



平成21年7月期 18期 決算説明資料

 **日本駐車場開発株式会社**

決算ハイライト -連結-

(単位：百万円)

	18期		前期比較				19期計画	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	前期比	来期計画	当期比
売上高	7,870	100.0%	7,508	100.0%	362	104.8%	8,432	107.1%
売上高総利益	3,051	38.8%	2,924	38.9%	127	104.4%	3,320	108.8%
営業利益	1,258	16.0%	1,181	15.7%	77	106.5%	1,400	111.3%
経常利益	1,168	14.8%	1,827	24.3%	658	63.9%	1,327	113.6%
当期純利益	613	7.8%	489	6.5%	124	125.5%	653	106.4%

1. 17期、18期と2期連続 過去最高売上高・営業利益過去最高益を更新

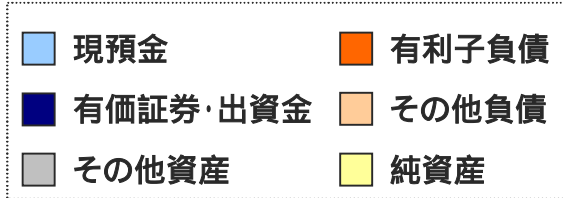
2. 経常利益 658百万円 減少 (営業利益の増加に加え、下記2点が主な要因)

- ・ 私募ファンド配当利益(net)が大幅に減少 (当期109百万円 / 前期1,087百万円 影響額 977百万円)
- ・ 有価証券売却損失(net)が減少 (当期 136百万円 / 前期 397百万円 影響額 +261百万円)

3. 当期純利益 124百万円増加

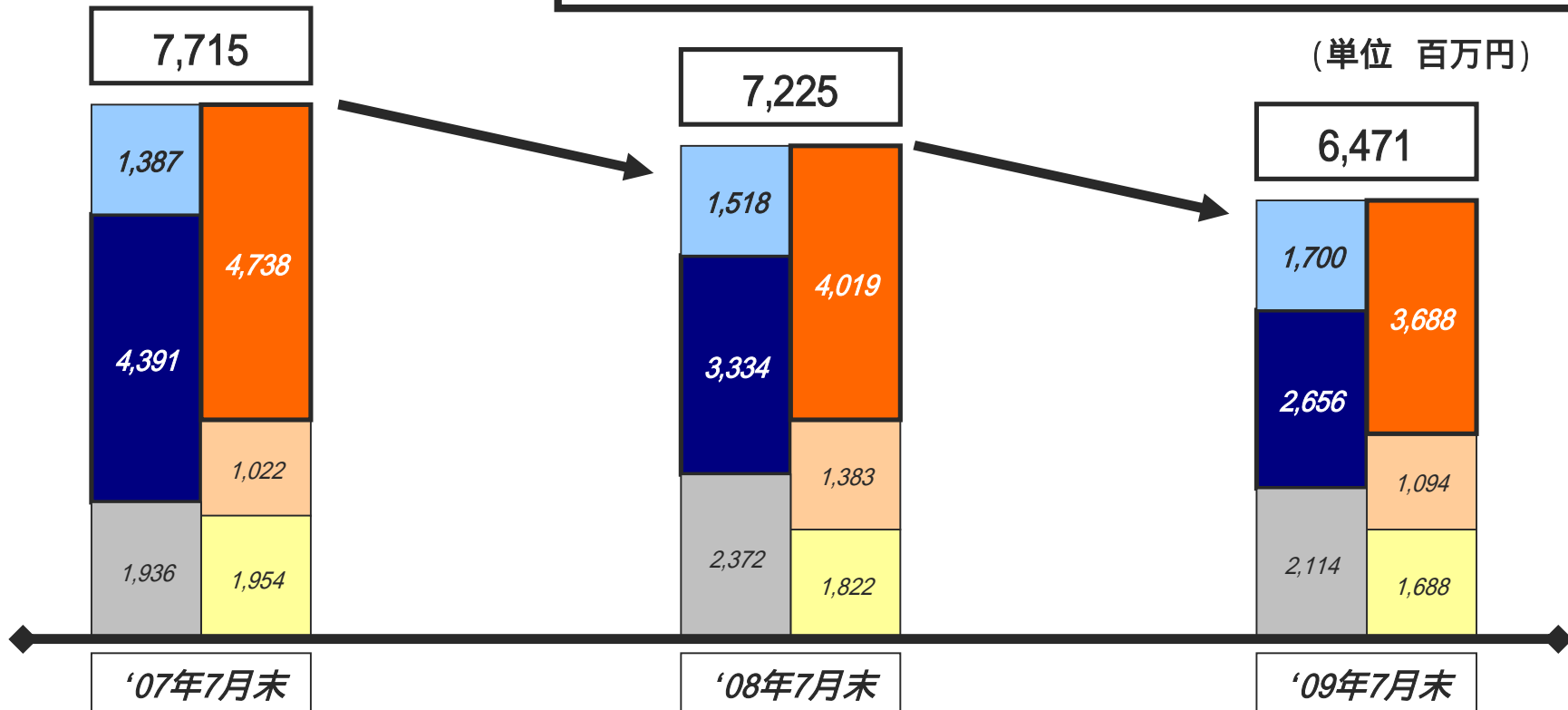
- ・ 前期の特別損失(net)が876百万円と大幅に減少 前期978百万円 当期102百万円
- ・ 主要因は有価証券評価損失 前期984百万円 当期90百万円 減少額893百万円

決算ハイライト -財務体質の改善状況-



07年7月期から財務体質改善に取り組み 2期間における改善状況

- ・ 総資産: 1,243百万円の減少 16%減
- ・ 有利子負債: 1,050百万円の減少 22%減
- ・ 有価証券・出資金: 1,735百万円の減少 40%減
- ・ 流動比率: 62.1% 83.0% 20.9ポイント増
- ・ 純資産比率: 25.3% 26.1% 0.9ポイント増



決算ハイライト - 駐車場事業 -



(単位: 百万円)

	18期		対前期				19期計画			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	7,341	100.0%	7,007	100.0%	334	104.8%	7,850	100.0%	508	107%
売上高総利益	2,767	37.7%	2,652	37.9%	114	104.3%	3,005	38.3%	237	109%
営業利益	1,266	17.3%	1,200	17.1%	66	105.5%	1,385	17.6%	118	109%

18期よりIPO・IRコンサルティング事業につきましては駐車場事業に含めております。なお、当資料においては、前年同期比較を行うため、17期におけるIPO・IRコンサルティング事業についても駐車場事業に含めて表示しております。
駐車場事業には全社費用が含まれております。

- 17期・18期と2期連続で駐車場事業単体においても過去最高売上・営業利益を達成
- 新規契約受託による売上高の増加・販管費コスト管理の徹底
 - 物件数: 純増 33物件 (直営物件24件増 / マネジメント物件9件増)
 - 台数: 直営物件契約台数 690台増・マネジメント物件管理台数 2,381台増
 - 売上高334百万円増に対し販管費は48百万円増
人件費 101百万円 増となった一方で、その他費用は 53百万円減
- 来期においては、既存物件の収益性を高めつつ新規契約の獲得を行うことで、過去最高収益(営業利益)更新を計画
 - 物件数 19期は75物件の純増予定

