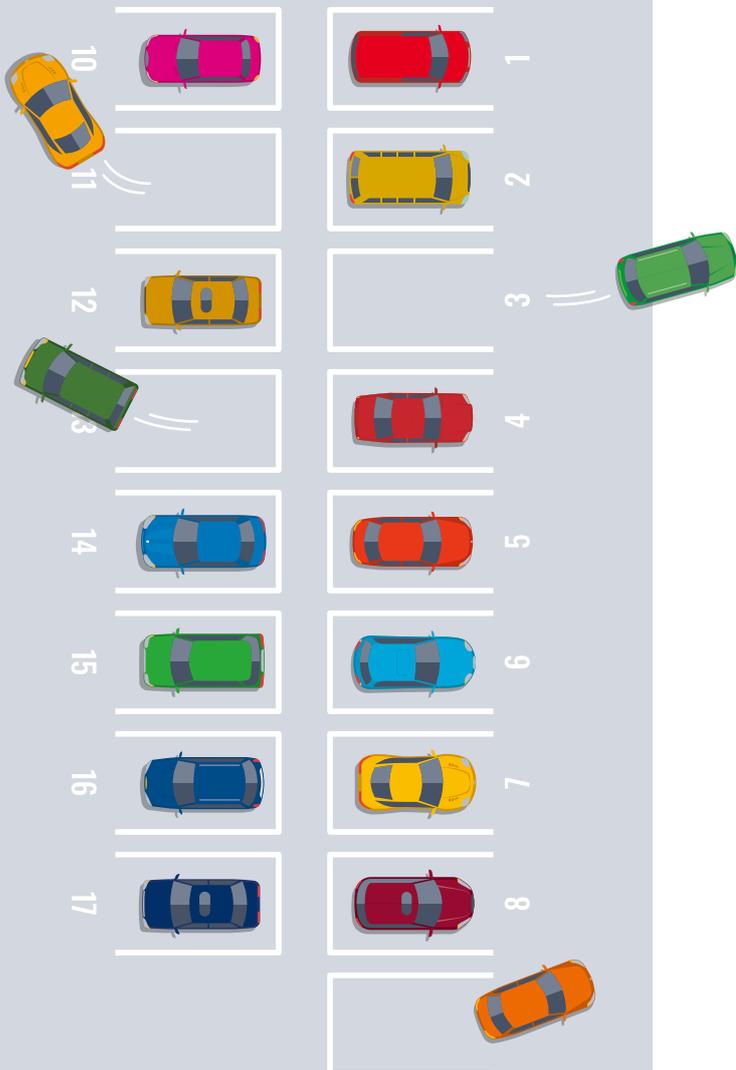


Adapt ourselves to Change



統合報告書 2020

2020年10月期



Parking Business



Mobility Business



Contents

1. 価値創造ストーリー	
パーク24グループの歩み	02
価値創造プロセス	04
パーク24グループの価値を支える非財務資本	06
社長メッセージ	08
2. 財務戦略	
財務戦略	12
財務・非財務ハイライト	14
3. 価値創造への取り組み	
セグメント別事業概況	15
駐車場事業国内	16
モビリティ事業	20
駐車場事業海外	24
4. 価値創造を支える取り組み	
サステナビリティ経営の推進	28
環境と社会に貢献する事業とサービス	30
お客様への取り組み	31
社会への取り組み	31
環境への取り組み	33
社員への取り組み	34
5. 価値創造を支える経営体制	
社外取締役座談会	36
役員一覧	38
コーポレート・ガバナンス	40
事業等のリスク	46
6. 財務/データセクション	
財務情報	48
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2020」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

2019年11月～2020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 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。

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。

パーク24グループの歩み

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。

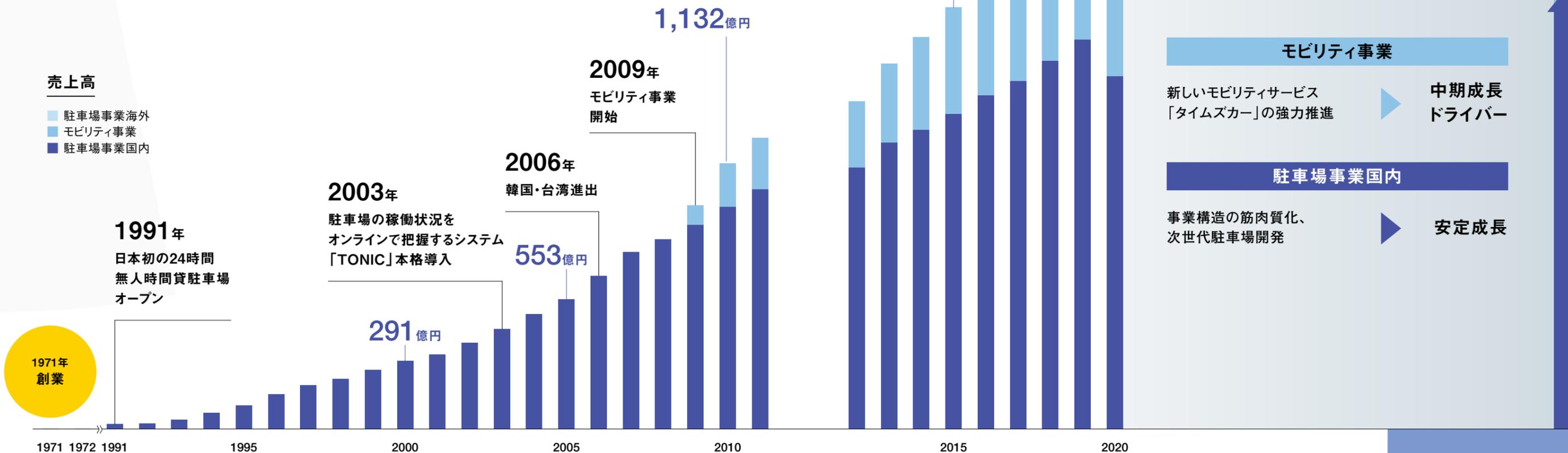
1971年、私たちパーク24グループは駐車禁止看板の製造販売会社として創業しました。そして、今日まで「サービス業」の企業として、クルマを利用する中でドライバーの方々が当たり前だと思っていた不便を解消し、快適にするためのサービスを提供してきました。

駐車場を無人で管理することにより、24時間いつでも誰でも必要な時間だけ駐車できるようにするとともに、駐車場を点在させることにより、目的地の近くに駐車することが可能になりました。この他、駐車場でのキャッシュレス決済、駐車場の満車・空車情報のリアルタイム配信、さらにはクルマをお客様の身近に配置し、短時間でも利用できるモビリティサービスなどを展開しており、今では、どのサービスもごく普通に世の中に浸透しています。

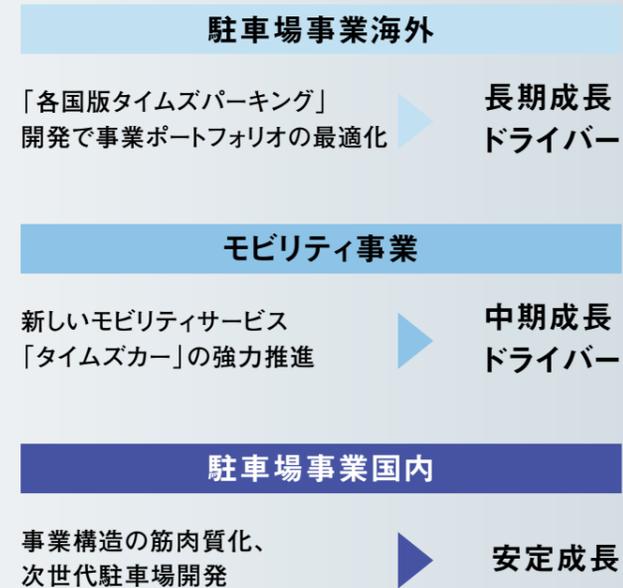
当社グループは、より幅広いフィールドにおいて、時代に先駆ける新たなサービスを創出し続けることにより、人々に、時代に求められる「快適さ」を実現し、社会とともに持続的に成長していきたいと考えています。

売上高

- 駐車場事業海外
- モビリティ事業
- 駐車場事業国内



次の成長に向けた準備



Past ▶ Present ▶ Future

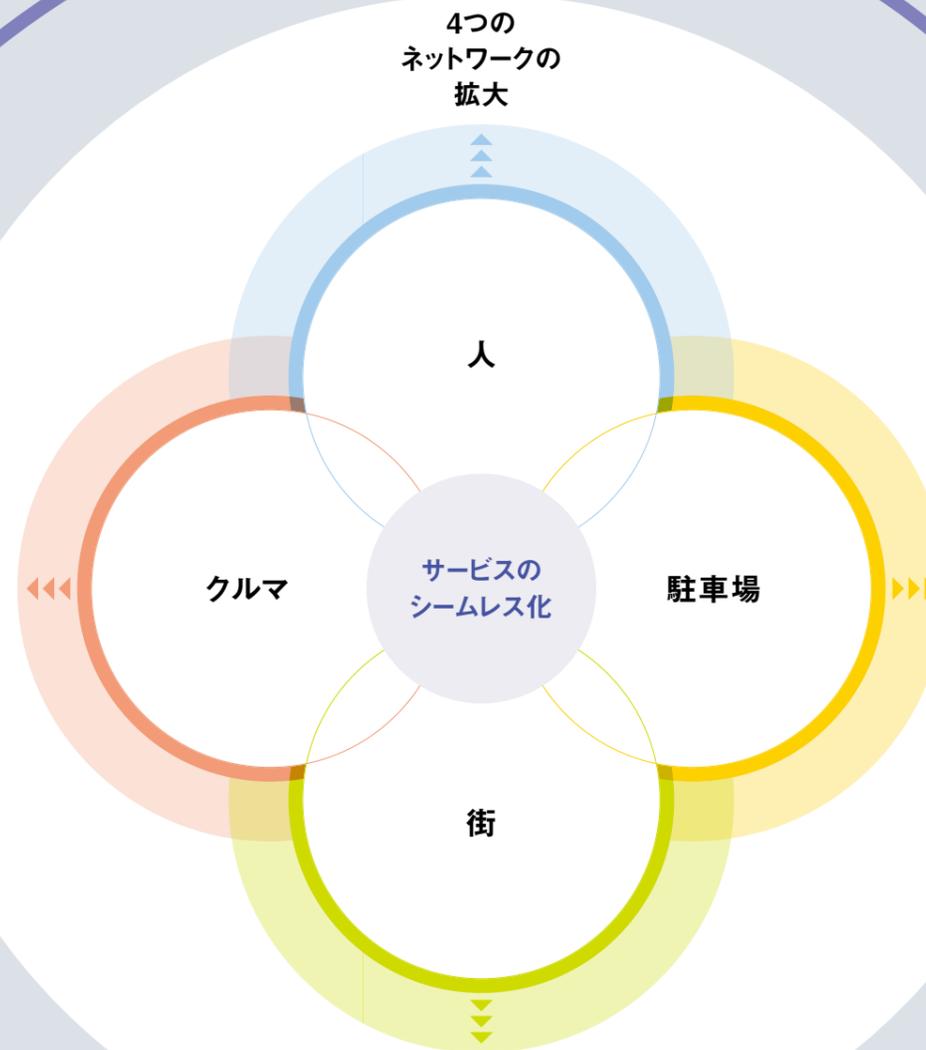
価値創造プロセス

パーク24グループは、グループ理念に掲げる「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」に向け、駐車場を軸として、クルマ、街、人へとサービスを展開することで、事業の領域を拡大してきました。

それぞれの領域におけるサービスを着実に拡大しながら、さらに新しい取り組みに挑戦することで、それぞれのサービスをシームレスにつなげ、お客様にとって真に快適な新たなモビリティ社会を創造していきます。

中長期ビジョン

4つのネットワークの拡大とシームレス化



モビリティ社会を取り巻く外部環境

- 交通システムの変化**
 - 機会
 - シェアリングエコノミーの需要拡大
 - 各種交通機関の連携促進
 - リスク
 - 異業種からの事業参入による競争激化
- 人口減少・超高齢社会**
 - 機会
 - 過疎地へ交通インフラの提供
 - 高品質なサービス需要の拡大
 - リスク
 - 人材の確保
- テクノロジーの進化**
 - 機会
 - 新たな事業の創出
 - 既存事業の効率化、新サービスの創出
 - リスク
 - 既存事業の競争力低下
 - 情報セキュリティリスク拡大
- 気候変動**
 - 機会
 - 温室効果ガス削減意識の高まりによるモビリティサービスの需要拡大
 - 電気自動車と充電設備・施設の必要性増大
 - リスク
 - 天候不良による交通インフラのまひ

価値創造の資本

駐車場	件数(国内外) 23,187
	台数(国内外) 1,442,528
クルマ(モビリティ)	車両数 44,841
	拠点数 13,443
人(会員)	タイムズクラブ会員数 8,538,836
	タイムズビジネスカード発行枚数 1,031,980
街(目的地)	タイムズペイ加盟店数 45,192
	(2020年10月末時点)

経済的価値

- 事業規模の拡大 (2024年10月期目標)
- 国内駐車場 **100**万台
- モビリティ車両 **10**万台
- タイムズクラブ会員 **1,000**万人
- 新サービスの創出

社会的価値

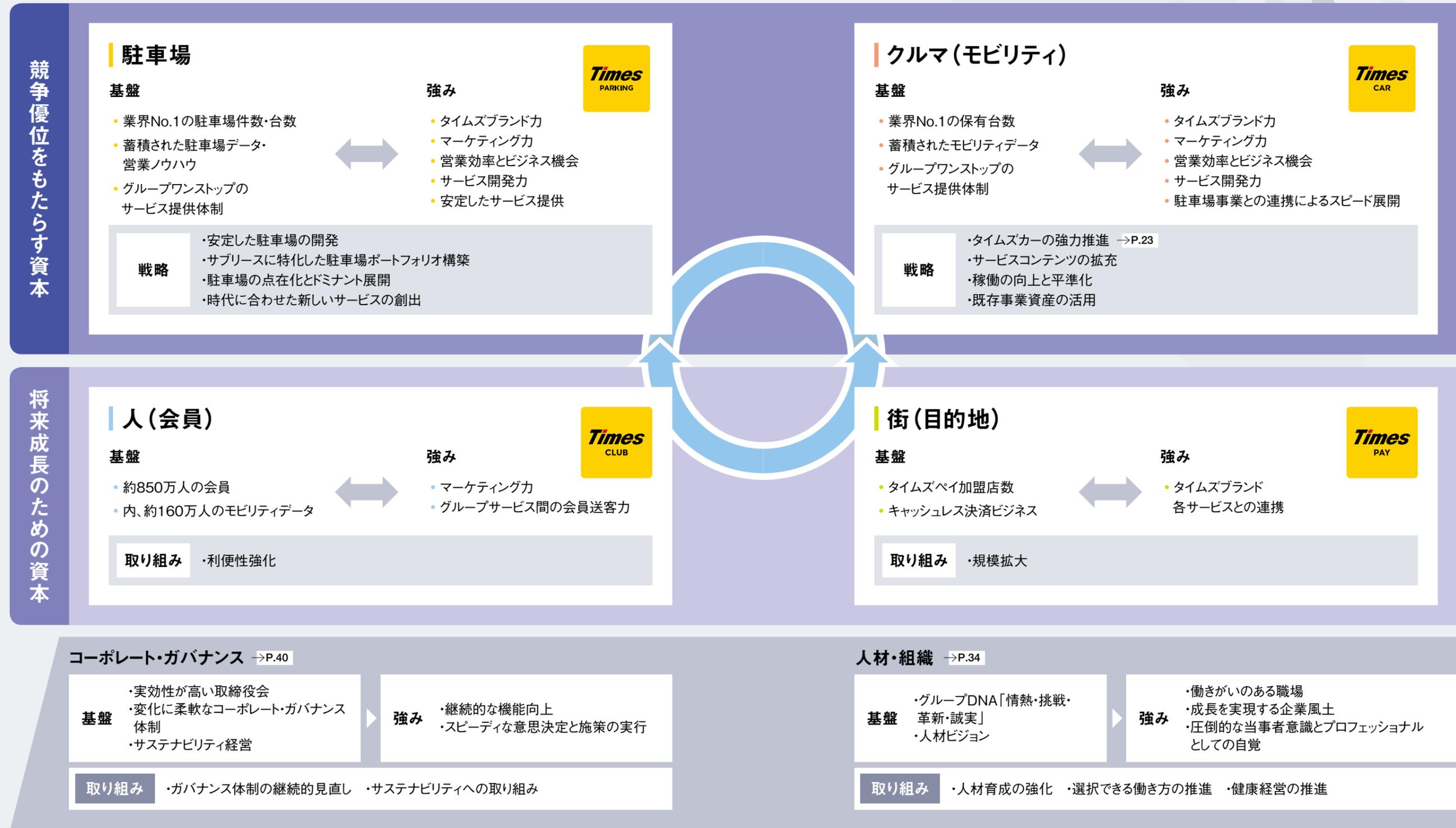
- サービス安全性の確保
- ご不便の解消/ご要望の実現
- 地域コミュニティ活性化/教育・文化普及
- クルマによる交通事故の削減
- 温室効果ガス排出量の削減
- 省エネルギー対策の実施
- 人材育成の強化と多様な働き方の推進

