



日産東京販売ホールディングス株式会社

# 2025年3月期 決算説明会

2025/5/15

STANDARD/8291

日産東京販売ホールディングス株式会社

- **日産東京販売ホールディングスの概要** **P. 3**
- **2024年度 連結決算概要** **P. 7**
- **2025年度 連結決算見通し** **P.18**
- **中期経営計画 これまでの進捗状況** **P.22**

# 日産東京販売ホールディングス 概要

---

About NTH



(2025年3月31日現在)

## 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)

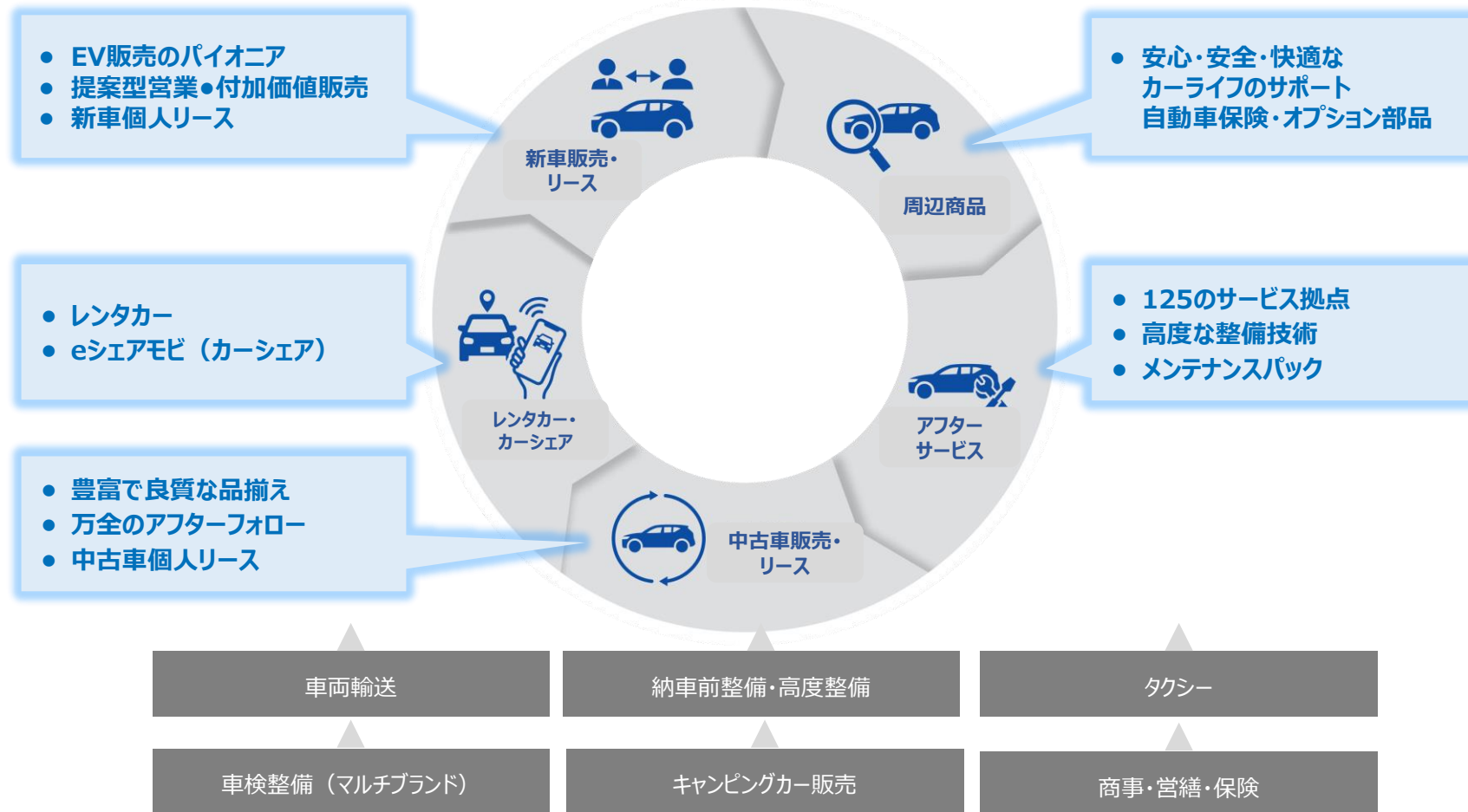
|     |                   |        |                                       |
|-----|-------------------|--------|---------------------------------------|
| 所在地 | 東京都品川区西五反田4-32-1  | 従業員    | 全グループ*約3,000名    *非連結含む               |
| 設立  | 1942（昭和17）年11月16日 | 事業内容   | ・自動車ディーラーを中心とした<br>自動車関連事業<br>・その他の事業 |
| 資本金 | 13,752百万円         | グループ会社 | 8社（連結5社＋非連結3社）                        |





# 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





# 2024年度 連結決算概要

FY2024 Results



● サマリー

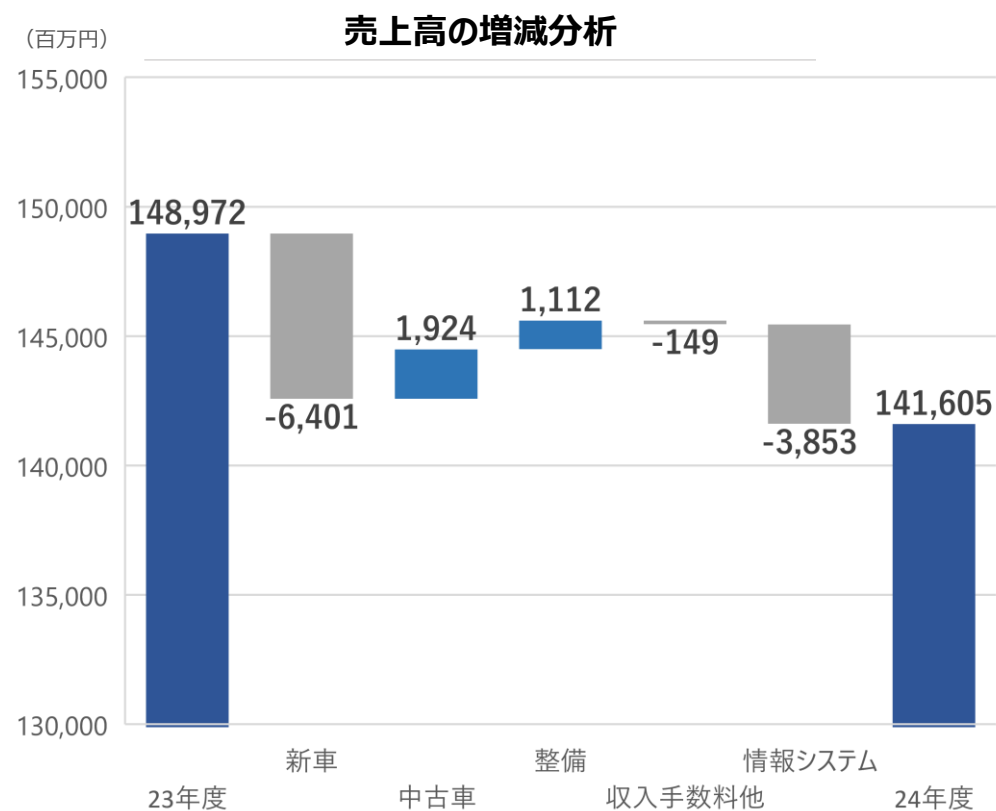
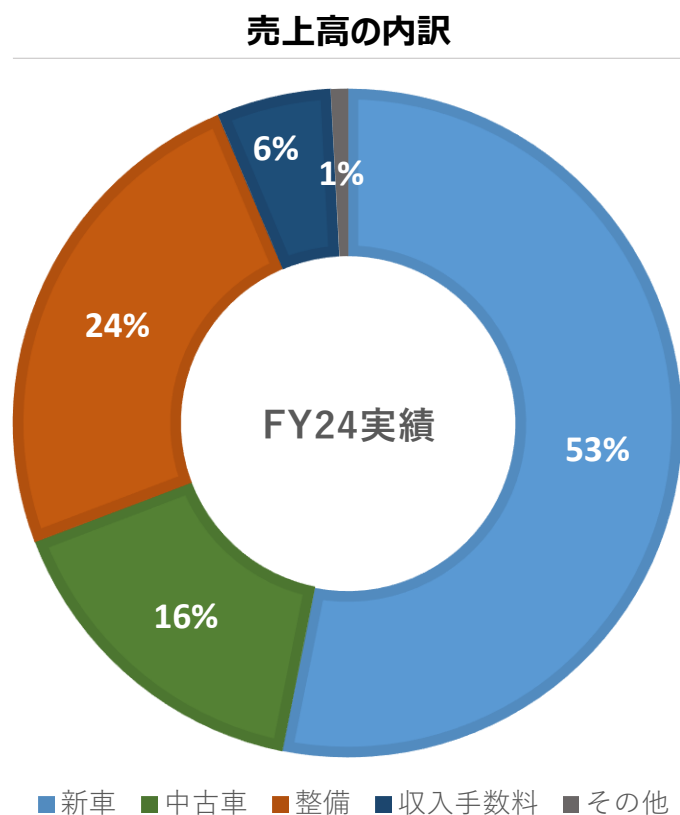
- 営業利益は70億円超と、過去5期平均を大きく上回り、過去2番目の高水準を記録
- 売上高は、新車販売台数の前年の納車集中に対する反動により減少
- 当期純利益の減少は前年の連結子会社1社の売却益計上の一時的要因

