

2024年度 第1四半期 決算報告

2024年7月25日

NISSAN
MOTOR CORPORATION





売上高

29,984 億円

前年同期比 +3%



営業利益

10 億円

前年同期比 -99%



当期純利益

286 億円

前年同期比 -73%

NISSAN
MOTOR CORPORATION

2

(CFO スティーブン マー)

皆さん、こんにちは。

2024年度第1四半期は厳しい市況の中、業績も厳しい結果となりました。この結果は想定の範囲内ではありますが、私たちはこの状況に対処するため早急に行動を起こしています。こちらは後ほどご説明します。

2024年度第1四半期の売上高は前年からわずかに改善し3兆円となりました。

複数のマイナス要因が利益を圧迫しましたが、詳細は後のスライドでご説明したいと思います。

営業利益は10億円、当期純利益は286億円となりました。

- 01 2024年度 第1四半期実績
- 02 2024年度 見通し

NISSAN
MOTOR CORPORATION



01

2024年度 第1四半期実績

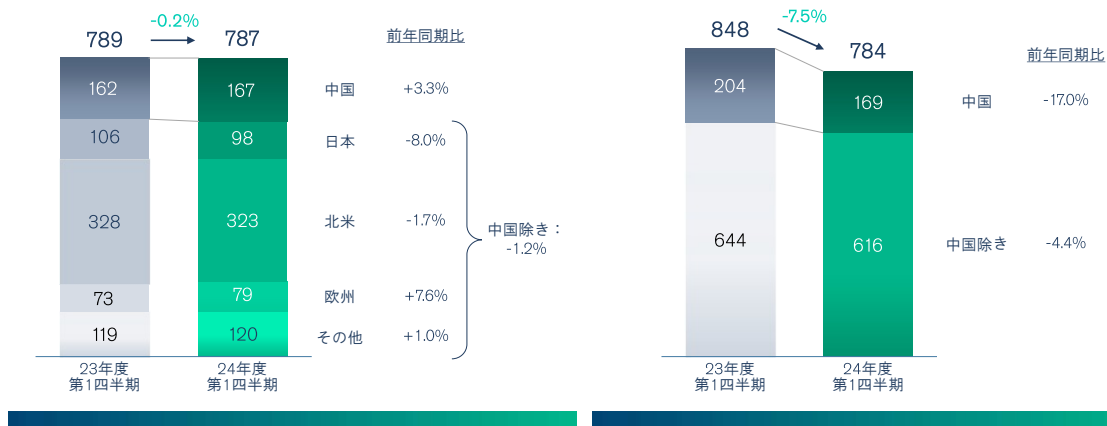


NISSAN
MOTOR CORPORATION

2024年度 第1四半期実績
24年度 第1四半期 台数実績

小売販売台数

(千台) 生産台数



