

NISSAN

MOTOR CORPORATION

2023年度 第1四半期
決算報告

2023年7月26日

第1四半期ハイライト

継続的なパフォーマンス改善を実現



NISSAN
MOTOR CORPORATION

売上高

+37%

前年同期比

営業利益

+98%

前年同期比

当期純利益

+124%

前年同期比

2

(CEO 内田 誠)

第一四半期の財務実績は、前年同期比で大きく改善しました。売上高は前年比で37%増加し、第一四半期としての過去最高を記録しました。営業利益は前年比で98%増加し、当期純利益は124%増加しています。

日産はこれまで、新型コロナウイルスの感染拡大や世界的な半導体不足をはじめとする、様々な課題が発生する中、事業構造改革「Nissan NEXT」を着実に実行してきました。その結果、多くの領域で、期待したパフォーマンスが出せるレベルまで事業の変革が進んできました。

ただし、すべてが順調なわけではありません。これまで当社の成長に寄与してきた中国事業は、一転して大きな課題に直面し、この四半期も大きく販売台数を減少させる結果となりました。同市場での業績回復には、今しばらくの時間を要するものとみています。

これを踏まえ、2023年度通期については、中国およびグローバル販売台数の見通しを引き下げますが、為替の好影響等も反映し、売上、利益については上方修正を行います。

それではまず、第一四半期の業績並びに通期見通しについて、CFOのマーよりご説明します。そのあと、私から中国事業の現状と対応についてご説明いたします。

1 2023年度第1四半期実績

2 2023年度見通し

3 中国事業ステータス アップデート

1 2023年度
第1四半期実績



23年度第1四半期 台数実績

(千台)

小売販売台数

生産台数



*DFAC (東風汽車股份有限公司)は2022年10月(2022年度第4四半期)より非連結化

NISSAN MOTOR CORPORATION

(CFO スティーブン マー)

初めに、日産のステークホルダーのみなさまに心より感謝申し上げます。皆さまのご尽力により、販売の質を維持しながら好業績を達成することができました。

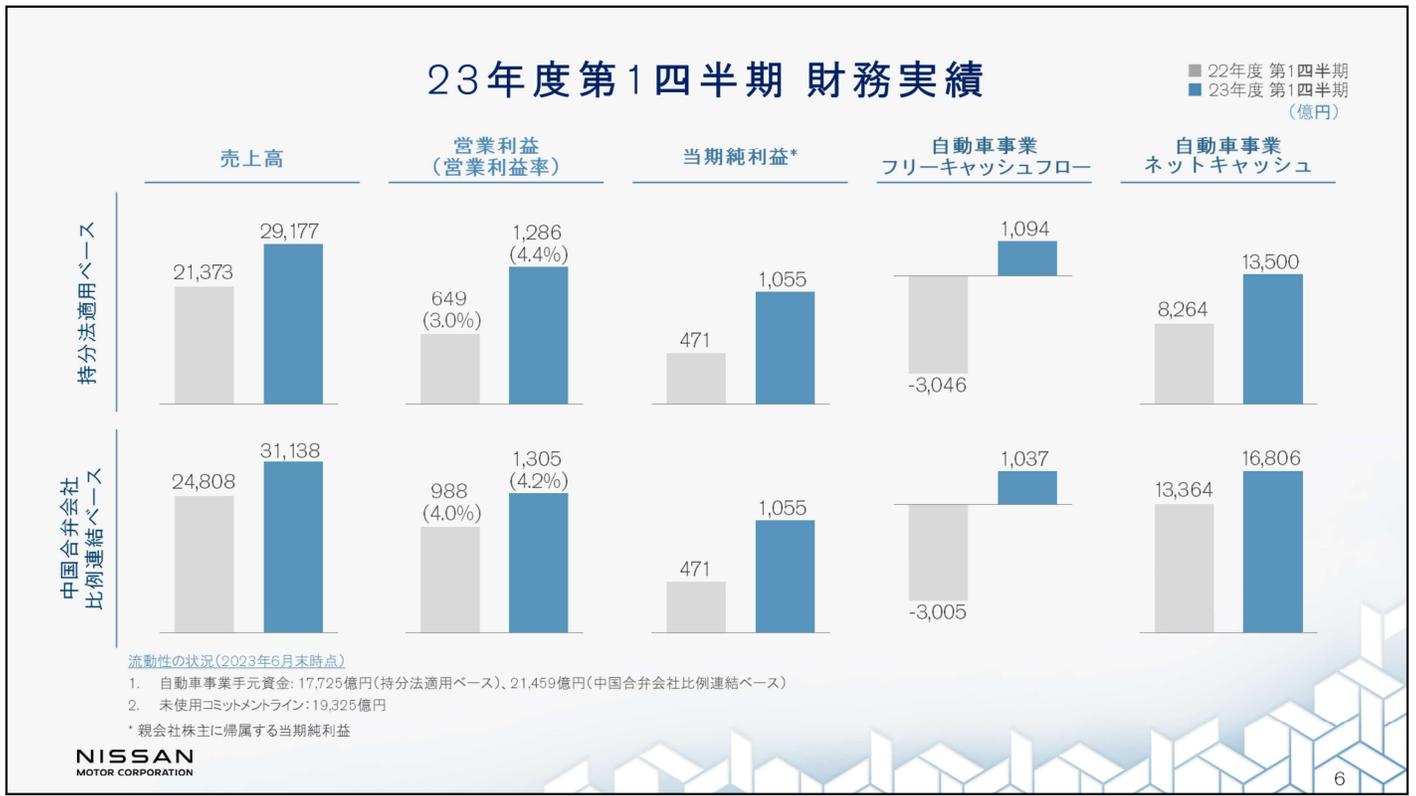
2023年度第1四半期の台数実績を見ると、グローバル小売販売台数は前年比3.7%減の78万9,000台に留まりました。しかしながら、中国を除く地域の販売は前年から20%以上伸びており、特に国内と北米では二ケタの台数増となりました。

