

決算説明資料

2026年7月期第3四半期

2026年6月5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月期第3四半期 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. SDGsの取組み
5. 参考資料

2026年7月期第3四半期 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
- ・連結子会社の日本スキー場開発傘下、岩岳リゾートの山麓の土地を売却することによる特別利益を計上

[単位: 百万円]	2026/04	2025/04	前年同期比	増減率
売上高	31,107	28,441	+2,666	+9.4%
営業利益	7,016	6,647	+369	+5.6%
経常利益	7,178	6,621	+556	+8.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,208	3,770	+438	+11.6%

2026年7月期第3四半期 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、問い合わせ数、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118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：過去最高の24-25シーズンより23.3%増加の543千人を記録し過去最高を更新
 - 継続投資してきた人工降雪機の稼働により、暖冬・小雪の環境下において安定運営を実現
 - 高付加価値サービスの提供を進め、付帯売上を含む売上単価が過去最高水準

テーマパーク事業

- 過去最高の売上・営業利益
 - 遊園地事業：様々なイベントの開催やSNS活用による販促により、来場者数が前年同期比8.5%増加
 - 別荘・宿泊事業：多様な特徴を有する客室の開発等、体験価値向上を図り、過去最高の宿泊者数を更新
 - 2026年3月より伊豆半島における宿泊・ゴルフ・別荘事業の運営を開始

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月期第3四半期 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. SDGsの取組み
5. 参考資料

駐車場事業：業績ハイライト

- 月極駐車場検索サイトにおいて掲載物件数 1 位を継続し、問い合わせ数が増加
- 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

■セグメント売上高・営業利益

[単位: 百万円]

	'26/04	'25/04	増減	増減率
売上高	14,221	13,243	+977	+7.4%
営業利益	3,105	2,830	+274	+9.7%
営業利益率	21.8%	21.4%	+0.5pt	—

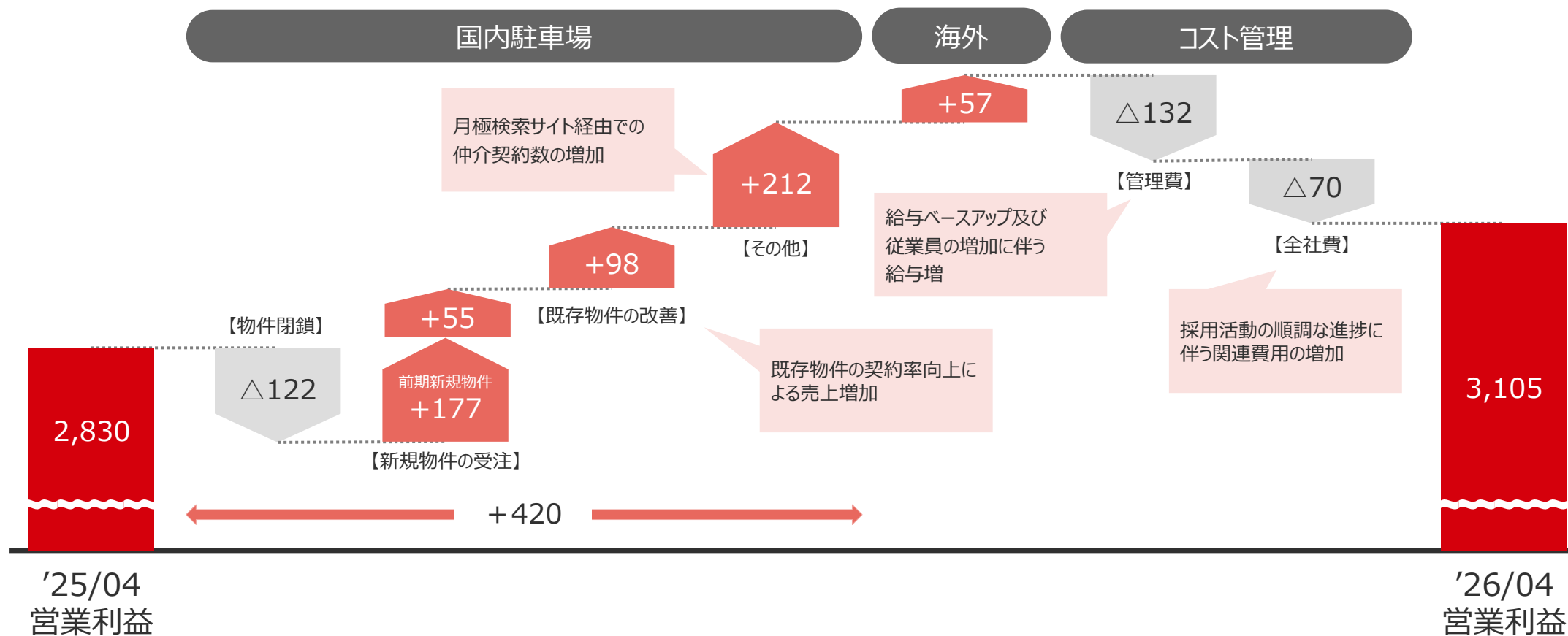
■主な経営指標

	'26/04	'25/04	増減	増減率
物件数 (件)	1,680	1,531	+149	+9.7%
総台数 (台)	63,496	60,697	+2,799	+4.6%

駐車場事業：営業利益増減要因

- ・ 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
- ・ 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

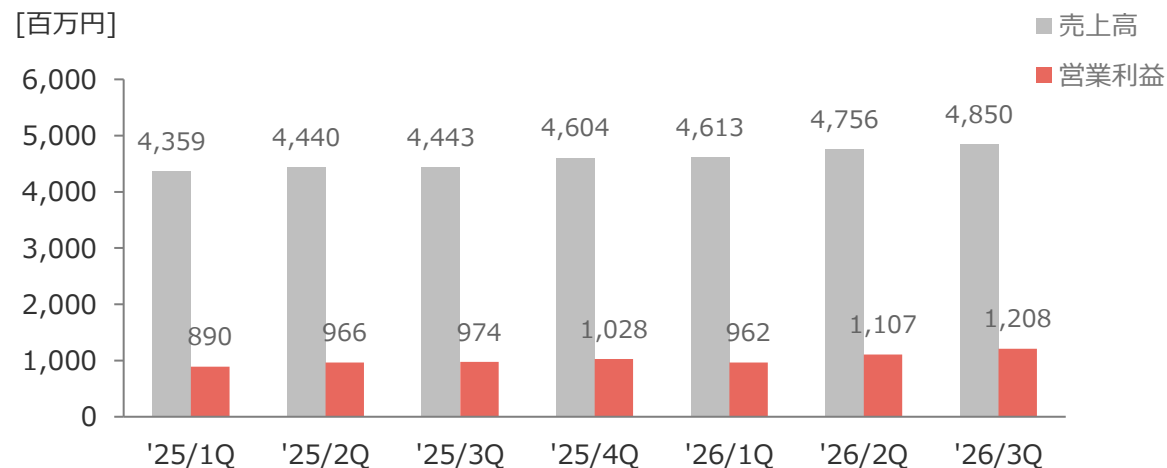
[単位: 百万円]



駐車場事業：通期見通し

- DX活用を推進し、顧客満足度及び契約率の向上を図る
- 新規物件の獲得と既存物件の改善に加え、新サービス開発で安定的に事業を成長させる

■ 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]

	'26/04	通期予測	進捗率
売上高	14,221	18,850	75.4%
営業利益	3,105 ※	4,150	74.8%
営業利益率	21.8%	22.0%	—

※決算短信記載のセグメント情報の駐車場事業セグメント利益から調整額（全社費用等）を控除しております。

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
 - 営業人員の拡張及び提案プロセスの標準化を進め、**再現性の高い営業体制を構築**
 - 既存物件においては、WEBサイトでの募集に加え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・コーティングサービス、荷物預かりサービスなどの**付帯サービスを推進**し、収益機会を拡大
- 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、成約率向上**に取り組む
 - **失注顧客に対する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、従来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、洗車サービスまで業務領域を拡大**