|                     | 2023年度<br>実績<br><br>(A) | 2024年度<br>業績予想 | 2024年度<br>実績<br><br>(B) | 前期比              |                  | (百万円) |
|---------------------|-------------------------|----------------|-------------------------|------------------|------------------|-------|
|                     |                         |                |                         | 増減額<br><br>(B-A) | 増減率<br><br>(B/A) |       |
| 売上高                 | 148,972                 | 150,000        | 141,605                 | -7,366           | -4.9%            |       |
| 営業利益                | 8,709                   | 7,500          | 7,412                   | -1,296           | -14.9%           |       |
| 経常利益                | 8,364                   | 7,000          | 7,367                   | -996             | -11.9%           |       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 7,337                   | 4,500          | 4,312                   | -3,025           | -41.2%           |       |



# 2024年度 売上高

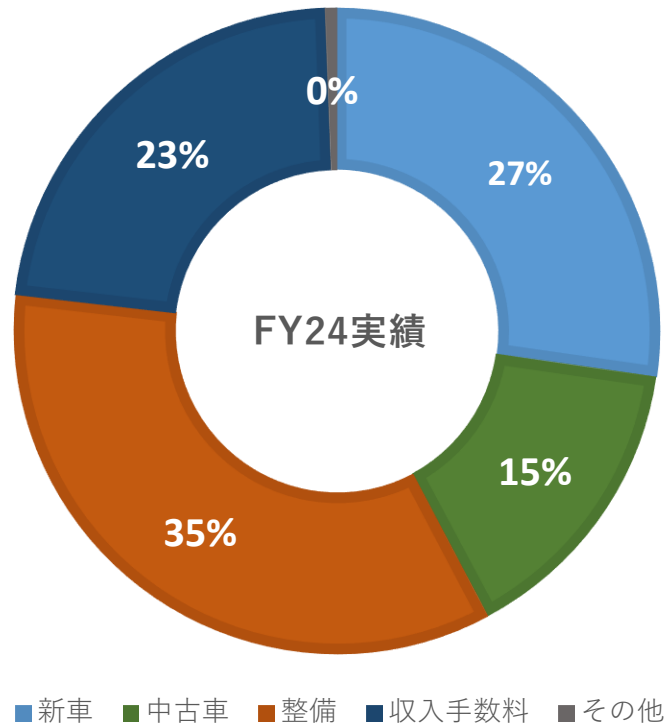
- 新車販売は、販売台数減により売上高が前年を下回る結果に
- 中古車販売は、市場相場の高止まりを背景に販売単価が上昇し、売上高は増加
- 整備事業は、既存顧客基盤に支えられた継続在庫により、堅調に推移



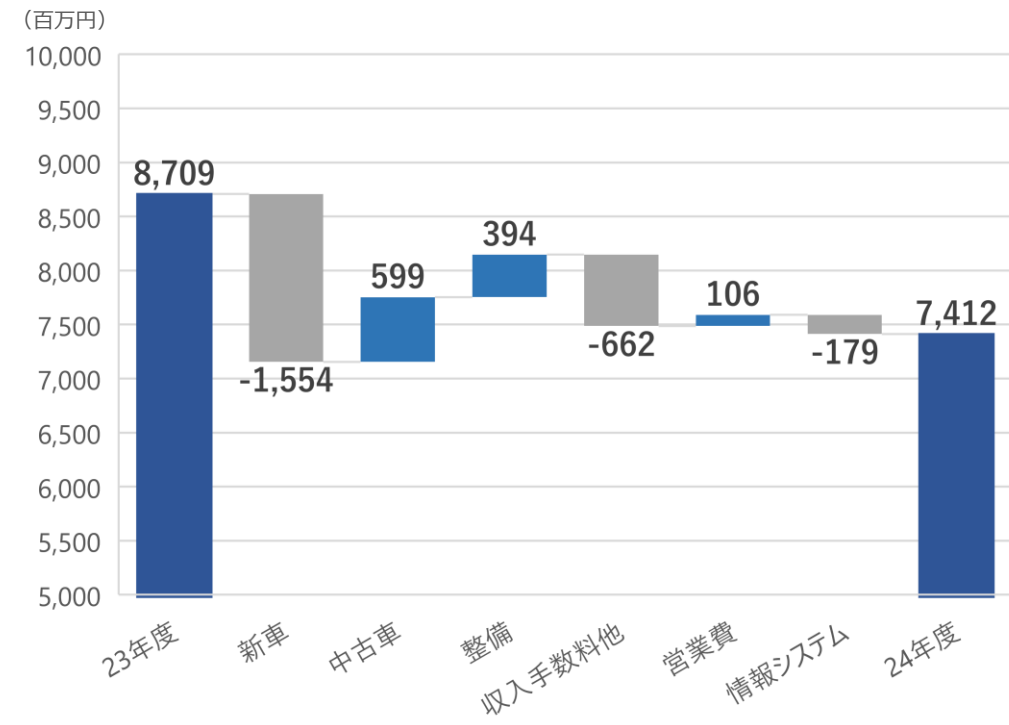
## 2024年度 営業利益

- 新車は、電動車比率の上昇と提案型営業の成果により、販売台数減少下でも収益性を維持
- 中古車は小売り比率を高め、販売単価の上昇とあわせて増益を確保
- 整備事業を展開する車検館が安定した在庫と新規顧客の獲得強化を背景に、3期連続で最高益を更新
- 各収益カテゴリーがバランスよく構成され、安定的な売上ポートフォリオを形成

