

まちと暮らしのミライをつくる

極東開発グループ

中期経営計画

2025 - 27

Creating The Future As One (II)

目次

I	長期経営ビジョン	P.02
II	前中期経営計画の振り返り	P.06
III	新中期経営計画	P.10
IV	サステナビリティ経営の推進	P.20
V	事業別戦略	P.24

I

長期経営ビジョン



長期経営ビジョン - Kyokuto Kaihatsu 2030 -

極東開発グループは、
創業以来大切に培ってきた「技術力」「信用」そして「和協」の精神を礎に、
サステナブル社会の実現・発展に貢献し業界をリードする
グローバルな総合インフラメーカーを目指します。



卓越した技術力

確固たる品質

当社グループを取り巻く様々な社会・環境の変化を機会と捉え、
国内事業の収益拡大と海外事業の成長を両輪に、
社会の「ミライ」をつくるグローバルな総合インフラメーカーとして
あらゆるステークホルダーに対し価値を提供し続けます。

経営業績
ビジョン

売上高

2,000 億円

営業利益率

10%

ROE

10%

事業別長期戦略



特装車事業

※海外事業を含む

売上高

1,730 億円

- 高付加価値を提供するための営業力・技術力・生産力・サービス力の確立
- テクニカルセンター活用による社会課題解決型製品の開発速度向上
- 製品や設備の最適配置や改善活動継続による生産性向上
- 利益率向上とCO₂排出量削減を両立する生産体制の構築
- インド・インドネシア・オーストラリアを中心とした海外事業拡大と社会発展への貢献
- 中国・フィリピン生産拠点活用によるグローバル供給体制の確立



環境事業

売上高

200 億円

- リサイクル施設専門メーカーとして、業界での確固たる地位の確立
- ごみ中継施設や次世代再資源化プラントの取り込み
- 地域社会に安心してもらえる安全で安定した廃棄物処理施設の運転管理
- カーボンニュートラル社会に貢献するバイオマス関連事業の収益基盤化



パーキング事業

売上高

100 億円

- 高付加価値な機械式立体駐車装置製品の展開
- リニューアル、サービス部門強化による顧客満足度向上と利益確保
- 新規エリア開拓と既存土地オーナー様との関係強化による時間貸駐車場事業の拡大
- 新たなモビリティに対応する柔軟な事業戦略展開

サステナビリティビジョン

[環境] ものづくりビジョン

<p>CO₂排出量 マイナス38%^{※1} (2013年度比)</p>	<p>新環境基準適合ラベル(ゴールドラベル) 認証取得率 100%^{※2}</p>	<p>生産時の廃棄物リサイクル率 99%以上^{※3}</p>
<p> 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、製品・サービス・ものづくりでの脱炭素に向けた取り組みを推進する</p> <p>脱炭素</p>	<p> 日本自動車車体工業会の新環境基準適合ラベル(ゴールドラベル)認証取得を推進し、製品のリサイクル率向上に取り組む</p> <p>製品リサイクル</p>	<p> 事業活動で発生するごみの削減と同時にリサイクルを進め、グループのゼロエミッションを推進する</p> <p>資源リサイクル</p>

[人] 社会づくりビジョン

<p>ハラスメントの根絶</p>	<p>従業員エンゲージメントの向上^{※4}</p>
<p> 事業に関わるすべての段階において、あらゆるハラスメントが発生しない、多様性や人権を保護する環境・仕組みづくりを推進する</p> <p>人権</p>	<p> 働く人がグループの目指す姿や方向性に共感し、自らその達成に向けて貢献できる組織作りを推進すると共に、一人ひとりの能力向上を目指す</p> <p>従業員エンゲージメント</p>
<p>労働災害の撲滅、従業員の健康増進</p>	<p>役職者(係長級以上)における女性比率 4%^{※5}</p>
<p> 職場の安全衛生と従業員の健康に関するリスク改善を行い、誰もが安心・安全に働き続けられ、能力を十分に発揮できる職場づくりを推進する</p> <p>安全と健康</p>	<p> 働くすべての人が、互いの違いや多様性を受け入れ、それぞれの強みを活かして働くクリエイティブな職場づくりを推進する</p> <p>ダイバーシティ</p>

