



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2023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)

上期の総括

- ✓ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高
 - 駐車場事業：堅調に増収・増益、成長領域への投資キャッシュを確保
DX化を進め、ユーザーからの問合せが増加。オーナーへの提案力強化により新規物件増
 - スキー場事業：過去最高売上、営業利益が大幅増
コロナ禍での徹底したコストカットと、ノンスキーヤー層の拡大等の施策が奏功
 - テーマパーク事業：売上・営業利益が30%超の成長
近隣の学校への営業や積極的なイベント開催の他、アウトドア需要等のコロナ禍によるニーズの変化を掴む

通期の見通し

- ✓ 通期においても過去最高売上・過去最高益を達成見込み
- ✓ 各事業の成長を継続し、今後も最高益を更新していく

株主還元（2023年7月期）

- ✓ 上期にて10億円の自社株買い実施
- ✓ 13期連続増配予定

- ▶ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高
- ▶ コロナ禍でのコストカットや集客施策等の効果もあり、大幅な増収・増益

(百万円)	2022/01	2023/01	成長率
売上高	12,843	16,697	+ 30.0%
営業利益	2,301	3,553	+ 54.4%
経常利益	2,305	3,545	+ 53.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,583	2,554	+ 61.3%

今後の見通し

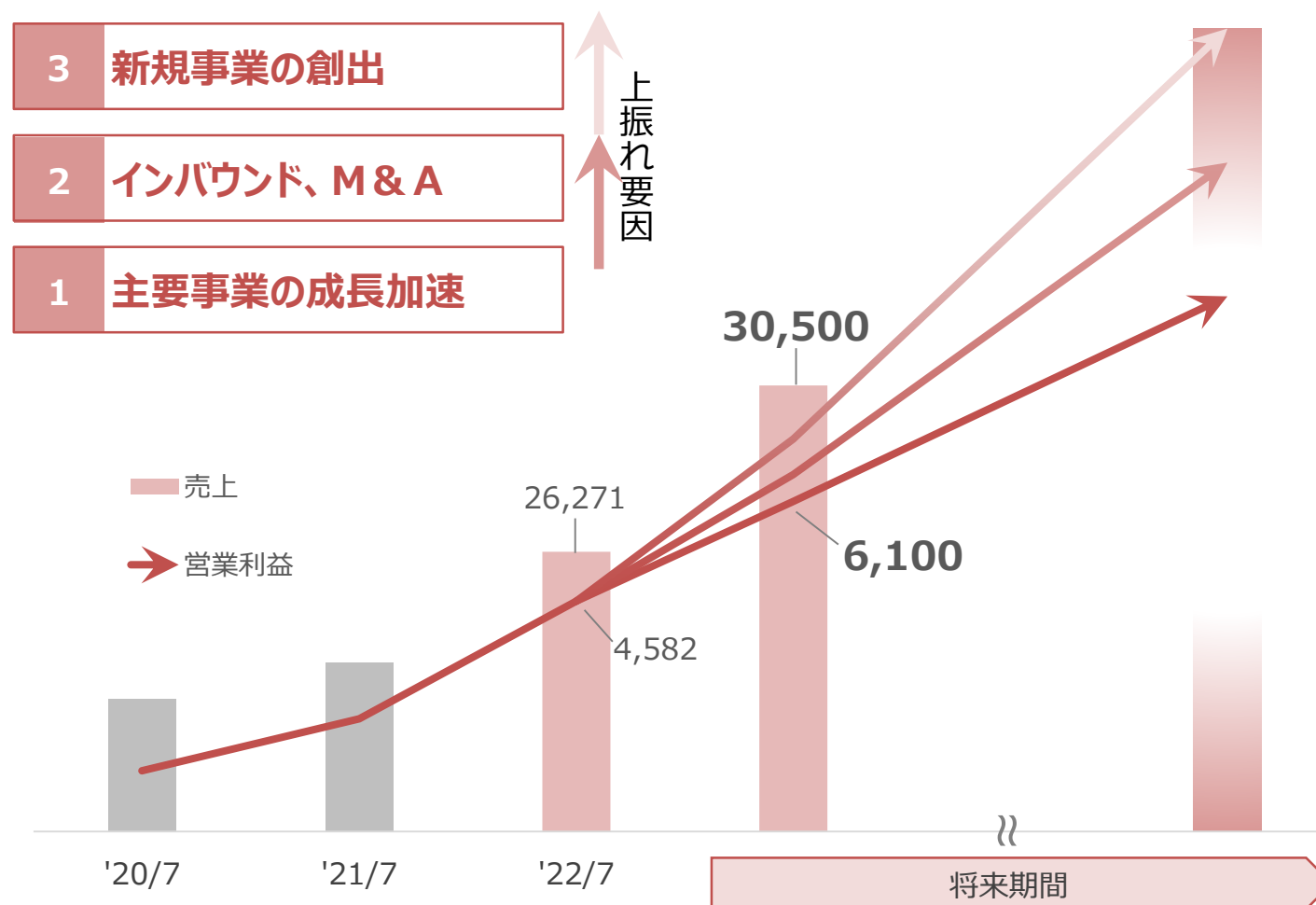
- ▶ 上期業績を踏まえ、**通期業績予想を上方修正**
(スキー場事業 + 300百万円の上方修正、その他事業 + 100百万円の上方修正)
- ▶ 主要事業の拡大により、**売上高・各段階利益ともに過去最高**を見込む

(百万円)	2022/7	2023/7 (計画)	増加額	成長率
売上高	26,271	30,500	+ 4,228	+ 16.1%
営業利益	4,582	6,100	+ 1,517	+ 33.1%
経常利益	4,639	6,000	+ 1,360	+ 29.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,125	3,800	+ 674	+ 21.6%

- ▶ 13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

	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07 (予想)
1株あたり配当金 (円)	4.25	4.50	4.75	5.00	5.25
配当総額 (百万円)	1,414	1,488	1,545	1,604	1,671
自己株式取得総額 (百万円)	994	499	999	948	1,050
当期純利益 (百万円)	2,823	1,201	2,335	3,125	3,800
配当性向 (及び総還元性向) (%)	50.4 (85.3)	123.9 (165.5)	66.7 (109.0)	52.0 (81.7)	44.0 (71.7)
ROA (及びROE) (%)	17.3 (32.1)	9.9 (13.7)	11.7 (27.7)	16.5 (34.9)	21.9 (38.2)
自己資本比率 (%)	37.0	27.4	29.4	34.2	38.2

