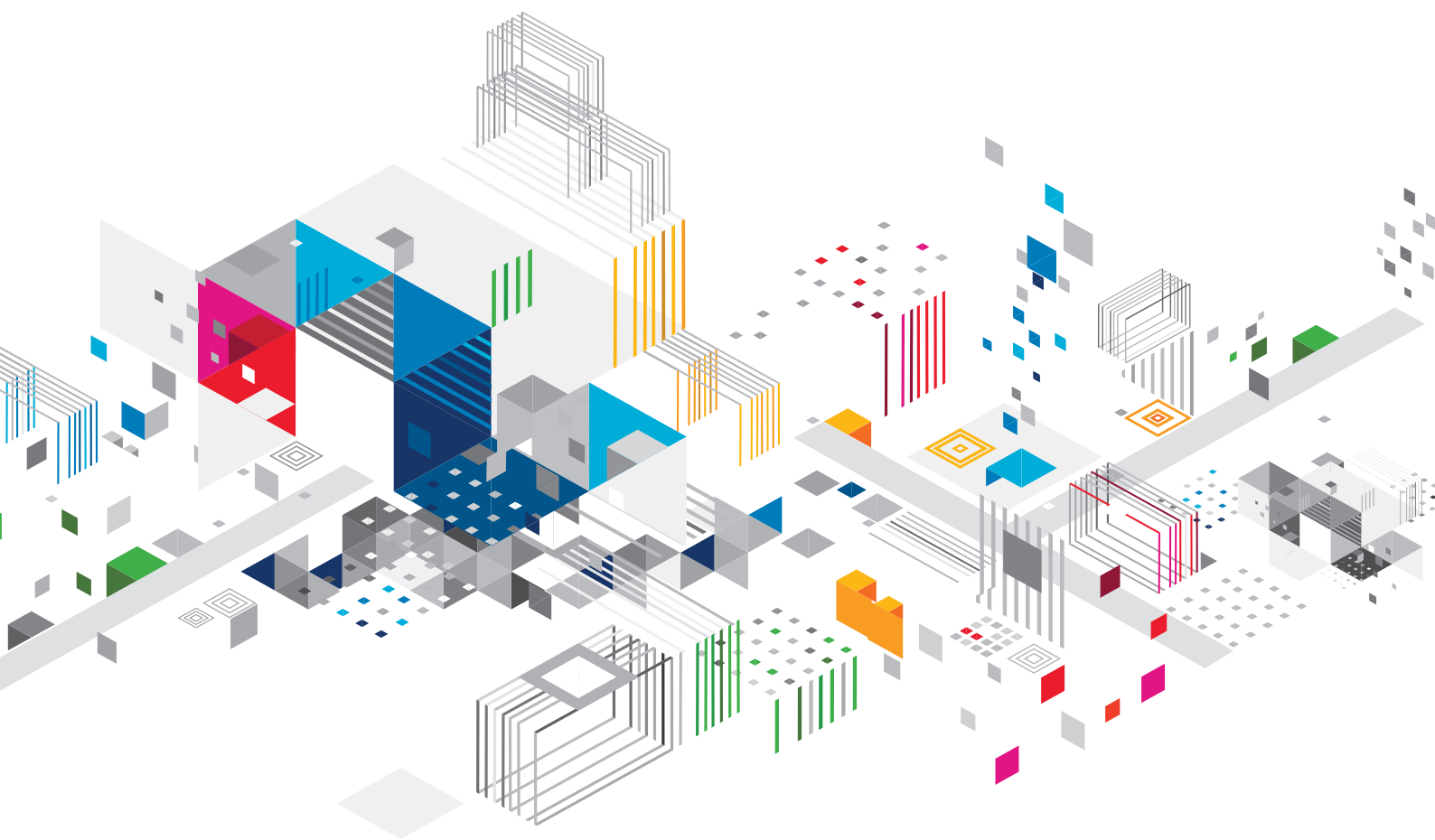


Shifting from Defense to **Offense**

統合報告書2022
2022年10月期



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いきます。



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。



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
	価値創造の基盤	08
	価値創造プロセス	10
	デジタル戦略	12
	人財戦略	14
	財務戦略	16
2	価値創造に向けた事業戦略	
	循環経済型ビジネスモデル	18
	駐車場事業国内	20
	モビリティ事業	23
	駐車場事業海外	26
	特集:各国版タイムズパーキング	29
3	価値創造に向けたサステナビリティ	
	パーク24グループのサステナビリティ経営	30
	環境	32
	人財	36
	社会	40
4	価値創造を支える経営体制	
	社外取締役鼎談	42
	コーポレート・ガバナンス	44
	取締役一覧	46
	事業等のリスク	54
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	56
	10年間の事業データ／非財務データ	58
	パーク24グループの概要	60

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2022」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
2021年11月～2022年10月を原則としておりますが、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(2022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、本報告書の発表日現在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。

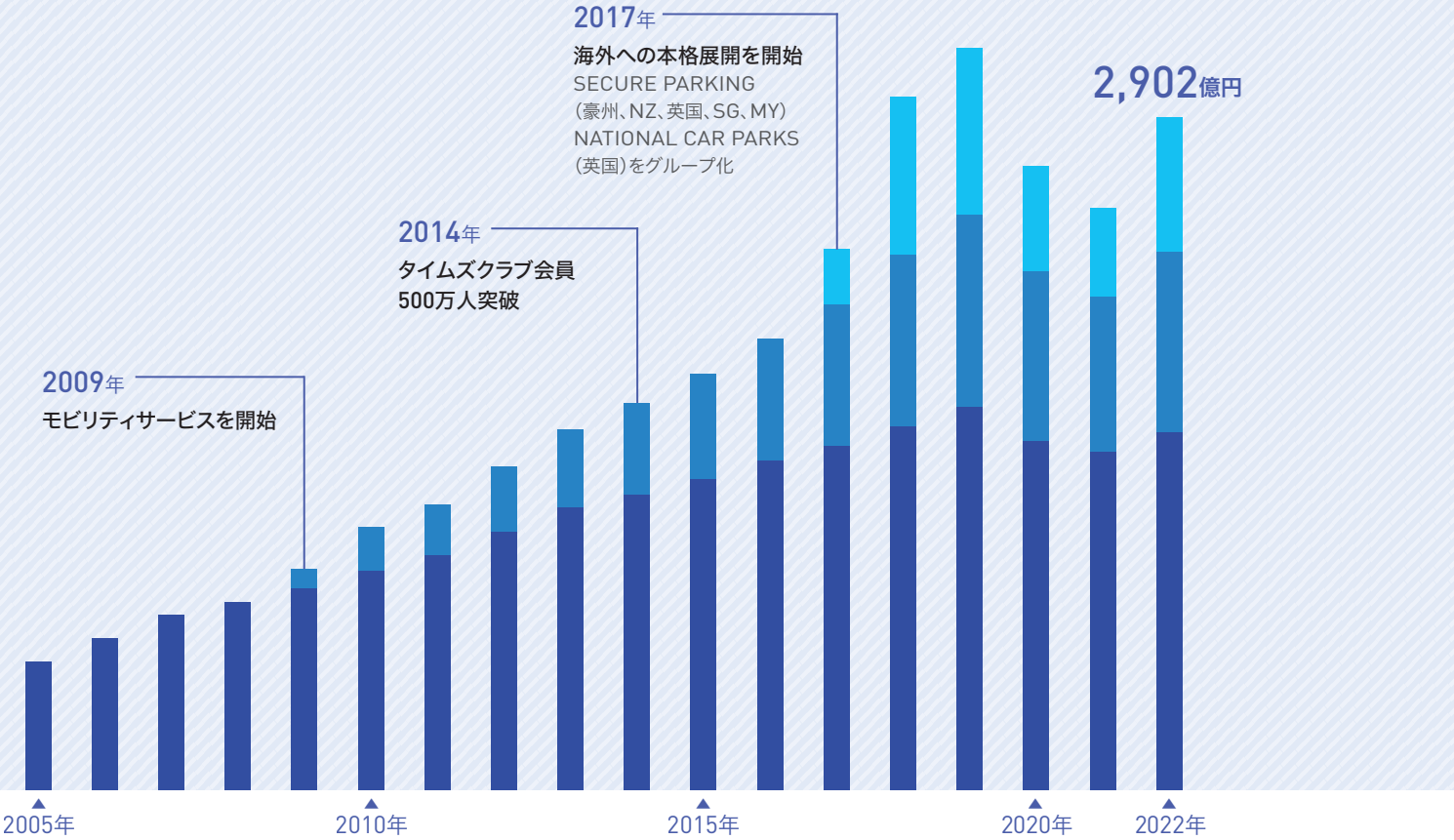
価値創造の歴史

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開発が加速しました。

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」と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

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により、当社グループは大きな影響を受けました。コロナ禍においても、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。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」の推進に大きく舵を切りました。

加えて、国内外でデジタル戦略を推進し、サービスの拡充を図っています。特に駐車場サービスはキャッシュレス、バリアレス化に注力することでより便利で安全なサービス提供を実現しています。こうした駐車場サービスの取り組みは、環境配慮型駐車場の実現でもあることから、持続可能な社会への貢献に寄与しています。

サービスとネットワーク

駐車場事業を開始



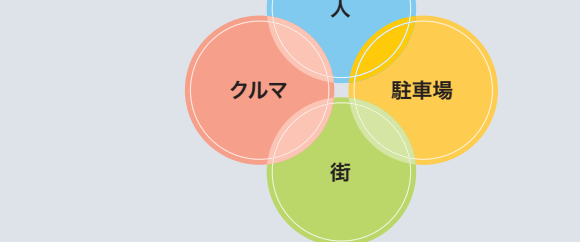
駐車場に人（会員）・街（目的地）へのサービスを拡充



人（会員）・クルマ（モビリティ）・街（目的地）・駐車場へのサービスを拡大



4つのネットワークの拡大とシームレス化



社長メッセージ

経営環境は新たな局面へ
「守り」から「攻め」への転換で、
中期事業戦略を推進

代表取締役社長

西川 光一

事業の筋肉質化と外部環境の回復により3期ぶりの黒字決算を達成

新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)が流行してから3期目となる2022年10月期(2021年11月～2022年10月)は3期ぶりの黒字決算で着地することができました。振り返ると、この3年間は本当に激動でした。2020年1月以降、国内はもとより海外の展開地域でもコロナ拡大抑制のための行動制限により、駐車場サービスもモビリティサービスも稼働が大きく落ち込み、一時期は債務超過が頭をよぎるほどの打撃を受けました。しかし、私はどん底の状況でも「コロナはいつか必ず収まり、人の移動は必ず回復する。そして、駐車場サービスもモビリティサービスも稼働は必ず回復する」と確信していたので、従業員をはじめステークホルダーの皆様にもそのことを伝え続けていました。回復の兆しが見え始めた2022年10月期は、期初から「絶対黒字化」を掲げ、目標に向かって着実に実績を積み重ね、黒字転換を果たすことができました。苦しい時も同じ方向を

向いて共に歩んでくれたグループ全従業員、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、改めてこの場で心からお礼を申し上げます。

業績推移				(億円)	
	'19	'20	'21	'22	
	実績	実績	実績	実績	前年同期差
売上高	3,174	2,689	2,511	2,902	+391
売上総利益	780	363	406	705	+299
営業利益または損失	223	▲146	▲80	206	+287
経常利益または損失	215	▲151	▲116	169	+285
親会社株主に帰属する 当期純利益または損失	123	▲466	▲116	24	+141

コロナ禍で培った力、再認識した力

コロナ禍では、業績黒字化に向けた事業の筋肉質化を経営の優先事項に置き、あらゆる施策を展開しました。その取り組みの一つひとつは、今後の当社グループの事業を強靱にすることにつながっています。

一例として、駐車場事業は、サービス品質と管理・メンテナンスの最適バランスを再検討することでコストを抑制したり、不採算駐車場は駐車料金設定の見直しや認知度向上施策などによる稼働促進を図り、それでも収益性が上がらない場合は賃料交渉や解約に踏み切ることで圧縮するなど、これまでにないほどの徹底した改革により事業の筋肉質化を図りました。モビリティ事業は、コロナの影響でインバウンドや旅行・レジャー需要での稼働が高かったレンタカーサービスの利用が激減したため、レンタカー車両を30,600台から17,800台へと大幅に減車しました。元々、レンタカーとカーシェアの融合はモビリティ事業の将来構想としてありましたが、コロナをきっかけに双方のサービスのメリットを組み合わせた新たなサービス「タイムズカー」を一気に推し進めることができました。海外事業は、

平常時では困難だった長期契約の不採算駐車場の解約や賃料減免ができたほか、駐車場の無人化やキャッシュレス化で管理・運用の効率化やコスト削減ができたことは大きな成果でした。

コロナ禍を経験し、改めて当社グループの強みだと実感したことは、グループ内で一元管理しているサービスの提供体制がもたらす「速さ」です。駐車場事業、モビリティ事業ともに駐車場の開発やモビリティ車両の増車、新しいサービスの開発から管理・コールセンターを含む運営までグループ内で完結します。そのため、状況把握から決定事項の伝達・意思疎通、実行まで即座に成すことができます。事業推進において「速さ」には大きな価値があると、これまでの経験上、私は身をもって感じています。当社グループにはこの「速さ」があるからこそコロナ禍での急激な変化に迅速に対応できたと自負しており、今後もこの一元管理体制による「速さ」は私たちの強力な武器だと確信しています。

「守り」から「攻め」へ、「4つのネットワークの拡大とシームレス化」へ回帰

当社グループは、持続的な成長に向けた中期事業戦略として、「4つのネットワーク(人(会員)・クルマ(モビリティ)・街(目的地)・駐車場)の拡大とシームレス化」を掲げています。それぞれの事業規模を拡大することでお客様がいつでもどこでも当社グループのサービスを使うことができるネットワークを築き、当社グループのサービスをつなげて、ストレスなく使えるようにすることです。

2020年10月期から3年間は事業の筋肉質化という「守り」に軸足を置いてきました。国内外ともにコロナの影響は受けにくくなり、社会生活や経済活動は正常化に向かっている2023年10月期(2022年11月～2023年10月)は、「守り」から「攻め」に転じ、中期事業戦略の実現に向けて再スタートを切る年と位置づけています。重要テーマとしては「ネットワーク拡大への回帰」と「デジタル戦略の推進」です。

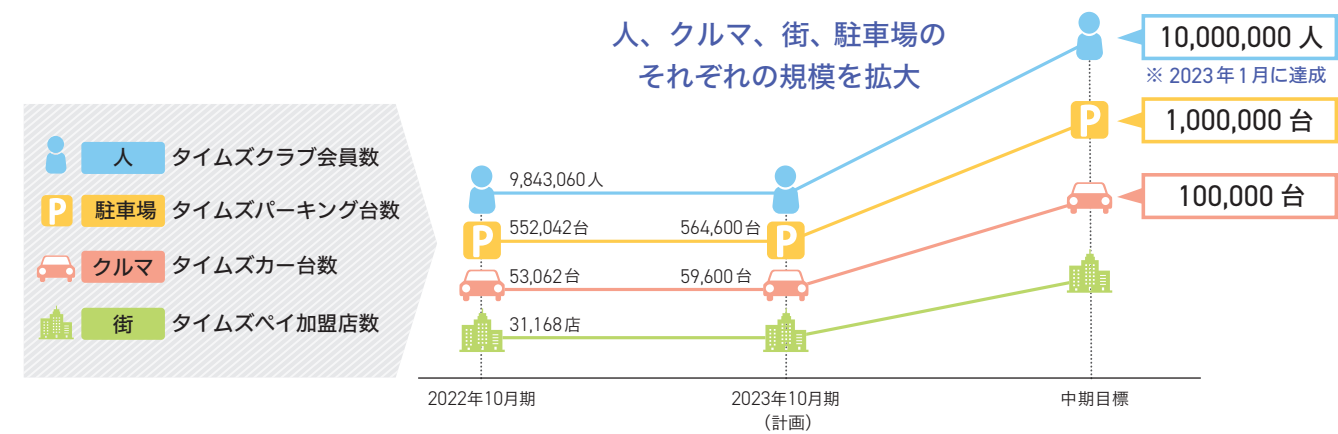
コロナ禍では、繰り返す感染の拡大と収束が人の移動の増減に大きく影響し、それに合わせて駐車場サービスやモビリティサービスの需要は短期間に大きく揺れ動いていました。需要の波がある環境下では、個々の駐車場や車両の売上予測をすることが難しいため駐車場の開発や車両の増加がしにくく、2022年10月期における駐車場事業は新規駐車場の厳選開発維持、モビリティ事業は車両

数増加なしの方針を取っていました。2023年10月期は「ネットワーク拡大への回帰」を掲げ、両事業ともに開発・増車を再開しています。中期的には、国内駐車場100万台、モビリティ車両10万台を目指します。

「シームレス化」に欠かせない「デジタル戦略の推進」は、コロナ禍においても着実に進めていました。最も分かりやすいお客様の「利便性向上」に関することでは、駐車場サービスは精算機を使わずにモバイルアプリで精算可能にしたり、モビリティサービスは会員登録してから15分後には利用できる「スグ乗り入会」や、モバイルアプリでタイムズカーの利用開始時の解錠、返却時の施錠ができる「アプリ解施錠」機能を追加しました。モビリティサービスに関しては、これらのサービス機能拡充によって会員増加が加速するなどの効果が顕著に出ています。今後、シームレス化をスピードアップさせるためには、データ管理、需要予測、各サービスの進化・自動化など、バックヤード機能からサービス機能まであらゆる面が複雑化し、速い変化対応が求められます。これらに耐えうる管理基盤を強化しながら、同時にお客様に提供するサービスを拡充することで利便性を高めることを、今まさに進めています。今後も新しいサービス展開を期待してください。

