



Integrated Report 2024

日産東京販売ホールディングス株式会社



わかりやすく解説！ 統合報告書2024

STANDARD | 8291

日産東京販売ホールディングス株式会社

長谷川 直哉

日産東京販売ホールディングス株式会社

社外取締役

サステナビリティ委員会 委員長

法政大学 人間環境学部 教授 （経営学博士）

日本証券アナリスト協会 検定会員



- 統合報告書2024の解説を通じて、当社の持続的成長に向けた取り組み、及び当社を取り巻く事業環境を踏まえた課題への対応について、ステークホルダーのみなさまにご理解いただくこと
- 上記の取り組みに対するステークホルダーのみなさまからの声を、今後の経営に活かしていくこと
- 当社の企業理念を通じ、さらなる企業価値向上に向けた取り組みをご理解いただくこと



当社の概要

日産東京販売ホールディングス株式会社 (東証スタンダード市場)

所在地	東京都品川区西五反田4-32-1	従業員	全グループ*約3,000名（内、単体52名） *非連結含む
設立	1942（昭和17）年11月16日	事業内容	・自動車ディーラーを中心とした 自動車関連事業 ・その他の事業
資本金	13,752百万円	グループ会社	7社（連携4社＋非連結3社）



当社の概要

モビリティ事業を中心としたグループ



グループ内のシナジーを高めながらモビリティ事業を中心に展開

モビリティ市場の変化をチャンスと捉え、当社グループの強みを活かして持続的な事業成長をめざす



＜日産東京販売ホールディングス 企業理念＞

モビリティの進化を加速させ、新しい時代を切りひらく
笑顔あふれる未来のために、わたしたちは走り続ける

モビリティ市場の変化をチャンスと捉え、
当社グループの強みを活かして
持続的な事業成長をめざします

代表取締役社長
竹林 彰

© NTH All Rights Reserved.



Q 中期経営計画で掲げる
重点戦略の進捗と、今後の
見通しはいかがでしょうか

A 3つの重点成長戦略の着実な遂行と積極的な投資で、持続的な成長をめざします

サービスを積極的に提案していく方針です。とくに力を入れているのが、体験試乗です。中期経営計画の4か年目標の「プロバイロット」に代表される日産の先進運転支援システム搭載車を中心に、1,400台の試乗車を店舗に配備します。高速道路でのハンズオフドライブや、駐車の手配し、乗客があたり歩行者が接近すると、危険を感知し自動停止する機能は、実際に体感いただくことで、お客

2年目に突入した中期経営計画は、「電動化」「安全・運転支援技術」「モビリティ事業」という3つ
 成長戦略を軸に、さまざまな施策を展開している。

「電動化リーダー」では、EV販売のバイオニアと
横ばいきた商品プロモーションと整備のノウハウ、
教育体制の強みを最大限に活かして、EVの普及
カーボンニュートラルへの貢献をめざします。202
の電動車販売比率は、目標にしていた90%を
91.5%に上ります。このうちEVの販売台数は、

福祉グループの事業は、お客さまと福祉企業、サブ
サラーのパートナー企業、そして当事者企業の社員とい
う多くのステークホルダーによって成り立っています。そ
で、よりこうしたステークホルダーが関係したことが
より大いであるとお私は考えています。

「あんな会社はありますか」。仕事を進めている中で、
お客さまと関係が深い方の福祉グループの社員は「過去
こんな言葉を投げかけてくれたケースがあります。例
ば、*クルー*を通じてやるとは思っても、無難にないだけ保
険料の割増などの「隠れたコスト」がはいるというた
めは、その社員が「お客さまの発想や行動、保護と救済

19 Nissan, Tokyo, Japan; Holdings: International Business 300

PART 2 成語圖解 | 俗語圖解

Q 経営トップとして、大切にしているポリシーや経営哲学を教えてください。

A 社員が自由に意見を出し合い、進むべき道を自ら決める組織であり続けたいと考えています



日産東京販売ホールディングス
を取り巻く事業環境に、
どう対応していきますか？

新しいクルマの買い方の
提案で、価格以上の価値を
訴求します

計画を決定した2022年11月から現在までの間は、コロナ禍で停滞していた自動車業界のチェーンが順次回復し、当社事業にとって追い風となった。カーボンニュートラルの実現に向けた動きもあり、EV販売の拡大につながるなど、おもに計画策定時の想定シナリオなどにおいて概ね実現

Q 人的資本の充実に関する
考え方をお聞かせください

A 企業理念を全社員に浸透させることで、自主的・自発的な企業風土の確立をめざします

大塚草席の真っ只中にある自動草席界で、当社グループが持続的な成長を果たしていくために、最も重要な要素資源は人財です。グループ8社に共通する重要課題は、優秀な人財不足です。新卒学生向けには、従来から店舗研修会や大学・専門学校での出張授業への参加など、当社事業への理解を深めてもらう機会を設けてきました。2023年度からはリアル採用制度¹²（従業員採用活動）とアルムナイ採用制度¹³を導入し、より多様な人財を雇っています。

人的資本に関するもう一つの課題は、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)です。近年は女性管理職の採用・育成や、国籍を問わない人材採用を進めてきましたが、まだ不十分です。目的の課題である人材