グループ理念の実現

価値創造の基盤	
サステナビリティ	(コーポレート・ガバナンス、人材ビジョン)
グループ理念	

パーク24グループの価値を支える非財務資本

4つのネットワークのうち、「駐車場」と「クルマ(モビリティ)」においては、規模と、その規模をもとに蓄積してきたデータやノウハウが、高い競争優位を実現しています。「人(会員)」と「街(目的地)」は、「駐車場」と「クルマ」というリアルな資産を繋げ、お客様に当社グループのサービスを回遊してもらうことで、将来成長を目指すための戦略的な資本となっています。そして、継続的に見直しを図っているコーポレート・ガバナンスや、人材・組織という基盤がこれらを支えています。



社長メッセージ

激動する世界の中で、今一度グループ理念に立ち返り、人々の移動を支える交通インフラサービス企業として、感染症収束後の世界に挑む



代表取締役社長 西川 光一

感染症の影響と 当社グループの取り組み

新型コロナウイルス感染症(以下、感染症)によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々および感染症の拡大により困難な生活環境におられる皆様に、心よりお見舞い申し上げます。また、過酷な状況下において活動されている医療従事者をはじめ、感染防止に奮励されている方々、社会や生活の安定に必要な事業に携わられている方々のご尽力に、心より感謝申し上げます。

私たちパーク24グループは創業以来初と言っても過言でないくらい大きな危機的状況を経験しています。感染症の拡大により、今まで想像もしなかったほど人の移動が大きく減り、併せて交通量も減少、それに伴って駐車場の稼働とモビリティサービスの利用が大幅に低下しました。その結果、2020年10月期の業績は上場来初の減収・赤字決算となり、誠に遺憾ながら配当は無配とさせていただきます。

こうした未曾有の厳しい状況の中、私たちは3つの基本方針「お客様の安全を守る」「社員の安全を守る」「交通インフラサービス企業としての使命を果たす」を掲げ、グループ丸となって様々な取り組みを行っています。

「お客様の安全を守る」ため、モビリティ車両の定期清掃における消毒を強化するとともに、お客様ご自身で消毒ができるようタイムズカー車内に除菌スプレーや除菌シートを設置しました。また、お客様と直接接する社員には出勤前の検温やマスクの着用を徹底するなど、お客様が今まで通り安全・安心に当社グループのサービスをご利用いただけるよう対策を徹底しています。

さらに「社員の安全を守る」ための環境整備を急ピッチで進めました。政府や各地の自治体の要請に従い、勤務体系は在宅勤務を基本とし、そのために必要なリモートワーク環境を整備しました。やむをえず出勤する社員には、時差出勤や社有車・自社モビリティサービスを利用した出勤を推奨し、営業活動は人と接触しない範囲で実施するなど、感染しない・させないための対策を徹底しています。

こうした取り組みにより、お客様と社員の安全を十分に確保した上で、当社グループは「交通インフラサービスを提供する企業」という認識のもと、駐車場サービスとモビリティサービスを停止することなく提供し続けています。

リスクとして顕在化した 「人の移動」の減少

当社グループのサービスは「人の移動」があること

が前提となっています。人が移動する選択肢の一つにモビリティサービスがあり、クルマが移動すれば駐車場が利用されるという関係性があります。過去に人の移動が減少する出来事はいくつかありました。例えば、リーマンショックで経済活動が低迷した時期や東日本大震災が発生した時などです。しかしながら、過去の出来事において、移動に関する影響は限定的であり、当社グループへの影響もそれほど深刻なものではありませんでした。感染症は、誰も予想ができないほどの速さで世界中に拡大し、同時に世界中で人の移動が厳しく制限されたため、業績への影響は甚大なものでした。最も売上高が落ち込んだのは国内が初の緊急事態宣言下にあった2020年5月で、この月は連結売上高が前年同月比の約半分となりました。この状況が半年続いた場合、債務超過に陥るといった最悪のシナリオまであったほどです。

売上高の源泉である「人の移動」が変動することはリスクとして認識していましたが、これほどまでに減少することは想定外だったため、今回の出来事を機に、各事業の見直しを図り、聖域なきコスト削減と事業構造の改革を急速に行いました。

事業構造の改革を加速

駐車場事業国内においては、管理・メンテナンス費用の削減を徹底して行い、同時に不採算物件の縮小にも着手しました。また、大変心苦しいことですが、土地・施設オーナー様へ地代家賃の改定をお願いさせていただいております。厳しい状況の中ご協力いただいた土地・施設オーナー様には、心から感謝しております。一日も早くお約束した地代家賃へ戻すことができるよう売上向上の運用施策も日々行っております。新規開発は、交通量が少ない状況においても収益化が十分

に見込める物件に絞って開発を進めています。こうした取り組みにより事業を筋肉質化することで、有事の際にはしっかりと耐えることができ、事業環境が好転した際には一気に業績回復できる基盤を創り上げます。

モビリティ事業においては、インバウンド需要や旅行・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10,000台減車することで感染症禍における需要と供給の均衡を図りました。一方で、カーシェアリングサービスは日常生活に密接した需要が軸となっているため、レンタカーサービスほど需要が落ち込まず、回復も極めて早かった特徴があります。そのため、従来から進めていたカーシェアサービスをさらに進化させた新しいモビリティサービス「タイムズカー」(→P.23)の推進を、感染症の拡大をきっかけに、より早く強力に押し進めることとしました。タイムズカーは、需要に合わせて車両を柔軟に配備することが特徴の一つであることから、台当たりの稼働を最大化できると考えています。

駐車場事業海外においては、管理・メンテナンス費用の削減や不採算物件の対応を徹底的に行います。また、国内駐車場の開発戦略である「小型・分散・ドミナント化」を取り入れながら、各国の需要に合わせた短期契約駐車場「各国版タイムズパーキング」(→P.27)の開発を進めることで、長期契約・大型駐車場が多い事業構造を最適化し、事業リスクを低減させると同時に、収益力の改善を図ります。

感染症の拡大により、移動を最小限に抑え、密を避けるといった行動が定着しつつあり、同時に新しい生活様式やデジタルな消費スタイルが急速に拡大しています。こうした行動や意識の変化が意味することは、求められるサービスの在り方も急速に変わっていく、ということです。当社グループのサービスに対しても、お客様が求めることは刻々と変化していきます。そうした変化を正しく把握し、的確に応えることができるようサービスの構築を加速していきます。

社長メッセージ

時代に選ばれる企業となるため、事業そして会社の在り方を最適化し続ける

感染症収束後も変わらない事業戦略

感染症の影響によって変革することがある一方で、感染症に関わらず変わらないこともあります。それは、持続的な成長に向けた中長期戦略『4つのネットワーク（駐車場、クルマ（モビリティ）、人（会員）、街（目的地））の拡大とシームレス化』です。

ワクチンが普及し、長きにわたる自粛生活が明ければ、制限されていた人やモノの移動が活発化し、それらを繋ぐための駐車場とクルマは、全体としては感染症前とほぼ同じように活用されるようになって考えています。ただ、エリアによっては、例えばビジネス需要が強かったエリアはリモートワークの浸透などにより完全に元に戻ることに難しかったり、逆に住宅エリアでの需要が強くなるという状況が起こりえます。私たちの強みは需要に合わせて最適な供給をしていくことにこそあります。駐車場は物件ごとに、モビリティは車両ごとに稼働を把握し、どのエリアでどういう需要があるのかを適切に把握し、需要を見極め、最適な供給をすることで収益を最大化させることを継続して行っています。そのため、事業資産である駐車場とクルマ、会員と目的地の4つのネットワークの拡大が将来にわたって成長するための礎であるという方針は変わりません。

また、それぞれのネットワークを拡大させることで個々の競争力を創り上げた駐車場とクルマは、そのネットワークをつなげることで競争力がさらに高まります。ネットワークをつなげる仕組み＝シームレス化によって、会員と目的地をも連携させることで、会員にとってより便利なサービスを提供し、街を活性化することができる取り組みを

強化していきます。当社グループの事業資産と人や街が今よりも広く強く繋がることで強固な収益基盤を創ることを目指していきます。

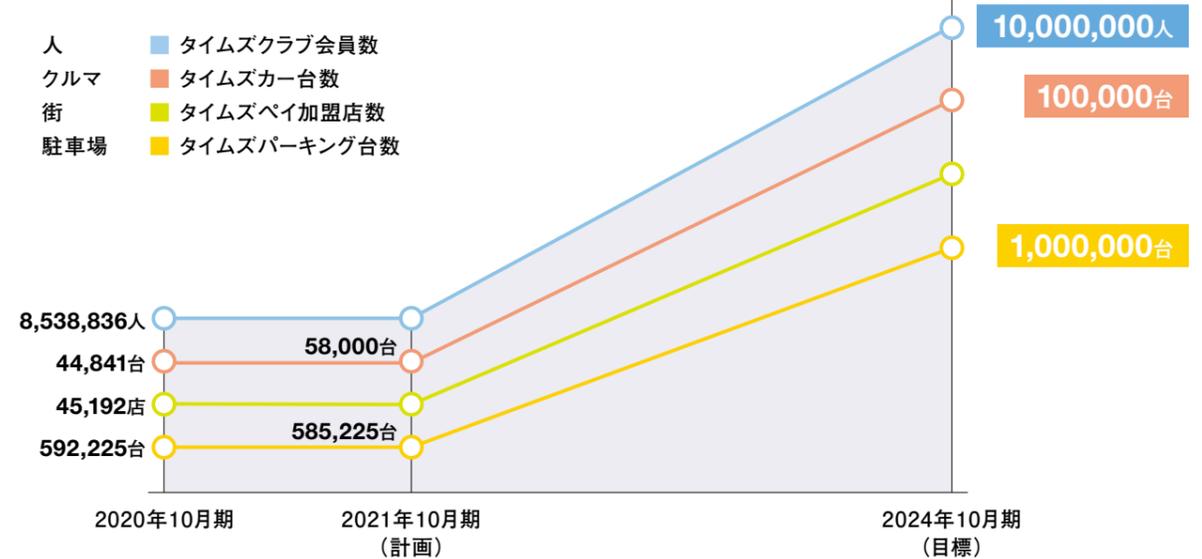
当社グループのサービスそのものがサステナブルな社会につながる

私たちパーク24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。そして今はグループ理念「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し、世の中に真に必要な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。

駐車場サービスは、1991年からタイムズパーキングの開発をすることで年々駐車場数を増やしてきましたが、現在でもまだその数は十分ではなく、違法駐車や渋滞が発生し、社会問題であり続けています。全国の違法駐車車両の取締り件数は年間で110万件を超え、違法駐車車両が原因で起きる事故は年間1,000件以上発生しています。（※全日本駐車協会データ 駐車対策の現状2020）このような現状に対し、私たちは少しでも多くの駐車場を提供することで駐車に関する社会課題を解決していきたいと考えています。

モビリティサービスは、公共の交通機関ではカバーできないエリアの移動や、不便さを快適にする移動を提供しています。感染症禍においては、密を避けるための移動手段として、お客様の安全な移動をサポートする役割も果たしています。

4つのネットワークにおける中長期目標



社会課題を解決したいという想いからスタートした当社グループのサービスは、社会課題を解決へと導いていて、そのことがサステナブルな社会へと繋がっていると自負しています。

持続的成長をし続ける企業を目指して

事業を通じて環境や社会課題の解決をするサステナブルな取り組みをより強化するため、2021年3月に意思決定機関としてサステナビリティ委員会（→P.29）を設置しました。サステナビリティに関する方針や戦略を策定し、目標とすべき指標等を審議・設定し、取締役会に報告や提言を行うことで、グループ横断的な取り組みを強力に推進していきます。

これまで、社会課題の解決は強く念頭にありましたが、環境への配慮は十分ではありませんでした。しかし、現在、環境問題への取り組みは私たち企業の責務となっています。サステナビリティ委員会は立ちあがったばかり

ですが、その共通認識を持って、社会の要請に応えるべく、環境課題に対応していきたいと考えています。

現在、私たちは感染症によって大きな危機に直面し、長い期間にわたって創り上げてきたサービスを、運営面やコスト面等あらゆる面において強力に改革しています。当社グループは2021年8月に創業50周年を迎えます。駐車禁止看板の製造販売から始まった事業は、時間貸駐車場の運営、モビリティサービスの運営、そして海外駐車場の運営へと、これまでも、時代や環境に合わせて「変える」ことは不断に行ってきました。今はそこにかかなりのスピードを要します。スピード感を持って強力な改革を実行する過程において、グループ社員も、サービスも、間違いなく一段と強くなります。そして、その強さは、私たちパーク24グループが、感染症が収束したのちに飛躍的に成長する大きな力になると、私は確信しています。

ステークホルダーの皆様には、多大なるご心配をお掛けしておりますが、私ども経営層はじめ、グループ社員一丸となって、社会の持続的発展に貢献してまいりたいと思っております。皆様には引き続きご支援、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

財務戦略

感染症の影響が継続する中、
攻守のバランスを取った財務戦略で
グループの経営基盤を整える



取締役 専務執行役員 経営企画本部長 佐々木 賢一

2020年10月期の業績

2020年10月期は各事業ともに規模の拡大を図ると同時に新しいサービスや取り組みを展開することで過去最高の売上高・利益に挑戦する年でした。しかしながら、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で人の移動が世界中で厳しく制限されたことにより、これまでに経験したことがないほど国内外の駐車場の稼働およびモビリティの稼働が大きく低下しました。そのため、各事業の管理・メンテナンス費用の見直しをはじめ、役員賞与の不支給を含めて役員報酬最大75%減額や人件費の抑制、不要不急の投資抑制など、迅速かつ過去最大規模のコスト削減・抑制を徹底して実施しました。また、苦渋の決断ではありましたが、駐車場事業における国内外の土地・施設オーナー様への賃料改定のお願いや不採算物件の整理も同時に行いました。これらの取り組みにより当初想定以上のコスト削減・抑制を実現したものの、売上高の減少が極めて大きかったことから、売上高2,689億円、営業損失146億円、経常損失151億円となり、特別損失として海外のグループ会社Secure ParkingとNational Car

Parksの将来計画を見直したことによるのれん等の減損損失や不採算物件の減損損失等340億円の特別損失を計上し、親会社株主に帰属する当期純損失は466億円と、上場以来初の減収・赤字決算となりました。

感染症の拡大による人の移動の減少は、今現在も当社業績に甚大な影響を及ぼしており、収束を見通すことが非常に困難な状況ですが、前期から引き続きコスト削減・抑制に加え、事業構造の改革を強力に推進し、感染症収束後に一気に回復できるよう、収益基盤の強化にグループ一丸となって取り組んでいます。

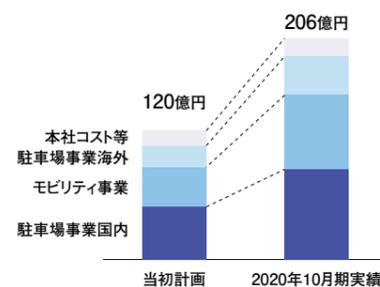
劣後特約付シンジケートローンによる財務健全性の確保

財務につきましては、これまで順調に事業成長することで健全な状態を維持していましたが、2020年10月期の業績悪化に伴う損失とのれん等の減損損失により、健全性を示す指標である株主資本比率は、2019年10月期33.3%から2020年10月期12.4%と著しく低下しました。これまで、事業

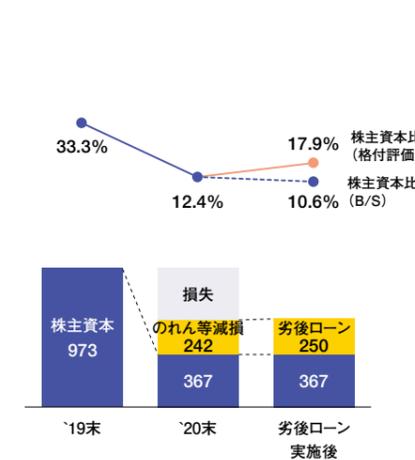
2020年10月期業績

	2020/10期		2019/10期	
	実績	実績	実績	(差額)
売上高	2,689	3,174	▲485	
売上総利益	363	780	▲417	
営業利益(又は損失)	▲146	223	▲370	
経常利益(又は損失)	▲151	215	▲367	
親会社株主に帰属する当期純利益(又は損失)	▲466	123	▲590	