売上利益の内訳



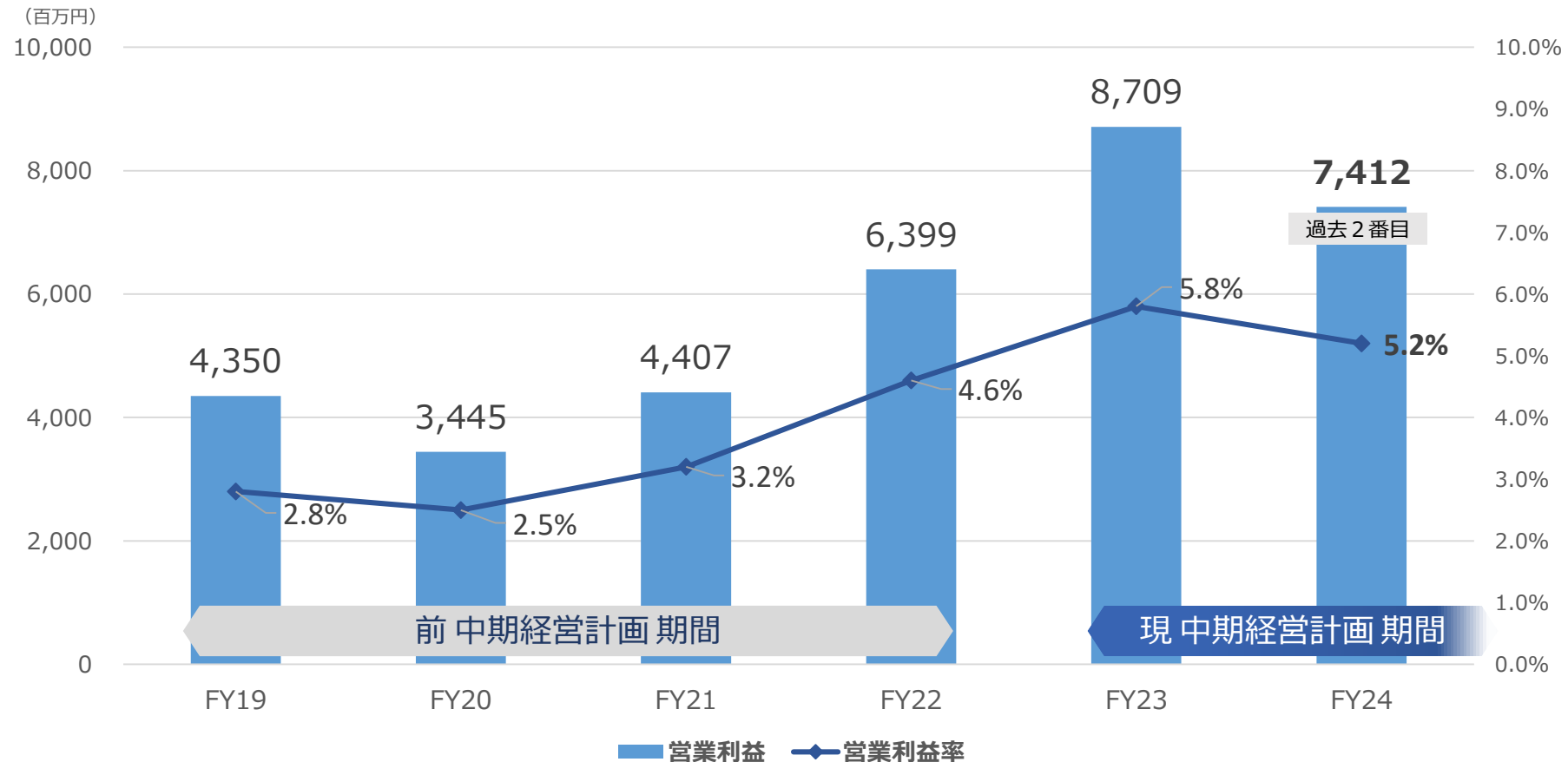
営業利益の増減分析



\*「収入手数料」は保険・金融商品の手数料等

## 営業利益 営業利益率 推移

- 営業利益および営業利益率は、現中期経営計画の開始以降、着実に成長軌道を描く
- FY24の営業利益は74億円超と、過去2番目の高水準を達成
- 提案型営業や高付加価値商品の販売比率向上に加え、整備・中古車などの収益事業が全体を下支え・収益性の改善が持続

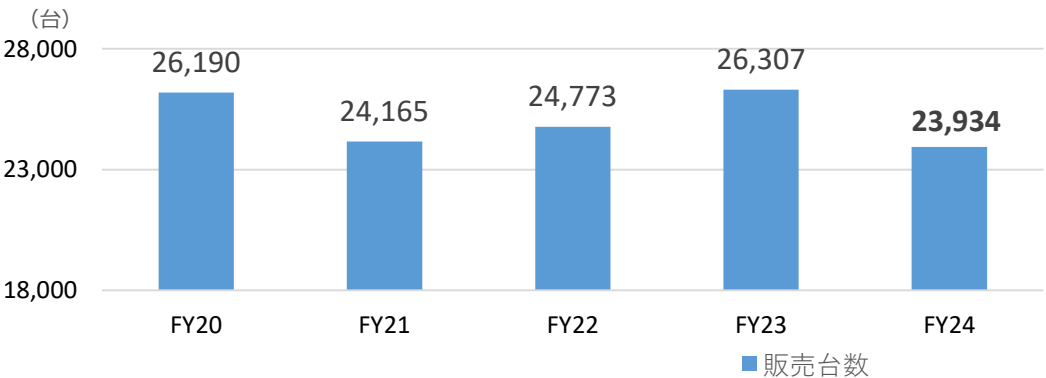


# 2024年度 決算のポイント

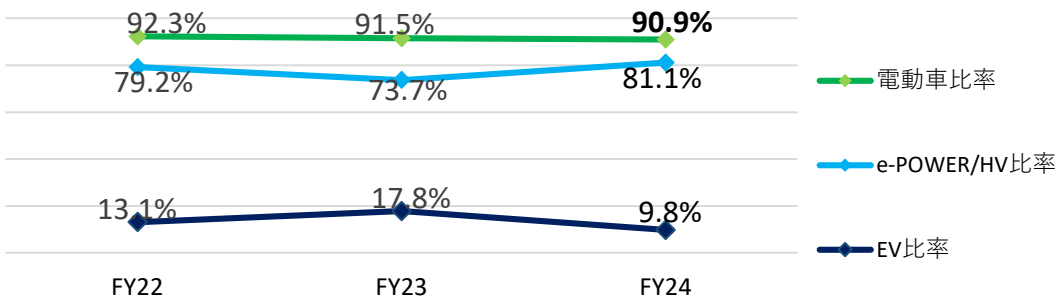
## 新車販売

- 新車販売台数は24千台水準、電動車の販売構成比率向上や提案型営業の深化により、1台あたり利益は高水準を維持
- e-POWER車やHV車を中心とした電動車の販売が堅調に推移し、EVも含めた電動車販売比率は9割超を継続
- 個人向けリース販売は5,200台超となり、安定的なリピート顧客基盤の確保と将来の代替需要創出に寄与

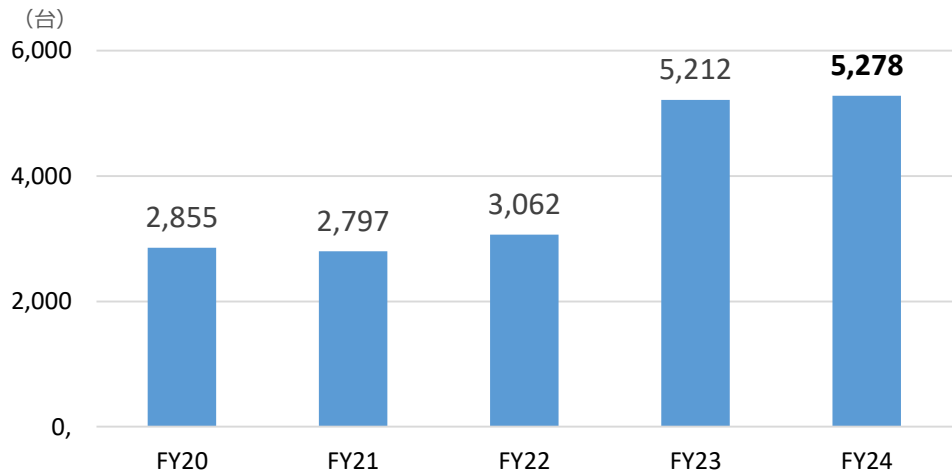
### ● 販売台数



### ● 販売車種構成



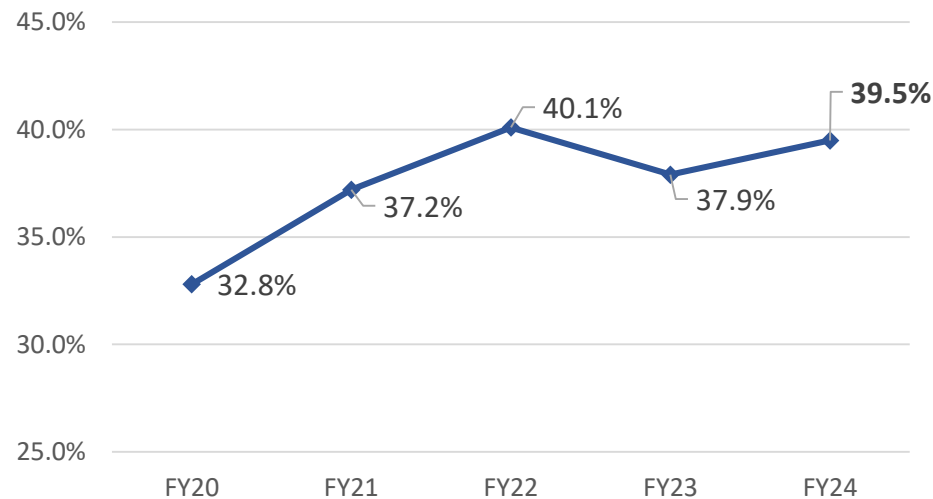
### ● 個人リース販売台数



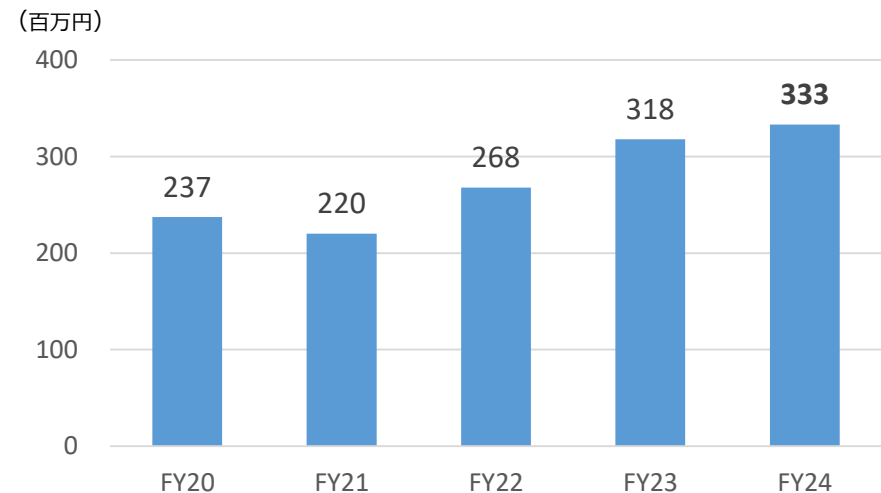
## 中古車販売／整備事業

- 中古車は、小売販売比率を39.5%まで高め、販売単価の上昇と収益性の向上を実現
- 「中古車個人リース」は、ニーズの多様化に応え前年比で倍増し、将来のリピーター顧客の獲得にも貢献
- 整備事業では、メンテナンスパック会員が13万件超となり安定した整備入庫を支えるストック基盤を形成
- 車検館はリピート率と新規獲得の両面で実績を積み上げ、3期連続で過去最高益を更新中