決算ハイライト -スキー場事業-



(単位: 百万円)

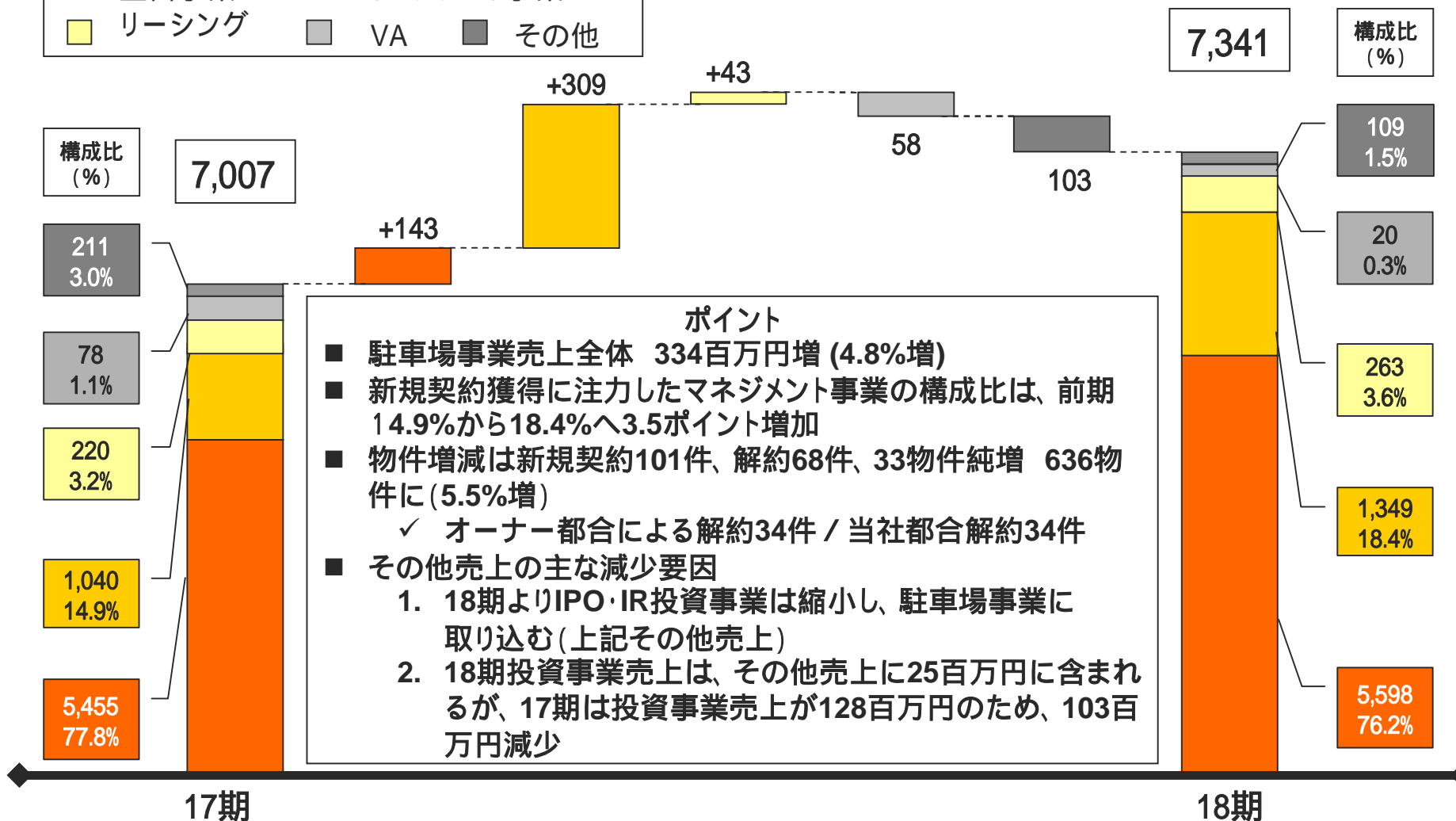
	18期		対前期				19期計画			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	529	100.0%	502	100.0%	27	105.4%	582	100.0%	52	110%
売上高総利益	285	54.0%	273	54.5%	12	104.3%	315	54.2%	29	110%
営業利益 (損失)	8	-	17	-	8	-	15	2.6%	23	-

- スキー場運営を開始以来、3シーズン連続増収
- 来場者数の増加等により売上は5.4%増
 前期より1,700人増の147,000人(1.2%増)
 夏場営業への取り組み
 一人当たり売上単価の向上
- 営業損益は17期 17百万円から、 8百万円へ改善
- 19期においては、営業利益15百万円とし、黒字化を計画

