



2026年7月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

2026年9月11日

東

上場会社名 日本駐車場開発株式会社

上場取引所

コード番号 2353

URL <http://www.n-p-d.co.jp>

代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 巽 一久

問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役管理本部長 (氏名) 渥美 謙介

(TEL) 03-3218-1904

定時株主総会開催予定日 2026年10月29日

配当支払開始予定日

2026年10月30日

有価証券報告書提出予定日 2026年10月22日

決算補足説明資料作成の有無 : 有

決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト 向け)

(百万円未満切捨て)

1. 2026年7月期の連結業績(2025年8月1日～2026年7月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年7月期	40,707	10.5	8,515	11.2	8,906	13.7	5,801	20.9
2025年7月期	36,832	12.7	7,659	18.5	7,832	20.3	4,799	△6.0

(注) 包括利益 2026年7月期 6,943百万円(20.9%) 2025年7月期 5,741百万円(△5.6%)

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2026年7月期	18.35	18.24	29.5	16.0	20.9
2025年7月期	15.05	14.97	27.7	17.0	20.8

(参考) 持分法投資損益 2026年7月期 一百万円 2025年7月期 一百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2026年7月期	61,014	24,959	33.2	65.01
2025年7月期	49,984	22,875	38.3	59.85

(参考) 自己資本 2026年7月期 20,261百万円 2025年7月期 19,127百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2026年7月期	8,207	△9,269	△359	19,672
2025年7月期	8,180	△4,888	1,203	20,918

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産 配当率 (連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2025年7月期	—	0.00	—	8.00	8.00	2,556	53.2	14.7
2026年7月期	—	0.00	—	9.00	9.00	2,805	49.0	14.4
2027年7月期(予想)	—	0.00	—	10.00	10.00		51.9	

3. 2027年7月期の連結業績予想(2026年8月1日～2027年7月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	円 銭
第2四半期(累計)	22,300	12.0	4,850	9.4	4,850	6.4	3,000	9.63
通 期	45,700	12.3	10,000	17.4	10,000	12.3	6,000	19.25

※ 注記事項

(1) 期中における連結範囲の重要な変更 : 有
新規 1社 (社名) 伊豆観光開発株式会社、除外 1社 (社名)

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
② ①以外の会計方針の変更 : 無
③ 会計上の見積りの変更 : 無
④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数 (普通株式)

① 期末発行済株式数 (自己株式を含む)	2026年7月期	348,398,600株	2025年7月期	348,398,600株
② 期末自己株式数	2026年7月期	36,725,677株	2025年7月期	28,834,384株
③ 期中平均株式数	2026年7月期	316,085,360株	2025年7月期	319,032,365株

(参考) 個別業績の概要

1. 2026年7月期の個別業績 (2025年8月1日～2026年7月31日)

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年7月期	12,260	11.3	2,647	10.5	4,389	△2.2	3,442	△3.4
2025年7月期	11,010	8.3	2,395	10.3	4,487	24.2	3,562	21.8
		1株当たり 当期純利益					潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	
		円 銭					円 銭	
2026年7月期							10.89	
2025年7月期							11.17	

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2026年7月期	24,275	8,001	31.8	24.74
2025年7月期	23,278	9,249	38.6	28.12

(参考) 自己資本 2026年7月期 7,709百万円 2025年7月期 8,985百万円

2. 2027年7月期の個別業績予想 (2026年8月1日～2027年7月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	6,450	8.1	1,480	13.1	3,200	32.6	2,600	33.9	8.34
通 期	13,270	8.2	3,000	13.3	4,800	9.4	3,700	7.5	11.87

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料13ページ「1. 経営成績等の概況(4) 今後の見通し」をご覧ください。

(決算補足説明資料の入手方法)

当社は、2026年9月14日(月)に機関投資家及びアナリスト向け説明会を開催する予定です。
当日使用する決算説明資料は、開催後速やかに当社ウェブサイトに掲載する予定です。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	12
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	12
(4) 今後の見通し	13
(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	17
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	17
3. 連結財務諸表及び主な注記	18
(1) 連結貸借対照表	18
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	20
連結損益計算書	20
連結包括利益計算書	21
(3) 連結株主資本等変動計算書	22
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	24
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	26
(継続企業の前提に関する注記)	26
(セグメント情報等)	26
(1株当たり情報)	29
(重要な後発事象)	29

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

当社グループは「ハッピートライアングル：関わる人すべてがハッピーなビジネスを」という企業理念のもと、駐車場、スキー場、テーマパーク、宿泊、別荘、不動産等の領域において、十分に活用されていない資産や地域資源の価値を見出し、人材育成と創意工夫を通じて、その収益力と資産価値を高める事業を推進しております。

駐車場事業においては、主にオフィスビルや商業施設等に附置された駐車場の不稼働・低稼働スペースを活用し、サブリースや運営受託等を通じて、オーナーの収益力向上と利用者の利便性向上に取り組んでおります。

スキー場、テーマパーク、宿泊、別荘等の事業においては、地域や資産が本来有する価値を現在の顧客ニーズを踏まえて再定義し、新たなコンテンツやサービスを創出することで、施設の収益力向上と地域全体の魅力向上に取り組んでおります。また、事業の成長を通じて継続的な雇用を創出し、人材が地域に根差して活躍できる環境を整えることで、持続的な地域の活性化を目指しております。

こうした事業活動を通じて、資産のオーナー、利用者、従業員、地域社会をはじめとする幅広いステークホルダーと共に成長することで、社会課題の解決と持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

当連結会計年度における我が国の経済は、物価や人件費の上昇が継続する一方、雇用・所得環境の改善等を背景に、個人消費には持ち直しの動きがみられました。また、訪日外国人旅行者数が高い水準で推移する等、国内の観光・レジャー関連需要は堅調に推移しました。

当駐車場事業を取り巻く市場環境においては、人件費や設備・維持管理コストの上昇、人手不足等を背景として、オフィスビル、商業施設、マンション等に附置された駐車場の収益力向上や運営効率化に対するオーナーのニーズが一層高まっております。また、都市部を中心に駐車場利用に対するニーズが多様化する中、月極駐車場の紹介や設備更新・再開発等に伴う代替駐車場の確保に加え、バレーサービスや洗車サービス等、駐車場を起点とした利用者の利便性や付加価値の向上に資するサービスへの需要も広がっております。

スキー場事業及びテーマパーク事業を取り巻くレジャー・観光業界においては、国内旅行需要に加え、訪日外国人旅行者による観光需要が高い水準で推移しました。一方で、人件費やエネルギー価格をはじめとする運営コストの上昇や人手不足への対応は、引き続き重要な経営課題となっております。このような事業環境のもと、国内外の需要を着実に取り込むため、各事業におけるサービス及びコンテンツの拡充、受入れ体制の整備、運営効率の向上を進めるとともに、安全性、利便性及び集客力の向上に資する施設・設備への投資を継続してまいりました。

当連結会計年度の各事業の概況は以下の通りです。

駐車場事業（売上、営業利益ともに過去最高）

- ・オフィスエリアに加えて、新たにマンション付帯駐車場のサブリース提案を強化。国内物件数が154物件純増（前期は113物件純増）。
- ・月極駐車場検索サイトの掲載物件数1位を継続。SEO対策や顧客対応体制の強化等により、問い合わせ件数及び成約件数がともに増加。
- ・ラグジュアリーホテル、高級レジデンス及び百貨店等における高付加価値サービスへの需要を捉え、新規受託を拡大。バレーサービスに加え、ベルサービス、ドアサービス等へサービス領域を拡張。

スキー場事業（売上、営業利益ともに過去最高）

- ・継続投資してきた人工降雪機を稼働することにより、暖冬の中でも安定的な営業を実現。
- ・ウインターシーズンにおけるインバウンド来場者数は前期比23.2%増の544千人となり過去最高を達成。
- ・「NSDキッズプログラム」の伸長によるキッズ会員の獲得やスキーをしない観光客の増加等、新チャネルに向けた施策が一定の成果。

テーマパーク事業（売上、営業利益ともに過去最高）

- ・遊園地事業：インフルエンサー・IPとのコラボレーションやSNSを活用した集客施策、新規コンテンツの導入等により、来場者数は前期比4.6%増の958千人。
- ・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、特徴ある貸別荘やファミリー・ペット向けサービスの拡充等により宿泊者数は前期比6.8%増の226千人。別荘販売事業においては、高額物件の成約が不動産販売売上をけん引し、過去最高を達成。
- ・2026年3月より、天城東急リゾートを運営する伊豆観光開発株式会社の全株式を取得し、伊豆半島における宿泊・ゴルフ・別荘事業の運営を開始。

これらの結果、当連結会計年度の当社グループの経営成績は、売上高及び全ての段階利益において2ケタ成長を達成し、過去最高となりました。

売上高	40,707百万円（前期比10.5%増）
営業利益	8,515百万円（前期比11.2%増）
経常利益	8,906百万円（前期比13.7%増）
親会社株主に帰属する当期純利益	5,801百万円（前期比20.9%増）

