



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2022年7月期 第2四半期
決算説明会

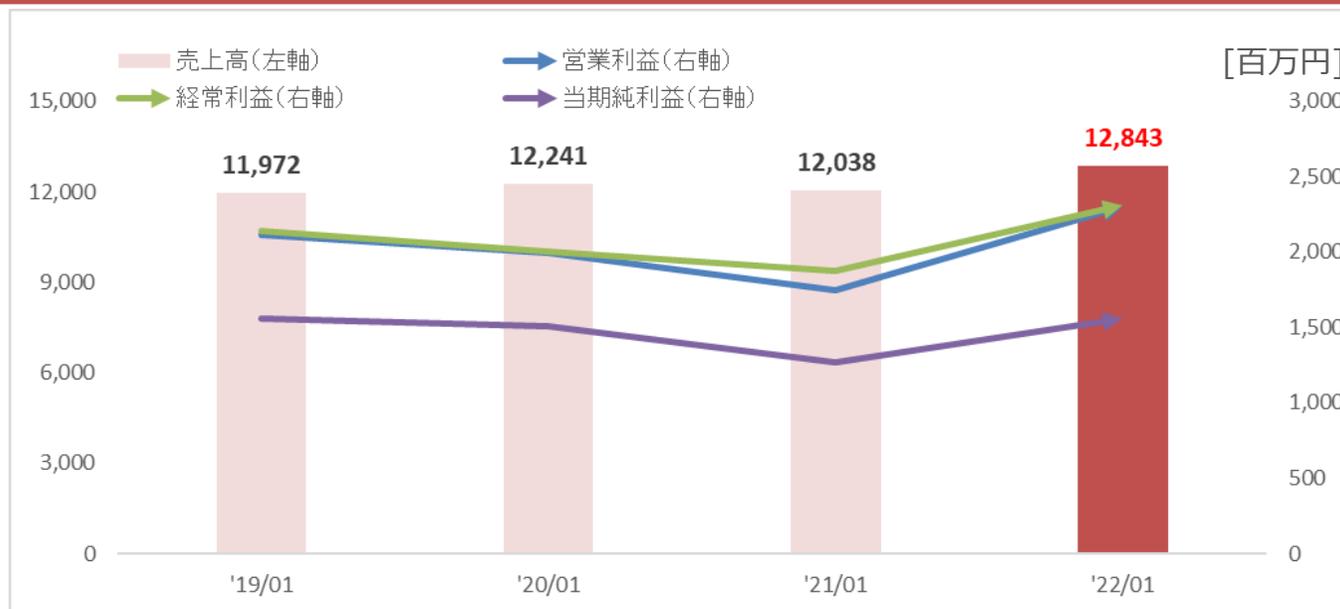
日本駐車場開発株式会社

(証券コード:2353)

連結業績ハイライト

コロナ前の水準を超過

売上高～経常利益において 過去最高達成 / 計画超過



	'21/01	'22/01	増減	増減率	計画	達成率
売上高	12,038	12,843	805	6.7pt	12,600	101.9%
営業利益	1,750	2,301	550	31.4Pt	2,300	100.1%
経常利益	1,821	2,305	484	26.6Pt	2,300	100.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,280	1,583	303	23.7pt	1,600	99.0%

- **500百万円の自社株買い**を実施
- **12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

	'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	1,609
自己株式取得総額 (百万円)	198	994	499	999	500
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	2,109
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	123.8	66.7	55.5
総還元性向 (%)	70.0	85.3	165.5	109.0	72.7

- 上場来初の**中間優待**を発行
 - ✓ 株主の当社グループ商品・サービスの魅力体験を促進
 - ✓ 長期保有株主の拡大今後利用状況をもて優待を強化

[対象] 1月末時点において、1,000株以上ご所有の株主様

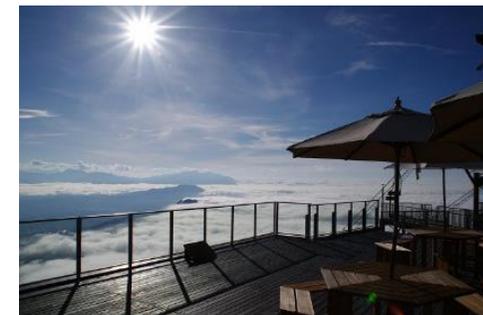
[内容]

(1)那須高原TOWAピュアコテージ宿泊ご招待券 2枚

(2)日本スキー場開発が運営するリフト利用割引券 3枚

※4月上旬に株主様に郵送にて株主優待券を発行。

宿泊については、優待券到着後、優待券に記載の専用WEBページより予約可。



- 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

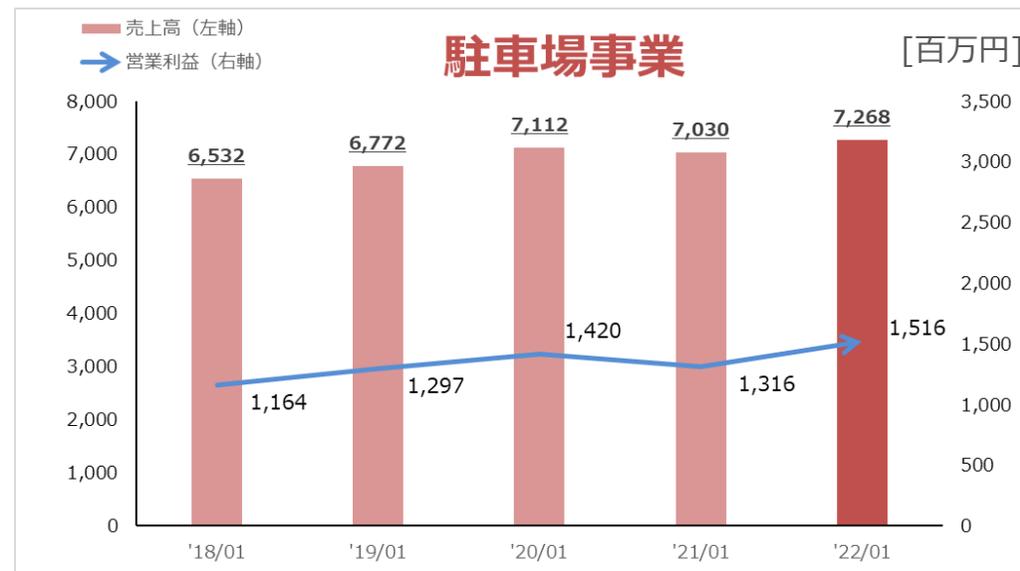
種類	項目		'18/07	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07 (予想)	目標値
収益性	営業利益率	連結	15.5%	17.1%	11.6%	13.7%	17.7%	25%
		単体	15.1%	17.9%	15.9%	19.0%	20.8%	
	経常利益率	連結	15.9%	17.0%	11.9%	14.5%	17.3%	25%
		単体	21.1%	27.1%	29.0%	28.1%	31.7%	
健全性	自己資本比率	連結	36.3%	37.0%	27.4%	29.4%	32.2%	40%
		単体	40.3%	38.6%	30.6%	28.6%	32.6%	
投資指標	ROE	連結	27.2%	32.1%	13.7%	27.7%	33.1%	30%
		単体	23.4%	33.6%	35.8%	35.2%	52.2%	
	ROA	連結	15.3%	17.3%	9.9%	11.7%	15.4%	20%
		単体	13.5%	17.2%	15.8%	14.1%	18.5%	

各セグメントの状況

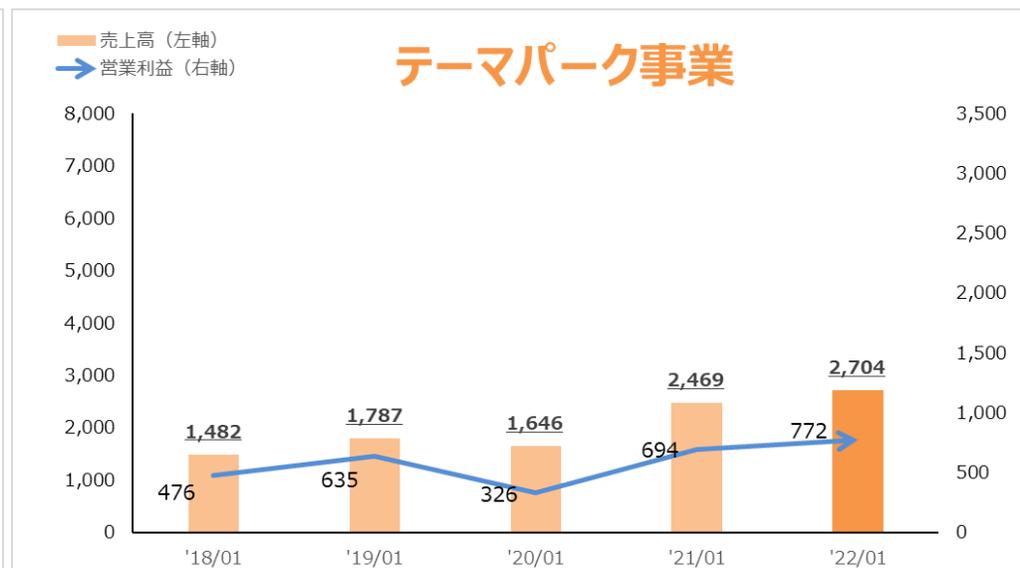
セグメント別売上高・営業利益推移

➤ **駐車場事業／テーマパーク事業**は
売上高・営業利益 **過去最高**

➤ **スキー場事業**は オンシーズンにオミクロン株
の影響を受けるも
売上高 **前期超過**
営業損失 **前期対比で改善**

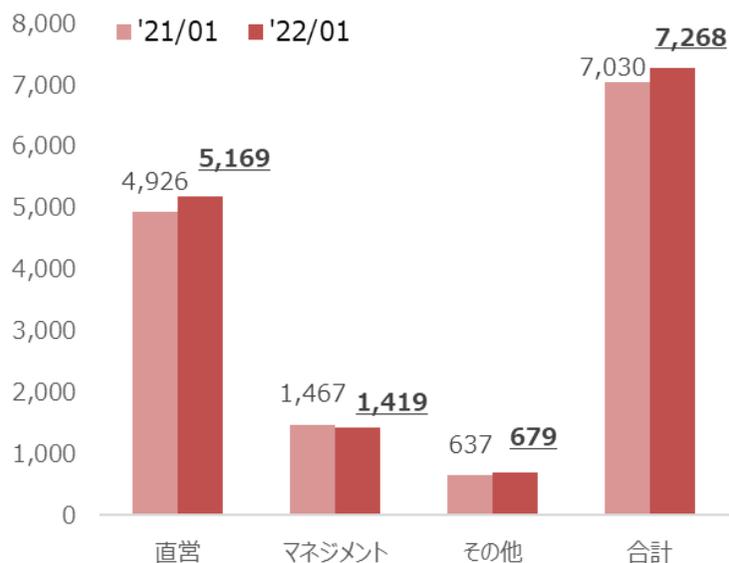


※駐車場事業は、全社費用を含む金額で記載



駐車場事業の概要

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]

