



2026年3月期 決算説明会

2026/5/14

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
- **2025年度 連結決算概要** P. 7
- **2026年度 連結業績見通し** P. 21
- **中期経営計画 これまでの進捗状況** P. 26

日産東京販売ホールディングスの概要

About NTH



(2026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	8社(連結5社+非連結3社)



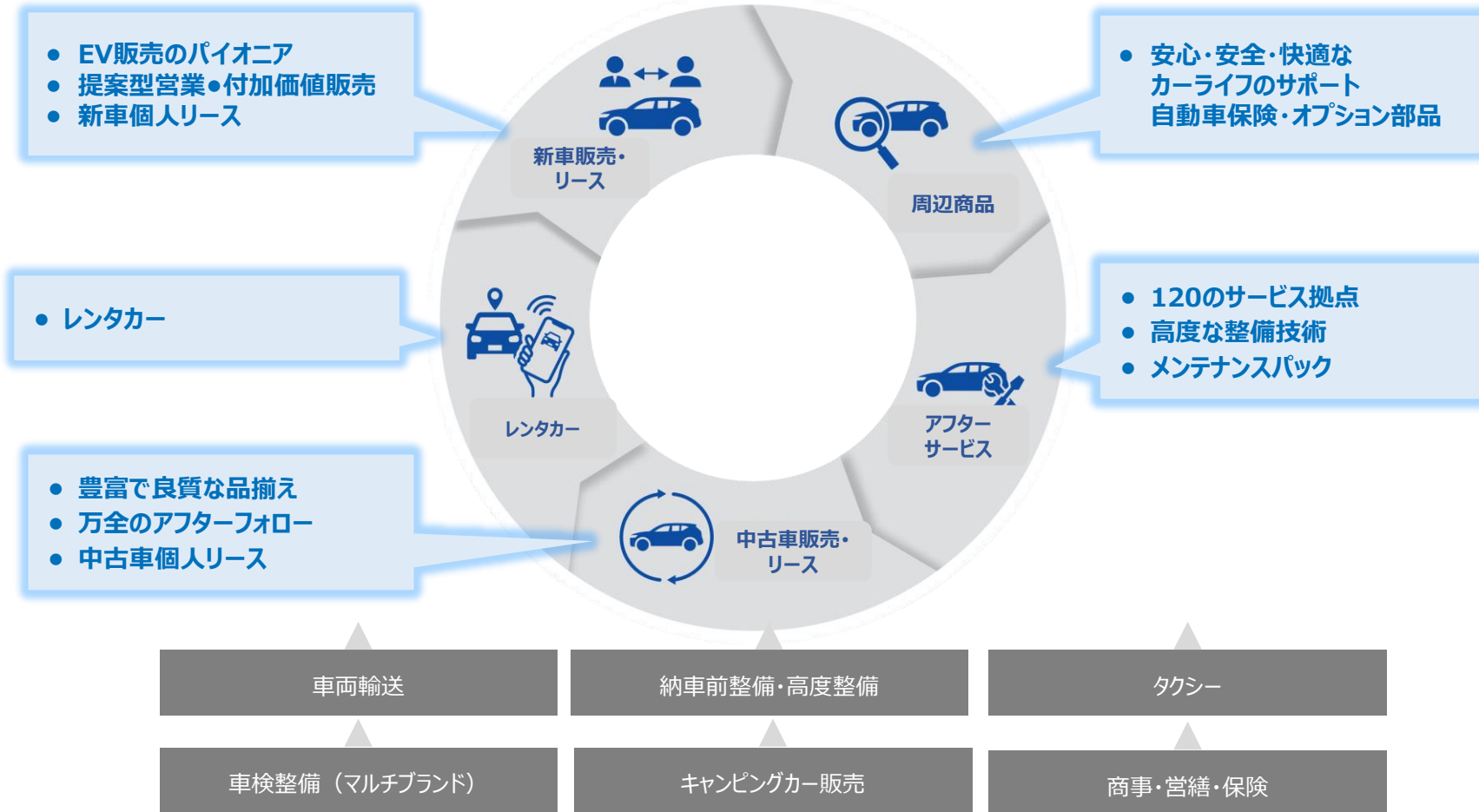
モビリティ事業を中心としたグループ



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

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



2025年度 連結決算概要

FY2025 Results



2025年度 決算実績

● サマリー

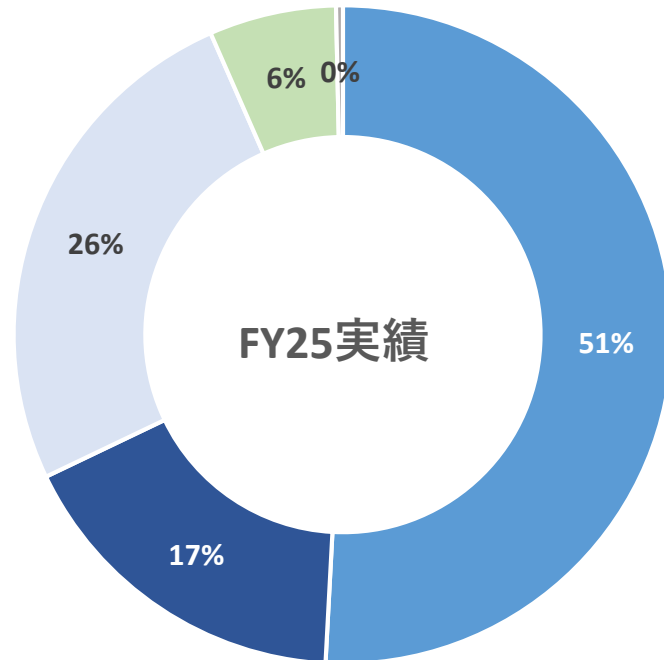
- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字を継続
- 売上高は、新車販売台数および中古車販売台数を主因に減収

	2024年度 実績 (A)	2025年度 業績予想	2025年度 実績 (B)	前期比		(百万円)
				増減額 (B-A)	増減率 (B/A)	
売上高	141,605	132,000	128,997	-12,607	-8.9%	
営業利益	7,412	4,600	4,756	-2,655	-35.8%	
経常利益	7,367	4,600	4,754	-2,613	-35.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,312	2,700	2,682	-1,629	-37.8%	

2025年度 売上高

- 新車販売は、上半期までの新型車の端境期や新規来店客数の低下、納車遅延等により販売台数が減少
- 中古車販売は、下取車在庫台数の影響により販売台数が減少
- 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