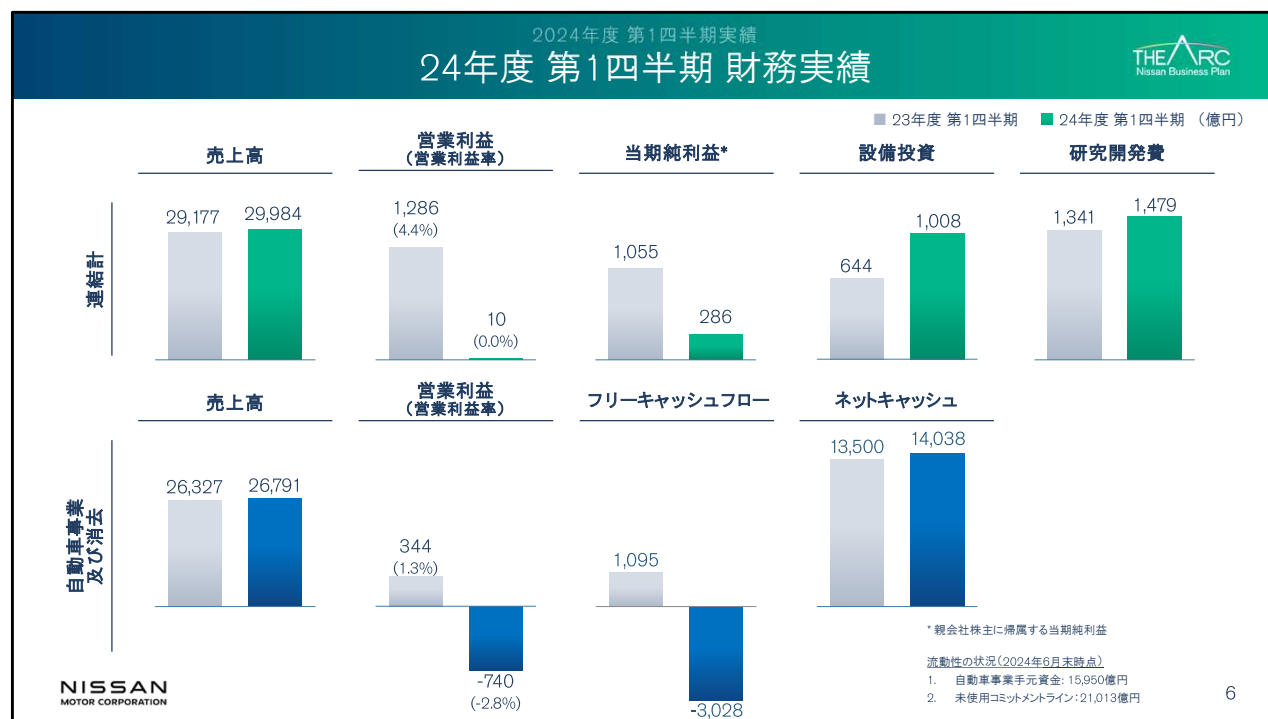
2024年度第1四半期のグローバル販売台数は前年並みの78万7,000台となりました。

中国における販売台数は前年から3.3%、欧州の販売台数は前年から7.6%とそれぞれ増加しました。

国内の販売台数は前年から8%、北米の販売台数は前年から1.7%とそれぞれ減少しました。

その他市場における販売台数は前年並みの12万台となりました。

販売にあわせて生産調整を行った結果、グローバル生産台数は前年比7.5%減の78万4,000台に留まりました。



こちらが第1四半期の財務指標の結果です。

2024年4月から6月までの3か月間の連結売上高は約3兆円、営業利益は10億円となりました。

当期純利益は286億円です。

設備投資は1,008億円、研究開発費は1,479億円と前年から増やし、経営計画「The Arc」の計画通り、将来に向けた投資を進めています。

自動車事業の売上高は前年から微増の2兆6,800億円となりました。

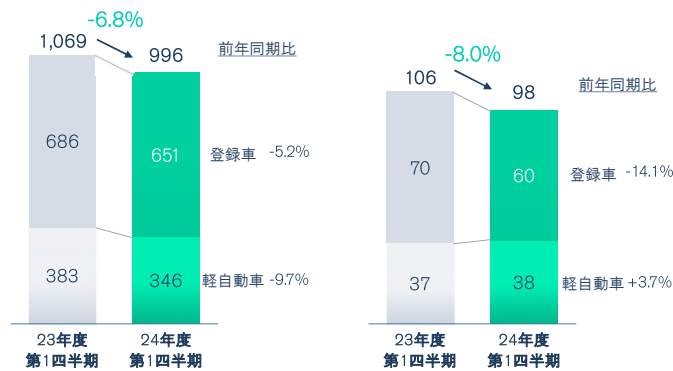
一方、自動車事業の営業利益は740億円の赤字となり、自動車事業のフリーキャッシュフローは3,028億円のマイナスとなりました。

自動車事業のネットキャッシュは1兆4,000億円と健全な水準を維持しています。

全需

(千台)