- ▶ **「コロナ禍による消費者ニーズの変化」**を捉えた主要事業の成長を継続し、今後も最高益を更新していく

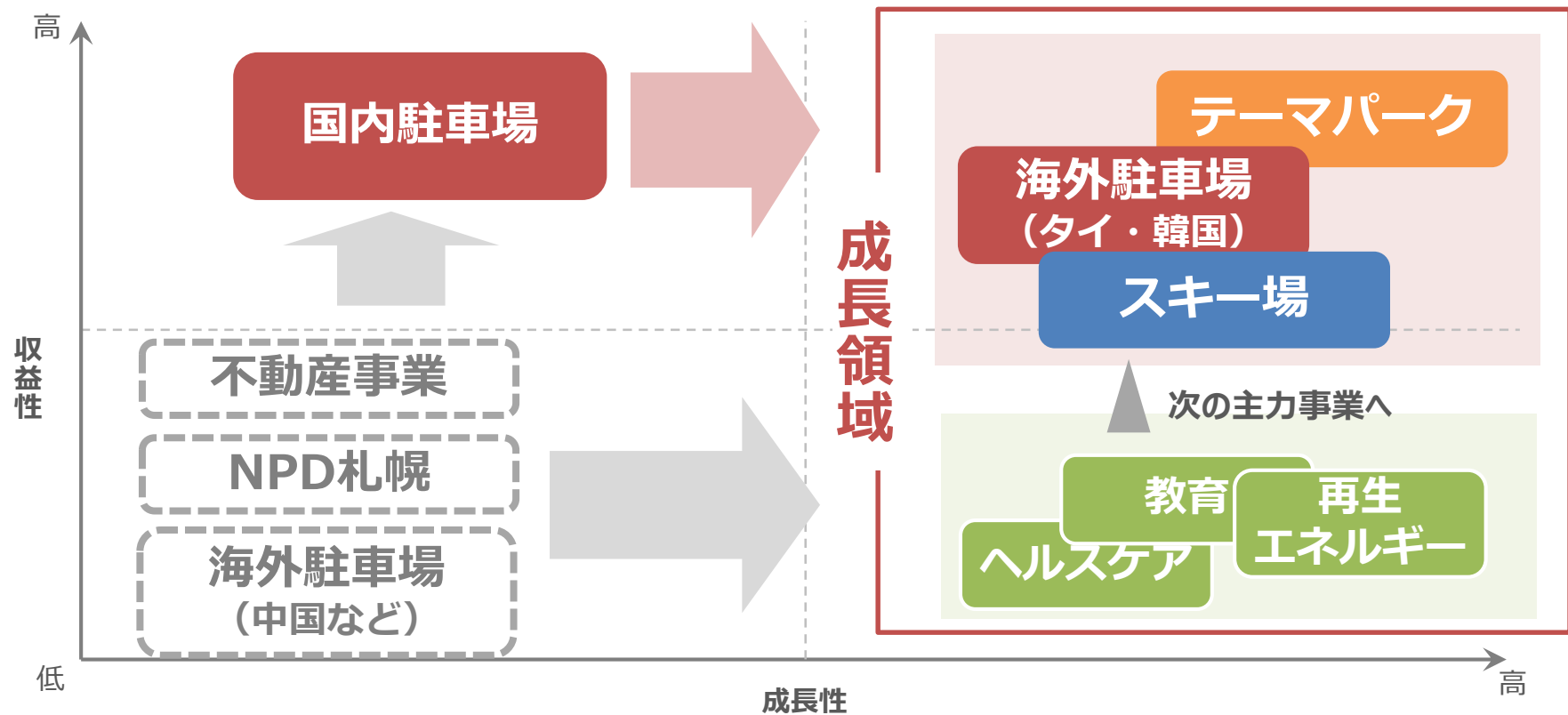


- 3 新規事業の創出
- 2 インバウンド、M & A
- 1 主要事業の成長加速



成長領域へのリソースの集中

- ▶ 安定成長している国内駐車場事業と、整理した事業から、**成長領域にリソースを集中**する



- ▶ 安定成長を基盤とした資金提供・人材輩出
- ▶ 事業の整理による経営資源の集中

▶ 駐車場事業で育成した人材を、成長事業の中核人材として輩出していく

駐車場事業

駐車場経営を通じた人材育成

- ✓ PL管理
- ✓ 新規営業
- ✓ 現場改善
- ✓ スタッフ採用
- ✓ トラブル対応
- ✓ 組織マネジメント

現場で基礎経験を積む



支社長・部長として
マネジメント経験を積む



現場責任者として
実践経験を積む



成長事業の
中核人材
として輩出

テーマパーク事業

役員及び管理職 6名
若手経営幹部候補 9名

スキー場事業

役員 3名

社内新規事業会社 (NCS)

役員 3名
若手経営幹部候補 36名

グループFA制度

グループ間の異動を従業員側
から希望できる

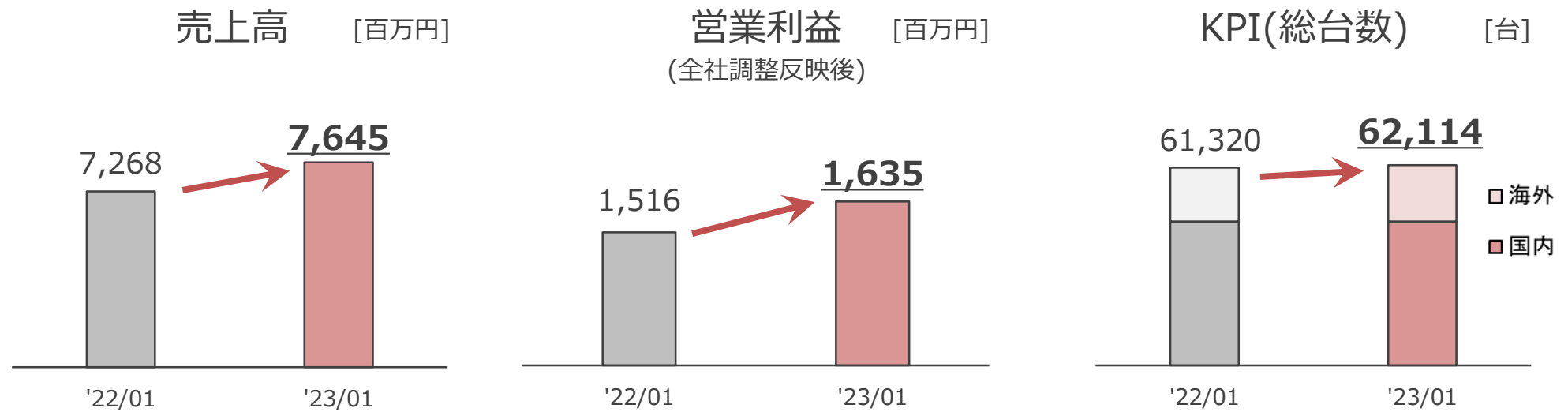
成長機会を
自ら掴む

100人規模の新卒合宿研修



各セグメントの状況

▶ 堅調に増収・増益、成長領域への投資キャッシュを確保



セグメント売上高・営業利益 (セグメント間取引含む)