▶ P12「デジタル戦略」参照

中期事業戦略 4つのネットワークの拡大



事業戦略を支えるコーポレート基盤の強化

中期事業戦略の実現に向けて進むには、様々な取り組みを支える強固な経営基盤が必要だと考えています。

財務については、コロナ禍で赤字となったことから株主資本が大きく毀損し健全性が低下しました。そのため、事業における最悪の事態を想定し、財務リスクを最小限に抑えることを基本方針とした財務戦略のもと、劣後特約付シンジケートローンや海外募集による新株式発行などの施策を実行してきました。引き続き財務健全性を高める事が経営の優先課題であることから、株主資本は毎期の事業利益を積み上げることで目標の株主資本比率30%まで引き上げる方針です。さらに長期的な財務のあるべき姿については、事業戦略と照らし合わせながら議論を重ね、当社グループの持続的成長を支える財務基盤を創り上げていきます。

▶ P16「財務戦略」参照

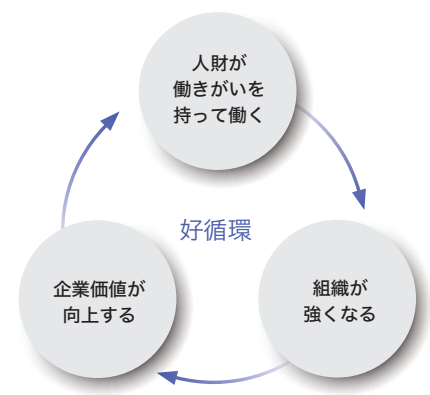
強固な経営基盤の構築と維持に不可欠なのが、人財への投資です。当社グループが、創業以来、時代に先駆けて新しいサービスを創り、圧倒的な優位性を保ち続けてこれたのは人財の力によるところが大きいと思っています。これまで、会社が支援しながらも、多くは従業員が自身の力で自己研鑽による自発的成長をしてきました。このことは、グループDNAである「挑戦・情熱・革新・誠実」を体現することに通じるため、常に自分事として仕事を遂行することを求める私としては非常に喜ばしいことです。しかしながら、新しい技術が次々に生まれ、事業やサービスがこれまでにないスピードで進化し

ていく現在においては、個々人の努力による成長だけでは限界があり、これまで以上に会社が人財成長を促す仕組みを強化する必要があると感じています。グローバルで1万人近くの全ての従業員に、当社グループが目指す方向に向かって一緒に歩んでもらうためには、個々人がしっかり成長できる土台作りを会社がしていくべきと考え、このたび人財戦略を策定しました。

▶ P14「人財戦略」参照

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



数十年後も選ばれる企業であるために、時代に合ったサステナビリティ経営を実践

1971年創業時の「社会から不正駐車をなくすことで、不正駐車が原因で起こる事故や渋滞をなくしたい」という想いは、50年以上たった今も変わらず受け継がれています。現在は、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、クルマの移動に関する不便さをなくすことをはじめ、より幅広いフィールドで世の中に必要とされるサービスを提供し続けることが当社グループの存在意義だと考えています。そして、この想いを根底に事業活動やサービスを提供してきたからこそお客様から選ばれ、企業として存続し続けてきたと思っています。

近年、持続可能な社会の実現に貢献しながら事業活動を行う「サステナビリティ経営」が浸透する中、特にステークホルダーの皆様の地球環境や社会の持続可能性への意識が一段と高まっていることを実感しています。当社グループは、「サステナビリティ方針」に「社会価値と経済価値の同時創造を行う」と定めています。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。そのためにも、今後は、環境や社会などより広い意味での「サステナビリティ(持続可能性)」の機会とリスクを、長期的視点で見極め、適切に事業や体制を作り上げることが重要だと考えています。

例えば、今後発生する可能性の高いリスクとして環境に関連する気候変動リスクが挙げられます。2022年12月にTCFD提言に基づく情報開示をしましたが、駐車場サービスとモビリティサービスを主な事業領域とする当社グループにとって、環境への配慮・対応は今後の事業継続を考えた際に必須事項です。自動車業界における完成車メーカーの動向を注視しつつ、現状は駐車場への電気自動車充電器の設置やモビリティサービスへのZEV (Zero Emission

Vehicle) 導入などについて、事業や部門を超えた横断的な組織を構築し対応を進めています。また、事業継続の観点においてはサプライチェーンの強化も重要だと考えており、2022年10月期から取引先アンケートを実施しています。取引先との関係性構築を図りながらリスク管理をすることで、当社グループのサービス提供が分断されないよう努めていきます。

▶ P30「サステナビリティの推進」参照

引き続き、社会の変化を敏感に捉え、これまで以上にサステナビリティの視点を入れた経営を推進していくことで、グループ全体の持続的成長を力強く実現していきます。

私たちは、コロナで大きな傷を受けました。その傷は現在も修復中ではありますが、確実に、着実にコロナ前より強く強靱な組織、事業、サービスを作り上げることができています。コロナでの経験に加え、創業50年以上の歩みの中で培ってきた技術やノウハウを結集し、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」をこれからも届けることで、世の中に本当に必要とされる企業であり続けることを皆さんにお約束いたします。私たちパーク24グループの成長を期待し、応援していただけるよう、心からお願い申し上げます。



価値創造の基盤

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ながら行動することで、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(カーシェアリング)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。

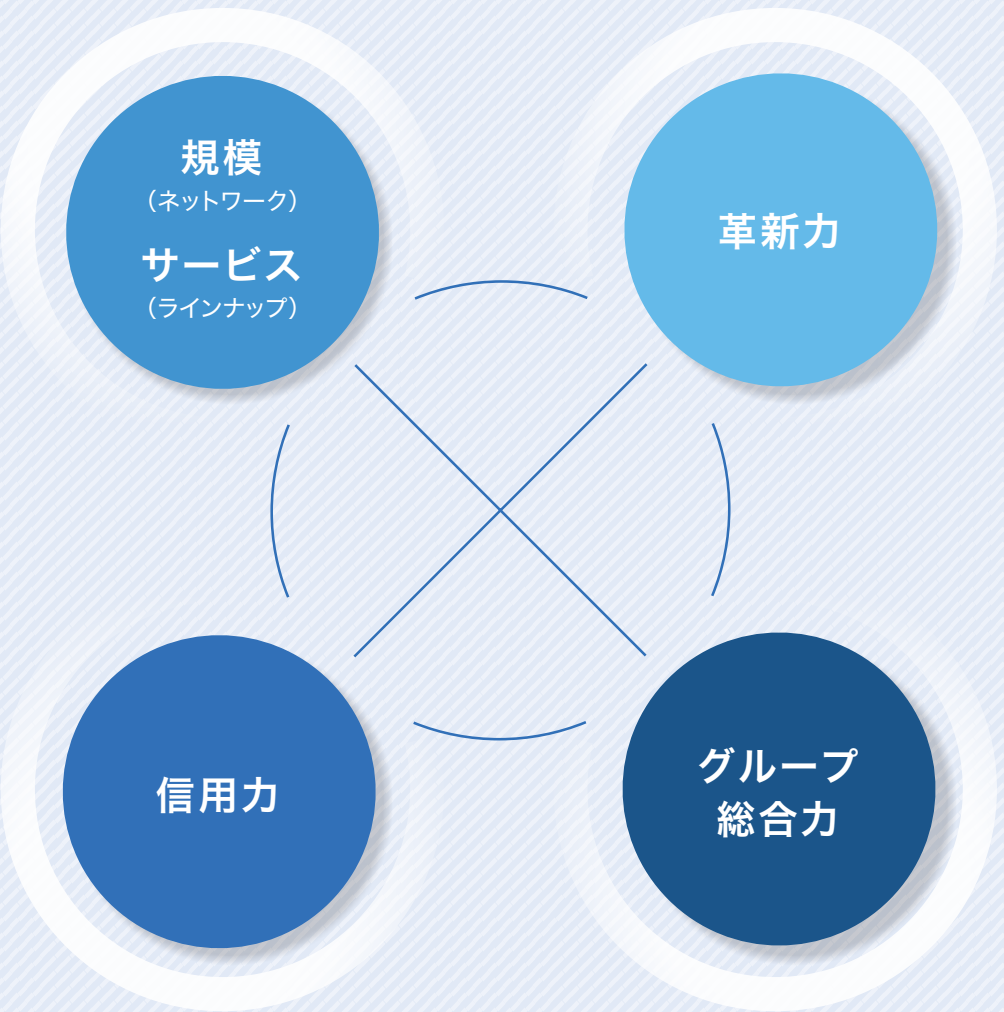
幅広いサービス展開

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。



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

駐車場サービスの專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。駐車場サービスを徹底的に突き詰めて進化させ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やデータ、常にサービスを改善させ、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さらなる新しいサービスを生み出す革新力を、当社グループの従業員は培っています。

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。

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。



デジタル戦略

世の中の動きと お客様の受容度に合わせて 価値あるサービスを提供する

取締役 常務執行役員
川上 紀文



パーク24グループのサービス戦略とデジタル技術

パーク24グループのサービスは「無人で提供すること」を前提としています。駐車場サービスの「タイムズパーキング」も、モビリティサービスの「タイムズカー」も、24時間無人時間貸が基本。サービスの仕組みが無人であることはすなわち、設計の根幹にデジタルが存在しているということを意味します。我々は駐車場サービスにTONIC※を導入した20年前から、また、モビリティサービスを始めた当初から、ずっとデジタル投資をし続けてきました。

※ Times Online Network & Information Centerの略で、駐車場の利用状況等がリアルタイムで把握できる駐車場業界初のオンライン管理システム

これまでとこれからの違い

今、世の中はデジタル化が加速度的に進んでいて、生活の中に深く入り込んでいることが、これまでとは違って大きく変化していることだと感じています。その最たるものがスマートフォンです。そして、この変化は我々がデジタル投資をしてきた当初からずっと描いていたサービス構想の実現性が高まったということでもあります。

大事なことは、機を見てサービス展開をしていくことです。例えば、タイムズカーに関する機能。これまで、タイムズカーを利用するには入会してから1週間程度かかっていましたが、2022年2月にモバイルアプリでタイムズカーを解錠できる機能を付加し、同年4月に「スグ乗り入会」を開始してからは、入会申込みから最短15分後に利用が可能となり、入会数が飛躍的に伸びています。もし10年前に同じサービスをリ

リースしていても、今と同じような結果は得られなかったと思います。サービス規模や利用される会員のデジタル環境など、様々な条件が揃ったからこそできることなのです。

加えて、今後はサービスの品質やスピードがさらに高度なレベルで求められるようになって考えています。今のお客様には費用対価値に加えて、時間対価値という視点があります。先に紹介した「スグ乗り入会」は時間対価値が高いということの表れであるとも言えます。我々のサービス品質を、スピード感を持って高め続けることで、お客様に便利だと持続的に感じてもらい、サービスを利用し続けてもらう。そのためのデジタル投資といっても過言ではありません。

サービスをシームレスにつなげるために必要な管理基盤の強化

当社グループは、中期事業戦略として「4つのネットワークの拡大とシームレス化」を掲げています。我々の事業資本である複数のサービスはそれぞれ独立して進化し続けてきましたが、今、これらをシームレスにつなげてサービスを提供できるようになってきました。そのため、これらのサービスの裏側にある管理する仕組みを作る必要があります。管理面においても「駐車場サービスを管理するシステム」「モビリティサービスを管理するシステム」は個々の管理機能として

デジタル時代に必要なお客様視点のサービス設計

これまでは、我々が需要動向を把握して、プロダクトアウトでサービス設計し提供することで十分に成長できていました。しかし今は、お客様の思考が多様化し、さらに新しい技術がどんどん生まれてきています。こうした中で大事なものは、我々のサービスを市場にマッチングさせていくということです。つまり、お客様が真に求めるサービスが何であるかを見極め、世の中の動向をサービスに組み入れていくマーケットブルの思考・取り組みが不可欠だと考えています。例えば、駐車場サービスは、今までフラップ式やゲート式が主流でしたが、直近ではカメラ式駐車場の設置数が伸びています。カメラ式駐車

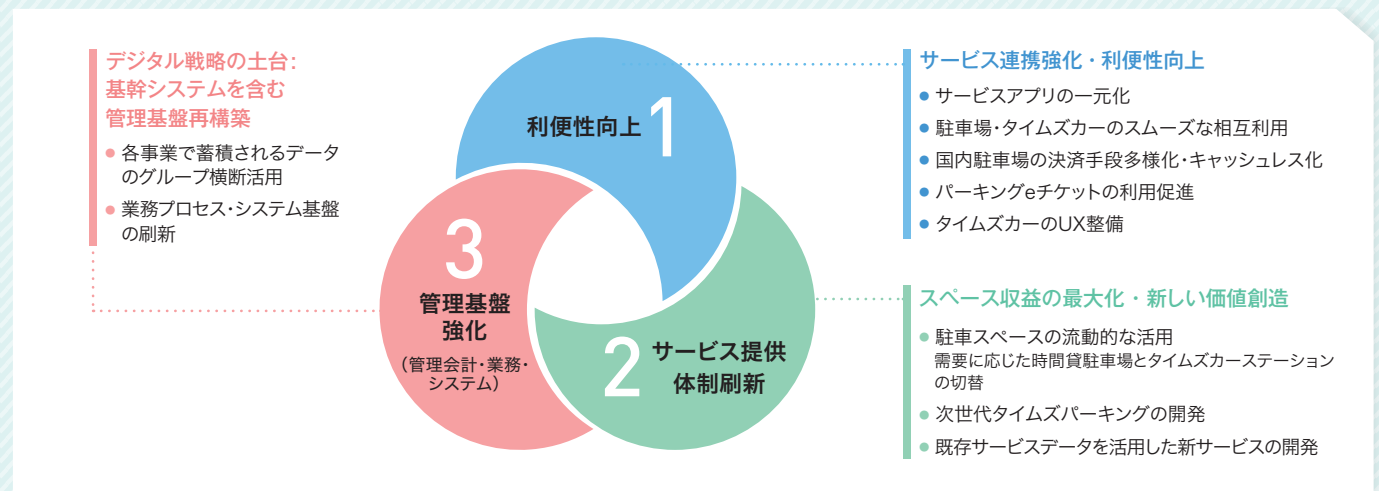
場は10年以上前からサービスとしては持っていましたが、駐車場オーナー様の要望が強くなったことを現場で汲み取り、サービスとして進化させてきた結果です。また、決済機能の多様化も同様で、今はクレジットカードやICカード以外にQRコード決済等様々な手段があります。これらを機動的に取り入れ、サービスの使い勝手をよくしていくことにもしっかりと取り組んでいきます。そして、総合的に考えると、今はモバイルアプリに、これらの多様な機能を集約していくことが究極の利便性につながると考えています。

目指している世界とデジタル化推進がもたらす可能性

我々の目指している世界は「日本の全ての方にタイムズのアプリを使ってもらうようにすること」です。

これまでは、国内の運転免許保有者約8千万人(2021年12月末現在)が我々のサービスのお客様で、これらのお客様に便利なサービスを届ける＝タイムズのアプリを持っていれば何不自由なく便利にクルマで移動できるようにすることが理想でした。現在は、シームレス化を推進することで、駐車場サービスやモビリティサービスだけではなく、会員サービスや店舗向けキャッシュレス決済サービスのタイムズペイ

ともつながり始めています。そうすると、免許保有者だけではなく、免許保有者の家族も含めた全ての方が我々のお客様となりうる未来が見えてきます。会員にならなくても使える、でも会員になったらもっといいことが起こる。そんなサービスが提供できるのは、駐車場サービス、モビリティサービスともに国内最大の規模で、使える場所を数多く提供できることに大きな強みを持つパーク24グループだからこそだと確信しています。



人財戦略

パーク24グループの 企業価値の源泉は人財

取締役 上席執行役員
川崎 計介



パーク24グループのサービスを磨き続ける人財

私は、パーク24グループのサービスは、世の中になかった新しいサービスを生み出し、ひたすらにサービスを磨いてきたことに大きな価値があると考えています。例えば、駐車場サービスは、駐車場に無人の時間貸という概念を取り入れてサービス提供を始め、次に施設付帯のお客様用駐車場を施設が営業時間外も時間貸駐車場として貸し出しできるようにしてきました。駐車場を「サービス」と捉え、お客様がより

今、人財に求めること

今、世の中は、これまでとは比べ物にならないくらいの速さで進化し、求められるものも多種多様に変化しています。これは、今まで以上に世の中よりも早いスピードでサービスを進化させていかなければ取り残されることを意味します。つまり、会社が今までと同じような人財投資をしていては、サービスを磨き続けても陳腐化リスクが増大しているということでもあると認識しています。私たちがサービスを磨き続けるには、今まで以上に幅広い創造力や深い専門性、高い技術力などをもつ多様な人財が求められるということです。

特に、中期事業戦略で掲げている「4つのネットワークの拡大と

育てることと思考の多様性

これまでの人財育成は、主にOJTで経験を積むことに重きを置いていました。経験とは、同一部署で長年の経験を積むことや、会社や部署を異動することのほか、ポジション変更なども含まれます。今後

便利に使いやすいようにという想いを持って、アイデアを出し続け、トライ&エラーを繰り返し、品質にこだわり、サービスを磨き続けてきたからこそ今の世の中に必要不可欠なサービスにまで成長しています。これは、パーク24グループの人財が新しいサービスを生み出す力と磨き続ける力によってサービスを進化させ続けてきた証です。当社グループのサービスは人財が創り上げてきたのです。

シームレス化」を達成するためには、現場を深く理解しネットワークの拡大に寄与する営業やマーケティング、シームレス化を実現するサービスマネジメントやITスキルを持った人財が必要不可欠となります。もちろん、間接的にそれらを支える人財も重要です。これらの人財に共通する重要なことは、自分の軸となり会社に提供できる価値を明確に持ちながらも、広がる山の裾野のように関連する知識や経験を積み上げるということです。こうした人財が同じ目的を持つ共同体として集まり、強力でタッグを組むことでサービスの進化は実現できると確信しています。

も育成において経験が軸であるという考え方は変わりませんが、加えて、より高度な知識を身につけることや、世の中の動きを知ること、知識と経験を結びつけてイノベーションにつながる考え方などを付加

