

2022 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： 2022 年 7 月 28 日 18:30-19:30

登壇者：

代表執行役最高執行責任者 Ashwani Gupta

執行役最高財務責任者 Stephen Ma

専務執行役員 Rakesh Kochhar

質疑応答

質問 1：

第 1 四半期の実績をどのように評価しているか。

回答 1：

Gupta： 第 1 四半期の実績は、為替による追い風だけでなく、販売の質やオペレーションの効率化により、予想を上回った。台数が計画を 15% 下回ったにもかかわらず、この結果を残すことができた。原材料価格の高騰や、上海のロックダウン、半導体の供給不足による台数減少の影響を、販売パフォーマンスでカバーできた。

質問 2：

年間グローバル販売台数 400 万台という年間見通しの達成確度。

回答 2：

Gupta： 生産は回復してきており、400 万台という目標に挑戦する。第 1 四半期は台数が計画を 15% 下回った中で 649 億円の営業利益を達成できており、生産回復が進むことによって営業利益及び当期純利益の見通しを達成できると確信している。

Ma： 第 2 四半期は第 1 四半期と比べ改善すると見込んでおり、第 3 四半期、第 4 四半期と回復が続くと想定している。第 2 四半期の生産は 100 万台を切る水準になるが、第 3 四半期、第 4 四半期はそれぞれ 100 万台を超える水準になると予想している。

質問 3： 景気後退など、第 2 四半期以降のリスクとしてどのようなことを想定しているか。今回、2,500 億円の営業利益見通しを修正しなかった理由は。

回答 3 :

Gupta : 為替の追い風だけで見通しを修正するつもりはない。半導体不足や原材料価格高騰などのリスクを、業務の効率化と販売の質の向上によって軽減していく。

Ma : 第 1 四半期は台数が計画に対し 15% 下回った。今後台数は回復すると見込んでいるが、回復のペースが想定を下回ることも考えられるため、1-2 ヶ月様子を見た上で、見通しの前提が安定してくれば、上期決算発表と合わせて最新の見通しをお伝えする。

質問 4 :

販売金融事業のリスクファクターは。

回答 4 :

Kochhar : 前年度の貸倒引当金戻入による一過性の益がなくなる影響もあるため、今年度の販売金融事業の利益は前年度を下回る見通しである。また、金利上昇という逆風もあり、ペネトレーションに影響が出ると見込んでいる。さらに、販売台数の減少によって販売金融資産も減少する。しかしその一方で、貸倒率は非常に低い水準が継続しているほか、中古車価格も高止まりし、お客さまからの返済も順調である。これによって、販売金融事業は今年度もしっかりとした業績を上げることができると考えている。

質問 5 :

台数が計画を 15% 下回った理由について説明してほしい。

回答 5 :

Gupta : 15%のうち、8%が上海のロックダウン、7%が半導体不足によるもの。半分（上海の封鎖）は回復し、半導体不足の影響を受ける品目は減ってきているが、半導体不足は今後も続くと予想している。代替調達先の開拓や中期の供給契約などの施策によって、影響を最小限にとどめる。

質問 6 :

価格改定の状況について説明してほしい。

回答 6 :

Gupta : 当社は価格改定を実施しているが、それは単に原材料価格の上昇を転嫁するためではなく、お客さまに価値を提供することで、台あたり売上高を上げている。当社は提供する価値に重点を置き、市場にあわせてインセンティブを減らし、コストを最適化するプライシング戦略を粘り強く続けていく。

Ma : 競合他社の動向を注視し、競争力を維持していけるよう対応する。

質問 7 : マクロ経済の落ち込みが予想される米国でのディーラートラフィックや需要の見通しは。

回答 7 :

Gupta : 一般的に景気後退局面では自動車産業は最初に影響を受けるが、今回は自動車の需要が供給を大きく上回っているため、自動車産業が影響を受けるのは最後になると考えている。