急速に変化する中国市場では特に1月から3月は厳しい状況が続いており、季節的な要因も相まって小売台数は前年比45.8%減と大きく落ち込みました。

世界中のお客様のニーズに応えるべく、供給回復に努めた結果、グローバル生産台数は前年同期比4.4%増加しました。しかし、在庫は引き続き低い水準で推移しています。また、中国以外の地域の生産台数は前年から30.5%増加しました。

23年度第1四半期 財務実績

■ 22年度 第1四半期
■ 23年度 第1四半期
(億円)



次に2023年度第1四半期の財務実績をご説明します。こちらが中国合弁会社に持分法を適用したベースおよび比例連結ベースの財務指標です。

持分法適用ベースの売上高は2兆9,200億円となり、前年から37%増加しました。

Nissan NEXTの事業構造改革のもと業績が堅調に推移した結果、営業利益は1,286億円に増加、売上高営業利益率は4.4%に達しました。

自動車事業は黒字を継続し、営業利益は344億円となりました。

当期純利益は1,055億円となりました。自動車事業のフリーキャッシュフローは1,094億円のプラスとなりました。

自動車事業のネットキャッシュは1兆3,500億円と健全な水準を維持しました。

中国合弁会社比例連結ベースの売上高は前年の2兆4,800億円から3兆1,100億円に増加しました。

営業利益は1,305億円、売上高営業利益率は4.2%となりました。

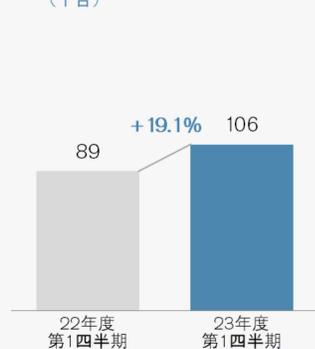
自動車事業のフリーキャッシュフローは1,037億円、自動車事業のネットキャッシュは1兆6,800億円となり、引き続き改善は進んでいます。

日本

- セレナの販売台数が前年同期比130%増加
- 電動化比率は14ポイント上昇し56%に
- 台当たり売上高は前年同期比20%増加

小売販売台数

(千台)



