



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2023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)

1. 2023年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

3. 2024年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

1. 2023年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

3. 2024年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

業績総括

✓ 売上高および各段階利益において過去最高を更新

➤ 駐車場事業：堅調に増収・増益

月極駐車場検索サイトの掲載物件数や情報の拡充により、ユーザーからの問合せが増加
有人運営実績を強みに、活況なホテルや百貨店のバレーサービスの受注が増加

➤ スキー場事業：過去最高の売上・営業利益

ノンスキーヤー施策により、子どもの来場が増加
インバウンドの来場がコロナ前の7割まで回復

➤ テーマパーク事業：全事業において売上・営業利益の大幅成長を継続

宿泊室数の拡充及びWebマーケティング強化により、宿泊者数が増加
新アトラクションやイベント開催、宿泊増加による相乗効果により遊園地の来場者も増加

➤ その他事業：不動産売却により4億円の一過性利益が発生

株主還元

✓ 通期で18億円の自社株買い実施

✓ 13期連続増配

- ▶ 連結及び全セグメントにおいて、売上高及び営業利益が過去最高の業績
- ▶ スキー事業：新顧客層施策の効果やインバウンド来場による大幅改善
- ▶ 事業整理による不動産販売により大幅な増収・増益

(百万円)	2022/07	2023/07	成長率
売上高	26,271	31,855	+ 21.3%
営業利益	4,582	6,201	+ 35.3%
経常利益	4,639	6,221	+ 34.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,125	4,408	+ 41.1%

1. 2023年7月期 連結業績概要

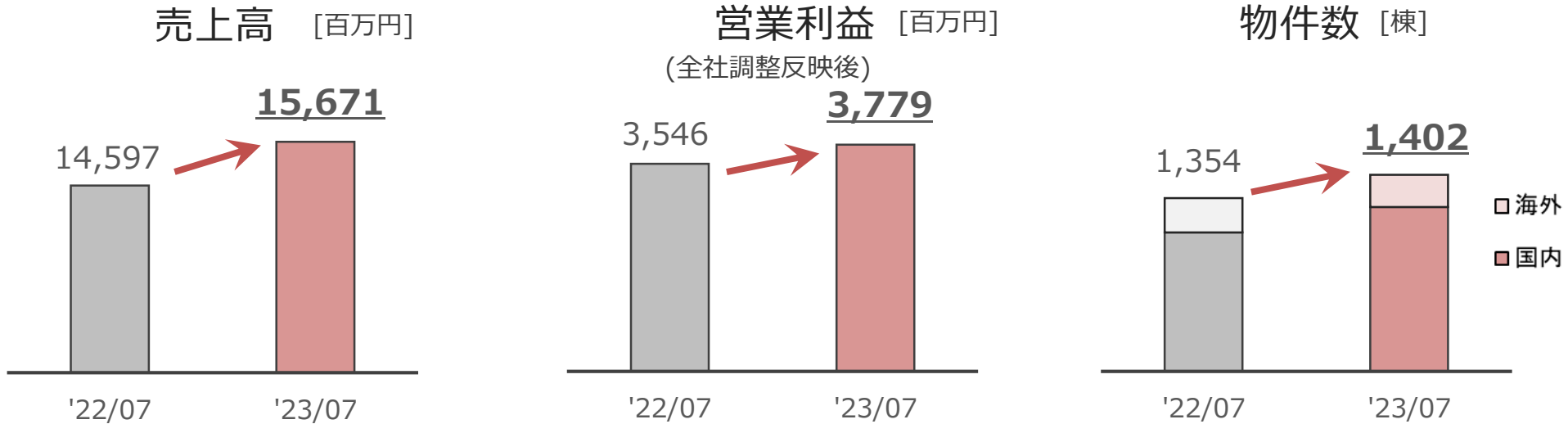
2. セグメント別の概況

3. 2024年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

▶ 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

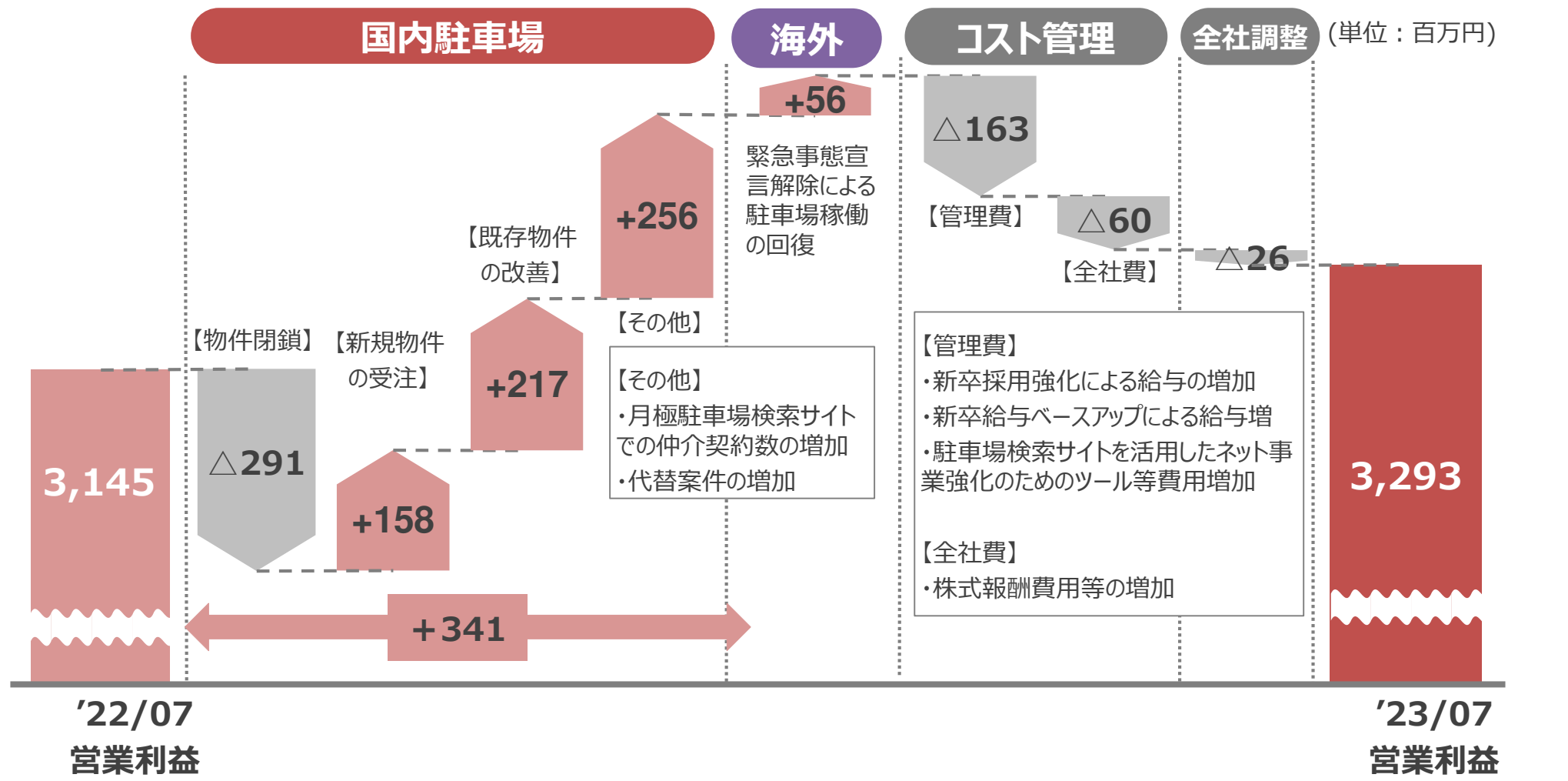
		'22/07	'23/07	増減	増減率
売上高	国内	12,977	13,814	+ 837	+ 6.5%
	海外	1,620	1,857	+ 236	+ 14.6%
営業利益		3,546	3,779	+ 233	+ 6.6%
(営業利益率)		(24.3%)	(24.1%)	(△ 0.2pt)	－
【セグメント間取引・全社調整反映後】					
売上高		14,546	15,465	+ 919	+ 6.3%
営業利益		3,145	3,293	+ 147	+ 4.7%
(営業利益率)		(21.6%)	(21.3%)	(△ 0.5pt)	－

主な経営指標

		'22/07	'23/07	増減	増減率
物件数 (件)	国内	1,284	1,336	+ 52	+ 4.0%
	海外	70	66	△ 4	△ 5.7%
総台数 (台)	国内	44,519	44,992	+ 473	+ 1.1%
	海外	16,528	15,141	△ 1,387	△ 8.4%

駐車場事業 営業利益増減要因

- ▶ 物件閉鎖による減益(△291百万円)を上回る新規および既存物件改善(+375百万円)
- ▶ 月極検索サイトの仲介契約数増加や、代替案件の増加等により+256百万円の増益



▶ 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 ⇒ 59,690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

