

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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。

売上高
4,740億円

営業利益
445億円

経常利益
420億円

親会社株主帰属当期純
280億円

② 中長期の経営戦略

1. 駐車場ネットワーク拡大

国内は収益性を伴う厳選開発から開発件数増加へ転換。TPL確立・展開で他社ブランド駐車場も統合。タイムズタワーと車番認証カメラで次世代駐車場サービス推進。

3. モビリティサービス拡大

タイムズカー（カーシェアリングとレンタカー融合）の会員数・車両数・貸出拠点数を拡大。電動車導入推進。

2. 海外駐車場最適化

英国・豪州・NZ・シンガポール・マレーシア・台湾で各国版タイムズパーキング開発加速。大型長期契約偏重ポートフォリオを最適化し事業リスク低減。

4. 街ネットワーク構築

キャッシュレス決済「タイムズペイ」加盟店数を増加させ、目的地としての街のネットワーク拡大。

③ 対処すべき課題

① 4つのネットワーク融合

- ・ TPL確立・展開による拡大推進
- ・ デジタル投資による設備強化・スマートフォンアプリ高度化
- ・ 4つのネットワーク一元管理基盤・体制構築

② 海外事業ポートフォリオ最適化

- ・ 駐車場管理・運営体制の改善
- ・ 各国版タイムズパーキング新規開発促進
- ・ 大型長期契約偏重を是正しリスク低減

③ 財務基盤・環境対応強化

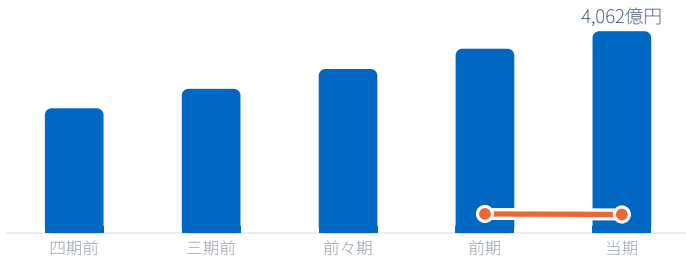
- ・ 株主資本比率29.4%から一層の健全化推進
- ・ 駐車場・モビリティへのEV充電器・電動車導入
- ・ TCFD提言賛同に基づき環境情報開示充実

面接で使えるポイント

- ・ 2035年『モビリティサービスプラットフォーマーへの進化』目指し…
- ・ 2027年10月期に売上高4,740億円、経常利益420億円目標。経常利益2桁成長継続と財務健全化を両立させる経営方針。
- ・ 英国・豪州など6カ国で海外展開、タイムズペイなどサービス融合により『世界No.1』企業を目指す。

証券コード 4666

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
4,062億円

営業利益率
9.2%

財務健康度
46点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 58.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
742万円

不動産業内 60位/130社

平均年齢
38.1歳

不動産業内 76位/131社

平均勤続
8.6年

不動産業内 40位/131社

女性管理職
22.3%

不動産業内 15位/76社

男性育休
104.0%

不動産業内 3位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

要するに

駐車場事業を中心に展開する不動産業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・国内Parking 47.7%
- ・Mobility 31.6%
- ・海外Parking 20.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高4,062億円の事業規模
- ・営業利益率9.2%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

