

ANNUAL REPORT 2008
2008年10月期 アニュアルレポート全文訳

■プロフィール

パーク24は、日本最大の時間貸駐車場運営会社です。1971年に駐車機器の販売などを開始し、1991年に従来にはない24時間誰でも利用できる無人の時間貸駐車場「タイムズ」のビジネスモデルを開発しました。

以来、深刻な駐車場不足の改善に挑むパイオニア企業として様々な開発手法を考案し「タイムズ」事業の拡大を図ってまいりました。2009年1月末現在、全国の「タイムズ」運営台数は、243,577万台に達しています。また、2006年には台湾と韓国に進出を果たすなど、海外展開も順調に進展しています。

また、当社は、業界に先駆けて駐車場にITを導入。独自に開発したシステムインフラ「TONIC」(Times Online Network and Information Center)により「タイムズ」をオンライン化することで駐車場運営・開発の効率化を図ると同時に、お客様の利便性を向上させる高い付加価値サービスを提供しています。

今後も、駐車場運営規模の拡大を努める一方、駐車場総合プロデュース企業として駐車場周辺ビジネスの革新に取り組み、「タイムズ」に続く第二、第三の事業を創造し経営の多角化を図るとともに、ITS(Intelligent Transport Systems／高度道路交通システム)の進化に合わせた先進的なサービスを提供し、さらなる企業成長を目指します。

□01

パーク24は、日本最大の駐車場運営会社です。

1991年：24時間無人時間貸駐車場「タイムズ」の第1号物件を運営開始(ST事業)

1997年：日本証券業協会に株式を店頭登録

2001年：日本で初となる駐車場資産の流動化を実施(SPCタイムズ事業)

2003年：TONIC(タイムズのオンライン化)導入開始

2006年：韓国に合弁会社GS Park24 Co., Ltd.(45%出資)を設立。台湾に台北支店を開設

■目次

02:財務ハイライト

03:日本の駐車場事情

04:パーク24について

04:プレゼンス

05:ビジネスモデル

06:競合優位性

07:成長戦略

08:株主、投資家の皆様へ

14:事業概況

14:ST事業

15:TPS事業

16:SPC事業

17:管理受託その他事業

18:TONIC

20:コーポレート・ガバナンス

23:企業の社会的責任

25:財務セクション

48:会社情報

48:株式情報

将来の見通しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている、当社または当社グループに関連する業績予想・計画・経営戦略・方針などは、将来の見通しに関する記述であり、これらは現在入手可能な情報にもとづく経営者の前提・計画・期待・判断などを基礎としています。これらの将来見通しに関する記述は、様々なリスクや不確定要素の影響を受けるため、現実の結果が想定から著しく乖離する可能性があることをご承知おください。

□03

■日本の駐車場事情

駐車場整備の立ち遅れにより需給に大きなギャップ

日本の自動車保有台数は2008年時点で7,562万台と米国に次ぐ世界第2位の自動車大国でありながら駐車場整備の立ち遅れにより需要と供給に大きなギャップが生じています。このため、違法な路上駐車が後を立たず、交通渋滞、交通事故、緊急車両の妨害や経済的損失等の社会問題を引き起こしています。

日本の大都市圏において、駐車場需要が2,296万台であるのに対し、法規*上把握できない駐車場等を含めた駐車台数は約700万台(当社推定台数)程度と推測されます。さらに、現在整備されている駐車場においても、その地域の需要に応じた規模でないケースが多く、需給のアンバランスさが深刻化しています。

利用者にとって最も便利な駐車場とは「目的地に一番近い駐車場」です。このことから、パーク24は駐車場の商圏を半径200m以内と考え、小規模な駐車場を数多く開発する戦略をとっています。さらに、ITシステムを活用することで小商圏の駐車需要の把握と適正な駐車台数の供給を可能にし、運営台数を着実に拡大しています。

*駐車場法により把握されている駐車台数は390万台

サービスに多大な課題が残る駐車場業界

利用者も駐車場事業者も「駐車場は自動車を停めるだけの場所」という認識があるため、駐車場業界のサービスレベルは極めて低い状態です。また、日本の駐車場業界は全国展開する大手企業から地域密着型の小規模運営業者まで多岐に渡りサービスレベルも様々です。こうした背景から、利用者ニーズに合致した質の高いサービス提供や駐車場関連サービス新規開発などを含めると時間貸駐車場の市場規模は10兆円以上にのぼると推測されます。

パーク24は、時間貸駐車場ビジネスを開始した当初から「駐車場事業はサービス業である」と掲げ今日まで駐車場事業を展開してきました。業界で唯一、グループ会社にメンテナンス会社とコンタクトセンターを設けて駐車場サービスおよび品質を一定に保っています。さらに、駐車場をオンラインで結ぶ独自のITシステムを導入することで他社との差別化につながる多様なサービスの創造に取り組んでいます。

道路交通法の改正により違法駐車の取り締まりが強化

2006年6月に道路交通法が改正され、日本のクルマ社会に大きな弊害をもたらす違法駐車の取り締まりが強化されています。この改正により、一時的に駐車場の需要が大きく高まりましたが、その後は一定の落ち着きを示しています。また、効果としては路上駐車減少や交通渋滞の緩和などが報告されています。

□04

■About PARK24:プレゼンス

時間貸駐車場のリーディングカンパニー

日本、アジアでタイムズネットワークを拡大

パーク24は、1971年の創業から38年間、駐車場事業を軸に拡大してきました。1991年に新たな時間貸駐車場タイムズのビジネスモデルを確立して以来、様々な形態の駐車場を管理・運営する「駐車場総合プロデューサー企業」として業界を牽引し続けています。

事業の拡大は国内に留まらず、韓国でGSカルテックス㈱などと合弁会社GS PARK24 Co., Ltd.を設立し、2006年に初の海外進出を実現しました。同年、台湾にも台北支店を開設し翌年には事業拡大を見据え現地法人化をしています。

国内外の駐車場総運営台数は37万5,972台※に至り、業界トップの実績を持つ当グループは、長年培ってきたノウハウをもとに時代のニーズに合致した駐車場を提供することで新しいクルマ社会の創造に不可欠な存在となることを目指します。

※2008年10月末現在

(グラフ)

日本における競合台数比較

(マップ右)

全国15拠点・海外2拠点

8,335 物件

239,394 台数(台湾、韓国を除く)

(2008年10月期現在/台湾、韓国を除く)

展開領域

台湾

■民間の駐車場業を政府が促進

特に駐車場不足が深刻な台北市は、駐車場の確保を交通管理上重要なものと捉え、公有駐車場の開発を進めるとともに民間駐車場業の発展を促しています。有人管理の駐車場が一般的な台湾においても、タイムズ式無人管理システムは定着しつつあり、今後は、現地で既に高い評価を得ているTONICの活用を高め、台湾での運営台数を拡大していきます。

社名: Taiwan Park24 Parking co.,ltd(連結子会社)

開設: 2006年4月(2007年6月現地法人化)

所在地: 台湾台北市

運営台数: 26物件/789台(2008年10月末現在)

韓国

■駐車場市場における「GSタイムズ」の成長余地

自動車登録台数が10年前と比べ約2倍なるほどモータリゼーションが進む一方、駐車場整備はこれに追いつかず、政府や地方公共団体は、日本の駐車場事情や法整備を調査するなどして交通管理の整備に力を入れています。GS Park24は行政の調査にも積極的に協力しながら、駐車場運営台数の拡大を図り、韓国No.1ブランドへの育成に注力しています。

社名: GS Park 24 Co.,Ltd.(持分法適用会社)

設立: 2006年3月

所在地: 韓国ソウル市

運営台数: 42物件/7,260台(2008年10月末現在)

□05

■PARK24:ビジネスモデル

24 時間無人時間貸駐車場のビジネスモデル

優れたビジネスモデルの確立

1991年までの日本の駐車場は、有人管理・営業時間に制限がある・1時間単位の料金設定というものが一般的であったのに対し、パーク24は、無人管理、24時間営業、分単位の料金設定にするなど、今までにない利用者の立場にたった「24時間無人時間貸駐車場」という画期的なビジネスモデルを開発しました。

パーク24が保有する土地を賃借し、駐車機器等の設置を行って駐車場を運営するこの事業は、コストがほぼ固定であり、かつ駐車場の利用料金は全額当社の売上となるため、駐車場の稼働を高めることで高い利益率を確保できるビジネスモデルです。

パーク24、土地オーナー、駐車場利用者の3者すべてにメリットがあるこのビジネスモデルは、現在、3つの事業形態に発展し、運営台数を拡大しています。

事業形態

遊休地を活用するST事業からスタートしたタイムズ事業は、解約リスクの低い施設付帯の駐車場運営のTPS事業と自社保有するSPCタイムズ事業へと発展し、事業の安定性を保っています。

■ST事業(一般タイムズ)

個人や法人の土地オーナーから遊休地を賃借してタイムズを開設し、運営する事業。物件の規模は、建築物等に転用されにくい小型(4~5台、約100m²)の駐車場が中心です。オーナーは初期投資費用を出資する必要がないため、土地活用の有効な手段として広く認知されています。エリアの需要を見極め、その需要に合致した適正な台数を開発することが、高利益の駐車場運営に繋がります。

■TPS事業(タイムズ・パートナー・サービス)

金融機関、ショッピングモール、病院やホテルなどに付帯する来客用駐車場を賃借し、タイムズ化して運営する事業。施設付帯の駐車場であるため、解約リスクはST事業より低く、安定した事業ポートフォリオを構成します。タイムズ化後も来客用駐車場の性質は残り無料時間が発生するため、1台あたりの売上高はSTの1/4~1/5ですが、支払賃料を低く抑えることで高利益率を確保しています。

■SPC事業

当社が土地を所有することでタイムズを運営する事業。解約リスクが伴わないため、安定した収益源となる。購入した土地に大型のビル型駐車場「タイムズステーション」などを建設するほか、各地域の市街地再開発事業にも参画して、安定した駐車場の供給を行っています。収益面では、収益還元法に基づいた当社独自の厳しい投資基準による開発を行うことで、高い利益率を確保しています。

□06

■About PARK24: 競合優位性

他社にはないパーク24の3つの優位性

駐車場事業者としての盤石な基盤

基盤の1つめは、開発力。駐車場の開設は簡単である一方、収益率の高い駐車場を開発するのは困難を極めます。当社は、豊富な経験とノウハウ、ITを活用したデータ分析により、エリアに最適な駐車台数を見極めることが可能です。2つめは、業界に先駆けて導入したITシステム「TONIC」(P18参照)による高付加価値な駐車場サービスの提供です。3つめは、業界で唯一のグループ会社一括管理。管理会社とコンタクトセンターを保有することで、お客様の生の声を駐車場運営に反映させサービスレベルの向上につなげています。

こうした礎により、パーク24は業界で優位性を保ち続け、新たな挑戦をすることが可能となります。

グループ会社

駐車場企業の多くは、駐車場の管理やコールセンターを外部に委託しています。パーク24は、品質の維持・向上に欠かすことができないこの2つの業務を担う会社をグループ内に保有し高品質な駐車場運営を実現しています。

■タイムズサービス株式会社

「タイムズ」の開設に係る工事監理をはじめ、開設後の集金、清掃、設備機器の保守等、駐車場の管理業務を行っています。定期的にメンテナンスを施すことでタイムズの品質を維持し、お客様に気持ち良く使用して頂くことが同社の至上命題です。一方で、無人であるが故に発生するトラブルにも24時間365日迅速に対応できる体制を整えています。さらに、無人だけでなく有人管理にも対応できるよう、各種教育を受けた人材の派遣も行うなど、駐車場運営管理サービスを包括的に担っています。

・拠点数:22 拠点

・従業員数:365 名

■タイムズコミュニケーション株式会社

「タイムズ」やタイムズクラブ*のコールセンター業務等を行っており、主に駐車場に関するお問い合わせの対応をしています。

無人時間貸駐車場ビジネスにおいて、コールセンターは唯一のお客様とのコミュニケーション窓口であり、お客様に「安心」をご提供する重要な役割を担っています。コールセンターに寄せられた「お客様ひとりひとりの声」は、開発や運用、メンテナンスの現場に届けられ、質の高い駐車場サービスにつながっています。

・従業員数:31 名

*タイムズクラブ...パーク24がITシステムを活用して展開するポイントプログラム(P19参照)

□07

■About PARK24:

成長戦略**さらなる成長を追求****成長へのカギとなる新しいサービスの創造**

当社の成長基盤は駐車場の開発・運用にあり、運営台数を拡大することで成長を続けてきました。今後もこの姿勢は変わることはありません。一方で、駐車場に「24 時間無人時間貸」という新しい概念と IT を活用したサービスを導入しスタンダード化したように、成長戦略においても、他社に先駆けたサービスを創造することが成長へのカギだと考えています。

そのため、現在は当社の資産を活用することを含め、新しいサービスの"種"を植え、育成をしています。

パーク24は、タイムズを日本のコンビニエンスストアやターミナル駅のように「社会の中で最も便利な場所の一つ」に創り上げ利用されることを次なる成長ステージへ課した命題としています。

(チャート①)

パーク24の資産

- ① 全国 8,300 カ所のタイムズ
- ② 全国 8,300 カ所の土地オーナー
- ③ 230 万人のタイムズクラブ会員
- ④ 5 万枚のタイムズビジネスカード数

駐車場総合プロデュース企業への軌跡

時間貸駐車場「タイムズ」の運営だけをしている「パーク24」でい続けることより、駐車場周辺サービスを含めた駐車場業界全域を事業領域とする「真の駐車場総合プロデュース企業」へ進化することを目指します。

事業戦略

当社の数多くある有形・無形の資産を活用したサービスや、時代のニーズに合わせたサービスを創出し、タイムズに続く事業として確立することで、成長を続けていく戦略をとっています。また、こうした新しい事業の創造が、企業価値の向上へとつながると考えています。

(チャート②)左から

タイムズの拡大による成長期
変革期

- ・事業基盤の拡大
- ・新たなビジネスの創出

駐車場総合プロデュース企業

- ・新規ビジネス
- ・既存ビジネス

事業拡大へつながるサービス例

情報配信サービス

- ・タウン情報
- ・車関連情報

運転代行サービス

パーク&チャージ(電気自動車充電サービス)

タイムズチケット(タイムズの利用のためのポイントを無料駐車券と自動交換できるサービス)

□08-13

■株主、投資家の皆様へ

厳しい市場環境の中、タイムズの収益力強化により足もとを固めつつ、「成長し続ける企業」を目指し、将来に向けた多角的な成長軌道の育成に努めます。

市場環境

2008年10月期(当期)におけるわが国経済は、米国のサブプライムローン問題に端を発した世界的な金融市場の混乱や米国経済の減速、原油や原材料価格の高騰などにより、企業収益が悪化し、個人消費も低迷しました。

駐車場業界におきましては、不動産投資市況の悪化などの影響により、土地の一時的な活用として時間貸駐車場への需要が高まり、物件の開発環境は堅調に推移しました。その一方で、景気停滞やガソリン価格の上昇、消費財の値上がりなどの影響により、主要市場である都市部を中心に自動車の利用を控える傾向がみられるなど、事業環境は相対的に低調な推移となりました。

業績評価

2008年10月期の連結業績は、駐車場運営台数の増加により売上高808億34百万円(前年同期比7.1%増)となりました。しかしながら、ST事業の稼働率低下に加え、本社移転や人員の増強に伴う販管費の増加により営業利益は89億36百万円(同29.4%減)、当期純利益は47億38百万円(同30.7%減)となり、当期は増収減益決算となりました。また、直営タイムズの総運営台数は239,394台(前年同期末比13.4%増)となっています。

厳しい事業環境において、2007年10月期の後半から当期にかけて、既存物件の利用車数が減少し、緩やかに稼働率*1および占有率*2が低下しました。その結果、既存物件の利益率も低下するという過去にはない状況となりました。

これらの原因は、外部要因と内部要因が考えられ、外部要因は先に述べたとおり、景気停滞、ガソリン価格の一時的な急騰、消費財の高騰などが挙げられます。内部要因としては、外部環境の変化による相対的な駐車料金の上昇が考えられます。これらは、2006年施行の改正道路交通法による違法駐車取り締まり強化により需要が一時的に高まったことが大きく影響しています。需要が高くなった期間に需給バランス調整のため利用料金を値上げした物件は、需要が終息した際に利用客離れを起こしたなどにより、稼働の低下を招きました。さらに、景気停滞により自動車の利用者数が減少したため、稼働の低下が加速し、収益が減少する結果となりました。

一方で、新規開発物件については、開発条件を強化することにより厳選開発を進めたため、損益分岐点の通過時期が早期化する収益性の高い物件が増加しています。

*1: 稼働率...実際の売上高÷最大売上高

*2: 占有率...実際の駐車時間÷24時間

(09 チャート)

2008年10月期業績

売上高	808億円	前期比 7.1%増
営業利益	89億円	前期比 29.4%減
当期純利益	47億円	前期比 30.7%減
運営台数	239,394台	前期末比 13.4%増

重点課題

開発を抑え、既存物件の収益改善に注力

- ・駐車場の利用促進
- ・原価の圧縮
- ・厳選した開発
- ・営業体制の見直し

来期の取組みと業績予想

当期中にガソリン価格の高騰は沈静しましたが、世界経済の減速による国内景気低迷の長期化が懸念され、引続き厳しい経営環境が予想されます。そのような状況のなか、来期は将来のさらなる成長に向けた基盤強化の1年と位置づけ、物件開発を抑制し、既存物件の収益改善に注力します。

具体的には、まず、商圏エリアにおける駐車場需給バランスの市場環境の変化やドライバー属性、ニーズなどを的確に捉えるための一層緻密なマーケティングを実施することで、駐車料金の適正化や駐車設定台数の見直しを図ります。さらに、顧客の困り込みに効力を発揮するタイムズチケットの販売、認知度の向上を目的としたチラシの配布やWEB広告、視認性を上げるための看板・のぼり類の設置など、複数の運用施策をエリアの特性に合わせて実施することにより、駐車場の利用を促進します。こうした地道な活動の一つ一つが収益の向上に極めて重要であり、当期はこれらの実施により、7億25百万円(12,000回実施)の効果があつたと実証されています。

2つ目は、駐車場コストの圧縮です。前述の運用施策を講じる一方で、駐車場管理の効率化によるコストの引き下げと、駐車場コストの約70%を占める賃料の適正化を行います。こうした段階を経ても収益の改善が見込めない物件については、従来は消極的であつた当社から申し出る解約も検討します。以上の取組みにより、総額11億円のコスト削減を予定しています。

3つ目は、厳選開発のさらなる強化です。商圏エリアを見極め、目標収益率や収益額など開発条件を一層厳格化し、優良物件の開発を進めます。通常、期中に開発した物件群は損益分岐点を超えるまでの立ち上がり期間があるため、同期中の売上総利益にとっては引き下げ要因となります。来期は、厳選開発を徹底することで、収益へのマイナス影響を軽減します。

4つ目は、営業体制の見直しです。開発スタッフが営業全体の約70%を占めていた体制から、運用スタッフ約6割へとリソースをシフトすることで、運用を強化する営業体制へと変更しました。また、土地オーナーへの賃料適正化交渉は開発スタッフに割り当てることで、効率的かつ効果的な交渉を図ります。

来期はタイムズの収益力を強化することが優先課題であることから開発を抑制するため、開発台数は29,000台(前年同期比31.3%減)を計画しています。また、同連結売上高は860億円(当期比6.4%増)、営業利益92億円(同2.9%増)、当期純利益48億円(同1.3%増)の増収増益を目指します。

株主還元に関する考え方について

当社グループでは、株主の皆様にとっての長期安定的な企業価値向上を経営の最優先課題と考えています。そのためにも、将来にわたる持続的な成長に向けた設備投資、さらにはそれらを加速させる一手法としてのタイムリーなM&Aなど、成長戦略投資に要する資金を内部留保した上で、余剰資金については配当を中心に、株主の皆様へ積極的に還元しております。

基幹事業である駐車場運営事業は小資本で運用できるビジネスモデルを確立しています。そのため、物件開発やITインフラを活用した駐車場サービスの提供など基本事業の運営は、手元資金で十分に賄うことが可能であることから、当期は配当性向89.6%(前年度比27.6%上昇)の1株当たり30円の期末配当を実施しています。また、来期につきましても、1株当たり30円で据え置き、連結配当性向88.4%とさせていただく予定です。

また、当社グループは環境に関連する事業を将来の成長に向けた重要な戦略分野として認識するとともに、企業の社会的責任遂行のために不可欠な経営課題と捉え、この分野における先端的な取組みを進めております。当期においては、「タイムズエコプロジェクト」による駐車路面のヒートアイランド対策の実験を実施。さらに、2009年夏以降に予定されているEV(電気自動車)販売開始に備え、東京電力と共同してタイムズに充電スタンドを設置し、航続距離の伸長効果など実用化に向けた実証試験を実施しました。当社グループは、企業価値を高める一環として、今後も環境負荷低減活動に取り組みながら持続可能なクルマ社会の発展に貢献し、株主の皆様への期待に添うことができるよう努めてまいります。

成長戦略

当社グループは、創業者の「社会に貢献しない企業は存続しない」という信念を企業活動の原点としています。「駐車場サービスの提供を通じて、人とクルマと街とが調和した社会づくりに貢献する」というビジョンのもと、事業の拡大に邁進すると同時に、利潤を追求することで長期にわたる持続的な企業成長を目指しています。

こうした理念を礎に、当社グループは、2008年10月期から2010年10月期までの3カ年を「創造と挑戦のた

めの変革期」と位置づけ、これまでと同様に、基幹事業である駐車場運営台数の拡大を継続して進める一方で、駐車場を核とした周辺ビジネスを主軸に、新規事業の確立に向けた基盤整備に取り組んでいます。

既存の駐車場市場には、未だに大きな需給ギャップが存在しています。そのため、駐車場運営台数の拡大に特化しても中長期的視点において安定的な成長軌道を描くことは十分に可能です。

しかしながら、当社グループは安定した成長に甘んじることなく、創業当時の「挑戦」の精神に則り、駐車場の管理運営事業という枠を超えて駐車場の可能性を広げる新規事業を創造することに目標を定めて、さらなる成長を目指す第二ステージへと進化しています。当社グループには、38年にわたり培ってきた駐車場に関するノウハウと全国8,500カ所(2009年1月末時点)にもものぼる駐車場、さらには駐車場事業に付随する有形・無形の資産を保有しています。無限の可能性を秘めているこれらの資産に新しい価値を付加することで、新たな事業を生み出し、成長を加速する事業へと育成してまいります。

