

モビリティ社会にとって必要不可欠な存在へ

Parking lots × Networks × Cars

CONTENTS

1

価値創造の源泉

目次・編集方針	01
理念・マテリアリティ	02
価値創造の歴史	03
社長メッセージ	05
循環経済型ビジネスモデル	09
価値創造プロセス	10
価値創造の基盤	11
価値創造の加速	12

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2025」を発行しました。編集にあたっては、特に重要度の高い内容にフォーカスし、簡潔でわかりやすい構成を目指しました。今後とも、皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。

対象期間	2025年10月期(2024年11月1日から2025年10月31日) ※対象期間後の情報も含みます。
報告対象範囲	原則として、パーク24株式会社および連結子会社(2025年10月31日時点)をパーク24グループと表記しています。なお、グループ全体の事象でない場合は、都度対象組織を明示しています。

見通しに関する注意事項

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

統合報告書2025 操作ガイド

<

前のページへ戻る

>

次のページへ進む

↶

最後に開いたページに戻る

≡

目次へ戻る

2

成長戦略とビジネスモデル

財務戦略	13
セグメント概要とシェア	15
駐車場事業国内	16
モビリティ事業	18
駐車場事業海外	20
駐車場事業海外の再編	22
「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル	23

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2025」を発行しました。編集にあたっては、特に重要度の高い内容にフォーカスし、簡潔でわかりやすい構成を目指しました。今後とも、皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。

対象期間	2025年10月期(2024年11月1日から2025年10月31日) ※対象期間後の情報も含みます。
報告対象範囲	原則として、パーク24株式会社および連結子会社(2025年10月31日時点)をパーク24グループと表記しています。なお、グループ全体の事象でない場合は、都度対象組織を明示しています。

見通しに関する注意事項

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

統合報告書2025 操作ガイド

<

前のページへ戻る

>

次のページへ進む

↶

最後に開いたページに戻る

≡

目次へ戻る

3

企業価値の最大化に向けた取り組み

サステナビリティ推進体制と中長期目標	24
サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針	25
環境負荷低減への貢献	26
削減貢献量	27
事業活動に活かす環境の取り組み	28
環境課題解決に向けた各種取り組み	29
人材戦略	30
人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み	32
健康経営の推進／人権尊重への取り組み	33
お客様への責任	34
責任ある調達	35
地域コミュニティへの貢献／社外からの評価	36

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2025」を発行しました。編集にあたっては、特に重要度の高い内容にフォーカスし、簡潔でわかりやすい構成を目指しました。今後とも、皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。

対象期間	2025年10月期(2024年11月1日から2025年10月31日) ※対象期間後の情報も含みます。
報告対象範囲	原則として、パーク24株式会社および連結子会社(2025年10月31日時点)をパーク24グループと表記しています。なお、グループ全体の事象でない場合は、都度対象組織を明示しています。

見通しに関する注意事項

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

4

継続的に進化するガバナンス

コーポレート・ガバナンス	37
コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み	38
取締役一覧	39
スキルマトリクス	40
社外取締役座談会	41
取締役会の実効性評価	44
役員の報酬等	45
コンプライアンス・グループガバナンス	46
事業等のリスク	47

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2025」を発行しました。編集にあたっては、特に重要度の高い内容にフォーカスし、簡潔でわかりやすい構成を目指しました。今後とも、皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。

対象期間	2025年10月期(2024年11月1日から2025年10月31日) ※対象期間後の情報も含みます。
報告対象範囲	原則として、パーク24株式会社および連結子会社(2025年10月31日時点)をパーク24グループと表記しています。なお、グループ全体の事象でない場合は、都度対象組織を明示しています。

表紙について

幾何学模様の中で配置された黄色の点は、当社グループ事業の基盤となるタイムズの駐車場をモチーフにしています。これらが、モビリティサービスを通じて線としてつながり、さらにタイムズプラットフォームサービスなどの新たなサービスによりネットワークが拡張していくことで、当社グループが人々の移動のあり方が変革点を迎える社会(背景写真)において、不可欠な存在となっていくことを表現しています。

5

データセクション

業績・財務データ	48
非財務データ	50
パーク24グループの概要	53

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2025」を発行しました。編集にあたっては、特に重要度の高い内容にフォーカスし、簡潔でわかりやすい構成を目指しました。今後とも、皆様のご期待に沿える誌面編集に努めてまいります。

対象期間	2025年10月期(2024年11月1日から2025年10月31日) ※対象期間後の情報も含みます。
報告対象範囲	原則として、パーク24株式会社および連結子会社(2025年10月31日時点)をパーク24グループと表記しています。なお、グループ全体の事象でない場合は、都度対象組織を明示しています。

見通しに関する注意事項

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



Parking Business Japan



Mobility Business



Parking Business International



グループ理念/パーパス

時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。

マテリアリティ

5つのマテリアリティ

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

サステナビリティに関する中長期目標

▶P24 サステナビリティ推進体制と中長期目標

5つのマテリアリティのうち、「持続可能な地球環境への貢献」「企業成長に必要な多様な人材の活躍推進」「強固な経営基盤の確立」の3つに関連する中長期目標を策定しています。

CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

▶理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

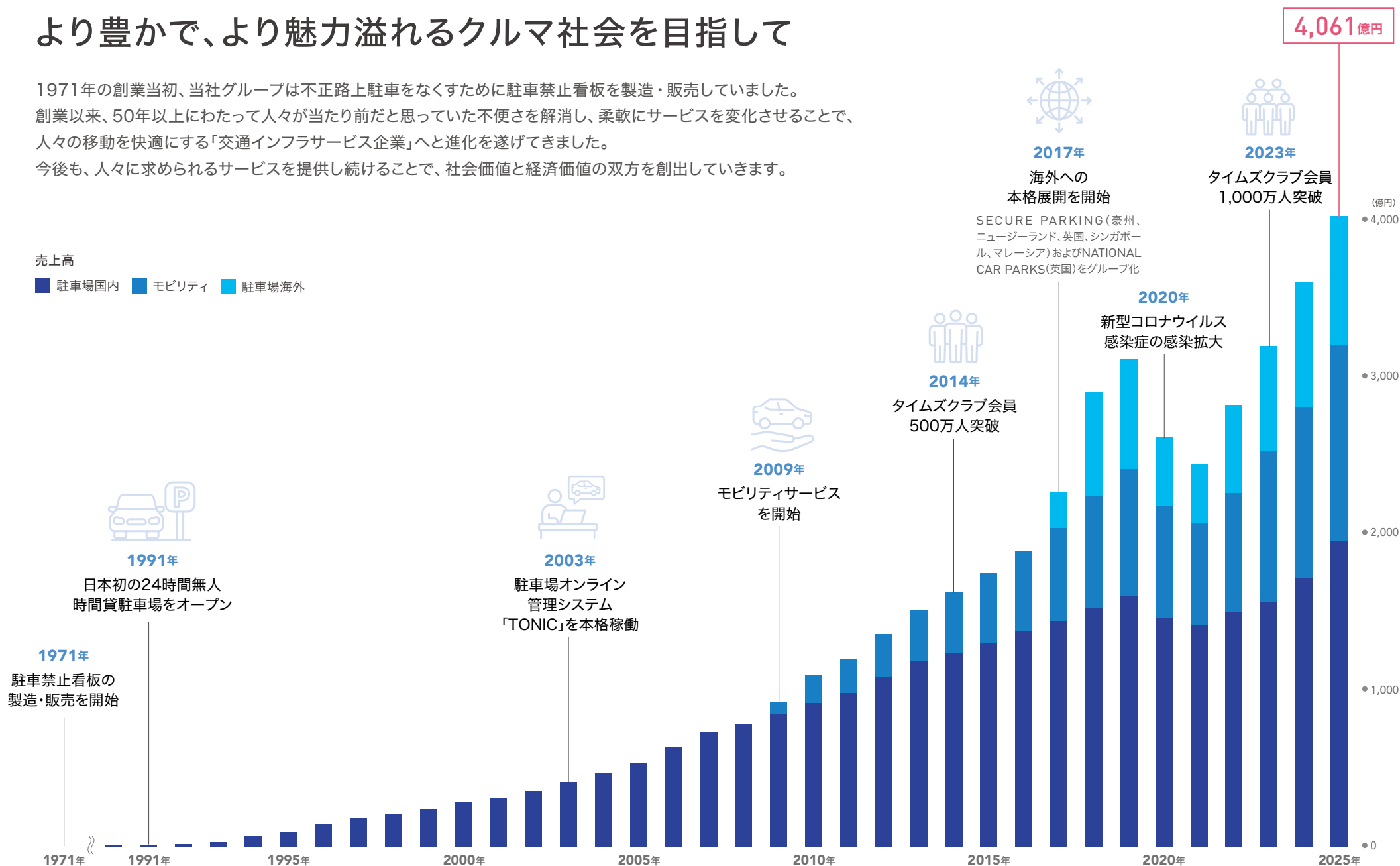
価値創造の歴史

より豊かで、より魅力溢れるクルマ社会を目指して

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

売上高

■ 駐車場国内 ■ モビリティ ■ 駐車場海外



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

▶ 価値創造の歴史

社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション



1970 - 1990年代 → 2000年代 → 2010年代 → 2020年代 →

創業～駐車場事業の拡大



不正路上駐車による事故の低減と
渋滞の緩和へ

1970年代、都市部では不正路上駐車が横行し、渋滞や事故の原因となっていました。このような時代背景のなか、1971年に駐車禁止看板の製造・販売を開始したのが当社創業の原点です。創業から20年後の1991年12月には、国内で初となる24時間無人の時間貸駐車場「タイムズ上野」をオープンしました。当時主流だった立体駐車場や有人管理といった駐車場の既存概念を破り、新たな価値を提供することで、より快適な社会の実現に貢献すると同時に、事業拡大への大きな一歩を踏み出しました。

デジタルの活用と付加価値の創出



デジタル投資による
駐車場サービスの拡充

2003年には、駐車場業界で初となるオンライン管理システム「TONIC (Times Online Network & Information Center)」を自社で開発・導入しました。TONICは、駐車場のあらゆる情報がリアルタイムで把握できるため、管理の効率化が図られたとともに、当社グループが管理する駐車場だけでなく、周辺の状況もデータとして蓄積されることから、需要に合った駐車場の開発が可能となりました。TONICの導入により、満車空車情報のリアルタイムなWeb表示や、駐車場を中心とした街づくりの実現に必要な会員制サービス「タイムズクラブ」の展開、キャッシュレス決済といった時代を先取る新しいサービスの拡充が加速しました。

国内駐車場を軸に業容を拡大



駐車場を活用したモビリティサービスの
開始と駐車場事業の海外進出を本格化

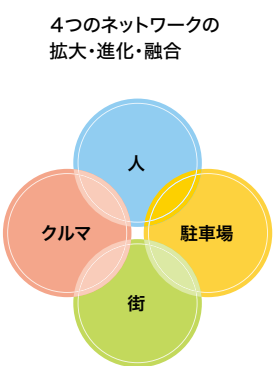
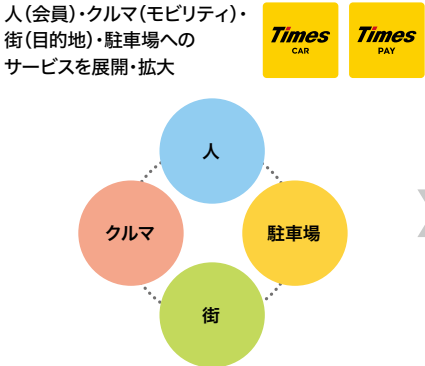
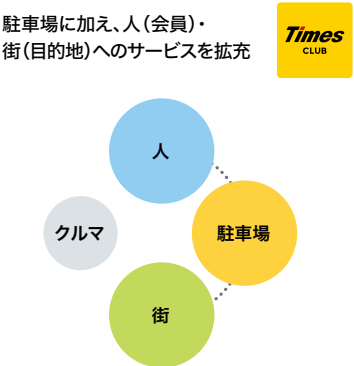
2009年には、株式会社マツダレンタカーをグループ化し、カーシェアリングサービスの提供を開始しました。「所有から利用へ」と消費行動が変化し、シェアリングエコノミーへの共感が生まれていたことを社会的背景に、当時すでに9,000件・26万台を有した駐車場を活用してカーシェアリングサービスを展開することで、移動の不便さを解消する便利で新しいモビリティサービスとして急速に拡大しました。また、2017年には、M&Aにより本格的に海外進出をしました。駐車場は「サービス業」であるという駐車場事業国内の考え方をもとに、海外にはなかったきめ細やかなサービスを展開し、新たな価値創造をグローバルに行っています。

4つのネットワークの拡大・進化・融合



快適さと環境配慮型サービスの
追求で事業を躍進

当社グループは、2020年の新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)の感染拡大により、人々の移動が制限されたことで大きな影響を受けましたが、交通インフラサービス企業として安全で安心なサービスを提供し続けました。また、コロナを契機に新たな取り組みも加速し、モビリティ事業においては、カーシェアリングとレンタカーのサービスを融合した新たなモビリティサービス「タイムズカー」の展開を推進しました。国内外の駐車場事業においては、キャッシュレス決済やバリアレス化を推進するきっかけとなり、より便利で安全なサービスの提供につながっています。これらの取り組みは、当社グループの成長に資するだけでなく、次世代のサービスとして社会の持続的発展に貢献しています。



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

▶ 価値創造の歴史

社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

社長メッセージ

モビリティサービスプラットフォームへの進化 中長期的な価値創造を“構想”から“実行”へ

代表取締役社長CEO

Koichi Nishikawa

西川 光一

進化する“人の移動”を支える、 社会にとって必要不可欠な存在

当社グループは、1971年の創業以来、人々の移動に関わる不便に着目し、駐車場事業およびモビリティ事業を基盤に、移動をより円滑にするサービスを提供してきました。移動に関わる不便の解消を通じて、人々や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いくことが当社グループの使命であると考えています。

近年、モビリティ社会を取り巻く環境は大きな転換期を迎えており、電気自動車（EV）の普及や自動運転技術の進展、日本版ライドシェアの解禁や移動手段の多様化などを背景に、人々の移動のあり方は急速に変化しています。また、都市部における交通渋滞

や地方における交通弱者の存在、さらには温室効果ガス（GHG）排出量削減といった社会課題は、移動のあり方にまで踏み込んだ、より本質的な対応を企業に強く求めています。こうした環境の変化を踏まえると、従来の延長線上にある対応では不十分であり、移動を支える仕組みそのものの進化が不可欠となっています。このような環境の変化や課題を踏まえ、当社グループは2035年に向けた中長期ビジョンとして「モビリティサービスプラットフォームへの進化」（以下、中長期ビジョン）を掲げました。中長期ビジョンは、モビリティ社会を取り巻く様々なサービスやテクノロジーの変化、多種多様な利用者のニーズを的確に捉えながら、当社グループが社会にとって欠かすことのできないモビリティサービスの基盤となるべく、さらなる進化を目指すという意味表示でもあります。

CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

▶ 社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

今後もモビリティ社会は、自動運転技術の進展や動力源の多様化などにより、変化が加速していきます。一方で、当社グループが長年にわたり築いてきたネットワークや運営ノウハウという強みは、将来にわたって揺るがないものです。この強みを時代に即した形で磨き上げ、サービスやデータ、独自のノウハウを進化・融合させることで、移動の価値を最大化・最適化する仕組みを構築していきます。

その取り組みの具体策の一つとして、中長期ビジョンの実現に向け、基盤システムであるTONIC※の外部開放を通じたタイムズプラットフォームサービス（以下、TPL）の構築に取り組んでいます。TPLは、当社グループが保有する会員ネットワークや運営ノウハウ、機器や管理メンテナンス機能に加え、駐車場・モビリティサー

ビスに紐づくTONICをTPL利用事業者が活用し、自社ブランドとしてサービスを提供できる仕組みです。これにより、当社グループの強みであるネットワークは、自社のみならず他社ブランドも含めて拡大を加速することになり、さらなる競争力の獲得につながっていきます。

▶P12 価値創造の加速

▶P23 「TPL」の事業モデルと獲得実績

※TONIC (Times Online Network & Information Center) :
タイムズパーキングやタイムズカーなど、全国の当社グループサービスと情報センターをオンラインで結ぶことで、運営・管理の効率化やサービスの充実による集客力の向上を可能にした独自のシステムインフラ

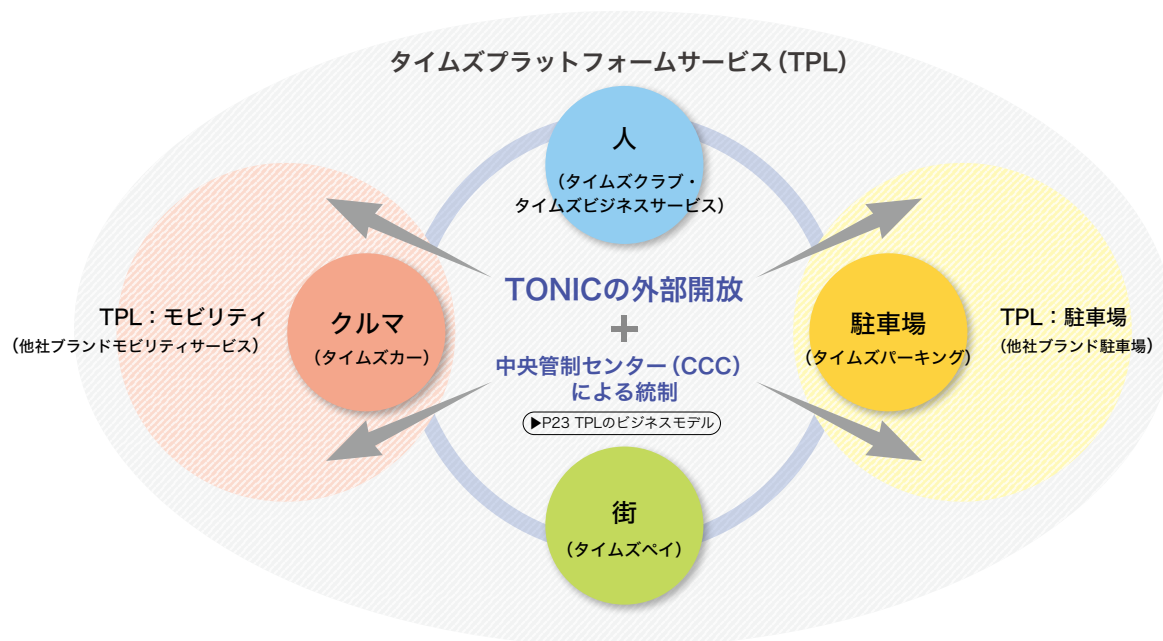
中期経営計画の進捗と駐車場事業海外の再編

当社グループは、2035年 中長期ビジョンの設定と同時に、2030年テーマ「4つのネットワークの拡大・進化・融合」と「2027年10月期 中期経営計画（以下、中期経営計画）」を策定しました。これらに基づき、2025年10月期から2027年10月期の3年間は将来の成長に必要な投資期間と位置づけ、キャッシュレス決済を含めたカメラ式駐車場の積極的な展開など、次世代サービスの導入による利便性の向上を図っています。

2025年10月期は、駐車場・モビリティ事業ともにネットワークは順調に拡大し、売上高は概ね計画どおりとなったものの、各段階利益では減益となりました。セグメント別では、駐車場事業国内は順調に推移し、駐車場事業海外は概ね堅調に推移しました。モビリティ事業においては、車両の増車ペースは過去最大規模となった一方、増車ペースが会員数の拡大ペースを上回ったことに加え、配備した車両の立ち上がりに十分なリソースを割けなかったことなどから、売上高・事業利益ともに計画を下回りました。

以上の状況と中期経営計画で示した事項を踏まえ、当社グループは2026年10月期の基本方針として「駐車場事業海外の“振り返り”」「モビリティ事業の成長軌道への回帰」「経営資源の選択と集中」の3つを掲げ、各種施策を進めています。そのなかで、2025年10月期から直近までの状況として、駐車場事業海外が大きな転換点を迎えました。

当社グループは、中期経営計画で示した「駐車場事業海外の“振り返り”」を2026年3月に実施しました。当社グループは2017年に英国事業へ参入して以降、現地事業の基盤整備とガバナンス体制の構築に取り組んできました。しかし、2020年以



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

▶社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション



降の新型コロナウイルス感染症の感染拡大を契機とした移動需要の減退、その後のリモートワークの定着による駐車場稼働の回復鈍化に加え、インフレ環境下でのコスト上昇などにより、英国事業を取り巻く環境は大きく変化しました。

こうした外部環境の変化を踏まえ、当社グループは収益性の改善や投資回収期間の見通しなどについて、多角的な検証を重ねてきました。そうしたなかで発生した英国子会社による倒産更生手続きの開始を受け、従来の大型・長期リース契約を主とした事業モデルから脱却し、小型・短期リース契約の英国版タイムズパーキングを中心とした、より機動的で持続可能な事業構造へと転換する判断に至りました。

この判断に伴い、英国事業の規模は大幅に縮小しました。また、市場環境が変わり、事業投資に対する十分な効果が見込めなくなったシンガポールにおいても、現地企業へ事業を売却することで撤退いたしました。これらの事業再編を通じ、グループ全体として経営資源の再配分を行っています。海外事業は長期的な成長領域であるという基本的な考え方に変わりはありませんが、今後は地域ごとの特性やリスクをより慎重に見極めながら、ポートフォリオ全体の最適化を図っていきます。なお、海外事業の再編に伴い、財務面でのリスク懸念は大幅に払拭されましたが、詳細につきましては「財務戦略ページ」にてご説明します。

また、これらの事業再編に伴い2026年10月期の業績予想を修正いたしました。当初計画と比較し、売上高は、連結除外された駐車場があること等から340億円減少する一方で、営業費用もほぼ同額の減少を見込んでいるため、営業利益や経常利益への影響は僅少になると考えています。英国の事業再編に係る特別損失を87億円、シンガポールの事業売却に係る特別損失を33億円計上する一方、英国事業再編に係る法人税等調整額(益)310億円を計上する見込みであることなどを鑑み、親会社株主に帰属

する当期純利益は、当初計画から上方修正し440億円となることを見込んでいます。

- ▶P15 セグメント概要とシェア
- ▶P20 駐車場事業海外

業績推移と'26/10月期修正計画 (億円、%は前期比)				
	'24/10月期 (実績)	'25/10月期 (実績)	'26/10月期 (当初計画) 2025年12月15日公表	'26/10月期 (修正計画)* 2026年6月15日公表
売上高	3,709 (112.4%)	4,061 (109.5%)	4,450 (109.6%)	4,110 (101.2%)
営業利益	386 (121.0%)	375 (97.1%)	415 (110.5%)	425 (113.1%)
経常利益	354 (128.1%)	341 (96.4%)	385 (112.7%)	395 (115.6%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	186 (106.2%)	159 (85.5%)	240 (150.8%)	440 (276.4%)

挑戦と持続的成長を支える コーポレート基盤の継続的な改善

中長期ビジョンの達成を支える人材戦略のあり方

当社グループはこれまで、時代に先駆けて新たな事業領域へ挑戦し、事業の拡大と進化を重ねることで成長を遂げてきました。その原動力となってきたのは、変化を前向きに捉え、環境の変化に応じて役割や行動を変えながら、事業を支えてきた人材と組織の力です。

一方で、中長期ビジョンで掲げる「モビリティサービスプラットフォームへの進化」は、従来の事業運営や人材活用だけで実現できるものではありません。今後の人口動態や技術革新の加速といった構造的な変化を前提とすると、従業員一人ひとりがより大きな価値を創出する経営への転換が必要となります。

この課題認識のもと、当社グループの人材戦略において中核に据えているのが、「生産性の向上」を起点とした戦略的な人材マネジメントです。当社グループのサービスは、無人運営を前提とした設計であることが大きな強みとなっています。先述のTPLのように、今後は労働集約型から資本集約型へのビジネスモデルの転換をより一層進めるなかで、ICTの活用や業務プロセスの改善を通じ、人の関与が必要な領域を縮減・高度化し、人員拡大に依存しない事業成長(＝増員なき成長)の実現を目指しています。

生産性向上は、単なる効率化を目的とするものではありません。人が担う業務をより付加価値の高い領域へ進化させることで、一人当たりの成果を最大化し、既存事業の高度化と新たな価値創出の両立を図ることが狙いです。そのため、当社グループでは、事業戦略の進化に応じて中長期的に必要な人材の質・量を明確化した戦略的人材ポートフォリオを策定し、採用・育成・配置・評価・報酬を一体で設計する人材マネジメントの仕組みづくりを進めています。

従業員一人ひとりの成長が組織の競争力を高め、事業の成長と収益性向上につながり、その成果が人材への再投資を可能にする。当社グループは、この人材投資と生産性向上による好循環こそが、持続的な企業価値の向上に直結すると考えています。

- ▶P30 人材戦略

成長企業としての挑戦的な判断を支える監督機能の進化

当社は、コーポレートガバナンス・コードの要請や株主の皆様との対話、取締役会の実効性評価等で抽出された課題を解決するため、継続的にコーポレート・ガバナンス体制を改善してきました。とりわけ、社外取締役比率の向上を含めた、取締役会のモニタリングモデルへの移行に進展がありました。2025年1月の定時株主総会では、取締役選任議案をご承認いただいたことで、取締役

CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

▶社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

会に占める社外取締役の人数は半数となり、翌年の2026年1月の定時株主総会を経て、新たに出雲ゆり氏に社外取締役として参画いただいたことで、社外取締役比率は過半数となりました。こうした体制の変化を通じて、取締役会は業務執行の個別判断から一步距離を置き、中長期的な経営戦略や資本配分、リスク対応の妥当性といった本来果たすべき監督機能により一層注力できる体制へと進化しています。加えて、業務執行については、執行役員に対して適切に権限委譲を行うことで、迅速な意思決定と実行力の向上を図っています。

一方で、2025年10月期の第2四半期決算発表においてご説明しましたが、英国事業の非財務情報の重要指標である英国版タイムズパーキングの件数・台数に誤りが発覚し、過年度の有価証券報告書・決算短信等を訂正する事案が発生しました。本件につきましては、長坂社外取締役を委員長として、独立社外取締役を中心に、外部専門家をアドバイザーとする社内調査委員会を設置し、発生原因の調査を行うと同時に再発防止策を策定しました。これらの対応により、決算発表等が遅れてしまいましたこと、改めて株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様へ深くお詫び申し上げます。英国以外の地域で同様の事象が発生していないことは確認済みですが、グループガバナンスの向上に資する施策が海外各地域で機能するよう、引き続き監督を行っていきます。

▶P37 コーポレート・ガバナンス

循環経済型ビジネスモデルとして、提供できる社会価値の定量化と拡大を進める

当社グループは創業以来、「循環経済型ビジネスモデル」の事業を運営しています。駐車場事業は「場所」を、モビリティ事業は「クルマ」をシェアリングするビジネスです。「場所」や「クルマ」の稼働を高めるということは、既存の資産を最大限に活用し、その価値を無駄なく引き出すことを意味しており、それに比例して社会的な価値も高まるという特性を有しています。

冒頭で申し上げましたとおり、当社グループは、2035年 中長期ビジョン「モビリティサービスプラットフォームへの進化」を掲げ、よりお客様にとって便利なサービスへの進化を図っています。TPLは当社グループのみならず、当社グループのお取引先様との協働により駐車場・モビリティサービスを拡大していくサービスですが、これは当社グループが創出できる社会価値の源泉を、自社の枠を超えて広げていく取り組みでもあります。社会的な価値を生み出す「場所」としての駐車場、そしてモビリティ車両の提供機会が拡大することで、循環経済型ビジネスを通じた社会価値も連動して拡大していくことになります。

▶P09 循環経済型ビジネスモデル

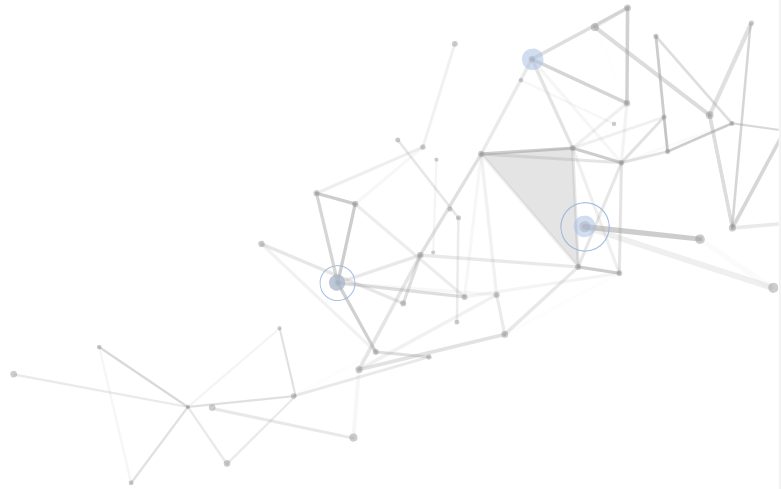
一方で、当社は「交通インフラサービス企業」としての事業特性から生み出される社会価値を定義し、第三者の視点を踏まえながら客観的に定量化することが重要であると考えています。近年、特に環境の文脈では、CO₂排出削減への要請が一層高まっています。当社グループの事業においても、タイムズカーの法人会員様や駐車場オーナー様から、環境対応に関する取り組み状況について確認や要請をいただく機会が増えています。

社会全体、そして皆様からの期待に応えていくためには、当社グ

ループサービスが提供する社会価値を定量的に示すことが不可欠です。なかでも、モビリティサービスにおいては、タイムズカー1台を多くのお客様が日常的に利用することで、社会全体が必要とされる車両台数が抑制され、その結果として車両製造段階でのCO₂排出削減につながります。当社グループでは、この効果を「削減貢献量」として位置づけ、脱炭素社会への貢献を示す重要な指標の一つとしています。現在、この削減貢献量については、各種団体や大学などの専門研究機関と連携し、算定手法の精緻化に取り組んでいます。

▶P26 環境負荷低減への貢献

外部環境の変化とそれに伴う対応は今後も継続していきますが、不便を解消し「快適さ」を実現するという原点を忘れることなく、時代の要請に応えながら進化し続ける必要があります。循環経済型ビジネスモデルを基盤に、社会価値の可視化とその拡大に取り組むことで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上の両立を目指してまいります。



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

▶社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

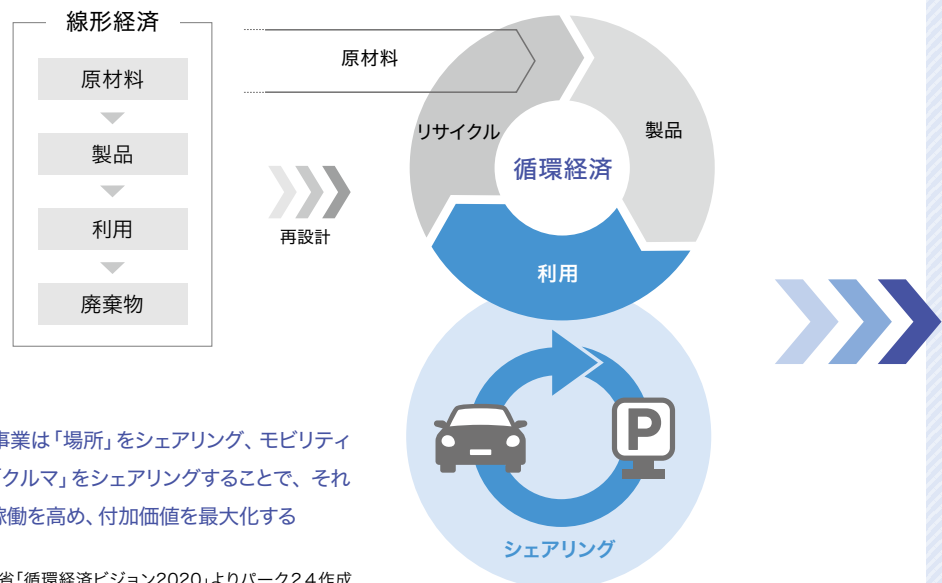
循環経済型ビジネスモデル

駐車場事業とモビリティ事業は、 社会価値と経済価値の双方を創出する

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

当社グループの駐車場事業とモビリティ事業は、「場所」と「クルマ」のシェアリングを通じて事業資本の稼働率を高める循環経済型ビジネスモデルです。環境負荷低減や不正路上駐車防止といった環境・社会課題の解決に取り組みながら、4つのネットワーク*の拡大・進化・融合により、事業資本の稼働率を最大化して経済価値を創出するとともに、EVインフラの拡充やキャッシュレス決済の普及を進め、より快適で持続可能な交通インフラの構築を推進していきます。

※ 4つのネットワーク…人・クルマ・街・駐車場



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

経済産業省「循環経済ビジョン2020」よりパーク24作成



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

社長メッセージ

▶ 循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

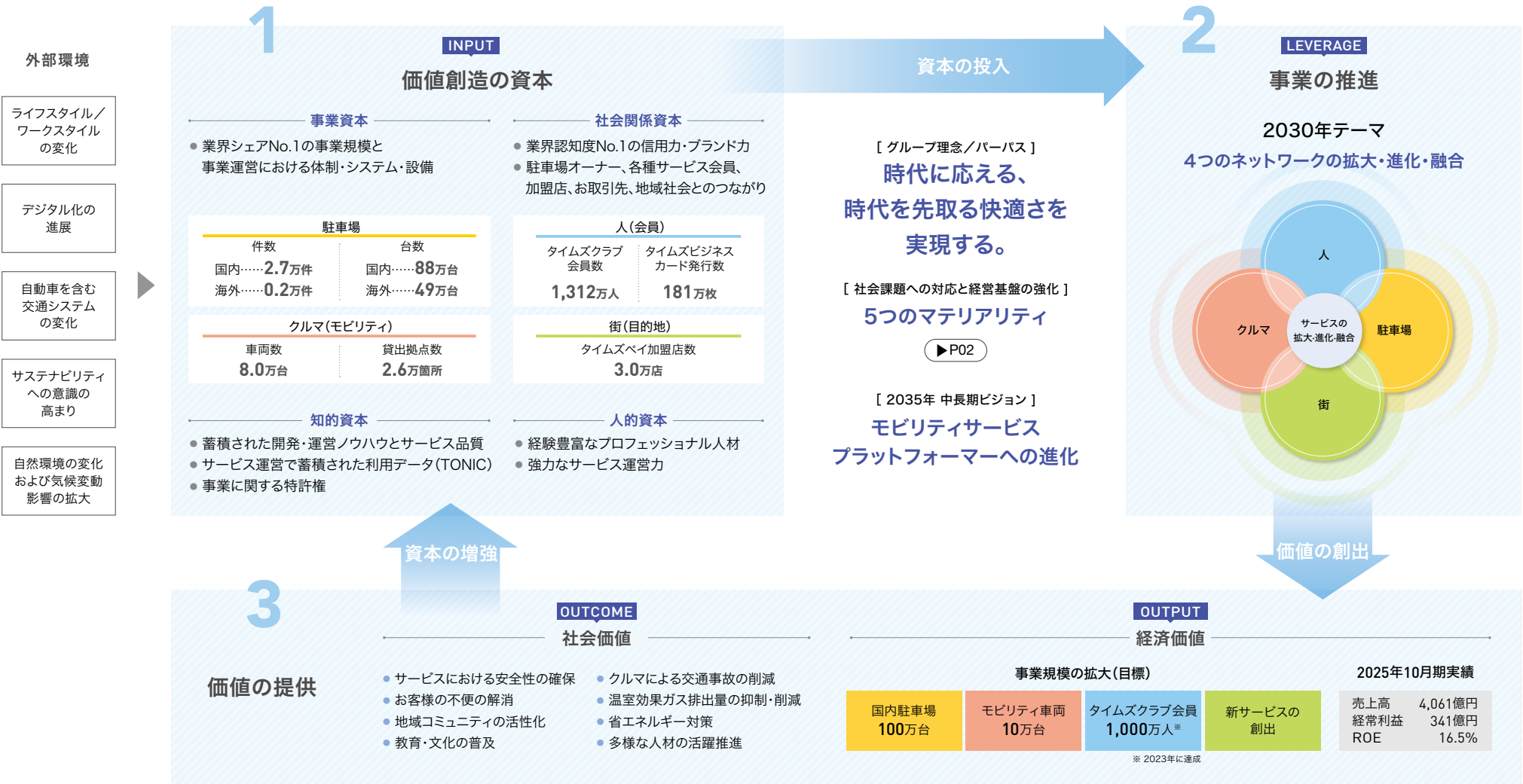
4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

価値創造プロセス

強みとしての価値創造資本を最大活用し、企業価値を最大化

当社グループは、外部環境のリスク・機会を適切に見極めながら価値創造の資本を投下・配分することで、5つのマテリアリティおよび2035年 中長期ビジョンの実現を目指します。
それらによってもたらされる社会価値と経済価値の創出により、企業価値の向上を図り、グループ理念の実現と社会の持続的発展に貢献します。



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

▶ 価値創造プロセス

価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

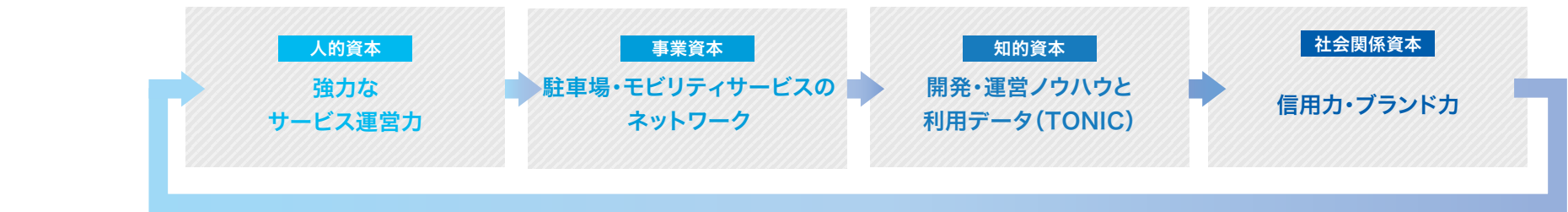
価値創造の基盤



積み重ねてきた価値創造資本と強み

創業以来50年以上にわたって積み重ねてきた価値創造のための資本は、当社グループの強みとなっています。
価値創造プロセスを経て増強された資本は、次なる成長の源泉となり、この循環を繰り返すことで当社グループの競争力は高まり、創出される価値も拡大していきます。

価値創造資本の循環と拡大



人的資本
強力なサービス運営力

当社グループのサービスは無人での提供を基本としていますが、その安定的な運用と規模の拡大を支えているのは、開発・運営・サポート機能を担うとともに、土地オーナー様やご利用様との接点において価値創出を担うプロフェッショナル人材です。従業員一人ひとりが、土地オーナー様やご利用様に選ばれるサービスのあり方を主体的に考え、課題に対して迅速に改善を図ることで、高品質なサービス運営を実現してきました。こうした現場発の推進力は、当社グループの競争力の源泉となっています。

事業資本
業界最大規模の駐車場・モビリティサービスのネットワーク

駐車場サービスは、業界の先駆者として迅速に駐車場の開発を進めたことで業界No.1の地位を確固たるものとし、モビリティサービスは、駐車場の規模を活用しながら急速に拡大させたことで、国内カーシェアリング市場における車両台数シェア約80%※と圧倒的な規模を有しています。交通インフラサービスにおける規模の大きさは、お客様の利便性や高い認知度、効率的な運用などにつながるため、競争優位性を確保するための重要な要素です。

※交通エコロジー・モビリティ財団HPより当社算出

知的資本
蓄積された開発・運営ノウハウと利用データ (TONIC)

当社グループの事業はストックビジネスであり、規模の拡大が収益基盤の強化に直結します。また、規模の拡大の過程で蓄積された開発・運用実績や専門的なノウハウは、グループ内に集積され、サービス品質の向上や効率的な運営を支える基盤となっています。蓄積された各事業のデータは、基盤システムTONIC※で一体的に管理・運用され、駐車場開発やモビリティ車両の設置を検討する際に利用されるとともに、新たなサービス開発にも活かされています。

※TONIC (Times Online Network & Information Center) : タイムズパーキングやタイムズカーなど、全国の当社グループサービスと情報センターをオンラインで結ぶことで、運営・管理の効率化やサービスの充実による集客力の向上を可能にした独自のシステムインフラ

社会関係資本
長きにわたって積み重ねた信用力・ブランド力

創業から50年以上にわたり、より良い社会の実現に向けてサービスを磨き、ブランド価値を高めながら、会員を含めたお客様、土地オーナー様、お取引先様など、多くのステークホルダーの皆様の信用を得てきました。当社グループサービスは土地をオーナー様からお借りし、駐車場やモビリティサービスを運営しています。土地の賃貸借には信用力が不可欠であり、長年のサービス運用実績とサービス規模、市場シェアから生み出されるブランド力は、ステークホルダーの皆様の安心とさらなる競争優位性へとつながっています。

CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

▶ 価値創造の基盤

価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

価値創造の加速

TPLを通じた価値創造機会の拡大

タイムズプラットフォームサービス（以下、TPL）は、当社グループのサービス基盤であるTONIC※をはじめ、保有する会員ネットワークや運営ノウハウ、サービスの提供に必要な機器や管理メンテナンス機能などを外部に開放することで収益を得る新たなビジネスモデルです。

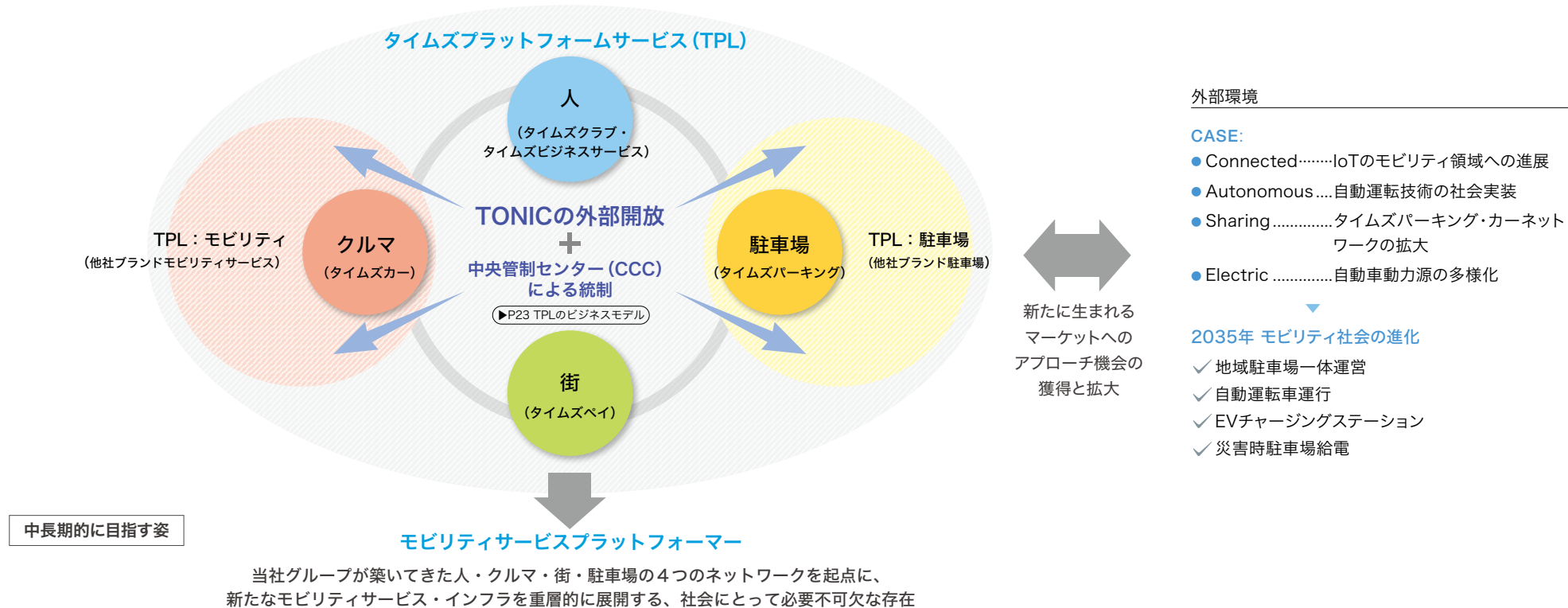
これまで当社グループでは、自社ブランドを拡大・進化させることで自立的な成長を図ってきましたが、TPLの提供を受けた事業者は、“タイムズ”ではないお客様ご自身のブランドで、駐車場・モビリティサービスを展開することができます。これにより、TPL利用事業者は自社ブランドを活かしつつ高い水準のサービス展開ができ、お客様の利便性向上にもつながります。また、当社グループは他社ブランドの駐車場・モビリティサービスを通じたパートナーシップの獲得により、加速度的なネットワークの拡大が

見込めます。

TPLを通じたネットワークの拡大は、経済的な価値の拡大に加え、シェアリングサービスを通じて創出される社会価値の拡大にもつながります。当社グループは、循環経済型ビジネスモデルである駐車場とモビリティサービスを通じ、当社グループサービスがなければ排出されていたと考えられるCO₂排出量の削減に貢献しています。▶P27 削減貢献量 TPLを拡大することで、当社グループに加えTPL利用事業者も含めたより大きなサービスネットワークで、社会価値の創出を一層拡大していきます。

※TONIC(Times Online Network & Information Center)：タイムズパーキングやタイムズカーなど、全国の当社グループサービスと情報センターをオンラインで結ぶことで、運営・管理の効率化やサービスの充実による集客力の向上を可能にした独自のシステムインフラ

TPLを通じたネットワークの拡大(=経済価値・社会価値の拡大)



CONTENTS

1 価値創造の源泉

目次・編集方針

理念・マテリアリティ

価値創造の歴史

社長メッセージ

循環経済型ビジネスモデル

価値創造プロセス

価値創造の基盤

▶価値創造の加速

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

財務戦略

財務イベントと駐車場事業海外の再編を経て、より柔軟な財務戦略の実行が可能に
2027年10月期にかけ、事業成長に向けた適切な投資をしつつ株主還元の強化を図る

取締役常務執行役員CFO

Takao Miki

實貴 孝夫

01

着実な利益の積み上げにより、財務健全化を達成

2025年10月期は、各事業における順調な規模の拡大等を背景に、売上高は期初業績予想を超過し、過去最高を更新したものの、モビリティ事業のサービス稼働が軟調だったことや、英国事業に係る特別損失等を計上したことなどにより、各段階利益は期初業績予想に対して未達、2024年10月期から減益となりました。

また、2025年10月期末を基準日とした配当については、2026年10月期の財務イベントに伴う株主資本の変動を見据えつつ、財務の健全性と中長期的な株主還元の継続性を重視した判断として、1株当たり30円(配当性向32.2%・DOE5.3%)といたしました。

02

財務イベントは概ね完了し、市場の懸念を払拭

当社は、2025年10月期から2026年10月期の第1四半期にかけ、3つの重要な財務イベントに対応しました。

1つ目は、「2025年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債(以下、CB2025)」の償還であり、2025年10月末に残存していた73億円をすべて満期償還しました。

2つ目は、英国事業を担う子会社の完全子会社化です。当該子会社は、2017年に日本政策投資銀行との共同投資スキームにより、当社グループが51%の株式を、同行は49%の株式を取得しました。同行が保有する49%の株式にはプット・オプションが付与されており、2025年11月に同行による当該オプションの行使を受け、当社グループは同年12月に292億円で49%の株式を追加取得し、当該子会社を完全子会社化しました。

3つ目は、劣後ローンの期限前弁済です。2025年10月末時点で、期限前弁済の条件である株主資本867億円以上・ネットD/Eレシオ1.56倍以下を充足したことを受け、2025年12月末に500億円全額を弁済しました。

また、これら3つの財務イベントを確実に完了させるため、当社は2025年9月から11月にかけて、合計約800億円の銀行借入を実施しました。

こうした一連の財務イベントを予定どおり完了したことにより、当社の財務健全性および資本政策に関する不確実性は概ね解消され、市場に対して当社の実行力と財務規律を示すことができたと考えています。今後、当社グループが見込んでいる財務イベントは、新リース会計基準の適用です。新リース会計基準は、2027年4月以降に開始する事業年度から、これまでオフバランス(賃貸借処理)だったオペレーティング・リース契約についても、原則としてオンバランス(資産・負債計上)が必要となるものです。すべての事業においてオペレーティング・リース契約を行っている当社グループは、同基準が適用される2028年10月期から、一定の影響を受けるものと考えています。なお、当社グループがオンバランスする必要のある具体的な金額については現在算定中です。

CONTENTS

1 価値創造の源泉

2 成長戦略とビジネスモデル

▶ 財務戦略

セグメント概要とシェア

駐車場事業国内

モビリティ事業

駐車場事業海外

駐車場事業海外の再編

「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション



		(億円)					
	`25/10月期末	銀行借入	英国子会社 100%化	劣後ローン 弁済	その他 (期間損益等)	`26/10月期 第1四半期末	`26/10月期末 (修正計画)
資産合計	3,543	+434	△292	△500	△74	3,111	3,430
うち 現金及び 預金	804	+434	△292	△500	△117	329	284
うち のれん・契 約関連無形資産	182				+7	189	55
負債合計	2,561	+434		△500	△95	2,400	2,220
うち 有利子負債	1,726	+434		△500	+0	1,660	1,521
純資産合計	981		△292		+21	710	1,210
うち 株主資本	1,042		△292		+6	756	1,210
株主資本比率	29.4%					24.3%	35.3%
ネットD/Eレシオ	0.88					1.76	1.02

※ネットD/Eレシオ：(有利子負債・現金及び預金) ÷ 株主資本

03 駐車場事業海外の再編が完了し、バランスシートリスクは大幅に低減

2027年10月期 中期経営計画でお示ししたとおり、当社グループは2025年11月以降に「駐車場事業海外の“振り返り”」を進めてきました。2026年3月には、その結果として英国事業の再編とシンガポール事業の売却を行いました。▶P22 駐車場事業海外の再編

英国事業の再編では、2017年の買収前から英国の事業会社が展開していた大型・長期リース契約の駐車場を中心とした事業から撤退し、小型・短期リース契約の英国版タイムズパーキングを中心とした筋肉質な事業ポートフォリオで再スタートします。シンガポール事業については、大型案件の失注により事業規模が縮小し、今後の成長余地が限定的となっていました。また、現地で駐車場事業を継続する場合には、新しい交通決済システムへの対応のため追加投資が必要となる見込みでした。そのような状況を踏まえ、経営資源の配分および資本効率の観点からシンガポール事業を売却し、同事業から撤退することが最適であると判断しました。

こうした駐車場事業海外の再編によって、当社グループが抱えていたバランスシート上のリスクは大幅に低減されました。具体的には、英国・シンガポールに係るのれんおよび契約関連無形資産が2026年10月期 第2四半期時点で消失し、バランスシート上ののれん残高は大幅に縮減しました。また、2028年10月期に適用が見込まれる新リース会計基準において、オンバランスする必要のあるオペレーティング・リース契約についても、今回の事業再編により対象契約が減少したことから、将来発生する見込みであった資産・負債の増加やそれに伴う評価リスクは大幅に低減されました。

なお、2026年10月期末の連結貸借対照表については、英国事業再編に係る税効果の認識により株主資本が増加する見込みです。また連結キャッシュ・フロー計算書においても、当該税効果により今後数年間の法人税等支払額が減少し、営業活動によるキャッシュ・フローが改善する見通しです。

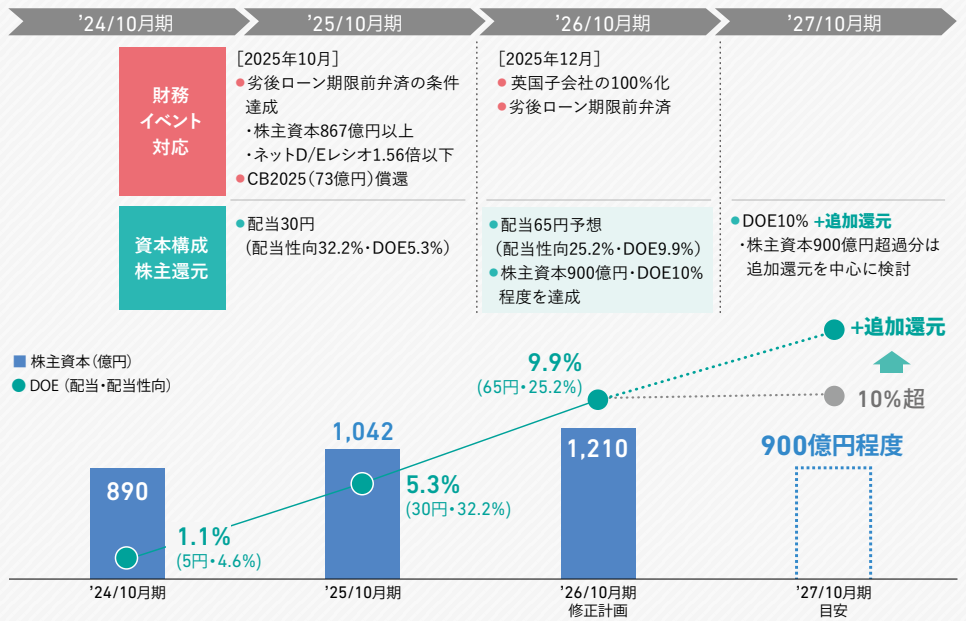
04 今後の財務戦略

3つの財務イベントが完了し、駐車場事業海外の再編を行ったことで、当社グループはより柔軟な財務戦略の策定・実行が可能となりました。これまでは、事業成長に必要な投資を行うことは前提としつつ、劣後ローンの期限前弁済における条件の充足や英国子会社100%化を見据え、株主資本を積み上げることが優先してきました。今後は、そのような制約等を受けず、当社グループにとって最適なキャッシュ・アロケーション、つまり人的資本や事業への投資、株主資本への充当、株主への還元等のバランスを検討することができると考えています。

そのうえで、現在お示ししている中期経営計画の期間（～2027年10月期）における財務戦略は変更せず、配当は配当性向50%程度・DOE10%超を目安とし、株主資本900億円を超過する部分は自社株買い等の追加還元を中心に検討してまいります。

なお、2028年10月期以降の財務戦略についても、現時点では「事業成長に必要な投資を行ったうえで、適切な水準の株主資本を超過する部分は株主に還元」という方針を変更するつもりはありません。ただし、事業成長に必要な投資は、投資対効果を明確に測定し、より厳格に管理していきたいと考えています。また、適切な水準の株主資本については、新リース会計基準の適用等も踏まえ、検討していきます。

株主・投資家をはじめ、ステークホルダーの皆様には、引き続きご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



セグメント概要とシェア

当社グループは現在、駐車場事業国内・モビリティ事業・駐車場事業海外の3つのセグメントで事業を展開しています。駐車場事業国内は、1991年に国内で初めて24時間・無人で運営する時間貸駐車場サービス「タイムズパーキング」を開始して以来、着実にサービス規模を拡大させると同時に、各時代に求められる進化を続けています。モビリティ事業は、2009年にマツダレンタカーを買収することで事業を開始しました。すでに全国に展開していたタイムズパーキングに、「タイムズカー」として運営するカーシェアリング車両を配備することで急速にサービス規模を拡大し、現在は国内におけるマーケットリーダーとなっています。駐車場事業海外は、2006年に台湾への進出を皮切りに、その後、2017年に主に英国・豪州でそれぞれ駐車場サービスを展開していた事業会社を買収したことで事業を拡大しました。新型コロナウイルス感染症の流行を経てサービスの稼働が悪化するなか、国内と同じく小型・短期契約中心の駐車場「各国版タイムズパーキング」の展開による収益改善を目指しています。なお、2026年3月に駐車場事業海外の再編を行い、一部地域の事業縮小と売却を行いました。

▶P22 駐車場事業海外の再編



駐車場事業海外
Parking Business International

20%
843億円



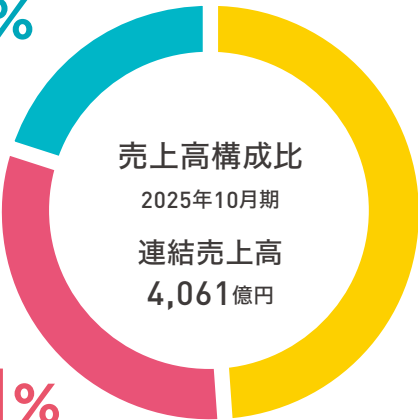
49%
2,004億円

駐車場事業国内
Parking Business Japan



31%
1,285億円

モビリティ事業
Mobility Business



駐車場（国内）マーケットシェア

現在、当社グループを含む主な駐車場運営企業の駐車場台数の合計は約175万台となっており、そのうち約50%が当社グループのシェアとなっています。

※2025年10月期末時点、他社情報は当社調べ

国内企業における駐車場台数・シェア

社名	台数(台)	シェア
パーク24グループ	881,545	50.5%
A社	250,678	14.3%
B社	173,915	10.0%
C社	132,871	7.6%
D社	91,537	5.2%
E社	89,967	5.1%
その他	126,482	7.2%
国内駐車場合計	1,746,995	100.0%

カーシェア（国内）マーケットシェア

現在、主要なカーシェアリング企業の総車両台数77,982台のうち、当社グループは63,880台と80%以上を占め、会員数も3,616千人と国内最大規模を誇ります。

※2025年10月期末時点、他社情報は当社調べ

国内主要企業におけるカーシェア台数・シェア・会員数

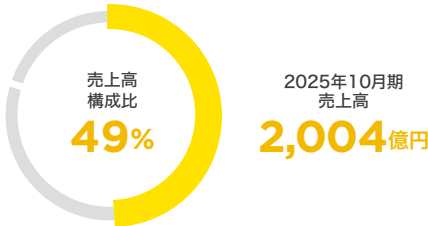
社名	台数(台)	シェア	会員数(千人)	シェア
パーク24グループ	63,880	81.9%	3,616.3	72.8%
A社	7,229	9.3%	607.8	12.2%
B社	2,324	3.0%	449.5	9.0%
C社	3,102	4.0%	171.1	3.4%
D社	606	0.8%	48.8	1.0%
E社	282	0.4%	0.3	0.0%
その他	559	0.7%	74.4	1.5%
国内カーシェア合計	77,982	100.0%	4,968.5	100.0%

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
 - 財務戦略
 - ▶セグメント概要とシェア
 - 駐車場事業国内
 - モビリティ事業
 - 駐車場事業海外
 - 駐車場事業海外の再編
 - 「タイムズプラットフォームサービス（TPL）」のビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

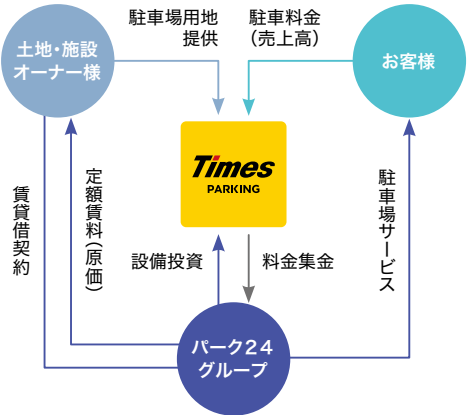
駐車場事業国内 Parking Business Japan

駐車場事業国内では、主に24時間無人の時間貸駐車場である「タイムズパーキング」を運営しています。土地・施設オーナー様よりサブリース契約で遊休地や施設付帯の来客用駐車場をお借りし、当社グループ管理のもと駐車場として運営する、収益性の高いビジネスモデルです。全国に配置した当社グループの営業人員が質の高いタイムズパーキングを開発し、着実に運営件数を増やすことで持続的な事業成長を図っていきます。



特徴

- 24時間無人の時間貸駐車場
- 土地・施設オーナー様と賃貸借契約（サブリース）を締結、基本は2年契約でその後1年ごとの自動更新
- 土地・施設オーナー様に毎月定額で賃料を支払い
- 駐車場開発に係る設備投資はすべ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
- 利用者が支払う駐車料金は当社グループの売上となる



基本戦略

サービスネットワークの拡大

- 全国をエリアごとに細かく分割し、エリア特性を把握した営業人員を配置することで、収益性の高い駐車場の開発を促進
- 駐車場をきめ細かく点在させることで、利用者の目的地に近く利便性の高いサービスネットワークを構築
- 全国でエリアドミナントを形成することで、価格優位性を確立
- 建物の建築に向かない地形や狭い土地など、用途が限定される場所を開発することで、解約されにくい駐車場を目指す

ブランド価値・認知の向上

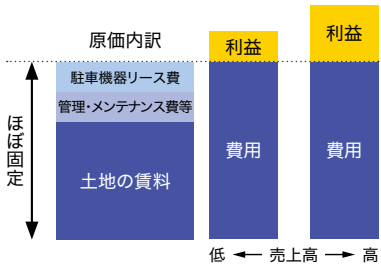
- メンテナンスや清掃、トラブル対応などを徹底することで、高品質なサービスブランドを醸成
- ランドマーク施設の駐車場を積極的に開発することで、認知度およびブランド価値を向上

ICTを活用したサービスの進化

- 自社開発の駐車料金精算機「タイムズタワー」や、駐車した車両のナンバーで入出庫を管理する「カメラ式駐車場」の展開により、利用者の利便性を向上

収益構造

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



2つのサービスモデル

- タイムズパーキングは、スタンダードとパートナーサービスの2つのタイプに大別
- スタンダードは、個人や法人の所有する遊休地をタイムズパーキングとして運営
- 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することで、本業への専念が可能 ・駐車場コストを抑制 ・駐車場サービスの質向上 ・駐車場データの提供によるマーケティング

CONTENTS

1 価値創造の源泉

2 成長戦略とビジネスモデル

財務戦略

セグメント概要とシェア

▶ 駐車場事業国内

モビリティ事業

駐車場事業海外

駐車場事業海外の再編

「タイムズプラットフォームサービス（TPL）」のビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

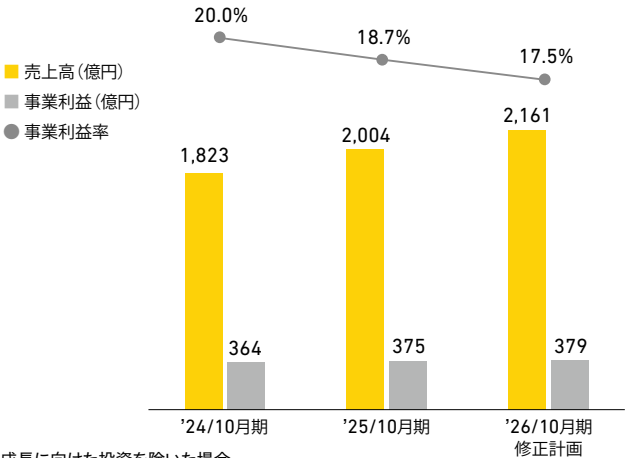
2025年10月期の振り返り・2026年10月期の取り組み

着実に運営件数は増加、持続的な成長に向けた投資により緩やかな増益

2025年10月期は、旺盛な需要のもと、好調なサービス稼働により売上高・事業利益ともに計画を超過しました。サービス規模は、高収益が見込める物件に絞った厳選開発を継続することで、収益性を維持しながら1,784件の新規開発を行いました。その結果、タイムズパーキングの運営件数は2024年10月期末より1,108件増加し、順調な拡大を続けています。

2026年10月期は、引き続き需要が旺盛に推移し、サービスの稼働は堅調に推移することが見込まれます。また、タイムズパーキングは1,800件の新規開発と運営件数1,021件の増加を計画しています。一方で、持続的な成長に向けた投資を加速するため、事業利益は2025年10月期と同水準を見込んでいます。

▶ ページ右側 持続的な成長に向けた投資

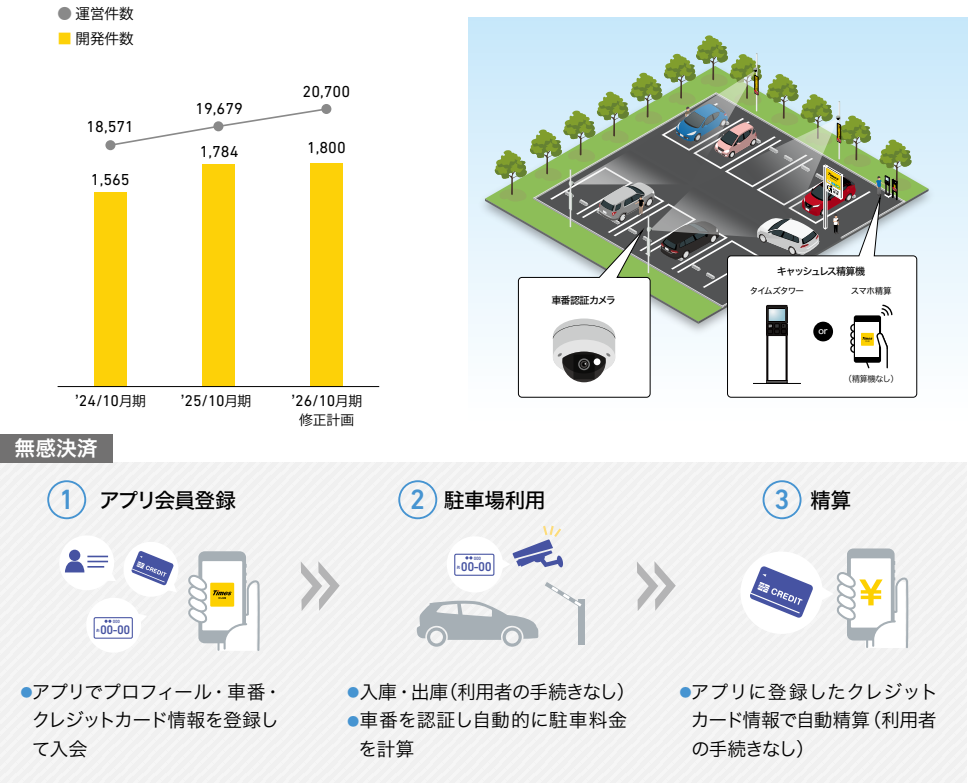


(参考) 持続的な成長に向けた投資を除いた場合

投資除き事業利益	373	397	416
事業利益率	20.5%	19.8%	19.3%

持続的な成長に向けた投資(サービスの進化)

当社グループは、今後もお客様から選ばれるサービスであり続けるため、持続的な成長に向けた投資によるサービスの進化を進めています。具体的には、運営するタイムズパーキングにおいて、精算機の載せ替え(キャッシュレス専用駐車場への転換を含む)や、カメラ式駐車場への転換を推進しています。精算機の載せ替えにおいては、精算で使える決済手段を多様化することで、お客様の利便性向上を図ると同時に、当社グループの集金コスト等を削減することで収益性の向上も目指しています。カメラ式駐車場への転換では、お客様の入出庫・精算に係る手間を大きく削減し、シームレスなサービスを実現しています。将来的には、これらのサービスを掛け合わせることで、無感決済の実装等、さらなる利便性の向上を目指しています。



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
 - 財務戦略
 - セグメント概要とシェア
 - ▶ 駐車場事業国内
 - モビリティ事業
 - 駐車場事業海外
 - 駐車場事業海外の再編
 - 「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

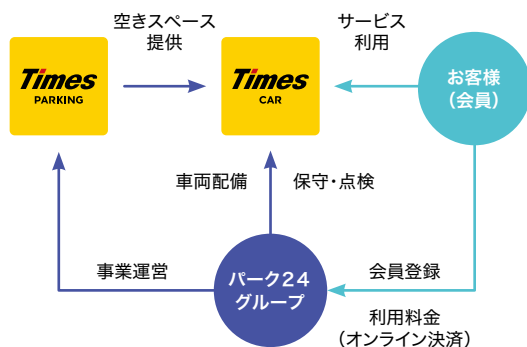
モビリティ事業 **Mobility Business**

モビリティ事業では、主にカーシェアリングとレンタカーを融合したサービスである「タイムズカー」を展開しています。なかでも、カーシェアリングは、全国約26,000箇所の貸出ステーションから、利用したい時に、利用したい車を、利用したい時間借りることができるサービスで、国内のカーシェアリング市場において圧倒的なシェアを有しています。当社グループは、タイムズカーを電車・バス・タクシーに次ぐ第4の交通インフラとしての立ち位置を確立するため、会員の増加による需要の創出と、増車および貸出拠点の拡大による需要の取り込みを進めています。

※以降はカーシェアリングに関する記載

特徴

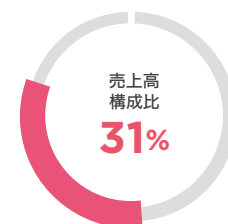
- 24時間無人で車両を貸し出すサービス
- 利用者は免許証・クレジットカード情報を登録し会員になることで利用可能
- 予約から利用・返却までアプリで完結
- 車両は、新車の購入またはリースで調達
- 車両の償却期間は4年、償却後は中古車市場へ売却、車両売却額は売上高に計上
- 燃料費(ガソリン費等)は当社グループが負担



基本戦略

サービスネットワークの拡大

- 車両台数・貸出拠点を増やすことで、利用者が借りたい時・場所で借りることができるサービスを実現
- 車両はタイムズパーキングのほか、施設付帯駐車場やマンションの駐車場など、需要のある様々な場所に設置



2025年10月期
売上高
1,285億円



稼働率の向上

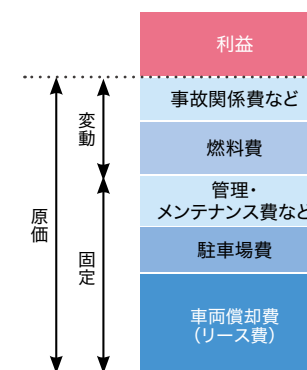
- エリアの特性に合わせた車両配備により、車両1台当たりの稼働を最大化
- 法人需要を開拓し、法人の利用割合を増やすことで平日の稼働を向上
- 法人会員獲得のため、テレビCMを含む大規模プロモーションの実施に加え、法人に対する営業活動を強化

ICTを活用したサービスの進化

- アプリ機能を拡充することで、車両の解施錠や会員登録の効率化など、継続的にサービスの利便性向上を推進

収益構造

- 原価の構成は、車両の償却費またはリース費、駐車場費、燃料費(ガソリン費等)、保険や管理・メンテナンス費など
- 原価のうち約7割が固定費のため、限界利益が高い



価格戦略

- タイムズカーは、国内カーシェアリング市場における台数シェアが80%超となっており、プライスリーダーとしての立ち位置を確保
- ▶P15 セグメント概要とシェア
- 市場は今後も拡大見込みであるため、さらなるサービスの浸透のためにシンプルで利用しやすい価格帯を設定

CONTENTS

1 価値創造の源泉

2 成長戦略とビジネスモデル

財務戦略

セグメント概要とシェア

駐車場事業国内

▶モビリティ事業

駐車場事業海外

駐車場事業海外の再編

「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

2025年10月期の振り返り・2026年10月期の取り組み

2025年10月期は規模の拡大に集中、2026年10月期は会員獲得と稼働増に注力

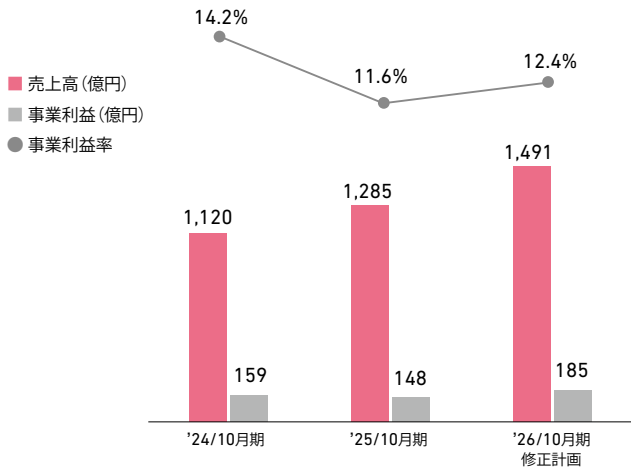
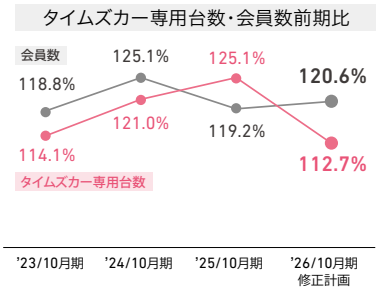
2025年10月期は「タイムズカー専用※」の貸出拠点の開発および増車に集中した結果、過去最大となる12,829台の増車（2024年10月期末比125.1%）を達成しました。一方で、会員獲得と新たに配備した車両の認知が進み、利用が増加していくサービスの立ち上がり過程へのリソース投入が十分でなかったため、会員数は584千人増加（2024年10月期末比119.2%）となりました。増車のペースが会員数の増加ペースを上回ったことで、車両1台当たりの売上高が減少、結果として売上高・事業利益ともに計画未達となりました。

2026年10月期は、2025年10月期の状況も踏まえ、増車ペースを緩和する一方、会員獲得や車両の再配備等の稼働改善施策に注力していきます。

▶ページ右側 稼働向上に向けた施策

会員数の増加ペースを増車ペース以上に伸ばすことで、車両1台当たりの売上高を高め、売上高・事業利益の成長につなげていきます。

※タイムズカー専用：モビリティ事業で運営する車両は、直営のタイムズカー専用（カーシェアリング）とレンタカー、フランチャイズ（FC）に分類される。当社グループはコロナ禍以降、タイムズカー専用を主力事業とし、事業の成長に注力



タイムズカー専用台数(台)	51,051	63,880	72,000
会員数(千人)	3,032	3,616	4,360

稼働向上に向けた施策

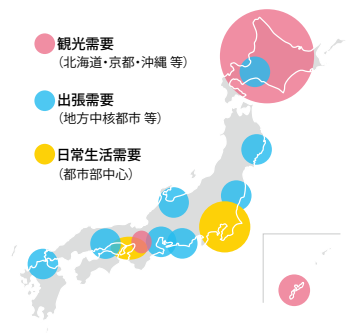
2026年10月期は、稼働の向上に向けて、データを活用したエリアマーケティングを推進するとともに、重点的なリソース投入による会員獲得の強化を進めています。

エリアマーケティングでは、全国を500m四方のメッシュで分解し、各エリアにおける会員数や属性などを踏まえた車両配備を行っています。

会員獲得では、個人・法人のターゲット分類およびマクロ・ミクロの2つの観点で施策を講じています。

個人会員向けには、月額基本料を数カ月間無料にする入会キャンペーンや友人紹介キャンペーンに加え、TPL利用事業者と共同で行うキャンペーンを実施しているほか、エリアごとの会員数や車両数等のデータを活用したマーケティング施策に取り組んでいます。

法人会員向けには、従前から行っているテレビCMに加え、地方部や中小企業向けのWeb CMも放映しています。また2025年10月期に貸出拠点の開発・増車に従事していた人員を法人会員獲得の営業人員にシフトさせています。



法人向け

マクロ観点

▲ Web CM

▲ テレビCM

個人向け

ミクロ観点

▲ お友達紹介キャンペーン

▲ 鉄道会社との入会キャンペーン

※TPL提携先であるJR西日本グループと共同で行う入会キャンペーン

CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
	財務戦略
	セグメント概要とシェア
	駐車場事業国内
	▶モビリティ事業
	駐車場事業海外
	駐車場事業海外の再編
	「タイムズプラットフォームサービス（TPL）」のビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
4	継続的に進化するガバナンス
5	データセクション

駐車場事業海外 Parking Business International

当社グループは、長期的な成長戦略の一環として、2006年に台湾へ進出し、2017年には英国・豪州・ニュージーランド・シンガポール・マレーシアへ進出するなど、駐車場事業の海外展開を進めてきました。

2020年からのコロナ禍以降、駐車場の稼働が低調に推移する一方、賃料をはじめとするコストは上昇し収益性が悪化するなか、事業ポートフォリオの改善に向けて各地域の需要に合わせた各国版タイムズパーキングの開発に注力しています。

なお、2026年3月に駐車場事業海外の再編を行い、英国事業の規模を縮小し、シンガポール事業を売却しました。

▶P22 駐車場事業海外の再編



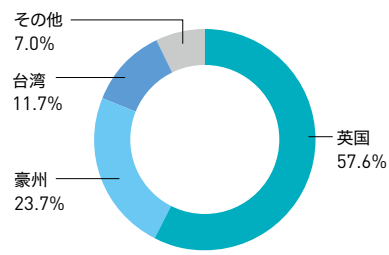
2025年10月期
売上高
843億円



各国版タイムズパーキングの特徴

- 国内の駐車場と同様、24時間無人の時間貸駐車場を中心に展開
- 土地・施設オーナー様と賃貸借契約を締結
- 毎月の賃料は契約に応じて、一定額または売上に応じた金額を支払う
- 駐車料金は当社グループの売上として計上

地域別売上高構成比（2025年10月期）



海外の駐車場件数・台数

地域	件数(件)	台数(台)
英国	643	172,090
豪州	544	139,393
台湾	1,026	32,953
その他	484	146,688
海外合計	2,697	491,124

2025年9月末時点

基本戦略

各国版タイムズパーキング(各国版TP)の開発推進による事業ポートフォリオの最適化

当社グループは、駐車場事業国内の戦略である「小型・分散・ドミナント化」を基盤に、海外各地域の駐車場需要に応じた短期契約駐車場「各国版TP」の開発を推進しています。これにより、大型かつ長期契約駐車場に偏った従来の事業ポートフォリオを見直し、より柔軟でバランスの取れた構成へと最適化を図ることで、収益性の向上と事業リスクの低減を図っています。

従来型駐車場	
駐車場の展開戦略	● 数百台規模の大型駐車場を数多く展開
賃貸借契約期間	● 5年～数十年の長期契約
契約解約権	● なし
支払い賃料	● 物価と連動
特徴 (メリット・デメリット)	● 長期契約のため安定的な運営が可能な一方、エリアの需要変化に応じた柔軟な運営が困難 ● 大型駐車場のため、各物件の稼働率の高低が業績に与える影響が大きい



各国版TP	
駐車場の展開戦略	● 数台～数十台規模の小型駐車場を点在させることで、エリアドミナントを形成
賃貸借契約期間	● 数年程度の短期契約
契約解約権	● あり(稼働悪化時の途中解約が可能)
支払い賃料	● 原則として一定
特徴 (メリット・デメリット)	● 需要の変化に応じた新規開発や解約など、柔軟な展開が可能 ● 小型駐車場のため、各物件の稼働率の高低が業績に与える影響が小さい

CONTENTS

1 価値創造の源泉

2 成長戦略とビジネスモデル

財務戦略

セグメント概要とシェア

駐車場事業国内

モビリティ事業

▶ 駐車場事業海外

駐車場事業海外の再編

「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

2025年10月期の振り返り・2026年10月期の取り組み

英国以外の地域は順調にサービス規模を拡大

2025年10月期の各地域の状況として、英国はインフレ等の影響もあり、売上高は2024年10月期から伸長したものの、英国版タイムズパーキング(以下、TP)の解約による駐車場運営件数の減少や、2024年10月期の特殊要因の反動により、事業損失は拡大しました。豪州は、赤字駐車場を解約したことで売上高が2024年10月期から減少した一方で、豪州版TPの増加等を通じて事業損益は改善しました。また、台湾・マレーシアは各国版TPの増加により、売上高・事業利益ともに成長しました。シンガポールについては、2025年10月期に政府系の大型案件を失注したことで、駐車場サービスの収益は限定的となったものの、一時的な機器販売により一定の売上高・事業利益を確保しました。

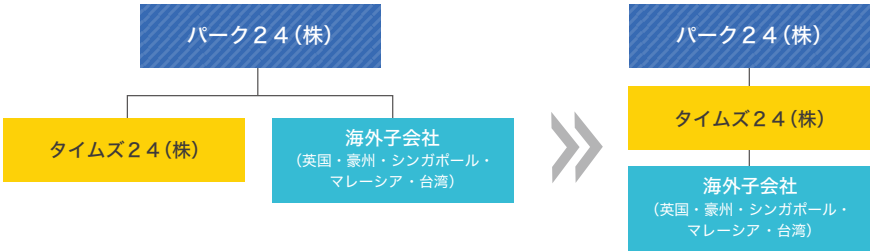
2026年10月期については、2026年3月に駐車場事業海外の再編を行い、英国事業の規模を縮小するとともに、シンガポール事業を売却しました。**▶P22 駐車場事業海外の再編** その他の地域については、2025年10月期の取り組みを継続することで事業損益の向上を目指します。

	'24/10月期	'25/10月期	'26/10月期 (修正計画)
売上高(億円)	824	843	517
英国	463	485	148
豪州	219	200	205
台湾	87	98	110
その他	53	59	54
事業利益(億円)	8	3	16
英国	△1	△12	△14
豪州	△6	△ 3	12
台湾	12	12	14
その他	4	6	4
各国版TP(件)	1,379	1,589	1,825
英国	272	247	100
豪州	136	228	455
台湾	881	1,004	1,150
その他	90	110	120

駐車場事業海外に係る会社分割を実施、国内事業とのシナジー効果最大化を目指す

2025年11月1日より、駐車場事業海外をパーク24(株)からタイムズ24(株)に承継させる会社分割を行いました。国内におけるタイムズパーキングの開発・運営を担うタイムズ24へ承継することで、グループ内に蓄積された開発ノウハウや、既存駐車場の収益性改善に関する知見を共有し、シナジー効果の最大化を目指します。

会社分割前後の体制図(該当会社のみ抜粋)



CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
	財務戦略
	セグメント概要とシェア
	駐車場事業国内
	モビリティ事業
▶	駐車場事業海外
	駐車場事業海外の再編
	「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
4	継続的に進化するガバナンス
5	データセクション

駐車場事業海外の再編

再編の概要

当社グループは中期経営計画において、2025年11月以降に駐車場事業海外の再編を実施し、海外事業のあり方を改めて検証する方針を示してきました。その結果を踏まえ、2026年3月の英国事業の再編およびシンガポール事業の売却に至りました。

英国事業再編の経緯および内容

当社グループの英国事業は、2017年に現地事業会社を買収することで開始しました。買収当時は、大型・長期のリース契約を基本とする駐車場を展開しており、通勤需要を中心に安定した稼働を確保しており、年間約10億円の事業利益を計上していました。しかし、2020年以降のコロナ禍により事業環境は大きく変化し、駐車場稼働は大幅に減少しました。2023年頃からコロナ禍は収束し、経済活動は回復基調となったものの、在宅勤務の定着等により需要はコロナ禍前の水準まで回復せず、低調な稼働が継続しました。加えて、買収前から締結されていた駐車場のリース契約にはインフレ条項が付されており、オーナー様へ支払う賃料は継続的に上昇していました。

このような環境下において、当社グループは英国版TPの拡大による収益改善に取り組んできましたが、2026年10月期においてもその進捗は想定を下回る状況が続きました。こうした状況を総合的に勘案し、駐車場事業海外の主管会社であるタイムズ24を中心に、あらゆる選択肢を検討した結果、2026年3月に、英国事業への追加投資を行わない判断に至りました。その後2026年3月16日には、大型・長期のリース契約を主体に事業を運営していたNATIONAL CAR PARKS LIMITEDが、英国企業倒産法に基づく倒産更生手続きであるアドミニストレーション (Administration) の開始を決定しました。

当社グループはこの決定を受け、NCPを含む従来型の英国事業会社グループを連結範囲から除外するとともに、中間持株会社の清算 (MVL) を通じて、TIMES24 UK LIMITEDを中心とした新たな事業体制へと再編しました。今後は、大型・長期のリースに依存したビジネスモデルから脱却し、小型・短期のリースを基本とする事業モデルのもとで英国事業を展開していきます。

英国事業再編による業績・財務への影響

今回の再編により、これまで英国事業に投資してきた累計額のうち、過年度に連結損益計算書上で損失処理されている金額を除いた残額について、特別損失として87億円を計上する見込みです。一方で、これ

まで税務上損金算入されていなかった投資額については、中間持株会社の最終清算配当完了時に損金算入が認められるため、法人税等調整額 (益) を310億円計上する見込みです。これらの結果、2026年10月期の親会社株主に帰属する当期純利益については、224億円の増加となる見込みです。

また、本再編により、英国事業に係る連結貸借対照表上ののれんおよび契約関連無形資産が消失するため、英国において将来の減損リスクが解消されます。さらに、2028年10月期から適用予定の新リース会計基準において、連結貸借対照表への計上が求められる使用権資産およびリース債務についても、今回の再編により大幅に縮減されることになります。



シンガポール事業の売却

当社グループにおけるシンガポール事業は、2025年10月期に政府系の大型案件の更新を失注したことにより、運営する駐車場件数が大幅に減少しました。さらに、シンガポールでは2027年1月から新たな交通システムの導入が予定されており、事業継続にはこれに対応するための追加投資が必要な状況にありました。このような事業環境を踏まえ、当社グループは当該事業の売却を決定しました。これにより、2026年10月期において33億円の特別損失を計上する見込みです。なお、本売却を含めた駐車場事業海外の再編における、2026年10月期の親会社株主に帰属する当期純利益への影響は、上記のご説明の通りです。

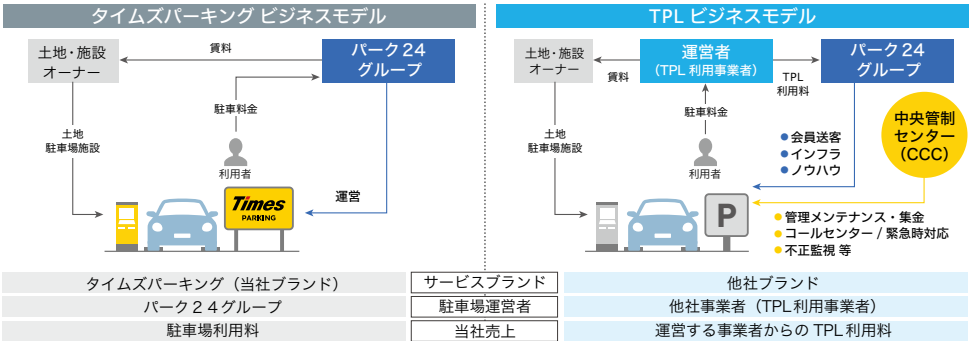
CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
	財務戦略
	セグメント概要とシェア
	駐車場事業国内
	モビリティ事業
	駐車場事業海外
	▶ 駐車場事業海外の再編
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
4	継続的に進化するガバナンス
5	データセクション

「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル

TPL駐車場のビジネスモデル

タイムズパーキングは、当社グループが土地・施設オーナー様と契約することで、駐車場用地や施設付帯の来客用駐車場を借り受けて運営するのに対し、TPLでは、TPL利用事業者が駐車場用地や施設付帯の来客用駐車場を用意して運営します。当社グループは、TPL利用事業者がサービス運営時に必要となる機能等を提供することで、利用料を受け取ります。



TPLの実績は拡大

TPL駐車場

- 各地域におけるシンボリックな施設に付帯する駐車場にてTPL駐車場を展開

▼ 天保山駐車場 (海遊館・大阪)

▼ 京成上野駅駐車場 (京成不動産・東京)

▼ 神社前駐車場 (自然公園財団・神奈川)

▼ JPタワー・KITTE駐車場 (JPグループ・東京)

TPLモビリティ

- 鉄道会社、観光地、地方有力企業等、各モデルにてTPLモビリティを展開
- '26年4月時点で6事例

鉄道会社モデル

- ・ 駅レンタカー smart west / JR西日本レンタカー&リース
- ・ 富士急カーシェア / 富士急グループ
- ・ 京成カーシェア / 京成不動産
- ・ 東武カーシェア / 東武鉄道

観光地モデル

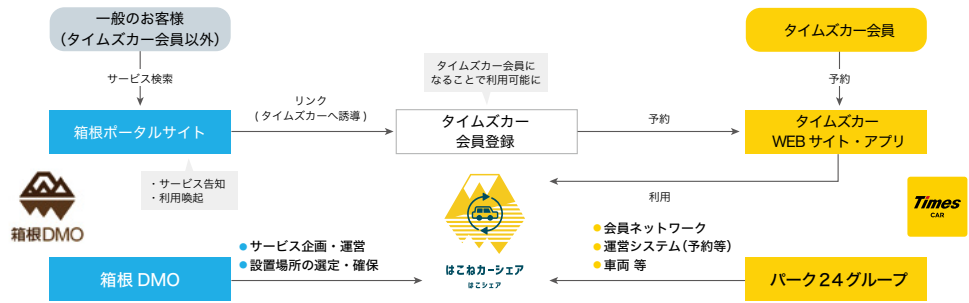
- ・ はこねカーシェア / 一般財団法人箱根町観光協会 (箱根DMO)

地方有力企業モデル

- ・ 77 Mobility / 七十七銀行

TPLモビリティのビジネスモデル

TPL利用事業者は、タイムズカーの会員ネットワークや運営システム、車両などを利用し、任意のサービスブランドでカーシェアリングサービスを展開することができます。また、カーシェアリングサービスの利用者は、タイムズカー会員になることで利用可能となります。



▲一般財団法人箱根町観光協会(箱根DMO)との取り組み事例

中央管制センター(CCC)

今後、他社ブランドのサービスも含めてネットワークを拡大するにあたり、サービスを一元的に管理する機能が必要になることから、中央管制センター(CCC=Central Control Center)の構築を進めています。CCCでは、全国にある駐車場・モビリティ車両をモニタリングし、必要に応じて遠隔制御や緊急対応等を行います。

将来的な一つの可能性として、自動運転が社会実装された際に、全国を走るすべてのタイムズカーをこのセンターで制御することも構想しています。



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
 - 財務戦略
 - セグメント概要とシェア
 - 駐車場事業国内
 - モビリティ事業
 - 駐車場事業海外
 - 駐車場事業海外の再編
- ▶「タイムズプラットフォームサービス(TPL)」のビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

サステナビリティ推進体制と中長期目標

当社グループは、グループ理念「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」のもと、「交通インフラサービス企業」として、駐車場事業およびモビリティ事業の成長を通じ、環境・社会課題の解決と事業成長の両立に取り組んできました。

持続可能な地球環境および社会の実現に向けて、当社グループが担うべき役割は一層重要性を増しています。

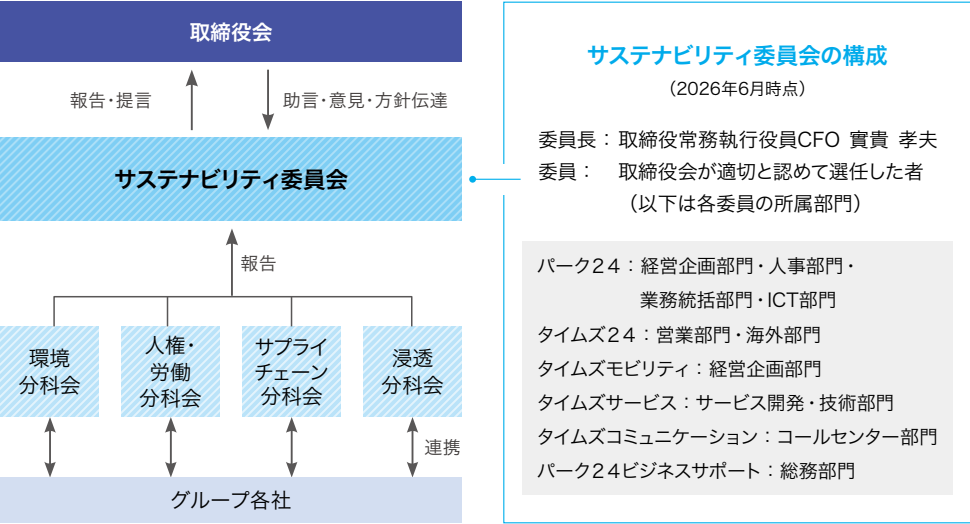
当社グループではこの認識のもと、事業戦略とサステナビリティへの取り組みの一体的な推進を図るため、マテリアリティ(重要課題)を特定し、重点取り組みテーマおよび中長期目標を設定するとともに、グループ横断での推進体制を整備しています。

マテリアリティの特定プロセスや詳細な取り組み内容、ならびにサステナビリティ推進体制については、当社企業サイトをご参照ください。

▶ サステナビリティの推進 <https://www.park24.co.jp/sustainability/promotion/> ▶ パーク24グループのマテリアリティ <https://www.park24.co.jp/sustainability/materiality/>

サステナビリティ委員会とグループ推進体制

当社グループは、環境や社会課題の解決に向けた取り組みをより強力に推進するため、2021年3月に「サステナビリティ委員会」を設置しました。同委員会は、取締役が委員長を務め、委員は取締役会が適切と認めた各事業の要となる人員10名で構成されています。また、「環境」「人権・労働」「サプライチェーン」「浸透」の4分科会を同委員会の下部組織として設置し、毎月開催される同委員会での検討事項の具体的な企画・推進を行うとともに、グループ各社・各部門との連携を図っています。この体制のもと、グループ横断的にサステナビリティの取り組みを着実に進めています。



マテリアリティ・重点取り組みテーマ・2030年までの中長期目標

マテリアリティ	重点取り組みテーマおよび2030年までの中長期目標・方針
環境	■環境に関する重点取り組みテーマ 温室効果ガス排出量削減への貢献 ①モビリティサービス車両の電動化促進により、モビリティサービス車両1km走行距離当たりのCO₂排出量を前年よりも削減 ②EV等の環境配慮車普及に応じ、タイムズパーキングを活用したEV充電器等の設置の推進 ③駐車場に設置のEV充電器への再生可能エネルギー導入等により、カーボンニュートラルな移動需要に対応 ④自社利用車両(営業車・管理メンテナンス車)として配備する車両の電動化促進 ⑤自社オフィスへの再生可能エネルギー電力の導入 ■環境に関する重点取り組みテーマ 資源の有効利用 ①駐車場関連設備のリユース推進 ②フラップレス等、軽装備駐車場の開発促進
事業	安全なモビリティ・交通インフラサービスの提供 2035年 中長期ビジョンおよび2027年10月期 中期経営計画 快適な社会を実現するイノベーション
社会	■人材に関する重点取り組みテーマ 多様な人材の活躍推進と人材育成 ①多様な人材を活かし、その能力が最大限発揮できる機会を積極的に提供する ▶ジェンダー・年齢・人種・国籍・障がいの有無・宗教・信条・中途新卒・雇用形態等に関係なく、個人がいきいきと働くことができる制度・支援策を導入し、環境を整備する ▶能力・実績を重視する人材登用を実施 ②多様性指標(性別・中途新卒・障がいの有無等)の最適化を図る ③育休取得率100% ■人材に関する重点取り組みテーマ 従業員の健康増進 ①健康的な生活習慣を持つ従業員割合65%以上 ②心のセルフケア実施者割合70%以上 ③総合健康リスクが良好な職場割合90%以上
ガバナンス	■調達に関する重点取り組みテーマ 持続可能なサプライチェーンの構築 グループ全体のサプライチェーンのリスク把握と健全化 ■ガバナンスに関する重点取り組みテーマ コーポレート・ガバナンスの充実／コンプライアンスの遵守 コーポレート・ガバナンスの最適化を図る

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み

- ▶サステナビリティ推進体制と中長期目標
- サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
- 環境負荷低減への貢献
- 削減貢献量
- 事業活動に活かす環境の取り組み
- 環境課題解決に向けた各種取り組み
- 人材戦略
- 人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
- 健康経営の推進／人権尊重への取り組み
- お客様への責任
- 責任ある調達
- 地域コミュニティへの貢献／社外からの評価

- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針

当社グループは、サステナビリティへの取り組みに対するステークホルダーからの要請を受け、様々な取り組みを推進しています。

今後もマテリアリティおよびサステナビリティに関する中長期目標の達成に向けて、取り組み領域を拡大・深化するとともに、事業の特徴を踏まえたより高度な対応を推進していきます。

さらに、サステナビリティ意識の高まりによって拡大する市場へ確実に対応することで、企業価値の向上につなげていきます。



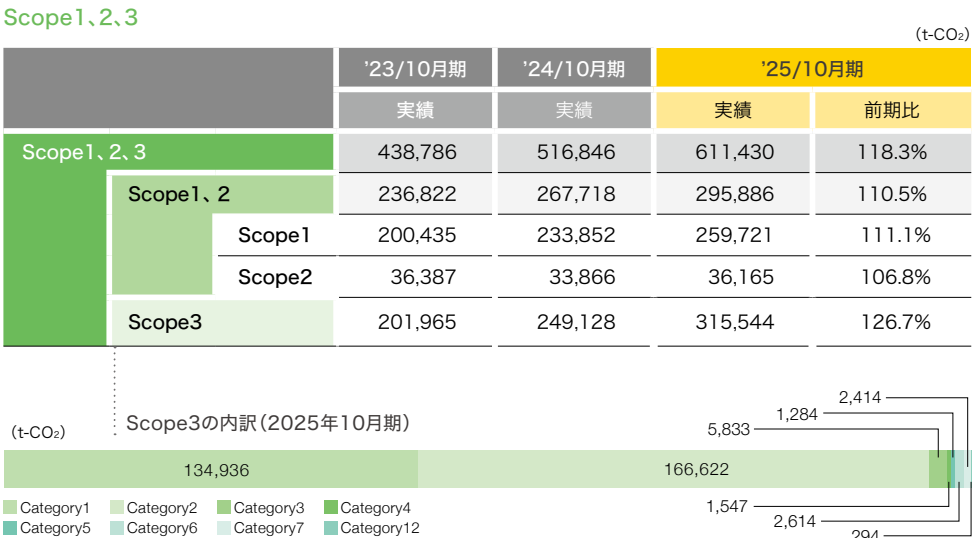
環境負荷低減への貢献

当社グループは、「環境負荷低減への貢献」を重要なテーマとして掲げ、事業活動を通じてCO₂排出量の把握と削減の両面から取り組みを推進しています。国内事業においては、GHGプロトコルに基づく排出量算定の精緻化を進め、ステークホルダーからの要請に沿った排出量の可視化を推進しています。あわせて、モビリティサービスにおける電動車の導入拡大などを通じ、車両1km走行距離当たりのCO₂排出量の低減を推進することで、環境負荷低減にも貢献しています。今後は、海外事業を含めた算定範囲の拡大および削減施策の検討を進めていきます。なお、環境に関する取り組みや関連データについては、当社企業サイトをご参照ください。

- ▶ 環境 <https://www.park24.co.jp/sustainability/environment>
- ▶ サステナビリティ関連データ <https://www.park24.co.jp/sustainability/promotion/sustainability-data.html>

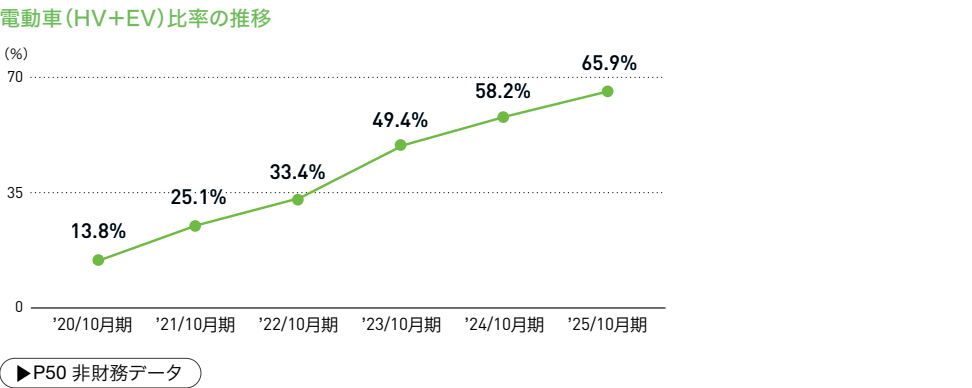
国内事業におけるCO₂排出の状況と削減貢献量

2025年10月期は、各サービスにおける規模の拡大が順調に進んだことなどから、CO₂排出量も増加しました。当社グループのCO₂排出量は、Scope1とScope3の比率が大きく、Scope1についてはそのほとんどがモビリティ事業における車両の稼働によるものです。Scope3については、Category1（購入した製品・サービス）およびCategory2（資本財）が大半を占めており、両カテゴリーのうち約7割がモビリティ事業に関連する排出となっています。なお、2025年10月期において、Category1は、モビリティ車両の購入に加え、稼働に伴う事故対応や点検・整備関連費用の増加により増加しています。Category2は、モビリティ車両の取得に加え、駐車場の開発やカメラ式駐車場の導入により増加しています。また、当社グループはシェアリングサービスの普及を通じて、本来社会で追加的に排出されるはずだったCO₂の排出を抑制する「削減貢献量」の算定を進めています。▶P27 削減貢献量



電動車比率の推移と1km走行距離当たりCO₂排出量の低減

モビリティ事業において、保有車両における電動車（HV+EV）の割合が年々増加していることで、車両の1km走行距離当たりCO₂排出量は継続的に減少しています。2025年10月期末時点では、保有車両のうち約66%が電動車となっていることに加え、また2025年10月期における調達車両のうち73%が電動車となっています。当社グループは、車両の1km走行距離当たりCO₂排出量の削減をサステナビリティに関する中長期目標の一つに掲げています。今後も市況やコストを考慮しながら電動車の調達を推進するとともに、車両の1km走行距離当たりCO₂排出量の低減に努めていきます。



モビリティ車両の1km走行距離当たりCO₂排出量 (kgCO₂/km)

	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
CO ₂ 排出量	0.161	0.146	0.145	0.139	0.133	0.130
前期比	95.9%	90.6%	99.0%	96.2%	95.8%	97.8%

※ モビリティ車両のうち、カーシェアは給油量、レンタカーはカーシェア全体の実燃費値より算定

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
 - サステナビリティ推進体制と中長期目標
 - サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
 - ▶環境負荷低減への貢献
 - 削減貢献量
 - 事業活動に活かす環境の取り組み
 - 環境課題解決に向けた各種取り組み
 - 人材戦略
 - 人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
 - 健康経営の推進／人権尊重への取り組み
 - お客様への責任
 - 責任ある調達
 - 地域コミュニティへの貢献／社外からの評価
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

削減貢献量：循環経済型ビジネスで生み出す社会へのポジティブインパクト

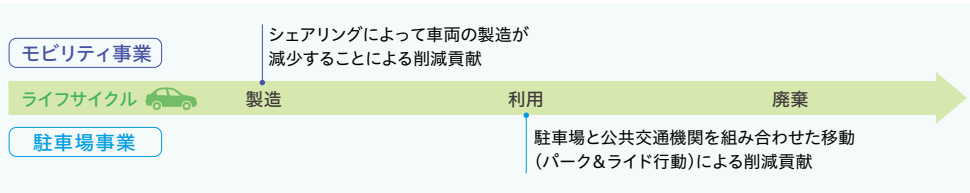
当社グループが運営する駐車場事業とモビリティ事業は、循環経済型ビジネスの一端を担っており、事業資本のシェアリングを通じて、経済価値と社会価値の双方を創出しています。当社グループは、循環経済型ビジネスモデルによる社会へのポジティブインパクトを明示するため、社会全体のCO₂削減への貢献量（＝削減貢献量）を定量化するとともに、各サービスと公共交通機関との連携など、貢献量を最大化するための施策を推進しています。

▶削減貢献量の算定に関する詳細 <https://www.park24.co.jp/sustainability/environment/co2-reduction.html>

当社グループ事業による貢献量

当社グループでは、LCA（＝Life Cycle Assessment）の考え方をもとに、サービスに必要な車両や機器をはじめとした事業資本の製造および利用における貢献量の算定を進めています。現時点では、モビリティ事業の「製造」と駐車場事業の「利用」に関連する領域について算定が完了しています。

各サービスの貢献量の位置づけと現在の算定範囲



モビリティ事業の貢献量

タイムズカーは、個人または法人のお客様が保有する車両での移動を、当社グループサービスの利用へ転換していただくことで、社会やお客様企業のCO₂排出量の削減に貢献しています。なお、貢献量の算定にあたっては、タイムズカーが「存在する場合」と「しない場合」を比較しています。

算定方法

タイムズカー会員の移動行動調査と利用実績データをもとに、レンタカーを除くタイムズカーの環境負荷低減効果を推計した結果、タイムズカー1台は、個々の保有車16台分に相当する移動需要をまかないます。これを「保有車の移動需要分担効率」と定義し、車両の製造に係る排出量へ変換するための「変換係数」を乗じて、車両1台当たりの貢献量を算出します。その結果に当該期の調達車両数乗じ、最終的なモビリティ事業全体での製造に関する貢献量としています。

算式

車両1台当たりの貢献量

=

保有車の移動需要分担効率

×

変換係数*
係数a × 係数b × 係数c

※ 係数a … 車両の製造によるCO₂排出の削減に貢献しない会員属性の割引（移動行動調査をもとに割引率を算出）

※ 係数b … 車両1台当たりの製造で発生するCO₂:6.2tCO₂/(IEAデータ)

※ 係数c … 一般車両（10年使用:IEAデータ）とタイムズカー車両（4年）の利用期間差の調整

算定結果と貢献量の拡大方針

2025年10月期は、各事業の規模が拡大していることから、Scope1-3排出量は前年同期から拡大しました。モビリティ事業の貢献量は、「車両1台当たりの貢献量」にカーシェアリングサービスに係る車両調達台数を乗じて算出しています。2025年10月期は、車両調達台数が前年同期より拡大したことから、貢献量も増加しました。当社グループは、Scope1-3排出量から事業を通じて実現した貢献量を差し引いたものをGHGインパクトと設定し、その最小化に努めていきます。

Scope1-3排出量と貢献量

	(万tCO ₂)		
	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
① Scope1-3排出量	43	51	61
② 貢献量	25	26	41
③ GHGインパクト(①-②)	18	25	20

※ 算定結果は現時点の試算です。今後の算定方法精緻化に伴い、数値が変更される場合があります。

研究機関等との連携による客観性の確保

当社は、カーシェアリングサービスにおける貢献量の算定方法の精緻化を進めるとともに客観性を確保するため、研究機関等との協働を図っています。具体的には、公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団との意見交換を実施し、算定方法および結果に対する妥当性についてレビューを受けました。また、国立大学法人 大分大学（以下、大分大学）との共同研究を実施し、車両における製造・利用・廃棄のライフサイクルと、公共交通機関などカーシェアリングサービス以外の移動を考慮した統合的な貢献量の算定方法について精緻化を行いました。なお、上記表に記載の貢献量の算定結果は、大分大学と共同研究を行った手法へ、当社グループのサービス実利用データを反映し算出したものです。カーシェアリングサービスの普及は、複数の先行研究においても社会における車両台数の削減とそれに伴うCO₂排出量の削減および希少資源の使用抑制に貢献するとされています。当社グループは業界のトップランナーとして、継続的にサービスの社会インパクトについて定量化と精緻化を進め、その意義をデータに基づき社会へ発信していきます。

駐車場事業の貢献量

タイムズパーキングは、パーク＆ライドに伴う行動（以下、P&R行動）を通じて、社会のCO₂排出量削減に貢献しています。当社は、タイムズクラブ会員様へのアンケートをもとに、P&R行動1回（往復）当たりの貢献量を算出したうえで、P&R行動をしやすい場所へ駐車場を展開することによる駐車場事業全体での貢献量を算出しました。その結果、P&R行動による年間（2024年1月1日～2024年12月31日）の貢献量は28tCO₂となりました。今後も当社は、駐車場事業におけるその他の貢献量の算定を検討していきます。

▶P&Rの詳細 <https://times-info.net/feature/pandr/what.html>



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み

サステナビリティ推進体制
と中長期目標

サステナビリティへの取り組みと
今後の課題・方針

環境負荷低減への貢献

▶削減貢献量

事業活動に活かす環境の取り組み

環境課題解決に向けた各種取り組み

人材戦略

人的資本から創出される価値の
最大化に向けた取り組み

健康経営の推進／
人権尊重への取り組み

お客様への責任

責任ある調達

地域コミュニティへの貢献／
社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

事業活動に活かす環境の取り組み

当社グループは、お客様企業における環境意識の高まりを背景に、タイムズカーの法人会員様向けCO₂排出量開示サービスの提供や、カメラ式駐車場におけるCO₂排出削減効果の可視化など、様々な取り組みを進めています。こうした取り組みを通じて、グループサービスが創出する社会価値を事業価値の向上につなげています。

タイムズカー法人会員様向けCO₂排出量開示サービスの提供

当社グループでは、タイムズカー法人会員様向けに「クルマの運転見える化」を推進しています。急加速や急減速といった運転傾向を把握することで、危険運転の抑制に加え、CO₂排出量の低減につながるエコドライブを促進します。本サービスを通じて、会員企業様における安全運転の徹底と環境負荷低減の両立に貢献する取り組みを支援していきます。また、本サービスの一環として、タイムズカー法人会員様を対象にサービス利用に伴うCO₂排出量を可視化・開示しています。当社グループが保有する8万台以上の車両について、ガソリン車およびハイブリッド車(HV)などの動力タイプ別に設定した排出係数に、利用時の走行距離を乗じることで排出量を算定しています。法人会員様は、管理画面からダウンロード可能な「運転傾向」データの一項目として、「CO₂排出量目安」を活用いただけます。今後は、CO₂排出量の算定精度のさらなる向上に取り組むとともに、電動車の導入比率を高めることで、お客様企業の脱炭素化ニーズに応えていきます。

カメラ式駐車場におけるCO₂削減情報の提供

当社グループでは、LCA（ライフサイクルアセスメント）の考え方に基づき、駐車場の開設から解約までの全工程におけるCO₂排出量を算出しています。その一環として、従来のゲート式駐車場と、現在推進しているカメラ式駐車場を新規開設した場合の排出量を比較し、駐車場の管理をカメラ化にすることによるCO₂削減効果を算定しています。本結果は、駐車場オーナー様ごとの条件に応じて個別に算出し、ご提案時に情報提供しています。これらの削減効果は、製造・利用・廃棄の各段階における約140項目を対象に算出しており、駐車場オーナー様からのニーズの高まりを踏まえ、算定の精緻化を進めています。また、カメラ式駐車場では、出入口のゲートや駐車券の発券機といった機器の設置・撤去工事などが不要になるため、機器製造や基礎工事に伴うCO₂排出量が削減されるとともに、駐車券の自体も不要なことから、紙の製造に伴うCO₂排出量も削減されます。さらに、出入口のゲートがなくなることで、出入庫時の待機やアイドリングが減少することによるCO₂排出の削減も期待されます。

公共入札案件におけるサステナビリティの要請への対応

近年、自治体をはじめとした公共分野の案件において、ESGに関する情報提供の重要性が高まっており、環境負荷低減の取り組みやCO₂排出量に関する定量的な情報の提示が求められる場面も増加しています。当社グループでは、駐車場事業・モビリティ事業の双方において、事業部門とコーポレート部門が連携しながら、案件ごとの要件に応じたCO₂排出量の算定や環境情報の整理を行い、個別案件ごとに適切な情報提供を進めています。これにより、社会的信頼の向上による受注機会の拡大につなげています。

駐車場への垂直ソーラー発電システムの導入

当社グループでは、お客様企業における環境意識の高まりを背景に、再生可能エネルギーを活用した駐車場およびモビリティサービスの提供を通じ、事業価値の向上につなげています。駐車場サービスにおける具体的な取り組み事例としては、2025年5月に垂直ソーラー発電システムを導入した駐車場「タイムズ南本町第一」を開設しました。本駐車場では、場内で発電した電力を活用し、精算機や車両管理用カメラなどの設備の一部を再生可能エネルギーで稼働させています。垂直ソーラー発電システムは、駐車場内の空間を有効活用し、フェンス状に高所へ設置する構造のため、車両との接触リスクが低く、安全性に優れている点が特長です。また、積雪の影響を受けにくく、幅広い地域での導入が可能です。停電時には発電した電力を自立コンセントへ供給する機能を備えており、非常時のスマートフォンの充電といった利用者の利便性向上にも寄与します。当社グループは、今後も再生可能エネルギーの活用を推進するとともに、自治体や環境経営を推進する企業等の脱炭素化ニーズに対応していきます。



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み

サステナビリティ推進体制
と中長期目標

サステナビリティへの取り組みと
今後の課題・方針

環境負荷低減への貢献
削減貢献量

▶事業活動に活かす環境の取り組み

環境課題解決に向けた各種取り組み

人材戦略

人的資本から創出される価値の
最大化に向けた取り組み

健康経営の推進／
人権尊重への取り組み

お客様への責任

責任ある調達

地域コミュニティへの貢献／
社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

環境課題解決に向けた各種取り組み

当社グループにおける環境分野の主な取り組みをご紹介します。循環経済型ビジネスモデルの一環として資源の有効活用を推進するとともに、社有車のEV化を進めるなど、環境負荷の低減に向けて様々に取り組んでいます。

資源の有効利用

駐車場関連設備のリユース

当社グループは、環境方針に廃棄物の適切な管理と3R*の推進を掲げています。国内事業を中心として資源の有効利用に取り組むことで、効率的かつ循環的な利用を促進し、事業価値の向上と環境負荷の低減の両立を図っています。

例えば、従来型の駐車場では、車室ごとにロック板を設置、または出入り口にゲートを設置するなど、一つの駐車場に多くの機器が設置されていましたが、近年、導入を進めているカメラ式駐車場では、カメラで車両の車番を認識し、入出庫を管理するため、ロック板やゲートなどの設置が不要となり、投入される資源の削減につながっています。また、従来型の駐車場が解約となった場合に撤去される機器や、モビリティ車両のバンパーなどについても、リペアによる再利用を推進しています。再利用される駐車場機器やモビリティ車両部品は地域ごとに一括管理され、当社グループの修理・メンテナンス工場において外装の清掃や破損部品の交換、動作確認などを行ったうえで、新たな設備として再活用しています。

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



中古車市場への車両売却

当社グループは多数のモビリティ車両を購入し、それらを初年度登録から4年後に中古車市場へ売却しています。これらの車両は、多くのお客様が安全に利用できるよう、法令に基づく点検に加え当社グループ独自の基準に沿った修理・メンテナンスを実施しています。その結果、車両は再利用しやすい良好な状態を保ったまま中古車市場へ提供されます。また、修理・メンテナンス工場では水性溶剤を使用するなど、環境への配慮を徹底しています。



環境負荷低減と資源の有効利用に向けた主な取り組み

駐車場事業国内	モビリティ事業	その他
● 駐車場へのEV充電器等の設置 ● 自社保有物件への再生可能エネルギー電力の導入 ● 駐車場関連設備のリユース推進 ● 軽装備駐車場の開発促進 ● パーク&ライドの推進	● タイムズカーへのHVおよびEVの導入 ● レール&カーシェアの推進 ● 車両洗車時間の短縮 ● 修理・メンテナンス工場での水性溶剤の使用 ● 中古車市場への車両売却	● 社有車の電動化推進 ● 自社オフィスへの再生可能エネルギー電力の導入 ● オフィスの節電・省電力化

その他の取り組み

事業活動における社有車EV化の推進

当社グループは、脱炭素社会の実現に向け、事業活動によるCO₂排出量の削減を目的として、社有車の適正化と電動化に取り組んでいます。

例えば、駐車場の運営管理やモビリティ車両の管理を担うグループ会社のタイムズサービス株式会社では、現場での車両利用を前提とした業務が中心のため、一定規模の社有車が不可欠となっています。そのため、車両の削減が難しい領域では、EV充電設備の整備を進めながら、車両の更新に合わせてEVへの切り替えを段階的に推進しています。これにより、現場の業務を安定的に運営しながら、燃料使用に起因するCO₂排出量の削減を図るとともに、環境負荷の低い移動手段の普及にも貢献しています。

オフィス等における再生可能エネルギーの導入

当社グループでは、サステナビリティに関する中長期目標の一つとして、自社オフィス等への再生可能エネルギー電力の導入を掲げ、環境負荷の低減に取り組んでいます。

2024年11月より、パーク24グループ本社ビルをはじめ、国内の事業所およびオフィスビル（全国29拠点）において、使用電力の再生可能エネルギーへの切り替えを開始しました。現在は、モビリティ事業の営業所や駐車場拠点にも順次対象を拡大しており、今後も駐車場オーナー様、ご利用者様のニーズや事業環境を考慮しながら、電力使用によるCO₂排出量の削減対象範囲を広げていく予定です。

サステナビリティファイナンスの活用

当社は、2025年11月に脱炭素社会の実現に向けた取り組みの一環として、サステナビリティファイナンスの一つであるポジティブ・インパクト・ファイナンスによる資金調達を実施しました。

本ファイナンスは、事業活動が環境・社会・経済に与える正の影響（ポジティブ・インパクト）を第三者評価機関の確認のもと包括的に評価し、実行しています。取り組み目標として、モビリティ車両の電動化による1台当たりのCO₂排出量の削減や、従業員の健康増進に関するものなど、当社グループが重点課題とするサステナビリティに関する目標を設定しています。当社グループは、各事業での取り組みに加え、本ファイナンスなども通じサステナビリティ経営の実効性向上につなげていきます。

CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
	サステナビリティ推進体制と中長期目標
	サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
	環境負荷低減への貢献
	削減貢献量
	事業活動に活かす環境の取り組み
▶	環境課題解決に向けた各種取り組み
	人材戦略
	人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
	健康経営の推進／人権尊重への取り組み
	お客様への責任
	責任ある調達
	地域コミュニティへの貢献／社外からの評価
4	継続的に進化するガバナンス
5	データセクション



人材戦略

変化する事業環境を的確に捉え、
「モビリティサービスプラットフォーマーへの進化」を
人的資本の観点から支える

執行役員 グループ人事本部長

Kazuhito Mochizuki

望月 和人

01

当社グループにおける組織、人材の強みと課題

当社グループは、駐車場・モビリティサービスの分野において、国内で初となる24時間無人の時間貸駐車場やカーシェアリングサービスを開始するなど、先行者として新たな領域に挑戦し、迅速に事業を展開することで、業界トップクラスの競争力を維持し、成長してきました。この成長を支えてきたのは、当社グループの「想像力を働かせ、決めたことは必ずやり切る」という価値観です。加えて、当社グループの従業員は、新たなサービスがオーナー様やご利用者様、地域社会に価値をもたらし、それが全社目標の達成と当社グループの成長につながることを理解しています。この土台があるからこそ、中核機能の内製化や、当社グループの強みである開発・運営現場の推進力が生まれ、その仕組み化と継続的な改善により、安定的なサービスの運用体制を構築してきました。現在、全国各地でさまざまなサービスが絶えず稼働しており、「無人」での提供を基本としていますが、これらは多くの従業員の努力の上に成り立っています。しかし、今後もサービスの質を維持しながら規模の拡大を進めるためには、これまでの価値観や作りあげてきた仕組みに加えて、人手への依存を抑え、システムや設備への投資によって成長を実現するモデルへの転換が必要になると考えています。このビジネスモデルの転換を人材の面から支えることが、当社グループの人材戦略の役割です。

02

人材戦略の役割

人や組織の役割の再定義と再配置

人材戦略の役割を示すにあたり、その前提として、当社グループが目指す将来像である2035年 中長期ビジョン「モビリティサービスプラットフォーマーへの進化」を説明する必要があります。これまで当社グループのサービスは、駐車場という拠点を軸にカーシェアリングサービスなどを組み合わせて展開するという、比較的分かりやすい構図でした。しかしながら、将来ありたい姿である「モビリティサービスプラットフォーマーへの進化」を実現するためには、多様な移動手段やサービスとの連携を視野に入れ、あらゆる可能性を検討していく必要があります。直近では、タイムズプラットフォームサービス(以下、TPL)など、新たな取り組みにも注力していますが、今後はより外部環境の変化を的確に捉え、自動運転をはじめとする新たなモビリティサービス・分野への展開や、他社サービスとの連携など、事業領域を拡張していくことが想定されます。 [▶P23 TPLのビジネスモデル](#)

一方で、新たなサービスの創出には、当社グループが強みとするサービス運営力を軸に対応するだけでは限界があります。そのため、進化するテクノロジーを変革の原動力としながら、組織体制やサービス運営の仕組みを見直し、適切な人材を適切な場所へ柔軟に配置できる体制への転換が不可欠となります。

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
 - サステナビリティ推進体制と中長期目標
 - サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
 - 環境負荷低減への貢献
 - 削減貢献量
 - 事業活動に活かす環境の取り組み
 - 環境課題解決に向けた各種取り組み
 - ▶人材戦略
 - 人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
 - 健康経営の推進／人権尊重への取り組み
 - お客様への責任
 - 責任ある調達
 - 地域コミュニティへの貢献／社外からの評価
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

この転換を実現するうえで、人材戦略の役割は、サービスの進化を見据えた「人や組織の役割の再定義と再配置」を推進するドライバーになることだと考えています。

最適な組織構成による効率化と付加価値の最大化

現在の当社グループの組織構造において、集約が可能な領域や、AI・ICTの導入によって効率化できる業務については、段階的に人の関与を縮小していきます。その上で、付加価値の創出に人の力が不可欠となる領域に人材を再配置するとともに、人的資本への投資を重点的に配分していくことが重要であると考えています。

例えば、現在の当社グループは、主に持株会社、事業会社、機能会社に区分され、それぞれが会社として必要な機能を保持しています。モビリティサービスプラットフォーマーを目指すあたり、外部環境の変化やサービス内容、提携先の多様化・複雑化が進むことを踏まえると、バックオフィス業務などの統合可能な機能については集約することで、より効率的な運営ができる体制にしていける必要があります。一方で、新たなサービスを創出する部門においては、事業の進捗や成長の段階に応じて、適切なタイミングで人材の再配置と人的資本への投資を行うことで、創出される付加価値の最大化を目指します。

必要な人材の獲得と育成方針

これまで当社グループは、成果をあげる人材を一括りで「優秀な人材」と捉え、個人の汎用性に着目した、いわば一貫育成型の採用・育成を行ってきました。今後は「どのような役割を担う人材が必要か」をより明確に、そして細分化して考えていく必要があります。

営業の業務を例にとってみると、当社グループのサービスは、駐車場やモビリティ車両、貸出拠点といった実物資産のネットワークが競争力の源泉となっていることから、この事業規模を維持・拡大していくため、開発営業は引き続き重要な役割を担います。一方で、TPLをはじめとする新たな商品・サービスの展開も進めていく必要があり、これまでとは異なる営業スタイルが加わっていくことが考えられます。

▶P12 価値創造の加速 一言に営業といっても、これまでと変わらず必要な部分と、新たな工夫が必要となる領域があり、その違いを的確に捉えた人材の獲得・育成が重要となります。また、TPLに限らず新たな事業やサービスを創出していくためには、テクノロジーに関わる人材の獲得・育成も不可欠です。

人材の獲得については、外部環境として労働人口が減っていくなか、労働市場でいかに優位に立つかが重要になります。対応策として報酬のみを打ち出すだけでは、多様化する人材の価値観に十分応えきれない可能性があります。現在も様々な取り組みを進めていますが、働き方や事業に関わることで得られ

るやりがいなど、当社グループで働くことのすべての領域に対して魅力付けをし、総合力で人材を獲得していきたいと考えています。

人材の育成については、想定し得る範囲で将来必要となる組織や人材像を具体化し、それに基づいて各分野で求められるスキルや育成の方向性を定めていきます。こうした整理を通じて、従業員一人ひとりが自身に期待される役割や成長の方向性を理解し、自らのキャリアや能力開発について主体的に考えることができる環境づくりを進めていきます。人材の獲得と育成には、中長期視点でありながらも人材ポートフォリオに合わせたきめ細やかな制度が求められることから、これまで以上に事業部門と連携した戦略的な制度設計を進めていきます。

03 着実な制度設計に向けて

現在、当社グループでは、事業の中長期的な将来像やその実現に向けた課題について、継続的に議論を行っています。人材戦略についても中長期的な経営戦略を人材面から支える重要な施策として位置づけ、丁寧に議論を重ねながら、認識の共有を図っています。グループ全体に関わる施策であることから慎重に検討を進めておりますが、議論は確実に深化しています。今いる従業員、未来の従業員、さらにはすべてのステークホルダーが幸せになれるように、またそれが企業価値の最大化につながるよう、取り組みを推進していきます。



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み

サステナビリティ推進体制
と中長期目標

サステナビリティへの取り組みと
今後の課題・方針

環境負荷低減への貢献

削減貢献量

事業活動に活かす環境の取り組み

環境課題解決に向けた各種取り組み

▶人材戦略

人的資本から創出される価値の
最大化に向けた取り組み

健康経営の推進／
人権尊重への取り組み

お客様への責任

責任ある調達

地域コミュニティへの貢献／
社外からの評価

- 4 継続的に進化するガバナンス

- 5 データセクション

人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み

当社グループは、2035年 中長期ビジョンの実現および持続的な企業価値の向上に向けて、人的資本から創出される価値を最大化することが重要であると考えています。また、現在、人材戦略の再構築を進めるとともに、各種人事施策を推進することで、人的資本経営の高度化に取り組んでいます。

個の成長・スキル向上

階層別での能力基盤強化

それぞれの階層・役割・職種に必要なスキルを磨くため、入社研修や管理職向けのマネジメント研修、中堅層向けのリーダーシップ研修など、様々な研修を実施しています。今後は、経営幹部候補や若手層への研修にも重点的に取り組むことで、研修制度のさらなる強化を図ります。

個々のスキル向上や自己学習・挑戦マインドの醸成

当社グループでは、従業員が自発的に学び、自己研鑽できる環境の整備を目的として、動画を活用したe-learningシステムを導入しています。これにより、業務遂行に必要な基礎知識やスキルに加え、法務・知的財産・経理に関する知識など、様々な分野を学べる環境を整え、従業員の多様な学習意欲に応えています。さらに、従業員が自身の将来像を見据え、持続的な成長に向けた自己研鑽の必要性を理解し、必要な知識やスキルを自ら習得する方法を学ぶ機会を提供するため、キャリア形成支援研修を実施しています。

イノベーション創出の促進

当社グループでは、新規事業創出の着眼力と思考力の養成を目的として、「パーク24グループイノベーション塾」を開講しています。講座受講はグループ従業員を対象に公募し、書類審査をにより選考しています。選出された従業員は、新規事業の企画立案に向けて約半年間の社外講師による座学研修や個人メンタリングなど、月1～2回の講義を受講し、最終的に経営陣へ事業企画案のプレゼンテーションを行います。また、新規事業推進部門による事業化支援体制を強化し、創出されたアイデアの実現可能性を高めています。一連の取り組みの結果、企画案の中から実際にサービス化が決定した案件も生まれています。さらに、通年採用を通じて多様な人材を積極的に採用し、イノベーションの創出を促進しています。

DXの推進

2035年 中長期ビジョンの実現に向け、従業員のITリテラシー向上やデジタル人材の育成・採用に取り組んでいます。専門スキルの習得に向けた研修の実施や柔軟な賃金体系、働き方の整備などを通じて、あらゆる人材にとって魅力的な制度・環境を整えています。これからも、既存事業の付加価値を高め、新規事業の創出を支えるデジタル人材や開発人材、営業人材の育成・採用に注力していきます。

組織・制度のあり方

多様な働き方の選択

フレックスタイム制や変形労働制、シフト勤務制などの柔軟な勤務形態を採用しています。また、育児・介護・傷病など、個々の状況に応じた短時間勤務や有給休暇制度を導入し、未使用の年次有給休暇を積み立てて利用できるストック有給休暇制度も設けています。さらに、在宅勤務やサテライトオフィス勤務を活用することで、効率的な働き方とワークライフバランスの両立を支援しています。

ライフステージに合わせた支援制度

従業員が育児や介護などのライフステージや個々の人生設計に合わせて様々な働き方を選択できる仕組みづくりと支援の拡充に努めています。具体的には、仕事と不妊治療の両立を支援する「不妊治療支援制度」、ベビーシッターの利用費用を補助する「ベビーシッター利用者支援制度」や「病児保育支援制度」、育児休業の一部を実質有休化する「ベビー休暇」など、各種制度を整備しています。

DEI・健康経営の推進

DEIの推進

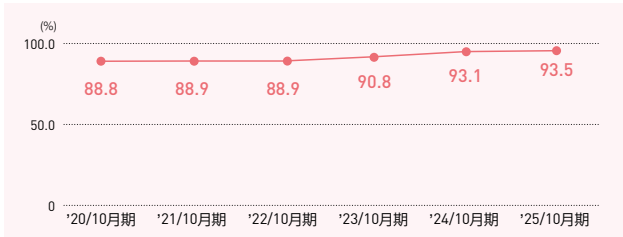
当社グループでは、ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン（DEI）を推進しており、階層別研修でDEIに関する社内教育を行っているに加え、イントラネットを通じた定期的な情報発信により、多様性を尊重する企業風土の醸成を図っています。また、育児や介護に関する相談会やセミナー、動画配信を定期的に実施しているほか「DEI相談窓口」を設置し、従業員への支援を行っています。

▶P33 健康経営の推進

グループ理念浸透・風土醸成

当社グループでは、従業員一人ひとりがグループ理念のもと、2035年中長期ビジョンの実現に向けて高い意欲を持ち、能力を最大限発揮できる魅力的な組織・環境づくりを目指しています。また、従業員の意識調査（キャリア・エンゲージメント・サーベイ）を年1回実施し、理念の浸透度や組織課題を可視化するとともに、その結果を各種人事施策に活用することで、従業員エンゲージメントの向上に取り組んでいます。

従業員意識調査の結果（一部）



当社グループで働くことに満足と回答した従業員の割合

CONTENTS

1 価値創造の源泉

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

サステナビリティ推進体制
と中長期目標

サステナビリティへの取り組みと
今後の課題・方針

環境負荷低減への貢献

削減貢献量

事業活動に活かす環境の取り組み

環境課題解決に向けた各種取り組み

人材戦略

▶ 人的資本から創出される価値の
最大化に向けた取り組み

健康経営の推進／
人権尊重への取り組み

お客様への責任

責任ある調達

地域コミュニティへの貢献／
社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

健康経営の推進

当社グループは、幅広い年代の従業員が心身ともに健康に活躍できるよう、労働環境の整備に努めてきました。また、従業員とその家族の健康保持増進が経営戦略・人材戦略上の重要テーマであると考え、健康経営の視点を取り入れ、従業員の健康意識の向上と健康の保持増進を支援する様々な施策を推進しています。健康経営における目標は、サステナビリティに関する中長期目標（人材に関する重点取り組みテーマ：従業員の健康増進）として位置づけ、一体的に管理しています。なお、健康経営に関する具体的な取り組み等の詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

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

健康経営の効果

当社グループでは、健康経営の効果指標として、「ワークエンゲージメント※1」と「プレゼンティーズム※2」をモニタリングしています。2025年の計測では、国内事業所に勤務する被用者健康保険加入者および海外赴任者を含む6,802人を対象にアンケートを実施し、6,590人から回答を得ました(回答率96.9%)。

	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
ワークエンゲージメント※1	2.43	2.48	2.51	2.53
プレゼンティーズム※2	3.0	3.0	3.0	4.0
健康的な生活習慣を保つ従業員割合(独自指標)※3	59.9%	60.7%	61.9%	61.8%
心のセルフケア実施者割合(独自指標)※4	-	60.2%	62.2%	58.1%
総合健康リスクが良好な職場割合(独自指標)※5	86.3%	79.0%	85.7%	86.1%
健康診断受診率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
有所見率※6	35.1%	24.8%	24.8%	26.5%
ストレスチェック受検率	88.9%	94.8%	95.9%	96.9%
高ストレス者率	11.5%	11.7%	10.5%	11.1%

※1 新職業性ストレス簡易調査票の「仕事に対する誇り」と「活力」に関する項目の平均値(最も良好な値が4.0、最小値は1.0)とする一般的な測定方法を採用しています。

※2 「出勤はしていても病気や怪我などによりパフォーマンスが低下している状態」のことで、従業員アンケートにて測定しています。当社グループでは株式会社ヒューマネージのプレゼンティーズム指標を採用しており、5段階評価(最も良好な値が5、最小値は1)のうち3が全国平均レベルとされています。

※3 健康診断時の生活習慣に関する問診項目で良い生活習慣を一定数以上選択している従業員の割合を指します。

※4 社内アンケートにて心のセルフケアを実施していると回答した従業員の割合を指します。

※5 ストレスチェックにて総合健康リスクの値が100以下(全国平均以下)の組織の割合を指します。

※6 人間ドック協会の基準値が変更されたことに伴い、2023年に有所見者率の定義変更を実施しています。

人権尊重への取り組み

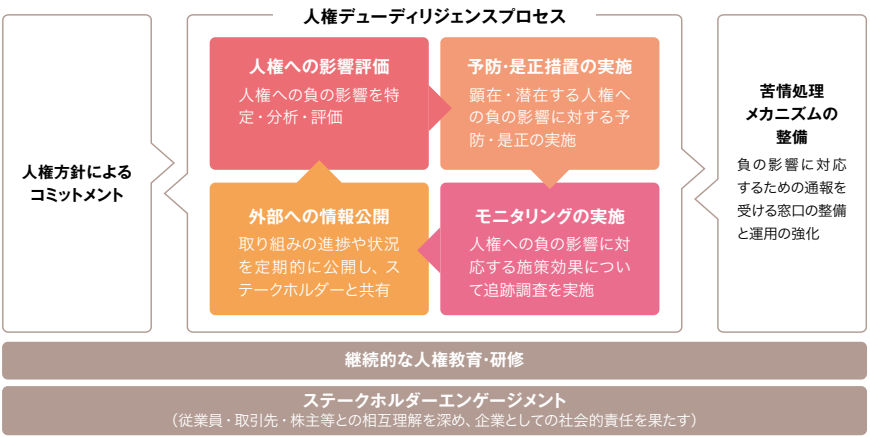
国連の「ビジネスと人権に関する指導原則(UNGPs)」をはじめとする国際基準に則り、「パーク24グループ 人権方針」を定め、あらゆるステークホルダーの人権を尊重する取り組みを推進しています。本方針は、取締役会で承認され、当社グループの全従業員に適用されています。また、お取引先様を含むビジネスパートナーに対しても、本方針への理解と賛同を得られるよう継続的に働きかけを行い、協働して人権尊重を推進していきます。なお、人権方針に関する詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

▶パーク24グループ人権方針 <https://park24.co.jp/sustainability/promotion/policy.html>

人権侵害防止への取り組み(人権デューディリジェンス)

当社グループの事業活動によって影響を受ける人々の人権を尊重するために、以下の人権デューディリジェンスプロセスを実施しています。人権デューディリジェンスの実施にあたっては「ビジネスと人権に関する指導原則(UNGPs)」および法務省の定める「ビジネスと人権への対応」に基づき進めています。

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



グローバル全従業員の7割以上を占める国内グループ会社において、企業が尊重すべき26分野を人権リスクと認識した上で、その中から当社グループの事業運営において起こり得る人権リスクを特定し、深刻度と発現可能性を分析・評価しています。その結果は取締役会で承認され、いずれの人権リスクも低い評価となりました。今後、発現可能性が高い項目については関係部門と連携して予防措置を検討するとともに、人権リスクの評価を定期的に見直します。また、一部の海外子会社では、現代奴隷法に基づく声明の公表等を行い、人権デューディリジェンスの展開時期を検討しています。



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
 - サステナビリティ推進体制と中長期目標
 - サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
 - 環境負荷低減への貢献
 - 削減貢献量
 - 事業活動に活かす環境の取り組み
 - 環境課題解決に向けた各種取り組み
 - 人材戦略
 - 人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
 - ▶健康経営の推進／人権尊重への取り組み
 - お客様への責任
 - 責任ある調達
 - 地域コミュニティへの貢献／社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

お客様への責任

当社グループは、安全で安心なサービスを提供することがサービス事業者の責務であると考えています。

そのため、サービスの安全性確保においては駐車場開設マニュアルの整備や車両の徹底管理を行っています。

さらに、お客様のサービス利用時における満足度を高めることの重要性も認識しており、日々変化する世の中のニーズや

人々の価値観を的確に捉えることで、当社グループサービスにおけるあらゆる課題の抽出と解決に取り組み、持続的な企業価値の向上につなげています。

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

サービス安全性の確保

駐車場設計のマニュアル化

駐車場事業においては、駐車場を安全かつ快適にご利用いただくため、駐車場設備や車室レイアウトなどに関する自社基準を定めた「タイムズパーキングマニュアル」を策定し、マニュアルに則した駐車場を開設・運営しています。



徹底したクルマの管理体制

モビリティ事業においては、クルマを安全にご利用いただけるよう安全管理体制を構築しており、タイムズカーで使用するクルマの安全管理は、サービスを提供するタイムズモビリティ株式会社が担っています。クルマの車検や法定点検はもとより、万が一事故が起きた場合においても、社内の担当部門が責任を持って対応しています。

モビリティ車両への安全装備の導入

新規導入するすべ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の安全装備も搭載しています。

高いサービス品質

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



サービスの川上から川下まですべての機能をグループに内包することで、グループ内にノウハウやデータが蓄積されます。これにより、迅速な情報共有を図るとともに、サービスの改善や新サービスの創出につなげ、高いサービス品質の維持に寄与しています。

お客様満足度の向上

当社グループは、お客様の声を貴重な財産と捉え、お客様からのご意見・ご要望をグループ内で共有し、既存サービスの改善や新サービスの創出に活かしています。当社グループが提供するサービスの多くは無人で運営されていることから、コンタクトセンターへのお問い合わせやアンケートといった様々な方法でお客様の声を集めることにより、真に求められるサービスの実現を追求しています。

特に、お客様と直に接するコンタクトセンターでは、年に2回「コンタクトセンター満足度に関するアンケート」を実施することで、サービスごとにお客様のお問い合わせ内容を正しく理解し、正確な情報提供に努めると同時に、お客様満足度の向上に取り組んでいます。さらに、お客様の声は様々なサービスの展開や機能の追加にもつながっており、今後もお客様の声を真摯に受け止めることで、既存サービスの改善と新サービスの創出に努めていきます。



CONTENTS

1 価値創造の源泉

2 成長戦略とビジネスモデル

3 企業価値の最大化に向けた取り組み

サステナビリティ推進体制
と中長期目標

サステナビリティへの取り組みと
今後の課題・方針

環境負荷低減への貢献

削減貢献量

事業活動に活かす環境の取り組み

環境課題解決に向けた各種取り組み

人材戦略

人的資本から創出される価値の
最大化に向けた取り組み

健康経営の推進／
人権尊重への取り組み

▶お客様への責任

責任ある調達

地域コミュニティへの貢献／
社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

責任ある調達

当社グループは、事業活動に合わせたサプライチェーン・マネジメントを通じ、サプライチェーン全体でサステナビリティを推進していくことが重要であると認識しています。そのため、「調達方針」および「調達ガイドライン」を策定し、お取引先様にご理解とご協力をいただきながら、持続可能なサプライチェーンの構築に取り組んでいます。なお、「調達方針」および「調達ガイドライン」の詳細は、当社企業サイトをご参照ください。

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

お取引先様とのコミュニケーション

調達ガイドラインの展開と継続的なコミュニケーション

新たな取引を開始する際には、調達ガイドラインの内容への理解促進とご協力をお取引先様にお願いするとともに、コンプライアンスやリスクの観点を含めた新規取引先チェックを実施し、適切な取引先管理に努めています。取引開始後は、お取引先様におけるサステナビリティへの取り組みの現状および課題をCSR調達アンケート(SAQ)により把握するとともに、潜在的なリスクの低減やお取引先様との長期的かつ安定的な関係構築を目的に、継続的なコミュニケーションを実施しています。

お取引先様とのエンゲージメント

グループ会社のタイムズコミュニケーション株式会社主催で実施している「パートナー企業カンファレンス」では、当社グループの調達方針や調達ガイドライン、サステナビリティへの取り組みに関する発表を行い、フィードバックをいただくなど、コミュニケーションを推進しています。なお、2025年開催のカンファレンスでは341社のお取引先様にご参加いただき、これまでにご参加いただいたお取引先様は累計1,421社となりました。

CSR調達アンケート(SAQ)の実施

当社グループは、サプライチェーンにおける環境・人権・労働などのサステナビリティ要素の適応状況の確認とサプライチェーン上のリスクの洗い出しを目的に、CSR調達アンケート(SAQ)を実施しています。2022年10月期より開始したSAQにご協力いただいたお取引先様は累計670社となり、2025年10月期に実施したSAQにおいても、重大なリスクは確認されませんでした。

調査概要

形式	グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン(GCNJ)にて策定されたCSR調達セルフ・アセスメント質問表を用いて、調査を実施しています。
設問構成	国連グローバル・コンパクトの10原則・ISO26000等の国際ガイドライン、特定業界のCSRアンケートをベースに9つの中核項目「(1)CSRに関わるコーポレート・ガバナンス、(2)人権、(3)労働、(4)環境、(5)公正な企業活動、(6)品質・安全性、(7)情報セキュリティ、(8)サプライチェーン、(9)地域社会との共生」を抽出し、業界を問わずバイヤーとサプライヤー間で共有できるよう構成されています。
調査対象	当社グループの取引金額(発注)における上位約80%のお取引先様

評価基準と評価結果(2025年10月期実績)

評価	内容	対応方針	結果(割合)
A ランク	得点率が70%以上	調査結果および今後の改善点を含めたフィードバックを実施	121社(57.3%)
B ランク	得点率が40%以上70%未満		40社(19.0%)
C ランク	得点率が40%未満または、「事業継続計画(BCP)体制の構築」において、「方針やガイドラインを定めていない」と回答した企業	上記の対応に加えて、サステナビリティ活動の推進に向けた資料の配信やヒアリングを実施するとともに、必要に応じてモニタリングをはじめとした個別のフォローアップを行うなど、改善に向けたコミュニケーションを実施	50社(23.7%)
D ランク	重大なリスク項目として設定している「反社会的勢力・団体との関係排除」「児童労働の禁止」「強制労働の禁止」において、適切な取り組みがなされていない企業		0社(0.0%)

CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
	サステナビリティ推進体制と中長期目標
	サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
	環境負荷低減への貢献
	削減貢献量
	事業活動に活かす環境の取り組み
	環境課題解決に向けた各種取り組み
	人材戦略
	人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
	健康経営の推進／人権尊重への取り組み
	お客様への責任
	▶責任ある調達
	地域コミュニティへの貢献／社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

企業価値の最大化に向けた取り組み

地域コミュニティへの貢献

タイムズカーを活用した地域活性化の取り組み

地方自治体や公共交通機関との連携

地方自治体や公共交通機関と連携して、鉄道・カーシェアリングサービス・観光名所を組み合わせる利用する場合に特典が付与されるサービスを提供するなど、地域を活性化する取り組みを積極的に行っています。また、過疎化や少子高齢化により人口減少が進む過疎地域において、交通インフラの一つとしてカーシェアリングサービスを提供することで、移動手段の提供や観光客の誘致など、過疎地域の活性化に寄与する取り組みを行っています。

交通安全に関する啓発活動の実施

路上駐車ゼロに向けた取り組み

事故や渋滞、緊急車両の通行の妨げの要因となる路上駐車をなくすため、時間貸駐車場「タイムズパーキング」を展開し、クルマをとめたい時にとめることができる環境の整備に取り組んでいます。また、「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「パークの日（駐車場の日）」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を行っています。

駐車を中心とした運転トレーニング「タイムズレッスン」の実施

タイムズクラブ会員様向けに「タイムズレッスン」を実施しています。運転トレーニングでは、教習指導員の資格を持つスタッフが助手席に同乗し、実際のタイムズパーキングでマンツーマンによる指導を行い、アクセル・ブレーキの使い方やハンドル操作、安全確認のポイントなど、駐車の課題を解消するためのレッスンを行っています。また、法人企業様向けに、駐車テクニックや利用マナーに関する講習も開催しています。

お子様向け「交通安全イベント」の実施

タイムズパーキングを運営している全国の商業施設や行政施設において、お子様向けに「ゲットしよう!こども免許証」「のってみよう!電動ミニカー」「つくろう!ミニチュアパーキング」「つくろう! KIDS IN CARサイン」など、交通安全を楽しく学べる無料イベントを実施しています。



社外からの評価

健康経営優良法人2026

当社グループの健康経営に向けた取り組みが評価され、経済産業省が認定する健康経営優良法人に当社を含むグループ7社が、2020年から7年連続で認定されました。

えるぼし認定

女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良である企業の認定として、当社グループのうち、当社とパーク24ビジネスサポート株式会社が2022年に、タイムズコミュニケーション株式会社が2026年に3段階中最高位である3つ星のえるぼし認定を取得しました。

くるみん認定

当社を含むグループ会社6社における仕事と育児の両立支援制度の各種取り組みが評価され、「子育てサポート企業」として2025年にくるみん認定を取得しました(当社グループでの初認定は2018年)。

PRIDE指標

当社グループの職場におけるLGBTQ+をはじめとした性的マイノリティへの取り組みが評価され、当社を含むグループ7社が2025年にシルバー認定を受けました。

日経サステナブル総合調査(スマートワーク経営編)

本調査は、2017年から日本経済新聞社が実施しており、働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を評価する制度です。「多様で柔軟な働き方の実現」「新規事業などを生み出す体制」「市場を開拓する力」の3要素によって組織のパフォーマンスを最大化させる取り組みを「スマートワーク経営」と定義し、星5段階で評価されます。当社グループは、2024年に引き続き、3.5星認定を受けました。



CONTENTS

- 価値創造の源泉
- 成長戦略とビジネスモデル
- 企業価値の最大化に向けた取り組み
 - サステナビリティ推進体制と中長期目標
 - サステナビリティへの取り組みと今後の課題・方針
 - 環境負荷低減への貢献
 - 削減貢献量
 - 事業活動に活かす環境の取り組み
 - 環境課題解決に向けた各種取り組み
 - 人材戦略
 - 人的資本から創出される価値の最大化に向けた取り組み
 - 健康経営の推進／人権尊重への取り組み
 - お客様への責任
 - 責任ある調達
 - ▶ 地域コミュニティへの貢献／社外からの評価

4 継続的に進化するガバナンス

5 データセクション

コーポレート・ガバナンス

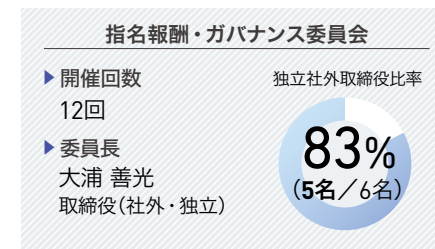
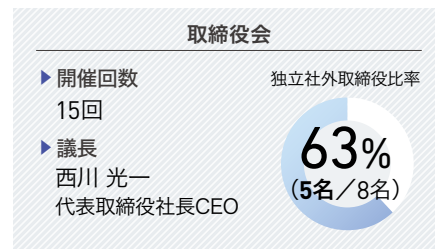
当社グループは、グループ理念に「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」を掲げ、持続的な企業価値の向上に努めています。

基本方針

持続的な企業価値の向上においては、事業の拡大に加え、すべてのステークホルダーと信頼関係を構築することが必要不可欠であることから、経営の公正性、透明性、客観性を高めることでコーポレート・ガバナンスの強化と充実を図ります。

コーポレート・ガバナンス体制の概要 (2026年2月1日現在)

機関設計	監査等委員会設置会社
取締役の人数	8名(うち、独立社外取締役5名)
取締役の任期	1年 ただし、監査等委員である取締役は2年
任意の諮問機関	指名報酬・ガバナンス委員会
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人



※ 取締役会および各委員会の開催回数は、2025年10月期に開催された回数を記載しています。

主な変更点

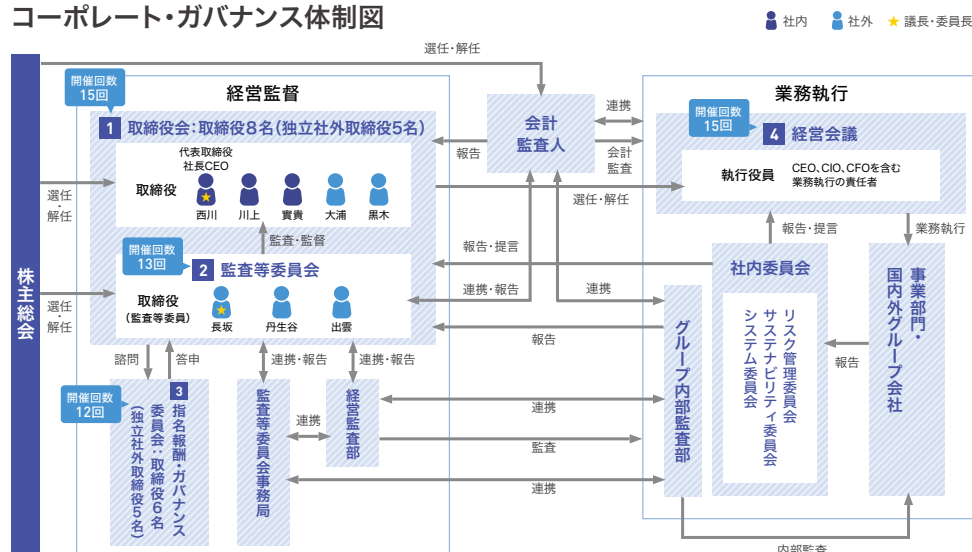
経営監督に軸足を置いた取締役会への移行

独立社外取締役が取締役会の過半数を占める体制とし、経営監督の独立性を強化しました。また、当社は迅速な意思決定を目的に執行役員制度を導入しており、モニタリングモデルへの移行に合わせて付議基準を見直し、経営会議への権限委譲を進めてきました。これにより、経営監督と業務執行の役割分担を明確化し、それぞれの機能強化を図っています。

監査体制の独立性・客観性の強化と実効性の確保

監査等委員会を独立社外取締役のみで構成するとともに、監査等委員会を補助する監査等委員会事務局を設置しました。さらに、経営監査部から監査等委員会へのレポートラインの構築等により、監査体制の独立性・客観性を強化し、監査機能の実効性向上を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



1 取締役会

取締役会では、戦略の方向性や経営資源の配分の決定、経営戦略・経営計画の策定および執行役員による業務執行の監査・監督を行っています。また、指名報酬・ガバナンス委員会が取締役会の諮問に基づき、取締役選任案を検討し答申を行います。当該答申に基づき、取締役会において取締役選任議案を決定しています。

2 監査等委員会

監査等委員会では、当社グループの取締役、執行役員または従業員が法令・定款および社内の規則・規程を遵守しているかを監査しています。

3 指名報酬・ガバナンス委員会

指名報酬・ガバナンス委員会では、取締役会からの諮問に基づき、(1)取締役の選任・解任に関する事項、(2)取締役の報酬等の決定方針や報酬等に関する事項、(3)後継者計画に関する事項、(4)取締役会の実効性確保に関する事項、(5)株主に対する受託者責任・説明責任に関する事項、(6)その他コーポレート・ガバナンスに関して取締役会が諮問する事項を審議し、答申を行っています。

4 経営会議

経営会議では、会社の業務執行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等を行います。当社は、取締役会の「経営監督」と経営会議の「業務執行」を分離することに加え、取締役会から経営会議に対する権限委譲により、意思決定の迅速化および経営と現場の連携強化を図っています。なお、当社は2025年1月よりCxO制を導入し、役割と責任をより明確にすることで、グループガバナンスと事業推進力を高めています。

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス

▶コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制強化の
歩み

取締役一覽

スキルマトリクス

社外取締役座談会

取締役会の実効性評価

役員の報酬等

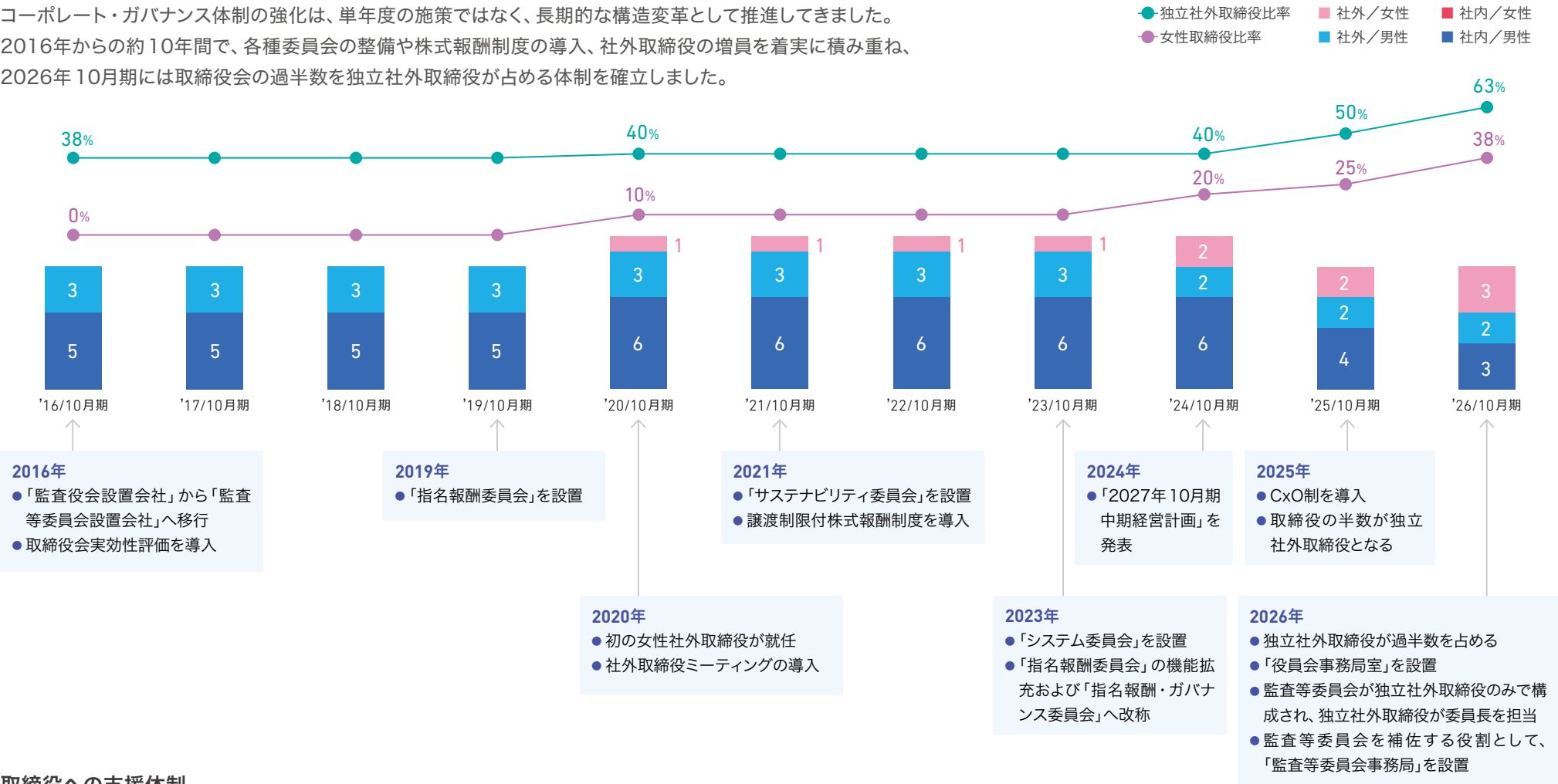
コンプライアンス・グループガバナンス

事業等のリスク

5 データセクション

コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み

コーポレート・ガバナンス体制の強化は、単年度の施策ではなく、長期的な構造変革として推進してきました。2016年からの約10年間で、各種委員会の整備や株式報酬制度の導入、社外取締役の増員を着実に積み重ね、2026年10月期には取締役会の過半数を独立社外取締役が占める体制を確立しました。



取締役への支援体制

役員トレーニング

役員トレーニングでは、取締役を務めるうえで必要な自己研鑽の手段として、外部団体が主催する講習会等への参加機会を提供するとともに、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、サステナビリティ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。なお、2025年10月期においては、株主との建設的な対話における最新の動向について研修を実施しました。

社外取締役へのサポート

当社では、社外取締役がその役割・責務を十分に果たすことを目的としたサポート体制を構築しており、経営企画本部を中心に運営しています。取締役会の開催に際しては、開催の2営業日前までに議案の資料を送付するとともに、1営業日前までに事前説明を行っています。これにより、各議案の論点を整理するとともに、関連する社内情報を幅広く提供し、取締役会の審議時間を有効に活用し、建設的な議論を行うことを可能としています。さらには、2026年10月期より経営企画本部内に「役員会事務局」を設置し、社外取締役との連携やフォローアップの強化を図っています。

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス
 - ▶コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
 - 取締役一覧
 - スキルマトリクス
 - 社外取締役座談会
 - 取締役会の実効性評価
 - 役員の報酬等
 - コンプライアンス・グループガバナンス
 - 事業等のリスク

5 データセクション

取締役一覧

指 指名報酬・ガバナンス委員		監 監査等委員		★ 委員長											
	代表取締役社長CEO 西川 光一 (1964年10月13日生) 取締役在任期間：32年 取締役会： 議長 15回／15回出席		取締役専務執行役員CIO 川上 紀文 (1965年4月21日生) 取締役在任期間：13年 取締役会： 15回／15回出席		取締役常務執行役員CFO 實貴 孝夫 (1971年10月7日生) 取締役在任期間：2年 取締役会： 15回／15回出席		取締役(社外・独立) 大浦 善光 (1954年7月8日生) 取締役在任期間：10年 取締役会： 15回／15回出席		取締役(社外・独立) 黒木 彰子 (1963年5月26日生) 取締役在任期間：2年 取締役会： 15回／15回出席		監査等委員である取締役 (社外・独立) 長坂 隆 (1957年1月13日生) 取締役在任期間：6年 取締役会： 15回／15回出席 監査等委員会： 13回／13回出席		監査等委員である取締役 (社外・独立) 丹生谷 美穂 (1964年8月31日生) 取締役在任期間：6年 取締役会： 15回／15回出席 監査等委員会： 13回／13回出席		監査等委員である取締役 (社外・独立) 出雲 ゆり (1965年5月25日生) 取締役在任期間：新任 取締役会： － 監査等委員会： －