Q 中長期的・持続的な成長のために、やるべきことは何でしょうか

A モビリティの変化をいち早く捉え、新たな価値を提供していきます

2020年4月に、新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言が発表された後、大分県の物流員7人は清潔さを保ちたい。一般人よりも、食料品の買い物、ゴミ、着物の洗濯に際して手洗いを頻りに用いている。私はこれらの事業に関与して見ながら、人の暮らしと産業にはなくてはならない移動手段を支えている人の暮らしも、エッセンシャルワーカーの人々とほぼ同等にしたい。人の移動と物流を支える物流員は、今後は必要とされる人々の移動と暮らし、人の安全を支える重要な、なくてはならない人々。そして同時に、「Beyond Mobility」、すなわち人々の移動手段となくない新たな価値を創造する可能性を拓いてみる。エシオビロはまさに世界初のこのチャンスに立ちあがっている。私は一歩ずつ挑戦していきます。日々。

Q 2023年度の業績総括と、
その要因をお聞かせください

A 提案型営業に注力した
ベストプラクティス共有の
推進によって、すべての事業で
増収となりました

中期経営計画の初年度にあたる2023年度は、お客さまのニーズに合わせた提案型営業に注力した結果、EVやe-POWER車などの電化車の販売と、サブスクリプション型のサジナ個人リース「PRO.P」の販売が増えました。整備事業においても、グループ会社である車検場の成長が収益に貢献しました。2023年10月に実施した、連結子会社の全株式買取りによる減収の影響は限りませんが、結果として新車・中古車・整備・収入手数料など、すべての事業で増収となりました。

軍需利益については、人的資本への積極投資や、物価の騰貴による軍需費の増加がありましたが、新車販売台数の増加に車庫増設の改善による販売単価の向上などによって、保険や金融商品の収入手数料が大幅に増加する加えて、過剰な消費となりました。前年に対して36.1%の8億900万円という数値は、中期経営計画の最終年度である2026年度に設定している軍需利益目標を大きく上回る水準です。このほか、経常利益と当期純利益²⁾についても、過去基準を更新した。

