



Integrated Report 2022

日産東京販売ホールディングス株式会社



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

編集方針

日産東京販売ホールディングス(株)は、価値創造に向けた事業活動をご理解いただくために、当社初となる統合報告書を制作・発行しました。今後は、皆さまとの相互理解のための重要なツールとして活用し、企業価値向上に努めていきます。

報告範囲

日産東京販売ホールディングス株式会社
およびそのグループ会社

報告期間

2021年4月～2022年3月
(一部に対象期間外の情報を含む)

参考としたガイドライン

IFRS 財団「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」など

将来の見通しに関する 注意事項

本統合報告書にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものです。これらのデータや将来の予測は、不確定な要素を含んだものであり、将来の業績等を保証するものではありません。

表紙・目次の写真について



この統合報告書の表紙およびP1には伊勢志摩の「e-POWER ROAD」を走る日産「ノート」の写真を使用しています。

これは「e-POWER」の性能を最大限引き出し、運転の楽しさを体験できる道を日産自動車認定しているものであり、2022年現在、日本全国で14カ所が「e-POWER ROAD」に認定されています。

CONTENTS

- 01 企業理念
- 02 目次／編集方針

PART 01 | 私たちのこれまで

- 03 私たちのあゆみ
- 05 ビジネスモデル
- 07 私たちの強み
- 09 財務・非財務ハイライト

PART 02 | 私たちのこれから

- 11 価値創造プロセス
- 13 社長メッセージ
- 17 成長戦略
- 19 持続的成長に向けた重要課題(マテリアリティ)
- 21 気候変動への対応
- 22 安心・安全な社会の実現
- 23 人権の尊重と人的資本の充実
- 24 地域社会への貢献
- 25 サステナビリティ委員長メッセージ
- 27 中期経営計画
- 29 電動化リーダー
- 30 安全・運転支援技術
- 31 モビリティ事業
- 32 *Pick Up*
多様化するニーズやライフスタイルに応える
グローバル店舗基準
「ニッサン・リテール・コンセプト(NRC)」
- 33 財務・資本戦略

PART 03 | 成長を支える基盤

- 35 非財務資本の強化
- 39 コーポレートガバナンス
- 47 会社情報

私たちのあゆみ

「地域に根差したモビリティカンパニーとして、お客さまのカーライフを支え続けています。」

1942 — 2010

積極的な事業展開で、総合モビリティ事業を展開する企業グループとしての基礎を構築。

東京日産自動車販売(株)

1942年
東京府自動車配給(株)として発足

1946年
東京日産自動車販売(株)に商号変更

1961年
東京証券取引所第1部に上場

1997年
自社開発の個人リース「P.O.P」発売

2004年
会社分割により持株会社体制へ移行し、(株)東日カーライフグループに商号変更

日産プリンス東京販売(株)

1947年
東京電気自動車(株)として設立

1947年
電気自動車「たま号」を販売開始

1954年
プリンス自動車販売(株)を設立

1968年
日産プリンス東京販売(株)を設立

2001年
東京23区以外の営業を日産プリンス多摩販売(株)に分割し、23区内の(株)日産サテリオ東京と統合

2006年
東京23区内の東京日産モーター(株)と統合

日産プリンス西東京販売(株)

2001年
日産プリンス西東京販売(株)を設立

2006年
多摩地区の東京日産モーター(株)と統合

2011 —

グループ再編により「日産東京販売ホールディングス(NTH)」が誕生、自動車業界における大変革期のなかでさらなる進化へ。

日産東京販売ホールディングス(株)

2010年
国内初の量販型EV※
「リーフ」販売開始
※EV: Electric Vehicleの略。電気自動車。



2021年
初のEVクロスオーバーSUV
「アリア」販売開始



東京日産自動車販売(株)、日産プリンス東京販売(株)、日産プリンス西東京販売(株)を統合して日産東京販売(株)を設立、1社体制のディーラー網へ

2011年
日産東京販売ホールディングス(株)誕生

日産プリンス東京販売(株)、日産プリンス西東京販売(株)を子会社化し、(株)東日カーライフグループから商号変更

運転支援技術「プロパイロット」を初めて採用した「セレナ」販売開始



2014年
パーチャルカンパニー「ルノーNT販売」を設立、東京都内のルノー販売体制を一本化

ノートにe-POWER※を初めて採用
※e-POWER: ガソリンエンジンとモーターを融合した新しい電動パワートレイン。



東証の市場区分見直しにより、プライム市場へ移行

2022年
初の軽EV「サクラ」販売開始



2016年

ビジネスモデル

「カーライフのワンストップサービスで ライフタイムバリューを最大化」

当社グループでは、新車販売はもちろんのこと、購入時に提案するオプション部品や保険といった周辺商品、定期的な整備をはじめとしたアフターサービスと、カーライフをサポートする事業をトータルで展開。また、買い替え時に下取車として入庫した車両を中古車として再販するなど、1台の車両からさまざまな形で価値を提供。クルマのライフタイムバリューを最大化する「カーライフのワンストップサービス」が特長です。

新車販売・リース

EVやe-POWER車をはじめとする日産車を108店舗で販売。サブスクリプション型の個人リースや残価設定型クレジットなどの「買い方提案」も含め、お客さまのニーズに合わせた提案型営業・付加価値販売を追求しています。DXも推進しており、ビッグデータを活用した効率的な営業活動を行っています。また、ルノー車も5店舗で販売しています。



新車販売・リース



周辺商品



レンタカー・カーシェア



アフターサービス



中古車販売・リース

カーライフ サイクル ビジネス

周辺商品

車両本体だけでなく、安心・安全かつ快適なカーライフのために不可欠なオプション部品やメンテナンス用品、自動車保険などを提案・販売しています。



アフターサービス

グループ全体で133の整備拠点を構え、EV特有の構造や安全運転をサポートするプロパイロットなどの先進技術にも対応できる高度な整備技術で、安心・安全なモビリティ社会を支えています。お得で利便性の高いメンテナンスパックも販売し、高水準の入庫率を実現しています。



レンタカー・カーシェア

店舗ネットワークを活かしてレンタカー事業やカーシェアリング(eシェアモビ)を展開。多様化するモビリティニーズに対応し、事業規模の拡大を図っています。また、これらのサービスの利用は先進装備を備えた車両を体感する機会でもあり、車両の販売促進にもつながっています。



車両物流

デジタルソリューション

車検整備(ノンブランド)

商事・営繕・保険

納車前整備・高度整備

タクシー

キャンピングカー販売

中古車販売・リース

豊富かつ良質な中古車を、19の専売店舗(最大総展示台数1,600台)で販売。新車同様、万全のアフターサービスで安心・安全なカーライフをサポートしているほか、サブスクリプション型のリース販売も展開しています。



私たちの強み

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

当社グループはこれまで、長期にわたってさまざまな領域で事業を展開してきました。自動車業界における大変革期の今、総合モビリティ事業のフロントランナーとして蓄積してきた経験値・ノウハウを活かし、次の時代を見据えて走り続けます。

※データはすべて2022年12月末時点

強み

1

EV 販売の
パイオニアどこよりも早く量販EVの販売を開始。
豊富な実績と充実したノウハウで業界をリード。

当社グループは、2010年に国内初の量販型EV「リーフ」を発売。以来12年以上蓄積したEVの販売、整備、インフラ設備におけるノウハウは、今や大きなアドバンテージとなっています。この経験値を土台に、さらに次のステージにおけるフロントランナーとしての役割を追求していきます。

12年間の
EV 累計販売台数

10,000 台以上



EV 認定整備士

約 700 名
の整備体制急速充電器を
東京都内に100 基
配備

強み

2

顧客基盤
35万件の
ストックビジネス

強固な顧客基盤により安定した収益を確保。

当社グループは、これまでに約35万件のお客さまとの間に強固な信頼関係を築いてきました。この顧客基盤をベースに展開するストックビジネスによる営業費のカバー率^{※1}は全体の約9割を占めており、安定した収益に貢献しています。

また、昨今のEVやe-POWER車など電動車^{※2}のラインナップ拡充によって新規のお客さまとの取り引き機会を増やし、顧客基盤のさらなる拡大をめざします。

※1 ストックビジネスによる営業費のカバー率=新車売上利益を除く総利益÷営業費
※2 電動車:バッテリーに蓄えた電気エネルギーを動力にした自動車。EVやe-POWER車の総称

ストックビジネス営業費
カバー率

約 90 %



個人リースシェア

約 40 %
(東京都)

強み

3

地域に根差した
店舗ネットワーク

首都圏にモビリティ事業のネットワークを展開。

東京都内に113の新車販売店舗^{*}を持ち、強固なネットワークを構築しています。新世代店舗基準である「ニッサン・リテール・コンセプト」へのリニューアルを順次進め、体験型店舗へと進化しています。

また、中古車販売では最大総展示台数1,600台を誇る19店舗に加え、インターネットによる販売網も充実。店舗を除く整備専門拠点についても、連結子会社であるエヌティオートサービスおよび車検館で計20拠点を保有するなど、拠点間の連携も強化しています。