新規事業においては、主に2つの視点から推進しています。

1つめは、8,500カ所という場所のスケールメリットを活用した「駐車場周辺ビジネス」。電気自動車の充電スタンドをタイムズに設置する「パーク&チャージ(現在、都内と神奈川県で展開中)」は、近未来におけるEVやプラグインハイブリッド車の普及にあわせて全国展開することが可能です。さらに、各種タウン情報や自動車関連情報の発信拠点、広告媒体やイベント開催スポットとしての活用など、物件の数的優位に加え立地条件を活かした「タイムズメディア」の展開を積極的に推進します。これらにより、「電気が充電できる」、「新しい情報が得られる」など、タイムズに自動車を停めることで得られる付加価値サービスの提供も目指します。

もう1つは、自動車に乗ることで得られる便利さを再認識させるサービスを提供する「自動車(人)を呼ぶビジネス」。当期は、ETC車載器を活用したサービス提供を行うITS事業企画(株)の経営権を取得しました。中長期的には、民間企業が提供するETCサービスの普及に向けたポータル的役割を担い、ETC決済が可能な施設の拡充をはじめ、ETCによるセキュリティへの応用など、新たな付加価値サービスを展開してまいります。また、交通系ICカードを用いた当社開発のパーク&ライドサービスを2008年4月より開始し、現在では複数の鉄道会社と提携することで駐車場の利用者数を伸ばしています。

8,500カ所の駐車場の他には、230万人の会員を誇るタイムズクラブ会員、タイムズビジネスカード50,000万枚、タイムズの土地オーナーなど、当社グループにはまだまだ多くの資産があります。今後も、これらの資産と市場ニーズをマッチングさせることで、将来の成長への牽引となる多様な新規事業へ先進的に取組むことにより、日本の駐車場事業のリーディングカンパニーとして、潜在市場の開拓をリードしてまいります。

そして、当社グループが10年後に、「クルマ社会にとってなくてはならない存在」となるべく、さらなる成長を目指す所存です。株主の皆様におかれましては倍旧のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2009年1月
代表取締役社長
西川光一

(10 チャート)

成長に向けて

経営目標	2008年10月期-2010年10月期
成長し続ける基盤を創造	新規事業確立に向けた準備 (全国 8,500 カ所にある『タイムズ』の規模を活用して新たなビジネスを創造する)
	構造改革
	駐車場運営台数の拡大

(11 チャート)

駐車場総合プロデュース企業への布石

新規ビジネス	駐車場周辺ビジネス	車や人を呼ぶビジネス			
(領域 1)	<ul style="list-style-type: none"> ・タイムズメディア(媒体広告サービス) ・パーク&チャージ ・運転代行 ・タイムズチケット 	<ul style="list-style-type: none"> ・情報配信 ・民間企業が提供する ETC ・パーク&ライド ・カードサービス 			
(領域 2)	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場予約サービス ・カーシェアリング 	<ul style="list-style-type: none"> ・おもてなし(バレーサービス) 			
事業領域の拡大					
	・商業施設	・遊休地	・月極	・再開発	・公共

(12 チャート)

成長戦略の一手法としての M&A

ITS事業企画株式会社とのM&A

ビジョン	民間 ETC サービスの普及に向けたポータル的役割
今後の計画	<p>決済事業の拡大</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ETC 利用が可能な施設の拡大 2. ETC 会員の獲得、TCC 会員へのサービス拡充 3. タイムズ開発営業のサービスメニューの拡張 <p>セキュリティへの応用</p> <p>ETC を活用した車両認証システムの導入促進</p>
クルマに乗ることで得られる便利・価値を提供 ⇒ 需要を喚起	

(13 チャート)

パーク24は、10年後「クルマ社会において、なくてはならない存在」になるという、強い意志のもと、事業に邁進します。

□14-17

■事業概況:

ST(一般タイムズ)事業

パーク24の駐車場ビジネス「タイムズ」の基本モデルであり、総売上の70%以上を占める当車のコア事業。

事業の強み

日々変化する街を営業マン自らが歩いて調査することでいち早く駐車場用地を獲得すると同時に、エリアに合致した台数の開発を可能にしています。こうした定性的なマーケティング活動に加え、定量的には、TONICの稼働状況等を把握することで、新規開発においては、料金設定や原価計算に活かし、既存物件においては、収益を向上させる最適な運用施策の実現を可能にしています。

最新のシステムと現場で培うノウハウに裏付けされた開発・運用に関する「営業力」が他社を圧倒する駐車場運営台数と収益力につながっています。

当期概況と来期の見通し

景気低迷とガソリン価格の高騰により自動車の乗控えが見られる厳しい環境の下、駐車料金の適正化や物件の視認性向上を目的とした集客増加につながる運用施策を強化することで収益改善を図りました。運営台数は、高い収益が見込める物件開発を徹底する一方、建設や売却が事由の解約が抑制されたため、97,274台(前期比13.6%増)となりました。この結果、売上高は前期比5.5%増の575億円、売上総利益は前期比14.7%減の115億円となりました。

2009年10月期は、新規開発において、目標収益額などの条件を一層厳格化することで優良物件の開発を進めます。既存物件は個別物件の収益性と周辺環境のマーケティングを徹底することで最適な運用施策を推進すると同時に、原価圧縮として賃料の適正化および赤字物件の解約を実施し収益改善を図ります。

以上により、売上高は当期比4.0%増の598億円、売上総利益は前期比4.9%増の121億円を計画しています。

中長期成長への戦略

大都市圏において平面駐車場を新規開発することは十分に可能ですが、将来的には平面駐車場開発の継続は厳しい状況になると予想されます。そのため、ビル型の駐車場への形態の変更や地方都市への積極的な事業展開を図ります。また、TONICを活用し、顧客困り込みにつながる仕組みを創出することで売上高の最大化を図ります。

(スキーム図解説)

- ・賃貸借契約:2年契約、その後1年ごと自動更新
- ・イニシャルコスト:看板代、駐車機器の設置工事費等
- ・ランニングコスト:賃料、駐車機器等のリース料等
- ・コスト固定により高いROIを実現(平均投資回収期間14カ月)

TPS(タイムズ・パートナー・サービス)事業

商業施設の来客用駐車場を「タイムズ化」する事業。現在の売り上げに占める割合は20%。

事業の強み

駐車場はお客様を迎える玄関口でありながら、これまでの商業施設の駐車場は台数を満たすのみでサービスという概念が不足していました。しかしながら、近年は集客力の向上につながるサービスの提供を求める要望が強まり、当事業を後押しする傾向にあります。

これまでの実績とノウハウにより課題を的確に把握し、車室レイアウト等のハード面から施設を訪れたお客様のベネフィットにつながるサービス提供等のソフト面まで、一貫した「ソリューション提案」が可能なのが当事業の強みです。

これらにより、新規開拓が急速に進んでおり、高い成長ポテンシャルを持つ事業といえます。

当期概況と来期の見通し

最適な駐車場サービスの提案やシステム構築などの調整期間の長期化から新規開発に遅れが生じました。店舗閉鎖や大型物件の解約等により解約台数が増加したため、TPSの運営台数は138,526台(前期比13.6%増)と小幅な増加となりました。一方、商業施設の来店者数が減少するなど景気低迷の影響があったものの、利益率の高い物件開発ができたことから、売上高は前期比12.9%増の157億円、売上総利益は前期比12.6%増の38億円となりました。

2009年10月期は、ST事業と同様に物件毎をきめ細かく精査することに注力することで売上総利益率24.4%を維持し、売上高は当期比9.5%増の172億円、売上総利益は前期比9.4%増の42億円を計画しています。

中長期成長への戦略

商業施設付帯駐車場はほぼ未開拓であるという現状を踏まえると、当事業は大きく飛躍する余地が十分にあると考えます。また、解約リスクが低く、当事業の拡大は安定した経営にもつながるため、当社独自のサービスの精度を高め、売上規模をST事業と同程度まで成長させることを長期的な目標としています。

(スキーム図解説)

- ・賃貸借契約:物件毎(2~5年)の契約年数、その後1年ごと自動更新
- ・施設利用時に発行されるサービス券の使用分を勘案し、支払い賃料を低く抑えることで相殺
- ・イニシャルコスト、ランニングコストはST同様

SPC(タイムズ・パートナー・サービス)事業

保有を前提としたビジネスモデルであり、パーク24の駐車場ビジネスの可能性を広げる事業スキーム。

事業の強み

SPC事業には自社保有型とオフバランス化を目的とした資産流動型*とがあります。収益の安定化を図る事業である一方、長期に渡る保有は周辺環境の変化による収益性の変動リスクも抱えていますが、これを回避するためのマーケティング力、設計力、商品企画力を保持していることが強みです。

当事業は、集客力の高いエリアに駐車場ビル・タイムズステーション(以下、TS)を建設することが基本方針であり、TSは「目的地となる駐車場」をコンセプトにエリアのニーズにあった施設を付帯し独自の集客力を持たせることで投資利回りを高めています。また、大型駐車場や付帯施設の運営で蓄積したノウハウや技術は、ST、TPS事業の顧客提案力のボトムアップに寄与しています。

*2007年10月期よりオンバランスに変更

当期概況と来期の見通し

投資基準ROI8%以上を満たす当社が求める大型の用地がほぼないため、当事業は拡大を抑制しています。そのため、当期の累計台数は前期比0.8%増の3,594台(自社保有物型3167台、資産流動型427台)となりました。また、2007年10月期に経営の透明性を確保するため資産流動型は連結対象とし、さらに、SPC1社*のリファイナンスによるローン返済で駐車場資産の買い戻しを擬制したことから利益率が上昇しました。

以上の結果、当期における売上高は前期比9.0%増の30億円、売上総利益は前期比21.5%増の15億円となりました。2009年10月期も当事業の拡大は抑制するため、売上高は30億円、売上総利益は15億円を計画しています。

*SPCは2社設立しておりましたが、1社は今期解体

中長期成長への戦略

当事業においては、投資基準のクリアとオフバランス化を前提としています。現状からは、当事業の拡大は見込めませんが、「物件を購入する」という選択肢を持つことは、優良な不動産情報の入手が容易なだけでなく、駐車場オペレーターとして参画するための迅速な提案を可能にするなど、極めて重要な役割を果たします。今後も、より効率的な駐車場の運営を推進していきます。

(スキーム図解説)

- ・ROI8%以上の投資基準を満たす物件を購入
- ・SPCへ資産売却後、賃貸借契約(資産流動化期間と同じ)
- ・SPCへ賃料として投資家への金利、配当分を支払う

管理受託その他事業

駐車場の管理受託業務と駐車装置の販売および商品の保守業務。

事業の強み

当社は、中核事業である駐車場運営のほかに、行政等が保有する駐車場の管理受託事業をはじめ、月極駐車場の管理や駐車場機器の販売、設置工事、及び機器販売後の保守業務など駐車場に関連する事業を展開しています。駐車場業のほぼ全てをカバーする多様な運営手法を持つことで顧客の要望に柔軟に対応できるだけでなく、顧客の裾野を広げることに寄与しています。現在では「駐車場の相談はパーク24」という認識が定着し、物件獲得における優位性を保っております。

当期概況と来期の見通し

駐車機器の設置工事請負や駐車場管理のアウトソーシングの高まりによる管理業務の受託が増加したものの、一部変動受託料を採用している物件において、駐車場売上の低迷により収入が減少しました。その結果、当期における当事業の売上高は前期比 0.7%減の 19 億 47 百万円、売上総利益は前期比 37.9%減の 4 億 33 百万円となりました。2009 年 10 月期は、行政が保有する駐車場の管理受託に注力するため、売上高は当期比 38.7%増の 27 億円、売上総利益は前期比 38.7%増の 6 億円を計画しています。

行政駐車場への取組み

パーク24は、行政における駐車場管理をアウトソーシングする流れを受け、2008 年に「公共法人営業部」を立ち上げ、TPS や管理受託での獲得に注力しています。アウトソーシング先の選定は入札制であり、その管理体制や実績・サービスレベルなどを含めた提案内容の審査を行政毎にクリアする必要があります。実績を一つずつ積み重ねることで、信頼を積み上げ、「駐車場の管理・運営ならパーク24」という地位を築くことを目指します。

(写真)

- ・東京都町田市役所本庁舎駐車場
- ・大阪市役所来庁者駐車場

□18-19

■TONIC

競合優位性を保つための要素の一つ-TONIC

TONIC(Times Online Network & Information Center)とは・・・

「TONIC」とは、全国のタイムズと情報センターの間でデータの双方向通信を可能にする当社独自のITシステムです。同システムを導入することにより、「効果的なマーケティング」と「お客様サービスの充実」、「管理の効率化」を実現しています。

TONICに蓄積されるデータをマーケティングに活用することで収益性の高い駐車場の開発・運営が可能となります。また、TONICの双方向通信機能を活用することで、差別化された付加価値の高いサービスの提供ができ、さらに、駐車機器の遠隔操作によるトラブルの一次対応もできることから、機会損失の抑制にも繋がります。

TONICは、高収益と高付加価値の駐車場サービスを追求するパーク24グループの根幹を支えるインフラとなっています。

効果的なマーケティング

「TONIC」は、稼働状況、利用時間、精算料金など駐車場の車室毎の利用動向データをすべて蓄積しています。

開発においては、開設予定エリアにある物件の利用状況のデータを分析することで、適切な開設台数や駐車料金の設定となり、エリアの需要に合致した駐車場開設に繋がります。運用においては、対象物件およびその周辺物件の利用状況を分析し、料金変更を含めた最適な運用施策を実施することで収益性を高めます。

こうしたTONICの蓄積データを活用することで、効率的かつ効果的に高収益な駐車場の開発・運営を可能にしています。

お客様サービスの充実

利便性やメリットとなる付加価値を提供し顧客の囲い込みを図ります。

タイムズビジネスカード

タイムズの駐車料金をキャッシュレスで精算できる法人専用の売掛カード。法人単位の一括請求により、立替経費精算の手間の削減など、業務効率化を実現。法人単位での囲い込みを図る。

タイムズクラブカード

個人ユーザー対象の会員制ポイントプログラム(入会金、年会費無料)。たまったポイント数に応じてタイムズチケットや航空会社のマイルなどの様々な商品に交換可能。

満車空車情報の配信

全国のタイムズの利用状況がリアルタイムに把握でき、目的地周辺のタイムズへスムーズに誘導できる。パソコン、携帯電話、カーナビへの配信や、飲食店検索サイトなど他社の携帯サイトへも情報提供。

タイムズチケット

全国のタイムズで利用可能な駐車サービス券。TPS先はもとより駐車場を所有しない商業施設等に販売することで、お客様専用駐車場としてタイムズを活用して頂き、店舗利用者の誘導を図る。

多様なキャッシュレス決済

クレジットカードによる精算が可能となえ、近年は地域制に合わせたICカード決済ができる精算機の導入を促進している。

「TONIC」を活用した新しいサービス ―パーク&ライドサービス―

2008年、パーク24は鉄道会社と協働でICカードを活用した乗降車履歴連動の「パーク&ライドサービス」(下図参照)を開始しました。当システムにより、当社は電車と車の親和性を高め利用者のベネフィットを深めることで駐車場需要の喚起を図ります。また、導入側においてはコストを掛けず容易にパーク&ライドのシステム構築を実現できることが最大のメリットです。