小売販売台数



+20%
マイナーチェンジした
デイズとルークスが貢献



新規受注増加
第1四半期末には供給体制が整備



着実な回復
継続的な商品の仕様向上

主要市場の状況をご説明します。

国内の販売台数は前年から8%減少しました。

軽自動車事業については昨年マイナーチェンジした「デイズ」と「ルークス」の売れ行きが好調で、販売は前年から3.7%増加しました。

第1四半期の末には生産が追いつき、受注が伸びています。

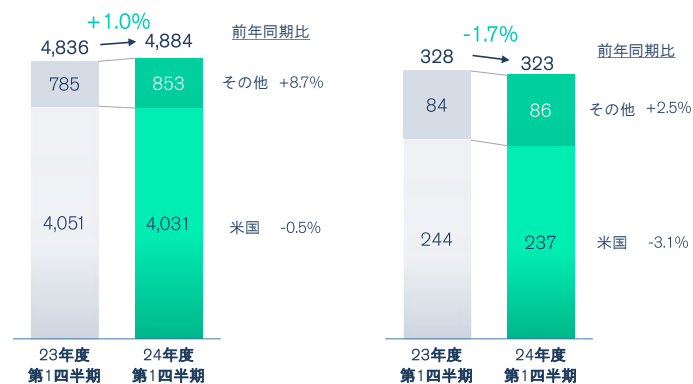
第2四半期以降は新型車の投入やマーケティングの取り組みにより着実に回復する見通しです。

「セレナe-POWER」、「オーラ」、そして「デイズ」をはじめとする商品は好調な販売を見せています。

全需

(千台)

小売販売台数



米国販売

モデルイヤーの切り替え、
平均車齢の悪化、
ハイブリッド市場の拡大により減少



首位継続

メキシコでの販売台数



J.D.パワー

初期品質調査

ムラーノとQX80が
セグメントで最優秀賞を受賞

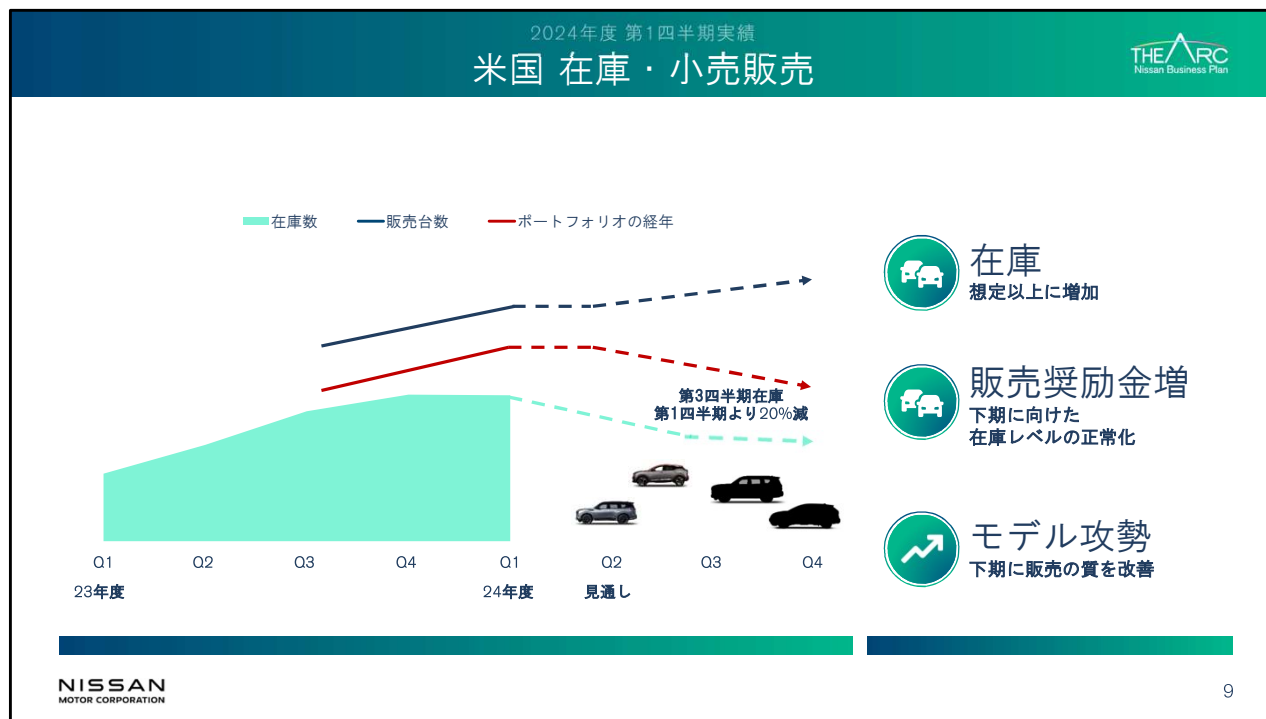
北米の全体需要は当初の想定ほど拡大していません。

当社の北米の販売台数は前年から1.7%、米国の販売台数は前年から3.1%とそれぞれ減少しました。

米国の台数が減少した主な理由はローグのモデルイヤー切り替えの遅れ、利益率の高い一部のセグメントにおける商品の老朽化、および市場のハイブリッド車への移行による影響です。

