

2025年1月30日開催 かぶりッジセミナー
NCD(4783)の将来性を知る「3つのキートピック」
お時間によりお答えいただけなかったご質問へのご回答

① パーキングシステム事業の今後の展望についてお伺いできれば幸いです。

放置自転車が発生しやすい都市部がターゲットとなり、市場は飽和に向かっているものの、中長期的には利益率を重視した着実な規模の拡大を継続していけるものと見込んでおります。

都市再開発に係る駐輪場附置義務による新規需要や、人手不足を追い風とした駐輪場のDX需要、老朽化した機器の入替需要など、今後もビジネスの機会が発生していくため、業界トップクラスの実績と財務健全性を強みとして、「ECOPOOL」をはじめとした当社無人駐輪場システムのさらなる拡大を目指してまいります。

② 駐輪場の事業は他の参入が無いと思いますが、事業規模、収益や今後の見込みはいかほどですか？

競合している会社は複数ございますが、新たな参入は少ないものと認識しております。特に、自治体の指定管理者の選定においては、財務健全性や駐輪場運営の実績等が評価されやすい傾向にあるため、参入障壁は高いと言えます。

一方で、自治体案件の収益性については改善を図るべく、価格交渉を継続しています。人手不足は年々深刻化しているため、駐輪場運営を効率化する当社の駐輪場管理システムの需要がさらに高まれば、中長期的にはご理解いただけるものと考えています。

また、質問①でのご回答の通り、パーキングシステム事業は全体として今後も堅調な成長を見込んでおります。

③ IT関連事業の「NCD サービスモデル」の具体的な内容を教えてください。あまりイメージできなく。

従来の労働集約型のビジネスから脱却し、必要なITサービスをパッケージ化してお客様へ提供する「NCD サービスモデル」の確立に注力しております。お客様と交渉のうえ、技術者派遣などの人による対価(人月計算)から、サービス提供による対価に移行しており、より少ない人数で、効率的に収益を上げることができています。

④ 駐輪場はいくらまで値上げ余地あるのでしょうか？今後さらに利益率上げる方法はありますか。

試験的に1回150円～200円程度まで値上げを実施した例もございますが、現場によっては利用客数が減少し、トータルの売上が減少したため、慎重に対応する必要があります。駐輪場利用料は、運営コスト、駐輪場の周辺環境や日頃の利用状況等を考慮して適正金額を設定しており、料金改定は1度のみではなく、今後も機動的に実施してまいります。また、次世代駐輪サービスの導入など、高付加価値化にも取り組んでまいります。

⑤ 人口が更に減少した際に、月極の駐輪場の需要が減ってくるのではと思うのですが、その点についてどのようにみておられるのでしょうか。

長期的には人口減少による需要減少の可能性はございますが、月極駐輪場につきましては、お客様(駐輪場オーナー)より一定のシステム利用料をいただくことで、利用客の増減に左右されず安定した売上が得られる契約形態を増やすなど、柔軟に対応してまいります。また、当社駐輪場の事業範囲は東京を中心とした都市部であり、東京への転入超過などが続いている現状では、当面駐輪需要は維持されると想定しています。