※ 出雲ゆり氏は、2026年1月29日付で当社の監査等委員である取締役(社外・独立)に就任したため、2025年10月期開催の取締役会および監査等委員会は出席対象外です。

当社が役員に期待する分野・スキル

企業経営

- 「4つのネットワーク(人・クルマ・街・駐車場)の拡大・進化・融合」の推進を通じた既存事業の成長、新事業・新サービスの創出
- 企業の役員として企業経営を経験

グローバルビジネス

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

会計・ファイナンス

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

法務・コンプライアンス

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

情報システム・テクノロジー

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

人材開発・DEI

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

サステナビリティ

- 事業活動を通じた環境・社会課題の解決と企業価値向上の循環システム構築

営業・マーケティング※

- 「4つのネットワーク(人・クルマ・街・駐車場)の拡大・進化・融合」における、各事業の規模拡大の推進
- 規模拡大に伴う効率的な集客・収益性確保のための戦略構築

※ 取締役を兼務しない執行役員のみを求めるスキル

CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
4	継続的に進化するガバナンス
	コーポレート・ガバナンス
	コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
▶	取締役一覧
	スキルマトリクス
	社外取締役座談会
	取締役会の実効性評価
	役員の報酬等
	コンプライアンス・グループガバナンス
	事業等のリスク

5 データセクション

スキルマトリクス

当社の役員に期待する分野・スキルは以下のとおりです。なお、一覧表は各役員の有するすべての知見・経験を表すものではなく、当社グループの経営・業務執行に際し、特に重要なものに○をつけています(2026年2月1日現在)。

氏名	職位	管掌	期待する分野・スキル						
			企業経営	グローバル ビジネス	会計・ ファイナンス	法務・ コンプライアンス	情報システム・ テクノロジー	人材開発・DEI	サステナビリティ
西川 光一	代表取締役社長CEO	駐車場事業国内	○	○			○		
川上 紀文	取締役専務執行役員CIO	モビリティ事業、ICT、マーケティング、 会員事業戦略、中央管制センター推進	○				○		
實貴 孝夫	取締役常務執行役員CFO	駐車場事業海外、経営企画、経理・財務、 IR、業務統括、サステナビリティ	○	○	○				○
大浦 善光	取締役	社外・独立	○		○				
黒木 彰子	取締役	社外・独立		○	○			○	○
長坂 隆	監査等委員である取締役	社外・独立	○		○				
丹生谷 美穂	監査等委員である取締役	社外・独立				○			○
出雲 ゆり	監査等委員である取締役	社外・独立			○				

取締役を兼務しない執行役員

氏名	職位	管掌	期待する分野・スキル							
			企業経営	営業・マーケティング	グローバルビジネス	会計・ファイナンス	法務・コンプライアンス	情報システム・テクノロジー	人材開発・DEI	サステナビリティ
渡辺 英一	上席執行役員	タイムズプラットフォームサービス推進		○				○		
満仲 洋一	執行役員 業務統括本部長	業務統括				○				
岩淵 泰治	執行役員 ICT推進本部長	ICT						○		
内村 俊郎	執行役員 経営企画本部長	経営企画、経理・財務、IR				○				
小田原 真琴	執行役員 経営管理本部長	経営管理		○						
佐藤 雅樹	執行役員 法務コンプライアンス本部長	法務コンプライアンス、リスク管理					○			
望月 和人	執行役員 グループ人事本部長	グループ人事							○	

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み

取締役一覧

▶スキルマトリクス

社外取締役座談会

取締役会の実効性評価

役員の報酬等

コンプライアンス・グループガバナンス

事業等のリスク

5 データセクション

社外取締役座談会

独立社外取締役が過半数を占める取締役会への移行と、 持続的成長に向けて取締役会が果たすべき役割

当社のコーポレート・ガバナンス体制は、年々、強化への歩みを進め、2026年1月開催の定時株主総会を経て、取締役会は独立社外取締役が過半数を占める構成となり、より「経営監督」に軸足を置いた体制へ移行しました。今回の座談会では、取締役会の役割や駐車場事業海外の変化、人材育成やサステナビリティについて、幅広い視点で率直に語り合っていました。

中長期視点で経営を監督する取締役会

大浦

当社は、取締役会の方向性としてモニタリングモデルを志向し、かねて準備を進めてきました。取締役会における社外取締役の比率は、2025年1月に50%（全8名のうち4名）、翌2026年1月には社内取締役1名の減員と社外取締役1名の増員により、62.5%（全8名のうち5名）と、社外取締役が過半数を占める構成となりました。この過半数の社外取締役によって、経営監督機能をより重視したモニタリングモデルへの移行は、当社が中長期的に企業価値の向上を目指すうえで大きな転換点であると捉えています。

黒木

今後の取締役会の役割としては、個別の業務執行の細部に関与するのではなく、会社が目指す方向の妥当性と、その進捗状況を客観的かつ中長期的な視点から監督することにあると考えています。当社は2035年に向けた中長期ビジョンとして「モビリティサービスプラットフォームへの進化」（以下、中長期ビジョン）を掲げていますが、「経営監督」と「業務執行」の分離を図ることで、取締役会は、株主をはじめとするステークホルダーの立場や期待を踏まえた中長期的な企業価値向上の観点から監督に専念し、執行側はより機動的な経営判断を行う、といった役割分担が持続的な企業の成長に資するものと考えています。

社外取締役
大浦 善光

社外取締役
黒木 彰子

社外取締役
出雲 ゆり

社外取締役
丹生谷 美穂

社外取締役
長坂 隆

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
 - 取締役一覧
 - スキルマトリクス
 - ▶ 社外取締役座談会
 - 取締役会の実効性評価
 - 役員の報酬等
 - コンプライアンス・グループガバナンス
 - 事業等のリスク
- 5 データセクション



長坂

ただし、今回のモニタリングモデルへの移行がコーポレート・ガバナンス体制の完成形というわけではありません。時代とともに取締役会に求められる役割も変化していますし、当然、私たち社外取締役に求められる期待・役割も変化しています。当社が社会から中長期的に信頼され続けるため、常に改善に向けた検討と実行を重ねていきたいですね。

出雲

同感です。時代の潮流を捉えつつ、先々を見据えた中長期的な視点での議論を重ねることが重要です。また、議論という観点では、当社の取締役会は議案に関する意見交換に十分な時間が充てられていると感じました。これは取締役会の開催に備え、事務局による社外取締役向けの議案事前説明会が実施されているおかげであり、取締役会に臨むにあたって、あらかじめ疑問点の解消や必要な情報をインプットできていることが、議論の活性化につながっていると認識しています。

丹生谷

議論が活性化している背景として、取締役会の付議基準やアジェンダ設定を見直すとともに、執行側への権限委譲を段階的に進めたことも要因の一つですね。また、多種多様な経験やスキル、異なる考え方を持つ人が集まることで議論はより促進されますが、新たに当雲社外取締役に参画されたことも一つのポイントであると考えますし、同じ監査等委員として大変心強くも思います。

出雲

ありがとうございます。私は、上場会社における従業員や社外監査役、公認会計士として監査法人に所属し会計監査人を務めたこと、ベンチャーキャピタルや投資先のCFO業務等に携わるなど、様々な立場での経験を積んできました。会計・ファイナンスの知見を活かしつつ、多様なステークホルダーの立場を踏まえた助言等を通じて、貢献していきたいと考えています。

大浦

私も、出雲社外取締役の参画や取締役会における構成の変化等を経て、取締役会での議論は以前よりも活発になっていると感じています。

当社は、他社と比べて良い生体反応がありますよね。特に社内取締役や執行役員、事務局とのコミュニケーションでは、私たち社外取締役からの質問や意見を的確に捉え、その場で答えられないものについても、次回までには必要な情報がしっかりと整理されたうえで提示されます。今後もより一層、議論をはじめとしたコミュニケーションを図ることで、「経営監督」と「業務執行」の分離は意識しつつも、相互に連動させることで、ガバナンスの実効性と経営の機動性の両立を図っていきたいですね。

駐車場事業海外のあり方

長坂

2025年10月期を振り返ると、重要な事業KPIである英国版タイムズパーキングの運営件数および運営台数に誤りがあること（以下、英国版TP事案）が発覚し、社外取締役を中心とした社内調査委員会を立ち上げ、調査にあたったことが強く記憶に残っています。私は同委員会の委員長として独立した立場から調査を主導しましたが、調査の結果として財務情報への影響はなく、内部統制上の開示すべき重要な不備には該当しなかったものの、ガバナンスや管理体制に関する課題が明らかになりました。

丹生谷

英国版TP事案の発生原因としては、英国子会社であるNATIONAL CAR PARKS LIMITED（以下、NCP）の組織風土や目標達成へのプレッシャー、駐車場件数におけるカウントルールの未整備、人事ローテーションや研修制度の不十分さ、NCP内部やパーク24における担当部署の管理・監督機能の不備などが挙げられ、社内調査委員会より再発防止策の提言を行いました。

黒木

また、英国版TP事案に類似する事象の有無について、英国以外の地域においても調査を実施しました。調査の結果、他の地域においては問題は確認されませんでした。英国版TP事案から得られた教訓を真摯



に受け止め、再発防止策の実効性について継続的に検証・監督を行うとともに、より強固なグループガバナンスの体制の構築につなげていくことが重要ですね。

大浦

そのとおりですね。また、直近では駐車場事業海外の再編の一環として、英国とシンガポールでの事業展開に変化がありました。なかでも、英国事業の再編については、駐車場事業海外の運営主体であるタイムズ24を中心に様々な議論や選択肢の検討が重ねられてきましたが、NCPによるAdministration*の開始を受け、既存の大型・長期リース契約の駐車場を中心とした英国事業からの脱却という判断に至りました。

※ 英国企業倒産法に基づく倒産更生手続き

出雲

私が当社の社外取締役として着任してから月日があまり経っていないなかで発生したことでありましたが、当社グループとして今回の一連の事象から学んだことや反省すべき点は数多くあったと思います。機会とリスクをより精緻に見極め、アクセルとブレーキを踏む基準を明確化するなど、日々の事業活動やプロジェクトの進行にも取り入れられることは多々ありますので、これらは英国版TP事案と同様、最大限に活かしていかなければなりません。

長坂

そうですね。なお、リスクという観点では、英国事業の再編を実施したことにより、新リース会計基準適用時におけるバランスシートリスクの低減が図られるなど、会計的な課題は非常にクリアになりました。また、今回の駐車場事業海外の再編を契機に、資金や人材といった経営資源が再配分されていく見込みです。

次世代経営陣の育成

黒木

人材という観点では、各階層の人材育成をより加速させていく必要があります。現在、経営層および将来の経営人材候補については、執行



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み

4 継続的に進化するガバナンス

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み

取締役一覧

スキルマトリクス

▶ 社外取締役座談会

取締役会の実効性評価

役員の報酬等

コンプライアンス・グループガバナンス

事業等のリスク

5 データセクション



側を中心に指名報酬・ガバナンス委員会が伴走しながら、スキルマトリクスなどを踏まえて取締役や執行役員に求められる要件を定義し、候補者選抜によるプールリストの作成や育成を進めています。また、CEOのサクセッションはコーポレート・ガバナンスの一丁目一番地とも言えるべき重要なテーマであり、企業価値向上の観点からも、引き続き議論を深めていく必要があると考えます。



大浦

経営陣に求められるものは、当社グループが進む方向によっても変わるため、節目ごとに要件の見直しなども行いたいですね。特に、昨今はAI技術が大きく進展したことにより、業務の効率化が大幅に図られている一方で、その活用のあり方次第では、判断のブラックボックス化や情報漏えい、サイバーセキュリティといったリスクも考慮しなければなりません。

丹生谷

機会だけでなく、リスクの見極めも重要です。次世代経営陣の育成もそうですが、若い世代も含めた人材の育成は短期間で成せるものではなく、将来的に当社グループが目指す姿に向けた戦略があり、その戦略を実行していく人材の育成にはやはり多くの時間を要しますよね。だからこそ、各階層における人材要件の解像度を上げ、数年先を見据えた動きが重要です。特に中長期ビジョンの実現に向けては、従来の延長線上ではない新たな価値の創出が求められており、そうした変化を主導できる次世代経営陣の育成が、これまで以上に重要になってくると考えています。

企業価値向上を支える人材戦略

大浦

そうですね。ただ、当社グループは創業当時よりグループDNAとして「挑戦、情熱、革新、誠実」が連綿と受け継がれ、時代の変化にもしっかりと適応しており、各階層の人材は着実に育っていると感じますし、世代交代という名の新陳代謝も確実に進んでいます。だからこそ、今後はこうした人材をどのように成長戦略につなげていくかが問われてくると感じています。

丹生谷

おっしゃるとおり、当社グループには長年にわたって培われてきた価値観や人材の厚みがあると感じています。一方で、それらを将来の成長へ確実につなげていくためには、従来の延長線上ではなく、事業戦略や環境変化を踏まえながら、どの分野にどのような人材を配置・育成していくのかを、より意識的に考えていく必要があると思います。

黒木

そうですね。中長期ビジョンの実現に必要な人材を、量や質、構成や時間軸といった観点で捉え、戦略的に確保・育成・配置していくといった人材ポートフォリオは、引き続き磨きをかけていく余地があると考えています。

出雲

事業戦略と人材戦略は密接な関係にあり、事業と人材の成長の勢いが見合わなければ、それぞれの成長の減速やコストの増加につながってしまいます。しかし、当社グループは、グループ横断でマネジメント層が集まり、中期経営計画やグループ課題に関する人材戦略や組織設計について、定期的に議論する場が設けられており、非常に細かく検討がなされている印象です。

長坂

課題から目を逸らさず、改善に向けてしっかりとPDCAのサイクルを回すことで、事業と人材がともに成長する好循環へとつながることが肝要です。また、私たちもこの好循環に資するべく、社外取締役のみでのミーティングを増やしており、積極的に情報共有や議論を行っています。こうした取り組みを通じて、取締役会や指名報酬・ガバナンス委員会の実効性を高め、ひいては当社グループのさらなる成長につなげていきたいですね。

サステナビリティの重要性と着実な進捗

丹生谷

中長期的な企業価値の向上を目指すうえでは、サステナビリティに関する活動も大切なポイントです。当社グループはサステナビリティ委員会を中心に、下部組織である各分科会が多岐にわたる活動に取り組んでいますが、近年では当社グループの活動に対する外部機関からの評価が向上しているなど、大変嬉しく思います。特に環境分野の活動では、社会全体のCO₂削減への貢献量の定量化と、客観性を担保する

ために大学との共同研究が行われるなど、その取り組みは確実に進展しています。当社グループの事業、とりわけモビリティ事業においては、事業の拡大に比例してCO₂排出量も拡大していきませんが、CO₂削減貢献量という環境へのポジティブインパクトをより積極的に発信することで、事業活動のさらなる推進力としていきたいですね。

長坂

サステナビリティに関する取り組みは取締役会にも報告がなされており、世の中の注目度も高いテーマです。サステナビリティや人材育成もそうですが、企業として持続的な成長を図るためにはもはや必須のテーマであり、年々、求められるレベルは高度化していると感じます。そして、これらは一朝一夕に進展するものではなく、日頃から一つひとつの活動を積み重ねた先に成果としてあらわれるものだと考えています。

黒木

だからこそ、会社の舵取りを担う取締役は、持続的な企業価値向上のために、社会的価値と経済的価値の両立といったテーマを常に意識しながら、経営に向き合う必要があると考えています。その意識を組織として定着させる仕組みの一つとして、当社では役員報酬制度にESG関連指標を組み込んでいますが、これは非常に有効であると思います。各人が自身の役割や責任など、求められていることを明確に意識するか否かで、意思決定や行動の質が大きく変わってくるためです。私たち社外取締役も、自身の責任や役割を強く意識しながら当社グループの成長に貢献してまいりたいですね。



CONTENTS

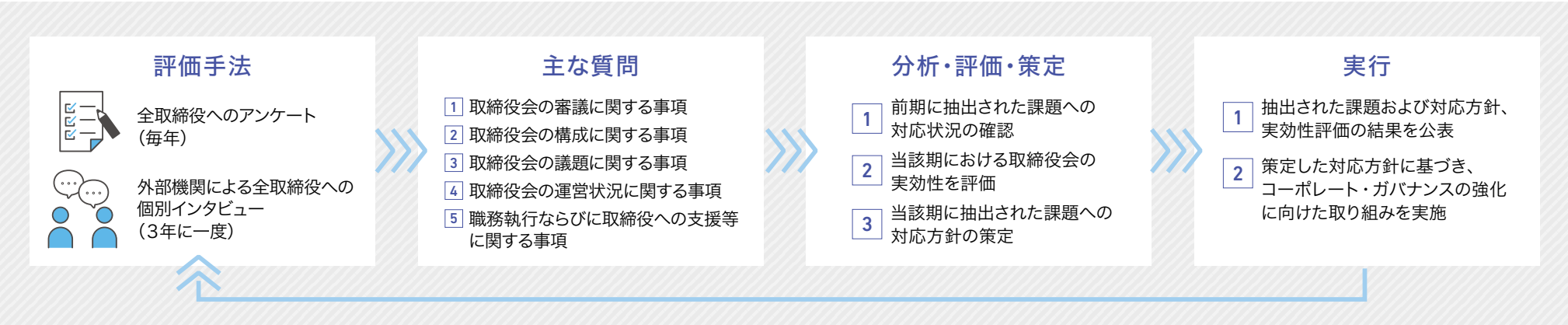
1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
4	継続的に進化するガバナンス
	コーポレート・ガバナンス
	コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
	取締役一覧
	スキルマトリクス
▶	社外取締役座談会
	取締役会の実効性評価
	役員の報酬等
	コンプライアンス・グループガバナンス
	事業等のリスク

5 データセクション

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会が有効に機能しているかを検証し、抽出された課題に対して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・評価を毎年実施しています。

具体的な評価方法としては、取締役会の構成員である全取締役を対象としたアンケートを毎年実施するとともに、3年に一度、外部機関を活用し、取締役会の実効性評価に関する助言を受けるとともに、全取締役への個別インタビューを実施しています。なお、2025年10月期は外部機関を活用した実効性評



2025年10月期の実効性評価について

- 2024年10月期に認識した課題
- 取締役の人数や社内・社外取締役の人数比をはじめとした取締役会の構成・機能・役割
 - スキルマトリクスにおけるカバー範囲の確保、多様性の確保
 - 後継者育成に関する具体的な制度・計画の設計
 - 人的資本に関する議論の深掘り
 - グループリスク管理および海外子会社のガバナンス・コンプライアンス体制の審議
 - 社外取締役の職務執行に対する支援

- 2025年10月期の主な取り組み
- 指名報酬・ガバナンス委員会を中心に、取締役会の構成・機能・役割、後継者育成に関する議論を深掘り
 - 人事部門を中心に現状に適した人材戦略を立案し、経営会議での議論を経て取締役会へ報告
 - 海外子会社の管理体制を強化しているものの、英国事案の発生を受け、社内調査委員会を発足し、調査・分析・再発防止策の提示を実施
 - 社外取締役に対する事業説明の拡充やツアーを開催

評価結果 アンケートおよび第三者インタビューによる分析の結果、継続して特定の課題意識が抽出されたものの、当社の取締役会は適切に運営され、有効に機能していることが確認されたため、実効性は確保されていると評価

- 2025年10月期の分析・評価と認識課題
- 取締役会の構成や多様性確保については、2026年1月の定時株主総会を経て改善される見込みであると評価
 - 社外取締役に対する支援についても、各種施策を講じたことで改善
 - 一方で、その他の課題については、取締役会や指名報酬・ガバナンス委員会、経営会議での議論・報告の拡充により、一定の進展が得られたものの継続課題として認識
 - モニタリングモデルへの移行にあたり、新規課題として「社外取締役の評価」を認識

- 2026年10月期の対応方針
- 監督・執行側を含め、各会議体での議論・連携を強化
 - 特に後継者育成と人的資本については、人材の階層を意識した施策の明確化
 - 各社外取締役のミッション(期待役割)を明確化し、振り返りを実施するプロセスを構築

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
 - 取締役一覧
 - スキルマトリクス
 - 社外取締役座談会
 - ▶ 取締役会の実効性評価
 - 役員の報酬等
 - コンプライアンス・グループガバナンス
 - 事業等のリスク

5 データセクション

役員の報酬等



個人別の報酬等の決定方針の決定方法

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

報酬設計（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）

報酬の種類	金銭報酬		株式報酬
	基本報酬	短期インセンティブ	長期インセンティブ
割合	50%	30%	20%
概要	取締役が担当する職務、役割、責任および事業の利益規模等の要素を考慮し定めた報酬テーブルに基づき決定される報酬体系	役位ごとに設定された基準額に対して、定量指標の達成率に応じた支給倍率を乗じて算出するほか、取締役の役割に応じた定性指標も用いる報酬体系	譲渡制限付株式報酬制度を導入しており、全社利益への貢献に加え、資本効率やESG指標、定性評価などを用いた報酬体系
指標	—	連結営業利益	連結営業利益
			連結親会社株主に帰属する当期純利益
		連結親会社株主に帰属する当期純利益	連結投下資本利益率(ROIC)
			環境(E) モビリティサービス車両1km走行距離当たりのCO ₂ 排出量を前年よりも削減
		取締役の役割に応じた定性指標	社会(S) 従業員のエンゲージメント指数
			ガバナンス(G) 外部評価機関のESG関連評価指数

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(名)
		基本報酬	短期インセンティブ	長期インセンティブ	
取締役 ※1 ※2	278	104	116	57	5
取締役(監査等委員) ※2	28	28	—	—	1
社外取締役	51	51	—	—	4

※1 監査等委員である取締役を除く ※2 社外取締役を除く

CONTENTS

1	価値創造の源泉
2	成長戦略とビジネスモデル
3	企業価値の最大化に向けた取り組み
4	継続的に進化するガバナンス
	コーポレート・ガバナンス
	コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
	取締役一覧
	スキルマトリクス
	社外取締役座談会
	取締役会の実効性評価
▶	役員の報酬等
	コンプライアンス・グループガバナンス
	事業等のリスク

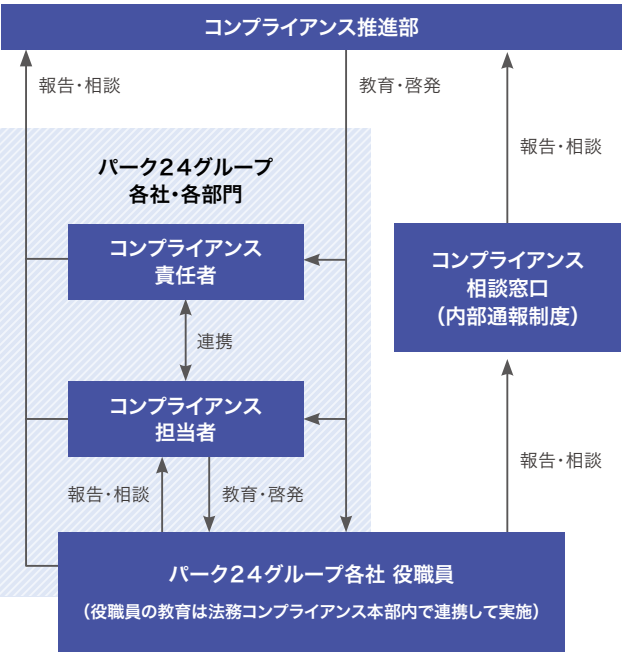
5 データセクション

コンプライアンス・グループガバナンス

コンプライアンス体制

コンプライアンス推進の統括部門としてコンプライアンス推進部を設置し、コンプライアンス推進を目的とした教育・啓発活動を実施するとともに、コンプライアンスに関する報告・相談を受けています。また、当社グループの各社・各部門に設置されたコンプライアンス責任者とコンプライアンス担当者は、各社・各部門における自発的なコンプライアンスの推進を図るために、コンプライアンス推進部と連携し、日常業務のなかでコンプライアンスに関する教育・点検を実施しています。

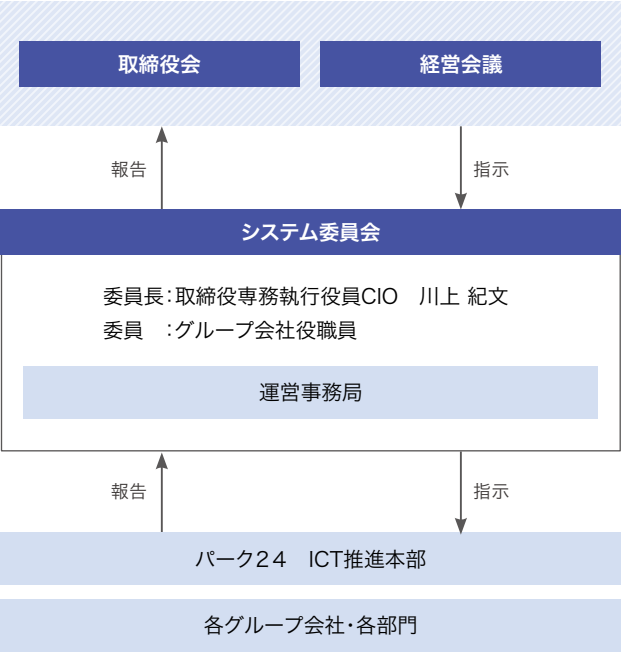
コンプライアンス体制図



システム委員会

当社グループの「2027年10月期 中期経営計画」における2030年テーマ「4つのネットワークの拡大・進化・融合」の強力な推進に向けて、グループITガバナンスの強化を図るため、事業戦略に沿った機動的な投資判断を行います。なお、システム委員会の委員長は取締役が務め、委員は当社グループ各社の役職員をもって構成しています。

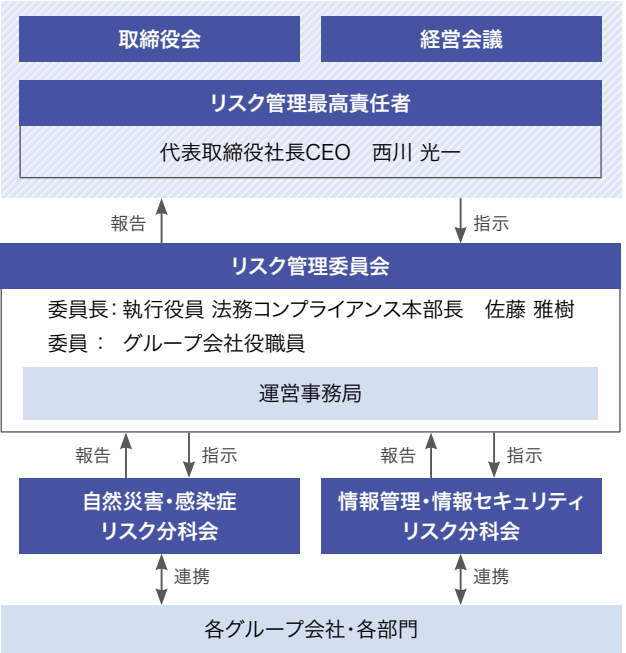
グループITガバナンス体制図



リスク管理委員会

当社グループのリスク管理体制は、代表取締役社長CEOがリスク管理最高責任者を務め、グループ全体の全社的なリスク管理(ERM)を推進する機関として、リスク管理委員会を設置しています。さらに、リスク管理委員会の下部組織として分科会を設置し、複数の部門や会社にもたがるリスクについて、横断組織として主管することにより、グループ重大リスク対応やエマージングリスクのアセスメント等を実施しています。

リスク管理体制図



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
 - 取締役一覧
 - スキルマトリクス
 - 社外取締役座談会
 - 取締役会の実効性評価
 - 役員の報酬等
 - ▶コンプライアンス・グループガバナンス
 - 事業等のリスク

5 データセクション

事業等のリスク

当社グループは、リスクを「当社グループが目指す持続的な成長と中長期的な企業価値の向上という目的達成に対する不確実性」と捉え、これらの目的達成を助長する要因を受け入れること（リスクテイク）、目的を阻害する要因に対処すること（リスクヘッジ）を効果的に行うとともに、これらのモニタリング・レビューによる全社的なリスク管理（ERM：Enterprise Risk Management）を実施しています。全社的な管理体制として、代表取締役社長CEOをリスク管理最高責任者、法務コンプライアンス部門を管掌する執行役員を委員長とする「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、グループ全体のリスクを俯瞰的にアセスメントし、グループ全体に影響を及ぼす重大リスクに関しては当社自らで管理し、重大リスク以外のリスクに関しては当社グループ各社または業務執行部門が実施するリスク管理を

グループ重大リスク	リスク対応策
経営戦略に関わるリスク	● 中期経営計画、単年度事業計画の策定とモニタリング
駐車場事業国内に関わるリスク	● 地域密着営業によるオーナー様との関係強化 ● キャッシュレス決済やナンバープレート認識システムの導入による顧客利便性の向上 ● 地価上昇の影響を受けにくいエリアでの開発推進
モビリティ事業に関わるリスク	● 圧倒的シェアと利便性の高いサービス提供による競争優位性の維持 ● 継続的なプロモーション活動や地域特性に応じた営業活動による市場創出および拡大
駐車場事業海外に関わるリスク ①事業に関するリスク ②ガバナンス・内部統制に関するリスク	①短期契約駐車場「各国版タイムズパーキング」の開発推進 ②展開各地域における自律的な法令遵守およびリスク管理が可能な内部統制の確立、最適なガバナンス体制の構築
ICTシステムリスク	● オンプレミスおよびクラウドを活用したシステム冗長化とデータの地理的分散バックアップによる安定的なサービスの運用 ● 投資審議や段階的導入等を通じたICTシステムの信頼性確保
情報セキュリティリスク	● グループ共通のセキュリティ基準の策定と定期的な教育・訓練の実施による情報セキュリティガバナンスの強化 ● 脆弱性管理やアクセス制御、暗号化等の技術的対策および外部専門機関との連携による継続的なセキュリティ強化
人的資本に関わるリスク	● 経営層によるコミットメント強化、人事施策の進捗管理、従業員への継続的なコミュニケーションを通じた人的資本経営の実効性の確保

監督することでリスク管理の体系化を図っています。当社グループが、投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性があると認識しているリスクの概要は以下のとおりです。なお、以下の事項は、2025年10月期末現在において当社グループが判断したものであり、将来に関する予測を含んでいます。そのため、これらの事項は現時点の状況とは一致しない可能性があります。また、以下に記載されていない他の事項が当社グループに影響を及ぼす可能性もあります。詳細につきましては、当社企業サイトをご参照ください。

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

グループ重大リスク	リスク対応策
財務に関わるリスク ①資金調達リスク ②為替変動リスク	①株主資本等の財務の健全性強化、債務償還額の平準化、債務の長期化および固定金利での調達や金利スワップなどのデリバティブ取引による支払金利の長期固定化 ②通貨スワップなどのデリバティブ取引の実施
自然災害・戦争・テロ・感染症等に関わるリスク	● 駐車場やモビリティサービスの展開地域の分散 ● 被害軽減と二次災害の発生防止に向けた「初動対応ガイドライン」「事業継続ガイドライン」の設置と教育・訓練の実施による事業継続マネジメントの推進 ● 「初動対応ガイドライン」「事業継続ガイドライン」に基づく感染拡大防止策の徹底によるお客様や従業員の安全性担保
サービスの安全性に関わるリスク	● 法令点検および当社グループ独自の厳格な基準による定期点検・修繕の徹底 ● 安全教育・啓発の強化、事故・トラブル発生時の迅速な安全確保や原因究明、再発防止策の実行
人権リスク	● 国際人権章典等の枠組みに沿った「人権方針」の策定、「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿った事業運営、従業員教育や啓発、定期的なモニタリングの実施 ● 必要に応じて、社外関係先への直接的な確認・調査の実施
調達に関わるリスク	● お取引先様選定における多様化の推進と、お取引先様の法令遵守や人権尊重に関する評価・選定の実施 ● 基本契約書での当社グループの調達ガイドラインに沿った事業活動への協力依頼促進、取引開始後のアンケート調査を通じたコミュニケーションの強化
気候変動および気候変動に付随する環境リスク	● 気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）への賛同と情報開示 ● お客様やお取引先様をはじめとしたすべてのステークホルダーとの連携



CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み

- 4 継続的に進化するガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス
 - コーポレート・ガバナンス体制強化の歩み
 - 取締役一覧
 - スキルマトリクス
 - 社外取締役座談会
 - 取締役会の実効性評価
 - 役員の報酬等
 - コンプライアンス・グループガバナンス

▶事業等のリスク

5 データセクション

業績・財務データ



実績パーク24株式会社および連結子会社の10月31日に終了した連結会計年度

	単位	'16/10月期	'17/10月期	'18/10月期	'19/10月期	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
会計年度											
売上高	(百万円)	194,398	232,956	298,517	317,438	268,904	251,102	290,253	330,123	370,913	406,168
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039	20,672	31,986	38,697	37,561
経常利益又は経常損失(△)	(百万円)	21,164	20,281	22,532	21,566	△15,168	△11,619	16,970	27,673	35,445	34,157
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	(百万円)	13,963	13,439	13,851	12,348	△46,652	△11,658	2,476	17,542	18,625	15,917
設備投資	(百万円)	30,266	38,470	46,564	54,270	31,845	20,344	21,772	36,607	50,566	58,668
減価償却費	(百万円)	21,779	24,418	27,322	30,407	37,129	33,286	29,851	29,629	33,376	35,106
EBITDA	(百万円)	43,386	45,728	53,176	55,767	24,678	26,735	52,160	63,502	73,922	74,369
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	39,627	38,290	53,476	45,695	39,400	34,818	29,369	48,188	54,176	62,880
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△27,148	△72,769	△43,095	△49,454	△21,819	△12,349	△17,357	△25,661	△37,563	△46,064
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△13,036	32,570	1,754	△782	12,886	13,167	△20,116	△35,633	△42,508	14,826
フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	12,479	△34,478	10,380	△3,758	17,580	22,468	12,012	22,527	16,612	16,815
会計年度末											
総資産	(百万円)	152,939	259,852	283,171	293,097	295,775	319,628	307,626	308,157	295,701	354,376
現金及び預金	(百万円)	19,477	18,152	30,081	24,881	55,536	92,044	85,781	73,957	48,733	80,470
有利子負債	(百万円)	48,939	121,637	124,284	139,380	205,219	228,294	194,915	170,724	143,983	172,645
株主資本	(百万円)	74,461	78,748	96,573	97,511	36,761	25,175	52,758	70,301	89,063	104,285
純資産	(百万円)	73,270	78,804	94,847	90,791	31,146	16,432	40,042	58,416	78,144	98,193
1株当たり指標											
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	95.75	91.67	91.88	79.79	△302.00	△75.45	15.22	102.87	109.20	93.28
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	90.36	86.87	84.44	75.28	—	—	14.41	93.89	99.81	85.29
1株当たり純資産(BPS)	(円)	497.87	532.39	610.01	585.37	200.55	105.93	234.46	342.28	457.79	575.07
1株当たり配当金	(円)	65.0	70.0	70.0	70.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0	30.0
配当性向	(%)	67.9	76.4	76.2	87.7	—	—	—	—	4.6	32.2

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション

▶業績・財務データ

非財務データ

パーク24グループの概要



パーク24株式会社および連結子会社の10月31日に終了した連結会計年度

	単位	'16/10月期	'17/10月期	'18/10月期	'19/10月期	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'24(新基準) ^{※4}	'25/10月期
経営指標												
経常利益成長率(前年同期比)	(%)	113.9	95.8	111.1	95.7	—	—	—	163.1	128.1	—	96.4
売上高営業利益率	(%)	11.0	8.8	7.6	7.0	△5.5	△3.2	7.1	9.7	10.4	—	9.2
売上高経常利益率	(%)	10.9	8.7	7.5	6.8	△5.6	△4.6	5.8	8.4	9.6	—	8.4
株主資本当期純利益率(ROE)	(%)	19.8	17.5	15.8	12.7	△69.5	△37.6	6.4	28.5	23.4	—	16.5
投下資本利益率(ROIC) ^{※1}	(%)	11.9	8.8	7.4	6.8	△4.3	△2.3	5.7	9.1	11.3	—	10.2
総資産当期純利益率(ROA)	(%)	9.4	6.5	5.1	4.3	△15.8	△3.8	0.8	5.7	6.2	—	4.9
株主資本比率	(%)	48.7	30.3	34.1	33.3	12.4	7.9	17.2	22.8	30.1	—	29.4
ネットD/Eレシオ ^{※2}	(倍)	0.40	1.31	0.98	1.17	4.07	5.41	2.07	1.38	1.07	—	0.88
セグメント別業績												
売上高	(百万円)	194,398	232,956	298,517	317,438	268,904	251,102	290,253	330,123	370,913	370,913	406,168
駐車場事業国内	(百万円)	142,142	148,399	157,006	165,997	150,757	146,744	154,292	163,056	176,984	182,302	200,421
モビリティ事業	(百万円)	52,255	61,060	73,747	86,174	73,819	67,142	78,711	98,816	112,058	112,058	128,506
駐車場事業海外 ^{※3}	(百万円)	—	23,671	68,290	65,976	45,169	38,498	57,983	69,478	82,411	82,411	84,373
調整額等	(百万円)	—	△174	△526	△709	△842	△1,283	△734	△1,228	△541	△5,860	△7,134
営業利益又は営業損失(△)	(百万円)	21,453	20,505	22,539	22,322	△14,698	△8,039	20,672	31,986	38,697	38,697	37,561
駐車場事業国内	(百万円)	24,980	25,359	26,906	27,300	10,817	17,662	29,657	32,050	34,638	36,460	37,548
モビリティ事業	(百万円)	4,457	5,112	6,858	9,112	1,864	3,661	9,337	17,513	22,806	15,901	14,888
駐車場事業海外 ^{※3}	(百万円)	—	767	2,148	1,967	△11,609	△15,093	△3,412	277	880	880	301
調整額等	(百万円)	△7,985	△10,733	△13,374	△16,058	△15,769	△14,269	△14,909	△17,855	△19,627	△14,544	△15,176

※1 ROIC=(税引き後営業利益:営業利益×(1-法定実効税率))／(期中平均有利子負債+期中平均株主資本)

※2 ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現金及び預金)／株主資本

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

※4 '25/10月期より各セグメントの収益をより正確に測定するためにセグメント別業績間の組み替えを実施しています。

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション
 - ▶業績・財務データ
 - 非財務データ
 - パーク24グループの概要

非財務データ



事業データ

	単位	'16/10月期	'17/10月期	'18/10月期	'19/10月期	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
駐車場件数	(件)	17,675	20,582	23,972	28,134	28,578	27,771	27,609	27,833	28,891	29,848
国内	(件)	17,171	18,376	21,515	25,503	25,744	25,558	25,246	25,379	26,300	27,151
海外	(件)	504	2,206	2,457	2,631	2,834	2,213	2,363	2,454	2,591	2,697
駐車場台数	(台)	682,207	1,231,615	1,385,694	1,441,853	1,463,673	1,337,079	1,292,759	1,297,035	1,352,938	1,372,669
国内	(台)	645,849	684,352	738,283	776,079	767,178	745,660	732,868	761,654	813,600	881,545
海外	(台)	36,358	547,263	647,411	665,774	696,495	591,419	559,891	535,381	539,338	491,124
タイムズカー車両数	(台)	42,943	48,989	54,593	57,716	44,841	52,552	53,062	60,047	69,170	80,691
タイムズカー貸出拠点数	(箇所)	9,031	10,504	11,717	13,024	13,443	13,397	14,132	16,017	19,961	26,073
タイムズカー会員数	(千人)	719	904	1,098	1,305	1,506	1,724	2,041	2,423	3,033	3,616.3
個人	(千人)	447	551	667	777	892	1,024	1,231	1,494	1,903	2,263.5
法人	(千人)	272	352	431	528	614	700	810	929	1,129	1,352.8
タイムズクラブ会員数	(千人)	5,984	6,565	7,247	7,990	8,538	9,063	9,843	10,837	11,927	13,129.5
タイムズビジネスカード発行枚数	(千枚)	558	692	820	939	1,031	1,138	1,267	1,392	1,596	1,812.3
タイムズペイ加盟店数	(店)	—	1,422	7,065	25,559	45,192	40,796	31,168	31,550	32,452	30,153

環境データ サステナビリティに関する最新の開示につきましては、企業サイトをご確認ください。 ▶パーク24グループサステナビリティデータ  <https://www.park24.co.jp/sustainability/>

	単位	'16/10月期	'17/10月期	'18/10月期	'19/10月期	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
Scope1+2+3	tCO ₂								438,786	516,846	611,430
Scope1	tCO ₂							174,778	200,435	233,852	259,721
Scope2	tCO ₂							33,438	36,387	33,866	36,165
Scope3	tCO ₂								201,965	249,128	315,544
タイムズカーにおける電動車数※1	(台)	3,358	4,649	5,810	7,090	6,177	13,198	17,749	29,634	40,235	53,143
うち電気自動車	(台)	—	—	—	30	99	99	99	125	191	252
電動車比率※2	(%)	7.8	9.5	10.6	12.3	13.8	25.1	33.4	49.4	58.2	65.9
EV充電器数(パーク&チャージ)	(基)	145	139	111	120	111	108	111	126	136	145

※1、2 電動車はハイブリッド車と電気自動車

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション
 - 業績・財務データ
 - ▶非財務データ
 - パーク24グループの概要



社会データ

	対象となる雇用形態	単位	'16/10月期	'17/10月期	'18/10月期	'19/10月期	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
エンゲージメント												
従業員満足度 ※1	正	(%)	—	90.3	88.8	88.6	88.8	88.9	88.9	90.8	93.1	93.5
流動性												
平均勤続年数 (国内)	正	(年)	7.4	7.2	7.5	7.8	7.8	8.8	9.6	9.9	9.9	10.1
男性	正	(年)	8.3	8.3	8.6	8.3	8.4	9.4	10.2	10.5	10.5	10.7
女性	正	(年)	6.4	6.0	6.3	6.2	6.3	7.3	8.1	8.4	8.6	8.8
離職率 (国内)	正	(%)	5.7	5.0	5.1	4.8	5.0	6.7	6.9	5.9	4.0	3.6
採用人数 ※2	正	(人)	259	498	460	502	524	28	184	264	334	265
新卒採用	正	(人)	132	183	141	183	272	12	31	45	103	101
中途採用 ※3	正	(人)	127	315	319	319	252	16	153	219	231	164
ダイバーシティ												
総従業員数 ※4	正・契・準	(人)	6,437	10,207	12,178	13,519	10,167	9,821	10,327	10,564	10,668	10,630
国内 ※5	正・契・準	(人)	6,360	7,126	9,061	10,067	7,836	7,574	7,848	8,027	8,132	8,125
海外 ※6	正・契・準	(人)	77	3,081	3,117	3,452	2,331	2,247	2,479	2,537	2,536	2,505
正社員数 (国内)	正	(人)	2,373	2,716	3,084	3,476	3,802	3,573	3,492	3,623	3,858	4,066
男性	正	(人)	1,857	2,052	2,295	2,559	2,765	2,591	2,494	2,553	2,696	2,823
女性	正	(人)	516	664	789	917	1,037	982	998	1,070	1,162	1,243
有期社員数	契・準	(人)	3,987	4,410	5,977	6,591	4,034	4,001	4,356	4,404	4,274	4,059
管理職人数 (国内) ※7	正	(人)	231	256	295	299	382	371	385	416	461	547
男性	正	(人)	219	241	277	277	357	343	348	374	405	477
女性	正	(人)	12	15	18	22	25	28	37	42	56	70

※1 国内従業員を対象に年次で実施しているキャリア・エンゲージメント・サーベイにて「当社グループで働くことに満足」と回答した従業員の割合
※2 新規での雇用者数のみを対象に集計。非正規雇用からの登用者は含まない
※3 第二新卒は中途採用として集計
※4 総従業員数は国内（正社員、契約社員、準社員）+海外現地雇用人数（正規+非正規）の合計
※5 国内は正社員、契約社員、準社員の合計
※6 海外は各地域における現地雇用人数（正規+非正規）、海外各地域では性別による区分をしていないため性別の記載なし
※7 正社員を対象に集計

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション
 - 業績・財務データ
 - ▶非財務データ
 - パーク24グループの概要



	対象となる雇用形態	単位	'16/10月期	'17/10月期	'18/10月期	'19/10月期	'20/10月期	'21/10月期	'22/10月期	'23/10月期	'24/10月期	'25/10月期
管理職比率(国内)	正	(%)	9.7	9.4	9.6	8.6	10.0	10.4	11.0	11.5	11.9	13.5
男性	正	(%)	11.8	11.7	12.1	10.8	12.9	13.2	14.0	14.6	15.0	16.9
女性	正	(%)	2.3	2.3	2.3	2.4	2.4	2.9	3.7	3.9	4.8	5.6
管理職男女別比率(国内)												
男性	正	(%)	94.8	94.1	93.9	92.6	93.5	92.5	90.4	89.9	87.9	87.3
女性	正	(%)	5.2	5.9	6.1	7.4	6.5	7.5	9.6	10.1	12.1	12.7
準管理職(リーダー層)人数(国内) ^{※1}	正	(人)	—	—	—	—	—	495	488	560	526	576
男性	正	(人)	—	—	—	—	—	420	411	455	418	457
女性	正	(人)	—	—	—	—	—	75	77	105	108	119
準管理職(リーダー層)男女別比率(国内) ^{※2}												
男性	正	(%)	—	—	—	—	—	84.8	84.2	81.3	79.5	79.3
女性	正	(%)	—	—	—	—	—	15.2	15.8	18.8	20.5	20.7
平均年齢(国内)	正	(才)	35.9	35.7	36.0	36.3	36.1	36.6	37.4	37.9	38.0	38.2
平均年間給与(パーク24株式会社 単体) ^{※3}	正	(千円)	6,598	6,449	6,234	6,725	5,823	5,247	6,115	7,248	7,322	7,419
育休取得率(国内・当社独自) ^{※4}	正・契・準	(%)	22.1	31.9	31.9	40.4	43.6	43.5	55.1	83.4	98.0	99.5
男性	正・契・準	(%)	2.3	2.6	1.6	0.8	3.3	11.9	15.6	71.3	96.2	99.2
女性	正・契・準	(%)	97.1	98.0	96.6	98.8	96.7	100.0	99.0	100.0	100.0	100.0
介護休業取得者数(国内)	正・契・準	(人)	1	4	5	3	3	1	0	4	3	8
労働者の男女の賃金の差異(国内連結子会社) ^{※5}												
全労働者	正・契・準	(%)	73.1	74.6	76.2	78.2	80.5	79.9	79.0	78.2	78.1	78.6
うち正規雇用労働者	正	(%)	80.9	78.3	79.8	81.2	81.8	83.6	82.8	82.3	82.4	83.0
うち非正規雇用労働者	契・準	(%)	92.8	94.0	96.1	99.0	99.6	98.0	97.5	96.8	96.6	96.1

※1、2 当社グループ(国内企業対象)は管理職に次ぐリーダー層を準管理職とみなし、2021年10月期より算出

※3 税込、基準外賃金および賞与を含む

※4 「育休」:2022年10月期以前は「育児休業」取得率、2023年10月期以降は「育児関連休暇を含む育休」取得率
「育休取得率」:前期に出産、もしくは配偶者が出産した従業員のうち、前期+今期(2年間)に「育児関連休暇を含む育休」の取得を開始した従業員の割合

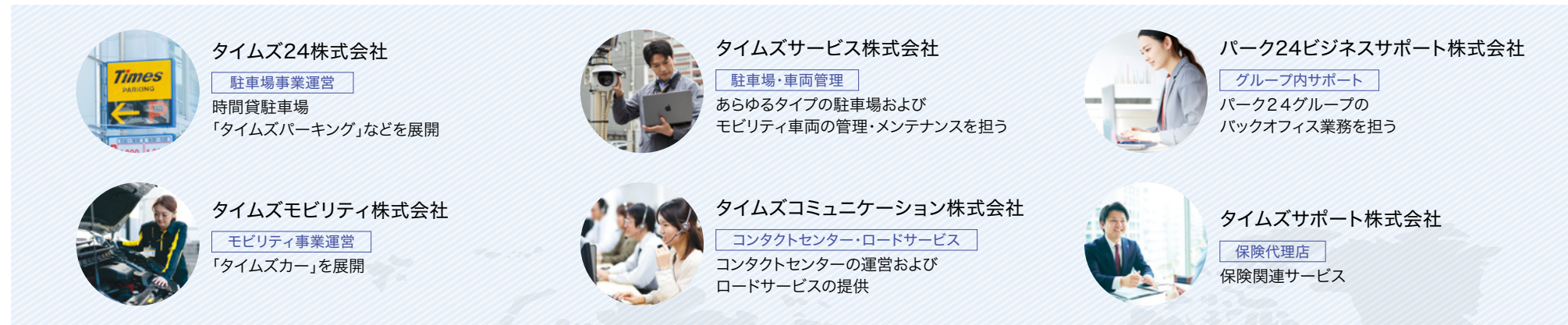
※5 「男女の賃金の差異」:男性の平均年間賃金に対する女性の平均年間賃金の割合

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション
 - 業績・財務データ
 - ▶非財務データ
 - パーク24グループの概要

パーク24グループの概要 (2025年10月末時点)

パーク24グループ各社の役割



英国

TIMES24 UK LIMITED

■ 駐車場運営

英国で各国版タイムズパーキングを中心に展開

日本

パーク24株式会社 持株会社

グループ統括、経営企画・管理、
ITシステム開発・管理、新規事業を担う

台湾

台湾普客二四股份有限公司

■ 駐車場運営

台湾で駐車場「Times PARKING」を展開

マレーシア

TIMES24 MALAYSIA SDN. BHD.

■ 駐車場運営

マレーシアで駐車場
「Times PARKING」を展開

豪州・ ニュージーランド

SECURE PARKING PTY LTD

■ 駐車場運営

豪州、ニュージーランドで
駐車場「SECURE PARKING」を展開

シンガポール

TIMES24 SINGAPORE PTE. LTD.

■ 駐車場運営

シンガポールで駐車場
「Times PARKING」を展開

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション
 - 業績・財務データ
 - 非財務データ
 - ▶ パーク24グループの概要



会社概要 (2025年10月末時点)

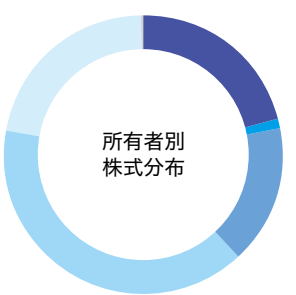
商号	パーク24株式会社
本社所在地	〒141-8924 東京都品川区西五反田2丁目20番4号 パーク24グループ本社ビル
従業員数	5,734人(連結)
資本金	32,739百万円
決算期	毎年10月31日
株式の総数	発行可能株式総数 283,680,000株 発行済株式数 171,048,369株
株主数	41,158名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード：4666)
主要取引銀行	株式会社三井住友銀行 株式会社三菱UFJ銀行 株式会社みずほ銀行 株式会社日本政策投資銀行 株式会社りそな銀行
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人

大株主の状況 (2025年10月末時点)

氏名または名称	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
有限会社千寿	21,746	12.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	20,104	11.8
西川 光一	8,110	4.8
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	7,988	4.7
GIC PRIVATE LIMITED - C	7,231	4.2
西川 功	6,194	3.6
MISAKI ENGAGEMENT MASTER FUND	5,469	3.2
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	4,867	2.9
日本信号株式会社	3,853	2.3
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	3,617	2.1

※ 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

株主構成 (2025年10月末時点)



政府・地方公共団体	—
金融機関	21.1%
証券会社	0.9%
その他の法人	16.1%
外国法人等	39.7%
個人・その他	22.0%
自己株式	0.2%

CONTENTS

- 1 価値創造の源泉
- 2 成長戦略とビジネスモデル
- 3 企業価値の最大化に向けた取り組み
- 4 継続的に進化するガバナンス
- 5 データセクション
 - 業績・財務データ
 - 非財務データ
 - ▶ パーク24グループの概要

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



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

Contents

- ・トップコミットメント
- ・サステナビリティの推進
- ・パーク24グループのマテリアリティ
- ・環境
- ・社会
- ・コーポレート・ガバナンス
- ・統合報告書
- ・編集方針



