

## 2023 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：2023 年 2 月 8 日 18:30-19:30

登壇者：

執行役最高財務責任者 Stephen Ma

### 質疑応答

---

質問 1：

北米市場で第 3 四半期に直面した課題など、市場状況について教えてください。また、第 4 四半期の小売販売目標を達成できるのでしょうか？

回答 1：

マー：

はじめに、私たちは米国での第 4 四半期の販売に自信を持っています。一方で、第 3 四半期ではいくつかの課題に直面しました。その一つは、メキシコから米国への物流問題です。第 4 四半期では問題はほぼ解消しており、現在はトラックや鉄道輸送に加え、メキシコから大西洋、米国、およびカナダへの海上輸送を確保しています。また、物流問題により、第 3 四半期に増加した在庫も 1 月にピークアウトしています。他の要因としては、競合他社が積極的にインセンティブを増やしたのに伴い、弊社も競争力を維持するためにインセンティブ戦略を調整しました。加えて、米国市場ではハイブリッドへのシフトの動きが見られ、特に Rogue と同セグメントの車種のハイブリッドの販売台数が大幅に増加しました。そのため、当初計画よりも 2023 年モデル Rogue の在庫がやや積みあがっています。第 4 四半期では、2023 年モデル Rogue の在庫を抱えないために、小売・リースの両方に対して金利をサポートする形でインセンティブを増やしました。この戦略は功を奏し、インセンティブの増加は第 3 四半期にとどまる見込みです。新しい 2024 年モデル Rogue は既にディーラーにあり、新しい外観、Google ビルトインを標準装備した新モデルで販売を伸ばせると思っています。さらに、新しい 2024 年モデル Sentra もあります。メキシコからの物流問題が改善され、1 月のディーラー在庫と日産在庫は共に健全レベルにあります。加えて、大型商業フリートの注文も第 4 四半期に予定されています。

**質問 2 :**

北米における人件費に関して、競合他社は 2024 年度の労務費の増加を発表しました。一部の競合他社では、米国よりもメキシコの人件費の増加率が高いようですが、日産の状況は？

**回答 2 :**

**マー :**

弊社は、北米の従業員に対して競争力のある報酬を提供し続けています。そのうえで米国の状況を鑑み賃金を 10%引き上げることを発表しました。また、メキシコにおいても競争力を維持するために似たような方針を導入しています。米国とメキシコだけでなく、世界的にも競争力のある報酬を提供しています。また、日本を含む世界中で労働コストに対するインフレ圧力が高まっています。

**質問 3 :**

中国の現在の状況について教えていただけますか？激しい競争を考慮して、中国市場での将来の事業に対してどのような戦略を計画していますか？

**回答 3 :**

**マー :**

中国の市場状況は非常に競争が激しい状態が続いています。弊社では、価格競争に追随するのではなく、ICE の需要が高い市場に注力することにしました。競争が激しい上海や北京などの都市部ではなく、日産ブランドが高く評価されている小都市の市場で ICE 販売を伸ばしました。

競争力を維持するため、中国の旧正月前に新車を購入する顧客をターゲットにし、日産車のブランド信頼性、燃費効率、安全性、車両の特長を前面に押し出しました。特に市場シェアを値引きにより増やそうとする新規参入ブランドがいるなか、日産は過度な値引きを避け、適切なターゲット層を狙うことで、競争力を維持することを目指しています。

さらに、新エネルギー車の投入の計画を前倒しており、2024 年後半に第 1 弾を投入する予定です。長期的には、中国市場向けにより包括的なラインナップを中国向けに検討しており、中期計画の発表時に CEO 内田が詳しく説明いたします。

**質問 4 :**

日本と欧州の第 4 四半期小売販売目標が高いように見受けられます。目標をどう達成するのか、また各市場への認識を教えてください。

**回答 4 :**

**Ma :**

欧州市場の小売販売台数では、第 3 四半期対第 4 四半期比で約 4 万台の増加を見込んでいます。このうち 2 万台は、価格、インセンティブ、およびマーケティング活動の強化により競争力を確保することで達成する見込みです。残りの 2 万台の内、半分の 1 万台は、英国における 3 月のナンバープレート変更に伴う新車の需要増で、残りの 1 万台は第 3 四半期で輸送が遅れた LEAF や Ariya などの電気自動車の供給増により補える見通しです。ヨーロッパ市場の、第 4 四半期の販売台数増は問題なく達成できていると思っています。

日本市場では、2024 年モデル Note と DAYZ を導入し、1 月の販売実績によると販売は好調です。新しい Serena e-POWER も人気が高く、供給を増やしており、Ariya と Sakura の供給状況も改善されています。そのため、日本市場の第 4 四半期も問題ないと思っています。

