

# 決算説明資料 (2026年7月期 中間)

2026年3月9日

日本駐車場開発株式会社  
(証券コード: 2353)



# アジェンダ

1. 2026年7月期 中間 連結業績概要
2. セグメント別の概況
3. 2026年7月期 連結業績予想
4. 参考資料
5. SDGsの取組み

# 2026年7月期 中間 連結業績ハイライト

・売上高および各段階利益において、前年を超過し、過去最高を更新

[単位: 百万円]	2026/01	2025/01	前年同期比	予算	予算差異
売上高	19,909	18,413	+1,496	20,300	△390
営業利益	4,431	4,167	+264	4,500	△68
経常利益	4,559	4,237	+321	4,500	+59
親会社株主に 帰属する当期純利益	2,658	2,571	+87	2,700	△41

# 2026年7月期 中間 セグメント別連結業績の概要

## 3つの主要セグメントにおいて、過去最高の売上高を達成

### 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1位を継続し、問合せ数、成約数も順調に増加
  - 新たにマンション付帯駐車場のサブリース提案も強化し、新規契約物件が堅調に推移（国内79物件純増）
  - バレーサービスに加え、ドアサービスやベルサービス等、有人運営を活かした高付加価値サービスを拡大

### スキー場事業

- 過去最高の売上
  - インバウンド来場者数：過去最高であった前年同期比26.3%増加の282千人を記録し、過去最高を更新
  - 人工降雪機投資により暖冬の中でも遅延なくオープンし、ウインターシーズンの来場者数で過去最高を達成
  - キッズ会員の獲得、ノンスキーヤーの増加等、新チャンネルに向けた施策が一定の成果

### テーマパーク事業

- 過去最高の売上・営業利益
  - 遊園地事業：インフルエンサーコラボイベントやSNS活用による販促で、来場者数が前年同期比6.8%増加
  - 別荘・宿泊事業：小学生以下宿泊無料キャンペーンに加えて、多様な特徴を有する客室の開設や体験ツアーの開催により、宿泊者数が前年同期比6.9%増加

### 新規事業

- 増収・減益
  - ヘルスケア、教育、再生エネルギーすべての新規事業において、前年同期売り上げを超過
  - 再生エネルギー事業は地産地消型バイオマス発電、ソーラー発電、バイオマス発電プロジェクトの外部受注等、培ったノウハウを活かし事業を着実に拡大

# アジェンダ

1. 2026年7月期 中間 連結業績概要
2. セグメント別の概況
3. 2026年7月期 連結業績予想
4. 参考資料
5. SDGsの取組み

# 駐車場事業：業績ハイライト

- 国内駐車場物件が堅調に増加したこと等により、**過去最高の売上・営業利益**を更新
- 営業利益2ケタ成長**を達成

## ■セグメント売上高・営業利益

[単位: 百万円]	'26/01	'25/01	増減	増減率
売上高	9,370	8,800	+569	+6.5%
営業利益	2,070	1,856	+213	+11.5%
営業利益率	22.1%	21.1%	+1.0pt	-

## ■主な経営指標

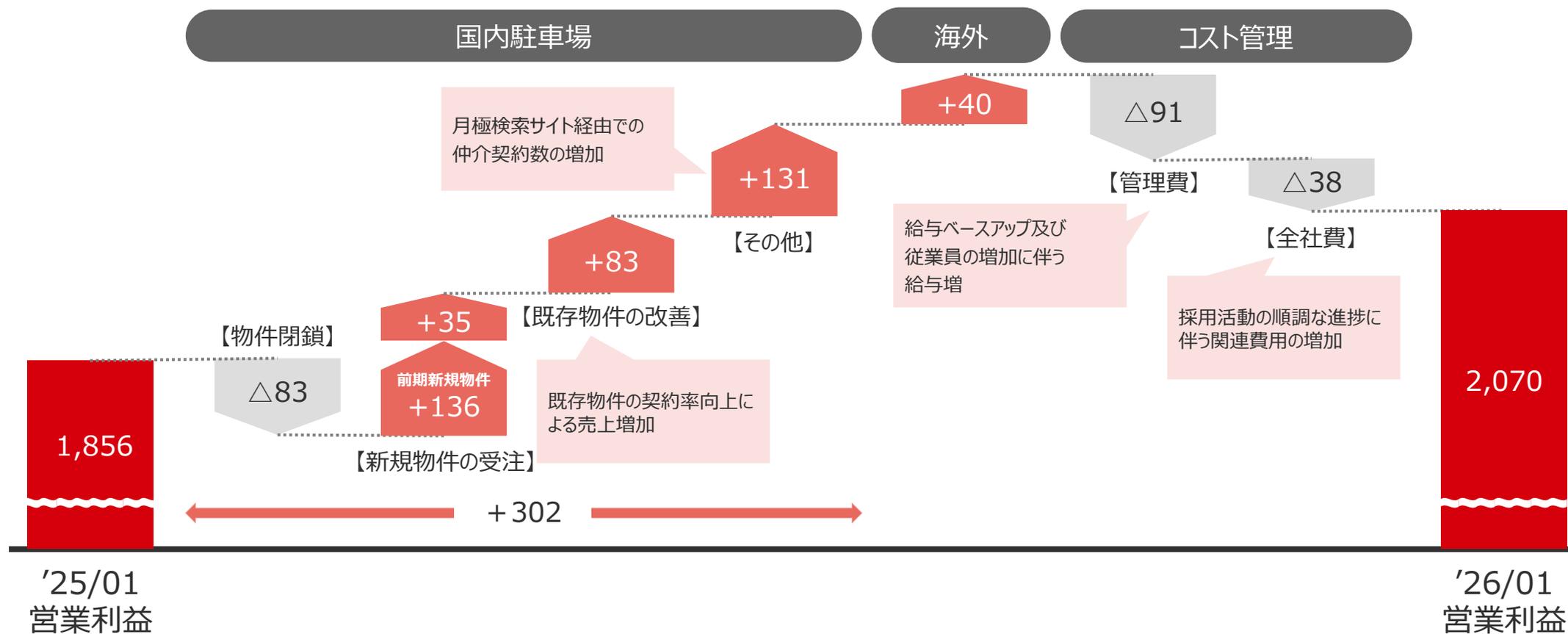
	'26/01	'25/01	増減	増減率
物件数 (件)	1,643	1,511	+132	+8.7%
総台数 (台)	62,946	63,700	△754 ※1	△1.2%

