



第17期 決算説明資料

 日本駐車場開発株式会社

決算説明会資料 目次

I. 財務関連トピック

1. 決算ハイライト – 連結
2. セグメント別PL – 駐車場事業
3. セグメント別PL – 新規事業
4. 駐車場事業モデル別売上高推移
5. 駐車場事業地域別売上高推移
6. 原油高の影響
7. 営業利益の変動要因
8. 営業外損益・特別損益の内訳
9. BSの整理状況
10. 各指標の推移と中期目標

II. 駐車場事業トピック

1. 駐車場マーケットの変化
2. ソリューション戦略
3. モデル構成
4. 稼働率に左右されないマネジメントモデル
5. 駐車場事業コア戦略

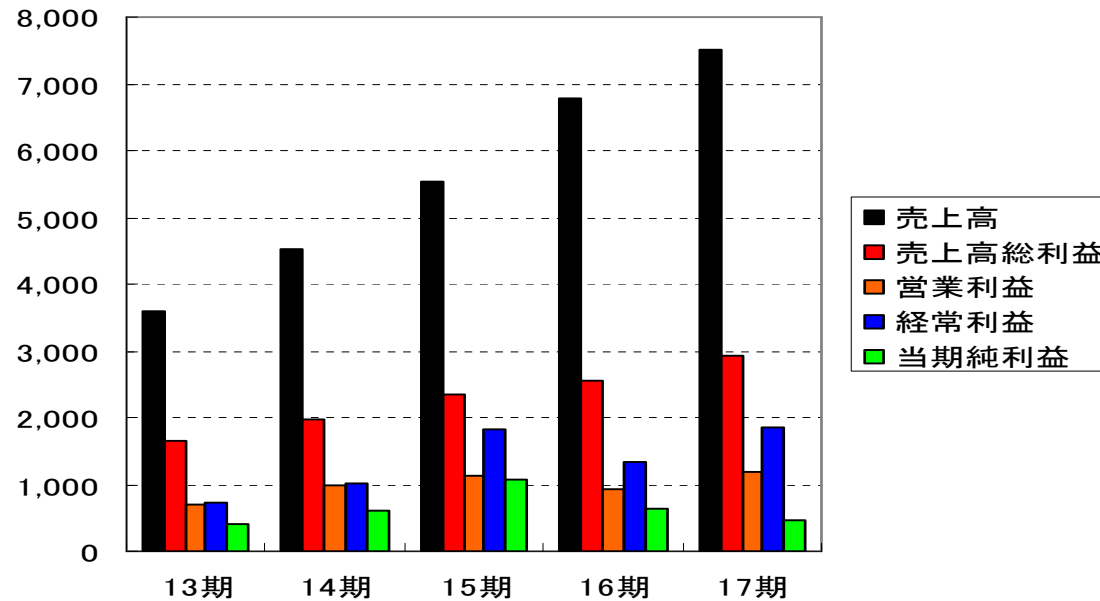
III. 18期計画

1. 18期計画の説明
2. 駐車場事業 取り組み事項
3. IPO・IR投資事業 取り組み事項
4. スキー場事業 取り組み事項

IV. Q&A

財-1 決算ハイライト - 連結

(単位:百万円)



《17期決算のポイント》

1. 17期連続増収
2. 営業利益・経常利益は、過去最高益を更新
3. 持合株・投資事業保有株において特別損失を計上

(単位:百万円)

	13期	14期	15期	16期	17期	増減	前年比
売上高	3,583	4,512	5,548	6,795	7,508	713	110.5%
売上総利益	1,648	1,957	2,340	2,537	2,924	386	115.3%
営業利益	706	979	1,127	919	1,181	261	128.5%
経常利益	711	1,019	1,824	1,329	1,827	497	137.5%
当期純利益	397	612	1,069	642	489	-153	76.2%

財-2 セグメント別PL – 駐車場事業

(単位：百万円)

	17期		対前期				対計画	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減比	金額	増減比
売上高	6,879	-	6,248	-	630	110.1%	6,810	101.0%
売上総利益	2,591	37.7%	2,241	35.9%	350	115.7%	-	-
営業利益	1,165	16.9%	959	15.4%	206	121.5%	1,152	101.1%

※駐車場事業には全社費用を含めております ※日本スキー場開発(株)との内部取引 営業費用1百万円は含んでおりません

☆ 売上高2桁成長達成！

☆ 営業利益 21.5% 増加 ⇒ 営業利益過去最高益の達成！

☆ 利益率の改善 ⇒ 売上高総利益率 1.8ポイント改善！・ 営業利益率 1.5ポイント改善！

☆ 体制強化の実施 SGA増加 +144百万円

- 人件費 +33百万円
- 家賃 +52百万円 ⇒ 東京オフィスの移転
- 保険料 +20百万円 ⇒ 大手生保との関係強化
- 租税公課 +11百万円 ⇒ 物件数増加による事業所税増加
- 減価償却費 +14百万円 ⇒ オフィス工事・システム強化

⇒ 正社員数は前期末128名から16名減少している、一方で営業利益は206百万円向上

⇒ 正社員の一人当たり営業利益は、8百万円から10百万へ増加

財-3 セグメント別PL - 新規事業

スキー場事業

(単位: 百万円)

	17期		対前期				対計画	
	金額	利益率	金額	利益率	増減	増減比	金額	増減比
売上高	500	-	336	-	164	148.9%	510	98.1%
売上総利益	271	54.3%	161	48.0%	110	168.3%	-	-
営業利益	△19	-	△114	-	95	-	7	-

※日本駐車場開発(株)との内部取引 売上高1百万円は含んでおりません

- ☆ 売上高 48.9% UP!
- ☆ 来場者数が著しく増加
⇒ 101千人から145千人
44%UP!
- ◆ 原油価格高騰により水道光熱費増加
⇒ 営業損失19百万円
⇒ 前期より95百万円改善

