

2025 年度第 1 四半期決算 アナリスト向け説明会

質疑応答

日時：2025 年 7 月 30 日 19:00-20:00

登壇者：

代表執行役社長兼最高経営責任者 イヴァン エスピノーサ

執行役最高財務責任者 ジェレミー パパン

質疑応答

質問 1：

5 月に発表した第 1 四半期営業利益見通し-2,000 億円に対し-791 億円で着地した背景を教えてください。

回答 1：

パパン

まず-2,000 億円というのは慎重な見立てでした。関税やサプライチェーンが不透明な状況だったからです。

増益要因としては、製品保証引当金の影響は想定しておりませんでした。関税影響や、モデルミックス、マーケティング費用の節減なども想定より良かったです。モノづくりコストも想定より改善し、固定費削減効果が出ています。

また、期ずれの影響も発生しており、例えば研究開発費は、第 1 四半期は前年に対して下がっていますが、第 2 四半期は増える予定です。通期の研究開発費は前年並み、ないしそれを少し下回るぐらいだと思います。

質問 2：

その他地域の状況で、9 万台規模の小売販売台数に対し、その他地域の構成影響が 300 億円もプラスに出ています。この解説をお願いいたします。

回答 2：

パパン

その他地域の構成影響は、中東におけるパトロールの貢献によるものです。台当たりで見ると収益性はかなり大きいです。

質問 3 :

第 1 四半期の関税影響 687 億円は想定に対してどうだったのでしょうか、関税率が 25%から 12.5%に変わったことにより、通期関税影響見通しがどうなっているか教えてください。

回答 3 :

パバン

第 1 四半期の関税影響は 50-60 億円ほど想定を下回っています。当初想定した 4,500 億円のグロスの関税影響見込みは、関税率 15%の前提に、緩和策の状況を織り込み、最大 3,000 億円になると考えています。

質問 4 :

第 1 四半期の関税影響 687 億円というのはグロスの値でしたが、どのような挽回施策があったのかを教えてください。

回答 4 :

エスピノーサ

687 億円とはネットの値です。一つあるのが、関税のかからない商品に集中することです。マーケティング費用は米国製のものに集中しています。そのため、パスファインダーやログなどのモデルは、前年に対して小売台数が増えています。

もう一つは、関税の影響が大きいもので利益が出ていないものは減産しています。例えばメキシコ製の車です。また、一部の構成部品の調達先を変えています。こういった活動を組み合わせて、関税の緩和をしています。

質問 5 :

第 2 四半期の 1,000 億円の営業赤字の前提として関税影響額がどのように織り込まれているのか教えてください。

回答 5 :

パバン

第 1 四半期よりも第 2 四半期の方が関税の影響額は高いと想定し、1,000 億円の関税影響の見通しを立てております。アメリカでの販売台数は、第 1 四半期に対して第 2 四半期のほうが増えるためです。また、日本に対する関税率は 25%の前提です。

質問 6 :

第 2 四半期の営業損失予想 1,000 億円の前提で、日本も含めて 25%の関税で想定されているが値上げは想定していない理解でよろしいでしょうか。

回答 6 :

パパン

その通りです。25%の関税率で、価格改定のメリットは入れておりません。競争環境が許す範囲で実施していく予定です。

質問 7 :

自動車事業のフリーキャッシュフローの見方について、第 2 四半期も同程度のフリーキャッシュフローの赤字が続く点について、考えをお聞かせください。また、今年度末の自動車事業のネットキャッシュを考えたときに、一時的に自動車事業のネットキャッシュが 1 兆円を割り込む可能性もあるのでしょうか。

回答 7 :

パパン

フリーキャッシュフローに関して、前提としては明らかに、P/L の寄与度が若干減るということです。また、夏に発売する車種がいくつもあり、一部は日本から輸出されるものもあります。9 月末の在庫は 6 月末よりは高い水準になる見込みで、それが Q2 のキャッシュフローに影響する可能性があります。また、一部設備投資が増えるかもしれません。新車種を投入するので、第 1 四半期から第 2 四半期に関してはそういう動向になるのではないかと思います。ネットキャッシュの見通しについてですけれども、四半期ベースでは運転資本の変動により自動車事業のネットキャッシュが 1 兆円以下になる場合もあるかもしれません。ですが、年度末には 1 兆円を超えるでしょう。

質問 8 :

上期の見通しは出していますが、通期の営業利益の見通しは出ていません。どこの領域が不透明なのか教えてください。

回答 8 :