※1. 前期に韓国法人を清算したことに伴い、総台数が減少していますが、国内ならびにタイにおいては、物件数、総台数ともに増加しております。

# 駐車場事業：営業利益増減要因

- 新規物件の受注や台数増・契約率向上による既存物件の改善
- 月極検索サイトの問い合わせ数の増加に伴う、仲介契約数の増加

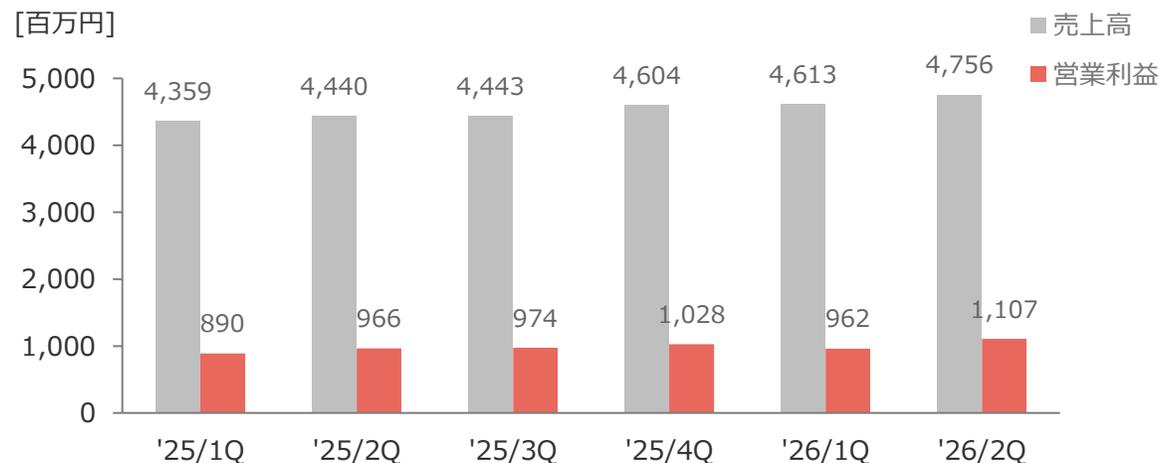
[単位：百万円]



# 駐車場事業：通期見通し

- 新規物件の獲得と既存物件の改善の両軸で**安定的に事業を成長させる**
- DX活用を推進し、**顧客満足度及び契約率の向上を図る**

## ■ 駐車場事業 四半期業績推移



## ■ 駐車場事業 通期予測

[単位: 百万円]

	'26/01	中間予算	予算対比	通期予測
売上高	9,370	9,300	+70	18,850
営業利益	2,070	2,000	+70	4,150
営業利益率	22.1%	21.5%	+0.6pt	22.0%

## 駐車場事業の注力ポイント

- 1 新規物件獲得と既存物件の収益性向上**
  - マンション附置駐車場を中心に提案活動を強化し、新規獲得増加
  - 既存物件においては、WEBサイトでの募集や近隣事業者への訪問提案を強化し、サブリース物件の契約率改善に注力
  - 有人駐車場における、駐車場利用中の洗車サービスやコーティングサービス、荷物預かりサービスなど「プラスワン」事業を推進し、既存物件の収益性が向上
- 2 DXの拡大と推進**
  - 駐車場月極検索サイト 掲載物件数 1 位を継続し、月極ユーザーからのオンライン問合せ及び成約数が増加
  - 問合せ増加に伴い人員体制の拡張、対応品質の均質化に取り組む
  - 失注顧客に対しての再提案の仕組みを構築し、顧客満足度と成約率の向上を図る
- 3 高付加価値サービス提供の拡大**
  - 百貨店・ホテル、高級レジデンスにおいて、これまでのバレーサービスに加え、新たにベルサービスやドアサービス、コンシェルジュまで業務領域を拡大
  - 海外拠点においてオーナー様の不稼働資産を活用した、カートレース場の誘致および開発コンサルティングを実施

# スキー場事業：業績ハイライト

- ウィンターシーズンの**来場者数**が前年対比で4.4%増加し、**過去最高を更新**
- 高付加価値サービスの拡充により売上単価も改善し、**過去最高の売上**

