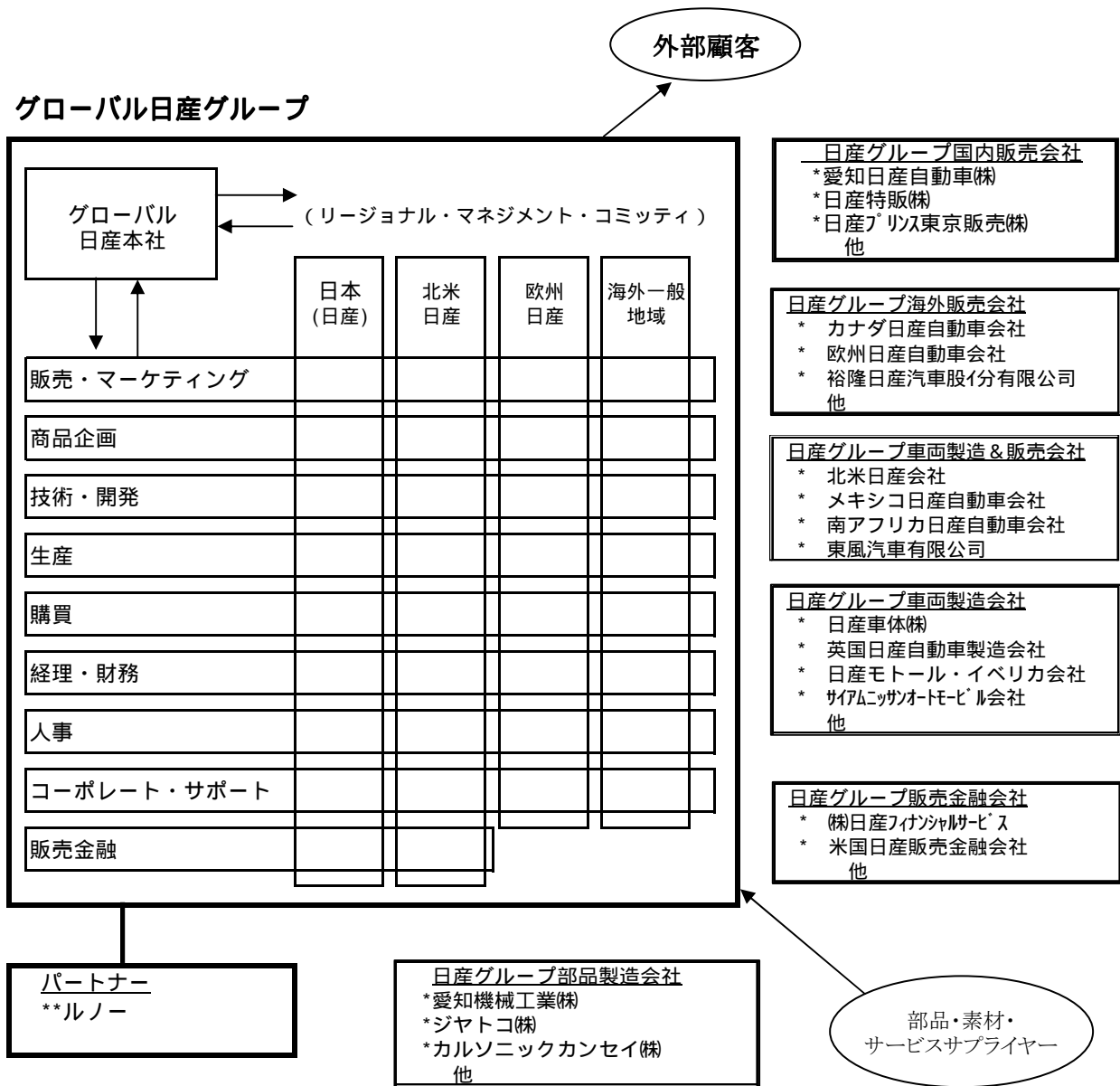


# 1. 企業集団の状況

日産グループは日産自動車(株)とその子会社、関連会社及びその他の関係会社等で構成され、自動車、フォークリフト、マリーン及びそれぞれの部品の製造・販売を主な事業内容とし、さらに上記事業に関連する物流、金融をはじめとした各種サービス活動を展開している。

当社は世界的な本社機能として「グローバル日産本社」を設置し、4つの地域のマネジメント・コミッティによる地域事業と研究・開発、購買、生産といった機能軸による地域を越えた活動を有機的に統合した組織（グローバル日産グループ）により運営している。当グループの構成図は以下の通りである。