モデル別売上高増減

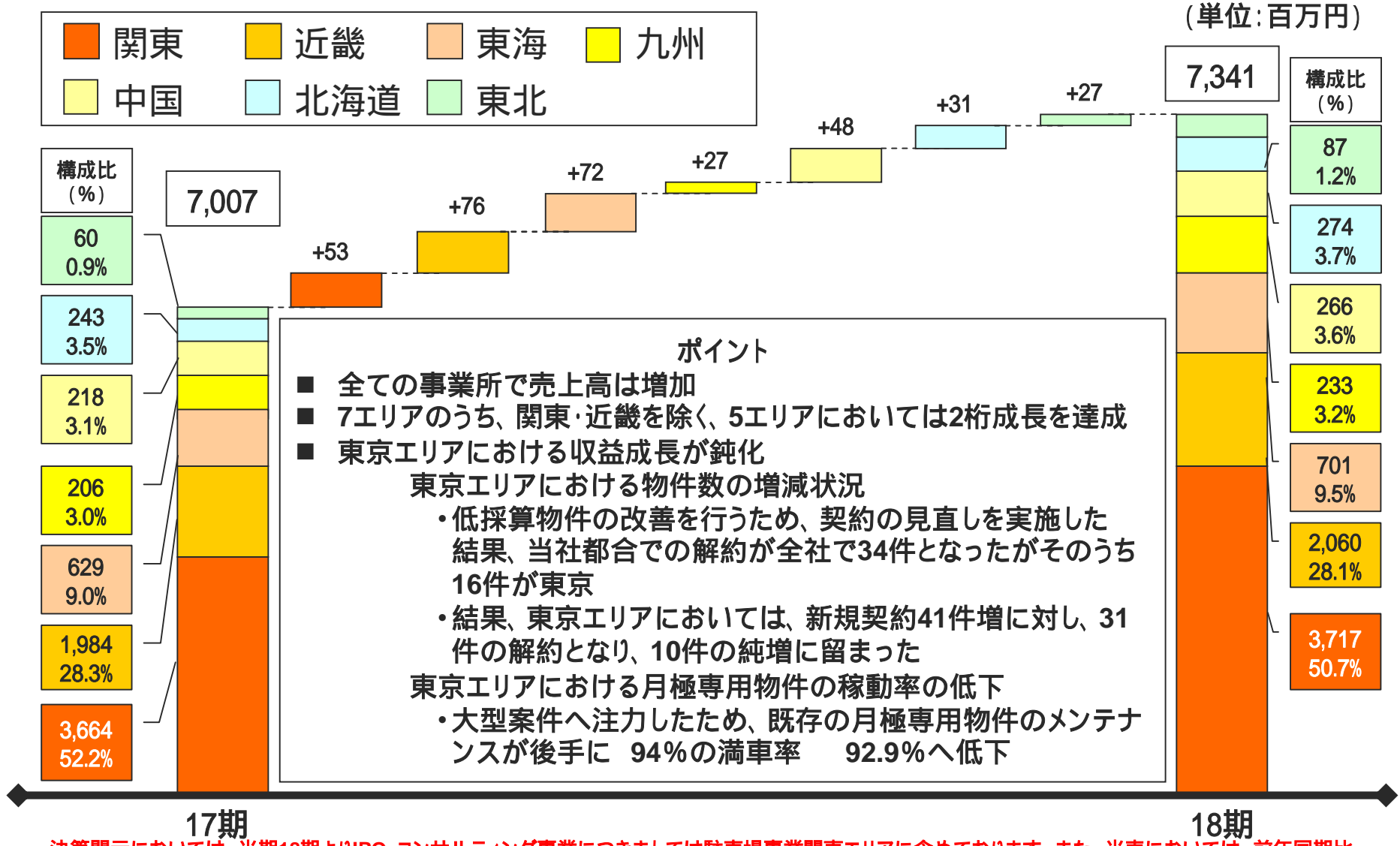


(単位: 百万円)



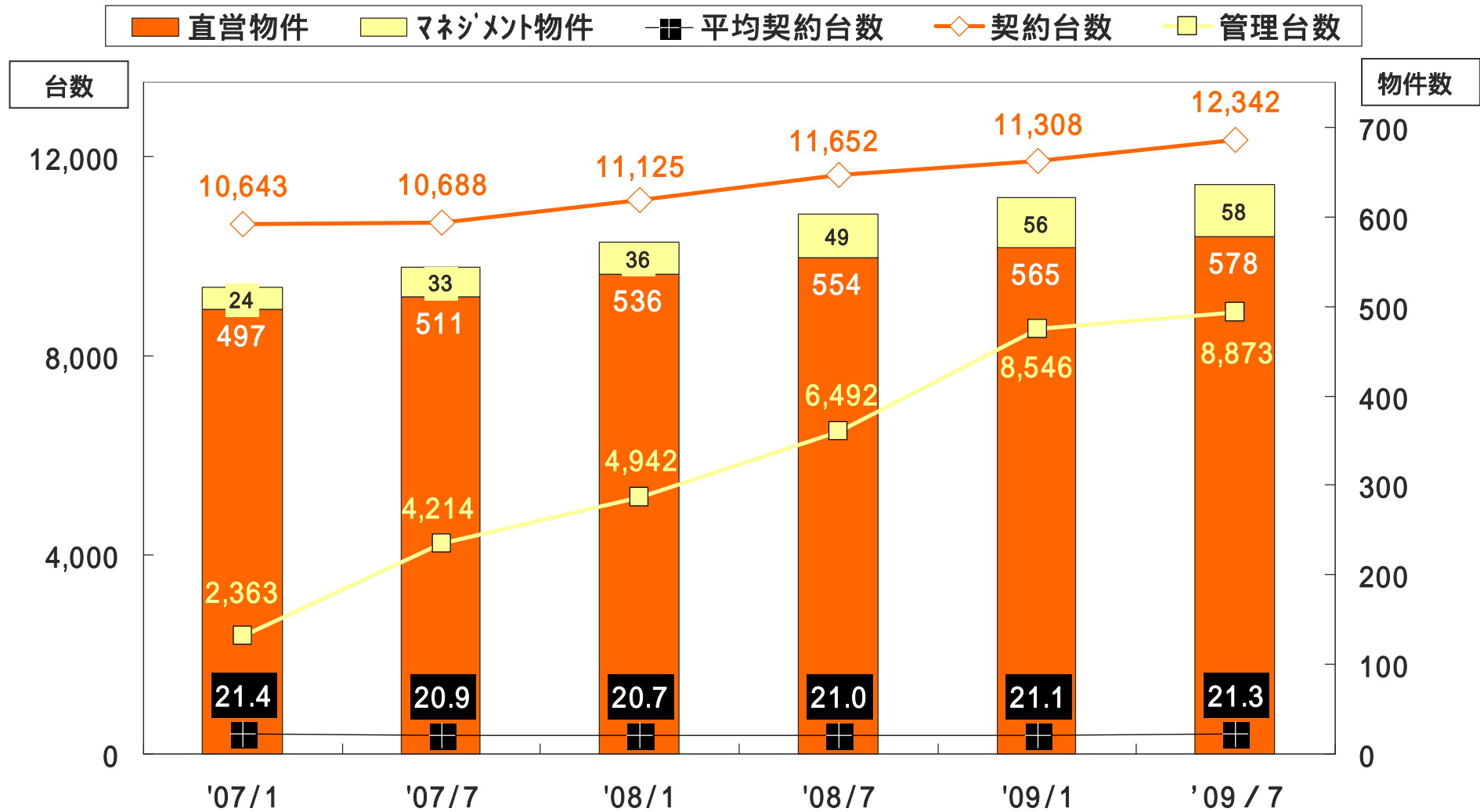
決算開示においては、当期18期よりIPO・コンサルティング事業につきましては駐車場事業関東エリアに含めております。また、当表においては、前年同期比較を容易にするため、17期についてもIPO・IR投資事業売上を駐車場事業のその他に含めております。

地域別売上高増減



決算開示においては、当期18期よりIPO・コンサルティング事業につきましては駐車場事業関東エリアに含めております。また、当表においては、前年同期比較を容易にするため、17期についてもIPO・IR投資事業売上を駐車場事業の関東エリアに含めております。

物件数・台数の推移



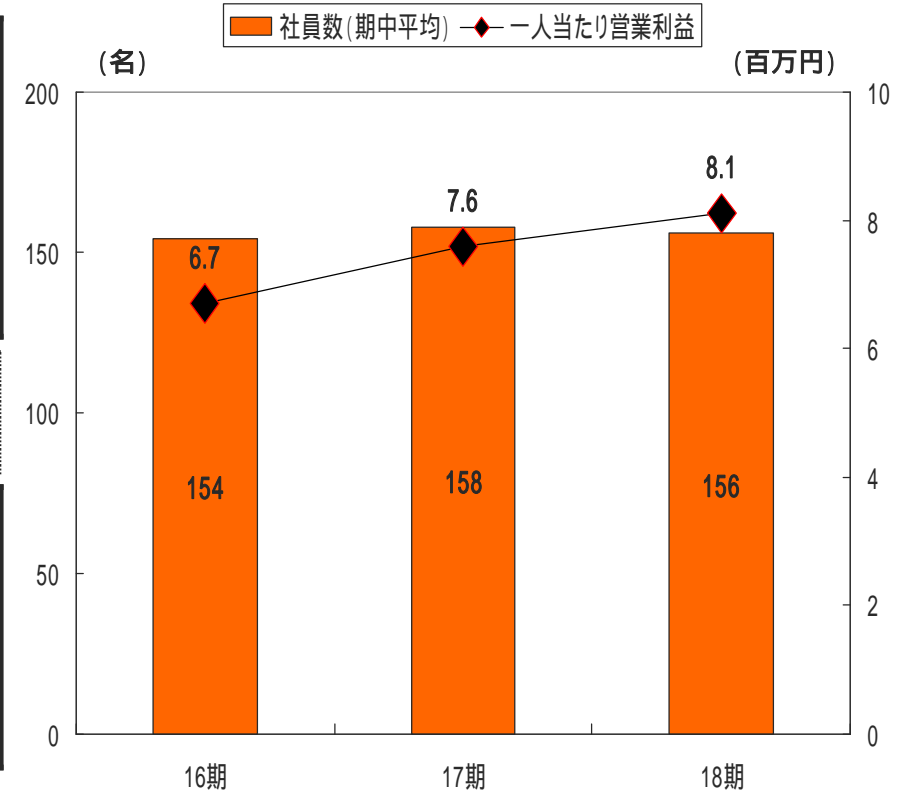
駐車場事業 販管費と人員効率への取組み

(単位 百万円)