## ■セグメント売上高・営業利益

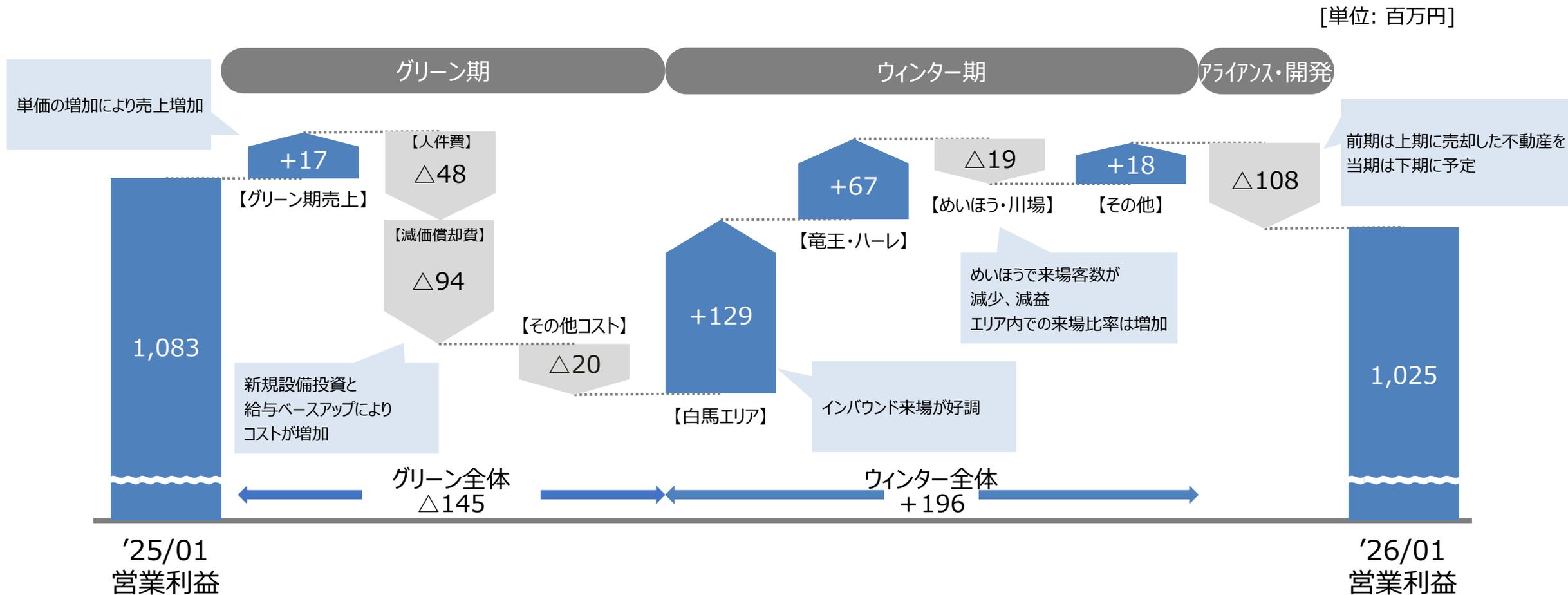
[単位: 百万円]	'26/01	'25/01	増減	増減率
売上高	5,450	4,955	+494	+10.0%
営業利益	1,025	1,083	△57	△5.3%
営業利益率	18.8%	21.9%	△3.0pt	—

## ■主な経営指標 (来場者数)

[単位: 千人]	'26/01	'25/01	増減	増減率
ウィンター	893	855	+37	+4.4%
うち インバウンド 来場者数	282	223	+59	+26.3%
グリーン	333	344	△10	△3.2%

# スキー場事業：営業利益増減要因

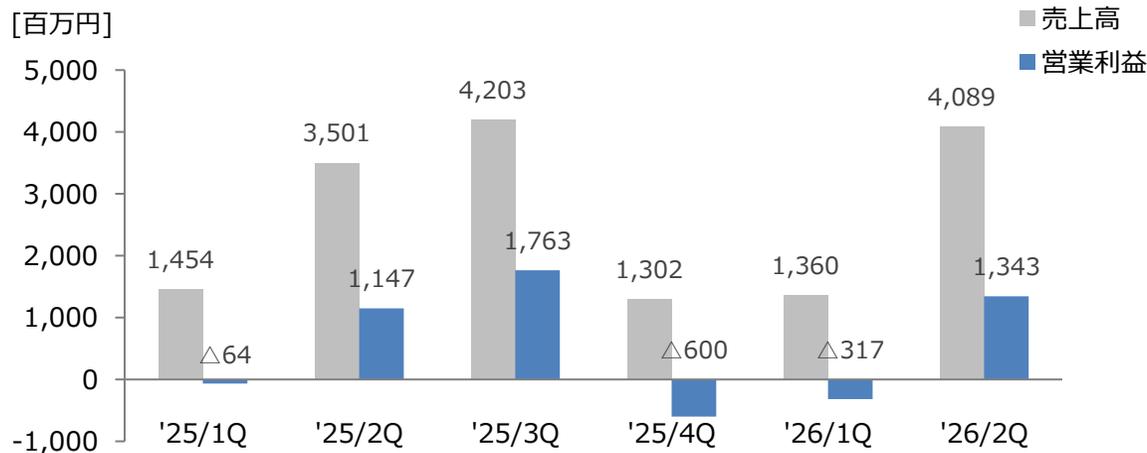
- ・ グリーン期、ウィンター期ともに**来場者数、顧客単価共に上昇**
- ・ 索道設備投資、降雪機、人材投資を行ったため、減価償却費や人件費等コスト増