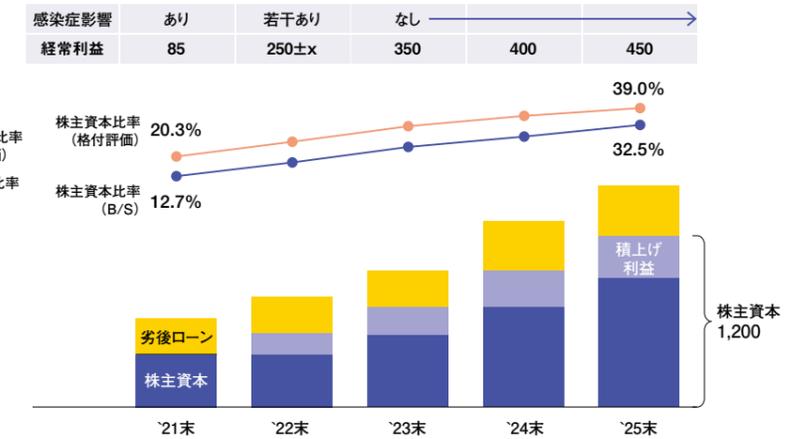
セグメント別コスト削減の計画・実績比較



劣後ローンと財務健全性の回復 (単位:億円)



中期的財務戦略



を成長させることに主眼を置くことで財務的指標をカバーしていました。人の移動の増減が当社グループの事業に与える影響はリスクとして認識はしていましたが、今回のように著しく減少することは正直想定外でした。今後、今のような財務状態に陥らないよう、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。

目標達成に向けた基本方針は、毎期の利益の積み上げとありますが、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500億円の劣後特約付シンジケートローン(以下、本劣後ローン)による資金調達を実施しました。本劣後ローンは、格付機関(株式会社格付投資情報センター)によって調達資金額の50%に相当する250億円が資本性認定されており、株式の希薄化による既存株主様の利益を損なうことがないため、当社にとって最適な資金調達方法だと判断しました。なお、調達した資金は感染症拡大の影響が長期化した場合の備えであると同時に、今後の事業成長投資に活用してまいります。

中期的財務戦略

中期的な視点では、私たちの経営環境は徐々に回復していくことを予想しています。ワクチンの普及に伴い人の移動が活発化し、交通量は回復していくと見込んでいるため、感染症の影響は2021年10月期までは大きく、2022年10月期は軽減され、2023年10月期にはなくなっていくことを想定しています。

財務戦略上の指標としては、株主資本比率をこれまで以上に重要視していくことになります。前提とする考え方に基づいて業績を回復させ、利益剰余金を順当に積みあげることによって2025年10月期末に株主資本比率を30%以上の水準まで改善させていくことを目指しています。

株主還元方針

感染症拡大の収束が見えない状況において、長期安定的に事業を継続していくために手元流動性を確保すること、収益力の回復に向けた財務基盤の安定化が最優先であると判断し、2020年10月期の期末配当を誠に遺憾ながら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」ことが基本方針であり、今後もこの方針は変わりません。しかしながら、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。そのため、2021年10月期の配当につきましては、1株当たり5円(配当性向15.4%)を予定しております。

パーク24グループはこれまで順風満帆に歩んできたわけではなく、数々の困難を乗り越えてきました。私たちの強みのひとつは、状況に応じて機動的に動くことができることです。誰も経験したことのないこの危機に対しても、我々の強みを持って乗り越え、持続的に成長する企業へ復活していきたいと考えています。

財務・非財務ハイライト

財務情報 2020年10月期



非財務情報 2020年10月期



セグメント別事業概況



駐車場事業国内

業界No.1の事業規模を誇る当社グループの基幹事業として、サブリース型駐車場をメインに「タイムズパーキング」を展開しています。駐車場を新規開発し続けることで規模を拡大するとともに、新しいサービスを付加することで継続的にサービスを向上させています。



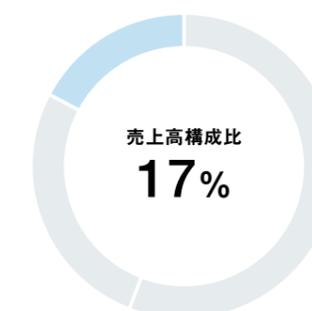
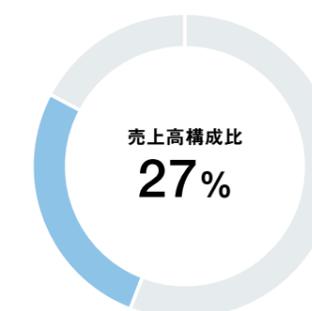
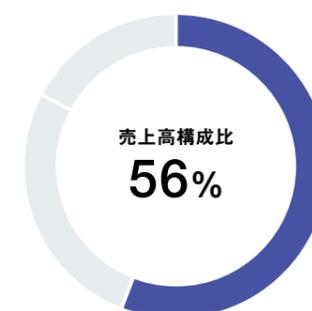
モビリティ事業

グループの第2の柱とすべく注力している事業です。これまではレンタカーとカーシェアの2つのサービスを別々に展開していましたが、現在はこれらのサービスメリットを融合した新しいモビリティサービス「タイムズカー」の創出とサービスの浸透を図っています。



駐車場事業海外

2017年にSecure ParkingとNational Car Parksをグループ化して以降、コーポレート・ガバナンスや事業基盤の段階的整備を経て、大きく成長するフェーズに差し掛かっています。日本で展開している駐車場事業における事業成長サイクルを海外でも始動し、各国の状況に合わせた事業成長サイクルの確立と、事業の拡大を図っていきます。



売上高※1	1,502 億円	738 億円	451 億円
事業利益※2	120 億円	18 億円	△116 億円

※1 セグメント別事業概況における売上高は、各事業の売上高から事業開発売上高を控除した売上高

※2 事業利益とは、各事業の営業利益から事業開発費を控除し、さらに駐車場事業海外はのれん等償却額と不動産再開発収入(営業外収益)を加算した利益

▶ 駐車場事業国内



● 事業戦略

サブリース型駐車場に注力	<ul style="list-style-type: none"> 収益性の高いサブリース型駐車場の新規開発に注力
点在化とドミナント化	<ul style="list-style-type: none"> 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
駐車場の開発促進	<ul style="list-style-type: none"> 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や行政・自治体などに特化し、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新規開発	<ul style="list-style-type: none"> 建築に不向きな地型や面積の小さい土地に駐車場を新規開発することで解約リスクを抑制 オーナー様の土地活用の意向を十分にヒアリングした上で提案型営業を行うことで解約リスクを抑制
ブランド価値・認知度の向上	<ul style="list-style-type: none"> ランドマーク的な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
あらゆる形態の駐車場サービス展開	<ul style="list-style-type: none"> オーナー様の意向に合わせた駐車場サービスが提供できるようにサブリース型以外にも管理受託・月極などあらゆるサービス形態を保持

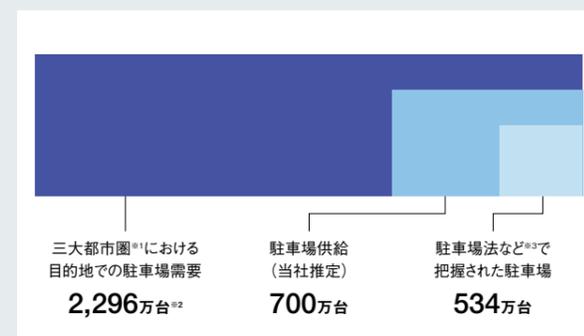
● 事業に伴うリスク

駐車場の解約	<ul style="list-style-type: none"> 複数の高収益駐車場の解約
地価上昇	<ul style="list-style-type: none"> 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

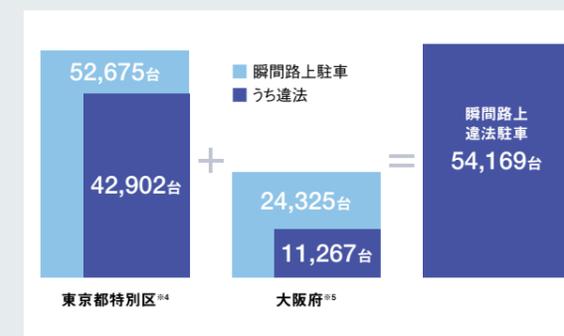
▶ 市場環境と機会

日本国内では、大都市圏の駐車場需要が約2,300万台に対して駐車場の供給は約700万台と需要の3分の1しか満たされていません。また、東京都、大阪府の大都市における瞬間路上違法駐車台数は5万台以上計測されていることから駐車場が不足していることは明らかです。こうした市場環境から、私たちはまだ十分に駐車場を新規開発する余地があり、その必要性があると考えています。

駐車場の需要と供給



3大都市圏における瞬間路上駐車台数



※1 首都圏：東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県
 中京圏：愛知県、三重県
 関西圏：大阪府、京都府、兵庫県
 ※2 帰社、帰宅目的を除く着トリップ数をカウントしている(自家用車のみ)
 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 小規模な時間貸駐車場は含まれないため、市場全体の数値ではない
 出典：「自動車駐車場年報」国土交通省都市局街路交通施設課
 また、敷地面積が500㎡以上で料金徴収する駐車場、マンション・商業施設などの附置義務駐車場、路上のパーキングメーターなどの合計(2019年3月31日)
 ※4 警察庁交通局「駐車対策の現状」(2020年11月)
 ※5 国家公安委員会・警察庁「事業評価書」(平日昼間の一定時間帯に一定基準以上の道路を対象として四輪の駐車台数を計測)

ビジネスモデル

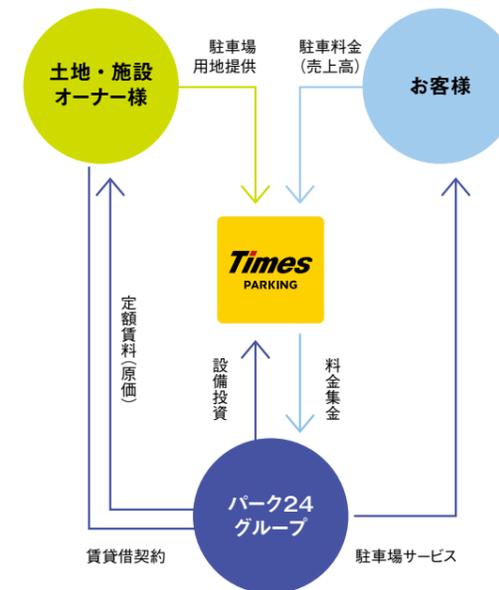
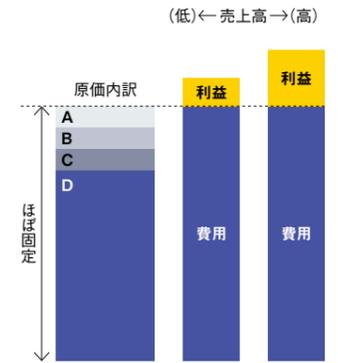
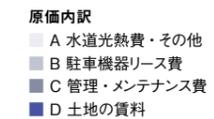
タイムズパーキングは土地・施設オーナー様から遊休地や施設付帯の来客用駐車場などを賃借し、ビジネス街から住宅街まであらゆる場所で展開しています。お客様とオーナー様、双方に価値あるビジネスモデルを追求し、さらなる事業の発展を目指していきます。

特徴

- 24時間無人時間貸駐車場
- 土地・施設オーナー様と賃貸借契約を締結、基本は2年契約でその後1年ごとの自動更新
- 土地・施設オーナー様に毎月定額で賃料をお支払い
- 駐車場開設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

- 原価の構成は賃料が約7割、残りの3割は管理・メンテナンス費、駐車機器リース費、水道光熱費など
- 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 煩雑な駐車場運営を委託し、本業に専念 ・ 駐車場コストを制御 ・ 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

業績推移と今後の取り組み

感染症収束後を見据えて

感染症を乗り越えるための事業構造の筋肉質化を強力推進すると同時に、感染症収束後のジャンプアップに備える

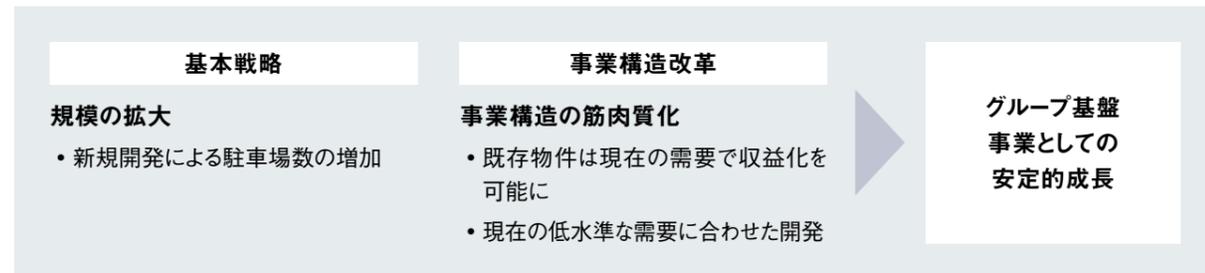
2020年10月期は、期初は駐車場の稼働が堅調に推移していましたが、感染症が拡大するにつれて、拡大防止のための外出自粛や企業の営業活動縮小が駐車場の稼働に大きな影響を及ぼしました。

2021年10月期も感染症の影響により事業運営は非常に厳しい状況になることが見込まれますが、収益改善を目指し、事業構造の筋肉質化を進めています。具体的には、管理・メンテナンスの見直しや人件費の抑制をはじめ、不採算物件への対応等、可能な限りのコストの抑制を行うことで収益の確

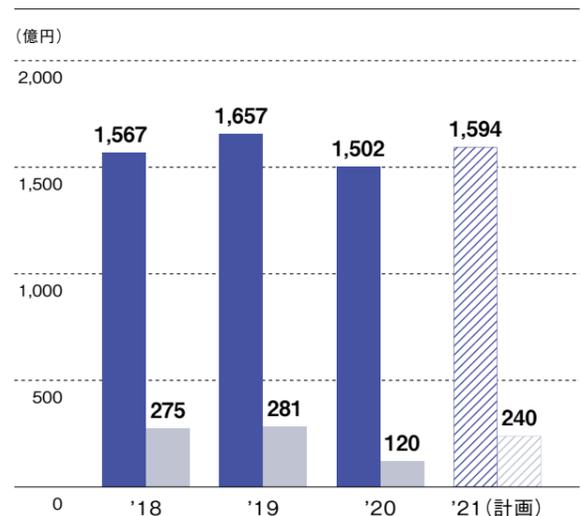
保に努めています。新規開発については、このような状況においても確実に収益化が可能な物件に絞って進めています。また、感染症の拡大前と拡大後で稼働が変わってきている駐車場については、その変化に応じた料金体系へ変更するなどの取り組みを行っています。

感染症収束後を見据えた中長期的な取り組みとしては、お客様に選ばれるさらに便利な駐車場サービスの構築を目指して、駐車場精算のキャッシュレス化など、様々な試験的取り組みを進めています。(→ P.19)

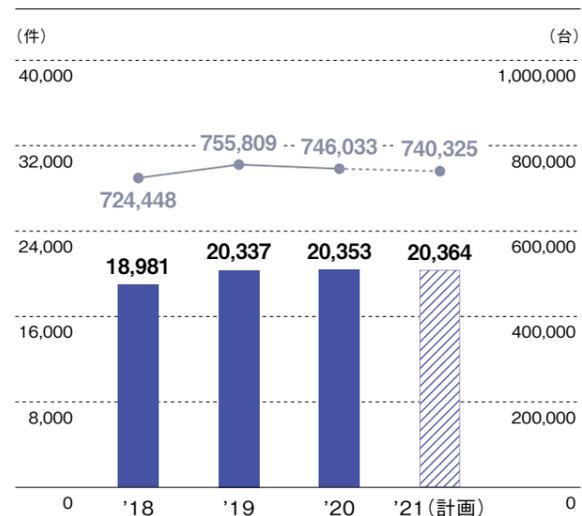
● 中期事業成長方針



売上高・事業利益



件数・台数



お客様にとって真に必要なサービスを提供し続ける

駐車場のアプリ決済を可能にし、グループ間サービスのシームレス化を強化

当社グループは中長期ビジョンとして、グループサービスにおけるネットワークの拡大とシームレス化を掲げています。その実現に向けてポイントのひとつとなるのが、キャッシュレス化とカードレス化です。

