営業利益増減要因

- グリーンシーズンはコロナ禍においてもシーズンを通し来場者数増加。一方、ウィンターシーズンは最繁忙期の1月初旬から３月下旬まで緊急事態宣言が発出され影響を受ける
- 当初計画した本社の営業・管理機能の統合や人員の現場配置は計画通り進展



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業　通期成長戦略

ノンスキーヤー向けの取り組み

- コロナ禍を機に日本人の来場増加に向けた取り組みを実施
- チュービングをはじめとするスノーアクティビティパークの造成など、ファミリーやノンスキーヤー向けの施策を重点的に取り組み、新たな観光需要を創出することで人口減となる国内マーケットにも対応

グリーンシーズン事業の拡大

- 白馬エリアでは2018年8月に栂池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
- コンテンツ多様化のため、山頂に絶景大型ブランコの設置や初の屋外音楽フェスを実施し、白馬岩岳はコロナ禍でも来場者は前年比+39.6%
- 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、来場者は前年比+51.2%

アフターコロナへの対応

- 新しい働き方の１つであるワーケーションなど、大自然の中の施設をワークプレイスとしてご利用いただくサービスを拡充
- スパイシーレンタルでは新たに商業施設等の抗ウイルス・抗菌対策事業に進出。グループ施設の抗菌を徹底し、安心・安全面で一歩抜き出るとともに、社外からも受注し、コロナ禍での収益源を確保

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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 栂池高原スキー場	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（21年7月期ウィンターシーズン）	52千人	104千人	143千人	184千人	66千人	141千人	162千人	99千人
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 ■ 幅広なゲレンデ	■ 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	■ 栂池自然公園の散策、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

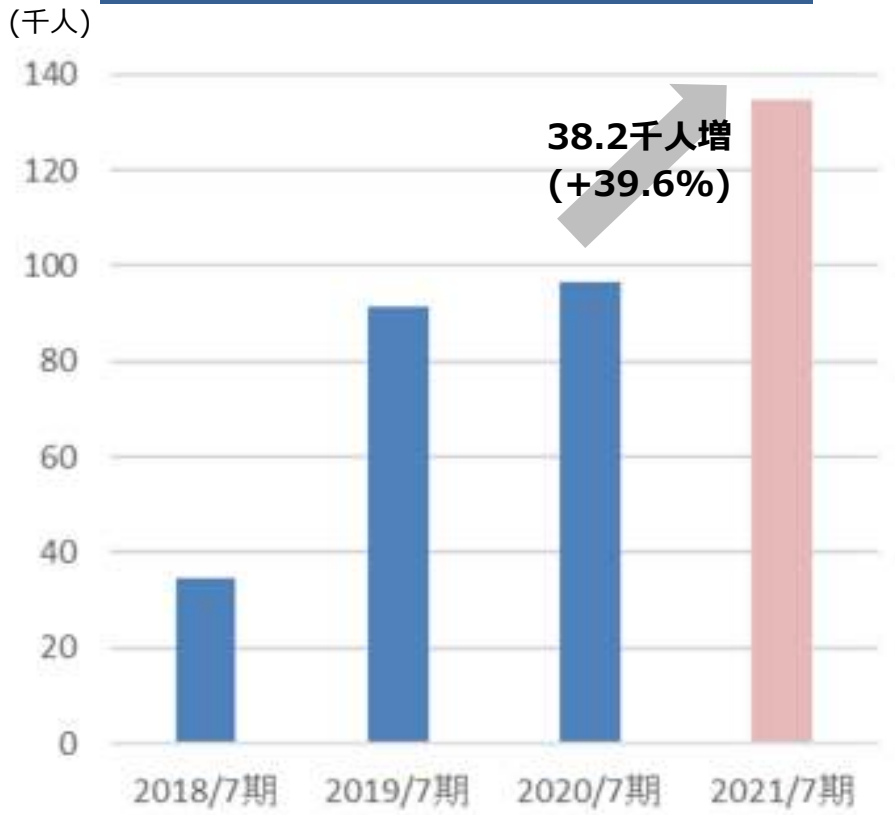
Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

