

ある。投資額自体は比較的少額であり、また収益が計算しやすいという特徴がある。より具体的には、原価のうち7割をオーナーへの賃料が占めており、原価がほぼ固定であることから限界利益が極めて高いと言える。また、駐車場の運営は完全無人であり、人件費がかからないことも大いに優位性に寄与しているだろう。

モビリティ部門について、上記の駐車場などを中心にレンタカーを設置し、無人での引き渡しを行うサービスを提供している。新車で購入する車両は四年で中古として販売することになっており、その際の売却価格も当社の収益となる。自社の駐車場に停車させるため駐車代は一切かからず、また人件費についても不要であるため、実質原価は初期費用の車両代、その後のガソリン代のみとなる（ガソリン代は基本的に当社負担）。

以上を踏まえて、パーク24の競争優位性はその収益性の高さにあると容易に理解できる。基本的に無人での運営を行い、原価以外の出費を最小限に抑えることで、幅広い地域への展開、自社市場の拡大を簡単に行うことができるということである。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

パーク24の強みは上記のようなコスト削減、低原価であるから、競争優位を持続させるためには新たな技術を取り入れ続けることが重要である。この部分で、例えば三井のリパークといった他社ブランドに追い抜かれてしまうようであれば、今後の展望は厳しいと評価せざるを得ないだろう。

統合報告書によれば、ポストコロナに向けて、例えば駐車場入り口のパークロックの削除や駐車場のレイアウトの一新といった技術面での改善を意識していることが分かる。

もう一点、上記でTimesブランドの持つ市場の広さが優位性として挙げられたが、その範囲を更に広げるべく海外展開も十分に視野に入れるべきである。こちらについても統合報告書では海外事業を新たなセグメントとして資金投入していることがわかり、本レポートにおいてパーク24の持つ競争優位性として挙げたポイントについては、網羅的に持続させるよう努力が行われていることが理解できた。

また、そもそもこの駐車場業界について、特性上新規参入が難しいため、最大手のパーク24がほぼ独占的に事業を行っている市場であるという見方もできる。そのため優位性を持続させるのは他業種と比べてそれほどにハードルの高いものではないものの、企業努力を怠るべきではない。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

統合報告書によれば、近年、当社は人的資本育成の為の制度改革に取り組んでいるようである。2018年にはグループ内で人事システムを統一し、能力に基づく等級制度、その等級ごとに設定された基準に基づく評価制度、そして報酬制度という三本柱をリニューアルすることで、人材の目標達成意欲を刺激するように改革を行った。

私がこの会社に入社するとして、上記のような等級制度に基づいた段階ごとの研修制度

には大変魅力を感じる。また、ワークライフバランスの選択にオプションが豊富であることも勤労意欲を向上させる素材となるだろう。育児や介護などの個人の状況に応じて柔軟な勤務時間を設定することが可能であり、また、一時間単位での有休の設定ができるというのは他社にはない強みと言える。

全国展開している企業ならではの転勤についても個々人に選択権が与えられている。全域型と地域型という2種類の勤務体系を選ぶことが可能である。全域型では全国各地域への転勤が多く行われ、逆に地域型では転勤が最小限であり、私生活を優先した勤務が可能である。前者を選べば、他地域への転勤を通じて自分の見識を広めたり、地域ごとの適切なビジネス形態の考察などをしたりといったことに役立つだろうと個人的には感じた。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

最後に、当社の報告書は分量も適切で、要点が的確にまとめられておりステークホルダーの視点からは優良なものであったと言える。強いて改善点を挙げるとすれば、事業の有するリスクの項目をより詳しく記述してほしい。あまり大きく取り上げたくないという考え方も理解できるものの、せっかく諸問題に対する低減措置が練られているのだから、堂々と分量を割いて提示することで、より一層ステークホルダーからの信頼を勝ち取ることが出来るのではないかと感じた。

以上をもってパーク24の統合報告書(2021)の考察とする。コロナ禍を経験した上で、今後のビジネス形態について余念なく検討している報告書であり、好感が持てた。