



パラカ株式会社
平成30年9月期（第22期）
決算説明会資料
平成30年11月13日

損益計算書ハイライト

増収だが、新規開拓原価先行・解約の影響・販管費増により経常利益減益

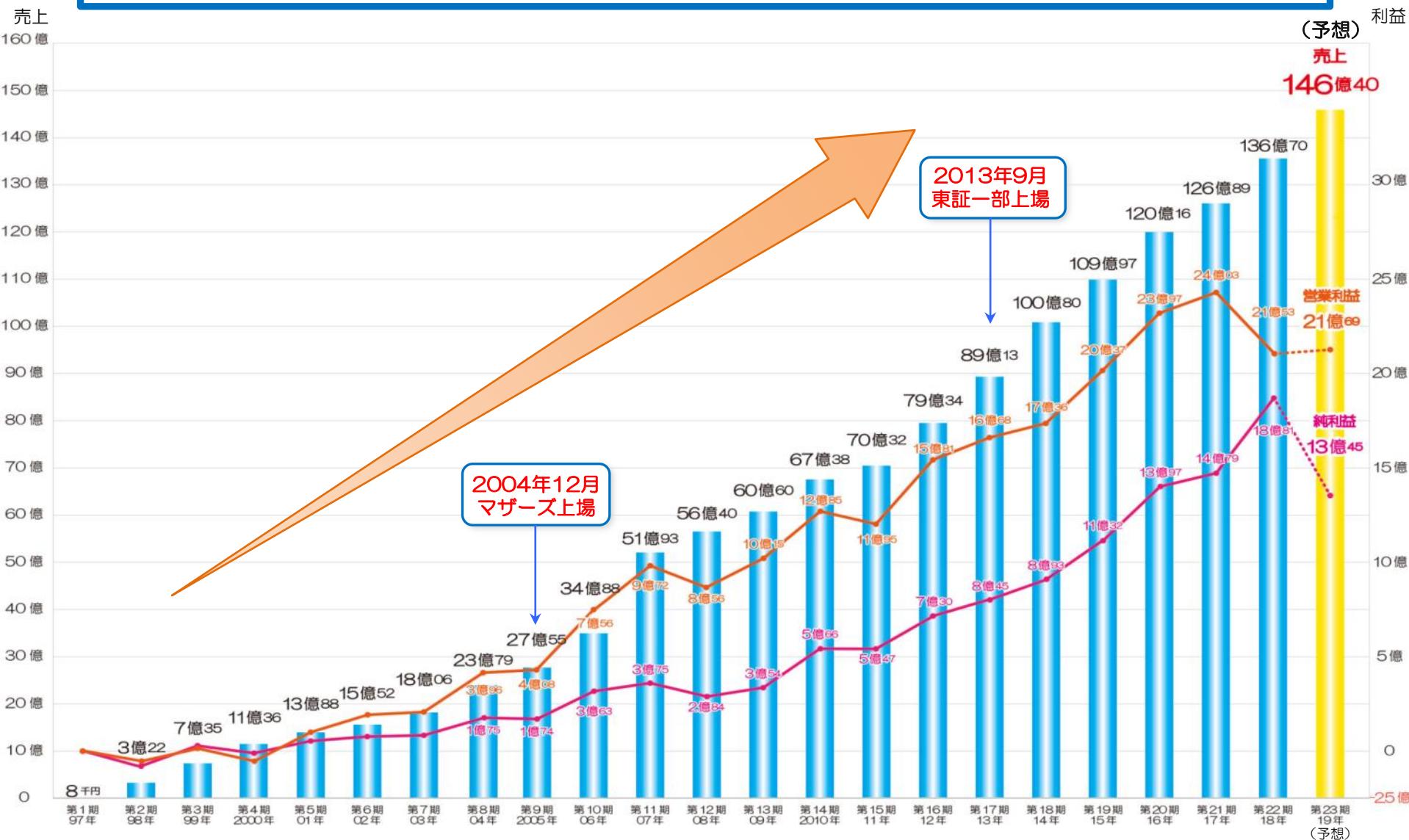
	第21期 2017. 9月	第22期 2018. 9月	前期比
売 上 高	126億89百万円	→ 136億70百万円	+7.7%
売上原価	89億56百万円	→ 100億21百万円	+11.8%
売上総利益	37億32百万円	→ 36億48百万円	-2.2%
販売管理費	13億28百万円	→ 14億95百万円	+12.5%
営業利益	24億03百万円	→ 21億53百万円	-10.4%
経常利益	21億92百万円	→ 19億52百万円	-10.9%
純 利 益	14億79百万円	→ 18億81百万円	+27.2%

新規開拓
原価先行と、
解約の影響

オフィス賃料・
採用教育費等
増加
(2拠点新規開設・
5拠点移転拡大)

成田第2
売却に伴う
特別利益計上

創業来22期連続增收、7期連続最終利益増益



売上/売上総利益

- ① 新規開拓による原価先行
- ② 一括費用計上増加（看板等部材の低廉化）
- ③ 高収益駐車場の解約
- ④ 北陸地方における豪雪の影響

販管費

- ① 東京本社移転、営業所開設の影響
- ② 人件費の増加
- ③ 採用教育費の増加

売上減と除雪費用合わせ、約3千万円の影響

1月～2月にかけて断続的に大雪、長岡市で積雪145cmを記録

新潟市万代第2の例



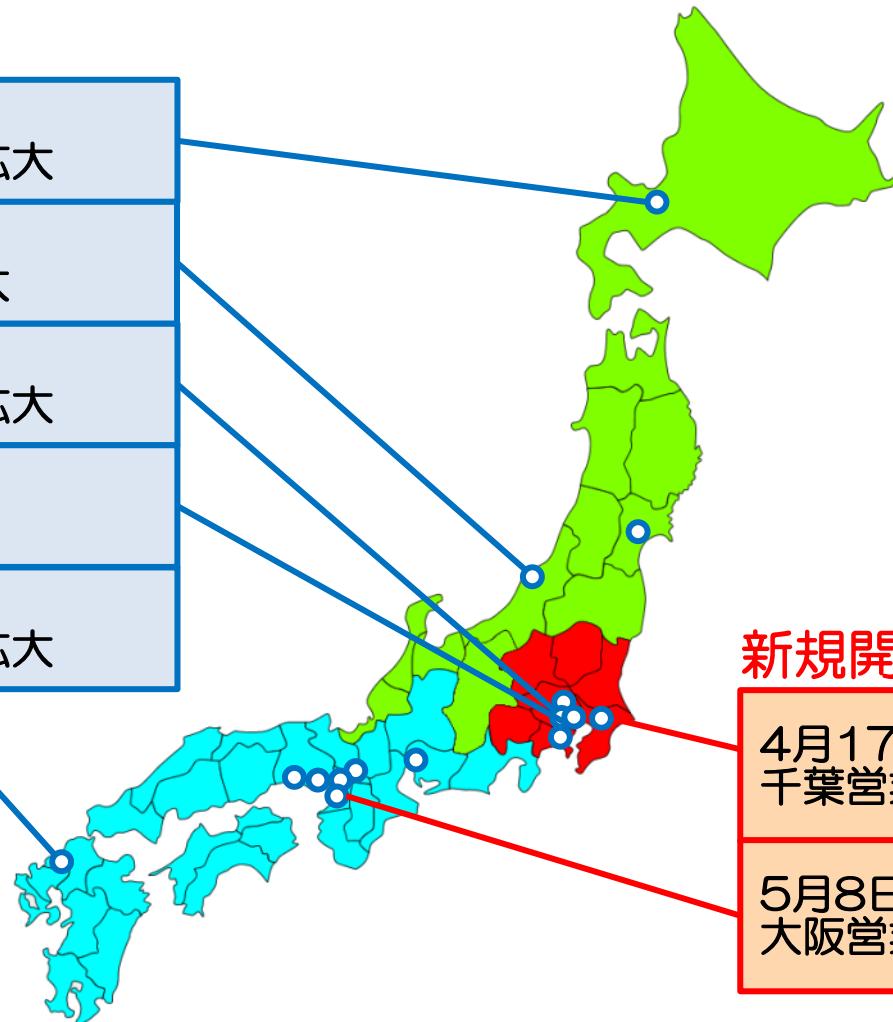
営業所展開の積極化

営業拠点13カ所 (2017年3月末) ⇒ 15カ所 (現在)

本社と新潟支店、3営業所を移転拡大

移転拡大

4月17日	札幌営業所 移転拡大
12月4日	新潟支店 移転拡大
4月10日	新宿営業所 移転拡大
5月15日	本社 移転拡大
12月11日	福岡営業所 移転拡大



※全て2017年

売上高と売上総利益

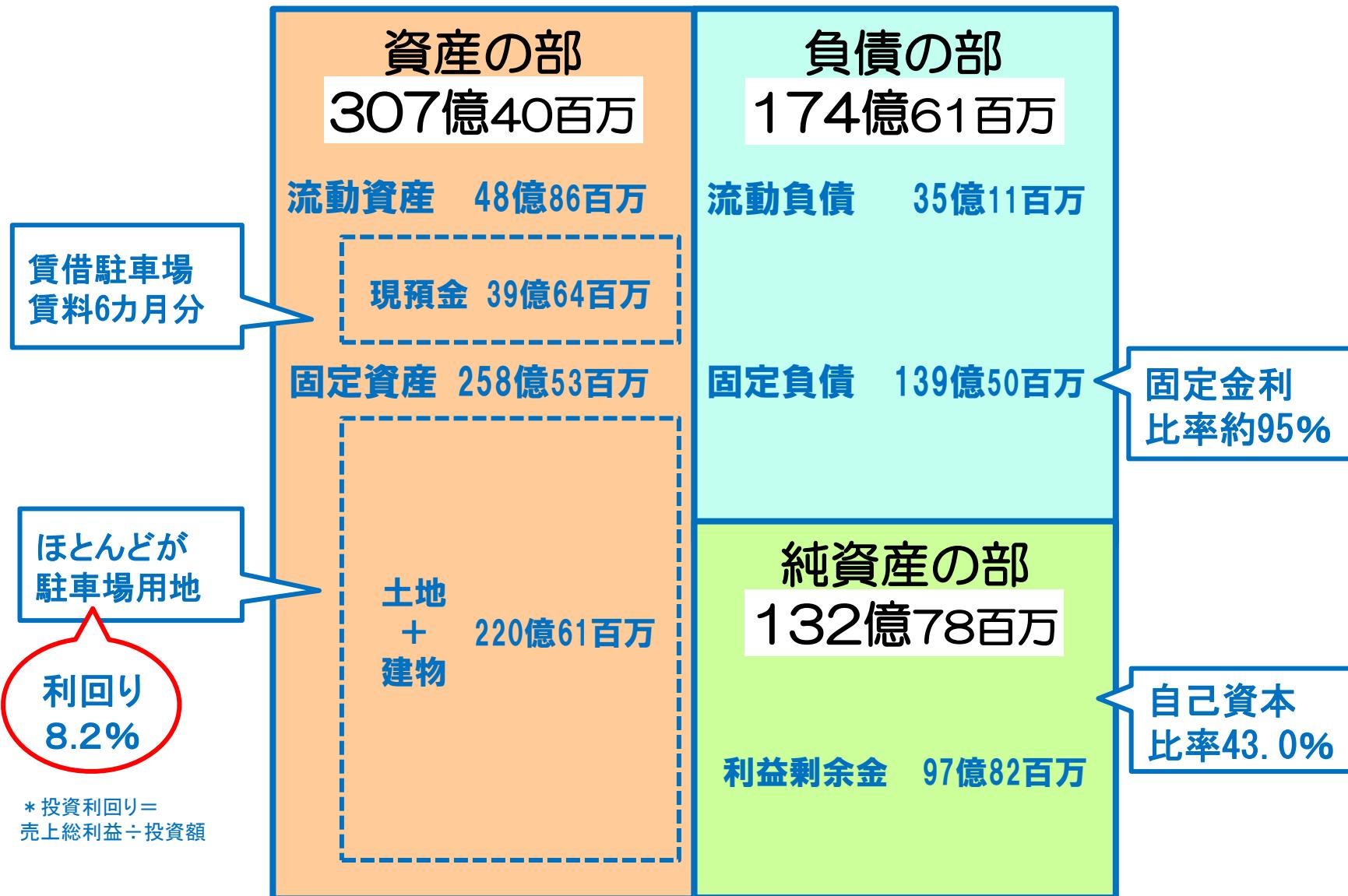
賃借駐車場の開拓順調

	第21期 2017年9月	第22期 2018年9月	%	前期比
売上高	126億89百万	136億70百万	+7.7%	9億81百万
賃借駐車場	102億57百万	112億38百万	+9.6%	9億80百万
保有駐車場	19億30百万	19億47百万	+0.9%	16百万
その他	5億00百万	4億84百万	-3.1%	△15百万
うち太陽光発電	1億72百万	1億75百万	+1.4%	2百万
売上総利益	37億32百万	36億48百万	-2.2%	△83百万
賃借駐車場	17億82百万	17億53百万	-1.7%	△29百万
保有駐車場	16億17百万	15億87百万	-1.8%	△29百万
その他	3億32百万	3億08百万	-7.3%	△24百万
うち太陽光発電	90百万	92百万	+2.4%	2百万

新規開拓は順調

料金変更
値上げ923件
値下げ389件

貸借対照表 概要



貸借対照表 詳細

	2017年9月	2018年9月	%	前期比
資産合計	276億98百万	307億40百万	+11.0%	30億41百万
流動資産	39億66百万	48億86百万	+23.2%	9億20百万
現金・預金	31億12百万	39億64百万	+27.4%	8億52百万
固定資産	237億32百万	258億53百万	+8.9%	21億21百万
有形固定資産	232億78百万	253億23百万	+8.8%	20億45百万
土地	190億36百万	213億03百万	+11.9%	22億66百万
建物	7億98百万	7億58百万	-5.0%	△39百万
負債合計	159億32百万	174億61百万	+9.6%	15億29百万
流動負債	28億25百万	35億11百万	+24.3%	6億86百万
1年以内長期借入金	13億57百万	15億85百万	+16.8%	2億27百万
固定負債	131億07百万	139億50百万	+6.4%	8億42百万
長期借入金	107億68百万	119億89百万	+11.3%	12億21百万
純資産合計	117億65百万	132億78百万	+12.9%	15億12百万
株主資本	118億16百万	133億18百万	+12.7%	15億01百万
資本金	17億50百万	17億65百万	+0.8%	14百万
資本剰余金	21億13百万	21億60百万	+2.2%	47百万
利益剰余金	83億50百万	97億82百万	+17.1%	14億31百万

保有駐車場
当期投資額
24.7億円

借入金
返済 23.7億円
新規借入 38.2億円
主に20年固定金利

開拓状況

		2016年10月 ～ 2017年9月	2017年10月 ～ 2018年9月	%	前期比
増加分	開拓数	303件 5,308車室	303件 3,803車室	0.0% -28.4%	0 -1,505
	解約数 (解約率:車室数ベース)	114件 1,852車室 (6.6%)	165件 2,605車室 (8.9%)	+44.7% +40.7%	+51 +753
	純増数	189件 3,456車室	138件 1,198車室	-27.0% -65.3%	-51 -2,258

案件は前期より
小型化

新規開拓は順調

解約理由の
主なものは
建築、売却

		2017年9月	2018年9月	%	前期比
残高	賃借駐車場	1,803件 23,938車室	1,922件 24,983車室	+6.6% +4.4%	+119 +1,045
	保有駐車場	158件 4,082車室	177件 4,235車室	+12.0% +3.7%	+19 +153
	合計	1,961件 28,020車室	2,099件 29,218車室	+7.0% +4.3%	+138 +1,198

保有駐車場の取得状況

		2016年9月末	2017年9月末	2018年9月末	
残高	残 高	179億円	196億円	219億円	
	前期末比	+9.6%	+9.5%	+12.5%	
	合計面積	27,367坪	29,009坪	30,008坪	
増加分	取得金額	15.6億円	17.0億円	24.7億円	
	前期比	+22%	+9%	+45%	
	売却簿価	--	--	▲2.3億円	
	取得数	20件 297車室	20件 206車室	23件 270車室	

23期取得済み分

小樽市①	9車室
小樽市②	8車室

23期取得予定分

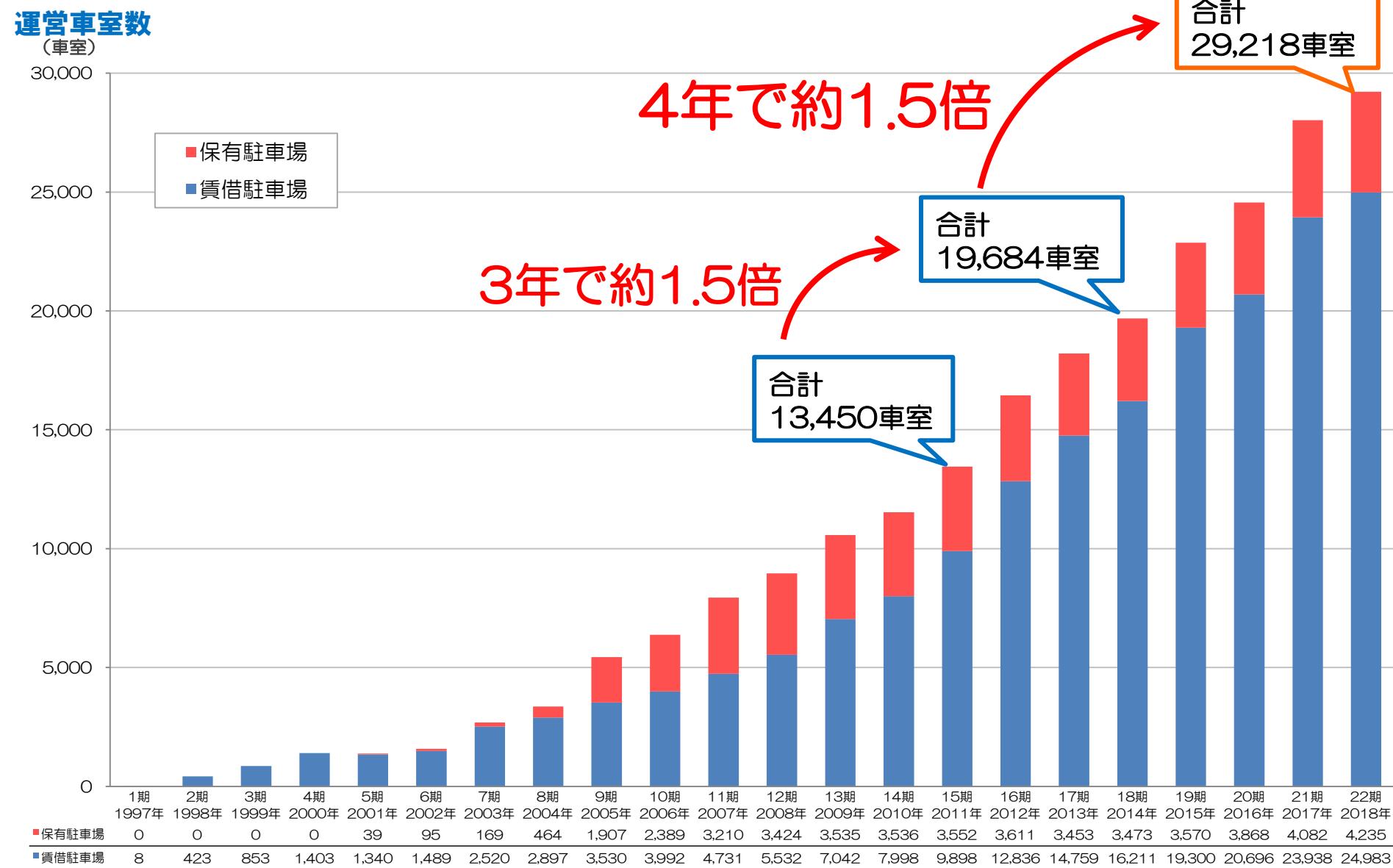
新潟市中央区①	26車室
新潟市中央区②	32車室
宇都宮市	14車室

計 7.4億円
5件 89車室



北日本 (営業員9名)	東日本 (営業員24名)	西日本 (営業員20名)	
会津若松市中央第1	27車室	大阪市大淀中第3	5車室
山形市本町第1	33車室	神戸市中山手通第3	3車室
青森駅前第1	7車室	姫路市二階町第3	12車室
仙台市榴岡第1	6車室	鶴橋駅前第1 (増設)	3車室
新潟市西堀第6	25車室	岐阜市徹明通第1	5車室
新潟市本町通第1 (増設)	11車室	大阪市立売堀第3	15車室
福島市中町第2	33車室	名古屋市錦第17	12車室
長岡市城内町第8	14車室	名古屋市錦3丁目第1	9車室
札幌市南5西7第1 (10月オープン)	5車室	長崎市丸山町第1	9車室
計 8件 161車室	計 5件 30車室	神戸市若宮町第1	3車室
		大阪市新町第8	3車室
		計 10件 79車室	

駐車場車室数残高推移





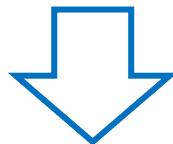
成長戦略

大前提 「コインパーキング市場」

コインパーキングの潜在需要 ～なぜ連續增收か？～

1990年調査

全国の主要道路で路上駐車をしている車が駐車料金を支払ったら年間いくら？
(1時間400円で計算)



約3兆
7千5百億円

自動車保有台数
約6,000万台

約1.35倍

約5兆円

自動車保有台数
約8,200万台

潜在需要

5兆円 - 市場3千億円 = 4兆7千億円

コインパーキング市場規模の拡大

2000年～

最大料金の導入

パーク＆ライド、パーク＆ワーク、住宅地

2003年～

店舗駐車場の有料化

銀行・スーパーなどに、不正駐車と駐車場不足対策

2006年～

違法駐車取締りの強化

駐車違反取締りの民間委託

2013年～

基本料金の値上り

1990年1時間400円→

2018年大都市圏では800円～1500円

低金利によるマンション建築

海外観光客増によるホテル建設

日本一高い駐車場
(銀座)