生産台数

+69.6%



トップセラー・モデル



セレナ



ノート+オーラ

NISSAN
MOTOR CORPORATION

次に、2023年度第1四半期の重点市場の実績についてご説明します。

国内の小売台数は前年比19.1%増の10万6,000台となりました。4月に発売した新型「セレナe-POWER」の好調な販売に支えられ、第1四半期の「セレナ」の販売台数は130%増加しました。また、電動車の構成比は前年から14ポイント増加し、56%に達しました。台当たりの売上高は前年から20%改善しました。

2023年度第1四半期の生産台数は、半導体供給の改善と前年の上海ロックダウンの影響からの回復により、前年から69.6%増加しました。

北米

- 販売台数及び生産台数ともに大幅に増加
- 台当たり売上高は前年同期比6%増加



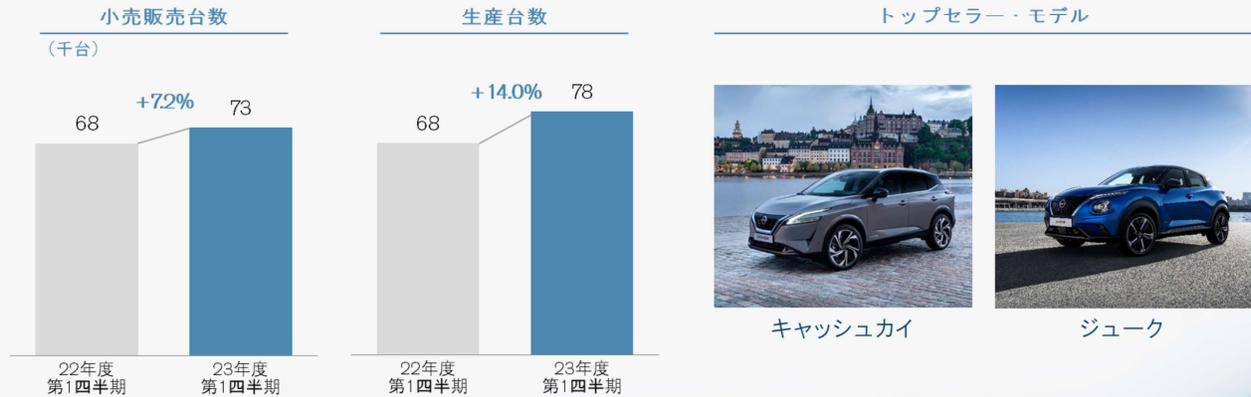
NISSAN
MOTOR CORPORATION

北米の小売台数と生産台数はそれぞれ前年から33.1%と35.6%増加し、主にトップセラーの「ローグ」と「セントラ」がけん引しています。継続的な販売の質の改善に向けた取り組みにより、台当たりの売上高は前年から6%改善しました。

米国市場における持続的な成長のために、当社は事業全体の質の向上を最優先に取り組んでまいります。

欧州

- 電動化比率は27ポイント増加し35%に
- 台当たり売上高は前年同期比24%増加



NISSAN
MOTOR CORPORATION

欧州では物流の制約があったものの、小売台数は前年から7.2%伸長し、生産台数は14%増加しました。台当たりの売上高は前年から24%増加しました。

e-POWER搭載車の好調な販売が寄与し、欧州の販売に占める電動車の構成比は前年比27ポイント増の35%に達しました。

中国

- コロナ感染拡大及び市場環境の変化による台数への大きな影響
- シルフィ：エンジン車セグメントで販売台数1位
- 台当たり売上高は前年同期比11%減少



*1: DFAC (東風汽車股份有限公司)は2022年10月(2022年度第4四半期)より非連結化
*2: 第1四半期 1月~3月、第2四半期 4月~6月

NISSAN
MOTOR CORPORATION

10

中国では第1四半期は新型コロナウイルスの感染拡大、季節性および激しい価格競争が販売と生産を圧迫しました。当社は販売の質を優先した結果、1月から3月までの小売台数は16万2,000台、4月から6月までは19万6,000台となりました。