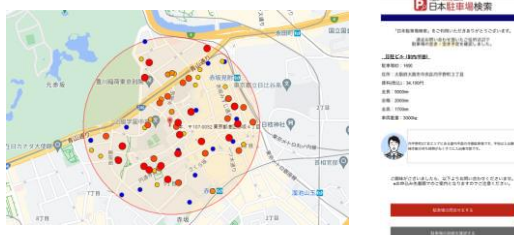
➢ 物件数59,690件超と日本最大級



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。

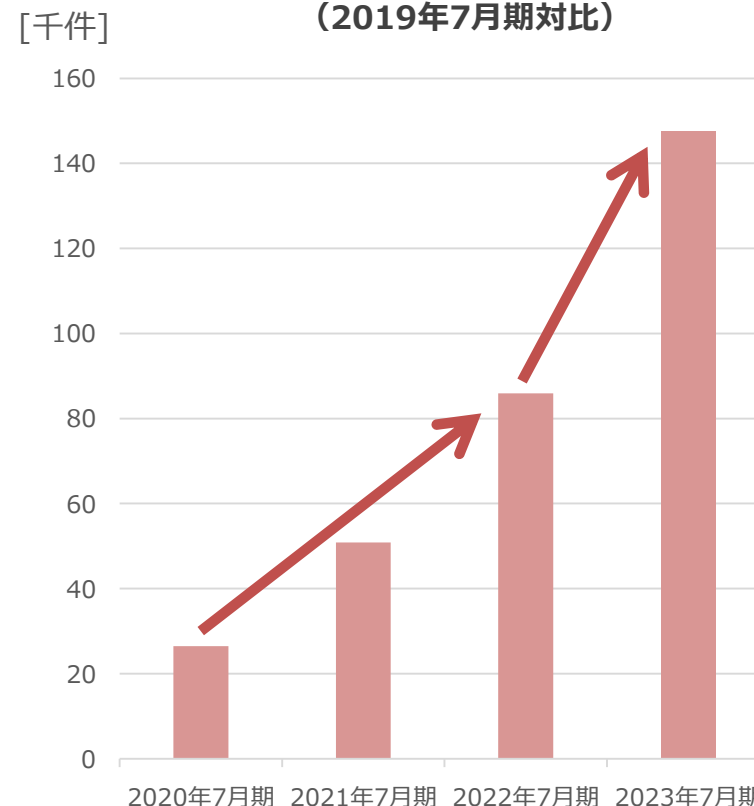
新着空き情報で借り換えの促進

➢ 過去問合せ頂いたお客様にご案内



過去にお問合せいただいたお客様や既にご契約済のお客様へ、「より近く」「より安く」などベストな駐車場を空きが出たら即日配信。駐車場オーナーも空き期間を少なくすることが出来る。

オンライン問合せ数
（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

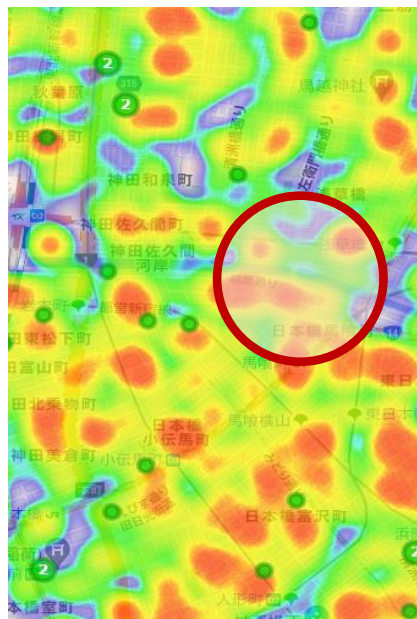
<需要データ>

「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

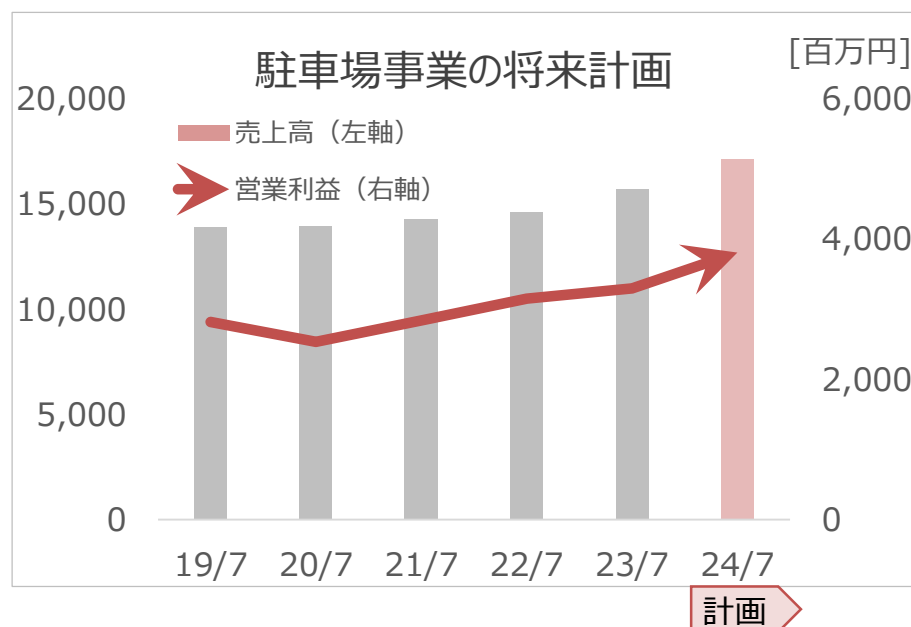
分譲マンション・賃貸マンション

商業施設等

個人宅(戸建て)



国内駐車場のDX推進によるデータ活用と有人運営の更なる事業展開、海外駐車場事業の成長により、安定的な利益だけでなく、より成長を加速



駐車場事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'23/07	'24/07	増減	増減率
売上高	15,465	17,100	+ 1,635	+ 10.6%
営業利益	3,293	3,850	+ 557	+ 16.9%
営業利益率	21.3%	22.5%	+ 1.2pt	-

駐車場事業の注力ポイント

① DX推進とデータ活用

掲載物件情報の充足、問合せ対応の質改善等により、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 有人運営の更なる事業展開

コロナ収束後、ホテルや百貨店の需要が大幅に回復する中、同業界は人員不足の問題を抱えている。

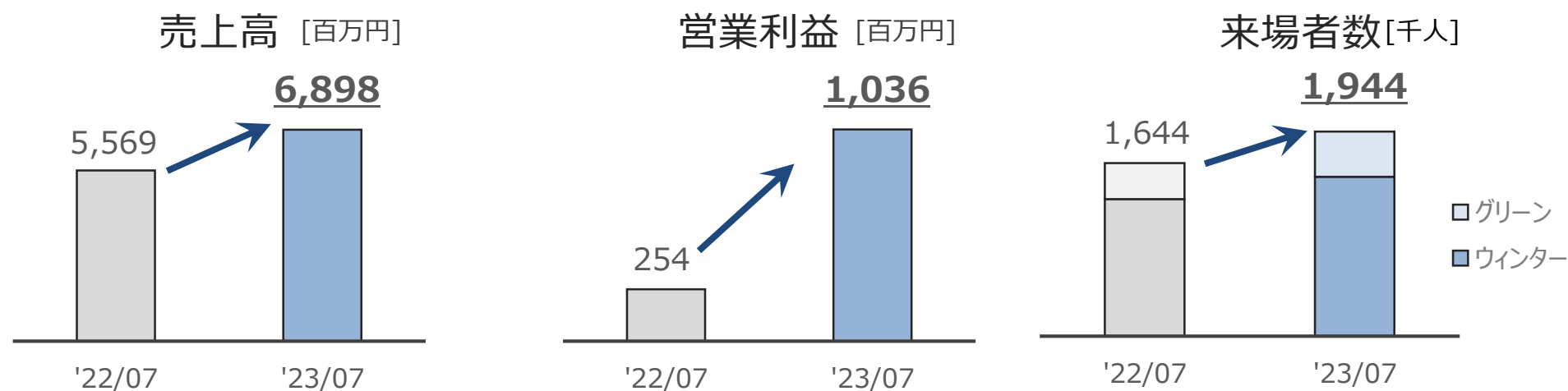
当社の25年におよぶ駐車場の有人運営実績を活かし、駐車場運営のみでなくエントランスのドアサービスを受託。さらに顧客ホテルや百貨店のブランドアップのためバレーサービス受託を促進する。

③ 海外駐車場の強化

コロナ禍の影響の大きかったタイ・韓国で、コロナの収束に伴い大幅に業績を回復した。

当期、新規物件獲得の営業を強化する。

- ▶ 過去最高の売上高を達成、営業利益が大幅に増加
- ▶ ノンスキーヤー層の拡大等の施策が奏功、インバウンドの来場が回復



セグメント売上高・営業利益 (セグメント間取引含む)