10分 500円

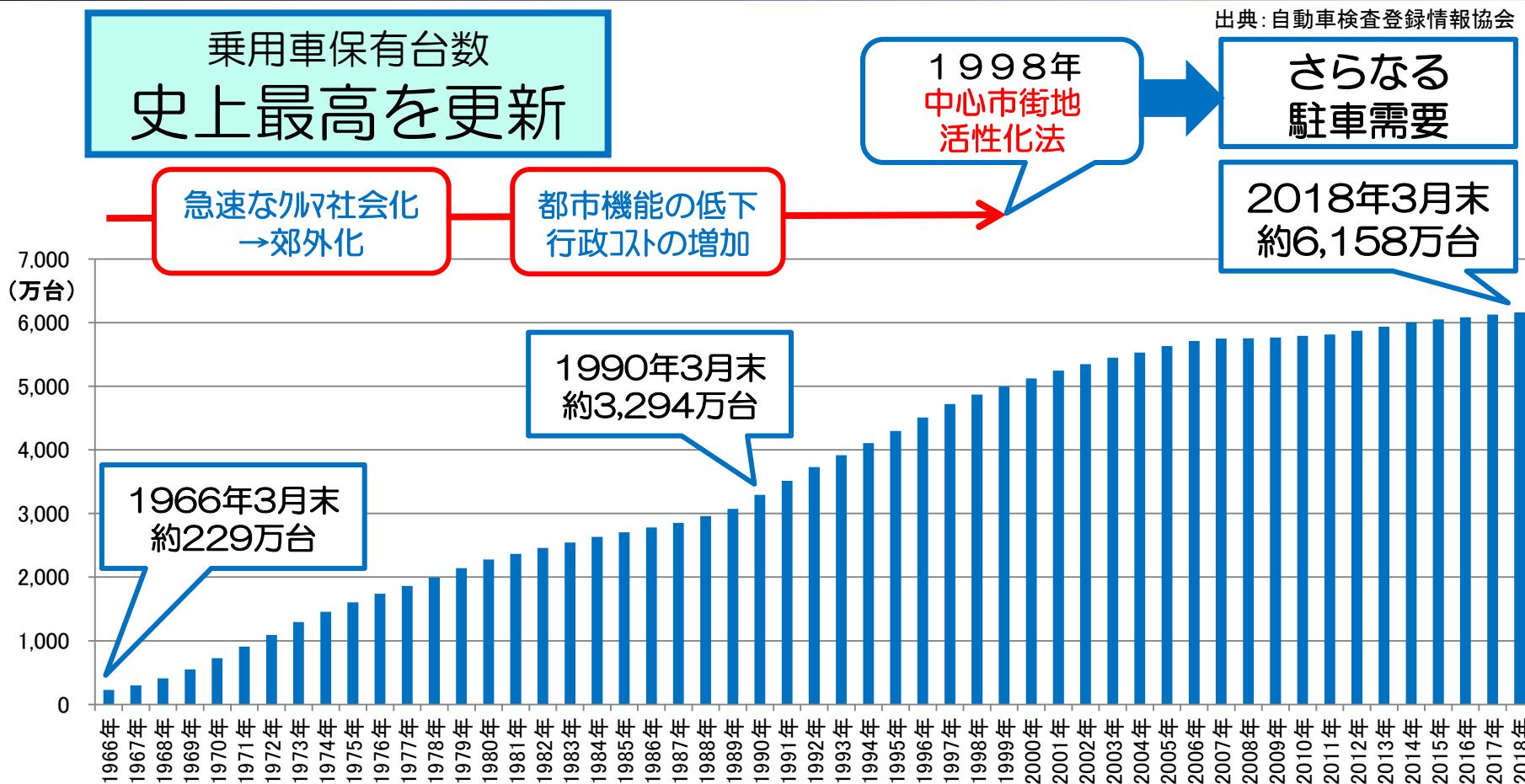
2018年

保有台数過去最高を更新

「若者のクルマ離れ」と言われたが実態は増加
さらにカーシェアの普及により使用も増加か

乗用車保有台数推移とコインパーキング市場規模①

コインパーキング市場規模①



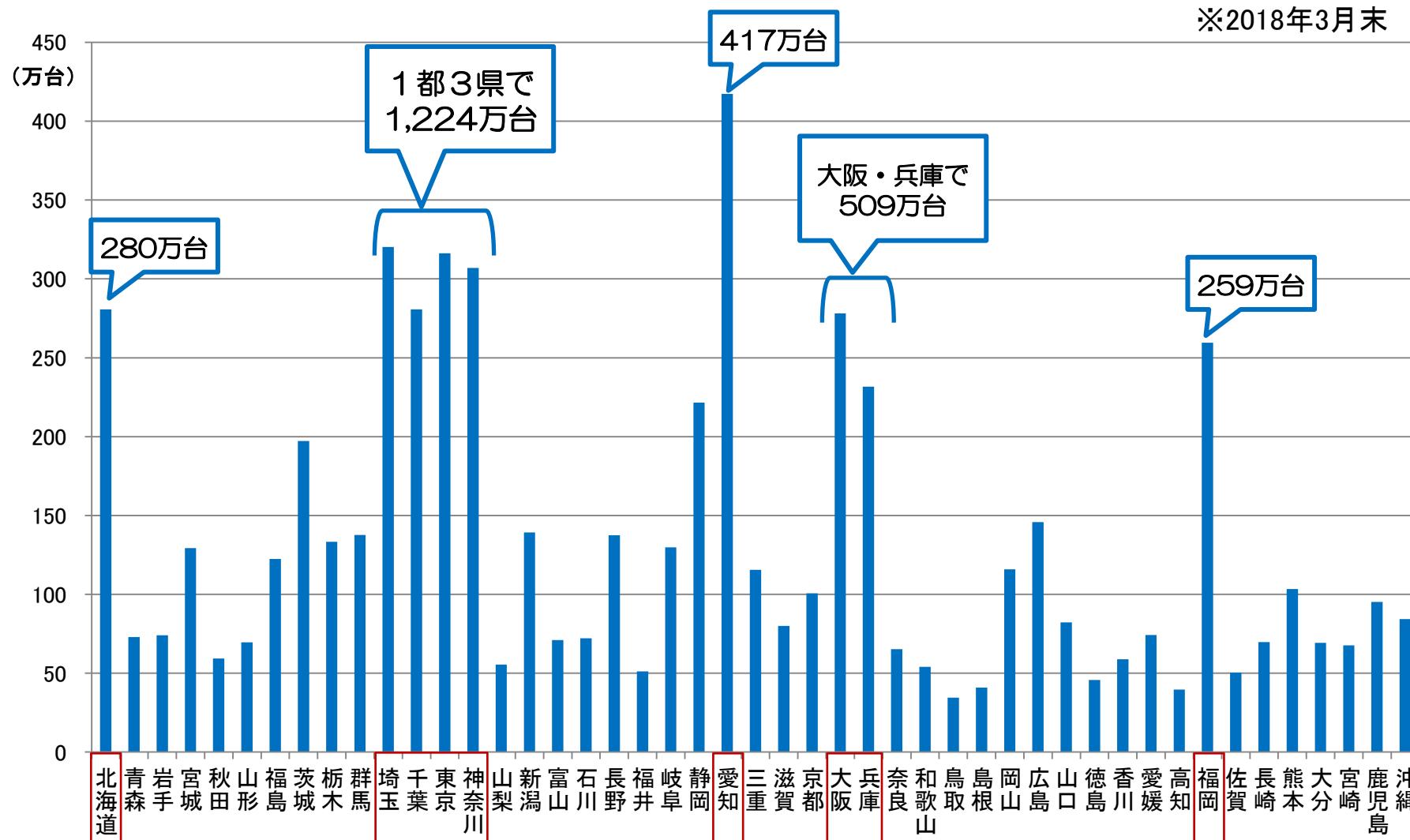
・レンタカー車両の増加 20.7万台 (2010年) → 34.8万台 (2017年) ※乗用車のみ
出典:全国レンタカー協会

・カーシェア車両の増加 3,915台 (2011年) → 29,208台 (2018年)
出典:交通エコロジー・モビリティ財団

→ クルマの「所有」から「使用」へ

都道府県別の乗用車保有台数

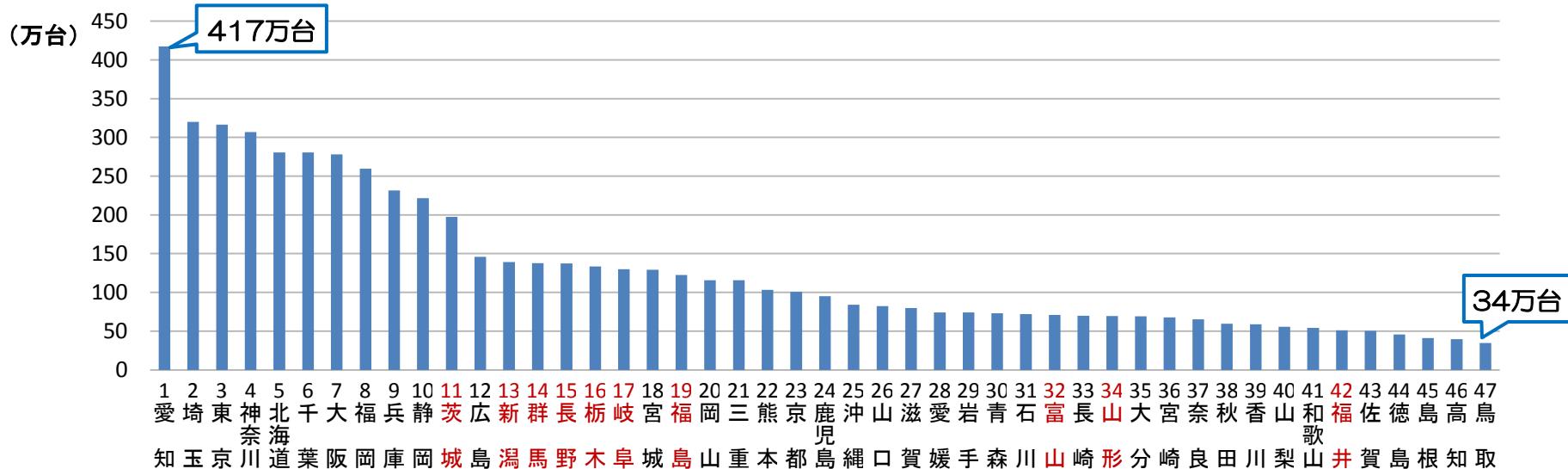
コインパーキング市場規模②



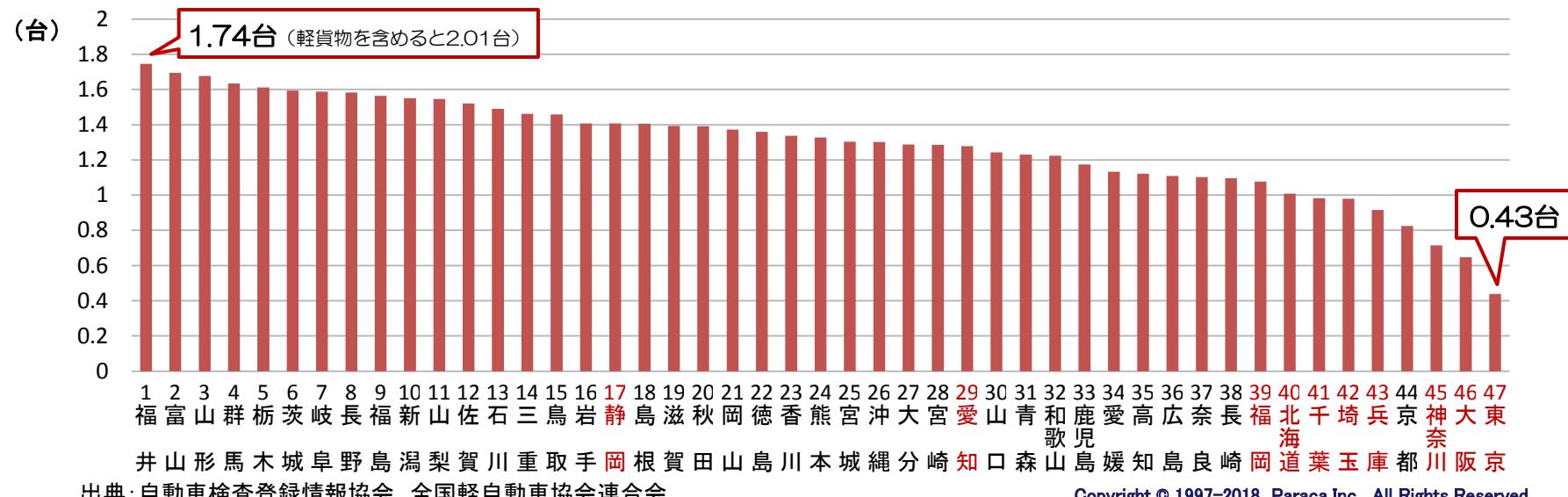
都道府県別ランキング

コインパーキング市場規模③

都道府県別 自動車（乗用車）保有台数 ※2018年3月末

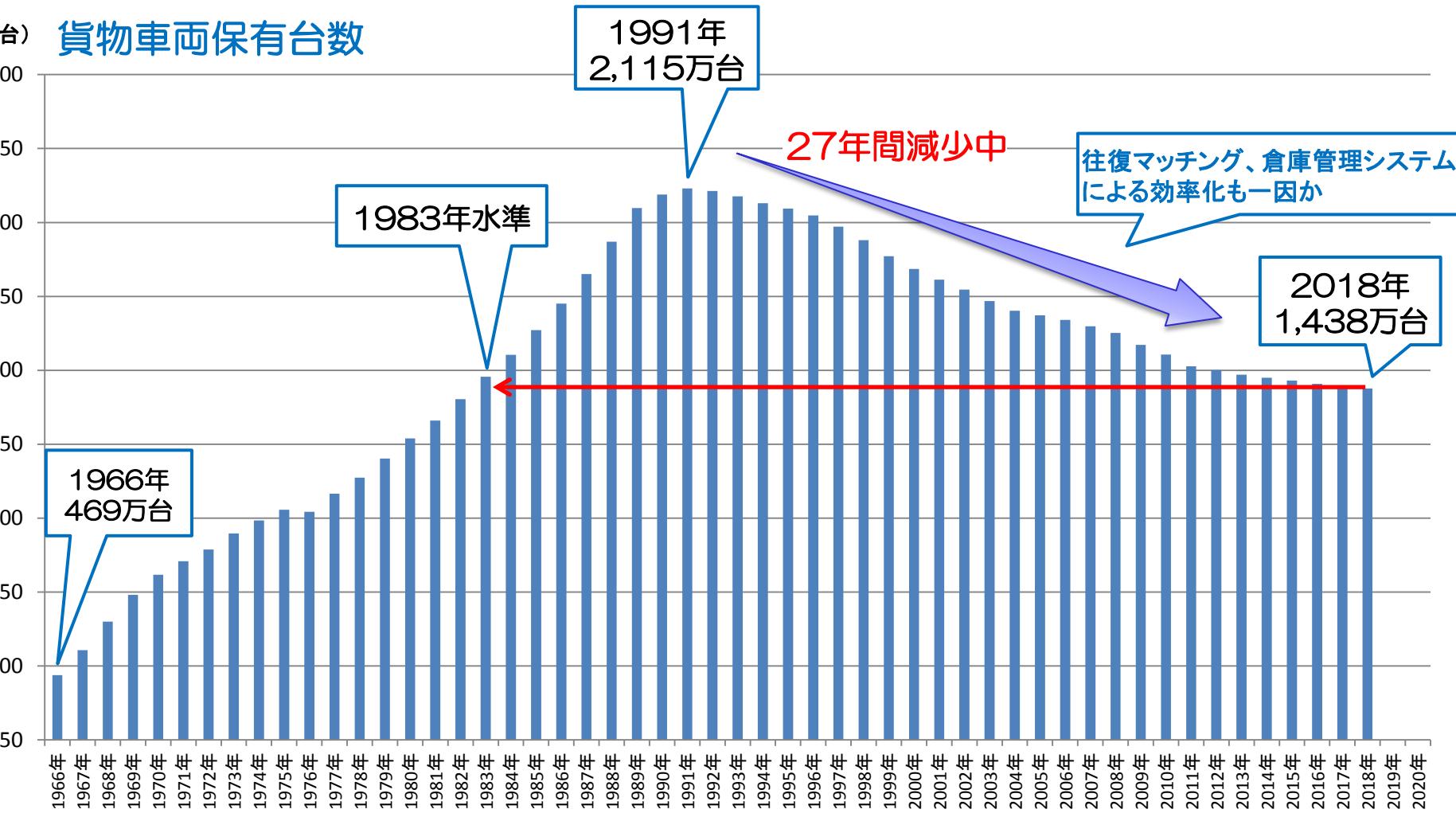


都道府県別 世帯あたり自動車（乗用車）保有台数 ※2018年3月末



貨物車両に注目 ~ そろそろ底打ちか！？ ~

(万台) 貨物車両保有台数



基本戦略①

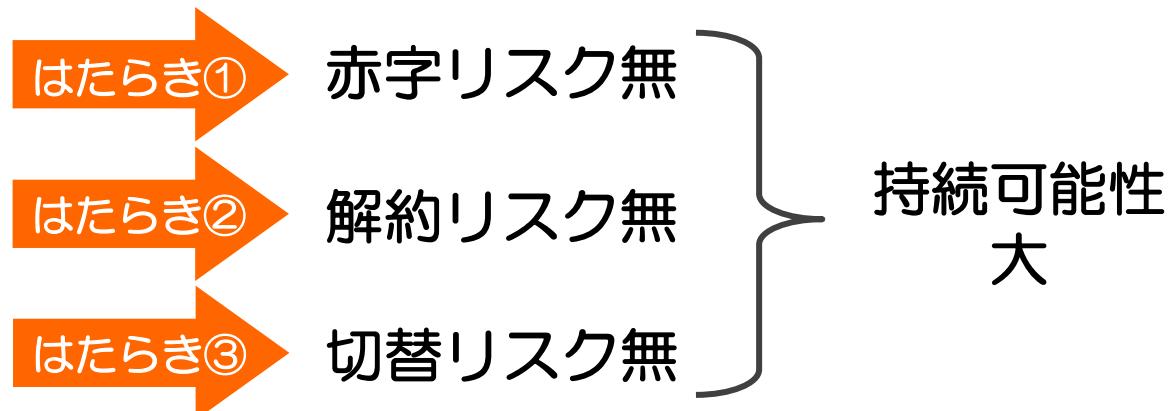
「営業する側から
される側へ」

開拓営業のストーリー

保有駐車場の「はたらき」と「つながり」



+



営業する側からされる側へ

保 有
駐 車 場

つながり①

地元不動産との密な関係

仲介料
3% > 1カ月分

はたらき④

営業が容易に、効率的に

「土地を買いますよ」と言った瞬間に
「営業する側から営業される側へ」
出張時、地元センター

少ない営業員
(53名) で全国展開
北9名、東24名、西20名

はたらき⑤

用地情報の拡大

一度の出張で土地情報が集まる
営業所がないエリアでも情報が

レンタカー不要
立地の周辺情報
地縁血縁情報



賃 借
駐 車 場

金融機関との関係

保 有
駐車場

つながり②

金融機関との関係強化

- 土地情報が「融資」に直結
- 1回の融資で20年間の関係
- 取引先・地主の紹介

はたらき④

営業が容易に
効率的に

はたらき⑤

用地情報の拡大

ほぼ100%つながる地方銀行

三井住友銀行 みずほ銀行 三井住友信託銀行 りそな銀行 三菱UFJ銀行
京都銀行 百十四銀行 東邦銀行 横浜銀行 商工組合中央金庫 北陸銀行
西日本シティ銀行 広島銀行 阿波銀行 伊予銀行 北越銀行 みなと銀行
七十七銀行 名古屋銀行 関西アーバン銀行 日本政策投資銀行 みちのく銀行
オリックス銀行 明治安田生命保険相互会社 東北銀行 あおぞら銀行 きらぼし銀行
千葉銀行 常陽銀行 兵庫県信用農業協同組合連合会 足利銀行 東日本銀行
静岡銀行 東京スター銀行 荘内銀行

35行

賃 借
駐車場

賃借駐車場（還元方式）

保有駐車場

固都税	運営コスト	販売管理費	営業利益
5%	15%	10%	70%



利益率の高い保有があってはじめて、
(固定方式と比べて) 利益率の低い**還元方式**ができる

賃借駐車場 (還元方式)

