

日本駐車場開発 会社説明資料

Our Core Value

- Investors Guide -

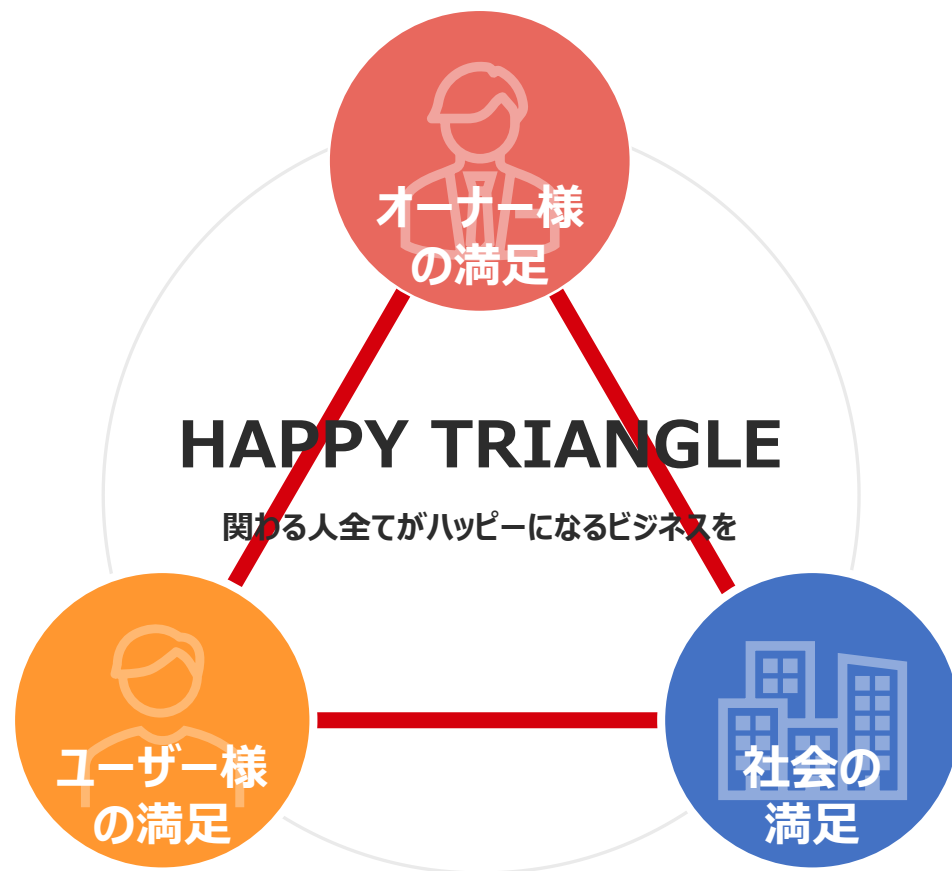
2026年9月14日

日本駐車場開発株式会社
(証券コード: 2353)