「TONIC」には新たなサービスを生み出す無限の可能性があります。今後も、さらに高付加価値サービスを創造し競合優位性を保つとともに、収益力の向上につなげます。

パーク&ライドサービスの仕組み

ICカード内に記録された鉄道の乗降車履歴を TONIC に認証させ、駐車料金を自動的に優待料金にする。通常のパーク&ライドサービスは、駐車券と切符を提示して割引券を発行してもらうという手間がかかりましたが、当社のサービスは簡便で利用しやすい点が特徴です。

□20-22

■コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、コーポレート・ガバナンスの充実が全てのステークホルダーとの信頼関係を構築し、継続的に企業価値を向上していくための重要事項と認識し、公正で、透明性の高い経営を目指しています。

会社の機関の内容**①取締役・取締役会**

取締役の定数は、経営環境及び経営の効率化など勘案の上 10 名以内とし、経営責任を明確にするため、取締役の任期を 1 年とする旨定款に定めております。取締役の選任決議については、議決権を行使することができる株主の議決権の 3 分の 1 以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨定款に定めています。

なお、昨今の経営環境を勘案し、取締役を 3 名体制とし、取締役会は毎月 1 回以上開催、法令で定められた事項及び重要事項について決定しています。

②監査役・監査役会

監査役制度を採用しています。監査役会は、社外監査役 2 名を含めた監査役 3 名で構成され、原則として年 4 回以上開催しています。また、取締役会及び経営会議に監査役が出席することで、業務執行に関する監査・監督を行っています。

内部統制システムの整備の状況**①締及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制**

法律・法令の遵守状況確認、知的財産管理機能として経営管理部内に法務・コンプライアンス担当部門を設け、必要に応じて弁護士等専門家の助言を得られる体制を整えています。

また、当社及び当社グループで統一されたコンプライアンスに関する行動規範を定めると同時に、違反行為等の通報・相談窓口として社内及び社外に各種専用窓口を設けることによって公益通報者保護法に即した通報制度の実効性を確保しています。

更に、平成 19 年 11 月 30 日に設置した社長直轄のリスク管理委員会においては、同時に制定したリスク管理規定に基づき、コンプライアンス違反を含む潜在的なリスク分析を実施、必要に応じ取締役会、経営会議等に報告し、改善を図っています。

②取締役の職務執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

取締役の職務執行にかかる情報を、その保存媒体等に応じて適切に保存及び管理するため、文書管理規定を定め、保存期間その他管理体制について整えています。

③損失の危険の管理に関する規定その他の体制

経営管理部内に法務・コンプライアンス担当部門を設け、常時リスクを把握し社長及び監査役に状況報告を行うと同時に、関連部門と連携して適切な危機管理を行う体制としています。

なお、平成 19 年 11 月 30 日に設置した先述のリスク管理委員会においては、リスク発生の未然防止策を整備するため、リスクの識別、分析及び評価を行うと同時に、潜在化したリスク案件に対し、事務局体制、判断フロー等を充実することにより、即応できる体制を整備しています。

④取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

平成 16 年に執行役員制度を導入しています。取締役は、経営環境変化に応じたより迅速な経営判断、意思決定ができるよう 3 名体制とし、取締役 3 名、執行役員 6 名、計 9 名での経営会議を月 1 回以上開催、取締役会にて策定される職務分掌を基に、経営基本方針の執行管理や業務を迅速に遂行する体制を整えています。

⑤株式会社並びにその親会社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

当社及び当社グループで統一されたコンプライアンスに関する行動規範を整備し、法令及び定款への適合を確保する体制を整えています。

また、当社役員を子会社に派遣し、取締役会において制定された関係会社管理規定のもと、当該子会社の支援、管理及び監督を行い、グループ全体につき適正な業務体制を構築しています。

⑥監査役がその職務の補助をすべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する体制

監査役が実施する監査を補助するため、監査役からの請求に基づき、法務・コンプライアンス担当部門に属する従業員を監査補助者として兼務選任しております。当該使用人は、監査役補助者としての職務執行の範囲においては、取締役の指揮命令系統には属さず、独立性を確保する体制を整備しています。

⑦取締役及び使用人が監査役に報告するための体制、その他、監査役への報告に関する体制

監査役は、取締役会及び経営会議に出席することで、情報の収集と審議に参加しています。

また、取締役及び各部署の責任者は、法令・定款・社内規定への違反その他重要な事実を発見、又はその恐れがある場合、直ちに監査役に報告する体制を整えています。

⑧その他、監査役が実効的に監査が行われることを確保するための体制

監査役は、必要に応じて監査室、法務・コンプライアンス担当部門の各責任者及び取締役に対して、監査の実効性を確保するために必要な調査・報告等を要請すること、経営会議ほかグループの重要な会議に出席することができる体制を整えています。

内部監査、監査役監査及び会計監査の状況

内部監査については、社長直轄の監査室(2名)を設け、内部監査規定のもと業務監査を計画的に行っています。監査室は、被監査部門に対し資料の提出及び説明を求めると共に、改善が必要な点について助言いたします。期末及びその必要に応じて、監査結果を社長に報告しています。

監査役監査については、各監査役は監査役会が定めた監査方針のもと、取締役会への出席、業務状況の調査等を通じ、取締役の職務執行及び、法令、定款への適合性について監査を行っています。会計監査人については、会社法及び金融商品取引法(平成18年度は証券取引法)に基づく会計監査に関し、新日本有限責任監査法人を選任しました。

なお、当年度において監査業務を執行した公認会計士の氏名・監査業務にかかる補助者の構成については以下のとおりです。

監査業務を執行した公認会計士の氏名及び当社に係る継続監査年数
 指定社員 業務執行社員 : 中村和臣 2年
 指定社員 業務執行社員 : 石田勝也 2年
 会計監査業務に係る補助者の構成
 公認会計士 8名、その他 6名

また、相互連携につきましては、監査役、監査室、会計監査人及び子会社の監査役は、適宜、連絡会を開催するほか、相互に意思疎通を図り、情報の収集及び監査環境の整備に努めています。

社外取締役及び社外監査役との関係

現在、当社には社外取締役はおりません。社外監査役2名のうち竹田恒和氏はエルティーケーライゼビューロージャパン株式会社の代表取締役であり、同社とは取引関係にあります。

また、狩野享右氏は、当社との利害関係はありません。

役員報酬の内容

当事業年度に係る当社の取締役及び監査役に支払った報酬等の内容は以下のとおりです。

取締役及び監査役の報酬等の額

ANNUAL REPORT 2008

取締役	3人	148,400千円		
監査役	3人	35,570千円	(うち社外監査役	2人 16,320千円)

なお、報酬等の額には当事業年度にかかる役員賞与及び当事業年度における役員退職慰労引当金の増加額が含まれています。また、この他、使用人兼務取締役の使用人給与相当額 14,400 千円を支払っています。

監査報酬の内容

当社の会計監査人である新日本有限責任監査法人に対する報酬は、公認会計士法第2条第1項に規定する業務に基づく報酬が 24 百万円であり、監査証明業務以外の報酬は 900 千円です。

責任限定契約の内容の概要

当社の社外監査役は、会社法第 427 条第 1 項の規定に基づき、同法第 423 条第 1 項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、法令が定める最低責任限度額としています。

取締役会にて決議できる株主総会決議事項

当社は、株主への機動的な資本政策を行うことを目的に、会社法第 165 条第 2 項の規定により、取締役会の決議によって市場取引等により自己の株式を取得することができる旨定款に定めています。

株主総会の特別決議要件

当社は、株主総会の円滑に運営することを目的に、会社法第 309 条第 2 項に定める株主総会の特別決議要件について、議決権を行使することができる株主の議決権の 3 分の 1 以上に有する株主が出席し、その議決権の 3 分の 2 以上をもって行う旨定款に定めています。