地代	運営コスト	販売管理費	営業利益
70%	15%	10%	5%

固定方式の地代額に対して、還元方式は売上の配分率を決める

還元方式の特徴

地主様にとって

- 地代が高い
- 売上が分かる
- 協力関係

パラカにとって

- 利益率が低い
- 利益率一定
- 協力関係

掃除
友人



異なる形態を組み合わせ、質（利益率）と量の拡大を両立
保有駐車場 2000年～ 還元駐車場 2007年～

保有P

賃借P

売上総利益率大
80%程度

バランスシート大

解約リスク無
赤字リスク無
切替リスク無

売上総利益率小
18%程度

バランスシート小

解約リスク有
赤字リスク有
切替リスク有

固定P

還元P

赤字リスク大
アップサイド大
オーナーとの
利益相反
レポート無

赤字リスク小
アップサイド小
オーナーと
利益相反しない
レポート有

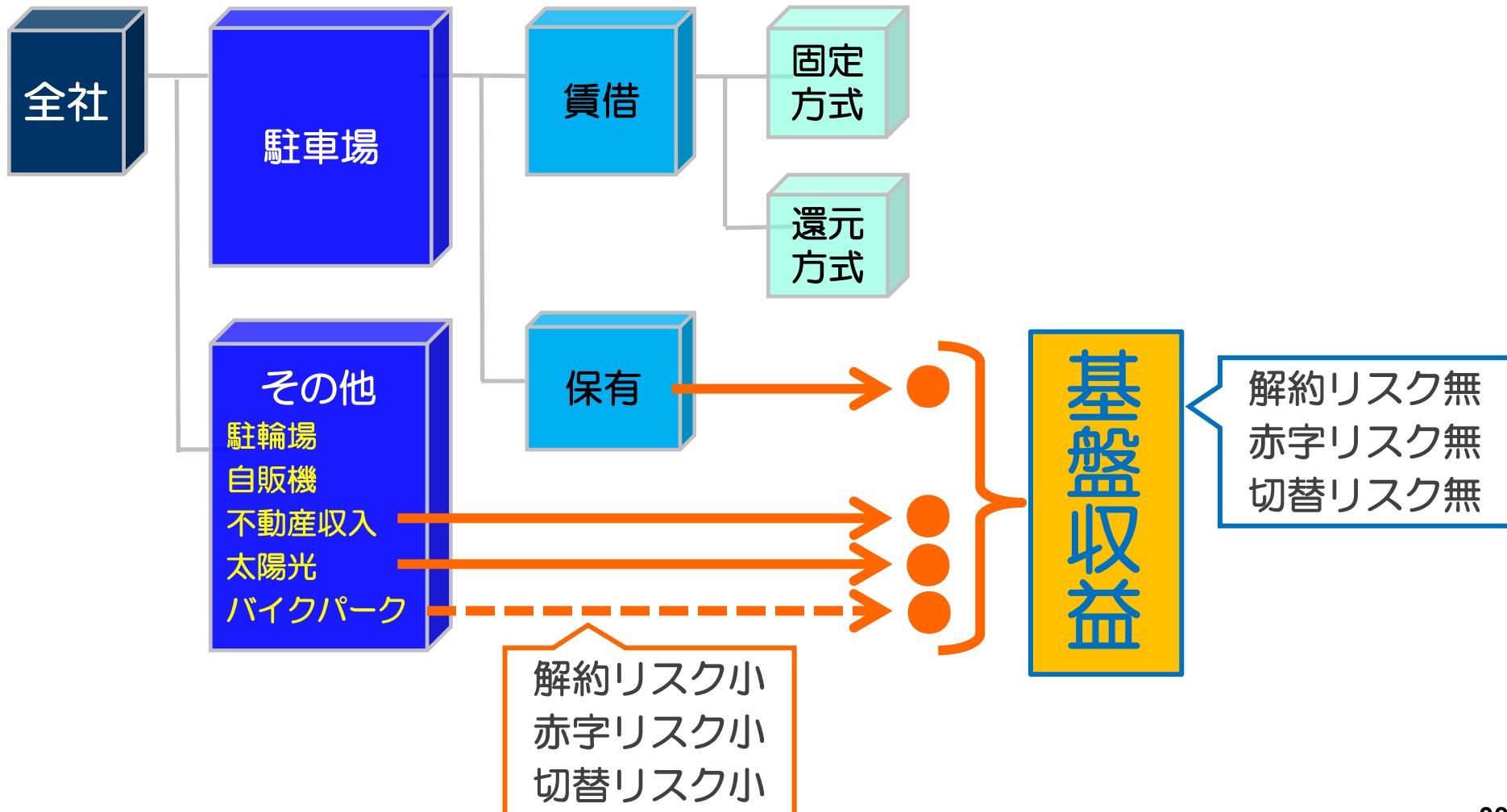
基本戦略②

「基盤収益としての 保有駐車場」

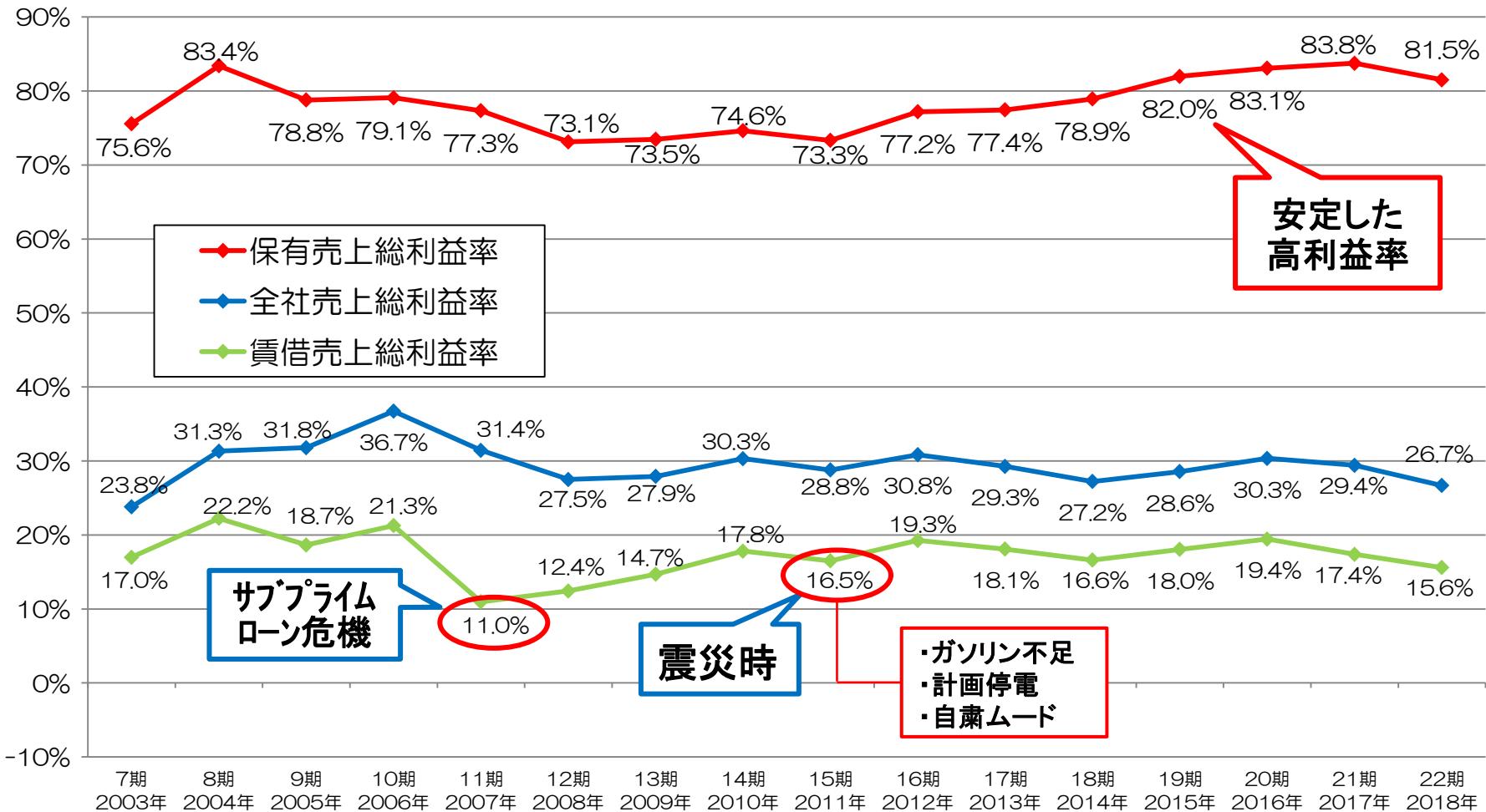
長期安定的な利益成長を目指して

- ①高収益で
- ②外部環境に左右されにくく長期安定的で
- ③地域一番戦略の要となる中核的強み

= 「基盤収益」



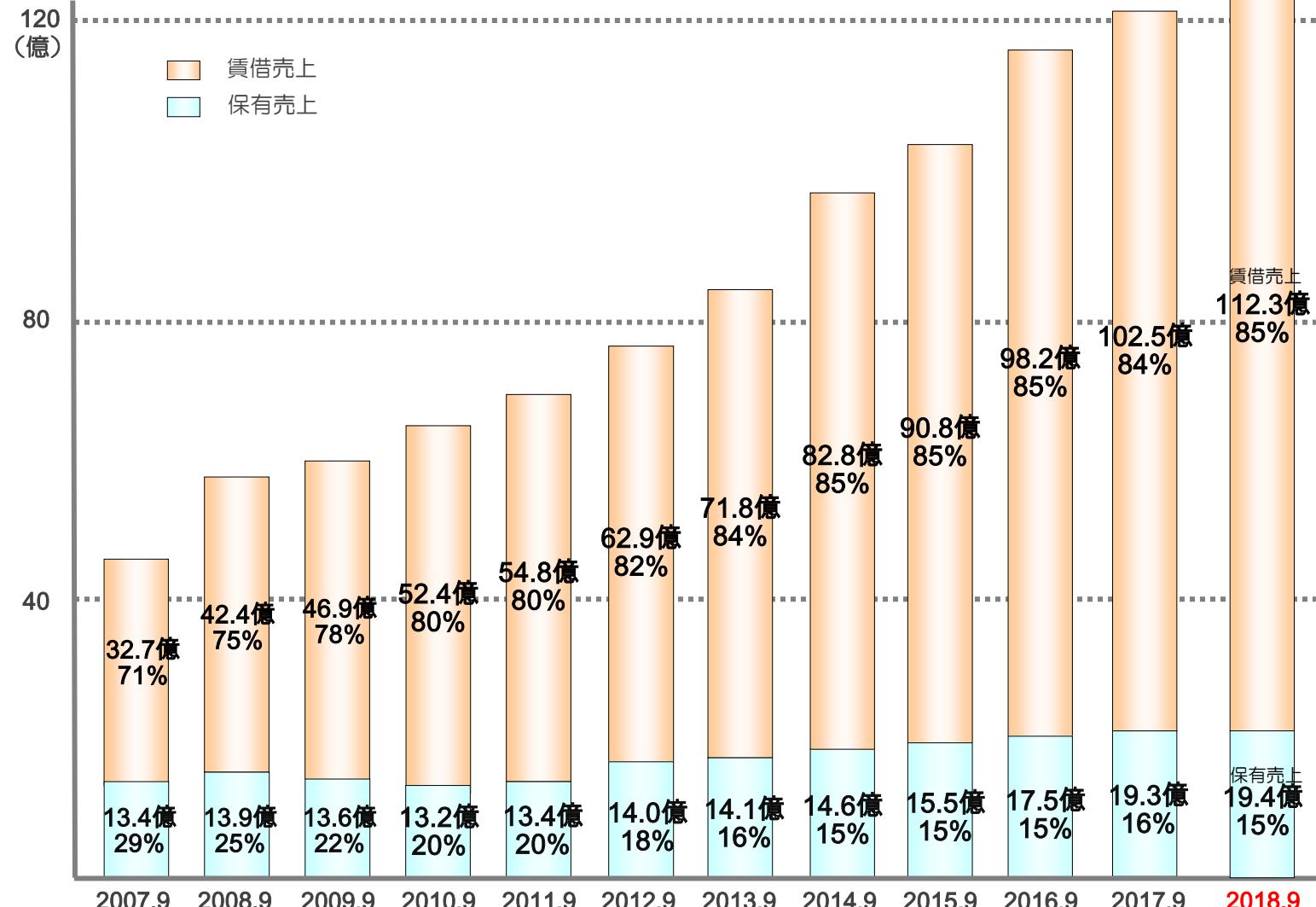
景気変動と利益率



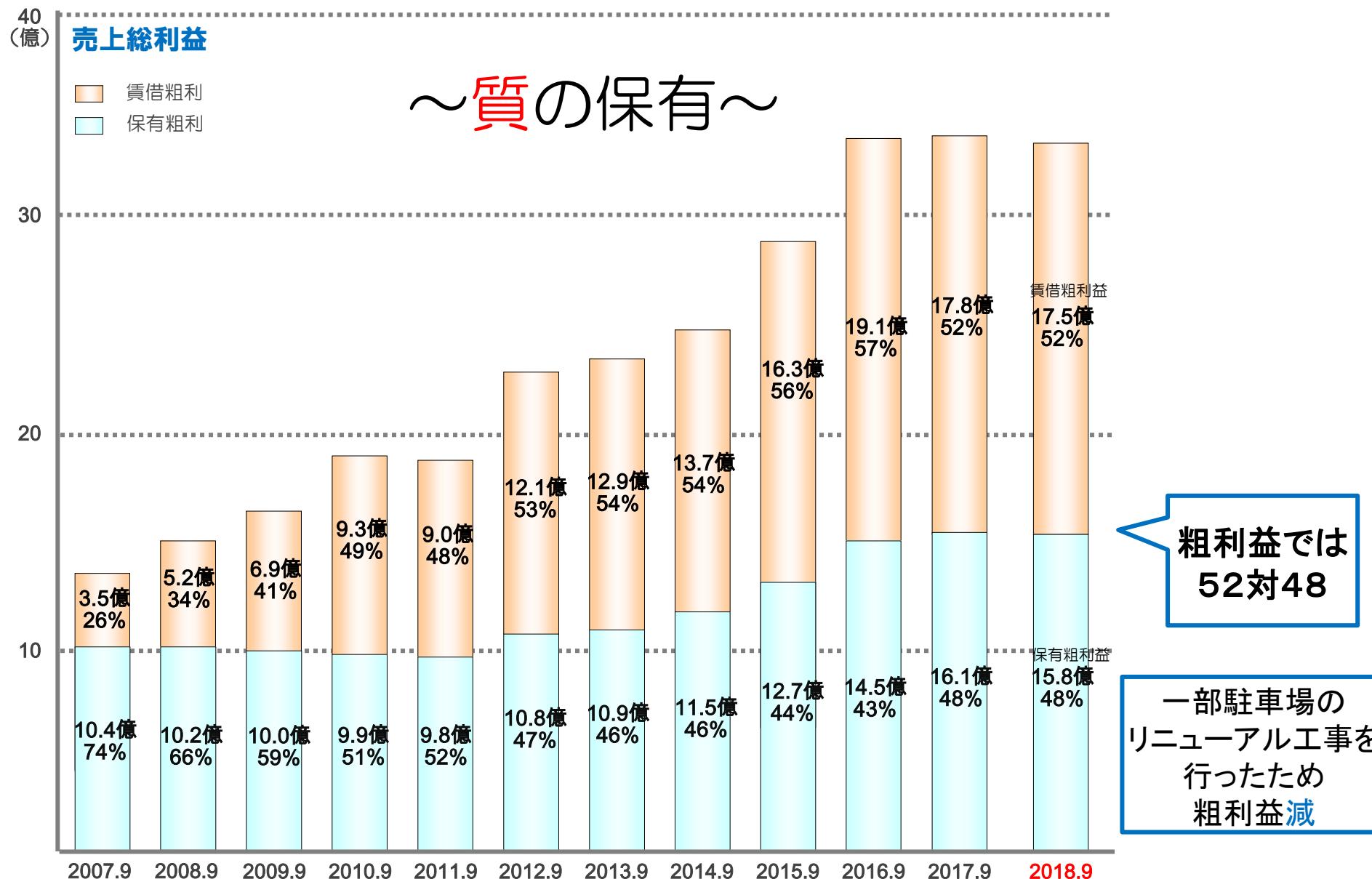
保有駐車場・賃借駐車場の売上推移

～量の賃借～

売上高

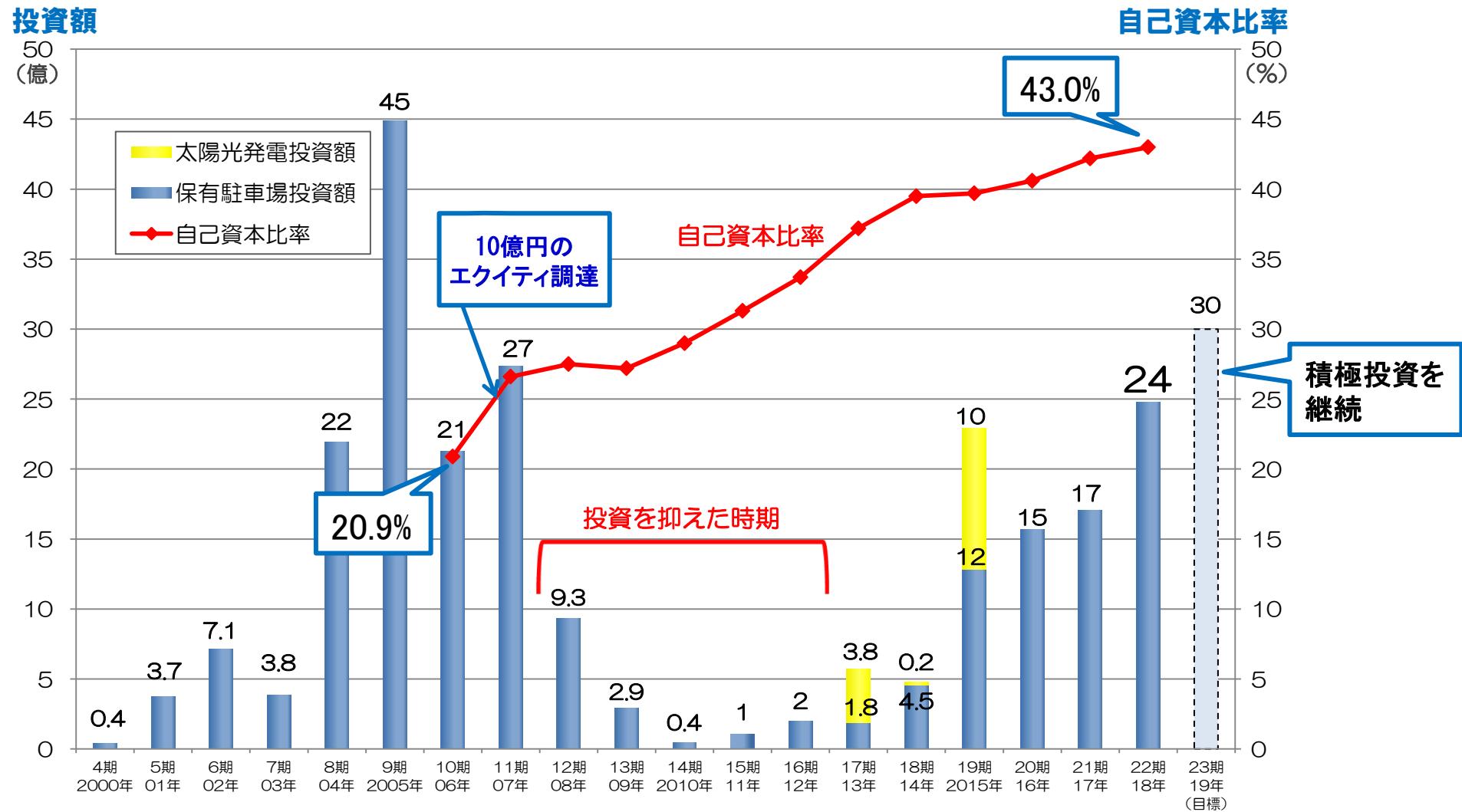


保有駐車場・賃借駐車場の売上総利益推移



保有物件投資額推移

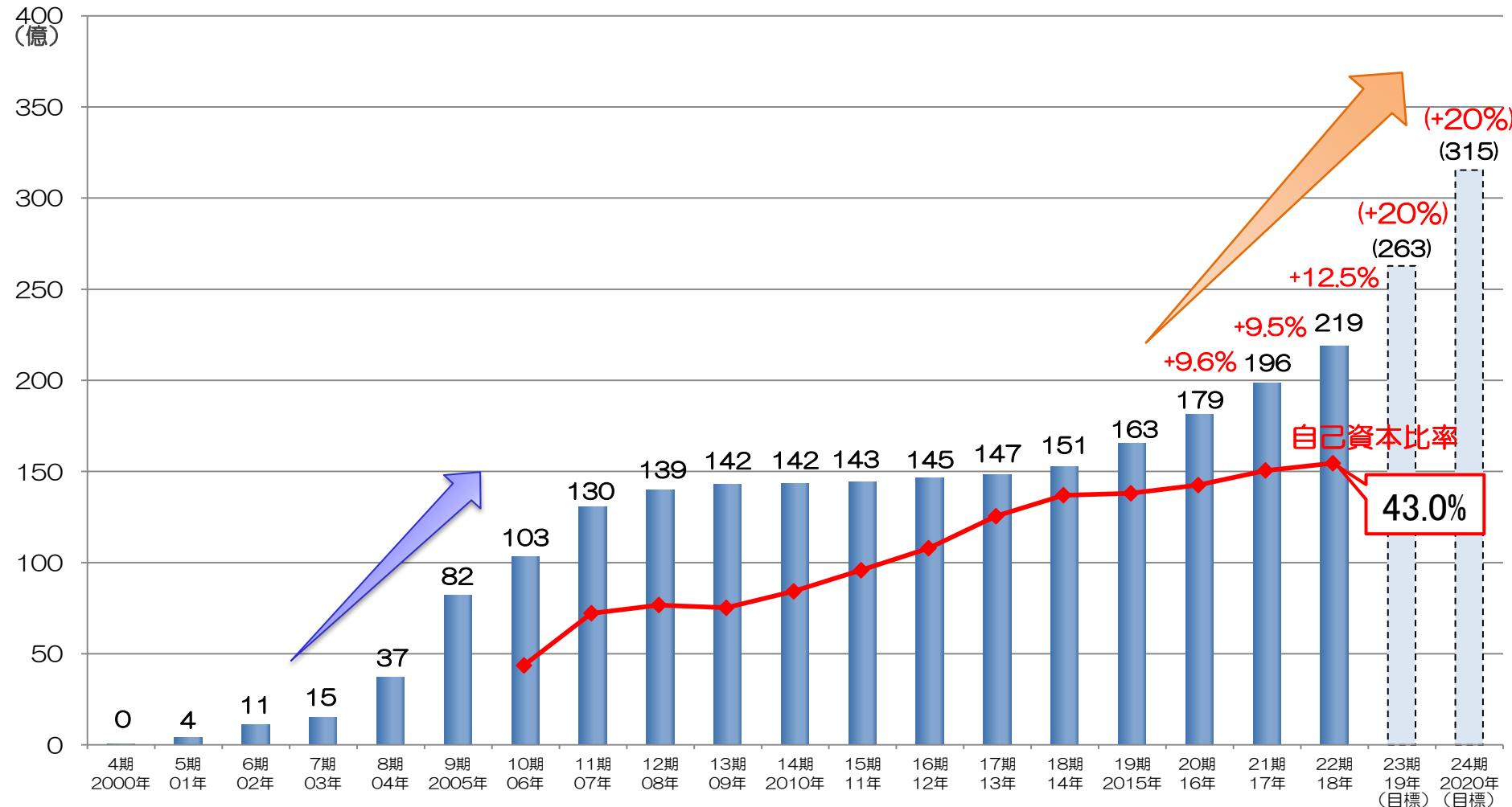
財務基盤の充実により保有駐車場への投資が可能に



保有駐車場累計投資額

累計投資額 20%アップを目指す

累計投資額



「はたらき」と「つながり」のまとめ

はたらき

- ①赤字リスクの低減
- ②解約リスクの低減
- ③切替リスクの低減
- ④営業が容易に
- ⑤用地情報の拡大
- ⑥還元方式が可能に
- ⑦営業対象の拡大

「はたらき」も
「つながり」も
スタートは
保有駐車場

つながり

- ①不動産会社との
- ②金融機関との
- ③地主との
- ④地域との
- ⑤過去との

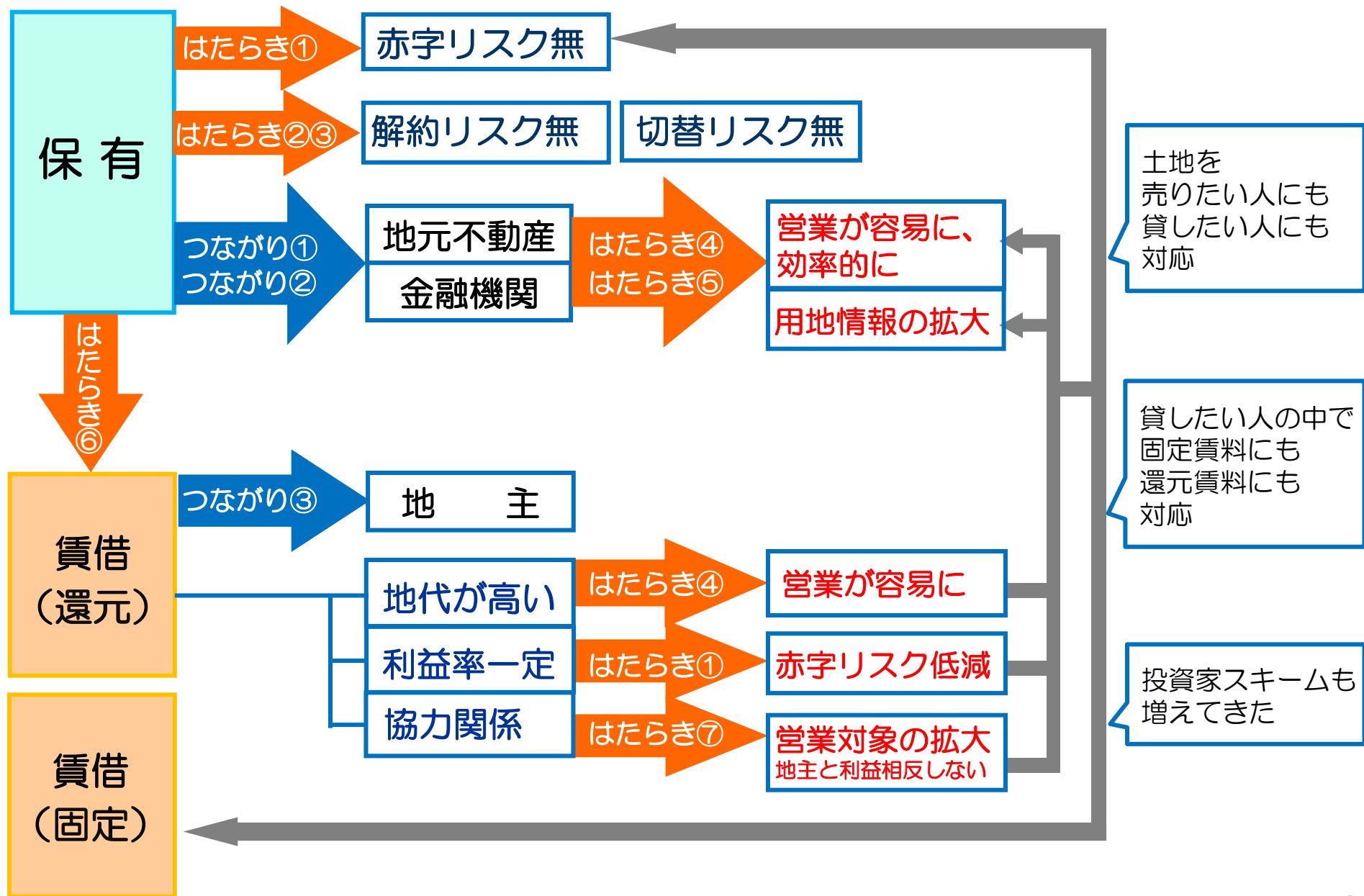
持続的成長のための
積極投資

- ・立地判断の標準化
- ・車室設計の標準化
- ・オペレーションの標準化
- ・営業支援システムによる
情報の蓄積
- ・メンテナビリティの向上

更なる「基盤収益」の拡大

すると

好循環の自己強化サイクル

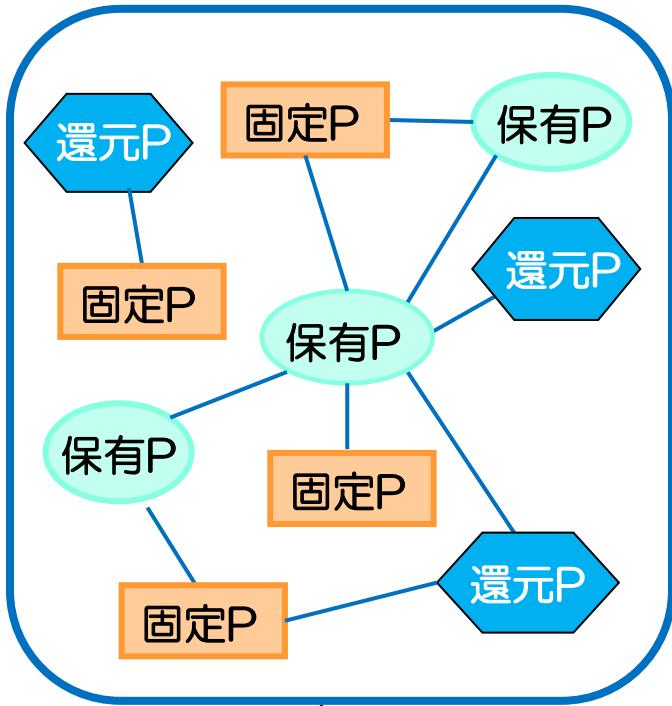
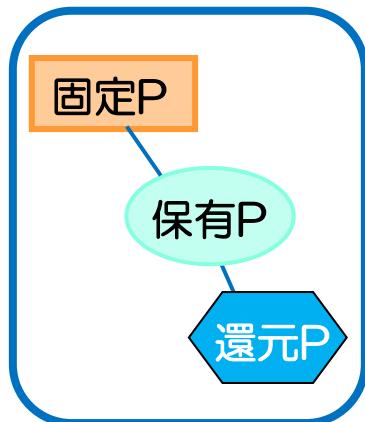


