NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2024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)

1．2024年7月期2Q　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

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

1．2024年7月期2Q 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

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

決算の概要

上期の総括

✓ **全社では売上高および各段階利益において　減収・減益**

- **駐車場事業**：**過去最高の売上・営業利益**
  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**
  グリーンシーズン：地域の特性を活かした商品開発を継続し、過去最高の来場者数を達成
  ウィンターシーズン：インバウンドの来場が堅調。ノンスキーヤー拡大施策が奏功し過去最高の来場者数
- **テーマパーク事業**：夏休み来場が振るわず**減収・減益**
  ８月お盆の台風上陸・酷暑等による個人客の減少により、来場者数が減少
- **その他事業**：前期に発生した不動産売却(利益４億円)の影響で減収・減益

通期の見通し

✓ 通期においては**過去最高売上・過去最高益を達成見込み**

株主還元（2024年7月期）

✓ **14期連続増配予定**

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

連結業績ハイライト

▶ 全社では売上高及び各段階利益で**減収・減益**

（百万円）	2023/01	**2024/01**	成長率	計画	計画対比
売上高	16,697	15,955	▲ 4.4%	16,300	▲2.1%
営業利益	3,553	**3,276**	**▲ 7.8%**	**3,500**	▲6.4%
経常利益	3,545	3,255	▲ 8.2%	3,500	▲7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,554	2,307	▲ 9.7%	2,600	▲11.26%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

セグメント別業績ハイライト

- 前期その他事業において、一過性の不動産売却が発生。事業整理が前期で完了し今期は発生無し(売上▲18億円、営業利益▲4億円)
- **テーマパーク事業**において、アフターコロナの旅行施策や、アウトドアブームの後押し等もあり前期大幅成長したが、**今夏はお盆の台風上陸や長期イベントの不発等により減収減益**となった
- **駐車場事業、スキー事業は堅調で過去最高実績**を記録

		23/7 2Q	24/7 2Q	対前年同期増減	対前年同期増減率
駐車場事業	売上高	7,645	8,334	689	9.0%
	営業利益	1,635	1,677	42	2.6%
スキー場事業	売上高	3,279	3,917	638	19.5%
	営業利益	413	703	290	70.2%
テーマパーク事業	売上高	3,684	3,444	-240	-6.5%
	営業利益	1,005	793	-212	-21.1%
その他事業	売上高	2,177	370	-1,807	-83.0%
	営業利益	499	101	-398	-79.8%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

1．2024年7月期2Q 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

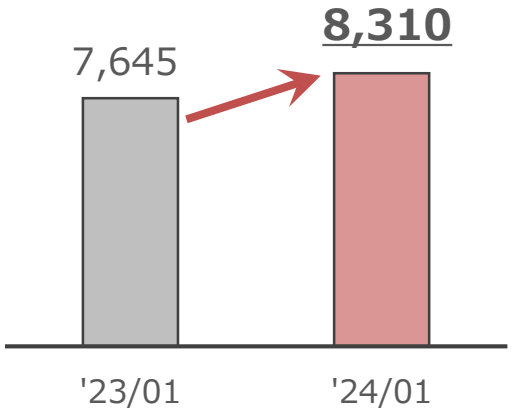
5．SDGsの取組み

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業 – 2Q業績ハイライト –

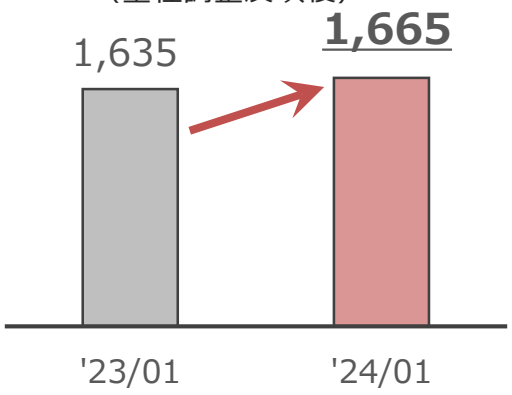
▶ 既存物件改善および新規物件取得が堅調に進み過去最高売上・過去最高益

売上高 [百万円]

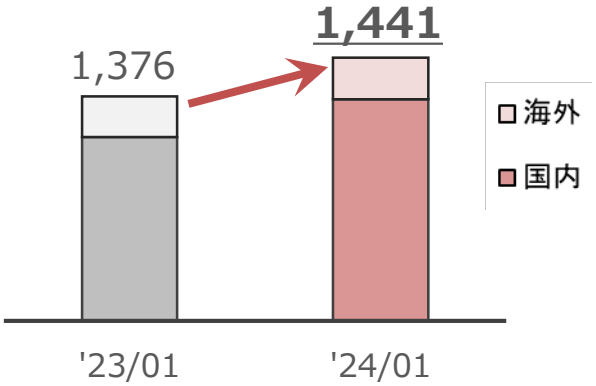


営業利益 [百万円]

（全社調整反映後）



物件数 [棟]



セグメント売上高・営業利益（セグメント間取引含む）

		'23/01	'24/01	増減	増減率
売上高	国内	6,739	7,348	+ 609	+ 9.0%
	海外	906	962	+ 56	+ 6.2%
営業利益 （営業利益率）		1,882 (24.6%)	1,982 (23.8%)	+ 100 (△ 0.8pt)	+ 5.3% –
【全社調整反映後】 営業利益 （営業利益率）		1,635 (21.4%)	1,677 (20.2%)	+ 42 (△ 1.2pt)	+ 2.6% –

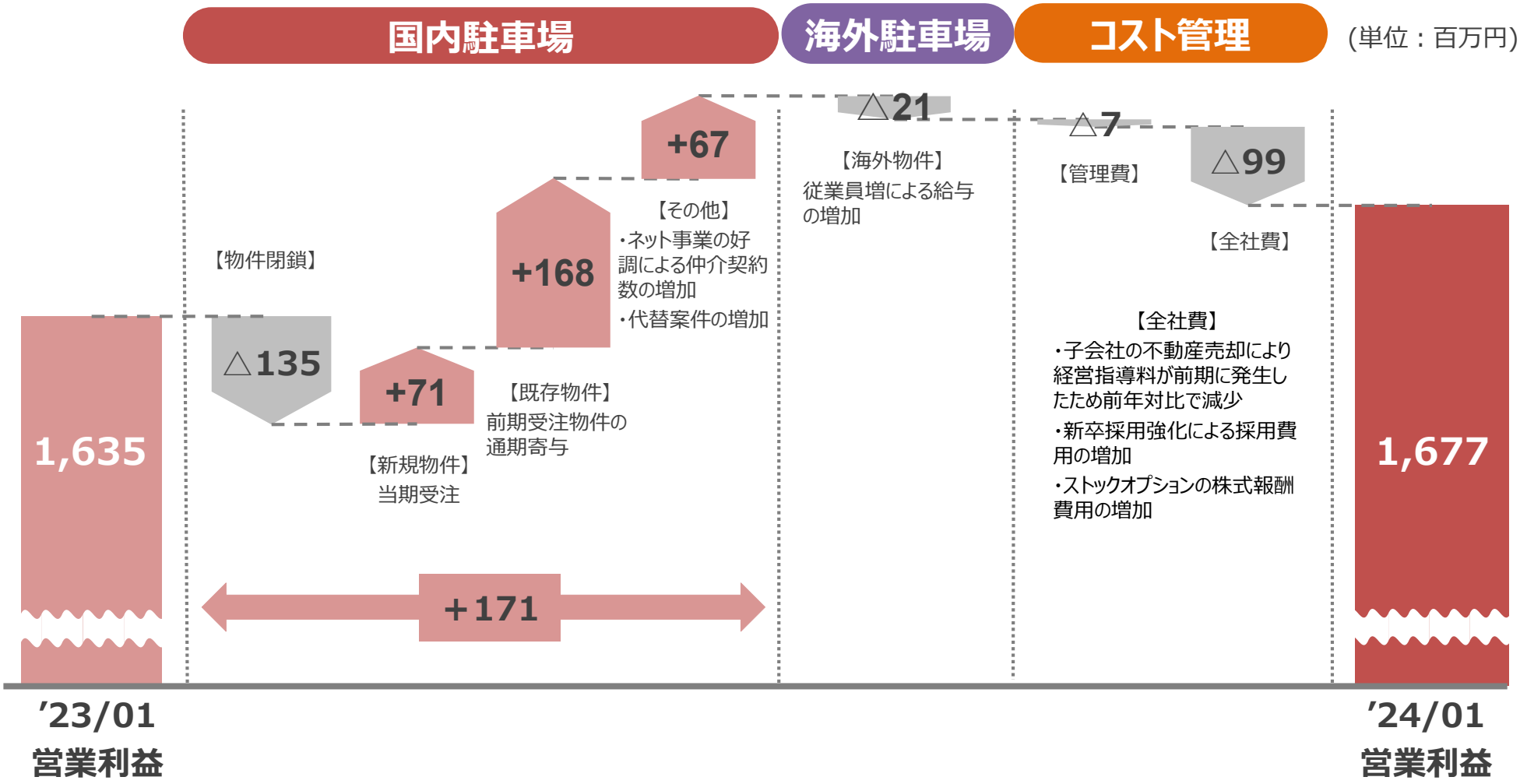
主な経営指標

		'23/01	'24/01	増減	増減率
物件数（件）	国内	1,308	1,371	+ 63	+ 4.8%
	海外	68	70	+ 2	+ 2.9%
総台数（台）	国内	44,643	45,887	+ 1,244	+ 2.8%
	海外	17,471	15,262	△ 2,209	△ 1.6%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　営業利益増減要因

