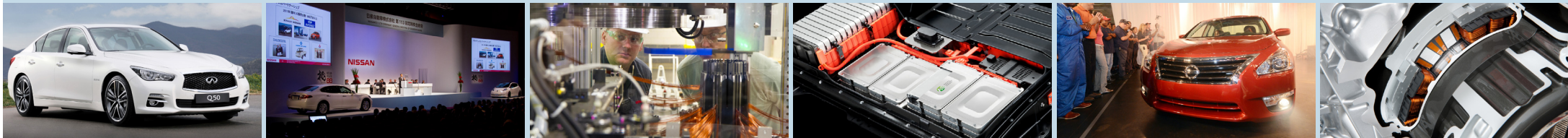


目次・使い方	はじめに	CEOメッセージ	COOメッセージ	ブルーシズンシップ —日産のCSR—	ルノーと日産のアライアンス	CSRデータ集	第三者意見
環境	安全	社会貢献	品質	バリューチェーン	従業員	経済的貢献	コーポレートガバナンス・内部統制

経済的貢献

日産は自らの持続的な利益ある成長によって、社会全体の経済的発展に貢献したいと考えています。そのために、グローバル自動車市場においてトップレベルの業績を確保し、高い収益基盤を築くことを目指しています。また、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに日産の戦略やビジョン、経営計画に対する具体的な実行方法を迅速かつ正確に伝えることを重視しています。



取り組みの柱

関連指標

連結営業利益率	5.4%
グローバルマーケットシェア	6.2%
株式配当	25円/株



▶▶ GRI G3 Indicators
▶▶ 2.8/EC1

目次・使い方	はじめに	CEOメッセージ	COOメッセージ	ブルーシチズンシップ —日産のCSR—	ルノーと日産のアライアンス	CSRデータ集	第三者意見
環境	安全	社会貢献	品質	バリューチェーン	従業員	経済的貢献	コーポレートガバナンス・内部統制

経済的貢献への取り組み

日産は事業を通じて、社会の経済的発展に貢献するとともに、社会の成長を持続可能なものにすることを目指しています。その実現に向け、2016年度までに実行すべき、明解かつグローバルなビジョンと具体的な戦略を示したのが中期経営計画「日産パワー88」*です。日産は企業価値を最大化するため、この計画で掲げられたそれぞれの戦略を着実に実行していきます。

グローバルなIR活動においては、一貫して迅速で透明性のある情報を開示することで、日産の企業活動を正しくご理解いただけるよう努めています。また、株主・投資家の皆さまからの信頼をより強固なものとするため、投資家向けミーティングなどの場において、経営者層との直接対話の機会を増やすとともに、最高財務責任者(CFO)の厳格なコントロールのもと、公平で透明性のある情報開示に取り組んでいます。日産は、株主や投資家の皆さまが投資判断をされる際に有益となる情報を適時かつ公平に開示することにより、株式市場からの信頼と安定的な株主価値向上に役立つIR活動の充実に取り組んでいます。

2012年度の実績

- 連結営業利益率 5.4%
- グローバルマーケットシェア 6.2%
- 株式配当 25円/株
- 格付けの向上(長期信用格付) ムーディーズ「A3」、格付投資情報センター(R&I)「A+」
- 「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」6年連続選定

今後の取り組み

- ブランドパワーの向上と、商品・技術、そして生産能力増強のための効率的な投資によって中期経営計画「日産パワー88」を完遂し、持続可能な発展・成長を目指す
- 配当性向を最低でも25%とすることを目指す

経済的な企業価値の創造

日産は、売上増大と徹底したコスト管理により収益性を向上させ、力強いフリーキャッシュフローを創出します。これにより企業価値を高めつつ、自動車事業での実質有利子負債におけるキャッシュポジションを改善するなどバランスシートの強化に取り組んでいます。一方、さらなる成長に向けて、重点分野および市場への戦略的な投資も継続していきます。今後も適切な利益確保に努め、社会に対する価値創造を継続的に高めることを目指します。

