

NISSAN
MOTOR CORPORATION

2020年度
決算報告

日産自動車株式会社
2021年5月11日

(CEO 内田 誠)

本日はお忙しい中、ご参加いただき、ありがとうございます。

まずはじめに、新型コロナウイルスに対し、第一線で引き続きご尽力いただいている、医療従事者の皆さまに、この場をお借りして、感謝申し上げます。

日産は引き続き、お客さまや従業員とその家族、並びに販売会社、サプライヤーなど、すべてのステークホルダーの皆さまの安全を最優先にしつつ、感染予防策をしっかりとった上で、事業運営を行ってまいります。

2020年度は新型コロナウイルスに加え、世界的な環境意識の高まり、政治・経済の動きなど、事業環境が大きく変化した1年となりました。

そのような中、日産は、昨年5月に発表した事業構造改革「Nissan NEXT」を着実に実行してきました。

第3四半期決算の際にもお話した通り、取り組みの成果は着実に結果として表れています。これはすべて、厳しい環境においても、日々ベストを尽くしてくれた従業員と、ともに困難に立ち向かって頂いている、ビジネスパートナーの皆さまのご協力の賜物です。

本当にありがとうございます。

それではまず、COOのアシュワニ・グプタから2020年度通期の結果を説明し、そのあと、私から2021年度の見通しについて説明いたします。

ではグプタさん、お願いします。

AGENDA

➡ 2020年度 実績

2021年度 見通し

NISSAN NEXTの進捗

2

NISSAN
MOTOR CORPORATION

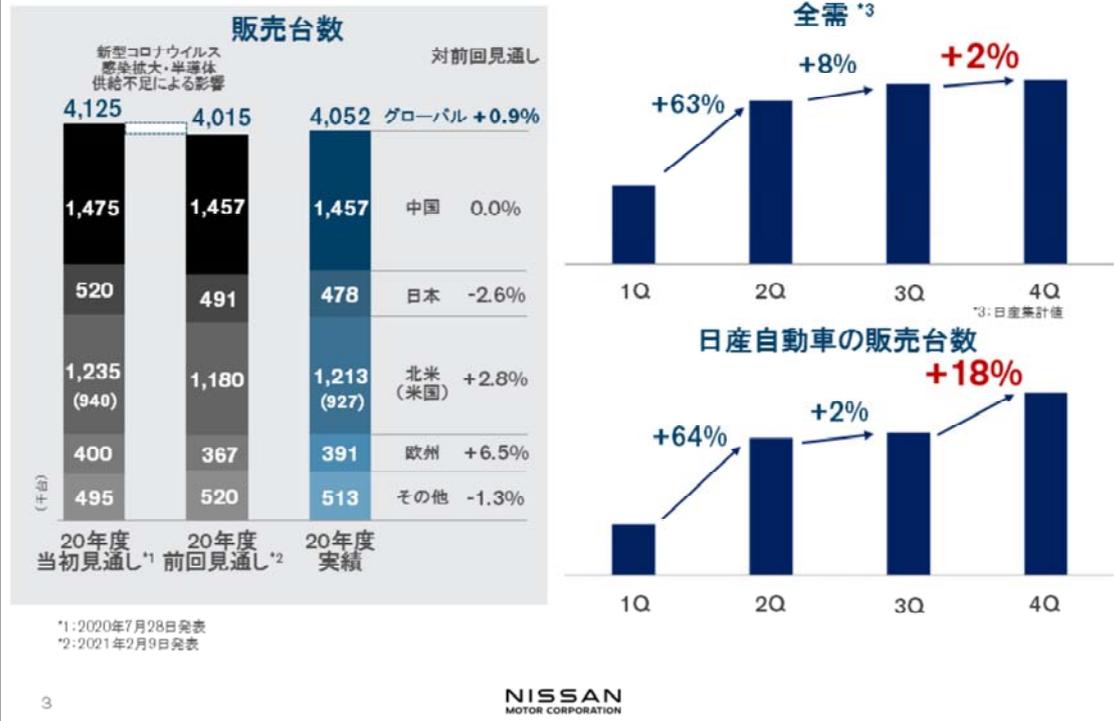
(COO アシュワニ・グプタ)

内田さん、ありがとうございます。皆さん、こんにちは。

2020年度は日産の回復力と粘り強さが試された、会社が進化する一年でした。先行きが不透明な中、当社は着実に進歩を遂げてきました。これも一重に事業改革を目指す従業員のたゆまぬ努力とご協力いただいているパートナーの皆様のご尽力のおかげです。

では、2020年度通期の実績およびNissan NEXTの進捗状況についてご説明いたします。

2020年度 販売実績



左のグラフにありますように、2020年度の当社のグローバル小売り台数は405万2,000台となり、通期予測を0.9%上回りました。

また、2020年度は四半期ごとに新たな生活様式に対応するとともに、増加するお客様のニーズにお応えしてきました。

さらに、第4四半期には、全体需要の伸びを上回る拡販を実現し、業績回復に向けた取り組みの重要性を示しています。数々の逆風(新型コロナウイルスの感染拡大、半導体の供給不足を含むサプライチェーンの制約等)にも拘わらず、第4四半期は市場が2%伸びる中、当社の販売台数は18%増加しました。

販売増をけん引したのは現行車に加え、米国の新型「ローグ」、国内の新型「ノート」、インドの新型「マグナイト」をはじめとする新型車です。現行車については、欧州の「ジューク」や中国の「シルフィ」等がセグメント・シェアを伸ばしています。

NISSAN NEXTの総括



*CASE: コネクテッド、自動運転支援、シェアリング、電動化

4

NISSAN
MOTOR CORPORATION

昨年、当社は4カ年の事業構造改革計画 Nissan NEXTの取り組みを開始しました。
Nissan NEXTを支える三本柱は次の通りです。

- 1) 最適化 会社の販売力を踏まえ、当初の720万台の規模から年間540万台の門構えに合わせた固定費の削減。
- 2) 選択と集中 コア市場、コア商品およびコア技術に集中し、「台数」から「価値」へとシフトすることによる販売の質の改善。
- 3) 成長 新型車および新技術の仕込みを行い、Nissan NEXT以降の成長を推進すること。

2020年度は年間を通じ、当社は着実に前進しています。日産は直近の業績回復と将来に向けた土台作りのバランスを取りながら活動を進めています。ではそれぞれの柱についてご説明します。

最適化

固定費は全て20年度対18年度

固定費の削減

④ 生産

- ・ 3直から2直へ
- ・ パルセロナ工場閉鎖(21年12月)
- ・ インドネシア工場の閉鎖

-7%^{*1}

*1: 19年度に実施した減損に伴う減価償却費の削減は除く

④ 商品^{*2}

- ・ -20%
(69から約55車種へ)