# スキー場事業：通期見通し

- ・ 降雪機投資の強化、施設のリニューアルによる競争力の高いスノーリゾートの実現
- ・ インバウンド、キッズ、ノンスキーヤー、初心者層など新しい顧客層の取込を推進

## ■スキー場事業 四半期業績推移



## ■スキー場事業 通期予測

[単位: 百万円]	'26/01	中間予算	予算対比	通期予測
売上高	5,450	5,580	△129	11,480
営業利益	1,025	950	+75	2,300
営業利益率	18.8%	17.0%	+1.8pt	20.0%

## スキー場事業の注力ポイント

### ① 気候変動対策および気候変動リスクの分散

- ・ 展望テラスの建設や大型遊具の導入、キャンプフィールドの展開等、地域特性を生かし、**通年型スノーリゾート**としての営業体制を構築
- ・ **降雪機投資をさらに強化**し、雪不足や気温上昇等の気候変動に影響されにくい安定的な滑走環境を確保

### ② 新規顧客開拓

- ・ 小学生及び未就学児のお子様を対象とした「NSDキッズプログラム」を今シーズンも継続し、**キッズ会員数が増加**
- ・ 観光客向けコンテンツの充実により、**ノンスキーヤー層の拡大**
- ・ 白馬エリアを中心にインバウンド強化の営業活動プロモーションを実施し、**インバウンド来場者数が過去最高を更新**
- ・ 竜王スキーパークにおける無料レッスン受講者が累計3万人を突破する等、**初心者層の獲得に一定の成果**

### ③ 成長投資の継続

- ・ 設備投資を積極的に行い、**利便性や顧客満足度の向上を推進**
- ・ 白馬岩岳スノーフィールドにおいて、前期の Gondola 更新に続き、**ベースセンターをリニューアル**
- ・ 川場スキー場・明豊スキー場において事前決済サービスや自動発券機、レンタル品の全面刷新、女性講師室のパウダースペースの導入
- ・ 白馬八方尾根スキー場においてファーストトラックや事前予約駐車場の導入

# テーマパーク事業：業績ハイライト

- **売上・営業利益ともに過去最高を達成**
- **新たなイベントの開催やSNS活用、宿泊体験の拡張により来場客数、宿泊者数が順調に増加**

## ■セグメント売上高・営業利益

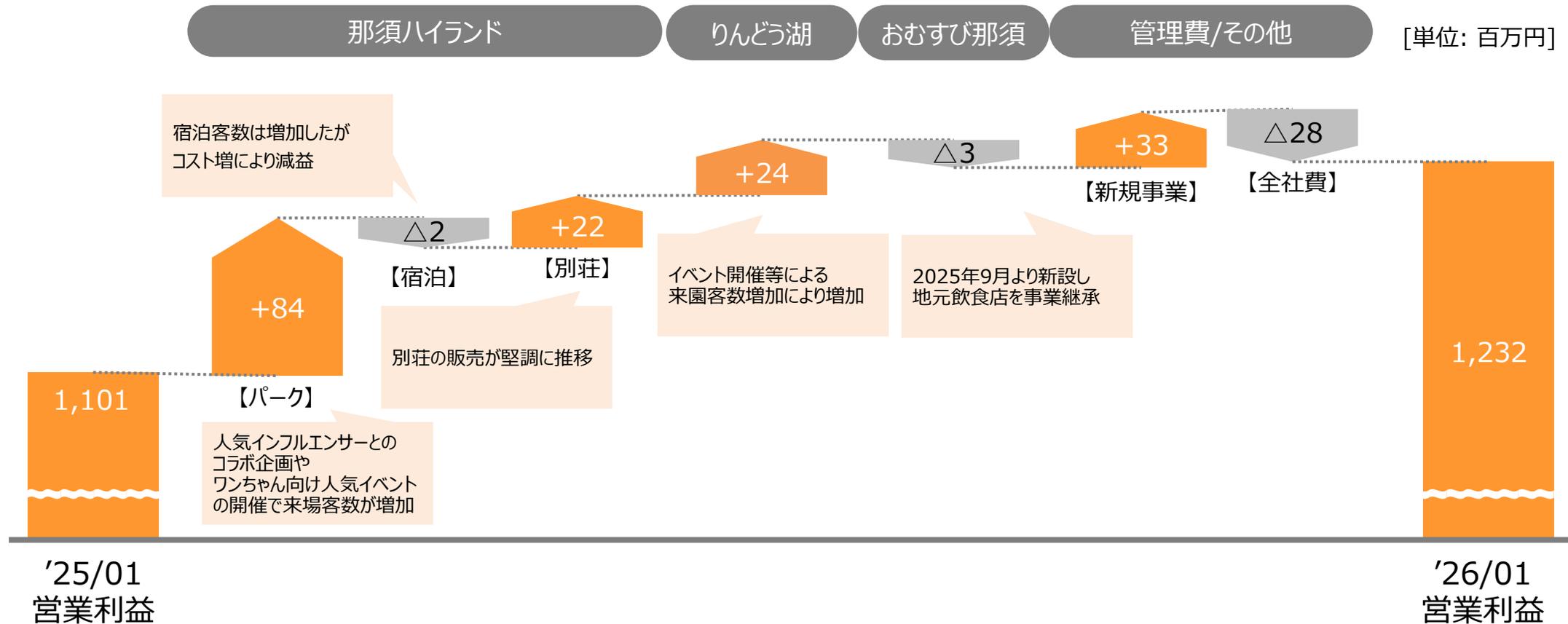
[単位: 百万円]	'26/01	'25/01	増減	増減率
売上高	4,612	4,272	+340	+8.0%
営業利益	1,232	1,101	+130	+11.9%
営業利益率	26.7%	25.8%	+0.9pt	-

