



2022年11月11日

各位

会社名 日産東京販売ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 竹林 彰
(コード番号 8291 東証プライム)
問合せ先 法務・広報・IR部主管 吉田 明生
(TEL 03-5496-5234)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年度（2024年3月期）を初年度とする4カ年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは現在、2023年3月期を最終年度とした4カ年の中期経営計画を推進し、これまでに一定の成果を挙げてまいりました。自動車業界ではCASEやMaasが急速に進展し、「100年に1度の大変革期」の中にあります。当社グループがこれまで以上に収益力を強化し、中長期的な成長力と安全・環境を中心とした持続可能性を高めていくためには、取り巻く環境の変化にいち早く対応していくことが重要と捉え、「電動化リーダー」、「安全・運転支援技術」、「モビリティ事業」を柱とする3つの成長戦略をベースとした次期中期経営計画を策定いたしました。当社グループは、本中期経営計画を着実に実行し、盤石な経営体制を構築するとともに社会の持続可能性へ貢献してまいります。

2. 対象期間

2024年3月期～2027年3月期（2023年4月1日～2027年3月31日）

3. 目標とする経営指標

		2023年3月期見込 (2022年11月11日公表)	2027年3月期（見通し）
財務目標	売上高	140,000百万円	155,000百万円
	営業利益	5,500百万円	6,500百万円
	配当性向	30%以上	30%以上
	ROE	5.7%	7.0%
	営業利益率	3.9%	4.2%
非財務目標	電動化比率（乗用車）	87.3%	90%以上
	電気自動車販売によるCO ₂ 排出削減量	0.5万トン	1.6万トン

4. 計画達成に向けた取り組み内容

中期経営計画達成に向けた当社の取り組みの詳細は、添付の「中期経営計画説明資料」に記載の通りです。

以上

- **当社の概要** **P.3**
- **日産東京販売ホールディングスとは** **P.5**
- **新中期経営計画の概要** **P.11**
- **参考資料** **P.27**

日産東京販売ホールディングス株式会社 (東証プライム市場)

所在地	東京都品川区西五反田4-32-1
設立	1942（昭和17）年11月16日
資本金	13,752百万円
従業員	全グループ 3,279名（内、単体 39名）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">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
グループ会社	8社（連結5社＋非連結3社）

(2022年9月30日現在)





日産東京販売ホールディングス

連結子会社（5社）

非連結子会社（3社）



NTオートサービス

オプション装着・納車整備、
車検・整備・板金



車検館

ノンブランドによる
車検・整備



NT陸送

車両物流・登録業務



葵交通

タクシー事業

日産東京

日産東京販売

新車販売・中古車販売、整備事業・周辺商品 etc.

