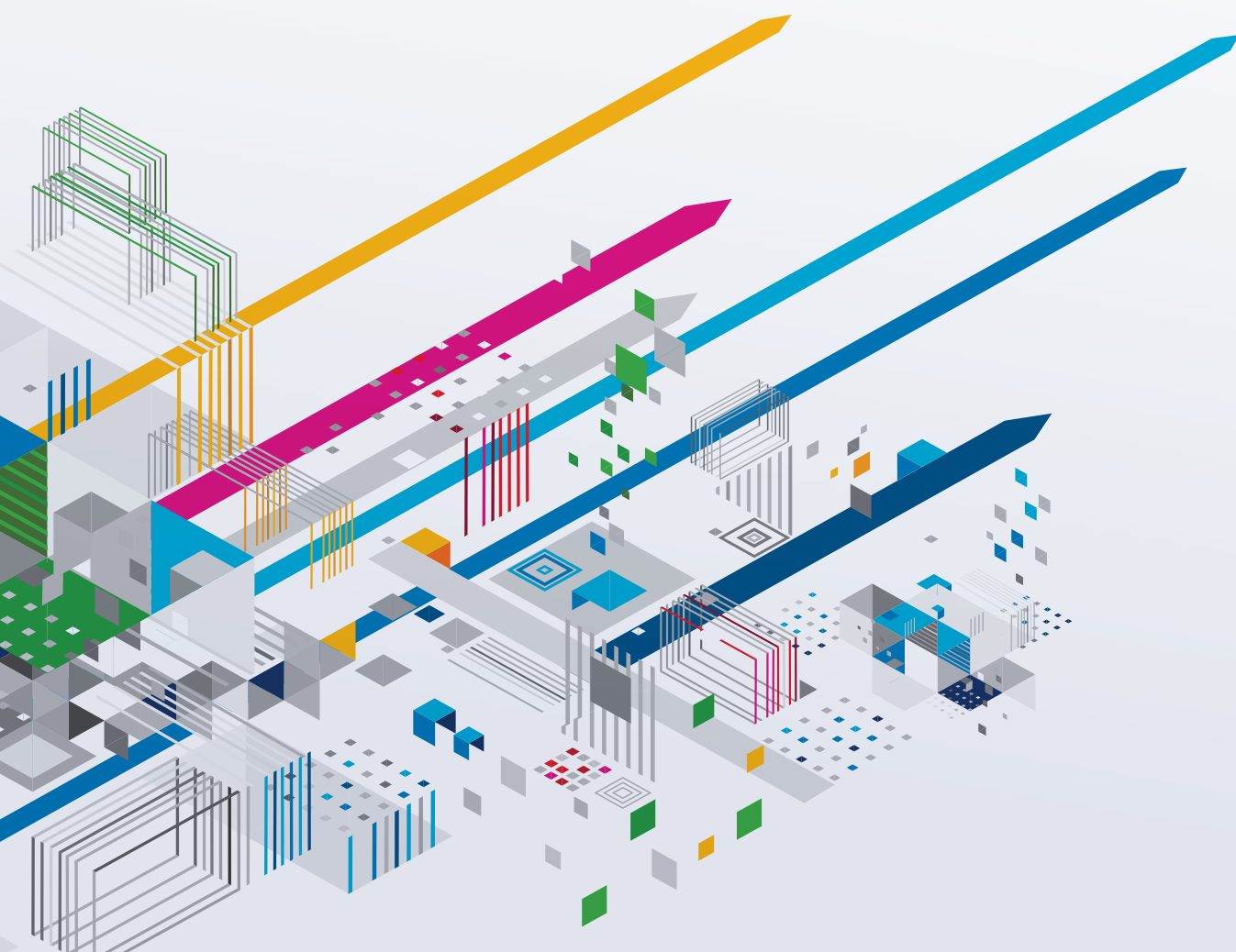




統合報告書2023

2023年10月期



グループ理念

時代に応える、 時代を先取る快適さを実現する。

パーク24グループは、日常に当たり前にある「快適さ」や、
世の中になかった新しい「快適さ」を届けることで、
そこに住み、そこに生きる人々や街、社会が、より豊かに、
より魅力溢れるものになるよう挑戦を続けていきます。
お客様との相互理解を深め、人々に、時代に求められている「快適さ」を実現し、
社会の持続的発展に貢献する。
この考えのもと、全てのステークホルダーの期待に応えてまいります。

グループスローガン

We make life better 当たり前になる快適さを、次々と。

時代を先駆ける挑戦を続けることで、
世界にまだない「快適さ」を実現していくのがパーク24。
常識にとらわれるのではなく、新常識を創造する。
時代のニーズに応えるだけでなく、時代の先を見つめる。
人々の心を、社会を、そして世界を、
より豊かにしていくためのあらゆる挑戦を諦めないこと。
私たちは約束します。



Parking Business Japan



Mobility Business



Parking Business International

編集方針

ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを一層強化し、財務・非財務の両面での取り組みをご理解いただくために「統合報告書2023」を発行しました。編集にあたっては、特に重要度の高い内容にフォーカスし、簡潔でわかりやすい構成を目指しました。今後とも、皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。

対象期間 2022年11月～2023年10月を原則としていますが、一部対象期間外の情報も記載しています。

報告対象範囲 原則として、パーク24株式会社および連結子会社(2023年10月31日時点)をパーク24グループと表記しています。グループ全体の事象でない場合は都度対象組織を明示しています。

見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見通しなどの将来に関する記載は、本報告書の作成時点における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。

Contents

1 価値創造ストーリー

価値創造の歴史	02
社長メッセージ	04
循環経済型ビジネスモデル	08
価値創造プロセス	10
価値創造の基盤	12
財務戦略	14

2 価値創造に向けた事業戦略

駐車場事業国内	16
モビリティ事業	19
駐車場事業海外	22
特集: 成長を支え加速させる デジタル戦略	25

3 価値創造に向けたサステナビリティ

事業とサステナビリティの推進で 持続可能な社会の実現を目指す	26
マテリアリティ	27
中長期目標	28
環境	30
人財	35
社会	41

4 価値創造を支える経営体制

コーポレート・ガバナンス	43
社外取締役座談会	45
取締役一覧	48
事業等のリスク	58

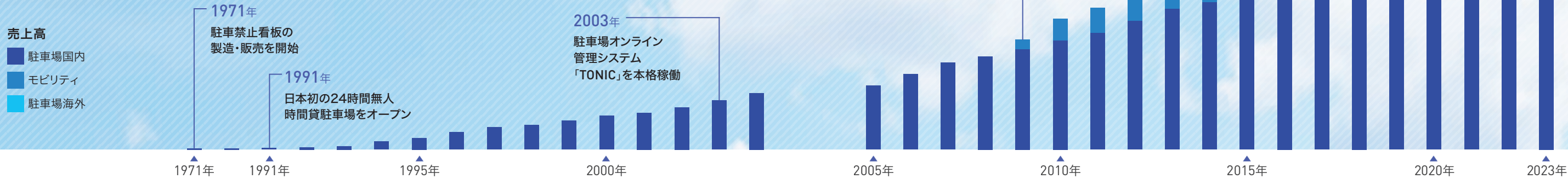
5 財務/データセクション

10年間の連結財務サマリー/ セグメント別業績	60
10年間の事業データ/ 非財務データ	62
パーク24グループの概要	64

価値創造の歴史

より豊かで、より魅力溢れるクルマ社会を目指して

1971年の創業当初、当社グループは不正路上駐車をなくすために駐車禁止看板の製造・販売をしていました。創業以来50年以上にわたって人々が当たり前だと思っていた不便さを解消し、柔軟にサービスを変化させることで、人々の移動を快適にする「交通インフラサービス企業」へと進化を遂げてきました。現代においても、人々に求められるサービスを提供し続けることで、社会価値と経済価値を創出していきます。



社会価値創出

1970～1990年代：創立～駐車場事業の拡大

不正路上駐車による事故の低減と渋滞の緩和へ

1970年代、都市部では不正路上駐車が横行し、渋滞や事故の原因となっていました。このような時代背景の中、1971年に駐車禁止看板の製造・販売を開始したのが当社創業の原点です。1991年12月、国内初の24時間無人の時間貸駐車場である「タイムズ上野」をオープンしました。当時主流だった立体駐車場、有人管理といった駐車場の既成概念を破り新たな価値を提供することで、より快適なクルマ社会の実現に貢献すると同時に、事業拡大への大きな一歩を踏み出しました。

2000年代：デジタルの活用と付加価値の創出

デジタル投資による駐車場サービスの拡充

2003年、駐車場業界初のオンライン管理システムであるTONIC(Times Online Network & Information Center)を自社で開発・導入しました。TONICは、駐車場の利用状況などがリアルタイムで把握でき、データが蓄積されることから、管理の効率化が図れ、需要に合った駐車場の開発が可能となりました。TONICの導入により、満車空車情報のリアルタイムなWeb表示や駐車場を中心とした街づくりの実現に向けた会員組織のタイムズクラブ、キャッシュレス決済といった時代を先取る新しいサービスの拡充が加速しました。

2010年代：国内駐車場を軸に業容を拡大

駐車場を活用したモビリティサービスの開始と駐車場事業の海外進出

2009年、株式会社マツダレンタカーをグループ化し、カーシェアリングサービスの提供を開始しました。「保有から利用へ」と消費行動が変化し、シェアリングエコノミーへの共感が生まれていたことを社会的背景に、当時すでに9,000件、26万台を有した駐車場を活用してカーシェアリングサービスを展開することで、移動の不便さを解消する便利で新しいモビリティサービスとして急速に拡大しました。

また、2017年には、オセアニアやアジアを中心に駐車場事業を展開するSECURE PARKINGと英国で駐車場事業を展開するNATIONAL CAR PARKSをグループ化し、海外展開を本格化しました。駐車場は「サービス業」であるという国内駐車場事業の考え方をもとに、海外にはなかったきめ細やかなサービスを展開し、新たな価値創造をグローバルに行っています。

2020年代：4つのネットワークの拡大とシームレス化

快適さと環境配慮型サービスの追求で事業を躍進

当社グループは、2020年の新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)の拡大で人々の移動が制限されたことで大きな影響を受けましたが、交通インフラサービス企業として安全で安心なサービス提供を続けました。

コロナをきっかけに新たな取り組みも加速し、モビリティ事業においては、レンタカーとカーシェアのサービスを融合した新しいモビリティサービス「タイムズカー」を推進しました。国内外の駐車場事業においては、キャッシュレス、バリアレス化を推進するきっかけとなり、より便利で安全なサービス提供につながりました。これらの取り組みは、当社グループの成長に資するだけでなく、次世代のサービスとして持続可能な社会への貢献にも寄与しています。

サービスとネットワーク



社長メッセージ

好調な経営環境のもと、 中長期的な企業価値の最大化に 向けた新たな道筋を切り拓く

代表取締役社長

Koichi Nishikawa

西川 光一

当社グループが置かれている厳しい状況にご理解、ご協力をいただきました駐車場の土地・施設オーナー様をはじめとするステークホルダーの皆様には、改めて心からお礼を申し上げます。また、好調な業績の推移を受けて、財務健全化の目標である株主資本比率30%が視野に入ってきていることから、2024年10月期は、1株当たり5円の配当を予定しています。

▶ P14「財務戦略」

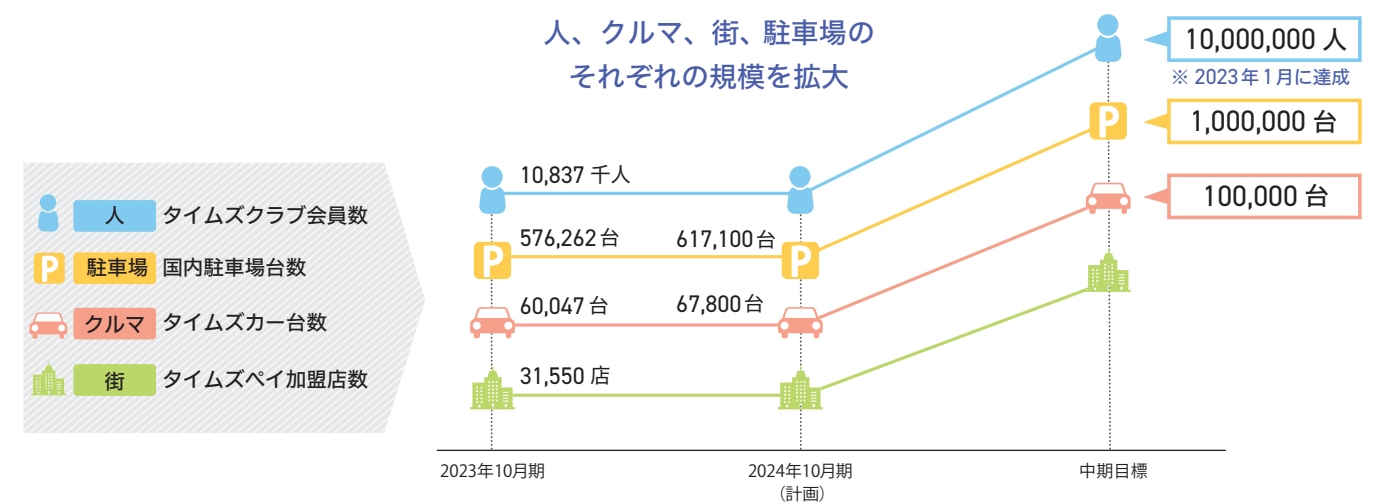
業績推移

(億円)

	'22/10月期	'23/10月期	前年同期差
売上高	2,902	3,301	+398
売上総利益	705	896	+190
営業利益	206	319	+113
経常利益	169	276	+107
親会社株主に帰属する 当期純利益	24	175	+150

中期事業戦略

4つのネットワークの拡大



事業の筋肉質化により売上高・利益ともに過去最高を更新

2023年10月期は、新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の収束に伴い、事業環境が回復したことを踏まえ、経営の軸を「守り」から「攻め」に移して新たな飛躍の準備を進めた一年となりました。経営の基本方針として、コロナ禍から進めてきた事業の筋肉質化を継続するとともに、中期事業戦略「4つのネットワーク（人・クルマ・街・駐車場）の拡大とシームレス化」のもと、重点テーマに「ネットワーク拡大への回帰」と「デジタル化の推進」を掲げ、将来の成長に向けた土台づくりに努めました。

駐車場事業国内においては、コロナ禍で培った、確実に収益化する駐車場のみに絞った厳選開発のノウハウを活かし、新規物件開発を行うことでネットワークの拡大を図りました。モビリティ事業にお

いては、外部環境の改善に加え、需要に合わせたタイムズカー車両の適正配備を進めることで、旺盛な個人の観光需要や法人の出張需要を確実に取り込み、車両数を増加させながらも台当たり利用料を伸長させることができました。また、法人をターゲットとした当社グループ初となるテレビCMを含む大規模プロモーションを実施したことも、会員数と利用の増加に寄与しました。駐車場事業海外においては、各国版タイムズパーキングの開発、キャッシュレス化への対応推進など、収益性とお客様の利便性向上に注力し、4期ぶりに黒字転換を果たしました。

2023年10月期は、グループ一丸となって様々な施策を展開した結果、売上高・利益ともに過去最高を更新することができました。

2024年10月期は、前期からの好調な事業環境を追い風に、筋肉質化した事業体質を維持しながら「ネットワーク拡大を加速」することで、事業成長のための基盤をより一層盤石にしていきたいと考えています。同時に、当社グループが中長期的に成長し続けるためには、現在の事業モデルの強みを活かしながら成長していく仕組みづくりが不可欠であることから、既存事業を洗練していくことにも力点を置いていきます。

目下取り組んでいるのは、これまでストックビジネスとして積み上げ、業界 No.1 の規模となった駐車場やモビリティ車両をさらに稼働させるための「サービスの進化」です。例えば駐車場事業では、敷地内に設置したカメラにより、車両の入出庫の検知や車番認証などを行う「カメラ式駐車場」の標準サービス化を進めています。カメラ式駐車場では、精算をタイムズクラブアプリで事前に行うことで、入出庫時の機械操作が不要となり、お客様の利便性向上につな

がります。さらに、出入口ゲートなどが削減されることで設備投資が抑制されるだけでなく、サステナビリティの観点からも、機器製造にかかる CO₂ 排出や駐車場解約時の廃棄物量の削減につながる等多くのメリットがあり、今後も導入を推進していく計画です。

また、より長期的な視点から将来を見据えた取り組みのひとつとして、2023年12月には JR 西日本レンタカー & リース株式会社との協業による「駅レンタカー smart west」を開始しました。これは、同社のレンタカーサービス「駅レンタカー」を展開する駅付近の営業所にタイムズカー車両を配備し、タイムズカーのサービスプラットフォームを通じて車両を貸し出すという、これまでになかった事業モデルです。当社グループは今後、駐車場事業でも同様の展開を進めていく予定で、新たな成長の可能性を模索していきたいと考えています。

▶ P21「モビリティ事業 TOPIC」

デジタル戦略の推進によるネットワークのシームレス化

当社グループのサービスは無人提供が基本となっており、2000年代初頭から業界に先駆けて駐車場オンライン管理システムを開発・導入し、モビリティ事業についても同様にシステムを基盤とした無人運用となっています。全国に広がる事業資産をICTの活用によってつなげ、無人で運用し収益を得る事業モデルは当社グループ独自の強みです。この強みをより高めるために推進しているのがネットワークの「シームレス化」です。

これまで当社グループの各サービスは、システムでの運用を前提としながらも、それぞれが独立して進化と成長を遂げてきました。今後はそれらをグループサービスとしてつなげ、一体的に運営することで、お客様の利便性を高めるとともに、収益最大化を目指します。

具体的には、お客様がいつでもどこでもネットワークにつながることのできる環境と、位置情報やキャッシュレス決済など、デジタル

を活用した様々な機能が進展したことに対応し、当社グループは、アプリ機能の高度化や連携強化等によって、グループサービスをより使いやすく汎用性のあるものに進化させています。同時に、各サービスで蓄積されるデータをグループ横断的に活用し、データ管理、需要予測などに活かしていくための管理基盤の強化も推進しています。

今後当社グループがさらに成長していくには、現状の業界 No. 1 という立ち位置に甘んじることなく、変化を恐れず挑戦することが肝要です。デジタル時代にあっては新しい技術が日進月歩で登場しますが、対応と提供タイミングを見極めながら事業へ落とし込んでいく必要があります。簡単ではありませんが、それらは当社グループがこれまでも実現してきたことであり、これからも自信を持って取り組みを進め、必ず成し遂げていきたいと考えています。

▶ P25「成長を支え加速させるデジタル戦略」

挑戦と持続的成長を支えるコーポレート基盤をより強固に

当社グループは、不正路上駐車とそれに起因する渋滞・事故への解決策として、1991年より時間貸駐車場事業をスタートさせました。そして、クルマの「所有」から「利用」へと消費行動が変容する潮流の中で新たな成長の道筋を模索し、他社に先駆け駐車場の未稼働スペースを活用する形でモビリティビジネスを立ち上げました。言い換えると、全国にネットワーク展開する駐車場という土地・場所の価値を高めることを目的に、事業を展開し競争力を上げてきたともいえます。

常に先駆者として事業を開始し、先行者メリットを獲得するとともに競争力を高めるという「勝ち筋」を実現できたのは、挑戦とスピーディな事業拡大を可能にする人財と組織の存在があったからこそです。今後はこれまで以上に時代の変化が加速し、様々なモノ・コトが複雑に絡み合っていくことが想定されます。強みとする既存事業の成長を維持しつつ、いかに相乗効果をもたらす新規事業を生み出していけるかが鍵になってきます。その実現のためには、従業員一人ひとりが成長し、組織が強くなり、会社も成長する、というサイクルをつくっていく必要があります。このサイクルを戦略的、加速度的に実現させるため、人事評価制度や賃金水準の見直し、人財

育成・採用といった「人財の強化」、働きやすい環境の整備や健康経営の推進といった「組織の強化」を重点的に行っていきます。これら人財への投資強化により、従業員のスキル向上やエンゲージメント向上につなげることで、投資額以上の生産性向上が実現できると考えています。

▶ P35「人財戦略」

中期事業戦略とそれに紐づくデジタル戦略や人財戦略を推進していくには、基盤としてのガバナンス体制の継続的な強化が必要です。今後さらに事業を成長させるための積極的な取り組みを進める上で、迅速で適切な意思決定を支える基盤を構築することは、戦略を実行する上での必要不可欠な要素となるからです。当社は、これまでも進めてきたガバナンス強化への取り組みをより一層加速させています。

2023年11月には、指名報酬委員会を指名報酬・ガバナンス委員会に改称し、社外取締役を中心にコーポレート・ガバナンス全体を議論していく場として機能を拡充しました。今後は、コーポレート・ガバナンスコードが求める取締役会のあり方等を、委員全員で深く議論する機会を増やすとともに、当社としてあるべきガバナンス体

制の構築を引き続き進めていきます。また、もうひとつ大きな出来事として、2024年1月の定時株主総会でのご承認を得て、新たな社外取締役として黒木彰子氏に就任いただきました。同氏の参画

により、取締役会の議論はこれまで以上に活発になっており、当社グループのグローバル経営や人的資本経営の考え方、施策がより深まっていると確信しています。

▶ P45「社外取締役座談会」

循環経済型ビジネスモデルに磨きをかけ、 経済価値と社会価値を連動して向上

近年のサステナビリティへの意識の高まりは、企業のあるべき姿にも大きな影響を与えています。当社グループのビジネスは、「場所（駐車場）」や「クルマ」の稼働を高めること、すなわちその資産価値を最大化して無駄なく活用することが基本的なモデルとなっており、稼働が高まるほど生み出される社会的価値も高まる関係にある循環型のビジネスです。サステナビリティの視点を経営に取り入れることは企業の社会的責任のひとつであると強く認識しており、当社グループは、創業以来一貫して継続してきた循環経済型ビジネスモデルをさらに磨き上げることで、社会の要請に応えていきたいと考えています。

駐車場事業でいえば、面積や地形の問題などで運用手段のなかった土地を駐車場として運用することで、経済的・社会的価値を持ち直すことにつながります。当社グループは全国に約1万8千カ所の物件を有していますが、それぞれが目的地近くに設置されていることから利用需要は高く、それに伴い生み出される価値も大きくなります。駐車場として運営する前は価値を生み出すことが難しかった土地も、当社グループの運営ノウハウによって、土地オーナー様に経済的価値をご提供すると同時に、不正路上駐車削減といった社会的価値も生み出すことになります。

モビリティ事業でいえば、当社グループの車両をお客様にシェアしてご利用いただくことで、車両製造のための資源を有効活用することにつながります。また、当社グループが保有する車両は現

時点で約5割をHV（ハイブリッド車）が占め、世の中のHV車両比率より高いため、燃費改善によるCO₂排出量削減にも貢献しています。

また、近年話題となることが多いEV（電気自動車）やEV充電器の設置については、国内で複数のトライアルによりお客様の利用動向等を把握するとともに、普及率やニーズ、提供するサービス体系などを多面的に検討しています。導入へのハードルは決して低くはありませんが、市場の状況を見定めながら必要に応じて導入を検討していきます。

ひとつの「場所」において、その特性に合わせ駐車場やモビリティサービス、あるいは新たな事業の組み合わせによってシェアリングビジネスを提供できるのは、当社グループの強みです。この強みを活かし、「交通インフラサービス企業」として移動に関する様々な不便を解決することで、これからは社会から選ばれる企業であり続けたいと考えています。引き続き私たちパーク24グループの成長を期待し、応援していただけますよう、心よりお願い申し上げます。

▶ P08「循環経済型ビジネスモデル」

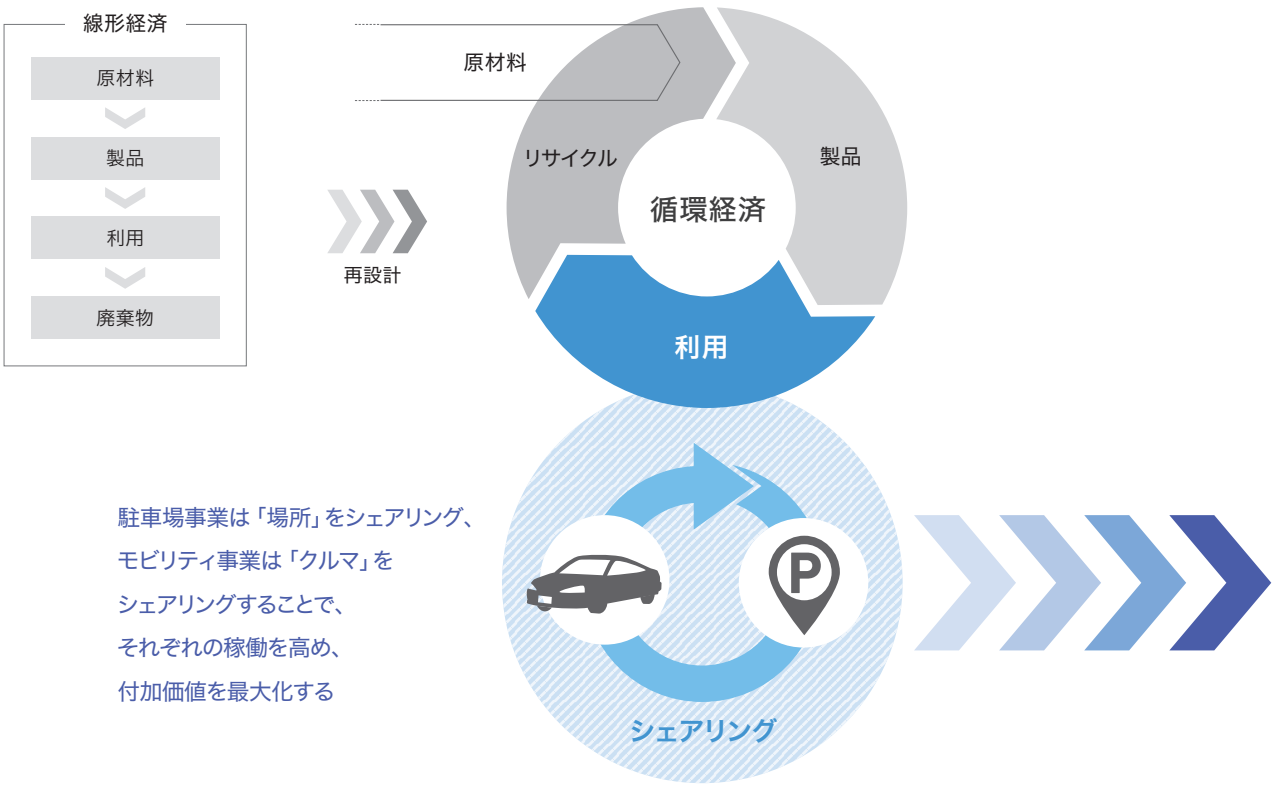
循環経済型ビジネスモデル

駐車場事業とモビリティ事業は、
社会価値と経済価値の双方を創出する

近年、大量生産・大量消費・大量廃棄型の線形経済モデルから、あらゆる経済活動において資源投入量・消費量を抑えつつ、ストックを有効活用しながらサービス化することなどを通じて、付加価値の最大化を図る循環型の経済社会活動である「循環経済」の実現により、中長期的に持続可能な成長を目指す必要性が高まっています。（出典：経済産業省「循環経済ビジョン2020」）