## ■主な経営指標

[単位: 千人]		'26/01	'25/01	増減	増減率
来場者数	那須ハイランドパーク	354	333	+21	+6.4%
	りんどう湖ファミリー牧場	162	151	+11	+7.6%
	NOZARU	17	16	+1	+8.1%
	合計	535	500	+34	+6.8%
ホテル	宿泊組数 (千組)	29	28	+0	+1.9%
	宿泊者数	123	115	+8	+6.9%
	客室数 (室)	377	356	+21	+5.9%

# テーマパーク事業：営業利益増減要因

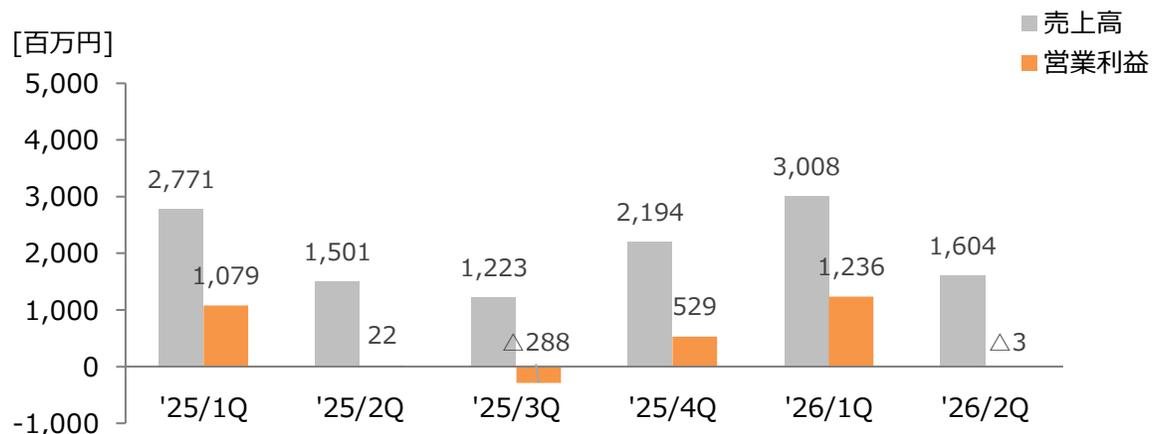
- イベント誘致等により**テーマパーク来場者数が増加**し、利益も堅調に増加
- 宿泊客数、宿泊室数等が増加した一方でコスト増により**宿泊事業の利益は減少**



# テーマパーク事業：通期見通し

- 地域変革「RX」企業として全国展開へ、静岡県伊豆エリアに進出
- 那須エリアは次なるステージに。観光地域としてのバリューアップを目的に「株式会社おむすび那須」を設立

## ■テーマパーク事業 四半期業績推移



## ■テーマパーク事業 通期予測

[単位: 百万円]	'26/01	中間予算	予算対比	通期予算
売上高	4,612	4,900	△287	9,300
営業利益	1,232	1,400	△167	1,800
営業利益率	26.7%	28.6%	△1.9pt	19.4%

## テーマパーク事業の注力ポイント

- 1 RX企業としての地域活性化貢献**
  - **新たに「株式会社おむすび那須」を設立**し、第一号案件としてイタリアンレストラン「ジョイア・ミア那須本店」と「パン香房ベル・フルール」を事業継承
  - 少子高齢化や後継者不在等の課題を抱える地域事業の継承・運営支援を推進し、魅力ある地域づくりと地域活性化に貢献
  - 2026年3月より静岡県天城高原「天城東急リゾート」において**ホテル、ゴルフ場、別荘事業の運営開始**
  - 2026年11月より伊豆富士見ニュータウンを運営する「**NX不動産株式会社**」の全株式を取得予定
  - 那須エリアでの実績を全国に展開する
- 2 パーク事業における取り組み**
  - インフルエンサーとのコラボイベント等、新たな来園動機の創出につながる**独自性の高いイベントを企画立案・開催**
  - 閑散期にもコアファン層を対象としたクローズドイベントを開催
  - 自社SNSを活用した犬種別オフ会の集客も継続し、来園頭数も増加
- 3 宿泊事業における取り組み**
  - わんこエリアの新設、多様な特徴を有する貸別荘の開発に注力
  - 「農業体験ツアー」等の体験コンテンツを企画
  - 小学生以下宿泊無料キャンペーンの継続実施