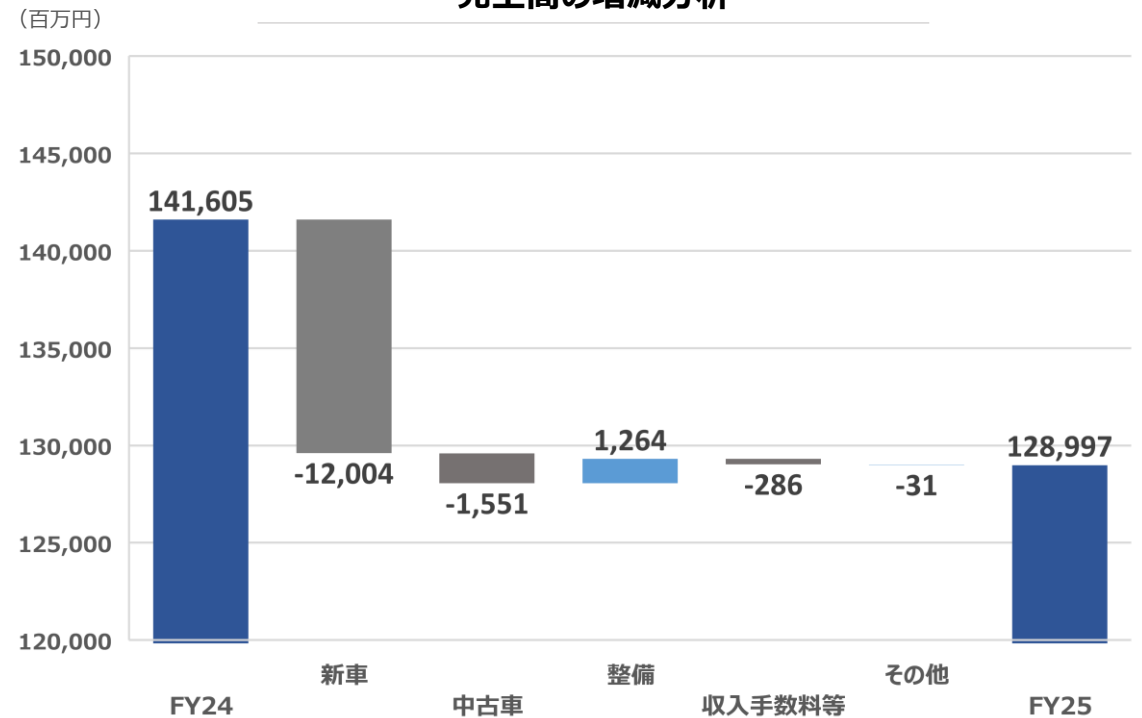
売上高の内訳



■ 新車 ■ 中古車 ■ 整備 ■ 収入手数料等 ■ その他

売上高内訳	新車販売	中古車販売	整備	収入手数料他	その他
	65,591	21,996	32,916	8,059	436

売上高の増減分析

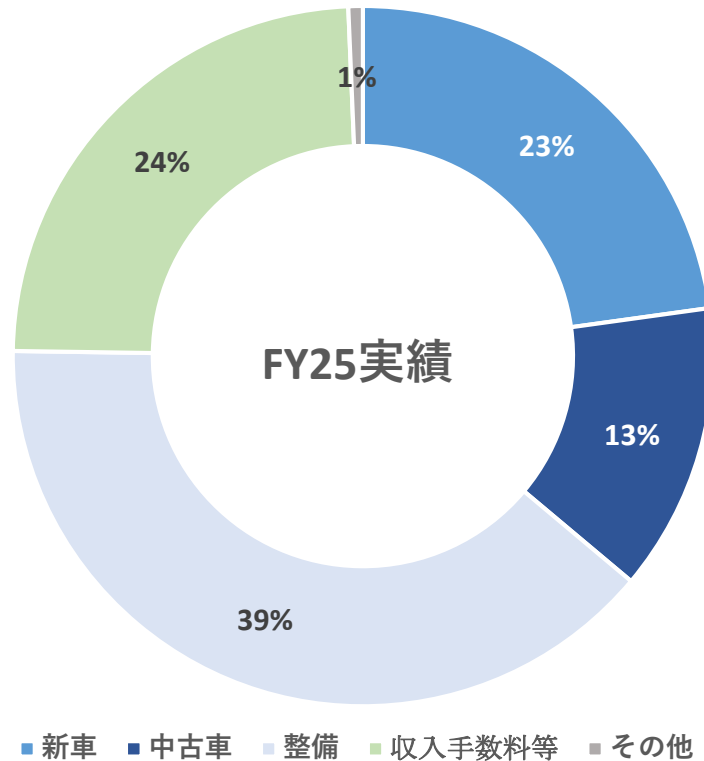


*「収入手数料」は保険・金融商品の手数料等 / *その他は不動産賃貸収入

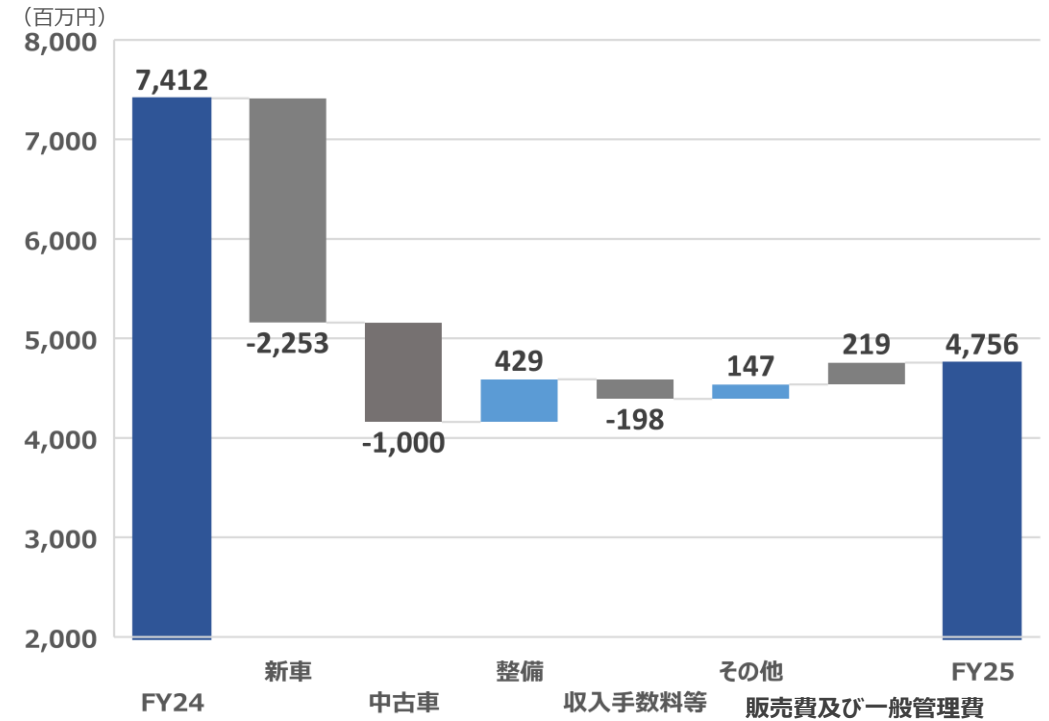
2025年度 営業利益

- スtock型の整備事業や保険事業等が全体を支え、安定した収益構造を実現
- 売上高減収を反映し営業利益は減益

売上総利益の内訳