IPO・IR事業

(単位: 百万円)

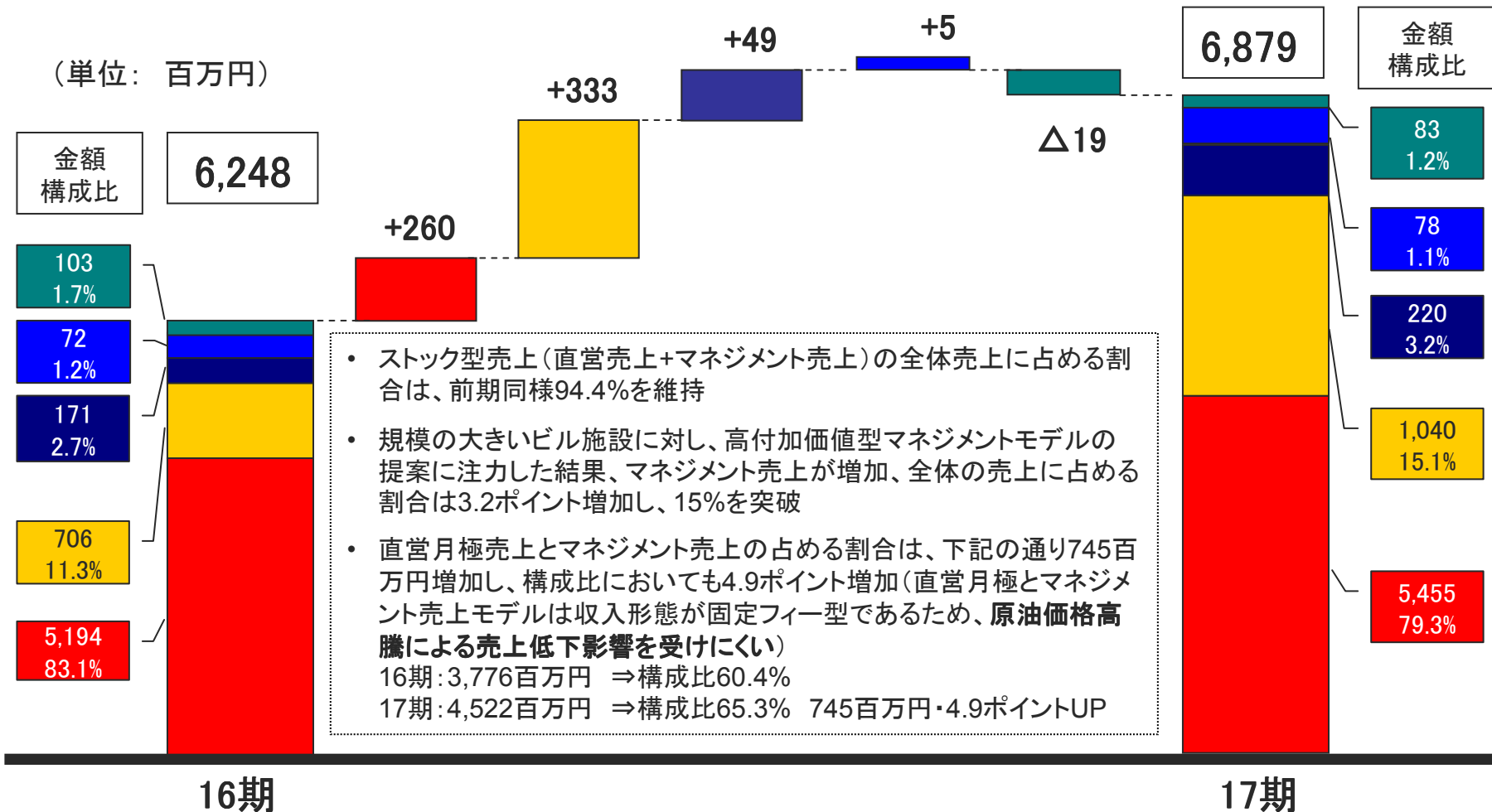
	17期		対前期				対計画	
	金額	利益率	金額	利益率	増減	増減比	金額	増減比
売上高	128	-	209	-	△81	61.2%	117	109.9%
売上総利益	60	47.1%	135	64.3%	△74	44.8%	-	-
営業利益	34	26.9%	75	35.8%	△40	46.0%	50	69.3%

- ◆ 売上高 38.8%減
⇒ 株式マーケット不調により株式
売買は低調
- ◆ 通年を通して新規未公開企業への投資無し
⇒ 支援先企業の育成に注力
- ☆ 駐車場事業とシナジーのある未公開企業発掘に成功