グリーンシーズン アウトドアの新規取り組み

- 白馬岩岳は”Hakuba Mountain Harbor”の2018年10月オープン以来、来場者数が増加傾向の中、新たに絶景大型ブランコ “ヤッホー！スウィング”の設置や元キマグレンのISEKI氏プロデュースのフェス開催など、コンテンツを多様化し集客をさらに強化
- リゾートテレワークの施設として山頂に「森のオフィス」を展開。アウトドアチェア、テーブルと電源、WiFiを完備し、絶景の中で心身ともにリラックスしながら快適に働ける環境をご提供

白馬岩岳のリゾートテレワークと新規コンテンツ

白馬岩岳グリーン期 来場者数推移



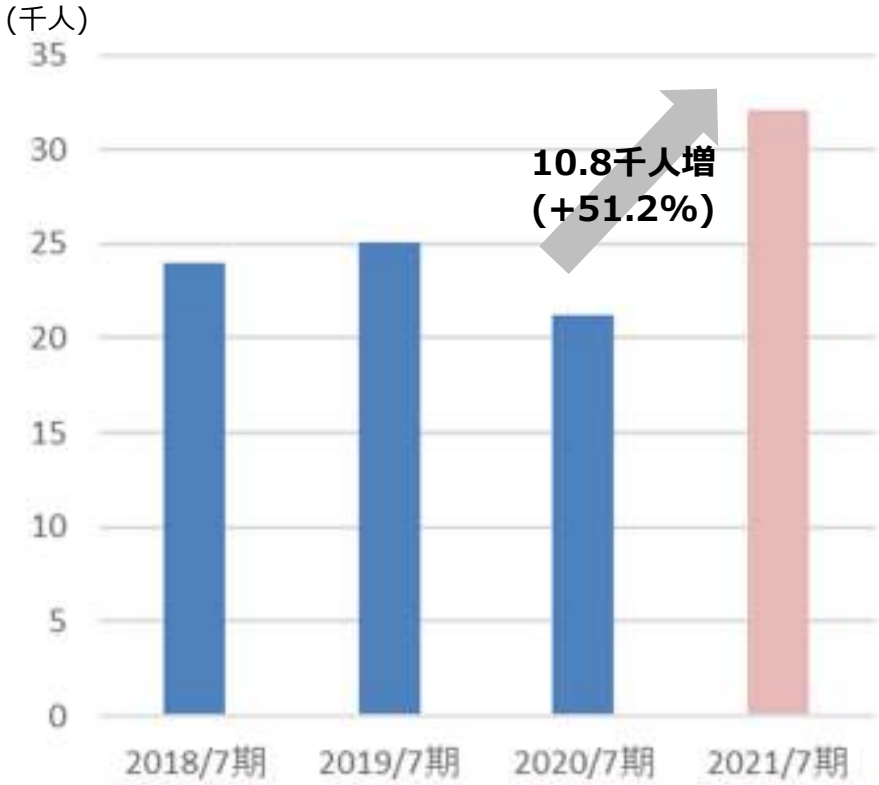
Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

グリーンシーズン アウトドアの新規取り組み

- グリーンシーズンにキャンプ場を展開するめいほうでは、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
- コロナ禍において、キャンプやアウトドア需要は好調であり、めいほうのグリーンシーズンの来場者数は前期比10.8千人(+51.2%)の増加
- 2021年8月には巨大空中アスレチック「アクロスパイダー」を新規オープン。キャンプ以外にも様々なアクティビティーを追加し誘客を図る

めいほう アウトドア事業

めいほうグリーン期 来場者数推移



Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

ウィンターシーズン withコロナに合わせた戦略

新型コロナウイルス感染予防対策の徹底

- スキー場ではグループ統一したコロナ感染防止策のもと運営を実施
  - ゴンドラやシャトルバス、レストラン等施設や従業員の感染防止を徹底
- 感染者が出た際の即時公表など、拡大防止に向けて情報を透明化

スキー場特有の
予防対策を含め
HPで告知

感染予防対策と合わせた戦略

- 接触型のサービスを極力減らすため、オンラインチケットの販促・自動発券機の設置を進める。
- 感染対策と同時にリフト券事前購入増により利便性向上と顧客囲い込みを図る。

オンラインチケットの告知(川場スキー場HP)