**質問 5 :**

第 3 四半期の営業利益に一過性の要素はありますか？ 通期の営業利益計画は変えられていないですが、為替前提や小売販売台数見直しを見直されたので、営業利益の増減要因のところで変更された点を教えてください。

**回答 5 :**

**Ma :**

第 3 四半期の営業利益が期待を下回った要因は主に 2 点あります。ひとつは、2023 年モデルの在庫が予想以上に積みあがり、在庫を減らすためインセンティブを増やし、約 300 億円の一時的な費用が発生したことです。これは第 4 四半期には発生しない見込みです。次に、インフレ影響により、モノづくりコストが上昇しました。12 月にサプライヤーとの協議を終え、9 ヶ月間累計のインフレコストの価格転嫁として約 200 億円計上しました。

営業利益外での減益要因としては、ルノーとの協力関係の見直しの一環としてインド事業のリストラクチャリングを行ったため、約 540 億円の減損損失を計上しました。

これらの第 3 四半期の減益要因は第 4 四半期では発生しない見込みであり、既に 2024 年モデル車はディーラーにあるされているため、インセンティブも減少するでしょう。第 4 四半期では減損損失を計上する計画はありません。そのため、営業利益 6,200 億円の年間見直しは維持し、第 4 四半期の円ドルレートは 145 円に見直しました。

小売販売台数見直しを約 15 万台下方修正しましたが、卸売台数は 75,000 台しか下方修正していないため財務的な影響をそれほど大きくありません。加えて、コスト管理の徹底と為替による増益が、卸売台数減による減

益を相殺する予定です。インフレ影響によるコスト増はあるものの、コスト管理の徹底により固定費が大幅に上昇しないように努めています。

**質問 6 :**

24 年度の営業利益の見通しは？ 前年比での減少する可能性はありますか？

**回答 6 :**

**Ma :**

来年度については、現在計画を策定中です。当社は Nissan NEXT の戦略に従い、合理的な収益性を重視しており、今後も重視していきます。販売台数や市場シェアを盲目的に追求するのではなく、販売台数と収益性のバランスがとれたアプローチを追求しており、次年度の計画は 5 月の通期決算発表でお話いたします。お待ちいただければと思います。

**質問 7 :**

自動車セクターのフリーキャッシュフローは第 3 四半期にマイナスに転じた背景を説明していただけますか？ また、第 4 四半期もしくは通期の見通しは？

**回答 7 :**

**Ma :**

第 3 四半期で自動車セクターのフリーキャッシュフローがマイナスに転じたのは、主な要因は物流問題と季節性によるものです。第 4 四半期で増加する需要に対応するための十分な在庫を確保するため、第 3 四半期は例年生産台数が増える傾向にあります。これにより第 3 四半期のフリーキャッシュフローはマイナスになることがあり、フリーキャッシュフローに問題はありません。在庫は既に 12 月にピークアウトしており、1 月、2 月販売のために使っていきます。

**質問 8 :**

12 月には、ルノーが所有する株式の 5% を買い戻した背景、残り 23% はどうするのか？ また、買い戻した株は消却する方針か？

**回答 8 :**

**マー :**

昨年 12 月に約 5% の自社株買いを行い、数日以内に消却し、株主還元を向上させました。フランスの信託にある

株式の売却時には事前通知を受けますが、売却時期の判断はルノーが行います。12月に行ったように、ルノーが株を売却するのならば、弊社は買い戻す用意があります。配当、自社株買いは、株価上昇につながるため、株主還元を向上させることは日産の中長期的な目標です。買い戻した株の消却については決まった方針はなく、ルノーが売却したい株数に合わせて検討していきます。ただし、買い戻すのに十分な資金は確保しています。

**質問 9 :**

アンペアの IPO が中止されたが、日産の出資方針に影響はあるか？

**回答 9 :**

**マー :**

アンペアの IPO については、現在の厳しい市場状況を考慮して、IPO を中止する判断をしたと理解しており、当社はそれを尊重しています。ルノーとの関係は良好であり、共同プロジェクトも順調に進行しています。また、ロンドンで披露されたコンパクト EV のコンセプトモデルは、アンペアが私たちの要件に基づいて開発中であり、近いうちに発表予定です。

アンペアは、ヨーロッパ市場における戦略を補完する優れた投資機会と考えています。当社としては、既に X-Trail、Qashqai、Juke、LEAF などの優れた製品ラインナップがあり、今後は新しい e-POWER の X-Trail、Qashqai、ハイブリッドの Juke なども投入予定です。アンペアも今後 EV 向けの開発を進め、急速に進むヨーロッパ市場の電動化に対応するため、両社の協力は重要です。現在、アンペア・ルノーとの将来的なプロジェクトについて検討しています。私たちの立場は変わっておらず、進展があれば適宜お知らせいたします。

以上