セグメントの業績は次のとおりです。

各セグメントの業績数値にはセグメント間の内部取引高を含んでいます。

(駐車場事業)

駐車場事業においては、国内では「既存物件の収益力向上」「新規物件の獲得」「ウェブサイトを活用した駐車場仲介」を成長戦略の三本柱として、事業基盤の拡大と収益力の向上に取り組みました。

既存物件の収益力向上については、サブリース物件の契約率改善に向け、ウェブサイトを通じた募集に加え、近隣事業者への訪問提案を強化しました。地域ごとの駐車需要を踏まえ、借り換え需要や法人契約の獲得を進めるとともに、営業活動や成果の共有・可視化を通じて、他地域にも展開可能な営業手法の確立に取り組みました。また、有人管理駐車場では、駐車場の収益力及び利用価値を高める「プラスワンサービス」として、洗車、カーコーティング及び荷物預かり等の提供を進め、洗車・コーティング技術を有する社員の育成や、月極契約者向けの定額洗車プラン等の新たなサービス開発を通じて、駐車場利用料以外の収益機会の拡大を図りました。

新規物件の獲得については、重点エリアにおけるマンション附置駐車場への提案活動を強化し、物件ごとの稼働状況や管理上の課題を踏まえ、駐車場運営の効率化や収益力向上につながる提案を進めました。また、営業人員の拡充に加え、案件の発掘から提案、契約に至るまでの営業プロセスの標準化を進め、再現性の高い営業体制の構築に取り組みました。さらに、有人の高付加価値サービス分野では、ホテル、百貨店及び高級レジデンス等における接遇品質や安全性、入出庫の待ち時間短縮等に対するニーズを捉え、当社グループが蓄積してきた運営実績及び人材教育体制を強みに、新規案件の獲得を進めました。従来のバレーサービスに加え、ベルサービスやドアサービス等へ業務領域を拡張し、施設のエントランスサービスを一体的に提供することで、顧客施設の付加価値向上と当社グループの収益機会の拡大に取り組みました。

ウェブサイトを活用した駐車場仲介については、月極駐車場検索サイト「日本駐車場検索」における掲載物件情報の拡充を継続し、掲載物件数は約20万件となり、月極駐車場検索サイトにおける掲載物件数国内第1位を維持しました。SEO対策等を通じてサイトへの集客力を高めた結果、問い合わせ件数及び成約件数はともに前連結会計年度を上回りました。また、増加する問い合わせに対応するため、人員体制の拡充や対応マニュアル及びトークスクリプトの整備、問い合わせ内容や失注理由の分析等を通じて、顧客対応品質の均質化及び成約率の向上に取り組みしました。また、問い合わせ時点で成約に至らなかったユーザーに対して、希望条件に合致する空き物件が発生した際に案内する仕組みを構築し、潜在的な駐車場需要を継続的に捉える体制を強化しました。さらに、既存契約者に対しても、より希望条件に適した駐車場への借り換えを提案する等、ウェブサイトを起点として、集客から物件提案、成約及び継続的な顧客フォローまでを一体的に行う事業基盤の強化を進めました。こうして蓄積される問い合わせ情報や顧客の希望条件を活用し、地域ごとの駐車場需要や顧客ニーズを把握することで、新規物件の獲得や既存物件の収益力の向上にもつなげました。

これらの結果、当連結会計年度における国内駐車場事業の新規契約物件数は226物件、解約物件数は72物件、前連結会計年度末から154物件の純増となり（前期は113物件純増）、国内の運営物件数は1,666物件、運営総台数は49,304台となりました。

海外駐車場事業においては、経営資源をタイに集中し、これまで培ってきた財閥系企業やビルオーナーとの関係、物件データベース及び現地に根差した運営ノウハウを活用して、新規物件の開拓と既存物件の収益力の向上及び高付加価値サービスの拡充を進めました。

新規物件については、バンコク中心部における駐車場「Montien Hotel Surawong Bangkok」や「Ascott Embassy Sathorn Bangkok」の運営を開始するなど、安定的な収益基盤の拡大を進めました。

既存物件については、車通勤需要や施設利用者の動向を物件ごとに把握し、一日貸しクーポンの販売、長期休暇前の販促施策、月極料金及び時間貸料金の見直し等、需要動向に応じた営業施策を実施しました。また、運営コストの適正化や契約条件の見直しを進め、物件ごとの稼働率及び収益力の維持向上に努めました。

高付加価値サービスについては、駐車場運営で培った知見を活用し、付帯駐車場の開発コンサルティング案件を受注したほか、洗車、カーコーティング、EV関連サービス及び車寄せエリアの運営等、新たなサービスの提供に向けた取り組みを進めました。さらに、タイに進出する日系企業に対するサービスオフィスや事業支援サービスを提供するなど、駐車場運営を起点とした収益源の多様化に取り組みました。

これらの結果、低採算物件の契約終了等により、海外の運営物件数は前連結会計年度末から3物件減少し49物件、運営総台数は194台減少し13,879台となりました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は19,238百万円（前期比7.8%増）、営業利益は4,934百万円（前期比9.9%増）となりました。

（スキー場事業）

スキー場事業においては、大自然の眺望を活かした展望テラスの整備、大型遊具施設の導入、キャンプフィールドの展開等、地域の自然や特性を活かした商品・サービスの開発を継続し、ウィンターシーズンに偏重した事業構造から、年間を通じて来場いただける通年型リゾートへの転換を進めました。

グリーンシーズンにおいては、HAKUBA VALLEY白馬岩岳マウンテンリゾートで、新ゴンドラ完成後初となるグリーンシーズンを迎え、お盆期間の来場者数が過去最高を記録しました。また、HAKUBA VALLEY国際山岳リゾート白馬八方尾根における音楽フェスティバルの開催や、竜王マウンテンリゾートにおける新たな展望コンテンツの導入等、各施設の魅力向上に取り組みました。一方、連休や週末における天候不順、梅雨期の降雨及び7月の記録的な高温等の影響を受け、グリーンシーズンの来場者数は前連結会計年度を下回りました。

ウィンターシーズンは、前シーズンの豊富な降雪から一転して暖冬・小雪となりましたが、11月下旬の自然降雪に加えて、これまで継続的に導入を進めてきた人工降雪機を稼働させたことにより、当社グループの主なスキー場では例年並みの時期に営業を開始しました。その後、気温の上昇等により全コースのオープンが1月中旬となり、2月以降も自然降雪に恵まれない状況が続きましたが、人工降雪機を活用することでシーズン終盤まで安定的な営業を継続しました。これまで継続してきた人工降雪機への投資が、暖冬・小雪の環境下における営業期間の確保に寄与しました。

来場者動向については、日本の良質な雪や自然体験を目的とするインバウンド需要が引き続き拡大しました。白馬エリアを中心にインバウンド来場者が増加するとともに、スキーやスノーボードを主目的としない「ノンスキーヤー」の来場も増加する等、スノーリゾートに対する需要が多様化しました。インバウンド来場者数は544千人となり、過去最高であった前シーズンの441千人を23.2%上回りました。

国内市場においては、将来のスキー人口の創出を目的として、小学生及び未就学児を対象としたシーズン券を発行する「NSDキッズプログラム」を継続しました。同プログラムの会員数は前シーズンの44千人から48千人へと増加し、利用者数は豊富な積雪に恵まれた前シーズンと同水準を維持しました。

こうしたインバウンド、ノンスキーヤー、キッズ及び初心者等の多様な顧客層に向けた取り組みに加え、人工降雪機を活用したグレンデ運営を進めた結果、ウィンターシーズンの来場者数は1,883千人となり、豊富な積雪に恵まれた前シーズンと同水準を維持しました。

収益面では、各リゾートにおける施設及びサービスの価値向上を踏まえ、グループスキーリゾート全体でリフト券価格の見直しを実施しました。加えて、料飲メニューの改善、有名レストランとのコラボレーション、専用ラウンジサービス「S-Class」の展開等、高付加価値サービスの拡充を進めた結果、付帯売上を含む来場者数一人当たりの売上高は過去最高の水準となりました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は11,498百万円（前期比9.9%増）、営業利益は2,373百万円（前期比5.7%増）と、なりました。

（テーマパーク事業）

テーマパーク事業においては、テーマパーク、宿泊施設、別荘地及び水道等の地域インフラの運営を通じて、地域社会の持続的な発展を目指すRX（Regional Transformation／地域変革）を推進しました。当社グループでは、地域に存在する施設や資産を既存の用途や事業の枠組みにとどまらず、地域特性や時代の変化、顧客ニーズを踏まえ

てその価値を再定義し、新たな魅力や収益機会の創出、地域における雇用創出や観光振興につなげることで、地域全体の活性化を目指しております。栃木県那須地域では、テーマパークや宿泊施設等の運営に加え、地域の事業承継課題に対応するため、新会社「株式会社おむすび那須」を設立し、地域に根差した事業や資産の価値を次世代につなぐ取り組みを進めております。また、こうした那須地域で培ってきた事業モデルを「那須モデル」として、第2の拠点となる静岡県伊豆・天城エリアにおいても2026年3月から事業展開を開始しました。

