

NISSAN
MOTOR CORPORATION

2022年度 上期
決算報告

日産自動車株式会社
2022年11月9日

➡2022年度 上期 実績

2022年度 見通し

(CEO 内田 誠)

本日はお忙しい中、ご参加いただき、ありがとうございます。

この後、COOのグプタから今年度上期の結果について、そのあと、わたくしより今年度通期の業績見通しについてご説明いたしますが、その前に、私から一言、お話をさせていただきます。

世界は今、大きく変化しています。新型コロナウイルスに端を発した、半導体不足やサプライチェーンの混乱、そしてエネルギー価格や原材料価格の高騰といった世界的な問題は、私たちの当初の想定を超えて、事業に大きな影響を与えています。しかし、そうした中にあっても、業績は着実に回復しており、計画を上回る結果が出ています。これは、Nissan NEXTの取り組みが実を結び、日産の事業が改善されていることを示しているものと考えています。厳しい事業環境はまだまだ続きますが、今後も全社一丸となってNissan NEXTに取り組み、将来の成長に向けた強固な事業基盤を作っていきたいと考えています。

それでは、グプタより、今年度上期の結果についてご説明いたします。

(COO アシュワニ グプタ)

内田さん、ありがとうございます。

皆さん、こんにちは。日産の2022年度第2四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。

まず、日産はお客さまに一刻も早くクルマをお届けすることを第一に考えていることを、改めてお伝えしたいと思います。日産自動車を代表して納車をお待ちいただいているお客さまに心からお詫び申し上げます。

日産は日々世界的な半導体供給不足および自動車産業のサプライ・チェーンの分断による問題解決に向けて全力で取り組んでおります。この厳しい状況が継続し、納車に遅れが生じる中、当社は全社的に世界各国で増産を図り、可能な限り早く日産車をお客さまにお届けするべく活動を進めております。

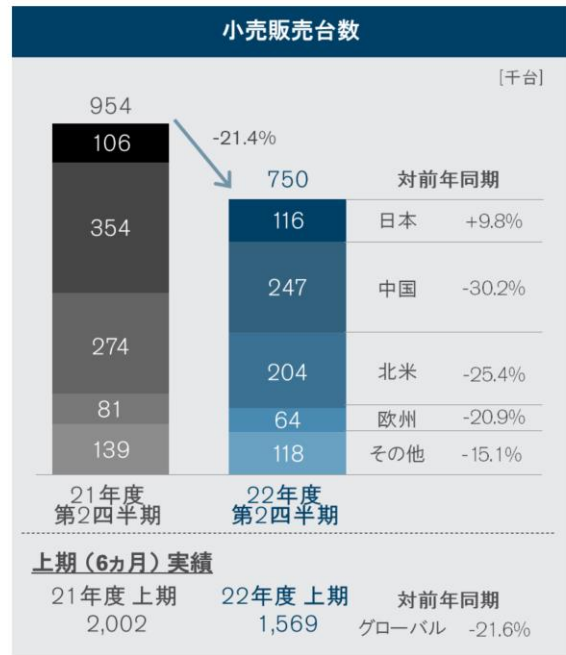
そして、日々、日産を支えてくださっている当社の従業員、サプライヤーの皆様、パートナーの皆様、そして販売会社の皆様に心より感謝申し上げます。このきわめて厳しい環境の中、かじ取りができているのは一重に皆様のご尽力のおかげです。

日産「アリア」、「サクラ」「Z」「キャシュカイ」「エクストレイル」をはじめとする最近発売した複数の新型車もおかげさまで大変多くのご注文をいただいております。

内田が申し上げたように、日産は不安定な環境にもかかわらず、計画を実行し続け、ステークホルダーに価値をもたらすための取り組みを続けています。

では、最新の実績についてご説明したいと思います。

2022年度 第2四半期(3ヵ月) 台数実績



4

NISSAN
MOTOR CORPORATION

2022年度第2四半期の販売実績をご説明します。

全般的に当社の生産台数は回復基調にあり、ほぼすべての市場で改善しています。その結果として、小売販売台数も近々回復すると見ております。

2022年度第2四半期、中国を除くグローバルな当社の生産台数は13.6%増の56万3,000台となりました。

サプライチェーンの分断と新型コロナウイルス感染拡大による影響に対応した結果、生産活動は正常化しつつあります。

一方、中国では厳しい生産状況が続き、当社の生産台数は23.5%減の24万2,000台となりました。これは半導体の供給不足と新型コロナウイルスに起因するロックダウンの影響を受けたことによるものです。その結果、当社のグローバル生産台数は前年並みの80万6,000台に留まりました。