-5%

*2: 研究開発費、デザイン費用

④ マーケティング & セールス

- ・ 戦略的配分
(メディア、イベント、スポンサーシップ等)
- ・ スポンサーシップやモーターショー
の費用削減

-27%

④ 一般管理費

- ・ 7から4つの
地域事業運営体制へ
- ・ 資産・ファシリティマネジメント

-11%

3,500億円以上の削減



5

NISSAN
MOTOR CORPORATION

まずは最適化に向けた取り組みについてです。

2020年度、日産は事業のあらゆる面において固定費を削減するべく、重点活動を実施し、固定費を大幅に改善しました。

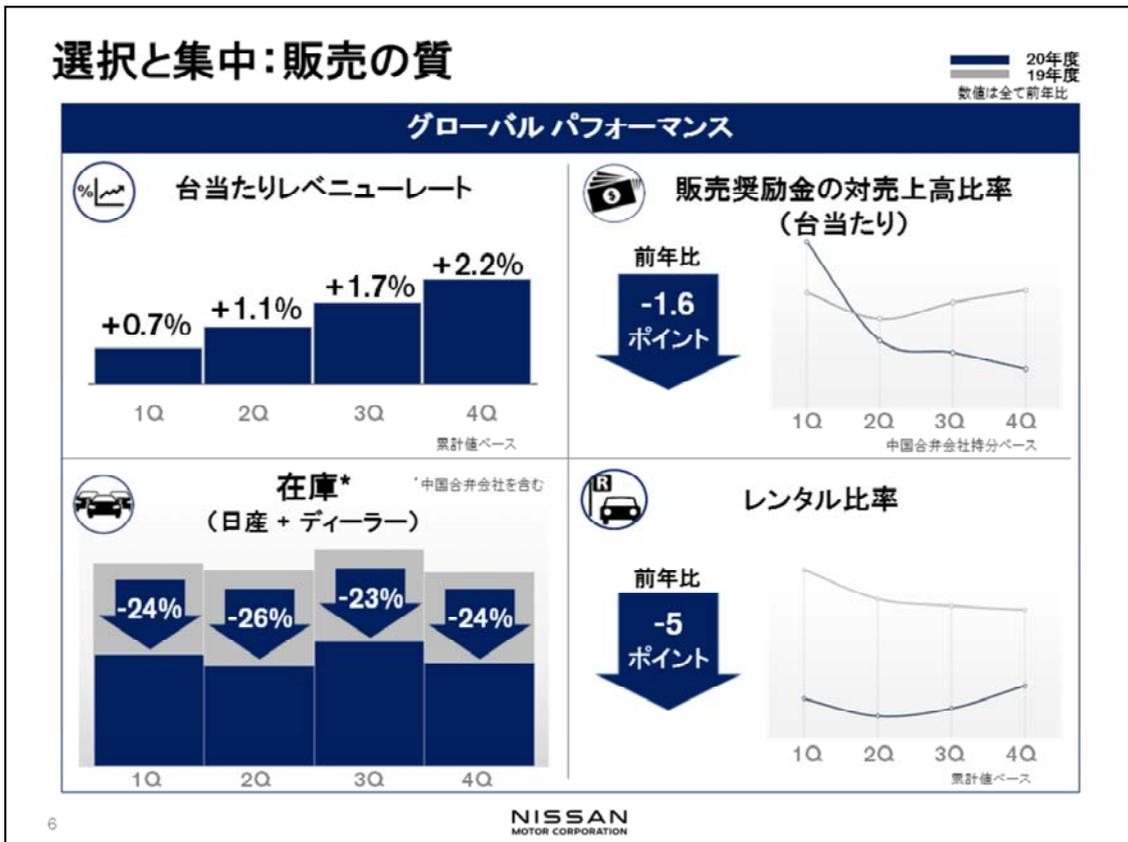
生産能力の最適化については、二つの工場を閉鎖することを決定し、生産体制を3直から2直に勤務パターンを変更し、コストを7%削減しました。

お客様の価値を優先し、商品ラインアップを2023年度末までに69車種から55車種にスリム化することを決定しました。2020年度は計画通り進捗し、商品関連コストを5%削減しました。

販売マーケティングについても大きな進歩を遂げており、コストを27%抑えました。予算を戦略的に配分し、より効果的なマーケティング、スポンサー活動およびモーターショーの組み合わせに重点を置いています。デジタル販売プロセスの強化も進めており、デジタルをきっかけとした販売台数は全体の12%に達しました。

一般管理費の最適化に向け、抜本的な対策を実施しました。地域体制を7つから4つへ(米州、日本・アセアン、AMIEO、中国)変更して、他にも資産や施設の最適化を通して、2020年度は一般管理費を11%削減しました。

以上の取り組みにより、3,500億円を超える固定費削減を果たし、2018年度から3,000億円削減するという目標を過達しました。本活動により、損益分岐点となる販売数量を12%引き下げることができました。2018年度の損益分岐点は約500万台でしたが、現在は約440万台で利益を確保することが可能です。これにより、価値を向上させることで利益ある成長を実現する戦略をさらに推し進めることができます。



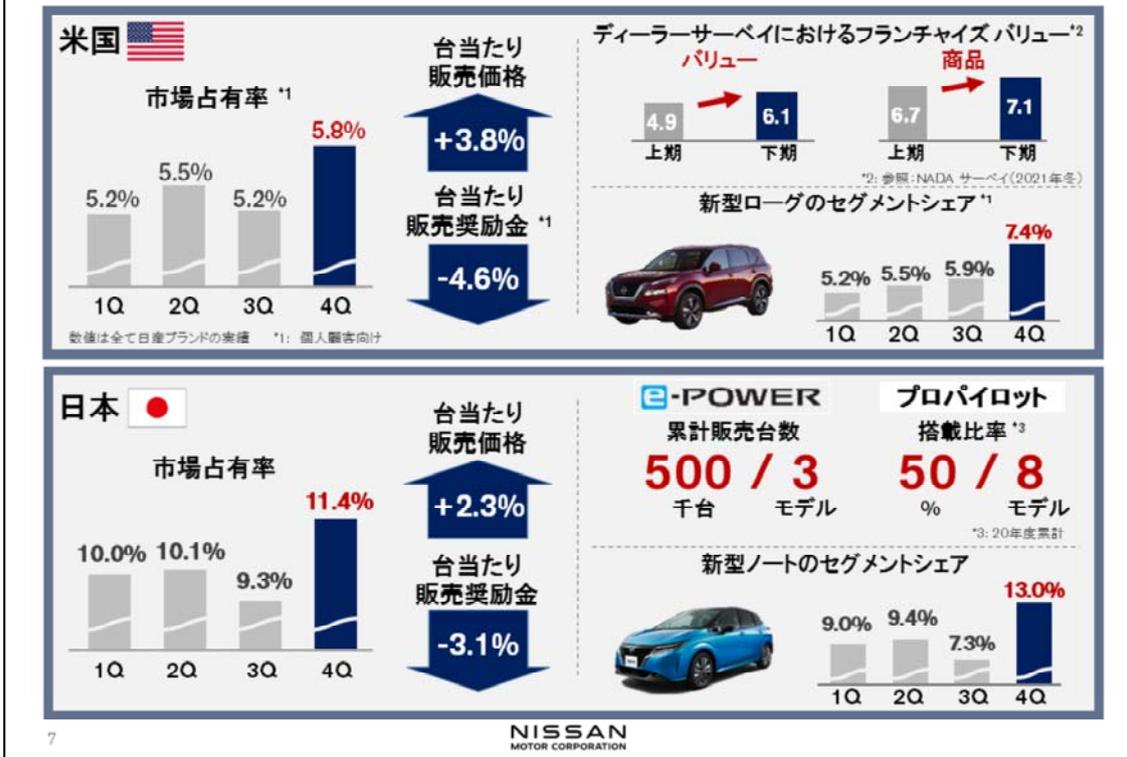
続いて、日産の強みを生かす選択と集中についてご説明します。2020年度は販売の質を各市場で大幅に改善しました。これらの取り組みは長期的な利益ある成長を左右する重要な要素です。