遊園地事業では、「お子様連れファミリー層」及び「ワンちゃん連れ顧客」を主要ターゲットとし、それぞれの顧客層にとって来園動機となる独自性の高いコンテンツの拡充を進めました。

那須ハイランドパークでは、SNS登録者500万人超のYouTuber「かえであーたんファミリー」をはじめとする人気インフルエンサーやタレントとのイベントに加え、IPコンテンツとのコラボレーションを展開し、それぞれが有するファン層との接点を創出するとともに、夏季の新たな体験コンテンツとして水上アクティビティ「水上ナスレチック」を導入しました。また、ワンちゃん連れ顧客向けには、インフルエンサーとのイベントや、犬種別オフ会等を開催し、ワンちゃんの来場頭数は前連結会計年度を上回りました。

りんどう湖ファミリー牧場では、「ここでしかできない体験」の提供をコンセプトに、子育て世代を中心としたファミリー層向けのコンテンツ拡充を進めました。牧場併設型テーマパークとして日本初となる全天候型アトラクション体験空間を「リトルプラネット」の協力のもと新設し、悪天候時にも楽しめる施設を拡充したほか、飼育動物の種類や「360° えさやり体験」等のふれあい体験プランの充実、人気ゲーム『牧場物語 Let's! 風のグランダーザール』とのコラボレーションイベント等を通じて、牧場併設型テーマパークとしての独自性と集客力の向上に取り組みました。

これらの結果、当連結会計年度における来場者数は958千人（前期比4.6%増）となり、当社グループ化以降最高の来場者数となりました。

宿泊事業においては、当社遊園地のオフィシャルホテル「那須高原TOWAピュアコテージ」において、多様化する宿泊ニーズに対応した特徴ある貸別荘の展開を進めました。プライベートサウナやキッズルーム、プライベートプール等を備えた貸別荘を展開するとともに、ワンちゃんと宿泊できる貸別荘を集めたエリアを新設し、専用アメニティ、フォトスポット及び散歩道等を整備することで、当事業が強みとする「ペットフレンドリーリゾート」としての魅力向上を図りました。

また、宿泊体験全体の利便性及び快適性の向上に向けて、「那須高原TOWAピュアコテージ」のフロント棟を新設・移転し、チェックイン時の導線改善による安全性・利便性の向上や、お土産スポットの拡充を進めました。併せて、併設レストランの大型改装を実施し、席数の増加や導線、空間演出の改善を図りました。さらに、宿泊施設内にとどまらない「那須エリアならではの体験」の提供に向けて、「カブトムシ採集ツアー」や「農業体験ツアー」等、地域資源を活用した季節体験型コンテンツを企画・実施しました。

ファミリー層向けの取り組みとしては、りんどう湖ファミリー牧場内に開業した露天風呂兼プール付き「こどもスイートルーム」が好調に推移したことを受け、増設工事を進めました。これらの取り組みに加え、小学生以下の宿泊無料キャンペーンやファミリー向け宿泊プランの拡充等を進めた結果、当連結会計年度における宿泊者数は226千人（前期比6.8%増）となり、過去最高を更新しました。

別荘販売事業においては、那須地域における別荘需要を捉え、中古別荘の買取・再販や仲介等を推進しました。当連結会計年度には、売買価格1億円を超える当社が新築した物件を初めて成約する等、高価格帯の別荘取引も進展し、別荘販売における売上高は過去最高となりました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は8,993百万円（前期比16.9%増）、営業利益は1,707百万円（前期比27.2%増）となりました。

SDGsに関する取り組みとしては、グループの「2031年カーボンマイナス100%」の実現を目指し、スマートグリーンエネルギー株式会社を中心に、環境負荷の低減と地域資源の有効活用につながる各種プロジェクトを推進しました。2023年7月に本格稼働した那須ハイランドにおける別荘地の間伐材を活用した地産地消型のバイオマス発電をはじめ、那須ハイランドパークの駐車場におけるカーポート型太陽光発電や、りんどう湖ファミリー牧場におけるバイオマス発電プロジェクト等、グループ事業地を活用した再生可能エネルギーの導入を進めております。

また、これまでに培ったノウハウを活かし、群馬県片品村の旧ほたか牧場スキー場跡地において、地域の未利用木材等を活用する小型木質バイオマス発電所を整備し、2026年7月に竣工しました。営業を終了したスキー場跡地をバイオマス発電所として再活用する取り組みは日本初（当社調べ）であり、エネルギーの地産地消に加え、遊休

資産の再活用や地域雇用の創出にもつながる事業として、2026年秋の本格稼働を予定しております。今後も、グループ事業地において事業モデル及びノウハウを蓄積するとともに、グループ外企業や自治体との連携を通じた他地域への展開を進めることで、「2031年カーボンマイナス100%」の実現と地域課題の解決を目指してまいります。

社会課題への取り組みとしては、2017年より保護犬の里親探しを行う「SOS活動」を継続しており、取り組み開始以来の累計里親譲渡数は362頭となりました。また、JR那須塩原駅高架下で運営する子ども食堂では、月間500食を超えるバイキング形式での食事提供に加え、子どもたちへの学習支援を継続的に実施する等、食事と学びの両面から地域の子どもの成長を支える活動に取り組んでおります。

今後も、環境・エネルギー、食支援、教育支援及び動物福祉等の取り組みを、当社グループの事業活動や地域との連携を通じて発展させ、事業の成長と社会課題の解決を両立することで、地域社会とともに持続的な価値の創出を目指してまいります。

《駐車場事業の地域別、事業別売上高》

単位：百万円

		東日本	関東	東海	近畿	西日本	国内計
2025年 7月末	直営	968	6,287	510	2,606	1,154	11,527
	マネジメント	160	1,788	209	529	231	2,919
	その他	87	931	66	595	215	1,897
	合計	1,216	9,007	787	3,732	1,601	16,344
2026年 7月末	直営	1,083	6,855	502	2,816	1,271	12,530
	マネジメント	187	1,962	202	601	240	3,194
	その他	102	1,050	81	592	267	2,093
	合計	1,373	9,868	786	4,010	1,778	17,818
前期比	直営	112.0%	109.0%	98.3%	108.1%	110.2%	108.7%
	マネジメント	116.9%	109.7%	96.6%	113.6%	103.8%	109.4%
	その他	116.7%	112.8%	122.3%	99.4%	123.8%	110.4%
	合計	113.0%	109.6%	99.9%	107.5%	111.1%	109.0%

		タイ	韓国	海外計	総合計
2025年 7月末	直営	926	272	1,198	12,726
	マネジメント	138	7	145	3,065
	その他	158	—	158	2,055
	合計	1,223	280	1,503	17,847
2026年 7月末	直営	995	—	995	13,525
	マネジメント	151	—	151	3,345
	その他	274	—	274	2,368
	合計	1,420	—	1,420	19,238
前期比	直営	107.4%	0.0%	83.0%	106.3%
	マネジメント	109.4%	0.0%	103.7%	109.1%
	その他	172.8%	—%	172.8%	115.2%
	合計	116.1%	0.0%	94.5%	107.8%

《駐車場事業の地域別物件数、台数及び契約率》

【月極専用直営物件】

		東日本	関東	東海	近畿	西日本	国内計
2025年 7月末	物件数(件)	116	659	68	296	145	1,284
	借上台数(台)	1,931	11,470	1,080	4,932	2,924	22,337
	貸付台数(台)	1,830	10,554	1,022	4,529	2,658	20,593
	契約率	94.8%	92.0%	94.6%	91.8%	90.9%	92.2%
2026年 7月末	物件数(件)	131	730	81	337	156	1,435
	借上台数(台)	2,042	12,112	1,229	5,502	3,019	23,904
	貸付台数(台)	1,894	11,518	1,145	5,041	2,853	22,451
	契約率	92.8%	95.1%	93.2%	91.6%	94.5%	93.9%
前期比	物件数	112.9%	110.8%	119.1%	113.9%	107.6%	111.8%
	借上台数	105.7%	105.6%	113.8%	111.6%	103.2%	107.0%
	貸付台数	103.5%	109.1%	112.0%	111.3%	107.3%	109.0%

		タイ	韓国	海外計	総合計
2025年 7月末	物件数(件)	26	—	26	1,310
	借上台数(台)	1,171	—	1,171	23,508
	貸付台数(台)	1,084	—	1,084	21,677
	契約率	92.6%	—%	92.6%	92.2%
2026年 7月末	物件数(件)	25	—	25	1,460
	借上台数(台)	1,023	—	1,023	24,927
	貸付台数(台)	986	—	986	23,437
	契約率	96.4%	—%	96.4%	94.0%
前期比	物件数	96.2%	—%	96.2%	111.5%
	借上台数	87.4%	—%	87.4%	106.0%
	貸付台数	91.0%	—%	91.0%	108.1%