基本戦略③

「不動の地域一番戦略」

不動の地域一番戦略

保有駐車場を核として、衛星的に賃借駐車場（固定・還元）を拡大し、その地域でのシェアを高めていくドミナント戦略



地域：小さな地域から大きな地域へ
町 → 市区 → 都道府県

一番：一つの一番から多くの一番へ
件数・台数・立地など

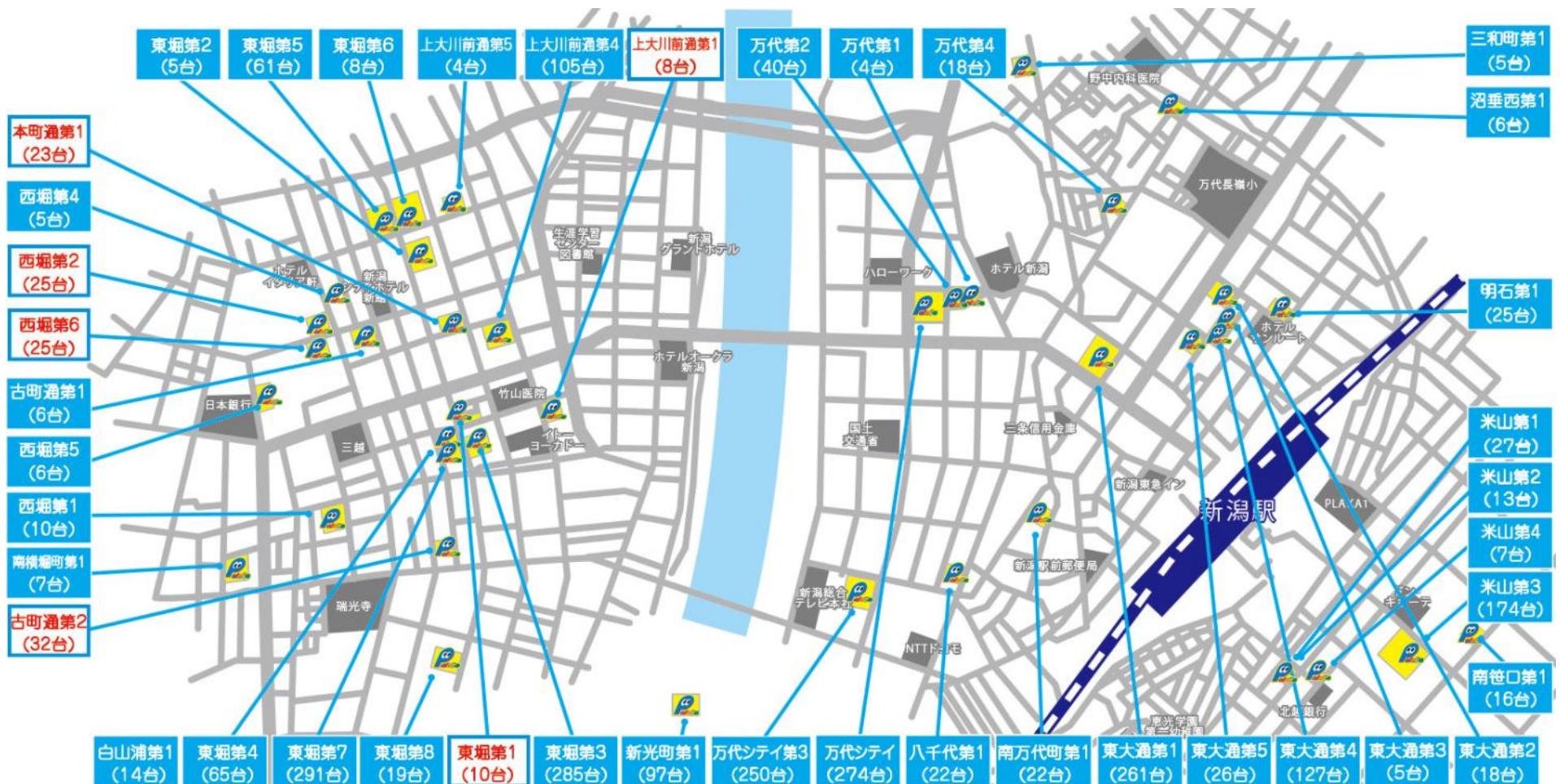
不動： 保有駐車場比率

シェア
地域共通サービス券
持続可能性

不動の地域一番戦略

新潟市の場合

新潟市人口 約80万人



合計 42件 2,451車室
保有 6件 123車室

不動の地域一番戦略

青森市の場合

青森市人口 約29万人

合計 39件
保有 8件

1,054車室
161車室



不動の地域一番戦略

水戸市の場合

水戸市人口 約27万人



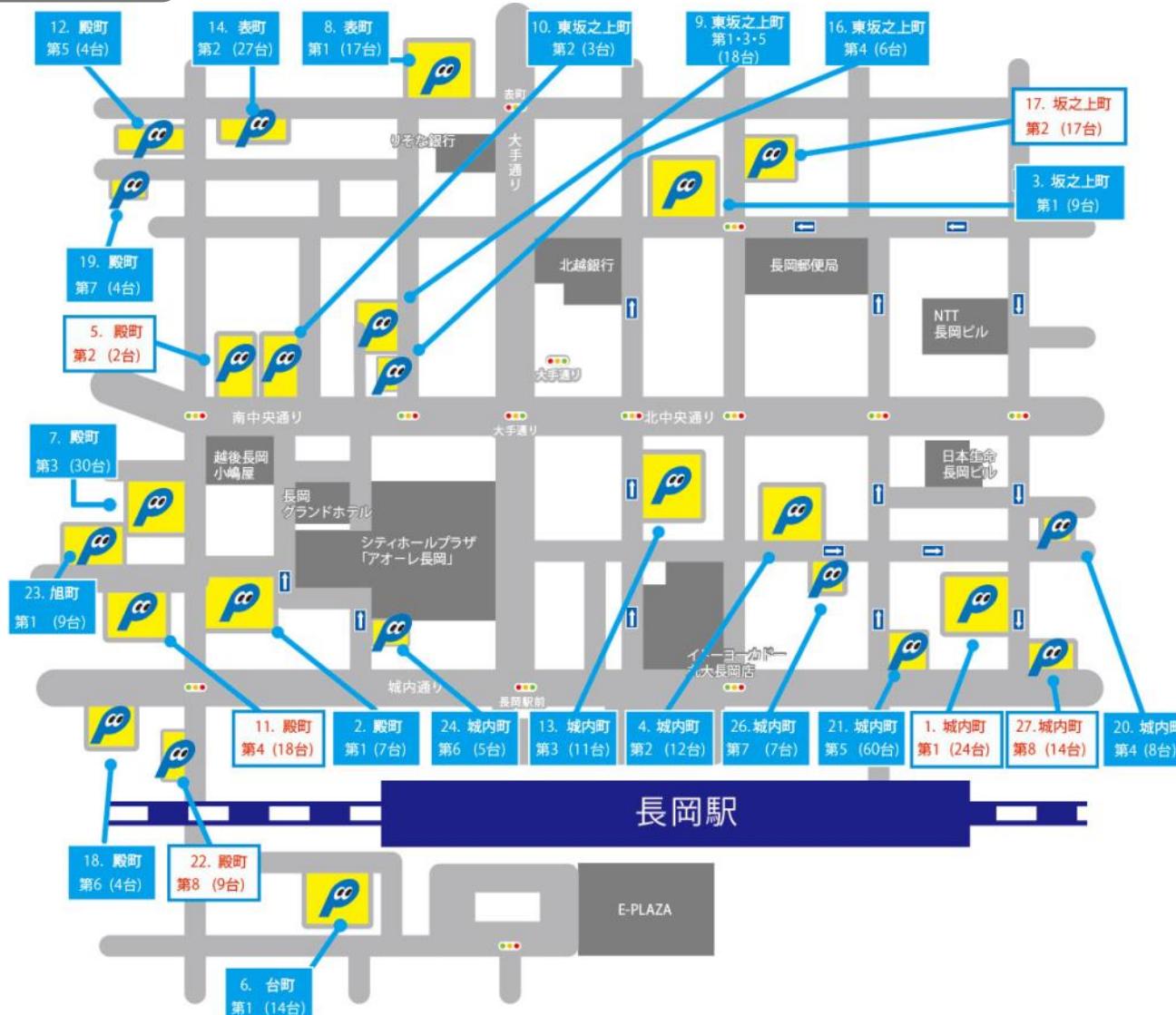
合計 17件 655車室
保有 10件 558車室

不動の地域一番戦略

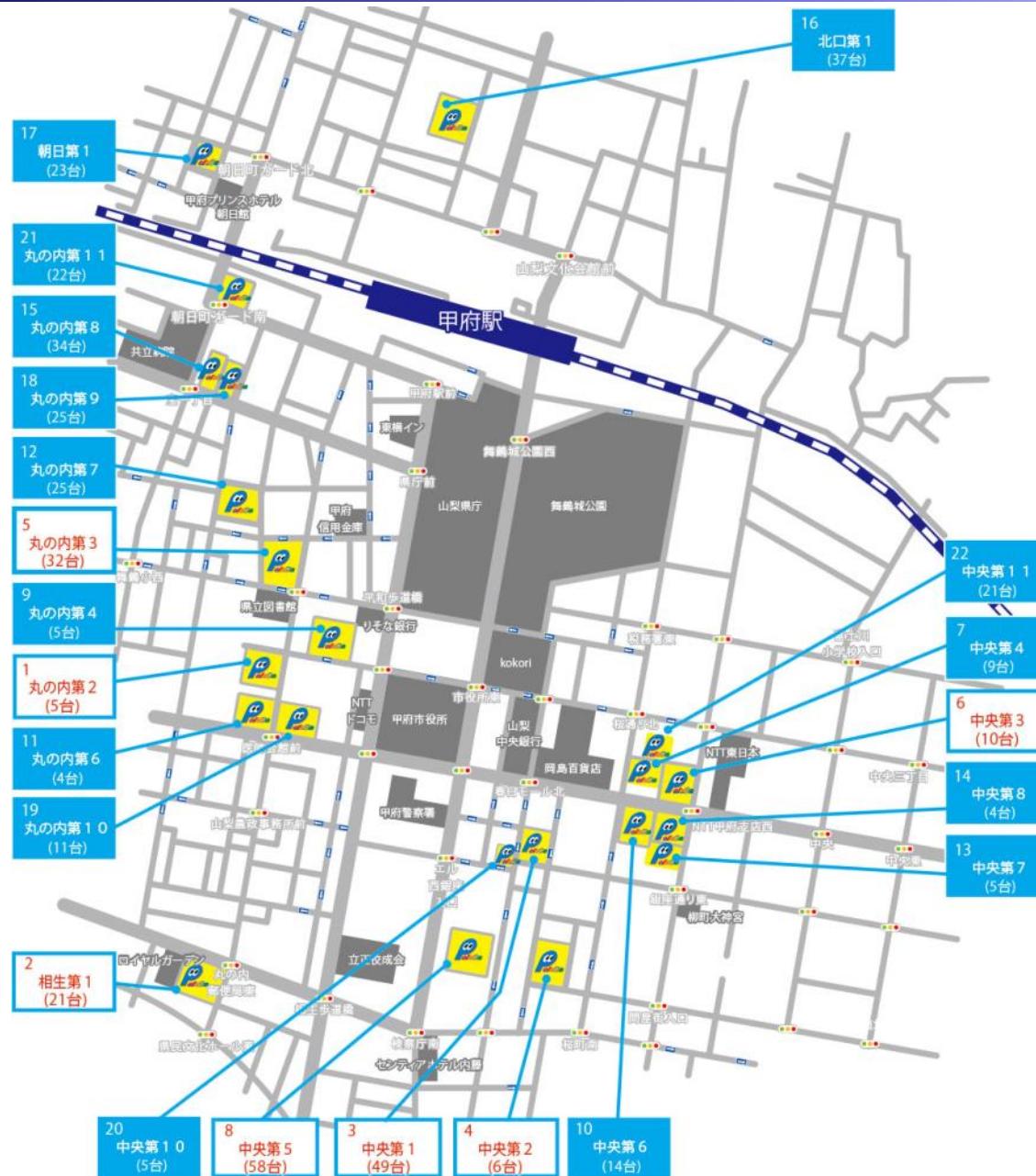
長岡市の場合

長岡市人口 約27万人

合計 25件
保有 6件
339車室
84車室



不動の地域一番戦略

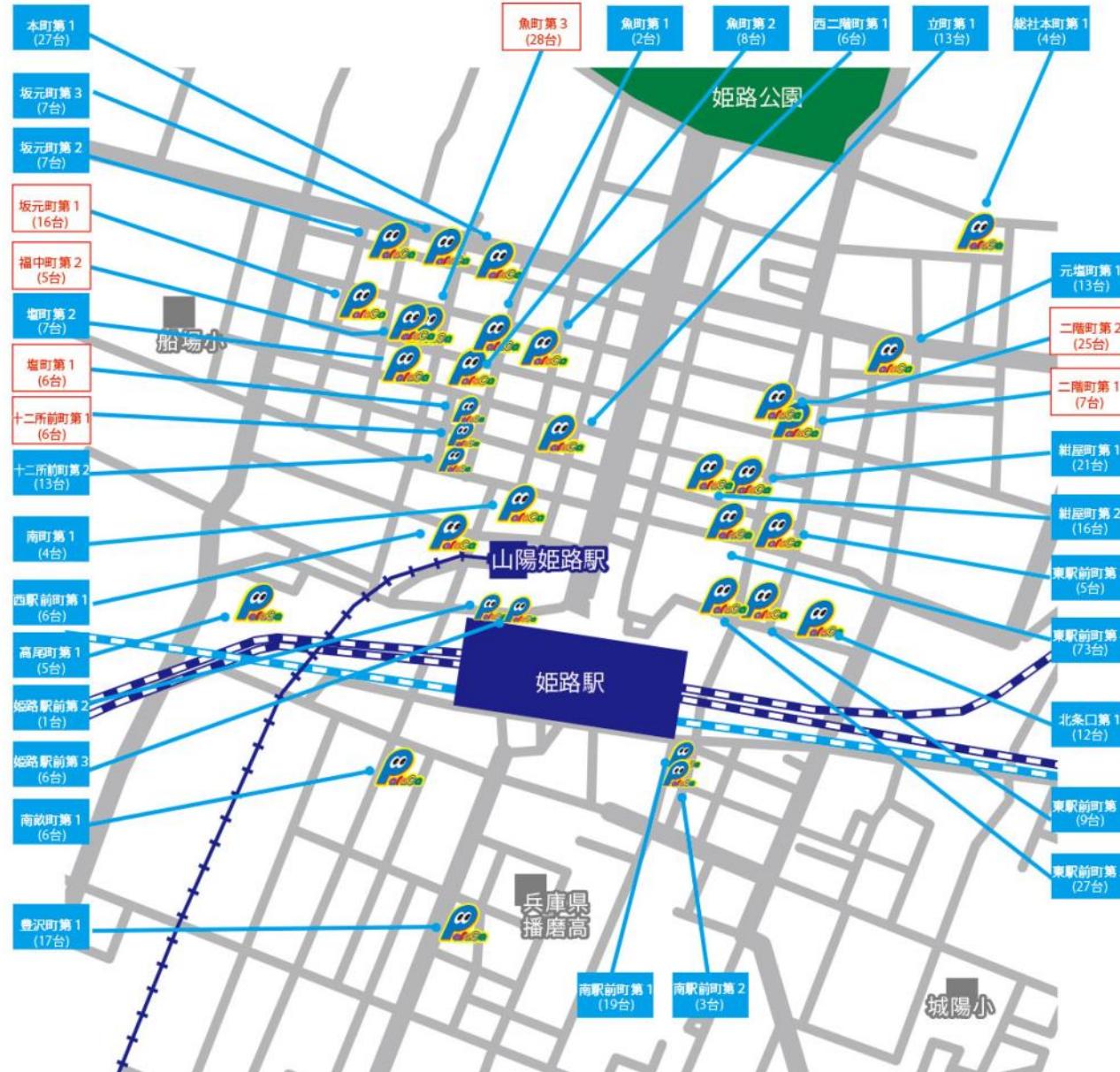


甲府市の場合

甲府市人口 約19万人

合計 22件 425車室
保有 7件 181車室

不動の地域一番戦略



姫路市の場合

姫路市人口 約53万人

合計
保有

34件
7件

430車室
93車室

『不動』の地域一番戦略のかなめ/時代背景

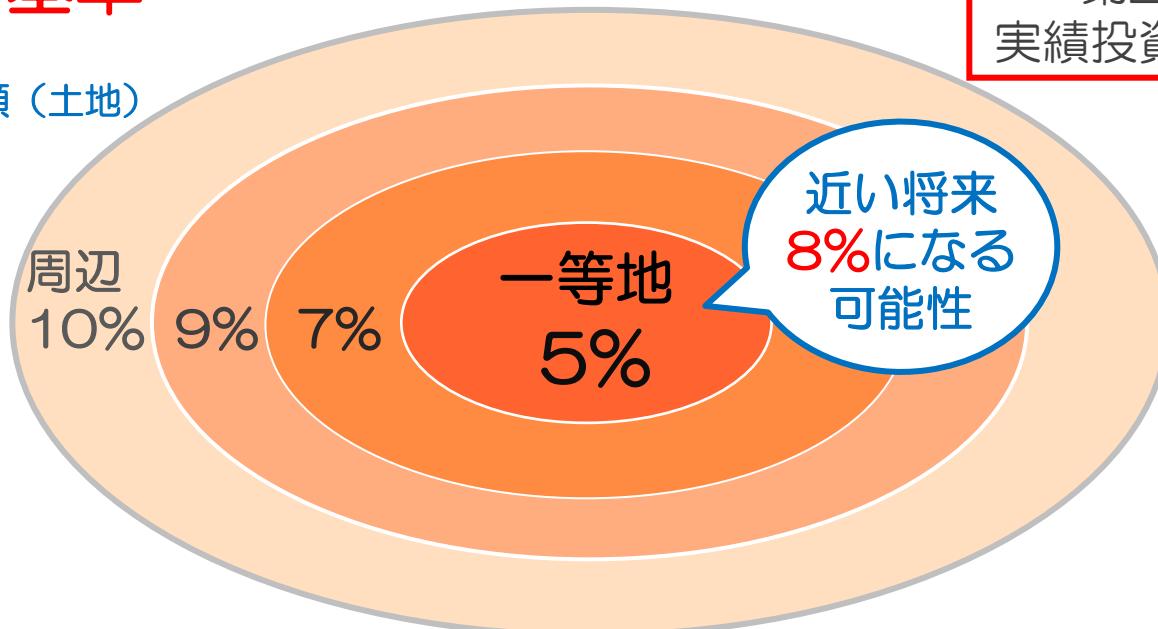
「保有駐車場への 積極的投資」

保有駐車場への積極的投資

投資利回り基準

投資利回り＝
売上総利益÷投資額（土地）

第22期【年換算】
実績投資利回り 8.2%



一等地については、将来の「利回り」を加味して取得

大都市の例	・・・	坪単価1,000万円	駐車料金800円/時間
		↑10倍	↑2倍
地方都市の例	・・・	坪単価 100万円	駐車料金400円/時間
→利回りは地方都市有利			

