

# 個人投資家向け会社説明会

平成19年10月28日

日本駐車場開発株式会社

証券コード 2353

# 決算説明

取締役 管理本部長

鈴木 周平

# 16期決算ハイライト

(単位：百万円)

連結PL	16期		前期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減比
売上高	6,795	100.0	5,548	100.0	1,246	22.5
売上高総利益	2,537	37.3	2,340	42.2	197	8.4
営業利益	919	13.5	1,127	20.3	207	18.4
経常利益	1,329	19.5	1,824	32.9	494	27.1
当期純利益	642	9.4	1,069	19.3	427	39.9

単体PL	16期		前期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減比
売上高	6,436	100.0	5,408	100.0	1,028	19.0
売上高総利益	2,176	33.8	2,113	39.1	63	3.0
営業利益	970	15.1	1,037	19.2	66	6.4
経常利益	1,390	21.6	1,733	32.0	342	19.8
当期純利益	845	13.2	1,014	18.8	168	16.6

# 16期セグメント別 PL

(単位：百万円)

駐車場事業	16期	前期	増減	増減比(%)
売上高	6,248	5,470	778	14.2
売上高総利益	2,241	2,261	20	0.9
営業利益	956	1,055	99	9.4

スキー場事業	16期	前期	増減	増減比(%)
売上高	338	-	338	-
売上高総利益	163	-	163	-
営業利益	112	2	109	-

IPO・IR事業	16期	前期	増減	増減比(%)
売上高	209	78	131	169.2
売上高総利益	135	78	57	73.1
営業利益	75	73	2	2.7

全社費用については駐車場事業に含めております

# 17期連結予測PL

(単位：百万円)

連結PL	17期		16期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減比
売上高	7,438	100.0%	6,795	100.0%	643	9.5%
売上高総利益	2,997	40.3%	2,537	37.3%	460	18.1%
営業利益	1,209	16.3%	919	13.5%	290	31.4%
経常利益	1,359	18.3%	1,329	19.6%	30	2.2%
当期純利益	781	10.5%	642	9.4%	139	21.6%

# セグメント別 17期予測PLの説明

(単位：百万円)

駐車場事業	17期	16期	増減	増減比(%)
売上高	6,810	6,248	561	8.9
売上高総利益	2,600	2,241	358	16.0
営業利益	1,152	956	195	20.3

スキー場事業	17期	16期	増減	増減比(%)
売上高	510	338	171	50.1
売上高総利益	319	163	155	95.0
営業利益	7	112	119	-

IPO・IR事業	17期	16期	増減	増減比(%)
売上高	117	209	92	44.0
売上高総利益	78	135	57	42.5
営業利益	50	75	25	33.8

全社費用については駐車場事業に含めております

# 【連結】主な経営指標推移

(単位:百万円)	2005年度 第14期	2006年度 第15期	2007年度 第16期	2008年度 第17期予測
売上高	4,512	5,548	6,795	7,438
経常利益	1,044	1,806	1,329	1,359
当期純利益	612	1,069	642	781
1株当たり当期純利益	183円13銭	315円09銭	187円80銭	229円48銭
総資産	3,885	6,244	7,715	-
純資産	1,995	2,329	1,954	-
経常利益率(%)	22.6	32.9	19.6	18.3
当期純利益率(%)	13.6	19.3	9.5	10.5
R O E ( % )	35.7	49.5	30.0	-
D O E ( % )	39.3	31.4	31.9	-
配当性向(%)	109.2%	63.5%	106.5%	87.2%

# 駐車場事業説明

常務取締役 営業統括本部長

松尾 秀昭



# 当社の事業内容

# 駐車場マーケット

自動車登録台数 7,000万台（世界第2位）

駐車場需要 1,109万台

駐車場数 500万台

**約600万台  
不足！**

路上駐車場・・・・・・・・自治体による団体運営

コインパーキング・・・・参入企業数千社

**建物附置駐車場・・・・当社は特化**

宅地駐車場・・・・・・・・各個人が自宅に

# 駐車場事業の基本方針の確認 「今後も独自性を追及します」

## 1) ターゲットドメイン

附置駐車場特化  
都市部の大型ビルに集中  
ランドマークビル積極受注  
地政学リスクに対応した全国展開

## 2) 独自のオペレーション技術

時間貸し駐車場  
・駐車場の三毛作  
・サービスパーキング  
月極駐車場  
・エリア戦略

## 3) 新しいコンサルティングメニューの提案

『成功報酬型コンサルティング』

(追求)

収益性

成長性

効率性

+

(回避)