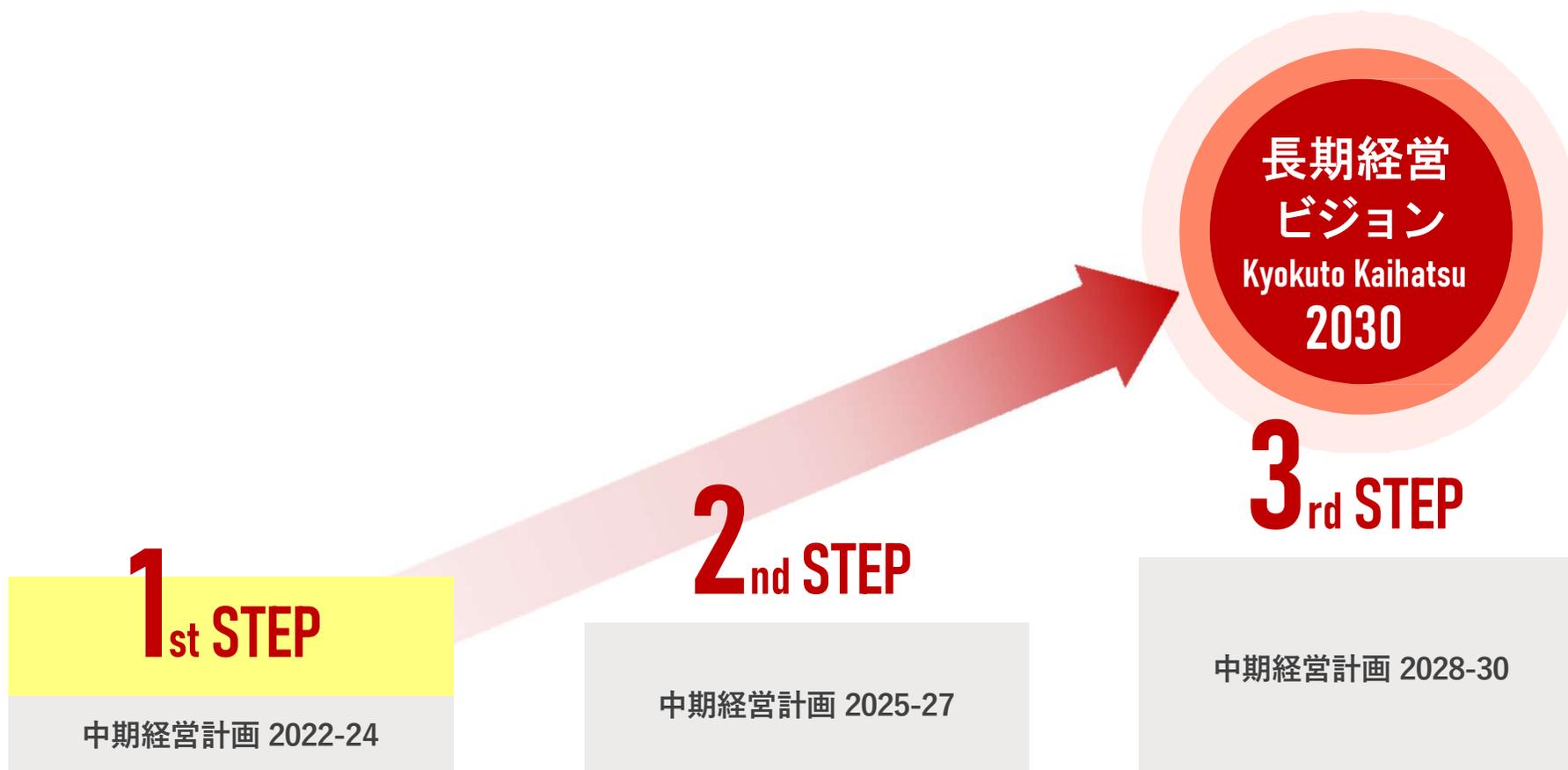
[ガバナンス] 組織づくりビジョン

<p>リスク管理体制の強化、事業継続体制(BCM)の構築</p>
<p> 事業継続に関わるリスクを特定し、マネジメントシステム(PDCAサイクル)によってリスク対応の体制強化と組織力の向上に努める</p> <p>リスク対応</p>
<p>サステナブル調達</p>
<p> 持続可能な社会を実現するため、製品・サービスに使用する材料やエネルギーを選定するにあたり、コストだけでなく環境や人への影響を考慮する</p> <p>サステナブル調達</p>

※1. グループ連結(国内)における2013年度比の総排出量 ※2. ゴールドラベル: 日本自動車車体工業会の定める認証で、認定要件の一つに「製品の素材リサイクル可能率95%」がある。対象範囲: 極東開発工業・日本トレクスの日本自動車車体工業会 分科会該当の新製品。それ以外の製品はゴールドラベル要件に準じる ※3. 対象範囲: 極東開発工業・日本トレクス ※4. 従業員エンゲージメント調査の結果に基づき評価 ※5. 2023年度実績: 1.9%

II

前中期経営計画の振り返り



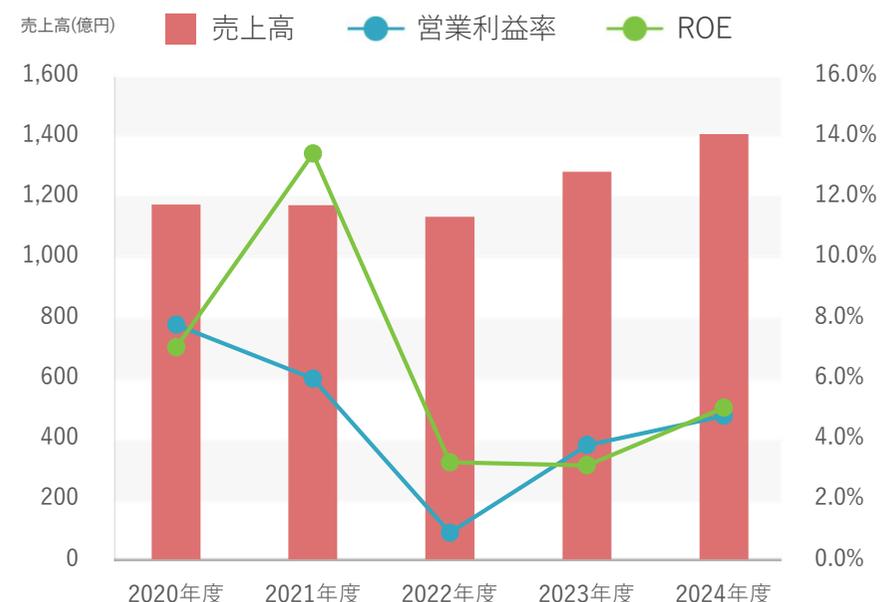
長期経営ビジョン“Kyokuto Kaihatsu 2030”の実現に向けた1stステップとして位置付けた前中期経営計画2022-24では、「さらなる成長への積極投資」と「グループ間シナジーの強化」をキーワードに、サステナブルな未来に向けてグローバル企業としての基盤整備を進めました。

	2024年度目標値	2024年度実績
売上高	1,400億円以上	1,404億円
営業利益率	7%以上	4.7%
ROE	6%	5.0%
CO ₂ 排出量削減 ^{※1}	△10%以上	△18.2% ^{※2}
リサイクル率 ^{※3}	99%以上	97.5%

※1. 極東開発工業、日本トレクス、極東開発パーキングにおける2020年度比の原単位

※2. 第三者検証の結果により修正の可能性あり

※3. 対象範囲：極東開発工業・日本トレクス



業績面では、主力の特装車事業においてコロナ禍の影響で鈍化していた国内トラックシャシの供給が徐々に回復すると共に、価格改定や生産性向上施策に取り組んだ結果、売上高は2023年度・2024年度において過去最高売上高を連続更新し目標を達成した一方、営業利益率とROEは目標未達

非財務項目については、サステナビリティ委員会を発足し、マテリアリティの管理を全社横断的に進めた結果、CO₂削減量は目標を達成したものの、リサイクル率は一部生産拠点において改善途上のため目標未達

投資

開発力・生産力・サービス力といった事業強化に向けた投資に加え、
従業員の安心・安全や環境負荷低減等に寄与するためのESG投資を積極的に実施

	3か年計画	3か年実績
成長投資	300億円以上	<p>約316億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テクニカルセンター建設 ・インドネシア第2工場建設 ・極東開発工業 横浜工場 自動化ライン ・サービス工場新設及びリニューアル ・複数拠点での太陽光パネル新設 ・インドSATRAC社新工場建設 ・日本トレクス新工場 ・極東開発工業 福岡工場 新工場棟 ・建屋耐震補強工事 <p>等</p>
新規 M&A投資	約100億円	<p>約105億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・九州特殊モーターズ グループ化 ・オーストラリア販売代理店（現 Kyokuto Australia）グループ化 ・STG Global グループ化

機動的な自己株取得の実施を含め高水準な還元を継続し、それに伴い株価も上昇

		3か年計画	3か年実績		
株主還元	総還元性向 100%	総還元性向（配当性向）			
		2022年度	2023年度	2024年度	
		126.1% (59.0%)	98.6% (95.1%)	104.1% (104.1%)	
	1株当たり年間配当額 54円以上	1株当たり年間配当額			
2022年度		54円	2023年度	87円	2024年度



Ⅲ

新中期経営計画



極東開発グループ

中期経営計画 2025 - 27

Creating The Future As One (II)

計画期間 2025.4.1. ~ 2028.3.31.
 創立70周年から始まる飛躍の3か年

本中期経営計画では、前中期経営計画期間中に実施した過去最大の成長投資及び各種取り組みの果実をベースに、グループ間シナジーをさらに強化することで、財務・非財務の両面で高度化を図り、企業価値の向上を目指します。

企業価値の向上

著しく変化する
事業環境


 ●売上 ●利益
 ●ROE ●株主還元

×


 ●環境 ●社会
 ●人 ●ガバナンス

非財務項目への
要求の高まり

- グループ間シナジーのさらなる強化
- 前中期経営計画で実施した過去最大の成長投資の果実

長期経営ビジョンの実現に向けた2ndステップとして
着実な歩みを進めるため、以下の5つを基本方針として取り組みます。

1

高付加価値製品・サービスを通じた社会的課題解決と価値創造

グループテクニカルセンターの活用等によりグループの知見を結集し、
変化する外部環境とニーズに対応した新製品や新サービスを迅速に市場投入することで、
循環型社会の形成や物流の効率化、カーボンニュートラルの実現等に貢献します。

2

生産性の向上と利益体質の強化

前中期経営計画で実施した様々な投資の効果発揮と国内外生産拠点の再編により
生産性を最大化し、グループ間シナジーをさらに強化することで、利益率向上を実現します。

3

海外事業の成長加速

生産拠点の新設や再編を含め、各国の多様なニーズに対応した高品質な製品を
タイムリーに提供できる体制を構築し、海外事業のさらなる成長・拡大を行います。

4

サステナビリティ経営の推進による魅力ある企業づくり

サステナブル社会に貢献し続ける企業グループであるために、環境・人・社会・ガバナンスにおける
マテリアリティ(重点課題)の解決に向けてグループ一丸となって取り組み、
従業員を含めたステークホルダーエンゲージメントの向上を目指します。

5

企業価値向上を実現する資本政策の推進

東証プライム市場上場企業として相応しい企業評価の獲得と企業価値実現のため、
投資効率を重視した資本政策及びキャッシュアロケーションを行います。

全般



日本国内での
労働力不足が継続



原材料価格の高止まりと
さらなる高騰懸念



自然災害による事業継続
リスクの増加、気温上昇に
よる労働環境悪化



特装車事業

- 国内トラック需要は一定回復し、トレーラも堅調に推移するものの、コロナ禍前の水準には至らない
- ドライバー不足に対応できる高付加価値・高効率輸送製品の需要増加
- EV・FCV化の着実な進展の他、CASE技術の進歩により従来対応困難であった機能・新製品の開発余地が拡大
- 効率的なトラックシャシ供給の実現のため、シャシメーカーとの連携の重要性が高まる



海外事業

- インドではインフラ開発プロジェクトの増加により、トラック需要の高レベルな伸長を見込む
- インドネシアでは国政選挙後の経済活動回復に伴い、トラック需要も回復
- オーストラリアでは経済成長率が鈍化するものの、特装車セクターは緩やかな成長が継続



環境事業

- 熱回収施設との一括入札案件や広域処理に伴うごみ中継施設の需要が持続
- リサイクル施設の入札方式は、EPC方式(設計・建設)から DBO方式(設計・建設+長期委託運転)へ移行進展
- 脱炭素ビジネス(バイオマス資源の利活用)拡大に加え、循環経済(サーキュラーエコノミー)の取り組みが加速