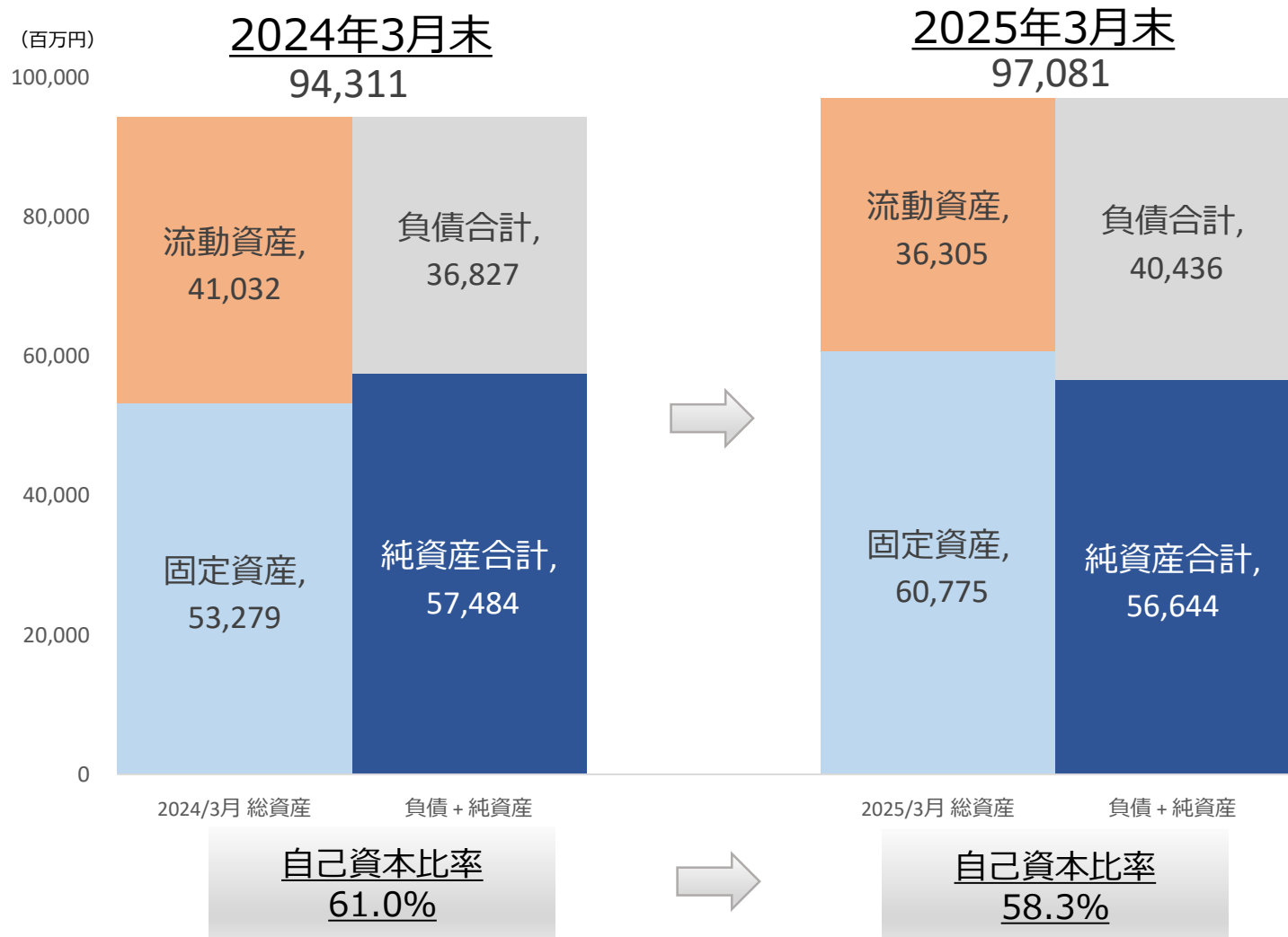
### ● 中古車 小売販売比率推移



### ● 車検館 営業利益推移



# 財務状況



**総資産 + 2,769百万円**

- 成長投資による固定資産増を背景に総資産は約28億円増加

**負債 + 3,608百万円**

- 投資原資確保のため借入を活用し、負債は約36億円増加

**純資産 ▲839百万円**

- 株主還元の強化に伴い、純資産は約8億円減少
- 自己資本比率は58.3%と、引き続き健全な財務基盤を維持

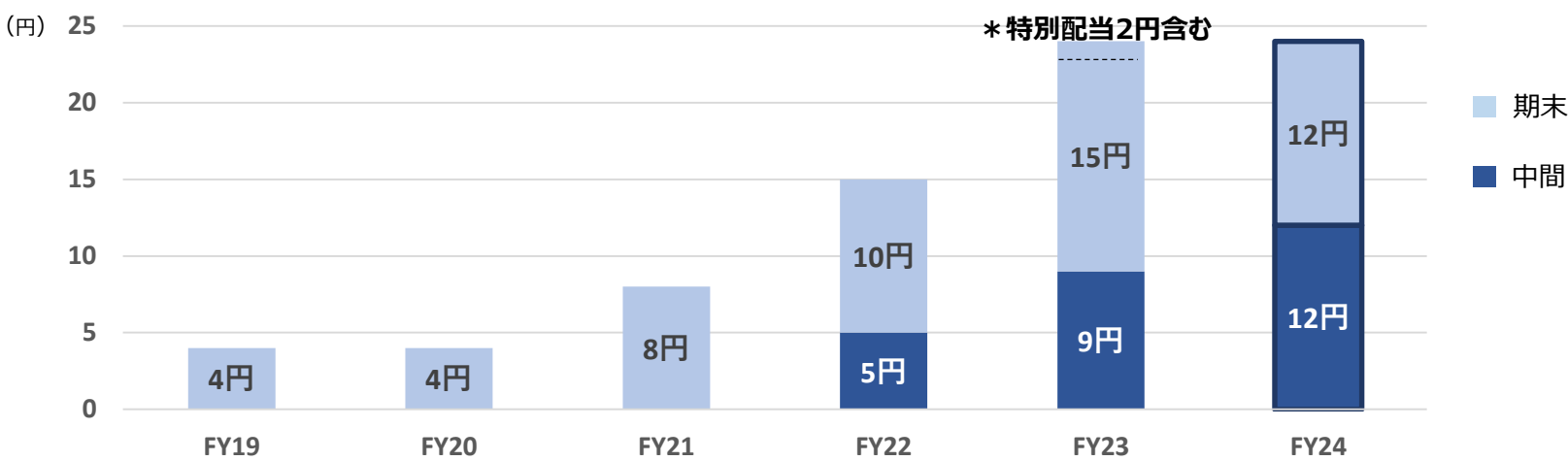


# 2024年度 株主還元

- 2024年度は、自己株式の取得（700万株・29.6億円）および配当により、総還元性向は103.8%と大幅に向上
- 年間配当は24円とし、5期連続の累進配当を継続
- 株主還元と成長投資の両立を基本方針とし、中長期の企業価値向上に資する還元を継続的に実施

| 自己株式取得 |             | 配 当 |     |     | ➡ | 総還元性向  |  |
|--------|-------------|-----|-----|-----|---|--------|--|
| 取得株式数  | 7,000,000 株 | 中間  | 12円 | 24円 |   | 103.8% |  |
| 取得価額   | 29.61億円     | 期末  | 12円 |     |   |        |  |

## ● 配当推移



## 2024年度 TOPICS 店舗ネットワーク刷新を加速

- 2024年度は、過去最多となる7拠点において、新規出店・移転・建替え・リニューアルを実施
- お客さまの利便性を高めるとともに、社員の働きやすさ・店舗機能の高度化を両立
- 最新の店舗は、EV対応インフラ・災害時機能など、地域のモビリティ拠点としての役割も強化
- 中期経営計画における「店舗ネットワーク刷新戦略」の一環として、今後も積極的な再構築を推進



八王子店〔25年3月〕



東伏見店〔24年4月〕



東八三鷹店〔24年8月〕



U-Carひろば横浜店  
〔24年9月〕



ルノー練馬〔24年10月〕



葵交通〔24年5月〕



車検館 青梅店〔25年1月〕

## 2024年度 TOPICS 地域社会への貢献

- 災害時にはEVを活用した電力供給拠点として機能するなど、社会インフラとしての責任も果たす
- 東京都の「こども見守りの輪プロジェクト」への参画や各自治体との防災協定を通じ、地域の安全・安心に貢献
- 自営の「三郷ファーム」で生産した野菜を子ども食堂へ寄付するなど、地域との共生を推進

### ● 各地域自治体の防災イベント等へ継続的に参加



### ● 「TOKYO こども見守りの輪プロジェクト」に参画



東京都が推進する「TOKYO こども見守りの輪プロジェクト」への参画の覚書を締結  
〔2024年6月〕

### ● 自社農園を活用した子ども食堂への支援活動



自社農園「三郷ファーム」で収穫した野菜を定期的に無償で寄贈

### ● 交通遺児育英会に寄付



2014年以降毎年寄付を継続



# 2025年度 連結決算見通し

FY2025 Forecast



## 2025年度 業績予想

- 売上高は、新型車2車種やマイナーチェンジ車投入による新型車効果および店舗ネットワーク刷新により、増収を見込む
- 一方、人的資本や設備投資の強化に加え、物価上昇によるコスト増を織り込み、営業利益は減益を予想
- 収益性と成長性のバランスを重視しつつ、中長期的な基盤強化を図る

|                     | 2024年度<br>実績 | 2025年度<br>業績予想 |              | (百万円) |
|---------------------|--------------|----------------|--------------|-------|
|                     |              |                | 前期比<br>(増減率) |       |
| 売上高                 | 141,605      | 145,000        | 2.4%         |       |
| 営業利益                | 7,412        | 7,000          | -5.6%        |       |
| 経常利益                | 7,367        | 6,500          | -11.8%       |       |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 4,312        | 4,000          | -7.2%        |       |

## 2025年度 業績予想のポイント

|              |                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                             |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>新車販売</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 新型車2車種（新型「日産リーフ」、新型軽自動車）およびマイナーチェンジ車が収益に貢献</li><li>➤ 店舗ネットワーク刷新による集客力向上が通年で寄与</li><li>➤ AIを活用した営業支援（顧客ターゲティング・販売スキル支援・在庫管理）を通じ、受注増を図る</li><li>➤ 個人リースの比率拡大により、販売台数増とともに安定した顧客基盤の構築を推進</li></ul> |  <p>● 新型日産リーフ〔イメージ〕<br/>2025年半ばに発表予定</p> |
| <b>中古車販売</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 高収益な小売り販売比率を一段と高め、収益性の最大化を図る</li><li>➤ 中古車個人リースも引き続き拡販を進め、再販車両の活用と新たなリピート需要を創出</li></ul>                                                                                                        |                                                                                                                             |
| <b>整備事業</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 35万件の顧客基盤により安定的な整備入庫を見込む</li><li>➤ 「車検館」の新規出店効果〔青梅店〕等、事業成長を見込む</li></ul>                                                                                                                        |                                                                                                                             |
| <b>営業費</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 人的資本投資（待遇向上・採用・教育・環境整備）およびDX投資（支援システム導入等）による費用増を計画に織り込み</li><li>➤ 同時に物価上昇に伴うコスト圧力も見込む</li></ul>                                                                                                 |                                                                                                                             |

### ● 基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益還元を行うことを経営の最重要課題のひとつと認識し、成長性を確保するための内部留保にも考慮しながら、安定的な配当を行うこととしております

### ● 配当予想

- 2025年度も、年間配当24円（中間12円／期末12円）を維持予定。配当性向は35.7%を想定
- 持続的成長に向けた人的資本・DX・店舗刷新への投資を継続する一方、中長期の企業価値向上を見据えた累進的かつ安定的な還元の実現を目指す

| 2024年度 |     |      |       |   | 2025年度 予想 |     |      |       |
|--------|-----|------|-------|---|-----------|-----|------|-------|
| 中間     | 12円 | 合計   | 24円   | ➡ | 中間        | 12円 | 合計   | 24円   |
| 期末     | 12円 |      |       |   | 期末        | 12円 |      |       |
|        |     | 配当性向 | 35.8% |   |           |     | 配当性向 | 35.7% |

