



第15期 中間事業報告書

平成17年8月1日 ~ 平成18年1月31日



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

Contents

- 01 クローズアップ ● ————— ● 日本スキー場開発株式会社の設立と
IPO・IRコンサルティング事業について
- 04 トピックス ● ————— ● 大成株式会社との取り組みについて
● 個人投資家向け会社説明会を開催
● 個人投資家向け会社説明会のアンケート結果
- 06 スポットライト ● ————— ● 店長インタビュー
- 07 株主の皆様へ
- 08 決算の概況
- 09 セグメント別営業の報告
- 10 財務情報
- 12 株式情報
- 13 会社概要

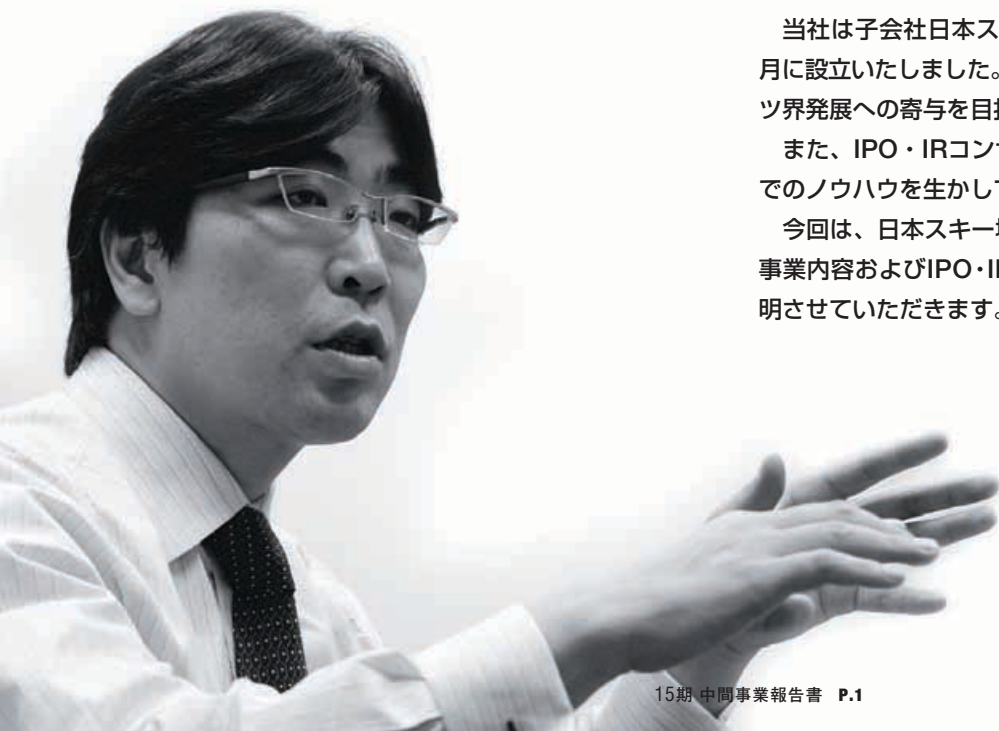
Q & A

日本スキー場開発株式会社の設立と IPO・IRコンサルティング事業について

当社は子会社日本スキー場開発株式会社を平成17年12月に設立いたしました。スキー場の再生、ウィンタースポーツ界発展への寄与を目指し現在活動しております。

また、IPO・IRコンサルティング事業は、当社のこれまでのノウハウを生かして未上場会社を支援するものです。

今回は、日本スキー場開発株式会社設立の目的・会社の事業内容およびIPO・IRコンサルティング事業について説明させていただきます。



日本スキー場開発株式会社は、 日本駐車場開発株式会社の 100%子会社として、スキー場 開発再生のために設立されました



日本スキー場開発株式会社のホームページ
<http://www.nippon-ski.jp>

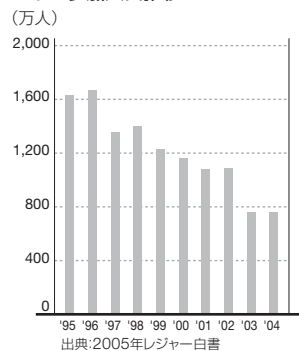
Q1: なぜ今スキー場運営に参入するのか？

A1: スキー、スノーボードをされたことのある方は多いと思いますが、近年スキーヤー、スノーボーダーの人口は年々減少しています。そもそも日本のスキー場産業は、スキー人口が増加の一途であったバブル期の過大投資やピーク時の運営形態が継続したため、新規顧客の開拓や既存顧客へのサービス活動が遅れていました。そのため、スキーヤーとスキー場を提供する側にギャップが生じ、それが参加人口減少の原因のひとつとなっていました。このギャップは、駐車場を提供する側とユーザーとのギャップと共通するものがあり、これまで駐車場ビジネスで培ったノウハウをスキー場ビジネスに転用することができます。そして、せっかく始めたウインタースポーツの楽しさ、自然の素晴らしさを一人でも多くの人々に味わっていただくために活動することで、スキー場に関わる全ての人々がハッピーになるように、今までにないサービスを提供していきたいと考えています。

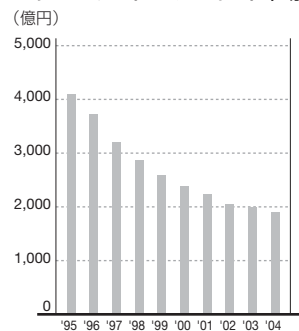