● 附錄 2 的表 2-1 顯示了 1990 年 1 月 1 日以前

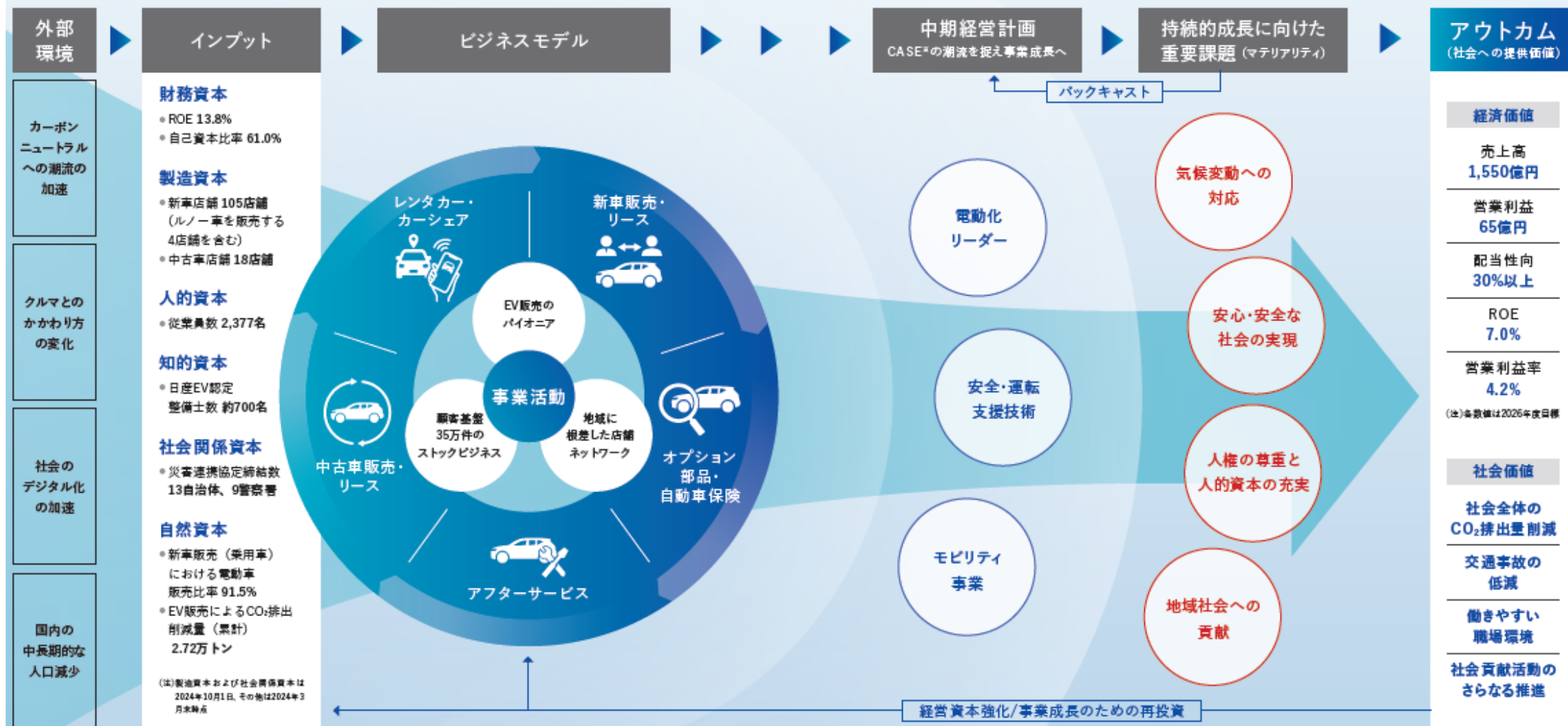


価値創造プロセス

【企業理念】

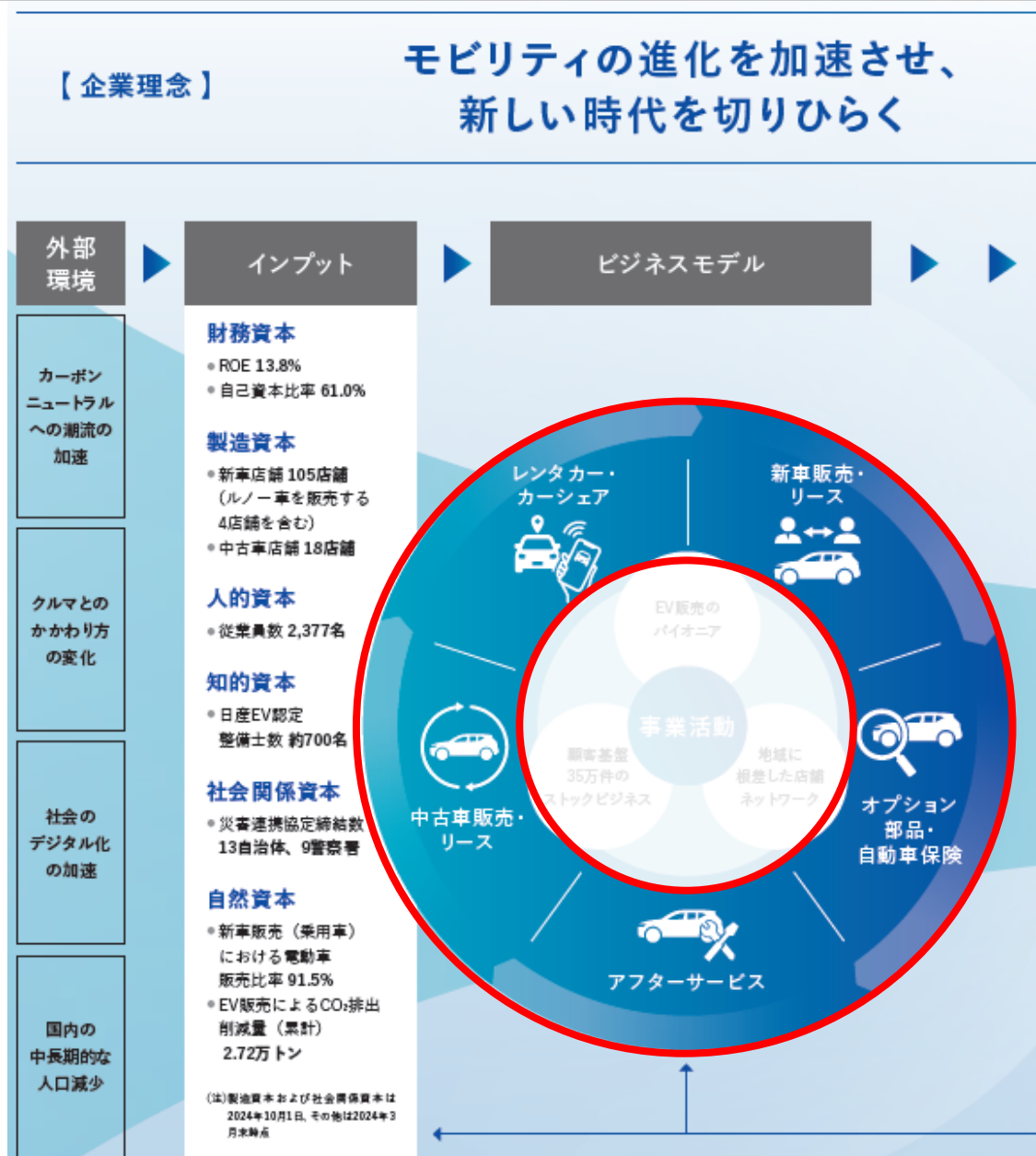
モビリティの進化を加速させ、
新しい時代を切りひらく

笑顔あふれる未来のために、
わたしたちは走り続ける



※自動車の新潮流であるConnected(つながるクルマ)、Autonomous(自動運転)、Shared & Service(シェアリング/サービス)、Electric(電動化)の4つのトレンドを表した造語