# アジェンダ

1. 2026年7月期 中間 連結業績概要
2. セグメント別の概況
3. 2026年7月期 連結業績予想
4. 参考資料
5. SDGsの取組み

# 2026年7月期 通期見通し

前期末に発表の2026年7月期の連結業績予想から修正はなし

[単位: 百万円]	'25/7 実績	'26/7 通期予想	前回予測	修正
売上高	36,832	40,800	40,800	—
営業利益	7,659	8,500	8,500	—
経常利益	7,832	8,500	8,500	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	4,799	5,700	5,700	—

## 資本効率および株主還元について

- 15億円の自社株買いを実施し、ROE30%超をターゲットとする
- 2026年7月期配当は、1.0円増配の1株当たり配当金9.00円（16期連続増配）を予定

	'21/07	'22/07	'23/07	'24/07	'25/07	'26/07 計画
ROA	11.7%	16.5%	22.0%	18.3%	17.0%	15.9%
ROE	27.7%	34.9%	42.3%	38.0%	27.7%	30.1%
自己資本比率	29.4%	34.2%	39.3%	36.7%	38.3%	35.3%
配当額 (百万円)	1,545	1,604	1,662	1,746	2,556	2,819
(参考) 一株当たり配当 (円)	4.75	5.00	5.25	5.50	8.00	9.00
自社株買い額 (百万円)	999	948	1,776	165	129	2,371
総還元性向	109.0%	81.7%	78.0%	37.5%	56.0%	88.0%
配当性向	66.7%	52.0%	38.0%	34.2%	53.2%	49.5%
DOE	18.3%	17.9%	16.0%	13.0%	14.8%	14.4%