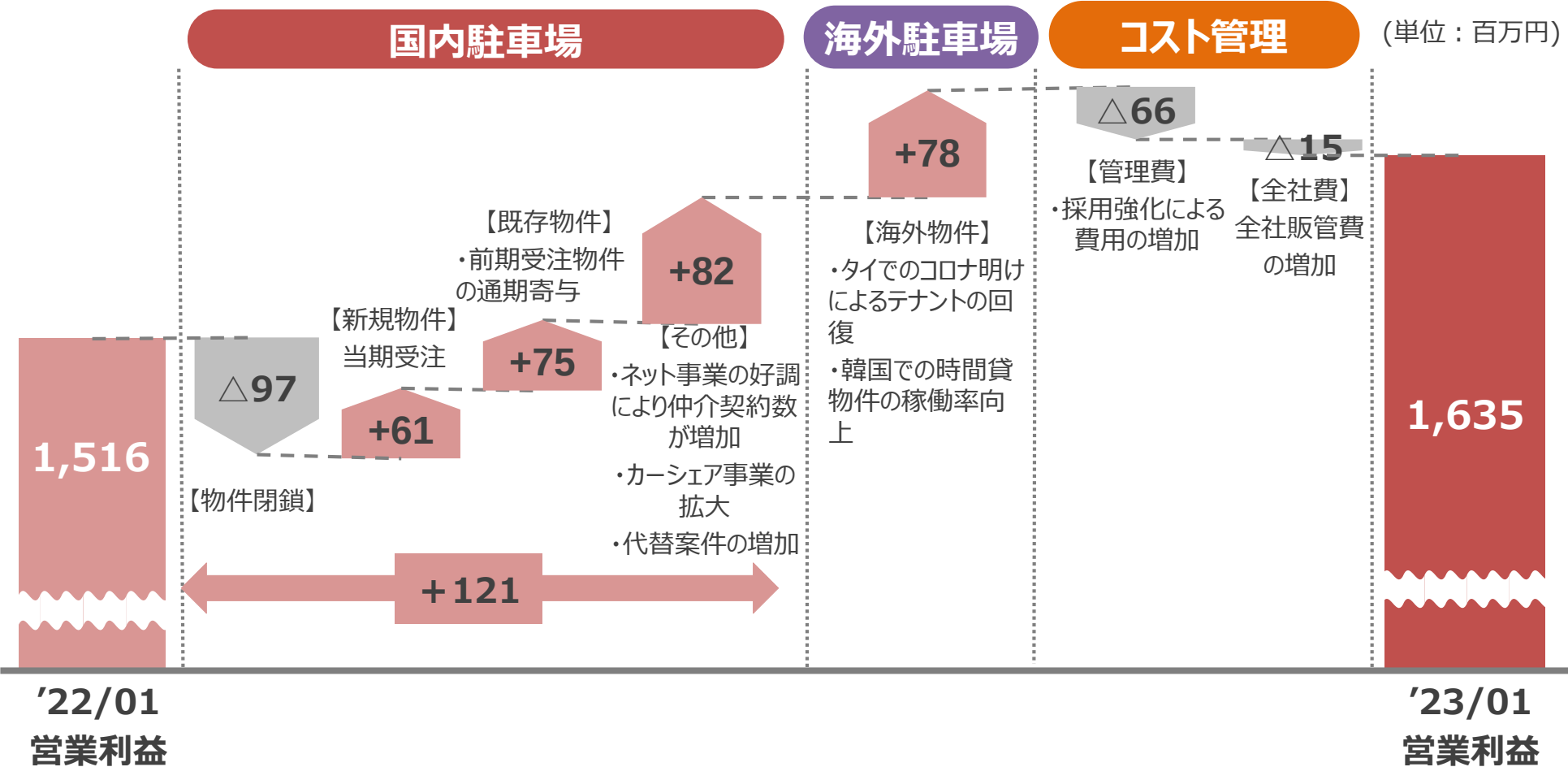
		'22/01	'23/01	増減	増減率
売上高	国内	6,473	6,739	+ 266	+ 4.1%
	海外	795	906	+ 110	+ 13.9%
営業利益		1,743	1,882	+ 139	+ 8.0%
(営業利益率)		(24.0%)	(24.6%)	(+ 0.6pt)	-
【全社調整反映後】営業利益		1,516	1,635	+ 118	+ 7.8%
(営業利益率)		(20.9%)	(21.4%)	(+ 0.5pt)	-

主な経営指標

		'22/01	'23/01	増減	増減率
物件数 (件)	国内	1,272	1,308	+ 36	+ 2.8%
	海外	69	68	△ 1	△ 1.4%
総台数 (台)	国内	44,606	44,643	+ 37	+ 0.1%
	海外	16,714	17,471	+ 757	+ 4.5%

駐車場事業 営業利益増減要因

- 直営・仲介契約数の増加により **+82** 百万円の増益
- 海外駐車場の収益改善による **+78** 百万円の増益



▶ コロナ禍でオンライン問合せ増加（'19/7上期対比 +587%） 今後も大きく増加し、駐車場事業をけん引する見込み

月極駐車場検索ポータル「日本駐車場検索」の充実

- ✓ 掲載物件数 ⇒ 58,300件超まで拡大（日本最大級）
- ✓ 申込・契約手のオンライン化 ⇒ 契約完了までの期間短縮

オンライン問合せ件数がコロナ前対比+587%
今後も大幅な増加を見込む

「日本駐車場検索」の充実

- 物件数58,300件超と日本最大級



日本最大級の掲載物件数のポータルサイト。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。

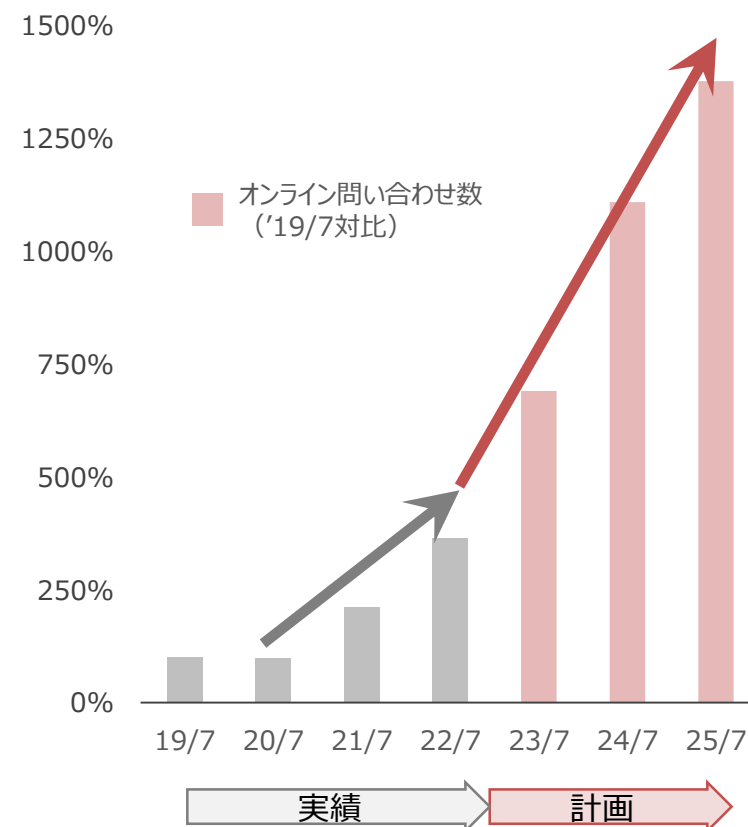
申込・契約のデジタルシフト

- 契約スピードの改善と生産性向上



お客さまと書面で取り交わしていた申込と契約手続をオンライン化。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。当社社員の生産性も向上。

— オンライン問合せ数の推移見込 — (2019年7月期対比)