価値創造プロセス



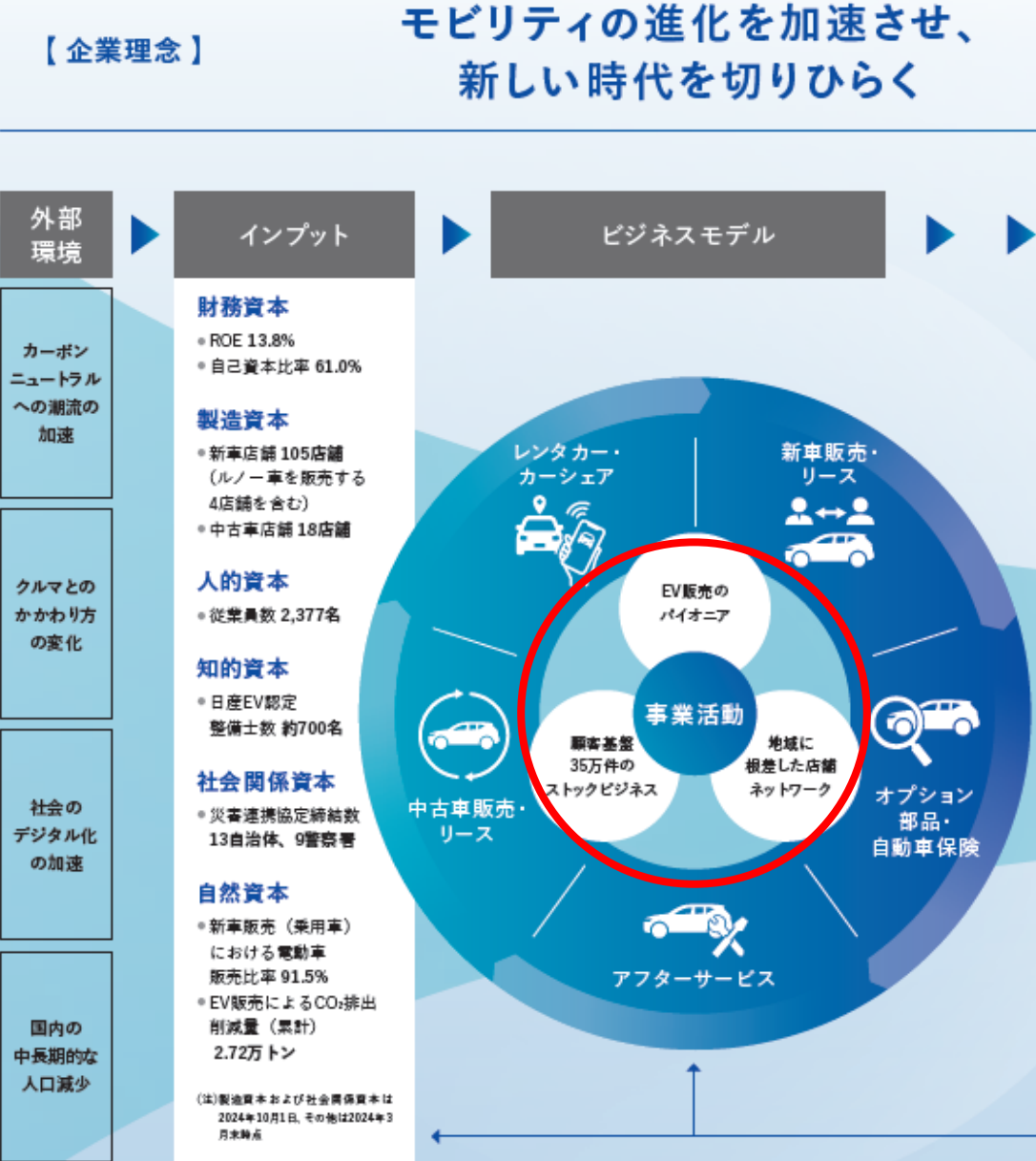
【当社のビジネスモデル】

モビリティを中心に事業を展開し、グループ一体でさらなる成長へ

- カーライフ（モビリティ）のワンストップサービスを提供
- 付加価値提案と金融商品・保険・メンテナンス・中古車によりLTV（ライフタイムバリュー）を最大化
- モビリティ関連事業の統合運営によりグループのシナジー効果を追求

経営資本強化/事業成長のための再投資

※自動車の新たな潮流であるConnected（つながるクルマ）、Autonomous（自動運転）、Shared & Service（シェアリング/サービス）、Electric（電動化）の4つのトレンドを基にした分類