## アジェンダ

1. 2026年7月期 中間 連結業績概要
2. セグメント別の概況
3. 2026年7月期 連結業績予想
4. 参考資料
5. SDGsの取組み

# 物件の特性、オーナーのニーズに合わせた主要な駐車場運営ソリューション

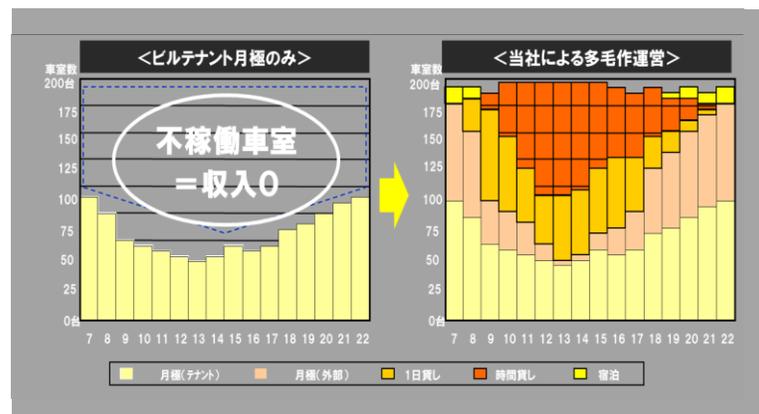
## 月極専用直営物件

オフィスビル等の空き駐車場や空き車室を当社が一括で借り上げ、賃料保証。  
**無人運営**で**月極専用**として運営。



## 時間貸し併用直営物件

月極管理・時間貸し運営の**ハイブリッド運営**。スタッフ常駐による**有人管理**を行い、利益を最大化。



## 時間貸マネジメント物件

駐車場のオペレーションを受託。ホテルや百貨店、高級レジデンス等でのバレーサービスに加えドアサービス、ベルサービス等も行う。



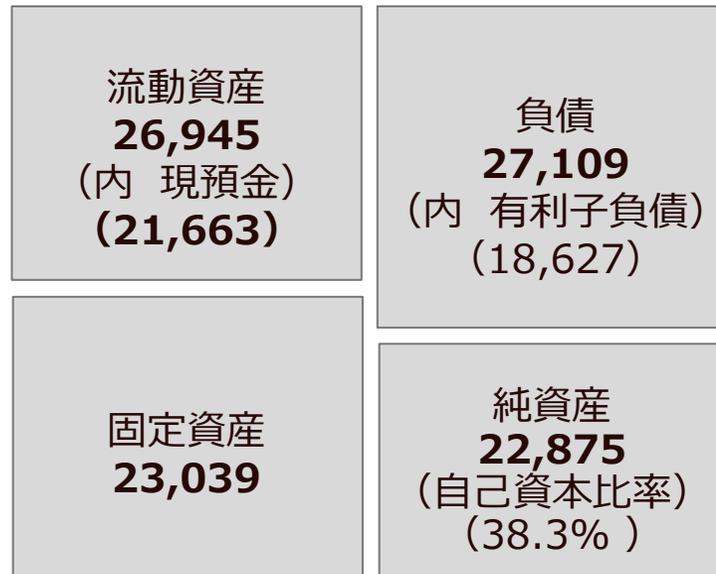
# 業績 連結貸借対照表

[単位: 百万円]	'22/07	'23/07	'24/07	'25/07	'26/01
• 流動資産	14,482	14,482	20,970	26,945	27,506
(現預金)	11,639	11,050	16,616	21,663	20,752
• 有形固定資産	10,995	11,925	15,086	16,475	19,050
• 無形固定資産	182	161	141	233	250
• 投資その他の資産	1,937	2,437	5,938	6,329	7,226
(投資有価証券)	463	771	3,415	3,949	4,939
• <b>固定資産合計</b>	<b>13,116</b>	<b>14,525</b>	<b>21,166</b>	<b>23,039</b>	<b>26,527</b>
• <b>資産合計</b>	<b>27,598</b>	<b>29,007</b>	<b>42,136</b>	<b>49,984</b>	<b>54,033</b>
• 流動負債	5,624	4,888	8,026	9,246	9,001
• 固定負債	10,240	10,167	15,542	17,862	22,055
(有利子負債)	9,300	7,909	15,952	18,627	22,042
• <b>負債合計</b>	<b>15,865</b>	<b>15,056</b>	<b>23,568</b>	<b>27,109</b>	<b>31,056</b>
• <b>純資産合計</b>	<b>11,733</b>	<b>13,950</b>	<b>18,567</b>	<b>22,875</b>	<b>22,976</b>
• <b>負債純資産合計</b>	<b>27,598</b>	<b>29,007</b>	<b>42,136</b>	<b>49,984</b>	<b>54,033</b>
• 純有利子負債	△2,339	△3,140	△663	△3,036	1,289
• 流動比率	257.5%	296.2%	261.2%	291.4%	305.6%
• 固定長期適合比率	66.6%	67.4%	68.3%	62.3%	64.7%
• 自己資本比率	34.2%	39.3%	36.7%	38.3%	35.1%

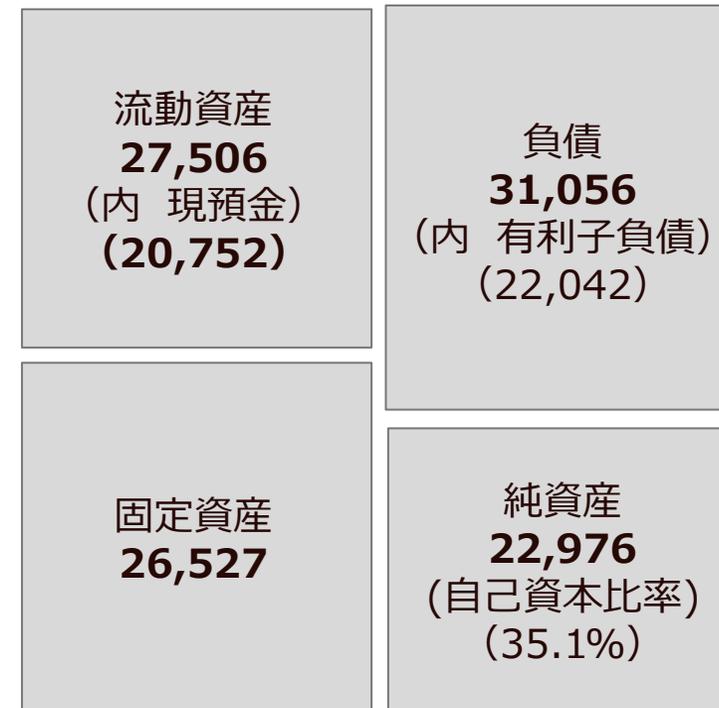
# 連結バランスシートの状況

- ・ 金利上昇を見越し、将来の投資資金としてグループ全体**48億円の新規借入を実施**
- ・ 主にスキー場 におけるゴンドラ・人工降雪機等の設備投資により**固定資産が増加**

■ 2025年7月末：総資産 49,984百万円



■ 2026年1月末：総資産 54,033百万円



# 駐車場事業：物件数台数推移

[物件数:件 / 台数:台]  
(前年比増減率: %)

		'22/07	'23/07	'24/07	'25/07	'26/01
月極専用 直営物件	物件数	1,107 (+3.7%)	1,156 (+4.4%)	1,214 (+5.0%)	1,310 (+7.9%)	1,388 (+10.6%)
	借上台数	19,811 (+5.3%)	21,620 (+9.1%)	22,719 (+5.1%)	23,508 (+3.5%)	24,395 (+6.7%)
時間貸し併用 直営物件	物件数	145 (△3.3%)	141 (△2.8%)	153 (+8.5%)	138 (△9.8%)	137 (△4.2%)
	借上台数	21,117 (△4.1%)	20,039 (△5.1%)	20,199 (+0.8%)	18,382 (△9.0%)	18,361 (△5.8%)
時間貸 マネジメント 物件	物件数	102 (△6.4%)	105 (+2.9%)	111 (+5.7%)	116 (+4.5%)	118 (+4.4%)
	管理台数	20,119 (△19.3%)	18,474 (△8.2%)	19,775 (+7.0%)	19,821 (+0.2%)	20,190 (△5.4%)
合計	物件数	1,354 (+2.1%)	1,402 (+3.5%)	1,478 (+5.4%)	1,564 (+5.8%)	1,643 (+8.7%)
	総台数	61,047 (△7.2%)	60,133 (△1.5%)	62,693 (+4.3%)	61,711 (△1.6%)	62,946 (△1.2%)

## アジェンダ

1. 2026年7月期 中間 連結業績概要
2. セグメント別の概況
3. 2026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