*ルノー車を販売する5店舗を含む



新車販売店舗

113 店舗

中古車販売
最大総展示台数

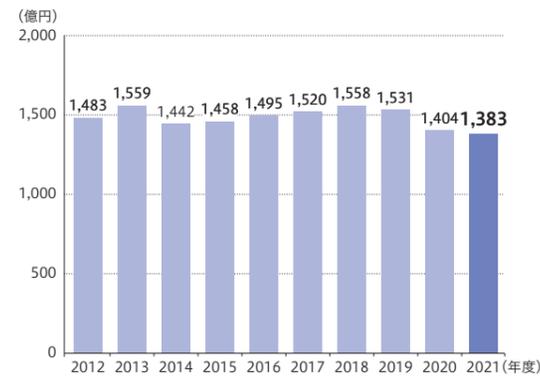
約 1,600 台

東京都人口の
カバー率

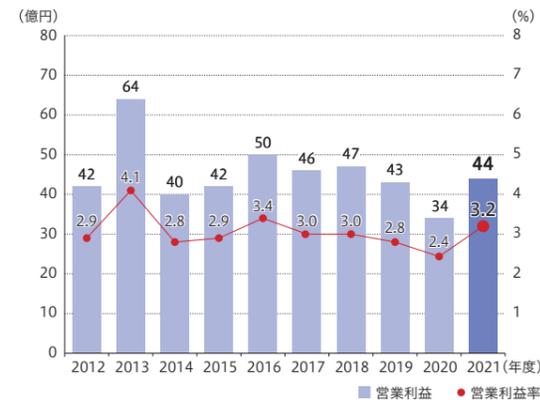
約 9 割

財務・非財務ハイライト

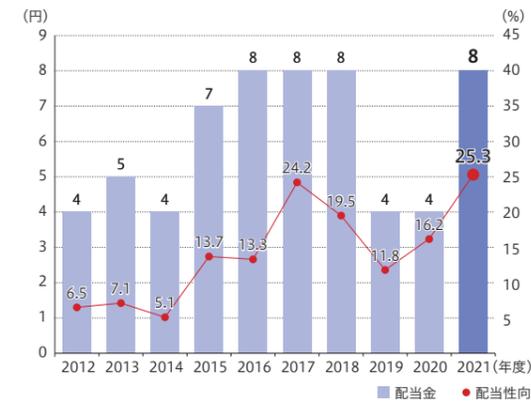
【売上高】



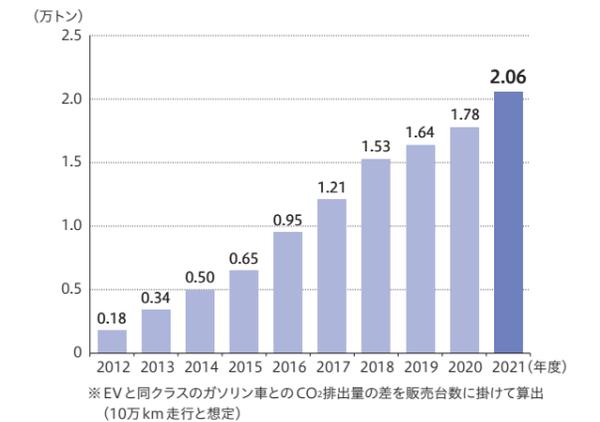
【営業利益 / 営業利益率】



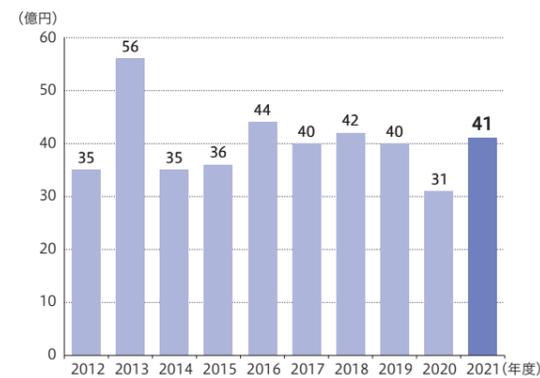
【1株当たり配当金 / 配当性向】



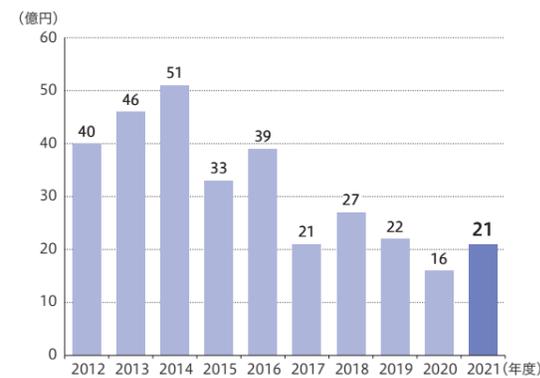
【EV販売によるCO₂排出削減量(累計)】



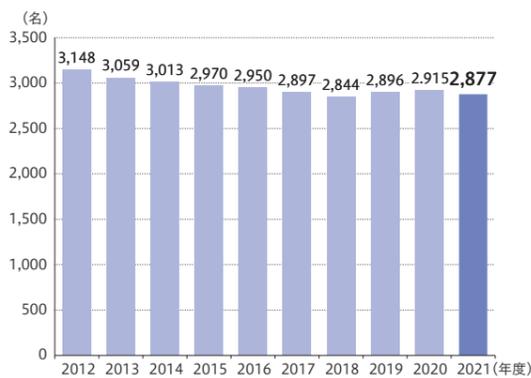
【経常利益】



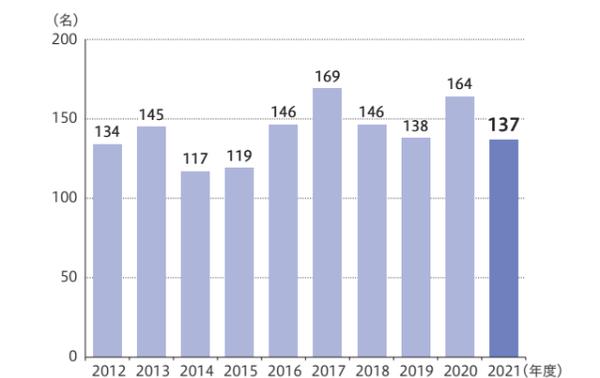
【親会社に帰属する当期純利益】



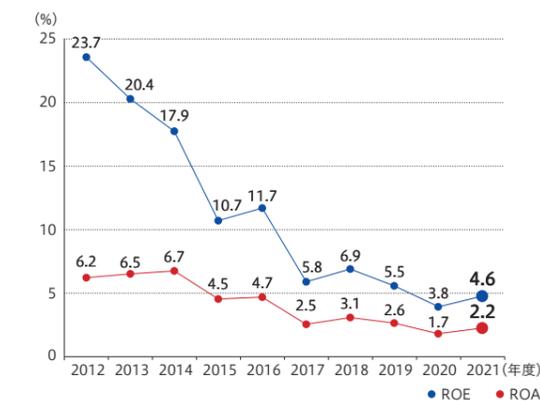
【従業員数(連結)】



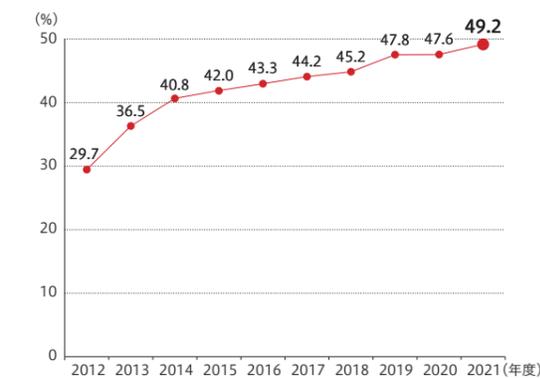
【採用人数(連結)】



【ROE / ROA】



【自己資本比率】



【取締役人数】



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

カーボン
ニュートラルへの
潮流の加速

クルマとの
かかわり方の変化

外部環境

社会のデジタル化の
加速

国内の中長期的な
人口減少

財務資本
ROE 4.6%
自己資本比率 49.2%

製造資本
新車店舗 113店舗
中古車店舗 19店舗

人的資本
従業員数 2,877名

知的資本
日産 EV 認定整備士数
約700名

社会関係資本
災害連携協定締結数
8自治体、9警察署

自然資本
新車販売における
電動化比率 64.3%
EV 販売による CO₂
排出削減量(累計)
2.06万トン

※製造資本および社会関係
資本は2023年2月末、そ
の他は2022年3月末時点

事業活動



経営資本強化 / 事業成長のための再投資

社長メッセージ



時代のフロントランナーとして
モビリティの進化を加速させ
人と環境に優しい社会の実現へ

Akira Takebayashi

竹林 彰 | 代表取締役社長

はじめに

大変革期の今、 自分たちの未来は自分たちで決める

日産東京販売ホールディングスグループは、1942年の創業以来80年以上にわたり、東京を中心とする首都圏の日産自動車系販売会社として、地域に根差した事業を展開してまいりました。現在、連結子会社5社、非連結子会社3社を擁し、新車販売はもちろん、中古車販売、車検整備・メンテナンスなどのアフターサービス、個人向けリース、レン

タカーなど、お客さまの快適なカーライフを支える多彩な商品・サービスをワンストップで提供しています。

当社は、2010年以来、累計10,000台以上のEVを販売・メンテナンスし、豊富な技術とノウハウを蓄積してきた「EV販売のパイオニア」です。また、長年にわたり多くのお客さまと強固な信頼関係を築き、現在では「顧客基盤35万件のストックビジネス^{※1}」を展開しています。さらに東京を中心に152拠点の「地域に根差した店舗ネットワーク」を有し、地域のお客さまの多様なニーズにきめ細かく応えることが

自らの意志で一步前に踏み出すことが重要

できます。そして当社には、これら3つの強みを活かしてグループ社員一人ひとりが「お客さまとのWin-Winの提案を考え、実行できる企業風土」があります。当社は、他社に先駆けてEV販売や個人リースといった新しいビジネスに挑戦し続けてきました。こうした挑戦を通じて「お客さまにとって何がベストか」を考え抜いて提案・実行する風土を醸成してきたのです。

私自身は、かつて日産自動車において、オプションパーツやリペアパーツなどを扱う仕事に携わり、以来「どうすればクルマに新たな付加価値を生み出せるか」「その価値をお客さまにどのように伝えていくか」を考え続けてきました。その経験はカーライフに関わるワンストップサービスを提供する当社のビジネスにおいても大いに役立っています。

2019年6月の社長就任以来、私がグループ社員に繰り返し伝えてきたのは、「大変革期の今、自分たちの未来は自分たちで決める」ということです。経営環境が激変する現代においては、ただ時流に合わせるのではなく、将来を見据え、皆で意見を出し合って自分たちの進むべき道を決め、自らの意志で一步前に踏み出すことが重要です。それはお客さまへの提案においても同じです。カーライフ、モビリティに関わるニーズが多様化した現在、1つの絶対的な“正解”はありません。重要なのは、それぞれのお客さまにとっての“正解”を皆で徹底的に考え抜き、自分たちなりの答えを見出し、自信を持って提案することです。それが結果的にお客さまの利益となり、ご満足につながるものと信じています。

※1. ストックビジネス: 契約などによって顧客から継続的・安定的に収入を得られるビジネスモデル

企業理念の再構築

環境変化を踏まえた新しい企業理念を策定

当社は、2011年4月、東京地区の販売体制再構築にともない、販売会社2社を新たにグループに迎えました。10年後の2021年7月には、グループの販売会社3社を統合し、事業効率・収益力の最大化を図りました。

このようにグループの経営基盤強化は着実に進みつつありますが、大変革期の真っ只中にある自動車業界におい

て、当社が10年後、20年後、さらにその先も持続的成長を果たしていくためには、これまで積み上げてきたビジネスモデルや人材、ノウハウなどをさらに一段上のステージへと“進化”させていく必要があります。そんな“進化”に向けた最初のステップとして、当社では2022年11月、市場環境の変化やお客さま・社会の変化を踏まえた新しい企業理念を策定しました。

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

当社はこれまで12年以上にわたってEVを販売・メンテナンスしてきたフロントランナーです。また、ゼロ・フェイタリティ^{※2}の実現に向けた安全・運転支援技術においても、世界最先端のレベルにあります。さらに、EVは単に移動手段としてだけでなく災害時における蓄電池などにも活用可能であり、新たな価値を生み出す「Beyond Mobility」として期待されています。当社はEVと安全・運転支援技術に精通したパイオニアとして、これからもモビリティの進化を加速させ、クルマ社会の未来を切りひらくと同時に、持続可能な社会の実現に貢献していく——そんな決意を表現したのが今回の新しい企業理念です。

さらに当社では、この企業理念の実現に向けて、中長期的に解決していかななくてはならない4つのマテリアリティ(重要課題)を特定するとともに、最初の具体的なアクションプランとして、2023年4月からスタートする、2027年3月までの4カ年新・中期経営計画を策定しました。

※2. ゼロ・フェイタリティ: 日産車の関わる交通事故死者数を実質ゼロにすること

中期経営計画について

CASEの潮流を捉えた、3つの重点戦略を推進

当社グループは、2019年4月から2023年3月までの中期経営計画において、「ベストプラクティスのさらなる徹底」

将来を見据えた成長戦略を確実に推進

「新たな販売スタイルと新商品の開発」「M&Aによる規模の拡大」の3つの重点戦略を推進してきました。しかしながら、新型コロナウイルスの感染拡大や、半導体をはじめとする自動車部品の供給不足などの影響が大きく響き、想定どおりに施策を実行することは困難でした。そんな環境下でも、お客さまのニーズに応じたカーライフ商品や個人リースの拡販、販売会社3社統合による収益力向上などの施策が着実に成果を上げました。これらの結果、計画最終年度の定量目標において売上高は未達となるものの、営業利益および配当性向は当初目標を達成できる見通しです。

2023年4月からスタートする新・中期経営計画では、世界規模で進行するCASE^{※3}の潮流を捉え、「電動化リーダー」「安全・運転支援技術」「モビリティ事業」の3つを重点戦略とし、これまでの中期経営計画において実現できなかった施策も含め、将来を見据えた成長戦略を確実に推進していきます。

「電動化リーダー」については、どこよりも早くEVの販売・メンテナンスに取り組んできた先駆者の強みを活かした高付加価値の提案により、多くのお客さまに電動車を運転する「ワクワク感」を提供し、カーボンニュートラル推進に貢献していきます。中国や欧米に比べEV化が大きく立ち遅れている国内ですが、脱炭素の推進に向け東京都が2030年までに販売される新車をすべて電動車とする方針を掲げるなど、今後、普及に拍車がかかり、EVが身近な存在になるのは間違いありません。こうした時代の追い風と先駆者としてのアドバンテージを活かし、当社では中期経営計

画期間内の乗用車の新車販売における電動車比率90%以上、年間のEV販売台数10,000台をめざします。さらにトヨタプランナーの社会的使命として、EV販売によるCO₂排出削減量1.6万トンを目指しました。

「安全・運転支援技術」では、プロパイロット^{※4}をはじめとする安全・運転支援技術を一人でも多くのお客さまに提供し、ゼロ・フェイタリティの実現をめざします。そのためにプロパイロットを体感する試乗機会の提供や、バーチャルリアリティ(VR)を活用した運転体験の積極的な推進など、さまざまな取り組みを通じ、先進運転支援システムの効果や必要性をお客さまに実感していただいています。また、技術進化に対応した整備技術の向上はもちろん、「電子制御システム整備」の体制構築など積極的な設備投資を実施し、お客さまの安心・安全を強力にサポートしていきます。

「モビリティ事業」では、“所有から利用へ”とシフトする市場のトレンドに対応すべく、個人リースの利用拡大を図るとともに、レンタカーやカーシェアなどのモビリティ事業の強化に取り組めます。近年、個人リース市場は毎年20%のペースで成長を続けており、すでに25年間にわたり個人リース事業を展開してきた当社にとって大きなビジネスチャンスとなっています。当社の個人リース事業は、8割のお客さまが5年間で新車代替または再リースを選択するなど、業界でも高水準の定着率を誇っています。またリースでの乗り換えサイクルは一般的な購入による乗り換えの約半分程度と短いため、個人リース事業の成長は当社にとってお客さまへの付加価値提案機会の拡大にもつながります。さらにカーシェアリングやレンタカー事業の収益化に取り組むのはもちろん、多様化するお客さまのニーズに対応し、より利便性の高い新商品・新サービスの開発・提供にも注力します。

こうした成長戦略によって企業理念の実現をめざす当社にとって、今後、大きなリスクとなるのが少子高齢化にともなう人口減少です。とりわけ人財の確保がさらに難しくなることが最大のリスクだと感じています。そこで当社では、引き続き優秀な人財の確保に全力を尽くすとともに、教育研修体制の強化などによって社員の成長をサポートし、私

たちの企業理念に共感してお客さまに付加価値を提案・提供できる人財の育成をめざします。また、働き方改革による待遇改善、エンゲージメント強化による働きがいの向上などを図り、一人ひとりが持てる能力を最大限に発揮できる職場環境づくりに注力します。さらに組織の生産性向上を図るため、DX化による業務革新、ベストプラクティスの共有強化などにも積極的に投資していく方針です。

※3. CASE: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つのトレンドを表した造語

※4. プロパイロット:日産が誇る最先端の運転支援技術。高速道路での走行において、アクセル、ブレーキ、ステアリングのすべてをシステムが自動制御し、安全走行とドライバーの負担軽減を実現する

サステナビリティ経営

すべてのステークホルダーとともに持続的な成長をめざす

当社グループは、モビリティに関わるワンストップサービスの提供を通じてお客さまの快適な暮らしをお届けすると同時に、地域・社会・環境への積極的な貢献により、すべてのステークホルダーの皆さまとともに持続的に成長していきたいと考えています。こうした「サステナブル経営」を確実に推進していくため、2022年11月、「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」の4つを、当社が長期的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)に特定しました。

「気候変動への対応」では、中期経営計画にも掲げましたようにEVの普及促進を通じてカーボンニュートラル社会の実現に貢献していくとともに、自社のCO₂排出量削減を推進していきます。

また、「安心・安全な社会の実現」のために、安全・運転支援技術搭載車の普及や交通安全・防災への取り組みを積極的に推進します。

「人権の尊重と人的資本の充実」としては、ダイバーシティ&インクルージョン推進をいっそう加速させ、すべての社員がそれぞれの個性を活かしながら能力を最大限に発揮して活躍できる職場環境づくりをめざします。例えば、当社グループにはクルマの点検・整備などを担う整備士が現



在約800名在籍していますが、そのうち約100名は外国籍の社員で構成されています。貴重な戦力である彼らが快適に働けるよう、語学教育や資格取得の支援などに注力することはもちろん、それぞれの志向や能力に応じて管理職などへのキャリアアップを図れるようサポートを充実させていきます。