重点分野および市場への戦略的な投資

グローバル市場における日産の成長を加速させるには、事業と市場を拡大し、世界のあらゆる市場でお客様のニーズに合った商品を提供する必要があります。日産はプレミアム・ブランドを目指すインフィニティ事業の強化に向け、シンガポール、チリ、ドミニカ共和国、南アフリカ共和国、オーストラリアでの販売を開始しました。欧州市場においても、英国サンダーランド工場で新しいプレミアム・コンパクトカーの生産開始を発表するなど、商品のラインアップ拡大を目指していきます。

また、BRICs(ブラジル、ロシア、インド、中国)をはじめとする、成長著しい新興国で、日産は積極的な投資を行っています。世界第4位の自動車市場となったブラジルでは、リオデジャネイロ州レゼンデに工場を建設中



▶▶ website

*「日産パワー88」に関する詳細はウェブサイトをご覧ください



▶▶ page_88

「日産パワー88」の詳細を掲載しています

目次・使い方	はじめに	CEOメッセージ	COOメッセージ	ブルーシチズンシップ —日産のCSR—	ルノーと日産のアライアンス	CSRデータ集	第三者意見
環境	安全	社会貢献	品質	バリューチェーン	従業員	経済的貢献	コーポレートガバナンス・内部統制

です。これにより、2016年までに同市場での市場占有率を少なくとも5%にすることを目指します。新工場は、2014年前半に稼働開始予定で、ブラジル市場向けVプラットフォーム車両を年間20万台生産する能力を持つこととなります。また新たに最大2,000名の雇用を創出し、サプライチェーン全体等を含むと、その2倍以上の雇用を創出することとなります。

アセアン(ASEAN)地域においては、日産テクニカルセンターサウスイーストアジア(NTCSEA)の拡充計画を発表。新たな設備の追加やスタッフの増大により、ASEAN市場でのニーズを迅速に把握し、的確に商品に反映させることが可能になります。

米国市場においては、米テネシー州スマーナ工場で100%電気自動車「日産リーフ」の生産を開始し、リチウムイオンバッテリー工場も稼働しました。最新鋭の設備を持つ同工場では、年間のバッテリー生産能力を電気自動車20万台分まで拡大することが可能です。車両とバッテリー生産拡大により、最大1,000名の追加雇用が創出される見込みです。米国における工場の拡大は主要モデルを現地で生産するという戦略に基づいたもので、2015年までに米国で販売されるニッサン、インフィニティの両ブランドの車両の85%を北米で生産することを目指しています。

迅速で透明性の高い情報開示

株主・投資家の皆さまは持続可能な社会をともに創造していくパートナーです。日産の事業活動を正しくご理解いただくため、IR(株主・投資家向け広報)活動においては迅速で透明性の高い情報開示を継続的に行うことを基本としています。さらに機関投資家や証券アナリストのみならず、個人投資家の皆さまにも的確な投資判断をしていただけるよう、情報提供の拡充に努めています。

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション

株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションとして、積極的に機関投資家への個別訪問や証券アナリストとの取材対応を行っているほか、証券会社主催のコンファレンスなどを通じて会社の状況を積極的にお伝えしています。

また、日産は事業戦略を理解してもらうため、さまざまなIRイベントを通して、自主的な情報開示を実施しています。2012年9月には九州地区戦略説明会を実施し、超円高の中で、日本のモノづくりの役割を機関投資家・証券アナリストに説明いたしました。また、2012年10月に実施した先進技術説明会では、環境技術、安全技術などについての紹介を行い、参加者の皆さまに「新開発前輪駆動(FF)車用ハイブリッドシステム」や「緊急操舵回避支援システム」を体感してもらいました。こうしたIRイベントに関する資料もウェブサイトで公開するなど、公平な情報開示を行っています。

第113回株主総会

2012年6月26日、日産は1,188名の株主の皆さまにご出席いただき、「第113回定時株主総会」をパシフィコ横浜において開催しました。2011年度の事業の成果や中期経営計画「日産パワー88」の進捗等について報告し、その後、株主の方々との質疑応答が行われました。

また、株主総会に先立つ6月23日、抽選により200名の株主さまを追浜工場にご招待し、「日産自動車技術体験会」を開催しました。工場生産ラインの見学や、「日産リーフ」の試乗体験などを通じて日産への理解を深めていただくとともに、最高経営責任者(CEO)であるカルロス ゴーンをはじめ役員と懇談していただき、株主の皆さまから直接ご意見をいただきました。

