



統合報告書 2021

2021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 International

Parking Business Japan

Mobility Business

Contents

1. 価値創造ストーリー

価値創造の歩み	02
価値創造の基盤	04
価値創造プロセス	06
社長メッセージ	08
財務戦略	12
社外取締役グループインタビュー	14

2. 価値創造に向けた戦略

駐車場事業国内	16
モビリティ事業	20
駐車場事業海外	24

3. 価値創造を支える取り組み

サステナビリティの推進	28
環境	30
人材	32
安全で持続可能なサービスの提供	35

4. 価値創造を支える経営体制

コーポレート・ガバナンス	36
役員一覧	38
事業等のリスク	46

5. 財務/データセクション

10年間の連結財務サマリー	48
10年間のセグメント別業績/事業データ/非財務データ	50
パーク24グループの概要	52

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2021」を発行いたしました。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

2020年11月～2021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おります。

報告対象範囲

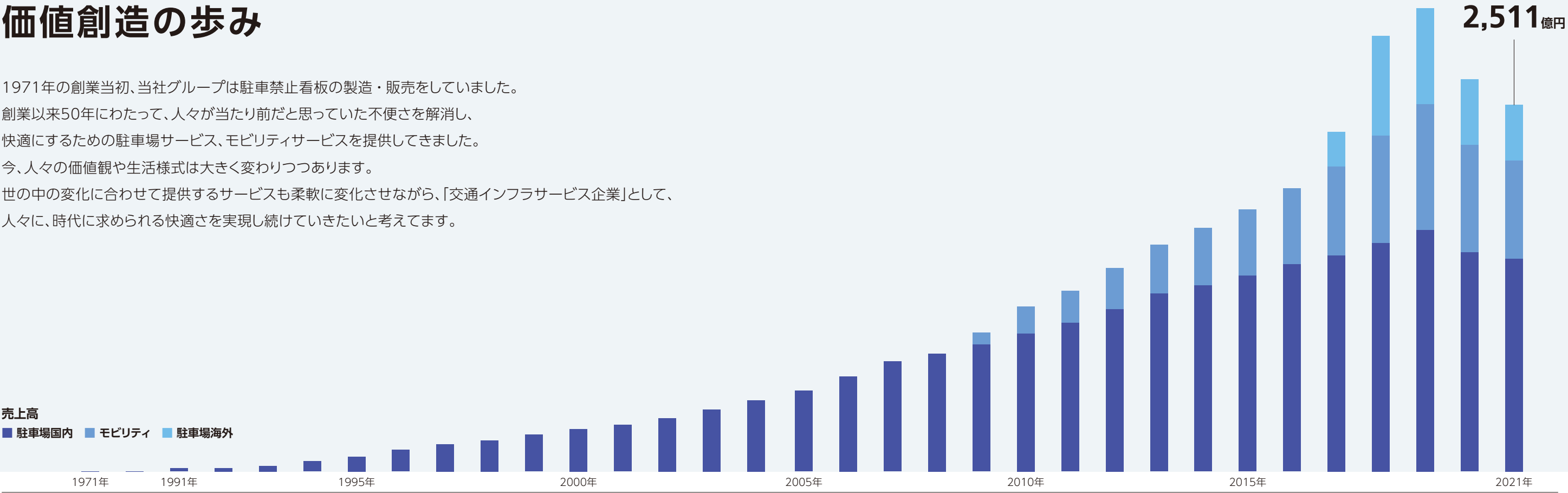
パーク24株式会社およびグループ会社を対象としております。海外の連結子会社に関しては2017年10月期にSECURE PARKING PTY LTD.、SECURE PARKING SINGAPORE PTE. LTD.、SECURE PARKING CORPORATION SDN.BHD.およびNATIONAL CAR PARKS LIMITEDの株式を取得いたしました。SECURE PARKING 3社は2017年10月期の第2四半期から、NATIONAL CAR PARKSは2018年10月期の第1四半期から連結しています。

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、本報告書の発行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。

価値創造の歩み

1971年の創業当初、当社グループは駐車禁止看板の製造・販売をしていました。創業以来50年にわたって、人々が当たり前だと思っていた不便さを解消し、快適にするための駐車場サービス、モビリティサービスを提供してきました。今、人々の価値観や生活様式は大きく変わりつつあります。世の中の変化に合わせて提供するサービスも柔軟に変化させながら、「交通インフラサービス企業」として、人々に、時代に求められる快適さを実現し続けていきたいと考えてます。



1971年

駐車場禁止看板の製造・販売を開始

特に都会で多かった道路脇、店舗前への路上駐車を禁止する看板の製造・販売を開始しました。以来、「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」という信念のもと駐車場サービスを推進しています。



営業時に使用していたチラシ

1991年

日本初の無人時間貸駐車場をオープン

東京都台東区上野に、タイムズパーキングの1号物件をオープンしました。当時主流だった立体駐車場・1時間単位の料金体系・有人管理から、平面駐車場・25分単位の料金体系・パークロックによる無人管理と新しい価値を提供しました。以降、銀行や商業施設など施設付帯のお客様駐車場の運営も開始し、規模の拡大を図っています。



2003年

駐車場オンライン管理システム「TONIC」を本格稼働

駐車場業界初のオンラインシステム、TONIC(Times Online Network & Information Center)を自社で開発、導入しました。TONICは、駐車場の利用状況等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。また、キャッシュレス決済などICTを活用した新しいサービスの開発が加速しました。



2009年

モビリティサービスを開始

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。当時、既に9,000件、26万台の駐車場を運営しており、駐車場という事業資産を活用することで、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を急速に拡大しました。世の中の「保有から利用へ」という変化に合ったサービスでもあります。



2017年

海外への本格展開を開始

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」であるという国内の考え方をもとに、海外ではそれまで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

新型コロナウイルス感染症の拡大

コロナの拡大は世界的な人の移動の減少に繋がり、当社グループの事業にも甚大な影響を及ぼしました。当社グループは、各サービスを通して社会全体の非接触な移動を支えるとともに、コロナ禍をきっかけとして、ICT技術を活用した、新たなサービスの構築を迅速に進めています。



駐車場のスマートフォンアプリ決済画面

価値創造の基盤

当社グループは、グループDNA「挑戦、情熱、革新、誠実」を脈々と受け継ぎ、着実に行動することで独自の4つの強みを磨き上げてきました。それぞれが相互に作用することで強みを増し、既存サービスをさらに盤石なものとし、さらに新しい価値を創出する原動力になります。

事業資本

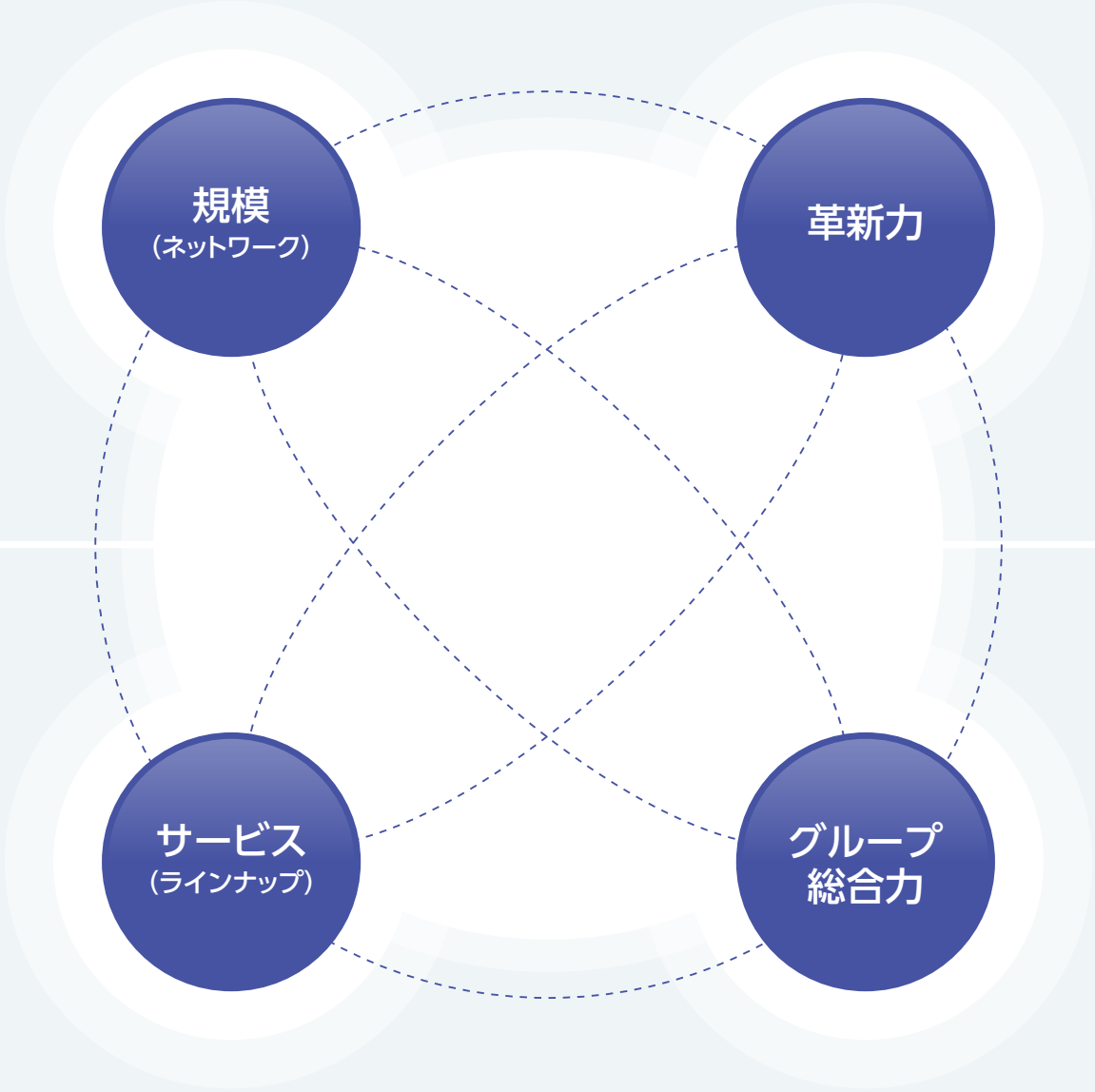
業界No.1の駐車場サービスとモビリティサービス

駐車場サービスは、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、駐車場の規模を活かしながら急速に拡大させたことで、現在の日本国内市場における車両台数シェア約8割と圧倒的な規模を有しています。交通インフラとしての側面も併せ持つ2つのサービスにおいて、規模の大きさは便利さにつながります。また、最大手としての「タイムズブランド」の認知度からお客様はもとよりお取引先様からも信頼を得ることができ、さらなる規模の拡大・サービスの拡充へとつながっています。

社会関係資本

幅広いサービス展開でお客様・お取引先様の層を広げ、強固な関係を築く

駐車場サービス、モビリティサービスに加え、個人ドライバー対象の会員制ポイントプログラム・タイムズクラブ、タイムズブランドの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・タイムズペイといったサービスを展開しています。事業戦略に基づく幅広いサービス展開により、お客様・お取引先様の層を広げ、複数のサービスを利活用していただくことで強固なつながりを築き、収益の拡大につなげています。



人的資本

新しいサービスの創造力と強力な推進力

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。駐車場サービスを徹底的に突き詰めたからこそ見えた新しいモビリティサービス、これらを迅速に拡大することができる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し続ける向上力。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のが当社グループの社員であり、社員が絶え間なく続ける取り組みが、革新力となっています。

[P32へ](#)

知的資本

グループ全社で一気通貫のサービスを提供

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内に包することでノウハウやデータの蓄積ができることに加え、スピード感ある情報の共有も可能となり、サービスの改善や新しいサービスの創出へとつながっています。

[P52へ](#)

価値創造プロセス

当社グループは、取り巻く外部環境を機会と捉え、これまで培ってきた価値創造の資本を投入することで中長期的な事業成長とマテリアリティの実現を目指します。これらの戦略の実行を通して経済価値と社会価値を同時に創出しながら、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。



社長メッセージ



難局を乗り越え、持続的な成長を可能にする礎を築く

代表取締役社長

西川 光一

コロナ禍への対応と、次の成長への基盤づくり

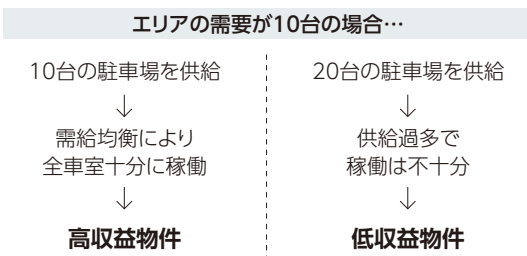
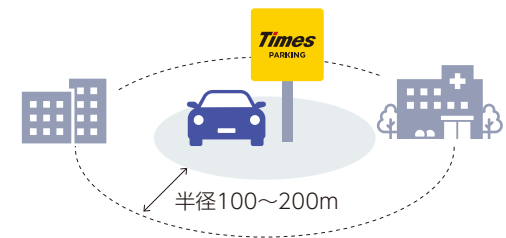
新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)が拡大し、人の移動や生活様式に大きな影響を及ぼしてから2年以上が経ちました。コロナ禍で2期目となった2021年10月期の当初は、駐車場サービス、モビリティサービスともに稼働がある程度回復し、かつ前期からのコスト削減効果があることから黒字化を見込んでいましたが、結果としてはコロナの影響を多分に受け、売上高が想定通りに回復しなかったことによって、2期連続の赤字となりました。経営トップとして、この結果はかなり重く受け止め、現在走っている期(2022年10月期)は「絶対黒字化」を掲げて覚悟を持って取り組んでいます。

具体的には、各事業ともに収益化を最優先させ、前期に引き続き事業の筋肉質化を進めることで事業構造改革を行っています。国内の駐車場は、新規開発を厳選して行うこと、不採算駐車場の対応によって収益構造の改革を行うこと。モビリティサービスは車両数を増やさずに1台当たりの収益性を高めることに注力すること。海外の駐車場は特に英国中心に不採算物件の解約・賃料改定を行い、短期契約・小型・低投資モデルの各国版タイムズパーキングを開発すること。これらを確実に進めることで、パーク24グループは再び成長できるんだということをしっかりとお示ししたいと思っています。 [P16-27へ](#)

コロナ禍で駐車場、モビリティの稼働が低迷が続いている中、「サービスの稼働は元に戻るのか」というご質問や「働く環境や生活様式が変化しているので元に戻らない

のではないか」というご懸念をいただくことがありました。私は、「当社グループのサービスはいずれ元に戻るし、モビリティサービスに至っては台当たりの稼働をさらに高めることができる」とはっきりとお伝えしています。国内の駐車場は、もともと全体の需給バランスに大きなギャップがあり、需要に対して供給量が圧倒的に少ないマーケットであるため、今後も開発は十分に可能です。重要なのは、駐車場1件当たりのマーケットエリアは駐車場を起点にして半径100-200m程度と小さいため、限られたエリアの中で需要に見合った適切な規模(台数)の駐車場を開発する

駐車場マーケットの考え方



ことです。コロナ禍において、今まで需要が高かったエリアの稼働が低くなったり、その逆があったりと、エリア毎の需給バランスは多少崩れました。しかし、今の需要に合わせて供給を調整したり、需要を喚起するような施策をすれば、稼働は元に戻ります。そして、その需給の見極めを私たちは1991年のタイムズパーキング開始から現在に至るまで、街の環境に合わせて、データを駆使して絶えず行ってきました。コロナ禍においては需要の変動が大きいいため見極めが難しい局面ではありますが、人の移動が安定してくれば、これまで培ってきたノウハウによって必ず元に戻すことができます。駐車場サービスにおいては、海外駐車場も同じことが言えます。

モビリティサービスにおいては、コロナ禍で長時間利用が大幅に減少しましたが、短時間利用は堅調です。これは、日常における移動はするが、レジャーや旅行などは控えるということを意味しています。今は、緊急事態宣言等により実際に行動の制約があったり、行動制約がなく

コロナ禍においても不変の中長期事業方針

当社グループは、持続的な成長に向けた中長期事業方針として、「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。「拡大」の具体的な目標は、タイムズパーキングを100万台、モビリティ車両を10万台、ドライバーを対象とした会員サービスのタイムズクラブ会員を1,000万人に増やすことです。目標の達成時期はコロナ影響で当初2024年の想定が、2年程度後ろ倒しになりましたが、基本的な方針に変更はありません。

