

統合報告書 2019 の発行にあたり

平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)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、罹患された方々及び感染症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。

この度、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すべく、これまで発行していたアニュアルレポートを進化させ、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初の統合報告書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が、編集時期が COVID-19 の世界的流行前であったことから、「統合報告書 2019」には COVID-19 がパーク 2 4 グループに与える影響や対策等についての記載はございません。しかしながら、当社グループの大きな方針や創り上げたい世界観については、現時点でも COVID-19 流行前と変わらないことから、今回の発行に至りました。

COVID-19 が当社グループに与える影響や対策等については、随時発行しているリリース、2020 年 10 月期第 2 四半期決算短信及び同四半期報告書にてお知らせしておりますので、そちらをご覧くださいけると幸いです。

今後とも、ステークホルダーの皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいりますので、引き続き、ご支援、ご鞭撻のほど、宜しくお願い申し上げます。

2020 年 6 月
パーク 2 4 株式会社

CONNECTING DESTINATIONS

2019

統合報告書

2019年10月期

パーク24グループの歩み..... 02

事業戦略と中長期ビジョン..... 04

価値創造プロセス..... 06

価値創造の資本..... 08

社長メッセージ..... 10

SPECIAL FEATURE—

新しいモビリティサービス・タイムズカー..... 14

財務・非財務ハイライト..... 16

セグメント別事業概況..... 17

 駐車場事業国内..... 18

 モビリティ事業..... 21

 駐車場事業海外..... 24

サステナビリティ..... 27

価値創造を支える経営体制..... 35

財務セクション..... 45

パーク24グループの概要..... 52

Our Group Philosophy

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。

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すべく、パーク24がこれまで発行していたアニュアルレポートを進化させ、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2019」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
2018年11月～2019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、本報告書の発表日現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。

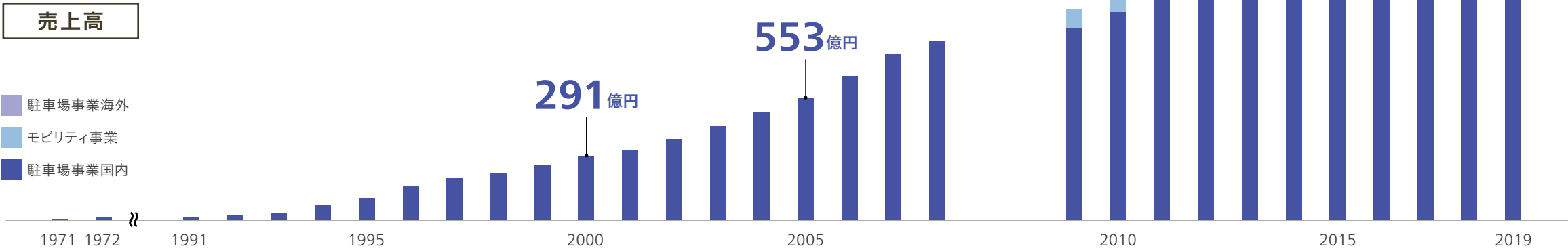
We make life better

当たり前になる快適さを、次々と。

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カーシェアリング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。



1970年～

1971年に駐車場関連機器の製造、設計、施工、販売を目的として株式会社ニシカワ商会（東京都品川区西五反田）を設立しました。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事業を推進してきました。1985年に駐車場部門を分離独立させてパーク24株式会社を設立しました。

1990年～

1991年に日本初の24時間無人時間貸駐車場タイムズパーキングの1号物件「タイムズ上野」（東京都台東区上野）をオープンしました。1992年に駐車場の管理メンテナンスを担う現タイムズサービス株式会社を設立し、グループでの駐車場の一元管理を本格的に開始しました。1997年に施設の来客用駐車場をタイムズパーキングとして運用するパートナーサービスを開始しました。

2000年～

2003年に駐車場業界初のオンラインシステム、TONIC（Times Online Network & Information Center）を本格導入しました。駐車場の稼働状況の把握やキャッシュレス決済を可能にするなど、管理の効率化とお客様サービスの向上を担っています。2006年に韓国に合弁会社GS Park24 Co., Ltd.を、台湾に台北支店（現台湾普客二四股份有限公司）を開設。2009年に株式会社マツダレンタカー（現タイムズモビリティ株式会社）をグループ化し、モビリティ事業を開始しました。

2010年～

2011年に事業環境の変化に即応するグループ体制を構築するため、持株会社体制へ移行しました。2014年にタイムズクラブ会員数500万人突破、2016年に予約できるタイムズパーキングBのサービスを開始しました。2017年に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をグループ化しました。2018年にタイムズパーキング周辺店舗の集客とビジネスをサポートするキャッシュレス決済サービス「タイムズベイ」を本格展開、カーシェアリングサービス「タイムズカーシェア」の会員数が100万人を突破するなど、着実に業容を拡大しています。2019年に東京都千代田区から創業の地・東京都品川区西五反田に本社を移すと同時に、グループ共通の価値観となるコーポレートアイデンティティおよびブランドアイデンティティを刷新し、中長期ビジョン、その先のグループ理念の実現に向けて邁進しています。

サービスネットワーク

（2019年10月末時点）

駐車場

合計	22,968	
件数		
台数	1,421,583	
	日本国内	海外
件数	20,337	2,631
台数	755,809	665,774

クルマ

合計	57,716	
車両数		
拠点数	13,024	
	レンタカー	カーシェア
車両数	30,620	27,096
拠点数	381	12,643

人(会員)

タイムズクラブ 会員数	7,990,201
タイムズビジネス カード発行枚数	939,752

街(目的地)

タイムズベイ 加盟店数	25,559
----------------	--------

新たなモビリティ社会の創造に向けて

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。

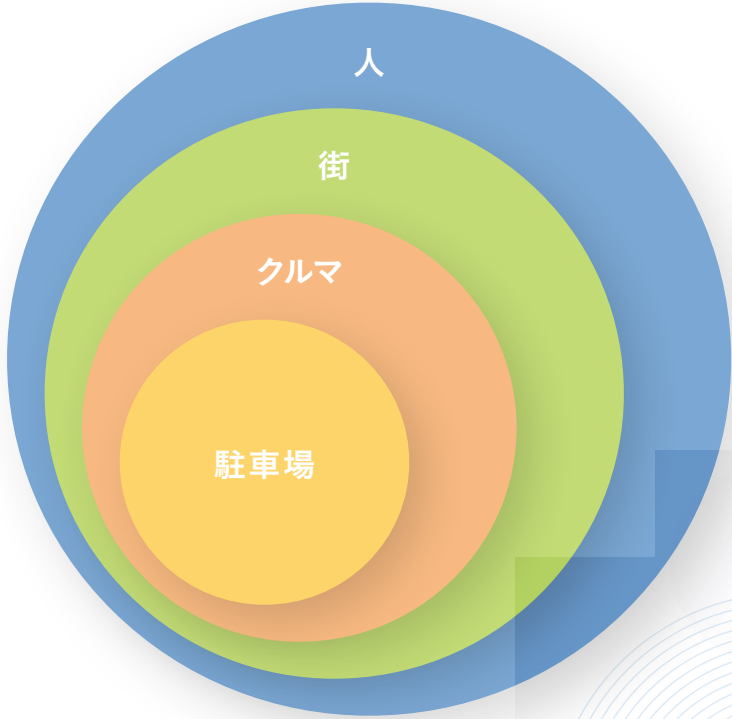
それぞれの領域におけるサービスを着実に拡大しながら、さらに新しい取り組みに挑戦することで、それぞれのサービスをシームレスにつなげ、お客様にとって真に快適な新たなモビリティ社会を創造していきます。

事業領域の拡大

当社グループが展開するサービスの基盤となっているのは「駐車場」です。駐車場は、違法駐車による交通渋滞や交通事故を減らすという私たちの使命を果たす最も重要な要素であり、同時に、新しいサービスを創出する資産でもあります。

私たちは、日本全国にあり、日本最大の規模を誇る駐車場という「場所」を活用することで、カーシェア(クルマ)を展開しました。その結果、カーシェアはどこよりも早く拡大することができ、どこよりも早く収益化することに成功しました。

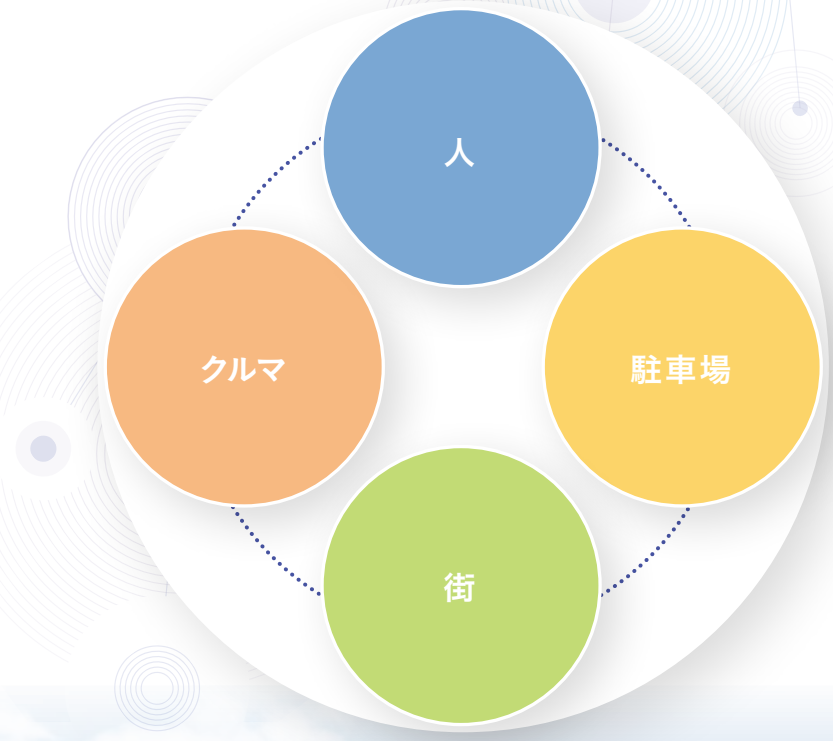
そして、現在は当社グループサービスの会員約800万人を、駐車場やクルマから街へとつなげるため、街のネットワーク化としてのキャッシュレス決済サービスにも踏み出しています。既存事業という資産を活用することで新たなサービスを創造し、事業領域を拡大していく。これが私たち独自の、新たなモビリティ社会を創造するための大きな事業戦略です。



4つのネットワークの拡大とシームレス化

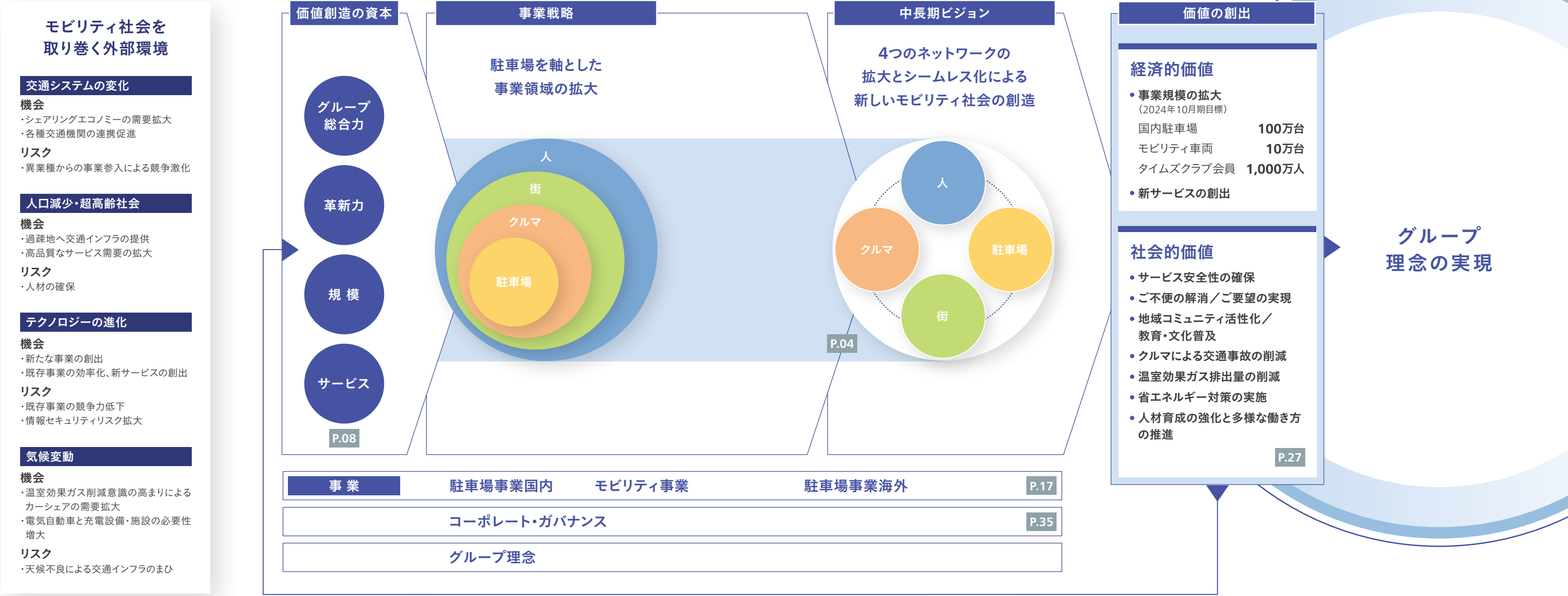
全てのサービスの基盤となる駐車場をはじめ、クルマ(モビリティ)、街(目的地)、人(会員)、それぞれにおいて規模の拡大を図ります。駐車場、クルマ、街は規模を拡大する＝ネットワークを拡大することで、サービスを利用することができる場所が増えるため、お客様の利便性の向上につながります。お客様である会員を増やすことは、各サービスの利用の増加につながり、利用の増加は巡りめぐって規模の拡大へとつながります。