当社グループの基幹事業である駐車場事業とモビリティ事業は、「場所」と「クルマ」をシェアリングして、各事業資本の稼働を高めることで付加価値を最大化するビジネスモデルであるため、事業モデルそのものが循環経済型ビジネスモデルとなっています。

環境負荷低減や不正路上駐車への減少といった環境・社会課題を解決する価値のある各事業モデルを、中期事業戦略「4つのネットワーク（人・クルマ・街・駐車場）の拡大とシームレス化」のもとに進化させ続けることで、経済価値を持続的に創出してまいります。



駐車場事業は「場所」をシェアリング、
モビリティ事業は「クルマ」を
シェアリングすることで、
それぞれの稼働を高め、
付加価値を最大化する

経済産業省「循環経済ビジョン2020」より
パーク24作成

01

Value Development

事業資本のシェアリングが
社会価値を生む

「場所」と「クルマ」をシェアリングする事業は「循環経済型ビジネスモデル」であり、環境・社会課題の解決につながる社会価値を創出する。



02

Value UP

事業資本の稼働を高めることが
経済価値を生む

「場所」は「駐車場」として、「クルマ」は「タイムズカー」として事業資本の稼働を高めることで、経済価値を創出する。



03

Value Networking

ネットワークの拡大で
経済価値の獲得機会を拡大する

駐車場・クルマを含めた「4つのネットワーク※」の拡大により、サービス提供機会を増やすことでお客様の利便性の向上につながり、経済価値の獲得機会を拡大する。



04

Value Drive

ネットワークのシームレス化で
経済価値を高める

「4つのネットワーク」をシームレスにつなげることでパーク24グループ独自のサービス網を構築し、お客様にとって唯一無二のサービス提供者となることで経済価値を高める。



※ 4つのネットワーク…人・クルマ・街・駐車場

価値創造プロセス

強みとしての価値創造資本を最大活用し、
企業価値を最大化

当社グループは、外部環境のリスク・機会を適切に見極めながら、創業から50年以上にわたり培ってきた価値創造の資本を投下・配分することで、中長期的に5つのマテリアリティの実現と中期事業戦略の達成を目指します。それらによってもたらされる社会価値および経済価値の創出により、企業価値の向上を図りグループ理念の実現と社会の持続的発展に貢献します。



強みとしての価値創造資本

当社グループは、グループ DNA「挑戦・情熱・革新・誠実」を最も大切な価値観とし、グループ理念を実現するための行動指針を脈々と受け継ぎ、独自の強みを磨き上げてきました。それぞれを相互作用させることでさらに強みを倍加させ、既存サービスのさらなる進化と新しい価値創出の原動力としています。

事業資本

業界最大規模の駐車場サービスとモビリティサービス

駐車場サービスは、パイオニアとして一気呵成に開発を進めたことで業界 No.1 の地位を確固たるものとし、モビリティサービスは、駐車場の規模を活用しながら急速に拡大させたことで、国内カーシェアリング市場における車両台数シェア約80%※と圧倒的な規模を有しています。交通インフラサービスにおける規模の大きさは、お客様の利便性、高い認知度、効率的な運用などにつながるため、市場優位性を確保するための重要な要素です。加えて、業界 No.1 の駐車場とモビリティサービス等の運用によって長年蓄積された利用データは、開発の効率化やサービス利便性の向上といった事業活動を支えるための基盤となっています。

※ 交通エコロジー・モビリティ財団HPより当社算出

幅広いサービス展開

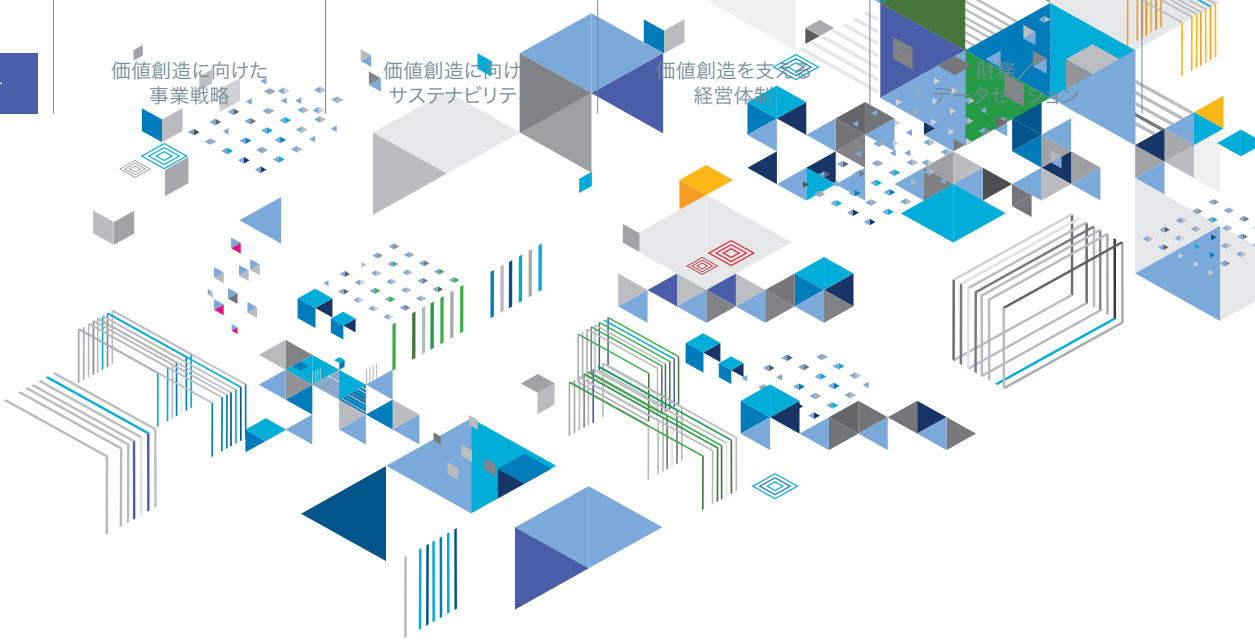
駐車場サービスとモビリティサービスを中心に、個人を対象とした会員制ポイントプログラム「タイムズクラブ」、各種サービスが利用できる法人向けの売掛決済サービス「タイムズビジネスカード」、街の店舗向けキャッシュレス決済サービス「タイムズペイ」などを展開しています。事業戦略に基づく幅広いサービス展開は、同時に各サービスのシームレス化にもつながり、収益の拡大に寄与します。

社会関係資本

長きにわたって積み重ねた信用力

創業50年以上にわたり、より良いクルマ社会の実現に向けて、従業員の力でサービスを磨き、ブランドの価値を高めながら、会員を含めたお客様、駐車場オーナー様、お取引先様など多くのステークホルダーの皆様の信用を得てきました。着実に積み重ねた当社グループの信用力は、高い市場優位性の源泉でもあります。

価値創造ストーリー



人的資本

新しいサービスの創造と強力な推進による革新力

駐車場サービスの専業からモビリティサービスへと事業領域を拡大させながら進化してきた根底には、社会の不便を解消し、人や街を豊かで快適にしたいという想いがあります。ひとつの土地の付加価値最大化を突き詰めてきたからこそ見えた新しいモビリティサービス、各サービスを迅速に拡大させるために役立つグループ内で蓄積してきたノウハウ、専門的な知見をもとに常にサービスを改善・進化させ続ける推進力。これら全てを有機的につなげることで新たなサービスを生み出す革新力を、当社グループの従業員は日々培っています。

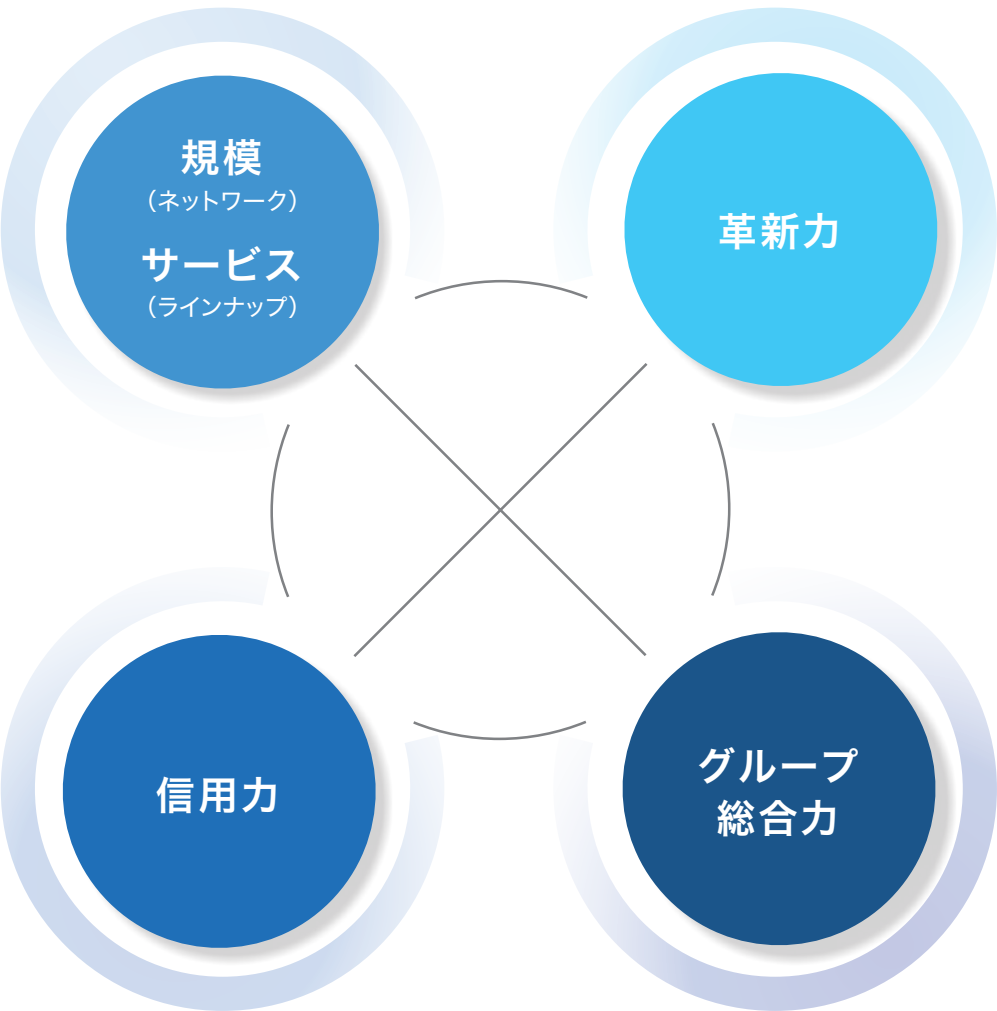
知的資本

グループ内で一元管理するサービス

サービスの開発はもとより、24時間365日、お客様に安心してサービスをご利用いただくため、駐車場やモビリティ車両のメンテナンス・清掃・緊急時の対応といったフィールドワーク、お問い合わせ窓口のコールセンター、お客様に提供するサービスシステムやサービスの基幹システムまで、当社グループ内で一元管理を行っています。サービスの川上から川下まで全てをグループに内包することで、グループ内にノウハウやデータの蓄積ができ、スピード感ある情報の共有、サービスの品質や安全性の向上、新しいサービスの創造を可能にします。

ブランド力

駐車場サービスとモビリティサービスは、規模の拡大とサービスの着実な進化により業界最大手の地位を確立し、高い認知度や付加価値の提供を実現しています。これら全てが「タイムズ」ブランドの価値を創り上げています。



財務戦略

企業価値向上の加速化を
強固な財務基盤で支える

取締役 上席執行役員

Takao Miki

實貴 孝夫

「守り」から「攻め」へ転じ、売上高・各段階利益ともに過去最高を達成

2024年1月より経営企画管掌の取締役に就任いたしました實貴です。私は2017年に当社グループに入社後、アジアを中心とした駐車場事業海外の立ち上げおよび拡大と収益構造の変革に従事してきました。また、2022年10月期からは、経営企画本部長として財務健全化に向けた諸施策に取り組むと同時に、新規事業の立ち上げを推進し、現在に至っています。新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の世界的流行という未曾有の災禍を乗り越え、当社グループは今、新たな成長ステージに進もうとしています。私自身も経営企画管掌の取締役としてこれまで以上に広い視野とバランス感覚を大切に、長期的視点に立った適切な成長投資と強固な財務基盤の構築を推進し、さらなる事業成長を後押ししていけるよう邁進してまい

事業の成長加速、財務健全化の目処から復配を計画

2024年10月期は、「ネットワーク拡大の加速」「サービス進化」を基本方針に掲げ、人・クルマ・街・駐車場の4つのネットワーク拡大を加速させると同時に、お客様の利便性向上や強固な事業基盤構築によるサービスの進化を推進しています。そしてこれらの取り組みの遂行により、売上高・利益ともに過去最高の更新を目指しています。

ります。
2023年10月期は、コロナ拡大の影響で低下していた需要が回復したに加え、当社グループが取り組んできた事業筋肉質化の効果により、売上高・各段階利益ともに過去最高となりました。またコロナ禍で一時的に停止していたサービス規模の拡大についても、「守り」から「攻め」に転じるという当期の方針に沿って再開し、各事業において規模拡大基調に回帰しました。財務健全性についても、事業によって得た利益を着実に積み上げることで、当期末における株主資本は703億円、2021年10月期末に7.9%まで落ち込んでいた株主資本比率は22.8%まで改善しました。

財務の見通しとしては、利益の積み上げにより、同期末に株主資本902億円、株主資本比率30.1%を計画しており、2025年10月期末までの健全化に向けた目標である「株主資本比率30%」が視野に入っています。
株主還元につきましては、当社では従前より「持続的成長に必要な

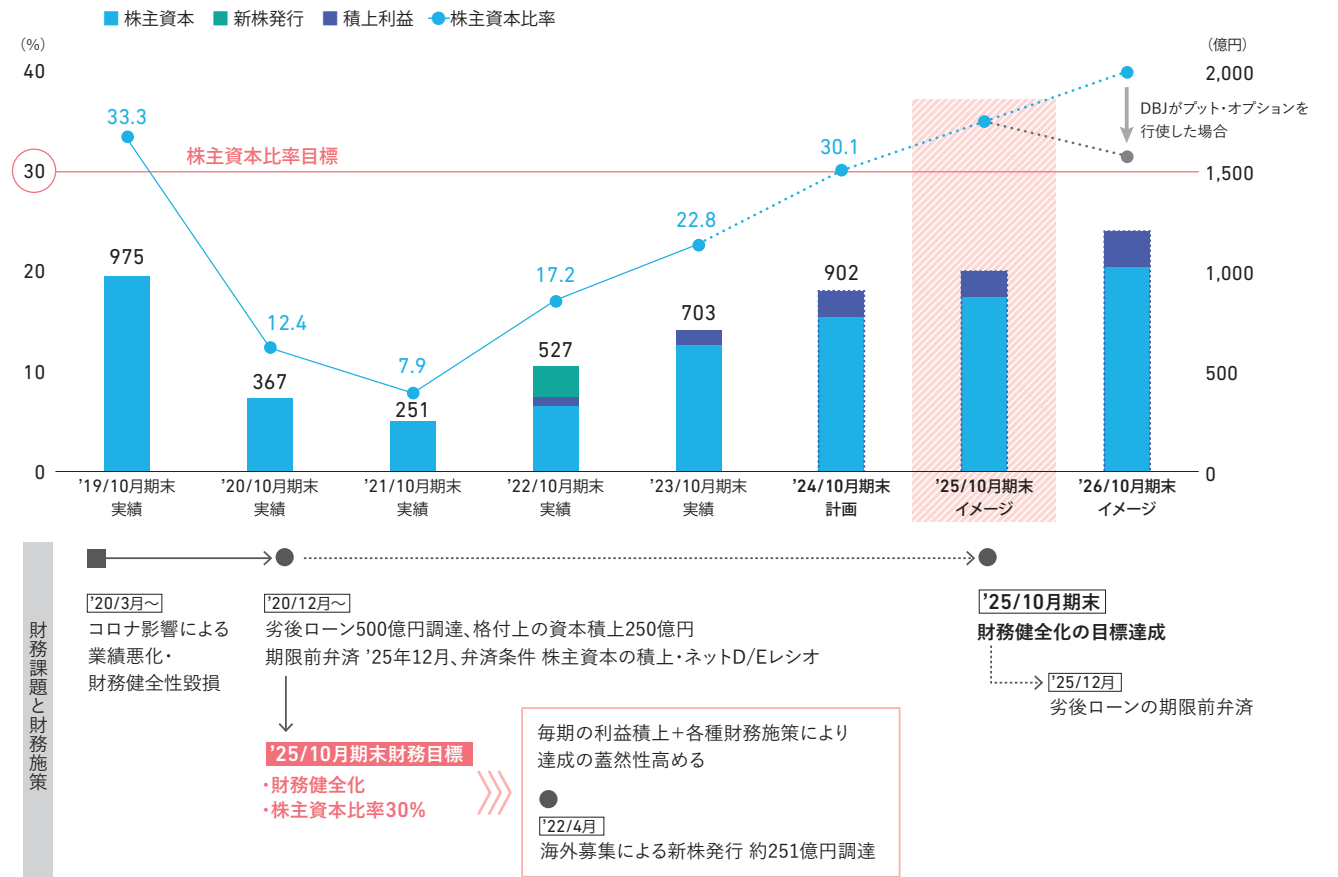
投資資金以外の余剰資金は配当を中心に株主様へ利益還元する」という基本方針を掲げています。しかしながら、2020年10月期から2023年10月期は、先述の目標「株主資本比率30%」を優先事項として誠に遺憾ながら無配とさせていただき、利益の積み上げと並行し

て各種財務施策の実行による株主資本の拡充に尽力してきました。そして2023年10月期を終え、順調な利益の積み上げによって期待以上に財務の健全化が進捗していることから、2024年10月期は1株当たり5円の復配を計画しています。

成長投資と資本効率のバランスを重視、最適な資本構成の構築に努める

当社グループでは2026年10月期以降、2025年11月より英国子会社の共同投資先である株式会社日本政策投資銀行のプット・オプション行使（以下、DBJプット・オプション行使）の可能性、2025年12月には劣後特約付シンジケートローン の期限前弁済（以下、劣後ローンの期限前弁済）、新リース会計基準の適用等いくつかの財務イベントが控えています。財務目標である「株主資本比率30%」達成後は、それらの財務イベントを踏まえつつ、当社グループにとっての最適な資本構成を改めて検討・再定義したいと考えています。再定義にあたっては「成長投資と資本効率のバランス」を主軸とし、コロナ禍の収束に伴う需要回帰と各種施策による既存事業の成長に向けた適切な投資の実行を目指します。同時に、当社グループの持続的成長を支える新規事業や人的資本への投資等も積極的かつ柔軟に行い、企業価値向上につなげる好循環を創っていききたいと考えています。

さらには資本効率も重視し、株主還元の適切な水準およびあり方等についての検討を進めていきます。配当に関しては、なるべく早期に配当性向50%程度への復帰を目指し、財務イベントの目処が立った後は株主還元の基本方針に基づき、配当を中心としながらも配当以外の還元も含めて検討していきます。
なお、劣後ローンの期限前弁済およびDBJプット・オプション行使については、手持ち資金および銀行借入れにより対応する予定です。
当社グループは、財務健全化が視野に入るなか、企業として次のステージに上がるべくグループ丸となって各事業の拡大・進化、人財への投資強化等を推進しています。株主の皆様におかれましては、引き続きのご支援・ご指導のほど何卒よろしくお願い申し上げます。



駐車場事業国内

2023年10月期
売上高 1,630億円



駐車場事業国内では、サブリース駐車場、管理受託駐車場、月極駐車場、予約制駐車場と多様な駐車場を管理・運営しています。土地・施設オーナー様のニーズに沿ったサービスを提供するため、駐車場サービスの種類を幅広く展開することが重要であると考えています。一方で、収益性の高いサブリース型駐車場に注力して開発・拡大することで着実な事業成長を図っていきます。

事業戦略

規模の拡大

タイムズパーキングの開発	- エリアチーム制による地域密着型営業を実施。エリア特性の把握により質の高い駐車場を迅速に開発 - 大規模法人に対する専用の営業部門を設置。大型の施設付帯駐車場の開発を推進
点在とドミナント化	- 駐車場を点在させることで、目的地に近い便利な駐車場ネットワークを構築 - ドミナント化により価格設定の優位性を保持
解約されにくい駐車場の開発	- 建築に不向きな地形や面積の小さい土地に駐車場を開発 - 当社グループでメンテナンス・清掃およびトラブルなどに対応、高いサービス品質を担保することでオーナー様の満足度を向上
ブランド価値・認知度の向上	- メンテナンス・清掃およびトラブル対応の徹底による高品質なサービスブランドの醸成 - 駐車場ネットワークの拡大による認知度の向上 - ランドマーク的施設付帯の駐車場を積極的に開発し、認知度およびブランド価値を向上

サービスの拡充

多様な駐車場サービス	サブリース型以外にも、管理受託、月極、予約制などニーズに沿った多様なサービスを展開
利便性を高めるサービス開発（ICTの活用）	- 自社製精算機タイムズタワーの展開による決済手段の多様化 - 精算機に立ち寄ることなくアプリで精算が可能な「アプリ精算」サービスの導入 - 駐車した車両のナンバーで入出庫を管理するカメラ式駐車場の展開

事業に伴うリスク

駐車場の解約	複数の高収益駐車場の解約
地価の上昇	地価の上昇によるオーナー様の土地売却（解約）意向の上昇や、新規開発段階における賃料の上昇
人の移動の減少	感染症や自然災害等の影響で人々の移動頻度が減少することによる駐車場需要の低下

価値創造ストーリー	価値創造に向けた事業戦略	価値創造に向けたサステナビリティ	価値創造を支える経営体制	財務／データセクション
-----------	--------------	------------------	--------------	-------------

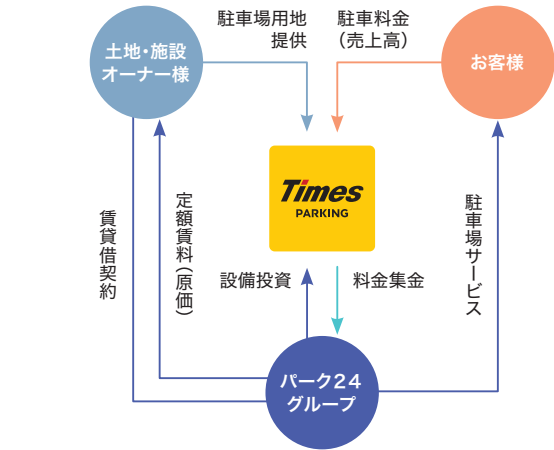
ビジネスモデル

タイムズパーキング

「タイムズパーキング」は、サブリース契約にて土地・施設オーナー様から遊休地や施設付帯の来客用駐車場をお借りし、24時間無人で運営する時間貸駐車場サービスです。ビジネス街から住宅地まであらゆる場所で展開しており、お客様と土地・施設オーナー様の双方に価値あるビジネスモデルを追求し、さらなる事業発展を目指します。

特徴

- 24時間無人の時間貸駐車場
- 土地・施設オーナー様と賃貸借契約を締結、基本は2年契約でその後 1 年ごとの自動更新
- 土地・施設オーナー様に毎月定額で賃料を支払い
- 駐車場開発にかかる設備投資は全て当社グループが負担、投資額が少額なため回収期間は短い
- お客様が支払う駐車料金は当社グループの売上となる



マーケットデータ

需給環境

日本国内においては、三大都市圏における駐車場の需要 2,296 万台に対して、供給は約 700 万台と推定しています。需給に大きなギャップがあることに加え、東京都および大阪府の大都市圏における瞬間路上違法駐車台数は約 5 万台以上計測^{※1}されており、現在も駐車場は不足しています。こうした市場特性から、当社グループは駐車場を新規開発する余地は十分にあり、その必要性は高いと考えています。

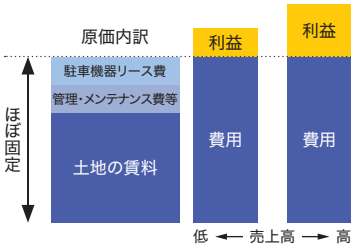
マーケットシェアと特徴

当社グループは、日本で初めて 24 時間無人の時間貸駐車場の運営をはじめて以降、駐車場市場を牽引してきました。現在、当社を含む主な駐車場運営企業の駐車場台数の合計は約 157 万台^{※4}で、そのうち 48.4% が当社のシェアとなっています。

※4 右上図中の駐車場供給 700 万台とのギャップについては、多くの駐車場は地場の中小企業および施設運営会社の自主管理が多いことによるもの
※5 右表の各社数字は開示資料より当社調べ、当社数値は 2023 年 10 月末時点

収益構造

- 原価のうち約 7 割を賃料が占める
- 原価はほぼ固定のため、限界利益が極めて高い



2つのサービス

- サービスモデルは、スタンダードとパートナーサービスがある
- スタンダードは個人や法人の土地オーナー様から遊休地などを賃借しタイムズパーキングを運営
- パートナーサービスは、商業施設や金融機関、病院、ホテルなどの施設に付帯している来客用駐車場をタイムズパーキングとして運営

オーナー様のメリット

スタンダード	- 短期間でも土地活用が可能 - 土地の活用方法としてローリスク
パートナーサービス	- 頻雑な駐車場運営を委託し、本業に専念可能 - 駐車場コストを抑制 - 駐車場サービスの質向上 - 駐車場データ提供によるマーケティング