	'21/01	'22/01	増減	増減率
売上高 (国内)	6,219	6,473	253	4.1%
売上高 (海外)	810	795	△14	△1.8%
営業利益 (国内+海外)	1,529	1,743	213	14.0%
営業利益率	21.8%	24.0%	+2.2pt	-
営業利益 (全社費用含)	1,316	1,516	199	15.1%
営業利益率 (全社費用含)	18.7%	20.9%	+2.1pt	-

主な経営指標

	'21/01	'22/01	増減	増減率
物件数 (国内)	1,226	1,272	+46	+3.8pt
物件数 (海外)	74	69	△5	△6.8pt
総台数 (国内)	45,946	44,606	△1,340	△2.9pt
総台数 (海外)	19,314	16,714	△2,600	△13.5pt

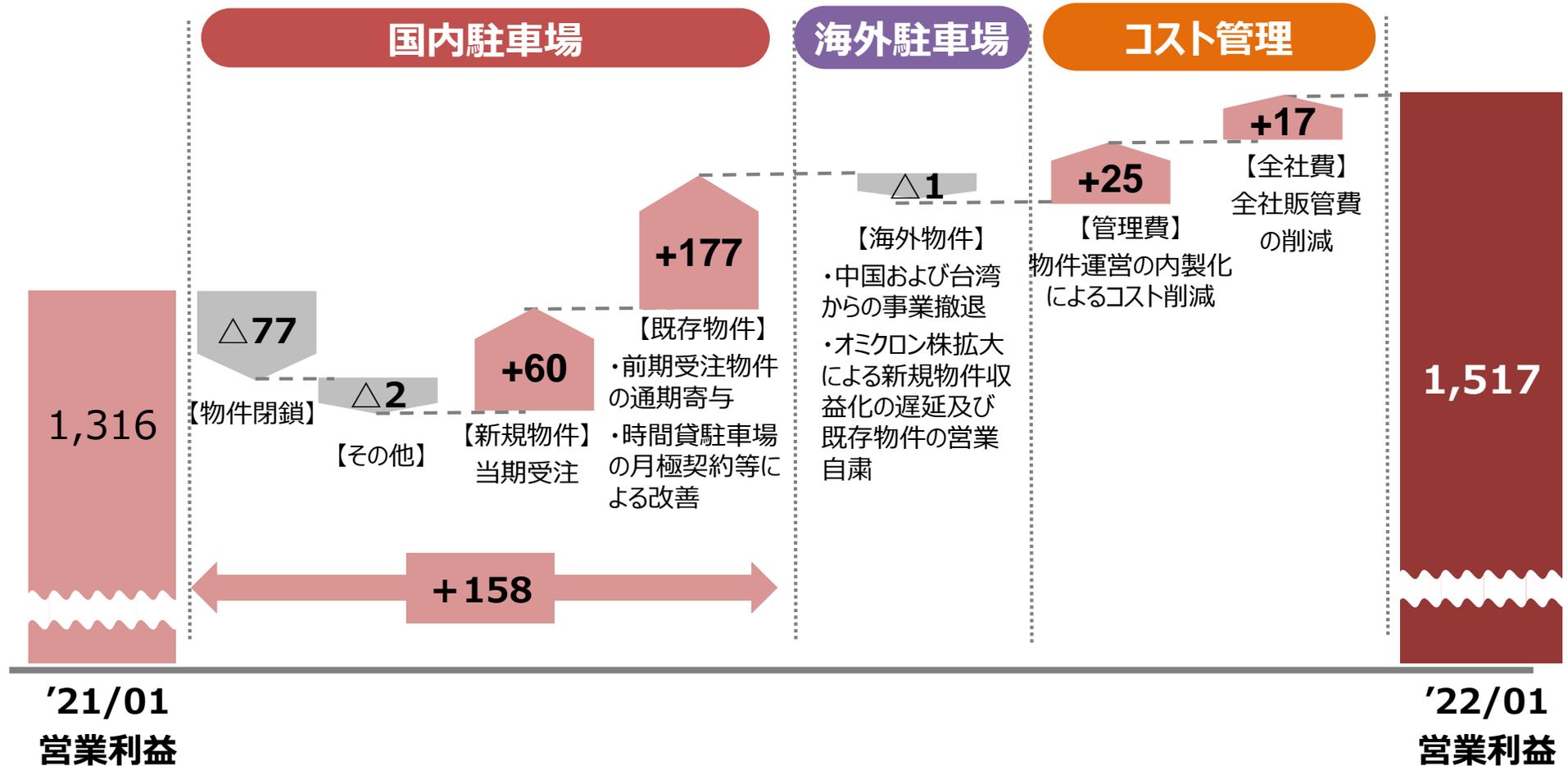
増減の主な理由

国内駐車場事業	車通勤需要を取り込んだ月極契約等による時間貸物件の収益改善および前期受注した物件の通期寄与 +177百万円 コスト削減実施 販管費減 +43百万円
海外駐車場	中国・台湾の事業撤退。 新規物件獲得は順調に推移したが、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い営業利益減少 △1百万円

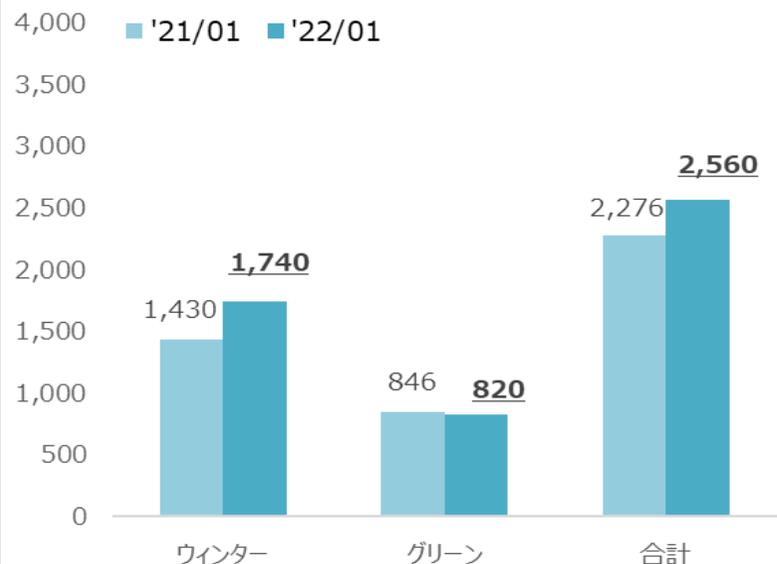
駐車場事業 営業利益増減要因

- 時間貸駐車場の需要回復による **+177** 百万円の増益
- 時間貸駐新規物件取得による **+59** 百万円の増益

(単位：百万円)



売上高区分別 前年対比



主な経営指標

	'21/01	'22/01	増減	増減率
ウインター 来場者	423	569	+146	+34.6pt
グリーン 来場者	236	206	△30	△22.8pt

セグメント売上高・営業利益

[百万円]

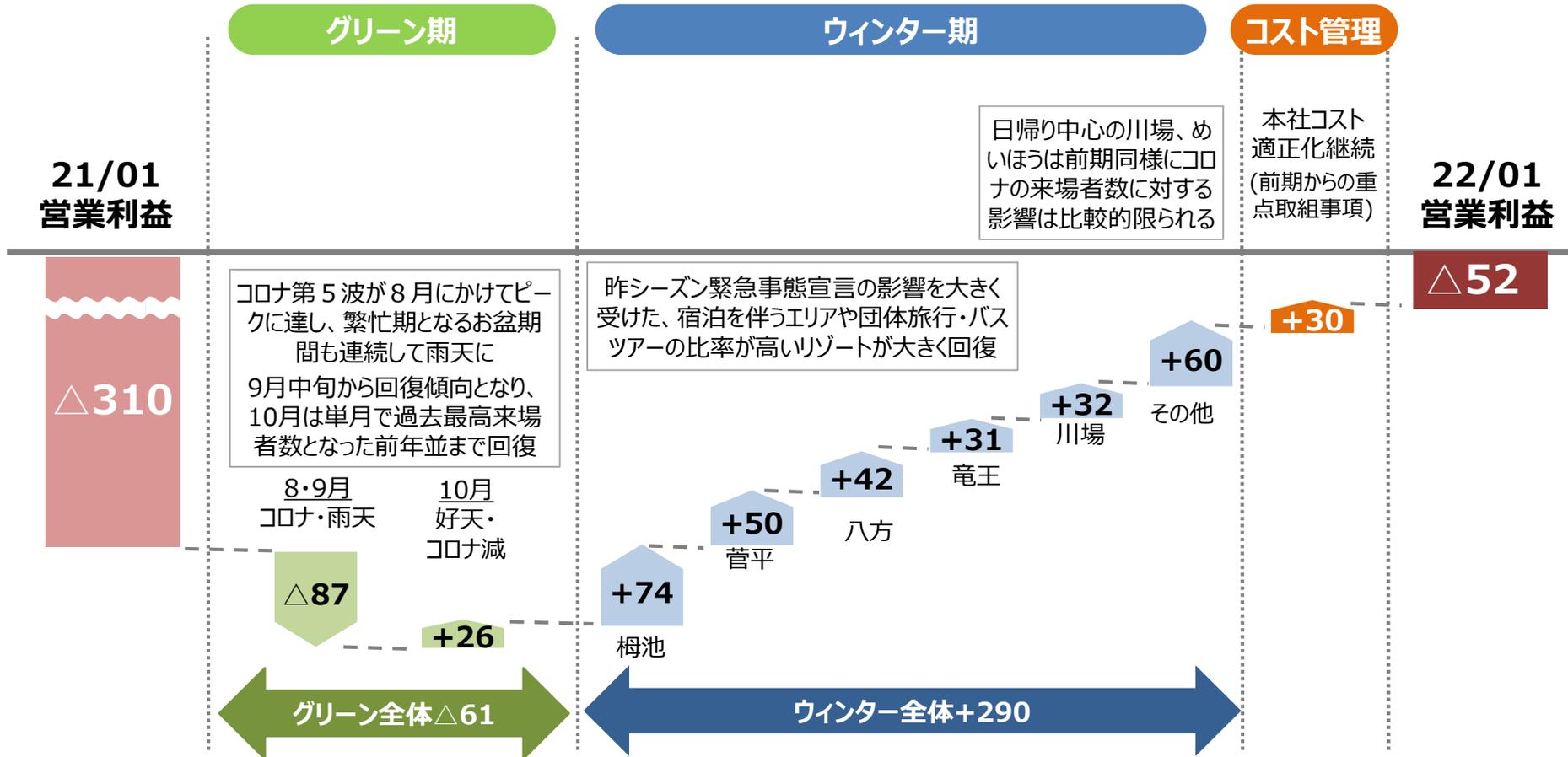
	'21/01	'22/01	増減	増減率
売上高	2,276	2,560	284	12.5%
営業利益	△310	△52	258	-%
営業利益率	-	-	-	-