後程、内田が中国事業の状況について詳しくご説明します。

23年度第1四半期 財務実績（持分法適用ベース）

（億円）	22年度 第1四半期	23年度 第1四半期	増減
売上高	21,373	29,177	+7,804
営業利益	649	1,286	+637
営業利益率	3.0%	4.4%	+1.4 ポイント
営業外損益 ^{*1}	391	380	
経常利益	1,040	1,666	+626
特別損益	16	-374	
税金等調整前当期純利益	1,056	1,292	+236
税金費用	-532	-183	
少数株主利益 ^{*2}	-53	-54	
当期純利益 ^{*3}	471	1,055	+584
為替レート（ドル/円）	130	137	
（ユーロ/円）	138	150	

*1: 持分法による投資利益 336億円（22年度第1四半期）、334億円（23年度第1四半期）を含む

*2: 非支配株主に帰属する当期純利益

*3: 親会社株主に帰属する当期純利益

こちらは中国合弁会社持分法適用ベースの2023年度第1四半期の3か月間の損益計算書です。

売上高は前年から7,804億円増加し、2兆9,200億円となりました。また、営業利益は前年から637億円改善し、1,286億円となり、売上高営業利益率は4.4%となりました。

持分法による投資損益を含む営業外損益は380億円となりました。

特別損益は-374億円となり、この中には一過性の訴訟関連損失が含まれます。

営業利益の改善と税金前提のアップデート等により、当期純利益は1,055億円に増加しました。

23年度第1四半期 財務実績 (持分法適用ベース)

営業利益増減分析 23年度第1四半期 対前年

(億円)



NISSAN
MOTOR CORPORATION

12

次に第1四半期の営業利益の前年比の増減分析をご説明したいと思います。

為替変動は22億円の増益要因となりました。米ドル高が主な増益要因となる一方、新興国通貨の減益要因が一部相殺しました。

原材料価格は、リチウムなどのバッテリー関連の原材料を除き、全体的に下落傾向にあります。

販売パフォーマンスは、大幅な台数増と、販売の質の改善を中心としたNissan NEXTの取り組みを強かに推進したことにより、1,607億円の増益要因となりました。

モノづくりコストは192億円の減益要因となりました。

その他項目は、中古車価格や貸倒率の正常化による販売金融の減益などにより、829億円の減益要因となりました。

以上の結果、2023年度第1四半期の営業利益は1,286億円に改善しました。

2 2023年度 見通し



23年度 台数見通し

小売販売台数

(千台)



*DFAC (東風汽車股份有限公司)は2022年10月(2022年度第4四半期)より非連結化

NISSAN
MOTOR CORPORATION

今年度のこれまでの小売り販売の状況でも見て取れるように、自動車業界は引き続き急速に変化する中国市場という課題に直面しています。

直近の環境変化を勘案し、中国の2023年度通期の販売台数の見通しを80万台に引き下げました。中国で厳しい環境が続く中でも、コア市場である日本、北米および欧州ではパフォーマンス改善が継続すると見込んでおり、それが中国の減少分を一部補う前提で、グローバル販売台数の通期見通しを前回発表した400万台から370万台に修正しました。

23年度 見通し（持分法適用ベース）

（億円）	22年度 実績	23年度 前回見通し	23年度 今回見通し	対22年度	対前回見通し
売上高	105,967	124,000	126,000	+20,033	+2,000
営業利益	3,771	5,200	5,500	+1,729	+300
営業利益率	3.6%	4.2%	4.4%	+0.8 ポイント	+0.2 ポイント
当期純利益*1	2,219	3,150	3,400	+1,181	+250
為替レート*2 (ドル/円)	136	130	132	-4	+2
(ユーロ/円)	141	135	139	-2	+4

*1：親会社株主に帰属する当期純利益

*2：23年度第2四半期から第4四半期の想定為替レートは130円（ドル/円）及び135円（ユーロ/円）（前回見通しから変更なし）

第1四半期の米ドルに対する円安の効果を反映し、為替レート的前提を見直した結果、通期の業績見通しを次の通り修正します。

- ・売上高は前回発表した12兆4,000億円から12兆6,000億円に、
- ・営業利益は5,500億円、売上高営業利益率は4.4%。
- ・当期純利益は3,400億円に見直しました。