	18期	17期	増減	増減率
人件費	660	559	101	118.1%
その他経費	839	892	53	94.1%
販管費合計	1,500	1,451	48	103.3%
営業利益	1,266	1,200	66	105.5%

当事業年度(18期)よりIPO・IRコンサルティング事業につきましては駐車場事業に含めております。
 なお、当資料においては、前年同期比較を行うため、17期におきましてもIPO・IRコンサルティング事業を駐車場事業に含めて表示しております。
 駐車場事業には全社費用が含まれております。

	16期	17期	18期
社員数 (期中平均)	154人	158人	156人
一人当たり 営業利益	6.7百万円	7.6百万円	8.1百万円

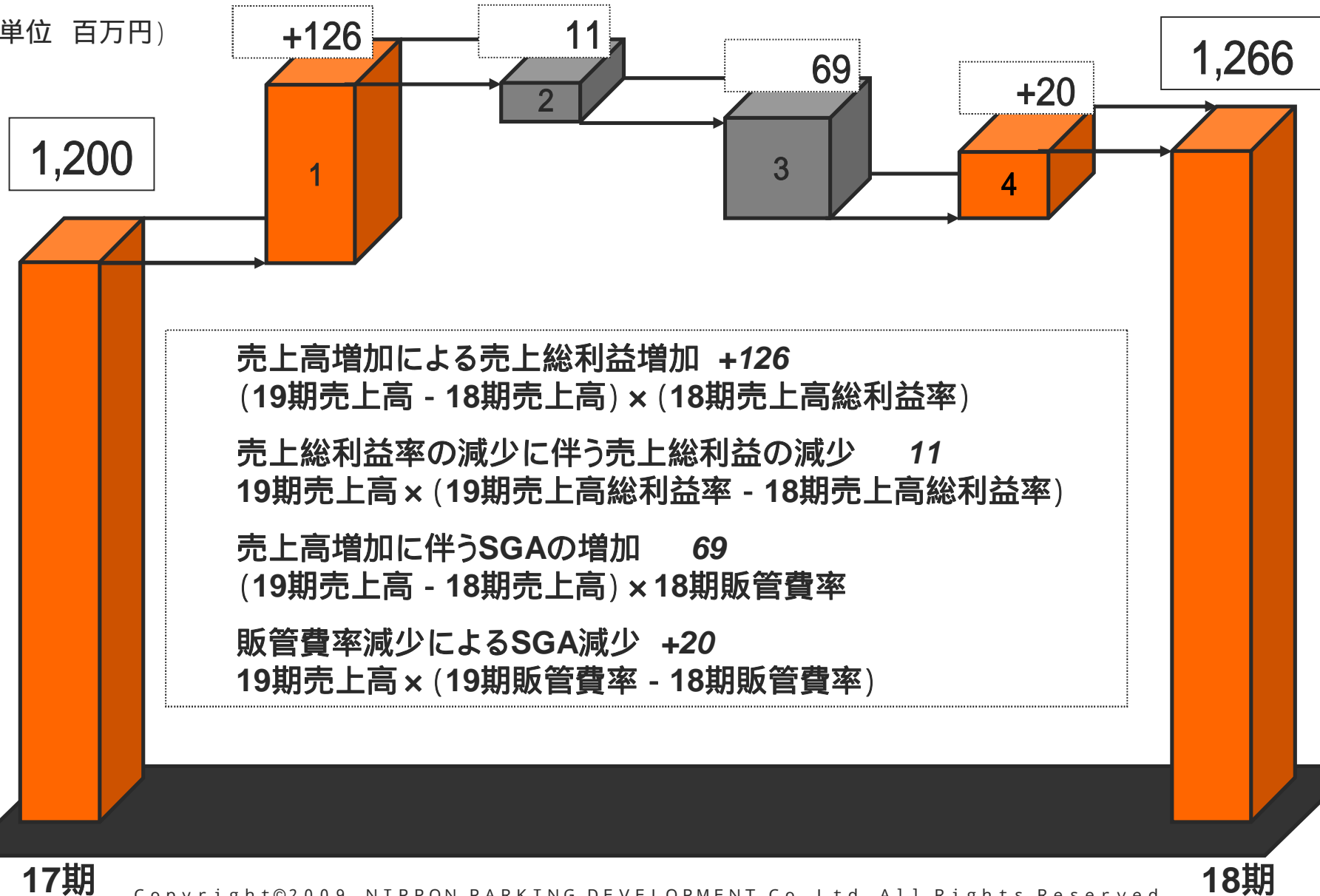


【販管費に対する基本方針】

- 販管費のなかで、人件費以外の項目については満遍なく削減し、人件費に集約
- 人件費においては人員数増加により増加するのではなく、一人当たり営業利益が向上していくことで一人当たり人件費の向上を目指す

駐車場事業 営業利益変動要因

(単位 百万円)



売上高増加による売上総利益増加 +126
 $(19期売上高 - 18期売上高) \times (18期売上高総利益率)$

売上総利益率の減少に伴う売上総利益の減少 11
 $19期売上高 \times (19期売上高総利益率 - 18期売上高総利益率)$

売上高増加に伴うSGAの増加 69
 $(19期売上高 - 18期売上高) \times 18期販管費率$

販管費率減少によるSGA減少 +20
 $19期売上高 \times (19期販管費率 - 18期販管費率)$

19期計画

(単位：百万円)

	駐車場事業			スキー場事業			連結		
	19期	18期	増減率	19期	18期	増減	19期	18期	増減
売上高	7,850	7,341	107%	582	529	110%	8,432	7,870	107%
営業利益	1,385	1,266	109%	15	8	-	1,400	1,258	111%
経常利益	1,325	1,191	111%	2	23	-	1,327	1,168	114%
当期純利益	652	644	101%	1	30	-	653	613	106%

1. 連結・単体ともに、17期より3期連続で売上高・営業利益において、最高収益を計画
2. 駐車場事業
 - 既存ビジネスモデルによる成長は、収益型ソリューションである直営物件の新規獲得に注力
 不動産市況の低迷 ビル収益は低下傾向
 原油価格変動の落ち着き・高速道路料金の値下げ 車の利用量は安定
 - 中長期的な国内成長モデルとしてカーシェアリングモデルの確立・収益化
 - 長期的な成長ターゲットエリアとなるアジア都市でのコンサルティング受注
3. スキー場事業
 - 営業損益の黒字化に加え、日本スキー場開発単体の当期純利益においても黒字化を計画