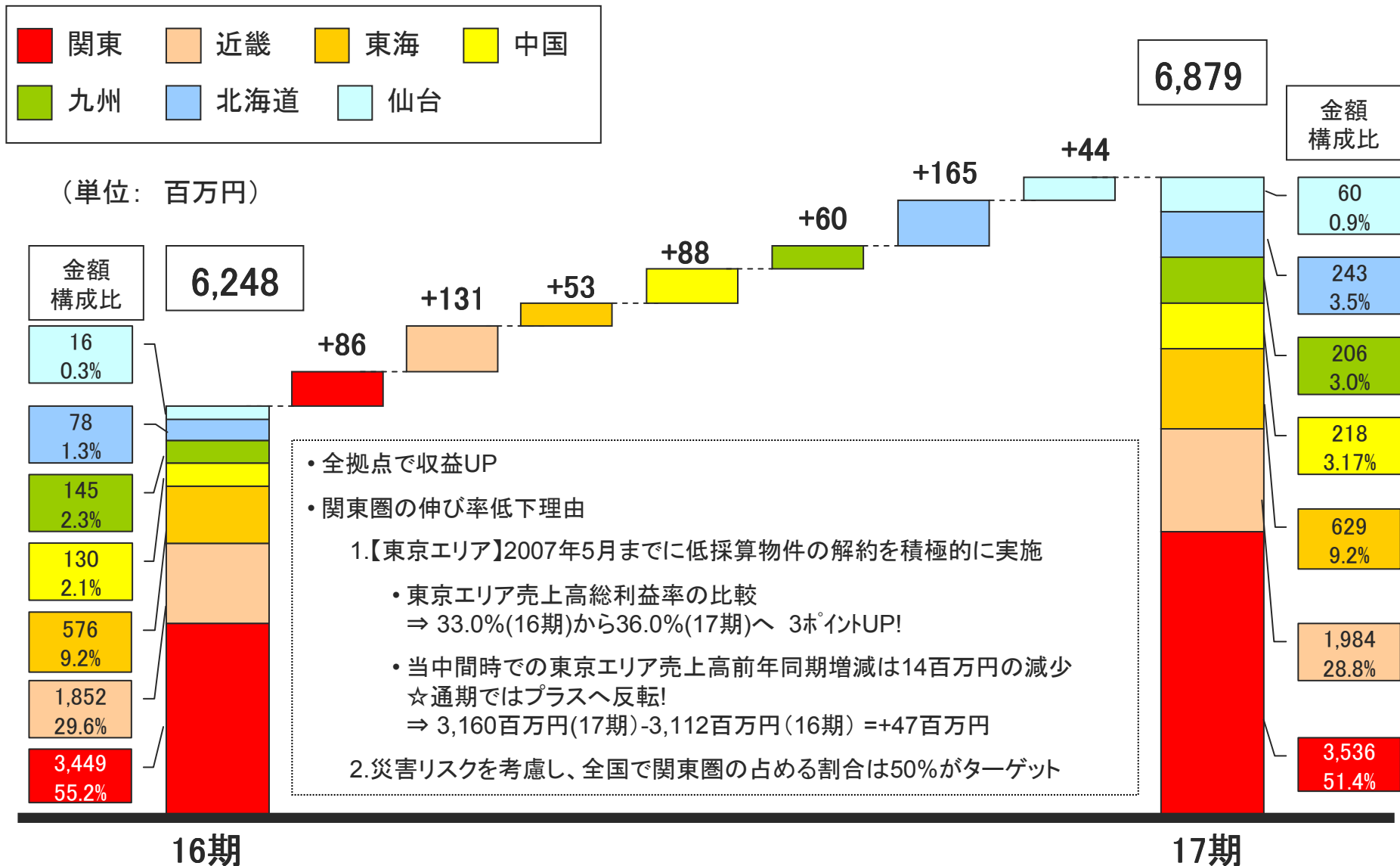
財-4 駐車場事業モデル別売上高推移

ストック型モデル ■ 直営売上 ■ マネジメント売上

フロー型モデル ■ リーシング ■ VAコンサル ■ その他

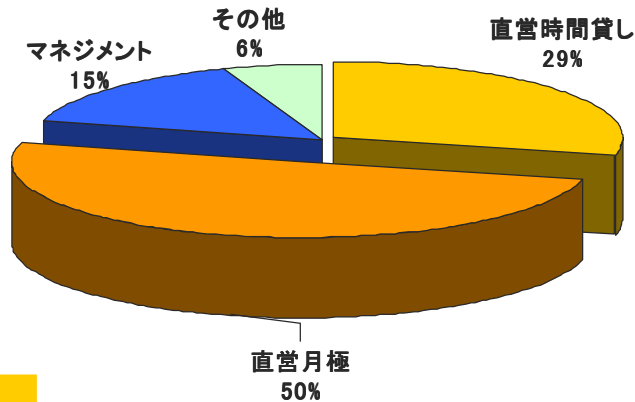


財-5 駐車場事業地域別売上高推移



財-6 原油高の影響

1. 月極主体のビジネスモデル
2. 時間貸し稼働率低下傾向であれば月極契約を増やすなど不稼働部分の最適化が物件内で調整可能
3. 固定報酬であるマネジメント売上の比率も向上したため、原油高の影響を受けにくいストックモデルが65%まで上昇

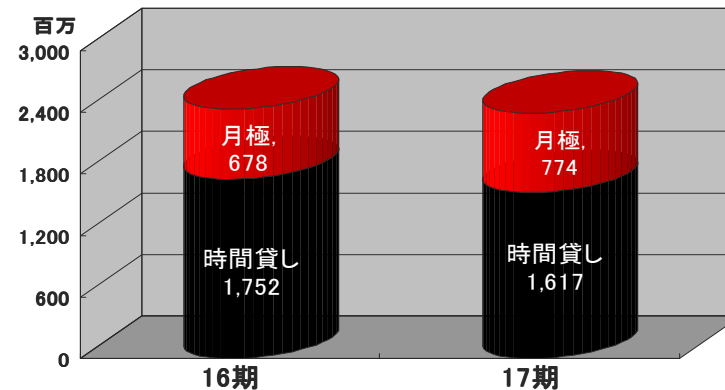


【既存の時間貸し併用直営物件売上の前期対比】

(前期時間貸し対比物件対象: 全国76物件)