当社グループのサービスにおいて、規模の拡大はお客様の身近にサービスをお届けできる使いやすさ、便利さにつながるため、規模が大きいことはそれだけで価値があります。規模の拡大によりそれぞれのサービスの価値を高め、さらにそれぞれのサービスがDX化の推進によってシームレスにつながる=お客様がストレスなく私たちのサービスを回遊することができることは、これまでにない便利さとなり、継続して利用していただけるこ

とも特に個人のお客様は心理的な制約がかかっている状況だと推測しています。今後、そうした制約がなくなつて、いずれはレジャーや旅行移動が増えると考えています。さらに、モビリティサービスはまだ黎明期だと思っています。世の中の人に広くサービスとその便利さを知ってもらって、利用につなげることをしていきます。

直近の業績については、2021年10月期第4四半期にコロナ禍で初の黒字化となり、2022年10月期第1四半期も売上の回復に伴い利益が改善と、順調に回復しています。業績回復によって再成長への兆しを示すことができたことに加えて、今後の中長期事業成長を確実に実現するために機動的に成長投資をすることを目的として2022年4月に海外募集による新株式の発行により、251億円の資金調達を行いました。この資金のうち約100億円をデジタル投資に、約150億円をEVを含めたモビリティ車両の購入の一部に充当していく予定です。

[P12-13へ](#)

とにつながります。

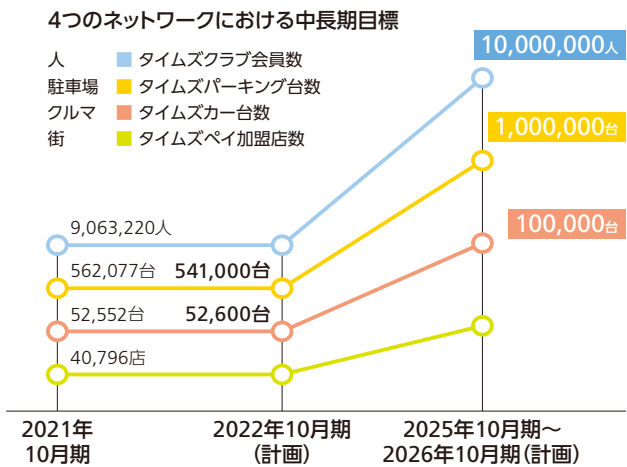
シームレス化実現のための取り組みとしては、サービスアプリの一元化や決済手段の多様化といった「サービス利便性向上・連携強化」や、時間帯や平日・休日の需要によって提供サービスをフレキシブルに切り替える「スペース収益最大化」、既存サービスの垣根を越えて新サービスを提供する「新しい価値創造」などです。こうした提供するサービスの改善や新しいサービスの設計は、今の駐車場基幹システム、モビリティ基幹システム、会員関連システムでは限界であるという判断から、基幹システムの刷新も今後数年かけて行う予定です。

コロナ後の世界では、これまで以上に変化が激しく不確実性が高まる社会の到来が予想されます。当社グループは、「4つのネットワークの拡大とシームレス化」を強い意思を持って進めることで、お客様から選ばれるサービスを創り上げ、交通や移動に関する社会課題を解決していきたいと考えています。

中長期事業方針

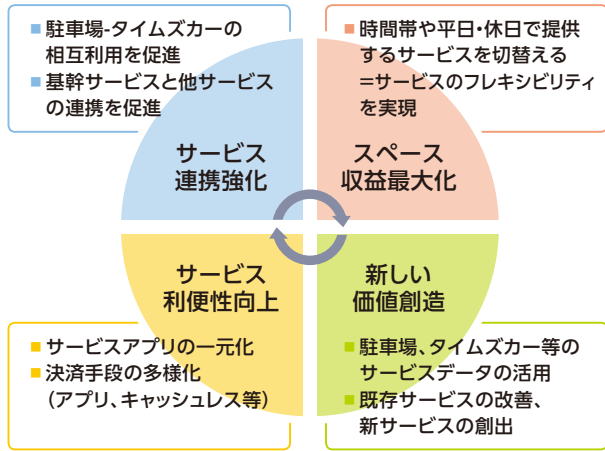
ネットワークの拡大

●人、クルマ、街、駐車場のそれぞれの規模を拡大



シームレス化

●デジタル投資によって事業資産を有機的につなげ、収益力向上を図る



マテリアリティを特定し、サステナビリティへの取り組みを具体的に推進

当社グループでは、2021年3月にサステナビリティ委員会を設立して以降、サステナビリティに関する取り組みを加速させてきました。その一環として、この度、5つのマテリアリティ(重要課題)を特定するとともに、サステナビリティに関する中長期目標を設定しました。 [P29へ](#)

当社グループは、1971年に創業して以来、「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」という想いを持って駐車場事業を推進してきました。現在では、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をなくし、世の中に必要とされるサービスを提供し続けていきたいと考えています。当社グループのサービスは、創業当時から社会の持続的な発展と非常に結びつきが強いものです。マテリアリティは、環境・人権(人材)・ガバナンスと事業に関する2項目の計5項目で構成されており、環境・人権(人材)・ガバナンスに関連するマテリアリティについては、実現するための具体的な課題を、2030年までの中長期目標として設定しています。これらを検討する過程で、事業活動における環境や社会に関する課題を議論し、何が優先的に解決すべき課題なのかを様々な角度から検

討したことで、当社グループが社会から何を求められていて、今後どのような課題を解決していくべきなのかがこれまで以上に明確になりました。 [P28-29へ](#)

マテリアリティの実現に向けては、環境・人権・労働・サプライチェーン・ガバナンスの4分科会が中心となり、グループや部門の垣根を越えて様々な取り組みを進めており、各社の取締役会でも関連する議題について話し合う機会が随分と増えました。例えば、モビリティサービスへのEV導入や駐車場へのEV充電器の設置について議論することがよくありますが、購入・設置・運用する際のコストや、技術・人材面等で多くの課題があります。これらを解決するために、4分科会には状況を把握し、網羅的に部門、人、情報を巻き込んで推進していくことを期待しています。一筋縄ではいきませんが、交通インフラサービス企業として、また各サービスのリーディングカンパニーとして、マテリアリティの解決は必ず達成しなければならないと考えています。この高いハードルに挑み、乗り越えていくことで、当社グループに関わる様々なステークホルダーの皆様から選ばれる企業を目指していきます。

持続的な成長を支える価値創造基盤としての人材

これまで述べてきた、中長期事業方針、マテリアリティ、そしてグループ理念の実現には、社員の力が必要不可欠です。冒頭でお話しさせていただいた事業構造改革は、外部環境が非常に厳しい中、粘り強く試行錯誤しながら対応を続ける社員がいるからこそ実現できていると実感しています。今後も様々な課題を乗り越えていくために、現場で会社の戦略を実行していく社員はすべての礎になります。

当社グループは、創業以来、日本初の無人時間貸し駐車場や、駐車場業界初のオンラインでの物件の管理システム開発、そして今では業界最大手となったモビリティサービスなど、様々なサービスを生み出してきました。常に新しいアイデアを発想して実現してきた力の源は、グループDNA「情熱・挑戦・革新・誠実」に根差して脈々と受け継がれる企業風土と多様な人材にあります。しかしながら、社会のあり方がスピーディに変化し優秀な人材の獲得競争が激化する中で、人材を確保・育成し企業風土を守り続けるのは容易なことではありません。当社グループでは、このような課題認識のもと、人材に関するマテリアリティを「企業成長に必要な多様

な人材の活躍推進」と定め、実現に向けた様々な施策を行っています。

具体的には、柔軟な勤務体系を設け、育児や介護などでプライベートに時間の重きを置かなければならない状況であれば、その状況にあった勤務体系を選択できます。また、仕事に重きを置きたい場合はベビーシッターの利用に対する補助をしたりもしています。社員一人ひとりの思考や状況に合わせて、それぞれの個性を最大限に引き出し、パフォーマンスを発揮してもらえる環境を整えています。また、労働環境の整備という意味では、コロナ禍においてリモートワーク環境を迅速に整えました。当初は社員の安全確保を目的としていましたが、どこからでも社員同士で繋がりミーティングを行える環境は、迅速な状況把握と意思決定に直結し、コロナ禍に関係なく当社のサービス価値の向上に直結していると感じます。社員の働きやすい環境を作り、新しいことにチャレンジしやすくすることで、企業文化である挑戦の気概を醸成することが可能で、そこから発想されるアイデアが企業価値向上に繋がっていくと考えています。

[P32-33へ](#)

逆境をチャンスに、より強い企業になる

創業時、4畳半一間から始まった当社ですが、50年経った現在は、グローバルに5千人以上の社員を有する企業集団に成長しました。過去を振り返ると、必ずしもすべてが順風満帆だったわけではありませんが、困難に直面する度にその困難を必ず乗り越えてきた経験があります。コロナ禍になってから2年以上が経過し、当社グループはこの間、非常に苦しい状況にありましたが、直近では人の移動も回復の兆しを見せており、状況は変わってきています。これまでは、「守り」の経営を続けるとともに、次の成長に向けた基盤づくりを行ってきましたが、ようやく成長に向けて動き出すことが可能になってきたと感じて

います。現状維持を目指すのでは衰退と変わりません。グループDNAにある「挑戦」をし続ける姿勢は、社員のみならず私を含めた経営陣にも当然必要になります。リスクを見極め、覚悟を持って挑戦した先に、新たな成長があると思います。

今後も、全グループの力を結集して大きな目標に向かって邁進し、「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」企業として、社会の持続的な発展に貢献してまいりたいと思っております。ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

財務戦略

外部環境を見極めた戦略的資本政策により 事業成長を迅速・確実に実現する

取締役 専務執行役員 経営企画本部長 **佐々木 賢一**



2021年10月期の業績と経営環境の変化

2021年10月期は前期に引き続き、新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)の拡大とそれを抑制するための度重なる緊急事態宣言の発令やまん延防止等重点措置の適用により、不要不急の外出や人との接触が制限された一年でした。これに伴い、事業の収益源となる人の移動も引き続き抑制され、サービスの稼働は低調に推移しました。そのため各事業ともに管理・メンテナンス費用の見直しや不要不急の投資抑制など、グループ内コストの徹底した抑制・削減に取り組むとともに、現状の需要に合致するサービス供給・サービス展開を行いながら事業構造改革

を推進し収益の改善を図りましたが、コロナ影響による売上高の減少が大きく二期連続の赤字決算となりました。

直近の業績については、2021年10月期第4四半期は感染者数が減少し、2021年9月末で緊急事態宣言等が全国的に解除されたこと等を受けて人の移動が回復し、各サービスの稼働も徐々に回復したことで、コロナ禍において初めて経常利益が黒字となりました。業績の回復傾向は2022年10月期第1四半期も続いており、売上高の回復に伴い利益が改善しています。

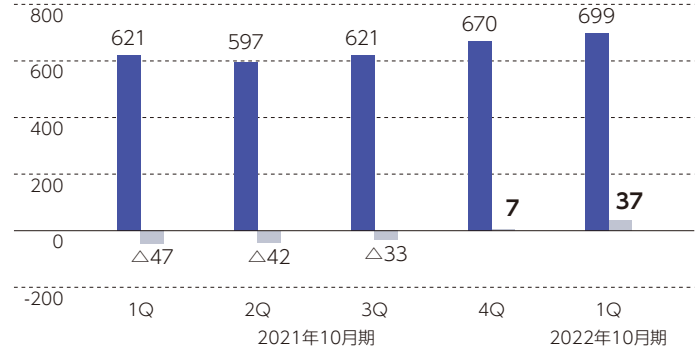
● 2021年10月期業績

(億円)

売上高	2,511
売上総利益	406
営業損失	△80
経常損失	△116
親会社株主に帰属する当期純損失	△116

● 売上高・経常損益の四半期推移

(億円)



中期的財務戦略

コロナ影響によって当社グループの財務の健全性は著しく毀損しました。2021年10月期の株主資本は251億円、株主資本比率は7.9%と、前期の同367億円、12.4%からさらに悪化しました。コロナ禍以前は、事業を成長させることに主眼を置くことで財務の健全性を保っていましたが、コロナによる急激な業績悪化によって従前の方針では不十分であることを認識したことから、事業規模やリスク等を総合的に勘案し、安定的に事業を継続していくために必

要な財務指標および中期的目標として株主資本比率30%を掲げました。目標達成に向けては、毎期の利益の積み上げによることを基本方針としています。

2021年10月期第4四半期と2022年10月期第1四半期は経常損益が黒字となったことから、今後も業績は回復に向かうと見込んでいます。加えて、これまで取り組んできた事業構造改革の効果もあることから、コロナ禍前よりも高い水準での利益の積み上げが可能になると考えています。

成長投資のための新株式発行

コロナ禍における2期間は、事業の筋肉質化や事業基盤の強化など、守りに軸を置いた取り組みをしてきたため、事業投資はかなり抑えてきました。同時に、業績が回復に転じた時に、経営戦略に合わせて機動的に投資できるように資金を確保しておくことは課題であり、継続してその方法について議論をしてきました。

その結果、2022年4月に海外募集による新株式発行を実施し、251億円の資金調達を実施するに至りました。具体的な資金使途は、当社グループの事業成長の基本的な方針である4つのネットワークのシームレス化のためのデジタル投資に約100億円、モビリティ事業におけるサステナビリティへの取り組みと事業基盤の拡大を目的とした、

● 新株式の募集概要(2022年4月末時点)

募集株式数	16,000,000株(普通株式)
新株式発行後の発行済株式総数	171,048,369株
募集方法	海外募集 (但し、米国においては1933年米国証券法に基づくルール144Aに従った適格機関投資家に対する販売に限る。)
払込金額の総額	約251億円
資金使途	約100億円 (2024年10月末までにグループサービス利便性向上、業務効率性改善のためのアプリ等の開発、事業基盤システム刷新等のデジタル投資に充当) 約150億円 (2024年10月末までにEVを含めたモビリティ車両の購入の一部に充当)

株主還元方針

2021年10月期は赤字決算となり、財務の健全性を向上させることが最優先であるとの考えから、誠に遺憾ながら2020年10月期に引き続き無配とさせていただきます。

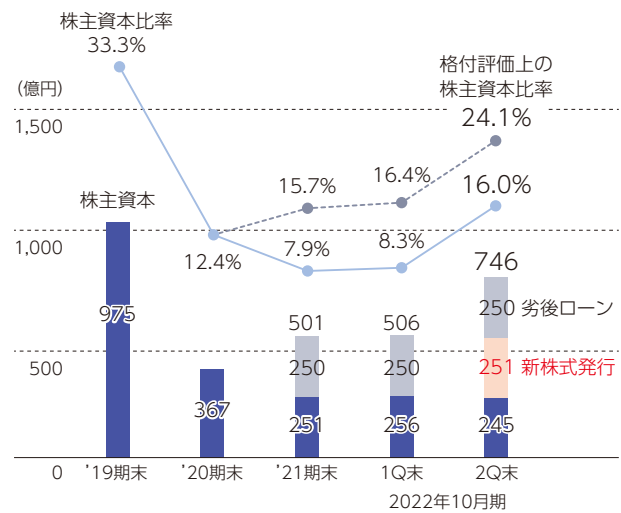
株主還元につきましては、「持続的成長に必要な投資資金以外の余剰資金は配当を中心に株主様へ利益還元させていただく」ことが基本方針ですが、財務の健全性を高めることは経営の重要課題と認識していることから、より慎重に財務バランスを考慮したうえで株主還元を実施させていただきたいと考えております。

EV車両を含めた車両の購入に約150億円を充当する予定です。今回、海外募集による新株発行とした背景には、発行決議から発行条件確定までの期間を短くすることで、株価に与える影響を抑える狙いがあります。

新株発行によって株式が希薄化し、既存株主様の利益は毀損することになりますが、今回得た資金を成長分野への投資に向けることで、中期事業成長方針を確実に実行し、株主価値の更なる向上に努めてまいります。

なお、今回の新株式発行により、資本金等が251億円増加し、2022年4月末時点において株主資本比率は発行前の8.3%(2022年1月末時点)から16.0%に上昇しました。

