

Toyota
Mobility
Tokyo

トヨタモビリティ東京のサステナビリティ

私たちトヨタモビリティ東京は、「安心・安全でサステナブルな社会の実現」に向け、SDGsへの取り組みを通じて社会的責任を果たしながら、これからもお客様や地域の皆さまに選んでいただける企業になれるよう、全社でサステナビリティ活動を展開してまいります。

人と、クルマと、
住みよい街に。



<当社SDGs推進ロゴ>

環境への取り組み

環境負荷を低減し、持続可能な
社会の実現をめざします。



美化活動



急速充電器



- 急速充電器の店舗配置
- 店舗敷地内の緑化
- 本社・店舗周辺の美化活動
- 注文書等の電子化推進

社会への取り組み

地域の皆さまとのコミュニケーションが重要と考え、
「地域から必要とされる会社でありたい」
そんな思いを込めて活動しています。



サボカー体験会



燃料電池教室



- 地域活性化包括協定(江戸川区・江東区・中野区・世田谷区・板橋区・三鷹市・狛江市・大東文化大学)
- 地域スポーツ貢献(アルバルク東京・町田ゼルビアを応援)
- 災害時帰宅困難者支援協定
- 災害時協力協定
- 災害時給電車両貸与協定
- 体験会各種開催(サボカー／燃料電池教室／交通安全教室)

※2026年7月現在

ガバナンス

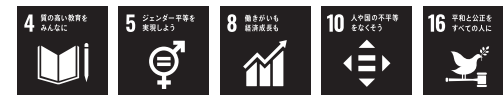
「すべてのステークホルダーから信頼される企業」
「社員が“安心・安全”に働ける職場」を目指し、
健全で透明性の高い事業活動を実践してまいります。



コンプライアンス社員研修



BCP店舗訓練



- コンプライアンス(社員行動指針／社員研修／内部監査)
- リスクマネジメント(災害対策の取り組み／環境リスク管理)

トヨタ モビリティ東京株式会社

お客様相談テレフォン
受付時間 9:00~17:00(火曜定休日)



0120-127-126

トヨタモビリティ東京の
ホームページはこちら





Honda Cars 東京西

すべてのひとを笑顔に
Making everyone smile

好調EVさらに不安解消の必要

日本自動車販売協会連合会 東京都支部/東京自動車販売協会

加藤 和夫 支部長

2026年上期(1~6月)は、前年同期を上回った。特に4月以降は、前年実績を上回る状況が続いている。ユーザーの環境意識の高まりや政府や自治体の補助金が後押しとなっており、電気自動車やプラグインハイブリッド車(PHV)などへの関心が高まっている。消費者ニーズはしっかりとつか

投入増えるEVで市場活性化期待

東京都軽自動車協会

赤間 俊一 会長

2026年上期の軽自動車販売台数は、前年同期実績より微減となった。今年度は新型モデルの投入も少なく厳しい環境にあるが、各社の創意工夫により難局を乗り越えようとしている。この取り組みが来年度以降に投入される新型車につながるも

着実に習熟進む電子制御装置整備

東京都自動車整備振興会 同商工組合

舟橋 竹彦 会長

東京都の自動車保有台数が増え、整備士も増加している。一方、事業合理化や後継者難などを背景に、会員数は減少傾向が続いている。整備工場向けM&Aセミナーの開催などを通じて、一件でも多くの習熟も着実に進んだこ

「支払総額表示」一般向けにも周知

東京都中古自動車販売協会・同商工組合

黒田 泰男 理事長

2026年の中古車市場は、物価高や円安の影響で車両価格は高止まりの傾向がみられる。オークション市場では、そうした影響から海外バイヤーなどの参加が旺盛になり、成約価格は上昇傾向

トップの言葉



化、収益の多角化などに取り組むことが求められることになるだろう。26年度は「インド市場の視察」のほか、大井競馬場で開催される「東京メカイルミ」において、電気自動車を活用し、来場者にZEVの魅力や利便性を身近に感じてもらうことで、さらなる普及促進につなげる取り組みや、東京都との協定に基づく帰宅困難者の一時滞在施設に関する取り組みなどを進める。ZEVをより多くの人に知ってもらう、その良さを