Q2: 駐車場とスキー場の共通点とは？

A2: 駐車場とスキー場は商材としてよく似ています。似ている点は、駐車場にあるユーザーとオーナーのギャップがスキー場にもあることです。具体的には、スキーヤーの減少に苦慮するスキー場オーナーが存在する一方で、スキー場の設備やサービスに満足できずスキー場から遠ざかるスキーヤー。さらにバブル期に納入された多くのスキー場の索道施設（リフトやゴンドラ等）のリニューアルや運行中施設のメンテナンスの必要性などです。これらの問題点は、ハイルーフ車の保有率が高まったもののハードが対応しきれていない機械式立体駐車場市場と同様の性質であり、当社が駐車場において改善した点と似ています。このスキー場の問題点が当社のビジネスチャンスであり、この問題点を解決することで、スキー場に関わる全ての人々がハッピーになれると考えています。

スキー参加人口推移



スキー・スケート・スノーボード市場



IPO・IRコンサルティング 事業について

Q1: IPO・IRコンサルティング事業とは？

A1: 当社は平成15年2月にジャスダックに株式公開し、その後平成16年2月に東証二部、平成17年1月に東証一部に上場し、平成17年3月にはジャスダック証券取引所に再上場しました。この短い期間で上場を4回も経験したことにより、当社管理部門に上場ノウハウが蓄積されました。このノウハウを生かした新しいビジネスがIPO・IRコンサルティング事業です。

株式公開を目指す未公開の企業へは、管理部門の強化方法の提案をはじめ、資本政策の策定方法など株式公開への環境を整備し営業先の紹介などの支援を行っていきます。上場企業へはIR活動・資本政策への支援などを行っていきます。また、コンサルティング先企業に対して出資・ストックオプションの取得も併せて行っています。

Q2: コンサルティングを行う企業の選定方法について？

A2: コンサルティングを行う企業の選定については、業種はこだわらずに行っていきます。ただし、法令を遵守する企業はもちろんのこと、経営者の能力・事業内容を十分に加味し、上場後も持続的に成長する企業を投資先としていきます。

Q3: 株式の保有方針について？

A3: 当社が支援先の企業の株主となることで、長期的な視点で支援先会社の成長を図っていきます。支援先企業が株式公開を果たした場合には、上場後はIRのコンサルティングを行い、上場後も引き続き株式を保有することで、お互いの企業価値向上を目指していきます。

Q3: スキー場の運営・取得方法は？

A3: 創業第1期においては、まず再生対象となるスキー場の選定を行います。第1号案件は、直接投資あるいは営業権の取得という形で再生を行います。そして、今後のスキー場再生モデルのあり方を確立したうえで2号、3号案件の運営受託あるいは運営改善コンサルティングへと展開する予定です。

