

2022 年度第 4 四半期決算 アナリスト向け説明会
質疑応答

日時： 2023 年 5 月 11 日 18:30-19:30

登壇者：

代表執行役社長兼最高経営責任者 内田 誠

代表執行役最高執行責任者 Ashwani Gupta

執行役最高財務責任者 Stephen Ma

専務執行役員 財務、グローバル販売金融事業 Rakesh Kochhar

質疑応答

質問 1：

23 年度見通しの営業利益 5,200 億円、生産台数 410 万台達成の蓋然性は？

回答 1：

内田： 利益の見通しについては、我々が経営陣になってからは、トップダウン、ボトムアップの両方から、現実的な計画を作成しそれを着実に達成してきている。また、半導体供給の状況は厳しいものの、サプライヤーとの関係や契約・購入の仕方も工夫しており、生産台数 410 万台という見通しも確からしさはそれなりのレベルにあると思っている。供給さえできれば、商品はお客さまに受け入れられていることから、販売台数も見通しどおり対応していけると思う。

足元厳しい状況が続いている中国市場については、競争環境や販売価格のレベル等を今後も注視していく必要があるが、そういった点も勘案した数値になっている。

Gupta：

サプライヤーからの供給の見通しや、4 月・5 月は計画通りに生産できていることを勘案すると、四半期毎に 100 万台程度の生産水準と、年間 410 万台の生産は達成できると考えている。また、販売面では中国のリスクはあるが、アメリカや欧州、日本、中東、中南米などは引き続き需要は高く、グローバル販売需要は 460 万～470 万台程度と見ている。

質問 2：

23 年度の見通しのリスクとオポチュニティは？ また、業界全体としてインセンティブが増えているが、規律正しい価格戦略を 1 年を通して実行していけるのか？

回答 2：

Ma： オポチュニティとしては、見通しのドル為替レート 130 円以上の円安進行や昨年ピークアウトし下落傾向にある原材料

価格のさらなる低下がある。販売面は基本的に生産台数次第である。生産台数を上回る需要があり、現在も殆どのコア市場で受注残を抱えている。

リスクとしては、インフレによるコストアップが懸念材料である。賃上げ等、現時点で把握できているものは23年度見通しに織り込み済みである。また、最大のリスクは中国市場だと認識しており、非常に変化が激しいため収益面の影響が不透明である。ただし、中国市場はローカルブランドが増え、新エネルギー車が次々に投入され、競争環境は変化しているものの、新エネルギー車の需要は全体の3～4割に留まり、残りの6～7割は当社が得意とするガソリン車（ICE）である。中国市場は、引き続き注視していく。

また、インセンティブに関しては、主要市場で上昇することを見通しに織り込み済みである。今のところ、どのメーカーもフルーガルにインセンティブを使っており、大幅に上昇するという状況ではない。

質問 3 :

今後の財務戦略として、現段階で具体的な考えがあれば教えてほしい。

回答 3 :

内田 : Nissan NEXT の次の3か年では、営業利益5%を維持しながら、市場が分断化していく中で新たなサービス・商品の提供を自社単体もしくはパートナーと協業して行っていく必要がある。電動自動車はコストを下げる取り組みを行っていくが、ある程度母数が増えないと収益性改善のハードルは高いため、他の商品・サービスでお客様に価値を提供して売上・利益を出していくことになると思う。当社はようやく自動車事業の営業利益やフリーキャッシュフローが黒字化した。それを維持しながら将来のビジネスに対するリターンを見せられるような計画を作っていく。

質問 4 :

S&P の格付けが下がった影響と今後の取り組みは？

回答 4 :

Ma : 前提として S&P の自動車業界全体に対する見方が非常に保守的で、市場全体の供給がそれほど回復しないとの見解である他、S&P の想定と比べ当社の回復が遅れているということで格下げという結果になったが、格付けの見通しは、「安定的」であり、今後投資適格に戻るために議論を続けていく。また、Fitch Rating から投資適格の格付けを新たに取得した。S&P の格下げによる資金調達コストへの影響は見込まれるが、23年度の業績へのインパクトはそれほど大きくはならないと見込んでいる。また、当社の業績が S&P の期待通りに回復するのであれば、短期間で格付けを再検討すると言われている。

質問 5 : 全固体電池の材料開発が一步進んだということだがどの程度進捗したのか？

回答 5 :

内田 : 全固体電池は2024年にパイロットプラントを導入予定であり、その設備の発注を行っている。そのことから開発が進んでいることはご理解いただけると思う。材料開発、高エネルギー密度の維持、実用サイズにする技術等が、ある程度みえている。まだ課題もあるが、きちんと前に進んでいる。

質問 6 :

中国合弁会社比例連結ベースでフリーキャッシュフローが悪化した背景は？また、中国の利益が売上高ほど下がっていない理由は？

回答 6 :

Ma : 中国は 2022 年春に上海でロックダウン、10 月～12 月に中国全土で感染拡大があり、その影響によりフリーキャッシュフローが悪化した。生産の停止による在庫の増加、サプライヤーへの支払いを続けたことによる買掛金の減少等の影響で運転資本がマイナスになったが、他はコントロールできている。23 年度は、販売台数が回復するにつれて、運転資本も回復する見込みである。

また、前年比で利益が大きく変わっていない背景は、小型商用車事業部を売却した売却益という一過性の利益が含まれることと、中国の会計基準変更による微少な影響があったためである。

質問 7 :

アメリカ市場では、地銀の倒産等で販売金融の事業環境に変化はあったか？銀行の貸し渋りにより NMAC のペネトレーションが上がる可能性は？

回答 7 :

Kochhar : 当社のバランスシートは自動車事業だけでなく販売金融事業も含め非常に強固であり、販売金融資産の 38%がエクイティやグループファイナンスによる自己資金で賄われている。それがレンダーに安心感を与え、米国市場含む全ての市場で、当社は資金調達を問題なく行えている。

また、NMAC に限らず、米国において貸し渋りが起きているということはない。お客さまは NMAC から銀行を含めたその他のレンダーからも融資を受けることはできており、その状況は変わらないと考えている。

質問 8 :

FY23 年度の営業利益は非常に良い計画だが、その割に当期純利益が低い。持分法投資利益を含む営業外収益や特別損益について見込んでいるものがあれば教えてほしい。

回答 8 :

Ma : 持分法会社に関しては前提として、三菱は同社が発表した計画、ルノーはコンセンサスをもとに、そのほか企業に関しては社内の計画をベースに見通しに織り込んでいる。また、事業再編に伴う減損処理は数年前に実施済みであり、ロシア撤退のような大規模費用計上は 23 年度には発生しないと見込んでいる。

以上