▶ 膨大な問合せデータと空き車室や車室サイズ等の供給物件情報を分析し 新規物件獲得のターゲットエリアやエリア毎の最適化を実施

地域毎の
需給ギャップを分析

「ハイルーフ車の入る駐車場を探しているお客様が多いが、既存の駐車場は小型の車室しかない」

必要なサイズの車室
がある新規物件開拓

ニーズのある、新規に外部貸し可能な物件を優先的に開拓

エリア毎の駐車場を
最適化

駐車場が決まらず車の購入が進まないお客様の課題を解決し、駐車場の空きも減少

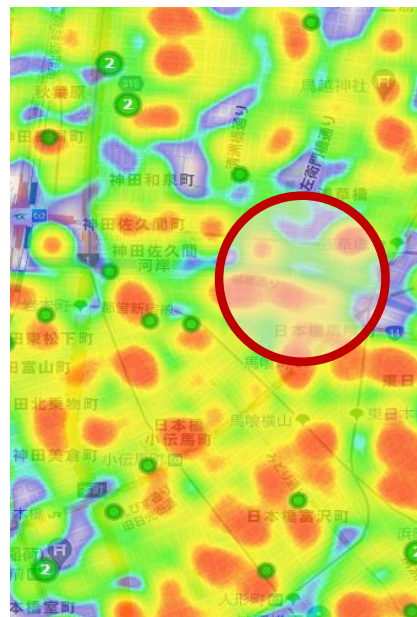
＜需要データ＞

「日本駐車場検索」
ポータルサイトへの問合せ

＜供給データ＞

物件情報
空き情報・賃料・サイズ等

駐車場問合せデータとハイルーフ車室の物件・空き車室状況



問合せが多く、空き車室が
少ないエリアに営業

オフィスビル

ホテル

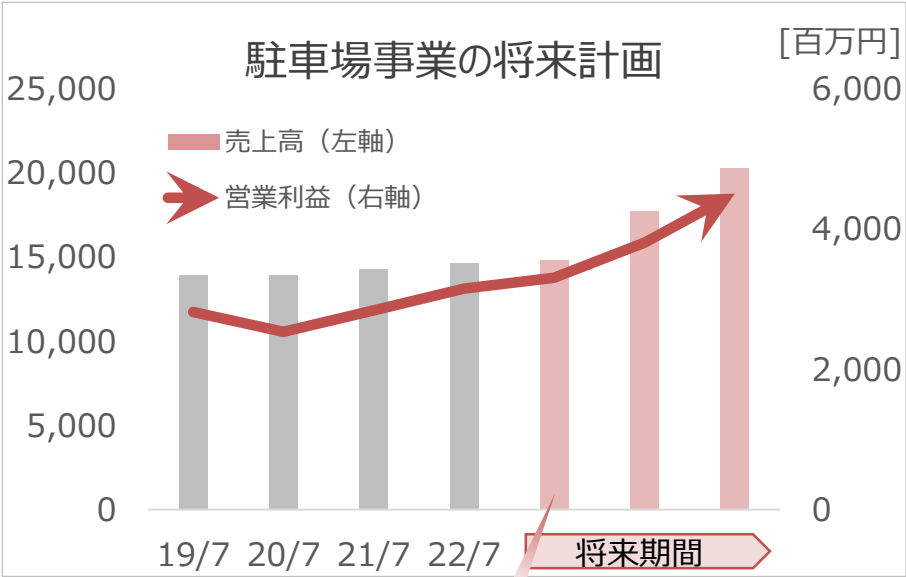
分譲マンション・賃貸マンション

商業施設等

個人宅(戸建て)

駐車場事業 – 中期経営計画 –

▶ 国内駐車場のユーザー営業強化と海外駐車場事業の成長により、これまでの安定成長だけでなく、より成長を加速させていく



駐車場事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'22/07	'23/07	増減	増減率
売上高	14,597	15,000	+ 402	+ 2.8%
営業利益	3,145	3,300	+ 154	+ 4.9%
営業利益率	21.5%	22.0%	+ 0.5pt	—

駐車場事業の注力ポイント

① ユーザー営業の強化

- 月極契約のデジタルシフト
- 駐車場オペレーションのDX推進

コロナ禍の影響もあり、月極ユーザーからのオンライン問合せが大幅に増加。

膨大な問い合わせデータから顧客ニーズをもとに新規物件を開拓することで、月極契約率をより高い水準に改善していく。

② 海外駐車場の強化

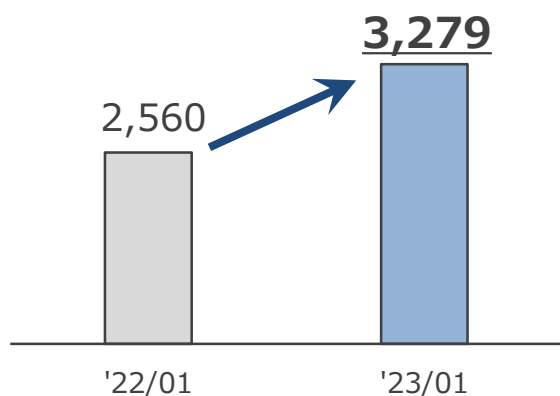
- タイ・韓国への経済資源の集約
- コロナ禍の収束に伴う積極的な営業活動

前期は不採算拠点の撤退とリソースの集中を行い減収となったが、営業利益は増収。

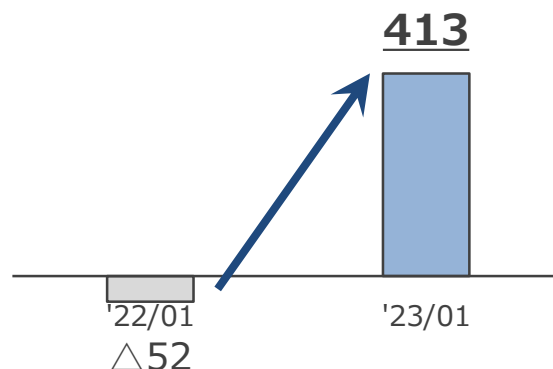
当期以降、コロナ禍の影響の大きかったタイ・韓国で、コロナ禍の収束に伴う大幅な業績回復および高い成長率を見込んでいる。

- ▶ 過去最高の売上高を達成、営業利益が大幅に増加
- ▶ コロナ禍での徹底したコストカットと、ノンスキーヤー層の拡大等の施策が奏功

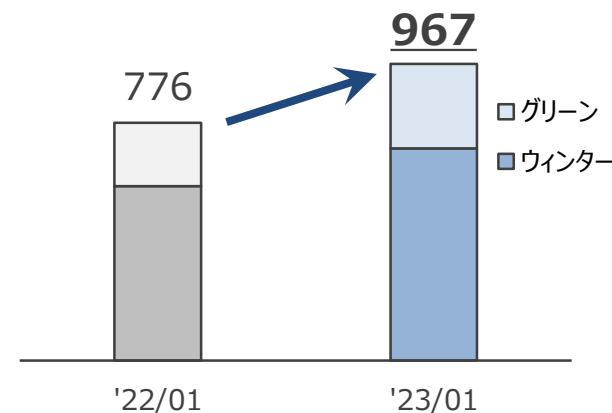
売上高 [百万円]



営業利益 [百万円]



KPI(来場者数) [千人]



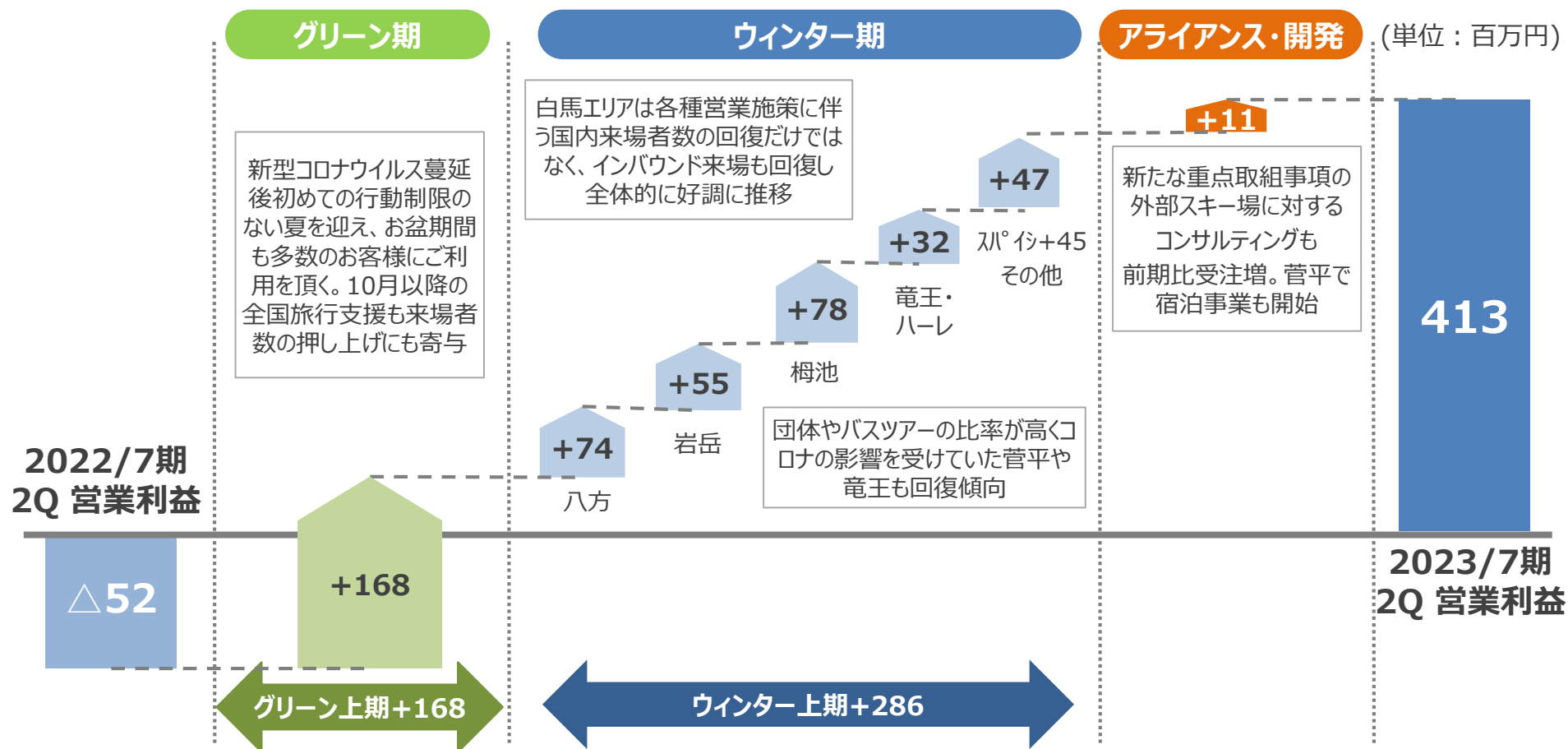
セグメント売上高・営業利益 (セグメント間取引含む)