ルノーNT販売

ルノーNT販売

※日産東京販売内のバーチャルカンパニー
ルノー車販売・整備



東京日産コンピュータシステム

東京日産
コンピュータシステム

スタンダード市場上場 証券コード3316
DX支援・ITサポート

エースビジネスサービス

エースビジネス
サービス

保険・商事・営繕事業



日産ピース
フィールドクラフト

キャンピングカー販売

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

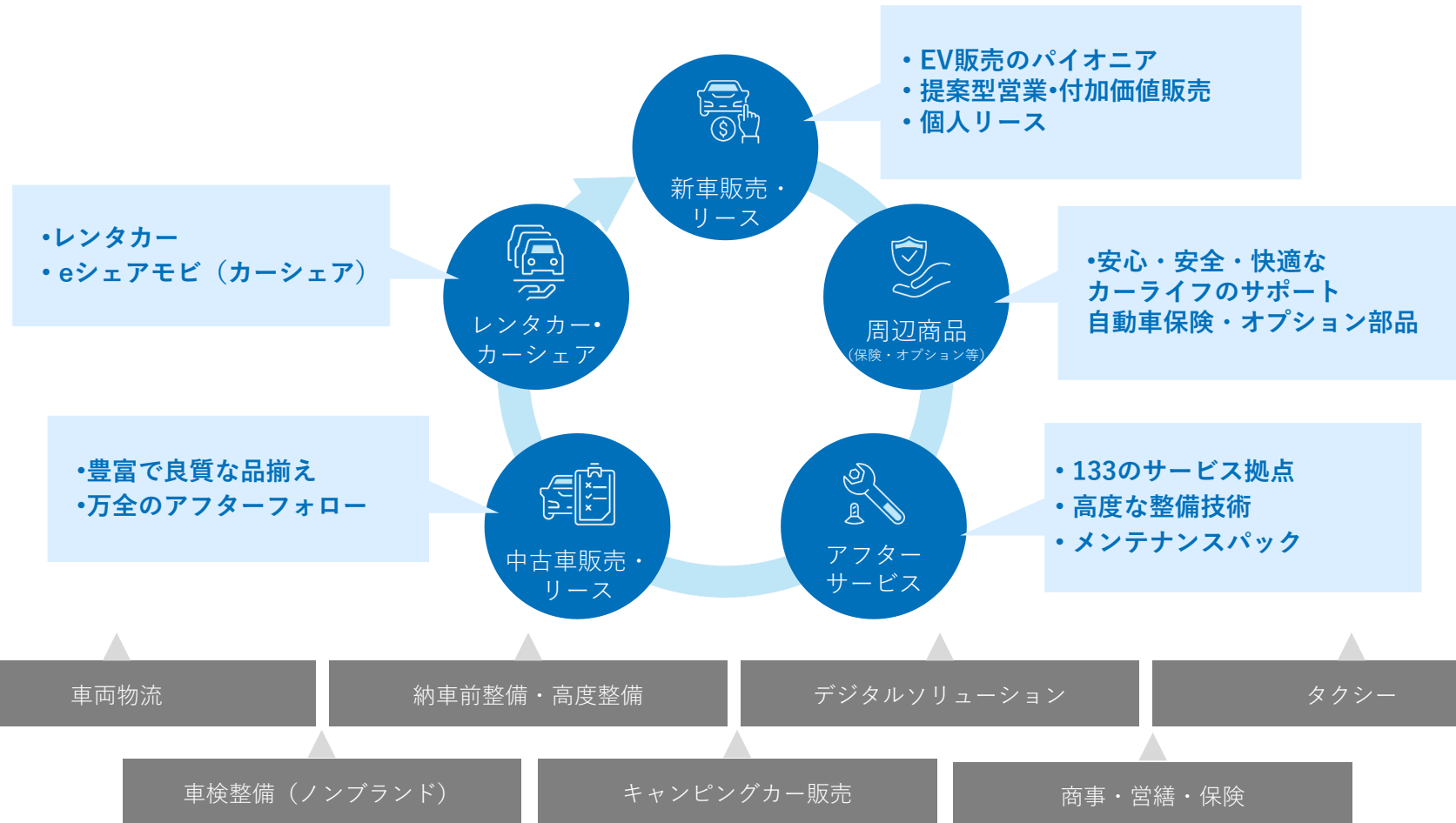
日産東京販売 ホールディングスとは

About NTH



日産東京販売ホールディングスとは（ビジネスモデル）

- 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）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



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



EV販売のパイオニア

- ・累計台数10,000台
- ・700名の整備体制
- ・100か所の急速充電器
- ・12年間の販売ノウハウ



顧客基盤35万件の ストックビジネス

- ・ストックビジネス営業費カバー率90%
- ・お客さまとの強固な絆
- ・個人リース・保険・メンテナンスパック



地域に根差した 店舗ネットワーク

- ・東京を中心としたグループ
- ・全社152拠点のネットワーク

業界をリードする EVの販売・サービス体制とノウハウ



販売・リース

12年にわたる販売実績

累計台数10,000台

※2022年12月見込

充実のEVラインナップ

国産初の量販EV「リーフ」

SUV「アリア」

軽自動車EV「サクラ」

EVコンサルテーション

EVのある暮らしの提案

家庭用充電器・V2H



メンテナンス

安心の整備体制

整備士**700名**が
日産EV認定整備士

EVの重整備工場を

3カ所保有

(エヌティオートサービス)