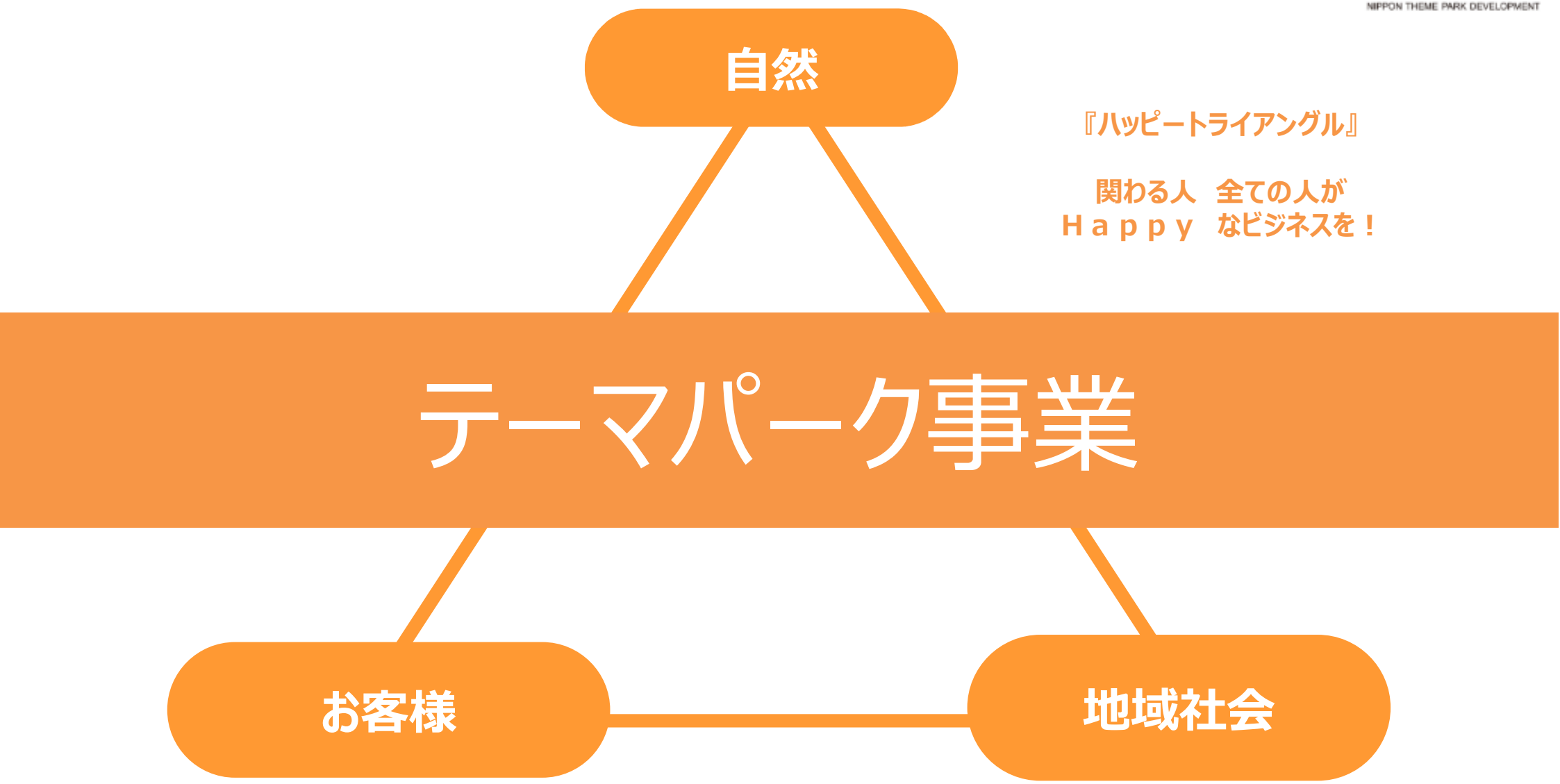
チケットの
販売促進バナー
(めいほうスキー場)

各スキー場設置の
自動発券機

Copyright©2021 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

『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！



Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業　通期成長戦略

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構築
- 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

Copyright©2021　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved