

# NISSAN

MOTOR CORPORATION

## 2022年度 第1四半期 決算報告

日産自動車株式会社  
2022年7月28日

皆さん、こんにちは。日産の2022年度第1四半期決算発表にご参加くださいます。ありがとうございます。

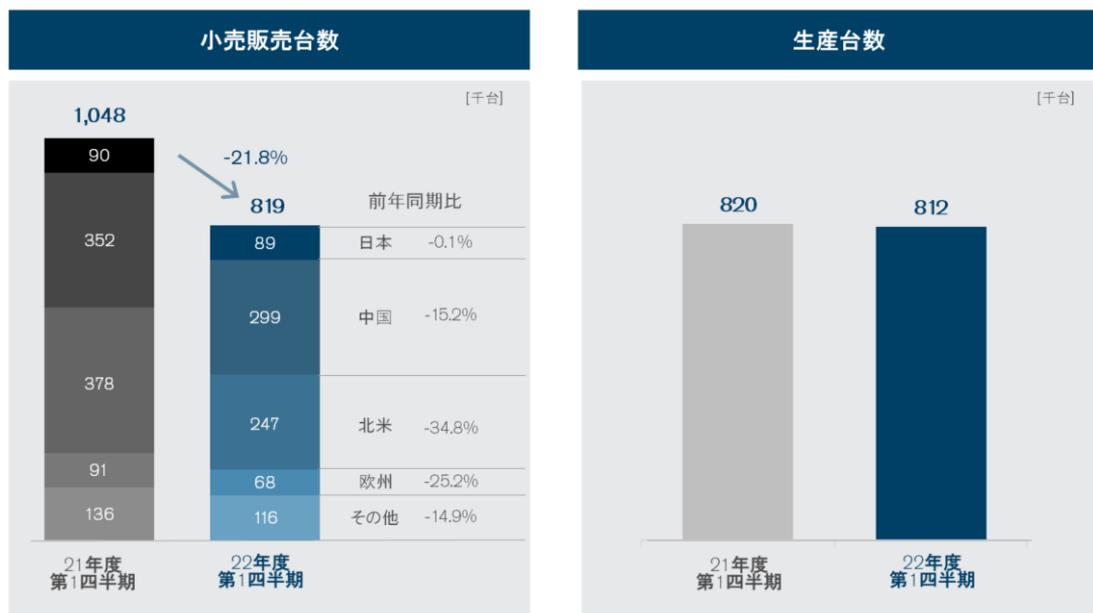
2022年度第1四半期は、厳しいマクロ環境と地政学的な問題を含め、世界的に先行き不透明な状況が続き、より一層厳しさが増しました。こうした中、日産を支えてくれている従業員やパートナーの皆様から感謝を申し上げます。

引き続き新型コロナウイルス感染拡大に優先的に取り組む中、長引く半導体の供給不足、原材料価格の高騰、中国でのロックダウンの影響により、サプライ・チェーンがひっ迫し、生産に影響した結果、お客さまへの納車に遅れが生じています。また、乗用車セグメントを中心に、主要市場の全体需要にも影響が及んでいます。一方、為替レートが好転したことは、追い風となりました。当社はNissan NEXTの継続的な徹底により、これまでの勢いを維持することができました。

改めて、お客さまのご愛顧、ご理解に心より感謝を申し上げます。複数の市場において一部車種の納期に遅れが生じ、ご迷惑をおかけしておりますことをお詫び申し上げます。当社は、お客さまがお求めになる商品を可能な限り早くお届けできるよう、全力を尽くしてまいります。

では2022年度第1四半期の業績についてご説明したいと思います。

## 2022年度 第1四半期 台数実績



まず、第1四半期の重点指標についてご説明します。

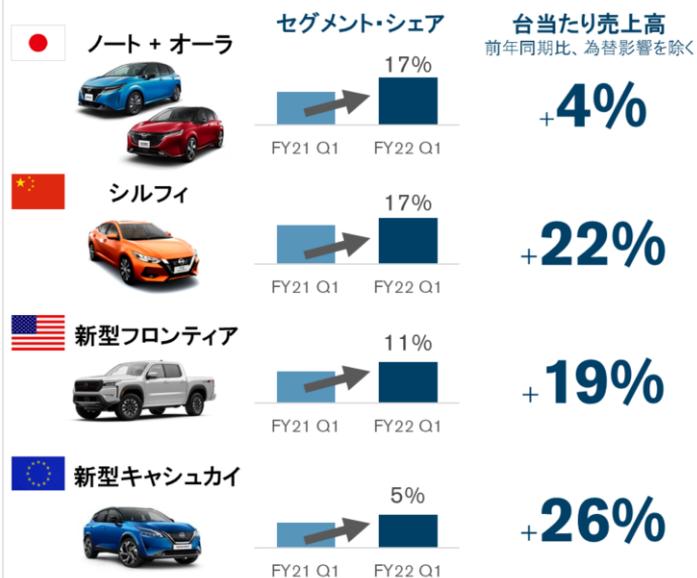
2022年度第1四半期の小売台数は、前年に対し、22%減少しました。

これは主として、在庫水準の違いによるものです。2021年度は在庫を活かし、販売につなげることができました。しかしながら、2021年度第4四半期の在庫は最低水準まで落ち込み、2022年度第1四半期は、需要の拡大に対し、既存の在庫を使った販売が難しい状況でした。

先ほどご説明した複数の課題を受け、2022年度第1四半期の生産台数は、前年並みの81万2,000台となりました。世界中の日産の仲間が、生産したすべての車両をお客さまにお届けするために奔走し、小売販売台数は生産台数と同水準の81万9,000台となりました。

## 2022年度 第1四半期のコアモデル販売状況

### 地域別コアモデル



### 電動化



3

NISSAN  
MOTOR CORPORATION

こうした厳しい環境下においても、これまで投入してきた数々の新型車の販売は伸びており、当社の長期的な業績を支えています。現在ご提案しているコア・モデルのラインナップは、お客さまに価値をご提供し、重要なセグメントにおける当社の成長に寄与しています。

国内の「ノート」と「オーラ」のセグメント・シェアは第1四半期に17%に達しました。同時に為替変動を除いた台当たりの売上高は4%増加しました。さらに、「ノート」と「オーラ」は、2022年の上半期に電動車両の販売台数でナンバーワンに輝きました。

中国では「シルフィ」のセグメント・シェアが17%に到達し、台当たりの売上高は22%伸びました。

さらに、米国の新型「フロンティア」も好調で、セグメント・シェアは11%に達し、台当たりの売上高は19%増加しました。

新型「キャシュカイ」は、欧州のクロスオーバー・セグメントで5%のシェアを誇っており、台当たりの売上高は26%伸びました。

また、新型ゼロ・エミッションの日産「アリア」は、オートエクスプレス誌の「カー・オブ・ザ・イヤー」に選ばれるとともに「iFデザイン・アワード」及びドイツの2022「レッド・ドット・デザイン・アワード」を受賞しました。

重要な軽自動車のセグメントでは、新型軽EVの「サクラ」がおかげさまで2万3千台にのぼるご注文をいただきました。その半分以上が、新規のお客さまです。私どもは、「サクラ」が日本におけるEVの普及を加速させてくれると確信しています。

先日、日本で発表した、新型「エクストレイル」も、e-4ORCEを搭載したe-POWER専用モデルとなりました。おかげさまで大変ご好評をいただいております。販売店もお客さまの反応に、非常に強い手応えを感じています。

新型車の魅力で販売を伸ばす取り組みは、事業構造改革の一環です。また、今までよりも多くの新規のお客さまが日産車を選んでくださっているということは、ワクワクするイノベーションをご提供する日産の取り組みが支持されていることの証です。

## 2022年度 第1四半期 財務実績

(持分法適用ベース)

(億円)	21年度 第1四半期	22年度 第1四半期	増減
売上高	20,082	21,373	+1,291
営業利益	757	649	-108
営業利益率	3.8%	3.0%	-0.8 ポイント
営業外損益 <sup>*1</sup>	146	391	
経常利益	903	1,040	+137
特別損益 <sup>*2</sup>	802	16	
税金等調整前当期純利益	1,705	1,056	-649
税金費用	-488	-532	
少数株主利益	-72	-53	
当期純利益	1,145	471	-674
為替レート	(ドル/円) 110	130	+20
	(ユーロ/円) 132	138	+6

\*1: 以下の項目を含む:

- 持分法による投資損益: 183億円(21年度第1四半期)、336億円(22年度第1四半期)

\*2: 以下の項目を含む:

- ダイムラーAG株式の売却益: 761億円(21年度第1四半期)

次に第1四半期の財務実績についてご説明したいと思います。

こちらが中国合弁会社に持分法を適用した2022年4月から6月までの損益計算書です。

連結売上高は販売台数が減少する中でも、前年から1,291億円増加し、2兆1,400億円となりました。台当たりの売上高の改善と円安が増収要因となりました。

営業利益は前年から108億円減少し、649億円となりました。売上高営業利益率は3%です。

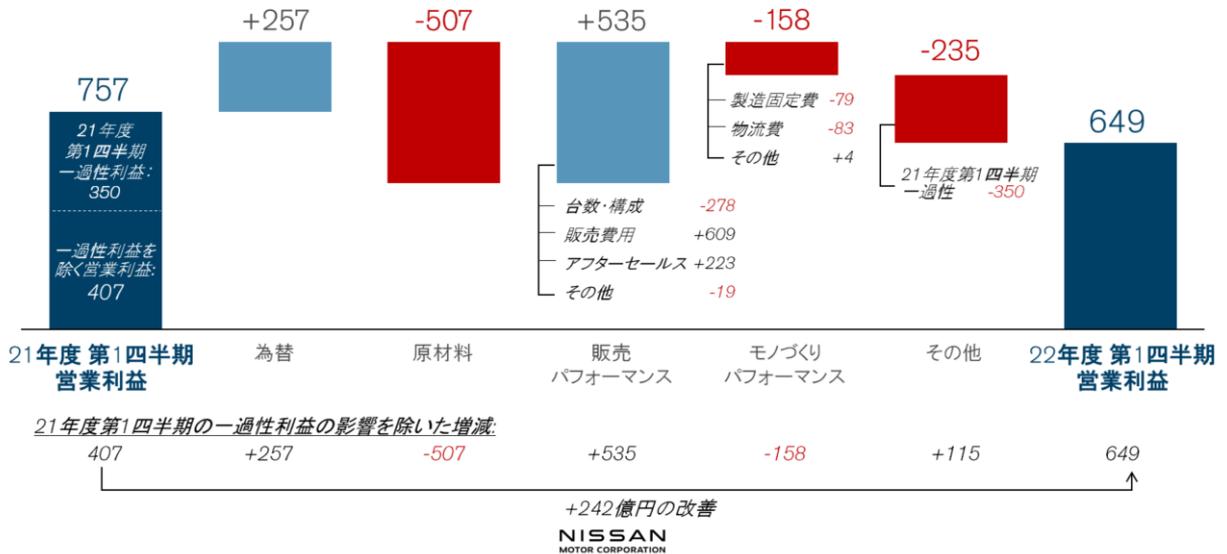
当期純利益は471億円に減少しましたが、これは前年度の実績にダイムラー株の売却益761億円が含まれていたことによるものです。

# 2022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 22年度第1四半期 対 前年同期

(億円)



次に第1四半期の営業利益の増減分析をご説明したいと思います。こちらが2021年度の第1四半期と2022年度の第1四半期を比較したスライドです。

為替変動は主に米ドル高により、257億円の増益要因となりました。

原材料価格は、鋼材やアルミ、樹脂を中心とする価格の上昇により、507億円の減益要因となりました。

販売パフォーマンスは535億円の増益要因となりました。継続的な販売の質の向上と、顧客価値に見合った価格設定による増益要因に加え、需給のひっ迫による効果が、販売台数の減少や原材料価格の高騰などのマイナス影響を相殺しました。