さらに「地域社会への貢献」においては、これまでも注力してきた自治体との災害連携をよりいっそう強化し、安心・安全な街づくりへの貢献を果たしていきます。

こうした課題解決への取り組みについては、社外取締役の長谷川直哉氏を委員長とする「サステナビリティ委員会」において随時活動をモニタリングし、PDCAサイクルを回しながらグループ全体で確実に実行していきます。

国内の自動車市場は、人口減少やライフスタイルの変化などによって、今後も厳しい環境が続くと予想されています。そんな環境下にあっても、当社が事業を展開する東京圏は我が国で最も人口減少が進みにくいとされるエリアであり、これから急速な需要拡大が予想されるEVの販売強化や、高付加価値のサービスを提案することによって、今後も持続的な企業成長を果たしていけるものと確信しています。当社はこれからも時代のフロントランナーとしてモビリティの進化を加速させ、人と環境に優しい社会、笑顔あふれる未来の実現に向けて走り続けます。ステークホルダーの皆さまにはよりいっそうのご支援を賜りますようお願い申し上げます。



成長戦略

持続的な企業価値向上に向け、 財務・非財務両面で戦略を実行。

当社グループは、中長期的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定し、その最初のステップとして中期経営計画を策定しました。
これらをもとに財務・非財務の両面から取り組みを推進していくことで、持続的な企業価値の向上をめざしていきます。

中期経営計画 重点戦略 ▶ P29

電動化 リーダー

▶ P29



- 先駆者の強みを活かし、電動車を運転するワクワクを拡げ、カーボンニュートラル推進に貢献

安全・運転 支援技術

▶ P30



- 先進の運転支援技術をより多くのお客さまに提供し、安心と安全をお届け
- 先進の運転支援技術を支える整備体制で、毎日の安心と安全をサポート

モビリティ 事業

▶ P31



- 個人リースの利用拡大とモビリティ事業の強化により、“所有から利用へ”のトレンドに的確に対応

投資戦略 ▶ P33

既存ビジネスの
強化

人財・DXへの
投資

新規事業参入・
資本/業務提携

現在のNTH

持続的な企業価値向上へ

中長期的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ) ▶ P19

気候変動 への対応

▶ P21



- 電動車普及を通じたカーボンニュートラルへの貢献
- 自社のCO₂排出量削減

安心・安全な 社会の実現

▶ P22



- 安全技術搭載車の普及及び安心・安全な交通社会への貢献

人権の尊重と 人的資本の 充実

▶ P23



- 従業員の成長に向けた積極的な人財投資
- 新しい働き方の創出

地域社会への 貢献

▶ P24



- 災害連携等による安心・安全なまちづくりへの貢献
- 支援活動で暮らしやすい地域社会に

持続的成長に向けた重要課題(マテリアリティ)

サステナブル経営において長期視点で 対処すべきマテリアリティを特定

サステナビリティ基本方針に基づく4つのマテリアリティ

当社グループは、モビリティとその関連商品・サービスの提供を通してお客さまに快適な暮らしをお届けすると同時に、地域・社会への積極的な貢献によって地域の皆さまとともに繁栄することをめざしています。

その実現にあたってはサステナビリティの視点が不可欠であり、近年は当社グループが担うべき社会的責任もより大きくなってきています。また、サステナビリティに関する取り組みは、リスクの減少のみならず収益機会にもつながり、企業価値の向上に資するものだと捉えています。

こうした考えのもと、当社グループは2021年12月に「サステナビリティ基本方針」を策定しました。

サステナビリティに関する取り組みにあたっては、当社グループの事業特性や事業環境などを踏まえ、「気候変動

〈サステナビリティ基本方針〉

当社グループは、モビリティおよび関連の商品・サービスの提供を通してお客さまに快適な暮らしをお届けし、また地域・社会への積極的な貢献により、地域・社会の皆さまと共に繁栄することを目指します。

また、法令と社会のルールを順守し、公平・公正で高い透明性を持った効率的な事業活動のもと、お客さま、株主、取引先、従業員、地域社会などすべてのステークホルダーを尊重しながら、社会の一員として、持続可能な社会の発展を目指します。

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」の4つのマテリアリティを特定し、それぞれ次のような取り組みを進めています。また、取り組みの進捗の目安となるKPIについても、引き続き検討を進めています。

4つのマテリアリティ

気候変動 への対応

P21

カーボンニュートラル社会の実現に向けて、当社グループの強みを活かし、ゼロ・エミッション車の普及など、環境にやさしい活動に取り組んでいます。

安心・安全な 社会の実現

P22

より安心・安全な社会を実現するため、日産車がかかわる交通事故死者数を実質ゼロにする「ゼロ・フェイタリティ」をめざした先進安全技術搭載車の普及や、交通安全・防災への取り組みなどを進めています。

人権の尊重と 人的資本の 充実

P23

自動車業界が大変革期を迎えるなか、企業の成長には多様な人財の確保とその人財が活躍できる環境の整備が不可欠という認識のもと、外国籍人財の採用拡大や女性活躍の推進に取り組んでいます。また、グループ内にHR委員会を設けて人財育成方針や育成方法について検討するとともに、専門部署を設置して採用の強化、研修の充実を図っています。さらに、働く時間や場所の制約を最小化することを目的とした勤務制度の見直しやICT活用によるリモート勤務の推進にも取り組んでいます。

地域社会 への貢献

P24

安心・安全なまちづくりに貢献するため、自治体などと積極的に災害連携を行います。また、暮らしやすい地域社会に貢献するため、美化運動や地域団体支援を行っています。

マテリアリティ特定プロセス

STEP 1 環境・社会・経済に影響を与える自社課題を抽出

SDGsの17のゴールに紐付けられた169のターゲットから、プロジェクトチームにて抽出した自社のサステナビリティ基本方針に合致する10の社会課題を「マテリアリティマトリックス」上にプロットして、課題の網羅性を確認し、位置付けを明確化。その際、最大の取引先である日産自動車のマテリアリティとの乖離がないことも考慮。

STEP 2 経営層の議論を経てマテリアリティを特定

抽出した社会課題を経営層で議論し、ステークホルダーにとっての重要性と自社にとっての重要性のいずれも極めて高い課題を重要課題(マテリアリティ)として特定。

STEP 3 取り組み方針およびKPIの設定

特定した各マテリアリティに対する自社の取り組み方針を定め、関係する事業会社・部門と連携のうえでKPIを設定。

あるべき姿の実現に向けた通過点として、中期的な成長戦略を実践

当社グループは、暮らしに不可欠な物流や人の移動を支えるモビリティ関連企業として、移動の楽しみや安心・安全・快適でワクワクするモビリティをつねに提供し続けたいと考えています。また、将来的にはモビリティの範疇にとどまらず、その先にある幅広い社会に対しても貢献していきたいという思いがあります。これらを前提に、当社グループの将来あるべき姿として企業理念を刷新し、その実現に向け

て解決すべき重要課題として、マテリアリティを特定しました。

2023年度からスタートする4カ年の中期経営計画は、その最初の具体的なアクションプランです。当社グループの強みを基盤として「電動化リーダー」「安全・運転支援技術」「モビリティ事業」の3つの成長戦略に取り組み、当社の持続的な成長と、社会のサステナビリティへの貢献の両立をめざします。

「サステナビリティ委員会」を設置し、取り組み状況をモニタリング

当社グループの重要課題の解決に向けた取り組みを着実に進捗させ、中長期的な成長力・持続可能性を向上させるとともに、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献していくことを目的として、2022年9月にサステナビリティ委員会を設置しました。

サステナビリティ委員会の役割

本委員会は取締役会の諮問機関として設置され、サステナビリティに関する方針や目標、実行計画の策定、目標に対する進捗管理・評価、個別施策の審議などを行い、取締役会に対して答申を行います。

持続的成長に向けた重要課題(マテリアリティ)

01

気候変動への対応



取り組み方針

- 電動車の普及を通じて社会全体のカーボンニュートラル実現に寄与する。
- 自社のCO₂排出量を削減する。

当社グループでの実践

日産東京販売のカーライフアドバイザーは、日々の営業活動を通じてEVやe-POWER車などの電動車をお客さまに提案・販売しています。クルマのライフサイクルにおけるCO₂排出量の少ないEVの普及を通じて、直接的にカーボンニュートラル実現に貢献していきます。

EVのあるクリーンで安心な暮らしをさらに広めていきたい。

2010年、国産初の量販型EV、初代「リーフ」が発売されました。発売当初、航続距離や充電インフラ、補助金の申請手続きなど、EVの特性を踏まえたお客さまへのプレゼンテーションは、その質・量ともに難易度が高く、大変苦労した記憶があります。

しかし今では、EVそのものの進化やインフラの充実によってネガティブな要素が払拭されつつあるとともに、昨今の環境面に配慮する機運の高まりから、お客さまのEV購入に対する心理的ハードルは格段に下がっていると感ずります。また、環境性能面だけでなく、モーター駆動ならではの力強い走りは、クルマ本来の楽しさ、快適さをあらためて実感させてくれるものだと思います。さらに、私たちカーライフアドバイザーのプレゼンテーションの練度も12年の間で格段に向上しています。

このような背景のなかで2022年に発売された軽自動車のEV「サクラ」は、圧倒的なクオリティと補助金を含めたバリューもあり、リリース直後から“爆発的”と言っても過言

ではないほどのご注文をいただいております。これまでも試乗はクルマをご理解いただくための有効なプレゼンテーションでしたが、「サクラ」に試乗されたお客さまは、クオリティの高さと力強いモーター駆動の走りに対して、一様に“驚き”や“感動”を示されます。

私はすでにEVは市民権を得ていると感じています。そして今後は、日産のEVラインナップがますます拡充されていくなかで、V2H^{*}とEVのセット提案など、EVのあるクリーンで安心な暮らしという視点から新しいモビリティライフをさらに広めていきたいと思っています。

*V2H (Vehicle to Home): 電気自動車に蓄えられた電気を、家庭用に有効活用する仕組み。

日産東京販売株式会社
新車のひろば三鷹店
カーライフアドバイザー
坂巻 悠太



02

安心・安全な社会の実現



取り組み方針

- 安全・運転支援技術搭載車の普及および高い整備技術により、安心・安全な交通社会に貢献する。

当社グループでの実践

日産東京販売のカーライフアドバイザーは、先進の安全技術を搭載した日産車を販売し、整備士(テクニカルスタッフ)をはじめ整備工場のスタッフがその性能をつねに100%発揮できるように、技術の進化に合わせて整備技術を日々アップデートし続けていきます。

日産車の高い安全性能を整備で維持。安心・安全な社会の実現に貢献し続けたい。

近年、自動ブレーキや「プロパイロット」などのさまざまな運転支援技術が急速に進化・普及しています。そうしたなかで、お客さまの安心・安全なカーライフを整備面でサポートする整備士は、先進的な技術がつねに100%機能するよう点検、整備、調整することが当然に求められていることを念頭に置き、日々その要求に応えるべく細心の注意を払って作業・確認に注力しています。

日進月歩の進化に対応するために、整備知識や技術を習得するのは簡単なことではありませんが、私は次の3つのことに意識して取り組んでいます。1つ目は、新型車・新技術に関する研修・eラーニングを受けて、不明点や不安な点なくなるまで確認すること。2つ目は、日産の整備士において最高峰の資格である「HITEQ マスター」の試験を毎年受験して合格し続けること。そして3つ目は、試乗車を利用して最新の技術を納得するまで体感することです。日産の整備士として、つねに整備知識を高い水準で維持し続けるのは当然として、お客さまのクルマの状態を正確に把握したうえで、

自らの経験を活かしたわかりやすい整備説明、アドバイスを行うことも重要な役割だと認識しています。そして、こうした整備説明をお客さまの安全で快適なカーライフの維持や安全に関する機能・サービスの選択に役立てていただきたいという思いがあります。

運転支援技術の進化に終わりはありません。そのなかで、学びを忘れずつねにクルマの性能を100%発揮させる整備を行うことで、日産車の高い安全性能を広くアピールし、安心・安全な社会の実現に寄与していきたいと考えています。

日産東京販売株式会社
日野店
テクニカルスタッフ
中尾 亮一



持続的成長に向けた重要課題(マテリアリティ)

03

人権の尊重と 人的資本の充実



取り組み方針

- ダイバーシティを推進し、従業員が成長するための人財投資を行う。
- すべての従業員が、健康で能力を発揮できる新しい働き方を創出する。

当社グループでの実践

自動車業界の大変革期のなかで、企業の成長には多様な人財の確保とその人財が活躍できる環境の整備は不可欠と考え、外国人の採用や女性の活躍を積極的に推進しています。また、働く時間や場所の制約を最小化する勤務制度の見直しなどにも取り組んでいます。

組織の成長を加速させる新たな人事制度を策定。 これからも多様な人財の活躍を促進していきたい。

日産東京販売は、2021年7月に3つの販売会社を統合して誕生し、これに合わせて共通する人事制度を策定しました。新たな人事制度の目的は「組織の持続的成長を実現するため、持続的に成果を上げ、向上心を持って自ら考え行動できる人財の育成」です。策定にあたっては異なる歴史を持つ3社が同じベクトルを向ける内容をめざし、社員のモチベーションや人件費による財務的な影響、不利益変更の回避などの法律的な視点を取り入れながら、各部門のメンバーが一丸となって日夜議論を重ねていきました。会社としてベストな選択を導き出すことには苦労しましたが、無事に制度がまとまった時は本当にホッとしました。

多様な人財が働き続けたいと思える会社にするために重要なことは、社員同士がごく自然にお互いを知り、尊重し合える風土づくりだと思います。そして、日産東京販売としての企業文化を根付かせ、社員が活き活きと働ける魅力ある会社にしていくためには、職場の課題解決を継続的かつ繰り返し行っていくこと、また仕事と家庭の両立支援制度の充