することで、より強い人財に育てる必要があると感じています。また、当社グループの外からの視点に立つことで、改めて当社グループについての理解につながったり、気づきがあったり、それが価値を生む源泉になるとも考えています。例えば、これまでも出向でグループ外の団体で経験を積む従業員がいましたが、この範囲を広げることを今後検討していきます。

さらに、これら一連の取り組みは、私たちが考える多様性の根幹である「思考の多様性(価値観の多様性)」につながると考えています。当社グループは正社員のうち6割程度が中途採用社員と、様々な

人財と会社の理想的な関係性

多様な価値観を持つ人財それぞれがやりがいをもって働くことを、私は「機嫌よく働く」と言っています。私は従業員が機嫌よく働くには、広い意味で働きやすい環境を整えることが重要だと考えています。

まず、その土台にあるのは「安心」です。これは、例えば安定した報酬、ライフイベントをサポートする制度などが挙げられます。2023年10月期から正社員における全域・地域区分を撤廃し、転居を伴う異動をした従業員には赴任手当を支給することとし、2023年5月からは新たに全従業員を対象としてインフレ手当の支給を始めましたが、いずれも安心して働くことにつながる施策です。社長をはじめとする経営陣は「安心して働ける」ということをとても強く意識しています。

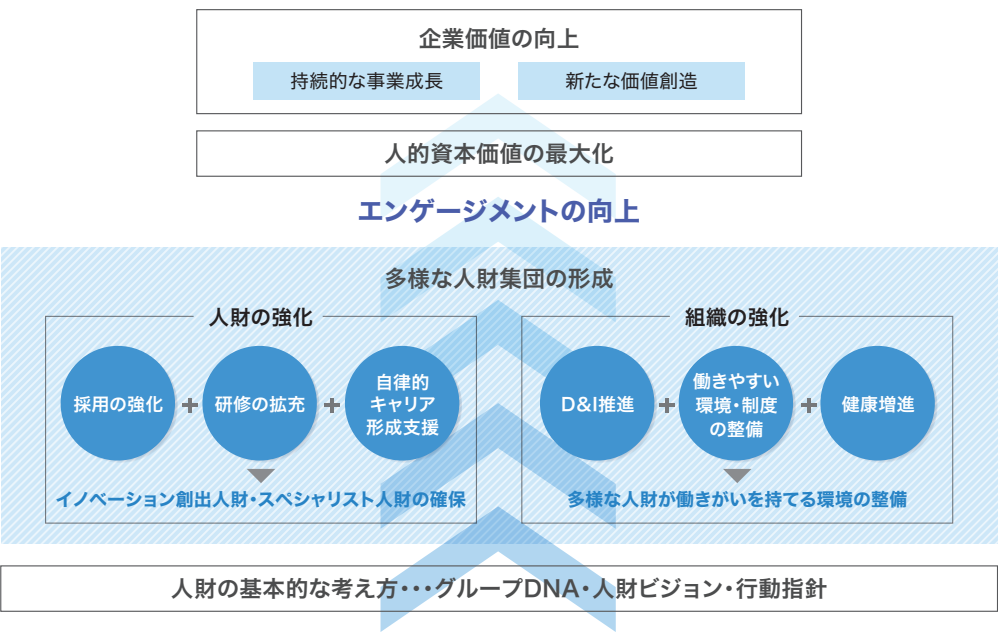
次に大事なことは、パーク24グループに「期待が持てる」ことです。事業や業務の中で新しいことに挑戦して、それを会社が支えてくれ、成功まで並走してくれる。ワクワクすることが身近にたくさん起きてい

バックボーンを持った人財の集合体であり、これは多様な考え方を内包していることを意味しています。この点においては多様性が一定程度確保できているのですが、目に見える女性:男性、国内:海外という多様性については最適解を求め続ける必要があると認識しています。また、これも課題のひとつですが、当社グループにおいて多様性を推進することは強靱な会社をつくり、経済性の寄与につながることを示す必要があります。世の中一般的に推進されているからではなく、当社グループの解を、時間はかかると思いますが継続して探し求めていくことが私の使命の一つと認識しています。

て、自分も関わっていけるんだと分かると必然的に期待が持てるようになります。今も「パーク24グループイノベーション塾(PIA)」(P37参照)を開講していますが、もっとワクワクする多くの仕掛けを創っていくことを考えています。

最後に、最も大事なことは「パーク24グループで働くことが誇り」であることだと私は思っています。何に「誇り」を感じるかは人それぞれです。パーク24グループが目指している姿が誇りだと思っている人もいれば、サービスそのものが誇りである人や制度や環境などに誇りを感じる人もいます。大局的には、パーク24グループという船に乗っていることを自分以外の人に自信を持って語れるかだと思います。私は、全ての従業員に誇りを持って働いてほしいと願っていますし、そうなるように言葉としてのメッセージを発信し続け、目に見えなくてもメッセージ性のある人財施策を実施し続けることを約束します。

「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



財務戦略

環境変化に応じた柔軟な財務戦略で
事業推進基盤を盤石にする

取締役 専務執行役員
佐々木 賢一



「攻め」への転換を支える機動的財務戦略

2020年10月期から始まったコロナ禍によって、当社グループを取り巻く事業環境は目まぐるしく変化してきました。この3年間はワーストシナリオにおける財務リスクを回避することを念頭に、経営状況に合わせた最適な財務施策を遂行してきました。

2020年10月期は、コロナ禍による業績悪化に加えて海外事業に係るのれん等の減損損失を計上するなど株主資本が大きく毀損したため、のれん等の減損損失による株主資本の毀損分については早急な補填が必要と判断し、2020年12月に劣後ローンにより500億円を調達することで、格付上の株主資本を250億円積み上げました。しかしながら、2021年10月期に2期連続の赤字決算となったことにより、株主資本が再び低下しました。一方で、コロナ禍の収束が見え始めていたこと

もあり、業績回復時を見据えた機動的な事業投資資金の確保を目的に、2022年4月に海外募集による新株式を発行しました。これにより約251億円を調達し、株主資本比率は7.9% (2021年10月末) から16.0% (2022年4月末) まで改善しました。

また、2018年10月に発行した350億円の2025年満期ユーロ円CB (以下、CB2018) の償還期限と前述の劣後ローンの期限前弁済期日が近いことを財務課題として認識していたため、負債の長期化および平準化を目的に、2023年2月に新たに2028年満期ユーロ円CB (以下、CB2023) を発行しCB2018の買入消却を行いました。CB2023の発行は、国際的な金利政策の動向を含む金融市場の不透明感を鑑み、できるタイミングで実施することが重要と判断し、海外募集による新株式発行

のロックアップ期間が明けたタイミングで実行しました。なお、商品設計は、将来において適切な資本政策の選択を可能とする柔軟性の高い設計を採用しています。具体的には、ソフトコール条項を付与することで、将来的に資本増強が必要な場合に株式への転換を促進し、資本拡充を図ることが可能となります。また、CB2023の転換価額がCB2018より

中期的財務戦略

コロナ禍で傷んだ当社グループの財務状況は、これまでの財務施策と2022年10月期以降の利益の積み上げにより、順調に回復しています。2021年10月末に7.9%まで低下した株主資本比率は、2023年4月末で19.6%に上昇しました。

中期的な財務目標につきましては従前からお伝えしているとおり、事業規模やリスク等を総合的に勘案し、安定的な事業継続のために必要な財務指標として「2025年10月期末までに株主資本比率30%」を掲げています。確実に毎期の利益を積み増すことで財務指標の達成を図るとともに、経営目標を達成するための成長投資については、当面は、今後の営業キャッシュ・フローおよびこれまでの調達資金の範囲内で賄う方針です。

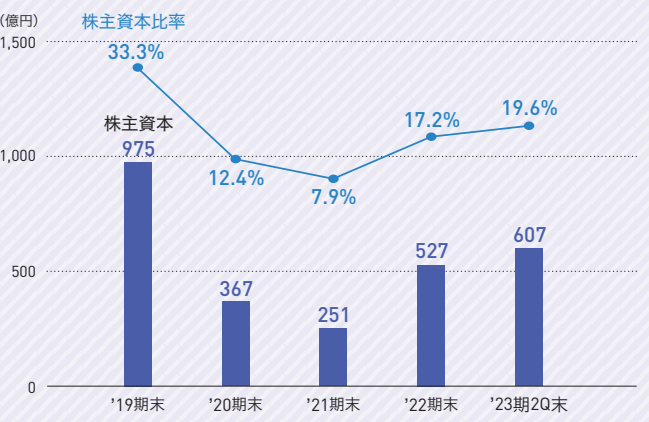
2023年10月期は、第1四半期から順調に利益を積み上げており、今後も業績は回復に向かうと見込んでいます。加えて、これまで取

株主還元方針

当社は、2025年10月期末までに株主資本比率30%を達成し、財務健全性を確保することが経営の優先課題と考えています。株主還元につきましては、「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させていただく」ことを基本方針としていますが、2022年10月期は黒字化を達成したものの、2020年10月期からの2期連続赤字決算の影響は大きく、いまだ十分に財

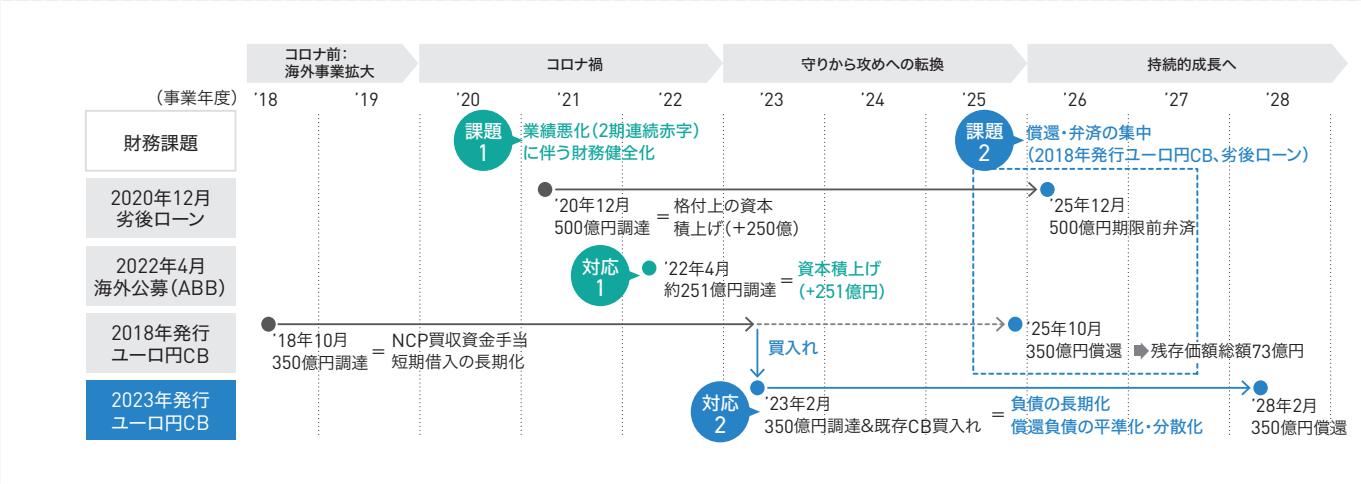
低くなることで株式が希薄化する懸念点に対しては、償還時に額面金額までは現金で決済できる条項 (額面現金決済型取得条項) を付与し、転換による希薄化を一定程度抑制できる設計としています。

り組んできた事業構造改革の効果も期待できることから、コロナ禍前よりも高い水準で利益の積み上げを目指します。

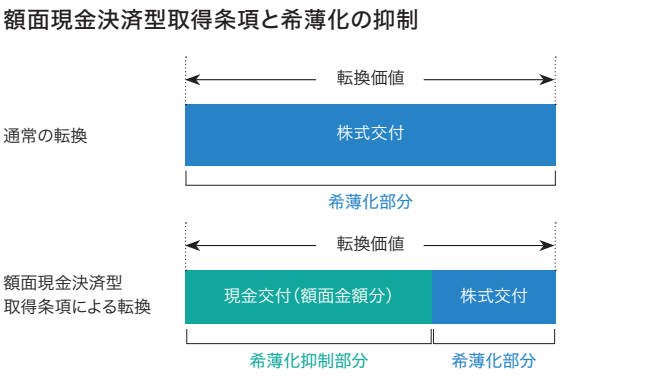


務健全性を確保できていません。従いまして、2022年10月期の配当は無配とさせていただき、2023年10月期計画についても、引き続き無配を想定しています。

全社一丸となって、できる限り早期の財務健全性確保と復配を目指してまいりますので、株主の皆様におかれましては、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。



CB2023発行概要	
発行金額	350億円
年限	5年
転換価額	2,478円
アップ率	15.04% ※ 発行条件決定日 (2023/2/8) の株価終値2,154円
付帯条項	・ソフトコール条項 株価終値が20連続取引日にわたり転換価額の130%以上であった場合、繰上償還できる ・額面現金決済型取得条項 額面相当部分を現金で償還し、転換価額超過分のみ新株発行できる (右図参照)



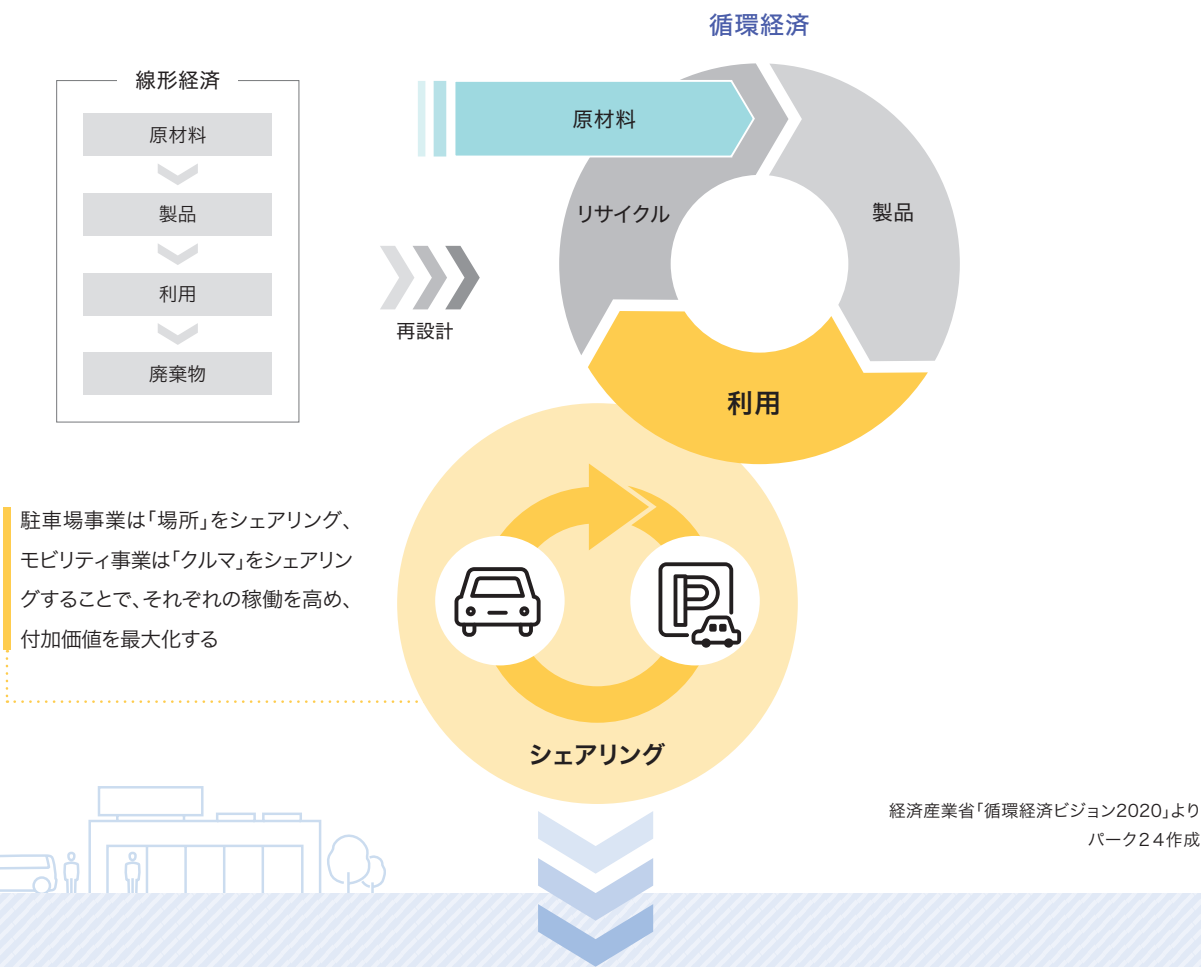
循環経済型ビジネスモデル

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駐車などの環境・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。



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・社会課題を解決する社会価値を創出する。

Times
PARKING

Times
CAR

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「タイムズパーキング(時間貸駐車場)」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。

Times
PARKING

Times
CAR

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。

Times
PARKING

Times
CAR

Times
CLUB

Times
PAY

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。

Times
PARKING

Times
CAR

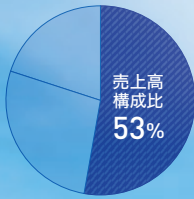
Times
CLUB

Times
PAY

※ 4つのネットワーク…人・クルマ・街・駐車場

駐車場事業国内

2022年10月期 売上高1,538億円



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

サブリース駐車場に注力	収益性の高いサブリース型駐車場の開発に注力
駐車場の開発	- 駐車場の特性に合わせた営業体制（エリアチーム制と法人営業）を構築 - エリアチーム制の採用により地域密着型営業で迅速な案件情報の収集と開発が可能 - 法人営業は大規模法人などに特化し、高度な施設付帯駐車場の開発が可能
解約されにくい駐車場の開発	- 建築に不向きな地型や面積の小さい土地に駐車場を開発 - オーナー様の土地活用の意向を十分にヒアリングし、提案型営業を実施
点在とドミナント化	- 駐車場を点在させることで利便性を高め、稼働を向上 - ドミナント化により価格設定の優位性を保持