その結果、2022年度上期のグローバル生産台数は、前年比0.9%減の161万8,000台となりました。

2022年度第2四半期の小売販売台数は、前年同期比21.4%減の75万台となりました。これは主に、在庫状況の差によるものです。さらに、輸送中の車両と在庫の季節性も重要な要素です。欧州向けの「エクストレイル」や米国向けの「アリア」等、今期の輸出車両の生産は納入後、第3四半期以降の販売に計上されます。

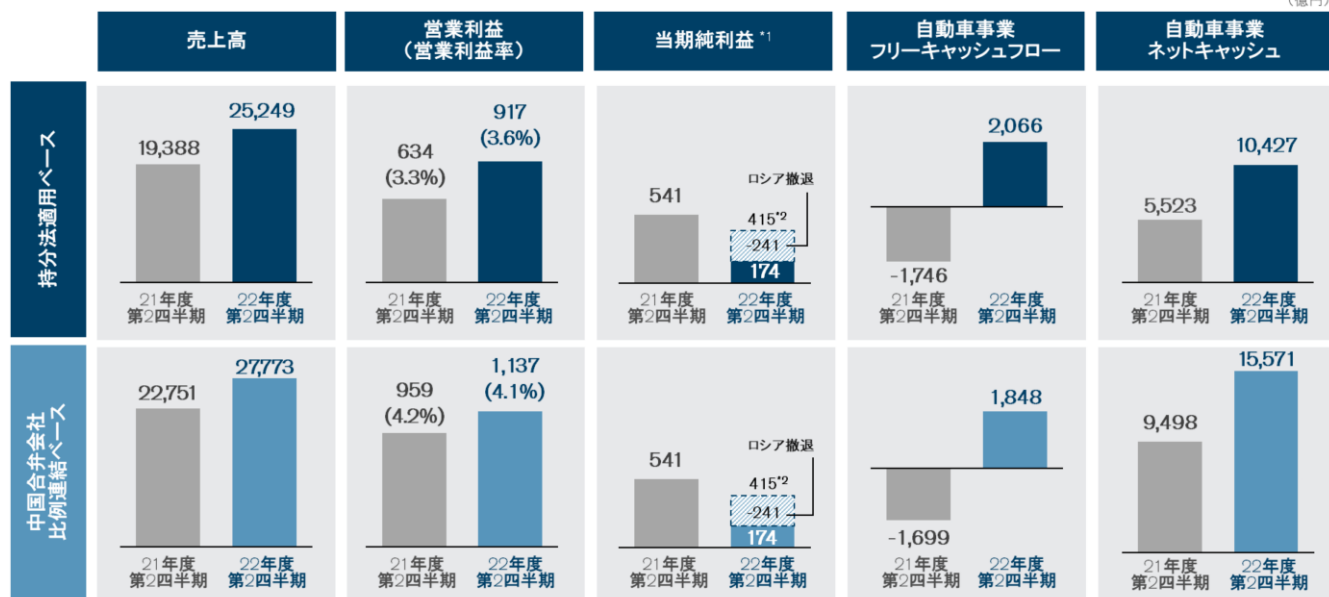
最も減少幅が大きかったのは中国です。中国における販売台数は前年比30.2%減の24万7,000台に留まりました。一方、ホームマーケットである国内の販売台数はご好評いただいている複数の新型車と増産に支えられ、前年から9.8%伸びました。

しかしながら、在庫がひっ迫した北米における小売販売台数は前年比25.4%減の20万4,000台、欧州では前年比20.9%減の64,000台に留まりました。

その他市場における販売台数は前年比15.1%減の11万8,000台となりました。その結果、当社の上期のグローバル販売台数は前年比21.6%減の156万9,000台に留まりました。

2022年度 第2四半期(3カ月) 財務実績

(億円)



流動性の状況(2022年9月末時点)

1. 自動車事業手元資金: 15,416億円(持分法適用ベース)、20,891億円(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: 20,026億円

^{*1}: 親会社株主に帰属する当期純利益
^{*2}: ロシア撤退影響を除く当期純利益

NISSAN
MOTOR CORPORATION

次の2枚のスライドで中国合弁会社比例連結ベースと持分法適用ベースの第2四半期の3か月間および上半期の財務指標をご説明します。

中国合弁会社を除く持分法適用ベースでは、第2四半期の売上高は前年同期の1兆9,400億円から30%増となる、2兆5,200億円になりました。

また、営業利益は917億円、売上高営業利益率は3.6%となりました。

第2四半期の当期純利益は174億円となりましたが、ロシア市場からの撤退に関わる一過性の損失及びコロナによるロックダウンの影響により前年同期から悪化しています。一過性の減益要因を差し引くと当期純利益は前年同期に対し微減に留まりました。