メキシコでは新規メーカーの参入により競争が激化する中、首位の座をキープしています。

日産の品質に対するこだわりが認められ、J.D.パワー初期品質調査で「ムラーノ」と「QX80」がそれぞれのセグメントでナンバーワンに輝きました。



米国の課題について、もう少し詳しくご説明したいと思います。

年初の在庫は、高水準な状態にありました。

前年度の第4四半期に「ローグ」の2024モデルイヤーへの切り替えが遅れたことで、2023モデルイヤーの販売費用が増加しました。

既に2024モデルイヤーの車両が投入されている市場において、2023モデルイヤーの車両を販売することは、非常に困難ですが、重要なことでした。

2023モデルイヤーの「ローグ」の販売を促進するために、私たちは強力な対策を実施し、取引価格の回復と販売費用の削減を目指しました。

その結果、取引価格は回復しましたが、4月と5月の全体需要は予想を下回り、また主力モデルの一部においては販売競争に対応するための費用が必要となり、複数のセグメントで在庫レベルを管理するため、より大きな販売費用が必要となりました。この状況は第2四半期も続くと予想しています。

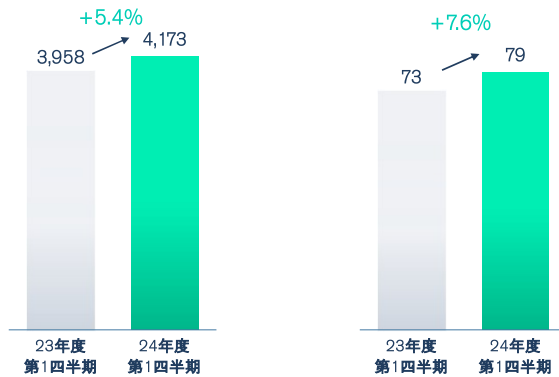
第3四半期末には在庫水準は第1四半期に対し20%削減する見込みで、その後は販売費用をより効率的に使用していく予定です。

さらに、新型車やマイナーチェンジ車の投入によって拡販をけん引し、販売の質を確保していきます。

全需

(千台)

小売販売台数



マイナーチェンジ

新しいキャシュカイと
ジュークが好評

電動化比率49%



アリア

オートトレーダー
「長距離ドライブに
おすすめのベストカー」を受賞

欧州における販売台数は7万9,000台に増加し、欧州全体で需要を上回る販売増を果たしています。

お客様からの受注は好調で「キャシュカイ」も勢いを維持しています。

販売に占める電動車両の比率は49%としなり、マイナーチェンジした「キャシュカイe-POWER」を含め、e-POWER搭載車をご好評をいただいております。

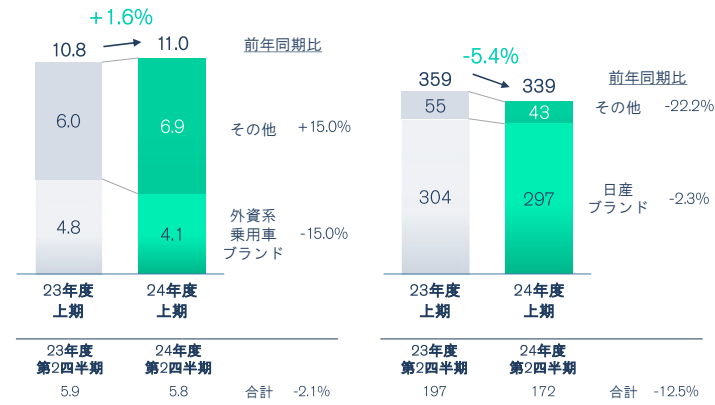
「アリア」の評判も上々で複数の賞をいただいております、オートトレーダーによる「長距離ドライブにおすすめのベストカー」にも選出されました。

