

HONDA

2023 年度 第 2 四半期決算 機関投資家・アナリスト向け説明会 質疑応答議事録

日時：2023 年 11 月 9 日 木曜日 17:00-18:00

登壇者：

取締役 代表執行役副社長 青山 真二

執行役 最高財務責任者 藤村 英司

執行職 経理財務統括部長 川口 正雄

Q：質問者 A

- ① 上期の実績に関する評価をいただきたい。通期も上方修正しているが、品質費用の話もあった。一過性の費用や利益など、解説も含めて、上期を 3 か月前の見通しと比較してどのように評価しているのか解説して欲しい。
- ② 持分法について。通期、減額修正の幅が大きいように見受けられる。中国の状況とあわせて解説して欲しい。もし何らか、一過性の構造改革のようなものが含まれているのか、中国における来期の戦い方など、アップデートを含めてお話しただけことがあればお願いしたい。

A：青山

- ① 上期の評価では、一過性と言っているかどうか別にして、品質費用の引当では想定外であったものの、為替の好転もあり、おおむね従来進めてきた、特に四輪を中心としたリーンな固定費体質の構築と、毎度のことではあるが、適正な値付けといった観点、さらには 21 モデルイヤー以降の新しいプラットフォームの収益性の改善といったところが相まり、基本体質改革を進める部分においては、予定通りと見ている。
そういう意味では、評価としては“○”かな、と思っている。それが上期実績の評価。持分法、エクイティ・インカムについては、藤村から説明させていただく。

A：藤村

② 今回持分法利益のところ、特に中国については、今回上期の状況も踏まえ 30 万台の通期見通し下方修正ということで、昨年に対してもマイナスという位置づけとなった。やはり中国に関しては、前々から申し上げていた通り、また皆様もご存知の通り、NEV 車の市場シェアの非常に高くなってきているところを受け、我々の ICE 市場での戦いは非常に厳しい状況だった。

1 クォーターは、ある程度、期初の予算にマイナスというか苦戦分は入れてあったものの、2 クォーターにおいて、そのマイナスがかなり激しくなってきた。ICE の市場縮小と、加えて、実はその ICE の中での競合セグメント、SUV の、特に B・C セグメントの領域で厳しい戦いを強いられた。想定以上にマイナスとなり、通期においては 110 万台ということで 30 万台、かなり下げた。

したが、持分利益に関しては、今回 1,100 億のマイナスだが、どちらかという一過性の構造改革、ここについてまた後でお話しするが、結論としては影響としては入っていない。中国の、台数の影響と、売り支えるための戦費としてインセンティブをある程度備えておかなければいけないということも含め、影響をしております。

その他、国内の関連会社においても中国依存はそれなりというか、かなりあるため、そういったところのマイナスなども含めている。

二輪のインドネシアは好調ではあるが、それはもともと予算にもある程度は入れ込んでいた。主にやはり中国での、マイナス 1,100 億という位置づけ。

一過性の構造改革に関しては、当然ながら我々 ICE というか、今度 BEV の工場として 24 年に立ち上がるものも含めると、170 万台を超える生産能力を持つ。今年 110 万台、おそらく来期以降も 110 万台をベースに、NEV が乗るといような形になってくるところを考えると、過剰感というのは否めない。ここに関してはなんかしらの手を打つ検討を進めている。今現在パートナーもいるため、パートナーと慎重に話をしながらやっていくため、構造改革に関してはどれぐらいの規模になっていくのかということもまだ決定事項はない。

したがって、そういった関連のロス費用等も、今期に出るか来期に出るかというのはまたあるものの、そこら辺に関しても含んでいない。

Q：（①のフォロー）もし可能であれば、デジタルにどうだったか教えて欲しい。品質費用、ちょっと思ったよりも出てしまった分が為替で全てオフセットできているなど、何かもう一言いただけたらお願いしたい。

A：青山

① フォロー

そういう意味では、品質分を為替でオフセットしたってということそのもの。

A：藤村

① フォロー

数字が欲しいという形のご質問かと思うので、予実で申し上げますと、品質に関しては 1,150 億ぐらいのマイナスが入る。為替に関しても 1,250 億、そこでプラス 100 ぐらいのイメージ。