※期末配当は2025年6月の定時株主総会で決議予定

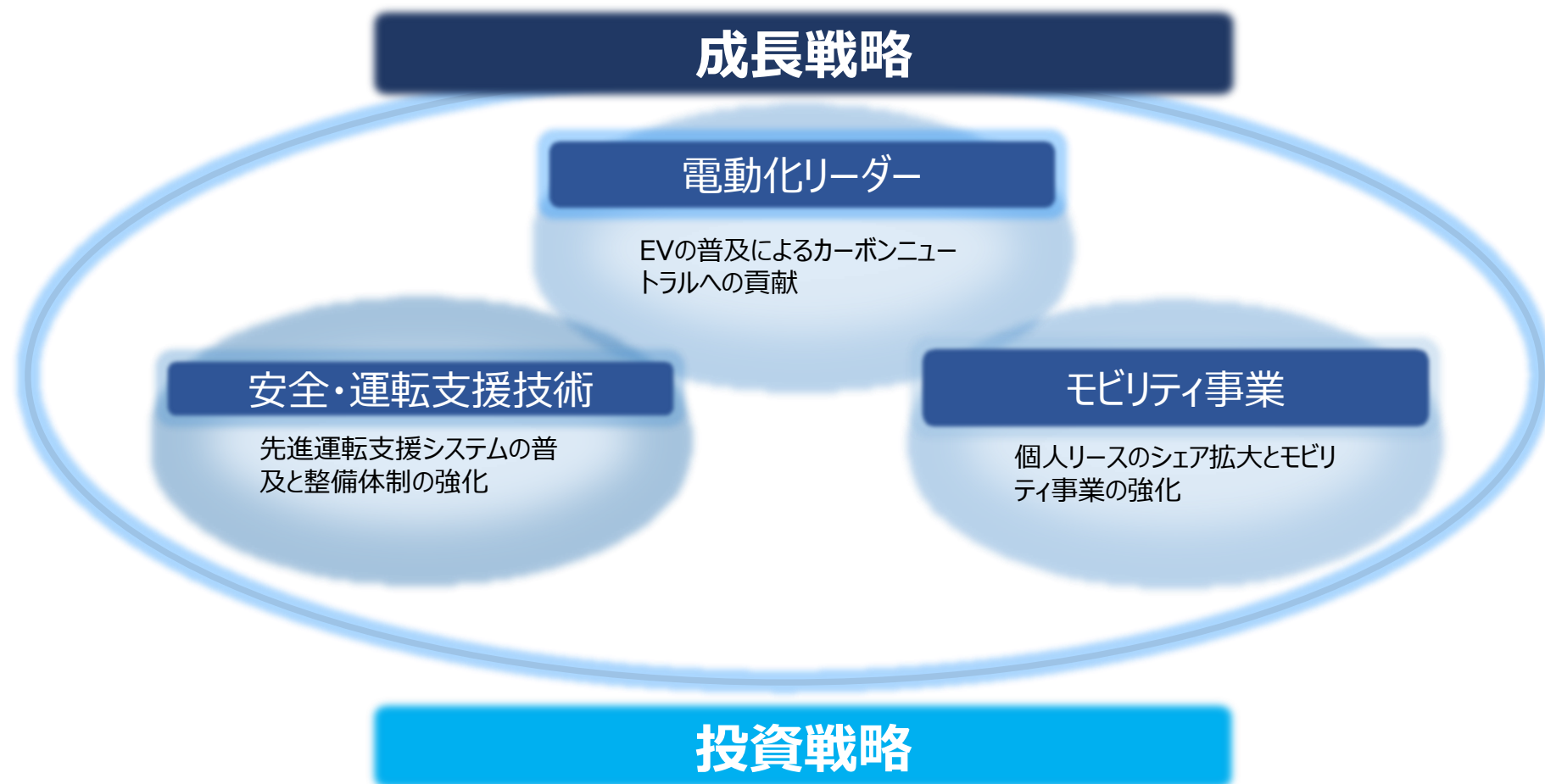


## 中期経営計画 これまでの進捗状況

The medium-term management plan  
Progress to date



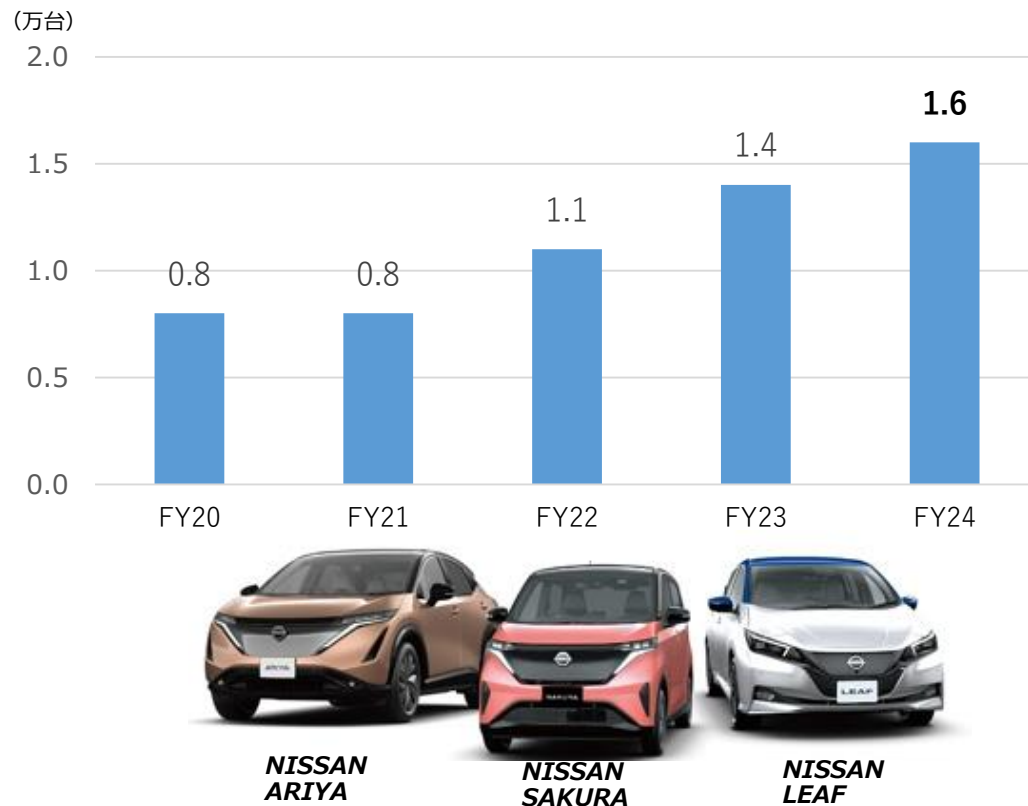
- FY23からスタートした中期経営計画（FY23-FY26）は、成長戦略を軸に順調に進捗
- 財務KPI（売上高・営業利益・ROE・配当性向・営業利益率）は、計画前半の段階で目標達成軌道に乗る
- 重点成長戦略（電動化リーダー、安全・運転支援技術、モビリティ事業）のもと、持続的な価値創出を図る