都市機能の回復に向かう地方都市

都市機能の低下＝ドーナツ化現象

2大 都市機能＝居住機能＋商業機能

大都市

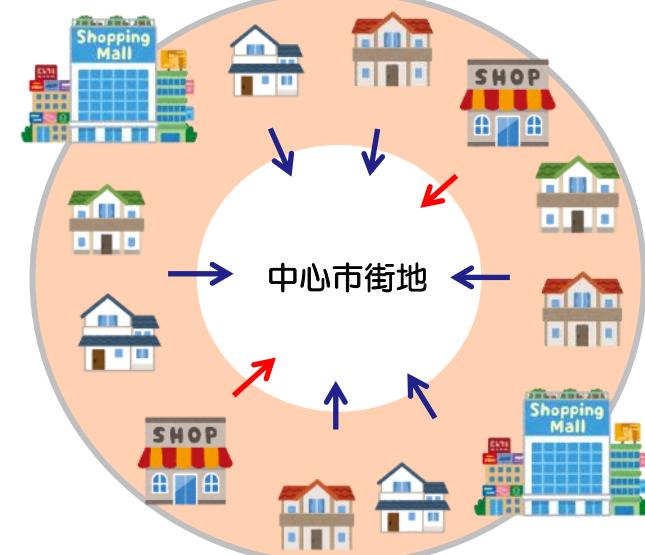
居住機能のみドーナツ化



居住機能が戻り地価上昇

地方都市

居住機能も商業機能もドーナツ化

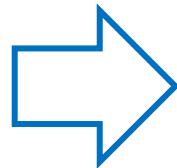


「地方創生」
(中心市街地活性化制度、都市再生制度)
両機能が戻り始めている

→ 地方都市のチャンス大！

地方都市の大リニューアル時代到来！

1960年～70年の老朽化した建物＝**建て替え需要**

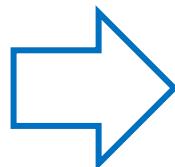


マンション、ホテル、商業施設
再開発が各都市で始動！

国策としてバックアップ

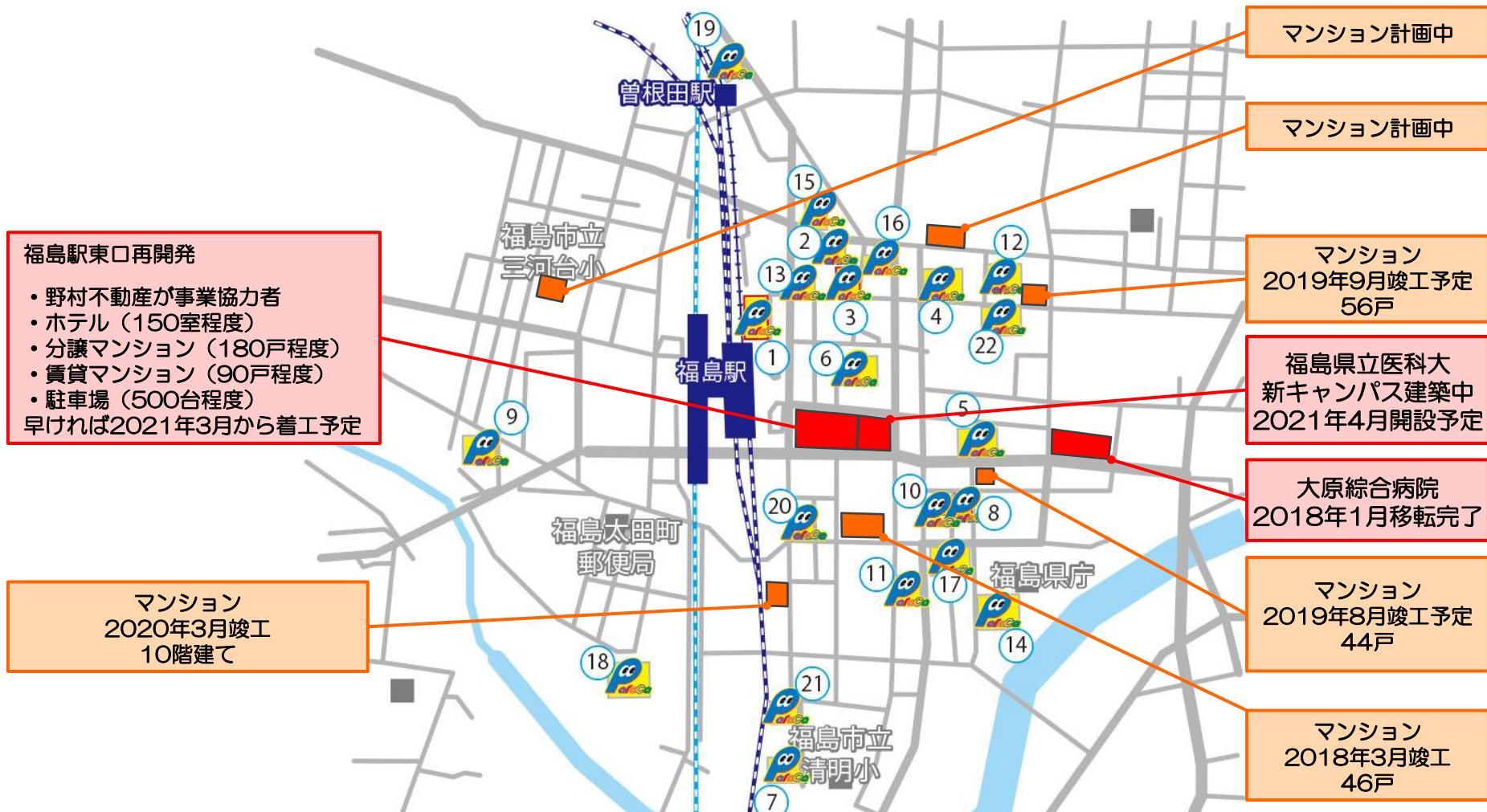
地方創生（人口減少の中で、中核都市の人口増を図る）

東京一極集中を是正し、地方の人口減少に
歯止めをかけ、日本全体の活力を上げること



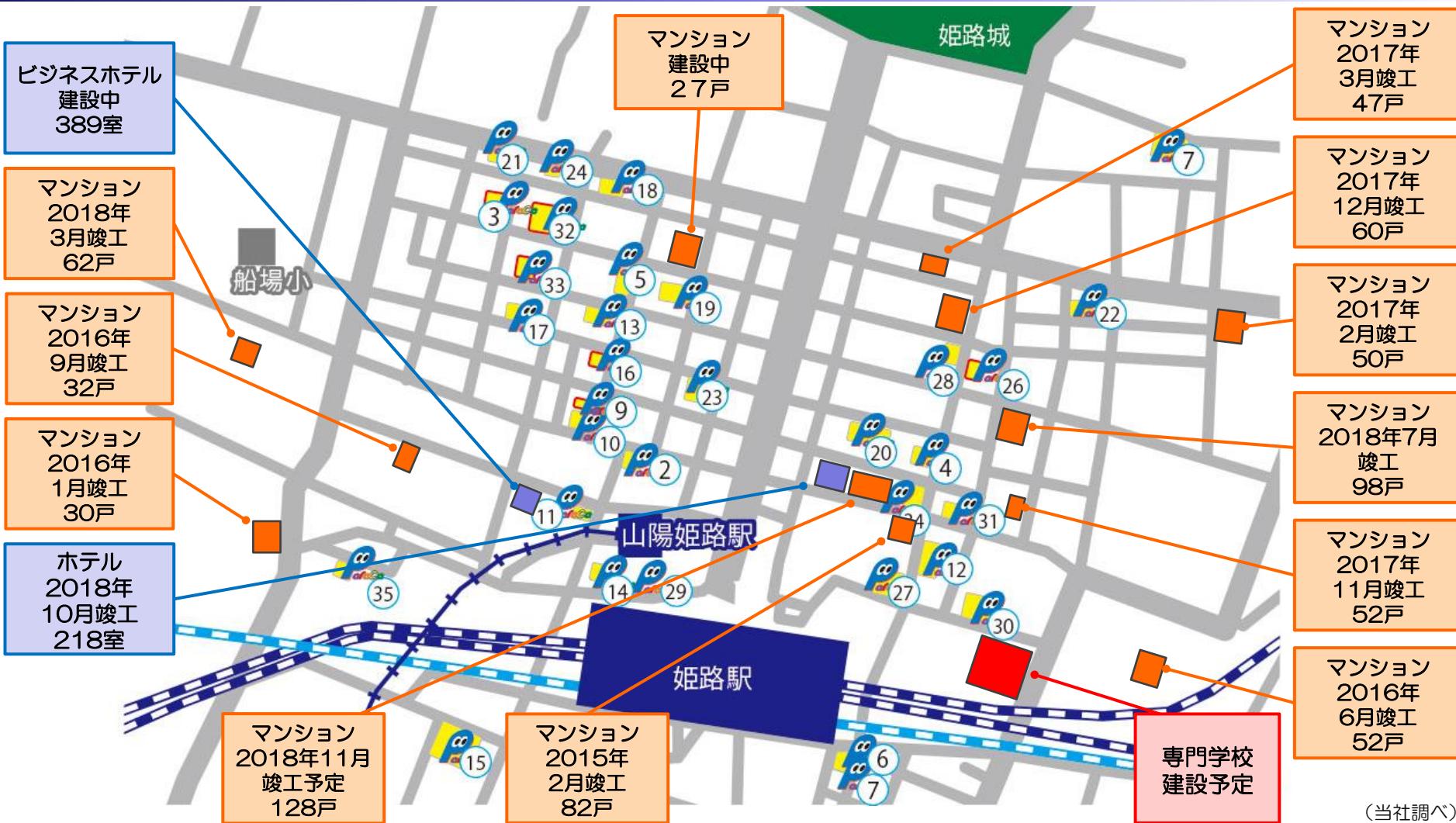
地方中核都市の人口を増加させる
＝コンパクトシティ
＝行政コストを下げる

地方都市の大リニューアル時代 福島市の例 (人口約29万)



1 福島駅前・第2[保]	184 台	7 清明町第1	21 台	13 陣場町第3	13 台	19 曽根田町第1	36 台
2 陣場町第1	15 台	8 中町第1[保]	19 台	14 杉妻町第1	10 台	20 早稲町第1	9 台
3 陣場町第2[保]	16 台	9 太田町第1	12 台	15 陣場町第4	64 台	21 清明町第2	8 台
4 陣場町第2[保]	16 台	10 中町第2[保]	33 台	16 陣場町第5	25 台	22 新町第2	6 台
5 万世町第1	17 台	11 中町第3	38 台	17 中町第4	15 台	23	
6 大町第1	19 台	12 新町第1	14 台	18 矢剣町第1	5 台	24	

地方都市の大リニューアル時代 姫路市の例 (人口約53万)



(当社調べ)

1 豊沢町第1	17 台	7 総社本町第1	4 台	13 魚町第2	8 台	19 西二階町第1	6 台	25 安田第1	17 台	31 東駅前町第3	5 台
2 南町第1	4 台	8 南駅前町第2	3 台	14 姫路駅前第2	1 台	20 紺屋町第2	16 台	26 二階町第1 [保]	7 台	32 魚町第3 [保]	28 台
3 坂元町第1 [保]	16 台	9 十二所前町第1 [保]	6 台	15 塩町第1 [保]	6 台	21 坂元町第2	7 台	27 東駅前町第2	27 台	33 福中町第2 [保]	5 台
4 紺屋町第1	21 台	10 十二所前町第2	13 台	16 南畠町第1	6 台	22 元塩町第1	13 台	28 二階町第2 [一部保有]	25 台	34 東駅前町第4	73 台
5 魚町第1	2 台	11 西駅前町第1	6 台	17 塩町第2	7 台	23 立町第1	13 台	29 姫路駅前第3	6 台	35 高尾町第1	5 台
6 南駅前町第1	19 台	12 東駅前町第1	9 台	18 本町第1	27 台	24 坂元町第3	7 台	30 北条口第1	12 台	36	

※1 豊沢町第1と25安田第1はMAP外

地方都市の大リニューアル時代 青森市の例（人口約29万）

(当社調べ)



1 本町第1 [保]	27 台	8 橋本第1	7 台	15 古川第4	6 台	22 安方第3	26 台	29 本町第9	22 台	36 安方第5	15 台
2 本町第2 [保]	56 台	9 新町第2	25 台	16 安方第2	11 台	23 古川第6	14 台	30 新町第5	8 台	37 青森駅前第1 [保]	7 台
3 新町第1	38 台	10 古川第3	13 台	17 本町第7 [保]	12 台	24 古川第7	20 台	31 堤町第1 [保]	11 台	38 新町第6	17 台
4 本町第3	33 台	11 安方第1 [保]	13 台	18 新町第3	17 台	25 古川第8	17 台	32 古川第9	22 台	39 橋本第2	37 台
5 古川第1	10 台	12 本町第5 [保]	12 台	19 マルサ本町	335 台	26 安方第4	13 台	33 古川第10	15 台		
6 古川第2	7 台	13 本町第6	24 台	20 新町第4	21 台	27 長島第2	33 台	34 本町第10 [保]	23 台		
7 本町第4	20 台	14 長島第1	9 台	21 古川第5	32 台	28 本町第8	15 台	35 本町第11	11 台		

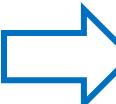
利回り・利益率向上策

「バイクパーク/バスパーク の積極的拡大」



2017年8月7日
サービスイン

バイクパーク事業について

新たな営業コストがかからない事業  利回り・利益率向上



バイクパークの特徴

- 駐車場シェアリングとの違い

一般的な
シェアリング

パラカの
バイクパーク

システムの提供
(駐車場の情報提供・宣伝)

サービス概要

土地の管理運営サービス
(駐車場用地の借上・管理・時間貸し)

システム会社は
責任を負わない

不正駐車などの
トラブル対応

パラカが
責任をもって対応

→土地オーナーにとっての 「**安心感**」 が違う

バイクパークの開設例

・ビルのエントランス脇



ビルオーナーの
不正駐輪の悩みを解消
&
初期投資ゼロで収益化

・パラカ駐車場のデッドスペース



看板のQRコードを
スマホで読み込んで
予約サイトへ

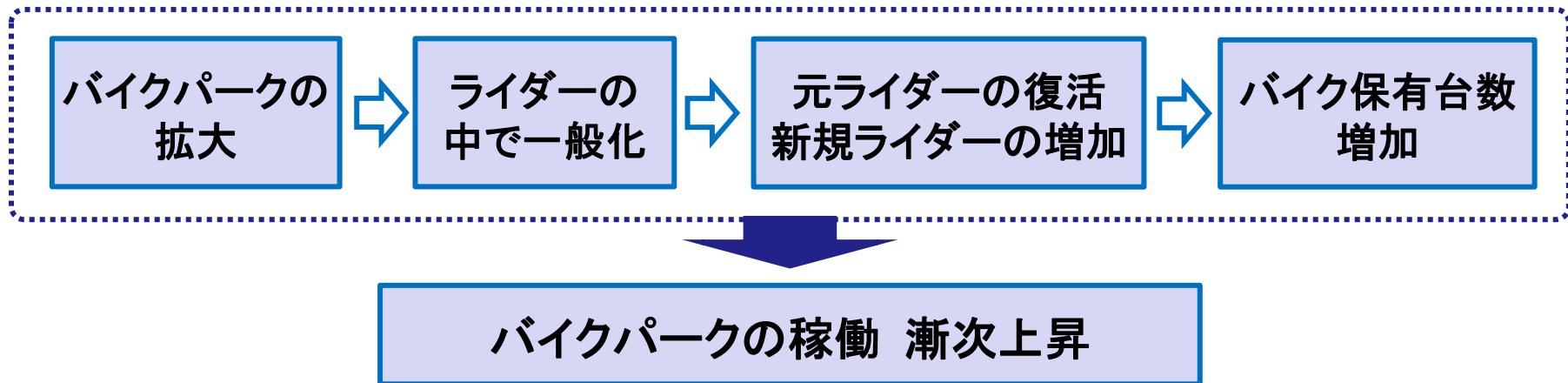
バイクパークの予約サイト

稼働中バイクパーク…314現場747車室
登録済み会員…5,017名 (11月5日現在)



バイクパークの背景

バイクパークは駐車場の中で最も不足している分野
時間はかかるが、大きな可能性を秘めている



(背景)

★中心市街地のクルマ駐車場の料金上昇

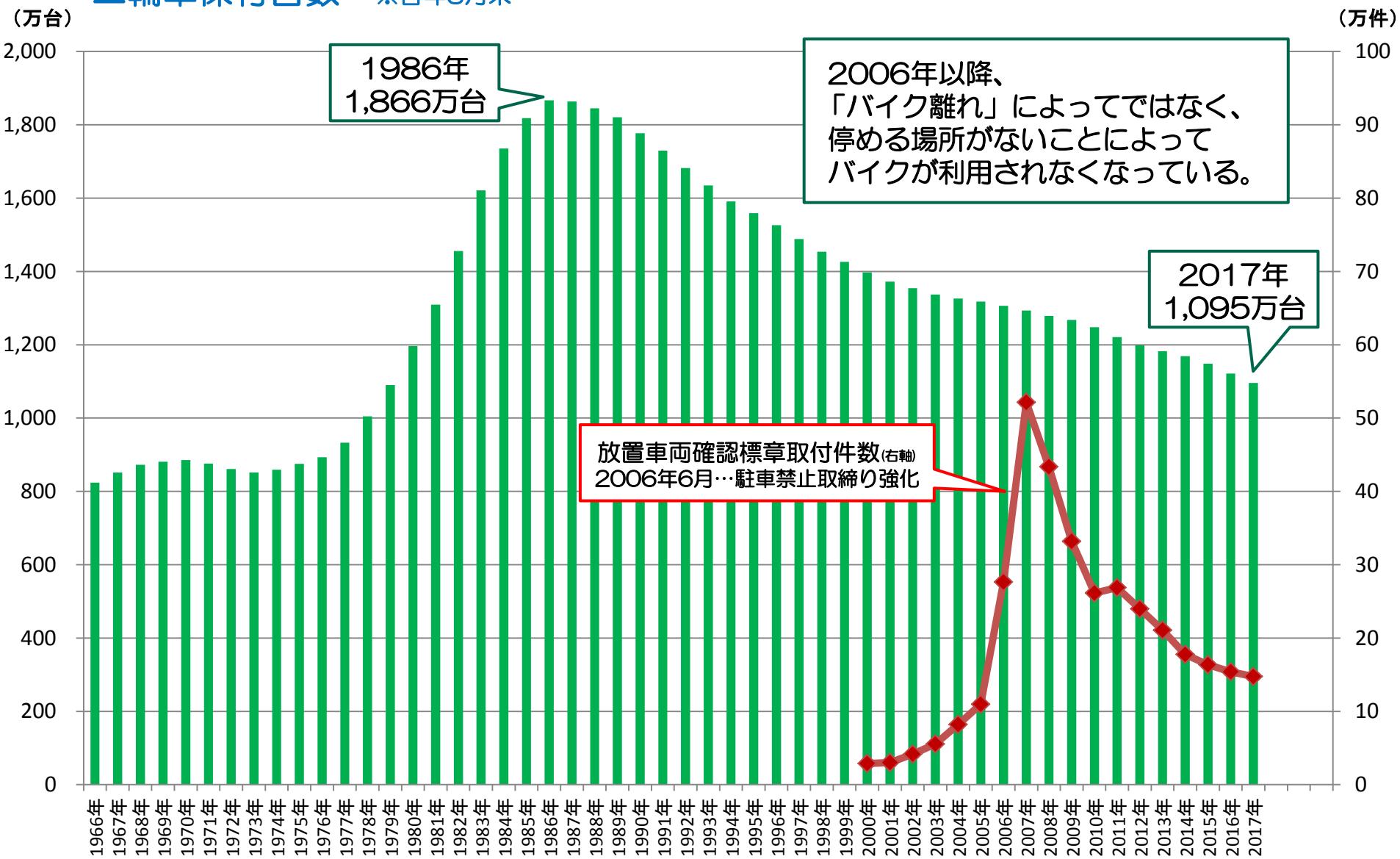
- ・クルマ 600円/1時間 → 1000円～2000円/1時間
- ・バイク 100円～200円/1時間

潜在需要あり

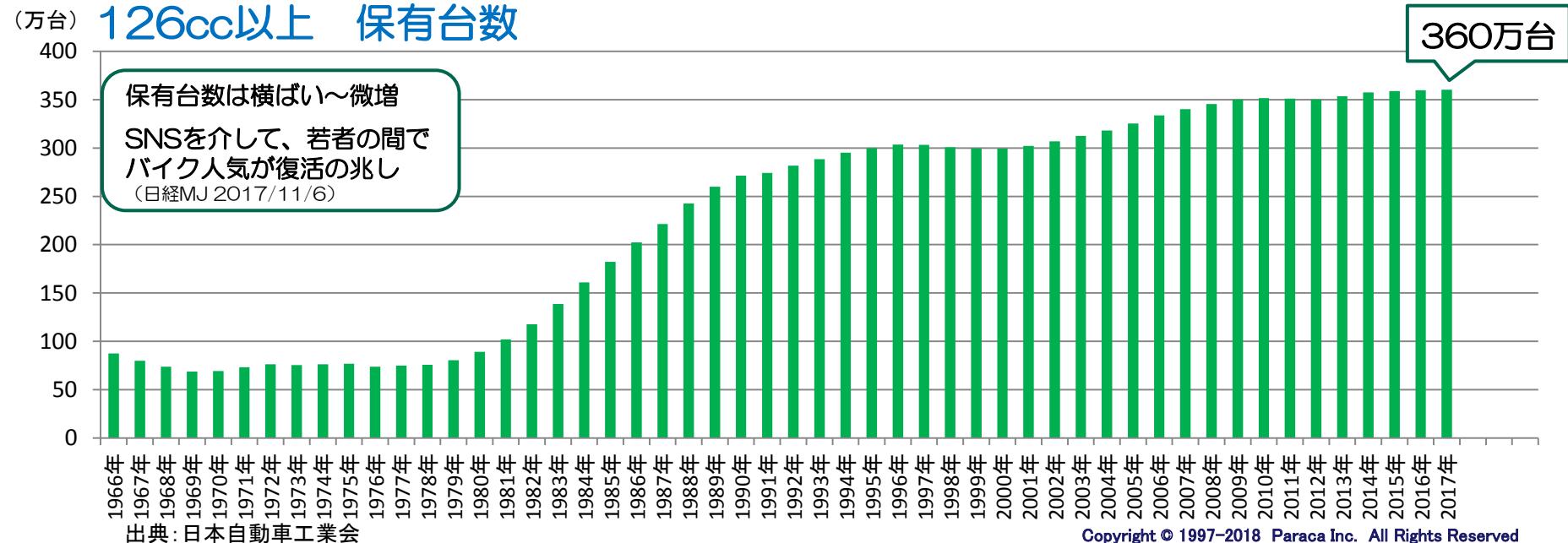
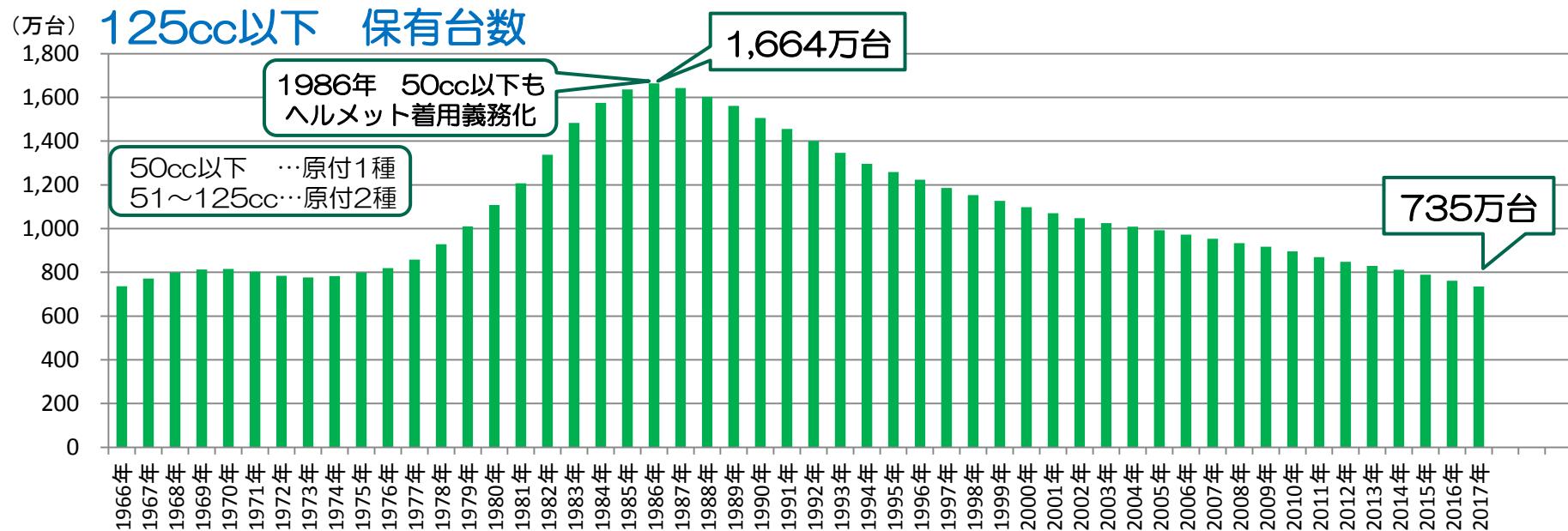
★ポイント 不正駐車対策 = 土地オーナーにとって最も気になるところ
→マッチングサービスでは対処できない

二輪車保有台数の推移

二輪車保有台数 ※各年3月末



二輪車保有台数の推移



バスパーク事業の開始



バス向けの時間貸駐車場

従来：機器の価格が高く、開設困難

今回：バイクパークの仕組みを応用し、投資額小

第1弾として、高山駅前第2駐車場に、4車室オープン

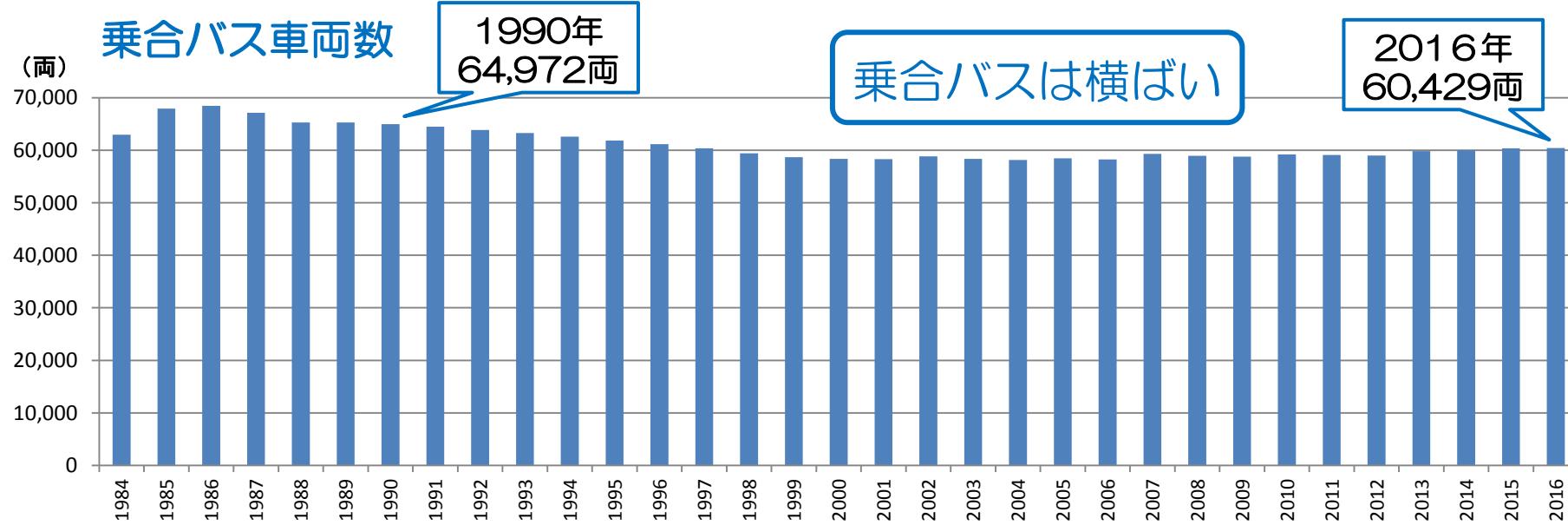
バス車両数の推移

※各年3月末

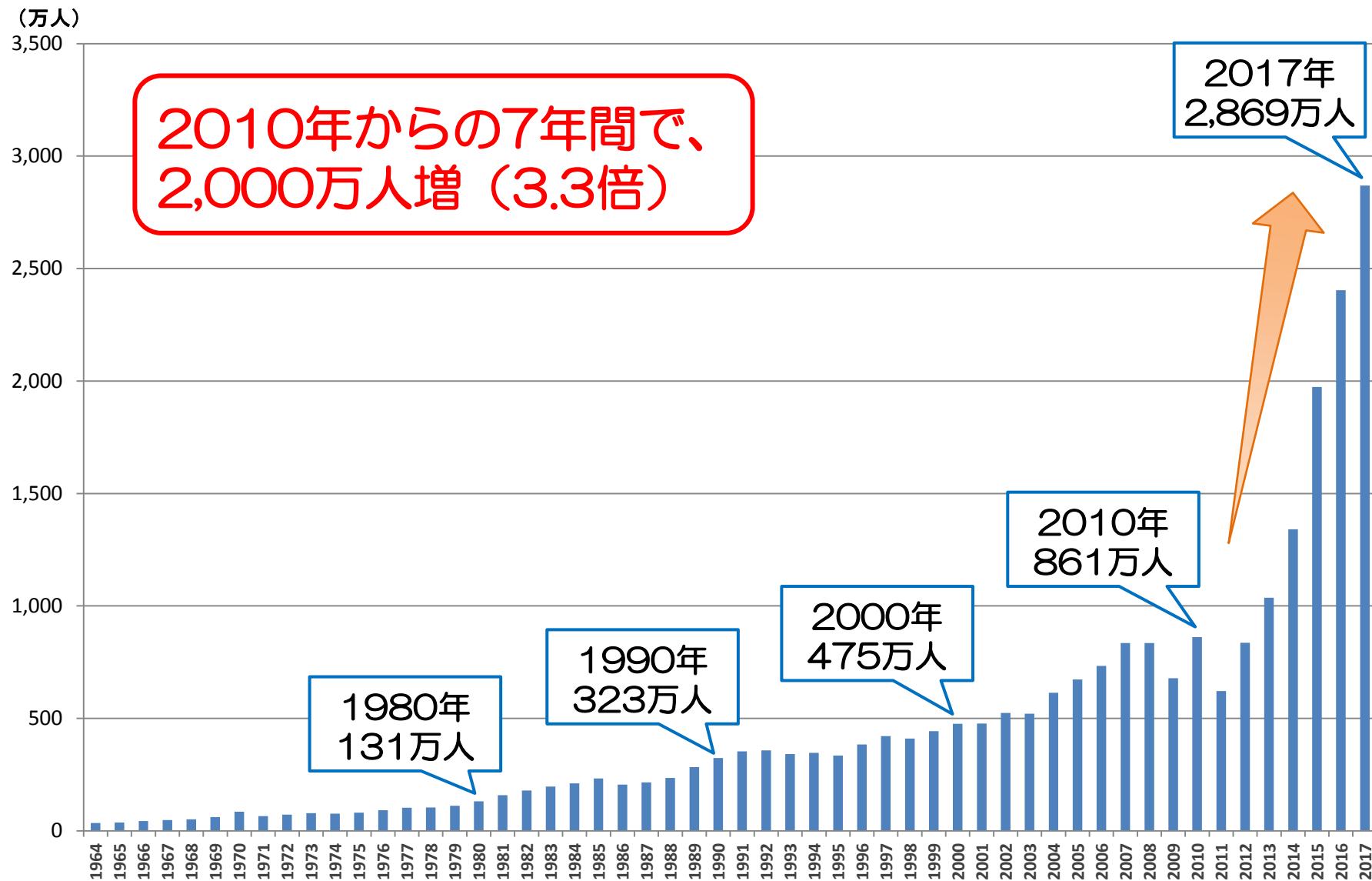
貸切バス車両数



乗合バス車両数



訪日外国人推移



地域別 外国人宿泊者数 推移

東京だけでなく、
地方都市にも外国人観光客が増加
(各種SNSを通じて、地方の魅力が浸透中)