■物件閉鎖による減益(△135百万円)を上回る新規および既存物件改善(＋239百万円)
■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＋67百万円の増益



Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業 – ユーザー営業強化 –

▶ 掲載物件数の充足によりオンライン問合せ増加
今後も大きく増加させ、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 ⇒ **103千件超**まで拡大（**日本最大級**）
✓申込・契約手続のオンライン化 ⇒ **契約完了までの期間短縮**

オンライン問合せ件数が**'20/7上期対比 7倍**
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10万件超と日本最大級**

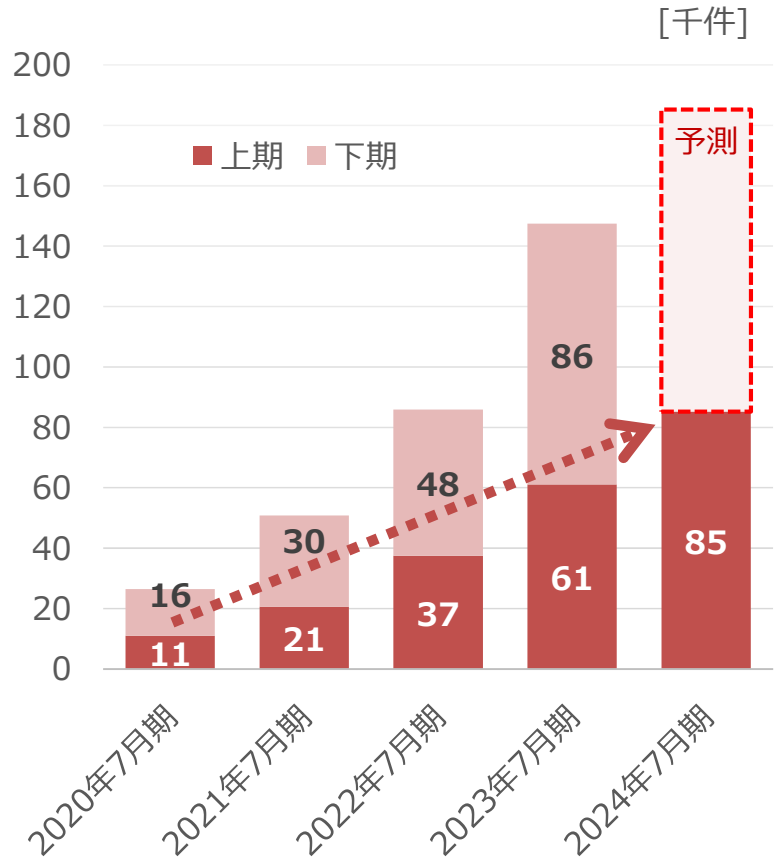
日本最大級の掲載物件数のポータルサイト。物件情報の質向上に向けて、写真の掲載やサイズ表記、空満情報などを随時更新中。検索エンジンからの評価も上昇し、検索結果の上位に表示。

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



Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　– データ活用による需給ギャップの解消 –

▶ **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	必要なサイズの車室がある新規物件開拓	エリア毎の駐車場を最適化
「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」	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	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

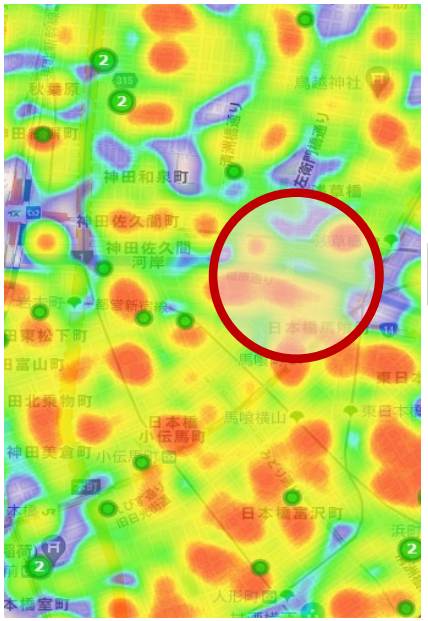
＜需要データ＞

「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



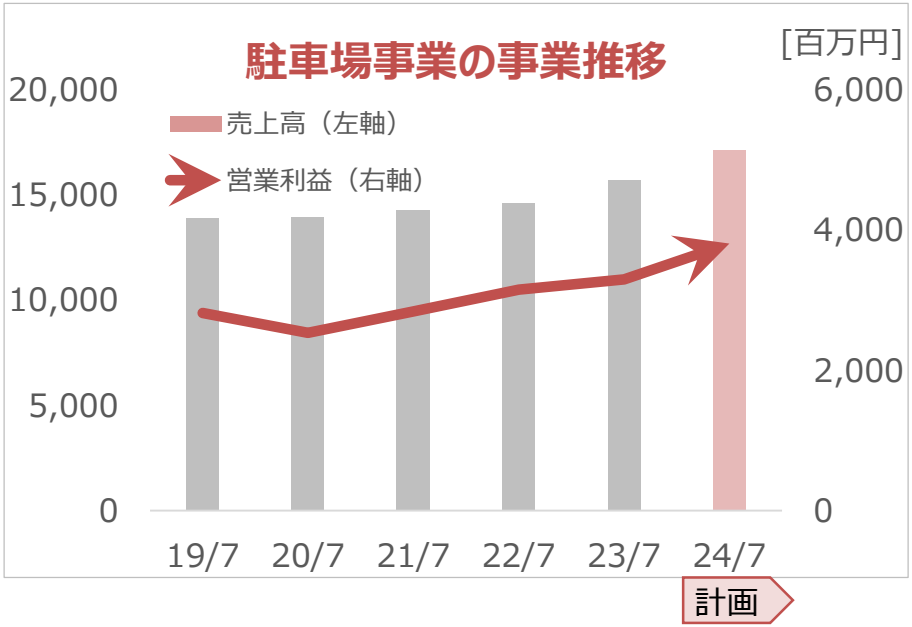
問合せが多く、空き車室が少ないエリアに営業

- 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)

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業 － 業績予想および事業計画 －

▶ 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

❶ 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の受託提案**することで、物件の受託を進める。

❷ 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**バレーサービスの受託や、百貨店、ラグジュアリーホテル、高級レジデンスに対するトータルサービスの提案を強化**。

❸ 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前期は大幅に業績を回復した。

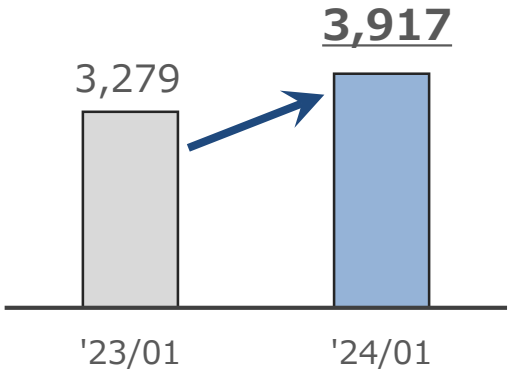
当期、**新規物件獲得の営業を強化**する。

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

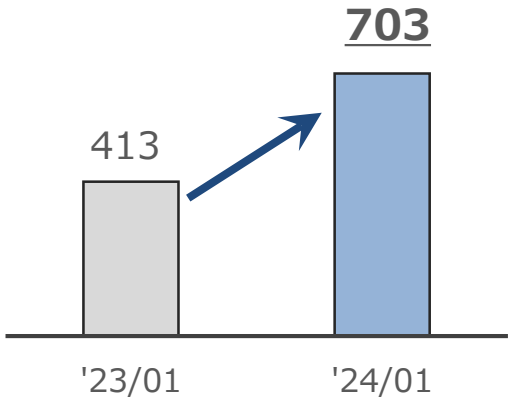
スキー場事業 – 2Q業績ハイライト –

- 上期累計にて、**過去最高の売上高および営業利益を達成**
- グリーンシーズンの継続的な施策が功を奏し過去最高の来場となる
- ウィンターシーズンもインバウンド堅調、ノンスキーヤー層も増加