が電気自動車との親和性が高く、脱炭素社会の実現に向けて軽EVが果たす役割は大きい。今年度後半には、日本メーカーの軽乗用EVの車種が増え、EV市場の活性化につながることに期待したい。自動車関係諸税に對しては、本部とも連携しながら軽ユーザーの負担を増やさないことを最重点項目として、税制要望活動を展開してい



リング結果では、不適合率は徐々に低下しているものの、検査前の準備に起因する事例が引き続き見受けられる。今後の対象装置の追加や検査対象台数の増加に備え、引き続き会員組合員の対応を支援していく。また、27年1月に予定されている自動車整備士資格制度の改正についても、円滑に



このほか今年度は、行政書士法の改正や政策金利の引上げなど、AA事業以外の封印事業やクレジット事業においても環境変化があった。その変化に迅速に対応するため、各事業の体制整備を図るとともに、新規会員の増強と未稼働会員へのアプローチを強化し、事業収益の維持向上に努めている。また、小売市場の信頼回復に向けては「支払総額表示」の徹底を図るべく、公取協や関連媒体との連携を強化している。一



CROSSOVER EV

NEW LEAF



日産東京販売ホールディングス株式会社

東京都品川区西五反田 4-32-1

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



Honda Cars 東京

■葛飾店 TEL: 03-3695-7101	■水元店 TEL: 03-3608-5005
■東陽町店 TEL: 03-3647-1725	■江戸川店 TEL: 03-3654-1145
■葛西橋通り店 TEL: 03-3877-3281	■錦糸町店 TEL: 03-3634-2461
■押上店 TEL: 03-5610-4151	■葛西店 TEL: 03-5667-0523
■一之江店 TEL: 03-5662-3631	■奥戸店 TEL: 03-3692-7111
■飯田橋店 TEL: 03-5840-6600	■U-Select葛飾 TEL: 03-3693-6981
■小岩店 TEL: 03-5622-2200	

<https://www.hondacars-tokyo.co.jp/>

都内ディーラー 首脳の声

トヨタモビリティ東京

赤尾 克巳社長

4〜6月の受注は、注文可能な車種が増えたこともあり、堅調に推移した。販売についてもメーカーからの安定供給が続いており、順調に推移している。こうしたことを踏まえると、9月以降もこうした流れが続くとみている。

東京都では、国の補助金に加えて都独自の補助金も手厚いこともあり、電気自

日産東京

宗形 慎一郎社長

4〜6月は、全面改良および一部改良により新しくなった「ルークス」「リーフ」「セレナ」「サクラ」「キックス」「エルグランド」の6車種を中心に受注が好調で、昨年比で販売環境が大幅に改善している。特にエルグランドは、年間計画台数に対してすでに約7割の受注を獲得しており、お客さまに高い関心を持っていただいている。

2026年度は、前身販売の3社が統合してから5周年を迎え、節目の年でもある。この機会を捉え、販売をよりいっそう加速させていく。

統合5周年の節目とらえ一層の拡販

ホンダ東京西

加藤 裕之社長

2026年度は厳しい市場環境を想定し、一部改良があった「N-BOX（エヌボックス）」や「フィット」を軸に仕掛けを打ってきた。「スーパーワン」の好調や6月の終わりがらみからエヌボックスが動き始め受注面では良いスタートを切ることができた。登録についても計画通りで進捗よく進んでいる。

トヨタS&D西東京

田村 勝彦社長

4月以降の受注としては、受注再開された「ノア」「ヴォクシー」は保有がもともと多く必然的に台数が増えた。2車種のユーザーは、当社が大事にしている顧客層の一つで、わざわざ注力しなくても自然とそのようなカルチャーになっている。今年、中古車の再編を

り車の確保が必要で、競争力のある査定価格の提示にも取り組んでいる。店舗網の再編についてはおおむね完了している。受け入れ能力は、今後も必要であることから減らすことは考えていない。2つある拠点を集約することで能力を増強することは想定している。