自動車事業のフリーキャッシュフローは大幅に改善し、2,066億円のプラスに転じました。

自動車事業のネットキャッシュは1兆400億円でした。

2022年度第2四半期の中国合弁事業比例連結ベースの売上高は前年同期の2兆2,800億円から2兆7,800億円に増加しました。

営業利益は1,137億円、売上高営業利益率は4.1%となりました。

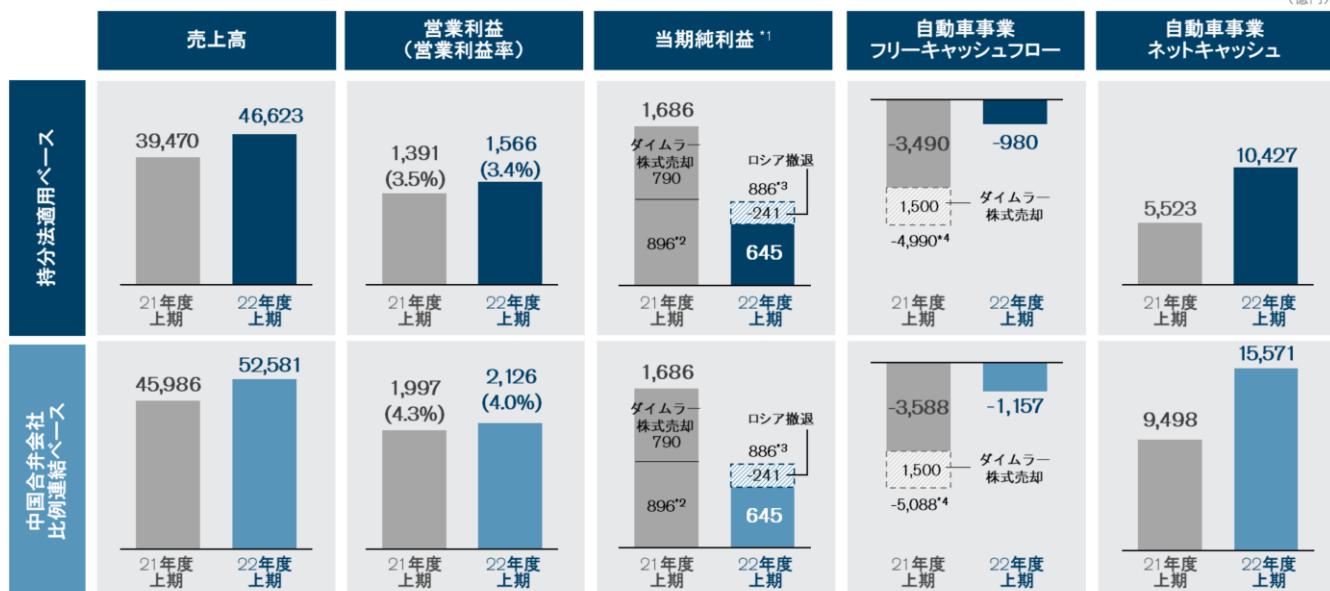
第2四半期の自動車事業のフリーキャッシュフローは前年同期のマイナス1,699億円から1,848億円のプラスに改善しました。

自動車事業のネットキャッシュは1兆5,600億円となりました。流動性に関しても高い水準を維持しています。

この四半期の注目点は、セグメント間取引消去を含む自動車事業の営業利益が3年ぶりに黒字になったことです。当社のコアビジネスの持続可能性を強化し続けることが今後の課題です。

2022年度 上期 財務実績

(億円)



*1: 親会社株主に帰属する当期純利益

*2: ダイムラー株式売却影響を除く当期純利益(ダイムラー株式売却影響は、ダイムラー株式売却益761億円及びダイムラーからの配当収入29億円を含む)