販売の質の改善を表す大きな二つの指標をご覧ください。

一つ目は台当たりのレベニューレートです。2020年度、当社の台当たりのレベニューレートは四半期ごとに着実に伸びており、商品の持つ価値に見合った値付け、バリュープライシングとお客様に見合った魅力的な新型車や技術をご提案する取り組みが功を奏しています。

二つ目は販売の改革に合わせて従来の押し込み型の「プッシュ」から引く「プル」の戦略に転換したことです。これにより、在庫の最適化が進み、販売の質向上につながっただけでなく、何よりも営業活動によるフリーキャッシュフローの向上に寄与しています。

選択と集中:販売の質



最後にコア市場の「選択と集中」です。

それぞれのコア市場で、販売の質を最優先に、価値を中心とするご提案をお客様に行ってきました。

米国では事業構造改革の指標はすべて正しい方向に向かっております。台当たりの販売価格を3.8%改善すると同時に、インセンティブを4.6%削減しました。

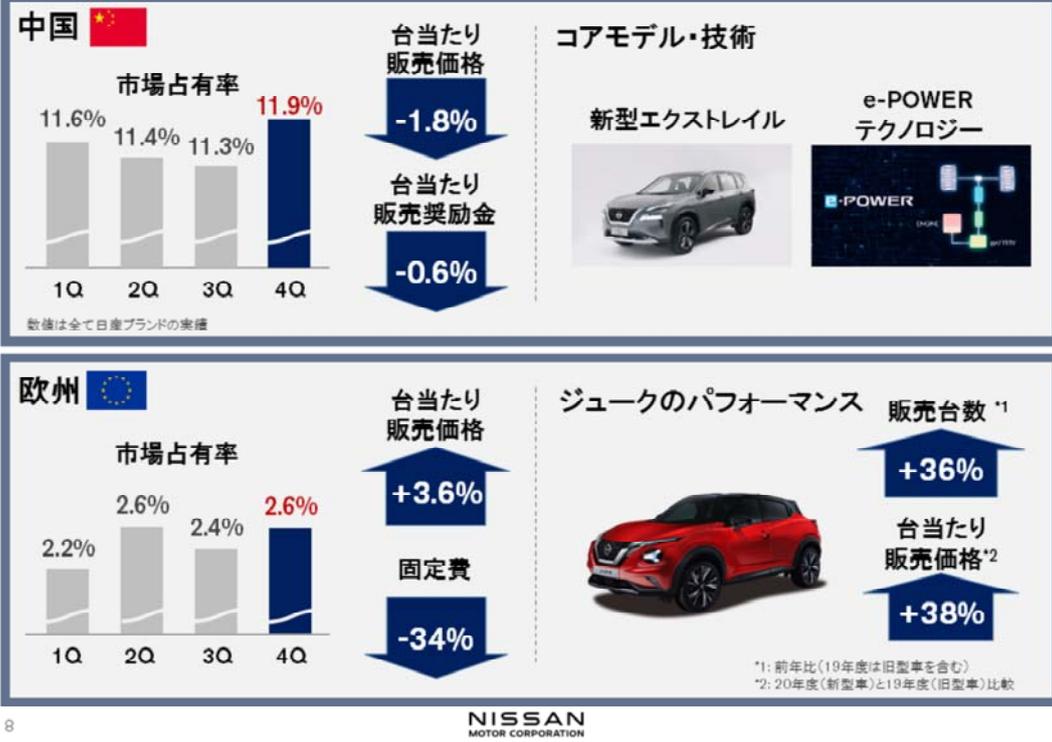
さらに、米国自動車販売会社協会の調査によると日産に対するディーラーの満足度も向上しています。

新型「ローグ」は大変好評で、7.4%のセグメント・シェアを達成しました。その結果、第4四半期の米国の当社の市場占有率は5.8%に増加しました。

同様に国内でも好調な「キックス」e-POWER、「ルークス」に加え、新型「ノート」e-POWERの投入でセグメント・シェアを伸ばし、国内の当社の市場占有率は11.4%に達し、台当たりの販売価格も改善しました。

「技術の日産」としてのブランド力はおかげさまでホームマーケットである国内で評価され、これまで50万台を超えるe-POWER搭載車両を販売してきました。2020年度末現在、先進運転支援技術を搭載した車両は当社の販売の5割を占め、お客様にクルマに任せたりライビングか、自分で運転するのかの選択をご提案しています。

選択と集中：販売の質



中国では現行車にかかるインセンティブを抑制すると同時に市場占有率を伸ばした結果、過去最高のシェアを維持しています。こうした取り組みにより、市場全体の実売価格は下落傾向にある中、当社は台当たり収益への影響を最小限に抑えられています。

今後は新型「エクストレイル」と「シルフィ」e-POWERをはじめとするしっかりとしたラインアップで、台当たりの販売価格の改善を目指し、コア技術を生かしながらテクノロジーに精通した中国のお客様のご期待にお応えしていきます。

欧州では、この一年間のブレない取り組みが功を奏しています。生産能力を最適化し、EVバンやE-TECH等のプロジェクトにアライアンスのリソースを活用することで、34%にのぼる固定費の大幅削減を実現しました。以上の取り組みは台当たりの販売価格の改善にもつながっています。そして、日産独自のe-POWERを「キャッシュカイ」や「エクストレイル」などのクロスオーバーに搭載し、電動化をさらに促進していきます。

新車攻勢も業績に寄与し、「ジューク」は販売台数を伸ばすと同時に、台当たりの販売価格も改善しています。

コア商品である新型「キャッシュカイ」のガソリン車およびe-POWERの発売を控え、この機に台当たりの販売価格をさらに伸ばしていきます。

将来への投資

新型車		新技術	
販売開始	発表		
 新型キックス e-POWER	 アリア	 e-4ORCE	
 新型ローグ	 フェアレディZ プロトタイプ		
 新型ナバラ・フロンティア	 インフィニティ QX55・インフィニティ QX60 Monograph	 プロパイロット (ナビリンク機能付)	
 新型ニッサン マグナイト	 新型フロンティア・パスファインダー		
 新型ノート e-POWER	 新型キャッシュカイ	 プロパイロット リモートパーキング	

9

NISSAN MOTOR CORPORATION

お客様こそが、日産の商品と技術戦略の中心です。お客様のニーズとご期待にお応えする「A to Z」のご提案では向こう18か月間で12にのぼる新型車を投入することをお約束しています。

このお約束通り、商品投入計画を進めており、これまで11車種の新型車を発売ないし発表してきました。これら新型車でNissan NEXTの期間中、そしてそれ以降の成長を実現していきます。