スキー場事業：業績ハイライト

- 白馬エリアを中心にインバウンド需要の拡大が継続し、インバウンド来場客数は**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

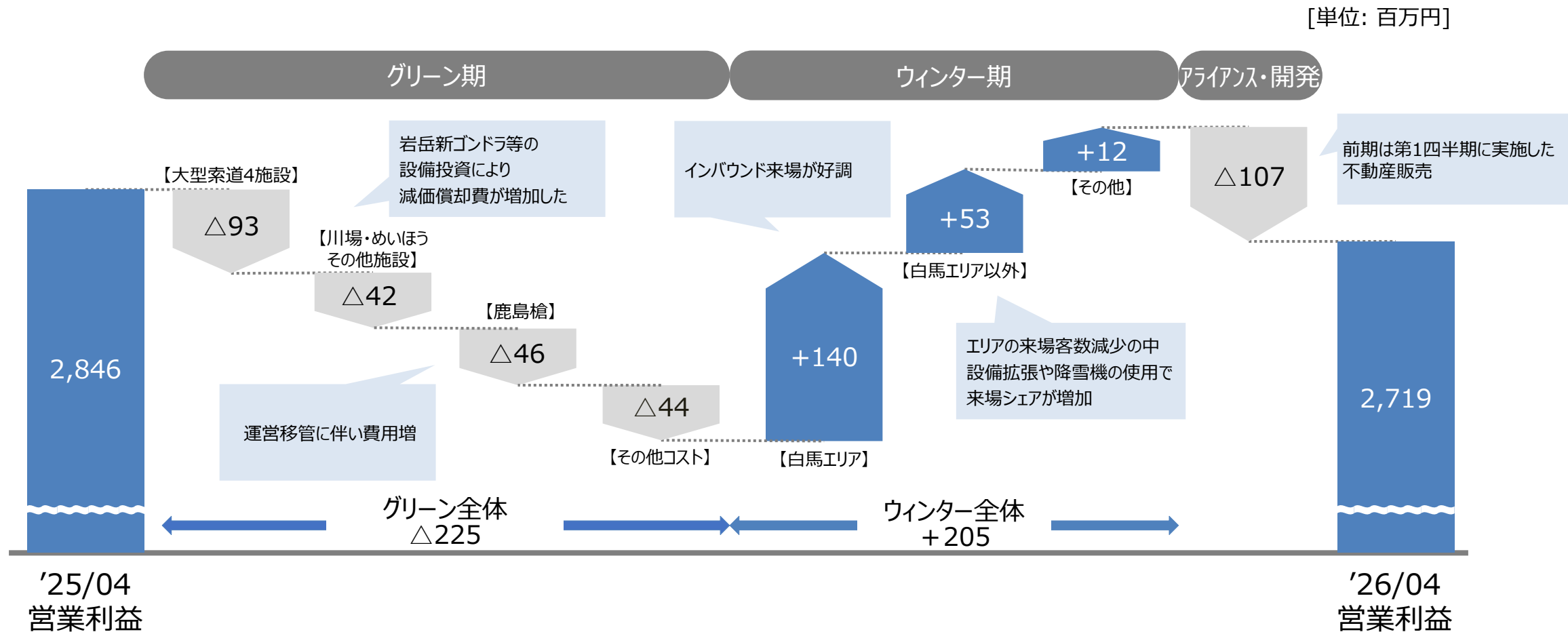
[単位: 百万円]	'26/04	'25/04	増減	増減率
売上高	9,977	9,159	+817	+8.9%
営業利益	2,719	2,846	△127	△4.5%
営業利益率	27.3%	31.1%	△3.8pt	—

■主な経営指標 (来場者数)

[単位: 千人]	'26/04	'25/04	増減	増減率
ウインター	1,880	1,886	△5	△0.3%
うち インバウンド 来場者数	543	440	+103	+23.3%
グリーン	340	350	△10	△3.0%

スキー場事業：営業利益増減要因

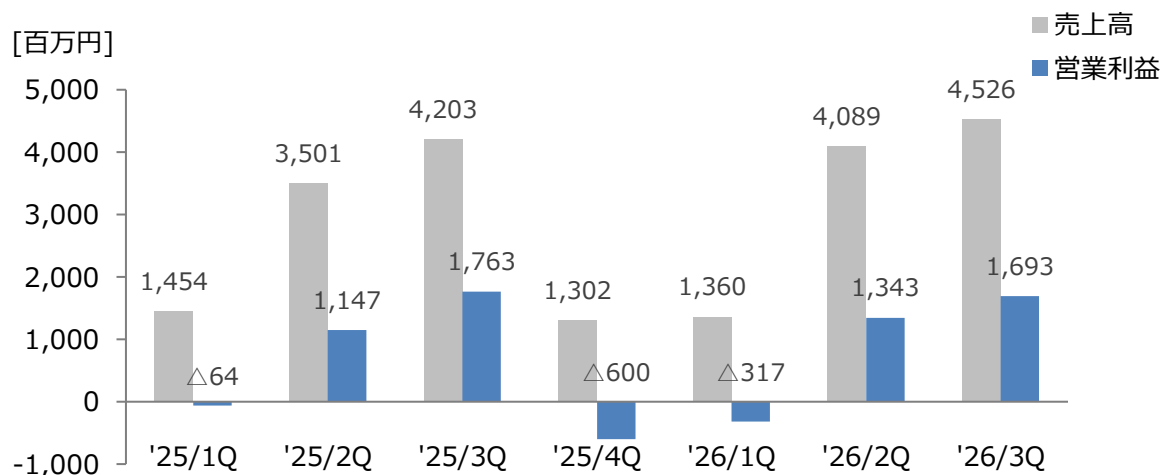
- ・ グリーン期は天候不順で来場者減も顧客単価増、暖冬小雪のウィンター期は前年同水準で推移
- ・ 索道設備投資、降雪機、人材投資を行ったため、減価償却費や人件費等コスト増



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]

	'26/04	通期予測	進捗率
売上高	9,977	11,480	86.9%
営業利益	2,719	2,300	118.2%
営業利益率	27.3%	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
- グリーンシーズンの観光需要を取り込み、季節変動リスクを分散

② 新規顧客開拓

- 将来のスキー人口創出を目的とし、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**」の**新規会員獲得**
- 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継続実施し、**インバウンド来場者数の取り込みをさらに拡大**

③ 成長投資の継続および「NSDアライアンス」の拡大

- 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**
- 新ゴンドラが完成したHAKUBA VALLEY白馬岩岳マウンテンリゾートを初め、グループリゾート一体となり**ゴンドラやリフトの更新・リニューアルを進め、更なる差別化や競争力を向上**
- 当社グループのノウハウを積極的に活用し経営支援する「**NSDアライアンス**」を展開し、スノー業界の活性化に貢献
- 「NSDキッズプログラム」の参加スキー場の拡大

テーマパーク事業：業績ハイライト

- 来場客数、宿泊者数が順調に増加し、**売上・営業利益ともに過去最高を達成**
- 2026年3月より静岡県伊豆半島にて別荘・宿泊事業の運営を開始

■セグメント売上高・営業利益

[単位: 百万円]	'26/04	'25/04	増減	増減率
売上高	6,192	5,495	+696	+12.7%
営業利益	1,063	813	+250	+30.8%
営業利益率	17.2%	14.8%	+2.4pt	—