そして、それぞれのネットワークをストレスなく回遊してご利用いただくためにはシームレス化がカギとなります。そのため、駐車場における新型精算機タイムズタワーの開発・設置の促進や、サービスの相互利用が可能となるアプリケーションの開発、さらに新規サービスの創造といった新しい取り組みに注力しています。



新たなモビリティ社会を創造することで企業価値を高め、
社会の持続的発展へと貢献します。

パーク24グループは、外部環境の変化を常に機会と捉え、私たちの価値創造の資本であるグループ総合力、革新力、規模とサービスを最大限に活かし、独自のビジネスモデルで成長を続けてきました。これからも、グループ理念の実現に向けて事業の持続的発展に尽力し、ひいては社会の持続的発展へと貢献してまいります。



私たち独自の強みが、
価値創造の仕組みを支えています。

パーク24グループは、サービスをご利用いただくお客様をはじめ、あらゆるステークホルダーにご満足いただけるようサービスの改善や創出を続けています。その根底にはグループDNA「挑戦、情熱、革新、誠実」が連綿と受け継がれており、その中で戦略的に培ってきた当社グループ独自の強みが、価値創造の仕組みの源泉となっています。

01

グループ全社で一気通貫のサービスを提供

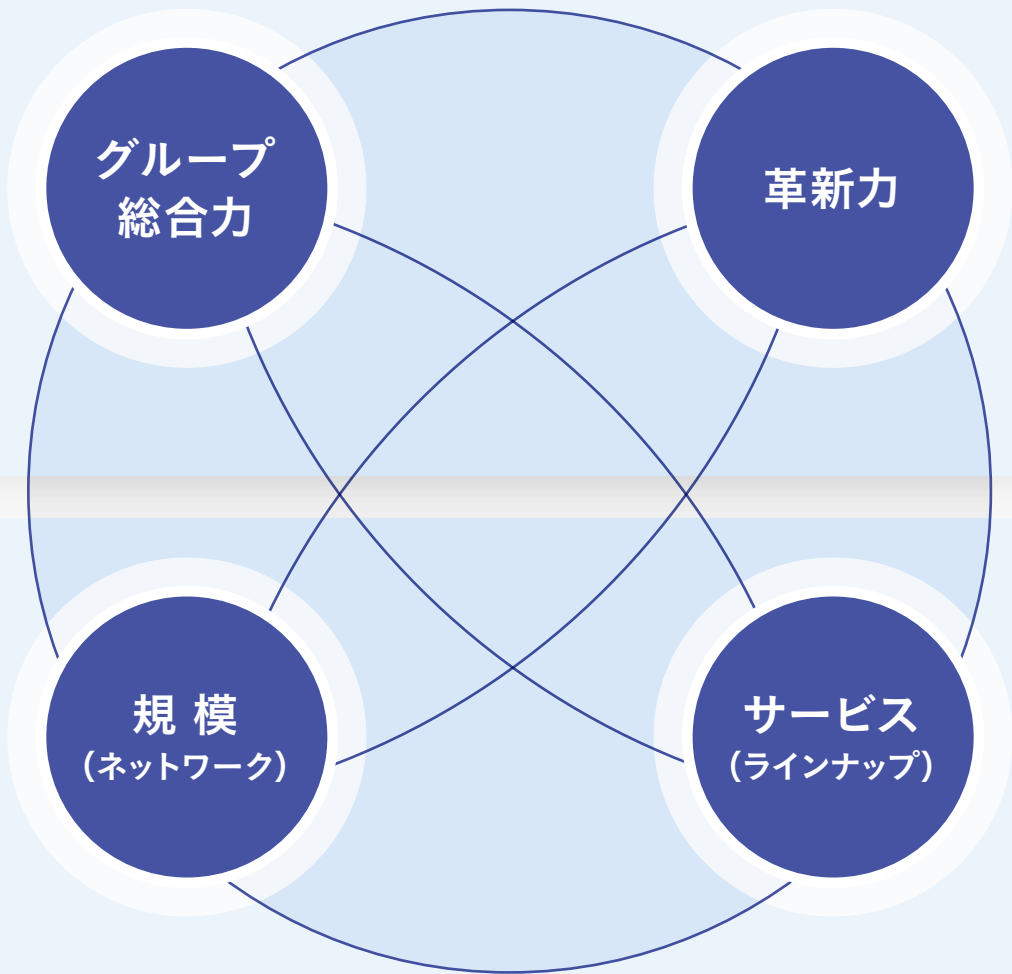
24時間365日、お客様に安心してサービスをご利用いただくため、駐車場やモビリティ車両のメンテナンス・清掃・緊急時の対応といったフィールドワークからお問い合わせ窓口のコールセンター、お客様に提供するサービスシステムまで当社グループ内で一元管理を行っています。サービスの川上から川下まで全てをグループに内包することでノウハウやデータの蓄積ができることに加え、スピード感ある情報の共有も可能となり、サービスの改善や新しいサービスの創出へとつながっています。

P.52

02

業界No.1の駐車場とカーシェア

駐車場はタイムズパーキング開始後に一気に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、カーシェア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駐車場とモビリティにおいて、規模の大きさはサービスの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。



03

新しいサービスの創造力と強力な推進力

駐車場サービスの專業からモビリティサービスへと事業領域を拡大させながら進化してきた根底には、社会の不便を解消し、人や街を豊かで快適にしたいという想いがあります。駐車場サービスを徹底的に突き詰めたからこそ見えた新しいモビリティサービス、これらのサービスを迅速に展開・拡大することができるグループ内で長きにわたって蓄積してきたノウハウや多くのデータ、全てが有機的につながることのできる新しいサービスの創出が可能となる——絶え間なく続けているこうした取り組みが革新力となっています。

04

お客様・お取引先様の層を広げ、
強固な関係を築く幅広いサービス展開

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をしています。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。

挑戦を続け、新しいサービスを創り上げることで 時代に応え、時代を先取る快適さを実現します。

大きく変化しているモビリティ社会において、移動に関するサービスがもっと便利で快適になる環境を創るため、駐車場サービスを含めたあらゆるモビリティサービスの拡大および拡充を推進しながら、全てのステークホルダーと信頼関係を築くことで、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。



代表取締役社長

西川 光一

大きな節目となった2019年10月期

今、世の中のモビリティを取り巻く環境は、「シェアリングエコノミーの需要拡大」「自動車燃料の変化」「自動運転の進歩」などに表される通り、新しい概念が誕生したり、技術革新が世界的に急速に進展したりと大きな変革期のただ中にあると感じています。こうした環境においても、持続的に成長し続けるため、2019年10月期に私たちも3つの大きな変革に踏み切りました。それは、新しい人事制度の導入、創業の地である五反田（東京都品川区）へのグループ本社移転、コーポレートアイデンティティ（以下、CI）とブランドアイデンティティ（以下、BI）のリニューアルです。

社員の力が十二分に発揮される仕組みの構築

私は、お客様へ提供するサービスという価値の多くを生み出しているのは社員に他ならないと考えています。社員が能力を十二分に発揮できる働きがいのある環境を創ることで、パーク24グループに連綿と続く挑戦の風土を絶やさな



変化の著しいモビリティ社会で
成長を続けるべく、
大きな3つの変革に踏み切りました。



いようにすることが重要です。

新しい人事制度では、社員の役割や能力に応じた報酬体系、役割に対するパフォーマンスを正しく評価する評価体系、そして、ライフステージに合わせて働き方が選択できる仕組みなどを取り入れました。社員は経営の重要な資産であるからこそ、社員が働きやすい環境を整える。それが、ひいてはグループの持続的成長につながる、という好循環を保ち続けることになると思っています。

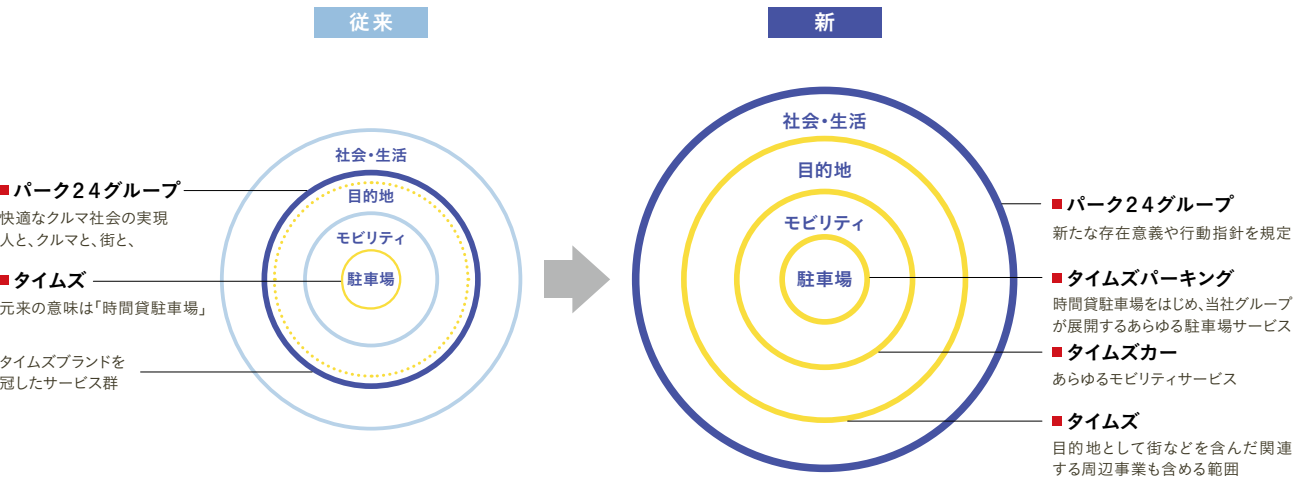
より質の高いアウトプットを生むための環境づくり

創業の地にグループ本社を移転した意図は大きく2つあります。ひとつは原点回帰によって創業時のベンチャー精神を喚起させること。もうひとつはグループ本社ビルを、新しい価値の創造・発信の場とすることです。ここには各社の企画部門やサポート部門が会しています。執務スペースはフリーアドレスで、一人で考えられる小部屋があったり、自由に議論できるフリースペースがあったりします。さらに、これを機にグループ全体でオフィスカジュアルも採用しました。ここで働く社員のミッションは、サービスとお客様の接点となる現場が助かったり、現場が快適になったりするアウトプットをすることです。とにかく、頭をフル回転させて考え、脳みそに汗をかき、様々なことを想像して新しいものを生み出す集団になってもらいたい。出てきたアイデアや新しいものをどんどん現場にフィードバックすることで支援し、現場を活気づけていって欲しいと強く想っています。

今後の事業展開への想いを込めて、 グループ理念やブランドロゴをリニューアル

企業として活動していく上で核となるグループ理念を「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」にリニューアルしました。「今まで誰もしていないことを先駆けてやる」という意思を含んでいて、日常の中で不便だと感じていないけれども、無意識の潜在的な不便を見つけてそれを解消したり、誰も気づいていないけれども、あったらきっと便利だと感じるサービスを生み出したりしていくということです。私たちは、これまでもこの考えに基づいて事業やサービスを展開してきました。グループ理念として明文化することで社員へ一層の浸透を図り、新たなサービス創出につなげたいと考えています。

そして、当社グループの象徴ともいえる「タイムズ」の定義を再構築しました。当初は「タイムズ＝駐車場」という形でスタートしましたが、新しいサービスが増えるに連れ、「タイムズ」が意味するものが、レンタカーであったりカーシェアであったりと、お客様によって異なるようになっていました。「タイムズ」を冠するサービスはこれからも増えていきますし、領域も広がっていきます。そのため、「タイムズ」のブランドコンセプトを再定義し、その事業領域を駐車場と移動手段に加え、目的地に関連する周辺事業を含める範囲としました。移動に関わるニーズに全方位から応えるとともに、移動先である街の発展を支える、そんなサービスを提供できるよう、挑戦し続けます。



キーワードは
「4つのネットワークの拡大とシームレス化」

快適なモビリティ社会を実現するために必要なのは、人（会員）、クルマ（モビリティ）、街（目的地）、駐車場の4つのネットワーク（P.04「事業戦略と中長期ビジョン」参照）の拡大とそれらをシームレスにつなぐ新たなサービスを創り出すことです。

拡大とは、駐車場やモビリティといったそれぞれのサービス規模を大きくすることです。駐車場の件数や台数、クルマの貸出箇所数や台数が多いことは、お客様がどこでもサービスを利用できる便利さにつながり、ひいては当社グループの圧倒的なポジションをつくることにつながります。

そして、これらのサービスをお客様にさらに便利に使っていただくためには、各サービスが独立しているのではなく、つながっていること＝シームレスであることが重要です。シームレスを実現するための新しいサービスは現在開発中です。

私たちは、これまで誰も手掛けていない新しいことにいち早く取り組み、なおかつ相当なスピード感で展開することを大きなアドバンテージとし、それを維持しながら成長していくという歴史を歩んできました。これからも成長の歴史を築いていくために、他に先駆けて新しいことを創造していかなければいけないと考えています。

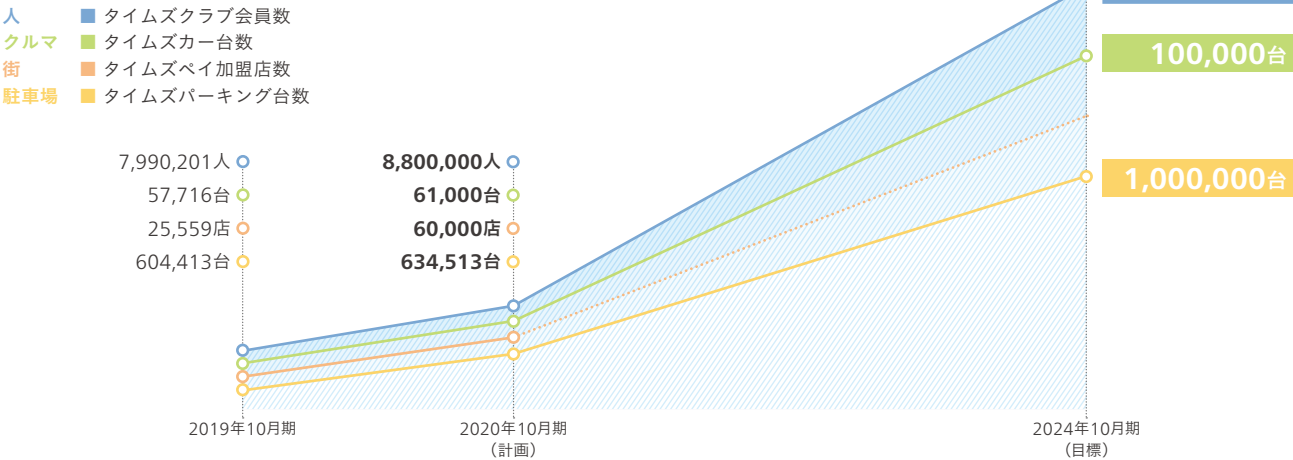
そのひとつが街のネットワーク化です。駐車場は目的地にはならないし、クルマも目的地へ行く手段のひとつでしかありま

せん。しかし、目的地である街をネットワーク化し、お客様が行く場所を把握できればお客様の一連の行動がわかるようになります。お客様の行動がわかれば、そこに先回りして最適なサービスを提供することができます。そのために、タブレット端末を含めたキャッシュレス決済端末を地域のお店に設置してもらうキャッシュレス決済サービス「タイムズベイ」を展開しており、現在は加盟店の増加に尽力しています。

モビリティ事業の更なる躍進に向けて

2020年10月期の取り組みの中で強力に推進していくのはモビリティ事業における「タイムズカー（P.14「新しいモビリティサービス・タイムズカー」参照）」です。これまで別々の会社でレンタカーとカーシェアを展開していましたが、2019年11月1日からは2つのサービスを「タイムズモビリティ株式会社」に統合し、新しいモビリティサービス「タイムズカー」を創り上げていきます。タイムズカーとは、レンタカーとカーシェアの良いところ＝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、お客様がより便利にクルマを借りることができるサービスです。このサービスを創っていく上では、従来のレンタカーやカーシェアの延長にあるサービスではなく、一度頭の中をまっさらにして、お客様にとって本当に便利なサービスは何か、お客様が本当に欲しいサービスは何かを徹底的に分析して考え抜くよう社員には強く伝えています。

4つのネットワークにおける中長期目標



時代を先取る快適さを実現するために
私たちは果敢に挑戦を続けていきます。



その結果、いい意味で、レンタカーでもカーシェアでもない新しいモビリティサービスが形成されていくと確信しています。

そして、このサービスは当社グループにとっても大きなメリットをもたらします。それぞれのサービスで発生していた貸出における機会損失を減らしたり、車両を相互で利用することによって効率的に稼働を上げることができるようになります。タイムズカーというお客様にとって本当に良いサービスが、当社グループの収益拡大につながる。この構図をいち早く創り上げたいと考えています。

海外展開の意図と現在までの道のり

2006年にアジアへ、2017年にM&Aによってオセアニアと欧州に駐車場事業を拡大しました。海外事業は足元の成長のためではなく、2024年以降の将来の成長ドライバーとして位置付けています。

海外の駐車場事業においても日本と同じように規模の拡大が重要です。既存物件は一貫して安定した収益性を保ち、新規開発した駐車場が成長の収益源となる。そして、これから生まれたキャッシュがさらなる新規開発への投資資金となり、新規開発が進む。この成長モデルを実現するためにも、2017年にグループ化したSecure ParkingとNational Car Parksにおいては、現地の社員にグループ理念や駐車場はサービス業であるという意識の共有を図っていくことと、コーポレート・ガバナンス体制および事業基盤の整備と強化が重要だと考え、M&Aをしてから約3年間はこれらに注力をしてきました。基盤がしっかりしていない状態で拡大をすると、後々、軌道修正できなくなる事態に陥る可能性があります。経営者としてそのような状況避けるためにも、2019年

10月期までは経営体制、内部統制システム、J-SOX体制といった基盤強化に努め、2020年10月期からようやくアクセルを踏める＝新規開発をして規模の拡大をすることができる状態になりました。

今期は、展開国の慣習に適した各国版タイムズパーキング（P.24「駐車場事業海外」参照）の開発を進め、同時に2018年10月期から取り組んでいる駐車場の収益を最大化させるための管理運営体制の整備にも取り組んでいきます。

グループ経営体制の強化

グループ理念を実現するためには、挑戦を続けていく社内風土の維持と、迅速な意思決定ができる体制が重要ですが、他方で、株主・投資家の皆様やその他のステークホルダーの期待に応える強固なガバナンス体制を構築することも同じくらい重要だと認識しています。2019年10月期には任意の諮問機関である「指名報酬委員会」を設置し、コーポレート・ガバナンスの充実を図りました。

また、取締役会メンバーのコーポレート・ガバナンスへの意識の向上と議論のさらなる活性化を図るため、会計分野と海外法務で要職を歴任された方々に新たに社外取締役として当社の経営に加わっていただきました（P.40「社外取締役」参照）。

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、全てのステークホルダーと相互理解を深めながら、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してまいりたいと考えております。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。

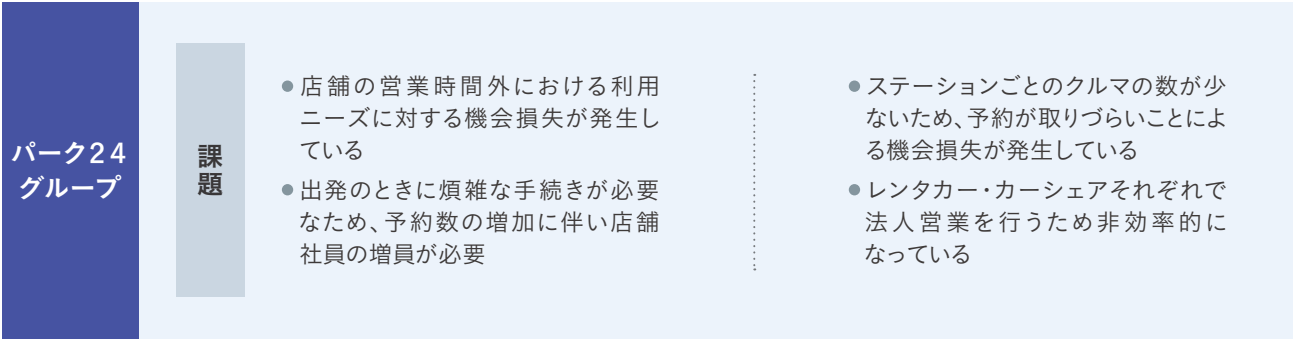
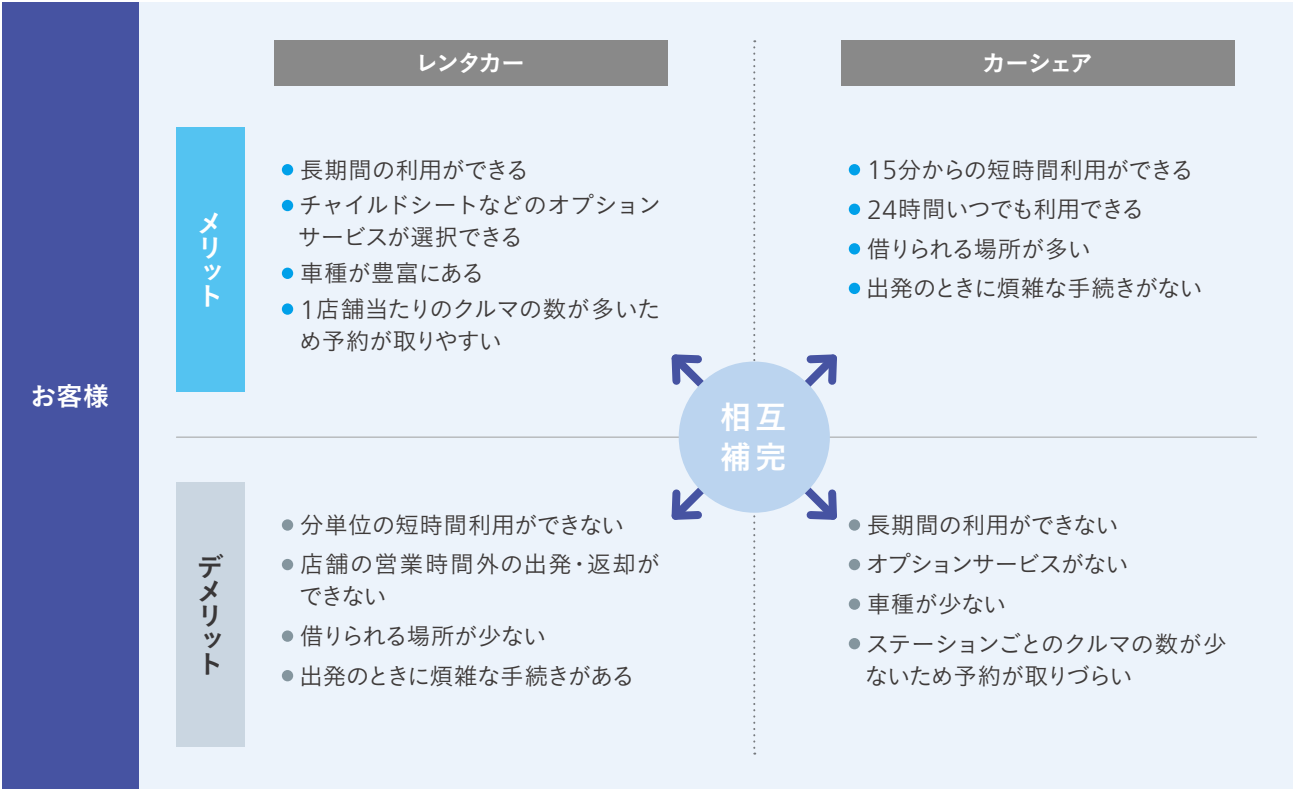


