

平成 16 年 3 月 24 日

各 位

東京都品川区西五反田1-18-9  
パーク24株式会社  
代表取締役社長 西川 光一  
(東証1部 コード番号:4666)  
問合せ先 経営企画室長 佐々木賢一  
TEL 03-3495-5313

## パーク24 中長期経営計画の策定について

### Innovate and Impact

Plan 2004-2008

パーク24株式会社(以下「パーク24」、本社:東京都品川区、代表取締役社長:西川 光一)は、前期(2003年10月期)に11期連続の増収・増益を達成すると同時に、前期より『成長の第2ステージ』と位置付け、更なる成長に向け事業推進するとともに、その一環として、2004年1月に新体制に移行いたしました。

そこでこの度、新体制のもと、第2ステージにおける経営方針及び今期(2004年10月期)を初年度とする5カ年の中長期経営計画『Innovate and Impact Plan 2004-2008』を策定いたしましたのでお知らせいたします。

国内における駐車場市場は、膨大な駐車需要に対して、駐車場の供給が絶対的に不足しているのが現状です。そのため、違法路上駐車が絶えず、それが交通渋滞や交通事故の原因となっています。

その一方で、景気回復の兆しが見えはじめ、交通量もなだらかな増加傾向にあります。更に違法路上駐車対策として、道路交通法改正の動きが進んでいることから、駐車需要が高まり、駐車場の供給がますます不足することが予想されます。

また、交通関連の動向では、ITS(Intelligent Transport System)の開発分野として、カーナビゲーションの高度化や高速道路等での自動料金収受システム(ETC)の普及等の取組みが進んでおり、車社会を形成する駐車場においても、情報通信技術を用いた様々な高度化が必要になると予想されます。

このような環境の中、パーク24は、主力商品である時間貸駐車場『タイムズ』で築いた経営基盤とノウハウをベースに、更に駐車場を革新(Innovate)し、規模の拡大を図るとともに、快適な車社会に向け影響力(Impact)のある企業へと進化していくことを目指し、10年後を展望した実行計画として今期を初年度とする5年間の中長期経営計画『Innovate and Impact Plan 2004-2008』を策定いたしました。

ITS(Intelligent Transport System): 高度道路交通システム

最新の情報通信技術を用いて、人と道路と車両を情報でネットワークすることにより、道路交通問題の解決を目的に構築する新しい交通システム

## 基本的な考え方

駐車サービスを通して、社会に貢献する企業であること  
資本効率を重視した経営を遂行する企業であること

## 10年後を展望した企業像

更に駐車場を革新し、快適な車社会へ向け影響力のある企業  
事業展開規模

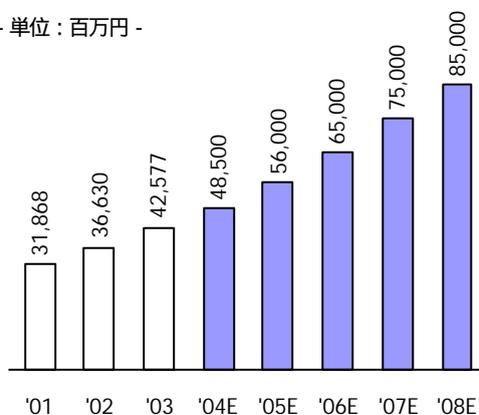
運営・管理駐車場スペース : 100万台  
タイムズクラブ 会員数 : 500万人

## 経営計画数値

	2008/10月期計画 (平成20年)	5期間 平均増加率	参考 2003/10月期実績 (平成15年)
			利益率
- 売上高	85,000 百万円	14.8%	42,577 百万円
- 経常利益	15,000 百万円 17.6%	21.7%	5,608 百万円 13.2%
- 当期利益	8,500 百万円 10.0%	21.2%	3,253 百万円 7.6%
- ROE	20.0%		16.8%