Q4: 事業方針について？

A4: スキー場は、雇用を生み出すとともに周辺産業にも収益をもたらす、地域経済の活性化に重要な役割を果たすものと考えています。したがって、スキー場の再生は周辺地域経済の再生と一体的に考えるべきものであると認識しています。そのため、スキー場の再生には、その地域の人材の有効活用を優先し、その地域の特性が生かされなければなりません。このような考えに基づき、スキー場をビジネスの素材として捉え、ソフト面ハード面の改善を徹底的に行うとともに、スキー場が設立された当時の経緯、地元の思いや夢を尊重し、スキー場、利用者、そして地域社会の全てがハッピーになるようなスキー場再生を行っていきます。

大成株式会社との取り組みについて

当社は平成16年9月より、名古屋を基盤にビルメンテナンス業を展開している大成株式会社の株式711,000株(11.9%)を保有していましたが、大成株式会社の資本政策に協力するため、650,000株を大成株式会社に売却しました。売却後の当社保有数は61,000株(1.0%)となりますが、今後も業務提携は継続し、友好的な関係を継続していきます。また、大成株式会社が当社株式の一部保有し、

資本提携を行うことも視野に入れていきます。

現在の業務取り組み状況は、名古屋において大成株式会社が管理するビル駐車場を当社が受注しており、また、名古屋だけでなく他地域でも当社が大成株式会社とともに時間貸し駐車場を運営する成果も挙っております。

今後も協業体制をさらに確立することにより、お互いにとってメリットのある提携関係を継続していきます。



個人投資家向け会社説明会を開催

平成17年12月、東京において個人投資家向け会社説明会を開催させていただきました、おかげさまで、当日はご来場いただくのに抽選となるほどの盛況となりました。

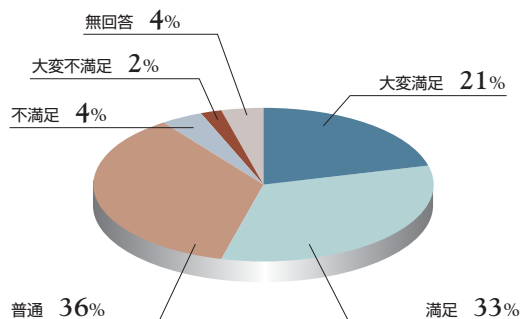
今回の説明会以前は、当社の本店所在地大阪での定時株主総会后に、当事業について会社説明会を開催していました。そのため、関西在住の株主様以外には当社の事業内容についてご理解を深めていただく機会がありませんでした。

今後は当社が事業展開をしている地域を中心に投資家向け会社説明会を随時開催させていただく予定となっております。また、当社の経営や事業展開のご理解に役立てればと考えております。また、当社ホームページでも個人投資家向け会社説明会の動画を掲載しておりますので、当日ご参加できなかった方もその様子を見ることができます。

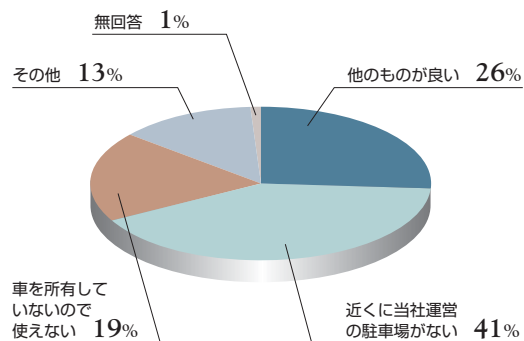
個人投資家向け会社説明会のアンケート結果

個人投資家向け会社説明会にご来場いただいた方々へアンケートを行いました。
この誌面を通じてお礼を申し上げるとともに、皆様からの貴重なご意見の一部と
アンケート集計の結果を掲載させていただきます。

