

The Nissan logo is displayed in a bold, red, sans-serif font. The letters are closely spaced and have a slight shadow effect, giving it a three-dimensional appearance. The background of the entire slide is a deep red with abstract, flowing white lines that suggest motion and modernity.

NISSAN

日産自動車のIR活動

2013年3月21日
日産自動車株式会社
IR部 雨宮 一太

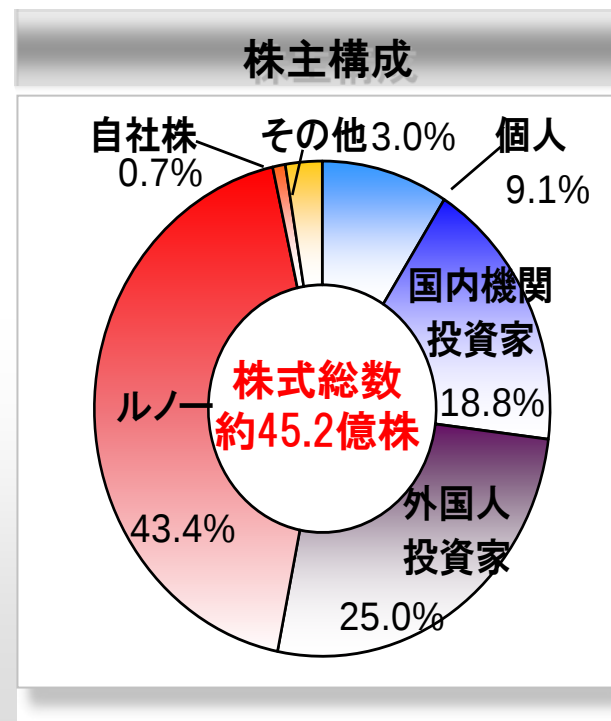
1. 日産自動車の概要について

2. 弊社IRの組織・体制

3. 弊社IR活動について

日産自動車の概況 (2012年9月30日現在)

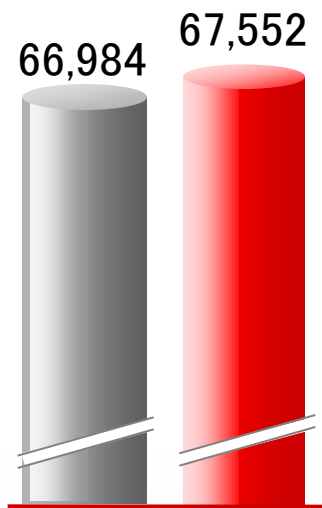
会社名	日産自動車株式会社 (証券コード:7201)
設立	1933(昭和8)年12月26日
本社所在地	神奈川県横浜市
生産拠点(国内)	福島・栃木・神奈川・静岡・福岡
資本金	6,058億13百万円
発行済株式数	約45億株
株主数	280,550名