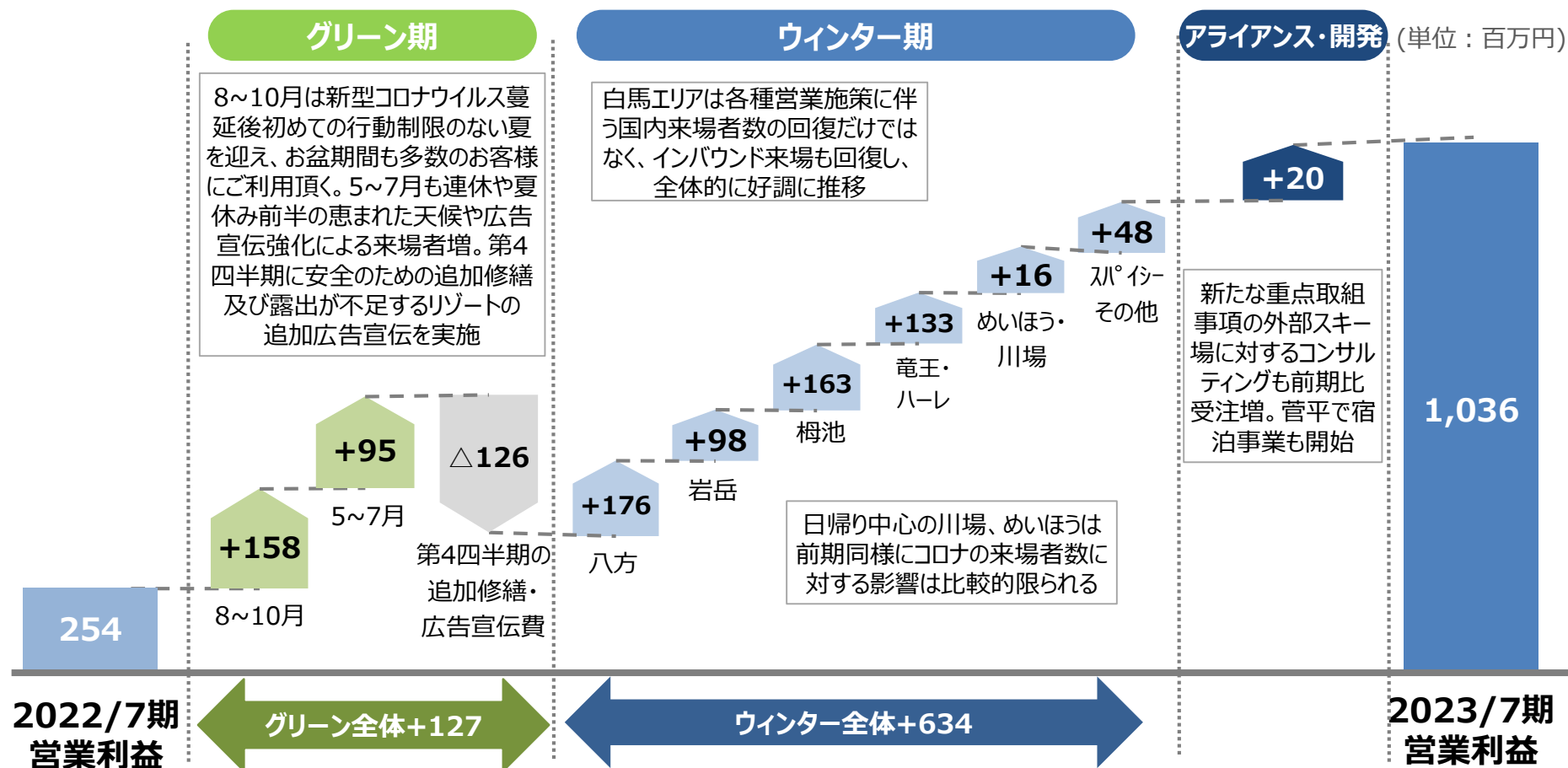
	'22/07	'23/07	増減	増減率
売上高	5,569	6,898	+ 1,329	+ 23.9%
営業利益	254	1,036	+ 782	+ 308.0%
営業利益率	4.6%	15.0%	+ 10.4%	—

主な経営指標

	来場者数	'22/07	'23/07	増減	増減率
ウィンター		1,303	1,515	+ 211	+ 16.3%
グリーン		341	429	+ 88	+ 25.8%

スキー場事業 営業利益増減要因

- ▶ 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
- ▶ 新たな重点取組事項であるグループ外のスキーリゾートへの支援事業や、宿泊・不動産に関連する事業も本格始動

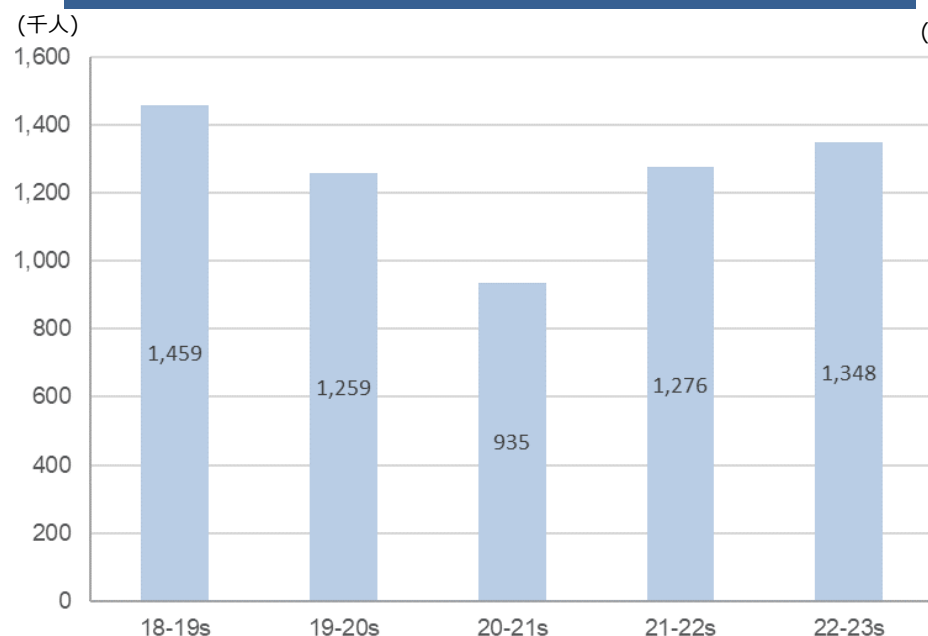


スキー場事業 – こども来場者数の増加「キッズプログラム」–

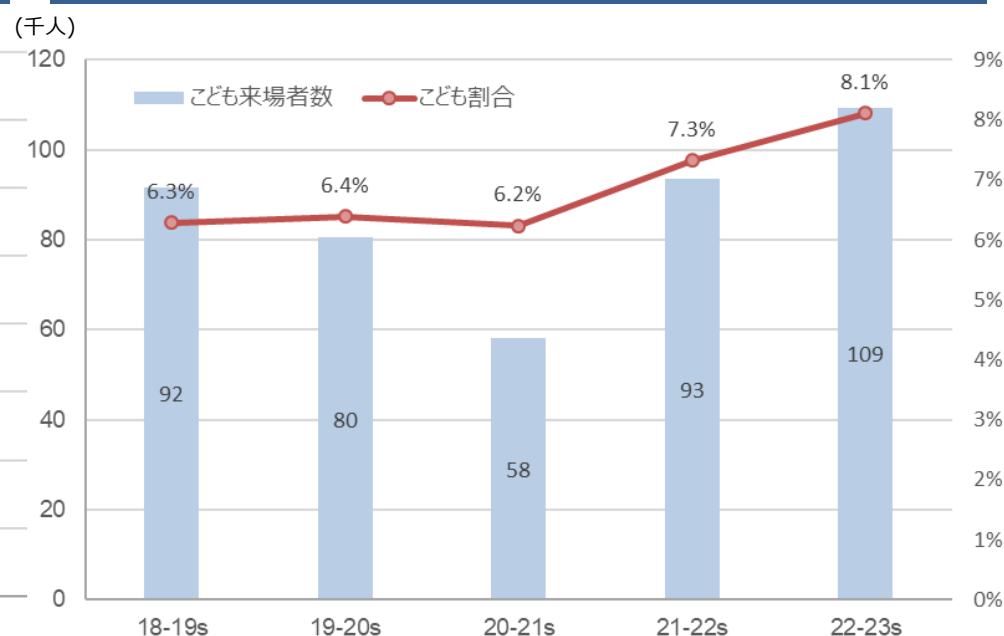
- ▶ 2万名のNSDキッズプログラム会員を獲得、前期から倍増
- ▶ 国内こども来場者数は前期比1.6万人増の10.1万人

※全体の来場者数に占める割合も8.1%まで上昇、コロナ前と比較しても人数、比率ともに大幅増加

国内来場者数の推移(インバウンド除く)



国内こども来場者数の推移(インバウンド除く)



(*)八方のこども来場者数は、22-23シーズンよりこども券に中高生も含まれることとなったため、八方の前年実績に他7スキー場の当期のこども券の増加率を掛けて計算しています