全需

(百万台)

小売販売台数

(千台)



日産ブランド

外資系乗用車ブランドの中で健闘



シルフィ

乗用車（内燃機関）セグメントで首位を維持



パスファインダー

発売当初から販売が好調に推移

会計年度が暦年ベースの中国では上半期の実績が出ていますが、中国メーカーとの競争激化が続いています。

中国の全体需要における外資系乗用車ブランドのシェアは前年から15%減少しました。

一方、ニッサンおよびインフィニティは他の海外ブランドの中でももちこたえています。

競争が激化する中、「シルフィ」は上期を通して内燃機関の乗用車セグメントでトップの座を維持しました。

新型「パスファインダー」も好調な滑り出しを見せています。

	23年度 第1四半期	24年度 第1四半期	(億円) 増減
売上高	29,177	29,984	+807
営業利益	1,286	10	-1,276
営業利益率	4.4%	0.0%	-4.4 ポイント
営業外損益 ^{*1}	380	641	
経常利益	1,666	651	-1,015
特別損益 ^{*2}	-373	2	
税金等調整前当期純利益	1,292	653	-639
税金費用	-183	-302	
少数株主利益 ^{*3}	-54	-66	
当期純利益 ^{*4}	1,055	286	-769
為替レート (ドル/円)	137	156	+19
(ユーロ/円)	150	168	+18

^{*1}: 持分法による投資利益 334億円 (23年度第1四半期)、378億円 (24年度第1四半期) を含む

^{*2}: 訴訟関連費用: 410億円 (23年度第1四半期)