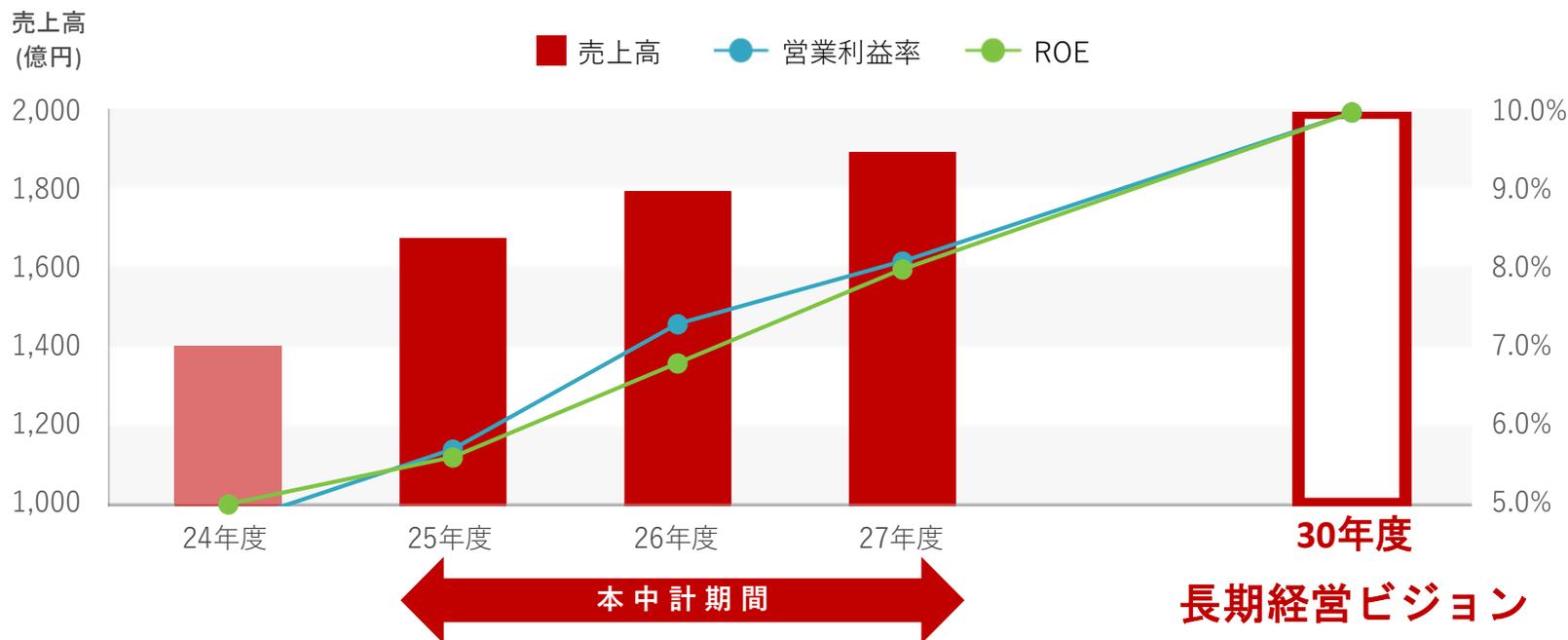


パーキング事業

- 二段式・多段式立体駐車装置の需要は横ばい傾向である一方、リニューアル工事の比率が拡大
- 時間貸駐車場とEV充電設備の需要が増加
- AI・IoTを活用したメンテナンス対応や設備施工効率化の取り組みが進展

本中期経営計画では、長期経営ビジョンの実現を見据え、以下の業績目標を掲げています。

	2027年度目標値	長期経営ビジョン
売上高	1,900億円	2,000億円
営業利益率	8%	10%
ROE	8%	10%

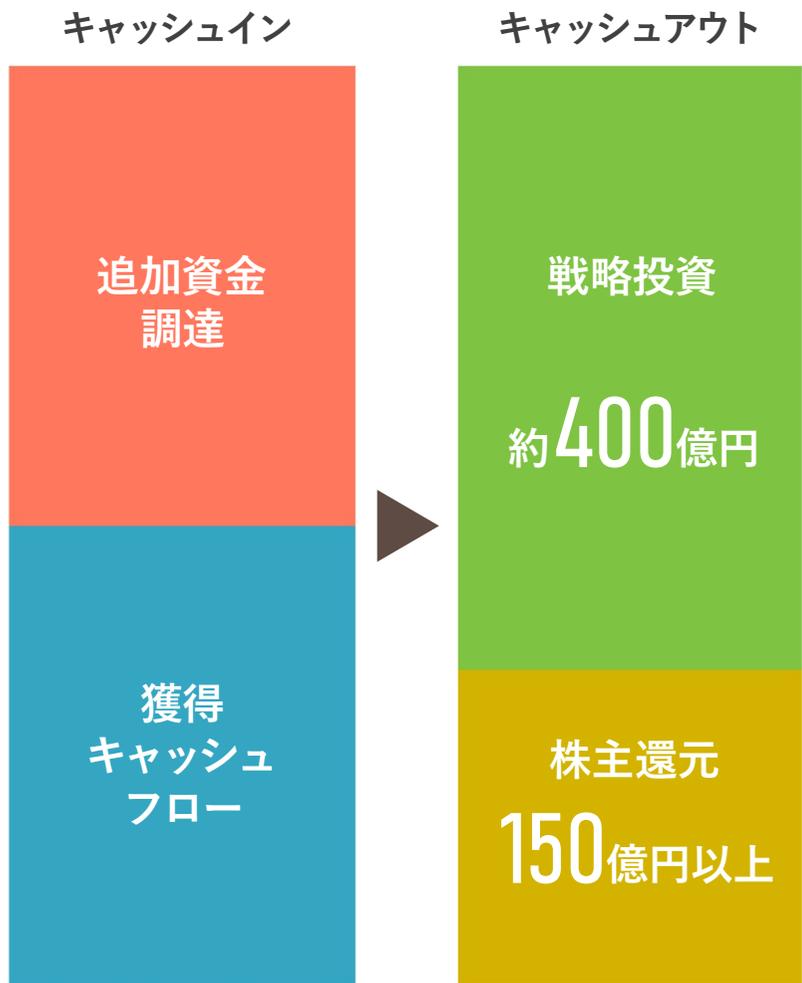


事業別業績目標

		2027年度目標値
特装車事業 ()内は海外事業	売上高	1,650億円 (370億円)
	営業利益率	8.8% (8.0%)
環境事業	売上高	200億円
	営業利益率	10.2%
パーキング事業	売上高	85億円
	営業利益率	8.7%