	'22/01	'23/01	増減	増減率
売上高	2,560	3,279	+ 718	+ 28.1%
営業利益	△ 52	413	+ 465	－%
営業利益率	－	12.6%	－	－

主な経営指標

	来場者数	'22/01	'23/01	増減	増減率
ウインター		569	692	+ 122	+ 21.5%
グリーン		206	275	+ 68	+ 33.4%

- グリーン期、ウィンター期ともに来場者数が増加し営業利益も純増
- 新たな重点取り組み事項である外部スキー場に対するコンサルティングや、宿泊・不動産に関連する事業も本格始動



スキー場事業 – ノンスキーチャネルの拡大 –

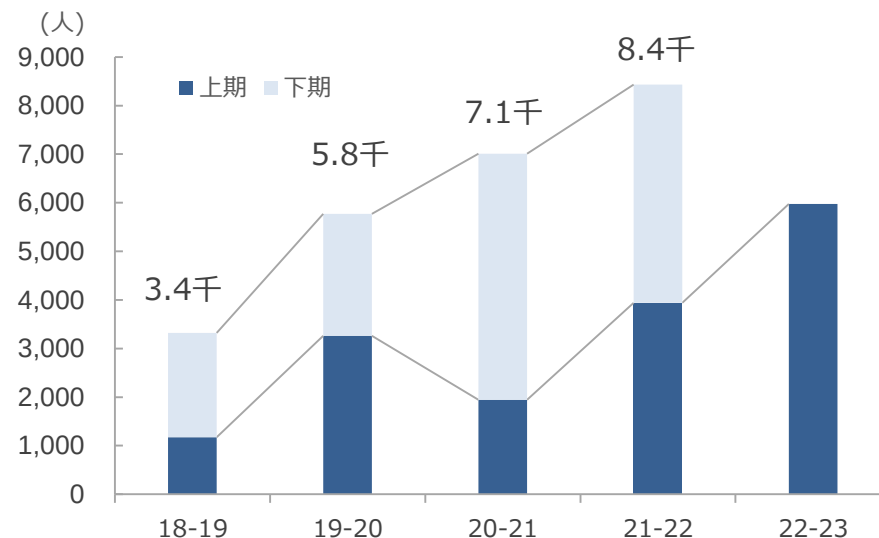


白馬岩岳を象徴する通年営業の絶景カフェ＆テラス「HAKUBA MOUNTAIN HARBOR」。冬季は白銀の北アルプスを眺めながら、THE CITY BAKERYのホットチョコレートを楽しむのがおすすめ



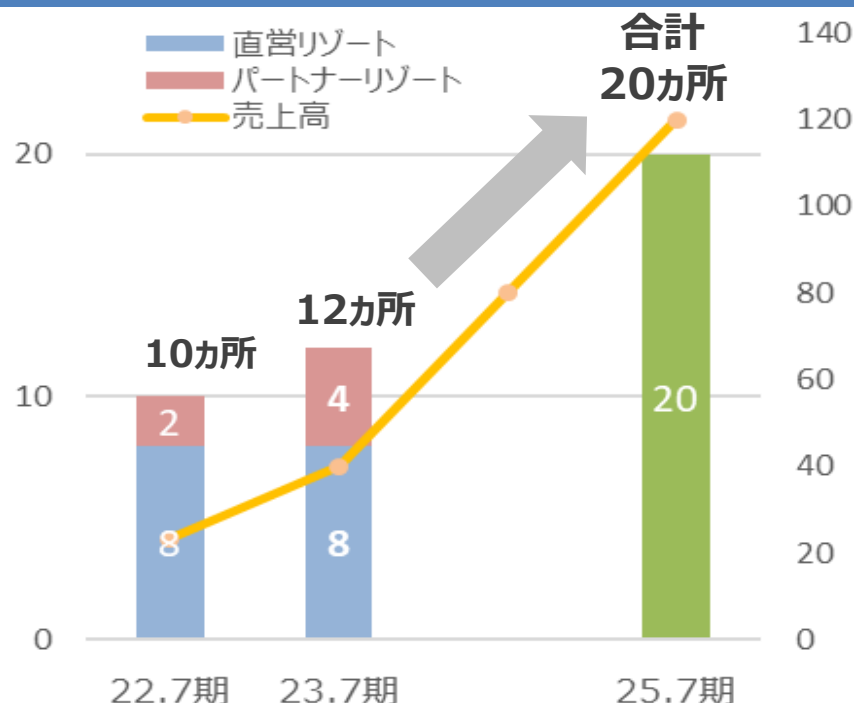
- 白馬岩岳スノーフィールドにおいては、2018年の「Hakuba Mountain Harbor」の開業以来、ウィンターシーズンも絶景を求めてご来場されるノンスキーのお客様が増加
- 今期から、新エリア「白馬ヒトキノモリ」に接続する 5線サウスリフトにスキーを履いていなくても乗車できるようにし、これまでは滑走しないと眺めることのできなかった白馬村と北アルプスを捉えた絶景を気軽にご覧いただけるように

白馬岩岳の冬期観光来場者数の推移



- ▶ パートナーリゾートに対して営業支援やコンサルティングを実施
- ▶ マーケットシェアを高め、既存リゾートの交渉力強化・戦略多様化

グループリゾートの拡大



アライアンスによる経営支援の例

オグナほたかスキー場 (パートナーリゾート)

群馬県片品村



ご期待内容

NSDグループの株主優待や法人営業等の販売チャネルを活かした営業支援



首都圏から約2時間のドライブで天然雪のスキーリゾート!!
標高1,828mから3,500mのロンググレンジングに、さらさらの良質のパウダースノー地形を生かした楽しく多彩なコースと、アイテムが充実のスノーパーク。安心安全な雪遊びのキッズ広場も完備し、抜群のスノーライフをお楽しみいただけます!

