



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

2024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. 2024年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

3. 2025年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

1. 2024年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

3. 2025年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

▶ 売上高及び各段階利益全てにおいて過去最高の業績

(百万円)	2023/07	2024/07	成長率
売上高	31,855	32,693	+ 2.6%
営業利益	6,201	6,461	+ 4.2%
経常利益	6,221	6,511	+ 4.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	4,408	5,104	+ 15.8%

※経常利益より、当期純利益が前年対比で増加している主な要因は、テーマパーク事業の藤和那須リゾート株式会社にて、税効果の分類変更に伴い、法人税等調整額が約 6 億円マイナス計上されたことによるものです。

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：過去最高の売上・営業利益、営業利益成長率2ケタを達成
月極駐車場検索サイトが掲載物件数No1サイトとなり、ユーザーからの問合せ・成約数が増加
有人運営実績を強みに、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23万人を超え、30万人を超過
- テーマパーク事業：売上・営業利益のともに減収・減益
繁忙期8月の台風上陸・酷暑等により来場者数が減少
宿泊は室数の増加とともに堅調に推移／別荘販売件数は減少
- 新規事業：前期に不動産売却による4億円の一過性利益が発生。今期は売却等の発生はなかったため、減収・減益。既存事業のヘルスケア事業及び教育事業は増収・増益

株主還元

- ✓ 14期連続増配
- ✓ 2025年7月期の配当を一株あたり7円に大幅増配（増配額0.25円⇒1.5円）

1. 2024年7月期 連結業績概要

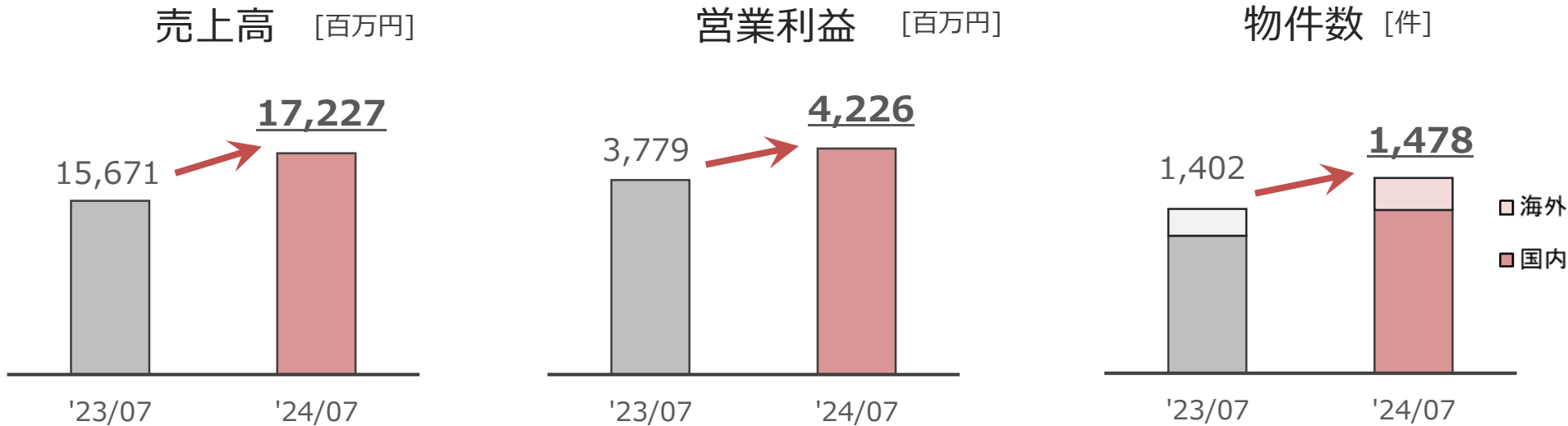
2. セグメント別の概況

3. 2025年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

▶ **営業利益成長率、前期5.3%が 今期11.8%まで改善**



セグメント売上高・営業利益 (セグメント間取引含む)

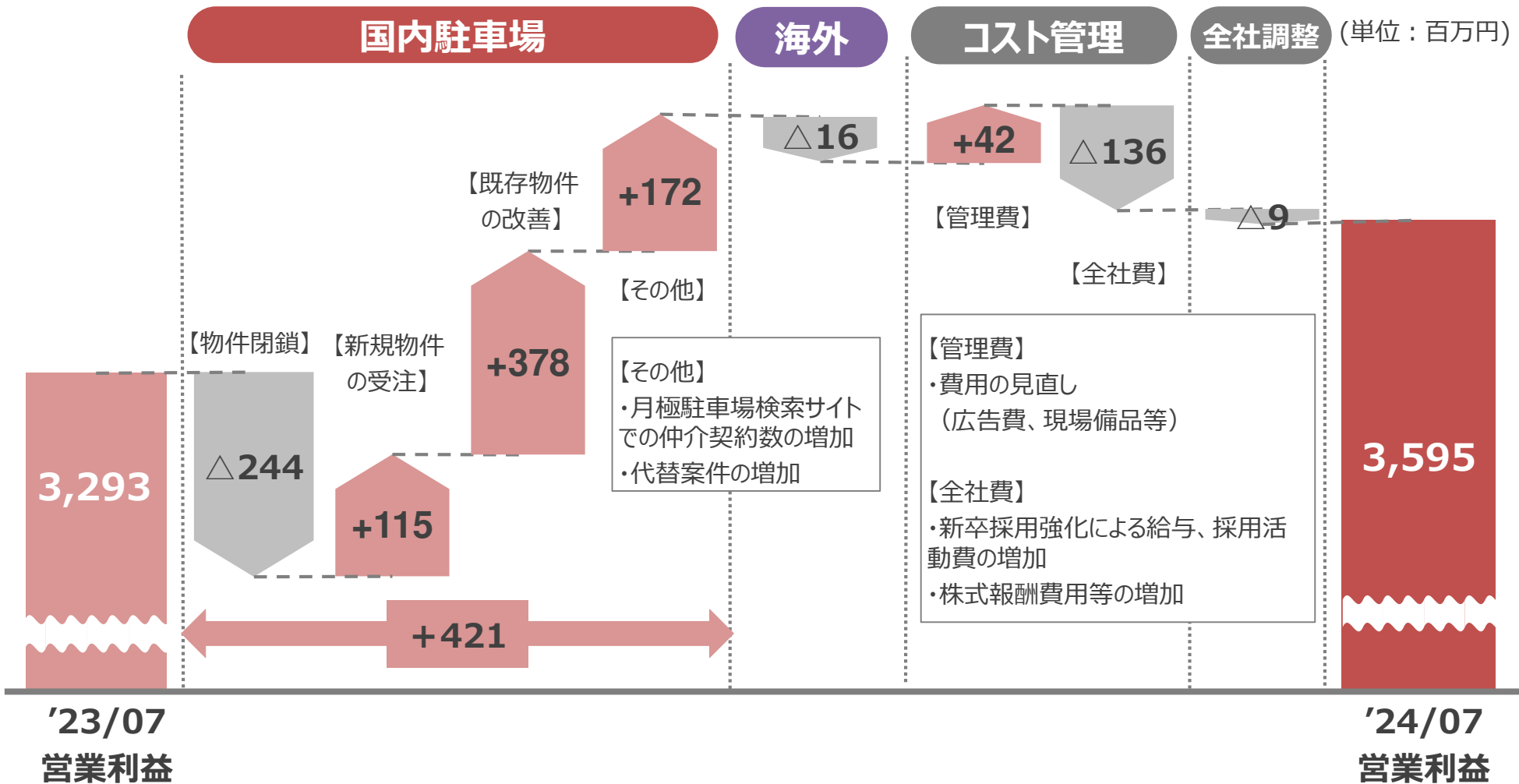
		'23/07	'24/07	増減	増減率
売上高	国内	13,814	15,319	+ 1,505	+ 10.9%
	海外	1,857	1,908	+ 50	+ 2.7%
営業利益		3,779	4,226	+ 447	+ 11.8%
(営業利益率)		(24.1%)	(24.5%)	(+0.4pt)	-
【全社調整反映後】					
営業利益		3,293	3,595	+ 302	+ 9.2%
(営業利益率)		(21.3%)	(21.1%)	(△ 0.2pt)	-

主な経営指標

		'23/07	'24/07	増減	増減率
物件数 (件)	国内	1,336	1,399	+ 63	+ 4.7%
	海外	66	79	+13	+ 19.7%
総台数 (台)	国内	44,992	45,728	+ 736	+ 1.6%
	海外	15,141	16,965	+ 1,824	+ 12.0%

駐車場事業 営業利益増減要因

- ▶ 物件閉鎖による減益を上回る、既存物件改善及び新規物件の受注
- ▶ 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 **+172** 百万円の増益



▶ 掲載物件数の充足によりオンライン問合せ増加 注力エリアを拡大し、駐車場事業をけん引する

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 ⇒ **112千件超**まで拡大（**日本最大級**）
- ✓ 申込・契約手續のオンライン化 ⇒ **契約完了までの期間短縮**

