

RE:NISSAN

2026年度 第1四半期決算報告

2026年8月3日



(CEO イヴァン エスピノーサ)

皆さん、こんにちは。本日はご参加いただきありがとうございます。

本題に入る前に、この度の「令和8年熊本地震」により、犠牲となられた方々に深く哀悼の意を表するとともに、被災された皆さまに心からお見舞い申し上げます。被災された地域の方々に思いを寄せるとともに、皆様のご無事を祈り、一日も早い復興を心より願っております。また、この厳しい状況下で、不屈の精神と献身的な取り組みで力を尽くしてくださっている仲間たち、そしてパートナーの皆さまに、心より感謝申し上げます。

■ Re:Nissanの進捗



まずは私のほうからRe:Nissanの進捗状況についてご報告した後、CFOのレオンディスから第1四半期の実績をご説明したいと思います。

おかげさまでRe:Nissanの取り組みは、弾みがついており、目に見えるコスト改善が進み、重点市場では勢いを増しています。同時に、業界を取り巻く複数の大きな課題に直面しており、当社は断固たる対策を通じて、よりしなやかで、機敏な、競争力の高い事業基盤の構築を図っています。

2025年度通期の決算を発表した際、これまでの取り組みの成果をご説明しました。日産は、コスト管理で着実な成果を遂げ、将来に向けて新たな土台作りを進めています。

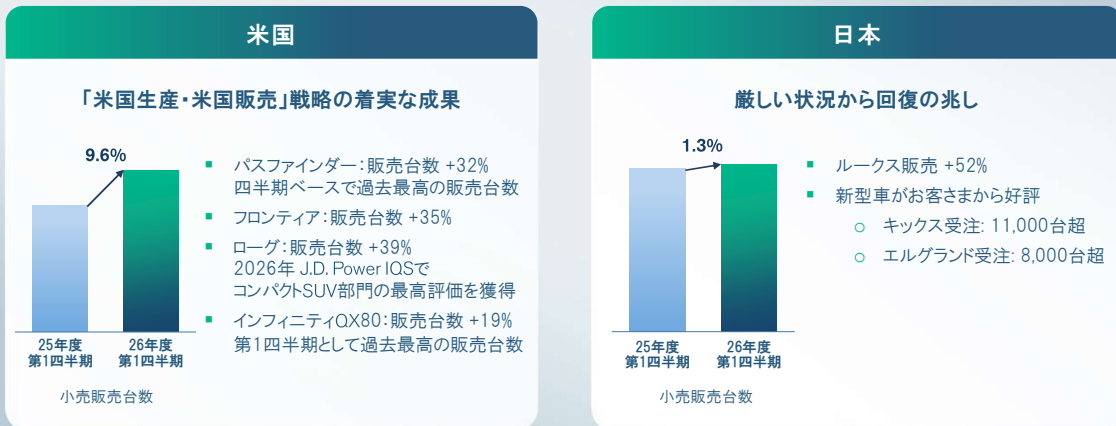
当社の戦略は、世界中の重点市場において、勢いにつながりつつあります。一方、中国と中東を中心とするグローバルな環境の課題により、一部の事業に影響が出ています。

このような中、当社は機敏でスピーディな事業運営を進めることで、環境変化による影響を緩和し、好機をつかんでいくことに集中しています。

■ 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



3

まずは市場における勢いについてご説明したいと思います。ブランド力の向上とお客様対応強化に向けた取り組みが、米国や日本をはじめとする複数の重点市場で成果をあげています。

米国では引き続き小売販売が好調で、台数は前年に対し9%以上伸びました。販売増をけん引したのは米国製の商品です。「パスファインダー」は32%の台数増を果たし、過去最高の四半期の販売となりました。米国で40年にわたり販売してきたモデルとしてはまさに快挙です。

ピックアップトラックの「フロンティア」は、前年から35%伸びました。

ニッサン「ロード」の台数は39%近く増加し、今年の後半には、当社のハイブリッドであるe-POWER搭載車の発売を控えています。また、「ロード」は、先月発表されたJDパワーの初期品質調査で首位の座を獲得しました。

また、インフィニティも着実に進歩しています。「QX80」は、過去最高の第1四半期の販売を達成しました。新型「QX65」SUVの販売も開始し、新たなお客様をひきつけています。効果的なインセンティブの活用が功を奏しており、ターゲットを絞り込んだ、台数増に見合った使い方を徹底しています。

国内では、力強い商品ラインアップとマーケティング活動の強化が、厳しい環境の中でも成果を生み出しつつあります。

2026年度第1四半期の販売は前年から1%増加しました。

軽自動車「ルークス」の販売は、52%伸びました。

また、重要なモデル二車種も投入しており、おかげさまで市場の反響は上々です。

新型「キックス」e-POWERは、すでに1万1000台を超える受注をいただいております。

プレミアムミニバンの新型「エルグランド」は、好調な滑り出しで、先月の発売以来、8千台以上のオーダーをいただきました。

以上が、これまでの取り組みの成果であり、販売の勢いがついている証です。好調は続いており、7月の販売は、前年同期を上回るペースで推移しています。

改めて、日産を信頼して、選んでくださったお客様に心から感謝申し上げます。

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

4

一方、中国の状況は日産だけでなく、自動車業界全体にとっての課題です。

2026年度上期の中国の全体需要は、前年から22%減少し、市況は急速に変化し、競争は激化しています。そのような中、当社の販売は、比較的堅調に推移しています。

2026年度第1四半期の中国の当社の販売台数は前年から7.2%伸び、最近発売したNシリーズの新型車が販売を支えています。2026年度上期の当社の販売台数は前年比15%減と、全体需要の落ち込みに比べ、持ちこたえており、市場占有率もわずかに拡大しました。

中国市場は、急速に新エネルギー車にシフトしています。当社は複数の新型車の投入を通じて、足場を固め、現在は新エネルギー車へのシフトを加速させ、さらなるチャンスをつかみとっていきます。

心強いことに、当社の新エネルギー車の販売は勢いがついており、「N6」、「N7」、「NX8」、「フロンティアプロ」を中心に、ご好評をいただいております。同時に輸出事業も拡大しており、7月から中国国外への出荷を始め、他の仕向け地での拡販を図っていきます。

中東における先行き不透明な状況も課題の一つです。日産車の需要は、依然として堅調であるものの、物流やサプライチェーンの寸断に直面しています。

当社は、複数の代替ルートを確認し、その影響の一部を打ち消していますが、代替ルートの採用に伴う物流費の上昇と、現在も続く地政学的な不確実性により、サプライチェーンが正常化されるまでは、収益性を押し下げる環境が続くと見込んでいます。



次に、Re:Nissanのコスト改善の活動についてご説明したいと思います。

2026年度第1四半期は、活動がさらに進み、固定費および変動費で合計600億円の改善を果たしました。

開発の平均労務費単価の20%改善を目指す目標は、予定より3四半期前出しで実現しました。経費管理の徹底で固定費削減も順調に進んでいます。

変動費については、大部屋活動で生み出した改善案を実行に移しており、取引先を含め、全社をあげて、活動を推進しています。

2025年度の一年間で実現した固定費と変動費の2550億円の改善を含め、これまで累計で約3150億円の改善を果たしています。

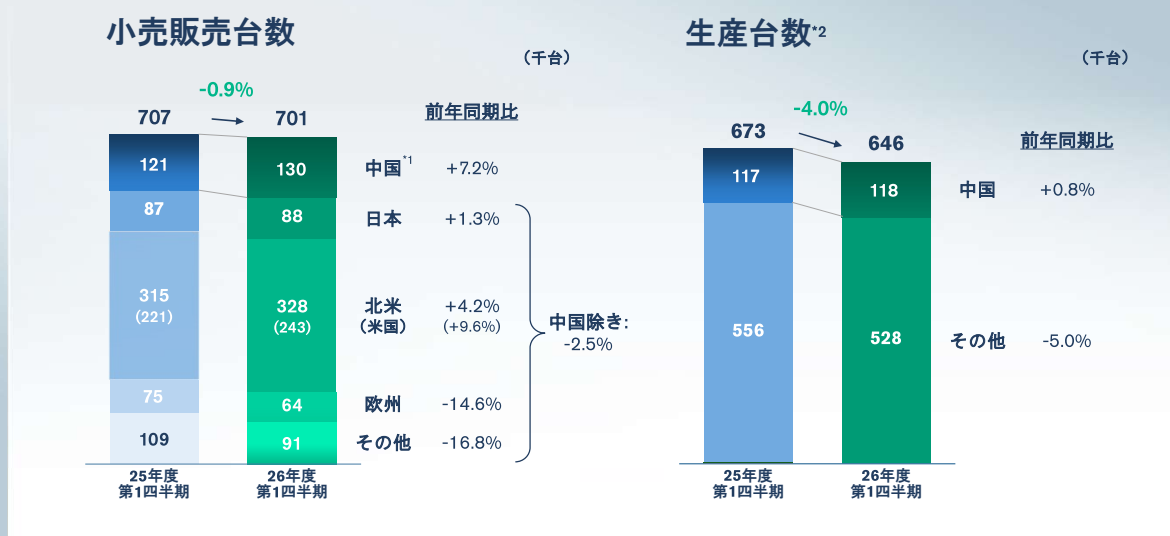
まだ終わったわけではありませんが、引き続き今年度末までに、固定費と変動費あわせて5000億円の削減目標達成に向けて順調に進んでいます。