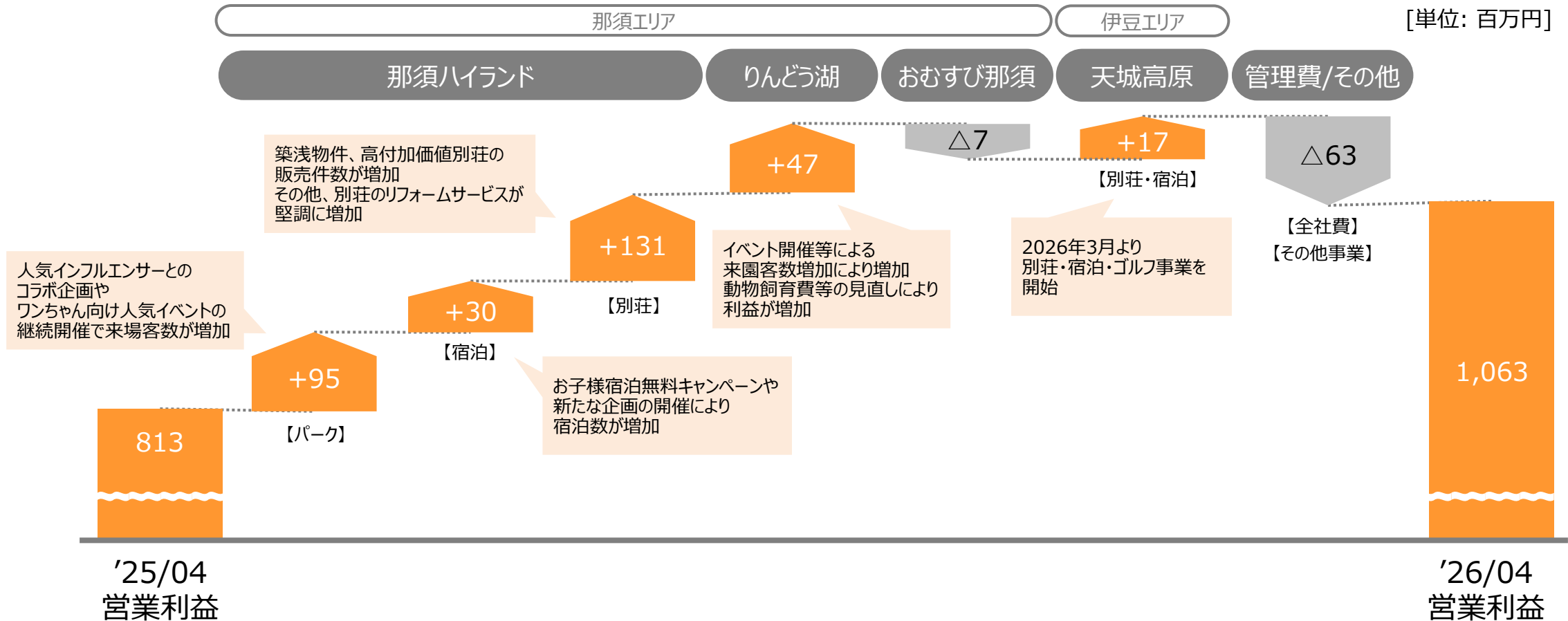
■主な経営指標

		[単位: 千人]	'26/04	'25/04	増減	増減率
来場者数	那須ハイランドパーク		468	433	+34	+7.9%
	りんどう湖ファミリー牧場		211	192	+19	+9.9%
	NOZARU		23	21	+1	+6.9%
	合計		703	648	+54	+8.5%
ホテル	那須エリア	宿泊組数 (千組)	39	38	+1	+2.6%
		宿泊者数 (千人)	166	154	+12	+7.9%
		客室数 (室)	393	391	+2	+0.5%
	伊豆エリア	宿泊組数 (千組)	2	—	—	—
		宿泊者数 (千人)	5	—	—	—
		客室数 (室)	123	—	—	—

※ 伊豆エリアは、2026年3月の運営開始以降の2カ月分の実績を反映しております。

テーマパーク事業：営業利益増減要因

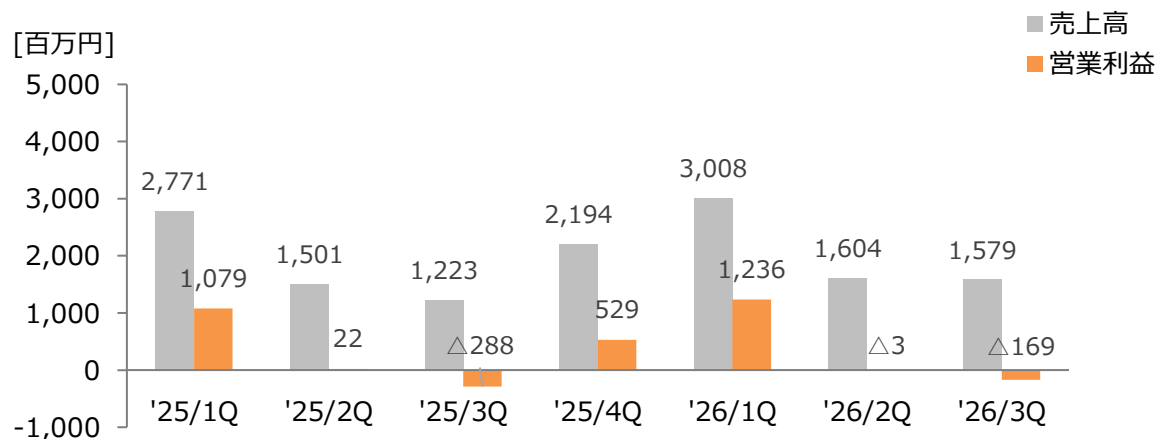
- テーマパーク来場者数、ホテル宿泊者数が堅調に増加し、利益が増加
- 高単価の別荘販売件数が増加し、利益が増加



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、宿泊・ゴルフ・別荘事業の運営を開始
- 独自性の高いコンテンツの強化を進め、天候や季節性に左右されない安定的な集客を実現

■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]	'26/04	通期予測	進捗率
売上高	6,192	9,300	66.6%
営業利益	1,063	1,800	59.1%
営業利益率	17.2%	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

- 2025年9月より事業承継会社「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、運営を開始
- 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

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、独自性の高いイベントを開催
- 全天候型のアトラクション施設を導入し、天候リスクへ対応
- 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

- プライベートプールやサウナ付き貸別荘等、多様な貸別荘の開発に注力
- わんこ同伴可能な貸別荘を集中させたエリアを新設し、「ペットフレンドリーリゾート」としてのブランド価値向上を図る
- 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月期第3四半期 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

- ・2026年7月期の連結業績予想に修正はなし。概ね順調に進捗。

[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

- 第4四半期に追加で10億円の自社株買いを開始し、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%	34.9%
配当額 (百万円)	1,545	1,604	1,662	1,746	2,556	2,812
(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	2,571
総還元性向	109.0%	81.7%	78.0%	37.5%	56.0%	91.2%
配当性向	66.7%	52.0%	38.0%	34.2%	53.2%	49.3%
DOE	18.3%	17.9%	16.0%	13.0%	14.8%	14.4%

アジェンダ

1. 2026年7月期第3四半期 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. SDGsの取組み
5. 参考資料

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



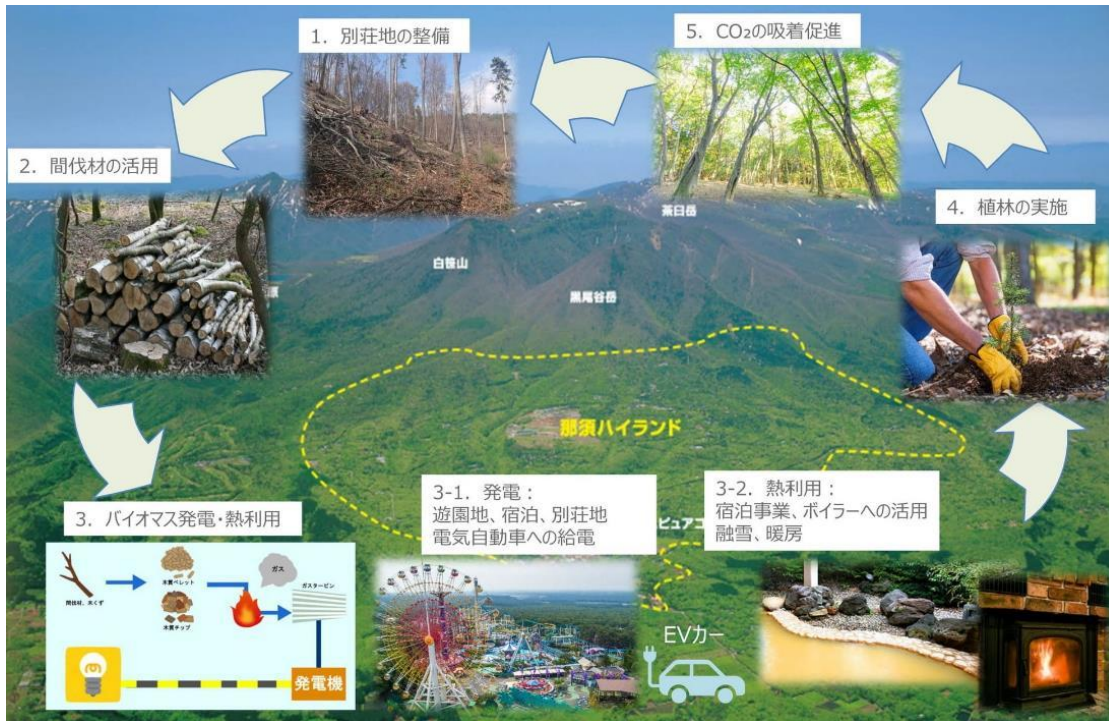
- 保護犬譲渡活動を2017年から開始、**累計348頭**（2026年4月末時点）を新しいご家族のもとへ譲渡
- 那須ハイランドパーク内にて保護犬譲渡会や同窓会などのイベントも定期的で開催