サービスの拡充

多様な駐車場サービス	サブリース型をはじめ、管理受託、月極、予約式など多様なサービス形態を展開
利便性を高めるサービス開発	- 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
ブランド価値・認知度の向上	- 規模の拡大による認知度の向上 - ランドマーク的施設に付帯する来客用の駐車場の新規開発を積極的に推進し、ブランド価値を向上

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	新型コロナウイルス感染症等により人々の移動頻度が減少することによる駐車場の稼働低下

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
-----------	--------------	------------------	--------------	-------------

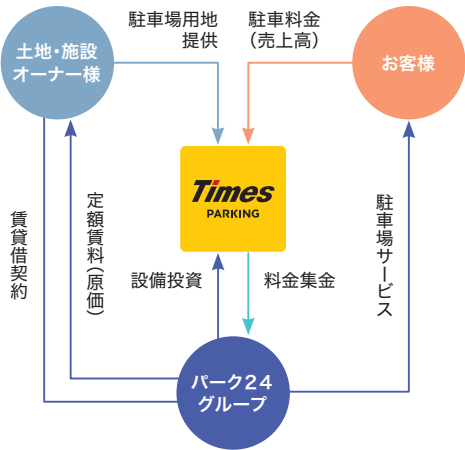
ビジネスモデル

タイムズパーキング

サブリース駐車場は「タイムズパーキング」として、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などを賃借し、ビジネス街から住宅地まであらゆる場所で展開しています。駐車場をご利用になるお客様と、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時間無人時間貸し駐車場
- 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、大都市圏の駐車場の需要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。

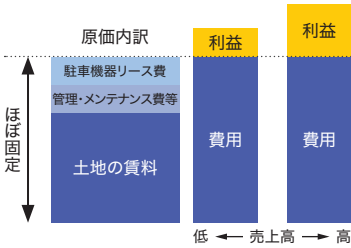
マーケットシェアと特徴

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150万台^{※4}で、そのうち48%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2022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

三大都市圏（首都圏、中京圏、関西圏）における目的地での駐車場需要	駐車場供給（推定）	駐車場法等 ^{※3} で把握された駐車場
2,296万台 ^{※2}	700万台	532万台

※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、小規模な時間貸し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

	駐車場台数(台)	シェア(%)
パーク24グループ	732,868	48.1
A社	251,506	16.5
B社	161,364	10.6
C社	106,872	7.0
D社	87,257	5.7
E社	77,083	5.1
その他	108,257	7.1
合計	1,525,207 ^{※4}	100.0

業績推移と今後の取り組み

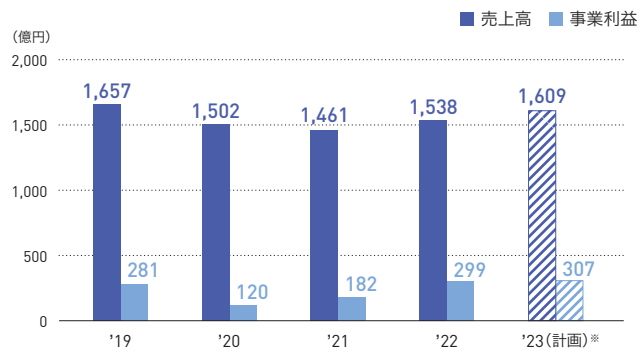
筋肉質化した事業体質を維持したまま規模を拡大し、過去最高益を目指す

2022年10月期は、期初にコロナの拡大とそれに伴うまん延防止等重点措置の適用による行動制限の影響を受けたものの、期末にかけて駐車場の稼働は回復基調で推移しました。また、新規駐車場の厳選開発や不採算駐車場の縮小など、コロナ禍で継続してきた事業の筋肉質化により、事業利益は過去最高の299億円となりました。

2023年10月期は、外部環境の改善が一層進み、駐車場の稼働は

●業績推移

売上高・事業利益



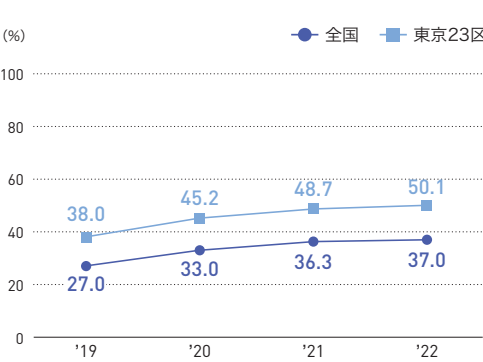
※ 2023年6月14日公表の2023年10月期通期連結業績予想の修正は未反映

デジタル技術が実現する次世代駐車場で、さらに選ばれる駐車場へ

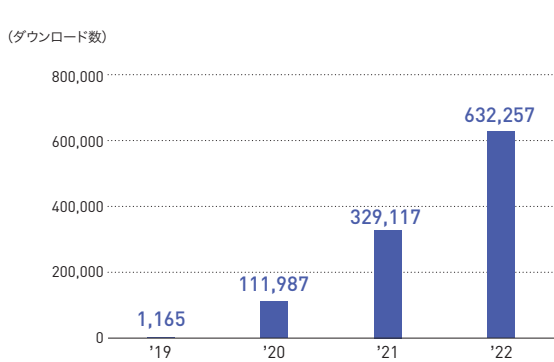
当社グループは、次世代駐車場の実現に向けて、デジタル技術を活用して駐車場サービスの利便性を向上させる取り組みを加速させています。

駐車料金の精算については、従前よりクレジットカードや電子マネー、QRコード決済などのキャッシュレス決済が可能であり、コロナ禍を経てキャッシュレス決済比率は上昇傾向にあります。また、世の中のキャッシュレス決済手段の多様化に合わせ、2022年1月に精算機を使用せずにタイムズクラブアプリのみで駐車料金の支払いが完結するサービスを開始、2023年1月には同アプリに他社決済サービスを連携させるなど決済手段の拡充を推進しています。なお、タイム

●キャッシュレス決済比率の推移



●アプリ登録者数の推移

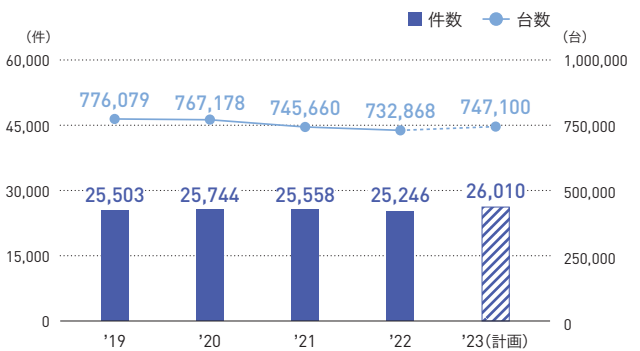


●次世代駐車場のメリット

- 事業面**
 - ・お客様の利便性の向上
 - ・設備投資の抑制
 - ・管理メンテナンス等の運用コスト抑制
- 環境面**
 - ・駐車場解約時の廃棄物量の削減
 - ・自然災害による駐車機器損害の軽減
 - ・被災後の早期復旧

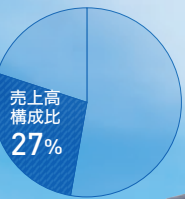
コロナ前の水準まで回復すると想定しています。さらに、これまでコロナ禍で培ってきた厳選開発のノウハウを活かし、エリアの環境に合った開発を行うことで、収益性を維持しながら駐車場の拡大を図ります。また、より簡単に出入庫や支払いが可能な次世代駐車場サービスの構築と、グループ間サービスの連携などを進めることで、さらなる収益性の向上を目指します。

駐車場件数・台数



モビリティ事業

2022年10月期 売上高787億円



2009年から開始したモビリティ事業は、レンタカーとカーシェアの2つのサービスを展開していました。2021年10月期から本格的に2つのサービスを融合させた新しいモビリティサービス「タイムズカー」を展開しています。レンタカーとカーシェアがそれぞれに持っているメリットを活かすことで、お客様にとって本当に便利なモビリティサービスへと進化させるとともに、車両1台当たりの稼働を向上させることで高い収益性を目指します。

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（以下、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併用運用
貸出箇所の増加	● 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	● 会員登録してから15分後には利用できる「スグ乗り入会」やタイムズカーの利用開始時の解錠、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	● 新型コロナウイルス感染症の影響で人々の外出頻度が減少することによる稼働低下

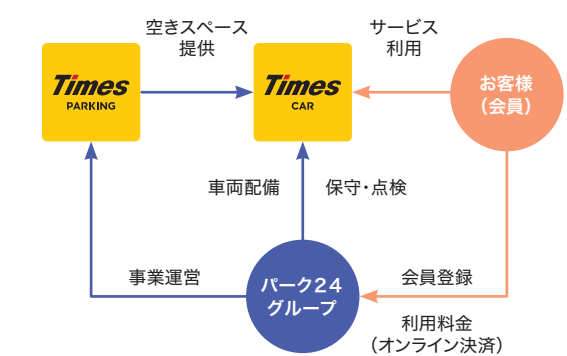
ビジネスモデル

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として急拡大させており、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。

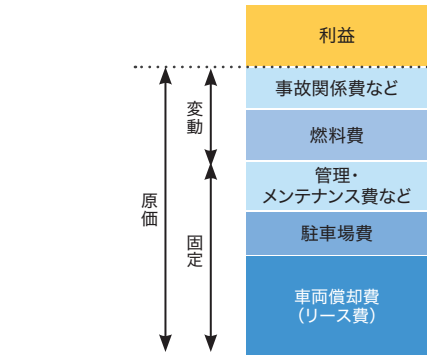
特徴

- 24時間無人でお客様にクルマを貸出すサービス
- 車両はタイムズパーキングを中心に配備（タイムズパーキング以外の外部駐車場への配備も存在）
- 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、車両売却額は売上となる
- 燃料費（ガソリン費）は当社グループが負担



収益構造

- 事業利益においては、タイムズパーキング以外の外部駐車場への配備車両の駐車場費は原価に含む
- 原価の構成は、車両の償却費（一部はリース費）、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割は車両の償却費やタイムズパーキング以外の外部駐車場費などの固定費、約3割は燃料費や事故関係費などの変動費



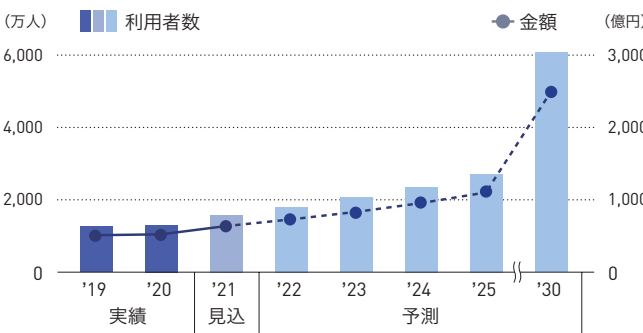
マーケットデータ

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、車両の高価格化や、都市部では車両維持費が家計負担となることが多いことから、「所有から利用へ」「シェアリングエコノミー」の考え方が浸透してきたこと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

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63,455台で、そのうち80%以上のシェアを当社が占めます。また、会員数も当社は2,040千人と、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	53,062	83.6%	2,040.6
A社	5,735	9.0%	321.8
B社	2,591	4.1%	346.6
C社	713	1.1%	46.8
D社	492	0.8%	38.5
E社	400	0.6%	5.5
その他	462	0.7%	47.1
合計	63,455	100.0%	2,846.9

※ 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、2022年10月末時点のタイムズカー台数

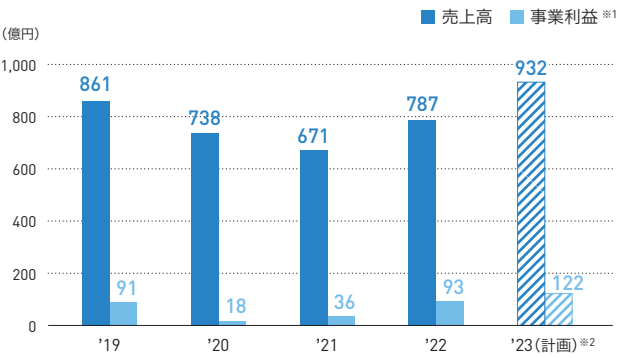
業績推移と今後の取り組み

戦略的な車両配備と増車による台当たり利用料の伸長

2022年10月期は、駐車場事業国内と同様、期初にコロナ拡大に伴うまん延防止等重点措置の適用による行動制限の影響を受けましたが、旺盛な個人需要の下支えにより、タイムズカーの稼働は順当に推移しました。このような中、コロナ禍からの回復を見据え、需要に応じた最適な車両提供を行う運用システムの構築のほか、利便性向上や利用促進施策の推進により、台当たり利用料の改善に努めました。

業績推移

売上高・事業利益



※1 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

※2 2023年6月14日公表の2023年10月期通期連結業績予想の修正は未反映

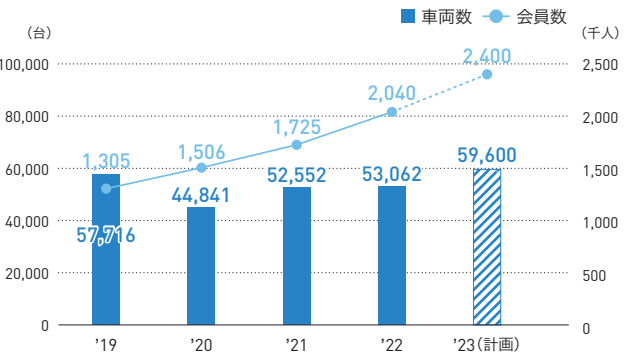
デジタル化の推進によるお客様利用体験の進化

当社グループは、モビリティサービスの拡充と利便性向上を図るとともに、ストレスのない移動環境の実現に向けて様々なデジタル戦略を推進しています。

2022年10月期は、タイムズカーアプリでの解施錠機能とオンラインの即時入会機能をリリースしました。タイムズカーアプリに車両の解施錠機能を付加することで、利用開始・返却時に会員カードをかざす必要がなくなり、アプリ内で車両の検索・予約・利用（解施錠）・精算

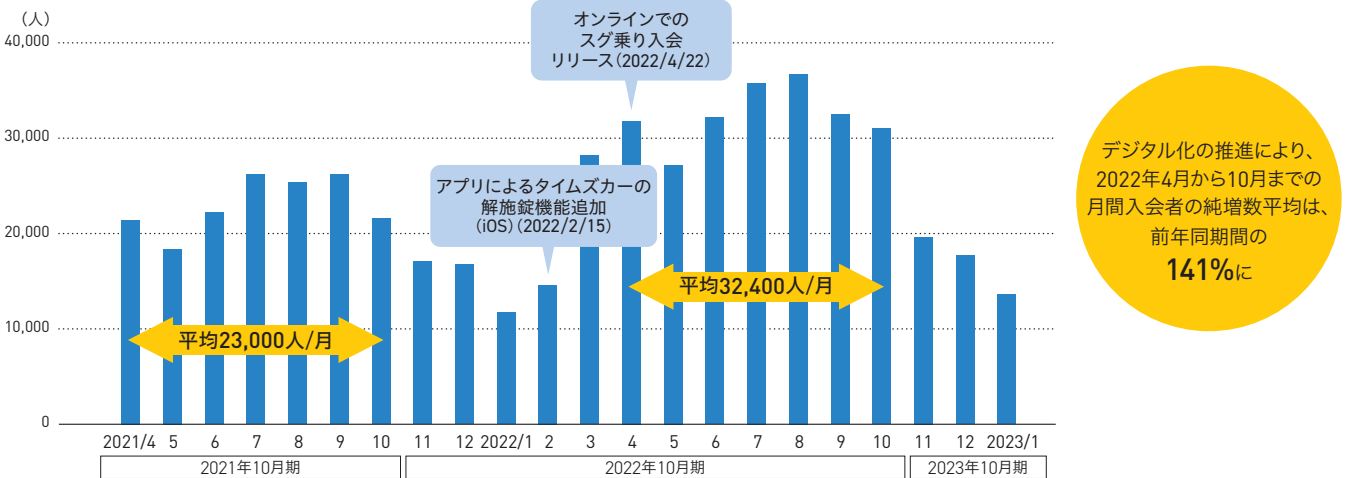
2023年10月期は、加速する会員増とコロナ禍からの観光・出張需要の戻りや、エリア特性に応じて柔軟かつ戦略的に車両を配備することで1台当たりの稼働を維持しながら車両台数を拡大します。また、アプリ等を活用した入会促進施策の推進や利用ニーズの即時の取り込みと利便性の向上により、さらなる会員の獲得および利用拡大を目指します。

車両数・会員数



まですべて完結できるようになりました。オンラインでの即時入会機能「スグ乗り入会」は、入会時の審査に必要な免許証・クレジットカード情報の登録と本人確認の手続きをオンライン化し、最短15分での即時入会を可能にします。これらの取り組みにより、クルマを利用したい時に、即時入会・利用が可能となり、入会手続きにおける離脱や入会直後の利用機会損失の減少が期待されます。なお、これらのサービス機能拡充によりタイムズカーへの入会は従来よりも加速しています。

タイムズカー会員純増数の月次推移



デジタル化の推進により、2022年4月から10月までの月間入会者の純増数平均は、前年同期間の141%に

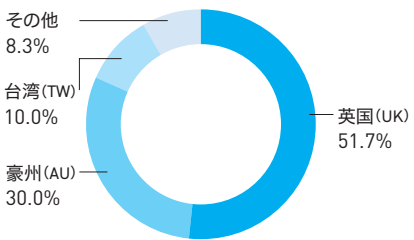
駐車場事業海外

2022年10月期 売上高 579億円



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（2022年10月期）



海外の駐車場件数・台数

地域	件数	台数
英国(UK)	699	204,575
豪州(AU)	480	164,232
台湾(TW)	703	26,503
その他	481	164,581
海外合計	2,363	559,891

2022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、各国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させる - 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	新型コロナウイルス感染症の影響で人々の外出頻度が減少することによる駐車場の稼働低下