次に、CFOのレオンディスより、2026年度第1四半期の実績についてご説明します。

■ 第1四半期実績



■ 小売販売台数



^{*1} 中国小売販売台数は暦年ベース。2026年1月～6月累計は237千台、2025年1月～6月累計は279千台
^{*2} パートナーによる生産委託車両を含まない

7

(CFO ジョージ レオンディス)

先ほどイヴァンが申しましたように、2026年度第1四半期は、当社の勢いと、厳しい経営環境両面の影響を受けています。

2026年度第1四半期の3か月間で当社のグローバル販売台数は70万台となりました。これは前年並みの水準ですが、競争の激しいグローバル市場と不安定な中東情勢がある中、しっかりとした結果を出すことができました。重点市場の販売状況をご説明したいと思います。

まず中国の販売台数は7.2%増となり、好調な新エネルギー車のおかげで、厳しさを増す1月から3月までの市場で持ちこたえることができました。4月から6月の間には、全体需要はさらに落ち込む中、当社の販売台数は22%減少した全体需要に対し、15%減に留まりました。

国内では回復の兆しが見え始めており、販売台数は前年比1.3%増と、新型「キックス」をはじめとする新型車をご好評をいただいています。

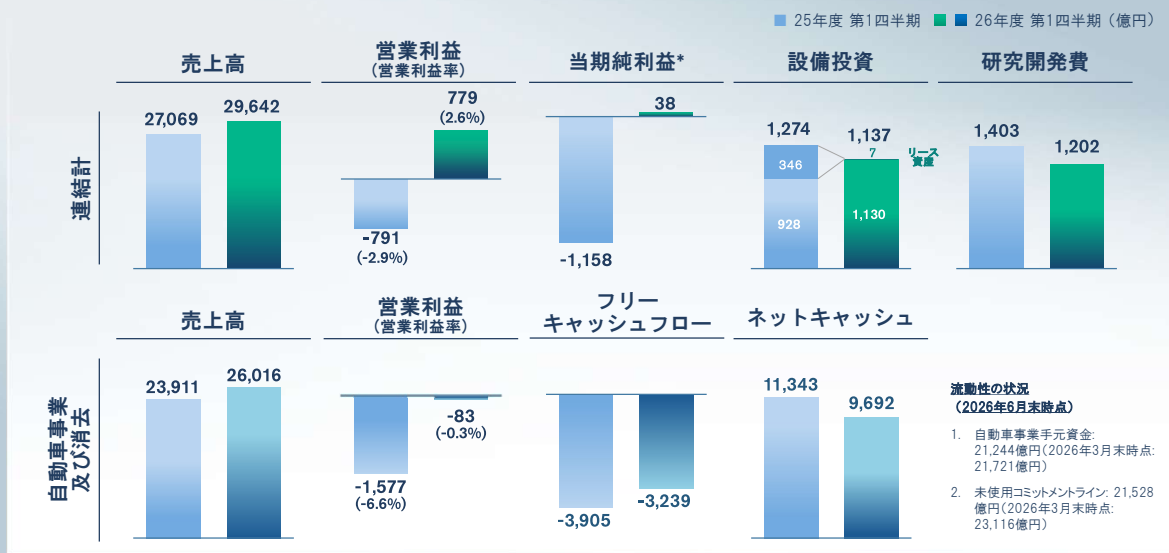
北米の販売は前年比4.2%増となり、その中でも米国の販売は前年から9.6%伸長しました。「ログ」、「パスファインダー」、そして「フロンティア」が販売をけん引しています。