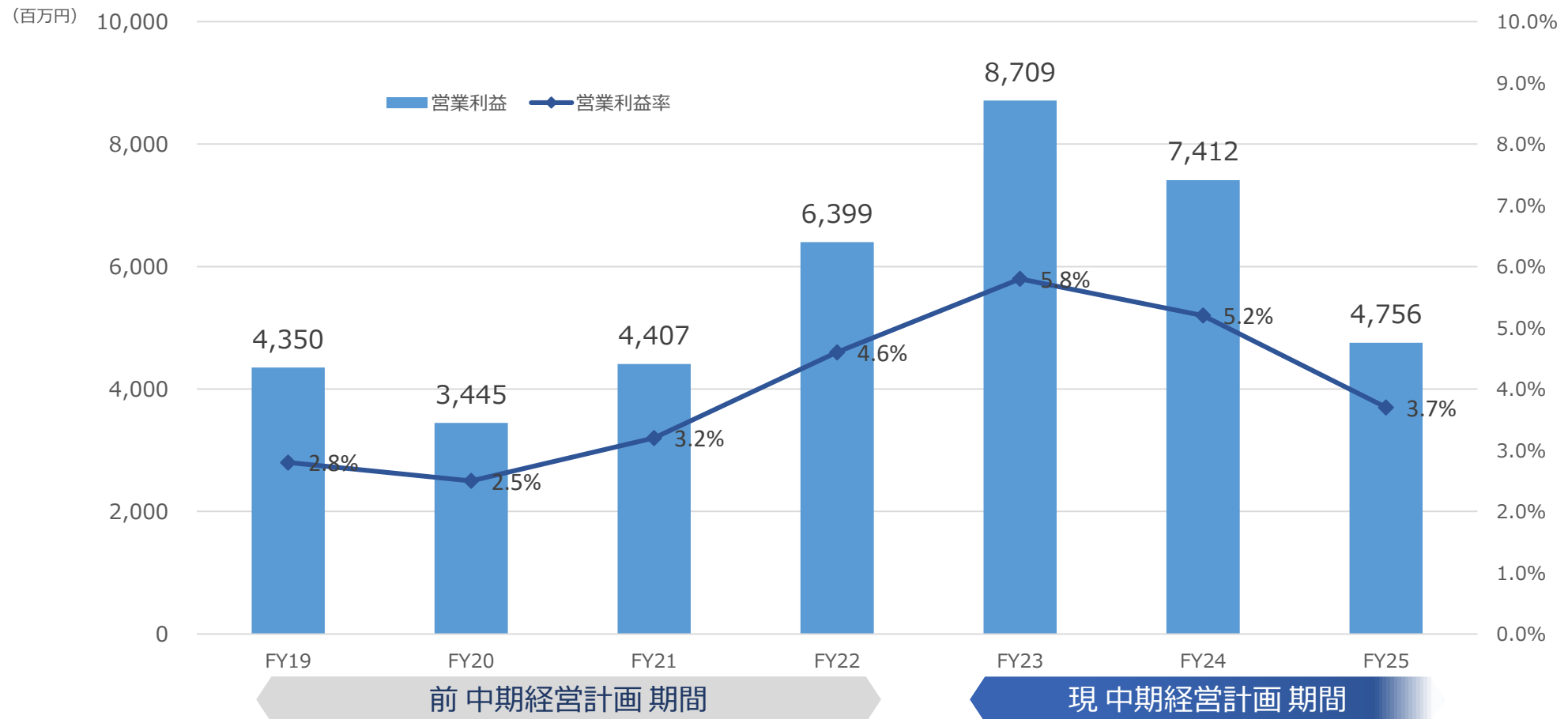
営業利益の増減分析



*「収入手数料」は保険・金融商品の手数料等 / *その他には連結消去含む

営業利益 営業利益率 推移

➤ 顧客基盤に支えられたストック収益を土台に安定的な黒字を継続

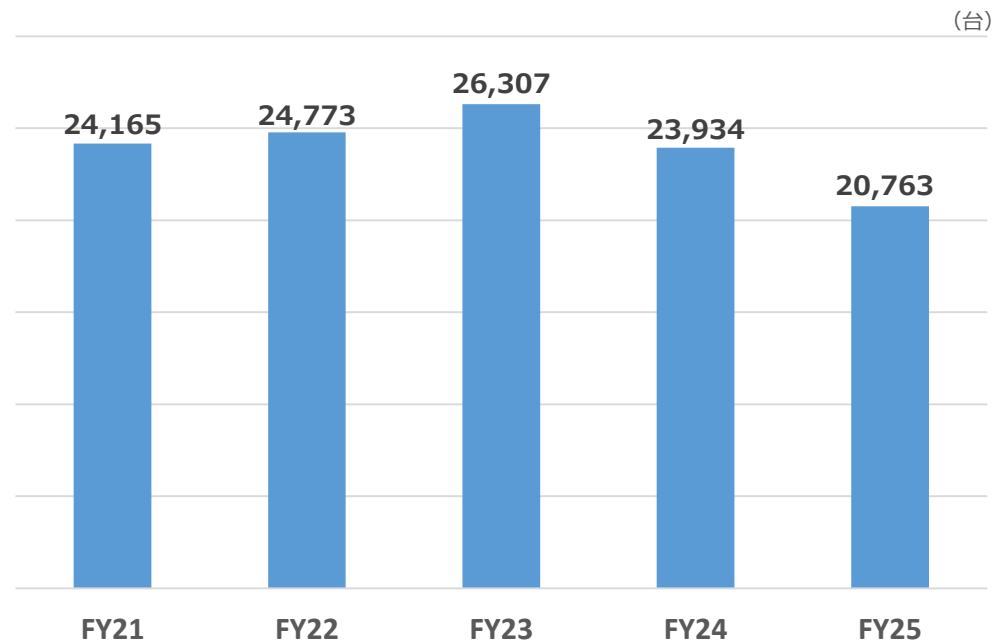


2025年度 決算のポイント

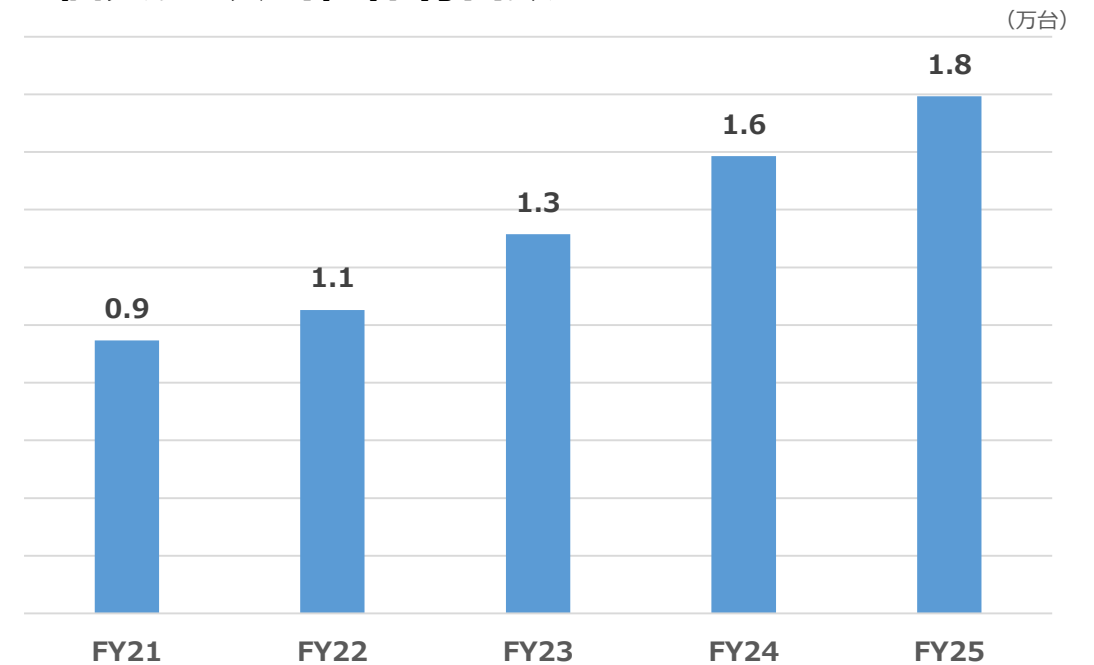
新車販売

- 新車販売台数は新型車端境期等の影響で減少（前年比▲13.2%）
- 下半期には新型ルークス・新型日産リーフの発売等商品ラインナップの充実により新車販売は回復基調
- 個人向けリース販売は保有台数が1.8万台に伸長、安定的な顧客基盤の維持と将来需要の創出に寄与