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

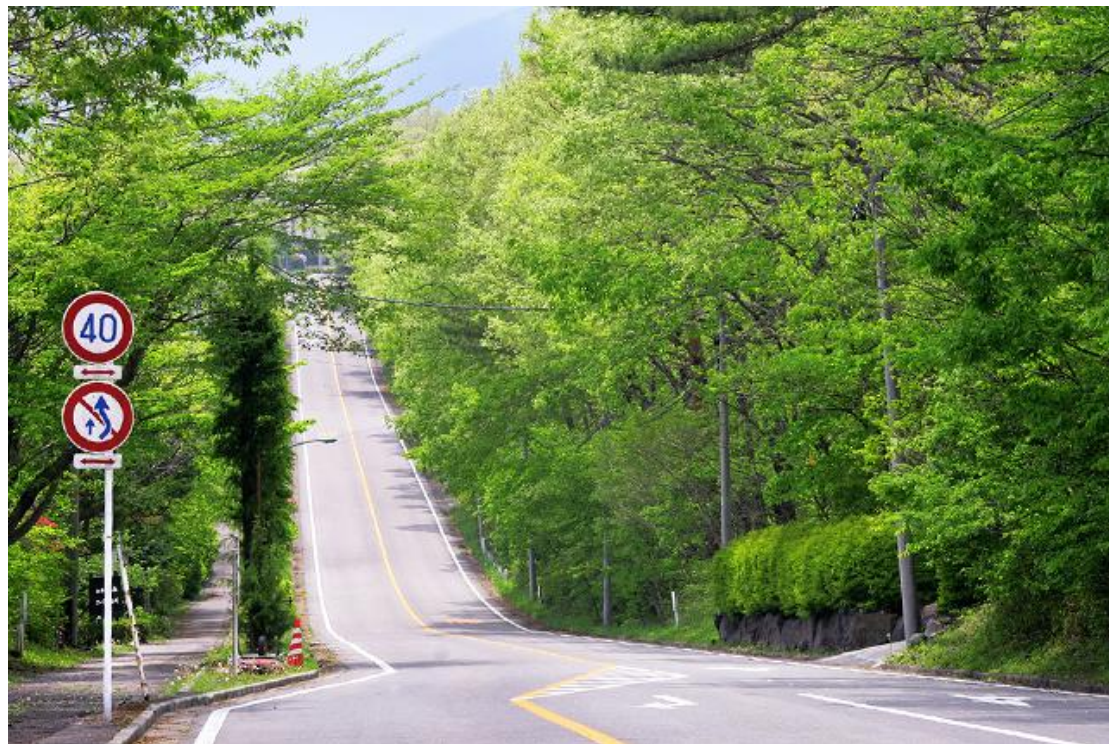
6 安全な水とトイレ
を世界中に



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 動きがいつも
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



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



アジェンダ

1. 2026年7月期第3四半期 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. SDGsの取組み
5. 参考資料

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

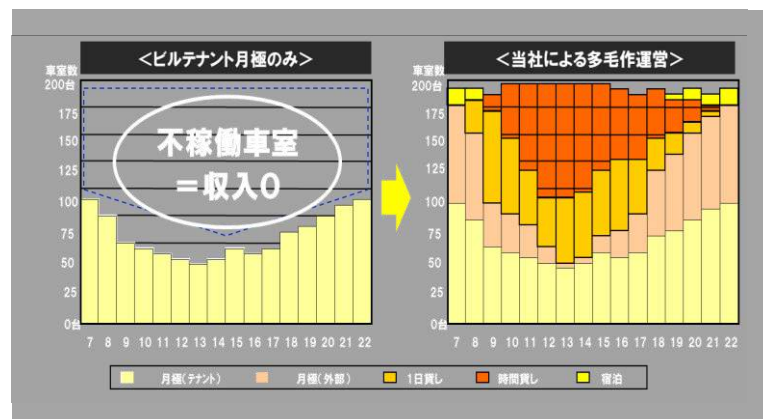
月極専用直営物件

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。



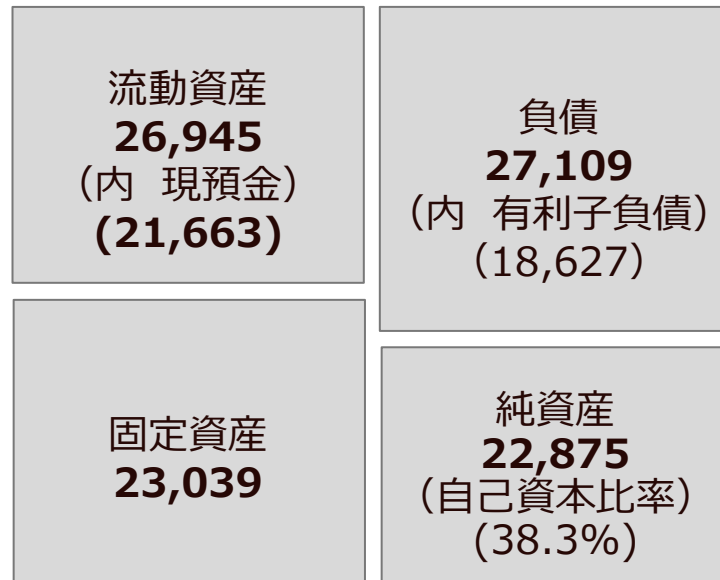
連結貸借対照表

[単位: 百万円]	'22/07	'23/07	'24/07	'25/07	'26/04
• 流動資産	14,482	14,482	20,970	26,945	32,943
(現預金)	11,639	11,050	16,616	21,663	26,933
• 有形固定資産	10,995	11,925	15,086	16,475	19,444
• 無形固定資産	182	161	141	233	306
• 投資その他の資産	1,937	2,437	5,938	6,329	7,313
(投資有価証券)	463	771	3,415	3,949	4,944
• 固定資産合計	13,116	14,525	21,166	23,039	27,064
• 資産合計	27,598	29,007	42,136	49,984	60,007
• 流動負債	5,624	4,888	8,026	9,246	9,491
• 固定負債	10,240	10,167	15,542	17,862	26,278
(有利子負債)	9,300	7,909	15,952	18,627	22,904
• 負債合計	15,865	15,056	23,568	27,109	35,770
• 純資産合計	11,733	13,950	18,567	22,875	24,237
• 負債純資産合計	27,598	29,007	42,136	49,984	60,007
• 純有利子負債	△2,339	△3,140	△663	△3,036	△4,029
• 流動比率	257.5%	296.2%	261.2%	291.4%	347.1%
• 固定長期適合比率	66.6%	67.4%	68.3%	62.3%	59.1%
• 自己資本比率	34.2%	39.3%	36.7%	38.3%	32.6%

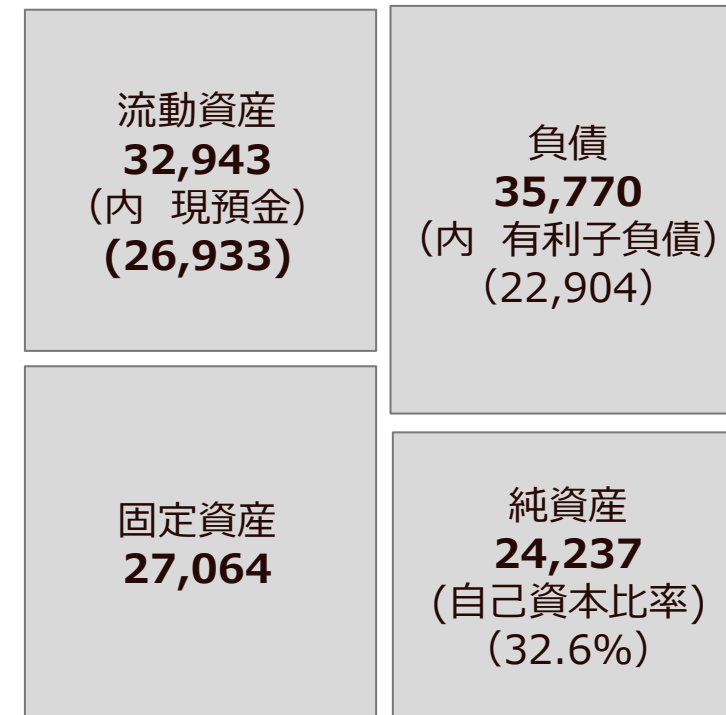
連結バランスシートの状況

- ・ 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4月末：総資産 60,007百万円



駐車場事業：物件数台数推移

[物件数:件 / 台数:台]
(前期末対比増減率:%)

		'22/07	'23/07	'24/07	'25/07	'26/04
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%)	1,421 (+8.5%)
	借上台数	19,811 (+5.3%)	21,620 (+9.1%)	22,719 (+5.1%)	23,508 (+3.5%)	24,611 (+4.7%)
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%)	139 (+0.7%)
	借上台数	21,117 (△4.1%)	20,039 (△5.1%)	20,199 (+0.8%)	18,382 (△9.0%)	19,051 (+3.6%)
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%)	120 (+3.4%)
	管理台数	20,119 (△19.3%)	18,474 (△8.2%)	19,775 (+7.0%)	19,821 (+0.2%)	19,834 (+0.1%)
合計	物件数	1,354 (+2.1%)	1,402 (+3.5%)	1,478 (+5.4%)	1,564 (+5.8%)	1,680 (+7.4%)
	総台数	61,047 (△7.2%)	60,133 (△1.5%)	62,693 (+4.3%)	61,711 (△1.6%)	63,496 (+2.9%)

日本駐車場開発 会社説明資料

Our Core Value

- Investors Guide -

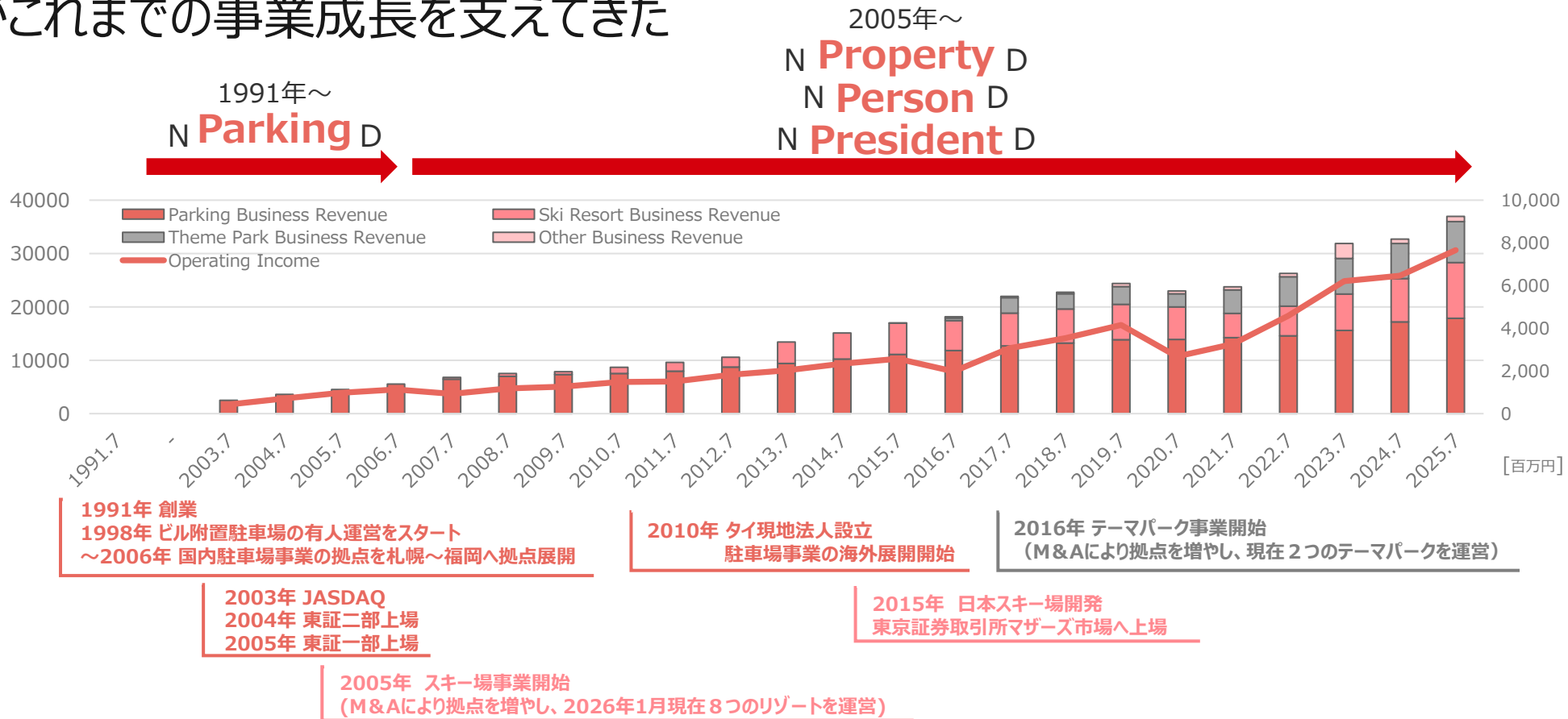


日本駐車場開発株式会社
(証券コード: 2353)

NPDグループのこれまで

NPDのDNAは、「不稼働資産 ≡ 困りごと」に徹底的に取り組むこと。 そのDNAがこれまでの事業成長を支えてきた

事業展開



不稼働資産
のギャップ
= 困りごと

ビルオーナーの "困りごと"

- ・テナント需要や入替により、空き車室が発生
- ・駐車場の収益はビル全体の収益からすると少額で収益化するのは手間

➡ 駐車場事業

不動産オーナーや地域・自治体の "困りごと"

- ・スキー人口の減少による収益悪化で再投資ができず魅力減少
→ 来場者減少の悪循環

➡ スキー場事業

不動産オーナーや地域・自治体の "困りごと"

- ・少子高齢化による収益悪化で再投資ができず魅力減少
→ 来場者減少の悪循環

➡ テーマパーク事業

「人」で事業を進化させる 駐車場で商いの基本を学び、成長事業・新規事業に中核人材を輩出する

A) 駐車場事業で幹部候補を鍛える

🏠 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
- トラブル対応
- スタッフ採用
- 組織マネジメント



100人規模の
新卒合宿研修



現場で基礎経験を積む



現場責任者として実践経験を積む



支社長・部長として
マネジメント経験を積む

成長事業の 中核人材

- 役員及び管理職
- 経営幹部候補として輩出

B) 各事業の経営人材に抜擢

👤 テーマパーク事業

人材採用
+
育成

🏂 スキー場事業

人材採用
+
育成

🚀 社内新規事業会社 (NCS/SGE)

人材採用
+
育成

駐車場事業の個々の現場で若手を短期間で育成し、幹部候補を量産する

新入社員は入社とともに店舗を担う店舗責任者として、
経営人材に求められる能力として定義した3つの能力を体得する



Step3をクリアした社員から、駐車場事業の管理職やグループ企業の幹部など、様々な領域にキャリアステップして頂きます。

より成長率が高く、生産性の高い事業へ人材を輩出

新卒入社から経営層へ



日本駐車場開発株式会社
常務取締役 管理本部長

渥美 謙介 (41)

2007年に新卒で入社。
オーストラリアで生まれ、幼少期はニューヨークで育つ。
ビジネスに興味を持ち、大学1年生の頃に学部の
仲間たちと起業。ビジネスの難しさを経験。新卒で
NPDに入社後、NCS（日本自動車サービス開発）
代表取締役を経て、2018年常務取締役管理
本部長に就任。



日本駐車場開発株式会社
取締役 営業本部長

岡本 圭司 (46)

「自分で道を切り開けるビジネスマンになりたい」と
ベンチャー企業に絞った就職活動で日本駐車場
開発に出会い、2003年に入社。常に若手社員の
先頭に立って新しい取り組みを推進し、2016年に
近畿本部長、2018年に取締役東日本本部長を
経て、2021年に取締役営業本部長に就任。
駐車場事業の更なる成長を幹部として引っ張って
いる。



日本駐車場開発株式会社
取締役 西日本営業本部長
日本自動車サービス開発株式会社
代表取締役

吉松 裕樹 (44)

大学在学中にNPDが運営する駐車場でアルバイト
を経験。経営方針に感銘を受けて2004年に新卒
で入社。有人運営駐車場の統括を経て、近畿本部
の大阪副支社長、2012年大阪副支社長兼京都
支社長になる。2015年に日本自動車サービス開発
株式会社の取締役就任し、2017年に常務取締役
就任、2018年に代表取締役社長就任。

新卒入社から経営層へ



藤和那須リゾート株式会社
取締役 リゾート事業部長
藤宮 秀紀 (33)

大学在学中に都市開発によって街が活性化することに感銘を受けて不動産業界を志望。2016年にNPDに入社。2018年2月に内部監査室を経て2020年5月に那須興業株式会社に入社。2021年9月に藤和那須リゾート株式会社に出向し、同年10月に同社取締役リゾート事業部長に就任。



日本自動車サービス開発株式会社
取締役
尾方 道史 (26)

愛媛県生まれの体育大学出身。同期の中で最下位からのスタートながら、数々の挑戦と失敗を重ね、その経験を糧に、誰も成し遂げたことのない成果を形にしたいと考えている。2022年NCS入社。大阪支社、東京本社で日本駐車場検索サイトの運営管理に従事。現在はブロック長も兼任し、20名の自ブロックメンバーのマネジメントや二次面接官として採用に携わるほか、都内複数エリアの責任者として事業運営を推進。NPDグループの将来を担うリーダーとして、組織の成長と人材育成に力を注いでいる。



スマートグリーンエネルギー片品株式会社
取締役社長
山田 真大 (27)

幼い頃から住宅リフォーム事業で地域貢献する父親の姿を見て育つ。「自走の精神」に惹かれて2022年にNPD入社。2023年にスマートグリーンエネルギー株式会社へ異動。栃木県那須町のバイオマス発電所にて、発電機の安定稼働に向けた取り組みに携わる。同時進行していた群馬県片品村での事業に注力するため、2024年11月にスマートグリーンエネルギー片品株式会社社長に就任。現在は片品村役場に出向し、官民連携のもと、地域の課題解決につながるグリーンエネルギー事業を目指して奮闘中。

中途入社から経営層へ



日本テーマパーク開発株式会社
代表取締役社長

内藤 佐和子 (42)

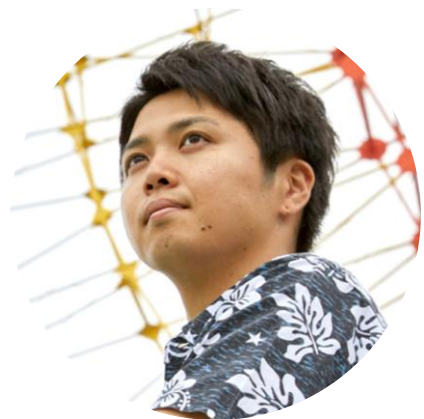
2009年に徳島活性化委員会（まちづくり団体）代表として、地域活性化コンテストを主催する。2010年、東京大学卒業。徳島への帰郷後、市や県の審議会の委員を歴任。2020年、徳島市長就任（当時、最年少女性市長）。2024年、任期満了のため退任。同7月より日本テーマパーク株式会社執行役員。同10月より取締役。2025年2月より代表取締役社長。



日本スキー場開発株式会社
代表取締役社長

鈴木 周平 (49)

「経営者になるための修行の場」として選んだコンサルティング会社、ゴルフ場再生ファンドを経て、2006年、日本駐車場開発に入社。2007年に30歳で財務担当取締役に就任。その後、2012年に日本スキー場開発社長に就任し、2015年にマザーズ上場を達成。



日本テーマパーク開発株式会社
取締役

五十嵐 弘樹 (40)

高校を卒業後、1年間の浪人時代を経て、麻雀荘に勤務。その店舗が閉店することをきっかけに就職活動を開始。NPDの社員が熱意をもって仕事に取り組む姿に惚れ込み、2011年入社。NPDにて駐車場業務、内部監査に携わった後、2017年2月に取締役就任。2022年より現職。



日本自動車サービス開発株式会社
取締役

橋本 翔太 (38)

2011年に大学を卒業後、他の企業に勤務したのちに、同年8月にNPDに入社。2017年に日本自動車サービス開発株式会社に出向し、現在は大阪営業本部長を務めている。

活躍する女性経営人材



日本駐車場開発株式会社
取締役
日本自動車サービス開発株式会社
マネージャー

齋藤 弥和 (24)

インドネシアのインターナショナルスクールから日本国内の大学へ進学。大学時代にNPOのインターンとして学生起業家のコミュニティ運営や若者の居場所づくりに取り組み、経営視点を持った場作りの必要性を感じる。2024年、将来の経営人材育成を目指す特別採用枠でNPD入社。日本自動車サービス開発株式会社にて日本駐車場検索サイトの窓口担当として、都内の複数のエリア拠点を経験。現在は東京都の港区エリアを担当している。



那須興業株式会社
代表取締役社長

林 沙紀 (27)

大学時代はマーケティングを専攻。ベトナムや中国での研修参加、文科省の給付型奨学金を得てのマレーシアへの長期留学を経験する。留学先のマレーシアにて、日本人起業家団体でのインターンを経験、経営者への夢を抱く。2021年新卒でNPD入社。大阪心斎橋エリアの有人駐車場責任者としての活躍が認められ、2022年那須興業株式会社取締役就任。2024年藤和那須リゾート株式会社取締役就任。2025年2月同代表取締役社長就任。



株式会社TCK Workshop
取締役

瀧澤 真結 (28)

アメリカのボストンで生まれ、幼少期をフィリピン、小学校高学年をケニアで過ごす。上智大学卒業後、一度日系の人材会社へ就職するも、自分の人生経験全てを使い目の前の人をサポートできる業務内容・理念に惹かれ、2021年TCK Workshopへ転職。現在は講師や定期的なイベント開催、学習相談を通して、多様な背景を持つご家庭と信頼関係を構築したり、新卒研修、メンバー育成などのチームマネジメントを担当している。

国際的なバックグラウンドを持つ経営人材



日本駐車場開発株式会社
取締役
日本自動車サービス開発株式会社
取締役

横濱 雄和 (27)

日本で出生し、父親の仕事の都合で高校生までインドネシアで過ごす。その後トロント大学に進学し、2019年に知り合いの紹介で日本自動車サービス開発に入社。ダイレクトマーケティング本部東京ネットグループ 第1チーム長を経て、2021年11月に取締役に就任。



日本自動車サービス開発株式会社
取締役

今井 茜 (27)

中高、大学と国際的な教育環境に身を置き、多様な価値観とコミュニケーションの大切さを学ぶ。ノルウェーへの留学を機に外資系企業への就職を志すも、コロナ禍により帰国。事業の多様さや若手登用の社風に惹かれ、2021年NPD入社。日本自動車サービス開発に配属となり、大阪支社、東京本社で日本駐車場検索サイトの運営管理に携わる。入社4年目となる2024年より取締役。東日本本部の副本部長として社員のマネジメントや採用を手がける。



株式会社TCK Workshop
取締役

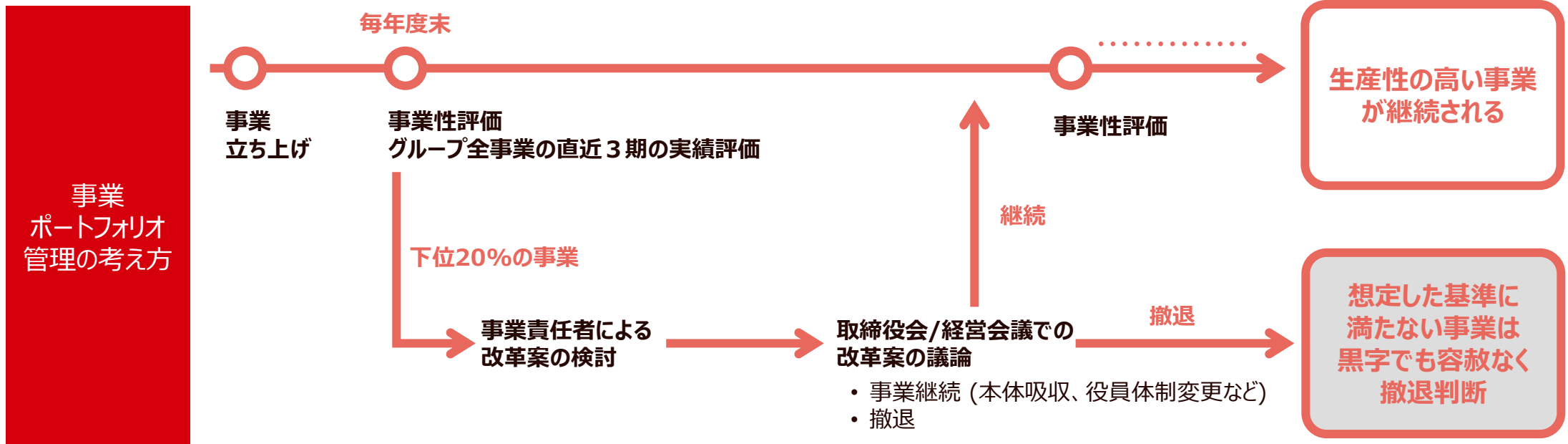
真下 太史 (28)

大学院までの教育をすべてロンドンで受けた後、自身への挑戦として、2021年の東京オリンピック開催中に日本へ移住。

TCK Workshopに入社し、国内外の国際スクールに在籍する生徒への指導および教育コンサルティングに従事。2年目にTCK Workshop ウェブマーケティング部門へ異動し、SNSを活用した新規顧客獲得戦略の立案と実行をする。現在はウェブマーケティング部門および外部パートナーシップの統括を担当。

事業ポートフォリオを徹底的に管理することで高いROE・ROAを維持

全事業を30程度のセグメントに分け、売上や利益等のPL関連指標、自己資本比率やROE、ROA等のBS関連指標、社員数の増員数等の人的関連指標、に分けて事業評価を実施。下位2割の事業について、毎年継続性を検討。

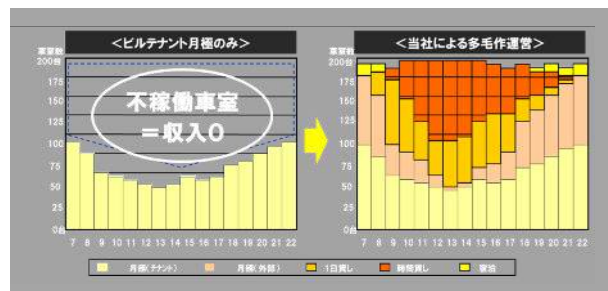


過去の検討例	継続判断をした事業	撤退判断をした事業
	<ul style="list-style-type: none"> 日本駐車場開発札幌 (駐車場事業+キャンピングカー事業) ⇒日本駐車場開発の支社として吸収し、駐車場事業のみに注力 	<ul style="list-style-type: none"> ロクヨン (渋谷区神宮前を中心に不動産投資を行い、コンセプト的な宿泊事業等によるバリューアップを行う事業) ⇒ 内部要因: 投資効率の観点 外部要因: 不動産市場の値上がりから、保有不動産を売却し事業撤退 中国駐車場事業 (上海にて駐車場サブリース、駐車場運営受託を展開) ⇒ 地政学リスクが収益を上回ったため事業を売却

駐車場事業：これまでの取り組み

業界一の時間貸し駐車場の収益改善力

機械式時間貸し駐車場運営では、社員を責任者として配置。有人のオペレーション力で月極契約者と時間貸しユーザーを組み合わせることにより、1車室の稼働率を大幅に改善し、収益の最大化を推進



機械式駐車場メーカーとのシナジー事業

代替駐車場確保事業

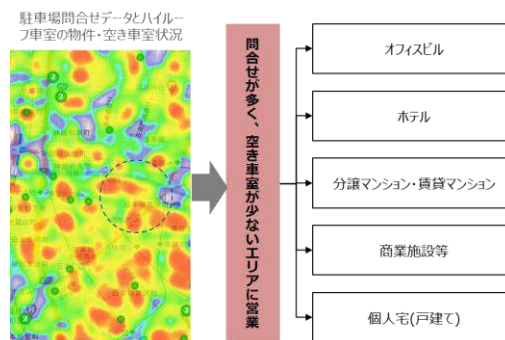
- 日本国内の機械式駐車場の多くが、大規模修繕のタイミングを迎える中で、工事期間中の代替駐車場確保をワンストップ型サービスで展開

機械式駐車場のリニューアル提案

- 都心、地方の規格不適合の駐車場を機械式メーカーと連携してリニューアル提案を推進

Webサイト強化による顧客需要の把握

日本最大級の月極駐車場検索サイトの運営を通して、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。



高付加価値サービスの展開

当社のバレーパーキングサービスの受託実績数は、日本トップクラス。豊富な実績に基づいた安全で質の高いサービスをご提供することで、VIP、富裕層向けのブランド付加価値向上を実現。

【HOTEL】

バレー&ドアマン&駐車場

- パレスホテル東京
- ザ・キャピトルホテル東急
- フェアモント東京

バレー&ドアマン

- セルリアンタワー東急ホテル
- フォーシーズンズホテル東京大手町

ドアマン

- BELLUSTAR TOKYO
- セルリアンタワー東急ホテル

【DEPARTMENT STORE】

バレーサービス

- 伊勢丹新宿
- 日本橋三越本店
- そごう横浜

【RESIDENCE】

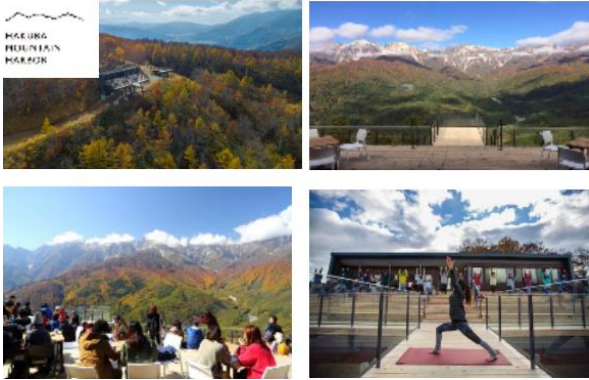
バレー+コンシェルジュ

- パークコート (三井)
- プラウド (野村)
- パークハウス (三菱)