● 株主資本・株主資本比率の推移



社外取締役グループインタビュー

取締役会の実効性向上で、 持続的な企業価値向上を目指す

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。2021年10月期の取締役会実効性評価の結果をもとに、顧問弁護士・三浦亮太氏による社外取締役4名へのグループインタビューを実施し、取締役会のあり方や経営課題について議論を行いました。

—— 取締役会実効性評価のアンケートでは、取締役会の多様性についてご意見をいただきました。

長坂 当社の取締役会はこれまで経験の面では多岐にわたっていたと思いますが、環境分野や人権に見識のある丹生谷取締役に参画いただいたことで、ジェンダーの観点で多様性が広がり、その効果としてサステナビリティに関する議論がより深まっています。

丹生谷 会社全体に関することになりますが、当社グループが運営するサービスの利用者は男性が多いイメージがありますし、実際にそのとおりですが、駐車場サービス、モビリティサービスともに色々なニーズがあると思います。今後は様々な視点で新しいサービスを提供していくことが大事でし、その一つに女性の視点があります。サービスの充実の観点からも、女性の管理職や取締役が増えていくことや、そのための多様な働き方を支える制度を整えることは、会社内部の意識をフレッシュにするという意味で有益だと思います。



社外取締役
丹生谷 美穂

竹田 多様性の観点では、一般的に外国籍人材の登用についても議論に上がることが多いと思いますが、必ずしも外国籍人材が取締役に必要ではないと考えます。取締役・

執行役員含めた経営チームとして経営課題に対応できていれば良いと考えます。



社外取締役
竹田 恒和

大浦 そういう意味では、経営チームとして経営人材のスキルを考えると、今後より強化していく分野はありますが、現時点では概ねカバーできていると思います。ダイバーシティについては、若年層、管理層、経営層のどの層でも重要な課題です。現時点では、例えば社会全体として女性の管理職や取締役は少ないですが、今は過渡期なので、常に問題意識を持ちつつ、社員本人の意向、志向を踏まえて、優秀な人材であれば育て、管理職以上のポストで実力を発揮して活躍できる会社にしていきたいですね。 [P39へ](#)

—— 取締役会で取り上げられるテーマや議論の内容は一定の評価がありました。

大浦 当社の重要な経営課題の中に、サステナビリティへの対応と海外事業の収益化があります。当期の取締役会では関連する議題が増えました。サステナビリティについては、マテリアリティ(重要課題)の特定や中長期目標の設定について議論しましたし、海外事業については、毎月現地の事業報告が行われています。取締役会の責任として、

引き続きサステナビリティ、海外事業に加え、事業の要でもあるシステムに関することなど、様々な重要テーマをモニタリングしていきます。

長坂 当社取締役会は各事業の状況が報告議案でよく分かりますし、重要な案件が適切に決議事項として上程されるようになっていて、モニタリング型の実効性会になってきていると感じています。



社外取締役
長坂 隆

丹生谷 財務的な情報の発信や議論は十分になされているので、今後は非財務情報について議論の深堀をしていきたいですね。そのためにも、今実施していただいている事前説明の場で基本的な情報を得て、疑問を解消しています。

大浦 主に指名報酬委員会場で議論したことではありますが、取締役の報酬制度の見直しができたことは大きな進展だと思っています。これまでの課題に加え、コーポレートガバナンス・コードの要請に基づいた評価基準の明確化と、報酬制度の見える化を目的に検討を進めましたが、基本報酬と短・長期インセンティブの割合を明示できましたし、長期インセンティブにESG要素を評価基準として組み込んだ譲渡制限付株式報酬制度を導入できました。 [P43-44へ](#)

竹田 ステークホルダーと目線を合わせることができる評価体系、報酬制度の導入は、当社の企業価値を上げる上でも非常に意味があると思います。

—— 次世代の経営層の育成についてはいかがでしょうか。

竹田 次世代の経営層を考える際、社外取締役にっては現場の社員を把握するのが難しいという課題がありますが、当期から実施している社外取締役ミーティングなど、各事業の執行役員をはじめとする現場責任者とコ

ミュニケーションする手段は整ってきています。当期については、コロナ禍の事業への影響が引き続き大きかったこともあり、取締役会で次世代経営層の育成を議論する時間が十分に取れなかった印象もありますが、今後議論を深めていきたいと考えています。

丹生谷 取締役の候補者を選ぶ際には、まず執行役員が考えられますが、その人となりの理解も進んでいます。例えば、取締役会などで現状や今後の事業方針の説明を聞いているとどのような考え方の人なのか分かります。次世代経営層を育てるプロセスの基盤作りという意味で、最初の段階としては、軌道に乗っていると思います。今後は限られた時間の中で限界はありますが、取締役会などで執行役員の発言を促すようなこともあっていいかもしれません。

長坂 そうですね。執行役員とのコミュニケーションに関しては、私たち社外取締役が、社内の会議に参加することも考えられると思います。例えば、中期計画や次期計画など、非常に重要な経営課題については、取締役会に上がる前のところで、社外取締役が参加する議論の場を設けてもいいかもしれませんね。そうすることで、役員候補としての執行役員の考え方をより深く理解することができると思います。

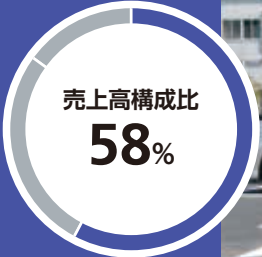
大浦 コーポレートガバナンス・コードでは、次世代経営層の育成について、十分な時間と資源をかけて計画的に実行することが求められています。指名報酬委員会と連動して、どのように次世代の経営層を選んでいくのか、透明性をもったプロセスを構築する必要があります。あるべきスキルマトリクスや、年齢のバランス、また、今後モニタリング型の実効性会へ移行していく可能性を踏まえ、取締役と執行役員のあるべき姿など、会社全体でバランスを考えていく必要があります。



社外取締役
大浦 善光

駐車場事業国内

2021年10月期 売上高 **1,461** 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 ・エリアチーム制は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

ビジネスモデル

タイムズパーキング

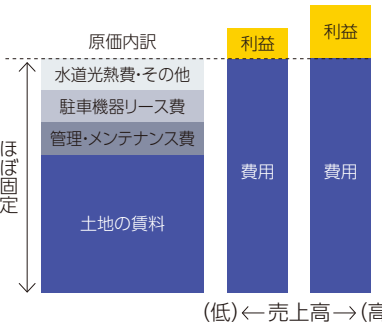
サブリース駐車場は「タイムズパーキング」として、土地・施設オーナー様から遊休地や施設付帯の来客用駐車場などを賃借し、ビジネス街から住宅地まであらゆる場所で展開しています。駐車場をご利用になるお客様と、土地・施設オーナー様の双方に価値あるビジネスモデルを追求し、さらなる事業発展を目指します。

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
- 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

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

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における瞬間路上違法駐車台数は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} 右上图中の駐車場供給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10月末時点

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	534万台

^{*1} (出典) 警視庁交通局「駐車対策の現状」(2020年11月) / 国家公安委員・警察庁「事業評価書」
^{*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	745,660	48.9
A社	257,718	16.9
B社	156,412	10.3
C社	96,263	6.3
D社	85,957	5.6
E社	74,641	4.9
その他	107,712	7.1
合計	1,524,363 ^{*4}	100.0

業績推移と今後の取り組み

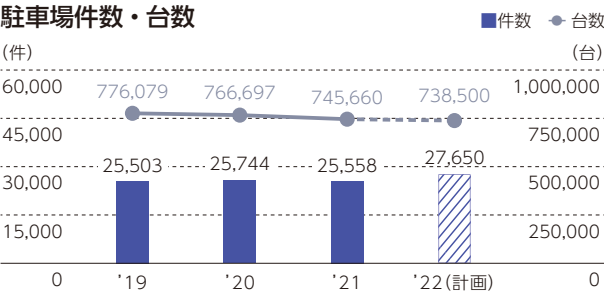
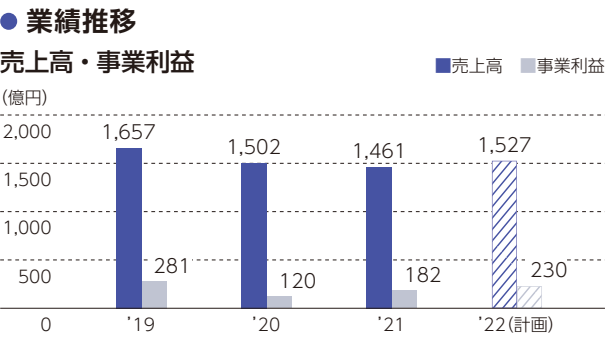
厳選開発・収益構造改革による筋肉質化を継続推進し、コロナ収束後の勢いのある回復に備える

● 2022年10月期 取り組み施策	厳選開発	収益構造改革	次世代駐車場構築
--------------------	------	--------	----------

2021年10月期は、全国で断続的に緊急事態宣言の発令およびまん延防止等重点措置の適用がなされた影響により、人の移動が抑制されたことから駐車場の稼働は低水準で推移しました。

2022年10月期は、コロナの影響は軽減され、人の移動も戻ると想定していますが、一定程度のコロナの影響はあると考えられることから、これまでコロナ禍で行ってきた不採算駐車場の対策や管理・メンテナンスの見直し、

販売管理費も含めたコスト抑制を引き続き徹底して行います。開発についても、確実に収益化する物件のみに絞った厳選開発を継続します。また、今後の収益性向上に向けた取り組みとして、より簡単に入出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を進めます。これらにより、事業体質の筋肉質化をさらに推し進め、コロナ収束後の勢いある事業成長を目指します。



新しいモデルの駐車場—次世代駐車場の構築でお客様から選ばれる続ける駐車場に

当社グループは、お客様により便利に安心してご利用いただけるよう、今までにない新しい技術やデザインを多く取り入れた次世代駐車場の構築を進めています。

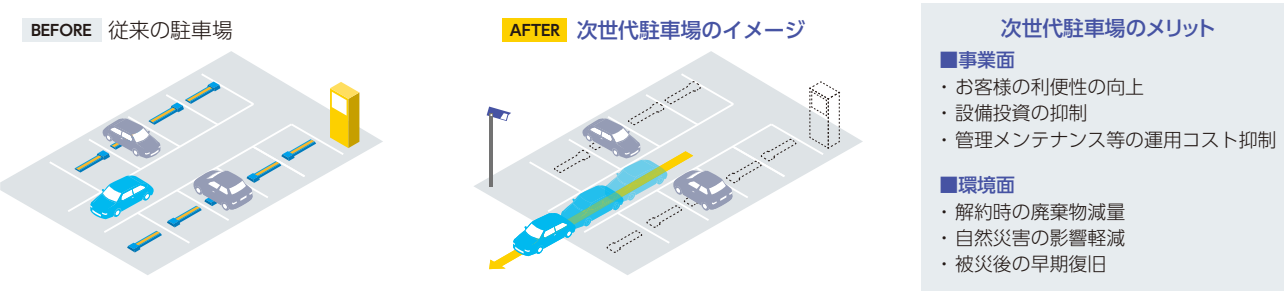
次世代駐車場では、これまで駐車場の出入り口に設置していたゲートや各車室に設置していたパークロックがなく、クルマの入出庫や乗降がスムーズに行えます。また、駐車料金の精算がアプリで完結する仕組みも開発し、利用可能な駐車場ではクルマに乗ったまま料金精算ができます。

次世代駐車場は駐車機器等の設備投資を抑制できるう

え、駐車機器が少ないため駐車場のレイアウトの自由度が上がることから、より効率的な運用が可能となり、管理メンテナンス等の運用コストの抑制にもつながるため、事業における競争力が増します。

また、駐車機器が少ないことは、駐車場解約時に発生する廃棄物の減少や、近年増加している大雨や大雪などの自然災害による影響の軽減や早期復旧につながります。

当社グループは、お客様や社会に必要とされるサービスを提供し続けるため、駐車場サービスを強靱で持続可能なサービスへと進化させてまいります。



セグメントインタビュー



力強い復活を確信

タイムズ24株式会社 取締役 専務執行役員 渡辺 英一

● コロナ禍で最も重要だったスピード

駐車場の日々の売上が落ち始めた2020年2月からかなり強い危機感を抱き、いち早く動ける横断的な組織体を編成し、情報の共有や意思決定の速度を格段に早めたこと——これがコロナ禍で甚大な被害を受けながらも、持ちこたえ、早急に回復することができた要因の一つです。もちろん、我々が意思決定した先に、賃料減免に応じていただいた駐車場の土地・施設オーナー様のご協力があり、苦しい状況の中、オーナー様と対話をし続けた営業現場の社員の努力があったからこそその結果でもあり、本当に感謝してもしきれない思いがあります。そして、グループが瞬時に一枚岩になって前進できることも、コロナ禍で改めて認識しました。駐車場の開発、管理・運営、コールセンターと、グループで完結しているサービス提供体制だからこそこのスピード感であり、一つひとつの施策を徹底することができる、これが当社グループの強みだと実感しています。

今も続いているこの苦境を乗り越える過程で多くの気づきがあり、事業構造の改善につなげることができました。内部管理コストの徹底した見直しによるコスト削減や、月極駐車場の設定料金の見直しによる売上改善など、これまで成長することに重きをおいていたがために見過ごしていたことに徹底的に取り組むことで、収益改善へとつなげています。足下の2022年10月期第1四半期がコロナ禍においても過去最高の利益となったことは、徐々に正常化している外部環境(交通量の回復)による売上高の回復はもちろんありますが、コロナ禍で積み上げてきた施策があつてこそだと思えます。

コロナ影響は依然続いていますが、駐車場の稼働は必ず元に戻ると確信しており、実際、2021年11月と12月はコロナ前水準の粗利率だったことで証明できています。これからの駐車場事業国内に大いに期待してください。

● 時代に合った本当に便利な駐車場に進化させる—その先に持続的な成長がある

コロナ拡大前から、近い未来の駐車場として次世代駐車場の開発を進めています。これは、今の常識にとらわれず、お客様が本当に使いやすい駐車場は何かを追求し、実現させるプロジェクトです。例えば直近では駐車場の料金精算は現金が7割ですが、決済手段は多い方が利便性が高くなるし、コロナ禍で現金を使いたくないお客様が増えているという想定のもと、精算機に触れずに駐車料金の精算ができるアプリを導入しました。他にも、フラップやゲートのないバリアレス化やEV充電器設置の検討なども進めています。

1991年に時間貸駐車場タイムズパーキングを開発してから約30年間、駐車場の形態はほぼ変わっていません。しかし、今後も変わらなくていいということはなく、外部環境がめまぐるしいほど変化していく中で駐車場のあり方も進化させていく必要があります。そこには、バリアレス化のためには不正出庫をさせない仕組みを構築しないといけないなど、課題も多くあります。課題を一つ一つクリアしていくことで、お客様にとって本当に便利で、当社グループにとって収益性の高い次世代駐車場を実現していきたいと考えています。

モビリティ事業

2021年10月期 売上高 **671** 億円

売上高構成比
27%

従前のモビリティ事業では、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つのサービスの融合させた「タイムズカー」という新しいモビリティサービスの構築を図っています。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サービスに進化させ、車両の台当たりの稼働を高め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お客様の利便性向上を図る
可変モデルの確立	1車室から複数台を貸し出す運用体制を確立 - 車両をステーション以外にもプールできる体制を確立し、車両数の拡大をスピーディに実現

稼働率の向上・平準化

平日の稼働向上	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
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
競争の激化	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

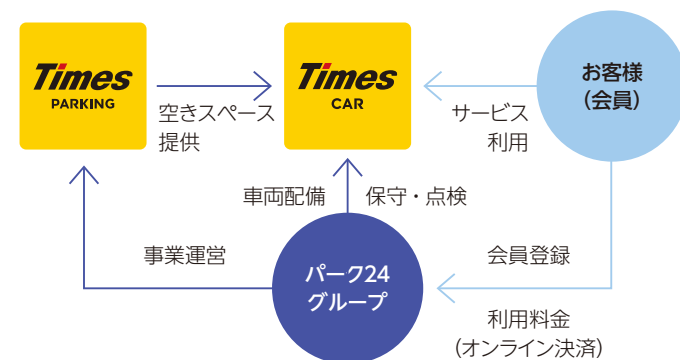
ビジネスモデル

タイムズカー

タイムズパーキングの空きスペースに車両を配備することで急拡大させてきました。グループの資産を有効活用し、駐車場という場所に新しい価値を付加することを実現したサービスで、当社グループの成長を牽引しています。