19期配当

19期末一株当たり配当金は100円を計画

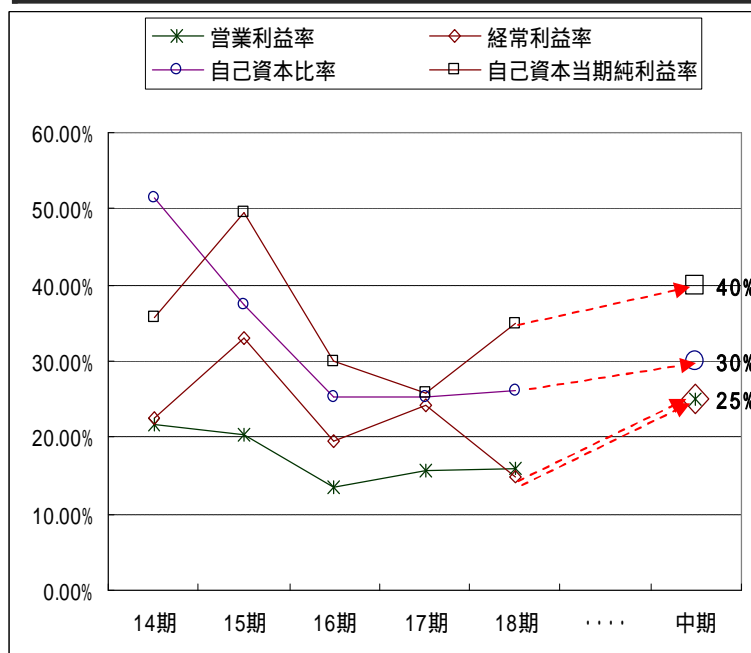
- 中長期的に主軸事業を目指すカーシェアリング事業への投資に備え資金確保
- 財務基盤の強化 有利子負債の圧縮・自己資本の充実

■ 連結ベース 配当性向・財務指標の推移

	15期	16期	17期	18期	19期計画
一株当たり配当金	200円	200円	200円	200円	100円
配当総額	6.8億円	6.8億円	6.8億円	6.8億円	3.4億円
当期純利益	10.6億円	6.4億円	4.8億円	6.1億円	6.4億円
配当性向	64%	107%	139%	110%	52%
純資産	23億円	20億円	18億円	17億円	20億円超
有利子負債	27億円	47億円	40億円	37億円	30億未満
自己資本比率	37%	25%	25%	26%	30%超

目標とする経営指標の推移と中期目標

種類	項目	14期	15期	16期	17期	18期	中期目標
収益性	営業利益率	21.7%	20.3%	13.5%	15.7%	16.0%	25%
	経常利益率	22.6%	32.9%	19.5%	24.3%	14.8%	25%
健全性	自己資本比率	51.4%	37.3%	25.3%	25.2%	26.1%	30%
投資指標	自己資本当期純利益率	35.7%	49.5%	30.0%	25.9%	35.0%	40%



- 15期まで順調に推移した各指標は、16期に低採算物件の発生、コスト増加、株式やファンドへの投資増加により悪化
- 17期は運営物件の見直しや当時の都心マーケットに合致したマネジメント運営による新規契約増加、コストの徹底見直しにより、収益性は回復
- 18期より第2次成長期と位置づけ取り組んだ結果、多額のファンド配当のあった経常利益率の項目を除き、17期から各指標は改善

18期 駐車場事業トピック

- マネジメント事業は順調に成長し主力ソリューションモデルとして定着
 1. 高付加価値型マネジメントソリューションに注力してから、駐車場事業における売上高構成比は、3年間で構成比8% 18%まで上昇
 2. マネジメント運営物件数は49件 58件 9件増
 3. マネジメント売上高は1,040百万円 1,349百万円 30%増

〈大型オフィス〉

- 大手町カンファレンスセンターパーキング -
3棟一体型駐車場

- 日経ビル
- JAビル
- 経団連会館



18期 主なマネジメント新規物件

〈大型商業施設〉

- 東戸塚オーロラシティ駐車場「オーロラパーキング」-



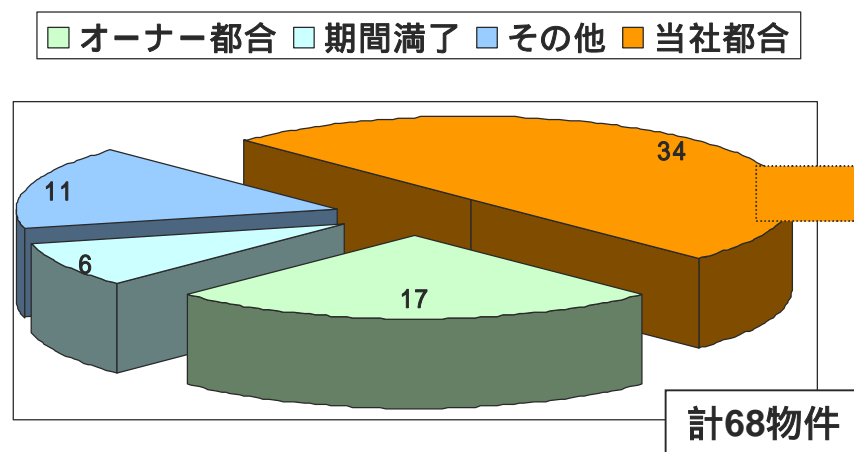
- 西武、ダイエー、各種専門店
で構成されるショッピング
モールの駐車場
- 総台数1,620台
当社運営物件のなかでは
過去最大
- パークアンドライド利用を
取り込み駐車場を有効活用

18期 駐車場事業トピック

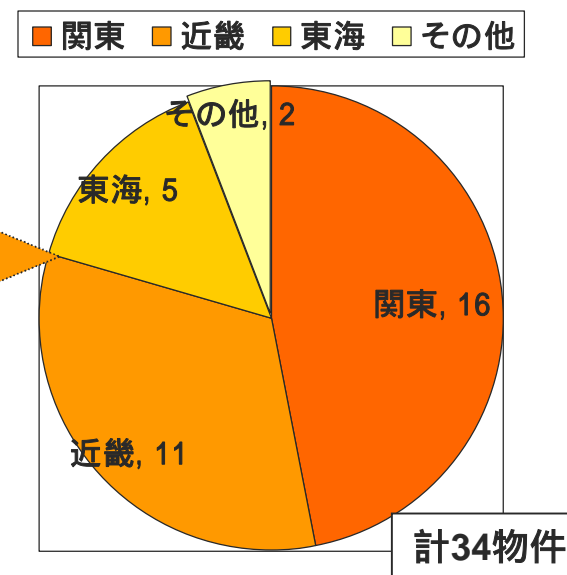
■ 当社都合解約により純増物件は33件に留まる

1. 新規契約状況としては、全社にて101件(内直営物件は92件)の新規契約を獲得し、堅調に推移
2. 18期は既存物件の収益見直しを実施した結果、当社都合による解約が増加 全社で68件、内当社都合が34件(半数)