インフラ

急速充電器100基を配備

東京都内の1/3相当

トップシェア

24時間・365日利用可能

充電回数は**20,000回**以上

災害時の非常電源

「**パワー・ムーバー**」

65基を配備



顧客基盤35万件のストックビジネス



ストックビジネス営業費カバー率* **約90%**

既存カスタマーとお取引による安定収益

・中古車
下取・買取による安定仕入

・サービス
年間在庫台数 **約70万台**

メンテナンスパック会員数 **約12万件**

・収入手数料
金融商品利用率 **約50%**

保険付保件数 **約13万件**

*ストックビジネス営業費カバー率：新車売上利益を除く総利益÷営業費

個人リース 東京都シェア **約40%**

25年にわたる、個人リース販売

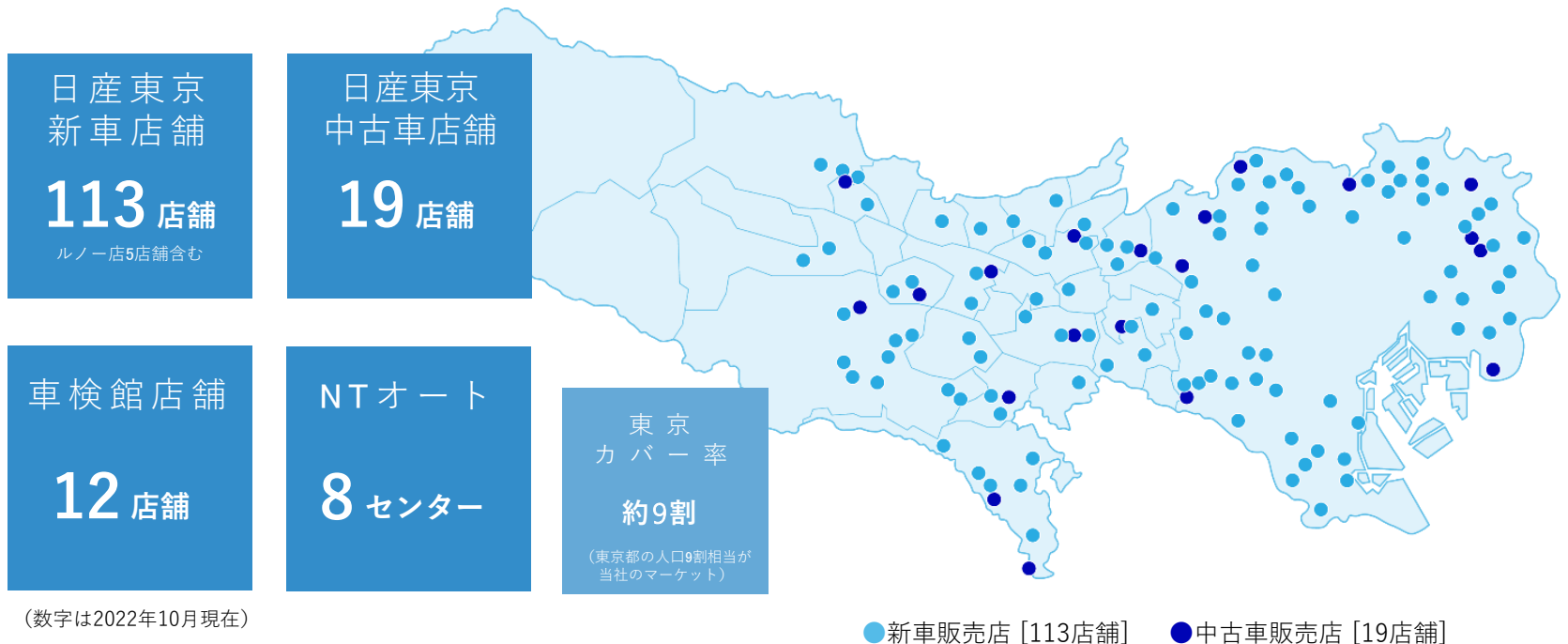
・オールインワンで気軽に、自由に乗れる
車両+諸費用+税金+整備+保険組込みの利便性提供