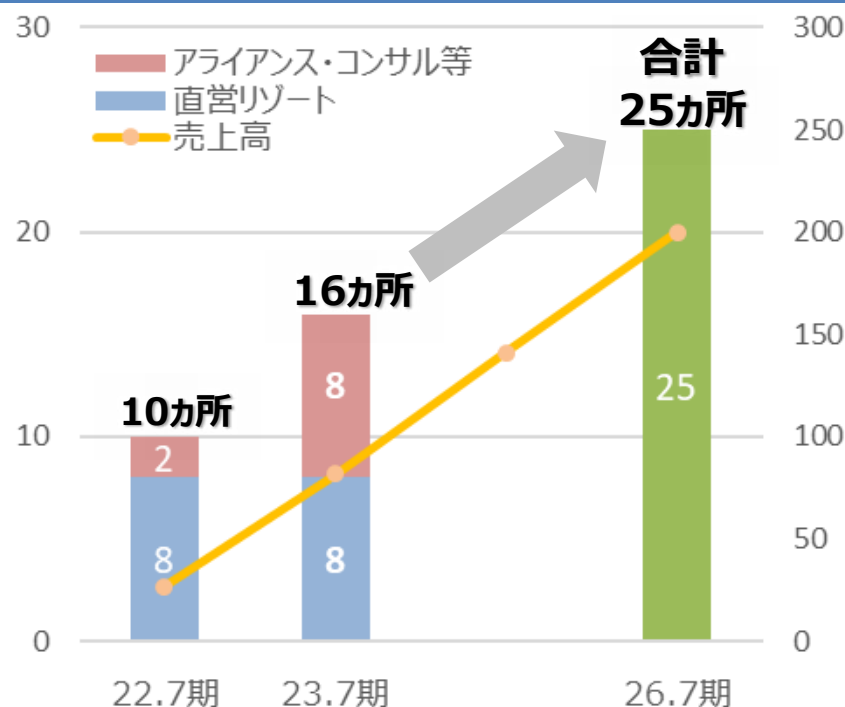
[NSDキッズプログラム]

将来のプレイヤー育成や、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、小学生以下シーズン券無料・レンタル割引等、エントリーのハードルを軽減。プログラム参加メンバー限定のオリンピックとのプログラムや大会を開催



- ▶ 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



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のロングブルーラングに、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/>

ご提供内容

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



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



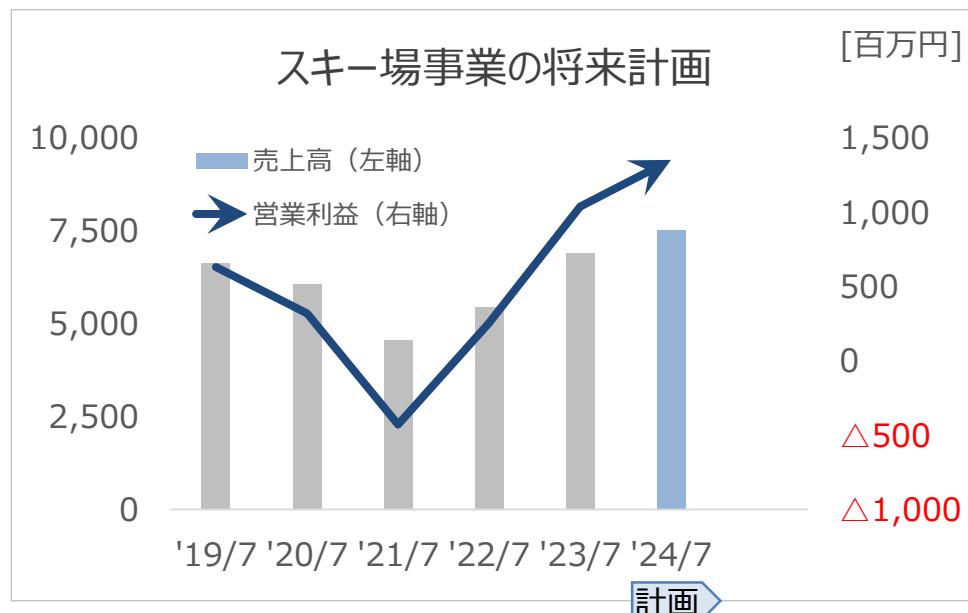
WEB販売や単価設定等のチケット戦略やゲートシステムのリース・導入支援



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、重点領域として社内に専属の組織を設け、スキー場設備のリースやメンテナンス、キッズプログラムやグリーンシーズン事業を始めとするスキー場横断的な営業施策等、当社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

- ▶ 株主優待やキッズプログラムも活用した集客面、付加価値向上など運営ノウハウ面でのサポートを実施するNSDアライアンス事業の推進
- ▶ 宿泊事業の本格化



スキー場事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'23/07	'24/07	増減	増減率
売上高	6,898	7,500	+ 601	+ 8.7%
営業利益	1,036	1,350	+ 314	+ 30.3%
営業利益率	15.0%	18.0%	+ 3.0pt	-

スキー場事業の注力ポイント

① 新規顧客開拓

- キッズプログラム及びノンスキーヤー層の拡大

② アライアンスの促進

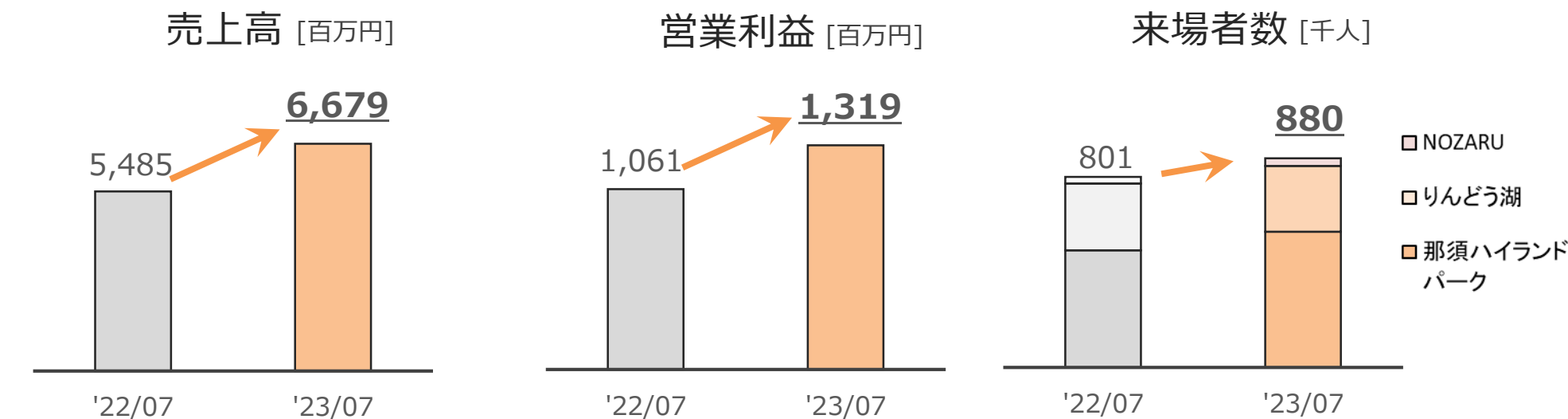
- 外部スキー場に対するコンサルティング
- 運営受託や営業支援による事業拡大

③ 宿泊事業の本格化

- 宿泊施設数はスキー場の来場者数にも直結。ポテンシャルのある宿泊施設はグループリゾートで譲り受け、リノベーションや新規営業活動を実施
- リゾート周辺の土地の取得も行い、スキー場事業にプラスとなる事業者等をパートナーとして招致

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者数増加、グランピング施設や別荘の追加投資により宿泊事業とのシナジー効果も発揮し増収・増益