増減の主な理由

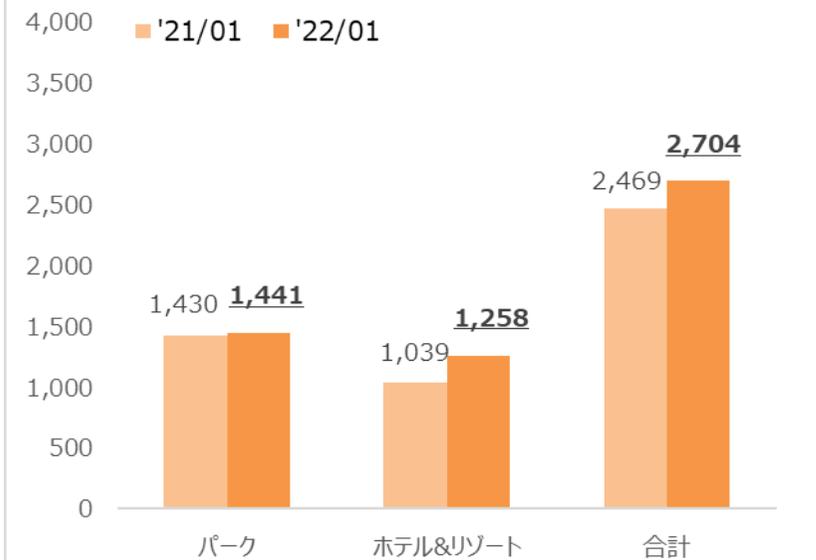
ウインター シーズン	11～12月	八方は11月から早期オープン。他スキー場も年末には豊富な積雪を獲得でき、来場者は 35 千人(前期比 23.0%)の増加
	1月	1月中旬以降にオミクロンの影響を受けたが、年末年始、三連休もファミリーや宿泊顧客など多数のお客様の利用があり、来場者は 111 千人(前期比 41.2%)の増加
	8～9月	8月は繁忙期となるお盆期間の悪天候だけでなく、コロナ第5波のピークとなったため来場者は △32 千人(前期比 △22.3%)
グリーン シーズン	10～11月	コロナも落ち着きをみせ、バスツアーも徐々に再開。マイカーのお客様も好調で、前期実施されていたGoToトラベルが無い中でも、来場者は +2 千人(前期比 1.8%)

スキー場事業 営業利益増減要因

- グリーン期：8～9月は雨天やコロナ第5波により不調。10月は天候にも恵まれ回復
- ウィンター期：全てのリゾートにおいて前年を超過
- コスト面：本社コストの適正化を継続



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]

	'21/01	'22/01	増減	増減率
売上高	2,469	2,704	234	9.5%
営業利益	694	772	78	11.3%
営業利益率	28.1%	28.6%	0.5pt	-

主な経営指標

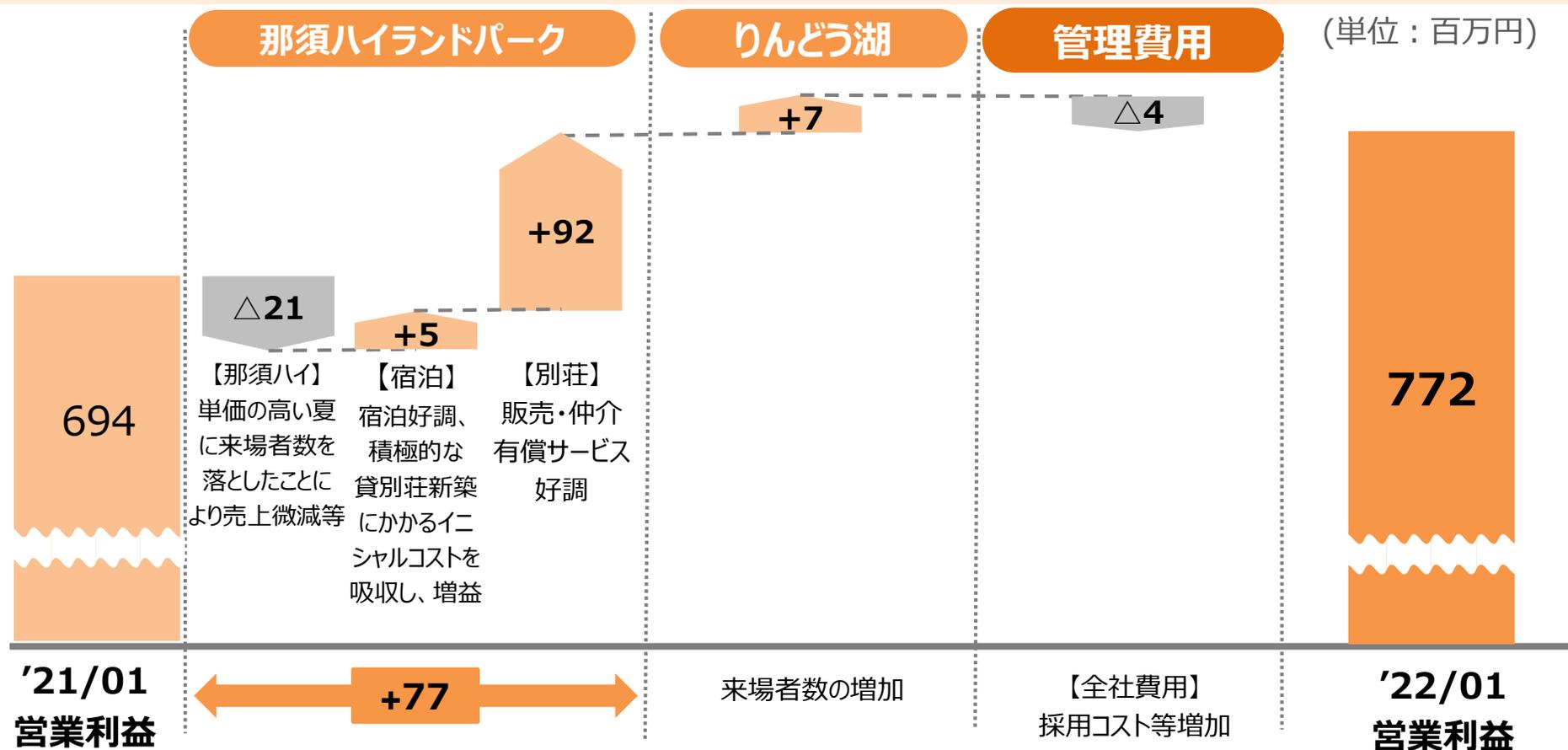
	施設	'21/01	'22/01	増減	増減率
来園者数 (千人)	那須ハイ	253	254	1	+0.5pt
	NOZARU	12	17	4	+34.4pt
	りんどう湖	143	145	2	+1.4pt
宿泊数 (千泊)	那須ハイ	14.1	16.0	1.8	+12.9pt
	りんどう湖	0.5	0.8	0.3	+66.7pt

増減の主な理由

来場者数	8月、9月の緊急事態宣言のマイナス影響を、秋口の団体顧客の獲得やりんどう湖花火大会開催等の営業・販促活動により、リカバリー		
宿泊数	別荘の新築および運営受託により、貸別荘による客室数の増加や、ウェブマーケティングの更なる強化および大型イベントの誘致等により集客を強化		
売上高	①パーク	来園者数増加	+10 百万円
	②宿泊	宿泊数増加	+83 百万円
	③リゾート	別荘販売・仲介・有償サービス好調	+174 百万円

テーマパーク事業 営業利益増減要因

- 那須ハイ:2021年10月は過去13年間において**最高の来場者数**。夏の集客減を秋口の団体獲得によりリカバリー
- 宿泊:WEBマーケティングの強化、ワーケーション需要の獲得、大型イベントの誘致、貸別荘など宿泊施設数の増加等により、**宿泊数が増加**
- 別荘販売・仲介:コロナウイルスの影響により需要増加、有償サービスの受注を含め、**事業全体が好調**
- りんどう湖:花火大会等の積極的なイベントの開催により**来場者数増、利益増**



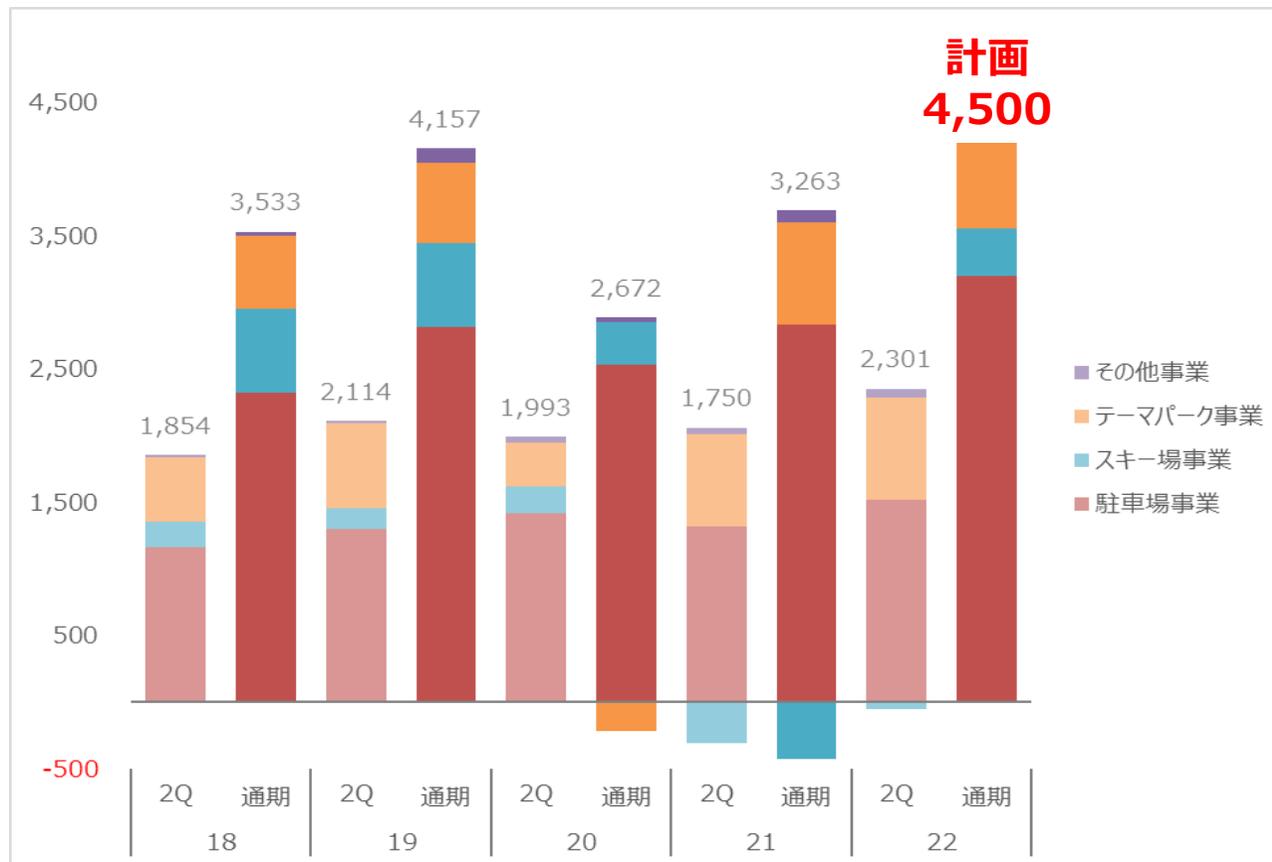
通期業績予想

- 第2四半期累計期間は計画通りの進捗
- 通期業績予想は、**過去最高益**を見込む

[第2四半期累計期間の計画対比進捗]