笑顔あふれる未来のために、わたしたちは走り続ける

【当社の強み】

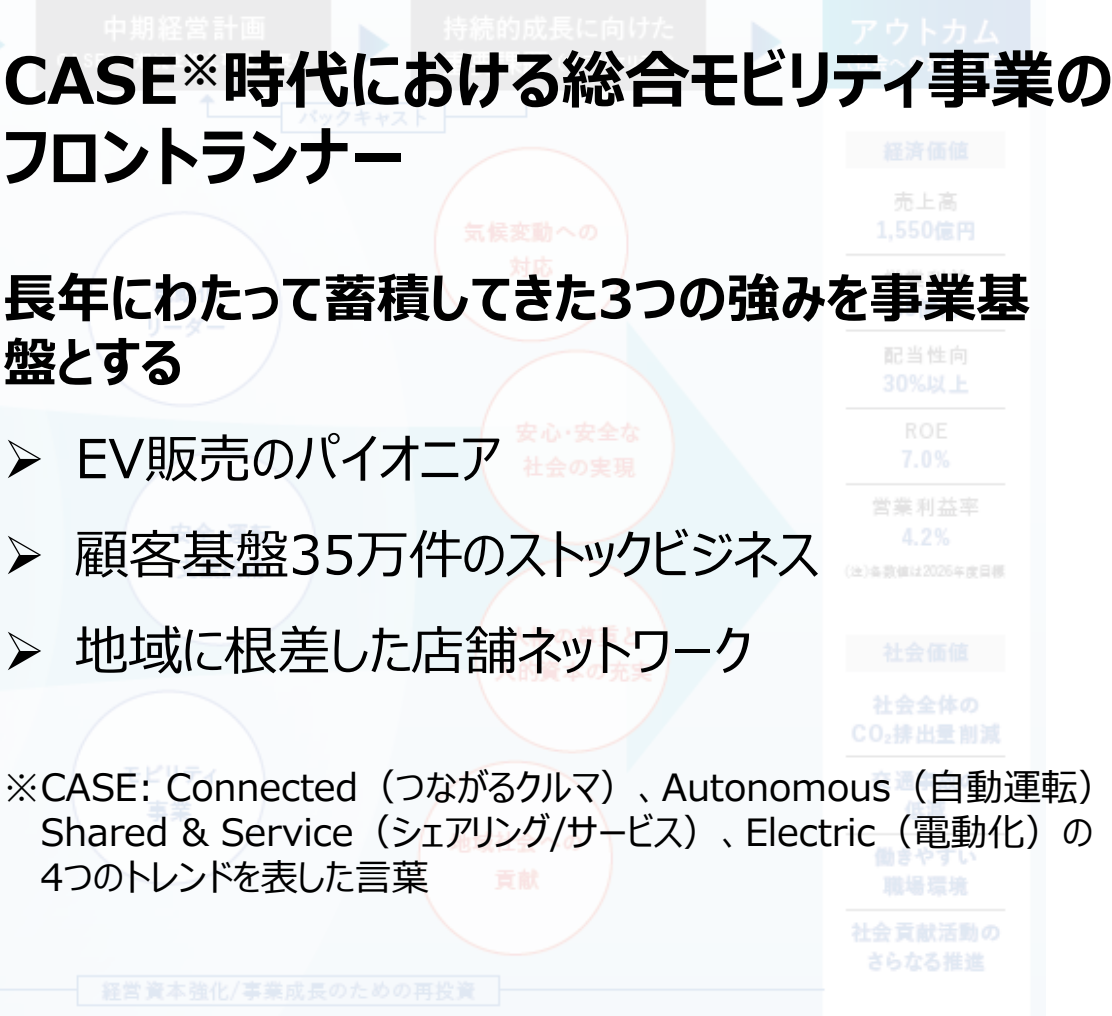
中期経営計画 持続的成長に向けたバックキャスト

CASE※時代における総合モビリティ事業のフロントランナー

長年にわたって蓄積してきた3つの強みを事業基盤とする

- EV販売のパイオニア
- 顧客基盤35万件のストックビジネス
- 地域に根差した店舗ネットワーク

※CASE: Connected（つながるクルマ）、Autonomous（自動運転）、Shared & Service（シェアリング/サービス）、Electric（電動化）の4つのトレンドを表した言葉



価値創造プロセス

【企業理念】

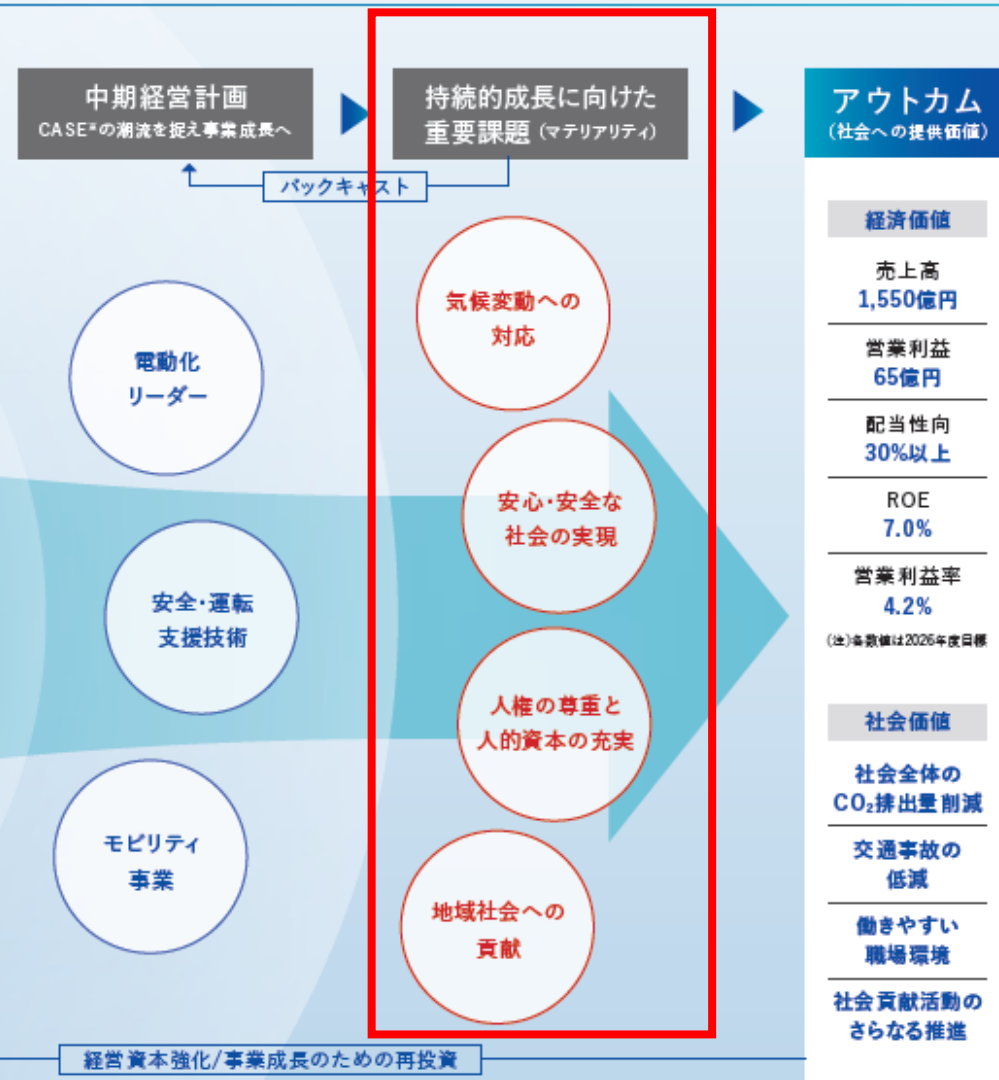
モビリティの進化を加速させ、
新しい時代を切りひらく

【マテリアリティ】

サステナビリティ基本方針に基づき、長期視点で対処すべき4つのマテリアリティを特定

気候変動への対応
安心・安全な社会の実現
人権の尊重と人的資本の充実
地域社会への貢献

笑顔あふれる未来のために、
わたしたちは走り続ける



※自動車の新潮流であるConnected（つながるクルマ）、Autonomous（自動運転）、Shared & Service（シェアリング/サービス）、Electric（電動化）の4つのトレンドを表した造語