・さまざまな独自商品
時代に合わせた商品を自社開発

・高い再利用率と早期代替効果
5年以内8割超の定着率

・リースアップ車両の再販
中古車車両仕入の量・質の確保

「日産東京販売ホールディングス株式会社」は、
東京を中心に首都圏にモビリティ事業のネットワークを展開



新中期経営計画の概要

Medium-term management plan

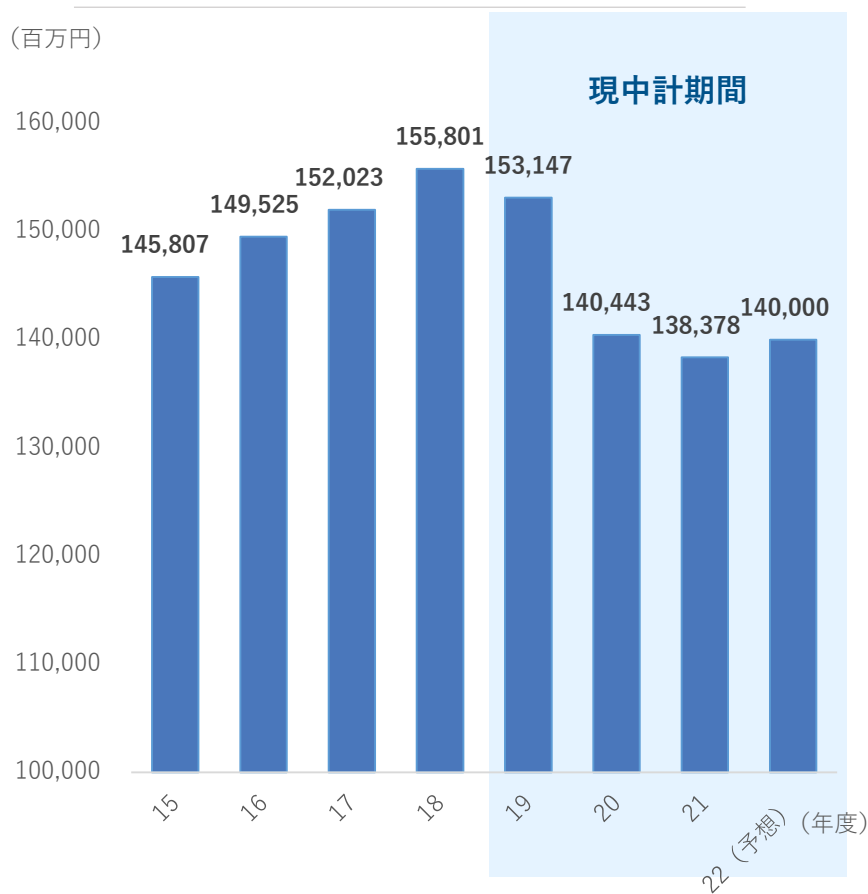


現中期経営計画の振り返り（事業概況）

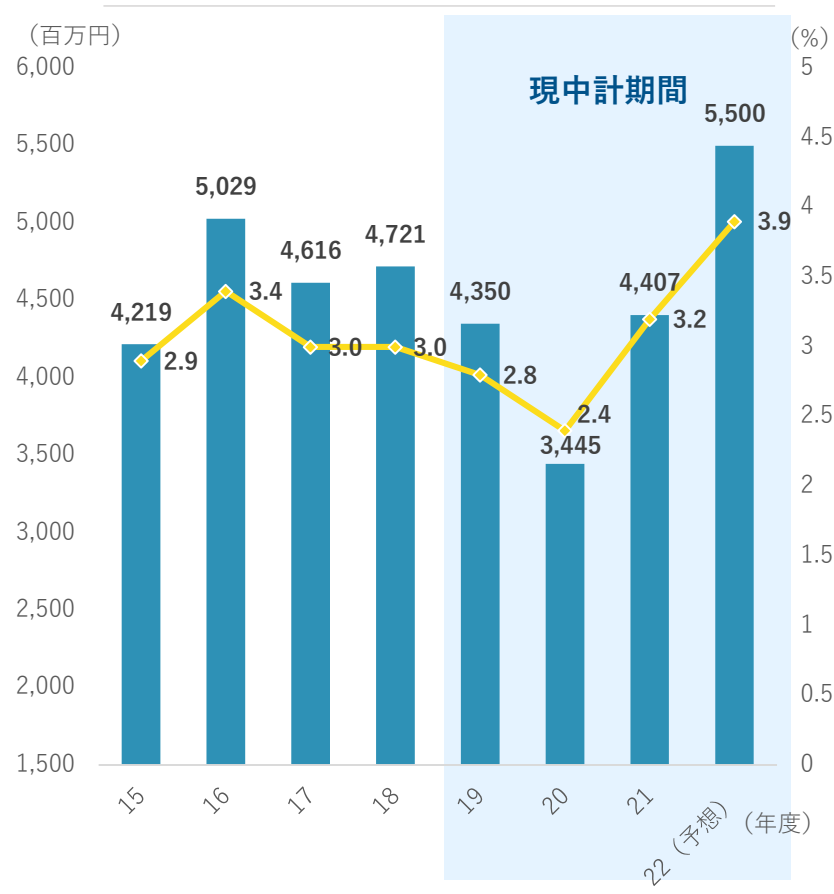
営業利益40億円超を安定的に確保。

グループ内3販売会社の統合により、収益力・効率を最大化。経営数値目標を達成の見通し。

売上高



営業利益/営業利益率



現中期経営計画の振り返り

- 強みの付加価値販売については、カーライフ商品や個人リースの拡販を通じてより一層の強化
- コロナ禍による車両供給不足や不透明な市場環境を踏まえ、グループ内収益力の向上に注力
- グループ内3販売会社の統合により、収益力・効率を最大化