※1（出典）警視庁交通局「駐車対策の現状」
※2（出典）財団法人駐車場整備推進機構「駐車場ガイドブック」
※3（出典）自動車駐車場年報、小規模な時間貸駐車場は含まれない

国内企業における駐車場台数・シェア^{※5}

	台数(台)	シェア (%)
パーク24グループ	761,654	48.4
A社	248,959	15.8
B社	165,985	10.5
C社	113,915	7.2
D社	90,560	5.8
E社	82,287	5.2
その他	111,064	7.1
合計	1,574,424	100.0

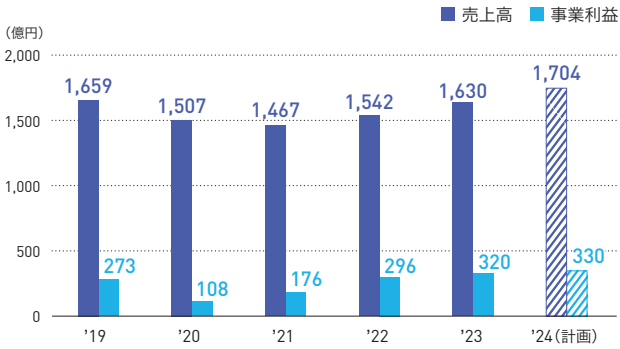
業績推移と今後の取り組み

2024年10月期は、筋肉質化した事業体質を維持したままサービス規模拡大を加速、過去最高益の更新を目指す

2023年10月期は、コロナ禍から外部環境が回復したことに加え、これまで取り組んできた事業筋肉質化の効果等により事業利益は過去最高益の320億円となりました。また、期初に掲げた方針である「ネットワーク拡大への回帰」のもと、コロナ禍で培った確実に収益化する駐車場のみに絞った厳選開発を念頭に置きつつ、積極的に開発を行ったことで駐車場件数は3期ぶりに増加に転じました。

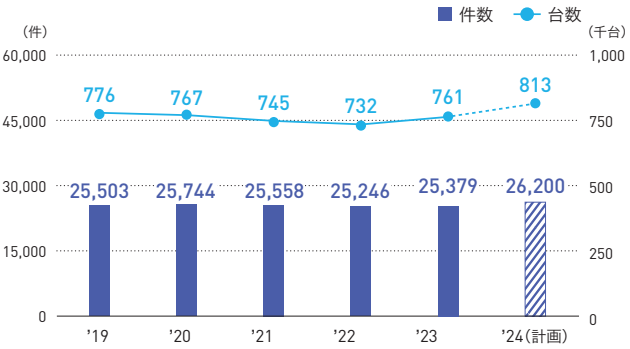
業績推移

売上高・事業利益



2024年10月期は、筋肉質化した事業体質を維持したままさらに新規物件の開発を加速させることで売上高1,704億円・事業利益330億円と過去最高の更新を目指します。また、多様な決済手段に対応した自社製精算機タイムズタワーの設置や、入出庫が簡便なカメラ式駐車場の拡大など、次世代駐車場サービスの構築によるお客様の利便性向上を加速していきます。

駐車場件数・台数



TOPIC▶

新たな快適さを提供するカメラ式駐車場

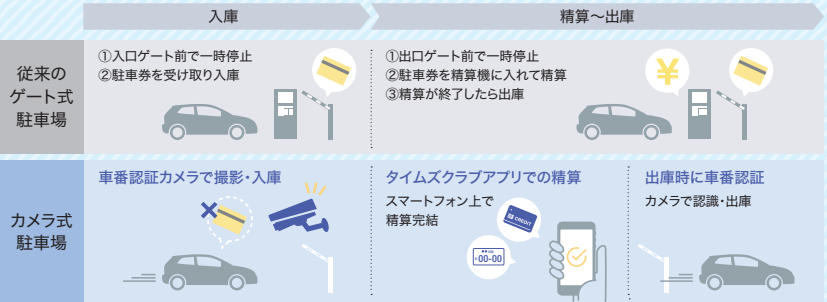
当社グループはデジタル技術を活用して駐車場サービスをより快適・便利にご利用いただけるよう様々な取り組みを行っています。なかでも、2023年10月期よりカメラ式駐車場の展開を加速しています。

カメラ式駐車場は、駐車場の出入口または敷地内に設置した車番認証カメラで駐車した車両のナンバーを検知し、そのナンバーで入出庫の管理や駐車料金の計算・精算を行う新しいモデルの駐車場です。従来のように駐車券や車室番号での管理等は行わないため、駐車券はもとより、ゲートやロック板といった駐車場機器が不要となります。

カメラ式駐車場は、お客様にとって駐車券をやりとりする手間がなくなるほか、駐車場機器への接触事故リスクの低減や入出庫時の渋滞解消など、利便性向上を実現しています。また環境面においても、駐車場機器や駐車券の廃止によりCO₂排出量が削減されるとともに、駐車場解約時の廃棄物も削減されるなど多くのメリットが期待できます。

当社グループにおいても、機器や駐車券の製造・設置等にかかる費用削減が期待できるほか、利用情報のマーケティングへの活用なども検討しています。

カメラ式駐車場の利用方法



※ 駐車料金の精算はタイムズクラブアプリ精算のほか、事前精算機のご利用も可能です

カメラ式駐車場によるメリット

- お客様**
 - 駐車券の管理不要
 - 入出庫時の渋滞解消
 - 機器接触事故の回避
- オーナー様**
 - 車番認証カメラ管理によるセキュリティ向上
- 当社**
 - 車稼働情報を活用した駐車場運営
 - 駐車場開設・管理コスト抑制
 - 自然災害による駐車場機器損害の軽減
- 環境**
 - ペーパーレス(駐車券)
 - 駐車場機器製造に係るCO₂排出量削減
 - 駐車場解約時の廃棄物量の削減

モビリティ事業

2023年10月期
売上高 988億円

売上高
構成比
30%

モビリティ事業では、2020年10月期よりカーシェアとレンタカーそれぞれが持つメリットを融合させたサービス「タイムズカー」を展開しています。タイムズカーは、電車・バス等の公共交通機関に続く新しい移動手段として定着してきており、それらの需要を確実に取り込みサービス規模を拡大することで、車両1台当たりの稼働を向上させ、当社グループの第2の柱としてさらなる成長を目指します。

事業戦略

規模の拡大

タイムズカー車両数増加	● 配備する車両数を増やすことでサービスネットワークを拡大
エリアに合わせた最適な運用(選択的運用)	● 車両を配備する車室と車両を1対1で固定させて貸し出す固定モデルと、車室と車両を固定させず、1つの車室から複数台貸し出す可変モデルの選択的運用
貸出拠点の増加	● 貸出拠点を点在させることで、借りたい場所で借りることができる環境を実現

稼働率の向上・平準化

平日と休日の稼働平準化	● 法人需要を開拓し、法人の利用割合を増やすことで平日の稼働を向上
需要に合わせた最適な車両配備	● エリアの需要に合わせた車両配備を徹底することで1台当たりの稼働を最大化
利便性を高めるサービス開発	● 会員登録から最短15分で利用できる「スグ乗り入会」や、タイムズカーの利用開始時の開錠と返却時の施錠ができる「アプリ解施錠」など、タイムズカーアプリの機能を拡充
サービスコンテンツ拡充	● 「レール & カーシェア」、「ドライブチェックイン」など、お客様のニーズに応えるサービスコンテンツを開発・提供することで利便性を向上

事業に伴うリスク

サービスの安全性毀損	● 車両整備の不備により事故が発生した場合の当社グループに対するお客様の信頼や社会的評価の失墜
中古車市場の変化	● 中古車市場の状況が急激に変化した場合におけるモビリティ車両売却時の損失
競合の激化	● カーシェア市場は新規市場であることから、レンタカー・カーシェアだけでなくタクシー会社やオートリース会社など他業種からの参入の可能性
人の移動の減少	● 感染症や自然災害等の影響で人々の移動頻度が減少することによる稼働の低下

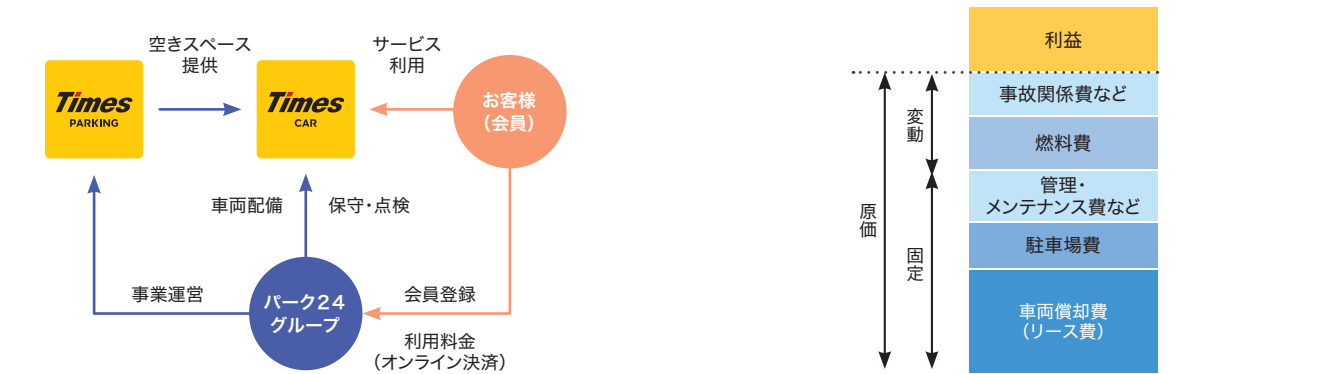
ビジネスモデル

タイムズカー

タイムズカーは、当社グループの事業資本である時間貸駐車場「タイムズパーキング」の付加価値を高めるサービスとして開始しました。タイムズパーキングの空きスペースにタイムズカーの車両を配備することを基本に規模を拡大させており、当社グループの成長を大きく牽引するサービスのひとつです。

特徴

- 24時間無人でお客様にクルマを貸し出すサービス
- 車両はタイムズパーキングを中心に配備
- 車両は新車を購入またはリースにて調達
- 車両の償却期間は4年、償却後は中古車市場へ売却、車両売却額は売上高に計上
- 燃料費(ガソリン費等)は当社グループが負担



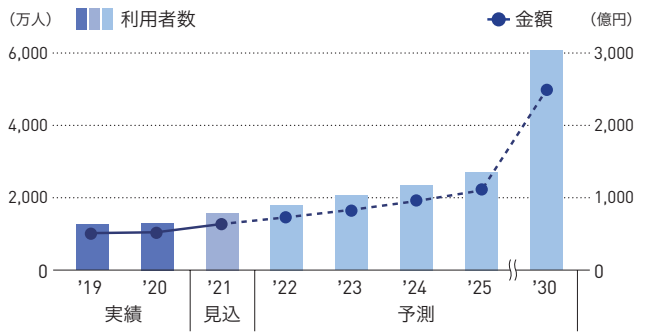
マーケットデータ

将来マーケット予想

モビリティ（カーシェア）サービスの市場は着実に成長しています。今後もモビリティサービス利用者の増加とともに成長を続け、2030年の利用者は2021年の約4倍になると予想されています。

その背景には、車両の購買価格・維持費の上昇や、シェアリングエコノミーの浸透による「所有から利用へ」の人々の意識のシフトにあると考えています。

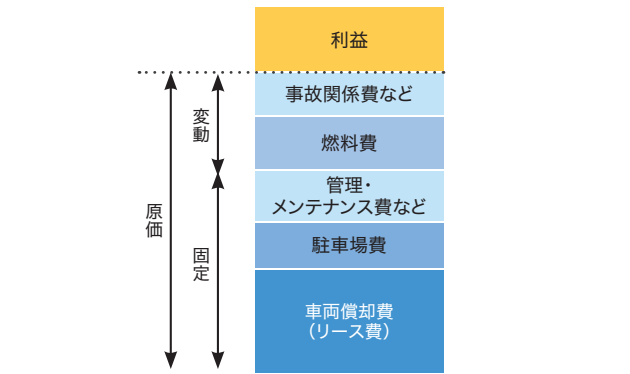
カーシェアの市場規模と利用者数の推移予想



※（出典）「モビリティ・インフラ＆サービス関連市場の将来展望2022」富士経済

収益構造

- 原価の構成は、車両の償却費（一部はリース費）、タイムズパーキング以外の外部駐車場に配備した車両の駐車場費、燃料費（ガソリン費）、保険や管理・メンテナンス費など
- 原価のうち約7割が固定費、約3割が変動費



マーケットシェア

当社グループは、2009年にカーシェアリングサービスを開始して以降、モビリティ（カーシェア）サービス市場を牽引してきました。現在、当社グループを含む主なカーシェアリング運営企業の車両数の合計は72,722台で、そのうち80%以上のシェアを当社グループが占めます。また、会員数も当社グループは2,423千人と国内において業界トップとなっています。

国内主要企業におけるカーシェア台数・会員数

社名	台数(台)	シェア(%)	会員数(千人)
パーク24グループ	60,047	82.6	2,423
A社	6,371	8.8	410
B社	2,562	3.5	388
C社	2,168	3.0	43
D社	496	0.7	42
E社	540	0.7	5
その他	538	0.7	72
合計	72,722	100.0	3,385

※ 交通エコロジー・モビリティ財団HPより当社作成

※ 当社の数値は、2023年10月末時点のタイムズカー台数

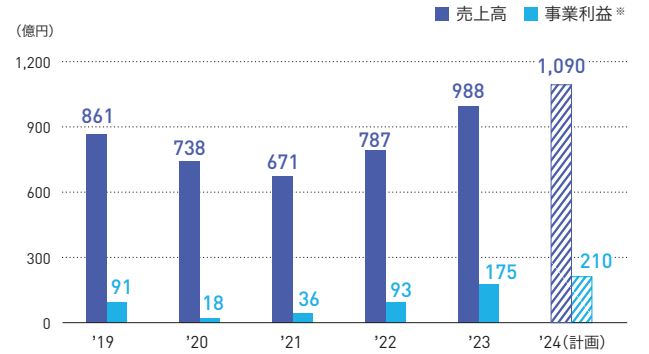
業績推移と今後の取り組み

2024年10月期も増車しながら車両1台当たりの稼働を向上、過去最高益の更新を目指す

2023年10月期は、積極的な増車および適正配備のための貸出拠点の開設により、旺盛な個人の旅行／レジャー需要や法人の出張需要を確実に取り込んだほか、個人・法人ともに利用促進に向けたキャンペーン等を実施しました。また2023年5月からは、主に法人へのサービス認知度向上、法人会員とその利用の拡大を目的とした、グループ初となるテレビCMを含む大規模プロモーションを実施しました。これらの結果、会員数および稼働は順調に増加し、事業利益は過去最高益の175億円となりました。

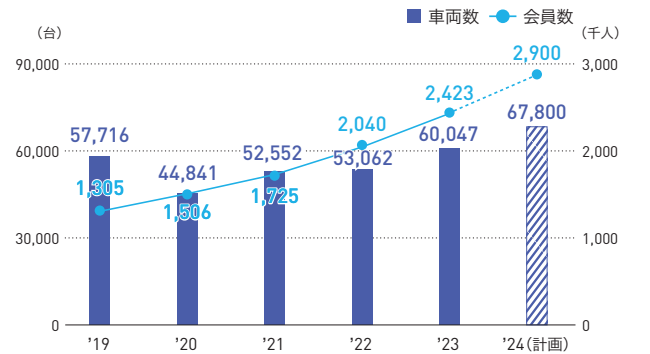
業績推移

売上高・事業利益



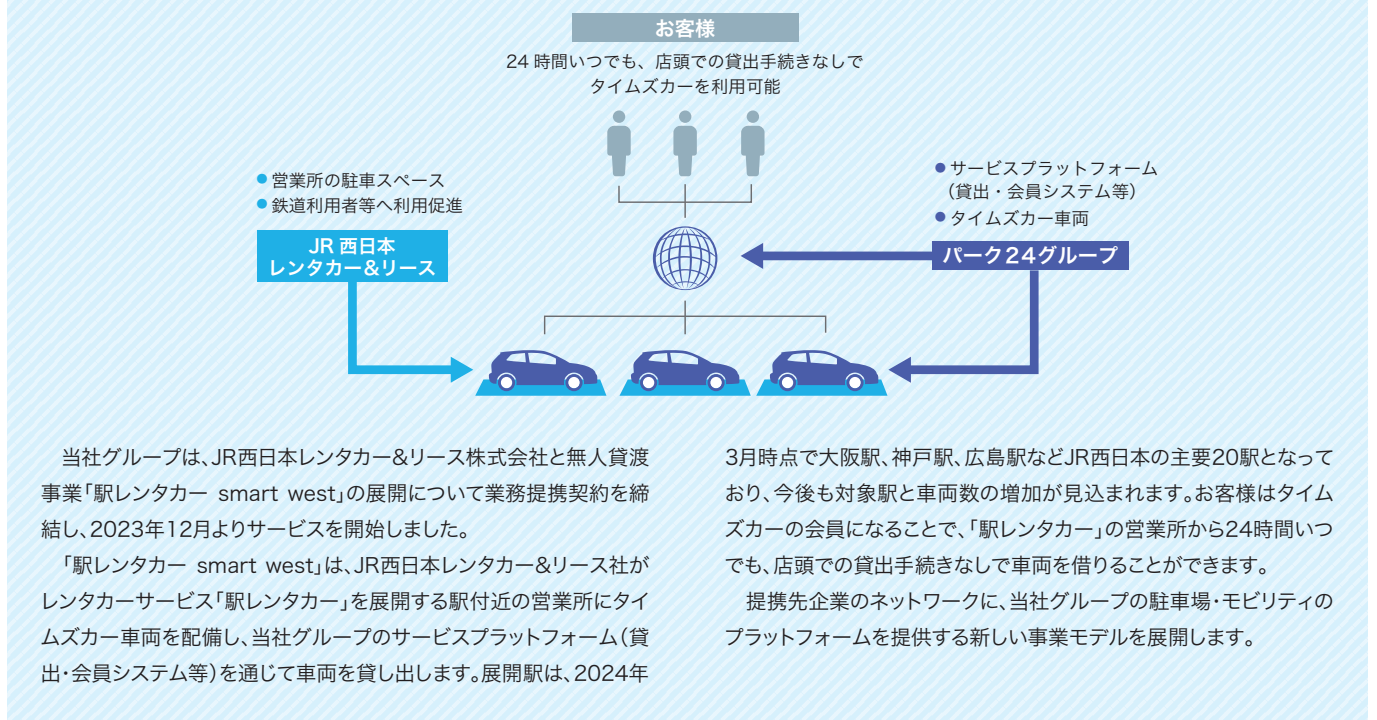
※ 事業利益はグループ内取引であるタイムズパーキングの駐車場費を除く

車両数・会員数



TOPIC▶

サービスプラットフォームを提供する新しい事業モデルの展開



当社グループは、JR西日本レンタカー&リース株式会社と無人貸渡事業「駅レンタカー smart west」の展開について業務提携契約を締結し、2023年12月よりサービスを開始しました。

「駅レンタカー smart west」は、JR西日本レンタカー&リース社がレンタカーサービス「駅レンタカー」を展開する駅付近の営業所にタイムズカー車両を配備し、当社グループのサービスプラットフォーム（貸出・会員システム等）を通じて車両を貸し出します。展開駅は、2024年

3月時点で大阪駅、神戸駅、広島駅などJR西日本の主要20駅となっており、今後も対象駅と車両数の増加が見込まれます。お客様はタイムズカーの会員になることで、「駅レンタカー」の営業所から24時間いつでも、店頭での貸出手続きなしで車両を借りることができます。

提携先企業のネットワークに、当社グループの駐車場・モビリティのプラットフォームを提供する新しい事業モデルを展開します。

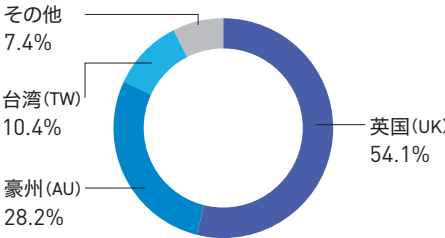
駐車場事業海外

2023年10月期
売上高 694億円



当社グループの駐車場事業海外は、英国、豪州、ニュージーランド、シンガポール、マレーシア、台湾の6地域で駐車場の管理・運営をしています。

地域別売上高構成比（2023年10月期）



海外の駐車場件数・台数

地域	件数(件)	台数(台)
英国(UK)	809	188,706
豪州(AU)	451	147,177
台湾(TW)	808	28,863
その他	518	173,415
海外合計	2,586	538,161

2023年9月末時点

事業戦略

規模の拡大と事業ポートフォリオの最適化

各国版タイムズパーキングの拡大	- 国内の駐車場事業戦略である「小型・分散・ドミナント化」をベースに、各地域の駐車場需要環境に最適化した短期契約かつ少額投資の駐車場＝各国版タイムズパーキングを開発 - 人員体制を整備することで開発を加速
事業ポートフォリオの最適化	- 各国版タイムズパーキングの開発を促進することで、大型かつ長期契約駐車場に偏った事業ポートフォリオを最適化 - 事業ポートフォリオの最適化により事業リスクを低減

サービスの拡充

利便性の向上	- ICTを活用したキャッシュレス精算等の新しい精算方法の導入 - 入出庫がスムーズにできるバリアレス駐車場の構築（マシンレス） - キャッシュレス・マシンレス・マシンレスの推進により、コスト抑制を実現
モビリティサービスの展開	将来のモビリティサービスの展開を検討

事業に伴うリスク

各地域における潜在リスク	税制度や法律、規制の改正、政治的要因および経済的要因、市場や為替レートの変動、伝染病の流行、テロや戦争の勃発による社会的・経済的混乱
人の移動の減少	感染症や自然災害等の影響で人々の移動頻度が減少することによる駐車場需要の低下

事業成長サイクル

● 運用改善

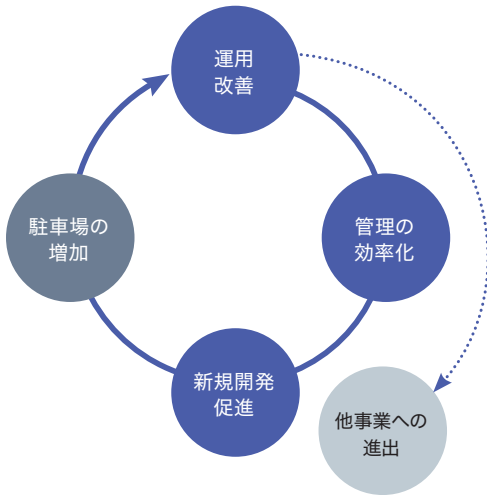
駐車場ごとに収益性を管理できる体制およびシステムを整え、駐車場の収益性を高める

● 管理の効率化

駐車機器の見直しや駐車機器メンテナンス部隊の内製化を図るなど、あらゆるコスト削減を行い効率的な駐車場運営にシフト

● 新規開発促進

駐車場を増やすことでエリアの寡占化やドミナント化を実現し、管理効率化につなげる



事業管理体系の整備

- 事業管理のKPI策定
- 管理会計上のKPI策定 など

ICTシステム構築

- 駐車場ごとの入出庫管理および収益管理が可能なシステムの構築
- 営業管理・支援システムの構築 など

各国版タイムズパーキングの開発推進による事業ポートフォリオの最適化

1 契約形態の多様化

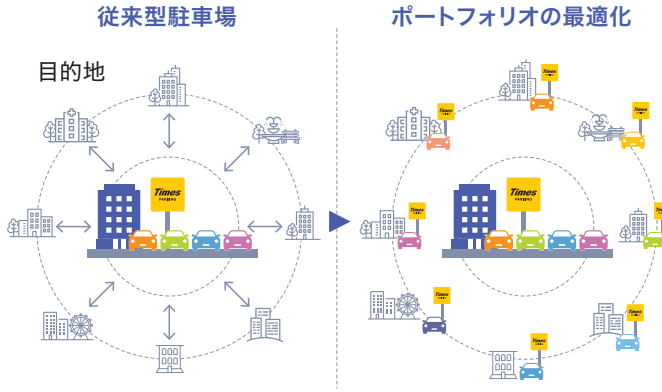
従来の長期契約の駐車場に加え、短期契約駐車場を増加させることで、エリア需要の変化に応じて柔軟に駐車場サービスを提供可能に

2 駐車場規模の多様化・ドミナント化

- 小規模の駐車場を開発し点在させることで、お客様は目的地に近い駐車場を選択することができる
- 従来型駐車場と合わせて、ドミナント化されたサービスネットワークの構築により、エリアの多様な駐車ニーズに対応可能となる

3 キャッシュレス・マシンレスの推進

- アプリによるキャッシュレス決済を導入し、精算機を削減することで現金回収やメンテナンスコストを削減
- カメラによる車番管理を導入し、精算機や出入口ゲートなどへの設備投資を削減



マーケットデータ

市場環境と機会

当社グループは「駐車場はサービス業である」と考えていますが、海外では交通インフラとしての側面が強いことが特徴です。日本のように、安心・安全で、きれいで使いやすい駐車場を提供することは、海外において当社が競争優位になる機会のひとつです。また、海外では日本のような契約期間が短いサブリース型駐車場や小型駐車場は主流ではないため、日本で培ったノウハウを各地域の環境に合わせてカスタマイズすることで事業成長が可能と考えています。

世界の駐車場サービス

会社名(国・地域)	サービス/ブランド名	件数(件)	台数(台)	備考
パーク24グループ(日本)	タイムズパーキング/SECURE PARKING/NATIONAL CAR PARKS	27,965	1,299,815	日本、英国、豪州、ニュージーランド、シンガポール・マレーシア、台湾で展開
APCOA PARKING Group(ドイツ)	APCOA Parking	約12,000	約1,500,000	欧州13カ国で展開
Q-park(オランダ)	Q-Park	約3,400	約677,000	欧州10カ国で展開
SP Plus Corporation(アメリカ)	SP+ Parking	約3,000	約2,000,000	北米を中心に展開
Indigo Group(フランス)	Indigo PARK	2,600	約1,400,000	欧州、北米、南米10カ国で展開
Wilson Holding Company(香港)	Wilson Parking	約850	約280,000	豪州、シンガポール、香港、韓国などで展開(Wilson Parking SingaporeおよびMalaysiaの件数・台数は非公開)