2012年度第3四半期 主要財務指標（9ヵ月）

（億円）

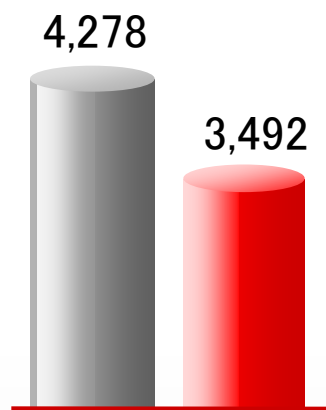
売上高



11年度
第3四半期
累計

12年度
第3四半期
累計

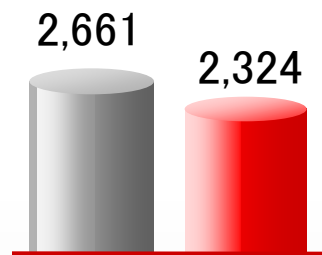
営業利益



11年度
第3四半期
累計

12年度
第3四半期
累計

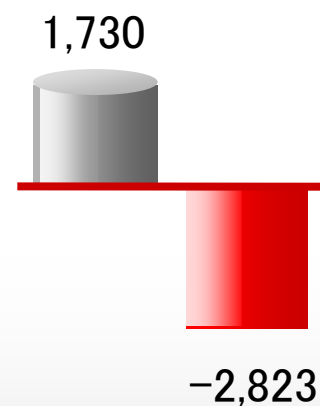
当期純利益



11年度
第3四半期
累計

12年度
第3四半期
累計

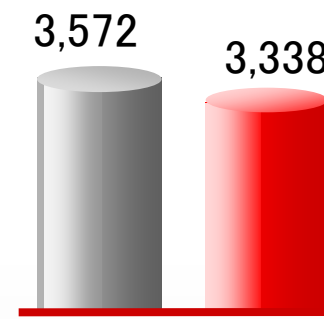
フリーキャッシュフロー
（自動車事業）