ものづくりのパフォーマンスは、製品や設備への追加投資といった生産に関わる固定費の増加や、物流費の上昇により、158億円の減益要因となりました。

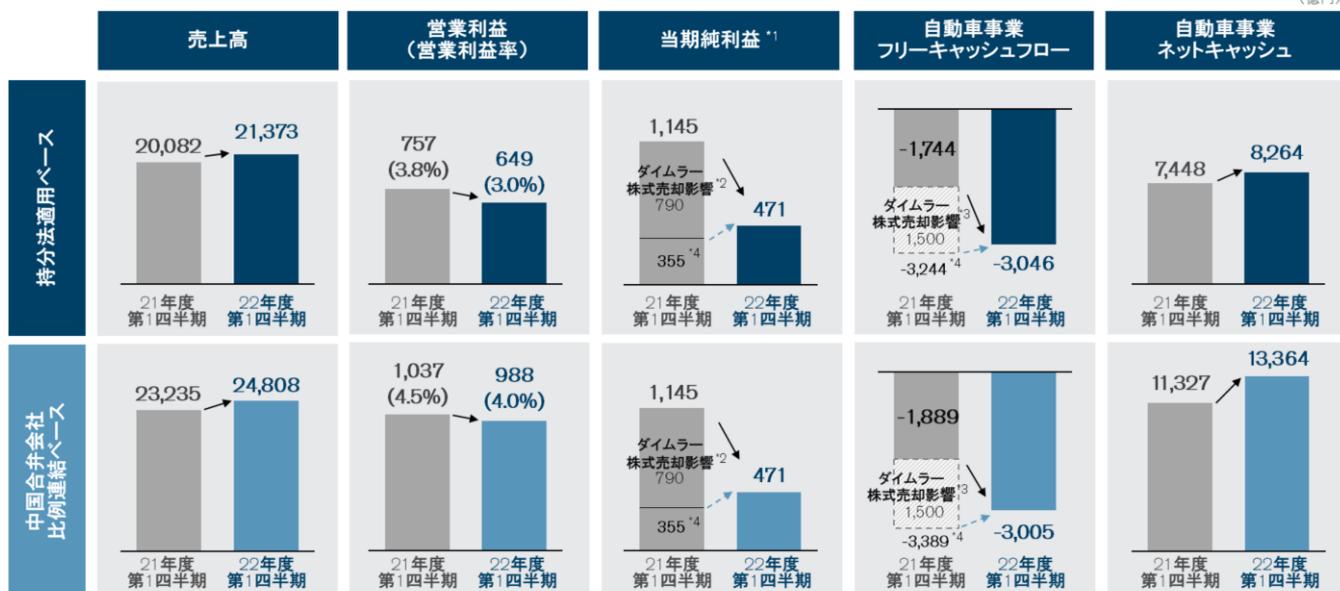
その他項目は、235億円の減益要因となりました。これは主に、2021年度の実績に、販売金融事業の貸倒引当金の戻し入れや中古車価格の上昇による一過性の増益要因が含まれていたことによるものです。

前年度の一過性の増益要因を除くと、2022年度第1四半期の営業利益は前年から242億円改善しました。

強い逆風の中にあっても、2022年度第1四半期の営業利益は649億円となり、通期見通しの2,500億円の達成に向け、着実に歩を進めています。

## 2022年度 第1四半期 財務実績

(億円)



流動性の状況(2022年6月末時点)

1. 自動車事業手元資金: 1兆3,875億円(持分法適用ベース)、1兆9,273億円(中国合弁会社比例連結ベース)  
2. 未使用コミットメントライン: 約2.1兆円

\*1: 親会社株主に帰属する当期純利益  
\*2: ダイムラー株売却益761億円及びダイムラーからの配当収入29億円  
\*3: ダイムラー株売却による収入1,500億円  
\*4: ダイムラー株売却影響を除く

6

NISSAN  
MOTOR CORPORATION

こちらが中国合弁会社比例連結ベースおよび持分法適用ベースの主な財務指標です。

中国合弁会社持分法適用ベースの売上高は2021年度第1四半期の2兆100億円から2兆1,400億円に増大しました。

また、営業利益は649億円、売上高営業利益率は3%となりました。

当期純利益は471億円でした。自動車事業のフリーキャッシュフローは、サプライ・チェーンの混乱による減産に伴い、運転資本が悪化し、マイナス3,046億円となりました。当期純利益及び自動車事業フリーキャッシュフローは前年から悪化したものの、2021年度のダイムラー株売却の影響を除いた実力値で見ると、販売台数が減少する中、前年から改善しました。

自動車事業のネットキャッシュは8,264億円となりました。

中国合弁会社比例連結ベースでは、売上高は前年の2兆3,200億円から2兆4,800億円に増加しました。

営業利益は988億円となり、売上高営業利益率は4%となりました。

自動車事業のネットキャッシュは1兆3,364億円となりました。

当社は引き続き、高水準の流動性を維持しています。

中国合弁会社持分法適用ベースの自動車事業の現金及び現金同等物は約1兆3,900億円となりました。また、約2.1兆円の未使用のコミットメントラインも維持しています。