スキー場事業：これまでの取り組み

通年型スノーリゾート戦略

もともとは不採算な季節であるグリーンシーズン、山頂投資やイベント開催による魅力創出と発信により来場者増加。気候変動に伴う営業不確実性の解消のため、人工降雪機への投資に注力。暖冬・小雪のシーズンにも安定的な運営を実現。



M&A・「NSDアライアンス」の展開

気候変動やスキー人口の減少等により国内スキー場の経営状況が厳しくなる中、経営難のスキー場のM&Aやコンサルティングを展開。加入スキー場の来場客数増加や客単価向上、コストの適正化に貢献。M&Aにより拠点を増やし、2025年7月現在、8つのスキーリゾートを運営。2つのスキーリゾートがアライアンスに加盟中。



インバウンド集客

アメリカバイルリゾートが発行する世界的スノーリゾートが参加するEpickPassの対象リゾートへ選出。経済成長の目覚ましいアジア圏からの集客を強化。スキースクールの英語対応や、ノンスキーヤー施設の充足も強化



新たな顧客層の創出

キッズプログラムによる子どもの集客や、スキーやスノーボードをしないノンスキーヤー向けのアトラクションやサービスを展開したことで、国内顧客の来場も回復。



テーマパーク事業：これまでの取り組み

既存事業の再定義

少子高齢化が進む社会での遊園地事業を見直し、事業を再定義
"わんこ+3世帯家族" をターゲットとし、イベント開催や投資を進める

【わんこに優しい遊園地へ】

わんこと一緒に乗れるアトラクションを増やし、
わんこ連れ旅行の渡航先としての魅力を充足。
定期的に犬種別オフ会等をわんこイベントを開催し、
お客様同士の交流の場も創出。



【お子様向けアトラクションの強化】

小さなお子様が家族で体験できるアトラクションを強化
全世代が楽しめる遊園地に



【お子様連れ集客プログラムの実施】

観光牧場を併設するりんどう湖ファミリー牧場にて、
「はじめての餌やり」「はじめての乳しぼり」など、
0~6歳の間で、様々な「はじめて体験」を積み重ねて
いただけるプログラムを実施



宿泊強化による天候リスク回避

別荘建設やグランピング等の宿泊施設増強による宿泊需要の取り込みを行い、
遊園地事業での天候リスクを回避。
さらに宿泊施設への再投資を進め、別荘地全体の魅力UPを実現。

【個性的な施設の導入】

コンセプト色の強いグランピング施設や非日常を味わえるラグジュアリーな戸建て別荘、
わんこ宿泊できる施設等、他では体験できない個性的な宿泊施設を展開。
幅広いスタイルの宿泊施設を用意することでお客様の幅広いニーズに対応。



透明グランピング「AURA」



アルパカコンセプトグランピング



プライベートプール付き別荘

【バケーションレンタルによるノンアセット別荘の収益化】

別荘オーナーが使用しない不稼働期間を貸し別荘として
運営し、運営による収益をオーナーと折半することで、
オーナー所有別荘の収益化を実現。



NPDグループのこれから

駐車場事業：成長戦略

これまでの
戦略を強化

- ① **駐車場の高収益化の実現と、ビジネスのストック化による安定的なキャッシュフローを実現**
 - ・新規営業の提案・成約件数のKPIの修正と行動管理の徹底
 - ・ユーザー需要の高い、機械式ハイルーフ、平面駐車場の獲得に注力
 - ・時間貸し・月極駐車場の競合他社・周辺マーケットを分析、運営物件の適正な料金改定を実施
- ② **高付加価値サービス事業**
 - ・バレーサービスのソリューションに加えて、ドアマン、コンシェルジュサービスの付帯業務の獲得を推進
 - ・サービスメニューの拡充と人的資源の集中により、生産性を大幅に改善
- ③ **月極検索サイトの強化**
 - ・月極検索サイト「日本駐車場検索」の掲載件数、問合せ件数が業界最大級まで成長
 - ・WEBサイトオペレーターに新入社員を重点配置。迅速かつ丁寧なサービスで成約率を向上

新たな
取り組み

- ① **マンスリーレンタカー貸出車両のEV化**
 - ・法人向けマンスリーレンタカー貸出事業における貸出車両のリニューアル
 - ・EV車両へ変更し、ゼロカーボン化に貢献。
- ② **駐車場のDX事業**
 - ・法人ユーザーBPOサービス（契約・管理代行）のSaaS開発と横展開
 - ・日本一の問合せ件数の実現に向けて、SEO対策&営業企画室に人員補強
- ③ **有人管理駐車場における付帯サービス**
 - ・洗車・コーディング・荷物預かり等の付帯サービスを有人管理駐車場において展開
- ④ **高付加価値サービス**
 - ・ホテル宿泊VIP向けにホテルカーの導入と高級車レンタカー事業を展開

スキー場事業：成長戦略

これまでの戦略を強化

- ① **小雪対策投資**
 - ・人工降雪機投資を行うことで、暖冬シーズンにおけるオープン遅延リスクに対しても対応できる体制が整う
 - ・今後は、ウィンターシーズンスタートの早期化・オープンゲレンデ面積の拡大を行うことで、来場者数を増やす取り組みに着手
- ② **サービス強化・差別化**
 - ・付加価値向上サービスを拡充：ファーストトラック（川場）、ゲレンデ内パウダーエリア（柵池・川場）、S-CLASS（岩岳・川場）、店舗リニューアル（スパイシー）
- ③ **インバウンド**
 - ・アジアに向けての取り組み強化、旅行商品や営業を拡充
 - ・白馬エリアだけではなく、めいほうや竜王においてもインバウンドにかかる営業を強化

新たな取り組み

- ① **索道施設のバリューアップ**
 - ・「小雪対策投資」や「グリーンシーズン投資」は継続。
 - ・国内唯一のスキーリゾートに特化した上場企業であることや、グリーン期やインバウンドの成功により、大幅に改善された収益性を活かし、索道施設のリニューアルに取り組む
- ② **積極的なDXによる国内顧客の囲い込み**
 - ・デジタルを活用したユーザーインターフェースの整備
 - ・NSDキッズプログラム：将来の国内スキーマーケットを支える国内の子供たちのスノースポーツへの参加を高めるための取り組み。キッズ会員数4.4万人（前シーズン3.4万人）
 - ・リゾートのファンが気軽に株主になれるデジタル環境の構築と維持
- ③ **ノンスキーヤーでも楽しめるリゾートづくり**
 - ・グリーンシーズンのテラスなど、インバウンドも含むスキーをしないお客様を誘客
- ④ **白馬エリアを中心とした開発事業**
 - ・不動産事業を本業化し、総合的にリゾートの価値を向上

テーマパーク事業：成長戦略

これまでの
戦略を強化

① わんこ向けサービスの拡張

- ・わんこが乗れるアトラクションの拡大等、更なるわんこ向けサービスの拡張
- ・わんこのオフ会の開催

② 家族三世代で楽しめる施設

- ・小学生以下のお子様 宿泊無料サービスの拡張
- ・小中学生に人気のインフルエンサーやタレントを誘致したイベントの開催

③ 宿泊施設の強化

- ・コンセプトチャルなグランピング施設、自社投資による一棟貸し別荘の増設
- ・オーナー別荘をバケーションレンタルとして稼働させ、宿泊キャパシティの増強と、オーナー資産の収益化を実現

新たな
取り組み

① アトラクション・施設のバリューアップ

- ・稼働率の低い遊具のリニューアルを行い、テーマパークの魅力を更新
- ・気温上昇が続く中で避暑地としてご来場いただけるよう、新たな集客施設としてプール投資を実施

② 自治体と連携した地域活性化貢献

- ・観光施設の再生を通じた地域変革「RX(Regional Transformation)」の取り組み
- ・民間M&A及び自治体連携にてRX企業として確立

③ 新事業エリアの展開

- ・2026年に静岡県伊豆天城に拠点開設、日本全国20エリアを目標に他拠点への展開を進める



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。