台数の減が大体 500 億ぐらいあるものを、原材料や売価のアップ、そういった物事で、北米のマイナス台数と中国の台数が営業利益に効く分をほぼオフセットしてトントンといった形で、実質の領域はほぼオフセットした。為替の分と品質で差額のプラス 100 が乗った。絶対値としてはプラス 100 ぐらいだったのが予実というイメージの上期。

Q：質問者 B

① 今の中国のところについて、足元の状況を教えて欲しい。

比較的 10 月や 9 月など、だんだん台数も戻っており、シーズンリティ考慮しても少し良くなっている気もしていたが、今いただいた数字だと、通期で 110 万台、4 月から 10 月でおそらく 74 万台ぐらいだと思う。11 月以降で 36 万台、今後また 7 万台ぐらいにかなり落ちてしまうような、今後 5 カ月という数字にも見える。かなり保守的に入れ込んだのか、それとも値引きもかなりしているので、抑制的になるのか、もう少し足元の状況を教えて欲しい。

② 北米の需要環境について。リテールの需要やミックス、安いほうにシフトしないか、また Honda の状況。例えばプリアオーダーのレベルやインセンティブ含めて。下期生産パンパンということで、例えばこれ以上 ICE や HEV で需要が増えた時、どう対応していけるのかも、あわせて教えて欲しい。

A：青山

① 中国の足元の状況、大きく言うと、CIVIC の兄弟車であるところの INTEGRA、CR-V と BREEZE、あるいは ACCORD と INSPIRE といったところ、モデルの鮮度は極めて今まだ高い状態。

そういった中で、ICE 市場は減少しているが、モデル鮮度が高いことも含めて少し良いようには見えるが、一方、いわゆる NEV の比率が、完全な見通しはないものの、足元でいうと 30% 台後半、37% というところまで上がっている。やはり ICE の減速感というのは非常に強いという見方をしている。我々は ICE と HEV、ハイブリッドが中心のため、少し厳しめに見ないと現実感がなかつたところから 110 万台。

- ② 北米は、マーケットにおけるミックスという意味でいうと、あまり大きく変化しているとは捉えていない。C セグの SUV、CR-V を中心としたところが中心であり、私どもで言うと、北米の HRV、日本などでは ZRV、が少し下のセグメントとしても堅調に推移している。

インセンティブについては、Autodata などのデータが若干我々の捉えている数字とは違うものの、ざっくり言うと、もともとの予算で台あたり 1000 ドル程度というふうには捉えていたものに対して、上期はそれよりも使っていない状態。下期に、もともとの予定通り、若干余裕を持ってインセンティブとしては構える。年間でいうと、基本的にはほぼ同額。台当たり 1,000 ドルを少し超えるところを予定している。

ICE の需要が増えると、工場がもう作りきれない状態。作りきれない状態というのは、すでに発信をさせていただいているが、メアリズビルの工場の 2 ラインのうち、1 本を休止し、BEV 化に備えるための改造の展開をこれからしていく。年間総生産能力に置き直すと 165 万台というのが今の足元の北米における生産能力ということもあり、今回の台数の年間 162 万台は、かなりいっぱいのところに来ているため、増産という形は取れないというのが今の実情。

プリアオーダーについては、徐々に減少傾向にある。半導体が戻って生産も戻ってということで、減少傾向にあるが、およそ 3 万、4 万台、4 万台程度あるというのが実態。

Q：（②のフォロー）

能力的に厳しくなってきたときは、かつてのようにまたブリッジを検討する等も可能性としてはあるのか。日本とですね。

A：青山

② フォロー

短期的にはない。今年度のような見方でいうと、それはできないというのが実態。

Q：（②のフォロー）

中長期的には、EV の需要や実需等見ながらフレキシブルにということか。

A：青山

② フォロー

そういったことも検討していきたいと思う。

Q：質問者 C

① 新しい会社計画に対するリスクとオポチュニティについて。今回洗替をした計画に対して、上振れそうなところ、リスクを感じ

じているところを教えて欲しい。

メディアセッションでもあったが、下期にも一過性を織り込んだという説明もあったと思う。この金額規模も可能であれ

ばあわせて、どういったものを織り込んでいるのかご紹介いただきたい。

- ② 二輪の需要と其中での収益性の考え方を教えて欲しい。今回計画を引き下げているが、これもメディアセッションではベトナムはちょっと回復という話もあった。気が早いかもしれないが、来期にかけてどんな市場環境を想定しているのか、その中で上期もおそらく品質除くと二輪はかなり高い収益性になっていると思うので、これがどうなりそうかということも説明して欲しい。