□23-24

■企業の社会的責任

パーク24は、創業以来、クルマ社会における駐車場ビジネスの社会性・公共性を強く認識しながら事業を展開しています。「人とクルマと街と、」を企業スローガンに、「タイムズ」を増やすことが快適なクルマ社会の実現に貢献し、社会貢献や環境保全活動に繋がると考え、駐車場運営台数を拡大すると同時に、様々な活動にも取り組んでいます。

違法駐車をなくす駐車場の提供

交通事故のうち、駐車車両への衝突による事故は全国で年間2,131件※1発生しています。また、交通渋滞の損失額は、年間12兆円※2にのぼるといわれており、渋滞により交通速度が4分の1になると、燃料消費量が約2.5倍※2になるばかりか、余分な排気ガス(CO2など)の増加による環境への負荷は約2倍※2に膨らみます。

こうした交通事故や交通渋滞の原因の一つといわれているのが路上駐車です。路上駐車が減少することで、これらが生活に与えるマイナスの影響は軽減されます。

パーク24は、今後も継続して駐車場の運営台数を拡大し、きれいで明るくて使いやすい駐車場を提供することで、多くの弊害を生じる路上駐車のもととなる駐車場不足を改善し、快適なクルマ社会を創造していきます。

※1 出典：警察庁 2006年統計資料

※2 出典：国土交通省

8月9日はパークの日

1年のうち、たった1日でもいいから皆さんに路上駐車について考えて欲しい。そんな願いを込めて1998年に8月9日をパークの日として記念日登録をしました。この日には、交通事故で家族を失った子供を支援する交通遺児育成基金に、毎年寄付をするなどの活動を行っています。

タイムズエコプロジェクト

パーク24は、駐車場運営会社として、地球環境への負荷を低減するためのプロジェクト「タイムズエコプロジェクト」を立ち上げ、様々な活動を行っています。

■電気自動車の充電設備の拡充

環境への負荷が低い自動車の開発が進む中、複数の企業が業務用電気自動車の本格的導入に向けて動き出すなど、電気自動車は一際注目を集めています。このような状況の中、パーク24は、電気自動車の航続距離を伸ばすことに寄与するため、タイムズに電気自動車用充電設備(100V または 200V 電源コンセント)を設置しています。これは、安心して電気自動車を利用できる、社会インフラとしての役割を担うことでもあります。

パーク24は、1998年より電気自動車用充電設備を設置し、タイムズに自動車をとめて充電する「パーク&チャージ」に取り組んできました。今後も、一層深刻となる地球温暖化対策の一助となる電気自動車の普及に合わせ、全国8,500箇所を超えるタイムズへの充電設備の設置を順次行っていきます。

■渋滞緩和に繋がるパーク&ライド*を推進

パーク24は、電車の乗降履歴が記憶されるICカード(Suica、PASMOなど)を精算機にかざすだけで、駐車料金が自動的に優待料金となるパーク&ライドシステムを開発しました。2008年4月にタイムズ幸手駅前などで実施した東武鉄道株式会社との取組みは、導入後わずか半年で同サービスの利用者が約4割に拡大しました。渋滞緩和をはじめとする環境改善につながる当システムは注目を集めており、2008年11月には、東日本旅客鉄道株式会社、多摩都市モノレール株式会社、京王電鉄株式会社でも導入が開始されました。

引き続き、多くの鉄道会社と協力し、パーク&ライドを促すことで、環境改善に積極的に取り組んでいきます。

*自動車を駅周辺の駐車場に停めて(Park)、電車やバスに乗り換えて(Ride)もらうことで、交通が集中するエリアの渋滞緩和や環境改善を図ること。

ヒートアイランド対策実証実験を開始

パーク24は、2008年8月に駐車場の路面を用いたヒートアイランド対策の実証実験を実施しました。これは、駐車場の路面に、高温化抑制に効果が認められる3種類の舗装「芝生舗装」「保水性舗装」「遮熱排水性舗装」と、通常のアスファルト舗装、砂利敷き、の計5種類を敷設し、同じ日照条件で路面の温度変化を自動計測すると同時に、それぞれの耐久性やメンテナンスにかかるコストなどを検証し、その実現可能性を調査したものです。

結果としては、芝生舗装は、温度を低く安定的に保つことが明らかになった一方で、その耐久性やメンテナンスに課題が残りました。また、保水性舗装や遮熱排水性舗装は、初期投資がかかるもののアスファルトと比較して、一定の温度効果や耐久性を維持することが確認できました。

年間を通しての路面状態などを観測し続けながら、こうした路面の実用の可能性を検討すると同時に、省エネ効果が期待できる照明を設置するなど、多方面から環境負荷低減の取組みを進めていきます。

□26-29

■財務分析

2008年10月期の経営成績に関する分析

全般

2008年10月期におけるわが国の経済は、サブプライムローンに端を発した世界的な金融市場の混乱や米国経済の減速、原油や原材料価格の高騰などにより景気が停滞しました。駐車場業界においては、不動産投資市況の悪化等の影響により、土地の一時的な活用として時間貸駐車場への需要が高まるなど、開発環境は堅調に推移しました。

その一方で、ガソリン価格の上昇等により都市部を中心に自動車の使用を控える動きが見られるなど、事業環境は相対的に低調な推移となりました。このような環境のもと、当社グループは、時間貸駐車場「タイムズ」の開発をより厳選しながら運営台数を拡大すると同時に、変化する利用者のニーズに対応するため、集客力向上に向けた様々な運用施策を実施しました。

以上の結果、売上高は前期比7.1%増の808億34百万円、営業利益は前期比29.4%減の89億36百万円、経常利益は前期比30.4%減の82億60百万円、当期純利益は前期比30.7%減の47億38百万円となりました。

売上高と営業利益

売上高は、主力事業である駐車場運営事業において、収益源となる「タイムズ」の運営台数を伸ばすと同時に、集客力向上に向けた運用施策を実施したことで、前期に比べ53億76百万円増加の808億34百万円となりました。営業利益においては、稼働状況の弱さに、開発人員の増強に伴う人件費の増加や本社移転による賃借料および減価償却費等の上昇が影響し、営業利益は同37億17百万円減少の89億36百万円となりました。

営業外損益

営業外損益は、前期比17.3%減の788百万円となりました。主たる費用増としては解約に伴う駐車場設備の除却損や撤去費が前期比150百万円増、減損損失が前期比43百万円増、投資有価証券評価損が61百万円計上されました。一方で、支払利息が前期231百万円から120億円に半減したことに加え、前期の匿名組合分配金の173百万円や本社転移費用の158百万円が当期は計上されなかったことが費用減の要因です。

特別損益

土地収用に伴う売却益24百万円などで特別利益を34百万円計上した一方で、投資有価証券評価損61百万円や減損損失52百万円などで特別損失1億46百万円を計上したことにより、特別損益は1億11百万円の損失となりました。

当期純利益

経常利益の82億60百万円に特別損益の1億11百万円を減じた税金等調整前当期純利益は81億48百万円となりました。ここから、税金費用等34億10百万円を控除した当期純利益は47億38百万円となり、前期に比べ21億2百万円の減少となりました。この結果、1株当たり当期純利益は、前期に比べ14円96銭減少の33円49銭となりました。

事業種別セグメント分析

■駐車場運営事業

駐車場運営事業は、開発においてエリアの駐車需要を見極め厳選化することで、高い収益が見込める物件の開発に注力しました。解約については、TPS 事業において店舗の統廃合等による解約が増加したものの、ST 事業は、不動産投資市況の悪化により建設や売却などを事由とした解約が抑制され、収益源となる「タイムズ」の管理運営台数は、前期比 13.4%増加の 239,394 台となりました。