日産は複数の革新技术への投資を進めていますが、代表例を三つご紹介したいと思います。

1) e-4ORCE

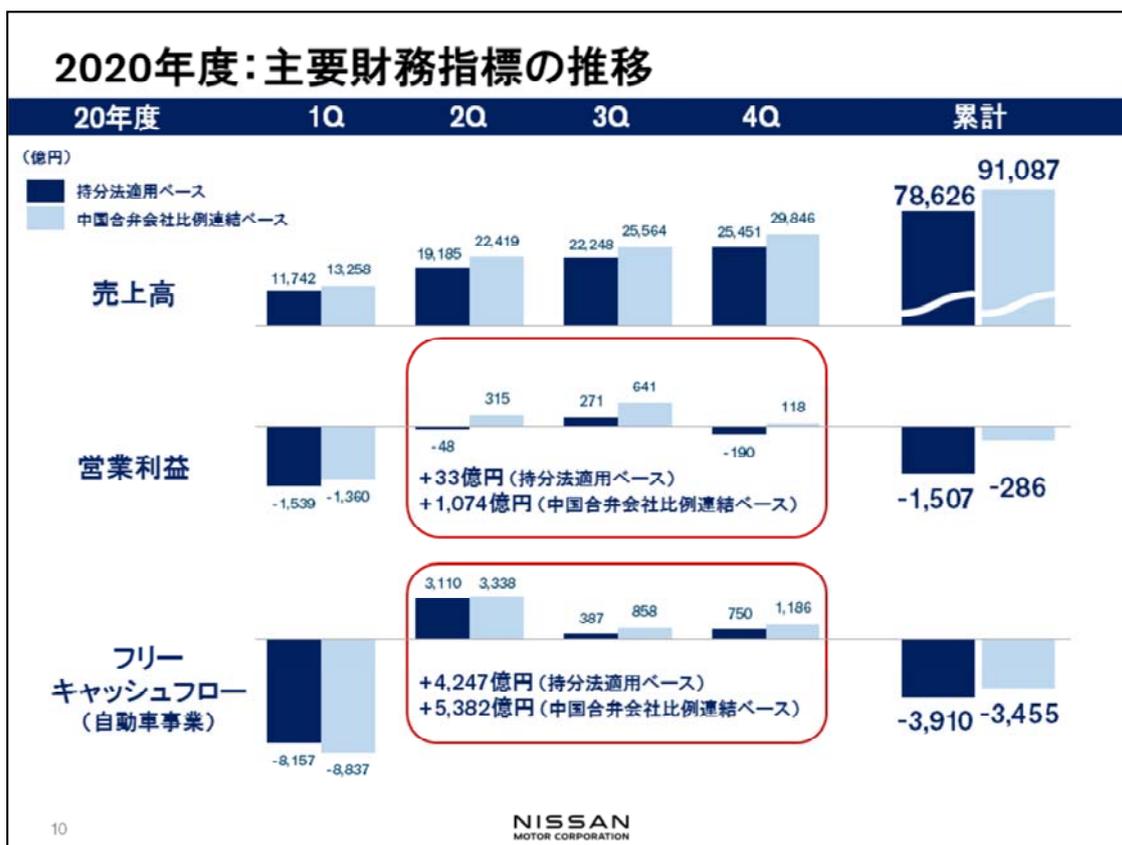
電動で4輪を制御する「e-4ORCE」は様々な路面状況でも安心してドライブを楽しめる100%電動モーターのワクワクする思いのままの走りをご提供します。

2) ナビリンク機能付きプロパイロット

人を中心とした当社の最新運転支援装備「ナビリンク機能付きプロパイロット」は、制限速度や急なカーブを含む路面状況に応じて設定速度の切り替えや減速等のドライバー支援をします。

3) プロパイロット リモートパーキング

「プロパイロット リモートパーキング」は、車外からのインテリジェントキー操作で、駐車場のクルマを出し入れすることができる技術です。



2020年度の財務実績の四半期ごとの内訳はこちらにある通りです。

市況が厳しい中、当社Nissan NEXTのもと、販売の質向上とコスト基盤の強化に向けた取り組みを続けています。

2020年度第1四半期は新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、年度通期の営業損失は中国合弁会社持分法ベースで1,507億円、中国合弁会社比例連結ベースで286億円となりました。

一方、2020年度の第2四半期以降の9か月間の営業利益は中国合弁会社持分法ベースで33億円、中国合弁会社比例連結ベースで1,074億円となりました。

同様に第2四半期から第4四半期までの自動車事業のフリーキャッシュフローは中国合弁会社持分法ベースで4,247億円、中国合弁会社比例連結ベースで5,382億円のそれぞれプラスとなりました。

財務実績 (東証届出値)

(億円)	19年度 累計	20年度 累計	増減 (対前年)	19年度 第4四半期	20年度 第4四半期
売上高	98,789	78,626	-20,163	23,716	25,451
営業利益	-405	-1,507	-1,102	-948	-190
営業利益率	-0.4%	-1.9%		-4.0%	-0.7%
営業外損益	845	-705 ^{*1}		-26	141 ^{*1}
経常利益	440	-2,212	-2,652	-974	-49
特別損益	-6,170 ^{*2}	-1,181 ^{*3}		-5,901 ^{*2}	-93 ^{*3}
税金等調整前当期純利益	-5,730	-3,393	+2,337	-6,875	-142
税金費用	-932	-926		-302	-604
少数株主利益 ^{*4}	-50	-168		72	-64
当期純利益 ^{*5}	-6,712	-4,487	+2,225	-7,105	-810
為替レート	(ドル/円) 108.7 (ユーロ/円) 120.8	106.1 123.8	-2.6 +3.0	108.9 120.1	106.1 127.8