A：青山

- ① 全体としてのリスクとオポチュニティというところでは、まずアップサイドの部分というのは言わずもがなその為替の影響、これは 140 円という前提で今回は発信をしているので、そういう意味ではこの為替が続けばということ。ただ、我々としては 4 クォーター辺り以降、若干今の円安基調から変わるのではないかというふうに見ているというのが今の実態。また、若干わかりにくいですが、その他通貨の見通しにもアップサイドの期待値は多少あると思っている。さらにすでに実績に出ているが、材料の市況のようなところが貴金属中心にプラス、アップサイドのほうの期待値は多少ある。

一方、ダウンサイドの部分では中国四輪の台数はだいぶ織り込んでいる状態。

先ほどもご質問いただいたが、北米の四輪は今下期ぱんぱんの状態。上期も、もともとかなりいっぱいだった状態で作ってきたが、半導体以外の要素で部品の供給が滞ったため、上期で言うと 2 万台強の生産ができなかった。そういった部分はきっちりやっていきたいと思っているものの、やはり少しダウンサイドの懸念としては持っている。

北米についてと言うと、景気後退の懸念があるが、今の時点でどの程度というのは非常に何とも言えないということだと思っている。さらには UAW の話にもあり、賃率などが上がっていくということは基本的に想定している。そういったところも多少ダウンサイド懸念という言い方にはなる。

- ② 二輪の需要と収益性の考え方、来期にかけてという部分においては、メディアのほうの中でも申し上げたが、ベトナムについては今年度の初めぐらいから輸出産業の減速といったところを中心に、マクロ経済の悪化の中でマーケットが大きく落ち込んでいるのが実態。収益性の高いベトナムの事業ということであるがゆえ、その台数減というのは収益的にもインパクトが大きいですが、その部分については 4 クォーターあたりから回復してくるであろうという見方を今はしている。収益性の高いベトナムの需要を補ってあまりあるという状況になっているのが、同じく収益性の高いブラジルの増加。ブラジルは極めて収益性が高く、なおかつ非常に需要が今強いという状態の中で、生産が追いついていない。それに対して能力拡大をしていくわけだが、上期ではなく下期の中で能力拡大してなるべくクリーンな固定費のままで能力を上げていくことをやろうとしている。そういった中で二輪についてはブラジルのアップサイドが今期末から来期にもあるだろうと。

加えて、さらに先進国の、日本、欧州、北米が足元好調。特にその中にあっても欧州が新製品の販売動向も非常に好調ということも含めて、先進国のビジネスが大変状況が良い。極めて地域のバランスが良い状態で今動いている。

A：川口

- ① フォロー

下期の一過性について、メディアの中でも少し藤村からご説明差し上げた八千代工業の再編に関わるものを、今回の下期の計画に反映している。発表したように、いったん Honda で TOB をかけ、その後マザーサンへ譲渡していく。この過程の中で、我々の連結決算に含まれるため、決算上は八千代工業の簿価というか、株主資本分がバランスシートに載っている。

TOB 価格ももう出ているので、粗粗の試算はできるかと思うが、ざっくり 400～500 ぐらいの固定資産の減損のようなものを、下期の計画には反映しているということが一番大きな下期の一過性の要因。

Q：（②のフォロー）

収益性については足元がおそらく 20%とかまだ高い水準で、少し出来すぎだというご説明だったと思う。今の説明だと来期も、この出来すぎな状態が続くという理解をして良いのか。

A：青山

②フォロー

ブラジル、アジアは出っこみ引っ込みはあるが、何らか高い収益性を維持しながら展開できていると思っている。一方ブラジルも、中期的には大丈夫と思っている。ただ、先進国がやはり機種的好調不調のようなところで左右される。新機種の鮮度がどうなるかによって、先進国の部分は波が大きくなりがち。先進国要素がうまくいっていると、20%近いところまで行くものの、そこがなくなると何年か前の 15～16%というような線に落ち着くというのが現実感。