新しいモビリティサービス・タイムズカー

クルマを借りる時、「レンタカーとカーシェア、どちらを借りたら良いの?」と、お客様自身も気づいていない「選択しなければならない不便さ」があるのではないかと私たちは考えました。レンタカーとカーシェアの良いところ＝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で、お客様が望むサービスとなるよう、新しいモビリティサービス・タイムズカーを創り上げていきます。

従来

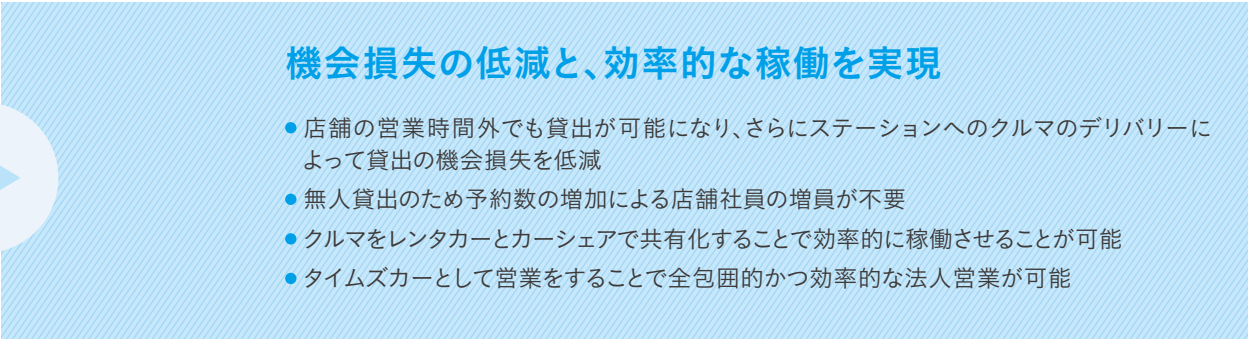
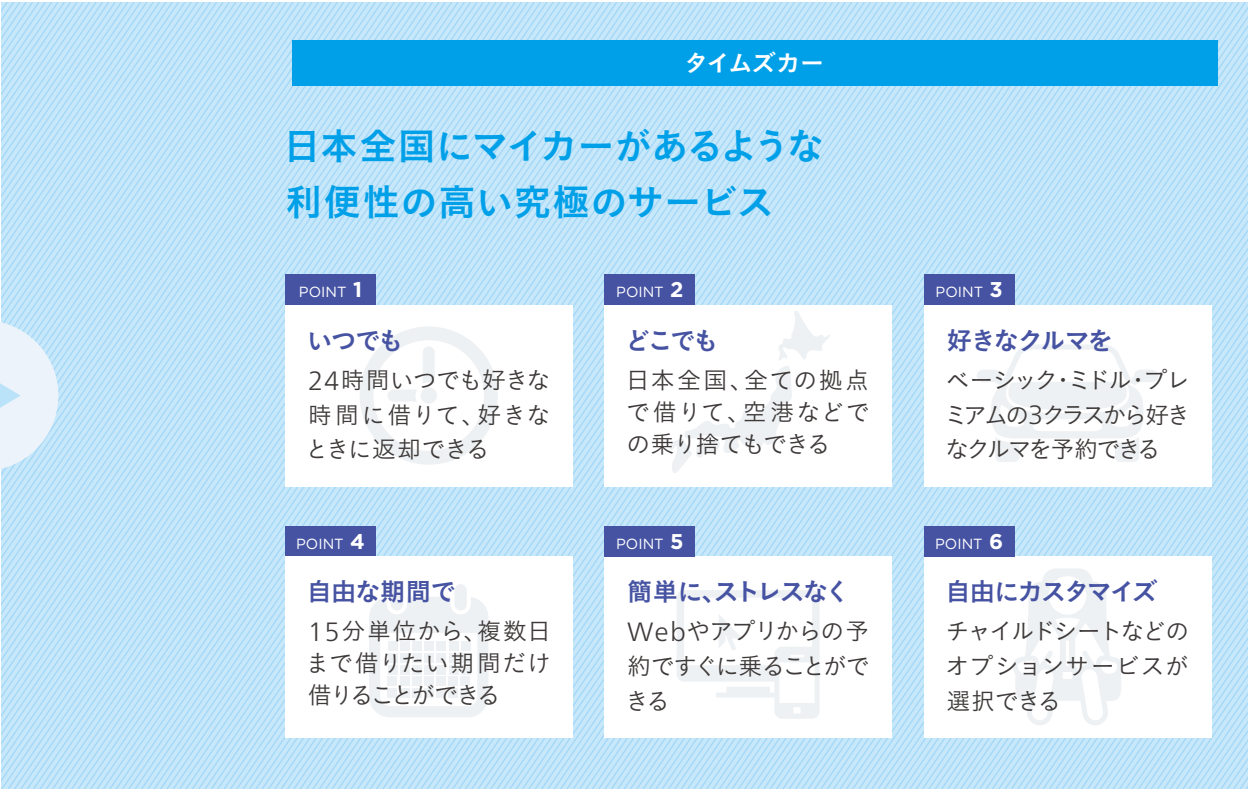
お客様は用途に合わせてレンタカーとカーシェアのどちらを使うか選択する必要があり、それぞれにメリット・デメリットがありました。また、パーク24グループにおいても機会損失や営業効率などの面で課題がありました。



新

レンタカーとカーシェアのメリットを集約

クルマを借りるサービスとして一元化されたタイムズカーをご利用いただくため、選択する不便さがなくなります。



2024年10月期目標

タイムズカーで100,000台

サービスの基盤構築と規模の拡大に加え、有人店舗のオペレーションの見直しやサービスサイトのユーザビリティの向上、ドライブレコーダーなどの安全装備の導入促進など、サービスレベルの向上も行うことで、利用の拡大も図っていきます。

財務・非財務ハイライト



※平成17年排ガス基準75%低減自動車基準

セグメント別事業概況



※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



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」ブランドで展開しています。駐車場業界のNo.1企業として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駐車場サービスを向上させていきます。

事業戦略

サブリース型駐車場に注力	■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	■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	■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	■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後に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	■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	■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	■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

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

（低）←売上高→（高）

原価内訳

A 水道光熱費・その他
B 駐車機器リース費
C 管理・メンテナンス費
D 土地の賃料

ほぼ固定

利益

費用

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

- ・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

タイムズパーキングのビジネスモデルフロー

土地・施設オーナー様 → 駐車用地提供 → Times PARKING → 駐車料金（売上高） → お客様

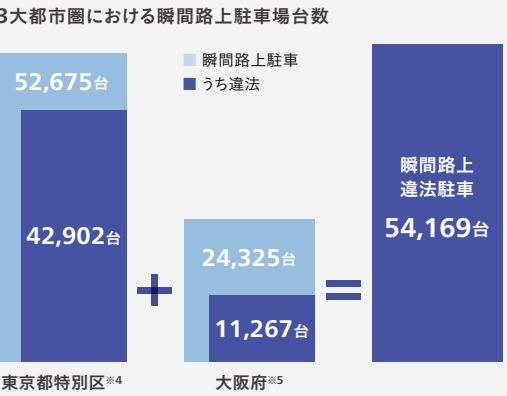
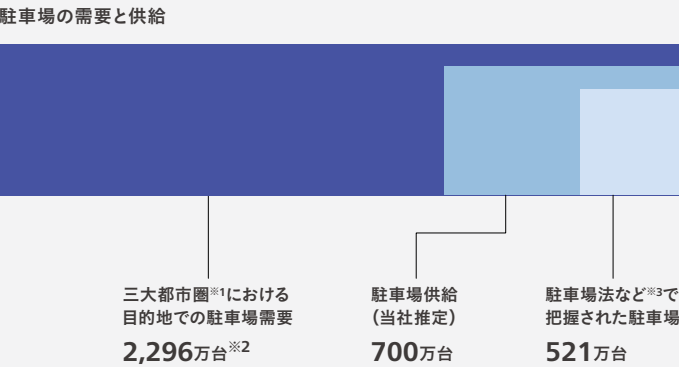
お客様 → 料金集金 → Times PARKING → 設備投資 → 土地・施設オーナー様

土地・施設オーナー様 → 定額賃料（原価） → パーク24グループ → 駐車場サービス → お客様

パーク24グループ → 賃貸借契約 → 土地・施設オーナー様

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。



※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 小規模な時間貸し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500m²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（2017年3月31日）

※4 警察庁交通局「駐車対策の現状」（2019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）



モビリティ事業

グループの第二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。

事業戦略

タイムズカーの推進	■ 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	■ 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	■ 1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	■ レンタカー店舗はタイムズパーキングとの共同開発やタイムズパーキング内に店舗を開設することで低コストで運営 ■ カーシェア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

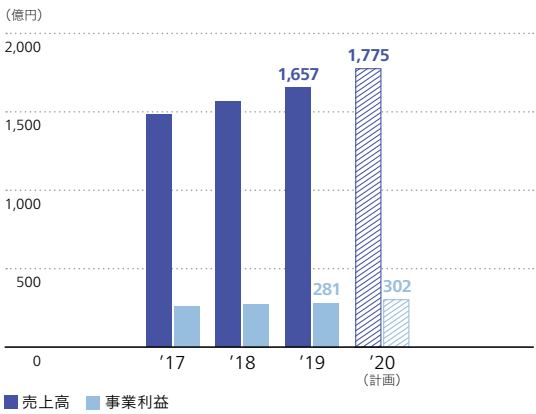
事業に伴うリスク

サービスの安全性の毀損	■ 車両整備の不備により事故が発生した場合の当社グループに対するお客様の信頼や社会的評価の失墜
中古車市場の変化	■ 中古車市場の状況が急激に変化した場合における、モビリティ車両売却時の損失
競合の激化	■ カーシェア市場は新規市場であることから、レンタカー・カーシェアだけでなくタクシー会社やオートリース会社など、他業種からの参入の可能性

2019年10月期の実績

駐車場を保有する法人様への運営提案営業や地域密着型のきめ細かな営業活動により、収益性の高い駐車場の新規開発を行うことで規模の拡大を行いました。さらに、タイムズビジネスサービス(法人会員専用の売掛決済カードサービス)の拡大および利用の促進、多様な決済方法に対応可能な新型精算機タイムズタワーの設置の促進などに取り組むことで当事業の収益基盤の強化と収益性の向上を図りました。

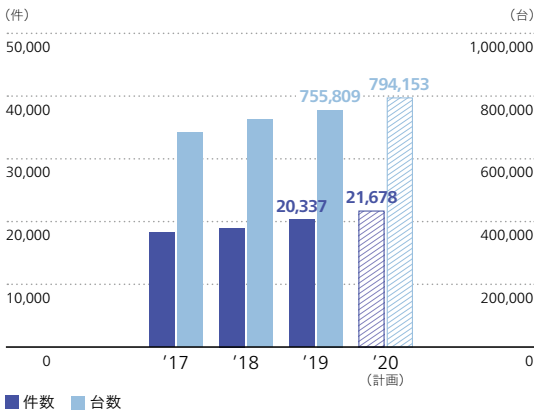
売上高・事業利益



2020年10月期の取り組み

引き続き、法人様への提案型営業およびエリア密着型のきめ細かな営業活動により新規開発を行うことで、駐車場の規模を拡大していきます。同時に、既存駐車場においてはエリア環境に適合した料金設定などの運用施策を継続して行うことで収益の安定化を図ります。さらに、サービス面においても2019年の取り組み事項のタイムズビジネスサービスの拡大・利用促進や新型精算機タイムズタワーの設置などを継続して実施しつつ、さらにサービスの拡充を図ることで収益基盤の強化と収益性の向上を図ります。

件数・台数



Column

ブランドロゴ、料金体系を刷新

2019年5月にBIを刷新したことに伴い、全国のタイムズパーキングの看板類を順次、新しいサービスロゴに変更しています。また、2019年10月1日からの消費増税を契機に、サービス価格と消費税額を明確にし、駐車料金看板の表示を「本体価格(駐車料金)+消費税」とし、同時に駐車料金の変更を行いました。なお、駐車料金の変更は2019年12月末に概ね完了しています。

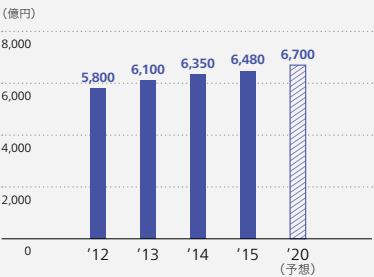


タイムズパーキングの新しいサービスロゴ看板

市場環境と機会

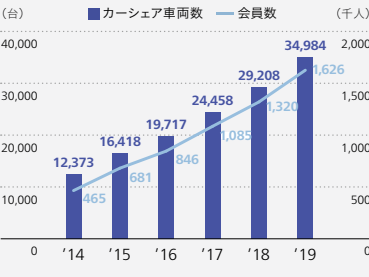
「所有から利用へ」という考え方が浸透しつつある世の中において、人々にとって今や移動手段の選択肢として当たり前となったレンタカー・カーシェアの市場は着実な成長を続けています。こうした市場環境を追い風に、モビリティ車両数の増加とサービスの拡充を図ることで事業の拡大が続けてまいります。