まとめますと、2023年度は堅調なスタートを切り、今後の業績にも自信があります。当社は引き続き事業構造改革Nissan NEXTの完遂を目指し、継続的な業績改善と持続可能な成長に向けて取り組んでまいります。

では、ここからは内田よりご説明いたします。

3 中国事業ステータス アップデート



中国事業ステータスアップデート

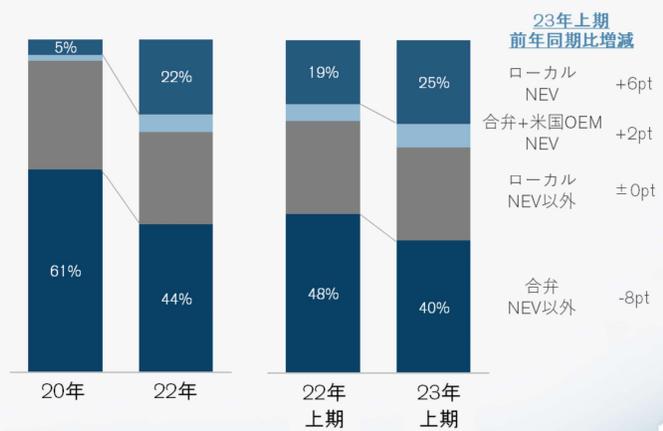
ローカルブランドの新エネルギー車(NEV)による、
合弁企業のエンジン車市場の置き換わりが急速に進む

小売販売台数

(千台)



全需動向*2



*1: DFAC (東風汽車股份有限公司)は2022年10月(2022年度第4四半期)より非連結化

*2: 出典 CAAM

暦年ベース

NISSAN
MOTOR CORPORATION

17

(CEO 内田 誠)

中国市場への対応について、私から少し補足させていただきたいと思います。

中国は暦年ベースのため、先月で1年の半分が終わったところですが、先ほどの説明にもあったように、第1四半期の販売は大きく減少しました。その要因の1つとして挙げられるのは、昨今、ローカルブランドの新エネルギー車が急速に拡大していることです。

我々の調べによると、右側の表にあるように、市場全体では、ローカルブランドの新エネルギーのシェアは、ここ数年で大幅に増加しており、今年度の上期では全体の25%を占めています。その分、主にシェアを落としているのが、日産を含むインターナショナルブランドの合弁会社が販売する、新エネルギー車以外の車両です。2020年に61%あったシェアは、直近で40%まで減少しています。

こうした市場の変化に加え、第1四半期は、全体需要の減少や、エンジン車に対する新たな排出ガス規制の導入を見据え、激しい価格競争が起きたことも、大きな影響を与えました。

第2四半期に入ると、こうした動きは少し落ち着き、昨年度に比べると台数は減少したものの、下げ幅は小さくなりました。また、第1四半期と比較すると台数は増加に転じており、ショールームにお越しのお客さまの数も着実に増えています。今後もこの勢いを維持し、上期の減少分を少しでも挽回していきたいと考えています。

中国事業ステータスアップデート

新モデル投入によるパフォーマンスの回復

新エネルギー車



Zero Emission

日産
アリア 500
(7月)



PHEV
Venucia
V-Online DD-i
(7月)

Cセグメント SUV



e-POWER

日産
エクストレイル e-POWER
(5月)



新型 日産
キャシュカイ
(8月)

NISSAN
MOTOR CORPORATION

その中で重要な役割を担うのは、今年度投入した新商品です。新エネルギー車では、今月発売したアリアのエントリーモデルと、現地ブランド「ヴェヌーシア」初となるプラグインハイブリッド車、主戦場のCセグメントでは、5月に発売した新型エクストレイルのe-POWER搭載車と、来月発売予定の新型キャシュカイを中心に、需要を取り込んでいきたいと考えています。