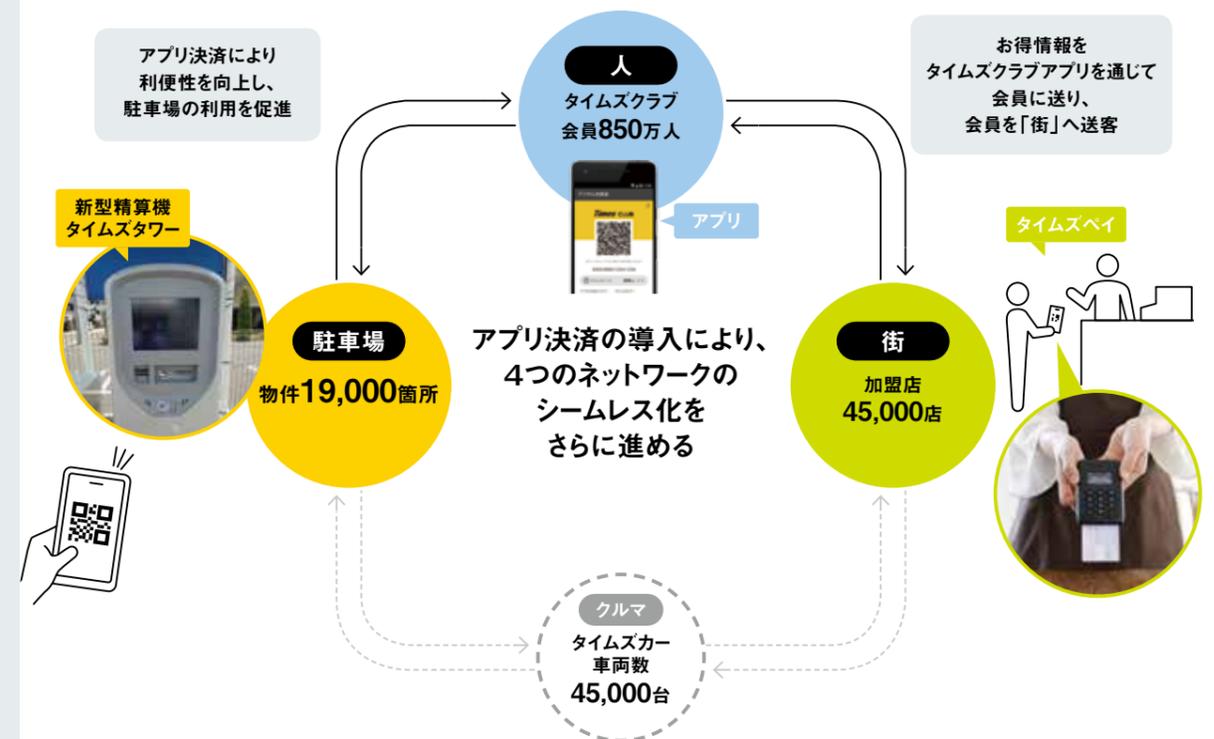
これまで駐車場の精算は約8割が現金で行われており、利

用ポイントはカードで管理されていたため、利便性の観点から改善すべき課題がありました。これを、タイムズクラブアプリを通じQRコード決済を可能とすることで解決し、使いやすく付加価値の高いサービスを提供すると同時に、グループサービスのシームレス化をさらに加速します。

● アプリ決済導入のメリット

お客様メリット	当社メリット
<ul style="list-style-type: none"> 決済の利便性向上 利用ポイントを1pt=1円から利用可能に プラスチックカード利用時のトラブル回避 (カード磁器不良・破損・忘れなど) 	<ul style="list-style-type: none"> 利便性向上による会員囲い込み 精算機の現金補充、回収コスト削減 トラブル対応コスト削減 グループサービス間での会員送客強化 グループサービスの利用データのマーケティング活用

● 4つのネットワークのシームレス化の推進



モビリティ事業



事業戦略

タイムズカーの推進	<ul style="list-style-type: none"> レンタカーとカーシェアのメリットを融合した新しいモビリティサービスを創出することで新しいマーケットを開拓し、サービスの価値を向上 レンタカー車両とカーシェア車両の相互利用が可能となり、台当たり稼働率を向上
サービスコンテンツの拡充	<ul style="list-style-type: none"> レール&カーシェア、ドライブチェックイン、お出かけ企画など、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
稼働の向上と平準化	<ul style="list-style-type: none"> 台当たりの稼働を高めることで収益性を向上 カーシェアは平日と休日の、レンタカーは季節ごとの、それぞれの稼働の平準化を図る
既存事業資産の活用	<ul style="list-style-type: none"> タイムズカーはタイムズパーキングの空きスペースを活用し、コストをかけずにスピーディに展開

事業に伴うリスク

サービスの安全性の毀損	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

市場環境と機会

「所有から利用へ」という考え方が浸透しつつある世の中において、人々にとって今や移動手段の選択肢として当たり前となったモビリティの市場は着実な成長を続けています。こうした市場環境を追い風に、モビリティ車両数の増加とサービスの拡充を図ることで事業の拡大を続けてまいります。

日本国内のカーシェア車両数と会員数



交通エコロジー・モビリティ財団(2020年3月)より当社作成

ビジネスモデル

タイムズカー

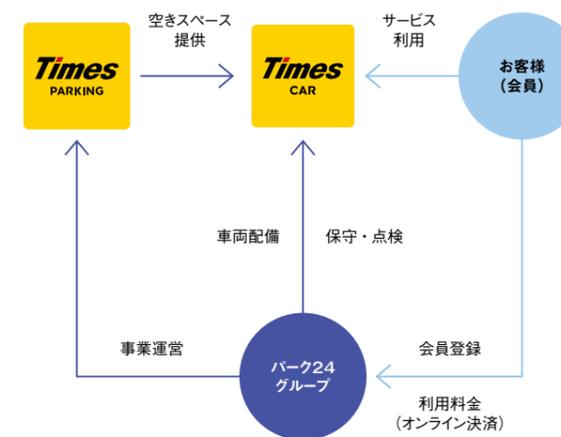
タイムズパーキングの空きスペースに車両を配備するモデルで急拡大させてきました。グループの資産を有効活用することと、駐車場という場所に新しい価値を付加することを実現したサービスで、当社グループの成長を牽引しています。

特徴

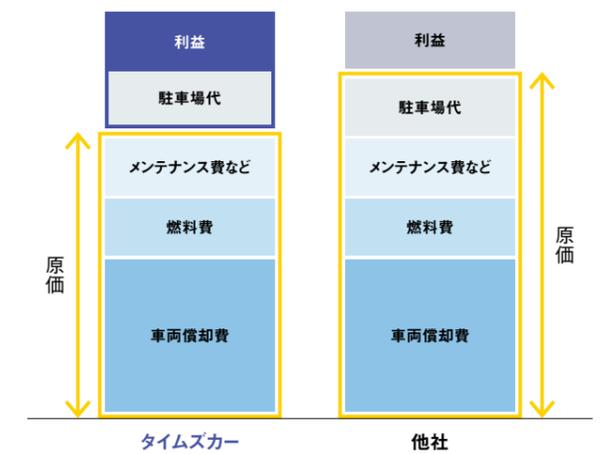
- タイムズパーキングを中心に車両を配備し、無人でお客様へクルマを貸出す
- 車両は新車で購入、車両原価の償却期間は4年、償却後は中古車市場へ売却
- 車両売却も売上となる
- 車種はコンパクトカーが中心
- 燃料費(ガソリンコスト)および保険や整備点検費は当社グループが負担

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
- 原価の内訳は、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
- 変動費は燃料費などで約3割、7割は車両償却費を含む固定費



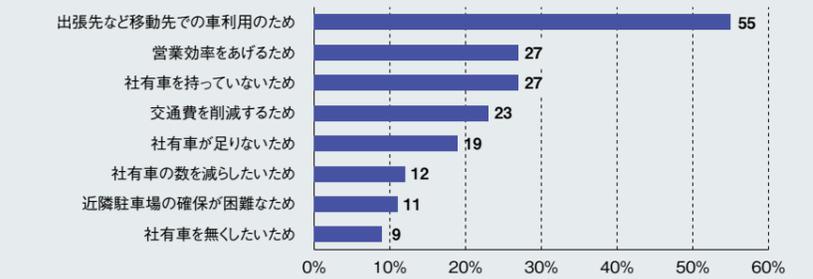
収益構造内訳と他社比較



タイムズカーは、休日個人のお客様のご利用は非常に多くいただいておりますが、平日法人のお客様のご利用はまだまだ成長段階です。

当社グループでは、右に挙げたタイムズカー利用のメリットを訴求することで、現在、全体の約4割となっている法人会員数をさらに高め、平日の稼働を強化していきたい考えです。

法人企業のタイムズカー[※]入会目的



調査概要

対象：タイムズカーシェア法人会員 方法：非公開インターネットアンケート
 期間：2019年4月16日～4月19日 有効回答：1,690名(管理者)

※タイムズカーシェアは、2021年4月にタイムズカーへサービス名称を変更しました

業績推移と今後の取り組み

感染症収束後を見据えて

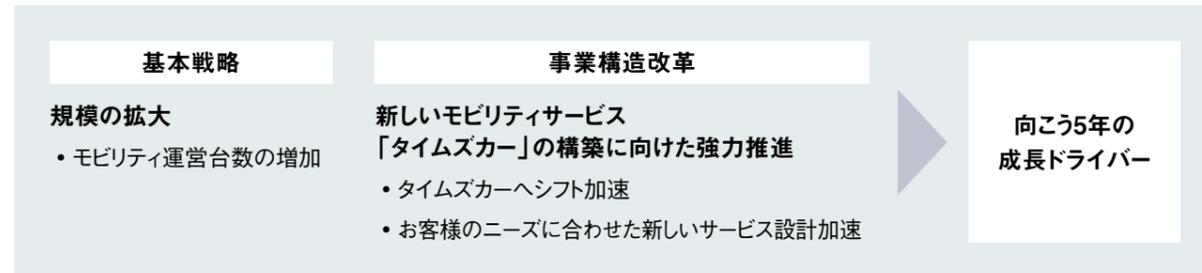
感染症をきっかけに、タイムズカー化を加速

2020年10月期は、感染症の拡大に伴い人の移動が制限され、海外からの入国制限に伴うインバウンド需要の大幅な低下に加え、国内の旅行観光需要も低下するなど、当社モビリティ事業においても非常に大きな影響がありました。特にレンタカー事業において、需要が激減したことから、レンタカー車両台数を一気に1万台減車し、タイムズカー化のための事業構造改革を急加速しました(→P.23)。これにより、台当たりの稼働率を向上させ、売上高と利益ともに改善していく方針です。

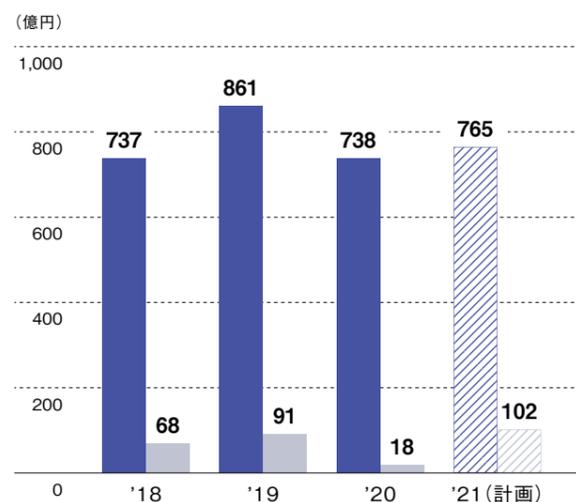
モビリティ事業は中期的な当社グループの成長ドライバーであると考えており、収益の基盤となる車両台数を、現在の約4万5千台から2024年10月期までに10万台へと増車を計画です。

オペレーションの面では、車両配送などタイムズカーとしての運用方法の確立を図ります。サービス面では、予約サイトのユーザビリティ向上、ドライブレコーダーなど安全装備の導入促進など、お客様のニーズに合わせたサービスに進化していくことで、さらなる利用者の獲得を目指します。

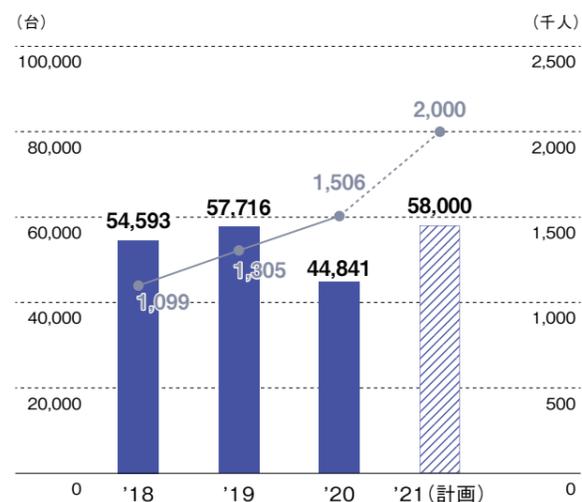
● 中期事業成長方針



売上高・事業利益



車両数・会員数



新しいモビリティサービス「タイムズカー」で、お客様へ「もっと便利」を届けたい

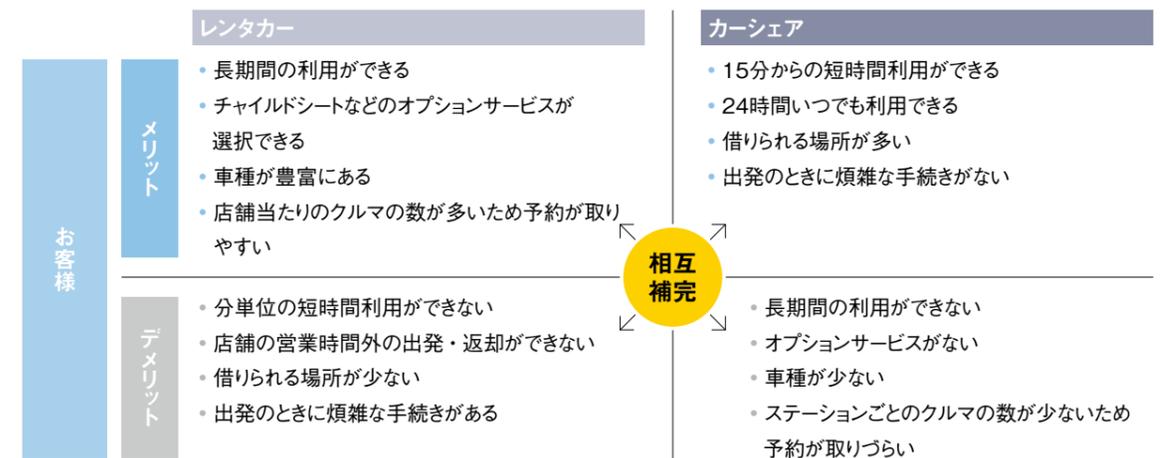
お客様が迷わないシンプルなサービス形態

これまで国内におけるモビリティサービスは、レンタカーとカーシェアの2つが別々に展開され、お客様にとってその違いが分かりにくくなるなど、非効率な点が多くありました。当社グループでは、これらを「タイムズカー」という1つのサービスに融合することで、良いところ=メリットを融合して、それぞれが持っているデ

メリットを補完させることで、お客様にとって本当に便利なサービスの構築を目指しています。

また、車両をその時の需要に応じてダイナミックに配置転換できる仕組みを作ることで、車両の台当たり稼働を高め、高い収益率を実現します。

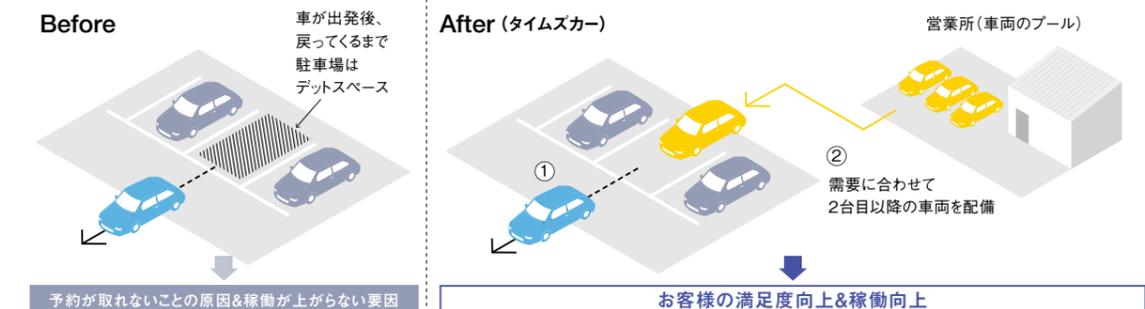
● サービスコンセプト



● 機会損失の低減と、効率的な稼働を実現

- 店舗の営業時間外でも貸出が可能になり、さらにステーションへのクルマのデリバリーによって貸出の機会損失を低減
- 無人貸出のため予約数の増加による店舗社員の増員が不要
- クルマをレンタカーとカーシェアで共有化することで効率的に稼働させることが可能
- タイムズカーとして営業することで全包的かつ効率的な法人営業が可能

