

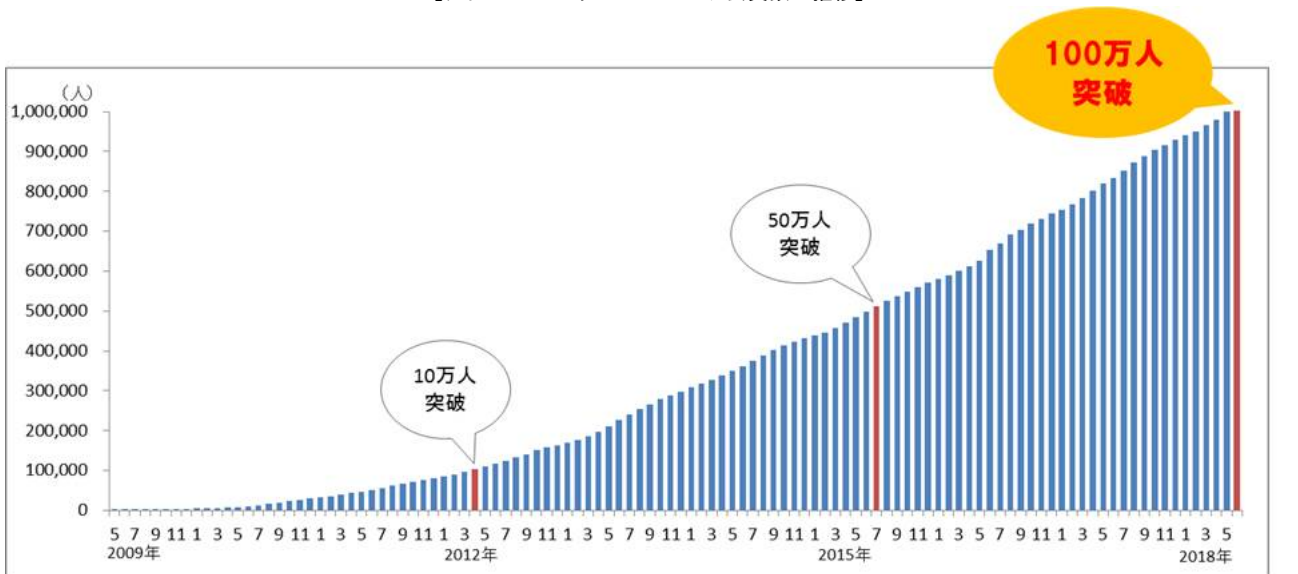
パーク24

日本最大のカーシェアサービスプロバイダーは、パーク24グループ傘下のタイムズ 24 株式会社が運営するタイムズカープラスで、同社の時間貸し駐車場「タイムズ 24」の一部をカーシェアステーションにすることで急成長し、2014年10月期に黒字化、2015年10月期に営業利益12億円を達成して利益を生む事業へと成長した。同社は、利便性の高いカーシェア事業の構築をめざしており、積極的なステーション新設、法人向けサービスの拡充、観光地への車両設置や各地方での社会実験への参加などに取り組んでいる。2018年7月31日時点で、ステーション数は10,935ステーション(前連結会計年度末比8.6%増)、配備台数は22,377台(同11.7%増)、会員数は1,037,956人(同14.9%増)となっている。今後、車両の配備台数を年間3,000~4,000台ずつ増加させる方針であり、2020年には車両台数3万台を目標として掲げている。また2014年12月に掲げた2024年のビジョンではレンタカー・カーシェアリングを含めたモビリティ事業の車両台数を10万台に拡大する方針を掲げている

タイムズカープラスのカーシェア会員数・車両数・ステーション数はいずれも市場全体の7割を占め、圧倒的なシェアを占めている。タイムズ24は、地権者からのサブリースの土地に駐車場を設置するビジネスを全国に展開していたことから、その駐車場事業を活用するカーシェア事業に積極的な初期投資を行って、他社を圧倒する車両数を配備し、ユーザーの利便性を確保したことで急成長してきた。また、駐車場24時間無人サービスの運営ノウハウと運営するためのITシステム(全国のタイムズ駐車場と情報センターをオンラインで結ぶ「TONIC:Times Online Network & Information Center」)を保有していることも強みとなっている。同社は圧倒的なシェアを獲得したことによって、自動車メーカー、鉄道会社、旅行会社、ホテル、テーマパーク、地方自治体などとのコラボレーションが活発化。鉄道利用者に対するカーシェア料金割引、カーシェア利用者に対する商業施設利用料割引など様々なキャンペーンを展開し、相互の利用者拡大や利用者データの蓄積などにも取り組んでいる。