投資・還元のキャッシュアロケーション

※金額は3か年の累計



成長投資	300億円
<ul style="list-style-type: none"> ● グループテクニカルセンター ● 国内生産工場再編・増産対応 ● サービス拠点新設・移転 ● 海外新工場建設 ● 環境・人的投資、BCP対策 等 	
新規M&A投資	100億円
配当	DOE(株主資本配当率) 4%以上の安定的な利益還元

DOE [株主資本配当率] 基準による高配当

安定的 × 高水準

- 一時的な業績の浮き沈みに左右されない安定的な配当還元
- 4%以上のDOE水準（東証銘柄平均：約3%）

中期経営計画 2022-24

累計
配当

約110億円

中期経営計画 2025-27

累計
配当

150億円以上

企業価値の向上 PBR1倍以上

自己資本利益率の向上
ROE8%目安



株式市場・社会評価の向上
(資本コストの低減)
PERの向上



収益力の強化

- 高付加価値化
- 生産性向上
- 海外を中心とした成長投資



資本効率のコントロール

- 安定的で積極的な株主還元
- 自己資本比率・D/Eのコントロール



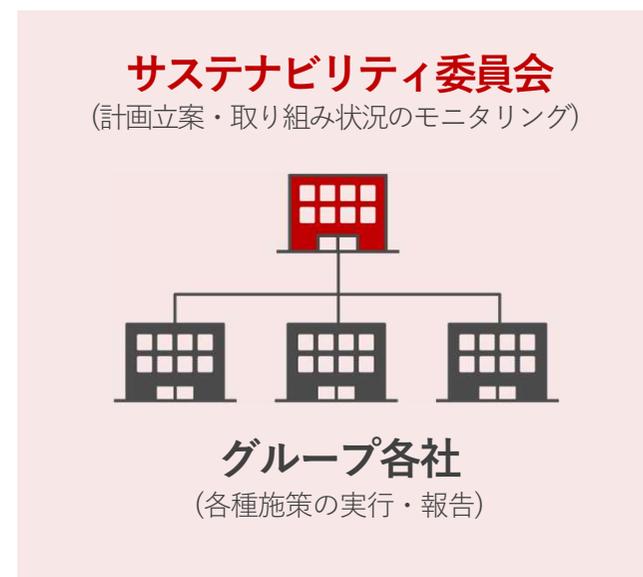
サステナビリティ経営の推進

- マテリアリティ管理
- 従業員エンゲージメントの向上
- 情報開示と企業PR推進

極東開発グループは、ステークホルダーの様々なニーズや期待に応えるサステナビリティ経営を実践しています。本中期経営計画では、前中期経営計画期間中に整えたマテリアリティ（重点課題）の管理体制に基づき、全社でその解決に向けた取り組みを推進します。



グループにとって高リスク・高機会の**重点課題(マテリアリティ)**を16項目選定し、サステナビリティ委員会で管理。ESG(環境、人・社会、ガバナンス)のカテゴリに分類の上、マテリアリティ毎に3か年計画を策定し、**全社展開を通して進捗を果たす。**



非財務項目 主要目標

	2027年度目標値	長期経営ビジョン
CO ₂ 排出量削減 ^{※1}	2013年度比 △28%	2013年度比 △38%
新環境基準適合ラベル(ゴールドラベル)認証取得率 ^{※2}	100%	100%
リサイクル率 ^{※3}	99%以上	99%以上
役職者(係長級以上)における女性比率 ^{※1}	3%	4%
総労働時間削減	2024年度比 △5%	-
休業災害削減 ^{※3}	休業災害度数率 ^{※4} = 1.16 (2023年度 製造業平均：1.29)	-

※1. 対象：国内グループ会社 ※2. 対象：極東開発工業・日本トレックスの日本自動車車体工業会 分科会該当の新製品。それ以外の製品はゴールドラベル要件に準じる
 ※3. 対象：極東開発工業・日本トレックス ※4. 度数率 = (休業者数 ÷ 総労働時間) × 1,000,000

CO₂排出量削減目標は、従来の原単位(総排出量 ÷ 売上高)から総排出量自体の削減に目標を変更すると共に、管理対象範囲を「極東開発工業・日本トレックス・極東開発パーキング」から「国内グループ会社」に変更しました
 また、上記以外の非財務項目についても、グループのサステナビリティ委員会においてKPI(数値的指標)を設定し、全社に展開の上、計画の進捗を管理します



グループ全体の企業価値向上を 実現するための体制づくり

極東開発工業の管理本部を中心に、
グループがシナジーを発揮し、スムーズな事業活動を行うための
グループガバナンス体制を構築する



ガバナンス
関連規定・
ルールの整備と
体制強化



従業員が
安心して働ける
職場環境の
構築



企業PRと
投資家・株主
との対話



社内システム
改善と
情報セキュリティ
レベル向上

ガバナンス関連規定・ルールの整備と組織構築

- グローバル企業にふさわしいガバナンス体制の構築
- 事業ポートフォリオ及び製品ポートフォリオの検証を通じた経営リソースの再配分
- 関係会社配当方針やグループ間資金融通ルールの策定等、グループキャッシュ管理の強化
- グローバル人財の育成・獲得のための短期海外派遣プログラムの創設及び即戦力となる人財の現地採用促進

従業員が安心して働ける職場環境の構築

- 従業員がワクワクする働き甲斐ある職場環境の構築
- 天災から従業員の生命を守ることができる体制づくり（初動対応マニュアルを全事業所別に作成）
- ハラスメント・メンタルヘルスなどの人事課題撲滅を目指した全従業員向け教育