地政学リスク

事業リスク

# 1) - 附置駐車場に特化・・・多種多様なターゲットが存在

- ・ 多種多様な建物が存在
- ・ 個々違った課題を抱えている
- ・ ソリューション能力が必要



- ・ 不稼動車室が多い
- ・ バリューアップ余地が大きい
- ・ 大型物件が都市部に集中

## オフィス



新丸の内ビルディング

## 商業施設



青山ベルコモンズ

## ホテル



ウェスティンホテル

## 住宅



ニューシティ  
レジデンス横浜

# 1) - 大都市の中心部に集中





# 1) - ランドマークビル積極受注

東京



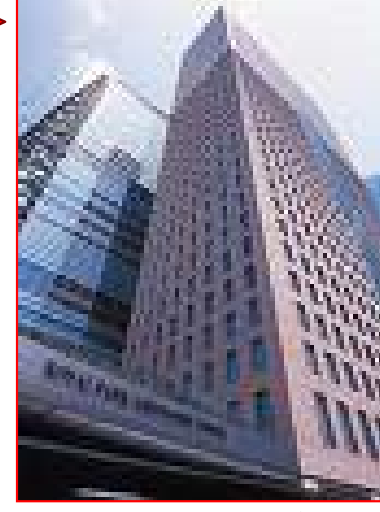
新丸の内ビルディング



丸の内ビルディング

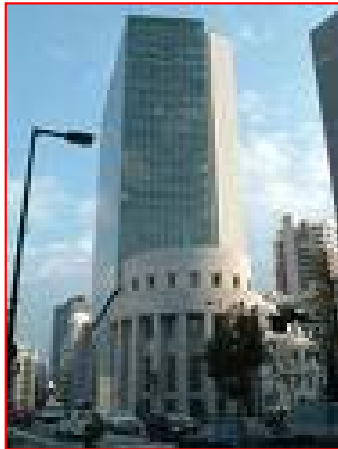


三菱商事ビル



汐留タワービル

大阪



大阪証券取引所ビル



堺筋センタービル

名古屋



アクアタウン納屋橋  
(再開発モデル)

広島

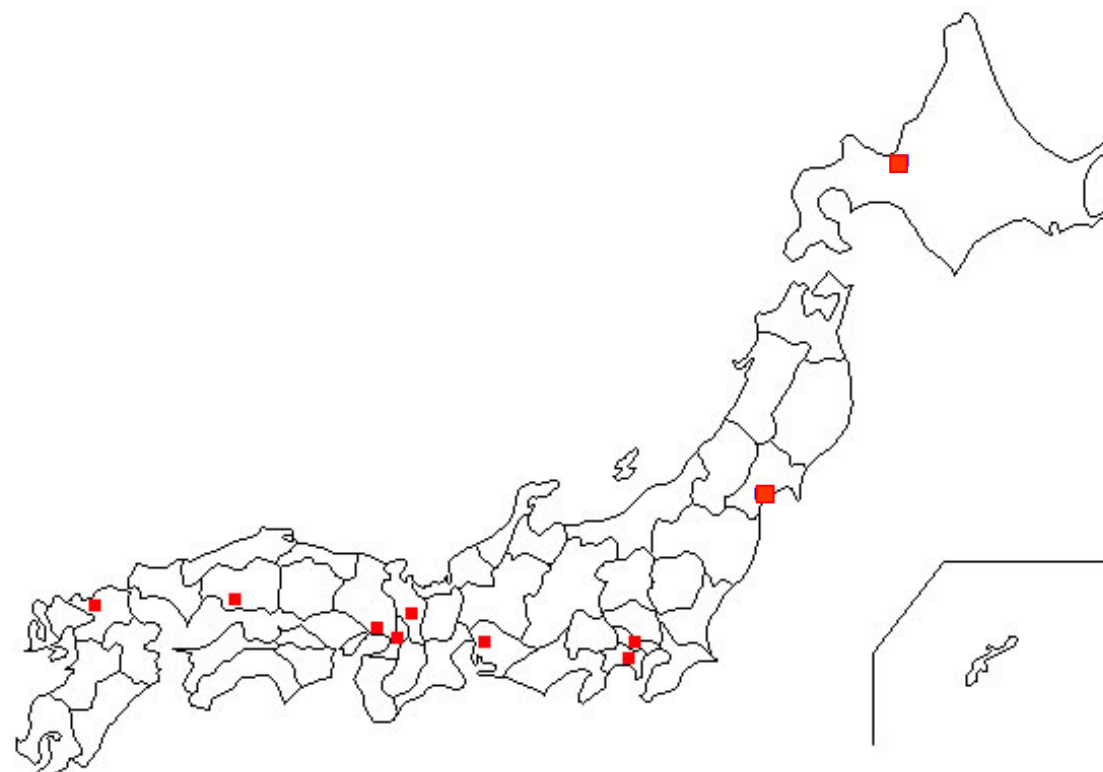


広島テレビ

# 1) - 地政学リスクへの対応

当社 拠点	附置義務 施設数	当社運営 物件数	開拓率 (%)
札幌	2,606	11	0.5
仙台	879	3	0.4
東京	18,676	294	1.3
横浜	6,111		
名古屋	3,217	43	1.5
京都	687	148	2.0
大阪	6,965		
神戸	1,062		
広島	1,386	16	1.6
福岡	2,662	29	1.3
合計	44,251	544	
全国	64,899		