オンライン問合せ件数が'**20/7対比 7倍**
東京・大阪以外のエリア展開により今後も増加を見込む

「日本駐車場検索」の充実

▶ 物件数112千件超と日本最大級



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。

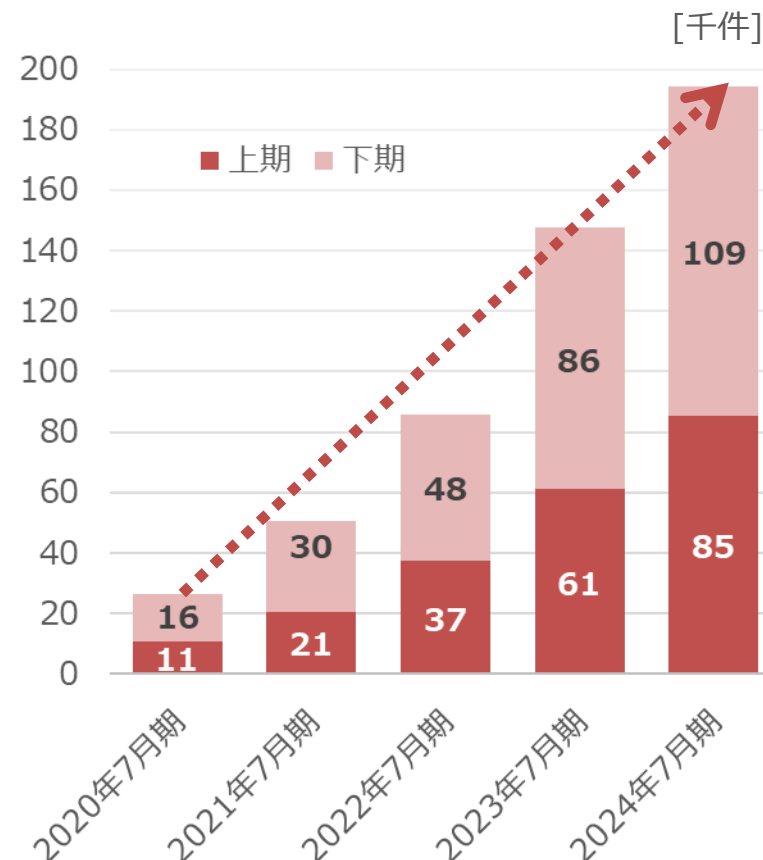
申込・契約のデジタルシフト

▶ 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**申込と契約手續をオンライン化**。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



▶ 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>

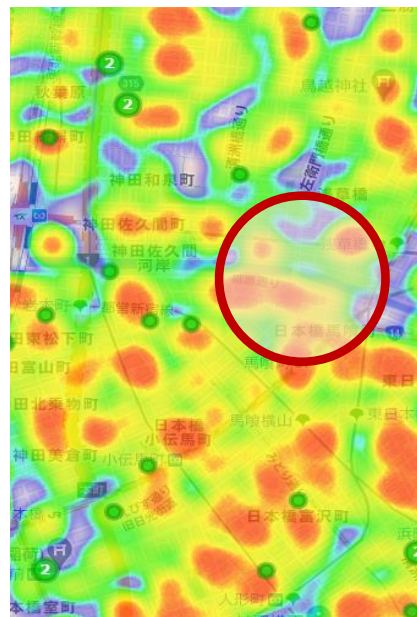
「日本駐車場検索」
ポータルサイトへの問合せ

<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

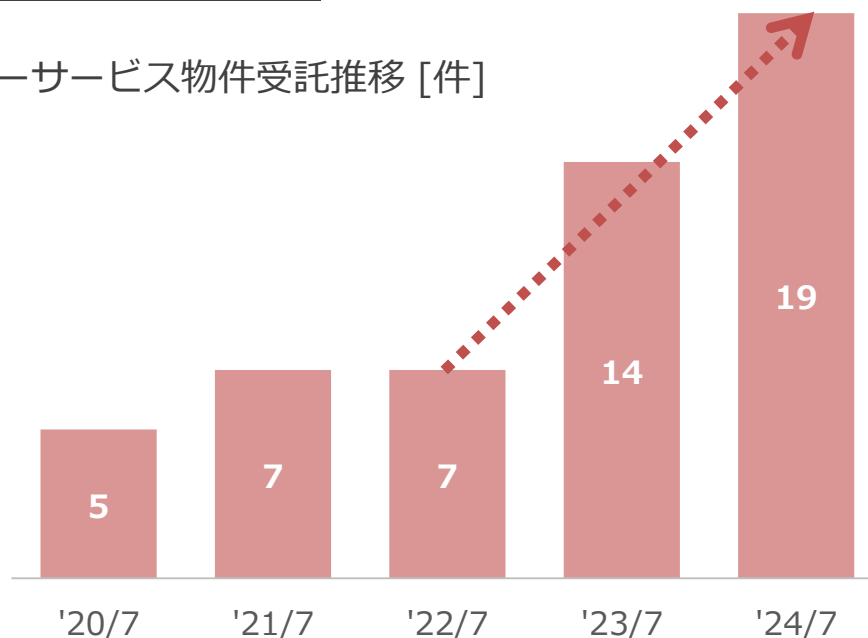
分譲マンション・賃貸マンション

商業施設等

個人宅(戸建て)

▶ これまでの有人運営実績を活かし、ラグジュアリーホテルや百貨店等のバレーサービスを積極的に受注

バレーサービス物件受託推移 [件]



伊勢丹新宿本店パーキング

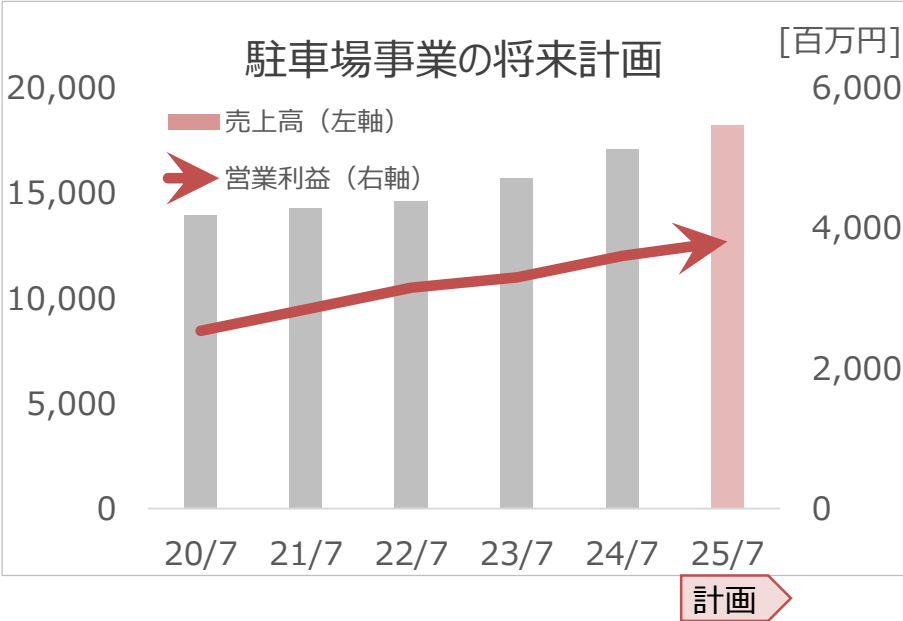


ザ・キャピトルホテル東急



デュシタニ京都

国内駐車場の駐車場検索サイトへの問合せデータ活用と有人運営の更なる事業展開により、安定的に事業を成長させる



駐車場事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'24/07	'25/07	増減	増減率
売上高	17,035	18,200	+ 1,164	+ 6.8%
営業利益	3,595	3,800	+ 204	+ 5.7%
営業利益率	21.1%	20.9%	△ 0.2pt	-

駐車場事業の注力ポイント

① DX推進とデータ活用

掲載物件数No 1 サイト達成により、月極ユーザーからのオンライン問合せが大幅に増加。

注力エリアを東京・大阪から拡大し、問合せ件数No1サイトを目指す。膨大な問い合わせデータから顧客ニーズをもとに需要の強いエリアで新規物件を開拓することで、新規物件受託のスピードアップを目指す。