	現中計の定量目標	現中計最終年度の予想値
売上高	1,750億円	1,400億円
営業利益	55億円	55億円
配当性向	30%	30%

現中計の取り組み		評価	
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（バーチャルリアリティ）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

取り巻く環境

カーボンニュートラルの潮流加速

EV時代到来、国に先行する東京都ZEV戦略
お客さまのエネルギー利用や防災意識の高まり

お客さまのクルマとのかかわり方の変化

サブスクリプションなどの買い方やレンタカー・
カーシェアなど利用市場の拡大

お客さまの購買プロセスの変容

リアルからデジタルへ
オンライン商談やデジタル完結型購入への進化

中期的に見込まれる人口減

人財確保の競争激化、多様な働き方ニーズへの対応

取り組むべき課題

EV車およびEV周辺商品の普及によるカーボンニュートラル社会実現への貢献

現有ノウハウ（個人リース）を活かした買い方提案
や現有アセット（店舗ネットワークや試乗車）を活かしたモビリティ事業

リアルとデジタルを融合し、ブランド体験を促進する
仕組みの創出や店舗・ネットワークづくり

働き方改革・生産性向上に向けた、業務・運営体制
改善やDX





サステナブル経営
マテリアリティ

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

中期経営計画

2023年度-2026年度（4年間）

重点成長戦略

- 電動化リーダー
- 安全・運転支援技術
- モビリティ事業

NTHの目指す姿（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



普遍的に
提供し続ける価値

- 移動の楽しみ・ワクワク・感動
- 安心・安全・快適

当社を取り巻く市場環境・お客さま・社会の変化を踏まえ、新・企業理念を策定

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

働く仲間も笑顔に

チームワーク

プロフェッショナル

チャレンジ

考えながら動く

地域との共生

社会的責任

サステナブル経営において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

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



安心・安全な 社会の実現

- 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

- 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

- 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



CASEの潮流を捉え事業成長へ

電動車とプロパイロット車の拡販を通じた社会のサステナビリティへの直接的貢献

電動化リーダー

安全・運転支援技術

モビリティ事業

中計重点取り組み

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

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ヵ所）

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排出量削減
▲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）

中計重点取り組み

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

具体的な取り組み

お客さまへの先進運転支援システムの説明・体験機会の拡大

店頭試乗・試乗車



eシェアモビ（カーシェア）



バーチャルテスト ドライブブース（VR試乗）



- 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
- 安心・安全なカーライフに直結する「電子制御システム整備」の体制構築

