

NEWS RELEASE

2025年3月24日

会社名 ナイル株式会社
代表者 代表取締役社長 高橋 飛翔
(コード:5618 東証グロース)
問合せ先 取締役 コーポレート本部 本部長 長澤 斉
(電話番号:03-6682-9692)

ナイル、中古車販売価格のダイナミックプライシングを運用開始。 データを活用した価格設定で市場競争力の強化を目指す。

当社は2024年に中古車販売店「パティオ」をM&Aし、車のオンライン販売で得たDXの知見とパティオの20年以上の運営から成る車両目利き能力を融合させ、新しい価値創造に取り組んでいます。

今回、両社の強みを活かし、中古車販売におけるダイナミックプライシングの開発・導入を行い、2025年3月より運用を開始しました。

本取り組みにより、より正確な価格設定と効率的な在庫管理を実現。テクノロジーを駆使したデータドリブン経営を推進し、市場競争力の強化を目指します。

■導入の背景

中古車販売市場では、政治情勢や景気、自動車メーカー動向などに応じて車両価格が常に変動いたしますが、多くの中古車販売事業者はオペレーション負荷をはじめとした理由により、車の販売価格について細やかな調整を行っておりません。

当社は、市場データや自社知見を活用した柔軟な価格設定戦略が、在庫回転率の向上や需要変動への対応における競争優位性になると判断し、独自のダイナミックプライシングの仕組みを開発・導入しました。市場環境の変化に応じた適正な価格設定を実現することで、事業競争力の向上を図ります。

■本件の詳細

(1)ダイナミックプライシングの開発・導入

本システムでは、市場需給データ、自社の販売データ(過去の販売実績や在庫状況)、および季節性や地域特性といった外的要因を分析し、最適な自動車販売価格を算出します。

また、AIを活用したロジックの検証・改善を行いながら、より精度の高い価格設定を推進してまいります。

(2)デジタルプライスボードの導入



当社は、車両価格を表示するデジタルプライスボードを導入し、手作業だった価格表示の更新を自動化しました。基幹システムにおける車両価格の変更に伴い、該当車両の価格変更が即時反映されるため、人員リソースにかかわらず頻繁な価格更新が可能となり、業務効率が大幅に向上します。

また、今回採用した13.3インチサイズのデジタルプライスボードは、日本初の先進的な取り組みとして導入（※当社調べ）しております。より大きな画面で視認性が向上し、価格変更の自由度も高まるため、お客様の利便性向上と販売促進につながります。

■財務インパクト

ダイナミックプライシングおよびデジタルプライスボードの導入により、収益性の向上とこれに伴う在庫コストの削減、キャッシュフローの改善が見込まれます。

システム導入には、初期投資と運用コストがかかりますが、早期に精度が向上することで売上・利益増加が期待されます。価格設定業務の自動化により、余剰の人員リソースが生み出されることで、さらなる成長に向けた新規投資等も可能になると考えております。

■今後の成長戦略

テクノロジーによる業務効率化・自動化・付加価値創造のノウハウとデジタルマーケティングを中心としたグロースノウハウが当社独自の強みとなります。当社は、ダイナミックプライシングの導入を長期的な事業戦略の一環と位置づけ、テクノロジーを活用した経営を推進します。パティオとのシナジーをさらに活かし、市場競争力の向上を図ってまいります。

■今後の見通し

現時点では、当該開示による業績に与える影響は軽微であり、修正の必要が生じた場合、速やかに業績予想の公表をしております。



■会社概要

社名: ナイル株式会社

住所: 東京都品川区東五反田1丁目24-2 JRE東五反田一丁目ビル7F

設立: 2007年1月15日

代表者: 代表取締役社長 高橋 飛翔

証券コード: 5618(東証グロース市場)

事業内容: 自動車産業DX事業、ホリゾンタルDX事業

URL: <https://nyle.co.jp/>

■メールマガジンで情報配信しています

すべての適時開示・PR情報をお知らせします

ご登録はこちら: <https://nyle.co.jp/contact/magazine-ir/>