直営物件の時間貸し売上減少を月極で補完

直営物件売上の推移
《全国》



時間貸し売上 ⇒ 8.3% DOWN

月極売上 ⇒ 12.4% UP

Total ⇒ 1.6% DOWN

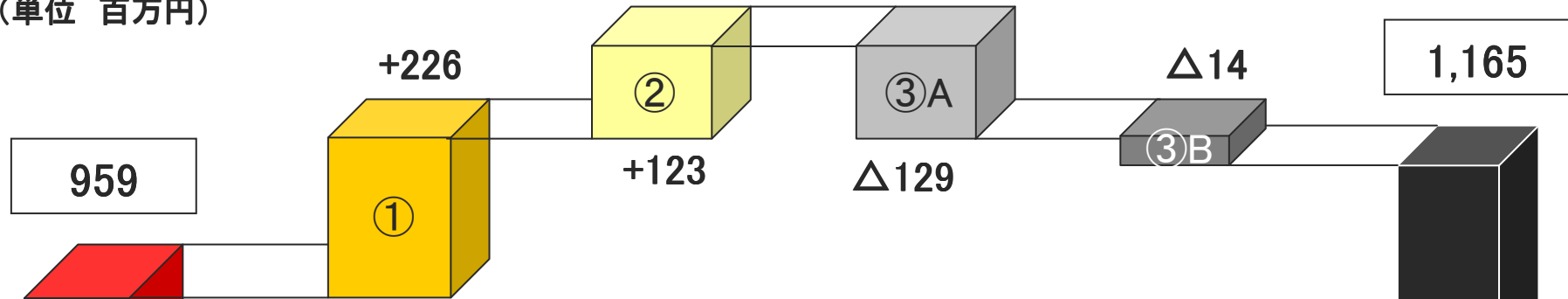
結果的に、駐車場事業は増収・増益

• 売上 10.1% UP

• 営業利益 21.5% UP

財-7 営業利益の変動要因

(単位 百万円)



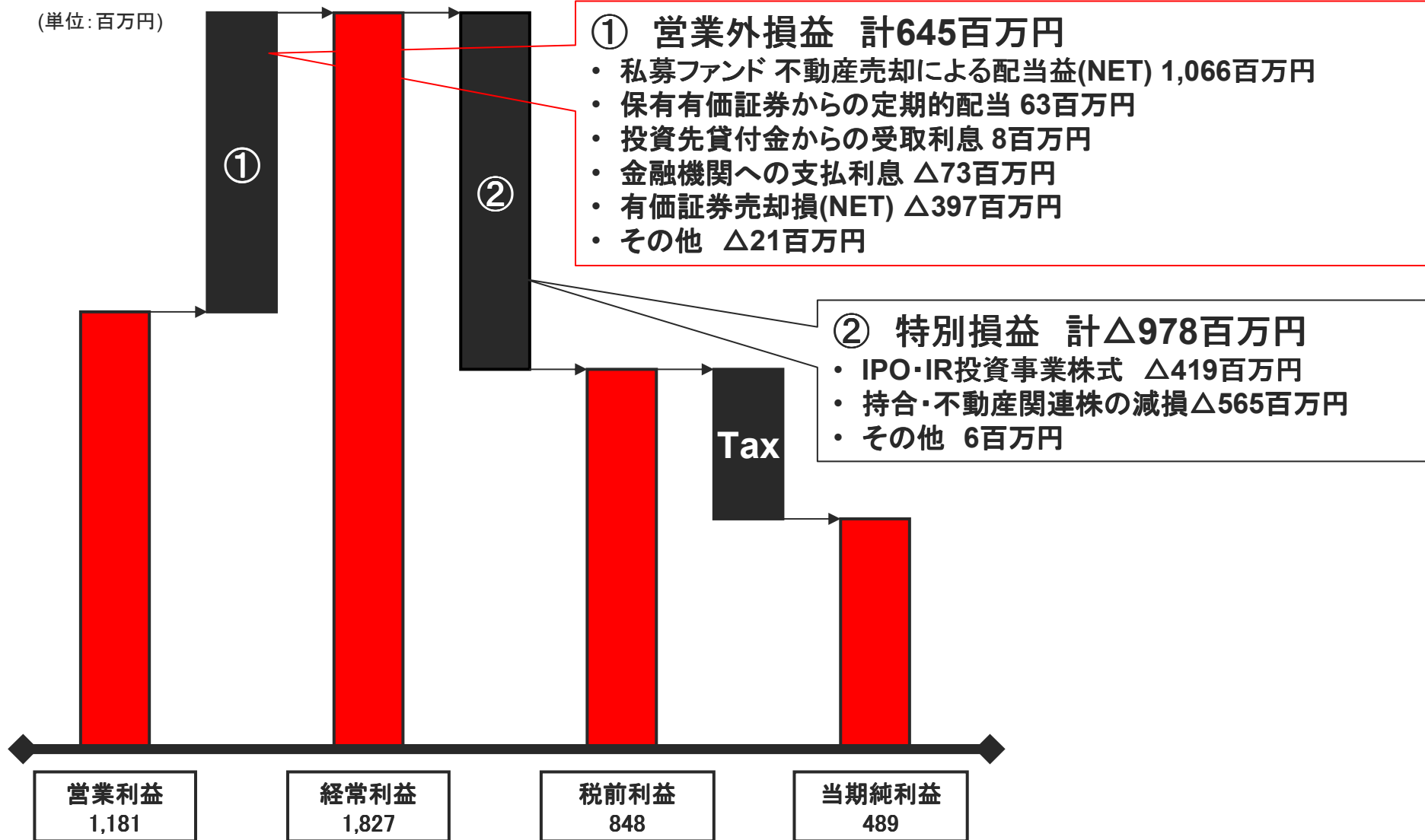
- ① 売上高の増加に伴う売上総利益の増加 (営業利益増加要因)
 - ・ $(6,879\text{百万円}(17\text{期 売上高}) - 6,248\text{百万円}(16\text{期 売上高})) \times 35.9\%(16\text{期 売上高総利益率})$
- ② 売上高総利益率の増加に伴う売上総利益の増加 (営業利益増加要因)
 - ・ $6,879\text{百万円}(17\text{期売上高}) \times (37.7\%(17\text{期 売上高総利益率}) - 35.9\%(16\text{期 売上高総利益率}))$
 - ・ 35.9%⇒37.7% 低収益物件の契約更新及び解約により売上高総利益率が改善
- ③ 販売費及び一般管理費(SGA)の増加 (営業利益減少要因)
 - A) 売上規模増加によるSGA増加 $(6,879\text{百万円}(17\text{期 売上高}) - 6,248\text{百万円}(16\text{期 売上高})) \times 20.5\%(16\text{期 販管費率})$
 - B) 販管比率増加によるSGA増加 $(6,879\text{百万円}(17\text{期売上高}) \times 0.2\text{ポイント}(17\text{期 販管費率} - 16\text{期 販管費率}))$