11年度
第3四半期
累計

12年度
第3四半期
累計

ネットキャッシュ
（自動車事業）



11年度
第3四半期末

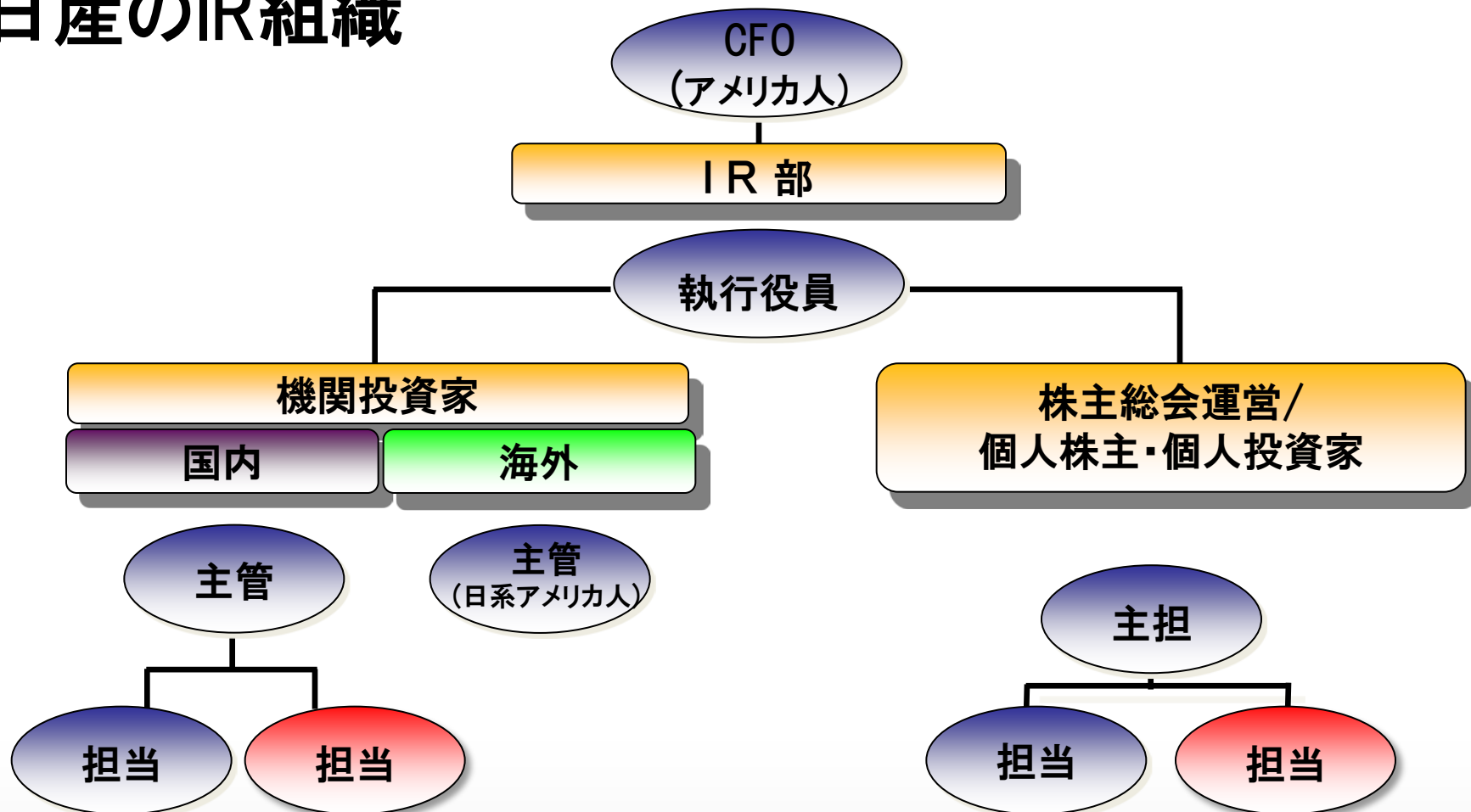
12年度
第3四半期末

1. 日産自動車の概要について

2. 弊社IRの組織・体制

3. 弊社IR活動について

日産のIR組織



日産IR部の特徴

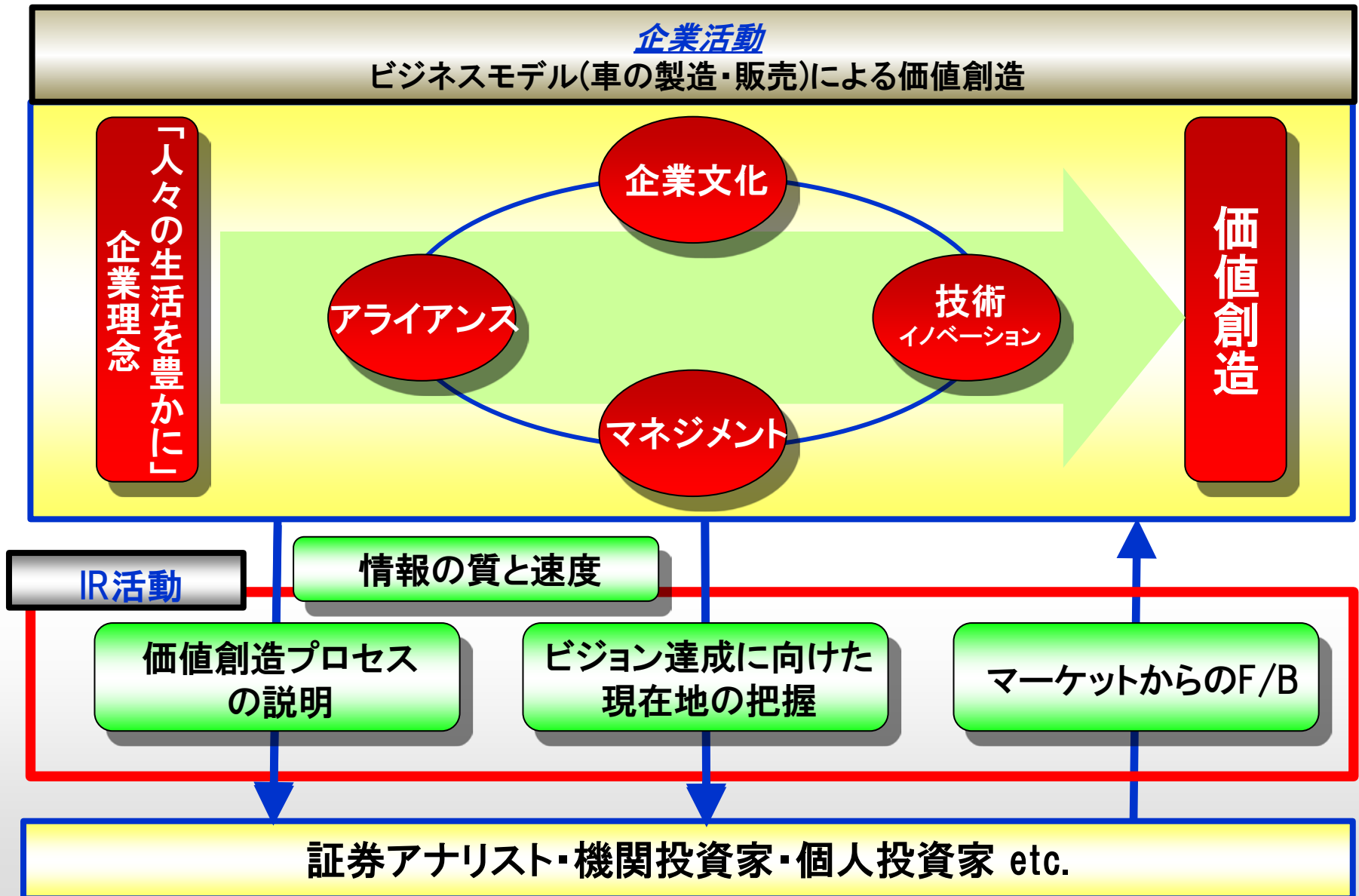
- 職場は広報部と同じフロア
- IR部はグローバルに日本のみ（海外では非上場、情報の統一）
- IR担当者に経理/財務部門出身者を配置
→財務関連情報に対しての理解度が高く、アナリストや投資家に適切な説明が可能