	'22/01	計画	達成率
売上高	12,843	12,600	101.9%
営業利益	2,301	2,300	100.1%
経常利益	2,305	2,300	100.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,583	1,600	99.0%

[営業利益実績]



コロナ禍における経営の取り組み

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

中国事業、売却。台湾、インドネシア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）
に対応し、安定的かつ継続的に成長**

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つとめること／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】・評価ミッションの見直しによる、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」

テーマパーク

- 【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…コロナ禍で東京への渡航不可となった修学旅行の誘致
- ・ワーケーションによる宿泊事業の強化
- ・りんどう湖ファミリー牧場のリブランディング「地元で一番楽しく通いやすい公園」
- ・ナスコンバレー協議会等を通じた、地方創生の取り組み促進

「国内No1そしてアジアへ」

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

ビルオーナーへの
定期コンタクト営業の強化

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

1) 新規運営駐車場の獲得実績と主な物件

コロナ禍の稼働低迷等、厳しい運営状況に関する相談が増加。
周辺マーケットを鑑みた料金体系の見直し等を含めたサブリース提案に注力することで、物件受託を進める。

横濱ゲートタワー(横浜)



種別：オフィスビル

概要：有人時間貸し駐車場

2021年にみなとみらいに竣工した大型ビル。
時間貸し売上向上施策とテナント月極へのバ
レーサービスを提供いただき受託。

銀座朝日ビルディング(東京)



種別：ホテル・商業ビル

概要：有人時間貸し駐車場

当社の銀座エリアの駐車場運営実績とホテル百
貨店のバレーパーキングサービスで培ったサービス
力を評価いただき受託。

浜松町スクエア(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）

東京) 損保ジャパン本社ビルB5階区画、ヒューリック銀座ウォールビル、ラビスタ東京ベイ、
名古屋) 則武新町立体駐車場／BIZrium名古屋平面駐車場 福岡) 福岡記念病院、ヤマエ博多駅南ビル
仙台) 仙台第一生命タワービル 札幌) ソラリア西鉄ホテル

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

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。既存駐車場事業ではレンタカーサービスの開始と駐車場のDXの取り組みをスタート。

● シェアオフィス&ワーキングスペース

■ 柏高島屋ステーションモール

- JR柏駅直結（個室12室、座席30席）



柏高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。

● レンタカー事業の開始

■ 時間貸し駐車場+レンタカー事業

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に加えて、グループ会社の日本自動車サービス開発(株)と共同でレンタカー事業を大阪エリアで開始。

● 駐車場オペレーションのDXの取り組み事例

機械式駐車場の有人の時間貸し駐車場運営に加え、屋内自走式駐車場運営におきましても、駐車場の収益改善提案にプラスして、オーナー様への付加価値向上、駐車場オペレーションの効率化を目的にDXを活用した新たな駐車場提案に取り組んでおります。

■ チケットレス精算機の導入と運用



駐車場提案にあたり、更新が必要な駐車場ゲート設備を駐車券の抜き取りや出口での精算が不要なチケットレス精算機の導入を提案。管制機器のコスト削減と駐車券が無いため、環境への配慮、ランニングコストの削減を図る。

■ IOTセンサー導入による在車検知



IOTセンサーは配管、配線が不要なため設備コストを大幅に抑えることが可能。満車表示の正確性が高まり、お客様の利便性も向上。

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」の掲載物件数32,000件超まで拡大し、東京大阪を中心に全国の月極駐車場情報を掲載。問合せ数も前年比1.9倍に成長しており、直営物件だけでなく仲介物件の成約数も大きく拡大しております。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

■ 物件数32,000件超と日本最大級



HPをリニューアルし、掲載物件数が大きく拡大し、日本最大級の掲載物件数のポータルサイトとなっております。物件情報の質向上に向けて、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。

【ウィンター】キッズ・ノンスキー層の獲得

- 今期もインバウンドがなく、少子高齢化によりマーケット規模は縮小。国内来場者数増加に向けて、キッズや新たなチャネルであるノンスキーヤー向け取組みを行い、国内のお客様数の長期的な拡大を図る
- 【キッズ】家族でスキー場へ遊びに行きやすい環境づくりの一環として、小学生以下限定にてシーズン券が無料となる「NSDキッズプログラム」の募集を開始し、約1万名の会員を獲得。当上期のグループスキー場の子供の来場者数は49千人(前年比149%)に増加
- 【ノンスキー】鹿島槍では「冬のテーマパーク化」を進め、巨大チュービング専用エリアやソリ遊びやふわふわ滑り台等が楽しめるプレイランドエリア等の「ポケモンスノーアドベンチャー」を展開。白馬岩岳スノーフィールドにおいても観光目的で乗車可能なリフトを追加



【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む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



<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）

前期に続きコロナによる修学旅行を積極的に獲得。

当上期：約553校 52千人が来園（前上期約532校 48千人）

・コテージと連携し宿泊を兼ねた修学旅行獲得（事業部間の連携）

前期より継続して、宿泊事業と連携してコテージ宿泊団体を獲得しコテージの平日稼働を高める

・就労体験学習の獲得（新サービスの提供）

前期より実施した就労体験学習は学校の先生の満足度も非常に高かった。当上期38校、約4千人（前上期：21校、約2.4千人）ご来園。



<宿泊事業>

・安心して過ごせる空間の創出（コロナ禍における変革）

ペットと一緒に食事ができるレストランの屋外デッキをフルリノベーション
180名収容可能な屋外個室型BBQレストラン「BBQ village」を新設
那須の大自然の中で安心して滞在できるキャンプエリアを2.6倍に拡張

・那須エリアの関係人口創出（那須エリア全体への誘客推進）

「IVS2021 NASU」をはじめとする、様々なイベント、研修を誘致
一般社団法人ナスコンバレー協議会など、那須エリアへ多様なセクターの人々を誘致



NasuconValley



<別荘事業>

・組織体制の大幅な変更（組織の構造改革）

業務内容の抜本的な見直しを経て設立した「那須ハイ工務店」にて、
別荘地内の間伐、建築予定地の伐採・伐根、別荘のリフォームを実施
若手社員の積極的な配属、オーナー様との対話を増やすなど、別荘地の魅力および価値向上を推進

・那須エリアの魅力を発信（エリア全体の魅力訴求）

不動産購入検討者の方に体験宿泊などを通じて、那須エリア自体の魅力を知っていただく取り組みを推進

・サービス内容の見直し（サービス内容の改変）

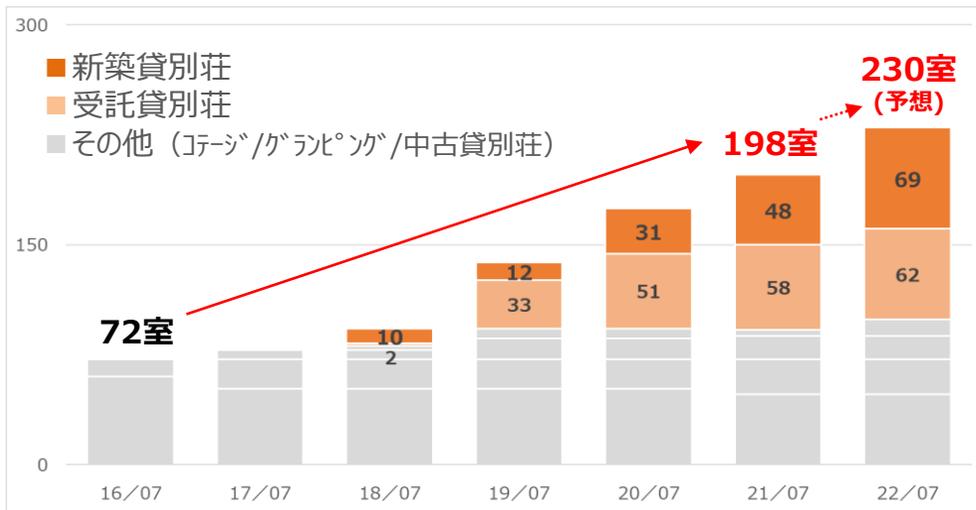
建物管理サービス内容の見直し、消耗品のサブスクリプションサービスの提供開始



テーマパーク事業BBB 宿泊事業のさらなる強化

- 新築貸別荘の増加と、バケーションレンタル条件付中古 & 新築貸別荘の販売により、宿泊室数が増加し、グランピングを含めたコロナ禍における、貸切、アウトドアといった顧客ニーズを掴むことができ、宿泊数は順調に増加。
- 宿泊者の増加に伴い、敷地内に最大170席の個室型レストラン「BBQ village」を2021年10月に新設。那須高原生まれ・那須高原育ちの『那須高原和牛』や、地元那須地域のクラフトビール、地酒等、那須地域の食材を厳選してご用意。

■ 宿泊室数の推移



⇒22/01時点、201室達成。22/07は、230室の稼働を見込む。

■ 宿泊数の推移

	2021年7月期 2Q	2022年7月期 2Q	増減	増減率
宿泊数 (千泊)	14.2	16.0	1.8	12.9%

■ 個室型レストラン『BBQ village』の新設



最大170席の個室型レストラン「BBQ village」



フォトジェニックなモニュメント等



わんちゃん連れのお客様も安心して利用できる「TORCH site」



那須ハイランド内で発生した間伐材を使用したテーブル・椅子が「ROCK site」

- 旅行予約サービス「楽天トラベル」が、国内の登録宿泊施設を表彰する「楽天トラベルアワード2021」において、那須ハイランドパーク オフィシャルホテル TOWAピュアコテージが、初のゴールドアワードに表彰されました！
- 貸別荘事業の更なる拡大を行うとともに、ご宿泊されるお客様への非日常的な空間とおもてなしのサービスの提供を追求してまいります。



ーリゾートハウスタイプー

本格的な別荘を活用した1棟貸しの客室。近年、新築やフルリノベーションされた客室が続々オープン。ペットと泊まれる客室も有り。



ーコテージタイプー

82㎡のゆったりとした客室で、すべての客室に暖炉や薪ストーブが完備。新たにリノベーションした客室や、ペットと泊まれる客室も有り。



ーグランピングタイプー

日本初導入の透明テント「AURA」のほか、ドーム型テントを複数ご用意。テント内は28㎡～38㎡と広々とした空間。



- レジャー施設のDX推進を支援するため、デジタルシフト社、アソビュー社と事業提携を実施。
- 先行導入したりんどう湖ファミリー牧場でのチケット電子化の取り組み等、コロナ禍において、打撃を受けたレジャー産業に対して、入場時の行列・接触回避の実現や、密にならない施設運営等の要請を背景に、レジャー産業のV字回復に向けたDX支援に取り組む。