欧州の販売は、前年比14.6%減となり、競争の激化や商品ラインアップの適正化の影響を受けました。

その他地域の販売台数は前年比16.8%減となり、イヴァンが申しましたように、主に中東情勢が影響しました。

中国を除くグローバル販売台数は前年から2.5%減少し、グローバル生産台数は販売にあわせて生産を調整した結果、前年比4%減となりました。

26年度 第1四半期 財務実績



8

次に財務実績ですが、連結売上高は前年比9.5%増となり、為替変動に加え、価格改定と車種構成の改善が増収に寄与しました。

連結営業利益は779億円となり、前年から1570億円改善しました。

当期純利益は38億円となり、黒字化を果たしました。

設備投資は約1140億円となりました。金額は前年から減ったものの、新型車を対象とする設備投資を増やしています。

研究開発費は1200億円となり、Re:Nissanの取り組みのもと、投資管理を徹底しています。

自動車事業については、地域間消去を含め、売上高は2.6兆円となりました。

自動車事業の営業損失は83億円と、米国関税の影響を含め、ほぼ損益分岐点です。

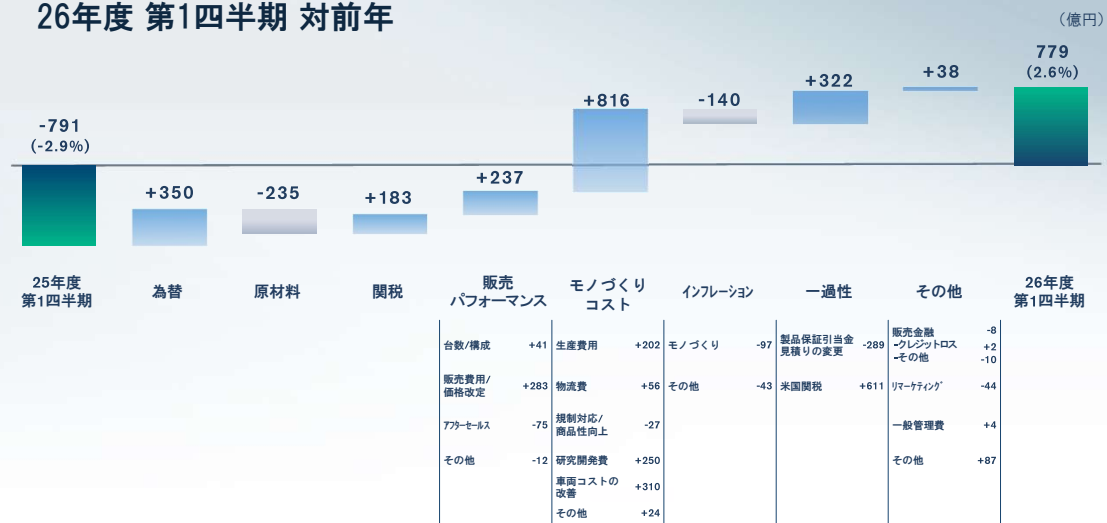
自動車事業のフリーキャッシュフローは670億円改善してマイナス3240億円となりましたが、2025年度第1四半期の一過性の項目を除くと、前年から1000億円以上改善したことになります。