^{*3}: 非支配株主に帰属する当期純利益

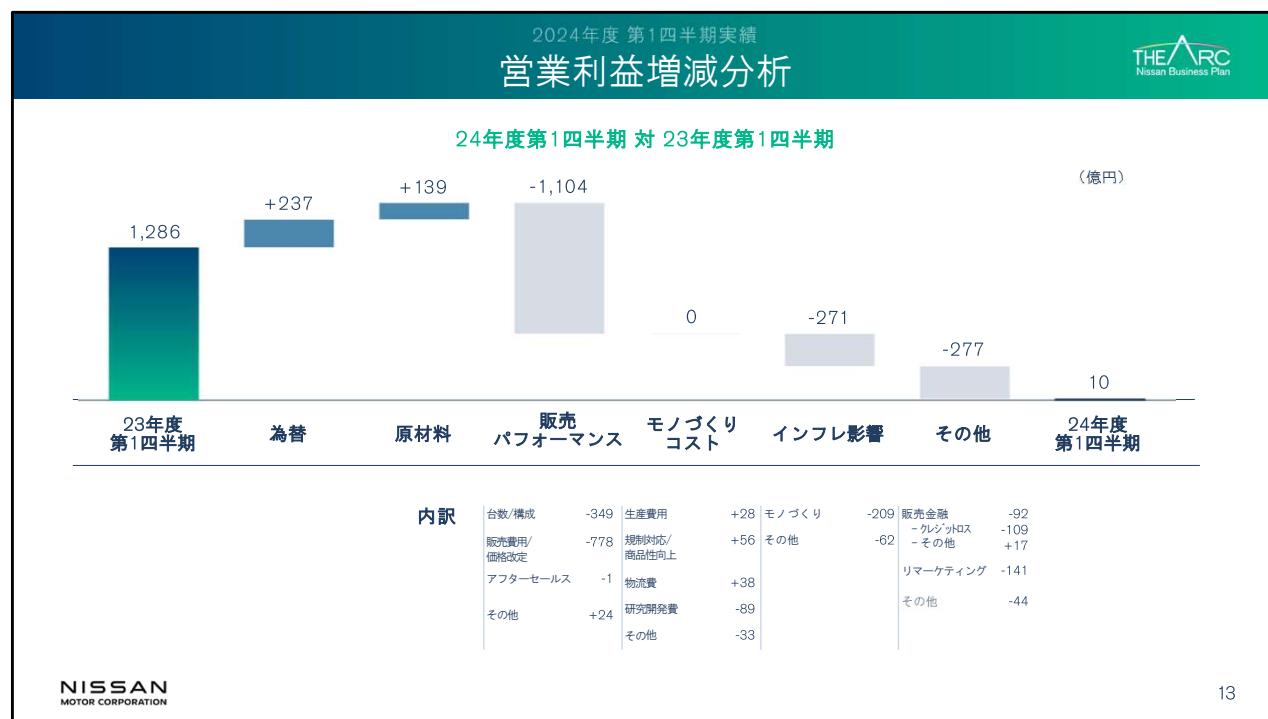
^{*4}: 親会社株主に帰属する当期純利益

こちらは第1四半期の財務実績です。

売上高は前年から807億円増大しました。

営業利益は前年から1,276億円悪化し、損益分岐点となりましたが、これは米国、日本、そして中国における厳しい状況を受けた結果です。

当期純利益は286億円に減少しました。



2023年度第1四半期と比較した営業利益の増減分析です。

為替変動は237億円の増益要因となり、米ドル高と複数の通貨に対する円安がプラスとなりました。

原材料価格も139億円の増益要因となりました。

一方、販売パフォーマンスは1,104億円の減益要因となり、米国と中国を中心に競争の激化と販売費用の増加が影響しています。

モノづくりコストは効率的な管理が功を奏し、全般的にコストが上昇する中、前年並みに抑えました。

インフレ影響は271億円の減益要因となりました。

販売金融、貸倒引当金、リマーケティング費用を含むその他項目は277億円の減益要因となりました。

以上の項目が営業利益を圧迫しました。

モデルラインアップの刷新

THE ARC
Nissan Business Plan

● アリア ニスモ



● キックス



● キャッシュカイ



● QX80



● オーラ



● ジューク



● パスファインダー



NISSAN
MOTOR CORPORATION

14

第1四半期は厳しい状況だったものの、ラインアップの刷新で商品攻勢を続けています。

「アリア ニスモ」、「キックス」、「キャッシュカイ」、そして「QX80」をはじめとする新型車を発表すると同時に、国内では「ノート オーラ」、欧州では「ジューク」、そして中国では「パスファインダー」の販売を開始しました。