② 有人運営の更なる事業展開

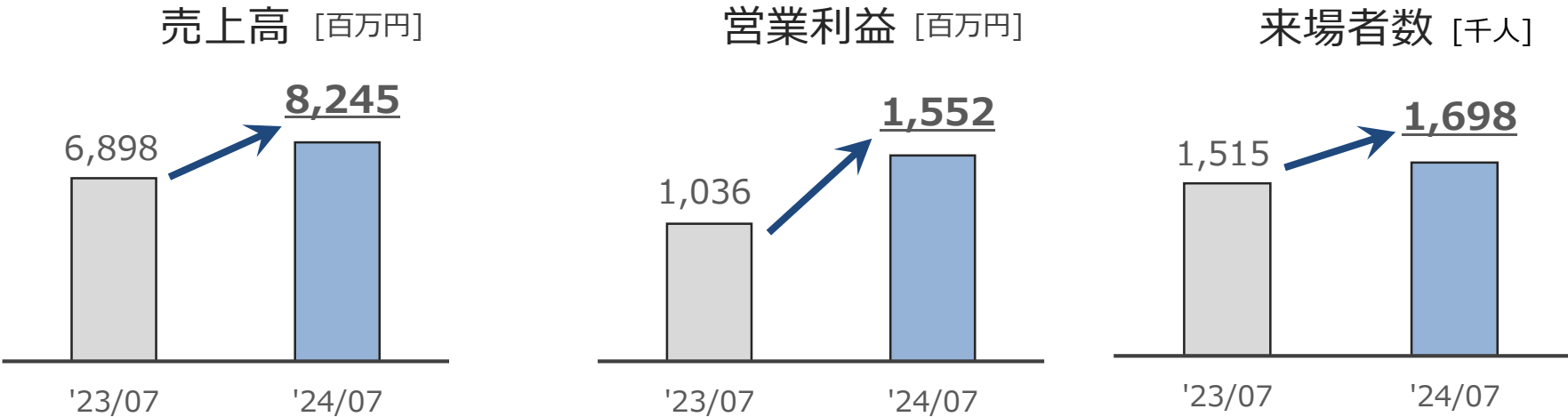
インバウンド需要により、ホテルや百貨店の需要が活況中、同業界は人員不足の問題を抱えている。

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

前期より強化してきた、新規物件獲得を継続。

- ▶ 売上高及び各段階利益全てにおいて過去最高を達成
- ▶ ノンスキーヤー層の拡大施策が奏功、インバウンドの来場も30万人を超過



セグメント売上高・営業利益 (セグメント間取引含む)

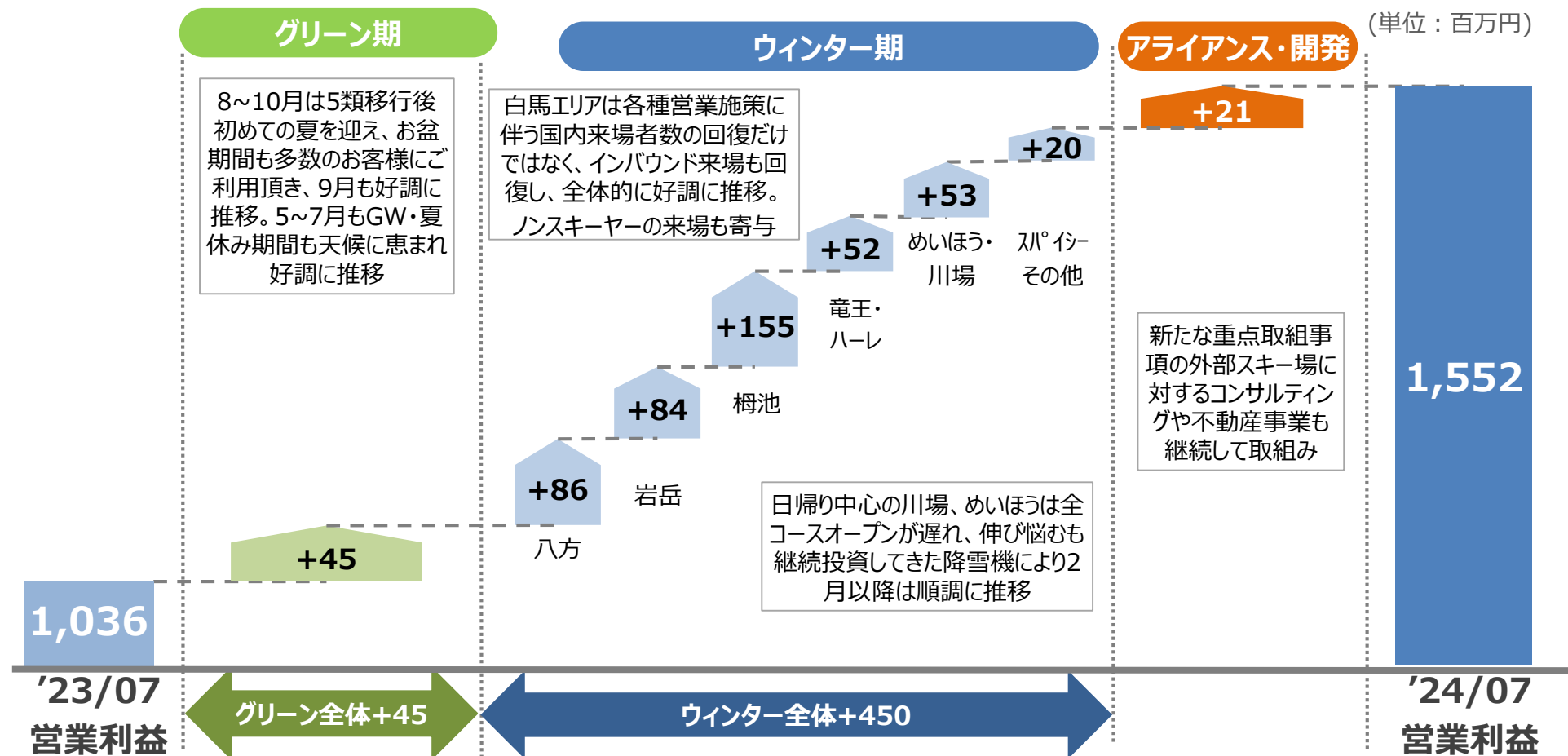
	'23/07	'24/07	増減	増減率
売上高	6,898	8,245	+ 1,346	+ 19.5%
営業利益	1,036	1,552	+ 515	+ 49.8%
営業利益率	15.0%	18.8%	+ 3.8pt	–

主な経営指標

	来場者数	'23/07	'24/07	増減	増減率
ウィンター		1,515	1,698	+ 182	+ 12.1%
グリーン		429	473	+ 43	+ 10.2%

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**
- ▶ 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 – 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達成

- 2020年3月のコロナ禍以降、入国制限によりインバウンドの来場が見込めない状況であったが、当期は304千人と18-19シーズン比131.8%とコロナ前以上の水準となる
- これまでは八方のシェアが高かったが、リピーターがエリアを周遊していることや、ビギナー等アジア系顧客の増加により拇池が増加傾向

スキー場別インバウンド来場者数

(単位：千人)

スキー場	2019/7期 (コロナ前)	2023/7期 (前期)	2024/7期 (当期)	インバウンド比率	前期比	2019/7期比
白馬八方尾根スキー場(HV*)	158	87	152	43.2%	173.2%	96.2%
白馬岩岳スノーフィールド(HV)	24	17	46	31.4%	268.9%	187.2%
拇池高原スキー場(HV)	43	56	95	27.5%	169.2%	217.4%
白馬エリア合計	228	161	293	34.7%	182.0%	129.6%
めいほうスキー場ほか3スキー場	4	5	10	1.3%	194.4%	238.0%
合計	232	167	304	17.9%	182.5%	131.8%

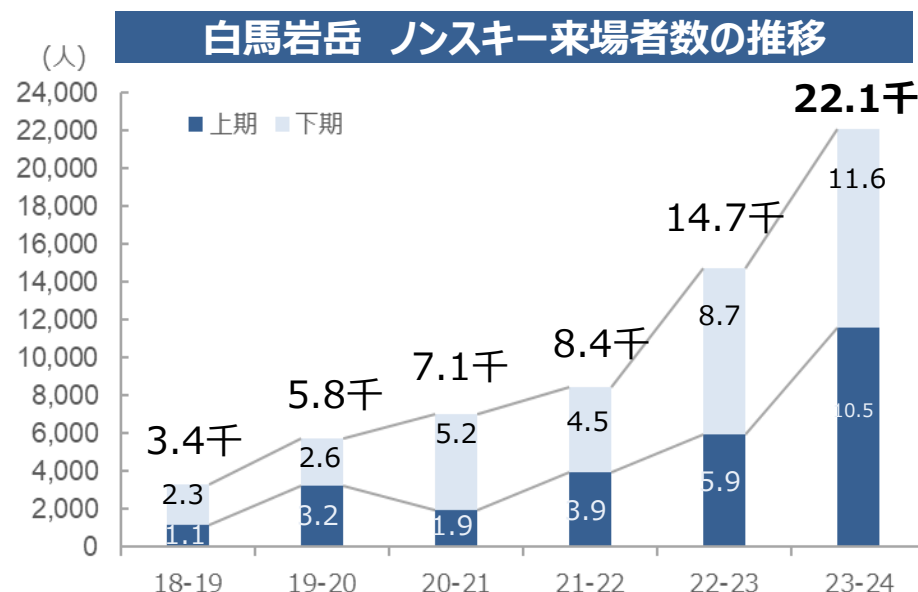
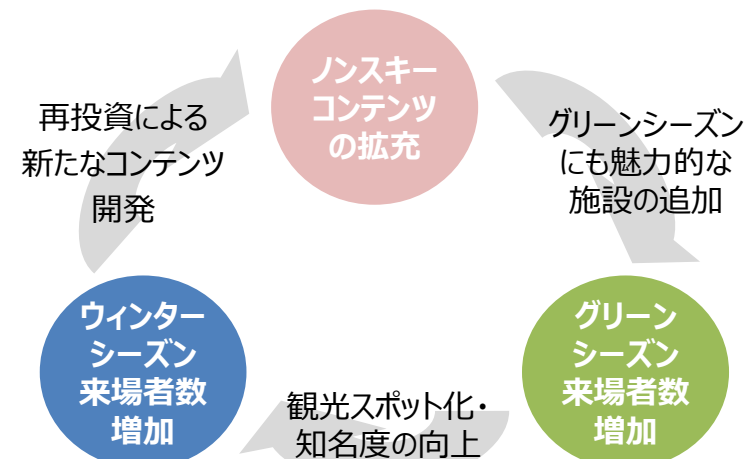
(*)HV：Hakuba Vally