事業成長サイクル

運用改善

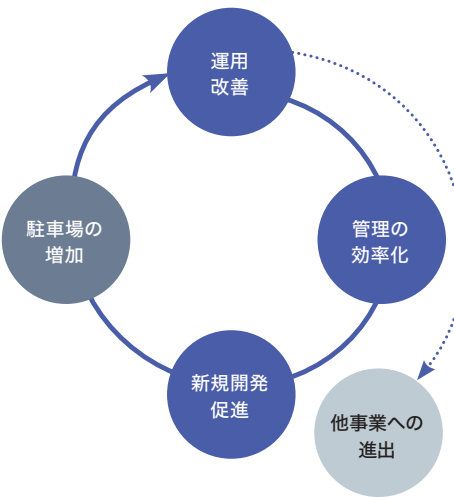
駐車場ごとに収益性を管理できる体制およびシステムを整え、駐車場の収益性を高める

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

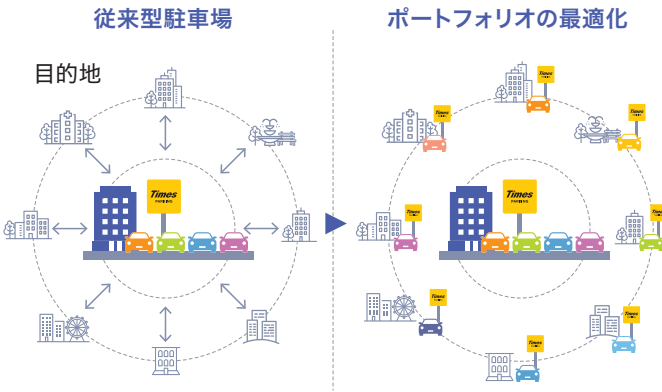
従来の長期契約の駐車場に加え、短期契約駐車場を増加させることで、エリア需要の変化に応じて柔軟に駐車場サービスを提供可能に

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、お客様は目的地により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を構築し、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、精算機の削減により現金回収やメンテナンスコストも削減
- 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、安全でキレイ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国の環境に合わせてカスタマイズすることで事業成長の機会は十分にあると考えています。

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	台数	備考
Indigo Group（フランス）	Indigo PARK	2,720	約1,300,000	欧州、北米、南米10カ国で展開
SP Plus Corporation（米国）	SP+ Parking	約3,000	約1,800,000	北米を中心に展開
APCOA Parking（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3,300	約640,000	欧州10カ国で展開
Wilson Holding Company（香港）	Wilson Parking	約1,285	約680,000	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・台数は非開示）
パーク24グループ（日本）	タイムズパーキング、SECURE PARKING、NATIONAL CAR PARKS	27,609	1,292,759	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

※ 各社ホームページより2022年10月末時点当社調べ

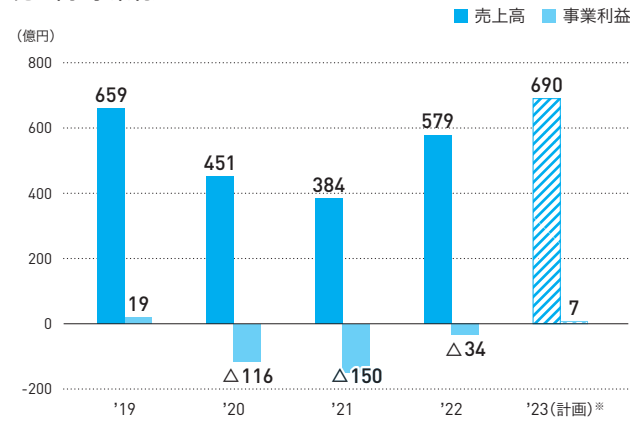
業績推移と今後の取り組み

「各国版タイムズパーキング」の開発を加速、事業利益黒字化を目指す

2022年10月期は、事業を展開する各地域でコロナの拡大により在宅推奨等の行動規制があったものの、徐々にその影響は緩和され、ロックダウンや行動制限の撤廃に伴い駐車場の稼働は堅調に推移しました。このような中、英国をはじめ、展開各地域において、土地オーナー様との個別の話し合いを通じた解約や賃料改定によるコスト構造の見直しや、管理・メンテナンスの効率化等の駐車場運営コスト削減を積極的に推進し、事業の筋肉質化を進めました。

・業績推移

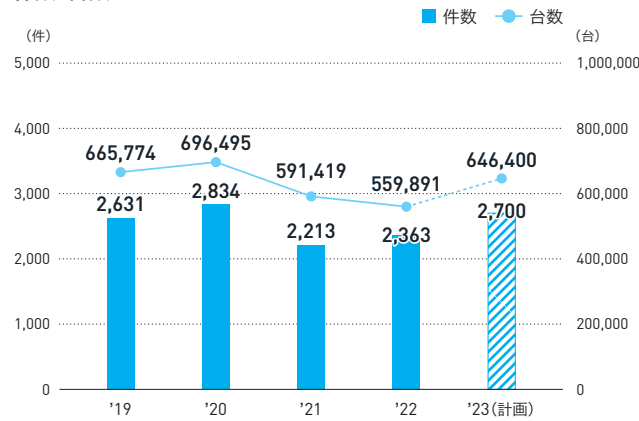
売上高・事業利益



※ 2023年6月14日公表の2023年10月期通期連結業績予想の修正は未反映

2023年10月期は、これまで進めてきた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、各国の駐車場需要環境に最適化した短期契約駐車場「各国版タイムズパーキング」の開発を促進・量産化することで、早期の黒字化に努めます。また、コロナ禍で急速に進んだキャッシュレス決済への対応を引き続き推進し、サービス内容の充実によってお客様の利便性と満足度向上を図ります。

件数・台数



キャッシュレス決済サービスの進化による利便性と収益力の向上

事業展開している海外各地域は、日本に比べてキャッシュレス化が進んでいることに加え、コロナ禍で現金に触れないサービスが求められるようになったことから、キャッシュレス決済が可能な駐車場を拡大しています。

英国においては、決済アプリと車番認証カメラの連携により、事前にアプリ登録した車番とクレジットカードの情報をもとに駐車料金を完全自動精算するサービス（AutoPay）を開始しました。お客様は駐車料金支払いの手間がなくなることで利便性が向上し、当社グ

ループは精算機の現金回収やメンテナンスコストが削減されるほか、駐車料金の支払い忘れによる売上機会損失の防止や、支払い忘れの追跡・請求といったバックオフィス業務の負担軽減を図ることができます。

今後も海外各地域において、アプリを軸とした新しいサービスを開発することで、サービスの利便性を追求するとともに収益力の向上を目指します。

・英国における完全自動精算サービス（AutoPay）



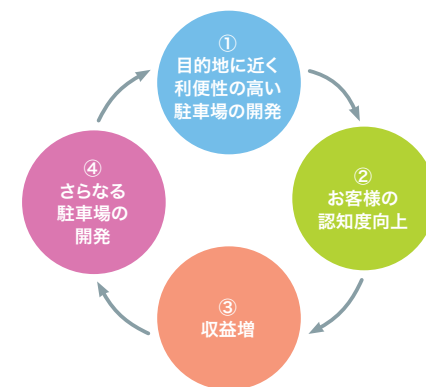
特集

各国版タイムズパーキングを、駐車場事業海外の収益力向上のドライバーへ

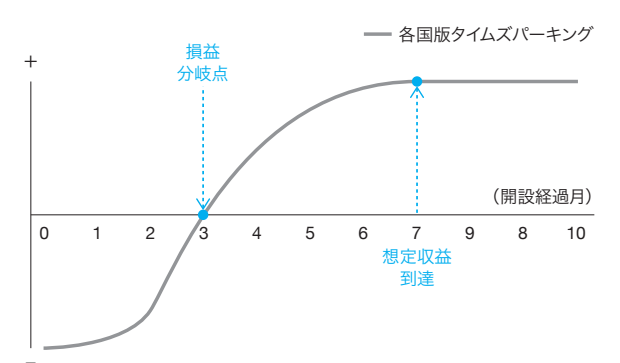
従来の海外の駐車場におけるサブリース契約は、国内の契約期間は基本2年であることに比べて、契約期間が長期間におよびます。各国版タイムズパーキング（以下、各国版TP）は、国内タイムズパーキング（以下、国内TP）と同様に契約期間が2年程度と短いことが特徴です。そのため、街の変化や需要に合わせて柔軟な駐車場の開発が可能となります。お客様の目的地に近い便利な駐車場を多く開発・点在させ、お客様の認知度および利便性を高めることが収益増加につながり、一巡して開発の投資原資となる好循環を実現させます。なお、各国版TPは設備投資額が少額なことから開発してからの立ち上がりが早く、英国においては、損益分岐と想定収益への到達期間は、国内TPと同水準の実績となっています。

当社グループは、展開地域において各国版TPを積極的に拡大し、長期契約かつ大型駐車場に偏った事業ポートフォリオを最適化し、駐車場事業海外の収益力を向上させていきます。

各国版タイムズパーキングの開発と収益増へのサイクル



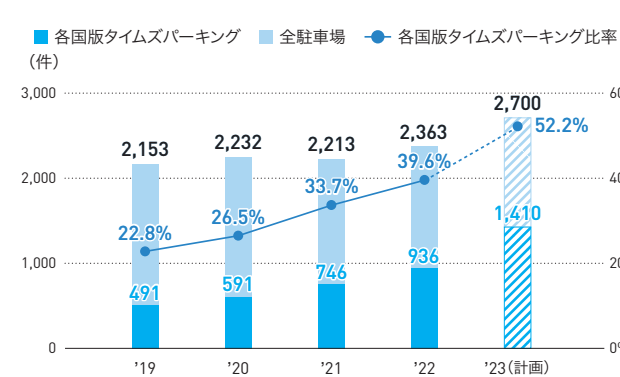
各国版タイムズパーキング（英国）の立ち上がり実績



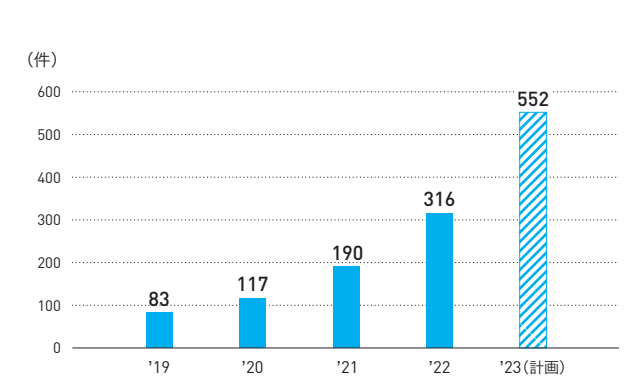
各国版タイムズパーキングの開発進捗

事業展開している海外各地域の多くは、土地および駐車場は長期契約することが一般的であり、短期契約は珍しい手法です。各地域の土地オーナー様からは、土地を機動的に有効活用できる手段として受け入れられており、各国版TPの引き合いは好調に増加しています。各国版TPは、コロナ禍で一時的に開発ペースが鈍化したものの、2022年10月末では936件とコロナ前（2019年10月末）の約2倍となっています。なお、2023年10月期は552件の開発をし、10月末で1,410件とする計画です。

海外駐車場における各国版タイムズパーキング比率の推移



各国版タイムズパーキングの開発件数の推移

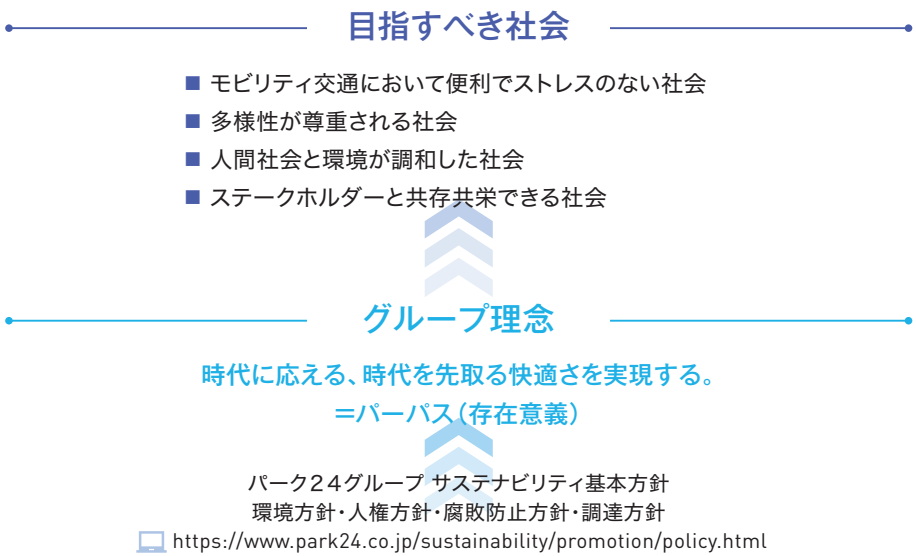


サステナビリティの推進

サステナビリティの位置づけ

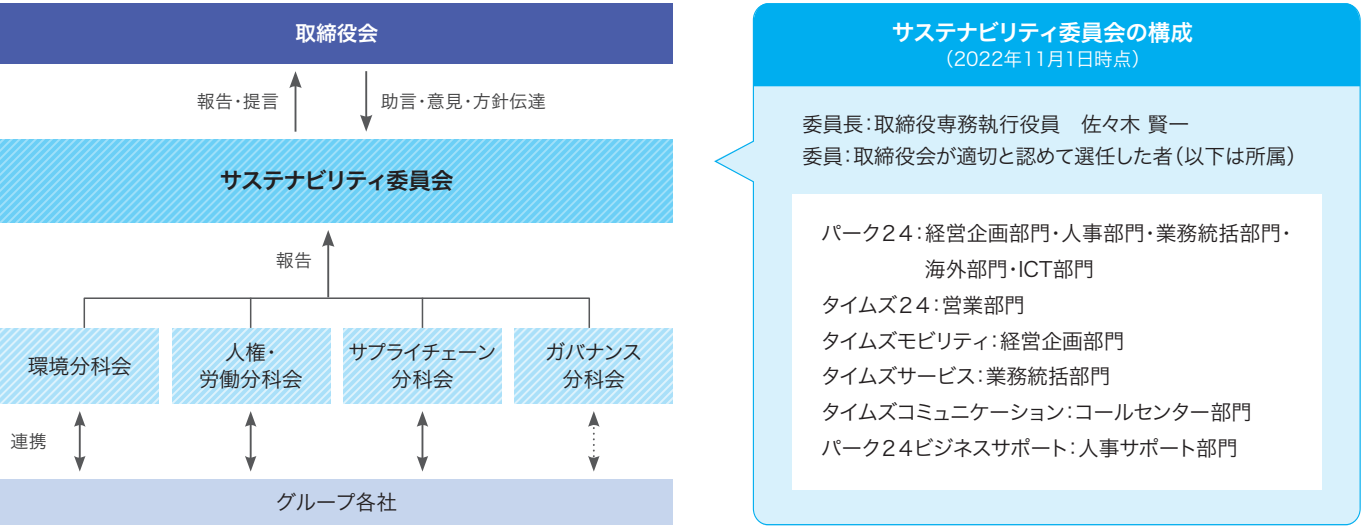
パーク24グループは、グループ理念「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」のもと、社会価値と経済価値の同時創造を行うことで持続可能な社会の実現を目指します。将来にわたって、駐車場事業、モビリティ事業を拡大・成長させることで経済価値を持続的に創出しながら、各事業活動そのものが環境・社会課題の解決により密接につながるように取り組みを進めていきます。

今後も、交通インフラサービス企業として、人々の移動をより快適にするサービスを提供し続けるとともに、環境・社会課題の解決を図ることで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



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、取締役専務執行役員 佐々木賢一が委員長を務め、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」「サプライチェーン」「ガバナンス」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。



2022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 全8件 - その他、報告件数 全34件 ※ 必要に応じ、サステナビリティ委員会メンバーが取締役会に出席し、説明を実施

2022年10月期 サステナビリティへの取り組み

2022年10月期は、サステナビリティ委員会を中心として、2021年12月に定めたマテリアリティの解決に向けた各種基盤づくり等を推進しました。2023年10月期は、それぞれの取り組みの深化および領域拡大に努めることで、サステナビリティ活動の高度化を図ります。

参考

マテリアリティ <https://www.park24.co.jp/sustainability/materiality/issues.html>
サステナビリティに関する中長期目標 <https://www.park24.co.jp/sustainability/materiality/goals.html>

分類	項目	2022年10月期の取り組み	今後の課題	詳細
全般	① マテリアリティの特定、中長期目標設定	・5つのマテリアリティ(経営上の重要課題)の特定とサステナビリティに関する中長期目標の設定	・ステークホルダーとの対話による共有 ・ブラッシュアップ	
環境 (E)	② TCFD提言への賛同表明	・TCFD提言(ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標)に基づく分析の実施(国内事業) ・TCFD提言に沿った分析結果の開示	・移行計画の検討 ・TCFD提言に沿った分析の再検討	P34
	③ EV、EV充電器の導入検討	・方針検討と、グループ横断的な推進に向けた体制整備 ・実証実験開示	・サービス設計等、具体施策の検討・実施	P33
	④ CO ₂ 排出量の把握	・Scope1-2の実績開示(国内)	・Scope2の精度向上 ・Scope3の把握および開示	P32
社会 (S)	⑤ 人権デューディリジェンスの実施	・国内従業員向け人権デューディリジェンスの実施、相談窓口の運営 ・分析・評価の開示	・実施対象の拡大	P36
	⑥ D&Iの推進	・D&I研修の実施 ・育児休暇取得推進に向けた制度設計 ・実施事項の開始	・多様性促進のための社内啓蒙、さらなる施策の実施	P37
	⑦ 健康経営の推進	・健康経営優良法人に3年連続選出(2022年3月)	・従業員の健康増進に向けたさらなる施策の実施	P39
	⑧ 取引先へのサステナビリティ推進	・取引先へのCSR調達アンケート(SAQ)の実施	・カバー範囲の拡充 ・取引先の定期的モニタリングと意識向上	P41