全国64,899棟のビルが対象  
 附置施設の7割が大都市集中  
 大きな開拓余地（開拓率1.2%）



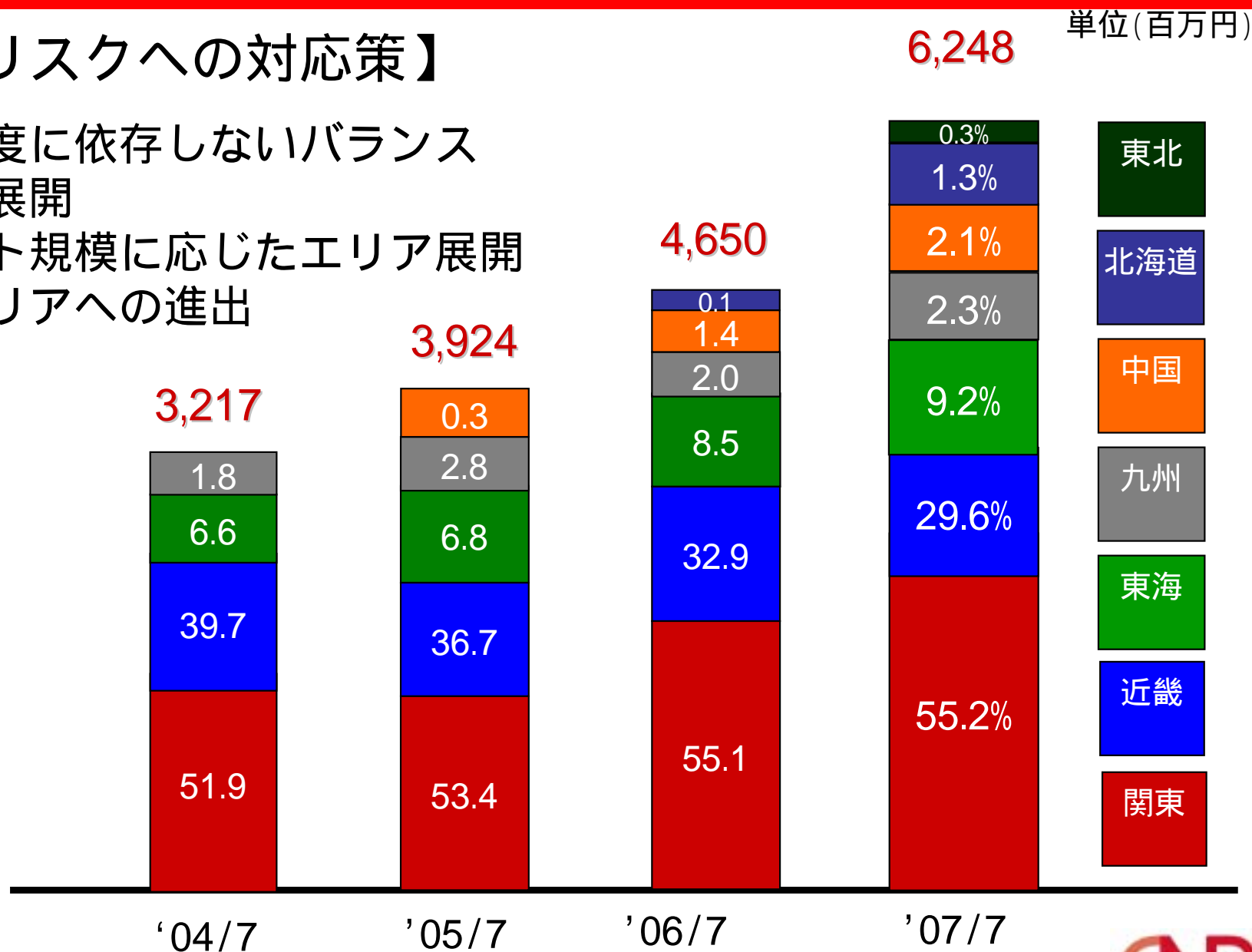
当社運営物件数は平成19年7月末現在運営物件数

平成18年度版自動車駐車場年報より

# 1) - 地政学リスクへの対応

## 【地政学リスクへの対応策】

- ・ 東京に過度に依存しないバランスを考えた展開
- ・ マーケット規模に応じたエリア展開
- ・ 毎年新エリアへの進出





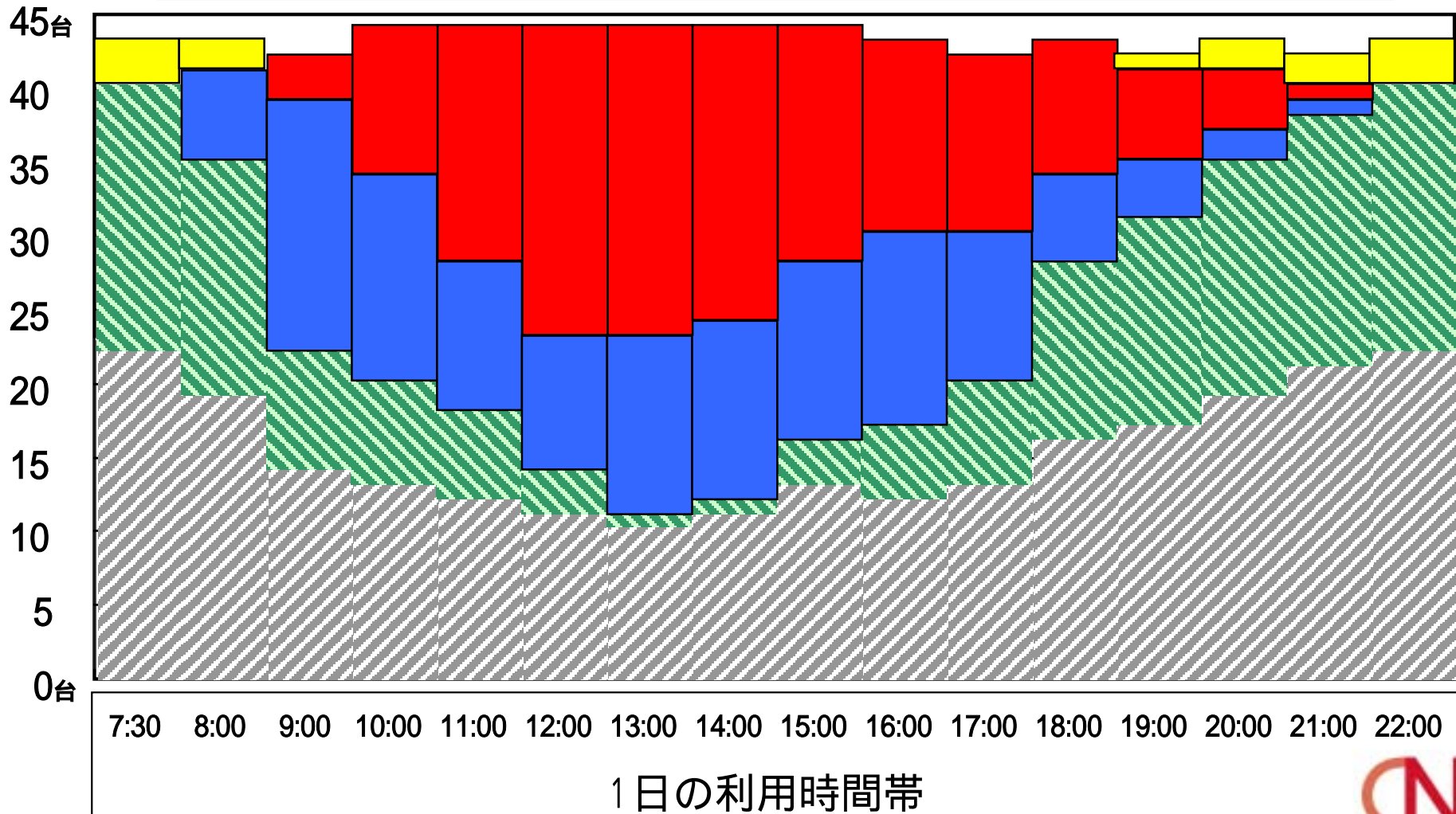
## 2) - 時間貸し駐車場・・・【駐車場の三毛作】

### 駐車場の三毛作

(サービス) 元気な挨拶 / バレ - サービス (入出庫代行運転)  
 (稼働アップ) 待ち時間大幅短縮 & 入出庫効率アップ  
 (商品メニュー) 1日料金、定期、宿泊、時間料金

車室数

月極 (テナント)
  月極 (日駐)
  1日貸し
  時間貸し
  宿泊



## 2) - 時間貸し駐車場・・・【サービスパーキング】

弊社は駐車場運営を**サービス業**と考えております。

施設の『顔』としての駐車場を、より快適にご利用頂けるよう、有人管理ならではのサービスを提供しホスピタリティの高い運営を心掛け、日々サービスレベルの向上に取り組んでおります。



汐留タワーパーキング



ウェスティンホテル東京様でのバレーサービス（入出庫代行サービス）の風景



大阪証券取引所ビル駐車場

## 【青山ベルコモンズ駐車場】

タワーパーキング4基 約126台収容

### 提案の背景

- ・コマダムがポルシェ 「狭い」、「片側下車限定」、
- ・施設は高級テナントだらけ 「警備員が無愛想誘導」
- ・「イケていない」駐車場が集客減少の一因に・・・

### 改善の内容

洗練されたオペレーション

安全性の確保

安定収益の確保

### 運営のポイント

- ・一つしかない導線で126車室の誘導とパーキング  
(一部バレーサービス対応)
- ・洗練されたスタッフによるオペレーション
- ・駐車場収益のみならず、商業施設の集客も改善





## 2) - 月極駐車場・・・【エリア戦略】

(情報蓄積) オーナー情報、 ユーザー情報、 その他(周辺価格相場等)