16期

17期

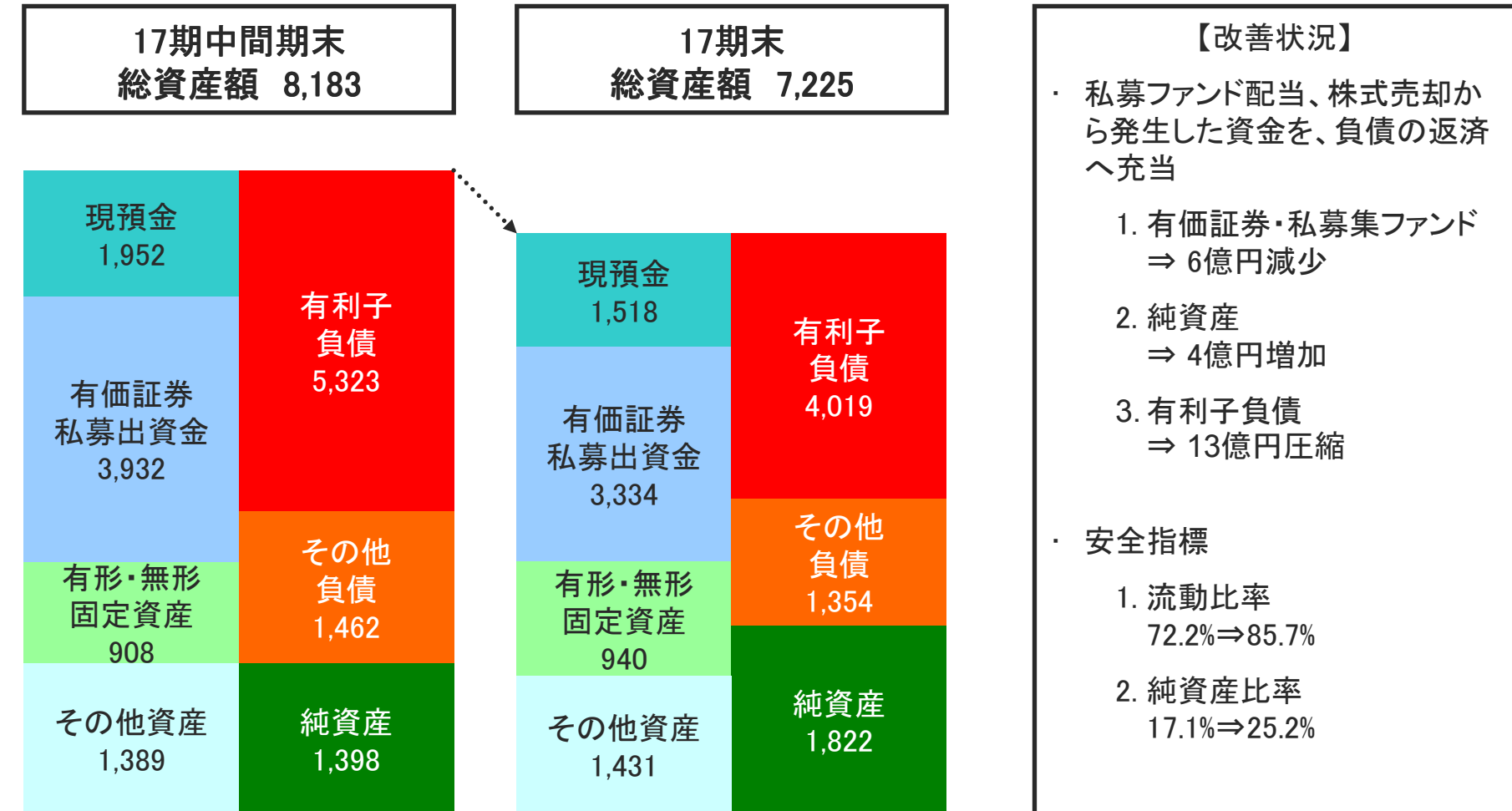
財-8 営業外損益・特別損益の内訳

(単位:百万円)