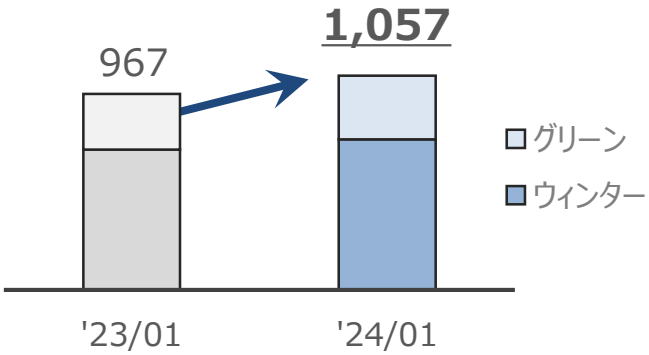
売上高 [百万円]



営業利益 [百万円]



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）

	'23/01	'24/01	増減	増減率
売上高	3,279	3,917	+ 638	+ 19.5%
営業利益	413	703	+ 290	+ 70.2%
営業利益率	12.6%	17.9%	+ 5.3pt	–

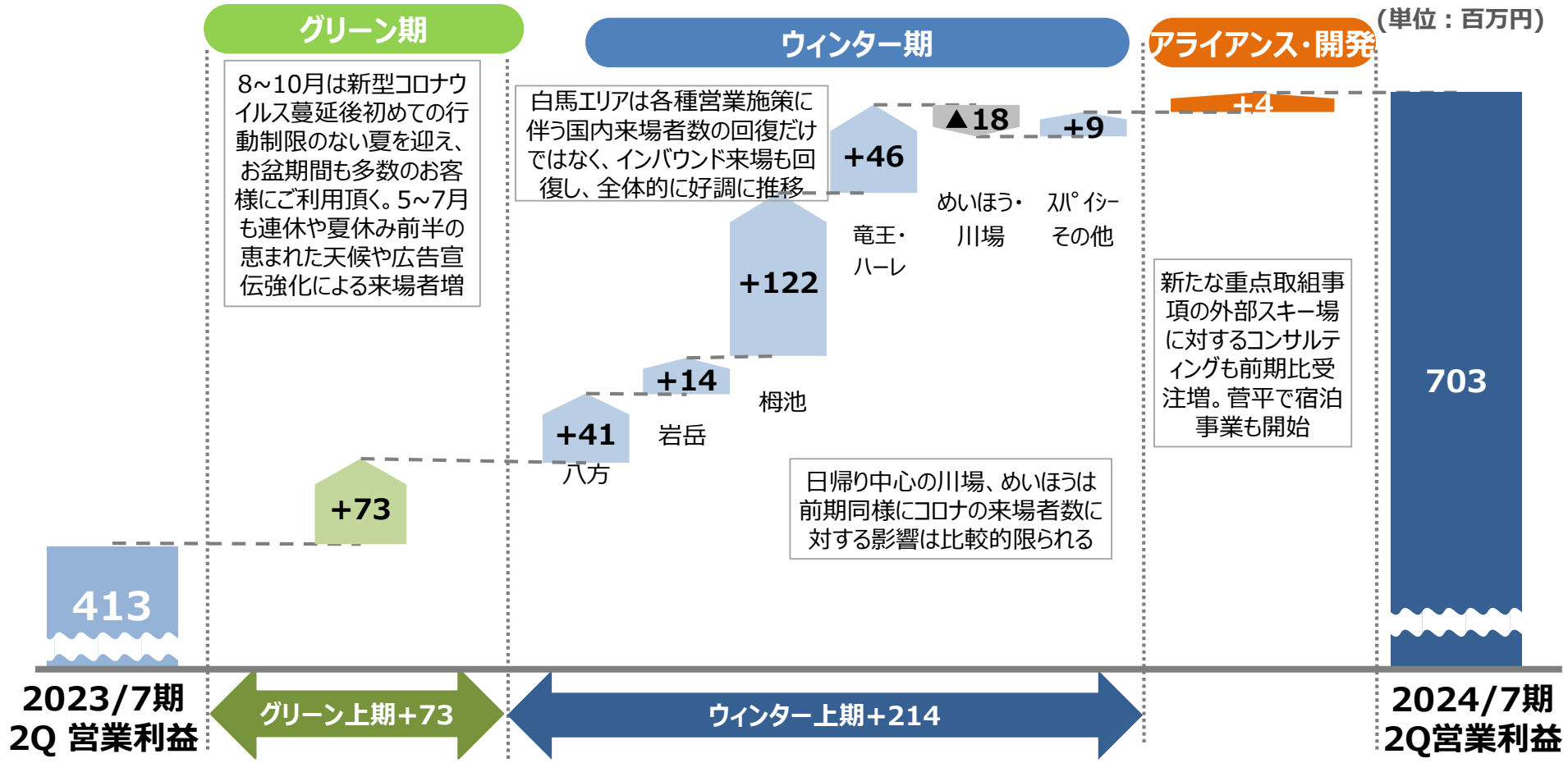
主な経営指標

来場者数	'23/01	'24/01	増減	増減率
ウィンター	692	743	+ 51	+ 7.4%
グリーン	275	314	+ 39	+ 14.1%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業　営業利益増減要因

- グリーン期ウィンター期ともに来場者数が増加し、営業利益が過去最高を達成
- ウィンター期　インバウンドの来場はコロナ前を超過、子ども等のノンスキーヤーの来場も好調
  リフト券の値上げや飲料の改良、S-Class強化により顧客単価も増加



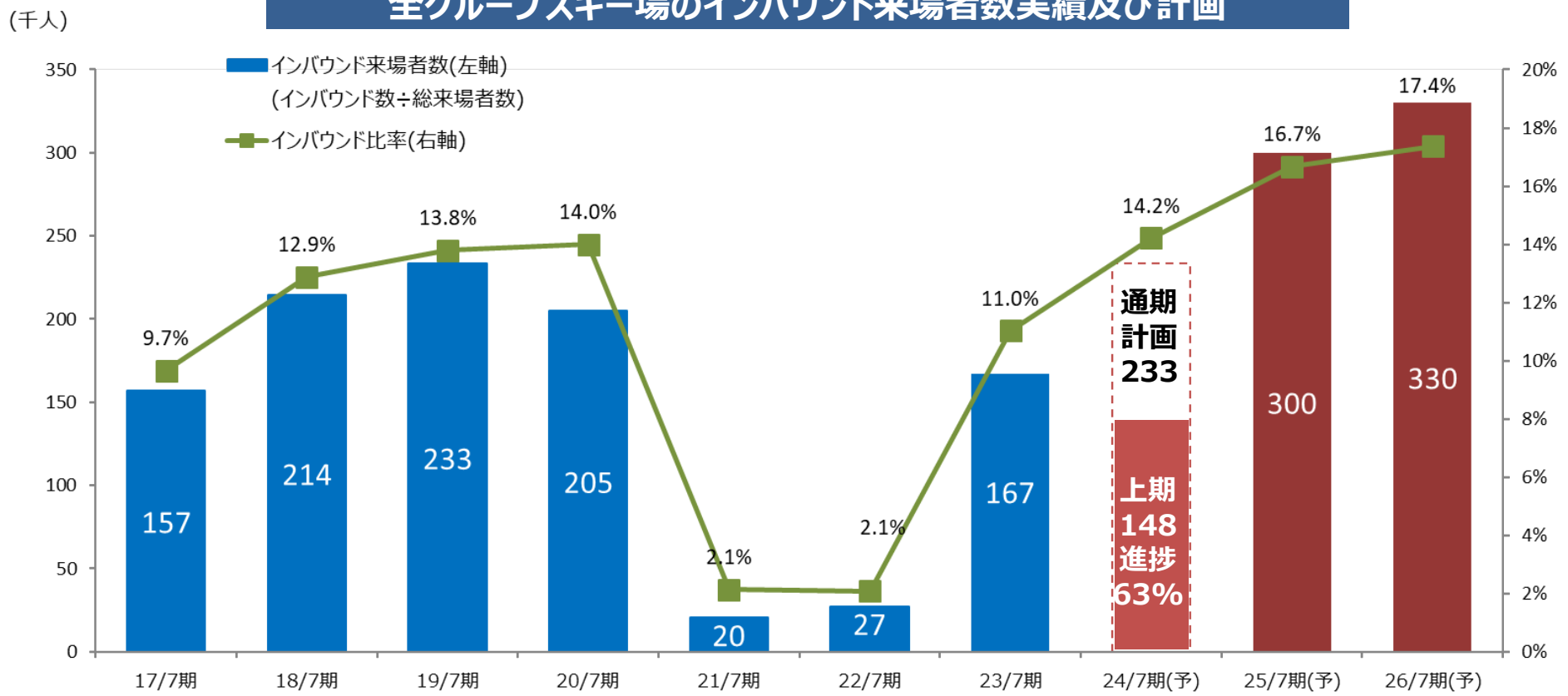
Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業 – インバウンド来場の増加 –

