

RE:NISSAN

2026年度 第1四半期決算報告

2026年8月3日



■ Re:Nissanの進捗



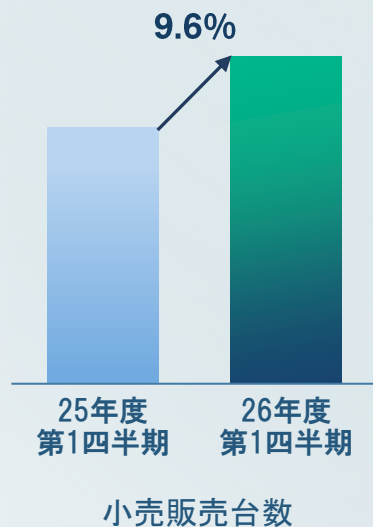
販売の勢いを拡大

RE:NISSAN

焦点を絞った取り組みが主要市場の成長を牽引
中国を除いたグローバルの販売台数は昨年度を上回る見通し

米国

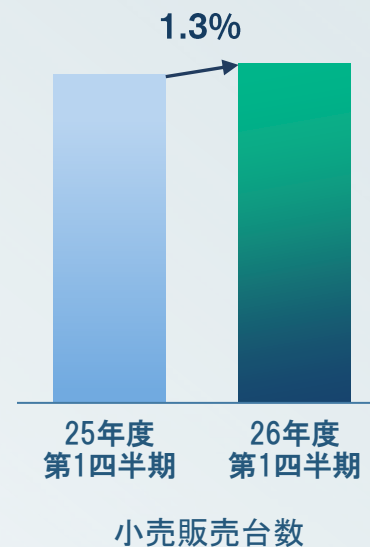
「米国生産・米国販売」戦略の着実な成果



- パスファインダー：販売台数 +32%
四半期ベースで過去最高の販売台数
- フロンティア：販売台数 +35%
- ロード：販売台数 +39%
2026年 J.D. Power IQSで
コンパクトSUV部門の最高評価を獲得
- インフィニティQX80：販売台数 +19%
第1四半期として過去最高の販売台数

日本

厳しい状況から回復の兆し



- ルークス販売 +52%
- 新型車がお客さまから好評
 - キックス受注: 11,000台超
 - エルグランド受注: 8,000台超

■ グローバル環境の影響

RE:NISSAN

中国・中東における不確実性が業績と見通しに影響

中国

26年上期(暦年)は市場の縮小に対して
堅調な推移

- 上期(1月-6月) : 全需が想定より早く縮小
- 全需が22%縮小する中、日産の販売は15%減少
- 新エネルギー車(NEV)への注力を継続
(N6, N7, NX8, フロンティアプロ)



N6
中国

中東

- 供給に制約がある中、需要は堅調
- 市場シェアと収益性を両立するため、販売台数を適切に管理
- 代替物流ルートを確立
第2四半期以降の供給改善を見込む
- サプライチェーンが正常化するまでは、
不透明な環境と代替輸送への依存が収益に影響

コスト改善効果

600億円

第1四半期も継続して
コストを削減

生産・研究開発の継続的な取り組みにより、効率を向上

固定費

- 時間当たりのエンジニアリングコスト(労務費単価)を20%改善する目標を前倒しで達成
- 一般管理費のコスト管理を徹底

変動費

- 開発・生産・購買など、ものづくりを中心とした全社的なコスト低減活動を拡大

▼ 3,150億円

Re:Nissanの取り組み
によるコスト改善総額



■ 2026年度見通し



■ 第2四半期以降も勢いを拡大

RE:NISSAN

- 各市場で市場特性にあわせた戦略を加速し、競争力の高い新型車で販売を向上

米国

「米国生産・米国販売」戦略と
新型車投入により勢いを継続

日本

新車効果で回復の勢いを定着させ、
持続的な2桁シェアにつなげる

中国

在庫適正化とNEVの販売拡大により事
業を再構築し、2027年の成長に向け
た
基盤を構築

今後の投入モデル

ローグ e-POWER
米国



エルグランド
日本



NX8
中国



テクトン
インド



A woman and a young child are shown from the chest up, looking out of a car window at a blurred cityscape at night. The woman is on the left, smiling, and the child is on the right, also smiling. The background is filled with warm, out-of-focus city lights.

MOBILITY INTELLIGENCE FOR EVERYDAY LIFE

モビリティの知能化で、毎日を新たな体験に

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。