財-9 BSの整理状況（中間期末との比較）

（単位：百万円）

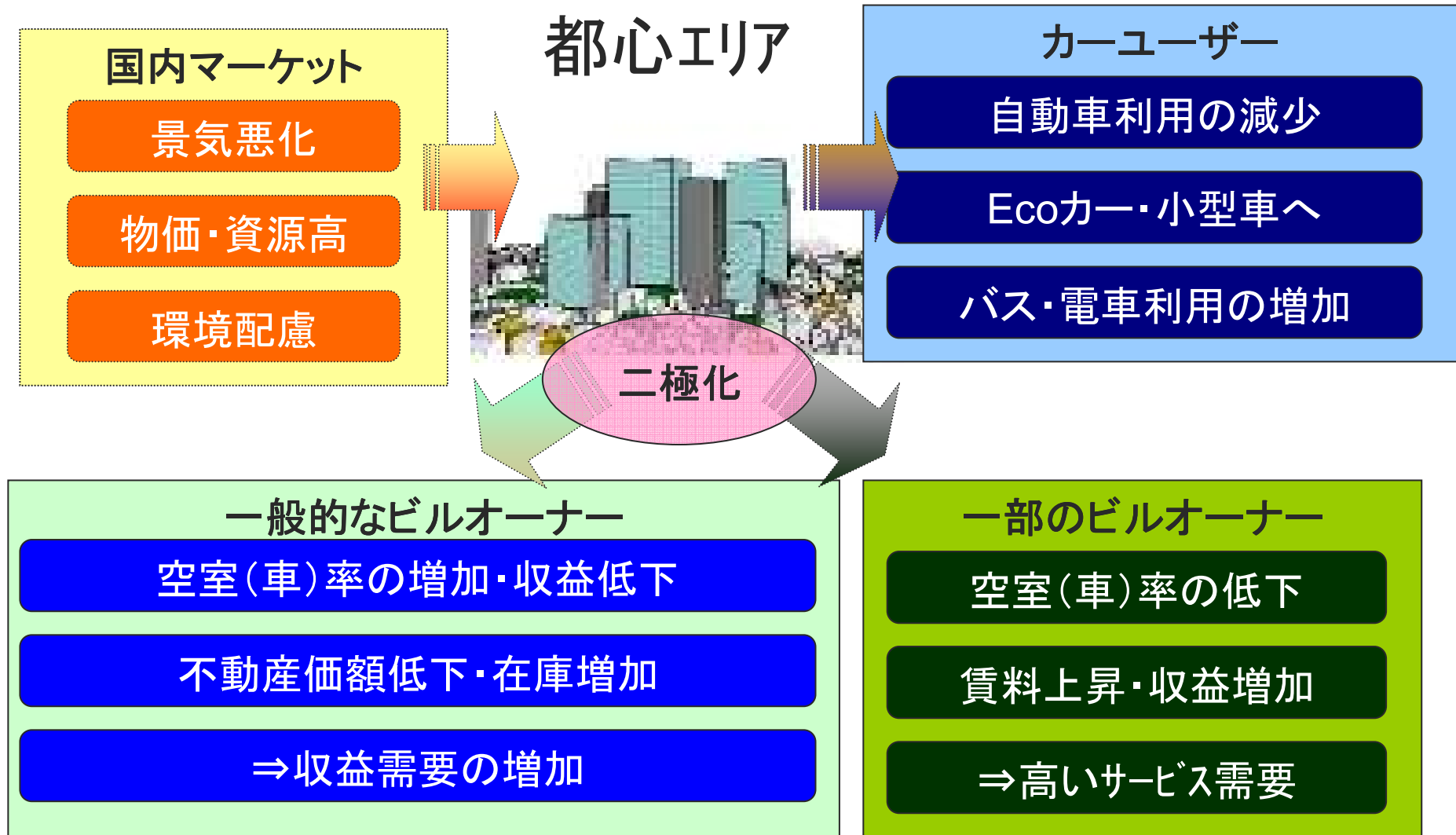


財-10 各指標(連結)の推移と中期目標

	項目	14期	15期	16期	17期	中期目標
成長性	営業利益成長率	38.7%	15.2%	△18.4%	28.4%	30%
収益性	売上高総利益率	43.4%	42.2%	37.3%	38.9%	45%
	営業利益率	21.7%	20.3%	13.5%	15.7%	25%
	経常利益率	22.6%	32.9%	19.5%	24.3%	25%
健全性	自己資本比率	51.4%	37.3%	25.3%	25.2%	30%
	流動比率	263.9%	184.8%	62.1%	85.7%	150%
投資指標	自己資本当期純利益率	35.7%	49.5%	30.0%	25.9%	40%
	総資産経常利益率	22.6%	32.9%	19.0%	24.5%	30%
	配当性向	110.1%	63.5%	106.5%	138.8%	-

- 15期までは、業績の伸びとともに順調に各指標が改善
- 16期に低採算物件の発生、コスト増加など、投資事業株式の増加により各指標が悪化
- 17期は物件改善・保有株の売却などにより、各指標は改善傾向
- 18期より第2次成長期と位置づけ、各指標の目標を設定

駐-1 駐車場マーケットの変化



駐-2 ソリューション戦略

大型商業施設・ホテル・百貨店

マーケット	オーナーニーズ	ソリューション
<p>《拡大する大型施設》</p> <ul style="list-style-type: none">・ 外資高級ホテルの新規参入・ オフィス・商業複合型ビルの増加	<p>《強いサービス向上ニーズ》</p> <ul style="list-style-type: none">・ 駐車場の差別化・快適化・ 安全性の確保	<p>《マネジメント・コンサル契約での受注》</p> <ul style="list-style-type: none">・ バレーサービスの推進・ サービストレーニングを受けたスタッフの配備・ 安全コンサル実施