インバウンド来場者数は計画比順調に進捗し過去最高を見込む

- 当期はインバウンドがコロナ前まで回復することを見込み、上期時点では計画比63%の進捗
- HAKUBA VALLEYエリアではアジア圏のビギナー層を広大な緩斜面を有する栂池に呼び込み、また、岩岳ではインバウンドのノンスキーヤー(観光目的の来場)も増加
- 今後も宿泊キャパシティー不足の課題も解決しながら、順調に増加していくことを見込む

全グループスキー場のインバウンド来場者数実績及び計画



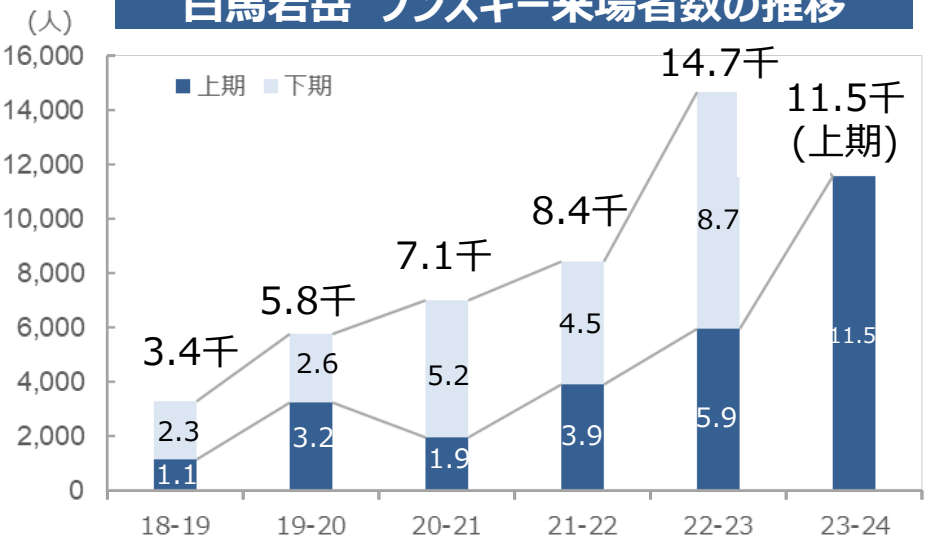
Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業　– ノンスキーチャネルの拡大 –

ノンスキーヤー向けの取り組みを強化し通年の観光スポット化を目指す

- 雪遊びや景観を楽しむことを目的としたインバウンドや、キッズプログラムの親世代もゆっくりと非日常を感じながら過ごすことのできる施設やコンテンツを強化
- ウィンター・グリーンともに楽しめるスポットをつくることで、リゾートの付加価値向上のサイクルをつくる
- 岩岳では当上期の20%までノンスキーヤーが増加

白馬岩岳　ノンスキー来場者数の推移



Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

スキー場事業 – NSDアライアンス –

アライアンスと宿泊事業の本格化によるリゾートとしての魅力の創出

国内スキーリゾートが二極化傾向

① 積雪やアクセス、ベースエリアの魅力などが高いリゾートについては、価格面で競争力の高い外資が取得するケースが増えている。取得後はホテル・コンドミニアムへの投資を積極的実施することでバリューアップし将来エグジット

② 国内に数多く存在する小型スキー場においては、一部においては国内企業のオーナーが取得するケースも多少あるが、多くの小型スキー場においてはコロナ以前から厳しい経営状況が続く

上記状況の中、MAという手法にこだわらず、**スキーリゾートに新規参入した企業へのコンサルや、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アライアンス事業を開始**

① 23.7期：アライアンス提携を頂いたリゾートが2社、NSDキッズプログラムを導入いただいたリゾート2社、コンサルティング件数は4件

② 長期的には直営含めて40リゾートほどの規模を目指す

宿泊事業の本格化

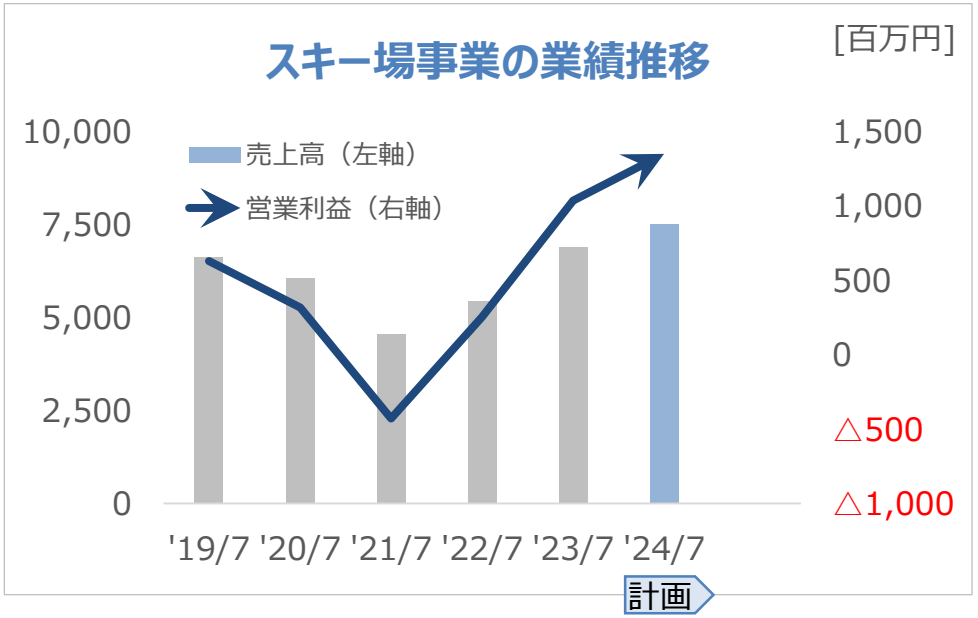
① スキーリゾートのベースにある宿泊施設オーナーが後継者不足等により、営業を休止、廃業する宿が増加

② 放置すれば、スキーリゾートの来場者数に直接悪い影響があるため、地域と相談しながら宿泊施設が継続する施策を当社も積極的に取り組む

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

スキー場事業 － 業績予想および事業計画 －

- 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	7,800	+ 601	+ 8.7%
営業利益	1,036	1,500	+ 464	+ 44.8%
営業利益率	15.0%	19.2%	+ 4.2pt	－

スキー場事業の注力ポイント

❶ 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

❷ 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

❸ 宿泊事業の本格化

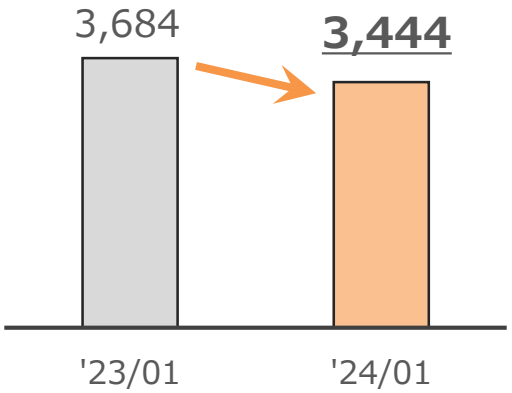
- 宿泊施設数はスキー場の来場者数にも直結。ポテンシャルのある宿泊施設はグループリゾートで譲り受け、リノベーションや新規営業活動を実施
- リゾート周辺の土地の取得も行い、スキー場事業にプラスとなる事業者等をパートナーとして招致

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

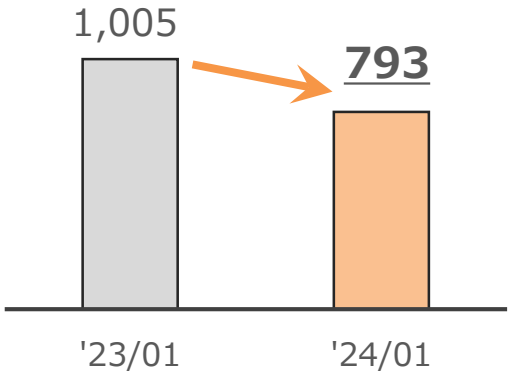
テーマパーク事業 – 2Q業績ハイライト –

- コロナ禍からレジャー産業全体が回復し、渡航先の選択肢が増える中で天候等の影響もあり、繁忙期である夏休み期間の来場が揮わず、減収・減益

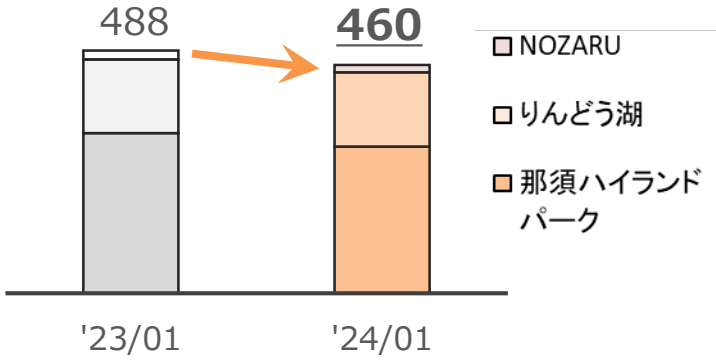
売上高 [百万円]