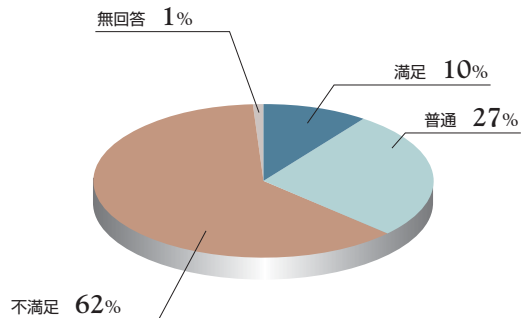
① 本日の説明会の評価をお選び下さい。



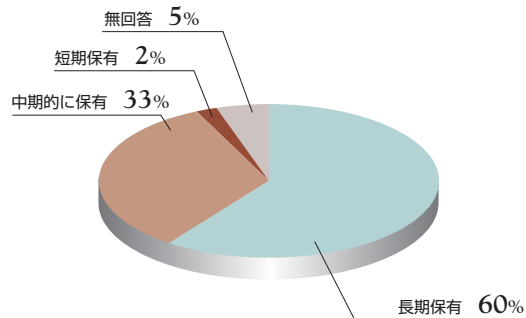
③ ②で不満とお答えになられた方にお聞きます。 不満の理由をお聞かせ下さい。



② 株主優待についてご意見をお聞かせ下さい。



④ 株主様の当社株式の今後の保有方針をお聞かせ下さい。





東京支社のマネージャー岡本圭司おかもとけいじさんにインタビューしました。

岡本圭司 マネージャー(入社3年目)

東京支社にて東京、青山・渋谷エリアの駐車場10店舗、スタッフ50人を統括。

Q1: 駐車場のサービスについて心がけていることは何ですか？

A1: 青山・渋谷エリアでは終日料金を設定しているので、周辺企業の固定のお客が多くいらっしゃいます。そういったよく利用していただくお客様の顔やお名前は必ず覚えて、コミュニケーションを取りながら気持ちよく利用していただけるよう心がけ、スタッフにも指導しています。また、固定のお客が多いと収益も安定するので、オーナー様にも大変喜んでいただいております。さらに、ビルや施設内の駐車場が多いため、そのビルや周辺の施設を訪れるお客が多くいらっしゃいます。ですから、駐車場だけでなくそのビルや周辺の施設についてもご案内できるようにしています。

Q2 仕事をしていて今までで1番うれしかったことは何ですか？

A2: 3年前に青山のベルコモンズの駐車場で、入庫するのが困難なお客様に代わってお車を駐車するバレーサービスを始めました。サービスを開始してからオーナー様に「車で来店しやすくなりお客が増えた」と、とても喜んでいただけました。その時は本当にうれしかったです。すべてのオーナー様に喜んでいただけるような駐車場をこれからも提供して行きたいと思います。

Q3: スタッフの育成で心がけていることは何ですか？

A3: スタッフには、「車は家の次に大きなお買い物。大切なお車をお預かりしている」という意識を常に忘れずにお

車を預かるように」といつも指導しており、事故などがないよう、細心の注意を払って大切なお車をお預かりしています。また、どこの駐車場でもスタッフあつてのサービスです。スタッフとはなるべくコミュニケーションをとるようにして色々な意見を聞きだしています。また、やる気と技術があるスタッフには「オペレーションマスター」と名付け、インセンティブを与えると同時に、他のスタッフの指導などにあたってもらっています。

Q4: 今後の目標を教えてください。

A4: 今は東京の青山・渋谷エリアで10店舗を管理していますが、自分のエリアだけでなく、日本全国の日駐の駐車場で同じサービスや接客が提供できるように、サービス面を全国で統一していきたいですね。

Q5: 今後どんな駐車場サービスを展開してみたいと思いますか？

A5: いずれは、駐車場で車周りのことに一通り対応できるカーコンシェルジュを目指したいです。お車を停めている間に洗車や車検などもできるようになれば、お客様にもっと喜んでいただけるのではと思います。

Q6: 駐車場を利用するユーザー様へ

A6: 弊社の駐車場は、スタッフ一人ひとりが責任持って大切なお車をお預かりしています。駐車している間は安心してお出かけください。



当社グループは、「関わる人全てがハッピーなビジネスを」という経営理念に基づき、駐車場オーナー、駐車場ユーザー、そして社会にとってメリットのあるソリューションを提供することが自らの使命であるという認識のもと、常に先進的な駐車場サービスの提供に取り組んでまいりました。事業としましては、駐車場に関するコンサルティングを中心とする、不稼動駐車場の有効活用による直営事業、不稼動駐車場に優良顧客を誘致するリーシング事業、駐車場運営を代行するマネジメント事業、および駐車場のデューデリジェンスやリニューアルコンサルティング、収益物件としての駐車場仲介等を行うVAサービス事業等を展開しております。また、未上場会社のIPO支援や上場会社のIRコンサルティングを行うIPO・IRコンサルティング事業を今期より開始いたしました。さらに、平成17年12月に設立した日本スキー場開発株式会社が新たなビジネスとしてスキー場再生事業を行ってまいります。