脱炭素社会に向けた取り組み

当社グループは、「環境負荷低減への貢献」と「資源の有効利用」のテーマを設定し、様々な施策を展開しています。

CO₂排出の状況と主な対策

現在、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ごとのCO₂排出量の把握を進めています。まずは国内事業について現状把握の精度を高め、CO₂削減のための施策を検討していきます。

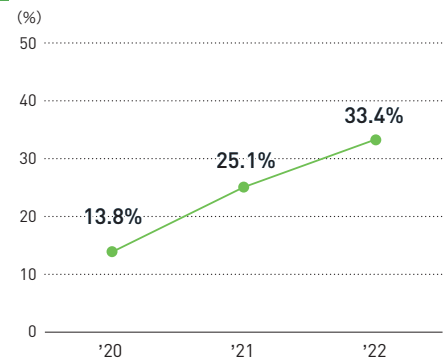
国内事業におけるCO₂排出内容と排出状況

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縮小により、駐車場サービスとモビリティサービスの稼働が回復し、これに伴いCO₂排出量も増加しましたが、保有車両における電動車（HV+EV）の割合が増加したことで、モビリティ車両の1km走行距離当たりCO₂排出量は減少しました。

区分	主なCO ₂ 排出内容	'21	'22	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	155,689	112.0%
Scope2	駐車場・事業所の電力消費	31,022	35,097	113.1%
Scope1+2 合計	—	170,080	190,786	112.2%

※ 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
※ 現在、Scope3も含めた、当社グループ（国内）のCO₂排出量の把握を推進

電動車（HV+EV）率の推移



※ 電動車数の推移につきましては、P58-59「10年間の事業データ／非財務データ」ご参照

主な環境負荷低減、資源の有効利用に向けた取り組み

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（25年10月期以降） - 自社保有物件の電力を再エネ調達に転換 - 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	- EVおよびHV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 - オフィス電力を再エネ調達に転換 - 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、事業特性上、電気自動車（以下、EV）をはじめとすZEV（Zero Emission Car）への対応は必須であると認識しています。しかしながら、EV車体価格や急速充電器の本体価格が高額であることや、国内におけるEV普及率が極めて低いことなどから、現状の「タイムズカー」におけるEV導入は、世の中の動向に合わせて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、EV普及促進に貢献してまいります。

モビリティサービスに電気自動車「bZ4X」導入

タイムズカーは、2019年に「リーフ」（日産自動車）、2023年に「bZ4X」（トヨタ自動車）を導入し、現在123台（2023年4月末）のEVを運用しています。EVは普通充電における充電時間が長いことや貸出に際してインターバル時間が必要であることから、タイムズカーにおける最適運用を検証しながら、台数を増加しています。タイムズカーをご利用いただくお客様にEVを気軽に体感いただける機会を提供し、EVを身近な存在として認識いただくことで国内のEV普及に貢献すると同時に、自動車メーカーのEV動向に合わせて、モビリティサービスにおける拡充を図っていきます。

EV充電サービスの推進

当社グループは、EV充電器の拡充はEV普及の一助になると考えており、サステナビリティに関する中長期目標のひとつにEV充電器に関する事項を掲げています。これに伴い、2023年2月に、駐車場サービスを提供するタイムズ24株式会社を中心とするEV充電サービスに関するプロジェクトチームが発足しました。本プロジェクトメンバーにはグループ各社の主要メンバーが参画しており、多角的な視点からサービス設計をしていきます。今後、EV充電サービスと駐車場サービスの親和性や設置場所の検証、EV充電サービスの利用動向を測り、EV充電サービス設計と実現を目指します。

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されたロック板（フラップ）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で、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るほか、当社グループの専用HPでユーズドカーの販売も行っています。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則った日常点検を実施しており、再利用しやすい良好な車両コンディションを維持したまま売却しています。



トヨタ自動車 バッテリー電気自動車「bZ4X」

プロジェクトメンバーの所属

グループ会社	機能	部 門
タイムズ24	● 駐車場サービスの提供	● 商品開発
タイムズモビリティ	● モビリティサービスの提供	● 事業部 ● 経営企画
タイムズサービス	● 各サービスの管理・メンテナンス	● 業務推進
パーク24	● ICT関連全般	● ICT ● データアナリティクス ● モビリティ研究所



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・社会に係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、取締役専務執行役員 佐々木 賢一が委員長を務め、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部門が連携して、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、定期的な気候変動関連リスク・機会の見直しはリスク管理委員会を中心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っていると考えています。

指標と目標

当社グループは、2021年12月にパーク24グループの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)に関する目標は以下のとおりです。

テーマ	2030年の中長期目標または方針
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率と同等もしくは上回る新規導入車両EV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モビリティ車両の1km走行距離当たりCO ₂ 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転換
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



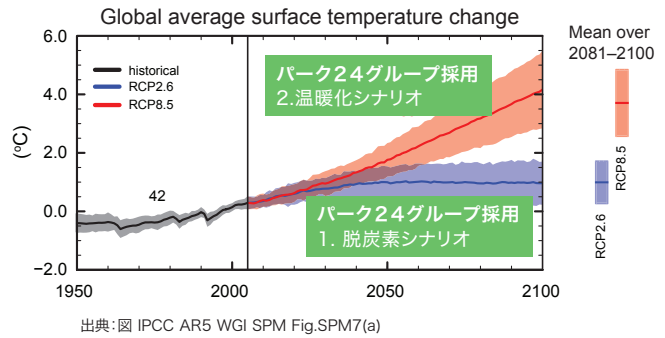
戦略

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。



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	異常気象の激甚化	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
		業界／市場	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
			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	異常気象の激甚化	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。

事業	主な対応策
駐車場	①EV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(フラップレス等)を推進 ④異常気象の激甚化に対するBCP強化の推進
モビリティ	①EVの普及動向に注視しながら、サービスへのEV導入を推進 ②EV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異常気象の激甚化に対するBCP強化の推進

人財 HUMAN RESOURCES

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。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

2022年10月期は、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項目を人権リスクと特定し、深刻度と発現可能性を分析・評価した結果、いずれの人権リスクも低い評価となりました。低評価の中でも今後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ます。また、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。

なお、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。

▶ 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・再評価し、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。

人財の強化

当社グループは、従業員は価値創造の源泉となる重要な資本であり、企業の持続的成長には従業員一人ひとりの成長が必要不可欠という考えのもと、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育成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。

研修の拡充

イノベーション人財の育成

・「パーク24グループイノベーション塾(PIA)」の開講

2021年10月期から、新規事業創出の着眼力と思考力の養成を目的としてPIA(PARK24GROUP Innovation Academy)を年2回を目安に開講しています。講座受講はグループ従業員を対象に公募し、書類審査をもって選出されます。選出された従業員は、新規事業の企画立案に向けて約半年間、社外講師による座学研修や個人メンタリングなど月1〜2回の講義を受け、最終的に経営陣へ事業企画案のプレゼンテーションを行います。2023年10月期から、4月に新設されたパーク24株式会社新規事業推進室による実現に向けたバックアップ体制の強化を図っています。一連の取り組みの結果、企画案の中から実際にサービス化が決定した案件もあります。当社グループでは、企業価値向上に向けたイノベーション創出人財育成への取り組みを継続していきます。



サービス化が決定した従業員より

挑戦できる風土を実感

タイムズ24(株) 千葉支店 開発営業部 鈴木 健斗

駐車場サービス、モビリティサービスに次ぐ収益の源泉となる新規事業の創造や、他社との差別化を図るサービスを生み出すことが、当社グループの持続的な成長に必要と感じPIAに応募しました。PIAで提案したのは、駐車場の貸切問い合わせのWeb化です。私は、常々、駐車場の貸切利用への問い合わせが電話のみだったことに、お客様目線では不便があり、当社にとっては売上伸長の可能性があると感じていました。そのため、Webで問い合わせする仕組みを立案し、サービス化まで進めることができました。

PIAを通じて、新しいサービスを具現する方法やプロジェクトの進め方といった0から1にする過程を経験できたことが自分の成長につながったと実感しています。そして、当社グループには、声をあげて挑戦できる風土や、挑戦をサポートしてくれる環境があることも実感できたことは自分の中で大きな財産になっています。駐車場開発という現場にいるからこそ提案できることがあり、提案を実現できる社内環境を十分に活用し、今後も新しいサービスや改善を提案し続け、実現に向けて行動していきます。



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の育成を目的に、部長以上の管理職を対象とした研修を実施しています。2022年10月期は外部講師を招いた研修などを11回開催し、総勢100名が参加しました。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。

自律的キャリア形成

キャリア形成支援研修の実施

当社グループは、従業員のスキルアップに投資すると同時に、従業員自らも将来なりたい姿を見据え、自己研鑽して知識やスキルを習得していく必要があると考えており、従業員自らが考え、行動に移す機会を提供するためのキャリア形成支援研修(Self-investment Program)を実施しています。外部リソースによる講義やグループワークを通じ、主体的なキャリアプラン立案と、それに伴う自己投資への意識醸成を促進しています。2023年10月期から、国内各拠点において400名以上を対象に実施しています。

組織の強化

当社グループは、多様な人財が働きがいを持ち、個人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には、働きやすい環境が重要であると考えています。さらに、働きやすい環境に重要な要素は「風土」と「制度」であることから、D&I推進、働きやすい環境・制度の整備、健康増進を掲げ、重点的に取り組みを進め、組織の強化を図ります。

D&I推進

当社グループは、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)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D&Iを推進するために、5つのマテリアリティの中に多様な人財の活躍推進をテーマとして設定し、グループ行動規範ガイドブックに多様性尊重のための具体的な行動指針を記載しているほか、2022年10月期にグループ人事本部内にD&Iに関する専門部署を設置し、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。

グループ行動規範ガイドブック <https://www.park24.co.jp/company/governance/compliance.html>

D&Iの社内浸透

D&I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、D&I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、育児・介護に関する相談会やセミナーの実施、社内イントラ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D&I相談窓口の設置など、制度・支援の拡充にあわせて社内への浸透促進も強化しています。

参考 D&Iに関する取り組み結果データはP58「非財務データ」をご参照

社内イントラ掲載のコンテンツ一覧

1	人権とD&I 知って、考え、行動しよう！
2	人権の尊重について考えよう！
3	考えよう！男性の育児休業
4	一緒に「人権の尊重」を考えてみよう！
5	「Well-being（幸福）」の考え方を学ぶ
6	「介護」について考えよう！
7	パーク24グループ各社のD&Iに対する取り組み
8	パーク24グループの“女性活躍”

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、職種に合わせた柔軟な勤務形態を採用しています。また、育児・介護・傷病や通学など個々人の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、特別な事情の際に、失効した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「ストック休暇制度」なども設けています。個人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、従業員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「ベビーシッター支援制度」を導入しており、2022年10月期は、育児休業の一部を実質有給化する「ベビー休暇」を新たに導入し、2023年10月期は、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「不妊治療と仕事の両立支援制度」を試験的に開始しています。

介護に関しては、これまで育児と異なり実態を把握することが困難であったことから、2022年10月期に初めて「仕事と介護の両立に関するアンケート」を実施し、従業員が抱えている悩みを解消するため「仕事と介護の両立支援セミナー」を実施しました。今後、実態にあわせて各種支援制度を整えていきます。

外部からの評価

えるばし認定

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3段階中最高位の3つ星のえるば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社が取得しました。



えるばしマーク



くるみんマーク

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当社グループにおける経営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

外部からの評価

健康経営優良法人

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、パーク24(株)を含むグループ7社が4年連続で認定されました。

スポーツエールカンパニー

従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業に対して、スポーツ庁が認定するスポーツエールカンパニーにパーク24(株)を含むグループ7社が2年連続で認定されました。

	'20	'21	'22
1) 健康診断			
健康診断受診率	100.0%	100.0%	100.0%
有所見者率	51.4%	49.6%	53.8%
2) ストレスチェック			
受検率	79.1%	84.8%	88.9%
高ストレス者率	9.0%	11.1%	11.5%
3) プレゼンティーズム			
5段階評価のうち3段階目の全国平均レベルに相当			



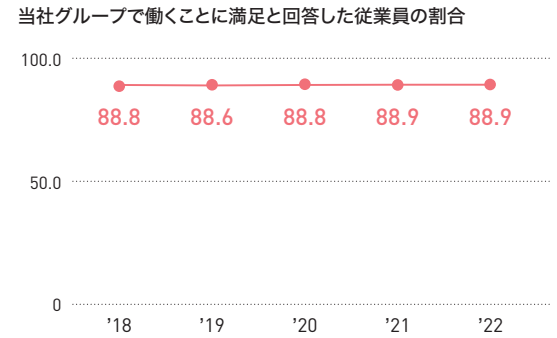
従業員エンゲージメントの向上

当社グループは、従業員意識調査としてキャリア・エンゲージメント・サーベイ(CES)を毎年1回実施しています。調査結果は、取締役をはじめとする経営層に報告するとともに、人財の強化や組織の強化につながる施策を実施する一助としており、エンゲージメントの向上に活用しています。

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

2022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、前回調査から変化なく、その他全ての設問とあわせて分析した結果、「キャリア、働き方」に関する対策が必要との結果が得られました。改善施策の一つとして、これまで、転勤可能な「全域型」と一定エリアの事業所で勤務する「地域型」に分類し、報酬体系に反映していましたが、この分類を廃止し、転勤時は別途手当を支給することに変更しました。

当社グループは、今後もCESと調査結果への対応施策を継続して実施し、従業員一人ひとりが高い意欲を持ち、能力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。





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。

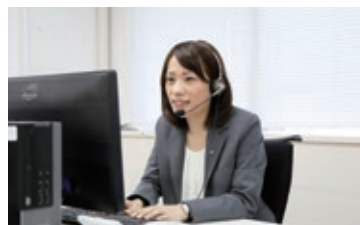
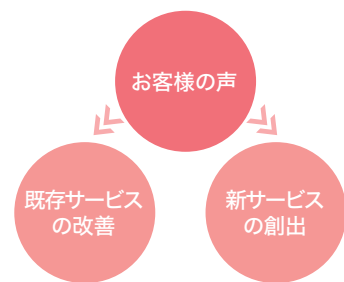
お客様への責任  <https://www.park24.co.jp/sustainability/society/customer.html>

お客様満足度向上に向けた取り組み

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を通じてお客様の声を集めニーズを把握することで、真に求められるサービスの実現を追求しています。

コンタクトセンターの品質向上

当社グループのコンタクトセンターではマニュアルを策定し、お客様のお問い合わせを正しく理解し、正確に情報提供することに努めています。また、お客様のご意見・ご要望を集める手段として、「コンタクトセンターの品質」に関するアンケートを実施しており、ご指摘いただいた内容を改善することで、サービス品質とお客様満足度の向上を図っています。



お客様の声をもとに実現したサービス

当社グループの駐車場サービスやモビリティサービスの多くは無人で運用されていることから、コンタクトセンターなどを通じていただいたお客様の声により日々進化しています。これらの進化は、お客様の利便性向上のみならず、当社グループの管理コスト低減にもつながっています。

駐車場サービス

● カメラ式駐車場の展開 (2022年11月)

商業施設などのパートナー企業様からご要望が多かったことから本格的に展開しています。駐車場の出入り口に車番認証ができるカメラを設置することで駐車車両を管理することができるシステムで、入庫・出庫による渋滞の緩和につながるほか、車両ナンバーの活用による幅広いサービスの実現が可能になります。

● 予約式駐車場「タイムズのB」の展開 (2016年8月)

「駐車場を予約したい」という多くのお客様からのご要望をもとに実現しました。「タイムズのB」は、空いている土地スペースを有効活用したい方と、外出先などで確実に車をとめたいドライバーの方をマッチングする会員制の駐車場予約サービスです。

モビリティサービス

● ドアオープン機能 (カード: 2015年4月/アプリ: 2022年2月)

車両返却後に忘れ物やライトの消し忘れに気づいた場合、会員カードをカードリーダー部分にかざす、もしくはタイムズカーアプリのアプリ解錠機能を使用することで、1回だけドアの解錠・施錠をすることが可能です。

● 入会手続きのWeb化 (2019年3月)

タイムズカーでは、お客様属性やライフスタイルに合わせ、様々な入会方法をご用意しています。特に、法人のお客様からご要望が多かった「入会手続きのWEB化」は、入会手続きをWEBで完結することで手続きが簡単になり、利便性向上と新たな会員獲得にもつながりました。



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。



「パートナー企業カンファレンス」でのサステナビリティ委員のエンゲージメントの様子

2 お取引先様とのエンゲージメント

2022年10月期は、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」(ロードサービス協力企業対象)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ました。なお、2022年開催のパートナー企業カンファレンスは、2日間に分けて開催し、計468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)を実施しています。2022年10月期に実施したSAQでは、ご協力いただいたお取引先様において特に大きなリスクは確認されませんでした。

実施フロー



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

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ました。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に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。

社外取締役鼎談

持続的な企業価値向上を支えるための コーポレート・ガバナンス

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3名に2022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向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。



経営を監督する役割について

長坂

まず、取締役会においては、経営の根幹となる経営戦略や経営計画の決定といった重要事項は決議までの間に複数回議論していますし、決議後のフォローアップも報告事項として適切になされています。アジェンダ(議案設定)も含めて、取締役会の実効性は機能していると評価できますし、年々向上していると感じています。

据えてスキルマトリクスを適切に見直し、必要な機能を補っていくことで、さらにガバナンス体制を強化していくことが重要だと考えます。

長坂

社外取締役の個々の専門性を活かすと同時に、パーク24グループの事業をより深く知ること、正しい監督ができるとも思っています。そのため、前期(2022年10月期)はグループ各社の執行役員をはじめとする上級管理職層とのコミュニケーションを図る場として社外取締役ミーティングを実施しました。今期(2023年10月期)は、コロナ禍の影響でやむを得ずできていなかった海外各国の視察を行う予定です。海外各国はコロナ禍から抜け出しつつあり、海外事業の業績も回復してきていますが、今後の事業成長に向けての戦略やその実現性など、重要な検討事項が多くあるので、実際に現地の執行メンバーとコミュニケーションを図ることで各国の状況や戦略を理解した上で、監督に当たることが価値があると確信しています。