セグメント売上高・営業利益

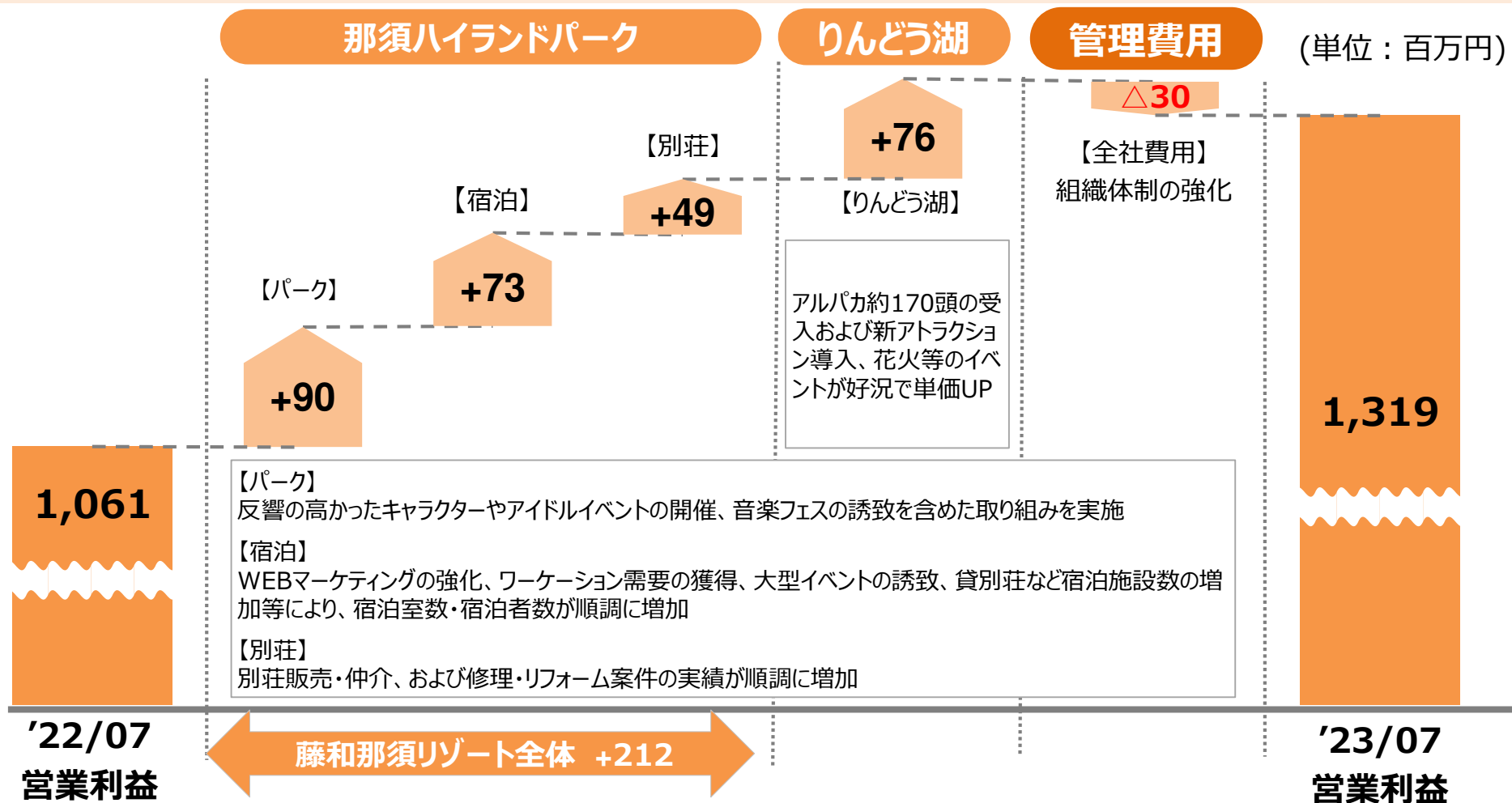
	'22/07	'23/07	増減	増減率
売上高	5,485	6,679	+ 1,194	+ 21.8%
営業利益	1,061	1,319	+ 258	+ 24.3%
営業利益率	19.3%	19.8%	+0.5pt	–

主な経営指標

	'22/07	'23/07	増減	増減率
来場者数				
那須ハイ	493	571	+ 78	+ 15.9%
NOZARU	28	32	+ 3	+ 11.7%
りんどう湖	280	276	△ 3	△ 1.4%

テーマパーク事業 営業利益増減要因

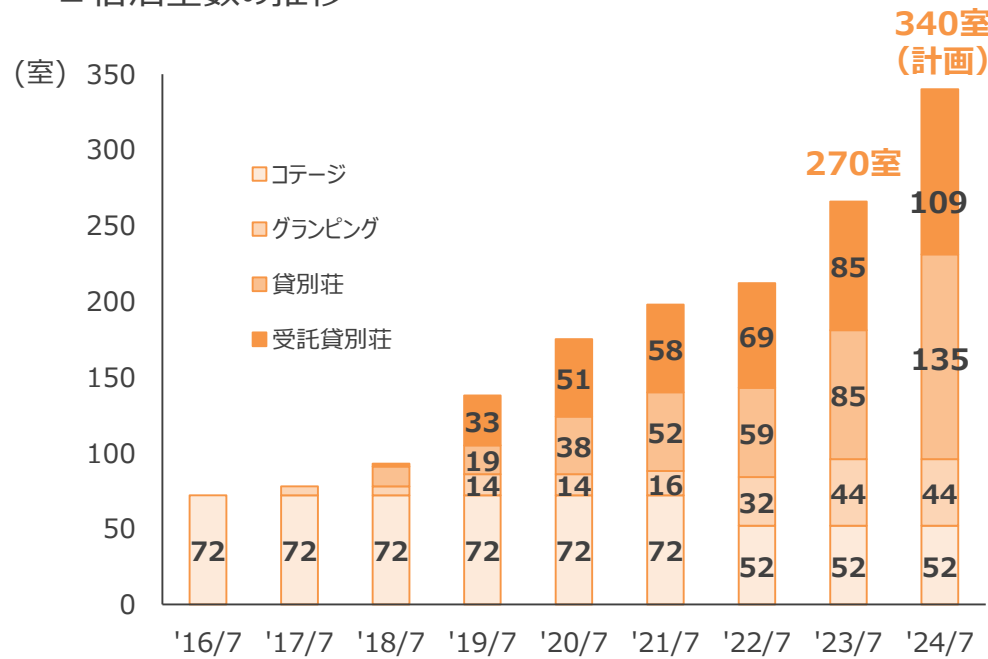
- ▶ パーク : 積極的なイベント投資により来場者数増加
- ▶ 宿泊 : 新築別荘のOPEN、Webマーケティング強化等により宿泊者数が増加
- ▶ 別荘 : 販売・仲介・有償サービスが好調



テーマパーク事業 – 別荘・宿泊事業 –

- ▶ 積極的に別荘投資も行い、宿泊数を伸ばしている
- ▶ 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

■ 宿泊室数の推移



■ 宿泊数・宿泊者数の状況

	'22/7	'23/7	増減率
宿泊数（千泊）	44	54	+ 22.7%
宿泊者数（千人）	102	136	+ 33.3%

■ 宿泊施設への積極投資

様々なコンセプトの宿泊施設を建設し、別荘地の魅力を創出。
別荘は、将来的には販売も可能。



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



大窓の別荘



ペットと宿泊できるお部屋も多数開設
（プライベートドッグラン付きも有り）



デジタル木材加工技術を活用した新築の
貸別荘も新たに開業

テーマパーク事業 – 遊園地・テーマパーク事業 –

- ▶ 宿泊者数の増加がテーマパーク事業にも送客効果を発揮
- ▶ イベントの複数開催、天候も良く**昨夏の来場者数が前期比倍増**
(特にわんこ連れのお客様に特化したイベントの開催により、来場者数の増加に寄与)
- ▶ 2023年夏の**新アトラクション導入**に伴い、**ファンタジープス（一日乗り放題チケット）の価格改定**を実施
- ▶ 動物とのふれあい体験メニューの強化や、アルパカ放牧場とアスレチックを一体化した新アトラクションを導入

[千人]

	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07
那須ハイランドパーク	544	323	422	493	571
NOZARU	19	16	20	28	32
りんどう湖	-	34	261	280	276
来場者数 計	563	373	703	801	879



わんこ連れの来場者に特化したイベント「キャバリアランド」



2023年夏にOPENした新アトラクション「洞窟探検MOGURA」



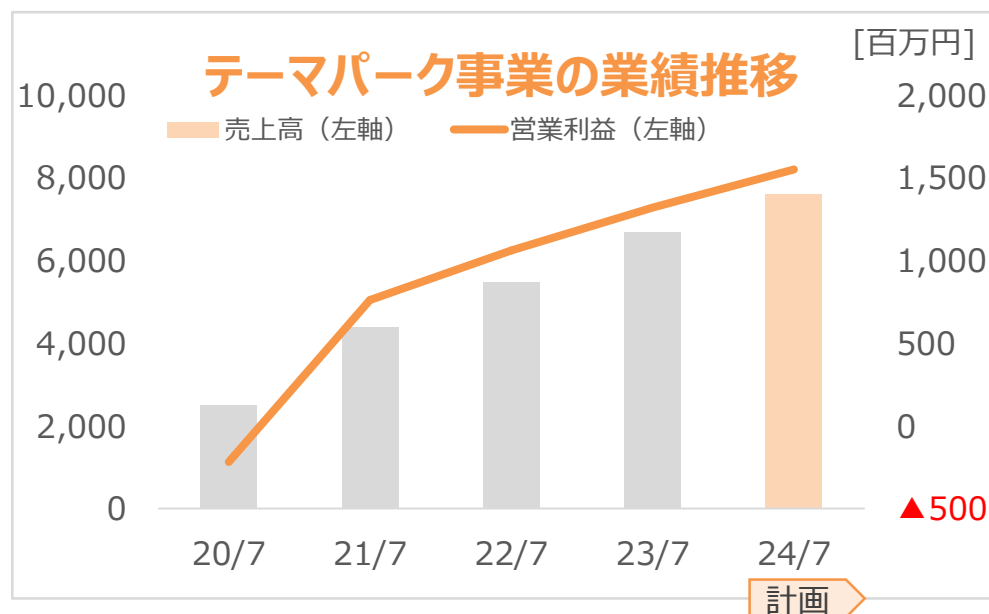
アルパカ牧場よりアルパカ170頭が仲間入り。新アトラクション「あるぱーく」をOPEN