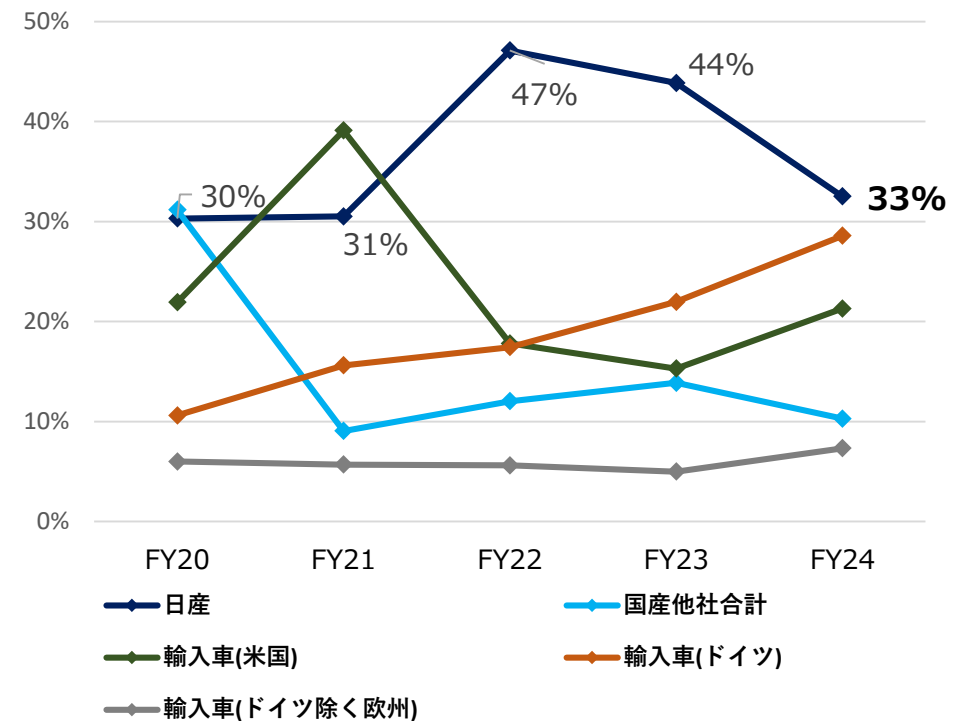
## 電動化リーダー

➤ EV累計販売台数は1.6万台に到達し、当社のマーケットである東京都内で日産はEV販売シェア首位を維持

[当社のEV販売 累計販売台数]



[東京都のEV販売シェア]



※日産自動車提供のデータを元に当社にて作成

## 電動化リーダー

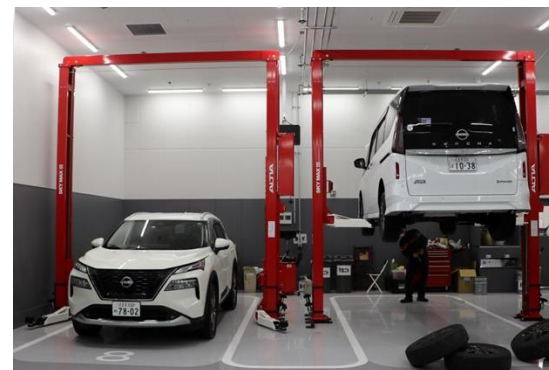
- EV専用の重整備設備や充電インフラの拡充、再生可能エネルギー活用など、モビリティ社会への対応を先行展開
- 災害時にも機能するエネルギーマネジメントを整備し、社会インフラとしての役割も果たす

### [EV使用済みバッテリーを活用したエネルギーマネジメントシステムの導入]



✓ 約6トン／年のCO<sub>2</sub>削減効果を実現

### [EV重整備対応用リフトの導入]



✓ EVの特徴（バッテリーがボディの底面にレイアウト）に合わせた最適な車両リフトの導入や、急速充電器の最新化を進め、**EVが拡大するモビリティ社会を見据えたインフラの整備を加速**

### [急速充電器の更新]



✓ ニーズに合わせ継続的に更新を実施

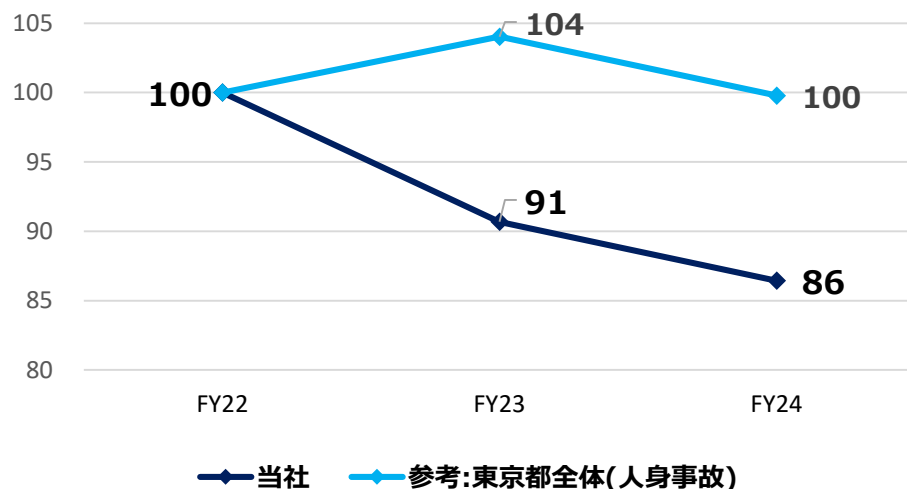


## 安全・運転支援技術

- 先進運転支援システム（プロパイロット）は主要車種の97%に標準・オプション装備され、事故発生率は年々減少
- DXを活用した検査ラインの自動化により、作業効率と精度を向上
- 整備士採用や育成制度を強化し、技術革新に対応できる人財基盤を整備

### ➤ 先進運転支援システムの普及により事故発生率は減少

[当社カスタマーの事故(対人)発生状況の推移]



※当社取り扱い自動車保険のうち対人保険を使用した比率についてFY22を100とした場合の推移

※ [参考:東京都全体(人身事故)] は警視庁HP公表のデータを元に当社にて作成

### ➤ 整備体制の強化

- ✓ 最新の整備設備の導入／整備のDX推進



- コンピュータ式車検システムを導入した検査ラインにより測定・記録が自動化され効率向上とエラーの防止を実現
- ✓ 技能・スキル向上のための教育制度の充実
  - 日産技修制度 資格研修／若手テクニカルスタッフ育成研修 他
- ✓ 整備士採用の強化
  - 外国籍整備士の積極採用と育成・フォロー体制の構築