*3: ロシア撤退影響を除く当期純利益

*4: ダイムラー株式売却影響を除く自動車事業フリーキャッシュフロー

6

NISSAN
MOTOR CORPORATION

こちらは2022年度上期の財務指標です。中国合弁会社を除く持分法適用ベースの上期の売上高は前年同期の3兆9,500億円から4兆6,600億円に伸びました。

営業利益は1,566億円、売上高営業利益率は3.4%となりました。

上期の当期純利益は645億円でした。先ほど申しあげましたように2022年度上期はロシア市場撤退に関わる一過性の損失により、当期純利益は前年から悪化しました。さらに、2021年度はダイムラー株式の売却に伴う一過性の増益要因がありました。これら一過性の項目を差し引くと2022年度上期の当期純利益はほぼ前年並みでした。

上期の自動車事業のフリーキャッシュフローはマイナス980億円となりました。先ほどご説明したように第2四半期のフリーキャッシュフローは大幅に改善し、2,066億円のプラスとなりました。しかしながら減産による第1四半期の大きなマイナスを打ち消すには至りませんでした。自動車事業のフリーキャッシュフローは下半期に引き続き改善する見込みです。

中国合弁会社比例連結ベースの上半期の売上高は前年同期の4兆6,000億円から5兆2,600億円に増加しました。

営業利益は2,126億円となり、売上高営業利益率は4%でした。

自動車事業のフリーキャッシュフローはマイナス1,157億円となりました。

自動車事業のネットキャッシュは1兆5,600億円となりました。

2022年度 上期 財務実績 (持分法適用ベース)

(億円)	21年度 上期	22年度 上期	増減	21年度 第2四半期	22年度 第2四半期	増減
売上高	39,470	46,623	+7,153	19,388	25,249	+5,861
営業利益	1,391	1,566	+175	634	917	+283
営業利益率	3.5%	3.4%	-0.1 ポイント	3.3%	3.6%	+0.3 ポイント
営業外損益 ¹⁾	454	403		308	12	
経常利益	1,845	1,969	+124	942	929	-13
特別損益 ²⁾	769	-236		-34	-252	
税金等調整前当期純利益	2,614	1,733	-881	908	677	-231
税金費用	-794	-980		-305	-448	
少数株主利益 ³⁾	-134	-108		-62	-55	
当期純利益 ⁴⁾	1,686	645	-1,041	541	174	-367
為替レート	(ドル/円) 110	(ドル/円) 134	+24	110	138	+28
	(ユーロ/円) 131	(ユーロ/円) 139	+8	130	139	+9

*1: 持分法による投資損益:631億円(21年度上期)、574億円(22年度上期)、448億円(21年度第2四半期)、238億円(22年度第2四半期)を含む

*2: 以下の項目を含む:

- ダймラー株式の売却益:761億円(21年度上期)

- ロシア市場撤退に伴う特別損失:241億円(22年度第2四半期)(通期の損失見通しは約1,000億円)

*3: 非支配株主に帰属する当期純利益

*4: 親会社株主に帰属する当期純利益

7

NISSAN
MOTOR CORPORATION

では2022年度上期の財務実績についてご説明したいと思います。

こちらが上期6か月間の中国合弁会社を除く持分法適用ベースの損益計算書です。

売上高は前年同期から7,153億円増加し、4兆6,600億円に達しました。販売減の影響を受けた一方で台当たりの売上高の改善と円安による増収要因が売上高を押し上げました。

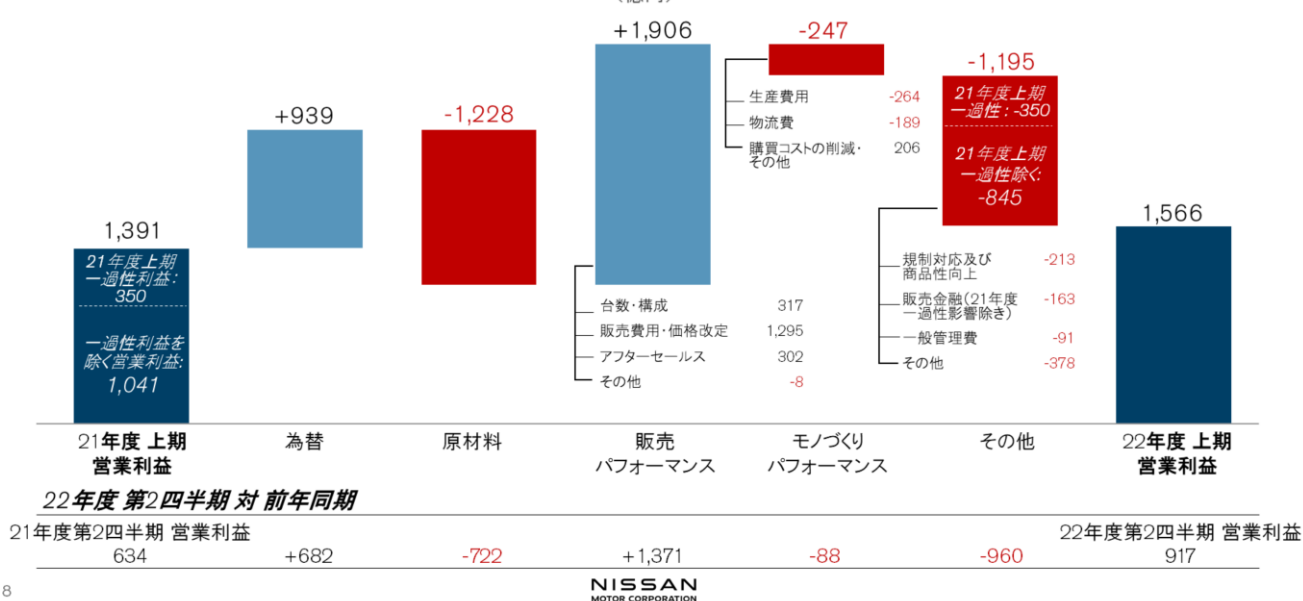
営業利益は前年から175億円増加し、1,566億円となり、売上高営業利益率は3.4%となりました。増減要因については次のスライドでご説明したいと思います。

上期の当期純利益は645億円でした。前年同期からの減少は主に前年のダイムラー株式の売却の影響や今年度のロシア市場からの撤退に関わる損失に起因しています。

2022年度 上期 財務実績 (持分法適用ベース)

営業利益増減分析: 22年度 上期 対 前年同期

(億円)



次に2022年度上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年度上期と2022年度上期を比較したスライドです。

為替変動はメキシコペソや人民元などの他通貨が逆風となったものの、主に米ドル高が追い風となり、939億円の増益要因となりました。

鋼材、アルミ、樹脂を中心とする原材料価格の高騰は1,228億円の減益要因となりました。

販売パフォーマンスは1,906億円の増益要因となりました。インセンティブの減少や、プロパイロット、e-4ORCE、コネクテッドサービスといったバリューコンテンツによるプライシングの改善など、販売の質の向上が継続していることが大きく寄与しました。

モノづくりパフォーマンスは生産および物流コストの上昇を中心に247億円の減益要因となりました。

その他項目は前年から1,195億円悪化しました。2021年度は貸倒引当金の戻し入れおよび中古車価格の上昇による350億円の増益要因があったことが悪化要因の一つです。それに加え、規制対応及び商品性向上コストの増加、販売金融事業の資産縮小に伴う減益、一般管理費の増加などが影響しました。

2022年度の事業上の優先事項

事業の継続性

▶ マクロ経済

- インフレ、為替変動、原材料費高騰などの激しい変動の中でも高生産性と価値提供を実現するための、強いレジリエンスとアジリティを維持

▶ 中国におけるコロナ感染拡大に伴うロックダウン

- 不透明性が継続し生産が不安定であるため、最新の状況を注視

▶ グローバル生産

- 代替・汎用半導体の活用及びデュアルソーシングにより、中国を除く生産は回復



電動化のモメンタム

Zero Emission e-POWER

22年度第2四半期
グローバル電動化率

13%



日本の電動化率

22年度第2四半期合計 52%



9

NISSAN
MOTOR CORPORATION

今年度の事業上の主なポイントについてご説明したいと思います。インフレ、為替、原材料費など、変化し続ける不確実な環境下で、当社は事業全体で持続可能な勢いを維持するべく取り組みを進めています。

事業や外部環境をつぶさにモニタリングし、常にスピード感をもってかじ取りを行っています。ロックダウンの影響を受ける中国の生産は、不安定で先行き不透明な状態が続いています。

不透明な状況が続く中、当社は半導体供給不足に対応し、今年度中に生産を回復させるべく複数の対策を講じています。

代替品と標準のICチップを併用するダブルソーシング戦略は功を奏しています。例えば、2021年度に欠品が続いた主要部品の1つについては、代替チップを使用することで供給量を2倍以上に増やすことができました。

その結果、2022年度下期は増産できる見込みで日産は未曾有の逆風が継続的に吹く中、事業の持続可能な成長に向けて邁進して参ります。

Nissan NEXTは、最適化、選択と集中、将来への投資という3つの柱によって、正しい軌道で推進しており、電動化戦略についても勢いによって大きく前進しています。