中国事業ステータスアップデート

既存ローカルアセットの有効活用

20年間に渡る中国市場での経験



仕様

Design-to-market
Time-to-market

スピード

コスト

フルバリューチェーン



NISSAN
MOTOR CORPORATION

19

今後の戦略については、5月の決算発表の際にもお話しした通り、既存のローカルアセットを最大限活用し、スピード感を持って改革に取り組んでいきます。

中でも重要視しているのが、長きにわたり、日産ブランドをご愛顧頂いてきたお客さまです。日産はこれまで20年以上に渡り、1,500万台以上を販売した実績があり、今も多くのお客さまがクルマを所有されています。

こうした大切なお客さまに、今後も日産ブランドを選んでいただくためには、引き続き多くの需要があるガソリン車はもちろんのこと、新エネルギー車についても、幅広い選択肢をしっかりと提供していくことが大変重要と考えています。

そのためには、急成長するローカルブランドの新エネルギー車に負けない、価値の高い商品を、魅力的な価格で、タイムリーに投入していく必要があります。そのカギとなるのが、中国国内で部品の調達から、デザイン、開発、生産、販売、サービスにいたるまで、フルバリューチェーンで事業を展開している強みです。

スライド右手の写真は、2006年に設立した東風日産テクニカルセンターですが、ヴェヌーシアの車両はすべて、日産のグローバルの開発拠点の1つである、この地で開発しています。

中国のお客さまのニーズは多岐にわたっており、特に新エネルギー車を購入される方の中には、初めてクルマを購入される方も多くいらっしゃいます。こうしたお客さまに訴求していくためには、現地で培ったノウハウや競争力の高いアセットを日産ブランドにおいても積極的に活用し、商品力を強化していくことが、戦略上、大変重要だと考えています。

こうした戦略を1日も早く形にするため、先日、関係役員とともに再び現地を訪れ、合併会社のパートナーと集中的に論議を重ねました。

そして、現地のアセットを活用し、日産ブランドに新エネルギー車のラインナップを前倒しで投入していくことで合意しました。具体的な計画については今年の秋頃に発表を目指している次期中期経営計画の中でご説明したいと思っておりますが、すでに来年度から、複数の新エネルギー車を投入することを決定しております。今後さらにラインナップの強化を進め、競争力を高めてまいります。

また、日産は現在、中国国内で車両生産を行っていますが、現在の販売見通しは、残念ながら、保有する生産能力を大きく下回っており、一部の工場では稼働率が低迷しています。

一方で、グローバルで見ると、生産の制約があり、供給が追いついていない車種もあります。そのため、今後、中国国内向け車両の生産に加え、海外市場向け車両の補完生産についても検討を進め、グローバルで事業の最適化を図っていきたいと考えています。

以上が中国市場に対する今後の考え方ですが、こうした市場の変化は、中国だけでなく、様々な地域でも起こっています。

日産は今回、主要地域と商品企画の責任者を経営会議のメンバーに加えることを発表しました。目的は、意思決定のスピードと、各市場における競争力を向上させることにあります。私自身が強いリーダーシップを発揮すると同時に、各メンバーに権限移譲を進めることで、一枚岩でスピード感のある、活力にあふれるチームをつくりあげたいと考えています。

この新しいリーダーシップチームは、日産にとって最大の財産である従業員が、その能力を最大限に発揮できるよう、現在取り組んでいる企業風土の改革もリードしていきます。日産がカナダ、アメリカ、アルゼンチン、ブラジル、チリ、ペルーで、働きがいのある会社と認定されたことは、企業風土改革の成果が出始めた大きな証だと考えています。

世界は大きく変化していますが、日産はこの経営体制のもと、世界中のお客さまに日産ならではの価値を提供していきます。

また、当社は本日、ルノーグループとのパートナーシップをより高いレベルに引き上げる事を目指した、新たな取り組みに関する最終契約を締結しました。

締結まで少し時間を要しましたが、十分な議論を重ねることで、双方によって良い形で合意することができました。次のステージへと引き上げた両社の提携を今後、最大限活用することにより、日産の企業価値をさらに向上させ、この先の持続可能な成長につなげていきたいと考えています。

ご清聴、ありがとうございました。

本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいており、リスクと不確実性を含んでいます。従いまして、今後の当社グループの事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替の変動等により、実際の業績がこれらの記述と大きく異なる可能性があることをご承知おきください。