中国 3.8倍
2010年 37万人泊
2017年 145万人泊

北陸信越 3.3倍
2010年 66万人泊
2017年 218万人泊

北海道 3.5倍
2010年 205万人泊
2017年 726万人泊

九州 3.5倍
2010年 190万人泊
2017年 660万人泊

東北 1.9倍
2010年 50万人泊
2017年 96万人泊

関東 2.1倍
2010年 1,276万人泊
2017年 2,706万人泊

沖縄 9.2倍
2010年 44万人泊
2017年 405万人泊

中部 2.5倍
2010年 201万人泊
2017年 499万人泊

四国 5.5倍
2010年 12万人泊
2017年 69万人泊

近畿 3.4倍
2010年 517万人泊
2017年 1,765万人泊

(運輸局ごとの
延べ宿泊者数)

駐車場決済キャッシュレスへの取り組み

「トランコ」

アプリ運営会社への投資

TORANOTEC 株式会社への出資

2018年4月10日

TORANOTEC(株)が行った「第三者割当増資」を引受

TORANOTEC株式会社が提供する「トラノコ」は、
クレジットカードや電子マネー等から日々のお買い物のデータを集積し、
そのおつり相当額を、自動的に投資に回すことができる「おつりで投資」サービスです。



+



2018年11月8日、
「トラノコ」が参加する
リアルおつり投資プロジェクト
が、金融庁
「FinTech実証実験ハブ」
支援案件として採用！

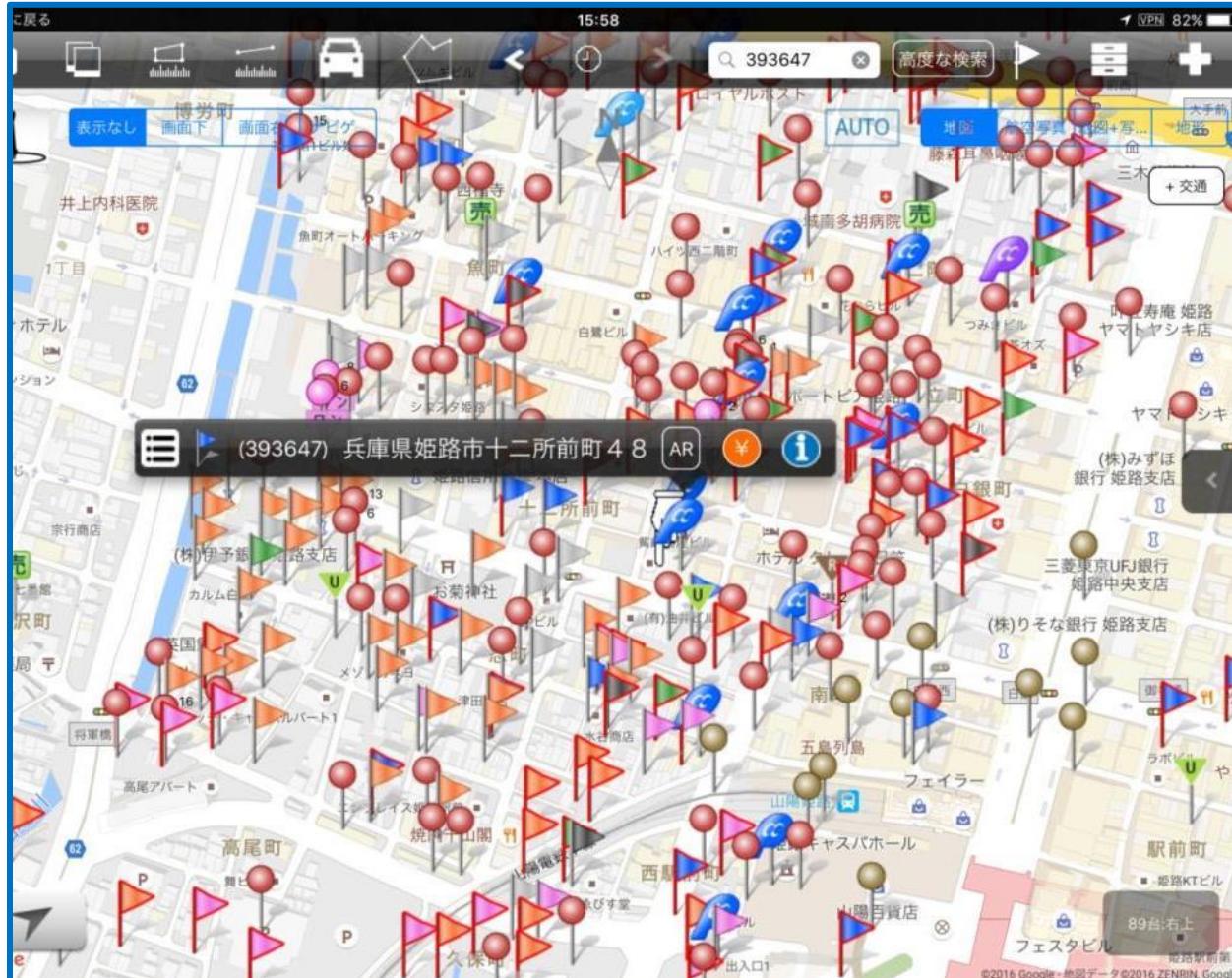
駐車場料金の支払（含むキャッシュレス）と
「トラノコ」を組み合わせることにより、
新たなサービスの提供を目指す。

営業・業務バックアップ

「営業支援システム」

営業支援システム（自社開発のiPadアプリ）の活用

全営業員がiPadを携帯
土地に関する様々な情報を地図上のピンに蓄積



現在の総ピン数

45万件

対象地 : 31万件
同業他社 : 11万件

地図に紐づけることで俯瞰的に不動産情報を探る

新規開拓

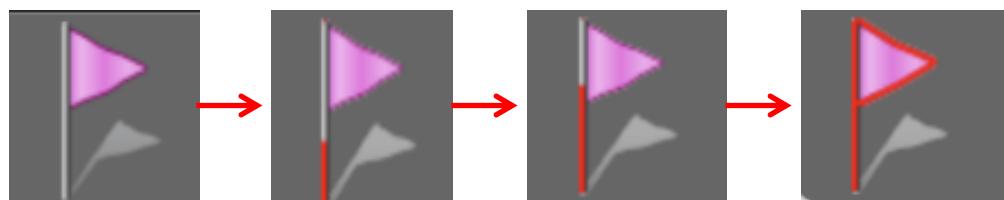
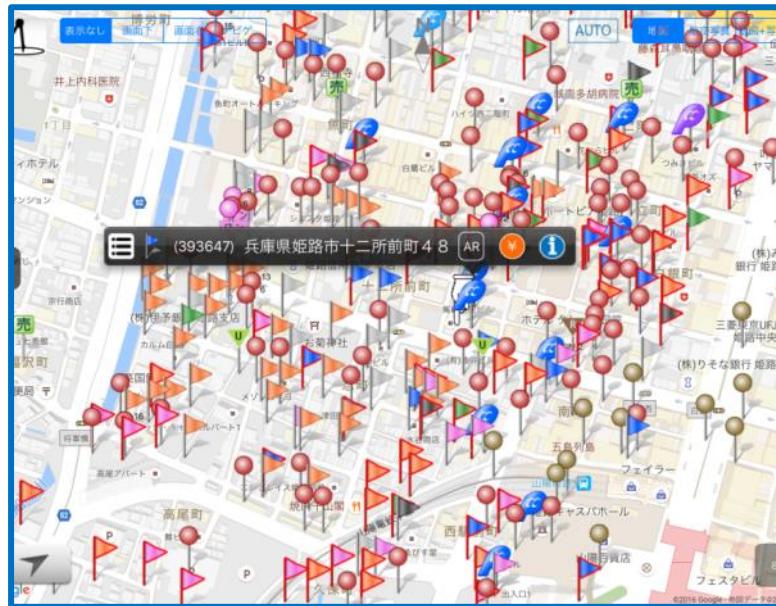
現場感覚・現場記憶の再現性向上

+

料金変更

駐車料金の周辺相場変化への対応

営業支援システム



更地

3ヶ月
経過

6ヶ月
経過

12ヶ月
経過

ピン情報が更新されていない間に応じて「竿」の色が変化

3ヶ月経過後は
担当フリー

営業支援システム

～事業地の情報をすべて格納～

兵庫県姫路市十二所

写真

謄本

記録

フォロー記録

提案書

DM

契約書

収支予測

地図

四面

事業地写真

その他



写真は現地でアップロード可能

内 容	（检测的项目）	检测	平成29年8月23日	检测编号	1406000514340
检测项目	EC 4.2-1	检测者	□□□		
前 由	检测者（检测项目）		□□□		
① 检 测	检测 ②	检 测 项 目	检测者（检测项目）		
5.1.1	重慶	159.13	□□□		
5.1.2	□□□	23.13	□□□ 检测者：□□□ 检测日期：平成29年1月3日		
5.1.3	重慶	6.1.15	□□□ 检测者：□□□ 检测日期：平成29年8月23日		
5.1.4	□□□	□□□	□□□ 检测者：□□□ 检测日期：平成29年8月23日		

営業アシスタントより、即座に所有者情報を現場の営業に提供

同じ土地の譲本を何度も
取得することが無くなり
譲本代大幅減
年間4,000万→1,500万

グループ ウェアから の自動入力

距離測定
面積測定
ナビ機能も



営業支援システム

- 過去8年間にわたって、路線価情報を蓄積



外出先でも土地の相場を確認可能

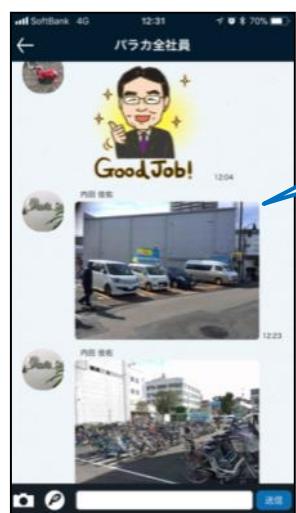


保有駐車場のみならず、
賃借駐車場の開拓営業
に有効

- PNS (パラカネットワーキングサービス)

アプリで情報共有を効率化

オープンしました！



パラカオリジナルスタンプ
(全95種類)



- 顔写真モード



ドヤ顔

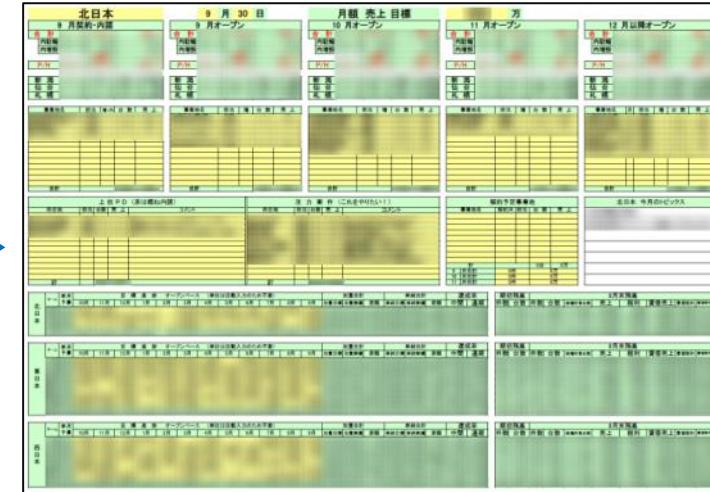
開拓者の顔写真
をピンに表示



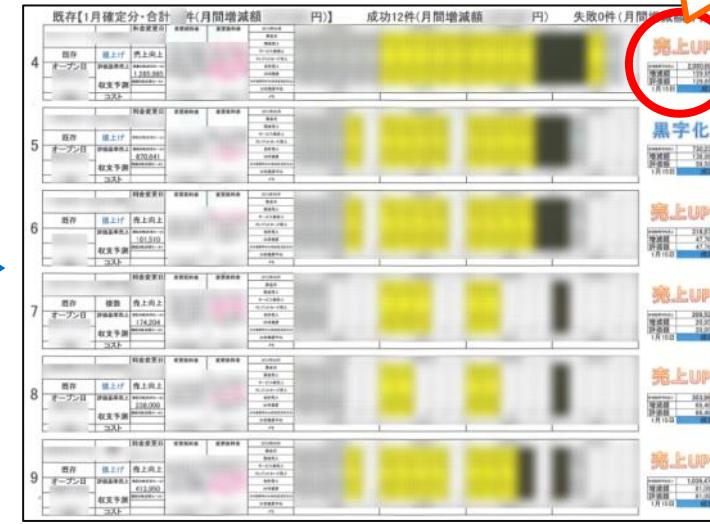
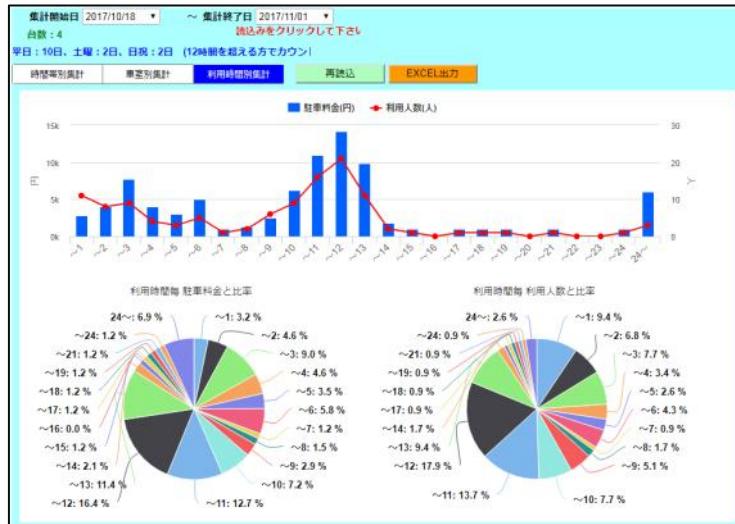
営業員のモチベーションアップに

業務ヘルパー（ルーチンワークの省力化・自動化）

・社内会議資料の出力



・料金変更後の分析

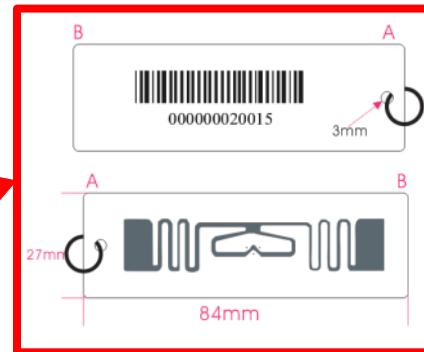


業務ヘルパー（ルーチンワークの省力化・自動化）

・精算機などの鍵管理

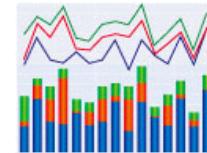
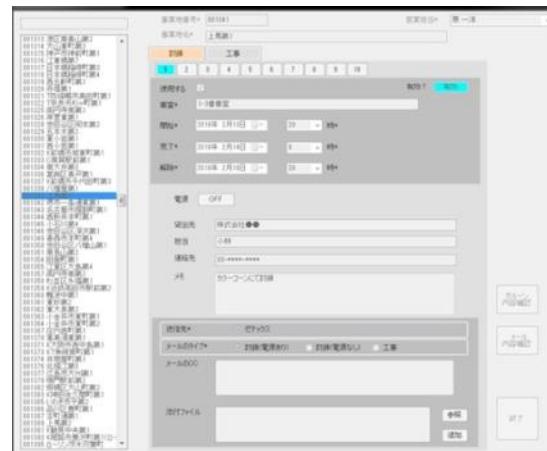


非接触カードで一括読み取り
→ 一瞬で完了！



・料金変更、看板発注、工事発注専用アプリ

- ① 社内稟議番号を入力
- ② 自動で情報が読み取られ、
- ③ 書類の作成
- ④ メールの自動発信
- ⑤ 社内スケジュールへの自動登録
- ⑥ 履歴ファイルの自動更新



ペガサス



グループウェア

精算機抽出データの解析

精算機



300種類のデータ

①稼働データ

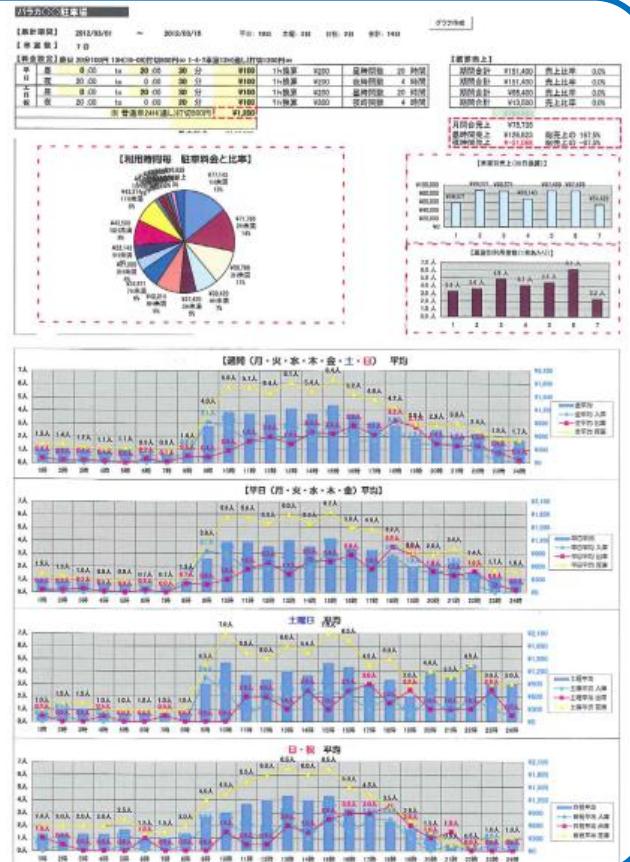
 Pegasus

自社開発システム Pegasusで分析

車室別分析 利用時間別分析 時間帯別分析 曜日別分析

料金変更 シミュレーション

効果的な料金変更



②メンテナンスデータ

- ・精算機扉の開閉
- ・紙幣金庫の取り外し

- ・センサー初期化
- ・手動操作履歴

③トラブルデータ

- ・ロック板踏み付け検知
- ・精算機振動検知
- ・センサー不良

- ・精算完了時間
- ・駐車券つまり
- ・釣銭切れ



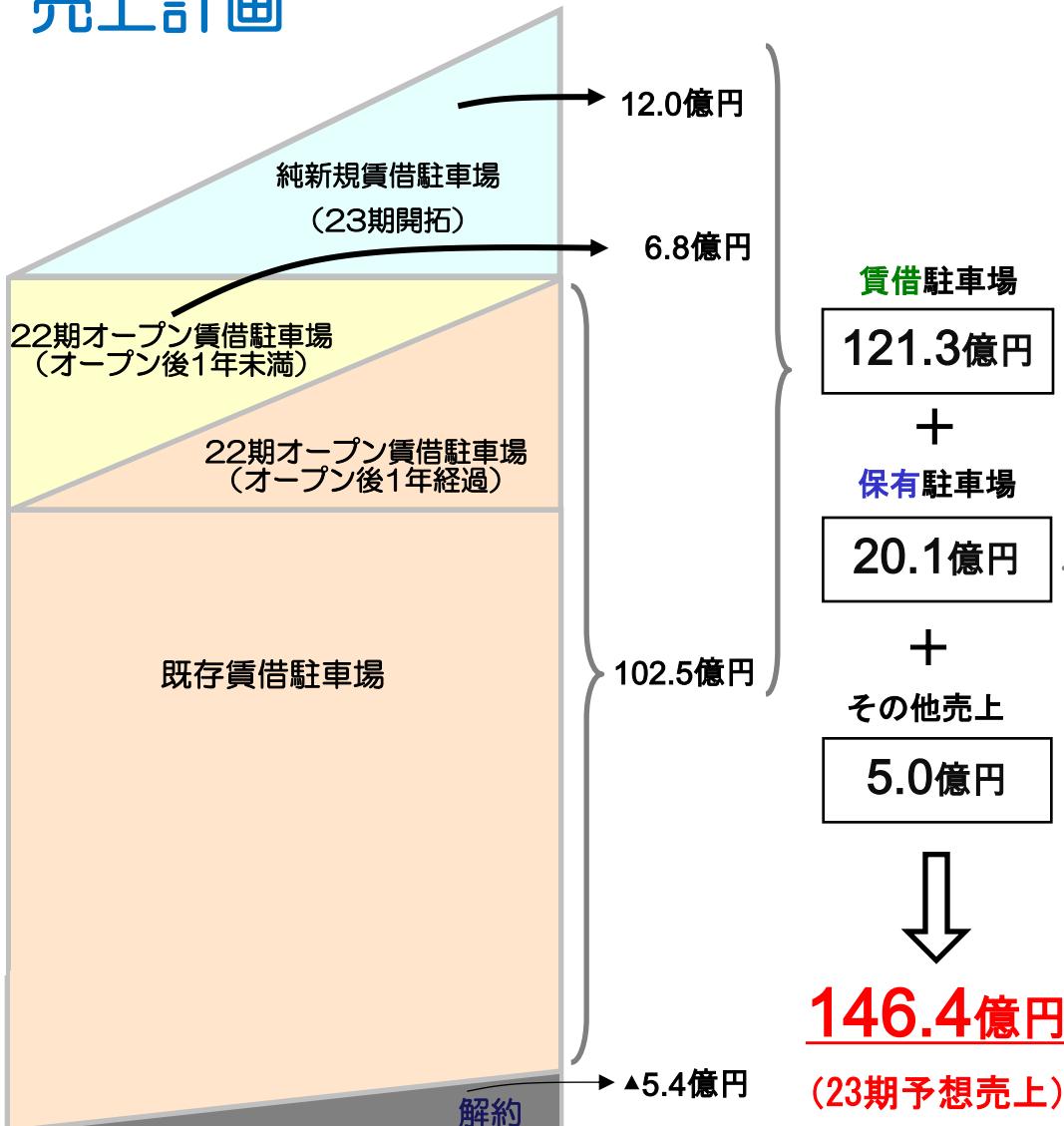
第23期 業績予想

第23期（2019年9月期）通期計画

通期計画		前期比
売上高	146.40 億円	+ 9.6 億円 (+ 7.1 %)
売上総利益	37.88 億円 25.9%	+ 1.3 億円 (+ 3.8 %)
営業利益	21.69 億円 14.8%	+ 0.1 億円 (+ 0.7 %)
経常利益	19.69 億円 13.4%	+ 0.1 億円 (+ 0.8 %)
当期純利益	13.45 億円 9.2%	- 5.4 億円 (- 28.5 %)
1株当純利益	136.79 円	- 55.3 円 (- 28.8 %)
配当金	50 円	+ 0 円 (- %)