<ご参考：グループ連携施設>

運営スキー場名	2019/7期	2023/7期	2024/7期	インバウンド比率	前期比	2019/7期比
鹿島槍スキー場ファミリーパーク(HV)	1	0	2	4.4%	-	112.4%

▶ 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



- ▶ 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)

	'24/07	'25/07	増減	増減率
売上高	8,245	9,600	+ 1,354	+ 16.4%
営業利益	1,552	1,700	+ 147	+ 9.5%
営業利益率	18.8%	17.7%	△ 1.1pt	-

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 成長投資の加速

これまで、小雪対策、グリーンシーズン投資により小雪リスクをカバーし、通年化によりリスクを分散

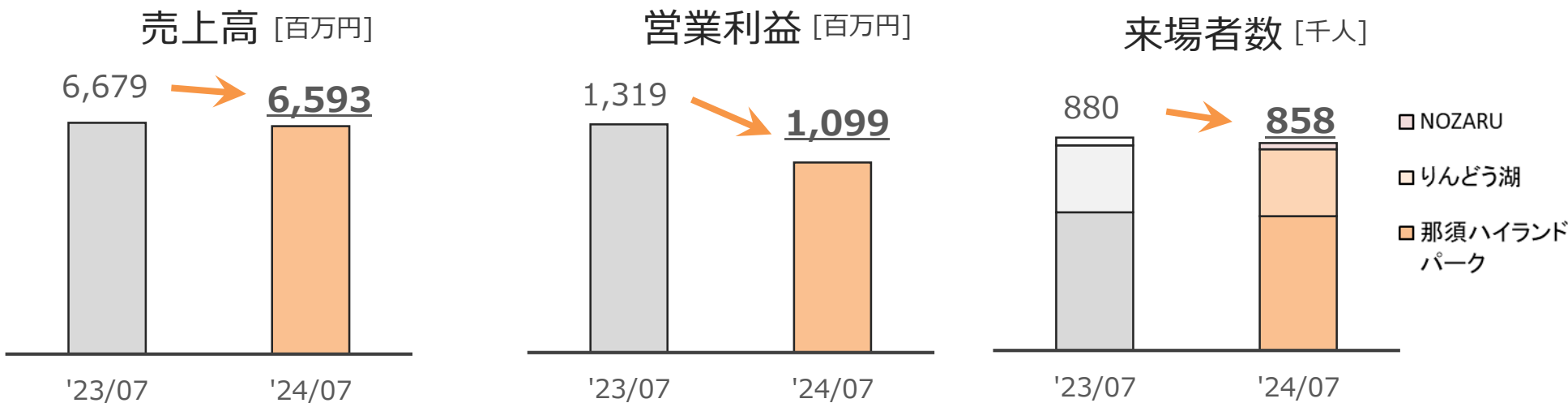
今後、降雪強化等、ウィンタシーズンの早期化や来場者数を増加させるための成長投資へ

④ 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 –

▶ 最繁忙期の夏休み期間、台風および長引く酷暑の影響もあり来場者数減少。前期堅調であった不動産販売も減少したことで減収・減益



セグメント売上高・営業利益

	'23/07	'24/07	増減	増減率
売上高	6,679	6,593	△ 86	△ 1.3%
営業利益	1,319	1,099	△ 220	△ 16.7%
営業利益率	19.8%	16.7%	△ 3.1pt	–

主な経営指標

	来場者数	'23/07	'24/07	増減	増減率
那須ハイ		571	554	△17	△ 3.1%
NOZARU		32	26	△ 5	△ 15.9%
りんどう湖		276	277	+ 1	+ 0.5%

テーマパーク事業 営業利益増減要因

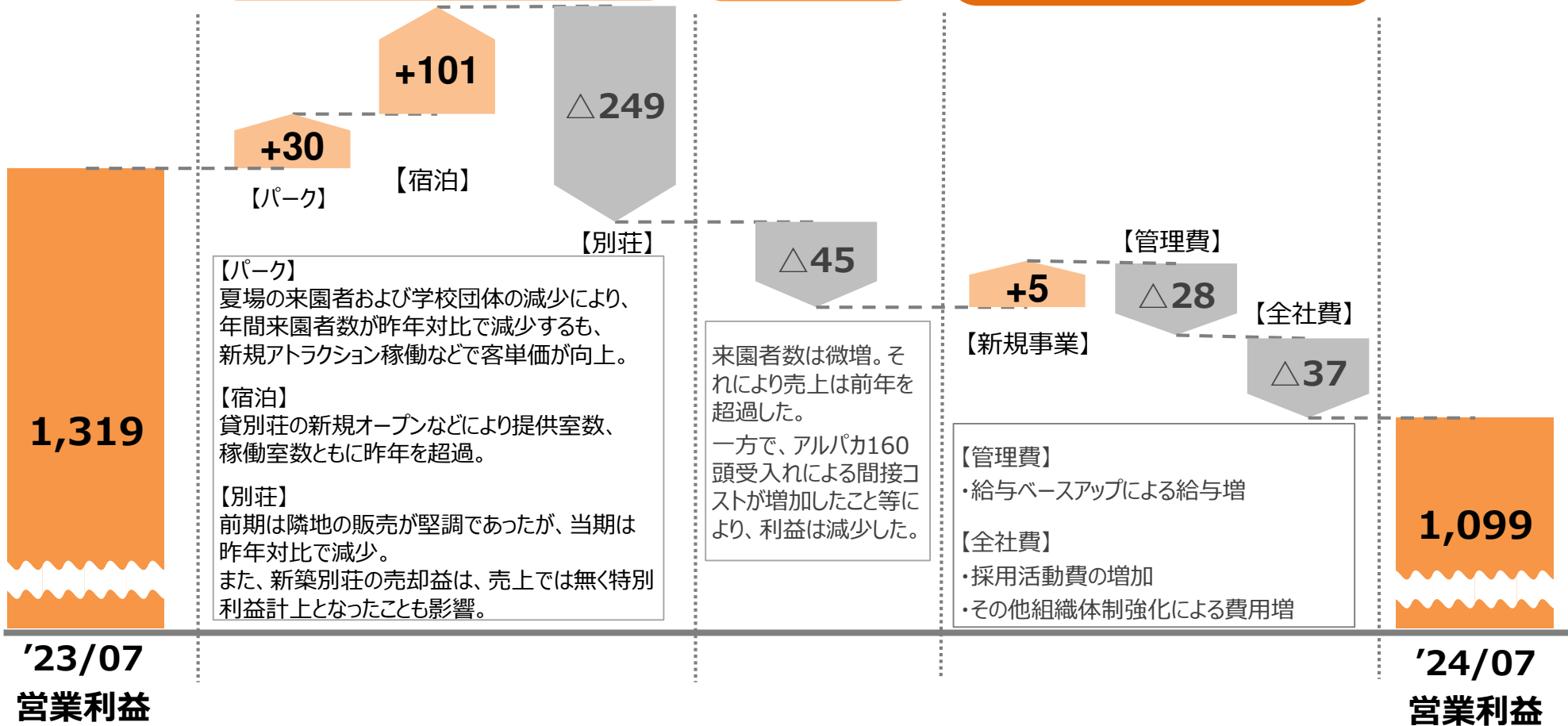
- ▶ パーク : 繁忙期である夏の来場者が大幅に減少、チケット値上げにより単価は改善
- ▶ 宿泊 : 新築貸別荘のOPENにより宿泊者数は堅調に増加
- ▶ 別荘 : 前期堅調だった別荘販売件数が減少

那須ハイランドパーク

りんどう湖

管理費/その他

(単位 : 百万円)

