



## 包括的な販売金融サービスの提供

日産のコアビジネスを支える重要な役割を果たしているのが、販売金融事業です。自動車販売をサポートし、継続的な収益性と成長性を確保しながら、徹底したリスク管理によって健全な財務状態を維持しています。



NFS カスタマーサービスセンター

日産の販売金融会社は、世界各地において引き続き販売活動の支援、利益の増大、成長のサポート、お客さまと販売会社双方の利益の拡大に努めてきました。総資産は12%増えて3兆4,790億円になりました。

2003年度の営業利益は650億円、売上高における営業利益率は17.7%となり、税引き前利益ベースの総資産利益率は1.7%を上回りました。

### 販売活動との一体化を進める日本市場

日産フィナンシャルサービス(NFS)は、オートローン、カーリース、クレジットカード、レンタカー、保険など包括的な金融商品やサービスを提供しています。NFSにおける新車のオートローン利用率は昨年度の22.4%から26.2%に上昇しました。幕張に完成したカスタマーサービスセンターにサービス活動を集中することによって強力なサービスを提

供できるようになりました。カスタマーサービスセンターは、コールセンター、ビジネスサポート、その他お客さまに対するサービス業務を一カ所に集めたものです。包括的サービスの中には日産ブランドによる新たな車両保険事業も含まれています。また、カーリース事業と包括的フリート管理を強化、拡大することによって、緊急のニーズに対応してきました。

### 北米における事業の拡大

米国日産販売金融会社(NMAC)は、2003年も引き続きニッサン・インフィニティ製品の販売サポートを行い、契約件数と収益で新記録を達成しました。新車の販売金融利用率は51%の高い水準を達成しています。

テキサス州ダラスに新設したNMACのオペレーションセンターは、2003年初めに本格的な操業を開始し、最新のコミュニケーションテクノロジーを駆使した設備を備え、ローンやリースに付随したサービスを行っています。また、ディーラーにおけるサービスを強化するため、インターネットを通じたローン申請の受け付けを開始し、与信審査にかかる時間を短縮しました。

2003年9月に事業を開始したエヌアール・エフ・メヒコ社(NRFM)は、成長を続けるメキシコ市場で、日産が主体となって設立したルノー・日産アライアンスによる最初の金融会社です。