実を図り、働き方そのものをさらに改革していくことが大切だと思います。人口減少による働き手不足が課題となる今、多様な人財の活躍を促進し、社員一人ひとりの働く意欲をさらに高められるよう取り組んでいきたいと考えています。

3社統合によって業務環境が変わるなか、難しい仕事に前向きに取り組むことができたのは、周囲のメンバーが年齢や立場に関係なくアドバイスしてくれたおかげです。そして今、社員一人ひとりの成長意欲はよりいっそう高まっていると強く感じています。この勢いに乗り遅れることがないように、私自身もさらなる高みをめざしてレベルアップしていきたいと思っています。

日産東京販売株式会社
人事部 担当課長
猪狩 里子



04

地域社会への貢献



取り組み方針

- 災害連携等で、安心・安全なまちづくりに貢献する。
- 美化運動や地域団体支援で、暮らしやすい地域社会に貢献する。

当社グループでの実践

当社グループは、地域社会に貢献していくため、自治体との災害連携協定や、コロナ禍における医療用車両貸与、全国交通安全運動への参画、地域団体への寄付など、幅広く活動を行っています。今後も地域の方々の安心・安全な暮らしに貢献していきます。

「共助」の考え方のもとで 地域社会とともに持続可能な成長の実現を。

地域における社会貢献の考え方には、自分自身や家族で備える「自助(一人ひとりの役割)」、地域で助け合う「共助(地域の役割)」、行政が行う「公助(行政の役割)」の3つがあるといわれています。このうち、「共助」は地域やコミュニティといった周囲の人たちが協力して助け合うことであり、災害時のみならず日常的な貢献としても有効だと思います。

当社は以前から地域社会への貢献活動を行っていますが、この「共助」の考え方のもとで2020年に従来の総務部を総務渉外部に変更し、地域社会とともに持続可能な成長の実現をめざして本格的な地域渉外活動を開始しました。

当社が進めている地域渉外活動においては、とくに2つの点を重視しています。一つは、当社が長年にわたり培ってきたさまざまなノウハウを社会のサステナビリティに資する取り組みに活かしていくことで、その代表例が自治体との災害連携協定です。これは災害によって大規模な停電などが発生した際に日産東京販売が貸与するEVおよび可搬型給電器「パワー・ムーバー」を用いて、避難所などへの電力供給の

体制を構築するもので、2018年9月の練馬区を皮切りに、これまで8つの自治体および9つの警察署と協定を締結しています。

もう一つは、事業に直接関連しない分野において地域社会に貢献することです。これは地域に根差した企業として新たな社会貢献のあり方を模索するところから始まりました。最初は手探りでしたが、本社所在地である品川区の地域交流会に参加したことがきっかけとなって、地域の子ども食堂への水や食料の提供を行いました。今後にもさらに継続して貢献していけることがないか、さまざまな方と交流を深めながら地道な情報収集を継続していきたいと考えています。

日産東京販売ホールディングス株式会社
総務渉外部 主担
尾形 浩之



サステナビリティ委員長メッセージ



メーカーとお客さまをつなぐ
“通訳者”として日産グループの
サステナブルな価値観を多くの
人々にわかりやすく発信していく

Naoya Hasegawa

長谷川 直哉 | 社外取締役 サステナビリティ委員会委員長

社外の視点を取り入れて議論し、 経営に反映させる

当社は、2022年9月、取締役会の諮問機関としてサステナビリティ委員会を設置し、私が委員長を拝命いたしました。社外取締役を委員長とするコミッティ(委員会)を新たに立ち上げたのは、サステナビリティについて「社外の視点を取り入れて多角的に議論し、経営に反映させていく」という意志表示でもあります。

今後、サステナビリティ経営を推進していくうえで重要になるのがメッセージ発信力です。全国の日産系ディーラーにおいても最大級の規模を誇る販売会社である当社は、時代に先駆けて環境性能や安全性能を追求してきた日産車の価値や日産グループのサステナブルな価値観を、お客さまをはじめとするステークホルダーにわかりやすく伝えていく役割を担っているからです。

例えば、EVの普及促進はカーボンニュートラルに欠かせない社会課題であり、その実現のためにはEVの環境性能や社会貢献性などについて販売会社が詳しくご説明し、

お客さまに共感していただく必要があります。ただし、担当者の理解度や伝え方によって、EV本来の価値が100%伝わることもあれば、十分にご理解いただけないこともあります。そのため、当社の社員一人ひとりがEVの価値をより深く理解し、多くのお客さまから信頼と共感をえられるよう積極的にメッセージを発信していかなければなりません。

カーボンニュートラル、 人権・人的資本が最重要課題

当社は2022年11月、長期的視点から対処すべき重要課題(マテリアリティ)として「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」を特定しました。私はそのなかでも「気候変動への対応」と「人権の尊重と人的資本の充実」が最重要課題だと考えています。これらは国際社会における喫緊の課題であり、当社の事業の根幹に関わる問題でもあるからです。

「気候変動への対応」では、EVやe-Power車などの電動車の販売比率を高めていく必要があります。そのためには、

ガソリン車1台が電動車に代わることによって、クルマのライフサイクルで排出するCO₂をどのくらい削減できるかを見える化し、その価値をわかりやすく発信していくことが大切です。

「人権の尊重と人的資本の充実」については、2つポイントがあります。1つは自社のみならずサプライチェーンも含めた人権侵害をなくすことであり、グループ社員の意識啓発が重要です。働き方改革などの待遇改善やキャリアアップ、仕事を通じた自己実現などによって、社員一人ひとりが「この会社で働いて良かった」と実感すれば、社員のエンゲージメントや、仕事におけるモラルも高まり、自ずと人権意識の向上につながるはずです。

もう1つは、当社グループの成長戦略に合わせた人財の確保・強化です。クルマの販売・サービスにおいては、人財の差=競争力の差であり、人的資本の強化が企業価値の向上に直結します。そのため今後は、整備部門に欠かすことのできない外国籍の社員のキャリアアップなど、長期的視点に立った具体的な人財戦略が求められます。

このほかにも「安心・安全な社会の実現」においては、家庭用の蓄電池としての活用推進など、クルマに加えて「暮らしの安心・安全」をも実現する存在として、EVの付加価値を訴求していくことが大切です。また4つ目の「地域社会への貢献」では“Think Global, Act Local”の実践、すなわちグローバル基準で開発・製造されたEVを、首都圏という当社の事業エリアのお客さまにいきなりアピールし、普及させ活用していただくかが最大のテーマです。とりわけ東京都はEVの普及促進に熱心であり、環境意識の高いお客さまも多い地域です。このような特色を持った地域社会との連携をいっそう強化し、ともにサステナブルな社会の実現に貢献していくことは、EV販売のパイオニアである当社の使命でもあります。

EVの先駆者としての付加価値を どのように最大化し、伝えていくか

当社では、今後も積極的な情報発信やステークホルダーとの対話を通じて、自社に足りない部分や見落としていた課題などを認識し、具体的なアクションプランを作成していきます。また、その実行を促進するための仕組みづくり

も欠かせません。例えば、EVの普及には、販売台数・金額といった「量」だけでなく、EV比率といった「質」の部分についても評価基準を設け、販売現場にインセンティブを付与していくといった施策が必要になるはずですが、サステナビリティ委員会では、こうしたサステナビリティの視点に立った新たな戦略・施策づくりに関しても積極的に提言していく方針です。

日本のEV市場は国内外メーカーの新規参入などにより、数年後には激しい販売競争が繰り上げられる“レッドオーシャン”となる可能性があります。EVの先駆者である日産グループならではの付加価値をどのように最大化し、お客さまに伝えていくか——販売会社として当社が主導的に取り組むべき役割はいっそう重みを増しています。グループの社員一人ひとりがこうした役割を認識し、全員が高い使命感と誇りを持って実践していけるよう、私たちサステナビリティ委員会も全力でサポートしていきます。

サステナビリティ委員会の構成

本委員会の委員は当社の取締役・監査役のスキルマトリックス上で「ESG・サステナビリティ」の専門性を有している役員、および代表取締役が指名した執行役員で構成され、委員長には社外取締役の長谷川直哉氏が就任しています。



〈略歴〉	
1982年4月	安田火災海上保険(株)(現 損害保険ジャパン(株))入社
2006年4月	国立大学法人 山梨大学大学院 持続可能社会形成専攻 准教授
2007年4月	芝浦工業大学工学部 兼任講師
2008年4月	中央大学大学院国際会計研究科 兼任講師 芝浦工業大学大学院工学マネジメント研究科 兼任講師
2011年4月	法政大学人間環境学部人間環境学科 教授(現)
2020年4月	サッポロホールディングス(株) サステナビリティ・シニアアドバイザー(現)
2021年3月	岡部(株) 社外取締役(現)
2021年6月	当社 社外取締役(現)
2022年10月	(株)シルバーライフ 社外取締役(監査等委員)(現)

中期経営計画

2019 - 2022

2023 - 2026

前・中期経営計画(2019年4月～2023年3月)の総括

想定外の環境変化に対応すべく、
収益力・効率の最大化に注力

前・中期経営計画期間中には、新型コロナウイルス感染拡大や車両の供給不足など想定外の環境変化に直面しましたが、期間内の計画の優先順位を変更するなど、スピード感をもって対策を実行しました。

具体的には、カーライフ商品やリースの拡販といった当社の強みである付加価値販売をいっそう強化しました。さらに、東京日産自動車販売、日産プリンス東京販売、日産プリンス西東京販売の3つの販売会社を統合し、

収益力や効率の最大化およびベストプラクティス共有化の加速を図りました。また、VR(バーチャルリアリティ)・カーシェアリングの導入など新たな取り組みも進めています。

この結果、定量的な目標として、売上高は1,400億円と目標未達となるものの、営業利益55億円、配当性向30%の2項目を達成する見込み[※]です。

※2022年11月時点

主な施策の振り返り

ベストプラクティスの更なる徹底	●提案型営業による付加価値販売の強化	▶ ○	お客さまニーズに応じたカーライフ商品や個人リースの拡販が収益貢献
新たな販売スタイルと新商品の開発	●ITを軸とした店舗投資と売り方改革の実行	▶ △	VRのトライアル導入による新しい商品体験の提供
	●お客さまに安心・安全・便利を提供する商品開発	▶ △	電動車のカーシェアリング導入(eシェアモビ)
M&Aによる規模の拡大	●自動車関連事業およびグループ会社関連事業	▶ △	グループ内3販売会社の統合による収益力向上に注力

定量指標

	2018年度時点	2022年度目標	2022年度実績(見通し)
売上高	1,558億円	1,750億円	1,400億円
営業利益	47億円	55億円	55億円
配当性向	19.5%	30%	30%

新・中期経営計画(2023年4月～2027年3月)

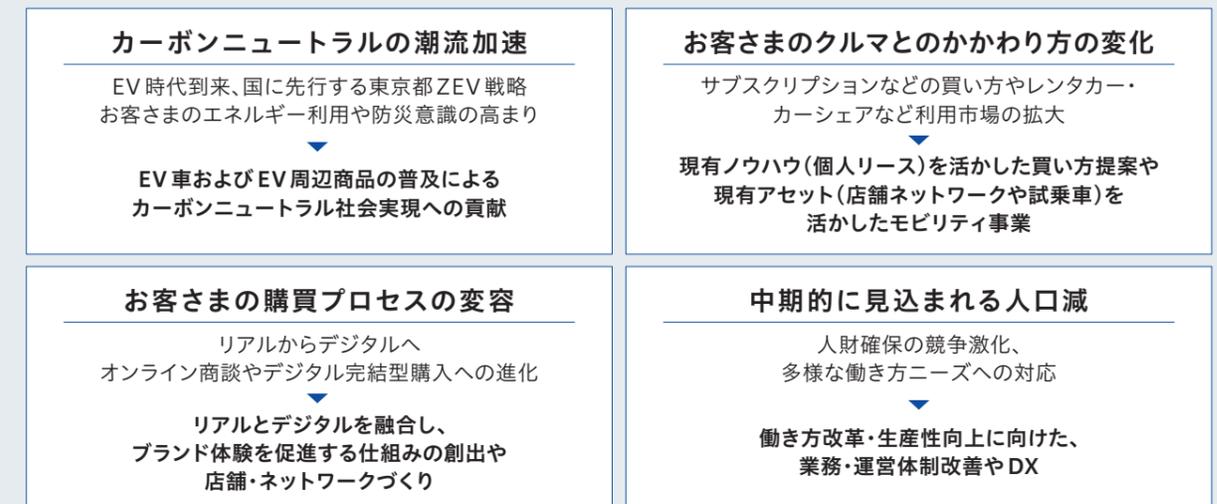
CASEの潮流を捉え、
事業成長に向けた取り組みを実行

大変革期にある新・中期経営計画期間においては、当社の強みを活かしてCASEの潮流を捉え、事業成長につなげていきたいと考えています。

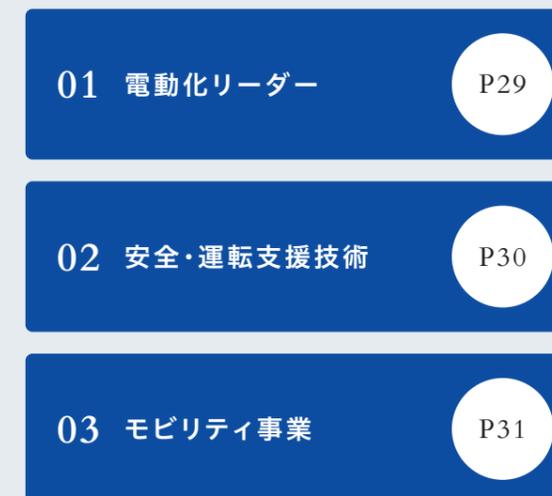
同期間中には以下のような環境変化が想定されますが、いずれも当社にとって大きな事業機会と捉えています。

その中で、「電動化リーダー」「安全・運転支援技術」「モビリティ事業」の3つの成長戦略を掲げ、当社が持つ盤石な経営基盤をベースに積極的な投資を行い、利益ある成長をめざしていきます。

市場環境と取り組むべき課題



重点施策



経営指標

	目標
売上高	1,550億円
営業利益	65億円
配当性向	30%以上
ROE	7.0%
営業利益率	4.2%
電動化比率(乗用車)	90%以上
EV販売によるCO ₂ 排出量削減	1.6万トン

電動化リーダー



先駆者の強みを活かし、
電動車を運転するワクワクを拡げ、
カーボンニュートラル推進に貢献

関連する
マテリアリティ

気候変動
への対応
P21

安心・安全な
社会の実現
P22

地域社会
への貢献
P24

お客様の高い関心を捉えて、EVの普及を積極的に推進

近年、深刻化する気候変動問題への取り組みとして、カーボンニュートラル社会の実現に向けた潮流が加速しています。こうした潮流は、乗用車の市場動向調査においても消費者のEVに対する積極的な購入意向というかたちで表れており、EV市場には大きな成長余地があると認識しています。

当社は、このような市場環境のなかで、初代「リーフ」を発売してから12年の間に蓄積してきた先駆者としての強みやアドバンテージを活かした取り組みを

進めていく計画です。具体的には、引き続き電動車の普及に向けた取り組みを積極的に推進し、EV販売台数10,000台/年、および電動車の販売比率90%以上をめざしていきます。同時に、環境・社会への直接的な貢献も継続し、EV販売拡大によるCO₂排出削減量1.6万トンをめざすほか、「パワー・ムーバー」をはじめとした非常用電源の店舗への完備や蓄電池としてのEV貸与などの地域との災害連携、店舗での再生可能エネルギー活用なども並行して推し進めていきます。

市場→EVへ高い関心

EV購入意向 **11%**

※日本自動車工業会 2021年度乗用車市場動向調査
※22年1~6月 EV販売実績0.9%

先駆者の強み

- ・12年間の販売ノウハウ・体制
- ・充実のEVラインナップ
- ・整備体制・設備
- ・インフラ(急速充電器100カ所)

電動車の積極的普及
電気自動車の販売台数増

・電動車比率 **90%以上**

・EV販売台数 **10,000台/年**

環境・社会への
直接的貢献

・EV販売によるCO₂排出削減量 **▲1.6万トン**

・災害対応/再生可能エネルギー利用店舗

※EV給電による災害対応や再生可能エネルギー利用の新店舗(災害時の一時避難場所として提供)

安全・運転支援技術



先進の運転支援技術を
より多くのお客さまに提供し、安心と安全をお届けする
先進の運転支援技術を支える整備体制で、
毎日の安心と安全をサポートする

関連する
マテリアリティ

安心・安全な
社会の実現
P22

地域社会
への貢献
P24

先進運転支援システムの普及と整備体制の強化に注力

当社は、安全・運転支援技術の普及や交通安全・防災への取り組みなどを通じて、安心・安全な暮らしができる社会をめざしています。その実現に向けては、「プロパイロット」に代表される先進の運転支援技術をより多くのお客さまに提供するとともに、それを支える整備体制によって毎日の安心・安全をサポートすることに重点を置いて取り組んでいます。

そうしたなかで、中期経営計画においては、ゼロ・フェイタリティにつながる商品・サービスを積極的にご提案

していくと同時に、より万全な整備体制を整えていく方針です。具体的には、お客さまに先進運転支援システムを知って、見て、体感していただくために、体感試乗やバーチャルリアリティを活用した試乗機会をより多く提供するなど、リアルとバーチャルを組み合わせた効果的な訴求に取り組みます。また、特定整備制度の認証取得に向けた整備機器導入や整備士の技術習得、「電子制御システム整備」の体制構築などを推進し、安心・安全なカーライフとモビリティ社会の実現に貢献します。

FOCUS

ドライバーの負担を軽減し、安全運転をサポートする「プロパイロット」

「プロパイロット」は、革新的かつ安心して使用できる高速道路を走行する際の運転支援技術です。アクセル、ブレーキ、ステアリングを自動制御し、ドライバーの負担を軽減します。

本機能は、高度な画像処理技術によって道路と交通状況を把握し、ステアリングを正確に制御して人間が運転している感覚に近い自然な走行を実現します。また、ステアリングスイッチの操作で簡単にシステムを起動・設定することができるほか、専用ディスプレイでシステムの状態をわかりやすく

表示します。
さらに、進化したプロパイロット2.0は、ハンズフリー走行を可能としました。



モビリティ事業



個人リースの利用拡大とモビリティ事業の強化により、“所有から利用へ”のトレンドに的確に対応

関連するマテリアリティ

気候変動への対応 P21

安心・安全な社会の実現 P22

地域社会への貢献 P24

個人リースの先駆者として、さらなるシェア拡大をめざす

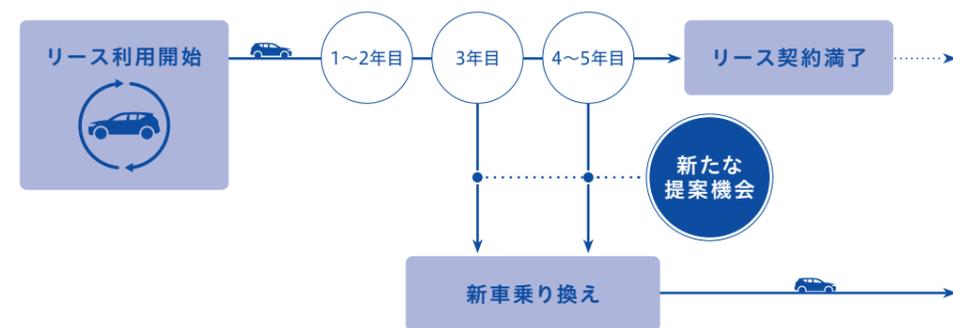
自動車市場のトレンドは、“所有から利用へ”と変化しつつあります。実際に、個人リース市場は毎年2割増の成長トレンドを示しており、直近5年間では2.6倍(2016年:166千台⇒2021年:437千台)の伸びを示しています。

こうしたなかで、当社は1997年から個人リース「P.O.P」を展開し、サブスクリプションの先駆けとして25年にわたってノウハウを蓄積してきました。個人リースの利用者は、新車・中古車の購入者よりも乗り換えサイクルが早く、当社への定着率も高いことから、高い事業メリットがあります。そして、お客さまに

とっては、初期費用がかからず、税金や自賠責保険、メンテナンスなどの費用が月々の支払いに含まれているため、希望するクルマに気軽に乗り継いでいけるというメリットがあります。

当社は、今後も個人リースの先駆者として成長市場のなかでさらなるシェア拡大をめざすと同時に、お客さまの買いやすさに対応した新しいリース商品を継続的に開発し、積極的に提案していきます。また、カーシェアリングやレンタカーの事業化・収益化にも注力し、運用台数の増加および全店舗への車両配備に取り組む方針です。

個人リースの利用サイクルイメージ



Pick Up

多様化するニーズやライフスタイルに応えるグローバル店舗基準「ニッサン・リテール・コンセプト(NRC)」

「ニッサン・リテール・コンセプト(NRC:Nissan Retail Concept)」は、お客さまの多様化する期待やライフスタイルに応えることを目的に開発された、日産自動車のグローバル店舗基準です。

日産東京販売では、NRCの導入を積極的に進めており、2023年3月時点で16店舗に導入しています。

NRCに基づいて設計された店舗のデザイン・レイアウトは、新車購入や点検、整備などで来店するすべてのお客さまにとって、より快適で入りやすく、効率的ながらも滞在を楽しむことができる魅力的な店舗になるよう配慮されています。

NRC基準の店舗では、店舗内のお客さまの動線を以下の流れで考慮したデザイン・レイアウトを採用しています^{※1}。

- 1 ひと目でニッサンとわかり、惹きつけられる店舗看板
- 2 入店時の歓迎感、先進性・ワクワクが感じられる魅力的な特別展示
- 3 シンプルでクリーンな車両展示ゾーン
- 4 ショールーム内をゆったりと回遊しやすいくつろぎのラウンジ
- 5 オープン・クローズ2種類の商談スペース
- 6 特別な納車専用ブースで記憶に残る最高の新車購入体験

今後もニッサン・インテリジェント・モビリティ^{※2}を通じて、お客さまにクルマのワクワクをお届けするべく、NRCの導入を進めていきます。

※1 店舗スペースなどの状況によって、一部設備が設置されていない店舗があります。
 ※2 プロパイロットをはじめとした最先端技術でクルマを進化させていく、日産自動車の取り組み。

ニッサン・リテール・コンセプト(NRC)導入店舗

2020年	4月	府中店(府中市若松町)	2023年	2月	西新井鹿浜店(足立区椿)
	11月	日野店(日野市万願寺)			拝島橋店(昭島市田中町)
2021年	1月	新車のひろば目黒店(品川区西五反田)		3月	レッドステーション町田店(町田市木曽東)
		葛飾金町店(葛飾区新宿)			
2022年	2月	荻窪店(杉並区桃井)			
		多摩センター店(多摩市愛宕)			
		八王子みなみ野店(八王子市西片倉)			
	7月	谷原店(練馬区貫井)			
		町田鶴川店(町田市能ヶ谷)			
		新車のひろば村山店(武蔵村山市榎)			
	12月	江東店(江東区南砂)			
		上馬店(世田谷区上馬)			
		青梅店(青梅市野上町)			



財務・資本戦略



新・中期経営計画のもと、 事業投資を確実に実行し 新車販売を中心とした オーガニック成長をめざす

Takeshi Ishida

石田 壮 | 執行役員 財務部長 兼 経営企画部 担当部長

前・中期経営計画(2019年4月～2023年3月)の見直し 想定外の事業環境下でも利益を確保

2022年度を最終年度とする4カ年の中期経営計画においては、新型コロナウイルスの感染拡大や、新車を中心とする車両の供給停滞などにより、非常に厳しい事業環境が継続しました。そのような状況下において、最終2022年度は、売上が当初掲げた1,750億円の目標に対して1,400億円にとどまる一方、当社の強みである付加価値販売の強化や営業費の効率化などによって、営業利益55億円、配当性向30%と、それぞれ目標を達成する見込みとなりました。

当社グループでは、2021年7月に東京日産自動車販売、日産プリンス東京販売、日産プリンス西東京販売の3社を統合しました。前・中期経営計画では、統合効果による収益効率化を追求すると同時に、3社が積み上げてきたベストプラクティスの共有化を図りました。これらが着実に進捗したことも利益目標の達成に大きく寄与しています。ただし投資については、冒頭にも挙げた想定外の事業環境変化の影響もあり、当初の計画どおりに実行することはできませんでした。



新・中期経営計画(2023年4月～2027年3月)の方針 財務だけでなく非財務面でも成果を追求

2023年度からスタートする4カ年の新・中期経営計画においては、車両の供給状況の急速な改善は見込めないものの、全体的な事業環境は緩やかな回復基調に向かうものと見込んでいます。また、販社統合によるさらなる効率化に加え、EVをはじめとする電動車のラインナップも着実に拡充されています。さらに昨今いっそう強まりつつあるカーボンニュートラルの潮流も、これら電動車の販売拡大の追い風になると考えています。

こうした事業環境を踏まえ、当社グループでは、新車販売を中心とした各領域でバランスの良いオーガニック成長を見込んでおり、計画最終年度の財務目標を売上高1,550億円、営業利益65億円、配当性向30%以上、ROE7.0%、営業利益率4.2%に設定しました。また、財務面にも大きく影響する要素として、電動化比率90%以上、EV販売によるCO₂排出削減量1.6万トンという非財務目標を掲げています。このように新・中期経営計画では、単に売上や利益の「量」を追求するだけでなく、サステナビリティの観点から事業活動の「質」の追求にも力を注いでいきます。

	2022年度(見込)	2026年度(目標)
財務目標	売上高	1,400億円
	営業利益	55億円
	配当性向	30%以上
	ROE	5.7%
	営業利益率	3.9%
非財務目標	電動化比率(乗用車)	87.3%
	EV販売によるCO ₂ 排出量削減	0.5万トン
		2026年度(目標)
		1,550億円
		65億円
		30%以上
		7.0%
		4.2%
		90%以上
		1.6万トン

投資および株主還元の方針 3軸で300億円規模の投資を計画

事業投資については、「既存ビジネスの強化」「人財・DXへの投資」「新規事業参入・資本／業務提携」の3つの軸に4年間で計300億円の投資を計画しています。「既存ビジネスの強化」ではエリア最適の観点に立った店舗ネットワークへの投資を加速させます。また、各整備工場についても、電動化や車両整備の高度化に対応した最新の設備の導入をはじめ、作業効率化、働きやすい環境づくりをめざした投資を進めていきます。「人財・DXへの投資」では、人的資本の確保・強化

に向けた研修制度の充実や職場環境づくりはもちろん、業務改善・生産性向上をめざした店舗のデジタル化などのIT投資を加速させます。また、お客さまのニーズの変化・多様化に対応したビジネス展開の多角化にも取り組んでいきます。「新規事業参入・資本／業務提携」についても、適切に資本を確保しながら、事業環境の変化を見据え、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をめざします。

前・中期経営計画では残念ながら計画どおりに投資を実行できませんでした。そこで、新・中期経営計画では「投資なくして将来の成長はない」という強い意志を持って投資計画を確実に実行していく所存です。そして適切な投資によってリターンを生み出し、それを次の投資に回すという好循環を実現したいと考えています。当社では、こうした資本の好循環を、ROEを指標としてモニタリングしていきます。営業利益率の向上を図るとともに、流動資産の回転率向上、固定資産の圧縮など新陳代謝の活性化を図ります。また、自己資本比率については50%前後を維持しつつ、負債も柔軟に活用することでD/Eレシオを適正化していきます。

株主還元につきましては、安定配当を基本とし、新・中期経営計画期間においても配当性向30%を基準として業績に応じた還元を実施していく方針です。

当社グループでは、これらの目標達成に向けて新・中期経営計画の基本戦略を着実に実行してまいります。今後も引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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	<input type="checkbox"/> ネットワーク刷新 <input type="checkbox"/> 環境対応投資 <input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 効率/生産性向上のIT投資 <input type="checkbox"/> ビジネス展開の多角化 <input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 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～

配当金／配当性向



非財務資本の強化

中長期的な企業価値の向上に向け、 経営資源の強化を推進。

人的資本の強化

基本的な考え方

自動車業界の大変革期のなかで、モビリティの進化を加速させ、新しい時代を切りひらいていくためには、多様な人材の確保が不可欠です。

当社では、「ダイバーシティ」を重要な要素の1つと捉え、社員一人ひとりが個性を活かしながら多様な能力を発揮できる風土を醸成し、すべての社員が自分らしく、生き生きと働ける職場環境をめざしています。

さらに、積極的な人的投資によって、社員の成長を支援する育成制度の充実や、外国籍人材の採用・教育、女性活躍推進、働きやすい環境づくりにも取り組んでいます。

人材育成の取り組み

当社グループでは、HR委員会を設けて人材育成の方針や方法についての議論を行い、求職者に向けた積極的な広報活動、インターンシップの実施、内定者フォローなどによる優秀な人材の採用、意欲・能力のある社員の育成と

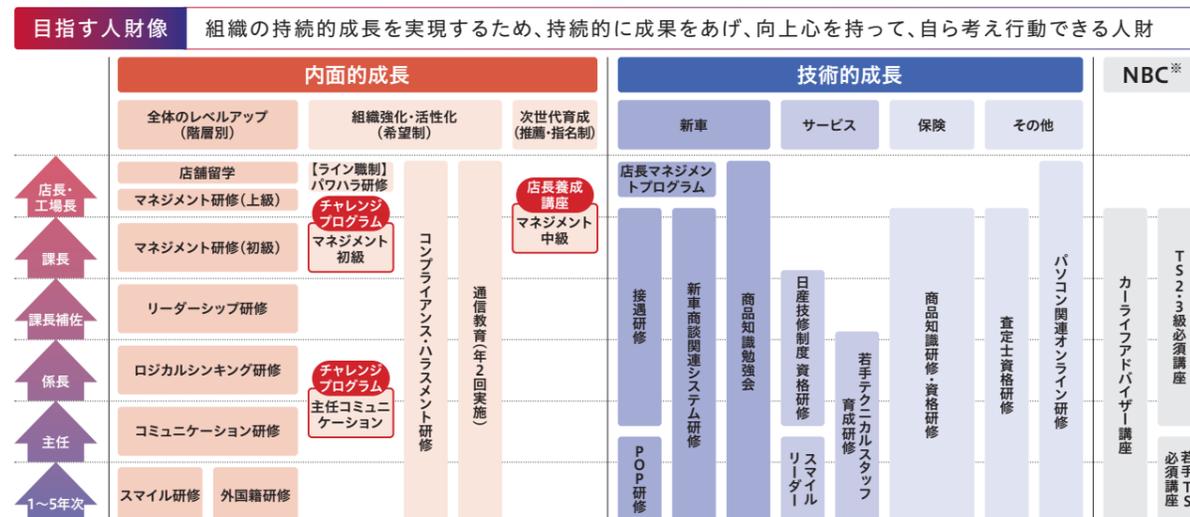
キャリア形成支援、多様な人材が長く活躍できる環境整備などの取り組みを継続的に実施しています。

とくに、中核となる日産東京販売では、『組織の持続的成長を実現するため、持続的に成果を上げ、向上心を持って自ら考え行動できる人材育成』をめざし、各等級に求められる知識・スキルを習得するための教育を実施しています。

そして2022年度においては、販売会社統合後の一体感の醸成や人材の活性化を目的として、新任教育から次期リーダー育成までの階層別研修や、販売を担う「カーライフアドバイザー」や整備を担う「テクニカルスタッフ」など専門性の高い職種向けの研修などを実施。さらに、希望制の研修『チャレンジプログラム』を新たに導入し、社員一人ひとりが主体的に向上心を持って成長でき、めざすキャリアを実現できる環境を整備しました。

今後は、マネジメント力の強化を含めた新たな階層別研修やテーマ別希望制研修などを実施しながら、人材育成体系のさらなる拡充を図っていきます。

日産東京販売の人材育成体系



※NBC:「日産ビジネスカレッジ」の略。日産販売会社の長い歴史の中で培われてきたビジネスノウハウを、グループで働くすべての人が学ぶ場。

働きやすい環境づくり

当社では、多様な人材がそれぞれの持つ能力を最大限に発揮できるよう、ワークライフバランスを尊重した働きやすい職場づくりに取り組んでいます。その一環として、自宅でも社内と同様のネットワーク環境が利用できるテレワーク勤務体制の整備などに加えて、業務におけるDX推進、プロセスの見直しなどの継続的業務の見直しに取り組んでいます。

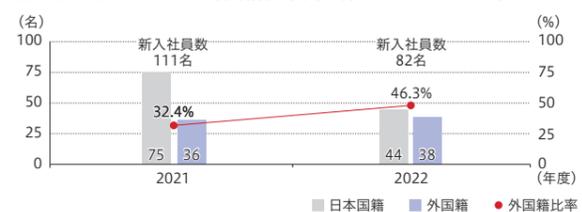
また、育児・介護が必要な社員向けの休職や短時間勤務制度の拡充にも取り組み、2022年4月からは育児短時間勤務の対象期間を小学校6年生卒業までに延長。子育てしながら働き続けられるのはもちろん、その時々状況に合わせて無理なく活躍し続けられる環境整備を進めています。今後も、すべての社員が安定して長く活躍でき、新たな働き方にもチャレンジしやすい環境をめざして改善を図っていきます。

ダイバーシティ&インクルージョン 外国籍従業員の活躍支援

当社グループでは、国籍を問わない人材採用を継続的に進めています。そのなかで、日産東京販売には91名[※]の外国籍人材が在籍し、主にお客さまが安心・安全なカーライフを送れるよう、高い技術力を持って点検・整備などのアフターサービスを行う「テクニカルスタッフ(TS)」として活躍。クルマの技術が環境対応やIT化など日々進化していくなか、欠かせない人材となっています。

また、2022年度の新人教育においては、新たに設置した外国籍専用クラスにおいて、職場のマナー研修や自主的な学習に使用する日本語学習ドリルの配付などを実施しました。そして、外国籍新入社員の配属店舗に対しては、それぞれの出身国の食文化や特徴などの情報を共有して理解を促進し、多国籍の人材がお互いを尊重しながら成長できる環境づくりを進めています。

日産東京販売における外国籍従業員の採用人数および比率



女性の活躍推進

当社グループが展開するサービスにおいて、多様なお客さまのカーライフを支えるためには多様な視点や感性が不可欠です。そうした考えのもと、まずは女性従業員の絶対数を増やすべく積極的な採用に注力し、以下を目標に取り組んでいます。

2022~2025年度 女性活躍推進法に基づく行動計画

1. 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(2021年度末 42.3%)
2. 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(2021年度末 女性課長補佐・係長:105名、女性管理職13名)

女性従業員比率/女性管理職比率[※]



※日産東京販売ホールディングスおよび日産東京販売の合算データ

社員のエンゲージメント向上

当社グループでは、社員のエンゲージメント向上のため、複数の意識調査を実施しています。

その一つである「社員意識調査[※]」は、日産東京販売の正社員を対象に、年1回・Web回答方式で実施。社員の現状を把握することで経営や人材戦略上の課題を発見し、社員の働く意欲やマネジメントの質の向上につなげています。

また、「若年層向け意識調査[※]」は、日産東京販売に在籍する入社1~5年目の社員を対象に、毎月1回(年12回)・Web回答方式で実施。人事アドバイザーが結果数値の変化やコメントを確認・検討し、個別店舗への訪問やヒアリングを通して、マネジメント力向上や職場環境改善につなげています。

※「社員意識調査」は日産グループ全体での実施。「若年層向け意識調査」は日産東京販売での実施

非財務資本の強化

知的資本の強化

基本的な考え方

電動車に関わる先進技術は、日々進化を続けています。当社では、その進化に合わせて、職種別や商品別の研修を適宜実施するとともに、資格制度によってつねにチャレンジできる環境を整備しています。

EVの提案にあたっては、バッテリーの特性、充電の場所・方法、航続距離、自宅への給電、補助金など、多岐にわたる知識・ノウハウが求められます。また、整備に関してもこれまでのガソリン車やハイブリッド車にはない非常に高電圧な装置を取り扱うため、より高度な専門技術が求められます。当社は、2010年の初代「リーフ」発売以来、12年間にわたるさまざまな研修や現場での業務を通じて、ノウハウを蓄積してきました。また、EV以外の車種についても、商品知識はもちろん、保険などの金融知識、VR試乗などのデジタル活用ノウハウなど、さまざまなスキルが求められます。

当社では、さまざまな研修や業務によって蓄積してきた知識・ノウハウを日々の提案や整備に活かしています。さらに、日常の業務のなかで出た好事例はベストプラクティスとして店舗間で共有しています。

これからも、つねにお客さまの期待を超えるサービスを提供できる高度な知識・技術の水準を維持し、暮らしに不可欠な移動手段の提案・販売とその整備によって社会の安心・安全を支え続けます。

販売および整備の

技能・ノウハウの向上に向けた取り組み

当社グループでは、販売や整備の技能・ノウハウの向上に向けた各種資格制度を設けているほか、技術力を競う大会にも積極的に参加しています。

資格制度の一つである「日産販売士ステージアップ制度」は、新車・中古車販売におけるプレゼンテーション技術の向上を目的としており、日産東京販売のカーライフアドバイザーのなかで日産販売士1～3級のカテゴリー別に設けられた販売実績条件をクリアした希望者が年1回の審査に挑戦。知識やロールプレイングの技術によって合否が決定されます。

また、「日産サービス技術修得制度」は、車両整備における知識・技術の向上を目的とした制度で、希望する整備士が年

1回行われるカテゴリー別の審査に挑み、整備知識や技術のレベルによって合否が決定されます。

そして、整備知識・技術を全国の日産整備士で競う大会、「日産サービス技術大会/日産板金・塗装技術大会」には、日産東京販売とエヌティオートサービスの整備士が参加し、これまでに全国優勝も果たすなどつねにトップレベルのポジションを維持しています。



日産サービス技術大会の様子

表彰式(ウィナーズコンベンション)の様子

リースおよび保険に関する

知識・ノウハウの共有のための取り組み

当社では、車両の販売だけでなく、個人リース、車両に付帯する金融商品の販売なども行っており、それらのサービス向上に向けた研修も実施しています。

「個人リース研修」は、個人リース商品の特徴やお客さま・当社・カーライフアドバイザーのメリット、活動・話法の好事例を学ぶ研修で、日産東京販売のカーライフアドバイザーを対象に適宜実施しています。個人リース販売は、合併した3社のなかで1社が突出して習熟していましたが、研修などによって迅速かつ効率的に水平展開したことで、個人リース販売の特徴である高い販売効率性を全社で実現しています。

また、保険募集の適正な業務遂行とコンプライアンス遵守の徹底を目的として、保険商品に関する研修も実施しています。店舗で新車・中古車の販売に関わる社員を対象とし、コンプライアンス研修については日産東京販売の本部社員も対象としています。研修では、保険募集業務に対する振り返りを行うなかで、実現できたこと・できなかったことを見極めて今後の業務に活かすとともに、不適正募集の抑止や保険商品の提案力向上につなげています。

これらの研修については、個人リース市場の拡大継続と新車・中古車の販売台数拡大が見込まれるなかで、今後さらに強化して取り組んでいく方針です。

社会関係資本の強化

基本的な考え方

当社グループは、モビリティを通じてお客さまに快適な暮らしをお届けし、地域・社会との共栄をめざしています。また、事業活動においてはさまざまな取引先やパートナーとの関係強化も不可欠と考え、ともに成長・繁栄し続けられる関係づくりに取り組んでいます。

各自治体へのEVおよびパワー・ムーバーの貸与

当社グループでは、人々の安心・安全な暮らしをサポートするため、各自治体と連携し、さまざまな取り組みを進めています。すでに一部の自治体や警察署と災害連携協定を締結しており、今後も提携先を拡大していく方針です。

具体的な取り組みとしては、各店舗に食品や水、簡易トイレなどを備蓄し、災害時には一時滞在場所として開放するほか、非常用の電源としてEVや可搬型給電器「パワー・ムーバー」を貸与するなどの支援体制を整えており、2019年には台風15号の被害にあった千葉県に対して、当社グループからEV「リーフ」とパワー・ムーバーを貸与しました。また、災害発生時に限らず平時においても、地域のイベントで使用する電力をEVやパワー・ムーバーから提供する取り組みなどを行っています。

パワー・ムーバーについては、2023年2月現在、新車店舗の約8割にあたる83店舗に配備しており、今後もさらなる認知度向上と地域への貢献をめざして増設を進めていきます。

こうした取り組みは、地域社会への直接的な貢献だけでなく、EVの認知度向上や理解促進にもつながります。今後も当社の事業成長に資する重要な取り組みとして、

積極的に推進していく方針です。

地域社会貢献活動

当社は、首都圏で幅広く事業を展開する企業グループとして、各地域における社会貢献活動にも力を入れています。

「しながわCSR推進協議会」への 参画および子ども食堂への寄付

東京都品川区に本社を置く企業として地域に貢献するため、しながわCSR推進協議会に参加しています。同協議会における各種イベントへの参画を通じて品川区や区内の企業、住民とともに社会貢献活動に関する情報発信・交換を行いながら、環境・防災・教育・福祉・地域活動などさまざまな分野において、社会貢献活動を進めていきます。また、品川区内の子ども食堂への寄付などの取り組みを行っています。