〈解約物件数の内訳〉



〈当社都合解約 エリア内訳〉



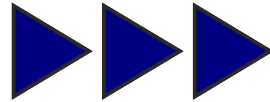
18期 駐車場事業トピック

- 東京エリアにおいて既存の月極専用直営物件収益が低下
 1. 前期、既存月極物件219件の売上総利益を比較
 - ✓ 前期511百万円 当期456百万円
 - ✓ 前期より、55百万円(11%)減
 2. 18期期首における月極物件稼働率 94.0% 18期末92.9% 1.1ポイント低下
- 物件増加に対する人員バランスの見直し
 1. 每期物件数が増加していく一方で、月極営業部員数が減少
 - 一人当たり物件数は46件まで増加し、メンテナンスが十分実施できず
 2. 対策として18期4Qにて、月極営業人員の拡充を実施
 - 一人当たり担当物件数は30～35件に適正化

東京エリア	17期期首	18期期首	19期期首
月極専用物件稼働率	96.5%	94.0%	92.9%
月極営業人員数	7名	6名	9名
月極物件数	256	275	282
一人当たり件数	36件	46件	31件

【19期マーケットにおけるターゲット】

中小規模オフィスビル



サブリース・時間貸し併用サブリースを提案

空室率の上昇・賃料単価低下により、ビル収益は減少傾向

- 空室率の上昇につられ、空車室数も拡大傾向、不稼動部分の収益化が課題に
- 駐車場収益向上のため、月極契約のサブリースを提案
- 総台数50台程度の中規模ビルについては、駐車場収益をより高めるために時間貸し運営を併用

大型ビル・商業施設

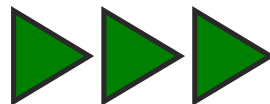


高付加価値型マネジメントを提案

百貨店など多くの商業施設は、海外からの専門店出店や消費縮小により、収益は減少傾向

- 出入り口となる駐車場における運営サービスやハード改善によるライバル店との差別化
- 商業テナントは二極化、キラーテナント向けの駐車場サービスの提案（パレサービス・ドアマン）
- 駐車場自体の収益化（近隣利用者への開放など駐車場時間貸し運営の強化・駐車場運営コストの見直し）

カーユーザー



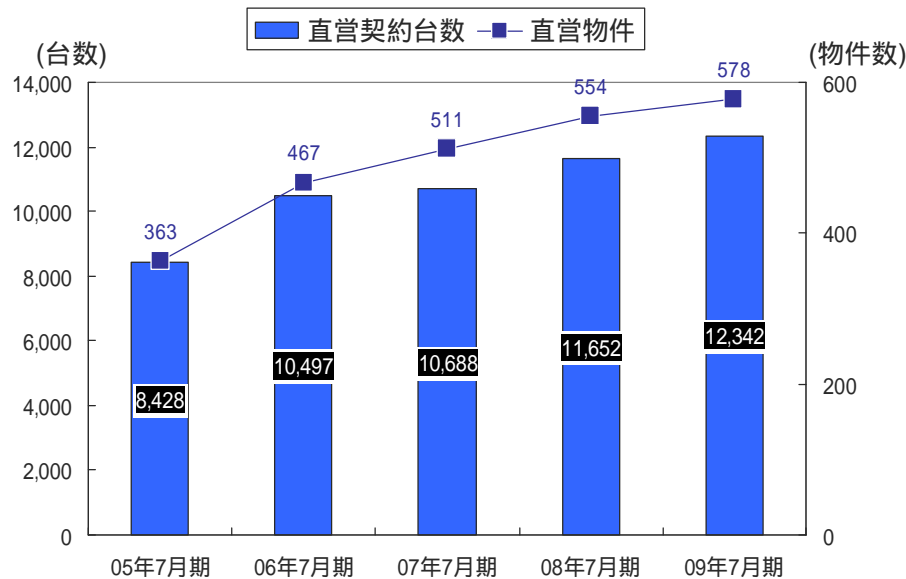
カーシェアリングを提案

車ユーザーへのソリューション戦略

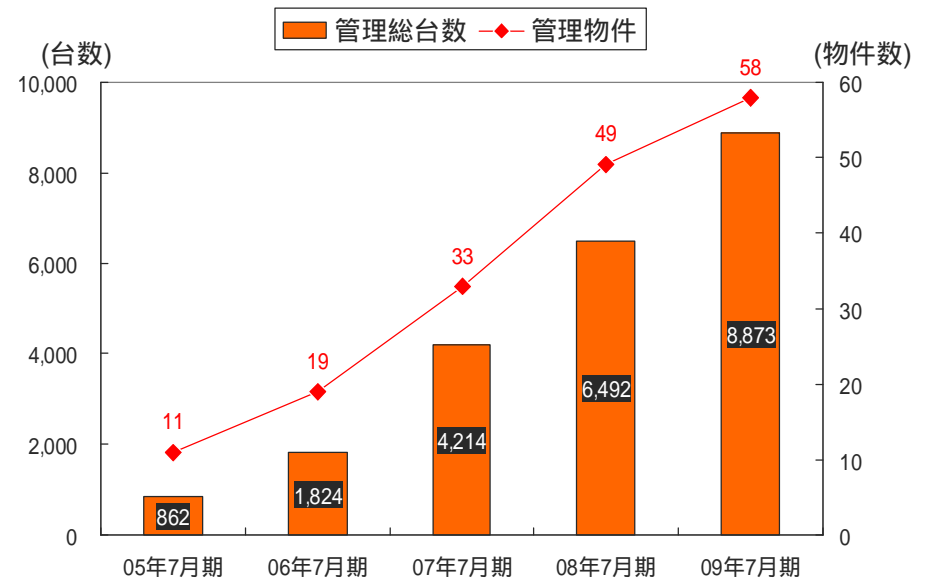
- 法人 景気低迷のなか、コストを削減していく傾向にあるため車輛保有コストの削減を提案
- 個人 若年層のコスト高による車離れに対し、低価格で気軽に利用できるカーシェアを提案