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

	'23/01	'24/01	増減	増減率
売上高	3,684	3,444	△ 240	△ 6.5%
営業利益	1,005	793	△ 212	△ 21.1%
営業利益率	27.3%	23.0%	△ 4.3pt	–

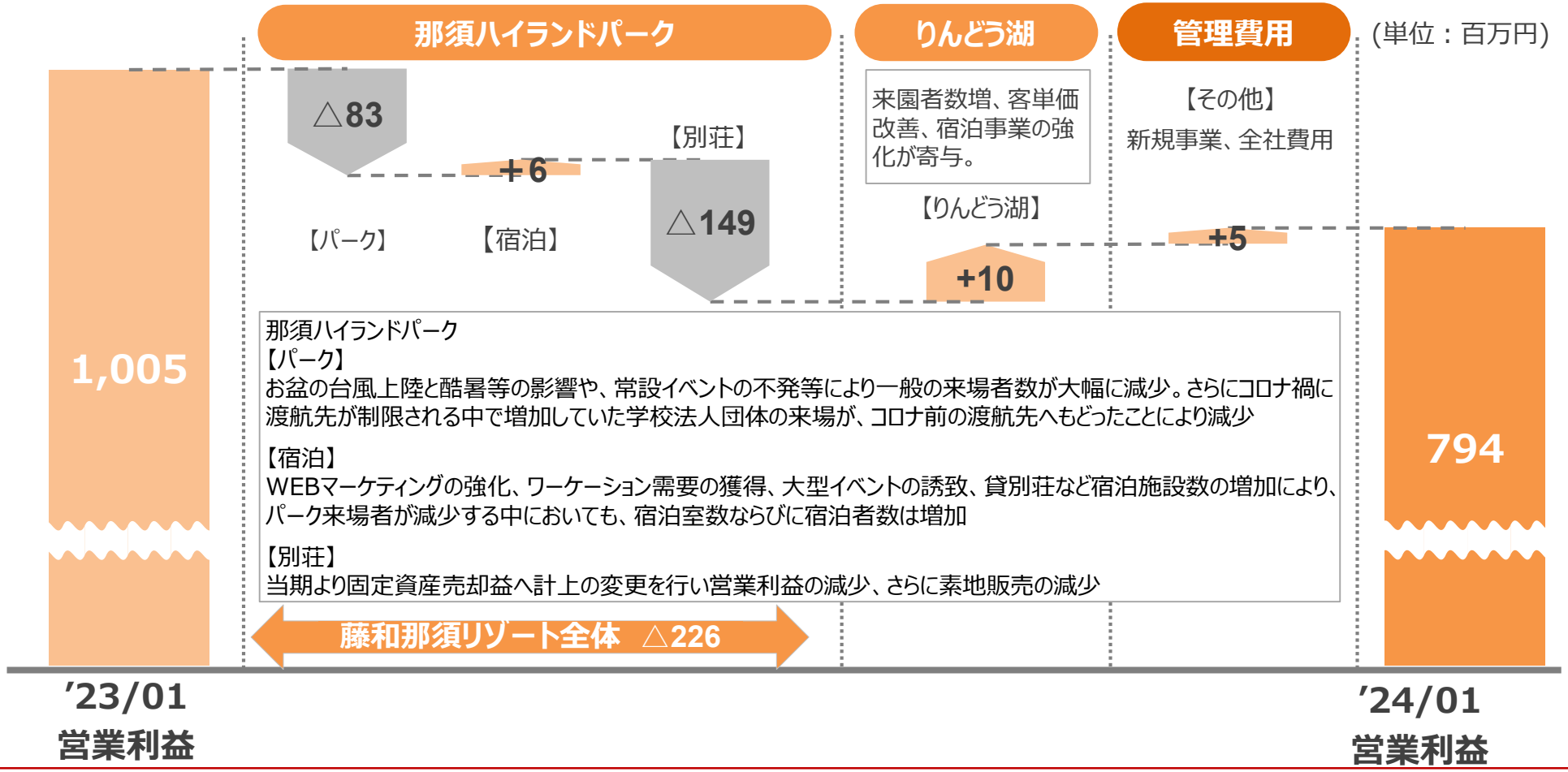
主な経営指標

来場者数	'23/01	'24/01	増減	増減率
那須ハイ	322	295	△ 27	△ 8.4%
NOZARU	18	15	△ 3	△ 16.7%
りんどう湖	148	149	+ 1	+ 0.7%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

テーマパーク事業　営業利益増減要因

- パーク　：8月台風及び酷暑等による一般来場者の減少、コロナ禍に増加した学校団体の来場減少
- 宿泊　：貸別荘の新規オープン、WEBサイトの強化等により宿泊数が増加
- 別荘　：築浅別荘の売却益計上区分を特別利益へ変更したこと、さらに対前年での販売件数が減少したことで営業利益が減少



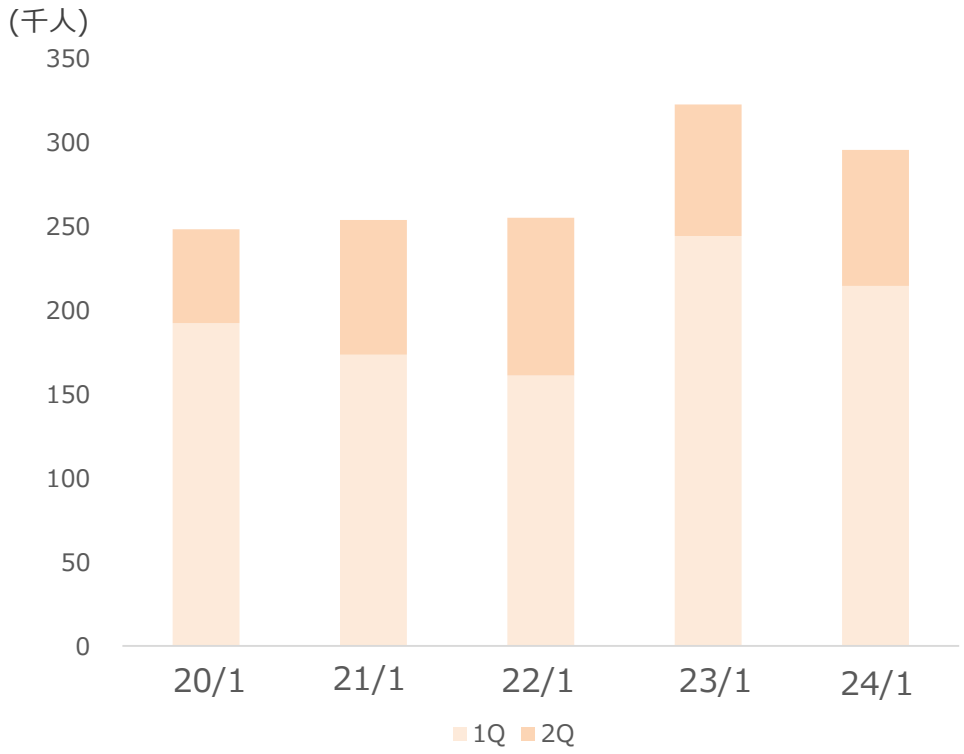
Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業　– 遊園地・テーマパーク事業 –

遊具投資の再開と継続的な投資

- コロナの影響で一時的に停止していた遊具投資を前シーズンより再開。今シーズンに那須ハイランドパークのみで4遊具を投入予定。今後3年連続投資想定
- 遊園地としての魅力を高めることで、ファンタジーパス（一日乗り放題チケット）の価格改定を実施予定

