

4809 **パラカ**

間嶋 正明 (マシマ マサアキ)

パラカ株式会社取締役執行役員

地方の中核都市を中心に、保有駐車場へ積極投資

◆駐車場の新規開拓が順調に進捗

当社は駐車場ビジネスを行っている。平成 27 年 3 月末現在、日本全国で 1,515 件・2 万 1,477 車室を管理しており、前期末比で 1,793 車室の純増となった。内訳は、賃借駐車場が 1,402 件・1 万 7,960 車室となっており、新たに 131 件・2,272 車室をオープンした。新規開拓は順調に進んでおり、新潟において、100 車室を超える駐車場を数カ所でオープンしたほか、千葉でも大型の駐車場をオープンしている。解約は 41 件・523 車室となっており、前期比で大幅に減少した。一方、保有駐車場は 113 件・3,517 車室となっており、新たに 2 件・44 車室をオープンした。仙台駅前の一等地で 30 車室、大阪の西心斎橋で 14 車室をオープンしており、投資額は約 10 億円となっている。

平成 27 年 9 月期(第 19 期)第 2 四半期の売上高は 53 億 5,294 万円、売上総利益は 15 億 1,424 万円、営業利益は 9 億 9,354 万円、経常利益は 8 億 7,115 万円、当期純利益は 5 億 5,079 万円となった。売上高の予算進捗は約 47%となっているが、今期にオープンした駐車場がフルに寄与するのは下期となるため、ほぼ計画通りの推移である。売上総利益については、保有駐車場の利益率が 3.1 ポイント改善した。以上の結果、当期純利益は前年同期比で約 10%の増益となっている。

貸借対照表については、資産合計が 227 億 1,485 万円、負債合計が 139 億 5,228 万円、純資産合計が 87 億 6,257 万円となった。資産の部では、保有駐車場を 2 件取得したため、有形固定資産の土地が 10 億 80 百万円増加している。負債の部では、借入金が増加した。2 件の土地の取得に係る借入に加え、機動的に投資するために、3 月末に 6 億円の資金を手当てした。

◆修善寺の太陽光発電所で売電を開始

今期のトピックスとしては、新規開拓が順調に進んでいることがあげられる。特に賃借駐車場については、依然として対象地が多いため、期末には 5 期連続で新規開拓車室数を更新すると見ている。一方、解約については、前期に 3,000 車室を超えたが、今期は第 2 四半期の時点で 500 車室程度となった。下期も一定の解約は発生するが、大型マンションやビル用地の解約は一巡したと考えている。

投資実績として、保有駐車場については、3 月末までに取得した仙台、西心斎橋に加え、4 月に水戸で 12 台、新潟で 25 台の駐車場を取得しており、投資額は約 11 億円となった。太陽光発電事業については、修善寺で発電設備が完成し、かすみがうらでは発電所の建設を行っている。かすみがうらについては、今年の 12 月に完成・売電開始する予定であり、総投資額は約 6 億円となる見込みである。修善寺については、投資額が約 4 億円となっており、4 月 24 日に売電を開始した。なお、太陽光発電事業については、固定買取価格が下落しており、良い案件も出ていない。また、九州電力等で出力制限を行うなど、電力会社の電力買取スタンスが不透明であることから、新たな物件への投資については、当面様子見としたい。

◆「営業する側」から「される側」へ

成長戦略としては、営業力の強化を掲げている。具体的には、新卒採用の積極化により、優秀な営業員の量を確保する。また、育成体制の構築により、営業員の質を向上させ、生産性の向上を図る。さらに、営業体制の充実として、営業ツール(システム)を強化し、営業を効率化していく。

各施策の進捗状況として、「量」については、新卒者の確保に苦戦しているが、「質」および「システム」で補い、新規開拓車室数を5期連続で更新したいと考えている。今期は特に、保有からのアプローチに力を入れており、土地の取得によって、多くの不動産の情報が集まるため、「営業する側」から「される側」への回帰を目指す。新卒者については、毎期、10名程度の採用を目指しているが、2015年4月の入社は7名(すべて営業職)となった。極端に学生のレベルを下げることなく、優秀な人材を確保したいと考えているため、今後も無理をせず、毎年7~10名を確保していきたい。

2013年9月期の下期から本格導入した営業支援システムは、自社で管理する駐車場、過去に管理していた駐車場、他社の駐車場、更地、商業施設、工事現場、空き家など、すべての情報を地図に落とし込み、共有する仕組みとなっており、日々、細かいバージョンアップを実施している。登録ピン数は、2014年12月時点で約15万個となっていたが、現在は約31万7,000個まで増加している。