【ビルオーナー情報】



【ユーザー情報】



データに基づいた顧客募集やソリューション提案が可能

### 3) 新しいメニューの追加・・・【成功報酬型コンサルティング】

#### メニュー拡大の沿革

##### 【マネジメント】

駐車場オーナー様向けに、集金・清掃・契約代行などの業務を受託

##### 【仲介】

駐車場募集するオーナー様と駐車場を探すユーザー様の間のギャップを解消する駐車場仲介事業

##### 【サブリース】

駐車場オーナー様から駐車場を賃料保証して賃貸し、駐車場を探すユーザー様に転貸する事業リスクが高い分、オーナー様への提示賃料が低くなってしまふ

##### 【コンサルティング事業】

オーナー様の収益増大分にかかわらず、コンサルティング内容に応じてフィーを頂戴する

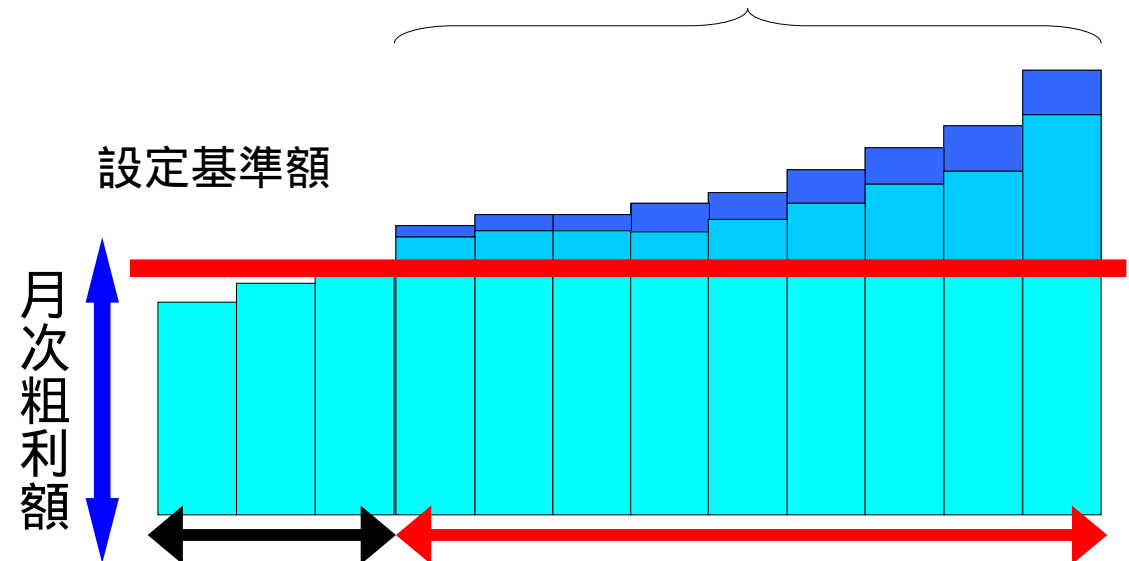
#### 【ランニング成功報酬型モデル】

New

オーナー様に追加費用は発生しない  
ランニングの売上増大分の一部を  
成功報酬として頂戴する

#### 第3セクターでの導入障壁を低くするモデル

契約期間中の売上基準額超過分のうち、\*\*%相当額  
■ を成果報酬として頂戴します。





# (参考) 成功報酬型コンサルティング事例

## 運営改善コンサルティング (東京シティ・エアターミナル)



### 東京シティ・エアターミナル 東京都中央区

駐車場台数 404台

駐車場収益の改善、定期・時間貸利用者様の管理体制の整備、駐車場部分のバリューアップをご提案し、月間平均約10%超の収益改善を実現いたしました。

#### 主な提案内容

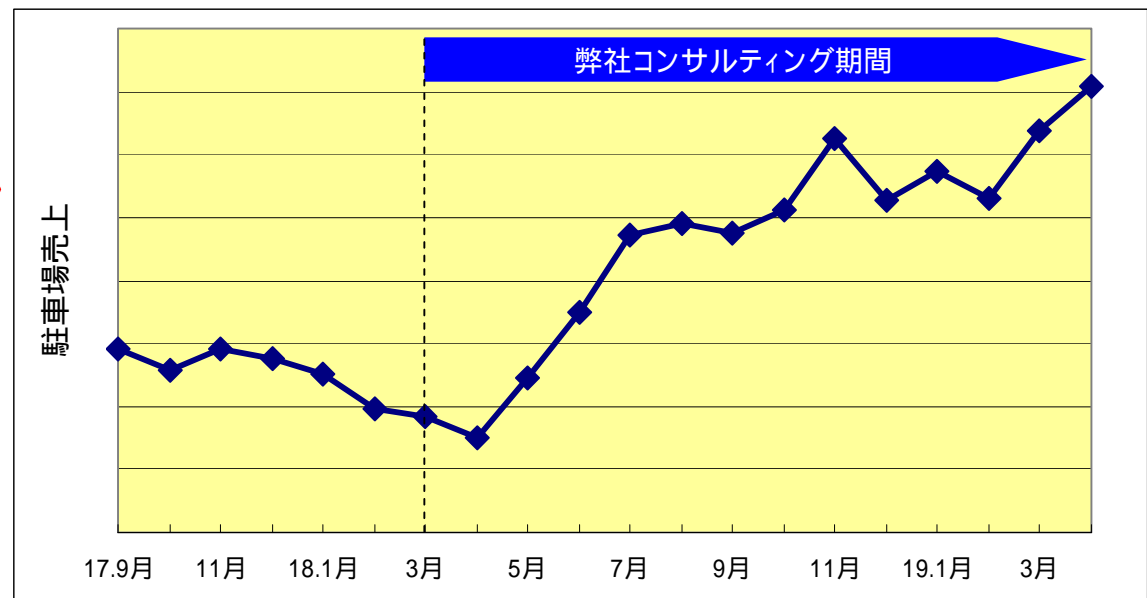
料金体系の見直し

定期券販売

月極契約 など



月間平均 約10%の収益改善  
H19.4月度は、前年比30%売上アップを実現



# 投資事業

## I P O ・ I R コンサルティングの状況について

投資事業本部長

宇津井 高時

# IPO・IRコンサルティング事業のご説明

## ➤ 事業概要

対象 高い成長可能性を秘めた小規模ベンチャー企業さま

提供するサービス 企業価値を向上する施策

対価 コンサルティングフィー＋キャピタルゲイン

## ねらい

経営支援（ノウハウ供与等）を実施し、ベンチャー企業さまの経営を安定させ、企業価値向上を実現する。

コンサルティングフィーが、固定費（人件費等）以上を超える体制とし、キャピタルゲインに依存しない安定した収益構造を確立。



# IPOを巡る環境

市場	上場会社数【社】		調達資金【百万円】	
	06/9	07/9	06/9	07/9
ジャスダック	42	36	142,838	59,669
ヘラクレス	30	19	42,446	28,894
マザーズ	23	19	48,724	50,070
その他新興	11	8	5,082	2,451
東証1部他	21	11	189,547	105,096
計	127	93	428,637	246,180
			@3,375	@2,647