【時間貸し併用直営物件】

		東日本	関東	東海	近畿	西日本	国内計
2025年 7月末	物件数(件)	19	44	13	33	14	123
	借上台数(台)	912	3,819	2,591	1,836	977	10,135
2026年 7月末	物件数(件)	19	45	12	34	14	124
	借上台数(台)	954	4,265	2,468	1,889	1,147	10,723
前期比	物件数	100.0%	102.3%	92.3%	103.0%	100.0%	100.8%
	借上台数	104.6%	111.7%	95.3%	102.9%	117.4%	105.8%

		タイ	韓国	海外計	総合計
2025年 7月末	物件数(件)	15	—	15	138
	借上台数(台)	8,247	—	8,247	18,382
2026年 7月末	物件数(件)	15	—	15	139
	借上台数(台)	8,247	—	8,247	18,970
前期比	物件数	100.0%	—%	100.0%	100.7%
	借上台数	100.0%	—%	100.0%	103.2%

【時間貸しマネジメント物件】

		東日本	関東	東海	近畿	西日本	国内計
2025年7月末	物件数(件)	8	51	13	18	15	105
	管理台数(台)	1,683	7,119	1,779	2,960	1,625	15,166
2026年7月末	物件数(件)	8	52	13	21	13	107
	管理台数(台)	1,688	7,050	1,715	2,995	1,229	14,677
前期比	物件数	100.0%	102.0%	100.0%	116.7%	86.7%	101.9%
	管理台数	100.3%	99.0%	96.4%	101.2%	75.6%	96.8%

		タイ	韓国	海外計	総合計
2025年7月末	物件数(件)	11	—	11	116
	管理台数(台)	4,655	—	4,655	19,821
2026年7月末	物件数(件)	9	—	9	116
	管理台数(台)	4,609	—	4,609	19,286
前期比	物件数	81.8%	—%	81.8%	100.0%
	管理台数	99.0%	—%	99.0%	97.3%

【合計】

		東日本	関東	東海	近畿	西日本	国内計
2025年7月末	物件数(件)	143	754	94	347	174	1,512
	総台数(台)	4,526	22,408	5,450	9,728	5,526	47,638
2026年7月末	物件数(件)	158	827	106	392	183	1,666
	総台数(台)	4,684	23,427	5,412	10,386	5,395	49,304
前期比	物件数	110.5%	109.7%	112.8%	113.0%	105.2%	110.2%
	総台数	103.5%	104.5%	99.3%	106.8%	97.6%	103.5%

		タイ	韓国	海外計	総合計
2025年7月末	物件数(件)	52	—	52	1,564
	総台数(台)	14,073	—	14,073	61,711
2026年7月末	物件数(件)	49	—	49	1,715
	総台数(台)	13,879	—	13,879	63,183
前期比	物件数	94.2%	—%	94.2%	109.7%
	総台数	98.6%	—%	98.6%	102.4%

※『借上台数』・・・当社グループと駐車場オーナーとの間で賃貸借契約を締結している台数

『貸付台数』・・・月極専用直営物件において、当社グループと駐車場ユーザーとの間で賃貸借契約を締結している台数

『管理台数』・・・時間貸しマネジメント物件の総収容台数

『契約率』・・・月極専用直営物件において『貸付台数』を『借上台数』で除した比率

『総台数』・・・『借上台数』+『管理台数』

《駐車場付マンスリーレンタカー設置台数》

(単位：台)

	2025年 7月末	2026年 7月末	前期比
駐車場付マンスリーレンタカー設置台数	423	307	72.6%

《グリーンシーズン》

■索道を稼働した施設における来場者数

(単位：千人)

施設名	2025年 7月末累計	2026年 7月末累計	前期比
HAKUBA VALLEY国際山岳リゾート白馬八方尾根	114	108	94.5%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳マウンテンリゾート	260	252	96.9%
HAKUBA VALLEYつがいけマウンテンリゾート	81	74	91.7%
竜王マウンテンリゾート	64	64	99.0%
計	520	499	95.8%

■その他の施設における来場者数

(単位：千人)

会社名	2025年 7月末累計	2026年 7月末累計	前期比
(株)鹿島槍	2	2	79.0%
川場リゾート(株)	113	105	93.5%
めいほう高原開発(株)	20	16	80.9%
計	136	124	91.3%

- (注) 1. 索道を稼働した施設における来場者数については、主にリフト券の販売数に基づいて記載しております。
索道とは、ゴンドラ、ロープウェイ及びリフトを指します。
2. その他の施設における来場者数は以下の合計となります。
- (株)鹿島槍：HAKUBA VALLEY鹿島槍スポーツヴィレッジの来場者数
川場リゾート(株)：HANETTAの来場者数及びおにぎり店の来場者数(レジ通過者数)
めいほう高原開発(株)：キャンプ施設、ASOBOTの来場者数及びおにぎり店の来場者数(レジ通過者数)

《ウィンターシーズン》

■スキー場別来場者数

(単位：千人)

施設名	2025年 7月末累計	2026年 7月末累計	前期比
HAKUBA VALLEY白馬八方尾根スキー場	409	357	87.4%
HAKUBA VALLEY白馬岩岳スノーフィールド	208	219	105.2%
HAKUBA VALLEYつがいけマウンテンリゾート	368	407	110.6%
HAKUBA VALLEY鹿島槍スキー場ファミリーパーク	65	66	101.9%
竜王スキーパーク	215	212	98.7%
川場スキー場	157	172	109.5%
めいほうスキー場	210	193	91.7%
菅平高原スノーリゾート	257	253	98.4%
計	1,893	1,883	99.5%

■その他の施設における来場者数

(単位：千人)

会社名	2025年 7月末累計	2026年 7月末累計	前期比
川場リゾート(株)	38	37	96.2%
めいほう高原開発(株)	4	4	104.1%
計	42	41	96.9%

(注) 1. スキー場の来場者数については、主にリフト券の販売数に基づいて記載しております。

2. 菅平高原スノーリゾートの来場者数については、「TARO AREA・DAVOS AREA」の来場者数を表示しております。

3. その他の施設における来場者数は以下の合計となります。

川場リゾート(株)：おにぎり店の来場数（レジ通過者数）

めいほう高原開発(株)：おにぎり店の来場者数（レジ通過者数）

《テーマパーク事業の来場者数》

(単位：千人)

施設名	2025年 7月末累計	2026年 7月末累計	前期比
那須ハイランドパーク	609	632	103.9%
NOZARU	30	31	105.0%
那須高原りんどう湖ファミリー牧場	277	294	106.2%
計	916	958	104.6%

(2) 当期の財政状態の概況

資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当連結会計年度末における総資産は、前連結会計年度末と比べて11,030百万円増加し、61,014百万円となりました。主な要因は、新規借り入れ等により現金及び預金が5,854百万円増加、スキー場事業における設備投資等により有形固定資産が3,834百万円増加、株式の購入及び時価評価金額の上昇により投資有価証券が291百万円増加したこと等によるものです。

(負債)

当連結会計年度末における負債は、前連結会計年度末と比べて8,946百万円増加し、36,055百万円となりました。主な要因は、新規借り入れにより借入金が5,103百万円、伊豆観光開発株式会社を連結子会社としたことにより企業結合に係る特定勘定が3,348百万円増加したこと等によるものです。

(純資産)

当連結会計年度末における純資産は、前連結会計年度末と比べて2,084百万円増加し、24,959百万円となりました。主な要因は、自己株式の取得により2,286百万円減少、2,556百万円の配当を実施したものの、親会社株主に帰属する当期純利益を5,801百万円計上したこと等により利益剰余金が3,244百万円増加、さらにスキー場事業における非支配株主に帰属する当期純利益の計上等により非支配株主持分が914百万円増加したこと等によるものです。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、前連結会計年度末に比べて1,245百万円減少し、19,672百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は、8,207百万円(前期は8,180百万円の収入)となりました。これは主に法人税等の支払2,259百万円があったものの、税金等調整前当期純利益9,703百万円、減価償却費2,270百万円を計上したこと等によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果支出した資金は、9,269百万円(前期は4,888百万円の支出)となりました。これは主に連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入が3,921百万円あったものの、積極的な設備投資により有形固定資産の取得による支出が7,261百万円、定期預金への預入による支出が7,136百万円あったこと等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果支出した資金は、359百万円(前期は1,203百万円の収入)となりました。これは主に長期借入れによる収入が7,300百万円あったものの、配当金の支払額が2,556百万円、長期借入金の返済による支出が2,196百万円、自己株式の取得による支出が2,505百万円あったこと等によるものです。

なお、当社グループのキャッシュ・フロー指標は次のとおりであります。

	2024年 7月期	2025年 7月期	2026年 7月期
自己資本比率(%)	36.7	38.3	33.2
時価ベースの自己資本比率(%)	155.3	170.1	135.9
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	2.6	2.3	2.8
インタレスト・カバレッジ・レシオ	53.9	55.5	29.1

(注) 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

1. 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により算出しております。
2. 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに算出しております。
3. 営業キャッシュ・フローは連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。
4. 有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(4) 今後の見通し