*1: 持分法による投資損益 -559億円(通期)、+158億円(第4四半期)を含む

*2: 事業用資産の減損損失 -5,220億円を含む

*3: 新型コロナウイルス感染拡大による操業停止等に伴う損失(純額) -366億円(通期)、-12億円(第4四半期)及び

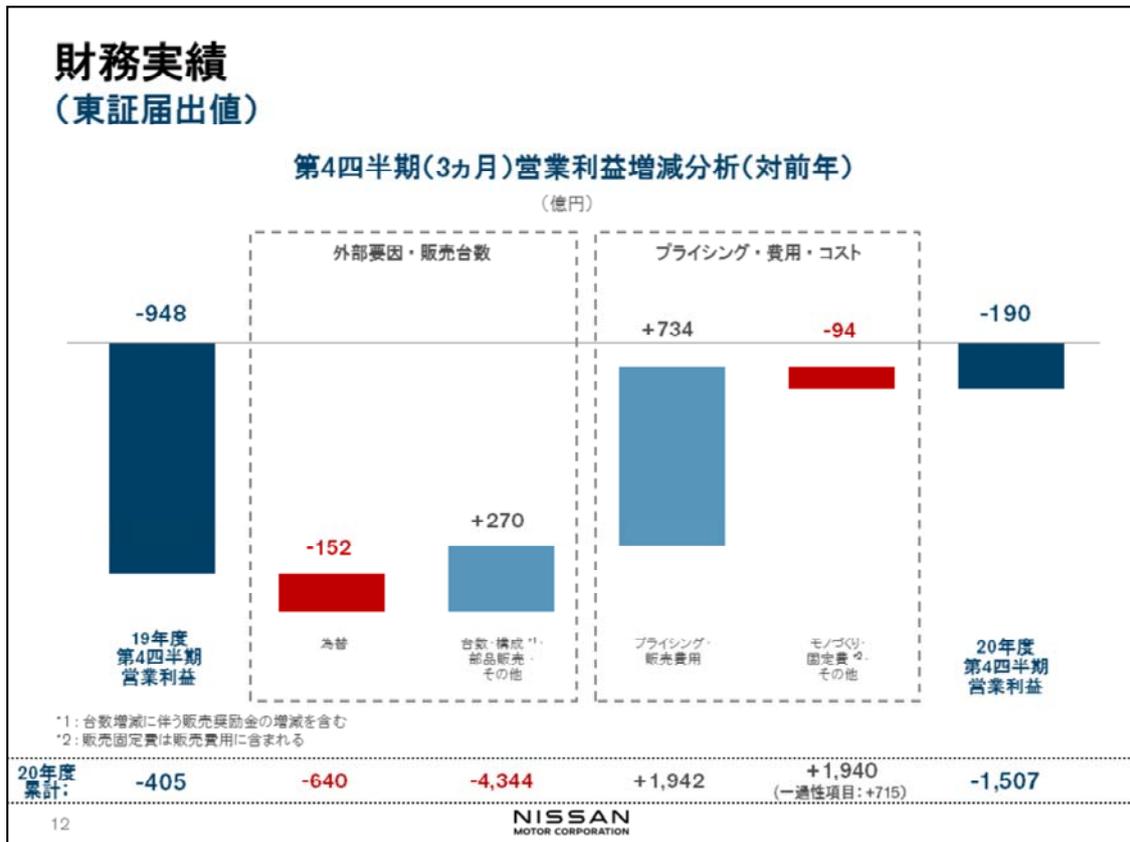
事業構造改革費用 -613億円(通期)を含む

*4: 非支配株主に帰属する当期純利益

*5: 親会社株主に帰属する当期純利益

2020年度通期の連結売上高は7.9兆円、連結営業損失は1,507億円、当期純損失は4,487億円となりました。売上高と営業利益は特に第1四半期の新型コロナウイルスの影響による販売台数の減少により前年から悪化しました。

2020年度第4四半期の営業損失は190億円となり、前年から758億円改善しました。第4四半期の当期純損失は810億円となりました。



前年度に対する第4四半期の営業利益の増減分析はこちらにある通りです。

為替変動は主に米ドル安の影響を受け、152億円の減益要因となりました。

台数・構成、部品販売およびその他項目は販売台数増により270億円の増益要因となりました。

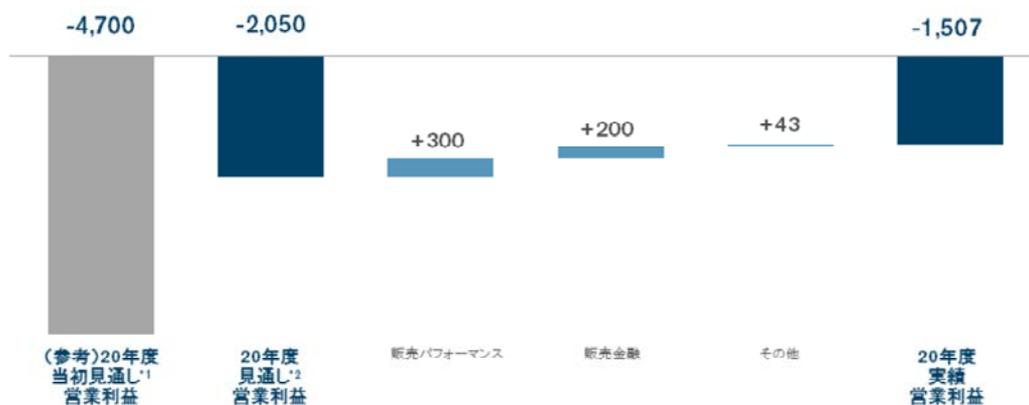
特に改善が著しいのはプライシングと販売費用で734億円の増益要因となりました。米国における販売の質改善を中心とする取り組みが増益の半分以上を占めています。

モノづくり、固定費およびその他項目は94億円の減益要因となりました。

規制対応コスト、商品性向上コスト、原材料価格、生産コストおよびその他費用の上昇によるマイナスを購買コストの削減が一部打ち消しました。

財務実績 (東証届出値)

営業利益増減分析(対見通し) (億円)



*1: 2020年7月28日発表の見通し
*2: 2021年2月9日発表の見通し

2月に営業損失の通期見通しを2,050億円に上方修正しました。

この見通しに対し、実績は543億円改善し、営業損失は1,507億円となりました。

販売パフォーマンスによる300億円の増益は主に商品の価値に見合った値付け、バリュープライシングの効果に加え、販売金融事業は200億円、その他項目は43億円とそれぞれ増益要因となりました。

流動性の状況 (2021年3月末時点)

1. 自動車事業手元資金:1兆8,961億円*
自動車事業ネットキャッシュ:6,360億円*

2. 未使用コミットメントライン:約2.2兆円

*持分法適用ベース

中国合併会社比例連結ベースでは、自動車事業手元資金は2兆2,931億円、自動車事業ネットキャッシュは1兆302億円

当社は引き続き高い流動性を確保しています。

2021年3月末現在の現金及び現金同等物は約1.9兆円、自動車事業のネットキャッシュは6,360億円となりました。また、約2.2兆円の未使用のコミットメントラインも維持しています。

総括すると、2020年度は

- 1) 逆風の中、当社は最適化と販売の質向上を中心とする事業構造改革の加速化を通じ赤字を圧縮すると同時に、新型車・新技術への継続的な投資を進めてきました。
- 2) 第2、第3、第4四半期は中国事業持分法ベースでも営業利益とプラスのフリーキャッシュフローを達成し、事業の効率化および効果が向上していることを物語っています。
- 3) 今後は改善した損益分岐点販売数量440万台をテコにNissan NEXTのもと、540万台に向けて利益ある成長を目指していきます。

日産の強み、これまでの成果、そして教訓を生かし、残る課題に慎重に対処しつつ2021年度も取り組んでいきます。

次に内田から2021年度通期見通しについてご説明いたします。

AGENDA

2020年度 実績

 2021年度 見通し

NISSAN NEXTの進捗

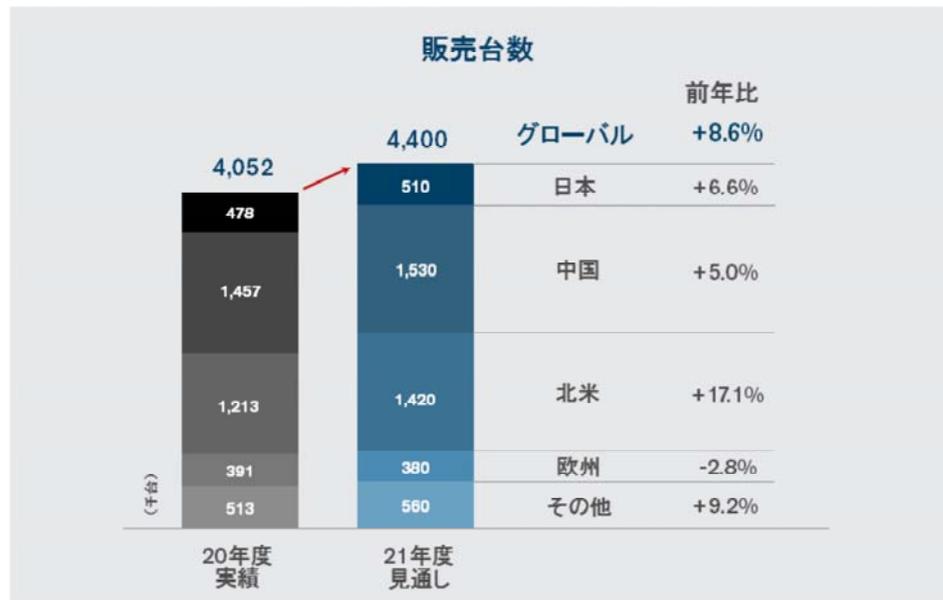
15

NISSAN
MOTOR CORPORATION

(CEO 内田 誠)