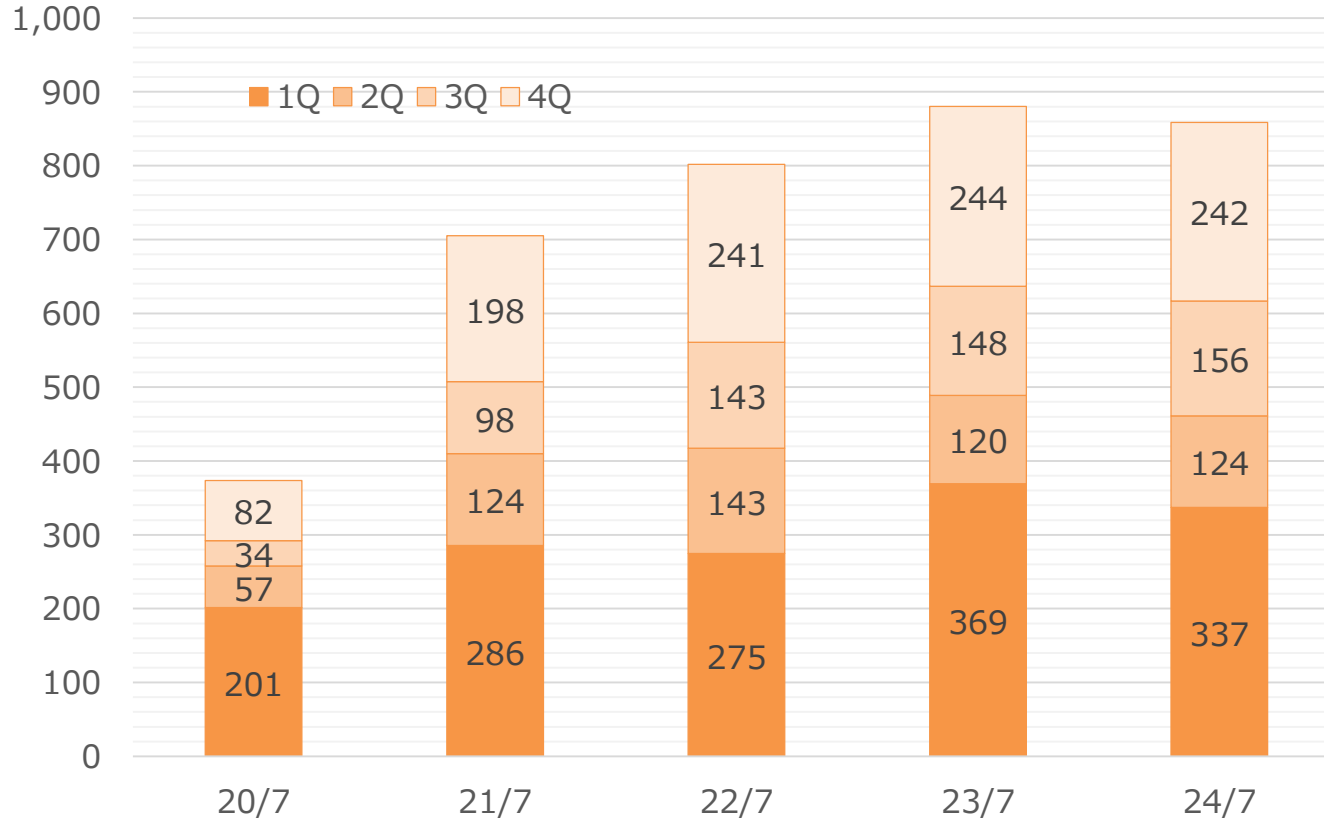


テーマパーク事業 – 遊園地・テーマパーク事業 –

▶ 冬季営業等で2Q以降の来場者数を増やすも、前年の来場者数は超えられず

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。
遊園地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。
2024年シーズンには、酷暑対策として、水を使用したアトラクションやイベントの開催を強化。

■ 来場人数の遷移(千人)



「レーザーアトラクション恐竜研究所」
「あるぱ〜く」等新規アトラクションOPEN

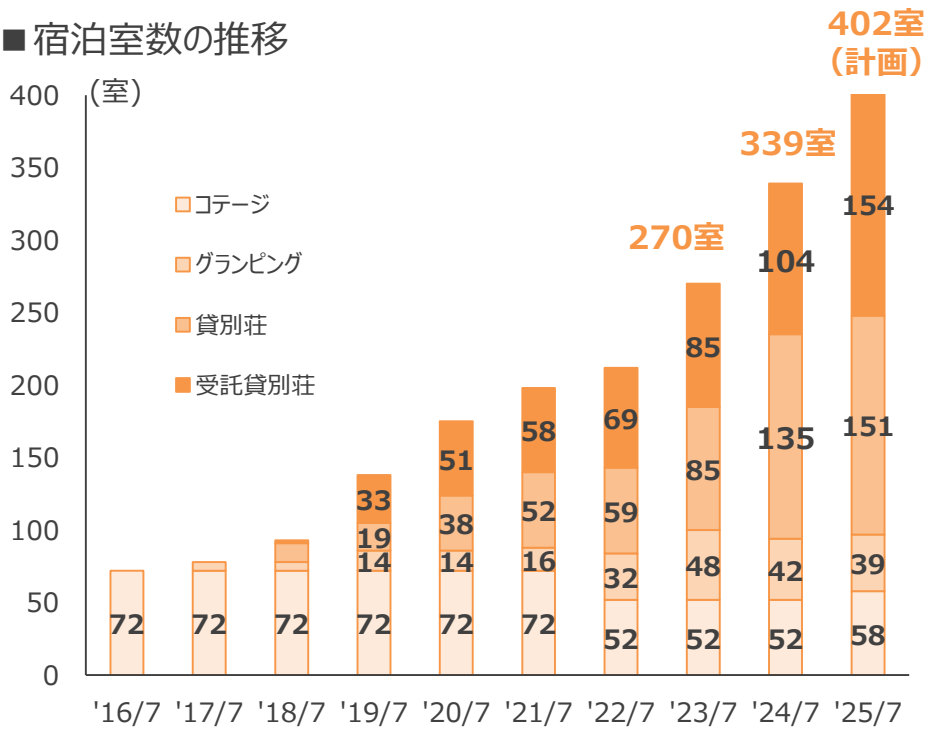


「水野迷路スプラッター」等
夏限定のアチアクションをオープン

テーマパーク事業 – 別荘・宿泊事業 –

▶ 積極的に多様な客室を増設、宿泊数も増加

■ 宿泊室数の推移



■ 宿泊数・宿泊者数の状況

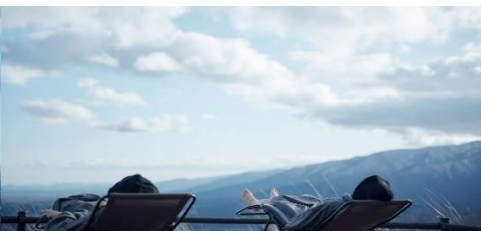
	'23/7	'24/7	増減率
宿泊数（千泊）	39	44	+12.8%
宿泊者数（千人）	136	161	+ 18.5%



湖上に浮かぶグランピングを開業



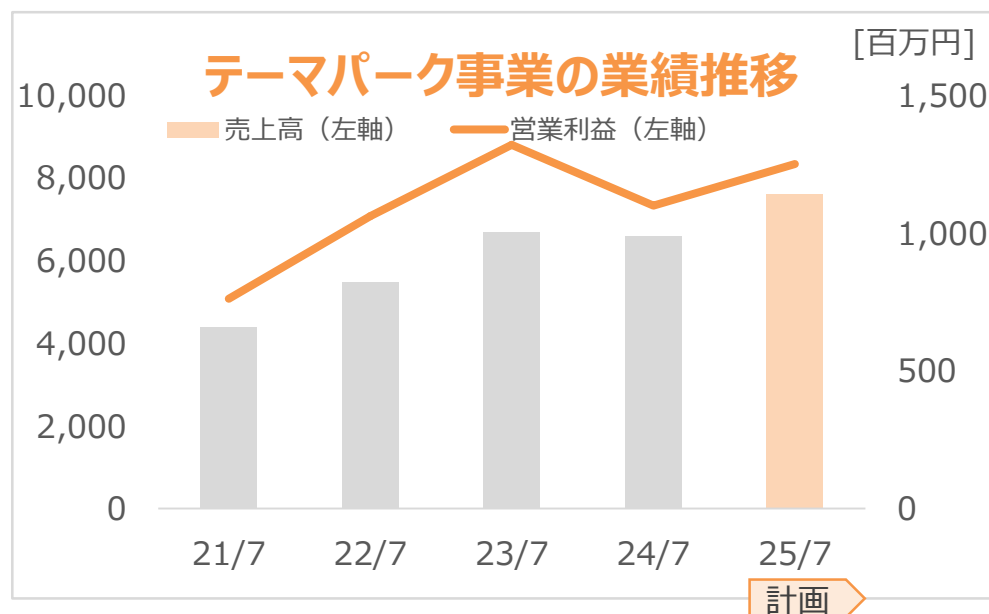
サウナ、露天風呂付の高級仕様の別荘



災害時等においても活用できるトレーラーハウス、「ナスコンバレー」における実証実験プロジェクトの一環で新たに事業化されたオフグリッドグランピング「Miwatas NASU」

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
- ▶ 既存オーナー別荘の受託により宿泊事業を拡大



テーマパーク事業 通期予算 (セグメント間取引含む)

	'24/07	'25/07	増減	増減率
売上高	6,593	7,600	+ 1,006	+ 15.3%
営業利益	1,099	1,250	+ 150	+ 13.7%
営業利益率	16.7%	16.4%	△0.2pt	—

