

2025 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：2026 年 2 月 12 日 19:00-19:45

登壇者：

代表執行役社長兼最高経営責任者 イヴァン エスピノーサ

執行役最高財務責任者 ジェレミー パパン

質疑応答

質問 1：

当期利益通期予想について、今回大きな当期純損失になっているので、どのようなものを織り込まれたのか教えてください。

回答 1：

パパン

第 4 四半期の当期純損失見通しについては、まず営業利益見通しマイナス 600 億円の損失が出ると発表したので、第 4 四半期の営業損失は 500 億円の見通しです。営業外項目については約 300 億円が営業外費用です。例えばファイナンスコストや為替変動のマイナス要因、特にデリバティブ取引がマイナスに効いています。また、第 4 四半期は季節的に税調整が発生します。昨年度は約 1,600 億円発生しましたが、今年度も 4 桁億円の費用が第 4 四半期に計上される予定です。その他は、Re:Nissan に関わる費用の計上を織り込み、4,000 億円の純損失が第 4 四半期に発生すると考えています。構造改革に関連した減損損失については、ほぼ全ての取り組みを 25 年度に計上する見通しです。

質問 2：

通期見通しの前回見通し対比で、販売費用/価格改定がマイナス 570 億円となっている理由を教えてください。

回答 2：

エスピノーサ

アメリカでは市場のトレンドに合わせて取り組みを進めています。あらためてディーラーの参画意識を向上しようということで、Nissan One を導入しました。その結果、支出も増えています。その一方で勢いはついています。小売販売を優先する戦略が効果を発揮し、徐々にフリートを抑制する予定です。支出をうまく管理する必要があります。

パパン

当社はマーケティング費用を、第 4 四半期増やすことにしたため、インセンティブと価格改定に影響がでています。インセンティブの上昇だけではなく、一部はマーケティング費用の増加に起因しています。例えば、国内とアメリカのマーケティング費用の増加が入っています。

インセンティブだけを見ると前回よりも増えているのはメキシコです。メキシコ市場ではシェアを拡大しており、リーダーのままです。当社にとって最も採算性の取れる市場の一つですが、メキシコ製の車をアメリカに持っていく台数を減少させ、メキシコ向けのクルマに集中しているため、インセンティブが少し増えています。

質問 3 :

ローグ以外のモデルについて、アメリカのハイブリッドの戦略を教えてください。

回答 3 :

エスピノーサ

ローグの後には、上級モデル（Cセグメント以上）を刷新予定です。これらモデルはアメリカ生産を予定しており、関税の影響も受けず、競争力があるモデルになると思っています。

質問 4 :

中国の輸出台数規模を、当初 10 万台と言っていましたが、改めて中国拠点からの輸出計画について教えてください。

回答 4 :

エスピノーサ

以前発表した、輸出目標 10 万台を達成に向けて計画は順調に推移しています。フロンティア・プロのプラグインハイブリッドや N7、NX8 などが輸出の候補に挙がっています。

質問 5 :

中国の輸出事業が、日産の営業利益に与える影響をどう考えたらよいでしょうか。

回答 5 :

パバン

生産を行っているのは合弁会社で 50 : 50 の折半出資ですが、輸出事業については当社が 60 : 40 で過半数出資している輸出合弁会社を通して輸出します。利益は仕向け地の法人で収益認識されるため、連結営業利益に寄与します。

質問 6 :

変動費の削減効果が出てくるタイミングはいつ頃ですか？

回答 6 :

パバン

改善案の想定効果額は 2,500 億円の目標を過達しています。これらの改善案をどの程度実行に移せるかということに注力しています。徐々に収益に効いてきますが、恐らく効果が出るのは 26 年度でしょう。モデルイヤーの切り替えやフルモデルチェンジに合わせて効果は出てきます。

質問 7 :

Q3 の関税コストは 800 億円程度だと思いますが、Q4 では関税のコストが下がり 400 億円に減少する計画になっています。この背景を教えてください。また、来年度の関税コストのイメージも教えてください。

回答 7 :**パパン**

来年度の関税は、2,000 億円から 2,500 億円の間になると考えています。メキシコに対する関税率 25%を前提とした数値です。もし関税率が 25%から 15%に下がった場合は、通期で約 600 億円の関税影響の緩和が想定されます。

また、第 4 四半期は輸入台数が減少するため関税の影響が下がる計画です。

質問 8 :

25 年度ではどの程度の固定費削減を見込んでいますか。また、来年度の固定費削減がどこまで可能なのか教えてください

回答 8 :**パパン**

25 年度通期見通しでは固定費削減の効果額は 2,000 億円を想定していますので、400 億円が第 4 四半期に計上される想定です。26 年度末までに 2,500 億円の固定費削減を行うことが目標ですが、来年度はさらにハードルを上げて、引き続き効率性と有効性を向上させていきます。

質問 9 :

米国市場をどう見ているのか教えてください。ハイブリッドもやや競争激化しており、特に ICE の商品で台数増や利益増の機会があるようにみえます。

回答 9 :**エスピノーサ**

確かにガソリン車の需要は高まっています。例えば D セグメントのガソリン車の商品を延命するかということを考えています。また、以前は法規制によって発売しづらかった排気量の大きなモデルを出そうと考えています。お客様にとっても魅力もありますし、当社にとっても採算性が大きいです。

質問 10 :

来期の業績についてですが、今期の一過性を差し引くと約 1,200 億円の営業損失からスタートになりますが、現段階では来期見通しについてどう考えているのか教えてください。また、今期の R&D と設備投資の見通しが変わっていますので、これが一時的なのか構造的なのか教えてください。

回答 10 :**エスピノーサ**

研究開発と設備投資については、構造的なものだと考えています。例えば設備投資では、不要不急の設備投資はなくしています。さらに合理化をする工場に対する投資は見直しました。

研究開発費用については、プロジェクトは予定どおり進めています。開発期間を短縮することにより費用を軽減しています。また、開発の分担を見直し、低コスト国にある開発センターを積極的に活用しています。日本も為替のおかげで、手ごろなコストで開発ができています。このような開発拠点の業務分担の見直しなどを通して、最適化を進めています。

26年度の通期見通しですが、もちろん時期尚早ではありますが、関税の影響下でも黒字化できる可能性があるということが分かってきました。もちろんまだ確信があるわけではありませんが、潜在力はあるということです。現在、来年度の事業計画を立てている最中ですので、準備ができれば皆さまにご説明します。

以上