ソリューション別 物件・台数推移

収益型ソリューション 直営物件



マネジメント物件



～06年：不況下でビル収益が低下傾向であった為、収益型ソリューションを中心に提案

06年～：不動産市況の好転により、大型施設へサービス向上ソリューション提案に注力

新ソリューション カーシェアリング

コストが高く購入できない



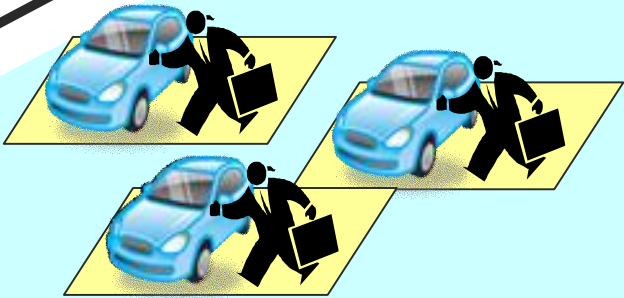
レジャー利用
土日しか使わない



法人・個人に関わらず、
コストが車保有の最大のネック
一方で、平日・土日、朝・夜など
不稼動な車輛が多い



社用車(法人)
平日しか使われていない

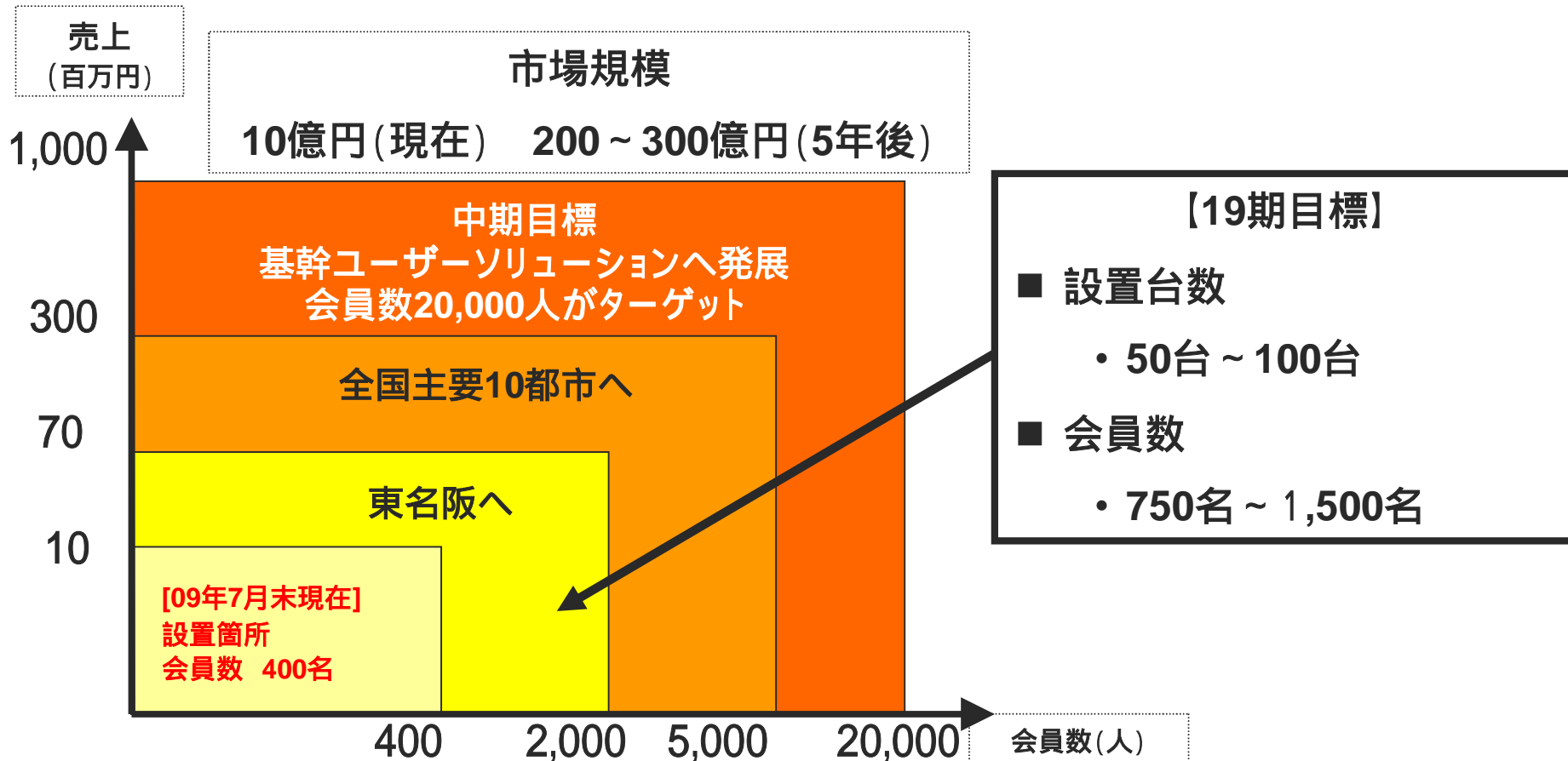


コストを削減したい

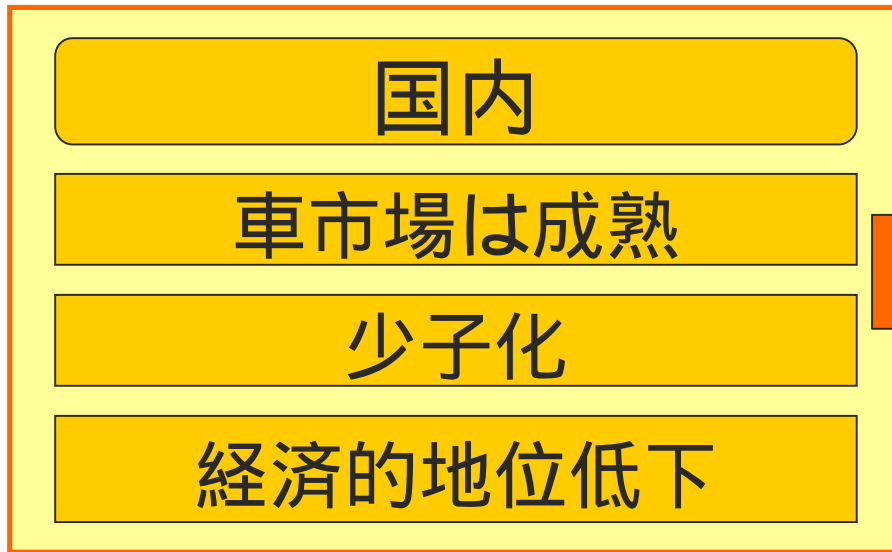


カーシェアリング ecoioca 今後の展開

大都市中心街で、新たな車利用のニーズを創造
 ビルオーナーだけでなく、車ユーザーへの新たなソリューション提供
 当社既存経営資源を徹底活用し、効率的な事業運営実施