大浦

企業経営の監督には、リスク管理の観点もあります。前期(2022年10月期)は、ステークホルダーの皆様にご心配をおかけした東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に関する事案について社内調査委員会を設置、調査を進めました。諸状況を総合的に判断して社内調査委員会とし、社外取締役を中心に外部弁護士をアドバイザーとして構成しました。最も留意したのは組織の独立性をしっかりと保ち、調査過程においてはいかに透明性・客観性を持たせるかという点でした。そして調査の結果は当社役職員の贈賄への関与は認められないとして、株主総会や企業サイトで報告しています※。委員会メンバー全員が納得して報告書を提出できたことはガバナンスにおける一つの成果であったと認識しています。

※ ご参考「東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に関する社内調査委員会の調査結果について」
<https://www.park24.co.jp/news/2023/01/20230126-1.html>

丹生谷

議案設定に関しては、2021年10月期から継続して重要課題となっている海外事業や、近年増えているサステナビリティに関する事項について議論が活発化している点も評価できます。社外取締役として各人が経営全般を監督する役割は強く認識していますが、私たちは各々の経験やバックグラウンドが異なることから1つの議案に対する視点が違っていることもあり、各々のスキルや強みが相互補完的に作用して、より強い監督ができていると実感しています。今後は、会社の将来を見

取り組みを加速するサステナビリティ

丹生谷

サステナビリティに関する議案についても、決議の前段階から事前に報告があがるので、私たちの意見を十分に反映することができています。今後は、理解を深めることも含めて、社外取締役がサステナビリティ委員会に参加したり、委員会メンバーとのコミュニケーションの場を持つなどが必要かと思っています。私は法律事務所ではサステナビリティ委員会に所属していますし、ダイバーシティや、弁護士として人権の観点からもアドバイスできることもあるかと思います。

長坂

サステナビリティへの取り組みは、社会への責任という観点もありますが、株式市場はもとより、人財観点における就職・転職市場においても、積極的でない会社は今後選ばれなくなっていくので非常に重要です。投資家の皆様との建設的なコミュニケーションを継続し、ステークホルダーの皆様当社グループを選んでもらい続けるためにも、今後さらに取り組みを強化するべきだと考えます。我々社外取締役も率先して理解を深めることで、適切な監督機能を発揮していきたいと考えます。

大浦

全く同感です。環境・社会の持続可能性の追求と企業の持続的成長は同じ方向性の下にあると本質的に理解し、考えていけるかが重要です。つまり、サステナビリティの取り組みは企業価値向上につながるということです。例えば、多様性の論点において男女比率があります。従業員や管理職において女性の比率を高めることが叫ばれていますが、女性比率を高めることで商品やサービスを見る視点が増え、視点が広がることでサービスが磨かれていくという背景があるから多様性がある会社は強いと言われています。これらがなにかしらの指標として結びつくことを目指したいですね。

丹生谷

そうですね。女性の中でも思考は多様です。女性の取締役や管理職の人数や比率が議論されるようになりましたが、限られた人数の女性が女性代表として意見を言うより、複数人がいて色々な意見がある中



で最適解を見つけ出していくのが正しく健全であると思います。いかにバランスをとっていくかは今後の課題でもあると思います。

指名報酬委員会の活動と進捗

大浦

指名報酬委員会の委員長としては、次世代経営陣の選任方針を定めたことは大きな進捗だと思っています。経営を担う人員に一番大事なことは人物像だと考えており、当社グループを今後も支えていくための根本的な要件は何かを議論し、特定しました(P49「指名報酬委員会の運営状況」参照)。また、次世代経営層を育成するための具体的な方法や仕組みについては現在議論しているところです。

長坂

今後さらに具体的な制度設計を進めるにあたって、特にトップの後継者育成においては、我々と社長とのコミュニケーションがより重要になります。これまでの会社の歩みにおいて大事にしてきた考え方や方針を活かしながら、未来の会社のあるべき姿なども含めて社長の考えや想いを傾聴することで、実現可能性の高い制度につながると考えます。

大浦

社内での取り組み経緯や結果について、第三者に対して説明責任をしっかりと果たしていくことが私たちの責務です。プロセスの透明性と客観性を担保しながら、しかるべき時間をかけて、制度設計を進めていきたいと思っています。

丹生谷

また、次世代経営陣候補のみならず、さらにその先の人財を確保していくという意味では、人的資本に関する議論も欠かせません。報酬や人事制度の見直しなど色々な施策が取締役会の議案に上がりますが、5年後10年後の会社のあるべき姿を見据えた長期戦略を実現するためにはどういう人財を育成していくべきかという全体像の議論を進められるように働きかけていきたいと思っています。



コーポレート・ガバナンス

基本方針

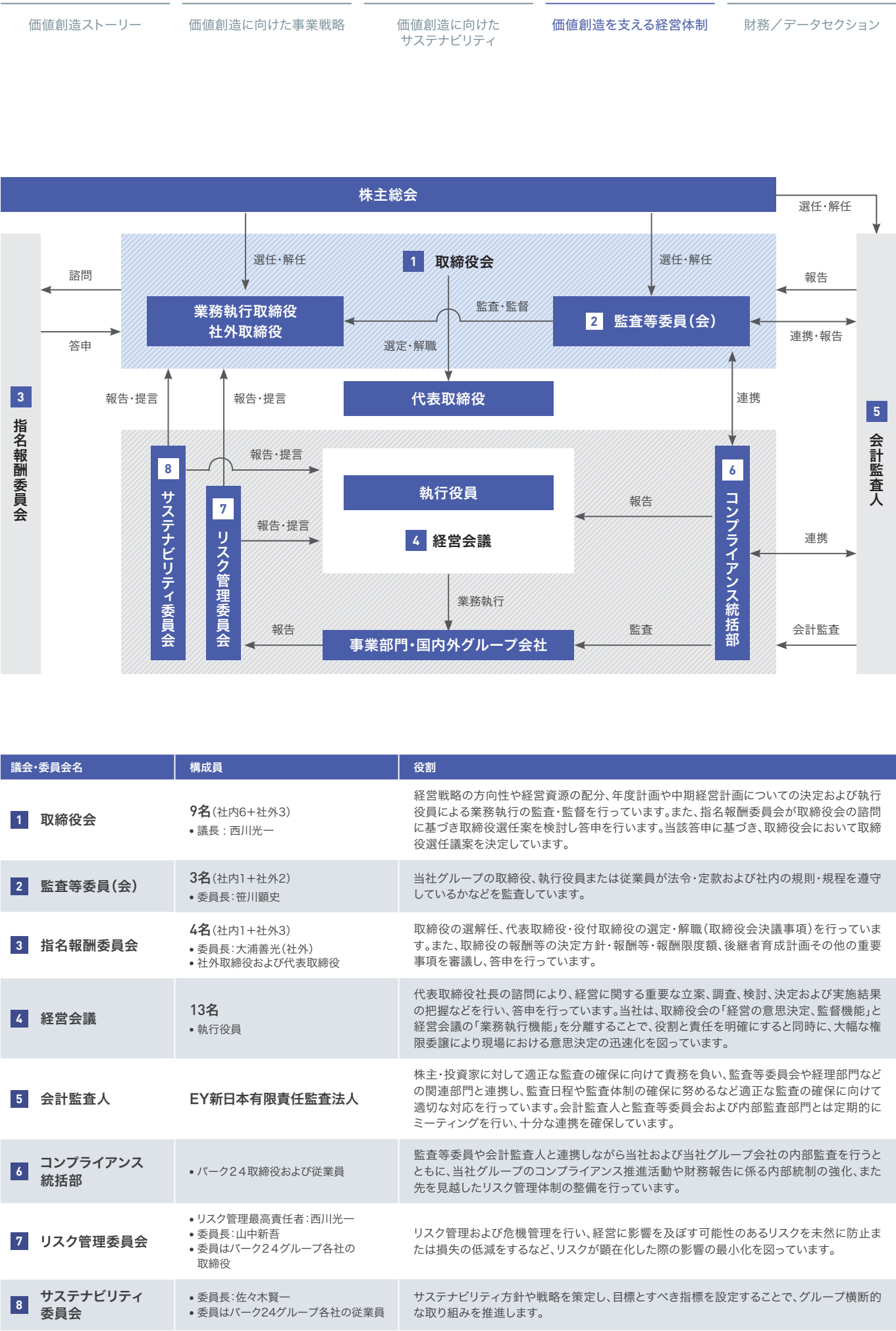
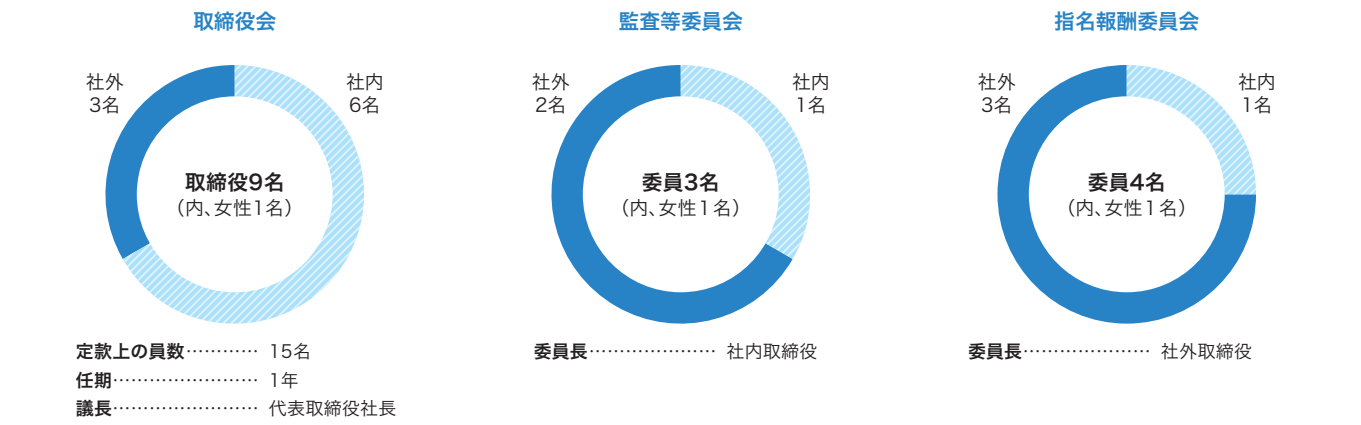
当社グループは、グループ理念に「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」を掲げ、持続的な企業価値の向上に努めています。持続的な企業価値の向上においては、事業の拡大に加え、全てのステークホルダーと信頼関係を構築することが必要不可欠であることから経営の公平性、合理性、透明性を高めることでコーポレート・ガバナンスの強化と充実を図ります。

コーポレート・ガバナンス体制の推移

		'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20	'21	'22
経営の監督・監査	社内取締役（人）	7	7	5	5	5	5	6	6	6	6
	社外取締役（人）	0	0	3	3	3	3	4	4	4	3
	監査等委員である取締役（人）	3*	3*	3*	3	3	3	3	3	3	3
※は、社内監査役および社外監査役の人数											
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	監査役会設置会社									
	コンプライアンス統括部設置	内部監査体制の強化									
	指名報酬委員会設置	取締役の指名・報酬決定プロセスの最適化									
	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設置	グループ横断的なサステナビリティ経営の推進									
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

監査等委員会設置会社（執行役員制度を導入、任意の「指名報酬委員会」を設置）



取締役一覧（2023年1月26日現在）

					
	西川 光一	佐々木 賢一	川上 紀文	川崎 計介	
略歴、地位、担当、 重要な兼職の状況	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)	取締役 専務執行役員 ・タイムズ24株式会社 取締役副社長執行役員 ・タイムズモビリティ株式会社 取締役副社長執行役員 ・SECURE PARKING PTY LTD 取締役 ・NATIONAL CAR PARKS LIMITED 取締役 (管掌 経営企画、経理・財務、 タイムズビジネスサービス)	取締役 常務執行役員 ・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、会員 マーケティング)	取締役 上席執行役員 ・タイムズ24株式会社 取締役 ・パーク24ビジネスサポート 株式会社 代表取締役社長 ・タイムズコミュニケーション 株式会社 取締役 ・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 経営管理、グループ人事)	
	年齢／取締役在任期間	58歳／29年	55歳／14年	57歳／10年	57歳／9年
	取締役会出席回数	◎ 15／15回	○ 15／15回	○ 15／15回	○ 15／15回
	監査等委員会出席回数	—	—	—	—
	指名報酬委員会出席回数	○ 5／5回	—	—	—
スキルマトリクス					
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・D&I				○	
サステナビリティ		○			

執行役員						取締役を兼務しない執行役員		
	松井 宏泰 (海外事業)	満仲 洋一 (経理／財務)	岩渕 泰治 (ICT)	山沢 一善 (経理管理)	實貴 孝夫 (経営企画、海外事業)	長弘 英幸 (海外事業)	秋田 剛児 (タイムズビジネスサービス)	望月 和人 (グループ人事)
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・D&I								○
サステナビリティ								

スキルマトリクス of 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

 山中 新吾	 大浦 善光	 笹川 顕史	 丹生谷 美穂	 長坂 隆
取締役 執行役員 (管掌 コンプライアンス)	取締役(社外) ・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	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 ・タイムズコミュニケーション 株式会社 監査役	監査等委員である取締役(社外) ・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) ・独立行政法人評価委員会 専門委員(総務省) ・再生可能エネルギー発電設備の 適正な導入及び管理のあり方に 関する検討会委員(経済産業省) ・民間資金等活用事業推進委員 会専門委員	監査等委員である取締役(社外) ・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
59歳/3年	68歳/7年	64歳/3年	58歳/3年	66歳/3年
○ 15/15回	○ 15/15回	○ 15/15回	○ 15/15回	○ 15/15回
—	—	◎ 6/6回	○ 6/6回	—
—	◎ 5/5回	—	○ 5/5回	○ 5/5回
	○			○
	○	○		○
○			○	
			○	

※ ○は議長もしくは委員長

グループ会社取締役							
	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)	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)
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・D&I					○		
サステナビリティ							

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・D&I

・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取締役会を構成することが、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おります。駐車場事業、モビリティ事業における豊富な業務経験と、経営全般に関する知見を有しています。

川上 紀文 取締役 常務執行役員

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おります。経営・情報システム全般に関する知見を有しています。

山中 新吾 取締役 執行役員

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してまいりました。また当社におけるコンプライアンス統括部長として法令遵守の啓蒙指導をする重要な役割を果たしており、当社のコンプライアンス向上に貢献しています。

笹川 顕史 監査等委員である取締役

当社における長年の経理部長の経験とともに、当社子会社の監査役を歴任しており、監査に関する豊富な知識と経験を有しています。

長坂 隆 監査等委員である取締役 (社外)

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に加え、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。

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いたしてまいりました。また、長年にわたり経営企画担当として、事業領域の拡大や収益構造の変革、IR、戦略、ビジョン構築等を推進し、国内外のグループ全体の経営に精通しています。

川崎 計介 取締役 上席執行役員

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、当社グループで事業開発部門長の経験を経て、2009年の当社グループのモビリティ事業参入以降、同事業の拡大に事業会社の社長として取り組んでまいりました。また、グループ全体の人事・経営管理を担当し、グループ関連各社の経営にも関与しております。経営・管理全般に関する知見を有しています。

大浦 善光 取締役 (社外)

上場企業において執行役として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、豊富な知識と経験を有しており、その知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。

丹生谷 美穂 監査等委員である取締役 (社外)

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ていることから、その見識と経験を活かした助言、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。また、唯一の女性取締役として、経営に女性の視点を反映させる役割も担っています。

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。2022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。

2022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、前期までの他議案との一括報告から個別議案での報告に変えることで、状況の精緻な把握と質の高い議論につながりました。また、コロナ後の持続的成長を見据えた財務状況への対応として、2022年4月に海外募集による新株式発行を行ったことなどから、資本政策に関する議案が前期より多くなりました。サステナビリティについては、2021年3月の委員会設置以降、議案数は継続的に増加し、環境、人材等について幅広く審議がなされました。

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や妥当性に関する監査を行っています。2022年10月期の監査等委員会は6回開催、出席率は全委員100%でした。

指名報酬委員会の運営状況

指名報酬委員会は、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。2022年10月期の指名報酬委員会は5回開催し、出席率は全委員100%でした。

2022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
(海外募集による新株式発行など)
- サステナビリティ関連
(マテリアリティ・中長期方針、人権の取り組みおよび人権デューデリジェンス実施、TCFD対応、SAQ(取引先アンケート)の実施など)
- 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

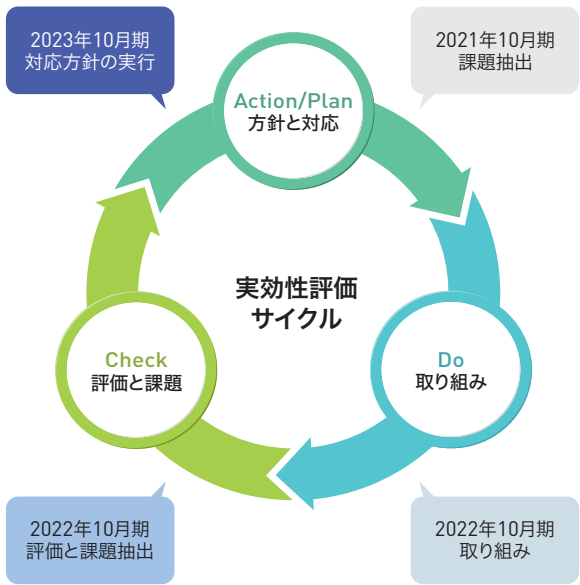
指名報酬委員会での主な検討事項

- 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
- 2023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は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、前期抽出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。