Q：質問者 D

- ① 品質費用のところ、一過性という説明だったが、今回二輪も含めて金額も大きいので、具体的にどういう内容なのか。リコールのアイテムなのか、引き当てとして増やしたということなのか、内容を解説いただきたい。あわせて、品質費用に関しては所在地で見るとこの地域、日本なんかどこに計上されたのかお伺いしたい。
- ② 通期予想の修正の中で、要因で、売価コスト影響でプラス 1,290 億。従来と比べて、原材料の落ち着きと売価の両建て、ポジティブだと理解しているが、具体的な内訳を教えて欲しい。値上げに関してはどの地域で追加というか、従来よりもさらに値上げが浸透したという見方をしているのか。

A：青山

- ① 品質費用について、まず四輪のほうはエンジンに関連するところで製造不具合であり北米中心。本日、アメリカ時間の 8 日、日本時間の本日、リコールの届け出をしており、エンジンのコンロッドベアリングにまつわる製造不具合。二輪については、これはリコールではなく PUD という市場措置という理解をしている。インドネシアのスクータータイプ。インドネシアの仕様上の問題で、フレームのサビなどから来る部分、それに対する対応。

A：藤村

- ① 二輪クレームの発生地域自体はアジアであるものの、製品仕様の不具合関係だと、相手に関連会社のため、本田技研側で引き当てをしており、所在地セグメントだと日本に入っている事を補足させていただく。
- ② 売価コスト、対前回見通しで、一番大きいのは実は 800 億ほどの原材料の影響。主に貴金属の影響で、それぞれのところ効くものの、やはり面積的には北米に大きく効く。コストダウン、売価アップでそれも 500 億ほどあるが、コストダウンというよりもコストアップとして、去年に引き続きサプライヤー様への対応を、インフレの関連などもあり 500 億ぐらいしている。およそ日本とアメリカで効いているという状況。
売価のアップに関しては、二輪のアジアもしくは北米の四輪、そういったところで、1,000 億ほどカバーして 500 億ぐらいが売価コスト、先ほど申し上げた原材料がおよそ 800 億。合わせて 1,300 億というような位置づけ。

Q：（②のフォロー）

売価の値上げに関しては、これまでインフレ、例えば原材料等の上昇分はもうほぼほぼ回収したという捉え方なのか、あるいはまだ回収は不十分で、例えば来期に向けても値上げというか、回収を進めようというスタンスなのかを追加で補足して欲しい。

A：青山

②フォロー

端的に言うと日本がまだ足りていない。もう少し頑張って、商品魅力向上に見合った値付けにしていきたい。

Q：質問者 E

① キャッシュの持ち方についてお伺いしたい。この上期まで自動車のフリーキャッシュ・フローもかなり高水準、7,000 億を超えていて、このペースでいくとおそらく年末期末には自動車事業のネットキャッシュも 3.5 兆超えてくるようなレベルだと思う。あらためて、期初で公表した自社株買いも順調に進んでいると思うので、今後の株主還元についての考え方を確認させて欲しい。

先ほど中国を含めた構造改革の必要性にも言及されていたので、そちらとあわせて、どういう形でキャッシュを使っていくのかということを確認させて欲しい。

② GM との、量販セグメントでのいわゆる EV の協業の有無について、報道が出ている。大型の部分に関しては Prologue、ZDX 含めて継続ということだが、今回量販セグメントで Honda 独自でという話が出た背景。Honda 独自のいわゆる電動プラットフォームの開発に目途がついているので、独自でやっていけるという判断なのか。このあたり、26 年以降の電動化戦略を占う上でどういう背景でこういう方向に至ったのか、可能な範囲で説明いただきたい。

A：青山

① 株主還元に対する考え方。足元、短期的な言い方にはなるが、安定的な配当並びに配当性向 30%を目標、という考えは短期には維持している。一方で今期、今年度の 2,000 億の自社株買いといったところも、短中期的な観点からは今後もありうると捉えている。

ただ、中長期的な観点で言うと、やはり 20 年代の後半以降のバッテリーEV、あるいはバッテリーEVに関連し、ソフトウェア・デファインドや、あるいはリソースサーキュレーション、バッテリーEV を中心としたエコシステムの形成のようなところ、バリューチェーンの拡大、そういったところにはかなりの資金が必要になってくることははっきりしている。必要な資金という観点から、3.5 兆確かにあるものの、慎重に決めていきたい。

