

2008年5月14日

投資脳の作り方

～日産自動車、3割減益～

経済アナリスト 木下晃伸（きのした・てるのぶ）

■当資料は、経済アナリストの木下晃伸が、投資環境についての情報提供を目的として作成した資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。■当資料に基づいてとられた投資行動の結果については、株式会社きのしたてるのぶ事務所（以下当社）ならびに木下晃伸は一切責任を負いません。■当資料の内容は当資料作成時のものであり、将来予告なく変更される事があります。■当資料は、当社が信頼性の高いと判断した情報に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。■当資料におけるデータ・分析等は過去の一定期間の実績に基づくものであり、将来の投資成果及び市場環境の変動等を保証もしくは予想するものではありません。

本日お話をさせていただくこと（目次）

● 「投資脳のつくり方」

- 日産自動車、3割減益
- 米欧小売り、新興国に活路
- 購買意欲、掘り起こしてこそ

● 「個別銘柄情報はこちらから」

「なぜ、この会社の株を買いたいのか？」（プレミアムメールマガジン）ご紹介

●お申し込みはこちらから（1ヶ月間は無料視聴、いつでも停止できます）

（まぐまぐ）<http://premium.mag2.com/mmf/P0/00/50/P0005007.html>

（フィスコ）<http://fisco.jp/report/mail/terunobu-kinoshita.html>

日産自動車、3割減益

(出所) 2008年5月14日付日経産業新聞26面

- 日産自動車が長期の成長戦略に大きくカジを切る
- 中期経営計画の目玉は、電気自動車と1台26万円の超低価格車
- あえて他の大手が本命視しない新事業に注力する狙いは？

日産自動車は長期の成長戦略に大きくカジを切る。13日に発表した5カ年中期経営計画の目玉は、電気自動車と1台26万円の超低価格車。

「いずれも今は全くない市場。だが、一度成功すれば世界には大きな潜在市場がある」とゴーン社長は、並々ならぬ意気込みを示した。

なかでもインドやロシアなど新興国では、販売台数を2012年に2.3倍の年180万台に増やす。これは、あまり違和感はない。

やはり、ポイントは電気自動車だろう。電気自動車は、心臓部のリチウムイオン電池。本格的な普及は2020年以降とされ、トヨタ自動車はハイブリッド、他メーカーもディーゼルエンジンに注力してきた。こうした流れを2020年以降の戦略にあわせてきた。

日産自動車は、ゴーンマジックと呼ばれた過去に比べ、数年単位で株価は軟調な展開だ。こうした戦略が株式市場を動かすか。眼を見張る新機軸を打ち出した点は評価できる。が、これを持って買いにはならないだろう。短期的には新興国市場の戦いで日産自動車が勝てるかどうかには注目がどうしても集まってしまうだろう。

米欧小売り、新興国に活路

(出所) 2008年5月14日付日経産業新聞8面

- 米欧の大手小売りがロシア・東欧に進出
- 米ウォルマート、仏カルフルなど
- 各社は新興国への出店を加速して事業拡大を急ぐ方針

米欧の大手小売りが購買力が高まっているロシア・東欧やアジアなど新興国で稼ぐ構図が鮮明になってきた。ウォルマートなど1兆円規模で利益を稼ぐ企業は、今後の成長を考える上で、新興国を除いては考えられない。

一方で、ウォルマートは、米国内の消費低迷を受け、年300店以上の出店ペースを今後3年間は年200店前後にとどめる。実際、同社が13日に発表した08年2-4月期決算によると、増収率は米国内の6.7%増に対し、海外は22.0%増と高い伸びを示している。

特に、ブラジルやメキシコなど、中南米が伸びている。

ウォルマートの株価は、90年代後半に株価が一気に上昇してから横ばいが続いている。しかし、直近数ヶ月間のパフォーマンスはきわめて良好だ。3ヶ月で見ると、S&Pがほぼ横ばいの中、10%以上のプラスとなっている。

日本企業も海外に進出が始まっている。しかし、世界企業はすでに10数年、場合によっては、それ以上前から準備をしてきている。そして、そのインパクトは日本企業よりも大きい。海外企業に直接ADR等に投資をするのも手だ。

購買意欲、掘り起こしてこそ

(出所) 2008年5月14日付日本経済新聞朝刊3面

- 消費、低迷ではなく偏在
- インターネット経由の消費は5年で3倍に
- ヴィレッジ・ヴァンガード、ニトリなどにヒント

消費がなかなか盛り上がらない、という記事が目立つ中、堅調に消費を伸ばしている企業がある。例えば、ジャスダック市場に上場、国内200店以上で書籍や雑誌を売るヴィレッジヴァンガードコーポレーション。

同社の既存店売上高(前年同月比)は、4月で86ヶ月連続でプラス推移だ。同社代表の菊池敬一氏は、理由を「**店長らが陳列や店頭広告に工夫をこらし、衝動買いを誘っている**」と語る。

同社は愛知県に本社がある。私が名古屋出身ということもあり、実際に店舗などを見たこともある。同社ホームページには、たしかに購買意欲をそそる商品が並んでいる。[\(http://vgvd.jp/\)](http://vgvd.jp/)

また、08年2月期に21期連続の増収増益を達成した、家具やインテリアの大手チェーン、ニトリの似鳥昭雄社長は、「**消費者は買い控えているのではなく、魅力的な提案を待っているだけ**」と語る。

しかし、ヴィレッジヴァンガードにしろ、ニトリにしろ、株価は直近こそ全体相場が上昇する中で大きく上昇しているものの、ここ数年伸び悩んでいる。業績好調企業の株価はいつ復活するのか。今まで相場を牽引してきた外需企業の業績に変調が見られ始めたなか、内需企業は相場の中核になる可能性がある。

個別銘柄情報はこちらから

「なぜ、この会社の株を買いたいのか？」（プレミアムメールマガジン）

- ファンドマネジャー、アナリストの**実際の議論現場**を克明にお伝えします
- 1,000社以上の取材に裏打ちされた、**理論的な株式投資ノウハウ**を全開示
- **ネットセミナー**ならではの臨場感をお楽しみください

個別銘柄投資を通じ、**年率20%以上のリターンを確実に求めていく**ためには、理論に裏打ちされた**確かな投資ノウハウ**を知っておく必要があります。

実務経験があるからこそ気づいた投資ノウハウ、また、個別銘柄を徹底的に分析する際に、何を見て、何に気づけばいいのか、ネットセミナーを通じて克明にお伝えしていきます。

●お申し込みはこちらから（1ヶ月間は無料視聴、いつでも停止できます）

（まぐまぐ）<http://premium.mag2.com/mmf/P0/00/50/P0005007.html>

（フィスコ）<http://fisco.jp/report/mail/terunobu-kinoshita.html>

重要事項（ディスクレーム）

- 掲載される情報は株式会社きのしたてるのぶ事務所（以下当社）ならびに経済アナリスト木下晃伸が信頼できると判断した情報源をもとに作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性について、当社ならびに木下晃伸は保証を行なっておらず、また、いかなる責任を持つものでもありません。
- 本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合があります。
- 本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権は当社ならびに木下晃伸に帰属し、事前に書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。
- 本資料により提供する投資情報は、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。
- 本資料に掲載される株式、投資信託、債券、為替および商品等金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。
- 本資料は、本資料により投資された資金がその価値を維持または増大することを保証するものではなく、本資料に基づいて投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、当社ならびに木下晃伸は、理由のいかんを問わず、責任を負いません。
- 当社とその取締役、従業員は、本資料に掲載されている金融商品について保有している場合があります。
- 投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。