整備士の技術習得



プロパイロット



中計重点取り組み

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

個人リース利用拡大

- 利用率の向上による、当社定着率向上と代替早期化

モビリティ事業の強化

- お客様の利便性向上と試乗機会拡大
- タッチポイント拡大と電動車の理解促進
- レンタカー事業収益化

具体的な取り組み

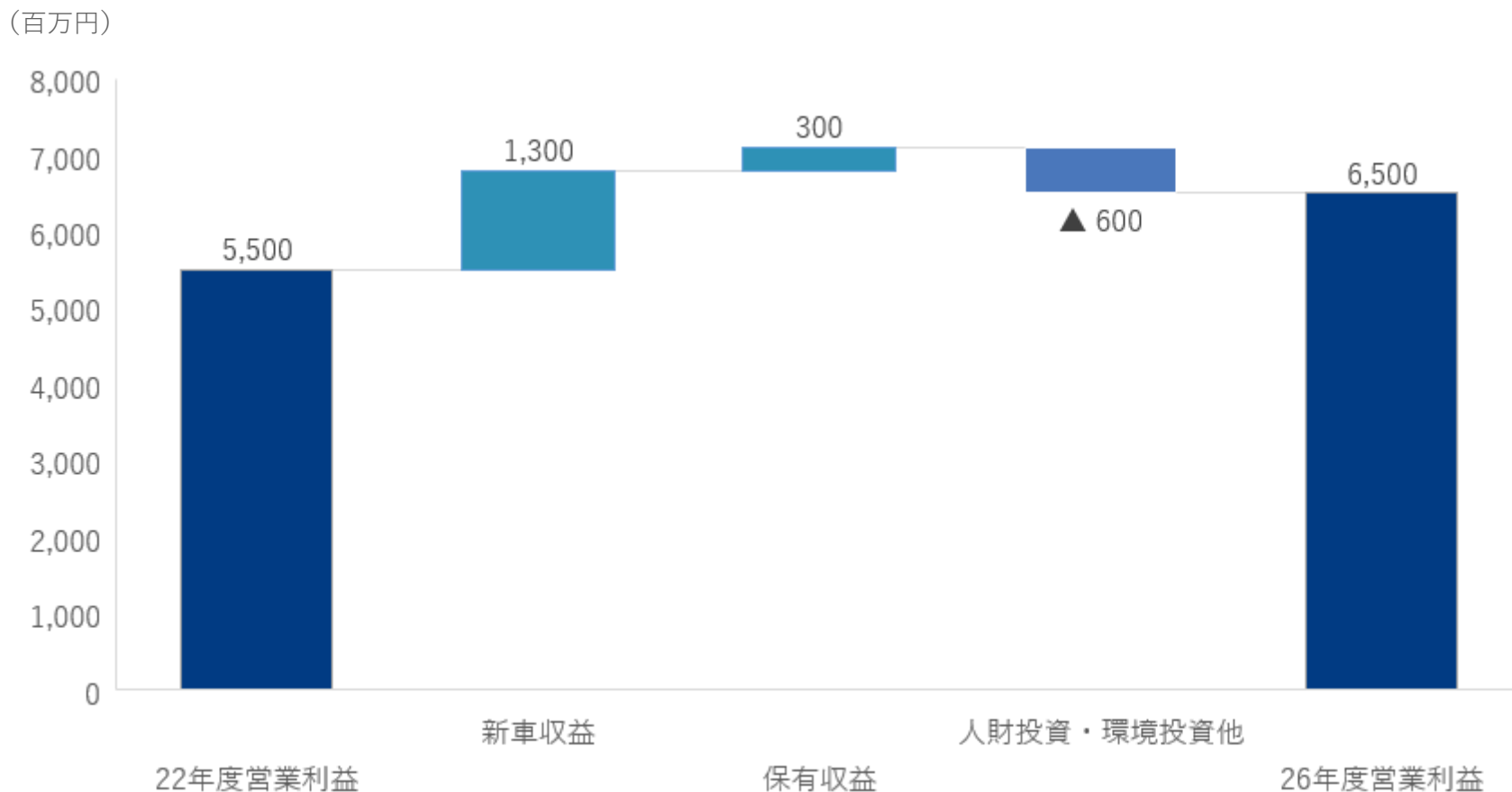
- お客様ベネフィットの確実な伝達
- 社内ベストプラクティス共有

- レンタカー全店配備、運用台数増
- カーシェア（eシェアモビ）配備増

22年度は、営業利益・配当性向ともに現中期計画目標値を達成の見込み
 次期中期計画では、中期の財務目標と、長期の非財務目標の両立を目指す

		現中計目標 2022年度	2022年度 11月時点見込	2026年度 (見通し)
財務目標	売上高	1,750億円	1,400億円	1,550億円
	営業利益	55億円	55億円	65億円
	配当性向	30%	30%以上	30%以上
	ROE	—	5.7%	7.0%
	営業利益率	3.0%	3.9%	4.2%
非財務目標	電動化比率 (乗用車)	—	87.3%	90%以上
	EV販売による CO ₂ 排出量削減	—	0.5万トン	1.6万トン