企業価値の向上に寄与する企業PRと投資家・株主との対話

- ブランディング施策（認知度向上に向けたコンテンツ拡充）の推進
- グループのステークホルダーとの接点拡充
（新規展示会・イベント・工場見学会、ホームページ刷新等）
- 株式流動性向上に繋がる株主数増加対策の実施
- コーポレートガバナンスコードの各課題への対応（取締役会の実効性強化スコアの向上等）
- 統合報告書をはじめ、ESGに関する外部格付アップに向けた開示内容の充実化

社内システム改善と情報セキュリティレベル向上

- 老朽化した社内システムの近代化と全社ネットワークの高速化
- 標的型攻撃メール訓練及び情報セキュリティ教育の実施



特装車事業

生産体制の抜本的見直しと
営業・生産・サービス全領域での高付加価値追求

POINT 01

自動化推進等を通じた業務効率のさらなる向上に加え、在庫の縮減やシャシメーカーとの連携により、ムダの無い生産体制を構築する

POINT 02

国内トップの総合特装車メーカーとして、グループ内のリソースをフル活用し、他社との競争優位を実現する

POINT 03

多様化・高度化するユーザーニーズを的確に捉え、収益に結び付く新技術・新製品をいち早く市場に投入する

極東開発グループテクニカルセンターの活用による製品開発の加速

2026年6月、極東開発グループの技術開発の要となる新拠点が愛知県豊田市に完成予定。

長さ600mのテストコースを始め、ロードシミュレーター・大型振動試験機・各種油圧試験装置等の設備を完備。

技術集約による“シンカ”(技術の深化・会社の進化・事業の真価)を体現

極東開発工業と日本トレクスを中心にグループ全体で運用することで、研究開発シナジーを最大化

社会的課題と多様化するユーザーニーズに対応する高付加価値な製品・サービスを迅速に市場投入

自社でのトレーラ認証試験を含め、各種法規制への迅速対応

新製品の開発タクト短縮による利益貢献

卓越した技術力と確固たる品質の獲得



完成予想図



ロードシミュレーター

社会・顧客の課題及びニーズに基づいた高付加価値製品・サービスの展開

社会やお客様が何を求め、どのような課題を抱えているのかを理解し、当社グループが他社に先駆けて課題解決型の高付加価値製品・サービスを投入することにより、顧客エンゲージメントの向上を図る。

高付加価値製品・サービスの迅速投入

- 最新技術の適用とAI・IoTを駆使した製品の拡充
- EV・FCV車への架装技術の開発や、鉄道車両のEV・ハイブリッド化等、特装車両の電動化推進
- 将来のシャシ重量増加に備えた架装物の軽量化研究
- グループ内拠点で修理・整備した高付加価値中古車の販売

コト売りを通じたお客様との強固な関係構築

- 新規サービス工場の拡充と既存サービス工場への教育を通じたサービスネットワーク強化
- 当社グループ独自サービスの提供、メンテナンスパックの拡大によるお客様サポートの強化
- トレーラの普及を目的とした、既存顧客・潜在顧客向けドライビングスクールの運営

生産性と利益率の向上

前中期経営計画期間中に行った様々な設備投資の効果を発揮すると共に、自動化・効率化を目的とした新たな設備・システム投資やグループ間シナジーの創出により、営業利益率を大幅に向上させる。

 KYOKUTO グループ



- 工場生産日程の見える化による営業・工場間連携の強化
- システムでの一元管理化によるタイムリーな原価把握
- 海外拠点を活用した調達・供給両面でのシナジー強化
- 品質検査体制の強化
- 生産自動化推進による労働生産性の向上

品質・生産力の維持・向上



お客様

データ連携

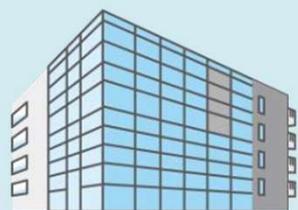
シャシ搬入日程と架装計画の
マッチングによる生産効率化



シャシ
メーカー

生産工場の生産品目再編とパーツセンターの集約による効率化

生産性と営業利益率向上に向け、極東開発工業の各工場間で生産を再編。
合わせて、中部パーツセンターと西部パーツセンターを統合し、新西部パーツセンターを設立。



三木工場

生産性向上、品質向上



横浜工場

ダンプに特化し、物流効率化

生産再編

生産再編

生産再編

パーツセンターを統合



新西部パーツセンター
(完成予想図)



中部パーツセンターを西部パーツセンターと統合・新設
最新倉庫設備の導入により効率化



名古屋工場

パーツセンター跡地の活用で場内効率化

 海外事業

生産拠点・生產品目の拡充と
拠点間相互協力の推進による事業拡大

POINT 01

海外営業部門及び各海外現地法人の間で連携を強化し、仕向国のユーザーニーズを的確に捉えた製品を展開することで、売上拡大につなげる

POINT 02

インド及びインドネシアでは、旺盛な需要に対応する新工場建設を進め、将来の収益源を創出する

POINT 03

中国拠点は、日本向け部品・コンポーネントと海外向け架装物ユニットの安価で安定的な供給を行うハブ拠点として、日本国内及び海外事業の利益率向上に貢献する

グループのグローバルネットワークを活用した海外事業の拡大



チェンナイ工場(25年末竣工予定)
さらなる新拠点の検討により
旺盛な需要に応える

KYOKUTO INDOMOBIL



第2工場(現工場隣地/27年竣工予定)
サイドダンプトレーラの量産化

- 極東開発工業・STG間のクロスセリング
- 昆山工場はSTGと連携し、ユニット・部品の生産を開始



企業統合とクイーンズランド州拠点集約により
効率化・シナジー加速

海外拠点間の相互協力体制強化による業績貢献

- 新たにグループ化した STG と Kyokuto Australia の早期統合と拠点集約
- 各国拠点製品のクロスセリング推進
(SATRAC製ダンプのオーストラリア向け販売、STG製品の日本向け販売等)
- 中国拠点からグループ拠点へのコンポーネント・部品の供給拡大