職場体験・視察などの受け入れ

地域との協力・連携および未来の消費者である子どもたちへのブランディング、海外の同業者との人財交流を目的とし、近隣の中学校・小学校・幼稚園や、海外政府・海外整備専門学校などからの、職場体験や視察を受け入れています。

バリアフリーな店舗づくり

すべてのお客さまに安心・安全にご来店いただくため、ショールームへのバリアフリートイレ、授乳室の設置を推進しています。

自然資本の強化

基本的な考え方

当社グループでは、カーボンニュートラルの社会の実現に向けて、環境に優しい活動を積極的に推進しています。新・中期経営計画期間中(2023年4月～2027年3月)には、電動車比率90%以上、EV販売によるCO₂排出削減量1.6万トンの目標を掲げ、取り組んでいきます。また、店舗

への太陽光発電システムの設置を進めるとともに、国際規格ISO14001を適用した日産独自の環境マネジメントシステム「日産グリーンショップ」の認定を受け、油水分離槽、廃油タンク、産業廃棄物置き場などを適正に運用しています。

コーポレートガバナンス

持続的な企業価値の向上を図るため、ガバナンスの強化に取り組んでいます。

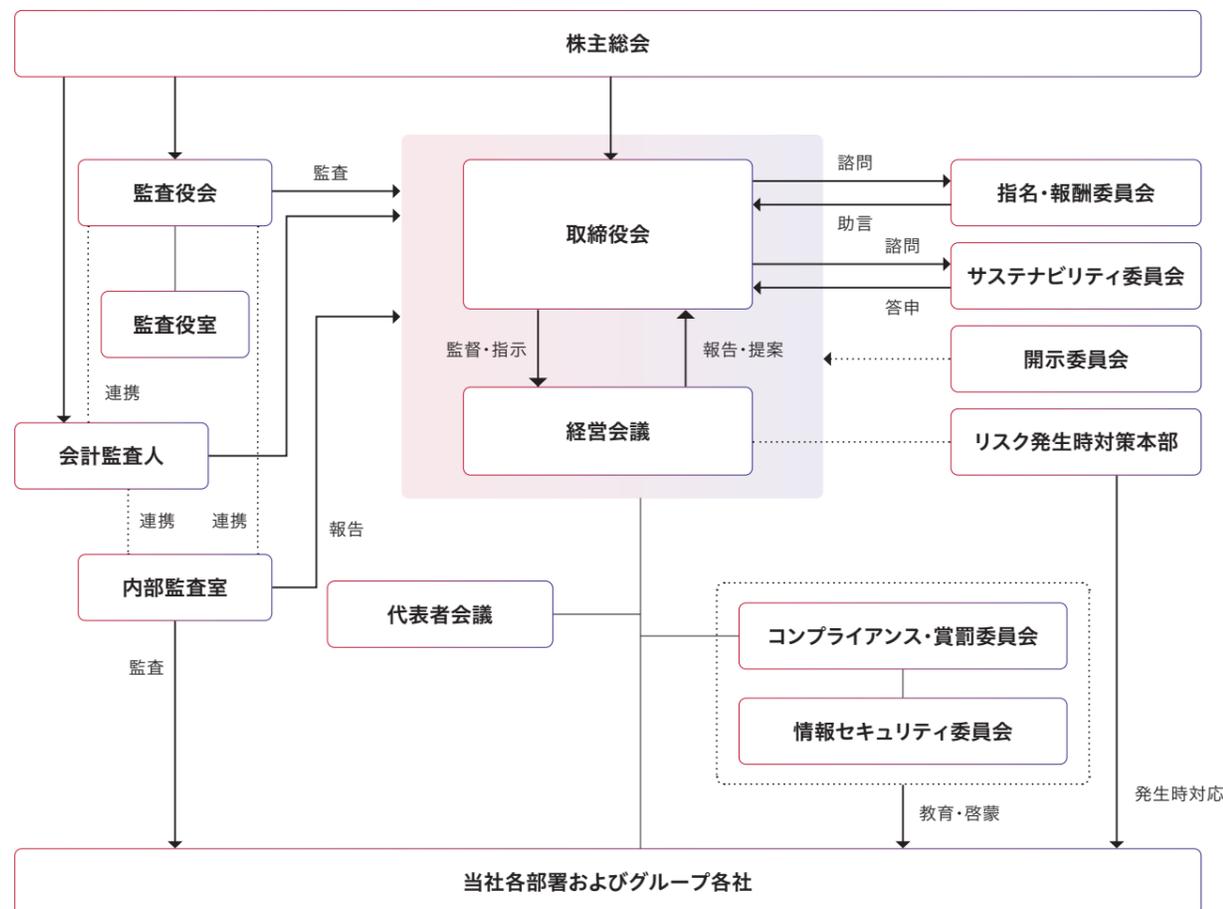
基本的な考え方

当社グループは、株主をはじめとするステークホルダーに対する経営責任を適切かつ安定的に果たすため、透明で効率性の高い企業経営をめざすとともに、コンプライアンスの徹底を経営の根幹として位置付け、誠実かつ公正な企業活動を遂行しています。また、取締役会で決議した「内部統制システムに関する基本方針」のもとで、グループ全体の業務の適正性を確保し、企業統治の強化を図っています。

コーポレートガバナンスの体制

当社の機関設計は、牽制機能の実効性確保を目的として、取締役会から独立した監査役および監査役会が監査を行う監査役会設置会社を採用しています。

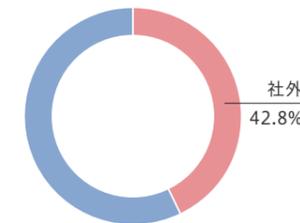
体制図



■ コーポレートガバナンス早見表

機関設計の形態	取締役の人数 (内、社外取締役の人数)	監査役の数 (内、社外監査役の人数)	取締役の任期	執行役員制度の採用	取締役会の任意諮問委員会	会計監査人
取締役会・監査役(監査役会)設置会社	7名(3名)	4名(3名)	1年	有	*指名・報酬委員会 *サステナビリティ委員会	アーク有限責任監査法人

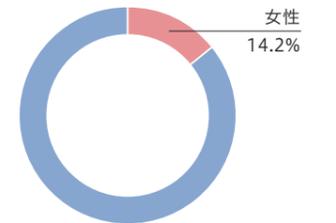
■ 社外取締役比率



■ 取締役の在任年数



■ 女性取締役比率



取締役会

経営上の重要な事項の意思決定を行うとともに、業務執行に関する適切な監督を行っています。

独立社外取締役3名を含む全7名の取締役は、専門分野や経験分野が偏らないよう多様性をもって構成し、取締役会の議長は社長が務めています。また、取締役候補者については知見や人物像など勘案したうえで、取締役会で指名しています。

指名・報酬委員会

役員などの指名・報酬などの決定に関する手続きの透明性・客観性を確保し、ガバナンスのさらなる充実を図ることを目的としています。同委員会は、過半数を社外取締役の構成とし、当社の役員などの指名・報酬の方針や手続き、内容などを審議しています。

サステナビリティ委員会

中長期的な成長力を向上させ、持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、2022年9月にサステナビリティ委員会を設置しました。同委員会ではサステナビリティに関する方針や目標・実行計画などに関して、取締役会に対して答申を行います。

経営会議

会社全体の業務執行の円滑化を図ることを目的として、執行役員などで構成し、社長を議長とする経営会議を設置して、取締役会に上程する重要事項などの議案について事前に審議を行っています。

代表者会議

グループ方針の確認・意思統一およびグループの事業活動に関する情報交換を目的として、当社の代表取締役を含む常勤の取締役、執行役員、常勤監査役および各事業会社の代表者などをメンバーとした代表者会議を原則毎月開催しています。

監査体制

監査役(独立社外監査役3名を含む4名)、監査役会、会計監査人、内部監査室を設置し、相互に連携することによって実効的な監査を実施しています。

コーポレートガバナンス

	指名・報酬委員会	サステナビリティ委員会
委員	竹林 彰(代表取締役社長) 町田 修一(取締役) 遠藤 健(社外取締役) 長谷川 直哉(社外取締役) 小暮 恵理子(社外取締役)	長谷川 直哉(社外取締役 兼 サステナビリティ委員長) 石田 寛之(取締役) 遠藤 健(社外取締役) 小暮 恵理子(社外取締役) 近藤 勝彦(監査役)

指名・選任

取締役・監査役には、当社がめざす長期的かつ安定した成長と企業価値向上を担い、着実に実行できるだけの高い知識・経験・能力を求めています。

経営幹部・取締役・監査役の指名・選任にあたっては、指名・報酬委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。具体的には、最高経営責任者である取締役社長が

指名・報酬委員会に提案を行い、同委員会で審議を行った後に、取締役会に諮って審議・精査を行います。指名・選任にあたっては、性別・国籍などの属性を問わず、経営に関する多様な視点、職務遂行に必要とされる知識・経験・能力を有した適切な人物を指名・選任するよう努めています。

報酬

決定に関する基本方針

当社では、以下のような方針のもとで報酬を決定しています。

- a** 企業価値向上に貢献できる優秀な経営陣を確保できる報酬制度とする。
- b** ステークホルダーに対し、説明責任を果たしうる公正性・合理性のある報酬内容とする。
- c** 経営の監督を担う取締役は、十分な経営監督を行うのにふさわしい報酬内容とする。
- d** 業務執行を担う執行役員は、業務執行に対し、強い意欲を持つことができ、成果・貢献度を反映した報酬内容とする。

決定プロセス

報酬制度は、経営会議に提案して議論した後、指名・報酬委員会の審議を経て、取締役会において決定しています。個別の報酬額については、報酬制度に基づいて能力評価および目標の達成状況をもとに算定した個別の報酬額を指名・報酬委員会で審議します。取締役会は指名・報酬委員会で審議内容を確認のうえ、個別の報酬額の決定を代表取締役に一任する旨の決議を行い、決定しています。

報酬制度

報酬は、役位ごとの職責に応じて支給する「基本報酬」(固定報酬)と売上・利益などの目標に対する達成度合いに応じて支給する「成果・業績連動報酬」(変動報酬)で構成されます。

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		対象となる 役員の員数(人)
		基本報酬	成果・業績連動報酬	
取締役 (社外取締役を除く)	99	72	27	4
監査役 (社外監査役を除く)	2	2	—	2
社外役員	21	21	—	5

(注) 1. 上記の表は2021年度の実績となります。
 2. 取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
 3. 上記の支給人数には、2021年6月24日開催の定時株主総会終結の時をもって退任した監査役1名(うち社外監査役0名)を含んでおります。
 4. 成果・業績連動報酬には、当事業年度より開始した株価連動型報酬制度の規程に基づく当事業年度末における将来の支給見込額6百万円が含まれております。

取締役会の実効性評価

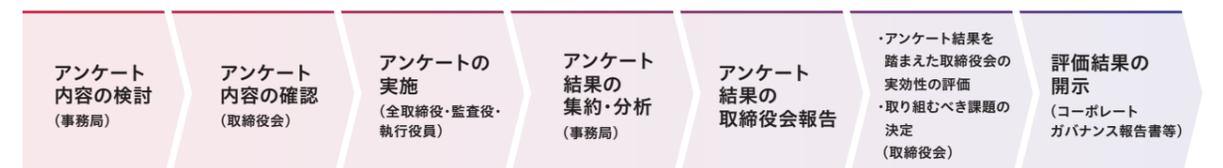
2022年3月から4月にかけて、すべての取締役・監査役と取締役会にオブザーバー参加している執行役員を対象に、取締役会の構成、開催頻度、議題、運営、資料などについての回答を求める「取締役会実効性評価アンケート」を実施しました。その結果の概要は以下のとおりです。

当社取締役会は、取締役会が適切に機能しており、おおむね良好であると評価しています。前年度の評価において改善すべき事項として挙げられた中核販売子会社の統合に関する情報提供の強化およびサステナビリティに関する

方針などの明確化・監督の強化については、一定程度取り組みを実施していると評価しました。また、以下の点を新たな課題として認識を共有しましたので、必要な取り組みを実施して、取締役会のさらなる実効性向上に努めていきます。

- (1) 次期中期経営計画の策定においてより多角的な観点から経営論議を深化させること。
- (2) サステナビリティの視点、人的資本投資の視点をさらに取り入れ経営論議の充実を図ること。

■ 実行性評価のプロセス



コーポレートガバナンス

役員一覧

取締役



竹林 彰
代表取締役社長

1982年 4月 日産自動車(株) 入社
2003年 4月 (株)日産サテオ島根 代表取締役社長
2006年 4月 日産自動車(株) マーケティング本部 エリアマーケティング部長
2012年 4月 中央日産(株) 代表取締役社長
2016年 4月 日産自動車(株) 日本営業本部副本部長
2016年 6月 同日本営業本部副本部長 兼 当社 取締役
2019年 4月 当社 副社長執行役員
2019年 6月 当社 代表取締役社長(現)
当社 社長執行役員(現)
2021年 7月 日産東京販売(株) 代表取締役社長(現)



石田 寛之
取締役

1982年 4月 安田火災海上保険(株)(現 損害保険ジャパン(株))入社
2007年 4月 同九州中央支店長
2008年 4月 同久留米支店長 兼 佐賀支店長
2010年 4月 同首都圏業務部担当部長
2011年 4月 同埼玉・千葉業務部長
2012年 4月 (株)ジャパン保険サービス 常務執行役員
2016年 4月 当社 執行役員(現)
2016年 6月 当社 取締役(現)
2021年 7月 日産東京販売(株) 監査役(現)



米澤 領一
取締役

1984年 4月 東京日産自動車販売(株)(現 当社)入社
2012年 4月 当社 経理部長(現)
2015年 4月 当社 執行役員(現)
2017年 6月 当社 取締役(現)
2021年 7月 日産東京販売(株) 執行役員(現)