大好評の湖畔の花火大会

テーマパーク事業 - 計画 -

- ▶ アトラクションへの投資やイベント開催の継続によりパークの魅力を創出
- ▶ 新築別荘への継続投資による宿泊事業の拡大



テーマパーク事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'23/07	'24/07	増減	増減率
売上高	6,679	7,600	+ 920	+ 13.8%
営業利益	1,319	1,550	+ 230	+ 17.4%
営業利益率	19.8%	20.4%	+ 0.6pt	-

テーマパーク事業の注力ポイント

① パーク事業の強化

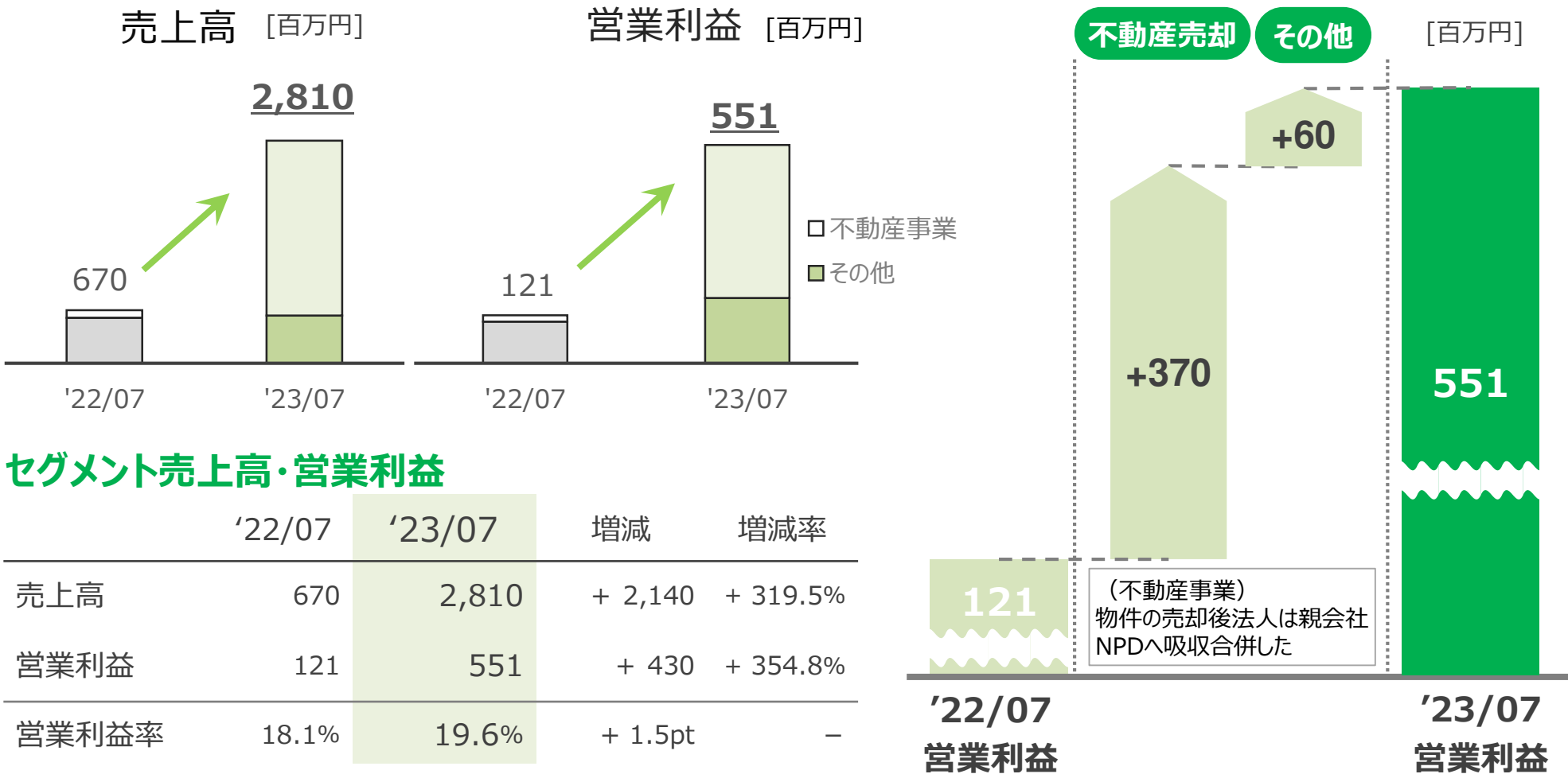
- 継続的な新コンテンツ（イベント、アトラクション）投入による魅力強化
- 就労体験メニュー提供による学校団体集客
- わんこサービスの強化（譲渡会および里親会の定期開催、ドッグラン増設等）

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
⇒別荘地の魅力創出
⇒宿泊室数の増加
- 室数を増やしながらも稼働率を維持

その他事業 – 業績ハイライト –

▶ 事業整理による不動産販売により一過性の売上・利益が発生したことで
大幅な増収・増益



1. 2023年7月期 連結業績概要

2. セグメント別概況

3. 2024年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

- ▶ 2024年7月期も売上高・各段階利益ともに過去最高を見込む
- ▶ 駐車場、スキー場、テーマパークの3つの事業において
営業利益成長率20%を見込む ※一過性の不動産売却益4億円を除く営業利益成長率20.4%

(百万円)	2023/7	2024/7 (計画)	増加額	成長率
売上高	31,855	33,000	+ 1,145	+ 3.6%
営業利益	6,201	7,000	+ 799	+ 12.9%
経常利益	6,221	6,900	+ 678	+ 10.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	4,408	4,800	+ 391	+ 8.9%

- ▶ 14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

	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07	'24/07 (計画)
1株あたり配当金 (円)	4.50	4.75	5.00	5.25	5.50
配当総額 (百万円)	1,488	1,545	1,604	1,662	1,741
自己株式取得総額 (百万円)	499	999	948	1,776	165
当期純利益 (百万円)	1,201	2,335	3,125	4,408	4,800
配当性向 (及び総還元性向) (%)	123.9 (165.5)	66.7 (109.0)	52.0 (81.7)	38.0 (78.0)	36.6 (39.7)
ROA (及びROE) (%)	9.9 (13.7)	11.7 (27.7)	16.5 (34.9)	22.0 (42.3)	— (—)
自己資本比率 (%)	27.4	29.4	34.2	39.3	—

▶ 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



100人規模の新卒合宿研修

成長事業の
中核人材
として輩出

テーマパーク事業

スキー場事業

新規事業

新卒採用の強化

年間150名の新卒社員を積極採用

1. 2023年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

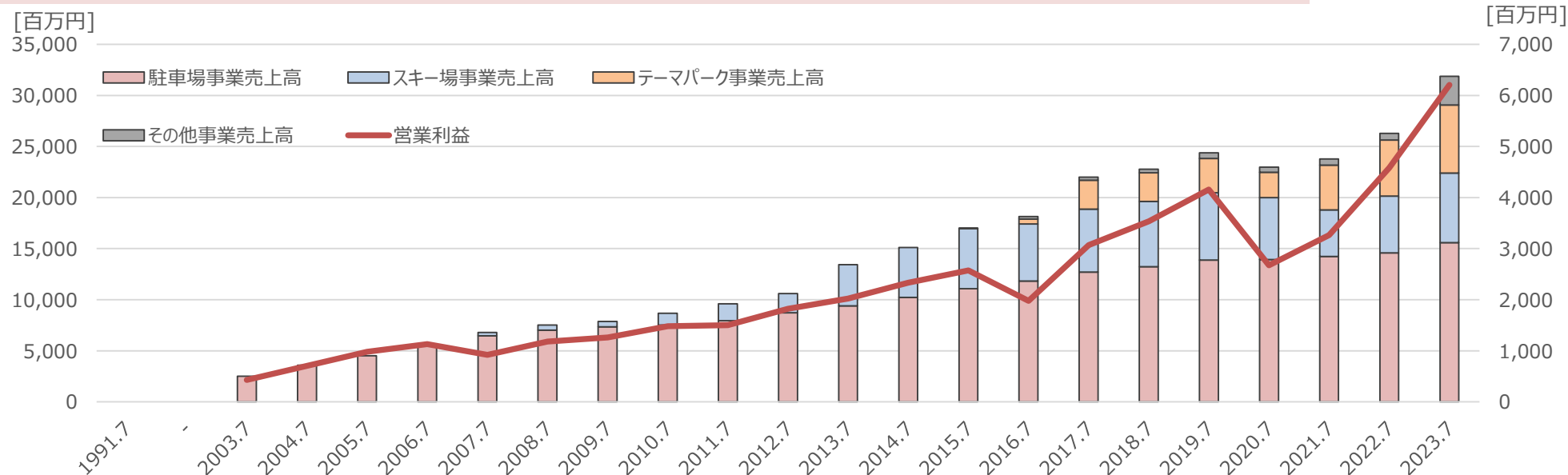
3. 2024年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み