■日本経済新聞 2021年10月14日付

レジャー施設のDX支援、デジタルHD系など3社が連携

スタートアップ + フォローする

2021年10月14日 19:09

保存

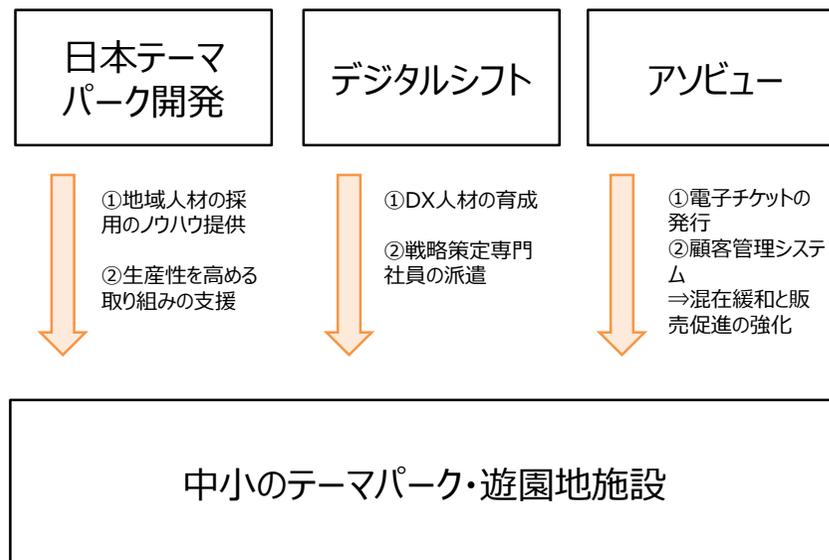
共有アイコン



デジタルシフトなど3社はレジャー施設のDXで協業する

デジタルホールディングス（HD）傘下のデジタルシフト、日本駐車場開発傘下の日本テーマパーク開発、アソビュー（東京・渋谷）の3社は14日、レジャー施設のデジタルトランスフォーメーション(DX)支援で連携すると発表した。各社の強みを生かし、人材育成や集客分析のノウハウを地方の中小施設に提供していく。

■DX支援の取り組み



SDGs活動

NPDグループSDGsの取組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



NPDグループは「社会課題を事業で解決する」ことを目標に、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推進します。

地方資源の活用・活性化

地元食材の活用
地方での積極的な採用

カーボンニュートラルの実現

自然を活かした事業の展開
グリーンな発電

エコカー普及の促進

EV車やハイブリッド車などに向けた優待料金キャンペーン

空き家問題を防ぐ

別荘のバケーションレンタル

「場所」を超えて質の高い教育の機会を

帰国子女向け教育事業

こどもたちに明るい未来を

こども食堂の運営

殺処分ゼロへ

保護犬活動
災害時もペットと非難

カーボンニュートラルに対する取り組み

環境対策に関連する新規取り組み

日本政府見解の2050年までのカーボンニュートラルやそれを見据えた2030年までの2013年対比での温暖化ガス46%削減がどこまで実効性を伴うのかは不透明なものの、**脱炭素に向けた世の流れは不可逆**ととらえており、それを達成するための材料が、グループ内の別荘地やスキー場にあることが、明確なチャンスととらえている。

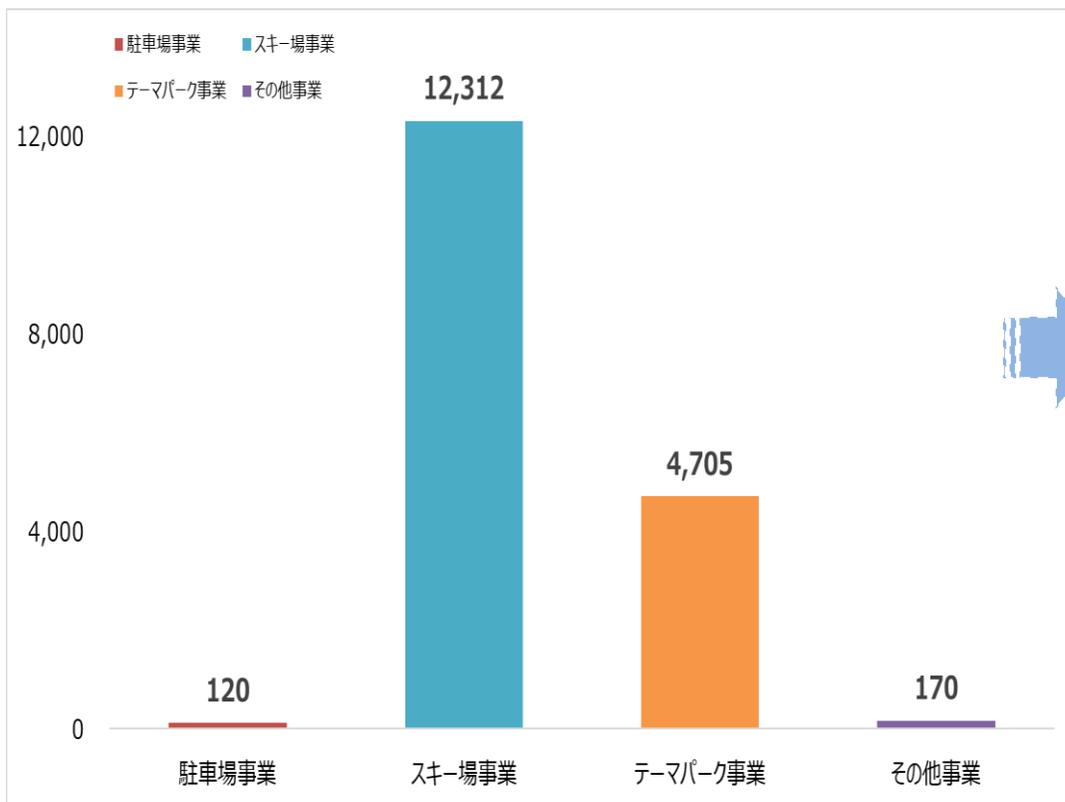
NPDグループとしては**政府目標の倍速**で、「**2030年のNPDグループカーボンニュートラルの実現**」を目指すと共に、そこで獲得した知見を外販するなど本件をチャンスと捉え新たな事業成長の柱の一つとする。

- **「2030年のNPDグループカーボンニュートラル実現」**達成のための新会社を設立
- 新会社のミッション
 - ① NPDグループにおける脱炭素の取組について**「数値管理」「目標計画」**を掲げ、**「素早く実現」**していくこと
 - ② グループ内で成功した投資や脱炭素の仕組みを、組織をまたいで横展開すること
 - ③ NPDグループで培った脱炭素ビジネスのノウハウを外部にも外販し、日本における脱炭素社会の実現を目指すこと

カーボンニュートラルに対する取り組み

CO2排出の状況／施策

**NPDグループ年間CO2排出量
(2021年7月期)
1.7万t (6181世帯分)**
※1世帯あたり「2.8t-CO2」排出と仮定



➤ バイオマス発電

- ・那須ハイランドパークおよびTOWAピュアコテージ、那須ハイランド別荘地への電力供給
- ・那須ハイランドの廃間伐材の活用

➤ 太陽光発電

那須ハイランドパーク 駐車場敷地の活用

➤ 小水力発電

スキー場の傾斜を活用した発電

カーボンニュートラルに対する取り組み

那須ハイランドにおける取組

1号案件として、栃木県那須町の那須ハイランドにて、「那須グリーンハイランド構想」を推進。

森林保護のための間伐材を活用したバイオマス発電、発電により発生する排熱の活用、太陽光発電、車両のEV化推進に順次取り組む。



- 当社グループ所有地の森林の間伐を実施、景観を整えCO₂の吸収を促進



- 間伐材を活用しバイオマス発電および発電による排熱を活用することで重油利用を軽減



- 施設内へのクリーン電力供給
- EV車への電力供給

エコカー普及の促進

EV車やハイブリッド車などに向けた優待料金キャンペーンの実施



- 当社の運営する駐車場をエコカーでご契約の月極ユーザー向けに賃料の割引キャンペーンを実施
(EV車：賃料50%OFF／ハイブリッド車：20%OFF)
- エコカーとガソリン車の価格差を解消することでエコカーの普及を促進



地方資源の活用・活性化

地元食材の活用／地方での積極的な採用

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

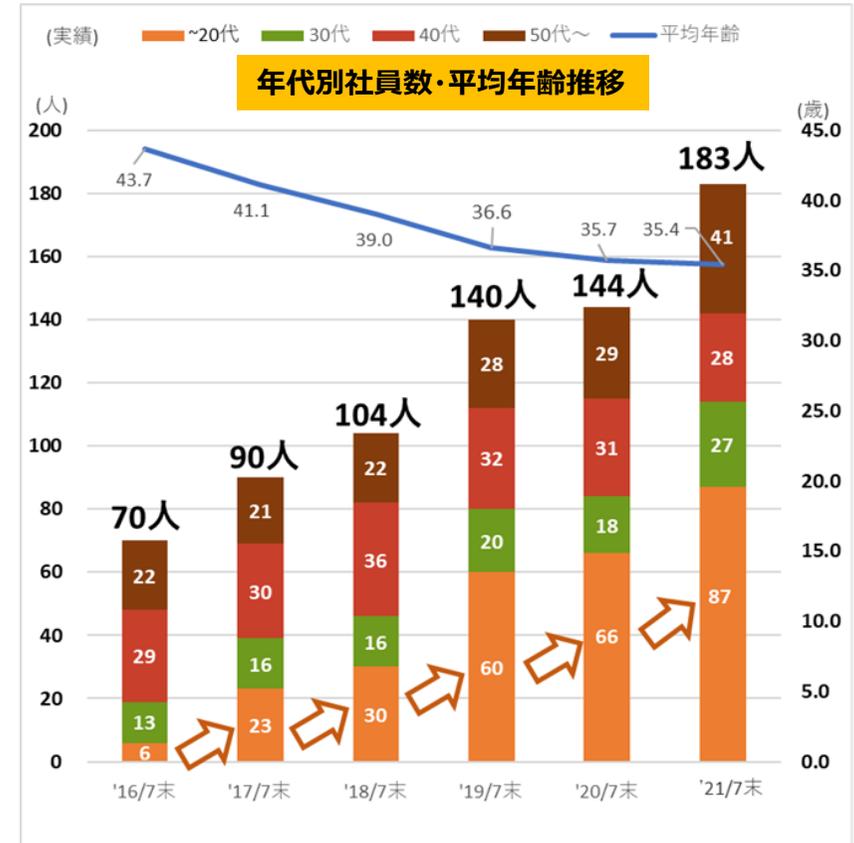


12 つくる責任
つかう責任





後継者不在により
事業継続が困難
↓
当社が運営を受託
↓
地元食材を活用
若手人材の積極登用



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



空き家問題を防ぐ

別荘のバケーションレンタル



- 別荘の未使用時、藤和那須リゾート(株)にて運営を受託し、宿泊施設として活用
- 収益をオーナーへ還元し、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、別荘地の価値が向上
- 宿泊客は自然豊かな別荘に滞在し那須を満喫