今後の見通しについては、以下のとおりです。

(駐車場事業)

駐車場事業においては、オフィスビル、商業施設、ホテル及びレジデンス等に附置された駐車場を主な対象として、駐車場サブリース、有人運営及び駐車場設備に関するソリューションを提供し、不動産オーナーの収益力向上、駐車場ユーザーの利便性向上及び駐車場を取り巻く様々な課題の解決に取り組んでまいります。今後も、「既存物件の収益力向上」「新規物件の獲得」「ウェブサイトを活用した駐車場仲介」を成長戦略の三本柱として、ウェブサイト等を通じて蓄積される物件情報や需要データを各施策に活用し、三つの施策の連携を一層強化することで、事業基盤の拡大と収益力の向上を進めてまいります。

既存物件の収益力向上については、稼働率や収益力等に基づいて管理物件を継続的に評価し、ウェブサイトを通じて把握した地域ごとの需要も活用しながら、賃料及び募集条件の見直しや低稼働物件の改善を進めます。また、有人管理駐車場では、「プラスワンサービス」として、洗車、カーコーティング及び荷物預かり等のサービスを拡充するとともに、料金体系や運営体制の見直しを進め、物件当たりの収益力向上を図ります。さらに、車両の大型化や附置義務駐車場の利用状況の変化等を捉え、機械式駐車場の平面化等、オーナーの収益力向上につながる設備投資を伴う提案にも取り組んでまいります。

新規物件の獲得については、ウェブサイトを通じて蓄積される問い合わせ情報や成約実績を地域別に分析し、駐車需要の高いエリアを特定することで、需要データに基づく営業活動を強化します。特に、マンション附置駐車場を重点領域の一つとして、ウェブサイトから得られる需要情報と、物件ごとの稼働状況や管理上の課題を組み合わせ、収益改善余地の大きい物件への提案を強化してまいります。加えて、マンションデベロッパーや管理会社等との連携を強化することで、新たな物件への営業機会を拡大し、継続的な新規契約の獲得につながる営業基盤の構築を進めてまいります。また、有人管理駐車場については、百貨店、ホテル及び高級レジデンス等を中心に、パレーサービスやドアサービス等を組み合わせた高付加価値な運営提案を強化してまいります。

ウェブサイトを活用した駐車場仲介については、月極駐車場検索サイト「日本駐車場検索」において、これまで蓄積してきた約20万件の物件情報及び年間30万件を超える問い合わせデータを競争力の源泉と位置付け、全国主要エリアにおける物件調査を通じて掲載物件数のさらなる拡大を図るとともに、ユーザーへの提案率及び成約率の向上に注力します。また、定型業務にはAIやデジタル技術を段階的に活用するとともに、業務の標準化及び分業を進め、社員がユーザーとの対話や最適な駐車場の提案等、より付加価値の高い業務に集中できる体制を構築します。ユーザーの希望条件に応じてより適した駐車場を能動的に提案する「ベスト駐車場」の取り組みを推進し、顧客満足度の向上と社員一人当たりの生産性向上を両立してまいります。

さらに、既存の事業基盤や顧客・物件情報を活用した新たな収益機会の創出にも取り組めます。akippa株式会社との連携を通じて、時間貸駐車場の月極利用への転換、近隣物件への送客及び工事等に伴う代替駐車場の提供等、両社の強みを活かしたサービスの拡充を進めます。また、法人向けBP0サービスでは、複数拠点における駐車場の契

約、支払及び車庫証明等の管理を一元化するとともに、蓄積した物件情報を活用し、駐車場に係るコストの削減や利用場所の最適化等、法人顧客の駐車場管理に関する課題の解決を図ってまいります。

海外駐車場事業においては、タイにおける財閥系企業、ホテル及び日系ビルオーナーとのネットワークを活用し、新規物件の獲得を加速し、今後3年間で50物件15,000台の新規獲得を目指します。既存物件では、日本式のきめ細かいオペレーションサービスに加え、月極・時間貸料金の見直し、運営コストの適正化及び洗車・カーコーティング、カーシェア、EVチャージャー等の付帯サービスの導入を進め、物件ごとの収益力向上を図ります。また、駐車場検索サイトの検索順位及び利便性の向上に取り組み、オンライン経由での月極契約の獲得を強化します。タイにおけるソリューション事業については、タイへ進出する日系企業に対するサービスオフィス、会計・ビザ関連サービス及び営業支援の提供を拡大します。加えて、タイ企業による日本への投資・事業展開についても、当社グループのネットワークを活用して支援することで、日本とタイの双方向の企業需要を取り込み、駐車場運営とソリューションサービスを組み合わせた独自の事業基盤を構築してまいります。

これらの取り組みにより、翌連結会計年度の国内海外をあわせた駐車場事業の売上高は20,800百万円（前期比8.1%増）、全社販管費を含む営業利益は4,725百万円（前期比11.5%増）を見込んでいます。

（スキー場事業）

スキー場事業は、従来からウィンターシーズン及び自然降雪への依存度が高く、天候や季節によって業績が変動しやすい事業特性を有しております。加えて、少子高齢化や国内人口の減少に伴うスキー人口の減少、気候変動に伴う暖冬・小雪、索道設備の老朽化等への対応が、国内スキー場業界における重要な経営課題となっております。

当社グループでは、こうした事業特性や経営課題を踏まえ、従来の国内スキーヤーと自然降雪に依存する事業モデルからの転換を進めてまいりました。具体的には、将来のスキー人口の創出、インバウンドやノンスキーヤー等への顧客層の拡大、通年型リゾートへの転換、人工降雪機への継続投資、DXを活用した収益力の向上及び索道施設の計画的な更新に取り組んでおります。

国内市場においては、将来のスキー人口を創出するため、「NSDKキッズプログラム」を継続して展開します。デジタルマーケティングを活用して会員基盤をさらに拡大するとともに、家族でスキー場を訪れやすい環境を整備し、子供たちが大自然の中でウィンタースポーツを体験する機会を継続的に提供してまいります。

また、国内顧客の継続的な来場を促進するため、DXを活用した顧客基盤の強化を進めます。地域、世代、曜日及び需要動向等に応じてリフト券価格を柔軟に設定するフレキシブル・プライシング（多重価格戦略）を推進し、幅広い顧客に利用機会を提供するとともに、需要の平準化と収益力の向上を図ります。さらに、株主優待の電子化及び利便性の向上を進め、投資家であり当社グループ施設の利用者でもある株主の皆様に向けたサービスを拡充することで、継続的な来場及び当社グループへの理解の深化につなげてまいります。

国内人口の減少によるマーケットの縮小に対応するため、インバウンド、ノンスキーヤー及び初心者等、従来の国内スキーヤーにとどまらない顧客層の開拓を進めます。インバウンドについては、当連結会計年度に過去最高の来場者数を記録しましたが、今後も増加が続くものと見込んでおります。海外における営業活動やプロモーションを継続するとともに、従来から一定の来場実績がある東南アジア市場からのさらなる誘客を図るため、2026年8月にタイに設立した旅行関連事業を行うグループ会社との連携を進め、現地での集客・送客体制を強化してまいります。

インバウンド需要の拡大に伴い、白馬エリアでは宿泊施設や従業員向け住居等の不足が課題となっております。この課題に対しては、不動産部門が中心となり、地域や外部事業者と連携しながら、シャレー等の宿泊施設の開発、デベロッパーの誘致及び休業施設の再生支援等を進めます。リゾート施設内の魅力向上に加えて、地域全体の宿泊能力及び滞在価値を高めることで、来場者数の増加及び滞在期間の長期化につなげてまいります。

ウィンターシーズンへの業績偏重に対しては、大自然の眺望を活かした施設、アクティビティ、イベント、飲食及び宿泊等のコンテンツを拡充し、グリーンシーズン事業の成長を図ります。スキーやスノーボードを目的とする顧客に限らず、四季を通じて自然を楽しむ幅広い顧客に来場いただける通年型リゾートへの転換を進めることで、季節変動リスクの低減と地域全体の活性化を目指します。

暖冬・小雪への対応については、グループ横断的に人工降雪機への投資を継続します。これまでの投資により、暖冬・小雪のシーズンにおいても、主なスキー場では例年並みの時期に営業を開始し、シーズン終盤まで安定的な営業を継続することができました。今後は、営業開始時期の安定化に加えて、シーズン当初から滑走可能なコースを早期に拡大できる体制を整備し、気候変動への対応力とリゾートとしての競争力をさらに高めてまいります。

安全性、輸送能力及び顧客利便性の向上に向けては、ゴンドラやリフト等の索道施設を計画的に更新します。次期においては、HAKUBA VALLEYつがいけマウンテンリゾートのハンの木ゲレンデのメインリフトを35年ぶりにリニューアルし、新名称「T3」として2026年12月の運行開始を予定しております。今後も、計画に基づき索道設備や降雪機器のメンテナンス、新規導入及び更新を順次進め、安全・安心な輸送と快適な利用環境の確保に取り組めます。