2022年10月期 取締役会実効性評価 実施概要

第三者機関により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および個別インタビューを実施

アンケート内容の概略

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

評価

当社取締役会は適切に運営され有効に機能し、高い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
2023年10月期 Action/Plan 対応方針	- 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と議論実施 - 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	- 個別議案として継続的に報告／審議 - 海外視察の実施
2022年10月期 Check 評価と課題	- 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(モニタリングボードへの移行是非や具体的機能)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)	【評価】議論を通じて方針／要件定義は策定 【課題】具体的な制度設計が不十分 【課題】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 【課題】人財プールにおける個別の育成計画が必要	【評価】個別報告により、従前より情報の整理・共有がなされた 【課題】国内と比較した場合情報が少ないため、継続した審議・海外視察の機会が必要
2022年10月期 Do 取り組み			次世代経営陣の選任・育成計画等について、指名報酬委員会で原案策定した上で取締役会で議論	- 他議案との一括報告から個別議案として毎月報告する形式に変更 - 社外取締役ミーティングで、海外グループ企業のCEO・駐在員らとの対話の機会を設定
2021年10月期 Action/Plan 課題			経営陣の選任・次世代経営陣の育成	駐車場事業海外の状況に関する議論のさらなる活発化

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（連結経常利益）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は、経常利益成長率が企業価値向上の観点から会社経営の重要な指標と定めているためです。
- 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、当社又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、株主総会で決議いただく付与上限数・上限金額の範囲内で、
連結経常利益、ROIC、ESG指標を評価指標として、経営環境等を考慮した上で、譲渡制限付株式を付与いたします。なお、ESG指標は、環境、
社会、ガバナンスの観点から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として掲げている「モビリティ車両の新
規導入車両はHV・EV比率を前年より高める」「モビリティ車両の1km走行距離当たりCO₂排出量は前期比3%削減」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のESG関連評価指数平均を用いています。

※ 当事業年度以前は実施しておらず、実施に際して株主総会でご承認いただくことを条件とする

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を図るものであること
- (b) 企業価値の増大への動機付けとなること
- (c) 優秀な経営人材（人財）の確保に資するものであること
- (d) 株主の皆様との利害意識を共有できる内容であること
- (e) 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

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。

報酬支給実績

2021年10月期は業績連動報酬（短期インセンティブおよび長期インセンティブ）を不支給とし、2022年10月期は、長期インセンティブにおいては
評価上支給対象ではありましたが、業績等を鑑み、不支給としました。

経常利益の実績

	2021年度	2022年度
経常利益（億円）	△116.1	169.7
前連結会計年度比（成長率）	—	—
経常利益計画（億円）	85.0	85.0
経常利益計画達成率	—	199.6%

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	業績連動報酬		
			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)	160	111	49	—	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	48	48	—	—	4

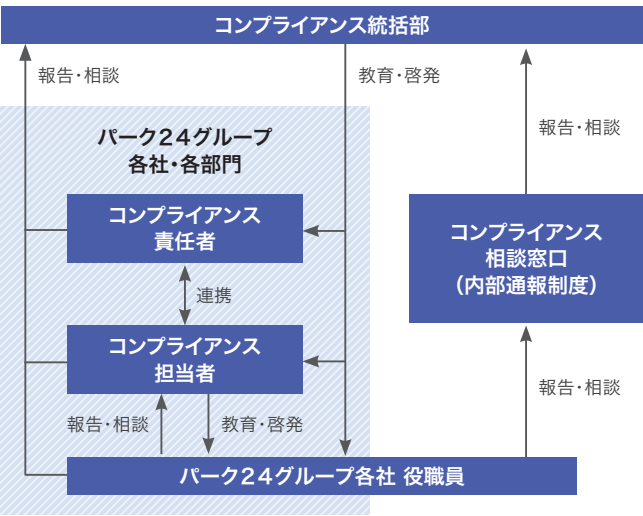
コンプライアンス体制とリスクマネジメント

コンプライアンス統括部

コンプライアンス統括部は、当社グループにおけるコンプライアンスの徹底と社会的信用の向上を図る目的で設置され、内部監査を実施する機能および法令、社内規定および社会規範の遵守を推進する機能を有します。

具体的には、内部通報および相談対応体制に係る方針に関する事項、これに基づく勧告・指導、コンプライアンス教育に関する事項、その他これに付随する業務を実施しており、その活動としては、各種研修や社内イントラネットを利用した情報配信や、当社グループ各社・各部門にコンプライアンス責任者・担当者を設置し、日常業務の中でコンプライアンスに関する教育・点検を行っています。

コンプライアンス体制図

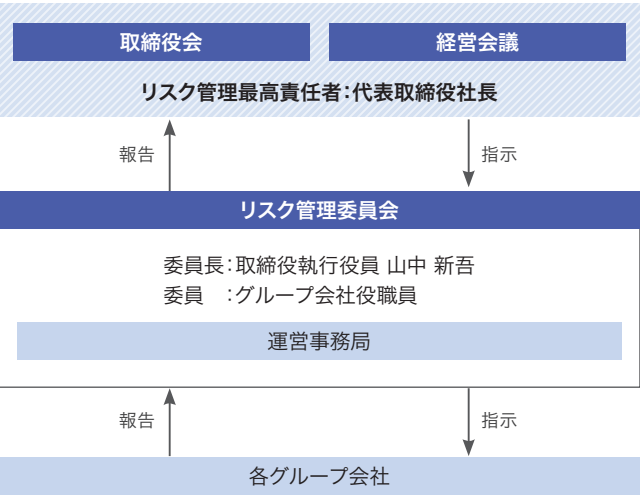


リスク管理委員会

当社は、取締役会により指名されたコンプライアンス統括部の責任者を委員長とし、グループ会社の役職員より構成されるリスク管理委員会を設置しています。リスク管理委員会は、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、モニタリングの結果を3ヶ月に1度、取締役会に報告を行い、これらリスクの対処・予防にあたります。また、重要なリスクについては次ページに掲載しています。

グループ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を低減し、リスクが顕在化した際には、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



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

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を目的に、当社役員が海外子会社の取締役を兼務する体制としています。

具体的には、海外での事業経験が豊富な当社執行役員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。2022年10月期からは、当社代表取締役社長が海外事業を管掌する体制とし、グループガバナンス体制についても継続的に強化を進めています。

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	川崎 計介		○
執行役員	松井 宏泰	◎共同CEO	○
執行役員	長弘 英幸	○	
		+	+
	他2名		他1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。

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、2022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
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) 定期的な車内除菌清掃の徹底、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
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
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悪影響	・ 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
駐車場事業海外に関わるリスク	・ 各国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悪影響	・ 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
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

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		
経済環境変化リスク	・ 世界的な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		
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への悪影響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		
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 ・ データセンター設置エリアの分散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の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	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
会計年度											
売上高	(百万円)	155,428	167,022	179,698	194,398	232,956	298,517	317,438	268,904	251,102	290,253
売上総利益	(百万円)	43,643	44,091	46,706	53,048	60,188	72,283	78,092	36,347	40,693	70,593
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	19,508	17,554	18,730	21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039	20,672
経常利益又は経常損失(△)	(百万円)	19,507	17,509	18,589	21,164	20,281	22,532	21,566	△15,168	△11,619	16,970
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)	11,260	10,388	11,549	13,963	13,439	13,851	12,348	△46,652	△11,658	2,476
設備投資	(百万円)	21,595	26,008	27,932	30,266	38,470	46,564	54,270	31,845	20,344	21,772
減価償却費	(百万円)	16,528	18,470	20,383	21,779	24,418	27,322	30,407	37,129	33,286	29,851
EBITDA	(百万円)	36,393	36,381	39,267	43,386	45,728	53,176	55,767	24,678	26,735	52,160
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	26,123	33,101	35,155	39,627	38,290	53,476	45,695	39,400	34,818	29,369
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△17,477	△22,930	△24,627	△27,148	△72,769	△43,095	△49,454	△21,819	△12,349	△17,357
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△5,416	△9,799	△6,162	△13,036	32,570	1,754	△782	12,886	13,167	△20,116
フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	8,645	10,170	10,527	12,479	△34,478	10,380	△3,758	17,580	22,468	12,012
会計年度末											
総資産	(百万円)	126,574	135,293	145,462	152,939	259,852	283,171	293,097	295,775	319,628	307,626
現金及び預金	(百万円)	15,326	15,709	20,079	19,477	18,152	30,081	24,881	55,536	92,044	85,781
有利子負債	(百万円)	46,092	46,460	51,208	48,939	121,637	124,284	139,380	205,219	228,294	194,915
株主資本	(百万円)	55,639	61,032	66,520	74,461	78,748	96,573	97,511	36,761	25,175	52,758
純資産	(百万円)	54,968	60,190	65,882	73,270	78,804	94,847	90,791	31,146	16,432	40,042
1株当たり指標											
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	78.10	71.66	79.45	95.75	91.67	91.88	79.79	△302.00	△75.45	15.22
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	75.22	67.63	75.01	90.36	86.87	84.44	75.28	—	—	14.41
1株当たり純資産(BPS)	(円)	377.91	411.86	449.33	497.87	532.39	610.01	585.37	200.55	105.93	234.46
1株当たり配当金	(円)	40.0	50.0	55.0	65.0	70.0	70.0	70.0	0.0	0.0	0.0
配当性向	(%)	51.2	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)	(%)	112.6	89.8	106.2	113.9	95.8	111.1	95.7	—	—	—
売上高営業利益率	(%)	12.5	10.5	10.4	11.0	8.8	7.6	7.0	△5.5	△3.2	7.1
売上高経常利益率	(%)	12.5	10.5	10.3	10.9	8.7	7.5	6.8	△5.6	△4.6	5.8
株主資本当期純利益率(ROE)	(%)	21.5	17.8	18.1	19.8	17.5	15.8	12.7	△69.5	△37.6	6.4
投下資本利益率(ROIC)	(%)	12.5	10.4	10.7	11.9	8.8	7.4	6.8	△4.3	△2.3	5.7
総資産当期純利益率(ROA)	(%)	9.2	7.9	8.2	9.4	6.5	5.1	4.3	△15.8	△3.8	0.8
株主資本比率	(%)	44.0	45.1	45.7	48.7	30.3	34.1	33.3	12.4	7.9	17.2
ネットD/Eレシオ(倍)	(倍)	0.55	0.50	0.47	0.40	1.31	0.98	1.17	4.07	5.41	2.07
セグメント別業績											
売上高	(百万円)	155,621	167,022	179,698	194,398	232,956	298,517	317,438	268,904	251,102	290,253
駐車場事業国内	(百万円)	122,033	127,516	134,266	142,142	148,316	156,798	165,734	150,244	146,139	153,810
モビリティ事業	(百万円)	33,588	39,505	45,431	52,255	61,060	73,747	86,174	73,819	67,142	78,711
駐車場事業海外※	(百万円)	—	—	—	—	23,671	68,290	65,976	45,169	38,498	57,983
調整額等	(百万円)	—	—	—	—	△91	△318	△446	△329	△678	△252
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	19,508	17,554	18,730	21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039	20,672
駐車場事業国内	(百万円)	25,434	23,614	23,045	24,980	25,725	27,552	28,192	12,076	18,222	29,921
モビリティ事業	(百万円)	667	1,053	2,842	4,457	5,135	6,863	9,112	1,864	3,661	9,337
駐車場事業海外※	(百万円)	—	—	—	—	767	2,764	1,982	△11,609	△15,093	△3,412
調整額等	(百万円)	△6,593	△7,114	△7,156	△7,985	△11,121	△14,640	△16,966	△17,029	△14,829	△15,173

※ 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	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
事業データ											
駐車場件数	(件)	14,561	15,803	16,859	17,675	20,582	23,972	28,134	28,578	27,771	27,609
国内	(件)	14,203	15,426	16,414	17,171	18,376	21,515	25,503	25,744	25,558	25,246
海外	(件)	358	377	445	504	2,206	2,457	2,631	2,834	2,213	2,363
駐車場台数	(台)	561,669	606,565	642,943	682,207	1,231,615	1,385,694	1,441,853	1,463,673	1,337,079	1,292,759
国内	(台)	534,742	575,976	609,479	645,849	684,352	738,283	776,079	767,178	745,660	732,868
海外	(台)	26,927	30,589	33,464	36,358	547,263	647,411	665,774	696,495	591,419	559,891
タイムズカー車両数	(台)	32,974	36,317	39,020	42,943	48,989	54,593	57,716	44,841	52,552	53,062
電動車数 ^{※1}	(台)	—	1,785	2,223	3,358	4,649	5,810	7,090	6,177	13,198	17,749
電動車率 ^{※1}	(%)	—	4.9	5.7	7.8	9.5	10.6	12.3	13.8	25.1	33.4
タイムズカー貸出拠点数	(箇所)	4,963	6,376	7,772	9,031	10,504	11,717	13,024	13,443	13,397	14,132
タイムズクラブ会員数	(千人)	4,699	5,131	5,539	5,984	6,565	7,247	7,990	8,538	9,063	9,843
タイムズカー会員数	(千人)	279	415	549	719	903	1,099	1,305	1,506	1,725	2,040
法人	(千人)	96	147	201	271	352	431	527	614	700	809
個人	(千人)	183	268	348	447	551	667	777	892	1,024	1,231
タイムズビジネスカード発行枚数	(千枚)	156	312	412	558	692	820	939	1,031	1,138	1,267
タイムズベイ加盟店数	(店)	—	—	—	—	1,422	7,065	25,559	45,192	40,796	31,168
EV充電器数	(基)	132	142	141	145	139	111	120	111	108	111
非財務データ											
総従業員数	(人)	4,712	5,039	5,603	6,437	10,207	12,183	13,519	10,172	9,828	10,333
国内 ^{※2}	(人)	4,676	4,999	5,543	6,360	7,126	9,066	10,067	7,841	7,581	7,854
海外 ^{※3}	(人)	36	40	60	77	3,081	3,117	3,452	2,331	2,247	2,479
正社員数(国内) ^{※4}	(人)	1,748	1,970	2,191	2,373	2,716	3,084	3,476	3,802	3,573	3,492
男性	(人)	1,427	1,588	1,748	1,857	2,052	2,295	2,559	2,765	2,591	2,494
女性	(人)	321	382	443	516	664	789	917	1,037	982	998
管理職人数(国内)	(人)	205	226	245	246	274	297	303	386	375	389
男性	(人)	200	219	234	233	257	279	281	361	347	352
女性	(人)	5	7	11	13	17	18	22	25	28	37
管理職男女別比率(国内) ^{※5}											
男性	(%)	97.6	96.9	95.5	95.0	94.8	94.1	92.9	93.6	92.5	90.5
女性	(%)	2.4	3.1	4.5	5.0	5.2	5.9	7.1	6.4	7.5	9.5
平均勤続年数(国内)	(年)	7.8	7.7	7.8	7.4	7.2	7.5	7.8	7.8	8.8	9.6
男性	(年)	8.1	8.0	8.2	8.3	8.3	8.6	8.3	8.4	9.4	10.2
女性	(年)	6.7	6.4	6.4	6.4	6.0	6.3	6.2	6.3	7.3	8.1
平均年齢(国内)	(歳)	36.8	36.0	36.1	35.9	35.7	36.0	36.3	36.1	36.6	37.4
離職率(国内)	(%)	4.4	4.1	4.6	5.7	5.0	5.1	4.8	5.0	6.7	6.9
有給休暇取得率(国内)	(%)	22.1	19.7	22.8	21.7	44.3	50.9	49.5	49.6	68.5	66.1
育休取得者数(国内) ^{※6}	(人)	15	49	102	115	130	169	164	196	172	209
男性	(人)	1	19	67	62	76	77	70	101	73	120
女性	(人)	14	30	35	53	54	92	94	95	99	89
介護休業取得者数(国内)	(人)	0	0	1	1	4	5	3	3	1	0

※1 電動車とは、ハイブリット車と電気自動車の総称

※2 総従業員数における国内は、正社員と有期社員の合計

※3 総従業員数における海外は、各地域における現地雇用の正規雇用者と非正規雇用者の合計

※4 海外各地域では性別による区分(データ取得)をしていないため性別の記載なし

※5 国内グループにおける準管理職であるリーダー数と男女別比率は、2021年10月末：男性420名(84.8%)女性75名(15.2%)計495名、2022年10月末：男性411名(84.2%)女性77名(15.8%)計488名

※6 育児休業取得人数と、育児関連休暇取得人数の合計

パーク24グループの概要 (2022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
■ タイムズカー
「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

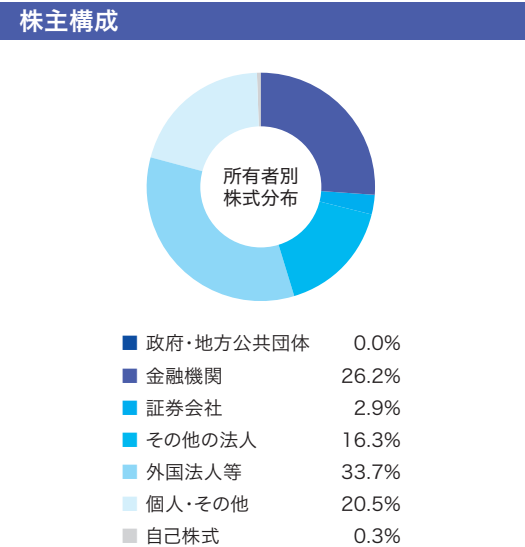
台湾
台湾普客二四股份有限公司
■ 駐車場運営
台湾で時間貸駐車場を展開

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	4,970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	41,437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(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	23,429	13.7
有限会社千寿	21,746	12.7
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	10,766	6.3
西川 光一	8,110	4.7
西川 功	6,194	3.6
日本信号株式会社	3,853	2.3
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	3,475	2.0
GOVERNMENT OF NORWAY	3,247	1.9
西川 恭子	3,200	1.9
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	2,998	1.8

※ 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

当社企業サイトのサステナビリティページをリニューアルしました。
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

・社会

・サステナビリティの推進

・コーポレート・ガバナンス

・パーク24グループのマテリアリティ

・統合報告書

・環境

・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 グループ企画部
✉ ir@park24.co.jp <https://www.park24.co.jp/>