特徴

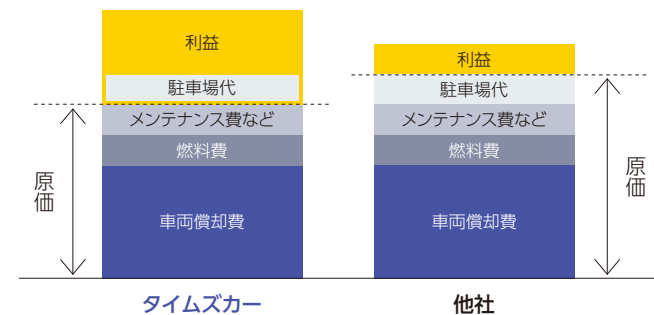
- タイムズパーキングを中心に車両を設置し、無人でお客様へクルマを貸出す
- 車両の多くは新車で購入(一部の車両はリースで調達)
- 車両の償却期間は4年、償却後は中古車市場へ売却
- 車両売却も売上となる
- 車種はコンパクトカーが中心
- 燃料費(ガソリンコスト)は当社グループが負担



収益構造

- タイムズパーキングに車両を配備するため駐車場代不要
- 原価の構成は、車両の償却費、燃料費(ガソリン)、保険や管理・メンテナンス費など
- 原価のうち7割は車両償却費を含む固定費、変動費は燃料費などで約3割

収益構造内訳と他社比較



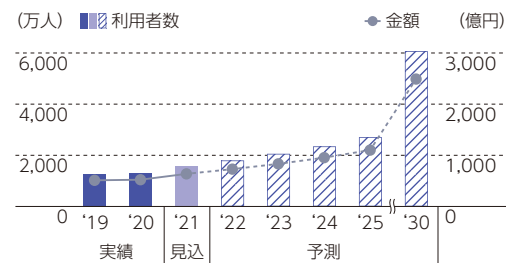
マーケットデータ

将来マーケット予想

モビリティ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



※1 (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展開して以降、カーシェア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62,067台で、そのうち85%が当社のシェアを占めます。また、会員数も当社は1,725千人と、業界トップとなっています。

※2 交通エコロジー・モビリティ財団HPより当社作成
※3 当社の数値は、10月末時点のタイムズカー台数

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	52,552	84.7%	1,725.1
A社	4,886	7.9%	245.2
B社	2,688	4.3%	310.0
C社	678	1.1%	27.0
D社	466	0.8%	35.0
E社	360	0.6%	5.3
その他	437	0.7%	33.0
	62,067	100.0%	2,380.5

業績推移と今後の取り組み

コロナ禍、コロナ後の需要変化を確実に取り込むオペレーション体制の構築

● 2022年10月期 取り組み施策

タイムズカー可変モデルの構築

車両配備の最適化

台当たり収益最大化

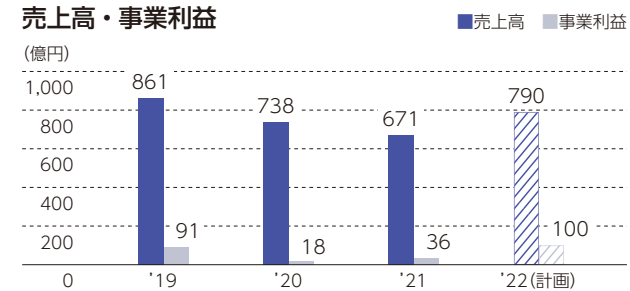
2021年10月期は、全国で断続的に緊急事態宣言の発令およびまん延防止等重点措置の適用がなされましたが、会員数は順調に増加し、サービス利用も堅調であったことから、売上高は期末にかけて回復傾向となりました。

2022年10月期は、コロナの影響は軽減されるものの、依然として再拡大リスクが懸念されることから、安定して

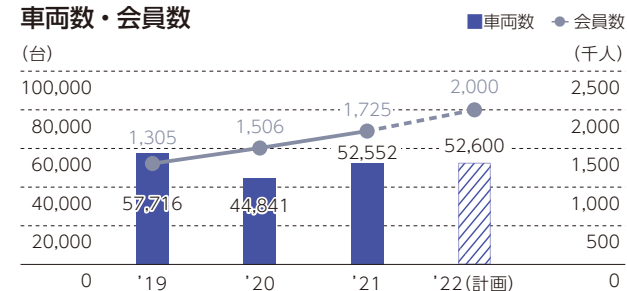
確実に需要を取り込むための運用体制の構築を最優先に取り組みます。具体的には、車両台数は2021年10月期末の水準を維持し、モビリティサービス「タイムズカー」の可変モデル(1車室から複数台を貸し出すモデル)構築を推進することで、車両1台当たりの収益力の最大化を図ります。

● 業績推移

売上高・事業利益



車両数・会員数



エリア特性に応じた柔軟な車両配備により、収益の最大化を図る

車両1台当たりの収益力の最大化を図るため、①定期的に設置している車両の稼働を高めることと、②車両を営業所から移動させて稼働を高めることの二つの取り組みを推進しています。

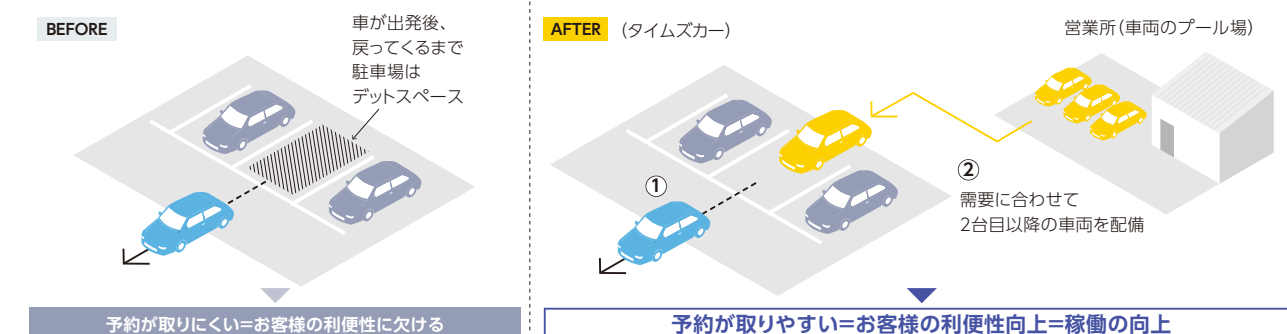
①においては、稼働状況に応じて、低稼働のステーションから高稼働のステーションへ車両そのものを移動させます。低稼働・高稼働ステーションともに、周辺状況と需給バランスが合致していないことで高低差が生じるため、車両を移動させることで需給バランスを安定させることが可能となります。

②においては、当社独自の戦略として「タイムズカー可変

モデル」の構築を進めています。具体的には、車両をプールしておく営業所を設け、そこから貸出ステーションにクルマを配送することで、一つのスペースから複数台貸し出すことができる仕組みです。この実現により、ステーションに定期的に設置している車両が利用されている時間はデッドスペースになっていた車室を有効活用することが可能となり、さらに車両の稼働を高めることにつながります。

これらの取り組みにより、お客様の需要を満たすことで、お客様の利便性の確保およびサービスへの満足度を高め、さらなる利用の促進につなげることが可能になります。

● タイムズカー可変モデル



セグメントインタビュー

お客様の便利さのために、半歩先ゆくサービスを

パーク24株式会社 取締役 常務執行役員
タイムズモビリティ株式会社 代表取締役社長

川上 紀文



● 新しいモビリティサービスを創る

今、私たちは新しいモビリティサービス「タイムズカー」を創り上げようとしています。これまで、クルマを借りるサービスはレンタカーとカーシェアリングという二つのサービスでしたが、これは事業側が分けているだけで、お客様からしたら、借りたいときに、借りたい時間だけ、借りたいクルマ(車種)を借りられるサービスが一番便利なサービスです。その便利さを実現するために、2018年頃からグループ内で議論を始め、2019年11月にタイムズモビリティ株式会社を発足させ、本格的なサービスの融合に踏み切りました。当初、サービスの融合は、お客様への認知や社員の意識改革に時間がかかると考えていたので、数年かける予定でした。しかし、2020年2月から未曾有の感染症の影響を受け始めてから、状況は一変しました。コロナが拡大し始めてから真っ先に影響が出たのはレンタ

カーで、インバウンドや長距離利用が急激に減少し始めました。外部環境や社内データから、状況は悪化の一途を辿ると判断し、2020年5月には当時保有していたモビリティ車両約55,000台のうち約10,000台減車することを決断しました。この決断は、もちろんモビリティ事業の収益を考へての判断ですが、同時に「タイムズカー」に大きく舵を切ることにもなりました。なぜなら、このとき減車したのは全てレンタカー車両であり、カーシェア車両は1台も減らしていないからです。カーシェアはコロナ禍においても底堅い需要があり、会員は常に増加しています。こうした事業環境が、お客様が「タイムズカー」を受け入れやすく、社員の意識をスピーディーに変化させ、「タイムズカー」を加速度的に進めることができたと思っています。

● サービスの考え方の根っこにあるのは、お客様にとって便利であること

「タイムズカー」の挑戦の一つが、可変モデルを実現させることです。従来のカーシェアは、1車室から1台のクルマしか貸し出すことができなかったため、例えば休日の日中の旺盛な個人のお客様の「借りたい」に応えることが非常に難しく、借りたいのに借りられない状況ができていました。そんな状況を解決する策として考えたのが「可変モデル」です。これは、1車室から複数台クルマを貸し出す仕組みで、1台のクルマが借りられたら、クルマのプール場(営業所)からクルマを運んできます。そうすることで、お客様の「借りたい」に応えることができる。今はどういったら可変モデルが上手くいくかを、日々試行錯誤して、トラ

イ&エラーを繰り返しながら着実に一歩ずつ実現に向けて進んでいます。

タイムズカーは、お客様にとって、日常生活に密着した、なくてはならない交通インフラサービスになりつつあります。だからこそ、お客様が本当に便利だと思われたい。我々は「半歩先」を見据えてサービスを創り出していく。これがとても大事なことだと思います。世の中に必要とされ、お客様に選ばれるサービスであり続けることの先に、モビリティ車両10万台という目標が達成できると確信しています。

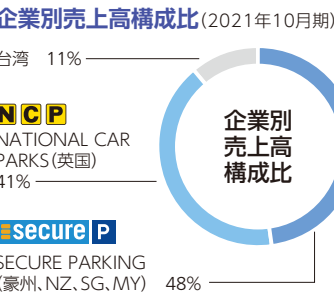
駐車場事業海外

2021年10月期 売上高 **384**億円



当社グループは、台湾、オーストラリア、ニュージーランド、シンガポール、マレーシア、英国の6か国で駐車場の管理・運営をしています。

駐車場事業海外の売上は、豪州を中心に展開しているSECURE PARKING、英国で展開しているNATIONAL CAR PARKS、台湾で展開している台湾タイムズ24で構成されています。



海外の駐車場件数・台数

駐車場運営件数台数	件数	台数
台湾	628	24,786
SECURE PARKING (豪州、NZ、SG、MY)	997	351,460
NATIONAL CAR PARKS (英国)	588	215,173
海外合計	2,213	591,419
2021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 - 各国版タイムズパーキングは特性上早期に収益化することから、事業の早期収益化に寄与
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	- キャッシュレス・マシンレス・マンレスを推進 - 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、コスト抑制も実現
モビリティサービスの展開	2025年10月期以降にモビリティサービスの展開を予定

事業に伴うリスク

各国、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・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

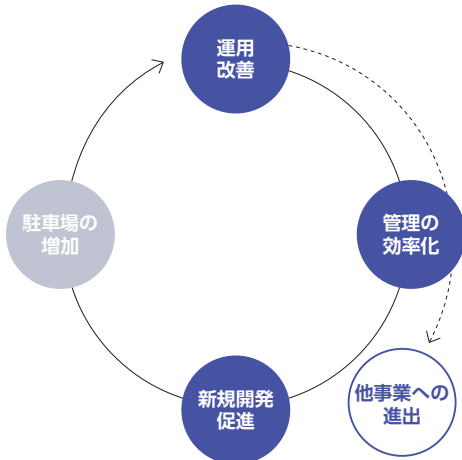
駐車場個別に収益性を管理できる体制およびシステムを整え、駐車場の収益性を高める

管理の効率化

精算機の設置数の見直しや駐車場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を見直し、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・運営効率につなげる



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

IT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
- ・SFA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

- ・長期契約の物件だけでなく、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 マシンレス・キャッシュレスの推進

- ・車室ごとにフラップ機器を設置するのではなく、カメラによる車番管理を導入し、設備投資を削減
- ・アプリによるキャッシュレス決済を導入し、精算機の現金回収やメンテナンスコストを削減

従来型駐車場



ポートフォリオの最適化



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、当社が競争優位になる機会のひとつであると考えています。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仕様にアレンジすることで事業成長の機会は充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	5,570	約2,400,000	欧州、北米、南米10カ国で展開
SP Plus Corporation (米国)	SP+ Parking	約3,000	約1,300,000	北米を中心に展開
APCOA PARKING Group (ドイツ)	APCOA Parking	約9,000	約1,400,000	欧州13カ国で展開
Q-Park (オランダ)	Q-Park	約3,000	約570,000	欧州10カ国で展開
Wilson Holding Company (香港)	Wilson Parking	約1,285	約680,000	オーストラリア、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	27,771	1,337,079	日本、台湾、オーストラリア、ニュージーランド、シンガポール、マレーシア、英国で展開

各社ホームページより2021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」の開発と厳格なコスト削減で、引き続き事業構造改革を推進する

● 2022年10月期 取り組み施策

各国版タイムズパーキングの推進

コスト削減の推進

グループシナジーの創造

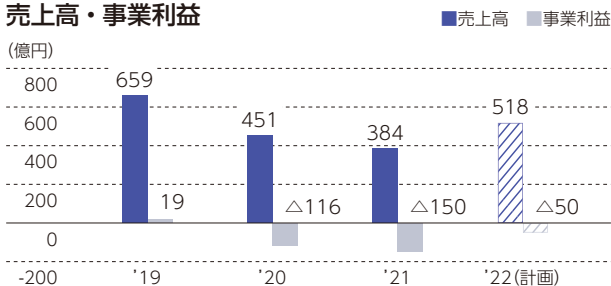
2021年10月期は、展開する各国で引き続きコロナ拡大の影響を受けましたが、地域ごとに状況は異なるものの、海外事業全体としては期末にかけて緩やかな回復基調となりました。

2022年10月期は、コロナの影響が継続する中、駐車場の稼働は徐々に持ち直すものの、コロナ拡大前の水準には回復しない想定です。このような中、不採算駐車場の解約や契約条件の変更の効果に加えて、管理・メンテナン

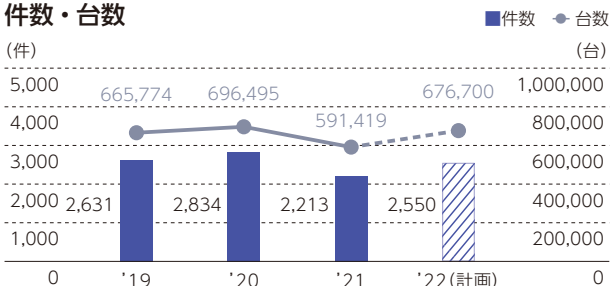
スの効率化等、運用コストの削減を引き続き推進することで、既存物件の利益構造の改善を図ります。また、国内の駐車場事業戦略である「小型・分散・ドミナント化」をベースに、各国の駐車場需要環境に最適化した短期契約駐車場の開発を促進・量産化し、さらに各国間の駐車場開発ノウハウを共有することで、大型で長期契約駐車場に偏った事業ポートフォリオの転換を図り、事業リスクを低減させるとともに早期の収益性向上に努めます。