ゼロエミッションとe-POWERの2つの電動車両の販売比率は、グローバルで13%に達しました。

ホームマーケットである国内市場はラインナップの電動化を加速化している市場の代表例です。魅力あふれるゼロエミッションおよびe-POWER搭載車を拡充し、2022年度第2四半期の販売における電動車両の構成比は52%となりました。これは、軽自動車から高級クロスオーバーまでの幅広い商品ラインナップが、お客さまに価値を認めていただいた結果だと考えています。

ではここからCEOの内田より2022年度通期の見通しについてご説明いたします。

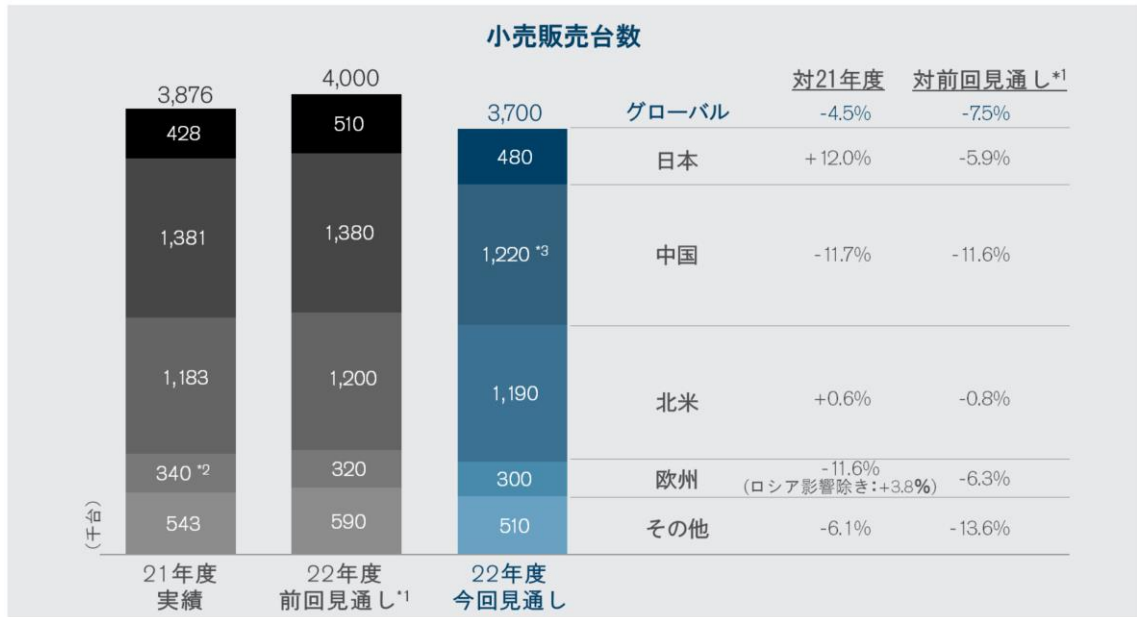
2022年度 上期 実績

➡2022年度 見通し

(CEO 内田 誠)

それでは私より、2022年度の見通しについてご説明します。

販売台数見通し



*1: 2022年5月12日発表の前回見通し *2: 21年度の欧州の販売台数にはロシアを含む(51千台)
 *3: 中国の今回見通しは、DFAC (Dongfeng Automobile Co., Ltd.)の非連結化影響を含む(-49千台)



この上期は、半導体供給不足が継続したことに加え、中国のロックダウンの影響もあり、自動車業界を取り巻く経営環境は非常に厳しく、当社の上期の生産及び販売も想定を下回る水準となりました。サプライチェーンの混乱は改善しつつあり、下期のグローバル販売台数は上期比で35.8%の増加を見込んでおりますが、回復のペースは当初の想定よりも緩やかな状態が続いています。

このため、グローバル販売台数の年間見通しを400万台から370万台に引き下げました。今後も引き続き、販売の質向上に取り組むとともに、状況を注視しながら、事業の最適化を図ってまいります。

2022年度 見通し (持分法適用ベース)

(億円)	21年度 実績	22年度 前回見通し ^{*1}	22年度 今回見通し	増減 対前年 (増減率)	増減 対前回見通し ^{*1} (増減率)
売上高	84,246	100,000	109,000	+24,754 (+29%)	+9,000 (+9%)
営業利益	2,473	2,500	3,600	+1,127 (+46%)	+1,100 (+44%)
営業利益率	2.9%	2.5%	3.3%	+0.4 ポイント	+0.8 ポイント
当期純利益 ^{*2}	2,155	1,500	1,550	-605 (-28%)	+50 (+3%)
想定為替レート ^{*3}	(ドル/円) 112 (ユーロ/円) 131	120 130	135 137	+23 +6	+15 +7