販売台数をコロナ禍前の水準へ戻し、ディーラー事業の増収増益を目指す
人財・デジタル投資を強化する一方で設備費・経費の最適化を図る



継続投資等に加えて、注力する領域に積極的な投資

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周辺事業等への投資による規模拡大

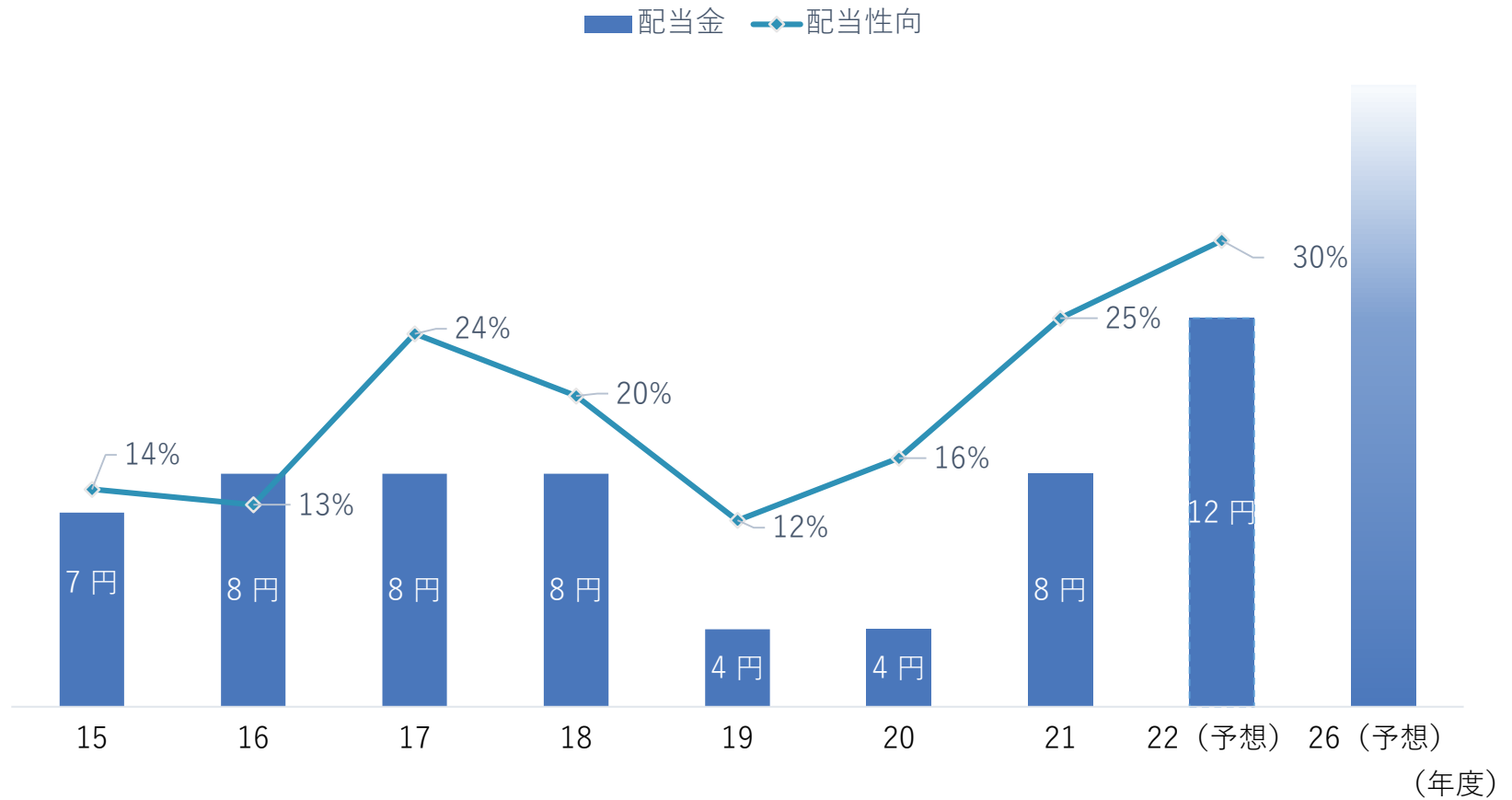
30 億円～



ROE向上の考え方

	2020年度	2021年度	2026年度 計画	ROE向上のための考え方と施策
ROE	3.8%	4.6%	7.0%	財務安全性を確保しながら投資に対するレバレッジを効かせて着実に資本効率を高める。
(収益性) ①利益率 営業利益 ÷ 売上高	2.5%	3.2%	4.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・強みの付加価値販売により安定的な利益計上 ・ネットワーク刷新、お客さまとの新たな接点構築 ・効率化に資する投資で新たな収益機会の実現
×				
(資産効率性) ②ROA 当期純利益 ÷ 総資産	1.7%	2.2%	3.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上利益増加に資する投資の拡大 ・資産の有効活用と不要な資産圧縮
×				
③D/Eレシオ 有利子負債 ÷ 自己資本	0.24倍	0.12倍	0.26倍	<ul style="list-style-type: none"> ・財務安全性を確保すると同時に資本構成の最適化をめざす

配当性向30%台維持を目標にするとともに業績に応じた機動的な対応を行う



参考資料

Reference



「ニッサン・リテール・コンセプト」導入店舗

ニッサン・リテール・コンセプト

お客さまの多様なニーズに応えつつ、来店から納車まで、ワクワクするような体験をご提供する新世代店舗デザインコンセプトです。2022年度までに累計16店舗の導入を予定しています。

2022年度導入店舗



府中店
(2020年3月)



日野店
(2020年11月)