■来場人数の遷移

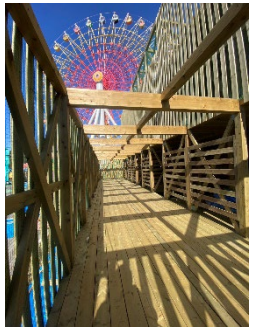


- GWに向けて、那須ハイランドパークおよびりんどう湖で**人気アトラクションの再開**を予定。クラウドファンディングで復活をアピール

2017年9月に運行休止していた、人気アトラクション「バットフライヤー（吊り下げ式コースター）」を運行再開予定

2022年から秋から運航停止していたりんどう湖のシンボルでもある湖上を楽しむ遊覧船の大規模修繕を実施し再開予定

- 「ジャイアントゴーカート」や「レーザーアトラクション 恐竜研究所」を新規投入。「立体迷路ギガモ」のリニューアル



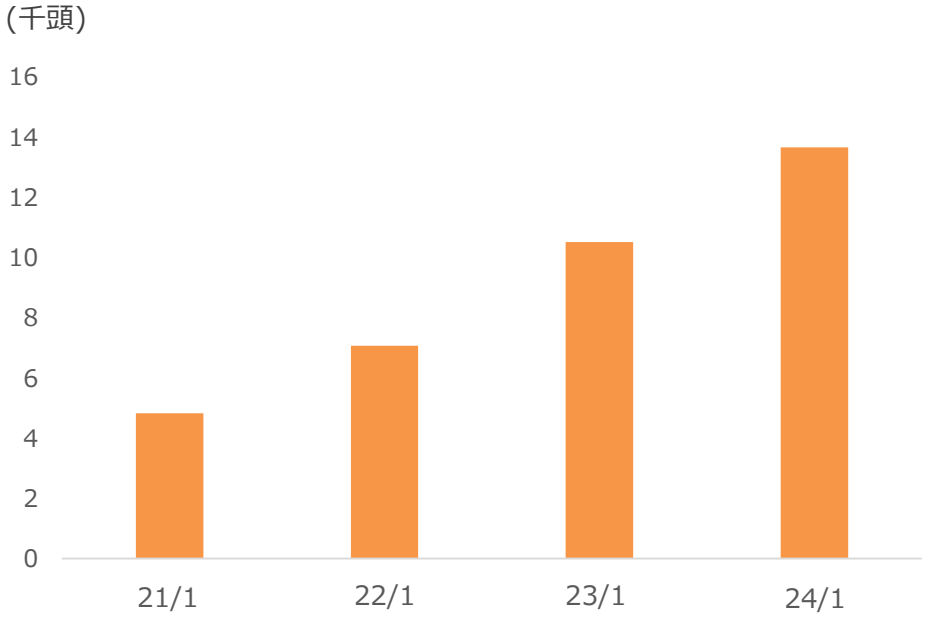
Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業　– 遊園地・テーマパーク事業 –

わんこサービスの強化

- わんこサービスを強化し新たなターゲットを開拓。差別化をはかる
- 今シーズン、既に28件（約4千頭）のわんこオフ会開催が確定しており、更に誘致活動を強化。ドッグランの増設等も行い、わんこフレンドリーな遊園地を目指す

■わんこの来場頭数の遷移



2024年3月開始のシーズンより、1頭300円の入園料を設定。
わんこのアトラクション参加についても数百円程度の料金設定。
わんこの来場により、1頭あたり平均3名の来場者が見込める。

- 既に28件のオフ会を開催予定。オフ会により、10,000人以上の来場を見込む

同一犬種のオフ会の様子。パーク内を圧巻させた

- ドッグラン増設、パーク内の遊歩道整備やアトラクションの同伴可、レストラン内でわんこスペースを設置などわんこが過ごしやすい環境を整備

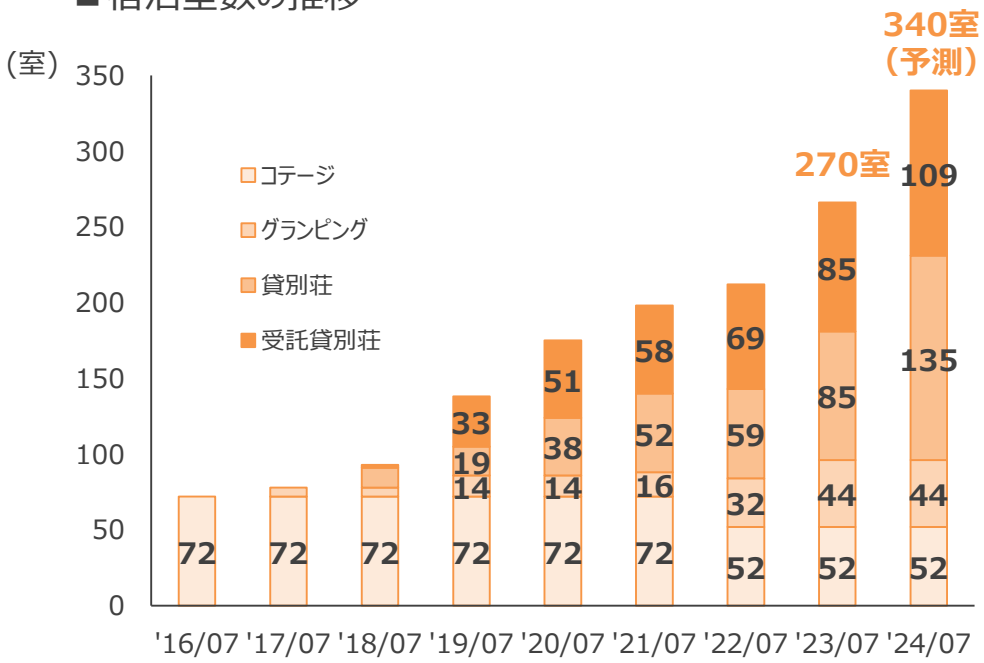
Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

テーマパーク事業 – 別荘・宿泊事業 –

宿泊室数の積極的な開業

- 積極的に多様な客室を増設、さらに宿泊数を伸ばす
- 今期は日本初導入※「水上グランピング」、「アルパカグランピング」がオープン

■宿泊室数の推移



■宿泊数・宿泊者数の状況

	'23/1	'24/1	増減率
宿泊数（千泊）	21	23	+ 8.6%
宿泊者数（千人）	74	82	+ 10.6%

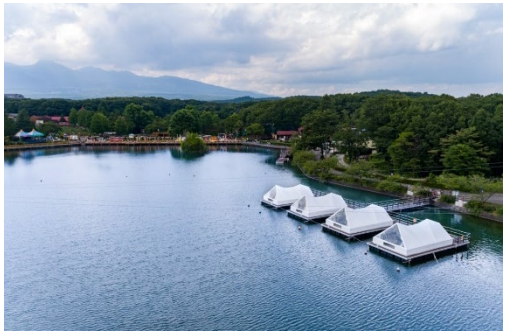
■宿泊施設への積極投資

様々なコンセプトの宿泊施設を開設して目的地となる施策を継続。
貸別荘建築で別荘地の魅力を向上させ、将来的に販売も可能。

建物建築検討者が体験宿泊できる貸別荘をハウスメーカーが新たに開設

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

「日本一」アルパカの頭数が多いりんどう湖ファミリー牧場ならではの、アルパカたちに囲まれながら宿泊できるグランピング施設を開業



日本初導入※となる、湖上に浮かぶグランピング施設を開業

（※当社調べ）

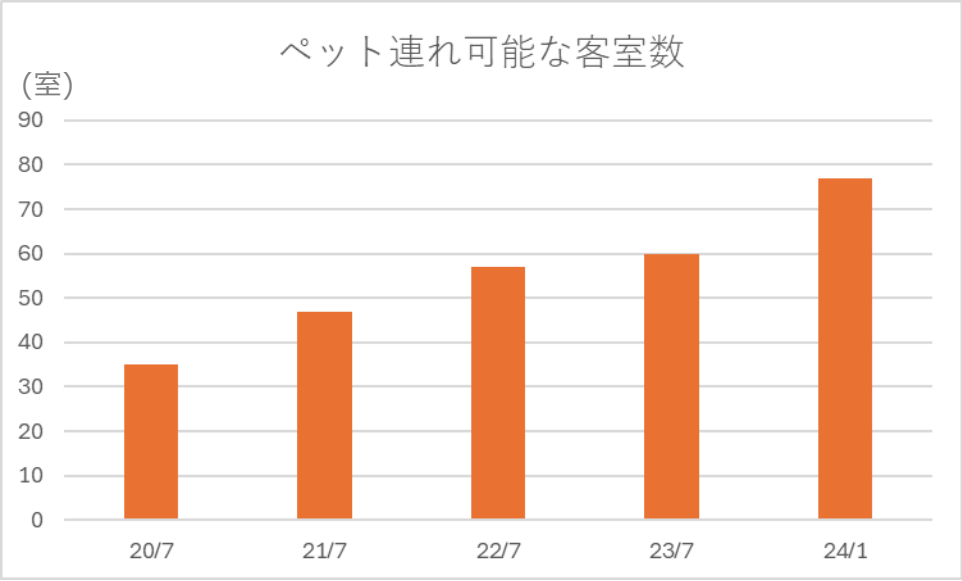
Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