収益面では、既存物件において駐車場利用台数の減少などの傾向がみられるなかで、駐車料金の適正化や物件の視認性向上を図るなど、集客力を高める運用施策を講じるとともに、土地賃借料の見直しや赤字物件の解約を実施することで、収益改善に努めました。以上の結果、当該事業の売上高は前期比 7.0%増の 769 億 44 百万円、営業利益は前期比 18.5%減の 133 億 53 百万円となりました。

■管理受託その他事業

管理受託その他事業については、駐車機器の設置工事請負や駐車場管理のアウトソーシングの高まりによる管理業務の受託が増加したものの、一部変動受託料を採用している物件において、駐車場売上の低迷により収入が減少しました。その結果、当該事業の売上高は前期比 9.9%増の 38 億 90 百万円、営業利益は前期比 40.3%減の 6 億 29 百万円となりました。

2009 年 10 月期の見通し

当社グループを取り巻く環境は、ガソリン価格の高騰は沈静化したものの景気低迷の長期化懸念が広がるなか、自動車の乗り控えが続くことが予測され収益環境は厳しい状況が続くものと予想されます。このような環境のなかで、当社グループはドライバーの視点に立った様々な取り組みを行い、駐車場運営事業の収益改善を確実に推進することに注力していきます。そのため、主に既存物件の収益改善に向け人的リソースのシフトを行い、エリアごとに徹底したマーケティングを基とした運用手法を講じることで、集客力を高める一方、引き続き土地賃借料などのコストの見直しと赤字物件の解約を推し進めます。

また、「タイムズ」の開発については、良好な開発環境のなか、ドミナント化に向けた注力エリアおよび高い収益が見込まれる物件に厳選した開発を行います。収益改善に向けた運用への人的シフトと物件の厳選化により、年間の開発台数は前期比 31.3%減の 29,000 台とします。

以上により、2009 年 10 月期の業績見通しについては、売上高 860 億円、営業利益 92 億円、経常利益 84 億円、当期純利益 48 億円を計画しています。

財政状態に関する分析

■総資産

「タイムズ」の開設による設備投資 40 億 18 百万円があった一方で、減価償却費 38 億 76 百万円の計上や余剰資金として運用していた有価証券が減少したこと等により、総資産は、前期末に比べ 7 億 79 百万円減少の 631 億 68 百万円となりました。

■負債

設備関係支払手形の減少 5 億 21 百万円と未払法人税の減少 8 億 91 百万円があったこと等により、負債合計は、前期末に比べ 10 億 32 百万円減少の 284 億 12 百万円となりました。

■純資産

配当金の支出 42 億 43 百万円や円高による為替換算調整勘定の減少 2 億 96 百万円等があったものの、当期純利益 47 億 38 百万円とストックオプションの行使により資本金および資本剰余金が合計 38 百万円増加したこと等により、純資産合計は、前期末に比べ 2 億 52 百万円増加の 347 億 56 百万円となりました。

以上の結果、自己資本比率は前期末の 54.0%から 54.9%と 0.9 ポイント上昇しました。また、1 株当たり純資産額は、前期末に比べ 1 円 35 銭増加の 245 円 29 銭となりました。

キャッシュ・フローに関する分析

■営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金は、前期に比べ 24 億 19 百万円減少の 71 億 42 百万円となりました。これは、非資金項目である減価償却費を加えた税金等調整前当期純利益が 120 億 25 百万円となった一方で、法人税等の支出 43 億 63 百万円があったこと等によるものです。

■投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は、前期に比べ 56 億 54 百万円減少の 25 億 74 百万円となりました。これは、余剰資金の運用として保有していた有価証券 25 億円が満期償還となった一方で、ST および TPS 開設における設備投資の支払額 31 億 91 百万円があったこと等によるものです。

■財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は、前期に比べ 39 億 52 百万円減少の 42 億 47 百万円となりました。これは主に、配当金の支払額 42 億 33 百万円があったこと等によるものです。

以上により、現金及び現金同等物は前期末に比べ 2 億 41 百万円増加の 82 億 70 百万円となりました。

会社の利益配分に関する基本方針および当期・次期の配当

利益配分については、利益成長による企業価値向上を第一義と考え、将来への必要な投資資金としての内部留保の状況を勘案したうえで、余剰資金について配当を中心に、株主の皆様へ利益還元することを基本方針としています。また、更なる業績向上に対する意識や意欲を一層高めることを目的に、当社および当社子会社の取締役、監査役および従業員に対するストックオプション制度を採用しています。

内部留保については、新たなクルマ社会の創造と企業価値の最大化を目的とした研究開発や設備投資に充当していきます。また、そのための一手法として、M&A(企業の合併と買収)の可能性を追求し、タイムリーに投資していく計画です。

この基本方針に基づき、当期中間配当は実施せず、期末配当にて、1株あたり30円、配当性向89.6%を予定しています。また、次期についても当期と同様に、期末配当にて、1株当たり30円、配当性向88.4%を予定しています。

事業等のリスク

■賃貸借契約に伴う解約リスク

主力事業である「ST 事業」は、オーナー様の様々な理由により、土地の賃貸借契約が解約となる可能性があります。そのために当社グループでは、ST 事業と同時に、長期間安定的な（解約されづらい）駐車場運営となる「TPS 事業」を推進しています。「TPS 事業」を拡大させることで、最適な事業ポートフォリオを構築し、事業基盤の安定化を図っていますが、事業ポートフォリオの構築の遅れ等により、解約による影響を当事業で吸収できなかった場合、事業業績が大きく左右される可能性があります。

■地価上昇によるリスク

地価の高騰は、地主の売却（解約）意向の上昇や、新規開発段階において土地の賃料が上昇し、それにより運営台数の拡大戦略に影響を及ぼす可能性があります。パーク24は地価の上昇しにくいエリアでの開発を積極的に行っており、過去に地価上昇が賃料の上昇に繋がったことはないものの、解約率および賃料の上昇が起こった場合、事業業績が大きく左右される可能性があります。

■経済状況の変化に伴うリスク

日本の景気後退は、当社が注力する主要都市部の交通量に悪影響を及ぼし、その結果、駐車需要を低下させる恐れがあります。また、将来の経済状況が、燃料およびエネルギー価格、金利および税率を含む諸問題に影響を与えた場合、事業業績が大きく左右される可能性があります。

■システム障害によるリスク

IT システムに起こりうる技術的な問題、ウイルスの被害を TONIC システムも受ける可能性があります。それにより駐車場運営の妨げにはならないものの、当社の拡大戦略であるお客様の困い込みに不可欠となる付加価値サービスの提供に悪影響を及ぼし、事業業績が大きく左右される可能性があります。

■自然災害等のリスク

降雪による雪害や地震などの自然災害によって交通インフラが麻痺した場合、駐車場を利用する自動車が減少し、「タイムズ」の稼働が低迷する可能性があります。そのために当社グループでは、「タイムズ」の展開地域の分散を図ることで、事業収益の確保に努めていますが、管理センターや情報センターなどの設備が壊滅的に損害を被った場合、お客様サービスの低下や修復による費用等により事業業績が大きく左右される可能性があります。

■個人情報管理に伴うリスク

会員制ポイントプログラム「タイムズクラブ」を導入し、会員登録に必要な個人情報を、当社グループのデータベースにて処理・管理しています。こうした個人情報の取り扱いについては、プライバシーマークを取得し、管理者に対する教育・研修などによる情報管理の重要性の周知徹底、システム上のセキュリティ対策など、情報管理の強化とその取り扱いに十分な注意を払っていますが、不測の事態により個人情報が外部に漏洩した場合、当社グループの信用失墜により、その後の事業業績が大きく左右される可能性があります。