『不稼動な資産を有効活用し世の中に貢献する』

世界100都市に展開し、100人の社長を輩出し、100年続く会社を作ります



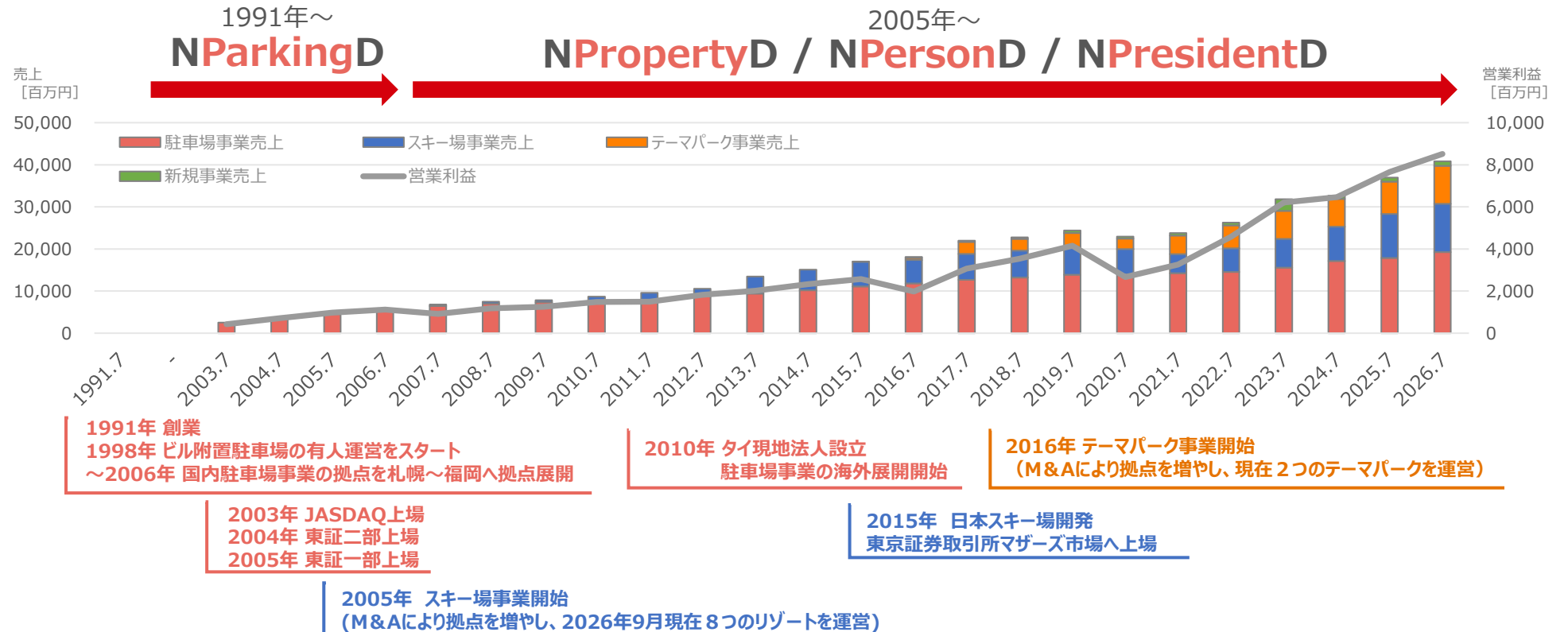
オーナー、ユーザー、社会。

私たちはこの3つが正三角形を描き、
関わるすべての人がハッピーになるビジネスを目指しています。
駐車場事業では、ビルオーナーの賃料収入を最大化し、
ユーザーには便利かつサービスの行き届いた駐車場を提供することで、
社会問題である交通渋滞や違法駐車を減らしてきました。
オーナー、ユーザー、社会の3つのハッピーが自然と重なるとき、
私たちのビジネスも成長すると確信しています。
今後、どんな事業を展開するときも、
ハピートライアングルがベースにあることは変わりません。

NPDグループのこれまで

NPDのDNAは、「不稼働資産」に人材の力で新たな価値を創出すること。
 駐車場で培った「付加価値を創る力」をスキー場、テーマパークへと展開してきました。

事業展開



不稼働資産
 ⇒ 新たな事業機会

■ ビル・駐車場オーナーの課題

- ・ 空き車室や低稼働区画が存在
 - ・ 収益規模が小さく、運営改善が進みにくい
- ⇒ 需要開拓・運営改善により収益力を向上

駐車場事業

■ スキー場や地域・自治体の課題

- ・ スキー人口の減少
 - ・ 冬季偏重と降雪の不確実性
 - ・ 収益低迷と再投資不足による施設の老朽化
- ⇒ オールシーズン化で収益基盤を強化

スキー場事業

■ テーマパーク・地域・自治体の課題

- ・ 少子化やレジャーの多様化による来園者の減少
 - ・ 収益低迷と再投資不足による施設の老朽化
 - ・ 地域の象徴・雇用の場でもある遊園地が存続の危機
- ⇒ 遊園地を核に、関係人口と地域消費を創出

テーマパーク事業

NPDグループの成長を支えるのは、「人を育て、事業を任せる」人材循環。
駐車場で経営経験を積んだ人材が、スキー場、テーマパーク、新規事業を成長させています。

駐車場事業を経営人材の育成基盤に

駐車場事業

若手から駐車場経営経験し、経営人材を育成

PL管理 / 新規営業 / 現場改善 / 採用 / 組織マネジメント 等



100人規模の
新卒合宿研修



1年目から現場責任者として
事業運営を实践

支社長・部長として
マネジメント経験を積む



成長事業を担う 経営人材

- ・役員・経営幹部へ登用
- ・新規事業・グループ会社の経営を担う

成長事業の経営人材に登用

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

新規事業

人材採用
+
育成

入社1年目から責任者として現場運営を任せ、現場改善・営業・組織マネジメントを実践。
若手のうちから事業経営に必要な力を磨きます。

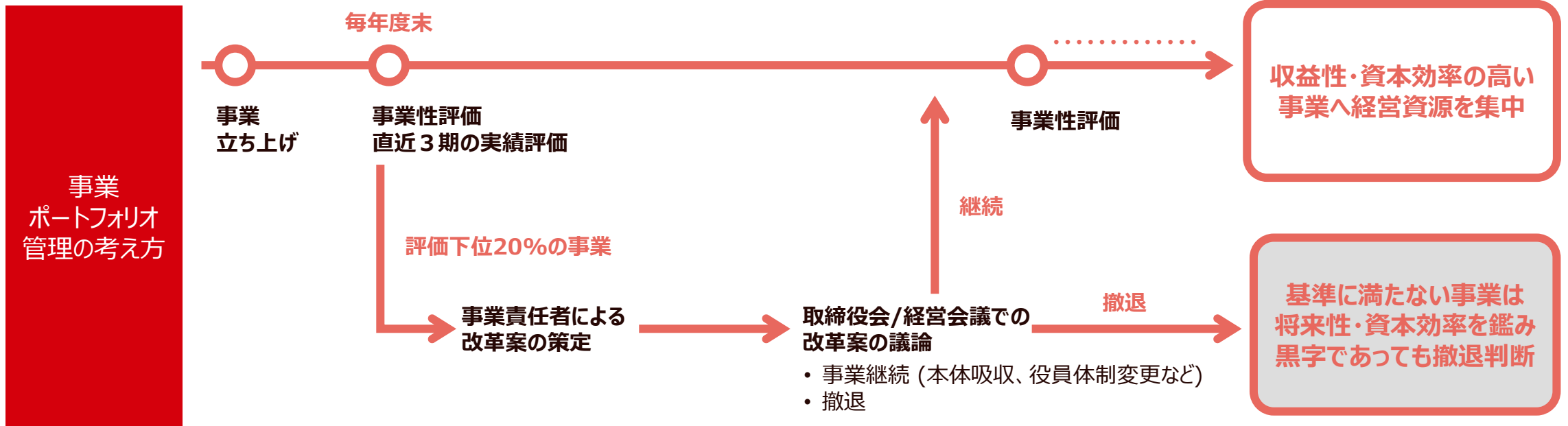


Step3をクリアした社員から、駐車場事業の管理職やグループ企業の幹部など、様々な領域にキャリアステップして頂きます。

駐車場事業で培った経営力を、スキー場・テーマパーク・新規事業等の成長事業へ展開

NPDは、事業を創り、育て、見極める。 経営資源を成長性・収益性の高い事業へ再配分し、事業ポートフォリオを磨き続けています。

全事業を30程度の管理単位に分け、売上高・利益等のPL関連指標、自己資本比率・長期適合比率等のBS関連指標、人員増減等の組織・人材指標、に分けて事業評価を実施。評価下位の事業について、改善・継続・撤退を検討



過去の 検討例

継続した 事業

- ・ **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
- ・ **日本からだ開発**（ランニングステーション等の健康施設運営事業）
⇒ 日本駐車場開発の事業として吸収

撤退した 事業

- ・ **ロクヨン**（不動産投資を行い、コンセプトualな宿泊事業事業）
- ・ **ギークアウト**（国内外の旅行企画・手配を行う旅行事業）
- ・ **中国駐車場事業**（上海にて駐車場事業を展開）
- ・ **韓国駐車場事業**（韓国にて駐車場事業を展開）

新卒入社から経営層へ | 新卒で入社し、グループ経営を担う



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 | 若手にも早期から事業経営を任せる



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)

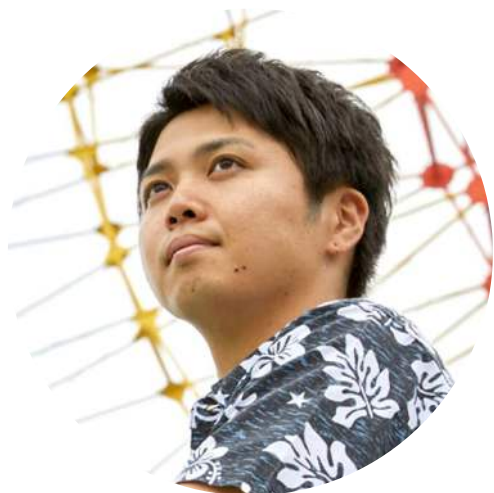
愛媛県生まれの体育大学出身。同期の中で最下位からのスタートながら、数々の挑戦と失敗を重ね、その経験を糧に、誰も成し遂げたことのない成果を形にしたいと考えている。2022年NCS入社。大阪支社、東京本社で日本駐車場検索サイトの運営管理に従事。現在はブロック長も兼任し、20名の自ブロックメンバーのマネジメントや二次面接官として採用に携わるほか、都内複数エリアの責任者として事業運営を推進。NPDグループの将来を担うリーダーとして、組織の成長と人材育成に力を注いでいる。



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 | 中途人材にも、実力に応じて経営を任せる



日本テーマパーク開発株式会社
取締役

五十嵐 弘樹 (41)

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 | 性別にかかわらず、実力ある人材に経営を任せる



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 (25)

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 | 多様なバックグラウンドを経営の力に変える



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 (28)

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 (28)

中高、大学とインターナショナル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 (29)

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、国内外のインターナショナル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。

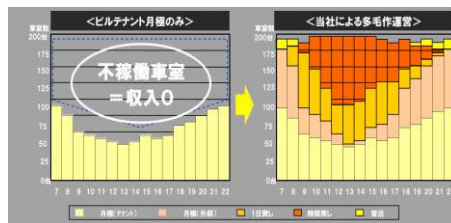
NPDグループの取り組み

駐車場事業：取り組み

継続強化

業界一の時間貸し駐車場の収益改善力

- ✓ 社員を責任者として配置し、有人管理
- ✓ 月極契約者と時間貸しユーザーを組み合わせる運営
- ✓ 1車室あたりの稼働率を高め、収益を最大化



継続強化

高付加価値サービスの展開

- ✓ ホテル・百貨店・高級レジデンスで、バレー・ベル・ドアサービス等を一体提供
- ✓ バレーパーキングの豊富な受託実績を活かし、安全で質の高いサービスを提供
- ✓ VIP・富裕層向け施設のブランド価値向上に貢献



継続強化

Webサイトによる集客とデータ活用

- ✓ 日本最大級の月極駐車場検索サイト「日本駐車場検索」を運営
- ✓ 蓄積した問合せデータから、地域ごとの需要・顧客ニーズを分析
- ✓ 分析結果を新規物件獲得や営業エリアの最適化に活用
- ✓ 集客から物件提案・成約・継続フォローまで一気通貫で展開



新規・本格化

駐車場利用料以外の収益機会の拡大

- ✓ 有人管理物件で洗車・カーコーティング・荷物預かり等を提供
- ✓ 月極契約者向けに定額洗車プラン等を提案
- ✓ 駐車場の利用価値を高め、駐車場利用料以外の収益機会を拡大



駐車場事業：取り組み

新規・本格化

駐車場BPOサービスの展開

- ✓ 社用車の月極駐車場に関する探索・契約・支払等を一括代行
- ✓ 複数拠点に分散する駐車場管理を一元化
- ✓ 管理コスト削減と業務効率化を実現
- ✓ 将来的に車両・保険まで含むワンストップサービスへ拡張

新規・本格化

機械式駐車場のリニューアル提案・平面化投資

- ✓ 付置義務駐車場の緩和や車両大型化を背景に、機械式駐車場の見直し需要が拡大
- ✓ 都市部の重点エリアや高単価の月極駐車場を中心に対象物件を選定
- ✓ 小型・中型パレットを撤去し、平面駐車場へのリニューアルを提案・投資
- ✓ 利用可能車種の拡大と収益性の向上を図る



