

会社概要・株式情報

Corporate Data & Stock Information

会社概要

商号	パラカ株式会社(英文名 Paraca Inc.)
設立	1997(平成9)年8月22日
資本金	17億65百万円(2018年9月30日現在)
事務所	本社 〒105-6209 東京都港区愛宕2-5-1 TEL 03-6841-0809 FAX 03-6841-0810
大阪支店	〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19 TEL 06-6345-8800 FAX 06-6345-8804
新潟支店	〒951-8068 新潟県新潟市中央区上大川前通六番町1215-7 TEL 025-365-4809 FAX 025-365-4810
札幌営業所	〒060-0002 北海道札幌市中央区北二条西3-1 TEL 011-241-7320 FAX 011-241-7325
仙台営業所	〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町1-11-1 TEL 022-380-8800 FAX 022-380-8804
埼玉営業所	〒330-0064 埼玉県さいたま市浦和区岸町7-5-21 TEL 048-615-4809 FAX 048-615-4810
千葉営業所	〒260-0027 千葉県千葉市中央区新田町5-10 TEL 043-382-4809 FAX 043-382-4812
新宿営業所	〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-12-1 TEL 03-6864-4809 FAX 03-6864-4810
横浜営業所	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-11-15 TEL 045-287-4809 FAX 045-287-4810
名古屋営業所	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-1-1 TEL 052-855-2700 FAX 052-855-2701
京都営業所	〒600-8009 京都府京都市下京区函谷鉾町79 TEL 075-279-4809 FAX 075-279-4810
大阪営業所	〒552-0007 大阪府大阪市港区弁天1-2-1-1000 TEL 06-7713-2300 FAX 06-7713-2301
神戸営業所	〒650-0024 兵庫県神戸市中央区海岸通3 TEL 078-571-4809 FAX 078-571-4810
姫路営業所	〒670-0927 兵庫県姫路市駅前町221 TEL 079-257-4809 FAX 079-257-4810
福岡営業所	〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-11-26 TEL 092-287-9814 FAX 092-287-9815
役員	代表取締役 執行役員会長兼社長 内藤 亨 取締役 執行役員常務 間嶋 正明 取締役 渡辺 雅文 取締役 檜森 隆伸 取締役 横山 和樹 常勤監査役 廣澤 智 監査役 遠藤 修介 監査役 洞 駿

詳しくはHPをご参照ください

<http://www.paraca.co.jp/>

パラカ

検索



当社ホームページでは、豊富なインフォメーションを掲載しています。
今後も株主・投資家の皆様に向けて当社の情報を迅速に提供してまいりますので、どうぞご利用ください。



パラカ株式会社

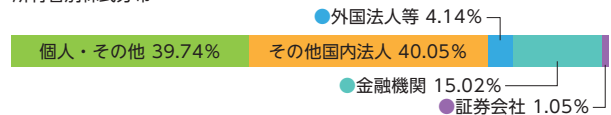
※この報告書に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

管理部経営企画課 TEL:03(6841)0809 E-mail:ir@paraca.co.jp

株式情報

発行可能株式総数	27,000,000株
発行済株式の総数	10,182,600株
株主数	5,495名

所有者別株式分布

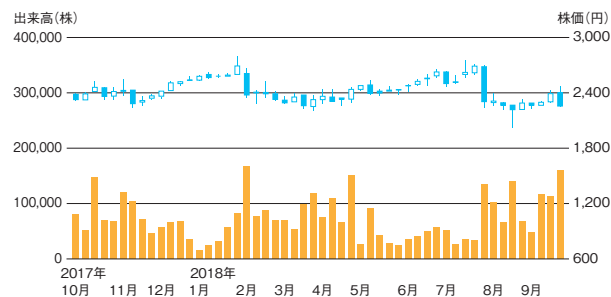


大株主

大株主	持株数	持株比率
日成ビルド工業株式会社	1,954,100株	19.38%
有限会社リョウコーポレーション	700,000株	6.94%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	628,400株	6.23%
兼平 宏	547,000株	5.43%
SBIホールディングス株式会社	400,000株	3.97%
日信電子サービス株式会社	300,000株	2.98%
株式会社プレステージ・インターナショナル	300,000株	2.98%
内藤 宗	280,000株	2.78%
内藤 主	280,000株	2.78%
株式会社三井住友銀行	240,000株	2.38%
UBS CLIENT GENERAL-CAD	240,000株	2.38%

(注) 1.持株比率は、自己株式(100,061株)を控除して計算しております。
2.当社は従業員株式給付信託を導入しており、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)が当社株式250,000株を取得しております。日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)が所有する当社株式については、自己株式に含めておりません。

株価と出来高推移



第22期

Business Report 2018

報告書

2017年10月1日 ▶ 2018年9月30日

パラカ株式会社





代表取締役執行役員会長兼社長

内 藤 亨

株主の皆様にはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

当期は、創業以来の22期連続増収、純利益では7期連続の増益となりましたが、営業利益と経常利益については減益となりました。景気の好転に伴い、ホテルやオフィス、マンション等を建築する動きが広がったことにより賃借駐車場の解約が増加したことが、減益の主な要因です。

2012年に日本経済の局面が陰から陽へと転換したとの時代認識を示しました。見通しどおりに駐車場業界においても駐車場稼働状況や料金相場の上昇などプラスの面がある一方、当期は陽時代のマイナスの影響が顕著に現れた年となりました。

長期安定的な利益創出のため、従来から地方都市を中心に保有駐車場の取得を進めてまいりましたが、今後も引き続き、解約の無い保有駐車場に積極投資いたします。2018年9月末において、当社は累計投資額にして219億円分の保有駐車場を所有しており、当期におけるその利回りは8.2%です。運営車室数のうち保有駐車場の割合は15%ほどですが、利益面では40%以上を生み出しています。保有駐車場を全国各地で精力的に追加取得し、バランスシートを大きくしていくことで、基盤となる収益をさらに増大させていくとともに、賃借駐車場の開拓も比例的に拡大していきたいと存じます。また、クルマだけでなくバイク、バス、自転車の事業ミックスによって収益性の向上を図ってまいります。さらに、土地を所有しているという、他社に無い利点を活かして、大リニューアル時代を迎えた地方都市の再開発にも深く関与できる企業へとステップアップしたいと考えています。

これからも継続的な株主様への利益配分ができるよう、持続的な業績の向上に努めてまいります。今後ともご支援ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。



第22期の経営成績について、その特徴やポイントをお知らせください。

22期連続増収、純利益で7期連続の増益となりましたが、営業利益・経常利益では減益となりました。減益要因の一つ一つの金額は大きくないものの、多くの要因が重なった期となりました。これら減益要因としては、売上、売上総利益項目で4つ、販売管理費項目で2つございます。

売上・売上総利益項目では、①新規開拓による原価先行、②一括費用計上の増加、③賃借駐車場の解約、④北陸地方の豪雪の4つです。

① 新規開拓による原価先行

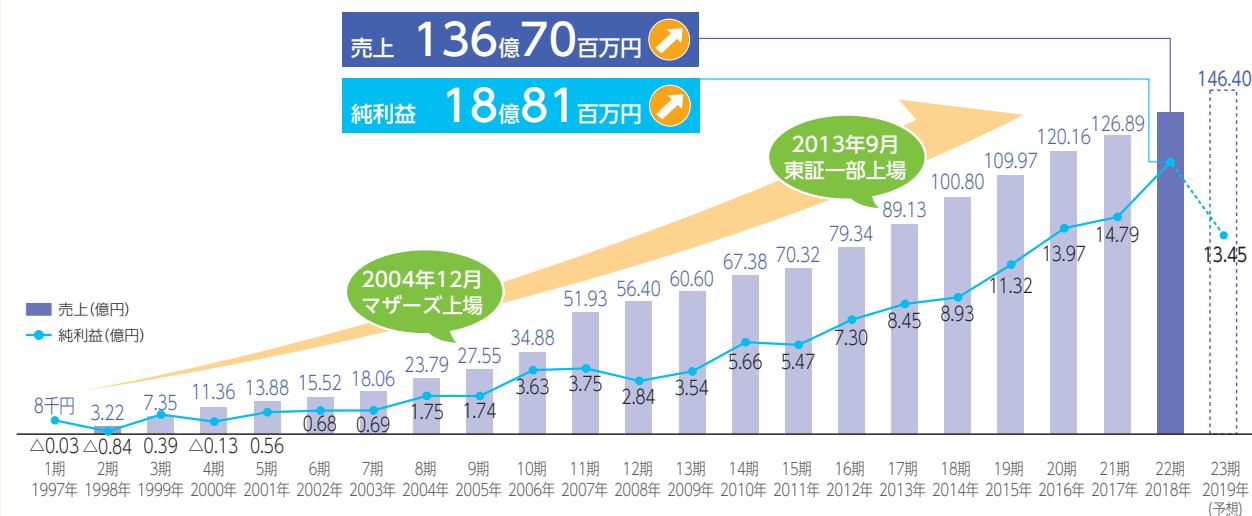
新規開拓については、前期に比べると、一つ一つの案件は小ぶり化いたしました。303件、3,803車室と順調でした。

駐車場を新規開拓すると、賃料、設置工事費等一部が先行費用としてかかります。したがって、開拓した期の利益貢献はあまりありません。これらの駐車場が認知され、売上が軌道に乗れば、第23期以降、利益貢献してくれると考えています。

② 一括費用計上の増加

創業来、看板部材類の低廉化を進めてまいりましたが、当期はその単価を大きく下げることができました。その結果、前期以前には、「資産」として計上し、一定の期間で償却していた看板部材類が、費用として一括で

創業来22期連続増収・7期連続最高益



計上されることとなりました。また、駐車場管理をより効率的に行うために「駐車場規約」を統一し、駐車場に掲示してある規約看板のリニューアルに着手しました。第23期中にはすべての現場が完了する予定です。

③ 賃借駐車場の解約

当期は、前期に引き続いて、東京、大阪、名古屋など大都市部において、マンション、オフィスビル、ホテル開発などを理由として賃借駐車場の解約がありました。好調な経済を背景とした駐車場供給の減少は、駐車料金の上昇ももたらしましたが、当期は相対的に好影響よりも解約の悪影響の方が上回った期となりました。解約は賃借駐車場のビジネスモデルに内在するリスクであり、したがって今後もある程度の解約は見込んだうえで、営業体制の強化、解約の無い保有駐車場の取得、持続性の高い再開発に付帯する駐車場への投資を行ってまいります。

④ 北陸地方の豪雪

2018年1月から2月にかけての北陸地方における豪雪により、売上減と除雪関連費用を合わせ、3,000万円程度の影響がありました。地方都市におけるコインパーキングは通勤等に使用され、重要な交通インフラのひとつとなっているため、積雪は市民の日常生活に多大な影響を及ぼします。特に新潟市、長岡市において当社は、70件2,796車室の駐車場を運営していることから、降雪後は、地元の除雪会社だけでなく、当社東京本社・大阪・埼玉・横浜・仙台・札幌の営業所の社員が現場に駆け付け、除雪作業を行い、市民への影響も売上減も最小限にいとめることが出来たと思います。この新潟・長岡におけるパラカ社員による素早い対応により、その後多くの不動産会社や地主の方々から、コインパーキング用地の紹介を頂き、結果的に当社が目指す地域一番が大きく前進しました。

続いて、販売管理費項目です。

⑤ 東京本社移転、営業所開設の影響

前期から当期にかけて、2拠点の新設(千葉営業所、大阪営業所)と、5拠点の移転拡大(札幌営業所、新潟支店、新宿営業所、東京本社、福岡営業所)を行いました。

高度成長期の1960年代から70年代前半にかけての地方都市における建設ラッシュからすでに50～60年が経過した現在、それらの建築物の建替えや再開発による市街地エリアの大リニューアルが始まり、あるいは加速しようとしています。営業所の新設や拡大は、このような時代背景を見据えた営業所展開の一環として位置づけています。本社移転は、これらの営業所をバックアップするための本社機能の拡充と、それから今後ますます企業にとって社員採用が厳しくなることが予測されるため、職場環境の改善による人材確保のために行いました。

⑥ 人件費、採用教育費増

東京本社を移転したからかどうかは定かではありませんが、当期の新卒社員9名に対し、来年4月には、新卒社員13名の人材を確保することが出来ました。次の新設営業所としては、中国地方の広島市、四国の高松市、北陸の金沢市などが候補都市ですが、さらなる営業所展開を進めるうえでも、また当社が持続的な成長をしていくためにも、人材への投資は欠かせません。人材育成プログラムも年々進化させており、社員のレベル向上を図っています。

最後に、当期において、成田第2駐車場を売却し、特別利益を計上しました。

これは、京成成田駅前において他社大型駐車場の開設があり、このエリアの駐車場供給が大幅に増加したことで、今後の収益性の低下が予想されるため売却した例外的なケースです。上記六項目のうち、①②⑤⑥は、将来に対する先行投資という意味合いが強く、特別利益が期せずして発生した当期においてある程度行っておくべきだという判断をしました。



保有駐車場への第22期の投資実績、第23期の投資計画について教えてください。

当期は、保有駐車場に対して、23件270車室、約24億7,000万円投資することができました。前期より、営業体制を北日本、東日本、西日本の三地域に分け、それぞれに担当執行役員をおき、速やかな意思決定をする体制を整えました。これにより全社で、「保有駐車場へ積極的に投資する」という方針が共有され、北日本8件161車室、東日本5件30車室、西日本10件79車室と日本全国においてバランスよく投資できました。

今後につきましても、小中規模の投資対象に加え、大リニューアル時代が到来した地方都市の駅前、商業地にお

ける再開発案件に積極的に投資を行っていきたいと考えています。

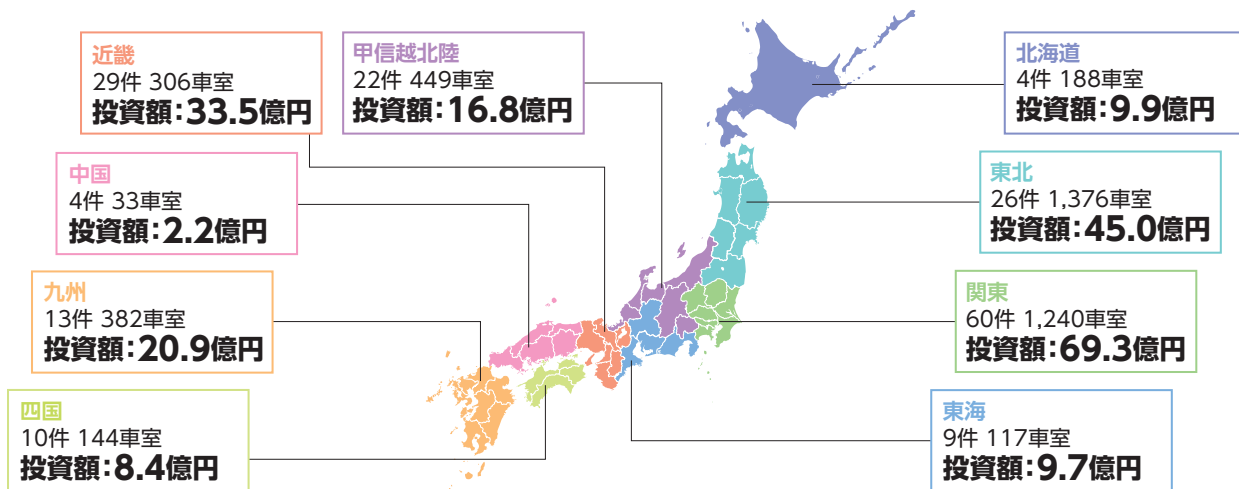


地方都市の大リニューアル時代について教えてください。

大きく三つの点から考えることができます。一点目は、先ほど申しました物理的に老朽化した市街地の建物が建替え時期に来ていること。二点目は、人口動態と都市機能の関係です。人口増加(人口ボーナス)期には、人の動きは中心市街地から郊外へ流れ、それとともに都市機能を構成する居住機能と商業機能も郊外へ移るというドーナツ化現象が起こります。1990年代から日本は人口減少(人口オナス)期に入り、大都市においては、郊外から中心

保有駐車場 地域別累計投資額

(2018年9月30日現在)



市街地へと人口動態がボーナス期の逆の動きになり都市機能が回復してきています。ところが、地方都市においては、人口ボーナス期の逆の動きが遅く都市機能の回復も遅い。そこで本来の動きを後押しするために行われているのが三点目の「地方創生」です。中心市街地活性化制度、都市再生制度などがこれにあたります。

建替えタイミングで、人口動態からの時代要請があり、

国も政策として推し進めていることから、地方都市の建物や市街地エリアは今後急速に刷新され、今後5年～10年の期間で見れば地方都市の中心市街地は、劇的な変化を遂げると思います。それにより市街地エリアの集客力が高まり、したがって駐車需要も大きくなると考えています。地方都市の市街地において保有駐車場の取得を急ぐ理由はそこにあります。

地方都市の大リニューアル時代 福島市の例



バスパークについて教えてください。

近年の訪日外国人の急増などにより、観光などで使用する貸切バスの車両数も増加傾向にある一方、バス駐車場の整備が追い付かず、路上駐車するバスによる渋滞など交通への悪影響が生まれています。

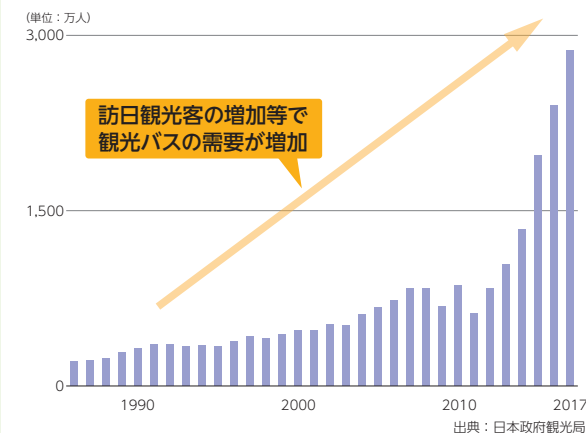
バス向けの時間貸駐車場は、バイクパークと同様にその低収益性により、これまでほとんど普及しておりませんでした。そこで当社は、既存のバイクパークの仕組みを応用した、予約式バス駐車場の『バスパーク』を10月より開始しました。このバスパークはバイクパークと同様に、機器を一切設置せず初期コストを大幅に下げており、また、バイクパークの予約システムを転用しているため、システム開発コストも抑えられました。

バスパーク第一弾として、2018年10月末に高山駅前にて4車室オープンいたしました。

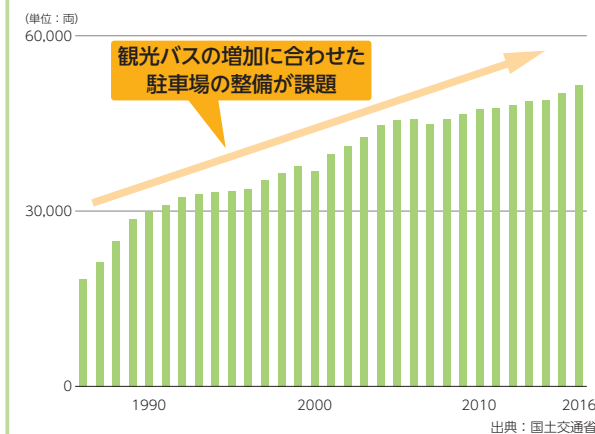
今後も、観光地近辺など、バス需要が高いエリアでの開拓に注力してまいります。

増加をたどる観光バスへの需要

訪日観光客数



貸切バス車両数



バイクパーク開始から一年



コラム

バイクパークを始めた2017年8月から一年が経過しました。運営中バイクパークは2018年11月末現在において315件749車室に増加し、宣伝広告を全く行っていない中で、会員数は5,356名まで増加しました。バイク関連の月間売上は約250万円程度とまだまだ小さいものの確かな手ごたえを感じております。

■クルマの市場とバイクの市場の違い

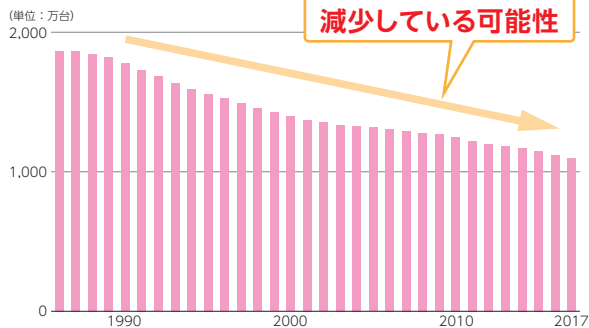
二輪車の保有台数は、1986年の1,866万台をピークに、2017年には1,095万台へと31年間にわたって一貫して減少しています(図1)。これに対して、乗用車の保有台数は同期間で、2,779万台から6,125万台へと増加の一途をたどっています(図2)。

乗用車の保有台数の増加は、クルマの駐車需要を高め、クルマのコインパーキング市場の拡大・成長に大きく寄与してきました。すなわち、駐車場「需要」が時間貸駐車場の市場規模を決めてきたと言えます。

バイクの場合、上記の保有台数の推移を見る限り、バイクの駐車需要が増加していることは読み取れません。したがって当社が「バイクパーク」を始める根拠は、需要

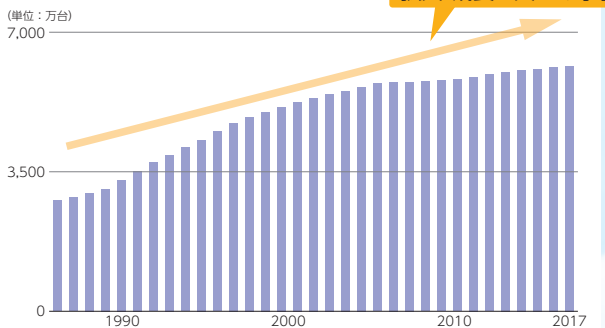
サイドには見当たりません。そこで当社は、バイクの場合はクルマの場合とは逆に、駐車場「供給」が時間貸駐車場の市場規模を決めるのではないかという仮説を立て、バイクのライダーへの聞き取り調査を行いました。果して結果は仮説どおりで、「街にバイクで出かけたければ、路上にとめれば反則キップを切られる、民有地にとめれば叱られる。だからバイクで出かけることが少なくなった。」というものです。そして結局バイクを手放してしまい、保有台数が減少している。バイクパークを供給することによって、この悪循環を好循環に転ずる可能性があるという考えで、当社はバイクパークを始めた次第です。

(図1) 二輪車保有台数



出典：日本自動車工業会

(図2) 自動車保有台数(乗用車)



出典：自動車検査登録情報協会

バイクの無人時間貸駐車場の課題解決

これまでバイクの無人時間貸駐車場が普及しなかったのは、バイクの形状の多様性によって駐車機器の一般化が難しく課金システムが確立しなかったこと、駐車料金に比べ駐車機器価格が相対的に高いことによる低採算性に原因があります。これらはすべて供給サイドの問題であり、これらを解決すればバイクの時間貸駐車場市場も拡大の可能性が出てきます。

当社のバイクパークは、インターネット上のバイクパーク予約サイトから利用時間を30分単位で選んで予約し、クレジットカードで前払いするという仕組みです。これにより、駐車機器・精算機等を不要にし、初期投資を抑え、比較的安価な駐車料金でも採算性の問題をクリアできました。当社のバイクパークが普及すればするほど、この課金システムは、業界のスタンダードに成り得、バイク業界へも好循環をもたらすものと期待しています。

バイクパークの展開

バイク1台の駐車スペースは、1m×2mです。新規設置するとき、四隅にラインを引き、バイク専用の案内看板を置くだけで地面を掘削する必要もありません。したがって、当社の稼働しているクルマ用コインパークのデッドスペースにも、ビルのちょっとしたスキ間にも、クルマが入っていけない路地の先にも、月極駐車場の空き車室にも安価に簡単に設置することができます。