当社をとりまく環境としては、減損会計の適用や不動産の流動化に伴う不動産オーナーの収益性重視の傾向、違法駐車取締りの民間委託や駐車違反の即時摘発が開始されるなど、駐車場の市場環境は大きく変化していかうとしています。これらの市場動向やお客様のニーズに応じた付加価値の高いソリューションを提供し続けるとともに、この公益性の高い分野で社会貢献していく所存であります。

皆様におかれましては、今後ともご支援ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 翼 一久

市場概況

当社を取り巻く事業環境は、減損会計導入が行われて特に都心部では不動産の流動化が進み、不動産の収益重視傾向が強まりました。ビル所有企業、金融機関、JREIT（不動産投資信託）などのビル附置駐車場に対する収益改善意識や駐車場ユーザーの経費削減意識は衰えることなく高レベルで推移し、当社グループはそれに応えるべく積極的な営業活動を展開するとともに、サービスレベルの維持・向上に努めました。

決算のポイント

売上高は2,623,765千円（前年同期比23.1%増）となりました。直営事業においては、既存物件および新規物件が順調に推移し、直営事業売上は2,230,196千円（前年同期比17.0%増）となり、売上構成比は全社の85.0%を占め

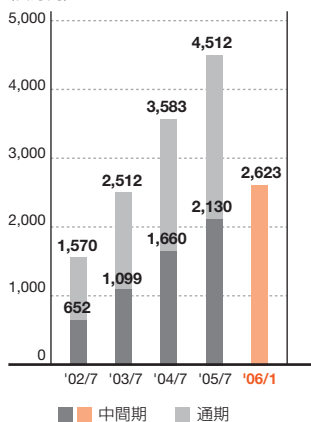
ました。リーシング売上は68,166千円（前年同期比0.2%増）、マネジメント売上は187,652千円（前年同期比120.4%増）となりました。しかし、VAサービス売上は駐車場の運営や安全面に関するコンサルティングを推進しましたが、前期に大型のコンサルティング案件があったため、57,315千円（前年同期比5.2%減）となりました。

販売費及び一般管理費は、事業拡大のための人材への投資や情報システム・セキュリティ面での投資を行い、コーポレート・ガバナンス強化、IR活動やCI戦略を強化するなど、将来に向けた投資を積極的に行いました。売上高販管費率は22.2%（前年同期と同水準）となり、営業利益は526,924千円（前年同期比21.3%増）となりました。

また、経常利益は846,318千円（前年同期比96.8%増）、中間純利益は499,626千円（前年同期比88.1%増）となりました。

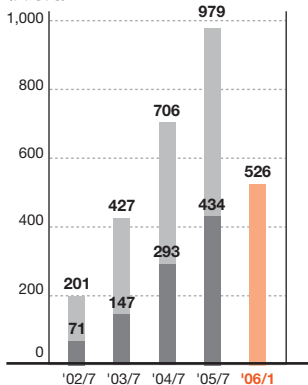
売上高

(百万円)



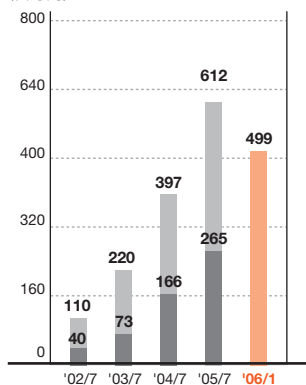
営業利益

(百万円)



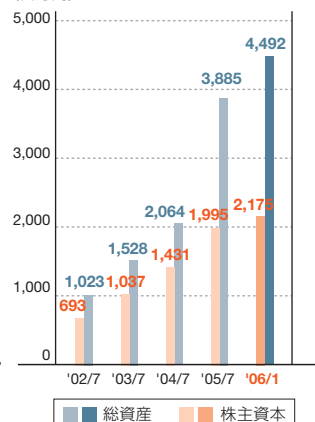
中間(当期)純利益

(百万円)