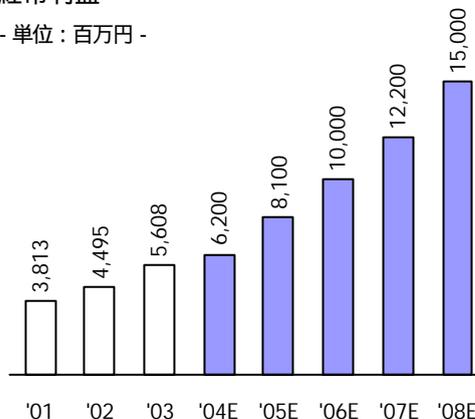
売上高

- 単位：百万円 -



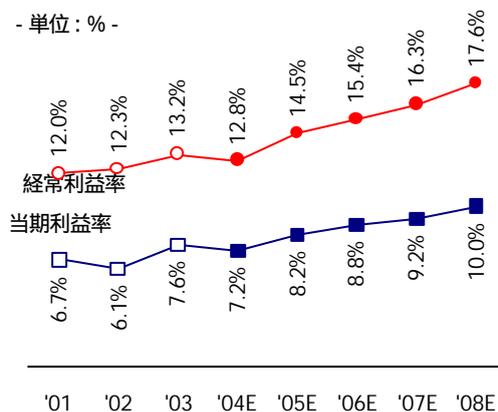
経常利益

- 単位：百万円 -



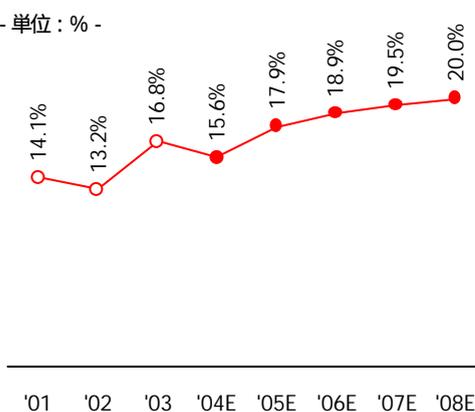
利益率

- 単位：% -



ROE

- 単位：% -



## 事業戦略と4つのキーワード

経営計画を推進していくにあたり、パーク24では事業展開の4つのキーワードを設定しました。各分野での取組みと、分野相互での相乗効果を発揮しながら、事業拡大と目指すべき企業像の実現を追求していきます。

### - 4つのキーワード

**Space** - 駐車スペースの確保

**Parking IT** - 駐車場情報インフラ

**Customer** - 駐車場ご利用者様

**Think Tank** - 駐車場運営・管理ノウハウ及び駐車需要マーケティング

### - Space 【駐車スペースの確保】

より多くの駐車スペースを新規に開発又は運営管理業務を受託管理することで、提供する駐車スペースの拡大を図り、10年後には日本全国の供給駐車スペース 500万台に対し 100万台・シェア 20%の運営管理台数を目指します。

#### ・ 駐車スペース計画

2008/10 月末	40万台	
2013/10 月末(10年後)	100万台	シェア 20%

#### ・ 事業別スペース

ST事業(一般タイムズ)	90,000台	(46,099台)
SPC事業(資産流動化タイムズ)	10,000台	(1,431台)
TPS事業(来客用駐車場のタイムズ化)	120,000台	(16,917台)
管理受託事業	120,000台	(11,284台)
月極事業	60,000台	(3,484台)

( )内は2003/10月末現在の運営・管理スペース

1 駐車場市場について : 現在の駐車需要は 1,109万台(『道路交通センサス』出典)。これに対し駐車場の供給量は約 500万台と推計しております。当社が運営するタイムズは時間貸駐車場運営でトップシェアではありますが、駐車場市場全体をみると、そのシェアは未だ 1.4%程度です。

### - Parking IT 【駐車場情報インフラ】

ITS時代における駐車場情報インフラのデファクトスタンダードを確立します。

車や道路が高度化するITS時代において、車社会の中で重要な役割を担う駐車場においても、情報通信技術を用いた様々な高度化は必要不可欠です。パーク 24 は駐車場に関連する情報インフラのデファクトスタンダードとなることを目指し、駐車場のオンライン化を推進します。

パーク 24 が展開する『タイムズ』については2005/10月までに全物件をオンライン化する計画です。

#### ・ オンライン化による様々な期待効果

顧客サービスの充実	: 駐車場情報提供サービス・決済サービス・ベネフィットサービス等
駐車場運営情報の把握	: 入出庫情報・精算情報・稼働率情報の把握等
駐車場管理情報の把握	: 駐車機器メンテナンス情報把握、緊急時対応等

## - Customer 【駐車場ご利用者様】

駐車場ご利用者様に、よりよいサービスを提供する為、またサービスレベルの向上により他の駐車場との差別化を図るため、『タイムズクラブ』サービスを中心に顧客サービスを迫及していきます。

- ・『タイムズクラブ』会員数及び『タイムズ』での利用率計画

2008/10 月末	300 万人	利用率 20%	(03/10 月現在 11 万人 利用率 3.0%)
2013/10 月末	500 万人	利用率 30%	

- ・今後の戦略

- タイムズクラブ 法人ご利用者様への商品企画

- 『タイムズクラブカード』(ポイント機能のみ)の高度化・多機能化(クレジット機能 IC 化等)

- 『タイムズクラブ』サービス内容の充実

\*『タイムズクラブ』について: タイムズ駐車サービス券やオリジナルグッズに交換できるポイントプログラムサービスの他、カーライフのトータルサポート・タイムズ検索サービス、くるま生活情報の検索サービス、クラブスタッフによる各種コラムやクルマのメンテナンス情報などを提供しています。(入会金・年会費無料)  
2003 年 3 月にサービスを開始し、会員数は 2004 年 2 月末現在 17 万人となりました。

## - Think Tank 【駐車場運営・管理ノウハウ及び駐車需要マーケティング】

駐車場運営・管理に関わるノウハウ及び駐車需要マーケティング等に関するノウハウを体系化するとともに、駐車場市場関連データを蓄積し、駐車場に関わるコンサルティング・外部への情報発信等を推進します。

以上お示した事業戦略を着実に実行し、『Innovate and Impact Plan 2004-2008』の達成に向け、全社をあげて邁進してまいります。

お問合せ先 パーク 24 経営企画室 佐々木・野澤 03-3495-5313