● タイムズカーの需要に合わせた車両配備



➤ 駐車場事業海外



● 事業戦略

各国版タイムズパーキングの構築	<ul style="list-style-type: none"> 国内で培った駐車場事業の強みを活かしながら、各国・各地域の特性に合った駐車場の仕組みを構築 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>駐車場事業国内の特徴</p> <p>1 サプリースモデルを特化させ、売上に比例する利益を創出 2 新規開発・運用・管理、3つの業務を標準化 3 各物件のKPIを設定し、1物件の最小単位から駐車場の収益性を考える</p> </div>
コーポレート・ガバナンスの整備	<ul style="list-style-type: none"> 企業としての経営体制、内部監査・内部統制体制などの確立
着実な事業基盤の整備	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大に耐え得る駐車場運営体制の確立
事業成長サイクルの確立	<ul style="list-style-type: none"> 2020年10月期から取り組みを開始
モビリティ事業の展開	<ul style="list-style-type: none"> 2025年10月期から展開を予定

● 事業に伴うリスク

コーポレート・ガバナンス体制整備の遅延	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンス体制の整備が遅れることにより起こり得るお客様の信頼や社会的評価の失墜
各国、各地域における潜在リスク	<ul style="list-style-type: none"> 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

➤ 市場環境と機会

私たちは「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、私たち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ありません。私たちは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を成長させていきます。

パーク24グループの海外における駐車場運営件台数

展開国	件数	台数
台湾	579	23,559
Secure Parking	1,072	369,934
オーストラリア／ニュージーランド	660	222,113
うち シンガポール	303	93,292
マレーシア	109	54,529
National Car Parks (英国)	581	222,359
韓国	602	80,643
計	2,834	696,495

2020年10月末時点

● 具体的な事業成長サイクル

運用改善

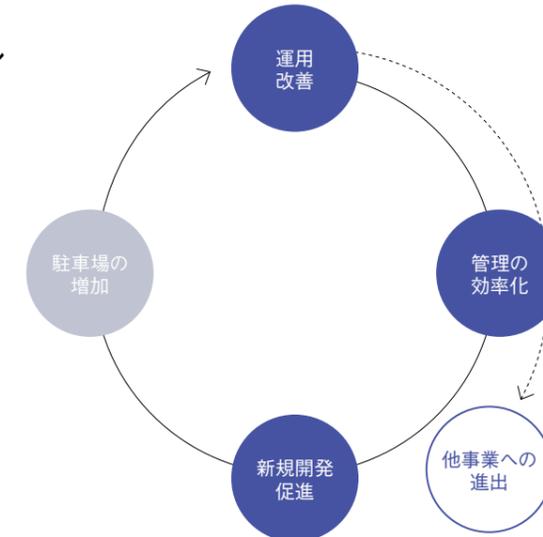
駐車場個別に収益性を管理できる体制およびシステムを整え、駐車場の収益性を高める

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

- ・駐車場ごとの出入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

各国におけるサービスとその特徴

展開ブランド名	展開国	沿革	特徴
タイムズパーキング	台湾	2006年台北支店設立／ 2008年現地法人化	主にサブリース型で小型の駐車場を中心に開発
	韓国	2006年合併設立(持分法適用会社)	主にサブリース型で施設付帯の来客用駐車場を中心に開発
Secure Parking	オーストラリア／ ニュージーランド	1979年創業／ 2017年1月当社グループ化(持分割合：100%)	大型ゲート式駐車場に加え、駐車場機器を設置しない「バトロール型駐車場」も展開
	シンガポール	2011年事業開始／ 2017年1月当社グループ化(持分割合：100%)	主に政府系の管理受託駐車場を運営
	マレーシア	1996年事業開始／ 2017年1月当社グループ化(持分割合：100%)	約80%がサブリース型駐車場
National Car Parks	英国	1931年創業／ 2017年8月当社グループ化(持分割合：51%)	サブリース型で大型の駐車場を運営するほか、「ペイ&ディスプレイ」の駐車場を運営

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	5,440	約2,400,000	欧州、北米、南米10カ国で展開
SP Plus Corporation(米国)	SP+ Parking	3,212	約2,000,000	北米を中心に展開
APCOA PARKING Group(ドイツ)	APCOA Parking	約9,500	約1,500,000	欧州13カ国で展開
Q-Park(オランダ)	Q-Park	6,579	約881,500	欧州10カ国で展開
Wilson Holding Company(香港)	Wilson Parking	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	23,187	1,442,528	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、韓国で展開

各社ホームページより2020年10月末時点当社調べ

業績推移と今後の取り組み

感染症収束後を見据えて

「各国版タイムズパーキング」の開発で、事業ポートフォリオを最適化

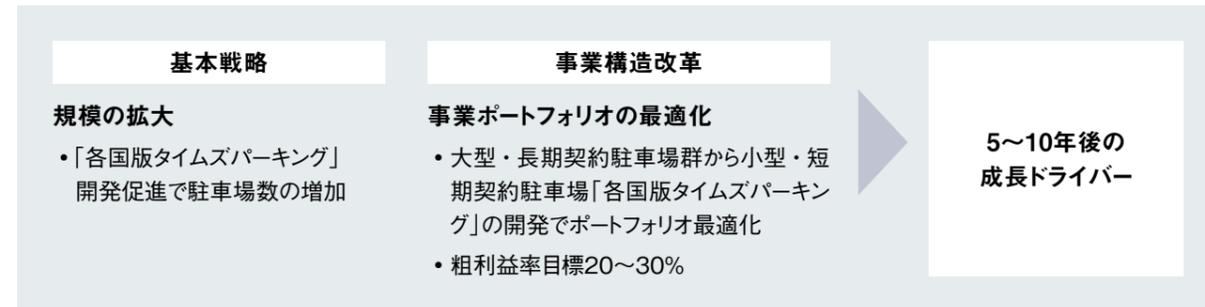
2020年10月期は、一部の国で政府から強制力の強いロックダウンや行動制限が発令されたことにより駐車場の稼働は低下し、特に主要展開国である豪州・英国では、非常に厳しい水準で推移しました。そのため、有人管理物件の無人化をはじめとする管理・メンテナンスの効率化や人件費の抑制、不採算物件の賃料交渉等、コスト削減及びコスト抑制を積極的に行っています。

駐車場事業海外のうち、収益の多くを占める豪州および英国は、大型かつ長期契約の駐車場が多いことが特徴で

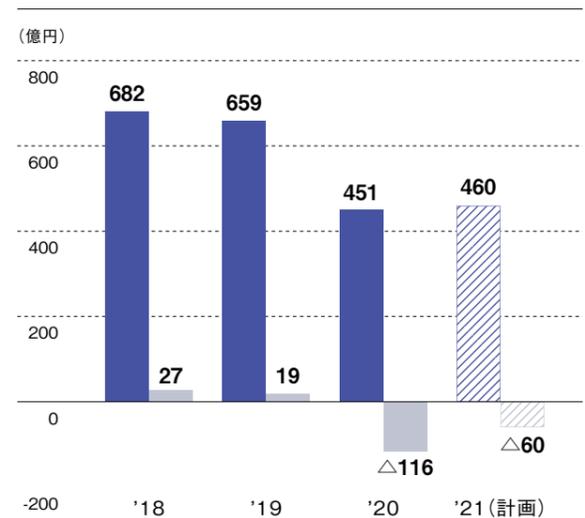
す。長期契約の駐車場は、安定的に駐車場運営ができる特性がある一方で、エリアの需要に対する柔軟な運営ができないことが課題の一つです。

そのため、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（→P.27）を促進しています。これにより、大型・長期契約駐車場に偏った事業ポートフォリオの最適化を図り、事業リスクを低減させるとともに収益性の向上に努めます。

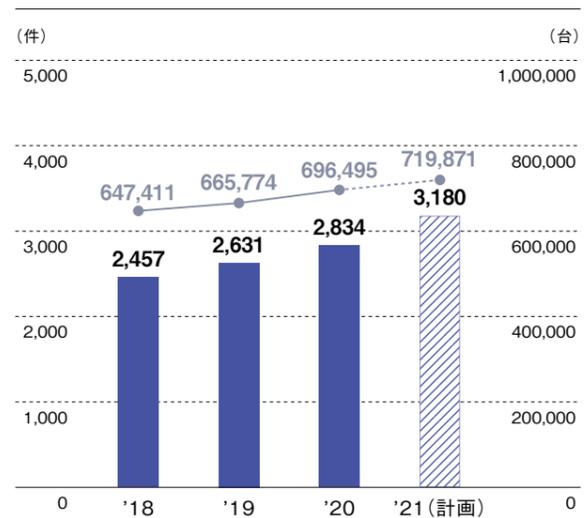
● 中期事業成長方針



売上高・事業利益



件数・台数



国内で培ったサービス業としての駐車場運営の知見を展開

「各国版タイムズパーキング」で新しい付加価値を提供

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を「各国版タイムズパーキング」と称し、現在、その開発を強力に推進しています。「各国版タイムズパーキング」は各展開国で開発実績を積み上げ始めており、これまでになかったタイプの土地運用施策の一つとして、多くの引き合いをいただいています。当社グループは、各展開国に独自の文化・商習慣がある中で、それぞれの国に適した事業を創り上げていきます。

また、当社グループでは、駐車場事業をサービス業と捉えており、海外においてもきめ細やかな配慮をすることで、質の高いサービスの提供を目指しています。こうした取り組みが、競合他社との差別化につながります。

英国版タイムズパーキングの特徴のひとつが、決済アプリ

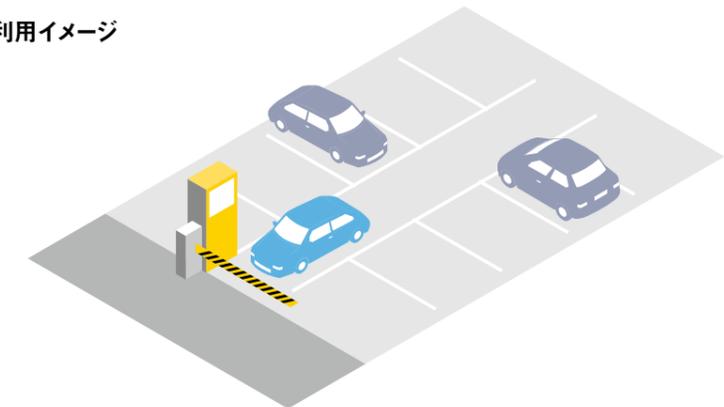
「ParkPass」です。これまで駐車場を利用するには、ゲートから入って駐車し、精算機で清算して出庫することが一般的でした。英国版タイムズパーキングは、ゲートや精算機等の駐車機器がなく、利用した際は、事前に登録した車両番号で車両を認識し、クレジットカードで料金精算をします。お客様の利便性向上につながるると同時に、駐車料金の回収や機器メンテナンスコストが不要になる等、運営コストが低減され、収益性の高い駐車場運営が可能となります。



● 決済アプリ「ParkPass」の利用イメージ

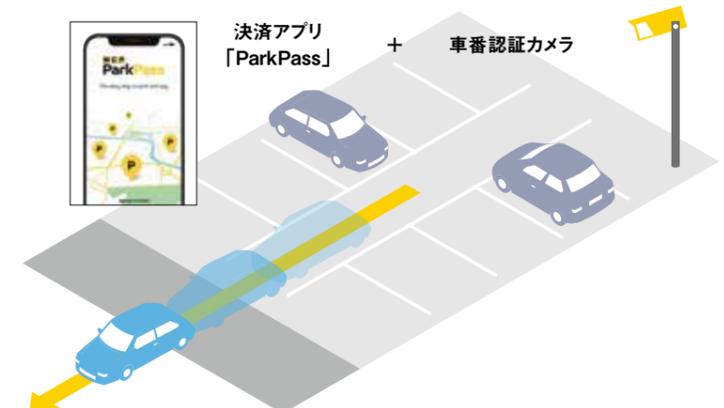
Before

精算を済ませ、ゲートが開くのを待ってから出庫



After

決済アプリの導入によりこれまでにないシームレスな利用体験を実現するとともに、駐車場機器もミニマム化され設備投資コストを抑制



サステナビリティ経営の推進

事業活動を通じて、持続的な企業価値の向上を目指します

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、事業活動を通じて社会における様々な課題解決に取り組んでいます。昨今の社会や環境への変化に対する意識の高まりを踏まえ、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処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。



パーク24グループの 取り組む領域と 取り組み事項

お客様	<ul style="list-style-type: none"> ● サービス安全性の確保 ● ご不便の解消/ご要望の実現
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域コミュニティ活性化/教育・文化普及 ● クルマによる交通事故の削減
環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 温室効果ガス排出量の削減 ● 省エネルギー対策の実施
社員	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材育成の強化 ● 選択できる働き方の推進 ● 健康経営の推進
株主・投資家様	<ul style="list-style-type: none"> ● IR活動によるエンゲージメント

→P.45



コーポレート・ガバナンス → P.40

サステナビリティ委員会の設立

当社は、今後、環境や社会課題の解決に対して、より強力にサステナビリティに関する取り組みを推進するために、「サステナビリティ委員会」を設立しました。サステナビリティに関する意思決定機関として、グループ横断的な体制構築とサステナビリティ経営の実現を迅速に進めていきます。

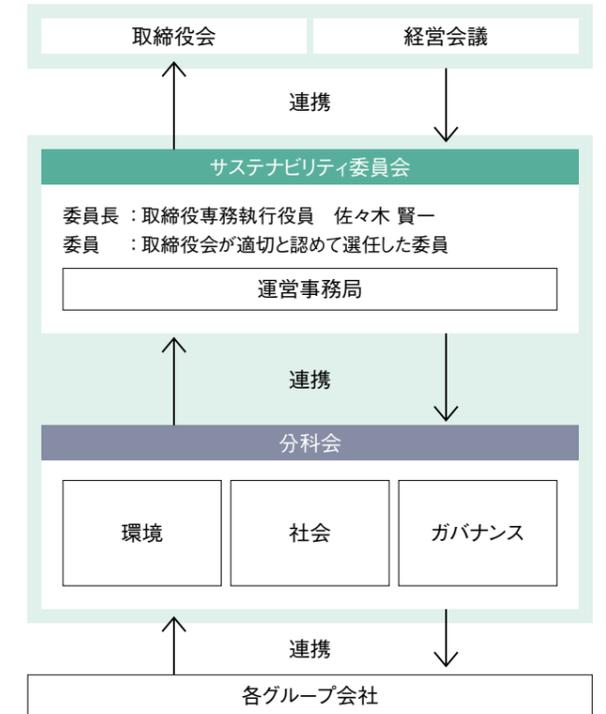
委員会の役割と目的

- サステナビリティ方針や戦略の策定
- グループ横断的なサステナビリティ体制の構築
- 目標指標の審議と設定および取締役会への報告・提言
- 関連リスクの管理



第1回サステナビリティ委員会の様子

サステナビリティ推進体制



サステナビリティ委員長から

取締役 専務執行役員 サステナビリティ委員長

佐々木 賢一

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ています。その取り組みを強化するため、2021年3月にサステナビリティ委員会を設置しました。

今、私たちの事業環境は、大きく、かなりの速さで変化しています。変化を続ける社会の中で、企業として事業成長をしながら、同時に事業を通じて環境・社会課題を解決していくことが、私たちに求められています。こうした社会からの要請に真摯に応え続けることができるよう、事業およびサステナビリティに関する取り組みを推進してまいります。

ステークホルダーの皆様には、当社のサステナビリティへの取り組みに対するご理解とご支援を賜りますとともに、忌憚ないご意見を頂けますようお願い申し上げます。



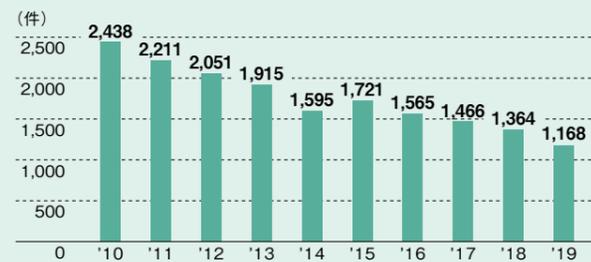
環境と社会に貢献する 事業とサービス



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。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問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



警察庁交通局「駐車対策の現状」(2020年12月)

モビリティ事業の拡大とサービスの拡充

モビリティサービスは必要なときに必要な時間だけクルマを使うことができるため、移動の最適化につながり、ガソリン消費量や排出ガスの削減に寄与します。さらに、地域の人々の移動手段にとどまらず、交通インフラとして地域の活性化に貢献しています。また、無事故で運転した距離に応じてポイントが付与されるポイントプログラムを設けるなどサービスの拡充により安全運転を推奨し、交通事故の削減に努めています。



※2020年10月期に、台当たりの走行距離がカーシェア車両に比べて大きいレンタカー車両を大幅に減車しました。その結果、モビリティ車両全体の走行距離が短くなり、伴って総CO₂排出量が大幅に減少しました。



クルマと公共交通機関の有効利用で、 環境に配慮した移動を推進

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の充実を図り、サービスの利用を促進します。



お客様への取り組み

CUSTOMERS



サービス安全性の確保

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して自社基準を定めた「タイムズパーキングマニュアル」を策定しています。