総資産・株主資本

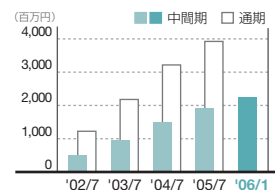
(百万円)



セグメント別営業の報告

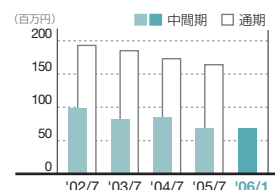
直営事業

直営事業は、オフィスビル、商業施設、ホテルなどの附置義務駐車場の不稼動駐車スペースを当社が借り上げ、外部ユーザーに月極および時間貸し駐車場として提供することで不稼動資産を有効活用し、ノンアセットスタイルで事業を展開するものです。また今後、地方都市においては当社が物件を取得することも考えております。



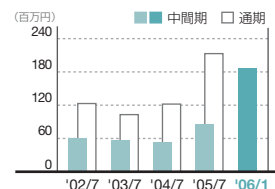
リーシング事業

リーシング事業は、当社がオーナーに代わって月極ユーザー募集活動を行い、優良ユーザーをオーナー所有の駐車場に誘致し、ユーザーからは契約手数料、オーナーからは顧客紹介料をいただくというフロービジネスです。



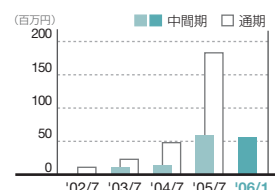
マネジメント事業

マネジメント事業は、駐車場の管理業務全般を当社が代行し、駐車場のオーナーから管理費をいただくビジネスです。現在の主力は、月極駐車場の管理業務ではなく、有人管理の時間貸しマネジメント物件の運営・管理業務を当社が代行する形態になっています。



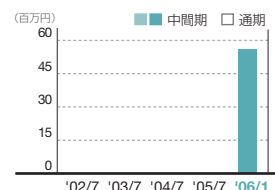
VAサービス事業

VAサービス事業は、駐車場設計・運営のコンサルティング、立体駐車場のリニューアルや安全面に関するコンサルティング、リニューアル工事の受託、駐車場のデューデリジェンス、駐車場用不動産の仲介などを行うもので、オーナーなどからコンサルティングフィーをいただきます。また、この事業はそのまま直営事業へ移行する可能性が高いため、直営事業とのシナジー効果が発揮できます。



IPO・IRコンサルティング事業

IPO・IRコンサルティング事業は、当社のジャスダックでの株式公開から東証一部までの上場ノウハウを生かして未上場会社の株式公開を支援するビジネスです。また、支援先の株主となることで、長期的な視点で支援先会社の成長を図り、上場後にはIRコンサルティングにより支援先の企業価値向上を目指していきます。



財務情報

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前中間期 平成17年1月31日	当中間期 平成18年1月31日	前期 平成17年7月31日
(資産の部)			
流動資産	875	1,597	1,793
固定資産	1,306	2,894	2,091
有形固定資産	36	43	36
無形固定資産	28	41	43
投資その他の資産	1,242	2,809	2,011
資産合計	2,182	4,492	3,885

当中間期は、保有株式の一部売却により現預金が増加し、またIPO・IRコンサルティング事業の開始により営業投資有価証券が増加しました。

科 目	前中間期 平成17年1月31日	当中間期 平成18年1月31日	前期 平成17年7月31日
(負債の部)			
流動負債	374	803	679
固定負債	229	1,513	1,209
負債合計	604	2,316	1,889
(資本の部)			
資本金	441	487	457
資本剰余金	340	355	340
利益剰余金	816	988	1,163
その他有価証券評価差額金	△ 20	344	35
資本合計	1,577	2,175	1,995
負債及び資本合計	2,182	4,492	3,885

当中間期は、前下期に資金需要と金利動向を判断し、金融機関との関係強化のために借入れを行った結果、長期借入金が前中間期より1,033百万円増加しました。また、大幅な増収により未払法人税が増加しました。

