

RE:NISSAN

# 2025年度 決算報告

2026年5月13日



# ■ Re:Nissanの進捗



# RE:NISSAN



コスト削減



市場・商品戦略の  
再定義



パートナーシップの  
強化

## コスト削減 - 固定費

規律ある実行を通じて、コスト削減は計画を上回るペースで進捗



事業リスクに対応するため、継続的なコスト削減を推進

# コスト削減 - 固定費

## 生産の再編

Q1 | 2025年3月

1. アルゼンチン工場
2. インド工場

Q2 | 2025年7月

3. 追浜工場
4. 日産車体湘南工場
5. シバック工場

Q3 | 2025年10月

6. COMPAS(コンパス)工場  
メキシコ

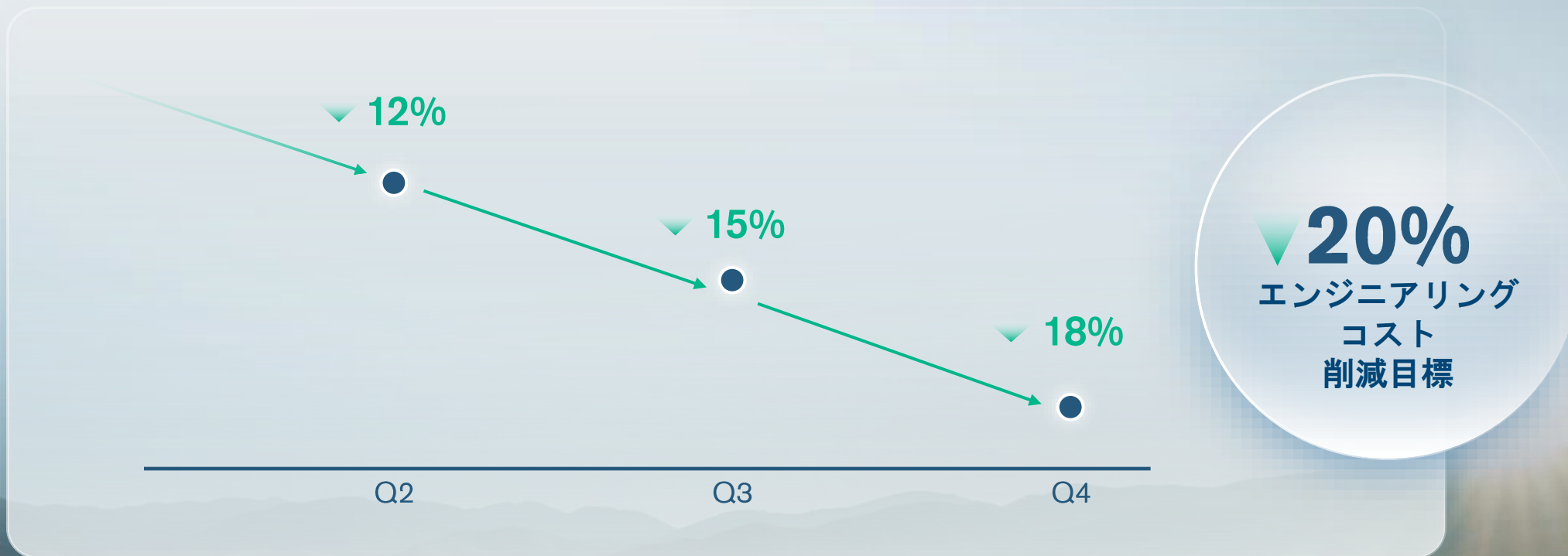
Q4 | 2026年1月

7. ロスリン工場 南アフリカ  
(条件および規制当局の承認を前提として合意済み)