これからも良き企業風土を大切に



6月に社長に就任



個人リース販売の取り組みを本格化し、今年も多くのお客さまが代替の時期を迎え成果が期待できる。「P・O・P」の保有台数は1万6千台を超えている。今年下期には、3販売社統合後に、魅力あるモデルラインナップで乗り替えの提案を積極的にを行い、需要を確実にカバーしていく。



中古車については、4〜6月の実績が前年を超えている。供給量はまだまだ十分とは言えないが、一かたりの単価が上がり、増収につながった。7月以降は新車の納車加速に伴う下取り車の増加で、商品車両の拡充に期待する。

両のコーティングも昨年度から強化した。新車販売時やサービス入庫時に提案しており、全社的に定着しつつある。新しいマージン体を強化した。地域の法人との関係性を強化し、法人でも絆づくりを着実に進めていく。以前はホンダ車に乗っていたが、疎遠になり、時を経て他メーカー車に変わってしまったというケースもあった。ホンダ



今年度初めには役員を含めて組織改編を行った。一つのコンセプトは「リーダースhipパイプライン」。将来に渡ってリーダ者を育成できるかにならなくては、リーダは機会と場、ハードシフトレ

法人販売でも関係性強め絆づくり

立させていく。

レクサス多摩やジェームス唐木田をはじめ多摩や八王子地区での店舗のリロケーションを実施していく。中古車の新たなブランディングとも合わせて再編していくことになる。



今年度初めには役員を含めて組織改編を行った。一つのコンセプトは「リーダースhipパイプライン」。将来に渡ってリーダ者を育成できるかにならなくては、リーダは機会と場、ハードシフトレ

中古車の販売体制再編を本格化へ

し、従業員満足度が非常に高い会社だと感じた。前任の佐藤さんをはじめ皆さんで築いてきた良き企業風土でこれからも大切にしていきたい。

「モビリティ・コンサルティングカンパニー」を目指していく上で、顧客からのモビリティに関するあらゆる相談を当社で受けられる環境を整えていく必要がある。デジタルツールなども活用しながら、信頼される企業となるべくトータルで考えていきたい。

店舗投資では、これまで八王子店や足立店をはじめとした店舗の全面改装などを行い、お客さまが快適に過ごせるショールームスペースに加え、整備工場への冷暖房設備導入など、スタッフの就業環境の改善に取り組んできた。今後もお客さまの利便性向上と働きやすい職場の実現に取り組んでいく。

車が知って当たり前を捨て、「一から案内をしていきたい。職場環境の改善では、特にサービス工場でシートチャーターを設置していく。一部拠点に占拠しているが、全拠点で働きやすい環境を整えていく。

4月からは、改正保険業法への対応として「損害保険プランナー」を主要店舗に配置した。専業制を取り入れることで今後厳しくなる予想される各法令に対応して対応する。早急に全店舗配備していく。

マーケティングにより育成されていくもので、今回の組織改編ではこのような狙いもある。執行役員やディビジョナリーマネージャー（営業部長）に上がった人もおり、専門性をより高めてもらいたい。

地域への貢献としては、27年に多摩地域で開催予定のラリーチャレンジについて実行委員会の一員としてサポートしていきたい。街の中の一つの風物詩になることを願っている。



心のままに、風と走りたい。

MAZDA ROADSTER

<https://www.mazda.co.jp/cars/passenger/roadster/>

詳しくはこちら



関東マツダ

したいを叶える5つ星

ALL-NEW MAZDA CX-5

<https://www.mazda.co.jp/cars/passenger/cx-5/>

詳しくはこちら



常に新しいことへのチャレンジを通じて、
安心・安全・感動をお客様に提供する。

業界の既存概念にとらわれない、
多様なメーカーの新車・中古車を取り扱う「トータルディーラー」として、
全国に約70拠点を展開しております。
お客さまに最適なクルマを提案し、
ご購入後もメンテナンスや保険、買い替えといった
長いカーライフをサポートし続けます。



都内ディーラー 首脳の声

武田 裕介
会長兼社長
2026年の前半を振り返ると、中東情勢などの影響を受け、地政学上のリスクが顕在化し、世界全体が新しいフェーズに入った印象だった。自動車の需要も、為替、金利、株価、物価の上昇などに左右された。また、軽電気自動車（EV）の投入などもあり、電動化に向けた動きもあった。

顧客に寄り添いカーライフ支える



直近の受注ベースを見ると、ユーザーも様子見というところか、正常な状態まで戻っていない。とはいえ、保有もまだ伸びている状況で、需要のマグマは必ず動き出すと見ている。お客さまに寄り添い、カーライフを支える活動を地道に行っていくことが今は必要だ。こうした中、4月の全社員大会でダイハツ東京とし

東堂 一義社長
店舗投資も首都圏を中心に強化している。改装中の浦和美園や草加は間もなくリニューアルオープンを迎える。また重点エリアである大田や大宮は現在全面改装中、など計画も含めると過去最大規模の投資となる。新世代化した店舗は実

新型CX-15好調の波を他車種に



績が向上しており、今後も期待している。
深川店は「マツダヘリテ」のモータースポーツの原点、発祥の店舗として、「遠くても来なくなる個性のある店舗」として独自価値を付加した。専任スタッフも常駐しており、モータースポーツやドレスアップに興味関心の高い

石田 博社長
4～6月の登録台数は、前年同期を上回って推移している。要因としては以前オーダーしていた登録車の入庫が進んで登録につながったため。年度上期としては前年同期と同水準で着地できるであろうと想定する。

働く環境の整備でサービス部門好調



4～6月の受注に関しては、前年同期実績を上回っている。「スーパード」に上乗せとなって、この勢いが持続すれば年度上期全体でも前年超えを期待できる。以前に比べて納期が短縮されているため「ステッブワゴン」や「フリード」などの受注も今後伸びていくだろうと見ている。

ホンダカーズ東京
6台以上を販売している。加えて東京では、半分以上のお客さまが新規客で、現場も活気づいている。この他の車種についても「フリード」や「ヴェゼル」をはじめ既存車種も順調に売れている。7月に大幅改良を実施した「N-BOX（エヌボックス）」も挽回する準備を整えた。

多数の新規客獲得で活気戻る現場



電気自動車（EV）では、4月に販売部の中に、エネルギーマネジメント企画課を立ち上げた。EVの拡販や周辺商材の販売など、サポートしていく。将来の事業構造の進化に向けて生成AI（人工知能）の活用も進めている。「AIエージェント」の活用が新車領域で始まっており、メーカーの施策に追従

S&D
TAMA GROUP

トヨタS&D西東京株式会社

ホームページはこちら <https://www.toyota-sd-nishitokyo.co.jp/>



すべては、
その笑顔と喜びのために
Smile&Delight

NEXT ONE

より良い生活・便利さ・安心・安全を。

kidsNA
SENSYA

きずな洗車
被災地の子どもたちへ豊かな未来を。

S&D多摩グループは「モビリティ」を通じて笑顔を広げます。



東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県に190店舗ネットワーク

人と未来を共に走るモビリティ

私たちは、お客様の暮らしに寄り添い、新しい可能性を広げる存在でありたい。

モビリティを通じて生まれる心躍る瞬間や特別な体験を創り出し、

毎日をもっと豊かで、もっと挑戦に満ちたものへ。

これからの暮らしに、新たな価値と喜びをお届けします。



株式会社ホンダモビリティ南関東

Honda Cars 東京中央/横浜/埼玉/千葉



都内ディーラー 首脳の声

武藤 正己社長

レクサス小石川は昨年年度新車販売705台を達成し、販売台数では都内第1位となった。中古車、サービス部門も着実に実績を重ねることができた。これもひとえに、オーナーの皆さまをはじめ、全てのステークホルダーのご支援の賜物であり、改めて感謝申し上げます。

2025年にレクサス国内開業20周年を迎え、次の20年を見据え、「基本を磨く。心を尽くす。新たな価値と信頼を未来へつなぐ」を指針に掲げている。培ってきた信頼を礎に、レクサスの価値を販売や整備にどこまで広げることがこれからの私たちの使命である。その象徴が、BEVを起点とする取り組みである。ウーブン・ハイ・トヨタと連携し、太陽光発電やV2Hでクルマと住まいのエネルギーを