※ 各社ホームページより2023年10月末時点当社調べ

業績推移と今後の取り組み

2023年10月期は4期ぶりに黒字化、
2024年10月期は各国版タイムズパーキングの開発加速などで収益改善を図る

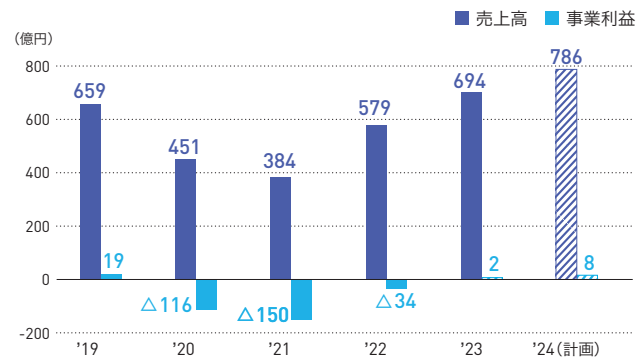
2023年10月期は、事業を展開する各地域において、外部環境が改善したことで4期ぶりに事業利益が黒字となりました。しかしながら、英国・豪州を中心に在宅勤務の定着や、物価上昇に伴う駐車場賃料・コスト等の増加により収益性の改善は緩やかになっています。そのような状況の中、当社グループは駐車場のシステム刷新、日々の稼働データを踏まえた駐車料金の最適化などに加え、各国版タイムズパーキングの開発による事業ポートフォリオの最適化を進

めました。

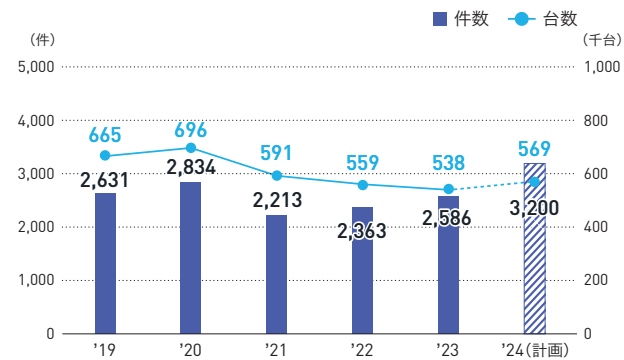
2024年10月期においても、前期同様に外部環境は緩やかに改善していくと考えています。その中で当社グループは、引き続き各国版タイムズパーキングの開発を加速すると同時に、駐車料金の最適化、国内事業で培ったノウハウを活用したサービス品質向上、スマートフォンアプリ等を活用した新サービスの開発などを進めることで収益性の改善を図っていきます。

業績推移

売上高・事業利益



件数・台数



TOPIC

シンガポール・マレーシアのサービスブランドを変更、国内同様“Times”ブランドでサービスのさらなる進化を目指す

2022年10月より、シンガポール・マレーシアにおけるグループ会社名に「TIMES24」を冠し、駐車場サービスブランドを「Times」へ変更すると同時に、グループ理念・スローガン等も国内と統一しました。

シンガポール・マレーシアにおいては、2017年にM&Aを通じて事業を開始して以来、駐車場のキャッシュレス対応推進やスマートフォンアプリのサービス拡充、各国版タイムズパーキングの開発など様々な施策に取り組んできましたが、これからは新しい顧客体験の醸成を統一ブランド「Times」のもとで推進していきます。現地では、ブランド

変更に合わせて駐車場に設置している看板等のデザインも刷新しています。視認性が高く分かりやすい看板にすると同時に、質の高いサービスを提供することで、現地マーケットにおける「Times」ブランドの確立および価値向上を図ります。

また、国内とグループ理念等を統一することで、グループ全体で人の移動における快適さを実現するための足掛かりとし、グローバルに目線を合わせて各種取り組みを進めていきます。



Special Feature 特集

成長を支え加速させるデジタル戦略

事業活動を支えるデータ蓄積の源泉

当社グループが提供するサービスの稼働は、人々のライフスタイルや移動の流れ、街の状況といった外部環境の変化による影響を一定程度受けます。そのため、持続的に安定した収益を生み出すには、事業に関連するあらゆるデータの蓄積と活用が重要です。駐車場事業国内においては、2003年に独自のオンライン管理システム TONIC を開発・導入し、モビリティ事業においては2009年のサービス提供当初より、車両に車載器を搭載しています。両事業のIoT化により、稼働や決済、機器ト

ラブルの状況などが即時把握できるとともに、データとしても蓄積されています。また、当社グループは、サービス拠点の開発や管理・メンテナンス機能、コンタクトセンターによるお客様とのコミュニケーション機能を有しているほか、会員サービスも展開しています。こうした機能やサービスの内包は様々な情報の収集につながっており、事業運営を通じて人・クルマ・街・駐車場に関するデータを蓄積してきました。

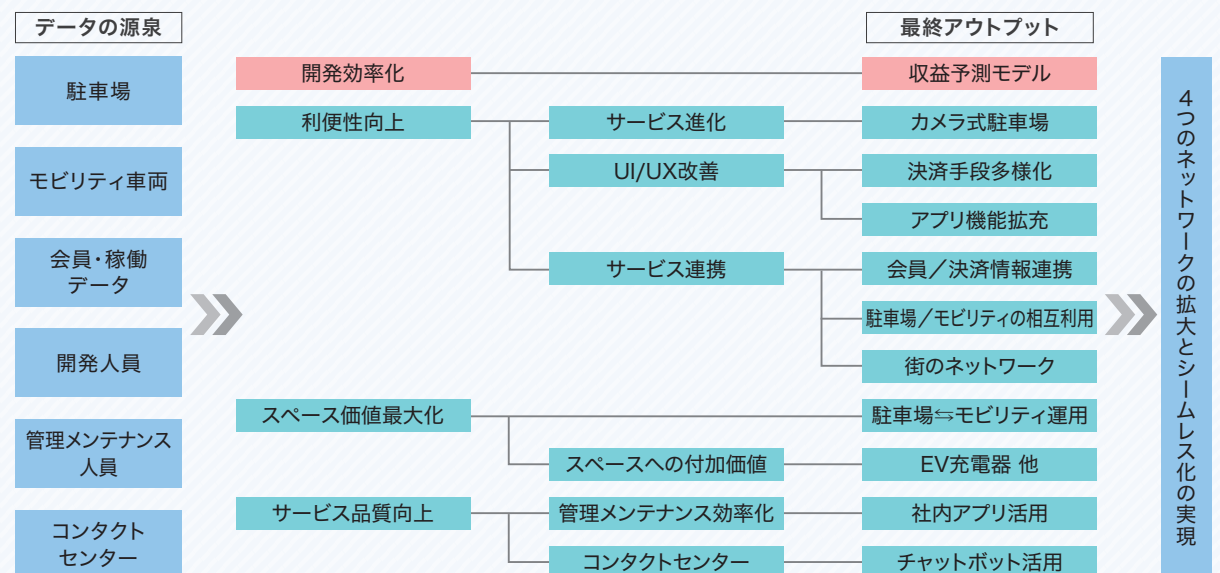
デジタル戦略による中期事業戦略の推進と収益の最大化

当社グループは、中期事業戦略として「4つのネットワーク（人・クルマ・街・駐車場）の拡大とシームレス化」を掲げていますが、デジタルの力を活用することで取り組みを推進しています。推進体制としては、グループ内にシステムの設計・開発をはじめとしたICT関連を網羅的に担うICT推進部門や、データ分析・活用を専門に行うデータアナリティクス部門を有しています。さらに、2023年には中期事業戦略の強力な推進とグループICTガバナンスの強化を図るため、グループ横断組織であるシステム委員会を設置しました。

当社グループは、データの分析・活用に磨きをかけることで、

より高精度な収益予測による迅速な規模の拡大が可能であると考えています。また、アプリ機能の高度化や連携強化によるサービスの利便性向上のほか、需要に応じてスペースのサービス形態を柔軟に切り替えるなど、事業資産をシームレスにつなげる取り組みを行っています。

こうした取り組みは、駐車場・モビリティサービスにおける大規模なネットワーク構築と、IoT化によって得られたデータを持つ当社グループだからこそ可能なデジタル戦略であると考えています。今後も独自の強みを基盤にデジタル技術を活用することで中期事業戦略を推進し、収益の最大化を図ります。



4つのネットワークの拡大とシームレス化の実現

事業とサステナビリティの推進で
持続可能な社会の実現を目指す

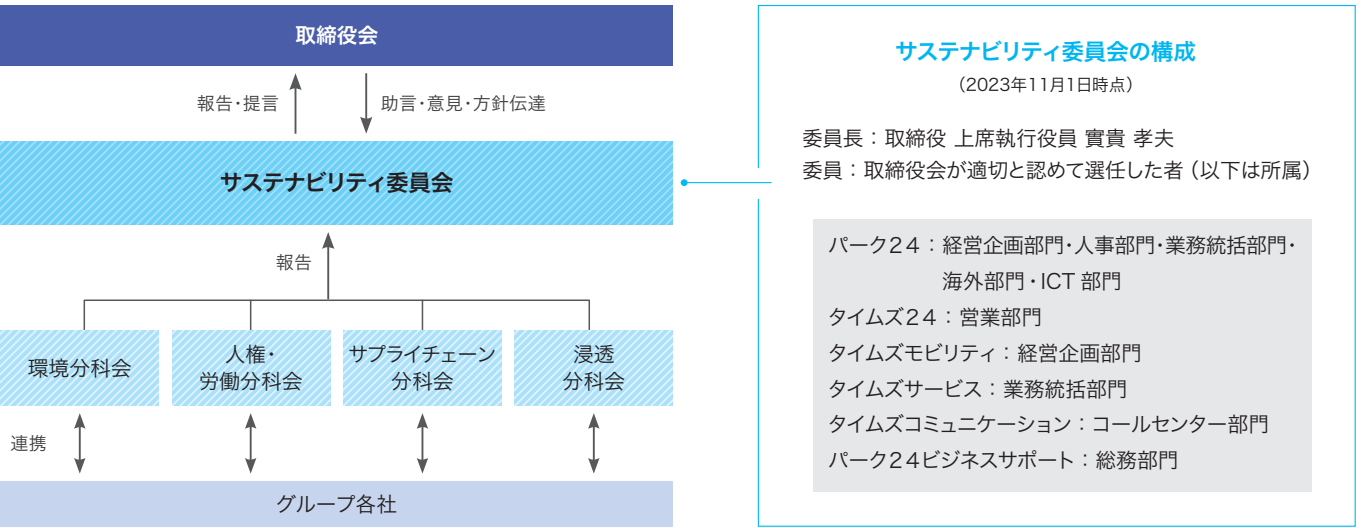
サステナビリティの位置づけ

パーク24グループは、グループ理念「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」のもと、社会価値と経済価値の同時創造を行うことで持続可能な社会の実現を目指します。将来にわたって、駐車場事業、モビリティ事業を拡大・成長させることで経済価値を持続的に創出しながら、各事業活動そのものが環境・社会課題の解決により密接につながるよう取り組みを進めていきます。

サステナビリティ委員会とグループ推進体制

当社グループは、環境や社会課題の解決に向けた取り組みをより強力に推進するため、2021年3月に「サステナビリティ委員会」を設置しました。当委員会は、取締役 上席執行役員 實貴 孝夫が委員長を務め、委員は取締役会が適切と認めた各事業の要となる人財10名で構成されています。また、「環境」「人権・労働」「サプライチャー

ン」「浸透」の4分科会をサステナビリティ委員会の下部組織として設置し、毎月開催されるサステナビリティ委員会での検討事項の具体的な企画・推進を行うとともに、グループ各社・各部門との連携を図っています。この体制のもと、グループ横断的にサステナビリティの取り組みを着実に進めています。

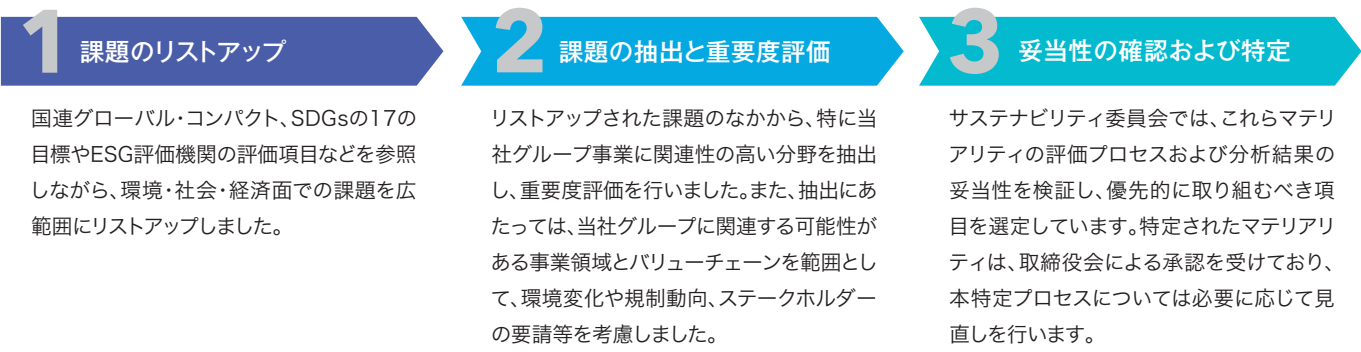


2023年10月期 サステナビリティ委員会の主な検討事項

開催回数	全12回（毎月1回）
主な審議事項	- 年間活動計画、目標の策定 - 取締役会付議事項の審議 - グループ会社およびステークホルダーへの情報共有・開示方針の検討 - グループ会社との施策連携方針の検討 等
取締役会への報告・提言状況	- サステナビリティ関連付議件数 3件 - その他、報告件数 32件

マテリアリティ

特定プロセス



5つのマテリアリティと特定理由

持続可能な地球環境への貢献	環境への配慮と対応は社会的な要請です。当社グループの事業領域においても関連する次世代技術の進展・普及、お客様意識は高まっており、環境に関連するリスクの把握と対応、事業機会の獲得は、今後の事業継続において必須と考えています。
安全なモビリティ・交通インフラサービスの提供	駐車場サービスおよびモビリティサービスは人の移動に関わる社会インフラであると認識しています。これら事業領域は生命に直結するリスクを含むことから、安全にサービス提供し続けることが安定的な成長への礎であると考えています。
快適な社会を実現するイノベーション	当社グループが中長期的に成長し続けるためには、新規事業を創出することが重要です。強みである事業資本を活かし、デジタル技術等の活用により便利で快適なサービスを生み出すことで、企業価値を高めていくことが重要と考えています。
企業成長に必要な多様な人財の活躍推進	当社グループは、お客様へ提供するサービス価値の多くを従業員が生み出していると考えています。商品やサービスが厳しく選別される時代において、多様性の確保された人財は、競争優位性を決定づける大切な経営資本であると考えています。
強固な経営基盤の確立	持続的成長による企業価値の向上を実現するためには、経営基盤強化としてコーポレート・ガバナンスの強化が重要と考えています。

事業活動と一体になったサステナビリティ経営の推進

当社は、2021年3月のサステナビリティ委員会設置以降、マテリアリティの特定や各種開示への対応を進めてきました。今後は各マテリアリティに紐づくテーマや中長期目標（P28参照）実現のため、これまで以上に事業活動と一体になったサステナビリティへの取り組みを加速していきます

す。そのために、各グループ会社やグループ横断的に設置されているサステナビリティ対応を目的とするプロジェクトチーム等とサステナビリティ委員会との連携を高め、事業活動と一体となった取り組みを戦略的に展開していきます。

	サステナビリティ委員会	関連プロジェクト	各事業会社	パーク24 経営企画本部
1 サステナビリティ施策の立案	○	○	○	
2 事業計画への落とし込み／実施体制の構築	○	○	○	○
3 対応状況の開示				○
4 ステークホルダーからのフィードバック				○
5 サステナビリティ施策のブラッシュアップ	○	○	○	○

中長期目標

重点取り組みテーマ・サステナビリティに関する中長期目標

特定されたマテリアリティの各課題に紐づく重点取り組みテーマと2030年までの中長期目標または方針は以下の通りです。

マテリアリティ	テーマと2030年までの中長期目標・方針
持続可能な地球環境への貢献	■環境負荷低減への貢献 1)モビリティサービス車両・自社利用車両(営業車・管理メンテナンス車)は国内新規登録車両のEV比率と同等もしくは上回る新規導入車両のEV比率を目指す 2)(当面)モビリティサービス新規導入車両はHV・EV比率を前年より高める 3)モビリティサービス車両の1km走行距離当たりCO₂排出量前年比3%削減 4)新規開発タイムズパーキングにEV充電器設置(2025年以降) 5)自社保有物件(駐車場・オフィス)の電力を再生可能エネルギー調達へ変換
	■資源の有効利用 1)駐車場関連設備のリユース推進 2)フラップレス等軽装備駐車場の開発を検討・促進
	安全なモビリティ・交通インフラサービスの提供
企業成長に必要な多様な人財の活躍推進	快適な社会を実現するイノベーション
	■多様な人財の活躍推進と人財育成 1)多様な人財を活かし、その能力が最大限発揮できる機会を積極的に提供する ▶ジェンダー・年齢・国籍・障がいの有無・宗教・信条・中途新卒・雇用形態等に関係なく、個人がいきいきと働くことができる制度・支援策を導入し、環境を整備する ▶能力・実績を重視する人財登用を実施 2)多様性指標(性別・中途新卒・障がいの有無等)の最適化を図る 3)育休取得率100%
	■従業員の健康増進 2024年までに 1)精密検査受診率75%以上 2)国内従業員の喫煙率20%以下 3)女性従業員の女性特有がん受診率60%以上 4)健康教育受講率100% 5)安全衛生関連イベント延べ参加者数5,000人超 以上の取り組みにより、健康指標の達成の結果として健康経営優良法人・ホワイト500の認定を目指す
強固な経営基盤の確立	■持続可能なサプライチェーンの構築 グループ全体のサプライチェーンのリスク把握と健全化
	■コーポレート・ガバナンスの充実 コーポレート・ガバナンスの最適化を図る

2023年10月期の主な取り組み	
情報開示	■当社企業サイトのサステナビリティページにおける情報開示およびデータを大幅に拡充(2023年6月) 🖨️ https://www.park24.co.jp/sustainability/
環境(E)	■国内事業におけるCO₂排出量の算定および開示(2022年12月以降) 🖨️ https://www.park24.co.jp/sustainability/environment/tcfd.html ▶P30
	■削減貢献量の算定および2024年10月期以降の情報開示に向けた準備 ▶P34
	■パーク&チャージEV充電器の設置拡大 ▶P62
	■EV充電インフラ拡充に向けた実証実験の実施 ▶P31
社会(S) ガバナンス(G)	■人権尊重・人権侵害防止への取り組み(人権デューディリジェンス)の継続強化 ▶P40
	■ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン(DEI)の推進 ▶P37
	■健康経営に向けた取り組みの推進 ▶P38
	■CSR調達アンケートの実施および個別フィードバックによる取引先コミュニケーションの継続実施 ▶P42
■新規取引先審査ガイドブックの策定(2024年10月期より運用開始)	
■指名報酬委員会の「指名報酬・ガバナンス委員会」への改称および機能拡充 ▶P45	

2024年10月期の主な取り組み	
●サステナビリティに関する中長期目標の見直し	●CSR調達アンケートの継続実施
●CO ₂ 排出量の算定精緻化および算定範囲の拡大	●新規取引先審査ガイドブックの運用開始
●削減貢献量の算定	●コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み
●人権デューディリジェンスの継続実施および範囲拡大	



脱炭素社会に向けた取り組み

当社グループは、環境に関する中長期目標のテーマとして、「環境負荷低減への貢献」と「資源の有効利用」を掲げ、事業活動を通じた達成に向けて具体的な施策を展開しています。

CO2排出の状況と主な対策

現在 GHG プロトコルに基づく CO2 排出量算定に向けた体制整備と集計方法を確立しながら、Scope 2 での CO2 排出量の把握と精緻化を進めています。まずは国内事業について現状把握を進め、CO2 削減のための施策を検討していきます。

国内事業におけるCO2排出内容と排出状況

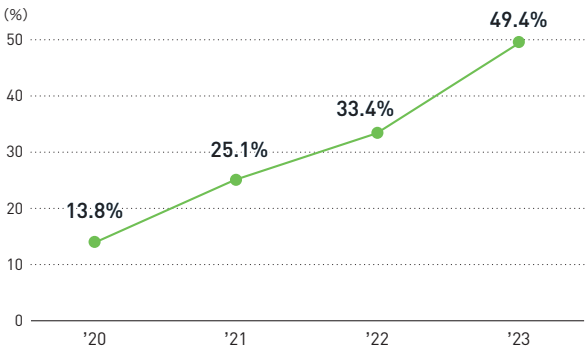
2021 年 10 月期は、新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の拡大により交通量が減少し、駐車場サービスとモビリティサービスの稼働が大きく低下しました。2022 年 10 月期はコロナの影響が縮小し各サービスの稼働が回復したこと、また 2023 年 10 月期は、各サー

ビスにおける規模拡大が進んだこと等から、CO2 排出量も増加しました。一方、モビリティ事業においては、保有車両における電動車（HV+EV）の割合が増加したことで、車両の 1km 走行距離当たり CO2 排出量は継続的に減少しています。

(tCO2)					
区分	主なCO2排出内容	'21	'22	'23	前期比
Scope1	営業、管理・メンテナンス、モビリティ車両のガソリン消費	139,059	174,778	200,435	114.7%
Scope2	駐車場・事業所の電力消費	31,022	32,518	36,434	112.0%
Scope1+2 合計	—	170,080	207,296	236,869	114.3%

※ Scope1 および Scope2 は、国内グループ会社の合計値
※ Scope1 には、お客様負担のガソリン使用量（レンタカー）を含んで算定
※ 2022 年 10 月期の Scope1、Scope2 データは、数値精緻化の観点から集計方法を変更
※ Scope3 は、当社グループ（国内）の CO2 排出量の把握に向け対応を推進。統合報告書 2024 から開示予定

電動車（HV+EV）率の推移



※ 電動車数の推移につきましては、P62-63「10 年間の事業データ／非財務データ」ご参照

環境負荷低減と資源の有効利用に向けた主な取り組み

駐車場事業国内	モビリティ事業	その他
- 新規開発物件への EV 充電器の設置（2025 年 10 月期以降で検討） - 自社保有物件電力の再エネ調達への転換検討 - 駐車場関連設備のリユース推進 - 軽装備駐車場の開発検討・促進	- HV および EV の積極導入 - 交通 IC レール & カーシェアの推進 - 車両洗車時間の短縮	- 社用車の EV 化推進 - オフィス電力の再エネ調達への転換検討 - オフィスの節電・省電力化

※ 本冊子における「電気自動車（EV）」は「バッテリー EV（BEV）」を指す

EV 推進に向けた取り組み

当社グループは、展開する事業の特性上、電気自動車（以下、EV）をはじめとする ZEV（Zero Emission Car）への対応は必須であると認識しています。同時に、それらへの取り組みは持続的に継続することが重要であることから、EV および急速充電器の価格や普及率の推移を注視しつつ、世の中の動向に合わせて導入を推進することとしています。引き続き、EV 導入や EV 充電器設置に際して必要となる検証等は継続して実施し、迅速かつ柔軟に対応できる体制・仕組みを構築してまいります。

EV 充電インフラ拡充に向けた実証実験の実施

当社グループは、駐車場における EV 充電サービスへのニーズを把握することを目的に、2023 年 7 月より、東京都・神奈川県にある 50 か所のタイムズパーキングに無料（規定の駐車料金は発生）で利用できる EV 充電器を設置する実証実験を実施しています。実証実験では利用者に対しアンケートを実施することで、EV 充電器のニーズに関する幅広いご意見を収集します。収集したアンケート結果を検証し、駐車場の付加価値向上に向けたサービス開発・環境負荷低減につながる EV 充電設備の環境整備に取り組んでまいります。



タイムズカー法人会員様向けに CO2 排出量開示サービスを開始

2023 年 9 月より、タイムズカーの法人会員様向けに、タイムズカーの利用によって排出された CO2 排出量を開示するサービスを開始しました。約 6 万台の保有車両について、動力タイプ別に排出係数を割り出し、利用時の走行距離を掛け合わせて排出量を算出します。今後は排出量の算定精度向上に取り組むほか、EV や HV の割合を高めることで、脱炭素に取り組むお客様企業のニーズに応えてまいります。



資源の有効利用

駐車場関連設備のリユース

当社グループは、環境方針に廃棄物の適切な管理と 3R* の推進を掲げており、国内駐車場においては解約等により撤去したロック板をリペアし、再利用する取り組みを推進しています。具体的には、再利用が可能な設備は地域ごとに一括管理しており、撤去後のロック板はグループの工場外、外部の清掃や破損部品の交換、動作確認などを経て、新たな駐車場で再利用されます。

※ 3R：Reduce（減らす）、Reuse（繰り返し使う）、Recycle（再資源化する）



中古車市場への車両売却

当社グループは、モビリティ車両を多数保有しており、それらの車両は初年度登録から 4 年で中古車市場に売却しています。モビリティ車両は、多くのお客様が安全に利用できるよう、適切な法令点検はもとより、当社グループの基準に沿った修理メンテナンスを実施し、再利用しやすい良好なコンディションを維持した状態で売却しています。なお、修理メンテナンス工場では、ほぼ全工程において水性溶剤を使用するなど、環境配慮を徹底しています。



TCFD提言に沿った情報開示

当社グループは、脱炭素社会の早期実現に向けて、気候変動への対応を重要な経営課題と認識しています。2021年12月に「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」へ賛同を表明し、TCFDが提言する情報開示フレームワークに沿った開示を行っています。今後、シナリオ分析結果を踏まえた、気候変動に関するガバナンスや事業戦略のさらなる強化を目指すとともに、情報開示の拡充を進めてまいります。

ガバナンスとリスク管理

ガバナンス・リスクマネジメント体制

当社グループは、気候変動を含む環境・社会にかかる機会およびリスクへの対応方針・目標と進捗状況について取締役会で定期的に監督しています。

サステナビリティ委員会は、取締役 上席執行役員 實貴孝夫が委員長を務め、環境・社会課題の解決に向けたサステナビリティ方針や戦略の策定、目標とすべき指標等について審議および設定を行い、グループ横断的な取り組みを遂行し、取締役会に報告や提言を行っています。

リスク管理委員会は、全社的なリスク管理体制として、気候変動を含むリスクを特定して評価・監督し、取締役会に定期的な報告や提言を行っています。

また、当社グループでは、中長期的に目指したい姿を実現し、持続的に事業成長をしていくため、役員報酬の評価指標としてESG評価指標を組み込んでいます。

気候変動リスクへの対応

気候変動リスクについては、リスク管理委員会、サステナビリティ委員会および当社の経営企画本部が連携して、リスクの極小化と機会獲得に向けた各種方針・戦略の策定、取り組みのモニタリングを行う体制となっています。