関わる人全ての人がHappyなビジネスをすること「**ハッピー・トライアングル**」
「世の中にある**不稼働な資産を有効活用**することで**社会に貢献**すること」
を理念として、事業を展開。



1991年 創業
1998年 ビル附置駐車場の有人運営をスタート
～2006年 国内駐車場事業の拠点を札幌～福岡へ拠点展開

2003年 JASDAQ
2004年 東証二部上場
2005年 東証一部上場

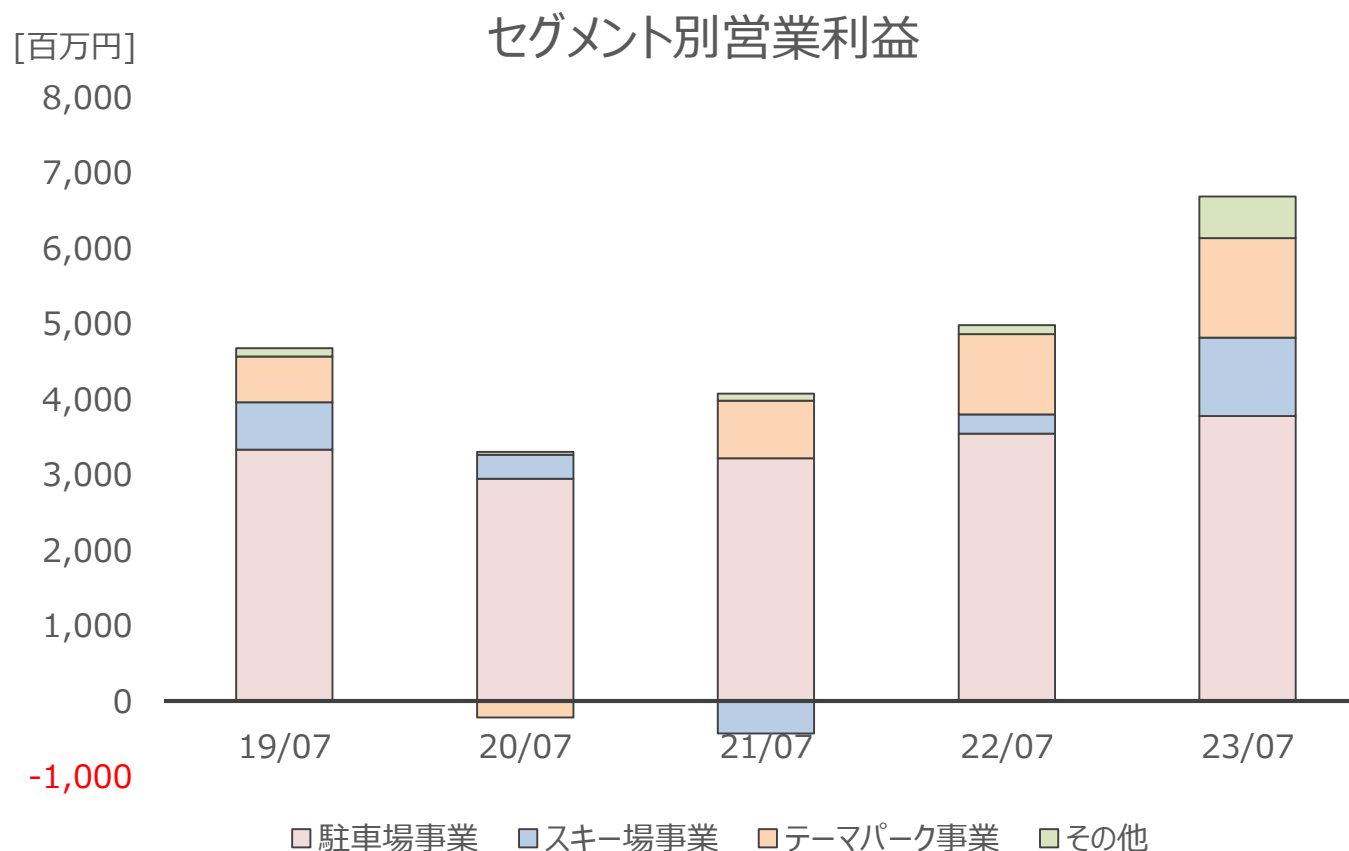
2010年 タイ現地法人設立
駐車場事業の海外展開開始

2016年 テーマパーク事業開始
(M&Aにより拠点を増やし、
2023年7月現在 2つのテーマパークを運営)

2005年 スキー場事業開始
(M&Aにより拠点を増やし、2023年7月現在 8つのリゾートを運営)

	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07
売上高	24,381	22,979	23,785	26,271	31,855
営業利益	4,157	2,672	3,263	4,582	6,201
経常利益	4,152	2,741	3,460	4,639	6,222
当期純利益	2,823	1,201	2,335	3,125	4,408

[百万円]



業績 連結貸借対照表

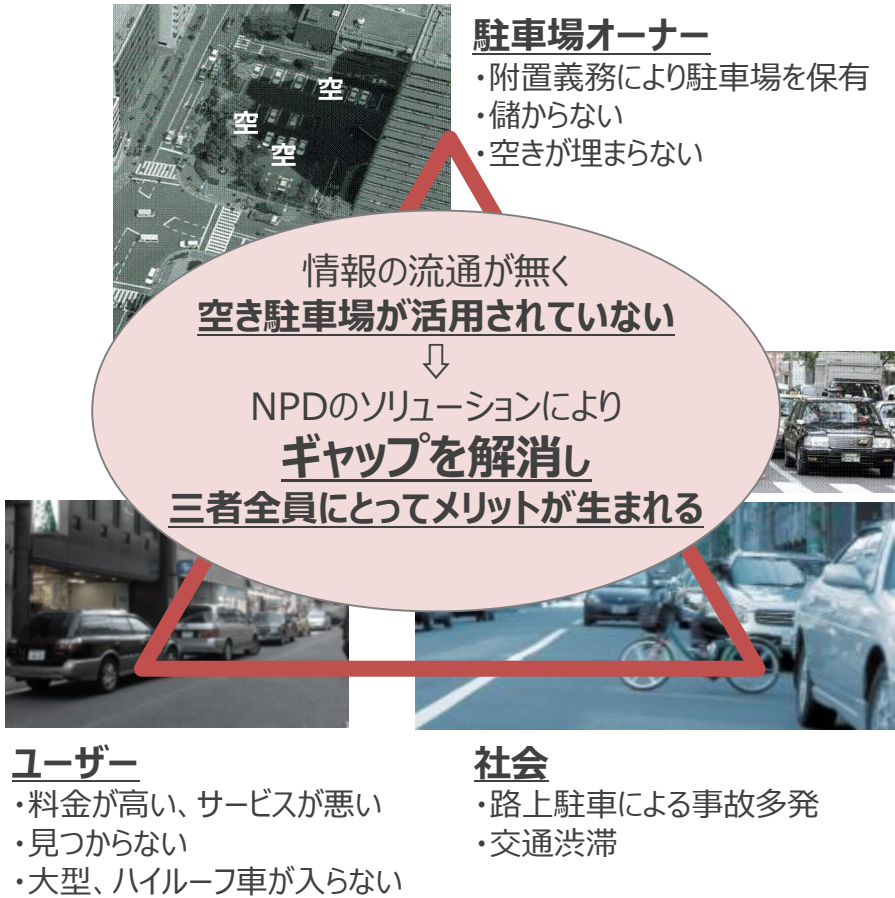


[百万円]

	'19/07	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07
流動資産	13,537	18,578	15,826	14,482	14,482
（現預金）	11,716	16,484	13,464	11,639	11,050
有形固定資産	8,135	9,313	10,366	10,995	11,925
無形固定資産	218	257	219	182	161
投資その他の資産	2,745	2,454	2,293	1,937	2,437
（投資有価証券）	984	895	869	463	771
固定資産合計	11,099	12,025	12,879	13,116	14,525
資産合計	24,637	30,604	28,706	27,598	29,007
流動負債	4,970	5,766	6,145	5,624	4,888
固定負債	7,753	13,785	11,835	10,240	10,167
（有利子負債）	6,701	12,973	11,429	9,300	7,909
負債合計	12,723	19,551	17,980	15,865	15,056
純資産合計	11,913	11,053	10,725	11,733	13,950
負債純資産合計	24,637	30,604	28,706	27,598	29,007
純有利子負債	△5,015	△3,510	△2,034	△2,339	△3,140
流動比率	272.4%	322.2%	257.5%	257.5%	296.2%
固定長期適合比率	65.8%	54.2%	63.5%	66.6%	67.4%
自己資本比率	37.0%	27.4%	29.4%	34.2%	42.3%

駐車場事業 事業モデル

駐車場に関する総合コンサルティング事業を国内・海外で展開。
 主にビル附置駐車場の有効活用を得意とし、ビル内の空き駐車場の収益化や
 駐車場オペレーションの効率化・サービスアップをビルオーナーに代わって実現。
 海外では、ビルや車が増加するアジア圏へ展開。