町田 修一
取締役

1996年 4月 日野自動車工業(株) 入社
2002年 8月 日産自動車(株) 入社
2012年 4月 大阪カーライフグループ(株) 中計基盤推進部長
2015年 4月 同執行役員経営企画部長
2017年 4月 日産自動車(株) 日本マーケティング本部 チーフマーケティングマネージャー
オフィス チーフマーケティングマネージャー
同日本ネットワーク戦略部長(現)
2019年 4月 大阪カーライフグループ(株) 取締役(現)
日産大阪販売(株) 取締役(現)
2019年 6月 当社 取締役(現)
2021年 6月 日産ネットワークホールディングス(株) 取締役(現)
2022年 4月 日産プリンス埼玉販売(株) 取締役(現)
鹿児島日産自動車(株) 取締役(現)



遠藤 健
社外取締役

1976年 4月 安田火災海上保険(株)(現 損害保険ジャパン(株))入社
2010年 6月 同専務執行役員 東京本部長
2011年 6月 (株)ジャパン保険サービス 代表取締役社長
2015年 4月 損保ジャパン日本興亜保険サービス(株) 代表取締役会長
2015年 6月 当社 社外取締役(現)
2015年12月 SOMPO ケアネクスト(株) 代表取締役社長
2017年 6月 SOMPO ケアメッセージ(株) 代表取締役社長
2018年 6月 SOMPO ケア(株) 代表取締役社長
2019年 8月 社会保障審議会 専門委員(現)
2021年 6月 全国介護事業者政治連盟 副会長(現)
一般社団法人全国介護付きホーム協会 顧問(現)
2022年 4月 SOMPO ケア(株) 代表取締役会長 CEO(現)
SOMPO ホールディングス(株) 介護・シニア事業 オーナー執行役(現)



長谷川 直哉
社外取締役

1982年 4月 安田火災海上保険(株)(現 損害保険ジャパン(株))入社
2006年 4月 国立大学法人 山梨大学大学院 持続可能社会形成専攻 准教授
2007年 4月 芝浦工業大学 工学部 兼任講師
2008年 4月 中央大学大学院 国際会計研究科 兼任講師
芝浦工業大学大学院 工学マネジメント研究科 兼任講師
2011年 4月 法政大学 人間環境学部 人間環境学科 教授(現)
2020年 4月 サッポロホールディングス(株) サステナビリティ・シニアアドバイザー(現)
2021年 3月 岡部(株) 社外取締役(現)
2021年 6月 当社 社外取締役(現)
2022年10月 (株)シルバークラウド 社外取締役(監査等委員)(現)



小暮 恵理子
社外取締役

1981年 4月 中央宣興(株) 入社
1990年 4月 (株)電通ブックス 入社
2012年 4月 PROMO TEC 取締役
2017年 6月 (株)電通テック 執行役員
2017年10月 PROMO TEC 取締役社長(兼務)
2022年 6月 当社 社外取締役(現)

監査役



植村 哲
常勤監査役

1982年 4月 日動火災海上保険(株) 入社
2002年 4月 同山口支店長
2004年10月 東京海上日動火災保険(株)
関西業務支援部次長 兼 人事総務グループ参事
2006年 7月 同神戸中央支店長
2010年 7月 同401k事業推進部長 兼 営推企画グループリーダー
2013年 7月 同理事 横浜ベイサイド支店長
2015年 4月 同執行役員(横浜ベイサイド支店長委嘱)
2018年 4月 同常務執行役員
2020年 3月 フジコピアン(株) 取締役(監査等委員)(現)
2020年 6月 当社 常勤監査役(現)



近藤 勝彦
監査役

1999年 4月 弁護士登録(第二東京弁護士会)
渡部喬一法律事務所 入所
2006年 6月 当社 社外監査役(現)



遠藤 雅之
監査役

1978年 4月 日産自動車(株) 入社
2008年 4月 日産プリンス西東京販売(株) 取締役
2010年 4月 近畿日産(株) 執行役員管理本部長
2012年 4月 同常務執行役員営業本部長
2014年 4月 東京日産自動車販売(株) 常務取締役
2018年 4月 同監査役
2021年 6月 当社 監査役(現)



山田 美代子
監査役

1987年10月 中央青山監査法人 入所
1991年 3月 公認会計士登録
1998年 4月 山田公認会計士事務所開設(現)
2003年10月 (有)シーズズパートナーズ 代表取締役(現)
2015年 7月 (株)日本エム・ディ・エム 監査役(現)
2018年 6月 税理士法人 四季会計 代表社員(現)
2020年12月 (株)四季カンパニー 代表取締役(現)
2021年 4月 学校法人 清泉女子大学 監事(現)
2022年 6月 当社 社外監査役(現)

スキルマトリックス

	氏名	役職名	性別	指名・報酬委員会	サステナビリティ委員会	専門性					
						企業経営	マーケティング・営業	財務・ファイナンス	IT・デジタル/DX	人事・労務・人財開発	法務・リスクマネジメント
取締役	竹林 彰	代表取締役社長	男	○		●	●		●		
	石田 寛之	取締役	男		○	●				●	●
	米澤 領一	取締役	男			●		●		●	
	町田 修一	取締役	男	○		●	●			●	
	遠藤 健	取締役	男	○	○	●				●	●
	長谷川 直哉	取締役	男	○	○	●		●			●
監査役	小暮 恵理子	取締役	女	○	○	●	●				●
	植村 哲	常勤監査役	男			●	●			●	
	近藤 勝彦	監査役	男		○					●	●
	遠藤 雅之	監査役	男			●	●			●	
	山田 美代子	監査役	女			●		●			

コーポレートガバナンス

社外役員の体制

■ 社外役員の選任理由等

氏名・役職	独立性	在任年数	選任理由
遠藤 健	○	7年	損害保険ジャパン(株)およびその関係会社などにおける企業経営者としての豊富な経験と幅広い識見ならびに自動車業界への深い造詣をもとに当社経営全般の監督と助言を通じてコーポレートガバナンス強化に寄与していただいております。また、当社グループのさらなる成長に貢献いただくため選任しております。また、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しております。
長谷川 直哉	○	1年	サステナビリティ経営、CSR、企業倫理および企業家史などを専門分野としており、高い識見と専門性を有し、企業人としての経験も有する学識経験者として豊富な経験を有し、当社の企業価値を高めるSDGs戦略についても貢献が期待できることから、当社のさらなる成長に貢献いただくため選任しております。また、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しております。
小暮 恵理子	○	新任	(株)電通テックにおいて営業担当役員およびその関係会社における取締役社長など会社経営者としての豊富な経験を有し、また、海外勤務経験、(株)電通テックにおけるジェンダー平等プロジェクトの推進などの経験を有し、多角的に当社の経営全般の監督と助言が期待できることから、当社のさらなる成長に貢献いただくため選任しております。また、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しております。
植村 哲	○	2年	東京海上日動火災保険(株)における企業経営者としての豊富な経験を有しております。これらを踏まえた識見に基づき確かな監査を行うことにより、当社グループ経営のいっそうの適正化に貢献いただくために選任しております。また、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しております。
近藤 勝彦	○	16年	弁護士として、企業法務をはじめとする豊富な経験を踏まえた法令についての高度な能力・識見に基づき、客観的な立場からの確かな監査を行うことにより、当社グループ経営のいっそうの適正化に貢献いただくために選任しております。また、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しております。
山田 美代子	○	新任	公認会計士として培われた専門知識と豊富な経験を有しております。さらに代表取締役や社外監査役の経験もあり、当社グループ経営のいっそうの適正化に貢献いただくために選任しております。また、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しております。

コンプライアンス

当社グループの企業理念に基づいて制定された「日産東京販売ホールディングス企業倫理規程」のもとで、グループ全体のコンプライアンス体制を構築しています。

内部監査部門として執行部門から独立した「内部監査室」を設置して、当社および子会社の各部・各拠点に対する定期監査・臨時監査を実施しています。すべての監査結果は、代表取締役を含む常勤の取締役・監査役等をメンバーとする内部監査報告会(原則毎月開催)に報告し、取締役会に対しても定期的に報告しています。

また、内部統制システムの構築において重要視されるコンプライアンスの推進にあたっては、その中核をなす機関として「コンプライアンス・賞罰委員会」を設置しています。同委員会は、当社グループにおけるコンプライアンス事案の分析、賞罰案・再発防止策などの検討を行うとともに、当社グループ社員が遵守すべきコンプライアンスの根幹と

なる倫理規程、行動指針のもとで、グループ全体への啓蒙教育、水平・垂直展開を推進することでコンプライアンスの浸透、定着を図っています。

さらに、グループ社員からの内部通報・提案窓口として、当社内に「NTH イージーボイス」を、外部の第三者機関に「NTH コンプライアンスホットライン」を、それぞれ設置しています。

加えて、当社グループは、「日産東京販売ホールディングス企業倫理規程」において、行動規範、行動基準を示し、反社会的勢力に対しての利益供与はせず、不当な要求を受けた場合、毅然として対応し、一切関係を持たないことを掲げており、反社会的勢力との関係を遮断するため、外部専門機関と連携し、反社会的勢力に関する情報の収集に努めています。

リスクマネジメント

リスクの種別ごとに所管部署を定め、適切なリスク管理を行うとともに、経営に重大な影響を与える可能性があるリスクについては、取締役会に報告して必要な事項を決議します。不測の事態が発生した場合には、「グループ危機

管理規程」に基づいて、当社および子会社にそれぞれ代表取締役を本部長とする対策本部を設置。必要に応じて外部アドバイザーチームを組織し、損害の拡大を最小限にとどめる体制を整えます。



会社情報 (2022年9月30日現在)

会社概要

設立 1942年11月16日
 資本金 13,752百万円
 従業員数 (単体)39名
 (連結)2,953名
 本社所在地 東京都品川区西五反田4-32-1
 URL <https://www.nissan-tokyo-hd.co.jp/>

グループ会社一覧

自動車関連事業

日産東京販売株式会社
 新車販売・中古車販売・整備事業・周辺商品

ルノーNT販売
 ルノー車販売・整備
 ※日産東京販売(株)内のパーチャルカンパニー

エヌティオートサービス株式会社
 オプション装着・納車整備・車検・整備・板金

株式会社車検館
 ノンブランドによる車検・整備

エースビジネスサービス株式会社
 保険・商事・営繕事業・産業機械販売

エヌティ陸送株式会社
 車両物流・登録業務

株式会社日産ピースフィールドクラフト
 キャンピングカー販売

情報システム関連事業

東京日産コンピュータシステム株式会社
 DX支援・ITサポート

その他の事業

葵交通株式会社
 タクシー事業

株式情報

株式・株主の状況

発行可能株式総数 136,400,000株
 発行済株式総数 66,635,063株
 株主数 12,440名
 上場証券取引所 東京証券取引所 プライム市場
 証券コード 8291

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
日産ネットワークホールディングス株式会社	22,656	34.02
損害保険ジャパン株式会社	6,649	9.98
東京海上日動火災保険株式会社	4,640	6.96
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,770	5.66
三井住友海上火災保険株式会社	2,620	3.93
株式会社アルファ	1,343	2.01
株式会社太洋商会	1,173	1.76
中央自動車工業株式会社	1,129	1.69
日産東京販売ホールディングス従業員持株会	1,111	1.66
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,024	1.53

(注)持株比率は自己株式(56,024株)を控除して計算しております。

店舗ネットワーク (2023年2月28日現在)



● 新車販売店

葛西店	成増店	新車のひろば三鷹店	立川サンシャインパーク店
江東店	谷原店	三鷹店	立川店
江戸川店	谷原笹目通り店	武蔵野店	日野店
墨田菊川店	練馬店	田無店	八王子松枝橋店
亀戸店	中野店	田無西原店	八王子高倉店
墨田店	中野坂上店	小平花小金井店	大和田店
江戸川中央店	荻窪店	久留米店	八王子めじろ台店
江戸川小松川店	大泉店	東村山秋津店	八王子東浅川店
小岩店	浜田山店	小金井店	八王子店
環七小岩店	杉並店	府中白糸台店	八王子みなみ野店
葛飾店	烏山店	府中店	新小平店
葛飾金町店	環七世田谷店	府中西原店	小平BS前店
葛飾立石店	世田谷店	国分寺店	東村山店
足立店	太子堂店	調布つつじヶ丘店	東大和店
足立加平店	上馬店	調布多摩川店	新車のひろば村山店
竹ノ塚店	桜新町店	稲城店	青梅中央店
西新井鹿浜店	成城砦店	百草園駅前店	青梅店
西新井大師店	成城店	多摩センター店	青梅新町店
西新井江北店	上野毛店	多摩ニュータウン店	羽村産業通り店
千住店	駒沢店	ニュータウン堀之内店	あきる野店
西新井店	鮫洲店	堀之内駅前店	あきる野引田店
荒川店	新車のひろば目黒店	多摩境店	ルノー世田谷
王子店	池上店	本町田店	ルノー練馬
板橋店	雪谷店	町田鶴川店	ルノー小平
板橋中台店	大森店	町田忠生店	ルノー八王子
板橋本町店	大森中店	忠生公園店	ルノー稲城
環八板橋店	大田店	町田南店	
高島平店	蒲田店	昭島店	
練馬北町店	関町店	拝島橋店	

● 中古車販売店

ピースステージ新小岩	ピースステージ荻窪	U-Carひろば多摩店
ピースステージ葛飾立石	ピースステージ成城	レッドステーション町田店
ピースステージ葛西	U-Carひろば三鷹店	レッドステーション八王子橋原店
ピースステージ足立	U-Carひろば立川店	レッドステーション青梅店
カーポート鹿浜	レッドステーション東久留米店	ユーカーカレスト座間
ピースステージ高島平	レッドステーション府中白糸台店	
ピースステージ谷原	レッドステーション昭島中神店	



日産東京販売ホールディングス株式会社

<https://www.nissan-tokyo-hd.co.jp/>