

ニュートヨオート株式会社



本社ビル外観

- 本社所在地：東京都港区元赤坂一丁目1番15号
- 事業概要：自動車販売店として主に新車・中古車販売、および指定整備工場における車検・点検整備事業
- 常時使用する従業員：28名  
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：19億円  
(2025年3月期)
- 法人番号：2010401021971
- Web：https://www.newtoyo.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役  
塩沢 仁志

伝統と革新の融合で、次世代モビリティ社会の安心を支える

1953年の創業以来、70年以上にわたり港区を拠点に新車販売を中心としたサービスを提供してまいりました。自動車業界が100年に1度の大変革期を迎える中、当社が果たすべき役割は最新鋭のモビリティを誰もが安心して利用できる環境をこの地で守り続けることです。今回の挑戦は単なる規模の拡大ではありません。高度化するモビリティ技術に完全適応するため、現在の整備基盤を抜本的に刷新し、最新鋭のBEVや高度安全装置のメンテナンスを可能とする「次世代型マザー工場」を構築することで、1台あたりの提供価値を劇的に高めます。この「質の向上」を土台とし、都内での着実な展開を通じて2035年の売上高100億円というビジョンを現実のものとしてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、次世代モビリティ完全対応の「マザー工場」を中核とした高収益モデルを確立する。その後はこれをモデルケースとし、港区周辺の都内エリアにおいて、本業と親和性の高い拠点展開やパートナーシップ（M&Aも含む）を視野に入れ、年率20%程度の成長を目指す。

課題

- ・長年の使用による老朽化と構造上の制約により、最新エコカーの重量や安全装置の調整環境を満たせず、最新鋭車の拡販のボトルネックとなっている。
- ・現在の敷地キャパシティには物理的な限界があり、単一店舗のみでの飛躍的な売上拡大が困難である。
- ・良質な下取り中古車の多くを業者向けオークションに依存しており、利益率と販売単価が低い。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

**次世代対応の旗艦店（マザー工場）構築：**既存工場を刷新し、重量級BEV等対応の最新鋭リフト導入。「高単価整備」「新車拡販」「中古車ネット小売り」を垂直統合した高収益モデルを確立。**都内近接エリアへの着実な拠点展開：**マザー工場で確立した高収益パッケージを武器に、都内の近接エリアにおいて、新拠点設立や、M&Aも柔軟に検討し、事業規模を面で拡大する。**クラウドシステム導入による全社DX：**多店舗展開を見据え、顧客管理や労務管理のクラウド化を推進。全店舗のデータを一元管理し、効率的な営業・管理体制を構築する。

実施体制

- ・代表取締役が全体を統括し、常務取締役を現場監督とする推進体制を構築する。
- ・最新設備を導入して整備士（国家2級等）の労働環境と安全性を劇的に改善し、一人当たりの労働生産性と定着率を向上させる。
- ・新たにクラウド顧客管理システム等を導入し、整備・販売・事務部門がシームレスに連携してクロスセル（保険やローン等の付帯）を促進する営業体制を確立する。

売上高100億円実現の具体的目標

**フェーズ1（1～3年目）：「次世代対応マザー工場」の完成と高収益モデルの確立** 大規模な設備投資により、既存の老朽化工場を完全刷新し、最新鋭の「マザー工場」を構築する。重量級BEV（bZ4X等）に対応可能な3.2tリフトや、高度な安全装置（ADAS）のキャリブレーション（エーミング）スペースを導入。「どんな最新鋭の新型車でも完璧にメンテナンスできる」という整備基盤を最大の武器とし、高単価な最新・安全機能搭載車の新車拡販へと繋げる。さらに、新車販売増に伴う良質な下取り車を活用し、オークション卸売から利益率の高い「自社ネット小売り」へ事業転換。単一店舗での「最新整備×新車拡販×中古車小売り」の強固な高収益パッケージを完成させる。

**フェーズ2（4～6年目）：都内近接エリアへの着実な拠点展開** フェーズ1で確立した高収益モデルをパッケージ化し、事業規模の面的な拡大を図る。自動車業界で深刻化する「後継者不足」に悩む近隣の整備工場や中古車販売店を対象としたM&Aの実行や、新たな用地取得による拠点の新設を推進。これにより、単一店舗における物理的な敷地・キャパシティの限界を突破し、車両の保管・展示スペースと整備の受け入れ枠を大幅に拡充する。同時に、顧客管理や労務管理のクラウド化（全社DX）を進め、複数店舗のデータを一元管理する効率的なオペレーション体制を構築する。

**フェーズ3（7～10年目）：都内ドミナント展開によるシナジー最大化と100億円達成** 事業拡大による拠点網を港区周辺から東京都内へと広げ、特定地域へ集中出店する「ドミナント戦略」を確立。複数拠点が連携することで、豊富な中古車在庫の共有や整備機能の相互補完が可能となり、店舗間のシナジー効果が最大化される。「次世代モビリティに強いニートヨオート」としての確固たるブランド力を武器に、自動車保険やマイカーローン等の付帯サービスも牽引。新車・中古車・整備の全門戸で飛躍的な成長を遂げ、2035年に売上高100億円（新車50億、中古車30億、整備15億、その他5億）を達成する。