また、国内各地のスキー場が同様の経営課題を抱える中、当社グループが蓄積してきた集客、販売、運営効率化及びDX等のノウハウを外部スキー場にも展開する「NSDアライアンス」を推進しております。現在、みやぎ蔵王えびしリゾート及びオグナほたかスキー場に加えて、新たに丸沼高原スキー場とアライアンス・パートナーリゾート契約を締結しております。

既にアライアンスに加入したスキー場では、来場者数の増加、客単価の向上及びコストの適正化等の効果がみられています。丸沼高原スキー場とは、株主優待制度の連携や共同プロモーション等を通じて、ウィンターシーズンに加えてグリーンシーズンを含む年間を通じた集客連携を進めます。今後もアライアンス・パートナーリゾートを拡大し、当社グループの事業機会の拡大と国内スノー業界全体の活性化を図ってまいります。

これらの取り組みは、課題が顕在化してから短期間で実現できるものではなく、継続的な投資、地域との関係構築、人材の育成及び運営ノウハウの蓄積が必要となります。当社グループは、将来の事業環境を見据え、将来顧客の創出、顧客層の拡大、通年型リゾートへの転換、人工降雪機への投資、DXの推進及び索道施設の更新に早期から取り組み、事業基盤を着実に積み上げてまいりました。

今後も、営業活動から創出するキャッシュ・フローを基盤として、必要に応じて外部資金も活用しながら、人材、システム及び設備への成長投資を継続します。国内スキー場業界が抱える課題に先行して対応し、これまで培ってきた顧客基盤、設備及び運営体制をさらに強化することで、天候、季節及び国内市場の縮小による影響を受けにくい事業構造を構築し、中長期的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

これらの取り組みにより、翌連結会計年度のスキー場事業の売上高は13,320百万円（前期比15.8%増）、営業利益は3,000百万円（前期比26.4%増）を見込んでいます。

(テーマパーク事業)

テーマパーク事業においては、引き続きRX（Regional Transformation／地域変革）を推進してまいります。今後、全国的な人口減少が見込まれる中、当社グループでは、地域の食、住環境及びインフラ等を支える事業を育成するとともに、観光を通じて地域外から人を呼び込み、事業の成長を通じて地域に継続的な雇用を創出することが、持続可能な地域の形成につながるものと考えております。栃木県那須地域や静岡県伊豆・天城エリア等、一定の地域に経営資源を集中し、地域内外の人材や新たな発想を取り込みながら、地域に根差した事業を一つずつ育てることで、那須地域で培ってきた事業モデルの深化と他地域への展開を進め、地域全体の活性化を目指してまいります。

第1の拠点である那須地域では、那須ハイランドパーク及び那須高原りんどう湖ファミリー牧場を地域への集客拠点として成長させるとともに、宿泊、別荘、不動産、水道等の地域インフラ及び地域に根差した事業を組み合わせ、地域全体の価値を高める「那須モデル」をさらに深化させてまいります。遊園地事業では、安全・安心を最優先として必要な設備投資を継続しながら、ファミリー層やワンちゃん連れ顧客等、顧客層を明確にしたイベントの企画やコンテンツ投資を進めます。また、温暖化等を背景に高まる避暑地への需要を捉え、那須の地域特性を活かした新たなコンテンツやサービスの拡充に取り組んでまいります。

宿泊事業では、三世代ファミリーやワンちゃん連れの顧客等のニーズを捉えた特徴ある宿泊施設の開発に加え、既存別荘を活用したバケーションレンタルを拡大します。別荘オーナーから運営を受託することで、当社グループは多額の資産保有を伴わずに宿泊可能室数を拡大し、別荘オーナーには未利用期間の収益機会と継続的な建物管理を、宿泊者には通常のホテルとは異なる別荘での滞在体験を提供する等、各ステークホルダーにとって価値のある事業モデルの拡大を目指します。また、新たな宿泊形態としてトレーラーハウスの活用を進めます。夏季是那須、冬季はスキー場等、グループ事業地の繁忙期に応じて移設することで、年間を通じた稼働率の向上を図ります。加えて、自治体との災害協定等を通じて、災害時には被災地域へ移設し、一時的な避難・宿泊施設として活用することを想定しております。さらに、工事現場等における一時的な宿泊需要への活用についても検討する等、トレーラーハウスの機動性を活かした用途の拡大を進めてまいります。

別荘事業では、建物管理、環境整備、修繕・リフォーム、貸別荘運営及び不動産売買等を組み合わせ、別荘オーナーとの長期的な関係を基盤としたストック型の事業モデルを強化します。利用頻度の低い別荘については、貸別

荘化や賃貸、買取・再販等、それぞれのニーズに応じた活用方法を提案するとともに、工事の内製化や顧客データを活用した修繕・リフォーム提案を進め、別荘に関する多様な需要をグループ内で循環させる事業基盤を構築してまいります。また、民間事業者として運営する那須地域における水道事業では、水道設備の更新を完了し、別荘地の生活インフラの安定性向上を図りました。今後も、インフラや景観への継続的な投資を通じて、別荘地としての魅力を高め、エリア全体の資産価値の向上につなげてまいります。

さらに、那須地域において一定の事業基盤が形成されてきたことを踏まえ、地域が抱える事業承継等の課題にも取り組んでまいります。株式会社栃木銀行と資本業務提携を締結した「株式会社おむすび那須」を通じて、後継者不足等の課題を抱えながらも、地域の暮らしや観光を支え、長年にわたり那須の魅力を形づくってきた事業者との連携を進め、それぞれの事業が持つ価値を次世代につなぐ取り組みを進めてまいります。また、地元農家や酪農家等との連携を通じた地域内での経済循環を促進するとともに、一般社団法人ナスコンバレー協議会との協働により、別荘地等を先端技術の実証・社会実装や企業研修等の場として活用し、地域外から新たな企業や人材、技術を呼び込む取り組みを進めます。こうした取り組みを通じて、地域内外の人や事業者が関わりながら、那須地域全体が持続的に発展する事業基盤の構築を目指してまいります。

第2の拠点となる伊豆・天城エリアでは、2026年3月より、ホテル、ゴルフ場及び別荘地の運営に参画しました。富士山を望む景観や伊豆ならではの食、夏季には比較的冷涼な高原環境等、伊豆・天城ならではの事業モデルを構築してまいります。ホテルでは地域の食や滞在体験の充実、ペット対応や既存別荘を活用したバケーションレンタル等を進め、ゴルフ場では既存顧客に加え、未経験者や初心者にもゴルフを楽しんでいただける商品・サービスの開発に取り組みます。また、別荘地では、那須地域で培った管理、修繕及び不動産運営等のノウハウを活かし、運営効率及び管理品質の向上を進めてまいります。さらに、2026年11月には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する予定であり、伊豆半島における事業基盤をさらに拡大してまいります。

今後は、那須地域で培った事業モデルをそのまま他地域に展開するのではなく、それぞれの地域が持つ資産、文化、自然環境及び顧客ニーズを起点として事業を再定義し、那須で培った運営改善や人材育成等のノウハウを組み合わせることで、地域ごとに独自のRXモデルを構築してまいります。将来的には、M&A、事業承継及び自治体との連携等を通じて、第3、第4の拠点へと展開し、将来的な全国20エリアでの事業展開を目指して、地域社会と一体となった持続可能なRXに取り組んでまいります。

これらの取り組みにより、翌連結会計年度のテーマパーク事業の売上高は10,700百万円（前期比19.0%増）、営業利益は2,050百万円（前期比20.1%増）を見込んでいます。

さらに、SDGsの取り組みとしてスタートした事業についても、地域が抱える社会課題の解決と事業成長の両立を目指し、その領域を拡大してまいります。スマートグリーンエネルギー株式会社の発電事業においては、那須ハイランドにおけるバイオマス発電を皮切りに、群馬県片品村では、営業を終了したスキー場跡地において、村や地域の事業者等と連携し、地域の未利用木材等を燃料とする小型木質バイオマス発電所を整備する等、地域と一体となった事業展開を進めております。今後は、こうした発電所の安定的な運営を通じて、地域の森林資源を地域のエネルギーとして活用する地産地消型の電力供給モデルの確立を目指します。また、グループ事業地で蓄積したノウハウを活かし、自治体やグループ外企業との連携を通じて、他地域への展開を進めてまいります。

以上により、翌連結会計年度は、売上高45,700百万円（前期比12.3%増）、営業利益は10,000百万円（前期比17.4%増）、経常利益は10,000百万円（前期比12.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は6,000百万円（前期比3.4%増）を見込んでいます。

(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、持続的な企業価値の向上に向けて、事業から創出するキャッシュ・フローを基盤として、スキー場事業及びテーマパーク事業等における安全性の維持・向上に必要な投資、設備の新設・更新やM&A等の成長投資、人材の採用・育成や処遇改善等の人的資本への投資及び株主還元バランスよく配分することを基本方針としております。これらの投資を通じて将来の収益力及びキャッシュ・フローの拡大を図るとともに、配当の安定的かつ継続的な増額及び自己株式の取得を含む機動的な株主還元を行うことで、持続的な企業価値の向上と株主の皆様への利益還元の充実を両立してまいります。