また、気候変動に関するリスク・機会の見直しは、リスク管理委員会

指標と目標および取り組み状況

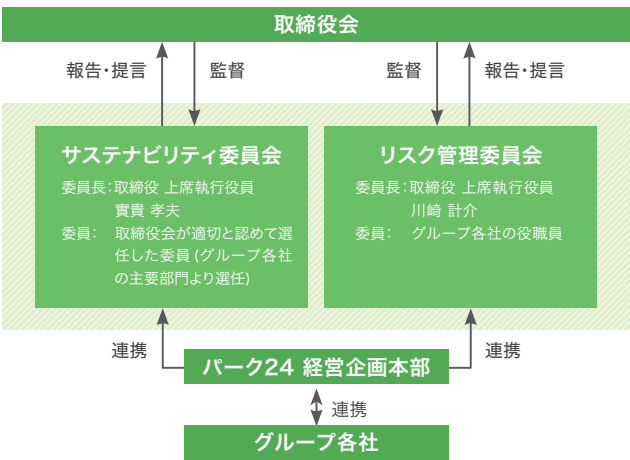
当社グループは、2021年12月にマテリアリティを特定すると同時に、サステナビリティに関する中長期目標を設定しました。そのうち、気候変動（環境）に関する目標および2023年10月期の取り組み状況につきましては、P28-29の「中長期目標」ページをご参照ください。

戦略

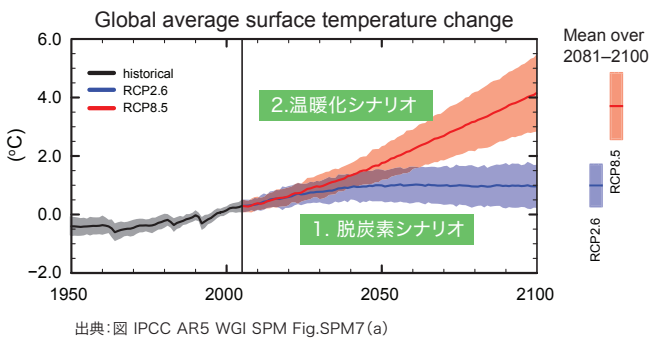
前提条件とシナリオの設定

当社グループは、営業利益の大半を占める駐車場事業国内とモビリティ事業の2事業を対象として分析を行い、分析対象年度は2050年時点としています。

また、シナリオはIPCCやIEAなど政府や国際機関が発行した将来予測に関するレポートなどを参考にし、1.脱炭素シナリオ（1.5℃～2℃シナリオ）と2.温暖化シナリオ（2.7℃～4℃シナリオ）を採用しました。なお、海外の駐車場事業については今後の検討課題と認識しています。



を中心に定期的に実施しているほか、リスク管理の具体的な方策として、マテリアリティを軸に、サステナビリティに関する中長期的目標の達成状況をモニタリングすることにより、気候変動をはじめとするサステナビリティに関するリスク管理体制の強化につながると考えています。



価値創造ストーリー	価値創造に向けた事業戦略	価値創造に向けたサステナビリティ	価値創造を支える経営体制	財務／データセクション
-----------	--------------	------------------	--------------	-------------

シナリオ分析結果

事業	タイプ	大分類	小分類	インパクト概要(リスク・機会)	発現時期	インパクト	
						脱炭素	温暖化
駐車場	移行	技術	次世代技術の進展	EVの普及に伴い駐車場施設でEV充電設備の整備が必要になり、設備投資コストが増加する。	中～長期	大	中
				EV充電設備の充実化により、電気供給事業者としてサービスを展開することで売上が増加する。	中～長期	大	中
	物理	急性	異常気象の激化	被災した場合、営業日数や利用客の減少により、売上が減少する。	中～長期	小	中
				物的損害が発生した場合、駐車場設備復旧にかかる費用が全額自社負担となる。	中～長期	小	中
モビリティ	移行	政策／規制	炭素税導入に伴う課税額	炭素税が導入された場合、事業を運営するための炭素税の発生が予想され、操業コストが増加する。	中～長期	小	小
			エネルギーの需要変化等	燃料価格の高騰により、モビリティサービスの運営コストが増加する。	中～長期	大	大
		業界／市場	顧客・市場の変化	外部環境の変化や消費者の意識向上により、EV導入に伴う車両投資が発生する。	中～長期	大	大
	物理	急性	次世代技術の進展	EVの普及・拡大に伴いEVシフトが求められ、EV固有の管理コストが発生する。	中～長期	中	小
				被災した場合、営業日数や利用客の減少により、売上が減少する。	中～長期	小	小
				車両が浸水することによって修理・再調達にかかる費用が発生する。	中～長期	中	中

シナリオ分析結果の要約

脱炭素シナリオ

脱炭素シナリオにおいては、政府が掲げる電気自動車目標が温暖化シナリオと比較して高く、EV関連費用として車両にかかる導入コストは増加し、また、政府目標に対応したEV以外の車両については利用の低下が想定されます。当該リスクについては、早期に車両の入れ替えを行うことで極小化し、市場での競争力を維持し、顧客からの信頼を獲得できると考えています。物理的リスクについては、現状と比較すると異常気象の激化が進むと想定されますが、温暖化シナリオと比較すると

温暖化シナリオ

温暖化シナリオにおいては、政府目標に対するEV対応についてGHG排出ゼロに関する技術が脱炭素シナリオと比較して普及せず、コストの低減が見込めないことから、対応コストは一定程度増加すると考えています。また、物理的リスクが高まることが想定され、自然災害（洪水等）による被害額は微小ながら脱炭素シナリオよりも大きくなります

シナリオ分析を踏まえた戦略・取り組み

当社グループのサステナビリティに関する中長期目標には、気候変動（環境）に関する目標も包含しており、目標に沿った取り組みを推進しています。

今回のリスク評価および事業インパクト評価の結果に基づき、リスクについては回避、緩和に向けた取り組みを促進、機会については積極的な事業展開を検討することで、各事業における戦略のレジリエンスの向上を目指していきます。なお、TCFDへの取り組みに関する詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

気候変動への取り組み（TCFD） <https://www.park24.co.jp/sustainability/environment/tcfd.html>

一定程度インパクトが緩和され、かつリスクを極小化するための方策を実施していることから、仮に災害が発生した場合においても、被害想定額は僅少であると想定します。

機会としては、モビリティ車両の駆動にかかる費用（現在の燃料費相当）の低減が見込まれること、またEV充電設備の充実化により電気供給事業者としてサービスを展開することで売上が増加することを想定しています。

が、脱炭素シナリオと同じく、被害想定額は僅少と想定されます。

機会としては、脱炭素シナリオと比較して、政府や法規制が厳格化されず、移行リスクに関する対応コストは相対的に低減されると想定します。

事業	主な対応策
駐車場	① EVの普及動向に注視しながら、駐車場へのEV充電器を設置 ② 充電インフラに関する補助金の活用や関連企業との連携等を検討 ③ 駐車場の軽装備化（ロック板レス等）を推進 ④ 異常気象の激化に対するBCP強化の推進
モビリティ	① EVの普及動向に注視しながら、サービスへのEV導入を推進 ② EV導入に関する補助金の活用等を検討 ③ 再生可能エネルギー電力や同証書の調達を検討 ④ 異常気象の激化に対するBCP強化の推進

社会全体のCO₂削減への貢献

シェアリングサービスを通じたCO₂の削減貢献

当社グループは、個人や法人等の所有車両での移動をカーシェアリングサービス利用へ転換促進することで、社会やお客様企業の CO₂ 排出量の削減に貢献しています。一方で、「交通インフラサービス企業」として、人々の快適な移動と事業成長を実現するため、中期事業戦略「4つのネットワークの拡大とシームレス化」のもと事業規模を順調に拡大していることから、当社グループの CO₂ 排出量は拡大しています。

一方で当社は、グループ事業が循環経済型ビジネスの一端を担っていることから、シェアリングサービスの普及を進めることで本来社会へ排出されるはずだった CO₂ 排出を回避できる量（＝削減貢献量）の算定を推進しています。削減貢献量は、国際的な規格統一が議論されており、現時点で GHG プロトコルの Scope1,2,3 では算定対象外とされていますが、当社グループのサービスをご利用いただくことで社会全体の CO₂ 排出の低減に貢献できることから、客観的に適切と判断した条件で定量化を進めています。

モビリティサービスの環境負荷低減効果

タイムズカー会員の移動行動調査※¹と利用実績データをもとに、タイムズカーの環境負荷低減効果を推計しました。タイムズカー1台は、個々の保有車※²16台分に相当する移動需要をまかないます※³。そのため、タイムズカー1台で、15台分の車両製造にかかる資源やエネルギーを節約でき、その結果 CO₂ 排出量の削減が期待されます。

タイムズカー 1台



=

保有車 16台



当社グループは、バリューチェーンにおける CO₂ 排出量の算定と

削減への取り組みを推進するとともに、

削減貢献量の定量化も推進することで、バリューチェーン外の CO₂ 排出量削減にも貢献し、マテリアリティに掲げる「持続可能な地球環境への貢献」の実現に努めていきます。

※¹ 2021-2022年に当社グループがタイムズカー会員の入会前後の移動行動についての調査を実施したものです。

※² 保有車は個人で所有する車両および企業で保有する車両のいずれも含めています。

※³ 移動行動調査でタイムズカー会員になるにあたり「保有車を手放した」「新規車両購入をやめた」という回答から推計しています。

※ 上記データはタイムズカー会員の移動行動調査と利用実績をもとにタイムズカー利用の全体を推計しており、個々の利用における削減量を保証するものではありません。なお、上記データの推計は当社で行っています。



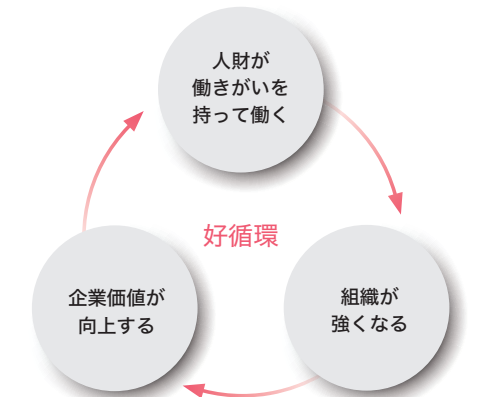
人財 HUMAN RESOURCES

人財戦略

当社グループは、中期事業戦略として「4つのネットワーク（人・クルマ・街・駐車場）の拡大とシームレス化」を掲げていますが、事業活動の推進には多様な人財の活躍が必要不可欠であることから、中期事業戦略と連動する「パーク24グループ 人財戦略」を策定しています。企業にとって従業員は価値創造の源泉となる重要な資本（人的資本）であり、従業員の成長と企業の成長は相互関係にあるという考えのもと、従業員一人ひとりが働きがいを持って働き、組織が強くなることで、生産性が向上し企業価値も高まるという好循環の創出に取り組んでいます。

当社グループの人財戦略は「人財の強化」と「組織の強化」を2本柱としています。「人財の強化」については、既存事業の拡大に加え、次世代サービスや新規事業の担い手となる多様な人財の確保、強化を目的に「採用の強化」「研修の拡充」「自律的キャリア形成支援」を軸に取り組んでいます。「組織の強化」については、多様な人財が働きがいを持ち、個性を最大限発揮することで期待される役割を十二分に果たすために「DEI推進」「働きやすい環境・制度の整備」「健康増進」を軸とした風土醸成や制度づくりに取り組んでいます。

具体的には、中期事業戦略の達成に向けて、新規の開発を行う営業部門、デジタル施策の面から事業を推進する ICT 部門など、各部門において専門的知見をもとに事業価値を高めることができるスペシャリスト人財に加えて、次世代サービスや新規事業を発想・実現することができるイノベーション創出人財など、多様な人財の確保・育成に注力しているとともに、それらの人財が活躍できる環境の整備に



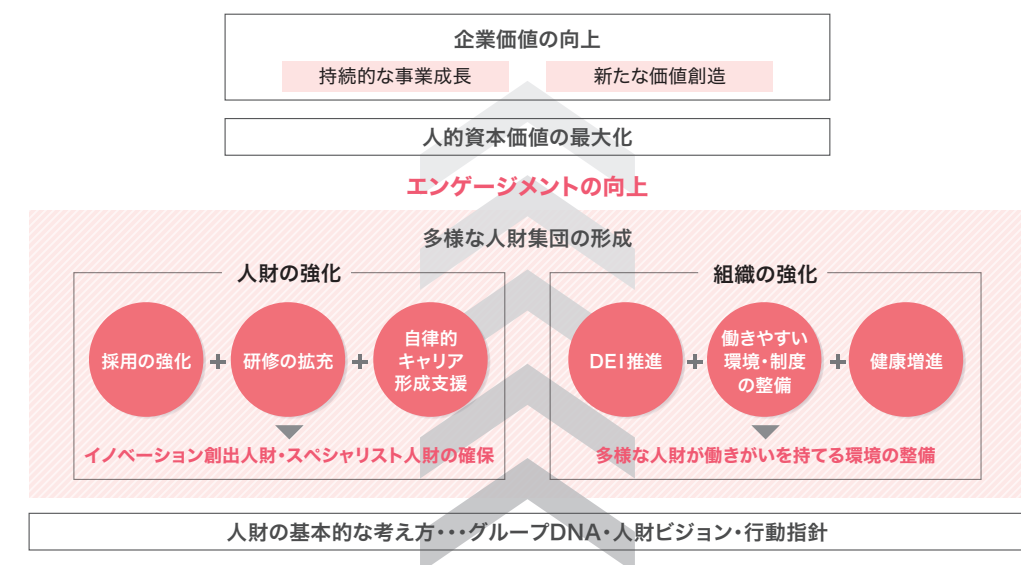
パーク24グループの人財戦略

多様な人財一人ひとりが働きがいを持っていきいきと働くことで
組織が強くなり、パーク24グループの
中期事業戦略の実現につながり、企業価値が向上する

努めています。

また、当社グループは事業戦略に加えて環境課題や社会課題を解決する視点を経営方針に取り入れるためにマテリアリティを特定しており、そのひとつに「企業成長に必要な多様な人財の活躍推進」を設定しています。人財戦略を念頭に人財への投資を継続的に行うことで、従業員一人ひとりの能力発揮を促し、事業活動を通じた社会課題の解決により、経済価値および社会価値の最大化を図り、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

「人財」と「組織」の強化により人的資本の最大化を図り、中期事業戦略を実現



人財の強化

当社グループは、既存事業の拡大に加え、次世代サービスや新規事業の担い手となる多様な人財の採用の強化、育成（研修の拡充）、自律的キャリア形成支援を軸に人財の強化を図っています。これらの取り組みにより、新規性のある事業やサービスを発想・実現することができるイノベーション創出人財や、専門的知見をもとに事業価値を高めることができるスペシャリスト人財を拡充していきます。

採用の強化

当社グループは、新卒・中途ともに通年採用を行うことで、様々な知見をもつ人財の確保に取り組んでいます。特に、中途採用による人財の確保は、多様な経験や考え方を取り入れることができ、イノベーション創出につながると考えていることから積極的に進めており、中途正社員比率72%（2023年10月末時点）となっています。

そのため、今後も必要な人財は内部の育成のほか、外部からの採用によって強化していきます。採用においては、市場での優位性を保つため、あらゆる人財にとって魅力的な報酬制度を導入し、中期事業戦略において特に強化が必要なデジタル人財、次世代サービスの開発人財、事業拡大の担い手である営業人財の確保に注力していきます。

研修の拡充

次世代経営幹部の育成

当社グループの持続的成長に寄与する次世代経営幹部育成の一環として、部長以上の管理職を対象とした研修を実施しています。2023年10月期は外部講師を招いた「部下のキャリア自律支援研修」「エンゲージメント向上研修」「360度評価研修」などを計7回開催し、

総勢270名が参加しました。

「360度評価研修」では、幅広い視点からの評価を集め自己評価と比較することで、多面的・客観的な現状認識を行い、より高いリーダーシップの発揮を促すことで、組織の活性化を図っています。



サステナビリティに関する研修の実施

新入社員やグループ内の各部門を対象とした研修を定期的に実施することに加え、動画形式の研修を社内のe-learningシステムに掲載するなど研修を拡充することで、当社グループの事業戦略に紐づくサステナビリティ推進活動に関する社内浸透および理解促進を図っています。

自律的キャリア形成支援

e-learningシステムの導入

当社グループでは、グループ従業員が自発的に学び、自己研鑽できるようなインフラ環境として、動画を活用した教育・研修を行うためのe-learningシステムを導入しております。当社グループの業務を遂行するために必要な知識やスキル習得のほか、法務・知的財産に関するオンライン講座、防災テキスト、コンプライアンステストなど、受講できる講座分野は多岐にわたります。2023年10月期に実施

したシステム拡充により、時間や場所を問わず、従業員が自律的に研修を受講することが可能になり、従業員の自己研鑽および個人のキャリア形成にも活用されています。当社グループでは、従業員の多様性に応え、グループ全従業員がいつでもどこでも学ぶことができる環境づくりを進めています。

自律的キャリア形成支援研修の実施

持続的な成長に向けた自己研鑽の必要性を理解し、必要な知識やスキルを自ら習得する方法を学ぶ機会を提供することを目的に、キャリア形成支援研修を実施しています。2023年10月期には、若手従

業員の自己投資への意識醸成を目的にキャリア基礎研修を実施し、総勢436名が参加しました。

組織の強化

当社グループは、従業員が持てる個性を最大限発揮することで期待される役割を十二分に果たすための組織・環境が重要であると考えています。多様な人財が活躍できる組織・環境に重要な要素は「風土」と「制度」であることから、ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン（DEI）推進、働きやすい環境・制度の整備、健康増進に重点的に取り組み、組織の強化を図ります。

DEI推進

当社グループは、ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン（DEI）とは、国籍、年齢、ジェンダー等はもちろん、考え方や特徴といった個人の多様性を受け入れ、互いに尊重しながら意欲的に働くこと

ができる組織文化を築くことだと考えています。グループ全体でDEIを推進するために、2021年に新設した専門部署を中心に情報発信や研修を積極的に行うなど様々な取り組みを進めています。

DEIの社内浸透

DEIへの理解・意識向上のため、入社研修や新任管理職研修といった階層別研修において、DEIに関する基礎的な考え方やケーススタディなどの項目を設け、社内教育を行っています。また、「育休相談会」、「ベビーシッター支援制度相談会」、「仕事と介護の両立支援セミナー」など育児や介護に関する相談会やセミナーの定期開催、

社内イントラネットを活用した情報発信のほか、育児・介護に関する制度の活用方法や仕事とプライベートの両立に関する相談などを受けるDEI相談窓口の設置など、制度・支援の拡充に合わせて社内への浸透促進も強化しています。

えるぼし認定

女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良である企業の認定として、パーク24（株）を含むグループ会社2社が2022年に3段階中最高位の3つ星のえるぼし認定を取得しました。



くるみん認定

一定基準を満たした「子育てサポート企業」への認定として、パーク24（株）を含むグループ会社5社が2023年にくるみん認定を取得しました。



働きやすい環境・制度の整備

多様な働き方の選択

フレックスタイム制や変形労働制、シフト勤務制など、職種に合わせて、柔軟に働くことができます。また、育児・介護・傷病や通学など、個人的な状況に応じて短時間勤務や1時間単位の有給休暇を取得することができる制度も導入しています。さらに、未使用の年次有給休暇を最大60日まで有給休暇として使用できるストック有給休暇なども設けています。

働く環境や働き方についても、個々の事情に合わせた選択肢を設

けています。コロナ禍を機に導入したテレワークは、職種や一人ひとりの働き方に応じて柔軟に利用できるよう、2023年に制度化しました。また、2022年に転勤のあり方を見直し、一般社員の転勤を合意制にしました。個々のキャリア観に基づく多様性を受け入れ、従業員一人ひとりがいきいきと仕事に打ち込める環境を整えることで、最大限の活躍を支援しています。

ライフステージに合わせた支援制度

従業員が育児や介護などのライフステージや個々の人生設計に合わせて様々な働き方を選択することができる仕組みづくりと支援の拡充に努めています。

子どもに関する支援としては、ベビーシッター利用のための費用を補助する「ベビーシッター利用者支援制度」を導入しており、育児休

業の一部を実質有給化する「ベビー休暇」、子どもが病気になった際に当日でも病児保育可能なベビーシッターを依頼できる「病児保育支援制度」を導入するとともに、仕事と不妊治療の両立を支援する「不妊治療支援制度」も導入しています。

従業員エンゲージメントの向上

当社グループでは、従業員エンゲージメントを高めるために、1年に1回、従業員の意識調査（キャリア・エンゲージメント・サーベイ）を行っています。調査結果は取締役をはじめとする経営層に報告すると

キャリア・エンゲージメント・サーベイ結果(国内)と対応状況

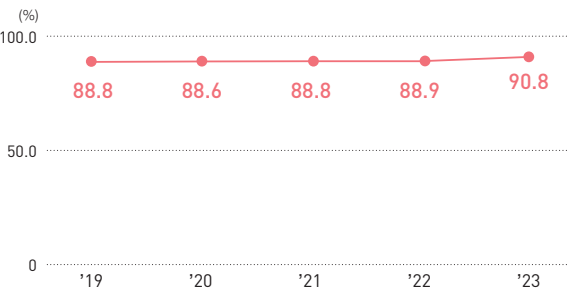
2023年10月期の調査において、「当社グループで働くことに満足」と回答した従業員の割合は、前回調査から1.9pt向上しました。一方、サーベイ全体を分析した結果、「報酬」や「働き方」に関する満足度が他の項目と比べると、やや低いことに加え、「エンゲージメント向上」へのアプローチ不足が課題として抽出されました。改善施策としては、上級管理職向けのエンゲージメント向上研修を実施したほか、育児や介護に関連する施策をはじめとした多様な人財へのキャリア支援および多様な働き方の推進を実施しました。また、賃金施策の実施や報酬体系の見直し等は2024年10月期以降の継続課題として検討を続けてまいります。

当社グループは、今後も従業員一人ひとりが高い意欲を持ち、能力

同時に、エンゲージメント向上への施策に活用しています。当社グループは従業員一人ひとりが企業理念の実現に高い意欲を持ち、能力を最大限発揮できる、魅力的な組織、環境づくりを目指しています。

を最大限発揮できる環境を整えることで従業員エンゲージメントの向上を図っていきます。

当社グループで働くことに満足と回答した従業員の割合



健康経営

当社グループは、幅広い年代の従業員が心身ともに健康に活躍できるような労働環境を整えてきました。従業員とその家族の健康保持増進が経営戦略・人財戦略上の重要テーマであると考え、健康経

営の視点を取り入れ、従業員の健康に対する意識向上や保持増進を支援する様々な施策を推進しています。なお、健康経営に関する具体的な取り組み等の詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

健康経営の推進 <https://www.park24.co.jp/sustainability/society/health.html>

各種施策の取り組み状況

2024年までの中長期目標値	重点施策
【健康に対する意識向上】	
・健康教育年度受講率100% ・安全衛生関連イベント延べ参加者数5,000人超	・各種健康教育の強化 ・イベント増加による健康意識の浸透
【健康リスク者の低減】	
・精密検査受診率75%以上 ・国内従業員喫煙率20%以下 ・女性従業員の女性特有がん検診受診率60%以上	・病気の早期発見、治療 ・卒煙による各種健康被害防止 ・女性特有のがん早期発見、治療

	'21	'22	'23
1)健康診断			
健康診断受診率	100.0%	100.0%	100.0%
有所見者率	49.6%	53.8%	40.5%*
2)ストレスチェック			
受検率	84.8%	88.9%	94.8%
高ストレス者率	11.1%	11.5%	11.7%

※ 人間ドック協会の基準値が変更されたことに伴い、有所見者率の定義変更を実施

社外からの評価

健康経営優良法人2024(ホワイト500)

当社グループの健康経営に向けた取り組みが評価され、経済産業省が認定する健康経営優良法人に当社を含むグループ7社が2020年から5年連続で認定されました。加えて、健康経営優良法人の中でも大規模法人部門の上位500法人にあたる「ホワイト500」に初めて認定されました。



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

当社は、英国の FTSE Russell が ESG の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを各セクターにおいて相対的に測定するために設計されたインデックスである「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選出されました。



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

日経スマートワーク経営

日経スマートワーク経営調査は、2017年から日本経済新聞社が実施しており、働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を評価する制度です。「多様で柔軟な働き方の実現」「新規事業などを生み出す体制」「市場を開拓する力」の3要素によって組織のパフォーマンスを最大化させる取り組みを「スマートワーク経営」と定義し、星5段階で評価されます。当社グループは、「第7回日経スマートワーク経営調査」において、3つ星を獲得しました。



人事担当から

事業戦略と結びついた
自律的キャリアプランの形成

パーク24株式会社 経営管理本部 人事企画・DEI推進部長
高橋 正紀



当社グループは、中期事業戦略「4つのネットワークの拡大とシームレス化」と連動した人財戦略を策定し、「イノベーション創出人財」と「スペシャリスト人財」の拡充に努めています。今回、中期事業戦略の要となる、デジタル戦略を推進するための、従業員の自律的キャリア形成支援の取り組みについて一例をご紹介します。

2023年10月期は、デジタル戦略を担うICT推進部門において、求められるスキルを具体的に定義した「スキルディクショナリ」を作成し、従業員のキャリア志向に応じた選択肢の可視化やキャリアパスの整理を行いました。従業員が自身のキャリア形成やスキルアップを中期事業戦略の実現に向けた貢献と紐づけ言語化して考えることができるよう、ICT推進部門と連携し、スキルディクショナリを活用した現在地の把握（自己認

知）を促しました。従業員自身が進みたい方向性を定め、「なりたい姿」の実現に向けて「現在地」の自分に必要なスキルを自覚した上で、社内のキャリアコンサルタントや上長との面談を通じ、具体的な目標設定につなげています。現状足りないスキルや今後必要となるスキルを獲得していくために、各種スキル研修や育成環境を提供するとともに、習得したスキルを十分に発揮できるよう最適な業務差配や人財配置を可能とする体制を構築しています。

今後も当社グループは、中期事業戦略を実現するため、事業拡大の基盤となる営業を担う従業員の育成、また、次世代サービスや新規事業の担い手となる従業員の育成に取り組んでまいります。



