

2024 年度第 3 四半期決算 アナリスト向け説明会
質疑応答

日時： 2025 年 2 月 13 日 19:30-20:30

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 ジェレミー パパン

チーフ パフォーマンス オフィサー AMIEO マネジメントコミッティ議長 ギョーム・カルティエ

チーフ HR オフィサー 井原 徹

質疑応答

質問 1：

ホンダとの経営統合に向けた協議が打ち切りになったがその背景を教えてください。

回答 1：

内田

12 月 23 日時点の MOU 締結のときから、ホンダと経営統合することで強い会社になりたいという気持ちは非常に強くありました。今もその気持ちは同じです。

持ち株会社方式による統合で、両社の強みを持たせシナジーを生んでいく形態で話が進んでおりました。その中で、当社の今の現況や時価総額を考慮し、ホンダ側が統合会社の社長を選任することや、取締役の過半を占めることに関しては、当初から想定をしていました。当社としては、日産が強みを出しながら、統合会社自身が強くなっていくことを非常に重視していたという背景があります。そういった中、ホンダ側から 100%子会社化というご提案がされ、取締役の中でも論議を行い、100%子会社という形で、日産が強い会社に変わるのには難しいところが多いという結論に最終的にいたりしました。

質問 2：

今日発表したターンアラウンドを実現するためにかかる総コストはどの程度を見込んでいるのでしょうか。

回答 2：

パパン

現時点では、今日ご説明した内容を前提に、第 4 四半期に決定する見込みのものを考慮すると、約 1,000 億円のリストラ費用がかかる想定です。数字にアップデートがあった場合は、速やかに発表します。

質問 3 :

ストラテジックレビューを行うとのことだが、具体的には何を発表するのでしょうか。時間軸や必要に感じている領域についてイメージをいただけますか。

回答 3 :

内田

まずは、より強い会社になれるよう、さらなる構造改革を進めていく。現在、どのマーケットに残っていくのか、プラットフォームの適切な数、コアの商品選定、何をアライアンスでサポートしてもらうのかなどを検討しています。

また、自動車メーカーに限らず、様々なパートナーとの協業の可能性も模索していきます。

例えば、モビリティの分野で、違う業種のパートナーと連携する可能性もあると思います。当然、その中で様々な会社から協業や、多様な形式のオファーはあると思いますし、事業の強みに繋がるものであれば、優先順位を置きながら考えていきたいと思っています。

質問 4 :

決算説明資料 P30 の売上の成長について、これまで新型車を出してもなかなか販売台数が回復しなかったが、今までと違い、どう台数が回復すると見込んでいるのでしょうか。

回答 4 :

内田

既に発表しておりますが、中国で生産した車の輸出を 2025 年から行います。中国で競争力のある車をニーズのある市場に展開していくことを含めて進めています。また、インド市場では、継続的にルノーと協業しており、その取り組みによる台数成長を見込んでおります。

カルティエ

P30 の図は、どのように日産が販売台数の増加を計画しているかを示しています（中国除く）。

以前より注目しているのは、高車齢モデルのフルモデルチェンジです。既存モデルの新型を発売し、台数を増やす計画です。インドから発売を予定している新しい車種については、台数が純増することとなります。もう発表済みですけれども、インドに対して二つの SUV に投資します。

一部の車種に関しては市場を拡大します。例えば、インドで生産しているマグナイトをメキシコに投入予定です。その他にも、ローグのプラグインハイブリッドをアメリカ市場への投入を予定しております。また、新規のビジネスとして、中国生産車の販売を拡大します。

これらは、24 年度から 25 年度にかけて販売台数 10 万台増、25 年度から 26 年度にかけて販売台数 20 万台増の効果があると思込んでいます。

質問 5 :

アメリカの関税について、どのような対策を考えているのかご説明いただけますか。

回答 5 :

内田

当社はメキシコから、24 年は約 33 万台輸出しました。25%の関税が実施された場合、利益に相当な影響があることは避けられないため、最適なバックアップ体制を現在作ろうとしています。

質問 6 :

決算説明資料 11 ページで、モノづくりコストやその他の項目が大きく効いておりますので、一過性の要素がないのかなど教えていただけますか。

回答 6 :

パバン

営業利益を 1,500 億円から 1,200 億円に 300 億円下方修正しました。要因は大きく二つあり、ひとつは欧州と米国中心の販売奨励金が第 4 四半期に上昇が予想されること。もうひとつは、一過性の法的な案件にかかる費用（その他項目のその他に含まれる）によるものです。

質問 7 :

決算説明資料 19 ページについて、一般管理部門の 2,500 人削減や宣伝広告の抑制で 2,000 億円も削減できるのでしょうか。もう少しご説明いただけますか。

回答 7 :

内田

The Arc 策定時は 450 万台の販売の計画のもと一般管理費を計上していました。ターンアラウンドの取り組みのなかで、下方修正した販売台数の目標に合わせた管理部門の人員の最適化を図っていくため、全体で 2,000 億円の削減と非常に大きな数字となっています。

井原

2,000 億円の内訳は、半分が人件費と経費の削減、残りが販売費・広告費の効率化によるものです。グローバ

ルで一般管理部門の人員を 2,500 人削減することに関しては、もちろん労務費単価が高い拠点も含まれています。また、一般管理部門ではグローバルに 1,500 名規模で採用していましたが、採用の抑制や、早期退職プログラムを導入・拡大で、人員削減を実施していくことを考えています。

労務費単価については、労務費が高い国の労働力を、海外の外部業者に委託することでコストを削減していきます。

カルティエ

FMI（販売固定費）に関しては既に明確な計画を立てております。

AI を使ったメディアバイイングで効率化を図ったり、制作でプロダクションを合理化したり、広告代理店に対しては今年度中に費用の見直しを実施します。

質問 8 :

商品開発について、特に SDV の分野ではホンダと協業していく方向でしたが、協業の形に何か変化はあるのでしょうか。

回答 8 :

内田

今回ホンダさんとの経営統合は難しくなりましたが、今進めている協業領域、SDV や EV、バッテリー、e アクスル等に関しては、スケールメリットが出ると思っており、協業は引き続き行っていきます。特に北米や日本では、近いラインナップを持っているので、お互いがウィンウィンとなるものは進めていきます。このほかの協業の可能性などについては、戦略的に見直しを行っていきます。

以上

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。