当中間期は、中間純利益499百万円を計上しましたが、配当金の支払674百万円があったため、利益剰余金は前期末より174百万円減少しました。

当中間期は、ストックオプションの行使により資本金が前期末より30百万円増加しました。好調な株式市場の影響により、その他有価証券評価差額金は前期末より308百万円増加しました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前中間期	当中間期	前期
	平成16年8月1日から 平成17年1月31日まで	平成17年8月1日から 平成18年1月31日まで	平成16年8月1日から 平成17年7月31日まで
売上高	2,130	2,623	4,512
売上原価	1,222	1,512	2,554
売上総利益	907	1,111	1,957
販売費及び一般管理費	473	584	978
営業利益	434	526	979
営業外収益	11	327	60
営業外費用	16	7	20
経常利益	429	846	1,019
特別利益	32	0	32
特別損失	7	0	7
税金等調整前中間(当期)純利益	455	845	1,044
法人税、住民税及び事業税	186	353	439
法人税等調整額	3	△7	△7
中間(当期)純利益	265	499	612

当中間期は、売上が好調に推移したことのほか、投資有価証券の一部売却および匿名組合からの分配金により営業外収益が大幅に増益したことにより、経営利益が前中間期より416百万円増加しました。また、税金等調整前中間純利益は売上高および経常利益が増加したことで、前中間期より390百万円増加しました。

連結剰余金計算書

(単位：百万円)

科 目	前中間期	当中間期	前期
	平成16年8月1日から 平成17年1月31日まで	平成17年8月1日から 平成18年1月31日まで	平成16年8月1日から 平成17年7月31日まで
資本剰余金の部			
資本剰余金期首残高	340	340	340
資本剰余金中間期末(期末)残高	340	355	340
利益剰余金の部			
利益剰余金期首残高	663	1,163	663
利益剰余金増加高	265	499	612
利益剰余金減少高	112	674	112
利益剰余金中間期末(期末)残高	816	988	1,163

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	前中間期	当中間期	前期
	平成16年8月1日から 平成17年1月31日まで	平成17年8月1日から 平成18年1月31日まで	平成16年8月1日から 平成17年7月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	145	57	659
投資活動によるキャッシュ・フロー	△593	△85	△1,278
財務活動によるキャッシュ・フロー	△65	△462	949
現金及び現金同等物の増加(△減少)額	△514	△491	330
現金及び現金同等物の期首残高	1,241	1,572	1,241
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	727	1,080	1,572

当中間期の財務活動によるキャッシュ・フローは長期借入による収入やストックオプションの行使による株式の発行による収入がありましたが、配当金の支払があったため462百万円の減少となりました。

株 式 情 報

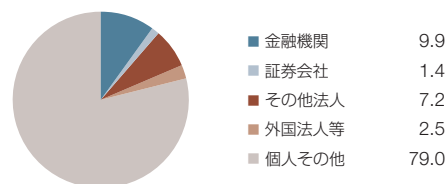
株式の状況 (平成18年1月31日現在)

◎ 会社が発行する株式の総数	12,564,720 株
◎ 発行済株式総数	3,398,871 株
◎ 株主数	45,455 名

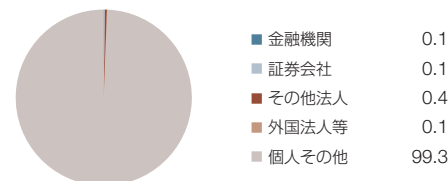
◎ 主要大株主

株 主 名	所有株式数(株)	持株比率(%)
巽 一久	1,174,586	34.56
岡田建二	171,981	5.06
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	135,168	3.98
トヨタ自動車株式会社	119,070	3.50
川村憲司	96,999	2.85
氏家太郎	85,195	2.51
日本証券金融株式会社	51,206	1.51
杉岡伸一	46,327	1.36
株式会社穴吹工務店	35,590	1.05
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	33,031	0.97

所有者別株数状況 (%)

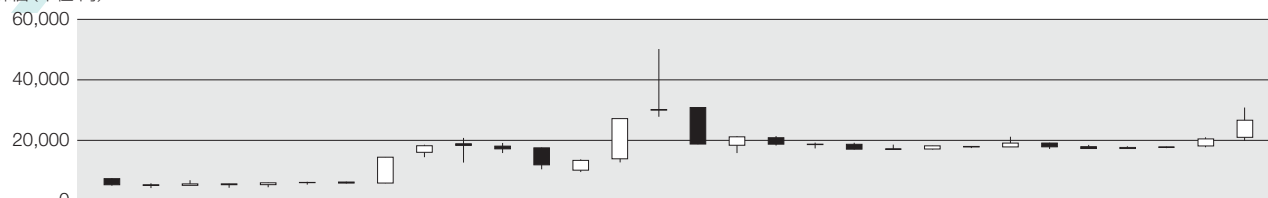


所有者別分布状況 (%)