テーマパーク事業 – 別荘・宿泊事業 –

わんこフレンドリーな取り組みを推進

- 「泊まりたい」と思う、わんこフレンドリーな客室を増やす
- わんこ連れのお客様に喜んでいただけるサービスを開始

■ペット連れ可能な客室数の推移



■ペット連れ宿泊実績の状況

	’23/1	’24/1	増減率
ペット宿泊数（千頭）	6	7	+ 21.0%
ペット同伴宿泊者数（千人）	18	23	+ 24.4%

■わんこフレンドリーな取り組み

わんこ連れのお客様にとって宿泊自体が目的となるような魅力的な客室やサービスを新たに開始

大型犬も宿泊可能な日本最大級のプライベートドッグラン付貸別荘を新たに開業

わんこ連れのお客様が快適に過ごすことができる客室も続々と開業

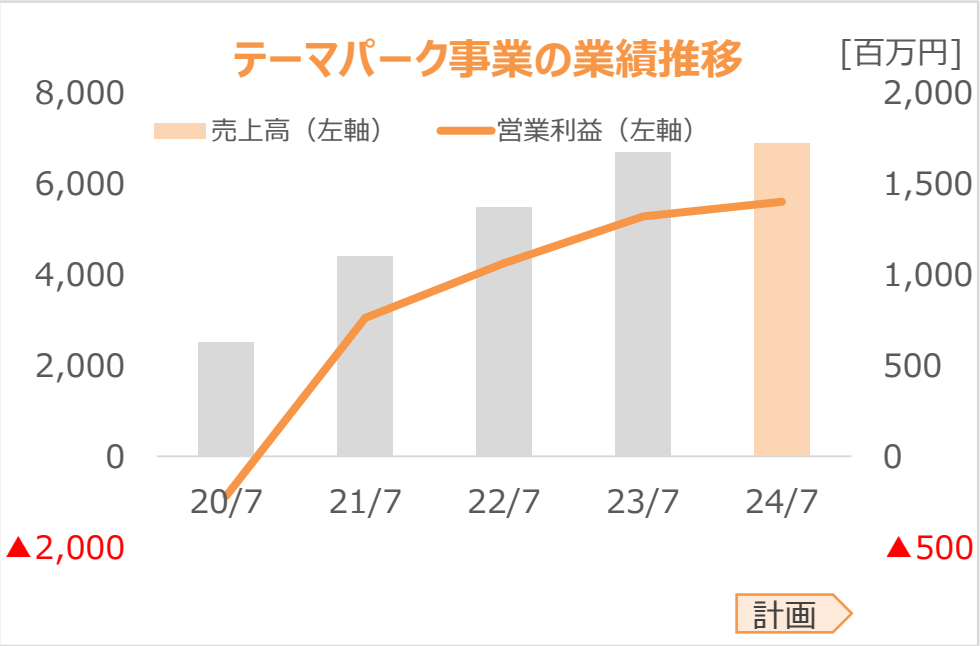
わんこ連れのお客様が宿泊できる透明グランピングドームを新たに開業

わんこの記念日をお祝いするアニバーサリーケーキサービスを新たに開始

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

テーマパーク事業　–業績予想および事業計画 –

- 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	6,900	+ 221	+ 3.3%
営業利益	1,319	1,400	+ 81	+ 6.1%
営業利益率	19.8%	20.3%	+ 0.6pt	–

テーマパーク事業の注力ポイント

❶ 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
- 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）
- 就労体験メニュー提供による学校団体集客

❷ 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

Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

1．2024年7月期2Q 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

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

2024年7月期　通期計画

- スキー事業は通期予測を上方修正＋150百万円、一方でテーマパーク事業は下方修正▲150百万円、連結では計画変更はなし
- 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）	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**	**+ 679**	**+ 10.9%**
親会社株主に帰属する当期純利益	4,408	4,800	+ 392	+ 8.9%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

株主還元について

- **<u>14期連続増配</u>**を予定
- **<u>毎期、増収・増益・増配</u>**を実施していく方針

	’20/07	’21/07	’22/07	’23/07	**’24/07（予想）**
1株あたり配当金（円）	4.50	4.75	5.00	5.25	**<u>5.50</u>**
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	**<u>165</u>**
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)	**20.7 (36.9)**
自己資本比率（%）	27.4	29.4	34.2	39.3	**39.0**

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

1．2024年7月期2Q 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

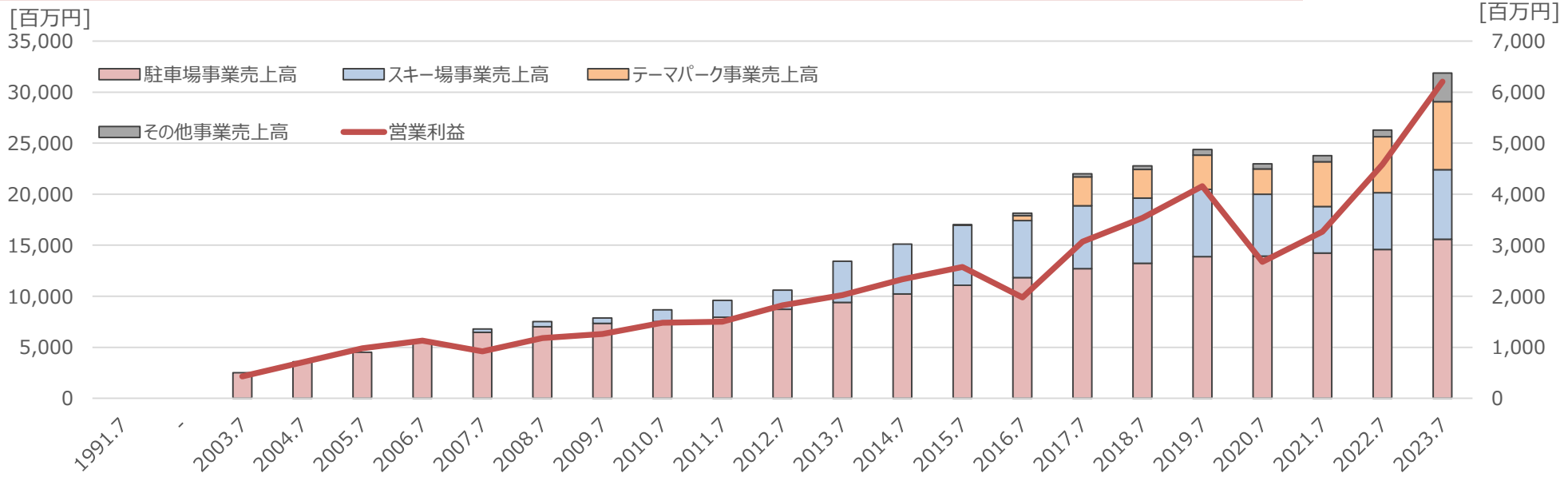
4．参考資料

5．SDGsの取組み

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

沿革

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

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）

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

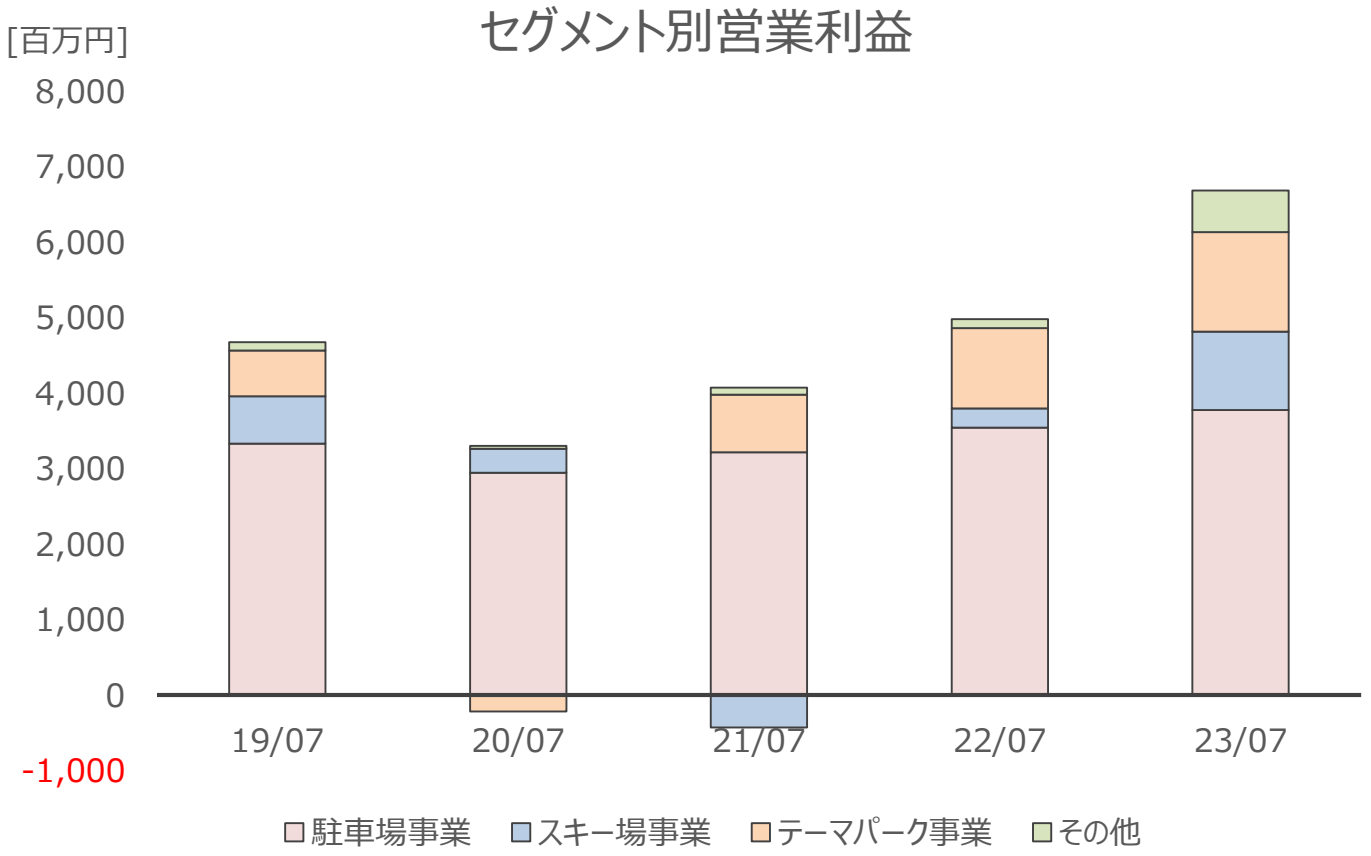
2005年　スキー場事業開始
(M＆Aにより拠点を増やし、2023年7月現在８つのリゾートを運営)