新規・本格化

他社と協業したサービスの拡大

■ 代替駐車場確保事業

- ✓ 大規模修繕時の代替駐車場を探索・確保・契約まで一括対応
- ✓ ノンストップ提供により、修繕工事を円滑に支援
- ✓ 機械式駐車場メーカーとの連携を強化

■ 【akippa株式会社との業務提携】

- ✓ 両社のサービス・駐車場ネットワークを相互活用
- ✓ 代理店営業により営業エリア・顧客接点を拡大
- ✓ 代替駐車場確保でもデータベースを活用し、マッチング力を強化

新規・本格化

AI・DX活用による顧客対応力と生産性の向上

- ✓ AI・デジタル技術を活用し、定型業務の標準化・分業を推進
- ✓ 社員が顧客との対話や最適な駐車場提案など、高付加価値業務に集中
- ✓ 希望条件に応じて最適な駐車場を提案する「ベスト駐車場」を推進
- ✓ 顧客満足度と社員一人当たり生産性の向上を両立



スキー場事業： 取り組み

継続強化

グリーンシーズン戦略による通年型スノーリゾートへ

- ✓ 山頂施設への投資やイベント開催により、グリーンシーズンの魅力を強化
- ✓ 来場者増加を通じて、冬季偏重の収益構造を改善
- ✓ 通年雇用を拡大し、人材確保と地域雇用の創出に貢献



継続強化

人工降雪機投資による安定営業の実現

- ✓ 暖冬・小雪による営業開始遅延や滑走可能コース縮小に対応
- ✓ グループ横断で人工降雪設備への投資を継続
- ✓ 営業開始時期と滑走可能エリアを安定化し、気候変動への対応力と競争力を強化



継続強化

インバウンド需要の取り込みと滞在機能の強化

- ✓ 世界的スノーリゾートが参加するEpic Passを活用し、海外からの集客を継続強化
- ✓ 白馬岩岳山麓の保有地を譲渡し、ハイグレードホテル開発を推進
- ✓ 自社でもVILLA開発や既存宿泊施設の再生を進め、滞在キャパシティを拡充



継続強化

将来需要の創出と新たな顧客層の開拓

- ✓ 「NSDキッズプログラム」により、子どもの来場機会を拡大
- ✓ 将来のスキー・スノーボード人口の拡大につなげる
- ✓ ノンスキーヤー向けアトラクション・サービスを拡充
- ✓ 来場目的を広げ、新たな需要を創出

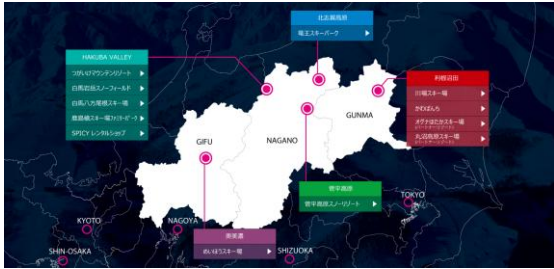


スキー場事業： 取り組み

新規/本格化

M&A・「NSDアライアンス」の展開

- ✓ 断続的な暖冬小雪やコロナの影響により、スノー業界全体的に支援要請が増加
- ✓ スキー場経営のノウハウを活用し、経営支援する「NSDアライアンス」事業を展開
- ✓ マーケットシェアを高めることにより、既存リゾートの交渉力も高まり、戦略の多様化も可能に



新規/本格化

東南アジアからのインバウンド集客を強化

- ✓ タイの現地基盤を活用し、東南アジアからの送客チャネルを構築
- ✓ スキー場・テーマパーク・宿泊施設など、グループ観光資産へ横断的に送客
- ✓ インバウンド需要をグループ全体で取り込む体制を強化



新規/本格化

顧客属性に応じたフレキシブル・プライシングの推進

- ✓ インバウンド需要の拡大を踏まえ、顧客属性に応じた価格設定を推進
- ✓ 海外顧客には国際水準を意識した価格設定を行い、収益機会を拡大
- ✓ 国内顧客には株主優待等を活用し、利用しやすい価格・機会を提供
- ✓ 将来的には各種デジタル連携を通じ、属性別の価格最適化を実現