インド、インドネシアでの新工場建設

- インド チェンナイ工場の竣工後を見据えた体制づくりと早期効果発揮、及びさらなる新拠点の検討
- インドネシア第2工場の円滑な建設進捗と本中期経営計画期間中の生産開始

製品ラインナップ拡充と品質向上を通じた各国の需要取り込み

- 各国のニーズに即した新機種開発及び生産性向上に寄与する仕様変更
- 新たな仕向国を含む新規顧客の開拓、海外特装メーカーとの提携検討
- 海上輸送と架装性を考慮した製品ユニット化の推進
- 鉄道車両の海外販売拡大



環境事業

新技術・新工法の導入とグループ間の連携により業界での確固たる地位を確立

POINT 01

リサイクル施設における業界での確固たる地位を確立するために、新技術や新工法を積極的に導入し、付加価値の向上と他社との差別化を図る

POINT 02

グループ間の連携とリソースを最大限に活用し、提案力とコスト力を強化することで、受注の取りこぼしを防ぎ、効率的な受注を実現する

POINT 03

環境事業の第3の柱として、カーボンニュートラル達成に貢献する新規事業の早期立ち上げに全力を尽くす

第1の柱：リサイクル施設の建設

第2の柱：委託運転及びメンテナンス

受注確度の向上と施設の高付加価値化

- 施設の安全性や資源循環技術を進化させる新技術を積極的に導入
- 初号機で得た知見を活かしたごみ中継施設の信頼性向上と差別化により競争力を強化
- AI、IoTを活用した監視制御システムの構築により利便性を向上

長期的かつ安定的な環境施設の委託運転管理業務

- 顧客ニーズに合致した提案発信による長期契約の更新・継続
- 施設の長寿命化に向けた定期修繕や大規模修繕によるメンテナンス収益の拡大
- 安全研修・消火訓練の継続実施による、安定稼働に向けた組織力向上

安全かつ確実な工事進捗と新工法の積極的な導入

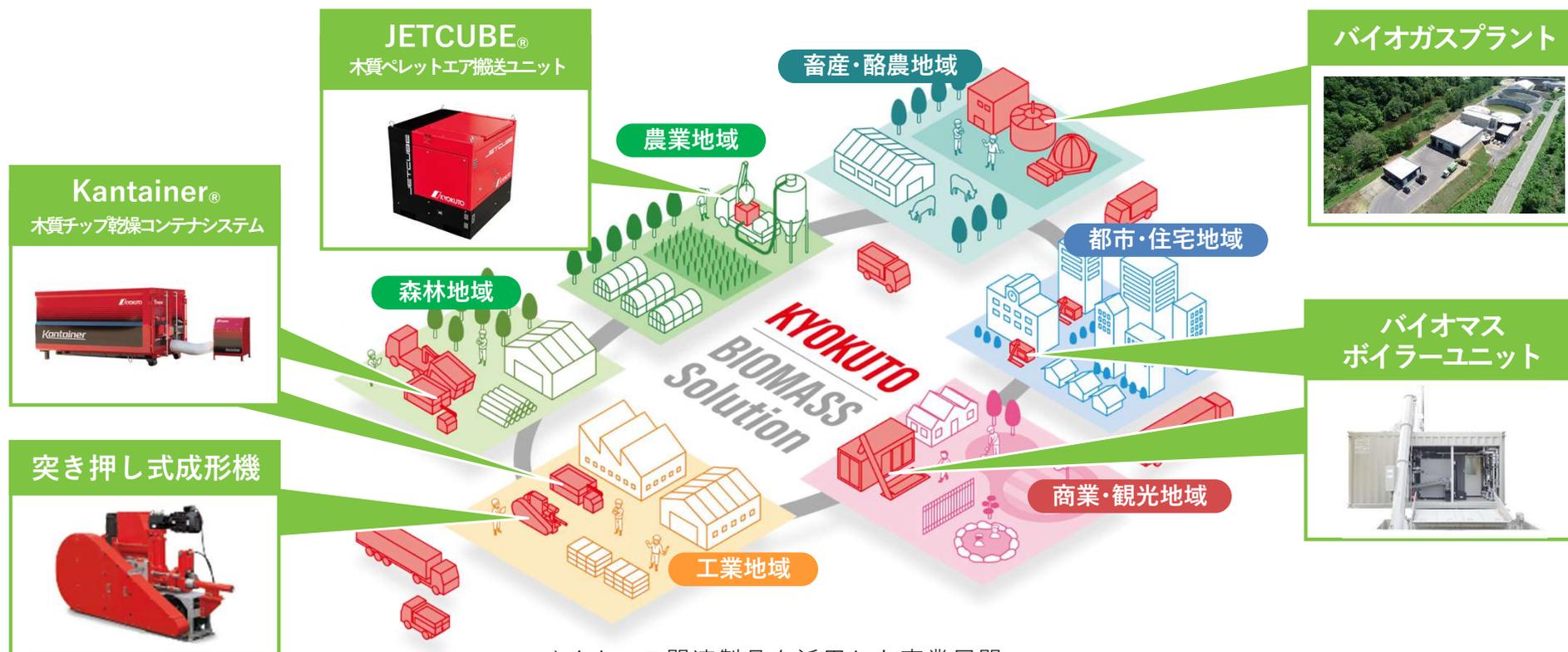
- 受注案件の綿密な施工計画と品質・予算管理の徹底、及び関係者間のコミュニケーション強化による、工事の安全かつ確実な進捗
- 新工法を積極的に導入し、工期短縮とコスト競争力を強化



新中防 不燃・粗大ごみ処理施設整備工事
(2027年度竣工予定)