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。

ご不便の解消/ご要望の実現

グループでのお客様フォロー体制

当社グループのサービスに関するお問い合わせなどは、グループ会社のタイムズコミュニケーションが一手に担っています。また、現地での諸問題の解決は、同タイムズサービスやタイムズモビリティが行います。当社グループはお客様の問題に対して、グループ一元管理で対応する体制を構築しています。



社会への取り組み

SOCIETY



地域コミュニティ活性化/教育・文化普及

子ども向け柔道教室の開催

青少年育成と柔道のすそ野を広げることを目的として、パーク24柔道部による小学生向け無料柔道教室を毎週開催しています。



年間実施回数
(参加人数のべ:1,473名)

30回

※感染症拡大前まで(2019年4月~2020年2月)の実績

被災地支援

自然災害などの被災地支援として、タイムズクラブ会員の皆様へタイムズポイントの寄付を呼び掛け、日本赤十字社などへ寄付を行っています。同時に、当社グループからは、ポイント寄付額と同額を同じく日本赤十字社などに寄付しています。

国土緑化推進機構への寄付

タイムズクラブにおいて、ポイント交換によって「緑の募金」へ寄付する仕組みを導入しています。「緑の募金」は身近な環境の緑化から、森林の整備、緑の普及啓発事業、森林環境教育など様々な緑化事業を支援しています。

社会への取り組み

SOCIETY



クルマによる交通事故の削減

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	約 4.4 万台
ブレーキアシスト搭載車両	約 3.4 万台
コーナーセンサー搭載車両	約 2.6 万台

タイムズレッスンの開催

当社グループサービスの会員向けに、「駐車」を中心とした運転講習会を無料で開催しています。タイムズパーキングで、教習指導員資格を持つ社員が助手席に乗って、マンツーマンで指導します。アクセル・ブレーキの使い方から、ハンドルを回すタイミング、安全確認のポイントまでをレクチャーし、駐車不安を解消しています。

開催回数 (参加人数:1,453人)	189 回
-----------------------	--------------

※感染症拡大前まで(2019年4月~2020年2月)の実績

「駐車場(パーク)の日」の啓発活動

「1年のうち、たった1日でもいいから路上駐車が引き起こす様々な社会問題について考えてほしい」という願いを込めて、8月9日を「駐車場(パーク)の日」として1998年に記念日登録し、毎年8月9日を中心に、路上駐車ゼロに向けた啓発活動の実施や、公益財団法人交通遺児等育成基金への寄付を継続して行っています。

これまで、タイムズパーキングやタイムズカーステーションの場所を記載したタイムズMAPの配布や、実際にクルマを運転しながら駐車のコツを指南するタイムズレッスンの実施、路上駐車が引き起こす社会問題や危険性について伝える子ども向け講座を開催してきました。さらに、8月9日の「タイムズパーキング」、「タイムズカー」の売上金等の一部を交通遺児等育成基金に寄付しています。

2020年10月期は、感染症拡大の影響を受けて取り組みを縮小しましたが、新たな施策による「駐車場(パーク)の日」の啓発活動を通じて、引き続き路上駐車のない安全な社会の実現を目指してまいります。

2020年10月期までの 交通遺児等育成基金への 累計寄付額	約7,033 万円
--------------------------------------	------------------



環境への取り組み

ENVIRONMENT



温室効果ガス排出量の削減

電気自動車充電器の設置

駐車場に電気自動車の充電器を設置することで、電気自動車の走行環境整備をサポートしています。

充電器設置数	111 基
--------	--------------

低排出ガス車両の積極導入

モビリティサービスに低排出ガス車両を積極的に導入しています。

低排出ガス車両導入率	99.4%
------------	--------------



省エネルギー対策の実施

LED照明の標準導入とクルマの洗車時間の短縮化

タイムズパーキングやタイムズカー店舗では、環境にやさしいLED照明の設置を標準化しています。モビリティ車両の洗車は、当社グループの独自の洗車マニュアルに基づき実施し、最小限の水資源の利用に努めています。



LED照明を使用したタイムズパーキング

環境に優しい五反田本社オフィスビルの設計

直射日光による室内の温度上昇を低減するダブルスキン構造や、中温冷水を循環させる水冷式放射空調パネルなどを導入し、省エネを実現しながらも快適な空間をつくっています。また、照明の明るさは一般的なオフィスより低めに設定し、壁面ガラスからの自然光を取り込むことにより、電気消費量の抑制につなげています。



ダブルスキン構造を取り入れた壁面ガラス

社員への取り組み

EMPLOYEES



人材育成の強化と多様な働き方の推進

社員は当社グループの価値創造の源泉となる重要な資産です。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創り、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。

グループDNA

情熱・挑戦・革新・誠実

人材ビジョン

持てる個性を最大限発揮し、
期待される役割りを
十二分に果たすとともに
自らの能力を持続的に高める人材

1. 圧倒的な当事者意識とプロフェッショナルとしての自覚を持ち、業務遂行・課題解決を行っている
2. 主体的に仕事の領域を広げている
3. 周囲の力を活かし、組織の協同を通じてより大きな成果を創出している
4. 自発的にスキル・技術の研鑽と幅広い知識を習熟し、そのレベルの向上を図っている
5. 高い志と倫理観を持ち、果敢に挑戦している

人材育成の強化

グループ統一の人事制度

これまで、グループ会社で異なる人事制度や勤務体系を運用していましたが、2018年11月にグループ統一の人事制度を導入しました。これにより、グループ会社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ると同時に、社員の活躍フィールドを広げることが可能になっています。

成長を促す仕組み

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、この3つの柱の連動により社員の目標達成意欲を促進し、社員自身の成長につなげています。

研修の充実

キャリアに応じて必要なスキルを磨く「階層別研修」や専門知識を定着させる「職種別研修」、知見を広げるための「選抜制海外研修」などを設けています。また、グループ全社員に向けたコンプライアンスニュースの発信やテストの実施によりコンプライアンスへの意識を高めています。

選択できる働き方の推進

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、シフト勤務など、仕事に合わせた柔軟な勤務形態を採用しています。育児・介護・傷病や通学など個人の状況に応じて、短時間勤務や1時間単位の有給休暇が取得可能です。その他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。個々のキャリア観に基づく多様性を受け入れ、社員ひとりひとりがいきいきと仕事に打ち込める環境を整えることで、最大限の活躍を支援しています。

ライフステージに合わせた働き方の選択

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。

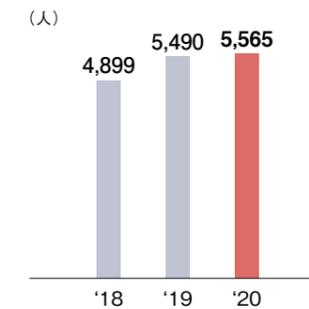
健康経営の推進

社員の健康保持増進の促進

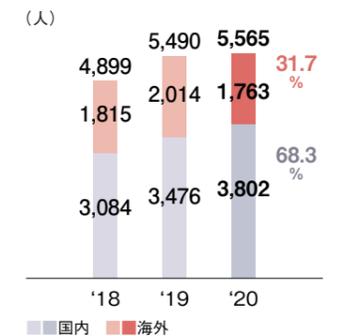
当社グループは、これまで時代の変化に即応し、幅広い年代の社員が心身ともに健康なまま長く活躍できるような労働環境を整えてきました。今後、さらに社員とその家族の健康保持増進が当社グループにおける経営戦略上重要課題であると考え、当社グループの持続的な成長に健康経営の視点を取り入れ、社員の健康に対する意識向上や保持増進を支援する諸施策を推進していきます。



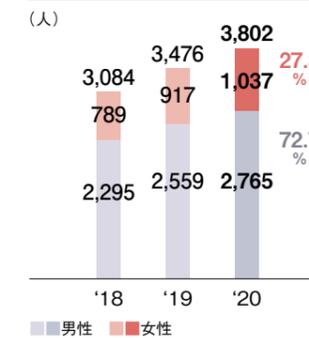
社員数



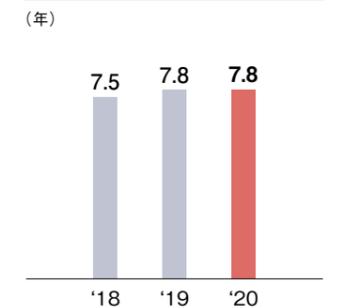
国内・海外就労者数/比率



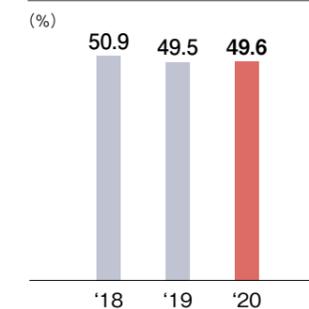
男女比率(国内)



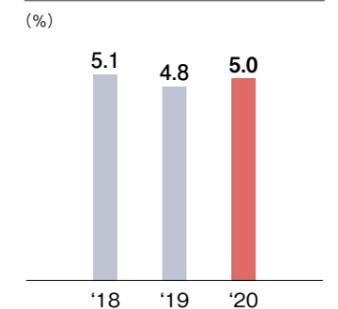
平均勤続年数(国内)



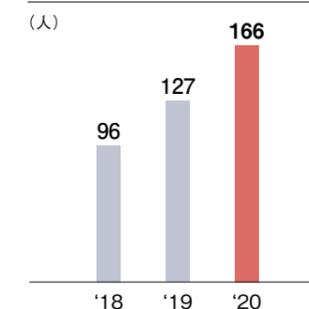
有給休暇取得率(国内)



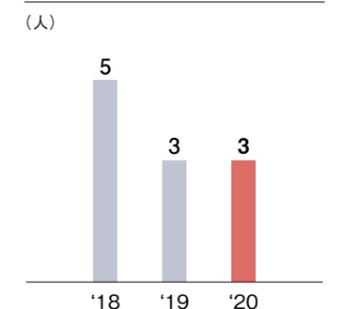
離職率(国内)



育児休業取得者数(国内)



介護休業取得者数(国内)



社外取締役座談会

パーク24グループの 中長期的な価値創造に向けて

当社は、独立した客観的な立場に基づく情報交換や認識共有の場として社外取締役ミーティング(以下、ミーティング)を定期的で開催しています。今回は、2020年10月期の取締役会実効性評価から見えてきた課題、感染症がもたらす中長期的な影響や今後について率直な議論を行いました。



社外取締役
大浦 善光



社外取締役
長坂 隆



社外取締役
竹田 恆和



社外取締役
丹生谷 美穂

取締役会をより有効に 機能させるためのコミュニケーション

—2021年10月期から社外取締役ミーティングを実施することとなりました。

丹生谷 取締役会実効性評価から抽出された課題の中で、社外取締役間のコミュニケーションをもっと進めるべきという意見がありました。私は社外取締役として就任して以来、意見交換の場を設けていただきたいと思います。社外取締役は、独自の異なるバックグラウンドをもって企業に貢献することが期待されています。ひとつの課題に対するアプローチの仕方や問題意識の深さは、専門分野によって異なると思いますので、是非共有していただきたいと思います。

竹田 取締役会やその他の会議では議案が決まっているので、情報交換をすることは難しいのが実情です。こうしたミーティングでフリーディスカッションができれば、お互いの考

え方や認識の共有のためのコミュニケーションができるのでとても有益だと思います。

長坂 コーポレート・ガバナンスコードにも社外取締役間のコミュニケーションを図るべきと記載されています。社外取締役としての独立性を持ったうえで定期的な対話の場を設けて情報交換・共有することは、パーク24グループをより深く理解するという意味において私も非常に重要だと思っています。

—現場とのコミュニケーションについてはいかがでしょうか。

大浦 現状では、私たち社外取締役とコミュニケーションする社員はかなり限られています。そのため、ミーティングで各事業の説明をってもらう機会を作りたいと思っています。説明を担当執行役員やそれに準ずる立場の方からしてもらうことで、私たちの事業理解が進みますし、同時に次世代の取締役候補者を「知る」ことにも繋がります。取締役候補を決めるとき、人知らずに決めることはできません。業務を知るこ

とで人を知り、人を知ることによって会社を知ることにつながる。私はそう思います。

竹田 社外取締役は社内取締役と比べると社員の情報量が極めて少ないですし、現場を見る機会も少ないです。このミーティングが社員とのコミュニケーションの場にもなると、現場の方からの情報も色々と共有されれば、取締役会での有意義な議論にも繋がるのではないかと思います。

長坂 海外とのコミュニケーションは非常に重要だと思います。ここ数年、他社の海外子会社で不正事例の判明が多く見受けられます。今は感染症の影響で、実際に現場に行き内部監査や外部監査を行うのは非常に難しい状況です。加えて、社内でも直接的なコミュニケーションがしにくい状況下では問題は起こりやすいということも事実です。海外においても、現場とのコミュニケーションを十分にとることで、リスクを理解し、対策について議論していきたいと考えています。

大浦 海外については私も同感で、情報共有や状況の把握が極めて大事です。私は就任した当初、1年かけて各国を訪問し、マネジメントにインタビューしました。直接話をする中で、現地の状況をより詳しく理解することができましたし、海外事業における手応えを感じました。感染症禍で直接現地へ赴くことが厳しい状況ですが、ウェブシステム等を活用することで現地とのコミュニケーションを図っていききたいですね。

感染症の影響とその対策を通して 見えてきたもの

—感染症への当社グループの対応と、その評価について教えてください。

大浦 感染症対策の初動については、取締役会で「安全衛生面での対応が遅い」と取られて厳しく言わせてもらいました。ただ、その後は非常に迅速だったと思います。

竹田 当社グループは全国にサービス展開していて、感染速度も都道府県で異なっていたことから、社員やお客様の安全性の確保という意味では対応の難しさがあり、確かに、出だしは少し遅かったかもしれません。危機感を感じてからは、社内外の情報の共有やリスク管理、事業における対応、社員への対応は、遅さをリカバーするくらいしっかりと的確にできていたと感じています。

長坂 業績面では大きな影響を受けていますが、私はそれほど悲観的には捉えていません。むしろ、業績が好調な

状況では気づきにくかった内在的な問題に気づき、解決する良い機会だと思っています。もし感染症が起らず、今までと同じように事業運営していたとしても、ある程度の成長はできたと思いますが、次の大きな成長に向けてはどこまで行き詰っていたのではないのでしょうか。私は、感染症禍で見えた課題に真摯に向き合うことで、真に成長し続ける企業になれると思います。

大浦 そうですね。感染症の対策を通して良かった点の一つはコスト構造の見直しで、これは大きかったと思います。特に不採算物件の見直しや業務の見直し、それから海外のコスト削減です。感染症が無ければ、ここまでコストに切り込むこともなかったのではないのでしょうか。

—感染症後の世界に、当社グループはどう対応していくべきとお考えでしょうか。

大浦 私は、感染症後の世界は人の価値観や生活スタイルが変わると考えています。変化に気づき、変化を先取りしたサービスを考え提供し、改善を繰り返すというサイクルをスピード感を持って実行することが、企業の成長にとって極めて重要になると考えています。当社グループでは、駐車場のキャッシュレス化やタイムズカーなど、色々とチャレンジしていると思います。

長坂 デジタルトランスフォーメーションに代表されるように、新しい考え方や技術が次々に出てきています。時代の流れを敏感に捉えることができる企業とそうでない企業とでは、事業の展開においても、社員の働き方においても決定的に差が開いていくと思います。当社グループがこうした流れに対応できているか注視していきたいと思っています。

丹生谷 当社グループは早い段階でリモートワークを導入したり、社員が働きやすい環境を作っていると感じています。働き方に関わらず、感染症をきっかけに新しい取り組みに積極的にチャレンジする、こうしたフレッシュでエネルギーな行動は、次の時代を切り開くためにも非常に重要だと思います。この感覚をずっと持ち続けて、社内での取り組みを社外にも発信して新しい仲間をどんどん集めることにも繋げていくことが強みになると思います。

竹田 私は感染症を経て、リモートワークと生産性をいかに両立させるか、社員のモチベーションとコスト削減をどう両立させるか、といった、一見トレードオフである事象をトレードオンとして成立させていけるかがカギになると思います。この刻々と変わる状況の中で、そういうバランスを取ったマネジメントが今後の事業成長においては大事になってくると思います。

役員一覧

取締役一覧 (2021年1月28日現在)