● 販売台数



● 個人リース当社保有台数

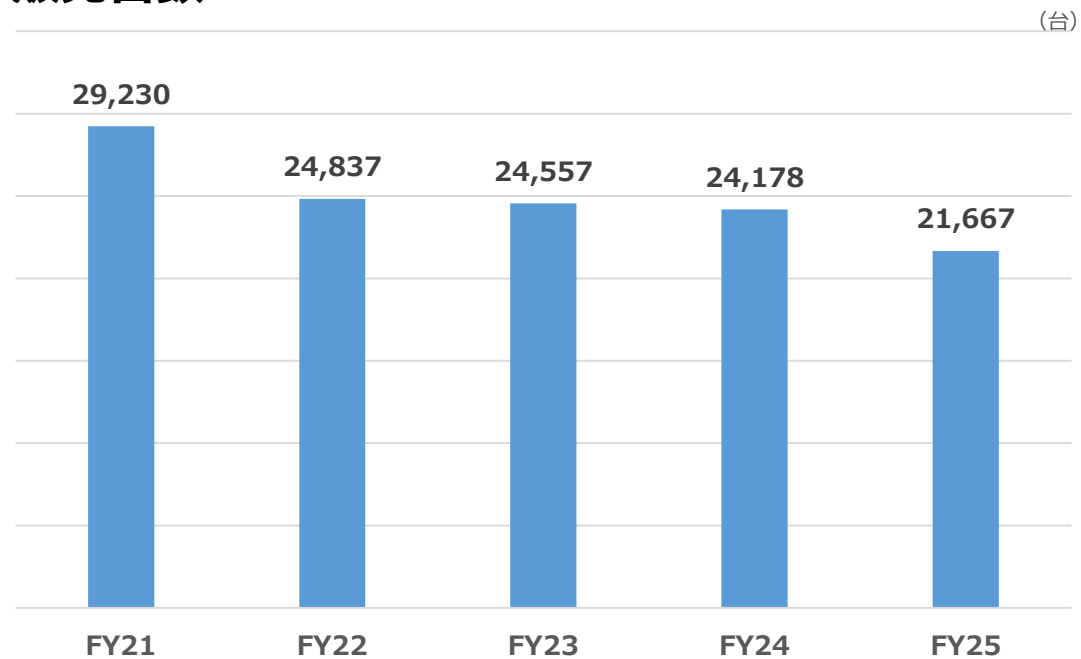


2025年度 決算のポイント

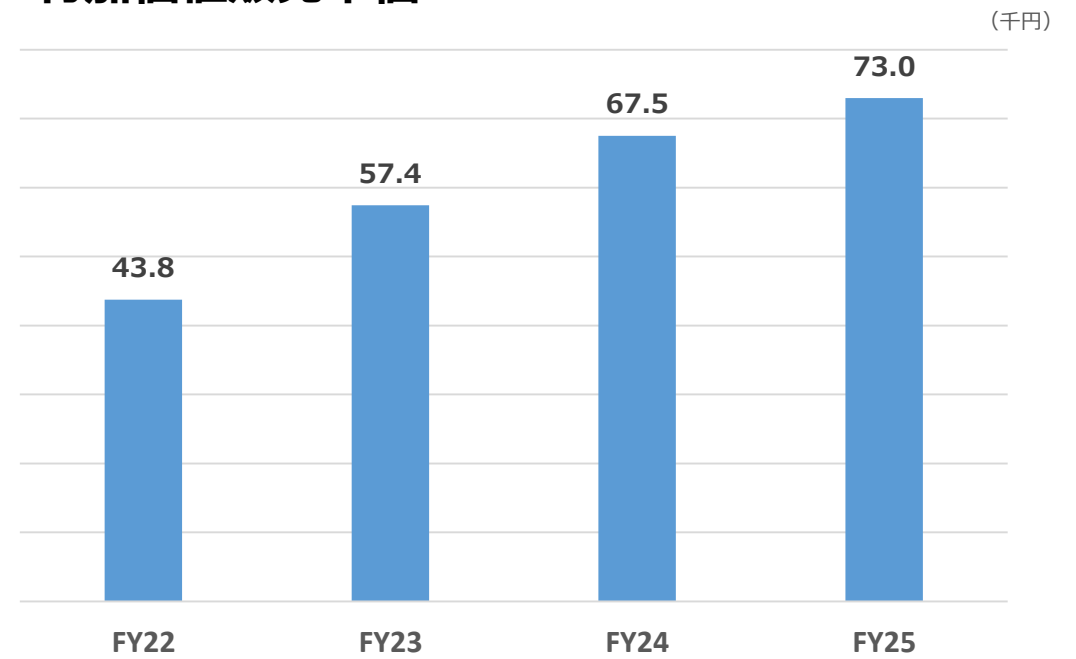
中古車販売

- 中古車販売台数は下取車在庫台数低下の影響で減少（前年比▲10.3%）
- 高級ボディコーティング等、付加価値販売の提案強化により販売単価が上昇

● 販売台数



● 付加価値販売単価



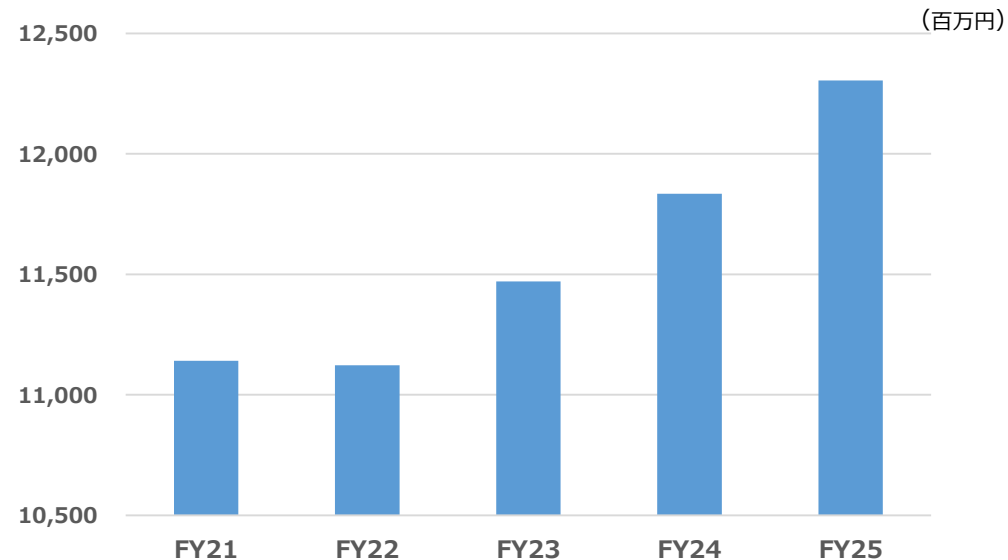
*付加価値販売 = 高級ボディコーティング等のオプション部品の販売

2025年度 決算のポイント

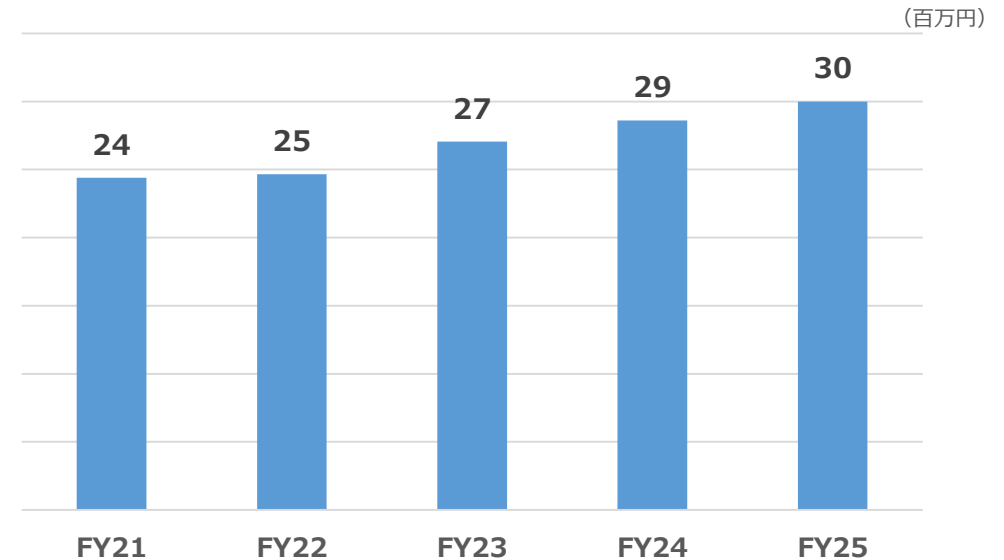
整備事業

- 整備事業は、安定したストック収益を確立し、3期連続の増収・増益
- 適正な価格設定に加え、人的投資と最新設備の導入継続により収益の持続性・安定性を向上

● 整備事業 売上総利益