② GM の話は、Honda 独自で進むということだが、開発中止の背景はなかなか一言では言いづらい面もある。コスト並びに商品性のようなところの議論で話が合わなくなってしまったということ。

コスト商品性は結局事業性の観点から中止をするということだが、一方で価格帯みたいなところでは、よりアフォーダブルなものを展開していかなければならないという考えは基本変わっていない。そこは今進めている独自の 25 年以降のプラットフォームもあるが、それ以外にも、次世代の EV 商品開発は今検討を深めている最中。

開発費も、結果単独でやることになると若干増える方向に向かうわけだが、そこを、既存の ICE の開発費も含めて、

うまくリソースシフトをしていきたいと考えている。

ただ、GM とはいずれにしても、フューエルセルの話、自動運転関連の話もあり、協業の幅という意味では幅広い視点でウィンウィンになるところでやっていきたいといったところは変わっていない。

A : 藤村 :

①フォロー

キャッシュは確かに 3.3 兆円ネットキャッシュ、今期末で、フリーキャッシュ・フローが事業で半期 7,000 億というのは、私も記憶にないレベル。

ただ今回、7,000 億が、1 年だったら 1.4 兆ということではなくて、3.5 兆を超えるぐらいじゃないかと言っていたきありがたかったが、営業キャッシュ・フローの中には今回損として入っている、例えばクレーム費等に関しては、キャッシュにおいては、上期マイナスに入っていない。下期にキャッシュとしてマイナスに入ってくる。

実績と見通しの投資や研究開発費、出資は出していないが、出資の関連、そういった物事を考えると、下期の方が投資活動に伴うキャッシュ・フローがかなりマイナスになる部分もあり、この 7,300 億のフリーキャッシュ・フローに関しては、今期 1 兆を超えないレベルかなというところで見ている。

加えて、その他の領域でもいろいろあり、3.5 兆いくかどうかは、3.3 兆の前後ぐらいかなと思っている。そういった状況で上期実績から通期をイメージしていただければと思っている。

先ほど青山が申し上げた通り、30%の継続的、安定的な株主配当に関しては、配当政策としっかりお約束としてやっていきたいと思っており、継続安定ということを念押しさせていただく。自己株の部分に関してはこれも機動的に、ということで、その時々状況を見ながら検討していく。

Q : (②のフォロー)

GM との件に関しては、基本的にはパートナーとのあり方は変わらないということで、例えば電池の調達に関しても基本的にはこちらは変わらないというか。例えばアルティウム引っ張ってこれるということか。

A : 青山 :

その理解で良い。

Q : 質問者 F

① もう一度、中国の事業について教えて欲しい。相手方がいるので難しいことは重々承知ながら、来年に向け、110 万台ぐらいのレベル + α、EV の新しい拠点、というようなボリューム感で、ジョイントベンチャー先がいる中、どんな手立で打てるのか、いくつかヒントをいただきたい。

もちろんコスト面もあり、増販という話、あるいは輸出等々もあると思う。もう一度、中国についてアップデートをいただきたい。

② 今回営業利益の見通しを 1.2 兆円にされたが、八千代で 500 億円、品質で 1,150 億ぐらいなので、為替とかそうそう除きの実力値としては、1 兆 3,600、1 兆 3,700、そういったレベルとお見受けしていいのか。それとも、それにまたプラスマイナス考えるべきことがあったら、ご指摘いただきたい。

A : 青山

③ 中国事業、来年に向けて 110 万台 プラス バッテリーEV の増量というのは、先ほどコメントした通り、現実的には今年度の 110 万台は、あらかじめ ICE 並びにハイブリッドという構成。

今の市場の減速感をそのまま当てはめると 100 万、ICE だけでいうと相当厳しいボリューム感になっていく。来年度の中では合計 4 機種 of バッテリーEV を投入していくので、それがどの程度マーケットの中で売れるかといったところが、どこまでのプラスアルファになるかということだと思っている。

もう少し端的に言うと、ICE 製品のペースは来期に向けて 100 万台を切ろうとするぐらいのペースになっている。それに加えて、バッテリーEV の成否によってボリュームがどれぐらい上に行くかといったところが見えてくると思っている。

輸出も多少は計画しているが、いずれにしても ICE の固定費部分が重くなっているのは間違いはないため、その固定費の抑制をどう図るか合弁先と議論が必要な領域と考えている。