当期については、1株当たり年間配当金を前期の8.00円から1.00円増配し、9.00円とする予定であり、16期連続の増配となる見込みです。なお、前期及び当期取締役会において決議した自己株式の取得は、以下のとおりです。

取締役会決議日	自己株式の取得期間	取得の方法	取得した株式の総数 (株)	株式の取得価額の総額 (千円)
2025年6月27日 (注) 1	2025年7月17日から 2025年9月30日	東京証券取引所における市場買付	2,988,700	870,854
2026年3月6日	2026年3月23日から 2026年5月31日	東京証券取引所における市場買付	5,651,400	1,499,991
2026年6月5日 (注) 2	2026年7月17日から 2026年9月30日	東京証券取引所における市場買付	2,478,800	642,819

(注) 1. 2025年10月1日付で公表した「自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ」の2025年8月1日から2025年9月30日に取得した株式の総数及び株式の取得価額の総額を記載しております。

2. 2026年9月1日付で公表した「自己株式の取得状況に関するお知らせ」の2026年7月17日から2026年8月31日に取得した株式の総数及び株式の取得価額の総額を記載しております。

また、当社は、株主還元の予見性を高め、中長期的に当社株式を保有いただける株主の拡大を図ることを目的として、2026年8月7日開催の取締役会において、2027年7月期から2029年7月期までの3年間を対象とする中期株主還元方針を導入することを決議いたしました。

本方針のもと、当期の1株当たり年間配当金9.00円を起点として、2027年7月期は10.00円、2028年7月期は11.00円、2029年7月期は12.00円を年間配当金の最低水準といたします。なお、本方針は年間配当金の上限を定めるものではなく、業績、財務状況及び成長投資の進捗等を総合的に勘案し、自己株式取得を含む機動的な株主還元についても継続的に検討してまいります。

したがって、次期については、1株当たり10.00円（前期比11.1%増）の配当を予定しております。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは日本基準を採用していますが、IFRS(国際財務報告基準)については、今後も制度動向等を注視し適切に対応してまいります。

3. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2025年7月31日)	当連結会計年度 (2026年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	21,663,792	27,518,571
売掛金	1,776,385	1,915,226
棚卸資産	2,038,016	2,466,577
前渡金	440,465	485,811
前払費用	494,942	575,354
短期貸付金	31,850	33,530
その他	515,669	536,605
貸倒引当金	△15,856	△13,804
流動資産合計	26,945,264	33,517,873
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	12,018,846	19,555,957
減価償却累計額	△3,460,874	△10,589,211
建物及び構築物（純額）	8,557,972	8,966,746
機械及び装置	6,169,385	8,119,400
減価償却累計額	△2,787,942	△4,586,398
機械及び装置（純額）	3,381,442	3,533,001
車両運搬具	1,748,217	2,202,938
減価償却累計額	△1,165,603	△1,490,829
車両運搬具（純額）	582,614	712,109
工具、器具及び備品	2,793,768	3,666,417
減価償却累計額	△1,943,923	△2,697,121
工具、器具及び備品（純額）	849,845	969,296
土地	1,743,235	2,049,621
建設仮勘定	1,360,760	4,079,110
有形固定資産合計	16,475,871	20,309,886
無形固定資産		
のれん	72,308	55,623
借地権	26,000	26,000
ソフトウェア	85,993	171,086
その他	49,540	71,049
無形固定資産合計	233,841	323,760
投資その他の資産		
投資有価証券	3,949,273	4,240,987
敷金及び保証金	698,210	800,020
繰延税金資産	1,141,379	1,308,891
その他	540,548	513,490
投資その他の資産合計	6,329,412	6,863,389
固定資産合計	23,039,125	27,497,036
資産合計	49,984,389	61,014,909

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2025年7月31日)	当連結会計年度 (2026年7月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	450,318	430,982
短期借入金	378,000	378,000
1年内償還予定の社債	500,000	—
1年内返済予定の長期借入金	1,776,102	3,248,334
リース債務	27,366	18,290
未払金	883,746	1,125,349
未払費用	427,745	476,428
未払法人税等	1,172,290	1,991,548
未払消費税等	534,536	500,894
前受金	1,223,476	1,446,235
預り金	463,313	485,529
企業結合に係る特定勘定	1,090,645	40,799
その他	318,707	311,648
流動負債合計	9,246,248	10,454,042
固定負債		
社債	100,000	100,000
長期借入金	15,812,218	19,443,501
リース債務	33,588	31,256
長期預り保証金	1,636,653	2,335,538
繰延税金負債	196,928	263,995
退職給付に係る負債	9,404	8,471
企業結合に係る特定勘定	—	3,348,817
資産除去債務	64,835	65,397
その他	9,149	4,429
固定負債合計	17,862,777	25,601,406
負債合計	27,109,026	36,055,448
純資産の部		
株主資本		
資本金	699,221	699,221
資本剰余金	1,104,408	1,141,238
利益剰余金	21,096,275	24,340,831
自己株式	△4,606,742	△6,893,304
株主資本合計	18,293,163	19,287,985
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	765,118	880,574
為替換算調整勘定	68,962	93,360
その他の包括利益累計額合計	834,081	973,934
新株予約権	305,560	340,904
非支配株主持分	3,442,557	4,356,636
純資産合計	22,875,363	24,959,461
負債純資産合計	49,984,389	61,014,909

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)	当連結会計年度 (自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)
売上高	36,832,381	40,707,074
売上原価	22,106,085	24,431,883
売上総利益	14,726,296	16,275,190
販売費及び一般管理費	7,066,467	7,759,733
営業利益	7,659,829	8,515,456
営業外収益		
受取利息	31,142	81,378
受取配当金	89,500	103,980
投資有価証券売却益	48,865	338,110
為替差益	130,048	134,047
助成金収入	11,249	29,078
その他	60,227	96,976
営業外収益合計	371,033	783,571
営業外費用		
支払利息	141,814	269,667
その他	56,270	123,277
営業外費用合計	198,084	392,945
経常利益	7,832,778	8,906,083
特別利益		
新株予約権戻入益	38,315	5,883
固定資産売却益	105,033	1,296,277
特別利益合計	143,348	1,302,161
特別損失		
固定資産除却損	57,074	195,331
子会社清算損	179,911	—
減損損失	20,530	308,913
特別損失合計	257,516	504,245
税金等調整前当期純利益	7,718,610	9,703,999
法人税、住民税及び事業税	2,029,829	3,070,420
法人税等調整額	137,858	△154,123
法人税等合計	2,167,687	2,916,296
当期純利益	5,550,922	6,787,702
非支配株主に帰属する当期純利益	750,935	986,633
親会社株主に帰属する当期純利益	4,799,987	5,801,069

連結包括利益計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)	当連結会計年度 (自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)
当期純利益	5,550,922	6,787,702
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	234,732	115,455
為替換算調整勘定	△44,372	40,126
その他の包括利益合計	190,359	155,581
包括利益	5,741,282	6,943,283
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	4,961,863	5,940,922
非支配株主に係る包括利益	779,418	1,002,361

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)

(単位：千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	699,221	916,692	18,043,270	△4,861,215	14,797,968
当期変動額					
剰余金の配当			△1,746,981		△1,746,981
親会社株主に帰属する当期純利益			4,799,987		4,799,987
自己株式の取得				△129,147	△129,147
新株予約権の行使 (自己株式の交付)		136,384		383,620	520,005
連結子会社に対する 持分変動に伴う資本 剰余金の増減		51,331			51,331
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	187,716	3,053,005	254,473	3,495,195
当期末残高	699,221	1,104,408	21,096,275	△4,606,742	18,293,163

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	530,386	141,819	672,205	388,474	2,709,065	18,567,712
当期変動額						
剰余金の配当						△1,746,981
親会社株主に帰属する当期純利益						4,799,987
自己株式の取得						△129,147
新株予約権の行使 (自己株式の交付)						520,005
連結子会社に対する 持分変動に伴う資本 剰余金の増減						51,331
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	234,732	△72,856	161,876	△82,913	733,492	812,455
当期変動額合計	234,732	△72,856	161,876	△82,913	733,492	4,307,650
当期末残高	765,118	68,962	834,081	305,560	3,442,557	22,875,363

当連結会計年度(自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)

(単位：千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	699,221	1,104,408	21,096,275	△4,606,742	18,293,163
当期変動額					
剰余金の配当			△2,556,513		△2,556,513
親会社株主に帰属する当期純利益			5,801,069		5,801,069
自己株式の取得				△2,505,893	△2,505,893
新株予約権の行使 (自己株式の交付)		8,745		219,331	228,076
連結子会社に対する 持分変動に伴う資本 剰余金の増減		28,084			28,084
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	36,829	3,244,555	△2,286,562	994,822
当期末残高	699,221	1,141,238	24,340,831	△6,893,304	19,287,985