テーマパーク事業の注力ポイント

① パーク事業の強化

- 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 宿泊事業の強化

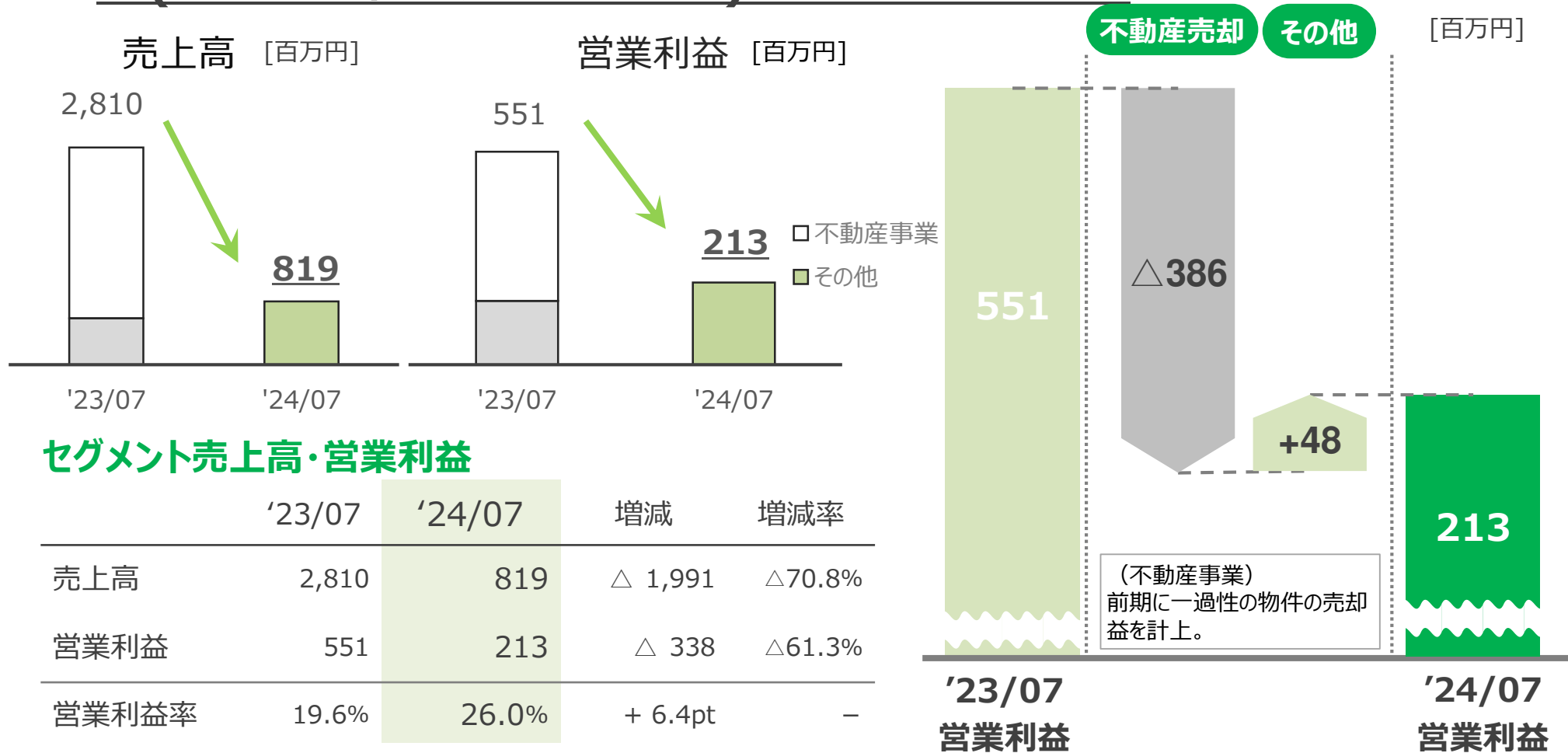
- 既存オーナー別荘のバケーションレンタルを積極的に受託⇒宿泊室数の増加
- 別荘一棟型の宿泊施設であることから、「子ども無料」キャンペーンを実施し、家族需要を積極的に取込

③ 別荘事業の強化

- 別荘オーナー向けの、建物管理や修繕、有償サービス等の収益を増やし、別荘販売に依存しない、収益基盤の構築を目指す

その他事業 – 業績ハイライト –

- ▶ 前期に不動産販売により一過性の売上・利益が発生したことで当期は減収・減益
- ▶ 他(教育事業／ヘルスケア事業)は堅調に増収増益



1. 2024年7月期 連結業績概要

2. セグメント別概況

3. 2025年7月期 連結業績予想

4. 参考資料

5. SDGsの取組み

▶ 2025年7月期も売上高及び営業利益・経常利益において過去最高を見込む

(百万円)	2024/07	2025/07 (計画)	増加額	成長率
売上高	32,693	36,400	+ 3,706	+ 11.3%
営業利益	6,461	7,000	+ 538	+ 8.3%
経常利益	6,511	7,000	+ 488	+ 7.5%
親会社株主に 帰属する当期純利益	5,104	4,700	△ 404	△ 7.9%

※当期純利益は、藤和那須リゾート株式会社の税効果分類変更に伴う、法人税等調整額の6億円のマイナス計上により、前期より低い計画となる。

株主還元について

- ▶ **15期連続増配**
2025年7月期配当は、0.25円から1.5円へ増配額を大幅UP
- ▶ 毎期、増収・増益・増配を実施していく方針

	'21/07	'22/07	'23/07	'24/07	'25/07 (計画)
1株あたり配当金 (円)	4.75	5.00	5.25	5.50	➡ 7.00
配当総額 (百万円)	1,545	1,604	1,662	1,741	2,223
自己株式取得総額 (百万円)	999	948	1,776	165	—
当期純利益 (百万円)	2,335	3,125	4,408	5,104	4,700
配当性向 (及び総還元性向) (%)	66.7 (109.0)	52.0 (81.7)	38.0 (78.0)	34.2 (37.5)	47.2 (47.2)
ROA (及びROE) (%)	11.7 (27.7)	16.5 (34.9)	22.0 (42.3)	18.3 (38.0)	16.7 (28.2)
自己資本比率 (%)	29.4	34.2	39.3	36.7	42.7