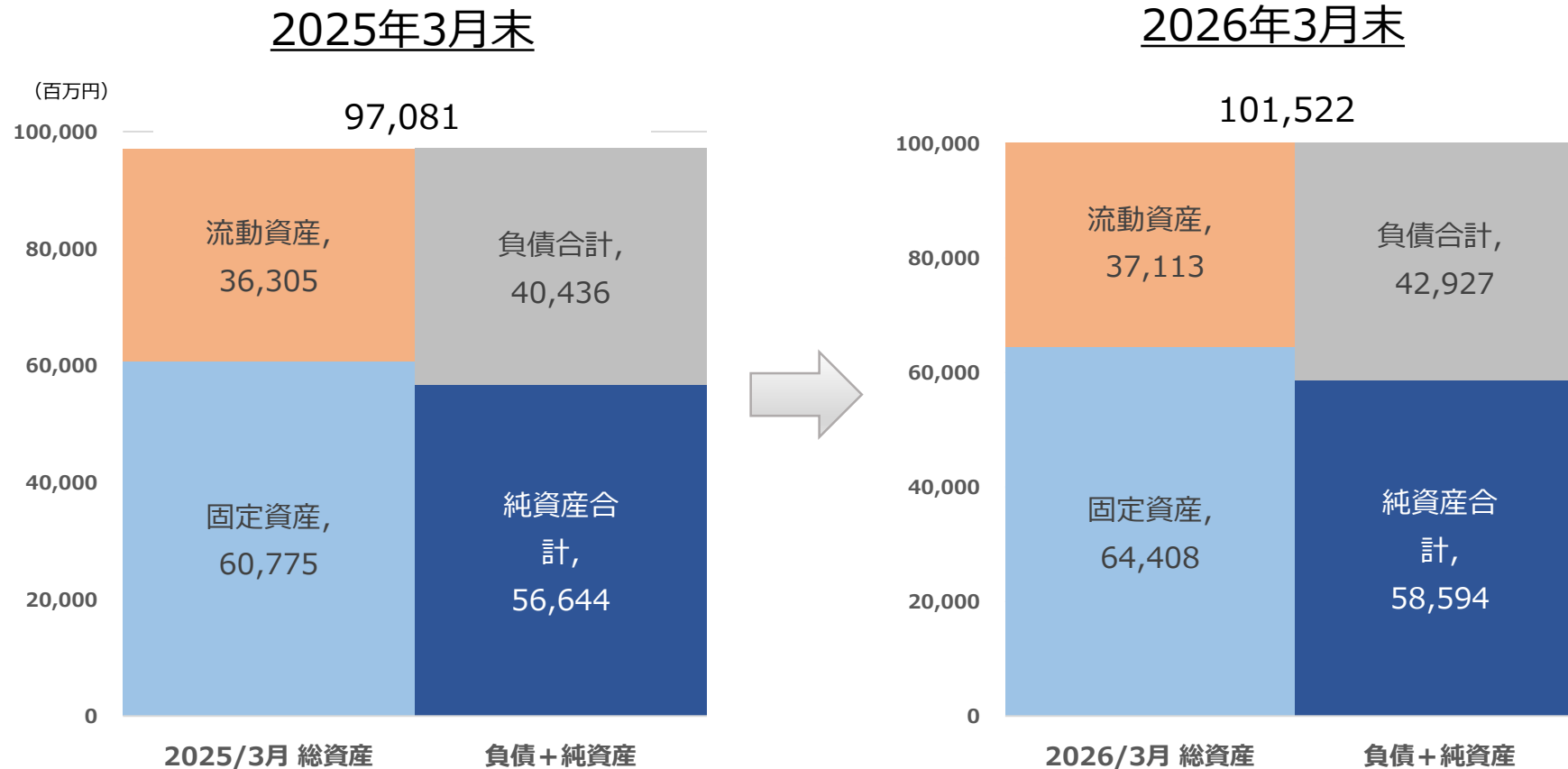
● 整備工場一人当たり売上高



* 整備事業の年間売上高を工場所属人員で除したもの

財務状況

- 成長投資を優先して在庫、建物などの固定資産が増加、一方で手元資金は減少
- 資本効率の観点から借入による資金調達を実施した結果、長期借入金が増加
- 安定的な収益を原資に増配、自己株式消却などの株主還元を実施した結果、自己資本比率は低下



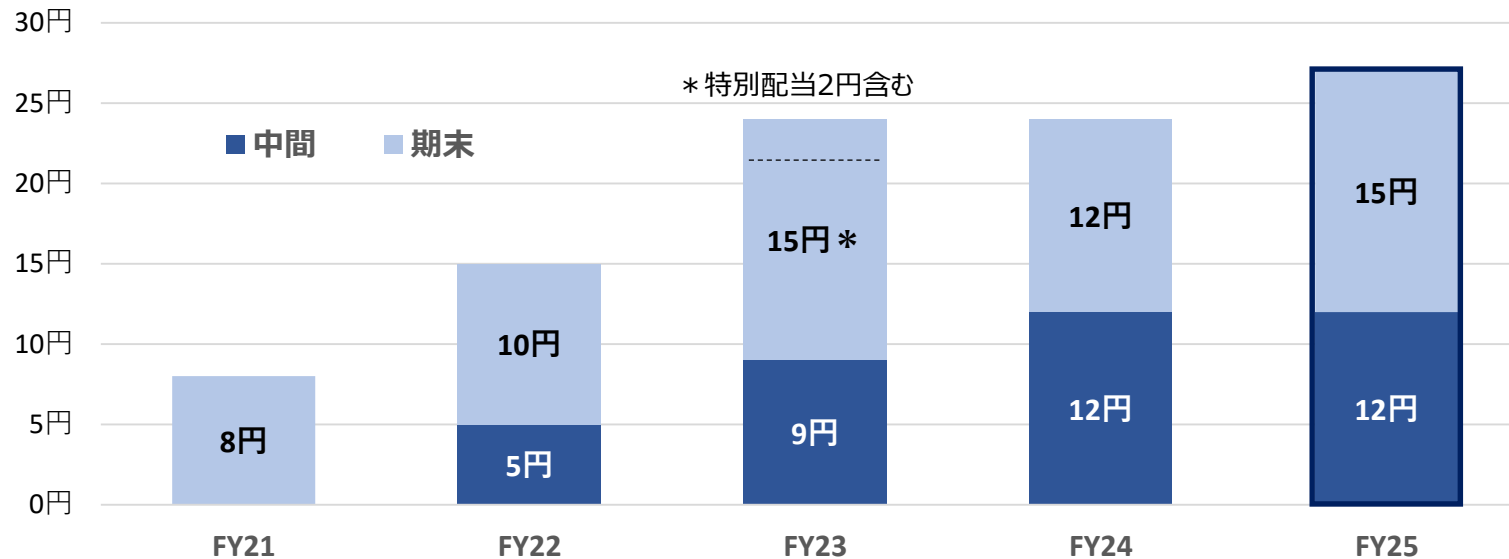
2025年度 株主還元

- 株主還元のさらなる充実とともにより安定した配当とすべく配当方針を「DOE3%以上」に変更
- 新たな配当方針にもとづき、年間配当は3円増配の27円とし5期連続の増配
- 中期的な配当のあり方について、さらなる株主還元の充実を目指し、引き続き検討を継続

配 当

中間	12円	27円
期末	15円	

● 配当推移

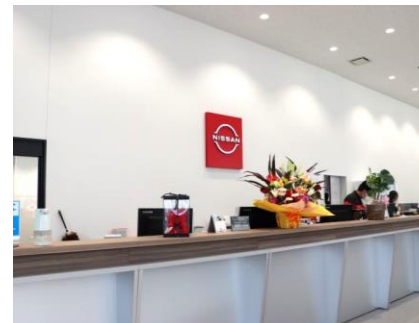


2025年度 TOPICS 店舗ネットワーク刷新を継続

- 中期経営計画に基づき、10店舗目となる建替え・リニューアルを実施(当期は2店舗)し、店舗ネットワークの再構築を推進
- 利便性向上と働きやすさ・機能高度化に加え、V2X等のEV活用設備の拡大により、地域のモビリティ拠点としての役割を強化



足立店(26年2月) ショールーム内展示台数7台、整備工場設備12ベイ+1車検ラインと当社最大級の基幹店舗



エネルギー管理システム

約6万トン/年のCO₂削減効果を実現



V2X

EVに搭載されたバッテリーの電力を店舗用電力として活用する仕組み
全ての新築店舗に設置

2025年度 TOPICS 人的資本の充実

● 全国日産サービス技術大会2025～ NISSAN MASTERS Grand Prixで準優勝

- 1966年より開催されている全国の日産販売会社により自動車整備に関する技術やお客さま対応スキルを競うコンペティションにおいて、日産東京販売チームは昨年の3位から躍進し準優勝を獲得