シユテルン世田谷

板東 徹行社長

1〜6月を見ると、登録台数ベースでは若干マイナスイだった。単価が上がっているため、売上高としては上回っている。改良された「Sクラス」は好調で、全面改良の「CLA」も動きはある。後半にもこれらの2車種が本格的に入ってくることで状況が好転するのではないかと見ている。

店舗投資では、最新CIを順次導入している。大半の拠点は完了しているが、今年中には藤沢と新百合ヶ丘の工事に入ると予定している。残る世田谷南と静岡についても来年には取り組んでいきたい。前期には、シユテルン西多摩とシユテルン中央がク

改良「Sクラス」「CLA」で好転期待



ループに入った。グループに入ったことで、中古車やサービスの面で大きく効果が出ている。西多摩については、バックオフィスについて改善した。働きやすい環境整備に投資をすること、その分生産性を上げてもらいたいと考えている。中古車については堅調に動いている印象を受ける。単価は上がっているが、販売にはさほど影響はない。単価の高いクルマが増えることに期待している。

レクサス20年の信頼を新たな価値へ



つなぐ「LEXUS POWER AGENT」の販売を開始した。電力を効率的に活用し、非常時にはBEVの電力を暮らしの安心に生かす。クルマを移動手段から生活を支える存在へと進化させる提案である。また「LEXUS UP GRAD FAVOR」にも取り組み、純正装備の後付け、パーツ交換ソフトウェア更新などを通じ、愛車をより長く、快適にお乗りいただける環境を整えていく。販売後のカーライフと保有価値に寄り添うことも、私たちの責務である。地域行事への参加や、子どもたちの職場体験の受け入れなど、店舗を地域に開く活動も続けている。さらに、国際グループ各社の人材、知見、ネットワークを結び付け、単独では生み出せないサービスや体験価値の創出にも挑戦していく。

整備士の確保に関しては、待遇面について給与を中心に同業他社よりも以前から引き上げている。職場環境に関しても全拠点で、冷暖房を導入した。今春には、サービス工賃を引き上げた。お客さまにサービスをしっかり提供し、その代わりに適正な料金をいただくことがビジネスだと考える。おそろく電動化や自動運転の進化に伴ってコストも増加していくと予想している。

いすゞ自動車首都圏

神谷 隆志副社長

見通しも含めた2026年度上半期は、大型車の一部苦戦している領域もあったが、概ね受注、販売ともに堅調に推移した。ただ、中東情勢の影響で架装工程に遅れが生じており、販売は計画に対して若干後ろ倒しとなる見通しだ。受注としてはおおむね計画通り進捗している。

中古車は、慢性的なタマ

UDとの販売統合見据え連携深める



数、売り上げともに前年を上回っている。販売に対してのメンテナンスリソースの契約もおおむね予定通りに獲得できている。板金塗装は、中東情勢の影響により設備投資では、年度内に全工場への冷暖房の設置を進める。一部拠点は空調効率を高めるため、シートシャッターをすでに導入しており、引き続き職場環境改善に取り組んでいきたい。

南関東日野自動車

内田 真人社長

本年度は中東情勢の先行きが見通せない中のスタートとなったが、4〜6月における新車は、受注・登録ともに前年と略同水準で推移。ただし、架装工程の長期化、塗装作業の制約など、一部のお客さまへご迷惑をおかけしている状況。一方、中古車への需要が高

さまりコミュニケーションを図り、お客さま車庫の稼働最大化のために、今できることをしっかりとやっていきたい。

経済情勢（中東情勢、インフレ・人手不足・産業構造等）、当社の取り巻く環境（ARICHION発足、親会社変更等）に変化がある中、われわれは「変化を先取り」、ハード・ソ