続きまして私から、2021年度の見通しについて説明させていただきます。

2021年度 販売台数見通し



16

NISSAN
MOTOR CORPORATION

2021年度の自動車市場は、半導体供給不足の影響を受け、不透明な状況が続くと見ており、当社も例外ではなく、第1四半期を中心に影響を受けると見込んでいます。

現時点で年間の販売台数を正確に見通すのは厳しい状況であるものの、当社のグローバル販売台数は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で大きく落ち込んだ2020年度から8.6%増加し、440万台と予想しています。

2021年度 業績見通し (東証届出値)

(億円)	20年度 実績	21年度 見通し	増減	前年比
販売台数 (千台)	4,052	4,400	+348	+8.6%
中国を除く販売台数 (千台)	2,595	2,870	+275	+10.6%
売上高	78,626	91,000	+12,374	+15.7%
営業利益 営業利益率	-1,507 -1.9%	0 0.0%	+1,507	-
当期純利益 *	-4,487	-600	+3,887	-
研究開発費	5,035	5,400	+365	+7.2%
設備投資	4,054	4,400	+346	+8.5%
想定為替レート (ドル/円)	106.1	105.0	-1.1	
想定為替レート (ユーロ/円)	123.8	120.8	-3.0	

* 親会社株主に帰属する当期純利益

17

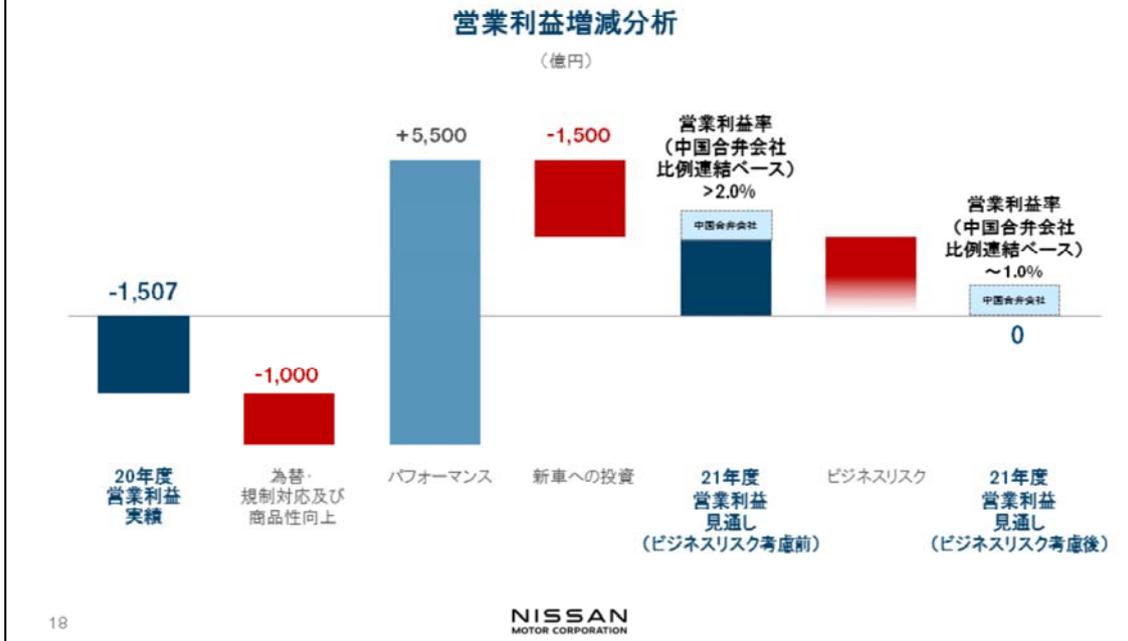
NISSAN
MOTOR CORPORATION

こちらは440万台というグローバル販売台数の想定に基づく業績見通しになります。

売上高は9兆1,000億円、営業利益は「プラスマイナス ゼロ」、当期純損失は600億円と見込んでいます。

厳しい状況が続きますが、研究開発や設備投資といった、将来に向けての投資は引き続き積極的に行ってまいります。

2021年度 業績見通し (東証届出値)



営業利益の対前年度実績からの増減要因は以下のとおりです。

為替と、規制対応及び商品性向上コストといった外部要因が、営業利益を約1,000億円押し下げる要因になると見込んでいます。

販売やモノづくりのパフォーマンス改善は約5,500億円と大きな増益要因になる見通しです。一方で、新車投入にかかるコストは増加し、約1,500億円の減益要因になると予想していますが、これはNissan NEXT達成とその先の成長に向けて必要な投資であると考えています。

今年度は半導体供給不足や原材料価格の高騰といった大きなビジネスリスクに直面していますが、それがなければNissan NEXTで掲げた目標どおり、今年度の中国合弁会社比例連結ベースの営業利益は2%を上回ることができる見通しです。

これらのビジネスリスクの影響を最小限に抑えるべく取り組んでおりますが、現時点では、リスクを織り込んだ営業利益の見通しを「プラスマイナスゼロ」としています。

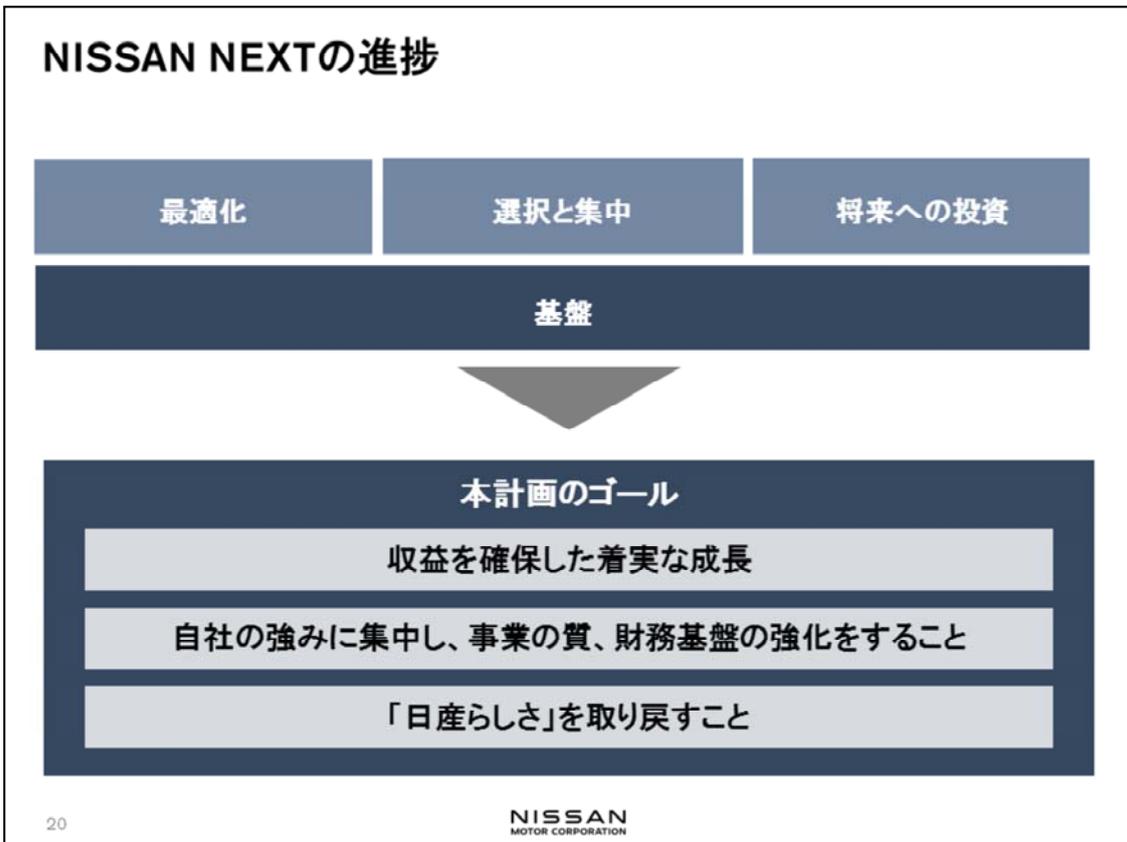
半導体供給不足の影響や、収益への影響を抑える方策については、引き続き精査し、必要に応じて第1四半期決算発表の時にアップデートしたいと考えています。