パパン

関税について申し上げましたが、まず不確定要素の一つはメキシコに関することです。メキシコは、私たちにとってエクスポージャーが大きいので、関税についての明確な見通しが必要だと考えています。

次に、アメリカの規制に関する不確実性です。アメリカ国内での生産によりさまざまなクレジットを受けられる一方で、これらの規則の詳細は未確定です。これらを損益計算書やフリーキャッシュフローにどう反映させるかは、まだ検討中です。

最後に、私どものサプライヤーネットワークの関税のエクスポージャーを確認している最中です。サプライヤーさんと協力しています。ですから、これらの三つの要素が明確化する必要があります。

質問 9 :

トータルで 8,600 億円の資金を調達されていますが、本決算では調達金額は 4,000 億円から 6,000 億円となっていました。この差はどのように理解すればよいでしょうか。

回答 9 :

パパン

もし資本市場に許容範囲内の条件でアクセスできるのであれば、25 年度の償還に加え、26 年度の償還についても賄いたいと考えていました。十分な需要が見込まれたため、このようなかたちで資金調達を実施しました。

十分な流動性を確保でき、自動車事業のフリーキャッシュフローは、来年度損益分岐点に達成するめどが立ちましたので、資本市場での資金調達はこれ以上考えておりません。

質問 10 :

普通社債のレートは相対的に高かったと思うのですが、これは販売金融事業に悪影響がないのでしょうか。

回答 10 :

パパン

コストについて、円建てに換算すると、ネットの金利コストは 3.5 から 4% 未満ぐらいです。これは現在の格付けを踏まえると許容範囲だと思います。自動車事業のネットの金利コスト増を見ると、25 年度は前年に対して 100 億円ぐらいです。今の格付けでは手ごろな水準だと思います。

もう一つ申し上げますが、これはすべて自動車事業の発行です。どれも販売金融に関わるものではありません。販売金融の資金調達の源泉は、この四半期で ABS を増やしています。これは 27% から 36% に上がったということです。

質問 11 :

昨年は大きな特別損失を計上しましたが、今後追加的にかかる費用はどのように想定すればよいかわ教えてください。

回答 11 :

パパン

第 1 四半期は 400 億円の減損損失がかかっています。この 400 億円というのは、主に日本の資産と、もう一つ、100 億円がリストラクチャリング費用で計上しています。

通期について申し上げますと、減損損失については、600 億円強ぐらいかと思います。リストラチャリング費用については、約 1,000 億円です。キャッシュアウトという意味では、リストラチャリングについては、現段階の見通しとしては 1,000 億円です。

質問 12 :

変動費の削減に関しては効果の顕在化に時間がかかる認識を持っていたのですが、早まる可能性もあるのでしょうか。

回答 12 :

エスピノーサ

変動費に対しては 1,600 のアイデアが実行段階になっているということで、3 分の 2 が 26 年度に実現し、26 年度までに 2,500 億円の変動費削減を達成できるでしょう。

今年度では約 300 億円の効果と今は見ております。なるべく加速したいと思っております。

質問 13 :

北米の生産がどうなるかを詳細に教えてください。いくつかの車種は、メキシコからアメリカに移管されるということですが、COMPAS で生産しているものも他の工場に移管されるのでしょうか。

回答 13 :

エスピノーサ

今日発表したのは、シバックの車種の製造に関しては、アグアスカリエンテスに移管するということです。

シバックには生産ラインが 2 本あり、1 本は乗用車、もう一本はピックアップ専用です。乗用車のラインは今年で生産中止の予定でした。そして、ピックアップの生産を、25 年度末までにアグアスカリエンテスに移管します。

COMPAS に関しては、すでに QX50、55 の生産を 25 年 12 月で止めると決定しました。将来計画をどうするか議論していますが、まだ具体的なことを共有できる段階にはなっておりません。

スマーナ工場で生産されている車種については、稼働率は良い傾向です。アメリカの小売販売（レンタル、フリート除き）は前年比で 2%上昇、前四半期比較で 12%上昇しております。われわれとしてもこのような改善が続くことを期待しており、そのことでスマーナ工場の稼働率は改善すると予想しております。

質問 14 :

国内市場は台数を挽回していく計画になっておりますが、国内の販売環境が今どういう状況にあるのか教えてください。

回答 14 :

エスピノーサ

軽自動車を今年度後半に刷新する予定です。これが、国内の販売台数が回復すると見ている所以です。また、リーフも発売開始します。そして、エルグランドが導入される予定です。

さらにコミュニケーションキャンペーンを実施して、今のマイナスの国内の顧客心理を反転させて、集客力を上げようとしております。

以上