新規/本格化

継続的な成長投資による競争力強化

- ✓ 白馬岩岳で主要リフトを35年ぶりに更新し、「T3」として2026年12月運行開始予定
- ✓ 白馬八方尾根でも2027-2028シーズンに向け、ゴンドラ更新を計画
- ✓ ゴンドラ・リフトを計画的に更新し、快適性・輸送力・競争力を継続的に強化



テーマパーク事業： 取り組み

継続強化

既存事業の再定義と顧客層の明確化

- ✓ 少子高齢化を踏まえ、遊園地事業を再定義
- ✓ 「ワンちゃん+3世帯家族」を主要ターゲットに設定
- ✓ 愛犬同伴アトラクションや「はじめて体験」等を拡充
- ✓ 世代を超えて楽しめるテーマパークへ進化



継続強化

宿泊機能の拡充による滞在型リゾート化

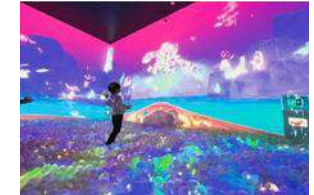
- ✓ 別荘建設やグランピング等により、宿泊機能を拡充
- ✓ 宿泊需要を取り込み、遊園地事業の天候・季節変動リスクを緩和
- ✓ プライベートプール付き別荘等、多様な宿泊商品を導入
- ✓ 既存宿泊施設への再投資を進め、別荘地全体の魅力と収益力を向上



継続強化

ターゲットに合わせたコンテンツの強化

- ✓ 主要ターゲットを明確化し、来園目的となる独自コンテンツを強化
- ✓ インフルエンサー・YouTuberとのコラボイベント等により話題性と集客力を向上
- ✓ 「カブトムシ採集ツアー」や子ども向けアトラクション等、体験型コンテンツを拡充
- ✓ 「小学生以下無料宿泊」等の3世代家族向け施策を継続し、ファミリー需要を取り込む
- ✓ 天候・季節性に左右されにくい集客基盤の構築を目指す



継続強化

不稼働別荘の収益化による資産価値向上

- ✓ オーナー未利用期間の別荘をバケーションレンタルとして運営
- ✓ 宿泊収益をオーナーと分配し、遊休期間を収益化
- ✓ 別荘の収益性・資産価値を高め、別荘地全体の価値向上につなげる



テーマパーク事業： 取り組み

継続強化

水道インフラの内製化による持続可能な別荘地づくり

- ✓ 藤和那須リゾートが栃木県認可の水道事業を運営
- ✓ 水道管更新を内製化し、別荘地内の累計更新率95%を達成
- ✓ インフラの持続可能性を高め、別荘地の長期的な価値を維持
- ✓ 那須で培ったノウハウを、天城高原など他拠点へ展開



新規/本格化

トレーラーハウスを活用した機動的な宿泊事業

- ✓ グリーンシーズンは那須、ウインターシーズンはグループのスキー場で活用
- ✓ 季節に応じて配置を変え、宿泊需要の変動に柔軟に対応
- ✓ 災害時には避難所としての活用も想定し、用途拡大を推進



新規/本格化

第二の拠点、伊豆・天城エリアへの展開による自供基盤の拡大

- ✓ 伊豆・天城エリアでホテル・別荘・ゴルフ場の運営に参画
- ✓ 既存リゾートで培った運営ノウハウを横展開
- ✓ 2026年11月にはNX不動産株式会社の全株式の取得を通じ、伊豆半島での事業基盤を拡大



新規/本格化

地域金融×事業運営力で、那須エリアの承継・再生を加速

- ✓ 地域特性や顧客ニーズを踏まえ、地域資産の価値を再定義するRXを推進
- ✓ 「おむすび那須」を通じ、後継者不足等の課題を抱える地域事業を承継・再生
- ✓ 栃木銀行と資本業務提携し、地域金融機関の情報・ネットワークと当社の事業運営力を融合
- ✓ 那須でモデルを確立し、将来的に全国20エリアへの展開を目指す





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。