AGENDA

2020年度 実績

2021年度 見通し

 NISSAN NEXTの進捗



今年度も引き続き、Nissan NEXTの計画を着実に実行していきます。

財務規律の徹底と、販売の質向上に継続的に取り組み、厳しい環境においても、事業のコアである商品の中で、しっかりと利益をあげることができる会社に変えていきます。

商品満足度

<p>ローグ</p> 	<p>北米日産で過去最高の購入者満足度</p>
<p>キャシュカイ</p> 	<p>欧州日産で過去最多の予約注文</p>
<p>エクストレイル</p> 	<p>上海モーターショーで 「Best upcoming new car award」 を受賞</p>
<p>ノート</p> 	<p>日本における販売台数が32,000台を突破 <small>*4月末時点累計</small></p>

21 NISSAN
MOTOR CORPORATION

取り組みの成果は、すでに形となって表れ始めています。

JDパワーの顧客満足度、セールス満足度調査では、アメリカ、中国ではスコアを伸ばしています。

また、昨年度米国で発売した新型「ローグ」は、購入者への満足度調査で、過去最高の評価を得ています。

欧州でのSUV市場を開拓した「キャシュカイ」の新型車は、過去最多の予約注文をいただいています。

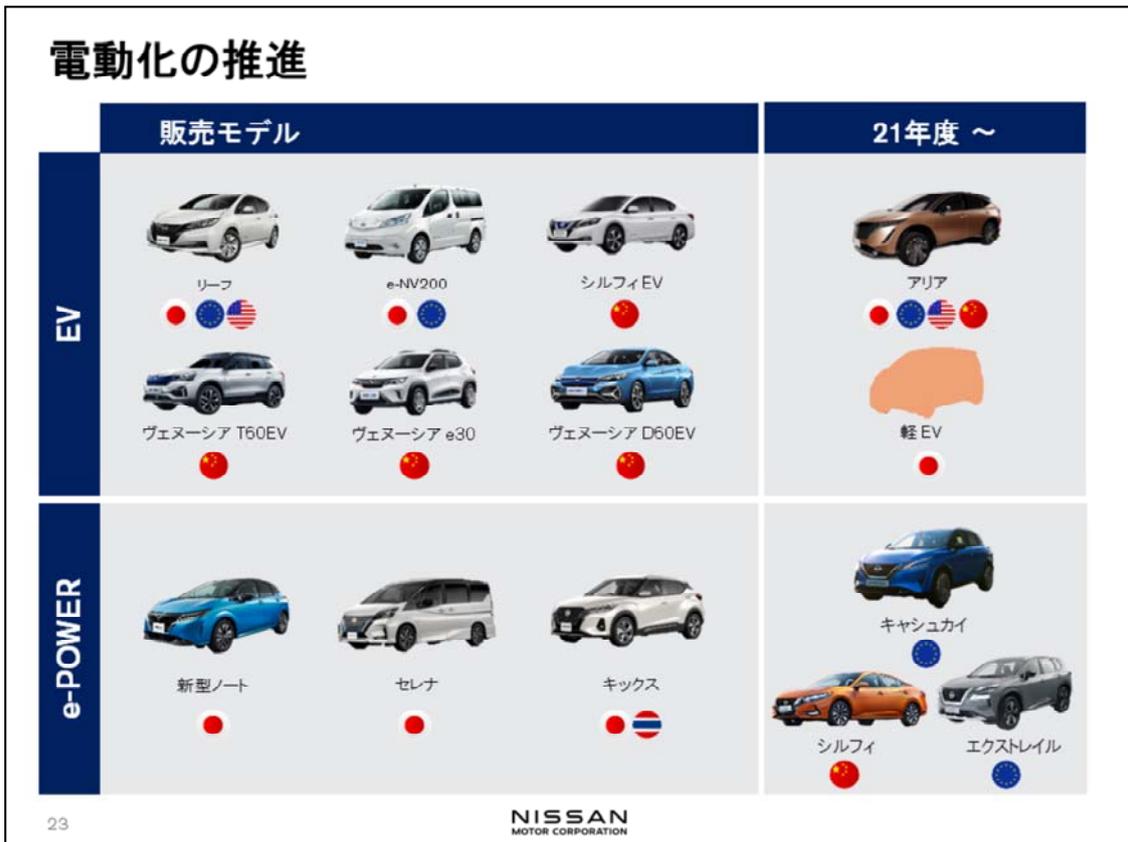
さらに、先日上海モーターショーで発表した、新型「エクストレイル」は、「Best Upcoming New Car Award」を受賞するなど、各市場で高い評価をいただいています。

そして、ホームマーケットの日本に投入した新型「ノート」e-POWERは、コンパクトカーのレベルを超えた走りと質感をもったクルマであると高い評価もいただいています。

新車攻勢



今年度は、これらのモデルに加え、新型クロスオーバーEVの「アリア」や、日産のDNAを象徴するスポーツカーである「フェアレディZ」の新型車、インフィニティの新時代を切り開く「QX60」など、日産らしさを感じさせる商品を次々と市場に投入します。



「アリア」は当社の強みであるSUVとEVを融合したモデルで、今までにないシームレスなユーザー体験と、EVを超えた価値を提供し、新たな時代を切り開きます。すでに約20万人のハンドレイザーがいらっしやり、日産を代表するモデルになることを期待しています。現在、三菱自動車との共同プロジェクトとして、NMKVで企画・開発している軽のEVIは、今後他社に先駆け、国内市場に投入します。

「e-POWER」も積極的に搭載車種を拡大し、日本での成功を中国や欧州に広げていきます。

中国では今年度の「シルフィ」を皮切りに、2025年までに6車種へ搭載する予定です。

欧州の「キャッシュカイ」には、日産が世界で初めて量産を実現した、可変圧縮比エンジン「VCターボ」を発電専用エンジンとして使用するほか、来年度には新型「エクストレイル」にもe-POWERを搭載する予定です。

また、日本でも今後搭載車種をさらに拡大させていきます。

今後も魅力的な商品を継続的に投入し、収益性とブランド力を向上させることで、Nissan NEXTの最終目標である2023年度営業利益率5%の達成につなげていきます。