◎は議長
()は出席回数

写真	氏名	地位・担当	経歴、選任理由	属性		年齢	取締役 在任期間	所属機関				スキルマトリクス			
				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	企業経営	会計知識	法律知識	ICT
	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	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。			56才	27年	◎ (14/14回)		○ (3/3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、業務統括、海外事業、タイムズ ビジネスサービス)	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。			53才	12年	○ (14/14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推進、情報管理、会員マーケティング)	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。			55才	8年	○ (14/14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)	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。			55才	7年	○ (14/14回)			○	○		○	
	山中 新吾	取締役 執行役員 (管掌 コンプライアンス)	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。			57才	1年	○ (10/14回) ^{*1}			○			○	
	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	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。	○	○	66才	5年	○ (14/14回)		◎ (3/3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	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。	○	○	64才	1年	○ (10/14回) ^{*1}		○ (3/3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	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。			62才	1年	○ (10/14回) ^{*1}		◎ (4/5回) ^{*2}			○		
	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科 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	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。	○	○	73才	5年	○ (14/14回)		○ (5/5回)		○ (3/3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)	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。	○	○	56才	1年	○ (10/14回) ^{*1}		○ (4/5回) ^{*2}		○ (3/3回)		○	

執行役一覧

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)

*1: 2020年1月30日付の取締役就任のため、出席対象となる取締役会の回数は10回

*2: 2020年1月30日付の監査等委員である取締役就任のため、出席対象となる監査等委員会の回数は4回

コーポレート・ガバナンス

基本方針

当社は、「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」というグループ理念を実現し、持続的な企業価値の向上を達成するために必要なガバナンスのあり方として、果敢にリスクをとりかつ迅速に意思決定をできる体制を整えること、また、その意思決定の内容やプロセスが適切かつ妥当なものになるようなリスクマネジメントおよびモニタリングの体制を整えることが重要だと考えています。また、株主の皆様やその他のステークホルダーの皆様との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を重要視しています。こうした考え方に立ち、当社は従前からそのガバナンスのあり方を常に見直し、不断に改革を進めてきました。今後も、グループ理念を実現し持続的な企業価値の向上を達成するために必要なガバナンス体制のあり方を継続して追求し、不断の改革を行っていきます。

コーポレートガバナンス・コードへの対応

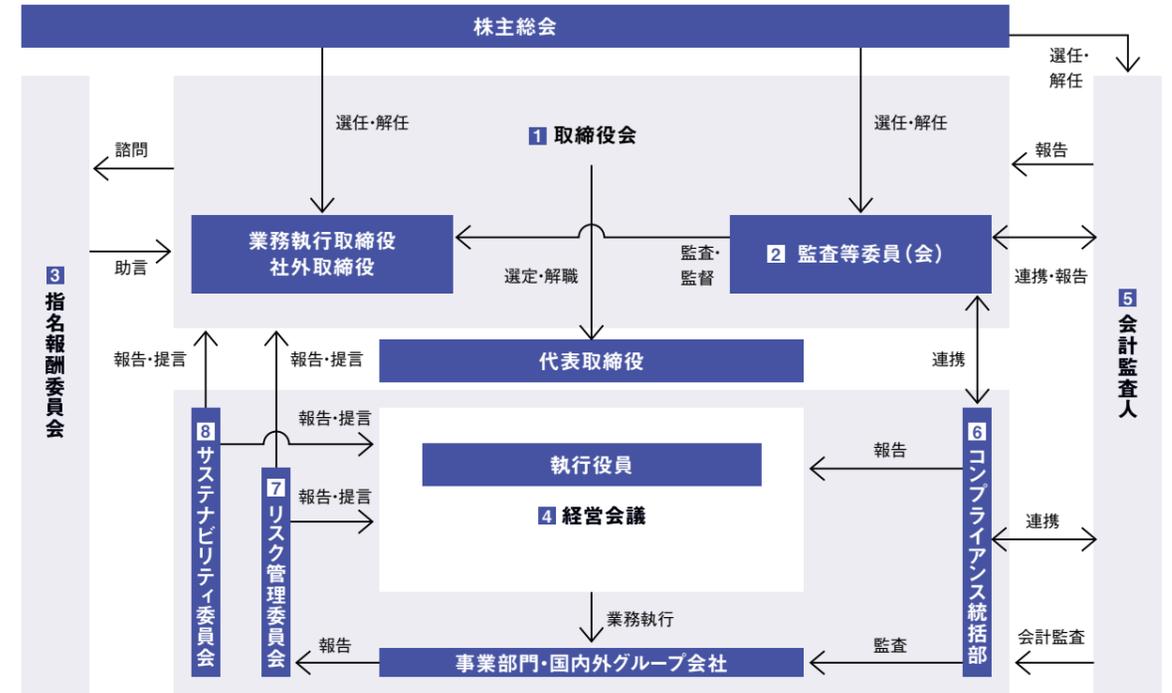
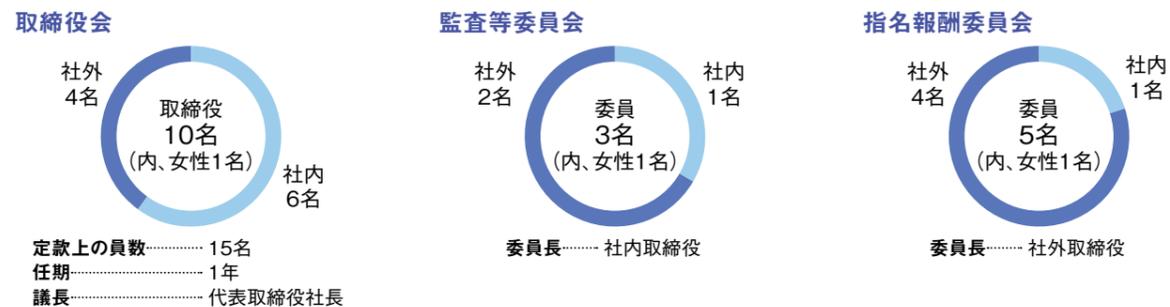
当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しており、東京証券取引所に提出するコーポレート・ガバナンス報告書にその旨を記載しています。
<https://www.park24.co.jp/company/files/CG-Report.pdf>

コーポレート・ガバナンス体制の推移

	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20
経営の監督・監査	社内取締役(人)	7	6	6	6	6	7	7	8	7	7	5	5	5	6	6
	社外取締役(人)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	3	3	4	4
	監査等委員である取締役(人)	4*	3*	3*	3*	3*	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	執行役員制度導入	経営上の意思決定と業務執行機能の強化														
	持株会社体制への移行	環境変化に即応														
	監査等委員会設置会社に移行	監査役会設置会社 経営の透明性、公平性の確保/監督機能の強化														
	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('21~)	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)



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申を行います。当該答申に基づき、取締役会において取締役選任議案を決定しています。
2 監査等委員(会)	3名(社内1+社外2) ・委員長：笹川顕史	当社グループの取締役、執行役員または従業員が法令・定款および社内規則・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) ・代表取締役および社外取締役 ・委員長：大浦善光(社外)	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、後継者計画その他の重要事項を審議し、答申を行っています。
4 経営会議	9名 ・執行役員	代表取締役社長の諮問により、経営に関する重要な立案、調査、検討、決定および実施結果の把握などを行い、答申を行っています。
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(委員長)：西川光一 ・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グループ各社の役員	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。

〇 役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針

当社は役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針を定めており、役員の報酬は、世間水準、経済動向、経営内容および社員賃金等とのバランスを考慮して決定することとしています。

単年度においては、取締役は、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基準とした報酬体系を固定報酬(基本報酬)として導入しています。業績連動報酬(賞与)については、企業価値向上の観点から会社経営の重要な指標として掲げている経常利益成長率を勘案した事業業績目標の達成率を基本とし、加えて将来にわたって当社グループが持続的に成長するための取り組みや事業開発等を含めた経営計画を総合的に勘案した報酬体系としています。

また、長期的には、業績に連動して行使可能株式数が変動する「業績連動型ストックオプション制度」や株価に連動して行使義務が生じる「株価コミットメント型有償ストックオプション」も併せて導入しています。

当社は、2016年1月27日の定時株主総会において、取締役(監査等委員である取締役を除く。決議時員数5名)の報酬額を年額5億円以内とすること、監査等委員である取締役(決議時員数3名)の報酬額を年額5千万円以内とすることについて決議しました。

当社の取締役の報酬については、取締役会の諮問に基づき指名報酬委員会が答申を行い、取締役会の一任を受けた代表取締役社長が答申の内容をもとに決定します。また、監査等委員である取締役の報酬等の額は、株主総会の決議により承認された報酬限度額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議により決定しています。

〇 取締役会と経営会議の役割分担

当社は、「経営の意思決定、監督機能」と「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るため、取締役会の他に代表取締役社長の諮問機関として執行役員から構成される経営会議を設けています。

執行役員は、人格や識見とも優れ、その職責を全うすることができると判断された場合に、取締役会において選任され、取締役会が決定した経営の基本方針、事業戦略に従い、所管部門の業務の目標達成に努めます。執行役員は、事業戦略、会計、法律、IT、海外情勢など当社事業に関連する様々な知識・経験を有しています。その執行役員から構成される経営会議は、多角的な観点から十分な議論をした上で代表取締役社長に答申を行っており、代表取締役社長の迅速かつ合理的な意思決定を補佐します。経営会議での徹底した議論と検討、決定等のプロセスは、最高経営者の後継者育成を図る上で重要な一場面としても機能しています。

取締役会は、当事業内容に精通した者だけでなく、業務執行に携わらない社外取締役を加えたメンバーで構成され、戦略の方向性や経営資源の配分について決定することおよび執行役員による業務執行の監査・監督を行い、経営の公正性・透明性・客観性を担保する役割を果たしています。

このような取締役会と経営会議の役割分担により、役割と責任を明確にすると同時に、現場における意思決定の迅速化を図ることで、グループ理念の実現による持続的な企業価値の向上を図っています。

〇 取締役および社外取締役選任基準

取締役については、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、法務や会計に関する専門的知見、優れた国際感覚などを持ち合わせた人材を選任しています。

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>

〇 取締役会実効性評価

当社は、取締役会が有効に機能しているかを検証し、適切な施策を講じるために、取締役会の実効性に関する分析・評価を毎年行っています。

2020年10月期においては、取締役会の構成員である取締役7名および監査等委員である取締役3名を対象としたアンケートを実施しました。その分析を行った結果、当社の取締役会は適切に運営され、有効に機能していることが確認されたため、高い実効性が確保されていると評価しました。

一方で、社外取締役間における必要な情報交換・認識共有、重要事項の審議の充実等、取締役会のモニタリング機能の更なる強化について、取締役会の実効性の向上に向けたさまざまな意見・提言があり、課題認識があることを確認しました。これを踏まえ、当社の取締役会の実効性の更なる向上のため、今後、取締役会が取り組んでいくべき課題や重点事項について、取締役会で議論してまいります。

〇 取締役トレーニング

取締役が、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。また、平素より円滑かつ適切な職務遂行に資するため、経営会議より会社の事業・財務・組織および業界動向といった情報提供を適宜行っています。さらに、社外取締役に対しては、就任時およびその後も必要に応じて、当社グループの経営理念、経営方針、事業、財務、組織、経営計画およびリスク管理体制などについて説明する機会を設けています。

経常利益の実績

	2019年度	2020年度
経常利益(億円)	215.6	△151.6
前連結会計年度比(成長率)	95.7%	—
経常利益計画(億円)	230.0	△250.0
経常利益計画達成率	93.8%	—

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)	129	129	—	—	5
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	14	14	—	—	2
社外役員	40	40	—	—	5

取締役会実効性評価からの主な抽出課題と対応方針

	課題	対応方針
1	取締役会とは別に、社外取締役間の情報交換・認識共有の場、また、現場を知る機会を設定すべき。	社外取締役ミーティングを立ち上げ、定期的な会合を実施する。会合には、必要に応じて現場責任者からの状況説明等も実施する。
2	取締役会において、経営陣の選任、次世代の経営陣の育成についてさらに議論を深めていくべき。	指名報酬委員会をさらに充実させる。実施頻度を高め、取締役会の諮問機関として育成計画作成を促すなど、具体的な取り組みを進める。
3	特に感染症禍において見えにくくなる、海外子会社のガバナンス体制・コンプライアンス体制の監督強化を進めるべき。	取締役会での定期的な議題提起や、現地とのオンライン会議への同席等を検討する。
4	取締役として期待される役割・責務を果たすために必要な知識の習得等を行う機会をもっと設定すべき。	取締役トレーニングをさらに充実させる。

〇 監査の状況

内部監査の状況

当社グループの内部監査は、コンプライアンス統括部(22名)が担当しています。コンプライアンス統括部は、当社および国内外のグループ会社の業務活動が経営方針および経営計画に則り、適正かつ効率よく執行されているか、適切なリスクマネジメント体制が整備・運用されているか等の事項について検討・評価しています。内部監査の内容は、全て代表取締役および当社社外取締役にも報告され、緊密な連携を保っています。

監査法人の選定方針と理由

監査等委員会は、会計監査人を選定する場合、監査法人の概要(品質管理体制、適格性、専門性、独立性)、監査の実施体制等(監査の体制・方法)、監査報酬見積額等の事項について確認することを方針として定めています。また、監査等委員会は、会計監査人が会社法第340条第1項各号のいずれかに該当し、解任が相当と認められる場合には、監査等委員全員の同意により会計監査人を解任いたします。

監査等委員会は、上記方針に則り、適正な会計監査業務が行われると判断し、会計監査人としてEY新日本有限責任監査法人を選任しています。

監査法人の評価

監査等委員会は、監査法人に対して評価を行っています。この評価については、監査法人から同法人の品質管理(ガバナンス・マネジメント、品質管理等)、監査チーム(会計監査の相当性、独立性、職業的懐疑心の保持・発揮等)、監査報酬等、監査等委員とのコミュニケーション、経営者や内部監査部門とのコミュニケーション、グループ監査および不正リスクへの対応、などの評価基準に則り評価を行っています。

監査等委員会は、上記評価基準に則り現会計監査人EY新日本有限責任監査法人が当事業年度および次事業年度に係る職務をそれぞれ適切に遂行でき、会計監査人として同法人を再任することが適切であると判断しました。

〇 コンプライアンス統括部

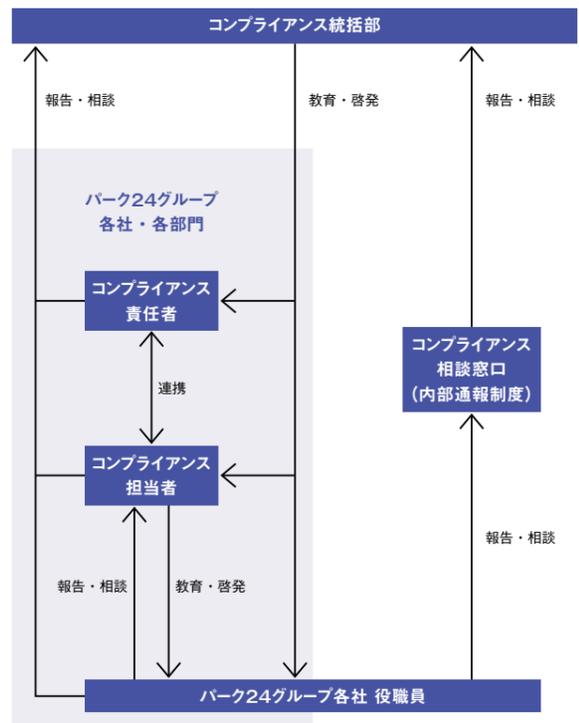
コンプライアンス統括部は、当社グループにおけるコンプライアンスの徹底と社会的信用の向上を図る目的で設置され、内部監査を実施する機能および法令、社内規定および社会規範の遵守を推進する機能を有します。

内部監査の実行との関係では、内部監査の実施、これに基づく勧告・指導、財務報告に係る内部評価(J-SOX)、監査等委員である取締役の補佐、その他これに付随する業務を実施しています。

コンプライアンスの推進との関係では、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います。具体的な活動としては、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・点検を実施しています。

このように、コンプライアンス統括部は、内部監査およびコンプライアンス活動の推進を通じて業務の適法性・妥当性を担保し、持続的な企業価値向上を実現するために重要な役割を担っています。

コンプライアンス体制図

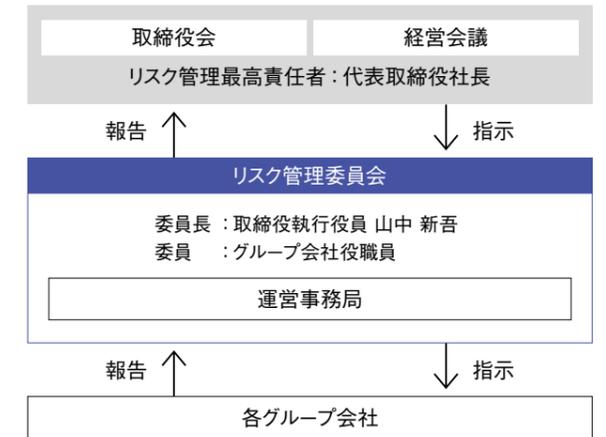


〇 リスク管理委員会

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、重要リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」に開示します。