● 業績推移

売上高・事業利益



件数・台数



コロナ禍で進む、海外各国でのキャッシュレス決済

海外各国は、国内よりキャッシュレス化が進んでいる国が多いことから、NATIONAL CAR PARKS、SECURE PARKINGが運営する駐車場においてもアプリによるキャッシュレス決済の導入を積極的に進めています。キャッシュレス化を進めることで、お客様は駐車料金の支払いが簡単に早くでき、現金に触れないため衛生的です。当社グループにとっては、精算機の現金回収やメンテナンスコストが削減できる上、精算機のトラブル対応も軽減されます。

お客様には利便性・快適性の向上、当社グループには管理運営コストの低減による収益性の向上と双方に大きなメリットがあります。

コロナ禍で加速したキャッシュレス化の動きは、今後も拡大していくと見込んでいることから、キャッシュレス決済が可能な駐車場の拡大をさらに推進していきます。また、キャッシュレス化だけでなくお客様にとって便利なサービスを開発し、提供していきます。

● アプリを使用した駐車場の利用イメージ



セグメントインタビュー



コロナで加速した国内・海外事業の融合が、力強い成長を促す

パーク24株式会社 執行役員 海外事業本部長 松井 宏泰

● 危機だからこそ、パーク24グループとしての価値観を共有する

海外事業は、日本国内とは比べものにならないほどコロナ拡大のマイナス影響を受けました。特に英国は、2020年3月に極めて強制力の強いロックダウンが発令され、それにより人の移動がほぼ無くなり、駐車場の売上が前年同月比で90%以上減少する月もありました。こうした危機的状況の中、駐車場の運営において「キャッシュレス、マシンレス、ゲートレス」を掲げて、お客様の利便性とオペレーションの効率性を両立させるべく、取り組みを推進しました。土地オーナー様には、個別の話し合いを通じて解約や賃料改定の検討をお願いし、ご理解を頂きました。

一方、危機的な状況において「全社一丸となる」ことが必要であり、そのために、全社員が価値観を共有することの重要性を痛感しました。そこで、強く発信したことは、「駐車

場事業はサービス業である」というメッセージです。「安全、安心、便利で使い勝手の良い駐車場」を提供するために、何をすべきか、今何ができるかを考え、改善(KAIZEN)を進めようと訴えたのです。様々な改善を検討する上で、「相手の立場に立って考える (Putting ourselves in others' shoes)」という価値観を浸透させたいと考えました。

お客様が必要とされているサービスは何か、期待は何かを、お客様の立場で考える。我々とパートナーシップを組む企業様にとってのメリットをパートナー企業様の立場で考える。社内においても、協業部門の立場で情報連携の内容や伝達方法を考える。危機だからこそ価値観を共有することで、危機を成長の契機にできると考えたのです。

● 自社の強みを深く理解し、事業環境の違いをチャンスに変える

コロナ禍だからこそ、サービスを進化させ、事業構造改革を急速に進めることができました。その一つは、スマートフォンアプリによるキャッシュレス決済の進展です。実は、NCPではグループイン直後からアプリ開発を進めていました。コロナ禍で現金に触れないサービスが強く求められるようになったので、アプリ決済ができる駐車場へと一気に進めました。アプリのダウンロード数は2019年9月のサービス開始以降、126万(2022年 4月末現在)を数えるまでになっており、今後も順調な増加を見込んでいます。そして、今後の事業成長の源泉となるのが「各国版タイムズパーキング」です。海外では駐車場は不動産業と位置付けられるため20～30年の長期契約が多いのですが、各国版タイムズパーキングは、日本のタイムズパーキングと同じく1～2年の短期契約の設計です。短期契約のメリットは、これまでと違った観点で駐車場

を作ることができることです。当社としては、開設後の街の移り変わり、駐車場需要や収益状況により、柔軟な契約の継続や解約のお願いが可能で、土地オーナー様は土地活用の選択肢の幅が広がります。そして、お客様は利用できる駐車場が増えて便利になります。まさに三方良しのサービスです。実際、コロナ禍でも多く開発を進めており、今後さらなる成長の手応えを感じています。今、海外事業の状況は最悪期を脱して回復期にあります。海外は、商習慣や社会制度やインフラなど、日本国内とは異なる事業環境ですが、国境を越えても変わらないパーク24グループの強み(DNA)があります。それを活かすために日本のサービスを海外の視点から、そして海外のサービスを日本の視点から多角的に捉え、お客様視点で絶えず改善していくことでサービスを進化させ、海外事業を収益化し、着実に成長に導いていきます。

サステナビリティの推進

パーク24グループのサステナビリティ経営

サステナビリティの位置づけ

当社グループは、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、駐車場サービス、モビリティサービスを通じて様々な環境・社会課題の解決に取り組んでいます。今後も交通インフラサービス企業として、環境・社会課題の解決をすることで持続可能な社会の実現に貢献していかなければならないと考えています。

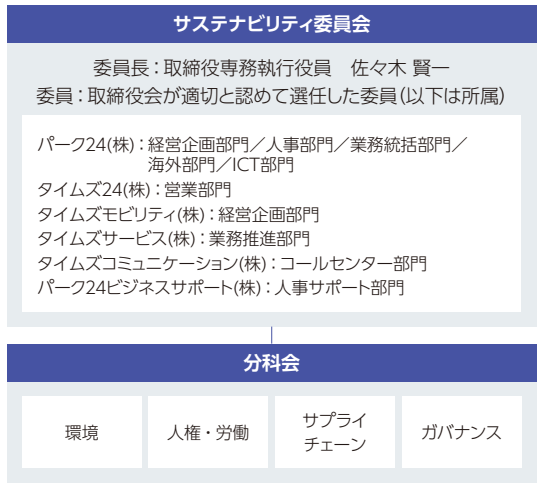
当社グループは、サステナビリティの考え方を企業の社会的責任としての対応にとどめることなくESG(環境・社会・ガバナンス)の視点やSDGsへの貢献を成長戦略へ組み込み、事業の拡大とお客様や社会にとってより快適なサービスの提供を目指していきます。

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、委員には取締役会が適切と認めた各事業の要となる人材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まいります。

● 推進体制図



サステナビリティ委員会の活動実績

● 開催回数

全7回(2021年10月期：3月～10月)

● 主な検討内容

- サステナビリティ推進体制・方法の検討
- パーク24グループサステナビリティ方針の策定
- サステナビリティに関する中長期目標の検討
- 国連グローバル・コンパクトへの署名
- マテリアリティの検討
- TCFD賛同の検討



パーク24グループサステナビリティ方針

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(社会課題解決への貢献)と経済価値(企業価値の向上により生み出される利益)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。その取り組みに際しては、多様なステークホルダー(お客様・社員・株主・投資家・取引先・行政・地域社会など)と責任のある対話を通じて、社会からの要請を的確に把握し、適切な対応を行うことで社会への責任を果たしてまいります。

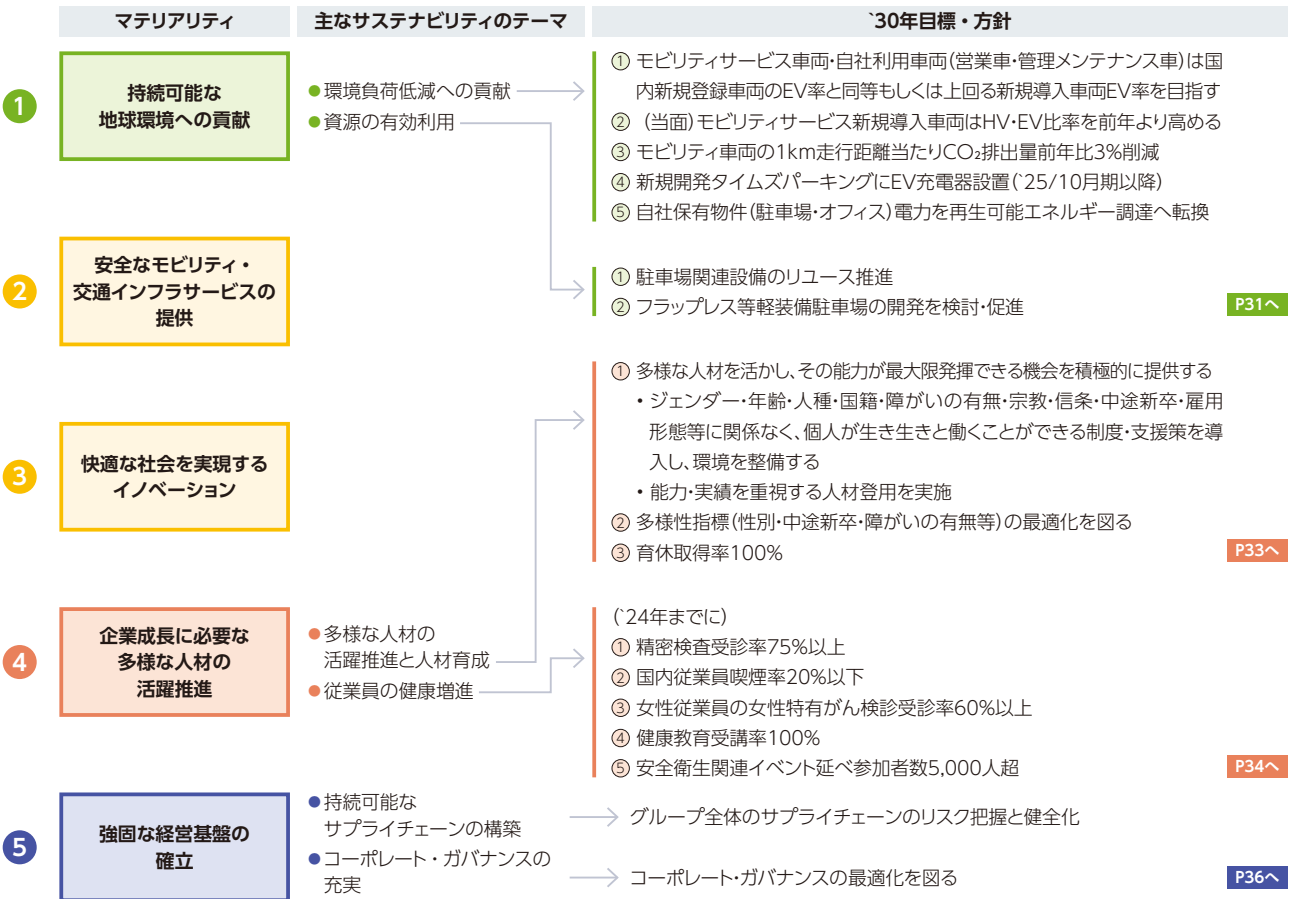
マテリアリティの特定

2021年12月に、当社グループの持続可能な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、マテリアリティ(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を設定しました。

特定プロセス

①課題抽出	国連グローバルコンパクト、社会課題が網羅されているSDGsの17の目標やESG評価機関の評価項目などを参照し、社会的な要請を抽出
②優先順位付け	抽出された社会課題を元にサステナビリティ委員会にて検討、議論し、マテリアリティを特定
③特定	サステナビリティ委員会で特定されたマテリアリティを取締役会で議論、承認

5つのマテリアリティ



前提となる考え方

- 環境への配慮・対応は社会的な要請であり今後の事業継続性において必須
- 駐車場・モビリティ事業を「安全」に「提供」し続けることが安定的な成長への礎であるという位置づけ
- 新しい事業を創り出し続けることで持続的な成長を実現する
- マテリアリティとして定めることで、人材の重要性を社内外に訴求。特に社内においては従業員エンゲージメントにつなげる
- 事業基盤を支えることの重要性を認識

環境

脱炭素社会に向けた取り組み

当社グループは、特定したマテリアリティに基づき、環境負荷低減への貢献と資源の有効活用という取り組みテーマを設定し、具体的な施策を展開していきます。2021年12月には気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に賛同を表明し、TCFDのフレームワークに沿って気候変動問題への取り組みを開示していきます。

CO₂排出の状況と主な対策

現在、スコープごとのCO₂排出量の把握を進めています。今後、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。

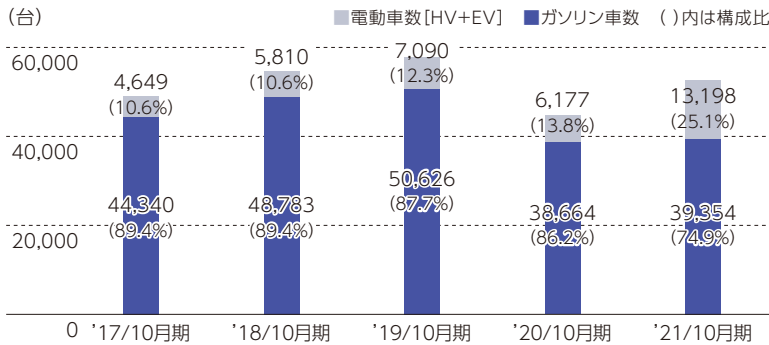
● 国内事業におけるCO₂排出の内容

	駐車場事業国内	モビリティ事業	その他
スコープ1	・営業、管理・メンテナンスにかかるガソリン消費	・営業、管理・メンテナンスにかかるガソリン消費	—
スコープ2	・駐車場の電力消費	—	・事業所の電力消費
スコープ3	・精算機、看板、発券機などの資本財の調達	・車両、車載器などの資本財の調達	—

● 主なCO₂排出削減対策

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) - 自社保有物件の再エネへの転換 - 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及び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 - オフィスの再エネへの転換 - オフィスの節電・省電力化

● 燃料別保有車両数の推移



● モビリティ車両の1km走行距離当たりCO₂排出量

2021年10月期
0.109kg-CO₂

交通ICパーク&ライドと交通ICレール&カーシェア

対象の電車等を利用した交通ICカードでタイムズパーキングを精算したり、カーシェアを利用すると料金が優待されるサービスです。駐車場と鉄道、カーシェアと鉄道を連携させることで環境負荷低減型交通サービスが実現できます。2021年10月末時点で、交通ICパーク&ライド対応駐車場数は183件、同レール&カーシェア対応ステーション数は118箇所となっています。

電気自動車(EV)普及に向けた取り組み

● 東京電力とEV充電器導入の課題解決のための実証実験を実施

当社グループは、今後さらにEVが普及することを想定し、最適な充電ステーションの運用方法を検討するため、2022年3月に、東京電力HD(株)が新たに開発したEV充電器を当社グループが運用する駐車場に設置し、使用電力の把握や充電サービスの利用調査をする実証実験を行いました。

EVの普及には、様々な課題がありますが、業界横断的な協業が必要であると考えています。当社グループは、国内最大規模の駐車スペースを保有していることから、充電ステーションとしての活用に積極的に取り組んでいきます。



資源の有効活用

● 事業設備のリユース

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、国内の駐車場事業、モビリティ事業の資産を管理し、リユースするための仕組み作りを進めています。具体的には、再利用が可能な資産は地域ごとに一括管理し、グループの工場で修繕し再利用する等の取り組みを推進しています。

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



● 軽装備な駐車場

当社グループは、お客様に選ばれる便利で使いやすい駐車場を目指して、次世代駐車場の開発を進めています。

次世代駐車場は使いやすさに加え、環境に配慮した観点も取り入れています。一例として、現在は入出庫管理に各車室でフラップ板を使用していますが、カメラで入出庫管理をすることでフラップ板が不要になり、資源の削減につながります。またフラップがないことで災害からの復旧も迅速に行える駐車場になると考えています。

[P18へ](#)



TCFD※

当社は、2021年12月にTCFDがまとめた提言に賛同を表明しました。今後、まずは国内事業について、TCFDの提言に基づき、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4項目について情報開示を進め、気候変動問題に関する情報開示の質と量の充実を図っていきます。