【企業理念】

モビリティの進化を加速させ、
新しい時代を切りひらく

【中期経営計画】

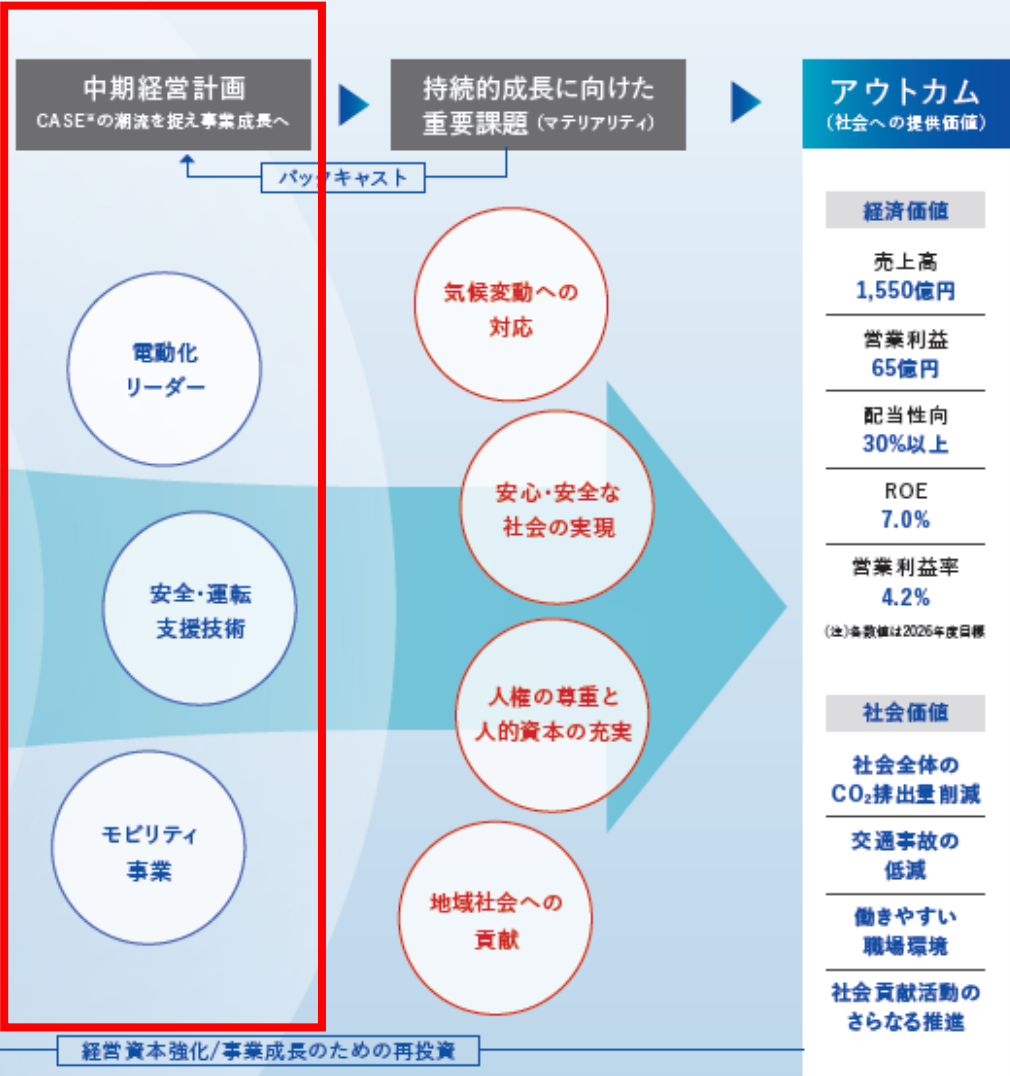
中期経営計画期間（2023年4月～2027年3月）
における3つの重点施策を着実に実行

電動化リーダー

安全・運転支援技術

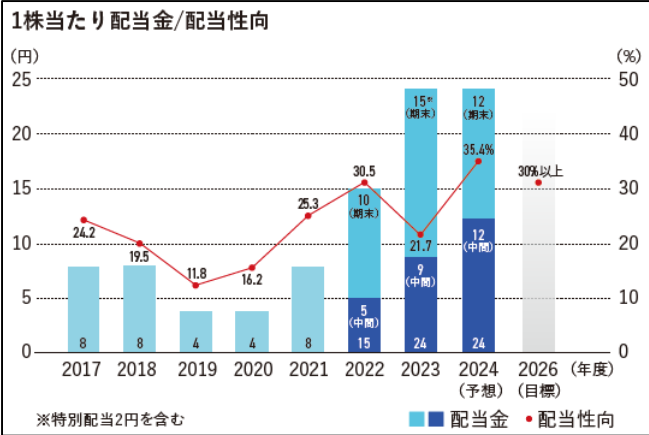
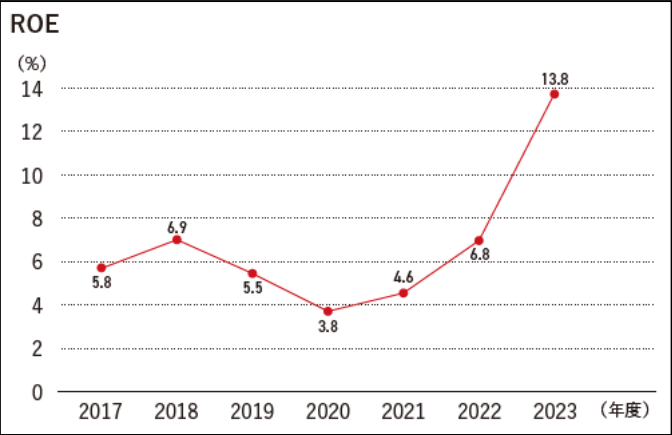
モビリティ事業