2026年度第1四半期末のネットキャッシュは約9700億円となりました。

流動性は確かな水準を維持しており、2.1兆円を超える自動車事業の現金および現金同等物を確保しています。

■ 営業利益増減分析

26年度 第1四半期 対前年



9

次に、2025年度第1四半期と今年度第1四半期の営業利益の増減要因をご説明したいと思います。

為替変動は350億円の増益要因となり、主として米ドルに対する円安が寄与しました。

アルミと銅を中心とする原材料価格の高騰は、240億円の減益要因となりました。

米国関税は183億円の増益要因となりました。

販売パフォーマンスは、前年から237億円改善し、価格改定と販売費によるプラスが、原材料価格の高騰の一部を補いました。

モノづくりは820億円改善し、Re:Nissanのもと進めている変動費用の削減が寄与しています。

インフレは引き続き利益を圧迫し、140億円の減益要因となりました。

一過性の増益要因は320億円となり、この中には、610億円の米国関税に関わる項目が含まれます。

その他項目は、40億円の増益要因となりました。

以上の結果、2026年度第1四半期の営業利益は779億円となりました。

次に、2026年度の見通しについてご説明したいと思います。

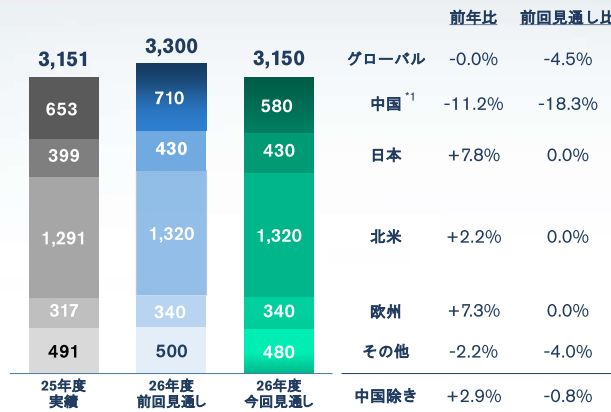
■ 2026年度見通し



2026年度台数見通し

小売販売台数

(千台)



生産台数^{*2}

(千台)



^{*1} 中国小売販売台数は暦年ベース
^{*2} パートナーによる生産委託車両を含まない

2026年度第1四半期の販売台数はおおむね横ばいだったものの、通期の販売台数の予測を315万台に見直します。

中国市場の落ち込みと中東の混乱を受け、台数予測を修正しました。
 以上の理由から、今年度のグローバル生産台数についても、280万台に修正することとしました。

■ 2026年度見通し

5月に発表した業績見通しを維持

(億円)

	25年度 実績	26年度 見通し	対前年
売上高	120,079	130,000	+9,921
営業利益	580	2,000	+1,420
営業利益率	0.5%	1.5%	+1.0ポイント
当期純利益 ^{*1}	-5,331	200	+5,531
為替レート ^{*2} (ドル/円)	151	150	-1
(ユーロ/円)	175	175	-
一株当たり配当金(円)	0	0	

^{*1} 親会社株主に帰属する当期純利益

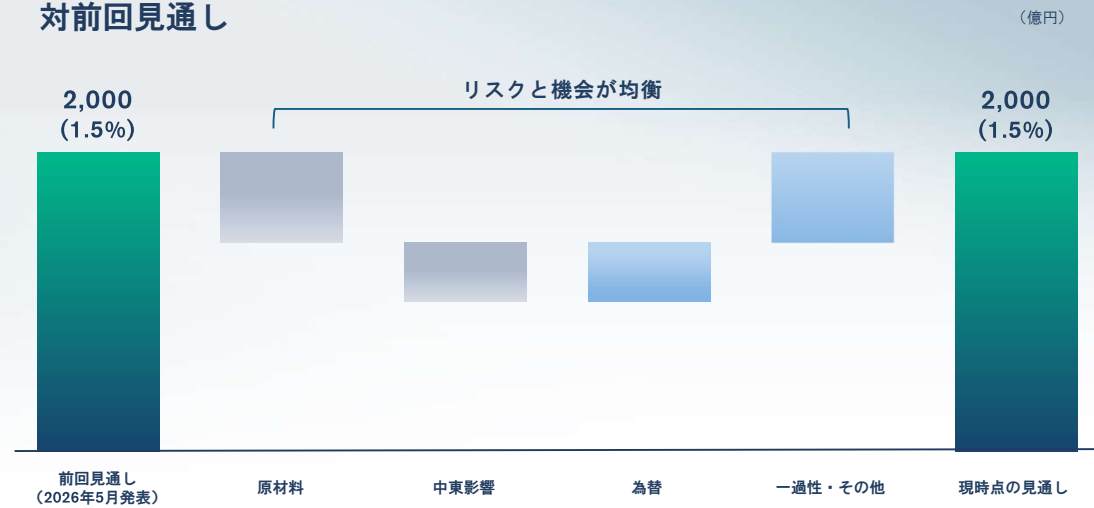
^{*2} 為替レートは通期平均値

2026年度の業績見通しについては、売上高13兆円と営業利益2000億円に変更はありません。

売上高は前年から8.3%改善する見込みで、売上高営業利益率は1.5%に相当します。当期純利益は200億円を見込んでいます。

■ 営業利益増減分析

対前回見通し



13

当初の予測を維持している営業利益の増減要因を改めてご説明したいと思います。

原材料価格は、特にアルミ、銅、および石油由来の材料を中心に、減益要因となる見通しです。

中東では、地政学的な緊張と物流の制約が続き、需要は堅調なもの、物流費の上昇や輸送量の圧迫が影響すると見えています。刻一刻と変化する環境を受け、当社は引き続き事業への影響を注視し、見通しに応じて、都度判断していきます。