10か月で全7拠点を発表、26年度内に6拠点を統廃合

# コスト削減 - 固定費

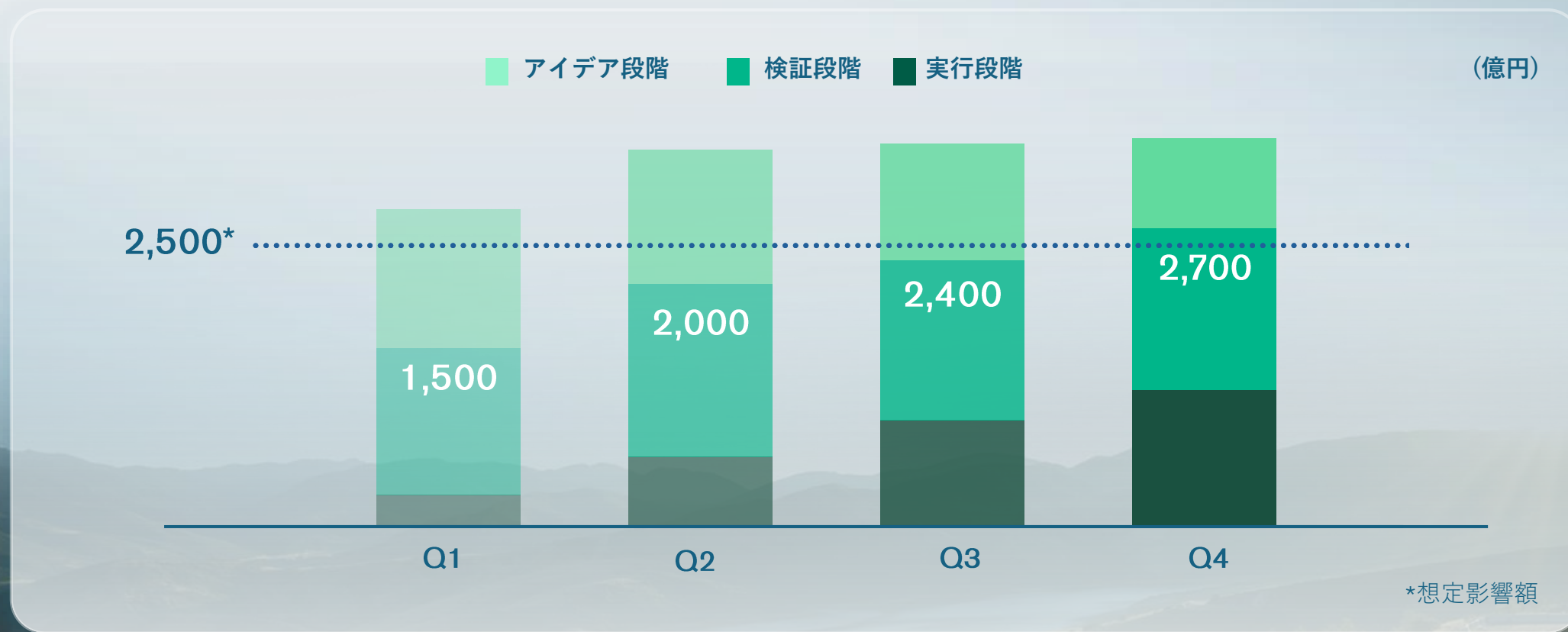
## エンジニアリングコスト(時間当たり労務費)



10か月で18%削減を達成

# コスト削減 - 変動費

550億円のコスト削減を実現



# コスト削減の進捗

	アクション	2025年度の実績	2026年度のアクション
生産の再編 (27年度まで)	生産拠点を17から10に統廃合し、生産能力を350万台から250万台に削減（中国除き）	10か月で7つの生産拠点について発表	6拠点の発表済み施策の実行を推進
	生産効率の向上	主要拠点のライン統合やシフト最適化を通じ、生産体制を効率化	生産ライン・シフトの最適化を継続
開発の刷新 (24年度比)	エンジニアリングコスト（時間当たり労務費）20%削減	エンジニアリングコスト（時間当たり労務費）18%削減	エンジニアリングコスト（時間当たり労務費）20%削減
	開発期間を30か月へ	25年に投入した新型車の多くで、開発スケジュール短縮のための施策のいくつかを導入	全ての新規プロジェクトで短縮した開発期間を採用し、日産ファミリー戦略も導入
経費の削減	規律ある費用管理による支出の削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング効率は前年比14%改善</li> <li>各機能、地域における費用の厳格な管理と優先付け</li> </ul>	外部委託の活用、マーケティング費用の効率化、シェアードサービスの活用促進、ならびに費用の厳格な管理を通じた改善を継続
	20,000人削減による人員規模の適正化（27年度まで）	自主退職プログラムの導入（米国、英国、日本）	