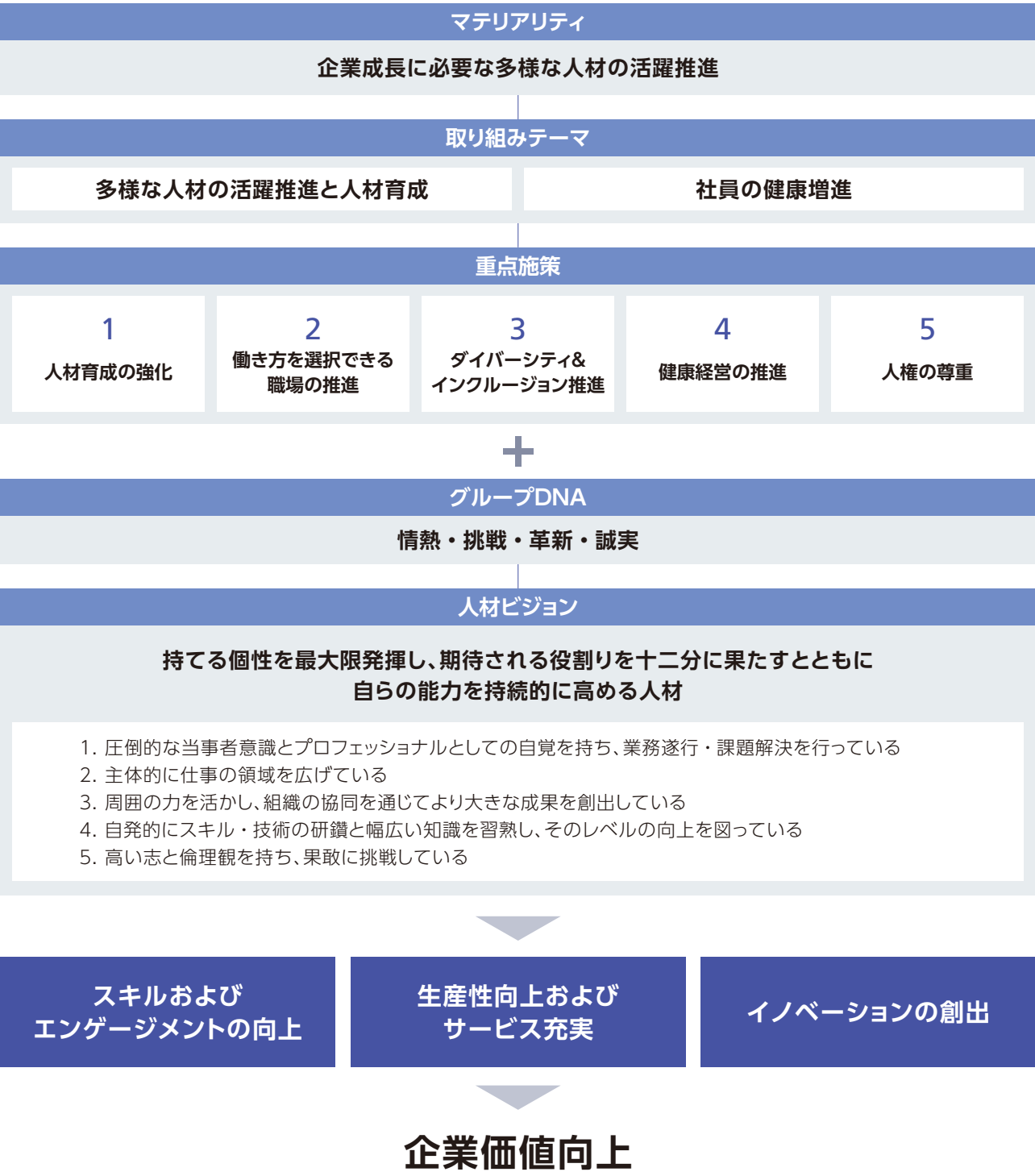


※TCFD(Task Force on Climate-related Financial Disclosure)の略で、金融安定理事会(FSB)によって設立された気候関連財務情報開示タスクフォース。

人材

人材に対する考え方

当社グループは、社員は価値創造の源泉となる重要な資産であると考えています。社員の能力を十二分に発揮できる、働きがいのある、そして働きやすい環境をつくり、当社グループに脈々と受け継がれる挑戦の風土を絶やさないことでグループの持続的成長を実現します。



人材育成の強化

人事制度と成長を促す仕組み

2018年11月にグループ統一の人事制度を導入したことにより、グループ間の人材交流が活発になり、より幅広い視野を持つ社員の育成ができ、活躍フィールドも広がっています。制度設計としては、担う役割と社員自身の能力を分けた等級制度、等級ごとに設定している評価基準に基づく評価制度、そして等級と評価に連動する報酬制度の3つの柱を設け、かつそれぞれの制度を連動させることで目標達成意欲を促進しています。また、キャリアステージや役割に応じた様々な研修を実施する他、イノベーション創出に繋がるような「新規事業提案研修」などを導入して、社員の成長を促しています。

働き方を選択できる職場の推進

ワークライフバランスの推進

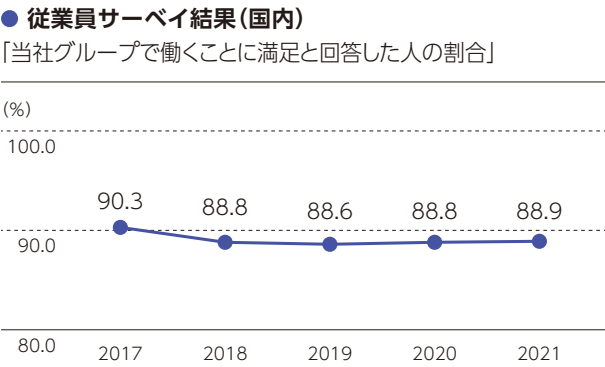
フレックスタイム制や、変形労働制、シフト制など、職種に合わせた柔軟な勤務形態を採用しています。また、育児・介護・傷病や通学など個人の状況に応じて、短時間勤務の選択や、1時間単位での有給休暇取得ができます。さらに、ベビーシッター利用のための費用を補助したり、在宅勤務などテレワークを促進しています。

ライフステージに合わせた働き方の選択

転勤可能な全域型、一定エリアの事業所で勤務する地域型を社員が選択できる制度を導入しています。また、失効する有給休暇を積み立てて、特別な事情の際に利用できるストック有給休暇制度を設けるなど、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に努めています。

従業員エンゲージメント

従業員エンゲージメントを高めるために、1年に1回社員の意識調査を行っています。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、社員一人ひとりが企業理念の実現に高い意欲をもち、十分に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。



D&I推進

当社グループは、イノベーションを生み出し、持続的成長をしていくには多様な個性やスキル、経験をもった人材が必要であると考え、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するなど、D&Iに取り組んできました。2021年11月には、グループ人事本部に専門部署を設置し、12月に公表したマテリアリティの中に多様な人材の活躍推進を設定するなど、取り組みを積極化しています。中長期目標としては、2030年までに育休取得率100%を目指し、性別を問わず積極的な取得を推進したり、ジェンダー・ジェネレーション・障がいの有無など多様性を図っていきます。

*関連する数値の推移につきましては、P50をご覧ください。

主な取り組み

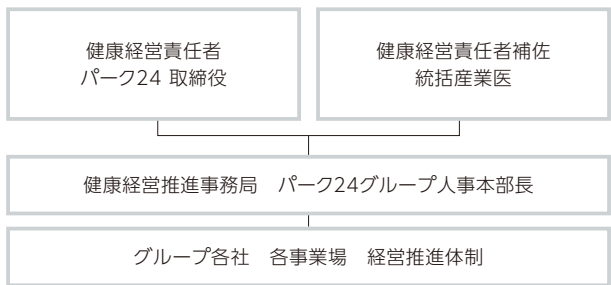
- ・東京2020D&Iアクション
- ・育児・介護と仕事の両立支援
- ・D&I相談窓口の設置
- ・リーダーシップ研修の実施
- ・各種啓発活動・教育研修の実施(LGBTQ等)

健康経営

当社グループは、幅広い年代の社員が心身ともに健康なまま長く活躍できるような労働環境を整えてきました。社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課題であると考え、健康経営の視点を取り入れ、社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。

2024年までの中長期目標値	重点施策	主な取り組み
健康に対する意識向上		
・健康教育年度内受講率100%	・各種健康教育の強化	・メンタルヘルス研修 ・卒煙研修 ・新型コロナウイルス感染防止及び重症化予防研修 ・新任管理職向け健康経営ワークショップ 等
・安全衛生関連イベント延べ参加者数5,000人超	・イベント増加による健康意識の浸透	・ランニング、ウォーキングオンラインイベント ・食育オンラインイベント ・新型コロナワクチン職域接種 ・インフルエンザ職場集団予防接種 等
健康リスク者の低減		
・精密検査受診率75%以上	・病気の早期発見、治療	・要精密検査者への受診勧奨 ・精密検査費用一部補助 等
・グループ従業員喫煙率20%以下	・卒煙による各種健康被害防止	・卒煙啓発週間 ・卒煙のためのオンライン講座 ・施策検討のためのアンケート 等
・女性従業員の女性特有のがん(乳がん・子宮がん)検診受診率60%以上	・女性特有のがん早期発見、治療	・女性特有の健康研修 ・女性専門職による相談窓口設置 等

●健康経営推進体制図



●各種施策の取り組み状況

事業年度	2019	2020	2021
1) 健康診断			
健康診断受診率	100.0%	100.0%	100.0%
有所見者率	54.5%	51.4%	49.6%
2) ストレスチェック			
受検率	75.5%	79.1%	84.8%
高ストレス者率	15.0%	9.0%	11.1%
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		

「健康経営優良法人」への選定

当社グループの健康経営に向けた取り組みが評価され、グループのうちパーク24(株)を含む7社が健康経営優良法人に3年連続で選出されました。



人権の尊重

当社グループは、国連グローバルコンパクトの署名企業として10原則を支持し、社員をはじめ、事業に関わる人々の人権を尊重し、人権侵害リスクの回避と企業価値向上のための施策を推進しています。

2021年10月期の取り組みとしては、当社グループの「人権方針」を策定し、社内外への周知を図りました。また、国連で採択された「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権デューデリジェンスも開始しています。まずは国内の社員を対象に、企業が配慮すべき人権問題について、その影響の特定・分析・評価を進めています。

人権方針の詳細については当社HPをご参照ください
<https://park24.co.jp/csr/about/policy.html>

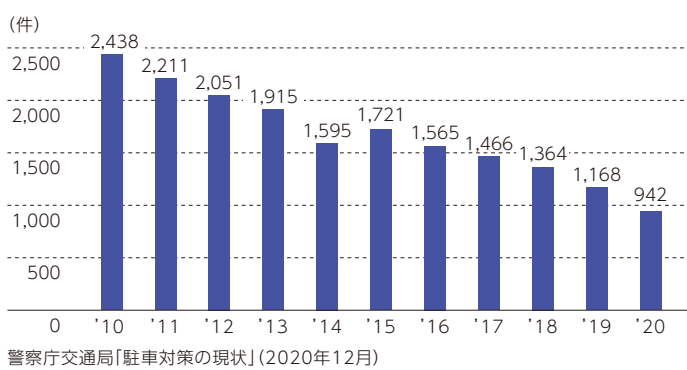
安全で持続可能なサービスの提供

事業活動を通じた社会課題の解決

駐車場事業の規模拡大とサービスの拡充

駐車場不足は違法駐車を引き起こす一因であり、違法駐車は交通渋滞や交通事故などの要因となります。当社グループは、駐車場の新規開発によって事業規模を拡大させることで、渋滞や交通事故といった社会課題の解決に貢献しています。また、観光バスやトラックなどの大型車専用駐車場や、予約できるタイムズパーキングBなど、駐車場の規模拡大と同時に新しいサービスも拡充し、社会のニーズに応える駐車場の開発を推進しています。

路上駐車による交通事故件数



安全への取り組み

駐車場設計のマニュアル化

駐車場を安全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する自社基準を定めた「タイムズパーキングマニュアル」を策定しています。

安全走行のためのクルマの徹底管理体制

モビリティ車両の安全管理はグループ会社のタイムズモビリティが担っています。クルマの車検や法定点検はもちろん、万が一事故などが起こった場合も社内にある保険を担当する部門が責任を持って対応しています。

モビリティ車両への安全装備の導入

2016年10月以降に新規導入する全てのクルマにバックモニターを搭載し、駐車場などでの事故の削減に努めています。また、一部のクルマにはブレーキアシストやコーナーセンサーなども搭載しています。

バックモニター 搭載車両	ブレーキアシスト 搭載車両	コーナーセンサー 搭載車両
約4.7万台	約4.5万台	約3.6万台

サプライチェーンマネジメントによる持続可能なサービスの提供

当社グループは、事業活動に合わせたサステナビリティマネジメントを通し、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。お取引先様と協働して持続可能な調達活動を推進するために、「調達方針」を策定し、具体的にお取引先様にご協力いただきたい環境・人権等に関する事項を、「調達ガイドライン」として策定しました。

今後は、サプライチェーンに対するサステナビリティ調査アンケートによるお取引先様との連携を強化を図り、継続的な改善に向けて、コミュニケーションを図ってまいります。

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。

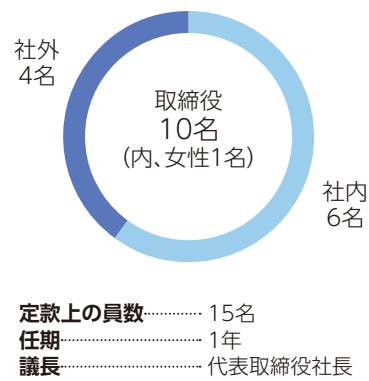
コーポレート・ガバナンス体制の推移

		'12	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20	'21
経営の監督・監査	社内取締役(人)	8	7	7	5	5	5	5	6	6	6
	社外取締役(人)	0	0	0	3	3	3	3	4	4	4
	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	環境変化に即反応									
	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									
	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										

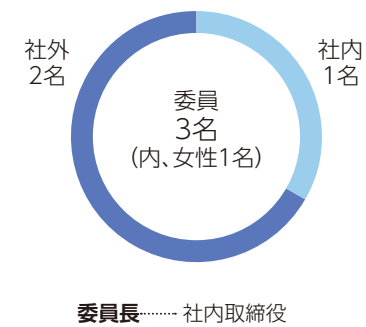
コーポレート・ガバナンス体制

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)

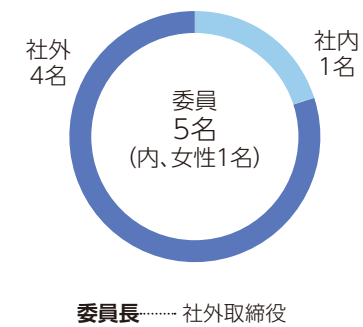
● 取締役会



● 監査等委員



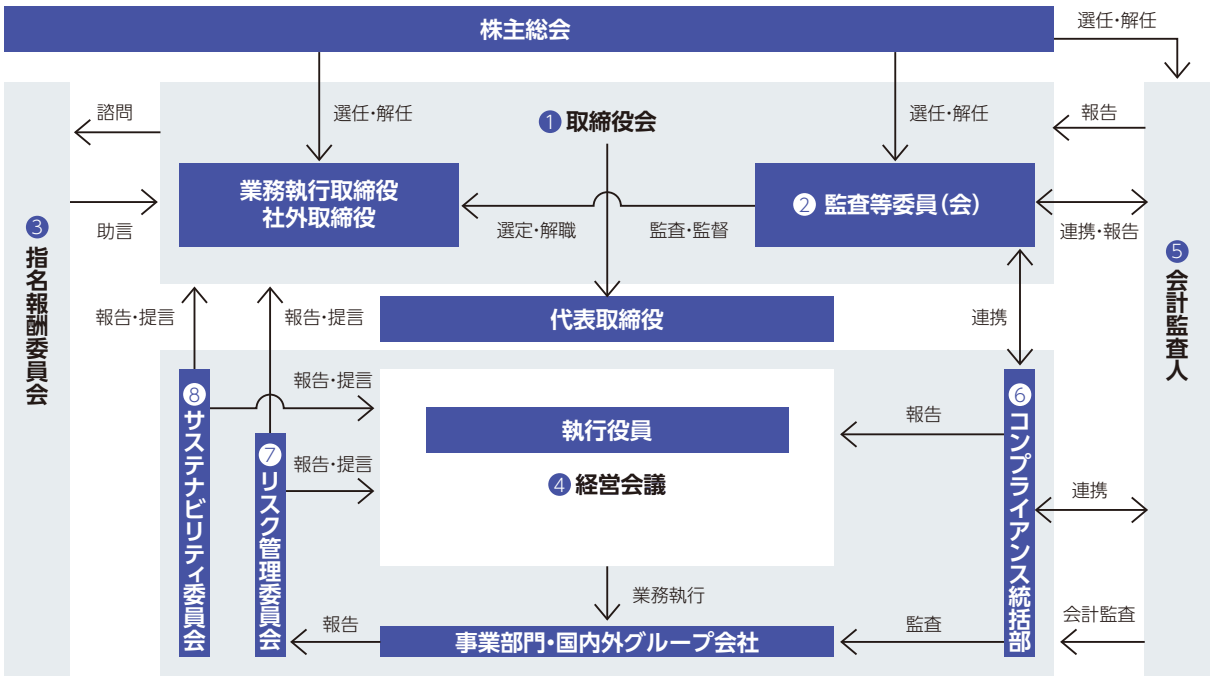
● 指名報酬委員会



コーポレート・ガバナンス報告書

<https://www.park24.co.jp/company/files/CG-Report.pdf>

コーポレート・ガバナンスの詳細については、当社HPをご参照ください。



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	経営戦略の方向性や経営資源の配分、年度計画や中期経営計画についての決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中を行います。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：笹川顕史	当社グループの取締役、執行役員または社員が法令・定款および社内の規則・規程を遵守しているかなどを監査しています。
3 指名報酬委員会	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	取締役の選解任、代表取締役・役付取締役の選定・解職(取締役会決議事項)を行っています。また、取締役の報酬等の決定方針・報酬等・報酬限度額、後継者育成計画その他の重要事項を審議し、答中を行っています。
4 経営会議	11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 コンプライアンス統括部	・パーク24取締役および社員	監査等委員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：山中新吾 ・委員はパーク24グループ各社の取締役	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：佐々木賢一 ・委員はパーク24グループ各社の社員	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。