\* 連結子会社  
\*\* 持分法適用会社

・上記の他に\*日産トレーディング(株)、\*日産ネットワークホールディングス(株)他の関係会社がある。  
・また上記のうち、国内証券市場に上場している連結子会社は以下の通りである。  
日産車体(株)...東京、 愛知機械工業(株)...東京・名古屋、 カルソニックカンセイ(株)...東京

## **2. 日産バリューアップの進捗状況**

日産バリューアップでは三つの重要なコミットメントを掲げております。

1. 2005年度から2007年度にかけ、グローバル自動車業界トップレベルの売上高営業利益率を維持すること
2. 2008年度に販売台数420万台を達成すること
3. 3年間平均で投下資本利益率20%以上を確保すること

日産バリューアップでは主要なブレークスルーを目指しています。

1. インフィニティを世界で名立たるラグジュアリーブランドにすること
2. 小型商用車(LCV)のプレゼンスをグローバルに強化すること
3. リーディング・コンペティティブ・カントリー(LCC)からの部品、機械、設備、ベンダー・ツーリング、サービスの新たな調達ソースを確立すること
4. 中国、インド、タイ、ロシア、東欧、湾岸諸国、エジプトにおける地理的拡大を強化すること

## **3. 2006年度上期実績**

2006年度上期の日産のグローバル販売台数は170万9,000台、前年比6.9%減となりました。

地域別販売台数においては、国内は前年比16.9%減の35万台となりました。軽自動車の販売が1.9%伸びた一方、登録車の販売は19.9%減少しました。全体需要は3.4%減少し、軽自動車市場は4.9%拡大、登録車の全体需要は7.5%の減少です。当社の市場占有率は前年比2.1ポイント減の12.9%に留まりました。

軽自動車についてはOEM契約で供給に制限がある為、日産にとっては有利な環境ではありませんでした。特にこの市場では、利益よりインセンティブの引き上げによる台数増を目指す傾向があります。2006年度上半期の日産は新車イベントがほとんどなかったことや、前年同期が日産180のラストスパートに当たったことを考慮に入れなければなりませんでした。

日産は日本事業において収益性の向上を目的とした方策を打ち出し、特に販売、マーケティング、販売網の面で取り組んでいます。連結販売会社については既に店舗の統合や、バックオフィス機能の合理化、連結販売会社の合併などの対策を実施しています。さらにインセンティブや販売会社のマネジメントを見直しております。市場環境は厳しいが、解決策はあります。実行することでより良い結果を出さなければなりません。

米国市場では、今年7月に発売したヴァーサ・ハッチバックまで、16ヶ月の間新車投入がなく、米国における上期販売は下落が見込まれていました。2006年度上期の米国における販売台数は前年比10.2%減の51万3,000台となりました。全体需要は5.6%減、市場占有率は前年度6.1%より5.8%へと減少しました。

米国におけるニッサン・チャンネルの販売は前年から9.8%減少しました。19ヶ月間新車投入されなかったこともあり、インフィニティ・チャンネルの販売は2005年度から17.5%減少となりました。

欧州市場においては、1月から6月までの販売台数は27万5,000台となり、前年比4.4%減でした。この間、欧州の大半の市場でプリメーラ、アルメーラ、そしてティーノが打ち切りを迎え、唯一の新車投入は3月に発売されたノートでした。

一方、メキシコとカナダを含む一般海外市場の販売は好調です。2006年度上期の販売台数は前年比2.9%増の57万1,000台となりました。中国市場での販売台数は18万台と、前年度から28%伸びましたが、これは主にティーダの販売好調によるものです。この急成長が年間を通じて続くことは期待できず、通期の販売台数は15%増と見込んでいます。中東の販売台数は前年比18%増の7万3,000台となり、この勢いは年度末まで続くでしょう。台湾における販売台数は前年比39%減の23,000台に留まり、その間、全体需要は26%減少しました。タイにおける販売台数は前年比24%減の17,000台となり、全体需要は3%減少しています。当社の商品ラインアップ、特に主力のピックアップ・トラックがモデル末期を迎えています。一方で、事業上の問題も発生していますが、これはマネジメントの刷新と組織改正によって解決する予定です。