フト面で「企業としての性能を高めていく」必要がある。また、最大の経営課題は「ヒト」であることに変わりはない。ハード面においては、職場環境改善を目的に工場工場の設備を段階的に進めてきた。建物構造上取り付けが難しい拠点が一部あるが、約20拠点で設置完了。来年の夏までには全拠点設置をしていきたい。また、拠点戦略の観点では、今冬に板橋支店の全面改装、来年には加須支店の新規オープンを計画。ソフト面においては「採用」「育成」「評価」「定着」と四位一体となった活動を、引き続き

一歩先を見据え「幸せ原資の種まき」

推進していく。「学びの機会」も積極的に創出し、すでに全社員の半数以上が、階層別テーマ別研修などを受講。福利厚生制度改革（子の看護等休暇・育児短時間勤務拡充）も実施。また、各種業務のDX化も推進している。

一新店舗、始動。追い風を吹かせ。

南関東日野自動車 板橋支店

リニューアルオープン

2026年 冬

南関東日野自動車株式会社

日本の物流を、「運ぶ」を創造する いすゞ自動車首都圏

ISUZU



いすゞ自動車首都圏株式会社

本社 〒136-0082 東京都江東区新木場 1-18-14 TEL 03-3522-4700(代)

板橋支店	板橋区舟渡3-15-3	TEL 03-3969-2231	瑞穂支店	西多摩郡瑞穂町富士山栗原新田213-1	TEL 042-568-0840	柏支店	柏市大青田849-柏インター西10-4	TEL 04-7199-8954	相模原支店	相模原市中央区田名塩田1-3-17	TEL 042-777-7351
足立支店	足立区鹿浜1-1-33	TEL 03-3898-9151	京葉湾岸支店	浦安市港77-4	TEL 047-700-6420	袖ヶ浦支店	袖ヶ浦市椎の森385-46	TEL 0438-63-9891	厚木支店	伊勢原市下落合303-11	TEL 0463-97-3010
葛飾支店	葛飾区金町1-7-8	TEL 03-3609-1381	中央支店	江東区新木場1-18-14	TEL 03-3522-4750	成田支店	山武郡芝山町岩山1340-4	TEL 0479-78-1633	藤沢支店	藤沢市円行2-19-3	TEL 0466-41-0610
世田谷支店	世田谷区上北沢5-11-1	TEL 03-3329-2121	京浜臨海支店	川崎市川崎区大師河原1-3-2	TEL 044-277-7755	港北支店	横浜市区都筑区池辺町4758	TEL 045-934-8411	小田原支店	小田原市桑原170-1	TEL 0465-39-1671
八王子支店	八王子市石川町2972	TEL 042-642-7122	千葉支店	千葉市美浜区新港32-21	TEL 043-242-0411	横浜支店	横浜市戸塚区上柏尾町1	TEL 045-810-3580	甲府支店	中巨摩郡昭和町築地新居751-28	TEL 055-230-8813
東村山支店	東村山市恩多町5-33-2	TEL 042-397-1231	白井支店	白井市復1422番3	TEL 047-492-7951	金沢支店	横浜市金沢区幸浦2-24-4	TEL 045-785-2921	富士吉田支店	富士吉田市上吉田東2-4-7	TEL 0555-22-3241