笑顔あふれる未来のために、
わたしたちは走り続ける



※自動車の新潮流であるConnected（つながるクルマ）、Autonomous（自動運転）、Shared & Service（シェアリング/サービス）、Electric（電動化）の4つのトレンドを表した造語

資本効率の向上を強く意識しながら
事業投資による効果を早期に獲得し、
定量・定性目標の達成をめざす



投資配分のイメージ

既存ビジネスの強化 持続的成長へ積極投資	● ネットワーク刷新 ● 環境対応投資 ● 事業ポートフォリオ再構成	250 億円～
人財・DXへの投資 変革への推進力強化	● 効率/生産性向上のIT投資 ● ビジネス展開の多角化 ● ベストプラクティス強化	20 億円～
新規事業参入・資本/業務提携 “強み”を軸足に事業領域を拡大	● モビリティ関連、EV周辺事業などへの投資による規模拡大	30 億円～

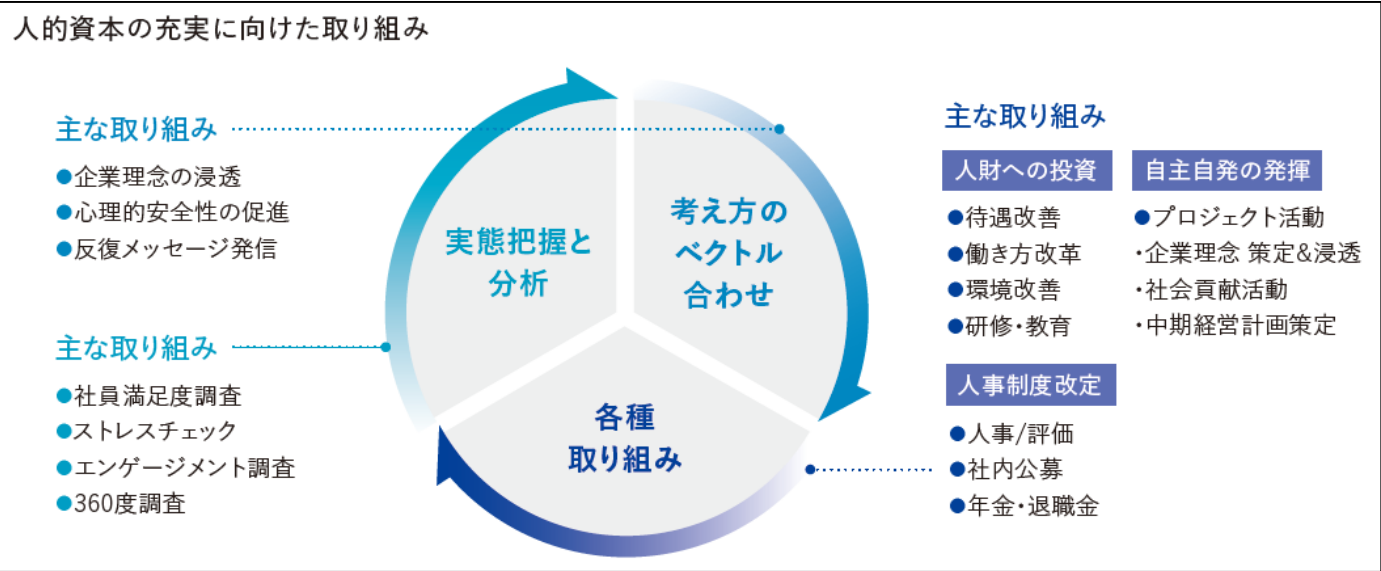


2023年度
150 億円

2024年度
100 億円

投資を決定

組織の持続的成長の実現に向け、多角的・包括的な取り組みを推進



Focus: 社員座談会

企業理念と大切にしている価値観を胸に

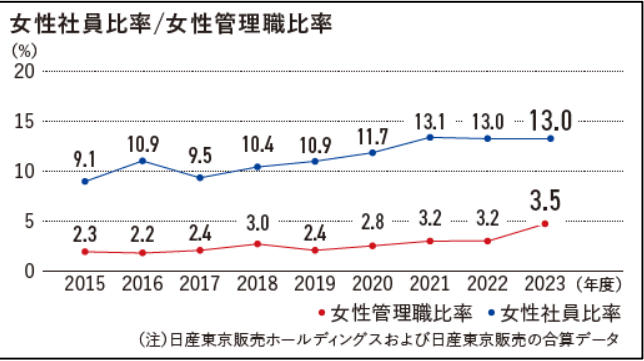
当社は、2022年に新たな「企業理念」「大切にしている価値観」を策定するとともに、社員への浸透プロジェクトを発足。主に管理職層を対象としたプログラムを1年間実施した後、2024年からは一般社員向けのワークショップを定期的に開催しています。ここでは、企業理念浸透プロジェクトの推進リーダーと、自ら手を挙げてワークショップに参加した3名の若手社員に、理念浸透のこれまでとこれからについて、語ってもらいました。