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

業績　連結損益計算書

	‘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]



Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

業績　連結貸借対照表

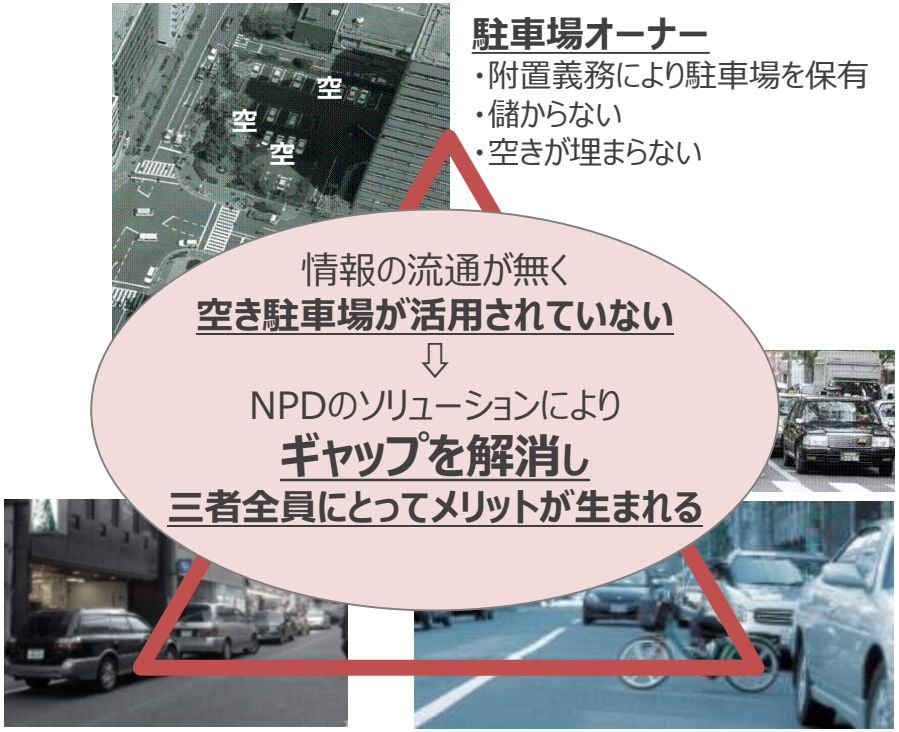
[百万円]

	‘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%

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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。



駐車場オーナー
・附置義務により駐車場を保有
・儲からない
・空きが埋まらない

ユーザー
・料金が高い、サービスが悪い
・見つからない
・大型、ハイルーフ車が入らない

社会
・路上駐車による事故多発
・交通渋滞

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

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場業界　他社のビジネスモデルとの違い

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択。
- ✓ 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
1,336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。

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

駐車場事業　物件数台数推移

		‘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%)

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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も目指す。

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

ローカル人財

- 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、日本最大のゲ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、ｵｰﾌﾟﾝ後、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。

Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

スキー場事業　これまでの施策・課題と今後の取り組み

①ウィンターシーズン

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

【課題】
国内層への対応が後手

課題解決に向けた取り組み

- **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**

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）

【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**

③外的成長

- M&Aによる事業拡大

【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

Copyright©2024　NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd.　All Rights Reserved

スキー場事業　運営スキー場

	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 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 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）	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、スキーヤーの聖地	■ 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©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

テーマパーク事業

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渓流釣り等が魅力。**ペットと一緒に乗れる遊具や、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。

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

1．2024年7月期2Q 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

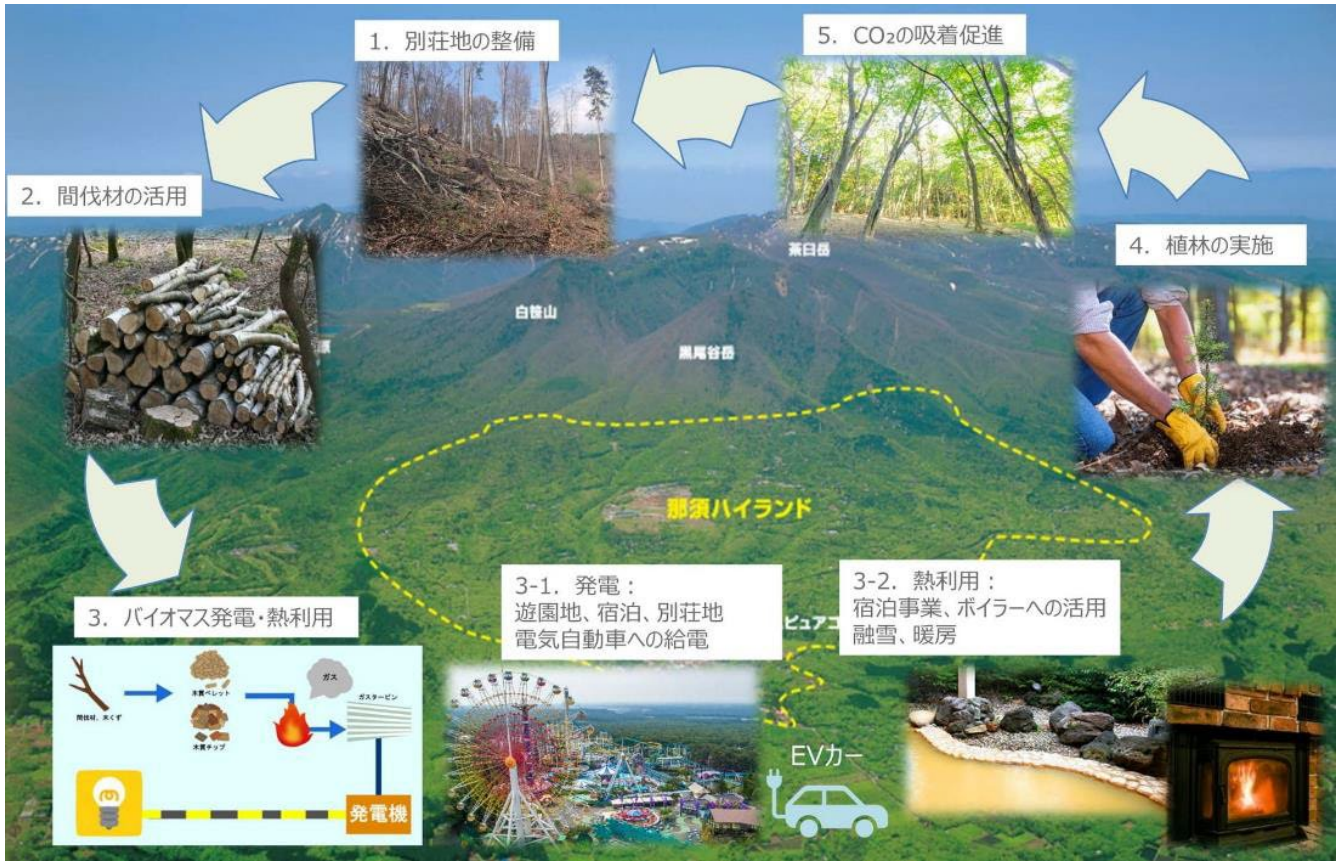
4．参考資料

5．SDGsの取組み

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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

Copyright©2024　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

- 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

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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**
- **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

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・父子家庭や共働きなどで一人で食事をしなければならない子どもらに食事を格安で提供する。

※日本経済新聞　2021年12月22日付

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。

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

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。

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

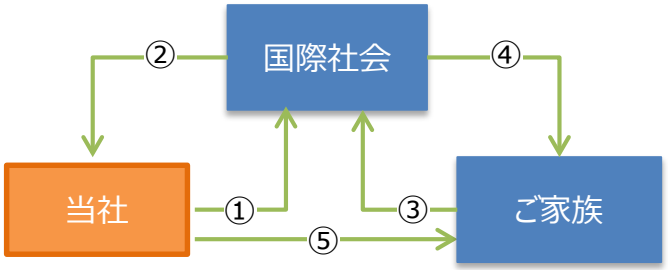
帰国子女向け教育事業の展開

4 質の高い教育をみんなに

・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。

Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved