



2021年12月27日

各 位

長野県北安曇郡白馬村大字北城 6329 番地 1
会社名 日本スキー場開発株式会社
代表者の役職氏名 代表取締役社長 鈴木 周平
(コード番号：6040 東証マザーズ)
問合せ先 管理本部長 佐藤 祥太郎
電話番号 0261-72-6040

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021年12月17日にグロース市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

○当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式比率」のみ基準を充たしておりません。当社は、2025年7月までに上場維持基準を充たすよう取り組んでまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	時価総額
グロース市場基準	1,000単位	5億円	25%	40億円
当社の状況				
移行基準日時点（算出基準日：2020年7月末日）	39,890単位	25億円	24.9%	—
2021年7月末日時点	35,050単位	23億円	21.9%	—
計画書に記載の項目			○	

※移行基準日時点における適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。また、2021年7月末日時点の適合状況は、当社が同時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用され、当社は該当しないため、上表には示していません。

○ 上場維持基準の適合に向けた取り組みの内容

当社は、2021年12月27日に提出しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」（※1）にありますとおり、2025年7月期までにウィンターシーズン来場者数180万人、グリーンシーズン来場者数60万人、連結売上高75億円、連結営業利益15億円を達成することを中期経営計画といたしました。

流通株式比率向上に向けた基本方針としては、当該中期経営計画（※3）を達成していくことにより、企業価値を向上させていくことで、株価水準や出来高等当社株式の取引をより行いやすい環境を醸成し、課題である当社株式の保有比率の高い親会社（日本駐車場開発株式会社）や事業法人等の大株主に対して上場維持基準適合に向けた働きかけを行い、所有される当社株式の縮減を進めていただきます。また、当社は自己株式を保有（2021年7月末日時点で5.23%）しておりますので、その戦略的活用も行うことで複合的に流通株式比率の向上に取り組んでまいります。

なお、支配株主との関係については、2021年10月29日「支配株主等に関する事項について」（※2）にて開示しております。

※1 2021年12月27日提出 事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6040/tdnet/2065343/00.pdf>

※2 「支配株主等に関する事項について」

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6040/tdnet/2038380/00.pdf>

※3 「中期経営計画」については次頁以降をご参照ください。

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書 (中期経営計画について)

2021年12月27日(月)

長野県北安曇郡白馬村大字北城6329番地 1
日本スキー場開発株式会社
(証券コード：6040)

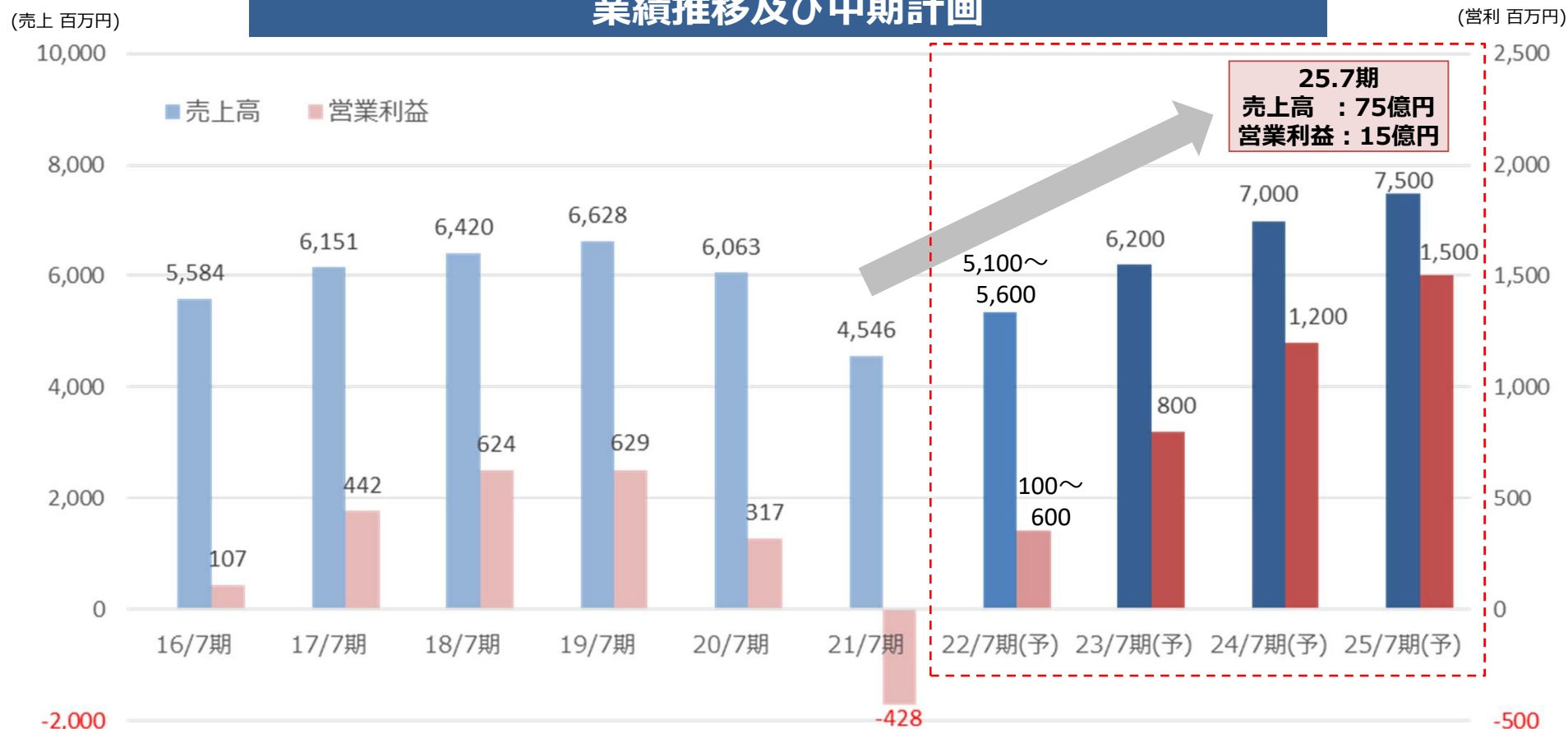


事業計画(既存8リゾートおよびスパイシー)



- 中期計画として、25年7月期は売上高75億円、営業利益15億の目標を設定
(前提：既存8リゾートおよびスパイシーの運営)
- スキーリゾート事業は固定費が中心となることやコロナ禍での費用適正化により、増収となることで利益率も改善

業績推移及び中期計画



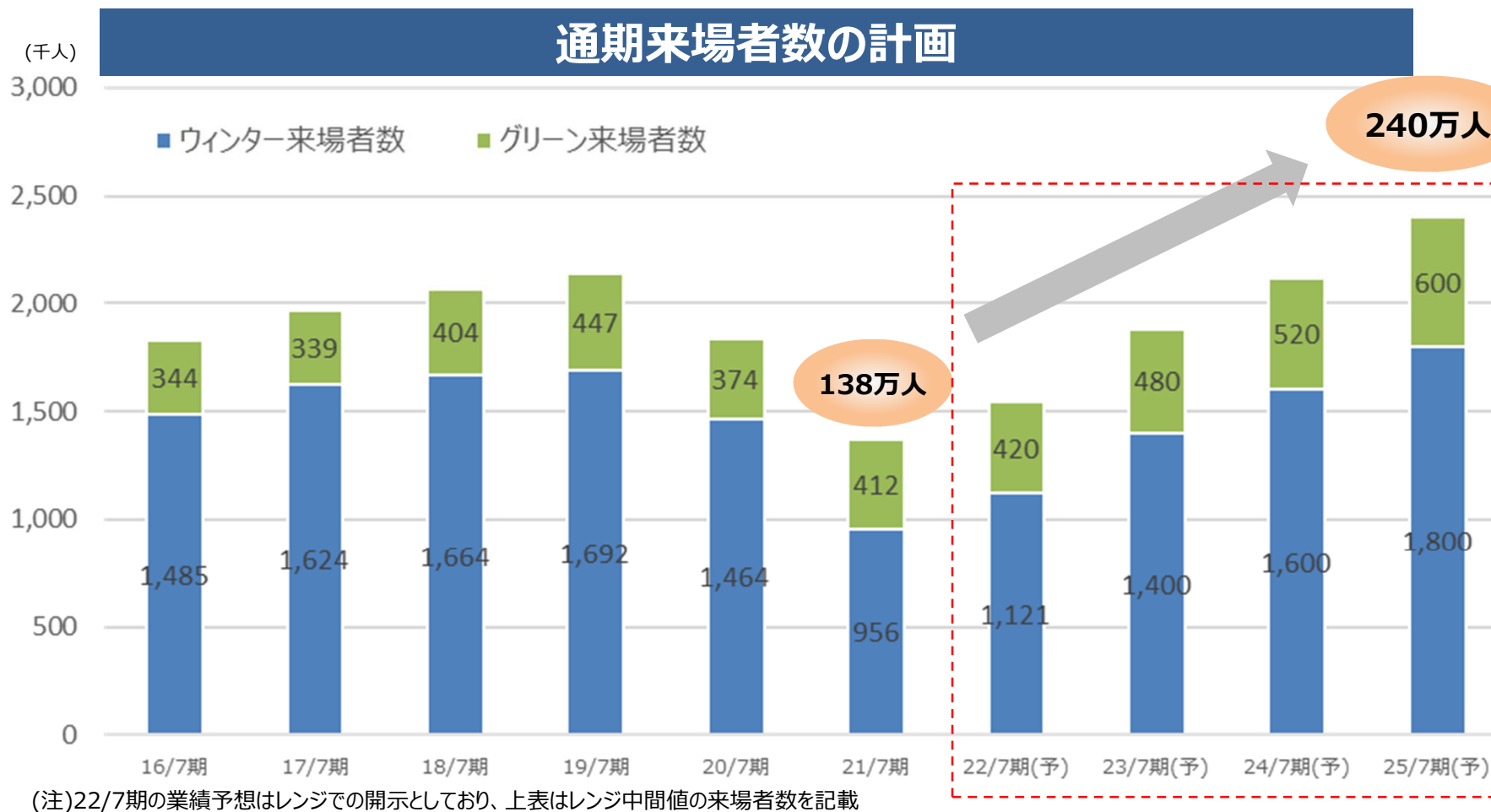
25.7期
売上高：75億円
営業利益：15億円

(注)20/7期及び21/7期は新型コロナウイルスによるシーズン早期営業終了や移動制限等の影響を受けております。

通期来場者数の中期計画(既存8リゾート)



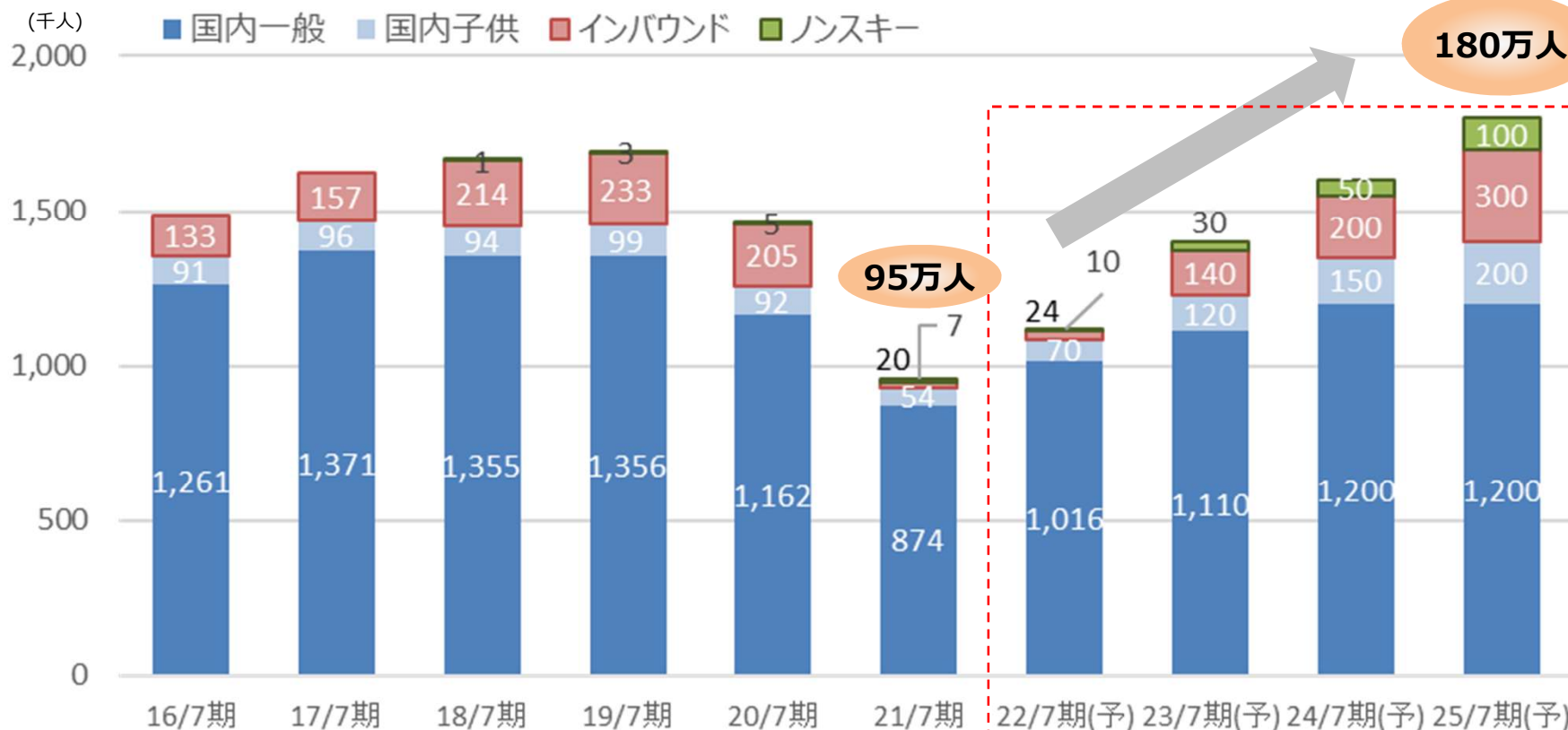
- 25.7期においてウィンター期180万人、グリーン期60万人の来場者数目標を設定
- コロナの影響は23.7期より海外渡航が緩和され、インバウンドが徐々に回復することを想定



ウィンターシーズンの来場者計画(既存8リゾート)

- 急減したスキー人口は戻りにくいいため、一般層はコロナ前程度までの回復を想定
- その一方で、キッズ・ノンスキーヤーに向けてアプローチし、中期的に将来のプレイヤーを育成
- インバウンドは日本の良質な雪質や文化を求めておりコロナ収束後は拡大を見込む

ウィンター来場者数の計画



(注)22/7期の業績予想はレンジでの開示としており、上表はレンジ中間値の来場者数を記載

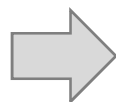
インバウンド来場者数の拡大に向けて(白馬エリア)

コロナ収束後のインバウンド 再拡大をにらむ

改善事項

- ・白馬エリアのホテル不足
- ・ハイシーズンの満室稼働に伴うインバウンド顧客逸失

- 2022年冬期 北京五輪の開催
- 人口および経済的にも発展するASEAN地域の余暇市場の拡大及びスキー人口増



今後も拡大余地は大

外部投資家・デベロッパーの誘致継続



後継者不足などによる休業宿泊施設の支援



リゾート価値を向上させ、外部投資家等を誘致し、コンドミニアム、シャレータイプ中心に増加

グループ新規事業として、休業宿泊施設中心に、民宿、ペンションタイプを取得しリノベーション

**インバウンド過去
最高の30万人超へ**

インバウンド来場者数の拡大に向けて(受入エリアの拡大)

- HAKUBA VALLEYエリアを除く4スキー場のインバウンド来場者数は19-20シーズンの8.7千人が最高
- それぞれの地域特性やポテンシャルを新たに見出し、グループ全体のインバウンド来場者数を押し上げる

めいほうスキー場



めいほうは「昇龍道」ラインに位置し、飛騨高山や中部国際空港からも好アクセス。インバウンド誘致のポテンシャルは高い

ハーレスキーリゾート



- 菅平は首都圏からもアクセス良く、ゲレンデもワイドで国内屈指の大きさ
- 宿泊施設とも隣接しており、インバウンドに人気なスキーイン・アウト可能な貴重な環境

竜王スキーパーク



- 歴史的な温泉街「湯田中渋温泉郷」や、世界的に有名なスノーモンキーを見物できる地獄谷野猿公苑にも近接
- スキーパーク内でもかまくらポッドやスノーキャットツアーといった観光施設も実施

キッズ来場者の増加に向けて



国内人口減少の中、将来のプレイヤーとなるキッズ層を育成

改善事項

- ・スキーの経済的負担
- ・リフトというハードル
- ・ハードなスキル習得環境

- 日本のゲレンデは良質な天然雪に恵まれる貴重な資源。インバウンドのファミリー層は年々増加するが、国内のファミリー層は減少傾向
- キッズには経済的なハードルを緩和しつつ人気キャラクターとコラボレーションし、雪山への参加を促す

次世代育成と参加しやすい環境整備



- 家族でスキー場へ遊びに行きやすい環境づくりを目的とし、NSD Kids Programを展開。小学生以下シーズン券無料、レンタル特別割引等エントリー軽減
- 24-25シーズンには会員数10万名を目指す



- スノーエスカレーターを積極導入し、リフトに乗らず、恐怖心なく上達できる環境を整備
- コンテンツと連携しスキーに親しみを持てるようにし、また、キッズ向け大会開催により、更に夢中になれる環境づくりを行う

キッズプログラム10万人を達成することでキッズ来場者数20万人へ

©Pokémon. ©Nintendo/Creatures Inc./GAME FREAK inc.
ポケットモンスター・ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの登録商標です。

ノンスキーヤーも楽しめるリゾートづくり

ノンスキーヤーも楽しめる 冬のテーマパーク化

改善事項

- ・運動が苦手なお客様対応
- ・余暇の多様化への対応
- ・アクセシビリティ

- スキーヤー、スノーボーダー以外の方々も楽しむことができる「冬のテーマパーク化」を実現
- 山頂テラス等のグリーン期施設の活用や、チュービングパーク、VR遊具といった新しいコンテンツの導入など、「スキー場」のハードルを下げ、気軽に訪れられる冬の遊び場に

新たなチャネル開拓しリゾートを活性化



※写真はイメージです



- 鹿島槍では21-22シーズンより冬のテーマパーク化を進めノンスキーヤーの誘客を図る
- 岩岳の山頂テラスは冬期も絶景を望むことができ観光来場も増加

観光来場・
冬のテーマパーク化
ノンスキーヤー
10万人へ

グリーンシーズンの入込計画(既存8リゾート)



- 25.7期に過去最高の60万人の来場者数を計画
- 各リゾートにおいてグリーンシーズン事業を引き続き拡大

グリーンシーズン来場者数の計画



(注)コロナの影響は23.7期より緊急事態宣言など国内の行動制限がないことを前提
22/7期の業績予想はレンジでの開示としており、上表はレンジ中間値の来場者数を記載

グリーンシーズン入込増加に向けて

グリーン期投資の継続と時代に適合したコンテンツの導入

- 大型索道(ゴンドラ・ロープウェイ)を保有する4リゾートは、1リゾートあたり10万人超の来場者数となるよう、新たなコンテンツに継続投資
- 大型索道がないリゾートはベースエリアでのキャンプやアウトドアパークを展開し、各リゾートともに数万人規模の来場者数まで伸ばす

大型索道4社(竜王・八方・岩岳・栂池)



竜王マウンテンリゾート



岩岳マウンテンフィールド



つがいけ高原



白馬八方尾根

竜王は山野草園から雲海テラスに、岩岳はゆり園から山頂でのテラス事業に舵を切り来場者数は大幅増加

大型索道がない4社(鹿島槍・川場・めいほう・ハーレ)



KAWABA SKATE PARK

川場リゾート



鹿島槍スポーツヴィレッジ



Meiho RESORT

GREEN SEASON 2018
CAMP・BBQ・ACTIVITY

welcome!



めいほう高原

コロナ禍でニーズの高まるキャンプ等のアウトドア事業を展開
めいほうはネット型遊具を新設し付帯事業を強化

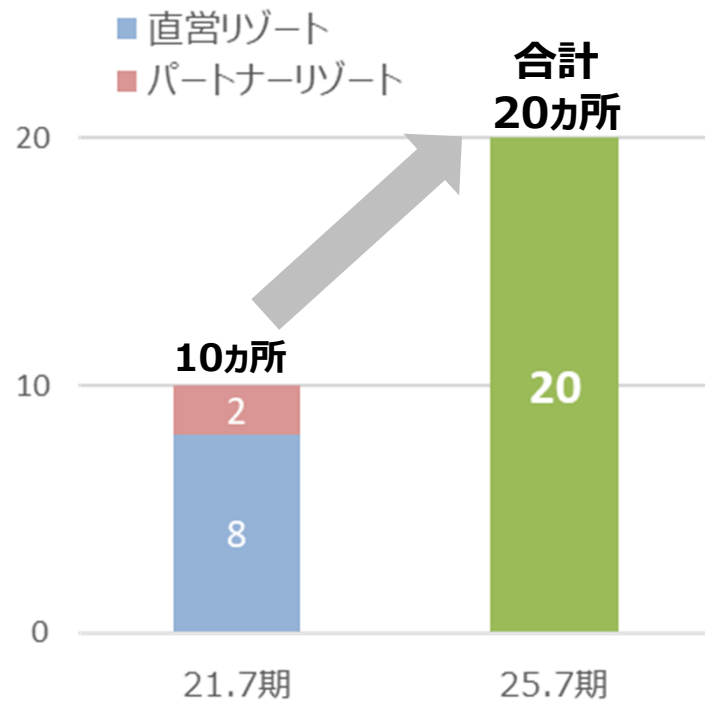
M&A・アライアンスによる事業拡大の考え方



M&Aおよびアライアンスの推進による競争力強化

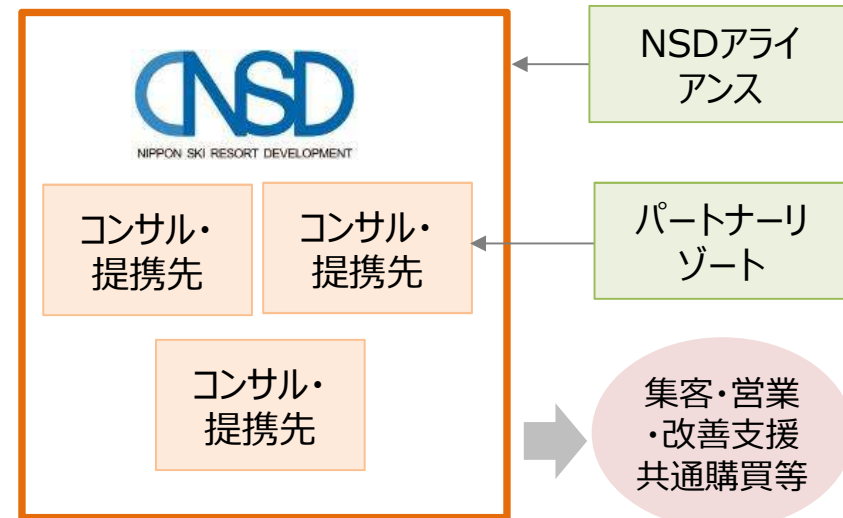
- 外部成長として、M&AまたはNSDアライアンス(スキー場へのコンサルティング、業務支援)を推進
- NSDアライアンスは様々な事情によりM&Aが行えないスキー場に対して有効であり、また、当社としてもバランスシートを使わず協業可能
- マーケットシェアを高めることにより、既存リゾートの交渉力も高まり、戦略の多様化も可能に

グループリゾートの拡大



(注)当該リゾート数の拡大はP2～4における財務・入込数値には含んでおりません

NSDアライアンス(コンサルティング・業務支援)



グループ横断的なノウハウ展開による効率化、キッズプログラム等の会員展開によるマーケットシェアの向上により、更なる差別化を図る