バイクパークの展開によって、稼働中のクルマ用コインパークの収益向上、駐車場対象地の拡大、暫定利用期間の短縮、開拓営業上のメニューの増加、営業対象地主の拡大

などが、新たな営業組織や追加の営業費用なしで可能となりました。

バスパークへの応用

訪日外国人旅行者は、2010年の861万人から、2018年は3,000万人以上と予想され、近年急速に増加しています。それに伴い、多くの外国人観光客が貸切バスで観光地を訪れるようになり、バス駐車場が不足している地域では、路上で待機中のバスが交通渋滞を引き起こすなどの問題が生じています。

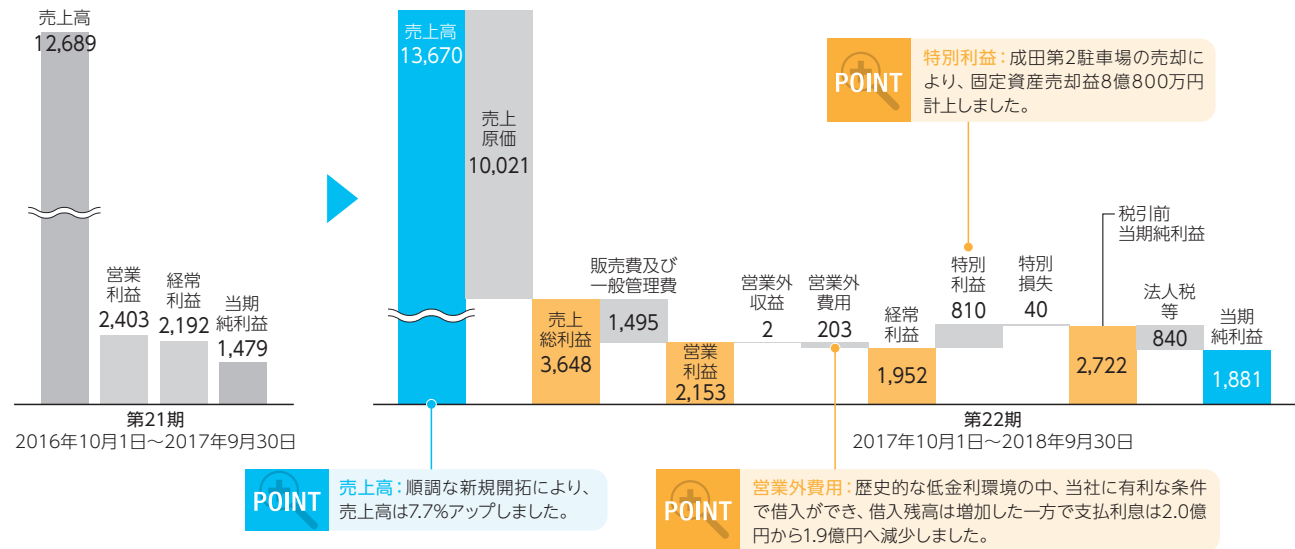
そこで当社では、バイクパークの予約システムを応用し、追加の開発コストをほとんどかけずに、2018年10月より「バスパーク」として予約式バス駐車場の運営を開始しました。第一弾として高山駅前(岐阜県高山市)に普通車242車室に併設して、バスパーク4車室を開設いたしました。

バイクパークとバスパークを育て、さらに次のステージへ

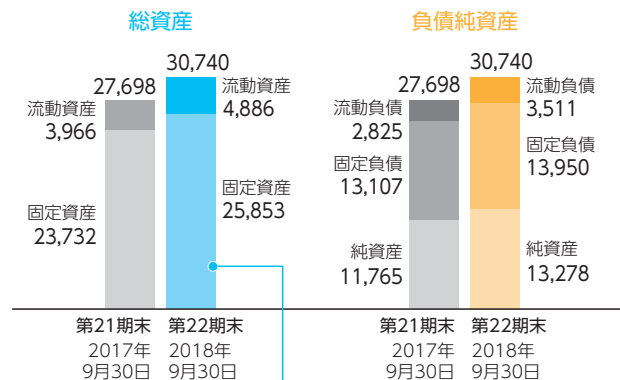
現在、クルマ2,119件29,041車室、自転車60件5,294車室、バイク360件1,301車室、バス1件4車室の駐車場運営を行っております。

クルマ・自転車・バイク・バスと、最適な組み合わせで駐車場運営を行うことによって、他社との差別化を図り、賃借駐車場、保有駐車場共に収益性の向上が可能となります。車種を問わず、「ここにとめたい」という需要を満たし、地域の公共インフラとしての存在感を高め、都市再開発案件等の開拓営業にも繋げたい考えです。今後も情報通信技術の活用を進めながら、事業拡大と収益向上を図り、株主の皆様へ報いる所存でございます。

損益計算書の概要

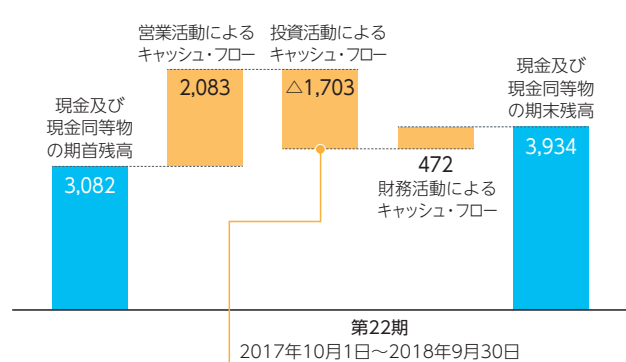


貸借対照表の概要



POINT 固定資産：固定資産のうち約8割（213億円）を土地（主に保有駐車場用地）が占めています。当期も保有駐車場用地として土地に24億円投資しました。

キャッシュ・フロー計算書の概要

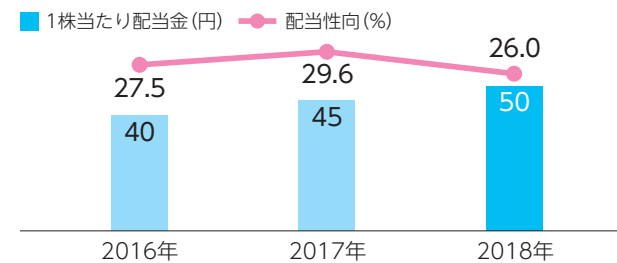


POINT 投資活動によるキャッシュ・フロー：有形固定資産（主に保有駐車場用地）の取得による支出26億円、土地の売却による収入10億円によるものです。

配当

当社は「持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために『資本効率』、『財務健全性』及び『投資環境』に応じて、再投資とのバランスをとりながら株主の皆様への利益配分を行うこと」を利益配分の基本方針としております。

この基本方針に基づき、2018年9月期の配当金は、1株につき50円とさせていただきます。



株主優待

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの方々に中長期的に当社株式を保有していただくため、次のとおり「株主優待制度」を実施しております。



対象となる株主様	当社決算期末の9月30日現在の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上保有されている株主様。
贈呈内容	QUOカード(2,000円)を1枚贈呈いたします。
贈呈時期及び方法	当社決算期末の9月30日現在の株主名簿に記載または記録されたご住所宛に12月中にお届けいたします。(年1回)

株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月末日
定時株主総会	毎年12月開催
基準日	定時株主総会 毎年9月30日 期末配当金 毎年9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
事務取扱場所(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎0120-782-031
(インターネットホームページURL)	https://www.smtb.jp/personal/agency/
証券コード	4809
公告方法	電子公告により行います。 ホームページアドレスは次のとおりです。 http://www.paraca.co.jp/ ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。

◎ 株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の【特別口座について】をご確認ください。

◎ 特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、三菱UFJ信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。上記株主名簿管理人とはご照会先及び住所変更等のお届出が異なりますのでご注意ください。

◎ 特別口座に関するご照会先

(特別口座の口座管理機関) 三菱UFJ信託銀行株式会社
(郵便物送付先) 〒137-8081
新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) ☎0120-232-711