人権尊重への取り組み

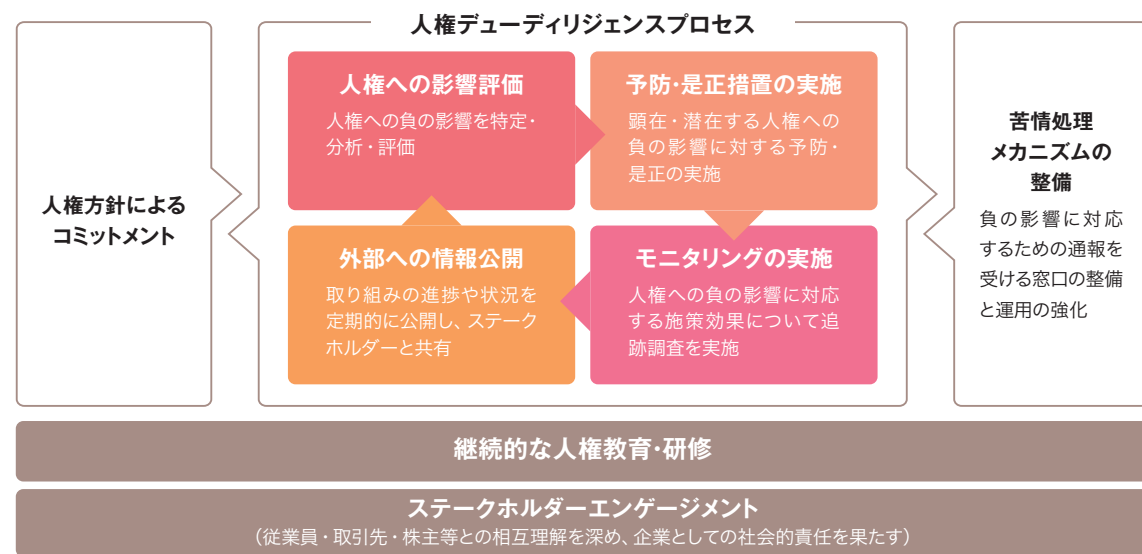
国連の「ビジネスと人権に関する指導原則（UNGP）」をはじめとする国際基準に則り、「パーク24グループ 人権方針」を定め、あらゆるステークホルダーの人権を尊重する取り組みを推進しています。本方針は、取締役会で承認され、当社グループの全従業員に適用されます。また、お取引先様を含むビジネスパートナーへも本方針に賛同していただけるよう継続して働きかけを行うことで、協働して人権尊重を推進していきます。なお、人権方針に関する詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

パーク24グループの各種方針 <https://park24.co.jp/sustainability/promotion/policy.html>

人権侵害防止への取り組み（人権デューディリジェンス）

当社グループの事業活動によって影響を受ける人々の人権を尊重するために、以下の人権デューディリジェンスプロセスを実施しています。人権デューディリジェンスの実施にあたっては「ビジネスと人

権に関する指導原則（UNGP）」および法務省の定める「ビジネスと人権への対応」に基づき進めています。



人権への影響評価

従業員数の7割以上を占める国内グループ会社の従業員において、企業が尊重すべき25分野を人権リスクと特定し、深刻度と発現可能性を分析・評価を行っています。結果は、当社取締役会で承認を経て、いずれの人権リスクも低い評価となりました。今後、低評価の中でも発現可能性が高くなり得る項目については、特別に関係部門と連携して予防措置を検討しているとともに、人権リスクの評価については定期的に見直しを行います。

また、海外グループ会社においては、英国および豪州の現代奴隷法に基づく声明の公表等の取り組みを行っていますが、人権デューディリジェンスの展開時期等は今後の検討課題としています。なお、海外グループ会社における人権への取り組みに関する詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

人権への取り組み
<https://www.park24.co.jp/sustainability/society/humanrights.html>

予防・是正措置・モニタリングの実施

国内グループ会社においては、国内法規に則った各種規定類の整備および社内外に設けている相談窓口の対応により予防・是正措置がなされていることを確認しています。今後も社内体制をはじめとする予防・是正措置については、定期的に見直しと再評価を行い、負の影響の防止・軽減を図っていきます。

人権教育・研修

当社グループは従業員に対して人権方針の周知徹底を図るほか、コンプライアンス体制の維持・強化のため、コンプライアンスに関するテストや意識調査アンケートを実施しています。また、定期的に社内イントラネットを活用した人権関連の情報発信や、国内グループ会社の管理職を対象に人権研修を実施するなど、人権尊重に関する正しい知識の浸透に努めています。

お客様への責任

当社グループは、安全で安心なサービスを提供することがサービス事業者の責務であると考えています。そのため、サービスの安全性確保においては駐車場開設マニュアルの整備や車両の徹底管理を行っております。さらに、お客様のサービス利用時における満足度を高めることの重要性も認識しており、日々変化する世の中のニーズや人々の価値観を的確に捉えることで、当社グループサービスにおけるあらゆる課題を抽出・解決し、持続的な企業価値の向上に取り組んでいます。

お客様への責任 <https://www.park24.co.jp/sustainability/society/customer.html>

サービス安全性の確保

駐車場事業においては、駐車場を安全かつ快適にご利用いただくため、駐車場設備や車室レイアウトなどに関して自社基準を定めた「タイムズパーキングマニュアル」を策定し、マニュアルに則した駐車場を開設・運営しています。モビリティ事業においても、クルマを安全にご利用いただけるよう安全管理体制を構築しており、タイムズ

カーで使用するクルマの安全管理はサービスを提供するタイムズモビリティ株式会社が担っています。クルマの車検や法定点検はもちろん、万が一事故が起きた場合なども社内の担当部門が責任を持って対応しています。

高いサービス品質

当社グループのサービスは、24時間365日、お客様に安心してご利用いただくため、駐車場やモビリティ車両のメンテナンス・清掃・緊急時の対応といったフィールドワークからお問い合わせ窓口のコールセンター、お客様に提供するサービスシステムやサービスの基幹システムまで、当社グループ内で一元管理を行っています。

サービスの川上から川下まで全てをグループに内包することで、グループ内にノウハウやデータの蓄積ができ、スピード感ある情報の共有、サービスの改善、新しいサービスの創造を可能にすることで、高いサービス品質を保っています。



お客様満足度の向上

当社グループは、お客様の声は貴重な財産と考え、お客様からのご意見・ご要望をグループ内で共有し、既存サービスの改善や新サービスの創出に活かしています。当社グループサービスの多くは無人で提供されていることから、コンタクトセンターへのお問い合わせやアンケートなど様々な方法でお客様の声を集めることで、真に求められるサービスの実現を追求しています。

特に、お客様と直接接するコンタクトセンターでは、年に2回「コンタクトセンター満足度に関するアンケート」を実施することで、サービスごとにお客様のお問い合わせ内容を正しく理解し、正確な情報提供に努めると同時にお客様満足度の向上に取り組んでいます。近年はお客様の声をもとに様々なサービス展開や機能追加にもつながっており、サービス例は本ページ冒頭に記載の企業サイトに記載しています。



コーポレート・ガバナンス

責任ある調達

当社グループは、事業活動に合わせたサプライチェーン・マネジメントを通じ、サプライチェーンにおけるサステナビリティを推進していくことが重要だと認識しています。そのため、「調達方針」および「調達ガイドライン」を策定し、お取引先様にご理解とご協力をいただきながら持続可能なサプライチェーン構築を推進していきます。

なお、「調達方針」および「調達ガイドライン」の詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

パーク24グループの各種方針 <https://www.park24.co.jp/sustainability/promotion/policy.html>

お取引先様とのコミュニケーション

1 調達ガイドラインの展開と継続コミュニケーション

新たな取引を開始する際は、調達ガイドラインの内容への理解促進とご協力をお取引先様にお願いしています。取引開始後は、お取引先様におけるサステナビリティへの取り組みの現状および課題を CSR

調達アンケート (SAQ) により把握するとともに、潜在的なリスク回避、お取引先様との長期的かつ安定的な関係構築を目的に、積極的なコミュニケーションを実施しています。

2 お取引先様とのエンゲージメント

2022 年より、タイムズコミュニケーション株式会社主催で継続的に実施している「パートナー企業カンファレンス」にて当社の調達方針や調達ガイドライン、サステナビリティへの取り組みに関する発表をオンラインで行ない、フィードバックをいただくなどコミュニ

ケーションを推進しています。なお、2023 年開催のパートナー企業カンファレンスは、5 日間に分けて動画形式で開催し、累計 745 社のお取引様にご参加いただきました。

サステナビリティ調査アンケートおよび改善活動の実施

2022 年 10 月期より、サプライチェーンにおける環境・人権・労働などのサステナビリティ要素の適応状況の確認とサプライチェーン上

のリスクの洗い出しを目的に、CSR 調達アンケート (SAQ) を実施し

CSR 調達アンケート (SAQ) 調査概要

形式	グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン (GCNJ) にて 2017 年に策定された CSR 調達セルフ・アセスメント質問表を採用し、調査を実施しています。
設問構成	国連グローバル・コンパクトの 10 原則、ISO26000 等の国際ガイドライン、特定業界の CSR アンケートをベースに 9 つの中核項目「(1) CSR にかかわるコーポレートガバナンス、(2) 人権、(3) 労働、(4) 環境、(5) 公正な企業活動、(6) 品質・安全性、(7) 情報セキュリティ、(8) サプライチェーン、(9) 地域社会との共生」を抽出し、業界を問わずバイヤーとサプライヤー間で共有できるよう構成されています。

フィードバックと改善コミュニケーション

SAQ 実施後には、ご協力いただいたお取引先様へ得点率等のフィードバック資料を送付しています。また、SAQ の得点率によって 4 つのカテゴリーを設け、お取引先様の取り組み状況によって、サステナビリティ推進へ向けた資料の配信やヒアリングを実施し、サプライチェーンにお

けるサステナビリティ活動状況の把握と改善を図りました。今後も継続して SAQ の実施とコミュニケーションを図ることで健全な取引関係を構築していきます。

基本方針

当社グループは、グループ理念に「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」を掲げ、持続的な企業価値の向上に努めています。持続的な企業価値の向上においては、事業の拡大に加え、全てのステークホルダーと信頼関係を構築することが必要不可欠であることから、経営の公平性、透明性、客観性を高めることでコーポレート・ガバナンスの強化と充実を図ります。

コーポレート・ガバナンス体制の推移

		'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20	'21	'22	'23
経営の監督・監査	社内取締役 (人)	7	5	5	5	5	6	6	6	6	6
	社外取締役 (人)	0	3	3	3	3	4	4	4	3	3 ^{※2}
	監査等委員である取締役 (人)	3 ^{※1}	3 ^{※1}	3	3	3	3	3	3	3	3

※1 社内監査役および社外監査役の人数
※2 2024 年 1 月 25 日開催の第 39 回定時株主総会において、黒木氏が社外取締役に就任したことに伴い、社外取締役の人数は 4 名に増員

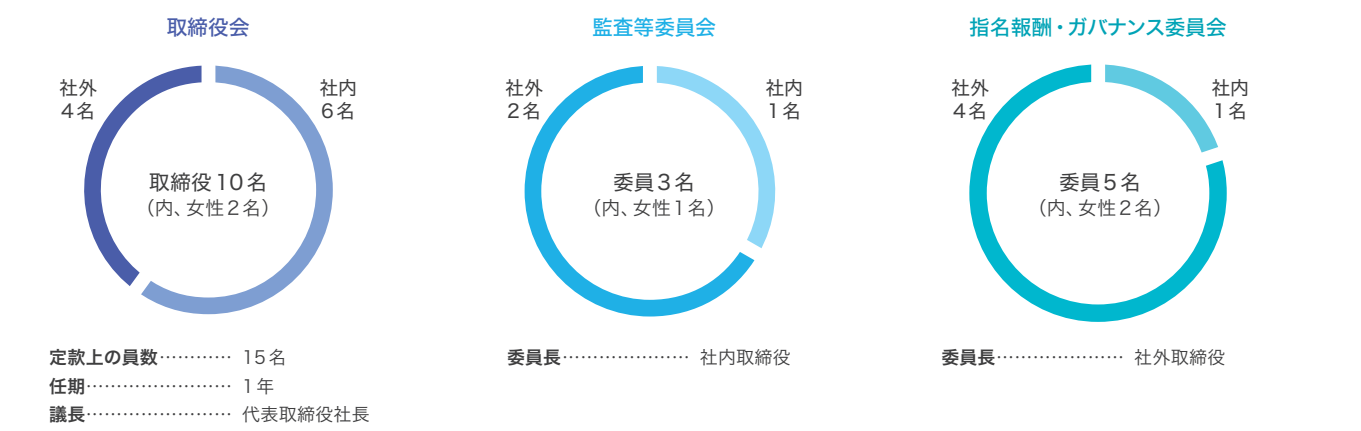
機関設計 [※]	持株会社体制への移行 (2011 年～)	環境変化に機動的かつ柔軟な組織運営									
	監査等委員会設置会社に移行	経営の透明性、公平性の確保／監督機能の強化									
	内部監査部・コンプライアンス推進部	内部監査体制の強化									
	指名報酬・ガバナンス委員会	取締役の選解任・報酬決定プロセスの最適化・ガバナンス機能の強化									
	リスク管理委員会 (2007 年～)	リスク・危機管理の徹底による未然防止と損失低減の強化									
	サステナビリティ委員会	グループ横断的なサステナビリティ経営の推進									

※ 機関名称は、2024 年 2 月 1 日現在

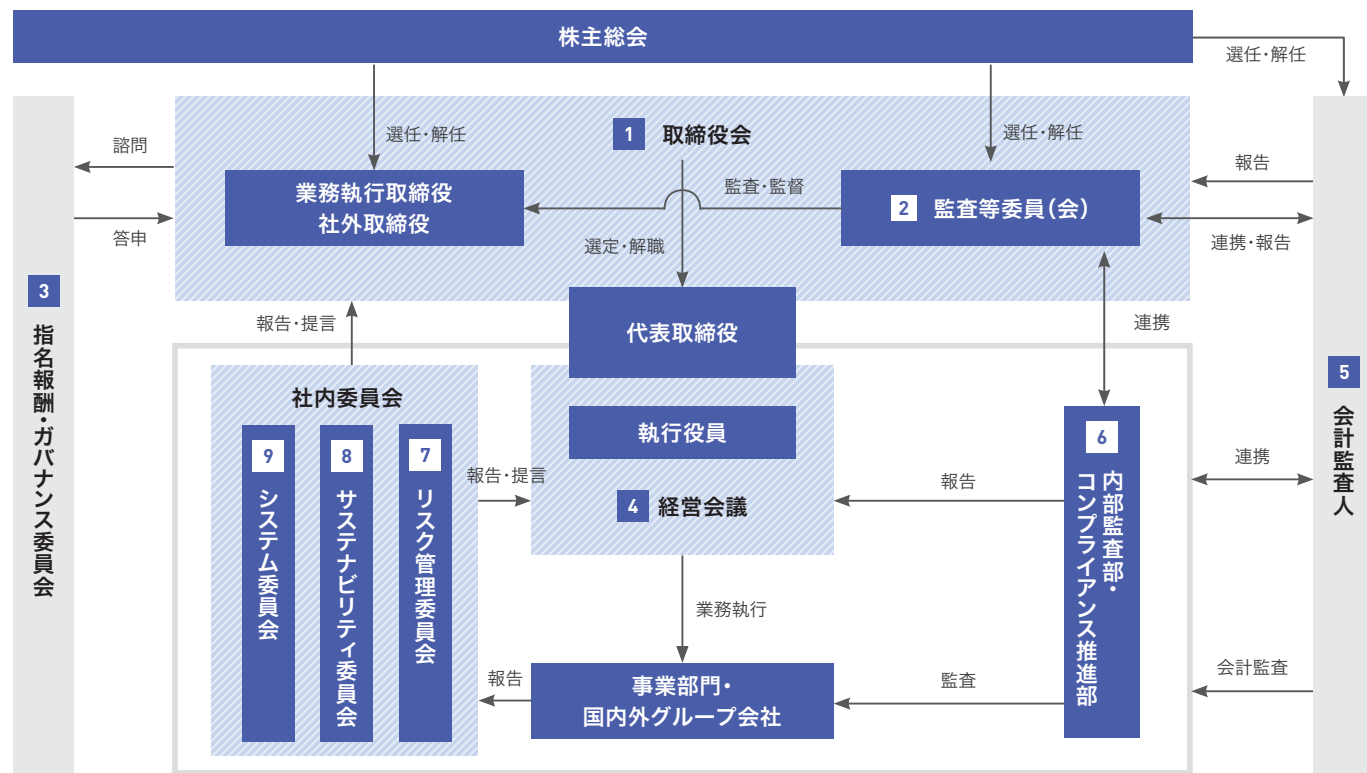
体制強化のための仕組み	取締役会実効性評価										
	社外取締役ミーティング										

コーポレート・ガバナンス体制 (2024 年 2 月 1 日現在)

監査等委員会設置会社 (執行役員制度を導入、任意の「指名報酬・ガバナンス委員会」を設置)



コーポレート・ガバナンス報告書 <https://www.park24.co.jp/company/governance/stance.html>



議会・委員会名	構成員	役割
1 取締役会	10名(社内6+社外4) ・議長：西川 光一	経営の方向性や経営資源の配分の決定、経営戦略・経営計画の策定および執行役員による業務執行の監査・監督を行っています。また、指名報酬・ガバナンス委員会が取締役会の諮問に基づき取締役選任案を検討し答申を行います。当該答申に基づき、取締役会において取締役選任議案を決定しています。
2 監査等委員(会)	3名(社内1+社外2) ・委員長：山中 新吾	当社グループの取締役、執行役員または従業員が法令・定款および社内の規則・規程を遵守しているかを監査しています。
3 指名報酬・ガバナンス委員会	5名(社内1+社外4) ・委員長：大浦 善光(社外) ・社外取締役および代表取締役	取締役会からの諮問に基づき、(1)取締役の選任・解任に関する事項、(2)取締役の報酬等の決定方針や報酬等に関する事項、(3)後継者計画に関する事項、(4)取締役会の実効性確保に関する事項、(5)株主に対する受託者責任・説明責任に関する事項、(6)その他コーポレート・ガバナンスに関して取締役会が諮問する事項を審議し、答申を行っています。
4 経営会議	9名 ・執行役員	代表取締役社長の諮問により、経営に関する重要な立案、調査、検討、決定および実施結果の把握などを行い、答申を行っています。当社は、取締役会の「経営の意思決定、監督機能」と経営会議の「業務執行機能」を分離することで、役割と責任を明確にすると同時に、大幅な権限委譲により現場における意思決定の迅速化を図っています。
5 会計監査人	EY新日本有限責任監査法人	株主・投資家に対して適正な監査の確保に向けて責務を負い、監査等委員会や経理部門などの関連部門と連携し、監査日程や監査体制の確保に努めるなど適正な監査の確保に向けて適切な対応を行っています。会計監査人と監査等委員会および内部監査部門とは定期的にミーティングを行い、十分な連携を確保しています。
6 内部監査部・コンプライアンス推進部	・パーク24従業員	監査等委員会や会計監査人と連携しながら当社および当社グループ会社の内部監査を行うとともに、当社グループのコンプライアンス推進活動や財務報告に係る内部統制の強化、また先を見越したリスク管理体制の整備を行っています。
7 リスク管理委員会	・リスク管理最高責任者：西川 光一 ・委員長：川崎 計介 ・委員はパーク24グループ各社の役職員	リスク管理および危機管理を行い、経営に影響を及ぼす可能性のあるリスクを未然に防止または損失の低減をするなど、リスクが顕在化した際の影響の最小化を図っています。
8 サステナビリティ委員会	・委員長：實貴 孝夫 ・委員はパーク24グループ各社の従業員	サステナビリティ方針や戦略を策定し、目標とすべき指標を設定することで、グループ横断的な取り組みを推進します。
9 システム委員会	・委員長：川上 紀文 ・委員はパーク24グループ各社の役職員	グループにおけるシステム全体方針の策定のほか、システム投資の手続きを透明かつ効果的に管理し、事業戦略と一致する機動的な投資判断を行い、取締役会等に報告や提言を行っています。



社外取締役座談会

持続的な企業価値の向上にむけた
コーポレート・ガバナンス体制の強化

当社は毎年、取締役会の実効性向上を目的に取締役会実効性評価を行っています。今回は、社外取締役4名に2023年10月期取締役会実効性評価で得られた評価・課題についての深掘りと、コーポレート・ガバナンスの観点から持続的な成長にむけて当社がどのように歩みを進めるべきか、幅広い視点で率直に語っていただきました。

英国での現地視察

長坂

課題となっている海外事業の現況をより詳細に把握するため、2023年6月に丹生谷社外取締役とともに英国子会社に出向き、現地視察を実施しました。現地視察では、実際に駐車場を見て日本国内の時間貸駐車場との共通点・相違点を認識したほか、現地法人の役員とコミュニケーションを図り経営上の課題を理解するとともに、現地の会計監査人と面談をして会計上・監査上の課題の把握に努めました。

丹生谷

海外事業については、個別議案として取締役会で毎回報告を受けていましたが、実際に現地駐車場の視察し、リアルな現場を知ることができたのは大変有意義でした。また、現地法人のマネジメント層をはじめとした役職員とコミュニケーションをとり、皆さんの人物像や担当されている業務のほか、実際に社内統制の状況などを聞き取れたことも大きな収穫でした。

長坂

そうですね。さらには、現地の会計監査人である EY ロンドンの担当者より、会計監査上の重要論点、監査計画の概要、マネジメントレ

ターに関する説明のほか、先方が感じている業務上の課題についても直接ヒアリングするなど、フェイストゥーフェイスで議論できたことは、監査の実効性向上に向けた取り組みとして成果があったと考えています。やはり実際に現地に出向き、その場の肌感覚を掴むことで得られるものは少なくありませんので、今後についても日本国内・海外ともに現地視察は続けていく予定です。

指名報酬・ガバナンス委員会の役割

大浦

前期（2023年10月期）の指名報酬委員会では、取締役会の実効性評価や役員の定年、譲渡制限付株式報酬制度の導入といった事項について議論・審議してきましたが、2023年11月には、コーポレート・ガバナンスの継続的な充実を図ることを目的に、指名報酬委員会の機能を拡充し、「指名報酬・ガバナンス委員会」に改称しました。指名報酬委員会の従来の役割は維持しながらも、さらに役割を拡充させ、あらゆるステークホルダーの立場を踏まえ、経営の公正性、透明性および客観性の向上にむけて、コーポレート・ガバナンス全体の設計・運用に関する包括的かつ横断的な検討を、より一層スピード感をもって取り組める体制となりました。加えて、グローバルビジネスや会計・

ファイナンス、人財開発・DEIに関する深い見識をお持ちの黒木氏が新たに社外取締役として就任され、委員会メンバーの一員となっていたことも、スキルマトリクスや多様性の拡充ひいては議論の活発化につながる大きな進展と思います。そうしたなかで、今期（2024年10月期）の指名報酬・ガバナンス委員会の取り組みとしては、取締役会の構成・役割を再考し、より最適なあり方を検討するとともに、後継者育成計画の具体的な推進に向けた計画内容についても継続して議論していきたいと考えています。

黒木

ありがとうございます。現在、持続的な企業価値の向上にむけて、取締役会の構成・役割や後継者育成計画に関する議論を重ねていますが、議論の前提として、論点となる事柄の定義や一般的な考え方などをしっかりと確認・共有した上で議論を出発させていることが印象的でした。そうした部分を曖昧にしたまま議論を重ねてしまうと、いつしか各々の認識にズレが生じてしまいます。また、印象という点では、会社として非常に風通しも良くオープンな風土であり、従業員のフットワークの良さも感じます。様々な会議に若手の従業員も参加するなど、育成にとても力を入れているとも感じました。

丹生谷

各取締役が定義や考え方の共通認識を持った上で、経営会議などへの権限移譲を含めた取締役会付議基準のあり方についての見直しを図っています。具体的には、取締役会では当社が中長期的にどうありたいか、という企業像の実現に向けて戦略の議論に注力し、それらを達成するための戦術については、執行役員から構成される経営会議で議論する、といった方向性を検討しています。取締役会と経営会議のすみ分けが進むことで、取締役会での議案一つひとつが深掘りされます。取締役会は、当社に合ったモニタリングモデルへの移行を意識していくことになり、監督機能がこれまで以上に強化されます。取締役会の幅広いあり方や移行による影響、また移行そのものの是非などについて現在議論を重ねています。



黒木

より議論を深掘りできるガバナンス体制を構築しつつ、並行して後継者育成計画についてもさらに議論を重ねていきたいですね。特に

社長の後継者育成計画はコーポレートガバナンス・コードの1丁目1番地と称されるほど重要なテーマであると認識しています。経営者の判断や行動は企業の命運を左右するといっても過言ではありません。それ故どういった方が将来の経営者になるのかは、株主・投資家の皆様をはじめステークホルダーの皆様が強く関心を持つ事柄といえるでしょう。そして、後継者育成計画の具体的な設計に際しては、客観性・適時性・透明性を十分に満たすためにも、社外取締役である我々が果たすべき責務は非常に大きいと考えています。



長坂

同感です。これまでに、役員の定年や代表取締役・取締役・執行役員といった経営層に求められる要件決めなどを行ってきましたが、後継者育成計画に関連することに深く、幅広く、設計段階から我々が関与することで、客観性・透明性を担保しつつ、現在の当社グループの良さを損なわないようにしていきたいものです。

将来を見据えた人財への投資

長坂

また、持続的な企業価値の向上には人的資本に関する議論、特に従業員の育成に関する議論が欠かせません。事業や会社を支え戦術を実行する従業員一人ひとりの成長をいかに実現するかによって、事業成長や企業価値は大きく左右されると考えています。昨今、様々な業界で人手不足が問題視されていますが、従業員を単なる労働力ではなく「資本」「人“財”」として捉え、個々がパフォーマンスを如何なく発揮できるよう、研修やジョブローテーションといったスキルアップ支援や職場環境の整備、報酬・給与体系のあり方の検討など、人財を活かすための施策を講じていくことがますます重要になってくると感じています。

黒木

当社グループの場合、新たな人財の採用にも非常に注力していると感じています。なかでも、中途正社員比率が前期末（2023年10月期末）時点で72%という数字は印象的です。さらに、当社グループは、日本国内のみならず英国や豪州、アジアといった海外にも事業を展開