④ 営業利益の 1.37、1.38 みたいな部分は、特に昨年度との比較で言うと、おおむね実力値としてそこまで来ている。特に四輪事業の実力値が上がっている。中国の部分はあがるが、北米、日本、アジアといったところでは四輪事業としての実力値が上がっているということだと思っている。

Q : (①のフォロー)

中国に関して、例えば価格面でどのぐらいの競争環境にあるのか、あるいは在庫、どのような状況なのか。足元のアップデートも追加でお願いしたい。

A : 青山 :

①フォロー

価格面というのは、いわゆる中国でいうと商務政策というふうに呼んでいる販売奨励のためのお金という意味合いでは、あらかじめ各社 2 万元以上使っているというのが実態。我々も、モデルの鮮度や競争力により変わるものの、あらかじめ 1 台あたり 2 万元程度の販売奨励金という状態。

当然引き上げれば、それ相応には数は回復する面もあるが、そこはやはり全体のバランスで考えている。来年度に向けてもっと増やしても台数をやったほうが良いのではないかということもあるが、そこはあくまで全体のバランスだと思っている。いたずらに価格競争に邁進する予定はない。

在庫の状況は、少し店頭あるいは生産拠点における在庫は膨らむ傾向にあったが、今そこは減少させようと、今回の 110 万台も少しそういった観点も入れているのが実態。

在庫消化という意味では、今年の春先がピークだったが、そこから比べると足元は下がってきている。店頭在庫も工場の在庫も下がってきている。ただ依然水準は高い。

Q : 質問者 G

① 今回のお話だと北米はキャパ不足、中国は需要が弱く、おそらく中国で使う予定だった半導体の一部を日本に回しているため、日本の台数が増額されているところだと思う。今 Honda の中で、半導体不足が原因で生産ができてない、今回の 410 万台に対して、半導体要因で、半導体なかりせば、もっと作れるということは、もうあんまり考えないでいいのかわかるか、この辺のところを教えてください。需要と今回の台数のバランスの考え方。

② アメリカの、Honda が認識している今の需要環境、アップデートを簡単に教えてください。いろいろマクロで言われているものの、まだ強いという認識を持っているのか、その辺を教えてください。

A：青山

- ① 半導体は上期段目、4～6月、特に19段目ぐらいですとまだ多少あったのが実態ですけれども、今現在、基本的に半導体不足で生産ができないという局面はない。なくなった。これはいわゆる半導体メーカーとの直接的なやり取りや、代替部品の開発が完全に機能して、今は全く問題ないということ。
- ② アメリカの需要のアップデート。マクロ的なところは、なかなか見通しは完全には効かない。一方、Hondaで言うと、やはりモデルサイクルが良い。CR-V、CIVICと、HR-V（日本名ZR-V）といったところが大変好調で、特にハイブリッド。ハイブリッドのCR-VとハイブリッドのACCORDが全体でいうと50%を超える販売台数になっている。予定通りといえば予定通りだが、好調に推移をしている。
店頭在庫でいうと極めて少ないのがCR-VとHR-V。この二つはまだまだ店頭の在庫も非常に少ない状態。

Q：（①のフォロー）

もともとコロナ前、工場の再編などを進めて500万台ちょっと程度の構えにし、今期の410万台で部品調達側の問題はなくなったとなると、いつの間にか100万台レベル、御社が想定していた需要に対し下振れてきているように見えてしまう。そして中国が苦戦している。当時はこの予測はできてなかったということはもちろんわかるが、それ以外で御社が課題認識を持っている市場はあるのか。

A：青山：

①フォロー

課題認識という意味で言うと、アジアは各国にそれぞれの生産拠点があり、それなりの生産能力を有しているため、どうしてもフルでアジアが能力を生かしきれていない、というのは課題感として常に持っている。
ただ、そんな中でも生産の能力と実態のギャップが大きいインドにおいては、上期の後半に売れ筋のSUVの車をようやく投入することができ、それが来期以降しばらくは続いていくだろうということで、そういった手当を例えばインドなんかではしている。
日本では、今年度で言うと、特に1クォーター辺りで半導体が回せていなかった。日々の生産の構えも上期は少し落とし気味だった。そういう意味で言うと上期実績の日本は少し弱め。ただ、下期以降、日産数もフルにした。下期以降は今納車待ち、バックオーダーの対応をしていく。