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



〇 適切な情報開示

当社は、経営戦略から財務情報、リスクやガバナンスといった非財務情報まで当社の姿勢や考え方を説明すると同時に、積極的に意見交換をすることで株主・投資家様との相互理

解を深めています。皆様から頂いたご意見を経営や事業戦略に取り入れながら企業価値の向上へつなげています。

<p>アナリスト・機関投資家との対話</p>	<p>代表取締役社長および経営企画本部担当取締役による機関投資家との個別ミーティングを実施しています。通常は現地への訪問形式ですが、2020年10月期は感染症拡大の影響を受け、電話形式で実施しました。国内は年2回、海外は北米・欧州とアジア(シンガポール・香港)と各1回ずつ実施しました。この他にも、サイレント期間以外は積極的にIR取材・電話会議を行うほか、カンファレンスへの参加などを通じてエンゲージメントに取り組んでいます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● マネジメント対応 国内機関投資家個別取材 49件(2回) ● マネジメント対応 海外機関投資家個別取材 32件(2回) ● IR担当対応 個別取材 300件
<p>アナリスト・機関投資家向け説明会</p>	<p>第2四半期決算と通期決算後に開催する決算説明会では、代表取締役社長より経営戦略をはじめ、業績の結果や取り組み事項などを報告しています。また、必要に応じて柔軟に事業説明会などを実施しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2019年12月 2019年10月期通期決算説明会 参加者101名 ● 2020年6月 2020年10月期第2四半期決算説明会 参加者142名
<p>株主様との対話</p>	<p>株主様と直接コミュニケーションする場として、株主総会後に当社グループの経営層が出席し、当社代表取締役社長が事業方針などの説明を行い、質疑応答をする経営近況報告会を実施しています。2020年10月期は感染症拡大予防の観点から開催を見送りましたが、収束後は、株主様との貴重な対話の機会として、再開する方針です。</p>

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	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症(以下、感染症)がまん延している状況下での連結業績予想は、その見積りに用いた仮定に不確定要素が多く、感染症の収束時期および経済環境への影響が変化した場合、業績に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループサービスをご利用のお客様が感染症に罹患された場合、当社グループサービスの利用を控える動きが強まることで業績に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 社員が感染症に罹患し、社員同士の接触等により社内での感染が拡大した場合、事業所の閉鎖や事業の一部休業等が発生するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 感染症の影響により得意先の財政状態が悪化し、事業継続が困難となった場合、取引高の消失や、得意先に対して当社グループが有する売掛債権の回収が困難となるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 世界的あるいは特定地域における景気減速により個人消費の減少や交通量が低下し、各サービスの需要が低下するリスク 経済状況による燃料およびエネルギー価格、金利および税率を含む諸問題が発生するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 災害により駐車場およびモビリティ車両が毀損した場合、これらのサービス提供に影響を及ぼすリスク 管理センターや情報センターなどの設備が壊滅的に損害を被った場合、サービス提供が困難になると同時に修復・買替などに多額の費用が発生するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> サブリース型駐車場における複数の高収益駐車場の賃貸借契約の解約が発生するリスク 地価の上昇が土地オーナー様の売却(解約)意向の上昇や、新規開発段階における賃料の上昇につながり、駐車場規模の拡大戦略に悪影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> パーソナルモビリティ市場における品質、価格、サービスなどを巡り競争が激化するリスク 中古車市場の急激な変化により、中古車市場に車両を売却する際、営業サイクルへの影響が出るリスク 車両整備の不備による事故が発生した場合に、信頼や社会的評価が失墜するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 内部統制の確立の遅れにより不祥事が発生するリスク 政治的要因および経済的要因の変動、市場や為替レートの変動、テロ・戦争の勃発による社会的・経済的混乱などにより、事業や経営成績に悪影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害、事故、コンピューターウイルス、不正アクセス、電力供給の制約や大規模停電、故障や不具合などによりシステムあるいは通信ネットワークに重大な障害が発生した場合、サービス提供および事業運営の維持が困難になるとともに、信用が失墜するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> システムサーバ設置の地域分散化
顧客情報漏洩リスク	<ul style="list-style-type: none"> 不正アクセスや業務上の過失など、何らかの原因により大規模な個人情報漏洩事故が発生した場合、多額の損害賠償費用が発生、信用が失墜するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 駐車場法、道路交通法、道路運送法など、これらの法律、規制などが変更された場合、または予期し得ない法律、規制などが新たに導入された場合に、事業や経営成績および財政状態に悪影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> グループ経営を推進する人材や事業活動に必要な高い専門性を持った人材を十分に確保・育成できず、競争優位性のある組織が実現しないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 多様性を尊重した人材育成に努め、その結集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	<ul style="list-style-type: none"> 事業環境が悪化、金融市場が混乱した場合、税制・金融政策および政府系金融機関の保証制度などが変更された場合、当社の信用格付けが格下げされた場合など、資金調達に困難または不可能となる結果、資金調達コストが増加し、経営成績および財政状態に悪影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 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

6年間の連結財務サマリー

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

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
会計年度						(単位:百万円)
売上高	179,698	194,398	232,956	298,517	317,438	268,904
売上総利益	46,706	53,048	60,188	72,283	78,092	36,347
営業利益	18,730	21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698
経常利益	18,589	21,164	20,281	22,532	21,566	△15,168
親会社株主に帰属する当期純利益	11,549	13,963	13,439	13,851	12,348	△46,652
設備投資	27,932	30,266	38,470	46,564	54,270	31,845
減価償却費	20,383	21,779	24,418	27,322	30,407	37,129
会計年度末						(単位:百万円)
純資産	65,882	73,270	78,804	94,847	90,791	31,146
総資産	145,462	152,939	259,852	283,171	293,097	295,775
有利子負債	51,208	48,939	121,637	124,284	139,380	205,219
1株当たり指標						(単位:円)
1株当たり当期純利益(EPS)	79.45	95.75	91.67	91.88	79.79	△302.00
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	75.01	90.36	86.87	84.44	75.28	—
1株当たり配当	55.0	65.0	70.0	70.0	70.0	0.0
1株当たり純資産(BPS)	449.33	497.87	532.39	610.01	585.37	200.55
経営指標						(単位:%)
経常利益成長率(前年同期比)	106.2	113.9	95.8	111.1	95.7	—
売上高営業利益率	10.4	11.0	8.8	7.6	7.0	△5.5
売上高経常利益率	10.3	10.9	8.7	7.5	6.8	△5.6
総資産当期純利益率(ROA)	8.2	9.4	6.5	5.1	4.3	△15.8
株主資本当期純利益率(ROE)	18.1	19.8	17.5	15.8	12.7	△69.5
株主資本比率	45.7	48.7	30.3	34.1	33.3	12.4
配当性向	69.2	67.9	76.4	76.2	87.7	0.0
ネットD/Eレシオ(倍)	0.5	0.4	1.3	1.0	1.2	4.1
その他						
社員数(人)	2,248	2,448	4,577	4,899	5,490	5,565
駐車場件数	16,859	17,675	20,461	21,438	22,968	23,187
国内	16,414	17,171	18,255	18,981	20,337	20,353
海外	445	504	2,206	2,457	2,631	2,834
駐車場台数	642,943	682,207	1,230,970	1,371,859	1,421,583	1,442,528
国内	609,479	645,849	683,707	724,448	755,809	746,033
海外	33,464	36,358	54,263	647,411	665,774	696,495
モビリティ車両数	39,020	42,943	48,989	54,593	57,716	44,841
レンタカー	25,871	26,691	28,956	31,162	30,620	17,808
カーシェア	13,149	16,252	20,033	23,431	27,096	27,033

セグメント別売上高と営業利益

(単位:百万円)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
売上高	179,698	194,398	232,956	298,517	317,438	268,904
駐車場事業国内	134,348	140,304	148,399	157,006	165,997	155,216
モビリティ事業	45,506	52,300	61,060	73,505	85,847	73,484
駐車場事業海外	—	1,937	23,671	68,290	65,976	45,169
調整額	△156	△144	△174	△285	△382	△4,966
営業利益	18,730	21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698
駐車場事業国内	23,044	24,899	25,359	26,906	27,300	15,276
モビリティ事業	2,843	4,457	5,112	6,858	9,112	△2,595
駐車場事業海外	—	81	115	△879	△992	△14,406
調整額	△7,156	△7,985	△10,082	△10,345	△13,098	△12,973

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2019年10月31日)	当連結会計年度 (2020年10月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	24,881	55,536
受取手形及び売掛金	18,175	16,146
たな卸資産	1,590	2,643
前払費用	16,192	15,320
その他	13,970	12,311
貸倒引当金	△198	△697
流動資産合計	74,611	101,260
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	33,783	32,298
機械装置及び運搬具	55,803	38,310
工具、器具及び備品	8,279	3,699
土地	25,888	26,272
リース資産	17,049	13,664
使用権資産	—	26,834
建設仮勘定	1,810	2,272
有形固定資産合計	142,615	143,352
無形固定資産		
のれん	37,377	16,792
契約関連無形資産	13,739	8,676
その他	3,624	4,334
無形固定資産合計	54,741	29,803
投資その他の資産		
投資有価証券	1,866	1,199
長期前払費用	9,331	7,469
敷金及び保証金	5,334	4,710
繰延税金資産	3,658	7,067
その他	939	917
貸倒引当金	△1	△5
投資その他の資産合計	21,129	21,358
固定資産合計	218,485	194,514
資産合計	293,097	295,775
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	819	478
短期借入金	9,610	26,609
1年内返済予定の長期借入金	8,468	7,094
リース債務	5,385	12,148
未払金	11,984	15,213
未払費用	14,230	16,048
未払法人税等	4,395	1,720
賞与引当金	2,318	1,250
役員賞与引当金	160	—
設備関係支払手形	4,766	749
その他	9,081	9,114
流動負債合計	71,222	90,428
固定負債		
新株予約権付社債	35,000	35,000
長期借入金	70,698	92,808
リース債務	10,217	31,557
退職給付に係る負債	385	110
資産除去債務	8,779	9,287
繰延税金負債	2,393	1,525
その他	3,608	3,910
固定負債合計	131,082	174,201
負債合計	202,305	264,629
純資産の部		
株主資本		
資本金	20,087	20,134
資本剰余金	15,674	15,721
利益剰余金	63,004	2,159
自己株式	△1,255	△1,255
株主資本合計	97,511	36,761
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	140	81
繰延ヘッジ損益	△143	△135
土地再評価差額金	△1,052	△1,035
為替換算調整勘定	△4,883	△3,579
退職給付に係る調整累計額	△1,163	△1,110
その他の包括利益累計額合計	△7,103	△5,779
新株予約権	163	164
非支配株主持分	220	—
純資産合計	90,791	31,146
負債純資産合計	293,097	295,775

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年11月1日 至 2019年10月31日)	当連結会計年度 (自 2019年11月1日 至 2020年10月31日)
売上高	317,438	268,904
売上原価	239,346	232,556
売上総利益	78,092	36,347
販売費及び一般管理費	55,770	51,045
営業利益又は営業損失(△)	22,322	△14,698
営業外収益		
受取利息	11	10
受取配当金	8	9
持分法による投資利益	9	—
駐車場違約金収入	15	184
未利用チケット収入	196	240
補助金収入	92	272
助成金収入	—	2,401
為替差益	8	—
その他	316	321
営業外収益合計	658	3,441
営業外費用		
支払利息	759	1,754
持分法による投資損失	—	297
駐車場解約費	419	878
為替差損	—	13
減価償却費	—	549
その他	236	417
営業外費用合計	1,414	3,911
経常利益又は経常損失(△)	21,566	△15,168
特別利益		
固定資産売却益	—	18
特別利益合計	—	18
特別損失		
固定資産除却損	114	991
減損損失	186	31,938
投資有価証券評価損	191	50
本社移転費用	696	—
ブランド変更費用	1,031	—
臨時休業による損失	—	790
事業構造改善費用	—	272
特別損失合計	2,220	34,043
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	19,345	△49,192
法人税、住民税及び事業税	7,487	2,062
法人税等調整額	△713	△4,370
法人税等合計	6,774	△2,308
当期純利益又は当期純損失(△)	12,570	△46,883
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失(△)	222	△231
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(△)	12,348	△46,652

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年11月1日 至 2019年10月31日)	当連結会計年度 (自 2019年11月1日 至 2020年10月31日)
当期純利益又は当期純損失(△)	12,570	△46,883
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	29	△58
繰延ヘッジ損益	△91	7
土地再評価差額金	—	17
為替換算調整勘定	△4,838	1,503
退職給付に係る調整額	△53	53
持分法適用会社に対する持分相当額	102	△199
その他の包括利益合計	△4,850	1,323
包括利益	7,720	△45,560
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	7,498	△45,329
非支配株主に係る包括利益	222	△231

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自2018年11月1日 至2019年10月31日)	当連結会計年度 (自2019年11月1日 至2020年10月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	19,345	△49,192
減価償却費	31,016	37,750
減損損失	186	31,938
のれん償却額	2,429	2,176
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	117	△203
受取利息及び受取配当金	△20	△19
支払利息	759	1,754
固定資産売却損益(△は益)	—	△18
固定資産除却損	114	991
本社移転費用	696	—
ブランド変更費用	1,031	—
投資有価証券評価損益(△は益)	191	50
売上債権の増減額(△は増加)	△2,868	2,135
たな卸資産の増減額(△は増加)	7,676	11,250
仕入債務の増減額(△は減少)	306	△342
未収入金の増減額(△は増加)	△3,285	△67
前払費用の増減額(△は増加)	△516	1,005
未払金の増減額(△は減少)	608	4,254
未払費用の増減額(△は減少)	675	1,964
設備関係支払手形の増減額(△は減少)	1,236	△2,310
その他	△4,161	2,651
小計	55,541	45,768
利息及び配当金の受取額	20	19
利息の支払額	△759	△1,728
法人税等の支払額	△9,107	△4,659
営業活動によるキャッシュ・フロー	45,695	39,400
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△6	△6
定期預金の払戻による収入	6	6
有形固定資産の取得による支出	△42,845	△17,788
有形固定資産の売却による収入	13	51
無形固定資産の取得による支出	△1,760	△1,881
資産除去債務の履行による支出	△242	△508
長期前払費用の取得による支出	△4,313	△2,210
出資金の払込による支出	△295	△131
その他	△8	648
投資活動によるキャッシュ・フロー	△49,454	△21,819
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	4,334	16,749
長期借入れによる収入	15,127	29,286
長期借入金の返済による支出	△2,664	△8,730
リース債務の返済による支出	△5,806	△13,669
株式の発行による収入	549	69
自己株式の取得による支出	△1,252	—
配当金の支払額	△10,821	△10,819
非支配株主への配当金の支払額	△248	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△782	12,886
現金及び現金同等物に係る換算差額	△579	137
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△5,120	30,604
現金及び現金同等物の期首残高	29,785	24,664
現金及び現金同等物の期末残高	24,664	55,269

パーク24グループの概要 (2020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

韓国 GS Park24 Co., Ltd. (持分法適用会社)

駐車場運営

韓国で駐車場「GSタイムズ」を展開

英国

National Car Parks Limited

駐車場運営

英国で駐車場「NCP」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

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

オーストラリア・ニュージーランド

Secure Parking Pty Ltd

駐車場運営

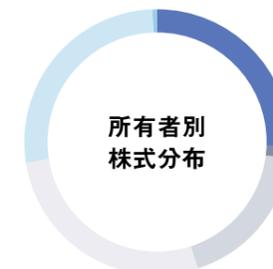
オーストラリア、ニュージーランドで駐車場「Secure Parking」を展開

会社概要

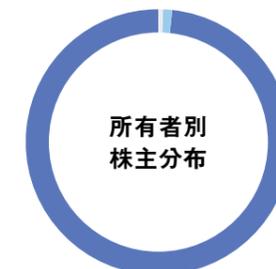
商号	パーク24株式会社		
本社所在地	〒141-8924 東京都品川区西五反田2丁目20番4号 パーク24グループ本社ビル		
社員数	5,565人(連結)		
資本金	20,134百万円		
決算期	毎年10月31日		
株式の総数	発行可能株式総数	283,680,000株	発行済株式数 155,016,369株
株主数	62,253名		
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第1部(証券コード:4666)		
主要取引銀行	株式会社三井住友銀行、株式会社三菱UFJ銀行、株式会社みずほ銀行、株式会社りそな銀行		
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社		
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人		

株主構成

政府・地方公共団体	0.0%
金融機関	25.7%
証券会社	1.4%
その他の法人	17.9%
外国法人等	27.7%
個人・その他	27.0%
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	0.6%
外国法人等	0.9%
個人・その他	98.3%
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(%)
有限会社千寿	21,746	14.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11,027	7.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10,394	6.7
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
西川 恭子	3,200	2.1
浅井 千寿	2,558	1.7
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	2,298	1.5
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	2,206	1.4

※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/





PARK24
GROUP