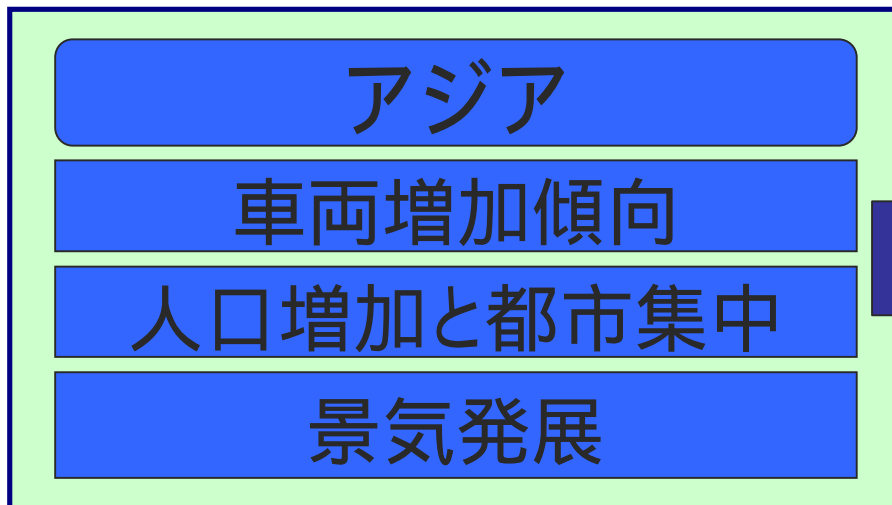


長期ターゲットとしてのアジア展開



自動車はステータスから移動手段
保有 シェアリング
カーシェア当社運営メリット

- ハード面においては、既に稼働している好立地駐車場で展開
- ソフト面においては、各エリアの月極営業部隊によりユーザーへの営業やメンテナンス



- 人も車も増加していくエリアにおいては、駐車場の需給が逼迫する傾向
- 日本で培ったコンサルティングを海外で展開するため、グローバルコンサルティング本部を設立

08/09 冬季シーズントピックス

■ 外部環境・業界の概況

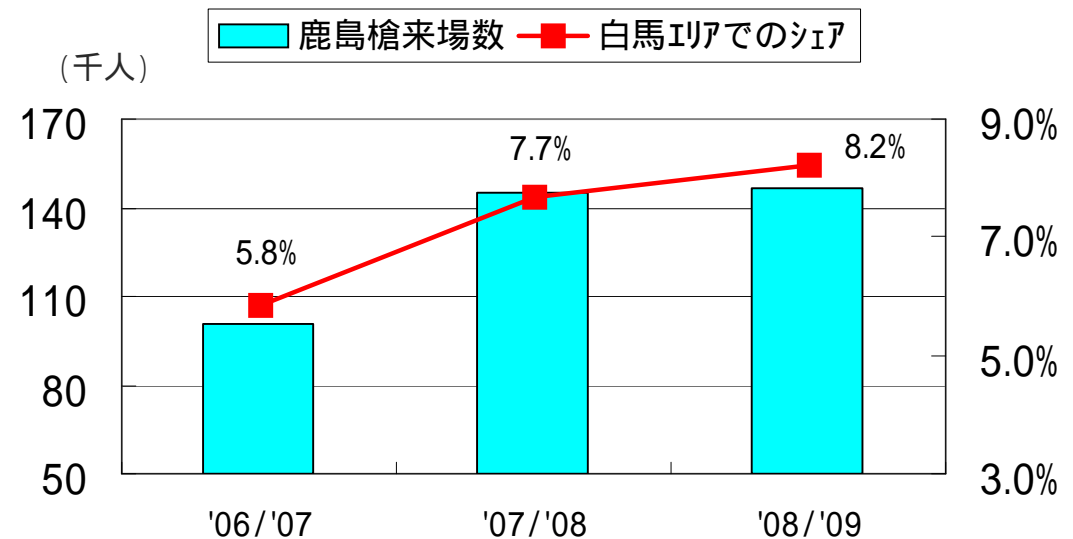
史上1、2を争う暖冬少雪のシーズン
 未曾有の不景気で長野県、白馬エリアは低調

来場者数 (千人)	'06-'07	'07-'08		'08-'09	
			前年比 (%)		前年比 (%)
長野県	7,642	8,153	+6.7	7,623	6.5
白馬エリア	1,728	1,890	+9.4	1,787	5.5
鹿島槍	101	145	+43.9	147	+1.2

■ 鹿島槍スキー場の概況

ゲレンデ投資や集客活動の強化で2年連続伸長
 苦境のなかでもエリア内シェア続伸

ゲレンデへの投資、
 集客活動強化でエリアシェア拡大



改善状況

改善状況

【売上】

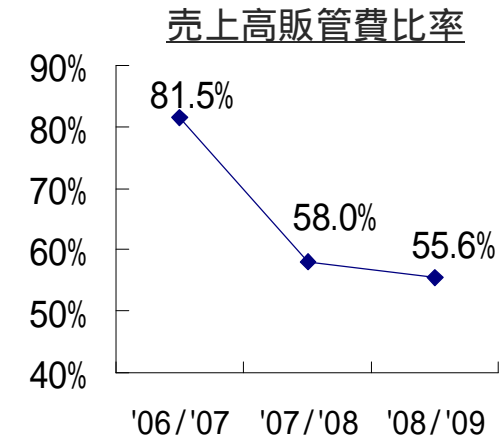
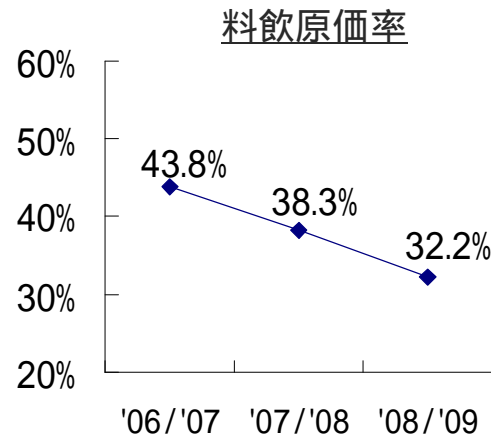
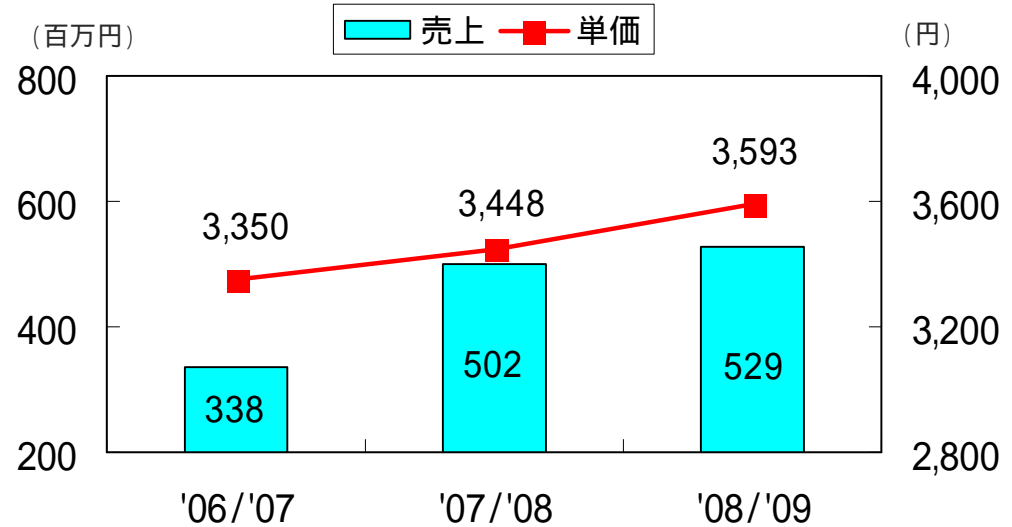
来場者数の増加、夏期営業の開始等が貢献し、529百万円(前年比105.4%)を達成

【顧客単価】

リフト料金見直し、飲食付きリフト券販売等により、144円(前年比104.2%)上昇

【コスト管理】

- ・レストランメニュー改善等により
飲食原価率は 6.1ポイントの改善
- ・土地賃借料改定、電力利用最適化等により
売上高販管費比率は 2.4ポイントの改善



不景気、暖冬少雪でも来場者・売上・単価が伸長
コストコントロール、オペレーション確立

=

利益創出基盤の確立

今期の取組み

前期取組みの拡大

冬期集客

天候の影響を受けにくい集客 団体・イベント集客
週末・休日の売上極大化 浮動層であるファミリー層集客

バス中継拠点でのレストラン・売店営業

冬期 スキー場行きバスステーション(約8万人利用)
夏期 立山黒部アルペンルート(約100万人利用)の宿泊エリア

夏期団体宿泊の誘致

220人宿泊キャパシティの夏期本格稼働へ(1泊2日 5~8千円程度)
こども自然体験・合宿など

新規取組み

ロード・マウンテンバイクのベース拠点展開

社会人研修・運動会・イベントなど



いかなる環境下でも黒字化 経営安定化へ