殺処分ゼロへ

保護犬活動／災害時もペットと非難

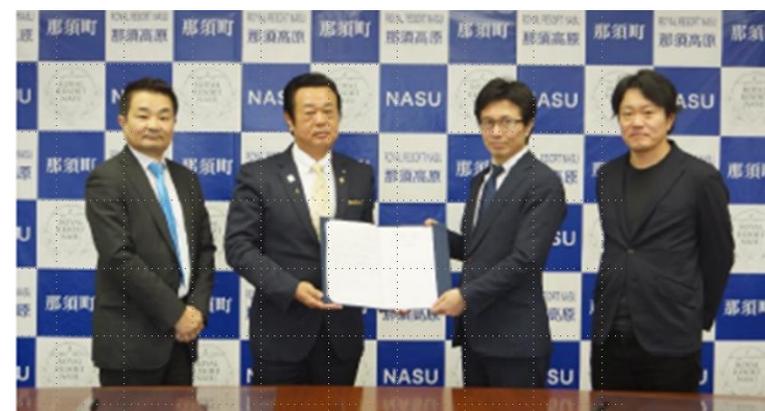


- テーマパークの収益の一部で保護犬の里親探し
- 里親交流イベントの開催
- ペットフレンドリーな遊園地・宿泊施設を運営し再来訪いただく



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
藤和那須リゾート(株)と栃木県那須町
「災害時の避難場所等としての施設利用に関する協定書」を締結
ペット連れの方も安全安心な総合リゾート地へ



「場所」を超えて質の高い教育の機会を 帰国子女向け教育事業

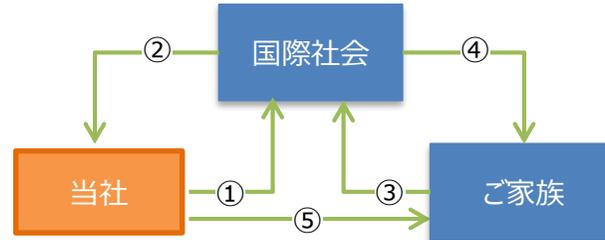
4 質の高い教育を
みんなに



● 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。

こどもたちに明るい未来を こども食堂の運営



- 地元スポーツ団体と一緒に、子供達の心もお腹も満たされる食事を提供する食堂を定期的に運営
- 子供達同士が触れ合える環境の創出
- オンライン教育事業を手がけるグループ会社、ティー・シー・ケーワークショップの協力により質の高い教育の機会を設ける

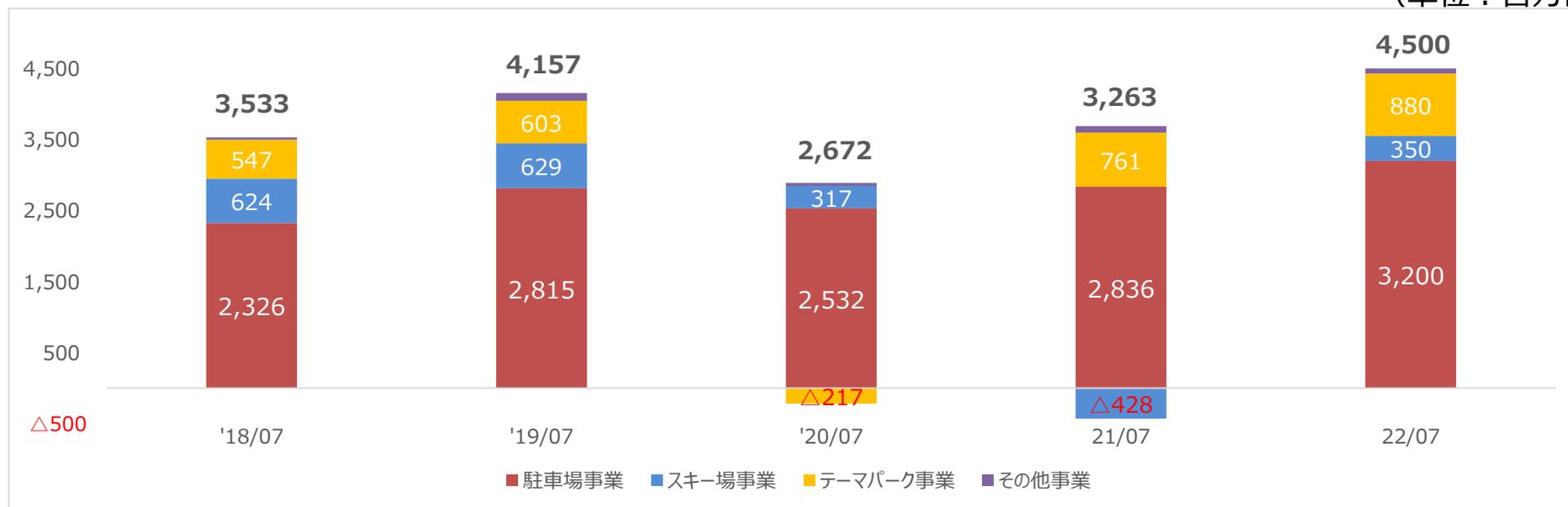


- 地元プロロードレースチーム「那須ブルーゼン」と共同で運営していた「ブルーゼンこども食堂」において、JR東日本と連携し、JR那須塩原駅内にこども食堂を開設。
- 毎週火、木、金曜日の午後5時から8時まで開設し、「中学生以下は100円、子ども同伴の大人は200円で弁当を購入可能。また、グループのTCKワークショップにて英会話教室を開講。

参考資料

営業利益・経常利益ともに最高益を見込む

(単位：百万円)

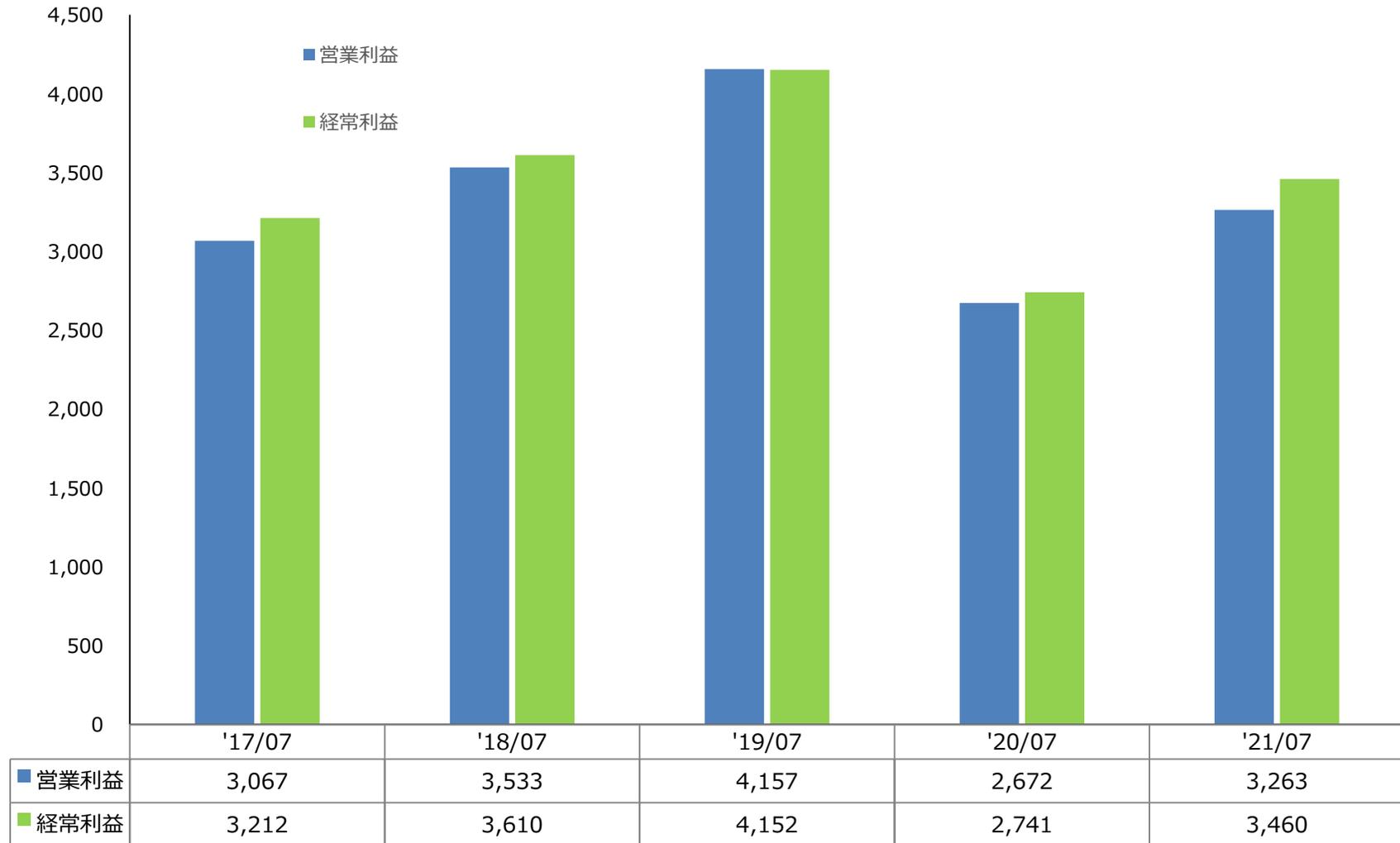


	'21/07	'22/07	増減	増減率
売上高	23,785	25,400	+1,614	+6.8pt
営業利益	3,263	4,500	+1,237	+37.9pt
経常利益	3,460	4,400	+939	+27.1pt
親会社株主に帰属する当期純利益	2,335	2,900	+565	+24.2pt

連結営業利益・経常利益推移



(単位:百万円)