## 2022年度 第2四半期以降に向けて

課題	好機
<b>上海ロックダウン</b> ▶ 物流、サプライヤー、ディーラーの稼働状況は完全に回復	<b>販売の質</b> ▶ 好調な顧客需要により、台当たり売上が上昇
<b>半導体不足</b> ▶ 代替部品や代替調達先の開発・開拓 ▶ 中期的な調達・供給に関する合意	<b>業務効率の向上</b> ▶ 変化する外部環境に、迅速かつレジリエントに適応
<b>原材料価格上昇</b> ▶ 現物及び金融を活用したリスクヘッジ ▶ 原材料の使用量を最適化するための開発	<b>為替</b> ▶ ドル高・円安の追い風
年度見通しに対する自信	
▶ グローバル販売台数400万台の達成に挑戦 ▶ 営業利益見通しは2,500億円を維持 ▶ 当期純利益1,500億円を目指す	

7

NISSAN  
MOTOR CORPORATION

先ほどご説明しましたように、2022年度の第1四半期は向かい風と追い風が混在する環境でした。

状況が急速に変化し、厳しさが増す中、当社は数々の逆風に晒されています。新型コロナウイルス感染拡大で学んだ教訓に加え、業界全体の動向、今後さらに混乱が生じる可能性等、様々な要素を考慮した結果、はっきりしたことは、逆風に強いしなやかな組織を作ることの重要性です。従って、当社は直近の課題に対処すると同時に、長期的に持続可能な取り組みを進めています。

2022年度第1四半期の最優先課題の一つは、上海のロックダウンでした。当面の対応として、上海以外の代替となる港を利用することで、滞っていた物流のバックオーダーの解消に努めてきました。その結果、コンテナ配送の遅れを96%削減し、心強い限りです。

現在、サプライヤーは全社稼働を再開しており、100%の操業レベルに戻りました。ディーラーも全店舗営業を再開し、来場者数も回復しており、今後の受注に結びつくと考えています。

次に半導体についてですが、想定以上に供給不足が長引いていることから、サプライチェーンのエコシステム全体を見渡すことが求められます。

直近では、半導体メーカーの在庫を確保し、重点商品および重点市場に優先的に割り当てています。また、中期的な対策としては、代替部品の開発を進めるとともに、日産専用の仕様から汎用品への切り替えを進めています。また、中長期の生産見通しをサプライヤーに提示し、その見通しに沿って確実な供給を得られるよう取り組んでいきます。

3つ目の課題は、原材料価格の高騰です。当社は貴金属の使用量が少ない新世代の触媒や、コバルトを使わないバッテリーの開発等、貴金属の使用量の削減により、影響を抑えるべく取り組んでいます。長期的には、スケール・メリットを活かし、鉱山からの直接調達の可能性も検討しています。さらに、購入価格を安定させるため、現物および金融を活用したリスクヘッジを行います。

これらの課題に取り組むと同時に、当社は好機も生かしています。まず、販売の質の向上については、Nissan NEXT事業構造改革のもと、あらゆる市場で販売の質の向上を図り、強固で持続可能な基盤づくりを進めています。また、新型車の好調な販売は、台当たりの売上高の増加に寄与しています。事業の効率化も徹底し、絶えず変化する経営環境に対し、機敏且つしなやかに対応する力をつけてきました。さらに、円安ドル高も追い風となっています。

日産は逆風をチャンスと捉え、この機会に、事業運営のあり方をさらに改善しています。強固な事業継続計画と機動的な戦略のもと、可能な限り生産を回復させ、コスト管理の徹底に努めていきます。

– これまでと同様に、前向き且つ慎重に取り組みを進め、今年度の販売予想400万台の達成に向けて挑戦していきます。

– 日産は、マクロ環境によるリスクを軽減し、財務規律を徹底した戦略的な事業運営を行っています。年度当初に掲げた通期予想の営業利益2,500億円と当期純利益1,500億円を達成する自信があります。

人々の生活を豊かに。イノベーションをドライブし続ける。



NISSAN  
MOTOR CORPORATION

9

繰り返しになりますが、Nissan NEXTの事業構造改革により、当社の持続的な事業を支える強固な基盤が整いました。これまでの活動の結果、日産は絶えず変化する経営環境の中、より迅速に、よりしなやかに、対応していくことができると確信しています。

ご清聴、ありがとうございました。