*1: 2022年5月12日発表の前回見通し

*2: 親会社株主に帰属する当期純利益

*3: 22年度下期の想定為替レートは135円(ドル/円)及びユーロ/円)

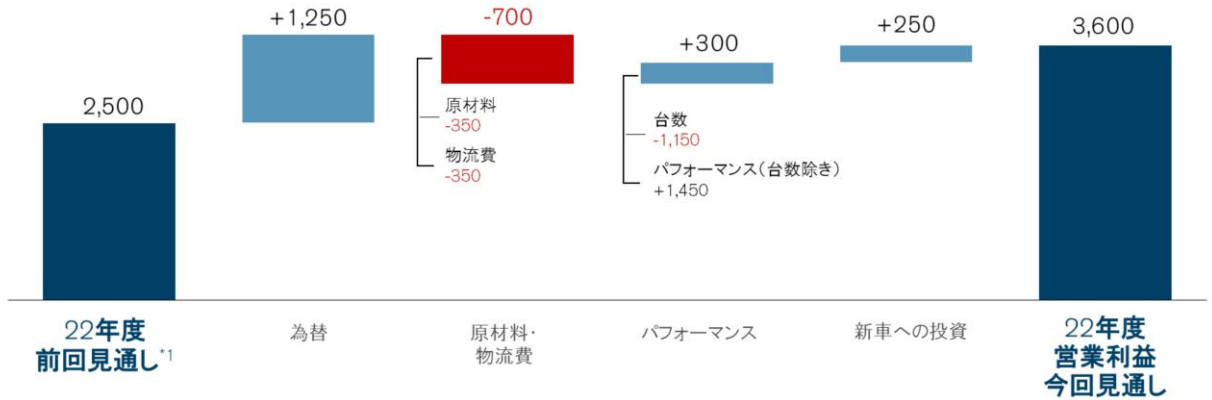
こちらが持分法適用ベースの、2022年度の通期見通しです。

販売台数は前回見通しに対し減少するものの、売上高は10兆9,000億円、営業利益は3,600億円、営業利益率は3.3%に上方修正します。今年度の想定為替レートは、1ドル120円から135円に、1ユーロ130円から137円に、それぞれ変更しました。売上高及び営業利益の上方修正には、円安による増益に加え、販売の質の向上によるインセンティブの減少や、価格改定などの施策を通じて、台あたり売上高の向上を見込んでいることも織り込んでいます。こうした取り組みを通じて、販売台数の減少や原材料価格の上昇にともなうマイナスの影響を相殺します。

当期純利益は1,550億円と見込んでいます。ロシア市場からの撤退にともない発生が見込まれる約1,000億円の特別損失を織り込んだため、修正幅が小さくなっています。前年度のダイムラー株式売却及び今年度のロシア市場撤退の一過性影響を除くと、前年度から大きな増加となります。

2022年度 見通し (持分法適用ベース)

営業利益増減分析 22年度今回見通し 対 前回見通し*1 (億円)



22年度 今回見通し 対 前年

項目	21年度 実績	増減 (億円)	22年度 今回見通し
21年度 実績	2,470*2		
為替		+1,750*3	
原材料・物流費		-3,270	
パフォーマンス		+3,300	
新車への投資		-650	
22年度 今回見通し			3,600

*1: 2022年5月12日発表の前回見通し *2: 十億円単位で四捨五入 *3: 規制対応コストを含む (-150億円)

13

NISSAN
MOTOR CORPORATION

このスライドでは、前回の見通しに対する営業利益の増減をご説明します。

円安の影響により、為替は1,250億円の増益要因となる見込みです。

原材料及び物流費に関しましては、この数か月で価格が下落しているものもありますが、総じて高止まりしている状態であり、中にはバッテリー材料のように高騰を続けているものもあることから、700億円の減益を見込んでいます。

パフォーマンスは、台数減少による1,150億円のマイナス影響が出ますが、モデルミックスの改善、インセンティブの削減、価格改定といった販売面でのプラス効果が1,450億円程度あると見込んでいることから、300億円の増益となる見込みです。

新車への投資は、主に広告宣伝費の最適化により250億円の増益要因となる見込みです。

2022年度は引き続き厳しい環境にありますが、Nissan NEXTで掲げた目標の達成に向けた取り組みは順調に進捗しており、今後も将来に向けた投資を継続していきます。