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%

オーナーの
満足

『ハッピートライアングル』

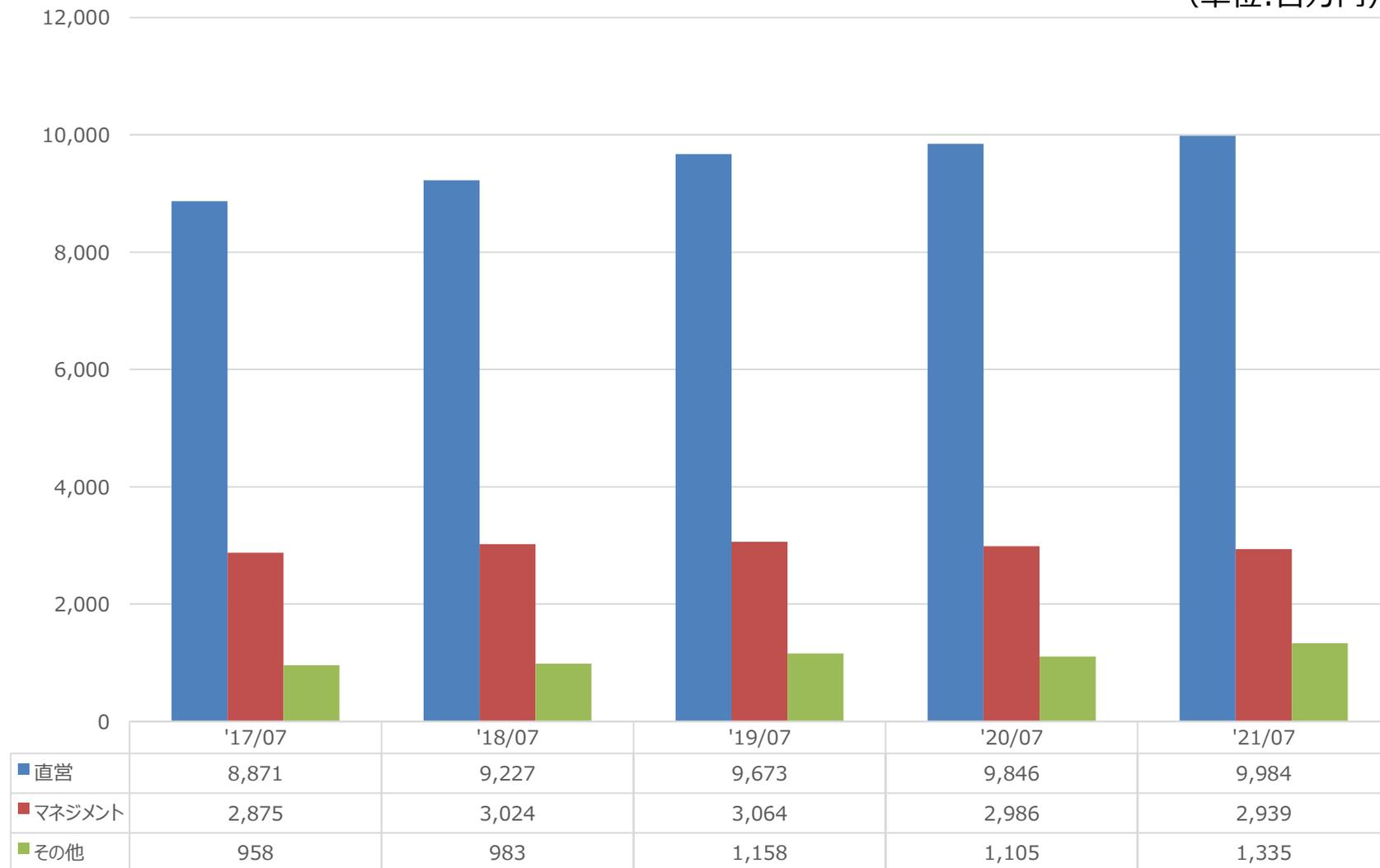
関わる人 全ての人が
Happy なビジネスを！

駐車場事業

ユーザーの
満足

社会の
満足

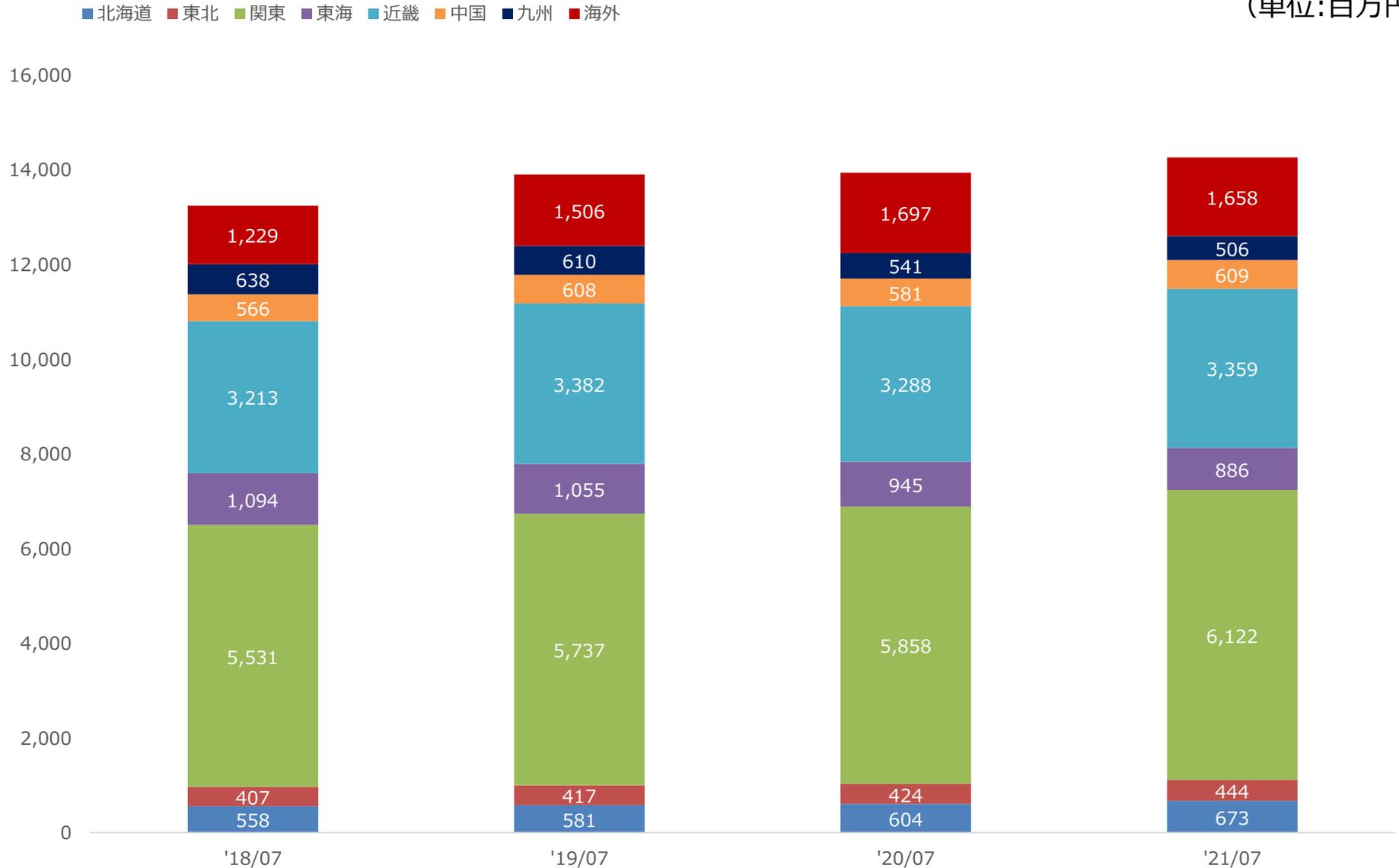
(単位:百万円)



駐車場事業 地域別売上高

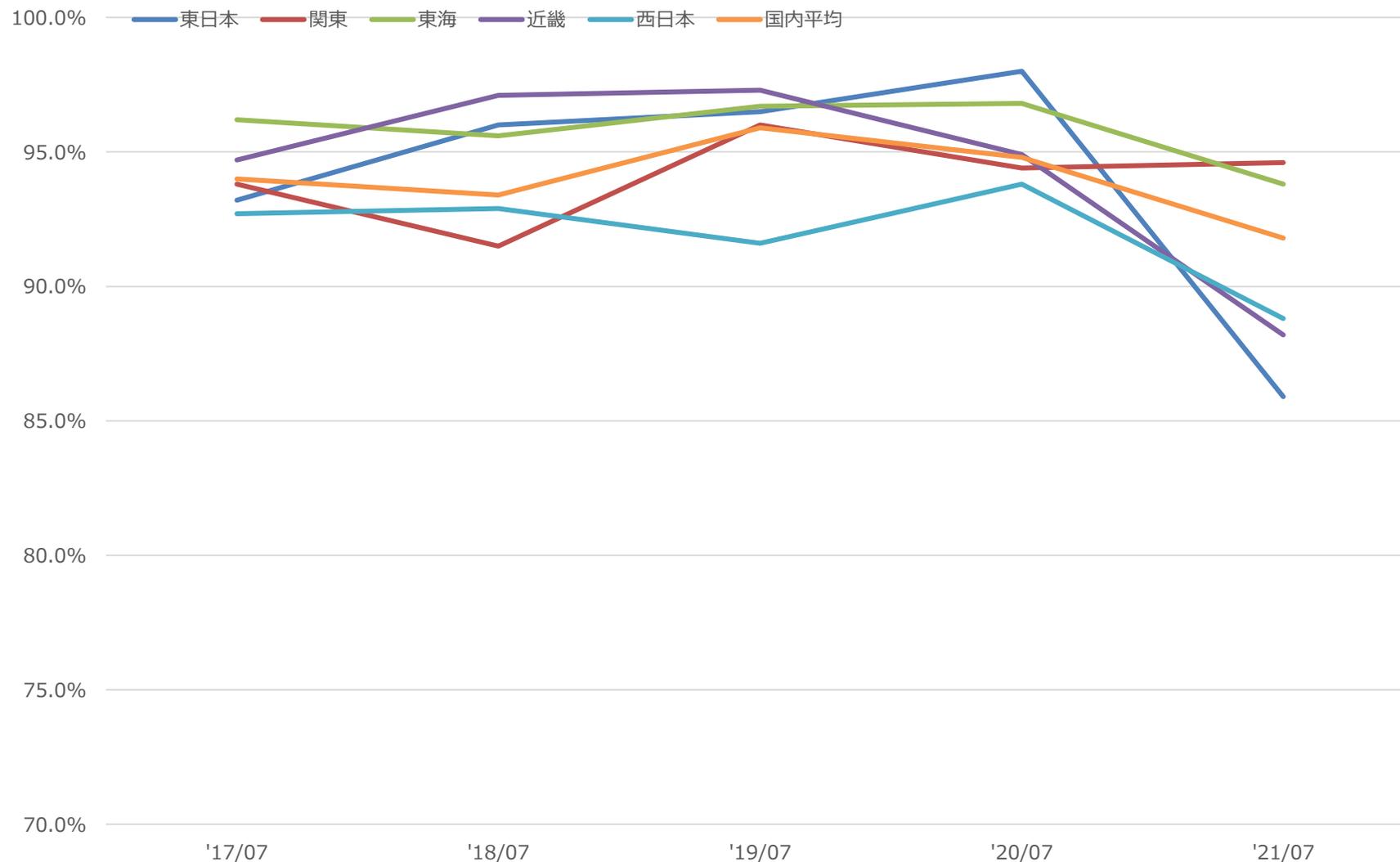


(単位:百万円)



		'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 (+3.8%)	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%)

(契約率)





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

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>

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 榑池高原 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月期ウイ 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	<ul style="list-style-type: none"> 北アルプスを望む雄大な景観 	<ul style="list-style-type: none"> 166人乗りロープウェイ 幅広いゲレンデ 	<ul style="list-style-type: none"> 都心から2時間圏内 良質な雪質 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 全国岩岳学生スキー大会が有名 	<ul style="list-style-type: none"> 榑池自然公園の散策、トレッキングなど夏季営業も盛ん 	<ul style="list-style-type: none"> 名古屋中心部から2時間圏内、良質な雪質 	<ul style="list-style-type: none"> 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

キッズ来場者の増加に向けた取り組み

- コロナ禍を機に日本人の来場増加に向けた取り組みを強化
- 家族でスキー場へ遊びに行きやすい環境づくりを目的とし、NSDキッズプログラムを展開。小学生以下シーズン券無料、レンタル特別割引等によりエントリー軽減
- 当上期のキッズ来場者数は49千人(前年比149%)まで増加