しています。これらは裏を返せば多様なバックグラウンドや価値観を持つ人財が集まっているということですし、入社する従業員に対して、幅広いキャリアの選択肢を提供することにも通じます。新たな価値の創出は、各々がこれまでの経験や培ってきたスキルをもとに、互いに意見・価値観をぶつけ合った先にあると考えており、当社グループにはその土壌が大いにあると思います。

大浦

人財の採用・育成については「自己実現」も重要な要素ですね。個人やチーム、組織には目標があり、やり遂げたときの達成感は働く喜びや原動力になると思います。仮に目標を達成できず失敗に終わっても、その失敗から学ぶことは多分にあります。一人ひとりの成長は、チーム・組織の成長、ひいては会社の成長につながります。だからこそ、我々はその成長を後押し・支援するためにも、人事制度や職場環境の整備といったことにもしっかりと目をむけ、数年先を見据えた議論をしなければなりません。

丹生谷

そうですね。人財への投資は一朝一夕にはその効果が出ません。例えば、以前より日本政府は女性活躍の推進として「女性管理職比率の向上」を掲げていますが、時代の要請が強まる中で成果を出している企業は、先を見越して人事諸制度を変えるなど、変化を恐れず着実に取り組んでいます。変えるべきことに対して会社が適応できなければ、多様な人財の活躍も成長もありません。将来、企業としてどうありたいのか、到達のためにはどういった組織が必要か、そしてその組織を構築するにはどういった人財が必要なのかといった人的資本に関する議論を、視座を高く中長期的な目線で一層深めていきたいです。

サステナビリティに関する今後の取り組み

大浦

中長期的な目線という文脈では、サステナビリティに関連した取り組み、議論も充実してきました。しかし、ときにアクセルを踏むだけでなく外部環境を見据え、事業成長との両立を担保することも重要であると考えています。モビリティ事業のカーシェアリングを例に挙げると、



「環境への配慮」を考慮した場合、電気自動車（EV）導入を進めることが効果的ですが、現在のEVにおける車体価格や車種数、充電時間の長さや日本国内におけるEV充電器の数などを勘案すると、事業成長との両立を見据え、導入を加速するタイミングを適切に見極めなければなりません。

黒木

当社は5つのマテリアリティを設定し、各マテリアリティに応じた2030年までの中長期目標を掲げていますが、必要に応じてそれらの内容を見直し、今後の事業戦略と連動したKPIの設定が必須になると考えています。世の中では様々な情報・目標が定量化されるとともに、非財務指標の開示も進んでいることから、定量的なKPI設定の重要性は非常に高いといえますし、サステナビリティに重点を置くステークホルダーからの注目度も高いと思います。



丹生谷

私は前期（2023年10月期）、サステナビリティ委員会に参加させていただきましたが、そうした議論は委員会内でも活発にされていることに加え、同委員会の下部組織である分科会やプロジェクトを中心に、幾重にも調査・分析・議論がなされている印象を受けました。さらに、各会議体では若手の方々の活躍も目を見張るものがあり、前向きかつ積極的に臨む様子が印象的でした。これらの取り組みは以前から取締役会にも議案として上程されるなどして随時報告を受けていましたが、実際にサステナビリティ委員会に参加し活発な議論を目の当たりにすると、得られるものが非常に多くありました。今期（2024年10月期）についてもぜひ参加させていただきたいと思ひますし、当社グループの持続的な企業価値の向上に向けて、取締役会における議論もさらに深めていきたいですね。

取締役一覧（2024年2月1日現在）

参考情報
①年齢／取締役在任期間
②取締役会出席回数
③監査等委員会出席回数
④指名報酬委員会出席回数
※ ◎は議長もしくは委員長

氏名・役職	地位、担当、重要な兼職の状況	参考情報
 西川 光一 代表取締役社長	● タイムズ24株式会社 代表取締役社長 ● タイムズモビリティ株式会社 代表取締役会長 ● NATIONAL CAR PARKS LIMITED 取締役 (管掌 海外事業、内部監査)	① 59歳／30年 ② ◎15回／15回 ③ ー ④ ○7回／7回
 佐々木 賢一 取締役 専務執行役員	● タイムズ24株式会社 取締役 ● タイムズモビリティ株式会社 取締役副社長執行役員 ● パーク24ビジネスサポート株式会社 代表取締役社長 ● SECURE PARKING PTY LTD 取締役 ● NATIONAL CAR PARKS LIMITED 取締役 (管掌 経営管理、業務統括、タイムズビジネスサービス、一級建築士事務所)	① 56歳／15年 ② ○15回／15回 ③ ー ④ ー
 川上 紀文 取締役 専務執行役員	● タイムズ24株式会社 取締役専務執行役員 ● タイムズモビリティ株式会社 代表取締役社長 ● SECURE PARKING PTY LTD 取締役 ● NATIONAL CAR PARKS LIMITED 取締役 (管掌 ICT、情報管理、マーケティング、会員事業、モビリティ研究所)	① 58歳／11年 ② ○15回／15回 ③ ー ④ ー
 實貴 孝夫 取締役 上席執行役員	● タイムズ24株式会社 取締役執行役員 ● SECURE PARKING PTY LTD 取締役 (管掌 経営企画)	① 52歳／新任 ② ○(新任) ③ ー ④ ー
 川崎 計介 取締役 上席執行役員	● タイムズ24株式会社 取締役 ● タイムズコミュニケーション株式会社 取締役会長 ● タイムズサービス株式会社 取締役会長 ● SECURE PARKING PTY LTD 取締役 (管掌 法務コンプライアンス)	① 58歳／10年 ② ○15回／15回 ③ ー ④ ー

氏名・役職	地位、担当、重要な兼職の状況	参考情報
 大浦 善光 取締役(社外・独立)	● 株式会社ウィズバリュー 代表取締役 ● 株式会社 MS-Japan 監査等委員である社外取締役 ● 株式会社キャンディル 社外取締役	① 69歳／8年 ② ○15回／15回 ③ ー ④ ◎7回／7回
 黒木 彰子 取締役(社外・独立)	● アイエックス・ナレッジ株式会社 社外取締役 ● 株式会社シーボン 社外取締役 ● 学校法人帝京大学経済学部 教授 ● 大崎電気工業株式会社 社外取締役 ● 勤労者退職金共済機構 資産運用委員会委員 (厚生労働省) (非常勤)	① 60歳／新任 ② ○(新任) ③ ー ④ ○(新任)
 山中 新吾 監査等委員である取締役	● タイムズ24株式会社 監査役 ● タイムズモビリティ株式会社 監査役	① 60歳／4年 ② ○15回／15回 ③ ◎(新任) ④ ー
 丹生谷 美穂 監査等委員である取締役 (社外・独立)	● 渥美坂井法律事務所・外国法共同事業 シニアパートナー ● 公契約監視委員会委員(江戸川区) ● 民間資金等活用事業推進委員会専門委員(内閣府) ● ソニーフィナンシャルグループ株式会社 社外監査役	① 59歳／4年 ② ○15回／15回 ③ ○13回／13回 ④ ○7回／7回
 長坂 隆 監査等委員である取締役 (社外・独立)	● 長坂隆公認会計士事務所代表 ● イオンフィナンシャルサービス株式会社 社外取締役 ● 特種東海製紙株式会社 社外取締役	① 67歳／4年 ② ○15回／15回 ③ ○13回／13回 ④ ○7回／7回

スキルマトリクス

当社グループが役員として期待する分野・スキルは以下のとおりです。なお、一覧表は各役員の有する全ての知見・経験を表すものではなく、当社グループの経営に際し特に重要なものに○をつけています（2024年6月1日現在）。

スキルの定義

企業経営

- 中期事業戦略である「人」「クルマ」「街」「駐車場」の4つのネットワークの拡大とシームレス化の推進を通じた既存事業の成長、新事業・新サービスの創出
- 企業の役員として企業経営を経験

グローバルビジネス

- 長期的な成長の軸としての海外駐車場事業の遂行
- 異なる商慣習・文化圏における、既存事業の収益改善、新事業・新サービスの創出

会計・ファイナンス

- 健全な財務基盤の構築、将来の事業成長に向けた適切な投資と当社の方針に則った株主還元を実現するための財務戦略の立案・実行

法務・コンプライアンス

- 社会的な信頼を獲得し、企業価値を維持するためのコンプライアンス対応
- 企業を不当な争いや競争から守り、適法ビジネスへと先導するための法務戦略や知財（特許等）戦略の遂行

情報システム・テクノロジー

- 情報システム・先端テクノロジーの活用による、既存事業のサービス展開・拡充、新事業・新サービスの創出

人財開発・DEI

- 企業の持続的成長の源泉である従業員の個性を最大限発揮するため、採用を含めた人財マネジメント・人財戦略の立案・実行

サステナビリティ

- 事業活動を通じた環境・社会課題の解決と企業価値向上の循環システム構築

営業・マーケティング

- 中期事業戦略の「4つのネットワークの拡大」において、各事業の規模拡大の推進
- 規模拡大に伴う効率的な集客・収益性確保のための戦略構築

取締役

氏名	企業経営	グローバル ビジネス	会計・ ファイナンス	法務・ コンプライアンス	情報システム・ テクノロジー	人財開発・DEI	サステナビリティ
西川 光一	○	○			○		
佐々木 賢一	○		○			○	○
川上 紀文	○				○		
實貴 孝夫	○	○	○				○
川崎 計介	○			○		○	
大浦 善光	○		○				
黒木 彰子		○	○			○	
山中 新吾				○			
丹生谷 美穂				○			○
長坂 隆	○		○				

価値創造ストーリー	価値創造に向けた 事業戦略	価値創造に向けた サステナビリティ	価値創造を支える 経営体制	財務／ データセクション
-----------	------------------	----------------------	------------------	-----------------

執行役員※

氏名・管掌	企業経営	営業・ マーケティング	グローバル ビジネス	会計・ ファイナンス	法務・コンプ ライアンス	情報システム・ テクノロジー	人財開発・ DEI	サステナ ビリティ
満仲 洋一 (経理／財務)				○				
岩淵 泰治 (ICT)						○		
秋田 剛児 (タイムズビジネスサービス)		○						

※ パーク24株式会社の取締役を兼務しない執行役員

グループ会社取締役

氏名・所属会社	企業経営	営業・ マーケティング	グローバル ビジネス	会計・ ファイナンス	法務・コンプ ライアンス	情報システム・ テクノロジー	人財開発・ DEI	サステナ ビリティ
渡辺 英一 (タイムズ24(株))		○				○		
林 秀行 (タイムズ24(株))		○						
大塩 剛司 (タイムズモビリティ(株))		○						
齋藤 章 (タイムズモビリティ(株))		○						
金子 新吾 (タイムズサービス(株))	○						○	
小西 栄史 (タイムズサービス(株))		○						
武井 茂雄 (タイムズコミュニケーション(株))	○	○						
田中 藤明 (タイムズコミュニケーション(株))		○						

取締役選任基準

取締役

当社の取締役会は、当社の事業に最も精通した者により構成することが、機動的かつ合理的な経営判断を行う上で最も実効的であると考えています。そのため、その選任については、グループ理念を理解し、その職責を果たすことができる、人格ならびに識見ともに優れた人物であるかの審議をし、最終的な方針決定を行っています。

社外取締役

社外取締役については、業務執行者による意思決定が、中長期的な企業価値の向上という観点から適切妥当なものになるような助言、監督を行うことを重要な役割と位置づけています。この観点から、社外取締役には、企業経営に関わった幅広い経験、専門的知見等をもとに、広い視野から経営に対する助言および意見ができ、一般株主と利益相反が生じる可能性がないと判断される人物を総合的に勘案し決定して選任しています。また、上述の助言、監督の実効性を担保するため、社外取締役が業務執行者から独立していることが重要であると考えています。この観点から、社外取締役の独立性に関する基準を設け、積極的に、当該基準を満たす独立性を有する社外取締役を選任しています。

社外取締役独立性基準  <https://www.park24.co.jp/company/governance/pdf/standard.pdf>

取締役選任理由

西川 光一
代表取締役社長

当社入社以来、駐車場事業に従事し、営業部門、情報システム部門長や取締役等の経験を経て、2004年当社代表取締役社長に就任しています。駐車場事業、モビリティ事業における豊富な業務経験と、企業経営全般に関する見識を有しています。

佐々木 賢一
取締役 専務執行役員

当社入社以来、駐車場事業に従事するとともに、駐車場保守会社、コンタクトセンター会社社長を歴任してまいりました。また、長年にわたり経営企画担当として、事業領域の拡大、IR、戦略・ビジョン構築等を推進するとともに、人事・経営管理担当やサステナビリティ委員長を歴任するなど、国内外のグループ全体の経営に精通し、企業経営・管理全般に関する見識を有しています。

川上 紀文
取締役 専務執行役員

当社入社以来、システム会社、コンサルティング会社での勤務経験を活かし、駐車場・モビリティ事業のIT化、営業システム構築・業務効率化推進など、当社グループのシステム部門長を歴任するとともに、タイムズカーを中心としたモビリティ事業の拡大に専心しています。企業経営・情報システム全般に関する見識を有しています。

實貴 孝夫
取締役 上席執行役員

当社入社以来、会計・ファイナンスのスキル、海外での豊富なビジネス経験をベースに、2017年に当社グループに加わったシンガポール・マレーシアの事業責任者として駐車場事業の立ち上げおよび拡大と収益構造の変革に従事してまいりました。また、経営企画担当として、新型コロナウイルス感染症禍で先行きが不透明な中での資本政策の立案・実行、財務会計、新規事業の立ち上げなどを推進しています。グローバルビジネス・経理・財務に関する見識を有しています。

川崎 計介
取締役 上席執行役員

当社入社以来、人事・法務スキルをベースとし、新規事業開発、企画管理部門での業務経験を活かし、事業開発部門長、2009年の当社グループのモビリティ事業参入に際しての事業会社社長、グループ全体の人事・経営管理を歴任してまいりました。また、法務・コンプライアンス担当として、グループ全体の法務・知財管理および法令遵守を推進するとともに、グループ関連各社の経営にも関与しています。企業経営、法務・コンプライアンス全般に関する見識を有しています。

大浦 善光
取締役(社外・独立)

上場企業において執行役として企業経営の経験を有するとともに、他社の社外取締役も務めておられることから、豊富な見識と経験を有しており、その見識と経験に基づいた意思決定と監督をするとともに、指名報酬・ガバナンス委員長として、取締役の指名および処遇の公正性・透明性・客観性の検討に貢献しています。

黒木 彰子
取締役(社外・独立)

外資系コンサルティング会社や大手IT企業等での実務経験に基づく会計・ファイナンスと、人事領域に関する深い見識を有しています。グローバルな視点に基づいた当社経営への意思決定と監督を行うことで、企業価値向上に貢献しています。

山中 新吾
監査等委員である取締役

当社入社以来、駐車場の開発・営業に従事し駐車場事業の成長と発展に貢献するとともに、当社取締役としてリスク管理・内部監査・コンプライアンスを担当し、グループ全体のリスクマネジメント・内部監査・法令遵守を推進してまいりました。それらの見識・経験を活かした意思決定と監督による監査の質の向上に貢献しています。

丹生谷 美穂
監査等委員である取締役(社外・独立)

弁護士として企業の海外進出支援や国際的紛争解決に携わり、不動産事業やエネルギー事業などの法的支援を行っており、長年にわたり企業法務の分野を中心に活躍し、豊富な見識と経験を有していることから、それらの見識と経験を活かした意思決定と監督を行うことで、当社の企業価値向上に貢献しています。

長坂 隆
監査等委員である取締役(社外・独立)

監査法人での公認会計士として長年にわたり培ってきた会計に関する専門的な知識と豊富な経験のほか、監査部長や常務理事を務められた実績を有しており、他社の社外取締役も務めておられることから、その知識と経験に基づいた意思決定と監督をいただくことに加え、当社の業務執行に対する監査機能の向上に貢献しています。

活動報告

取締役会の運営状況

持株会社である当社の取締役会は、グループ全体の経営方針と目標を定めるとともに、グループ各社における業務執行を監督する役割を担っています。

取締役会は原則毎月1回開催するほか、必要に応じて随時開催しています。2023年10月期は合計15回開催しました。なお、出席率については、取締役全員が100%でした。

2023年10月期は、コロナ禍で最も大きく影響を受けた駐車場事業海外について、個別議案による報告を継続することで、状況の精緻な把握および質の高い活発な議論につながりました。また、社外取締役の海外拠点視察を実施することで事業への理解を促進しました。人的資本経営については、当社グループの中期事業戦略および経営戦略と連動した施策を立案・推進しました。

監査等委員会の運営状況

監査等委員会は、監査の方針や計画を定め、それらに基づき会社の内部統制に関わる部門と連携の上、委員が重要な会議に出席するほか、当社の業務や財産状況の調査をもとに、取締役の職務執行の適法性及び妥当性に関する監査を行っています。2023年10月期の監査等委員会は13回開催、出席率は全委員100%でした。

指名報酬・ガバナンス委員会の運営状況

指名報酬・ガバナンス委員会（2023年11月に「指名報酬委員会」から改称）は、取締役の指名や報酬に関する意思決定等に社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保し、取締役会における意思決定プロセスの公正性、透明性および客観性の向上を図っています。2023年10月期は7回開催、出席率は全委員100%でした。

2023年10月期は、役員報酬制度の評価設計や、後継者育成計画について複数回審議しました。後継者育成計画については、社長をはじめとする次世代経営層の育成が中長期的に当社の企業価値を高め、社会的責任を果たしていくために重要な取り組みであると認識しています。現時点では、当社グループの経営チーム（代表取締役・取締役・執行役員）に求められる要件は「誠実性（私利私欲に走らず、社会全体・会社の利益を考えて、誠意・真心を持って人や物事に対する）・ビジョンの明示（グループの将来像を示す）・フロンティア精神（新しいものへの挑戦、世界を切り拓く）」の3つと定めており、今後は、本要件を軸とした育成方針や育成計画を策定してまいります。

取締役会の主な検討事項

- 経営方針・事業計画関連
- 決算・財務関連
- 駐車場事業海外関連
- 資本政策関連
- 大規模プロモーション関連
- サステナビリティ関連（TCFD対応、一般事業主行動計画関連、人的資本開示など）
- コーポレート・ガバナンス関連（役員選定、役員報酬決定、取締役会の実効性評価、システム委員会の設置、指名報酬委員会の機能拡張および改称など）

監査等委員会での主な検討事項

- 監査方針および監査計画について
- 内部統制システムの整備・運用状況について
- 会計監査人の監査計画、監査の方法および監査の結果について
- 会計監査人の評価および報酬について

指名報酬・ガバナンス委員会での主な検討事項

- 取締役の選任について
- 役員報酬について
- インセンティブ評価指標について
- スキルマトリクスについて
- 後継者育成計画について
- 2024年10月期組織体制および重要人事について

取締役会の実効性評価

当社は、毎期取締役会の実効性評価を行っています。手法としては、全取締役へのアンケートを毎期実施し、第三者機関によるインタビューを定期的に実施することとしています。結果については集計・分析後に取締役会に報告され、前期に抽出された課題への対応状況の確認や、当該期に抽出された課題への対応方針の策定を行っています。

当社は、取締役会の実効性評価を通じて、コーポレート・ガバナンスにおける具体的な改善施策を設定・実行することで、継続的にコーポレート・ガバナンスの強化を図ります。



2023年10月期 取締役会実効性評価 実施概要

取締役会の構成員である全取締役（9名）を対象としたアンケートを実施

アンケート内容の概略

- I 取締役会の審議に関する事項
- II 取締役会の構成に関する事項
- III 取締役会全体の議題に関する事項
- IV 取締役会の運営状況に関する事項
- V 職務執行ならびに取締役への支援等に関する事項

評価

特定の課題が継続抽出されたものの、当社の取締役会は適切に運営され有効に機能し、実効性が確保されていると評価

	中長期方針	ガバナンス体制のあり方	後継者育成	駐車場事業海外
Action/Plan 2024年10月期 対応方針	- 中長期的な当社グループ像の提示に向けた議論の深化 - サステナビリティおよび人的資本経営の具体的推進	取締役会の構成や機能、役割（モニタリングボードへの移行是非や具体的機能）について継続して検討	取締役のサクセッションプランの具体的制度／計画（人財プールや選任プロセス）の設計に向けた議論の推進	- 個別議案として報告／審議は継続 - 海外子会社の内部監査／リスク管理／内部通報の状況について四半期ごとに報告を実施
Check 2023年10月期 評価と課題	- TCFD 対応や人的資本開示に関する審議により一定の進展 - サステナビリティ課題への対応や人的資本に関する議論の場の拡充が必要	- 指名報酬委員会を指名報酬・ガバナンス委員会へ名称変更するとともに、機能を拡充 - さらなるガバナンス体制強化に向け、取締役会の構成や機能、役割について継続的な議論が必要	一定の議論はあったが、具体的な制度／計画の設計に向けた議論の深掘りが必要	- 海外視察の実施および取締役会における個別議案の継続的報告／審議により一定の成果 - 海外子会社におけるガバナンス／コンプライアンスに関する審議が不十分
Do 2023年10月期 取り組み	- 事業計画検討期間を中心に集中的に議論 - 経営戦略に連動した各種施策推進のための幅広い勉強会等の実施	- 役員トレーニングや公式な会議体以外での議論の場の設定 - 社外取締役のサクセッションプランの一環として、社外取締役の選任プロセス等を明確化	具体的な推進に向けた計画内容について継続して審議	- 海外視察の実施 - 個別議案として継続的に報告／審議
Action/Plan 2022年10月期 課題	- 中長期的な方針や戦略など将来に向けた議論の拡充 - サステナビリティに関する取締役の知見向上の必要性 - 人財戦略（人財確保・育成・定着等）に関する議論の拡充	- 取締役会の機能および役割の検討 - 社外取締役のサクセッション（人選ルール化の必要性や社外取締役への期待役割に対するフィードバックの必要性など）	- 具体的な制度設計が不十分 - 取締役会の将来の役割を踏まえたスキルマトリクスの検討が必要 - 人財プールにおける個別の育成計画が必要	国内と比較した場合に情報が少ないため、継続した審議・海外視察の機会が必要

役員の報酬等

報酬設計（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）

① 基本報酬	② 短期インセンティブ (STI)	③ 長期インセンティブ (LTI)
50%	30%	20%

- ① 基本報酬は、取締役が担当する職務、役割、責任および事業の利益規模等の要素を考慮し定めた報酬テーブルに基づき決定される報酬体系としています。
- ② 短期インセンティブ（STI）は、役位に応じて設定された基準額に評価指標（連結営業利益および連結当期純利益）達成率に応じた支給倍率を乗じて算出しています。当該指標を選択した理由について、連結営業利益につきましては、為替・金利等の影響を受けない本業での利益として、本業での貢献を評価するためであり、連結当期純利益につきましては、株主利益に直結する最終利益として、株主利益への貢献を評価するためです。また、取締役の役割に応じて、定量的な評価指標（連結営業利益および連結当期純利益）に加えて、定性的な指標を用いて評価しています。
- ③ 長期インセンティブ（LTI）は、譲渡制限付株式報酬制度を導入しています。譲渡制限期間につきましては、当社または当社子会社の役職員の地位のうち当社の取締役会が予め定める地位を退任した直後の時点までの間と定めています。また、評価指標につきましては、中長期的な企業価値向上への取り組みに対する報酬という性格上、各役員に長期的視点を持たせるために、連結営業利益および連結当期純利益といった全社利益への貢献に加え、資本効率（ROIC）、ESG 指標、定性評価を評価指標に含めています。なお、ESG に関する評価指標は、環境、社会、ガバナンスの視点を踏まえ4つの指標で構成しており、環境についてはサステナビリティの中長期目標の達成度、社会については従業員のエンゲージメント指数、ガバナンスについては外部評価機関における ESG 関連評価指数の平均を用いています。

個人別の報酬等の決定方針の決定方法

当社は、取締役会の諮問に基づき指名報酬・ガバナンス委員会が答申を行い、取締役会にて取締役の個人別の報酬の内容にかかる決定方針を定めています。

個人別の報酬等の決定方針の概要

- a . 持続的な業績の向上および企業価値の増大への動機付けとなること
- b . 優秀な経営人材（人財）の確保に資するものであること
- c . 株主の皆様との利害意識の共有（株主重視の経営意識を高める）ができる内容であること
- d . 会社業績との連動性が高く、透明性・客観性が高いものであること

報酬支給実績

経常利益の実績	2022年度	2023年度
経常利益(億円)	169.7	276.7
前連結会計年度比(成長率)	—	163.1%
経常利益計画(億円)	85.0	230.0
経常利益計画達成率	199.6%	120.3%

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数 (名)
		基本報酬	短期インセンティブ(STI)	長期インセンティブ(LTI)	
取締役 (監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	239	134	105	—	5
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	15	15	—	—	1
社外取締役	36	36	—	—	3

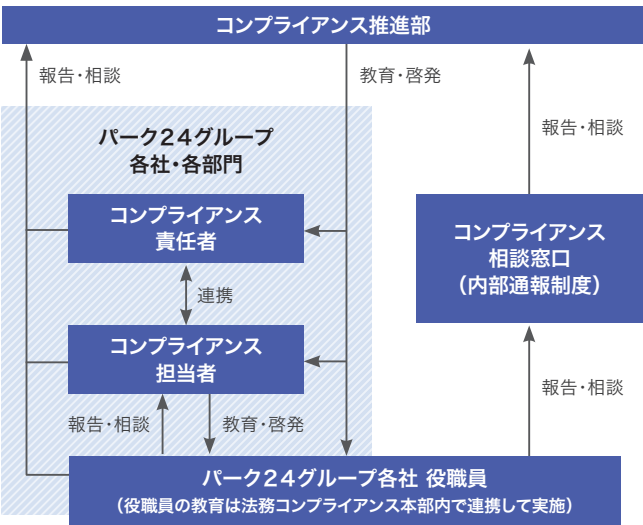
コンプライアンス体制とリスクマネジメント

コンプライアンス体制

コンプライアンス推進の統括部門としてコンプライアンス推進部を設置し、コンプライアンス推進を目的とした教育・啓発活動を実施するとともに、コンプライアンスに関する報告・相談を受けております。

パーク24グループ各社・各部門に設置されたコンプライアンス責任者とコンプライアンス担当者は、各社・各部門における自発的なコンプライアンスの推進を図るために、コンプライアンス推進部と連携し、日常業務の中でコンプライアンスに関する教育・点検を実施しています。