ファシリテーター
日産東京販売 人材開発部長 小関 みさ子
1992年入社。営業職、店舗事務業務を経験後、人材開発業務を推進。企業理念浸透プロジェクトの推進リーダーを務める。

日産東京販売 販売 カラニカルアドバイザー
佐々木 祐次
2011年入社。自動車整備業務を経験後、テクニカルアドバイザーとして、購入後のアフターサービスの窓口を担う。

日産東京販売 レッツステーション/五子機庫店 販売 カラニカルアドバイザー
村上 詩織
2015年の入社以来、中古車販売を担当。お客様のライフスタイルに合わせた提案を心がける。

車検部 車検店 主任 カラニカルスタッフ
増田 順也
2010年入社。車検部で整備士として経験を積み、現在は後進の育成にも注力している。



2022～2024年度 女性活躍推進法に 基づく行動計画と進捗

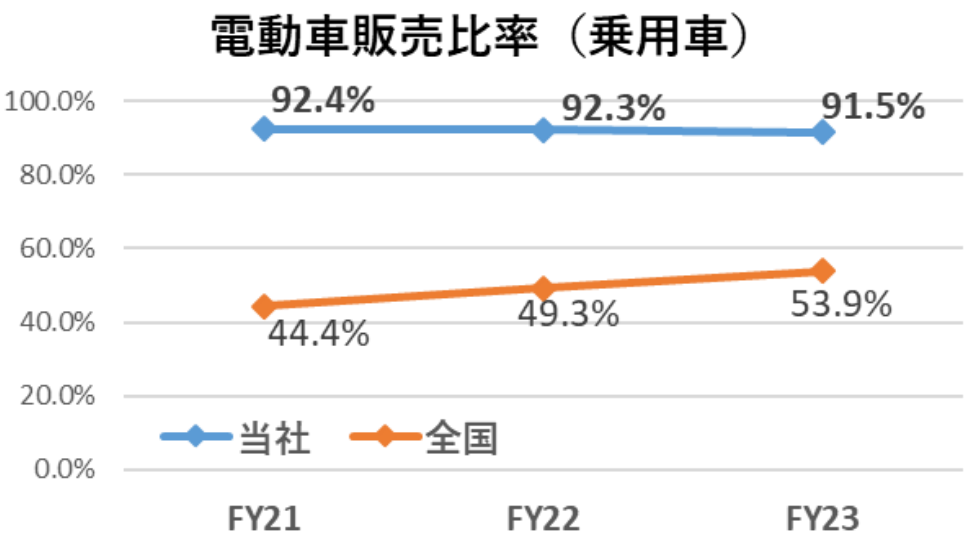
- 01** 営業職(サービスフロント職を含む)の新卒・中途採用において、女性比率を50%以上とする
計画策定時: 42.3%
現在進捗度: 48.0% (2023年度末時点)
- 02** 女性管理職の候補群(課長補佐・係長)に3年間で12名登用、女性管理職を3年間で5名登用する
計画策定時: 女性課長補佐・係長 105名、女性管理職 13名
現在進捗度: 女性課長補佐・係長 116名、女性管理職 16名 (2023年度末時点)

地球環境保全の取り組み

カーボンニュートラル社会の実現に向け、
電動車普及によるCO₂削減効果の見える
化を図る

- エネルギーマネジメントシステムや再エネルギー電力の導入

<エネルギーマネジメントシステム>



※電動車 = EV・e-POWER車・ハイブリッド車

<指標・目標>

指標	目標(2026年度)	実績(2023年度)
EVの年間販売台数	10,000台	3,742台
乗用車における電動車販売比率	90%以上を維持	91.5%
EV販売によるCO ₂ 排出削減量	1.6万トン ^{※6}	0.6万トン ^{※6}

※5 日産東京販売における指標 ※6 販売したEVによるCO₂排出削減貢献量(ライフサイクル全体)



統合報告書をステークホルダーのみなさまとの“懸け橋”に

企業理念

モビリティの進化を加速させ、
新しい時代を切りひらく

笑顔あふれる未来のために、
わたしたちは走り続ける

大切にしている価値観

■ お客さまを笑顔に

わたしたちは、お客さまに寄り添い、
お客さまの期待を超え、お客さまを最高の笑顔にする

■ チームワーク

多様な価値観を認めお互いを信頼し、仲間と共に成長を目指す
そのために何ができるかを自ら考え率先して行動する

■ チャレンジ

変化を楽しみ、失敗からも学び、
一歩先へと踏み出すことで新たな可能性に挑戦する

■ 地域との共生

地域との調和をはかり、
地域社会の一員として役立つ存在となる

■ 働く仲間も笑顔に

社員とその家族の健康と幸せを大切に、
一人ひとりが生きいきと働く環境をつくる

■ プロフェッショナル

誇りと責任を持ち、常に最高のパフォーマンスを
発揮できるよう自らを磨き続ける

■ 考えながら動く

もっとより良い方法がないかを考えながら、
スピード感をもって行動する

■ 社会的責任

法令ならびに社会のルールを守り、誠実に行動する
事業活動を通じ、クルマ社会の安全と環境保全へ貢献する





本資料につきましては、株主・投資家の皆さまへの情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆さまがいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆さまご自身の判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。



日産東京販売ホールディングス株式会社
法務・広報・IR部

TEL: 03-5496-5234
<https://www.nissan-tokyo-hd.co.jp>