1. 日産自動車の概要について

2. 弊社IRの組織・体制

3. 弊社IR活動について

IR活動の考え方



価値創造プロセスの説明：企業文化～Nissan way



“The power comes from inside”
「すべては一人ひとりの意欲から始まる」

**焦点はお客さま、原動力は価値創造、
成功の指標は利益です。**

Mindset 心構え

1. Cross-functional, Cross-cultural

異なった意見・考え方を受け入れる多様性。

2. Transparent

すべてを曖昧にせず、わかりやすく共有化。

3. Learner

あらゆる機会を通じて、学ぶことに情熱を。学習する組織の実現

4. Frugal

最小の資源で最大の成果。

5. Competitive

自己満足に陥ることなく、常に競争を見据え、ベンチマーク

Actions 行動

1. Motivate

自分自身を含め、人のやる気を引き出していますか？

2. Commit & Target

自ら達成責任を負い、自らのポテンシャルを十分に発揮していますか？

3. Perform

結果を出すことに全力を注いでいますか？

4. Measure

成果・プロセスは誰でもわかるように測定していますか？

5. Challenge

競争力のある変革に向けて継続的に挑戦していますか？



NISSAN
POWER
88

POWER

ブランド＆
セールスパワー

8

16年度までの
グローバル市場占有率
(%)

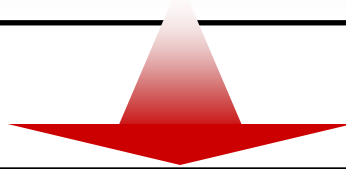
8

安定的な営業利益率
(%)

価値創造プロセスの説明：中期経営計画

Layer 1

2011年6月27日：CEOによる中計発表



Layer 2

2011年10月26日：副社長クラスによる中計ディープダイブセッション

Dodge CPO

Regional
expansion

Palmer EVP

Product
planning

Peter CFO

Financial
update



Layer 3

執行役員クラスによるディープダイブセッション・イベント

Sakamoto CVP

Module
strategy

Saito CVP

Infiniti
strategy

Kodama VP

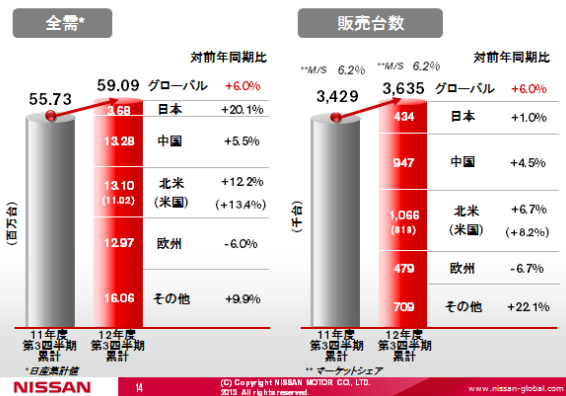
Kyushu
strategy

Several
subjects

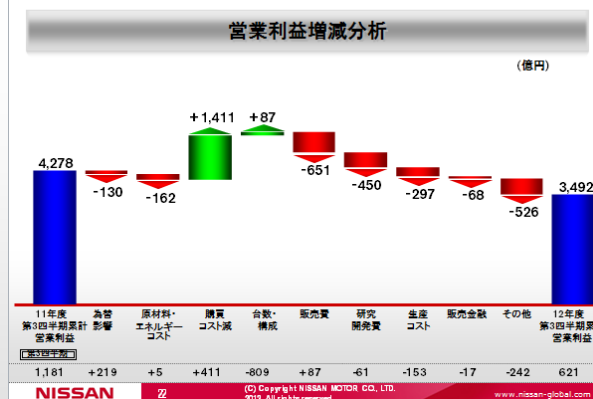
ビジョン達成に向けた現在地の把握: 決算説明会

- 可能な限りの情報を決算発表資料にて開示
- オペレーション部隊と協力し、細かい分析手法を継続的に採用

2012年度第3四半期 販売実績（9ヵ月）：グローバル



2012年度第3四半期 財務実績（9ヵ月）



2012年度第3四半期 財務実績（9ヵ月）



情報の質と速さ: 広報部との連携

- Global one voice

- Media center による動画配信



投資家への要望・問題意識

- 短期業績による株価感応度が高いことに違和感。
 - 短期業績予想の材料集めに高いプライオリティ
- 共通言語としてROEを使う難しさ

NISSAN