



NIPPON PARKING DEVELOPMENT

第33期 定時株主総会



2024年10月24日

日本駐車場開発株式会社



事業報告

「ハッピートライアングル：
関わる人全てがハッピーなビジネスを」
という企業理念

HAPPY

TRIANGLE



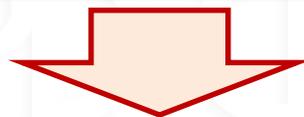
NIPPON PARKING DEVELOPMENT

売上高	32,693 百万円	前期比 2.6%増
営業利益	6,461 百万円	前期比 4.2%増
経常利益	6,511 百万円	前期比 4.7%増
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,104 百万円	前期比 15.8%増

セグメント別の業績

駐車場事業

月極駐車場検索サイトの利便性を高め、
オペレーター人員の増強および
各問合せの対応状況の可視化

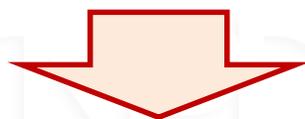


ユーザーに最適な駐車場をマッチングする
スピードとボリュームの向上



検索サイトの注力エリアを
福岡、広島、仙台等に拡大

現地調査の強化によりサイトの掲載物件を拡充

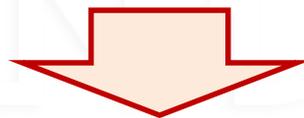


掲載物件数1位のサイト



エリアごとの需要動向を
正確かつタイムリーに把握

既存物件の収益性の改善や、
オーナーへの複合的提案等も可能



新規契約物件も順調に増加

ホテル

バレーサービスや、エントランスの
ドアサービスを積極的に提案



「デュシタニ京都」を受注



新規契約物件数

132 物件

63物件増

運営物件数

1,399 物件

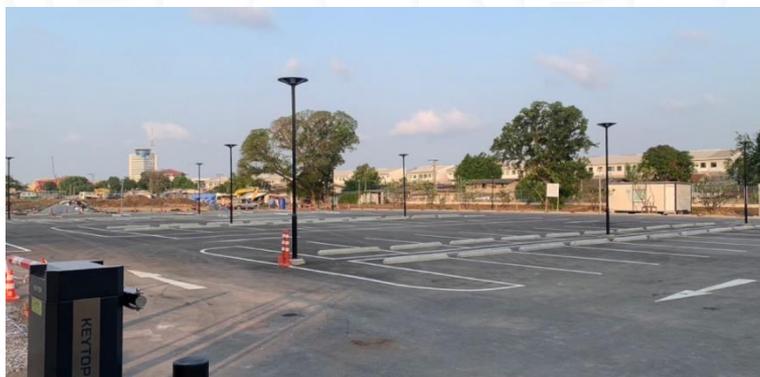
運営総台数

45,728 台

タイ

財閥トップへの営業を強化

「PTT Thung Song Hong Station Parking」や
「Sathorn Square Building」等が新規オープン



運営物件数

運営総台数

79 物件

16,965 台



売上高

17,227 百万円

前期比
9.9%増

営業利益

4,226 百万円

前期比
11.8%増

2ケタの営業利益成長率を達成

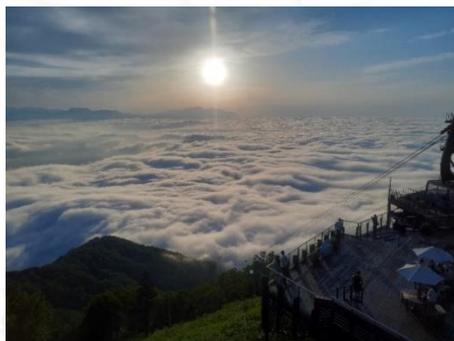
スキー場事業

大自然の眺望を望む展望テラスの建設

緑がいっぱいのキャンプ場の提供



**ウィンターシーズンに業績が偏る
季節変動リスクの分散を進める**



超大型ブランコ
「白馬ジャイアントスウィング」

音楽FES
「ヤッホーフェスティバル」

めいほうスキー場の
キャンプ場

アクティビティを増やすことで
集客の向上を行う

大型の広告宣伝効果



**来場者数は前期比10.2%増の
473千人と、昨年引き続き過去最高**



HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場で 音楽イベントを開催

インバウンドの来場者数は304千人と、
コロナ禍前の2018-2019シーズンより
32%上回る



IWATAKE WHITE PARKの 氷の滑り台や焚火エリア

ノンスキーヤー来客数が
前期比151.9%増の22千人と、
過去最高



ウィンターシーズンの状況

来場者数は前期比12.1%増の1,698千人

リフト券を値上げ

飲料メニューの改善

有名レストランとの
コラボレーション

S-Class等の
高付加価値化



顧客単価も過去最高

スキー場事業の業績

売上高

8,245 百万円

前期比
19.5%増

営業利益

1,552 百万円

前期比
49.8%増

テーマパーク事業

那須ハイランドパーク
「わんこはかぞく。」

那須高原りんどう湖ファミリー牧場
「0歳から6歳のお子様ご家族が
安心・安全に楽しめる公園」



テーマパーク事業の状況

那須ハイランドパーク
巨大ドッグラン ワンダフルフェス

りんどう湖ファミリー牧場
170頭を超えるアルパカ

園内滞在の魅力創出に取り組む



新築別荘投資による宿泊部屋数の増強
レストランの新規オープンや
リニューアルによる滞在時間の魅力創出



テーマパーク事業の状況

冬季には小学生以下無料キャンペーンを実施

宿泊者数は前期比18.5%増の161千人



テーマパーク事業の業績

売上高

6,593 百万円

前期比
1.3%減

営業利益

1,099 百万円

前期比
16.7%減

脱炭素への取り組み

**新会社
「スマートグリーンエネルギー(株)」を立ち上げ**

**閉鎖したスキー場跡地を活用した
バイオマス発電プロジェクトを受注**

「企業集団の現況に関する事項」 「会社の状況に関する事項」

当社ウェブサイトに記載

連結計算書類

単体計算書類

当社ウェブサイトに記載

会計監査人及び 監査役会の監査結果

当社ウェブサイトに記載

対処すべき課題

月極駐車場検索サイトを活用したビジネス機会の
最大化や駐車場の高付加価値化

ハンズキーパー需要の
取り込み

「NSDアライアンス」の
展開

那須エリア全体の
魅力発信

様々な社会課題に対してビジネスを絡める

課題解決を図るとともに、事業を成長