◆保有駐車場への投資スタンス

投資額の推移を見ると、2009年9月期から前期までは、賃借駐車場に注力したことから、投資額が抑えられていたが、今期は4月末の時点で駐車場に11億円、太陽光発電事業に10億円を投資した。通期の投資目標額は、駐車場で20億円、太陽光発電事業で10億円となっているが、太陽光発電事業は目標額に達したため、下期は駐車場に対して残りの9億円を投資する予定である。PPI(パラカ・パーキング・インデックス)は、保有駐車場の売上高を指数化したものだが、総じて地方都市が好調に推移しているため、今後の投資は、政令指定都市を含む地方の中核都市(コンパクトシティ)を中心とする。なお、投資に際しては、銀行から20年均等返済、固定金利で資金を調達しているが、仮に30億円を全額借り入れたとしても、自己資本比率が大きく下がることはない。

保有駐車場への投資スタンスとしては、中心市街地(官庁街、金融街、歓楽街など)をターゲットとしており、一等地であれば、5%程度の投資利回り(粗利益額÷投資額)でも取得する方針である。なお、2015年3月末現在の保有駐車場全体の投資実績利回り(年利)は8.3%となっている。

2011年9月期以降の資本効率と株主配分を見ると、配当性向は10%前後、ROEは11%前後で推移しており、今期の配当性向は12.4%、ROEは11.5%を予想している。

衛星的展開と地域一番戦略の状況として、新潟市においては、1~2位を争う不動産会社と親密な取引を行っていることから、台数の多い駐車場を複数オープンすることができた。姫路市については、現在、保有駐車場が3件となっているが、更なる取得を目指して案件の情報を収集している。

通期の業績予想については、現時点において当初予想を変更していない。売上高は115億円、営業利益は19億円、経常利益は16億円、当期純利益は10億円を予想している。

◆質 疑 応 答◆

同業の大手が新潟市の市場に本格参入する可能性はあるか。また、地方特有のリスクを伺いたい。

新潟、姫路ともに業界最大手タイムズ等の他社も展開しているエリアである。顧客が駐車場を選択する際は、場所や料金が重視されるため、ブランドは大きなファクターではない。したがって、どの場所をおさえるかが時間貸駐車場では重要となる。また、土地を買う場合も、借りの場合も、土地の価格と駐車場料金の差が重要となる。福岡など、土地の価格が高いにもかかわらず、駐車料金が安いエリアでは、駐車場ビジネスが難しい。一方、姫路や新潟は、土地の価格が比較的安いもの、ある程度の駐車料金を設定することができる。当社は土地を取得することで地元の不動産会社と親密な関係を築き、大きく展開していきたい。なお、土地の取得にあたっては、将来、その街がどうなっていくか、中心市街地における再開発にどう関わっていくかを十分に検討し、リスクを減らしていきたいと考えている。

新潟と姫路の駐車料金が安い理由を伺いたい。

駐車場は、1日に何時間稼働させられるかがポイントとなるが、姫路は、駅の周辺から姫路城にかけて、官庁街、金融街、歓楽街、舟券売場などが集中しており、昼間はビジネス、夜は飲食などで利用される。こうしたエリアは、駐車料金も高く設定できる。甲府や青森でも、地域一番戦略を展開しているが、まず1カ所オープンし、収益性を確認した後で拡大を図っている。拡大に伴って、その地域で当社の看板が目立つようになり、土地を取得することが広まれば、地場の不動産会社や地主から情報が寄せられる。また、行政も当社の地主としての存在を無視できなくなるため、都市を再開発する際には、地主という立場で参加することができる。

太陽光発電事業について、今後の方向性を教えてほしい。

修善寺と、かすみがうらについては、固定買取価格が36円/kWhとなっている。固定買取価格が低下しても、投資額が抑えられ、投資利回りが確保されるのであれば、投資を継続することも可能だが、現在、マーケットにある案件は、例えば、農地転用がうまくいかない、接続コストがかかる、接続まで長い期間を要するなど、何らかの問題を抱えているものが多い。また、国の政策が変わり、既存設備認定については、パワコンもパネルも変更することができなくなった。当社はパワコンもパネルも堅牢性が高く、メンテナンス体制の心配がない日本の大手メーカーにこだわっており、当社の希望するパネル・パワコンに変えられない案件については、原則として、投資を行うことができない。さらに、電力会社のスタンスが不透明であることや、工事に時間を要することから、駐車場への投資を優先することとした。なお、既存の太陽光発電所の取得については、現時点では基本的に考えていない。

保有駐車場の粗利益率が向上した要因を教えてほしい。

料金変更をこまめに行っていることに加え、景気の回復に伴い、工事車両などで稼働率が向上したエリアが多い。

2016年9月期以降の投資計画を伺いたい。

基本的には現在のスタンスで投資を継続していくが、投資した案件の状況や投資利回りなどを考慮して、投資額を決定する。

(平成27年5月14日・東京)