ノンスキーヤーも楽しめるリゾートづくり

- 鹿島槍ではポケモンスノーアドベンチャーを新設するとともに、全長150m、最大6レーンのチュービング専用コースを設置。その他にも恐竜ウォークラリー、デジタルボルダリング、VRライドシアターといったテーマパークコンテンツを展開し、新たな顧客チャネルを創出
- 白馬岩岳では2021年11月に「白馬ヒトキノモリ」をオープン。スキーを履いていなくても、同エリアに接続する5線サウスリフト乗車できるようにし、これまでは滑走しないと眺めることのできなかつた白馬村と北アルプスを捉えた絶景を気軽にご覧いただけるように

グリーンシーズン事業への継続投資

- 竜王では雲海を望める「SORA terrace」を展開するなか、コロナ禍でニーズの高まるグランピング事業「SORAグランピングリゾート」を新たに展開
- 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などをご提供し、シーズンを通して8割を超える稼働率を達成



キッズ来場者の増加に向けた施策

- 日本のゲレンデは良質な天然雪に恵まれる貴重な資源。インバウンドのファミリー層は年々増加するが、国内のファミリー層は減少傾向
- お子様達の雪山デビューを目的として、小学生以下シーズン券無料、レンタル特別割引等によりファミリー層来場の経済的なハードルを緩和。また、人気キャラクターとコラボレーションし雪山への参加を促す
- これら施策により、当上期のこども来場者数は49千人(前年比149%)まで増加

NSDキッズプログラムの展開



- 家族でスキー場へ遊びに行きやすい環境づくりを目的とし、NSDキッズプログラムを展開。小学生以下シーズン券無料、レンタル特別割引等エントリー軽減
- 24-25シーズンには会員数10万名を目指す

エントリーを容易にするためのハード・ソフト面の改善

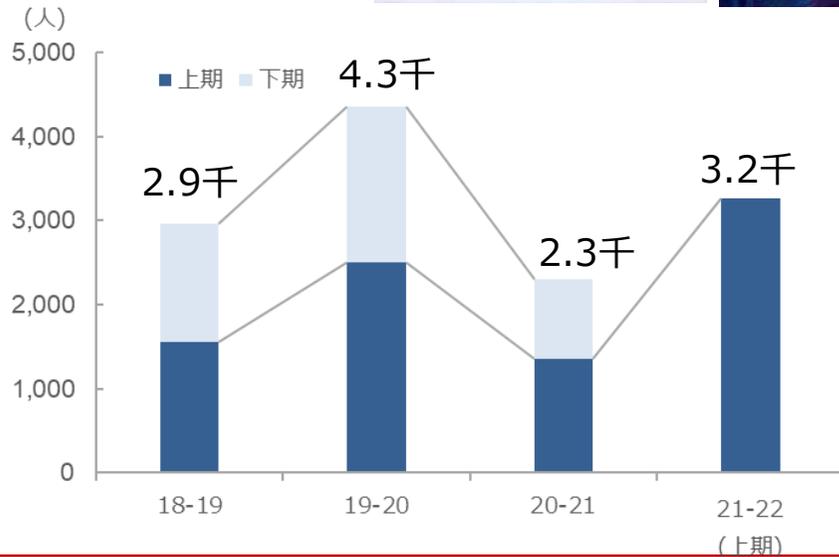


- スノーエスカレーターを積極導入し、リフトに乗らず、恐怖心なく上達できる環境を整備
- コンテンツと連携しスキーに親しみを持てるようにし、また、キッズ向け大会開催により、更に夢中になれる環境づくりを行う

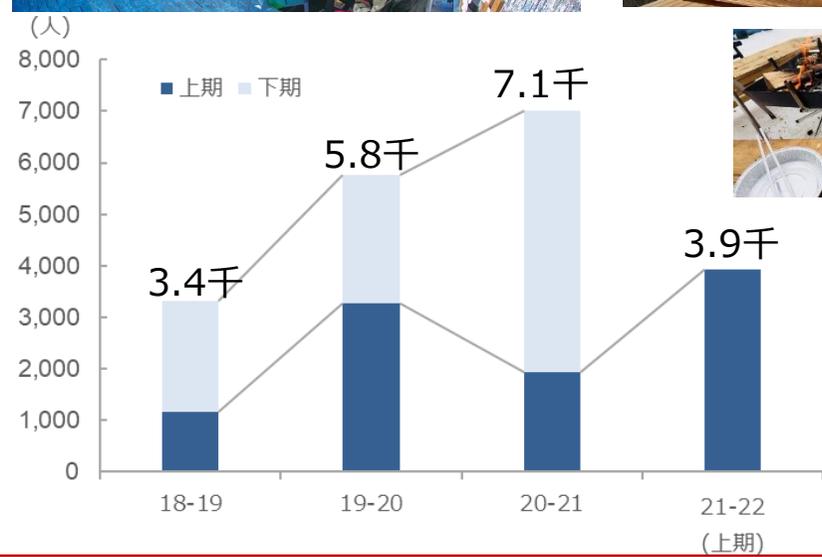
©Pokémon. ©Nintendo/Creatures Inc./GAME FREAK inc.
ポケットモンスター・ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの登録商標です。

- 鹿島槍ではメインゲレンデに初心者コースを造成し、全長 150m、6レーンのスノーチュービング専用エリアを新設するとともに、初心者でも安心安全にコース上部まで移動ができるよう、総距離190mのスノーエスカレーターを設置。ノンスキーヤーでも雪遊びを楽しむことができる「冬のテーマパーク化」を進める
- 白馬岩岳では新設のCHAVATY HAKUBAの営業につき、5線サウスリフト下り線の乗車が可能に。これまでは滑走しないと眺めることのできなかつた白馬村と北アルプスを捉えた絶景を気軽にご覧いただけるように

鹿島槍 冬のテーマパーク化



白馬岩岳の観光来場の増加





竜王 SORA terrace

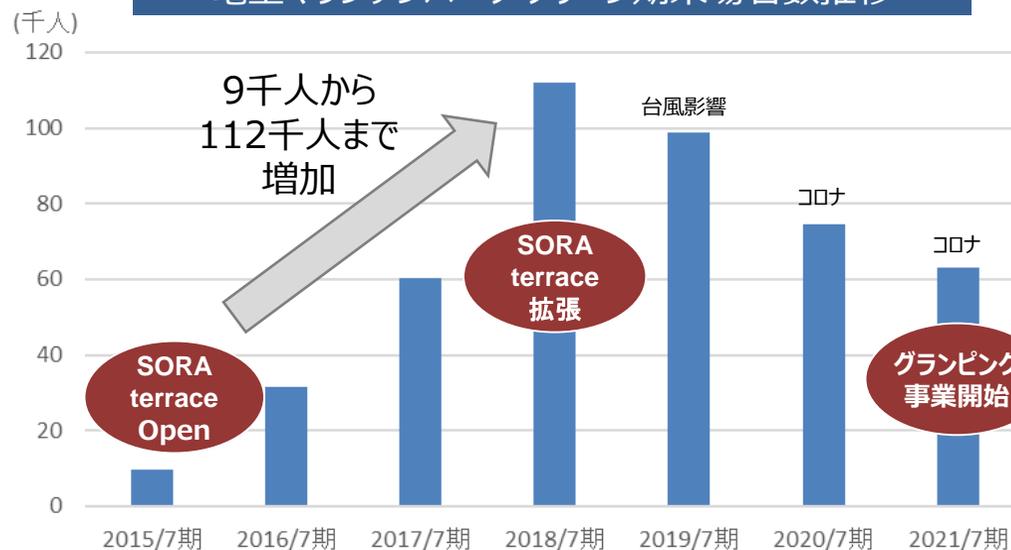
グランピング
事業の開始



世界最大級166人乗りロープウェイで標高1770m空の上のテラスまで一直線。62.9%の発生率で見ることのできる雲海を一目見ようと全国から来場者が集まる

- 竜王マウンテンパークでは新たに絶景グランピング施設「ソラグランピングリゾート」をオープンし、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などをご提供
- シーズンを通して8割を超える稼働率となり、ロープウェイの利用者数が新型コロナウイルス感染症の影響により減少するなか業績に貢献

竜王マウンテンパーク グリーン期来場者数推移



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

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



- 2021年8月からのまん延防止等重点措置および緊急事態宣言により、落ち込んだ来園者数について、秋口からの修学旅行誘致等の営業による団体顧客の集客や、イベントの積極開催により、上期において対前年同期で来園者数は増加。

■ 来園者数推移

単位：千人

施設	項目	8月	9月	10月	11月	12月	1月
那須ハイランドパーク	2022年7月期	66	29	66	64	25	5
	2021年7月期	63	50	60	61	15	4
	増減	2	-20	6	2	10	2
	増減累計	2	-18	-12	-10	-0	1
りんどう湖ファミリー牧場	2022年7月期	39	25	37	37	11	5
	2021年7月期	44	32	26	31	8	3
	増減	-5	-7	11	6	3	2
	増減累計	-5	-12	-1	5	8	11

- 8月8日から9月末まで、まん延防止等重点措置および緊急事態宣言により、前年同期よりも来園者数は減少
- 10月以降、前年同期はGo Toキャンペーンの恩恵があったものの、今年度はイベントの積極的開催等により、夏の落ち込み分を回復させた。

■ 那須ハイランドパークおよびりんどう湖ファミリー牧場での積極的なイベント開催



若者に人気のアイドルグループとコラボしたイベントの開催



地元出身の有名歌手を招いた凱旋コンサートの開催



秋口での積極的な花火大会の開催



りんどう湖ファミリー牧場でのハロウィンイベントにおける地元キッズダンスチームによるステージショー

- 宿泊施設における、長期滞在・平日稼働向上と、地方創生を目的として、昨年10月にデジタルシフト社と協業開始したワーケーションサービスにおいて、企業の経営者と従業員を那須の地に呼び込み、互いの交流を促す「ナスコンバレー構想」に関して、一般社団法人「ナスコンバレー協議会」が発足。
- それらの一環として、大企業の視察、講演や、大型イベントの誘致に取り組み、地方創生を実現していく。

ナスコンバレー協議会の発足



- 那須ハイランドの敷地約800万㎡の広大な別荘地を活用して、ドローンや次世代ハウジング等の21世紀型社会に求められるイノベーションを社会実装する国内最大級のリビングラボ「ナスコンバレー」について、2021年10月に一般社団法人ナスコンバレー協議会が発足。
- 11月17日においては、栃木県知事、那須町長、那須塩原市長、大田原市長とともに社団法人設立の記者会見を行い、各自治体の協力体制も含めた今後の事業展開を説明。
- 大企業、ベンチャー企業、地元企業、学術機関、自治体等との連携を図り、那須エリアにおいて新たな産業の育成を狙う。

大型イベント (IVS) の誘致



- 那須ハイランドパーク、TOWAピュアコテージ、那須ハイランドを会場として、2021年11月17日から19日の3日間にわたって、インフィニティベンチャーサミットが開催。
- 期間中は400社を超えるスタートアップ、ベンチャー企業が参加し、約500名の参加者が那須に来訪した。
- ジェットコースター「F2」を利用したジェットピッチや、別荘を利用したセミナー、TOWAピュアコテージ内に新設したBBQ VILLAGEでの懇親会等、当社施設内で多数のイベントを開催。