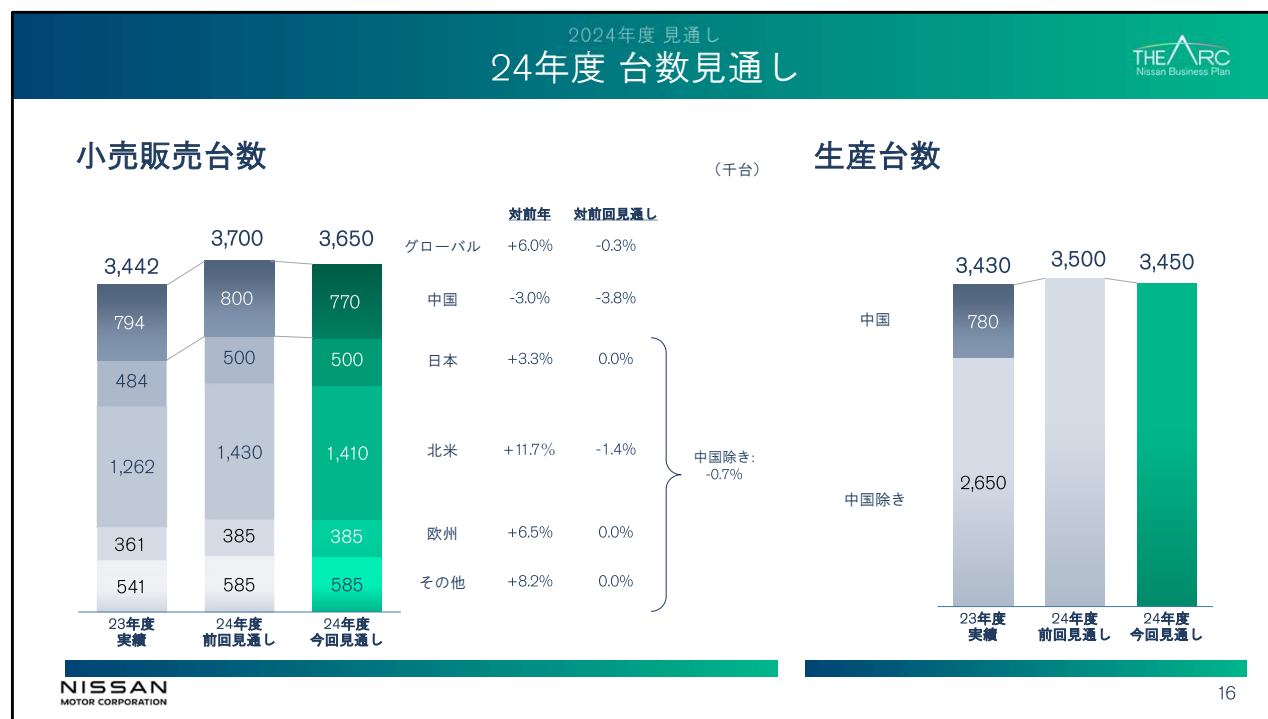
02

2024年度 見通し

THE ARC
Nissan Business Plan

NISSAN
MOTOR CORPORATION





(CEO 内田 誠)

ここまでご説明した第1四半期の課題を踏まえ、当社は2024年度通期の見通しを修正します。

販売台数は、当初見通しより若干減少し、365 万台となる見込みです。

中国の販売台数は 3.8%の減少を見込んでいますが、中国を除いた販売台数は、ほぼ横ばいとなる見通しです。

日本の販売台数は 50 万台で変わらず、北米は 1.4%の減の141 万台を見込んでいます。

欧州の販売台数は、当初見通し通りで38万5,000台、その他の市場は58万5,000台を見込んでいます。

通期の生産台数は、345 万台となる見通しです。

2024年度 見通し
24年度 見通し

(億円)

	23年度 実績	24年度 前回見通し	24年度 今回見通し	対前年	対前回見通し
売上高	126,857	136,000	140,000	+13,143	+4,000
営業利益	5,687	6,000	5,000	-687	-1,000
営業利益率	4.5%	4.4%	3.6%	-0.9 ポイント	-0.8 ポイント
当期純利益 ^{*1}	4,266	3,800	3,000	-1,266	-800
為替レート ^{*2} (ドル/円)	145	145	155	+10	+10
(ユーロ/円)	157	157	167	+10	+10
設備投資	4,861	6,200	6,200	+1,339	0
研究開発費	6,099	6,650	6,650	+551	0

*1: 親会社株主に帰属する当期純利益

*2: 24年度第2四半期から第4四半期の想定為替レートは155円 (ドル/円) 及び167円 (ユーロ/円)

