

2026 年度第 1 四半期決算 アナリスト向け説明会 質疑応答

日時：2026 年 8 月 3 日 19:00-20:00

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 ジョージ レオンデイス

質疑応答

質問 1：

13 ページの通期営業利益見通し 2,000 億円について、関税還付による一過性の恩恵や為替影響の寄与が大きいように見受けられます。これら要因を除いた場合、見通しを支える主な要素をどのように考えればよいでしょうか。あわせて、期初見通しから前提条件がどのように変化したのか、また特に米国市場における事業の実力ベースでの改善余地や上振れの可能性についてお聞かせください。

回答 1：

エスピノーサ

9 ページの第 1 四半期の前年同期比利益増減要因をご参照いただくと分かりやすいと思います。為替影響によるプラス 350 億円と一過性要因によるプラス 320 億円を除くと、実力ベースでは前年同期比で約 900 億円の改善となりました。この改善は、Re:Nissan の構造改革の進捗によるものであり、モノづくりコストの改善や販売パフォーマンスの向上が寄与しています。当社は今後もこれらの取り組みを継続してまいります。

レオンデイス

為替については、一部ヘッジを実施しており、主に日本から輸出する車両およびアフターセールス事業を対象としています。為替レートが当社想定レベル、もしくはそれを上回る水準で推移する限り、業績への追い風となる見込みです。また、米国の現行制度では、メキシコから輸入する車両について米国原産部品相当分の関税還付を受けることができ、キックスやセントラもその対象となっています第 1 四半期には前年度分の還付メリットも含まれていましたが、今後についても継続的なメリットが見込まれており、収益の下支え要因になると考えています。さらに、固定費の最適化や調達サービスの効率化にも引き続き取り組んでおり、追加的な改善余地があると考えています。当社の業績改善は為替要因だけに依存しているものではありません。一方で、原材料については、足元のコモディティ価格やエネルギー価格の動向を踏まえると、約 600 億円から 700 億円程度の潜在的なリスクを見込んでいます。当社では、各市場・地域における需要環境や価格動向を継続的に注視しています。

中東情勢については、今年度上期に約 1.8 万台、金額ベースで約 200 億円の影響を見込んでいます。需要は引き続き堅調で、特に高価格帯車種の需要は底堅く推移しています。一方で、海上輸送能力の逼迫に伴い物流費は上昇しています。また、本来中東向けであった一部車両については、需要が堅調な米国市場をはじめとする他市場へ振り向けています。

このように、当社は為替以外にも業績改善につながるさまざまな施策を推進しており、年度後半に向けてさらなる業績改善の機会を追求していきます。

質問 2 :

27 ページでは、米国における構成（ミックス）および販売奨励金（インセンティブ）の改善が、第 1 四半期業績に大きく貢献したように見受けられます。この改善をもたらした主な要因は何でしょうか。また、こうした改善は今後も持続可能と考えていますか。

回答 2 :

レオンデイス

米国では、販売台数および販売ミックスの改善が第 1 四半期の業績に寄与しました。これは、ローグ、パスファインダー、フロンティアといった現地生産の主力モデルに注力したことに加え、アルマーダやインフィニティ QX80 などの輸入車の販売が好調に推移したことによるものです。販売活動やマーケティング施策についても、これらの主力モデルを中心に展開しました。また、販売店向けプログラムについては、関税影響の小さい車種を優先する方針のもと運営した結果、米国での販売台数は前年同期比 9.6%増加しました。

価格改定も業績改善に寄与しています。27 ページの米国販売パフォーマンス改善の一部は、価格改定の実施に加え、インセンティブプログラムの改善によるものです。前年度下期に実施したインセンティブプログラム見直しにより、販売店の販売意欲や収益性を維持しつつ、販売奨励金の効果向上とコスト最適化を実現しました。

エスピノーサ

今後については、今年度後半に米国市場へローグ e-POWER を投入する予定です。米国ではハイブリッド車への需要が引き続き拡大しており、ローグ e-POWER の投入により、その需要をより効果的に取り込むことが可能になると考えています。また、同モデルの投入により、販売台数の拡大に加え、顧客維持を目的とした販売奨励金への依存低減も期待しています。その結果、販売台数と販売奨励金効率の両面から、収益性向上に寄与するものと見込んでいます。

質問 3 :

31 ページでは、自動車事業フリーキャッシュフローが、一時的要因を除くベースで前年同期比 1,000 億円超改善しています。この一時的要因の内容についてご説明ください。また、自動車事業フリーキャッシュフローの通期黒字化に向けた見通しについてもお聞かせください。

回答 3 :

レオンデイス

自動車事業フリーキャッシュフローの改善は経営上の最優先課題の一つであり、当社は関税影響を除いたベースで通期黒字化を引き続き目指しています。

前年同期比で 1,000 億円超の改善となった背景には、前年度第 1 四半期に計上した一過性の資産売却 500 億円の影響があります。2025 年度第 1 四半期の自動車事業フリーキャッシュフローは 3,900 億円のマイ

ナスでしたが、この中には米国での資産売却による約 500 億円のキャッシュインが含まれていました。この影響を除くと、自動車事業フリーキャッシュフローは約 4,400 億円のマイナスとなります。一方、2026 年度第 1 四半期の自動車事業フリーキャッシュフローは 3,230 億円のマイナスであり、前年のような資産売却はありませんでした。同条件で比較すると、前年同期比で約 1,200 億円改善したことになります。また、利益の質やキャッシュ創出力にも改善が見られています。損益項目に起因するネットキャッシュインフローは約 750 億円となり、前年同期の 1,000 億円超の損失から大きく改善しました。

今後については、継続的な変動費削減、年次改良モデルの投入、ならびに下期における販売台数の増加により、自動車事業フリーキャッシュフローの改善が進むと見えています。日本および欧州での新型車投入に加え、米国でのローグ e-POWER の投入も、収益性とキャッシュ創出の両面で貢献すると期待しています。

第 1 四半期は例年、季節性によりキャッシュフローは少なくなりますが、収益性および事業パフォーマンスは着実に改善しています。当社は、通期の自動車事業フリーキャッシュフロー黒字化に向けた基盤が整いつつあると考えています。

質問 4 :

今後の北米市場の需要および販売見通しについてお聞かせください。また、日産にとって重要なモデルであるローグ e-POWER について、販売台数、収益性、ならびに事業全体への貢献をどのように見込んでいるか教えてください。

回答 4 :

エスピノーサ

日産は北米における商品ラインアップの販売状況を前向きに評価しています。一方で、市場環境の不透明感が続いていることから、需要および販売見通しについては慎重な姿勢を維持しています。ただし、現在の市場環境や販売動向が継続した場合には、上振れの可能性もあると考えています。また、今後予定している年次改良モデルの投入や継続的な価格施策も、販売および業績を支える要因になると見えています。

ローグ e-POWER については、販売台数の拡大と持続的な収益性の向上の両面での貢献を期待しています。米国市場ではハイブリッド車への需要が拡大している一方、現行の日産の商品ラインアップではその需要を十分に取り込めていないと認識しています。ローグ e-POWER の投入により、日産が対応できる市場セグメントを拡大し、新たな需要の獲得につなげていきたいと考えています。

収益性の面では、ハイブリッド車は同等の ICE 車と比べて製造コストが高くなる可能性がありますが、モデル投入後は販売奨励金の下げられると見込んでいます。その結果、ローグ e-POWER は現行ローグと同程度の利益率を確保できると考えています。販売台数の拡大と健全な利益率の両立により、ローグ e-POWER は事業全体の収益性向上に貢献すると期待しています。

以上