

2023 年度第 2 四半期決算 アナリスト向け説明会
質疑応答

日時： 2023 年 11 月 9 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

執行役最高財務責任者 Stephen Ma

質疑応答

質問 1：

第 2 四半期の結果について、一過性の要因も含めて評価を教えてください。

回答 1：

マー：

第 2 四半期の連結売上台数が前年の 56 万台から 68 万 3,000 台に増加したことが利益改善の主な要因です。営業利益は 917 億円から 2,081 億円に急増しました。為替は、米ドルが約 260 億円の増益要因となった一方、アルゼンチンペソ、トルコリラ、メキシコペソなどが減益要因となり、ネットで為替の影響は 110 億円にとどまりました。原材料価格はやや下降傾向にあり、197 億円の増益要因となりました。小売り販売台数の増加が利益の大部分を占め、これによりインフレに伴うコストやモノづくりコストの増加分が相殺されました。今後も生産と販売台数が増えれば、利益も増加し、強固な経営基盤を構築します。

質問 2：

第 2 四半期の販売費・価格改定が 576 億円の増益要因となっており、特に「その他地域」が 441 億円の増益要因となっているかが、値上げがうまくいっている地域があれば教えてください。

回答 2：

マー： 当社は過去数年間にわたり販売の質に注力してきました。主要市場だけでなく、中南米、東南アジアなどのマイナー市場でも価格改定を実施しています。しかし、「その他」の大部分はトルコやアルゼンチン等新興市場での

ハイパーインフレのコスト増を反映するための価格改定によるものです。以前であれば、価格よりも台数増を優先していたが、現在は台数を多少犠牲にしても価格改定による利益を優先しています。

質問 3 :

上方修正の増減要因は？また、小売販売台数の通期見通しを 370 万台に据え置いているが、上期に対して下期はかなり台数を伸ばす計画だと伺っていますが、確実性は？

回答 3 :

内田 :

小売販売台数の見通しについて、上期は強い需要はあるものの物流問題とサプライチェーンによる制限がありましたが、下期には改善し販売台数を大幅に挽回できると見込んでいます。通期目標 370 万台は維持しており、地域別の上期の状況は、日本ではセレナやエクストレイルのバックオーダーが多い状況であり、下期への挽回を計画しています。アメリカ市場は、物流影響により思うように販売できませんでした。下期は、輸送問題の軽減とメキシコの一部工場での増産体制を整え、需要が増えている小型車の供給を拡大し、台数増を目指しています。中国市場では新車の販売台数が苦戦していましたが、10 月からは販売台数が増加し、80 万台の見通しを維持しています。ただし、世界的な不透明な状況が続いており、必要に応じて計画値を修正する可能性があります。

マー :

欧州市場は徐々に低迷し始めており、多くのメーカーのバックオーダーがわずかに下降傾向にあり、注視が必要な状況ですが、当社は健全な水準のバックオーダーを維持しています。欧州市場の中核をなす SUV セグメントにおいて、新型ジューク、新型エクストレイル e-POWER、キャシュカイの e-POWER、アリアの 4 車種をこの 1 年で導入し、ラインナップを刷新しました。新型車への需要は非常に高く、増産して販売を拡大していきたいと考えています。加えて、通期の見通しを 5,500 億円から 6,200 億円に上方修正しました。この 700 億円の増加のうち、400 億円は、為替レート的前提を 1 ドル/140 円に変更したことによる為替影響です。また、原材料価格も引き続き増益の要因になると見込んでおり、これに 100 億円を追加しました。残る 200 億円は、実績に基づく増益です。下半期のドル円レートが想定 140 円よりも高ければ、さらなるアップサイドが考えられます。

質問 4 :

アメリカの台数構成の構成が、第 2 四半期は大きくネガティブになっている要因は？

また、アメリカのマクロが非常に不透明な中、下期、来期のアメリカ市場をどう見ているか教えてください。

回答 4 :

内田 :

アメリカの全需は引き続き増加していくと思っておりますがアフオーダブルな車への需要が高まっており、これによりモデルミックスが悪化し、やや収益性は低下しています。ただしアフオーダブルな車は、ヴァーサやセントラをはじめとして当社が得意とするセグメントであり、現在はメキシコでの増産体制を整えています。これにより供給を拡大し、当社のプレゼンスを一層強化していく計画です。その先のIRA対応については喫緊の課題として社内で協議中です。また、電動化が進む市場の競争力をどう上げていくか等、中期経営計画にて提示したいと考えています。

質問 5 :

中国市場の下期の収益性は、競争が激化しており、新モデルの効果がまだ現れていない状況ですが、収益のガイダンス等があれば教えていただけますでしょうか。

回答 5 :

マー :

中国の厳しい価格競争に対応できるよう、固定費の削減や体制見直しを行っています。中国市場全体の平均実売価格はこの2年で20%近くも下落しており、利益の短期的な上昇は期待できません。中国市場で競争できるよう、体制を見直し、新エネルギー車の投入を急速に進めています。