日本国内のレンタカー市場規模推移



レンタカー&カーシェアリング市場に関する調査結果
2015(矢野経済研究所)より当社作成

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(2019年3月)より
当社作成

ビジネスモデル

レンタカー

レンタカーサービスは店舗運営の効率化を図ると同時に、法人・個人ともに様々なニーズに応えるために車種やサービスの拡充を図っています。

特徴

- 有人店舗でお客様にクルマを貸出す
- 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
- 車両売却の売上もタイムズカーレンタルの売上となる
- 料金は車種のクラスと貸出時間で設定
- 燃料費(ガソリンコスト)はお客様が負担
- 営業コストは、車両の償却費、店舗運営費(人件費、施設費など)、保険、車両整備・管理費など
- 季節性が極めて強く、夏季・秋季のレジャーシーズンが繁忙期となる

サービス拡充

- Web予約後に、店舗で会員カードをかざすだけで貸出手続きが完了する「ビットGoサービス」や、特定のタイムズパーキングでタイムズカーレンタルを利用できる「ビットGoデリバリー」など、利便性を高めるためのサービスも開発し提供しています。

カーシェア

タイムズパーキングの不稼働車室にカーシェア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
- 車両売却の売上もタイムズカーシェアの売上となる
- 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

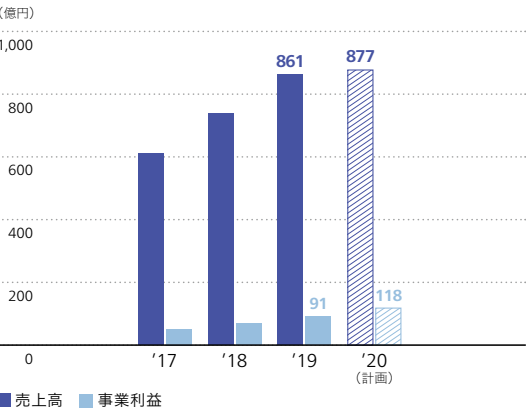
2019年10月期の実績

レンタカーサービスでは、拡大する個人需要の取り込みに向けた車両配備の適正化を行うと同時に、同じく拡大するインバウンド需要に対応した外国語予約サイトのリニューアルなどのサービス強化を行いました。カーシェアリングサービスでは、積極的な車両配備による拡大を行うと同時に、法人会員の利用の拡大に努めました。また、新幹線駅や各地域の主要駅など交通結節点への車両配備の強化や、行政や鉄道会社と協働で観光振興型カーシェアを展開するなど、ストレスなく移動できる環境整備に注力しました。

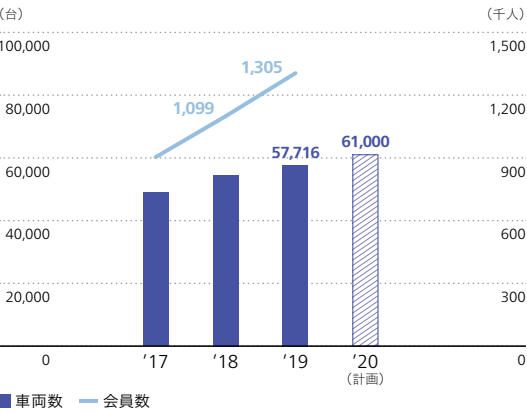
2020年10月期の取り組み

有人サービスのレンタカーと無人サービスのカーシェアのそれぞれの強みを組み合わせた新たなモビリティサービス「タイムズカー」を強力に推進していきます(P.14「新しいモビリティサービス・タイムズカー」参照)。同時に、レンタカーは拡大するインバウンド需要を確実に利用につなげるためのサービス強化を行ってまいります。カーシェアは増車による規模の拡大を図り、2020年10月末で30,000台の運営を目指します。さらに、法人会員の利用の拡大を図ることで1台当たりの稼働も向上させていきます。

売上高・事業利益



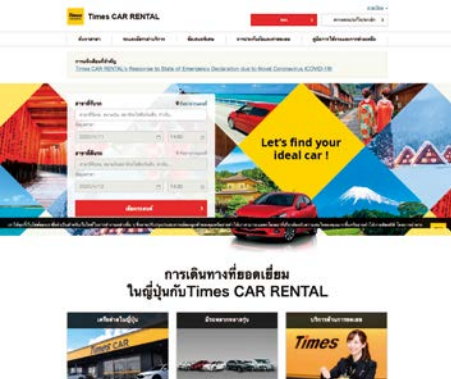
車両数・会員数



Column

インバウンドに対応した
レンタカー予約サイトのリニューアル

タイムズカーレンタルでは、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の開催も控える中で、拡大するインバウンド需要に対し、オフィシャルWebサイトの対応言語の拡大とスマートフォンへの対応、サポートセンターを介した18カ国語での電話通訳24時間化、日本の交通ルールや交通標記を説明したパンフレットの配布など、海外からのお客様向けに様々な取り組みを進めてまいりました。今後は、タイムズカーレンタルにおいて培った技術やサービスをカーシェアにも展開し、タイムズカーとしてさらなる利便性の向上につなげていきます。



タイムズカーレンタルのWebサイト(タイ語)

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。

- 1 | サブ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つの業務を平準化
- 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

事業戦略

各国版タイムズパーキングの構築	■ 各国、各地域の特性に合った駐車場の仕組みを構築
コーポレート・ガバナンスの整備	■ 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	■ 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	■ 2020年10月期から取り組みを開始
モビリティ事業の展開	■ 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	■ 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	■ 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

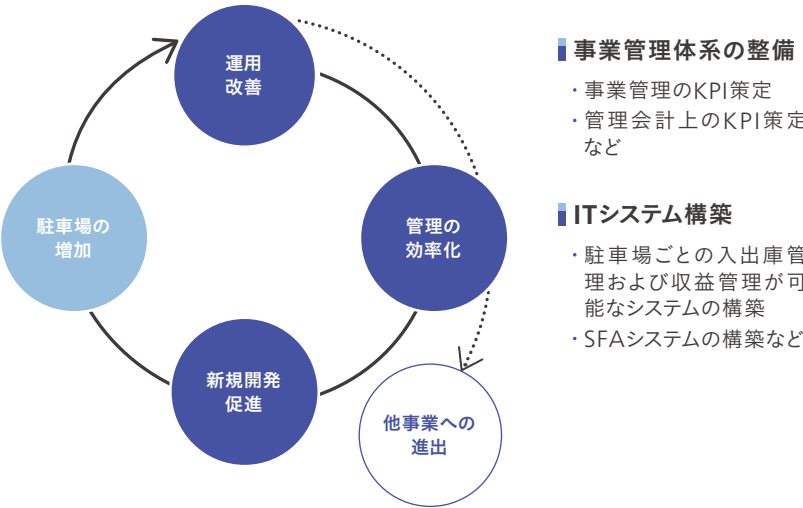
私たちは「駐車場はサービス業である」と考えていますが、海外では交通インフラとしての側面が強いことが特徴です。日本のように、安全でキレイで使いやすい駐車場を提供することは、私たちが競争優位になる機会のひとつであると考えています。また、海外では日本のような契約期間が短いサブリース型駐車場や小型駐車場は主流ではありません。私たちは日本で培ったノウハウを各国仕様にアレンジすることで事業を成長させていきます。

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		494	20,605
Secure Parking		1,080	360,324
うち	オーストラリア／ニュージーランド	676	220,775
	シンガポール	296	87,306
	マレーシア	108	52,243
National Car Parks (英国)		579	223,050
韓国		478	61,795
計		2,631	665,774

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



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&ディスプレイ型」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	約5,400	約2,300,000	欧州、北米、南米10カ国で展開
SP Plus Corporation(米国)	SP+ Parking	約3,200	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
Wilson Holding Company(香港)	Wilson Parking	約1,300	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)
Q-Park(オランダ)	Q-Park	約6,600	約880,000	欧州10カ国で展開
パーク24グループ(日本)	タイムズパーキング Secure Parking National Car Parks	22,968	1,421,583	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2019年10月末時点当社調べ

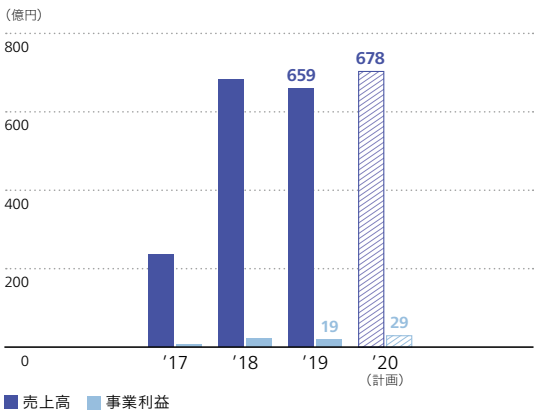
2019年10月期の実績

各国、各地域のコーポレート・ガバナンス体制やIT環境の整備を行うと同時に、開発営業人員の強化や効率的な駐車場運営体制の構築など事業基盤の整備と強化に取り組みました。さらに、日本における実地研修の実施や、グローバルサミットを開催して各国の人材の交流を活性化するなど、日本国内で培った駐車場運営に関する技術やノウハウと、各国のそれらとの融合を段階的に行うことで、収益の最大化に努めました。

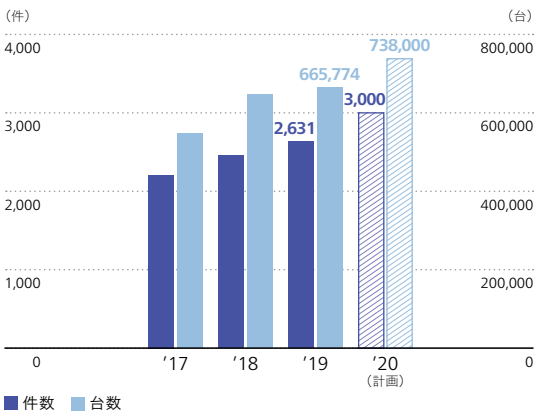
2020年10月期の取り組み

今後のグループ成長への貢献に向けて、体制・事業基盤整備のステージから拡大のステージへと移行していきます。具体的には、各国の状況に合わせて、開発営業人員の育成や採用の促進、契約内容や駐車場機器の平準化など新規開発促進に向けた体制の構築を図ります。また、駐車場の収益管理システムの導入や収益責任の明確化、運用体制の見直しによる既存駐車場の収益改善にも取り組んでまいります。さらに、日本で展開しているサブリース型駐車場様（契約期間が短く設備投資が少額）の「各国版タイムズパーキング」を構築し、新規開発することで規模の拡大を図ってまいります。

売上高・事業利益



件数・台数



Column

各国の環境にマッチする駐車場を展開

オーストラリア・ニュージーランドでは、初期投資を抑えることができる「パトロール型駐車場」を展開しています。ナンバープレートを読み取るカメラを付けたクルマが巡回し、規定時間以上駐車した車両に料金を課していきます。また、英国では、駐車時に利用予定時間分の支払いを済ませてダッシュボードに掲示し、巡回している駐車監視員や独自システム「ANPR」によってチケットの確認と罰金の徴収をする「ペイ&ディスプレイ型駐車場」を展開しています。各国の特性に合わせたサービスを提供すると同時に、各国版タイムズパーキングを展開しています。



ANPR(自動車番認証システム)で運営している駐車場(英国)

サステナビリティ

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**
 - サービス安全性の確保
 - ご不便の解消／ご要望の実現
- 社会**
 - 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**
 - 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**
 - 人材育成の強化
 - 選べる働き方の推進
 - 健康経営の推進
- 株主・投資家様**
 - IR活動によるエンゲージメント

Environment

Social

Governance



環境と社会に貢献する 私たちの事業とサービス



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



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(カーシェア・レンタカー)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。

モビリティ車両の
総CO₂排出量

222.7 kt-CO₂

前期比:
90.3%

モビリティ車両の
1km走行距離当たりCO₂排出量

0.117 kg-CO₂

前期比:
95.5%

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。

交通ICパーク&ライド
対象駐車場数

186

前期末比:
102.8%

交通ICレール&カーシェア
対象ステーション数

95

前期末比:
143.9%



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

レンタカーやカーシェアで使用するクルマ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

■ こ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1,623名)