次に、通期の業績見通しの修正についてご説明します。

この修正は、第1四半期に取り組んだ在庫適正化とモデルイヤー切り替えの影響を反映しています。

2024年度通期の売上高は14兆円に増加する見込みです。

通期の営業利益は当初の予測から1,000億円引き下げ、5,000億円となる見通しです。

あわせて当期純利益も3,000億円に修正しました。

設備投資は6,200億円、研究開発費は6,650億円と当初の計画に変更はありません。

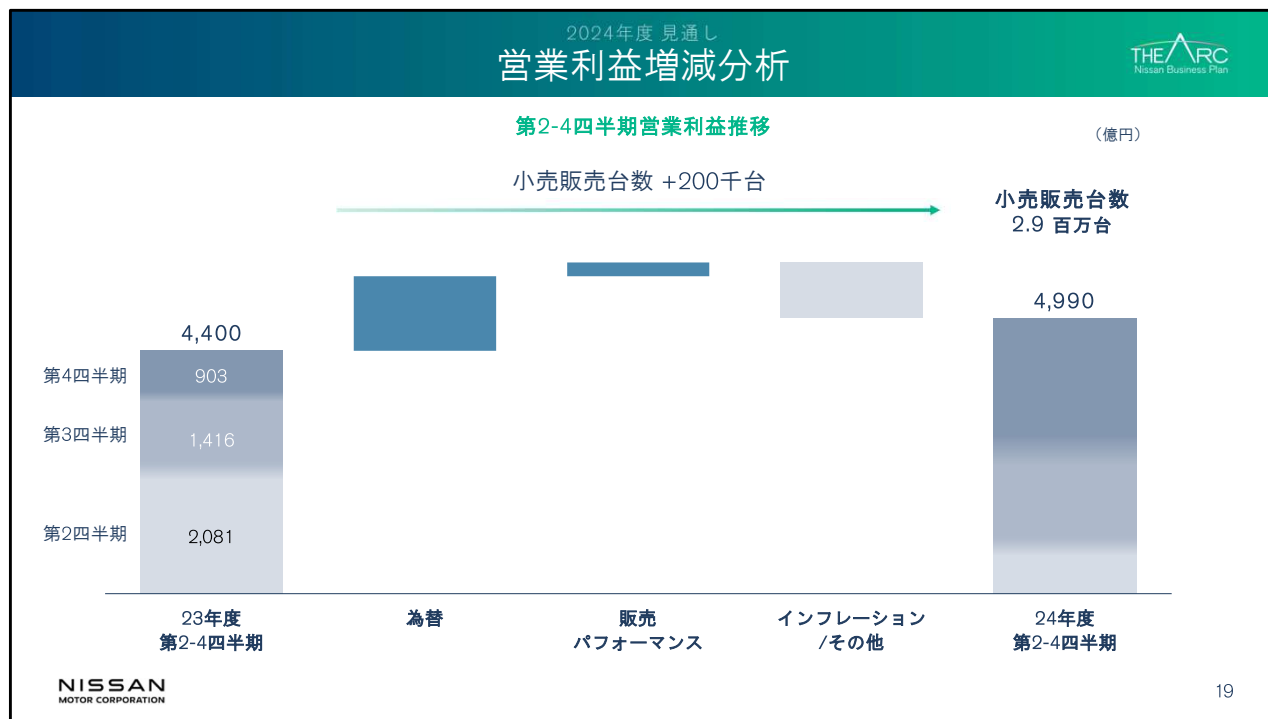


こちらが当初の予測と今回の修正の増減分析です。

営業利益を前回見通しと比較をすると、為替・原材料は800億円の増益要因となります。

一方で、販売パフォーマンスにおいては、主に第2四半期に在庫を削減するため、販売費用の増加を見込んでおり、1,100億円の減益要因となります。

その他では500億円の減益を見込んでいますが、これは主に中古車価格の下落に起因します。これらを総合的に勘案し、営業利益は5,000億円へと修正しました。



それでは、第2四半期以降、収益がどのように進捗する見通しかをご説明したいと思います。

先程ご説明した通り、第3四半期に向けて在庫の適正化は順調に推移しています。

23年度の第2四半期から第4四半期までの営業利益は、合計で4,400億円でした。

24年度の同時期は、在庫適正化のための販売費用やインフレによるコスト増があるものの、有利な為替や、新車効果により20万台を見込む販売台数の増加が、増益の要因となります。

これらを勘案して、第2四半期以降で、営業利益5,000億円を達成する見通しです。

モデルラインアップの拡大



第1四半期は、日産にとって非常に厳しい結果となりました。

しかし、課題に対して明確な対策を打ち、新型車の投入を推し進めることで、業績を回復していきます。

米国では、「アルマーダ」「ムラーノ」、インフィニティ「QX80」を投入します。

欧州では、「キャシュカイ」「エクストレイル」「ジュークe-POWER」、中東では、新型「パトロール」により、販売に勢いをつけていきます。

日本では、「ノート」、「サクラ」、「セレナ」、「デイズ」に対する好調な需要が見込まれます。

私たちは経営計画「The Arc」の実行に全力を注いでいます。お客さまにワクワクするクルマをお届けし、市場投入までの期間を短縮することに注力し、生産のオペレーションもより効率的で機敏なものにしていきます。

これらの取り組みを戦略的に実行することで、日産は再び勢いを取り戻すことができると確信しています。

ご清聴ありがとうございました。

本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいており、リスクと不確実性を含んでいます。従いまして、今後の当社グループの事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替の変動等により、実際の業績がこれらの記述と大きく異なる可能性があることをご承知おきください。