また、日本円が現在の水準で推移した場合、為替変動による増益要因があると見込んでいます。

さらに、第1四半期の一過性の増益要因を含む、複数のプラス要因が、一部の減益を打ち消すと考えています。

以上を踏まえ、当社は引き続きリスクと好機のバランスをとりながら、事業運営を進めていく自信があることから、営業利益の通期予測に変更はありません。

■ 第1四半期 実績サマリー



販売実績

- 米国:販売台数は前年比9.6%増と好調を維持
- 日本:販売台数は1%増加、新型車への高い評価を追い風に回復基調へ
- 中国:暦年上期販売は市場全体が22%減少する中15%減。第1四半期(1~3月)の販売は7%増
- 中東:需要は堅調。物流・サプライチェーンの混乱が収益に影響

財務実績

- 連結営業利益は対前年に対して1,570億円改善し、779億円に
- 関税影響込みでも自動車事業の営業利益はほぼ損益均衡
- Re:Nissanのコスト改善が対前年で600億円の改善に貢献
- 当期純利益は38億円の黒字
- 自動車事業ネットキャッシュは約1兆円を維持

26年度見通し

- 26年度業績目標を維持
- 黒字の連結営業利益。自動車事業の営業利益とフリーキャッシュフローは関税影響を除き黒字
- 期末の自動車事業ネットキャッシュは1兆円を上回る
- 当期純利益200億円の黒字
- 主に中国の市場環境を反映し、販売台数見直しを見直し
- Re:Nissanは2026年度末の目標達成に向けて順調に進捗

(CEO イヴァン エスピノーサ)

まとめますと、2026年度第1四半期は進歩の兆しが見られます。

重要な米国および国内市場で販売を伸ばしました。

営業利益は1570億円改善し、自動車事業の営業利益は関税の影響を含め、ほぼ損益分岐点です。当期純利益は黒字に転じました。

原価低減活動は、600億円を超える効果を生み出し、今年度末までに5000億円削減するという目標に向かって順調に進んでいます。自動車事業のネットキャッシュも約1兆円を維持しています。

在庫管理の徹底と新エネルギー車を武器に、中国市場の落ち込みに対応しています。また、中東については、物流およびサプライチェーンの問題を解決するためのコストがかさみ、引き続き利益を圧迫すると見込んでいます。一方、中東における日産車の需要は依然として堅調です。

これまでの進歩と一過性のプラス要因をもってすれば、多くの課題に対応できると見ています。従い、営業利益2000億円と当期純利益200億円の予測は据え置きとしました。通期の販売台数予測を見直した主な理由は、中国の市況の変化です。

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



通期予測を達成するためには、各地域でブレない、市場に適した戦略を実施することが求められます。

米国では引き続き米国製の商品の販売を促進し、下期に発売予定の「ローグ」 e-POWERをはじめとする重要な新型車の投入の準備を進めていきます。

国内では挽回策をさらに推進し、注目されている「キックス」や「エルグランド」等、わくわくする新型車を生かし、持続可能な二ケタ台のシェア獲得を目指していきます。

中国では、合併会社のパートナーとともに、市況に合わせた在庫管理を徹底し、新型「NX8」、「N6」、「N7」そして「フロンティアプロ」をはじめとする新エネルギー車の販売増を目指し、構成を見直していきます。本活動を通じて、2027年の成長にむけた態勢を整えます。



Re:Nissanによる最大の変化は、当社の課題への即応性と、市場の変化に対する迅速な適応力です。

私は日々、強い決意をもって取り組んでくれている世界中の日産の従業員の姿に、力もらっています。重点市場における成長を支え、日産車をお求めの中東のお客様に対応し、事業全体の競争力向上を図る等、日産はあらゆる活動を通じて、通期目標達成に向けて日夜、取り組んでいます。

ご清聴ありがとうございました。

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。