荻窪店
(2022年2月)



多摩センター店
(2022年2月)



八王子みなみ野店
(2022年2月)



谷原店
(2022年7月)



葛飾金町店
(2021年1月)



新車のひろば目黒店
(2021年1月)



町田鶴川店
(2022年7月)



新車のひろば村山店
(2022年7月)

NISSAN TOKYO Virtual testdrive

VR用のゴーグルを使用することなく、大型モニターを使用しバーチャルで試乗ができるシステムをパナソニックシステムズ(株)他と共同開発しました。

先進技術である「インテリジェントエマージェンシーブレーキ」や、高速道路で使用できる運転支援技術「プロパイロット」、日産が誇るスペシャリティスポーツカー NISSAN GT-R の迫力ある走行など、通常の試乗では味わえない、クルマのワクワクを存分に体感できます



VR試乗体感ブースの外観



先進技術をドライバー目線で体感



最大4名が同時体感可能

電気自動車（EV）を活用した地域社会貢献

- 日産自動車が推進する、ゼロ・エミッション社会の実現を目指すための取り組み『ブルー・スイッチ』活動と連動し、EVを活用した「災害連携協定」を各自治体と締結しています。
- 災害等による停電発生時に当社が貸与するEVおよび可搬型給電器「パワー・ムーバー」を用いて、避難所等への電力供給の体制を構築します。
- 持続可能で強靱なまちづくりを目指しSDGs 推進にも積極的に取り組む各自治体ともに、災害発生時だけでなく平時においても、EVの高い環境性能や「走る蓄電池」としての有用性を積極的にアピールし、地域の皆さまの安全で安心な暮らしに貢献していきます。



世田谷区締結式



葛飾区締結式

締結済み自治体

練馬区（2018年9月）/羽村市（2019年8月）/狛江市（2019年12月）/世田谷区（2021年10月）/葛飾区（2022年3月）/荒川区（2022年3月）/あきる野市（2022年4月）/品川区（2022年7月）

日産サービス技術大会 首都圏ブロック 総合優勝

全国の日産販売会社の整備士の代表による整備技術や接客技術を競う競技大会（首都圏ブロック：2022年10月開催：主催-日産自動車(株)）において日産東京販売(株)が総合優勝を果たしました。今後開催される全国大会に進出します。



東京都 中古自動車査定士 技能コンテスト 最優秀賞受賞

中古自動車の査定技術を競う競技大会（東京都大会：2022年10月開催：主催-日本自動車査定協会）において日産東京販売(株)の社員が最優秀査定士賞を獲得しました。今後開催される全国大会に東京都代表として進出します。



年	概 要
1942年	東京府自動車整備配給(株)として東京市京橋区に設立
1946年	幾度かの商号変更を経て、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部上場
1989年	東京日産コンピュータシステム(株) 設立
2004年	東京日産コンピュータシステム(株) ジャスダック市場上場
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
2011年	日産プリンス東京販売(株)及び日産プリンス西東京販売(株)を子会社化 日産ディーラー事業を大幅に拡大した新たな持株会社体制へ移行し、 日産東京販売ホールディングス(株) に商号変更
2021年	主要子会社の日産販売会社3社（東京日産、プリンス東京、プリンス西東京）を統合し、 日産東京販売(株) を設立

株価動向および主要指標（連結）

株価動向	
最新株価（2022/11/9終値）	280円
年初来高値（2022/8/30）	300円
年初来安値（2022/3/9）	205円

主要指標 （連結）	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
期末株価	278円	245円	428円	293円	215円	259円	227円
1株当たり 配当金	7円	8円	8円	8円	4円	4円	8円
配当利回り	2.5%	3.3%	1.9%	2.7%	1.9%	1.5%	3.5%
配当性向	13.7%	13.3%	24.2%	19.5%	11.8%	16.2%	25.3%
EPS	51.14円	60.22円	33.00円	41.12円	33.89円	24.74円	31.67円
BPS	478.20円	551.16円	583.66円	603.00円	619.80円	682.10円	703.87円
PER	5.4倍	4.1倍	13.0倍	7.1倍	6.3倍	10.5倍	7.2倍
PBR	0.6倍	0.4倍	0.7倍	0.5倍	0.3倍	0.4倍	0.3倍
ROE	10.7%	11.7%	5.8%	6.9%	5.5%	3.8%	4.6%
ROA	4.5%	4.7%	2.5%	3.1%	2.6%	1.7%	2.2%



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を負いません。



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>