出所：宝印刷株式会社調べ

**小粒化傾向は、当社のビジネスチャンスが増大。**

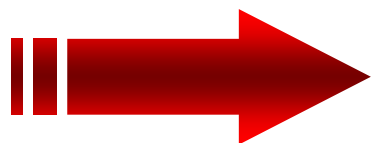
# 主要なターゲット

駐車場事業とシナジーがあるベンチャー企業さま

不動産関係、自動車関係、ビルオーナー還元が可能なビジネスを本業としているベンチャー企業さま

以下の定性情報を満たすベンチャー企業さま

- ・ 苦労を経験された、農耕民族タイプの経営者
- ・ ローテク、革新的でない分野でユニークなサービスを提供
- ・ 直面する市場にギャップ



IPO前の当社がモデル

# 体制の変更

## ➤ 筋肉質の体制

効率的な運営： 関与者をほぼ半減（7名 3名）

リスク管理の強化： 量を追わず、質を追求する。

関与する人員は、少人数で運営し、助言を  
求める方は、多数とする。

関与先のお客様を最大20社程度を上限に  
厳選する。

# 当期の計画

## ▶ 対外公表営業利益50百万円の達成

支援先のIPO達成

効率性の追求



当社のビジネスモデルが  
駐車場以外の事業でも通用  
することを実現する。

# スキー場事業説明

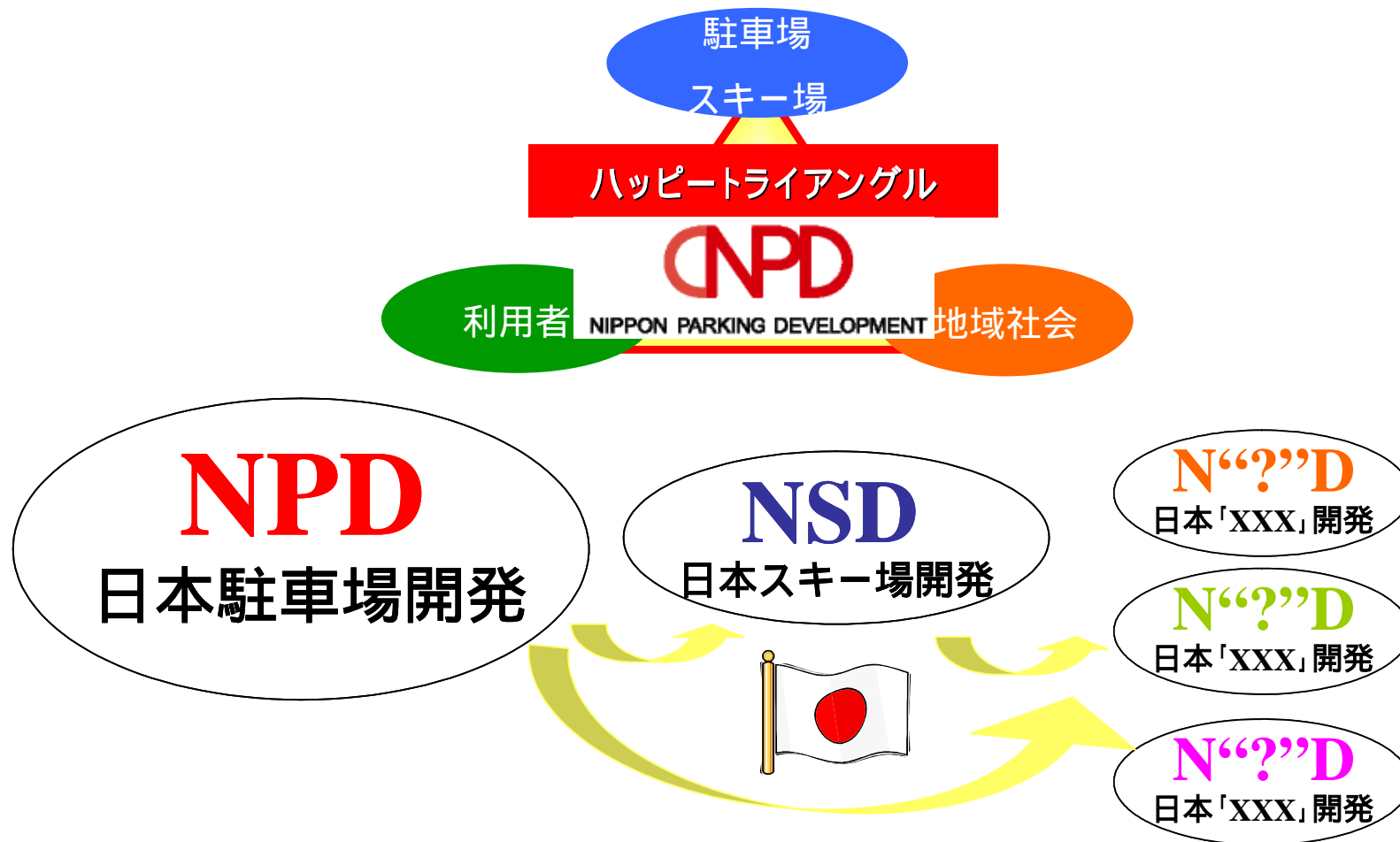
日本スキー場開発株式会社

代表取締役社長

氏家 太郎

# スキー場事業 新規事業参入の主旨

駐車場、スキー場を通じての **Happy Triangle !**



日本「 」開発という事業モデル **ガンバレNIPPON !**

# スキー場事業 現状と当社の狙い

## スキー場市場の現状

- スキー人口の減少、スノーボード人口の伸び悩み
- バブル期の過大投資
- 新規顧客の開拓やサービス改善の努力不足

## 当社のスキー場市場への参入と狙い

- サービス内容の改善による顧客満足度の向上
- 計数管理の徹底による収益改善
- 新サービスによる新たな顧客層の掘り起こし
- 地域経済の活性化

過小評価  
事業



適正評価  
事業

# スキー場事業 サンアルピナ鹿島槍スキー場の特徴



雪質・山

北アルプスの雪と景観

アクセス

北アルプスで一番近い

ゲレンデ

多彩なコース



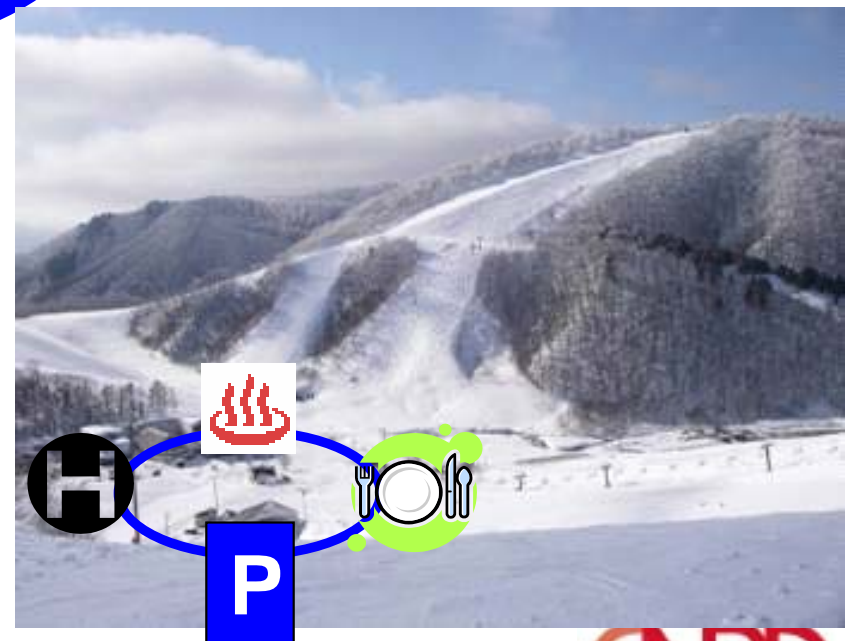


# スキー場事業 サンアルピナ鹿島槍スキー場の特徴



リーズナブル

12月							1月							2月							3月							
日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	
						1			1	2	3	4	5							1	2							1