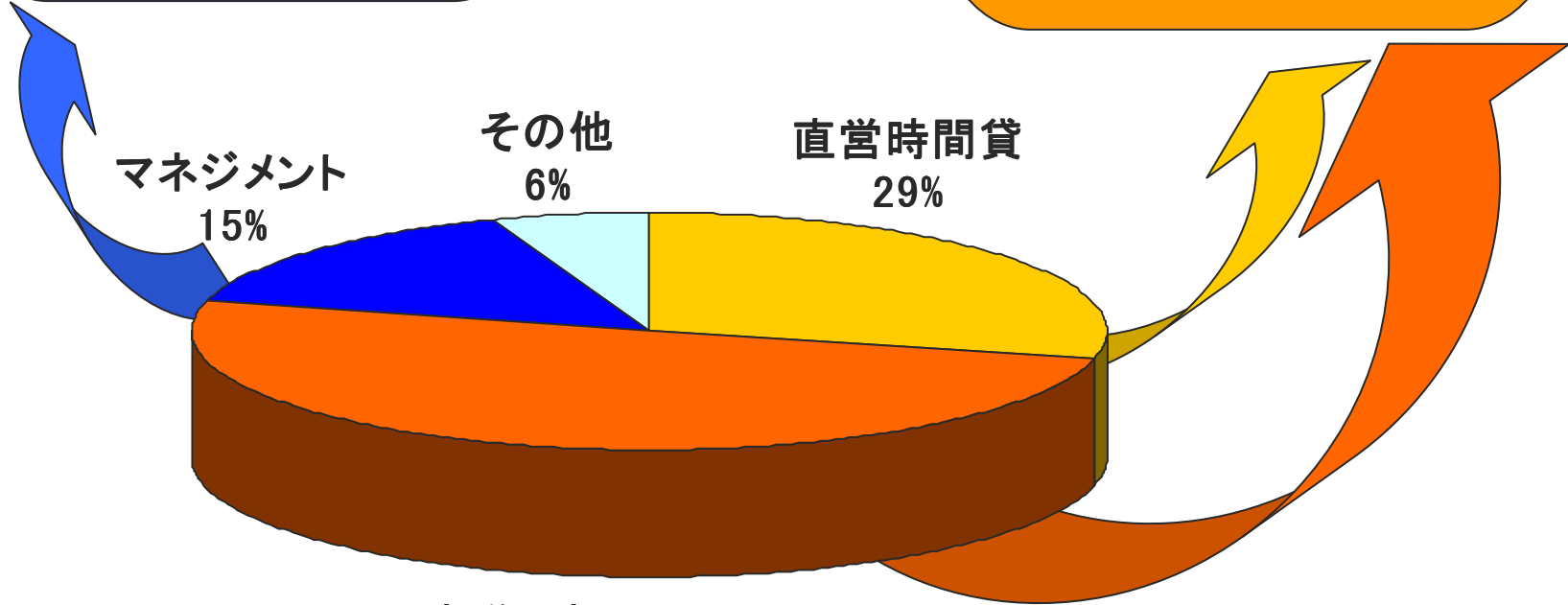
オフィスビル

マーケット	オーナーニーズ	ソリューション
<p>《不動産オーナー収益低下傾向》</p> <ul style="list-style-type: none">・ 空室率の上昇と賃料の低下・ 不動産売買市場の低迷・ ガソリン価額高騰⇒駐車場稼働率低下	<p>《駐車場収益向上》</p> <ul style="list-style-type: none">・ 増加する空車室の有効活用・ 所有不動産の売却	<p>《サブリース&カーシェアリング》</p> <ul style="list-style-type: none">・ サブリース仕入の拡大・ カーシェアリングによるユーザーコストの削減と駐車場の活性化

駐-3 モデル構成

マネジメント物件
サービス強化ニーズ
大型物件契約の獲得

直営物件
仕入環境良化⇒物件数の拡大
月極・時間貸し配分の適正化



(17期末 駐車場事業売上高 構成比)

駐-4 稼働率に影響されないマネジメントモデル



銀座アルマーニ
バレーサービス

松屋銀座本店
マネジメント運営



ウェスティンホテル
バレーサービス

駐-5 駐車場事業コア戦略

弊社は大都市集中型、ビジネスチャンスが今後も拡大

当社独自の強み

- 未開拓市場が大きなビル附置駐車場特化
- 原油高にも強い事業モデル(月極+マネ=65%)
- 不動産相場に影響されないノンアセットスタイル

市況の追い風

- 空室率低下でビル附置駐車場空き拡大
- ライバル参入中断で一時的な競合は沈静化
- 当社が集中する大都市への人口集中が加速

画期的な新商品……環境重視する都市生活者へ駐車場空き車室の利用促進！

- 車を持たない都市生活者 → “持たずにいつでも使える新たな車利用提案”
- ライフスタイルの多様化 → “こだわりのオートバイを安全な機械式駐車場へ”

「カーシェアリング」「オートバイ駐輪場」

独自の強み+市況の追い風+画期的な新商品=更なる飛躍へ

計-1 18期計画の説明

連結

(単位：百万円)

	18期 計画		対 17期			
	金額	利益率	金額	利益率	増減	増減比
売上高	8,403	-	7,508	-	895	112%
営業利益	1,364	16.2%	1,181	15.7%	183	115%

- ☆ 売上高
⇒ 2桁成長達成
- ☆ 営業利益
⇒ 2桁成長と利益率改善

駐車場+IPO・IR事業

(単位：百万円)

	18期 計画		対 17期			
	金額	利益率	金額	利益率	増減	増減率
売上高	7,855	-	7,007	-	848	112%
営業利益	1,359	17.3%	1,200	17.1%	159	113%

- ☆ 売上高・営業利益
⇒ 2桁成長を達成
 - 資事業とのシナジー強化
 - ソリューション強化

スキー場事業

(単位：百万円)

	18期 計画		対 17期			
	金額	利益率	金額	利益率	増減	増減比
売上高	547	-	500	-	47	109%
営業利益	5	1%	△19	-	24	-

- ☆ 経営基盤の安定化・営業黒字化
 - 集客メニューの強化
 - 通年営業の本格化

計-2 駐車場事業 取り組み事項

① 新規契約獲得

- 新規110～120件 閉鎖35～45件を予定 ⇒純増65～85件
- マネジメント物件契約獲得を推進するための施策（採用・教育）
 1. サービス系部門の人事考課制度の独立化と改善
 2. オペレーションマニュアルの徹底によるブランド力強化
- 収益ニーズ需要拡大を取り込むための施策（Net強化・組織力とリーダーの育成）
 1. Netの仕組み改善により月極ユーザー情報量の大幅増加⇒成約数と率が向上
 2. 研修による営業・運営部門管理職の育成（17期⇒部長クラス 18期⇒課長クラスへ開始）
 3. 営業チーム毎への四半期インセンティブ制度の導入