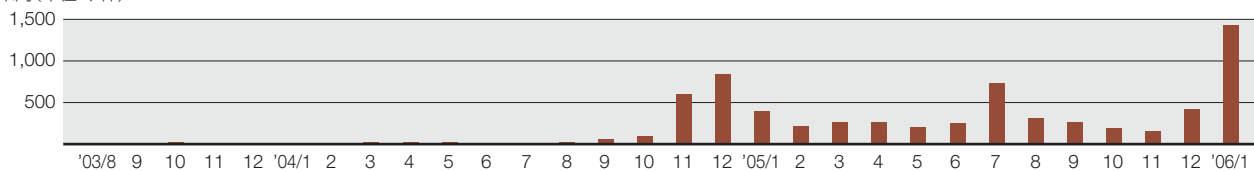


株 価 デ ー タ (平成18年1月31日現在)

株価(単位:円)



出来高(単位:千株)



会社概要

会社概要 (平成18年1月31日現在)

- ◎ 商号 日本駐車場開発株式会社
- ◎ 本社所在地 大阪市中央区北浜3-7-12
東京建物大阪ビル
- ◎ 設立 1991年12月
- ◎ 資本金 487百万円
- ◎ 従業員数 117名(連結)
- ◎ 事業内容 駐車場に関する総合コンサルティング

拠 点 (平成18年1月31日現在)

- ◎ 本社 大阪市中央区北浜3丁目7番12号
東京建物大阪ビル
- ◎ 管理本部 大阪市中央区北浜1丁目8番16号
大阪証券取引所ビル
- ◎ 東京支社 東京都千代田区丸の内1丁目8番1号
丸の内トラストタワーN館
- ◎ 横浜支社 横浜市中区羽衣町2丁目7番10号
日本生命関内ビル
- ◎ 名古屋支社 名古屋市中区錦1丁目6番5号
名古屋錦第一生命ビル
- ◎ 京都支社 京都市下京区河原町通松原上ル2丁目
富永町338番地 京都四条河原町ビル
- ◎ 神戸支社 神戸市中央区伊藤町119
三井生命神戸三宮ビル
- ◎ 広島支社 広島市中区本通6番11号
明治安田生命広島本通ビル
- ◎ 福岡支社 福岡市中央区天神1丁目9番17号
ダヴィンチ福岡天神ビル

役 員 (平成18年1月31日現在)

- | | |
|---------|--------|
| 代表取締役社長 | 巽 一久 |
| 取締役副社長 | 氏家 太郎 |
| | 川村 憲司 |
| 常務取締役 | 岩本 竜二郎 |
| 取締役 | 杉岡 伸一 |
| | 岡田 建二 |
| 社外取締役 | 平岡 秀一 |
| 常勤監査役 | 海老名 利雄 |
| 監査役 | 末久 皓一 |
| | 古川 裕倫 |



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

当社は更なるブランド価値の向上を目指し、
英文社名、ロゴを変更いたしました。
今後ともご愛顧くださいますよう
お願い申し上げます。

株 主 メ モ

- ◎ 決算期 7月31日
- ◎ 定時株主総会 10月
- ◎ 基準日 7月31日
その他必要がある場合には、あらかじめ公告して定める日
- ◎ 名義書換代理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
- ◎ 同事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
- > 郵便物送付先 〒183-8701 東京都府中市日綱町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
- > 電話照会先 (住所変更等用紙のご請求) 電話 0120 - 175 - 417
(その他のご照会) 電話 0120 - 176 - 417
- > インターネット
ホームページURL <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>
- ◎ 同取次所 住友信託銀行株式会社 全国各支店
- ◎ 名義書換手数料 無料
- ◎ 公告の方法 電子公告により行う。
ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じた場合は、
日本経済新聞に掲載する。