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	765,118	68,962	834,081	305,560	3,442,557	22,875,363
当期変動額						
剰余金の配当						△2,556,513
親会社株主に帰属する当期純利益						5,801,069
自己株式の取得						△2,505,893
新株予約権の行使 (自己株式の交付)						228,076
連結子会社に対する 持分変動に伴う資本 剰余金の増減						28,084
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	115,455	24,397	139,852	35,343	914,079	1,089,275
当期変動額合計	115,455	24,397	139,852	35,343	914,079	2,084,098
当期末残高	880,574	93,360	973,934	340,904	4,356,636	24,959,461

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)		
	前連結会計年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)	当連結会計年度 (自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,718,610	9,703,999
減価償却費	1,966,961	2,270,953
減損損失	20,530	308,913
のれん償却額	14,855	22,361
助成金収入	△11,249	△29,078
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	△26,772	△1,364
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	388	6,266
企業結合に係る特定勘定の増減額 (△は減少)	△211,046	△1,056,192
固定資産売却損益 (△は益)	△105,033	△1,296,277
固定資産除却損	57,074	195,331
投資有価証券売却損益 (△は益)	△48,865	△338,110
子会社清算損益 (△は益)	179,911	—
新株予約権戻入益	△38,315	△5,883
受取利息及び受取配当金	△120,643	△185,358
支払利息	141,814	269,667
為替差損益 (△は益)	△129,774	△134,050
売上債権の増減額 (△は増加)	△172,795	△57,162
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△129,971	166,925
前払費用の増減額 (△は増加)	△47,617	△70,318
前渡金の増減額 (△は増加)	△51,904	△44,872
差入保証金の増減額 (△は増加)	△24,983	△59,223
仕入債務の増減額 (△は減少)	50,553	△128,683
前受金の増減額 (△は減少)	143,340	208,564
未払金の増減額 (△は減少)	213,620	102,753
預り金の増減額 (△は減少)	99,182	△14,647
預り保証金の増減額 (△は減少)	121,386	120,507
未払費用の増減額 (△は減少)	93,016	42,267
未払消費税等の増減額 (△は減少)	138,857	△134,675
その他	△102,558	364,448
小計	9,738,571	10,227,062
利息及び配当金の受取額	111,401	161,544
利息の支払額	△147,362	△282,208
法人税等の支払額	△1,843,112	△2,259,119
保険金の受取額	5,486	30,316
助成金の受取額	315,509	329,566
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,180,493	8,207,160

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)	当連結会計年度 (自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△4,466,210	△7,261,867
有形固定資産の売却による収入	399,549	1,380,001
無形固定資産の取得による支出	△90,116	△156,962
投資有価証券の取得による支出	△680,101	△765,752
投資有価証券の売却による収入	548,964	976,832
定期預金の純増減額（△は増加）	△500,000	△7,136,043
敷金の差入による支出	△36,381	△23,126
敷金の回収による収入	52,948	1,364
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	—	3,921,291
事業譲受による支出	△80,300	△74,394
その他	△36,956	△130,966
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,888,603	△9,269,622
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	710,000	450,000
短期借入金の返済による支出	△710,000	△450,000
長期借入れによる収入	5,770,000	7,300,000
長期借入金の返済による支出	△3,063,222	△2,196,485
自己株式の取得による支出	△129,147	△2,505,893
自己株式の処分による収入	432,665	204,159
子会社の自己株式の取得による支出	△55	—
子会社の自己株式の処分による収入	69,953	42,679
リース債務の返済による支出	△40,417	△34,305
配当金の支払額	△1,746,981	△2,556,513
非支配株主への配当金の支払額	△89,301	△113,611
社債の償還による支出	—	△500,000
その他	500	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,203,991	△359,971
現金及び現金同等物に係る換算差額	46,645	176,842
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	4,542,527	△1,245,590
現金及び現金同等物の期首残高	16,375,776	20,918,303
現金及び現金同等物の期末残高	20,918,303	19,672,712

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

1 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価する為に、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは駐車場の運営・管理を行う「駐車場事業」、主としてスキー場の運営及び取得を行う「スキー場事業」、主としてテーマパークの運営及び取得を行う「テーマパーク事業」を行っております。

したがって、当社の報告セグメントは「駐車場事業」、「スキー場事業」及び「テーマパーク事業」から構成されております。

2 報告セグメントごとの売上高、利益、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、連結財務諸表を作成する為に採用される会計方針に準拠した方法であります。セグメント間の内部収益又は振替高は実勢価格に基づいております。

3 報告セグメントごとの売上高、利益、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度(自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			
	駐車場事業	スキー場事業	テーマパーク事業	計
売上高				
外部顧客への売上高	17,801,822	10,456,763	7,662,759	35,921,344
セグメント間の 内部売上高又は振替高	46,166	5,004	27,977	79,148
計	17,847,988	10,461,767	7,690,737	36,000,493
セグメント利益	4,490,603	2,246,086	1,342,881	8,079,571
セグメント資産	3,615,601	9,947,725	8,759,743	22,323,071
その他の項目				
減価償却費	210,889	1,023,639	655,431	1,889,960
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	306,975	2,776,601	799,124	3,882,701

	その他(注)1	合計	調整額(注)2、3	連結財務諸表 計上額(注)4
売上高				
外部顧客への売上高	911,036	36,832,381	—	36,832,381
セグメント間の 内部売上高又は振替高	44,305	123,454	△123,454	—
計	955,342	36,955,836	△123,454	36,832,381
セグメント利益	211,443	8,291,015	△631,186	7,659,829
セグメント資産	1,482,979	23,806,051	26,178,338	49,984,389
その他の項目				
減価償却費	73,460	1,963,421	3,540	1,966,961
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	691,345	4,574,047	1,788	4,575,835

- (注) 1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、教育事業、ヘルスケア事業、再生エネルギー事業等を含んでおります。
2. セグメント利益の調整額△631,186千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、主に財務経理等の管理部門に係る費用及び各報告セグメント共通の費用であります。
3. セグメント資産の調整額は26,178,338千円であり、各報告セグメントに配分していない全社資産によるものであります。
4. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

当連結会計年度(自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			
	駐車場事業	スキー場事業	テーマパーク事業	計
売上高				
外部顧客への売上高	19,208,496	11,493,020	8,948,460	39,649,976
セグメント間の 内部売上高又は振替高	30,503	5,004	44,543	80,050
計	19,238,999	11,498,024	8,993,003	39,730,027
セグメント利益	4,934,205	2,373,084	1,707,584	9,014,875
セグメント資産	4,215,987	13,132,894	9,992,602	27,341,484
その他の項目				
減価償却費	230,131	1,231,869	696,807	2,158,808
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	611,576	4,796,737	1,767,043	7,175,357

	その他(注) 1	合計	調整額(注) 2、3	連結財務諸表 計上額(注) 4
売上高				
外部顧客への売上高	1,057,097	40,707,074	—	40,707,074
セグメント間の 内部売上高又は振替高	51,466	131,517	△131,517	—
計	1,108,563	40,838,591	△131,517	40,707,074
セグメント利益	196,296	9,211,172	△695,715	8,515,456
セグメント資産	1,320,089	28,661,574	32,353,335	61,014,909
その他の項目				
減価償却費	109,150	2,267,958	2,995	2,270,953
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	324,551	7,499,908	557	7,500,465

- (注) 1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、教育事業、ヘルスケア事業、再生エネルギー事業等を含んでおります。
2. セグメント利益の調整額△695,715千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、主に財務経理等の管理部門に係る費用及び各報告セグメント共通の費用であります。
3. セグメント資産の調整額は32,353,335千円であり、各報告セグメントに配分していない全社資産によるものであります。
4. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)	当連結会計年度 (自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)
1株当たり純資産額	59.85円	65.01円
1株当たり当期純利益	15.05円	18.35円
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	14.97円	18.24円

(注) 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)	当連結会計年度 (自 2025年8月1日 至 2026年7月31日)
1株当たり当期純利益		
親会社株主に帰属する当期純利益	4,799,987千円	5,801,069千円
普通株主に帰属しない金額	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する当期純利益	4,799,987千円	5,801,069千円
普通株式の期中平均株式数	319,032,365株	316,085,360株
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
親会社株主に帰属する当期純利益調整額	3,735千円	8,524千円
(うち連結子会社の発行する潜在株式による調整額)	(3,735千円)	(8,524千円)
普通株式増加数	1,461,521株	1,402,622株
(うち新株予約権)	(1,461,521株)	(1,402,622株)
希薄化効果を有しない為、潜在株式調整後1株当たり 当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	2022年10月28日定時株主総 会決議によるストックオペ ション (新株予約権) 普通株式 2,880,000株 行使価格 292円	2022年10月28日定時株主総 会決議によるストックオペ ション (新株予約権) 普通株式 2,830,000株 行使価格 292円 2025年10月23日定時株主総 会決議によるストックオペ ション (新株予約権) 普通株式 1,680,000株 行使価格 284円

(重要な後発事象)

該当事項はありません。