続きまして、配当の考え方についてご説明させていただきます。5月の時点で、今期中間配当については、外部環境が依然として不透明であるため、未定と申し上げました。

現在、当社の生産及び販売は回復基調にあり、それに伴い自動車事業のフリーキャッシュフローも改善しています。第1四半期にはマイナス3,046億円であった自動車事業のフリーキャッシュフローは、第2四半期には2,066億円とプラスに転じましたが、上期トータルで見ると、残念ながら980億円のマイナスでした。

さらに、下期も引き続き、半導体供給の回復ペースの鈍化、インフレ、金利上昇などのリスクもあり、外部環境の不確実性は依然として残っていることを鑑み、中間配当は見送ることといたしました。

期末配当の見通しについては、1株あたり5円としておりますが、下期の業績や自動車事業のフリーキャッシュフロー次第で、増額を検討する予定です。株主還元の充実は引き続き当社の優先課題の一つであり、今後とも適切な水準への増額に努めてまいります。皆様のご理解とご支援をお願いいたします。

競争力の高い新商品の投入



15

NISSAN
MOTOR CORPORATION

最後に、繰り返しとなりますが、Nissan NEXTは厳しい環境においても着実に進捗しており、改革に強い手ごたえを感じています。

事業のコアである新商品については、どのモデルもお客さま、専門家の皆さんから非常に高い評価をいただいています。例えば、日本においては、「サクラ」が日本自動車殿堂のカーオブザイヤーを受賞しました。さらに、先週、発表された日本カーオブザイヤーの10ベストカー、RJCカーオブザイヤーの6ベストには、それぞれ3車種の日産車を選出されています。こうした高い評価は、お客さまにより高い価値をお届けするために、商品力を強化し続けてきた取り組みが、実を結び始めている証だと考えています。

NISSAN AMBITION 2030



16

NISSAN
MOTOR CORPORATION

また、今年度は、Nissan NEXTによる事業構造改革にしっかりと取り組みながら、長期ビジョン「Nissan Ambition 2030」の実現に向けた取り組みも並行して進めています。

Ambition 2030では、私たちが強みとする電動化技術・知能化技術を柱に据えて、日産ならではの価値を提供し、移動と社会の可能性を広げていくことを目指しています。

そして、Ambition 2030の実現に向けて、他社にはない強力なツールとなるのがアライアンスです。

日産は現在、アライアンスの強化とその将来に向けて、多岐にわたる議論を重ねています。ではなぜ、今、私たちはルノーとこうした議論を進めているのか、その背景について少し、お話したいと思います。

まずは、私たちを取り巻く外部環境についてです。新型コロナウイルスへの対応、そして、気候変動、社会問題への対応など、私たちが企業として果たすべき役割や責任は、ますます大きくなってきています。

オペレーションにおいては、半導体の供給不足や原材料価格の高騰、32年ぶりの急激な円安、ウクライナ情勢や地政学的なリスクに起因した世界の分断化、さらにはお客さまの意識の変化にも対応していかななくてはなりません。お客さまのSDGsや防災に対する意識が高まり、所有からシェアへの移行が進み、デジタル化も加速しています。

また、こうした変化に対応するため、自動運転技術、コネクテッド技術、EV、バッテリー、さらに、ソフトウェア定義車両など、技術は急速に高度化しています。

こうした環境では、優先順位を明確にし、アライアンスやパートナーシップを活用しながら、様々な課題に同時に対応していく必要があります。

私たちのアライアンスは、これまで長い時間をかけて、実績と信頼関係を築いてきました。この土台のもと、私たちは、どのようなアライアンスの姿が、各社により大きなベネフィットをもたらすことができるのかということについて、現在、オープンで建設的な議論を重ねています。

昨日、ルノーグループは「キャピタル・マーケット・デイ」を開催し、EV新会社について発表しました。私たちは現在、この会社が日産にとってどのようなメリットをもたらすのか、また、どのように参画すべきなのか、検討を進めています。今後の議論を踏まえ、この新会社への出資を検討していきます。

私たちにとって最も重要なことは、アライアンスを次のステージへと進化させることで、日産の競争力を高め、Ambition 2030の実現と、将来にわたって成長を続けていくことです。

議論の具体的な内容について、いろいろご質問もあるかと思いますが、もう少しお時間を頂戴したいと思います。議論の結論が出た際には、皆さんにしっかりとご説明する機会を設けたいと思っています。

私からは以上です。ご清聴、ありがとうございました。