2006年度上期の連結売上高は4兆5,340億円となり、前年から1.0%増加しました。これは主に為替レートによるもので、2,012億円の増収要因となりました。

連結営業利益は前年比15.3%減の3,486億円となり、売上高営業利益率は7.7%となりました。

2005年度上期と2006年度上期の連結営業利益の増減要因は以下の通りです。

- ・ 為替は2006年度上期の連結営業利益に対し、548億円の増益要因となり、主に米ドルとユーロが寄与しました。米ドルに対する平均為替レートは2005年度上期の109円50銭から115円40銭となりました。一方、ユーロは前年の136円30銭から142円30銭となりました。
- ・ 連結対象範囲の変更は、2006年度上期の営業利益に対して46億円の増益要因となりました。
- ・ 原材料価格の高騰は658億円の減益要因となりました。自動車メーカーはこのコスト増を価格に反映させることができず、当社はその大部分を自助努力で吸収せざるを得ませんでした。
- ・ 価格、台数及び車種構成は1,043億円の減益要因となりました。モデル末期による販売台数の落ち込みと米国における小型車および日本における軽自動車への需要のシフトが主な理由です。
- ・ 販売費は38億円の増益要因となりましたが、販売台数が減少したことを考えると朗報とは言えません。経費は削減しましたが、台当りのインセンティブとマーケティング費用は増加しました。
- ・ 購買コストは引き続き改善し、755億円の増益要因となりましたが、原材料価格とエネルギー費の高騰による影響がこれを相殺しました。
- ・ 商品性向上と規制対応に関わるコストは191億円の減益要因となりました。
- ・ 研究開発費は増加し、70億円の減益要因となりましたが、これは技術開発と商品開発の為の投資拡大を目的とするものです。
- ・ 製造費と物流費は43億円減少しました。
- ・ サービス保証費は39億円増加しました。これは第1四半期に発生したQRエンジンの補償費用計上によるものですが、2005年度第2四半期に一過性の品質対応コストを計上したため、差異は小さくなっています。
- ・ 一般管理費他は58億円の減益要因となりました。

営業利益を各地域で見ると、日本事業の営業利益は1,337億円となり、前年同期の1,994億円を下回りました。米国とカナダの営業利益は1,211億円となり、前年同期の1,521億円を下回りました。欧州の営業利益は268億円となり、前年の182億円から増加しました。メキシコを含む一般海外市場については、前年の462億円から588億円に増加しました。

地域間の内部消去は82億円となりましたが、2005年度上半期はマイナス44億円でした。

営業外損益は123億円の利益となりましたが、これは主として今年度のメキシコにおける為替差益によるものです。その結果、経常利益は3,609億円となりましたが、2005年度上期の3,956億円を下回りました。特別損益は52億円の損失となり、前年同期の282億円の損失から改善しました。

税金等調整前当期純利益は3,557億円に達しました。また、税金費用は684億円となり、前年同期の1,172億円から減少しています。実効税率は19.2%で、前年の31.9%より下がりましたが、これは主に日産ネットワーク・ホールディングスへの統合前に計上した販売会社への投資に対する税務上の損失認識によるもので、これにより実効税率は8.3%下がりました。

少数株主利益、即ち完全子会社ではないカルソニック・カンセイ、愛知機械、日産車体等からの少数株主利益は131億円となりました。

当期純利益は前年比18.8%増の2,742億円に達しました。主に9月に売却した日産ディーゼル工業の株式、中国事業における年金制度の改定、国内販売会社の再編に伴う税金費用の軽減によるものと、2005年には固定資産の減損処理に伴う費用と、確定拠出型年金制度導入に伴う一時的な費用が発生したことによるものです。

2006年9月末現在、当社のキャッシュ・ポジションは949億円となり、自動車事業実質有利子負債を1,263億円抱えていた2005年9月からは著しく改善してました。しかしながら、2006年3月のキャッシュ・ポジションである3,729億円からは、通常のオペレーション結果として減少しました。

#### **4. 2006年度通期予想**

2006年度通期のリスクと好機に関しては、最大のリスクは引き続き世界的なインセンティブの上昇、車種・グレード構成の悪化、原材料市況の高騰、エネルギー費の上昇、そして高金利です。主な好機は日産バリューアップの徹底、そして当初計画よりも有利な為替レートです。特に、日本円と米ドルのレートは当社の業績に寄与する見込みです。

以上のリスクと好機を鑑みても、有利な為替レートがリスクを補う為、通期については当初の予測を変更する必要ないと考えています。