● 日産メカニックチャレンジに参戦

- 日産の人財育成プロジェクトの一環で、日産東京の整備士がモータースポーツの「SUPER GT」や「スーパー耐久」のレーシングチームの一員としてこれまでに20名が参加。プロのレースの現場での経験を日常の仕事におけるスキル向上に活用



2025年度 TOPICS 地域社会への貢献

● 自治体の防災イベントや防災訓練等への参画

- ▶ 自治体等が主催するイベントや警察署による防災訓練などに継続的に参加し、災害時に活用できる電源として電気自動車（EV）を提供



八王子市総合防災訓練の様子

● 子ども食堂や保育園等に災害備蓄品を寄付

- ▶ 店舗や事業所の災害備蓄品のバスケット約1万缶、飲料用保存水約4千本を、都内36カ所の社会福祉協議会を通じて子ども食堂等に寄付



2025年度 TOPICS 受賞関連

● 地域の安全・安心のための活動が東京都から表彰

- 東京都が推進する「TOKYOこども見守りの輪プロジェクト」に参加、店舗ネットワークを活かした見守り活動やこども防犯教室を実施したことなどが評価され、東京都より表彰



こども防犯教室の様子

● 車検館がオリコン顧客満足度®調査で2年連続1位獲得

- 車検館は9月、オリコン(株)が発表した「2025年 オリコン顧客満足度®調査」の車検 関東部門において、2年連続で第1位を獲得



1月にオープンした車検館 青梅店

2026年度 連結業績見通し

FY2026 Forecast



2026年度 業績予想

- 店舗ネットワーク投資により刷新した10店舗のリニューアル効果に加え、当期の新型車発売により増収・増益を見込む

	2025年度 実績	2026年度 業績予想		(百万円)
			前期比 (増減率)	
売上高	128,997	140,000	8.5%	
営業利益	4,756	6,000	26.1%	
経常利益	4,754	5,500	15.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,682	3,500	30.5%	

2026年度 業績予想のポイント

新車販売

- ▶ 新型「ルークス」および新型「日産リーフ」が通年で収益に貢献
- ▶ 新たに高収益車種の新型「エルグランド」、量販型の新型SUV等の新型車が収益拡大に貢献
- ▶ 投資による店舗のリニューアル効果を活かし、新型車の純増効果の最大化を図る



● 新型リーフ
2026年1月発売



● 新型ルークス
2025年11月に発売



● 新型エルグランド〔JMS出展〕
2026年夏に発表予定



● 新型キックス〔イメージ〕

- ▶ 個人リースの特徴である「3年後新車乗り換え」の促進により販売台数の拡大を図る

■ 個人リースの特徴

短期間の買換えサイクルで販売機会が増大



2026年度 業績予想のポイント

中古車販売

- 新車販売台数の増加に伴い商品となる下取車が充実、中古車販売台数の増加を見込む
- 円安傾向を背景に輸出市場の活性化等の影響で中古車相場は引き続き高水準を想定
- 付加価値販売の提案強化を継続により販売単価の上昇を見込む



U-Carひろば鹿浜店

整備事業

- 安定した顧客基盤により継続的な整備入庫を見込む
- 「車検館」は、新規店舗等を軸に新規顧客の獲得に注力することで強みである高いピート率（約8割）を活かした事業成長を見込む
- 継続的な整備設備への投資により、引き続き生産性向上が進展



コンピュータ式車検システム

営業費

- 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）を計画に織り込む

2026年度 配当予想

- **基本方針**……〔2026年2月13日に「配当方針変更」を公表〕

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

配当を行う指標として DOE（株主資本配当率）3% 以上を目標とする

- **配当予想**

- 配当方針に基づきDOE3%以上相当の年間配当27円（中間13円／期末14円）を予定
- より安定した配当とするとともに、中期的な配当のあり方については、さらなる株主還元の充実を目指し引き続き検討を継続