34回

■ 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おこなっています。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。

2019年10月期は令和元年台風19号災害への支援寄付を行いました。

寄付金額

約 185 万円

■ 国土緑化推進機構への寄付

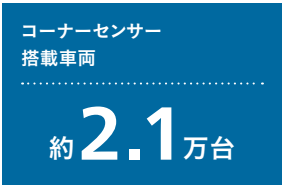
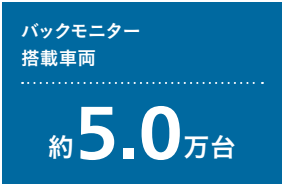
タイムズクラブにおいて、ポイント交換によって「緑の募金」へ寄付する仕組みを導入しています。「緑の募金」は身近な環境の緑化から、森林の整備、緑の普及啓発事業、森林環境教育など様々な緑化事業を支援しています。



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。



■ 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。



■ 「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。

2019年10月期は、当社グループ社員がタイムズパーキングやカーシェアステーション、レンタカー店舗の場所を記載したタイムズMAPを配布したほか、実際にクルマを運転しながら駐車のコツを無料で学べるタイムズレッスンや、路上駐車が引き起こす社会問題や危険性について学んでもらう子供向け講座を開催しました。さらに、8月9日の「タイムズパーキング」、「タイムズカーレンタル」、「タイムズカーシェア」の売上金等の一部を交通遺児等育成基金に寄付しました。

当社グループは、今後も「駐車場(パーク)の日」の啓発活動を通じて、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。



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。



■ 低排出車の積極導入

レンタカー・カーシェアのクルマに低排出ガス車を積極的に導入しています。



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

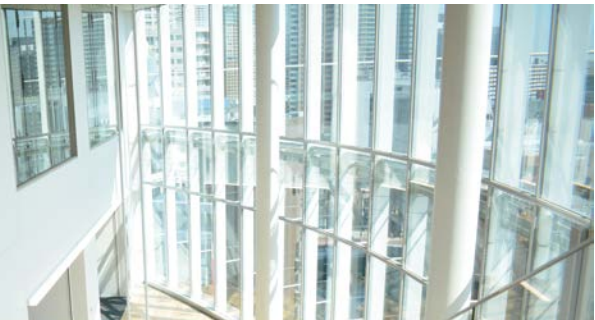
タイムズパーキングやタイムズカー店舗では、環境にやさしいLED照明の設置を標準化しています。モビリティ車両の洗車は、当社グループの独自の洗車マニュアルに基づき実施し、最小限の水資源の利用に努めています。



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つの社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」などを実施しています。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。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

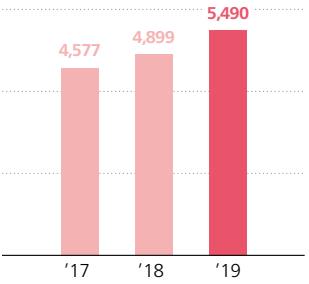
■ 社員の健康保持増進の促進

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退職を迎えられるよう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。



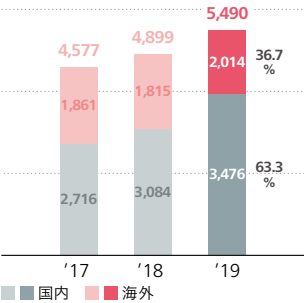
社員数

(人)



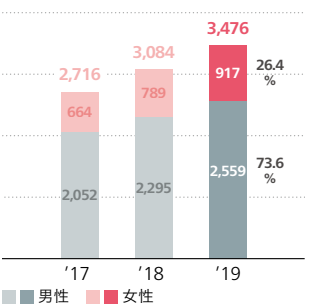
国内・海外就労者数／比率

(人)



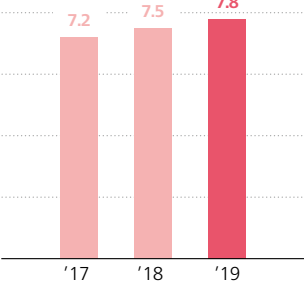
男女比率(国内)

(人)



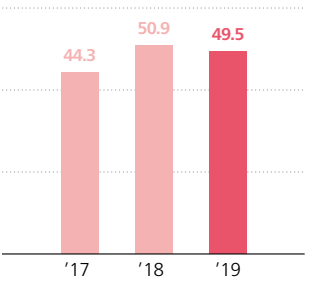
平均勤続年数(国内)

(年)



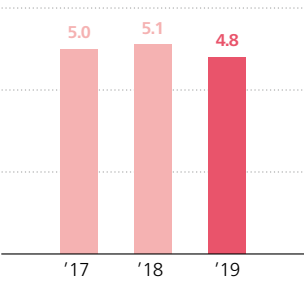
有給休暇取得率(国内)

(%)



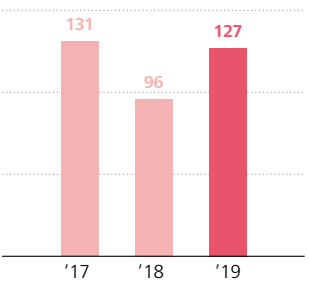
離職率(国内)

(%)



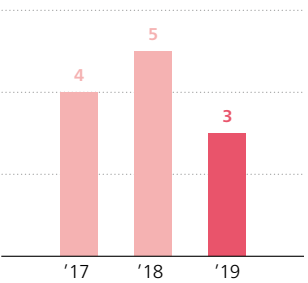
育児休業取得者数(国内)

(人)



介護休業取得者数(国内)

(人)





株主・投資家様への取り組み

INVESTORS/SHAREHOLDERS

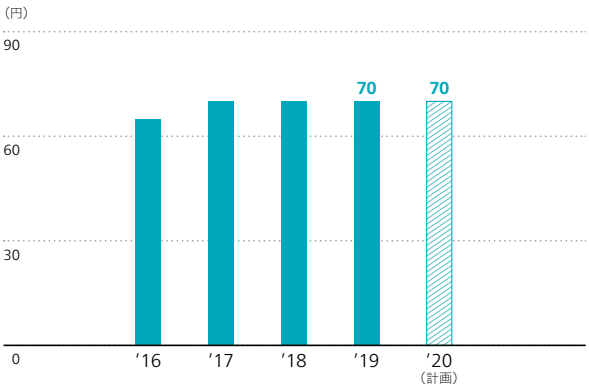
IR活動によるエンゲージメント

■ 適切な情報開示

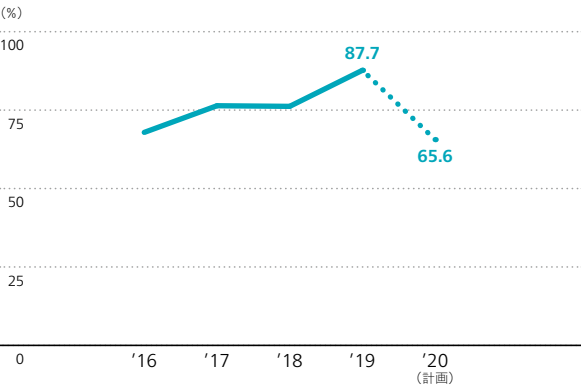
当社は、経営戦略から財務情報、リスクやガバナンスといった非財務情報まで当社の姿勢や考え方を説明すると同時に、積極的に意見交換をすることで株主・投資家様との相互理解を深めています。皆様から頂いたご意見を経営や事業戦略に取り入れながら企業価値の向上へつなげています。

アナリスト・機関投資家との対話	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訪問を行っています。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)を各1回ずつ訪問。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。 国内機関投資家向け個別訪問 30件(2回) 海外機関投資家向け個別訪問 20件(2回) 個別取材 300件
アナリスト・機関投資家向け説明会	第2四半期決算(5月下旬)と通期決算(12月中旬)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。なお、2020年10月期からは第1・3四半期決算説明会を電話会議で行っています。 2018年12月…… 2018年10月期通期決算説明会 参加者111名 2019年5月…… 2019年10月期第2四半期決算説明会 参加者83名 2019年7月…… 海外事業説明会 参加者50名
株主様との対話	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1月30日(木)開催 1時間半

一株当たり配当金



配当性向



価値創造を支える経営体制

コーポレート・ガバナンス

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。

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という観点から、「経営と執行の分離」を図ることが重要であるとの理解のもと、2005年10月期に執行役員制度を導入しました。また、2011年5月には、既存事業の一層の強化を図ると同時に、新規事業の飛躍的成長を実現するため、環境変化に即応するグループ体制の構築が必要と考え、ホールディングス体制に移行しました。

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という観点および経営の公平性、合理性、透明性を高めるという観点からは、2016年10月期に、経営の監査・監督機能の一層の強化を図るため、経営と執行の分離により適的な監査等委員会設置会社に移行しました。2015年11月には、グループ全体の監査体制の強化および各種法令への的確な対応を目的として、

コンプライアンス統括部を設置しました。また、2019年10月期には、取締役の指名や報酬に関する意思決定等に社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保し、取締役会における意思決定プロセスの公正性、透明性および客観性を向上させることを目的として、指名報酬委員会を設置いたしました。そして、2020年10月期からは、中長期的な企業価値の向上や株主目線で経営の監視を行う社外取締役を1名増員し、社外取締役4名の体制となっております。

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。

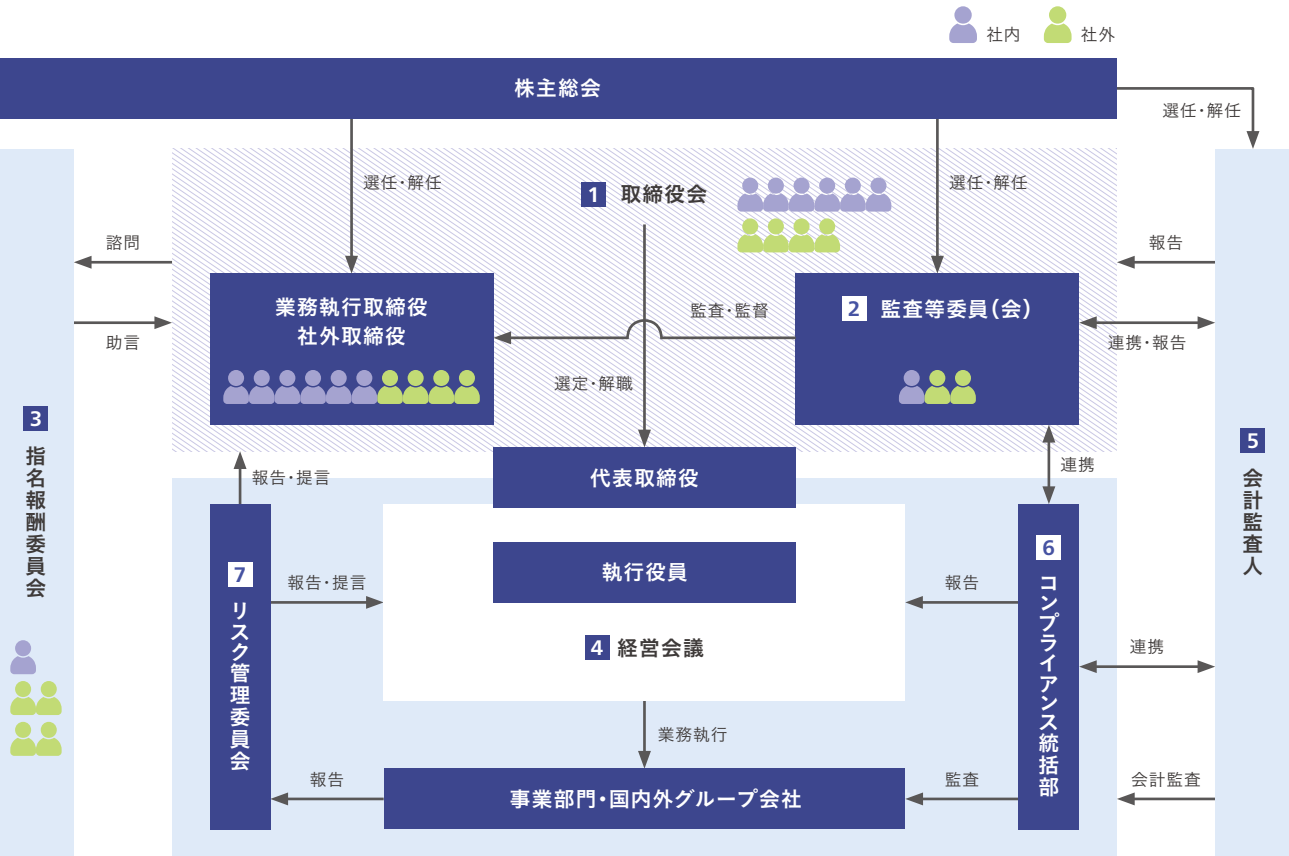
コーポレート・ガバナンス体制の推移

2005年10月期	■ 執行役員制度導入
2011年10月期	■ ホールディングス化
2016年10月期	■ 監査等委員会設置会社に移行 ■ コンプライアンス統括部設置
2019年10月期	■ 指名報酬委員会設置