カーボンニュートラル達成に貢献する新規事業への本格進出

- 木質バイオマスボイラーユニットの販売及び熱エネルギー供給事業の立上げ
- 突き押し式成形機の販売及びバイオブリケット製造・燃料販売事業の立上げ
- バイオガスプラントや次世代型再資源化プラント建設案件への積極的な参加
- 事業規模拡大に向けた新分野開拓のためのM&A推進



バイオマス関連製品を活用した事業展開



パーキング事業

モビリティの構造変化に柔軟に対応し、
独自技術の迅速投入で差別化

POINT 01

機械式立体駐車装置事業において、メーカーの強みを活かしたリニューアル・メンテナンスにより、ストックビジネスの売上拡大と安定的な利益創出基盤の構築を図る

POINT 02

時間貸駐車場事業において、お客様に選ばれる優良事業地の開発と設備の差別化による売上拡大と利益確保を実現する

POINT 03

DX事業は、ニーズに基づくサービスの機能拡充と新規顧客開拓により、新たな収益源として確立する

機械式立体駐車装置事業での安定収益確保

- 新設物件の設置機会を増やし、保守契約の獲得による安定収益化を図る
- 既設設備のお客様との関係強化により、リニューアル工事案件を取り込む
- 積極的な修繕提案を通じて、部品交換工事や修理サービス工事を拡大する

時間貸駐車場事業の事業地開発と利便性向上

- 利便性に優れたキャッシュレス・ロックレス・マシンレス対応事業地を拡大する
- 収益性の高い優良新規事業地を確保し、既存事業地の売上向上策を実施する

製品・サービスの機能拡張

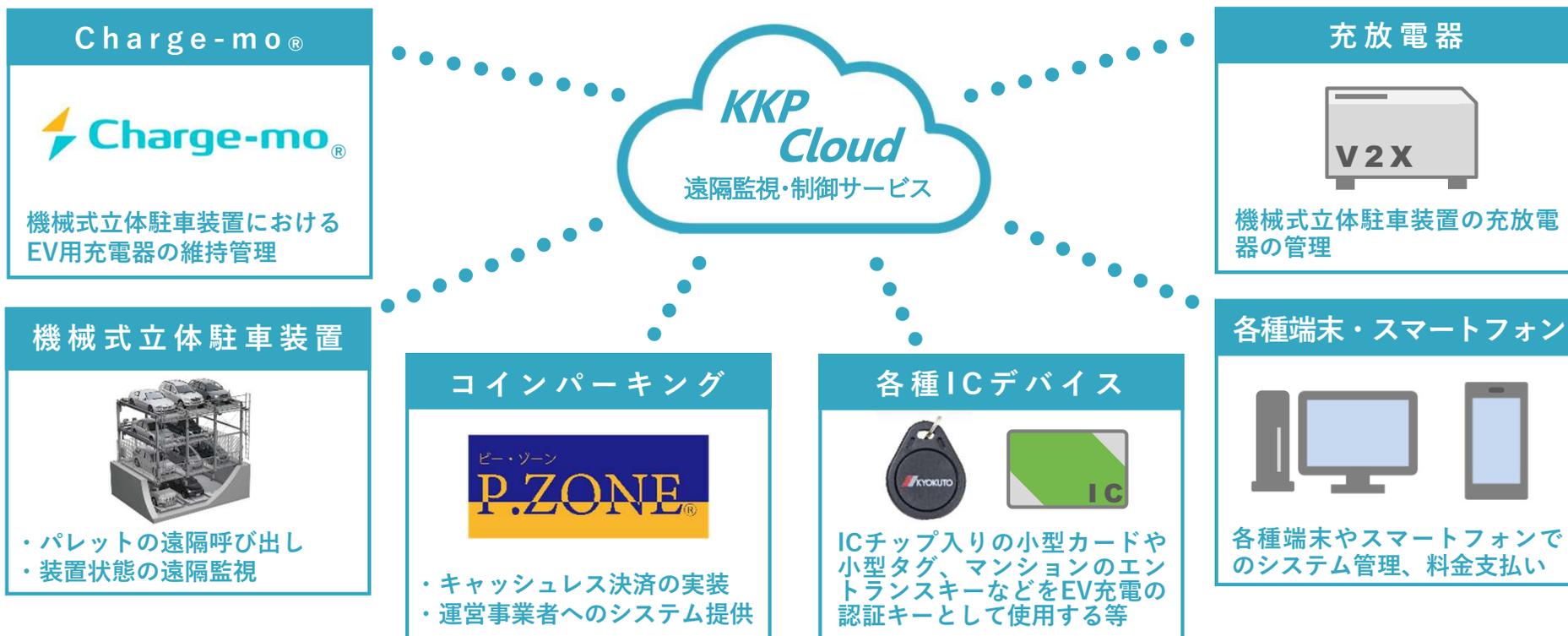
- Charge-mo[®]の機能拡充と新規顧客獲得による早期収益化を図る
- 機械式立体駐車装置の遠隔監視システムを開発する

これからのモビリティ社会に適応した高付加価値製品・サービスの展開

KKP Cloud が実現するオールインワンサービス

機械式立体駐車装置の遠隔監視・制御サービスとして構築した「KKP Cloud」の活用範囲を拡充し、異なるサービスを連携・一元化することで、時間貸駐車場を含めた極東開発パーキング製品・サービスのお客様の利便性を向上させる。

- 新規顧客獲得と売上・利益拡大、DX事業の収益化
- メンテナンス対応の迅速化・精度向上による顧客満足度向上





将来予測に関する注意事項

本資料における経営目標や将来予測に関する記述は、本資料の発表時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものです。これらは様々な要因により変化することがあるため、記載されている目標や予想の達成を保証するものではありません。

なお、本資料における将来に関する情報に変更が生じた場合であっても、当社はそれらの情報を随時更新する義務は負いかねます。

また、本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。