取締役一覧

(2022年1月28日現在)

◎は議長
()は出席回数

	地位・担当	属性		年齢	取締役 在任期間	所属機関			
		社外	独立役員			取締役会	監査等 委員会	指名報酬 委員会	経営会議
	西川 光一	代表取締役社長 社長執行役員 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)		57歳	28年	◎ (15/15回)		○ (5/5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)		54歳	13年	○ (15/15回)			○
	川上 紀文	取締役 常務執行役員 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 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)		56歳	9年	○ (15/15回)			○
	川崎 計介	取締役 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)		56歳	8年	○ (15/15回)			○
	山中 新吾	取締役 執行役員 (管掌 コンプライアンス)		58歳	2年	○ (15/15回)			○
	大浦 善光	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 監査等委員である取締役 株式会社キャンディル 社外取締役	○	○	67歳	6年	○ (15/15回)	◎ (5/5回)	
	長坂 隆	取締役(社外) 長坂隆公認会計士事務所 代表 株式会社コンテック 社外取締役 特種東海製紙株式会社 社外監査役 イオンフィナンシャルサービス株式会社 社外取締役	○	○	65歳	2年	○ (15/15回)	○ (5/5回)	
	笹川 顕史	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		63歳	2年	○ (15/15回)		◎ (5/5回)	
	竹田 恆和	監査等委員である取締役(社外) 慶應義塾大学大学院 健康マネジメント研究所 客員教授 株式会社せとうちLTKトラベル 取締役会長 一般社団法人竹田事務所 代表理事 公益財団法人日本オリンピック委員会 名誉委員	○	○	74歳	6年	○ (15/15回)	○ (5/5回)	○ (5/5回)
	丹生谷 美穂	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 公共調達監視委員会委員(江戸川区) 独立行政法人評価委員会専門委員(総務省)	○	○	57歳	2年	○ (15/15回)	○ (5/5回)	○ (5/5回)

執行役員一覧

取締役を兼務しない執行役員は、下記の通りです。

松井宏泰(海外)／満仲洋一(経理／財務)／岩淵泰治(ICT)／山沢一善(経営管理)／實貴孝夫(海外)／長弘英幸(海外)

スキルマトリクスとスキルの定義

5つのマテリアリティと中長期的経営戦略を軸として、当社グループを牽引するために必要なスキルを7つ特定し、スキルマトリクスを改定しました。なお、以下の一覧表は各役員の有するすべての知見・経験を表すものではなく、当社の経営に際し特に重要なものに○をつけています。

		①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
		企業経営	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	グローバル ビジネス	サステナビリティ	人材開発・ D&I
取締役	西川 光一	○			○	○		
	佐々木 賢一	○	○				○	
	川上 紀文	○			○			
	川崎 計介	○		○				○
	山中 新吾			○				
	大浦 善光	○	○					
	長坂 隆	○	○					
	笹川 顕史		○					
	竹田 恆和	○				○		
	丹生谷 美穂			○			○	
執行役員	松井 宏泰	○	○			○		
	満仲 洋一		○					
	岩淵 泰治				○			
	山沢 一善	○		○				
	實貴 孝夫	○	○			○		
	長弘 英幸		○	○		○		

● スキルの定義

スキル	定義
①企業経営	・ 中長期目標である「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
②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
③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
④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
⑤グローバルビジネス	・ 長期的な成長の軸としての海外の駐車場事業の遂行 ・ 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
⑥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
⑦人材開発・D&I	・ 企業の持続的成長の源泉である社員の個性を最大限発揮するため、採用を含めた人材マネジメント・人材戦略の立案・実行

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。

※独立性に関する基準については下記のURLをご参照ください
<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 社長執行役員

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。

長坂 隆

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とともに、監査部長や常務理事を務めた実績を有しており、当社監査の一層の向上に貢献しています。

竹田 恆和

監査等委員である取締役(社外)

2001年財団法人日本オリンピック委員会(現公益財団法人日本オリンピック委員会)会長に就任し、2012年国際オリンピック委員会委員に就任するなど、国際的な舞台での活動によって培った優れた国際感覚と、長年の経営者としての経験に基づいた助言、監督を行うことで当社グループのガバナンスに貢献しています。

佐々木 賢一

取締役 専務執行役員

当社入社以来、一級建築士の経歴を活かした大型駐車場の開発業務等の駐車場事業に従事するとともに、経営管理部門長や駐車場保守会社、コンタクトセンター会社社長を歴任しております。経営・管理全般に関する知見を有しています。

川崎 計介

取締役 執行役員

当社入社以来、新規事業開発や法務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、同事業の拡大に専心してまいりました。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)

証券会社をはじめとした企業の要職を歴任し、その経営者としての知識と経験に基づいた助言をするるとともに、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。

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。

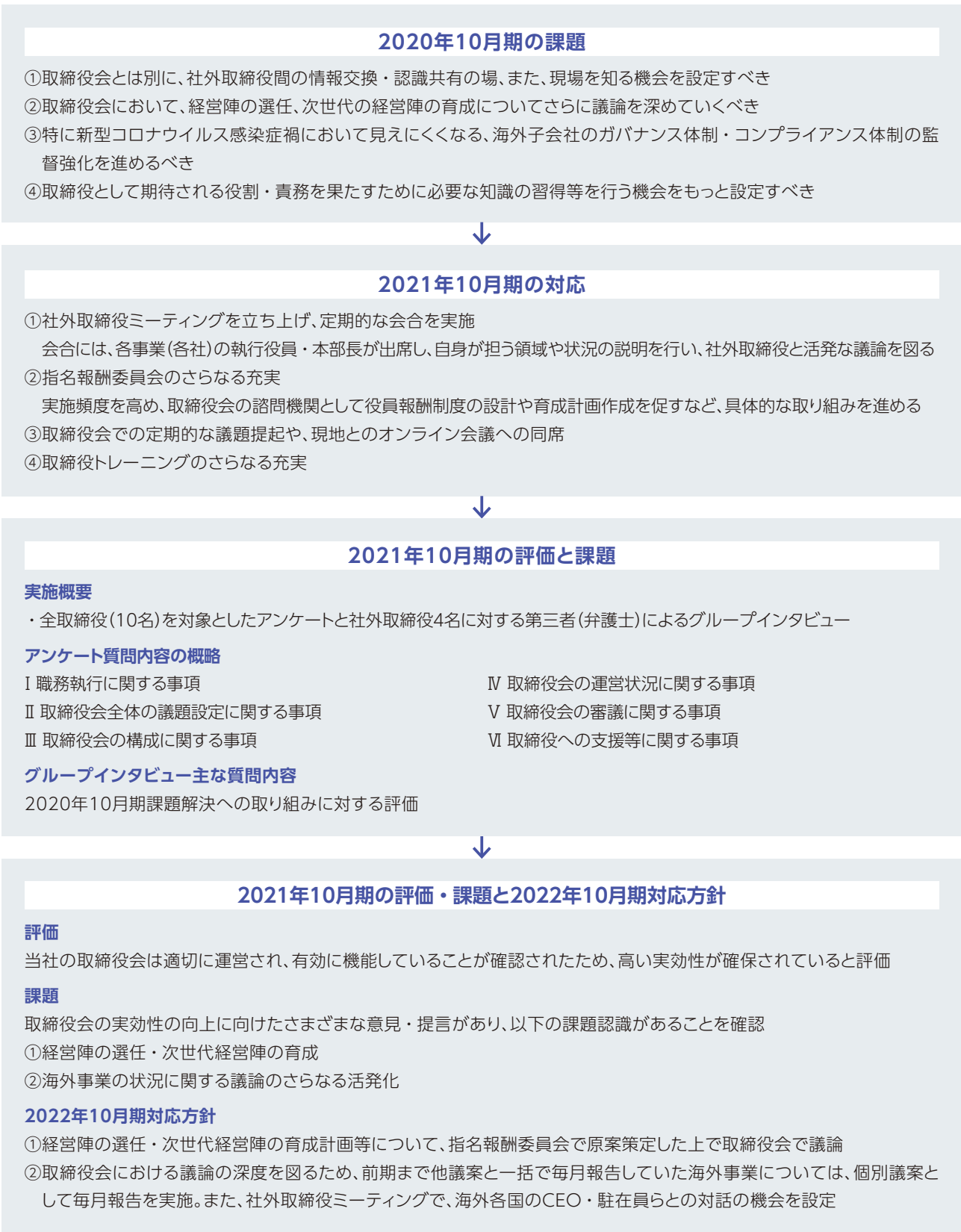
丹生谷 美穂

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ってきた経験から、法律専門知識のみならず国際的なビジネス感覚を有しており、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。

取締役会実効性評価

当社は、取締役全員へのアンケートや、第三者による社外取締役へのインタビューにより毎年、過去1年の活動を振り返り、取締役会の実効性に関する評価を行っています。結果については集計・分析後に取締役会に報告され、取締役会において、前年度の課題への対応状況の確認や、当該年度の課題への対応方針の策定を行っています。



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回開催する他、必要に応じて随時開催しています。2021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。

● 主な審議事項

2021年10月期はコロナ禍が業績に大きな影響を及ぼす中、当社グループの収益力や財務の安定性を踏まえ、各事業の構造改革を優先的に取り組むことを当期中に取締役会で意思決定し、議案に反映しました。また、2021年3月にサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティへの取り組みを本格化したことにより関連事項への意思決定が多く行われました。

- ・新型コロナウイルス感染症対応関連
- ・海外事業関連
- ・決算・財務関連
- ・サステナビリティ関連
- ・コーポレート・ガバナンス関連
- ・資本政策関連

取締役会の実効性を高める施策

取締役会の役割・責務である業務執行の監督・意思決定を適切に行うため、当社では各種施策を実施しています。社内外の役員への情報提供をはじめ、社外役員へは議案への理解を深めてもらうため適時適切なミーティングを実施することで、社内外の役員間における自由闊達で建設的な議論および意見交換などを促進し、取締役会の実効性を高めています。

● 役員トレーニング

当社の取締役は、その能力、経験および知識が職務を遂行するにふさわしいかどうかを判断した上で指名し、株主総会の承認を得てその任に就いています。本トレーニングについては、その任を務めるに必要な自己研鑽の手段として、外部団体の主催する講習会等への参加機会の提供に加え、定期的に当社グループの事業に関連する法令、コーポレート・ガバナンス、ESGやSDGs等の経営上の重要テーマ等に関する研修を実施しています。2021年10月期においては、ESGやSDGs、BCP、コーポレート・ガバナンス強化等に関する研修を行いました。

● 社外取締役ミーティング

取締役会実効性評価の結果を踏まえ、社外取締役間の情報共有、社外取締役の当社事業への理解促進および当社グループ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ています。2021年10月期については、駐車場事業国内に関する理解を深めるため最新の取り組み等について説明し、活発な議論を行いました。

● 社外取締役への事前ブリーフィング

取締役会の開催に際しては、事務局による社外取締役への事前ブリーフィングを実施しています。各議案の重要ポイントや内容を説明するとともに、重要案件に関しては、経緯や決議事項の背景、社内会議における議論内容等についての理解を深める場とし、取締役会で効率的かつ闊達な議論が行えるように努めています。

監査等委員会の運営状況

2021年10月期の監査等委員会は5回開催し、出席率は全委員100%でした。

● 主な審議事項

- ・監査方針・監査計画の策定
- ・内部監査室報告
- ・会計監査人報告
- ・監査所見の作成
- ・監査報告書の作成

指名報酬委員会 委員長メッセージ

中長期的経営戦略を実現するためのコーポレート・ガバナンス体制をつくる



社外取締役 指名報酬委員会 委員長 **大浦 善光**

企業経営において、収益を生み出すことと同じくらい、経営の公平性、合理性、透明性を確保し、高めることは重要であると私は考えています。とりわけ、2021年10月期は取締役の報酬制度について議論に議論を重ね、新しい報酬制度をつくりあげました。

これまでの当社の役員報酬は、経常利益の計画達成度合いが重視されてきました。今後、当社グループが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には、株主をはじめとするステークホルダーの皆様と目線を合わせ、より合理的で透明性の高い報酬制度が必要であると判断し、今回、大幅に見直しを行いました。具体的には、恒常的な長期インセンティブとして譲渡制限付株式報酬制度を導入し、その評価指標としてESG視点といった中長期的な企業価値の向上に資する指標の達成率を組み込みました。

報酬制度に加え、経営陣のスキルマトリクスと後

継者育成についても議論を深めています。経営陣のスキルマトリクスについては、5つのマテリアリティを軸に中長期的経営課題を洗い出し、達成のために必要な要素をまとめました。事業面に加え、地球環境や人材の多様性の推進といったサステナビリティに関連する経営課題についても目標達成に向けて、引き続き取締役会および経営層の機能向上を目指し、必要な施策を実行してまいります。

当社を取り巻く事業環境は大きく変化し、コロナという未曾有の感染症によりお客様の行動様式はこれまでとはちがうものになることも想定されます。こうした環境変化に素早く対応し、十分な成果を発揮できる経営体制やガバナンス体制づくりに寄与することは、私たち指名報酬委員会の責務であると考えています。そのために、今後も役員やステークホルダーと対話を重ね、当社にとっての最適解を見出してまいります。

指名報酬委員会の運営状況

2021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。

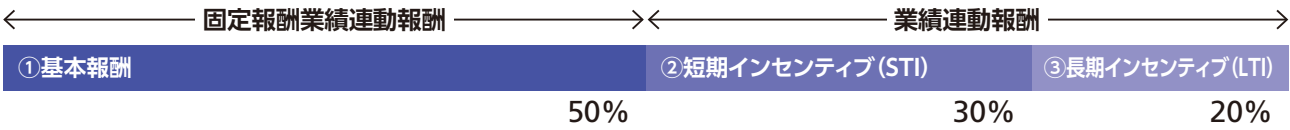
● 主な審議事項

2021年10月期は、主に役員報酬の制度設計の見直しを行いました（見直しの結果についてはP44参照）。また、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おります。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、今後、本要件を軸とした育成計画を策定してまいります。

- ・取締役の選任
- ・役員報酬の額
- ・役員報酬制度および支給方針
- ・次世代経営層の育成計画

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単年度においては、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を基本報酬として導入
- 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おります。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考えているからです。
- 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おります。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、譲渡制限付株式を付与いたします。

※2021年10月期は実施しておらず、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の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月期におきましては、コロナ拡大に伴う影響を全サービスで大きく受けた結果、2期連続経常赤字を計上している状況を真摯に受け止め、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ました。

経常利益の実績

	2020年度	2021年度
経常利益(億円)	△151.6	△116.1
前連結会計年度比(成長率)	—	—
経常利益計画(億円)	△250.0	85.0
経常利益計画達成率	—	—