<http://ognahotaka.jp/>



WEB販売や単価設定等のチケット戦略やゲートシステムのリース・導入支援



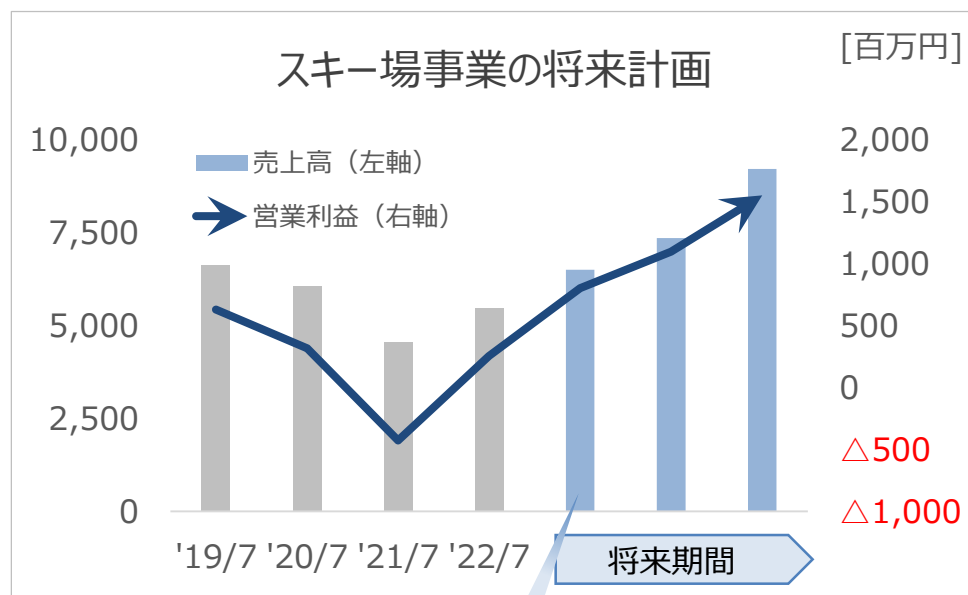
圧雪車の共同仕入れやリース、スキーレンタル用品のリース



NSDキッズプログラムの共同展開

- 21-22シーズンよりみやぎ蔵王えぼしリゾート、オグナほたかスキー場に対し営業支援やコンサルティングを実施。初年度より来場者数の増加やコストの適正化等、アライアンスの効果が表れる
- 今後も同様の支援要請が見込まれ、スキー場横断的な営業施策等、当社グループの強みを活かしたコンサルティングや業務支援を他スキー場に対しても進める

- ▶ コロナ禍において徹底したコストカット等を行い筋肉質な経営体制となった
- ▶ ノンスキーヤー層の拡大等、オールシーズンを通しての更なる集客強化を行う



スキー場事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'22/07	'23/07	増減	増減率
売上高	5,569	6,500	+ 930	+ 16.7%
営業利益	254	800	+ 545	+ 214.9%
営業利益率	4.6%	12.3%	+ 7.8pt	–

スキー場事業の注力ポイント

① ウィンターシーズン

- キッズプログラム (こども来場者数の増加)
- ノンスキーヤー層の拡大

② グリーンシーズン

- 山頂・山麓事業 (山頂景観、アウトドアなど)
- ベースエリアの開発関連事業

③ 外的成長

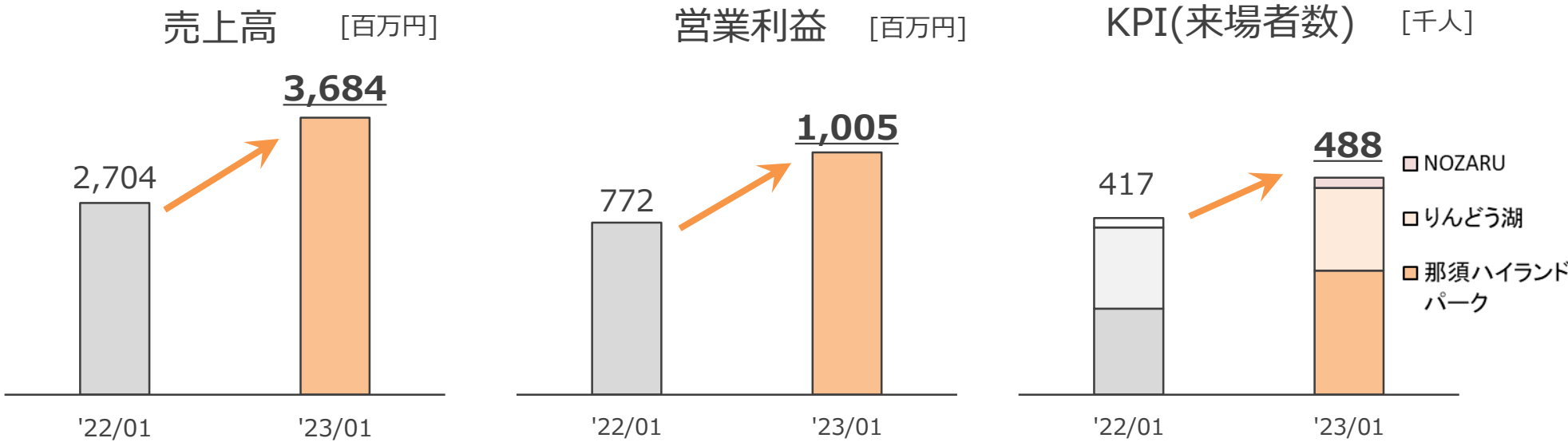
- 外部スキー場に対するコンサルティング
- 運営受託や営業支援による事業拡大

原価だけでなく、広告費や本社経費等のコスト削減を徹底し、販管費を抑え、**インバウンドがほぼ0の状況でも黒字化を達成**した。

筋肉質な経営体制を基盤として、ノンスキーヤー獲得を含む収益の拡大を図る。

テーマパーク事業 – 業績ハイライト –

- ▶ 積極的なイベント開催による来場増加、ワーケーション・グランピングなど、コロナ禍の新たなニーズを捉えて増収・増益



セグメント売上高・営業利益

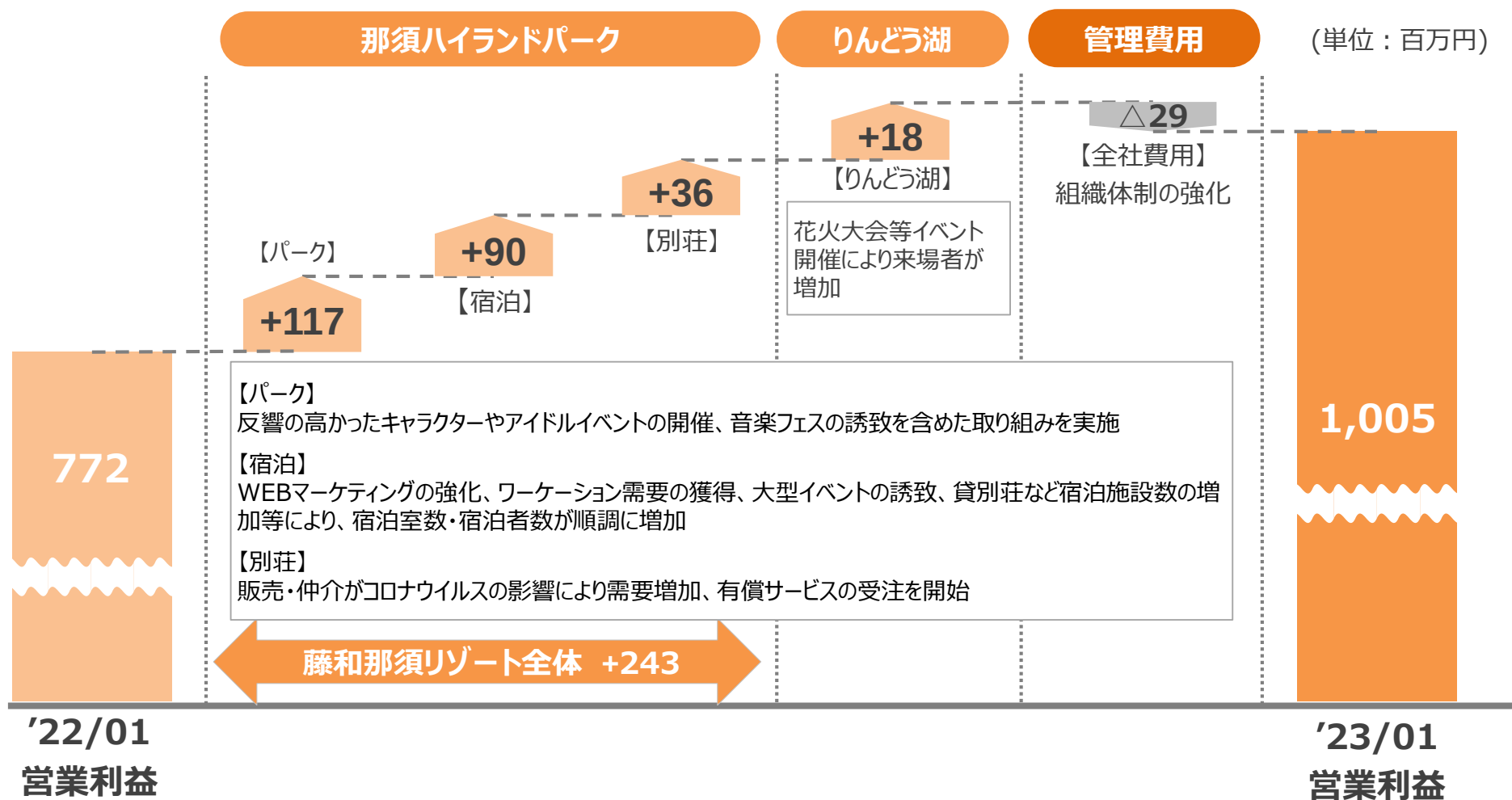
	'22/01	'23/01	増減	増減率
売上高	2,704	3,684	980	+ 36.3%
営業利益	772	1,005	232	+ 30.1%
営業利益率	28.6%	27.3%	△ 1.3pt	–