② 既存物件の改善

- 直営物件における時間貸し・月極割合の最適化の継続

③ 売上高総利益率の定期改善

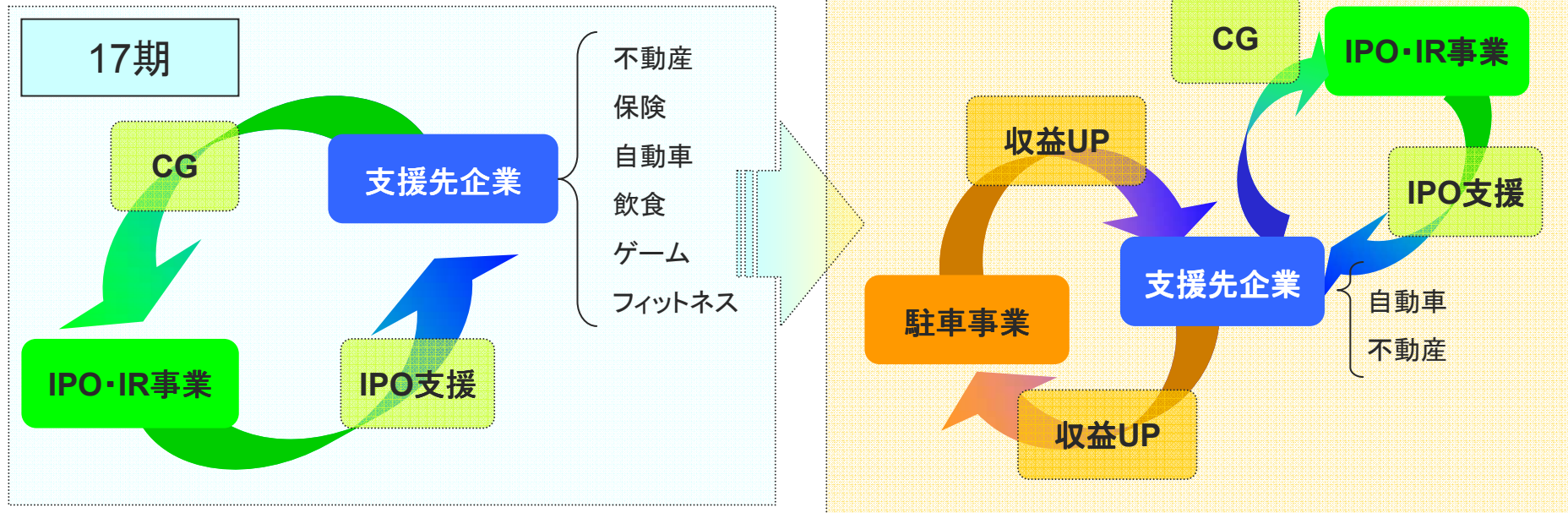
- 17期末時点で600物件を突破 ⇒各物件の収益額(率)確認、契約条件の修正を定期的に実施

④ SGAに対する基本方針

- スtock型を活かし、従業員の数ではなく質をあげることで効率的なコスト運営が可能
- 一人当たり営業利益の向上と従業員へのフィードバックのスパイラル形成⇒評価制度改善

計-3 IPO・IR投資事業 取り組み事項

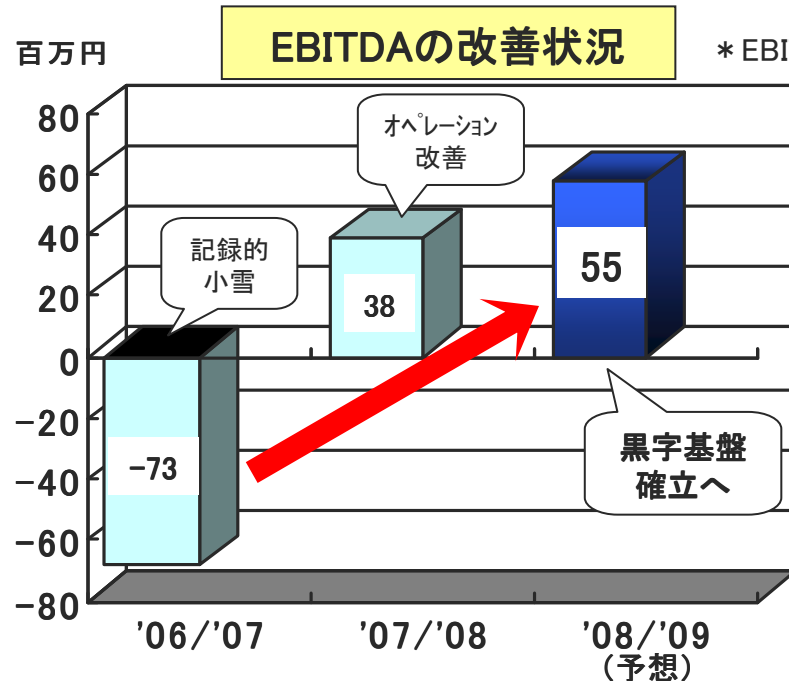
選択と集中



【駐車場事業とIPO・IR事業との連携強化】

- ① 支援先を、駐車場事業に関連するビジネス(自動車・不動産)に集約
- ② 駐車場事業とシナジーを高め、支援先収益と当社の駐車場収益の向上を狙う
- ③ 支援先収益向上により、IPOに対しても促進効果

計-4 スキー場事業 取り組み事項



'07/'08シーズン業績改善要因

- ・ シーズン券販売強化による地元顧客の来場増
- ・ ツアー商品強化による遠方顧客の来場増
- ・ 夏季営業の開始による顧客単価の改善

'08/'09シーズン重点取組み

- ・ 通年営業の本格化
- ・ ゲレンデ改造による競争力強化
- ・ 省エネ運営手法の確立
- ・ パーク&ライドスキーバスの運行開始

3シーズン目にてオペレーションを確立し、15万人の来場で安定収益を確保し、継続成長を目指します。