1. 2024年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

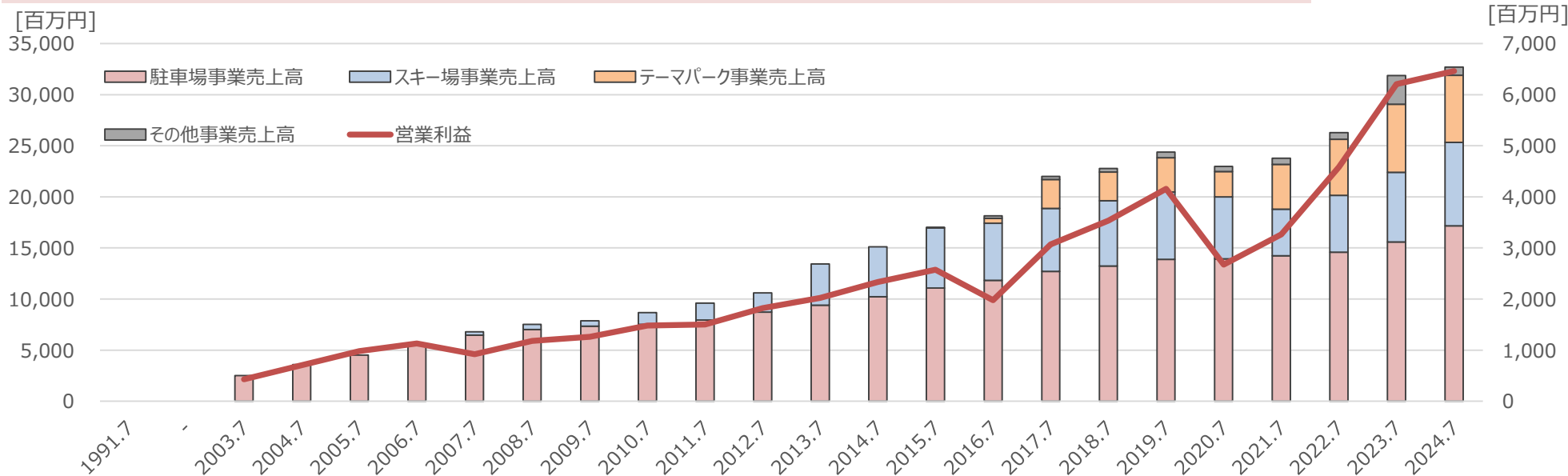
3. 2025年7月期 連結業績予想

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

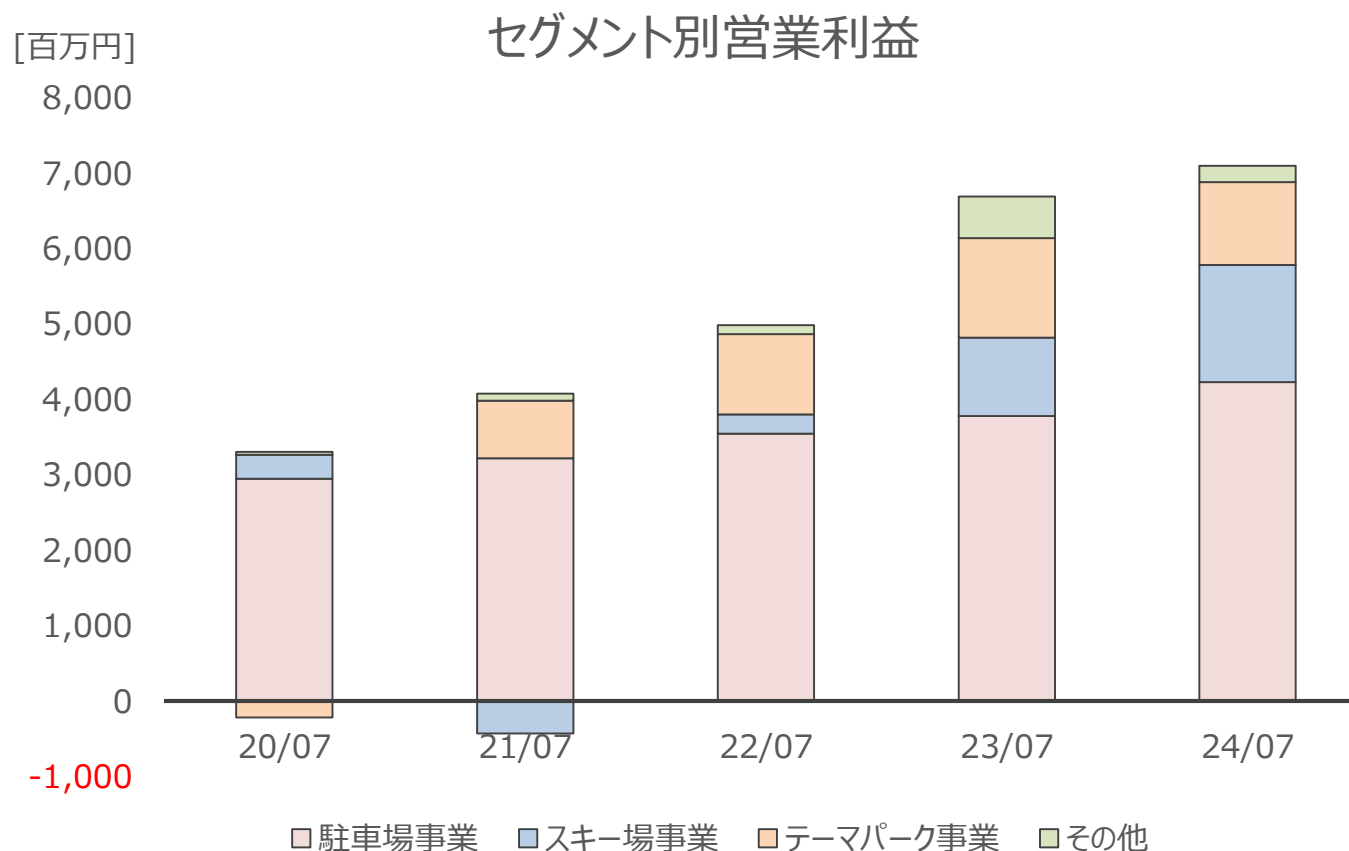
2010年 タイ現地法人設立
駐車場事業の海外展開開始

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)

	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07	'24/07
売上高	22,979	23,785	26,271	31,855	32,693
営業利益	2,672	3,263	4,582	6,201	6,461
経常利益	2,741	3,460	4,639	6,222	6,511
当期純利益	1,201	2,335	3,125	4,408	5,104

[百万円]



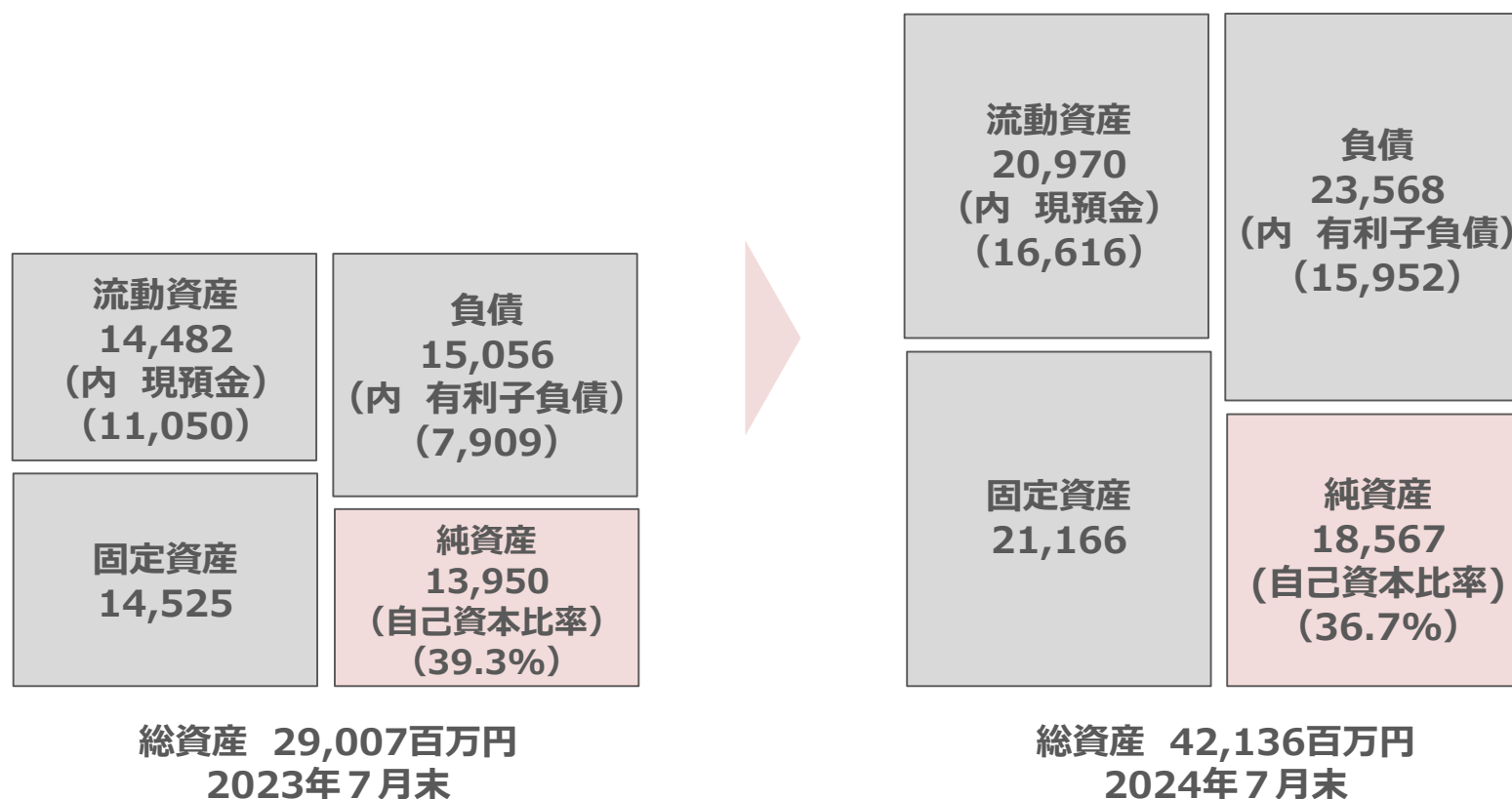
業績 連結貸借対照表



[百万円]

	'20/07	'21/07	'22/07	'23/07	'24/07
流動資産	18,578	15,826	14,482	14,482	20,970
（現預金）	16,484	13,464	11,639	11,050	16,616
有形固定資産	9,313	10,366	10,995	11,925	15,086
無形固定資産	257	219	182	161	141
投資その他の資産	2,454	2,293	1,937	2,437	5,938
（投資有価証券）	895	869	463	771	3,415
固定資産合計	12,025	12,879	13,116	14,525	21,166
資産合計	30,604	28,706	27,598	29,007	42,136
流動負債	5,766	6,145	5,624	4,888	8,026
固定負債	13,785	11,835	10,240	10,167	15,542
（有利子負債）	12,973	11,429	9,300	7,909	15,952
負債合計	19,551	17,980	15,865	15,056	23,568
純資産合計	11,053	10,725	11,733	13,950	18,567
負債純資産合計	30,604	28,706	27,598	29,007	42,136
純有利子負債	△3,510	△2,034	△2,339	△3,140	△663
流動比率	322.2%	257.5%	257.5%	296.2%	261.2%
固定長期適合比率	54.2%	63.5%	66.6%	67.4%	68.3%
自己資本比率	27.4%	29.4%	34.2%	39.8%	36.7%

- ▶ 金利上昇を見越し、将来の投資資金として80億円の借入を実施
- ▶ スキー場（岩岳）の新ゴンドラ投資及びテーマパーク事業の別荘建設等の成長投資により固定資産が増加



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
1,399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。