パーク24は、車載器を搭載したレンタカーの配達サービス「ピット Go デリバリー」のサービス強化にも取り組んでおり、レンタカー・カーシェアの区別なく、用途に合った最適な手段による移動の実現化をめざしている。レンタカーを含むモビリティ事業全体の2018年7月末時点の車両台数は前連結会計年度末比13.0%増の55,347台。同社は、2017年12月発表の決算説明会で、2024年の国内事業規模感として、レンタカー・カーシェアリングを含めたモビリティ事業の車両台数を10万台としている。

【タイムズカープラスのカーシェア会員数の推移】



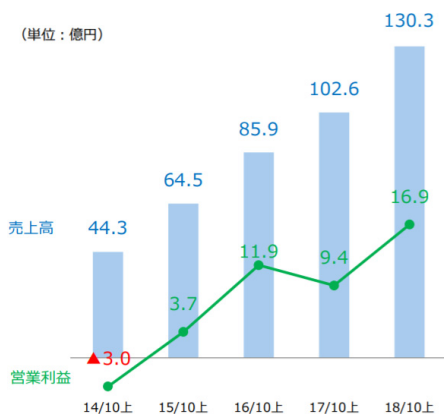
(パーク24広報資料より)

カーシェア事業のタイムズカープラスの業績は、法人会員による平日稼働率の向上と認知向上施策の徹底によって、2017年10月期に売上高が前年度比24%増の231億円、営業利益が同22%増の35億円となり、15%の対売上高営業利益率を達成している。2018年10月期上期は、売上高が前年同期比27%増の130億円、営業利益が同80%増の17億円と増収増益が続いている。

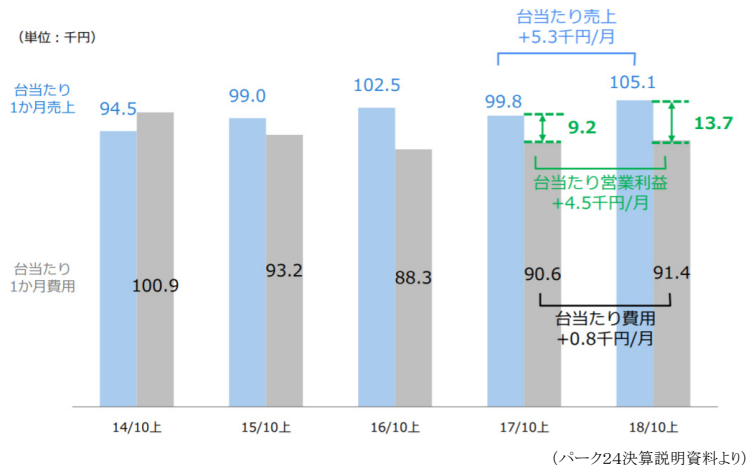
2018年10月期上期時点、パーク24は、カーシェア車両1台当たりの売上が10万円前後、同コストが9万円前後で、1台当たりの粗利益が1万円前後となっている。今後、1台当たりの稼働率をさらに高めて売上高を増やし、同コストを下げることによって収益性を高め、低価格で、利便性の高いカーシェアサービスとする方針である。売上拡大は、稼働率の低い平日の利用を増やす必要があることから、法人、学生、主婦などの利用促進が鍵となっている。コスト削減においては、自社グループスタッフが2週間に1回実施している車両メンテナンス作業の効率化などが鍵となっている。同社は、トヨタ自動車と提携し、車載通信機から車両状態に関する詳細なデータを収集・分析することによって、車両の安全性の向上や車両メンテナンスの効率化を図る方針。また、車載端末・システム開発のほか、将来の新たなモビリティサービスのための基盤構築に向けた検証も行っている。

パーク24は、クルマ、駐車場、利用者、目的地をネットワーク化したプラットフォームを活用して新たなサービスを提供することにより、それぞれのサービスの利便性をさらに高め、ストレスの少ない移動を実現しようとしている。その一環として、2018年2月から「目的地」である店舗で自社のクレジット決済サービスTimes Payの利用促進に取り組んでおり、2018年10月期の事業開発費13億円のうち、半分以上の7億円を目的地のネットワーク強化に投じ、目的地の街とパーク24のサービスが一体化することをめざす。

【タイムズカープラス、売上高・営業利益(上期推移)】



【タイムズカープラス、台当月間売上高と台当月間費用(2018年10月期上期)】



(パーク24決算説明資料より)

【パーク24、「TONIC:Times Online Network & Information Center」の概要】



(パーク24広報資料より)