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	23	24	25	26	27	28	29				
30	31																			30	31							



# スキー場事業 昨シーズンの振り返り

## 1. 昨シーズンの反省点

- ・ 事前営業不足による集客減  
9月スキー場取得により旅行会社・法人向け営業期間の不足
- ・ 暖冬、少雪による来場減  
雪不足による集客減を補う決定的な対策の不備
- ・ 客単価上昇不足  
シーズン当初目標とする客単価に届かず  
宿泊部門の低稼働率

## 2. 昨シーズンの改善項目

- ・ 新たな顧客層、サービス、収入源の創出  
都心部の30～40代のスキー全盛世代回帰  
株主優待、バレーサービス、協賛・広告収入他
- ・ レストランリニューアル、新サービスの実施  
設備の充実、レンタルスキー等附帯サービスの改善

# スキー場事業 来場者数・営業計画

1. 料金、集客ターゲット、イベント、運営を全て色バンド毎に設計  
料金、営業期間の最適化 運営コストの更なる削減

12月							1月							2月							3月							
日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	
						1			1	2	3	4	5							1	2							1
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	23	24	25	26	27	28	29		
30	31																				30	31						

 8千人

 120千人

 8千人

 14千人

来場者計画  
**計150千人**

2. 集客チャネルの強化

代理店契約の見直しと拡充、企業提携・会員組織との提携強化

平日稼働率向上に向けた学習旅行、学生団体予約の早期獲得

大会誘致、イベント誘致（オールジャスダックスキー大会開催決定）

3. 来場後のサービス強化

ゲレンデ改造によるスノーボードパーク（Fun Ride Zone）の新設

宿泊施設のリニューアル、露天風呂開設

地元参加型のイベント多数開催によるサービス向上と来場者増

# スキー場事業 新規投資及び原価・販管費の改善

## 1. 新規投資

- 売上に直結する施設改装の継続（ファーストフード店、客室、浴室等）
- 安全に直結する施設整備の継続（リフト、ゲレンデ等）
- 少雪対策  
人工降雪機の重点整備・増強、効率的運用でゲレンデ状態を良好に維持