環境性能に優れたトラック・バスの事なら東京、神奈川、千葉、山梨を力強くネットワークするいすゞ自動車首都圏にお任せください

東京都の2026年上期(1~6月)車種別新車販売台数

			1 月		2 月		3 月		4 月		5 月		6 月	
			台 数	前年比	台 数	前年比	台 数	前年比	台 数	前年比	台 数	前年比	台 数	前年比
登 録 車	乗用車	普 通	11,623	▲6.8	12,327	▲9.2	15,941	▲10.8	12,184	14.6	11,417	7.0	15,607	17.5
		小 型	4,294	1.4	4,471	2.1	4,856	4.4	4,232	15.8	3,579	2.9	5,005	23.5
		計	15,917	▲4.7	16,798	▲6.4	20,797	▲7.7	16,416	14.9	14,996	6.0	20,612	18.9
	貨物車	普 通	453	1.1	524	▲6.8	636	▲21.1	360	▲6.5	341	▲5.5	447	▲5.9
		小 型	1,227	57.3	1,401	21.5	1,506	4.7	1,155	40.7	1,153	3.7	1,356	4.9
		計	1,680	36.8	1,925	12.2	2,142	▲4.5	1,515	25.6	1,494	1.4	1,803	2.0
	バ ス	74	▲1.3	94	19.0	107	▲33.1	60	39.5	54	12.5	90	32.4	
	その他(特種、特殊)	370	21.3	432	9.4	533	7.7	323	19.6	288	▲2.7	400	16.3	
	合 計	18,041	▲1.5	19,249	▲4.4	23,579	▲7.3	18,314	15.8	16,832	5.4	22,905	17.4	
	乗 用 車	3,282	1.2	3,497	▲0.7	4,013	0.7	2,877	▲2.5	2,758	▲10.9	3,398	▲3.8	
軽自動車	貨物車	バ ン	1,096	▲0.8	1,256	10.8	1,646	14.4	835	▲11.2	989	▲3.7	1,247	▲2.4
		トラック	258	15.7	275	12.7	392	43.6	251	15.7	250	▲4.2	252	▲14.3
		計	1,354	2.0	1,531	11.1	2,038	19.0	1,086	▲6.1	1,239	▲3.8	1,499	▲4.6
	合 計	4,636	1.4	5,028	2.6	6,051	6.2	3,963	▲3.6	3,997	▲8.8	4,897	▲4.1	
総 合 計			22,677	▲0.9	24,277	▲3.1	29,630	▲4.8	22,277	11.8	20,829	2.4	27,802	12.9

単位:台、前年同月比増減率%、▲はマイナス



トヨタモビリティ 東京・山梨支社

河野 晋哉
統括支社長

今年度4~6月期の業績は、部品と用品ともに前年比微増となった。新車販売が順調に推移したことに加え、材料費の高騰などに伴う4月からの部品値上げもあり、前年実績を上回った。近況では、中東情勢の影響でオイル類の補修部品が一部供給不足となり、お客さまにご迷惑をお掛けしている。今後も動向を注視しつつ、お客さまへの

一部供給難 タイムリーに情報提供

「TZマルチファンクションフィルム」や、エアコンの効きを改善する「ACクールショット」などの利便用品や、近年多発する車両の盗難や災害に対応する防犯・防災グッズの提案を強化した。4月には販売店関係者約400人を招いたビジネス提案会を開催し、バッテリーの劣化状態を数値で確認できる「バッテリー点検シート」などの活用を働きかけた。さらにタイヤメーカ

と連携した試乗会でオールシーズンタイヤの性能を体感してもらった。販売店スタッフの提案力向上を後押ししている。

一方社内業務では、経理などのシステム共通化やDX(デジタルトランスフォーメーション)化を推進し、業務効率化を図っている。採用では新卒採用の早期化を受け、採用活動を早めるなど対応をしている。今後もお客さまの役に立つ活動を行っていく。

確かな品質と豊富な品揃えで、東京都及び山梨県全域に信頼をお届けします

ディスプレイオーディオ用
マルチファンクションフィルム

車種ごとの専用設計!

ハードコート処理 反射防止 快適操作 かんたん拭き取り

大切なディスプレイを、もっと快適に。
プレミアムクロスも一緒におすすめ!

車種専用設計だから
ぴったりフィット!

MICHELIN 雪も走れる夏タイヤ CROSSCLIMATE 3 SPORT CROSSCLIMATE 3

GOODYEAR 進化を遂げた、新オールシーズンタイヤ VECTOR 4 SEASONS (EVO) VECTOR 4 SEASONS (EVO) SUV

DUNLOP あらゆる天気・路面にシンクロする SYNCHRO WEATHER

トヨタ モビリティパーツ株式会社

東京支社 〒106-8652 東京都港区東麻布1-10-10 TEL.03-3585-2131(大代表)
山梨支店 甲府営業所 〒400-0113 山梨県甲斐市富竹新田1902-1 TEL.055-279-1201(代表)



LEXUS

レクサス小石川

03-3813-3331

営業時間: 9:30~18:00
定休日: 毎週火曜日
住所: 文京区小日向4-1-1