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>



議会・委員会名	構成員	役割
1 取締役会	10名(社内6+社外4)	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)	当社グループの取締役、執行役員又は従業員が法令・定款および社内の規則・規程を遵守しているか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 ・委員長は社外取締役	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はパーク24代表取締役 ・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。

役員の報酬等の額又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又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基本報酬として導入しています。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、加えて将来に渡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。

中期的には取締役に對し、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日における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報酬額を決定いたします。当事業年度の報酬においても、取締役会および指名報酬委員会は上記の通り活動し、決定いたしました。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ました。

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と設けています。

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。

経常利益の実績

	2018年度	2019年度
経常利益(億円)	225.3	215.6
前連結会計年度比(成長率)	111.1%	95.7%
経常利益計画(億円)	225.0	230.0
経常利益計画達成率	100.1%	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)
		基本報酬	賞与	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)	181	122	59	—	4
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	17	17	—	—	1
社外役員	34	34	—	—	3

取締役会は、当社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。

か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。

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(25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・運用されているかなどの事項について検討・評価しています。内部監査の内容は、全て代表取締役社長、監査等委員会および当社社外取締役に報告され、緊密な連携を保っています。また、会計監査人との間では、双方の監査結果を相互に提供し、必要に応じて協議を行うなど監査の情報について適宜共有しています。

会計監査の状況

会計監査人は、会社法および金融商品取引法に基づく会計監査に関してEY新日本有限責任監査法人を選任しています。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。また、会計監査人は監査等委員会および内部監査部門とも定期的に会合を持ち、相互に監査計画や実施状況を報告するなど十分な連携を取っています。

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。また、上記の場合のほか、会計監査人の適格性および独立性を害する事由等の発生により、適正な監査の遂行が困難であると認められた場合、監査等委員会は、株主総会に提出する会計監査人の解任又は不再任の議案の内容を決定いたします。

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。

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おります。具体的には、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・運用されているかなど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、監査等委員会および当社社外取締役に報告され、緊密な連携を保っています。また、会計監査人との間では、双方の監査結果を相互に提供し、必要に応じて協議を行うなど監査の情報について適宜共有しております。

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おります。具体的な活動としては、各種研修や社内イントラ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おります。

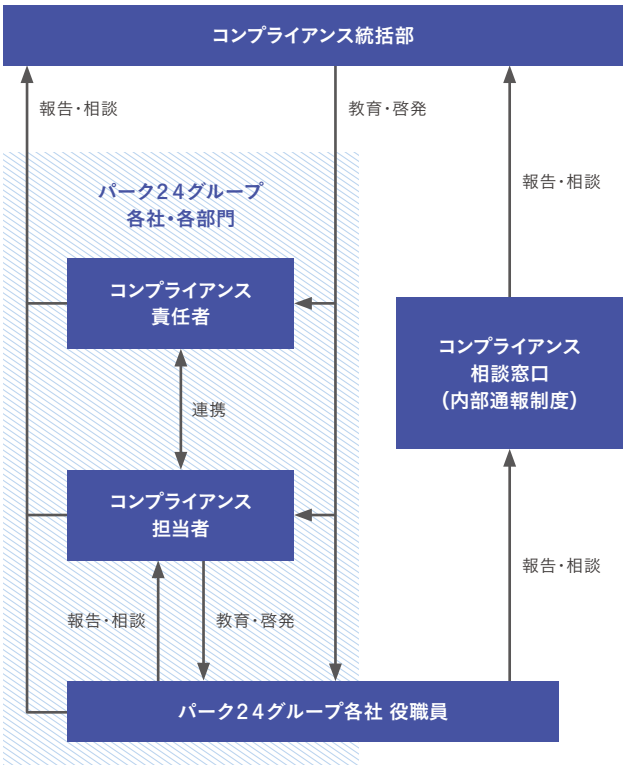
リスク管理委員会

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、有価証券報告書の「事業等のリスク」に開示いたします。

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。

コンプライアンス体制図



社外取締役

選任基準

「時代に答える、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するためには、業務執行者による迅速な意思決定が重要となりますが、他方で、これが拙速な判断になってしまうのは会社の持続的な成長を阻害する恐れもあります。そこで、この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、監督を行うことを社外取締役に期待する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観点から、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/standard20160128.pdf>

社外取締役の選任理由

氏名	役職	選任理由
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とともに、指名報酬委員長として、取締役・監査役の指名および取締役の処遇の公正性・透明性・客観性の検討に貢献しています。
長坂 隆	取締役(社外)	過去に当社の会計監査に携わった経験があるため独立性の要件を満たしていませんが、逆に、駐車場やモビリティという特殊な当社グループの事業に関する理解が深いことから、当社グループの事業特性を踏まえた会計専門家としての助言をすることで、当社のガバナンス向上に貢献しています。
竹田 恒和	取締役(社外) 監査等委員	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。
丹生谷 美穂	取締役(社外) 監査等委員	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。

社外取締役 から一言



取締役(社外)
長坂 隆

2020年1月にパーク24の社外取締役に就任いたしました。公認会計士として多くの企業と接してきた経験から、企業の持続的成長には有効なガバナンスと多様性を備えた活力ある組織が必要であると実感しています。ガバナンスについては、その強化に向けた取り組みを実施しているところではありますが、この分野に関しては、これで十分ということはなく、常に問題意識を持ちレベルアップさせていくことが重要です。ガバナンスの向上を通じて当社のより一層の飛躍に貢献していきたいと考えています。



社外取締役 インタビュー

取締役(社外)
大浦 善光

Q. 社外取締役の責務についてどうお考えですか？

まず、社外取締役の立場として当社グループの企業価値を高めるとことを第一義に考えています。社外取締役には客観性、つまり様々な目線と広い視野を持つことが重要です。株主様、お客様、オーナー様といったあらゆるステークホルダーの目線と、収益だけではなくリスクや社会に与える影響といった広い視野で経営判断が正しいかをしっかり見る。その役割を全うできるように、締役会では発言・提言しています。

次に、重要なのは会社を知ることです。国内のサービスは、実際、私自身が利用することで理解を深めています。海外は主要拠点(イギリス・オーストラリア・シンガポール・マレーシア)の経営トップからマネジメントなどにインタビューして、現地の状況を自分の目で確認してきました。これらの知見は取締役会議案を深く理解し、よりの確な提言ができると考えています。

Q. 取締役会の実効性をどう評価していますか？

取締役会は非常に発言しやすい雰囲気、自由闊達に議

論できていると思います。社外取締役からは辛辣な意見が出るときもありますが、そうした意見をもとに各取締役が腹落ちするまで議論できるというのはとても有意義です。2020年から長坂さん、丹生谷さんが就任されたことにより、それぞれの専門分野から確認、質問、意見が出てくることが増えると思うので、取締役会の質がさらに向上すると期待しています。

Q. パーク24グループにおける今後の課題は？

ひとつは海外グループ会社の経営層とのコミュニケーションと、当社のガバナンスや経営方針といった「基本的な考え方」の共有の深化です。これらは、経営はもとよりサービス方針にも関わる重要なことなので共有の度合いをもっと深くしていかなければいけないと感じています。

もうひとつは人材の育成です。グローバル化がさらに進む中で、色んなリスクや不透明な状況が発生します。こうした状況を乗り越える発想は一人の社長や役員だけではできなくて、現場で働く若い人の力までもが必要で。当社は素直で真面目な社員が多いと思います。その真面目さに、ひとつ上の立場で考えると、積極的に周囲を巻き込むとか常識にとられない自主的な取り組み・問題意識がもっと付加されるとより成長が促されると思います。また、グローバルでの人材交流も必要だと感じています。海外グループ会社と日本の会社とで人材を行き来させることは、視点が変わり、視野が広がり、ひいては新しい発想が生まれることにつながります。こうしたことを実践し、社員を育てていくことが当社グループの企業価値を高めることにつながると考えています。



取締役(社外)
監査等委員
竹田 恒和

2006年に社外監査役として、2016年に監査等委員である社外取締役に就任と、長きにわたって当社の経営に携わってきました。社外取締役の長期間の就任に疑問を呈されることもありますが、その分個々のサービスや戦略に対する理解は深いものがあると自負しております。サービスや事業を十分に理解・把握した上で、社外取締役の立場としての発言や議論をすることは極めて有益であり、企業の健全な経営に貢献できていると考えております。



取締役(社外)
監査等委員
丹生谷 美穂

取締役会においては、社外取締役として、経営における意思決定の一貫性や判断理由の合理性などについて、弁護士としての知見や経験に照らして、質問や意見をすることを心がけています。取締役会は、十分な情報が提供されたうえでオープンな議論ができていると感じております。各サービスへの理解を深めるとともに、株主様をはじめとするステークホルダーの皆様にもご納得いただけるよう、企業価値の持続的な増大に向けて社外取締役としての役割を果たしていきたいと思っています。

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。

リスク	低減措置
経済環境変化リスク	・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
災害等リスク	・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
駐車場事業国内に関わるリスク	・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
モビリティ事業に関わるリスク	・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
駐車場事業海外に関わるリスク	・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
ITシステムリスク	・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
顧客情報漏洩リスク	・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
法的規制に関わるリスク	・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、又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
人材確保・人材育成に関わるリスク	・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
財務に関わるリスク	・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、資金調達が困難又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

役員一覧

取締役



西川 光一 指 経 ★

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



佐々木 賢一 経

取締役
専務執行役員(経営企画)

タイムズ24株式会社
取締役執行役員
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



川上 紀文 経

取締役
常務執行役員(ICT)

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



川崎 計介 経

取締役
執行役員(経営管理)

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
Secure Parking Pty Ltd取締役



山中 新吾 経

取締役
執行役員(コンプライアンス)



大浦 善光 指 ★

取締役(社外)

株式会社ウィズバリュー代表取締役
株式会社アルバイトタイムズ
社外取締役
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



長坂 隆 指

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



笹川 顕史 監 ★

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

執行役員

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

執行役員(海外)

満仲 洋一

執行役員(経理／財務)

武井 茂雄

執行役員(タイムズビジネスサービス)

岩淵 泰治

執行役員(ICT)



竹田 恆和 監 指

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
公益財団法人日本オリンピック
委員会 名誉委員



丹生谷 美穂 監 指

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)

監 監査等委員会 指 指名報酬委員会 経 経営会議 ★ 委員長または議長

財務セクション

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

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
会計年度						(単位:百万円)
売上高	167,022	179,698	194,398	232,956	298,517	317,438
売上総利益	44,091	46,706	53,048	60,188	72,283	78,092
営業利益	17,554	18,730	21,453	20,505	22,539	22,322
経常利益	17,509	18,589	21,164	20,281	22,532	21,566
親会社株主に帰属する当期純利益	10,388	11,549	13,963	13,439	13,851	12,348
設備投資	26,008	27,932	30,266	38,470	46,564	54,270
減価償却費	18,470	20,383	21,779	24,418	28,091	31,016
会計年度末						(単位:百万円)
純資産	60,190	65,882	73,270	78,804	94,847	90,791
総資産	135,293	145,462	152,939	259,852	283,171	293,097
有利子負債	46,460	51,208	48,939	121,637	124,284	139,380
1株当たり指標						(単位:円)
1株当たり当期純利益(EPS)	71.66	79.45	95.75	91.67	91.88	79.79
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	67.63	75.01	90.36	86.87	84.44	75.28
1株当たり配当	50.00	55.00	65.00	70.00	70.00	70.00
1株当たり純資産(BPS)	411.86	449.33	497.87	532.39	610.01	585.37
経営指標						(単位:%)
経常利益成長率(前年同期比)	89.8	106.2	113.9	95.8	111.1	95.7
売上高営業利益率	10.5	10.4	11.0	8.8	7.6	7.0
売上高経常利益率	10.5	10.3	10.9	8.7	7.5	6.8
総資産当期純利益率(ROA)	7.9	8.2	9.4	6.5	5.2	4.4
株主資本当期純利益率(ROE)	17.8	18.1	19.8	17.6	16.2	13.0
株主資本比率	45.1	45.7	48.7	30.3	34.1	33.3
配当性向	69.8	69.2	67.9	76.4	76.2	87.7
DEレシオ(倍)	1.5	1.3	0.7	1.5	1.3	1.4
その他						
社員数(人)	2,010	2,248	2,448	4,577	4,899	5,490
駐車場件数	15,803	16,859	17,675	20,461	21,438	22,968
国内	15,426	16,414	17,171	18,255	18,981	20,337
海外	377	445	504	2,206	2,457	2,631
駐車場台数	606,565	642,943	682,207	1,230,970	1,371,859	1,421,583
国内	575,976	609,479	645,849	683,707	724,448	755,809
海外	30,589	33,464	36,358	547,263	647,411	665,774
モビリティ車両数	36,317	39,020	42,943	48,989	54,593	57,716
レンタカー	26,256	25,871	26,691	28,956	31,162	30,620
カーシェア	10,061	13,149	16,252	20,033	23,431	27,096