		'20/07	'21/07	'22/07	'23/07	'24/07
月極専用 直営物件	物件数	1,000 (△0.1%)	1,067 (+6.7%)	1,107 (+3.7%)	1,156 (+4.4%)	1,214 (+5.0%)
	借上 台数	17,446 (+5.6%)	18,806 (+7.8%)	19,811 (+5.3%)	21,620 (+9.1%)	22,719 (+5.1%)
時間貸し併用 直営物件	物件数	150 (+2.0%)	150 (+0.0%)	145 (△3.3%)	141 (△2.8%)	153 (+8.5%)
	借上 台数	21,301 (+0.0%)	22,031 (+3.4%)	21,117 (△4.1%)	20,039 (△5.1%)	20,199 (+0.8%)
時間貸 マネジメント物件	物件数	114 (+11.8%)	109 (△4.4%)	102 (△6.4%)	105 (+2.9%)	111 (+5.7%)
	管理 台数	26,985 (+19.9%)	24,917 (△7.7%)	20,119 (△19.3%)	18,474 (△8.2%)	19,775 (+7.0%)
合計	物件数	1,264 (+1.1%)	1,326 (+4.9%)	1,354 (+2.1%)	1,402 (+3.5%)	1,478 (+5.4%)
	総台数	65,732 (+8.4%)	65,754 (+0.0%)	61,047 (△7.2%)	60,133 (△1.5%)	62,693 (+4.3%)

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

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。

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

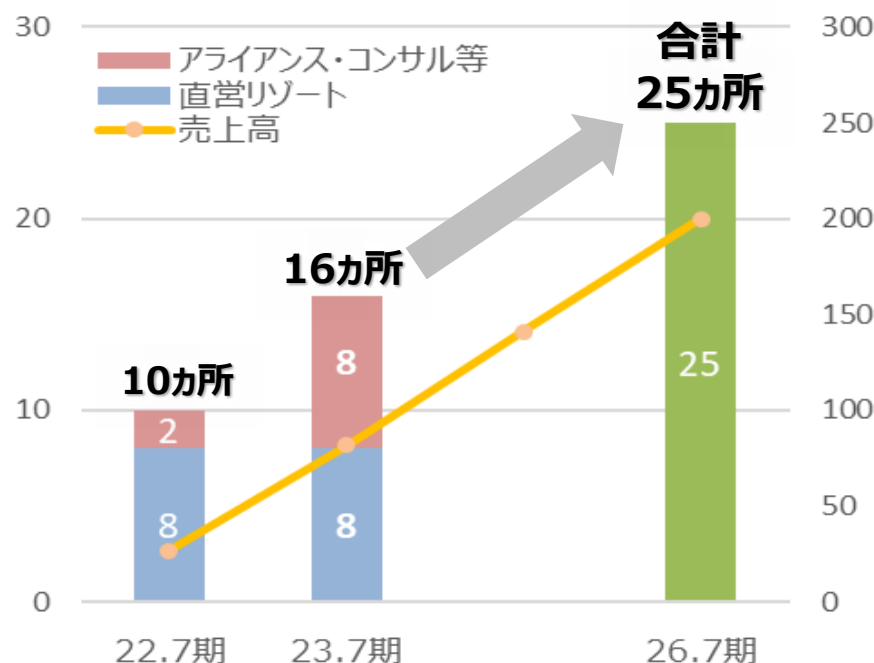
Copyright©2024 NIPPON PARKING DEVELOPMENT Co.,Ltd. All Rights Reserved

— 関わる人全てがハッピーなビジネスを —

35

▶ 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

アライアンス強化：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、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展開



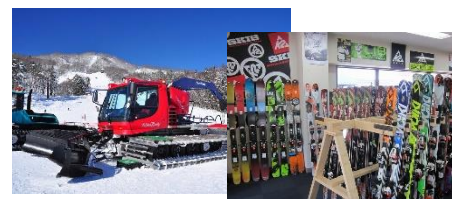
アライアンスによる経営支援の例

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のロングクルージングに、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、家族のスノーライフをお楽しみいただけます!

ご期待内容 <http://ognahotaka.jp/>

NSDグループの株主優待や法人営業等
当社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

スマホやPCからいつでもベストレートでご購入いただけます!

EBOSHI Resort ECサイト OPEN

ソフト・シーズン会員等・前売り券
WEBチケット購入はこちら

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

宿泊事業の本格化

- ・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
⇒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
- ・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

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



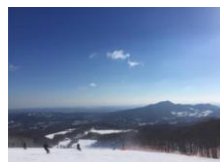
- 小雪対策投資
- オートゲートシステム導入
- インバウンド
- 差別化サービス
(川場ファーストトラック、柵池DBD、HAKUBA S-CLASS)

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

NIPPON PARKING DEVELOPMENT

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。

宿泊・別莊事業



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・安全に遊ぶ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、成長と一緒に体感できる遊園地を目指す。



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. 2024年7月期 連結業績概要

2. セグメント別の概況

3. 2025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・循環型の小型バイオマス発電



気候変動に対する日本政府目標：2030年温暖化ガス46%削減、2050年カーボンネットゼロ

NPDグループ目標：「2030年のNPDグループカーボンマイナス100%」

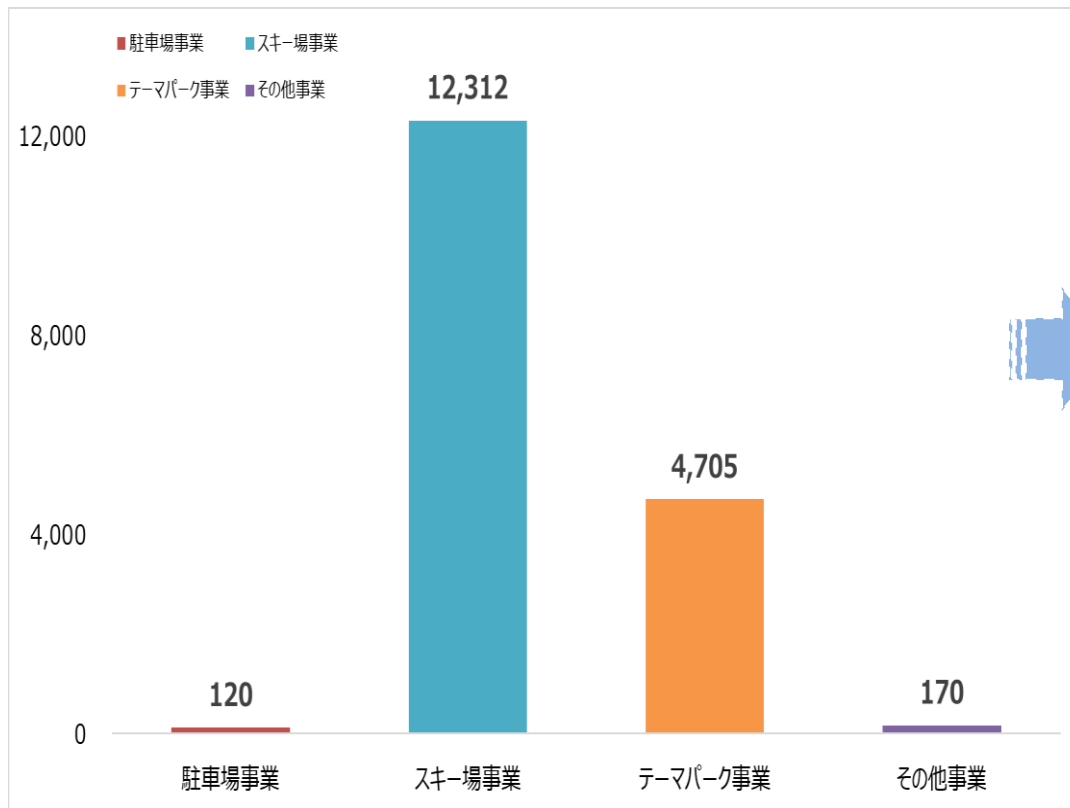
※当目標を目指すと共に、そこで獲得した知見を外販する等により新たな事業成長の柱の一つとする。

- **「2030年のNPDグループカーボンマイナス100%実現」**達成のための新会社
- **「スマートグリーンエネルギー」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

自然と共存する 地産地消・循環型の小型バイオマス発電

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

※CO2排出量は、環境省の発表する「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」を基に作成しております。

自然と共存する 地産地消・循環型のバイオマス発電

- テーマパーク事業を展開する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。224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

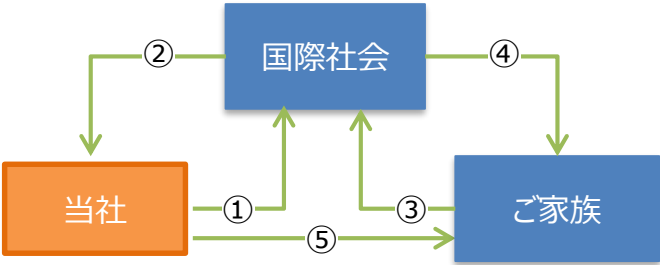
- ✓ 海外大学進学などを英語・日本語の両言語で対応できる教育により、日本国内の国際教育に貢献
- ✓ 小中高生の単身留学など国際教育のニーズにも対応し、未来の国際世代の育成

・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1900名に提供（2024.7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。