将来の成長に向けて

2030年代早期より、主要市場に投入する新型車を全て電動車両へ



24

NISSAN
MOTOR CORPORATION

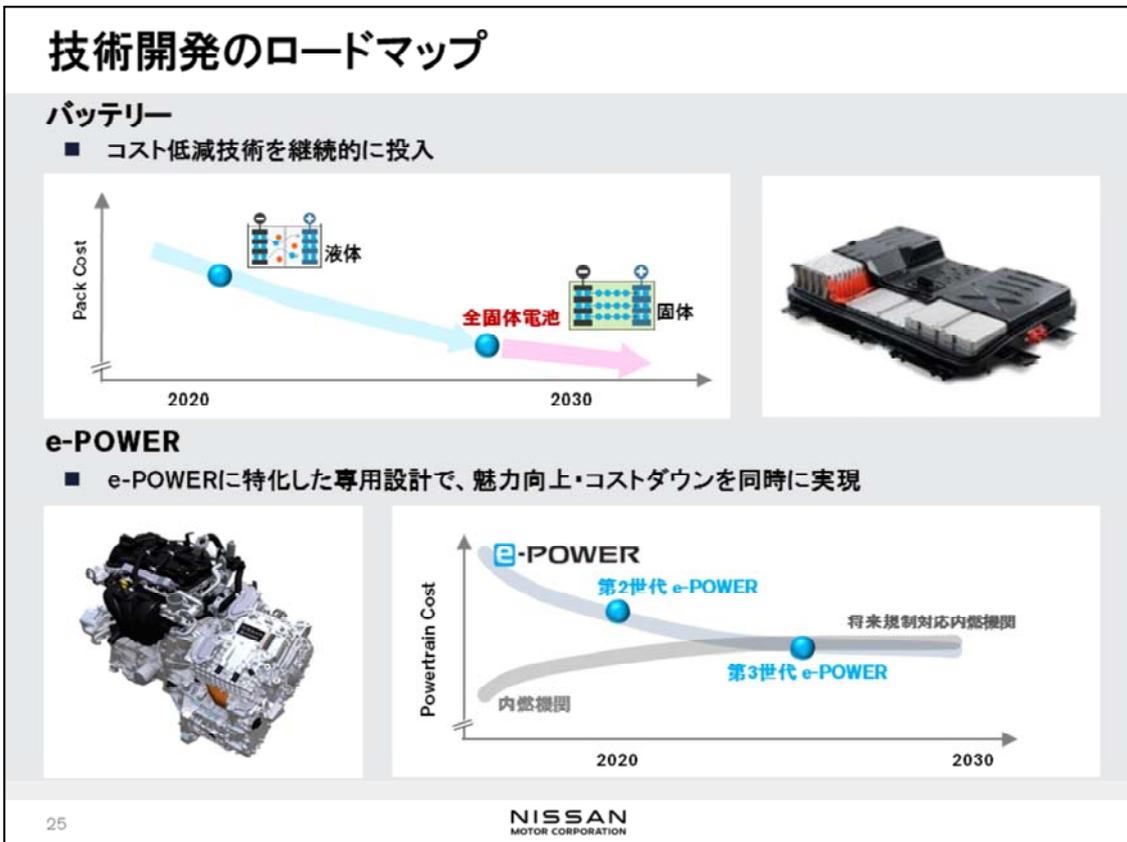
今年1月、日産は2050年までに、事業活動を含むクルマのライフサイクル全体でカーボンニュートラルを実現する、新たな目標を発表しました。

その目標達成に向け、2030年代早期より、主要市場に投入する新型車をすべて電動車両にすることを目指します。

電動化を始めとするCASEへの対応のために、継続的な投資は必要不可欠です。関連する設備投資や研究開発費については、今後もしっかりと予算を確保していく予定です。

日産は、EVの普及と、ゼロエミッション社会の実現に向けた取り組みを行ってきたパイオニアです。

今、ようやく多くのOEMがEVを市場に投入し始めましたが、10年に及ぶ豊富な経験と知識と、ライフサイクル全体で包括的な取り組みを行っている会社は、日産以外、世界中どこにもありません。



この先、電動車両を広く普及させていくためには、技術の進化に加え、コストも下げていかなければなりません。

そのためには、長期的な戦略と、継続的な取り組みが必要となります。

電動車両の核となるバッテリー、パワートレインの開発は、アライアンスの「リーダー・フォロワー」の枠組みを最大限活用し、競争力を高めていきます。

バッテリーについては、長期的なロードマップを立て、開発を行っていきます。

アライアンスで規格をそろえ、共用化率を高めることで、スケールメリットと技術競争力の向上を図るとともに、希少金属であるコバルトを使わないバッテリーや、全固体電池など、バッテリー技術の革新にも引き続き取り組んでいきます。

パワートレインについては、アライアンス内の共用化に加え、EVとe-POWERに使うモーターやインバーターなど、部品の共通化をさらに進めていきます。

さらに次世代の「e-POWER」向け発電専用エンジンでは、世界最高レベルの熱効率50%を実現する技術を採用し、燃費の向上、CO₂排出量の削減とコスト競争力を追求していきます。

生産におけるイノベーション



生産現場では、車両組み立て時の効率向上と、環境に優しい工場の実現に向けたイノベーションを推進しています。

そして今年、「ニッサン インテリジェント ファクトリー」を栃木工場に導入し、「アリア」の生産を開始します。

生産におけるイノベーション

サンダーランド工場:再生可能エネルギーによる発電量を大幅に拡大



27

NISSAN
MOTOR CORPORATION

英国のサンダーランド工場では、今年3月、再生可能エネルギーの発電施設を大幅に拡張する計画を発表しました。

これにより、工場のエネルギーの20%は、敷地内で作られる再生可能エネルギーで賄えることになり、欧州で販売される全ての日産「リーフ」を再生可能エネルギーで製造できる計算になります。

こうした次世代ファクトリーの取り組みは今後、国内外の他の工場にも拡大していきます。

電動化による従来の枠を超えた取り組み



さらに日産は、単にEVを販売するだけでなく、EVを通して様々な形で社会に貢献していきたいと考えています。

すでにEVバッテリーは家庭やビルのエネルギー管理、災害時などの非常用電源など、様々なシーンで「動く蓄電池」として活用されています。日本では、EVを活用し、地域の課題解決を図る「ブルー・スイッチ」の取り組みがすでに120件を超えています。

また、私たちは「フォーアールエナジー」を通じて、バッテリーの二次利用にも取り組んでいます。リーフの使用済みバッテリーは太陽光発電の蓄電に使われ、電力の安定化に貢献しています。

さらに、電動化技術と自動運転技術を生かした新しい街づくりや、モビリティサービスについても、国内外で、自治体、パートナー企業とともに、様々な検証を進めています。

日本では、神奈川県横浜市や福島県で、地域の課題解決や、未来のまちづくりのための取り組みを地元の方々と一緒に進めています。クルマで培った技術で実社会に貢献する、日産ならではの取り組みです。

日産のパーパス



日産はこれまで、「他がやらぬことをやる」という創業以来の精神のもと、様々なことに情熱を持ってチャレンジし、イノベーションを起こしてきました。そして、革新的な商品・サービスを通して、お客様の生活に新しい価値を提供し、移動体験と社会の可能性を広げてきました。

それこそが日産らしさであり、我々の社会における存在意義であると考えています。

「人々の生活を豊かに」、このことを常に強く意識し、これからもチャレンジを続けてまいります。

Nissan NEXTにより、厳しい環境においても、会社は確実に正しい方向に向かっています。今年度も様々なビジネスリスクはあるものの、引き続き改革をブレることなく断行していけば、目標は必ず達成できると私は確信しています。

そして、情熱を持って、ともに改革に取り組んでくれている世界中の従業員とともに、「輝く日産」を必ず取り戻していきます。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

ありがとうございました。

本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいており、リスクと不確実性を含んでいます。従いまして、今後の当社グループの事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替の変動等により、実際の業績がこれらの記述と大きく異なる可能性があることをご承知おきください。