第23期 予算の考え方

売上計画



ポイント

① 売上/粗利益

- 新規開拓の加速
- 開拓の加速に伴うコスト増
- 保有駐車場への投資
(投資目標30~40億円、予算上13.5億円)

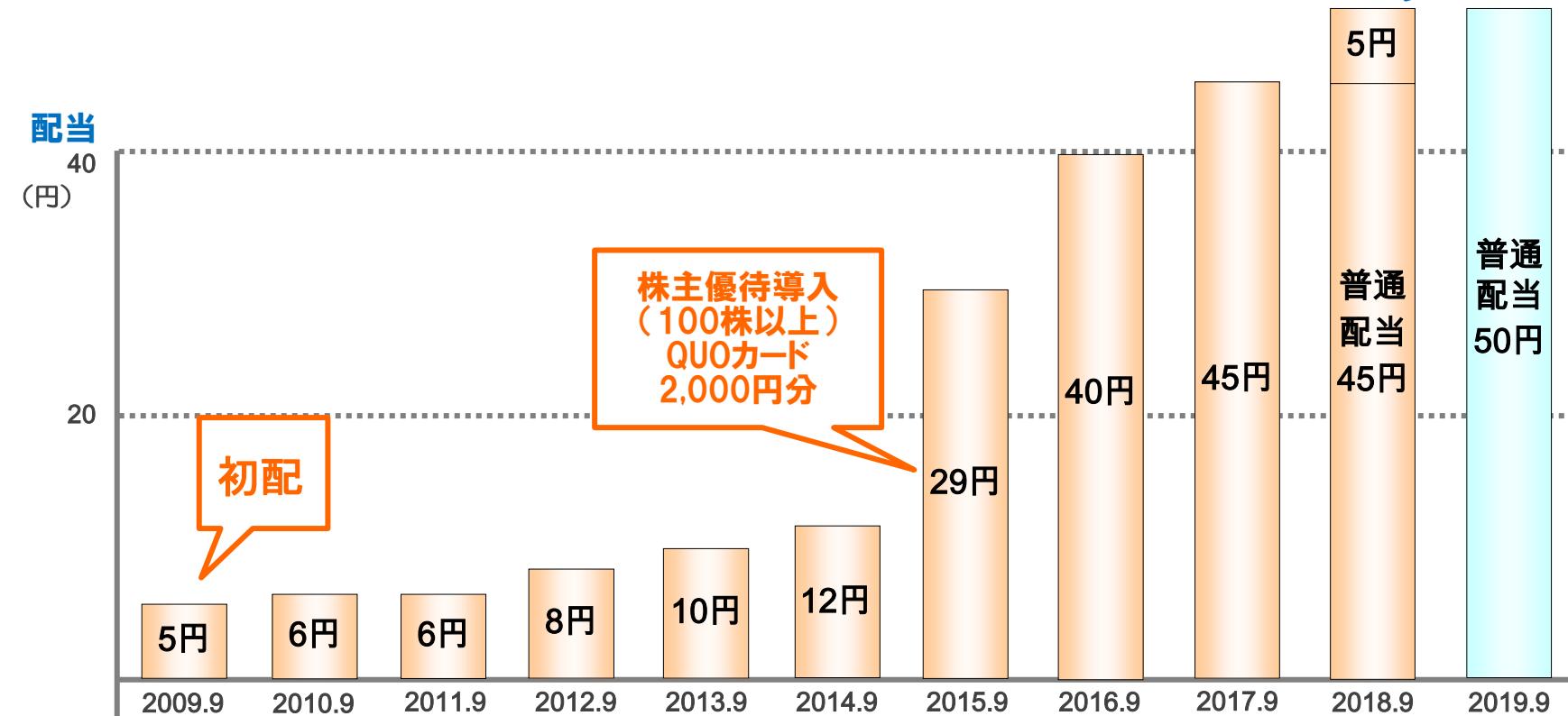
② 販管費

- 人件費の増加
- システム投資 (含む償却コスト)
- 予備費

株主配分推移

基盤収益の拡大と自己資本比率の向上により
増益率と同等の増配が可能に

成田第2の
売却益
8億円に伴う
特別配当



配当性向	13.0%	9.6%	10.0%	10.0%	11.0%	12.6%	24.3%	27.5%	29.6%	26.0%	36.6%
自己資本比率	27.2%	29.0%	31.3%	33.7%	37.2%	39.5%	39.7%	40.6%	42.2%	43.0%	

配当・投資・資本効率

(1株当たり)

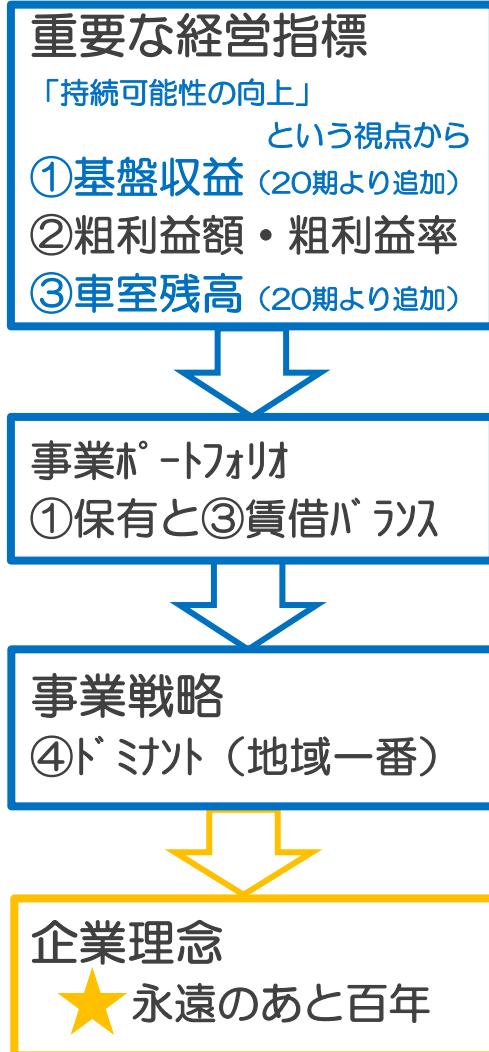
	2015年 9月期	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年 9月期予想
純利益	119円	145円	152円	192円	136円
→ 配当 配当性向	29円 24.3%	40円 27.5%	45円 29.6%	50円 26.0%	50円 36.6%
→ 再投資 留保率	90円 75.7%	105円 72.5%	107円 70.4%	142円 74.0%	86円 63.4%
純資産	973円	1,082円	1,198円	1,345円	
自己資本比率	39.7%	40.6%	42.2%	43.0%	保有駐車場への 投資は 増配の源泉
ROE (純利益÷自己資本)	12.9%	14.1%	13.3%	15.1%	
ROA (経常利益÷総資産)	8.0%	8.7%	8.2%	6.7%	
保有駐車場 利回り	8.2%	8.5%	8.8%	8.2%	



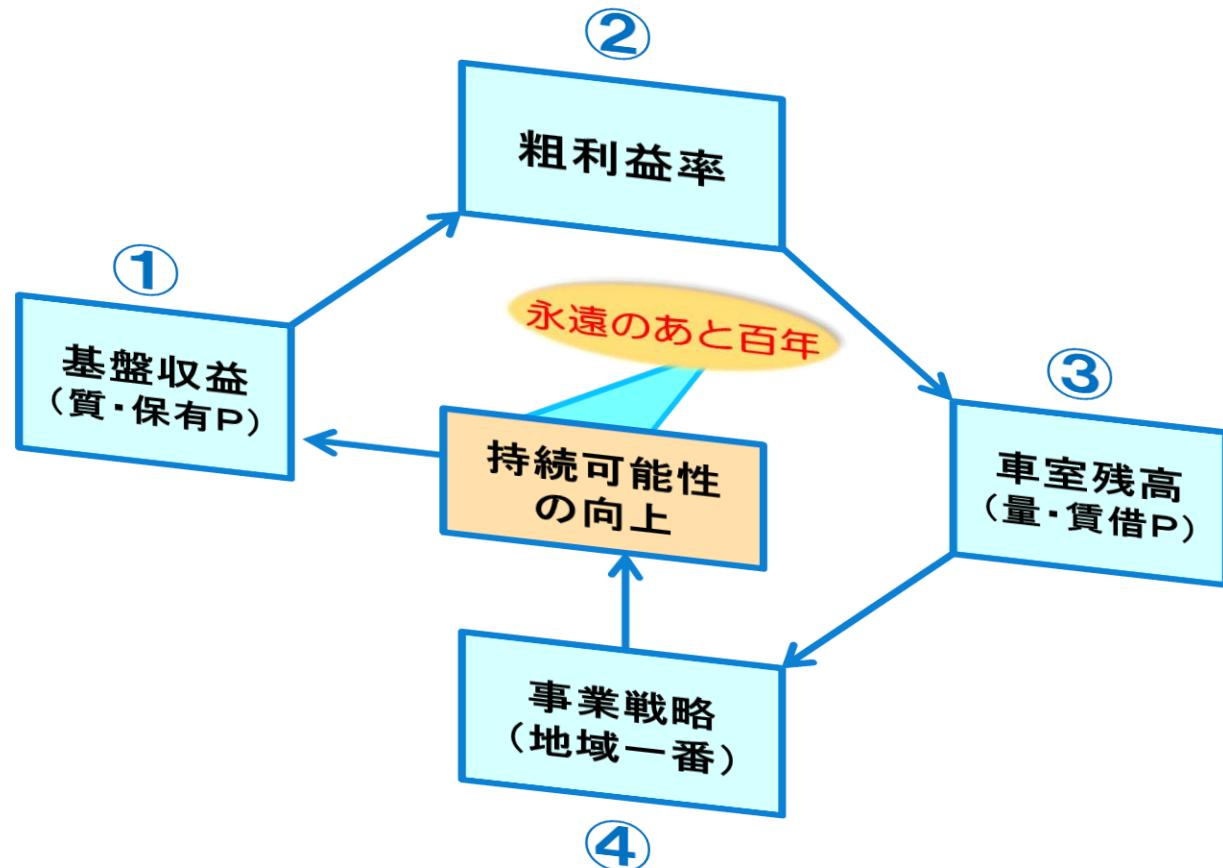
連関図 (重要な経営指標・事業ポートフォリオ・事業戦略・企業理念) と循環

日々の営業活動から企業理念へ向けた一貫性

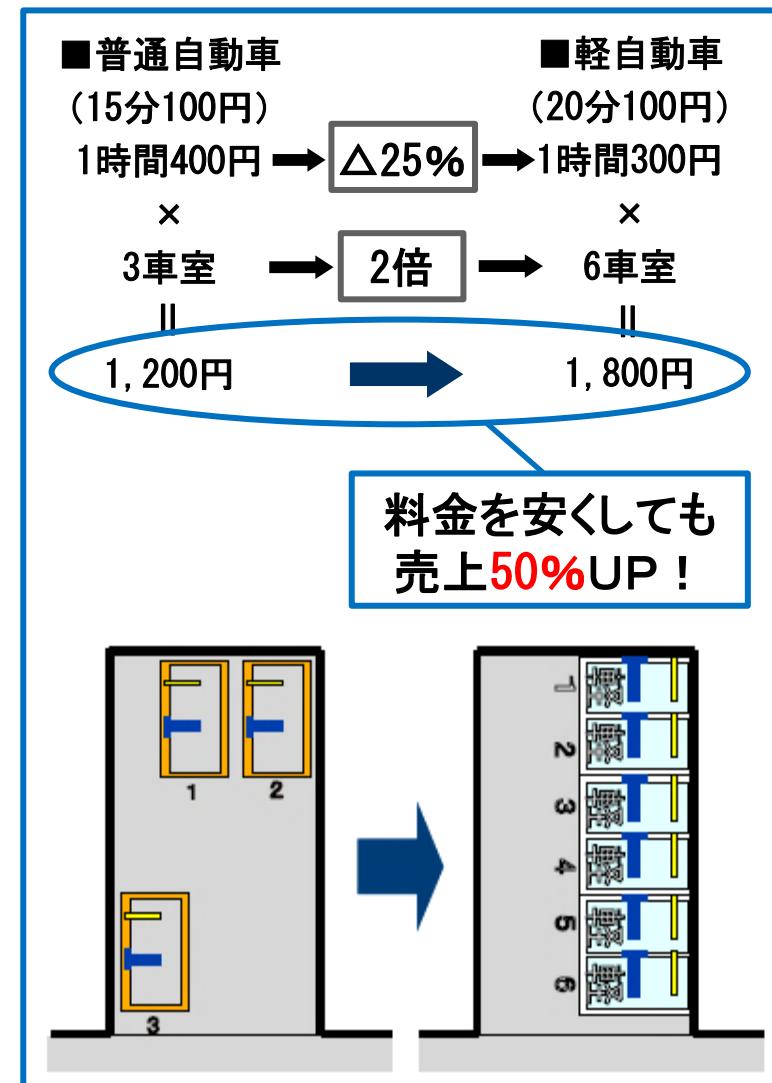
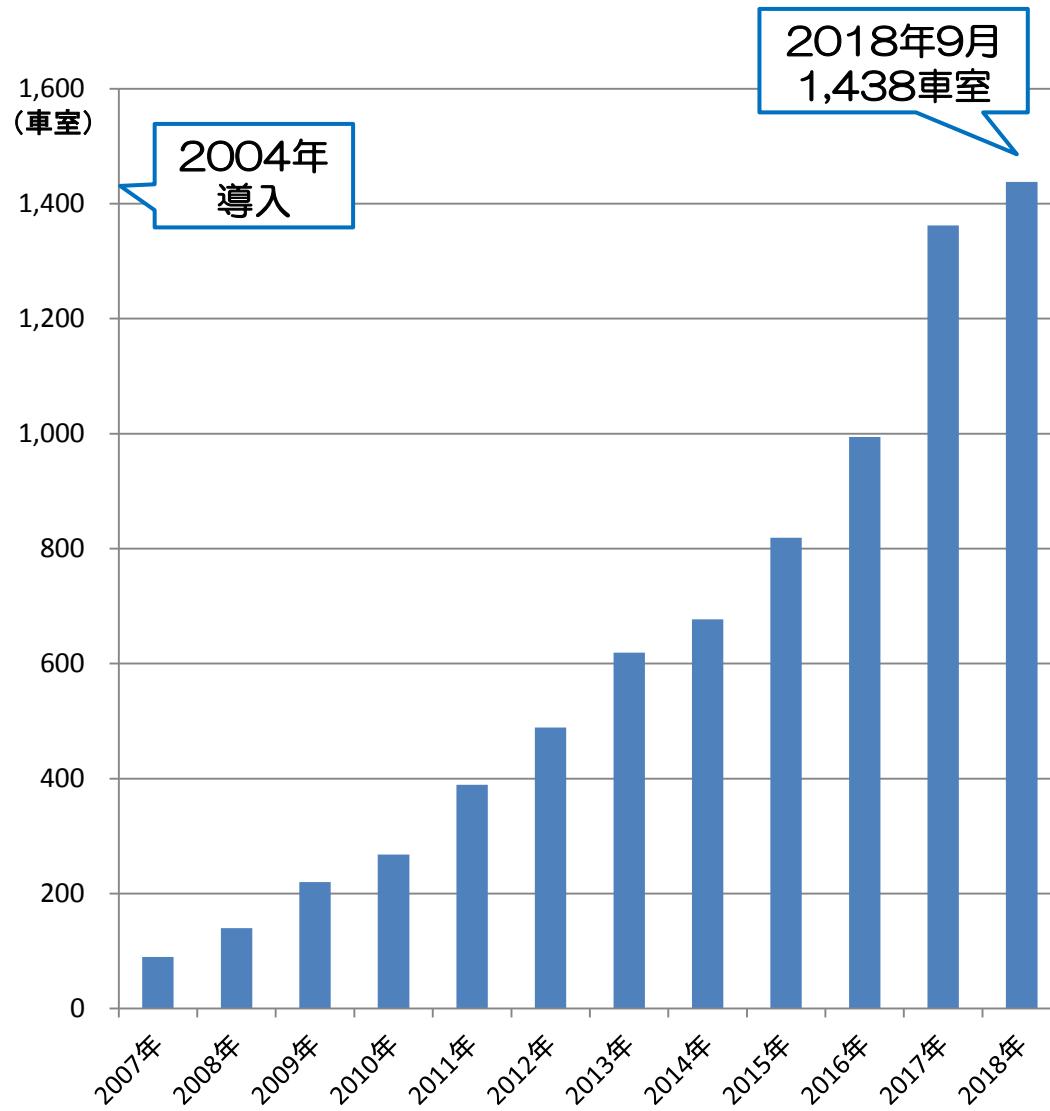
～連関図～



～保有駐車場を起点とした循環～



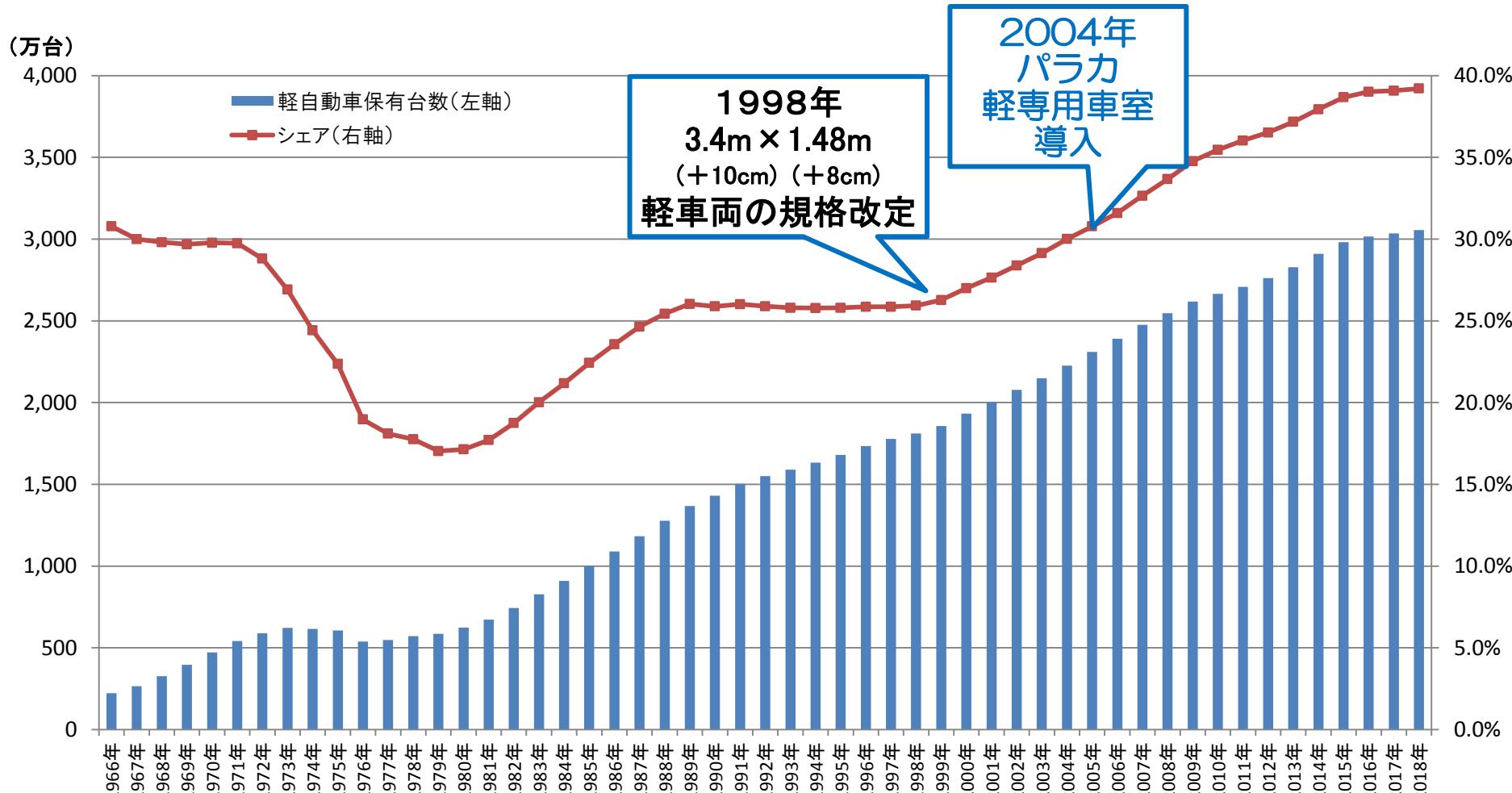
パラカ軽専用車室数の推移



軽車両の保有台数とシェア

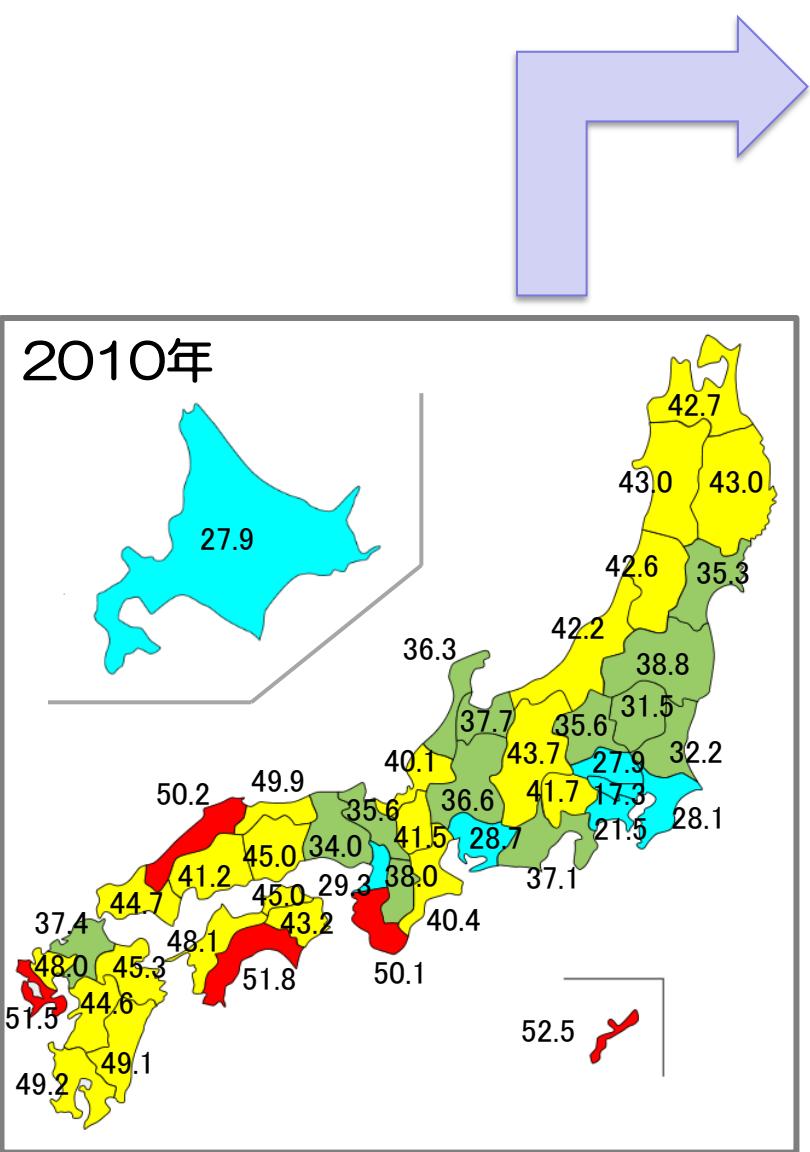
軽自動車全国シェア **39.2%**

2017年の新車販売では軽自動車が全体の約36.5% (出典:日本自動車販売協会連合会)