主な経営指標

	'22/01	'23/01	増減	増減率
来場者数				
那須ハイ	254	322	+ 67	+ 26.4%
NOZARU	17	18	+ 1	+ 7.7%
りんどう湖	145	148	+ 2	+ 2.0%

テーマパーク事業 営業利益増減要因

- パーク : 積極的なイベント開催により来場者数増加
- 宿泊 : ソランピング等の新施設オープン、Webマーケティングの強化等により宿泊数が増加
- 別荘 : 販売・仲介・有償サービスが好調



テーマパーク事業 – 遊園地・テーマパーク事業 –

▶ 複数イベントの同時開催により、夏休みの来場者数が前期比倍増。

■ 来園者数推移

		[千人]						
施設	項目	8月	9月	10月	11月	12月	1月	合計
那須ハイランドパーク	'22/1	66	29	66	64	25	5	254
	'23/1	127	54	63	50	20	8	322
	前年同月比	61	24	△ 2	△ 13	△ 5	2	+ 67
りんどう湖ファミリー牧場	'22/1	38	23	35	35	11	4	145
	'23/1	56	25	29	23	10	5	148
	前年同月比	18	2	△ 6	△ 12	△ 1	1	+ 2

■ 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



子供に大人気の「うんこミュージアムin那須ハイランドパーク」の開催



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



夏限定の大人気アトラクションの開催

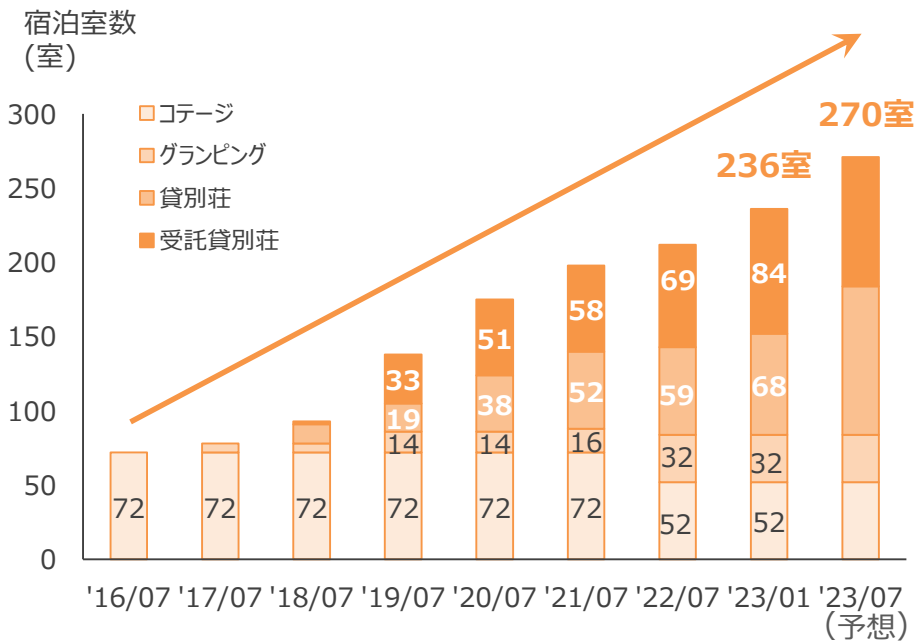


踊る遊園地フェスティバルの開催

テーマパーク事業 – 別荘・宿泊事業 –

- ▶ グランピング等、貸切かつアウトドアというコロナ禍の需要を捉え、宿泊数増
- ▶ 2022年夏に日本最大級のグランピングエリア『ソランピング』を開設
- ▶ 別荘に対する需要も強く、積極的に投資を行っている

■ 宿泊室数の推移



■ 宿泊数・宿泊者数の状況

	'22/1	'23/1	増減率
宿泊数 (泊)	16,013	21,539	+ 34.5%
宿泊者数 (人)	54,954	74,292	+ 35.2%

■ 日本最大級のグランピング『ソランピング』エリアの新設



AURA premium: プライベートシャワー
ルームやウッドデッキが併設された最上級の
グランピングドーム



日本最大級の『ソランピング』エリアを開設し、
日本最多の透明ドームを提供

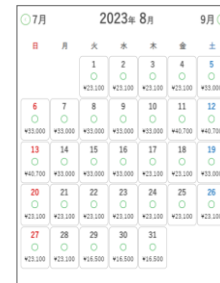
■ デジタルを活用した予約率改善、ファン育成、生産性向上



森林浴が楽しめる露天風呂
無印良品の家 NASU 02

無印良品の家 NASU 02
お部屋の写真をみる

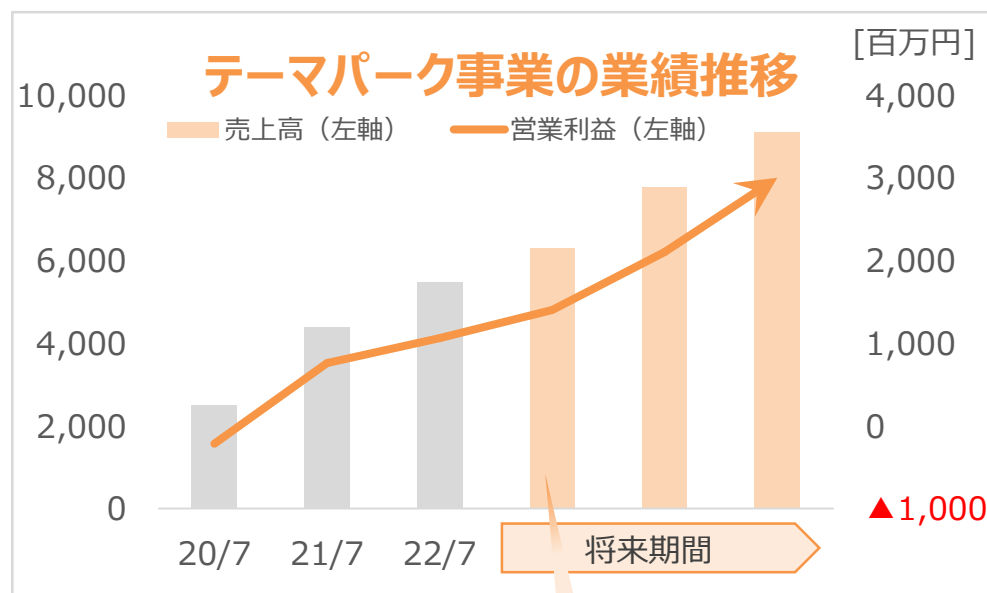
メール・LINEを活用したファン獲得



WEBサイト改修、
検索性改善により予約率150%向上

テーマパーク事業 – 中期経営計画 –

- ▶ 就労体験等の団体、別荘・宿泊事業の強化による既存事業の拡大等により、**営業利益成長率30%超の継続**を目指す



テーマパーク事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'22/07	'23/07	増減	増減率
売上高	5,485	6,500	+ 1,014	+ 18.5%
営業利益	1,061	1,400	+ 338	+ 31.9%
営業利益率	19.3%	21.5%	+ 2.2pt	—