- NPDグループとして「2030年のNPDグループカーボンマイナス100%」を掲げ、2023年にスマートグリーンエネルギー（株）を設立
- 自社の敷地内から出る間伐材を活用したバイオマス発電を開始
- 将来的には、別荘地5000区画、宿泊施設 200室、年間60万人が来場する遊園地のすべてを再エネで賄う「那須グリーンハイランド構想」の実現を目指す



# 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**



# 別荘地内 水道事業の内製化

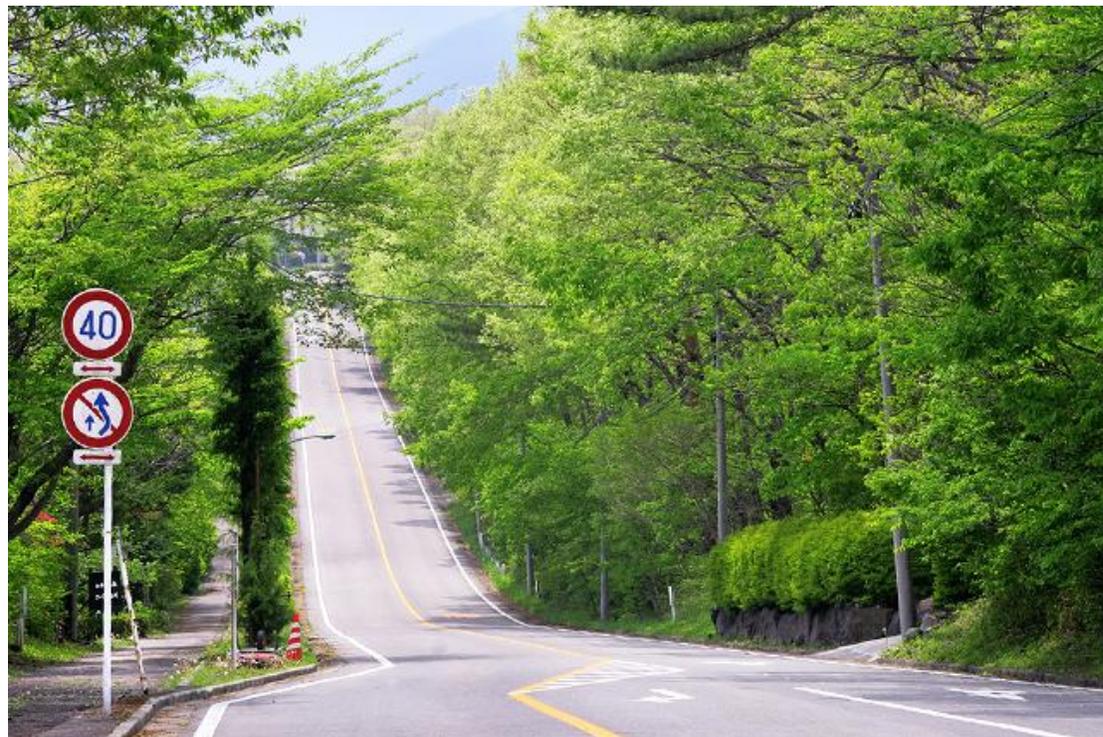
6 安全な水とトイレ  
を世界中に



11 住み続けられる  
まちづくりを



- 栃木県認可に基づく水道事業を事業会社である藤和那須リゾート（株）が経営
- 日本全国で課題となっている水道管の更新問題を内製化することで別荘地内の水道インフラの累計更新率は95%を達成。持続可能な別荘地を目指す。
- 栃木県・那須での実績をもとに、新たな拠点である静岡県・天城高原でも展開予定



# イノベーションを社会実現する国内最大規模のリビングラボ

8 働きがいも  
経済成長も



9 産業と技術革新の  
基盤をつくらう



- 21世紀型社会に求められるソリューション（エコシステム、サービス、製品）の共創、実証実験、**社会実現の場**として、株式会社デジタルシフトと当社による協業から「ナスコンバレー協議会」をスタート
- 様々なプロジェクトの実証実験の場として藤和那須リゾートの広大な敷地を提供し、新たな結合（イノベーション）を構想・実証・実装することによって地域や社会の活性化を推進



# 殺処分ゼロ活動/保護犬の譲渡と譲渡会の開催

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、**累計343頭**（2026年1月末時点）を新しいご家族のもとへ譲渡
- 那須ハイランドパーク内にて保護犬譲渡会や同窓会などのイベントも定期的で開催



# 子供たちに明るい未来を



- JR東日本と連携し、JR那須塩原駅構内に「子ども食堂」を開設
- 子供たち同士が触れ合え、心もお腹も満たされる環境を提供
- 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。



# 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



- 運営会社の「TCK Workshop」は海外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オンライン家庭教師サービスを提供
- **世界66か国、延べ約3,000名**のお子様の学習をサポート（2026年1月現在）
- 「**お子様の海外経験を、人生の大きな財産に。**」という理念をもとに世界中どこでも質の高い教育を提供





NIPPON PARKING DEVELOPMENT

当資料は、あくまでNPDグループをより深く理解いただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするものではありません。

資料に記載されている市場などのデータ等におきましても、当社が信頼に足るかつ正確であると判断した情報に基づき作成しておりますが、将来の予測のみならず過去の部分も含めて、見直し等により予告なしに変更することがありますので、ご注意ください。