当社の米国事業は以下の点で、正しい方向に向かっている。

- 1) 商品のモメンタムは強く、お客さまに受け入れられている
- 2) 実売価格は上昇
- 3) 在庫のスリム化が進み、販売効率が改善
- 4) ディーラーエンゲージメントスコアは高水準を維持
- 5) 競合他社に先駆けた電動化投資の発表

調達コストの上昇やインフレは引き続き課題だが、少なくとも今年度及び来年度前半にかけては、逆風を相殺する十分な追い風があると見ている。

質問 8 :

中国での内燃機関車の減税に伴い、販売面で変化はあるか。また 中国合併会社の収益性の状況は。

回答 8 :

Ma : 中国での減税は、日産を含む多くの日本の完成車メーカーに恩恵をもたらす。当社の主力モデルである「シルフィ」もこの減税の対象となっている。このようなメリットやサポートを最大限活用していく。

収益面では、上海のロックダウンの影響で第 2 四半期は中国からの持分法利益の貢献が少なくなるが、第 3 四半期、第 4 四半期には回復する見込みである。

Gupta : 販売面では、特に 2 リッター以下のエンジンの場合、Tier3-4 都市にフォーカスしている。Tier3-4 都市のお客様を開拓するチャンスであると考えている。

質問 9 :

米国市場の競争が激化すると考えているか。その場合、インセンティブ改善の持続性についてはどのように見ているか。

回答 9 :

Gupta : インセンティブのコントロールは継続する。インセンティブが安定するのは、供給が需要と同レベルになる時だが、半導体不足が続いているため、2022 年、2023 年にはそのような状況にはならないと考えている。

重要なのは、米国での収益性を向上させるために、いかに商品の価値をコントロールするかということである。

質問 10 :

自動車事業フリーキャッシュフローの考え方について。

回答 10 :

Ma : この第 1 四半期で自動車事業フリーキャッシュフローがマイナスになった要因は、利益ではなく、主に運転資金の悪化に起因している。台数が想定を下回り、生産に使う予定の部品・原材料の在庫が積み上がったためである。また、半導体不足により仕掛中の車の在庫もあるが、これは第 2・第 3 四半期で解消される見込み。

第 2 四半期以降の FCF はプラスになると考えている。

質問 11 :

サクラの販売が非常に好調だが、日本の軽 EV 市場についてどのように見ているか。

回答 11 :

Gupta : 軽自動車は日本の自動車市場の 4 割を占めている。サクラの購買者のうち、53%が日産車を始めて購入されるお客さまである。広さ、加速度、エンジン音など、一般的な軽自動車とは違うということで、軽自動車 EV を買ってもらっている。サクラの航続距離は 180km だが、これらのお客さまの平均的な通勤距離は 1 日 15~20km であり、家庭での充電、特に深夜帯のスマートチャージで、電気代も抑えることができる。

政府からの補助金もあり、お客様のエントリープライスは内燃機関と EV でほぼ同等。さらに、1 年以内に内燃機関と EV のコスト差が解消し、EV の Total Cost of Ownership (総保有コスト) は内燃機関より良くなる。従って日本では大きなチャンスがあると信じている。

しかし、日本での EV の認知度を高めるためには、国内での競争が必要。近い将来、競合他社が EV を投入し、競争によってさらに認知度が高まると考えている。それが、私たち全員が前進する大きなチャンスになるはずである。

質問 12 :

日産のブランド価値を向上させる上でインフィニティが重要なのではないかと思うが、インフィニティはどのような位置付けで、課題は何か。

回答 12 :

Gupta : 当社は、まずインフィニティを香港から日本に戻し、続いて日産のモノづくりの資産を共有することで規模の経済を享受できるようにした。QX55、QX60、QX80 と新型車を投入したが、半導体不足の影響を受けてしまった。当社はインフィニティを米国と中国で拡大し、前進させたいと考えている。

以上