セグメント別売上高と営業利益

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
売上高	167,022	179,698	194,398	232,956	298,517	317,438
駐車場事業国内	127,619	134,348	140,304	148,399	157,006	165,997
モビリティ事業	39,537	45,506	52,300	61,060	73,505	85,847
駐車場事業海外	—	—	1,937	23,671	68,290	65,976
調整額	△134	△156	△144	△174	△285	△382
営業利益	17,554	18,730	21,453	20,505	22,539	22,322
駐車場事業国内	23,614	23,044	24,899	25,359	26,906	27,300
モビリティ事業	1,053	2,843	4,457	5,112	6,858	9,112
駐車場事業海外	—	—	81	115	△879	△992
調整額	△7,114	△7,156	△7,985	△10,082	△10,345	△13,098

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2018年10月31日)	当連結会計年度 (2019年10月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	30,081	24,881
受取手形及び売掛金	15,584	18,175
たな卸資産	1,592	1,590
前払費用	16,326	16,192
その他	8,945	13,970
貸倒引当金	△218	△198
流動資産合計	72,311	74,611
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	36,433	52,812
減価償却累計額	△17,824	△19,029
建物及び構築物(純額)	18,609	33,783
機械装置及び運搬具	84,716	87,086
減価償却累計額	△32,767	△31,282
機械装置及び運搬具(純額)	51,948	55,803
工具、器具及び備品	43,637	41,838
減価償却累計額	△37,039	△33,558
工具、器具及び備品(純額)	6,597	8,279
土地	24,764	25,888
リース資産	51,806	56,955
減価償却累計額	△34,355	△39,906
リース資産(純額)	17,451	17,049
建設仮勘定	8,244	1,810
有形固定資産合計	127,616	142,615
無形固定資産		
のれん	42,331	37,377
契約関連無形資産	18,148	13,739
その他	2,946	3,624
無形固定資産合計	63,426	54,741
投資その他の資産		
投資有価証券	1,905	1,866
長期前払費用	8,810	9,331
敷金及び保証金	5,328	5,334
繰延税金資産	3,134	3,658
その他	651	939
貸倒引当金	△13	△1
投資その他の資産合計	19,816	21,129
固定資産合計	210,859	218,485
資産合計	283,171	293,097

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2018年10月31日)	当連結会計年度 (2019年10月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	518	819
短期借入金	5,824	9,610
1年内返済予定の長期借入金	2,731	8,468
リース債務	5,578	5,385
未払金	9,537	11,984
未払費用	14,465	14,230
未払法人税等	5,641	4,395
賞与引当金	2,283	2,318
役員賞与引当金	90	160
設備関係支払手形	6,063	4,766
その他	11,173	9,081
流動負債合計	63,907	71,222
固定負債		
新株予約権付社債	35,000	35,000
長期借入金	64,849	70,698
リース債務	10,301	10,217
退職給付に係る負債	201	385
資産除去債務	5,664	8,779
繰延税金負債	3,338	2,393
その他	5,060	3,608
固定負債合計	124,416	131,082
負債合計	188,324	202,305
純資産の部		
株主資本		
資本金	19,754	20,087
資本剰余金	15,341	15,674
利益剰余金	61,480	63,004
自己株式	△2	△1,255
株主資本合計	96,573	97,511
その他の包括利益累計額		
その他の有価証券評価差額金	110	140
繰延ヘッジ損益	△52	△143
土地再評価差額金	△1,052	△1,052
為替換算調整勘定	△148	△4,883
退職給付に係る調整累計額	△1,110	△1,163
その他の包括利益累計額合計	△2,252	△7,103
新株予約権	251	163
非支配株主持分	275	220
純資産合計	94,847	90,791
負債純資産合計	283,171	293,097

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

前連結会計年度 〔自 2017年11月 1日 至 2018年10月31日〕	株主資本				
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計
当期首残高	9,549	11,302	57,898	△1	78,748
当期変動額					
新株の発行	219	219			439
転換社債型新株予約 権付社債の転換	9,984	9,984			19,969
剰余金の配当			△10,270		△10,270
親会社株主に帰属する 当期純利益			13,851		13,851
自己株式の取得				△0	△0
子会社株式の追加取得		△6,081			△6,081
非支配株主との取引に 係る親会社の持分変動		△83			△83
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	10,204	4,039	3,581	△0	17,824
当期末残高	19,754	15,341	61,480	△2	96,573

前連結会計年度 〔自 2017年11月 1日 至 2018年10月31日〕	その他の包括利益累計額					新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整累計額			
当期首残高	141	△76	△1,052	674	△324	299	392	78,804
当期変動額								
新株の発行								439
転換社債型新株予約 権付社債の転換								19,969
剰余金の配当								△10,270
親会社株主に帰属する 当期純利益								13,851
自己株式の取得								△0
子会社株式の追加取得								△6,081
非支配株主との取引に 係る親会社の持分変動								△83
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	△31	23	—	△822	△785	△48	△117	△1,782
当期変動額合計	△31	23	—	△822	△785	△48	△117	16,042
当期末残高	110	△52	△1,052	△148	△1,110	251	275	94,847

(単位:百万円)

当連結会計年度 〔自 2018年11月 1日 至 2019年10月31日〕	株主資本				
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計
当期首残高	19,754	15,341	61,480	△2	96,573
当期変動額					
新株の発行	332	332			665
剰余金の配当			△10,823		△10,823
親会社株主に帰属する 当期純利益			12,348		12,348
自己株式の取得				△1,252	△1,252
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	332	332	1,524	△1,252	937
当期末残高	20,087	15,674	63,004	△1,255	97,511

当連結会計年度 〔自 2018年11月 1日 至 2019年10月31日〕	その他の包括利益累計額					新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整累計額			
当期首残高	110	△52	△1,052	△148	△1,110	251	275	94,847
当期変動額								
新株の発行								665
剰余金の配当								△10,823
親会社株主に帰属する 当期純利益								12,348
自己株式の取得								△1,252
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	29	△91	—	△4,735	△53	△88	△54	△4,993
当期変動額合計	29	△91	—	△4,735	△53	△88	△54	△4,055
当期末残高	140	△143	△1,052	△4,883	△1,163	163	220	90,791

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 〔自 2017年11月 1日 至 2018年10月31日〕	当連結会計年度 〔自 2018年11月 1日 至 2019年10月31日〕
売上高	298,517	317,438
売上原価	226,234	239,346
売上総利益	72,283	78,092
販売費及び一般管理費	49,743	55,770
営業利益	22,539	22,322
営業外収益		
受取利息	14	11
受取配当金	8	8
持分法による投資利益	—	9
駐車場違約金収入	728	15
未利用チケット収入	204	196
為替差益	9	8
補助金収入	—	92
その他	557	316
営業外収益合計	1,521	658
営業外費用		
支払利息	814	759
持分法による投資損失	19	—
駐車場解約費	423	419
その他	272	236
営業外費用合計	1,529	1,414
経常利益	22,532	21,566
特別損失		
固定資産除却損	16	114
減損損失	62	186
投資有価証券評価損	559	191
本社移転費用	—	696
災害による損失	125	—
ブランド変更費用	—	1,031
特別損失合計	764	2,220
税金等調整前当期純利益	21,767	19,345
法人税、住民税及び事業税	8,081	7,487
法人税等調整額	△477	△713
法人税等合計	7,603	6,774
当期純利益	14,163	12,570
非支配株主に帰属する当期純利益	312	222
親会社株主に帰属する当期純利益	13,851	12,348

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 〔自 2017年11月 1日 至 2018年10月31日〕	当連結会計年度 〔自 2018年11月 1日 至 2019年10月31日〕
当期純利益	14,163	12,570
その他の包括利益		
その他の有価証券評価差額金	△31	29
繰延ヘッジ損益	23	△91
為替換算調整勘定	△841	△4,838
退職給付に係る調整額	△785	△53
持分法適用会社に対する持分相当額	12	102
その他の包括利益合計	△1,621	△4,850
包括利益	12,541	7,720
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	12,235	7,498
非支配株主に係る包括利益	306	222

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 2017年11月 1日 至 2018年10月31日〕	当連結会計年度 〔自 2018年11月 1日 至 2019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	21,767	19,345
減価償却費	28,091	31,016
減損損失	62	186
のれん償却額	2,545	2,429
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△49	117
受取利息及び受取配当金	△22	△20
支払利息	814	759
固定資産除却損	16	114
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)	559	191
売上債権の増減額(△は増加)	9	△2,868
たな卸資産の増減額(△は増加)	5,631	7,676
仕入債務の増減額(△は減少)	△657	306
未収入金の増減額(△は増加)	△498	△3,285
前払費用の増減額(△は増加)	△1,333	△516
未払金の増減額(△は減少)	1,778	608
未払費用の増減額(△は減少)	1,939	675
設備関係支払手形の増減額(△は減少)	△641	1,236
その他	1,117	△4,161
小計	61,129	55,541
利息及び配当金の受取額	22	20
利息の支払額	△812	△759
法人税等の支払額	△6,863	△9,107
営業活動によるキャッシュ・フロー	53,476	45,695
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	△37,882	△42,845
有形固定資産の売却による収入	14	13
無形固定資産の取得による支出	△877	△1,760
資産除去債務の履行による支出	△274	△242
投資有価証券の取得による支出	△200	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△19	—
長期前払費用の取得による支出	△3,673	△4,313
出資金の払込による支出	—	△295
その他	△184	△8
投資活動によるキャッシュ・フロー	△43,095	△49,454
財務活動によるキャッシュ・フロー		
新株予約権付社債の発行による収入	35,000	—
短期借入金の純増減額(△は減少)	△33,547	4,334
長期借入れによる収入	27,000	15,127
長期借入金の返済による支出	△4,372	△2,664
リース債務の返済による支出	△5,802	△5,806
株式の発行による収入	341	549
自己株式の取得による支出	△0	△1,252
配当金の支払額	△10,275	△10,821
非支配株主への配当金の支払額	△237	△248
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△6,352	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,754	△782
現金及び現金同等物に係る換算差額	△124	△579
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	12,010	△5,120
現金及び現金同等物の期首残高	17,775	29,785
現金及び現金同等物の期末残高	29,785	24,664

パーク24グループの概要 (2019年10月末時点)

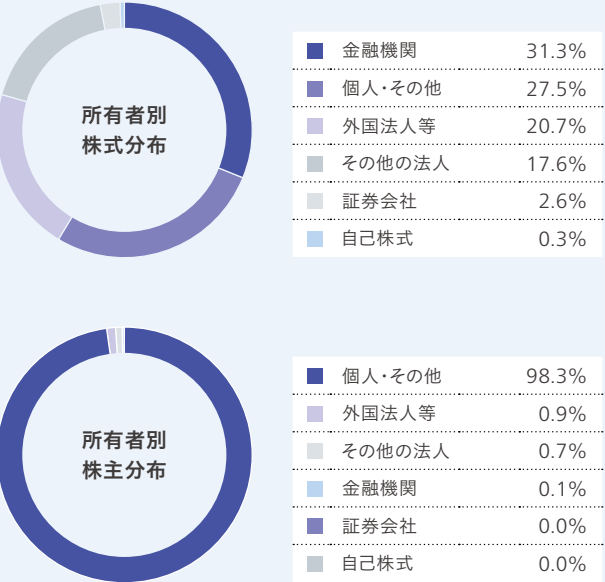
パーク24グループ各社の役割



会社概要

商号	パーク24株式会社	株式の総数	発行可能株式総数 283,680,000株 発行済株式数 154,974,269株
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	株主数	64,679名
社員数	5,490人(連結)	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)
資本金	20,087百万円	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
決算期	毎年10月31日	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



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
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	12,503	8.1
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	11,042	7.1
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
SMBC日興証券株式会社	2,717	1.8
浅井 千寿	2,558	1.7
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口9)	2,464	1.6

※千株未満を切り捨て、株式保有比率は小数点第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

☎ 03-6747-8109 ✉ ir@park24.co.jp 🌐 <https://www.park24.co.jp/>