## 2. 原価・販管費の改善

- 原価管理の徹底  
売上原価率改善10%以上
- 固定費の削減  
機械整備の最適化、人員の最適配置、資材調達先の見直し

# 財務関連 参考資料

# 駐車場セクター 上場企業比較

(単位:百万円)

	日本駐車場開発 2007年7月期	パーク24 2006年10月期	日本パーキング 2007年2月期	パラカ 2006年9月期	トラストパーク 2007年6月期
上 場 市 場	東証第一部	東証第一部	ジャスダック	マザーズ	Q-BOARD
時価総額 (* 1)	19,627	166,024	6,985	6,356	1,188
総 資 産	7,715	55,434	12,999	14,268	1,626
P E R (* 2)	30.4倍	22.2倍	10.5倍	17.3倍	7.4倍
P B R (* 2)	9.9倍	5.5倍	2.0倍	2.1倍	2.5倍
売 上 高	6,795	65,299	10,221	3,488	3,824
売 上 総 利 益	2,537	18,704	2,145	1,281	754
経 常 利 益	1,329	11,759	1,102	619	142
当 期 純 利 益	642	7,176	659	363	150

上記各データは各社公表数値に基づき記載しております。

\* 1 2007年10月25日における株価により算出しております。

\* 2 各社決算期の一株当たり純利益及び純資産の値を用いて算出しております。



# 15-16期 連結BSの推移

単位 (百万円)

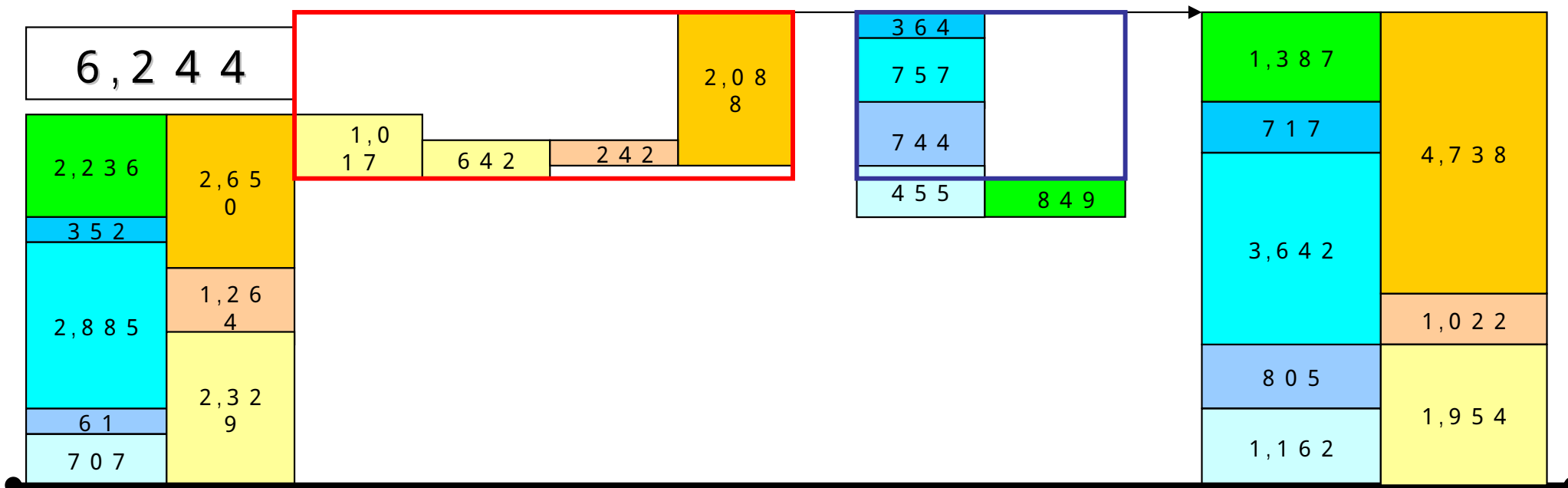
- 現預金
- IPO株式
- その他有価証券等 (持合株・JREIT・私募ファンド)
- その他資産
- 有形固定資産
- 有利子負債
- その他負債
- 純資産

主な増加理由

1,017 ( 配当 683・自己株式取得 253・その他 81 ) + 利益642  
 IPO・IR事業部新規支援先への投資 + 364  
 持合を主な目的とした有価証券・ビジネスシナジーのある私募ファンドへの投資 + 757  
 主にスキー場サンアルピナ鹿島槍の取得と改修 + 744

総資産1,470百万円 ( 23.6% ) 増加

7,715



‘06年7月末

‘07年7月末

# 16期 営業外損益の内訳

単位 (百万円)

内容	金額
持合・JREIT・その他株式の売却益	266
持合・JREIT・その他株式からの受取配当金	51
私募ファンドからの受取配当金	147
支払利息等	60
その他	5
営業外収益	409