# RE:NISSAN



コスト削減



市場・商品戦略の  
再定義



パートナーシップの  
強化

# 25年度の商品投入

RE:NISSAN

Q1



中国 | N7  
2025年4月

Q2



欧州 | マイクラ EV  
2025年7月



欧州 | キャッシュカイ e-POWER  
2025年8月



米国 & 日本 | リーフ  
2025年9月 & 2026年1月

Q3



日本 | ルークス  
2025年10月



中国 | ティアナ ファーウェイ  
2025年11月



中国 | フロンティア プロ ICE & PHEV  
2025年12月



米国 | セントラ  
2025年11月



中国 | N6 PHEV  
2025年12月

Q4



インド | グラバイト  
2026年2月



米国 | ローグ PHEV  
2026年2月



オーストラリア | ナバラ  
2026年3月

# 25年度 市場実績

RE:NISSAN

## 米国

### ビジネスの質向上

- 主要ブランド中で8か月連続トップの成長率
- 小売販売：14か月連続で前年越え
- 「米国生産、米国販売」戦略により収益を向上
- 販売チャネルの改善により小売販売6.2%増（39,000台）

## 日本

### ブランドへの信頼を向上

- 商品競争力の向上
  - ルークス：受注55,000台
  - リーフ：受注8,000台
- 販売店への来店数が2024年度を上回る水準に回復

## 中国

### 着実な進捗

- 小売販売の回復：25年度下期 +4.5%
- 多様なパワートレインを搭載したNEV攻勢
  - N7：48,000台販売\*
  - N6：5% セグメントシェア獲得

## 重点市場

### 強固な市場プレゼンス

- メキシコ  
18年連続で市場シェアNo.1
- GCC諸国  
2025年度の市場シェアは10.7%

## 事業運営の質向上

徹底した在庫管理 - 収益性の高い販売チャネル - 精度の高いマーケティング

\* 2026年3月発売後の総販売台数

# 26年度の商品計画

NX8  
中国



テクトン  
インド



インフィニティ QX65  
米国



エルブランド  
日本



ローグ e-POWER  
米国



キックス  
日本



\*画像は米国モデル

N7 & フロンティア プロ  
中国からの輸出



ムラーノ  
日本への輸出



26年度に  
発売予定の  
モデル

2026年4月から1年以内に発表予定の市販モデル

テラノ PHEV  
コンセプト  
中国



アーバンSUV PHEV  
コンセプト  
中国



# RE:NISSAN



コスト削減



市場・商品戦略の  
再定義



パートナーシップの  
強化

# ■ パートナーシップの強化



2025年 8月

- 自動運転モビリティサービスパイロットプログラム (横浜と神戸)
- LiCAP 全固体電池パートナーシップ (米国)



2025年 10月

- ファーウェイ「HarmonySpace5.0」スマートコックピットを採用 (中国)



2025年 12月

- 「Wayve AI Driver」を次世代プロパイロットに採用



2026年 3月

- WayveおよびUberとのロボタクシーでの協業 (東京)

## PARTNERSHIP

HOW WE SCALE

INTELLIGENCE  
SETTING THE DIRECTION



## PORTFOLIO

WHAT WE DELIVER

## INDUSTRIAL

HOW WE EXECUTE

## MARKET

WHERE WE COMPETE



MOBILITY INTELLIGENCE  
FOR EVERYDAY LIFE

モビリティの知能化で、毎日を新たな体験に

# RE:NISSAN



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。