## モビリティ事業

- 個人リースは当社保有台数は1.6万台となり、早期代替需要による整備・保険などのストック収益が拡大
- レンタカー事業も代車利用の需要を捉えて順調に成長

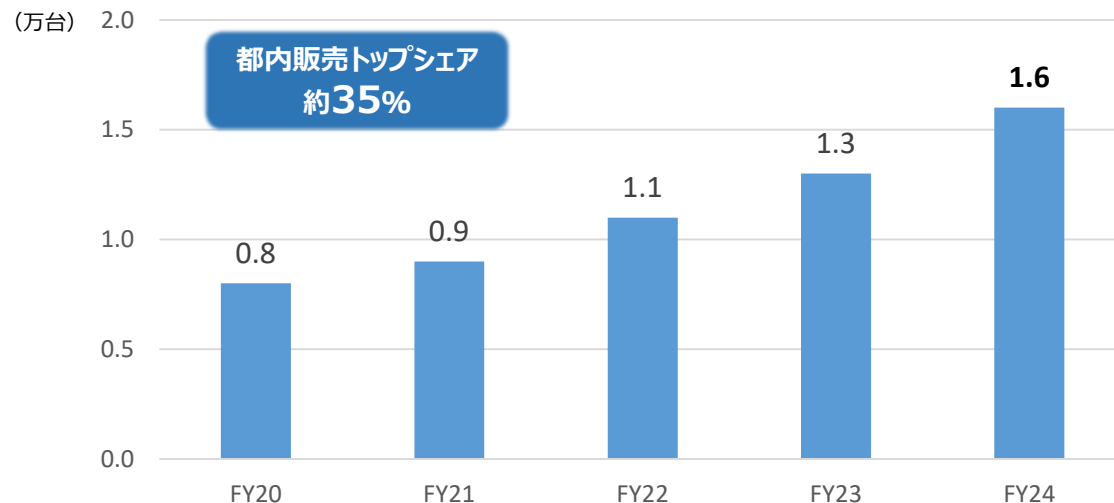
### ➤ 個人リース事業の拡大

- ✓ 7割以上の個人リースユーザーが早期（3年）の新車買い替え



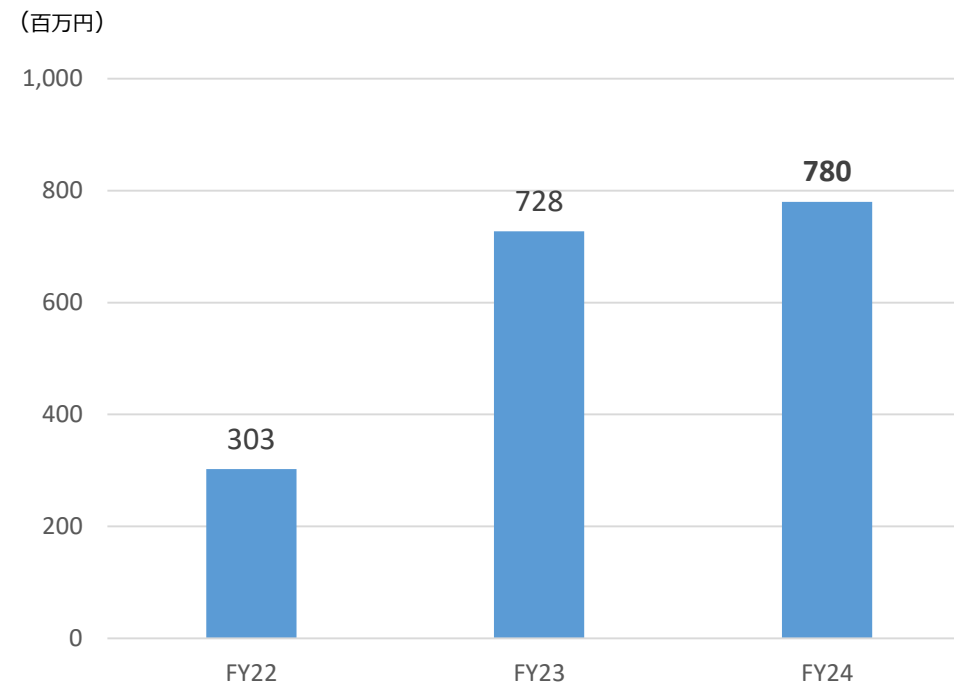
- ・代替サイクルの短期化
- ・将来にわたる新車販売機会の増大

#### [個人リース当社保有台数推移]



### ➤ レンタカー事業の拡大

#### [レンタカー事業 売上高推移]





- 現中期経営計画期間内の投資効果実現を図るため、FY23～FY24の2年間で223億円の過去最大規模の戦略的投資を決定
- 中期計画後半では、さらなる新規事業・資本提携も視野に入れた投資を強化予定

## ● 投資額の状況

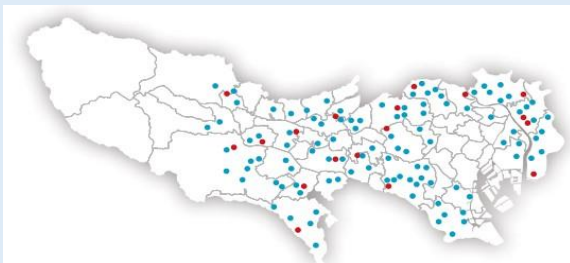
| 300億円以上の投資 | FY23－FY24 | FY25－FY26 |
|------------|-----------|-----------|
|            | 223億円     | 積極的な計画を策定 |

\* 決定ベース

## ● 主な投資領域

### 店舗ネットワーク・設備関連

- 店舗ネットワークの刷新



✓ 2023年以降、13店舗を新規出店・移転・建替え・リニューアル

- 最新整備機器の導入・更新
- 働きやすい環境の整備

### DX推進

- AIを活用した営業支援システム・在庫管理・事務システムの導入
- 社内書類の電子化・クラウド管理の導入
- 業務支援システムの拡充



### 人的資本の充実

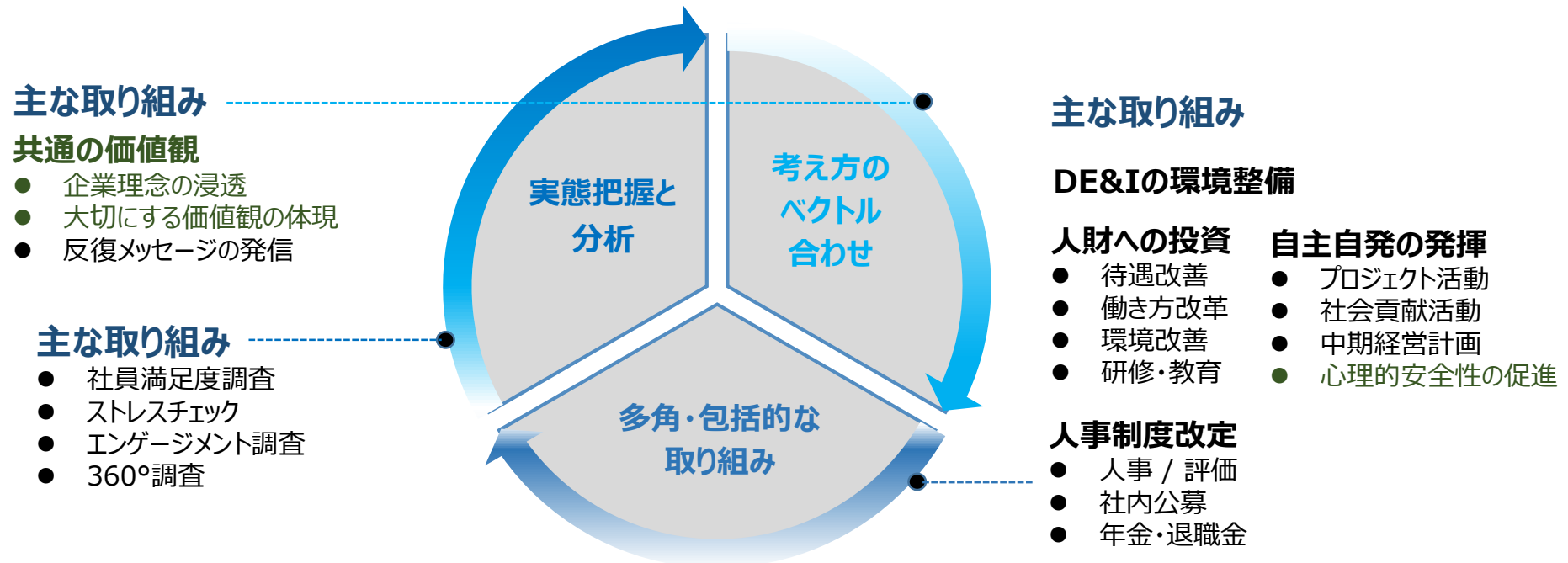
- 採用強化によりFY24採用者数はFY22比で1.7倍に増加
- 教育プログラムの充実によりFY24のプログラム受講者数はFY22比で3.6倍に増加



# 人的資本の充実に向けた取り組み

## ● 人的資本の充実～取り組み概要

- モビリティ関連事業を中心に販売・整備事業を主とする当社グループでは「人が価値をつくる」ビジネスモデルが競争力の源泉
- 人的資本を費用ではなく、将来の収益を生み出す成長投資と位置づけ、現場力の高度化、組織力の強化と未来人財の育成を軸とした包括的な取り組みを継続的・計画的に推進
- 企業理念浸透・DE&I推進・自主自発の発揮など多面的な施策で、エンゲージメントと定着率を向上





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  
広報・IR部

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