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 月極専用駐車場、または 有人での時間貸運営
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サービスを提供
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、 エントランスにてお客様のお車をお預かり
事業所 【国内】 東京・札幌・仙台・横浜・静岡・名古屋・京都 神戸・岡山・広島・福岡 【海外】 バンコク・ソウル	

他社のターゲット コインパーキング

- ✓ 土地を借り上げ（もしくは取得）し精算機を設置、無人によるオペレーションを実施
- ✓ 好景気型にはマンションなどに土地転用されるため、物件閉鎖リスクが高い



これまでの**駐車場有人運営のノウハウを活かし**、駐車場サブリースや管理運営だけでなく、百貨店やラグジュアリーホテル等、より高付加価値なサービス提供を求められる物件において、**バレーサービス（車寄で車をお預かりするサービス）**や、**エントランスでのドアサービスを受託**。



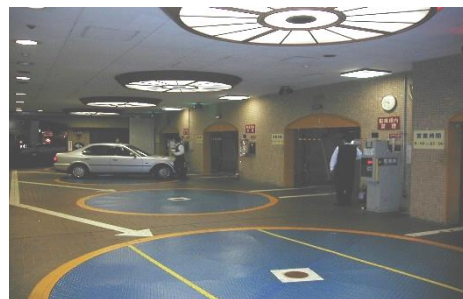
伊勢丹新宿本店パーキング



ザ・キャピトルホテル東急

NPDのターゲット ビル附置駐車場

- ✓ 空き車室を借り上げて月極ユーザーへ貸すサブリースが基本。物件によってはオペレーターを配備し、有人時間貸し運営を併用することで収益を向上させる。ビルの形状やロケーション・用途に合わせて、各駐車場に合った運営方法を採用。
- ✓ 不景気では空き車室が増加し、好景気でも新規ビル増加するため、物件の減少リスクは低い



[附置駐車場のマーケット]

NPDグループ国内運営実績
1,354棟

全国の駐車場附置ビル数
60,000棟以上

場所貸だけでなく
駐車場におけるサービス提供が
NPDのビジネスモデル

バブル期に建設された機械式駐車場が大規模修繕の時期を迎えており、修繕期間の代替駐車場確保やユーザーへの案内等を、オーナーよりワンストップで受注。

		'19/07	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07
月極専用 直営物件	物件数	1,001 (+1.1%)	1,000 (△0.1%)	1,067 (+6.7%)	1,107 (+3.7%)	1,156 (+4.4%)
	借上 台数	16,805 (+0.6%)	17,446 (+5.6%)	18,806 (+7.8%)	19,811 (+5.3%)	21,620 (+9.1%)
時間貸し併用 直営物件	物件数	147 (+7.3%)	150 (+2.0%)	150 (+0.0%)	145 (△3.3%)	141 (△2.8%)
	借上 台数	21,309 (+18.2%)	21,301 (+0.0%)	22,031 (+3.4%)	21,117 (△4.1%)	20,039 (△5.1%)
時間貸 マネジメント物件	物件数	102 (±0.0%)	114 (+11.8%)	109 (△4.4%)	102 (△6.4%)	105 (+2.9%)
	管理 台数	22,509 (+3.9%)	26,985 (+19.9%)	24,917 (△7.7%)	20,119 (△19.3%)	18,474 (△8.2%)
合計	物件数	1,250 (+1.7%)	1,264 (+1.1%)	1,326 (+4.9%)	1,354 (+2.1%)	1,402 (+3.5%)
	総台数	60,623 (+7.5%)	65,732 (+8.4%)	65,754 (+0.0%)	61,047 (△7.2%)	60,133 (△1.5%)

スキー場事業 事業概要

M&Aにより取得した8か所のスキー場を現在運営。
ハンズオン型で運営し、地域全体の活性化を目指す。
中期成長戦略として、グリーンシーズン営業およびインバウンド集客に注力中。またM & Aおよびアライアンスによる更なる事業成長を目指す。

ハンズオン型の再生・運営

惜しみなきノウハウ提供

データ重視

競合ベンチマーク

顧客目線

プロ人材の派遣・育成

ローカル人材

現場を知悉

地元コミュニティ
へのアクセス

地方創生へ寄与

連 携

- 地域おこし
- 特産品拡販
- エリア集客

活性化

- 施設・設備への投資
- 雇用拡充
- 中長期なコミット

着実な成長

内的成長

グリーンシーズン

インバウンド



外的成長

M&A



インバウンド取組例

白馬エリア（HAKUBA VALLEY）の全10スキー場が協力し、日本最大のグレンデ面積をもつ共通券が実現。
インバウンド営業、海外リゾートとのアライアンスも積極的に図る。
八方尾根スキー場では来場者数の3割がインバウンド顧客へ。



グリーンシーズン取組例

岩岳マウンテンパーク「HAKUBA MOUNTAIN HARBOR」
雲海や夕日の眺望が見事で、オープン後、前年比3.3倍の集客。
成功事例はグループ内で積極的に横展開。

① ウィンターシーズン



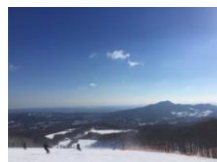
- 小雪対策投資
- オートゲートシステム導入
- インバウンド
- 差別化サービス
(川場ファーストトラック、柵池DBD、HAKUBA S-CLASS)

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>

	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 白馬八方尾根 スキー場	HAKUBA VALLEY 白馬岩岳ス ノーフィールド	HAKUBA VALLEY 桺池高原 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)	北志賀エリア (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 23年7月期 ウィンターシーズン	50千人	209千人	148千人	313千人	121千人	274千人	186千人	211千人
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 聖地	■ 全国岩岳学 生スキー大会 が有名	■ 桺池自然公 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

日本のテーマパークの再生を目指す。

現在は、那須ハイランドパークと、りんどう湖ファミリー牧場の2つの遊園地を運営。
藤和那須リゾートでは、遊園地運営の他、グランピングや別荘の宿泊事業、
別荘事業を手掛ける。

遊園地事業



那須ハイランドパーク(栃木県那須町)
2016年6月グループ化

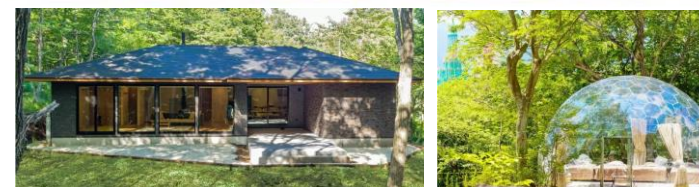
大自然の中にある50万㎡の広さをもつ北関東最大の遊園地。40種類のアトラクションや自然を生かした溪流釣り等が魅力。**ペットと一緒に乗る遊具や、保護犬の里親譲渡会を開催する等、ペットフレンドリーな遊園地を目指す。**



りんどう湖ファミリー牧場(栃木県那須町)
2020年5月グループ化

アルパカをはじめ、ヤギや羊などと触れ合える観光牧場を併設した遊園地。
安心・安全に遊べる公園のような遊園地、0歳～6歳の未就学児の初めて体験を応援し、成長を一緒に体感できる遊園地を目指す。

宿泊・別荘事業



那須ハイランドパークに隣接する、約800万㎡の広大な敷地、総区画数5,000区画を有する別荘地を管理。
一部、当社にて保有するグランピング施設や別荘、さらにオーナーが保有する別荘を、宿泊施設として運営。

1. 2023年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

3. 2024年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

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



- 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
- 食事の提供だけでなく教育・体験の場も創出する



KODOMO食堂の新食堂舎がJR那須塩原駅にOPEN



夏祭りの開催



グループ会社TCKワークショップの英会話プログラムの開催

- ・JR東日本と連携し、JR那須塩原駅に「子ども食堂」を開設
 - ・中学生以下100円、子ども同伴の大人200円でお弁当を購入できる
- ↓
- ・那須塩原駅に子ども食堂舎が完成
 - ・地元の方の支援もあり、月間1,000食を超えるお弁当を提供できるようになった

殺処分ゼロ活動/保護犬149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
149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

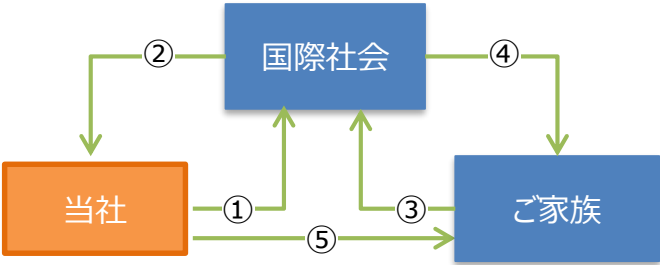
- ✓ 海外大学進学などを英語・日本語の両言語で対応できる教育により、日本国内の国際教育に貢献
- ✓ 小中高生の単身留学など国際教育のニーズにも対応し、未来の国際世代の育成

・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1,700名**に提供（2023.7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。