2025年度				2026年度 予想			
中間	12円	合計	27円	中間	13円	合計	27円
期末	15円			期末	14円		

※期末配当は2026年6月の定時株主総会で決議予定

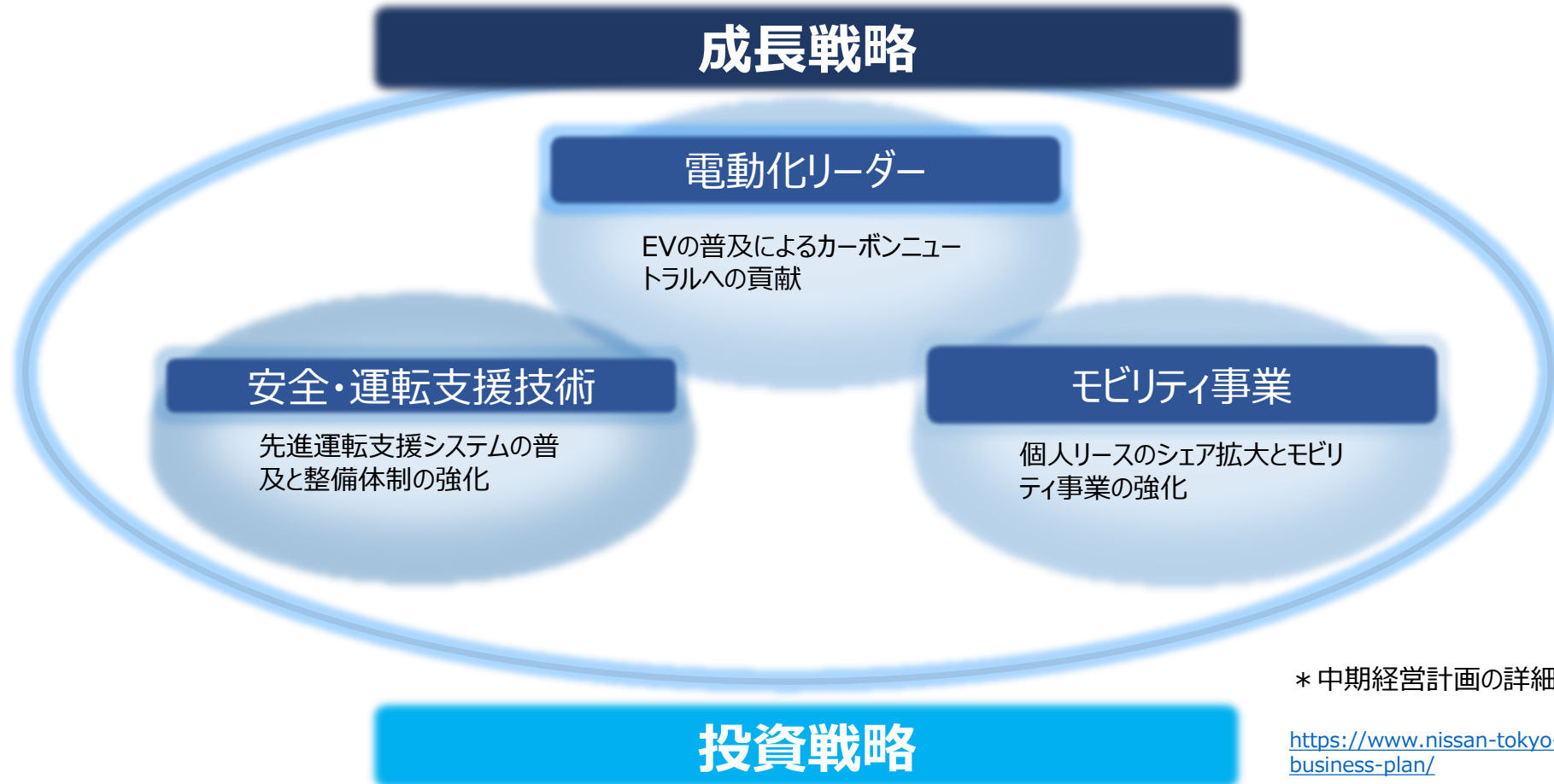
中期経営計画 これまでの進捗状況

The medium-term management plan
Progress to date



中期経営計画〔FY23-FY26〕の取り組み

- 市場環境の変化や自働車業界における「CASE」の潮流に対応し、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）を推進
- 大規模な投資戦略のもと持続的な成長をめざす



* 中期経営計画の詳細は当社HPをご参照ください

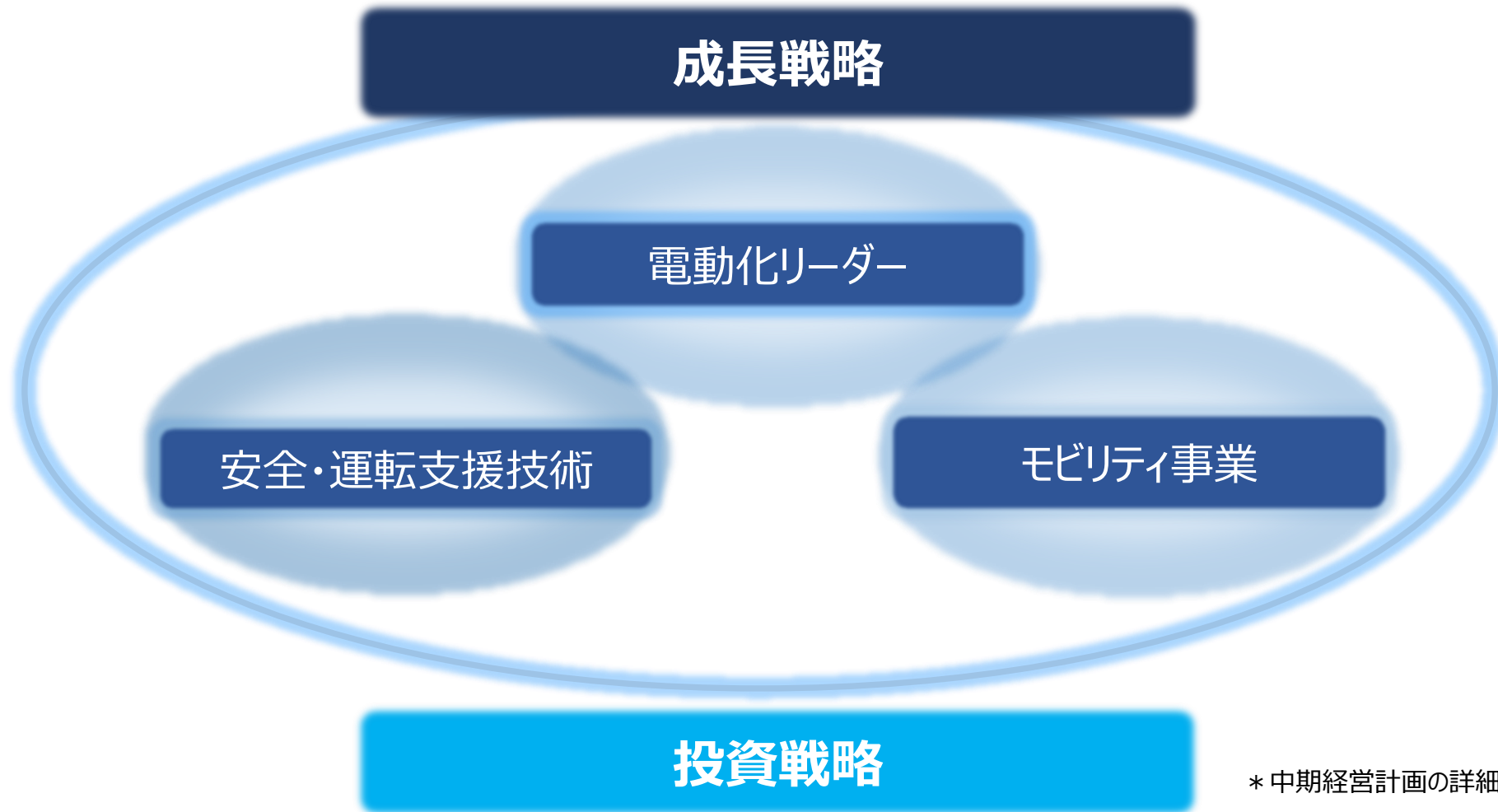
<https://www.nissan-tokyo-hd.co.jp/vision/midterm-business-plan/>

中期経営計画 主な財務目標に対する進捗と評価

- 重点成長戦略を着実に推進しFY23のスタートより営業利益は財務目標達成水準で順調に推移
- FY26営業利益は目標に対し乖離が生じているが、連結子会社1社売却の影響を除けば過達となる見込み
- 配当性向は、「DOE3%以上」を導入したことで、46%と大きく超過の見込み

財務目標 〔FY26〕		FY23	FY24	FY25	FY26 業績予想	(百万円)
売上高	155,000	148,972	141,605	128,997	140,000	
	(147,000)					
営業利益	6,500	8,709	7,412	4,756	6,000	
	(5,900)					
配当性向	30%以上	21.7%	35.8%	59.8% 〔DOE3%以上〕	45.9%	

* 財務目標欄下段のカッコ内は連結子会社1社売却の影響を除いた場合の数値
FY24以降、連結子会社1社売却により売上高で8,000百万円、営業利益で600百万円相当の下方影響



* 中期経営計画の詳細は当社HPをご参照ください

<https://www.nissan-tokyo-hd.co.jp/vision/midterm-business-plan/>



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
広報・IR部

TEL: 03-5496-5234

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