質問 6 :

中期経営計画の延長について、今後の事業や商品に関してどの部分に時間を要しているのか？また、中国の事業再建計画に関して、その効果が発揮されるまでの時間軸を教えてください。

回答 6 :

内田 :

中国市場では、過去3か月で67車種、10月には22車種もの新車が投入され、販売価格も予想以上に下がっている状況です。日産は、販売価格を大幅に下げず、バランスを取りながら利益と販売台数を確保する方針です。年末に向けて値引き競争の激しさが増す可能性があり、新車の増加に伴い販売奨励金もあまり効果がない状況です。ICEの需要が強い地域では引き続きプレゼンスを維持し、新たな車種で成長を図る方針です。また、生産工場の低稼働状況を補うため、中国から輸出や固定費対策の強化を考えています。中国市場で、現在のレベルを維持しながら成長するため、2024年の下期からの本格的に新型車の投入を計画しています。成長には時間がかかるかもしれませんが、中国の事業を再建し、戦略的なプレゼンスを構築していく意向です。中期経営計画においては、分断化したマーケット、例えば北米ではIRAの規制があるなかの電動化戦略や、日本市場での電動化のシェアを上げるための戦略など、地域ごとの戦略を明確説明できるよう努める考えです。中期経営計画は

2030年のビジョンに向かう過程の中間地点であり、その先の戦略やビジョンについてもクリアに示す方針です。

質問 7 :

以前は、リバランスに伴う費用確保のために1兆円ほどのネットキャッシュを確保しておく方針が説明されていました。現在の上方修正やその他の要因により、これまでのキャッシュの保有方針に変更があるのか、具体的な配当方針について教えてください。

回答 7 :

マー :

タイミングについては約束できませんが、配当性向は徐々に30%に戻したいと考えています。利益が急増した場合、1株あたりの配当金は徐々に上げいき、最終的に30%の配当性向を目指していきます。また、シフトする市場の需要に対応するため、ある程度の資金を成長投資のために留保します。下期には、アンペアへの出資やリバランスによりルノーが日産株を売却した場合の自社株買い等、潜在的なキャッシュアウトが予想されているため、上期はネットキャッシュのポジションを意図的に高く確保しています。合理的なネットキャッシュの水準は1兆円程度と考えています。

質問 8 :

現状EVの収益性も低く、投資も増え、また、アメリカでの販売競争も厳しくなる中、今後3~4年で利益を一段と大きく伸ばすことは可能なのか？また、どのエリアに一番のオポチュニティがあると見ているのか。

回答 8 :

内田 :

電動化、電気自動車の収益性は、満足いくレベルに到達できていないため、コストの最適化について社内で論議しています。中国勢やテスラが、想定以上にコスト競争力を高めており、販売価格も下降傾向です。この状況下でAmbition 2030で目標としているX-in-1や電池のコバルトレス化で段階的にコストを下げっていく計画を立てています。ただし、もう一段大きくコストを下げることはできないと、営業利益6,000億円プラスアルファレベルを達成するには、課題が多い状況です。一方で、販売の質の向上から収益性を確保できているため、今のレベルを維持していくことはできると思います。

また、電動化への投資に関しては、アライアンスの活用等、さまざまな選択肢を視野に入れ、持続的な利益を出せる体質づくりの方向性を、中期経営計画で示していきたいと思っています。

質問 9 :

中期経営計画 Nissan NEXT で、グローバルの生産キャパシティを 540 万台に下げることが目標の一つだったと思うが、その進捗は？また、中国から 10 万台輸出する場合のその輸出先の候補先は？

回答 9 :

内田 :

全体のキャパシティの最適性に関しては、現在、ラインの編成など様々な面での効率化を図っておりますが、今期の販売台数見通しを 370 万台としている点からも、Nissan NEXT で掲げていた 540 万台と比較して依然として多いと認識しております。中国の生産キャパシティが最も大きい一方で、中国市場が厳しい状況であること、他の地域への供給が不足している地域があることから、中国からの輸出を実施することを決定しました。中国の生産キャパシティと固定費の適正化に関しては、パートナーと協議をしながら検討していく予定です。また、中国以外の地域においては、約 85%の稼働率を維持していると考えています。生産キャパシティの最適化に関しては、中期経営計画で具体的な方針を示したいと考えています。

質問 10:

S&P のクレジットレーティングが BB+に引き下げられた際に、トッププライオリティへの格付け回復の意向を示していました。一方で、ルノーが保有している日産株やアンペアへの出資など、今後資金が必要になると思いますが、現在の方針を教えてください。

回答 10:

マー:

第 2 四半期の利益率は高く、ネットキャッシュも潤沢であり、事業のパフォーマンスとバランスシートが改善し、安定しています。S&P との建設的な対話を通じ、格付けを回復したいという意欲があります。あとは、小売台数を増やし、パフォーマンス向上を図ることが重要だと思っております。

以上