コンプライアンス体制図



グループガバナンスの取り組み

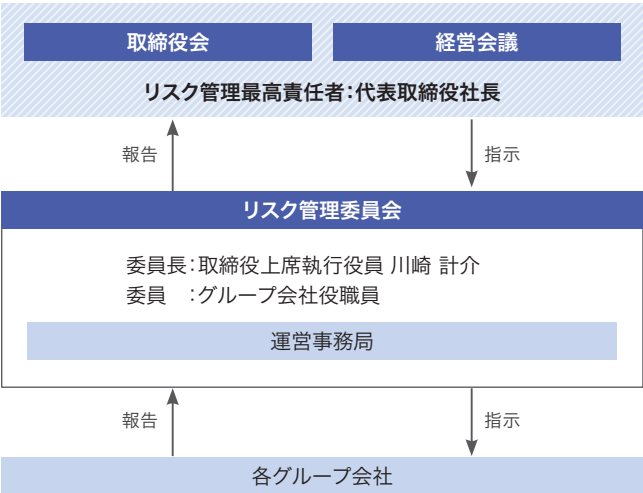
海外子会社のガバナンス体制整備

当社は、海外子会社におけるガバナンス体制の整備・強化を目的に、代表取締役社長が海外事業を管掌する体制を構築していることに加え、当社取締役が海外子会社における取締役および現地の業務執行を担っています。また、当社グループ事業に精通し、海外での事業経験が豊富な者を海外子会社専任の取締役として選任することで、海外子会社における経営環境の迅速な把握と意思決定および当社との連携強化が図れる体制としています。

リスク管理委員会

リスク管理委員会は、取締役および当社グループ会社の役職員を構成員としています。また、全体的なリスク管理体制として代表取締役がリスク管理最高責任者を務めています。リスク管理委員会では、気候変動関連問題を含むサステナビリティに関連するリスクを含め、グループ経営に影響を及ぼす可能性のあるリスクを一覧化したリスクマップを作成し、重要リスクについては、モニタリングを実施し、定期的に特定リスクの追加・変更、評価、優先ランク付けの見直し等を実施の上、その結果を取締役に報告することで、これらリスクの対処・予防にあたっています。リスクが顕在化した際は、その影響の最小化を図ることにより、事業の安定的な継続と企業価値の向上を実現するために重要な役割を担っています。

リスク管理体制図



当社役員の主要海外子会社取締役 兼務状況

	パーク24	NCP取締役	SP取締役
代表取締役社長	西川 光一	○	
取締役	佐々木 賢一	○	○
取締役	川上 紀文	○	○
取締役	實貴 孝夫		○
取締役	川崎 計介		○
		+	+
		他4名	他3名

事業等のリスク

当社グループは、物理的、経済的もしくは信用上の損失または不利益を生じさせる可能性のあるものとして「戦略リスク」、「外部環境リスク」、「財務リスク」、「ハザードリスク」、「オペレーショナルリスク」を定め、リスクに強靱な企業グループとして事業を継続できるよう、適切なリスクマネジメントを実施しています。

グループ全体のリスク総括のために代表取締役社長をリスク管理最高責任者とし、コンプライアンス統括責任者を委員長とする「リスク管理委員会」を設置し、グループ全体の主要なリスクを俯瞰的に把握し適正なリスク管理に努めています。

当社グループが、投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性があるとして認識しているリスクの概要は以下のとおりです。なお、以下の事項は、2023年10月期末現在において当社グループが判断したものであり、その内容には将来に関する予測も含まれていることから、これらの事項は現実とは合致しない可能性もあります。また、以下に記載されていないほかの事項が当社グループに影響を及ぼす可能性もあります。

事業等のリスク <https://www.park24.co.jp/ir/policy/risk.html>

リスク	影響	低減措置
駐車場事業国内に関わるリスク	・賃貸借契約の解約による事業への影響 ・地価上昇による事業への影響	・土地活用されにくい小規模な土地への駐車場の開発や当社各サービスとの連携による解約されにくい駐車場の開発 ・地価上昇の影響を受けにくいエリアでの駐車場の開発
駐車場事業海外に関わるリスク	・各地域の予期せぬ法改正や政治・経済変動、市場や為替の変動等、予測の範囲を超える変化による事業への影響 ・英国のNATIONAL CAR PARKS LIMITEDについて、株式会社日本政策投資銀行（以下、DBJ）が保有する株式に関するプット・オプションを行使した場合の財務への影響	・展開各地域において自律的な法令遵守やリスク管理が可能な内部統制および最適なガバナンス体制を構築 ・英国の事業および当社・DBJの双方にとって最適解を導き出せるよう定期的にコミュニケーションを図る
モビリティ事業に関わるリスク	・車両整備等の安全性に関する問題によるお客様の信頼や需要の低下 ・同業他社やオートリース会社、タクシー会社等との競争激化による事業への影響 ・中古車市場の急激な変化による事業への影響	・法定点検に加え、当社グループ基準での十分な整備を遂行 ・圧倒的なシェアと利便性の高いサービス提供により、競争優位性を確保 ・車両売却専門の部門を設置し、中古車市場の動向を把握することで収益の最大化を図る
人財確保・人財育成に関わるリスク	・人財の確保・育成が不十分な場合、競争優位性のあるサービス創出の未実現による事業への影響	・中期事業戦略の実現につなげ、企業価値を向上させるための人財戦略の推進 ・人財ビジョンを策定し、多様性を尊重した人財育成・採用を実施 ・持続的な企業成長を推進するトップおよびミドルマネジメント層のリーダーシップ強化
経済環境変化リスク	・世界的あるいは特定の地域における景気減速が引き起こす当社グループサービスに対する需要減少による事業への影響 ・経済情勢変化による物品調達コストの上昇による事業への影響	・経費全般にわたるコストダウン ・使いやすさや便利さの向上によるサービス価値向上 ・幅広い調達やスケールメリットを活用した価格交渉による物品調達コスト上昇抑制
法的規制に関わるリスク	・各種法改正や新法導入による事業への影響	・関連部門等において、法改正等に関する早期情報収集に努め、施行前に適切な対応を検討

価値創造ストーリー	価値創造に向けた事業戦略	価値創造に向けたサステナビリティ	価値創造を支える経営体制	財務／データセクション
-----------	--------------	------------------	--------------	-------------

リスク	影響	低減措置
人権リスク	・人権侵害行為が発生した場合、社会的信用の失墜やブランド価値の毀損が生じ、業績に影響	・国際人権章典等の各種枠組みに沿った「人権方針」の策定 ・「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿った事業運営 ・従業員教育や啓蒙活動、定期的なモニターを実施 ・必要に応じ社外関係先の直接的な確認・調査を実施
気候変動および気候変動に付随する環境リスク	・EVやEV充電器の導入に伴う設備投資・管理コストの増加による事業への影響 ・燃料価格高騰によるモビリティ事業運営コストの増加による事業への影響 ・温室効果ガス排出への課税や環境規制の強化による財政状態および事業への影響 ・環境負荷軽減への不十分な取り組みによる社会的評価の低下による事業への影響	・気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同と情報開示 ・お客様やお取引先様をはじめ、すべてのステークホルダーとの連携 ・環境負荷軽減への取り組みの強化
財務に関わるリスク	・金融市場の混乱や税制変更などによる資金調達コストの増加による財務への影響 ・信用格付けの格下げによる資金調達困難化による財務への影響 ・為替相場の急激な変動による財務への影響	・債務償還額の平準化や債務の長期化 ・支払金利の長期固定化 ・複数金融機関からの借入によるリスクの分散化
自然災害等リスク	・駐車場設備やモビリティ車両、情報機器等の設備の壊滅的な損害による事業への影響 ・サービス提供の停止	・駐車場やモビリティサービスの展開地域の分散 ・被害の低減と防止に向けたBCP（事業継続計画）対応
感染症の蔓延リスク	・感染拡大により経済活動制限、外出自粛等が続く場合のグループ事業および業績への影響 ・従業員の罹患による業務遂行への影響	・生産性の向上、コスト削減等の対策の継続による収益減少の抑制 ・（お客様への感染抑止）定期的な車内の除菌清掃、除菌グッズの車内設置 ・（従業員への感染抑止）事業所在席率の目安を適宜設定し、時差出勤や在宅勤務等の体制の整備するとともに、オンライン会議や電話会議を活用
ICTシステムリスク	・自然災害、事故、不正アクセス等のICTシステムの重大な障害による事業への影響 ・事業運営の維持が困難になることでの信用失墜による事業への影響	・行動規範策定、サイバーセキュリティ意識向上、「情報システム構築運用統制規定」の策定・運用体制構築 ・定期的な点検、改善によるセキュリティ対策とリスク管理 ・データセンターの設置エリアを分散させることによるバックアップとサービス安定稼働の担保
顧客情報漏洩リスク	・顧客情報漏洩による損害賠償費用の発生による財務への影響 ・情報漏洩がもたらす信用失墜による事業への影響	・プライバシーポリシー策定、情報管理者への教育・研修の徹底 ・情報セキュリティへの対策実施 ・継続的な業務手順の改定やシステム改修
調達に関わるリスク	・お取引先様の法令違反や人権侵害が発生した場合、当社グループサービスのサプライチェーン分断による事業への影響 ・企業イメージの低下による事業への影響	・お取引先様の継続的な評価・選定 ・基本契約書での当社調達ガイドラインに沿った事業活動への協力促進 ・アンケート調査を通じたコミュニケーション強化

10年間の連結財務サマリー／セグメント別業績

実績

パーク24株式会社および連結子会社の10月31日に終了した連結会計年度

	単位	2014	2015	2016		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
会計年度												
売上高	(百万円)	167,022	179,698	194,398		232,956	298,517	317,438	268,904	251,102	290,253	330,123
売上総利益	(百万円)	44,091	46,706	53,048		60,188	72,283	78,092	36,347	40,693	70,593	89,626
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	17,554	18,730	21,453		20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039	20,672	31,986
経常利益又は経常損失(△)	(百万円)	17,509	18,589	21,164		20,281	22,532	21,566	△15,168	△11,619	16,970	27,673
親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失(△)	(百万円)	10,388	11,549	13,963		13,439	13,851	12,348	△46,652	△11,658	2,476	17,542
設備投資	(百万円)	26,008	27,932	30,266		38,470	46,564	54,270	31,845	20,344	21,772	36,607
減価償却費	(百万円)	18,470	20,383	21,779		24,418	27,322	30,407	37,129	33,286	29,851	29,629
EBITDA	(百万円)	36,381	39,267	43,386		45,728	53,176	55,767	24,678	26,735	52,160	63,502
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	33,101	35,155	39,627		38,290	53,476	45,695	39,400	34,818	29,369	48,188
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△22,930	△24,627	△27,148		△72,769	△43,095	△49,454	△21,819	△12,349	△17,357	△25,661
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△9,799	△6,162	△13,036		32,570	1,754	△782	12,886	13,167	△20,116	△35,633
フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	10,170	10,527	12,479		△34,478	10,380	△3,758	17,580	22,468	12,012	22,527
会計年度末												
総資産	(百万円)	135,293	145,462	152,939		259,852	283,171	293,097	295,775	319,628	307,626	308,157
現金及び預金	(百万円)	15,709	20,079	19,477		18,152	30,081	24,881	55,536	92,044	85,781	73,957
有利子負債	(百万円)	46,460	51,208	48,939		121,637	124,284	139,380	205,219	228,294	194,915	170,724
株主資本	(百万円)	61,032	66,520	74,461		78,748	96,573	97,511	36,761	25,175	52,758	70,301
純資産	(百万円)	60,190	65,882	73,270		78,804	94,847	90,791	31,146	16,432	40,042	58,416
1株当たり指標												
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	71.66	79.45	95.75		91.67	91.88	79.79	△302.00	△75.45	15.22	102.87
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	67.63	75.01	90.36		86.87	84.44	75.28	—	—	14.41	93.89
1株当たり純資産(BPS)	(円)	411.86	449.33	497.87		532.39	610.01	585.37	200.55	105.93	234.46	342.28
1株当たり配当金	(円)	50.0	55.0	65.0		70.0	70.0	70.0	0.0	0.0	0.0	0.0
配当性向	(%)	69.8	69.2	67.9		76.4	76.2	87.7	—	—	—	—
経営指標												
経常利益成長率(前年同期比)	(%)	89.8	106.2	113.9		95.8	111.1	95.7	—	—	—	163.1
売上高営業利益率	(%)	10.5	10.4	11.0		8.8	7.6	7.0	△5.5	△3.2	7.1	9.7
売上高経常利益率	(%)	10.5	10.3	10.9		8.7	7.5	6.8	△5.6	△4.6	5.8	8.4
株主資本当期純利益率(ROE)	(%)	17.8	18.1	19.8		17.5	15.8	12.7	△69.5	△37.6	6.4	28.5
投下資本利益率(ROIC) ^{※1}	(%)	10.4	10.7	11.9		8.8	7.4	6.8	△4.3	△2.3	5.7	9.1
総資産当期純利益率(ROA)	(%)	7.9	8.2	9.4		6.5	5.1	4.3	△15.8	△3.8	0.8	5.7
株主資本比率	(%)	45.1	45.7	48.7		30.3	34.1	33.3	12.4	7.9	17.2	22.8
ネットD/Eレシオ ^{※2}	(倍)	0.50	0.47	0.40		1.31	0.98	1.17	4.07	5.41	2.07	1.38
セグメント別業績												
売上高	(百万円)	167,022	179,698	194,398		232,956	298,517	317,438	268,904	251,102	290,253	330,123
駐車場事業国内	(百万円)	127,516	134,266	142,142		148,399	157,006	165,997	150,757	146,744	154,292	163,056
モビリティ事業	(百万円)	39,505	45,431	52,255		61,060	73,747	86,174	73,819	67,142	78,711	98,816
駐車場事業海外 ^{※3}	(百万円)	—	—	—		23,671	68,290	65,976	45,169	38,498	57,983	69,478
調整額等	(百万円)	—	—	—		△174	△526	△709	△842	△1,283	△734	△1,228
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	17,554	18,730	21,453		20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039	20,672	31,986
駐車場事業国内	(百万円)	23,614	23,045	24,980		25,359	26,906	27,300	10,817	17,662	29,657	32,050
モビリティ事業	(百万円)	1,053	2,842	4,457		5,112	6,858	9,112	1,864	3,661	9,337	17,513
駐車場事業海外 ^{※3}	(百万円)	—	—	—		767	2,148	1,967	△11,609	△15,093	△3,412	277
調整額等	(百万円)	△7,114	△7,156	△7,985		△10,733	△13,374	△16,058	△15,769	△14,269	△14,909	△17,855

※1 ROIC=(税引き後営業利益÷営業利益×(1-法定実効税率))／(有利子負債÷株主資本)

※2 ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現金及び預金)／株主資本

※3 駐車場事業海外においては、2017年10月期にSECURE PARKING PTY LTD、SECURE PARKING CORPORATION SDN. BHD.(現 TIMES24 MALAYSIA SDN. BHD.)、SECURE PARKING SINGAPORE PTE. LTD.(現 TIMES24 SINGAPORE PTE. LTD.)およびNATIONAL CAR PARKS LIMITEDの株式を取得しました。なお、SECURE PARKING3社は、2017年10月期の第2四半期から、NATIONAL CAR PARKSは2018年10月期の第1四半期から連結しています。

10年間の事業データ／非財務データ

実績

	単位	2014	2015	2016		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
事業データ												
駐車場件数	(件)	15,803	16,859	17,675		20,582	23,972	28,134	28,578	27,771	27,609	27,965
国内	(件)	15,426	16,414	17,171		18,376	21,515	25,503	25,744	25,558	25,246	25,379
海外	(件)	377	445	504		2,206	2,457	2,631	2,834	2,213	2,363	2,586
駐車場台数	(台)	606,565	642,943	682,207		1,231,615	1,385,694	1,441,853	1,463,673	1,337,079	1,292,759	1,299,815
国内	(台)	575,976	609,479	645,849		684,352	738,283	776,079	767,178	745,660	732,868	761,654
海外	(台)	30,589	33,464	36,358		547,263	647,411	665,774	696,495	591,419	559,891	538,161
タイムズカー車両数	(台)	36,317	39,020	42,943		48,989	54,593	57,716	44,841	52,552	53,062	60,047
電動車数※1	(台)	1,785	2,223	3,358		4,649	5,810	7,090	6,177	13,198	17,749	29,634
うち電気自動車	(台)	—	—	—		—	—	30	99	99	99	125
電動車比率※2	(%)	4.9	5.7	7.8		9.5	10.6	12.3	13.8	25.1	33.4	49.4
タイムズカー貸出拠点数	(箇所)	6,376	7,772	9,031		10,504	11,717	13,024	13,443	13,397	14,132	16,017
タイムズクラブ会員数	(千人)	5,131	5,539	5,984		6,565	7,247	7,990	8,538	9,063	9,843	10,837
タイムズカー会員数	(千人)	415	549	719		904	1,098	1,305	1,506	1,724	2,041	2,423
法人	(千人)	147	201	272		352	431	528	614	700	810	929
個人	(千人)	268	348	447		551	667	777	892	1,024	1,231	1,494
タイムズビジネスカード発行枚数	(千枚)	312	412	558		693	820	940	1,032	1,138	1,267	1,392
タイムズベイ加盟店数	(店)	—	—	—		1,422	7,065	25,559	45,192	40,796	31,168	31,550
EV充電器数(パーク&チャージ)	(基)	142	141	145		139	111	120	111	108	111	126
非財務データ												
総従業員数※3	(人)	5,039	5,603	6,437		10,207	12,183	13,519	10,172	9,828	10,333	10,571
国内※4	(人)	4,999	5,543	6,360		7,126	9,066	10,067	7,841	7,581	7,854	8,034
有期社員数	(人)	3,029	3,352	3,987		4,410	5,982	6,591	4,039	4,008	4,362	4,411
男性	(人)	2,027	2,193	2,636		2,980	3,789	4,189	2,539	2,504	2,737	2,737
女性	(人)	966	1,144	1,441		1,695	2,117	2,274	1,474	1,488	1,625	1,674
海外※5	(人)	40	60	77		3,081	3,117	3,452	2,331	2,247	2,479	2,537
正社員数(国内)	(人)	1,970	2,191	2,373		2,716	3,084	3,476	3,802	3,573	3,492	3,623
男性	(人)	1,588	1,748	1,857		2,052	2,295	2,559	2,765	2,591	2,494	2,553
女性	(人)	382	443	516		664	789	917	1,037	982	998	1,070
管理職人数(国内)	(人)	226	245	246		274	297	303	386	375	389	419
男性	(人)	219	234	233		257	279	281	361	347	352	377
女性	(人)	7	11	13		17	18	22	25	28	37	42
管理職比率(国内)	(%)	11.5	11.2	10.4		10.1	9.6	8.7	10.2	10.5	11.1	11.6
男性	(%)	13.8	13.4	12.5		12.5	12.2	11.0	13.1	13.4	14.1	14.8
女性	(%)	1.8	2.5	2.5		2.6	2.3	2.4	2.4	2.9	3.7	3.9
管理職男女別比率(国内)												
男性	(%)	96.9	95.5	94.7		93.8	93.9	92.7	93.5	92.5	90.5	90.0
女性	(%)	3.1	4.5	5.3		6.2	6.1	7.3	6.5	7.5	9.5	10.0
準管理職(リーダー層)人数(国内)※6	(人)	—	—	—		—	—	—	—	495	488	560
男性	(人)	—	—	—		—	—	—	—	420	411	455
女性	(人)	—	—	—		—	—	—	—	75	77	105
準管理職(リーダー層)男女別比率(国内)※7												
男性	(%)	—	—	—		—	—	—	—	84.8	84.2	81.2
女性	(%)	—	—	—		—	—	—	—	15.2	15.8	18.8
平均勤続年数(国内)	(年)	7.7	7.8	7.4		7.2	7.5	7.8	7.8	8.8	9.6	9.9
男性	(年)	8.0	8.2	8.3		8.3	8.6	8.3	8.4	9.4	10.2	10.5
女性	(年)	6.4	6.4	6.4		6.0	6.3	6.2	6.3	7.3	8.1	8.4
平均年齢(国内)	(才)	36.0	36.1	35.9		35.7	36.0	36.3	36.1	36.6	37.4	37.9
離職率(国内)	(%)	4.1	4.6	5.7		5.0	5.1	4.8	5.0	6.7	6.9	5.9
有給休暇取得率(国内)	(%)	19.7	22.8	21.7		44.3	50.9	49.5	49.6	56.6	66.1	61.6
育休取得者率(国内・当社独自)※8 ※9	(%)	17.5	19.1	22.1		31.9	31.9	40.4	43.6	43.5	55.1	83.4
男性	(%)	1.1	0.9	2.3		2.6	1.6	0.8	3.3	11.9	15.6	71.3
女性	(%)	80.0	96.2	97.1		98.0	96.6	98.8	96.7	100.0	99.0	100.0
介護休業取得者数(国内)	(人)	0	1	1		4	5	3	3	1	0	4
労働者の男女の賃金の差異(国内連結子会社)※10												
全労働者	(%)	—	74.2	73.1		74.6	76.2	78.2	80.5	79.9	79.0	78.2
うち正規雇用労働者	(%)	—	80.7	80.9		78.3	79.8	81.2	81.8	83.6	82.8	82.3
うち非正規雇用労働者	(%)	—	93.0	92.8		94.0	96.1	99.0	99.6	98.0	97.5	96.8

※1、2 電動車はハイブリッド車と電気自動車 ※3 総従業員数は国内(正社員、契約社員、準社員)+海外現地雇用人数(正規+非正規)の合計 ※4 国内は正社員、契約社員、準社員の合計

※5 海外は各国における現地雇用人数(正規+非正規)、海外各国では性別による区分をしていないため性別の記載なし

※6、7 当社グループ(国内企業対象)は管理職に次ぐリーダー層を準管理職とみなし、2021年10月期より算出

※8「育休」:2022年10月期以前は「育児休業」取得率、2023年10月期以降は「育児関連休暇を含む育休」取得率

※9 「育休取得率」:前期に出生、もしくは配偶者が出産した従業員(正社員、契約社員、準社員)のうち、前期+今期(2年間)に「育児関連休暇を含む育休」の取得を開始した従業員の割合

※10 「男女の賃金の差異」:男性の平均年間賃金に対する女性の平均年間賃金の割合

パーク24グループの概要 (2023年10月末時点)

パーク24グループ各社の役割



タイムズ24株式会社
■ 駐車場事業運営
時間貸駐車場
「タイムズパーキング」などを展開



タイムズモビリティ株式会社
■ モビリティ事業運営
「タイムズカー」を展開



タイムズサービス株式会社
■ 駐車場・車両管理
あらゆるタイプの駐車場および
モビリティ車両の管理・メンテナンスを担う



タイムズコミュニケーション株式会社
■ コンタクトセンター・ロードサービス
コンタクトセンターの運営および
ロードサービスの提供



パーク24ビジネスサポート株式会社
■ グループ内サポート
パーク24グループの
バックオフィス業務を担う



タイムズサポート株式会社
■ 保険代理店
保険関連サービス

英国

NATIONAL CAR PARKS LIMITED
■ 駐車場運営
英国で駐車場「NCP」を展開

日本

パーク24株式会社 ■ 持株会社
グループ統括、経営企画・管理、ITシステム開発・管理、新規事業を担う

台湾

台湾普客二四股份有限公司
■ 駐車場運営
台湾で駐車場「Times PARKING」を展開

マレーシア

TIMES24 MALAYSIA SDN. BHD.
■ 駐車場運営
マレーシアで駐車場
「Times PARKING」を展開

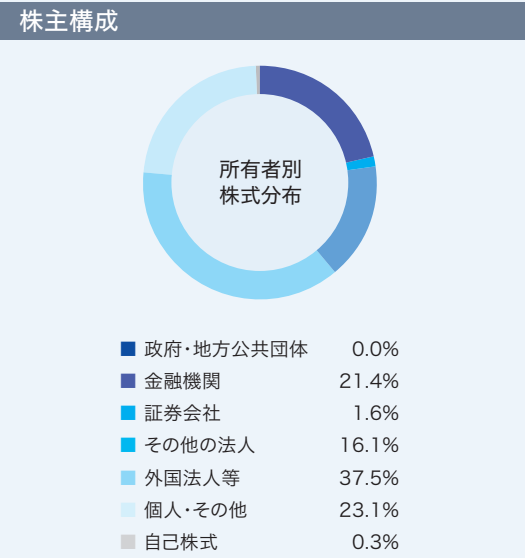
シンガポール

TIMES24 SINGAPORE PTE. LTD.
■ 駐車場運営
シンガポールで駐車場
「Times PARKING」を展開

豪州・
ニュージーランド

SECURE PARKING PTY LTD
■ 駐車場運営
豪州、ニュージーランドで
駐車場「SECURE PARKING」を展開

会社概要	
商号	パーク24株式会社
本社所在地	〒141-8924 東京都品川区西五反田2丁目20番4号 パーク24グループ本社ビル
従業員数	5,234人(連結)
資本金	32,739百万円
決算期	毎年10月31日
株式の総数	発行可能株式総数 283,680,000株 発行済株式数 171,048,369株
株主数	47,415名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：4666）
主要取引銀行	株式会社三井住友銀行、株式会社三菱UFJ銀行、 株式会社みずほ銀行、株式会社日本政策投資銀行 株式会社りそな銀行
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人



大株主の状況		
氏名または名称	所有株式数(千株)	持株比率(%)
有限会社千寿	21,746	12.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	19,952	11.7
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	8,513	5.0
西川 光一	8,110	4.7
西川 功	6,194	3.6
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）	5,656	3.3
日本信号株式会社	3,853	2.3
GOVERNMENT OF NORWAY	3,666	2.1
BANK PICTET AND CIE（EUROPE）AG, SUCCURSALE DE LUXEMOURG REF UCITS	3,323	1.9
西川 恭子	3,200	1.9

※ 千株未満を切り捨て、持株比率は小数点第2位を四捨五入

当社グループのサステナビリティへの取り組みについて、より幅広い情報を入手されたい方はこちらをご覧ください。

 <https://www.park24.co.jp/sustainability/>



コンテンツ

・トップコミットメント

・サステナビリティの推進

・パーク24グループのマテリアリティ

・環境

・社会

・コーポレート・ガバナンス

・統合報告書

・編集方針



お問い合わせ先
パーク24株式会社 経営企画本部 IR・サステナビリティ推進部
 ir@park24.co.jp  <https://www.park24.co.jp/>





PARK24
GROUP