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)
		固定報酬	業績 連動報酬	ストック オプション	
取締役 (監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	124	124	—	—	5
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	15	15	—	—	1
社外役員	48	48	—	—	4

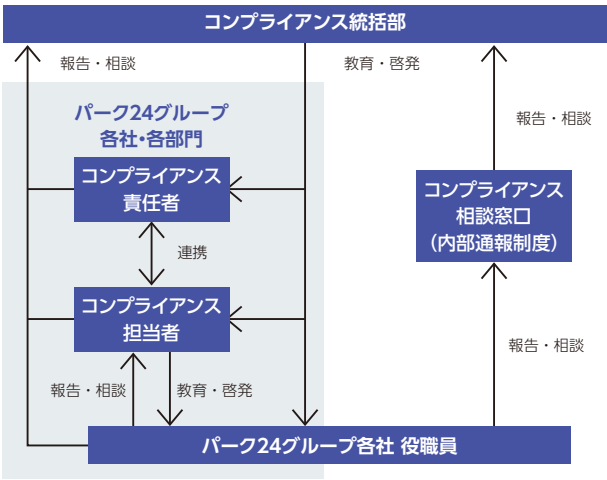
コンプライアンス体制とリスクマネジメント

● 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



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の推進、また、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。

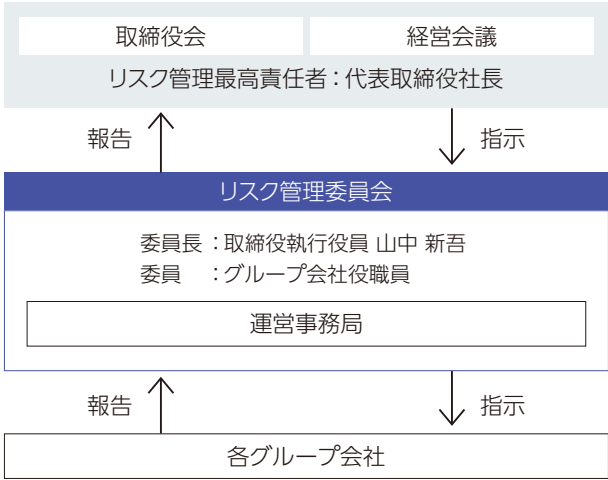
具体的には、海外での事業経験が豊富な当社執行役員が海外子会社の共同CEO等を務めております。2022年10月期から、当社代表取締役社長が海外事業を管掌する体制とし、グループガバナンス体制についても、継続的に強化を進めています。

● 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



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	實貴 孝夫		○
執行役員	長弘 英幸	○	
		+	+
		他2名	他1名

事業等のリスク

事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、文中における将来に関する事項については、現在において当社グループが判断したものであり、事業等のリスクはこれらに限られるものではありません。

特に重要なリスク(新型コロナウイルス感染症に関するリスク)

リスク	低減措置
需要減少による当社グループの財政状態の悪化リスク	・各事業の構造改革をはじめ、生産性の向上やコスト削減等の対策を継続し、収益の減少を最小限に抑制
お客様の感染リスク	・社員による定期的な車内除菌清掃の徹底 ・お客様ご自身でも車内除菌ができるように除菌グッズを車中に設置 ・お客様の体調が優れない場合は利用を控えていただく旨をサービスサイト等で告知
社員の感染リスクと事業継続リスク	・事業所在籍率の目安を状況に応じて適宜設定し、時差出勤や在宅勤務等が柔軟にできる体制を整備 ・オンライン会議や電話会議を活用することで不要な移動や接触を控える
顧客の財政状態悪化に起因する需要消失や債権の回収不能リスク	・取引先業界の情勢調査を行うとともに、取引先企業の定期的調査を行い、与信管理を徹底

重要なリスク

リスク	低減措置
経済環境変化リスク	・グローバルに事業展開することで特定地域における景気減速の影響を低減 ・お客様から選ばれるサービスとなるためのサービス品質や利便性の向上の推進
災害等リスク	・各サービスの展開エリアの分散化 ・バックオフィスの分散化
駐車場事業国内に関わるリスク	・スタンダードにおいては小型駐車場の新規開発を、パートナーサービスにおいては品質の向上と当社グループの各サービスとを連携することで解約されにくい駐車場の新規開発を推進 ・地価上昇が賃料に影響を及ぼしにくいエリアでの新規開発を推進
モビリティ事業に関わるリスク	・カーシェアリングサービスにおける圧倒的な規模と競争優位性の維持 ・新たなモビリティサービス・タイムズカーの強力な推進 ・専門の中古車両売却部門の設置による市場変化・市場動向への対応 ・法定点検に加え、当社グループの基準において車両を整備
駐車場事業海外に関わるリスク	・会社の自律的な法令遵守やリスク管理など、各地におけるガバナンス体制の構築を早期に図る ・リスクを早期に察知し、顕在化する前に具体的かつ適切に対処
ITシステムリスク	・システムサーバ設置の地域分散化
顧客情報漏洩リスク	・プライバシーポリシーを定め、情報管理者への教育・研修による情報管理の重要性の周知を徹底 ・情報システム対策の徹底 ・セキュリティホールをなくすべく、業務手順の改定やシステム改修を継続的に実施
法的規制に関わるリスク	・法律、規則などの関連情報は早期に察知し、顕在化する前に具体的かつ適切に対処
人材確保・人材育成に関わるリスク	・多様性を尊重した人材育成に努め、その結果としての組織力強化を図る ・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育成強化
財務に関わるリスク	・金融機関からの借入については、複数機関からの借入をすることでリスクを分散化

10年間の連結財務サマリー／セグメント別業績

パーク24株式会社および連結子会社10月31日に終了した連結会計年度

実績												
	単位	2012	2013	2014	2015		2016	2017	2018	2019	2020	2021
会計年度												
売上高	(百万円)	139,546	155,428	167,022	179,698		194,398	232,956	298,517	317,438	268,904	251,102
売上総利益	(百万円)	39,422	43,643	44,091	46,706		53,048	60,188	72,283	78,092	36,347	40,693
営業利益	(百万円)	17,809	19,508	17,554	18,730		21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039
経常利益	(百万円)	17,317	19,507	17,509	18,589		21,164	20,281	22,532	21,566	△15,168	△11,619
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	9,670	11,260	10,388	11,549		13,963	13,439	13,851	12,348	△46,652	△11,658
設備投資	(百万円)	22,574	21,595	26,008	27,932		30,266	38,470	46,564	54,270	31,845	20,344
減価償却費	(百万円)	14,150	16,528	18,470	20,383		21,779	24,418	27,322	30,407	37,129	33,286
EBITDA	(百万円)	32,316	36,393	36,381	39,267		43,386	45,728	53,176	55,767	24,678	26,740
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	28,794	26,123	33,101	35,155		39,627	38,290	53,476	45,695	39,400	34,818
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△18,743	△17,477	△22,930	△24,627		△27,148	△72,769	△43,095	△49,454	△21,819	△12,349
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△10,009	△5,416	△9,799	△6,162		△13,036	32,570	1,754	△782	12,886	13,167
フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	10,051	8,645	10,170	10,527		12,479	△34,478	10,380	△3,758	17,580	22,468
会計年度末												
総資産	(百万円)	117,808	126,574	135,293	145,462		152,939	259,852	283,171	293,097	295,775	319,628
現金及び現金同等物	(百万円)	12,028	15,310	15,693	20,063		19,461	17,775	29,785	24,664	55,269	91,795
有利子負債	(百万円)	42,886	46,092	46,460	51,208		48,939	121,637	124,284	139,380	205,219	228,294
株主資本	(百万円)	48,934	55,639	61,032	66,520		74,461	78,748	96,573	97,511	36,761	25,175
純資産	(百万円)	47,893	54,968	60,190	65,882		73,270	78,804	94,847	90,791	31,146	16,432
1株当たり指標												
1株当たり当期純利益 (EPS)	(円)	67.37	78.10	71.66	79.45		95.75	91.67	91.88	79.79	△302.00	△75.45
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	66.98	75.22	67.63	75.01		90.36	86.87	84.44	75.28	—	—
1株当たり純資産 (BPS)	(円)	330.44	377.91	411.86	449.33		497.87	532.39	610.01	585.37	200.55	105.93
1株当たり配当金	(円)	35.0	40.0	50.0	55.0		65.0	70.0	70.0	70.0	0.0	0.0
配当性向	(%)	52.0	51.2	69.8	69.2		67.9	76.4	76.2	87.7	0.0	0.0
経営指標												
経常利益成長率 (前年同期比)	(%)	136.2	112.6	89.8	106.2		113.9	95.8	111.1	95.7	—	—
売上高営業利益率	(%)	12.8	12.5	10.5	10.4		11.0	8.8	7.6	7.0	△5.5	△3.2
売上高経常利益率	(%)	12.4	12.5	10.5	10.3		10.9	8.7	7.5	6.8	△5.6	△4.6
株主資本当期純利益率 (ROE)	(%)	21.2	21.5	17.8	18.1		19.8	17.5	15.8	12.7	△69.5	△37.6
投下資本利益率 (ROIC)	(%)	11.7	12.5	10.4	10.7		11.9	8.8	7.4	6.8	△4.3	△2.3
総資産当期純利益率 (ROA)	(%)	8.5	9.2	7.9	8.2		9.4	6.5	5.1	4.3	△15.8	△3.8
株主資本比率	(%)	41.5	44.0	45.1	45.7		48.7	30.3	34.1	33.3	12.4	7.9
ネットD/Eレシオ (倍)	(倍)	0.63	0.55	0.50	0.47		0.40	1.31	0.98	1.17	4.07	5.41
セグメント別業績												
売上高	(百万円)	139,546	155,621	167,022	179,698		194,398	232,956	298,517	317,438	268,904	251,102
駐車場事業国内	(百万円)	111,460	122,033	127,516	134,266		142,142	148,316	156,798	165,734	150,244	146,139
モビリティ事業	(百万円)	28,086	33,588	39,505	45,431		52,255	61,060	73,747	86,174	73,819	67,142
駐車場事業海外	(百万円)	—	—	—	—		—	23,671	68,290	65,976	45,169	38,498
調整額等	(百万円)	—	—	—	—		—	△92	△318	△446	△330	△679
営業利益	(百万円)	17,809	19,508	17,554	18,730		21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039
駐車場事業国内	(百万円)	23,433	25,434	23,614	23,045		24,980	25,725	27,552	28,192	12,076	18,222
モビリティ事業	(百万円)	7	667	1,053	2,842		4,457	5,135	6,863	9,112	1,864	3,661
駐車場事業海外	(百万円)	—	—	—	—		—	115	△879	△992	△14,406	△16,595
調整額等	(百万円)	△5,631	△6,593	△7,114	△7,156		△7,985	△10,469	△10,996	△13,989	△14,232	△13,327

10年間の事業データ／非財務データ

実績											
	単位	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
事業データ											
駐車場件数	(件)	13,476	14,561	15,803	16,859	17,675	20,582	23,972	28,134	28,578	27,771
国内	(件)	13,166	14,203	15,426	16,414	17,171	18,376	21,515	25,503	25,744	25,558
海外	(件)	310	358	377	445	504	2,206	2,457	2,631	2,834	2,213
駐車場台数	(台)	515,831	561,669	606,565	642,943	682,207	1,231,615	1,385,694	1,441,853	1,463,192	1,337,079
国内	(台)	494,672	534,742	575,976	609,479	645,849	684,352	738,283	776,079	766,697	745,660
海外	(台)	21,159	26,927	30,589	33,464	36,358	547,263	647,411	665,774	696,495	591,419
タイムズカー車両数	(台)	29,578	32,974	36,317	39,020	42,943	48,989	54,593	57,716	44,841	52,552
電動車数	(台)	—	—	1,785	2,223	3,358	4,649	5,810	7,090	6,177	13,198
低排出車両導入率	(%)	—	—	95.9	96.7	97.1	97.5	97.9	98.9	99.4	99.5
タイムズカー貸出拠点数	(箇所)	3,671	4,963	6,376	7,772	9,031	10,504	11,717	13,024	13,443	13,397
タイムズクラブ会員数	(千人)	4,145	4,699	5,131	5,539	5,984	6,566	7,247	7,990	8,539	9,063
タイムズカー会員数	(千人)	150	279	415	549	719	904	1,099	1,305	1,507	1,725
法人	(千人)	47	96	147	201	272	352	431	528	614	700
個人	(千人)	104	183	268	348	448	551	668	778	893	1,025
タイムズビジネスカード発行枚数	(千枚)	126	156	312	412	558	693	820	940	1,032	1,138
タイムズペイ加盟店数	(店)	—	—	—	—	—	1,422	7,065	25,559	45,192	40,796
EV充電器数	(基)	107	132	142	141	145	139	111	120	111	108
非財務データ											
総社員数	(人)	4,136	4,712	5,039	5,600	6,435	8,987	10,881	12,081	9,599	9,030
国内 ^{※1}	(人)	4,104	4,676	4,999	5,543	6,360	7,126	9,066	10,067	7,836	7,574
海外 ^{※2}	(人)	32	36	40	57	75	1,861	1,815	2,014	1,763	1,456
正社員数(国内) ^{※3}	(人)	1,585	1,748	1,970	2,191	2,373	2,716	3,084	3,476	3,802	3,573
男性	(人)	1,296	1,427	1,588	1,748	1,857	2,052	2,295	2,559	2,765	2,591
女性	(人)	289	321	382	443	516	664	789	917	1,037	982
管理職人数(国内)	(人)	201	205	227	246	240	268	305	310	393	372
男性	(人)	198	200	220	235	228	254	287	288	368	344
女性	(人)	3	5	7	11	12	14	18	22	25	28
管理職男女別比率											
男性	(%)	98.5	97.6	96.9	95.5	95.0	94.8	94.1	92.9	93.6	92.5
女性	(%)	1.5	2.4	3.1	4.5	5.0	5.2	5.9	7.1	6.4	7.5
平均年齢(国内)	(歳)	36.7	36.8	36.0	36.1	35.9	35.7	36.0	36.3	36.1	36.6
平均勤続年数(国内)	(年)	7.9	7.8	7.7	7.8	7.4	7.2	7.5	7.8	7.8	8.8
離職率(国内)	(%)	5.1	4.4	4.1	4.6	5.7	5.0	5.1	4.8	5.0	6.7
有給休暇取得率(国内)	(%)	22.2	22.1	19.7	22.8	21.7	44.3	50.9	49.5	49.6	68.5
育休取得者数(国内) ^{※4}	(人)	13	15	49	102	115	130	169	164	196	172
男性	(人)	0	1	19	67	62	76	77	70	101	73
女性	(人)	13	14	30	35	53	54	92	94	95	99
介護休業取得者数(国内)	(人)	0	0	0	1	1	4	5	3	3	1

※1 総社員数における国内は正社員と有期社員の合計
※2 総社員数における海外は各国における現地雇用人数
※3 海外各国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
※4 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 (2021年10月末時点)

パーク24グループ各社の役割

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



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

マレーシア
SECURE PARKING CORPORATION SDN.BHD.
駐車場運営
マレーシアで駐車場「SECURE PARKING」を展開

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

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

オーストラリア・ニュージーランド
SECURE PARKING PTY LTD
駐車場運営
オーストラリア、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	5,029人(連結)
資本金	20,171百万円
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 155,048,369株
株主数	48,762名
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第1部(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

株主構成



政府・地方公共団体	0.0%
金融機関	24.9%
証券会社	3.0%
その他の法人	18.2%
外国法人等	29.5%
個人・その他	24.2%
自己株式	0.3%



政府・地方公共団体	0.0%
金融機関	0.1%
証券会社	0.1%
その他の法人	0.7%
外国法人等	0.8%
個人・その他	98.4%
自己株式	0.0%

大株主の状況

氏名または名称	所有株式数(千株)	持株比率(%)
(株)千寿	21,746	14.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	13,975	9.0%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11,684	7.5%
西川 光一	8,110	5.2%
西川 功	6,194	4.0%
日本信号株式会社	3,853	2.5%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 510312	3,740	2.4%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 510311	3,370	2.2%
西川 恭子	3,200	2.1%
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	3,150	2.0%

※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

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
☎03-6747-8120 ✉ir@park24.co.jp 🌐https://www.park24.co.jp/