目次・使い方	はじめに	CEOメッセージ	COOメッセージ	ブルーシチズンシップ —日産のCSR—	ルノーと日産のアライアンス	CSRデータ集	第三者意見
環境	安全	社会貢献	品質	バリューチェーン	従業員	経済的貢献	コーポレートガバナンス・内部統制

IR活動で外部から高い評価

日産は、公益社団法人日本証券アナリスト協会主催の第18回「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において、自動車・同部品・タイヤ部門の優良企業1位に6年連続で選定されました。「ディスク

ロージャー優良企業選定」は、企業の情報開示向上を目的に、証券アナリストがアンケート形式で対象企業のIR活動を事業年度ごとに評価するものです。日産は、経営陣のIRへの積極的な取り組み、コーポレートガバナンスや事業活動に関する自主的な情報開示などが評価されました。

中期経営計画「日産パワー88(エイティエイト)」

2011年6月に発表した中期経営計画「日産パワー88」は、新規の市場とセグメントを含む世界市場での成長を加速させることに主眼を置いた、広範にわたる6ヵ年(2011年度～2016年度)計画です。名称にある「88」は2016年度末までにグローバル市場占有率を8%に伸ばすとともに、できるかぎり早い段階で売上高営業利益率を8%に引き上げ、その後も確実に維持していくことを意味しています。

「日産パワー88」は下記の通り、2016年度までの日産の明解かつグローバルなビジョンを示しています。

- 新たな幅広い商品計画に従って新型車を投入し、計画終了時には66車種を取り揃え、世界の市場・セグメントの92%をカバーすることになります。
- 持続可能なモビリティを推進する取り組みの一環として、ゼロ・エミッション戦略および「PURE DRIVE(ピュアドライブ)」戦略のもと、電気自動車(EV)や低燃費技術のラインアップを拡充します。アライアンスパートナーのルノーと合わせて、期間中に累計150万台のEVを販売する計画です。
- すべての人にモビリティを提供するため、エントリーセグメントと新興市場のニーズに応える新型乗用車・小型商用車を投入します。
- 90以上の新たな先進技術を商品に搭載します。これは平均で年間15件の新技術を投入していく計算になります。

- ブランドの向上や販売網への投資拡大などにより、お客さまの購入検討から保有期間を含めたトータルの経験価値を向上させます。

「日産パワー88」の6つの戦略

第1の柱 ブランドパワーの強化

ブランドパワーを強化するため、日産は開発・生産の強みを、販売・マーケティングとお客さまの経験に基づく価値創造の領域に広げていきます。

第2の柱 セールスパワーの向上

セールスパワーの狙いは、各市場のお客さまのニーズを取り込み、販売台数と市場占有率を飛躍的に増大させることです。そのため、現在、日産には世界中で6,000店に上る主要販売拠点がありますが、これを2016年度までに7,500店舗に拡大します。

第3の柱 クオリティの向上

日産は製品品質の向上に向けて着実に歩みを進めていくことを目指します。「日産パワー88」の期間中、すなわち2016年度までに製品品質の面で、ニッサン・ブランドをグローバル自動車業界のトップ・グループに位置づけるとともに、インフィニティ・ブランドをラグジュアリー・ブランドのリーダーに育てていく計画です。

第4の柱 ゼロ・エミッションリーダーシップ

日産は最大の電気自動車の販売台数を誇るメーカーとして、自動車業界の先頭に立ちます。今後、ルノー・日産アライアンスで、販売好調な「日産リーフ」に続く7車種の100%電気自動車を発売予定です。

第5の柱 事業の拡大

5つ目の柱は事業拡大にかかわる戦略です。1999年、日産のグローバル市場占有率は4.6%でしたが、2011年度には過去最高の6.4%を達成しました。2016年度末までにグローバル市場占有率を8%まで伸ばす計画です。

第6の柱 コストリーダーシップ

市場を問わず、会社の成長には高いコスト競争力が不可欠です。したがって、コストリーダーシップを6つ目の柱に据えました。開発費や購入部品のみならず、物流費と内製コストにも目を向け、生産と購入品、納車整備センターまでの物流費を含めたモノづくりのトータルコストを年間5%低減していきます。