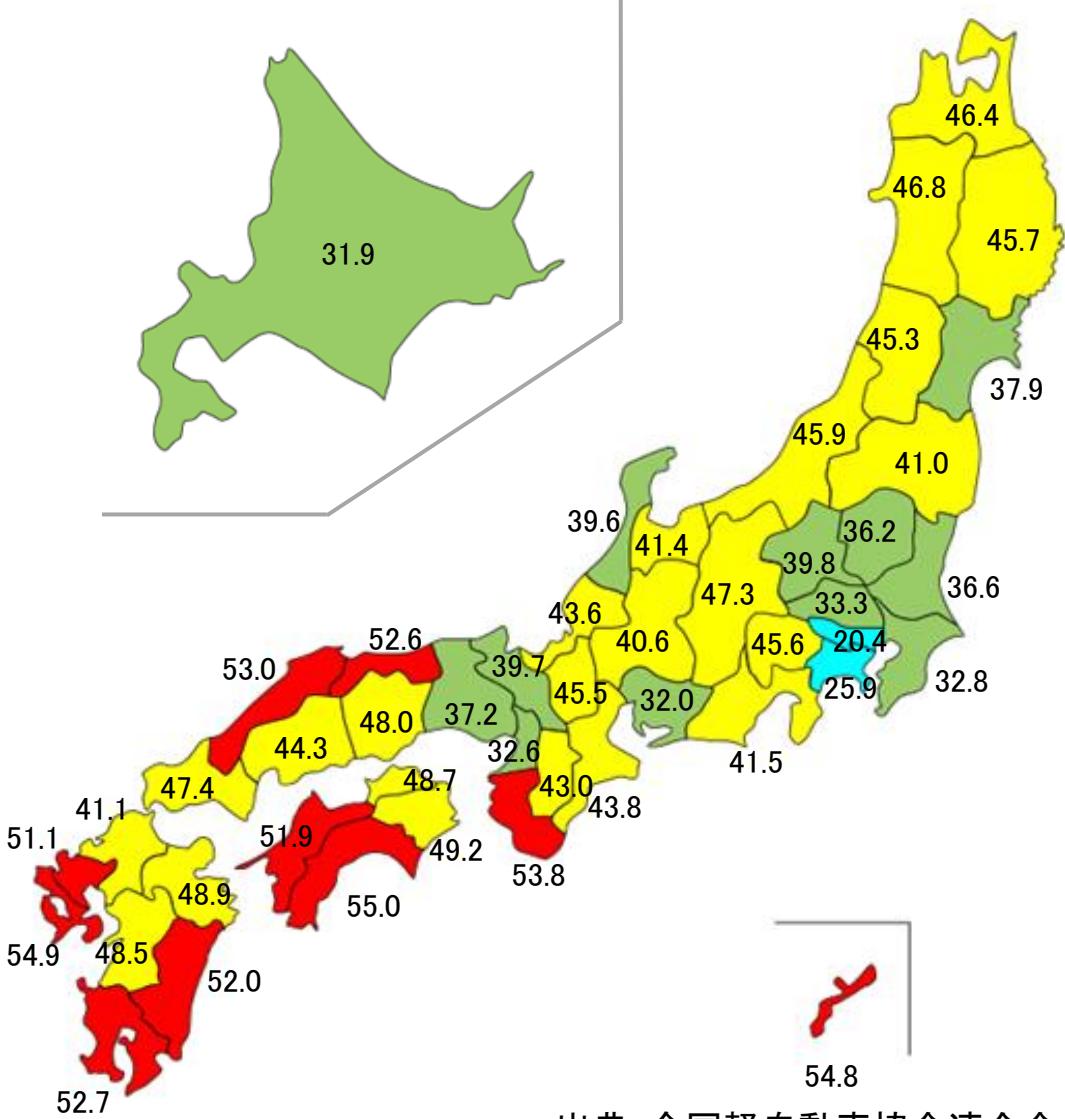


出典:全国軽自動車協会連合会

県別軽自動車保有シェア



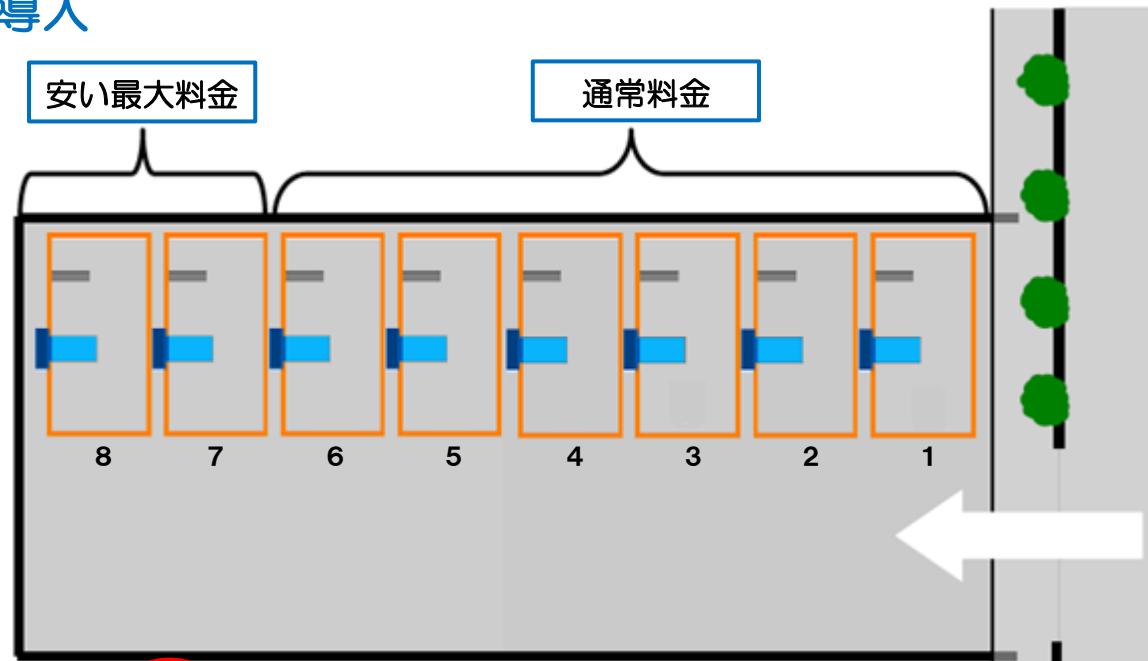
2018年



出典:全国軽自動車協会連合会

パラカ車室別料金の導入

2004年から導入



止めにくい車室の長時間利用が増加

従来売上額
(料金一律)

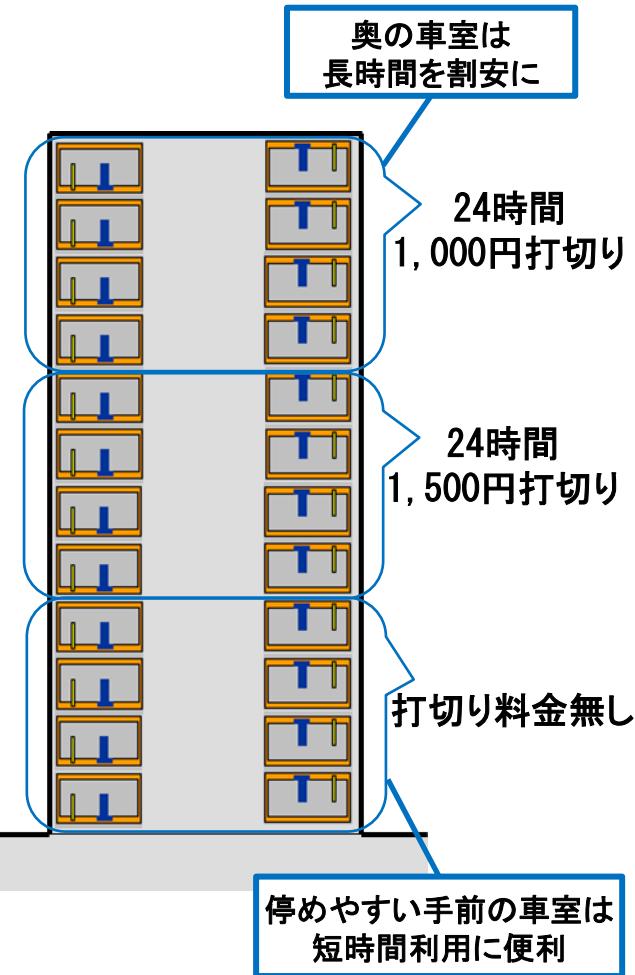
変更後売上額
(奥だけ安い最大料金)

奥から埋まることで
手前が空いて
停めやすくなり
短時間利用が増加

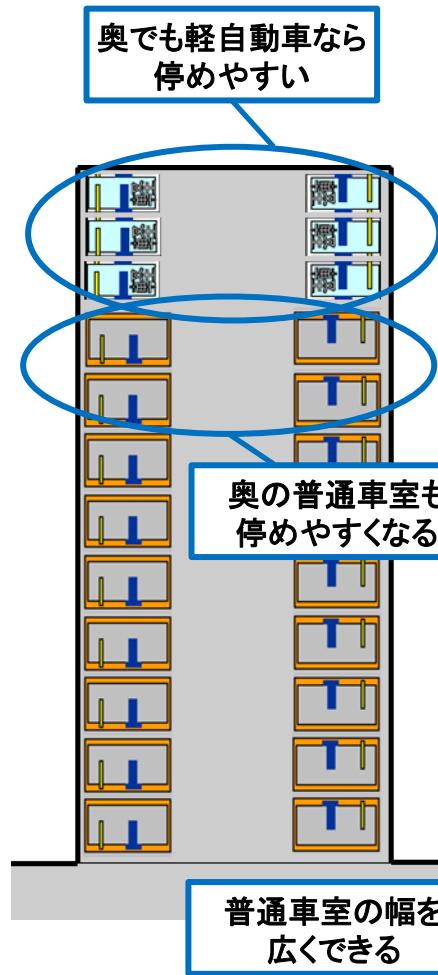
売上28%UPの例も！

パラカ車室別料金の導入

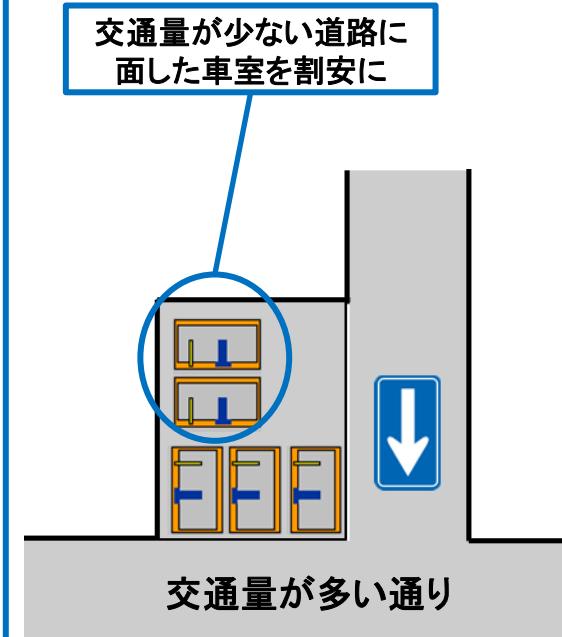
◆3段階車室別料金



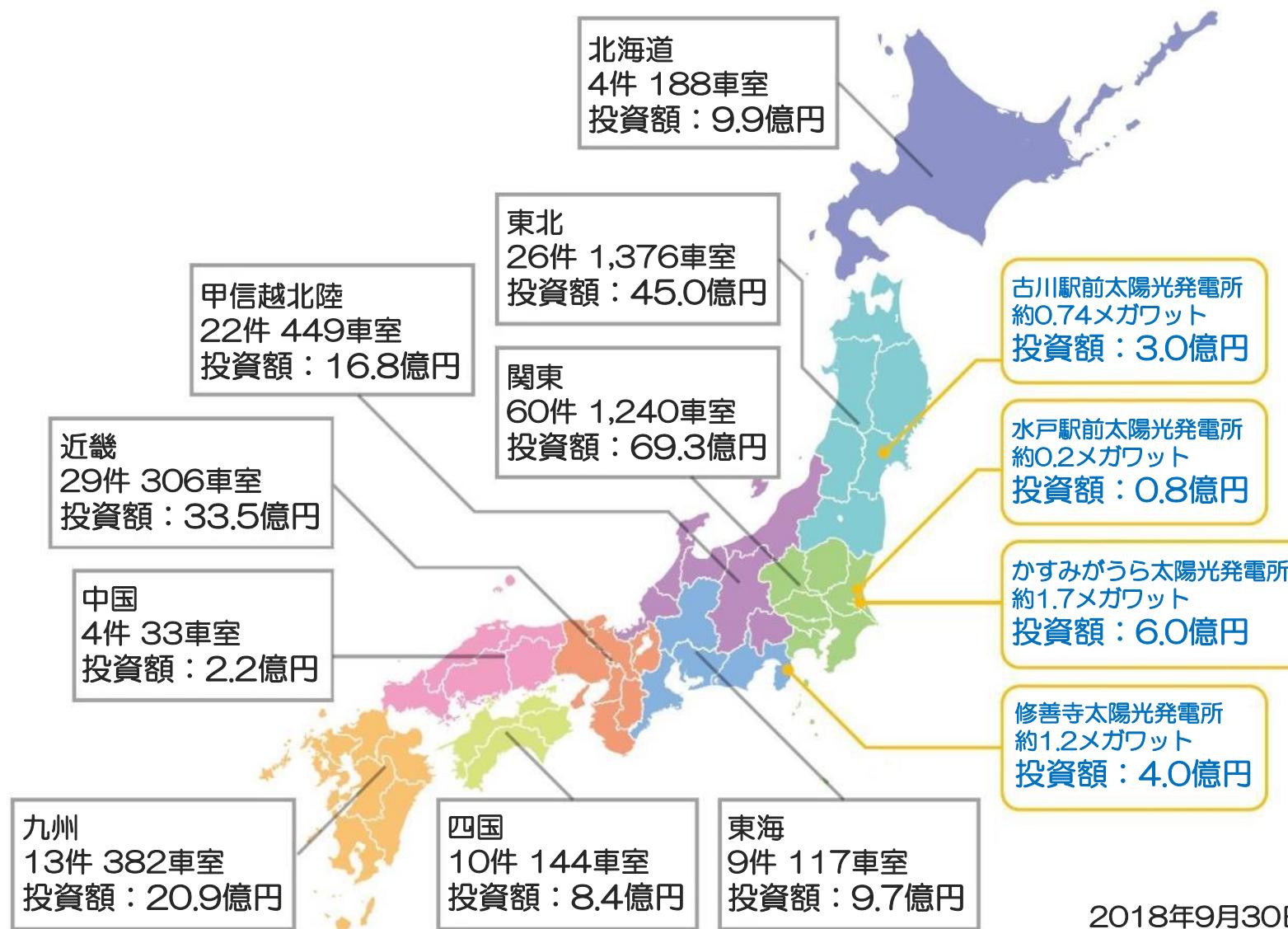
◆奥を軽専用車室に



◆導線に応じて



保有駐車場/太陽光発電 地域別投資額

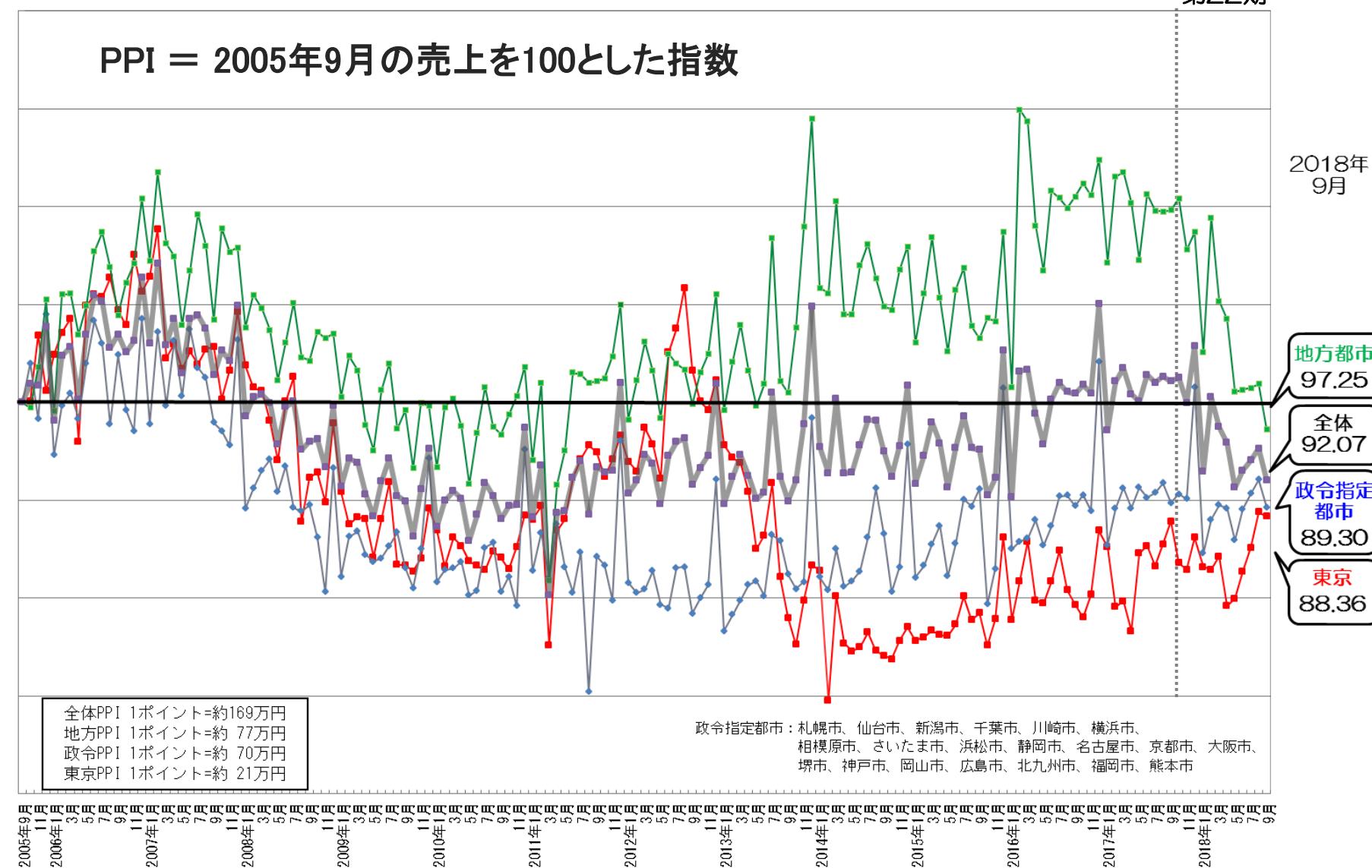


PPI：パラカ・パーキング・インデックス

第22期

PPI = 2005年9月の売上を100とした指数

2018年
9月



都道府県別残高一覧

都道府県	賃借		保有		合計		
	件数	車室数	件数	車室数	件数	車室数	車室数%
北海道・東北	北海道	30	461	4	188	34	649 2.2%
	青森県	32	964	9	202	41	1,166 4.0%
	岩手県	3	25	2	296	5	321 1.1%
	宮城県	23	271	4	450	27	721 2.5%
	秋田県	2	59	3	106	5	165 0.6%
	山形県	0	0	1	33	1	33 0.1%
	福島県	21	451	7	289	28	740 2.5%
	小計	111	2,231	30	1,564	141	3,795 13.0%
関東	茨城県	14	311	14	798	28	1,109 3.8%
	栃木県	6	84	0	0	6	84 0.3%
	群馬県	8	229	1	37	9	266 0.9%
	埼玉県	46	683	3	22	49	705 2.4%
	千葉県	23	1,267	10	151	33	1,418 4.9%
	東京都	866	5,840	23	150	889	5,990 20.5%
	神奈川県	120	1,022	9	82	129	1,104 3.8%
	小計	1,083	9,436	60	1,240	1,143	10,676 36.5%
中部・北陸	新潟県	63	2,869	12	207	75	3,076 10.5%
	富山県	9	105	1	33	10	138 0.5%
	石川県	3	26	1	24	4	50 0.2%
	福井県	1	11	0	0	1	11 0.0%
	山梨県	15	243	7	181	22	424 1.5%
	長野県	2	15	1	4	3	19 0.1%
	岐阜県	11	158	3	49	14	207 0.7%
	静岡県	3	48	2	18	5	66 0.2%
小計	愛知県	80	1,072	3	41	83	1,113 3.8%
	小計	187	4,547	30	557	217	5,104 17.5%

都道府県	賃借		保有		合計		
	件数	車室数	件数	車室数	件数	車室数	車室数%
関西	三重県	11	148	1	9	12	157 0.5%
	滋賀県	7	72	1	9	8	81 0.3%
	京都府	65	948	1	7	66	955 3.3%
	大阪府	319	5,048	18	204	337	5,252 18.0%
	兵庫県	66	1,509	9	86	75	1,595 5.5%
	奈良県	12	273	0	0	12	273 0.9%
	和歌山県	5	57	0	0	5	57 0.2%
	小計	485	8,055	30	315	515	8,370 28.6%
中国・四国	岡山県	1	10	2	17	3	27 0.1%
	広島県	11	100	1	8	12	108 0.4%
	山口県	0	0	1	8	1	8 0.0%
	徳島県	5	53	2	55	7	108 0.4%
	香川県	2	9	4	45	6	54 0.2%
	愛媛県	2	24	0	0	2	24 0.1%
	高知県	2	20	4	44	6	64 0.2%
	小計	23	216	14	177	37	393 1.3%
九州	福岡県	16	172	4	250	20	422 1.4%
	佐賀県	0	0	2	28	2	28 0.1%
	長崎県	13	289	1	9	14	298 1.0%
	大分県	1	9	4	57	5	66 0.2%
	宮崎県	1	3	2	38	3	41 0.1%
	鹿児島県	2	25	0	0	2	25 0.1%
	小計	33	498	13	382	46	880 3.0%
	合計	1,922	24,983	177	4,235	2,099	29,218 100.0%

パラ力未進出都道府県…鳥取県、島根県、熊本県、沖縄県

パラ力保有駐車場未開設都道府県…10県（当期に山形県・長崎県に進出）

2018年9月30日現在

各種指標等

	2017年9月	2018年9月
売上高粗利益率	29.4%	26.7%
売上高営業利益率	18.9%	15.7%
売上高経常利益率	17.3%	14.3%
売上高純利益率	11.7%	13.8%
従業員	78人	80人
インタレスト・カバレッジ・レシオ	10.1倍	10.8倍
固定長期適合比率	95.2%	94.8%

2019年4月
13名入社

=営業キャッシュフロー/利払い

=固定資産/(固定負債+株主資本)

上場企業約3,600社のランキング(東洋経済調べ)

	金額/年数	ランキング
従業員1人当たり売上高	1億6,460万円	169位(上場企業3,600社中、16年9月)
従業員1人当たり営業利益	3,283万円	48位(上場企業3,600社中、16年9月)
大卒初任給	25.0万円	59位(上場企業3,000社中、16年4月)
土地保有(簿価ベース)	173億円	448位(上場企業3,000社中、17年1月)
連続增收年数	17年(※有報記載の年数)	45位(上場企業3,600社中、17年9月)

株価推移





本日はお忙しいところありがとうございました。

お問い合わせ先
管理部 経営企画課 IR担当
ir@paraca.co.jp

この資料に掲載されている見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲で為した判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予測しえないような特別事情の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で転写複製、または転送などを行わないようお願い致します。