

2022 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 9 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

質疑応答

質問 1：

米国の販売奨励金の状況をどう評価しているか。

回答 1：

Gupta： 販売奨励金は増加傾向にあるが、業界並みの上昇となっている。

Ma： 当社は競争力を維持することを目指している。米国のお客様は月々の支払いを気にするため、キャッシュインセンティブよりも、販売金融子会社による金利のサポートを活用している。これにより、販売金融子会社によるより長期のお客様の囲い込みも可能となる。

質問 2：

中国を除く第 4 四半期の小売販売台数は、第 3 四半期に比べ 20 万台以上増加する計画となっているが、生産台数は回復するのか。また回復するのであれば、その持続可能性は？半導体の供給状況について教えてほしい。

回答 2：

Gupta： 状況は改善しつつあるが、完全ではない。23 年度も状況の改善は続くと見込んでいるが、供給不足は続く。日本や欧州で生産回復が見られるが、これは半導体不足の改善だけでなく、サプライチェーン上の他の要因も影響している。

質問 3： 前回の見通しと比べ、販売台数が大幅に減少している。どのような半導体がボトルネックになっているのか、回復のタイミング、来期に向けての生産見通しについて詳しく教えてほしい。

回答 3：

Gupta： 半導体の供給状況は改善してきているが、完全ではない。2 種類の半導体がボトルネックになっており、この 2 種類の半導体のために、販売台数の想定を 340 万台まで減らさざるをえなかった。

この 2 種類以外の多くの半導体では、代替調達先を開拓した。不足している 2 種類の半導体に関しても代替調達先の開拓を進めているが、もう少し時間がかかる。

23 年度は、この 2 種類の半導体に限らず、不足は続くが、今年よりは改善すると見込んでいる。

質問 4 :

営業利益率が 5%に近い水準まで回復しているが、この収益性の持続可能性は？

回答 4 :

Ma : 第 3 四半期 は良い結果を残すことができた。Nissan NEXT の目標である営業利益率 5%（比例連結ベース）を既に達成した。台数は想定を下回ったが、ミックスの改善のため、より高価格帯の商品に半導体をアロケーションした。第 4 四半期の営業利益は 700 億円程度になる見込みである。第 4 四半期は第 3 四半期と比較して為替が 400 億円ほどマイナスになるが、台数増によって一部カバーする。第 3 四半期から第 4 四半期にかけての残りの減益は原材料価格の上昇や費用計上の季節性によるもの。しかしながら、自動車事業営業利益及びフリーキャッシュフローは黒字化できると見込んでいる。

来年度は、Nissan NEXT の計画で掲げたとおり、比例連結ベースで営業利益率 5%を目指す。

質問 5 :

中国での競争環境の状況と、台数及びマーケットシェアをどのように伸ばしていくのか教えてほしい。また、Sylphy のパフォーマンスはどうか。

回答 5 :

Gupta : 中国販売が低調なのは複数の理由がある。3 気筒エンジン搭載の X-TRAIL は依然として課題だが、これは過去 21 ヶ月間に発売した新型車 14 車種の中で唯一の不調なモデル。また X-TRAIL e-POWER はコロナの影響で発売を延期せざるを得なかった。アリアはコロナ禍の最中に発売したため、本当のパフォーマンスを見定めるのはまだこれから。通期決算発表の際には、中国のパフォーマンスについてよりクリアになっているだろう。

Sylphy については、競合他社がセダンの値下げを行っているが、当社は Sylphy の販売価格を 1%しか下げておらず、値下げ率は市場よりもかなり低い。また、セダンから NEV へのシフトが進んでいるが、12 月末で中国政府が NEV への優遇策を終了したため、マーケットと日産の真のパフォーマンスを見極めるにはもう少し時間が必要である。

質問 6 :

配当政策について教えてほしい。投資（Ampere への出資を含む）と配当をどのようにバランスさせていくのか。

回答 6 :

Ma : まずは業績回復を確実なものとしてほしい。しっかりした業績回復を第 3 四半期では既に証明しているが、通期でも証明することで懸念を解消する必要がある。自動車事業フリーキャッシュフローは、過去 3 年はマイナスだったが、今年度はプラスになると見込んでいる。

配当については、配当性向 30%程度の水準まで徐々に引き上げるという考えは変わらない。アライアンスに関する最近の発表も含めたあらゆる要因のバランスに気を付けながら、慎重に配当の引き上げを行っていく。Ampere への出資については、もし実現するとしたら、ルノーが 2023 年（暦年）の第 4 四半期と発表している IPO のタイミングになると見込んでいる。当社は過去 2-3 四半期に渡って好調を維持しており、来期もそれを継続していく。自動車事業のフリーキャッシュフローを創出できれば、懸念は減少すると考えている。

ルノー保有株の自社株買いの可能性については、現在は当社の株価が低いため、ルノーが短期的に日産株を売却する可能性は非常に低い。近い将来に大きな資金ニーズが発生するという懸念はないと思う。

質問 7 :

特に米国においてミックス改善効果が現れている。今後 Versa、Sentra、Kicks といった車種の販売が増えるとのことだが、来年度の業績へのミックスの影響はどう見ているか。

回答 7 :

Ma : 供給制限があるときは、高価格帯の商品を増やすために最善の努力を尽くす。しかし半導体の供給が改善するに伴い、より低価格帯・小型の車の生産が可能となり、ミックス効果が正常化に向けて反転する。

米国では、インフレによって小型車やセダンの人気が高まったが、当社はそれらの車種に使用する半導体の供給が不足していたことから、マーケットシェアは低下した。半導体供給が回復し、消費者需要がより手頃な価格の車に向かえば、業界としてミックスが悪化すると考えられる。

質問 8 :

2023 年度の原材料費、物流費の影響をどう見ているか。

回答 8 :

Ma : 貴金属のコストは低下しているが、鉄鋼・アルミは若干下がっているものの高止まりしている。来期に向けて、良い価格で固定できるよう、交渉を行っている。

物流については、船舶、鉄道、トラックなど、輸送能力の面で課題がある。短期的には物流のボトルネックが続くと思う。

以上