テーマパーク事業の注力ポイント

① パーク事業の強化

- 近隣の学校団体への電話営業継続
- 就労体験メニューの提供
- わんこサービスの強化
(イベント開催、ドッグラン増設等)

② 別荘・宿泊事業の強化

- 別荘の新築・買取への積極的な投資
- 稼働率・顧客単価の向上

コロナ禍においても、**パーク来場者数が過去15年で最高**となった。また、ワーケーションやグランピング等の**コロナ禍の新たなニーズ**を捉えて大きく事業規模を拡大した。

既存事業の拡大余地が大いにあり、当期以降においても積極的に業績を拡大していく。

参考資料

連結貸借対照表推移



[百万円]

	'18/07	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07
流動資産	13,451	13,537	18,578	15,826	14,482
（現預金）	11,708	11,716	16,484	13,464	11,639
有形固定資産	6,583	8,135	9,313	10,366	10,995
無形固定資産	205	218	257	219	182
投資その他の資産	3,130	2,745	2,454	2,293	1,937
（投資有価証券）	1,465	984	895	869	463
固定資産合計	9,920	11,099	12,025	12,879	13,116
資産合計	23,371	24,637	30,604	28,706	27,598
流動負債	3,002	4,970	5,766	6,145	5,624
固定負債	9,377	7,753	13,785	11,835	10,240
（有利子負債）	6,598	6,701	12,973	11,429	9,300
負債合計	12,379	12,723	19,551	17,980	15,865
純資産合計	10,992	11,913	11,053	10,725	11,733
負債純資産合計	23,371	24,637	30,604	28,706	27,598
純有利子負債	-5,109	-5,015	-3,510	-2,034	-2,339
流動比率	448.1%	272.4%	322.2%	257.5%	257.5%
固定長期適合比率	55.5%	65.8%	54.2%	63.5%	66.6%
自己資本比率	36.3%	37.0%	27.4%	29.4%	34.2%

		'18/07	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07
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%)	1,107 (+3.7%)
	借上 台数	16,698 (+3.3%)	16,805 (+0.6%)	17,446 (+5.6%)	18,806 (+7.8%)	19,811 (+5.3%)
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%)	145 (△3.3%)
	借上 台数	18,021 (+2.8%)	21,309 (+18.2%)	21,301 (+0.0%)	22,031 (+3.4%)	21,117 (△4.1%)
時間貸 マネジメント物件	物件数	102 (△8.9%)	102 (±0.0%)	114 (+11.8%)	109 (△4.4%)	102 (△6.4%)
	管理 台数	21,668 (△4.5%)	22,509 (+3.9%)	26,985 (+19.9%)	24,917 (△7.7%)	20,119 (△19.3%)
合計	物件数	1,229 (△1.4%)	1,250 (+1.7%)	1,264 (+1.1%)	1,326 (+4.9%)	1,354 (+2.1%)
	総台数	56,387 (+0.0%)	60,623 (+7.5%)	65,732 (+8.4%)	65,754 (+0.0%)	61,047 (△7.2%)

① ウィンターシーズン



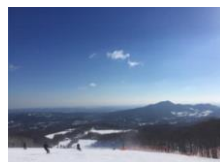
- 小雪対策投資
- オートゲートシステム導入
- インバウンド
- 差別化サービス
(川場ファーストトラック、柵池DBD、HAKUBA S-CLASS)

② グリーンシーズン



- 山頂事業
(山頂景観とゴンドラ・RWを積極活用)
- 山麓事業
(アウトドア・道の駅など地域連携)

③ 外的成長



- M&Aによる事業拡大

課題解決に向けた取り組み

【課題】
国内層への
対応が後手

- キッズプログラム
(こども来場者数の増加)
- ノンスキーチャネルの拡大

【課題】
雨天の
多寡が影響

- ベースエリアの開発関連事業
 - アコモデーション開発誘致
 - 商業施設の誘致
 - レジデンスの整備

【課題】
ハード・環境面の
不適合
転売目的の外資
との価格競争

- 外部スキー場に対するコンサルティング
- 運営受託や営業支援による事業拡大

※詳細については日本スキー場開発の説明会資料を参照ください。 <https://www.nippon-ski.jp/ir-library.php>

SDGs活動

自然と共存する 地産地消・循環型のバイオマス発電



- **日本駐車場開発グループの「2030年CO2排出ゼロ」を目的に、「スマートグリーンエネルギー株式会社」を設立。那須エリアにおいて、那須グリーンハイランド構想の実現に向けて始動。**
- **別荘地の整備で発生する間伐材を活用した、地産地消・循環型のバイオマス発電や排熱利用を実施、合わせて間伐地への植林を実施することで、環境負荷の低い施設運営の実現と、持続可能な地域づくりを目指す。**



※那須グリーンハイランド構想

空き家問題を防ぐバケーションレンタル



- 別荘オーナーの未使用時、当社で運営を受託し、宿泊施設として活用
- 収益をオーナーへ還元し、別荘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



子供たちに明るい未来を

2 飢餓を
ゼロに



4 質の高い教育を
みんなに



17 パートナリシップで
目標を達成しよう



- 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

日本経済新聞

那須塩原駅にこども食堂 藤和那須やJR東日本が連携

2021/12/22 19:07 | 日本経済新聞 電子版



那須塩原駅にこども食堂がオープンした（栃木県那須塩原市）

リゾート開発の藤和那須リゾート（栃木県那須町）やJR東日本などは連携して、那須塩原駅（那須塩原市）内にこども食堂を開設した。母子・父子家庭や其儘きなどで一人で食事をしなければならない子どもに食事を格安で提供する。



駅ナカに設けた「こども食堂」にて
運営スタッフから弁当を受け取る様子



グループのTCKワークショップの
英会話プログラムの受講

・JR東日本と連携し、JR那須塩原駅内に「子ども食堂」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
プ間のTCKワークショップにて英会話教室を開講。

※日本経済新聞 2021年12月22日付

殺処分ゼロ活動/保護犬132頭の譲渡達成と譲渡会の開催

8

働きがいも
経済成長も



12

つくる責任
つかう責任



- 保護犬譲渡活動を2017年から開始。132頭のわんちゃんを新しいご家族のもとへ譲渡することを達成！
- 那須ハイランドパーク内にて保護犬譲渡会を開催。



■ 那須ハイランドパークでの譲渡会開催の風景
想定以上の多数のお客様にご来場いただくとともに、日常のリラックスしたわんちゃんの様子を動画でもご案内。



帰国子女向け教育事業の展開



・未来の国際世代の育成

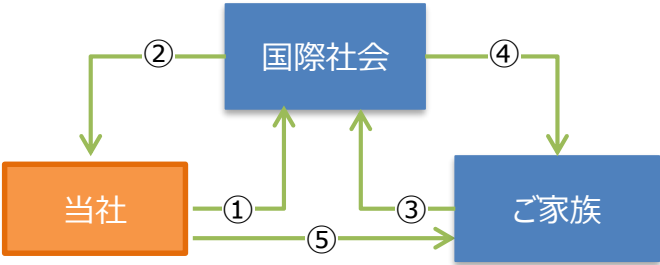
- ✓ 海外大学進学などを英語・日本語の両言語で対応できる教育により、日本国内の国際教育に貢献
- ✓ 小中高生の単身留学など国際教育のニーズにも対応し、未来の国際世代の育成

・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（2022.7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。